

משרד _____

מדינת ישראל

משרדי הממשלה

סקה שווק תוצרת
חקלאית - כריק
1961

ועדת חקירה

מחלקה _____

מס' תיק מקורי _____



שם

לשכת המנכ"ל - כרך ב' - ועדות ח

גל - 10 / 50135

מס פרט: 1093373
08/09/2013

מזהה פיזי: 97.4/2 - 224
מזהה לוגי: 02-109-04-16-07
כתובת

מדינת ישראל

הקריה, יז' בטבת תשכ"א
ח"א, 5 בינואר 1961.

לכבוד
שר החקלאות - מר מ. דיין,
שר המסחר והתעשייה - מר פ. ספיר

שרים נכבדים,

הננו להגיש בפניכם בזה את הדו"ח ומסקנות הועדה שמונתה
על ידכם ב-1 בנובמבר, 1960, כדי לבדוק את אפשרויות צמצום דמי
החיווך ושיפור דרכי השיווק של התוצרת החקלאית.

המלצות הועדה התקבלו מה אחד, מלבד אם צוין אחרת בגוף

הדו"ח.

בכבוד רב,

(-) א. עופר - יו"ר
(-) ר. אילנד
(-) ס. אלמן
(-) י. אפרתי
(-) ד"ר פ. גינור
(-) ד"ר י. יפה
(-) י. קרגמן
(-) נ. אושפיז

העתק כתב המינוי

לכבוד

מר ר. אילנד	תנועת המושבים
מר ס. אלמן	חברת "אמפא"
ח"כ י. אפרתי	הכנסת, ירושלים
ד"ר פ. גיגור	בנק ישראל, ח"א
ד"ר י. יפה	משרד המסחר והתעשיה ירושלים
מר א. עופר	משרד החקלאות
ח"כ י. קרגמן	הכנסת, ירושלים

בהתאם להחלטתה של ועדה השרים לעניני כלכלה מיום 14.8.60 האומרת כי "שר המסחר והתעשיה ושר החקלאות ימנו ועדה שתבדוק הדרכים וחציע הכניח מפורטת לצמצום דמי החוץ ולשיפור דרכי השיווק של התוצרת החקלאית" - הננו למנוחכם בזה לכהן כועדה זו.

עליהם להגיש הצעותיהם עד 1.1.1961.

מר אברהם עופר ישמש כיושב-ראש הועדה.

(-)
משה דיין
שר החקלאות

(-)
פנחס ספיר
שר המסחר והתעשיה

י"א חשון תשכ"א
1 בנובמבר 1960

לועדה צורף מר ג. אושפיז ממחלקת ההתישבות של הסוכנות היהודית.
הגב' י. שחורי, כלכלנית - משרד החקלאות, שמשה כמזכירה מדעית של הועדה.
הועדה נחכנסה ל-9 ישיבות, ושמעה עדויות מפי נציגי מועצות הייצור והשיווק,
ב"כ המשווקים, האחידות הסותרים, לשכת המסחר ואנשי מקצוע בשטחי שיווק שונים
(אריזה, הובלה וכו').

תוכן הענינים

=====

דב

3	-	9	א. סיכום כללי של דיוני והמלצות הועדה
3	-	4	1. סקירה כללית
5	-	6	2. הבעיות בשיווק חוצרת חקלאית
5			(1) הובלה
5			(2) אריזה ומסקל
5			(3) מ י ו ן
5			(4) הוצאות אריזה
5			(5) מכירה סיטונית
6			(6) תנודות במחירי החוצרת
6			(7) מכירה קמעונית
7	-	9	3. ה ה מ ל צ ו ה
7			(1) המלצות כלליות
7			(א) לשיווק הסיטוני
7			(ב) לשיווק הקמעוני
7			(2) תנאים להגשמת ההמלצות
9			(3) אומדן ההשקעה הכספית לבצוע ההמלצות
10	-	24	ב. פירוט ההמלצות בענפים השונים
10			1. שיווק ירקות ומירות
10			(1) א ר י ז ה
11			(2) מיון ומסקל
11			(3) ה ו ב ל ה
12			(4) מכירה סיטונית
13			(5) ה מ ל צ ו ה
15			(6) אומדן הקציבי לבצוע ההמלצות

17

16 - 18

2. שיווק ביצים

- | | |
|----|--------------------------------|
| 16 | (1) א ר י ז ה |
| 16 | (2) מ י ו ז |
| 17 | (3) נקיון הביצים |
| 17 | (4) איסוף והובלה |
| 17 | (5) חלוקה לקמעונאים |
| 17 | (6) אריזה קמעונית |
| 18 | (7) ה מ ל צ ו ה |
| 18 | (8) אומדן תקציבי לבצוע ההמלצות |

19 - 21

3. שיווק עופות

- | | |
|----|--------------------------------|
| 19 | (1) הובלה ואריזה |
| 19 | (2) שחיטה ושיווק |
| 20 | (3) ה מ ל צ ו ה |
| 21 | (4) אומדן תקציבי לבצוע ההמלצות |

22 - 24

4. שיווק בשר בקר

- | | |
|----|--------------------------------|
| 22 | (1) דרכי השיווק והשחיטה |
| 23 | (2) ה מ ל צ ו ה |
| 24 | (3) אומדן תקציבי לבצוע ההמלצות |

א. סיכום כללי של דיוני והמלצות הועדה

סקירה כללית

הועדה התרכזה בבחינת הפער בין המחיר שהיצרן מקבל לבין המחיר שהצרכן משלם ובדרכי השיווק לגבי חמשה סוגים של תוצרת חקלאית: ירקות, פירות (פרט למרי הדר), ביצים, בשר עוף ובשר בקר.

בדיוניה הפשה הועדה דרך שתשנה ותשפר מיסודה את שיטת השיווק המקובלת וע"י כך תביא לצמצום בהוצאות ולחסכון בשלבי השיווק השונים ורואה בהמלצותיה דרך לכך.

אספקת סוגי התוצרת הנ"ל עלתה בהחמדה מאז קום המדינה. הצע התוצרת לא רק שהדיק את הבקוש, וביטל במרבית מוצרים אלה, את הצורך ביבוא שהיה קיים ב- 5 - 6 השנים הראשונות לקום המדינה, אלא אף הותיר עדפים בתקופת השיא. חלק הולך וגדל מהייצור הופנה דרך קבע לתעסיה וליצוא.

שיווק של תוצרת חקלאית, תשי"ס - תש"ך

תש"ס	ירקות (טון)	תפ"א (טון)	פירות (1) (טון)	ביצים (מליון יח"ט)	בשר עוף (טון)	בשר בקר (טון-משקל קרקס)
תש"ס	50013	14475	24212	186.8	5360(3)	980
תשי"ג	140805	26991	40058	268.5	5096	1570
תשי"ז	171174	70089	90022	472.5	16609	4700
תשי"ח	193189	69645	102292	720.5	28768	5100
תשי"ט	202408	62916	81200	876.5	34619	9200
תש"ך	221610(2)	62375	96158(2)	831.5	39203	13100

עם השפע באספקה, שלווה בירידת מחירי התוצרת הפך השוק לשוק קונים. הצרכן נעשה ברוך ומקפיד על טיב התוצרת אותה הוא קונה. עקרת הבית מוכנה לשלם פרמיה עבור תוצרת משופרת ובמקרים רבים, בעקר בעונות השיא, היא מוכנה לקנות תוצרת מאיכות מעולה בלבד.

הכרת השינוי שחל בשטח זה פרט חדרה לתודעה מרבית היצרנים, המשווקים והגורמים האחרים העוסקים בשיווק. עובדה זו גורמת להוצאות מיותרות בחהליך השיווק, לקיום פער גבוה ומונעת חסכונות אפשריים שהיו מצמצמים את ההפרש בין המחיר שמקבל המשק לבין זה שמשלם הצרכן.

פער החיזור בשיווק ירקות, תפ"א, פירות, בשר עוף ובשר בקר בתש"ך הגיע ל-23.5 מליון ל"י בשלב הסיטוני שהיו 12.2% מהחמורה שקבל המשק, ול-75.6 מליון ל"י בשלב הקמעוני שהיו חוספת של 34.7% למחזור הסיטוני, בממוצע לכל התוצרת מהלירה ששלם הצרכן קיבל היצרן 66 אג."

(1) פירות - פרט להדרים, אבטיחים וזיתים.

(2) אומדן.

(3) מחיסם לשיווק תש"י.

המקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

פער התיור בשינוק תוצרת חקלאית לשנת תש"ך (1)
(000 ל"י)

המחזור הקמעוני	המחזור הסיסוני	התמורה למשק	
67388	41226	33660	1. י ר ק ו ה
200.2	122.5	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	61.2	50.0	ב- % מהמחזור הקמעוני
15498	11011	9350	2. תפוחי - אדמה
165.7	117.8	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	71.0	60.3	ב- % מהמחזור הקמעוני
63774	47033	40290	3. פ י ר ו ה (2)
158.3	116.7	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	73.7	63.2	ב- % מהמחזור הקמעוני
86186	65778	62210	4. בשר - עוף
138.5	105.7	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	76.3	72.2	ב- % מהמחזור הקמעוני
60462	52653	48530	5. בשר - בקר
124.6	108.5	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	87.1	80.3	ב- % מהמחזור הקמעוני
293308	217701	194040	ס ה " כ
151.2	112.2	100.0	ב- % מהתמורה למשק
100.0	74.2	66.1	ב- % מהמחזור הקמעוני

דיוני הועדה התרכזו בעקר בבעיות הבאות:

1. הובלה - בעיות והוצאות בהובלה מהמשק למקום הריכוז של התוצרת, משם לשוק הסיסוני, ומהשוק לחנות הקמעונאי.
2. מיון וסיווג התוצרת ובעיות פחת - הטבע הנוכחי הידוד במיון, סיווג ומשקל התוצרת והפחת הנוסף הנגרם עקב כך.
3. אריזה - הוצאות האריזה לסוגי התוצרת השונים, בעיות בעלות על האריזה, והוצאות שבר, פחת ותקונים.
4. ההוצאות בשלב המכירה הסיסוני.
5. ההוצאות בשלב המכירה הקמעוני.

מבוסס על דו"ח המח' הכלכלית לשנת תש"ך.

לא כולל הדריס, זיהים וגידולי מקשה.

הבעיות בשיווק ההוצרת:

(1) הובלה

בהובלת ההוצרת קיים כיום חוסר ארגון, וכן הובלה כפולה ומיותרת. ההוצרת טובלת מהמשק למקום הריכוז, ומשם לשוק הסיטוני. חלק מההוצרת, כגון העדפים, סובל שוב מהשוק אם לביח"ר או להשמדה. הכפילות בהובלה גורמת להעמסה ופריקה מיותרים; יש ומובילים במכוניות מלאות למחצה, וכן מובילים כמות מרובה של פחת /הוצרת לא מסוינת, החלקים הבלתי אכילים בעוף, הובלת בקר-חי, ועדפי הוצרת המוצאים מהשוק.

יש להגיע לרציונליזציה בהובלה - הובלה במכוניות מלאות והמנעות במדה האפשר מהובלות כפולות ומהובלת פחת - על מנת להוזיל את ההוצאות.

(2) אריזה ומשקל

לא קיימת אחידות באריזת ההוצרת ובמשקל של יחידת אריזה.

עובדה זו מאיטה את קצב המכירה הסיטונית וגורמת להגדלת ההוצאות מאחר שהסיטונאי והקמעונאי חייבים לשקול כל חיבה וארגז של הוצרת או כלוב של עופות לפני הקניה.

(3) מיון

במרבית סוגי הירקות והפירות וכן בעופות טיב ההוצרת אינו אחיד עקב מיון לקוי.

לקמעונאי אין בטחון שההוצרת המצויה בשכבות התחתונות של החיבה זהה בטיבה לזו הנראית לעיניו בשכבות העליונות, ועקב כך ההוצרת משיגה מחיר נמוך. כמו כן הקמעונאי נאלץ למיין את ההוצרת שנית בחנותו עובדה גורמת להוצאות ולפחת נוספים עקב מגע ידים מיותר והוצרת פגומה המצויה בחיבה.

(4) הוצאות אריזה

קיימים פחת ושבר רבים באריזה, והוצאות גבוהות לחיקונים. הועדה הכירה בעובדה שערך הבזבז באריזה קיים בחצר המשק ובשלב ההובלה בין המשק לסיטונאי. מאחר שהאריזה היא רכוש המשוק, אין החקלאי מחויב אליה כאל נכס שלו, למרות שהוא מטמלם עבור כל הנזקים אינו דואג לאחסנה במקום מתאים, ולהחזירה בזמן, וכן הטיפול בה בעת הסעיפה והפריקה מבוצע ללא זהירות.

דמי שימוש והשתייה לאריזה מהווים סעיף לא מבוטל בסה"כ הוצאות השיווק ויש לשאוף להגיע בו להסכונות. לדוגמה ההוצאות בחשי"ט (1) לדמי שימוש והשתייה באריזה לירקות, פירות, ביצים ועופות הגיעו ל-5.2 מליון ל"י, מזה 4.7 מליון ל"י דמי שימוש ו-0.5 מליון ל"י דמי השתייה. בהש"ך הוצאות דמי השימוש וההשתייה הוסיפו לעלות.

(5) מכירה סיטונית

סידורי המכירה בשוק הסיטוני לקויים. המכירה הסיטונית נמשכת שעות ארוכות לפעמים עד שעות הצהרים, בעוד שהמחירים הגבוהים מושגים בשעות המכירה המוקדמות. פרט לעובדה ששעות המכירה הארוכות מגדילות בעקיפין את עצם ההוצאות, הן גם גורמות לכך שהוצרת מאיכות מעולה הנשארת לשעות המכירה המאוחרות משיגה מחיר נמוך יותר.

כמו כן קיימות בשוק קבוצות שונות של כעלי חזקה שהשתלטו על שרותים שונים, כגון הובלה מהשוק לחנות הקמעונאי, הגובים מחירים גבוהים ללא הצדקה תמורת שירותם.

לפי חישובי המח' הכלכלית.

הקמעונאי נאלץ לשלם למובילים באם הוא נזקק לשירותם או סוביל את התוצרת בעצמו.

דמי הובלה אלה להובלת התוצרת והחזרת האריזה עולים:

עומת:	1. -	ל"י	לכלוב
ירקות:	0.25	"	לתיבה
פירות:	0.15	"	לארגז
בננות:	0.02	"	לק"ג.

(6) חנודות במחירי התוצרת

קיימת אי יציבות רבה במחירים הסיטוניים של התוצרת המקלאית, והחנודות במחירי התוצרת מתבלטות לא רק מיום ליום, אלא משעה לשעה. מבנה החוצאות הקמעוניות גורם לכך שהצרכן אינו נהנה מירידות מתאומיות במחירים, והשפעתן העקריה היא הגדלת הפער בשלב הקמעוני.

עובדה היא שבאותה תוצרת בה נתן לשמור על מחיר סיטוני קבוע, כמו: תפ"א וביצים, הפער בשלבי התווך הוא נמוך יותר. בעוד שבסוגי ירקות ופירות אחרים הפער גדול יותר.

ברור אמנם שבתוצרת שאינה נתנת להחזקה להקופה זמן מסוימת קיימים גורמים אובייקטיביים, כמו מרחק מוגבר וקלוקל המביאים להגדלה מסוימת של הפער לעומת תוצרת הנתנת לשמירה לזמן מה, וכן ברור שבתוצרת סריה לא נתן למנוע לגמרי חנודות במחירים. אך הועדה חפשה דרכים שיביאו לצמצום הקיצוניות שבתנועות ולייצוב יחסי רב יותר של המחיר.

(7) שיווק קמעוני

בין הגורמים המעריעים לשיפורים ויעילות בשיווק הקמעוני מצויים חוסר האחידות במיון ובמשקל התוצרת ושיטות המכירה הסיטוניות המיושנות. שיפור בגורמים אלה יביא בהכרח לשיפור המכירה הקמעונית.

בצורת המכירה הקמעונית נכר שיפור מאז הוקמו חנויות השירות העצמי, שאילצו גם את הקמעונאים שאינם מקיימים שירות כזה לשפר את שירותיהם ואת אופן הצגת התוצרת, בעקר באזורים הנמצאים בקרבת חנויות השירות העצמי.

חלק נכר מהירקות והפירות נמכרים ע"י רוכלים הסובבים ברחובות הערים ככל שעות היום.

ה מ ל צ ו ת

(1) המלצות כלליות

(א) לשיווק הסיטוני

לדעת הועדה ניתן למתור, את מרבית הבעיות המצוינות למעלה ע"י הקמת חנות מיון ואריזה אזוריות לירקוח, פירות, וביצים, משחטות אזוריות לעופות, ובתי מטבחים אזוריים לבקר. בתי אריזה אלה יכינו את התוצרת כבר בצורה בה היא מוצעת למכירה לצרכן.

במדה והדבר נתן, ואזורי הייצור של התוצרת חופפים יש להקים את חנות המיון והאריזה ובתי השחיטה במקום מרוכז וכיחידה אדמיניסטרטיבית אחת.

הכנת התוצרת לצריכה באזורי הייצור תאפשר שיפורים וחכונות ניכרים:

א. נתן יהיה לבצע מיון אחיד, אריזה ומשקל אחידים ונכונים, ונתן יהיה לפקח בנקל על בצוע הוראות המיון.

ב. נתן יהיה להפחית את הוצאות ההובלה ע"י מניעת הובלה מיותרת. חלק גדול מהתוצרת יופנה ישר ליעודו מבלי שיעבור קודם את השוק הסיטוני. התוצרת ליצוא תופנה ישירות לנמל. התוצרת המיועדת להעשיה חובל ישר לבית"חר, במדה האפשר תועבר התוצרת בתפוזרת. קמעונאים גדולים או ארגוני קמעונאים יוכלו לרכוש באמצעות המשווק את תוצרתם ישירות בחחנה. כמו כן תמנע הובלת העודפים לשוק ומשם להשמדה מאחר שהעודפים יוצאו מהחנות ותוצרת פסולה או מסוג ירוד שוב לא חוכל לשוק אלא תושמד באזורי הייצור.

ג. נתן יהיה להפחית בהוצאות הקומיסיון של הסיטונאים ע"י כך שמכמויות התוצרת המופנות מהחנות האזוריות להעשיה וליצוא יגבו הסיטונאים קומיסיון קטן בלבד (חמורה הוצאות עריכת החשבונות, גביה וחשלוט הכספים והסיכוד הכרוך בכך) ומהעודפים לא ייגבה כל קומיסיון.

ד. נתן יהיה למנוע חלק מהבזבז באריזה, ע"י כך שהאריזה בה חובל התוצרת מהמשק לתחנה האזוריות תהיה הרכוש החקלאי שישמור על רכושו.

ה. תוצרת ממוינת כהלכה ולפי משקל אחיד תאפשר את החשת המכירה הסיטונית והקטנת התנודות במחירים.

(ב) לשיווק הקמעוני

מאחר שהתוצרת חוכן כבר בשלב הסיטוני בצורה בה היא תוצע למכירה לצרכן יש להתאים את הסדרי השיווק הקמעוני (הובלה מהשוק לחנות, סידור החנות, הצוגה, מכירה וכו') כך שיהיו מוכנים לקלוט את התוצרת המשוערת ולשווקה לצרכן בצורה נאותה.

(2) תנאים להגשמת ההמלצות

תנאי יסוד שחייבים להתבצע על מנת לאפשר את הגשמת ההמלצות הם:

(א) מערכת חוקית שתגדיר בברור את:

א. המשקל הסטנדרטי

ב. מיון התוצרת לסוגיה, ואסור הובלת תוצרת בלתי ממוינת

ג. שעות ההובלה לשוק הסיטוני

ד. שעות המכירה בשוק הסיטוני

ה. התנאים הסניטריים בשוק הסיטוני ובחנויות ובשווקים הקמעוניים.

- (ב) הבעלות על תחנות המיון האזוריות תהיה בידי המועצה האזורית או ארגון אזורי אחר, בשיתוף עם משווק מסוים או שותפות של מספר משווקים, בהתאם לרצון היצרנים באזור.
- הבעלות על תחנות המיון הכפריות תהיה בבעלות הכפר, בשיתוף עם משווק מסוים, בהתאם לרצון הכפר.
- (ג) חובת הצמדה בין היצרן והסיטונאי עם אפשרות לעבור לסיטונאי אחר אחרי תוספת מינימום ששהיה שונה בכל ענף וענף בהתאם לתנאיו המיוחדים. קשר זה הכרחי על מנת לשמור על סדר ויציבות באספקה, ומחויב עקב החששות אשר הסיטונאים ישקיעו בהקמת בתי המיון והמתקנים לשיווק החוצרת.
- לסעיף זה קיימת הסתייגות של מר ט. אלמן - לדעתו חובת ההצמדה תביא להקטנת אפשרות ההתחרות החפשית, דבר שיגרום להגדלת הוצאות השיווק.
- (ד) תביעה תנאי מינימום מסוימים מהסיטונאים אשר יבטיחו שיווק תקין ונאות של החוצרת, כגון: קשר לתחנות מיון, קיום מחסנים מתאימים וכו'.
- (ה) חוקם יחידה לפיקוח על בצוע הסדרי השיווק, האריזה, המשקל, והמיון של החוצרת בכל שלבי השיווק. הועדה מציעה שפיקוח זה יהיה משותף למועצות הייצור והשיווק ולמשרדים הממשלתיים - ע"י כך יהיו היצרנים שותפים לגופים הרשמיים והמבצעים העקריים של הפיקוח. כדוגמה להצלחת פיקוח כגון זה יכולים לשמש ענף החדרים, המספקת על אספקת החוצרת לשוק המקומי, וכמה שטחים בענף הלול, בו הצליחו להביא את היצרנים לאיסוף הביצים מדי יום ביומו וכן שיפורים אחרים בטיב הביצה המסופקת הן לשוק המקומי והן ליצוא.
- (ו) נדרשים שיפורים בשוק הסיטוני, שיאפשרו לקלוט את החוצרת ולמכרה במהירות המכסימלית.
- הועדה מציעה לקבל את המלצת המומחה ון-ריז, ולנסות את מתקן המכירה באכרזה ההולנדי. בשוק סיטוני אחד, על מנת לעמוד על דרך פעולתו ועל חובת הקונים.
- (ז) מועצות הייצור והשיווק של הענפים השונים יטפלו בחכנון הענף ובהסדרים כלליים וכן ביצוא. על מנת למנוע כפילות המועצות לא תעסוקנה בשיווק לשוק המקומי.
- (ח) מדיניות הממשלה וטענות הייצור והשיווק המתכננות את הייצור בענפים השונים חייבה להבטיח אספקה מלאה של חוצרת לאוכלוסייה, שהיא אחד התנאים לבצוע השיטורים בשטח השיווק.
- (ט) יש לעבד כללים קבועים ומחייבים לגבי החנויות הקמעוניות בכל ענף שיקבעו לגבי הגודל המינימלי של החנות, המתקנים הדרושים בה וכו'. כללים אלה יש לעבד במשותף ע"י העיריות והממשלה.
- (י) יש לעודד הקמת חנויות שרשרת קמעוניות בכל ענף, כאמצעי התארגנות של המשווקים עצמם שיביא לשיפור ולהוזלה בשירותים.
- (יא) יש לבטל את מונופול קבוצות בעלי החזקה על החובלה של כל סוגי החוצרת מהשוק הסיטוני לחנויות הקמעונאים, ולאפשר את הובלת החוצרת ללא הגבלות בהתאם לצרכי כל קמעונאי וקמעונאי.
- (יב) בעית האריזה הקמעונית היא בעיה שתלך ותחריף עם המודרניזציה של השירות הקמעוני. כיום השימוש באריזה בלתי חוזרת אינו נחן לבצוע עקב היוקר הרב של החמרים, שחלק ממנו נובע גם בגלל ההיסלום הגבוהים על חמרי אריזה מיבוא.

מאידך, נראה ששימוש באריזה בלתי חוזרת עשוי גם להביא לחסכוניות בהובלה, כח ארט ועוד.

לכן לדעת הועדה יש להקציב סכום כסף, לשם בצוע מחקר יסודי ומקיף בבעיה זו.

(יב) אם בעיה הרוכלים יש להסדיר ע"י מתן רשיונות לרוכלים והקמת שווקים קבועים בפרברי הערים בהם יושכרו לרוכלים דוכנים. "הכשרה" של הרוכלים תאפשר פיקוח עליהם והבטל את ההחרות הבלתי הוגנת מצדם בחנויות הקמעוניות.

(יד) יש להקים ועדה משותפת קבועה של המשרדים הנוגעים בדבר אשר העקוב אחרי בצוע ההמלצות, ותמליץ בפני השרים על הבקשות הקונקרטיות להקמת בתי-שחיטה ותחנות אריזה ומיון.

(טו) לשם בצוע ההמלצות תדרש השקעה כספית, בתחנות מיון, בשוק הסיסוני ובחנויות הקמעוניות. במיטון השקעות אלה יצטרפו להשתתף הן הגופים המעוניינים עצמם והן הממשלה ע"י הלואות מתקציב המזון.

(3) אופדו ההשקעה הכספית לבצוע ההמלצות

הערות להשקעות המיידיות	ההשקעה המיידית ל"א	ההשקעה הכוללת ל"א	
			<u>א. ירקות</u>
			1. שיכלולים בתחנות המיון האזוריות
	1.000.000	1.000.000	
			2. הקמת תחנות חדשות
בשלב ראשון 10 תחנות אזוריות	1.000.000	1.500.000	
בשלב ראשון 5 תחנות כפריות	250.000	750.000	
בהתאם למספר התחנות שתוקמנה	140.000	260.000	
	100.000	100.000	
	2.490.000	3.610.000	3. מתקן מכירה סיסוני הולנדי
			ס ה " כ
			<u>ב. פירות</u>
			1. בננות: 2 בתי אריזה ליצוא והרחבת מקני קבלה, אחסון ואבחלה ב"א ובאזורים
ההכנית מותאמת לקצב החרג- בוח המטעים משך 3 שנים. הסכום בהתאם לכך לשנה הראשונה.	450.000	1.340.000	
ההכנית מיועדת לשנהיים. בהתאם לכך השקעה מחצית הסכום בשנה הראשונה	830.000	1.659.000	
	1.280.000	2.999.000	ס ה " כ
			<u>ג. ביצים</u>
	500.000	500.000	1. הקמת 5 תחנות מיון אזוריות
	350.000	350.000	2. הקמת 5 תחנות מיון כפריות
	50.000	50.000	3. הכנון ארון קירור לחנויות הקמעוניות
	900.000	900.000	ס ה " כ
			<u>ד. עופות</u>
	1.500.000	4.000.000	1. הקמת 11 משטוח אזוריות
בשלב ראשון הקמת 4 משטוח	100.000	300.000	
בשלב ראשון 5 מכוניות	250.000	500.000	
בצוע משך שנתיים	1.850.000	4.800.000	2. 15 מכוניות להובלה בקירור
			3. מקרים לחנויות קמעוניות
			ס ה " כ
			<u>ה. בשר בקר</u>
	1.000.000	4.000.000	1. הקמת 4 בתי מטבחים אזוריים
בשלב ראשון הקמת בית מטבחים אזורי בבאר טוביה.			
			<u>ו. הקצבות לשיפורים, מחקר ותכנון</u>
	250.000	250.000	1. הגדלת קרן ההלואות לשיפורים בחנויות קמעוניות
	3.000	3.000	2. מחקר באפשרויות שימוש באריזה חד-פעמית
	3.000	3.000	3. תכנון התאמת חנות קסנה לשירות עצמי
	256.000	256.000	ס ה " כ
	7.776.000	16.565.000	ס ה " כ כ ל ל י

ב. פירוט ההמלצות בענפים השונים

ו. ק י ר ק ו ת ו פ י ר ו ת

אספקת ירקות, תפ"א ופירות לשווקים עלתה יותר מפי 4 מאז קום המדינה. עם התרחבות צור עבר חלק הארי של אספקת הירקות לידי ההתישבות החדשה.

התצרוכת לנפש תבשי"ט הגיעה בירקות ל- 114.6 ק"ג, בתפ"א ל- 37.8 ק"ג ובפירות (פרס רים) ל- 80.5 ק"ג. למרות רמת התצרוכת הגבוהה במיוחד בירקות, לא נקלטה כל האספקה דפים כבדיט של ירקות ותפ"א מוצאים מדי שנה מהשווקים.

דרכי השיווק של ירקות ופירות לא השתנו באופן יסודי משך כל השנים. למרות שכיום ות השיווק חריפות יותר בענף הירקות, הרי הבעיות דומות גם בפירות ותתעוררנה גם בענף במלוא חריפותן עם הגיע המסעים החדשים למלוא הניבה.

א ר י ז ה

הירקות והפירות ממוינים ע"י המשק ונארזים בתיבות שנשלחות לשוק הסיסוני. צורה האריזה המקובלת היא:

ירקות	-	תיבות שדה
פירות	-	תיבות ברוס
אפרסקים	-	מגשים
ענבים	-	תיבות שדה (מתכצעת העברה למגשים).

מבחינת צורת האריזה חלה התקדמות בפירות. האריזה בתיבות ברוס ובמגשים שומרת על סוב הפרי מאחר שנחן למלא את האריזה רק במספר שכבות מוגבל, עובדה המחייבת גם יתר הקפדה מצד החקלאי על סוב המיון.

בירקות טרם חלה כל התקדמות, וממשיכים להשתמש באריזה הישנה של תיבות שדה, הפוגמת באיכות הירק, ומאפשרת לשים בתחתית התיבה תוצרת פגומה או ירודה בטיבה. חלק מהאריזה מיושן לגמרי, מלוכלך ורקוב ובעל צורה אסתטית פגומה וכן אינו בעל משקל אחיד.

האריזה היא רכוש המשוק הסיסוני, ומשמשת למספר מחזוריים. נראה שכיום לא כדאית אריזה חד-פעמית עקב מחירה הגבוה.

הסיסונים גובים דמי שימוש מהמשקים תמורת האריזה. דמי השימוש הנגבים בתנובה הם: 0.08 ל"י לתיבה שדה, המהווים 0.5 לק"ג או כ-3% מהמחיר הסיסוני הממוצע של התוצרת. כן נגבים גם דמי השייה תמורת אריזות ריקות המושהות במשק. חשבון תנועת התיבות הוא שבועי (מיום ה" עד יום ד") וגובה דמי ההשהיה המוטלים על המשק מותנה ביחס שבין מספר התיבות שלרשותו לבין מספר התיבות שהחזיר באותו שבוע. אם המשק החזיר 60% או יותר ממספר התיבות שלרשותו אין מחייבים אותו דמי השהיה. במדה והמשק החזיר פחות מ-60% מחייבים את חשבוננו ב-6 אג" עבור כל תיבה שברשותו. הגביות לדמי השהיה בתנובה הגיעו בתשי"ט לכדי 60% מדמי השימוש לאריזה.

חשבון דמי השימוש וההשהיה לאריזות, בתנובה בתשי"ט היה:

דמי שימוש:	
ירקות	660.000 ל"י
פירות	260.000 "
דמי השהיה:	
ירקות ופירות	500.000 (1) "
ס ה "	1.420.000 ל"י

ב-73 מהסכום מהווים איסומים קבועים בבתי קרור

העובדה שהאריזה היא רכוש המשוק גורמת ליחס זלזול מצד המסכים, שאינם דואגים לאחסון מתאים לתיבות בעת היותן בטשק, והן מופקרות בשדה להשפעת האקלים, וכן אין המסכים עושים את חשבון דמי ההשתייה המגיעים לסכומים גבוהים. עובדות אלה מוצאות את ביסוסן בהוצאות גדולות לדמי השתייה ולחייקונים.

אשחקד, עם סמך לצורת האריזה החדשה בפירות, עשתה תנובה נסיון לשחף גם את הקמעונאי בהוצאות האריזה.

תפוחים: המחיר לתנובה של תיבה ברום הוא 1.30 ל"י. תנובה מוכרת את התיבה לקמעונאי ב- 1 ל"י ולאחר מכן קונה אותה לשימוש חוזר ב-0.60 ל"י. כך שהחננוני נעשה שותף ב-0.40 ל"י. הוצאות התיקון לתיבה שהחזרה הסתכמו ב-0.20 ל"י. אשחקד הוציאה תנובה למחזור 200.000 תיבות כאלה ורכזה בחזרה 130.000, השנה השתמשו ב-800.000 תיבות ברום ומקוים לרכז חזרה כ-600.000.

אגסים: מחיר תיבה ברום לאגסים הוא 1 ל"י, והיא נמסרה לחננוני ב-0.80 ל"י. במחזור היו 130.000 תיבות וכבר רכזו בחזרה כ-100.000 ומקוים לרכז את כולן.

נציג תנובה ציין את העובדה שמאז הסידור החדש התיבות מוחזרות במצב יותר תקין.

בירקות: נעשה נסיון לשחף את הקמעונאי בצורה דומה בסכום של 2 אג' לתיבה, אך הנסיון לא הצליח בינתיים, ונמשכת השיטה הישנה בה מספק הקמעונאי פקדון בסך 2.5 ל"י חסרת תיבה.

מיון ומשקל

ליקויים רבים קיימים במיון ובמשקל כל סוגי הירקות וחלק מהפירות.

למיון ירקות, הוקמו ע"י גוב - חברה משותפת לתנובה ולסוכנות היהודית - 14 תחנות מיון אזוריות, אך לא כולן פועלות ואלה מהתחנות הפועלות ארגונן לקוי והוצאות המיון גבוהות. דו"ח הועדה למיון ירקות (מאוק. 1960) מציין שהוצאות המיון מגיעות עד 16.78 ל"י לסוף ירקות. בין הגורמים לאי הצלחת מרבית התחנות אלה יש לראות את העובדה שהטמיינים אינם עובדים מקצועיים ועומדים תחת לחץ מתמיד מצד חבריהם לא לפסול בשעת המיון תוצרת בלתי מתאימה.

בהוצאה מרצון היצרנים לשוק מכסימום תוצרת, מגיעה לשוק תוצרת שאינה מסוינת כהלכה. לקמעונאי אין בסחון שכל התוצרת שבארגז היא בעלת סוג אחיד. וכן אין אחידות במשקל התוצרת ובמשקל האריזה שלעתים קרובות אינם מתאימים למשקל המוצהר. עובדה זו מאטה מאד את קצב המכירה הסיטונית מאחר שהקמעונאי חייב לראות ולשקול כל ארגז תוצרת בטרם קניתו. נוסף לכך, מאחר שהוא אינו בטוח בסוג התוצרת, הוא מציע עבודה מחיר נמוך יותר מתוך חשש כי השכבות התחתונות פגומות. במקרים רבים הקמעונאי מסיין את התוצרת שנית בחנותו דבר המעלה את ההוצאות ומייקר את התוצרת וכן גורם לפחת נוסף עקב מגע ידים מיותר.

מיון הפירות, בעקר אלה המועברים לאחסון, מבוצע ביתר דיוקנות ממיון הירקות, אך תחנות המיון לפירות ובתי האבחלה הקיימים לבגנות אינם מספיקים עבור כמויות התוצרת הקיימות, מה גם שכמויות אלה חלכנה ותגדלנה במדה רבה בשנים הקרובות.

ה ו ב ל ה

כל התוצרת המשוקת מובאת לשווקים הסיטוניים. כמו העדפים שאינה נקנית ע"י הקמעונאים נאספה מהשווקים הסיטוניים עם חום יום המכירה ומופנית להעשייה, לטובת בהמות או להשמה. העדפים שנאספו בשווקים בשנים האחרונות היוו חלק נכר מהתוצרת שהגיעה לשוק:

כמויות משווקות ועדפים של סוגי ירקות עקריים בשנים תשי"ח - תש"ך (בסונות)

תש"ך	תשי"ט	תשי"ח	
83118	80408	75486	עגבניות: סה"כ הכמות בשוק
26695	21903	15151	מזה עודפים (1)
21372	20338	19749	מלפפונים: סה"כ הכמות בשוק
3298	2133	262	מזה עודפים
26843	21659	19547	גזר: סה"כ הכמות בשוק
7797	3731	997	מזה עודפים
7843	6777	6200	מלפל: סה"כ הכמות בשוק
929	374	190	מזה עודפים
6505	5771	5222	כרובית: סה"כ הכמות בשוק
5638	2383	2475	מזה עודפים
16776	13291	14507	בצל יבש: סה"כ הכמות בשוק
2638	111	128	מזה עודפים
60260	61075	70153	תפ"א: סה"כ הכמות בשוק
1647	4502	7880	מזה עודפים
222717	209319	210864	סה"כ האספקה
48642	35137	27083	סה"כ העודפים
22%	17%	13%	סה"כ העדפים כ- % מהאספקה

הבאת כל החוצרת לשוק ולקחת העדפים מהשוק מהווה הובלה כפולה, וכן גורמת לפחת ושבר מיותרים באריזה, עקב הטיפול החפוז בהסענה ופריקת העדפים.

בהקופות בהן קיימות כמויות גדולות של חוצרת, מפנים המשווקים הגדולים חלק מהחוצרת לסיטונאי משנה. גם הפניה זו כרוכה בהובלה כפולה, מאחר וכל החוצרת מורכזת קודם כל בשוק הסיטונאי.

המכירה הסיטונאית

"המכירה בשווקים נעשית בחלקה הסכריע ע"י סכרז מלולי ובחלקה במחירים קבועים. הירקות והפירות מובאים לשווקים במשך הערב והלילה והמכירה מתחילה בימי העונה, בשעה 4 לפנות בוקר. בדרך כלל יש לציון כי המחירים הגבוהים ביותר מושגים בשעות המוקדמות של הבוקר מאחר והקמעונאים מעונינים לקבל את החוצרת לחנויותיהם ככל המוקדם למען יוכלו לספק לעקרות הבית חוצרת סריה מייד עם פתיחת החנות. הדרך בה מבוצעים המכרזים איננה מסכרזית ביותר הואיל והמקום המסמס להם הוא קטן מדי והסדורים פרימיטיביים. כמו-כן מחקיימים מספר מכרזים בעת ובעונה אחת במקומות שונים, זהו לקוי בולט, כי על מנת להשיג את המחיר הגבוה ביותר יש לשאוף לריכוז האספקה והקונים במקום אחד על מנת להגדיל את ההחזרה ההדדית.

(1) בכל המקרים עדפים כוללים גם כמויות שהופנו לתעשייה.

שיטת ההכרזה המילולית "מלמסה למעלה" לוקחת יותר מדי זמן. המכריז צריך להשתדל להשיג את המחיר הגבוה ביותר, לכן לאחר קבלת ההצעה האחרונה עליו עוד להסתכל בלקוחותיו ולהמתין מעט עד אשר יהיה בטוח כי אמנם ההצעה שהושמעה היא האחרונה והגבוהה ביותר.

נוסף לכך, במקרים רבים, כמויות התוצרת המוצעות הן קטנות מדי, לעתים - מגש אחד או שניים בלבד; ומכיון שמכירה 10 יחידות או יותר אורכת אותו זמן, יש להקדיש לנושא זה חשומת לב.

כל אלה מאריכים יותר מדי את זמן המכירה ובימי העונה היא מחיימת לעתים מסעה 4 עד 10 בוקר כשהתוצאה מכך הן תנודות מחירים גדולות המפרות את מחיר השוק המתאים! (1)

מלצות

על יסוד הבעיות הקיימות בשיווק ירקות ופירות הגיעה הועדה להמלצות דלקמן:

1. הקמת 15 תחנות מיון אזוריות נוספות שתקפנה את כל אזורי הארץ. לבצוע מידי ממליצה הועדה על הקמת 10 תחנות אזוריות.

התחנות צריכות להיות ברדיוס מצומצם כך שניתן יהיה להגיע אליהן בהובלה עצמית של המשק או היצרן, וע"י כך תחסכנה חלק מהוצאות ההובלה, תסכון נוסף בהובלה ותאפשר ע"י כך שחוצרת פסולה או מאיכות ירודה תשאר בתחנה ולא תובל לשוק, וכמו כן ע"י הפניה ישירה של תוצרת ליעודיה השונים: תוצרת ליצוא תופנה ישירות לנמל, הפניה ישירה של תוצרת לסיסונאי משנה, ואפשרות למכור תוצרת ישירות לקונים גדולים (כגון: הצבא, צרכניות ובתי חולים), הפניה ישירה של תוצרת לתעשייה (כמדת האפשר תובל בתפזורת) וכמו כן תוצאה ישירה של עודפים והשמדתם מבלי הבאתם לשוק הסיסוני.

