

שתי פרוטות לקידום ענף הרפת!

פי רוב למכון הווטרנארי והמכון הווטרנארי עונה לעתים שאין להם זמן וכסף לטיפול בעדרים נוספים. אין כמעט כל מחקר שהוא בארץ. אין פעולה מאורגנת להדברת המחלה; רופאי השדה פועלים כל אחד לפי הבנתו, מגששים באפלה ללא מורה-דרך.

אנו חברי המשקים, סמכנו בענייני שיווק החלב ובריאות הבקר על מוסדותינו: „תנובה“ ו„החקלאית“. הגיעה השעה להודות שטעינו בגישה זאת. עלינו, הרפתנים המאורגנים בהתאחדות מגדלי בקר, ליהפך לגורם מכון של מוסדותינו! עלינו ליוזם פעולות על מנת לשנות את המציאות גם בשיווק החלב וגם בבריאות העיטנים. אך בלי כסף ובלי אנשים לא נוכל לפעול. חברים, המוכנים להירתם לפעולה איר-גונית, נמצא בציבורנו. יותר קשה למצוא את הכסף.

הצעתי היא להפריש 2 פרוטות (0.2 אגורה) מכל ליטר חלב למטרות אלה ולייסד שתי קרנות. האחת לטיפול בשיווק חלב השתיה והשניה — למחקר ואירגון פעולות הדברה של דלקת העטין.

אך מה הקשר בין שני העניינים — שיווק חלב ובריאות העטין? הקשר הוא פשוט: בשני העניינים האלה חייבת ההתאחדות לטפל, לשני הם נחוצים כספים ויותר קל שנחליט פעם אחת על 2 פרוטות מאשר שתי פעמים על פרוטה אחת! (יש גם אומרים, שיש קשר בין טיב החלב ודלקת העטין...). ועכשיו נעמוד קצת על המצב בשני העניינים האלה.

שיווק חלב שתייה

בידיעות „תנובה“ מהחודשים פברואר, מארס ואפריל 1968 הופיעו 3 מאמרים הדינים בשיווק חלב השתיה, אחד — משלמה ורלינסקי, מנהל מחלבת תנובה בתל-אביב, ושניים מאת אליעזר עזריה, מנהל מחלבת תנובה בחיפה.

כותב ורלינסקי:

„צריכת חלב השתייה נמוכה בארצנו מן המקובל ברוב ארצות המערב. שני גורמים עיק-

על שיווק חלב שתייה והדברת דלקות העטין

ענף הרפת, זה יותר משנה, שוב נמצא במשבר כלכלי. שתי סיבות למשבר: (1) קשיים בשיווק החלב; (2) חוסר נכונות או חוסר יכור לת של הגורמים הממשלתיים להעלות את מחיר החלב בהתאם לעליית הוצאות הייצור. עליית מחיר החלב מפגרת אחרי עליית הוצאות הייצור. לא אגע ברשימה זאת במלחמתנו הצודקת כאנשי כפר וספר עם חברינו בממשלה לשם קבלת תמורה מלאה בעד עבודתנו בענף חקלאי קשה. ברצוני להציע פעולה עצמית בשני תחומים שונים לגמרי, פעולה או פעולות, שתוצאותיהן תורגשנה אמנם רק כעבור שנים אך חשיבותן רבה. העניין הראשון הוא — שיווק חלב שתייה והשני — הדברת מגפת דלקות העטין. בשני העניינים האלה אנו מפגרים בארץ אחרי ארצות מפותחות בעולם. אחוז החלב המשווק כחלב שתייה יורד ויורד והגיע בחדש מארס 1968 לשפל של 30%! אינני יודע אם יש עוד ארץ אחת בעולם, שאיננה עוסקת בייצוא גבינות וחמאה, אשר הגיעה לאחוז נמוך כזה של חלב שתייה. בשנים האחרונות יורדת צריכת חלב השתייה לנפש. השיווק של „תנובה“ אינו משיג אפילו את הגידול הטבעי של האוכלוסיה. המשר בר של עודפי חלב אינו רק תוצאה של הגדלת הייצור אלא גם של צימצום הצריכה. בשורות הבאות נביא את דבריהם של מנהלי מחלבות „תנובה“ על הליקויים החמורים בשיווק חלב השתייה.

