

רוסיה הלבנה

שיחה מרתקת עם זיו מטלון

matalonz@smile.net.il



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



שנים רבות שירת זיו מטלון את ענף החלב בתפקידו כסמנכ"ל מועצת החלב ובתפקידים נוספים במוסדות החקלאים ובמושב באר טוביה. לפתע הוא נעלם מהזירה הציבורית ולא נראה יותר במוסדותינו - זיו העתיק את פעילותו לעולם הרחב תחילה בארצות הברית וכיום ברוסיה הלבנה - זה נראה אחרת מעבודה ברכת בבאר טוביה ובענף בישראל

בעולם לקדם פרויקטים של רפת, וכך קידם גם את נושא הרובוטים ובישראל טיפל בהשגת מימון בנקאי ל-10 שנים לרכישת רובוט. חברת דלוואל סירבה להיכנס לתחום פרויקטי מפתח אלא למכור ציוד - "מרוויחים הכי הרבה ממכירת ציוד לרפתות קשירה וכדי חלב". בחזונום לא ראו כניסה לפרויקטים - הרבה עבודה ומעט כסף, יחסית. אחרי דלוואל הייתה לזיו הרפתקה בארצות הברית. קנה עם שותף רפת של 600 חולבות באוהיו ושם למד שרק 10% מהרפתות ממוחשבות, בעוד שכל השאר עובדות ידני בלבד - לא הכניסו כל טכנולוגיה. הרפת הייתה דווקא בסדר, אבל השותפות הייתה בעייתית ולא יכלו להמשיך ביחד.

השיחה מתקיימת בסלון ביתו של זיו בבאר טוביה, באחת החופשות החיוניות שהוא עושה בישראל, לאחר שבועות ארוכים בקור הרוסי. גאיה רעייתו עומלת במטבח ומהנהנת בראשה להסכמה על הנושאים האישיים והמשפחתיים. והשיחה התארכה כי עולם החלב במדינות צמאות וההתמודדות של ישראלי מנוסה, כמו זיו, עם אתגרים מורכבים - מעניין ומרתק עד מאוד. זיו סיים את העבודה הציבורית כסמנכ"ל מועצת החלב ב-2006, שימש כשנה יועץ לחברת דלוואל ועיקר החזון שהוא ניסה לקדם היה למכור פרויקטים שלמים, כדרך מתאימה למכור ציוד של החברה. הוא הסתובב



סככות בשלג



זיו מתנייד גם עם מטוס קל



אחסון בלזת בחורף

חקלאית דועכת. החברה קנתה 30 קולחוזים (כפרים) עם 200,000 הקטר (2 מיליון דונם) אדמה, בעשרה קולחוזים. יש 13,000 ראשי בקר ו-6,000 חזירים. הקולחוזים מפוזרים במרחק של עד 1,200 ק"מ מקצה לקצה. למשימה גויסו 20 הישראלים - בגד"ש, במיכון, בניהול ושלושה בבעלי חיים.

רק בחורות חולבות, לכל אחת 2 כדים והיא אחראית על 30-40 פרות שלה - מזריעה, מייבשת, חולבת

זו התקופה שהרבה ישראלים קנו רפתות ברומניה ורבים נסחפו לעניין - "למדתי ייצור חלב במשק לא מתוכנן - אין מגבלת מכסה אלא מגבלת כסף. יש תשתיות וחסרים מבנים ופרות. משקיעים, שלא מעולם הרפת, חושבים שאפשר לעשות "אקזיט" אחרי 3-4 שנים, אבל זו השקעה לטווח ארוך."

החברה קנתה 30 קולחוזים (כפרים) עם 200,000 הקטר (2 מיליון דונם) אדמה, בעשרה קולחוזים. יש 13,000 ראשי בקר ו-6,000 חזירים. הקולחוזים מפוזרים במרחק של עד 1,200 ק"מ מקצה לקצה. למשימה גויסו 20 הישראלים - בגד"ש, במיכון, בניהול ושלושה בבעלי חיים

הרפת הרוסית

המבנה המסורתי של קולחוז וסובחוז עדיין קיים בתהליכי גסיסה - הקולחוז הוא כפר (מעין מושב שיתופי), לכל חבר יש בית פרטי עם חלקת אדמה קטנה וכל הרכוש היצרני משותף בבעלות החברים. הסובחוז הוא חווה ממשלתית צמודה לכפר שהחברים הם עובדים שכירים.

עיקר הפעילות: גד"ש 50-100 אלף דונם, רפת 1,000-3,000 ראש, חזירים ומפעלי שירות (מאפייה, מכולת ועוד).

