



נדב גלאון
chk1343@netvision.net.il



90 שנה ל”החקלאית” בין עבר לעתיד

”החקלאית” שורדת הרבה מעבר לאורך החיים של חברה ממוצעת. סיבות רבות חברו לכך, שלמרות כל השנים, ”החקלאית” עדיין רלוונטית לחבריה, ללקוחותיה וגם לעובדיה. היא ממשיכה להתחדש ולחדש ולתת שירות עדכני לקהל חבריה, בדיוק את מה שצריך בתקופה הרלוונטית. ד”ר נדב גלאון, הרופא הראשי של ”החקלאית”, מנתח באיזמל חד ובלשון ברורה וקלילה, את ההיסטוריה של הארגון ואת המיוחדות שלו בכל תקופה וגם כיום

למה ואיך זה התחיל?

”החקלאית” הוקמה בסוכות תר”ף (1919). לפני המדינה, לפני ההסתדרות, לפני תנובה, לפני התאחדות מגדלי בקר ושאר מוסדות וארגונים חשובים, בתולדות ההתיישבות והמדינה. טווח של תשעים שנה הוא היסטוריה. מי שכתב ומי ששמר את תולדות ”החקלאית” יצר את תמונת העבר. טובה ממנה אין לנו.

היסטוריונים מלומדים טוענים שאין לעסוק במה שלא קרה ובמה שצריך היה לקרות, שתי שאלות כה מעניינות. מה היו התנאים להיווסדה של צורה שונה ומיוחדת כ”החקלאית”? ואיך הייתה נראית הרפואה הווטרिनרית ברפת אילולי נוסדה ”החקלאית” והאריכה ימים באיתנות וברעננות עד ימינו?

באחת משפע המחלות האנדמיות והמגיחות, שכיכו בארץ ישראל באותה תקופה. בהעדר תמיכה ממשלתית או ציבורית, נוצר צורך בערבות הדדית של חקלאים.

אגב, ארגון קואופרטיבי בשם ”אחיטוב” הוקם בכפר תבור לפני ה”החקלאית”, עסק בממכר ציוד חקלאי וגם בביטוח מקנה, אך שרד מספר שנים מועט.

מעניין לא פחות, שבין מייסדי ”החקלאית” שמפרט **שלמה דורי** בספרו ”חדשות מן העבר” (חלק ג' ע' 53), יש רק שני קיבוצניקים (מדגניה א' ומכנרת) וטרומ מושבניק אחד (ממרחביה). לא בגלל שהיישובים השיתופיים האחרים לא רצו, הם פשוט טרם הוקמו. רוב המייסדים היו

כך מכורח, ומבלי דעת, נוצרה עם תחילת המנדט הבריטי והתפתחה, שיטת שירות יוצאת דופן בווטרינריה בעולם כולו. אגודה שיתופית שבה הלקוחות מקבלי השירות הם גם הבעלים, בעוד הווטריןרים נותני השירות הם שכירי האגודה שאינה למטרות רווח



משרד ראשון ביבנאל - 1922

צורך ונסיבות הם, כנראה, האבות של כל המצאה וחדוש. ”החקלאית” קמה, קודם כל, כחברת ביטוח לבהמות עבודה, ורק לאחר מכן עסקה במתן שירותים וטרינריים. באותם ימים של ראשית גידול בקר אינטנסיבי בארץ, ערך הבהמות שנקנו וטופחו היה גבוה, גם באופן מוחלט וגם באופן יחסי, להונו של האיכר. בנוסף היה לבקר סיכון גבוה מאד לחלות



צילום רנטגן ברפת - ד"ר פרנק

דווקא אנשי מושבות מהגליל התחתון ומעמק הירדן, כינאל, כפר תבור ועוד, ה"פחות סוציאליסטים" בהמשך ההיסטוריה. כך מכורח, ומבלי דעת, נוצרה עם תחילת המנדט הבריטי והתפתחה, שיטת שירות יוצאת דופן בווטרינריה בעולם כולו. אגודה שיתופית שבה הלקוחות מקבלי השירות הם גם הבעלים, בעוד הוטרינרים נותני השירות הם שכירי האגודה שאינה למטרות רווח. מצב שבו מקבל השירות הוא גם מנהלו וקובע מחירו הוא, לכאורה, מורכב ובעייתי לעומת כללי מסחר פשוטים ומקובלים של תחרות, היצע וביקוש. שיטה דומה קיימת במספר מדינות בניהול בתי ספר, בתי חולים פרטיים וארגונים אחרים.

