



נדב גלאון - החקלאית
chk1343@netvision.net.il



וטרינריה כחול-לבן לייצוא

בתקופה של פעילות נמרצת של ענף החלב הישראלי בעולם, נדרשים גם אנשי הרפואה הוטרינרית ללוות ולייעץ לגופים המסחריים והמוסדיים, במדינות העולם. לחקלאית ולרופאיה יש יתרונות מובהקים בזכות שיטת הטיפול האינטנסיבית בישראל וההצלחות המוכחות בשדה הרפואי. ד"ר נדב גלאון, הרופא הראשי של החקלאית, מנתח את שדה הפעילות בעולם ואת מקומם של הרופאים במרחב הגדול

הרפואה הוטרינרית זומה בארץ ובעולם

וטרינריה בכלל ושל רפת בפרט היא מקצוע אוניברסלי. אמנם יש ניואנסים מקומיים וארציים הנובעים משיטות הממשק, ממחלות אופייניות ממשק וכלכלה, אבל עקרונות הבסיס ומחלות הייצור משותפים ואופייניים לכל המדינות המפותחות. רבים מבין רופאי "החקלאית" למדו ואף התנסו בעבודה בחו"ל, ודוברי שפות שונות. לכן ביכולתם לעבוד במקצוע בין-לאומי זה גם מחוץ לגבולות ישראל, בתנאי שיש שפה, ידע מקצועי עדכני וגמישות להתאים את הנדרש לפי תנאי המקום.

"החקלאית" קיימת 90 שנה ומזה שנים, עיקר עיסוקה הוא מתן שירותי רפואה וטרינרית לרפת החלב בישראל. רפת החלב שלנו ידועה בעולם כסיפור הצלחה מקצועי, למרות וחרף התנאים הקשים; אקלים חם ולח, העדר מרעה, מזון מיובא ותשומות יקרות אחרות. במדינות מפותחות אחרות, חקלאות ורפתנות הן דרך חיים מסורתית מזה דורות. הרפתן הישראלי הוא בעל מסורת של עד 4 דורות שאבותיו היו תלמידי חכמים, סוחרים ובעלי אומנויות שונות. ככזה, הרפתן הישראלי תמיד יזם, פיתח ושאף להתקדם. כך התפתחה התגובה הגבוהה והזרמה המשובחת, התפתחו טכנולוגיות תומכות שונות וענפי שירות. השירות הוטרינרי הקליני הוא אחד מענפי שירות אלה.

ניתן לומר בצנעה, כי אנחנו ברמת ידע וניסיון מקצועי מהטובים בעולם, בעיקר ברפואת העדר, ולכן יש לנו מה להציע גם בייעוץ ובהדרכה

בניגוד לתחומי רפואה וטרינרית, כגון חיות בית קטנות (חב"ק) וסוסים, שבהם רמת הידע הקיימת במדינות מפותחות ועשירות לרוב גבוהה יחסית לארץ, בתחום רפואת פרות חלב, ניתן לומר בצנעה, כי אנחנו ברמת ידע וניסיון מקצועי מהטובים בעולם, בעיקר ברפואת העדר, ולכן יש לנו מה להציע גם בייעוץ ובהדרכה. החשיפה לרמה המקומית הגבוהה נעשית בשני אופנים: בעקיפין דרך החשיפה לרפת הישראלית בארץ ובחו"ל, וישירות על ידי רופאי "החקלאית" המופיעים בכנסים בין-לאומיים, דרך סדנאות רפואת עדר לרופאים מחו"ל ש"החקלאית" מקיימת בארץ, וביקורי השתלמות מקצועית של סטודנטים ורופאים



נדב בניתוח בסככה חשוכה בצ'כיה

מח"ל בישראל.

העבודה הוטרנירית בחו"ל נעשית ברמות שונות; יש מדינות שבהן ההדרכה הנחוצה היא ברמה בסיסית, רמת הפרה הבודדת, של אבחון, טיפול ומניעה, וישנן מדינות שההדרכה בהן היא ברמת העדר; ממשק, אפידמיולוגיה, מניעה וניטור וניתוח נתונים.

תופעה מעניינת נוספת ומוכרת בעולם היא שכאשר רפתנים מלאום מסוים; דנים, הולנדים, ישראלים, מקימים, משקיעים או מנהלים רפתות במדינות אחרות, הם נוטים להביא איתם את יועציהם מבית

פעילות רופאים ישראליים בעולם

לאורך הדורות היו רופאי "החקלאית" שליוו פרויקטים ישראליים ולא ישראליים, ברפתות בחו"ל. המפורסמים היו בסיציליה, בפרס של השאה, באפריקה, בדרום אמריקה ובמזרח אסיה. בעשורים האחרונים יחד עם הגלובליזציה, העלייה בביקוש לחלב במדינות מתפתחות וייזום פרויקטים בסדר גודל של מאות עד אלפי פרות, עלה גם הביקוש לייעוץ ולליווי וטרנירי של הפרויקטים.

בשנים האחרונות מתמקדת פעילותם של ישראלים כמשקיעים, כמלווים וכמנהלים בטורקיה, ברומניה, במדינות חבר העמים ובמזרח אסיה. בכל הפרויקטים הנ"ל פעלו הרופאים כנציגי המארחים ולא כנציגי "החקלאית".

