

רשמי ביקור באתיופיה

(12.3.71—26.2.71)

הקדמה

במסגרת פעולות מזכירות ההתאחדות לרכוש שווקים נוספים לייצוא בקר לחלב, ביקרו הח"ח אורי יטבת ושלמה דורי באתיופיה. מטרת הביקור — לבחון את התנאים של פיתוח שוק החלב, אפשרויות איקלום של בקר ישראלי והבעיות הוטרינריות המיוחדות בארץ זו.

שוק החלב באתיופיה,

מרשמי של שלמה דרורי

קיימים שני מרכזים עיקריים של צריכת החלב, והם — שתי הערים הגדולות: אדיס-אבאבא ו-אסמרה. קיים עוד שוק פוטנציאלי — העיירה „נצרת“. החלב המיוצר באסמרה ע"י מתישבים זרים (איטלקים), במשקים גדולים-יחסית, מכסה את תצרוכת העיר, ועודפים בחלב מועברים, כ-

חלב מעוקר ומוצרים שונים, לשוק של אדיס-אבאבא.

מחירי החלב המעוקר גבוהים ביותר ועולים ל-0.80—1.00 דולר אתיופי לליטר (דולר את. = 1.40 ל"י). באדיס-אבאבא המצב בשוק החלב חמור ביותר. לאוכלוסיה של למעלה מ-700 אלף נפש, אשר גדלה בכ-6% מדי שנה, מספקים כ-30 אלף ליטר חלב ליום. מן הראוי לציין, שב-אדיס-אבאבא חיים כ-50 אלף תושבים זרים, מערביים. קיים ייבוא גדול של חלב ומוצרים, אשר נמכרים במחירים גבוהים ביותר. לאדיס-אבאבא מייבאים מדי שנה כ-2,500 טונה מוצרי חלב. החלב המקומי מופץ בעיר, בחלקו ע"י מחלבה עירונית, מיסודה של „יוניצף“, והוא מפוסטר, אבל בחלקו הגדול נמכר ע"י מחלקים פרטיים ורוכלים.



עדר בקר כשר מקומי „בוראנה“ במרעה

ושחור השוק. קיימת גם בעיה של תולעי כבד וריאות. לעומת אלו אין בעיה רצינית של קדחת קרציות, על אף שישנן קרציות מכמה מינים. השירותים הוטרינריים דלים ביותר. בכל את-יופיה, על 25 מיליון ראשי בקר, 15 מיליון ראשי צאן ומיליוני בעלי חיים שונים, יש בס"ה 50 רופאים וטרינריים וכ-350 פקחים וטרינריים. בכל זאת, הם מספיקים לחסן נגד מרבית המחלות כ-5 מיליון ראשי בקר בשנה.

אם יחסנו את הבקר המיובא לפני הייצוא מארץ מכורתם, או סמוך מאוד לבואו לאתיופיה, נגד המחלות המידבקות ויטפלו בו באופן סדיר נגד תולעים וקרציות — אין בעיות בריאות חמורות צפויות שם. — האקלים נוח באופן מיוחד והגובה מעל פני הים (2300 מטר) איננו בעיה לגבי הבקר.

מפלולי פיתוח משק החלב

קיימות שלוש אפשרויות של פיתוח משק ה-חלב:

1. השתלבות בתוכנית ממשלתית, הממומנת ע"י הבנק העולמי (4.5 מיליון \$). היא מבוססת על פיתוח משקים קיימים והקמת משקים חדשים בסביבות עיר הבירה (ברדיוס של 120 ק"מ). המדובר — במשקים בסדר גודל מ"3 ועד 30 פרות חולבות. ממשלת אתיופיה תוציא מכרז בינלאומי על הספקת בקר לתוכנית זו.

קיימנו שיחה על נושא זה עם סגן שר-החקלאות ועם מנהל המשרד לענייני משק בעלי-חיים ו-קיבלנו את הרושם, שביצוע התוכנית ימשך זמן רב. בכל אופן, עלינו להשתתף במכרז וגם לעשות את כל המאמצים בהצגת יתרונות הבקר שלנו לפני האנשים הקובעים את המדיניות (אפשר גם ע"י הזמנתם לבקר בארץ, ועוד).

