

**משרד החקלאות - דו"ח לתוכניות מחקר**  
**לקרן המדען הראשי**

קוד זיהוי	א. נושא המחקר (בעברית)
16 - 0064 - 118	תמורות כלכליות-חברתיות במרחב הכפרי בתקופה של שינויים במדיניות החקלאית

ג. כללי	
מוסד מחקר של החוקר הראשי	
האוניברסיטה העברית	
סוג הדו"ח	תאריכים
מסכם	תקופת המחקר
	עבורה מוגש הדו"ח
	התחלה
	סיום
שנה חודש	שנה חודש
12 / 2015	5 / 2017
שנה חודש	שנה חודש
06 / 2017	

ב. צוות החוקרים		
שם פרטי	שם משפחה	חוקר ראשי
איל	קמחי	
חוקרים משניים		
1	סופר	מיכאל
2	פינקלשטיין	ישראל
3	פיינרמן	אלי
4	פליישר	עליזה
5	ארט	אייל
6	לוי-אפשטיין	נח
7	רובין	אופיר

ד. מקורות מימון עבורם מיועד הדו"ח		
שם מקור המימון	קוד מקור מימון	סכום שאושר למחקר בשנת תיקצוב הדו"ח בשקלים
קרן המדען הראשי	02-8782	500,000

ה. תקציר שים לב - על התקציר להיכתב בעברית לפי סעיף ה' שבהנחיות לכתובת דיווחים

1. הצגת הבעיה: החקלאות והמרחב הכפרי עומדים על פרשת דרכים עקב השינויים המתחייבים במדיניות החקלאית בישראל על רקע משבר המזון העולמי, הגלובליזציה, יוקר המחיה, ואתגרי הקיימות.

2. מטרות המחקר: לימוד היבטים שונים של הסוגיה תוך ניתוח מעמיק של כל היבט על השלכותיו המדיניות מצד אחד, ומתן דגש על המארג הכולל מצד שני. פרקי המחקר עוסקים במדיניות חקלאית והשלכותיה, במדיניות פיתוח הכפר, ובעמדות הציבור כלפי החקלאות והכפר והתנהגותו הצרכנית.

3. שיטות העבודה: סקירות ספרות וראיונות עומק, סקרי שטח וניסויי מעבדה, ניתוחים סטטיסטיים, מודלים ענפיים ממוחשבים, סימולציות, וניתוחי עלות-תועלת.

4. תוצאות עיקריות:

- חשיפה ליבוא של מוצרי צומח תביא להפסדים ליצרנים של כמיליארד ₪ בעוד שרווחת הצרכנים תגדל בכ-3 מיליארד ₪, ולכן הרווחה הכללית תשתפר.
- עידוד המשכיות בין-דורית באמצעות עידוד הפרישה אינו אפקטיבי. לתמיכה בחקלאים צעירים פוטנציאל גדול יותר.
- שימוש בדוחן כגידול כיסוי בהדרים כדאי לחקלאי במספר זנים וכדאי רק לחברה בזנים אחרים.
- יזמויות במרחב הכפרי המתבססות על החקלאות ומשאבי הטבע והנוף תורמות לחיזוק החקלאות. יזמויות קטנות המספקות שירותים אישיים ועסקיים לאוכלוסייה בכפר ומסביבו תורמת רבות לרווחת התושבים.
- מושכני תיירות מבוססי-חקלאות הם בעלי יתרון בתהליך היצור אבל החסרונות שלהם בעיני הצרכנים דומיננטיים.
- הציבור בישראל רואה בחיוב את התמיכות בחקלאות ובכפר, אולם נכונותו לשאת במחיר נמוכה.
- לא נמצא שימוש במיצוב לפי תכונות אמון של פירות וירקות במרכזים בישראל, אולם נמצא מעט מיצוב כזה בביצים, דבש וחלב ניגר. הטעם של מוצרי אמון נתפס כנחות לעומת מוצרים רגילים.



5. מסקנות והמלצות:

- לחשוף בהדרגה את ענפי הצומח ליבוא חקלאי תוך פיצוי ישיר למגדלים ו/או ביטוח הכנסה מסובסד.
- מומלץ לגבש תכניות לתמיכה בחקלאים צעירים על מנת לתמוך בהמשכיות בין-דורית.
- כדאי לתמרץ שימוש בגידולי כיסוי בחלק מזני ההדרים.
- יש לעודד את היזמות כמנוף לפיתוח כפרי ולהסיר חסמים להתפתחותה.
- תיירות חקלאית אינה ראויה בהכרח לעדיפות על פני תיירות כפרית אחרת.
- מתבקש לחשוף את האוכלוסייה העירונית למגוון התרומות של החקלאות והכפר.
- לתכונות אמון אין השפעה נרחבת על צריכת מוצרי אמון בישראל.

ו. אישורים

הנני מאשר שקראתי את ההנחיות להגשת דיווחים לקרן המדען הראשי והדו"ח המצ"ב מוגש לפיהן

30.6.2017

חוקר ראשי	מנהל המחלקה	מנהל המכון (פקולטה)	אמרכלות (רשות המחקר)	רשות המחקר	תאריך (שנה) (חודש) (יום)
					

## תוכן העניינים

<u>עמוד</u>	<u>נושא</u>
2	דף פתיחה ותקציר
4	מבוא
6	מטרות המחקר
7	פירוט עיקרי הניסויים
33	דיון
35	רשימה מלאה של הפרסומים המדעיים
38	ביבליוגרפיה
44	סיכום מחקר אינטגרטיבי
48	סיכום עם שאלות מנחות

תמורות כלכליות-חברתיות במרחב הכפרי בתקופה של שינויים במדיניות החקלאית

Socio-Economic Changes in the Rural Space in a Period of Changes in Agricultural Policy

מוגש למדען הראשי של משרד החקלאות

ע"י

פרופ' איל קמחי, המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית  
פרופ' מיכאל סופר, המחלקה לגיאוגרפיה וסביבה, אוניברסיטת בר-אילן  
פרופ' ישראל פינקלשטיין, המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית  
פרופ' אלי פיינרמן, המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית  
פרופ' עליזה פליישר, המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית  
ד"ר אייל ארט, המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, האוניברסיטה העברית  
פרופ' נח לוי-אפשטיין, המחלקה לסוציולוגיה, אוניברסיטת תל-אביב  
ד"ר אופיר רובין, המחלקה למנהל ומדיניות ציבורית, אוניברסיטת בן-גוריון

Ayal Kimhi, Department of Agricultural Economics and Management, The Hebrew University, P.O. Box 12, Rehovot 76100. E-mail: [ayal.kimhi@mail.huji.ac.il](mailto:ayal.kimhi@mail.huji.ac.il)

Michael Sofer, Department of Geography and Environment, Bar-Ilan University, Ramat-Gan, Israel. E-mail: [soferm1@biu.ac.il](mailto:soferm1@biu.ac.il)

Israel Finkelshtain, Department of Agricultural Economics and Management, The Hebrew University, P.O. Box 12, Rehovot 76100. E-mail: [israel.finkelshtain@mail.huji.ac.il](mailto:israel.finkelshtain@mail.huji.ac.il)

Eli Feinerman, Department of Agricultural Economics and Management, The Hebrew University, P.O. Box 12, Rehovot 76100. E-mail: [eli.feinerman@mail.huji.ac.il](mailto:eli.feinerman@mail.huji.ac.il)

Aliza Fleischer, Department of Agricultural Economics and Management, The Hebrew University, P.O. Box 12, Rehovot 76100. E-mail: [aliza.fleischer@mail.huji.ac.il](mailto:aliza.fleischer@mail.huji.ac.il)

Eyal Ert, Department of Agricultural Economics and Management, The Hebrew University, P.O. Box 12, Rehovot 76100. E-mail: [eyal.ert@mail.huji.ac.il](mailto:eyal.ert@mail.huji.ac.il)

Noah Lewin-Epstein, Department of Sociology and Anthropology, Tel Aviv University, Ramat Aviv, Tel Aviv 69978. E-mail: [noah1@post.tau.ac.il](mailto:noah1@post.tau.ac.il)

Ofir Rubin, Department of Public Policy & Administration, Ben Gurion University, POB 653, Beer-Sheva 84105, E-mail: [orubin@bgu.ac.il](mailto:orubin@bgu.ac.il)

### תקציר

1. הצגת הבעיה: החקלאות והמרחב הכפרי עומדים על פרשת דרכים עקב השינויים המתחייבים במדיניות החקלאית בישראל על רקע משבר המזון העולמי, הגלובליזציה, יוקר המחיה, ואתגרי הקיימות.
2. מטרות המחקר: לימוד היבטים שונים של הסוגיה תוך ניתוח מעמיק של כל היבט על השלכותיו המדיניות מצד אחד, ומתן דגש על המארג הכולל מצד שני. פרקי המחקר עוסקים במדיניות חקלאית והשלכותיה, במדיניות פיתוח הכפר, ובעמדות הציבור כלפי החקלאות והכפר והתנהגותו הצרכנית.
3. שיטות העבודה: סקירות ספרות וראיונות עומק, סקרי שטח וניסויי מעבדה, ניתוחים סטטיסטיים, מודלים ענפיים ממוחשבים, סימולציות, וניתוחי עלות-תועלת.
4. תוצאות עיקריות:
  - חשיפה ליבוא של מוצרי צומח תצמצם את החקלאות האינטנסיבית (בעיקר זית, שום ותפוז"א) ותרחיב את גידולי המספוא והחיטה. ההפסדים ליצרנים יהיו כמיליארד ₪ בעוד שרווחת הצרכנים תגדל בכ-3 מיליארד ₪, ולכן הרווחה הכללית תשתפר.
  - הניסיון האירופי מלמד כי עידוד המשכיות בין-דורית באמצעות עידוד הפרישה אינו אפקטיבי, ואילו לתמיכה בחקלאים צעירים פוטנציאל גדול יותר.

- שימוש בדוחן כגידול כיסוי בהדרים כדאי לחקלאי במספר זנים וכדאי רק לחברה בזנים אחרים.
  - יזמויות במרחב הכפרי כוללות עסקים המתבססים על החקלאות ומשאבי הטבע והנוף, ותורמים לחיזוק החקלאות, ועסקים המספקים שירותים אישיים ועסקיים לאוכלוסייה בכפר ומסביבו. מרבית העסקים מהסוג השני קטנים, אך תרומתם לרווחת התושבים גבוהה.
  - מושכני תיירות מבוססי-חקלאות הם בעלי יתרון בתהליך היצור אבל החסרונות שלהם בעיני הצרכנים דומיננטיים.
  - הציבור בישראל רואה בחיוב את התמיכות בחקלאות ובכפר, אולם נכונותו לשאת במחיר נמוכה.
  - לא נמצא שימוש במיצוב לפי תכונות אמון של פירות וירקות במרכולים בישראל. בביצים, דבש וחלב ניגר נמצא מיצוב מוצרים לפי תכונות אמון בשיעור של 8%, 6%, ו-7% בהתאמה. הטעם של מוצרי אמון נתפס כנחות לעומת מוצרים רגילים.
5. מסקנות והמלצות:


- לחשוף בהדרגה את ענפי הצומח ליבוא חקלאי תוך פיצוי ישיר למגדלים ו/או סבסוד של ביטוח הכנסה.
- מומלץ לגבש תכניות לתמיכה בחקלאים צעירים על מנת לתמוך בהמשכות בין-דורית.
- כדאי לתמרץ שימוש בגידולי כיסוי בחלק מזני ההדרים.
- יש לעודד את היזמות כמנוף לפיתוח כפרי ולהסיר חסמים להתפתחותה.
- תיירות חקלאית אינה ראויה בהכרח לעדיפות על פני תיירות כפרית אחרת.
- מתבקש לחשוף את האוכלוסייה העירונית למגוון התרומות של החקלאות והכפר.
- לתכונות אמון אין השפעה נרחבת על צריכת מוצרי אמון בישראל.

#### מעריכים מוצעים לבדיקת הדוח המדעי

1. פרופ' יעקב צור, המחלקה לכלכלת סביבה וניהול, הפקולטה לחקלאות, מזון וסביבה
2. פרופ' ניר בקר, המחלקה לכלכלה וניהול, המכללה האקדמית תל-חי
3. פרופ' נאוה חרובי, בית הספר למינהל עסקים, המכללה האקדמית נתניה

**הצהרת החוקר הראשי:** הממצאים בדו"ח זה אינם תוצאות ניסויים.  
**הניסויים מהווים המלצות לחקלאים: לא**

**תאריך: 30/6/2017**

**חתימת החוקר:** 

רשימת פרסומים והרצאות שנבעו מהמחקר: מאמר מחקר, עבודת מוסמך והצגות בסמינרים, בימי עיון ובכנסים. פירוט בעמוד 35-37.

## מבוא

בעשורים האחרונים אנו עדים לשינויים דרמטיים במגזר החקלאי ובמרחב הכפרי בישראל, שינויים שבמידה זו או אחרת נצפים בכל המדינות המפותחות ( Woods, 2004; Robinson, 2004; Ilbery, 1998). הקידום הטכנולוגי בחקלאות מביא להתרחבות ההיצע, כתוצאה מכך יורדים המחירים, וחלק מהחקלאים נאלץ לפרוש מהענף בעוד שהנותרים מרחיבים את היקף היצור שלהם על מנת לשמור על רמת הכנסה סבירה. חלק מהחקלאים הפורשים עוזב את המגזר לחלוטין, בעוד שחלק אחר ממשיך להחזיק במשק ומסתמך על מקורות הכנסה חלופיים. בקרב הנשארים ובני משפחותיהם מתרחבת התופעה של תעסוקה מלאה או חלקית מחוץ לחקלאות ( Sofer, 2001; Kimhi and Rapaport, 2004), וכתוצאה מכך גיוון מקורות ההכנסה של תושבי הכפר ( Sofer, 2009; Kimhi, 2009; and Applebaum, 2009).

לתהליכים אלה יש להוסיף את ההגירה אל תוך המגזר הכפרי, הכוללת משפחות המחליפות את החקלאים שעזבו כמו גם תושבים חדשים בהרחבות הקהילתיות במושבים ובקיבוצים וביישובים קהילתיים חדשים וקיימים. כתוצאה מכך, המרחב הכפרי בישראל עובר בשנים האחרונות תהליך של הבנייה מחדש שמשמעותו מעבר ממרחב שהוא בעיקרו חקלאי למרחב רב-תפקודי הכולל מגוון רחב של פעילויות כלכליות, יצרניות וצרכניות, המיועדות לאוכלוסייה כפרית ועירונית גם יחד ( Sofer and Applebaum, 2006). מקום מרכזי בתהליך ההבניה מחדש נתפש על ידי יזמויות עסקיות המתפתחות בשנים האחרונות בתחומים שונים ובהיקפים שונים, על-ידי קבוצות שונות של יזמים, מקומיים וחיצוניים. משקלן של יזמויות אלה בכלל הפעילות הכלכלית במרחב הכפרי הולך וגדל, ויש להן תפקיד חשוב בפיתוח המקומי והאזורי ( Sofer and Applebaum, 2009). מרבית היזמויות האלה הן תוצר של החלטות כלכליות של יזמים ולא של מדיניות ממלכתית מכוונת. בניגוד לרוב מדינות המערב, אין למדינת ישראל מדיניות מגובשת ומנחה לגבי אופי ואופן גיוון הפעילות הכלכלית במרחב הכפרי, וכתוצאה מכך אין גם הבחנה בין עסקים המשתלבים בכלכלה המקומית ותורמים להתפתחותה לבין עסקים שמלבד מיקומם במרחב הכפרי אין להם שום קשר לפיתוח ולעתים יש להם אפילו השפעות שליליות על המרחב ותושביו. לאור העלייה בביקוש לפעילות פנאי ותיירות בכפר מצד האוכלוסייה העירונית, התיירות מסתמנת כאלטרנטיבה מרכזית להרחבת הבסיס הכלכלי של הכפר (Fleischer and Pizam, 1997; Tchetchik, Fleischer and Finkelshtain, 2008). הדינמיקה של המגזר החקלאי בעשורים האחרונים הייתה תלויה גם באירועים חיצוניים, ובעיקר בשינויי מדיניות. לדוגמה, משבר החובות הגדול של סוף שנות ה-80, שהיה במידה רבה תוצאה של מדיניות, הביא להאצה משמעותית של תהליך היציאה מהחקלאות. לעומת זאת, משבר המזון העולמי בשנים האחרונות הביא לעלייה במחירי המוצרים החקלאיים ולשיפור ההכנסה בחקלאות. משבר המזון יצר הזדמנויות חדשות בחקלאות מצד אחד, עקב ההכרה של קובעי המדיניות בחשיבות של אספקת מזון סדירה במחיר סביר, ושל הקטנת התלות בשווקים העולמיים. מצד שני, משבר המזון הביא למודעות גוברת והולכת של צרכני המזון למחירים שהם משלמים. התמיכה בחקלאות, שכללה תמיכות ישירות במחיר כמו גם תמיכות עקיפות כגון השקעה ציבורית

בתשתיות, סבסוד גורמי יצור כמו מים, והגנה מפני יבוא מתחרה באמצעות מכסים או מכסות יבוא, כבר אינה נתפסת כמובנת מאליה על ידי הציבור בישראל. מה שהתחיל כ"מחאת הקוטג'" הביא לתרעומת ציבורית על אותה מדיניות תמיכה בחקלאות שגורמת למחירי מזון גבוהים, בעיקר ההגנה מפני יבוא. הכוח הפוליטי של המגזר החקלאי נחלש משמעותית בשנים האחרונות, מה שהופך את המשך התמיכה בחקלאות לפחות וודאית. עם זאת, החקלאות מספקת שירותים ציבוריים רבים כגון שמירה על שטחים פתוחים, קליטת מי ביוב, ופיזור אוכלוסייה, ועל שירותים אלה יש לשלם. נשאלת השאלה עד כמה הציבור בישראל מודע לחשיבות של החקלאות והשירותים שהיא מספקת ועד כמה הוא מוכן לשלם על כך, אם במישרין דרך תקציב המדינה, או בעקיפין דרך מחירי מזון גבוהים יותר.

משבר המזון והמודעות לשינויי אקלים הגדילו גם את מודעות הציבור לנושא הקיימות. הציבור דורש כיום כי החקלאות לא רק תספק מזון באיכות גבוהה במחירים סבירים אלא גם שתימנע עד כמה שניתן מפגיעה במשאבי הטבע והסביבה על מנת להשאיר "ירושה" טובה יותר לדורות הבאים. מעבר לשיטות עיבוד מקיימות עשוי להיות יקר, גם בגלל הטכנולוגיה הנדרשת וגם בגלל היבולים שעשויים להיות נמוכים יותר. עם זאת, אם הציבור (בעיקר בחו"ל – מה שרלוונטי לגידולי יצוא) מוכן לשלם יותר עבור מזון שיוצר בשיטות מקיימות, הדבר מהווה הזדמנות לחקלאים שמוכנים להיענות לאתגר. והאתגר הוא כפול: מצד אחד לספק מזון שיצור בשיטות מקיימות בכמות סבירה, ומצד שני לשמור על מחיר תוצרת סביר. לכן אתגר זה הוא טכנולוגי וכלכלי גם יחד.

היציאה המואצת מן החקלאות אינה מיטיבה עם הענף. התהליך מביא לכך שכל מוצר חקלאי מסופק על ידי מספר קטן של חקלאים, וזה מגדיל את התנודתיות של ההיצע, מה שעשוי להגדיל גם את התנודתיות של המחיר ולהביא אפילו לתקופות של מחסור במוצרים מסוימים. אחת הסיבות ליציאה מהחקלאות הוא חוסר האטרקטיביות של הענף לדור ההמשך (Sofer, 2005). כדרך הטבע, חלק גדול מאירועי היציאה הם של חקלאים שהגיעו לגיל פרישה ואילו ילדיהם אינם רואים בחקלאות מקור פרנסה וקריירה. מדינות רבות בעולם המערבי, ובמיוחד האיחוד האירופי, הכירו כבר בבעיה זו ונקטו אמצעים לעודד את דור ההמשך בחקלאות (European Parliament, 2012). המצב בישראל מורכב יותר עקב המבנה המוסדי שלה שאינו מאפשר העברת בעלות חופשית על אמצעי היצור, כאשר מדובר בעיקר בקרקע. למרות השינויים מרחיקי הלכת שחלו במבנה המוסדי של החקלאות מאז משבר החובות והתמוטטות הקואופרציה, הבעלות על הקרקע עדיין נתונה למגבלות אנכרוניסטיות. גם אם סיבות אלה הגיוניות, לפחות בחלקן, אין ספק שהדבר מקשה במידה רבה על החקלאות להתאים את עצמה לתנאים המשתנים.

כיום, החקלאות והמרחב הכפרי עומדים על פרשת דרכים עקב השינויים המתחייבים במדיניות החקלאית בישראל על רקע משבר המזון העולמי, הגלובליזציה, יוקר המחיה בארץ, ואתגרי הקיימות. ככלל, שיעור התמיכה בחקלאות בישראל נמוך מן הממוצע במדינות המערב, אולם התמיכה בחקלאות בישראל נתפסת כגורמת לעיוותים כלכליים יותר מאשר במדינות מערביות אחרות. מדינות רבות עברו בשנים האחרונות לתמיכה שאינה מעוותת תמריצים כלכליים, וישראל צפויה ללכת בכיוון זה בשנים הקרובות. בין היתר, ניתן לצפות לצמצום ההגנה על החקלאות באמצעות מכסים ומכסות

יבוא, כאשר תישקלנה דרכי תמיכה חלופיות שיפגעו פחות בצרכנים. מחירי המים נמצאים בתוואי עלייה עקב המעבר למים מותפלים. המדיניות בקשר לעובדים הזרים אינה ברורה, כאשר יש הקוראים להפסקת התופעה לחלוטין ויש הקוראים לאפשר העסקת עובדים ללא הגבלה. שינויים אלה עשויים להביא למגזר חקלאי קטן יותר אבל "חכם" ותחרותי יותר, ולכך תהיה השפעה על המרחב הכפרי כולו. מצד שני, קיומה של קהילה כפרית מפותחת ודינמית מבחינה כלכלית וחברתית חיונית להמשך קיומה של החקלאות המשפחתית, כך שהיעדים של פיתוח החקלאות ופיתוח הכפר שלובים זה בזה.