דלקות העטין

חוששני שגם בענין זה אנו „עוברים“ על רוב הארצות המפותחות. דלקות העטין הגיעו לממדים של מגפה; מאידך — נעשו בארצות אחרות פעולות מחקר וטיפול יותר נרחבות ושיטתיות מאשר בארץ. באי-אונים מסתפקים הרופאים הוואטרנאריים במקרים רבים בהטפת מוסר לרפתנים על רמתם המקצועית הנמוכה וליקויים במימשק. „החקלאית“ מפנה אותך על

בארץ וצימצום שיווקו! ומי כמונו, אנשי המשק, יודע על השם הרע של החלב בעיר. באים אלינו מכרים מן העיר והם נהנים משתיית חלב במשק, כי זהו חלב טוב ולא חלב „תנובה“. אנחנו, ייצרני החלב כאילו חייבים להשלים עם מצב זה, כי מחלקי החלב, הרי הם חברינו בהסדר תדרות, בעלי זכויות ובעלי עמדת-כוח! „חשיבות החלב“, כותב עזריה, „כמוזן חיוני מבטיחה לכל אלה המהווים חוליה בתהליכי עיבודו והספקתו לצרכן, אפשרות לחץ להגשת תביעות“. ומה הן ההצעות לשינוי מצב אומלל זה שמציעים מנהלי המחלבות? (א) אריות חלב שתייה באריות חד-פעמיות; (ב) ייצור חלב בעל כורשר עמידות גבוה.

כותב ורלינסקי ומפרט תהליכי סטאריליזציה חדשים שיש להכניסם גם בארץ. גם עזריה כותב: „לדעתי, עיקר תשומת הלב בחיפוש אחרי פתרון מתאים לתנאינו צריך להינתן להגברת כושר-ההשתמרות של החלב, תוך ניצול ההתפתחויות האחרונות בטכניקה“. פירוש הדבר שמייעצים לנו לקבל „בתנאינו בארץ“ שמובילי חלב, מחלקי חלב וחנויות בלי סידורים מתאימים מספקים את החלב לצרכן כפי שמספקים, ועלינו להשקיע כספים נוספים בציוד חדש כדי להקטין את הנזק שהללו, בעבודתם הגרועה, גורמים לתוצרתנו!

גם בלי להיות מומחה לשיווק חלב ותוצרתו אפשר לקבוע שגישתה היסודית של „תנובה“ — להיות משווק סיסטמאי בלבד אינה מתאימה בענף החלב ונכשלה כליל. אם אנחנו, ייצרני החלב, יחד עם „תנובה“, לא נארגן הספקת החלב לצרכן בצורה אחת, אם לא נראה את עצמנו אחראים לטיבו של החלב הנמסר לעקרת הבית, ילד ויירע מצבנו הכלכלי.

לא פעם אנו גם שואלים: למה אין יותר פירסומת לחלב? התשובה היא, שאין ערך לפירסומת בלי שיפור דרכי השיווק. מה הטעם להכריז „טוב מכוס חלב שתי כוסות חלב“ כאשר אפילו כוס אחת של חלב טוב אי אפשר להשיג!

הצעתי היא שהתאחדות מגדלי בקר כאי-גוף ייצרני החלב תקבל על עצמה עיבוד תכנית

ריים בולמים את גידול צריכת חלב השתייה: (א) התנאים האקלימיים הקשים; (ב) פיגור בדרכי שיווק. „תנובה“ הוכנס ציוד מודרני, המאפשר הכנת חלב באיכות מעולה... עם מסירתו לגורמי השיווק מתחילים הקשיים. החלב משווק ברובו על ידי הספקה לדירות הצרכנים באמצעות החלבנים. אלה — חסרים לרוב את הציוד, שיאפשר שמירת החלב בתנאים נאותים עד הגיעו לצרכנים. הארגונים עם בקבוקי חלב, העומדים על המדרכה, גלויים לא-בק ולשמש הלוהטת בקיץ, הם תמונה רגילה ברחובות הערים. המצב בחנויות אינו טוב בהרבה מן המתואר לעיל. ברוב המקרים חסרות חנויות המכולת מתקני קירור בכמות מספיקה. סדרי השיווק המפגרים מורידים את טיב החלב ופוגמים בטעמו, דברים הפוגעים בצריכה“.