2. שיתוף גורמים אתיופיים וישראליים בהקמת מפעל לייצור חלב (אולי בסביבת העיירה נצרת). הגורם האתיופי הוא National Resources Develop. (N.R.D.) אשר מקיים כבר מפעל משותף עם ישראלים לגידול כותנה (Abadir). הצלחת מפעל כזה תלויה במציאת גורמים כל-כליים ישראליים, שיהיו מוכנים לשותפות זו,

המחירים בעד החלב ליצרן שונים, בהתאם לעונת השנה, אך בממוצע הם מסתכמים ב-0.36 ד. את. בעד ליטר. הביקוש לחלב ומוצריו עולה מדי שנה בשנה, עקב עלייה מהירה ברמת החיים ושינויים בהרגלי תזונה, וגם עקב גידול מהיר של אוכלוסיית העיר.

התנאים הכלכליים לפיתוח ענף הבקר לחלב

יחסי המחירים חלב—מזון נוחים באופן יוצא מן הכלל. המחיר ליחידת מזון במ"מ, בהרכב תערובת אופטימלי, עולה 0.15 ד. את., וליטר חלב מכניס ליצרן לפחות 0.36 ד. את. מחירי שחת נמוכים, ומולאסה של קנה-סוכר עולה למעשה רק דמי הובלה. גם גרעיני כותנה זולים. אם נוסיף לזה, שכוח העבודה הוא זול ביותר 1—1.5 ד. את. ליום עבודה, ברור שקיימים תנאים כלכליים נוחים ביותר לפיתוח משק חלב רווחי ומצליח. הביקורים שערכנו במשקי חקלאים איטלקים, שמקיימים רפתות מודרניות, מאשרים את ההנחה הזאת.

גזעי בקר חלב הקיימים באתיופיה

מסביב לאדיס-אבאבא מגדלים בחלק מהמש-קים את הבקר המקומי ובנות כלאיים. התנובות נמוכות ביותר (500—600 ליטר לפרה בשנה). בחלק המפותח יותר (האיטלקים) מחזיקים בקר שחור-לבן, שמוצאו מקניה (צאצאי הבקר האי-רופאי, אשר הובא לקניה) ובקר בדרגות הכלאה שונות בין הקניאטי והמקומי. גם בתחנת הנסיונות הממשלתית ב-Holetta בה תנאי המימשק וה-הזנה אופטימליים, מגיע הבקר הקניאטי לתנובות, הנעות בין 2500 ל-3000 ליטר חלב בשנה, ל-פרה. יש להגיה, שזהו הפוטנציאל הגנטי שלו. מבכירה קניאטית עולה באדיס-אבאבא \$400. בכל אתיופיה, כולל המשקים המודרניים ותח-נות ניסיון, חולבים ביד ובצורה הגרועה ביותר.

בעיות וטרינריות

הארץ נגועה ברשימה ארוכה של מחלות, וה-שכיחות ביותר, הן: דבר בקר, הפלה מידבקת, פה וטלפים דלקת קרום החזה המידבקת, גמרת

ממצאים קיימים

א. פוטנציאל הבקר הקיים — 25 מיליון ראש, ניתן לניצול יעיל יותר מכפי שהינו כעת. התנאים לכך: מרעה מסודר ומגודר, אספקת מים מסודרת, ריסוסים להשחתת קרציות ומניעת ריביון. חיסונים קבועים נגד המחלות הנפוצות, תוספת מזון בעונת השפל במרעה וכו'.

ב. בחוות ממשלתיות בסיוניות, בהן ביקרנו, ראינו בקר בגילים שונים באיכות טובה, על אף שזה היה בעונת היובש, כשהמרעה קמל ודל איכות.

ע"י תוספת מזון בעונה זאת ניתן לזרז את הגידול של בני הבקר ולהגיע למשקל אופטימלי בגיל צעיר יותר, וזה עשוי גם להשביח את איכות הבשר המופק.

ג. מחלות ומוזיקים (נוסף לדבריו של דורי בנושא זה).

לדברי מנהלי החוות הממשלתיות, ביניהם מר סנדפורד, לא התעוררו בשנים האחרונות כל בעיות מיוחדות. אין מכניסים בקר לשטחי המרעה, אלא — אחרי שנבדק וקיבל חיסונים שונים נגד מחלות. בשנים האחרונות לא היתה כל התפרצות מגפתית. הבעיות, בהן נתקלים, הינן הרגילות בעדרי בקר, ואינן גורמות נזק כלכלי משמעותי.

באשר לחלק זה (בעיות וטרינריות), אין אנו מוסמכים, כמובן, לפסוק, אם בקר זה, שיוחזק לפי המצלתנו, יזכה לאישור וטרינרי לייבאן, בצורת בשר קפוא או מצונן, לישראל ולארצות אחרות. הסמכות בידי השרותים הוטרינריים של משרד החקלאות, והם יצטרכו לחוות דעתם, אם ובאיזה תנאים אפשר יהיה, בבוא הזמן, לייבא בשר כנ"ל לישראל.