חבר מביא חבר

תופעה מעניינת נוספת ומוכרת בעולם היא שכאשר רפתנים מלאום מסוים; דנים, הולנדים, ישראלים, מקימים, משקיעים או מנהלים רפתות במדינות אחרות, הם נוטים להביא איתם את יועציהם מבית. את המתכנן, חברות הטכנולוגיה, היועץ, התזונאי, התכנה, הוטרניר ואפילו את המזריע וזרמת הפרים. הדבר הוא טבעי, כנראה, עקב הנטייה להסתמך על המוכר דווקא בתנאים שונים של אקלים, ממשק וניהול. עד כדי כך שלרוב, רפתני ישראל נוטים לבחור מתוך רופאי "החקלאית" כיועץ, את הרופא האזורי הצמוד, המוכר מהבית. אליה וקוץ בה, לעתים קרובות, מהגרי רפת מביאים "מהבית" את תפיסת הרפת המוכרת להם, מבצעים "העתק הדבק" ללא התאמה לתנאי האקלים, הממשק והמנטליות של הארץ החדשה ונכשלים או משלמים "דמי לימוד" גבוהים ומיותרים, שניתן למונעם בתכנון גמיש ומותאם.

ההצלחה העולמית של חברות ישראליות כצ.ח.מ. SCR, תכנת נעה ומאמצי שיאון להפיץ זרמה ישראלית בחו"ל, נותנת דחיפה גם ל"החקלאית" ולרופאיה לפעול בחו"ל. הרעיונות, הפתרונות והידע הישראלי יכולים להימכר כמארז הכולל תכנון, הזנה, טכנולוגיה וכלי ניהול, זרמה ווטרניריה.

קוסם ככל שנשמע, הדבר אינו פשוט, בשל המשוואה הבסיסית; היכן שיש כסף לשלם - לרוב לא צריכים ייעוץ, ואלה שצריכים ייעוץ - לרוב אין להם כסף לשלם. בחלק מהמדינות המתפתחות, שכר עובד

זוטר או אף בכיר לחודש, דומה לשכר ייעוץ של יועץ ממדינה מפותחת ליום אחד. לכן, ברוב הפרויקטים דרוש גורם שלישי, פיננסי, מהתחום או לא מהתחום, כפלטפורמה לשאת את הייעוץ. הגוף השלישי יכול להיות ישראלי או זר, כגון מש"ב (מחלקת שיתוף בין-לאומי) של משרד החוץ, סינדקו- הזרוע לחו"ל של משרד החקלאות, משקיעים פרטיים, מוסדיים, חברות תרופות, מחלבות וכן חברות ציוד וטכנולוגיה. חלק מהפרויקטים מתחילים ומסיבות שונות "לא ממריאים" משלב התכנון, נסגרים, מדשדשים או מנתקים את הקשר עם גורמי חוץ.

פעילות "החקלאית" כחברה בחו"ל

אם בעבר היו רופאי "החקלאית" פועלים בחו"ל כיחידים, הרי בעשור האחרון ניסתה "החקלאית" להרחיב את פעילותה לחו"ל גם כחברה. היתרונות הטמונים הם הגדלת היקף הפעילות והכנסות החברה, הצורך בעדכון מקצועי שביא לשדרוג הידע והגברת העניין המקצועי לרופא ויצירת קשרים בין-לאומיים. לצד הסיכוי להצלחה, להתפתח ולהשתבח, לפעילות של "החקלאית" בחו"ל יש גם חסרונות וסיכונים:

- יציאה לתקופות ארוכות בחו"ל של רופא אזור קבוע עלולה ליצור אי שקט בין הרפתנים במקום.
- הקסם והסקרנות של הנסיעות הראשונות עלול להתחלף בשחיקה ובעייפות.
- קיים סיכון ל"יבוא" מחלות מרפתות בחו"ל, הן מדבקות מוכרות כגון פה וטלפיים, והן אקזוטיות אחרות שכלל לא קיימות בארץ. לכן חשוב לשמור על בטיחות ביולוגית מרבית ועל תקופת צינון נאותה, בין החזרה מחו"ל, לחזרה לעבודה ברפתות בישראל.

"החקלאית" כחברה, מנסה מזה מספר שנים להציע שירותי ייעוץ בחו"ל; בסין, בהודו, בצ'כיה וברומניה.

בחלק הצלחנו יותר ובחלק פחות. חלק מהלקוחות מעדיפים להתקשר ישירות עם הרופא ולא דרך "החקלאית", מכיוון שלמרות יתרונותיה גם עלויותיה גבוהות יותר. השיעור של חברה קטנה ממדינה קטנה בעולם הגדול אינו קל ורוך במאמצי פרסום ובמגעים ראשוניים, שלא קל לחברה קטנה לעמוד בהם פיננסית. ממילא גם אין זה נכון לעשות זאת בכספם, או על חשבון איכות השירות הניתן, ללקוחות בארץ שהם גם בעליה של החברה.

המשוואה הבסיסית; היכן שיש כסף לשלם - לרוב לא צריכים ייעוץ, ואלה שצריכים ייעוץ - לרוב אין להם כסף לשלם

רעיון שעלה מספר פעמים בעבר היה, לשלב במיזם או בחברה, אחת או יותר מבין ההתאחדות, שיאון ו"החקלאית" כראש חץ משותף לפעילות בחו"ל; לקידום מקצועי וכלכלי של הרפתנים הישראליים, יצוא ידע, זרמה וטכנולוגיה, למטרות כלכליות ומדיניות כאחד.

עד כה הרעיון נשאר באוויר ועל הנייר. יוזמה ממשלתית, ציבורית או פרטית, יכולה להפיח ברעיון חיים חדשים. ■