האם אפשר אחרת?

תמיד, השאלה היא אם כדאי. בכלכלה מקובלים מדדי הצלחה, כגון חוסן ואיזון כלכלי, גידול בלקוחות, שביעות רצון, שרידות והשוואה לשיטות אחרות. לא לחינם כלכלה היא חלק ממדעי החברה. לאופי השוק המקומי ולתפיסת העולם של הלקוחות, יש השפעה על המבנים הנוצרים והשורדים. כך התפתחו בעולם וקובעו שיטות שונות למתן שירותים וטרינריים ברפת. אמנה את העיקריים:

א. וטרינר שכיר: במדינות בעלות תפיסה כלכלית - חברתית מנוגדת כסין וכארה"ב, ניתן למצוא וטרינר אחד או יותר, המועסקים ישירות על ידי בעל הרפת, בין אם הוא ממשלה, חברה או בעלים יחיד. בארה"ב ניתן גם למצוא וטרינרים ששירתו רפתות כעצמאים והפכו לבעלי רפתות. ב. וטרינר עצמאי: נותן שירות בתשלום. שיטת ההתקשרות עמו נעשית במספר דרכים:

- תשלום לפי פעולה. לכל פעולה יש תעריף מוגדר לפי משכה ומורכבותה.



מחסן תרופות - המייסד ד"ר טברסקי - 1951



הנהלת החקלאית - 1958

- תשלום לפי שעת עבודה. כולל או לא כולל ביטול זמן ומרחק נסיעה.
- תשלום לפי ראש. כמקובל ב"החקלאית" (או בקופ"ח לדוגמה).
- ג. חוזק הקשר: משתנה מוטריר קבוע בקשר חוזי למשך שנים ועד וטריר מזדמן ושונה לעת מצא.
- ד. תשלום בעבור תרופות: לרוב מופרד מעלות השירות. לעתים נמכרות ע"י הוטריר ברווח גבוה, לעתים ברווח מוגבל ע"י תחרות או תקינה, ולעתים נקנה ישירות על ידי בעל הרפת מספקים אחרים. משתנה בהתאם לחוקי וכללי המסחר בכל מדינה.

מה עדיף?

תלוי מי השואל ומי המשיב. אין תשובה אחידה, יש נסיבות היסטוריות, יש מציאות קיימת. לא בכל שיטה ובכל מדינה מבצע הוטריר ברפת את אותן הפעולות. יש מגוון רב של אפשרויות. לדוגמה, יש מדינות שבהן בדיקות היריון ושיטות רחם, נעשות על ידי טכנאי אגודת הזרעה. טילוף תקופתי מניעתי, מבוצע על ידי וטרירים. יש מדינות שטיפול אנטיביוטי יכול להתבצע רק על ידי וטריר, ויש כאלה שגם חיסון מבוצע על ידי המגדל. יש מדינות, שכמעט כל הפעולות המחויבות על ידי המדינה, כחיסוני חובה ובדיקות חובה, מבוצעות על ידי וטרירים פרטיים, ורק הפיקוח נעשה על ידי השירותים הוטריריים של המדינה. שינוי שיטה, לעתים מביא לשיפור ולעתים להרעה. לאמץ שיטה בחלקה או במלואה, רק כי "כך עושים באמריקה או באירופה", לרוב לא ישים. להרוס תמיד קל יותר ומהר יותר מאשר לבנות. המבחן הוא מבחן התוצאה, מבחן עלות-תועלת, היציבות והרלוונטיות לאורך זמן.

מה סוד שרידותה של "החקלאית"?

עצם שרידותה של "החקלאית" לאורך שנים כה רבות, למרות שינויים במספר ובמגוון הלקוחות, בגודל הרפת, במחלות ובאימונים, בתפיסה הכלכלית והאידיאולוגית של בעלי הרפתות, במקביל לקריסת רוב הארגונים השיתופיים, שהיו קיימים טרום ובראשית המדינה, מעידה על קיום הצורך. מעידה על חוסן ועל גמישות להשתנות ולהתאים. כנראה, שלמרות המחלוקות, המבנה והתוצאות שורדים את מבחן הזמן, כי הם טובים ומועילים לשני "הצדדים" - למקבלי השירות ולנותני השירות. הרגל וקביעון לבד לא היו משמרים אגודה שיתופית 90 שנה. יש שיאמרו הרפתנים שמרנים. אכן, נאמנות ויציבות הלקוחות בין חקלאים גבוהה יחסית למקובל בשוק המודרני דוגמת בנקים, חברות סלולר וכו'. גם ברופאים יש יציבות ולאורך השנים רק מעטים פרשו מתוך בחירה. לרוב יחסי לקוחות - רופאים הם קרובים, חברים וארוכי שנים. יכולתה של "החקלאית" בכל דור ודור לבחון, להגדיר ולעדכן את הצרכים והיעדים, להציע דרכי פתרון והתמודדות ולשמור על נתח שוק כה משמעותי, מעידים שהארגון יודע להתאים עצמו לדרישות משתנות.