### **מטרות המחקר**

מרכז המצוינות המוצע יעסוק בהיבטים שונים של השינויים הצפויים בחקלאות ובמרחב הכפרי - המרקם הבנוי, השדות, המטעים והחברה - כל זאת כתוצאה משינויים בסביבה הכלכלית ובמדיניות, תוך ניתוח מעמיק של כל היבט באופן פרטני על השלכותיו המדיניות מצד אחד, ומתן דגש על המארג הכולל מצד שני. המחקרים המוצעים נחלקים לשלוש קבוצות עיקריות. הקבוצה הראשונה כוללת מחקרים שיעסקו במדיניות החקלאית והשלכותיה הישירות. מחקר אחד יבחן את השלכות, מבחינת מחירי התוצרת החקלאות ומבחינת הרווחה של החקלאים ושל צרכני המזון, של הקטנת ההגנה המכסית על החקלאות והמעבר לאמצעי תמיכה חלופיים ופחות מעוותים. על סמך התוצאות תגובש חבילת תמיכות מומלצת. מחקר שני יעסוק במדיניות לתמיכה בדור ההמשך בחקלאות. המחקר יסקור בצורה ביקורתית את המדיניות שנקטה במדינות אחרות בתחום זה, ינתח את המאפיינים המוסדיים הייחודיים לחקלאות בישראל שיש להם השלכה על סוגיית ההמשכיות, ויגבש המלצות למדיניות אפקטיבית שתתאים לתנאי ישראל. מחקר שלישי ינתח רפורמה סביבתית לעידוד חקלאות בת-קיימא כמקרה לדוגמה, ויגבש אמצעי מדיניות שמטרתם לגרום למגדלים להפנים את ההשפעות הסביבתיות של פעילותם.

הקבוצה השנייה של המחקרים עוסקת במדיניות של פיתוח הכפר. מחקר אחד בקבוצה זו ינסה לזהות מנגנונים המסייעים ליזמים במרחב הכפרי להשתלב בכלכלה המקומית ולממש את פוטנציאל הפיתוח שלהם ומנגנונים אחרים המגבילים אותם. על סמך הניתוח, יגובשו אמצעי מדיניות לחיזוק ההשפעות החיוביות ומניעת ההשפעות השליליות. מחקר נוסף יתמקד בענף התיירות החקלאית ויבחן את יחסי הגומלין בין האטרקציות התיירותיות והפעילות החקלאית ותרומתם לרווחיות המשק ולמרחב הכפרי כולו. בעזרת סימולציות של המודל האמפירי שיפותח, יזוהו אמצעי מדיניות אפקטיביים לשיפור תרומת התיירות החקלאית לרווחת המשק החקלאי והמרחב הכפרי. קבוצה שלישית של מחקרים תעסוק בעמדות הציבור כלפי החקלאות והכפר והתנהגות הצרכנית. ייערך סקר טלפוני בקרב מדגם מקרי של האוכלוסייה הבוגרת בישראל, שיבחן את יחסם של המרוויינים כלפי החקלאות, ההתיישבות הכפרית והמרחב הכפרי, ואת עמדותיהם לגבי אמצעי מדיניות שונים לתמיכה במגזר החקלאי ובאוכלוסייה הכפרית. בנוסף, ייערך מחקר שיווקי-התנהגותי שיבחן את הגורמים המשפיעים על צריכת תוצרת חקלאית טרייה בישראל. המחקר יבחן בין גורמים בעלי תועלת לפרט לבין גורמים בעלי תועלת חברתית, וכמת את החשיבות היחסית של תכונות

"חיפוש", תכונות "התנסות" ותכונות "אמון" של המוצרים, מה שיאפשר התוויית מדיניות לעידוד צריכת תוצרת חקלאית טרייה.

### פירוט עיקרי הניסויים

#### 1. ניתוח עלות תועלת של הפחתת המכסים בחקלאות ויישום מדיניות תמיכה חלופית

מחקר זה עסק בהשלכות הכלכליות של צמצום החיסוי לחקלאות באמצעות מכסים ומעבר אפשרי לאמצעי תמיכה חלופיים ופחות מעוותים, הן בענפי הצומח והן בענפי בע"ח.

##### 1.1 ענפי הצומח

מטרות המחקר כללו: א. סימולציות באמצעות מודל שיווי משקל חלקי ממוחשב לבחינת ההשלכות של הפחתת המכסים בענפי הצומח ובחינת כלי תמיכה חלופיים (כגון תמיכות ישירות, רשת ביטחון, ביטוח הכנסה, תמיכה בתועלות סביבתיות). ב. בחינת תנודות המחירים לפירות וירקות בשוקי חו"ל ומשמעותם ליבוא במקרה של הקטנת ההגנה המכסית. ג. עדכון הנתונים ושיפור המודל: עדכון המודל על סמך נתונים חדשים שיתפרסמו. דיונים עם מומחים במשרד החקלאות ובסקטור החקלאי, ושיפורים בהתאם.

במסגרת המחקר הנוכחי ובהתבסס על ממצאי מחקר קודם, נבנה מודל שיווי משקל ממוחשב של החקלאות הצמחית לצורך סימולציות של שיווי משקל תחרותיים בחקלאות הצומח בישראל. המודל יושם במחקר הנוכחי לבחינת ההשלכות של הפחתת המכסים בענפי הצומח ובחינת כלי תמיכה חלופיים (כגון תמיכות ישירות, רשת ביטחון, ביטוח הכנסה) והחל תהליך עדכון ל 2017. בהמשך מדווחים ממצאים ראשוניים לאחר העדכון. המודל הוא מסוג שיווי משקל סטטי תחרותי, הוכן במתודולוגיה של (Positive Mathematical Programming) וכולל:

1. 55 גידולים, 17 אזורי גידול-שטחי גידול ל 2013, נאספו על סמך מקורות שונים, כמו קנ"ט, מועצת הצמחים, מפקד עובדים זרים, מועצת הזיית והלמ"ס.
  2. ביקוש: נאמדה עקומת ביקוש מצרפית עם גמישות קבועה לכל אחד מהגידולים, על סמך נתוני קופות מבסיס נתונים שהוכן ע"ח חברת סטורנקסט וכלל אלפי תצפיות לכל פרי וירק בשנים 2011-15.
  3. טכנולוגיה: MC, Leontief, עולה - נתוני הוצאות והיבולים על סמך תחשיבי שה"ם הכי מעודכנים שהיו בעת בנית המודל, קרי, 2011/12.
- המודל כולל מגבלות אזוריות של מים שפירים, מי קולחים, עובדים זרים וקרקע לעיבוד. תנאי שיווי משקל שהמודל מקיים:
- i. עבור כל גידול, הביקוש המצרפי שווה להיצע המצרפי כולל יבוא נטו.
  - ii. אין הקצאת קרקע אזורית פיזיבילית עם רווחים גדולים יותר.
- הממצאים האגרטיביים של המודל המכיל נמצאו דומים לאלה שמפורסמים ע"י הלמ"ס. ההיבטים שנבחנו באמצעות המודל הם: התפלגות השטחים המעובדים לפי אזור וגידול, היקפי היצור והצריכה, מחירי התוצרת החקלאית, התפלגות אזורית של רווחי החקלאים ורווחתם של צרכני המזון. בהקשר של הורדת המכסים נבחנו 4 תרחישים: א. הורדת המכסים ב 50%, ב. הורדת המכסים ב



100% ללא יבוא מירדן, ג. הורדת המכסים ב 100% עם יבוא מירדן ע"פ הסכם הסחר הביטורלי, כלומר הגבלה של עד 50,000 טון ירקות לשנה, ד. הורדת המכסים ב 100% עם יבוא מירדן ללא מגבלות. לוח 1 מציג את הממצאים האגרגטיביים.

**לוח 1: הקטנת ההגנה המכסית בענפי הצומח, מודל מעודכן 2014.**

תרחיש	% שינוי במחירים	% שינוי ביצור המקומי	שינוי ברווחי החקלאים במיליוני ₪ לשנה ובאחוזים	שינוי ברווחה נטו (מיליוני ₪ לשנה)
א.	-1	-2.5	-100, -3%	77
ב.	-3	-8	-300, -9%	320
ג.	-4	-9	-350, -11%	400
ד.	-8	-17	-450, -15%	900

לעומת הממצאים האגרגטיביים, עבור מספר גידולים השינויים יהיו גדולים יותר. דוגמאות הם ענפי השום וגידול עצי זית להפקת שמן. מחירי הזיתים והשום ירדו ב 20-25%, שטחי הזית בגידול בעל יצטמצמו ב- 200,000 ד', כלומר בעצם חיסולו של הענף, שטחי הזית בהשקיה יצטמצמו בכ- 50,000 ד'. גם גידול תפ"א באביב יצטמצם ב 50,000 דונם. אם יותר יבוא מלא מהשכנים (בעיקר ירדן) ותבוטל מכסת היבוא בסך 50,000 טון, מחירי העגבניות והמלפפונים ירדו ב 20-25% ורווחי המגדלים של ענף הצומח ישחקו ב 450 מיליון ₪, אולם סך העודף הכלכלי יגדל אז ב 900 מיליון ש"ח. מבחינת השפעות האזוריות, המפסידים הגדולים הם עמק יזרעאל, השרון ובאר-שבע עם הפסדים של עד כ 20% ברווחי החקלאים. להערכתנו הנשענת על המודל, ביטול המכסים לא יגרום להברה של קרקע, אולם החקלאות האינטנסיבית תצומצם ויורחבו גידולי מספוא וחיטה. בימים אלה המודל מעודכן ל-2017 על סמך הנתונים העדכניים הזמינים. עבור פירות וגד"ש הוכנו תחשיבים חדשים ע"י שה"מ, מעודכנים ל- 2015/16 והם משמשים לעדכון הטכנולוגיה. נתוני השטחים מעודכנים על סמך הנתונים העדכניים ביותר במערכת GIS של משרד החקלאות ונתוני שטחים מקנ"ט לשנת 2016. כמו כן נערכה עבודה מקיפה בהקשר של מחירי היבוא על ידינו ועל ידי חברת הייעוץ TASK עבור משרד החקלאות. המשימה מורכבת ונסתייג שהנתונים עדיין בתהליך עיבוד, ולכן יש להתייחס בזהירות לממצאים המעודכנים המוצגים בלוח 2. מוצגים 2 תרחישים. שני התרחישים מאפשרים יבוא מהמדינה היצואנית עם המחיר הנמוך בעולם (כולל כמובן עלויות הובלה), גם אם האיכות נמוכה יותר מאיכות היצוא הישראלי. בתרחיש א. אין יבוא מירדן, בתרחיש ב. הקיצוני ביותר מבחינת החשיפה, היבוא מירדן חופשי.

**לוח 2: הקטנת ההגנה המכסית בענפי הצומח, מחיר יבוא 2017.**

תרחיש	% שינוי במחירים	% שינוי ביצור המקומי	שינוי ברווחי החקלאים במיליוני ₪ לשנה ובאחוזים	שינוי ברווחה נטו (מיליוני ₪ לשנה)
א.	-3	-8	-230, -8%	356
ב.	-13	-31	-1,022, -34%	1,955

בנוסף לעדכון המודל, אנו עובדים גם על העברתו לפלטפורמת GAMS לתאימות עם מודל מים של ישראל. המודל וממצאיו הוצגו למקבלי ההחלטות במשרד החקלאות בשני ימי עיון, הוצגו בפני הכלכלן הראשי וצוותו בסמינר מיוחד במשרד האוצר והמודל אף שמש את משרד החקלאות בכלי עזר להכנת תכנית החומש של משק המים בחקלאות.

## 1.2 ענפי הבשר

לפי ההערכות העדכניות ביותר של ארגון ה-OECD, (פורסמו בימים האחרונים), פערי המחירים בענפי בעלי החיים בין המחיר לחקלאי בארץ והמחיר העולמי כולל עלויות ההובלה גדולים. לענף כולו מסתכמים הפערים האלה בעלות נוספת למשק הישראלי של כמעט 3 מיליארד ₪. הפירוט בטבלה הבאה שהוכנה על ידינו.

### לוח 3: ערך ההגנה המכסית בענפי בעלי החיים, מחיר יבוא 2017 (מיליוני שקלים)

	דיווח 2016		דיווח 2017			הפרש ל-2015
	2014	2015	2014	2015	2016	
<b>Total value of production (at farm gate)</b>	30,005	30,007	30,005	29,474	29,708	-2%
<i>Market Price Support</i>	<i>2,183</i>	<i>3,077</i>	<i>2,969</i>	<i>4,489</i>	<i>4,333</i>	46%
Apple MPS	97	73	93	73	99	-1%
Bananas MPS	256	223	258	282	325	26%
Milk MPS	938	1,317	932	1,509	1,101	15%
Beef and veal MPS	303	416	284	404	307	-3%
Sheepmeat MPS	128	137	128	130	116	-5%
Poultry MPS	170	150	176	772	935	413%
Eggs MPS	21	58	20	63	139	8%

התמיכה במחירים בענפי בעלי החיים עצומה ומסתכמת במעל מיליארד ₪ בענף החלב, קרוב למיליארד ₪ בפטם, ומאות מיליוני ₪ בענפי בע"ח האחרים. בהתאם נערכה על ידנו סקירה מפורטת של המחירים וזוהו הענפים הצפויים להיפגע במיוחד מירידה במכסי היבוא. הסקירה כוללת תיאור מדיניות סחר החוץ של מדינת ישראל בחקלאות וכן מידע מפורט על גובה המכסים (התחייבות במסגרת ה-WTO, וגובה המכס בפועל), גובה המכס המופחת במסגרת מכסות מכס ושיעור המילוי של מכסות המכס. בנוסף נערכה השוואה של המחירים למוצרי בע"ח השונים. מכיוון שמוצרים חקלאיים רבים אינם מיובאים היום אתרנו מחירים למוצרים אלה ב"שוק העולמי" (כגון מחירי פו"ב במדינות יצוא, מחירים סיטוניים למוצרים מיובאים בשווקים קרובים) וחשבנו את מחיר היבוא תוך הוספת עלויות הובלה ועלויות שיווק נוספות. כמו כן, נערכו שיחות עם אנשי מפתח בסקטור החקלאי ובמשרד החקלאות כדי ללמוד באיזה ענפים קיים לפי דעתם חשש לפגיעה על-ידי יבוא מתחרה, ומהן האפשרויות להתמודדות. הסקירה בשלבי עריכה סופיים ותעמוד לרשות כל מעוניין online החל מ 1.08.2017.

לצורך אומדן פונקציות ביקוש נאספו נתונים בכמה רמות ומספר מקורות. הנתונים שנמצאו הכי מפורטים והכי זמינים לניתוח הם נתוני קופה שבועיים מחברת סטורנקסט. המחקר שלנו התבסס על נתוני קופה מפורטים בענפי הירקות, הפירות, החלב ובשר לסוגיו. בנוסף, הביקוש לעוף ובשר נאמד גם על סמך סקרי הוצאות משפחה. בסיס הנתונים העיקרי לבשר, שהוכן על בסיס הנתונים של חברת StoreNext, כולל כ-748,000 תצפיות אודות מכירות חודשיות של בשר ועופות לאוכלוסייה היהודית החל מינואר 2012 ועד דצמבר 2015 ב-7 אזורים גאוגרפיים, ברשתות המאורגנות, המהוות 50% מהשוק לבשר בארץ. לוח 4 מציג סטטיסטיקה תיאורית של נתוני המדגם לפי סוג הבשר.

#### לוח 4: סטטיסטיקה תיאורית של נתוני המדגם לפי סוג הבשר

מספר התצפיות במדגם	בשר עוף	בשר הודו	בשר בקר	בשר כבש
98,589	98,502	259,323	27,327	
29.85	30.65	60.90	74.46	
16.69	15.13	35.76	33.94	

אמדנו את הביקוש לסוגי הבשר השונים על סמך המתודולוגיות העדכניות בתחום IO אמפירי. התועלת של הצרכן הינה פונקציה של מאפייני המוצר ומחירו וגורמים נוספים (כמו טעמים ייחודיים) שאינם נצפים ע"י האקונומטריקאי ולכן מבחינתו של האחרון הינם אקראיים. הצרכן בוחר את המוצר שמקנה לו את התועלת המכסימלית. לגבי הפירמות ברמות העיבוד, השיווק הסיטונאי והקמעונאות הנחנו תחרות מחירים אוליגופוליסטית (נאש קורנו) בין הפירמות, קרי המחירים נקבעים להשאת רווחים בהינתן מחירי המתחרות. לניתוח נוסף פרמטר שמאפשר "עוצמות" תחרות משתנות בענף. כל טווח ההתנהגויות בין תחרות משוכללת לקרטל אפשרי. הנתונים קובעים. בלוח 5 מרוכזים עיקרי הממצאים.

#### לוח 5: עיקרי הממצאים של הביקוש לבשר

מחיר ממוצע לצרכן ש"ק"ג	בשר עוף	בשר הודו	בשר בקר	בשר כבש
29.85	30.65	60.90	74.46	
7.49	9.51	10.56	15.22	
-0.59	-2.55	-1.85	-2.33	
14.13 (47%)	11.49 (37%)	25.00 (41%)	24.69 (33%)	

כפי שניתן לראות הענף אינו תחרותי, המחירים סוטים בעשרות % מהעלות השולית.

### 1.3 ענף החלב

בהינתן משוואות הביקוש והתמחור שנאמדו במתודולוגיה שתוארה קודם לכן, ניתן לבנות מודל סימולציה של שיווי משקל שוקי שיאפשר להעריך כמותית השפעות של מגוון שינויים אקסוגניים על המחירים, הכמויות, רווחי היצרנים ועודפי הצרכנים. את הסימולציות ניתן לעשות באמצעות תוכנת Excel (solver tool) ולא באמצעות תוכנת GAMS ותוכנות נוספות. ניתן לקחת שנה ממוצעת כלשהי בבסיס הנתונים ובהתבסס על הפרמטרים שנאמדו לנסח לכל מוצר משוואת ביקוש ומשוואת תמחור. מערכת משוואות הביקוש והתמחור של המוצרים מהווה מודל שיווי משקל בשוק החלב הניגר. זוגות של מחירים וכמויות של מוצרי חלב ניגר שנצפים בבסיס הנתונים ייצגו את שיווי המשקל במצב הנתון. מחירי וכמויות המוצרים יקבעו בצורה אנדוגנית במודל שיווי המשקל. מה שאקסוגני למודל שיווי המשקל הם מדיניות הממשלה, מבנה הענף, רמת האפקטיביות של הפיקוח והרמה המוסרית של הממשלה והמחאה. לאחר שינוי אקסוגני, מודל הסימולציה יוכל לפתור לזוגות חדשים של כמויות ומחירים (כלומר, לשיווי משקל חדש). השוואה בין שיווי המשקל במצב הנתון לבין שיווי המשקל החדש תגלה את ההשפעות על המחירים, הכמויות, רווחי היצרנים ועודפי הצרכנים. גישה דומה של מודל סימולציה של שיווי משקל שוקי יושמה ע"י Tchetchik, Fleischer, and Finkelshtain (2008) עבור תעשיית התיירות הכפרית בישראל. לאחר בנייתו של מודל הסימולציה יבחנו מספר תסריטים של מדיניות ממשלתית:

- א. הסרת הפיקוח (מצב בו כל המוצרים בשוק ללא פיקוח מחירים).
  - ב. פיקוח מחירים מלא (מצב בו כל המוצרים תחת פיקוח מחירים).
  - ג. מצבי ביניים של פיקוח מחירים (מצב בו חלק מהמוצרים תחת פיקוח מחירים - נבחנו קבוצות שונות של מוצרים). זיהוי משטר הפיקוח האופטימאלי מבחינת ההרכב והגודל של קבוצת המוצרים המפוקחת.
  - ד. החמרת הפיקוח במוצרים שכבר מפוקחים.
  - ה. שינויים במחיר המטרה כולל חשיפה מאלה ליבוא. בהקשר זה נערכו 4 סימולציות:
    - 1: הפחתה של 30 אגורות במחיר המטרה, בכדי לתאר ירידה במחיר המטרה לרמה המקובלת באיחוד האירופאי לאחר ביטול המכסות שם. סימולציה 2: הפחתה של מחיר המטרה ב 30 אגורות + שוק תחרותי. סימולציה 3: הפחתה של 1 ש"ח במחיר המטרה לקבלת מחירי יבוא לפי חשבון ה OECD וסימולציה רביעית של השינוי האחרון כולל תחרות.
- ממצאי הסימולציות א-ד. בעבודת הדוקטורט של זיו-בר נחום שפורסמה לאחרונה (זמינה online). ממצאי סימולציה ה. מוצגים בלוח 6.

לוח 6: תוצאות סימולציה ה.

