

יחד זה כוח שותפות עמק גלבוע



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



אנחנו החקלאים טובים הרבה יותר בייצור מאשר במסחר, לשם כך מקימים גופים מקצועיים שתפקידם למכור את התוצרת שלנו - כך הדבר בהתארגנות "בני בקר" וכך גם עם שותפות עמק גלבוע שמוכרת את גידולי המספוא בעמקים המזרחיים - הצצה אל צורת העבודה של התארגנות אזורית

היא עוסקת בעבודות קבלנות חקלאיות ובעיקר בתחום התבואות והשחתות. בנוסף לכך, היא מפעילה במשותף עם הקיבוצים את ענפי הגד"ש בנווה איתן, בבית השיטה ובבית קשת - אלצ נכנסה לשותפות עם הקיבוצים והקימה אגודות עצמאיות לכל שותפות. הקיבוץ שומר על נכסיו בקרקע ובמים ויש אישור מלא של הרשויות לשותפויות אלה. בסך הכול יש כ-25,000 דונם. אלצ גם שותפה ב"קומפוסט העמקים" - יחד עם "מפעלי העמק", לטובת משקי העמק שמפנים אליו את זבל הרפת.

שותפות בית שאן - נולדה לפני כ-30 שנה כדי לבצע את מסחר באופן פנימי בין המשקים ולחסוך את התופעות שנלוות לעבודה עם סוחרים מוכרים ובעיקר אלה שאינם מוכרים. גייסו את דידי לעבודה בשיווק. היוזמה באה מהוועדה החקלאית והגג הארגוני היה של המנפטה, בהמשך זה עבר למשקי בית שאן. הפעילות הייתה תמיד וולונטרית ועצמאית.

השותפות

לפני כעשר שנים, אלצ ומשקי בית שאן הקימו חברת שיווק - "עמק גלבוע",

כולנו יוצא להכיר משקים אשר בהם הגד"ש אינו מוכר לרפת אלא לסוחר ואילו הרפת קונה את המספוא מסוחרים חיצוניים. לעתים הרפת קונה את הגידולים של המשק החקלאי שלה אבל דרך מתווך. זה נראה תמיד מוזר, ואיך אמרנו - הכול אנשים!

יתרונות השותפות - משיאה את התועלת למשק. יכולה למכור למגוון לקוחות, עוסקת גם בגבייה מהלקוחות ומונעת הפסדי מימון

יצאנו לבחון התארגנות מעניינת של משקי הגלבוע (שבהם אני מתגורר) עם משקי בית שאן, לשיווק תוצרת המספוא שלהם - שותפות בין אלצ לבין משקי בית שאן. **דידי ורותם** מובילים את ההתארגנות לטובת המשקים.

אלצ - אגודה שיתופית של משקי גלבוע והעמקים ושותפים בה 11 קיבוצים ומושבנים.



בעונת הקציר



רותם ודידי במשרד באלצ



הפיקוח. אני מאזן בין הספק ללקוח. לא רק מועד הקציר אלא גם צורת העבודה. יוצר קשר עם הלקוחות ואחראי על גביית הכסף. מכיר את כל הלקוחות ואת כל המגדלים וזה יתרון גדול.
70% מהלקוחות הם מרכזי מזון גדולים והיתר לקוחות פרטיים ובעיקר קיבוצים.
הסוחרים הם אחוז קטן מהפעילות ונע סביב 5% - משתדלים לעבוד עם לקוח סופי ולא עם גוף ביניים.
מביאים לשותפות הרבה ניסיון, ידע, היכרות עם כל המערכת."

