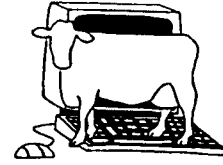


כלכלה וממשק



מה גורם לרווחיות במשקי חלב קטנים

תמצות מתוך הווארד'ז דיירימן 10/X/02

מתיקונים יקרים. יש לשמור המכונות במצב תפעולי מעולה, דבר שימנע תקלות, שברים ושחיקה מיותרת. כמו כן, גם תיקונים המבוצעים במקום בעזרת עובדי המשק לעתים קרובות מקטינות עלות התיקונים.

ב. היה יזם במציאת 'שוק יותר טוב' או 'דרך פעולה יותר יעילה'

שוק של נישה לעתים מהווה 'שוק יותר טוב'. כלומר, יש טעם לחפש תמידית אחר שוק למוצרי איכות, בעלי תכונות מיוחדות, או שירותים שניתן לספק אחרי הייצור עצמו. שוק של נישה יכול לענות על קבוצות צרכנים מיוחדים, כמו גיל וטעם, מוצא אתני או העדפה של מזון "ביו".

דרך יעילה יותר היא שיטה של ביצוע מטלות משקיות המתאימות למשק המסויים המדובר, ולא דוקא לכל משק אחר. בקיצור, משקים קטנים צריכים לחפש דרכים איך להקטין הוצאות ולבצע המטלות בשיא היעילות. דרך הפעולה במשק הגדול לא בהכרח גם הדרך הכי טובה במשק הקטן. חברות מיכון, מספוא ואחרות מחפשות לחסוך כמה פרוטות לפרה או לטון, שבמשק הגדול מתרגמות לכסף רב, שלא כמו במשק הקטן.

כדאי לשמור על קשר קרוב עם בעלי משקים אחרים, לבקרום ולשמוע רעיונות איך להיטיב עם משקם. יש להשתמש בכל הידע של ספקים וסוחרים, תוך זהירות משום שמטבע הדברים אלה עלולים להיות בעלי אינטרס משלהם – אבל, לעתים קרובות יש להם רעיונות שמישים גם אין לשכוח מידע חיוני וניתוחים חשובים למשק מצד מדריכים ומומחים.

מחבר המאמר השלם, פרופסור למימון חקלאי באוניברסיטת קורנל, ארה"ב ערך משאל בקרב רפתנים 'קטנים' מצליחים, כדי לשמוע מה הם הגורמים המביאים לידי הצלחה במשקים הקטנים? השאלות נסובו סביב עשרה נושאים ממשקיים: ייצור חלב, שיווק ייצור מבעלי-חיים, ייצור גידולי שדה, שיווק גידולי שדה, מיכון וציוד, ממשק עובדים, בקרת העלות, מימון, הכנסות, וחלופות. הנה רשימה של גורמי מפתח שצוינו כמביאים לידי הצלחה.

א. שליטה בעלות המיכון

חברות יצרני מיכון בונות מכונות יותר ויותר גדולות, כך שהדגמים המקובלים כסטנדרטיים הם גדולים בהרבה מעבר לצרכי המשק הקטן. בלי מאמץ מיוחד, המצב הזה עלול לגרום למשקים הקטנים לרכוש ולתחזק מכונות גדולות מכפי נחיצותן ובוזה לגרום לעלות מיכון מוגזמת לפי יחידת ייצור – לדוגם, לפרה, לכמות חלב. יתכן וזהו הגורם החשוב בפני עצמו, אשר מפריד בין המשק המצליח לכלכלית מזה שאינו מצליח. בקרת עלות המיכון דורשת מאמץ בשני שטחים עיקריים.

לשמור על השקעה נמוכה. ראשית כל, לנצל אפשרות לקנות מיכון טוב אך משומש. כמו במכוניות, מכונה חדשה מאבדת מערכה באופן משמעותי בשנה/שנתיים הראשונות. מעבר לכך, לקנות רק מכונות החיוניות לניהול המשק; לנסות שימוש משותף ובעלות משותפת או עבודה בשכירות עם שכנים – ולשכור קבלני מכונות לצרכים מסויימים.