תרחיש 1

<b>Eu target price + oligopoly</b>				
	<b>Change %</b>	<b>Change (sample)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>fluid</u> milk market)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>dairy</u> milk market)</b>
<b>Quantities (liters)</b>	8	15,038,051	20,886,182	49,625,568
<b>Prices NIS</b>	-6.3	-0.38	-	-
<b>CS</b>	12	89,846,986	124,787,481	296,495,054
<b>PS (processors &amp; retailers) NIS</b>	10.4	7,620,918	10,584,608	25,149,029
<b>PS (farmers) NIS</b>	-7.1	-33,307,678	-46,260,664	-109,915,337
<b>Total Welfare NIS</b>	7.8	64,160,226	89,111,425	211,728,746

תרחיש 2

<b>Oceania target price + oligopoly</b>				
	<b>Change %</b>	<b>Change (sample)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>fluid</u> milk market)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>dairy</u> milk market)</b>
<b>Quantities (liters)</b>	25.5	47,887,156	66,509,939	158,027,615
<b>Prices NIS</b>	-21	-1.26	-	-
<b>CS</b>	42.7	321,182,946	446,087,425	1,059,903,722
<b>PS (processors &amp; retailers) NIS</b>	34.8	25,593,475	35,546,493	84,458,468
<b>PS (farmers) NIS</b>	-32.5	-153,398,759	-213,053,832	-506,215,905
<b>Total Welfare NIS</b>	23.4	193,377,662	268,580,086	638,146,285

תרחיש 3

<b>Eu target price + competitive</b>				
	<b>Change %</b>	<b>Change (sample)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>fluid</u> milk market)</b>	<b>Change (extrapolation all <u>dairy</u> milk market)</b>
<b>Quantities (liters)</b>				
<b>Prices NIS</b>	17.9	33,669,792	46,763,600	111,110,314
<b>CS</b>	-13.3	-0.8	-	-
<b>PS (processors &amp; retailers) NIS</b>	27	203,455,474	282,577,047	671,403,064
<b>PS (farmers) NIS</b>	-100	-73,570,112	-102,180,711	-242,781,370
<b>Total Welfare NIS</b>	1.5	6,936,883	9,634,560	22,891,714
<b>Quantities (liters)</b>	16.6	136,822,245	190,030,896	451,513,409

#### תרחיש 4

Quantities (liters)	Oceania target price + competitive			
	Change %	Change (sample)	Change (extrapolation all fluid milk market)	Change (extrapolation all dairy milk market)
Prices NIS	34.4	64,654,232	89,797,544	213,358,966
CS	-28	-1.68	-	-
PS (processors & retailers) NIS	60.3	453,830,313	630,319,880	1,497,640,035
PS (farmers) NIS	-100	-73,570,112	-102,180,711	-242,781,370
Total Welfare NIS	-27.7	-130,763,206	-181,615,564	-431,518,580
Quantities (liters)	30.2	249,496,995	346,523,605	823,340,085

1.4 סימולציות, ניתוח השינויים הצפויים במדיניות הסחר בענפי הבשר והצומח והמלצות למדיניות בפרק האחרון של המחקר מתוכנן יישום של כל כלי הניתוח לעיל לבחינת הרפורמות הצפויות במדיניות הסחר, להערכת יעילותם של כלי תמיכה חלופיים, ניסוח המלצות למדיניות תמיכה חקלאית ועריכת סדנאות להצגת הממצאים וקורס קצר להטמעת המודל הממוחשב בחטיבה למחקר, כלכלה ואסטרטגיה של משרד החקלאות.

בהקשר של ענף הצומח העבודה הושלמה. נאמדו ההפסדים הצפויים למגדלים כתוצאה מליברליזציה של הסחר, התוספות הצפויות לעודפי הצרכנים והגידול הצפוי ברווחה. הממצא העיקרי הוא שהתרחיש הקיצוני ביותר מבחינת עוצמת ההשפעה של הליברליזציה בסחר יגרום לחקלאי הצומח הפסד כספי של כמיליארד ₪. הגידול בעודפי הצרכן במקרה זה קרוב ל-3 מיליארד ₪. לכן להערכתנו למדינת ישראל כדאי לפעול ל"עסקה" במהלכה ייחשפו ענפי הצומח לירידת מכסים הדרגתית ובתמורה יפוצו החקלאים ע"י פיצוי ישיר של עד 50 ₪ לדונם (מחצית מהסכום הנהוג באיחוד האירופאי) או ע"י החלת ביטוח הכנסה לפי כללי ה-WTO וסבסוד של 70% מהפרמיות או שילוב של שתי הדרכים גם יחד. בסימולציות שערכנו עלות החלת ביטוח הכנסה לחקלאות כולה היא כ-1.5 מיליארד ₪. התועלת ביחס של 1.5 ₪ תועלת (במובן של חסכון בפרמיית הסיכון) לכל 1 ₪ השקעה בתכנית.

עבור ענפי בע"ח אנו בתהליך של עריכת סימולציות על סמך המודלים שנאמדו. אנו בוחנים הורדת מכסים, צמצום הריכוזיות והמרקאפ ומעבר לתמחור יותר תחרותי, הקטנת עלויות ע"י יבוא, אמידה של מידת החלופיות בין בשר ישראלי ובשר מיובא על סמך אומדן הגמישות הצולבת, הערכה כמותית של הפרמיה שהצרכן מוכן לשלם עבור בשר ישראלי ובשר טרי. עבודה זו הושלמה עבור ענף החלב ובמהלך הקיץ תושלם גם עבור הענפים באחרים.

#### 2. כלי מדיניות לעידוד ההשתלבות של דור ההמשך בחקלאות

שיעור החקלאים הצעירים הפוחת הוא תופעה עולמית אשר מעסיקה חוקרים וקובעי המדיניות שנים רבות ולמרות זאת, נראה כי עדיין לא נמצאה המדיניות האפקטיבית הנכונה שתשפיע

על העברת המשק לדור הצעיר (Leonard et al., 2017). שני צעדי מדיניות עיקריים להתמודדות עם הבעיה נוסו עד כה: תמיכה בחקלאים פורשים וסיוע לחקלאים צעירים. התמיכה לחקלאים פורשים נעה בין הענקת פנסיה ציבורית למענק חד פעמי בעת העברת המשק. סיוע לחקלאים צעירים לרוב מותנה בהכשרה עסקית והגשת תכנית עסקית. הסיוע לצעירים כולל השתתפות בהשקעות, סבסוד הלוואות וליווי מקצועי. במסגרת מדיניות האיחוד האירופאי CAP 2013 – 2007 ניתנה תמיכה (פילר 2 - פיתוח המרחב הכפרי) לחקלאים פורשים כמו גם מתן סיוע בהשקעות לחקלאים צעירים והלוואות מסובסדות. סך ההטבות לצעירים בשני המסלולים היה עד 70 אלף יורו. המדיניות הנוכחית באיחוד האירופי, CAP 2020 – 2014, שונתה יחסית לתקופה הקודמת. בפילר 2 הוסרה התמיכה לחקלאים פורשים ולא בוצע שינוי בתמיכה בחקלאים צעירים. החידוש במדיניות הנוכחית היא בפילר 1 (תמיכות בחקלאים), בו ניתנת תוספת של 25% לתמיכות הישירות הקיימות ועד 5 שנים. יש לציין כי פילר 1, ובעיקר התמיכות הישירות המסתכמות בכ-41 מיליארד יורו בממוצע לשנה, מהוות כ-72% מסך הסכומים המוענקים במסגרת ה CAP (EU, 2016a). גובה התמיכות המותרות לחקלאים צעירים מסך התמיכות הישירות הוגבל ל-2% בכל מדינה. כך, התמיכה הממוצעת ב-2015 וב-2016 במדינות האיחוד האירופי הגיעה ל-1.3% ול-1.2% מסך התמיכות הישירות, בהתאמה (EU, 2016b).

מידת ההצלחה של צעדי המדיניות הללו קשה להערכה מפני שמרכיבי מדיניות אחרים משתנים בו זמנית. כך, בין 2010 ל 2013 נצפתה מגמת שינוי כללי בה המשקים גדלו אך הסקטור בכללותו התכווץ (EC, 2015). אך גם מגמות אלו אינן יכולות להיות משויכות לרפורמה בחקלאות בלבד. זאת משום שקבלת ההחלטות של חקלאים מושפעת גם מגורמים נוספים המשפיעים על הענף כולו, כגון שינויים בביקוש, שינויי אקלים, שיפורים טכנולוגיים, שינוי בערכים חברתיים וסביבתיים ועוד (Barnes et al. 2016; Suess-Reyes & Fuectsh 2016). נתונים לגבי המדיניות הנוכחית עדיין לא קיימים ולכן נתמקד במדיניות שיושמה עד 2013.

אמצעי עידוד פרישה מהענף בתקופה זאת אומצו על ידי 16 מדינות באיחוד האירופאי, בעיקר על ידי מתן פנסיה ציבורית (לדוגמא צרפת, אירלנד ויוון). מקובל לחשוב כי דמי הפרישה במקרה הטוב זרזו את הפרישה של אלו שתכננו ממילא לפרוש אך לא גרמו לשינוי מבני בענף. יותר מכך, קיימת הסכמה כללית בספרות הרלוונטית על אפקטיביות מוגבלת של תכניות התמיכה בפרישה (Bika, 2007; Daucé et al., 1999; Davis, Caskie & Wallace 2013). ישנה טענה כי התמיכה הישירה אף מעכבת את תהליך הפרישה. לדוגמא באירלנד, מדווח כי החקלאים הפורשים מקבלים קצבת פנסיה חודשית בהתאם לתכנית העידוד וממשיכים לקבל את התשלומים הישירים בגין אחזקת הקרקע החקלאית. מחקר חדש שנערך באירלנד, הראה כי לתמיכה בפרישה מהענף אין כל השפעה ולעומת זאת התמיכה הישירה בחקלאים מביאה לתוצאה הפוכה למדיניות המעודדת פרישה (Leonard et al 2017). בהתאם לממצאים אלו, נייר מדיניות עדכני של ארגון ה Macra na Feirme (2017) האירי מציע לשים את הדגש על העברת המשק ולא על הפרישה. ההמלצה במסמך היא להעניק תשלומים לחקלאי ותיק אשר הגיש תכנית להעברת המשק בטרם הגיע לגיל 63. התשלומים

יענקו לחקלאי מגיל 65 ועד 70. על פי ההמלצה, תשלומים מעבר לגיל 70 יינתנו במקרים מיוחדים בלבד.

הנטייה של חקלאים שלא לפרוש שכיחה במקומות רבים בעולם. הסבר אפשרי הוא היעדר הכנסה קבועה לאחר היציאה לגמלאות, אך הספרות הסוציולוגית-כפרית מצביעה על מציאות מורכבת יותר. ההסברים נעוצים בכך שעבור החקלאי מדובר בדרך חיים ולא רק בקבלת החלטה הנוגעת לרמת הכנסה. Vanclay (2004) מזהה 27 עקרונות חברתיים בעיסוק בחקלאות אשר אינם כלכליים ומסביר כי הם הסיבה להשפעה המוגבלת של תכנית תמריצים. כך, על ההחלטה להעברת המשק משפיעים איזמים חזקים יותר מהתמריץ הכלכלי: אובדן זהות עצמית, שינוי במבנה החברתי וקושי להעביר שליטה (Conway, et al., 2016; Duesberg, Bogue & Renwick, 2016). הראיונות שבצענו עם חקלאים ותיקים הצביעו באופן ברור על כיוון זה. העמדות בנוגע לפרישה היו כמעט זהות לאלו המצוטטות במחקרים שנעשו במדינות אחרות. החקלאים בישראל הביעו התנגדות חזקה לפרישה בין אם המשק הועבר ובין אם לאו. כפי שהוזכר, התמיכה בחקלאים פורשים לא נמצאה אפקטיבית באיחוד האירופי והחל מ-2014 אינה קיימת עוד.

מדיניות התמיכה בחקלאים צעירים אומצה על ידי 24 מדינות באיחוד האירופי. 126,000 חקלאים צעירים קבלו סיוע, ונוצלו 75.8% מסכום של 4.82 מיליארד דולר שהוקצה (29 אלף יורו במוצע לחקלאי). התמיכה הותנתה בהכשרה ותכנית עסקית. קשה לומר האם הסובסידיה הייתה יעילה או שתמכה באלו שגם כך היו נכנסים לענף. במבחן התוצאה התמיכה בחקלאים צעירים לא הייתה מספקת. אפשר שצעדי המדיניות האחרים או הכוחות החיצוניים המשפיעים על הענף היו חזקים יותר. לדוגמה, מסקנות ממחקרים קודמים מצביעים על כך שהתמיכות בחקלאות ככלל פוגעות בהמשכיות הבן-דורית הואיל והן מעלות את מחירי המשקים.

רלוונטיות הממצאים שעלו מהספרות הבינלאומית נבדקו באמצעות ראיונות שערכנו במהלך המחקר. בוצעו ראיונות עם 10 חקלאים ותיקים ועם 8 בנים (חלקם ממשיכים וחלקם לא). בנוסף, לצורך ניתוח התנאים בישראל רואיינו בשנה ג' גם עו"ד עמית יפרח, יו"ר אגף קרקעות בתנועת המושבים ועו"ד דודו קוכמן, מזכ"ל האיחוד החקלאי. ככלל, הראיונות הנוספים תמכו בממצאים שעלו בסקירת הספרות. למרות ההטרוגניות המובנית בין ענפים שונים, אזורים גיאוגרפים שונים והמאפיינים הסוציו-דמוגרפים של המשפחות שנסקרו, זוהו גם מגמות דומות. מהראיונות הנוספים ניכר כי לא מתקיים תהליך מסודר והיערכות להעברת המשק. למעשה הנושא כלל לא מדובר עד שהבן מחליט לקחת על עצמו את המשק המשפחתי או כאשר המשק עומד בפני החלטה משמעותית של השקעה עתידית. במקרים מסוימים העברת המשק מתבצעת לאחר שהבן כבר חי מחוץ למושב, התבסס בשוק העבודה והחליט לחזור לאחר מספר שנים ולהשתקע במושב. ניכר כי חלק משמעותי של החלטה קשור לרצון לגדל משפחה במרחב הכפרי. בדומה לממצאים מהספרות, לבנים הממשיכים שרואיינו במסגרת המחקר יש הכשרה מתאימה לעיסוק בחקלאות או הכשרה אחרת אשר על פי הספרות, מאופיינת ברצון להתרחב וליזום פעילויות נוספות במגזר החקלאי. התמונה שעולה



לגבי פרישת האב היא חד משמעית. בכל המקרים, האב פעיל במשק המשפחתי כל עוד הוא יכול מבחינה בריאותית ומעורב במידה זו או אחרת, בהתאם לנסיבות, בניהול המשק.

עוד עולה מהראיונות כי משק משפחתי אחד בלבד במדגם מסוגל לספק פרנסה לשתי משפחות (של האב ושל בנו). בכל שאר המקרים מציינים המרואיינים כי זה לא המצב ומדובר בקושי ממשי. מהראיונות גם עולה צורך בהכשרה, הדרכה וליווי מקצועי שוטף לדור ההמשך. אולם, הקשיים שעולים בראיונות אינם מוגבלים לנושא הנחקר אלא נוגעים לתנאים כלכליים ומדיניות שלטענתם מקשה על שרידותם של המשקים המשפחתיים. לדוגמא, חוסר בשטחים לעיבוד, מחירי מים גבוהים, מכסות חלב לא מספקות, חוסר בעובדים זרים והיעדר מחירי מינימום לתפוקה. גורמים אלו אף צוינו בראיונות שבצענו עם בעלי תפקיד במגזר החקלאי. ניכר מהראיונות כי לא ניתן להפריד בין התנאים הכלכליים של ענף החקלאות ובעיית הדור הממשיך.

היבט הירושה והמינוי המשפטי הייחודי של בן ממשיך בישראל הוא גורם מקשה נוסף. חוקי הירושה בישראל תואמים את הגישה המשפטית הנהוגה בגרמניה, אוסטריה, דנמרק ומדינות נוספות בהן יש עדיפות ליורש אחד בלבד (זאת בשונה מהגישה הצרפתית הנהוגה במספר מדינות ששמה לפניה את עיקרון השוויון בין היורשים). בגרמניה אף יש צורך בפיצוי הבן הממשיך את היורשים האחרים. הגישה הראשונה רואה את שלמות הנחלה ויתרונות כלכליים לגודל של היחידה החקלאית כערך גובר. אולם בישראל, בשונה מהדוגמאות לעיל, ההליך של הכרזת בן ממשיך עם המורכבות המשפטית שבו, המעמד המשפטי המיוחד וסחירות מוגבלת של גורמי ייצור תורמים גם הם לעיכוב בהעברת המשק החקלאי.

בהסתמך על ניתוח הממצאים מהספרות והראיונות שבוצעו גובשו העקרונות המנחים הבאים למדיניות. **בתחום הכלכלי:** מצאנו כי במשק משפחתי שאינו מועבר בתזמון מתאים לא מתבצעות השקעות פיסייות ובנוסף, היזמות והחדשנות המאפיינות את דור ההמשך לא באות לידי ביטוי. על כן נמליץ על מתן עדיפות לחקלאים צעירים שהמשק רשום על שמם בניוד מכסות יצור, בחכירת קרקע ובקבלת סיוע ממנהלת ההשקעות. תחת ההנחה כי החקלאי הוותיק לא פורש, המלצה זאת באה לתת מענה לטענה כי המשק לא יכול לפרנס שתי משפחות. **בתחום המוסדי:** האצת שינויים רגולטוריים שעשויים להקל על בעלי משקים לחלק את ירושתם, כגון פיצול נחלה. **בתחום החוקי:** יצירת מסגרת חוקית להקניית זכויות חלקיות במשק לחקלאים ממשקים לתקופת מעבר. המלצה זאת נועדה לאפשר תחילת תהליך של מעבר הדרגתי של המשק. **בנוסף:** הקמת מסלול הכשרה והדרכה אינטגרטיבי לחקלאים צעירים שילווה אותם בתחילת דרכם.

### 3. עידוד חקלאות בת-קיימא: שימוש בגידולי כיסוי כאמצעי להדברה ביולוגית

המחקר עוסק בניתוח עלות-תועלת של השימוש בגידולי כיסוי (גידולים הנזרעים בין השורות של גידול מסחרי לשם שיפור הרווחיות שלו, הדרים במחקר הנוכחי) להדברה ביולוגית של אקרית החלודה (Aceria Anthocoptes) בפרדסי הדרים.

השלב הראשון של המחקר התמקד בפרדסי שמוטי. התוצאות הראו כי בהשוואה לשימוש בגידולי כיסוי, השימוש בהדברה מבוססת-כימיקלים (האלטרנטיבה הקונבנציונאלית) היה כדאי יותר לחקלאי, אך פחות כדאי לחברה (שבנוסף לכדאיות הפרטית של החקלאי, מביאה בחשבון גם את התועלות והעלויות החיצוניות הכרוכות באלטרנטיבת גידולי הכיסוי). מבין גידולי הכיסוי שנבדקו, הדוחן הוא הכדאי ביותר לשימוש, הן לחקלאי הפרטי והן לחברה. השימוש בשבבי עץ כתוספת לגידולי הכיסוי, במטרה להפחית סחף קרקע ושימוש בחומרים להדברת עשבים נמצא כלא כדאי כלכלית. סיכום התוצאות בהתייחס לפרדס שמוטי מוצג בטבלה 1:

**טבלה 1: תוצאות- NPV פרטי ו- NPV חברתי (NPV = Net Present Value)**

ממשק	NPV פרטי	NPV חברתי
אלטרנטיבה קונבנציונאלית	\$13,752/הקטר	\$6,783/הקטר
דוחן*	\$12,062/הקטר	\$10,174/הקטר
דוחן* + שבבי עץ	\$10,994/הקטר	\$9,634/הקטר
עשב רודוס*	\$10,804/הקטר	\$8,916/הקטר
עשב רודוס* + שבבי עץ	\$9,735/הקטר	\$8,376/הקטר

\* כולל את השימוש בזון, כגידול כיסוי נלווה

בתקופת המחקר האחרונה הרחבנו את הניתוח האמפירי מעבר לבחינת הכדאיות בהתייחס לפרדס שמוטי והתמקדנו בבחינת השימוש בגידולי הכיסוי להדברת אקרית החלודה במיני הדורים נוספים. אקרית החלודה מהווה מזיק במיני הדורים רבים, ותפוזי השמוטי מהווים חלק קטן מההדרים בארץ (1.4% מסך שטחי ההדרים ב-2014, לפי השנתון הסטטיסטי לישראל, 2015). לכן, ביצענו בדיקה כלל ארצית של כדאיות השימוש בגידולי כיסוי בהדרים שונים תוך התבססות על: (i) דפי תקציב של משרד החקלאות ופיתוח הכפר לגבי מיני הדורים נוספים (19 מינים), ו- (ii) מידע שנאסף ממועצת הצמחים על היקף השטחים לכל אחד ממיני ההדרים השונים בארץ. חלק זה של הניתוח בוצע רק עבור השימוש בדוחן כגידול כיסוי.

