

על הפרק

ניוד מכסות ברפת הישראלית

רקע כללי

בוודאי תופתעו לשמוע, שהפעם לא אנחנו המצאנו את שיטת המכסות. היא קיימת בצורות שונות בהרבה מדינות בעולם. בענף החלב שיטה כזאת חיונית לכולם.

מחד היא מגינה על החקלאים שנכנסים להשקעות עתק ברפת ובהכשרה מקצועית מעמיקה, ומנגד היא מבטיחה אספקת מוצר יסודי לכל העוכלוסיה בכל עונות השנה ובמחירים יציבים. אמנם, השיטה פחות יעילה משוק חופשי לחלוטין, אך מגשימה מטרות לא פחות חשובות מיעילות כלכלית, כגון הבטחת הכנסת החקלאי, פריסת התישבות בכל המדינה, שמירה על שטחים ירוקים, הבטחת אספקה לצרכנים, ועוד.

ניוד מכסות בין יצרנים לובש אופי שונה בין המדינות באירופה, החל מהולנד בה קיים מיסחור חופשי בין היצרנים ומחיר ההעברה גבוה ביותר (8 ש"ח לליטר + קרקע) ועד צרפת בה המכסה חוזרת למדינה ומחולקת מחדש. בדנמרק יש מכרז חופשי בין המציעים מכסות לבין המבקשים ופעם בחצי שנה נקבע מחיר וכמות בשווי משקל.

מכסות החלב בישראל

מכסות קיימות משנות ה-60 ומתחלקות בשני המגזרים, המשפחתי והשיתופי, עם חלוקת משנה בתוך כל מגזר. השיטה הצליחה בישראל והביאה ליציבות גדולה יצרנים ולצרכנים כאחד עם התפתחות מרשימה הן של יצרני החלב והן של התעשייה, שמייצרת מגוון מוצרים אדיר ומקיימת תחרות גדולה בין המחלבות.

המכסות החדשות מחולקות הינם על ידי המדינה וחלק מהתוספות הולכות ליצרנים חדשים בהתאם למדיניות של ממשלת ישראל ולהחלטות מנהל המכסות הפועל על פי חוק.

ניוד מכסות ברפת המשפחתי

תהליך צמצום מספר היצרנים הקיים בכל העולם, לא פוסח גם עלינו ועד כה התרחש ברפת המשפחתי שמסיבות מגוונות (גיל, בריאות, היעדר דור ממשיך, עייפות, כדאיות כלכלית וכו') הביא לפרישת יצרנים וכבר לפני שלוש שנים נקבעו כללים מוגדרים שעובדים די טוב ואיפשרו העברת עשרות מיליוני ליטרים מיצרנים פורשים לאחרים הרוצים להישאר בענף.

העקרונות הכלליים לניוד הם:

- א. העברה בין יצרנים קיימים בלבד.
 - ב. עדיפות לחברי האגודה של היצרן הפורש – תחילה מציעים את המכסה ליצרני החלב בתוך המושב, היא מתחלקת באופן שווה בין היצרנים המעוניינים בכך. מחיר ההעברה הוא בדרך כלל המחיר המומלץ על ידי משרד החקלאות.
 - ג. אם אין ביקוש בתוך המושב, יכול הפורש להציע את המכסה ליצרנים אחרים עם הקצאה של 60% לפחות, ליצרנים באזורים בעלי עדיפות לאומי המחיר אינו בפיקוח כלשהו.
 - ד. מנהל המכסות מבצע את ההסכמות בין הפורשים והקולטים ורושם את המכסה על שם הקונים.
- כאמור, התהליך עובד טוב למרות חסרונות מסויימים בשיטה ויש מקרים שאין להם פתרון מלא. השנה כבר פרשו 40 יצרנים ועוד כ-30 נמצאים בתהליך פרישה.

ניוד מכסות ברפת השיתופית

עד כה לא היה עניין של יצרנים שיתופיים בפרישה מהענף. הרפת יציבה, מביאה הכנסה הוגנת, יחסית לענפי החקלאות האחרים ומעסיקה הרבה חברים. לפי כך גם לא נקבעו כללים לניוד מכסות במגזר השיתופי.

עם הכרות הרפורמה והתנאים הנדרשים ממנה בהתייעלות, טיפול באיכות הסביבה, חידוש הרפת, ההשקעות הגדולות וכו', מתבצע תהליך חשיבה אסטרטגי ברוב ישובי הרפת. לאחרונה התקבלו החלטות במספר קיבוצים בדבר פרישה מהענף ומכירות מכסת החלב. בשבועות אלה מתקיימים דיונים בין השותפים לענף, ובאופן מסורתי עוסקות בכך התנועות ומשרד החקלאות, על השיטה הרצויה לניוד מכסות. קיימות שתי חלופות קוטביות עם יתרונות וחסרונות:

א. שוק חופשי – מוכר מרצון עם קונה מרצון, במחיר מוסכם ביניהם. היתרונות:

- * אין התערבות ממסדית – התהליך פשוט ומהיר.
- * יצרן אחד או כמה בודדים מגדילים את מכסתם ומתיעלים.
- * השתלבות מלאה ב"רפורמה".
- * מחיר גבוה לפורש, עידוד יצרנים לצאת מהענף.
- * בסיס יותר בריא לענף (ולא שותפויות שחלקן בעייתיות).

החסרונות:

- * בודדים בלבד יכולים לקנות מכסה ולהתיעל.
- * שוונות גדולה בין יצרנים שפוגעת באלה שלא גדלים.
- * העדפה לבעלי הון ויכולת כלכלית ופיננסית.
- * צורך בהשקעות גדולות במשק הקולט.
- * מחיר גבוה למכסה לקונה שנשאר בענף.
- * סכנה לפגיעה בתכנון המרכזי וחשש לתביעות משפטיות.

ב. חלוקה מרכזית – קליטת המכסה המתפנה וחלוקתה מחדש באופן שווה על ידי גורם מרכזי, במחיר מוגדר. היתרונות:

- * הזדמנות שווה לכל היצרנים במגזר.
- * ניצול טוב יותר של השקעות שהתבצעו בעבר בכל משק.
- * מחיר מכסה סביר לקונה.
- * הוצאה נמוכה יחסית לקניית מכסה.
- * כל היצרנים מתיעלים ובצורה שווה.
- * אפשרות לקניה חוזרת של מכסה נוספת.
- * המכסה מתפזרת על פי אמות המידה שנקבעו על ידי המדינה בחלוקות קודמות.

החסרונות:

- * המכסה מתפזרת ונבלעת בין יצרנים רבים – אין התייעלות משמעותית.
- * לא מאפשרת ליצרן בודד לבצע קפיצת מדרגה.
- * קשה להשתלב ב"רפורמה".
- * מחיר מכסה נמוך, אינו מעודד פרישה.
- * סכנה של "שותפויות פיקטיביות".
- * מגגון מסורבל של טיפול בנושא.

בין שתי האפשרויות הקיצוניות יש גם הצעות ביניים כמו למשל, כמות מינימום לקונה (300 אלף) והגדלה בין היצרנים המעוניינים ועוד. ברור לנו שהכללים שיוגדרו יהיו חייבים להיות פשוטים, קבילים, ציבוריים, עומדים במבחן משפטי ובעלי ראייה כוללת של הענף.

יוסי מלול

מזכיר ההתאחדות