מבני הרפת סטנדרטים בכל רוסיה - 200 פרות בעמדות קשירה, קו ואקום עליון וחליבה לכד, רק בחורות חולבות, לכל אחת 2 כדים והיא אחראית על 30-40 פרות שלה - מזריעה, מייבשת, חולבת. הייצור

הממוצע ברוסיה כ-2,500 עד 3,000 ליטר חלב בשנה. בכל קולחוז יש ספר עם כללים, מי אחראי על מה, המון עובדים - 30 עובדים על

200 פרות.



איך הגעת לרוסיה?

"פגשתי בישראל, רוסי שהוא יבואן של גבינות, שהיה מעוניין להקים רפת ומחלבה ברוסיה - יהודי מקסים שיש לו משפחה בארץ. חיפשתי משקיעים ומצאתי חברה שמטרתה קניית אדמות לייצור גרעינים למכירה. הם נתקלו בתקנה שבה הרוסים מאלצים את מי שקונה אדמה, לפדות גם את בעלי החיים שבה, ביחס מסוים של פרות לכל הקטר (ההיפך ממה שקיים באירופה).

צירפו אותי לחברה שאקח את כל תחום בעלי החיים הקיימים וגם להקמת פרויקטים חדשים.

החברה היא פרטית לחלוטין, שעובדת בעיקר ברוסיה - מאי 2008, התחילה לקנות קולחוזים פושטי רגל, עם חובות לבנקים ופעילות



הכנת בליל לחלוקה לחוות



לכל בחורה יש 30 פרות משלה

שיווק

החלב ברובו נאסף חם ללא קירור, פעמיים ביום מועבר למחלבה. רק השנה החליטו לאמץ את התקן האירופאי ומתחילים לרכוש מכלי קירור. המחלבות המקומיות עושות את רוב המוצרים, המגוון צנוע, רוב הגבינות עתירות שומן, החלב טבעי ומפוסטר. השוק חופשי לגמרי ואף אחד לא מחויב, ניתן לעבור בתוך יום ממחלבה למחלבה. מחירי החלב נקבעים בשוק חופשי, הכול נתון למשא ומתן, כיום המחיר עומד על 1.6 שקל לערך. שומן 3.4% וחלבון 3.2% ותלוי בהזנה. יש עונתיות גם במחיר - עולה בקיץ ובחורף יורד, תשלום כל 10 ימים. יש סובסידיה מהממשלה לכל ליטר כאשר מוכיחים עלייה בייצור משנה קודמת.



זיו מזגים חליבה רוסיית

הזנה

בשלב קניית הרפתות הייתה חלוקה ידנית או בעגלה פורקת. המזונות חולקו בנפרד ואין מנה כולית. בחליבה, הפרה מקבלת תערובת (עד 4 ק"ג) לפי תנובת החלב. מחלקים תחמיץ בנפרד וכך גם חציר. יש פסולות למיניהן - פסולת סלק סוכר, כוספת חמניות וגם אותן מחלקים ביד. כל זה בחצי השנה של החורף - 15.4-15.10. אחרי זה בקיץ, הפרות יוצאות למכלאות קיץ - גדר פשוטה עם עמדות חליבה באמצע שדות המרעה. הפרות בלילה במכלאה, חולבים בוקר ובוקרים עם סוסים לוקחים אותן למרעה, 1-4 ק"מ. ברוב המקרים מחזירים הבוקרים את הפרות למכלאה, כדי לנוח בצהריים וחוזרים אחר הצהריים למרעה. בערב חולבים חליבה נוספת במכלאה. לקראת סוף הקיץ מוסיפים קצת אוכל. עד אז, האוכל היחידי הוא מרעה בתוספת 2 ק"ג תערובת בחליבה. זו השיטה הרוסית הקלסית.

הטיפול מאוד ירוד. לא עשו יבוא והשתמשו בזרמה מקומית וברוב הקולחוזים הייתה הרבעה טבעית ללא הזרעה - "החשוב הוא ההיריון ופחות הגנטיקה"

השינוי- במהלך השנה הראשונה נבנו 4 מרכזי מזון פשוטים - בשיטה של מרכז מזון אזורי כמו במושב, עגלות לכיש ניחות שעושות סוגי בליל ומחלקות לעגלות פורקות ומשאיות שמובילים את המזונות ברדיוס של 100 ק"מ. בתכנון עוד 4 מרכזי מזון. שופץ מכון תערובת ישן שמייצר את כל התערובות לרפת ולחזירייה. אין יציאה למרעה רק חלוקת מזון כולי במהלך כל השנה.