טבלה 2 מציגה את הרווחים המהוונים הנקיים (כלומר, ה-NPV מאלטרנטיבת גידולי הכיסוי בניכוי ה-NPV מהאלטרנטיבה הקונבנציונאלית), והרווחים השנתיים הנקיים (רווח שנתי של פרדס בוגר מאימוץ טכנולוגיית גידולי הכיסוי בניכוי הרווח השנתי של פרדס בוגר משימוש בהדברה קונבנציונאלית), הן ברמה הפרטית והן ברמה החברתית. משמעותם של רווחים שליליים היא שהרווחים המתקבלים מהאלטרנטיבה הקונבנציונאלית גבוהים יותר מאשר אלו המתקבלים מאלטרנטיבת גידולי הכיסוי (כלומר, האלטרנטיבה הקונבנציונאלית עדיפה על אלטרנטיבת גידולי הכיסוי). הנתונים בטבלה הם עבור סך השטחים בארץ של כל אחד ממיני ההדרים, בהתבסס על נתונים שקיבלנו ממועצת הצמחים.

מעיון בתוצאות שבטבלה 2 ניתן לחלק את מיני ההדרים שנבחנו ל-3 קבוצות: (i) מיני הדורים בהם שיטת גידולי הכיסוי צפויה להיות מאומצת על-ידי החקלאים באופן עצמאי (רווחים פרטיים וחברתיים חיוביים), (ii) מיני הדורים בהם השימוש בגידולי הכיסוי לא יאומץ באופן עצמאי, כיוון שהרווח הפרטי הנקי המהוון לחקלאי מהשימוש בהם הוא שלילי, אך לחברה כדאי שהחקלאי יאמץ

את השימוש בהם (רווח חברתי חיובי). עבור מינים אלו ניתן לשקול שימוש בסובסידיות לתמרוץ חקלאים ו-(iii) מיני הדריס בהם השימוש בגידולי כיסוי להדברת אקרית החלודה אינו כדאי כלכלית (רווחים פרטיים וחברתיים שליליים), לא לחקלאי ולא לחברה, ולכן לא מומלץ לאמץ את השימוש בהם.

**טבלה 2: רווחים שנתיים ומהוונים נקיים עבור "הקטר מייצג" של מיני הדריס שונים**

סוג ההדר	שטח בהקטר	רווחים פרטיים (\$)		רווחים חברתיים (\$)	
		שנתי	מהוון	שנתי	מהוון
שמוטי	1,788.4	-98,259	-3,022,732	587,929	6,065,467
אודם	334.2	132,883	1,622,200	279,945	3,535,469
אור	4,119.7	-226,641	-6,972,163	1,354,039	13,963,116
אשכולית אדומה בכירה	503.7	-21,214	-807,067	172,050	1,735,649
אשכולית אדומה	1,267.8	-69,747	-2,210,600	416,693	4,189,353
אשכולית לבנה	1,124.1	-61,841	-1,902,422	369,463	3,809,971
אתרוג	159.2	2,235,435	27,812,137	2,437,709	30,315,705
ולנסיה	885.7	-48,726	-1,498,955	291,107	3,001,950
ליים	86.4	27,376	294,036	76,880	959,800
לימון	2,535.4	737,947	7,213,112	2,179,407	26,278,972
לימקוואט	4.1	-525	-10,940	179	-638
מיכל	763.9	3,943,520	44,799,022	4,291,131	49,305,071
מינאולה	384.6	37,071	9,596	212,082	2,278,252
מירב	175.1	16,957	5,476	96,681	1,038,979
נובה	943.8	91,399	29,515	521,117	5,600,164
ניוהול	1,833.2	177,530	57,328	1,012,197	10,877,538
פומלו אדום צ'נדלר	104.3	-8,713	-214,492	28,713	284,658
פומלו גוליית	228.5	22,025	5,701	126,003	1,353,564
פומלית	712.3	-59,504	-1,464,839	196,090	1,944,025
קומקוואט	176.7	-22,567	-460,439	19,100	127,750
סה"כ	906.55	7,422,144	81,848,124	11,233,155	131,543,514

שורת הסיכום בטבלה 2 סוכמת את הרווחים מאימוץ שיטת גידולי הכיסוי עבור המינים מקבוצה (i) בלבד. אימוץ הטכנולוגיה עבור קבוצה זו עשוי להניב רווחים חברתיים (11,233,155 \$/שנה, לפרדס בוגר, או 131,543,514 \$ מהוונים על פני 30 שנה) גבוהים יותר משמעותית מרווחים פרטיים (7,422,144 \$/שנה לפרדס בוגר, או 81,848,124 \$ מהוונים, המהווים כ-62.2% מסך הרווחים החברתיים), דבר המעיד על קיומם של רווחים סביבתיים גדולים שמקורם באימוץ טכנולוגית גידולי הכיסוי (כ-37.8%, שהם 3,811,012 \$/שנה לפרדס בוגר, או 49,695,390 \$ מהוונים על פני 30 שנים).

כאמור, עבור מיני הדריס מקבוצה (ii) ניתן לשקול שימוש בסובסידיות לתמרוץ חקלאים. זאת משום שלאלטרנטיבה הקונבנציונאלית יש עלויות סביבתיות גבוהות יותר מאשר לאלטרנטיבת גידולי

הכיסוי. לכן, מתן סובסידיות לחקלאים שיעברו לשימוש בגידולי כיסוי- עשוי לגרום לחקלאים לאמץ את השימוש בטכנולוגיית גידולי הכיסוי, ובכך להקטין את הנזקים הסביבתיים. גובה הסובסידיה צריך להיות כזה אשר יגרום לאלטרנטיבת גידולי הכיסוי להיות יותר כדאית לחקלאי מאשר האלטרנטיבה הקובנציונאלית. כאשר חישובנו את התועלות מאימוץ טכנולוגיית גידולי הכיסוי, השתמשנו בסובסידיה המינימלית הדרושה בכדי להפוך את המעבר לשימוש בגידולי כיסוי לכדאי יותר לחקלאי. בהינתן שימוש בסובסידיות, כדאיות הטכנולוגיה החדשה ברמה הכלל-ארצית תכלול את מיני ההדרים מקבוצות (i) ו-(ii). עבור קבוצה זו, סך הרווחים החברתיים מאימוץ השימוש בגידולי כיסוי הם \$ 14,668,339 /שנה לפרדס בוגר (שערכם הנוכחי הוא \$ 166,665,453 בהנחת אופק תכנון של 30 שנים וריבית ריאלית של 5%). מתוך רווחים אלו 49.1% הם רווחים פרטיים, ו 50.9% הם רווחים סביבתיים. סך עלויות הסובסידיות עבור מיני הדרים מקבוצה (ii) היא ל \$ 617,737 /שנה, לפרדס בוגר (שערכם הנוכחי ל-30 שנים, בריבית ריאלית של 5% הוא \$ 18,564,650). סובסידיה זו מהווה כ-11.1% מסך הרווחים החברתיים. ניכוי עלות הסובסידיות מהרווח החברתי הכולל ייתן רווח חברתי מנוכה של \$ 14,050,602 /שנה (שערכם הנוכחי הוא \$ 148,100,803, תחת הנחת אופק תכנון של 30 שנים, וריבית ריאלית של 5%).

#### 4. יזמות במרחב הכפרי כמנוף לפיתוח מקומי ואזורי

מחקר זה מאפיין את היזמים והיזמויות הפועלים ביישובים הכפריים לסוגיהם, ובכלל זה את ההבדלים בין יזמים בעלי מאפיינים שונים ומניעים שונים; את המנגנונים הממלכתיים, האזוריים והקהילתיים המסייעים או לחלופין מגבילים אותם במימוש פוטנציאל הפיתוח שלהם; ואת ההשפעות של היזמויות על היישוב והאזור תוך הבחנה בין מרכז ופריפריה ובין צורות יישוב שונות. מכאן נגזרות המלצות לגבי אמצעי מדיניות העשויים לקדם את היזמות העסקית של משקי הבית הכפריים ואת תרומתה לפיתוח המרחב הכפרי תוך צמצום השפעותיה השליליות על הקהילה והסביבה. המחקר נשען על מספר מרכיבים: סקירת ספרות מקצועית ומסמכי מדיניות במדינות שונות, ראיונות עם נושאי תפקידים מרכזיים במוסדות הממלכתיים, האזוריים והמקומיים בישראל, וניתוח של שאלונים שהופצו בקרב יזמים מיישובים ומאזורים שונים. חשוב לציין כי העסקים הנכללים במחקר אינם מהווים מדגם מייצג, ראשית, משום שלא קיים מאגר מידע המכיל את כל העסקים במרחב הכפרי שעליו ניתן לבסס את המדגם; שנית, על סמך תהליך איסוף הנתונים נראה כי יש הטיה לצד העסקים הזעירים והקטנים משום שרבים מבעלי העסקים היותר גדולים אליהם הופנה השאלון לא ענו. ייתכן כי הסיבה לכך היא חוסר הנכונות להיחשף בגלל החסמים הבירוקרטיים המגבילים את סוג הפעילות בה הם עוסקים (למשל יקבים ובתי בד).

סקר היזמויות כלל 190 עסקים מסוגים שונים המצויים באזורים שונים בארץ ובכל סוגי היישובים – מושבים, קיבוצים, מושבים שיתופיים, יישובים קהילתיים ויישובים כפריים אחרים, כאשר בשלושת הסוגים הראשונים נעשתה הבחנה בין עסקים של חברים לבין עסקים של תושבי ההרחבות הקהילתיות. לצורך המחקר סווגו העסקים לשש קבוצות. כ-80% מן העסקים שהם נגזרי חקלאות

נמצאים במושבים. מעל 70% מן העסקים הוקמו לאחר שנת 2000. מרבית העסקים הם קטנים ואף זעירים; קרוב ל-75% מוגדרים כעוסק מורשה או עוסק פטור ורק כ-15% הם חברות בע"מ; מבין החברות כ-41% הן בתחום התיירות ועוד 16% בתחום השירותים העסקיים; שטחם של כמחצית העסקים אינו עולה על 50 מ"ר; בכשליש מהעסקים עובד/ת רק בעלת העסק; עוד 44% מעסקים עובד קבוע אחר או שניים; כשלושה רבעים מכלל העובדים מועסקים על-ידי כרבע מן העסקים. עסק המעסיק עובדים קבועים מעסיק בממוצע 3.4 עובדים. רק כרבע מן העסקים מעסיקים עובדים זמניים ובכללם 13% המעסיקים יותר משני עובדים זמניים. בקרוב למחצית מן העסקים המעסיקים עובדים בנוסף לבעלת העסק יש עובדים שהם בני משפחה (1.7 בני משפחה בממוצע לעסקים אלה).

יותר מ-90% מן העסקים נמצאים ביישוב בו מתגוררים בעליהם. כמחציתם נמצאים בחלקת המגורים וכ-40% בבית המגורים עצמו; כ-25% נמצאים במבנה משק שהוסב לשימוש העסקי וכ-15% במבנה ציבורי שהוסב. כמחצית מן העסקים נגזרי החקלאות וכרבע מעסקי התיירות נמצאים בחלקה א' בנחלה חקלאית. כ-30% מן העסקים שייכים למשקי בית פעילים בחקלאות, כשני שלישים מהם בעלי נחלות במושבים. רוב העסקים בקבוצה זו הם נגזרי חקלאות או עסקי תיירות ופנאי הנשענים במידה זו או אחרת על המשאבים החקלאיים.

העסקים נחלקים לשתי קבוצות עיקריות: אחת כוללת עסקים נגזרי חקלאות ועסקי תיירות המתבססים על המשאבים הפיסיים של המרחב הכפרי. עסקים אלה הם לרוב גדולים יחסית וצורכים שטחים גדולים; הקבוצה האחרת כוללת את עסקי האמנות והשירותים השונים, שרבים מהם קטנים יחסית, נמצאים בבית המגורים או בחלקת המגורים, ומתבססים על הביקוש הגדל בקרב האוכלוסייה לשירותים ולמוצרים שהם מציעים. כמחצית מעסקי התיירות נמצאים במועצה האזורית מטה יהודה ובמועצות המצויות בפריפריה הצפונית של המדינה. כרבע משירותי הבריאות והסדנאות נמצאים במועצות בפריפריה הדרומית.

רוב העסקים הם בבעלות משקי הבית שנכללו בסקר. רוב בעלי העסקים הם גם היזמים של העסק (כ-86%) וגם מנהליו (כ-90%). כמחצית העסקים הם בבעלות בת הזוג, כרבע בבעלות בן הזוג ועוד 20% בבעלות משותפת של שני בני הזוג. לכ-20% מבעלי העסקים הגברים ולכ-15% מן הנשים יש עיסוק נוסף. רמת ההשכלה של הנשים גבוהה בהרבה מזו של הגברים (63% לעומת 26% בעלי השכלה של 16 שנות לימוד ויותר). הקמת עסקים על-ידי נשים היא תופעה מאוחרת יחסית, המשקפת מצד אחד את הגידול בביקוש לשירותים אישיים ועסקיים ומצד שני את השינוי בהרכב האוכלוסייה המתגוררת במרחב הכפרי. למעלה מ-60% מעסקי האמנות, השירותים העסקיים ושירותי הבריאות והסדנאות הם בבעלות נשים. לעומת זאת כמחצית העסקים המשותפים לשני בני הזוג הם בתחום התיירות והאירוח.

כ-37% מכלל בעלי העסקים הם מהגרים שהגיעו ליישובים לאחר שנת 2000. שיעור המהגרים נמוך יחסית בקרב בעלי העסקים תושבי יישובים כפריים אחרים (20%) וחברי המושבים (23%) וגבוה בקרב בעלי העסקים תושבי ההרחבות – 70% במושבים ולמעלה מ-60% בקיבוצים. בדרך כלל אין הבדלים משמעותיים בסוגי העסקים בין המהגרים לבני המקום, למעט בתחום

התיירות. בתחום זה עוסקים כרבע מכלל בעלי העסקים אולם בקרב אלה שהגדירו עצמם כמייסדים (רובם ביישובים הלא-חקלאיים) זהו התחום הדומיננטי ועוסקים בו כשני שלישים מתוכם. לעומת זאת רק מעטים מבין הגברים המהגרים מפעילים עסקי תיירות.

המניעים להקמת העסקים שצוינו על-ידי היזמים נחלקים לשלוש קבוצות עיקריות. הקבוצה הראשונה והמשמעותית ביותר כוללת שני מניעים אישיים – השאיפה למימוש עצמי והרצון לעבוד בקרבת הבית (94%-ו-86% בהתאמה מן העונים ייחסו למניעים אלה חשיבות מרבית); הקבוצה השנייה משקפת יכולות יזמיות כמו זיהוי ביקוש למוצר או שירות או פיתוח מוצר/שירות על סמך ידע אישי (73% מכלל העונים); והקבוצה השלישית מבטאת צורך כלכלי כמו היעדר תעסוקה הולמת באזור או צורך במקור הכנסה נוסף (כמחצית מכלל העונים). ההבדלים בין סוגי היישובים בהקשר זה אינם גדולים, אם כי מספר המציינים מניעים הנובעים מנטיות יזמיות נמוך במקצת בין תושבי ההרחבות הקהילתיות. רק כ-20% ציינו כמניע ניצול הזדמנויות של סיוע ציבורי. מיעוט הסיוע הציבורי בא לידי ביטוי בולט במקורות המימון של העסקים. קרוב לשני שלישים מן היזמים השתמשו במקורות עצמיים כמקור עיקרי להקמת העסק, וכרבע הסתייעו גם בהלוואות בנקאיות. גם כיום נשענים קרוב למחצית היזמים על מקורות עצמיים יחד עם ההכנסות השוטפות של העסק. שיעור הנעזרים בהלוואות בנקאיות היום נמוך יותר (14% בלבד).

הלקוחות והספקים של העסקים מפוזרים בכל רחבי הארץ, חלקם ביישובים סמוכים במועצה האזורית שבה נמצא העסק, חלקם במועצות אזוריות וערים סמוכות וחלקם בגוש דן ושאר חלקי הארץ. עם זאת עבור כ-40% מן העסקים המקורות העיקריים של הלקוחות מצויים בסביבה הקרובה וכך גם שיעור דומה של ספקים. בנושא זה יש הבדלים בין סוגי העסקים. התלות הגבוהה ביותר בלקוחות מקומיים (יישובים וערים סמוכות) נמצאה בעסקי האמנות והגלריות והבריאות והסדנאות (יותר מ-50%) והקטנה ביותר (כ-20%) בעסקי התיירות. לעומת זאת השימוש בספקים מקומיים כמקור עיקרי נמוך ביותר בעסקי האמנות והגלריות (פחות מ-25%) ואילו בשאר סוגי העסקים הוא נע בין 45%-ל-50% מכלל העסקים. המשמעות היא כי העסקים תורמים לכלכלת האזור בו הם מצויים בדרכים שונות – רכישת תשומות מספקים מקומיים, אספקת מוצרים ושירותים לתושבים מקומיים והרחבת מקורות ההכנסה של האזור באמצעות מכירת שירותים ומוצרים לתושבי אזורים אחרים. אמצעי הפרסום בהם משתמשים היזמים מעידים גם הם כי מדובר בדרך כלל בעסקים קטנים. האמצעי הבולט ביותר, אשר 86% מצביעים עליו, הוא העברת מידע מפה לאוזן, ואחריו בא האינטרנט (71%). רק כשליש משתמשים בשילוט בסביבת העסק או בדפי פרסום וכרטיסי ביקור. האמצעי הפחות מקובל הוא מודעות בעיתונות, במיוחד עיתונות ארצית שבה משתמשים כ-6% בלבד מהיזמים.

לרוב בעלי העסקים יש תכניות להכניס שינויים בעסקיהם. קרוב למחציתם מתכננים הרחבה. רק כ-7% מתכוונים לסגור את עסקיהם. שיעור בעלי העסקים המתכננים הרחבה גבוה יחסית (58%) כאשר העסק משותף לשני בני הזוג ונמוך יחסית (35%) כאשר העסק שייך לבת הזוג בלבד. השיעור

נמוך יחסית גם בין בעלי העסקים שהגדירו עצמם כמייסדים. לעומת זאת אין הבדל משמעותי בשיעור המתכננים הרחבה בין בני המקום לבין המהגרים.

מבחינת התרומה להכנסת משק הבית נחלקים העסקים בכללותם לשלוש קבוצות דומות למדי במשקלן: אלה התורמים עד 30% מן ההכנסה (35%); אלה התורמים בין 30% ל-60% (34%) ואלה התורמים יותר מ-60% (31%). כמחצית מן העסקים נגזרי החקלאות שייכים לקבוצה האחרונה. בשאר סוגי העסקים השיעורים נמוכים יותר. לעומת זאת יותר מ-40% משיירות התיירות והאירוח וכן מעסקי האמנות והגלריות תורמים למשקי הבית פחות מ-30% מהכנסתם. השיירות העסקיים נמצאים בתווך – כמחציתם תורמים להכנסה בין 30% ל-60% ועוד שלישי תורמים יותר מ-60 אחוזים. בעלי העסקים מקבוצת הביניים נוטים יותר מאחרים לתכנן הרחבה של עסקיהם או העברתם למקום אחר. כ-16% מבעלי העסקים שתורמתם להכנסה נמוכה שוקלים לסגור את העסק וכך גם 7% מקבוצת הביניים. לבעלי התרומה הגבוהה אין שום כוונת סגירה. לעומת זאת הם נוטים יותר מאחרים להכניס שינויים בסל המוצרים או במבנה הניהולי של העסק.

היזמים התבקשו לציין מה הם הגורמים שסייעו להם בהקמת העסק או לחלופין הגבילו אותם, ומה הם הגורמים הפועלים בכיוונים אלה כיום. פירוט הגורמים שסייעו בהקמת העסק עולה בקנה אחד עם התשובות לגבי המניעים, כאשר שני הגורמים החשובים ביותר היו קרבה לבית המגורים וניצול ידע וכישורים מקצועיים (92% מכלל העונים ייחסו להם חשיבות מרבית). גורמים נוספים היו קיום מאגר של לקוחות, שיתוף פעולה עם בעלי עסקים אחרים וזמינות של שטחים, מבנים ומקורות מימון. היום, כאשר העסק כבר פועל, הגורמים המסייעים החשובים ביותר הם הזמינות של מקורות מימון והקרבה לספקים ולשירותים עסקיים. כשליש מן הנשאלים ציינו כי נעזרו בסיוע ציבורי כאשר התחומים המובילים היו סיוע בשיווק, קורס יזמות והעברת ידע מקצועי.

החסמים העיקריים העומדים בפני היזמים ביישובים הכפריים אופייניים בחלקם ליזמים קטנים באופן כללי ובחלקם נובעים ממיקומם של העסקים במרחב הכפרי. המכשול העיקרי בעת הקמת העסק היה קשיים בשיווק (77% מן העונים ייחסו לו חשיבות מרבית). חסמים נוספים שנזכרו בשיעורים גבוהים היו ריחוק מלקוחות, מחסור בהון להשקעה, מיעוט קשרים עסקיים באזור, בירוקרטיה ממסדית וניסיון מקצועי או מנהלי לא מספיק. כל החסמים, למעט החוסר בניסיון, צוינו כרלוונטיים גם בהפעלת העסק היום, ואליהם נוספו המחסור בהון חוזר ועלויות השכר הגבוהות. בהבחנה בין אזורית נמצא כי הבירוקרטיה הממסדית מכבידה בעיקר על יישובים במרכז הארץ ובדרומה ופחות מכך על יישובי הצפון. ההסבר לכך טמון במידה רבה בהבדלים במדיניות הממשלתית כלפי אזורי המרכז ואזורי הפריפריה מהצד האחד וכלפי יישובים חקלאיים ויישובים קהילתיים מהצד האחר, כאשר המגבלות על פיתוח יזמות בפריפריה וביישובים הקהילתיים מצומצמות יותר ובפריפריה הצפונית יש משקל רב ליישובים קהילתיים. לזאת יש להוסיף את השיעור הגבוה של עסקי תיירות הקיימים באזור הצפון, שהם העסקים הנהנים מעידוד ותמיכה של משרד החקלאות ופיתוח הכפר ושל משרד התיירות. לעומת זאת שיעור המציינים את יתר החסמים נמוך

בהרבה באזורי המרכז הנהנים מקרבה למרכזים העירוניים הגדולים ולשווקים ולביקושים הקיימים בהם.