ועזריה כותב:

„יש לציין, כי לעומת ההתקדמות העצומה בתהליכי ייצור החלב במשק, ולעומת הקידום הרב במחלבותינו קיימת נסיגה מתמדת בשיטת העברת החלב לצרכן, שכתוצאה ממנה מבזבזים בחלקם היתרונות של החלב המפוסטר בבקבוקים. עם התחלת הפצת החלב המפוסטר בארץ נקבעו סידורים שמטרתם להגן על טיבו של החלב בכל שלבי העברתו מהמחלבה אל הצרכן. יש לציין שהסידורים הנ"ל הופעלו אמנם תחילה במלואם אולם לא עבר זמן רב וכל הסידורים הים הופרו. מובילי החלב ומחלקיו התאימו אותם לנוחיותם. כל הנסיונות של המחלבות ושל מוסדות הפיקוח השונים לחייב את המובילים לקיים את דרישות הצוו לחלב מפוסטר בבקבוקים עלו בתוהר“.

והלאה אנו קוראים:

„מובילי החלב מהווים גוף קטן, כ-60 חברי. קבוצת מובילי החלב מאורגנת בהסתדרות העובדים והאיגוד המקצועי תוך בה תמיכה רבה. מספר מחלקי החלב בארץ כיום הוא כ-700. קרוב ל-60% מן המחלקים הם מעל גיל 50. ובכן: 760 מחלקי חלב ומובילי חלב, אשר ברובם אינם ממלאים את תפקידם בצורה המתאימה. הם הגורמים לשם הרע של חלב השתייה

רואה כגורם עיקרי למחלה את הרפתן, המטפל בבהמותיו באופן בלתי נכון; זאת אומרת — המחלה היא מחלת ממשק; ואלה אומרים: חליבה טובה, מכונת חליבה תקינה, יחס סובלני לפרה, מקום מירבץ יבש, גיקיון הפרה ועוד, יעשו יותר למניעת המחלה מכל התרופות היקרות.

פרופ' וולקני הביע סברה, שמא לא החיידקים ולא הרפתנים הם הגורם העיקרי של התפשטות המחלה, אלא הפרה עצמה. לדעתו יש לחקור, מה גורם להתמוטטות התנגדות של תאי העטין לחיידקים. ייתכן, לפי סברה זאת, שכמות בלתי מספקת של חומצות בלתי ראויות מסוימות במזון גורמת לאי יכולת העמידה של הפרה בפני התקפת החיידקים; עלינו לראות את המחדל כמחלת חסר.

הזמן לארץ כיועץ מקצועי פרופ' שאלם, הרופא אשר פיתח והנהיג את המיבחן הקליפורני לדלקת העטין. הוא שהה קרוב לשנה בארץ; חיבר דו"ח מפורט עם המלצות מעשיות מאוד (תמצית הדו"ח פורסמה ב"משק הבקר והחלב"). פרופ' שאלם הדגיש בדו"ח שלו הנגיעות הקשה ביותר בעדר הישראלי בכלל ובפרות הצעירות במיוחד. הוא נפגש עם רופאים, באי כוח מוסדות; ביקר במשקים והירצה בכינוסי רפתנים; הציע דרכי אירגון המחקר ופועלות מיידיות לצימצום המחלה. פרופ' שאלם הבין היטב, שבארץ קטנה כארצנו, הכרחי ואפשרי להגיע לעבודה משותפת של הגורמים השונים: מוסדות מחקר, השירותים הווטרינאריים, "החקלאית", המחלבות, המדריכים והרפתנים עצמם. ומה הן תוצאות ביקורו של פרופ' שאלם? הדו"ח שלו מונה קרוב לשנה בתיקים במשרד דים השונים ולא נמצא הגורם המפעיל ומארגן את יתר הגורמים על מנת להגשים את המלצותיו, ולו לפחות חלק מהן.