מנסים לדבר עם הגד"שניקים שהרפתן שלהם הוא הלקוח הטוב ביותר שלהם. זה בעיה בהפרטה ושם המשחק החדש הוא יעילות והצלחה. במשקים רבים, למנהלים יש מטרה כלכלית בלבד של הפעילות שעליה הם מופקדים

רותם סולץ - בן 43, נולד בקיבוץ מעוז חיים שבו הוא חבר עד היום. עבד בגד"ש מזה עשרים שנה בכל הגידולים, ממפעיל ועד לניהול הענף.
"בשנה האחרונה התחלתי לעבוד באלצ, כמנהל המחלקה החקלאית ומנהל גם את עמק גלבע.
ניהול השותפות - אלצ ממנה את המנהל ואילו משקי בית שאן ממנים את

כאגודה שיתופית.

השותפות משווקת את התוצרת החקלאית במחירים הטובים ביותר האפשריים. היא מטפלת בהובלה, באיכות, בשירותי שדה ובהדרכה. ההתארגנות מספקת כל מה שנדרש מהמגדלים כדי להגיע למרב ההכנסה מגידולי המספוא שלהם. מנגד, המשקים מתחייבים לשווק את כל התוצרת הרלוונטית שלהם למעט הצריכה עצמית.
השותפות בין החקלאים יוצרת סינרגיה ושותפות אינטרסים, שמביאה להשאת התועלות בגידול והמספוא, וחוסכת לחקלאים את דמי התיווך.
• יש משקים שלא זקוקים לפעילות כזו כי הגד"ש שלהם קטן ורוב התוצרת הולכת לבעלי החיים במשק.
• יש משקים גדולים שבהם מרכז הענף אוהב את פעילות המסחר. בשותפות יש 11 משקים

יתרונות השותפות - משיאה את התועלת למשק. יכולה למכור למגוון לקוחות, עוסקת גם בגבייה מהלקוחות ומונעת הפסדי מימון. בהשוואה למכירה פרטנית של כל מגדל, יכולות להיות בעיות קשות בתזרים ובגביית התשלומים. כידוע, מוסר התשלומים בשוק אינו גבוה ועמק גלבע עוסקת גם בגבייה ובהבטחת התשלום לחברים.

חלוקת העבודה

דידי דור - בן 56, יליד קיבוץ שדה אליהו, גר במחולה והרקע המקצועי בגד"ש - ניהול וגם מנהל משק חקלאי פרטי. בעמק גלבע הוא מלווה את החקלאים (90% לא צריכים). "אני מכיר את השטחים, איכות החומר



יבואן





מניעה מתחלת מטיפול

פתרונות לבעיות וטרינריות על ידי מניעתן,
למען בריאות בעלי החיים ומזון בריא לאדם.

שיווק ומכירות



www.biontiv.co.il

בואו איתנו לשנה בריאה יותר!

ד"ר יאיר סער - 050-2605852 | איציק אביר - 050-6862998 | דוא"ל משרד office@biontiv.co.il
קיבוץ מרחביה 19100 | טל. 07-22635300 | פקס. 07-22635301 | www.shieldbiologics.com





חסידות על קו השקיה בעמק בית שאן

טובה במחירים הוגנים ובעיקר, נותנים דגש על זמינות וסדר ניהולי (ת. שקילה, משלוח).
מנסים לדבר עם הגד"שניקים שהרפתן שלהם הוא הלקוח הטוב ביותר שלהם. זה בעיה בהפרטה ושם המשחק החדש הוא יעילות והצלחה. במשקים רבים, למנהלים יש מטרה כלכלית בלבד של הפעילות שעליה הם מופקדים.

רותם - כיוון שרוב הסוחרים מחזיקים חברות הובלה, יש לעתים, סתירות בין הקונה למוכר והתפקיד שלנו הוא גם לעגל פינות אם האלטרנטיבה אינה טובה למשק.

אני כל הזמן עם היד על הדופק ובודק את האלטרנטיבות במחירים. לא נקצור חיטה מבוגרת או צעירה מדי, כי זה טוב רק למגדל או משרת את הרפתן. לכן דידי קובע מתי יקצרו כי אנחנו מוכרים איכות ואין כוונה שהמגדל ירוויח והרפת תפסיד או ההפך, הראייה שלנו כגוף מחבר היא לטווח הארוך.

