

הנחיות לעבודה בקובץ תכנון יצור מול מכסה לשנת 2001

גבי עדין - שה"מ

053-636735

- בהנחה שאנו רוצים לעדכן את התוכנית בפעם הראשונה ב 15.12.00 :
1. לחשב את מספר הפרות המשוער בחליבה ב- 31.12.00 ולהציב את המספר בתא B6 (מס חולבות ב- 1.1.01).
 2. ב- 15.12.00 ידועות לנו וודאות המלטות פרות ועגלות של חודשים ינואר עד סוף יולי 2001, כמו כן ידוע לנו מספר הפרות שיתייבשו מינואר עד סוף מאי 2001.
 3. אנו צריכים להעריך מה תהיה כמות החלב (בליטרים) לפרה בחליבה ליום, בכל אחד מחודשי השנה, רצוי לרשום כמות החלב לפי היצור בפועל בשנה הקודמת, ולעשות כוונן עדין על פי שינויים שהיו בממשק הכללי, ההזנה, מגמה כללית וכו'.
 4. המלטות וייבושים אחרי המועדים שתוארו בסעיף 2, לא ידועים, אנו שוב צריכים להעריך בהתאם לניסיון העבר.
 5. מתוך סה"כ החלב המיוצר (מחושב לפי מס פרות ממוצע בחליבה x ימים בחודש x כמות חלב משוערת), יורד כמות החלב לשימושים שונים, השארית היא החלב המשווק.
 6. המשחק עם מכירת הפרות מתחיל בשלב הזה. כל אחד יודע לעשות את החשבון הכלכלי כיצד רצוי לגמור את מכסת החורף, כמה חריגה או אי-ביצוע כדאי ברמת העונה ובחשבון שנתי, אני מציע להתייעץ במדריכים ע"מ להתפתות בצורה הנכונה אחרי הבונוסים המובטחים.
 7. כל משק יעדכן את אחוז השיווק החודשי בהתאם לאזור, לדוגמה, הקובץ הקיים לא מתאים למשקים עונתיים.
 8. כל משק יוכל לבדוק כמה ומתי רצוי למכור, כמו כן, יש אפשרות לתכנן הגמעה בחלב, כן או לא ואם כן, מתי.
 9. בסוף חודש ינואר 2001, כל אחד ידע בודאות כמה חלב נוצר ושווק, כמה באמת המליטו, התייבשו ויצאו מהעדר, כמו כן, נדע בדיוק את מספר החולבות והיבשות הממוצעות המשוכללות בחודש. בנוסף, נדע יותר על המלטות וייבושים עתידיים ונוכל לעדכן את הנתונים.
 10. בשלב הזה, חלק מהתאים צריכים להפוך מנוסחה למספר ולהפך, לאלו שלא מכירים את האקסל יוכלו לפנות אלי לעזרה.
 11. באזור בו אני מדריך, יש הרבה רפתות המנצלות תוכנית פשוטה זו בהצלחה רבה.
 12. חייבים לעדכן את התוכנית לפחות פעם בחודש, על כל שינוי אפשר להגיב בזמן אמת.
 13. רצוי לשים לב מה יהיה מספר הפרות בעדר בסוף השנה לעומת מספר הפרות הנדרש במשק (בהתאם לגובה המכסה והתנובה), עקרונית, אפשר לעשות תוכנית מאד מוצלחת לשנה מסוימת אך מבלי אפשרות לבצע את המכסה בשנה לאחר מכן.
 14. משורה 34 ועד 58 יש אפשרות לניתוח מקצועי חודשי-שנתי בהתאם ליצור, מכירות והוצאות שונות. ממליץ להיעזר במדריכי שה"מ בנושא.

בהצלחה