עלינו, הרפתנים, לדעת שרק אנחנו, באמצעות התאחדותנו, יכולים להיות הגורם המארגן ומפעיל את המוסדות השונים לשיתוף וחלוקת עבודה הגיונית. נאמר לרופאים ולחוקרים: "גדמה לנו, לפי ניסיונו, שטרם הגיע הזמן להכריע אם גישה זאת או גישה אחרת לטיפול

לשינוי המצב. יש לבחור בוועדה מצומצמת של חברים המוכנים להתפנות לתפקיד זה לתקופה מסוימת. בשלב הראשון ילמדו חברי הוועדה את הבעיה על כל פרטיה. הוועדה תעבוד בשיתוף עם "תנובה" ועם יתר משווקי החלב והמועצה לחלב, אך תהיה בלתי תלויה. היא תזמין מומחה או מומחים לשיווק חלב מחוץ לארץ ותבקש מהם חוות דעת והצעות מעשיות בעיקר, "על שלבי המעבר לשיטות שיווק אחרות". חוות הדעת וההצעות יכללו פרטים על: (א) טיב החלב בשלבי השיווק השונים מן המשק עד עקרת הבית;

(ב) כמה סוגי חלב רצוי לשווק: חלב בעל אחוז שומן שונה, בעל טעם שונה וכו';

(ג) אירגון השיווק הקמעוני: חלוקה בבתים, מכירה בחנויות המכולת, מכירה בחנויות מיוחדות ובסופרמרקטים; ציוד הקירור והובלה; כלי האריזה; למי תהיה הבעלות על הציוד הזה;

(ד) אירגון המעבר מן השיטה המקובלת של השיווק לשיטה המומלצת;

(ה) פירסומת מותאמת לתנאי הארץ ואמצעים אחרים להגברת צריכת החלב.

ידוע, שחקרו ודנו לא מעט בשנים האחרונות בבעיית השיווק הקמעוני. אך הגיע הזמן לשנות את המצב מיסודו. אנחנו, ייצרני החלב, איננו חייבים לקבל ב"תנאי הארץ" מובילי חלב בלתי יעילים. נתארגן לשינוי המצב בלי פחד בפני שביתות והתערבות האירגון המקצועי. הוור עדה המוצעת תצטרך לספל גם בזכויות של מחלקי ומובילי החלב, העברתם לעבודות אחרות ופצויים. אך עיקר תפקידם הוא — לחפש דרך לשיווק יותר טוב של חלב טוב יותר.

דלקות העטין

ישנן גישות שונות למלחמה בדלקת העטין. אסכולה אחת רואה אותה, כמחלה מדבקת בעיקרה. האמצעים המוצעים להדברתה מכונים למניעת ההדבקה: משטר היגייני חמור, הכולל חיסויים רבים ושונים; בדיקות בקטריולוגיות; ריפוי הבהמות החולות בתרופות אנטיביוטיות; חיסול הבהמות שאינן ניתנות לריפוי ואיסור העברת בהמות מעדר לעדר. אסכולה אחרת

לכל ליטר ייאספו למעלה מ-300,000 לירות בשנה. זהו סכום רציני לראשית הפעולה ולמי מון מחקרים. מובן מאליו שלא הבוקרים בלבד חייבים ויכולים לשאת בכל ההוצאות; אך כדי להזיז את העניין ולהתגבר על השיגרה חשוב מאוד שלא נסתפק בגילוי יומה אלא נעמיד בעצמנו אמצעים כספיים לרשות הפעולות.

על ההתאחדות לקבוע איש, אשר ירכז את הפעולות. יש לבוא במגע עם המכון הווטרנארי, מוסדות מחקר, "החקלאית", המחלבות, משרד הבריאות, משרד החקלאות וגורמים נוספים לשם עיבוד תכנית משותפת. דיונים כאלה אמנם התקיימו גם בעבר, אך כאשר נעמיד אנשים וכסף לרשות הפעולה, יקבל המשא ומתן עם הגורמים השונים אופי אחר לגמרי. אין הכוונה, כמובן, לערוץ עצות לגורמים מקצועיים, אך זכותנו לתבוע מן הרופאים והחוקרים יתר פעילות. חובת ההתאחדות היא לראות את עצמה כגורם אחראי לשינוי המצב.