מה חשוב לרפתן?

שני היבטים עיקריים:

השירות הישיר: שאותו הוא מקבל מרופא מוגדר או ממחליפו ביומיום, בשוטף. עם הכרות ממושכת ויחסי עבודה וידידות. ביקורים סדירים ומתוזמנים, בדיקות וטיפולים מתוכננים וידיעה שיש תמיד רופא מוכר, אמין וזמין, ליעוץ ולקריאה דחופה. הידיעה שהרופא שייך לגוף גדול ומנוסה, שלוקח אחריות ולא ייעלם בעת צרה, מוסיפה לביטחון הרפתן. השירות הנלווה: המעטפת. תמיכה ויעוץ בשוטף ולעת צרה. גם בשוטף, על ידי רפואת עדר ויועצי תחום מול מחלות הייצור, וגם בעת איום בלתי צפוי. הרפתן רואה ב"החקלאית" גוף שיתומך בו מקצועית בעת התפרצות חמורה, אירוע חריג, נזק מתמשך. באירוע, שגם אם הוא נדיר, עלול

שיר יובל "החקלאית"

מתוך קובץ שירי פורים של "החקלאית", מילר 1992
מנגינה: אובלדי, אובלדה

לפני יובל שנים, היה איש צימרמן,
מושביניק הוא היה אבל חבר'המן,
סבלן של הפרות הוא ראה והחליט
לסדר להן קופת-חולים כללית.
חקלאית, חקלאית חקלאי--ית
איזה חברה מקורית...

או למה לא יושבים הרופאים בהנהלה? -
או למה לא נותנים לרופאים אף מניה? ... שתוק!!

לקח או צימרמן צוות רופאים
נתן גם רפואות ושלושה חמורים
אך עד אשר הגיעו הרופאים לקריאות
היו מוצאים את הפרות כבר מתפגרות
או למה צריכים הרופאים בביטוח לעבוד? -
או למה לא יתנו לנו - שתי משכורות? ... שתוק!!

גדל אז בארץ מספר הפרות
נוספו עוד רופאים ונוספו מחלות,
החליט המנהל העניין מסובך
הכניס את צביקה דוידוביץ' למוסד.
או למה בגרז' אין אל מי לפנות? -
או למה כשמתקנים כל דבר יש בעיות? - שתוק!!

מאז זרמו בים מים רבים
אברהם יפה בא והכניס שיפורים
קנה מכונות ועשה אזורים
וגם על כל רופא הביאו שני פקידים.
או למה צריכות נשותינו לקבל קריאות? -
או למה לא משלמים להן כמו מזכירות? - שתוק!!

והמוסד הזה עשה נפלאות
יש לו גם גרז' ומחסן רפואות
יש עשרות עובדים במוסד הנ"ל
ויש גם דוקטור מנהל הפרסונל
או למה את הנורמה רוצים להעלות? -
או למה כל הפרות ממליטות רק בלילות? - שתוק!!





היום כל הרופאים חצי דתיים
שבת אחת עובדים בשנייה הם נחים,
עושים ת'עבודה בתורנות
בקרב הם ירפאו דרך אלחוט
או למה אש"ל מצחק נותנים למחליפים? -
או למה לא יגורו להם באוהלי סיררים? - שתוק!!

פרה אחת אמרה "מו" - נשבר לי מזה,
רק רופא פרטי אותי ירפא.
זריקה גדולה קבלה היא בישבן
אותה היום יגישו לנו לשולחן...

חקלאית, חקלאית, חקלאי--ית
איזה חברה מקורית...
חקלאית, חקלאית, חקלאי--ית
איזה חברה מסחרית...
חקלאית, חקלאית, חקלאי--ית
איזה חברה עולמית.

*הושר ע"י ה"לוס- באר טוביאנוס"

בר-מגן מציע לרפתן סל פיתרונות מושלם

- קרבווט - יותר בריאות 
- קרבווט - יותר חלב 
- קרבווט - יותר טבעי 
- קרבווט - פחות שלשולים 

קרבווט - פחם לא פעיל ממקור אלון צרפתי, הראה בתצפיות מבוקרות, את התוצאות הטובות ביותר, בספיחת מיקוטוקסינים שבמזון ובמניעת שלשולים ממקור אנדו טוקסינים, הנוצרים ע"י חיידקים מזהמים במעיים.

