

השוק לבקר-חלב באיראן

המניבות שיאים שמשותפים לאלה שבעדרים המטופחים בארץ. ואין פליאה בדבר: משקי החלב בסביבת טהראן אימצו לעצמם מימשק ישראלי אופייני. מדריך קבוע מהארץ, הח' עמוס רפמן מבאר-טוביה, נמצא כבר שם כ־2 שנים וממלא תפקיד חשוב בהדרכת רוכשי הבקר שלנו בשאלות טיפוח והזנה, ואף בייצור המספוא. לפי ניו שהה שם רפתן מקיבוץ הזורע; הוא הגיע שמה עם המשלוחים הראשונים ואירגן את העבודה במשך חודשים אחדים. מומחה שלנו מהארץ, חי הברון, תיכנן את מכוני החליבה הראשונים; בשעת צורך — גם רופא וואטרינארי משלנו מובהל שמה. ואכן, תוך שילוב יידע, מסירות, רצון טוב והכנה הדדית הגענו לאשר הגענו והפרה הישראלית מייצגת בכבוד את מטפחיה. ברירה קפדנית בבקר הנמכר לשם שתתבסס על תקן סביר לגבי תנובת אם המבכירה, וכן הקפדה על מבנה גוף נאה, יבטיחו גם בעתיד את השמירה על רמת המשלוחים שלנו.

העיר טהראן צמאה לחלב ובפרות שלנו מצאו את הספק האידיאלי. לתנובות ממוצעות בגבולות 6500 ק"ג חלב בשנה מגיעים ברוב העדרים שהתבססו על פרותינו. פרות בעלות תנובות יומיות של 50-55 ק"ג אינן חוזן נדיר. מחיר החלב הוא גבוה. ק"ג אחד חלב מפוסטר נמכר בטהראן כ־94 אגורות והשוק מוכן לקלוט כל כמות שהיא. המחיר שהיצרן מקבל נע סביב 44 אגורה בעד ק"ג אחד. מחלות עטין, טרם

השנה נשלחות מישראל לאיראן כ־1000 עגלות הרות. העברת הבקר מבוצעת על ידי חברת התעופה ההולנדית ק.ל.מ., אשר הכשירה אווירון מיוחד בעל כושר מעמס של 15 טונות לתכלית זו; באווירון כזה יש מקום ל־30 מבכירות. חברת התעופה מקבלת את הבקר בפתח המטוס בלוד והיא אחראית להעמסתו והובלתו לשדה התעופה בטהראן. המטוס מבצע את הטיסה ב־5 שעות, מעל קפריסין ותורכיה, ללא חניית-ביניים. צוות המטוס מורכב מטייס, נווט, מהנדס-מכונאי ושני בוקרים הולנדיים, בעלי-ניסיון בהעברת בקר באווירון; אלה מעמיסים ומורידים את הבקר בעזרת מנוף הידראולי ומשגיחים עליו בכל עת הטיסה. מטהראן מועבר הבקר במכוניות-משא למשקי המזמינים. המטוס שב ריק ללוד, מקבל משלוח חדש וכך חוזר-חלילה, סיבוב מלא בכל יממה. בחודש מאי ש.ז. נשלחו 300 מבכירות, הווה אומר — 10 טיסות. בחלק האחורי של המטוס מותקנים 4 כיסאות עם חגורות ביטחון — 2 כיסאות לבוקרים ההולנדיים ויתר השניים פנויים להטסת 2 „טראמפיסטים“.

באדיבותה של התאחדות מגדלי בקר בישראל זכיתי בטרמפ כזה. יצאנו קרוב לחצות ביום 1 במאי 1966. הטיסה אורכת, כאמור, 5 שעות, אך הואיל והבדל הזמן הוא כ־90 דקה הגענו לטהראן בשעה 6.30 לפי השעון המקומי, באור בוקר מלא, ויכולנו להשקיף מלמעלה על מישור מדברי ענקי, מוקף הרים מושלגים, המתרוממים עד לגובה של 5½ קילומטר. טהראן עצמה, עיר בת 3½-3 מיליון תושבים, משתרעת על פני שטח עצום.

