

חדשות

קבוצת משקי הקיבוצים

ממחשבו של מנכ"ל משקי הקיבוצים עברו חודשיים ושוב אנו מדווחים על הרוחש ומתרחש במשקי הקיבוצים.

• מטה

שנת 2023 החלה. עפ"י התחזיות שבידינו נראה שתהיה זו שנה כלכלית מאתגרת בכל הקשור לעלות ההון וכפועל יוצא מכך נצטרך לכלכל צעדינו בהירות בין גלי הריבית הסוערים. עליית הריבית משפיעה בעיקר על פעילותנו בתחומים עתידי השקעה (נדל"ן, אנרגיה ותקשורת).



בחודשיים האחרונים אנו מחלקים עודפי פעילות לבעלים. חולקו עודפים לרכישת חשמל (9 מיליון שקל) ועודפים לפי שימוש באפליקציית מקומי (1 מיליון שקל) יחולקו במהלך ינו-פבר'. 5.5 מיליון שקל חולקו עפ"י שיעור האחזקות של כל אגודה. הכונו!! התחיל מבצע חלוקת המתנות של משקארד.

פעילותנו בתחום הסיבים האופטיים מתקדמת במהירות. אנו פורסים סיבים בקצב של 3 ישובים בחודש. ועד ההנהלה תקצב מענקי חתימה ליושבים שיתקשרו אתנו לפעילות בתחום תקשורת הסיבים. בנוסף, זכייתנו במכרז משרד התקשורת מאפשרת לנו להציע פתרונות מגובי מענקים לחיבור סיבים אופטיים ב-ישובים קהילתיים.

תחום האנרגיה עובר שינויים מהותיים. החל מינואר 2023 השתנו המש"בים (מקבץ שעות ביקוש) ומבנה התערף לאספקת חשמל. "משק אנרגיה" ערוכה להציג לכל קיבוץ פתרון הולם עבורו בעקבות השינויים הצפויים. בעניין, אסדרת מונה נטו חשוב לציין שרשות החשמל נתנה מענה מסחרי איכותי לאותן המערכות במסגרת החלטה מס' 64402. בנוסף, החל מינואר 2024 מספקים "יורטואליים" יוכלו לשייך מתקני יצור המחוברים לרשת החלוקה (מתקנים סולאריים, מתקני אגירה, מנועי גז, ועוד) ויכולו למכור לצרכני קצה את החשמל המיוצר במתקנים אלה. שינוי רגולטורי זה יאפשר תחרות רחבה יותר במקטע האספקה. משק אנרגיה פועלת במהירות להקמת אתרים בהם ישולב ייצור חשמל סולארי עם אגירה. לצורך כך מקדמת החברה תכניות עם ישובים שונים. התחרות הצפויה במכירת חשמל נותנת זריקת עידוד לשוק ייצור החשמל באנרגיות מתחדשות ולשוק האספקה בפרט. נראה שתחום הייצור המשולב חקלאות (אגרו-וולטא) נמצא בשלבים של עיצוב קריטריונים תכנוניים ורגולטוריים. כבר עתה ברור שיידרש תאום מירבי בין ייצור החשמל לבין הגידולים החקלאיים. לנו ברור שיש חשיבות רבה לטיב השותף עמו ישתף החקלאי את השדה. לעניית דעת, בידיעה שההתקשרות היא לשנים רבות ונדרשת רמת תאום גבוהה בין החקלאות לייצור החשמל ובהנחה שהתקבולים הכלכליים הצפויים שמציעות החברות השונות דומה, חשוב לבחון בחיוב התקשרות עם חברה שקשורה למגזר ההתיישבותי - משק אנרגיה. אנו במשקי הקיבוצים בעלי השליטה במשק אנרגיה עושים ונעשה ככל יכולתנו לסייע לחברה להרחיב את פעילותה אתכם. אודה לכל פניה שלכם אלי במקרים בהם נראה לכם שנדרש סיוע בקידום פרויקטים, בפתרונות אספקת חשמל ובכלל הקשור לפעילות אנרגיה.

