



דו"ח לתכנית מחקר מספר 45-01-0001

שנת המחקר: 1 מתוך 1 שנים

המבנה וצורות ההתארגנות של המשקים החקלאיים- העצמה של המשק המשפחתי

Structure and forms of organization of farms – strengthening family farms

מוגש לקרן המדען הראשי במשרד החקלאות

ע"י

לירון אמדור

טל שחור המכללה האקדמית עמק יזרעאל

משה בן שחר מרכז חקלאי העמק

Liron Amdur, 7 Eilat St. Haifa. E-mail: [amdurliron@gmail.com](mailto:amdurliron@gmail.com)

Tal Shahor, The Max Stern Yezreel Valley College. E-mail: [tals@yvc.ac.il](mailto:tals@yvc.ac.il)

Moshe Ben Shahr, Valley Farmers Center. E-mail: [Toshko@mhk.co.il](mailto:Toshko@mhk.co.il)

### תקציר

הצגת הבעיה: משרד החקלאות שם לנגד עיניו את חיזוק המשק המשפחתי. אחת הבעיות של המשקים המשפחתיים הינה כח המיקוח הקטן. התארגנויות של משקים חקלאיים יכולות להוות פתרון, אך יש אתגרים להקמתן וקיומן לאורך זמן.

מטרות המחקר: לבחון מגמות בהתארגנות משקים, לזהות גורמים להצלחה של התארגנויות חקלאיים, וכלי מדיניות לעידוד התארגנויות חקלאיים אותם יכול משרד החקלאות ליישם. לבחון מגמות במשקים משפחתיים בענף ההדרים.

שיטות העבודה: בדיקה של 14 התארגנויות חקלאיים מצליחות בענפים שונים, באמצעות ראיונות עומק עם אנשי הארגון ועם חקלאים החברים בו. באמצעות ניתוח סטטיסטי של נתוני בתי אריזה- בדיקה של היבול לדונם ואיכות הפרי במשקים בעלי גדלים שונים בענף ההדרים, במטרה לזהות יתרונות לגודל.

### תוצאות עיקריות:

בדיקת התארגנויות חקלאיים: גורמי ההצלחה של התארגנויות הם: השענות על ארגונים קיימים תוך הרחבת תחום הפעילות לנושאי שיווק; בעלות על נכסים משותפים; מקורות הכנסה קבועים המאפשרים העסקת עובדים בשכר; עיסוק בשיווק ולא באשראי; נראה כי רכישת תשומות משותפת פחות מועדפת על חקלאים, אם כי התארגנויות רבות עוסקות בכך; בעלות וחברות של חקלאים בלבד ללא גורמים עסקיים אחרים; ותשומת לב לנושא האמון- שקיפות, ופעולה לפי כללים מוגדרים מראש. יעילות הייצור בענף הפרדס: לא נמצאו יתרונות לגודל מבחינת כמות היבול לדונם. לפרדסים הגדולים גם אין יתרון מבחינת איכות הפרי. כלומר יש קיימות כלכלית לפרדסים קטנים. עם זאת, נמצא כי משקים משפחתיים, ללא קשר לגודלם, פחות יעילים ממשקים לא-משפחתיים.

מסקנות והמלצות לגבי יישום התוצאות: מומלץ כי משרד החקלאות יתמקד בארגוני חקלאים קיימים (אגש"ח וועדות חקלאיות) ויעודד אותם לארגן את החקלאים בתחום השיווק; יפתח מערכי הכשרה

והדרכה לעידוד התארגנויות חקלאים, ליישום באמצעות מדריכי שה"מ; יטפח אמון בין חקלאים, בין היתר בסיוע יעוץ ארגוני ייעודי; יעדיף התארגנויות חקלאים בסיוע התקציבי של משרד החקלאות- כך שהתארגנויות יקבלו יותר סיוע מחקלאי בודד.

#### **מעריכים מומלצים לבדיקת הדוח המדעי:**

1. דר' יעל קחל, משרד החקלאות ופיתוח הכפר
2. פרופ' שוש שהרבני, המכללה האקדמית עמק יזרעאל
3. פרופ' מיכאל סופר, אוניברסיטת בר אילן

#### **הצהרת החוקר הראשי:**

הממצאים בדו"ח זה אינם תוצאות ניסויים.  
הניסויים מהווים המלצות לחקלאים: לא ( מחק את המיותר )

**15 פברואר 2016**



**חתימת החוקר**

#### **רשימת פרסומים שנבעו מהמחקר:**

1. תוצאות ביניים מהמחקר הוצגו במסגרת "שלחן עגול למרחב הכפרי המשתנה", הכנס השנתי של האגודה הגיאוגרפית הישראלית, האוניברסיטה העברית, דצמבר 2015.
2. פרק בדיקת יעילות היצור בענף הפרדס יוצג בכנס  
AGRICULTURE & FOOD\_4th International Conference Bulgarian Academy of  
Sciences 20–24 June 2016 Elenite Holiday Village, Bulgaria

## תוכן

4.....	מבוא, רקע מדעי ומטרות המחקר:
5.....	פירוט עיקרי הבדיקות ותוצאות עיקריות
5.....	בחינת יעילות הייצור של משקים משפחתיים-קטנים בענף ההדרים
8.....	בדיקה של ההתארגנויות של משקים משפחתיים בישראל – ניתוח סיפורי הצלחה
14.....	דיון: המלצות בנוגע לחיזוק התארגנויות חקלאים
16.....	פרסומים מדעיים הנובעים מהמחקר:
17.....	ביבליוגרפיה
18.....	סיכום עם שאלות מנחות

## מבוא, רקע מדעי ומטרות המחקר:

בישראל קיים תמהיל של צורות משקים חקלאיים: בצד המשק המשפחתי, המושבי או הפרטי, ישנם יישובים שיתופיים, התארגנויות אזוריות לנושאים שונים (תשומות, שיווק וכו') וכן תאגידי חקלאיים. משרד החקלאות שם לנגד עיניו את חיזוק המשק המשפחתי, יעד שנכלל בתכנית האסטרטגית לפיתוח בר קיימא של המשרד. אחת הבעיות של המשקים המשפחתיים הינה כח המיקוח הקטן, כאשר הם פועלים אל מול סיטונאים מעטים וגדולים. אחד הפתרונות למצב זה הינו התארגנות של חקלאים, כמקובל בארצות שונות.