92%-85% מן הנשאלים סבורים כי העסקים תורמים למרחב הכפרי ולתושביו בתחומים

רבים שהבולטים בהם הם תעסוקה והכנסה, צמצום היוממות, ניצול משאבים קיימים, התנעת חדשנות כלכלית באזור, שיפור והרחבת השירותים לתושבים (המעלה את רמת הרווחה המקומית והאזורית) ופיתוח שירותי נופש ופנאי לכלל הציבור. תועלות נוספות שצוינו בשיעורים גבוהים היו שימור נכסי מורשת באמצעות פעילות כלכלית והגדלת הסיכוי להמשכיות המשקים החקלאיים. שיעור הסבורים כי לעסקים יש השפעות שליליות נמוך בהרבה (48%-34%). הנושא העיקרי המטריד את הנשאלים בהקשר זה הוא ההשפעה הגוברת של בעלי עניין מבחוץ על כיווני ההתפתחות של היישוב הכפרי. כמו כן ציינו כי העסקים מהווים מקור לחיכוכים עם הרשויות ועם תושבים אחרים. רק מעטים סברו כי לעסקים יש השפעות סביבתיות שליליות.

במהלך 2015-2016 בוצעו ראיונות עומק ב-16 מתוך 54 המועצות האזוריות הקיימות

בישראל, במטרה לבחון כיצד תופסים ראשי המועצות את מקומה ותרומתה של היזמות העסקית בפיתוח הכלכלי של הרשויות שבראשן הם עומדים ואת הגורמים המסייעים או מגבילים את התפתחותה, וכיצד הם פועלים כדי לקדם אותה. מועצות אלו נבחרו מתוך כוונה לאפשר ביטוי לשונות בין המועצות מבחינת גודלן, מיקומן במרחב הלאומי, הרכב היישובים והבסיס התעסוקתי שלהן. הראיונות בוצעו עם ראשי המועצה האזוריות ובחלקן גם עם נושאי תפקידים אחרים שהשלימו במידת הצורך מידע רלוונטי והביעו אף הם את תפיסתם לגבי מקום היזמות העסקית במרחב הכפרי.

נמצא כי הפיתוח הכלכלי הוא מרכיב מרכזי בחזון של כל ראשי המועצות האזוריות שרואיינו, אולם לאו דווקא כיעד ראשון במעלה, אלא כאמצעי להשגת מטרות אחרות כמו צמיחה דמוגרפית או הבטחת המשכיות של המשקים החקלאיים באמצעות פל"ח. יחד עם זאת יש להם תפיסות שונות לגבי מהותה ותפקידה של היזמות העסקית בפיתוח המרחב הכפרי. כולם כוללים בהגדרת היזמות שתי קבוצות מובחנות: מפעלים גדולים ובינוניים, שמקומם באזורי תעסוקה ייעודיים מחוץ ליישובים, ועסקים קטנים, שרובם נמצאים בתחומי היישובים עצמם. לגבי העסקים הקטנים רוב ראשי המועצות שמים דגש על עסקי תיירות ועל עסקים תומכי חקלאות כיוזמות המזוהות עם המרחב הכפרי וראויות לעידוד, כאשר הדגש על הפיתוח התיירותי מותנה ביתרונות היחסיים והמשאבים הייחודיים של כל מועצה. רק חלק מראשי המועצות תופסים כל יוזמה עסקית של תושבי המועצה, בכל תחום, כפעילות הראויה לעידוד ולסיוע, וגם זאת בתנאי שהעסק אינו פוגע באיכות החיים והסביבה.

המניע המרכזי לקידום היזמות העסקית שעלה ברוב המועצות האזוריות הוא הרחבת היצע התעסוקה ויצירת פרנסה חלופית או משלימה לחקלאות בעידן של תמורות במרחב הכפרי. תשובה זאת התקבלה מרוב המועצות ללא תלות במיקומן הגאוגרפי. עם זאת ראשי מועצות מן הפריפריה הצפונית הדגישו שליזמות העסקית ישנה השפעה מסדר שני מאחר שיצירת מקורות פרנסה ותעסוקה הוא 'אמצעי למשיכת אוכלוסייה'. נושא זה של משיכת אוכלוסייה לא עלה במועצות האזוריות במרכז הארץ ואף לא הודגש במועצות באזור הדרום. במספר מועצות הקרובות יחסית למרכז הארץ הוצגה



היזמות העסקית כאמצעי להתמודדות עם יוממות. ככלל המועצות במרכז הארץ מייחסות פחות חשיבות לגורם התעסוקתי בגלל הקרבה למוקדי תעסוקה עירוניים. מניעים אחרים אותם העלו ראשי המועצות כוללים: ייצור הכנסות למשקי הבית, מניעת נטל של מובטלים על המועצה, שימור המשקים החקלאיים, הכנסות למועצה מארנונה עסקית, הרחבת מגוון השירותים לאוכלוסייה וחיזוק תחושת השייכות של התושבים לקהילה ולאזור.

כמחצית מראשי המועצות האזוריות ציינו כי אחד הגורמים המרכזיים המסייע לקידום יזמות עסקית הוא קירבה ונגישות לצירי תחבורה ותשתיות תחבורה, כדוגמת כביש 6 וקווי רכבת ישראל. גורמים נוספים הם מבנים ושטחים שהתפנו משימושים קודמים וזמינות של משאבי הטבע, הנוף והמורשת של המרחב הכפרי. מבין הגורמים המגבילים את פיתוח היזמות הדגישו המראיינים בעיקר את נושאי הבריורקטיה והרגולציה, במיוחד מצד רשות מקרקעי ישראל ומינהל התכנון. בין היתר הזכרו עלויות ההיוון הגבוהות הנדרשות מן היזמים בעת שינוי ייעוד הקרקע. חסמים אחרים שהוזכרו הם חוסר התמיכה של הממסד הממלכתי (בעיקר במרכז הארץ), המרחק מהשווקים וממוקדי הפעילות הכלכלית (בעיקר בפריפריה), התנגדויות של ערים שכנות לפיתוח יזמי עסקי במועצות האזוריות בשל התחרות על הכנסות מארנונה, תלונות של שכנים על מטרדים הנובעים מן העסקים וגם היעדר ידע כלכלי ומקצועי אצל חלק מן היזמים.

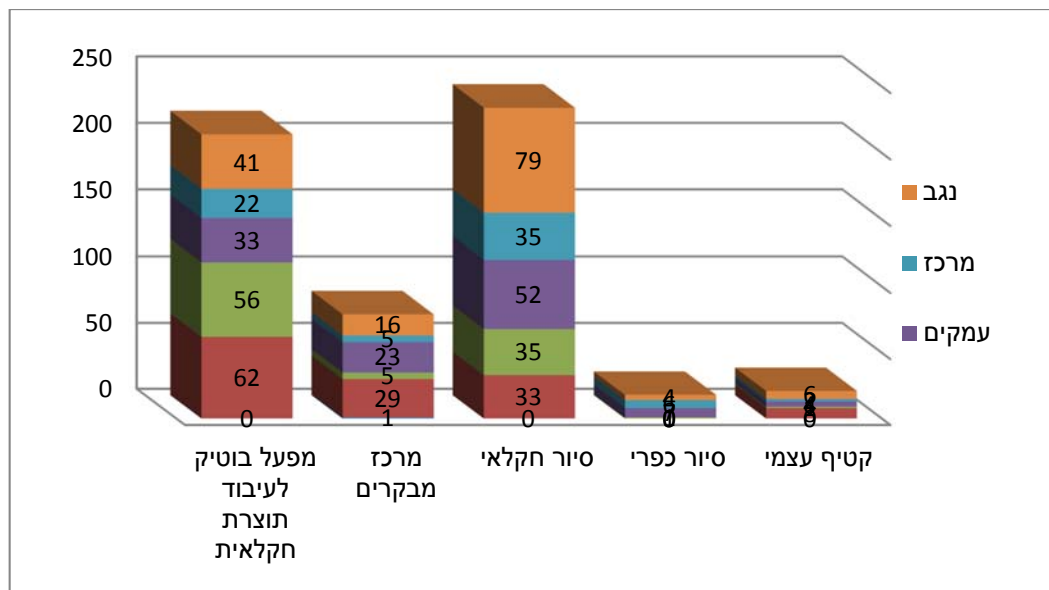
כדי להתמודד עם החסמים השונים שהוזכרו, נעשים במועצות האזוריות מאמצים לייצר תמיכה ליזמים, וזאת תחת מגבלות החוק, הרגולציה והיכולת המקצועית והכספית שלהן. רוב המועצות מקדמות פיתוח מתחמי תעסוקה אזוריים כדי למשוך מפעלים ועסקים גדולים, אבל מעודדות גם עסקים קטנים לעבור אליהם, בעיקר אם הם אינם מייצרים מטרדים סביבתיים. מועצות מסוימות הקימו חברה כלכלית או יחידה לפיתוח כלכלי (תחת כותרות שונות). במספר מועצות ניתן אף למצוא בעלי תפקידים ייעודיים העוסקים בסיוע ליזמים במסגרת המגבלות החוקיות (בעיקר שתדלנות בממסד, סיוע ברישוי, ייעוץ עסקי, קישור עם גופי סיוע חיצוניים וארגון רשתות קשר (מועדוני יזמים)). כמו כן יש מועצות המשתפות פעולה עם רשויות ומועצות שכנות, אם כדי ליצור יתרון לגודל ואם כדי למנוע התנגדויות של רשויות סמוכות. דוגמאות לשיתופי פעולה הן עמותות תיירות, אזורי תעסוקה ופנאי המשותפים לכמה רשויות ועוד. שיתופי הפעולה נפוצים בצפון הארץ ובדרומה יותר מאשר במרכז.

יש הבדלים במדיניות של המועצות השונות ובמידת מעורבותן בקידום היזמות הנובעים ממיקומן במרכז או בפריפריה, מהרכב היישובים ומאפייני האוכלוסייה שלהן, וממידת החשיבות שראשיתהן מייחסים למשימה. אין ספק כי חזון העתיד של ראש המועצה ותפיסת התפקיד שלו, ובכלל זה תפיסתו את חשיבות היזמות כמרכיב בפיתוח המועצה ואת מעמדה של החקלאות כמאפיין משמעותי של המועצה הם גורמים מרכזיים המעצבים את דפוס הפעילות של המועצה בקידום היזמות העסקית בקרב תושביה.

5. ניתוח כלכלי של ענף התיירות החקלאית ותרומתו למרחב הכפרי

נכון לשנת 2014, בישראל ישנן כ-15,000 משקים חקלאיים (משרד החקלאות, 2015) אשר מכילים בתוכם 2604 עסקים המקיימים תיירות כפרית וחקלאית (ללא צימרים). 20% (566) מעסקי התיירות הינם משקים המקיימים תיירות חקלאית (משרד החקלאות, 2012). יתר על כן, 80% מהתיירות החקלאית בארץ מתבססת על סיורים חקלאיים, ומפעלי בוטיק כאשר רובו באזור הנגב (26%) והגליל-גולן (23%). במחקר זה בדקנו שתי סוגיות עיקריות: האחת היא תהליך קבלת ההחלטות של המבקרים במשכני התיירות החקלאית בארץ, והשנייה היא מאפייני שוק משכני התיירות וזיקתם לפעילות החקלאית במשק.

איור 1- פריסת התיירות החקלאית בארץ (2012)



מקור: משרד החקלאות, 2012.

על מנת לזהות את התנהגות המבקרים במשכנים ערכנו סקר צרכנים כלל ארצי שייתן תמונה כללית ורחבה על היקף השימוש בענף התיירות החקלאית בארץ ומה משפיע על קבלת ההחלטות של הצרכנים איזה סוג של תיירות חקלאית לבחור. הסקר נערך בקרב מדגם מתוך פאנל אינטרנטי - "iPanel". המדגם כלל 400 נשאלים.

נמצא כי בהשוואת סוגי אטרקציות, המבקרים נוטים להעדיף לבקר באטרקציות תיירותיות חקלאיות אשר מתקיימות בחוץ כגון סיור חקלאי וכפרי ו/או קטיף עצמי ביחס ליקבים. מניתוח דמוגרפי של המבקרים, משפחות בעלי ילדים נוטים חזק להעדיף תיירות חקלאית מהסוגים סיורים חקלאיים, קטיף עצמי, מפעל בוטיק ואחר על פני יקבים. משפחות בעלי ילדים בגילאי 18 ומעלה נטו באופן חזק להעדיף יקבים על פני מפעל בוטיק, קטיף עצמי ואטרקציות מסוג אחר. משפחות בעלי ילדים בגילאי 0-5 נטו להעדיף באופן חזק יקבים על פני מפעל בוטיק ועם זאת משפחות בעלי ילדים בגילאי 11 ומעלה העדיפו סיורים חקלאיים על פני יקבים.

בהשוואת אזורים, המבקרים באטרקציות חקלאיות ברוב אזורי הארץ רגישים יותר למרחק האטרקציה מעיר מגוריהם בהשוואה לגולן. בנוסף, האנשים המבקרים באטרקציות חקלאיות במרכז

הארץ ובשפלה בהשוואה לגולן רגישים יותר למחיר כניסה לילד. מבחינת אטרקציה לילדים, המבקרים נוטים חזק לבקר באטרקציות הפונות לילדים במרכז הארץ מאשר בגולן. לעומת זאת באזורי הכנרת, הגליל ובשפלה התוצאות הפוכות וישנה העדפה חזקה לגולן. על מנת לנתח את השוק ולבדוק את מידת הסינרגיה של משכני התיירות החקלאית עם החקלאות ערכנו סקר פנים-אל-פנים בקרב 90 מפעילי תיירות כפרית בגולן-גליל, במרכז הארץ ובערבה ממנו ניתן יהיה לקבל תמונה על מאפייני הענף. בחרנו להשתמש במודל מקובל לתיאור מבנה ענפי בשוק לא תחרותי Nested logit של Berry (1994) עם ווריאציות של Björnerstedt and Verboven (2016). במודל זה פונקציית הביקוש היא פלח השוק (במונחי פדיון) כפונקציה של מאפייני המוצר, כולל המחיר. פונקציית המחיר גם היא מוגדרת כפונקציה של מאפייני המוצרים ושיווי משקל ענפי נקבע סימולטנית.

מצאנו כי שוק מושכני התיירות בישראל מאופיין ב- Mark up של 45% וגמישות מחיר של 2.21. למרות שלפעילות מבוססת חקלאות יש יתרון בתהליך היצור על פני פעילויות אחרות, החיסרון שלהן בביקוש שולט בסופו של דבר בשיווי המשקל של השוק. כלומר, בתרחיש שבו כל מושכני התיירות החקלאית התבססו על הפעילות החקלאית נמצא כי, בהשוואה למצב הנוכחי בשוק, תהיה ירידה במספר המבקרים והמחיר שמובילים לאובדן רווח, ירידה בעודף הצרכן ובסך הרווחה החברתית. אמנם נפוצים בספרות טיעונים כי החקלאים יכולים לשמור על רווחיות המשק שלהם על ידי פיתוח משכני תיירות המבוססים על המשק החקלאי, אך עבודות אחרות מצביעות על כך שלאורך זמן משכני התיירות עוברים מהתבססות על המשק החקלאי להתבססות על המרחב הכפרי. בעזרת הסימולציה הצלחנו לספק נימוק לתצפיות סותרות אלה. הניתוח שלנו מאשר כי משכן תיירות חקלאית המבוסס על המשק הפעיל יעיל יותר מבחינת מבנה העלויות. אכן זה מצדיק את הכניסה הראשונית לענף על ידי ביסוס המשכן על הפעילות החקלאית. עם זאת, אנו מראים כי למבקרים יש העדפה חזקה למרכזי מבקרים ופעילויות כפריות שאינן מבוססות על המשק החקלאי. לפיכך, ההשפעה הכוללת כפי שהיא משתקפת בסימולציה בה כל האטרקציות מבוססות על חוות פעילות, היא ירידה ברווח הכולל. זה מספק לפחות הסבר חלקי לתופעה של ההתרחקות של המשכנים עם הזמן מהפעילות החקלאית שנצפתה בבריטניה ובמדינות אחרות. כלומר, תופעה זו משקפת תהליך כלכלי בו פעלים כוחות השוק. בשלב הראשון החקלאים מחפשים מיזמים עם פחות מאמץ וסיכון ולכן הם מתחילים עם מה שקיים כבר במשק ועם מבנה עלויות יעיל. אך כאשר העסק ממשיך לגדול הם מבינים כי כדאי להרוויח יותר יש לבסס אותו על המרחב הכפרי.

6. בחינה של עמדות הציבור לגבי החקלאות, ההתיישבות הכפרית, המרחב הכפרי והמדיניות

#### הציבורית בנושאים אלה

עמדות הציבור כלפי החקלאות והכפר נבחנו באמצעות סקר טלפוני בקרב מדגם מקרי של 606 מרואיינים מקרב האוכלוסייה הבוגרת בישראל, שנערך ביוני 2014. הסקר בוחן את יחסם של המרואיינים כלפי החקלאות, ההתיישבות הכפרית והמרחב הכפרי, ואת עמדותיהם לגבי אמצעי

מדיניות שונים לתמיכה במגזר החקלאי ובאוכלוסייה הכפרית. כמו כן נאספו בסקר מאפיינים שונים של הנסקרים שבעזרתם ניתן לפלח את התוצאות.

קצת פחות ממחצית הנשאלים מסכימים שרמת החיים בכפר גבוהה מרמת החיים בעיר, אולם יותר ממחציתם מסכימים שאיכות החיים בכפר גבוהה מאשר בעיר. קצת פחות ממחצית הנשאלים מסכימים עם הקביעה שתושבי העיר נהנים מקיומו של המרחב הכפרי, וקצת פחות מרבע מהנשאלים מסכימים שהממשלה תומכת במגזר הכפרי יותר מאשר במגזר העירוני. קצת יותר ממחצית הנשאלים סבורים שהממשלה צריכה לתמוך במגזר הכפרי יותר מאשר היא תומכת בו כיום. מבין אמצעי התמיכה במגזר הכפרי, ההסכמה הגבוהה ביותר היא לתמיכות באמצעות יצירת מקומות עבודה ותמיכה בעסקים קטנים. הסכמה בשיעור גבוה מעט פחות ניתנה לתמיכות באמצעות תמיכה בתשתיות ביישובים, הפשרת קרקעות לבנייה ועידוד משפחות לעבור לכפר. מעט פחות מהנשאלים הסכימו שהממשלה צריכה לתמוך בכפר באמצעות מתן אפשרות לשימוש לא-חקלאי בקרקע.

מרבית הנשאלים מכירים בתרומותיה העקיפות של החקלאות ומסכימים שחשיבותה למדינת ישראל גדולה מחלקה בתוצר הכלכלי. מרבית הנשאלים מסכימים שלא ניתן להתפרנס מהחקלאות ללא תמיכה ממשלתית, ורק מיעוטם סבורים שהתמיכה הממשלתית בחקלאות בישראל גדולה מאשר במדינות אחרות. בהתאם, מרבית הנשאלים סבורים שהממשלה צריכה לתמוך בחקלאות יותר מכפי שהיא תומכת היום. מרביתם גם מסכימים שצריך להגביר את יצור המזון בישראל כדי להקטין את התלות ביבוא. אולם רק מעט יותר ממחצית הנשאלים סבורים שהפיקוח על איכות התוצרת החקלאית הוא טוב, ורק כרבע מהם סבורים שהעובדים השכירים בחקלאות זוכים לתנאי עבודה נאותים. בנוגע לאמצעי התמיכה הממשלתית בחקלאות, רוב מכריע מהנשאלים סבור שתמיכה באמצעות מימון ממשלתי של מחקר חקלאי והדרכה לחקלאים היא ראויה. מרביתם גם תומכים במימון ממשלתי חלקי של השקעות בתשתית לחקלאות, ובמתן שימוש בקרקע ומים במחיר נמוך ממחיר השוק. שלושה רבעים מן הנשאלים מסכימים שפטור ממע"מ על תוצרת חקלאית מהווה אמצעי תמיכה ראוי, וקצת פחות מכך תומכים במימון ממשלתי חלקי של עלויות היצור של מוצרים חקלאיים. רוב מכריע מבין הנשאלים תומך בסיוע ממשלתי באמצעות ביטוח נזקי טבע, אולם רק כשני שלישים מן הנשאלים תומכים בסיוע ממשלתי באמצעות ביטוח נגד ירידת מחירים. פחות ממחצית הנשאלים סבורים שמתן רישיונות להעסקת עובדים זרים והטלת מכס על תוצרת חקלאית מיובאת הם אמצעי תמיכה רצויים. ניתן לשער שהנשאלים מבינים שמכס על תוצרת חקלאית מיובאת מייקר את התוצרת החקלאית שהם רוכשים, ואולי אף חושבים שהעסקת עובדים זרים בחקלאות תביא לאובדן מקום עבודתם או לפגיעה בשכרם. עם זאת, לאור הדעה השלילית שיש לנשאלים על תנאי ההעסקה של העובדים הזרים, ייתכן שההתנגדות להם היא ערכית ולא רק כלכלית. מכל מקום, אין ספק שנושא העובדים הזרים מהווה נקודת תורפה ביחס של האוכלוסייה לענף החקלאות.