טיפוח

הפרה רוסיית מקומית, דו תכליתית, דומה לסימנטל. יש גם שחור לבן בכל מיני סוגים והטיפוח מאוד ירוד. לא עשו יבוא והשתמשו בזרמה מקומית וברוב הקולחוזים הייתה הרבעה טבעית ללא הזרעה - "החשוב הוא ההיריון ופחות הגנטיקה. בחורות מקומיות מזריעות עם ספקולום כמו בראשית ימי ההזרעה, יש התערבות טובה מאוד, הפרים נמצאים בסביבה, יש עונתיות ומכוונים את ההמלטות לסוף החורף."

סקי שטראוס

להכיל את
פארקם



שלמור אבנו עמית | אש"י

קראי, חלק וקטיימי



המשימה - בע"ח

"יום אחד קונים קולחוז מטילים עליך משימה - הקולחוז שלך! יש עובדים, בעלי חיים, ציוד ישן וכמעט לא שמיש ועם זה תייצר חלב. המחשבה הראשונה הייתה להביא שופל לנקות ולבנות חדש". כמושבניק, זיו יודע שאפשר לעשות הרבה גם מחומרים משומשים והתחיל לעבוד ולתפעל. יש 2,000 עובדים רוסים בפרויקט שמהם יש 800 בבעלי חיים. יחד עם זיו עבד, בשנה הראשונה, דודי לניאדו מקיבוצ קליה וכיום אייל ישראלי ממעברות. בחזירים עובד ישע מלין - איש מיוחד בן 73 מנהריה.

"מצאנו שהם לא יודעים לנהל תחשיבים, חוסר מקצוענות ברפתנות (מי אתה ממדינה קטנה שתלמד אותנו רפת), ואף אחד לא אוהב מנהלים חדשים. נכנסים לעסק חי ועובד ואי אפשר לפטר בו את כולם"

אף אחד לא מביא את משפחתו - פעם בחודש וחצי יש 10 ימים חופשה בישראל - יומיים טיסות ונשאר שבוע עם המשפחה.

"לא יודעים במה להתחיל כי המשימה היא הכול כולל שפה ומנטליות - יחיד ביחידה. אחד המשפטים השגורים - תשכח כל מה שאתה יודע מישראל כי אי אפשר ליישם שום דבר ממה שאתה יודע."

מטרות

1. מקצועי - בעדיפות ראשונה המזון, זה ייתן את התוצאות הכי מהירות.
 2. תקשורת ושליטה - אין אינטרנט באף קולחוז, די מהר הכניסו נקודת אינטרנט אחת, לפחות, ומקבלים דיווחים בתקשורת. עובדים 2 ישראלים שרצים מקולחוז לקולחוז.
- שליטה במרחקים אדירים** - זיו אחראי על כל פרויקטי הרפת - ממוסקוה ודרומה. ברדיוס של 500 ק"מ, יש 10 קולחוזי רפת. בקצוות 1,200 ק"מ בין שני הקולחוזים ויש להגיע לכולם. לרוסים יש כבוד עצמי ובהתחלה הם לא אוהבים את הבעלים החדשים של הקולחוזים, נתקלו באווירה עוינת. לימדו אותם במשך עשרות שנים שאין כל קשר לרווחים וכלכלה - "מצאנו שהם לא יודעים לנהל תחשיבים, חוסר מקצוענות ברפתנות (מי אתה ממדינה קטנה שתלמד אותנו רפת), ואף אחד לא אוהב מנהלים חדשים. נכנסים לעסק חי ועובד ואי אפשר לפטר בו את כולם".

רוסיה

150 מיליון תושבים, כמות אדמות הגדולה בעולם - שטח ענק, האקלים קשה וקיצוני - 30- בחורף ובקיץ מגיעים ל-35+ שרבים חמים. אין הרבה גשמים ואין אחידות בחלוקתם. **עולם החלב** - רוסיה מייצרת 29 מיליארד ליטר. ב-1990 הם ייצרו כ-60 מיליארד וכיום חצי ממה שייצרו בעבר. זה בערך מספק את מחצית הביקושים המקומיים ויש רצון לחזור להיקפי הייצור הקודמים בתוספת הגידול הטבעי וזה פוטנציאל גדול. כיום מספקים אותו מייבוא ממדינות שכנות ומניו-זילנד - אבקות, חמאה וגבינות. רמת החיים ברוסיה גבוהה יותר משכנותיה וההתפתחות הכלכלית מהירה, לאנשים יש יותר כסף ויש מעבר מייצור של פרה ליד הבית לייצור תעשייתי ורכישת מוצרים ממחלבות מודרניות. רוסיה, גם השנה, נמצאת ברידה בייצור והפער בין הייצור לביקושים