תחנות המיון האזוריות צריכות להיות בעלות כושר מיון של 40 טון ירקות ומעלה ליום במשמרת אחת.

2. הקמת 15 תחנות מיון בפירות, באותם משקים המהווים יצרנים גדולים וכמות תוצרתם מספיקה להיקף העבודה הנ"ל, תוך שלוש שנים. בשנה הראשונה יש להקים 5 תחנות.

3. יש להחקין אפשרויות של אחסון בקירור ליד תחנת המיון, שיחאימו לאחסון כ- 200-100 טון ירקות.

אחסון זה יאפשר שליטה יתר על הכחנת התוצרת לשווקים ע"י כך שאפשר יהיה, במדת הצורך, להשהות תוצרת לתקופה קצרה בתחנות עד שתדרש בשווקים.

4. את תחנות המיון הקיימות יש לארגן מחדש, הן מבחינה השלמת מערכת הציוד, והן מבחינה דאגה לנהולן האדמיניסטרטיבי בהתאם להמלצות המתיחות להקמת התחנות החדשות.

5. בפירות יש להקים 10 בתי מיון ואריזה נוספים לפירות נשירים וסובטרופיים, 2 בתי אריזה נוספים לאריזה בננות ליצוא, וכן להחייב את מתקני האחסון וההבחלה הקיימים של הבננות.

את הרחבת רשת בתי האריזה והמיון הנ"ל יש להגשים תוך 3 שנים על מנת להתאים את אפשרויות הכנת התוצרת לשיווק להתפתחות הכמויות המיוצרות.

(המקור: דו"ח ון-ריז.

צוה העובדים בתחנות המיון חייב להיות מקצועי, ומועסק במדת האפשר דרך קבע. ע"י כך ימנע לחץ היצרנים על הממיינים, שהיו עד עתה זמניים ובלתי מקצועיים, לשלוח לשוק תוצרת פחותה בטיבה או לא סמוינת כהלכה.

תחנות המיון האזוריות תהינה בבעלות המועצה האזורית או ארגון אזורי אחר, בשותף עם משווק מסוים או שותפות של מספר משווקים, בהתאם לרצון היצרנים באזור. התחנות הכמריות תהיינה בבעלות המשק עם השתתפות המשווק.

האריזה בה חובל התוצרת מהשדה לתחנת המיון תהיה בבעלות היצרן. אריזה זו צריכה להיות מותאמת גם לאיסוף בשדה על מנה למנוע העברה התוצרת מכלי לכלי. אריזה כזו תחסוך בזמן וכן בהוצאות ע"י הפחתת הצבצוב והשבר באריזה בחצר המשק, מאחר והיצרן ידע לדאוג כהלכה לרכושו.

יש לחוקק חוקים מחייבים בדבר משקל אחיד לאריזה עצמה ולכמות התוצרת המצויה בה.

יש לחוקק חוקים מחייבים בדבר הסטנדרטים לפיהם תמוין התוצרת השונה.

בצו שתי המלצות האחרונות יגביר את אופן הקמעונאי בתוצרת שהוא קונה, יחסוך בהוצאות ע"י מניעת פחת ומיון נוסף, יאפשר את זרוז קצב המכירה של התוצרת, וכן במסך הזמן יאפשר אולי להגיע לכך שהקמעונאי לא יצטרך לבוא לשוק לשם בצו קניוחיו אלא יוכל להזמין את התוצרת ולהיות בטוח שהוא יקבל בדיוק את אותם הסוגים שהזמין.

על מנה להבטיח את בצו המלצות 9 ו-10 יש להפעיל מיקוח מחמיר על בצו חוקי האריזה, המשקל והמיון באמצעות גוף שיחיה שותף למועצות הייצור והשיווק ולממשלה.

מניעת אפשרות של מכירת התוצרת ע"י היצרנים לקונים מקריים, שהפגע באפשרויות של עבודה תקינה בתחנות המיון, תתאפשר ע"י הצמדת היצרן לתחנת מיון דרך קבע. והצמדת תחנת המיון למשווק מסוים, עם אפשרות החלפת המשווק אחרי תקופת מינימום.

לגבי המלצה זו קיימת הסתייגות מצד מר ט. אלמן כפי שמצוין בפרק: תנאים להגשמת ההמלצות, סעיף 3.

יש לקבוע מחדש את שעות ההובלה המותרות לשוק הסיטוני ושעות המכירה בו. הגבלה זו של שעות תביא לכך שתוך זמן קצר תגיענה כמויות מלאות של תוצרת שהמכירה תוך זמן מוגבל. ע"י כך יוחש קצב מכירה התוצרת, וחלק גדול יותר של התוצרת ישיג את המכירים הגבוהים של שעות המכירה המוקדמות.

יש להגדיר ע"י החוק את תנאי הטינימום לפיהם יחודשו רשיונות המשווקים שיורשו לעסוק במסחר ירקות ופירות בסיטונות (כגון: קשר לתחנת מיון, קיום מחסנים מתאימים ואפשרויות מכירה מתאימות וכו').

הבטחת תנאים אלה תאפשר מכירה נאותה של התוצרת, וכמו כן תמנע את פיצול המסחר הסיטוני בין מספר מרובה של סיטונאים החסרים את התנאים המתאימים לשיווק ובזרמים ע"י כך לעליה בהוצאות המכירה.

רצוי להפעיל את שיטת המבניפת הסיטונות החולנדית לנסיון בשוק הסיטוני אחר בהתאם להמלצות המומחה ההולנדי מר ון-ריז.

על הממשלה והעיריות לקבוע כללים קבועים למכירה קמעונית. בחקופת שפע לא מחקבל על הדעה לצמצם את מספר מקומות המסחר הקמעוניים של התוצרת, אך מאחר וכל ההמלצות הנ"ל תבאנה לשיפורים נכרים גם בשטח השיווק הקמעוני יש לדרוש גם מהקמעונאים ידיעה מקצועית וכלי עבודה המתאימים לשיטות שיווק מודרניות כגון: שטח חנות מינימלי, אמצעי חצוגה והגשה מתאימים, הקפדה על כללי שמירת התוצרת וסידורים סניסריים.

1. התפתחות נוספת בארגון צנורות שיווק קמעוניים לתוצרת יכולה לבוא ע"י הסיטונאים עצמם שיארגנו מספר מוצאים כדוגמת חנויות השרשרת. לתקופת מעבר יצטרכו הסיטונאים להעזר לצורך זה בקרנות מעלתיות.
- הועדה ממליצה על הגדל הסכומים בתקציב משרד מסחר ותעשייה לשט שיפור שיטות המסחר הקמעוניות, תוך שימת דגש מיוחד על שיווק התוצרת החקלאית.
1. בעיה הרוכלים: רוכלי הירקות והפירות מהווים תחרות לקמעונאים מאחר שהוצאותיהם מחותות מאלו של הקמעונאים (השלום מסיט, החזקה חנוה וכו'), כמו כן הם מהווים מסרר ציבורי.
- על מנה לפתור את הבעיה יש להוציא רשיונות לרוכלים, ולרכזם בשווקים מתאימים שיוקמו ע"י העדיה שגם השכיר לרוכלים דוכנים למכירת התוצרת במקום.

(6) אומדן תקציבי לבצוע ההמלצות בשיווק ירקות ופירות

פירוט הסעיפים	ההשקעה הכוללת ל"י	ההשקעה המיידית ל"י
<u>א. ירקות</u>		
1. <u>שיכלולים ב-14 תחנות המיון האזוריות וב-14 תחנות הכפריות הקיימות</u>	1,000,000	1,000,000
2. <u>הקמת תחנות מיון חדשות</u>		
א. 15 תחנות אזוריות כ"א 100.000 ל"י	1,500,000	1,000,000
ב. 15 תחנות כפריות כ"א 50.000 ל"י	750,000	250,000
ג. נפת קירור בתחנות האזוריות והכפריות לפי 150 מ"ר לאזוריות ו-100 מ"ר לכפריות לפי 700 ל"י מ"ר	260,000	140,000
3. <u>הקמת שוק מיטוני</u>	2,510,000	1,390,000
הקמת מתקן שיווק הולנדי	100,000	100,000
4. <u>שיווק קמעוני</u>		
לשיפור החנויות הקמעוניות מה"כ לירקות	250,000	250,000
	3,860,000	2,740,000
<u>ב. פירות</u>		
1. <u>בננות</u>		
א. הקמת 2 בתי אריזה ליצוא	390,000	
ב. הרחבת מתקני קבלה, הבחלה לאריזה בח"א ובאזורים סה"כ	950,000	450,000
2. <u>פירות נשירים וסובטרופיים</u>		
הקמת והרחבת 10 בתי אריזה סה"כ	1,659,000	830,000
	2,999,000	1,280,000

י ו ר ק ב י צ י ם

ייצור ושיווק הביצים גדלו בהתמדה מאז קום המדינה. הגידול המהיר ביותר החל מאז ימח "הסכם הלול" בחש"ז. עם הגידול הרב בייצור, שהיה מעבר לכושר הקליטה של השוק מקומי, החלה הפניה חלק ממנו ליצוא. מכמויות נסיוניות שייצאו ב-1956, עלה היצוא 22 מליון ביצה ב-1957, ללמעלה מ-200 מליון ב-1958, והמשיך ועלה לכ-300 מליון ב-1959 וקרוב ל-400 מליון ב-1960. בהתאם לתכנון, בשנים הבאות ימשיכו וייצאו כ-300 מליון ביצים לשנה.

הכמות הגדולה המופנית ליצוא מחייבת לסגל את רמת השיווק למסרה זו. הביצים יוכות להיות בעלות איכות גבוהה (קליפה חזקה, חלמון כהה וכו') ויש להקפיד במיוחד מיון ואריזה אחידים. מדיניות ההדגרה של הביצים צריכה להיות מותאמת למהלך המחירים וזיקי אירופה, כך שבחדשי הסתיו וראשית החורף תופנה כמות מכסימלית ליצוא, בעוד שבחדשי גביב והקיץ יש להמנע מיצוא כמויות גדולות. בצוע מדיניות זו מותנה בקיום כלי בצוע ואימים, במערכת השיווק, בידע מקצועי ובסגנדרטים מחייבים.

א ר י ז ה: (1)

הביצים נארזות בתאים - 30 ביצה בכל תא. התאים נארזים בארגזים. כל ארגז מכיל 12 תאים ממולאים - בסה"כ 360 ביצים בארגז. הוצאות האריזה (ארגזים ותאים) מסתכמות ב-70 אג"ל-1000 ביצה.

באריזה חל שיפור ניכר, הן מבחינת ההוצאות והן מבחינת הפחתת אחוז השבר, עם סגירת ביח"ר "נוי" והבאת תאים מדנמרק. מחיר תאי היבוא הוא 5.7 אג"ל (כולל מכס בשעור 1.8 אג"ל) לעומת 7 אג"ל שהיה מחיר תאי "נוי". תאי היבוא מתקיימים מסך 3.75 מחזורים לעומת 2.8 מחזורים לתאים הקודמים. תנובה, סנא ועוד משווקים מתכננים הקמת מעל לייצור תאים לביצים בנחניה, ולפי התמחיר מחיר התא יהיה 3.87 אג"ל.

גם בביצים האריזה היא רכוש המשוק. תנובה גבחה בחש"ך 1% מהמחיר הסיסוני כדמי שימוש, לעומת 1/4% בחש"ט ו-1 1/2% בחש"ח. כמו בירקות גם בביצים נגבים דמי השהיה לאריזה המוחזקת במשק מעל לזמן המקובל. חשבון התיבות הוא שבועי, אך על המשק להחזיר רק 50% מהתיבות. במקרה והחזיר פחות מחייבים את חשבוננו ב-25 אג"ל לתיבה.

דמי שימוש ודמי השהיה לאריזה ביצים ב"תנובה" בחש"ט היו:

דמי שימוש	512.000 ל"י
דמי השהיה	40.000
סה"כ	552.000 ל"י

גם כאן, כמו בירקות ופירות, עקר השבר והפחת באריזה הוא בחצר המשק, שאינו מקפיד על שמירת נאותה של האריזה שהיא רכוש הסיסוני.

מ י ו ן

בארץ קיימות 41 חחנות מיון לביצים. ב-20 מהן (כולל מחסני המשווקים בערים) קיימות מכונות מיון משוכללות, וכ-80% מהביצים המשווקות עוברות דרך חחנות אלה.

(1) הנחונים לפי המחלקה הכלכלית, משרד החקלאות.

שיווק הביצים מבוצע בהתאם למיון אחיד לפי סוגים מוגדרים ומקובלים :

המשקל	הסוג
66 ג' ומעלה	אכסטרא ענק
61 " עד 65 ג'	אכסטרא מיוחד
56 " " 60 "	אכסטרא
51 " " 55 "	א'
46 " " 50 "	ב' גדול
41 " " 45 "	ב' קטן
30 " " 40 "	ג'

רוב הביצים מסויגות במחסני המשווקים. חלק נכר מתחנות המיון בערים יובמושבות, הן של המשווקים הגדולים והן של הקטנים, לא הותאמו לקלוט את הגידול הרב בשיווק הביצים, והמיון בהן מבוצע בצפיפות ללא חנאים טכניים מתאימים וללא כל הציוד הדרוש.

בשנה האחרונה הוקמו תחנות מיון אזוריות (עין-זרד, גוש חל-מונד) וכפריות (ביח-חנן, אבן-יהודה, ביח-יצחק, כפר-ויחיקין), בהן סמוינים כ- 20% מכמות הביצים המשווקות.

נקיון הביצים

השיטה המקובלת בארץ של החזקת העופות בסוללות, מבטיחה את נקיון הביצה במדה המסבירה רצון. לגבי הביצים המלוכלכות ניסו לנקותן בשיטה לחה, אך החבר ששיטה זו מפחיתה במדה נכרת את מידת השימור של הביצים. שיטות לניקוי יבש נמצאות עתה בשלבי ניסוי, ובמדה שיעליחו יצטרכו להנהיגן במחסני המיון.

איסוף והובלה

באיסוף הביצים חל שיפור נכר בשנה האחרונה, עם התערבות מועצה הלול. בעוד שקודם לכן היו המסקים צוברים את הביצים במשך מספר ימים, בהנאים בלתי מתאימים, על מנת לשלוח כמיות גדולות בבת-אחת, הרי עתה חלה על המסקים חובה לספק את הביצים מדי יום ביומו. עובדה זו עוזרת להבטחת טריות הביצה הן ליצוא והן לשוק המקומי. כמו-כן חלה החובה להוביל את הביצים בשעות הלילה או בשעות הבוקר המוקדמות.

חלוקת הביצים לקמעונאים

חלוקת הביצים מהשוק הסיטוני לקמעונאים מבוצעת בידי מחלקים. המחלקים גובים 0.25 - 0.40 אג' לביצה, סכום הכולל את הוצאותיהם (הובלה, שכר עוזר וכו') וכן את הרווח. האומדן הוא שלמחלק דרושות כ- 600.000 ביצה לחודש על מנת לקיים את עצמו.

מחלקי הביצים שלא חלקו ביניהם את אזורי הערים מתחרים על רכישת הקמעונאים ע"י מתן הנחות שונות.

אריזה קמעונית

האריזה הקמעונית, בחיבות של חריסר ביצים מקובלת כיום רק בחנויות של שירות עצמי. בחנויות אלה גובים מהצרכן עקרון חמורת האריזה, המוחזרת לחנות. שיטה זו לא התפשטה בגלל היותה יקרה. עם הקמת ביהח"ר לחאי ביצים יתכן שיינתן לייצר את האריזה הקמעונית במחיר זול יותר, ואז אפשר יהיה להנהיגה כאריזה אחידה שבה חשווקנה הביצים.

המלצות

על מנת להגיע לשיפורים בשטח שיווק הביצים ממליצה הועדה :

1. הקמת תחנות מיון אזוריות לביצים.
 רגיש להוסיף עוד 5 תחנות מיון אזוריות ל- 10 התחנות הקיימות. התחנות המצאנה באזורים המיוצרים מ- 35 מליון ביצים לשנה ומעלה.
2. יש להקים 5 תחנות מיון כפריות, בכפרים המיוצרים לפחות כ- 17 מליון ביצים לשנה, דבר אשר יבטיח תפוקה מינימלית למכונה ולצוות העובדים.
 הקמת תחנות מיון באזורים הכפריים תאפשר לשמור על איכות וטיב הביצה. קרבת התחנה למשק האפשר הובלה וטיפול מהירים יותר בביצים, בקורה יעילה יותר על טיב הביצים המגיעות מהמשק ביחס לטריות, נקיון גשאר התכונות הדרושות, וכן אפשרות החזרה הביצים הפסולות למשק.
3. כמו כן יתאפשר ניצול הפחת בביצים, כגון: ביצים סדוקות, שבר וכו' ע"י שימוש בהן במשק.
4. אין לאשר הקמת תחנת מיון כל שהיא ללא מכונות מיון מתאימות. הקנה זו תמנע את אפשרות מיון הביצים ביד, לפי טביעת עין, כפי שמקובל כיום אצל מספר סיסטונאים.
5. תחנות המיון האזוריות תהיינה בבעלות המועצות האזוריות, או ארגון אזורי אחר, והכפריות בבעלות המשק. כל אחת מסוגי התחנות יכולה להיות בהשתתפות המשווק או בלעדיו.
6. אריזת הביצים המשתמשת להובלה מהמשק לתחנת המיון תהיה רכוש המשק ע"י כך תובטח שמירה באותה של האריזה וימנעו קלקול ופחת מופרזים.
7. הפניה ישירה של הביצים מתחנות המיון ליעודן.
 מתחנות המיון הופנינה הביצים ישירות ליצוא, ולצרכנים גדולים (כגון: הצרכניות, הצבא, בתי-חולים וכו'). המחלקים גם הם יוכלו לקבל את הביצים ישירות מתחנות, במידה והן לא תהיינה מרוחקות ממרכזי הצריכה.
 הסדרים אלה יאפשרו החשה נוספת במשלוח הביצים, וכן חסכון נוסף בהובלה מאחר שתמנע הובלת מיותרת של כמויות הביצים למחסני המשווקים בערים.
8. מחסני המשווקים ימשיכו במיון ביצים רק ממשקים מפורזים שמבחינה אזורית אינם נמצאים בטווח תחנת מיון כל שהיא וכמו כן ישמשו כמחסנים אופרטיביים לביצים שמינו בתחנות ולא נהן להפנותן ישירות לקמעונאי.
9. עם הקמת ביהח"ר המקומי לייצור תאים, יש לברר שנית את האפשרות של אריזת הביצים באריזה קמעונית.
10. יש לחייב את הקמעונאים להחזיק את הביצים בחנוהם במקום מתאים. לשם כך ממליצה הועדה על תכנון ארון מתאים בו תשמרנה הביצים בתנאי איורור וחושך מתאימים שהקמעונאים יחויבו להתקינו בחנוהם.

אומדן ההשקעה הכספית לבצוע ההמלצות בשיווק ביצים

500.000 ל"י	הקמת 5 תחנות מיון אזוריות, כ"א 100.000 ל"י
350.000 ל"י	" 5 " " כפריות, " 70.000 ל"י
25.000 ל"י	הקצבה לתכנון ארון אוור בחנויות הקמעוניות
875.000 ל"י	סה"כ
=====	

ש י ו ו ק ע ו פ ו ת

גידול עופות לבשר בענף בפני עצמו, ולא כתוצאה לואי של לול הביצים, החחיל להתפתח במסדים רחבים מחשט"ו. העליה המהירה בכמות העופות ששחקו גרמה למספר מספרים בהם נוצרו מדי פעם עודפי בשר עוף ששווקו רק במחירים ירודים חוץ הפסד למשקים. למרות הגידול הרב בשיווק, ולמרות המקום החשוב שתופס בשר עוף בחקציב המזון של המשפחה, לא השתנתה שיטת השיווק הישנה שהיתה מקובלת בטרם הגיע הענף למסדים גדולים.

הרבלה ואריזה (1)

העופות החיים, מובלים בכלובים לשוק הסיטוני. בשיטה זו מובל משקל רב מיוחד: משקל הכלובים המובלים אל השוק ומוחזרים ממנו ריקים, גדול יותר ממשקל העופות עצמם וכן תופסים הכלובים נפח רב, כמו כן מובל הפחת של החלקים הבלתי אכילים בעוף המהווים כ- 30% ממשקלו.

הכלובים הם רכוש המשוק. חנובה גובה 1% ממחיר העוף כדמי שימוש בכלובים, ו- 0.15% כדמי פריקה.

ההובלה מהשוק הסיטוני לקמעונאי מבוצעת ע"י קבוצה מובילים בעלי חזקה הגובים 1. לוי לכלוב. שליטתם על הענף היא כה מוחלטת, עד שגם אותו קמעונאי המוביל את העופות בעצמו לחנותו חייב בתשלום ה"מס" למובילים.

שחיטה ושיווק (2)

הקמעונאים קונים את העופות חיים ודואגים לשחיטה, מריטה וכו' ומוכרים אותם כ"עופות חיים" - עופות שזה עתה נשחטו. חלק קטן מהאוכלוסיה, הכולל את אלה המקפידים במיוחד על כשרות ואחרים בעלי חקציב מוגבל ביותר, קונה את העופות חיים ודואג לשחיטתם בעצמו.

השחיטה הנפרדת המבוצעת ע"י הקמעונאים מונעת את האפשרות של ניצול הפחת שבעוף (נוצות, ראשים, קרביים וכו') לתוצרת לואי שיכלה לשמש מקור הכנסה נוסף.

רק כ- 5% מהעופות המשווקים עוברים דרך משחטות, בהן העוף נשחט ועובר טיפול מתאים ומשווק בצורה היגיינית מוכן לבישול. צורת שיווק זו המקובלת בארצות רבות, טרם התקבלה בארץ בקנה מידה רחב.

עד עתה פעלו בארץ באופן מלא וקבוע 3 משחטות: בכפר מנחם, בשדרות וחומז-חדרה. האחרונה עומדת בימים אלה בפני הרחבה נכרת. משחטה נוספת בגליל העליון עומדת בפני הפעלה, וכן יפעילו את משחטה חנובה ברמת-ישי שעוברת לבעלות המשקים באזור. לא מופעלות משחטות פסם-הרצליה (השייכת ל"עמיר" ול"סנא") ומשחטה חנובה ח"א.

העובדה הכוללת בהפעלת המשחטות היא שבצורה משחלמת פועלות רק אותן המשחטות המצויות בידי היצרן (כפר-מנחם, עוף-קור) או בידי הקמעונאי (חומז-חדרה), ונכשלו המשחטות בבעלות המשווקים.

העוף העובר במשחטות ומשווק בצורה מוכנה לבישול הוא בבחינת חידוש בהרגלי הצריכה של האוכלוסיה, ויש לדאוג באמצעים שונים להחדרתו לשוק ולהרחבת הבקוש לו. למשווקים לא היה עניין מיוחד בהחדרת המוצר החדש לשוק כל עוד העופות נמכרו בצורה המקובלת. עקר תפקיד המשחטות היה כפתרון לקליטת עודפי תוצרת ואחסון עופות מוקפאים על מנת למנוע את התנודות הגדולות במחירים. כמו כן נחקלו המשווקים שניסו להחדיר את העוף המוכן לבישול בהתנגדות מרבית הקמעונאים. האחרונים מעוניינים יותר בהסדר הקיים לפיו הם קונים את העופות חיים ושוחטים אותם, מאחר שצורה זו מבטיחה להם רווח יותר גדול.

מעוט המשחטות המייצרות רק כמות מוגבלת של עוף מוכן לבישול, מנע את האפשרות לפעול בכיוון של הרחבת התצרוכת של עופות אלה. אך ברור שעם גידול מספר החנויות הקמעוניות שיפעלו בצורה של שירות עצמי יגבר הבקוש לסוג זה של עופות.

מצד המשקיס קיימת דרישה רבה להקמת משחטות. 11 מועצות אזוריות פנו למשרדי הממשלה בבקשה לאפשר להן הקמת משחטות אזוריות בתחומן.

הוצאות העבוד והשיווק של העוף המוכן לבישול הסתכמה לפי חישובי "הועדה לבדיקת כדאיות המשחטות" ב-71 אג' לק"ג עוף מוכן לבישול (כולל הפתח) לעומת 78 אג' בשיטת השיווק הנוכחית. באחר שכ-80% מהוצאות המשחטות הן הוצאות משתנות, הרי משחטות שתגענה ליצילות בארגון העבודה חוכלנה בנקל להביא לידידה נוספת בהוצאותיהן.

(3) המלצות

1. יש מקום להקמת 11 משחטות אזוריות נוספות, תוך תקופה של שלוש שנים. היקף עבודת המשחטות יהיה ממינימום של 1500 טון לשנה עד 3000 טון, בהתאם לכושר האספקה של האזור בו הן מצויות. הועדה ממליצה שבשנה הקרובה תוקמנה בשלב ראשון רק 4 משחטות. הקמת המשחטות הנוספות תבחן לאור הנסיון שירכש עם הפעלת משחטות אלו.

ריכוז השחיטה במשחטות - אפשר :-

- (א) פיקוח על טיב ומשקל העופות המשווקים.
- (ב) חסכון בהובלה ע"י כך שהעופות החיים והכלובים יובאו רק למרחקים קצרים.
- (ג) שיפור בטיב בשר העוף שנקבע במדה מרובה ע"י שחיטה העוף לאחר השקיה והאבסה אופטימליים, דבר שאינו נתן לבצוע בשיטה השחיטה המקובלת.
- (ד) אפשרות לניצול תוצרת הלואי של העופות, שאינה אפשרית בפיצול הנוכחי הקיים בשחיטה. ניצול תוצרת הלואי יוכל להיות במקום, או שיוקמו מפעלים מיוחדים לכך שירכזו את הפסולת ממספר משחטות אזוריות.
- (ה) פיקוח יתר על הכשרות שחתאפשר ע"י שחיטה מרוכזת. קבוצות אוכלוסיה המקפידות על הליכות כשרות משלהן חוכלנה להתקשר עם משחטה אזורית ולשגר לשם שוחט משלהן.
- (ו) הדברת מחלות עופות המועברות במדה רבה ע"י הובלת העופות החיים למרחקים ארוכים וכן ע"י הכלובים העוברים שימוש חוזר ומועברים מאזור לאזור. המשחטות החויבה בידוד מסוים מבחינה זו, מאחר שהעופות החיים והכלובים ינועו רק באותו אזור.
- (ז) השחיטה המרוכזת תאפשר את הכוונת האספקה לשוק לשם מניעת הצפת השוק ומניעת תנודות חריפות במחירים.

2. המשחטות תהיינה בבעלות המועצות האזוריות או ארגון אזורי אחר של המשקיס.

בהתאם לצורת ההפעלה הנוכחית של המשחטות הוסכם שמן ההכרח שהן תהיינה בבעלות היסירה של המשק, שהוא גורם מעוניין ישיר בהפעלתן המוצלחת.

3. הכלים להובלת העופות מהמשק למשחטה יהיו בבעלות המשק. לצורך הובלה זו שהיא קצרה הרבה יותר מההובלה לשנק הסיסוני יוכלו להשתמש בכלובים קלים יותר, המצויים בלאו הכי במשק לצורך הטיפול השוטף בעופות.

ע"י כך הוזלנה הוצאות ההובלה של הכלובים הן ע"י הקטנת המרחק והקטנת המשקל ונפת הכלובים, וכמו כן יובטח טיפול נאות יותר בכלובים.

4. יש להפעיל מערכת חוקית שתגדיר את סוגי העופות וצורת אריזתם וכן לדאוג לפיקוח על בצוע חקנות אלה.
5. יש לדאוג למחקני הובלה בקירור להובלת העופות המוכנים לבישול מהמשטחה לקמעונאים, על מנת להבטיח שהעוף יגיע לחנות הקמעונאי בטריה מכסימלית.
6. יש לחייב את הקמעונאים להחזיק בחנויותיהם מחקני קירור מתאימים למכירת העופות המוכנים לבשול.
ברוב החנויות הקמעוניות קיימים מחקנים כאלה, ובמדה והם חסרים יש לאפשר לקמעונאים תנאים נוחים לרכישתם.
7. יש לפתוח במסע הסברה נרחב שיחנך וידריך את האוכלוסיה בצריכת העופות המוכנים לבישול.
בקרב הציבור קיימת דעה מוטעית בקשר לטיב העופות המוכנים לבישול - יש לדאוג להסביר לצרכן את הכוונות המוצר החדש ואת אפשרויות השימוש בעופות אלה.
8. לשם יעילות מסע התעמולה, יש להקציב סכומים לסידור מספר חנויות למכירת עופות לדוגמא שיצוידו במחקני קירור מתאימים, וכן במחקנים למכירת עופות מוכנים לאכילה (גריל).
9. יש לבדוק את האפשרויות לפיתוח חנויות לממכר עופות משיטת השרשרה, ע"י כך שהמשטחה תתקשרנה עם חנויות בעיר בדבר אספקה קבועה.
10. יש להתחיל במכירת עופות מוכנים לבשול בקנה מדה נרחב בעיר אחת, חוץ כדי הפעלה כל ההמלצות הנ"ל בדבר ההאמת החנויות הקמעוניות, מסע הסברה בקרב האוכלוסיה, והפעלה מערכת חוקית מחייבת שתתיר למכור רק עופות אלו בלבד, על מנת לרכוש נסיון יסודי בצורת שיווק. בחינת תוצאות הנסיון תאפשר להרחיב צורת שיווק זו לאזורי הארץ האחרים.

(4) אומדן תקציבי לבצוע ההמלצות

<u>ההשקעה המיידית</u>		<u>ההשקעה הכוללת</u>	
בשלב ראשון הקמה	3 משטחות	א. 11 משטחות אזוריות לפי	4.000.000 ל"י
ל"י 1.500.000		350.000 ל"י כ"א	
בשלב ראשון 5 מכונות	100.000 "	ב. 15 מכונות להובלה בקירור	
		לפי 20.000 ל"י כ"א	300.000 "
בצוע תוך שנתיים	250.000 "	ג. מקרים לחנויות קמעוניות	500.000 "
ל"י 1.850.000			4.800.000 ל"י

4. שינוי בשך בקר

(1) דרכי השינוי והשחיסה

החלק הארי של המסחר בבקר הוא בידי סוחרים בודדים קונים את הבקר ומובילים אותו לשחיטה. כך שבניגוד לענפים אחרים במשק בענף זה ליצרנים או למשווקים הקואופרטיבים יש השפעה מועטה ביותר על דרך השינוי.

בארץ קיימים 32 בתי מטבחים בעלי גודל והפוקה שונים, החל ממוצע חדשי של 10 ראש נעד לממוצע חדשי של 1500 ראש. ממספר זה רק כ-8 נתן להגדיר כבתי מטבחים והיתר אינם יותר מאשר מקומות שחיטה פרימיטיביים.

כל בתי המטבחים מצויים באזורי הצריכה ופועלים במסגרת חרשויות המקומיות, ומבצעים את השרותים עבור סוחר הבקר המביאים את הבהמות לשחיטה. לעתים הבהמה נמכרת למספר סוחרים ומועברת מיד ליד מספר פעמים לפני הגיעה לבית המטבחים. בבתי המטבחים מבוצע רק העבוד הראשוני של הבהמה - השחיטה, פשיטת העור והניקוי-והבשר עוזב את בתי המטבחים סמוך לשחיטתו. בתי המטבחים אינם מצוידים במעבדות על מנת שיוכלו לבצע בדיקות מיידיות. כמו כן לא מצויות בהם אפשרויות קירור ולכן אינם יכולים לאחסן את הבשר. מכאן נובע שגם לבתי המטבחים אין אפשרות להשפיע על מהלך השינוי של הבשר.

עובדת פיזור בתי המטבחים וחוסר ציוד מתאים פוגעת גם באפשרויות ניצול מוצרי הלואי משחיטת הבקר.

בתי המטבחים כפופים מבחינה תקציבית לרשויות המקומיות. ההיטלים המוטלים על השחיטה מהווים מקור הכנסה לרשויות המקומיות ולרשויות הדתיות המקומיות ולבתי המטבחים אין אפשרות לנצל את רווחיהם לצורך שיפורים במקום.

השירותים הנחנים בבתי המטבחים וההובלה לאטלזים יקרים במיוחד. כתוצאה מהתקופה בה שרר בארץ מחסור בבשר, וכמות הבקר שעבר את בתי המטבחים הייתה מועטה ביותר, קנו להם קבוצות הפועלים והמובילים בבתי המטבחים זכויות חזקה. הם קבעו דמי שרוח לראש בקר שהיו מיועדים לשמור על רמת הכנסתם הקודמת בחקופת המחסור. אלא שעם עלוה הכמויות שנשחטות בבתי המטבחים לא השתנו מחירים אלה, והכנסתם של פועלי בתי המטבחים מגיעה לממדים בלתי סבירים:

גביות בבתי המטבחים לשחיטה והובלה ראש בקר: (1)

פשיטת עור והובלה הבשר	27.50	ל"י
ביתור לרבעים	1. -	"
ניקוי מעיים	1. -	"
שמירה על העור	3. -	"
הובלה חלקי פנים	9. -	"
סבלות לאטלז	4. -	"

ס ה " כ 45.50 ל"י

נוסף לכך עד לזמן האחרון היה מקובל שעובדי בתי המטבחים לקחו חלקי בשר ללא תשלום. הכמויות הסתכמו בכ-10 ל"י לראש בקר.

מספר המועסקים בבתי המטבחים הגו מוגזם בהשוואה למספר ראשי הבקר שנשחטו בהם ב-1959, עובדה הגורמת להכבדה נוספת על ההוצאות.

(1) מתוך דו"ח של משרד מסחר ותעשייה שהוגש לוועדה ד"ר למ.

מספר חברי קואופרטיבים בבתי המטבחים
בהשוואה למספר ראשי הבקר שנשחטו ב-1959: (1)

ה מ ק ו ם	מס חברי קואופרטיב	מספר ראשי-הבקר שנשחטו ב-1959	מס' ראשי בקר לחבר קואופרטיב
חל - אביב	66	15254	231
רמח - גן	23	5467	237
פתח - תקוה	14	2295	163
ירושלים	22	5070	230
חיפה	23	7335	320
סה"כ	148	35421	

בהנחה שצוות של 8 פועלים יכול להספיק 40 ראשי בקר ליום עבודה, או 5 ראשים ל"ע לפועל, מתקבל שמספר ימי העבודה המלאים למועסקים בבתי המטבחים ב-1959 הגיע: בחל-אביב - 46 י"ע; ברמח גן - 48 י"ע; בפתח-תקוה - 33 י"ע; בירושלים - 46 י"ע ובחיפה - 64 י"ע.

בעל האטליוז הקונה את הבשר מהסוחר הסיטונאי מלווה את הבשר משך כל תהליך השחיטה. זה נובע בעקרו מחוסר אמון שאמנם יקבל את הבשר מאותו ראש בקר שהוא קנה, וכן מחור חשש לגניבות. כן מספרים כי בזמן ליווי הבקר "מגרד" הקצב חלקי שומן, וכן שכבה שומן מקצה החזה, חלקים-המפחיתים את משקל הבקר ב- 4 - 5 ק"ג.

החובלה מבתי המטבחים לאטליוז נעשית ע"י קואופרטיב מיוחד המוביל במכוניות סגורות אך בלתי מקוררות וגובה מחירים גבוהים. נוסף על כך גובים - 4 ל"י לראש בקר סבלות מהמכונית לאטליוז.

(2) המלצות:

1. יש להקים בתי מטבחים אזוריים תעשייתיים באזורי הייצור מצויידים במעבדות ואפשרויות קרור, בהם חבוצע גם שחיטת הבשר וגם הכנתו לשיווק. בתי המטבחים צריכים להיות מצויידים במכלאות ומחקנים לטיפול בבקר על לשחיטה, במחקני קרור מהיר ומקום אחסון לבשר המוקפא, באולמות עבודה לבצוע פעולות ניקור, כשרות, ביתור וכו' ובאולמות להכנת חבילות בשר לשיווקו בשוק בצורה מוכנה לבישול, באולם מכירה, ובאפשרויות לאיסוף חמרי לוואי ופסולת לשם ניצולם (באם ינוצלו מייד במקום, או יאספו וישלחו למפעלים אחרים לניצול).

ניתן להקים 4 בתי מטבחים תעשייתיים אזוריים בעלי היקף של 100 - 50 ראש בקר ליום, הועדה ממליצה בשלב ראשון על הקמת בית מטבחים אחד באזור באר-טוביה.

הקמת בתי מטבחים אזוריים בבעלות היצרן האפשר הוזלה ניכרת בהוצאות השחיטה המופרזות, בראש ובראשונה ע"י הוצאת המנופול מקבוצות בעלי החזקה, וניהול בתי המטבחים בצורה תעשייתית יעילה. חסכונו נוספים יתאפשרו ע"י הפחתה במספר הידים שהבקר עובר עד הגיעו לשחיטה, והפחתה בהוצאות הובלת הבקר החי עד לבית המטבחים העירוני, וכן הוצאות אפשרות לניצול תוצרת הלוואי (דם, עצמות, שומן, עורות וכו') שחרוכז בבתי המטבחים ואם לא תנוצל ישירות על ידם, חוכל להיות מועברת לניצול במפעלים אחרים. נוסף לכך יתכן לכוון ולווסת את שיווק הבשר ע"י אפשרות הקמתו ואחסנתו בבתי המטבחים.

(1) מחור דו"ח של משרד מסחר ותעשייה שהוגש לוועדת ד"ר למ

2. בתי המטבחים יהיו בבעלות המועצה האזורית או המגדלים, ע"י כך אפשר יהיה להשקיע את הרווחים חזרה במפעל ולדאוג לשיפורו.
3. בהנהלת בתי המטבחים ישתתף רופא וטרינרי.
4. יש להפעיל מערכת חוקית שתגדיר את סוגי הבשר, סמונם וסיבם.
יש להדריך את הצבור בהכרה של סוגי הבשר והחמכים השונים, ולחייב את הקצבים לציין בדיוק את החמכים השונים. במקביל לכך יש להפעיל בקורת על שמירת הכללים הנ"ל.
הפעלה מערכת חוקית וביצועה תתאפשר רק ע"י שחיטת הבקר בתנאים מתאימים, ע"י כך מחיר הבשר יקבע בהתאם לסיביו והחקלאי לא יהיה נחון ללחץ הסוחר. כן יובטח שיווק הבשר בצורה הגיינית והצרכן יוכל להיות בטוח בסיב התוצרת שהוא קונה.
5. יש לחייב את הובלת בשר בקירור, על מנה לשמור על רציפות קירור הבשר מבתי המטבחים ועד לצרכן.
6. יש לפעול למישוט ואחידות במערכת המסים וההיטלים הנגבים כיום משחיטת בקר ע"י הרשויות המקומיות והמועצות הדתיות המקומיות. לא יתכן שעקב בעיה חשלוס מסים בשר המוכשר ע"י מועצה דתית אחת יוטרף ע"י מועצה דתית אחרת.
7. יש להחחיל בהחדרת שיווק בשר ארוז בחבילות ומוכן לבישול.

(3) אומדן ההשקעה הכספית

הקמה 4 בתי מטבחים אזוריים 4.000.000
בשלב ראשון: בית מטבחים באזור באר-טוביה 1.000.000

קטעים מתוך :

"דר"ח הרעדה לבדיקת פט' התורן בשיוק תוצרת וקלאית."
חול - המועד סוכות תשכ"ח - אוקטובר 1967.

א. פתיחה:

ביום 6.11.66 נחמנינו כועדה לכדיקת פער החורף בשיווק תוצרת חקלאית ע"פ כתב המינוי הרצ"ב.

בחודש פברואר 1967 עזב מר ר. איילנד את הועדה, עקב צאתו להפקידו בחו"ל, ובמקומו נהמנה מר י. דורון הממלא את מקומו של מר איילנד כסמנכ"ל לענייני כלכלה במשרד החקלאות.

מר ברוך שור, כלכלן מהאגף לסקר וייעוץ כלכלי במשרד החקלאות, שימש כמזכיר מדעי של הועדה זו מר שור, יחד עם גב' רעיה קפל, כלכלנית מאותו האגף, עזרו לוועדה בכל שלבי עבודתה ... כל ההמלצות נתקבלו מה אחד, פרט להמלצות מספר שנתקבלו ע"י רוב הועדה בהסתייגות המיעוט.