לשמור על תחזוקה והוצאות תפעול מכונות. שירות ותחזוקת מכונות מסייעים להימנע

בהשוואה להנחות.

ו. סעיף זה עוסק באופן השגת אשראי –
 בנקים מסחריים, לעומת אשראי מצד הספקים.
 (יתר ההמלצות שניתנות במסגרת המאמר
 נראות רחוקות מן המציאות שלנו – מ.מ.). בכל
 מקרה, חשוב לשקול אפשרויות שונות, ערכן
 המיידית ומשקלן המימוני בעתיד, עד השלמת
 החזר החוב.

ז. ניהול חשבונות. גם משק קטן מהווה
 עיסוק מסחרי. לכן, יש לנהל מאזן, רישום
 הוצאות והכנסות, לא רק לצורך הצהרות-מס,
 אלא גם כדי לנתב הוצאות שוטפות ותשלומיהן
 ולתכנן השקעות, בכלל.

ח. שינויים לצורך שיפור

יש בעלי משקים קטנים הרואים בהגדלת
 המשק (העדר, ועוד) פתרון שאינו מתאים
 למקרה המסויים שלהם. אולם, זה עדיין לא
 אומר שצריך להימנע מכל שינוי. על מנת
 לשמור על מה שיש, חייבים להתקדם כל הזמן:
 זנים משופרים של גד"ש, הזנת בקר ובריאותו,
 שגרת חליבה – אין סוף לפיתוחים מתמידים
 בכל נושא. המשק הקטן חייב לשפר את
 עיסוקיו באותם נושאים רבים שאינם דורשים
 הגדלת המשק. יש שקוראים לזה ניהול ממשק
 פעיל.

ט. לשמור על הקשר המשפחתי למשק

במקרים רבים, המשק הקטן מתקיים משום
 שבני המשפחה מאמינים שזה מוסיף יותר
 לסגנון החיים ולהכנסות המשפחה, מאשר גודל
 משק שונה או עבודה מחוץ למשק. משקים
 קטנים מצליחים בגלל התמיכה המתמדת מצד
 המשפחה; בכל אופן, כך טוענים אלה
 שמצליחים. אי-לזאת, מן הנכון יהיה שהם
 יבדקו מדי תקופה, האם המשק ממשיך לענות
 למטרות המשפחה לפרטיה.

נראה כטבעי, שעבודת המשק הופכת לסגנון
 חיים בו כולם משתדלים לתרום את חלקם כדי
 לבצע את מטלות המשק, יותר מאשר לעסוק

ג. להשתמש בטכניקות חדשות

טכנולוגיות רבות של גד"ש וגידול בע"ח
 עשויות לשמש בהצלחה במשקים קטנים
 וגדולים כאחד. בחירת זנים, צפיפות זריעה, טיב
 מספוא, ממשק בריאות העדר, איזון מנות מזון,
 נוחות הפרות, הזרעה מלאכותית, ועוד שיטות
 ממשק יתכן וניתן להשתמש בהן בהצלחה גם
 במשק הקטן. אין שום סיבה, למה שמשק קטן
 לא ינסה ליצור מוצר מיוחד (חלב אורגני) או
 ישתמש בשיטות ייצור מיוחדות (רעיה).

ד. שימוש יעיל בעבודה שכירה

לרב, למשק הקטן מגבלה של כח עבודה
 בלתי מספיק. המשפחה מספקת את רב כח
 העבודה. יש ובמשקים מסויימים נוצרת
 אפשרות להעסיק אפילו חלקית עובדת נוער
 של כיתות ההמשך, או עובדים חלקיים
 מזדמנים. לעתים קרובות יש טעם ללמד
 ולהדריך בני המשפחה בביצוע עבודות שגרה,
 כמו חליבה, בדרך הכי יעילה ובסדר הנכון.