גדל והולך. הממשלה עושה הרבה לקדם את ענף החלב:

1. חומות מכס לייבוא מוצרים - זה מייקר את המוצרים הפנימיים ומגדיל את כדאיות הייצור.
2. פיקוח על שחיטת פרות - לא שוחטים פרה אלא אם מכניסים עגלה הרה במקומה.
3. סובסידיות - לחלב, לייבוא זרמה, לייבוא עגלות בהיריון ולציוד חליבה וגד"ש.
4. פרויקטים חדשים - סבסוד גדול מאוד שמגיע ל-70% מימון בהלוואה נוחה וכמעט ללא ריבית (מ-18% ל-4% ריבית).

יחד עם כל זה, הרוסים לא מאמינים בענף החלב והבשר ולא מאמינים שניתן להרוויח מרפת ומחליבת פרות. הממשלה מבינה שצריכים לייצר כ-90% מהצריכה החלב ולכן עוזרת להעלות את מחיר החלב המקומי, שיהיה כדאי להיכנס לענף. ■



איך מתארגנים עם אין כלום במדינה זרה ורחוקה?

"2008-2009 היו שנות המשבר בעולם, היינו קצרים מאוד בכסף והיינו צריכים לבצע הרבה אלתורים של שימוש במחסנים קיימים, משטחי אספלט קיימים, בורות תחמיץ או תחמיץ בין קירות אדמה.

אחרי שנה וחצי של "שבירת השיניים" עזב זיו את המתורגמנית ועבר לרוסיה עצמית. למרבה ההפתעה, הוא מתמודד עם זה לא רע - "זה קשה לעבור 3 שפות ברצף - עברית, אנגלית, רוסית"



קוצרים תירס להזנה

הם עשו תחמיץ אבל לא נגעו בנקודות החשובות - מהדקים מעט עם טרקטור שרשראות, מכסים עם קש ומגיעים לפחת של 50% = נזק עצום.

אין שופלים - אז מצאתי טרקטורים ענקיים שגררו בעבר טילים בצבא ועשו מהם טרקטורים שגוררים מחרשות, אספנו מכל מקום ואיתם הידקנו. ניילון הבאנו מישראל כי שם אין.

אחרי שנה עשינו תחמיץ עם פחת נמוך מאשר בישראל, (רוב השנה קר ובחורף קפוא). הירידה בפחת התחמיץ עשתה את שלה במוניטין של הישראלים.

הכנת מנה כולית זו ממש מהפכה.

הרוסים התנגדו כי לא האמינו, הם עדיין מאמינים בשיטות חישוב מזון לפי יחידות מזון ועל בסיס טבלאות בנות 50 שנים, הבקרה על הביצועים דרך בדיקות דם וכך רואים איזה מרכיבים חסרים.

שפה - לכל ישראלי יש מתורגמנית - מורה לאנגלית שיצאה לעבוד בפרויקט. לרוסים יש אנטי לשפה האנגלית, על אף שהם לומדים אותה כשפה שנייה.

אחרי שנה וחצי של "שבירת השיניים" עזב זיו את המתורגמנית ועבר לרוסיה עצמית. למרבה ההפתעה, הוא מתמודד עם זה לא רע - "זה קשה לעבור 3 שפות ברצף - עברית, אנגלית, רוסית".

ביקור רוסים בישראל - החברה שולחת כל שנה קבוצה של עובדים לישראל. אחד המנהלים הבכירים לא יצא שבוע מהבית לאחר שחזר מהארץ - "בישראל זה גן עדן בכל התחומים, לחשוב על מה שראיתי בישראל זה לא ייתכן" - הוא היה קצין בקג"ב ומכיר את ישראל דרך הצד הסורי.

הקמת רפתות

איכות ללא פשרות

ש.י.א מתמחה:

- בהקמת רפתות
- בהקמת מבני תעשייה
- סככות וכלל עבודות הבטון

ותק של 10 שנים

בין לקוחותינו: עשרות קיבוצים ומשקים משפחתיים

ש.י.א מזרכת את כל לקוחותיה 22 שנה שלמה שלמה אלז

ש.י.א

אחסנה, בניה ושיווק תוצרת חקלאית בע"מ

טלפון 08-8556212, פקס 08-8640313 אבי 052-3835273, שלמה 052-3835274

על אף התוצאות המקצועיות, היעדים הם כלכליים בלבד, ולכן זיו מנהל תזרים מזומנים וחשבון רווח והפסד חודשי ושנתי.

