



משולחנו של מרכז המשק

לחברים שלום,

לפני החג אושר בקלפי תקציב העסקים של הקיבוץ. בעקבות פניות חברים והשיח הציבורי בנושא מקורות ושימושי הכספים בעסקים, אשתדל לפרט בנושאי השקעות הפחת והפיתוח בתאגידים.

סל התאגידים של יד מרדכי הינו מגוון מאוד, אך רוב התאגידים בתחום אחד והוא החקלאות. כחלק מראיה מערכתית של עסקי יד מרדכי, התקבלו לאורך השנים האחרונות החלטות נכונות שבגינן ניתן להעביר לקהילה דיבידנדים בסכום של 1.7 מיליון ₪ בשנה, ואף להגדיל כמו בשנה האחרונה בעוד 800 אש"ח לצורך פרויקטים נדרשים בקהילה.

נכון, היו גם אי הצלחות, נלמד מהם, ונסתכל באופטימיות על החצי המלא של הכוס:

בממלכה- מהלך אסטרטגי חכם, מחברה קטנה, רווחים נמוכים, לאחזקה בגובה 49% בחברה בשווי של כמעט 100 מיליון ₪, העברת דיבידנד ושכ"ד בגובה של כ- 1.5 מיליון ₪.

מפגש- תאגיד מדמם ומפסיד, החלטה לא פשוטה של העברה מתפעול המפגש לעסקה נדלנית המניבה 1 מיליון ₪ בשנה.

רפת- הקמת שותפות, השקעות גבוהות, דיבידנד של מעל 1 מיליון ₪.

מוסך- שדרוג ופיתוח המוסך הביא צמיחה כל שנה, דיבידנד של כ-1 מיליון ₪ בשנה.

מכורות חקלאית- רכישת כוורות ושטחי מרעה מדבוראים, הגדלת הייצור, רווחיות עולה.

לול- בניית לולים חדשים, הקמת חווה מקצועית, בעתיד הקרוב גם שם נראה רווחים.

וכמובן גד"ש ופרדס, המוגבלים באמצעי הייצור מים וקרקע, אך גם בענפים אלא נידרש לשינוי בסל הגידולים ולהשקעות הנובעות מהשינוי.

תוכנית ההשקעות לפחת ולפיתוח לשנת 2010 תהיה בגובה של כ- 5 מיליון ₪ :

ברפת- כ- 1.8 מיליון ₪ לבניית סככה מס' 3. עם הקמת השותפות ובניית סככות הרפת, התכנון היה שעד 500 אלף ליטר חלב לא יהיה צורך בהשקעות בסככות חדשות.

בפועל משנת 2005 ועד היום גדלה מכסת החלב מעבר ל- 600 אלף ליטר, והצפיפות משפיעה על ייצור החלב ובאופן ישיר על הרווחיות. בתוכנית העבודה אמורים עד יולי השנה לקבל מכסה נוספת בגין עוטף עזה, כמו כן נאלץ למכור פרות בגלל הצפיפות.

דירקטוריון יד חיל החליט על סיום בניית סככה מס' 3 (התשתיות קיימות) .

מימון הפרויקט יהיה מבנקים- תנובה- קבלנים, הזול מביניהם.

שרותי האבקה

החברה החלה את פעילותה בשנת 1992 בקיבוץ יד מרדכי, על בסיס הידע הבסיסי שנרכש בהולנד ואיפשר פיתוח מואץ של החברה.

בשנת 2000 נמכרה פעילות הייצוא לחברת "ביו בי" מקיבוץ שדה אליהו.

בשוק המקומי החברה מספקת אלפי כוורות בומבוסים ופעילותה עד היום הייתה מבוססת על "מוצר אחד לשוק אחד".

במהלך שנת 2007, הכינה הנהלת החברה תוכנית אסטרטגית לפיתוח החברה. התוכנית באה לתת מענה לאובדן השוק בגוש קטיף, כניסת מתחרה נוסף לשוק, הנחות שמחירי המכירה ירדו בשנים

הקרובות והחשש לפתיחת השוק ליבוא. התוכנית התבססה על כניסה לתחום ההדברה המשולבת במטרה להרחיב את סל הפתרונות לחקלאי והגדלת כושר ההתמודדות עם איומי המתחרים.

כחלק מהתובנות החליטה החברה שיש צורך בסל מוצרים (יצורים מועילים) בכדי ליצור דריסת רגל בשוק. הוגדר מינימום של שלושה יצורים כסל עבור גידולי הפלפל.

במהלך שנת 2007 רכשה החברה ידע מחברה בחו"ל לגידול "האוריוס" המשמש להדברה ביולוגית בפלפל. יצור נוסף פותח ע"י המו"פ של החברה וגם הוא בתהליך של ייצור מסחרי. מועילים נוספים נמצאים בשלבי פיתוח לקראת ייצור מסחרי.

היעדים המרכזיים בשרותי האבקה לשנה הקרובה:

- הכנסת שותף/משקיע לחברה.
- הקמת מפעל לגידול דבורי בומבוס בתורכיה, בשיתוף גורם מקומי.
- חדירה לשווקי ירדן ומצרים.
- השלמת סל להדברה ביולוגית של הפלפל.
- ארגון ואיוש מחדש של מחלקת המכירות.
- שיפור מבנה ההון של החברה וגיוס מקורות מימון לצורכי הון חוזר והשקעות.

התוכנית העסקית הכללית תוכננה על השקעות בגובה של 5 מיליון ₪ בביצוע בשלבים ועל פני מספר שנים. עד היום הושקעו 3.5 מיליון כאשר במהלך 2010 מתוכננת השקעה נוספת של 1.5 מיליון ₪ להשלמת התוכנית כולה.

לאורך השנים עמדה החברה ביעדים שהציבה לעצמה וכך יהיה גם בעתיד.

חשוב להזכיר, שעל אף הקושי הגדול בתזרים המזומן של החברה, היא המשיכה להעביר לקיבוץ בגין ההטלות כ- 750 אש"ח כל שנה.

על מנת להקל על תזרים המזומן של החברה נילקח במהלך השנה מימון בנקאי לפרויקט ההדברה הביולוגית.

כחלק מתהליכי הפיתוח, הרחבת הפעילות ואיתור שוק גדול לדבורת הבומבוס, אנו נמצאים בתהליך של הקמת מפעל בתורכיה עם שותף מקומי. מטעמים מובנים לא אפרט יותר בנושא זה, אך המעוניינים מוזמנים לקבל אינפורמציה פרונטאלית.

בשאר התאגידים גובה ההשקעות יגיע לכ-1 מיליון ₪ כגובה הפחת.

שבת שלום, דודי דורון