למשקים משפחתיים קטנים יש תועלות ציבוריות ייחודיות, כלכליות, חברתיות וסביבתיות, שאינן קיימות במשקים חקלאיים גדולים. למשקים קטנים, כמו לעסקים קטנים בכלל, יכולה להיות אי-יעילות מובנית שקשורה לגודלם (European Commission, 2013). עם זאת בבדיקות שונות שנערכו בעולם, לא נמצא חד משמעית כי ישנם יתרונות לגודל בסקטור החקלאי. סקרים במדינות שונות מצאו כי לעתים קרובות התפוקה ליחידת שטח במשקים קטנים גבוהה יותר ביחס למשקים גדולים (WIGGINS, et al., 2010). משקים משפחתיים הינם בדרך כלל אינטנסיביים יותר, וניצול משאבי הקרקע והעבודה בהם טוב יותר (Deininger, 2003). אחת ממטרות המחקר הינה לבדוק האם יש יתרונות לגודל בענף הפרדסים בישראל – ענף מרכזי של משקים משפחתיים.

במקרים בהם יש יתרונות לגודל נדרשת התארגנות של החקלאים הקטנים. כמיליארד חקלאים בכל העולם חברים בקואופרטיבים חקלאיים, המסייעים ליצירת "יתרונות לגודל" עבור המשקים הקטנים. ממחקרים בעולם עולה כי גורמי הצלחה של ארגוני חקלאים הם (Bijman, et al., 2012) (Boone, ואחרים, 2014):

- סביבה מוסדית ואמצעי מדיניות - הקשר חברתי המעודד התארגנויות חקלאים; חקיקה מאפשרת ומסדירה, תמיכה מוסדית כולל כלכלית. תשתית אידיאולוגית-ערכית – אידיאולוגיה שיתופית, זהות קולקטיבית, היסטוריה חיובית של שיתופי פעולה, אמון והון חברתי (Boone, ואחרים, 2014). תשתית ארגונית – ארגונים תומכים המספקים סיוע טכני, ארגוני, שוקי, ידע ורשתות חברתיות לארגוני

החקלאים. מסייעים לצמצם את העלויות של פעילות קולקטיבית באמצעות טיפוח קשרים חברתיים בין חקלאים (Boone, ואחרים, 2014).

- מיקום בשרשרת הערך – ככל שהארגון עוסק בשלבים רבים יותר בשרשרת הערך – הוא מהווה גורם תחרותי אל מול התעשייה, סיטונאים וקמעונאים, וההתארגנות מתחזקת.
  - ניהול מקצועי, תהליך קבלת החלטות משתף והוגן, תחושה שלחברים יש שליטה על הארגון. הכשרה טובה של מנהלי ההתארגנות. קואופרטיבים המנוהלים על ידי הנהלה מקצועית מתפקדים טוב יותר מבחינה כלכלית.
  - משקים אינטנסיביים ומשקים בענפים המייצרים מוצרים מתכלים מתארגנים יותר.
  - לארגוני חקלאים שמעורבים בהם גם משקיעים / בעלים מחוץ לסקטור החקלאי יש תוצאות כלכליות טובות יותר מאשר לארגונים שהינם רק בבעלות חקלאים.
  - איומים – במקומות בהם יש פעילות חזקה של תאגידים חקלאיים, המשקים המשפחתיים נוטים להתארגן בכדי להתחרות בהם.
  - גודל – הממצאים מעורבים. מחקרים מסוימים מצאו שקואופרטיבים קטנים יותר מתפקדים טוב יותר מבחינה כלכלית; ואחרים מצאו שככל שהארגון גדול יותר הוא יעיל יותר.
- מטרות המחקר הנוכחי הן לבחון את המגמות בהתארגנות המשקים בישראל, את השלכותיהם מבחינה חברתית, כלכלית וסביבתית, להציע כלי מדיניות לחיזוק המשק המשפחתי, וכלים להתארגנות מתאימה של משקים משפחתיים. בדיקת הגודל האופטימאלי של יחידת יצור חקלאית בענף המאפיין משקים משפחתיים- מטעים.

### **פירוט עיקרי הבדיקות ותוצאות עיקריות**

#### **בחינת יעילות הייצור של משקים משפחתיים-קטנים בענף ההדרים**

מקורות הנתונים - התקבלו נתונים משני בתי אריזה להדרים בצפון הארץ. הנתונים שהתקבלו נוגעים לפירות הדר שונים. עבור כל משק התקבלו נתונים בדבר גודל שטחי הפרדס בכל סוג פרי ועבור היבול שהגיע לבית האריזה. כמו כן קיבלנו נתונים בדבר איכות היבול – אחוז הפרי שסווג באיכות א' המתאימה לאריזה ושיווק. הנתונים של בית אריזה אחד הם מהשנים 2012-2013, 2013-2014 ו-2014-2015 והנתונים של בית האריזה השני הם מהשנים 2011-2012, 2012-2013, ו-2013-2014. מספר המשקים במדגם עמד על 95, ומספר התצפיות כ-290 (לכל חקלאי מספר שנים). לחלק מהמשקים יש נתונים חלקיים בלבד- ולכן ברגרסיה נכללו 70 משקים שעבורם היו נתונים שלמים. המדגם כולל משקים משפחתיים (כהגדרתם במחקר זה) וכן משקים שאינם משפחתיים – קיבוצים, חברות עיבוד, בתי ספר חקלאיים וכיו"ב. כל המשקים שאינם משפחתיים סומנו יחד תחת ההגדרה "לא משפחתיים".

**הכנת הנתונים:** בחרנו לאחד את כל סוגי פרות ההדר עבורם התקבלו נתונים לרגרסיה אחת באמצעות חישוב ממוצע משוקלל של היבולים בגידולים השונים לכל משק. זאת מכיוון שהדבר שקובע את יעילות המשק החקלאי הוא גודל השטח הכללי של המשק ולא גודל השטח של פרי מסוים.

איחוד הנתונים של סוגי הפרי השונים נעשה לפי השלבים הבאים:

השלבים הבאים:

