

שוק ושיווק



עת להרחיב ועת להדק החגורה

מתוך ידיעון מועצת החלב 9.1.89

מיידית 25 מיליון ליטר עודפים. אל נשכח, שהקף הייצור באותה שנה היה 665 מיליון ליטר שנתי והאינפלציה השנתית נעה סביב 120%. הירידה בשיווק נמשכה אז במשך כל השנה והסתכמה בירידה ממוצעת של 13%. במוצרים עתידי שומן הירידה היתה גבוהה יותר והגיעה גם ל-20% ויותר.

השוני בתנאים של אז והיום ברור. להערכתנו, ניתן לקחת בחשבון ירידה **שנתית** בשיווק של 40-50 מיליון ליטר (כ-5%), כאשר בחודשים הראשונים של השנה הירידה תהיה גדולה יותר ותגיע ל-7%. מכאן שאנו חווים הצטברות של 20-15 מיליון ליטר בשלושת החודשים הראשונים של השנה.

כמויות אלה יגדילו את המלאי הרגיל שנצטבר בחודשי החורף ושעומד בדרך כלל על 8-10 מיליון ליטר לחודש. השאלה המתבקשת היא, האם ביכולתן של המחלבות מבחינה טכנולוגית תפעולית לקלוט את העודפים ולהופכם למוצרי צבירה? ושאלת השאלות, מי יממן את הסיפור הזה?

עלית המחירים באה בעיתוי גרוע ביותר לענף

החלב.

■ נסתמנה ירידה משמעותית במכירת מוצרי חלב בחודשים האחרונים של 1988 וכתוצאה ממנה נצברו מלאים גדולים: 700 טון חמאה, 2000 טון אבקת חלב, 3000 טון גבינות קשות.

התוכנית הכלכלית שגובשה ע"י הממשלה החדשה יצאה לדרכה ב-1.1.89. כרגיל, הפותחים הם המוצרים המסובסדים. העלאה דרמטית ובלתי שקולה, להערכתנו, של מחיר החלב ומוצריו מכניסה את ענף החלב למציאות שונה. ננסה לבנות תחזית להתפתחויות הענף בשנה הקרובה.

הבסיס לצמיחת הענף בשנים האחרונות היה גידול של 3-4% בשיווק מוצרי חלב. גידול זה בא בעיקרו כתוצאה מהדינמיות בהגשת מוצרים חדשים ואטרקטיביים לצרכן ומהעובדה, שלחלב ולמוצריו היה יתרון של מחיר נמוך יחסית, דבר שסייע לו מאד ברכישת לבו של הצרכן.

עלית המחירים של 26% בממוצע הביאה למצב שבו כל עלות הייצור (מחיר מטרה, עלות מחלבה והוצאות שיווק) נפדית מהשוק. מעמדם של מוצרי החלב בשוק הורע בצורה קיצונית; ממאי 1988 ועד ינואר 1989 התייקרו המוצרים ב-66%, שהם התייקרות ריאלית של 40% בשנת אינפלציה של 17-18%. אנו לא מכירים סוחר אחד, שהיה מייקר את מוצריו בצורה כה קיצונית ומצפה שזה לא ישפיע על הקף מכירותיו.

ניסינו להעזר בנתונים של 1979/80 לניתוח המשמעויות של התייקרות זו. מה שמצאנו הוא מאד חד-משמעי: ב-20.11.79 התייקרות של 85% במחיר החלב ומוצריו הביאה בעקבותיה ירידה של 15% בשיווק ב-4 החודשים הראשונים שלאחר מכן. כתוצאה מירידת השיווק הצטברו

מחודשת של התכנון. זאת לדעת, החקלאות בישראל בתנאים הגאופוליטיים הידועים איננה יכולה לייצר ללא תכנון ואכיפה, וטוב תעשה הממשלה אם תתן דעתה לנושא בהקדם.

כמאמר חז"ל: "קשוט עצמך ואחר כך קשוט אחרים" – אנו מוצאים לנכון לפנות בתביעה ברורה אל הרפתנים, אלה שבידם מופקד ביצוע התכנון הלאומי של ייצור חלב. אנו נמצאים בתקופה, שעלולה להתפתח לתקופת משבר וטוב לקדם משבר בחינת "מקדים רפואה למכה". אנו פונים אל כל היצרנים ביחד ולכל אחד לחוד: אנא ייצרו כאמור בצו המכסות. אל תחרגו ב־10, 20 ואף 30 אחוז, אתם עלולים להימצא במצב שהתמורה, שתקבלו על אותו חלב, תהיה אפסית.

הבה נקח על עצמנו את השנה הקרובה כשנת תכנון מרצון. כולם מייצרים את האמור בצו המכסה ונותנים כתף וסיוע לעוסקים במציאת פתרונות נאותים לכל החלב המיוצר.

■ אנו עומדים בתחילת תקופת השיא של אספקת החלב והייצור החקלאי אינו גמיש דיו ואין באפשרותו לקבל החלטות של רגע למצבים קיצוניים.

■ מחיר הבשר בשפל זה זמן וכל תהליך של הקטנת העדר נתקל בקשיי ביצוע בגלל שוק הבשר.

■ מחירי המזון האמירו מאד בשנה האחרונה ומכאן שמחירי מוצרי החלב ה"חשופים" (ללא סובסידיה) גבוהים יחסית בהשוואה למוצרים אחרים ולמחירי מוצרי חלב בשנים עברו.

■ החקלאות על ענפיה במשבר חקלאי וכלכלי. הענף שהיה יציב ושימש כחוט השדרה, שתמך בכלל המשק החקלאי הוא ענף החלב. החלטה המערערת את יציבותו עלולה להיות הרת גורל לגבי כלל המשק החקלאי.

מכל האמור ברור לנו לחלוטין, שהמהלך שנעשה היה קיצוני מדי וחסרה בו התבונה שנדרשת משילוב חיובי של המשק החקלאי בתוכנית הכלכלית לכלל המשק בישראל.

בתחום השיווק אנו **תובעים** מהממשלה סיוע כספי מידי בקליטת עודפי החלב שיווצרו במסגרת המכסות וכעת השוק אינו מעוניין בהם.

בתחום התכנון אנו תובעים להיות שותפים עם הממשלה ביצירת כלים, שיאפשרו אכיפת התכנון בייצור החלב על כל בעלי המכסות. ביצוע לקוי של התכנון יביא נזק גדול למערכת החקלאית ועלול חס וחלילה להכניס את ענף החלב לתנודות בייצור ובאספקה. הסובסידיה היתה לעזר תכנוני. אם הוחלט להקטינה למשהו סמלי, מחובתה של המדינה להעמיד לרשות המועצה **מיידית** כלים חלופיים לתכנון הענף. מיותר להזכיר את הדוגמאות של ענפי חקלאות אחרים, שיצאו מהתכנון ביוזמת הממשלה ולאחר מכן רצו המתכננים הלאומיים אחרי החקלאים וחיפשו יחד דרך לבניה

