



## גידול בקר

### ניקור ברפתים

#### יצוא בקר

הצלחת הבקר הפריזי-ישראלי בחו"ל עוררה, לפני כשנתיים, מחשבה שאפשר להרחיב פעולה זו לממדים שיהיה להם ערך ומשקל כלכלי מבחינת תרומת החקלאות להכנסות המדינה. אם אמנם אפשר, כמטרה סופית, לרכז כ-8 אלפים מבכירות לשנה — תסתכם ההכנסה, לאחר ניכוי המזון, העבודה ויתר ההוצאות — בגבולות של 2500 מיליון ל"י. הפיכת ישראל לספק של בקר-חלב אינה יכולה להיעשות בבת-אחת, והיא מחייבת תכנון מקיף והתארגנות מתאימה. ככל שהיקף יגדל — אף ההכנסה הנקייה מכל ראש עשויה לגדול; או בדרך אחרת, כושר ההתחרות המסחרית של בקר-החלב הישראלי יגדל. אין זו משימה קלה, אבל נדמה לי שאפשר להגשימה תוך זמן קצר, יחסית.

משבעים אלף המלטות בשנה — יש לצפות לכדי 30 אלף ולדות, שמהם אפשר להפריש 8—10 אלפי ראש. כדי להשיג מספר זה, צריך להגיע לידי כך שרוב הבקר יהיה בביקורת זיווגים ומוצא וביקורת תנובה והרכב החלב. יש לחפש דרכים להחלת חובת השימוש בפרים נבחנים — על כל בקר-החלב, ולארגן ביקורת-חלב מספקת, רצוי בספר העדר. אולם אין לפסול דרך אחרת, אם היא תהיה זולה יותר ויחד עם זאת מהימנה. אף אין להימנע ממכירת בקר שלא מספר העדר, או מכל רישום אחר מכל טיב שיהיה, אם הקונה יעדיף זאת על-פני בקר המוצע לו כיום. גם בישראל רכשו בקר ללא תעודות „פרטיות" של כל פרה, ומפרות אלו

#### הסומכים על הנס

הישגיו של עדר הבקר מבחינת התנובה — מופרים לא רק בארץ. נהגי הטיפול וההזנה בארץ חורגים, מבחינות רבות, מהמקודש על בוקרי העולם המתקדמים. במקרים רבים אפשר לציין, שהטיפולים החורגים ייתכנו משום שנוקם מועט או שאינו קיים בכלל; אולם במקרים רבים לא פחות התקלות בולטות, והן עולות בכסף רב. נגד הלך המחשבה, ההולך ומתבסס במשקים מסוימים, כי החשבון הכלכלי והחברתי הוא המכ-

אנו משווקים בקר לחו"ל.

נראה לי, שיש לחפש דרכים להביא לידיעת הצרכנים בחו"ל את הסחורה שיש לנו למכור. יש לעשות זאת בדרכים המקובלות כיום בעולם המסחר. יש לבדוק, אם אמנם מוצו כל האפשרויות להוזלת מחיר ההובלה באוויר או בדרך הים, ואם המחיר המשולם כאן הולם את טיב הבהמות. לא אחת שומעים תלונות מפי מגדלי הבקר על סדרי הרכישה, ההתחייבויות והתשלומים, ובאותו זמן שומעים טענות נגד הקונים הרשמיים על שאינם עומדים בהבטחתם. כך או כך, נראה שאפשר לשפר במידה ניכרת את התהליכים והתנאים של הגידול והרכישה. אפשר גם לעודד משקים לפתח ענף יצוא של מבכירות, ולחתום עם משקים כאלה ואחרים חוזים המחייבים את שני הצדדים. אין למנוע אפשרות של מסחר בענף זה — מכל גוף שיוכל לעמוד בתנאים שיציגו גופים מוסמכים, תנאים שיבטיחו את טיב הבהמה ומחיר הוגן למגדל. ייתכן כי גורמי מסחר מסוימים עשויים לפתח שווקים רחבים יותר ולארגן את המשלוח בהוצאות קטנות יותר. אם אמנם רוצים בוקרי ישראל לפתוח פתח להגדלת העדר, או לפחות לשמור על גדלו הנוכחי, ויחד עם זאת לטפחו להישגים גדולים יותר ולהפיק ממנו רווחים גדולים יותר — רצוי שתתמנה קבוצת עבודה מורכבת מבעלי מקצועות שונים, שתביא הצעה מגובשת על דרכי הפעולה הרצויות; אם לא כן, יישאר עניין היצוא בגדר של חובבנות.

תיב את שיטות הטיפול — חייבים להביא בחשבון גם את הצד השני, הצרכן, שהוא נתבע לשלם את מחיר הייצור במלואו. באין הייצור נתון בתחרות, איז שום דבר המחייבו למאמץ, ואז הוא מעדיף את נוחיותו על-פני שיקולים אחרים.

אם אפשר למצוא במשקים רבים העדר מבנים להמלטה; ולדות המקבלים את מנת הקולוסטרום הראשונה כעבור כמעט מחצית היממה מהוולדם;

ולהדגיש ולבאר כל פרט ופרט; אולם, רוב הבוקרים בקיאים מאוד בנושא ובגורמים — ועל כן אין צורך ואין טעם לעשות זאת. התשובה המוכנה בפיהם, בצורה זו או אחרת — „אין לשנות, זה לא מסתדר מטעמים חברתיים, ואנחנו יודעים שזה עולה יותר כסף“. ובדיעבד הם מחכים למעשה ניסים שיעשה הווטרנר או המומחה בענף. חייבים הם לדעת, שמעשי ניסים מסוג זה עדיין אינם קיימים, וכי אין תחלופה לטיפול טוב, בייחוד בשעות הראשונות ובשבוע הראשון שלאחר הולדת הוולד.

ר. וולקני

ולדות מזוהמים בפרש ונתונים בקור או בחום, קופאים מקור הלילה ונצלים בחום השמש בכ־לובים למיניהם; ואם אפשר לראות ליקויים בהכנת תחליפי החלב ובאופן הגשתם — אין פלא, שחלק נכבד מהוולדות מפגר בגדילה, מגלה סימני חסר, חולה ומת. סימני המחלה נשארים, לעתים, עד לגיל מבוגר, והמשק משלם את דמי ההזנחה — בעת השחיטה, כשהבקר מסווג „טרף“.

אילו לא ידעו הבוקרים את סיבת התמותה והתחלואה, אילו לא ידעו טוב יותר מכל אחר להצביע על מקום התורפה — היה מקום לחזור