ממש חם מהתנור - אני שמח לעדכן על הנפקה מוצלחת במשק אנרגיה מסוג הקצאה פרטית בהיקף של 200 מיליון ש"ח באמצעות משקיעים מוסדיים. ההנפקה מהווה הבעת אמון של שוק ההון במשק אנרגיה.

בכרזה / במלצה

רן רונן - מנכ"ל

דברו איתי ישירות | RanR@MISHKEI.CO.IL



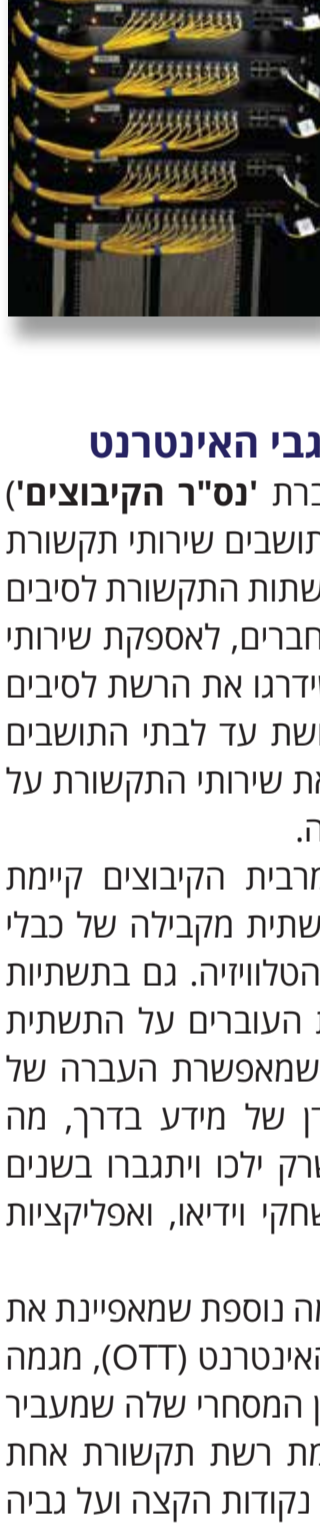
עולים על

המסלול המהיר

אביב לשם

פעילות התקשורת בקיבוצים התקיימה עד היום תחת המעטה הרגולטורי של חברת 'נס"ר הקיבוצים' שהחזיקה עבור הקיבוצים את הרישיון ממשרד התקשורת להפעלה, תחזוקה, ומכירת שירותי תקשורת בקיבוצים. בסוף 2022, במסגרת שינוי מתווה הרישיונות במשרד התקשורת וביטול רישיון הנס"ר, ובמקביל למהלך רחב היקף ברמה הארצית של פריסת סיב אופטי לכל בית אב בישראל והחלפת רשתות הנחשת הישנות בסיבים, ובפרט חיבור הפריפריה בישראל לסיבים אופטיים, התקבלה החלטה ב'**משקי הקיבוצים**' להקים פעילות אקטיבית חדשה בתחום התקשורת - '**משקי שיטה**' שהיא שותפות של '**משקי הקיבוצים**' (51%) עם חברת '**שיטה**' (49%) הוותיקה.

'שיטה הנדסת תשתיות תקשורת', הוקמה בשנת 2002 ומאז צברה ניסיון רב כחברת תפעול ופרישת רשתות סיבים אופטיים, הקמת חדרי תקשורת ואתרים סולאריים למפעילים הגדולים דוגמת 'פרטנר', 'בזק', 'הוט מוביל', ואספקת שירות טכני, תחזוקה ותמיכה במערכות אלה בכל הארץ. החברה מספקת שירותי תחזוקה עבור התשתיות ואתרי התקשורת בכל הארץ - "24/7".



