

מרכזי המזון נכס ליצרני החלב

יוסי מלול – משק הבקר והחלב
hmb-malul@icba.org.il



אחת לתקופה אנחנו עוסקים במרכזי המזון האזוריים וכיום, בעקבות הסיכומים הכלכליים וירידת מחיר המטרה, שואלים אצלנו שוב כמעט אותן שאלות. למרכזי המזון יש חשיבות גדולה מאוד במתן שירותי הזנה לרוב הרפתות בישראל ומסייע לשמירת הרמה הגבוהה של הענף שלנו. נכון להתרגל לעובדה שבצד התועלות הרבות, עלות ההזנה דרך מרכזי אזורי תהיה יקרה יותר מהזנה בבית

למה מרכזי מזון חיצוני?

למרכזי המזון האזוריים יש תרומה משמעותית להתפתחות הרפת הישראלית לאורך 3 עשורים, לפחות, והם "הצילו" במידה רבה, את המשק המשפחתי בישראל, באשר לקחו ממנו את העבודה הקשה של איסוף המזון באופן יומיומי וחלוקתו לבעלי החיים ברפת. הגדילו לעשות המרכזים עם השכלולים הרבים ושיאם בחלוקה ישירה לאבוס הפרות והעגלות ושחרור מוחלט של הרפתן מכל דאגה להזנת הפרות.

רפתנים רבים מצליחים לשמור על רמה מקצועית וכלכלית גבוהה, בזכות העבודה הצמודה שלהם עם מרכזי המזון החיצוני.

לדברים טובים מתרגלים מהר, וכך גם אנחנו רואים את פעילות מרכזי המזון, כדבר מובן מאליה, וגם שואלים על אופן התנהלותם, איכות המזונות וההזנה, ובעיקר עלותם.

לאחרונה עולים מרכזי המזון לדין בעקבות שתי תופעות:

- **הסיכומים הכלכליים באזורים הקיבוציים** - מבחינים בעלייה מתמשכת בעלות המזון המסופק מהממ"זים ובהגדלת הפער בין המשקים שקונים בחוץ לבין אלה שמכינים את המזון לבד.
- **הירידה במחיר המטרה** - נמשכת כבר שנתיים ועיקרה נעוץ בירידה במחירי המזונות המרוכזים והגסים. מתעוררת השאלה הטבעית האם הממ"זים מעדכנים את מחירי המזונות במקביל.

מרכזי המזון האזוריים מתחלקים לאלה שבבעלות הרפתנים, ולמענם בלבד. הם אינם מוכרים בלילים מחוץ ליישוב ומחירי המזונות שלהם הם ביטוי לעלויות המזון והתפעול של מרכז המזון. כך הם המרכזים במושבים אביגודור, כפר יהושע, מדרך עוז ועוד.

רוב הממ"זים הם מסחריים, בדרך כלל, בבעלות רפתנים שמאורגנים באגודה חקלאית או בבעלות תאגיד חקלאי של מכוני התערוכת. הם



מרכז התחמיצים בבאר טוביה



הכנת הבליטים בנהלל

במזון, אנחנו המרכז! מרכז מזון נהלל



שירות | איכות | אמינות

שנה טובה
לכל לקוחותינו
וברכות לרפתי "היוגב"
שהצטרפו כלקוחות
למרכז מזון נהלל!



מרכז מזון נהלל בע"מ

נהלל 10600, engeluzi@gmail.com

טל. 04-8112452 פקס. 04-8112403



חלוקה באבוס - מילובר



כנס לקוחות אמבר

משלבים מכירה למשקי הבעלים וגם לחיצוניים. הבעלים שלהם מצפים, באופן לגיטימי, להחזר העלות השוטפת של הממ"ז וגם לרווחים על ההשקעות, על המלאים הגדולים ועל הסיכון בניהול עסק כבד.