כדאיות

לאור התנאים, אותם מצאנו: מאגר עצום של בקר, שטחי מרעה רבים (אשר בהשקעות לא גבוהות — יחסית — ניתן לטייבם), מחירים זולים לבקר, ומקורות חלבון צמחי זול — ניתן, לדעתינו, לייצר במחירים זולים בשר באיכות טובה. בפגישות שונות עם גורמים מעוניינים, ביניהם חברות ממשלתיות, כמו: המועצה לבשר ובעלי-

ובניהול מקצועי מעולה משלנו. קיימות גם אפשרויות נוספות של שותפויות.

3. מכירת בקר לגורמים פרטיים ביחידות גדולות, מ-35 ועד למאות ראשים, לשם הקמת משקי חלב גדולים. אלה צריכים להיות מלווים הדרכה מקצועית שלנו, צמודה ואינטנסיבית. בדרך זו אפשר יהיה גם להראות לגורמים הממשלתיים את טיבו של הבקר שלנו ולשכנעם, שחרף מחירו הגבוה-יחסית (\$ 800 באדיס-אבאבא) הוא עולה בטיבו על כל בקר אחר שאחרים מסוגלים לספק.

במסגרת סיוורנו יצרנו קשרים עם איש עסקים אתיופי, אשר הקים שני מבני רפת ל-200 ראש, ואנחנו עומדים לפני סיום עיסקה על הספקת 200 מבכירות. עיסקה זו תלווה במשך שנה בהדרגה של בעל מקצוע ישראלי. ייתכן, שתצא אל הפועל עיסקה נוספת של 36 מבכירות לאדם נוסף.

אנחנו בטוחים, שהצלחה במשלוחים הראשונים, תפתח לפנינו באתיופיה שוק נרחב לבקר ישראלי.

בדיקת תנאי הובלה מראה, שבשלב זה אין להעלות על הדעת הובלה יבשתית: יבשתית לאילת, מאילת לג'יבוטי בים ומשם שוב ברכבת, ויהיה צורך לארגן את משלוחי הבקר בתובלה אווירית, ישר לאדיס-אבאבא.

ש.ד.

**בקר לבשר, מרשמו של אורי יטבת**

כהקדמה עלי לציין, שלא נתאפשר לנו לערוך סיוורים רבים בארץ גדולה זו, ולכן — ההתרשמות היא בחלקה ממראה עיניים ובחלקה מריכוז נתונים ממוסדות שונים.

גזעים

קיימים 4 גזעים עיקריים באתיופיה. לנו נראה, שהגזע הראוי לטיפוח ולהכלאות, הוא — גזע הבוראנה (Borana). הבקר מגזע זה הוא הגדול שבין הגזעים, וכנראה שגם בעל התכונות הטובות ביותר, מבחינת כושר קרימת בשר. כן נראה, שגם תפוקת הבשר מגזע זה היא הטובה ביותר.

חיים, ה-N.R.D. (שותפה בחוות הכותנה ב-
אבאדיר) ועוד, הובעה נכונות ורצון להיכנס
לשותפות עם גורמים ישראליים בנושא זה.

סיכום

- א. לפי דעתנו, ניתן, מבחינה מקצועית להגיע
תוך זמן קצר להישגים טובים ;
- ב. גם מבחינה כלכלית ניתן לקבל תוצאות
טובות, ומחיר הבשר הקפוא (או מצונן) יהיה זול
במידה ניכרת ממחירי בשר קפוא כיום ;

אורי יטבת



הפתרון הבטוח

מרכז רפת, הידעת כי „ביוספטיק” החומר הביולוגי

האנזימטי הראשון בארץ לטיפול במערכות ביוב, ישרת אותך בריכוך

זבל ברפת טפחות.

צוות מומחים עומד לרשותך למטרת יעוץ והדרכה חינם. בקש ספרות וביקור טכני ללא כל התחייבות מצדך.

מילס לבורטוריס ישראל בע"מ 

הסוכן הבלעדי: יסמין לשיווק בע"מ, שד' יהודית 33, תל-אביב,

טלפון: 2 6 3 3 3 1.

לכבוד: מילס לבורטוריס ישראל בע"מ

מחלקת הפיתוח ת.ד. 288,

חיפה.

א. נ.,

אני מעוניין בביקור טכני/בספרות *

השם התפקיד

הכתובת מס. טל.

* מחק את המיותר