

סיכויי הרחבת גידול פירות חדשים לשם יצוא

מדיוני הוועדה לגידולים חדשים, מרס 1989

הבלה"ד סילויה גלפטרין

1. אין מקום להרחבת מטעי מינים סטנדרטיים.
2. שוקי אירופה מוצפים פירות.
3. ספק באפשרויות יצוא לארצות רחוקות.

ערן שורק, מ"אגרקסקו", הסביר את הקשיים של היצוא לארצות הברית וליפאן, והדגיש שרק השוק האירופי פתוח לפנינו. יש להביא בחשבון, שבשוק המשותף נמכר פרי ל-320 מיליון נפש. הספק העיקרי של הפרי היא ספרד, הודות לחוותיה וחממותיה. היעד שלנו צריך להתרכז בעיקר במדינות מערב-אירופיות שהן מחוץ לשוק המשותף (5 מדינות). איכות הפרי שלנו צריכה להיות מעולה, ובכמויות מצומצמות מכוונות לשווקים פתוחים (קשה למכור בשווקים אלה פרי מיוחד בכמויות גדולות). בחנויות של רשתות השיווק יש דרישות מיוחדות לטיב, לאריזה, ולאספקה בעונה מסוימת ומגדרת — וקשה לנו לעמוד בכל אלה.

בדיון התעוררה השאלה, אילו הם המינים שכדאי לנסות ולנטוע למטרת שיווק בחו"ל. הועלתה הצעה לקנות תחילה מן הפירות "המיוחדים" — בארצות גידולם, לנסות לשווקם באירופה, ולהוכיח אם הדבר כדאי. הועלתה גם הצעה לנטוע מן המינים המיוחדים, ואף שהמטרה היא יצוא — לשווקם בשנים הראשונות כאן, ובמשך תקופה זו ללמוד מה סיכוייהם לשיווק בחו"ל. כך נעשה בקיז — ובהצלחה. סוכם, שעם הפיתוח האגרוטכני של הגידולים המיוחדים — יש לבדוק את אפשרויות השיווק בחו"ל. כמו כן הוחלט, שרק אם הגידול החדש יגיע לכ-100 דונם (אך לא יותר) — הוא יכנס לקטגוריה של זנים שיש לטפל בסיכויי יצוא פריים. יינטעו רק מיני פירות, שידוע כי הם בעלי תכונות המאפשרות יצוא, כגון עמידה במשלוח, חיי-מדף מספיקים וכושר השתמרות מתאים. למטרה זו יש צורך בהתארגנות מינהלית מיוחדת, שתכלול נציגים של "אגרקסקו", מועצת הפירות, מוסדות מחקר ונציג של המגדלים.

השוק בארץ רווי פירות, ואין אפשרות להרחיב ענף זה אלא על-ידי יצוא. אך גם שוקי חו"ל שאליהם אנו שולחים פירות — רויים, למעשה, באותם מינים שאנו שולחים, ולכן נעשות דרישותיהם קשות יותר ויותר. ארצות שמחוץ לאירופה מחמירות עוד יותר. למשל, ההגבלות של ארה"ב בנוגע לזכוכי יס-התיכון, ביפאן דורשים טיב פרי ואריזה, שהם מעל ליכולתנו לספק. יש גם להביא בחשבון, שהוצאות הייצוא ליפאן יקרות מאוד. לכן, השוק העיקרי שלנו הוא אירופה. אפשרויות השיווק למדינות אירופיות שהן מחוץ לשוק המשותף — מצומצמות יחסית, וארצות השוק המשותף מתחרות בנו קשה ביותר. הבעיה הקשה כיום בארץ היא לא איך לגדל עצי פרי, שכן ידע בגידול יש לנו; אלא, שיווקן של הפרי שאנו מגדלים או מסוגלים לגדל. פרופ' י. מזרחי מאוניברסיטת באר-שבע סבור, שכיום יש להתרכז בגידול פירות מיוחדים לשם יצוא. כמובן, לשם כך יש להיערך במיוחד. הוא מציין, שבמרכולים (סופרמרקטים) רבים באירופה יש "פינות אכסטיקה", ושם מוכרים פירות בלתי מוכרים לקהל הרחב (ספוטה, כאבאקו ואחרים). למעשה, יש כיום שני סוגי אוכלוסיה המתעניינים בפירות "מיוחדים": אלה המכירים את הפירות הללו מארצות מוצאם, ו"שוחרי בריאות". לדעתו של פרופ' מזרחי, רצוי להקים ב"אגרקסקו" יחידה מיוחדת שתעסוק בשיווק פירות "מיוחדים".

השיקול הנכון
עתה יותר מתמיד!

רקסיו

224Fe מְזוּרָאן

כילאט ברזל לריפוי כלורוזא בצמחים

תוצרת חברת REXOLIN, שבדיה

התכשיר הזול ביותר לטיפול יעיל וחסכוני!

אושר לשימוש ב... הדלים • מטעים • ירקות • פרחים

ליעוץ וחדרכה נא לפנות אל המפיצים הבלעדיים:

אלון חקלאות (1979) בע"מ

בתיה מקוב 26, רחובות ת.ד. 190. טל': 08-453205

סוכנים ויבואנים בלעדיים לישראל:

יצחק פדרמן בע"מ

בית אמריקה. שד' שאול המלך 36, תל אביב. ת.ד. 33480. טל': 264124