1. מחיר ההזנה באמצעות ממ"ז אל מול הכנת המנה בבית

לעבודה עם מרכז מזון אזורי עוברים משקים ורפתות מסיבות שונות: העדר צוות מקצועי, מחסור בצידוד ובכלים, צורך בחידוש תשתיות מרכז המזון בבית, בעיות הון חוזר ועוד. הממ"ז האזורי פותר להם את הבעיה באחת. כך עברו רוב הרפתות המשפחתיות וכ-40% מכלל הרפתות השיתופיות, רוב העוברים רואים ברכה במעברם.

כל אחד יעשה את חשבונו ויחליט אם הוא מכין את המזון לבד או יוצא למרכז מזון חיצוני. הנושא מתבטא לא רק בעלות, שכתובה באופן חד בחשבונית, אלא גם בתועלות הנוספות שמרכז המזון החיצוני נותן ללקוחותיו

בתהליך הבררה הטבעית - החזקים, היעילים, בעלי המקצוע - נשארים לעבוד בבית והם מעצימים את ההפרש בין החלופות. הממ"ז מנוהל כפעילות עסקית נפרדת ומבוקרת שכוללת את כל ההוצאות: מעל ל-80% הן הוצאות לקניית מזונות והשאר בגין

גרף 1. השוואה בין ההוצאה למזון במחיר המטרה לבין מחיר מנה ממוצעת מתחילת 2009 - ערכה רחל בורושק



אם נכיר בעובדה הבסיסית הזו, כל אחד יעשה את חשבונו ויחליט אם הוא מכין את המזון לבד או יוצא למרכז מזון חיצוני. הנושא מתבטא לא רק בעלות, שכתובה באופן חד בחשבונית, אלא גם בתועלות הנוספות שמרכז המזון החיצוני נותן ללקוחותיו. קיימת תחרות רבה

עבודה, תפעול, ביטוח, פיצויים, החלפת ציוד, חידוש השקעות, הון חוזר ומימון וכן, גם שיעור מסוים של רווח לבעלי הממ"ז. מרכזי המזון סיימו את ניצול התשתיות שהיו בתחילה וכיום הם משקיעים, ולא מעט, להגדלת המבנים והציוד, לגיוס כוח אדם איכותי נוסף והכול כרוך בכספים רבים שמגולגלים במלואם על הלקוחות.

יתר על כן, עקב היחלשות המערכות הממלכתיות והגברת התחרותיות, הם לוקחים עליהם משימות נוספות ובעיקר, הדרכה צמודה לרפתנים בבית, ימי עיון, ימי גיבוש, יועצי תזונה, תקשורות בין המוסדות לבין הרפתנים ועוד פעילויות שכולן גם עולות כסף - הכול מתבטא לבסוף "במחיר המנה" - ככה זה בעסקים.

לפיכך, טבעי ומונבן, שעלות ההזנה במרכז המזון החיצוני תהיה, כמעט בהגדרה, יותר יקרה מההזנה לבד בבית (ושם, כאמור, נשארים היעילים והטובים).

הבליל ומחירו

עופר קרו

את מכסתו ב"בליל" זול ובתנובה נמוכה, וישנו האחר ששטח המחיה ברפתו מצומצם ורק בהעלאת הייצור לפרה ימצא הפתרון המתאים לו ולכן, צרכיו אחרים ר"בליל" יקר יותר. יש מי שלמד להפיק תועלת מבליל "יקר" בדרך של הגדלת היעילות ונצילות המזון וישנו האחר שקשיי ממשק מונעים ממנו לנצל את המזון ה"יקר" והוא מוציא את

לחמו בדרכים אחרות ומנה חסכונית יותר. ברשותנו מגוון גדול של מזונות וכמעט אין ספור אפשרויות. מכאן שמי אשר מנסה ליצור דגם של "בליל יציג" עלול לגרום להטעיה ולמבוכה.