בניגוד מוחלט להסכמה הגורפת של הנשאלים לגבי הצורך בתמיכה בחקלאות, כאשר הם עומדים בפני הצורך לשלם מחיר אישי תמורת תמיכה זו, עמדותיהם משתנות מקצה לקצה. רק מיעוט קטן מהם מסכים שהממשלה תתמוך בחקלאות אם התוצאה של תמיכה זו תהיה מיסים גבוהים יותר,

מחירי מזון גבוהים יותר א מחירי מים גבוהים יותר. מסתבר שהציבור מסכים לתמוך בחקלאות בתנאי שתמיכה זו לא תהיה על חשבוננו. ממצא דומה לגבי הנכונות לשלם מתקבל גם בנוגע לאיכות המזון. רוב מכריע מבין הנשאלים מייחס חשיבות גדולה לצריכת מזון מתוצרת מקומית וצריכת מוצרי מזון נקיים מחומרים המזיקים לבריאות, אולם רוב קטן בהרבה מוכן גם לשלם יותר על מוצרים כאלה. באופן מפתיע, רק מיעוט מהנשאלים מייחס חשיבות לצריכת מוצרי מזון אורגניים ומוכן לשלם יותר עבור מוצרים כאלה. ניתן לשער שהציבור אינו בהכרח קושר מוצרים אורגניים למוצרים בריאים, ומעניין לדעת איך באמת נתפסים מוצרים אורגניים בעיני הציבור. נקודה זו לא כוסתה במחקר זה. בהמשך, התשובות פולחו לפי מאפיינים סוציו-אקונומיים שונים, ונערך ניתוח רגרסיה רב-משתני לזיהוי המאפיינים המתואמים עם הנטיות לתמוך במגזר הכפרי ובחקלאות. לצורך הניתוח הרב-משתני קובצו התשובות לשאלות על העמדות כלפי הכפר למשתנה אחד והתשובות לשאלות על העמדות כלפי החקלאות למשתנה אחד. קיבוץ התשובות נעשה במספר דרכים חלופיות. הדרך הראשונה והפשוטה ביותר היא באמצעות ממוצע פשוט של ציוני התשובות, כאשר "כלל לא מסכים" מקבל ציון "1" ו-"מאד מסכים" מקבל ציון "5". שאלות שלא נענו לא נכנסו לחישוב הממוצעים. הדרך השנייה היא באמצעות ניתוח גורמים, שיטה סטטיסטית המשמשת לזיקוק המידע הגלום ברשימה של משתנים המתואמים ביניהם. השיטה מפצלת את המידע לגורמים שאינם מתואמים ביניהם, ובאמצעותה ניתן גם להקטין את הממדים של הניתוח על ידי ויתור על הגורמים שבהם גלום פחות מידע.

הניתוח מצא שני גורמים עיקריים לכל מקבץ שאלות, ומתוכם נעשה שימוש בגורם הראשי בלבד, המסביר 40% ו-35% מהשונות של התשובות במקבצים של התמיכה בכפר והתמיכה בחקלאות, בהתאמה. הבעיה של השימוש בדרך זו היא שניתן לחשב בה את ערך הגורם רק לתצפיות שענו על כל השאלות שבמקבץ, וכתוצאה מכך נשמטו תצפיות לא מעטות. על מנת להתגבר על כך הושלמו התצפיות החסרות בכך שהוסף הערך "3" לתשובות החסרות, וכך התאפשר לחשב את הגורם הראשי לכל התצפיות.

המשתנים שחושבו בכל אחת משלושת הדרכים נורמלו לאחר מכן כך שהערך הנמוך ביותר קיבל ערך "0" והערך הגבוה ביותר קיבל ערך "1". לכל מקבץ שאלות נאמדה רגרסיה ליניארית מרובה כאשר המאפיינים הסוציו-אקונומיים משמשים כמשתנים מסבירים. תושבי הכפר הוסרו מהמדגם היות שתמיכתם בכפר וכן בחקלאות ברורה מאליה. חלק ממשתנים המסבירים שתרומתם להסבר המשתנה התלוי לא הייתה מובהקת סטטיסטית הוסרו. ככלל, התוצאות לא היו רגישות במיוחד לאופן קיבוץ התשובות, ולכן הן תוצגנה בהמשך באופן איכותי ולא כמותי. תוצאות הרגרסיה של העמדות לגבי התמיכה במגזר הכפרי מראות כי לגברים נטייה נמוכה יותר לתמוך במגזר הכפרי מאשר נשים, ולערבים נטייה גבוהה יותר מאשר יהודים. הנטייה לתמוך במגזר הכפרי נמוכה יותר לבעלי השכלה גבוהה ולתושבים ביישובים בעלי מדד סוציו-אקונומי גבוה. אנשים שהתגוררו בעבר בכפר נוטים יותר לתמוך במגזר הכפרי, ואותו הדבר נכון לגבי אנשים החיים בזוגיות. חישוב פשוט בעזרת הרגרסיה של ממוצעי התשובות מעלה כי לגבר יהודי בעל השכלה

גבוהה, המתגורר בישוב בעל מדד סוציו-אקונומי גבוה, מעולם לא התגורר בכפר וחי בגפו, מדד תמיכה בכפר של 55%. לעומת זאת, לאישה לא יהודייה ללא השכלה גבוהה, שאינה מתגוררת בישוב בעל מדד סוציו-אקונומי גבוה, התגוררה בעבר בכפר ונמצאת בזוגיות, מדד תמיכה בכפר של 89%.

תוצאות הרגרסיה של העמדות לגבי התמיכה בחקלאות מראות כי לגברים נטייה נמוכה יותר לתמוך בחקלאות מאשר נשים, ולערבים נטייה גבוהה יותר מאשר יהודים. אותו הדבר נכון ליהודים ילידי חו"ל ולילידי ישראל שאביהם נולד בחו"ל. הנטייה לתמוך במגזר הכפרי נמוכה יותר לבעלי השכלה גבוהה ולתושבים בישובים בעלי מדד סוציו-אקונומי גבוה. אנשים שהתגוררו בעבר בכפר נוטים יותר לתמוך במגזר הכפרי. ניתן לחשב בעזרת מקדמי הרגרסיה של ממוצעי התשובות כי לגבר יהודי שאביו יליד הארץ, בעל השכלה גבוהה, המתגורר בישוב בעל מדד סוציו-אקונומי גבוה, ומעולם לא התגורר בכפר, מדד תמיכה בחקלאות של 59%. לעומת זאת, לאישה יהודייה, ילידת חו"ל, ללא השכלה גבוהה, שאינה מתגוררת בישוב בעל מדד סוציו-אקונומי גבוה, והתגוררה בעבר בכפר, מדד תמיכה בחקלאות של 80%.

היות שנמצא מתאם לא מבוטל בין העמדות כלפי החקלאות והעמדות כלפי הכפר, חזרנו על הניתוח האמפירי פעם נוספת תוך איחוד של השאלות הנוגעות לכפר והשאלות הנוגעות לחקלאות. התוצאות אינן שונות מבחינה איכותית מהתוצאות הנפרדות, ומכאן ניתן להסיק שאזרחי ישראל אינם מבחינים באופן משמעותי בין עמדותיהם כלפי החקלאות ועמדותיהם כלפי המגזר הכפרי בכללותו.

#### 7. הרגלי צריכת תוצרת חקלאית והגורמים המשפיעים עליהם

מחקר זה התמקד בהרגלי צריכה של מוצרי אמון בתוצרת חקלאית בישראל והגורמים המשפיעים עליהם. המחקר בא לבחון את החשיבות היחסית של תכונות שונות של המוצר על הצריכה השוטפת: תכונות חיפוש (מחיר), תכונות התנסות (טעם), ותכונות אמון הכוללות מידע על גורמים כגון בריאות אישית (ויטמינים, מינרלים, כימיקלים), דאגה לרווחת בע"ח, מזון אורגני, ומזון המכיל רכיבים מהונדסים גנטית.

השלב הראשון של המחקר עסק בסקירת הספרות הרלוונטית להשפעות אפשריות של התכונות השונות של מוצרים חקלאיים על צריכתם השוטפת, ובבחינה של היצע המוצרים החקלאיים ברשתות השיווק השונות (בדגש על סטורנקסט, סופרסל, רמי לוי, ומגה): פירות, ירקות, ביצים, דבש, חלב, וגבינות, וניתוח של תכונות שונות, בדגש על תכונות האמון המקושרות למוצרים השונים בשווקים אלו. מסקירת הספרות נמצא כי ההשפעה של תכונות אמון על בחירת מוצרי מזון גוברת בשנים האחרונות, ומשפיעה על התפיסה הכוללת של איכות המוצר (Fernqvist & Ekelund, 2014). תכונות אמון מתחלקות לשש קטגוריות עיקריות: א. בריאות, ב. מזון אורגני, ג. מקור, ד. מיתוג, ה. שיטות ייצור, ו. אתיקה. באופן מעניין הרוב המכריע של המאמרים התמקד במדידת ההשפעה הנתפסת של אותן תכונות על העדפות הצרכנים מתוך שאלונים ולא התנהגות בפועל. מחקרים שבחנו בחירה של מוצרי מזון בפועל מצאו רגישות גבוהה למחיר, בייחוד בקרב אוכלוסיות

מרקע סוציו-אקונומי נמוך (French, 2003). ממצא זה מדגיש את החשיבות של התחשבות במשתנים דמוגרפיים. לבסוף כל המאמרים שנסקרו עוסקים בהחלטה נקודתית: הנשאלים מקבלים תיאורים שונים של מוצרים ומתבקשים לחוות דעה על החשיבות הנתפסת של התכונות של (Villegas et al., 2008) (Bond et al., 2008; Costell et al., 2008) (באופן היפותטי ברוב המקרים) או לציין את מוכנותם לשלם עבור אותן תכונות (Darby et al., 2008) (Moser et al., 2011; 2010), לא נמצאו מחקרים המתמקדים בהשפעה של תכונות אלו על בחירה חוזרת לאורך זמן והרגלי הצריכה של מוצרי מזון, בחינה העומדת במוקד המחקר הנוכחי.

ממצאי היצע המוצרים ברשתות השיווק העלו פער בין החשיבות שהצרכן מייחס למוצרי אמון לפי הספרות המחקרית, והמצאי של מוצרים מסוג זה בישראל. הספרות המחקרית, שהתמקדה בעיקר בבחירה היפותטית, מציעה כי תכונות אמון משפיעות על בחירת מוצרי מזון. עם זאת, מסקירת המוצרים נמצא כי ברשתות כיום שיווק תוצרת חקלאית טרייה (למשל פירות וירקות) לרוב אינו כולל ידע על תכונות אמון. שווקים שנמצאו כיוצאים מן הכלל בהקשר זה הם חלב ניגר, ביצים, ודבש.

בהמשך נערך סקר אינטרנטי של הרגלי הקניה של 500 צרכנים בשוק הביצים (הכולל ביצים רגילות, אורגניות, ביצי חופש, ביצים עשירות באומגה 3, ותחליפי ביצה טבעוניים), שוק הדבש (רגיל, אורגני, ודל קלוריות), ושוק החלב הניגר (באחוזי שומן שונים, חלב עמיד, אורגני, עזים, אורז, וחלב סויה). הנסקרים נדגמו מקרית מתוך מדגם מייצג של האוכלוסייה בישראל דוברת עברית בגילאי 18+. הסקר כלל בחינה של הרגלי הקניה השבועיים, ובחינת החשיבות הנתפסת של תכונות שונות של המוצרים, כגון טעם, מחיר, ותכונות אמון בהחלטות הקניה. הממצאים מראים כי אחוזי הבחירה במוצרי אמון לעומת מוצרים שאינם כוללים תכונות אלו עומד על פחות מ-10% בשווקים שנסקרו: 8% בשוק הביצים, 6% בשוק הדבש, ו-7% בשוק החלב. בחינת הגורמים המשפיעים על צריכת מוצרי אמון, כפי שמוצג בטבלה 1, מראה כי שני משתנים מרכזיים המשפיעים על הצריכה של מוצרי אמון הם מחד תפיסת החשיבות של מזון אורגני המשפיע חיובית, ומאידך מחיר המשפיע שלילית על הצריכה של מוצרים אלו. ההשפעה של משתנים אלו נמצאה בלתי תלויה במשתנים דמוגרפיים, וככלל לא נמצאה השפעה חזקה של משתנים דמוגרפיים כגון השכלה, הכנסה, גיל, ומין הנסקרים. בנוסף, לא נמצאה השפעה למשתנים פסיכוגרפיים שמדדו את יחס הנסקרים לבריאות, יחסם לסביבה, ויחסם לרווחת בע"ח על הצריכה השוטפת של מוצרי אמון. בנוסף נמצא כי קיים פער בין העדפה מדווחת של מוצרי אמון לקנייתם בפועל, וכי המשתנה המרכזי המסביר את הפער הזה הוא המחיר. ככלל, התוצאות מראות כי היחס של רוב הצרכנים בישראל לקניה די פרגמטי: מחיר מהווה גורם מרכזי בקניה והיחס לתכונות אמון שונות, גם בקרב צרכנים שהנושאים קרובים יותר לליבם, אינו נראה כמשפיע מובהק על הרגלי הצריכה השוטפת. באופן מעניין בחלק אחר של הסקר בו הנסקרים דירגו את הטעם הנתפס של מוצרים שונים נמצא כי בכל שלושת השווקים הטעם של מוצרי אמון דורג כנמוך יותר מזה של מוצרים רגילים. למיטב ידיעתנו, זהו המחקר הראשון שמראה אינדיקציה להשפעה אפשרית של תכונות אמון על התפיסה של תכונה התנסותית (טעם).

## טבלה 1: הגורמים המשפיעים על צריכת מוצרי אמון בשוק הביצים

תכונות+דמוגרפי+עמדות(פסיכוגרפי) Odds Ratio (std. Error)	תכונות+דמוגרפי Odds Ratio (std. Error)	תכונות Odds Ratio (std. Error)	
0.96(0.15)	0.93(0.15)	0.87(0.11)	מראה
0.98(0.17)	0.96(0.16)	0.92(0.12)	הכרות עם המותג
1.12(0.25)	1.11(0.24)	0.98(0.16)	בריאות וערך תזונתי
2.79(0.56)***	2.68(0.51)***	2.05(0.29)***	מוצר אורגני
0.6(0.1)***	0.62(0.1)***	0.66(0.08)***	מחיר
0.85(0.14)	0.88(0.13)	0.88(0.1)	רווחת בעלי חיים
0.97(0.18)	0.97(0.18)	1.02(0.15)	טעם
1.9(0.84)	1.94(0.83)		מגדר (גבר)
1.01(0.02)	1.01(0.02)		גיל
1.2(0.24)	1.26(0.24)		רמת השכלה
0.82(0.16)	0.83(0.16)		רמת הכנסה
1.08(0.64)	1.07(0.63)		לא נשוי
1.7(1.27)	1.64(1.18)		מגורים בירושלים
0.77(0.47)	0.69(0.42)		מגורים בצפון
1.11(0.74)	1.04(0.69)		מגורים בדרום
2(1.55)	1.69(1.3)		מגורים בשרון
0.72(0.23)	0.6(0.19)		רמת דתיות
2.13(1.37)	2.04(1.28)		ללא ילדים
1.75(0.59)*			חדשנות במזון
1.09(0.36)			בריאות במזון
0.78(0.23)			רווחת בעלי חיים
1.75(0.90)			סביבתיות
0.87(0.52)			צמחונות/טבעונות

לבסוף, ערכנו בחינה של יחס הצרכנים לתכונות האמון השונות שאינן מתבטאות עדיין בצריכה השוטפת, בפרט בחנו תפיסות לגבי הנדסה גנטית במזון. בהקשר זה בחנו האם התנסות במוצר עשויה להשפיע על התפיסות וההעדפות של הצרכן כלפי מזון מהונדס (הנדסה גנטית הינה תכונת אמון). מחקרים קודמים בתחום התפיסות של הנדסה גנטית במזון מעלים כי צרכנים נוטים להתמקד יותר בסיכונים אפשריים שבצריכת מוצרים מהונדסים ולא בתועלות, לפיכך התפיסה של צריכת מוצרים מסוג זה היא לרוב שלילית. מטרתו של הניסוי היא לבחון את השפעת ההתנסות עם מזון מהונדס גנטית, על העדפות הנבדקים ונכונותם לשלם בעבורו. על מנת לבחון השפעה זו, הוקצו הנבדקים באופן מקרי לשני תנאי ניסוי: בתנאי ה-"תיאור" המשתתפים קיבלו תיאור של שני מוצרים



(גרנולה "רגילה" לעומת גרנולה "מהונדסת" – בפועל שני המוצרים היו זהים), בעוד שבתנאי ה-"דגימה", ניתנה למשתתפים הזדמנות להתנסות בשני המוצרים. בשני התנאים לעיל התבקשו הנבדקים ראשית לבחור בין שני המוצרים, ובנוסף נבדקה נכונותם לשלם עבור המוצר המהונדס. הממצאים (טבלה 2) מראים כי ההסתברות שנדגם אקראי יבחר בגרנולה מהונדסת גנטית גדלה פי 2.88 לאחר התנסות ישירה עם המוצר, בהשוואה לנדגם אקראי שלא התנסה עם המוצר. ההסתברות שנדגם אקראי יבחר בגרנולה מהונדסת גנטית גדלה פי 4.61 כאשר ההנדסה הגנטית היא "מדור 2" (כלומר בעלת מאפיינים התורמים לתועלת הצרכנים, במקרה זה שיפור ערכיו התזונתיים של המוצר), בהשוואה למצב בו ההנדסה הגנטית היא מ-"דור 1". ההסתברות שנדגם אקראי יבחר בגרנולה מהונדסת גנטית גדלה פי 2.52 כאשר הוא יודע מהי הנדסה גנטית במזון, בהשוואה לנדגם אקראי שאינו יודע מהי הנדסה גנטית במזון. במלים אחרות, נבדקים שלא התנסו במוצר הפגינו עמדות שליליות כלפי המזון המהונדס והעדיפו מזון רגיל. ממצאים אלו עולים בקנה אחד עם מחקרים קודמים. עם זאת, צרכנים שהתנסו התנסו קצרה עם המזון המהונדס היו פחות שליליים כלפי המוצר, ואף העדיפו אותו אם המשמעות של הנדסה גנטית הייתה הטבה עם הצרכן (שיפור ערכים תזונתיים), גם הנכונות שלהם לשלם הושפעה באופן חיובי כתוצאה מהדגימה. ממצאים דומים התקבלו גם מאמידת הנכונות של הנבדקים לשלם עבור הגרנולה המהונדסת. הממצאים מראים צרכנים עשויים להחזיק בעמדות ברורות גם לתכונות אמן שעדיין אינן נכנסו לשוק, לפחות באופן מוצהר. בפרט, צרכנים מחזיקים בעמדות שליליות כלפי הנדסה גנטית. עם זאת, נראה כי התנסות קצרה עם המוצר עשויה לשנות את גישתם כלפי מוצרים אלו כך שתהיה יותר חיובית. במלים אחרות, נראה כי התנסות משפיעה על התפיסה של תכונות אמן. ככל הידוע לנו זה המחקר הראשון שבחן (ומצא) עדות לקשר מסוג זה.

**טבלה 1: ההסתברות לבחור בגרנולה מהונדסת גנטית**

Variable name	Odds Ratio	Std. Error
Intercept	0.144***	0.064
Sampling	2.880***	0.950
Second generation	4.611***	1.512
GM Food knowledge	2.524***	0.889
Female	0.533*	0.172
Log likelihood	-113.89	
LR $\chi^2(4)$	45.54	
Number of obs.	200	
Pseudo R <sup>2</sup>	0.1666	

\*, \*\*, \*\*\* Statistically significant at the 0.10, 0.05 and 0.01 level, respectively

## דין

### 1. ניתוח עלות תועלת של הפחתת המכסים בחקלאות ויישום מדיניות תמיכה חלופית

נמצא שליברליזציה מלאה של הסחר הבינלאומי בענפי החקלאות הצמחית תביא להפסד של כמיליארד שקל למגדלים ולתוספת רווחה של כ-3 מיליארד שקל לצרכנים. מכאן שליברליזציה כזאת כדאית למשק הישראלי. ניתן לפתוח את הסחר בהדרגה ובמקביל לפצות את המגדלים ע"י פיצוי ישיר של עד 50 ₪ לדונם (מחצית מהסכום הנהוג באיחוד האירופאי) או ע"י החלת ביטוח הכנסה לפי כללי ה-WTO וסבסוד של 70% מהפרמיות, או שילוב של שתי הדרכים גם יחד. בסימולציות שערכנו עלות החלת ביטוח הכנסה לחקלאות כולה היא כ-1.5 מיליארד ₪. התועלת הנובעת מכך היא כ-1.5 ₪ תועלת (במובן של חסכון בפרמיית הסיכון) לכל 1 ₪ השקעה בתכנית. ניתוח דומה מתבצע כעת לענפי בעלי החיים.

