

כיצד תובטח פרנסתנו מענף החלב?

מכאן, שמספר יצרני החלב היה מוכרח להצטמצם, ואמנם כך קרה בעקבות המשבר והקפאת הייצור לפני 5 שנים: חברי-מושבים רבים חיסלו או את הרפת ולעומתם אחרים, כדוגמת הח' יפה, השתדלו להגיע לממדי ייצור המוכתבים לפי חוקי המיקרו-כלכלה.

מתברר שביחסי המחירים, כפי שהיו, גבר משקלם של המרחיבים על זה של המחסלים. על-הרוב התחסלו רפתות של 5 חולבות ופחות, ואילו המרחיבים הוסיפו הרבה יותר — ולפיכך הגענו שוב לעודפים ולהכרח להטיל מכסות. אל נקרא למה שנעשה „תכנון“. פרט לאי-אלה תיקונים — החשובים כשלעצמם לאלה הנוגעים בדבר — היתה זו הקפאה, ובמבנה החברתי שלנו אף לא תיתכן פעולה אחרת.

בוזה ניתנת למעשה התשובה לח' יפה: פרנסה מובטחת, כפי שהיה רוצה לראותה ולא רק לעצמו ולכפרו, כמובן היתה מחייבת פירוק המסגרת החברתית והארגונית שבה אנו חיים עם כל המשתמע מכך. חוששני, שבעלי זכות מוכרת לפרנסה מהרפת — יש יותר מפרנסה.

א. הערות למאמרו של ג. יפה *

המאמר הנ"ל מגלה את הסתירות שבהן מתלבטים החקלאים ונציגיהם ומכווני המדיניות החקלאית זה שנים רבות:

(1) הגענו להכרה שאין לייצר חלב יותר מכפי שנצליח לשווק בצורה כלשהי.

(2) גם האוצר וגם היצרנים טוענים שמתן סובסידיה אינו מן הרצוי, ושאת התמורה ליצרן יש לקרב ככל האפשר למה שמתקבל מאת הצרכן.

(3) לעומת זאת אנו רגילים לראות ברפת ענף-יסוד מרכזי במשק (ועדיין יש הסוברים — כי בכל משק). ההתקדמות הטכנית שחלה בשנים האחרונות היתה כרוכה בהשקעות הון כבדות, המחליפות עבודת אדם ולכן מחייבות את הגדלת יחידת הייצור במשק הבודד, אגב התמחות שפירושה נשירת ענפים צדדיים וריכוז ההתעסקות והפרנסה בענף עיקרי אחד — בתוספת ענפים קטנים, יחסית, או בלעדיהם.

* ב„משק הבקר והחלב“, מס' 96, עמ' 63.

כ-200 גרם ליום — הרי הרחבנו את השיווק ב-30 מיליון ליטר. ויש תקווה שהילד הרגיל לכוס החלב שלו בכל ימות השבוע — ירצה אותה גם ביום שאינו מקבלה בביה"ס.

הדבר צריך לעלות, לכל היותר, $6.60 \times 30 = 18$ מיליון ל"י. צריך להביא בחשבון שבארגון טוב אפשר לצמצם את הוצאות החלוקה, כש-המדובר בכמויות גדולות וקבועות שיש לספקן ישר מהמחלבות; אבל מוטב להתעלם מגורם זה. אילו היינו משתמשים ב-18 מיליון ל"י אלה כדי להויל את כל החלב הניגר המשווק (פחות מ-120 מיליון ליטר לשנה), הן היו מספיקות כדי להויל את המחיר לצרכן ב-15 אג' — מ-60 ל-45 אג' לליטר. כיון שגמישות הביקוש קטנה מאוד, אין להניח אפילו שעלידי הוולה דרסטית כזאת היינו משווקים 30 מיליון ליטר נוספים; אולם נעלה מכל ספק שבמקרה כזה רוב הילדים, במשפחות הגדולות, לא היו בין הנהנים.