ב. חברי הועדה:

- מ. חזני - יו"ר (הכנסת).
- א. אוזן - סגן שר החקלאות.
- א. בן-ארי - התאחדות האיכרים.
- מ. גרוסמן - משקי עסק חפר.
- י. דורון - משרד החקלאות.
- א. הלוי - משרד המסחר והתעשייה.
- ב.צ. חלפון - ארגון הקניה המושבי.
- ד"ר י. יפה.
- ש. כהן.
- ש. לנדאו. - משרד האוצר.

עמ' 4 סעיף ג ; הפער בישראל והשוואתו לפער בחו"ל.

פער החיווך מוגדר כהפרש בין המחיר שהצרכן משלם עבור סגור מסוים, לבין התמורה שהיצרן מקבל עבורו. הפרש זה נובע מהוצאות כגון; הובלה, מיון, עיבוד, רוחי הסיטונאי והקמעונאי, פחת, שחיטה, חלוקה, אריזה, קרור וכו'.

... הפער הנומיןלי בלי, עלה בכל המוצרים, אמנם אם מנכים את השפעת עליית מדד המחירים לצרכן, רואים, שהפער הריאלי עלה במידה ניכרת רק בירקות, בבשר ובחלב - במידה קטנה. (בשיחה שקיימתי עם המנהל האדמיניסטרטיבי של השוק הסיטונאי, מר אשר עלה, שנחקימה ביום 3.10.77 הסביר הנ"ל כי בשיווק פירות עוסקת בעיקר "תנובה" ואילו הסיטונאים הפרטיים עוסקים בעיקר בשיווק ירקות. א.ש.). אולם הגידול במחזור והעליה בפריזון צריכים היו מטבע הדברים לגרום ירידה בהוצאות העיבוד וברוחי הסיטונאים והקמעונאים ליחידה תוצרת, וממילא להביא לירידת המחיר ולא להעלאהו.

הפער הממוצע כאחוז מהלירה ששילם הצרכן.

חש"ך	חשכ"א	חשכ"ב	חשכ"ג	חשכ"ד	חשכ"ה
30.6%	31.7%	33.0%	34.4%	34.1%	34.9%

עמ' 14 ; גורמי הפער

א. ציטוט מדו"ח ועדת ערר משנת 1961.

- (1) הובלה.
- (2) אריזה ומסקל.
- (3) מיון.
- (4) הוצאות אריזה.
- (5) מכירה סיטונאית.

סידורי המכירה בשוק הסיטונאי לקויים. המכירה הסיטונאית נמשכת שעות ארוכות ולפעמים עד הצהריים, בעוד שהמחירים הגבוהים משגים בשעות המכירה המוקדמות. פרט לעובדה ששעות המכירה הארוכות מגדילות בעקיפין את עצם ההוצאות, הן גם גורמות לכך שחוצרת מאיכות מעולה הנשארת לשעות המכירה המאוחרות משיגה מחיר נמוך יותר.

כמו כן קיימות בשוק קבוצות שונות של בעלי חזקה שהשתלטו על שרוחים שונים, כגון הובלה מהשוק לחנות הקמעונאי, הגובים מחירים גבוהים ללא הצדקה תמורת שירותם...

(6) חנודות במחירי התוצרת.

קיימת אי יציבות רבה במחירים הסיטונאיים של התוצרת החקלאית החנודות במחירי התוצרת מתבלטות לא רק מיום ליום, אלא משעה לשעה. מבנה ההוצאות הקמעונאיות גורם לכך שהצרכן אינו נהנה מירידות פתאומיות במחירים והשפעתן העיקרית היא הפער בשלב הקמעונאי...

(7) שיווק קמעונאי. בין הגורמים המפריעים וליעילות בשיווק הקמעונאי מצויים חוסר אחידות במיון ובמסקל התוצרת ושיטות המכירה הסיטונאיות המיושנות, שיפור בגורמים אלה יביא בהכרח לשיפור המכירה הקמעונאית...

עמ' 18 ; ג. גורמים ישנים וחדשים להעמקת הפער.

עיקרה של עליית הפער באה מחמת הגורמים המנויים להלן. בחלקה נבעה עליית הפער בשנים האחרונות משיפור האריזה. מובן, ששיפור זה הוא דבר חיובי לכשעצמו, אך הוא מגדיל את הפער.

(1) גורמים שהיו קיימים לפני 5 שנים והחריפו;

- א) עליית מחירי ההובלה, החלוקה והשימוש בכלי אריזה.
- ב) העליה המתמדת בשכר העובדים בשלבים השונים (מקידים, פועלי המחלבות, עובדי סככות המיון וכד')
- ג) העליה בתעריפי האגרות, הצטלים ויתר החשלומים, ששוב נזבעה בעיקרה מעליית השכר.
- ד) העובדה שמחח העטלות והרווחים של הסיטונאים והקמעונאים ליחידת תוצרת הוא קבוע על אף הגידול הרב במחזור. שעה שגידול המחזור צריך להביא להקטנת העטלות מבלי לפגוע ברווחים.
- ה) התפצלות מיותרת בין מספר רב של סיטונאים קטנים.
- ו) פעילותם המיותרת של גורמים שוליים שונים; דמפיסטים ולעיהים גם סוכנים וסיטונאי משנה.

2) גורמים שנוצרו ב - 5 המסמכים האחרונים

עמ' 19 ד. הצפיפות הגדולה והולכת בשוק הסיטונאי בת"א;

עמ' 19

העליה במער החיווך - דמי העמלה של סיטונאים לירקות - היא של 72% בין שנה תש"ך לשנה תשכ"ו.

עמ' 22; 4. השוקים הסיטונאים בת"א;

א. השוק הסיטונאי ברח' החשמונאים בת"א. הועדה לא נתבקשה לחוות דעתה בדבר עתידו של השוק הסיטונאי בת"א, הנמצא כיום ברח' החשמונאים, אך אגב טיפולה בנקודות התורפה העיקריות של שיווק הירקות והפירות רואה הועדה צורך לציין שבמקדם או במאוחר יהיה צורך להעביר את השוק למקום יותר מתאים (בדרומה או בצפונה של העיר), שכן בתנאי צפיפות ואי הסדר, שילכו ויחמירו עם ריבוי בתוצרת בטשוקת, לא תהא כל אפשרות להגיע אי פעם למערך קניה - מכירה מניה את הדעות ואלא אם כן תועבר המכירה מהיצרן לסיטונאי במרכזים אזוריים, וגם אומער הספקה ישירה מהיצרן לצרכנים וקמעונאים גדולים.

המלצה 1; העברת השוק הסיטונאי בעתיד.

המלצה 2; העברת שיווק הביצים והאבטיחים מחשוק הסיטונאי.

המלצה 3; הסדר שעות השיווק.

המלצה 4; פיקוח על קיום שעות השיווק.

עמ' 23; ד. רישוי סיטונאים

הניחוח והעיון במערכת השיווק בארץ מראים, כי כשם שמפעל שיווק גדול-שמבנהו הארגוני והמינהלי ושיטות עבודתו אינם מדביקים את גידול היקף עסקיו - גורם במישרין, או בעקיפין, ליקור הוצאות החיווך (לדוגמא השואת הוצאות הטיפול בטונה ירקות בין משווק גדול לבין משווק קטן יותר, מראה בעליל שלעיתים קרובות נמוכים מספר שעות העבודה וסך הכל הוצאות המושקעים בטונה ירקות ע"י המשווק הקטן מאלה המושקעים ע"י המגדל הגדול. הוא הבין לגבי סוגי תוצרת ירקות אחרים) כך סיטונאי קטן מדי, שהיקף עסקיו מוגדל, איננו יכול להגיע לרמת שיווק מודרנית בתנאי סחר רגילים.

בקשר לזה מוצאת הועדה, כי ההתמצלות בשיווק הסיטונאי של פירות וירקות, אינה לטובת העניין. מן ההכרח שישמרו בקפדנות ההוראות הבאות ביחס למתן רשיונות

המלצה 5; שוק חדש לעופות.

המלצה 6; תנאי רישוי של סיטונאים.

עמ' 25 ה"רמפיסטים"

בשוק הסיטונאי, בת"א בעיקר נוצר במשך הזמן שלב חיווך נוסף, המעלה את מער החיווך; הרמפיסטים הם קונים מהיצרנים או מהמשווקים כמויות גדולות של אותה תוצרת שההיצע הכללי שלה קטן, וגורמים ע"י כך למחסור באותה תוצרת. לפיכך אנוסים הסיטונאים או הקמעונאים לקנות אצלם, במחירים גבוהים בהרבה מאלה שהרמפיסטים שילמו ליצרנים, וע"י כך להעלות את המחירים לקמעונאים או לצרכנים, מבלי שהיצרן יהנה מזה. אין שום הצדקה לקיומו של שלב ביניים מיותר זה והם משתמשים אף באמצעים אלימים כדי למנוע את סילוקם מהשוק.

המלצה 7; צעדים נגד רמפיסטים.

לפיכך ממליצה הועדה, לנהוג ברמפיסטים ביד חזקה - בכל דרך שהחוק הקיים מאפשר ואם אינו מספיק - לנקוט בדרך החקיקה, עד אשר יצליח להרחיקם סופית מהשוק. כן יש להפעיל סנקציות נגד סיטונאי המרשה לרמפיסטים לחנות על הרמפה שליד חנותו.

עמ' 21; 3. גורל המלצות קודמות - קיום מעקב אחרי ביצוע ההמלצות החשובות

הוועדה לא הצליחה לקבל הסבר מניח את הדעת מהגורמים הנוגעים בדבר (המשרדים, המועצות, היצרנים, המשווקים וכד'), על שום מה לא בוצעה, במשך שש שנים אף אחת מהמלצות הוועדה משנת 1961, פרט להמלצות בדבר הקמת תחנות המיון ומשחסות, שדווקא בהן הפריזו, וכתוצאה מכך אין הן מנוצלות במלואן (אשר למשחסות ראה לוח 13 לעיל).

הוועדה חוששת, שלא רק הזנחה ואזלת יד גרמו, אלא שהשפיעו כאן בתחומים מסויימים גם לחצים והתנגדויות המופעלים על ידי גורמים ציבוריים שונים, שדווקא הם היו צריכים להיות הראשונים לשתף פעולה ולהגיש כל עזרה לביצוע המלצות הבאות לבסל "חזקה" ואינטרסים משוריינים.

מכאן, שאין כל תועלת במינוי ועדות מזמן לזמן ויהיו חבריהן חכמים ונבונים ביותר, כל עוד לא יהיו הממשלה, ציבור החקלאים עצמו וארגוניו, האיגוד המקצועי ואקדוני הצרכנים, מוכנים לבצע את ההמלצות שיאושרו ע"י הממשלה, חרף הקושי שבדבר וחרף הלחצים וההתנגדויות מצד הגורמים הנזכרים לעיל.

זאת ועוד: לא די באישור המלצות ובמתן הוראות להפעלתן. יש צורך במעקב קבוע אחרי הביצוע ודרכי הביצוע ע"י השר האחראי לכך, שימנה מפקח מיוחד שזה יהיה תפקידו היחיד.

מדינת ישראל



דיו וחשבון
הוועדה לבדיקת פער התיווך
בשיווק תוצרת חקלאית

חול המועד סוכות תשכ"ח-אוקטובר 1967

E338.13(1)
ישר
133488c5

ד י ן ו ח ש ב ו ן

הוועדה לבדיקת פער התיווך

בשיווק תוצרת הקלאית

ביום 6.11.66 נתמנינו כ"ועדה לבדיקת פער התיווך בשיווק תוצרת חקלאית", על פי

כתב המינוי הרצוף בזה.

א. בחודש פברואר 1967 עזב מר ר. איילנד את הוועדה, עקב צאתו לתפקידו בחו"ל, ובמקומו נתמנה מר י. דורון, הממלא את מקומו של מר איילנד כסגן מנהל כללי לענייני כלכלה במשרד החקלאות.

מר ברוך שור, כלכלן מהאגף לסקר וייעוץ כלכלי במשרד החקלאות, שימש כמזכיר מדעי של הוועדה. מר שור, יחד עם הגב' רעיה קפל, כלכלנית מאותו האגף, עזרו לוועדה בכל שלבי עבודתה; בארגון הישיבות והעדויות, בהספקת מחקרים ונתונים ועיבודם, בעריכת סקרים, בהכנת הדו"ח וכיו"ב. הוועדה מודה להם, בהודמנות זו, על עזרתם ותרומתם לעבודתה.

הוועדה נתכנסה לישיבתה הראשונה ביום 24.11.66, וקיימה בסה"כ 22 ישיבות: 10 ישיבות במליאתה לשמיעת עדים ו-3 ישיבות בשתי ועדות-משנה מקבילות, לשמיעת עדויות של נציגי הגורמים בייצור ובשיווק, וכן 9 ישיבות בינה לבין עצמה לגיבוש ולסיכום של מסקנותיה והמלצותיה.

בנספח מס' 1 מופיעה רשימת העדים, שהופיעו בפני הוועדה, לפי סדר הופעתם.

כן ביקרה הוועדה במספר סככות מיון, בשוק הסיסוני בח"א ובביה"ר "העליפלסט" - ביח"ר לאריזה פלסטית - בקריה גה.

הוועדה ריכזה את דיוניה והמלצותיה בענפי הירקות והפירות - לשוק המקומי וליצוא - ובענפי בשר-בקר ועופות, ביצים וחלב - עקב משקלם הרב בייצור ובשיווק. לעומת זאת לא עסקה הוועדה בענפים כגון: דגים, בננות, ענבי יין, טבק וכוונתה. הוועדה גם לא עסקה במכסות ייצור אעפ"י שפה ושם ישנן השלכות לנושא זה על פער התיווך, היות וזהו ענין הנובע ממדיניות התכנון שלא הוטל על הוועדה לעסוק בה.

ב. ביום 23.3.67 העבירה הוועדה לשר החקלאות המלצת ביניים לעניין שיווק החלב בארץ פלסטית. ההמלצה כלולה בפרק "חלב ומוצריו" (עמ' 42).

במכתב המינוי ביקשה, שהיא תסיים את עבודתה עד סוף מרץ ש.ז.

הוועדה מצדה עשתה כל מאמץ אפשרי כדי לעמוד בהאריך זה, ובסוף אפריל - ראשית מאי, היא הגיעה לשלב האחרון של סיכומיה. אלא שבינתיים באו ימי המתיחות והכוננות, הקרבות והימים הגדולים שלאחריהם, שריחקו כל אחד מחברי הוועדה לתפקידיו ולשטחי פעולתו,

סיבות אובייקטיביות אלה, שבשלב יותר מאוחר נוספו עליהן סיבות אישיות שמנעו מהיו"ר לכנס את הוועדה, גרמו שרק עכשיו מוגשות לך ההמלצות - ואתך הסליחה.

ועוד. עם התמורות, שנפלו בחיינו לאחר מלחמת ששת הימים ושיהיו להן השלכות חזקו גם על המשק החקלאי ושיווק תוצרתו, נשמעה דעה בקרב חברי הוועדה, שייחכן שסיכומיה בנידון, שנתגבשו לפני 5 ביוני, שוב אינם הולמים את התנאים החדשים. אולם, מסתבר, שהחדש מחייב עוד יותר מאשר לפני כן שיטורים בדרכי השיווק, והמסקנות מציעות דרכים לנ כל ההמלצות נתקבלו מה אחד, פרט להמלצות מספר שנתקבלו ע"י רוב הוועדה בהסכויגות המיעוט.

בכל הכבוד,

מ. חזני - יו"ר הועדה

א. אוזן

א. בן-ארי

מ. גרוסמן

י. דורון

א. הלוי

ב.צ. חלפון

ד"ר י. יפה

ש. כהן

ש. לנדאו

העתק: ראש הממשלה

שר האוצר

שר המסחר וההעשייה.

חול המועד סוכות תשכ"ח

אוקטובר 1967.

6.11.1966

העתק כתב המנוי

סדר

לכבוד

הה"כ א. אוזן, סגן שר החקלאות
מר ר. איילנד, משרד החקלאות
מר א. בן-ארי, התאחדות האכרים
מר א. גרוסמן, משקי עמק חפר
מר א. הלוי, משרד המסחר והתעשייה
הה"כ מ. חזני, הכנסת
מר ב.צ. חלפון, ארגון הקנייה המושכי
מר ש. לנדאו, משרד האוצר

א.נ.,

הוצאות התיווך הגבוהות בשיווק התוצרת החקלאית גורמות להקטנת הכנסותיהם של החקלאים ולייקור התוצרת לצרכן וזו המיועדת ליצוא. ההוצאות הן גבוהות בשלב הסיסוני ובשלב הקמעוני כאחד.

בשלב הסיסוני מוטע יוקר התיווך מהוצאות הריכוז, המיון, ההובלה והסבלות, מהרווחים או אחוזי הקומיסיון של הסיסונאים, מההיטלים והמסים השונים הנגבים על ידי מועצות היוצור והשיווק והארגונים השונים של החקלאים.

הנעתי למסקנה שיש צורך לבדוק את ההוצאות הנ"ל בכל שלבי השיווק - מהשדה ועד שהתוצרת מגיעה לידי הקמעונאים או לגמלי היצוא.

אני ממנה אתכם בועדה שתמקדה לבדוק את מכלול ההוצאות הקשורות בשיווק תוצרת חקלאית ואת הגורמים המשפיעים על גובה הוצאות אלו ולהציע הצעות להקטנתן.

כיו"ר הועדה ישמש חבר הכנסת מ. חזני.

אבקשכם להתחיל מיד בעבודה ולסיימה עד 1.4.1967.

אני מודה לכם על הסכמתכם לשמש חברים בועדה ומאחל לכם הצלחה בעבודתכם.

ב ב ר כ ה ,

(-)

חיים גבתי

העתק: ראש הממשלה

שר האוצר

שר המסחר והתעשייה.

חלק כללי

1. סקירה כללית

1	א. העלייה בכמויות השיווק
2	ב. העלייה במחירים לצרכן
4	ג. הפער בישראל והשוואתו לפער בחו"ל
10	ד. מרכיבי הפער
12	ה. היצוא

2. גורמי הפער

14	א. דו"ח ועדת עומר משנת 1961
17	ב. הטאב כיום
18	ג. גורמים ישנים וחדשים להעמקת הפער
21	3. גורל המלצות קודמות - קיום מעקב אחרי ביצוע המלצות החדשות
	4. השווקים הסיטוניים בת"א
22	א. השוק הסיטוני ברח"ק שמונאים בת"א
	המלצה 1 - העברת השוק הסיטוני בעתיד
	המלצה 2 - העברת שיווק הביצים והאבטיחים
23	ב. שעות השיווק בשוק הסיטוני בת"א
	המלצה 3 - הסדר שעות השיווק
	המלצה 4 - פיקוח על קיום השיווק
23	ג. שוק העופות בת"א
	המלצה 5 - שוק חדש לעופות
23	ד. רישוי מיטונאים
	המלצה 6 - תנאי רישוי של הסיטונאים
25	ה. "רמפיסטים"
	המלצה 7 - צעדים נגד רמפיסטים
25	ו. שיטת מכרז השעון

5. הערות כלליות

- 26 א. עמלה תמורה שירות
המלצה 8 - בדיקת העמלות
- 26 ב. איחוד פעולות מועצות הייצור
המלצה 9 - איגוד של מועצות ייצור
המלצה 10 - מינוי מפקח ממשלתי על המועצות
- 27 ג. הארגונים המקצועיים
המלצה 11 - בדיקת הפעולות של הארגונים המקצועיים

ה ש י ו ו ק ל ע נ ס י ו

6. ירקות ופירות

- 28 א. אריזה ומשקל סטנדרדיים
המלצה 12 - סטנדרדים למיכלים
המלצה 13 - שימוש באריזה אחידה מחומר פלסטי
המלצה 14 - תקנות להפסקת ייצור אריזות לא מאושרות
המלצה 15 - הרחבת השימוש במשטחים
המלצה 16 - מיכלים סטנדרדיים להובלה
- 30 ב. חובת המיון והסיווג
המלצה 17 - חובת מיון וסיווג
- 31 ג. האחריות על המיון והפיקוח על סיבו
המלצה 18 - הפיקוח על המיון
- 32 ד. הצמדה בירקות ופירות
המלצה 19 - דחיית ההצעה להצמדה
- 32 ה. תחנות המיון האזוריות
המלצה 20 - הצמדה לתחנת מיון
המלצה 21 - שילוב מפעלים אזוריים במערכת השיווק
המלצה 22 - דרכי השיווק

- 50 המלצה 23 - מכירה ע"י תחנות מיון
- המלצה 24 - גישה חופשית לתחנות המיון
- המלצה 25 - פרסום מחירי המיון של התחנות.
- 33 1. איסום תפא"ד ובצל
- המלצה 26 - הסדרי איסום
- 34 2. ייצוא
- המלצה 27 - ארגון פעולות המיון והמשלוח ע"י היצרנים עצמם.

7. חלב ומוצרי חלב

- 35 א. הסובסידיות
- 36 ב. הוצאות העיבוד והאריזה
- המלצה 28 - מדד להוצאות העיבוד במחלבות
- 33 המלצה 29 - עידוד השימוש באריזה פלסטית.
- 43 ג. סדרי ההובלה, החלוקה והמכירה הקמעונית
- המלצה 30 - איחוד ההובלה והחלוקה של חלב ומוצרים
- המלצה 31 - ביטול הצמדת הרווח הקמעוני למחיר לצרכן.

8. בקר

- 46 צריכת בשר בקר - טרי וקפוא
- המלצה 32 - בדיקת הוצאות השחיטה
- 33 המלצה 33 - פרסום שבועי של המחירים
- 34 המלצה 34 - רציפות אספקת בשר קפוא
- 35 המלצה 35 - בדיקת שיטת המכרזים

9. עופות

- 49 א. השוק הסיטוני
- 49 ב. המכירה וההובלה לקמעונאים
- המלצה 36 - הנהגת כלוב פלסטי

- 50 המשחטות ג.
- המלצה 37 - פרסומת לעוף קפוא
- המלצה 38 - סיווג העופות
- המלצה 39 - ביטול שיטת המכסות
- המלצה 40 - חקיקת חוק כשרות ארצית.
- 52 אגרות שחיטה ועמלת המשווק ד.
- המלצה 41 - קביעת האגרות בהתאם להוצאות הישירות
- 52 תלושי אספקה ה.
- המלצה 42 - חיטול ה"מסחר" בתלושי האספקה.
- 53 אספקת עופות סדירה ו.
- המלצה 43 - הבטחת אספקת סדירה

10. ביצוי

- 53 סיווג הביצים וסימונם
- המלצה 44 - הקטנת מספר הסוגים
- המלצה 45 - הצורך בסימון ברור
- המלצה 46 - פיקוח ממשלתי על הסיווג והסימון.

- 54 סיכום

נספחים

- 55 נספח מס' 1 - רשימת העדים
- 58 נספח מס' 2 - שווקים סיווגיים
- 63 נספח מס' 3 - שוק העופות ברח' לוינסקי בת"א
- 64 נספח מס' 4 - ההצעה לשיטת המכרזים בשיווק ירקות
- 66 נספח מס' 5 - כדאיות השימוש באריזה פלסטית לירקות

רשימת הלוחות

עמוד

1	הכמויות המרוכזות של התוצרת החקלאית בשנים תש"ט, תש"ך	לוח 1
1	השכ"ר, השכ"ו	
2	הכמויות רוכזו בתש"ו ותחזית הכמויות שירוכזו בתש"ל . .	לוח 2
3	ההסתחות המחירים לצרכן בשנים תש"ך - תשכ"ז	לוח 3
4	מדד הפער בהשכ"א או השכ"ו על בסיס מחירים ריאליים . . .	לוח 4
5	הפער כאחוז מהלירה שטולם הצרכן	לוח 5
6	הפריון הקטנוני, הממורה ליצרנים, פער התיווך והתחלקותו בשנים תש"ך ותשכ"ה במליוני ל"י	לוח 6
9	אחוז הפער והאחוז מקובל היצרן מהמחיר שטולם הצרכן . . .	לוח 7
10	ניכויי המשווקים הסוכוניים עבור שירותיהם	לוח 8
11	א) הניטלים של המועצות לשיווק ולייצור	לוח 9
12	ב) ההטלות לארגונים המקצועיים	
13	התחלקות הפער בייגוא	לוח 10
19	דוגמאות לעלייה בפער באחדים מלבי התיווך	לוח 11
20	ריכוז התוצרת החקלאית למי מסוקים באחוזים מן הכמויות . .	לוח 12
21	בוטר השחימה והיחידה למעיה בבתי-המסבחים	לוח 13
37	הייגוויים בטר מועלי המחלבות של הנובה	לוח 14
38	ריכוז ועיבוד חלב - הנובה והמחלבות הפרטיים	לוח 15
48	בשר בקר טרי וקפוא - חלקו בהו-אור הצרכנים ובסל הבשר . .	לוח 16

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

ח ל ק כ ל י

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

המחלקה הכלכלית

שנה	מחיר	כמות	ערך	מחיר	כמות	ערך
1954	340					
1955	1,045					
1956	24,174					
1957	29,722					
1958	211,328					
1959	22,776					
1960	180,000					

לוח 2: הכמויות שרוכזו בחש"ו ותחזית הכמויות
שירוכזו בחש"ל (1970/71)

השינוי ב-%	תחזית ריכוז הכמויות לחש"ל	אומדן הכמות שרוכזה בחשכ"ז	הכמות שרוכזה בחשכ"ו	היחידה	
	חש"ל לעומת חש"ך	חשכ"ו	חש"ל לעומת חש"ך		
+ 88	+ 22	387 *	340	311	חלב מלי' ליטר
+ 21	+ 17	1,060	1,045	906	ביצים מלי' יח'
+ 86	+ 48	33,500	24,700	22,700	בשר בקר טון
פי 2.5	+ 21	85,000	76,000	70,400	בשר עוף "
+ 56	+ 23	11,600	8,250	9,400	מדגה "
+ 47	+ 23	296,000	230,000	241,800	ירקות "
+ 41	+ 10	88,500	70,000	80,700	תפא"ד "
+ 95	+ 1	50,000	46,500	49,600	בננות "
פי 11	+ 36	68,500	54,000	50,400	תפוחים "
פי 54	+ 83	25,700	15,000	14,000	אגסים "
פי 13	פי 2.3	17,300	13,000	8,300	אפרסקים "
+ 67	פי 2.2	10,600	6,600	5,200	שזיפים "
+ 90	+ 13	35,700	34,000	31,600	ענבים "
פי 26	+ 76	14,050	10,900	8,000	טעמש "

המקור: לשנת חשכ"ו - המחלקה לשוק, האגף לסקר ויעוץ כלכלי, משרד החקלאות.
לשנת חש"ל - תכנית החומש לפיתוח החקלאות 1970/71 - 1965/66.

ב. העליה במחירים לצרכן

לוח מס' 3 מראה את העלייה הנומנלית במחירים לצרכן בשנים חש"ך - חשכ"ז והשינויים שחלו במחירי המזון הריאליים, עיון בענפי הייצור השונים מגלה עלייה גדולה בעיקר במחירי המזון הריאליים של כמעט כל מיני הירקות. אשר ליתר הענפים: חלב שתייה, ביצים ובשר בקר טרי הוביקו בערך המחירים את עליית רמת המחירים הכללית. ירידה ניכרת חלה במחירי הפירות בעיקר תפוחים ואגסים כתוצאה מעלייה תלולה של ההצע (כמות התפוחים עלתה פי 7, ואגסים - פי 12). העלייה במחיר הריאלי של בננות בהשוואה לחש"ך נובעת מביטול הסובסידיה שפעד היתה קיימת בחש"ך.

* כ"כ הועלו מחירי קהדרים.

* לפי הערכה תגיע כמות החלב ללמעלה מ-400 מיליון ליטר.

לוח 3: התפתחות המחירים לצרכן בשנים: תש"ך - תשכ"ז

מדד מחירים (ריאליים ***)		מדד מחירים שוטפים	תשכ"ז	תשכ"ו	תשכ"ד	תש"ך	
תשכ"ז	תשכ"ו						
ת ש " כ = 100							
91	97	147	9.53	9.70	7.69	6.52	בשר בקר טרי
80	84	128	3.39	3.41	2.91	2.67	בשר עוף
94	99	150	*0.12	0.12	0.09	0.08	ביצים (סוג 3)
94	92	143	**0.60	0.57	0.42	0.40	חלב סתיה
112	118	179	6.00	6.00	4.50	3.35	חמאה
76	79	121	0.34	0.34	0.30	0.28	שמנת חמוצה
<u>י ר ק ו ת</u>							
-	144	216	-	1.08	0.67	0.50	עגבניות
-	89	136	-	0.76	0.93	0.56	מלקפונים
-	112	168	-	0.57	0.55	0.34	גזר
123	114	175	0.55	0.49	0.49	0.28	בצל
123	111	164	0.55	0.46	0.40	0.28	הפ"א
<u>פ י ר ו ת</u>							
-	73	110	-	1.87	1.87	1.70	הפוחים
-	93	141	-	1.00	0.85	0.71	ענבים
102	111	168	1.15	1.19	0.83	0.71	בננות
<u>ע ד ר י מ</u>							
-	145	220	-	0.44	0.32	0.20	שמוסי
-	115	173	-	0.45	0.45	0.26	אשכוליות

* מ-28.8.66 עלה המחיר ל-0.12 ל"י.

** מ-21.12.66 עלה המחיר ל-0.60 ל"י.

*** "מדד המחירים הריאליים" מבוסס על המחירים הריאליים אשר התקבלו על ידי ניכוי המחירים השוטפים במדד המחירים לצרכן.

המקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה - פרט לבשר בקר.
בשר בקר - המחלקה לשווק, האגף לסקר ויעוץ כלכלי, משרד החקלאות.

ג. הפער בישראל והשוואתו לפער בחו"ל

פער התיווך מוגדר כהפרש בין המחיר, שהצרכן משלם עבור סגור מסוים, לבין התמורה שהיצרן מקבל עבורו. הפרש זה נובע מהוצאות כגון: הובלה, מיון, עיבוד, רווחי הסיטונאי והקמעונאי, פחת, שחיסה, חלוקה, אריזה, קירור וכו'.

לוח 4 מראה, שהפער הנומינלי בל", עלה בכל המוצרים. אמנם, אם מנכים את השפעת עליות מדד המחירים לצרכן¹⁾, רואים, שהפער הריאלי עלה במידה ניכרת רק בירקות, בבשר ובחלב - במידה קטנה. אולם גידול המחזור והעלויה בפיריון צריכים היו מטבע הדברים לגרום ירידה בהוצאות העיבוד וברווחי הסיטונאים והקמעונאים ליחידת תוצרת, וממילא להביא לירידת המחיר ולא להעלאתו.

וראי הוא שעם גידול הכמות המשווקת של פירות, במידה חלולה (לדוגמה, כמות תפוחי עץ גדלה בתקופה הנסקרת פי 7 ואנסיים - פי 12) גדלה ההכנסה הכללית של הסחר הקמעוני - חנויות ורוכלים - כתוצאה מעליות הכמות המשווקת, אף כי לדברי נציגי הקמעונאים, לא הועלה מתח הרווח האבסולוטי הנומינלי שלהם. זו סיבת הירידה במדד הפער הריאלי, אולם ספק, אם היא ענמדת ביחס מתאים לגידול המחזור שחייב ירידה גדולה יותר.

מדד הפער בעומות כמעט הדביק את ההתייזרות.

לוח 4: מדד הפער בתשכ"ה או תשכ"ו על בסיס מחירים ריאליים*
למוצרים נבחרים

מדד הפער בתשכ"ה על בסיס מחירים ריאליים תש"ך=100	הפער במחירים שוטפים (בל")		מחירים שוטפים לצרכן (בל")		
	תשכ"ה-ו	תש"ך	תשכ"ה-ו	תש"ך	
190	308.-	116.-	667.-	332.-	1. ירקות*** (טון)
89	750.-	643.-	1,800.-	1,700.-	2. תפוחי עץ***
109	2,510.-	1,558.-	9,600.-	6,518.-	3. בשר בקר** (טון)
96	1,105.-	770.-	3,410.-	2,665.-	4. עופות** (טון)
104	21.-	13.51	46.44	35.75	5. חלב ומוצרים** (100 ליטר)

* אתון גידול הפער נוכח במדד המחירים לצרכן.

** מחירים לשנת תשכ"ו.

*** מחירים לשנת תשכ"ה.

המקור: לשנת תש"ך - "אומדן פער התיווך בתוצרת חקלאית, תש"ך-תשכ"ד" - ב. שור,
א. שריאר. לשנת תשכ"ה, תשכ"ו - אומדן המחלקה לשיווק, האגף לסקר ויעוץ כלכלי,
משרד החקלאות.

1) מדד המחירים לצרכן: תש"ך = 100, תשכ"ה = 140, תשכ"ו = 151.

לוחות 5 ו-6 מראים את התפתחות הפער בשש השנים תש"ך - תשכ"ה הן מבחינת גודלו כאחוז מהלירה שמשלם הצרכן, והן במספרים מוחלטים.

הדיאגרמות מראות את התפתחות הפער בשנים האחרונות, התחלקותו למרכיביו בשנת תשכ"ה, וחלקו של כל מרכיב מסך המחיר לצרכן. (ראה עמ' 7,8).

לוח 5 מראה כי הפער בתש"ך היא 30.6%, ובתשכ"ה - 35% - מכל לירה שהצרכן הוציא על התוצרת הנ"ל הוא גדל, איפוא, ב-4.3%.

לוח 5: הפער כאחוז מהלירה ששילם הצרכן

השכ"ה	תשכ"ד	תשכ"ג	תשכ"ב	תשכ"א	תש"ך	
20.9	22.8	25.0	23.4	22.6	23.9	בשר בקר
29.5	29.3	28.0	31.0	29.8	28.9	בשר עוף
44.0	43.0	42.4	34.9	36.0	37.8	חלב ומוצריו
20.5	19.4	19.4	18.7	18.6	19.0	ביצים
23.5	23.4	23.2	23.4	23.5	23.6	קרפיונים
46.1	43.3	45.6	41.3	40.2	39.0	ירקות
*40.5	41.5	41.4	37.6	36.6	34.9	פירות
34.9	34.1	34.4	33.0	31.2	30.6	הפער הממוצע 1)

* אומדן. ** בהרכב של קבוע היה הפער עולה ב-3.5% ואילו הערכה הנוספת - בסך 0.8% (3.5-4.3) המקור: "פער התיווך בתוצרת חקלאית" - היא תוצאה משינוי הרכב הסל. תש"ך-תשכ"ד - ברור שזו א. טרייאר.

לוח 6 מראה, שהוצאות הצרכנים על תוצרת חקלאית מקומית טריה נאמדו בתש"ך ב-427 מליון ל"י ועלו בתשכ"ה לסך 824 מליון ל"י, דהיינו חוספת של 397 מליון ל"י, שהם 89% התמורה של היצרנים, בשתי השנים המשוות, עלתה מ-296 ל-537 מליון ל"י, כלומר ב-81% הצער בין הוצאות הצרכנים לבין התמורה של היצרנים עלה לפי זה מ-131 מליון ל-287 מליון ל"י, כלומר ב-156 מליון ל"י שהם 120%.

גידול הפער כסה גורמים לו:

(א) ככל התוצרת החקלאית גדל חלקם של המוצרים בעלי פער גבוה, כגון ירקות ופירות (בהם מגיע הפער ל-4.5% - 4.1%) שחלקם ב"סל" התוצרת החקלאית גדל מ-30 ל-37%. לעומת זאת ירד חלקם של המוצרים בעלי הפער הנמוך - כגון ביצים ובשר בקר (בהם מגיע הפער ל-20-22%) מ-24% ל-23% מס"ה הסל.

(ב) בשנת 1962 ועד השכ"ה נשארו מחירי חלב וביצים לצרכן קבועים (כי היצרנים קיבלו סובסידיה) אך הוצאות טלבי התיווך עלו ולכן עלה גם חלקם היחסי כלירה של הצרכן. ירדת הפער בשיווק בשר בקר - מ-24% ל-21% - נבעה מכך, שהמחיר לצרכן עלה באחוז גבוה יותר מאחוז עליית הפער הנומינלי, כך שהפער היחסי - נמוך יותר.

א: החלק הארי של הפער - כמעט שני שלישים - נטל השלב הקמעוני: בתש"ך הוא היה 18 אגורות מכל לירה של הצרכן ובתשכ"ה הוא הגיע ל-23 אגורות בקירוב, וכאמור - למרות גידול המחזור, הסיבות לעליית חלקו של השלב הקמעוני דומות לסיבות עליית הפער הכללי.

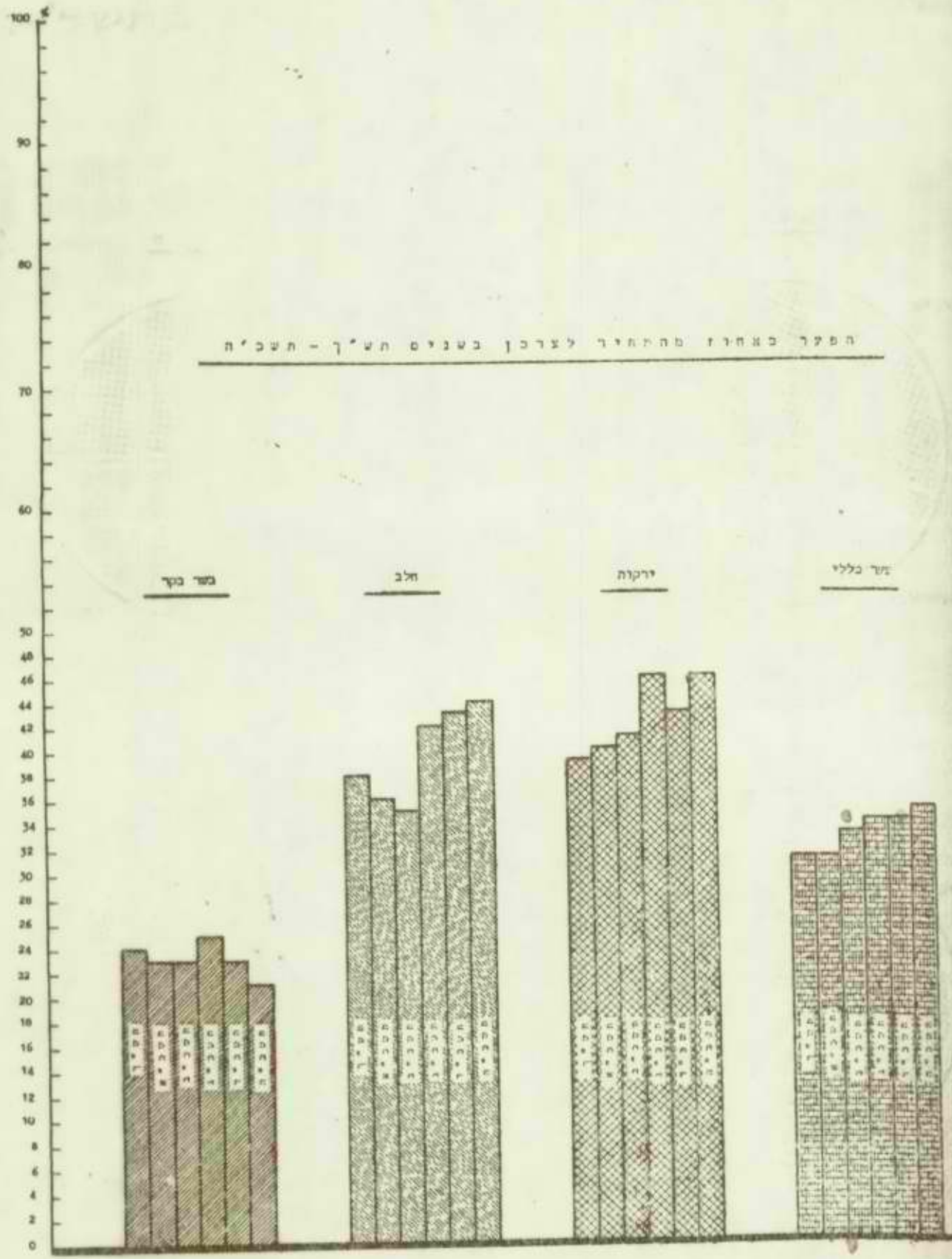
מתברר, שכל הנאמר לעיל, שצמצום של אחוז (אחר) בפער (מ-35% ל-34%), יגרם לחסכון של 8 מליון ל"י, אשר יתחלק בין היצרן והצרכן או שאחד משניהם יזכה בו כולו. בהנחה שהרכב הקיום של טלבי התיווך, עשוי החסכון של כל אחוז בפער להביא הקטנת ההוצאות בשלב הסיטוני בסך 3 מליון ל"י ובשלב הקמעוני כ-5 מליון ל"י, והרי אין זה דבר של מה בכך.