1. סיכמנו את היבול של כל המגדלים מכל סוגי הפרי וקיבלנו את היבול הכולל של כל המגדלים מכל סוגי הפרי (כלומר, כל היבול שהתקבל מכל הפרדסים שנמצאים באזור שנחקר). לאחר מכן חזרנו על אותה פעולה עם שטחי הפרדסים וקיבלנו את השטח הכולל של כל המגדלים (כלומר, השטח של כל הפרדסים שנמצאים באותו אזור). חלוקת "היבול של כל המגדלים" ב"שטח של כל המגדלים" נתנה את היבול הממוצע הכללי (של כל המגדלים וכל סוגי הפרי) לדונם.
2. חישבנו את היבול הממוצע לדונם של כל סוג פרי לכל המגדלים. לשם כך סיכמנו את סה"כ היבול וסה"כ השטחים של כל אחד מסוגי פרי וחילקנו אחד בשני.
3. חישבנו לכל סוג פרי את "המקדם" שלו לעומת הממוצע. לדוגמא: היבול הממוצע הכללי לדונם (שחושב בשלב 1) הוא 3,640 ק"ג. כמו כן היבול הממוצע לדונם של "אור" הוא 2,109 ק"ג. חלוקה של 3,640 ב- 2,109 נתנה את המקדם 1.725. לאחר מכן הכפלנו את יבול ה"אור" של כל מגדל במקדם זה וקיבלנו את יבול ה"אור" המשוקלל לכל מגדל. אותו תהליך נעשה לכל אחד מסוגי הפרי.
4. סיכמנו לכל משק את היבולים המשוקללים של כל סוגי הפרי וקיבלנו את היבול המשוקלל של כל מגדל.
5. בשלב האחרון של הכנת הנתונים חישבנו לכל מגדל את הממוצע לדונם של היבול המשוקלל של כל השנים בהן יש נתונים של אותו מגדל. לרב המגדלים יש נתונים של 3 שנים, אבל לחלק יש נתונים של שנה או שנתיים. התוצאה של השלב הזה היא המשתנה התלוי של הרגרסיה. בטבלה הבאה מופיעים נתונים עיקריים לגבי גודל השטח והיבול לדונם של המשקים במדגם.

טבלה 1: נתונים עיקריים של גודל השטח והיבול לדונם לפי סוג המשק

לא משפחתי	משפחתי		
240	33	ממוצע	גודל שטח (דונם)
37	6	מינימום	
558	140	מקסימום	
3,676	3,945	ממוצע	יבול ק"ג/דונם
965	969	מינימום	
6,882	7,123	מקסימום	

השפעת גודל המשק על כמות היבול - המשתנה התלוי במודל הוא היבול המשוקלל לדונם לכל מגדל. המשתנים הבלתי תלויים הינם: גודל השטח של כל מגדל; גודל השטח בריבוע; משתנה דמי למשקים שנמצאים בגליל המזרחי; משתנה דמי למשקים שנמצאים בעמק חרוד; משתנה דמי למשקים משפחתיים.

טבלה 2: תוצאות הרגרסיה - הגורמים המשפיעים על היבול לדונם\*

משתנה	מקדם	רמת מובהקות - $\alpha$
-------	------	------------------------

0.000	5,272	חותך
0.001	-21.98	גודל שטח
0.005	0.034	גודל שטח בריבוע
0.047	-1,276	משתנה דמי למשק משפחתי
0.024	924	משתנה דמי למשקים בגליל המזרחי
	0.15	Adjusted R-squared

\*המקדם של עמק חרוד לא היה מובהק ולכן הושמט מהרגרסיה.

ניתן לראות כי המקדם של השטח שלילי והמקדם של השטח בריבוע חיובי. אפשר לראות את המשמעות בגרף הבא שמראה את הקשר בין היבול הממוצע וגודל השטח:

איור 1: הקשר בין גודל שטח הפרדס ליבול הממוצע לדונם



התיאוריה הכלכלית מדברת על שלוש צורות של התנהגות התפוקה הממוצעת. (1) התפוקה הממוצעת גדלה בכל התחום הרלוונטי. (2) התפוקה הממוצעת גדלה ואחר כך קטנה (3) התפוקה הממוצעת קטנה. המצב בו התפוקה הממוצעת קטנה ואחר כך עולה סותר את ההנחות הבסיסיות של התיאוריה הכלכלית המקובלת<sup>1</sup> ולכן התוצאה שקיבלנו מחייבת מחשבה נוספת וחיפוש הסבר מתאים. אחד ההסברים האפשריים הינו שיתכן שיש כאן שתי פונקציות ייצור. פונקציה אחת למשקים קטנים, שרובם משפחתיים, ופונקציה שנייה של משקים גדולים שרובם לא משפחתיים. כדי לבדוק את ההשערה נחלק את המדגם לשניים, כאשר בחלק הראשון יהיו מגדלים שגודל השטח שלהם הוא עד 153 דונם ובחלק השני מגדלים שהשטח שלהם גדול מ- 153 דונם. בחלק השני יש רק מגדלים לא משפחתיים.

טבלה 3: הקשר בין גודל הפרדס ליבול הממוצע לדונם במשקים ששטחם עד 153 דונם

משתנה	מקדם	רמת מובהקות - $\alpha$
חותך	5,455	0.00
גודל שטח	-23.5	0.00
משתנה דמי למשק משפחתי	-1,358	0.03
משתנה דמי למשקים בגליל	947	0.02

<sup>1</sup> ההנחה שנסתרת כאן היא ההנחה שהתפוקה השולית פוחתת.

		המזרחי
	0.21	Adjusted R-squared

\*המקדם של שטח בריבוע לא היה מובהק ולכן הושמט מהרגרסיה.

במשקים הקטנים המקדם של שטח בריבוע איננו מובהק, והמקדם של השטח שלילי. המשמעות היא שהתפוקה הממוצעת יורדת (כפי שמקובל בתיאוריה הכלכלית). ברגרסיה שכללה את המקימים הגדולים בלבד, נמצא שבמשקים הללו (שאינם משפחתיים), אין קשר בין גודל השטח וגודל היבול לדונם. השוואה בין משק משפחתי ולא משפחתי משתנה הדמי למשק המשפחתי שלילי. המשמעות של תוצאה זו הינה שמעבר לנושא גודלו של המשק, ישנם גורמים נוספים באופי הניהול של משק משפחתי שמביאים לחוסר יעילות ביצור.

בחירת זני פרי לפי סוגי משקים נבדקה השאלה האם יש הבדל בין הזנים בהם מתמקדים המשקים המשפחתיים, לעומת הזנים בהם מתמקדים המשקים הלא משפחתיים- ונמצא כי אין הבדל משמעותי. השפעת גודל המשק על איכות הפרי- הבדיקה נעשתה על היבול סוג א' המשוקלל לדונם.

טבלה 4: הגורמים שמספיעים על שיעור היבול סוג א'\*

משתנה	מקדם	רמת מובהקות - $\alpha$
חותך	0.639	0.000
גודל שטח	-0.00018	0.01
Adjusted R-squared	0.1	

\*שאר המשתנים לא היו מובהקים ולכן הורדו מהרגרסיה

המקדם של גודל השטח הוא שלילי והמקדם של גודל השטח בריבוע לא מובהק. המשמעות היא שככל ששטח הפרדס גדל, כך שיעור היבול סוג א' קטן. אולם, המקדם של גודל השטח הוא 0.00018 בלבד כלומר, כאשר שטח הפרדס גדל ב- 100 דונם, שיעור היבול סוג א' גדל ב- 1.8% בלבד. כמו כן מקדם ההסבר של הרגרסיה (Adjusted R-squared) נמוך למדי. לכן קשה לומר שנמצא יתרון ברור של הפרדסים הקטנים בתחום של איכות הפרי. מצד שני, אפשר לדחות ברמה גבוהה של ודאות את הטענה שלפרדסים הגדולים יש יתרון בתחום הזה. המקדם של משק משפחתי לא מובהק. סיכום תוצאות הבדיקה של ענף הפרדסים מראה שבענף זה אין יתרונות לגודל, כלומר- שמבחינה כלכלית יש מקום ותפקיד לפרדסים קטנים בצד פרדסים גדולים. התארגנות נכונה של משקים משפחתיים, בשלבי הגידול של הפרי ו / או בשלב השייוק, יכולה לאפשר להם פעילות רווחית שתהיה מוצדקת מבחינה כלכלית.