הדיון האמתי הוא לא השוואת מחירי בלילים, אלא השוואת עלויות ייצור המזון במכפלה של מחיר הבליל בנצילות המזון וגם כאן נמצא את אלו, שלפחות לפי טענתם, מרוויחים טוב יותר בבליל פחות יעיל וזה בסדר גמור, כל עוד יש להם ביקורת עצמית טובה.

ומכאן משהו על ההשוואות בין המשקים, בין אלו שעושים לבד ואלו שמקבלים מזון ממרכז מזון אזורי. אצל האחד צפוף ואצל השני מרווח, אצל האחד צינור למופת ואילו השני חוסך עלויות חשמל, האחד בעמק החם והשני עם אוורור טבעי מצוין, האחד רק עם שכירים "זולים" והשני עם חברים "יקרים", האחד יישר את עקום ההמלטות והשני עונתי, האחד שם דגש בטיפוח על הנוזלים והשני על אחוזי המוצקים, האחד מחזיק הרבה מבכירות ועדרו צעיר והשני כמעט כולו פרות בוגרות, האחד מגדל מעט עגלות ברמה גבוהה והשני הרבה עגלות "ובזול" ועוד, עוד... נדמה לי כי רק ניתוח והשוואה שתדע לפרוס את שלוחות הרפת ולדון בהן בנפרד יצליח לאתר בעיות ואולי אפילו להשוות בין משקים, ספקי מזון ושירותים אחרים.

אין ולא יכול להיות בליל סטנדרטי וכל ההולך בכוון הזה טועה בנדול!

מחיר החלב עולה או יורד וזה כתוצאה מגורמים רבים שרכיב המזון מתוכם הוא הרכיב המשפיע ביותר. מחירי המזון מושפעים מגשמי החורף, מאזורי הגידול (דרום, צפון, עמק, הר) וגידולים אלטרנטיביים שונים, מותנה באזור הגידול.

המזונות המרוכזים צמודים במחירם למחירי השוק העולמי ולמידת ההצלחה של היבואנים השונים. שיטפונות באוקראינה ובצורת במרכז אמריקה, העלאת ביקושים בסין ובהודו, כל אלו השפעתם ישירה ומידית על כל אחד מאיתנו.

אספקת המזונות המקומיים לרפת הישראלית נעשית בכמה אופנים שכלים שלובים שזורים ביניהם. מחיר גרעיני החיטה בבורסה בשיקגו ישפיע על מחיר תחמיץ החיטה בעמק יזרעאל, אבל לא בהכרח באותו האופן על המחיר שישלמו בנגב המערבי או בגליל העליון. הכול קשור ובלתי תלוי ישירות בעלות הגידול, אבל עדיין עם מרווח קטן לזיכוכו ולמשא ומתן. בשנים "הטובות" הושפע מחיר התחמיץ מגידול הכותנה. היום נתפסו שטחים רבים ע"י מטעים, מה שהעלה לרפתות באזור המטעים את מחיר ההובלה והקטין את כושר המיקוח.

מרכזי המזון קטנים כגדולים מושפעים מאזור מחייתם והרבה מכושר האחסון שלהם. יש מי שעובד ישירות מול ספקים מזדמנים ומצליח להוזיל את ה"בליל", אבל מבלבל את הפרות, בגלל שינויים תדירים בהרכב המנה. יש מי שעובד מול ספקי המזון הגדולים שדואגים למלאי ארוך טווח, זה יותר יקר אבל מבטיח יציבות. ברפתות, יש מי שאין לו מגבלת שטח מחיה לפרה והוא יכול לייצר



EuroTier
 התערוכה המובילה בעולם לגידול מסחרי של בעלי חיים



**Your Business
 Driven by Innovations**

- הפורום הבינלאומי לחידושים בכל תחומי הגידול של כל בעלי החיים
- המכלול השלם של ייצור בעלי חיים: רבייה, הזנה, טיפוח, טיפול ושיווק
- למעלה מ-1750 מציגים מכל העולם על שטח של 170,000 מ"ר
- טכנולוגיות חדשות ומובילות בתחום האנרגיה המתחדשת ושימוש מושכל באנרגיה חלופית

**גני התערוכה
 האנובר/גרמניה
 19-16 בנובמבר 2010**

נציג של DMAG, מר יורם פלץ
 טל. 03-6055427, E-Mail: dmag-il@internet-zahav.net



בין מרכזי המזון, בעיקר על איכות, שירות ואמינות, וכל אחד יוכל להשוות, כמו בשוק חופשי, ולבחור את הממ"ז המועדף עליו.