ישבתי עם הצוות שלנו בתחום התקשורת: **אלון פלד-מנהל תחום התקשורת בקבוצת 'משקי הקיבוצים', חיים בן חמו - מנכ"ל 'משקי שיטה' ויואב תמיר-מנהל השינוק ב'משקי שיטה'**, לשיחה בנושא. ביקשתי מיואב להמחיש עבורי את מהפכת הסיבים האופטיים לתקשורת ביישוב כפרי או קיבוץ. הוא בחר לדמות את תעבורת התקשורת על בסיס סיבים אופטיים כסלילה של אוטוסטרדה מהירה ורחבה בתוך היישוב, שניתן להעביר עליה סוגים שונים של כלי רכב וסחורות בקצבים שונים ושימושים שונים, מבלי שגורם אחד יפריע למעבר של השני. על בסיס תשתית חדשה זו היישוב יכול להפסיק לתחזק את התשתיות הישנות ולהתמקד בתחזוקת תשתית אחת אחודה, שעליה יעברו כלל צרכי התקשורת של היישוב מהעולם החיצוני ועד לכל אחד מבתי התושבים והעסקים בקיבוץ, וכן התקשורת הפנימית שבין הצרכנים בתוך היישוב.

• הסיב האופטי מאפשר שימושים מתקדמים על גבי האינטרנט

רישיון הנס"ר (שהחזיקה '**משקי הקיבוצים**' באמצעות חברת 'נס"ר הקיבוצים') אפשר לקיבוצים לפרוש תשתיות תקשורת בשטחם ולספק לתושבים שירותי תקשורת בהתאם לחוק. חלק גדול מהקיבוצים כבר ביצעו שדרוג של רשתות התקשורת לסיבים אופטיים מלאים, החל ממוקד התקשורת המרכזי ועד בתי החברים, לאספקת שירותי אינטרנט וטלפוניה בפס רחב באופן מלא (FTTH), אחרים שידרגו את הרשת לסיבים אופטיים עד לשכונות ומשם המשיכו על גבי תשתיות מנחשת עד לבתי התושבים (FTTC), ויש גם מספר קיבוצים שעדיין מספקים לתושבים את שירותי התקשורת על בסיס רשתות תקשורת מנחשת ממוקד ועד לנקודות הקצה.

בנוסף לתשתית עבור שירותי האינטרנט והטלפוניה, במרבית הקיבוצים קיימת תשתית נוספת של מוקד שירותי טלוויזיה שממנו עוברת תשתית מקבילה של כבלי קואקס עד לכלל בתי התושבים, שעל גביה עוברים שידורי הטלוויזיה. גם בתשתיות הנחושות וגם בתשתיות הקואקס, ישנה דעיכה של האותות העוברים על התשתית ככל שמתרחקים ממוקד השידור, בניגוד לתשתית הסיבים שמאפשרת העברה של חבילות המידע על גבי התשתית למרחק רב ומבלי אובדן של מידע בדרך, מה שמאפשר לבצע שימושים מתקדמים על גבי האינטרנט שרק ילכו ויתגברו בשנים הקרובות - כמו למידה מרחוק, רפואה מרחוק, שיחות ומשחקי וידיאו, ואפליקציות נוספות שדורשות פס רחב להעברת מידע רב ובמהירות.

בנוסף למגמת המעבר לסיבים וסגירת רשתות הנחושות, מגמה נוספת שמאפיינת את שוק התקשורת הינה מעבר לשידורי טלוויזיה על גבי רשת האינטרנט (OTT), מגמה שתלך ותתעצם כאשר חברת YES תפסיק להפעיל את הליוון המסחרי שלה שמעביר את שידורי הליוון, מגמה זו מצטרפת לכיוון הכללי של הקמת רשת תקשורת אחת אחודה ביישוב, המבוססת על סיבים אופטיים שמגיעים לכלל נקודות הקצה ועל גביה יעברו גם שידורי הטלוויזיה.