מנין ניקח את 18 מיליון הל"י, כשהיצרנים לא ירצו לדרוש והאוצר לא ירצה להקציב סוב-סידיה נוספת? התשובה פשוטה למדי: מכל סובסידיה נהנים בשני הקצוות — הן היצרנים והן הצרכנים. במבנה המחירים, כפי שהוא קיים אצלנו, מופנית התמורה לחלב ברובה לצרכני התוצרת הנארזת — חמאה וגבינות קשות, בעוד שחלב-שתייה ותוצרת ניגרת נושאים עצמם פחות או יותר. זוהי המדיניות שלנו, שפירושה חלוקה של כ-20 מיליון ל"י לשנה (מעתה זה עוד יותר) בין אותם בעלי יכולת הצורכים את המצרכים הנ"ל. 2000 טונות החמאה הנמכרות בארץ הן, כידוע, פחות מ-7% מכלל שמני המאכל הנצרכים, וגם לגבינות הקשות אין משקל רב בסל המזונות של רוב האוכלוסייה.

לפי יחסי המחירים של היום מהווה הסובסידיה למחיר החמאה כ-50% מהמחיר הקמעוני; משמע שעלידי העלאת מחיר החמאה והגבינות הקשות לרמת הוצאות-הייצור אפשר לחסוך את הסכום הדרוש — גם אם נניח, כפי שצריך להניח, שצריכת התוצרת הנארזת תפחת במידה מסוימת בעקבות העלאת המחיר. סך-הכול הוצאות הצר-כנים, לשני סוגי התוצרת, בוודאי לא יקטנו —

אין זאת אומרת שלא נותר לנו מה לעשות. אדרבה, לפי דעתי יש מה לשפר ולתקן. וברצוני להתעכב על צד השיווק, שאם נצליח לעשות בו משהו יהנו מכך כל היצרנים. הטיפול בהוצאות הייצור, לעומת זאת, דורש התעמקות בתנאי כל משק וכפר; וג. יפה נגע, בצדק, בבעיות הכאובות של המספוא המיוצר במשק, במכסות המים ועוד.

לשאלת השיווק

בצדק טוען ג. יפה על מיעוט צריכת החלב הניגר אצלנו ומצביע על היתרון הגדול העשוי לצמוח מכך שנקנה לילדים את הרגלי שתיית החלב. הוא יכול היה להוסיף, שלמרות ה-60% הגדול שתופסת אצלנו התשומה הקנויה (מזון, מכונות וחלקי חילוף מהיבוא) — ייצור החלב אצלנו אינו יקר יחסית, וגם המחיר לצרכן (60 אג' לליטר) זול מזה המקובל, למשל, בארה"ב (20—25 סנט). אלא מה? 60 אג' אלה הן אצלנו תמורה לרבע שעת עבודה של פועל, ואילו ה-20—25 סנט אינם יותר משכר עשירית שעה (ובמאמר מוסגר: באותם מקומות בדרום ארה"ב, שבהם השכר נמוך יותר — גם צריכת החלב ירודה).

האם מסוגלת משפחה בת 6—8 נפשות, המת-פרנסת מ-400—500 ל"י לחודש, לקנות — כפי שהיה רצוי מבחינה תזונתית — 100—120 ליטר חלב (3—4 ליטרים ליום) ולהוציא על כך 60—70 ל"י? פה לא יעזרו הארזיות הבלתי חוזרות, שאני מחשיב אותן מאוד כשלעצמן. חבל גם על כל לירה המוצאת על פרסומת; היא לא תוכל להשפיע על מי שהפרוטה אינה מצויה אצלו, ולצערנו אלה הם חלק גדול מהורי הילדים הזקוקים לחלב הזה.