בשדה התעופה חיכו כבר מכוניות-משא. 10 מבכירות היו מיועדות לסביבת טהראן, 20 — למשק הנמצא במרחק של 600 קילומטר מטהראן לאיזור גורגאן (בקירבת הגבול הרוסי) שעל שפת הים הכספי; איזור זה נתפרסם בימים אלה בגלל שטפונות עזים שפקדוהו.

הבקר שלנו הפך לשם-דבר באיראן. זה שנים שהננו מייצאים עגלות בהריון גבוה. העגלות המליטו שם והיו לפרות עתירות-תנובה,



פרות ישראלי-פרדיות נהנות מתפריט המזון המוגש להן באיראן

האב. אפשר להבחין מיד בעדיפותה של הפרה הישראלית.

הזנת הבקר מתבססת על אספסת ירוקה ויבשה, תחמיץ ומזון מרוכז, המכיל גם סחיט יבש ומלאסה.

הבקר במשק זה משוכן בסככות מרווחות עם חצרות גדולות מרוצפות, כ־20 מ"ר לפרה, מזה 5 מ"ר מתחת גג. המבנים דומים לאלה שבבית שאן (קוראליים). את החלב שוקלים פעמיים בחודש ואת השומן של החלב הכללי בודקים במחלבה העירונית. בני-הבקר במשק זה מטופי חים יפה; את העגלות מרביעים בגיל 15 חודש. העגלים נמכרים לשחיטה סמוך להיוולדם; מחירם בגיל של שבוע הוא 30 ל"י; בגיל חודשיים — 100 ל"י. בעדר זה מוחזקים 3 פרים צעירים; אחד יליד המקום, אחד יליד משמרהעמק ואחר מעדר הזורע.

מר סאפאפור הוא שותף גם למשק חלב ענקי נוסף, בו מחזיקים כיום 400 פרה; מתכננים להגדיל את העדר עד ל־700 חולבות. בזמן האחרון קנו מאיתנו 150 מבכירות. נעים עד מאוד לראות את הבהמות הרבות, המטופחות יפה, בחצרות רחבות ונקיות. במשק זה יש מכון חליבה גדול עם שתי מערכות חליבה, מכונות "אלפאמאטיק" חדישות, חצר המתנה מרווחת עם מקלחת לפרות. הכל נבנה וסודר לפי התיכנון של המומחים שלנו.

אין להקל ראש בחשיבותו של השוק הפרסי עבורנו. המחירים שמשלמים לנו הם טובים למדי. הבוקר הישראלי אינו "עושה טובה" לשום אדם



הדור השני של פרות ישראל-פריזיות באיראן

הופיעו שם ומסתבר שייצור החלב משתלם יפה; כראיה לכך תשמש המשכורת לפועלי הרפת שבמשק סאפאפור: הרפתן הראשי מקבל 10 לירות ושלושת הפועלים האחרים מקבלים 8 לירות שכר-יומי; שכר-עבודה כזה הוא פי שלוש גבוה מזה המקובל באיראן.

לעומת זאת מחיר בשר בקר הוא זול ביותר: כ־2½ ל"י ק"ג אחד בשר עם עצמות, וב־4 ל"י הקילו אפשר לקנות באיטליז את הבשר המשובח ביותר; בשר עופות וכבשים הוא יקר יותר.

כל הבעיה של ייצוא בקר-חלב לאיראן, אפי שר להגדירה במלים מעטות אלו: דרושה להם פרה שופעת חלב שתאריך ימים בכוח עמי-דוטה בפני מחלות; ומבחינה זו גברה הפרה הישראלית על כל מתחרותיה; אולם ההולנדים, הדנים, האמריקאים והאנגלים ממשיכים בניסיון נותיהם לחדור לשוק הפרסי, ולהם אפשרויות לא קטנות כל עיקר. בזמן האחרון גברה באופן מיוחד התקפתם של האנגלים והם מציעים טיסת חינום לאנגליה לכל חוואי שיהיה מוכן לקנות אצלם בקר. עלינו לשמור על עמדתנו בשבע עירניים ולאמץ את כל יכולתנו מבחינה מקצועית, תוך הקפדה על הגינות מסחרית, כדי לעמוד בתחרות זו ולספק את הסחורה המבוקשת בכמות הדרושה ובטיב המעולה ביותר.

