

גיורא פוין

"הרפתנים הם שותפים בכירים בכל הנהלות הגופים בענף"

ראובן זלץ

בתפקידו הרשמי גיורא פוין הוא מנכ"ל שיאון, אך שלא יהיה ספק, בשנים האחרונות, גיורא הוא מהאישים המרכזיים והמשפיעים בענף החלב, למרות שהוא ממעט להיחשף. מי שהיה סמנכ"ל התאחדות מגדלי הבקר ולפני כן, בתפקיד בכיר בתנובה, מצוי בסוד העניינים בכל הקשור להתנהלות הענף ואף שותף במו"מ מול הממשלה ועדיין פועל במסגרת כמה פרויקטים בהתאחדות. בראיון חג אומר לנו גיורא "עם כל הכבוד, לחשיבות יוקר המחיה, אני לא בטוח שקובעי המדיניות נותנים את המשקל הנכון לקיומן של רפתות הפזורות לאורכה ולרוחבה של הארץ אל מול "רווח" של שקלים בודדים מאוד למשק הבית" •

גיורא פוין נחשב לאיש מקצוע הבקיא היטב "בתורת המספרים" בענף. הוא מכיר את הענף הן מהצד השיוקי כלכלי כבכיר בתנובה והן בעבודתו בהתאחדות מגדלי הבקר, לפני שמונה למנכ"ל שיאון. בראיון מיוחד ובלעדי, מדבר גיורא על שיאון אך גם על הענף, יוקר המחיה, היבוא ועוד.

איך היית מסכם את החודשים שחלפו מאז פרוץ הקורונה ואיך הושפעה שגרת העבודה והתפעול היומיומי?

"שיאון, כמו כל ענפי החקלאות הוגדרה כמפעל חיוני אשר חייב להמשיך לתפקד. שירותי ההזרעה, הפרייה והמעבדה המשיכו לתת שרות מלא. עם זאת, שיגרת העבודה השתנתה באופן די משמעותי. עוטים מסכות, נשמר ריחוק חברתי, במעבדה ובפרייה עובדים במשמרות במידת האפשר, חלוקת הזירמה מתבצעת בקפסולות, ובוטלו מפגשי החברה שהיו נהוגים אחת לחודש לטובת הדרכות, עדכונים והעשרה. כל אלה הם גם מפגשים חברתיים כשלעצמם. בהעדרם נפגעת התחושה האישית של צוות, בקרב העובדים. כיום אנחנו מתכננים איך לחזור להיפגש, בהתחשב במגבלות הקיימות".



ניהול פרויקטים חשובים להאצת הטיפול הגנטי. גיורא פוין

אם כן, האם תחרות במקרה זה עלולה להוות גורם שלילי?

"כאמור, שיאון והמרכיבים האחרים במערך, הינם בבעלות המגדלים. ידוע שכל גוף כזה צפוי להירס מ"תסמונת הטרמפיסט". כלומר, בטווח הקצר יתכן שפרט כזה או אחר אינו ניזוק מכך שהוא קונה שירותים ממקור אחר. אבל, אם רבים יבצעו כן, גודל העדר לטיפול יקטן עד לסף הכדאיות לטיפול מקומי".

מדוע חשוב שהטיפול יהיה דווקא מקומי?

"ישנן לכך מספר סיבות מהותיות:

- א. היעוד של שיאון הינו בראש ובראשונה השבת העדר הישראלי והתאמתו לתנאים המקומיים. ההזנה, האקלים, מערכות הניהול, ממשק המבנים והגידול, רכיבי התשלום והמכסה ייחודיים לישראל והטיפול המקומי מותאם לתנאים אלו. ככזה, הטיפול המקומי מוכיח את יתרונו עשרות רבות של שנים.
- ב. שיאון הינה חברה שאיננה למטרות רווח ולכן את כל עודפיה היא משקיעה לטובת היצרן. כל חברה אחרת היא למטרת רווח (ובצדק מבחינתה) ומחיריה כוללים רכיב של רווח. גם כיום, מחירי שיאון הינם הנמוכים ביותר בשוק ולא השתנו בחמש השנים האחרונות.
- ג. קיימת בקרה מלאה על התוצאות כחלק ממערך ספר העדר ובכך מתאפשרים שידוכים ללא קירבה בשארות. בנוסף, אם מסיבה כזו או אחרת נאלץ לוותר על טיפוח מקומי, נחשף לשלושה סיכונים:
 - א. הרפתן הישראלי ייחשף לתנאי הסחר העולמיים ולשוק פרוץ שבסופו תהיה עליית מחיר משמעותית לטיפול.