אלא שהארזיות הבלתי חוזרות עשויות להקל על פתרון שג. יפה מונה אותו בין רבים, ולפי דעתי הוא היחידי המסוגל לתרום במידה רצינית להגברת הצריכה: הכוונה לחלוקת חלב (או קאקאו, „אשל" וכדומה) חינם או במחיר סמלי בגני הילדים ובבתי-הספר היסודיים. המדובר, אם איני טועה, בכ-600,000 תלמידים, ואם נצליח לחלק להם במשך 250 ימי לימודיהם בשנה

בקר ו-3,200 טונות חמאה. משקל הגבינות הק-
שות (32) והחמאה (32) הוא יותר ממחצית
משקלו של חלב-השתייה המפוסטר (119) ב,"סל",
המשמש אומדן של מבנה ההוצאות של הצרכנים.

ועתה — לבחינתה של ההצעה המרכזית. אין
ספק, שנכונה ההערכה בדבר ההשפעה של שינוי
המחיר על הצריכה של חלב-שתייה, אלא שיישום
גמישויות-מחיר לניתוח הביקוש מן הדין שיימשך
גם בחלקו האחר של הדיון, למרות אי-הדיוק
בהערכת הסובסידיה לחמאה (כיון שחמאה אינה
תוצר ה,"מנצל" את החלב הגלמי במלואו, וה-
סובסידיה תלויה גם באותה, "שארית" ובדרכי
ניצולה). נניח, לצורך החשבון, שלולא הסוב-
סידיה היה מחיר החמאה (לצרכן) גבוה ב-50%,
ואילו בגבינות קשות יעלה המחיר ב-25%
(בקירוב — חלקה של הסובסידיה). מעטים
החולקים על ערכו של "מפעל השקיה", כמוצע,
כגורם לשינוי מהפכני של הרגלי צריכה. חשבונו
של המציע לא שלם ומחייב השלמה: נדרשת
הערכה של השפעת 18 מיליון ל"י לשנים הב-
אות, ואם לכך לא נגיע במסגרת הערות אלה —
לפחות נעשה את חשבון העתיד הקרוב. לחשבון
זה בן שני החלקים נקודת-מוצא אחת: העלאת
המחיר לצרכן, פירושה פחיתת-שיווק של גבינות
קשות וחמאה (הגם שאי-תשלום סובסידיה לשני
אלה אינו משחרר 18 מיליון ל"י). זה המקום
שתשמשנה אותנו גמישויות-המחיר של חמאה
(0.9—) ושל גבינות קשות (2.5—), כפי שנאמדו
מסדרה בת שמונה שנים (1959—1966), חרף
מגבלותיהן הידועות כאשר שינויי המחירים כה
גדולים.

חשבון נורמטיבי בהחלט מורה, שפחיתת-
שיווק כדי 2,600 טונות גבינה קשה ו-1,400
טונות חמאה, כמוה כצבירת מלאי (או: "אי
אפשרות קבלה מהיצרנים") של 32 מיליון ליטר
חלב מלא ובתוספת למלאי של 1050 טונות
חמאה. התמורה להשקית ילדינו (היינו: תוספת
ניצול חלב גלמי) ב-30 מיליון ליטר חלב, ע"י
,"תרגיל" הנראה, מלכתחילה, כתמרון פנימי בחש-
בון הסובסידיה, תתבטא בהפסד כספי של למע-
לה מ-10 מיליוני ל"י (יש לזכור שאי-יצורן

והיצרנים ירוויחו את הוצאות התעשייה והשיווק.
הפתרון הוא טוב, כלכלי ומעשי; הצעתי אותו
בהזדמנויות שונות, גם מעל דפי "משק הבקר
והחלב" (מס' 62), ובטוחני שגם בעוד 5 שנים
הוא ייראה כמהפכני מדי.

גאורג אלישברג

מדריך לכלכלת הייצור

לשכת הדרכה בית-שאן, שה"מ

ב. הערות למאמרו של ג. אלישברג

1

המאמר של ג. אלישברג מחייב הערות אחדות
מחד גיסא, ודיון נוקב וממצה מאידך גיסא;
ההערות הן להבהרת אי-דיוקים והערכות של
המחבר, ואילו בהצעתו המרכזית יש לדון במפור-
ט ובמדויק.