• מהר יותר, בטוח יותר

אלון פלד מסביר כי בשנים האחרונות יותר ויותר קיבוצים מחפשים פתרונות לתקשורת איכותית, שיהיו בהלימה לאיכות החיים של החברים ולצורך הגדול בצריכת שירותים מרחוק והרצון לאפשר לתושבים וחברים עבודה מרחוק, ושימוש בכלים ואפליקציות מתקדמות על בסיס רשת אינטרנט יציבה וחזקה. המגמה הזו השתלבה היטב ברצון שלנו להציע ולספק מענה וערך לקיבוצים בתחומים בהם הם רוצים להתפתח. המגמה הזו הייתה זרז להקמתה של 'משקי שיטה'.

• מחברים את הפריפריה

בנוסף לקיבוצים, אשר במידה רבה, הקדימו את שאר יישובי הפריפריה, ופרסו באופן עצמאי רשתות סיבים מתקדמות על בסיס רישיון הנס"ר, 'משקי שיטה' שמה לעצמה מטרה להביא את מהפכת הסיבים האופטיים ליישובים כפריים נוספים בפריפריה.



מכרז התמרוץ - משרד התקשורת הוציא למכרז ישובים בהם חברת 'בזק' וויתרה על פרישת תשתיות אופטיות בשל העדר כדאיות כלכלית (כ-15% מבתי האב במדינה, שעיקרם בפריפריה) החברות הזוכות במכרז זכאיות להשתתפות מדינה בחלק מעלויות פריסת הרשת המתקדמת, בכפוף לעמידה בכללי המכרז. 'משקי שיטה' זכתה במכרז בעשרות ישובים בפריפריה. בימים אלה, 'משקי שיטה' נמצאת בשלבי מימוש הזכייה של מכרז התמרוץ הראשון ומבצעת פריסת תשתיות אופטיות בעשרות ישובים כפריים בפריפריה, וביניהם גם שכונות הרחבה בקיבוצים.

מה מביאה 'משקי הקיבוצים' לשותפות?

אלון פלד: 'משקי הקיבוצים' הוא תאגיד גדול בעל חוסן פיננסי המביא לשותפות הן את הקשר עם הקיבוצים, והן את ההון הנדרש להיכנס ולבצע את ההשקעות בפיתוח תשתיות תקשורת תוך ראייה לטווח רחוק. קיימת שונות רבה בין הקיבוצים ואין קיבוץ אחד דומה לשכנו. ישנם קיבוצים שתשתיות התקשורת נמצאות בבעלותם, אצל אחרים תשתיות התקשורת נמצאות בבעלות הוט או בזק, יש קיבוצים בהם קיימים אנשי מקצוע וצוות מקומי בעל ידע לתחזוקת הרשת, ובאחרים אין. אנו רואים את עצמנו כשחקן שנכנס לעולם התקשורת הקיבוצי לטווח רחוק וכרגע נבנית תשתית ובסיס רחב שמאפשר לספק שירותי תקשורת ותחזוקת רשתות תקשורת הן בקיבוצים והן ביישובים כפריים בהתאם לצרכים ולרצונות של כל יישוב או קיבוץ, ובהתבסס על הידע והיכולות הקיימות.

מהם המודלים המסחריים בהם אתם פועלים בקיבוצים?

חיים בן חמו, מנכ"ל 'משקי שיטה': בקיבוצים קיימים שני מודלים עיקריים של פעילות: הראשון הוא התקשורת במודל של התיישבות כפרית, והיא למעשה התקשורת פרטנית שלנו, באופן ישיר מול כל תושב. אנחנו פורשים רשת סיבים בתשתית הציבורית וכל תושב שרוצה להצטרף מתקשר אתנו וההתחשבות על השירות נעשית ישירות מול כל תושב או חבר. המודל השני שמבוצע בלא מעט קיבוצים הוא במסלול BOT לתקופת ההתקשרות קצובה של מספר שנים. בתום תקופת ההתקשרות נמסרת הבעלות ברשת לידי הקיבוץ. יתרונות המודל הוא קבלת מימון מלא לפרויקט שלא מכביד על תזרים המזומנים השוטף של הקיבוץ, הקטנת סיכונים לקיבוץ, וההקמה של הרשת מתבצעת על ידי גוף מקצועי עם גב כלכלי חזק שאחראי גם על התפעול השוטף למשך כל תקופת ההסכם. במסלול הזה הקיבוץ משלם בצורה מרוכזת על השירות עבור כלל צרכני התקשורת.