ה. חיפוש אחרי תשומות יותר זולות

קיימת תפיסה מוטעית, האומרת שלמפעילי
 משקים קטנים אין כח קניה ומשום כך הם
 חייבים להסכים למחירים שהסוחרים
 בתשומות מציעים להם. כאן הטעות – לא כל
 הסוחרים דורשים אותו מחיר לכל פריט נתון.
 יש כאלה שיציעו מחיר מתחרה, אם רק תשאלו
 אותם. כדאי לקנות בכמויות גדולות ולאחר
 שמקבלים כמה הצעות מחיר. ככל שחקלאים
 קטנים מחפשים מקורות יותר זולים לצרכיהם,
 כן נוצר מומנטום שישפיע לכיוון הורדת
 מחירים.

כמובן, גם לאמצעי מימון והקפם והזמנות
 מראש עשויה להיות השפעה על המחיר
 למעשה. עמידה על המקח עם סוחר, קמעונאי
 או סיטונאי, יתכן שיורידו מחירים או יגרמו
 להנחות ייעודיות בפריטים מסויימים.
 קמעונאים יעדיפו לתת הנחות במקום להוריד
 מחיריהם והם עשויים לטפל בכך אחרת אם תתן
 להם משהו תמורת זה (למשל, תשלום במזומן)
 אף אם הערך האמיתי של ה'משהו' קטן

27-23 בפרואר 2003

חמשת הימים שיקבעו את עתידכם

בהכנסות העסקיות המתבקשות. דוקא משום כך יש צורך, שמפעילי המשק הקטן יבדקו לעתים מזומנות, האם התוצאות המשקיות מספקות את תקוות המשפחה, או שמא יש צורך בשינויים כדי להחזיר את המשק להצלחתו שמקודם.

י. ההנאה מן המעשה

בדרך כלל, ההצלחה היא פעל יוצא ככל שהנך נהנה ממעשיך. מי שמפעיל משק קטן עובד שעות ארוכות, לרב שבעה ימים בשבוע, 365 יום בשנה. לכן, חשוב שהחקלאי ומשפחתו יהנו מן המשק – כי אם לא, השעות הארוכות תהפוכנה למעמסה מאוסה ויתרונות סגנון החיים החזויים לא יושגו.

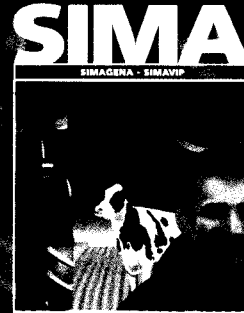
הערת המתרגם/מתמצת: לא במקרה עוסק הירחון הוארד'ז דיירימן בנושא המשק הקטן והגורמים להצלחתו, כי זה סוג הרפת במדינת ויסקונסין בצפון ארה"ב. כוונת המאמר היא גם עידוד לאלפי המשקים המשפחתיים שעדיין נותרו בארה"ב, וגם נסיון להצביע על דרכים ומאמצים לשיפור התוצאות המשקיות שלהם. לא כל המסקנות והמלצות להשגתן רלוונטיות למציאות הישראלית, דוקא משום עברה השיתופי בתנועה המושבית. מן הראוי לבחון מדי תקופה את מאזן היתרונות/חסרונות של שיתוף פעולה בתוך הכפר – מרכז מזון, מיכון חקלאי, מוסך, ועוד – מול שירותים קנויים מבחוץ ויכולת חברי הכפר להשפיע על טיב מחירי השירותים והחומרים וההשלכות הכלכליות בטווח הרחוק.

נשמח לקבל תגובות והערות למובא כאן, ובכלל.

(מ.מ.)

אירוע בינלאומי

כל הפתרונות



תערוכה "לפי מידה"

החסיט מראשיתו או משהו למעשה
לפי יחסינו פספסו וזוהי המציאות
משהו למעשה - פרומסלון ישראל 2003

התערוכה העולמית של הספקים
בתחום החקלאות וגידולי החי

France • Paris Nord Villepinte

www.simaonline.com



פרומסלון ישראל (ע"ר)



טל. 03 5442816 .פקס 03 6024213