א. ההשוואה בין מחיר חלב-השתייה לבין
מחיר שעת-עבודה של פועל בישראל, ושל פועל
באר"ב — אינה נחוצה ואינה תורמת מאומה
להסבר. השוואה זו דומה לבחינת הדמיון בהרכב
המלחים באוקינוס האטלנטי לאלה שבאוקינוס
השקט לפי, "דוגמאות" של סמ"ק מים מכל אחד
מהם: השוואה בתחום הצריכה — ולו גם של
תוצרי חלב בלבד — בשתי כלכלות לאומיות,
לפי מחירי חלב-שתייה ושכר-עבודה ממוצע,
אינה מעידה אלא על תמימות.

ב. הערכת מחבר המאמר את הפרסומת אינה
תואמת את הדעה המקובלת (מומחי שיווק בענף
החלב בחו"ל גורסים החזר ההוצאה על הפרסום
— על-ידי צבירת תוספות-הרווח — כבר בזמן
הקצר; בזמן הארוך — לא כל שכן). לכן, הוצאה
,"צנועה" בממוצע לשנה לגפש באוכלוסייה, בין
המדינות החברות בפדרציה הבינלאומית לענף
החלב, נחשבת כ-0.1 דולר; "השלכתה" של זו
על ישראל מתבטאת בכמיליון ל"י (לשם, "הש-
וואה" — תקציב הפרסום השנתי במועצת-החלב
אינו יותר מ-50—60 אלף ל"י).

ג. בעל המאמר מבטל ערכן של הגבינות
הקשות והחמאה בסל המוזנות. למען הדיוק
שווקו ב-1967/8 4,150 טונות גבינה קשה מחלב

הפרש	המצב המוצע	המצב הנוכחי	חמאה
— 1,440	1,760	3,200	כמויות משווקות בשנה (לפי 1967/8), טונות
+ 3.00	9.00	6.00	מחיר לצרכן ¹ , ל"י לק"ג
— 3.2	15.8	19.2	פדיון ברוטו, מיליוני ל"י
+ 2,600	1,550	4,150	גבינה קשה
+ 1.30	6.50	5.20	כמויות משווקות בשנה (לפי 1967/8), טונות
— 11.5	10.1	21.6	מחיר משוקלל לצרכן, ל"י לק"ג
			פדיון ברוטו, מיליוני ל"י

¹ לא נתייחס, בשלב זה, להורדת המחיר לצרכן ממאי 1968, מחוסר כמויות מסוכמות מתאימות.

חלב-השתייה, תוצרת ניגרת, גבינות רכות וקשות וחמאה, והותיר עודפים של אבקת חלב רזה וחמאה. מאידך גיסא, היה קיים כל הזמן יבוא של אבקת-חלב רזה ושמנה, והביקוש לשני סוגים אלה לצרכי תעשייה וכמוזון לבעלי-חיים היה תמיד גדול מן העודפים שנוצרו. מצב זה נבע בעיקר מאי-יכולתה של תעשיית החלב המקומית לייצר אבקת-חלב שמנה בטיב הדרוש, ואילו בעית המחיר היתה משנית.

לא מובנת לי עמדת בעל המאמר בשאלת השייוק:

1. מחירי התוצרים נקבעים מטעם משרד המסחר והתעשייה בהתחשב בגורמים של יציבות המחירים לצרכן ושל הרכב סל המזון, ולא על בסיס הוצאות הייצור.

2. אף אם גורם זה לא היה קיים, הרי העלאת המחירים היתה גורמת הקטנת הצריכה ופוגעת בכך בהיקף הייצור בענף, שבלאו-הכי נאלץ להילחם על קיומו בגלל המגבלות התכנוניות המוכתבות על-ידי הצריכה, והמונעות ממנו להשיג יעילות מכסימלית בדרך של יצירת יחידות-ייצור רנטביליות. דבר זה מורגש במיוחד במשק המשפחתי.