ביקרתי במשקי חלב אחדים בקירבת טהראן. כולם מוסיפים על המבנים ומתכוננים להגדיל את העדרים. רבות כבר נכתב על התרשמויות מהבקר שלנו באיראן ואכן — רק מלים אחדות על הנושא הזה. במשקו של הסוכן שלנו, מר סאפאפור, מנה העדר כ־1 באפריל 1965 49 פרות וכעבור שנה היו בו כבר 80 פרה. התנובה הממוצעת לפרה בשנה היתה 6,325 ק"ג חלב עם 3.6% שומן. משק זה מקבל 43 אג' עבור ק"ג חלב כמחיר יסודי ויחד עם תוספת פראמיות הוא זוכה במחיר של 44.7 אג'. הוא מוסיף לעדרו 50 פרה ומכין מבנים וכו' להכפלה נוספת. הוא בונה מכון חליבה מודרני ורפתות לעגלות. באר תה חצר נמצאת גם הרפת של אביו, גנראל בדימוס, בה הוא מחזיק פרות שוויציות ומקומיות. תוך הסתכלות קלה בשני העדרים, של הבן ושל

קיימת ביקורת התנובה, ועגלות אלה עשויות למלא את מקומן של המבכירות המיועדות לייצוא.

הובעה כעין משאלה: שמא נוכל לייבא ארצה מאיראן, באווירונים החוזרים ריקים, עגליים רכים שמחירם שם הוא כמעט אפסי, ובדרך זו נוסיף גורם חדש להבטחת הריווחיות בענף?

אין ספק שאפשר לשכלל ולשפר סעיפים שונים בכל המערך של ריכוז בקר לייצוא. על יוקרתנו העסקית לחתור לעמדת בכורה כספית בקר לארצות, איתן נוכל לקיים יחסי מסחר. כל תכנון מקצועי בענף שלנו צריך להביא בחשבון את הייצוא בממדים שילכו ויתרחבו. מתחרים יש לנו די ומופיעים גם חדשים. הדיבורים על „תודעת-ייצוא“ יישמעו כמגוחכים ואינאכרוניסטיים. לא ל„תודעת-ייצוא“ אנחנו זקוקים, אלא לייצוא מחושב. סס-חיים הוא לענף שלנו ולא ג'אסטה נאה, תוך מילוי חובה ציבורית, כביכול.

מנחם צננר

שריד, מאי 1966

אלא לעצמו, כשישקיף על כל העניין כעל עסק כלכלי-מסחרי שכבר כיום, בראשית צעדיו מהיר וזה משענת חשובה לענף הבקר בארץ. וודאי לא יארכו הימים וההיצע של הבקר יעלה על הביקוש, ויש להתפלל שנדע לשמור על הלקוחות שלנו שיקלטו את עודפי הבקר ותימנע מאיתנו שחיטת עגלות רבייה במחירי הפסד.

אל לנו לוותר לחולשה רגעית בכל הנוגע לטיב הסחורה שלנו. נציע לייצוא אך ורק בהיר מות רשומות בספר-העדר שלנו, שמוצאן מאמיר הות שעמדו בביקורת מסודרת של התנובה. כן נקפיד על סימני-זהוי בטוחים של הבקר המיועד לייצוא. יש לקוות שאפשרויות שיווק הבקר בארצות-חוץ יהיו תמריץ בהנהגת ביקורת התנובה הרשמית במושבים רבים בארץ.

את הזרעת העגלות נתאם עם תביעות השוק. נצמצם עד למינימום את הוצאת העגלות הרכות לשוק הבשר („בשר לבן“ וכדומה), וכך נרחיב את יכולתנו בייצוא. יש כבר כיום משקים בארץ, הקונים עגלות מעדרים שבמושבים, בהם אין

נירומטל בע"מ

חברה לציוד נירוסטה ואלומיניום

אזור, איזור התעשייה, מכנה גב-ים 27'א' — טל. 840887, ת"א (ע"י ביח"ר טמפו)

ייצור: • ציוד מיוחד לחליבה

• כלים מיוחדים ופטרנטים

• ציוד ורהוט מנירוסטה.

לשמוש: מטבחים, מוסדות, מעבדות כימיות,

לתעשייה לפי הזמנה.

פרטים נוספים לפנות למפעלנו *