

מכרזה ראשונה -

מ
ועצת
החלב

נגמרו הוויכוחים, הוכרעו הבג"צים, והמכרזה הראשונה יצאה לדרך. מטבע הדברים קשה להסיק מסקנות מוצקות מאירוע אחד, אך שווה לשמוע על המטרות וגם על התוצאות של שיטת ניוד המכסות החדשה שקיבלה את השם - **מכרזה**. **אפרי רייקין**, סמנכ"ל מועצת החלב, מפרט את הממצאים הראשונים של התהליך החדש

בקנייה גדולה מיכולתם - היה חשוב להגביל את גודל הרכישה ולאפשר "עיכול" לקראת רכישה נוספת.

מהי המכרזה והלוגיקה שלה?

השיטה מוצאת את נקודת המפגש המשוקללת של המחיר המרבי, שבו הרוכש מוכן לקנות מכסת חלב נוספת, לבין המחיר המינימלי המשוקלל, שבו המוכר מוכן למכור.

חשוב להבין את השיטה, כי היא משפיעה על ההצעות של החברים שרוצים להשתתף במכרזה.

לא כל מי שמגיש הצעה קנייה זוכה, אלא רק אלה שהצעת הקנייה שלהם הייתה מעל למחיר שיווי המשקל וכך לגבי המוכרים, שרק אם המחיר שנקבע היה גבוה ממה שהם ביקשו.

עקומת הביקוש וההיצע נקבעות על פי נוסחה של מכפלת המחיר המבוקש בכמות המנוידת.

עוברים משיטה מנהלית שבה המחיר נקבע על ידי ועדה וקריטריונים, למנגנון שוק שבו הרפתנים עצמם קובעים את המחיר. נקודת האיזון מפגישה בין הקונה והמוכר ושם נקבע המחיר וגם מוגדרים אלה שזכו ל"ביצוע העסקה".

מה העקרונות הכלליים שנקבעו כדי לבטא את עמדת "המתכנן הלאומי"?

לתהליך הניוד החדש נקבעו מספר כללים שנועדו לבטא את מדיניות התכנון של מנהל המכסות ושר החקלאות:

- המכירה בתחום המגזר בלבד - כיום עוסקים רק במגזר המשפחתי.
- מוכרים את כל המכסה - אין מכירה חלקית.
- רשאים להשתתף ברכישה רק יצרנים מתחת למכסה המרבית ליצרן שהיא 800,000 ליטר.
- הקנייה היא במנות של 40,000 ליטר בלבד. יצרנים באזורי עדיפות א' זכאית לרכוש 50,000 ליטר.

מדוע היה צריך לשנות את שיטת ניוד המכסות במשק המשפחתי, הרי במהלך הרפורמה ואף לפני, יצאו מהענף כ-400 יצרנים והעבירו את מכסתם לאחרים?

שיטת הניוד הקודמת סבלה ממספר מגרעות שהיה חשוב מאוד לתקנם

- **שמירה על התכנון** - כמות המכסות שנוידה בשנים האחרונות הייתה זעומה יחסית ואחת הסיבות הייתה המחיר הנמוך לפדיון המכסה. אמנם כ-400 רפתות נסגרו במשך 10 השנים האחרונות, אבל לא בהכרח בשל פרישת יצרנים, אלא בשל שותפויות או חבירה, כזו או אחרת, ליצרנים אחרים. לא הייתה מוטיבציה מיוחדת למכור ולצאת מהענף. התפתחו מעקפים שונים להישאר בענף וגם לא להיות בו (אמנות, שותפויות מיוחדות ועוד). עקיפות אלה יצרו עיוותים במבנה יצרני החלב שעוסקים בייצור בפועל והתופעה העצימה, עדי כדי סיכון התכנון בענף.

התפתחו מעקפים שונים להישאר בענף וגם לא להיות בו (אמנות, שותפויות מיוחדות ועוד). עקיפות אלה יצרו עיוותים במבנה יצרני החלב שעוסקים בייצור בפועל והתופעה העצימה, עדי כדי סיכון התכנון בענף

- **חלוקה ראויה בין היצרנים** - במתחם קוני המכסות. יישובים רבים שעברו רפורמה ומספר היצרנים התייצב, או יישובים שבהם יש יצרנים מעטים, לא יכלו לגדול כי הרוב המכריע של המכסות נשאר במסגרת המושב - היה צריך לתת גם להם מענה ראוי לגידול ולצמיחה.

- **גודל המכסה המנוידת** - בניוד בתוך היישוב לא הייתה מגבלה והיו מקרים של יצרנים שהסתבכו

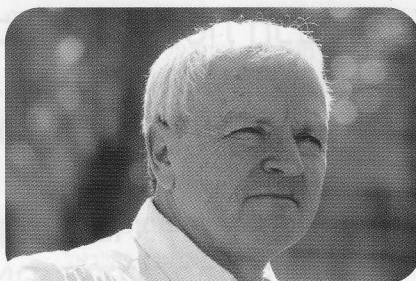


שיחה בשניים עם אפרי רייקין

יוסי מלול - משק הבקר

בהקצאה, אבל יש מנה גדולה יותר ליצרנים מאזורי עדיפות ובכך ניתן משקל לתכלית הראויה של פריסת הייצור.

יצרנים קטנים - בשיטה החדשה ניתנת אפשרות גם ליצרנים, ביישובים שאין בהם אפשרות לגדול, לקבל מכסה (אמנם לא גדולה) ולצמות. הגדולים ממילא חסומים באפשרות הקנייה.