### 2. כלי מדיניות לעידוד השתלבות של דור ההמשך בחקלאות

הניסיון שנצבר במדינות אחרות אינו מעלה מסקנות חד-משמעיות בנוגע לאפקטיביות של אמצעי מדיניות שנועדו לעודד העברה בין-דורית. ניתן לומר בזהירות שתמיכה בחקלאים פורשים לא השיגה את מטרתה, בעוד שתמיכה בחקלאים צעירים כנראה לא הייתה מספקת. בהינתן המבנה המוסדי הקיים בישראל, ניתן להמליץ על מתן עדיפות לחקלאים צעירים **שהמשק רשום על שםם** בניוד מכסות יצור, בחכירת קרקע ובקבלת סיוע ממנהלת ההשקעות. בנוסף: יש לשקול שינויים רגולטוריים שעשויים להקל על בעלי משקים לחלק את נכסיהם בין יורשיהם, כגון אפשרות לפיצול נחלה או יצירת מסגרת חוקית להקניית זכויות חלקיות במשק לחקלאים ממשיכים לתקופת מעבר. מתבקשת גם הקמת מסלול הכשרה והדרכה אינטגרטיבי לחקלאים צעירים שילווה אותם בתחילת דרכם.

### 3. עידוד חקלאות בת-קיימא: שימוש בגידולי כיסוי כאמצעי להדברה ביולוגית

גידול שמוטי, נמצא שהשימוש בהדברה מבוססת-כימיקלים (האלטרנטיבה הקונבנציונאלית) היה כדאי יותר לחקלאי בהשוואה לשימוש בגידולי כיסוי, אך פחות כדאי לחברה (שבנוסף לכדאיות הפרטית של החקלאי, מביאה בחשבון גם את התועלות והעלויות החיצוניות הכרוכות באלטרנטיבת גידולי הכיסוי). מבין גידולי הכיסוי שנבדקו, הדוחן הוא הכדאי ביותר לשימוש, הן לחקלאי הפרטי והן לחברה. השימוש בשבבי עץ כתוספת לגידולי הכיסוי, במטרה להפחית סחף קרקע ושימוש בחומרים להדברת עשבים נמצא כלא כדאי כלכלית. התועלת של השימוש בדוחן כגידול כיסוי נבחנה לזני הדרים נוספים. על פי התוצאות ניתן לחלק את הזנים שנבחנו ל-3 קבוצות: א. זנים בהם שיטת גידולי הכיסוי צפויה להיות מאומצת על-ידי החקלאים באופן עצמאי, ב. זנים בהם השימוש בגידולי הכיסוי לא יאומץ באופן עצמאי, כיוון שהרווח הפרטי הנקי המהווה לחקלאי מהשימוש בהם הוא שלילי, אך לחברה כדאי שהחקלאי יאמץ את השימוש בהם, ולכן יש לשקול שימוש בסובסידיות לתמרוץ חקלאים, ו-ג. מיני הדרים בהם השימוש בגידולי כיסוי להדברת אקרית החלודה אינו כדאי כלכלית לא לחקלאי ולא לחברה, ולכן לא מומלץ לאמץ את השימוש בהם.

#### 4. יזמות במרחב הכפרי כמנוף לפיתוח מקומי ואזורי

היזמות העסקית מסייעת לאלה שרוצים לגור בכפר להתפרנס במקום מעיסוקים ההולמים את כישוריהם ושאיפותיהם, לרוב על בסיס המשאבים הייחודיים למרחב הכפרי. כמו כן היא מאפשרת לחקלאים להמשיך את פעילותם החקלאית באמצעות גיוון מקורות ההכנסה שלהם. הרחבת מגוון המוצרים והשירותים המסופקים על-ידי היזמים בתוך המרחב הכפרי משפרת את רמת הרווחה של כלל האוכלוסייה הכפרית, תוך הקטנת טווח המוצר והשירות, ובמקרים רבים גם מרחיבה את היצע פעילויות הנופש והפנאי לכלל האוכלוסייה. ממצאי המחקר מצביעים על הצורך להתניע מהלך מדיניות חדשני ומהותי שיתייחס ליזמות העסקית המקומית על מגוון תחומיה כמנוף לפיתוח המרחב הכפרי כמרחב צומח ובר-קיימא. מהלך זה יפעיל כלים מתאימים כדי לעודד ולנווט את היזמות העסקית לכיוונים התורמים לכלכלה ולרווחה של תושבי המרחב הכפרי אבל אינם פוגעים בחברה ובסביבה הכפרית. על סמך ממצאי המחקר מדובר בעיקר בשתי קבוצות של עסקים: הקבוצה הראשונה כוללת עסקים המתבססים על החקלאות ועל משאבי הטבע והנוף, כלומר עסקים שמעצם הגדרתם יכולים להתקיים רק במרחב הכפרי, וחשיבותם היא בתרומתם לחיזוק החקלאות כפעילות מרכזית במרחב, הן בהיבט הכלכלי והן בהיבט הסביבתי. הקבוצה השנייה כוללת עסקים המספקים שירותים אישיים ועסקיים בעיקר לאוכלוסייה הכפרית עצמה אבל גם לתושבים מחוץ למרחב הכפרי. עסקים אלה הם ברובם קטנים ואף זעירים, אך תרומתם לרווחת התושבים גבוהה. תרומתן של שתי הקבוצות גם יחד מחייבת שינוי תפיסתי במדיניות כלפי היזמות העסקית הצומחת מלמטה בכיוון של הסרת מכשולים ופתיחת דלתות. בהקשר זה ראוי לחזק את המועצות האזוריות ולאפשר להן לפתח כלים מגוונים לסיוע ליזמים, כגון: תכניות מתאר לעסקים, קורסים ליזמות, ייעוץ עסקי, הקמת עמותות ומועדוני יזמים ועוד.

#### 5. ניתוח כלכלי של ענף התיירות החקלאית ותרומתו למרחב הכפרי

המחקר מצא כי משכן תיירות חקלאית המבוסס על המשק הפעיל יעיל יותר מבחינת מבנה העלויות. זה מצדיק את הכניסה הראשונית לענף על ידי ביסוס המשכן על הפעילות החקלאית. עם זאת, מצאנו כי למבקרים יש העדפה חזקה למרכזי מבקרים ופעילויות כפריות שאינן מבוססות על המשק החקלאי. התוצאה היא שבשלב הראשון החקלאים מחפשים מיזמים עם פחות מאמץ וסיכון ולכן הם מתחיל עם מה שקיים כבר במשק ועם מבנה עלויות יעיל. אך כאשר העסק ממשיך לגדול הם מבינים כי כדי להרוויח יותר יש לבסס אותו על המרחב הכפרי. למרות שלפעילויות מבוססות חקלאות יש יתרון בתהליך היצור על פני פעילויות אחרות, החיסרון שלהן בביקוש שולט בסופו של דבר בשיווי המשקל של השוק. כלומר, בתרחיש שבו כל מושכני התיירות החקלאית התבססו על הפעילות החקלאית נמצא כי, בהשוואה למצב הנוכחי בשוק, תהיה ירידה במספר המבקרים והמחיר שמובילים לאובדן רווח, עודף צרכן וסך כל הרווחה.

## 6. סקר עמדות הציבור לגבי החקלאות, ההתיישבות הכפרית, המרחב הכפרי והמדיניות הציבורית

### בנושאים אלה

מחקר זה מצא שהציבור בישראל מסכים כי ראוי לממשלה לתמוך יותר במגזר הכפרי בכלל ובחקלאות בפרט. למרות זאת, הנשאלים אינם מוכנים באופן אישי לשלם עבור תמיכה ציבורית בחקלאות. ממצא מעניין הוא שהציבור ברובו אינו מסכים לטענה שהעובדים הזרים בחקלאות זוכים לתנאים נאותים. הנשאלים מעדיפים לצרוך מזון מתוצרת מקומית אך אינם מוכנים לשלם יותר עבור מזון זה. מצד שני, הנשאלים מוכנים לשלם יותר עבור מזון נקי מחומרים המזיקים לבריאות. האוכלוסייה הנוטה יותר לתמוך בחקלאות ובכפר כוללת נשים, ערבים, פחות משכילים, המתגוררים בישובים בעלי מדד סוציו-אקונומי נמוך, ואלה שבעבר התגוררו בכפר. מכאן עולה החשש שתמיכת הציבור בחקלאות ובכפר תלך ותקטן ככל שהאוכלוסייה תיעשה משכילה יותר וככל שרמת החיים בארץ תעלה. מתחייבת פעולה יזומה לחשיפת האוכלוסייה העירונית בישראל למגוון התרומות הכלכליות, הסביבתיות והחברתיות של החקלאות והכפר.

## 7. הרגלי צריכת תוצרת חקלאית והגורמים המשפיעים עליהם

מחקר זה עוסק באפיון הגורמים המשפיעים על צריכת תוצרת חקלאית בישראל ובחינת החשיבות היחסית של תכונות "חיפוש", תכונות "התנסות" ותכונות "אמון" (מזון אורגני, מזון מהונדס). נמצא כי בתוצרת חקלאית טרייה במרכולים, בפרט פירות וירקות, אין שימוש במיצוב עפ"י תכונות אמון. זוהו שלושה ענפים בהם ניתן לזהות מוצרים הכוללים תכונות אמון: ביצים, דבש, וחלב ניגר. נמצא כי אחוז הצריכה המדווח של מוצרים ממוצבים לפי תכונות אמון הוא רק 8% בשוק הביצים, 6% בשוק הדבש, ו-7% בשוק החלב. עוד עולה כי בשוקי הדבש והחלב צרכנים מייחסים בבחירתם חשיבות לטעם, ושהטעם של מוצרי אמון נתפס כנחות לעומת מוצרים רגילים בכל שלושת השווקים. נראה כי לתכונות אמון אין השפעה נרחבת על הצריכה השוטפת של מוצרי אמון של הצרכן הישראלי. התוצאות מראות כי קיום תכונות אמון עשוי להשפיע על התפיסה של תכונות התנסות (טעם), וכי יתכן שהצרכן תופס את קיומן של תכונות אמון כבאות על חשבון תכונות אחרות במוצר – השערה שצריכה להיבחן יותר לעומק בסקרי המשך. עוד נמצא כי למרות שמוצרי מזון מהונדסים אינם קיימים בשווקים באופן מוצהר בישראל, הנבדקים מראים עמדה שלילית כלפי מזון מהונדס ומעדיפים מזון קונבנציונלי. עם זאת, התנסות קצרה במוצר נמצאה כמעודדת העדפה למזון המהונדס.

### רשימה מלאה של הפרסומים המדעיים

1. ישראל פינקלשטיין, עידו קן ויעל קחל. "סימולציות של שינויים במדיניות הסחר החקלאי באמצעות מודל שיווי משקל". סמינר המחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, הפקולטה לחקלאות, מזון וסביבה של האוניברסיטה העברית, יוני 2014.

2. ישראל פינקלשטיין, עידו קן ויעל קחל. "סימולציות של שינויים במדיניות הסחר החקלאי באמצעות מודל שיווי משקל." יום עיון בנושא מחקרים בכלכלה חקלאית ופיתוח הכפר, משרד החקלאות ופיתוח הכפר, 23 ביוני 2014.
3. הדר פוקס רובל. "השפעת רפורמות במכסי גידולים חקלאיים על היצרנים והצרכנים." עבודת מוסמך מוגשת למחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, הפקולטה לחקלאות, מזון וסביבה של האוניברסיטה העברית, בהנחיית ישראל פינקלשטיין, אוגוסט 2014.
4. Ziv Bar-Nachum, Israel Finkelshtain and Iddo Kan. "Regulations and Structure of the Israeli Dairy Market." Presented at the EAAE Congress, Ljubljana, Slovenia, September 2014.
5. איל קמחי. "תמיכה ציבורית בחקלאות בישראל: האם, למה ואיך?" הרצאה ביום עיון "האם החקלאות נחוצה לישראל?" מוזיאון פתח תקוה לאומנות, 18 במאי 2015.
6. Ziv Bar-Nachum, Israel Finkelshtain and Iddo Kan. "Regulations and Structure of the Israeli Dairy Market." Seminar presented at the Department of Economics, Wageningen University, The Netherlands, September 2015.
7. איל קמחי. "האם מוצדק לתמוך בחקלאות בישראל?" הרצאה בכנס השנתי ה-27 למדעי הבקר, ירושלים, 24 בנובמבר 2015.
8. מיכאל סופר, לביאה אפלבוים, עירית עמית-כהן, אורית רותם-מינדלי. "יזמות במרחב הכפרי כמנוף לפיתוח מקומי ואזורי." כנס האגודה הגאוגרפית הישראלית, תשע"ו, האוניברסיטה העברית, ירושלים, 13-14 בדצמבר 2015.
9. Lewin-Epstein, Noah, Ortal Siminovich, and Ayal Kimhi. "Public Opinion towards Agriculture and Rural Areas in Israel." Discussion Paper No. 6.16, The Center for Agricultural Economic Research, Rehovot, Israel, 2016.
10. Sofer, M., Applebaum, L. Amit-Cohen, I., Rotem-Mindali, O. "Entrepreneurship in the Rural Space in Israel as a Driver for Local and Regional Development: Mayors Attitudes". 14th Rural Entrepreneurship Conference, University of Lincoln, England, June 15-17, 2016.
11. Sofer, M., Applebaum, L. Amit-Cohen, I., Rotem-Mindali, O. Entrepreneurship in the Rural Space in Israel as a Driver for Local and Regional Development, Annual Meeting, IGU Commission on Local and Regional Development, Pacific Geographical Institute, Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences, Vladivostok, Russia, August 16-19, 2016.

12. מיכאל סופר, לביאה אפלבוּם, עירית עמית-כהן, אורית רותם-מינדלי. "יזמות במרחב הכפרי: מאפיינים, עמדות, זרזים וחסמים". כנס האגודה הגאוגרפית הישראלית, תשע"ז, אוניברסיטת תל-אביב, תל-אביב, 25-26 בדצמבר 2016.
13. מוטי ציטרין "השפעתה של התנסות ישירה על תפיסות הצרכנים והעדפותיהם כלפי מזון מהונדס גנטית." עבודת מוסמך מוגשת למחלקה לכלכלה חקלאית ומנהל, הפקולטה לחקלאות, מזון וסביבה של האוניברסיטה העברית, בהנחיית איל ארט, דצמבר 2016.
14. איל קמחי. "כלכלת החקלאות בישראל: טכנולוגיה, שווקים ומדיניות." הרצאה ביום עיון של התארגנות הרפת המשפחתית במרכז חקלאי העמק בנושא המשק המשפחתי, מגדל העמק, 12 בינואר 2017.
15. מיכאל סופר, לביאה אפלבוּם, עירית עמית-כהן, אורית רותם-מינדלי. "יזמות במרחב הכפרי: מאפיינים, עמדות, זרזים וחסמים". כנס האיגוד למדע האזור, המכללה האקדמית גליל מערבי, עכו, 6 בפברואר 2017.
16. איל קמחי. "מדיניות התמיכות בחקלאות: למה, כמה ואיך?" הרצאה בכנס השנתי של התאחדות הארגונים הכלכליים הקיבוציים, יזרעאל, 22 בפברואר 2017.
17. איל קמחי. "כלכלת החקלאות בישראל: טכנולוגיה, שווקים ומדיניות." הרצאה ביום עיון של המחלקה לבקר בשה"מ, נתיב הל"ה, 12 ביוני 2017.
18. איל קמחי. "כלכלת החקלאות בישראל: טכנולוגיה, שווקים ומדיניות." הרצאה ביום עיון של תנועת המושבים בנושא כלכלה חקלאית, מגדל העמק, 13 ביוני 2017.

## ביבליוגרפיה

- משרד החקלאות ופיתוח הכפר (2012), בסיס נתונים "עסקים בחקלאות".
- משרד החקלאות ופיתוח הכפר (2016), מסמך מדיניות תכנון לחקלאות ולכפר בישראל- טיוטת דו"ח מס' 3 התכנית- המלצות כלליות.
- Barnes, A., Sutherland, L. A., Toma, L., Matthews, K., and Thomson, S. (2016). "The Effect of the Common Agricultural Policy Reforms on Intentions Towards Food Production: Evidence from Livestock Farmers." *Land Use Policy* 50: 548-558.
- Berry, S.T., 1994. Estimating Discrete-Choice Models of Product Differentiation. *The RAND Journal of Economics* 25 (2), 242-262.
- Bika, Z. (2007). "The Territorial Impact of the Farmers' Early Retirement Scheme." *Sociologia Ruralis* 47 (3): 246-272.
- Björnerstedt, J., and F. Verboven. 2016. "Does Merger Simulation Work? Evidence from the Swedish Analgesics Market." *American Economic Journal: Applied Economics* 8 (3):125–164.
- Bond, Craig A., Dawn Thilmany, and Jennifer Keeling Bond (2008). "Understanding Consumer Interest in Product and Process-Based Attributes for Fresh Produce." *Agribusiness* 24: 231-252.
- Bosworth, G. (2010). "Commercial Counterurbanisation: An Emerging Force in Rural Economic Development." *Environment and Planning A* 42 (4): 966-981.
- Bryant C. (1989). "Entrepreneurs in the Rural Environment." *Journal of Rural Studies*, 5 (4), 337-348.
- Conway, S. F., McDonagh, J., Farrell, M., and Kinsella, A. (2016). "Cease Agricultural Activity Forever? Underestimating the Importance of Symbolic Capital." *Journal of Rural Studies* 44: 164-176.
- Costell, Elvira, Amparo Tárrega, and Sara Bayarri (2010). "Food Acceptance: The Role of Consumer Perception and Attitudes." *Chemosensory perception* 3: 42-50.
- Dapaah, H.K. and T.J. Vyn (1998). "Nitrogen Fertilization and Cover Crops Effects on Soil Structural Stability and Corn Performance." *Communications in Soil Science and Plant Analysis*. 29: 2557-2569.

Darby, Kim, Marvin T. Batte, Stan Ernst, and Brian Roe (2008). "Decomposing Local: A Conjoint Analysis of Locally Produced Foods." *American Journal of Agricultural Economics* 90: 476-486.

Daucé, P., F. Leturqu, and Quinqu, M. (1999). "Impact of the Second Early Retirement Scheme on Young Farmers' Setting-up." *Economie Rurale* 253 (10): 51-57.

Davis, J., Caskie, P., and Wallace, M. (2013). "Promoting Structural Adjustment in Agriculture: The Economics of New Entrant Schemes for Farmers." *Food Policy*, 40: 90-96.

Duesberg, S., Bogue, P., & Renwick, A. (2017). "Retirement Farming or Sustainable Growth – Land Transfer Choices for Farmers without a Successor." *Land Use Policy* 61, 526-535.

EC (European Commission), 2015. *EU Farms and Farmers in 2013: An Update*, November, available at: [http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-area-economics/briefs/pdf/009\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/rural-area-economics/briefs/pdf/009_en.pdf)

Errington, A. (1998). "The Intergenerational Transfer of Managerial Control in the Farm-Family Business: A Comparative Study of England, France and Canada", *The Journal of Agricultural Education and Extension* 5: 123-136.

European Parliament (2012). *EU Measures to Encourage and Support New Entrants*. Directorate-General for Internal Policies, Policy Department, Structural and Cohesion Policies B. Available at <http://www.europarl.europa.eu/committees/fr/studiesdownload.html?languageDocument=EN&file=79850> (accessed August 2013).

EU (European Union), European Commission for Agriculture and Rural Development. (2016a). *Direct Payments Schemes - Overview*, Available at [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/direct-support/direct-payments/docs/direct-payments-schemes\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/direct-support/direct-payments/docs/direct-payments-schemes_en.pdf)

EU (European Union), European Commission for Agriculture and Rural Development (2016b). *CAP Explained: Direct Payments for Farmers 2015-2020*. Available at [https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/direct-support/direct-payments/docs/direct-payments-schemes\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/direct-support/direct-payments/docs/direct-payments-schemes_en.pdf)

Eurostat, 2016. *Agriculture Statistics - Family Farming in the EU*. Available at:



[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Agriculture\\_statistics\\_-\\_family\\_farming\\_in\\_the\\_EU](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Agriculture_statistics_-_family_farming_in_the_EU)

Fernqvist, Fredrik, and Lena Ekelund (2014). "Credence and the Effect on Consumer Liking of Food – A Review." *Food Quality and Preference* 32: 340-353.

Fleischer, A. and Pizam, A. (1997). "Rural Tourism in Israel", *Tourism Management*, 18 (6): 367-372.

Foltz, J.C., K.J.G. LEE, and M.A. Martin (1993). "Farm Level Economic and Environmental Impacts of Eastern Corn Belt Cropping Systems." *Journal of Production Agriculture* 6: 290-296.

French, Simone A. (2003). "Pricing Effects on Food Choices." *The Journal of Nutrition* 133: 841S-843S.

Helbling, Rudolf (1996). *Family Farming without State Intervention*, Lincoln University, Canterbury.

Hutchinson, C.M. and M.E. McGiffen (2000). "Cowpea Cover Crop Mulch for Weed Control in Desert Pepper Production." *HortScience* 35: 196-198.

Ilbery, B. (ed.) (1998). *The Geography of Rural Change*. Harlow: Longman.

Johnston, R.J. and R.S. Rosenberger (2010). "Methods, Trend and Controversies in Contemporary Benefit Transfer." *Journal of Economic Surveys* 24: 479-510.

Kimhi, Ayal (1997). "Intergenerational Succession in Small Family Business: Borrowing Constrains and Optimal Timing of Succession." *Small Business Economics* 9: 309-318.

Kimhi, Ayal (2009). "Heterogeneity, Specialization and Social Cohesion in Israeli Moshav Cooperatives." *Journal of Rural Cooperation* 37: 124-136.

Kimhi, Ayal, and Eliel Rapaport (2004). "Time Allocation between Farm and Off-Farm Activities in Israeli Farm Households." *American Journal of Agricultural Economics* 86: 716-721.