### בדיקה של התארגנויות של משקים משפחתיים בישראל – ניתוח סיפורי הצלחה

#### שיטת הבדיקה

זיהוי התארגנויות מצליחות של משקים משפחתיים, ובדיקת עומק שלהן באמצעות ראיונות עם אנשי הארגון וחקלאים חברים. הבדיקה התמקדה בענפים העיקריים של המשק המשפחתי בישראל: ירקות, מטעים, הדורים, רפת ולול. כשלב מקדים נערכו 11 ראיונות עם אנשי מפתח בארגונים חקלאיים מרכזיים, במהלכן זוהו 35 התארגנויות. נבחר להתמקד ב-14 התארגנויות שהוגדרו כמצליחות על



בסיס הקריטריונים הבאים: תרומה לרווחיות המשקים, או ליציבות הסביבה הכלכלית; תרומה לניצול מיטבי של אמצעי היצור – קרקע ומים, למשל מניעה של יציאת קרקעות ממעגל העיבוד, או החזרה לעיבוד של קרקע שנזנחה; תרומה לקיום דור המשך במשקים; התארגנויות "צעירות" יחסית, בהן מתאפשר לבדוק את המניעים להקמה, השוואה בין המצב לפני ואחרי ההקמה, ואיך מתגברים על אי האמון בין החקלאים בשלב ההשקמה. הראיונות נערכו על בסיס שאלון מובנה-למחצה (שאלות "פתוחות"). ההתארגנויות שנבדקו מוצגות בנספח בסוף הדו"ח.

**מאפיינים של התארגנויות חקלאים**

המשקים החקלאיים בישראל מאורגנים בארגונים ארציים וכן בהתארגנויות אזוריות ומקומיות. ארגונים ארציים:

- ארגונים ענפיים – בדרך כלל סטטוטוריים. למשל: מועצת הצמחים, מועצת החלב (מבחינה ארגונית הינה חברה בע"מ, אך מוסדרת בחוק החלב 2011). ההתארגנויות הללו כוללות את כל השחקנים בענף החקלאי – מגדלים, תעשייה, צרכנים.
- ארגוני מגדלים – ארגונים וולונטריים, המייצגים רק את המגדלים. התארגנויות אזוריות ומקומיות:
- התארגנויות עסקיות בשיווק – ארגונים עסקיים, בבעלות חקלאים, שמטרתם לרכז את השיווק של מוצרים חקלאיים.
- התארגנויות בייצור חקלאי – למשל לרכישת תשומות, מרכזי מזון, רפתות משותפות, עיבוד משותף באגודה חקלאית שיתופית.
- אגודות חקלאיות במושבים.
- ועדות חקלאיות ברשויות מקומיות חקלאיות (מועצות אזוריות ומקומיות) –ועדה סטטוטורית. הטבלה הבאה מאפיינת את מידת ההתארגנות ואופי ההתארגנות בכל ענף חקלאי, מנקודת מבט כלל ארצית.

**טבלה 5: סוגי התארגנויות עיקריים בענפים השונים – מבט כלל ארצי**

ענף	התארגנות בייצור	התארגנות בשיווק	אגודה שיתופית	ועדה חקלאית
ירקות	בעיקר בקיבוצים (ירקות לתעשייה); משקי חבל עזה	כמעט ואין. התארגנות יחידה: יופי של ירקות, עין ייב	למרבית האגש"ח אין תפקיד. דוגמא יחידה: עין ייב. הפוטנציאל- יישובים המתמחים בגידול מסוים (אחיטוב-מלפפון)	למרבית הועדות החקלאיות אין תפקיד. דוגמא יחידה: מוא"ז תמר (רכישת חקלאים בשומות). ניסיון לארגן חקלאים במוא"ז אשכול לא הצליח

ענף	התארגנות בייצור	התארגנות בשיווק	אגודה שיתופית	ועדה חקלאית
מטעים	בקיבוצים	דרך בתי אריזה, מפעלי פיצוח שקדים. מיתוג: בראשית (נשירים), דיקלאים (תמרים).	למרבית האגש"ח אין תפקיד. דוגמא יחידה: רם און- עיבוד משותף (שקד). הפוטנציאל- יישובים המתמחים בגידול מסוים	למרבית הועדות החקלאיות אין תפקיד. דוגמאות בודדות: מוא"ז תמר (תאום מחירים בתמרים); הדברה משולבת מרחבית בגולן
מטעים-זית	בעיקר בקיבוצים; "הר ועמק" (רכישת תשומות); סינדיאנת הגליל	בעיקר בקיבוצים; "הר ועמק" (מתגבשת); סינדיאנת הגליל	אין תפקיד	הדברה משולבת מרחבית (גולן, בית שאן, מתגבשת בעמק יזרעאל)
מטעים-גפן	אין	ענבי טלי; עמק הירדן	דוגמא יחידה: ענבי טלי- מושב לכיש	ועדה חקלאית בבקעת הירדן: מחקרים, תיאום בשיווק
הדרים	חברות, קיבוצים, מושבים (מושבי הנגב, משקי חבל עזה)	בתי אריזה. בית אריזה קואופרטיבי בודד: גליל-גולן	פרדסים משותפים במושבים	מושבי הנגב: חברה- בת של המועצות האזוריות מרחבים ושדות נגב.
רפת	רפתות משותפות בקיבוצים, מושבים. מרכזי מזון במושבים	אין צורך- הסדרה במכסות; "בני בקר" שיווק בשר מהרפת	חלק מהאגודות מפעילות מרכז מזון	אין תפקיד. התארגנויות מרחביות הינן בארגוני קניות של קיבוצים; במושבים אין התארגנויות מרחביות, פרט לוועדת רפת משפחתית במרכז חקלאי העמק
לול	אינטגרציות בקיבוצים	בפטם- יש הסדר בין המגדלים ליצוב מחירים. בהודו אין. בהטלה-מכסות.	אין תפקיד	אין תפקיד

נפנה כעת לנתוני ההתארגנויות שנבדקו במדגם.