קרבווט - הבריאות-הפיק-הסק-6-לק



בר-מגן איכות-אמינות-שירות

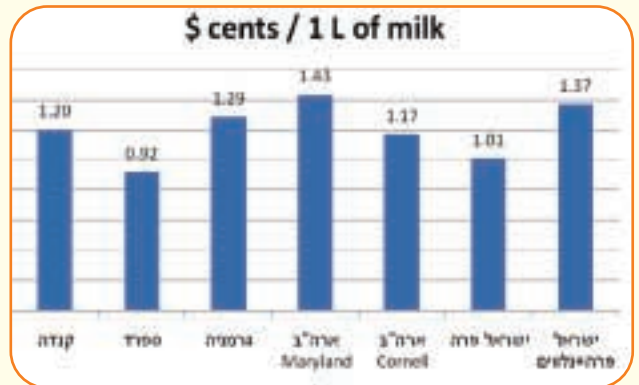
לפרטים: בר-מגן בע"מ 09-7603020

להיות אסון כלכלי למטה לחמו. השנים האחרונות חזרו והוכיחו, כי שפע המחלות המגיחות ומזיקות למשקים רבים, דורש כוח התערבות מקצועי ודינמי. לשם כך מחזיקה "החקלאית" מטה ארצי, מטפחת יועצים ומומחים כמעטפת וכשירות תומך ללקוחות ולרופאים, ופועלת בשם ולטובת הרפתנים, ברמה הארצית והממלכתית.

"החקלאית" עוסקת גם בהדרכת לקוחות, לימודי המשך לרופאים, במחקרי שדה ובשיתוף פעולה עם גורמים אחרים כממשלה ואקדמיה. "החקלאית" משתדלת להיות שם ובכל מקום שיש בו תועלת הרפתן.

האם טוב יותר הוא בהכרח גם יקר יותר?

המטרה היא לתת שירות איכותי במחיר סביר. יש מדינות שבהן יש וטרינר על כל 200 פרות ויש מדינות עם וטרינר על כל 6,000 פרות. השאלה מה נותנים ומה מקבלים בכל שיטה. ב"החקלאית" יש לרופא אזור שכולל כ-2,500 פרות, ובתוספת מחליפים ותומכי השדה, יש בחקלאית רופא לכל כ-1,800 פרות. מבחן עלות - תועלת ברפואה או בשירות, בכלל אינו קל לחישוב. העלות תמיד שקופה וברורה, בעוד התועלת מורכבת ומעורפלת. תמיד אפשר לחפש אך לא קל למצוא, את אותה האיכות במחיר זול יותר. ל"החקלאית" תפיסת עבודה אינטנסיבית של רופא נוכח וזמין, יוזם ומתערב. רפואה אינטנסיבית ותומכת ברפת להגיע לתוצאות מיטביות. מהגרף הבא, שהופק לפני מספר שנים, אך עדיין רלוונטי, ניתן לראות שעלות הווטרינריה לליטר חלב בישראל אינה גבוהה באופן יחסי למדינות מפותחות אחרות.



מה הלאה?

העבר גדוש ומפואר. ההווה יציב ומכובד. אך שני אלה לא מבטיחים דבר לעתיד. אסור לנוח על זרי הדפנה. 90 שנות פעילות ענפה, לא מבטיחות עתיד דומה. בעיני צ'ארלס דרווין אבי תורת האבולוציה, 90 שנה הם הרף עין, אך בחיי חברות מסחריות וארגונים זהו פרק ארוך מאוד, שרובם לא שורדים אותו. מבחן העתיד של "החקלאית" הוא היכולת להמשיך להסתגל, להשתנות בהתאם לצרכים ולנסיבות ולשמור על רלוונטיות. לקלוט ולהכשיר כוח אדם איכותי, להגדיר יעדים מעודכנים ולעמוד בהם, טוב ככל הניתן, לטובת מקבל ומממן השירות - המגדל. לשמור על לקוחות מרוצים ולבדל את איכות "החקלאית" גם בתנאי תחרות.

לפני שנים רבות בראשית ההתיישבות אמר הרב קוק על חלוצי החקלאים בישראל: "הישן יתחדש והחדש יתקדש". שנמשיך להתחדש.

חג 90 שנה לעצמנו.