האם גם שיאון, בדומה לכל ענפי החקלאות חשופה לתחרות מיבוא?

"אכן קיימת חשיפה לתחרות מיבוא. בשנים האחרונות התחילו גלים של יבוא זירמה. רב הזירמה המיובאת הינה מפרי ג'נומיק וישנם משקים שהתחילו להשתמש בה".
טענה נפוצה היא כי בשוק בו קיים ספק יחיד ללא תחרות (מונופול), אין התייעלות בצד הספק והלקוחות משלמים על כך. גורם שמכניס תחרות יכול ליעל את כל המערכת ולהוריד את רמת המחירים. מה דעתך בהקשר של שיאון?
"בדרך כלל קיימת תועלת לצרכן מתחרות, במנגנונים בהם ישנם ספקים מצד אחד ולקוחות מהצד השני. הטענה פחות רלבנטית כאשר נותן השירותים (שיאון) הוא בבעלות מקבל השירותים (הרפתנים). שיאון משתלבת במערך אינטגרלי שכולל את הרפתות, ספר העדר וביקורת החלב, חוות גידול הפרים, הטיפול ושירותי ההזרעה. התחרות הינה רק במרכיב קניית הזרמה וההזרעה ויש בה כדי לפגוע במערך הטיפול הישראלי כולו. הרפתנים עצמם נוטלים חלק משמעותי במערך זה. הם מרכיבים את הנהלות התאחדות מגדלי הבקר, שיאון והחקלאית. הם גם נציגים בוועדות הטיפול, ה"מעניינים-מומלצים" ועוד. שיאון עמלה על נתינת שירות מעולה בכל מצב ומחויבת לתת ללקוחותיה (שהם, כאמור, גם בעליה) את השירות המקצועי והטוב ביותר ואיננה זקוקה למנגנון התחרותי כדי להמשיך ולשארף להשתפר כחלק ממחויבותיה.
בנושא זה חשוב לי להוסיף, שלא נשמע סביר שחקלאים, שמוכנים להיאבק בנושא יבוא תוצרת חקלאית כחלק משמירה על החקלאות הישראלית, דווקא כאן יעדיפו יבוא על פני תוצרת ישראלית!"



חברת א.ב. מתכננים

מאחלים שנה טובה ופורייה למגדלי הבקר
אתכם לאורך כל הדרך!



ALEFBET
ARCHITECTS
ENGINEERS
PLANNERS

דרך מנחם בגין 116, תל אביב, ת.ד. 25256, מיקוד 6125102
טל. 03-6233777, פקס. 03-6233700, ronen@abt.co.il

- ב. לא יתאפשר טיפוח לתנאים הישראליים.
 ג. רוב הזרמה המיובאת הינה של פרי ג'נומיק. הם למעשה פרים צעירים שוודאות התוצאות שלהם נמוכה ללא שיעור מהפריים הנבחנים הישראליים.
 ד. המגדלים מפסידים נקודת אחיזה מהותית בפקטור שנותן להם תועלת ביחסים בין ה"ספק" לרפתן. פונקציית המטרה של הרפתן והספק החיצוני יהיו הפוכות בעוד היום הן זהות.

הרפתנים צריכים להיות גאים שהם בעלים של חברה ישראלית ברמה כה גבוהה. ביסוס החקלאות הישראלית על יבוא, הוא דבר שגוי בכל הענפים, וגם כאן."

אסור לנו לשקוט על השמרים ולא לתרום את חלקנו במאמץ להורדת יוקר המחיה. עלינו להתקדם ולהתייעל על מנת לצמצם את הפערים אל מול מחירי חו"ל ובכך גם להקטין את החשיפה ליבוא

הקשר בין יוקר הייצור ליוקר המחיה

אחד מהנושאים החשובים והמדוברים בענף, לפחות בעשור האחרון הוא יוקר המחיה וכמובן הטענות בנושא גובה מחיר החלב בישראל. גיורא אינו מתחמק ומתייחס באריכות לנושא זה כמו גם לאתגרים העתידיים.

חרף היתרונות של הטיפוח המקומי והטענה שהרפת הישראלית היא מהטובות בעולם, מחירי החלב בישראל גבוהים ביחס לאירופה ולארה"ב. כיצד ניתן להסביר את הפער?