Kirkpatrick, J. (2012). "Retired Farmer – An Elusive Concept." In: Matt Lobley, John R. Baker and Ian Whitehead (eds.), *Keeping it in the Family: International Perspectives on Succession and Retirement on Family Farms*, UK, Ashgate, 165-178.

- Labarta, R., S.M. Swinton, J.R. Black, S. Snapp and R. Leep (2002). *Economic Analysis Approaches to Potato-Based Integrated Crop Systems: Issues and Methods*. Staff Paper 02–32. Department of Agricultural Economics, Michigan State University.
- Leach, P. (2012). "Succession Planning in Family Businesses: Consulting and Academic Perspectives." In: Matt Loble, John R. Baker and Ian Whitehed (eds.), *Keeping it in the family: international perspectives on succession and retirement on family farms*, UK, Ashgate, 193-212.
- Leonard, B., Kinsella, A., O'Donoghue, C., Farrell, M., and Mahon, M. (2017). "Policy Drivers of Farm Succession and Inheritance." *Land Use Policy* 61: 147-159.
- Macra na Feirme Policy Paper (2017). Common Agricultural Policy 2020: Young Farmer Roadmap for Generational Renewal. Available at <http://www.macra.ie/system/assets/303/original/macra-na-feirme-cap-2020-young-farmer-roadmap-for-generational-renewal.pdf?1490878138>
- McGranahan, D.A., Wojan, T.R. and Lambert, D.M. (2011). "The Rural Growth Trifecta: Outdoor Amenities, Creative Class and Entrepreneurial Context." *Journal of Economic Geography* 11: 529–557.
- Moser, Riccarda, Roberta Raffaelli, and Dawn Thilmany-McFadden (2011). "Consumer Preferences for Fruit and Vegetables with Credence-Based Attributes: A Review." *International Food and Agribusiness Management Review* 14: 121-142.
- Murdoch, J. (2000). "Networks - A New Paradigm of Rural Development?" *Journal of Rural Studies* 16: 407-19.
- Nyiraneza, J. (2003). *Nitrogen Recovery and Nitrogen Balance with N in Potato Systems Amended with Cover Crops and Manure*, M.S. Thesis. Michigan State University.
- OECD (2014). *Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2014: OECD Countries*. Available at: [http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation\\_22217371](http://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation_22217371)
- Rasse, D.P. (1999). "Modifications of Soil Nitrogen Pools in Response to Alfalfa Root Systems and Shoot Mulch." *Agronomy Journal* 91: 471-477.
- Robinson, G. (2004). *Geography of Agriculture: Globalisation, Restructuring and Sustainability*. Harlow: Pearson Education.

Sainju, U.M., B.P. Singh and S. Yaffa (2002). "Soil Organic Matter and Tomato Yield Following Tillage, Cover Cropping, and Nitrogen Fertilization." *Agronomy Journal* 94: 594-602.

Siemens, L. (2010). "Challenges, Responses and Available Resources: Success in Rural Small Businesses." *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 23 (1): 65-80.

Snapp S.S, S.M. Swinton, R. Labarta, D. Mutch, J.R. Black, R. Leep, J. Nyiraneza and K. O'Neil (2005). "Evaluating Cover Crops for Benefits, Costs and Performance within Cropping System Niches". *Agronomy Journal* 97: 322-332.

Sofer, M. (2001). "Pluriactivity in the Moshav: Family Farming in Israel". *Journal of Rural Studies* 17: 363-375.

Sofer, M. (2005). "The Future of Family Farming in Israel: The Second Generation in the Moshav". *The Geographical Journal* 171: 357-368.

Sofer, M. and Applebaum, L. (2006). "The Rural Space in Israel in Search of Renewed Identity: The Case of the Moshav". *Journal of Rural Studies* 22: 323-336.

Sofer, M., and Applebaum, L. (2009). "The Emergence of Farmers-Entrepreneurs as Local Development Agents in the Rural Space of Israel". *Rural Studies* 20: 107-125.

Stathopoulou, S., Psalthopoulos, D. and D. Skuras (2004). "Rural Entrepreneurship in Europe: A Research Framework and Agenda." *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 10 (6): 404-425.

Stivers-Young, L.J., and F.A. Tucker (1999). "Cover Cropping Practices of Vegetables Producers in Western New York." *HortTechnol* 9: 459-465.

Stockdale A. (2006). "Migration: Pre-Requisite for Rural Economic Regeneration?" *Journal of Rural Studies* 22 (3): 354-366.

Suess-Reyes, J., and Fuetsch, E. (2016). "The Future of Family Farming: A Literature Review on Innovative, Sustainable and Succession-Oriented Strategies." *Journal of Rural Studies* 47: 117-140.

Tchetchik, A., Fleischer A., and Finkelshtain, I. (2008). "Differentiation and Synergies in the Rural Tourism: Estimation and Simulation of the Israeli Market". *American Journal of Agricultural Economics* 90: 553-570.

Vanclay, F. (2004). "Social Principles for Agricultural Extension to Assist in the Promotion of Natural Resource Management." *Animal Production Science* 44 (3): 213-222.

Villegas, Beatriz, Inmaculada Carbonell, and Elvira Costell (2008). "Effects of Product Information and Consumer Attitudes on Responses to Milk and Soybean Vanilla Beverages." *Journal of the Science of Food and Agriculture* 88: 2426-2434.

Woods, M. (2011). *Rural*. London and New York: Routledge.

## סיכום מחקר אינטגרטיבי

בתקופה בה חלים שינויים מבניים מרחיקי לכת במגזר החקלאי בפרט ובמרחב הפרטי בכלל, ולאור לחצים הן מבפנים והן מבחוץ על מדיניות ההגנה על החקלאות, מתבקשת בחינה מחודשת של המדיניות הציבורית כלפי החקלאות והכפר. מחקר זה מנסה להקיף מספר ממדים של מדיניות זו. בראש ובראשונה הוא בוחן אפשרויות לשינוי תמהיל התמיכות בחקלאות והשלכותיהן, ובמיוחד חשיפת השוק ליבוא תוצרת חקלאית. אחת ההשלכות הבלתי נמנעות של שינוי במדיניות התמיכות היא הקטנת מספר העוסקים בחקלאות. על מנת להפחית את ההשפעה על מספר החקלאים יש להתמקד בהמשכיות הבין-דורית, ומחקר זה מציע מספר דרכים למתן העדפה לחקלאים צעירים. ממד נוסף של שינויים במדיניות התמיכות הוא תמיכה בחקלאות בת-קיימא, ומחקר זה מציע תמיכה בשימוש בגידולי כיסוי במספר זני הדורים, כדוגמה לכך. הפחיתה בהכנסות מהחקלאות מחייבת חשיבה מחודשת על תמיכה בפעילויות לא חקלאיות במרחב הכפרי, ומחקר זה ממפה את הפוטנציאל של היזמויות במרחב הכפרי ואת החסמים העומדים בפניהן. אחד מסוגי היזמויות הוא תיירות חקלאית, ומחקר זה בוחן את הביקוש למיזמי תיירות ואת ההיצע שלהם ומציע דרכים לפיתוח השוק. אופי התמיכה בחקלאות נגזר בין היתר מדעת הקהל, ומחקר זה מצא שהציבור בישראל רואה בחיוב את התמיכות בחקלאות ובכפר, אולם יש חשש שעמדות אלה לא יישמרו לאורך זמן. לבסוף, המחקר בחן את דפוסי הביקוש לתוצרת חקלאית טרייה ואת התכונות שלדעת הצרכנים יש לשים עליהן דגש. בהמשך מובא סיכום תמציתי של כל אחת מקבוצות המחקר.

### 1. ניתוח עלות תועלת של הפחתת המכסים בחקלאות ויישום מדיניות תמיכה חלופית

**2.1 מטרת המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** בחינת השלכות, מבחינת מחירי התוצרת החקלאות ומבחינת הרווחה של החקלאים ושל צרכני המזון, של הקטנת ההגנה המכסית על החקלאות והמעבר לאמצעי תמיכה חלופיים ופחות מעוותים. גיבוש חבילת תמיכות מומלצת.

**2.2 תוצאות וממצאים:** חשיפה ליבוא של מוצרי צומח תצמצם את החקלאות האינטנסיבית (בעיקר זית, שום ותפוז) ותרחיב את גידולי המספוא והחיטה. ההפסדים ליצרנים יהיו כמיליארד ₪ בעוד שרווחת הצרכנים תגדל בכ-3 מיליארד ₪, ולכן הרווחה הכללית תשתפר. בענפי בעלי החיים ניתן להוריד מחירים ולשפר את הרווחה גם באמצעות הפחתת הריכוזיות ומעבר לתמחור תחרותי.

**2.3 מסקנות ולקחים:** על מנת להפחית מחירים ולשפר את הרווחה מומלץ לחשוף בהדרגה את ענפי הצומח ליבוא חקלאי תוך פיצוי ישיר למגדלים בשיעור של עד 50 ₪ לדונם (מחצית מהסכום הנהוג באיחוד האירופי) ו/או להחיל ביטוח הכנסה לפי כללי ה-WTO תוך סבסוד של 70% מהפרמיות. עלות החלת ביטוח הכנסה לכלל החקלאים היא כ-1.5 מיליארד ₪, כאשר התועלת היא 1.5 ₪ (במובן של חסכון בפרמיית הסיכון) לכל 1 ₪ השקעה בתכנית.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** הוחלט לא להרחיב את מודל שיווי המשקל של החקלאות הצמחית להכללת ענפי בע"ח, אלא לפתח מודלים ענפיים של שיווי משקל חלקי אוליגופוליסטי עבור ענפי בע"ח העיקריים. מודל כזה פותח לשוק החלב הניגר ויורחב בהמשך לענפי הבשר.

## 2. כלי מדיניות לעידוד השתלבות של דור ההמשך בחקלאות

**2.1 מטרת המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** סקירת אמצעי מדיניות הנהוגים בעולם לעידוד השתלבות של דור ההמשך בחקלאות; בחינה ביקורתית של המסגרת החוקית והמוסדית בישראל המשפיעה על השתלבות זו; גיבוש אמצעי מדיניות המתאימים לישראל, על סמך הניסיון הנצבר בעולם.

**2.2 תוצאות וממצאים:** מהסקירה הבינלאומית עולה כי מדיניות אשר מתמרצת פרישה מהענף אינה אפקטיבית, ומשאבים מוקצים דווקא לתמיכה בכניסה של חקלאים צעירים לענף. מראיונות עומק שבוצעו עולה כי ההמשכיות הבין-דורית סובלת לא רק מבעיות ספציפיות אלא מהמצב הכללי של החקלאות.

**2.3 מסקנות ולקחים:** מומלץ לתת עדיפות לחקלאים צעירים בהקצאת מכסות יצור, בהחכרת קרקע ובסיוע ממנהלת ההשקעות. כמו כן יש לעדכן את המסגרת המוסדית כדי להגמיש את נהלי העברת המשק לדור ההמשך.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** בנוסף לסקירת הספרות העולמית בוצעו ראיונות עומק עם חקלאים ודור ההמשך שלהם וכן עם בעלי תפקידים במגזר ההתיישבותי.

## 3. עידוד חקלאות בת-קיימא: שימוש בגידולי כיסוי כאמצעי להדברה ביולוגית

**2.1 מטרת המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** ניתוח כלכלי של הדברת אקרית החלודה בפרדסי הדורים באמצעות אימוץ אגרו-טכנולוגיה של גידולי כיסוי הידידותית לסביבה.

**2.2 תוצאות וממצאים:** נמצא שהשימוש בדוחן כגידול כיסוי עדיף מבחינה כלכלית על החלופות האחרות שנבחנו. חושב הערך הכלכלי, הן הפרטי והן החברתי, של שימוש בדוחן בזני הדורים שונים. בחלק מהזנים הערך הפרטי חיובי ולכן אין צורך בהתערבות, ובזנים אחרים הערך הפרטי שלילי בעוד שהערך החברתי חיובי, ובאלה מתבקש תמרוץ ממשלתי.

**2.3 מסקנות ולקחים:** כדי לקדם את השימוש בגידולי כיסוי בהדרים נדרשת סובסידיה שערכה הוא כ-11% בלבד מהרווח החברתי של השימוש בגידולי כיסוי.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** אין שינוי.

## 4. יזמות במרחב הכפרי כמנוף לפיתוח מקומי ואזורי

**2.1 מטרת המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** זיהוי מנגנונים המסייעים ליזמים במרחב הכפרי להשתלב בכלכלה המקומית ולממש את פוטנציאל הפיתוח שלהם ומנגנונים המגבילים אותם; הצעת אמצעי מדיניות לחיזוק ההשפעות החיוביות ומניעת ההשפעות השליליות של היזמות על המרחב הכפרי.

**2.2 תוצאות וממצאים:** נמצא שקיימים חסמים ממסדיים לפיתוח יזמויות, בעיקר במרכז ובדרום, וכן קשיים הנובעים ממוקום פריפריאלי וממחסור במימון ציבורי. מדובר בשני סוגים עיקריים של עסקים: כאלה הקשורים לחקלאות והסביבה הטבעית, וכאלה העוסקים בשירותים אישיים לתושבי המרחב.

**2.3 מסקנות ולקחים:** תרומתם של שני סוגי העסקים מחייבת שינוי תפיסתי במדיניות כלפי היזמות העסקית הצומחת מלמטה בכיוון של הסרת מכשולים. יש לחזק את המועצות האזוריות ולאפשר להן לפתח כלים לסיוע ליזמים, כגון: תכניות מתאר לעסקים, קורסים ליזמות, ייעוץ עסקי, הקמת עמותות ומועדוני יזמים ועוד.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** אין.

5. ניתוח כלכלי של ענף התיירות החקלאית ותרומתו למרחב הכפרי

**2.1 מטרות המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** אפיון שוק התיירות הכפרית; בניית מודל תיאורטי לשוק זה; איסוף נתונים על הענף ידי סקר; אומדן המודל מתוך הנתונים.

**2.2 תוצאות וממצאים:** נערך סקר צרכנים וכן סקר בקרב מפעילי תיירות כפרית בגולן-גליל ובערבה. נמצא כי שוק מושכני התיירות מאופיין במארק-אפ של 44% וגמישות מחיר של 2.21. מושכנים

מבוססי-חקלאות הם בעלי יתרון בתהליך היצור אבל החסרונות שלהם בעיני הצרכנים דומיננטיים.

**2.3 מסקנות ולקחים:** ביסוס כל המושכנים על חקלאות יקטין את היקף התיירות הכפרית ויפגע ברווחי המפעילים וברוחת הצרכנים.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** במקור תוכנן רק סקר בקרב מפעילי התיירות החקלאית, אך בגלל ההטרוגניות של העסקים השונים, שלא כמו האירוח הכפרי שהוא הומוגני יותר, החלטנו לבצע שני סקרים.

6. סקר עמדות הציבור לגבי החקלאות, ההתיישבות הכפרית, המרחב הכפרי והמדיניות הציבורית בנושאים אלה

**2.1 מטרות המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** בחינת עמדות הציבור כלפי החקלאות והמרחב הכפרי, וכלפי אמצעי מדיניות שונים לתמיכה במגזר החקלאי ובכפר.

**2.2 תוצאות וממצאים:** נשים, ערבים, ואנשים שהתגוררו בעבר במרחב הכפרי נוטים יותר לתמוך בחקלאות ובכפר, ואילו בעלי השכלה גבוהה ואלו המתגוררים בישובים בעלי מדד סוציו-אקונומי גבוה נוטים פחות לתמוך בחקלאות ובכפר. יש חשש שהתמיכה הציבורית בחקלאות ובכפר תלך ותקטן.

**2.3 מסקנות ולקחים:** מתבקשת פעילות יזומה לחשיפת האוכלוסייה העירונית למגוון התרומות הכלכליות, הסביבתיות והחברתיות של החקלאות והכפר.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** אין.

7. הרגלי צריכת תוצרת חקלאית והגורמים המשפיעים עליהם

**2.1 מטרות המחקר הספציפיות כפי שנכתבו בהצעת המחקר:** אפיון הגורמים המשפיעים על צריכת תוצרת חקלאית בישראל. בחינת החשיבות היחסית של תכונות "חיפוש", תכונות "התנסות" ותכונות "אמון". הערכה של תמיכת הצרכנים במדיניות המעודדת יצור מקומי וחקלאות בת-קיימא.

**2.2 תוצאות וממצאים:** נמצא כי בתוצרת חקלאית טרייה במרכולים בישראל, בפרט פירות וירקות, אין שימוש במיצוב עפ"י תכונות אמון. בשלושה ענפים ניתן לזהות מוצרים הכוללים תכונות אמון:

ביצים, דבש, וחלב ניגר. נמצא כי אחוז הצריכה המדווח של מוצרים ממוצבים לפי תכונות אמון הוא

רק 8% בשוק הביצים, 6% בשוק הדבש, ו-7% בשוק החלב. בבחירת מוצרי דבש וחלב צרכנים מייחסים חשיבות רבה לטעם, והטעם הנתפס של מוצרי אמון נתפס כנחות לעומת מוצרים רגילים בכל שלושת השווקים.

**2.3 מסקנות ולקחים:** ההשפעה של תכונות אמון על צריכה שוטפת הינה מוגבלת מאוד, אפילו בשווקים בהם קיימים מוצרי אמון. לתכונות אמון אין השפעה נרחבת על הצריכה השוטפת של מוצרי אמון אצל הצרכן הישראלי. קיום תכונות אמון עלול להשפיע ו/או להיות מושפע מתפיסה של תכונות התנסות (טעם). כך למשל התנסות קצרה במזון הנתפס כמהונדס עשוי להפחית עמדות שליליות כלפי מזון מסוג זה.

**2.4 סטיות ושינויים מתכנית העבודה המקורית:** אין.



## סיכום עם שאלות מנחות

נא להתייחס לכל השאלות בקצרה ולעניין, ב-3 עד 4 שורות לכל שאלה (לא תובא בחשבון חריגה מגבולות המסגרת המודפסת).

שיתוף הפעולה שלך יסייע לתהליך ההערכה של תוצאות המחקר.

**הערה:** נא לציין הפנייה לדו"ח אם נכללו בו נקודות נוספות לאלה שבסיכום.

מטרות המחקר תוך התייחסות לתוכנית העבודה.
מרכז המצוינות עוסק בהיבטים שונים של השינויים המתחייבים במדיניות החקלאית בישראל על רקע משבר המזון העולמי, הגלובליזציה, יוקר המחיה בארץ, ואתגרי הקיימות, תוך ניתוח מעמיק של כל היבט באופן פרטני על השלכותיו המדיניות מצד אחד, ומתן דגש על המארג הכולל מצד שני.
עיקרי התוצאות.
חשיפה ליבוא של מוצרי צומח כדאית למשק ומומלץ לבצע אותה בהדרגה תוך פיצוי החקלאים. נמצא יתרון כלכלי לשימוש בדוחן כגידול כיסוי במספר זני הדורים. חסמים מוסדיים פוגעים בניצולה של היזמות כמנוף לפיתוח מקומי. מושכנים תיירותיים המבוססים על פעילות חקלאית פחות אטרקטיביים מאחרים. מדיניות לעידוד המשכיות בין-דורית בעולם הביאה לתוצאות חלקיות מאד. לא נמצא שימוש במישוב לפי תכונות אמן של פירות וירקות במרכולים בישראל. הציבור רואה בחיוב תמיכה בחקלאות ובכפר אך אינו מוכן לשלם.
מסקנות מדעיות וההשלכות לגבי יישום המחקר והמשכו. האם הושגו מטרות המחקר לתקופת הדו"ח?
מומלץ לצמצם בהדרגה הגנה מכסית על חקלאות הצומח תוך פיצוי המגדלים ע"י תמיכה ישירה ו/או ביטוח הכנסה. יש לבצע ניתוח דומה לענפי בעלי החיים. יש לתמרץ שימוש בגידולי כיסוי במספר זני הדורים.
מומלץ לגבש תכניות לתמיכה בחקלאים צעירים על מנת לתמוך בהמשכיות בין-דורית. יש לעודד את היזמות כמנוף לפיתוח כפרי ולהסיר חסמים להתפתחותה. מטרות המחקר הושגו.
בעיות שנותרו לפתרון ו/או שינויים (טכנולוגיים, שיווקיים ואחרים) שחלו במהלך העבודה; התייחסות המשך בנושא התמיכות הוחלט למדל את ענפי בעלי החיים בנפרד ולא לצרף אותם למודל הכללי של ענפי הצומח. בנושא המשכיות הבין-דורית בוצעו ראיונות עומק עם חקלאים ודור ההמשך שלהם וכן עם בעלי תפקידים במגזר ההתיישבותי. בנושא התיירות החקלאית נערכו סקר צרכנים וסקר מפעילים, שלא כמתוכנן.
הפצת הידע שנוצר בתקופת הדו"ח: <b>פרסומים בכתב</b> - ציטט ביבליוגרפי כמקובל בפרסום מאמר מדעי; נכתב מאמר מחקר אחד והושלמה עבודת מוסמך אחת, וכן הוצגו ממצאים בסמינרים, בימי עיון ובכנסים.
פרסום הדו"ח: אני ממליץ לפרסם את הדו"ח: (סמן אחת מהאופציות)
<b>&lt;ללא הגבלה (בספריות ובאינטרנט)</b>
<חסוי – לא לפרסום: יש לצרף אישור ומידע ממוסד המחקר
האם בכוונתך להגיש תוכנית המשך בתום תקופת המחקר הנוכחי? כן* - לא -

\*יש לענות על שאלה זו רק בדו"ח שנה ראשונה במחקר שאושר לשנתיים, או בדו"ח שנה שניה במחקר שאושר לשלוש שנים