שוק התקשורת צפוף ותחרותי מאוד. במה אתם עדיפים על אחרים?

חיים בן חמו: אנחנו אמנם חברה שהתחילה לפעול רק לאחרונה, אולם אנו מביאים איתנו בצד אחד את הידע, הניסיון, והיכולות הגבוהות של חברת '**שיטה**' בניהול אופרציות מורכבות בעולם התקשורת, צוות מקצועי של אנשים בעלי ניסיון וידע רב שנים בעולם התקשורת ומעריך שירות ותחזוקה כלל ארצי מיומן המספק שירות לרשתות של המפעילים הגדולים בשוק ומחויב לזמני תגובה ושירות מהירים מאוד.

ומהצד השני את העוצמה של '**משקי הקיבוצים**' עם קשר ישיר ל-280 קיבוצים ומשבים שיתופיים שהם הבעלים המשותפים בארגון הנהנים מרווחי התאגיד, ולא פחות חשוב את היכולת לתמוך בפעילות הדורשת השקעות כבדות להקמת התשתיות בתקופה זו בה עלויות גיוס ההון הולכות ונעשות יקרות באופן משמעותי.

מבנה הפעילות מבוסס על רשת תקשורת ואינטרנט, בדומה לרשתות של המפעילים הגדולים, רשת אופטיית לתושבי ההתיישבות הכפרית והקיבוצים, מנוהלת מקצה לקצה עם אפשרות לתעדוף שירותים ושימושים שונים.

ליבת הרשת יושבת בחוות השרתים (Data Center) המרכזיות, בסמוך לשדרת האינטרנט הבינלאומית, ומתחברת לכל ספקי התקשורת והשירותים בהתאם למדיניות החדשה של משרד התקשורת (Bit Stream Access) להקמת "רשתות פתוחות" עם מגוון רחב של שירותים מספקים שונים, כאשר התחרות על הצרכן היא באמצעות תחרות על השירות.

הקיבוצים במגזר הפרטי היו הראשונים להביא את הבשורה של "הסיבים האופטיים" כתשתית ההולכה עד הבית, אולם המבנה שרובם בחרו של "גן סגור" מול מפעיל בזד להתקשרות ארוכה, הגביל את מבחר השירותים המוצע לתושב.

"בנוסף להשלמת הרשתות האופטיות בקיבוצים בהם לא קיימת תשתית של סיבים אופטיים, 'משקי שיטה' מאפשרת ללקוחותיה את יכולת הבחירה בין ספקים ושירותים שונים, כאשר מודל "הרשת הפתוחה" והתחרות מרחיבים ומעצימים את היקף ומגוון השירותים השונים ומבטיחים רמת שירות גבוהה".

רוצים לשמוע עוד ומה מתאים לכם

יואב תמיר | 055-88805558 | yoavt@mesh.net.il

חיים בן חמו - haimb@mesh.net.il | אלון 79 - alonp@mishkei.co.il

אנחנו מגיעים לכנס ההנהגות

של התנועה הקיבוצית

ב- 21-23.2.23

נשמח לפגוש אתכם במתחם שלנו, נציגי המטה

וכל חברות הבת של משקי הקיבוצים, זמינים לכם!

יהיה נהדר אם תצרו קשר מראש לתאום פגישה באחד מימי הכנס.

מועדון משקארד - למה הכי כדאי להחזיק את כרטיס המועדון?



מועדון משקארד הינו המועדון המוביל והיחיד לגרים בקיבוץ ובמושב שחוסך כסף בעולמות תוכן רבים, ומונה למעלה מ- 60,000 חברים.

