

זרימת הזרמה לתבל

שיחה עם ד"ר יואל זרון - שיאון

יוסי מלול - משק הבקר והחלב
hmb-malul@icba.org.il
יואל זרון - שיאון
yoel@sion-israel.com



הגנטיקה הישראלית היא בין המשובחות בעולם. ייצור הזרמה בישראל מותיר כמויות גדולות של מנות זרמה משובחת שיכולות לשרת ענפי חלב רבים בעולם. מזוע, אם כן, אין ישראל נחשבת למעצמת זרמה ואינה פורצת בהיקפים בעלי משמעות גדולה. על כך שוחחתי עם ד"ר יואל זרון, המנהל המקצועי של שיאון - יש שינוי בגישה האסטרטגית ותוצאות יגיעו בהמשך

את הפרים של הדור הבא ולהשביח את העתודות. מחירי הזרמה גבוהים מאוד - 70-30 \$ למנה. כך לדוגמה, הפר המוכר ג'סטיס, שמנת זרמה שלו עולה עד 40 \$ וייצוא מעל למיליון מנות. נוכל לחשב כמה הכנסה מפר אחד בלבד ונגיע לכ-30 מיליון \$!

2. רמה גנטית נמוכה - היצף הזרמה גבוה מהביקוש, המחירים נמוכים, חברות מכל העולם יכולות לספק זרמה ב-3-10 \$ למנה. זה הביקוש במרבית מדינות העולם שבהן רוצים היריון והגנטיקה פחות חשובה.

3. מיון תאי זרע, פרים בינוניים - חלקם עוברים מיון לתאי זרע נקביים או זכריים (Sexing). כיום יש ביקוש די גבוה לזרמות ממוינות ליצירת עגלות. בישראל מתנהל ניסוי מעניין ורב היקף בנושא.

4. ידע וטכנולוגיה - רפורמות בענף החלב, דרישה גוברת לאיכות הסביבה וטיפול לתכונות ייצור, גורמים לירידה בכמות העדרים בארצות רבות. ידע של רפתנים מיומנים מוצא את ביקושו בארצות מתפתחות. לישראל יש "שליחים" רבים בתחום זה. הטכנולוגיה אינה עוד נחלתם של מספר מצומצם של חברות. חברות אלו מתרחבות ויועצות גם בתחומים שהטכנולוגיה שלהן משתלבת עם טכנולוגיות ממקורות אחרים.

מ ערכות טיפוח הן מערכות יקרות ומורכבות שדורשות הרבה הון, ידע, יכולת מחקרית, מערכות ייצור ושיווק והרבה ניסיון מצטבר. עיקר טיפוח הבקר לחלב מתרכז בצפון אמריקה, במערב אירופה, בסקנדינביה ובמדינות אוקיינוס. מנגד, יש מדינות רבות שאין בהן מערכות טיפוח כלל והן קונות את כל הזרמה בעולם הרחב. כך היה עד לא מזמן באנגליה, ומתקיים בהווה בתורכיה וביוון. במדינות מתפתחות כמעט ואין מערכות טיפוח מסודרות.

יש מדינות רבות שאין בהן מערכות טיפוח כלל והן קונות את כל הזרמה בעולם הרחב. כך היה עד לא מזמן באנגליה, ומתקיים בהווה בתורכיה וביוון. במדינות מתפתחות כמעט ואין מערכות טיפוח מסודרות

שחקן שתופס תאוצה הוא איחוד כוחות של מדינות סקנדינביה שיצרו חברה משותפת - VIKING GENETIC והם ממחישים את החשיבות של היתרון לגודל, את יכולת הניתוח הגנטי המשותף ומינוף גזעים נוספים לצד ההולשטיין בייצוא זרמה.

שוק הייצוא מחולק ל-3 מקטעים גדולים

- זרמה ועוברים
- בעלי חיים
- ידע, טכנולוגיה

הביקושים בעולם

ניתן להבחין בדרישות לזרמה ולעוברים במספר תחומים:

1. זרמות מפרים בעלי איכות גנטית גבוהה - אלו פרים שתפקידם לייצר



ד"ר יואל זרון מרצה לפני הוויטנאמים

בתוך המדינה וכלפי חוץ מייצאים ביחד - דוגמה לכך בארצות הברית (WWS), כיום יש איחודים חוצי יבשות בין ארצות הברית ואירופה (חברת CRI האמריקאית וחברת EMILIA הצרפתית), הולנד וברזיל וכן הקמת חברות בת במדינות אחרות.

ישראל

לישראל יש מערכת טיפוח מתקדמת מאוד עם תוצאות, מבין הטובות בעולם, ויש לה יתרונות מובהקים:

1. קווי דם שונים במקצת מאלה של עולם החלב בהולשטיין.
2. טיפוח יצרני גבוה מאוד לתכונות ייצור לצד תכונות משנה. בעיקר פוריות בנות שגבוהות מאירופה ומארצות הברית.
3. טיפוח לתכונות משנה - לאורך שנים, טיפחנו לתכונות ממשקיות בעוד שהעולם ובמיוחד צפון אמריקה טיפחו, באחוזים ניכרים, לערכי שיפוט גופני של הפרה שהיו במתאם שלילי לתכונות פוריות ואופן המלטה. ארצות אלו מודעות לכך ומשנות את משקל השיפוט הגופני, זה תהליך שלוקח שנים עד שקוצרים את הפירות.
4. תוצאות אמינות - הבסיס שלנו אמתי ואמין בגלל מבנה הארגוני של הענף בישראל. לרפתן המקומי אין מוטיבציה להטות את התוצאות, כי הוא לא מקבל על כך תמורה. לא כך בעולם הגדול.