2. מחיר המטרה ומחיר המנה

"מחיר המטרה" הוא פיתוח ושכלול ישראלי מוצלח ביותר ומטרתו להבטיח ליצרנים את החזר הוצאותיהם הכוללות על ייצור ליטר חלב. בתחשיב המחיר יש ניכוי קבוע של 2% בגין התייעלות ולאורך זמן, זה מצטבר לסכומים משמעותיים. כדי לתת יציבות לענף, מחושב המחיר בכל חודש, אך הוא מתעדכן בפועל כל שלושה חודשים. וכך הוא ממצע תנודות, במחירים ובעלויות, וממתן את העלויות והירידות במחיר החלב.

מרכזי המזון צמחו מתוכנו, מנהלים אותם חברינו שעוקבים יומיום אחר מה שקורה בענף. הם משתפרים כל העת במתן מנה הולמת, איכותית ומדויקת לכל קבוצות ההזנה ברפת. יש להם תרומה רבה להבטחת המצוינות של ענף החלב בישראל

מנגד, המזונות המרוכזים מיובאים מחו"ל ונתונים לתנודות של מחירי הבורסות בעולם, עלויות ההובלה, שער הדולר ועוד מרכיבים. כדי להבטיח אספקה שוטפת יש להזמין חודשים רבים מראש ועל פי תחזיות אנליסטים, "מהמרים" במידה רבה, על המחיר ועל הכמות. כאשר המזונות מגיעים כבר יש להם תג מחיר מוגדר שנקבע לפני 3-4 חודשים.

מרכזי המזון נותנים אשראי ללקוחות ובהגיע מועד התשלום בפועל, הוא מתחבר תזרימית (בבנק) עם מחיר המטרה והתקבולים בעבור החלב שסופק לפני 10 ימים.

לעתים יש עודף גדול אך קורה, כמו היום, שירידת מחיר המטרה מהירה יותר ועוצמתית יותר מחשבונית שהוצאה לפני 60 יום, שביטאה מחירי מזונות גבוהים יותר.

כך נמצאים יצרנים בתהייה האם מרכזי המזון מעדכנים את מחירי המנות בהתאם למחירי הגרעינים והמספוא בשוק.

מבדיקה שנערכה נמצא שאכן, יש התאמה גדולה בין מגמת מחיר המטרה לבין "מחירי המנות", יש לזכור ששני המרכיבים אינם מדויקים ואינם ברי השוואה באופן מלא, כי גורמים נוספים שמשפיעים על שניהם.

מרכזי המזון הם נכס

מרכזי המזון צמחו מתוכנו, מנהלים אותם חברינו שעוקבים יומיום אחר מה שקורה בענף. הם משתפרים כל העת במתן מנה הולמת, איכותית ומדויקת לכל קבוצות ההזנה ברפת. יש להם תרומה רבה להבטחת המצוינות של ענף החלב בישראל.

עליהם לעבור עוד דרך בהגדרת תקני העבודה באתרים, בהבטחת איכות המזונות ובהכנת הבלילים, אך בשורה התחתונה, מרכזי המזון הם נכס חיוני ביותר לענף וליצרנים וראוי לפרגן להם ולהכיר להם תודה, על אף קשיים שיש מעת לעת.

■ חשוב גם לשמור על מרכזי המזון שיהיה תמיד על מי להתלונן!