כרטיס המועדון מונפק על כרטיס ישראל כרטיס (פלטינה, זהב, בינלאומי) AMEX (פלטינה, זהב ובינלאומי) VISA (פלטינה, זהב, בינלאומי - בחלק מהבנקים ובקרב כל הבנקים שבהסדר והן כחוץ בנקאי).

כרטיסי המועדון מונפקים ככרטיסים בנקאיים או חוץ בנקאיים בהתאם לבחירת הלקוח והבנק בו מתנהל החשבון.

לקוחות המועדון נהנים מפטור מלא מדמי הכרטיס לאורך כל חיי הכרטיס - חסכון של כ- 12.9 ש"ח / 24.9 ש"ח לחודש תלוי בסוג הכרטיס (פלטינה, זהב וכו') לעומת כרטיסי אשראי אחרים והעלות היחידה הינה 3.90 ש"ח בלבד דמי חברות במועדון לחודש, סכום הנמוך ביותר בקרב כרטיסי מועדונים אחרים.

למועדון אתר סחר ובו הטבות מסובסדות בעשרות אחוזים למגוון גדול של מוצרים כגון:

שוברים לרשתות מובילות במזון, אופנה ולבית כדוגמת: רמי לוי, ויקטורי, גוד פארם, מקדנולדס, פיצה האט, סטימצקי, צומת ספרים, פוקס, אדידס, קסטרו, הודיס, מנגו, שילב, מגה ספורט ועוד. מחזיקי כרטיס משקארד נהנים ממחירים מוזלים במופעי ביזור ברחבי הארץ, אטרקציות לילדים ולמשפחה, מסעדות, סרטים בבתי הקולנוע: סינמה סיטי, יס פלאנט ומובילנד והטבות נוספות.

בנוסף נהנים חברי המועדון מהנחות בביטוח רכב וביטוחים נוספים מבית ביטוח חקלאי ומהנחות במעמד החיוב בעת התשלום בכרטיס משקארד בכ- 4,000 חנויות ברחבי הארץ.

חברי המועדון המעוניינים באשראי יוכלו לקבל הלוואה לכל מטרה של עד 200,000 ש"ח ועד 84 חודשים בשיתוף פעולה חדש בין מועדון הצרכנות וחברת ישראל כרטיס; וכל זאת בריבית הנמוכה ב-2.5% לעומת הריבית שניתנת ע"י חברת ישראל כרטיס ללקוחות שאינם חברי מועדון והן ממסלולים משתלמים במיוחד.

בשנים האחרונות מתקיימת מידי שנה חלוקת רווחים שנתית (בכפוף לאישורים) השנה בפעם הרביעית חברי משקארד הזכאים יוכלו לבחור בין מגוון מתנות עד הבית, לבין שוברים לרשתות מובילות, לבין זיכוי לרכישת ביטוח לרכב בביטוח חקלאי, והכל בשווי מאות שקלים, או לחלופין זיכוי כספי ישירות לכרטיס משקארד ואף תרומה לקהילה.

להצטרפות דיגיטלית באופן עצמאי לחלוטין לחצו כאן

להשאר פרטים על מנת שנחזור אליך לחצו כאן

לשיחה עם נציג מכירות חייגו *8417* שלוחה #1

קצרים |



משק אנרגיה - בימים אלו הודיעה 'משק אנרגיה' לבורסה



לניירות ערך כי התקיימות מלוא התנאים המתלים וכי ניתן לממש התקשרות בהסכמי שיתוף פעולה בתחום אספקת חשמל במגזר הקיבוצי, באמצעות רישיון מספק וירטואלי. נזכיר כי החברה הודיעה בעבר כי היא התקשרה עם דליה חברות אנרגיה בע"מ במערכת הסכמים לשיתוף פעולה בלעדי בתחום האספקה הווירטואלית. במסגרת שיתוף פעולה זה, נציגי 'משק אנרגיה' מגיעים לקיבוצים מדן ועד אילות להצעות אטרקטיביות דו שלביות - ראשית העמקת ההנחה של דליה, ובשלב שני הקמת מתקן אנרגיה, מעבר לאספקה וירטואלית, והגדלה נוספת של ההנחה.