י. דורון

סגן מנהל כללי, משרד החקלאות

של הגבינות הקשות והחמאה יחסוך חלק מה-הוצאות), והקטנת שיווקו של חלב גלמי לפחות באותו שיעור. במלים אחרות: מחירה המיידי של ההצעה — 10 מיליון ל"י לשנה — הוא קנה-מידה להערכת יתרונותיה לזמן ארוך, שלא הוערכו כאן. כאמור לעיל, יש בשימוש שעשינו בגמישויות משום הפרזה, אלא שזו מבליטה את הכוונה ואין להיצמד לערכיה המדויקים.

לסיכום: ההצעה הנבחנת נראית לבעליה מהפכנית, ואמנם יש בה לפחות נסיון למחשבה משוחררת מכבלים של שיגרות ומקובלות, ועל כך יש לברך. חבל, שניסיון זה לא עלה יפה. בלי ספק, "משק הבקר והחלב" הוא במה למאמץ מחשבתי של הבוקרים, שיוליך ליצירת כלים לפיתוח שיווק תוצרי החלב: כמה משקיע במחקר, בהגברת-מכירות ובחקר שווקים ענף כלכלי, שמחזורו בשנה כ-250 מיליון ל"י?

דן רימלנד

כלכלן מועצת החלב

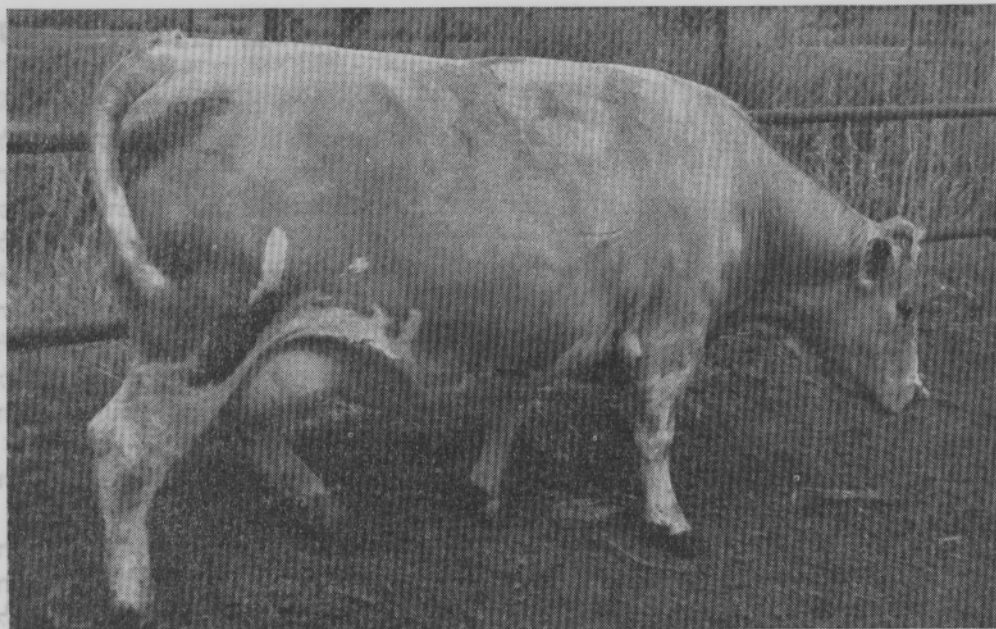
2

לדעתי, טועים אלה הטוענים שהיו אי-פעם עודפים אבסולוטיים של חלב בארץ. הנכון הוא שייצור החלב במשק הישראלי היה לפעמים, ובייחוד בשנת 1967/8, גדול מן הצריכה של

שמחת-תורה ברפת שער-הגולן

בשער-הגולן ציינו הפרות את שמחת-תורה באופן חגיגי: עשר פרות

המליטו, ביום החג, ולדות בריאים ושלמים.



פרת שפי שרולה X פריזי ישראלי במשק בניהושע בבאר-טוביה

(צילם אלי סמסון)

שוקת טרומית במשק העוגן