לוח 6: הפדיון הקמעוני, התמורה ליצרנים, פער התיווך והתחלקותו בשנים תש"ך ותשכ"ה במליוני ל"י ובאחוזים

	ת ש כ " ה *		ת ש כ " ה **		השינוי	
	במליוני ל"י	ב-%	במליוני ל"י	ב-%	בל"י	ב-%
פדיון קמעוני	427.3	100.0	823.9	100.0	+396.6	+93
התמורה ליצרנים	296.5	69.4	536.6	65.1	+240.1	+81
ס"ה הפער	130.8	30.6	287.3	34.9	+156.5	+120
<u>התחלקות הפער:</u>						
שלב סיטוני	23.9	5.6	43.7	5.3	33.1	+57
עיבוד התוצרת	30.0	7.0	57.0	6.9	13.7	
שלב קמעוני	76.9	18.0	186.6	22.7	109.7	+143
	130.8	30.6	287.3	34.9	156.5	+120

* "פער התיווך בתוצרת חקלאית סריה בטנים תש"ך-תשכ"ד, מאה כ.שור וא. שרייאר, משרד החקלאות.
** אומדן המחלקה לשיווק, המרכז לתכנון, משרד החקלאות.

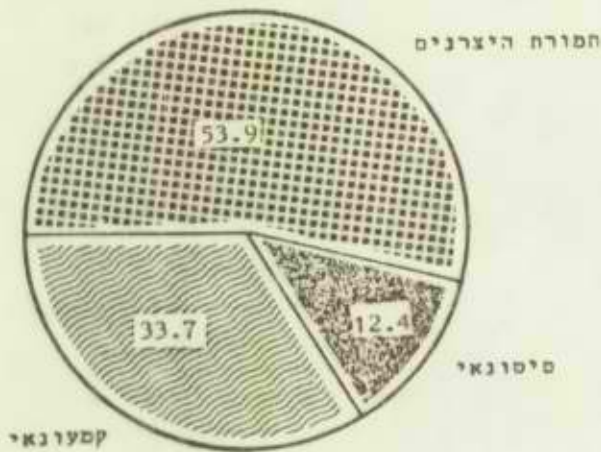
הפער באחרון מהחומר לצרכן בשנים הש"ך - תשכ"ה



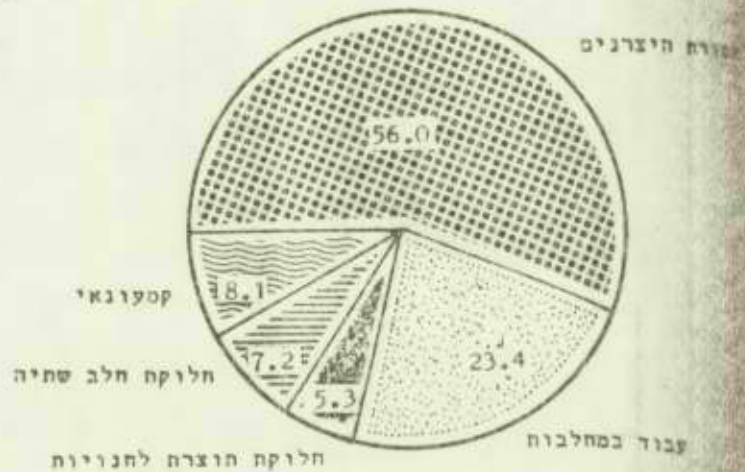
חלקו היחסי של הפער בלירה ששלם הערכן עבור מוצרים עקריים בתשל"ה

/באחוזים/

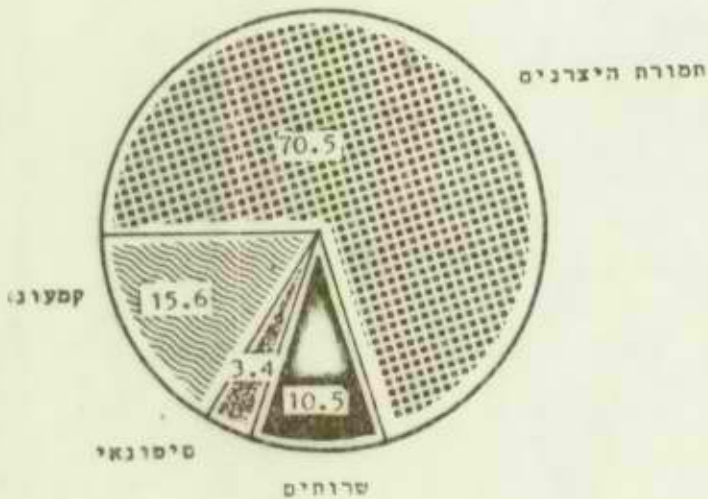
ירקות



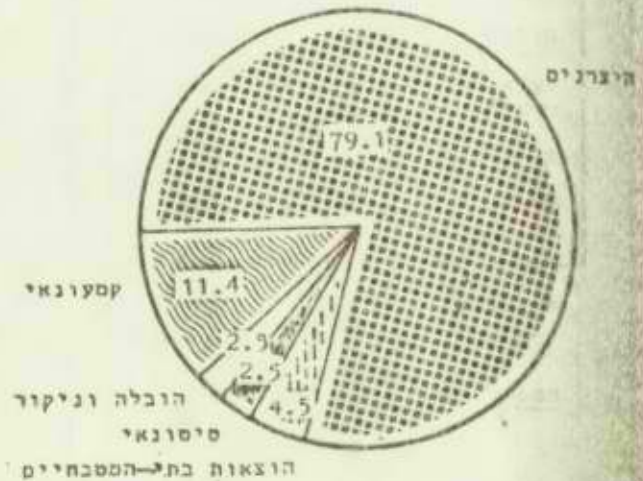
חלב



בשר עוף



בשר בקר



לוח 7 מראה, לכאורה, שכמעט בכל שאר הארצות אין היצרן מקבל אחוז גבוה יותר מהמחיר לצרכן מאשר בישראל. אך, לאמיתו של דבר, קשה להשוות בדרך מספרית בלבד את הפער שבארצות השונות, משום שבכל ארץ כולל הפער שירותים ספציפיים שונים, שאינם דומים מארץ לארץ.

בכללו של דבר, פער גדול אינו מוכיח דווקא חוסר יעילות בדרכי השיווק, אלא מצביע לעתים, על דרכי אספקה ארוכים, הוצאות עיבוד נוספות והגשת המצרכים ברמת אריזה גבוהה ונוחה. מאידך פער תיווך קטן אינו תמיד סימן ליעילות השיווק, אלא תוצאה מדרכי שיווק פרימיטיביים, למשל, כאשר האיכר בעצמו מביא את תוצרתו אל השוק ותעסוקתו אינה נחשבת.

בארץ, שדרכי האספקה שלה קצרות יחסית בארצנו, הרוב המכריע של הצרכנים מרוכז באזור אחד, ורמת האריזה והמיון אינה מטופרת ביותר, קיימות אפשרויות רבות לצימצום הוצאות השיווק בשלבים השונים, במיוחד בירקות, פירות וחלב ומוצריו.

לוח 7: אחוז הפער והאחוז שקיבל היצרן מהמחיר ששילם הצרכן בארצות השונות

ח ל ב		ב י צ י ם		ירקות ופירות	
% הפער	% ליצרן	% הפער	% ליצרן	% הפער	% ליצרן
37.0	63.0	21.3	78.7	33.0	67.0
-	-	20.6	79.4	45-46	54-55
45.0	55.0	25.8	74.2	-	-
47.0	53.0	20.0	80.0	50.0	50.0
44.0	56.0	28.6	71.4	50.0	50.0
42-52	48-58	23.3	76.7	45-50	50-55
41.0	59.0	20.7	79.3	40-55	45-60
44.0	56.0	20.5	79.5	40-46	*54-60
46.8	53.2	30.8	69.2	-	-
41.0	59.0	21.1	78.9	-	-

* ירקות - 54%
פירות - 60% (לפי אוסדן).

המקור: סקרים שהוצאו ע"י מוסדות בינלאומיים שונים.

ד. מרכיבי הפער

בלוחות 8 ו-9 מובאים ניכויי המשווקים הסיטוניים, ההיסלום של המועצות לסיווג וליוצור והתשלומים לארגונים המקצועיים.

לוח 8: ניכויי המשווקים הסיטוניים עבור שירותיהם

י ר ק ו ת

תנובה		אחרים		
בל"י	%-ב	בל"י	%-ב	
40.-	10.00	36 - 40	9-10	עמלה
5.-	1.25	-	-	מניות
15.-		14 - 20		אריזה
60.-		50 - 60		סה"כ

הערה: כדי להמחיש את ההבדלים חוברו סה"כ הניכויים בל"י/טון לפי מחיר סיטוני ממוצע "חונה ירקון - 400 ל"י".

פ י ר ו ת

תנובה		אחרים		
בל"י	%-ב	בל"י	%-ב	
7%		8-8.5%		עמלה
1.25%		-	-	מניות
12.- ל"י לטון		20 - 12 ל"י לטון		אריזה

הערה: לגבי פירות אין משמעות לקביעת מחיר ממוצע. כאן גם אין הבדל בסה"כ הניכויים - בין תנובה לאחרים.

ב י י מ (1000 יחידות)

תנובה		אחרים		
בל"י	%-ב	בל"י	%-ב	
11.87		10 - 11		סה"כ ניכויים

ע ו פ ו ת

תנובה		אחרים		
בל"י	%-ב	בל"י	%-ב	
62.-	3.25	76-85	4-4.5	עמלה
5.-	0.25	-	-	מניות
23.- לטון		14		אריזה
90.-		90-109		סה"כ

הערה: סה"כ הניכויים חושבו על בסיס מחיר סיטוני ממוצע של 1,900 ל"י לטון.
המקור: המחלקה לטווק, משרד התקלאות.

לוח 9: א) ההיסלים של המועצות לשיווק ולייצור
(בשנת תשכ"ו)

ההיסל ליחידה	הסכום הגלובלי (באלפי ל"י)	
4% מהפדיון הסיסמני עד מכסימום 15 ל"י/סון ****	*3,750	ירקות
2.- ל"י לסון	** 378	פירות
ביצי מאכל - 5 אג' ל-100 ביצים	470	ל ו ל
ביצי רביה כבדות - 1.17 אג' ליחידה	1,172	
ביצי רביה קלות - 0.50 אג' ליחידה	100	
עופות (פרט להודו) - 1 אג' לק"ג	700	
תרנגולי הודו - 5 אג' לק"ג	350	
	2,792	
מהיצרנים - 4.5 אג' ל-100 ליטר		ח ל ב
מהמחלבות - 10 אג' ל-100 ליטר		
0.4% מהפדיון	160	ב ק ר
אגרה שחיטה: 3.- ל"י לראש	194	
	***354	
	7,454	ס ה " כ

* מזה לאדמיניסטרציה: 1.918 מליון ל"י.

** נוסף לכך בשנת המועצה סכומים קבועים לסונה (30-15 ל"י לסון, לפי סוג הפרי), עבור קרנות השוואה. בשנת הדוניה הסתכמו סכומים אלו ב-3.874 מליון ל"י; מזה לאדמיניסטרציה: 1.256 מליון ל"י.

*** רוב הסכום מוצא עבור אדמיניסטרציה.

**** בירקות, כיום, עד מכסימום 20 ל"י לסון.

(ב) התשלומים לארגונים המקצועיים
(בשנת תשכ"ו)

הסכום הגלובלי (באלפי ל"י)	התשלום ליחידה
160	ארגון מגדלי בקר לחלב 2.5 ל"י לפרה
200 {	ארגון מגדלי עופות וביצים עופות - 1.44 ל"י לסון ביצים - 9 אג' ל-1000 ביצים
137	ארגון מגדלי ירקות 0.3% (
350	ארגון מגדלי פירות (בלי בננות) 0.5% (
220	ארגון מגדלי בננות 1% (
1,067	ס"ה

* הארגון כולל רק את המגדלים של "ההתיישבות העובדת".
המקור: המחלקה לשיווק, האגף לסקר ויעוץ כלכלי, משרד החקלאות.

ה. י צ ו א

לוח 10 מתייחס לפער לגבי תוצרת הנשלחת ליצוא. מאחר שהוועדה דנה בפער עד הנמל בארץ בלבד, נקבעה התמורה פו"ב כ-100 וההוצאות חושבו כאחוז ממנה (ולא כאחוז מהתמורה סי"ף). למעשה % הפער גבוה יותר מזה שבלוח 10, משום שקיימים מחירים מובטחים ליצרן לגבי תוצרת מיוצאת. הפער כאן חושב כהפרש בין המחיר פו"ב למחיר המובטח. אך כשהמחיר בשוק נמוך מהמובטח, הפער גבוה יותר. (כלומר, השוואת מחיר פו"ב למחיר השוק היתה נוחתת פער גבוה יותר, והעובדה שהשוואה נעשה לגבי המחיר המובטח, מקטינה את הפער.

מחברר, כי ההפרש בין התמורה ליצרן לבין המחיר פו"ב הוא 22%, לעומת פער של 14% בשיווק התוצרת לשוק המקומי. הפער בשווק המקומי אמנם הגיע ל-35%, אולם מזה נוכח השלב הקמעוני, משום שאינו קיים בשיווק ליצוא.

כמעט מחצית הפער ביצוא נבעה מהוצאות האריזה.

לוח 10: התחלקות המסר ביצוא + ב- %

100	התמורה פו"ב
<u>78</u>	התמורה ליצרנים
22	ה פ ע ר
<u>22</u>	
	<u>התחלקות המסר:</u>
9.1	אריזה: חומרים
11.7 <u>2.6</u>	שכר עבודה
2.3	הוצאות בנמל וביטוח
1.2	הובלה עד לנמל
1.6	הוצאות מימון
	עמלות פונות
3.4	(מועצות, סוכנים וכו')
<u>1.8</u>	הוצאות כלליות וטובות
22	ס ה " ב
<u>22</u>	

2. ג ו ר מ י הפ ע ר

א. דו"ח ועדת עופר משנת 1961

ביום 1 לנובמבר 1960, מינו מר פ. סמיר, שר המטבח והתעשייה דאז, ומר ס. דיין, שר החקלאות דאז, ועדה בראשותו של מר א. עופר לאותן מסדות שמונתה הועדה שלנו.

ביום 5 לינואר 1961 הגישה הועדה את המלצותיה, ובפרק על "הבעיות בשוק התוצרת" היא חיברה את המצב בנידון כדלקמן:

"(1) ה ו ב ל ה

בהובלת התוצרת קיים כיום חוסר ארגון, וכן הובלה כפולה ומיותרת. התוצרת מובלת מהמשק למקום הריכוז, ומשם לשוק הסיטוני. חלק מהתוצרת כגון העודפים, מובל שוב מהשוק אל לבית"ר או להשמדה. הכפילות בהובלתה גורמת להעמסה ופריקה מיותרים; יש ומובילים במכוניות מלאות למחצה, וכן מובילים כמות מרובה של פחת (תוצרת לא מסויינת, החלקים הבלתי אכילים בעוף, הובלה בקר-חי ועדפי תוצרת המוצאים מהשוק).

יש להגיע לרציונליזציה בהובלה - הובלה במכוניות מלאות והמנעות במרת האפשר מהובלות כפולות ומהובלת פחת - על מנת להוזיל את ההוצאות.

"(2) א ר י ז ה ומשקל

לא קיימת אחידות באריזה התוצרת ובמשקל של יחידת אריזה.

עובדה זו מאיטה את קצב המכירת הסיטונית וגורמת להגדלת ההוצאות מאחר שהסיטונאי והקמעונאי חייבים לשקול כל תיבה וארגז של תוצרת או כלוב של עופות לפני הקניה.

"(3) מ י ו נ

במרבית סוגי הירקות והפירות וכן בעופות טיב התוצרת אינו אחיד עקב מיון לקוי.

לקמעונאי אין בסחור שהתוצרת המצויה בשכבות התחתונות של התיבה זוהה

בטיבה לנו הנראית לעינינו בשכבות העליונות, ועקב כך התוצרת משיגה מחיר נמוך. כמו כן הקמעונאי נאלץ למיין את התוצרת שנית בחנותו עובדה הגורמת להוצאות ולפחת נוספים עקב טבע ימים מיותר ותוצרת פגומה המצויה בתיבה.

(4) הוצאות אריזה

קיימים פחת ושבר רבים באריזה, והוצאות גבוהות לתיקונים. הועדה הכירה בעובדה שעקר הבזבז באריזה קיים בחצר המשק ובשלב ההובלה בין המשק לסיטונאי. מאחר שתאריזה היא רכוש המשווק, אין החקלאי מתייחס אליה כאל נכס שלו, למרות שתוא משלם עבור כל הנזקים אינו זואג לאחסנה במקום מתאים, ולהחזירה בזמן, וכן המיטתול כח בעה הסעינה והפריקה מבוצע ללא זהירות.

דמי שימוש והשהייה לאריזה מהווים סעיף לא מבוטל בסה"כ הוצאות השיווק ויש לשאוף להגיע בו לחסכוניות. לדוגמה ההוצאות בתשי"ט לדמי שימוש והשהייה באריזה לירקות, פירות, ביצים ועופות הגיעו ל-5.2 מיליון ל"י, מזה 4.7 מיליון ל"י דמי שימוש ו-0.5 מיליון ל"י דמי השהייה. בתשי"ך הוצאות דמי השימוש והשהייה הוסיפו לעלות.

(5) מכירה טיטונית

סידורי המכירה בשוק הטיטוני לקויים. המכירה הטיטונית נמשכת שעות ארוכות למעטים עד שעות הצהריים, בעוד שהמחירים הגבוהים מושגים בשעות המכירה המקדמות. פרט לעובדה ששעות המכירה הארוכות מגדילות כעקסיין את עצם ההוצאות, הן גם גורמות לכך שתוצרת מאיכות מעולה הנשארת לשעות המכירה המאוחרות משיגה מחיר נמוך יותר.

כמו כן קיימות בשוק קבוצות שונות של בעלי חזקה שהשתלטו על שרותים שונים, כגון הובלה מהשוק לחנות הקמעונאי, הגובים מחירים גבוהים ללא הצדקה חמורה שירותם. הקמעונאי נאלץ לשלם למובילים באם הוא נזקק לשירותם או מוביל את התוצרת בעצמו.

(6) תנודות במחירי התוצרת

קיימת אי יציבות רבה במחירים הטיטוניים של התוצרת החקלאית, והתנודות

במחירי התוצרת מתבלטות לא רק מיום ליום, אלא משעה לשעה. מבנה ההוצאות הקמעוניות גורם לכך שהצרכן אינו נהנה מירידות פתאומיות במחירים, והשפעתן העקרית היא הגדלת הפער בשלב הקמעוני.

עובדה היא שבאותה תוצרת בה נתן לשמור על מחיר סיסטוני קבוע, כמו: תפ"א וביצים, הפער בשלבי התווך הוא נמוך יותר. בעוד שבסוגי ירקות ופירות אחרים הפער גדול יותר.

ברור אמנם שבתוצרת שאינה נתנת להחזקה לתקופת זמן מסוימת קיימים גורמים אובייקטיביים, כמו פחת מוגבר וקלקול המביאים להגדלה מסוימת של הפער לעומת תוצרת הנתנת לשמירה לזמן מה, וכן ברור שבתוצרת שריה לא נתן למנוע לגמרי תנודות במחירים. אך הועדה חפשה דרכים שיביאו לצמצום הקיצוניות שבתנודות ולייצוב יחסי רב יותר של המחיר.

(7) שיווק קמעוני

בין הגורמים המפריעים לשיפורים ויעילות בשיווק הקמעוני מצויים חוסר האחידות במידות ובמשקל התוצרת ושיטות המכירה הסיסטוניות המיושנות. שיפור בגורמים אלה יביא בהכרח לשיפור המכירה הקמעונית. בצורת המכירה הקמעונית ניכר שיפור מאז הוקמו חנויות השירות העצמי, שאילצו גם את הקמעונאים שאינם מקיימים שירות כזה, לשפר את שירותיהם ואת אופן תצוגת התוצרת, בעקר באזורים הנמצאים בקרבת חנויות השירות העצמי.

חלק ניכר מהירקות והפירות נמכרים ע"י רוכלים הסובבים ברחובות הערים בכל שעות היום.

על בעיות אלה הצביעו גם: "הועדה לבחינת המבנה הארגוני והשווק של תנובה" בראשותו של מר ח. גבתי, משנת 1959; "דו"ח הועדה הצבורית לבדיקת מצב החקלאות בישראל", בראשותו של נגיד בנק ישראל, מר ד. הורוביץ משנת 1960; עמודים 13-18, 157-170; מבקר המדינה בדו"ח מס' 12, לשנת 1961, עמודים: 108 - 103; סיכומיה והמלצותיה של ועדת הכספים לדו"ח זה.

ב. המצב כיום

על סמך ידיעותיהם האישיות של חברי הוועדה ועל יסוד מיעוניהם של כל העדים, שהופיעו בפניה, החבר לוועדה, שלא זו בלבד שלא חל שינוי לטובה מני אז, אלא שברוב החומים חלה הרעה במצב. יעיד על כך גידול הפער בין היצרן לצרכן, כפי שהובלט בפרק הקודם ואשר מסתכם ב-156 מליון ל"י שהם 120% (לוח 6).

1. התמונה הכללית בנידון היא, כי בעוד שבתחום הייצור החקלאי מתחוללת, ללא הפוגה, התקדמות בלתי רגילה מבחינה ארגונית, טכנולוגית ואגרוסקנית. ועליה מתמדה ביישור ובפירון העבודה והייצור, הרי לא כך הדבר במערכת השיווק על כל חוליותיה וצורותיה. והרי ארגון שיווק תוצרת חקלאית הוא בעיית מפתח לקיום הוגן ופיתוח נאות של החקלאות בארץ ולרמת החיים של החקלאים. בארצנו יש לבעיה משנה חשיבות בשל אופיה ותפקידיה הלאומיים והסוציאליים של חקלאותנו.

2. הארגון הקואופרטיבי-השיתופי בשיווק תוצרת חקלאית, המקיף את רוב רובם של היצרנים החקלאיים והתוצרת החקלאית, היא התשובה הקולעת ביותר לריכוז ההיצע של התוצרת והספקתה בכל נקודות מסחר במדינה. הודות לארגון הקואופרטיבי בארצנו מוצאים את עצמם החקלאים מוגנים בפני התחרות איש עם חברו בשווקים המוגבלים במדינה, לציבור הצרכנים מסופקת תוצרת מגוונת ושווה.

לקואופרציה של השיווק החקלאי היו הישגים גדולים בתקופת קיומה בארגון משלוח התוצרת החקלאית, בהכנסת שיטות טכנולוגיות מתקדמות בעיבוד התוצרת ובטיפול בה עד לשוק, בהפעלת שיטות חדשות של אריזתה ובהבטחת הספקתה לכל אזורי המדינה, וכן בהקמת כלים מודרניים לשיווק קמעוני.

לעומת זאת יש להדגיש שלא חמיד השכילו להפעיל כלים אלה בעילות הדרושה, על מנת להפיק מהם את מלוא התועלת להוזלת הוצאות התיווך.

עיקרה של עליית הפער באה מחמת הגורמים המנויים להלן. בחלקה נבעה עליית הפער בשנים האחרונות משיפור האריזה. מובן, ששיפור האריזה הוא דבר חיובי לכשעצמו, אך הוא מגדיל את הפער.

1. גורמים שהיו קיימים לפני 5 שנים והחריפו

- (א) עליית מחירי ההובלה, החלוקה והשימוש כבלי האריזה.
- (ב) העלייה המתמדת בשכר העובדים בשלבים השונים (פקידים, פועלי המחלבות, עובדי סככות המיון וכו').
- (ג) העלייה בתעריפי האגרות, ההטלים ויתר החסלומים, ששוב נובעת בעיקרה מעליית השכר.
- (ד) העובדה, שמחח העמלות והרווחים של הסיסונאים והקמעונאים ליחידת תוצרת הוא קבוע על אף הגידול הרב במחזור, בשעה שבידול המחזור צריך להביא להקטנת העמלות מבלי לפגוע ברווחים.

(ה) התפצלות מיותרת של השיווק בין מספר רב של סיסונאים קטנים (לוח 12).

(ו) פעילות המיותרת של גורמים שוליים שונים: "רמפיסטים" ולעתים גם סוכנים וסיסונאי משנה.

2. גורמים שנוצרו ב-5 השנים האחרונות

(א) התבצרה יתר של בעלי החזקה למיניהם, כגון (מלבד הרמפיסטים הנ"ל) מובילי חלב שתייה, מחלקי חלב שתייה לבתיים, מחלקי תוצרת חלב לחנויות, מחלקי ביצים וכו', והגנתם המופרזת של האיגודים המקצועיים על האינטרסנטים האלה.

(ב) אי-ניצול הפוטנציאל המלא של תחנות מיון אחדות באופן ש-2 - 3 תחנות מיון סגורות לגמרי, בעוד שתחנות אחרות אינן עובדות במלוא כושרן.

* ה"רמפיסטים" הם משווקים הנמצאים בשוק הסיסוני בת"א, שאין להם חנות או מחסן משלהם, אלא הם מעמידים סחורתם על הרמפה (רחבה) שלמני חנויות הסיסונאים.

(ג) אי-ניצול הפוטנציאל המלא של המשכסות ובתי המסבחים. כושר השחיטה של המשכסות האזוריות - במשטרת אחת ליממה - מגיע לכ-30 אלף סוג (במשקל חי), ואילו בתשכ"ו שחטו כ-14 אלף סוג בלבד.

כושר השחיטה של 5 בתי המסבחים הגדולים מגיע ל-120 אלף ראש בקירוב, ואילו השחיטה למעשה, בבתי מסבחים אלה, הסתכמה ב-37 אלף ראש בלבד, שהם פחות משליש מכושר השחיטה. (לוח 13). מן הראוי לציין, שההיקף הכולל של השחיטה בארץ הגיע לכמות הפוטנציאלית, שבית המסבחים בחולון יכול לבצוע במשטרת אחת ביממה.

(ד) הצפיפות הגדלה והולכת של השוק הסיטוני בת"א (נספח 2).

(ה) המצב החמור, במיוחד בשוק העופות ברח' וולפסון בת"א (נספח 3).

(ו) ההוצאות הנגרמות על ידי כמה גורמים וחוליות ביניים מסביב לאותו נשוא, נוסף על הוצאות האגודה המקומית והמפעל האזורי: מועצות ייצור, הארגונים המקצועיים של החקלאים, המשווקים, הסיטונאים, סיטונאי המשנה והיצואנים.

בלוח מס' 11 ניתן פירוט לדוגמה של עליות בסעיפים נבחרים מאלה שהוזכרו לעיל.

לוח מס' 11: דוגמאות לעליות בפער באחדים משלבי התיווך

הגידול ב-%	תשכ"ו	תש"ך	
			1. <u>ח ל ו ק ה</u>
			א. חלוקת הוצרת חלב לחנויות (באגורות)
+ 83	22	12	1. ק"ג חמאה
+ 92	1.92	1	2. צנצנת חוצרת ניגרת
+ 92	9.8	5.1	3. ק"ג גבינות רכות
+ 100	0.4	0.2	ב. חלוקת ביצים לחנויות
+115	**4.82	*2.24	2. שעת עבודה במחלבות הגדולות (בל"י)
+ 108	15.-	7.2	3. היטל מועצה הירקות (ל"י לטונה)***
			4. <u>עמלות ורווחים</u>
+ 72	37	21.6	דפי עמלה של הסיטונאים לירקות (ל"י לטונה)
+ 90	228.-	120.-	רווח קמעוני בירקות (ל"י לטונה)**** (בתש"ך ותשכ"ה)

* ממוצע תשכ"א.

** ממוצע אוקטובר - יולי תשכ"ז.

*** למרות שהמחיר הסיטוני הממוצע לירקות עלה מ-240 ל"י בתש"ך ל-375 - 380 ל"י בתשכ"ו וכן עלה המחזור, העלתה המועצה את אחוז ההיטל מ-3% בתש"ך ל-4%, כלומר ההיטל עלה מכ-7.15 ל"י.

**** (1) באחוזים מתבטא הדבר כך: הרווח בתש"ך הוא 35.2% מהמחיר לצרכן, ובתשכ"ה 38%.
(2) מתיוחס לשנת תש"ך ותשכ"ה. אין עדיין נתונים לתשכ"ו.

המקור: שעה עבודה במחלבות תנובה - מרכז תנובה.

* היתר: מחקרים שונים של המחלקה לשיווק, האגף למסר וייעוץ - משרד החקלאות.

לוח 12: ריכוז התוצרת החקלאית לפי משווקים באחוזים מן הכמויות

המשווק *	ביצים	עופות	ריכוז חלב	עיבוד חלב	ירקות	תפ"א	פירות
1. תנובה	56.4	69.2	81.7	76.8	42.3	70.2	63.6
2. סנא	14.6	7.5	1.9	2.9	2.9	2.9	1.6
3. עמיר ביעף	2.1	3.1	-	-	1.0	0.3	0.8
4.	2.6	0.9	-	-	-	-	-
5.	2.1	2.4	-	-	-	-	-
6.	1.9	6.3	-	-	-	-	-
7.	1.6	3.0	-	-	-	-	-
8.	1.5	2.1	-	-	-	-	-
9.	4.2	-	-	-	-	-	-
10.	3.1	-	-	-	-	-	-
11.	1.4	-	-	-	-	-	-
12. 7 משווקים קטנים	8.5	-	-	-	-	-	-
13.	-	2.8	-	-	-	-	-
14.	-	2.7	-	-	-	-	-
15. טרה	-	-	6.1	9.3	-	-	-
16. מחלבות מאוחדות	-	-	5.8	6.1	-	-	-
17. שטראוס	-	-	1.6	1.9	-	-	-
18. רענן	-	-	1.9	1.9	-	-	-
19. מחלבות אחרות	-	-	1.0	1.0	-	-	-
20.	-	-	-	-	1.8	0.3	-
21.	-	-	-	-	0.5	6.7	-
22.	-	-	-	-	3.9	0.2	-
23.	-	-	-	-	1.2	0.1	-
24.	-	-	-	-	1.4	0.1	-
25.	-	-	-	-	0.3	18.2	-
26.	-	-	-	-	1.6	-	-
27.	-	-	-	-	2.3	0.1	-
28.	-	-	-	-	1.5	0.2	-
29.	-	-	-	-	2.1	-	1.1
30.	-	-	-	-	1.5	0.1	3.6
31.	-	-	-	-	1.4	0.2	-
32.	-	-	-	-	1.3	0.1	-
33.	-	-	-	-	2.1	0.3	-
34. 74 משווקים אחרים	-	-	-	-	30.9	-	-
35.	-	-	-	-	-	-	1.1
36.	-	-	-	-	-	-	0.8
37.	-	-	-	-	-	-	0.7
38.	-	-	-	-	-	-	1.5
39.	-	-	-	-	-	-	1.5
40.	-	-	-	-	-	-	1.5
41.	-	-	-	-	-	-	0.8
42.	-	-	-	-	-	-	0.9
43.	-	-	-	-	-	-	21.0
סה"כ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

הערה: מבחינת הערך הכספי על בסיס מחירים ליצרן בתשכ"ה משווקת תנובה 66% במסך כללית, התוצרת החקלאית (ביצים, עופות, ירקות, פירות, חלב).

* בלוח זה צוינו השמות של המשווקים היחד גדולים.

שם המשווקים המצוינים ליד.

לוח 13: כושר השחיטה והשחיטה למעשה בבתי המטבחים

(בראשים)

אחוז הניצול	השחיטה למעשה	כושר שחיטה שנתי %	
43%	10,300	24,000	1. מרבץ
17%	10,000	60,000	2. חולון
57%	7,500	14,000	3. חיפה
52%	5,200	10,000	4. רעננה
38%	4,200	11,000	5. ראשון לציון
31%	37,200	119,000	ס"ה

המקור: המחלקה לשוק, משרד החקלאות.

* מבוסס על משטרת אחת ביממה.

התיקף הכולל של השחיטה בארץ בחש"ו היה 59,200 ראשים, מזה ב-5 בתי המטבחים הנ"ל 37,200, ובבתי מטבחים אחרים 22,000.

3. גורל המלצות קודמות - קיום מעקב אחרי ביצוע ההמלצות החדשות

הוועדה לא הצליחה לקבל הסבר מניח את הדעת מהגורמים הנוגעים בדבר (המשרדים, המועצות, הצירים, המשווקים וכד'), על שוט מה לא בוצעה, במשך שש שנים אף אחת מהמלצות הוועדה משנת 1961, מרם להמלצות בדבר הקטנת תחנות הסיון ומשחטות, שדווקא בהן חסריו, וכתוצאה מכך אין הן מנוצלות במלואן (אשר למשחטות ראה לוח 13 לעיל).

הוועדה חוששת, שלא רק הזנחה ואזלת יד גרמו, אלא שהשפיעו כאן בתחומים מסויימים גם לוחצים והתנגדויות המופעלים על ידי גורמים ציבוריים שונים, שדווקא הם היו צריכים להיות הראשונים לשהף פעולה ולהגיש כל עזרה לביצוע המלצות הבאות לבטל "חזקות" ואינטרסים מסוריינים.

מכאן, שאין כל הועלת במינוי ועדות מזמן לזמן ויהיו חבריהן חכמים ונבונים ביותר, כל עוד לא יהיו הממשלה, ציבור החקלאים עצמו וארגוניו, האיגוד המקצועי וארגוני הצרכנים מוכנים לבצע את ההמלצות שיאשרו ע"י הממשלה, חרף הקושי שבדבר וחרף הלחצים וההתנגדויות מצד הגורמים הנזכרים לעיל.

וזאת ועוד: לא די באישור המלצות ובמתן הוראות להפעלתן. יש צורך במעקב קבוע אחרי הביצוע ודרכי הביצוע ע"י השר האחראי לכך, שימנה מסמך מיוחד שזה יהיה הפקידו היחיד. דבר האוסר המיטוני בשר ערביים לכל סוכנות המלצות אלו. מקומם של חוק כשרות הישראלי על חוקי הגזע ועל אפשרויות הלימוד. בשרים אלו. ג'איהים להיקר העוה של

למשרד. החוקים המודעים בו מבוצעים לידי כל השר האחראי ואינו כחורג ביאות -

4. ה ש ו ו ק י מ ה מ י ט ו נ י מ ב ת " א

אשר לביצוע המלצות, יש לשקול את התנאים הקיימים במקום השוק בו.

א. ה ש ו ו ק ה מ י ט ו נ י מ ב ת - א ב י ב

הוועדה לא נתבעה לחוות דעתה בדבר עתידו של השוק המיטוני בתל-אביב, הנמצא כיום ברחוב החשמונאים, אך אגב טיפולה בנקודות התורפה העיקריות של שיווק הירקות והפירות רואה הוועדה צורך לציין שבמקדם או במאוחר יהיה צורך להעביר את השוק למקום יותר מתאים (לדרומה או לצפונה של העיר), שכן בתנאי הצפיפות ואי-הסדר, שילכו ויחמירו עם ריבוי התוצרת המשווקת, לא הוא כל אפשרות להגיע אי-פעם למערך קנייה-מכירה מניח את הדעת, אלא אם כן תועבר המכירה מהיצרן למיטונאי במכרזים אזוריים, וגם תאפשר הספקה ישירה מהיצרן לארכנים וממעונאים גדולים, כפי שיוצע באחת ההמלצות הבאות (ראה להלן. המלצה מס' 2).

ה מ ל צ ה 1 הוועדה מבורה, שהתנאים בשוק מחייבים, שהממשלה ועיריית תל-אביב יגשו העברת השוק המיטוני בעתיד

ה מ ל צ ה 2 בינתיים הגיעה הוועדה לידי מסקנה, שיש צורך להעביר מיד למקומות אחרים את שיווק הביצים והאבטיחים. דבר זה מתאפשר ע"י כך שענפים אלו אינם מהווים בשל אופיים, חלק אינטגרלי מהפעילות של השוק, והסיבה לכך היא, ששוק מוצרים אלה נעשה בנפרד לגמרי משיווק יתר המוצרים, ומי שבא למכור או לקנות אבטיחים או ביצים אינו מוכר או קונה באותה חודמנות תוצרת אחרת. לפיכך אין הבדל, אם יסע לשוק ברח' החשמונאים ואם למקום אחר למטרה זו.

יש לשקול אפשרות, שהסככות החדשות המוצעות לאבטיחים ישמשו לאחסון פרי חדר בחורף - עד למכירתו של הפרי.

העברת שיווק הביצים מהשוק הגדיל את יכולת הקיבול שלו ב-10% עד 15% והעברת שיווק האבטיחים תפחית את עומס החבורה בעונת הקיץ ב-10%.

ב. שעות השיווק בשוק הסיטוני

דרך השוק הסיטוני בת"א עוברים 55% מהתוצרת החקלאית הארצית. מקומו של השוק בטרכו העיר מכביד על דרכי הגישה ועל אפשרויות הפיתוח. מסדיו אינם מתאמים להיקף הקיים של המסחר, והתנאים השוררים בו מכיאים לידי כך שהמסחר אינו מסודר ואינו מאורגן ביאות - דבר הגורם הבדלי מחירים גדולים לגבי אותה תוצרת באותו יום. על כן כל עוד נמצא השוק במקומו הנוכחי, יש לשנות את ההסדרים הקיימים בשעות השוק בו.

המלצה 3
הסדר שעות השיווק
יש להפריד הפרדה מוחלטת בין כניסת התוצרת לשוק והכנסתה למחסנים לבין שיווקה ולקוחות. יובטחו שעות קבלת התוצרת ושעות מכירתה ייקבעו בנפרד, ובדרך זו יובטחו הגברת הפיקוח והמיון והתכנון היעיל של המכירה. ההצעה היא, שקבלת התוצרת תהא משעה 4.00 אחה"צ עד 12.00 בלילה, ואילו מכירת התוצרת - משעה 4.00 בבוקר עד 11.00 לפנה"צ. בשעות האחרות של היממה, יהא השוק סגור, ושעות אלה יוקדשו לארגון התוצרת ולהכנתה למכירה, ובעיקר - לעבודות הקיוון בשוק.

המלצה 4
פיקוח על קיום שעות השיווק
יובטח פיקוח עירוני על קיום שעות העבודה של השוק הסיטוני. ההסדר המוצע כאן ייבחן כעבור תקופה מסוימת ואז ייקבע באיזו מידה הוא הביא לייעול המכירה, לחגירת הפיקוח ולחיסול הגורמים השליליים בשוק.

ג. שוק העופות בתל-אביב

התנאים בשוק העופות שברחוב וולפסון בת"א וההפסדים הנגרמים בטל כך מתוארים בנספח 4 ויש לשנותם לאלתר.

המלצה 5
שוק חדש לעופות
מאחר שאין כל אפשרות לתקן את המצב במקום הנוכחי ע"י שיפורים כלשהם, הגיעה הוועדה לידי מסקנה, שיש צורך להתחיל מיד בבניין שוק חדש לעופות וביצים במקום מתאים, שבו יוקצה מקום גם לשחיטת העופות הנמכרים בשוק.

ד. רישוי סיטונאים
הניתוח והעיון במערכת השיווק בארץ מראים, כי כשם שמפעל שיווק גדול - שמבנהו הארגוני והמינהלי ושיטות עבודתו אינם מדביקים את גידול היקף עסקיו - גורם במישורין,

או בעקיפין, לייקור הוצאות התיווך* כך מיטונאי קטן מדי, שהיקף עסקיו מוגבל, איננו יכול להגיע לרמת שיווק מודרנית בתנאי שחר רגילים.

בקשר לזה מוצאת הועדה, כי ההתפצלות בשיווק המיטונאי של פירות וירקות, כפי שמראה

לוח 12, אינה לטובת העניין. מן ההכרח שיישמרו בקפדנות ההוראות הבאות ביחס למתן

רזיונות:

המליצה 6 1. המכירה המיטונאית של ירקות ופירות בפרט ו/או תוצרת חקלאית בכלל תעשה רק בשוק המיטונאי, באותן הערים שבהן קיים שוק כזה, ותאסר בכל מקום אחר.