**טבלה 6 : מאפייני ההתארגנויות שנבדקו – סוג ההתארגנות והענף החקלאי\***

סוג ההתארגנות	מס' התארגנויות במדגם
התארגנות בייצור	5
התארגנות בשיווק	7
אגש"ח במושב	5
ועדה חקלאית	5

**טבלה 7 : מאפייני ההתארגנויות שנבדקו: ענף חקלאי**

ענף חקלאי	מס' התארגנויות במדגם
רפת ומרעה	2
מטעים	7
ירקות	2
כלל ענפי	3

\*ישנן התארגנויות השייכות ליותר מסוג אחד, למשל התארגנות לשיווק שהינה גם אגודה חקלאית- שיתופית במושב; ישנן התארגנויות העוסקות ביותר מענף חקלאי אחד. לפיכך הסה"כ איננו מסתכם ב-14.

היבטים מרחביים: 11 התארגנויות מתוך ה-14 שנבדקו פועלות במרחב גיאוגרפי מוגדר, בין אם שמדובר ביישוב בודד, או באזור (למשל הגולן או העמקים). 3 התארגנויות נוספות (יופי של ירקות, ענבי טלי, בראשית) אומנם פועלות בפריסה ארצית (מבחינת המיקום של החקלאים שאת תוצרתם משווקים) אבל הבעלים ממוקמים במקום מוגדר גיאוגרפית (מושב לכיש, עין יהב, אצבע הגליל והגולן). יעד השיווק: 10 מההתארגנויות שנבדקו עוסקות במוצרים לשוק מקומי, 2 ביצוא ו-2 ביצוא ושוק מקומי גם יחד. חלק מההתארגנויות מפרידות בין הפעילות של החקלאי לשוק המקומי וליצוא: למשל משווקים יחד ליצוא כאשר בשוק המקומי כל חקלאי פועל עצמאית; או להיפך.

מגזר: מרבית ההתארגנויות שנבדקו (7) כוללות חקלאים מושביים וקיבוציים גם יחד. זאת בניגוד למצב שהתקיים בעבר שארגוני מושבים היו מופרדים ומהארגונים הקיבוציים. 5 התארגנויות במדגם הן מהמגזר המושבי, 1 פרטי ו-1 מושבי (יש לציין שהמחקר התמקד במשקים משפחתיים).

בעלות: כל ההתארגנויות שנבדקו הינן בבעלות של חקלאים (חקלאים פעילים או כאלו שהיו פעילים בעבר). התארגנות אחת פעלה בעבר כהתארגנות היברידיה של חקלאים ואיש עסקים שאיננו חקלאי, מודל זה נמצא כלא מתאים. ארבע התארגנויות נותנות שירותים לחקלאים שאינם בעלים של ההתארגנות. המרואיינים טענו כי אין הבדל במתן השירותים בין בעלים וחקלאים שאינם בעלים, והחקלאים שאינם בעלים נהנים מהיותה של ההתארגנות בבעלות חקלאים אחרים- מכיוון שאין רצון להרוויח והשירותים ניתנים במחיר עלות.

שנת הקמה: שש מההתארגנויות שנבדקו הוקמו בעשור האחרון, 3 בין 1995-2004 והיתרה מוקדם יותר. אמנם במכוון נבחר להתרכז בבדיקה בהתארגנויות צעירות יחסית. עם זאת, יש בנתון זה בכדי להמחיש כי הקמת התארגנויות חקלאים הינה מגמה גם של השנים הנוכחיות.

צורת ההתארגנות הדומיננטית (7 התארגנויות) הינה אגודה חקלאית-שיתופית. יש התארגנויות המאורגנות כחברה בע"מ (4 התארגנויות במדגם), על אף שחלקן אינן פועלות למטרות רווח. צורות ארגון נוספות הן יחידה מוניציפאלית (ועדה חקלאית) וכן ללא ארגון פורמאלי (התארגנות אחת במדגם).

**טבלה 8 : תחומי הפעילות של ההתארגנויות במדגם**

שיווק	רכישת תשומות	הדרכה ותכנון	סיוע מול רשויות	טיפול בתוצרת	אשראי	עיבוד קרקע משותף
10	9	9	7	6	3	2

\* חלק מההתארגנויות עוסקות ביותר מתחום אחד.

מרבית ההתארגנויות עוסקות בשיווק משותף, רכישת תשומות משותפת והדרכה ותכנון חקלאי. על אף שבראיונות הובעה הסתייגות מרכישת תשומות משותפת- בפועל חלק חשוב מההתארגנויות עוסקות בכך; עם זאת נמצאו לא מעט מקרים שבהם הניסיון לרכישה משותפת של תשומות לא הצליח, כאשר החקלאים העדיפו לרכשו תשומות לחוד, מתוך אמונה שכך ישיגו מחיר טוב יותר.

מעט התארגנויות עוסקות באשראי. בראיונות אף נאמר כי המנעות מעיסוק במתן אשראי לחקלאי מחזקת את האמון בהתארגנות, על רקע חשש לצבירת חובות שיפלו על החברים. אין התארגנויות

לשימוש משותף בכלים או לניוד עובדים. בראיונות נאמר כי אחת הסיבות לכך היא כי בעונות הבערות כל החקלאים צריכים את הכלים והעובדים – ולכן ליכולת לנייד מיכון ועובדים אין משמעות.

**מבנה 9 : גודל ומשקל ענפי של ההתארגנויות במדגם**

מספר חברים				
יותר מ-200	100-200	20-100	עד 20	
4	2	6	2	מס' התארגנויות במדגם
משקל בענף*				
מעל 15%	3-15%	עד 3%		
5	3	6		מס' התארגנויות במדגם
רצון להגדיל את מספר החברים				
רצון למשוך חברים חדשים	הגדלה בררנית	"מועדון סגור"		
2	5	7		מס' התארגנויות במדגם

\* נמדד כשיעור השטח שההתארגנות מתייחסת אליו מתוך סה"כ שטחי הענף.

מרבית ההתארגנויות שנבדקו הן בגודל בינוני וכוללות 20-100 חברים. לחלק משמעותי מההתארגנויות משקל ענפי קטן יחסית, עד 3% מהענף, ואף על פי כן הן פועלות בהצלחה. חלק גדול מההתארגנויות שנבדקו מהוות "מועדון סגור" שלא מקבל אליו חברים חדשים. למשל: אגודה חקלאית-שיתופית של מושב. לחילופין, יש כניסה בררנית של חברים חדשים, כאשר התנאים הינם נוקשים יחסית (למשל רק בני מושב מסוים יכולים להצטרף להתארגנות). רק ב-2 התארגנויות יש רצון למשוך חברים חדשים. לממצא זה יש משמעות בנוגע לאפשרות להגדיל את מידת ההתארגנות של חקלאים על בסיס התארגנויות קיימות- כאשר מרביתן אינן רוצות לקבל חברים חדשים.