כאשר יש מזונות באיכות ירודה, היא הולכת לאלה שרוצים תוצרת זולה לשימושים שוליים.

חלק גדול מהזמן אנחנו עסוקים בגישור של פערים פסיכולוגיים בין מגדלים לרפתנים וזה בסדר, בסופו של יום אנחנו פועלים כ'מלכ"ר' ובצורה שקופה.

כמה עמלה גובים מהמשקים ואיך מכסים את העלויות?

הפעילות מיועדת לשרת את המגדלים, הפעילות בסוף כל שנה מתאזנת כך שיתרת הרווחים מועברת בסוף כל שנה לשותפים.

עובדים בפולים - לכל מוצר יש פול משלו - סוגים שונים של איכות ומזון. לדוגמה: הסגירה היא לפי הפולים וכל מגדלי השחת מקבלים את העודפים שנצברו בפול השחתות.

הארגון שלדי ויעיל ולכן יש לו מעט הוצאות, שומרים צמוד על נושא הגבייה כדי לא ליפול.

האגודה מחזיקה הון עצמי כדי לגשר על פערי התזרים.

אכן, פעילות מבורכת של התארגנות חקלאים למען החקלאים ויש רבים שמרוצים מהעבודה המשותפת, על אף כל רוחות השינוי וההפרטות שנושבות בחצרנו. ■

היו"ר **רפי כפרי** - מנכ"ל משקי בית שאן.
כל השיווק - ההזמנות מהמגדלים, מתבצע על ידי דידי ואילו הנהלת החשבונות נערכת על ידי משקי בית שאן, עם כל מערכות הבקרה שיש להם. לשותפות יש הנהלה פעילה בת שישה חברים שכוללת גם 3 נציגי מגדלים."

מה היתרון לאלצ?

רותם: "אלצ מביאה לשותפות את הניסיון רב השנים ויכולת ביצוע עבודות הקציר, איסוף וכיבוש, יכולת ניהולית וקשרי לקוחות/ספקים.

לעתים, אנחנו פונים למשקים לגדל גידול מסוים שמיועד ללקוח ובכך אנחנו סוגרים מעגל מחוץ למשק הבודד.

בתחילת העונה אנחנו יושבים עם המשקים ומנהלים דיאלוג על תכנית הגידולים.

יש צורך באיזון ובסדר עדיפות בניהול וביצוע העבודות בעבור עמק גלבוע, על פי צרכים משותפים. יש הרבה החלטות בסדר עדיפות ודידי מקבל אותן עם גמישות של אלצ וזה מועיל לשותפות בטווח הארוך. אלצ נותנת עדיפות לעמק גלבוע בהזמנות כלים לעבודה בשדות.

איכות - היא המוטו הגדול של עמק גלבוע והיא אכן מחייבת. אלצ עובדת מול עמק גלבוע על פי טון והעבודה המשותפת אכן מניבה תוצאות לטובת החברים בשותפות."

קצת מספרים

"עמק גלבוע משווקת כ-30,000 טון סוגי תחמיצים, שחתות וקש בהיקף כספי גדול.

משתדלים לעבוד עם לקוחות קבועים כי אנחנו עובדים לטווח הארוך ולכן מנהלים מחשבה ארוכת שנים.
לקוחות וספקים מזדמנים נשקלים לפי המצב השוטף.

לא שואפים להיות מונופול וטוב שיש בסביבה גם פעילויות אחרות כי זה מגוון ומכניס רוח חדשה ותחרות.

עמק גלבוע מובילה בנושא האספסת שמגדלים אותה בכ-5,000 דונם מתוך כ-10,000 שטחי הגידול בכל הארץ. בעמק בית שאן נצבר ידע וניסיון רב שנים וייחודי לגידול האספסת.

לאזור יתרון בזכות האקלים ומצאי המים - מייצרים את האספסת הכי