2. על המיטונאי תחול החובה להיות הבעלים ו/או המחזיק של לפחות חנות אחת או מחסן בשוק. גודל החנות ייקבע בהתאם לתנאים בכל שוק ושוק.

3. על המיטונאי תחול החובה לנהל ספרי חשבוניות לפי דרישות החוק ומועצות הייצור.

4. בערים ובישובים גדולים, שבהם אין שוק מיטונאי, יהיה מותר מתן רשיון בחנאים המפורטים בסעיפים 2 ו-3 בלבד.

5. לפני מתן הרשיון על הרשות המוניציפלית לבוא בדברים עם סטרו החקלאות ועם המועצות ליצור לשם קבלת המלצותיהם כדי להבטיח את שמירת הכללים דלעיל.

למיטונאים המחזיקים כעת ברשיונות, תינתן תקופת מעבר של שנתיים, כדי להסתגל לתנאים הנדרשים. אם לא יעמדו בהם, לא יחולשו רשיונותיהם.

* לדוגמא, השוואת הוצאות הטיפול בסוניה ירקות בין משווק גדול לבין משווק קטן יותר, מראה בעליל שלעתיים קרובות נמוכים מספר שעות העבודה וסה"כ הוצאות המוטקעים בסוניה ירקות על ידי המשווק הקטן מאלה המוטקעים ע"י המשווק הגדול. הוא הדין לגבי סוגי תוצרת אחרים.

"רמט"ס"ם"

בשוק הסיווגי, כח"א בעיקר, נוצר בטען הזמן שלב תיווך גורף, המעלה את מער התיווך: הרמט"ס"ם. הם קונים מהיצרנים או המשווקים כמויות גדולות של אותה תוצרת, שהליכט הכללי שלה קטן, וגורמים ע"י כך למחסור באותה תוצרת. לפיכך אנוסים הסיווגאים או הקמעונאים לקנות אצלם, במחירים גבוהים בהרבה מאלה שהרמט"ס"ם שילמו ליצרנים, וע"י כך להעלות את המחירים לקמעונאים או לצרכנים, מבלי שהיצרן ייהנה מזה. אין חוס הצדקה לקיומו של שלב ביניים מיותר זה, והם משתמשים אף בהמחיקה אלימים כדי לשגור את טילוחם מהשוק.

המלצה 7 למיכר, ממליצה הוועדה, לנהוג ברמט"ס"ם ביד הדקה - בכל דרך שהחוק הקיים צעדים נגר מאפשר, ואם אינו מספיק - לנקוט בדרך החקיקה, עד אשר יצליחו להרחיק סופגת מהשוק. כן יט להפעיל סנקציות נגד סיווגאי המרשה לרמט"ס"ם לחנות על הרמפה שליד חנותו.

השעון

בפני הוועדה הובאו הטלצותיו של מר ון-ריז, בדבר הנהגות שיטה של "מכרז השעון" במעור מרכזי אחד. כן היא שמעה את עדותו של מר שנהר, (נספח מס' 4) בדבר קביעת מספר מקומות מכרז. אחרי בחינת הנושא באה הוועדה לידי מטקנה, שטרם הוכשרו לכך התנאים בארץ כמספר וכמה טעמים, כגון השוני הרב בהנאים הגיאו-אקלימיים - לגבי הצעת מר שנהר; הצטיפות בשוק ח"א - לגבי הצעת מר ון-ריז: הרגלם של הסיווגאים לא לקנות את התוצרת על חשבונם, אלא למכור אותה במכרז תמורת עמלה.

עם זאת סבורה הוועדה, כי לאחר שיבוצעו ההמלצות בדבר תחנות המיון (ראה הטלצות מס' 20-23) יהיה רצוי להנהיג לנסיון שיטה זו, במלמותה או בחלקה. לכל מוצאת הוועדה

כדי ימשיך 64 המלצות. המלצות אלו יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

המלצות 20-23 יבוצעו יחד עם המלצות 20-23.

5. הערות כלליות

א. עמלה המורת שירות

רבים מהעדים, שהופיעו בפני הוועדה, התאוננו בע"פ ובכתב על גביית עמלות וכד' ללא מתן שירות בכלל, או גביית עמלות העולות לדעתם על ערך השירות, או ההוצאה המושקעת בו מצד הגוף הגובה.

גובי העמלות והאגרות טוענים, שבמזיה שיוקטנו שיעורי ההכנסה מגביות מסוג זה, הם יואצרו להעלות את שיעורי הגביות בשטחים אחרים בשיווק, לאמור כל הגופים האלה רואים את הוצאותיהם כקבועות ובלתי גמישות, שאליהן יש לתאם את ההכנסות. הוועדה אינה מקבלת טיעון זה, כיוון שיש לשמור על רמת ההוצאות, שלא תעבור את אומדן ההכנסות - ולא להיפך. דעת הוועדה היא, שעמלה, היטל, מס או אגרה, הנגבים מהיצרן תמורת שירותים של השיווק, היצואן, המועצה, הארגון המקצועי, בית המטבחים, בית השחיטה וכל גוף דומה אינם יכולים להיות יותר גבוהים מההוצאה הריאלית של השירות הניתן (פרט למניות הנרכשות על ידי היצרן מרצונו החופשי).

המלצה 8 בורט מסלתי יערוך בדיקה יסודית של כל העמלות, ההיטלים, המסים והאגרות בדיוק העמלות ושל כל השירותים הניתנים תמורתם. על יסוד ממצאי בדיקה זו, ייקבעו לוחות התשלומים הנ"ל לכל שירות מלא או חלקי.

ב. איחוד פעולות מועצות ייצור; מערכת פיקוח אחידה

הוועדה מקדמת בכרכה את יוזמת משרד החקלאות להקים מסגרת גג לכל מועצות הייצור כדי להקטין את הוצאותיהן. הוועדה מצפה למימוש יוזמה זו בהקדם האפשרי.

המלצה 9 יש לנקוט צעדים נוספים, שיביאו חסכון בהוצאות המועצות: איבוד של מועצות ייצור (1) איחוד מועצות ייצור, הפעלות בשטחים קרובים. ושל פעולות פיקוח (2) איחוד עבודות הפיקוח על סדרי השיווק - המתחייבות מההמלצות דלעיל, שכן אותו אדם יכול לפקח גם על המיון והסיווג של הירקות, הפירות, על כלי האריזה, על מיון הביצים וכד'.

המלצה 10 (1) הפיקוח יבוצע בכלים של המועצות (מערכת הפיקוח המאוחדת), אך יהיה באחריותו הציבורית והפרלמנטרית של משרד החקלאות. לצורך זה ימנה שר החקלאות ממקח ראשי לכל המועצות, שיהיה אחראי בפניו במישרין.

(2) במידה שיחברר כעבור תקופת זמן (טענה עד שנהיים), שמבנה זה אינו יעיל, יעבור הפיקוח לאחריותו הבלתי אמצעית של משרד החקלאות.

ג. פעולות הארגונים המקצועיים

כפי שנתנה לוח 9, עלו בשנת השכ"ו ההוצאות של חמשת הארגונים המקצועיים המנויים בלוח, כ-1.1 מליון ל"י. בוועדה נוצר הרושם, שעם פעולת שירות ההדרכה של משרד החקלאות, ועם פעולתן של מועצות הייצור והשיווק יס - לפחות בחלק מפעולות הארגונים - משום כפילות. גביית מס הארגונים המקצועיים מיחידת הוצרת, במקום מס חברות ישיר, מהווה גם היא עומס נוסף על החמורה של היצרן.

המלצה 11 על ארגוני החקלאים לבחון מחדש את פעולותיהם של הארגונים המקצועיים, בדיקת הפעו-
לוח של במגמה לבטל את הכפילות.
הארגונים
המקצועיים יש לקבוע את המס בדרך ישירה לפי חברות ולא לפי יחידות הוצרת.

כיום נמצא כי קיימת חוסר תאמה בין הצרכים של העובדים, במיוחד של העובדים הנשים, לבין השירותים המוצעים להם. חוסר תאמה זה מתבטא בעיקר בחוסר תאמה בין השירותים המוצעים לבין הצרכים של העובדים הנשים, במיוחד של העובדות הנשים.

החוסר התאמה בין השירותים המוצעים לבין הצרכים של העובדים, במיוחד של העובדות הנשים, מתבטא בעיקר בחוסר תאמה בין השירותים המוצעים לבין הצרכים של העובדים הנשים, במיוחד של העובדות הנשים.

השירות לענפים

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים. השירות לענפים הוא שירות המיועד לעובדים העובדים בענפים שונים, במיוחד בענפים שונים.

א. אריזה ומשקל סטנדרדיים

כיום משוקים את רוב הירקות והפירות בארגזים מעץ ומברז, שגודלם ומשקלם אינו אחיד. כיוון שהארגזים אינם אחידים וכיוון שהם עשויים מעץ או מברז, נגרמים קשיים ועיווהים בשיווק, כמתואר להלן:

1. מחמת אי-האחידות אין תכולת הארגזים שווה, ויש צורך לשקול כל ארגז בנפרד - דבר המאריך את תהליך המכירה והקנייה. מחמת אותה סיבה יש גם צורך להחזיר ארגזים ריקים למקום מוצאם, משום שאין הם יכולים להיות מאוכסנים בשוק שאליו הובאו מלאים.
2. עובדת היות הארגזים מעץ גורמת לעיוותים במשקל, כיוון שבחורף סופגים הארגזים מים, המעלים את משקלם; כן פוגמים ארגזים אלו באיכות הירק. בחלקם הם מיושנים, מלוכלכים, רקובים ובעלי צורה אסתטית פגומה. גם ההוצאות על תיקונם הן רבות.
3. הארגזים מברז אף הם זקוקים לתיקונים רבים. הם גורמים הוצאות רבות ליצרן ולקמעונאי, כי לדברי העדים, מחייבים אותם בחלק ניכר ממחיר התיבה עבור הפגמות הקלות ביותר.

מובן, שאפשר היה להתגבר על בעיות אלו ע"י הנהגת אריזה בלתי חוזרת מקרטון, אך פתרון זה יקר עוד יותר את הוצאות האריזה וממילא יעלה את הפער. ניסוח נוסף נגד אריזה מקרטון: אין היא מתאימה לחורף, כיוון שאינה עומדת נגד הגשמים, ובפני לחץ החיכוך ממעליה.

א. את אי האחידות אפשר לבטל ע"י אריזה ומשקל אחידים. לא יהיה צורך לשקול כל ארגז בנפרד, וכן יוכלו הארגזים הריקים להיקלט במקומם החדש. בדרך זו תיחסך הובלה כפולה ומיותרת מעיר לעיר.

ב. את הבעיות הנובעות מעובדת היות הארגזים עשויים עץ או ברז ניתן לפתור ע"י אריזה מחומר פלסטי. באריזה מסוג זה אין קשיים מחמת ספיגת מים, תיקונים, רקבון, לכלוך וכד'.

ואכן, הוועדה התרשמה מהחסכוניות הניכרים, שאפשר להשיג ע"י השימוש באריזה מחומר פלסטי, הן במטבע הוצ' והן במטבע מקומי.

נספח ס" 5 מכיל הצעה מפורטת להנהגת השימוש בתיבת הפלסטית, שיטת תשלום דמי השימוש, הצעה לבנק הכות וכיו"ב. אולם ברור, שהענין טעון בדיקה יסודית מהבחינה המקצועית, הכלכלית והביצועית.

המלצה 12 ייקבע מספר מצומצם ביותר של סוגי מיכלים סטנדרטיים לירקות (לרבות פרי חדר). האריזות הסטנדרטיות יותאמו לסוגי הירקות והפירות השונים. ייקבעו מידות חוץ ופנים של המיכל (אורך, רוחב, עומק) ומטקלן. ייקבעו משקלות מחייבים לסוגי הירקות השונים שיארזו במיכל.

המלצה 13 הסונה מיד ועדה מקצועית, מורכבת מנציגי הסטנדרטים הנוגעים בדבר, המכון לאריזה, וגורמי הייצור והשיווק, שתוסמך להחליט על סוגי כלי האריזה - פלסטיק או ברוס, מידות האריזה האחידה, המשטחים, המשקלות הסטנדרטיים, הקמת "בנק לתיבות" אופן הגבייה של דמי השימוש וכל הכרוך בזה.

השר או השרים הנוגעים בדבר ידאגו לאמצעים תחקיטיים או אדמיניסטרטיביים לביצוע ההמלצות. הוועדה מדגישה במיוחד המלצה אחרונה זו, מאחר שהיא משוכנעת, שבלי הכרעה ממשלתית מחייבת, בצירוף מכשירים ממלכתיים להבטחת הביצוע גם הפעם לא יקום הדבר.

המלצה 14 בהתחשב במלאי של ארגזים הקיים בארץ, ובהתחשב בכומר הייצור הקיים של המפעלים לייצור מיכלים מפלסטיקה או ברוס, מוצע שייקבע בתקנות: (א) יופסק ייצור הארגזים מעץ. (ב) מעת מועד פרסומן של התקנות לא ייצר יצרן של אריזות ולא יזמין חקלאי, מעווק ותעשיין כלי אריזה אלא מהגדלים שיאשרו. (ג) ייקבע מועד אחרון - 2-3 שנים - לשימוש באריזות הקיימות.

המלצה 15 הוועדה ממליצה על הרחבת השימוש במשטחים וקביעת טיפוס אחיד של משטח הרחבת השימוש במשטחים

המלצה 16 מוצע לקבוע למטרות הובלה - מן השדה לבתי אריזה ומיון לאיסוס ותעשייה - מיכלים סטנדרטיים גדולים מותאמים לשימוש במזלגות הרמה.

ב. חובת המיון והסיווג

כיום אין הקפדה על מיון, ובארגזים הנמכרים כסוג א' יש לעתים גם סוגים יותר נמוכים. החבויים בשכבות התחתונות של הארגז. כיוון שכך נגרמו עבודה מיותרת לקמעונאים, שעליהם למיין מחדש את הירקות - דבר המביא לפחת נוסף. גם אם אין כמיינים מחדש, נבדקים הירקות בשכבות התחתונות, ושוב נגרם פחת נוסף. כתוצאה מכל זה יש פחת גבוה בירקות, והצרכנים נדרשים לשלם מחירים גבוהים כדי לכסות את ההפסדים הנובעים ממנו. היו גם שמענו, כי יש קמעונאים המגזינים בהערכת הפחת ומנצלים טענה זו להצדקת המחירים הגבוהים, שהם דורשים.

חוסר מיון מדויק גם ליצרן עצמו, כיוון שנפגעים המוניטין שלו ובסופו של דבר מקבל מחירים נמוכים. עבור ירקות הממויינים היטב מוכן הסיסונאי לשלם יותר. הקפדה על המיון מצד היצרנים תחסוך את המיון מחדש או את הבדיקה אצל הקמעונאים, ולכן יהיה פחות פחת, הנובע מהעברת התוצרת מארגז לארגז או מבדיקה. במרוצת הזמן יאפשר מיון טוב לקמעונאים ולצרכנים גדולים להזמין תוצרת ישירות מאת הסיסונאי או מהתחנה האזורית, בלי לבקר במקום ובלי לבדוק את תוכן הארגז. המיון יפריך טענות קמעונאים לגבי הפחת הגדול.

אמנם, לכאורה, יגרוע מיון יותר על סוגי הירקות, להוצאה נוספת. אך, לאור כל האמור לעיל, אין ספק שקיומו יתן תמורה גבוהה יותר מההוצאה הצפויה ממנו. ועוד: ע"י מיון כל הירקות - שבחלקם יובאו לסככות האזוריות - ינוצל הפוטנציאל של הסככות הקיימות ביתר יעילות - דבר שיוזיל את הוצאות המיון לסוף. כן ייחסכו הובלות מיותרות של סוגים גרועים ועודפים, כיוון שמלכתחילה לא יובאו לשוק.

אמנם, עוד ביום 18 ביולי 1961, אושר "חוק המועצה לייצור ולשווק של ירקות - כללים בדבר שיווק ירקות, אריזתם וסימונם", ע"י שר החקלאות דאז, מר מ. דיין, ושר המסחר והתעשייה דאז, מר פ. ספיר. אולם, משום מה, לא דאג המשרד האחראי, למעקב ופיקוח על ביצוע הצו, וכך הוא נעשה פלסטר.

הוועדה סבורה שבמשך הזמן יווכחו היצרנים, שהמיון משתלם להם, והם יקפידו בו מרצונם החופשי. אך בהקופת המעבר, עד שיגיעו להכרה זו, יש להעזר באמצעים אדמיניסטרטיביים לביצוע הדבר.

הסלצה 17
חובת מיון
וסיווג

יש להנהיג חובת מיון וסיווג לבני כל סוגי הירקות, ולהפעיל פיקוח נמרץ על סוג המיון, המקום המיון ובטוח המרכזי, עד אשר הוא יובסח מרצונם החופשי של היצרנים.

בד בבד עם הפיקוח הקפדני יש לנהל מערכת הסברה נרחבת בין היצרנים, בדבר החיוב שבמיון טוב. יש להגיש להם הדרכה מקצועית מתאימה, וכן להנהיג שיטה של פרסים ומענקים מיוחדים, כיוענקו למצטיינים במיון. על המועצות הנוגעות בדבר יהיה להקפיד על ביצוע התקנה ועל קבלת אותם עודפים התואמים את ההגדרה של כל סוג.

ג. האחריות על המיון והפיקוח על טיבו

הוועדה אינה סבורה, שניתן לקיים פיקוח כוטף על סוג המיון ע"י המפקחים הממונים לכך בשוק הסיטוני בת"א. הצפיפות בשוק אינה מאפשרת זאת, גם אם תהיה הפרדה בין מכירה לקנייה. גם ההצעה, שהובאה בפניה ע"י אחד העדים, שיש לקיים את הפיקוח בדרכיה המולידות לשוק, אינה מקבלת על דעתה. אין זה נראה מעשי, בעומס התנועה והצפיפות בכבישים, לעצור מכוניות בדרכים, לפרוק מהן ארגזים ולבדוק את התוצרת שבתוכם. הדבר ישבש את מהלכה התקין של התנועה בנקודות הביקורת המוצעות.

הסלצה 18
הפיקוח על
המיון

יש לבצע את הפיקוח הבסיסי, כל עוד יהיה צורך בו, במקום בו ייעשה המיון. המיון יכול להיעשות בסככה המקומית או בבית מיון אזורי, ובלבד שיוסמך לכך ע"י המועצה. האחריות על סוג המיון תחול, מבחינה משפטית באופן אישי, על האחראי למיון במקום, בין אם זה היצרן עצמו (במקרים שייקבעו), ובין אם זה האחראי על הסככה הכפרית או על בית המיון האזורי.

לכל אחד מהנ"ל יימסרו תוויות זיהוי או חותמות, שיטאו את שם סככת המיון ואת סוג התוצרת, ואלו יודבקו על כל ארגז בסיום המיון. התוויות או החותמת תקבע את אחריותו האישית של האחראי על המיון, ותשמש הוכחה יעילה לתביעה משפטית נגדו במקרה של אי-התאמה בין המיון והסיווג למעשה לבין הרשום על התוויות.

הפיקוח בשוק הסיטוני עצמו יתבטא בכך, שהמפקחים יבדקו, אם הארגזים מוחתמים או מסומנים בתוויות זיהוי, ורק לעתים יבדקו, אם תוכן הארגז זהה לסיווג שצוין בתוויות.

ד. הצמדה ביוקנות ופירות

כיום רטאי היצרן למכור את תוצרתו, ירקות ופירות לכל משווק שהוא, לפי ראות עיניו. אין הוא קשור למשווק כלשהו בהתחייבות לתקופה מסוימת, אלא הוא יכול להחליפו מדי יום ביומו. זה להלכה. מתברר שלמעשה, קשורים היצרנים בדרך כלל לחיסונאים קבועים ולהיפך, ואינם עוברים "מדי יום ביומו" מאחד למשנהו. ההערכות הן, בדרך כלל, רק שוליות ולא תופעה של קבע. אעפ"כ הועלתה הצעה בפני הוועדה לחייב את היצרן להיות קשור למשווק אחד בלבד, לתקופה מסוימת, התיקבע מראש (לפחות שנה).

הוועדה הקדישה תשומת לב רבה לנושא זה, המעסיק מאד באחרונה את היצרנים ואת דעה הקהל בכללותה - וביררה אותו באופן מקיף.

המלצה 19 אחרי דיון בנימוקים בעד ונגד, לא שוכנעה הוועדה בעורך להטיל חובת הצמדה, וחייבת ההצעה ואין היא ממליצה על כך. להצמדה
מר מ. גרוסמן מסתייג מהמלצה זו, מציע לחייב כל מגדל ירקות להיות צמוד למשווק, לפי בחירתו לתקופה של לא פחות משנה.

ה. תחנות המיון האזוריות

עמדנו לייל על המקלות הנוראיים שהיו המיון של ירקות או המיון גרוע. כן עמדנו על הניצול הלא-מלא של תחנות המיון.

קיים שוני רב בהוצאות המיון לסונה ירקות או הפא"ד: הן נעות בין 25 ל"י לבין 40 ל"י - שוני הזהה בדרך כלל, עם מידת הניצולת של התחנה.

עם התנהגות חובת מיון כללית, וודאי שיעלה אחוז הניצולת של כל התחנות בממוצע ארצי, אך עלייה מסוימת זו כלל אינה מבטיחה את יעילות ההפעול של כל תחנה ותחנה בנפרד.

המלצה 20 חוטל חובת הצמדה הלכית לכל תחנה מיון שהיא ובלבד שכשירותה האזורי בהתאם להמלצה מס' 18. חובת ההצמדה לתרגם כלשהי תהיה לעונה אחת בלבד, ותהא אפשרית אפילו לגידול אחד בלבד, כלומר, היצרן רטאי יהיה להתקשר אך עם כמה תחנות לפי גידולים: גידול גידול ותחנתו, אם רצונו בכך.

חוסר ברירה זו כשלעצמו יעורר תחרות בין התחנות, וידרבן ליעול ולהוזלת המיון. נוסף על ההוזלת, שתבוא מכוח ניצול יתר של התחנות על ידי חובת המיון הכללית.

יש לשלב את המפעלים האזוריים הקיימים, העוסקים בלימוד התוצרת החקלאית, במערכת השיווק.

ה מ ל צ ה 21
סילוב
מפעלים
אזוריים
במערכת
השיווק

המשווק יפנה תוצרת ממוינת מהתחנה במישרים אל צרכנים גדולים (בתי חולים, בתי מלון, צבא וכד'), כמובן תמורת עמלה יותר קטנה.

ה מ ל צ ה 22
דרכי
השיווק

בעונת העודפים, כאשר ניתן לדעת מראש, שיווצרו עודפים ומה יהיה סדר גודלם המשוער, יש להפנות את העודפים ישירות למפעלי תעשייה - מתחנות המיון או מהמשק עצמו.

בדרכים אלה תיחסך הובלה כפולה, ויוקטן במידה מה העומס בשוק ת"א.

בבתי התנות מיון, אחת בצפון ואחת בדרום, ייעשה נסיון למכירת תוצרת לקונים שיבואו למקום ישירות על ידי התחנה, אם באמצעות המשווק ואם על ידי כך, שהתחנה תפצל מעט את משווק, עם כל האחריות הנובעת מכך.

ה"ח גרוסמן ודורון מסתייגים מהמלצה זו.

ה מ ל צ ה 23
מכירת ע"י
התנות מיון

כדי לאפשר מעבר חפטי מתחנה לתחנה, לפי בחירתו בתום תקופת ההתקשרות, יש להבטיח גישה חפשית לכל התחנה, ללא קשר עם הבעלות. במקרה זה ההפרש במחיר של שירותים הניתנים ע"י התחנה ליצרן, שאין לו חלק בבעלות, אסור שיעלה על התוספת המתחייבת בשל השתתפות הבעלים בהון המוסקע בתחנה.

ה מ ל צ ה 24
גישה חופשית
לתחנות
המיון

כדי להבטיח גיבול מירבי של כל התחנות ויעילות הפעלתן, יפרסם משרד החקלאות בתום כל שנה את המחירים ואת תנאי השירות של כל התחנות.

ה מ ל צ ה 25
פרסום מחירי
המיון של
תחנות

7. איסוס תפא"ד ובצל

הוצאות איסוס תפא"ד ובצל מגיעות לסכומים גבוהים. מאחר שהאיסוס נעשה על חשבון המועצה, אין היצרנים מקפידים, תמיד להחליט לאיסוס את התוצרת הסובבת דווקא, ומכניסים לעתים גם תוצרת פגומה הנרקבת באיסוס.

המלצה 26 א. יש לחייב את מועצת הירקות ליחד יעילות בפעולות האיסוס, כדי להקטין הסדרי איסוס את ההוצאות ואת הפחת.

ב. יש לתבוע מהיצרנים להביא לאיסוס אך ורק תוצרת מעולה, שתעמוד למשך כל התקופה במינימום רקבון. תוצרת בלתי מתאימה לא תתקבל לאיסוס ע"י המועצה.

ג. יש לבחון, אם לא מוכב להסיל חלק מהאחריות לתוצרת המאוסה על היצרן או על המשווק.

ה"ה הלוי ולנדאו מציעים לעבור לטיטה, לפיה תורגמה המועצה להבטחת מזון (כל עוד שקיטת הבטחה כזו) לגבי תוצרת היוצאת מתאיזום בלבד.

ד. ייצוא

בארגון היצוא משפלים 3 גופים: המועצה המזוימת (לאמור, במדה שיצרן עוסק בכמה גידולי יצוא, במקרים במסקו שלוחים של יותר ממועצה אחת); המשווק; אגרקסקו, החברה ליצוא חקלאי.

מבקר המדינה אומר בנידון זה, בדו"ח השנתי 12 (עמ' 107) כדלהלן:

"חלוקת התפקידים בין המועצה לבין החברה ליצוא חקלאי לא נקבעה, ותוך פרקי זמן קצרים חלו שינויים בחלוקת התפקידים בין שני הגופים. למעשה עסקו הן החברה לייצוא והן המועצה ברכישת תוצרת ליצוא, מיונה והובלתה עד לנמל בארץ.

לאחר הביקורת הוחל על מדריס חדשים בארגון היצוא: החברה ליצוא חקלאי תמסך רק סוכן לביצוע היצוא; המשווקים יספלו בתוצרת המיועדת ליצוא בכל השלבים של איסוסה, מיונה, אריזתה והובלתה עד לנמל; והמועצה תתאם בין המטקים, המשווקים והחברה ליצוא. החשבונות הקטורים בעסקות היצוא יתנהלו במלואם במועצה".

גם לדברי נציגי הגופים הנ"ל, שהופיעו בפני הוועדה, הוגדרו התחומים לחלוקת העבודה ביניהם, ואין הפיפה בין התפקידים לבין המכויות. אולם כל נציגי היצרנים השונים, שהופיעו בפני הוועדה בנידון, התאוננו על כפילות בפעולות הגופים הנזכרים; ולא זו בלבד, אלא עצם הופעתם של נציגי ששה גופים כמטק בקשר לנושא אחד גורם לטיבושים ואי-תיאום; מה גם שלעתים ההוראות הן סותרות.

הוועדה מצדה לא שוכנעה מהסבריהם של נציגי הגופים, שאמנם קיים תיאום מלא בין

שלושת הגורמים. היא באה לידי מסקנה, שבאותם המקרים בהם המשק הוא בעל נסיון - במדה מספקת - במיון, אריזה ומשלוח לנמל, אפשר לוותר על פעולת המשווק. כמו כן סבורה הוועדה, שיש לבחון מחדש את הצורך בתיווכה של המועצה לגבי אותם הגידולים, בהן מתבטלות מכסות הייצוא.

מר דורון מסתייג מהמלצה זו מאחר שיש לעניין הנידון השלכות לגבי השוק המקומי, אין לרעתו לוותר על הפקידים המועצה.

המלצה 27
ארגון פעולות המיון, האריזה והמשלוח ע"י היצרנים עצמם
יש לאפשר ליצרן או לקבוצת יצרנים, הרוצים בכך, לארגן בעצמם ועל אחריותם את המיון בתחנת המיון הרצויה להם, וכן את האריזה והמשלוח לנמל, בלי להזדקק גם לתיווכו של משווק - בכפוף לתנאים שנאמרו לעיל לגבי תחנות מיון. כמו-כן יש לבחון, כאמור, גם את הצורך בתיווכה של המועצה.

הגופים הנוגעים בדבר, חייבים להגיע לתיאום מדויק ולתיאום מלא, בתחום לצרכים השמציפיים של כל מוצר ומוצר כדי למנוע כפילויות בטיפול והוצאות מיותרות.

7. חלב ומוצרי חלב

בלוחות 5 - 1 לעיל הראינו את עליית הפער בחלב ומוצרים, משנת תש"ך ועד תשכ"ו. העלייה בפער היתה טובעת מאוד ברווחיות הענף. כדי לשמור על רווחיות סבירה של הענף, חוץ שמירה על המחיר הסופי לצרכן, ראתה עצמה הממשלה חייבת לתת סובסידיה על כל ליטר חלב, כפי המפורט להלן:

א. סובסידיות	אג' לליטר
חלב שתיה מפוסטר ומעוקר *	8.5
חלב בכדים *	15.5
חוצרת ניגרת **	4.2
גבינות קשות ***	9.2
יתר המוצרים	14.2

(*
(** ראה בעמוד הבא.
(***)

הטכנולוגיה של הסובסידיות לענף החלב הגיע:

מליוני ל"י	השנה
12.2	תש"ך
10.3	תשכ"א
19.9	תשכ"ב
26.7	תשכ"ג
31.8	תשכ"ד
32.8	תשכ"ה
29.7	תשכ"ו
29.0	אומדן תשכ"ז

כל הורדה באחד משלבי הפער הייתה באמצעות להפחית את הכנסת היצרן, ו/או להקטין את השלומי הסובסידיה.

הפער נובע שני גורמים: הוצאות העיבוד; הוצאות החבולות והחלוקה של החלב ופוטנציאל.

ב. הוצאות העיבוד והאריזה

בשנים תש"ך-תשכ"ו עלו הוצאות העיבוד - בממוצע לליטר חלב גלמי - מ-6.8 אג' ל-12.6 אג' - עלייה ב-85%.

הוצאות העבודה מהוות כ-50% מהוצאות העיבוד במחלבות. ברור לפי זה, שלעליקה החלולה

* מהחוק 1969 חל שינוי בסעורים אלה, עקב העלאת המחיר לצרכן.

** הוצאת ניגרה כוללת: לבן, טמנת חמוצה, טמנת מחוקה, אטל. היגוב הסובסידיה לתוצרת ניגרה:

1. מחשבים את כמות המומן בכל המוצרים הנ"ל, בנוצרו בסך השנה.
 2. את כמות המומן המתקבלת מחלקים ל-3.5 (זהו אחוז המומן הסטנדרטי בחלב גלמי), ומקבלים את כמות הליטרים - על חלב גלמי - שנדרשו לייצור התוצרת הניגרה.
 3. את כמות הליטרים, מחשבים, מכפילים ב-4.2 אג'.
- לייצור ק"ב אחד של גבינה קשה דרושים כ-12 ליטר חלב (לפי דו"ח המחלבות לעתים דרושים מחוץ ליטרים לעתים יותר). כל ליטר מקבל 9.2 אג'. כך, ש"ג גבינה קשה מקבל 1.10 ל"י.

בשכר עובדי המחלבות, שחלה בשנים האחרונות, יש משקל ניכר בעליית הוצאות העיבוד. הנתונים הבאים ימחישו מעקלו של גורם זה: (הנתונים דלהלן אוטרו ע"י בריג טיקות לקואופרציה החקלאית העובדה בישראל).

עיבוד חלב ומוצריו בכל המחלבות מצריך כ-3.8 מליון שעות עבודה בשנה. השכר הממוצע במחלבות "תנובה" בשנת 1961 לשעת עבודה אחת היה 2.24 ל"י, ואילו בחדשים אוקטובר 1966 - יולי 1967 הגיע השכר הממוצע ל-4.82 ל"י לשעה. דהיינו, עלייה של 115% לעומת פועלי ענף המזון בכלל, ששעור העלייה בטכרם היה 81% (המספר - 81% כולל גם את המחלבות עצמן, בלעדיהן הוא היה מגיע לכ-78% בלבד) כלומר, אילו היו מעלים את שכר עובדי המחלבות בהתאם לעליית שכר פועלי תעשיית המזון בלבד, דהיינו, ב-81%, היה השכר לשעת עבודה מגיע ל-3.99 ל"י - ב-0.83 ל"י נמוך מהשכר הממשי כעת. זה היה מקטין את הוצאות העיבוד במחלבות בסך כ-3.2 מליון ל"י בשנה.

לוח מס' 14: הסיווגים בשכר פועלי המחלבות של תנובה

מס' סיווג	מס' סיווג	מס' סיווג
1	מס' סיווג	מס' סיווג
151	100	מס' סיווג
181	100	מס' סיווג
215	100	מס' סיווג

לפי זה אפשר היה, מבחינה הסבוגית, להגדיל את הכנסותיהם של היצרן ו/או להקטין את הסובסידיה לחלב, בסכום המקביל לעליית שכר עובדי המחלבות מעל לשעור עליית שכר פועלי תעשיית המזון, דהיינו: 0.9 אג' לליטר.

אמנם יש הצדקה לכך, ששכר עובדי מחלבות יהיה גבוה במקצת מטכר פועלי מזון אחרים: העבודה במחלבות אינה עונתית אלא קבועה; תנאי עבודה קשים כגון רסיבות, מעבר מטפסורה גבוהה לנמוכה מאוד ולהיפך, וכד'; אחוז נמוך ביותר של פועלות שטכרן נטוץ יותר ועוד. גורמים אלה יכולים להצדיק גם מלכתחילה הפרש מסוים בין שני סולמות השכר, ולדברי נגיבי המחלבות, מקובל הדבר גם בארצות אחרות. אך אין זאת אומרת, שהפרש העלאת השכר - ב-5 הנגיש האחרונות - צריך היה להגיע ל-83 אג' לשעה שהם תוספת של כ-50% להעלאת השכר הממוצע בתעשיית המזון.

העלייה התלולה בשכר עובדי המחלבות באה בשל כך, שלפי הוראות הסדרות העובדים הכללית, מלפני שנים, הוצמדו עובדי מחלבות "תנובה" לדירוג ולתעריף המינהלי, ועם הסיווג החדש של העובדים המינהלים עלה, במקביל ובאורה אוטומטי, שכר עובדי המחלבות של "תנובה".

מעבר לעליה בענף המזון כנ"ל, ומאחר ש"תנובה" היא הגורם המכריע בעיבוד ושיווק חלב ומוצרים, כפי שמראה לוח 15 דלמטה, הרי שהעלייה בהוצאות העיבוד במחלבותיה השפיעה על הענף כולו.

לוח 15: ריכוז ועיבוד חלב - תנובה והמחלבות הפרטיות

1. ריכוז חלב

	ת ש כ " ה		ת ש כ " ו	
	מליוני ליטר	%	מליוני ליטר	%
תנובה	232.1	81.6	254.2	81.7
מחלבות פרטיות	52.2	18.4	57.0	18.3
סה"כ	284.3	100.0	311.2	100.0

2. שיווק מוצרי חלב - חשכ"ו

	תנובה		מחלבות פרטיות		סה"כ יחידות
	יחידות	%	יחידות	%	
חלב שתייה (מליוני ליטר)	93.6	77.5	27.2	22.5	120.8
לבן (טון)	5,973	81.3	1,377	18.7	7,350
אסל (טון)	9,236	76.4	2,849	23.6	12,085
שמנת חמוצה (טון)	6,667	73.4	2,410	26.6	9,077
שמנת מתוקה (טון)	225	31.3	494	68.7	719
גבינות רכות רזות (טון)	4,392	70.5	1,836	29.5	6,228
גבינות רכות שמנות (טון)	8,882	81.9	1,959	18.1	10,841
גבינות קשות (טון)	2,350	63.6	1,347	36.4	3,697
חמאה (טון)	2,626	84.1	495	15.9	3,121

מצב עניינים זה מראה:

- (1) הסיווג והצמדת עובדי המחלבות לדירוג המינהלי וסיווגם מחדש עם תשלום רטרואקטיבי, הטילו על הענף בבת אחת מעמסה כבדה ע"י העלאת הוצאות הייצור.

(2) המחלבות לא ספגו את ההוצאות הנוספות - ועל כל פנים לא את חלקן הגדול - בדרך הקשה של ייעול והעלאת פירון העבודה. ההוצאה היא: ייצור בשיטת "קוסט-פלוס" - או מעין זה, המתבסאת בתמורה יותר נמוכה ליצרן ובמס"ט מחמיק להעלאת המחיר לצרכן ו/או להגדלת הסובסידיה לחלב. ואכן ועדת הכספים של הכנסת, שעסקה בסוגיה זו, קבעה בישיבתה מיום 16.3.67:

"הוועדה בדעה, שאין להעלות את המחירים של שמן, תוצרת חלב, ביצים וסבון - עקב ההתיישרות שחלו בחוץ לארץ במחיר חומרי הגלם הדרושים לייצור מצרכים אלה ורשמה לפניה הודעת שר האוצר בנדון.

הוועדה בדעה, שהגדלת הוצאות ייצור אינה יכולה להיות עילה להגדלת סובסידיה מבלי בדיקה כל האפשרויות של ייעול, הגברת פירון הייצור, צמצום הוצאות כלליות וגובה ההכנסה".

עוד בשנת 1963/64, קבעה "הוועדה לקביעת מחיר החלב", בהרכב ה"ה גל, פיקר וגולומב - שמונתה ע"י הממשלה - כי "בחישובי הסובסידיה לא תיכלל ירידת התמורה ליצרן - במסך 2.7 מיליון ל"י - שנגרמה ע"י עליית שכרם של מחלקי החלב ועובדי "הנובה".

כמו כן, ראוי להביא, כאן, כמה קטנים מדו"ח הוועדה, שבראשות מר ח. גבתי, שקבעה עוד ב-1959 כדלקמן:

"הסיכומים של הוצאות הייצור הם סיכומים כלליים לכל המחלבות של "הנובה" בארץ. אין סיכומים מפורטים על הוצאות הייצור בכל מחלבה לחוד, ומשום כך אי-אפשר להשוות את הוצאות הייצור ויעילות הניצול של חומר-הגלם בין המחלבות השונות. עד היום לא ידוע איזו מחלבה יעילה יותר בעבודתה ואיזו יעילה פחות. כתוצאה מכך אין כל אפשרות להמריץ את המחלבה המפגרה שתגיע לרמת היעילות של מחלבה מוקדמת. כן מן הנמנע לבדוק את מידת השפעתם של גורמים שונים - גודל המחלבה, סוגי המוצרים וכו' - על יעילות העבודה של המחלבות. הוסבר לנו, כי קשה מאוד להפריד בין חשבון ההוצאות של המחלבות, משום תנועה מתפתת של חומר-גלם ומוצרים בלתי-גמורים ממחלבה אחת לשנייה. לעומת זאת אמרו לנו העובדים באחת המחלבות, כי הם הגיעו לחישוב מדויק של הוצאות הייצור שלהם, אך אינם יכולים להשוותן להוצאות של מחלבות אחרות, בהן אין רישום כזה או שהוא נעשה בשיטה אחרת, המונעת את השוואת הנתונים. גררנו לנו, שיש לעשות כל מאמץ כדי להגיע לידיעה ברורה על הוצאות הייצור בכל אחת ממחלבות "הנובה" ולאפשר השוואה ביניהן, וכתוצאה מכך גם תיקון הליקויים שיתגלו בעקבות ההשוואה.