"ישנם כאן שני נושאים שונים שצריך להתייחס אליהם:
 א. הרפת הישראלית פועלת בתנאים סביבתיים קשים יותר מהארצות אליהם משווים את מחיר החלב, בהיבטים של אקלים, שטחי מרעה וגידולי שדה, עלות המזון וכיוב'. על כן העלויות בייצור החלב יקרות יותר למגדל. חשוב לציין, שדווקא טיפוח העדר שמביא אותו לרמה כל כך גבוהה עוזר בצמצום הפער ומפצה, במידה מסוימת על הקושי. מבדיקה כלכלית סטטיסטית שערכתי עם כלכלן מועצת החלב, לירון תמיר, עולה נתון מדהים בנוגע לעליית התגובה והרכיבים בחלב הגולמי של הפרה הממוצעת בעדר החלב הישראלי, ב-30 השנה האחרונות:

1989	תגובת חלב בליטר	אחוז חלבון	אחוז שומן
1989	9,092	3.00	3.17
2019	11,852	3.34	3.78

זוהי התפתחות גנטית אדירה. לצורך ההשוואה: ייצור עבור סך הביקוש המקומי לפי רכיבים ב-2019 עם "הפרה הממוצעת" של 1989 היה מחייב החזקת עדר בגודל של 196,000 חולבות בעוד בפועל מומש הביקוש המקומי באמצעות 131,000 חולבות בלבד (!!!). מלבד ההשפעות הסביבתיות, הטיפוח הביא לחסכון לאומי מצטבר של כ-7 מיליארד ₪. חלקו הופנה לביסוס הענף, להתפתחותו להתמודדותו מול היבוא, חלקו לרווחתם של הצרכנים וחלקו לרווחתם של הרפתנים.

ב. החלק של מחיר החלב הגולמי ביוקר המחיה

אכן מוצרי החלב יקרים יותר ממחיריהם באירופה ובארה"ב. גם לאחר ניכוי עלויות ייחודיות של מע"מ וכשרות, העלויות התוספתיות שנובעות מהפער במחיר החלב הגולמי הינן זניחות.
 ערך החלב הגולמי המיוצר כיום עומד על פחות מ-3 מיליארד ₪ לשנה. הצריכה למשק בית ממוצע בישראל עומדת על כ-577 ליטר לשנה שהם 11 ליטר לשבוע. אם, לצורך הדוגמא, תיכפה הורדה של 20 אג' במחיר המטרה, התוצאה תהיה התמוטטות של חלק גדול מהרפתות בישראל, רובן בפריפריה ובמגזר המשפחתי. החיסכון למשק הבית, במקרה זה, יעמוד על סכום כמעט אפסי של 2.2 ₪ לשבוע (גם זה יקרה רק במידה וכל הורדת מחיר החלב הגולמי "יגולגל" אל הצרכן ואני בספק רב...).
 עם כל הכבוד לחשיבות יוקר המחיה אני לא בטוח שקובעי המדיניות נותנים את המשקל הנכון לקיומן של רפתות הפזורות לאורכה ולרוחבה של הארץ אל מול "רווח" של שקלים בודדים מאוד למשק הבית.
 עם זאת אסור לנו לשקוט על השמרים ולא לתרום את חלקנו במאמץ להורדת יוקר המחיה. עלינו להתקדם ולהתייעל על מנת לצמצם את הפערים אל מול מחירי חו"ל ובכך גם להקטין את החשיפה ליבוא."

מה הם האתגרים שאתם מתכננים להתמודד איתם בעתיד הקרוב?

"אנו מנהלים פרויקטים גדולים וחשובים שייסעו בהאצת הטיפוח הגנטי בתחומי ההפריה החוץ גופית והזרמה הממוינת. אנחנו גם ממשיכים לפתח את תחום יצוא הזרמה. בנוסף, וכפי שצינתי בראיון הקודם, ועל אף הקורונה, אנחנו עמלים על שיפור יחסי העבודה בחברה. אנחנו רואים בכך תשתית לקידום החברה ולשיפור השירות היומיומי. שיאון התברכה בעובדים טובים ומסורים ונראה שניתן יהיה לגשר על הפערים. אנחנו רואים במשאב האנושי בסיס להצלחת החברה." ▲

לקראת החג, במה נתברך?
 "שתיה שנה ברוכה ופורייה, שנשכיל לאחד כוחות לקראת האתגרים שבפתח, שנראה קידום ושגשוג בענף החלב, בחקלאות הישראלית ובחברה הישראלית כולה!
 ברכה מיוחדת לכל העוסקים במלאכה, שנה טובה ובריאות טובה לכם ולבני משפחותיכם."