**מבנה 10 : היבטים כלכליים ותפעוליים של ההתארגנויות במדגם**

בעלות על נכסים				
אחר	כלים חקלאיים	בית אריזה, מפעל עיבוד, מרכז הפצה	אין נכסים	
1	3	5	6	מס' התארגנויות במדגם
מקורות מימון לפעילות				
נכסים	תקצוב מרשות מקומית	פעילות חקלאית-עסקית	היטל חברים	
1	3	7	3	מס' התארגנויות במדגם
משרות בתשלום (להוציא התארגנויות עסקיות)				
יותר מ-4		עד 4	עד 1	
1		4	3	מס' התארגנויות במדגם

למרבית ההתארגנויות שנבדקו אין נכסים בבעלותן, או שיש כלים חקלאיים בלבד. בעלות על נכסים מהווה "גב" כלכלי להתארגנות, המאפשרת להעסיק רכזים/ים בשכר וכן לייצב את קיום ההתארגנות לאורך זמן. דוגמא הינה ועד חקלאי זכרון יעקב, שיש בבעלותו מספר חנויות במרכז המושבה, כאשר דמי השכירות מאפשרים להעסיק שני עובדים בשכר (מזכירה ורכז מים).

ניהול וקבלת החלטות: 10 מההתארגנויות שנבדקו מנוהלות על ידי ועד נבחר מקרב החקלאים, ולא על ידי הנהלה מקצועית, 3 על ידי הנהלה מקצועית ו-2 ללא הנהלה מוסדרת. יש לתת את הדעת על כך כי בראיון עם נציגי התארגנות שמנוהלת על ידי הנהלה מקצועית נאמר כי היתה בכך החלטה אסטרטגית

עם מסר כלפי ארגונים חיצוניים בדבר המקצועיות של הארגון. בכל ההתארגנויות מפגשי הנהלה נערכים לעיתים תכופות- בין אחת לשבוע עד אחת לחודשיים. ב-10 מההתארגנויות שנבדקו יכולת ההשפעה של החברים על הפעילות בארגון שווה, ללא קשר לגודל המשק של החקלאי-החבר. ב-2 התארגנויות יכולת ההשפעה הינה יחסית לגודל המשק, ובהתארגנות נוספת נקבע גודל משק מינימאלי כסף כניסה להתארגנות- חקלאי שעבר אותו מקבל קול שווה.

### **תרומות, גורמי הצלחה וחסימים להתארגנות חקלאים**

במרבית הראיונות צוינו תרומות של ההתארגנות למשקים בנושאים של שיפור המחיר, הקטנת עלויות תשומות, ואיכות המוצר. עם זאת במקרים בודדים בלבד יכלו המרואיינים לכמת את התרומות הללו; להלן מספר נתונים שעלו בראיונות:

- שיפור המחיר לחקלאי: 75 אג' לק"ג בירקות; 1.5 ₪ לק"ג בתמרים; שיפור רווחיות ב-40% עבור יצרני שמן זית
- הוזלת תשומות: הוזלת עלות התערובת לבקר במרעה ב7,000-6,000 ₪ למשק בשנה; הוזלת עלות חוטי הדליה לירקות בחממות ב15-18%
- שיפור איכות התוצרת: הדברה משולבת משותפת; אכיפת סטנדרטים; פרמיות לפי איכות; הדרכה, פיקוח מזיקים, יעוץ וחונכות עסקיים; מיתוג; הקמה של בתי אריזה וחדרי קירור. גורמים המעודדים/ מחזקים התארגנות (כפי שעלו בראיונות במחקר):
- משברים – יוצרים תמריץ להתארגנות.
- מוצרים חקלאיים מתכלים (חלב, פירות) – חייבים להתארגן.
- ענפים בהם קיבוצים דומיננטיים – יותר מאורגנים.
- מגוון השירותים לחקלאי – כאשר הארגון מעניק לחקלאי שירותים נוספים, מעבר לייצוג פוליטי, הוא מצליח יותר. למשל: התאחדות מגדלי בקר לחלב, שנותנים מעבדה לבדיקת חלב, שירותי הזרעה, וטרינריה, תוכנה לניהול הרפת, הדרכה.
- לא ברור האם מיעוט או ריבוי שחקנים בענף תורם להצלחת התארגנויות. לפעמים מיעוט שחקנים מעודד התארגנות ולפעמים מקשה.
- חסמים להתארגנות חקלאים: גורמים חברתיים זהו כחסם העיקרי.
- אי-אמון בין החקלאים: משקעי העבר – על רקע התמוטטות ההתארגנויות האזוריות באמצע שנות ה-80, והחובות שנגרמו לחקלאים. חשש לניגוד עניינים מצד מנהלי ההתארגנות. מתחים בין חקלאים מצליחים ופחות מצליחים; חשש להשתלטות של חקלאים מצליחים על ההתארגנות. מתחים בין חקלאים פעילים לחקלאים לשעבר (למשל באגודות חקלאיות במושבים), או גורמים עסקיים שאינם חקלאים.
- רצון לשמור על אינדיבידואליות, חשש לאובדן הפעילות המשפחתית-פרטנית בהתארגנות.
- כושר ניהול- ניהול התארגנות חקלאים (הנשען על הסכמות בין שווים) דורש יכולת ניהול גבוהה יותר מאשר ניהול של ארגון היררכי (הנשען על סמכות).

## חסמים כלכליים

- חשש של חקלאים חזקים משיתוף עם חקלאים פחות חזקים (חשיפה לחוב).
- סף כניסה כלכלי להקמת התארגנות גדולה מימון שנת הפעילות הראשונה.
- חוסר יכולת להעסיק רכז מקצועי בתשלום. ניהול בהתנדבות, פוגע ביכולת להקדיש זמן לתפקיד ובמקצועיות.
- העדר נכסים כלכליים – אין "גב" להתארגנות.

## תחרות מצד ארגונים אחרים

- יצרני התשומות פועלים לשבירה של התארגנויות חקלאים בתחום רכישת תשומות (מציעים לחקלאים בודדים רכישת תשומות במחיר זול יותר, כדי לפרק התארגנויות).
- התנגדות מצד רשתות השיווק.
- התנגדות מצד ארגונים חקלאיים אחרים, למשל ארגונים אזוריים ותיקים או ארגונים ארציים מול מקומיים.