זאת ועוד: התמחיר הקיים אינו אלא תצלום של המציאות. הוא מבוסס על ההוצאות הממשיות שהיו במחלבות ועל תוצאות הפעולות שלהן כפי שהיו בפועל. אין בידנו עד היום קנה מידה אובייקטיבי, שאפשר יהיה להשתמש בו בשביל לבדוק, אם התוצאות שהושגו הן אובייקטיביות. שאפשר להשיג כתנאים הנתונים שלנו. יחסר תחטיב מוקדם אובייקטיבי כלשהו להוצאות הייצור של מוצרי החלב במחלבות ועל כן אין אפשרות לקבוע, אם אמנם מנו-צלים חומר-הגלם, הציוד וכוח האדם בצורה הנכונה והטובה ביותר או לא. עבודת המחלבות בנוייה בעצם על השיטה של "קוסט-פלוס" ללא אפשרות ביקורת. הוסבר לנו, כי ענין התחשיב של החלב הוא מסובך והטיבנה של מחלבותינו וצורת עבודתן הם כה שונים מהמחלבות הפועלות בחוץ-לארץ, שאי-אפשר לעשות השוואות בין הוצאות הייצור שלנו לאלו המקובלות בארצות אחרות. קעה לנו לקבל את ההנמקה הזאת והמצב נראה לנו מוזר מאד.

המשק המייצר עושה מאמצים רצופים לייעל את עבודתו ולהוריד את הוצאות הייצור שלו; הוא עורך תמיד השוואות בינו לבין משקים אחרים בשביל לדעת, אם הוא משקיע עבודה לפרה יותר מהמשק השני או פחות, אם מחיר יחידת-המזון שהוא מייצר הוא גבוה או נמוך מאשר במשקים האחרים. משק-החלב בארץ כולה עושה השוואות בלתי פוסקות עם הוצאות הייצור בארצות מתקדמות יותר או בעלות נסיון יותר בענף זה. ועל אף הטוני הרב בתנאי החקלאות בינינו לביניהן, למדנו לערוך את ההשוואות האלה תוך כדי התחשבות בהבדלים האובייקטיביים הקיימים.

חשוב לנו לדעת, אם ההוצאות שלנו גבוהות מההוצאות בארצות אחרות, ואנו משתדלים לבדוק, באיזו מידה ההפרש הוא תוצאה של גורמים אובייקטיביים, שאין באפשרותנו לשנותם, או הוא תוצאה של גורמים הנתונים לשינוי על-ידינו. מה שאין כן מהרגע שהחלב יצא מחצר המשק, ועבר לרשות המחלבה, שאז מרגיש המשק כי המאמצים לייעול והוזלה פסקו. יתכן, שהרגשה זו היא מובנית, אולם מחוסר קריטריון להשוואה אי-אפשר להוכיח זאת. כולנו גאים בהישג שהגענו אליו, שאנו משקיעים כיום בייצור ליטר חלב מחצית העבודה מזו שהשקענו לפני 10 שנים; בו בזמן יש מאחורינו למעלה משלושים שנות נסיון של עבודה במחלבות, ואף-על-פי-כן אין בידנו "תנובה" מספרים שיוכלו להראות, אם עיבוד 1000 ליטר חלב עולה לנו היום פחות מטעלה לפני 10 שנים ובכמה הוא עולה פחות.

יש עוד חופעה הראויה לדעתנו לחשומת לב. בכל מחלבה יש מנהל האחראי לה, אולם אחריותו מצטמצמת, בעיקר לצד המקצועי של עבודת המחלבה, והוא אינו אחראי לתוצאות הכלכליות שלה. אחריות זו מוטלת על מזכירות המרכז. נראה לנו, שגם כאן יש לטנות את פני הדברים. במידה ש"תנובה" תשכלל את שיטות הריטום והתמחיר, יהיה צורך להסיל על מנהלי

המחלבות, נוסף לאחריותם המקצועית, יותר אחריות אישית גם לתוצאות הכלכליות של עבודת המחלבות במסגרת המחלבות על אגף החלב".

יש לציין, כי הרמה הטכנולוגית בהנובה גבוהה מאד, גם יחסית לארצות אחרות, ומאז דו"ח גבתי היא עלתה עוד יותר. אך למרות זאת, הוצאות העיבוד לא ירדו ואולי דווקא מחמת השקעות הון גבוהות, שאינן מנוצלות בכל מקום במלואן. מן הראוי שעניין זה ייבדק.

ואשר לחשבון הוצאות העיבוד במחלבות:

(1) אמנם חלו שינויים לטובה מאז דו"ח גבתי, אולם, עד היום אין תמחיר תקן לכל מחלבה, שעל פיו אפשר לבחון את מידת יעילותה. כאמור, דנה גם "ועדה גבתי" בבדיקה זו כפי שמצוטט לעיל.

(2) כמו כן, הנתונים המוגשים לממשלה ע"י "הנובה" הם ממוצעים של כלל מחלבותיה, לגבי כלל התוצרת המעובדת, לסוגיה, והם מתייחסים לשינויים במחירי התשומות בלבד. לפי זה, אין הם יכולים לשמש בסיס מספיק לבחינה והשוואה של גורם היעילות בהוצאות העיבוד - בין מחלבות "הנובה" לבין עצמן וכן בין מחלבות "הנובה" לבין שאר המחלבות.

המלצה 28
מדו להוצאות
העיבוד
במחלבות

הממשלה המנה וועדה, מורכבת ממומחים בלתי תלויים, שבמיתוף עם המכון לפיריון העבודה, תבדוק את הוצאות העיבוד במחלבות ותקבע, יחד עם מנהלי המחלבות, תמחיר תקן שישמש בסיס למדד הוצאות הייצור במחלבות. כן תקבע הוועדה, אלו שינויים במדד יצדיקו שינויים במחירים ואלו - לא. זה במגמה לייעול תמירי וחשבון בהוצאות הייצור.

כמו כן תבדוק הוועדה, אם תוספת המיכון אמנם גרמה לחסכון מקביל בכוח אדם ואם חלה - כתוצאה מהמיכון ירידה בהוצאות הייצור ליחידת תפוקה. לתוצאות בדקה זו, יהיו השלכות על מדוניות הממשלה לגבי הקצב וההיקף של השקעות נוספות בענף זה.

בשנים האחרונות מרבית יותר ויותר להשתמש באריזה פלסטית עבור תוצרת ניגרת. אריזה זו אמנם יקרה יותר, אך מאידך היא חוסכת הובלת אריזה ריקה, ששיפתה, פחת ושבר וכד'.

לפני חודשים מספר מנעו מחלקי החלב נסיון לשיווק חלב בשקיות פלסטיות בחנויות.
הוועדה העבירה המלצתה בנדרון לשר החקלאות ביום 23.3.67. המלצה זו שכוחה יפה גם כיום.

המלצה 29 "עקב הפולמוס מסביב למניעת שיווק חלב באריזה פלסטית בחנויות, ע"י
עידוד השימוש באריזה פלסטית
ארגון מחלקי החלב בת"א, הרינו מוצאים לנכון להעביר לך המלצת ביניים
שלנו בנדרון זה, כדלקמן:

אמנם החומר שהוגש לנו עד עתה בטאקה זאת אינו מאפשר לנו עדיין לקבוע
ברורות, אם שיווק חלב באריזה פלסטית יהיה זול יותר לאלתר משיטת שיווק
אחרת. בכלל, אפשרות כזאת אינה קיימת, כל עוד לא הופעל השיטה במשך
תקופה ממושכת. אך אף במשקל ראשון מסתבר, כי הדבר יביא חסכון מידני
בהוצאות במחלבות וכד'.

עם זה הנסיון בעולם - בשטח שיווק החלב כמו בענפים אחרים - מראה, כי
שיטות האריזה של מוצרים הנמכרים לצרכן חייבות להתאים עצמן לשיטות
המודרניות של השיווק הקמעוני, וכל כמה שמהפשטת שיטת השירות העצמי, צריכה
האריזה לאפשר לצרכן הקונה בחנויות מודרניות סיפול קל ונוחיות מכסימליות.

יתר על כן, מראה הנסיון בעולם ובארץ כי גיוון המוצר, אריזתו ואופן
הגשתו מרבים צריכה, כי כל חידוש מזמין צריכה נוספת.

בנקודה זאת נפגשים, איפוא, בעניין הנדון האינטרס של הצרכן והאינטרס של
היצרן, כי אנחנו נמצאים בתקופה של עודפים בייצור החלב, וחייבים לחפש
דרכים להגברת צריכתו.

נראה לנו, על כן, כי המאבק המתנהל סביב האריזה הפלסטית הופנה לפסים לא
נכונים. שכן, מחלקי החלב, ואולי גם גורמים אחרים המעורבים בשיווק החלב,
אינם רוצים לאפשר לחנויות מכירת חלב באריזה פלסטית, לפני שהמכירה באותה
הצורה תובטח גם לחלוקה בבתיים, מתוך החשש שהדבר יפגע בפרנסתם. ואילו
לאסיתו של דבר, הנחה זאת אינה סבירה, לדעתנו, לאור הנסיון עליו הצבענו
לעיל. להיפך, יש להניח כי השיטה החדשה תגביר צריכה ותוסיף כמויות
משווקות, כך שבסופו של דבר כלל שיווק החלב יגדל.

לפיכך אנו ממליצים בפניך להשתמש בכל האמצעים העומדים לרשות הממשלה, כדי

לאפשר את שיווק החלב באריזה פלסטית בחנויות, ללא הפרעות ומגבלות כל שהן - גם לפני שנמצאה הדרך להרחבתו לבתים.

כן אנו מאמצים ומעודדים את כל הגורמים בייצור החלב לא להרתע בפני הפרעות מצד גורם כל שהוא.

עם זה, אנו פונים למשרד הבריאות למצוא בהקדם את הדרך הנאותה לשיווק בבתי, אף אם הדבר ידרוש מידה מסוימת של סבילות בתקופה הראשונה.

לדעת הוועדה יש להחדיר באופן כללי יותר ויותר את השימוש באריזה פלסטית גם לגבי חלב שתיה וגם לגבי מוצרי חלב, למרות שלפי טענה היא יקרה טאריזת הזכויות. יש להניח, כי בשנים הבאות תוזל האריזה הפלסטית (מתוך השימוש בה יורחב) ויתכן כי מחירה יגיע למחיר אריזת הזכויות כיום. על כל פנים השימוש בה עדיף מתוך השיקולים שפורטו לעיל. יחד עם זאת יש למצות את כל האפשרויות להוזלת מחיר האריזה הפלסטית.

ג. סדרי ההובלה, החלוקה והמכירה הקמעונית

חלוקת החלב ומוצרי מרכבה מ-2 חלקים: חלוקת חלב שתיה לבתים וחלוקת מוצרי חלב לחנויות. הוצאות חלוקת חלב שתיה לבתים הגיעו בחש"ך ל-5.7 אג' לליטר חלב שתייה, ובחש"ו - ל-9.6 אג'; עלייה ב-68%. הוצאות חלוקת תוצרת חלב, עלו באותן השנים, בלמעלה מ-80% במוצק.

חלוקת חלב שתייה לבתים, מבוצעת ב-2 שלבים: א. המובילים לוקחים את החלב מהמחלבות ומניחים אותו במקומות ריכוז על המדרכות; ב. המחלקים (החלבנים) לוקחים את החלב במקומות הריכוז ומחלקים אותו לבתי הצרכנים. המובילים הם עובדים עצמאיים ומקבלים השלום לפי יחידות.

מחלקי חלב השתייה משתמשים, בדרך כלל, ברכב לא ממונע וללא אמצעי קירור כלשהם. שיטה זו גורמת למגרעות אחדות:

1. החלב נמצץ על המדרכות במשך שעות מספר, כשהוא חשוף לקרני השמש ולפיכך הוא מתקלקל לעתים. במקרה הטוב - כשאינו מתקלקל - הוא מאבד את תכונות החלב המפוסטר, ונמצא שכל השקעה בפיסטור ובקירור החלב היא לשווא.

2. מאחר שלמחלקים אין אמצעי קירור, הם חייבים לחלק את כל החלב, תוך שעות אחדות בבוקר. לפיכך, מספיק כל מחלק לחלק כמות קטנה של חלב בלבד, ויש צורך במחלקים רבים, דבר המעלה את הוצאות החלוקה ליחידה.

3. כיום יש בידי המובילים והמחלקים מנופולין בחלוקה, דבר המאפשר להם להפעיל לחצים שליליים, כגון: הונגדותם לטייוק חלב שתייה בשקיות פלסטיק לחנויות ולבתים וכד".

4. כיוון שמובילים תוצרת חלב לחנויות לחוד וחלב שתייה לבתים לחוד, מתיקרות הוצאות ההובלה.

בפני הוועדה הועלו הצעות מספר לתיקון מגרעות אלה, כגון:

1. יש להקים תחנות דפו בערים, שאליהן יבואו המחלקים, ישירות, כדי לקחת את חלב השתייה, וכך ייחסך שלב המובילים באופן חלקי או שלם. חלב שלא יימכר ישאר בדפו בקירור ויימכר למחרת. כך תיחסך ההוצאה על החזרת חלב, והפחת יהיה אפסי כמעט.

הצעה זו לא נתקבלה על דעת הוועדה, משום שנראה לוועדה, כי הקמת הדפו תיצור שלב נוסף, שרק יגדיל את המנגנון וינפח את ההוצאות מבלי להביא תועלת ממשית.

2. יש להכניס בשימוש כלי רכב ממונעים קטנים, שיירכשו על ידי המחלקים, במקום הרכב הלא ממונה, שבו הם משתמשים כיום. בעזרת הרכב הממונע הזה יוכלו המחלקים לקנות את החלב ישירות במחלבה.

לא נראה לוועדה, כי הצעה זו תפתור את הבעיות; לא כל המחלקים יוכלו ללמוד לנהוג ברכב זה, איכן אין מקום - מבחינה פיזית - לכניסת כולם למחלבות.

3. יש לפדות את זכויות המובילים - שהם עצמאיים כיום - ולהופכם לשכירי תנובה, וע"י כך לשבור את המנופולין שלהם.

אמנם, יתכן שהמנופולין יישבר, אך לעומת זאת, אין הוועדה משוכנעת שהדבר יוזיל את הוצאות החלוקה. אדרבא, יתכן שיה אף ייקר את ההוצאות. הוועדה גם אינה משוכנעת, כי דבר זה ניתן לביצוע.

4. יש להנהיג ארגזי בידוד עבור החלב, העומד על המדרכות במשך שעות מספר. ארגזים אלו יבטיחו את החלב מפני קלקול כתוצאה מעמידה בשמש.

אמנם הצעה זו פותרת את בעיית הקלקול של החלב, ומאפשרת לו להימצא זמן רב יותר על המדרכות, אך אין ההצעה עונה על יתר הבעיות המפורטות לעיל. כן התרשמה הוועדה, כי אחוז הקלקול אינו גבוה במיוחד, ולא הוא מהווה את הבעייה העיקרית. כמו כן, מהווה הדבר מסרד לתנועת הולכי רגל - דבר האסור על פי התקנות.

יש לשנות את הסדרי החלוקה - הן של מוצרי חלב לחנויות והן של חלב שהיה לבתים - מן היסוד. יש להכניס לשימוש מכונות מבודדות שיובילו את חלב השתייה וגם תוצרת חלב אל החנויות ואל בתי הצרכנים.

המלצה 30
איחוד ההובלה
והחלוקה של
חלב ומוצרי

בכל מכונות יהיו 2-3 אנשים, מהם נהג אחד שימכרו את החלב ותוצרתו לחנויות ולבתים. המכונות יפעלו במשך יותר שעות ביום ויעברו ליד אותם החנויות והבתים פעמים מספר ביום. למחלקים הקשישים יינתנו פיצויים והם יפסיקו את עבודתם בחלוקת חלב.

לדעת הוועדה, הדרך הרצויה לביצוע הדבר, לאחר בדיקתו מבחינה טכנית, היא הקמת חברה מטופפת למחלבה, למובילים ומחלקים, שבידיה תהיה הבעלות על המכונות ושבירי המחלבה תהיה שליטה של לפחות 51% בחברה. אם יתברר, שאין להשיג הסכמת כל הגורמים לשותפות בחברה כזו, יש לעודד התארגנות להנהגת שיטה זו גם כהעדר שותפותו של אחד הגורמים.

הוועדה סבורה שהצעה זו עשויה לפתור את כל הבעיות יחד:

- (1) מאחר שהמכונות מבודדות, לא יהיה קלוקל חלב. המכונות יביאו את החלב מהמחלבות, והוא יישאר במכונות עד למסירתו ללקוח. כך לא ימצא החלב על המדרכות, חשוף לשמש.
- (2) חלוקת החלב - ישר מהמכונות - במשך יותר שעות ביום ולא דווקא רק בלילה, תיצור תנאי עבודה נורמליים.
- (3) הארכת שעות החלוקה למשך כל היום תגדיל את המחזור ותביא לחסכון בכוח אדם, וממילא - להוזלת ההוצאה ליחידת תוצרת.
- (4) והעיקר - ע"י כך תאוחד חלוקת החלב עם הובלת התוצרת - דבר שיביא ללא ספק לחסכון הן בהובלת חלב שתייה לבתים והן בחלוקת תוצרת חלב לחנויות.

5) במצב הקיים מתנגדים המחלקים ומפריעים למכירת חלב בחנויות, בקנה מידה גדול יותר. אולם לכשיהיו גם המחלקים שותפים בחברה המוצעת ומספרם יקטן, תרד התנגדות זו, ואפשר יהיה להרחיב בהרבה את המכירה בחנויות, דבר אשר יביא גם הוא לחסכון בהוצאות החלוקה.

הרווח הקמעוני לגבי מוצרי חלב נקבע כאחוז קבוע מהמחיר לצרכן. לפיכך כלווח העלאת המחיר לצרכן, אוטומטית, העלאת הרווח הקמעוני ורווחי המחלקים. לדעת הוועדה אין הצדקה לכך.

המלצה 31 יש לבטל את העליה האוטומטית של הרווח הקמעוני - עם העלאת המחיר לצרכן.
 ביטול הצמדת הרווח הקמעוני למחיר לצרכן

8. ב ק ר

צריכת בשר - טרי וקפוא

לוח מס' 16 מראה, שההוצאות לבשר טרי מהוות 44% מההוצאות לבשר בקר, ואילו מבחינת הכמויות מהווה הבשר הטרי פחות מ-30%. חלקו של בשר הבקר הטרי, מכלל הבשר (כולל עוף) מגיע ל-12% מבחינת הכמות ול-21% מבחינת ההוצאות.

כן מראה הלוח את חלוקת הפער - בבשר טרי - העומד על 20-22 אחוז כדלקמן:

6.5%	שלב סיסוני
13.5% - 15.5%	שלב קמעוני
20% - 22%	סה"כ הפער

כן מצאה הוועדה כי יש אשר רשויות מקומיות רואות בשחיטה מקור להכנסות כלליות, ובמקרים רבים אף עולה האגרה העירונית על ההוצאות הממשיות הקשורות בשחיטה ובטיפול בבקר לאחר השחיטה. לא זו בלבד אלא, שעם גידול כמויות השחיטה לא ירדה האגרה, אלא אף

עלתה. עובדה זו יתכן שנגרמה משתי סיבות: כאגרה כלולות הוצאות, שאינן קשורות באופן ישיר לשחיטה; או שיש כאן חוסר יעילות. גורם נוסף להוצאות השחיטה הגבוהות, שלא ירדו עם גידול הכמויות הוא: חוסר ניצול הפוטנציאל המלא של בית המסבחים, כמוכח בלוח 13.

המלצה 32 יש לבדוק את הוצאות השחיטה הריאליות בבתי המסבחים ובהתאם לכך לקבוע בדיקת הוצאות את גובה אגרות השחיטה, ללא תוספת כלשהי. השחיטה

הוועדה התרשמה כי אין קשר ישיר בין המחיר הקמעוני של בשר בקר לבין מחירו הסיטוני: כאשר המחיר הסיטוני יורד, אינה חלה ירידה מקבילה במחיר הקמעוני אלא לאחר שבועות מספר. מאידך, כשהמחיר הסיטוני עולה, חלה עלייה במחיר הקמעוני תוך תקופה קצרה יותר.

לדעת הוועדה יכלו הצרכניות לשפר מצב זה במידה מסוימת, אילו הורידו את המחירים תוך תקופה קצרה אחרי ירידת המחיר הסיטוני - וע"י כך היו מכריחות גם את האחרים לעשות כן. אולם, משום מה, אין הצרכניות עושות זאת.

המלצה 33 הוועדה מציעה לדאוג לפרסום שבועי של התנודות במחירים הסיטוניים, על פרסום שבועי של המחירים לגבי המחירים הקמעוניים, כפי שהדבר נעשה יום יום לגבי ירקות.

המלצה 34 יש להמשיך ולשמור על רציפות אספקת הבשר הקפוא, בדרכי הקניה, האיסוס רציפות אספקת והשיווק כפי שהן נעשות כיום והקולעות למטרות, כמכשיר עזר לוויסות בשר קפוא ולשמירה על יציבות מחירים.

הוועדה שמעה מפי סיטונאי הבקר, שהעידו בפניה כי יש אפליה במכרזי הבקר בין החברות "מרבק" ו"צפונית" לבין הסיטונאים הפרטיים, מחמת זכויות היתר שיש לחברות ואין לסיטונאים. לפי טענה זו רשאיות החברות לקנות בקר מחוץ למכרזים, והן בוחרות את הבקר הטוב ביותר, בעוד שהסיטונאים חייבים לקנות רק במכרזים, ונשאר להם הבקר בעל האיכות הפחות טובה.

המלצה 35 נראה לוועדה, כי יש לבדוק טענה זו. בדיקת איטת המכרזים

לוח מס' 16: בשר בקר טרי וקפוא - חלקם בהוצאות הצרכנים ובסל הבשר

חלקו של כל סוג בשר ב-%	הוצאות הצרכנים עבור בשר (במליוני ל"י)		כמויות נצרכות במונחים של בשר "אכיל" (בסונות)	
	בכמות	בהוצאה		
62.2	50	79	10,496	השכ"ג בשר טרי בשר קפוא ס"ה
37.8	50	48	10,451	
100	100	127	20,947	
58.5	45.6	93	12,054	השכ"ד בשר טרי בשר קפוא ס"ה
41.5	54.4	66	14,374	
100	100	159	26,428	
53.3	39.4	97	11,336	השכ"ה בשר טרי בשר קפוא ס"ה
46.7	60.6	85	17,423	
100	100	182	28,759	
43.7	28.7	87	9,098	השכ"ו בשר טרי בשר קפוא ס"ה
56.3	71.3	125	22,559	
100	100	212	31,657	

78% - 80%

היצרן

הפער בבשר טרי החחלק כדלקמן:

20% - 22%

הפער

חלוקת הפער:

א. שלב סיסטוני:

5.0%

הוצאות בית-המטבחיים

6.5%

1.5%

רווח הסיסונאי

ב. שלב קמעוני:

הוצאות הקמעונאי

1.5%

הובלה, ניקור

13.5-15.5%

12-14%

רווח קמעונאי

20% - 22%

ס"ה הפער

9. ע ו פ ו ת

א. השוק הסיטוני

תכנון הלול מחייב שמועצת הלול תחלק מכסות ייצור למסילות ופסימים ותספק באמצעות המשוק מערכה של "ולושי אספקה", המקנים זכות ליצרן לקבל אספקה בבחירות רשמיים בהתאם לכמות העופות שהוא משוק. שיטה זו מחייבת, כמובן, הצמדת היצרן למשוק, שבו הוא בוחר, למסך שנה הסיטה.

בעד הכרובים המובאים אל השוק, אם ברכב של היצרן ואם ברכב של הסיטונאי, צריך היצרן לשלם דמי הובלה. הכלובים נשקלים ע"י המשוק עם קבלתם. המצב בשווקים - ובמיוחד בשוק שברח' וולפסון בה"א - הוא כזה, שהיצרן או בא-כוחו מלווה כל משלוח, כדי שיוכל להיות נוכח בזמן הסקילה ובזמן קביעת המחיר, שנתקבל ממכירת תוצרתו.

המצב הכללי בשוק שברח' וולפסון בה"א, מתואר בנספח . הנהגת הכלוב הפלמסי האחד אמנם הביאה שיפור ניכר בזמן ההובלה, אך אין הכלוב הפלמסי יכול לכנוע את הירידה במשקל ואת התמונה הנגרמים בשוק עקב הצפיפות והחזקת העופות בחום ובשמש עד למכירתם.

לפיכך חוזרת הועדה על המלצתה מס' 5, ששוק העופות יועבר בהקדם למקום מתאים אחר.

ב. המכירה וההובלה לקמעונאים

חלק מן הקמעונאים בא בעצמו לשוק לערוך קניותיו, וחלק אחר עורך קניותיו באמצעות "סוכן קניות" הקונה את העופות עבור מספר קמעונאים ומוליכם לחנויות תמורת עמלה מסוימת (בדרך"כ 10 אג' לק"ג חי).

את הכלובים המלאים יכול כל קמעונאי להוביל משוק הסיטוני אל חנותו בכל דרך שימצא לנכון, אם ברכב שלו ואם ברכב שהוא שוכר וכו'.

אשר להחזרת הכלובים הריקים, יש הבדל בין הדרך הנהוגה ב"תנובה" לבין זו של הסיטונאים הפרטיים*. מאפשרו לקמעונאי להחזיר את הכלובים לפי רצונו, כלומר גם ברכב שלו והסיבה לכך שבתנובה חלה האחריות לכלוב על הקמעונאי; הלה נותן ל"תנובה" שפר

* כלובים פלמסיים יש ל"תנובה" בלבד. לסיטונאים הפרטיים יש כלובי ברזל.

מקדון בגובה מחיר הכלוב (40 ל"י לכלוב פלסטיק). במקטור הפרטי חלה האחריות על הסיטונאי עצמו, ולפיכך הוא מחייב את הקמעונאי מראש ב-60 אג" עבור החזרת הכלוב הריק, והוא - הסיטונאי - שולח רכב לחנויות להחזרת הכלובים. הסיטונאי חפשי לבחור בכלי הרכב הנוח לו. הובלת כלוב - אל החנות ובחזרה לשוק - מסתכמת בכ-1.20 ל"י.

הכלובים הפלסטיים הוכיחו את טיבם, בין היתר ע"י הקטנת הפחת במידה מרובה.

המלצה 36 יש להתור להנהגת כלוב פלסטי לכל המשווקים תוך זמן קצר, לכשיעבור הנהגת כלוב פלסטי ו"בנק כלובים" כפי שמוצע לגבי ארגוני ירקות.

2. המסחר

החישובים מראים שמבחינת המשק הלאומי עדיפה צריכת בשר עוף על פני בשר בקר, שכן ההוצאה במטבע סוף ליצור טונה בשר עוף אכיל (כלי עצמות) היא כ-300\$, בעוד שטונה בשר בקר קפוא (כלי עצמות) עולה 600-620\$ וטונה בשר טרי - כ-650\$. אך הצריכה השנתית של בשר עוף לנפש הגיעה כבר בארץ לשיא של 26 ק"ג לנפש ואין להניח שאפשר להגדילה בהרבה, בעוד הקרוב. לעומת זה יש צורך ויש מקום להגדיל את צריכת העופות הקפואים הבאים מהמטבח על חשבון העופות הטריים.

היתרונות בעופון הם:

- (1) הטיפול בעוף זה היבייני בהרבה מאשר בעוף חס.
- (2) השליטה והקפאה - במסחטה האזורית - מקטנות, עד למינימום את הפחת של תמותה וירידה במשקל של העוף המובא חי בכלובים, עד לשוק המרכזי בת"א, מקום שם הוא עומד שעות עד למכירתו הקמעונית.
- (3) סילאי העופות הקפואים מאפשר ויסות התגודות העונתיות הקיימות באספקת עופות חיים.

למעשה עליית הצריכה של עופות קפואים היא אמיתית מאד. בשנת תשכ"ו שחטו במשחטות כ-200 מלכוד מלכות העופות, ששווקה אותה שנה - כ-14 אלף טון. מזה קנו עקרות הבית

ב-10,000 סוֹן והיתר נקנה ע"י הצבא ומוסדות אחרים. דהיינו, עקרות הבית קנו רק 14% מהמכסות הכללית של העופות המשווקים (70 אלף סוֹן). לעלייה אסיה זו כמה גורמים:

1. מסתבר, שעקרות הבית ממשיכות, מתוך הרגל, להעדיף עוף חס על פני עוף קפוא הבא ממסחטות.
 2. נוסף לכך, יש אשר נשלחים למסחטות גם עורפים, שלא נשלחו לשוק, שלא תמיד הם מאיכות מעולה ביותר. אפילו מקרים כודדים של הספקה עופות קפואים מסוג זה יש להם השפעה שלילית על יחס הציבור לעופות קפואים בכלל.
 3. הוצאה הייצור במסחטות הן גבוהות למדי בכל אי-ניצול כושר התפוקה בכל המסחטות ובכל הוסר יעילות גם מסיבות אחרות בחלק מהמסחטות. ואילו מועצת הלול במקום לדרבן את המסחטות לייעול ולהוזלת הייצור ע"י מתן עידוד לניצול יתר של כושר התפוקה של אותן המסחטות, שהוכיחו את יעילותן וטיב הוצרתן, היא מקפידה את המצב הקיים ע"י חלוקת ההזמנות של המועצות שביריה במכסות קטנות לכל המסחטות, במחיר ייצור קבוע, שמטבע הדברים נקבע לפי התחסיבים של החוליות החלשות והבלתי יעילות.
 4. מלבד הוצאות השחיטה והכשרות במפעל נושאות המסחטות בחשומים למועצות הדתיות עבור הרשות להכניס מתוצרת המסחטות לתחומי שיפוטן של המועצות הנ"ל - דבר המייקר את המוצר לצרכן. הוועדה סבורה, שבחנאי הארץ הקיימים, אין הצדקה לקיים את עקרון השחיטה המקומית, הגורם לעיוותים בחלוקת התוצרת והעלאת ההוצאות, ויש לאפשר הקמת רשת סיווג ארצית, מאורגנת ומתוכננת כראוי, תוך כדי פיקוח ארצי על הכשרות.
- המלצה 37 יש להרחיב, גם בעזרת הממשלה, את הפרסום והתעמולה להחדרת הצריכה של פרסומת לעוף קפוא
העוף הקפוא ע"י הסתייעות בפרסומאים מומחים, ארגוני צרכנים, ארגוני נשים, הצוגות, פרסום וזכויות וכד'.
- המלצה 38 יש להקפיד על סיווג העופות לפי טיבם, ולקבוע בהתאם לכך סולם מחירים סיווג העופות מודרג.
- המלצה 39 יש לחייב את מועצת הלול לבטל את שיטת המכסות במחיר ייצור תחסיבי ולמסור למסחטות את ההזמנות שביריה בדרך של מכרזים תקופתיים על מחירי הייצור.

משרד החקלאות
המחלקה הכלכלית
תש"ח

המכרזים ידרבנו התחרות, ויזכו בהם המשחטות, שיצליחו לייצר ביעילות. המשחטות
לא יתמכו בכך ויאלצו להיסגר.

הוועדה מסוכנעת כי דרך זו היא יותר מעשית ויותר גורמת מהחלטה מינהלית על סגירת
מחשבות שאין להן זכות קיום. ה"ה גרוסמן ודורון מסתייגים מהמלצה זו.

המלצה 40 יש לחוקק חוק כשרות ארצית, שמגמתו לקיים דיני ישראל, להבטיח זכויות-
חיות של העוסקים בטלאכת השחיטה - ועם זאת להוזיל, באופן ניכר, את
הוצאות השחיטה - וחלוקה הגיונית וחסכונית של התוצרת באזורים השונים.

מר מ. חזני מסתייג מהמלצה זו, מאחר ולדעתו אין הוועדה מוסמכת לדון
בעניינים שיש להם נגיעה לסדרי הכשרות והפיקוח עליהם, שהם בסמכותם
המלכדית של המוסדות הרבניים.

ד. אגרות שחיטה ועטלת המשווק

בהמלצה מס' 8 כבר חיוותה הוועדה דעתה, ששום הטלוח אינו יכול לעלות יותר
מההוצאה הריאלית של שירות כלשהו, הניתן ע"י חוליה כלשהי, במערכת הוצאות השיווק, וכי
אין לגבות כל הטלוח ללא כתן שירות. מסתבר, כי הוצאות השחיטה הריאליות נעות בין 6 אג'
ל-10 י"י ליחידה.

המלצה 41 על האגרות להכיל הוצאות ישירות בלבד, ולא הוצאות שאין להן קשר לשחיטה,
קביעה האגרות בהתאם
ההוצאות להוצאות הישירות
כגון נסיעות ואש"ל. הוא הדין לגבי עמלות המסתלמות למשווק עבור עופות
הבאים משחטות. במקרה של טווח ישיר מהמשחטה לקונה, כשאין למשווק כל
טיפול בכך, אין לגבות כל עמלה שהיא.

ה. תלושי אספקה של טטוא

בסדר לוועדה, כי פה ושם קיום "מטחר" בתלושי אספקה, ע"י הסכמים בין יצרנים לבין
משווקים, לפיהם מוכרים משווקים תלושים - תמורת מחיר קבוע לק"ג - ליצרנים שמוכרים את
הוצאותם במשקם ישירות לקמעונאים.

הוועדה רואה בכך דרך פסולה מכל הבחינות, שיש לחסלה, אפילו אין היא גורמת נזק
ישיר לאוצר המדינה.

המלצה 42 הוועדה מסבה לכך וחשומת לבו של הממשלה ומבקשת להטיל על מועצת הלול
חיסול
ה"מסחר"
בתלושי אספקה
לנקוט באמצעים נאותים כדי לחסל תופעה זו.

1. אספקת עופות מדירה

המועצה קובעת ליצרנים את מכסות הייצור השנתיות, ואנו חלוקה לפי תקופות חלת-
חודשיות. אעפ"כ קורה שמתגלות עליות וירידות באספקה לשווקים, וביחוד בעונות החגים.
ההוצאה היא, שאי-התאמת ההיצע לביקוש האמיתי או המדומה גורם לעלייה ניכרת של המחיר
הסופי לצרכן, שרק חלק ממנו מגיע ליצרן: - שעה שירידה במחיר הקמעוני מיד משתקפת
בתמורה ליצרן ואעפ"כ המחיר הגבוה מחזיק מעמד עוד מספר ימים לאחר מכן, בלי שהירידה
תגיע לצרכן.

המלצה 43 הוועדה סבורה, שיש להבטיח, עד כמה שאפשר אספקה מדירה של בשר עוף,
הבטחת אספקה
סדירה
ובמיוחד לקראת החגים.

10. ביצורים

סיווג הביצים וסימונם

הביצים מחולקות ל-7 סוגים: 1 - ענק. 2 - אקסטרא מיוחד, 3 - אקסטרה. 4 - א.
5 - ב' גדול. 6 - ב' קטן. 7 - ג'. כיום, מסומנות הביצים במספרים מ-1 עד 7. סיווג זה
המשאיר הפרש קטן ובלתי מורגש בין הסוגים - פותח פתח להונאה. הציבור, ריבוי הסוגים בא
בגלל הצורך לייצא כמות גדולה של ביצים, עם הקטנת כמות הביצים לייצוא מתבטל הצורך
בריבוי הסוגים, הוא הדין לגבי ביצים להקירור. הן אינן מוחתמות במפורש - שהן באות
מקירור, אלא בסמל (נשר), שלא כל עקרת בית יודעת את משמעותו. הסמל הוא קטן ובלתי ברור.
חלק מהביצים משווק ללא החתמה בכלל - מהיצרן ישירות לקמעונאי או לצרכן. לאור כל זאת,
ממליצה הוועדה:

המלצה 44 יש להקטין את מספר הסוגים מ-7 ל-4 - 5 לכל היותר.
הקטנת מספר
הסוגים

המלצה 45 יש לדאוג לכך שהסימון של הסוגים ושל ביצי הקירור יהיה ברור ובולט לעין.
הצורך
בסימון ברור יש לסמן את ביצי הקירור בצבע מיוחד.

המלצה 46 יש לדאוג לפיקוח ממסלתי יעיל על ההחתמה והסיווג בתחנות המיון ובחנויות.
פיקוח ממסלתי
על הסיווג
והסימון

ס ו ס

לאור הנסיון הלא-טוב של גורל המלצות הוועדות הקודמות אנו חוזרים ומדגישים את הדברים, שנאמרו בפתחה להמלצות הכלליות כדלקמן:

"לא די באשור המלצות ובמתן הוראות להפעלתן. יש צורך במעקב קבוע אחרי הבצוע ודרכי הבצוע ע"י השר האחראי לכך, שימנה מפקח מיוחד, שזה יהיה תפקידו היחיד".

אנו משוכנעים, כי רק בדרך זו ניתן להבטיח שינוי לטובה בתחום הנידון. בלעדי זאת אין ערך למינוי ועדות ולהמלצותיהן.

אנו מבקשים להתייחס לדברי סיום אלה, לא רק כאל המלצה - שאפשר לקבלה ואפשר לא לקבלה - אלא כאל תביעה צבורית הנחמכת ע"י כל הגורמים המעוניינים בכך, ובשורה הראשונה - היצרנים והצרכנים כאחד.

רשימת העדוים

(לפי סדר הופעתם)

1. ג. ורלינסקי - המנהל הכללי של "תנובה".
2. ח. בלין - המנהל הכללי של "סנא".
3. ז. פרם - המנהל הכללי של "עטיר-ביעף".
4. י. גרוסה - חקלאי ממושב עזרה - מגדל ירקות.
5. ש. פרל - חקלאי מהרצליה - מגדל ירקות.
6. ג. צ. יצחק - מנהל המועצה לייצור ושיווק ירקות.
7. ר. לוזיה - מנהל אגף הירקות ב"תנובה".
8. י. זיידנברג - מאגף הירקות ב"תנובה".
9. ש. דונין - מזכיר ארגון מגדלי ירקות.
10. י. גורס - מנהל המועצה לייצור ולשיווק של פירות.
11. י. לנדסמן - מנהל אגף הפירות ב"תנובה".
12. א. אריזון - חקלאי מבנימינה - מגדל פירות.
13. ב. שתיל - מזכיר ארגון מגדלי פירות.
14. ע. מאור - מארגון מגדלי פירות.
15. י. אנגלנדר - חקלאי ממושב מירון - מגדל פירות.
16. י. סמולר - מהספציה לפירות וירקות שליד לשכת המסחר, ח"א-יפו.
17. י. פיינר - מזכיר הספציה לפירות וירקות שליד לשכת המסחר, ח"א-יפו.
18. א. כהן - מנהל המועצה לענף הלול.
19. א. מרזיד - חבר מזכירות ארגון מגדלי עופות.
20. ז. ארלוק - יו"ר ארגון משווקי עופות בסיטונות.
21. י. ח. שפטלוביץ - מזכיר ארגון משווקי ביצים וארגון משווקי עופות בסיטונות.
22. ס. וורמן - יו"ר ארגון משווקי ביצים בסיטונות.
23. מ. כץ - מנהל מחלקת הבשר בסופרסל.
24. מ. וויץ - מזכיר התאחדות מגדלי עופות.
25. א. קלום - חקלאי ממושב בית עזרא - מגדל עופות.
26. ז. כץ - המזכיר הכללי של התאחדות הסוחרים הכללית בישראל, חיפה.