דברו איתי ישירות

yotam@mске.co.il | מנהל הפיתוח העסקי של משק אנרגיה

גל דקל - מנהלת שיווק ופיתוח עסקי מעדכנת



מטה "משקי הקיבוצים" ממשיך בפגישות עם הבעלים והפעם ביקרנו בגדות, תודה ענקית לשחר נחמיאס המנהל העסקי של גדות על האירוח, ליפעת שרייבר לונטל מנהלת פיתוח עסקי של המועצה האזורית הגליל העליון ולרמי פלג רכז האזור של התק"צ על העזרה בזימון המשתתפים. נפגשנו עם מנהלים מ-10 קיבוצי הגליל העליון והגולן וכן הצטרפה אלינו רונית בדלר מפיתוח הגליל. עלו סוגיות מתחום ניהול משאבי האנרגיה בקיבוץ, היתרונות והקשיים במימוש ההזדמנויות ליצור ואגירה של חשמל, החיבור לרשת, ומה צופן העתיד בתחום. שיתפנו בתחומי פעילות חדשים של הקבוצה בתחום התקשורת והדיר המוגן. ויצאנו עם בקשות ספציפיות להמשך תקשורת וחיבור עם מנהלי הפעילויות שלנו.



בחודשים הקרובים נבקר בקיבוצים נחשולים, מרחביה ועין החורש,

נשמח לפגוש אתכם.

דברו איתי ישירות

אנחנו ממשיכים לבקר, שלחו לנו מייל או התקשרו ונגיע גם אליכם

gal@mishkei.co.il | 052-6032640 - גל דקל מנהלת שיווק ופיתוח עסקי

דיור מוגן בקיבוצים



קבוצת "משקי הקיבוצים", נערכת לפיתוח מתחמי דיור מוגן אזוריים לאוכלוסיית הגיל השלישי, בשילוב המועצות האזוריות להקמת כפרי גמלאים (דיור מוגן + סיעוד) לחברי המועצות ודיירי הערים הסמוכות אשר יבחרו בשילוב המרחב הכפרי וצביונו - במרקם מודרני של דיור מוגן איכותי ותוסס. וזאת לאור הלכה חדשה במנהל התכנון הארצי (עדכון תמ"א 35 לוח 2) לעניין הקצאת יחידות דיור פרטניות לשוב אחד בכל מועצה לטובת הקמת מתחם דיור מוגן לתושבי המועצה והאזור. מאמר מרחיב על התחום המתפתח.

אם יש לקיבוץ 30 דונם פנויים במכסת התעסוקה ועניין לבחון את ההזדמנות, נשמח להגיע אליכם לפגישה.

דברו איתי ישירות

gils@mishkei.co.il | גיל שינה מנהל תחום הנדל"ן

מיזם יחידות קטנות בקיבוצים



חברת 'בית בקיבוץ' סיימה לאחרונה הקמת פרויקט יחידות קטנות להשכרה בקיבוץ רמות מנשה. מטרת הפרויקט לאפשר לבנים, לנקלטים ולתושבים לשכור יחידת דיור איכותית ומטופחת בקיבוץ, עד לבניית בית קבע. המודל שלנו מתאים לקיבוצים להם תב"ע להקמת יחידות קטנות במחיר קרקע מופחת.

דברו איתי ישירות

erez@mishkei.co.il | ארז אייזנר מנכ"ל בית בקיבוץ

משקי הקיבוצים



קבוצת משקי הקיבוצים מציינת חצי יובל בערב ה-22.2

כחלק מאירועי כנס ההנהגות של התנועה הקיבוצית

נודה למנהלים מהעבר וההווה

שמח לאיתכם

אתר משקי הקיבוצים

אם עוד לא נרשמתם לעלון שלנו, נשמח שתצטרפו - לחצו כאן לפרטים והרשמה

שם טל דואל

שלח

03-6233601 | דוא"ל: office@mishkei.co.il