סיכום ההצעות

- (1) יש לגבות 2 פרוטות לכל ליטר חלב להקמת שתי קרנות: האחת, לשיפור שיווק החלב והשניה — להדברת דלקת העטין.
- (2) הנהלת הקרנות האלה תהיה בידי התאחדות מגדלי בקר.
- (3) השתתפות בקרנות אלה היא חובה על כל המשקים. (על אפשרויות ביצוע התחייבות כללית זאת יצטרפו, כמובן, לדון).
- (4) מוזכרות התאחדות מגדלי בקר מקבלת על עצמה ליזום, לארגן ולרכז פעולות בשני העניינים האלה.
- (5) ההתאחדות תגייס מבין חבריה את האיש או האנשים לריכוז הפעולות. היא גם תבחר בוועדות מיוחדות למטרות אלה.
- (6) הפעולות המוצעות תבוצענה באמצעות המוסדות, הארגונים והמשרדים הקיימים ומתוך שאיפה לשיתוף מלא עם הנהלותיהם.

כפר גלעדי, יולי 1968 יוסף מילר-הרטמן

הערה: רק אחרי גמר כתיבת מאמר זה הגיע אלי "משק הבקר והחלב" מס' 96 עם מאמרו של ג. יפה. מצאתי עידוד בדברי גרשון יפה על הצורך לפעול לשינוי המצב בשיווק החלב.

המחלה, היא הטובה והנכונה ביותר". אין הצדקה לזילזול שבו מתייחסים רופאים אחדים למיבתן הקליפורני, אלא צריך לארגן אותו כראוי — כפעולה משותפת של רופאים, רפתנים, מומחים למכונות חליבה ומדריכים. גם בשיטה של ד"ר לארנאו יש להמשיך, להרחיב את השימוש בה ולשכללה מבחינה אירגונית, כי עד עכשיו — זמן רב מדי עובר מתאריך החלטת המשק להנהיג את השיטה עד להפעלתה. אך חשוב מן הכל הוא מחקר נוסף בארץ, כי הרושם הוא שעדיין תבלתי ידוע רב מן הידוע. יש לארגן מחקר בשדה, במעבדה ובחדר ניסויי. גם דעות מקובלות יש לבדוק מחדש. האם, למשל, השארת "קצת" חלב בעטין, על מנת להספיק להוריד את המכונות בזמן, באמת מיותרת? רפתנים לא מעטים בארץ ובחוץ לארץ התרשמו, שיש קשר בין שיטת חליבה זאת וריבוי מחלות העטין...

הופיעו חומרי חיטוי חדשים ויקרים לחיטוי המכונה והעטין; האם ערכם נבדק בדיקה מוסמכת, ובכלל — הנבדקו שיטות החיטוי השונות בדיקה מספקת בארץ? ומהו הקשר בין צפיפות בסכמה הישראלית לבין הופעת המחלה? באיזו מידה הדברת חיידקים מסוג אחד משפר את מצב העטניים, או שמא השמדת סוג אחד של חיידקים רק "מפנה את המקום" לסוגים אחרים של חיידקים?

אלה הן רק דוגמאות של נושאים הטעונים בדיקה חוזרת לאור הנסיון בארץ, בנוסף למחקר היסודי והמקיף.

התאחדות מגדלי בקר עשתה בזמנה מעשה חשוב כאשר קיבלה על עצמה את ההדרכה בחליבה המיכאנית, דבר שאינו מקובל במקומות אחרים. היו כאלה ששאלו מהו עניינה של ההתאחדות בכך ולמה מוציאים כסף לפעולה זו?

פעולה בלתי שיגרתית זאת היתה מוצדקת ומוצלחת לדעת רוב הרפתנים. ככה חייבת ההתאחדות היום לראות כתפקידה ריכוז הפעולות להדברת דלקת העטין. מובן מאליו שכאן עיקר תפקידה הוא אירגוני ולא מקצועי. עליה להקדיש לענין זה זמן, אנשים וכסף. מפרטת אחת