מזכיר אגף הירקות והפירות בהתאחדות הסוחרים הכללית, חיפה.	27. ש. ברלין
מזכיר ענף הירקות והפירות בהתאחדות הסוחרים הכללית, ת"א-יפו.	28. א. בלומנטל
סיסונאי ירקות ופירות, חיפה.	29. נ. קסטל
מנהל מחלקת הירקות והפירות בשופרסל.	30. י. קורנפלד
משרד המסחר והתעשייה.	31. י. שנהר
מנהל המועצה לייצור ושיווק חלב בישראל.	32. ש. גל
מנהל אגף החלב ב"תנובה".	33. ב. דרור
המנהל הכללי של המחלבה "טנא-נגה" בכפר שמריהו.	34. מ. רוזנפלד
המנהל הכללי של מחלבת "סרה" בע"מ.	35. מ. ברמן
מנהל החשבונות הראשי של "המחלבות המאוחדות בע"מ".	36. י. בן-יהודה
מנהל המועצה לייצור ושיווק בקר וצאן לבשר.	37. ז. למדני
מנהל אגף הבקר ב"תנובה".	38. י. מלוין
מהנהלת "מרבק".	39. י. הורוביץ
מהנהלת "מרבק".	40. ד. אורן
מטותפות "בוכול" בחיפה - יבואני וסיסונאי בקר ובשר.	41. ר. פינקוס
י"ר אגודת הקצבים ת"א-יפו.	42. ד. וורונה
מנהל "צפונית".	43. מ. בקל
מנהל אגודת צרכנית-שיתופית, ת"א.	44. א. גיבש
יועץ משרד החקלאות לעניינים ערביים.	45. ד. זכריה
חקלאי מכפר קלנסואה במשולש.	46. ח. נסור
חקלאי מסנדלה שליד עפולה.	47. א.א. עומרי
ממשרד החקלאות.	48. י. שוחט
י"ר ארגון מחלקי חלב, ת"א.	49. נ. טחורק
מזכיר ארגון מחלקי חלב, ת"א.	50. ז. גבר
מזכיר ארגון מחלקי חלב, ירושלים.	51. מ. רויכמן
ס. טונאי בשר בקר, ת"א.	52. י. שלקון
מנהל מחלקת שהם במועצה לשווק פרי הדר.	53. פ. אדלר
מנהל שרותי בית-המטבחיים העירוניים, חיפה.	54. א. קוטיק
המנהל הכללי של "אגרסקו" - החברה לייצוא חקלאי.	55. מ. שביס
נציג בעלי ביח"ר "תעל-פלסט בע"מ" לאריזות ומוצרים פלסטיים.	56. ש. ליפסקי

ה' יעץ הכלכלי של ביה"ר "תעל פלסט בע"מ".	-	57. מ. אבני
קמעונאי ירקות, ת"א.	-	58. י. פרנקל
קמעונאי ירקות, ת"א.	-	59. י. ברזיל
יו"ר ועד ארגון מובילי חלב - תנובה, ת"א והסביבה.	-	60. י. וטנשטיין
גזבר ארגון מובילי חלב-תנובה, ת"א והסביבה.	-	61. ד. אבן-חן
מרכז ארגון מובילי חלב-תנובה, ת"א והסביבה.	-	62. א. פולונסקי
מנהל חבל הנגב של הסוכנות היהודית.	-	63. מ. שטריספלד
מנהל חוות ייצור ופיתוח בחבל הבשור.	-	64. י. להב
מזכיר ארגון מגדלי בקר לבשר לישראל.	-	65. ש. זמרי
חבר מועצת המנהלים של המועצה לייצור ושווק בקר וצאן לבשר.	-	66. א. נחמקין

שווקים סיטוניים

התחלקות השיווק לפי:

- (1) הערים - תל-אביב, חיפה, ירושלים.
- (2) מוצרים - ירקות ופירות, תפא"ד, מקסה והדרים.
- (3) חודשי השנה.
- (4) תנועת כלי רכב בשוק תל-אביב.

(1) שיווק ירקות ופירות בשווקים הסיטוניים

מס"ה הירקות והפירות המשווקים בשווקים הסיטוניים בארץ - 574,000 טון - מתרכזת במחצית הכמות - 288 אלף טון - בשוק תל-אביב, כ-15% בשוק חיפה, 5% בירושלים והיתר - 31% בשווקים אחרים.

1. כמויות ירקות ופירות המשווקות בשווקים הסיטוניים בערים הגדולות (בטונות ובאחוזים) ב-1964/65

המוצר	באלפי טונות				באחוזים				
	ת"א	חיפה	ירושלים	שווקים אחרים	ס"ה	ת"א	חיפה	ירושלים	שווקים אחרים
ירקות	32	10	77	267	55	12	4	29	100
פירות	22	7	27	118	53	19	5	23	100
תפא"ד	28	10	30	72	39	14	6	41	100
אבטיחים, מלונים	27	3	17	42	50	7	2	41	100
הדרים	29	14	25	75	38	19	9	34	100
ס"ה	282	81	29	176	574	50	14	5	31

המקור: הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

כמחצית כמות הירקות והפירות המגיעה לשוק תל-אביב מתרכזת ב-4 חודשי הקיץ - יוני-ספטמבר, בעוד המחצית השנייה מתפזרת ב-8 חודשי החורף והאביב - אוקטובר-מאי.

2. שווק כמויות ירקות ופירות בשוק תל-אביב לפי העונות
(באלפי טונות)

ס"ה	יוני - ספט'	אוק' - מאי	
198	98	100	ירקות ופירות
28	12	16	תפוחי אדמה
27	27	-	אבטיחים
26	-	-	הדרים
282	137	145	ס"ה

המקור: מועצות לייצור ושווק - לירקות, פירות והדרים.
המספרים מתייחסים לשנת 1964/65.

3. השיווק בשוק תל-אביב לפי חודשים בשנים 1965 ותחזית לשנים 1970 ו-1980
(אלפי טונות)

תחזית ל-		1965	
1980	1970		
31	24	22	אוקטובר
27	21	18	נובמבר
23	18	16	דצמבר
19	15	13	ינואר
15	12	12	פברואר
19	14	12	מרץ
23	18	14	אפריל
27	21	18	מאי
184	156	125	ס"ה אוקטובר - מאי
47	36	30	יוני
54	42	37	יולי
58	45	39	אוגוסט
43	33	29	ספטמבר
202	143	135	יוני - ספטמבר
386	299	260	ס"ה *

* כולל הדרים.

4. תנועה כלי רכב בשוק תל-אביב (לפי שעות)

(בימים 18.11.65 - 17)

ס"ה	מ-1 בצהריים עד 22	מ-4 בלילה עד 12	
181	161	20	מכוניות מביאות סחורה
387	106	281	מכוניות לוקחות סחורה
568	267	301	ס"ה

המקור: תכנון ויעוץ כלכלי בע"מ (י. כהן).

צפיפות השוק הסיטוני בתל-אביב ונזקיו

באוקטובר 1966 הוגש לשרד החקלאות מחקר, שנערך ע"י חברת "תכנון ויעוץ כלכלי בע"מ", בנושא: "היקף ומיקום השוק הסיטוני בת"א".

המחקר מראה, כי הצפיפות בשוק ת"א גבוהה בהרבה מאשר בשווקים בחו"ל; בעוד שהיחס תוצרת
שמה בחו"ל, הוא 1,000 - 3,000 טון לדונם בשנה, הרי בארץ מגיע יחס זה ל-4800 טון לדונם.

כתוצאה מהצפיפות מגיעים הנזקים לסכומים גדולים. המחקר הנ"ל אמד את הנזקים כפי שהיו ב-1965 וכפי שיהיו, לפי התחזיות, ב-1970 וב-1980. תוך 5 השנים הראשונות, יגדלו הנזקים לפי האומדן, ב-65% - 80% ואילו תוך 15 השנים הבאות יגדלו הנזקים פי 5 (לגבי 1965).

התקופה העיקרית, בה נוצרים נזקים אלה היא תקופת הקיץ: ממחצית יוני עד ספטמבר כשאוגוסט מהווה את חודש השיא. כן מתעוררות בעיות אחסון במוצאי שבחות, כל השנה, ולקראת החגים. בתקופה שיא זו - של 100 ימים - גורמת הצפיפות לנזקים הנ"ל מהסיבות הבאות:

- (1) מאחר שמחסני הסיטונאים קטנים מדי, יש צורך להעמיס את הארגזים לגובה רב, דבר הדורש עבודתם של 4-6 סבלים נוספים.
 - (2) מאותה סיבה - של מחסנים קטנים - מרבית הסיטונאים לאחסן את התוצרת על הרציפים - דבר המאפשר גניבות ופחת.
 - (3) שוב, מסיבת המחסנים הקטנים מעדיפים סיטונאים רבים להשהות את התוצרת במשאיות, שהביאו אותה ולמוכרה ישירות - מהמשאית לקונה. לפיכך מפסידים הנהג ונהיצרן זמן רב בהמתנה בלי להיות ממוצים על כך.
- כמו כן נגרם נזק ע"י כך, שכאשר באה אל אותו סיטונאי משאית נוספת עם תוצרת, הרי מחוסר מקום ל-2 משאיות ליד הרציף הוא משתדל למכור מהר את התוצרת של המשאית הראשונה ועושה זאת ע"י הורדת המחירים. מכך מפסיד היצרן.

- (4) אחסון ארגזי התוצרת על הרציפים, פוגע בעבודות השוטפות של פריקה, טעינה וסבלות.
- (5) בדרכי התעבורה - שבתוך השוק - נוצרים פקקי מכוניות, ולעתים התנועה אף נעצרת כליל, ואין התוצרת מגיעה אל הסיטונאי בזמן. כשהיא מגיעה, מאוחר יותר, לא נותר לסיטונאי אלא לאחסן אותה עד ליום הבא או למכור אותה במחירים נמוכים באותו היום. כן קורה, שעקב התעכבות התוצרת בפקק מושבת הצוות של הסיטונאי ומשך המסחר מתארך.
- לדעת מחברי המחקר הנ"ל אפשר היה למנוע, חלקית, את הנזקים הנידונים ע"י הוצאת שיווק הביצים ושיווק האבטיחים מהשוק הסיטוני. הוצאת שיווק הביצים תאפשר להרחיב את השטחים של מחסני הירקות והפירות, ואילו הוצאת שיווק האבטיחים תוריד את עומס התחבורה. לפי אומדן הגדיל הוצאת שיווק הביצים מהשוק את יכולת הקיבולת שלו ב-10% - 15% ע"י מינוי שטחי מחסנים בשטח של כ-2,000 מ². ואילו הוצאת שיווק האבטיחים מהשוק, תפחית את מספר כלי הרכב בשעות השיא ב-10%.
- הוצאת שיווק הביצים והאבטיחים גם יחד יפחיתו את הנזקים במידה מסוימת.
- כל זאת מתייחס לחקופה, בה יישאר השוק במקומו הנוכחי. לדעת המחקר, התאריך האופטימלי להעברת השוק למקום חדש הוא 1975-76.

שוק העופות ברחוב לוינסקי

המחקר של חב' "תכנון ויעוץ כלכלי בע"מ" (ראה נספח 2), מתאר את המצב החמור השורר בשוק העופות ברחוב לוינסקי. הבעיות בשוק זה נובעות ממחסור בשטחי מחסנים ומסבנים רעועים, שחלקם נמצא בסכנת מפולת. לדברי הסיטונאים יש צורך בתוספת שטח של 40% - 50% מהשטח הקיים כיום. הגורמים לנזקים הם:

- (1) עקב המחסור בשטחי המחסנים נאלצים הסיטונאים להשתמש גם בכבישים ובמדרכות הסמוכים, דבר הספריע לתחבורה, להולכי הרגל ולדירי הסביבה.
- (2) הצפיפות באחסון העופות מעלה את הטמפרטורה וגורמת לתמותת עופות מוגברת. כן גורמת הצפיפות למפולות של ערימות כלובים הגורמים נזק לעופות מחד וסיכון חיי אדם מאידך.
- (3) המחסור בשטחים גורם לחלק מהסיטונאים לצמצם את היקף המסחר.
- (4) המחסור ברציפי פריקה גורם להוצאות סבלות גבוהות והשהיית כלי רכב.
- (5) שהיית כלי הרכב במקום פתוח גורמת לפגיעה בעופות על חום, קור ושמש.
- (6) חוסר השטחים למשרדים אינו מאפשר פעילות משרדית בתנאים נאותים.
- (7) מצב הביוב גרוע, והצפות חדירות מגבירות את תמותת העופות ומעלות את הוצאות הניקוי.
- (8) המשטחה המקומית שבשוק היא בעלת הספק שחיטה של 100 כלובים ביום, בעוד שבשוק עובדים 3000 כלובים ביום. לפיכך יש להוביל את הכלובים למשחטות הקטנות המפוזרות ברחבי העיר. הדבר גורם לכפילות בפריקת הכלובים, העמסה והובלה וע"י כך - הוצאות מיותרות. לו היתה השחיטה מרוכזת במקום, היו גם חוסכים גם שימוש בכלובים עד כדי 50% מהשימוש כיום.

לדעת מחברי המחקר, אין ספק, כי יש צורך בהעברת השוק ממקומו הנוכחי, בהקדם האפשרי, וכי ההעברה כדאית גם מבחינה כלכלית. יש לבנות את השוק החדש בצורה ובהיקף שיענו על צרכי השיווק הסיטוני. דבר זה יקטין, במדה ניכרת, את הפחת בעופות, יחסוך בזמן העובדים וכלי הרכב ועוד.

ליד השוק החדש יש לבנות משטחה גדולה ומודרנית, אך אין לרכז בה את כל שחיטת העופות, כי הקמעונאי מעוניין רק בשחיטה חלקית של העופות שקנה; היא תאפשר אספקה מתמדת של בשר עוף טרי. לפיכך, יש צורך במשחטות גם בקרבת ריכוזי המסחר הקמעוני.

הצעת מר י. שנהר לשיטת המכרזים בשווק ירקות

החלפת השיטה הקיימת בשיטת מכרז

שינוי השיטה הקיימת והחלפתה בשיטת המכרז, דוגמת השיטה ההולנדית, המקובלת עכשיו גם באירופה המערבית, תביא לדעתי לפתרון בעיות השוק הסיטונאי של ירקות (וגם של פירות). הקווים העיקריים של ההצעה הם: ריכוז המכירה הסיטונאית בשיטה בתי-מיכרז בארץ, מהם שניים בדרום, אחד במרכז, אחד בשרון ושניים בצפון.

היצרנים יחוייבו להביא את תוצרתם למקומות אלה בלבד. התוצרת תהא חייבת להגיע ממדינת ומסווגת. פקחי המכרז יבדקו דגמים מכל משלוח, ותוצרת שמיונה לקוי לא תובא למיכרז. התוצרת תשווק לפי הדגמים במיכרז בכמויות גדולות בלבד. ברוב המקרים לא יהיה צורך לפרוק את המשאיות והן תוספנה להוביל את התוצרת למחסני הקונים.

המיכרז יהיה פתוח למעוניינים לקנות כמויות גדולות ומשלוחים שלמים. הסדר זה יגרום למעשה לכך שהקונים הלבדניים יהיו סיטונאים, חנויות מסוג סופרמרקט ומפעלי תעשייה.

כמובן, בשיטת שיווק זו ניתנת לשיווק רק תוצרת ממדינת. היצרנים בארץ למדו את חורת המיון, ואין עתה אף משק אחד, אשר אינו יודע איך למיין ואיך לארוז את תוצרתו. המיכרז יצטמצם לפעולות שיווק ישירות; מכירה ומתן חשבונות ליצרנים וקונים, גביית הכסף ותשלום לחקלאים. ליד בתי המכרז יוקמו מחסני-אריזה של חברה מיוחדת, שתדאג להספקת חומרי אריזה לחקלאים. כן יפעלו בנקים לשירות החקלאים והקונים. יש להניח כי ליד בתים אלה יוקמו מכוני כיון לאיזוה קטנות לצרכן.

כל הפעולות של הקרן להבטחת מחיר מינימום, ייעשו באמצעות המיכרז. המכירה תיפסק בטעה שמחיר התוצרת יגיע למחיר מינימום, והתוצרת תועבר לרשות מועצת הירקות. הפעולה תגרום לכך שיקויים מחיר מינימום ולא תהיה בשווקים תוצרת מאותו מין וסוג אשר תשווק למטה ממחיר המינימום.

יתרונות בתי מיכרז

תתאפשר הפרדה בין מחיר מינימום לשווקים (שלפיו תקבע רמת המחירים) לבין גובה

הפיצוי אשר ישולם ליצרן. מחירים אלה אינם צריכים להיות זהים, אולם לפי שיטת השיווק הנוכחית, אין כל אפשרות לקבלן בגובה שונה. במסגרת זו תינתן גם אפשרות, לתשלום פיצויים לפי הסכם המבוסס על כמות התוצרת המסופקת למיכרז על ידי כל יצרן ויצרן. מכיוון שהספקת תוצרת למיכרזים תהיה הספקת חובה והיצרן יהיה קשור לבית מיכרז באזורו - אפשר יהיה לעקוב בנקל אחרי כמות התוצרת שמספק כל יצרן. כן יתאפשר לקבוע סידורים אינדיבידואליים לכל יצרן בדבר הסכמים של מחיר מינימום, הספקה לתעשייה כמחירים מיוחדים, הספקה ליצוא וכו'. אם הממשלה תהיה מעוניינת בחשלוש סובסידיות למען הגדלת הייצור, לחסימה במשקי ההתיישבות הצעירה, להוזלה לצרכן או למטרות אחרות יעשה הדבר במקום המיכרז ביתר יעילות. בית המיכרז ימכור, כאמור, משלוחים שלמים בלבד. כתוצאה יהיה זמן המכירה קצר, וכפי שמובח הנסיון של אירופה, יצומצם פער המחירים בין תחילת המיכרז לבין סופו. ארגון השיווק על ידי המיכרז יבטיח ליצרן קבלת תמורה אופטימלית בעד תוצרתו. אומנם אין שיטה זו מבטיחה באופן מירי הקטנת הפער בין המחיר שהצרכן ישלם לבין התמורה שיקבל היצרן, אבל בחשבון סופי, אחרי זמן מה, הנני משוכנע שכלל הוצאות השיווק יוקטן.

מערכת בתי מיכרז שיוקמו, תהווה לפתרון בעיית השווקים העירוניים. השווקים העירוניים ניים בתל-אביב, בחיפה, וביתר המקומות בארץ קולטים כמויות תוצרת עצומות, אשר למעשה אינן דרושות לצריכה באזורים עירוניים כגון: אספקה לתעשייה, עודפים ועוד. למעשה, רוב השווקים קולטים כבר עכשיו כמויות מעל לכושר קליטתם, ובקרוב יהיה צורך לבנות שווקים חדשים. בתי המיכרזים אשר יוקמו בשטח חקלאי, יוכלו לווסת את האספקה, כך שלמיסונאי העיר תגיע רק הכמות הדרושה לשיווק לקמעונאים. החנויות מסוג סופרמרקט, סופרסל, או חנויות קמעונאיות גדולות, יוכלו לקבל את האספקה שלהם במישרין, בלי לעבור את מחסן המיסונאי. בדרך זאת נוכל לחסוך את ההוצאות הכרוכות בבניית שווקים על קרקע יקרה באזורים עירוניים.

מידת כדאיות השימוש בחיבה הפלסטית לאריזת ירקות

1. בפני הועדה הובאה, על ידי אחד מיצרני האריזה הפלסטית, הצעה מפורטת לגבי החלפת חיבת העץ והברוס בחיבה הפלסטית לאריזת ירקות, תוך מעבר משיטת קניית הארגזים - הנהוגה כיום בתנובה - לשיטת השאלת ארגזים, באמצעות מחסני ארגזים שיקראו להלן, בשם "בנקים".
2. מובא בזה, החשיב המוכיח את עובדת הסכונותיה של האריזה הפלסטית לעומת אריזת הברוס, חישוב דמי השימוש שידרשו עבור האריזה הפלסטית, וחאור דרך הפעולה של השאלת הארגזים, באמצעות הבנקים.
3. יש לציין, כי בצוע הצעה זו, חתאפשר, לדברי המציעים, בתנאי שיקבלו אשראי לשנה הראשונה - בסך 800,000 ל"י (200 אלף כל 3 חדשים) ובשנים שאחרי כן ב-15% - 10% פחות. שערי הריבית הנאים בחשבון, לאשראי מסוג זה הם: 6%, 7.5%, 9%.
4. גורם נוסף, המשפיע על גובה דמי השימוש בחיבה הפלסטית, הוא המכס. ביטול המכס על חמר הגלם ואפשר הוזלה של 3 אג' בדמי השימוש למחזור אחד, שהם חצי מליון ל"י בשנה.
5. הנחת יסוד: המפעל ייצר 180 אלף חיבות בשנה במשך 5 שנים רצופות. לאחר מכן יהיה הייצור מכוון להשלמת הפחת בחיבות.
6. חיבות הפלסטיק יחליפו את חיבות העץ והברוס במשך 3 - 2 שנים ע"י אי-ייצור חיבות עץ נוספים במקום אלה שיצאו מכלל שימוש.
7. היצרן יהיה אחראי לחיבת הפלסטיק במשך 5 שנים. בתקופה זו - יחליף חיבה שבורה בחדשה ללא תשלום.

1. השוואת הוצאות האריזה בחיבות פלסטיות לעומת חיבות ברוס

מהנתונים - המובאים בלוח דלהלן - מתברר, כי האריזה הפלסטית חסכונית יותר, הן מבחינת היצרן - עקב דמי השימוש הנמוכים, והן מבחינת המשק הלאומי - עקב חסכון ניכר

במס"ח. תוצאות האריזה לסוף, מסתכמות ב-24.5 ל"י כשמשמשים בחיבת ברום לעומת 10-14 ל"י באריזה פלסטית. ובמס"ח: ההוצאות לסוף - באריזת ברום - מגיעות ל-4.5 דולר לעומת חצי דולר באריזה פלסטית.

משמעות הדבר היא, ששימוש באריזה פלסטית, מביא לחסכון שנתי - לכלל היצרנים - בסך 3.2 - 2.4 מיליון ל"י, ולחסכון במטבע חוץ בסך 0.9 מיליון דולר, מדי שנה בשנה. (לדוגמא: בעל משק של 15 - 10 דונם ירקות עם יכול משוער של כ-30 - 20 טון עשוי לחסוך באריזה פלסטית לעומת ברום 500 - 300 ל"י בשנה).

להלן, הלוח המשווה ואחריו - הסברים לחישובים הכלולים בו.

הוצאות האריזה בחיבת ברום ובחיבה פלסטית

אריזה פלסטית	אריזת ברום	
		1. <u>הוצאות הייצור לחיבה</u>
6.-	1.50	א. בל"י
0.75	0.26	ב. בדולר
		2. <u>הוצאות שימוש למחזור</u>
15-20	35	א. באג
0.75	6.5	ב. בסנטים
		3. <u>הוצאות אריזה לסוף</u>
15-14	24.50	א. בל"י
0.525	4.55	ב. בדולר
		4. <u>הוצאות אריזה לירקות בשנה</u> (220 אלף טון)
2.2-3	5.4	א. במליוני ל"י
115	1,000	ב. באלפי דולר

הסבר החישובים

1. הוצאות ייצור לחיבה

- א. בל"י - זהו מחיר החיבה בשוק.
ב. ב-\$ - אלו הם הנתונים על מרכיב היבוא ב-2 סוגי החיבות.

2. הוצאות שימוש למחזור

- א. באג - ברוט - מחיר התיבה חולק ל-4 מחזורים
פלסטיק - חישוב דמי השימוש, באריזה פלסטית, מפורט בפרק הבא.
ב. בסנסיים - מרכיב היבוא - בכל סוג תיבה - חולק במספר המחזורים שהיא עושה.

3. הוצאות האריזה לסוף

סונה ירקות כוללת, בממוצע, 70 תיבות. לפיכך הוכפלו הוצאות השימוש למחזור (2'0 לעיל) ב-70.

4. הוצאות האריזה לירקות בשנה

חישוב ההוצאות מתבסס על כמות של 220 אלף טון ירקות בשנה. (וזאת מאחר, ויש להוריד מסך הירקות המשווקים, את כמויות התפוא"ד, הבצל וחלק מהגזר - הסובלים בשקים).

2. דמי השימוש לארגזים

בחישוב דמי השימוש לתיבה פלסטית, יש לקחת אלטרנטיבות אחדות, לפי מחירי הון שונים, וכן בהתאם לכך, אם ישאר המכס על החמר הפלסטי, או יוקטן או יבוטל.

מחירי ההון הבאים בחשבון הם, כאמור: 6%, 7.5%, 9%.

תיבה ללא מכס - עולה ליצרן התיבות - 4.50 ל"י.

עם מכס - " " " - 5.80 ל"י.

(גובה המכס - 1.30 ל"י לתיבה).

עבור החישובים נקבעו ההנחות הבאות:

(1) מסך חי התיבה 5 שנים.

(2) מלאי התיבות - שיהיה במחסנים ("בנקים") - יהיה מורכב מ-2/3 לשימוש שוטף, שיעשה

ב-20 מחזורים בשנה, כ"א, ו-1/3 - כרזרבות לחדשים ה"בוערים".

לפיכך, מספר המחזורים הממוצע, לכל תיבה שבטלאי הוא: $20 \times \frac{2}{3} = 13.3$.

על יסוד הנחות אלו מתקבל, כי במקרה והמכס על חמר הגלם ישאר בחקפו, ינועו דמי

השימוש לתיבה, בין 18.5 ל-20 אג', בהתאם למחיר ההון שיוקבע למפעל, ובמקרה והמכס

יבוטל - ינועו דמי השימוש בין 15.5 ל-17 אג' (ראה לוח מצורף). בסול המכס מביא להוזלת

דמי השימוש ב-3 אגורות לתיבה, ובחשבון גלובלי - חצי מליון ל"י בטנה לענף הירקות בלבד.

(בטון - 70 תיבות. 70 כפול 3 אג' שווה - 2 ל"י לטון, כפול רבע מליון טון - שווה חצי מליון ל"י).

חישוב דמי השימוש לתיבה פלסטית

עם מכס (מחיר התיבה 5.80 ל"י)	בלי מכס (מחיר התיבה 4.50 ל"י)	
מחיר הון 6% רביית לשנה פחת לשנה בסוף לשנה סה"כ הוצאות לתיבה לשנה סה"כ הוצאות קבועות למחזור אחד הנה"ח, העמסה ופריקה במחזור סה"כ הוצאות למחזור רווח דמי השימוש לתיבה	27 אג' " 90 " 14 131 אג' 35 אג' " 116 " 17 168 אג' $131 : 13.3 = 9.8$ אג' " 5 14.8 אג' " 0.7 " 15.5	35 אג' " 116 " 17 168 אג' $168 : 133 = 12.6$ אג' " 5 17.6 אג' " 0.9 " 18.5
מחיר הון 7.5% רביית לשנה פחת לשנה בסוף לשנה סה"כ הוצאות לתיבה לשנה סה"כ הוצאות קבועות למחזור אחד הנה"ח, העמסה ופריקה במחזור סה"כ הוצאות למחזור רווח דמי השימוש לתיבה	34 אג' " 90 " 14 " 138 44 אג' " 116 " 11 177 אג' $138 : 13.3 = 10.4$ אג' " 5 15.4 " 1.1 " 16.5	44 אג' " 116 " 11 177 אג' $177 : 13.3 = 13.3$ אג' " 5 18.3 " 1.2 " 19.5
מחיר הון 9% רביית לשנה פחת לשנה ביסוף לשנה סה"כ הוצאות לתיבה לשנה סה"כ הוצאות קבועות למחזור אחד הנה"ח, העמסה ופריקה במחזור סה"כ הוצאות למחזור רווח דמי השימוש לתיבה	41 אג' " 90 " 14 " 145 52 אג' " 116 " 17 185 אג' $145 : 13.3 = 10.9$ אג' " 5 15.9 " 1.1 " 17	52 אג' " 116 " 17 185 אג' $185 : 13.3 = 13.9$ אג' " 5 18.9 " 1.1 " 20

3. תאור שיטת השאלת התיבות

בכל עיר יוקם "בנק" של תיבות וכן ייפתחו סניפים בכ-20 מרכזים אזוריים קיימים.

היצרן יקבל את התיבות מהסניף שבאזורו, ללא תשלום כלשהו במקום, כיון שאת דמי השימוש יגבה הסיסונאי ולא הסניף האזורי. כאשר יביא החקלאי את תוצרתו לסיסונאי, יקבל את החמורה בניכוי דמי השימוש. כנגד חיובו של החקלאי בדמי השימוש, יזכה הסיסונאי - בעת ובעונה אחת - את הבנק שבעירו, בסכום זה. תמורת הנהלת חשבונות זו, יקבל הסיסונאי עמלה מסויימת מהבנק. כל חדש, יגבה הבנק את דמי השימוש מאת הסיסונאי וישלם לו את העמלה.

הסיסונאי ימכר את התוצרת לקמעונאי, ויחייב אותו בפקדון עבור התיבות. אין זאת אומרת שיקבל מזומנים; החיוב יכול להעשות - וכנראה גם ייעשה - בספרים בלבד.

הקמעונאי לא ישלם דמי שימוש. כשהתיבה תתרוקן, הוא יחזיר אותה לבנק שבעירו. הבנק ידאג לפזר שוב את התיבות בין הסניפים שבאזורים החקלאיים.

באשר לדמי חשדיות, אצל הקמעונאי, יש להניח, כי בעיה זו לא תתעורר, משום שאין לקמעונאי מקום להשקות בו תיבות ריקות.

כל תקופה מסוימת, (למשל 3 חדשים), יבדק הבנק את חשבונות הקמעונאים אצל הסיסונאים וימצא, בדרך זו, את התיבות שהקמעונאי לא החזיר (משום שאברו לו וכד'), ויחייב את הקמעונאי, עבור כל חיבה, בסכום מסויים שייקבע מראש.

הסניפים האזוריים ינוהלו ע"י אנשי המרכזים - הנמצאים במקום - תמורת תשלום שייקבע מראש.

הבנקים בערים ינוהלו ע"י שכירים שביהח"ר לתיבות פלסטיק יעסיק.

משרד החקלאות

דו"ח הצוות לבדיקת הנושא:

"הסדרי אריזה ושיטות מכירה בדרג הסיטוני של שיווק ירקות ופירות"

לכבוד
מר בן מאיר,
סמנכ"ל לעניני כלכלה,
משרד החקלאות,
הקריה.

א.נ.,

מוגש לך בזאת דו"ח הצוות לבדיקת הנושא:

"הסדרי אריזה ושיטות מכירה בדרג הסיטוני של שיווק ירקות ופירות".

ביום כ"ג תמוז תשל"ה (2.7.75) נתמנינו כצוות לבדיקת שיטת המכירה "Brutto per netto" על-ידי מר איתן ישראלי, סמנכ"ל לעניני כלכלה, על סמך כתב המנוי המצורף בזאת. שיטה זו, "ברוטו פר נטו", הינה אחת משיטות המכירה הנהוגות בשווקים הסיטוניים. במהלך הדיונים הגיע הצוות למסקנה שיש צורך להרחיב את גבית העדויות והמחקר הן לחומרי אריזה נוספים והן לשיטות מכירה אחרות, הנהוגות כיום בשווקים הסיטוניים. גורמים אלה ואחרים, כגון: מבנה השווקים והצפיפות בהם, אופני הובלת התוצרת ועוד, מהווים חלק אינטגרלי בדרכי השיווק, לכן על דעת חברי הצוות הוחלט להתייחס למכלול הסדרי האריזה ושיטות המכירה הנהוגות כיום בשיווק הסיטוני לגבי ירקות ופירות. לכן גם שונה שם הדו"ח ל-"הסדרי אריזה ושיטות מכירה בשיווק סיטוני של ירקות ופירות", כפי שצויין בכותרת לעיל.

בקשר לכך יש לציון:

- א. מר יעקב גלס, סוקר שווקים מהאגף לסקר ויעוץ כלכלי במשרד החקלאות נתבקש ע"י חברי הצוות לשמש כיועץ קבוע לצוות. הוא נענה והשתתף במהלך הדיונים, העדויות והסיורים בשווקים.
- ב. במהלך הדיונים נערכו 15 ישיבות של הצוות שבהם הופיעו והעידו 7 אנשים בפני הצוות, ונחראינו (במפעלים) 6 אנשים נוספים. כן סיור הצוות בשווקים הסיטוניים של: תל-אביב, ירושלים, נתניה ופתח-תקה, ובמפעלים לייצור חומרי אריזה.
- ג. הצוות נתבקש לסיים עבודתו בראשית חודש ספטמבר 1975, אולם עקב שירות מילואים של חבריו בזמנים שונים לתקופות ממושכות, הישיבה הראשונה של כל חברי הצוות נתאפשרה אך בתחילת חודש ספטמבר 1975. שירות המילואים הממושך של חברי הצוות כפי שהוזכר לעיל, גרם לאיחור בהגשת הדו"ח, ואיתך הסליחה.
- ד. תודתנו נתונה לכל אלה שהופיעו והסכימו להעיד בפני הצוות והנישו לו את מלוא העזרה. יש להצטער על כך שמר באקל מ"תנובה" נתבקש להופיע בפני הצוות וסרב.
- ה. רשימת האנשים שהופיעו בפני הצוות ותפקידיהם מופיעים לפי סדר הופעתם בלוח מספר 9.
- ה. ביצוע העבודות בפרק זמן סביר - יהא שכרנו.

בכבוד רב,

רכז הצוות - לוי משה

Levi M.

חבר הצוות - דלג'ו מרדכי

Delg'io M.

חבר הצוות - גינת יהודה

Ginat Y.

העתק כתב המינוי

תאריך: כג' בתמוז תשל"ה
2 ביולי 1975

מספר: 101

לכבוד ה"ה:

משה לוי - אגף לסקר ויעוץ כלכלי, כאן.

י. גינת - מועצת הפירות.

מ. דלג'ו - מועצת הירקות.

הנדון: מכירת תוצרת חקלאית בשיטת ברוטו-פר-נטו

הנכם מתמנים כצוות לבדיקת נושא מכירת ירקות ופירות בשיטה הנ"ל.

עליכם לרכז עובדות ולהמליץ על אופן מכירה ותשלום לאריזה, תוך שלושה חודשים.

מר משה לוי ירכז את עבודת הצוות.

ב כ ר כ ה ,

(-)

א. ישראלי
סגן מנהל כללי
(כלכלה)

תוכן הענינים

עמוד

4		1. תיאור מהלך השיווק בשוק הסיטונאי בחל-אביב	. 1
5		2. שיטת המכירות . brutto per netto	. 2
6		3. אריזות הנהוגות בשימוש בחוצרת חקלאית	. 3
6		א. אריזות קרטון	
7		ב. ארגזי ברוס עץ	
9		ג. אריזות פלסטיות	
10		4. הגבלות	. 4
11		5. המלצות הצוות	. 5

נ ס פ ח י ם .

1. תיאור מהלך השיווק בשוק הסיטונאי בתל-אביב

השוק הסיטונאי בתל-אביב מהווה צומת עיקרי לסחר בתוצרת חקלאית, דרכו משווקים כמחצית מכלל הירקות והפירות בארץ. הסחורה מגיעה מיצרנים שונים ברחבי המדינה, ונמכרת לסוחרים משנה וקמעונאים הפזורים בתל-אביב ובערים אחרות. התוצרת מובאת בכלי רכב שונים: טנדרים, משאיות, טיוליות ועוד. בזמן המכירה בשוק הסיטונאי ישנה צפיפות גדולה. ליד חנותו של הסיטונאי יכולה לעמוד משאית אחת או שתיים לכל היותר, ואילו שאר המשאיות העמוסות עומדות ברחובות הסמוכים לשוק (בעיקר ברח' קרליבך והחשמונאים). המכירה נעשית בשעות הבוקר המוקדמות (3-5 בבוקר) ובשעות הצהריים (16⁰⁰-12⁰⁰), ללא הכרזה.

הסיטונאים מעדיפים למכור את התוצרת לסיטונאי משנה מורשים ו/או שאינם מורשים* הקשורים אליהם בקשרי סחר, ולקנינים גדולים כמו: קניני רשתות השיווק, ועוד. סיטונאי המשנה המורשים ושאינם מורשים קונים כמויות גדולות של ירקות ופירות ומוכרים לקמעונאים. בשלבי הסחר הללו אין שיטת מכירה אחידה. אי-האחידות בשיטות המכירה נובעת בחלקה ממבנה השוק הקיים. פירוט שיטות המכירה הקיימות מובא בהמשך.

ירקות: מרבית המסחר בירקות בשוק הסיטונאי בתל-אביב נעשה באמצעות הסוחרים הפרטיים. הם משווקים כ-70% מכלל נפח הירקות בשוק זה. בשווקים אחרים בארץ חלקם של הסוחרים הפרטיים קטן, רוב מיני הירקות ארוזים בארגזי עץ בגדלים שונים ונמכרים ללא שקילה, בהנחה שהכמות ידועה לקונה ולמוכר. ברוב המקרים מכירת הירקות נעשית על-גבי כלי הרכב של היצרן (שכאמור מובלת בכלים שונים). לאחר המכירה התוצרת מועברת לחנות או לכלי הרכב של הקמעונאים או של הסיטונאים המורשים. בתנאי השוק הנוכחיים: בצפיפות, ללא מכרזה, ובתנאי מחסור של תוצרת, שיטת מכירה זו, כפי שהיא קיימת עתה בשוק הסיטונאי הינה מהירה ומקצרת את משך תהליך השיווק. לעומת הסוחרים הפרטיים "תנובה" משווקת כ-30% מהירקות בלבד. המכירה היא לסיטונאי משנה ולרשתות השיווק הגדולות.

* סיטונאי משנה מורשה: הינם סוחרים סיטוניים- מורשים לשיווק ירקות ופירות מטעם מועצות הייצור של ירקות ופירות. כבעלותם חנויות בשוק הסיטונאי. אולם, בניגוד לסיטונאים המקבלים את תוצרתם מהיצרנים (החקלאים), אין סיטונאי המשנה קשורים ליצרנים (חקלאים).

סיטונאי משנה לא מורשים: פועלים בשוק הסיטונאי ללא רשיון לעסוק בסחר ירקות ופירות ואין להם חנויות בשוק הסיטונאי. סחורתם מוצגת על המשטח (הרמפה) שבין החנויות בשוק הסיטונאי. לעיתים החנות של הסיטונאי משמשת להם מקום לאחסון התוצרת.

גם בתנובה, בגלל המחסור בירקות, לרוב אין הכרזה על מחירי התוצרת. התוצרת נמכרת ברובה (כ-80%) לאחר שקילה ברוטו. ממשקל הברוטו (טרה + נטו) מנכים את הטרה, זאת בהתאם למדיניות המוצהרת של "תנובה" שהם מוכרים תוצרת ולא אריזות.

שיווק פירות - בפירות קיים שוני בין מכירת תוצרת מאיסוס וקירור (תפוחי-עץ ואגסים) לבין מכירת פירות המשווקים כטריים.

שווק תפוחים ואגסים: רוב כמות התפוחים והאגסים משווקים באמצעות "תנובה". בבעלות "תנובה" בתי אריזה וקירור, המאפשרים לה קביעת מחירים של הפירות בהתאם לכמויות שברשותה. סיטונאי המשנה ברחבי הארץ מקבלים הנחיות לגבי מחירי המינימום העתידיים לשבוע הבא. בהתאם לכך הם מזמינים את הכמויות מבתי הקירור. כראשית העונה בחודשים אוגוסט-אוקטובר הפירות משווקים כטריים. הם ארוזים בקרטונים ונמכרים בשיטת המכירה "ברוטו-פר-נטו". (הסבר שיטת המכירה בהמשך). בתקופה מאוחרת יותר הפירות המשווקים מוצאים מקירור וארוזים בדרך-כלל בארגזי ברוט. לפני המכירה שוקלים את הארגזים עם התכולה ומנכים מהמשקל ברוטו את משקל הארגז כ-2 ק"ג. בהשוואה ל"תנובה" למרבית הסיטונאים הפרטיים אין מתקני אריזה, איסוס או קירור. לכן, אחרים קונים את הפירות מ"תנובה" ואחרים מקבלים את הפירות ישירות מהמשקים. הסיטונאים הפרטיים מהווים לגבי היצרנים מתווכים במכירת הפירות, עבור התיווך הם מקבלים דמי עמלה בשיעור של 6%-12%. שיטת המכירה דומה לזו של "תנובה". שיטת המכירה של פירות אחרים המשווקים כטריים המכירה נעשית בהתאם לפרי ולאריזות שבאמצעותן הם משווקים:

1. ענבים באריזות קרטון: ב"תנובה" המכירה נעשית לאחר שקילת הברוטו בניכוי הטרה. הסוחרים הפרטיים מוכרים ללא שקילה.

2. אנונה ואפרסמון: המכירה נעשית לאחר שקילה ברוטו בניכוי הטרה.

3. מנגו - כמנגו נפוצה שיטת המכירה "ברוטו-פר-נטו", כלומר, שוקלים את הברוטו ולא מנכים מהמשקל ברוטו את משקל האריזה (ראה שיטת מכירה ברוטו-פר-נטו).

2. שיטת המכירה BRUTTO PER NETTO

בשנים 1965/7 החלו הסיטונאים הפרטיים לשווק חלק מהירקות והפירות בשיטת מכירות brutto per netto. בשיטת מכירה זו התוצרת ארוזה במיכלי קרטון שמשקלן נע בין 300 גרם לבין 1,000 גרם בהתאם לאריזה. ההתחשבות עם הקמעונאי נעשית כך: כופלים את המשקל הברוטו (אריזה עם תכולת התוצרת בה) במחיר התוצרת. יוצא איפוא שהתשלום עבור האריזה (הטרה) מחושב לפי מחיר התוצרת ולא בהתאם לעלות הקרטון. שיטה זו מאפשרת התחשבות מהירה, וביצוע מהיר של סחר החליפין. לשיטה זו ישנן חסרונות:

- א. לקמעונאי אין ידיעה מדויקת של כמות התוצרת בארגז. למרות שההבדלים בכמויות יכולים להיות זעומים.
- ב. אין אחידות בגודל ובמשקל האריזות הנוכעים מארגזים בגדלים שונים. תופעה זו משפיעה על גודל התשלום עבור האריזה.