## הצעות להתמודדות עם חסם מרכזי – יצירה וחיזוק האמון בין החקלאים

- תשומת לב להימנעות מניגודי עניינים: ארגון על טהרת החקלאים ולמען החקלאים (ללא חקלאים לשעבר, או אנשי עסקים שאינם חקלאים).
- התמקדות בענף חקלאי מסוים
- לא להתעסק באשראי
- זיהוי הצרכים של החקלאים על פי סקר, לפני ההתארגנות. התאמה של הפלטפורמה לצרכים.
- שקיפות ואמינות בניהול, קביעת כללי התנהגות ברורים, למשל חלוקת רווחים על פי שיטה קבועה
- הצגת תועלות ברורות וממשיות של ההתארגנות
- אווירה חברתית תומכת

## **דיון: המלצות בנוגע לחיזוק התארגנויות חקלאים**

### קהל המטרה- במי להתמקד?

1. לפעול לחיזוק ארגוני חקלאים קיימים, והרחבת תחומי הפעילות שלהם.
  - א. לחזק את האגודות החקלאיות-שיתופיות במושבים וועדות חקלאיות, לעודד אותן לקחת על עצמן תפקידים נוספים כגון לעודד שיווק משותף או רכישת תשומות משותפת.
  - ב. לחזק ארגונים כלל-ענפיים פחות פעילים באמצעות פיתוח פונקציות נוספות פרט לייצוג פוליטי. למשל אספקת שירותים, כגון מעבדות איכות תוצרת, תוכנות ניהול משק, בדיקות כלכליות ענפיות.
2. להתמקד בענפים במשבר- לחקלאים יש תמריץ גדול יותר להתארגן על רקע משבר.

## אפיון ההתארגנויות

### 1. תחומי פעילות מומלצים:

- א. שיווק. החקלאים תופסים את הייצור כמרכיב שהם יודעים איך להתנהל בו, פחות בטוחים בנוגע לשיווק. יותר קשה לארגן את החקלאים לרכישת תשומות משותפת.
  - ב. פיתוח נכסים חקלאיים משותפים. בתי אריזה, מפטמות, משחטות, תעשיות עיבוד, וכו'.
  - ג. פיתוח פלטפורמות לשיווק משותף: מרכזי הפצה, שיווק ישיר (שווקי איכרים). לעודד בתי אריזה קיימים לעסוק בשיווק משותף.
  - ד. סביבה חקלאית- הדברה משולבת, טיפול פסולת, וכו'. בנושאים אלו ישנם תקציבי מדינה, שניתן להעדיף בהם התארגנויות חקלאים.
  - ה. קשר לקהילה- מרכזי מבקרים במשק, טיפול באוכלוסיה עם צרכים מיוחדים, לימוד.
2. לעודד התארגנות מתמחה, כגון התארגנות רק בשיווק ליצוא, כאשר השיווק המקומי פרטני.
  3. לעודד התארגנויות על בסיס אזור גיאוגרפי.
  4. להשקיע גם בהתארגנויות קטנות.
  5. לתמוך בכל סוגי ההתארגנויות, כולל חברות בע"מ בבעלות חקלאים.

## הכשרה והדרכה

1. לפתח מערכי הדרכה והכשרה לחקלאים המעוניינים/ יכולים להתארגן.
2. מדריכי שה"מ יכולים להיות "סוכני שינוי" לעניין התארגנויות חקלאים.
3. לפתח קורסים ייעודיים למנהלי אגש"ח / רכזי ועדות חקלאיות- כולל הכשרה בשיווק.
4. יצירת פורומים להתארגנויות חקלאים- אתר אינטרנט; רשת חברתית; הרצאות וקורסים.

## אמון והון חברתי

1. יעוץ ארגוני ייעודי לטיפול בבעיית האמון בין חקלאים. למשל העסקת יועץ ארגוני דרך שלחן המגדלים במועצת הצמחים; דרך הועדות החקלאיות.
2. ככל הניתן להבטיח כי החברים בהתארגנות יהיו חקלאים בלבד. כאשר יש מנכ"ל מקצועי, הדירקטוריון צריך להיות של החקלאים הבעלים.

## תמרוץ כלכלי

1. העדפה של התארגנויות חקלאים בסיוע התקציבי של המשרד החקלאות (מנהלת ההשקעות; סביבה חקלאית- הדברה משולבת; שימור קרקע; תמיכה במרעה וכו'). להביא לכך שהתארגנויות חקלאים יקבלו יותר סיוע מאשר חקלאי בודד. בפרט- תמריצים להקמת נכסים חקלאיים בבעלות משותפת (העדפה בתקציבי מנהלת ההשקעות).
2. מימון של רכז בתשלום / מנהל מקצועי להתארגנויות (במיוחד בהתארגנויות צעירות).
3. לתקצב גופים קיימים כגון אגש"ח וועדות חקלאיות, בכפוף לפעילות מארגנת מול החקלאים, במישורים עסקיים (יתכן על בסיס תכנית פעילות מובנית).

4. מימון של תשתית אדמיניסטרטיבית לשנת הפעילות הראשונה של ההתארגנות, או להכנת תכנית עסקית.

5. תמרוץ כלכלי לחקלאי המצטרף להתארגנות – עבור שנת החברות הראשונה, ושינתן בסיומה. לאחר השנה הראשונה – האמון בהתארגנות יוצר.

#### נספח: ההתארגנויות שנבדקו במסגרת המחקר

שם ההתארגנות	ענף	תחום פעילות
מרכז מזון נהלל	בע"ח: רפת חלב	התארגנות בייצור
מושב רם און	מטעים	התארגנות בייצור, אגודה שיתופית במושב
כפר הרי"ף	גד"ש	התארגנות בייצור, אגודה שיתופית במושב
מרעה גולן	בע"ח: מרעה	התארגנות ביצור, בשיווק (עתידי)
ועדה חקלאית מוא"ז תמר	ירקות, מטעים	התארגנות ביצור, בשיווק, ועדה חקלאית
הר ועמק, עמק יזרעאל	מטעים	התארגנות בשיווק
בית אריזה גליל גולן	מטעים	התארגנות בשיווק
"בראשית"	מטעים	התארגנות בשיווק
יופי של ירקות, עין יהב	ירקות	התארגנות בשיווק, אגודה שיתופית במושב
ענבי טלי	מטעים	התארגנות בשיווק, אגודה שיתופית במושב
מרכז חקלאי העמק	כלל ענפי	ועדה חקלאית
ועד חקלאי זכרון יעקב	מטעים	ועדה חקלאית
גולן	כלל ענפי	ועדה חקלאית
ועדה מרחבית בני שמעון, מרחבים, שדות נגב	כלל ענפי	ועדה חקלאית

#### פרסומים מדעיים הנובעים מהמחקר:

1. תוצאות ביניים מהמחקר הוצגו במסגרת "שלחן עגול למרחב הכפרי המשתנה", במסגרת הכנס השנתי של האגודה הגיאוגרפית הישראלית, האוניברסיטה העברית, דצמבר 2015.
2. פרק בדיקת יעילות היצור בענף הפרדס יוצג בכנס:

AGRICULTURE & FOOD\_4th International Conference Bulgarian Academy of Sciences 20–24 June 2016 Elenite Holiday Village, Bulgaria



**European Commission. 2013.** "The role of family farming, key challenges and priorities for the future". Brussels : European Commission, 2013. "Family farming: A dialogue towards more sustainable and resilient farming in Europe and the world". p. 6.