שאחוז הביצוע הושפע מחוסר הבנה של מנגנון המכרזה ומהעובדה שלא היה "מחיר עוגן". רוב הצעות המכר הגיעו מיצרני אמנה שייצרו את מכסתם אצל אחרים, לתקופה של שלוש שנים ואך טבעי שהם יצאו ראשוניים, עם סיום תקופת האמנה.

האם אין סכנה שהמחיר הגבוה יפגע במספר היצרנים בענף ויקטין אותו מתחת לסף הקריטי?
מנהל המכסות רואה חשיבות גדולה בייצוב מספר הרפתות, כי למספר זה יש חשיבות גדולה ביציבות הענף ובתכלית הראויה שהענף מבוסס עליה. רוצים לעודד יצרנים שהחליטו לפרוש מהענף, לעשות זאת בצורה מכובדת ולא במעקפים לא ראויים. אנחנו לא צופים שהמחיר יהיה אטרקטיבי, עד כדי ויתור על ההכנסה השוטפת מהענף, הוא מיועד בעיקרו לתת תמורה נאותה לפרוש. אין במחיר עידוד של קפיצת מדרגה.

מנהל המכסות נראה כמי שוויתר על זכותו כמתכנן לאומי והעביר את השליטה לכוחות השוק, מדוע?

להפך, מנהל המכסות, כמתכנן לאומי, ממשיך לשמור על התכנון הארצי בידיים מרוכזות ומתוכננות עם התאמה למציאות המשתנה. המתכנן קבע בעבר עדיפות למושב לפני כולם - כיום אין חשיבות לנושא זה כלל, וכל אחד יכול להגיש בקשת רכש, ללא כל קשר אם מקור המכסה המנוידת היא מהיישוב שבו הוא גר, או לא.

עדיפות לאומית - אמנם אין עדיפות

- הקונים צריכים להפקיד ערבות לסכום הרכישה למשך שלושה חודשים - זהו אמצעי לממש את התחייבות הקונים לבצע את הרכישה בפועל.
- מחיר המינימום שנקבע (על ידי שר החקלאות) הוא 2 שקל לליטר מנויד.
- אין מגבלה על השתתפות יצרנים במכרזות בעתיד - כל אחד רשאי להגיש הצעה בכל מכרזה.

עוברים משיטה מנהלית שבה המחיר נקבע על ידי ועדה וקריטריונים, למנגנון שוק שבו הרפתנים עצמם קובעים את המחיר. נקודת האיזון חפגישה בין הקונה והמוכר ושם נקבע המחיר וגם מוגדרים אלה שזכו ל"ביצוע העסקה"

מה היו תוצאות המכרז והאם ניתן להסיק מהן על התפלגות המוכרים והקונים?

כ-26 יצרנים הגישו הצעות מכר וכ-120 ביקשו לקנות. סך הכול הוצעו כ-8 מיליון ליטר והביצוע בפועל היה כ-60% ומחיר שיווי המשקל נקבע על 2.09 שקל לליטר.

פרטי החלוקה במכרזה הראשונה:

- מנה לרוכשים באזור רגיל: 39,764 ליטרים (99.41% ממנת הבסיס)
 - מנה לרוכשים מאזורי עדיפות לאומית א' - 49,705 ליטרים (25% מעל האזורים הרגילים)
 - מספר הרוכשים שישתתפו בהליך (סיום המכרזה) - 97 יצרנים (מתוך 139 מציעים 69.78%)
 - מספר הפורשים שישתתפו בהליך 12 יצרנים (מתוך 23 הצעות 52.17%)
 - כמות החלב שתועבר בהליך: 4,036,009 ליטרים מתוך 8,069,820 ליטרים (50.01%) הצעות מכר, ו-5,880,000 ליטרים הצעות רכש (68.64%)
- צריך לנהוג זהירות בנייתוח המכרז הראשון וייתכן

מה היו המסקנות הראשונות מהמכרזה הראשונה?

במהלך השיחות עם יצרנים ראינו שיש צורך להתייחס לכמה נקודות שיש לשקול את תיקונן:

- להסביר טוב יותר את פרטי מנגנון השיטה - קנייה, מכירה, מחיר שיווי משקל ועוד.
- לפשט את ההתחייבות הכספית - ערבות בנקאית עולה כסף ומי שלא זכה להשתתף הפסיד כמה מאות שקלים.
- לשקול הגבלת הצעות למחיר מרבי - וזאת כדי שמחיר שיווי המשקל יהיה אמתי ולא ספקולנטי.
- חלק מהיצרנים ביקשו לקיים מסלוקה שבה המועצה תבצע את "החלפת המזומנים" בין הצדדים. לצערנו, היועצים המשפטיים ורואי החשבון, מונעים מאיתנו לעשות זאת - ההעברה נעשית ישירות בין הצדדים.

מתי אתם מתכוונים לצאת עם מכרזה נוספת?

אנחנו מעריכים שנקיים 2-3 מכרזות בשנה, לאחר שנשתפף בשיטה ונבחן אותה לעומקה להפקת לקחים - כך התחייבנו גם בפני בג"צ. המכרז הבא יצא בתחילת השנה ויהיו בו שינויים מסוימים מהקודם, כחלק מהלמידה המשותפת.

אנחנו מאמינים שהשיטה החדשה - המכרזה, נכונה יותר לרוח הזמן ומצב היצרנים. לאחר שנפנים אותה, היא תהפוך להליך שגרתי שבו יפרשו יצרנים שהגיעו למסקנה שאין ביכולתם להמשיך בענף, ואת מכסתם ירכשו אלה שירצו לקשור את גורלם, גם בעתיד, לענף החלב הטוב בעולם. ■