יש לציון שהסיטונאים אינם עקביים בשיטת המכירה ברוטו-פר-נטו. כאשר מחירי התוצרת גבוהים הם מעדיפים למכור בשיטה זו ואילו כאשר המחירים נמוכים הוא מעדיף להתחשבן עם הקמעונאי בנפרד עבור התוצרת ועבור האריזה. עבור האריזה גובה את מחיר האריזה ואילו עבור התוצרת גובה בהתאם למחירה. יש לציון כי בדרך-כלל נהוג להקפיד לארוז את מיני הירקות והפירות באריזות בהתאם ליעודם. כך שמשקל האריזה הינו אחיד, אולם אי-ידיעת משקל האריזה ו/או פרסומה גורמים להרגשה של רכישת קרטון במקום תוצרת. לקמעונאי ניתנת האפשרות להחזיר את הקרטון, במידה והאריזה במצב טוב, ולקבל בתמורה חלק מהפדיון. השימוש באריזות קרטון נפוץ בעיקר בשיווק פירות קיץ של המינים: ענבים, אפרסקים, מנגו, אפרסמון, שסק, שזיפים, משמש. כ-30% מהכמות המשוקת של האגסים וכ-15% מכמות התפוחים וכן אבוקדו. חלק מירקות החורף משווקים באריזות קרטון: עגבניות, פלפל וחצילים.

3. אריזות הנהוגות בשימוש תוצרת חקלאית

- א. אריזות קרטון: בארץ ישנם שני מפעלים לייצור אריזות קרטון "קרנל" ו"מיכל קרטון". כיום, רק "קרנל" מייצר אריזות קרטון. המפעל השני "מיכלי כרמל" נמצא בתהליך שיקום עקב שריפה. חומר הגלם לייצור המיכלים הוא נייר (קרפ) מיוחד בצירוף דבק, חומרי הגלם מיובאים מארה"ב או מפינלנד, לפיכך מחירי אריזות הקרטון מושפעים מתנודות מחירי חומרי הגלם בחו"ל ומשינויי שער החליפין בארץ. העלות מחירי הקרטונים ליצוא ולשיווק מקומי לשימוש חקלאי, טעונה אישור משרד המסחר והתעשייה.
- בעקבות שינויי שער החליפין של הלירה והתייקרויות חומרי הגלם בעולם בשנתיים האחרונות, מחירי אריזות הקרטון עלו בשיעור של בין 100% ל-130%. נתון זה מתייחס לחודש אוקטובר 1975. ייצור האריזות נעשה בהתאם לכמויות, לגודל והטיב המבוקשים על-ידי החברות והסיטונאים. כללית יש לציון, כי לכל קבוצת פירות או ירקות ישנה אריזה בגודל ובמשקל אחיד. כאשר הסטיות במשקל הן בשיעור של $\pm 3\%$ (ראה לוח 4).
- התוצרת באריזות הקרטון מוגשת בצורה נאה, נקיה ואסתטית. האריזה קלה ונוחה לנשיאה. סידור נכון ומתואם של האריזות מאפשר סידור משטחים לגובה. לעומת זאת אריזות הקרטון אינן עמידות בתנאי לחץ, רטיבות ולחות. לכן, אינן מתאימות לאיסוס פירות בתנאי קירור. באריזות הקרטון אפשר להשתמש רק 2-3 פעמים לשימוש חוזר. מספר זה קטן יחסית למספר הסככים שניתן להשתמש בארגז עץ, או תיבת הפלסטיק. לפיכך, הוצאות השימוש באריזות אלו גבוהות יחסית.
- נוסף למיכלי הקרטון, ישנם מגשי קרטון המשמשים לאריזות פירות בשכבה אחת לאפרסקים, ענבים ועוד. מגשי הקרטון משמשים לפירות שעונת השיווק שלהם קצרה יחסית. על-כן קורה והשימוש במגש הקרטון הינו חד-פעמי. בדרך כלל, השימוש באריזות הקרטון הוא 2-3 פעמים בלבד. את אריזות הקרטון לא כדאי לאחסן מעונה לעונה בגלל: רקבונות, כרסום על-ידי עכברים והוצאות אחסון גבוהות. גורמים אלה משפיעים על-כך שהוצאות השימוש באריזות מגש הינן יקרות. בשנים האחרונות נוסו אריזות קרטון נוספות לשימוש חד-פעמי, כמו: מגשי קרטון בדומה לתכנית ביצים. מגשים אלה יועדו לאפרסקים. אולם,

אריזה זו נדחתה על-ידי הקמעונאים והצרכנים, בגלל צורתה הלא אסתטית והוצאות השימוש היקרות בהן.

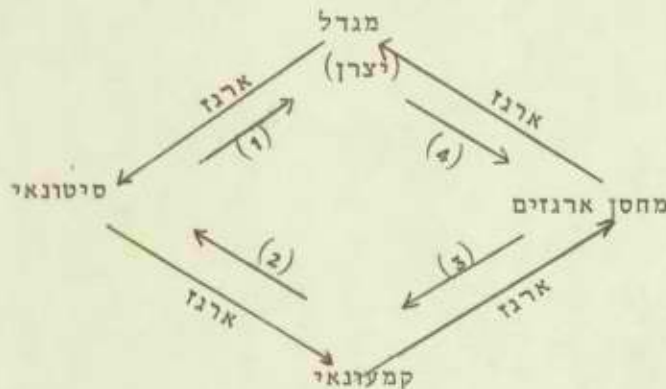
עד לפני כשנה לקמעונאים לא ניתנה האפשרות להחזיר את האריזות הריקות שפירושו המעשי רכישת קרטון עם התוצרת.

בשנה האחרונה ניתנת אפשרות לקמעונאים להחזיר את אריזות הקרטון כתנאי שיהיו במצב תקין, ובתמורה הוא מקבל את דמי הפקדון בניכוי דמי השימוש. ב"תנובה" נהוג כיום (דצמבר 1975) לחייב עבור אריזת הקרטון את הקמעונאים ב-20 אג' עבור כל ק"ג - בעגבניות ופלפל וב-25 אג' בחצילים. עם החזרת הקרטון הקמעונאי מקבל 1.40 ל"י הקרטון. לפי חשבון זה הוצאות הקמעונאי עבור אריזת קרטון הינן כ-8 אג' לק"ג.

ב. ארגזי ברוס ועץ: ארגזי הברוס עשויים לוחות עץ דקים המחוברים ביניהם באמצעות חוטי ברזל. הארגז מתפרק ומתקפל. בזמן שהארגז ריק מפרקים אותו ומקבלים צורת משטח. בצורה זו ניתן להוביל כמויות גדולות של ארגזים ריקים ממחסן הארגזים אל היצרנים החקלאים, ומקמעונאים למחסן הארגזים. לארגז העץ יתרון חשוב בהשוואה לקרטון בכך שניתן להשתמש בו מספר רב של פעמים עד להתבלותו. אין ספק שככל שמספר הסבבים גדול, דמי השימוש בארגז העץ צריכים להיות נמוכים בהשוואה לקרטון. לארגז העץ מספר חסרונות:

1. הארגז אינו מרופד ולכן התוצרת ניזוקה בטלטולי הדרכים.
 2. הארגז אינו מבודד מחום ושמם.
 3. התפשטות מחלות ורקבונות מהירה יותר מאשר באריזות קרטון.
 4. הארגזים מלוכלכים: מירק, פרי רקוב, זבל, בוץ וכו'. עם זאת יש לציין שתופעה זו נפוצה בירקות יותר מאשר בפירות.
 5. ארגזים שבורים גורמים לפחת רב של התוצרת.
 6. המימון הראשוני לייצור או לשימוש באריזות עץ גדול יותר מזה הדרוש לאריזות הקרטון.
 7. רטיבות, לחות - מגדילים את משקל הארגז.
 8. נשיאה, העמסה ופריקה אינם נוחים בארגזי העץ.
- בארץ ישנם כיום כ-4 חברות גדולות בעלות ארגזים להשאלת ארגזים. בכל ארגז מוטבעים סימני ההיכר של חברת הארגזים.

החברה מנפיקה את הארגזים למגדלים בהתאם לכמות המבוקשת על-ידם, מהם הארגזים מועברים לסיטונאים והסיטונאים לקמעונאים. הקמעונאים צריכים להחזיר את הארגזים למחסן הארגזים. את מסלול הארגז והתשלום עבורו אפשר לתאר באמצעות דיאגרמה של מסלול הארגז (מעגל חיצוני) והתשלומים תמורתו (מעגל פנימי).



1. הסיטונאי מזכה את היצרן עבור הארגז בניכוי דמי השימוש בו.
2. הסיטונאי מחייב את הקמעונאי במחיר הארגז.
3. הקמעונאי מקבל את דמי הפקדון בניכוי דמי השימוש בארגז.
4. חברת הארגזים גובה מהיצרן פקדון עבור הארגזים.

חברות הארגזים גובות מהקמעונאי ומהיצרן 70 אג' לארגז, כדמי שימוש בארגז. (מחיר זה משתנה מדי פעם). חברות הארגזים מתחייבות לקבל חזרה כל ארגז עם חותמת שלהם, אולם בפועל חברות הארגזים גובות סכומים גדולים יותר עבור הארגזים, מכיון שהם מנכים בצורה שרירותית סכומים הנראים להם עבור שכרי ארגזים. פרט ל"תנובה" בשווקים הסיטוניים אין לחברות הארגזים מתקנים המאפשרים מסירת ולקיחת אריזות ריקות. כתוצאה מכך התפתח ענף מיוחד של אנשים המקבלים ומוסרים אריזות ריקות תמורת תשלום גבוה יותר מכלי שהם יהיו בעלי הארגזים.

חלקם משמשים כסוכני משנה לחברות הארגזים, הנותנים שירותים בשווקים הסיטוניים הקטנים. השירות שפירמות אלו נותנות לקמעונאים ולחקלאים בערים הקטנות מונע מהם את הצורך להוביל ו/או לקבל את הארגזים ממחסני הארגזים בתל-אביב. גם בשוק הסיטוני בתל-אביב ישנם חברות העוסקות במכירת ורכישת ארגזים מבלי שיהיו בעלי הארגזים.

יש לציין, כי פירמות אלו גובות דמי שימוש בארגזים סכומים גבוהים יותר מהחברות בעלות הארגזים. הן אינן מתחייבות לקבל ארגזים שבורים. ואם הן מקבלות ארגזים

שבורים הן מעבירות אותם (הארגזים) לחברות שהארגזים בבעלותן. לעומתן החברות שבבעלותן הארגזים מתחייבות לקבל את הארגזים עם סימני ההיכר שלהן. בגלל מבנה הארגז (לוחות עץ המחוברים באמצעות חוטי ברזל) ניתן בקלות לשנות את הבעלות על הארגזים או לאחר את שנת ייצורם על-ידי החלפת הלוחיות עם החותמת שבארגז. לעובדה זו חשיבות רבה, מכיון שהחיוב והזיכוי נעשה בהתאם לשנת הייצור של הארגז.

רוב הירקות וחלק ניכר מהפירות משווקים בארגזי ברוס מעץ, ישנם מספר סוגים של ארגזי ברוס בהתאם ליעודם:

- (1) ארגז עץ סטנדרטי נמוך לירקות, מידותיו: אורך 60 ס"מ, רוחב 30 ס"מ, גובה 20 ס"מ, משקלו 2 ק"ג.
- (2) ארגז עץ סטנדרטי גבוה לירקות, מידותיו: אורך 60 ס"מ, רוחב 30 ס"מ, גובהו 30 ס"מ ומשקלו 2.5 ק"ג.
- (3) ארגז עץ סטנדרטי לפירות עם מכסה, עמיד בתנאי קירור ולחץ.

נוסף לארגזי הברוס, התוצרת החקלאית משווקת גם בארגזים ישנים ומלוכלכים העשויים מעץ עבה, ארגזים אלה תוקנו מספר פעמים בחתיכות עץ בעובי שונה, לכן, גם משקל הארגזים אינו אחיד. למשקל העץ השפעה ניכרת בשקילת התוצרת. מכיוון שהשקילה נעשית עם הארגז ומנכים ממנה את משקל הארגז.

2. אריזות פלסטיות

1. התיבה - בארץ טרם נרכש נסיון רב בשימוש בתיבות פלסטיות לשיווק תוצרת. המועצה לשיווק פרי הדר משווקת כיום את הפרי לשוק המקומי בתיבות פלסטיק מסיביים ומאוררים. מחיר התיבה כ-30 ל"י. התיבה קלה יחסית בהשוואה לארגז העץ ומשקלה כ-2 ק"ג בלבד, אינה סופגת לחות ובוץ המשנים את משקלה. חומר הגלם לתיבות הפלסטיק מקורו בתעשית הנפט, על כן מחירו מושפע מתנודות במחירי הנפט, ומשינויי שער החליפין של הלירה. אין עדיין נתונים לגבי תוחלת החיים של תיבה מסוג זה. לפי הערכת יצרני תיבות פלסטיות תיבות ירקות במתכונת תיבת פרי הדר תשקול כ-1.2 ק"ג ומחירה יהיה בין 20 - 25 ל"י. מחירה הגבוה של התיבה, מחייב את המגדלים הקמעונאים וחברות הארגזים במימון רב, אולם מחירה הגבוה ימנע מהם להחזיק את התיבה במשק או בחנות ללא שימוש. כך שהתיבה תעשה מספר רב של סבבים ביחידת זמן, ולכן דמי השימוש עשויים להיות נמוכים בהשוואה לאריזות אחרות. מיתוזר (על-ידי

התכתן) התיבות השבורות, יקטינו את עלות הייצור של התיבות ואת ההוצאות במטבע חוץ הכרוכות ברכישת חומרי הגלם. את ארגז הפלסטיק ניתן לחטא ולנקות ולהציג בו את התוצרת כחנות הקמעונאים.

2. אריזות פלסטיות לשימוש חד-פעמי:

בשנים האחרונות התרחב השימוש בשקי פוליאתילן לאריזות של ירקות קשים (תפוא"ד, גזר, ארטישוק, לפת, צנון, צנונית וכו'). משקל השק כ-30 גרם ומחירו נמוך מדמי השימוש בארגז. בשנה האחרונה השתמשו בכ-3.5 מיליון שקים.

4. הגבלות

המלצות הצוות נתקבלו בהסתמך על המגבלות הקיימות בשווקים הסיטוניים המקשים על פעולות השיווק והסחר התקינים, מגבלות אלו נובעות בין השאר:

א. מיקום גיאוגרפי - רוב השווקים הסיטוניים נמצאים במרכזי ערים ובמקומות שבהם התנועה סואנת, כך שדרכי הגישה אליהם והיציאה מהם קשה ולא נוחה. לעיתים בשעות העומס ישנן חסימות כבישים ועורקי תחבורה, כבישים הסמוכים לשווקים הסיטוניים.

ב. צפיפות השווקים - שטחי השווקים קטנים ביחס לנפח התוצרת העוברת דרכם. בתוך השוק התנועה מתנהלת באיטיות.

ג. מחסנים - רוב המחסנים בשווקים הסיטוניים הינם קטנים, ללא מתקני קירור וללא אפשרות הצגת התוצרת לקניינים או לאחסונה.

ד. פריקה וטעינה - התוצרת מגיעה אל השווקים הסיטוניים בכלי רכב שונים: (טנדרים, משאיות, טוליות ועוד) בגלל המגוון הרחב של סוגי הרכב, הפריקה והטעינה היא ידנית ואין אפשרות לפריקתה בצורה ממוכנת באמצעות מלגזות. תופעה זו גורמת להארכת משך וסחר החליפין.

ה. מאזניים - לרוב הסיטונאיים הפרטיים מאזניים מכניים קטנים בלבד, המוגבלים: בכמות התוצרת, במהירות ובדיוק השקילה. כן, אינם מאפשרים ביקורת של הקניין לגבי הכמות.

ו. הכרזה - מרבית התוצרת נמכרת בדרך כלל לסיטונאי משנה ו/או לרמפיסטים הקשורים עמו בקשרי סחר ללא הכרזה לגבי טיב וכמות התוצרת.

ז. זמני המתנה: רוב היצרנים (85%) צריכים להמתין בין 1/2 שעה ועד 2 שעות כדי לקנות או למכור את התוצרת. אין ספק שיתול שיטות המכירה עשויים להקטין את זמן ההמתנה, הן של היצרנים והן של הקמעונאים.

לאור עובדות אלו יתכן, שהמסחר הנהוג כיום (ללא שקילת התוצרת) כמבני ובתנאי השווקיים הקיימים בין היעילים והמהירות ביותר. סיכום המלצות הצוות נחקבלו לאור עובדות אלו, אף על פי כן נראה לחברי הועדה שחלק מהמלצותיהם ניתנות לביצוע כבר עתה ואינן תלויות במבנה ובצורת השיווק ואילו חלק אחר של המלצות ביצוען מותנה בשינוי מבנה השוק.

5. המלצות הצוות:

א. מכירה ברוטו-פר-נטו- של תוצרת חקלאית באריזות קרטון:

על-סמך הנתונים שנתקבלו, מחירי אריזות הקרטון והתוצרת החקלאית (ראה לוחות 7, 6) מתברר שלפי שיטת מכירה זו התשלום עבור האריזה, לפי מחיר התוצרת כפול משקל האריזה, במרבית חודשי השנה ובמרבית המוצרים, נמוך מהתשלום עבור רכישת האריזה. לכן, מומלץ לאפשר לסחור בשיטה זו. שיטה זו גורמת לפישוט תהליכי השיווק.

גם בפירות וכירקות שמחירם גבוה (מנגו, אבוקדו, אפרסמון, משמש ועוד) מומלץ להשתמש בשיטת מכירה זו העשויה להקל על מהלך השיווק ולהגדיל את מהירות הסחר. אולם, ככל מקרה יש לאסור שינוי שיטת המכירה בהתאם לראות עיניו של המוכר. כלומר, לעבור משיטת מכירות ברוטו-פר-נטו לאחרות וחוזר חלילה. כמו-כן לחייב שימוש באריזות אחידות ומוגדרות לסוגים השונים של הירקות והפירות.

ב. רישום משקל הטרה: מכיוון שיש סוגים רבים ושונים של אריזות, יש לחייב את יצרני האריזות לרשום במקום בולט על-גבי האריזה את משקלה בגמר תהליך הייצור. משקל הטרה יחייב את יצרני האריזות. הסטיות האפשריות במשקל הטרה תהיינה בגבולות של עד $\pm 3\%$.

ג. רישום התכולה - תוצרת המשווקת באריזות סגורות שהפרי ממוין כמו: תפוחי-עץ ואגסים. מוצע לבדוק האם אפשרי לשקול את התוצרת סמוך לאריזה ולרשום על גבי האריזה את המשקל נטו. ביצוע המלצה זו יחייב בדיקת שינוי המשקל הנובע כתוצאה מנשימת הפרי ו/או איבוד נוזלים וכו'.

- ד. חובת מכירת נטו של התוצרת בארגזי עץ וברוס: מכיון שהקמעונאים מעונינים לקנות תוצרת והיצרנים למכור אותה (ולא חומרי אריזה) וכדי שהקמעונאי יקבל אינפורמציה ברת השוואה לגבי מחירי התוצרת מוצע לחייב את הסיטונאים המורשים למכור את התוצרת לאחר שקילתה בניכוי משקל הטרסה (חומרי האריזה).
- ה. האחדת האריזות לפי מיני התוצרת: כיום היצרנים משתמשים באריזות בגדלים ובמשקלות שונים, מכיוון שהדבר יוצר אנדרלמוסיה בהעמסת ופריקת התוצרת. מוצע שבתקופה של 2-3 שנים להביא לכך שכל הארגזים יהיו בגדלים סטנדרטיים כשהם מותאמים לסוג התוצרת המשווקת בהם. תוך בדיקת והתאמת מידות הארגזים להובלה, פריקה וטעינה בשיטות טכנולוגיות מתקדמות יותר. כן מוצע להגביל את האריזות ל-2-3 סוגים, כשהמטרה שהאריזות תהיינה רב-תכליתיות ושתקטנה את הוצאות השימוש בארגזים.
- ו. פיקוח ומתן רשיון לסוכני שירותי ארגזים ו/או תיבות: בשווקים הסיטוניים הגדולים והקטנים ישנן חברות או אנשים פרטיים הנותנים שירותי ארגזים מבלי להיות בעלי הארגזים. הם מקבלים ומנפקים ארגזים וגובים דמי שירות, כאשר הארגזים שבורים הם לא מקבלים אותם חזרה. לאור עובדות אלו מומלץ שהסחר בארגזים יהיה מותנה בקבלת רשיון מטעם משרד החקלאות ומועצות הייצור הנוגעות בדבר (ירקות ופירות). סוכן מורשה יצטרך לקיים את התנאים:
1. בעלות על לפחות כ-250,000 ארגזים או תיבות פלסטיק.
 2. חידוש הארגזים עם התכלותם, או שבירתם.
 3. הוספת ארגזים בהתאם לגידול בנפח הייצור החקלאי.
 4. חובת ניהול ספרי חשבונות תקינים ועריכת חשיבים.
 5. על הארגז יהיה מוטבע סימן הפירמה, בצורה כזו שלא תאפשר הורדתו.
6. מחסנים בשווקים הסיטוניים:
- לכל חברה או לסוכנות ארגזים (בעיקר הסוחרים הפרטיים) יהיה מחסן בשוק הסיטוני או בקרבתו, כך שהקמעונאים יוכלו להחזיר את האריזות הריקות בזמן רכישת התוצרת, והיצרנים יוכלו לקחת אריזות לאחר מכירתה ושלא יהיה כרוך בנסיעה מיוחדת. בערים הקטנות שהיקף העסקות בהן קטן ומבחינה כלכלית לחברה לא כדאי להחזיק עובדים, מומלץ שמספר חברות תתאגדנה ביניהן למתן שירותי ארגזים.

7. מתקני ניקוי, חיטוי ותיקונים

חברה שבבעלותה תיבות פלסטיים מומלץ לחייב להחזיק מיתקן לניקוי וחיטוי התיבות. ובארגזי עץ - מתקן לחיקון הארגזים.

8. פרסום מחירי הארגז ודמי השימוש בו

חברות הארגזים יפרסמו את מחירי הארגזים ודמי השימוש בהם בשווקים הסיטוניים. לפי מחירון זה יחייבו ויזכו את הקמעונאים והיצרנים. המחיר יהא אחיד לארגזים בעלי נתונים פיזיים שווים (אורך, רוחב, גובה), ומשנים שונות.

9. ש ב ר י ם

חברת הארגזים תתחייב לקבל ארגזים שבורים במחיר אחיד.

10. פיקוח וקביעת דמי שימוש בארגזים

- הפיקוח וקביעת דמי שימוש בארגזים צריך להיות מבוסס על:
- (1) עלות ייצור הארגז;
 - (2) החזר הון;
 - (3) הוצאות תיקונים ועבודה;
 - (4) מספר הסבבים שעושה הארגז;
 - (5) רווח סביר למשקיע.

דמי השימוש יקבעו מדי שנה ע"י מועצת הייצור והשיווק.

11. אריזות פלסטיות

בנושא אריזות פלסטיות אין עדיין מספיק אינפורמציה מדודה, רובה מבוססת על הערכות הן ביחס לעלות הייצור, תוחלת החיים, חוזק, שברים ושימוש חוזר בארגזים שבורים. לכן מוצע לערוך מחקר שיקיף את הנושאים הבאים:

1. חוזק ומבנה הארגז - הארגז צריך להיות מותאם לתנאי שדה, ולעונות השנה (שיהיה מאוורר מספיק, כדי לשמור על איכות הפרי בקיץ).

2. מידות הארגזים - עליהם להיות מותאמים להובלה, פריקה וטעינה ממוכנים.

3. מחקר מקרו ומיקרו כלכלי בכדאיות החלפת ארגזי העץ בארגזי פלסטיק.

12. מומלץ שההמלצות יהיו קבועים בחוק.

13. ביצוע ההמלצות יהיה בטיפולן של מועצות הייצור והשיווק של ירקות ופירות.

עלות חומרי אריזה

בהשוואה בין עלות הוצאות אריזה לקמעונאי עבור ק"ג תוצרת, בשתי שיטות מכירה:

א. שיטת המכירות "ברוטו-פר-נטו";

ב. שיטת מכירה בה נערך חישוב נפרד של התשלום עבור התוצרת והאריזה.

מתברר מלוחות 1 ו-2 שהתשלום עבור האריזה (הטרה) בשיטת המכירות "ברוטו-פר-נטו", נמוך במרבית חודשי השנה, מאשר בשיטת ההתחשבנות הנפרדת. יחד עם זאת יש לציין כי החישוב נערך לגבי מחירים ממוצעים של התוצרת החקלאית. בביכורים ובאפילים ובפירות יקרים כאשר מחירי התוצרת גבוהים, התשלום עבור האריזה בשיטת ההתחשבנות הנפרדת, נמוך מאשר בשיטת המכירות "ברוטו-פר-נטו". אולם הכמויות המשווקות בתקופה זו הינן קטנות.

לוח 1: התשלום עבור אריזת קרטון לק"ג תוצרת בשיטת המכירה "ברוטו-פר-נטו"

(באג')

המוצר החודש	שזיפים	תפוחים	אגסים	ענבים	אפרסקים	משמש	ענבניות
דצמבר 1974	-	9.7	7.2	-	-	-	6.5
ינואר 1975	-	10.8	7.8	-	-	-	6.6
פברואר 1975	-	14.4	9.5	-	-	-	8.1
מארס 1975	-	18.4	12.6	-	-	-	13.6
אפריל 1975	-	20.2	15.5	-	-	-	13.2
מאי 1975	18.4	24.7	17.1	37.8	20.5	14.2	13.1
יוני 1975	12.1	19.0	10.0	21.1	17.3	11.5	5.8
יולי 1975	11.5	12.9	10.6	14.5	17.9	8.8	4.6
אוגוסט 1975	10.1	10.1	8.8	12.1	15.1	-	4.2
ספטמבר 1975	10.4	7.1	9.4	12.8	22.2	-	7.5

לוח 2: זקיפת עלות* חומרי אריזה לק"ג תוצרת (בשיטת מכירה בה
ההתחשבות לטרה היא נפרדת)

(הזקיפה לקמעונאי או ליצרן לשימוש חד-פעמי)

שם הקרטון / התקופה	החל מיולי 1974	החל מדצמבר 1974	החל מינואר 1974	החל מפברואר 1975	החל מנובמבר 1975
מגש 7.5	11.7	14.8	15.3	16.3	18.8
מגש 12 + מחיצה	11.2	14.3	14.7	15.7	18.1
ח.ע. 2 עם מכסה	10.0	12.6	13.0	13.2	16.0
ח.ע. 2 ללא מכסה	9.4	12.0	12.1	12.9	14.9
מגש 12 ללא מחיצה	9.5	12.2	12.5	13.3	15.4
גיל 183	8.0	10.1	10.4	11.1	12.9

* עלות זו מחושבת לשימוש חד-פעמי בחומרי האריזה (יצרן - סיטונאי - קמעונאי).

לוח 3: זקיפת עלות* חומרי אריזה לק"ג תוצרת בחישוב נפרד לאריזה

(באג')

שם הקרטון / התקופה	החל מיולי 1974	החל מדצמבר 1974	החל מינואר 1974	החל מפברואר 1975	החל מנובמבר 1975
מגש 7.5	7.2	9.2	9.9	10.1	11.7
מגש 12 + מחיצה	7.0	8.9	9.1	9.7	11.2
ח.ע. 2 עם מכסה	12.2	7.8	7.8	8.2	9.9
ח.ע. 2 ללא מכסה	5.8	7.3	7.3	8.0	9.3
מגש 12 ללא מחיצה	5.9	7.5	7.7	8.2	8.5
גיל 183	5.0	6.3	6.5	7.9	7.9

* לוח 3 מתייחס לחישוב הוצאות אריזה עבור ק"ג תוצרת בהנחה שבאריזה ישחמשו 1.6 פעמים.
כיום נהוג להחזיר את האריזה ולקבל בתמורה כ-1.4 ל"י.

בלוחות 4 ו-5 מוצגים מחירים, משקלות וכושר התכולה של אריזות הקרטון, כפי
שנתקבלו ממחלקת החשבונות של "קרנל".

לוח 4: אריזות הקרטון, משקלן וכושר תכולתן

שם האריזה	הפרי המשווק	משקל הקרטון בגרם	משקל משוער של התכולה ב"ק"ג	תוספת משקל האריזה לתכולה ב-%
מגש 7.5	אפרסק	310	5-5.5	6.00
מגש 12 + מחיצה	ענבים	460	8 - 9	5.75
ח. ע. 2 עם מכסה	תפוחי-עץ	880	15-17	5.50
ח. ע. 2	אגס	740	15-17	4.60
מגש 12 ללא מחיצה	ירקות שונים	400	9-10	4.40
גיל 183	עגבניות	550	12	4.40

לוח 5: מחירי אריזות הקרטון (בל"י לאלף יחידות)

בתקופה יולי 1974 - נובמבר 1975

שם הקרטון	יולי 1974 (א)	דצמבר 1974 (א)	ינואר 1974 (א)	פברואר 1975 (א)	נובמבר 1975 (ב)
מגש 7.5	1,166.0	1,480.8	1,525.2	1,624.7	1,880.3
מגש 12 + מחיצה	1,794.7	2,279.3	2,347.7	2,500.8	2,894.2
ח. ע. 2 עם מכסה (כולל פינות עץ)	3,175.1	4,032.4	4,153.4	4,224.3	5,120.5
ח. ע. ללא פינות	2,954.6	3,752.3	3,864.9	4,117.0	4,764.8
מגש 12 ללא מחיצה	1,712.1	2,174.4	2,239.6	2,385.7	2,761.0
גיל 183	1,909.8	2,425.4	2,498.2	2,661.1	3,079.8

(א) מחיר האריזה כולל מס קניה בשיעור של 15%.

(ב) מחיר האריזה כולל מס קניה בשיעור של 32.5%.

הערות: עליית המחירים בין יולי 1974 - ל-דצמבר 1974 בשיעור של 25%-30% נובע

כתוצאה מהפיחות שהיה בנובמבר 1974.

מרכיב מטבע חוץ על חומרי גלם הוא בשיעור של 70%.

לוח 6: שיווק פירות למאכל בחקופה דצמבר 1974 - ספטמבר 1975

(כמויות ומחירים)

שזיפים		אנסים		תפוחים		ענבים		אפרסקים		משמש	
מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות	מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות	מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות	מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות	מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות	מחיר ממוצע כל"י לטונה	הכמות בטונות
<u>דצמבר 1974</u>											
-	-	-	-	-	-	2,108	4,826	1,559	2,590	-	-
-	-	-	-	-	-	-	4,955	-	2,650	-	-
<u>ינואר 1975</u>											
-	-	-	-	-	-	2,353	4,806	1,693	2,617	-	-
-	-	-	-	-	-	-	5,000	-	2,700	-	-
<u>פברואר 1975</u>											
-	-	-	-	-	-	3,126	4,017	2,068	2,024	-	-
-	-	-	-	-	-	-	5,000	-	2,200	-	-
<u>מרס 1975</u>											
-	-	-	-	-	-	4,001	4,057	2,622	1,855	-	-
-	-	-	-	-	-	-	5,000	-	1,900	-	-
<u>אפריל 1975</u>											
-	-	-	-	-	-	20.2	4,018	15.5	1,025	-	-
-	-	-	-	-	-	-	4,267	-	1,125	-	-
<u>מאי 1975</u>											
2,361	377	3,412	1,400	6,566	34	5,362	2,280	3,716	57	3,072	112
-	2,617	-	3,261	-	43	-	2,385	-	79	-	335
<u>דני 1975</u>											
1,209	1,065	2,880	2,228	3,677	600	4,132	1,566	2,172	985	2,012	599
-	3,240	-	4,621	-	1,500	-	2,500	-	1,480	-	3,434
<u>דלי 1975</u>											
1,471	1,420	2,980	1,864	2,526	1,545	2,795	2,074	2,305	2,027	1,911	1,315
-	1,450	-	4,600	-	6,200	-	4,580	-	4,000	-	4,500
<u>אוגוסט 1975</u>											
-	-	5,515	1,546	2,098	1,944	2,190	2,322	1,920	2,362	1,690	1,741
-	-	-	3,650	-	6,100	-	6,200	-	3,100	-	3,500
<u>ספטמבר 1975</u>											
-	-	3,697	186	2,212	1,556	1,533	9,984	2,047	2,388	1,739	795
-	-	-	600	-	4,720	-	12,000	-	2,700	-	825

(מחירים וכמויות)

5-2

לוח 8: עלות ארגז ברוס

1. נתונים בסיסיים
- א. מידות התיבה - $200 \times 300 \times 600$ סמ"ק
 - ב. עובי הלוחות 4 מ"מ
 - ג. משקל הארגז כ-2 ק"ג
 - ד. מרכיב מטבע חוץ 80%
 - ה. התיבה עשויה מלוחות עץ אשור המחוברים על-ידי חוטי ברזל.

2. מרכיבי עלות הארגז (מתייחס ל-19.8.75)
- א. עלות הייצור (חומרי גלם ועבודה) 9.00 ל"י
 - ב. מס קניה לפי 32.5% 2.90 ל"י
 - סה"כ 11.90 ל"י

3. מחירים משוערים - נובמבר 1975
- מאוקטובר 1975 עד 1.12.75 הלירה פוחתת בשיעור של 12%.
- שינוי שער המטבע בשיעור של 12 מיוקר את הוצאות הייצור של ארגז הברוס ב-1.14 ל"י הארגז:

$$12\% \times 0.8 = 9.6\%$$

$$1.14 \text{ ל"י} = 11.9 \text{ ל"י הארגז} \times 9.6\%$$

לוח 9: רשימת העדים ותפקידיהם לפי סדר הופעתם

- | | | | |
|----|--------------|---|--|
| 1. | צבי שכטר | - | מנהל מחלקת פיתוח המוצר "קרנל" לוד. |
| 2. | מאיר עזרא | - | מחלקת אריוות "תנוכה". |
| 3. | שלמה שטיק | - | סיטונאי, שוק הסיטונאים ת"א. |
| 4. | חי לטיף | - | יו"ר איגוד ארצי לקמעונאי ירקות ופירות. |
| 5. | שלמה שחמורוב | - | מנהל חברת "מרכז הארגז" ת"א. |
| 6. | פיונר | - | מזכיר לשכת המסחר הסיטוני, ת"א. |
| 7. | י. צוקר | - | סוקר שווקים, משרד החקלאות, הקריה ת"א. |

עבודות ועדות נוספות בנושא.

הוקמה ב-21.8.74 ע"פ החלטה משותפת של נציגי הממשלה, ההסתדרות, והאירגונים הכלכליים.

ההרכב;

שרים - חיים בר לב, שר המסחר והתעשייה-יו"ר.

משה קול, שר התירות.

אהרון אוזן, שר התירות.

נציגי ההסתדרות- נפתלי אושפיז.

בן-ציון ויסמן.

נציגי הארגונים הכלכליים - שמעון אלמן.

יגאל דרור.

הועדה פוצלה לשתי ועדות משנה;

(א) "רציונליזציה של פער החיווך ושלכיו" בראשות מנכ"ל משרד החקלאות ראובן איילנד.

(ב) "מודרניזציה של השיווק" בראשות מנכ"ל משרד המסחר והתעשייה ד"ר משה מנדלבאום.

הועדה החליטה עקרונית להקים שווקים ניידים פתוחים למכירת תוצרת חקלאית לצרכנים.

2. הועדה לבחינת המיכנה האירגוני והשיווק של תנובה בראשות ח.גבתי - 1959.
3. הועדה הציבורית לבדיקת מצב החקלאות בישראל בראשות נגיד בנק ישראל ד.הורוביץ - 1960.
4. תיק מט' 400/5 - משרד החקלאות (מפתח 1966) על חסי אריזה;
עמ' 6 - דו"ח צוות לבדיקת הנושא.
5. מחקר בנושא ; שיווק ירקות ומדיניות ממועצה. - אוקטובר 1975.
בעריכת ד"ר ישראלי וד"ר זיו מאונ' תל-אביב/הפקולטה למינהל עסקים
6. דו"ח פנימי של המשטרה על טחיסת דמי חסות (סד"ח) - 1976.
יו"ר הועדה-סנ"צ סמי נחמיאס.
שוהף פעיל -סנ"צ קרהי.
7. סכומי והמלצות ועדת הכלכלה של הכנסת בראשות ח"כ יגאל הורוביץ לדיון בנושא
פער התיווך - 7.1975. 23.

הועדה מונחה ע"י משרד החקלאות ועומדת להגיש את המלצותיה בימים אלה.

משתתפי הועדה;

- | | |
|-------------------|---|
| ד"ר מ. סיקרון | - מנהל הלישכה המרכזית לסטטיסטיקה (יו"ר). |
| מר מ. אינגבר | - סגן מנהל המכון לפיריון העבודה והיצור. |
| מר י. ברזילי | - מנהל המכון למחקר כלכלי של הועד הפועל של ההסתדרות. |
| מר ח. רגב | - ממונה על סטטיסטיקה חקלאית וגיאוגרפית למ"מ. |
| מר א. בן-מאיר | - סמנכ"ל לכלכלה/משרד החקלאות. |
| מר א. מרגלית | - מנהל המחלקה לתכנון עבודה וחקציבים/משרד החקלאות. |
| פרופ' ש. פוהורילס | - מנהל האגף לסקר ויעוץ כלכלי/משרד החקלאות. |

המחקר יכלול את השלבים הבאים;

- א. סקר אמפירי סטטיסטי ומקיף אשר יבחון את מערכות המחירים בשלבי השיווק השונים.
- ב. ניתוח המטמעות הכלכלית והמוסדית של ארגון השיווק בשלבים הסיטונאי והקמעונאי חוץ בדיקת המטמעות של ריכוזיות השיווק והמבנה הגיאוגרפי של השיווק ואופי צנורות השיווק, שיטות שיווק וכו'.
- ג. גיבוש מסקנות אופרטיביות להנהלת המשרד לגבי מדיניות שיווק חקלאי.

המחקר יחבצע במסגרות המוסדיות הבאות;

- א. סקר סטטיסטי של השיווק באמצעות הלישכה המרכזית לסטטיסטיקה. (סקר ראשון כבר יצא לאור, סקר שני יראה אור בדצמבר).
- ב. ניתוח כלכלי ומוסדי ע"י המרכז לתיכנון בשיתוף המכון לפיריון העבודה והיצור כאשר המכון יתרכז בעיקר בניתוח השלב הקמעונאי וטכניקות השיווק.
- ג. ההיבט האופרטיבי של המסקנות ינותח ויעובד לצרכי הנהלת המשרד ע"י המרכז לתיכנון.

המחקר ילווה ע"י ועדת הגוי אשר מטרתה הכוונה קונצפטואלית של המחקר. במקביל יפעל צוות מקצועי אופרטיבי משותף לכל הגורמים המבצעים אשר בו ישתתפו גם גורמים נוספים כגון מועצות ייצור ושיווק, המרכז החקלאי ועוד.

המחקר צריך להיות מושלם בזמן הקרוב ומסקנותיו יובאו בפני שר החקלאות.

מדינת ישראל
משרד החקלאות – משרד המסחר והתעשייה

דוח הועדה לבדיקת דרכי השווק
של תוצרת חקלאית

ועדות בנושא פער - התיווך.

תוכן - העניינים.

מס' החוץ	
1.	דו"ח הועדה לבדיקת דרכי השיווק של תוצרת חקלאית-1961.
2.	א. תמצית דו"ח הועדה לבדיקת פער התיווך בשיווק תוצרת חקלאית.
3.	ב. דו"ח הועדה לבדיקת פער התיווך בתוצרת חקלאית-1967.
4.	דו"ח הצות לבדיקת "הסדרי אריזה ושיטות מכירה בדרג הטיטוני של שיווק ירקות ופירות -1976.
	עבודות ועדות נוספות בנושא (1).