אחרי שנתיים, הצלחנו להעלות את ייצור החלב מכמות של 2,800 ליטר לפרה ל-5,000 ליטר במוצע לרפת ובלי בנייה חדשה וזה נותן המון סיפוק

העובדים והמנהלים, "רק אחרי שנה שראו תוצאות טובות הפכתי בשבילם, מאויב למלך. לאורך השנה אתה במבחן ומנסים להכשיל, בסוף הופכים להיות שותפים והיום ישנה מוטיבציה טובה ושיתוף פורה עם העובדים". ■

הבאתי את שייקה פורת ממרכז מזון משואות יצחק והוא בנה לי מנות בארץ. כאשר היה צריך להתחשב בפרות עם ייצור חלב של 3,000 ליטר בשנה ומחסור בחלבון שקיים ברוסיה, (כוספת סויה מייבאים מדרום אמריקה). ימי הגשם בקיץ מפריעים בהכנת החציר ואז משתמשים בשחמיץ. לומדים על סוגי גידולים שונים, שמתאימים למזג האוויר ברוסיה - כל מזון נשלח למעבדה לבדיקה - לא קל למצוא מעבדות בהתחלה לקחנו במזוודה דוגמאות לישראל".

והתוצאות?

אחרי שנתיים, הצלחנו להעלות את ייצור החלב מכמות של 2,800 ליטר לפרה ל-5,000 ליטר במוצע לרפת ובלי בנייה חדשה וזה נותן המון סיפוק. הפוטנציאל הגנטי הוא כ-6,000 ליטר. יש צורך בשינוי גנטי מהיר והכוונה לייבא עגלות הולשטיין והשתלת עוברים.

רוסיה זה לא ישראל

"להעסיק ישראלי בחו"ל זה יקר מאוד, הוא שווה ל-20 מקומיים והאיש שנבחר צריך לדעת הרבה: ניהול, יחסי אנוש, כסף, מקצוע, כלכלה, שפה, בדידות וריחוק מהבית מהמשפחה ומחברים. מישראל זה נראה מפתה, אבל לאחר תקופה זה קשה יותר ממילואים. "זה די קשה לחיות לבד, עובדים כל היום, 18 שעות ביממה, כל היום בשטח ובערב ליד המחשב עם טבלאות ומיילים.

זו הסיבה שהישראלים שמגיעים ושורדים הם טיפוסים הרפתקנים, בעלי שיער שיבה, ניסיון רב וקצת משוגעים - לא מומלץ לצעירים בעלי משפחות צעירות ולא מומלץ לאוהבי החיים הטובים.

חיי הכפריים היום - זה מזכיר סיפורים על החיים בעיירות במזרח אירופה במאה הקודמת וסיפורי סבא וסבתא - חליבה בכדים, סוס ועגלה, שירותים ומקלחות בחוף בקור של 20 -, פעם בשבוע מתקלחים, באר מים בחצר, ככה חיים 50% מהאוכלוסייה ברוסיה. ההישרדות טבועה בדם התושבים - מייצרים אוכל לבד בגינה, מחמצים הרבה ירקות, משפחות עם ילד אחד, הרבה חד הוריות.

הפן האישי והמשפחתי מה גורם לצאת מהשגרה ומהקריירה האישית להרפתקה בחו"ל?

כנראה שיצר ההרפתקה והשאיפה לפרויקטים גדולים, קשים ומורכבים, גוברים על ההיגיון והנוחיות האישית. ייצור חקלאי לאורך שנים במכסה עם שטחים קטנים הוא אחד הגורמים. ישראל קטנה, מתקדמת ותחרותית, אך תמיד יש הרגשה שצריך ואפשר לבנות פרויקטים גדולים.

ישנו סיפוק רב בבנייה חדשה במקום שאחרים נכשלו (למרות שמדובר בפרות עם 5,000 ליטר).

החלום הכספי של התעשרות בקלות רחוק מהמציאות, בכל מקום בעולם יש תחרות וקשיים אבל כפי שידוע, אם לא מנסים גם לא מצליחים ורק "המעז מנצח".

המשפחה: להרפתקה בחו"ל יש מחיר משפחתי כבד בכל מקום בעולם. ולכן צריך לשקול את הנושא וללמוד ביסודיות את התנאים לפני שיוצאים. לא מומלץ לצאת בכל מחיר, כי "הדשא אצל השכנים בעולם" לא ירוק, לא קל ואת המחיר המשפחתי לא מודדים בכסף. יחד עם זאת כאשר ההחלטה היא משותפת ויש תמיכה משפחתית העבודה קלה יותר בחו"ל". ■



זיו מחלק אוכל בחופשות



מגורי עובדים בחווה