



## סיכויי הייצוא לגנטיקת הבקר האמריקאי

משה הימן

**תשובת ה.** (שרות הייצוא האמריקאי): בגלל סייגים וטרינריים ומחסור במטבע קשה ירדו מאד המחירים לבקר יקר. הדרישה לעובדים הולכת וגדלה יחד עם עליית תוצאות ההריון מהיקלטותם והדרישה לחומר גנטי שקודם לא ניתן היה להשיגו. הגורמים העיקריים להגברת הייצוא הם: ערך הדולר, אשראי בנקאי ותכנית הממשלה להמרצת הייצוא.

**שאלה:** מה יקנו ומי יקנה?

**תשובת ס:** מה ובאיזה מחיר יהיה שונה לפי הארצות.

א. ארצות עם תעשיית חלב מפותחת כגון יפן, אירופה ואוסטרליה ידגישו בקנייתם את שיפור הפוטנציאל הגנטי של אוכלוסית הבקר שלהם ויקנו גנטיקה בעלת הרמה הגבוהה ביותר על ידי פרים צעירים, עובדים וזרמה, אשר מקורם מ-10-15 אחוז הגבוהים ביותר באוכלוסיה האמריקאית עם דגש על אחוזי שומן וחלבון.

ב. ארצות שתכניות הפיתוח של תעשיית החלב נמצאות בשנות החומש השני ויותר, כגון ערב הסעודית, מקסיקו וונצואלה. שווקים אלה ימשיכו לקנות כ-1,000-3,000 עגלות הרות מדי שנה. מבכירות אלה הן מרמה טיפוחית ממוצעת, זאת אומרת מפריס נבחנים חיובית ומאמהות עם 7,000 ק"ג חלב ויותר.

ג. ארצות עם שוק לא מפותח, שם דרושים אלפי ראשי בקר, אבל בדרך כלל, שם קיים מחסור במטבע קשה, כגון סין, מצרים, אלג'יריה, מרוקו ואינדונסיה. פה אפשר לשווק

השבועון "הולשטיין וורלד" ערך שיחה עם 3 בעלי מקצוע בשטח הייצוא של ענף הבקר לשנת 1988. להלן תמצית השאלות והתשובות, כפי שפורסמו בחוברת מה-25.1.88.

**שאלה:** מה אפשר להגיד על הביקוש לבקר ולעובדים לקראת 1988? איזה גורמים ישפיעו?

**תשובת ס.** (איש השירותים הבינלאומיים של התאחדות ההולשטיין בארה"ב): יהיה ביקוש עצום לבקר, כנראה ייצאו יותר בקר מאשר באיזו שהיא שנה קודמת. התמריץ העיקרי הוא התכנית לקידום הייצוא של משרד החקלאות האמריקאי. לפי תכנית זו תינתן סובסידיה למחיר הבקר, אשר מייצאים לארצות מסויימות, בטווח של \$905 עד \$2262 לראש בקר. נחתמו כבר חוזים על 63,389 ראש ל-12 ארצות שונות. מזה נמסרו כבר 19,000 ראש והיתר, 44,389 ראש צריכים להימסר עד אוקטובר 1988. לפי תכנית זו נשארת אפשרות למכירת 34,000 ראש בקר נוספים.

מכירות העובדים יישארו כנראה ברמה הנוכחית. בארצות האירופיות, אשר היו השוק העיקרי לעובדים, קנו לפי מלאי הפוטנציאל של שוק זה והגידול יבוא משווקים חדשים, כגון ארצות הגוש המזרחי וברית המועצות.

גורמים נוספים המסייעים לייצוא הם החלשת הדולר, גידול האוכלוסין בארצות המתפתחות והדגש שממשלותיהן שמות על פיתוח ענף הבקר לחלב בארצותיהן. לגבי ארצות מסויימות קיימים סייגים וטרינריים חמורים שקשה להתגבר עליהם.

רמות טיפוח יותר נמוכות במחירים זולים. אפשר להעריך את הביקוש מארצות אלה ב־ 20,000–10,000 ראש בשנה.

הייצוא של עוברים ידרוש מוצא מצויין עם דגש על חלב, חלבון וקווים שלא מהמקובלים, עם שיפוט גוף ועטין בציון "טוב מאד" ויותר גבוה. המחירים יהיו כמו בשנה הקודמת או יותר נמוכים. הסובסידיה תהווה 50% של המחירים. מדאיג מאד הגידול הניכר של עדרינו. המפתח לשיווק של ההולשטיין שלנו הוא ביכולתנו להתקדמות גנטית יותר מהירה מאשר מתחרינו. זה נעשה אתגר יותר גדול מדי יום.

עם כניסת ארצות חדשות לשוק הרכישה בעקבות תכנית הסובסידיה הממשלתית יהיה צורך בשליחת אנשים להקניית ידע בממשק,

**שאלות העתיד:** העתיד יעמיד אותנו בפני שאלות כגון, איזה בקר מגיב הכי טוב להורמון הגידול, או האם קביעת המין בעוברים או בורמה יהווה גורם, ומה תהיה מדיניות הסובסידיה לתעשית החלב בעתיד. התקדמות טכנולוגית בשטח העברת העוברים תהיה בעלת השפעה גדולה על השוק הבינלאומי. המתחרים העיקריים לארצות הברית הן קנדה, הולנד, גרמניה, אוסטרליה וניו־זילנד, לכן יש חשיבות עליונה לפרסומת הבינלאומית ולטיב הגנטי של התוצאות שאנו מוכרים.



## האלופות בתנובת־חיים בעדר הקנדי

ציור 1. התפלגות האלופות לפי גילן בהמלטה הראשונה.