יש לטיפוח שלנו גם חסרונות והם בעלי משמעות:

- **גודל** - אנחנו קטנים ויש לנו קושי להתמודד בעולם הרחב מול הענקים. זה בא לביטוי לאחרונה גם בשיטת הג'נומיק.
- **המצב הווטרינרי** - מיקום גיאוגרפי של ישראל שמוקפת במדינות מוכות מחלות וטרינריות שמשפיעות גם על מה שקורה אצלנו.
- **מערכות שיווק לא מפותחות** - למעשה אין לשיאון מערכת שיווק ראויה, אף לא תמונות של פרות ישראליות, אין בישראל תערוכות ואין מודעות לצורך בייצוא נכס ממשי שיש לענף בישראל.
- **המצב הפוליטי** - משפיע על השכנות שלנו. זהו שוק טבעי שלא מנוצל (על אף שפועלים שם במינון נמוך ובעקיפין). לא ניתן להבחין בהשפעה פוליטית במדינות שליטות.

ישראל ממשיכה את המסורת והמאמצים שהתחילו עוד לפני דן קליי חברנו - בזמנם השוק האירופאי היה פתוח לישראל וכך היה יצוא מרשים של זרמה וגם בעלי חיים להונגריה, לפולין, להולנד ועוד. מהרגע שהשוק נסגר בגלל בעיות וטרינריות ובעיקר בגלל החיסון למחלת הפה והטלפיים, יצאנו ממדינות אירופה ועדיין לא מצליחים לחזור אליהן למרות המאמצים של שיאון והשירותים הווטרינרים הישראליים.

עיקר המאמצים מופנים כיום לפרופריה - מדינות יוצאות רוסיה הסובייטית, המזרח הרחוק, אפריקה ומתחילים גישושים בדרום אמריקה.

כיום, שיאון העמידה את הייצוא כיעד אסטרטגי ויש מספר רעיונות לפתור את נושא יצוא הזרמה לשוק האירופאי והאמריקאי, בחלקם על ידי שיתוף פעולה עם מקומיים. אחד הרעיונות הוא מעבר של עגלים צעירים לפני שהם מקבלים את מנת החיסונים הדרושה ליעד אירופאי. הפקת הזרמה במשטר וטרינרי אירופאי יאפשר לנו לפתוח שווקים שכיום סגורים לנו. ■



תרגול מזריעים מקומיים

כללית יש עודף היצע של זרמה בעולם והמחירים נמצאים במגמת ירידה מתמדת. לאחרונה השווקים מתעוררים וגם המחירים מתחילים להתייצב.

עוברים - שוק מצומצם ואיכותי יותר, מאוד מפותח בדרום אמריקה. היתרון הוא בקבלת גנטיקה מוכנה של פר ופרה ידועים. יתרון נוסף כאשר מספקים עוברים רק של נקבות. על פי רוב עושים את הטיפוח לשליש העליון בעדר ואינו מיועד להפריית הפרה.

שוק בעלי החיים מפותח יותר בעדרי הבשר ופחות בעדרי החלב. בעולם מפחדים להעביר בעלי חיים ממדינה למדינה, אלא בתהליך הקמת רפתות חדשות. בשנים האחרונות קיימת תנועה גדולה מאוד של בע"ח בין אוסטרליה וניו זילנד למזרח אסיה בעיקר לסין ווייטנאם, או בין קנדה-ארה"ב לרפתות חדשות ברוסיה.

למעשה אין לשיאון מערכת שיווק ראויה, אך לא תמונות של פרות ישראליות, אין בישראל תערוכות ואין מודעות לצורך בייצוא נכס ממשי שיש לענף בישראל

השחקנים הגדולים בשוק הייצוא בעולם

- **צפון אמריקה** - ארצות הברית וקנדה, ששולטים ברוב ארצות העולם. יש להם מנגנוני שיווק מיומנים ואנשי קשר שפרוסים בכל מקום ומתאימים את הצרכים למדינות היעד.
- **ארצות נקיות** ממחלות בעייתיות שמוצאות ביטוי בתעודה הווטרינרית - הגדולות שבהן הן אוסטרליה וניו-זילנד ולאחרונה גם אורוגווי - הם גדלו בצורה מואצת עם פתיחת השוק הסיני.
- **ארצות אירופה המערבית** שפרוסים בכל מקום בעולם.

בעולם מתפתחים תהליכים שעוברים על כל התעשיות ובעיקר תהליך של בליעה ומיזוג - איחוד כוחות בין חברות. אם בעבר, ראינו שת"פ