**Bijman, Jos. 2012.** **ואחרים.** *Support for Farmers' Cooperatives*. Wageningen : Wageningen University, 2012.

**Boone, Christophe I Oezcan, Serden. 2014.** Why do cooperatives emerge in a world dominated by corporations? The diffusion of cooperatives in the U.S. bio-ethanol industry 1978-2013. *Academy of Management Journal*. 990-1012 עמ' 4, כרך 4, 2014 .

**COGECA. 2010.** *Agricultural cooperatives in Europe*. Brussels. 2010

**Deininger, K. 2003.** *Land policies for Growth and Poverty Reduction* : ללא מקום : A World Bank Policy Research Report, A co-publication of the World Bank and Oxford University Press, 2003.

**European Commission. 2014.** Agriculture - small farms. *European Network for Rural Development* . [צוטט: 21 5 2014]. [מקוון] [http://enrd.ec.europa.eu/themes/agriculture/small-farms/en/small-farms\\_en.cfm](http://enrd.ec.europa.eu/themes/agriculture/small-farms/en/small-farms_en.cfm).

**2014.** —Report from the commission to the European Parliament and the Council on the implementation of the provisions concerning producer organizations, operationa funds and operational programmes in the fruit and vegetables sector since the 2007 reform. Brussels. 2014

**Iliopoulos, Constantine. 2013.** **ואחרים.** *Support for farmers' cooperatives - Experiences of non-EU OECD countries* : ללא מקום : European Commission, 2013.

**Kislev, Yoav. 2013.** Agricultural cooperatives in Israel, past and present. *Agricultural transition in Post-Soviet Europe and Central Asia after 20 years* (Kimhi A. and Lerman Z., eds. 2013 .).

**2000.** —Recent experience with agricultural Co-operatives in Israel. 2000 .

**Matthews, Alan. 2014.** Family farming and the role of policy in the EU. *CAP Reform blog* [מקוון] . [צוטט: 21 5 2014]. <http://capreform.eu/family-farming-and-the-role-of-policy-in-the-eu/>

**Sofer, Michael. 2005.** The future of family farming in Israel: the second generation in the Moshav . *The Geographical Journal*. 357-368 עמ' 4, 171, כרך 4, 2005 .

**WIGGINS, STEVE, JOHANN, KIRSTEN and LLAMBI, LUIS. 2010.** The Future of Small Farms. *World Development*. 2010, Vol. 38, 10, pp. 1341–1348.

**European Commission 10-12. Novemebr 2014.** *Workshop on producer organizations*. Bet Dagan : 10-12 Novemebr 2014.

**אלקיס, אבי, גינצבורג, אורית ו קהל, יעל. 2014.** מועצות ייצור ושיווק חקלאיות בארה"ב ובאיחוד האירופי- השוואה לישראל. ללא מקום : משרד החקלאות ופיתוח הכפר, 2014.

**הרשקוביץ, רוני ו קהל, יעל. 2014.** קואופרציה שיווקית באיחוד האירופי- מצגת. ללא מקום : משרד החקלאות ופיתוח הכפר, 2014.

**משרד החקלאות. 2013.** דו"ח הועדה לבחינת המשק המשפחתי. בית דגן : משרד החקלאות ופיתוח הכפר, 2013.

## סיכום עם שאלות מנחות

מטרות המחקר תוך התייחסות לתכנית העבודה
א. בדיקת הגודל האופטימאלי של יחידת יצור חקלאית, בענף המאפיין משקים משפחתיים- מטעים (פרדס). ב. בדיקה של צורות ההתארגנות של משקים משפחתיים בישראל – ניתוח סיפורי הצלחה.
אלו ממטרות המחקר הושגו בעבודת המחקר הנוכחית
מטרות המחקר הושגו בעבודת המחקר הנוכחית
עיקרי התוצאות
בענף הפרדס: אין יתרונות לגודל מבחינת כמות היבול לדונם או איכות הפרי. משקים משפחתיים, ללא קשר לגודלם, פחות יעילים ממשקים לא-משפחתיים. גורמי ההצלחה של התארגנויות הם: השענות על ארגונים קיימים תוך הרחבת תחום הפעילות לנושאי שיווק; מקורות הכנסה קבועים המאפשרים העסקת עובדים בשכר; עיסוק בשיווק; בעלות של חקלאים בלבד; תשומת לב לנושאי אמון, שקיפות, והגינות מסקנות מדעיות וההשלכות לגבי יישום המחקר והמשכו. האם הושגו מטרות המחקר לתקופת הדו"ח?
יש קיימות כלכלית גם לפרדסים קטנים. מומלץ כי משרד החקלאות יתמוך בהתארגנויות באמצעות התמקדות בארגונים קיימים (אגש"ח וועדות חקלאיות) ויעודד אותם לארגן את החקלאים בתחום השיווק; יפתח מערכי הכשרה והדרכה לעידוד התארגנויות חקלאים, ליישום באמצעות מדריכי שה"מ;
יעדיף התארגנויות חקלאים בסיוע התקציבי המשרדי- כך שהתארגנויות יקבלו יותר סיוע מחקלאי בודד. בעיות שנותרו לפתרון ו/או שינויים שחלו במהלך העבודה; התייחסות המשך
הקושי העיקרי הינו התגברות מצד החקלאים על בעיות אמון כדי לאפשר התארגנות. ראוי להתייחסות המשך בסיוע מומחים מתחום הייעוץ הארגוני
הפצת הידע שנוצר בתקופת הדו"ח: פרסומים בכתב- ציטט ביבליוגרפי כמקובל בפרסום מאמר מדעי כרגע אין פרסומים בכתב. שוקדים על כתיבת מאמר
פרסום הדו"ח: אני ממליצה לפרסם את הדו"ח (סמני אחת האופציות)
ללא הגבלה (בספריות ובאינטרנט)
האם בכוונתך להגיש תכנית המשך בתום תקופת המחקר הנוכחי? <u>לא</u>