



24 אוגוסט 2022

בחינת גידולי מטעים בעמק יזרעאל

אוגוסט 2022
דר' לירון אמדור

תוכן

3	תקציר
5	רקע, רציונאל ומטרות לעבודה
6	יתרונות ואתגרים בפיתוח מטעים בקיבוצי עמק יזרעאל
6	הגדרת יעדים כמותיים
6	שיטת הבדיקה
7	קריטריונים לבדיקת מטעים
8	מקורות מידע
8	תוצאות – השוואה וזיהוי מטעים מומלצים לקידום
8	כללי
9	בדיקה ראשונית של גידולים רלוונטיים על בסיס תוצאות כלכליות
13	תוצאות והמלצות
13	הגידולים המומלצים לקידום
13	המלצות כלליות
14	התקדמות בשרשרת הערך
14	תכנית פעולה
14	אזורים גיאוגרפיים במרחב העמקים והתאמתם לגידולים שונים
16	היקפי השטחים לנטיעות בכל גידול
17	תנאים ותשתיות נדרשות לקידום הנטיעות
18	תכנית פעולה מפורטת ולוח זמנים לחומש 2022-2027
18	טווח מייד – עד סוף 2022
18	טווח קצר 2023-2024
18	טווח בינוני 2025-2027
19	נספח 1: ניתוח פרטני של מטעים
19	הדרים עם פרי גדול: אשכולית, פומלית, פומלו
22	אבוקדו
25	גויאבה
27	ליצי
29	משמש
32	אפרסק ונקטרינה
34	שזיף
36	צבר
38	ענבי יין
41	שקד
44	זית לשמן
47	נספח 2: מומחים איתם נערכה התייעצות

תקציר

מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל מעוניינים לפתח את ענף המטעים בקיבוצי מרחב העמקים. המרחב כולל את השטחים החקלאיים במוא"ז מגידו, עמק יזרעאל וגלבע. הבדיקה מתרכזת ב**קיבוצים** במועצות האזוריות הללו.

הנייר הנוכחי מהווה בחינת רקע לפיתוח המטעים במרחב. העבודה עוסקת בהיבטים הכלכליים והשיווקיים של הגידולים השונים וההתאמה החקלאית והאקלימית שלהם לאזורי הגידול. העבודה רוכזה על ידי צוות היגוי מטעם מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל.

הכוונה הינה להגדיל את שטחי המטעים בעמקים בכ-30,000 דונם, היינו להכפיל את גודל המטעים **בעמקים**.

בשלב ראשוני נערכה בדיקה כלכלית של מכלול גידולי המטעים בישראל וזוהו 13 גידולים שעברו תנאי סף כלכליים. עבור כל אחד מהם נערכה בדיקת עומק, כמפורט בכרטיסי הגידול בנספח 1 לדו"ח.

מסקנות הבדיקה: הגידולים המומלצים לקידום הם:

- שקד
- שזיף
- זית לשמן
- כרם יין כמותי
- משמש

גידולים מומלצים לקידום בעדיפות שניה הם:

- אבוקדו
- גויאבה
- אפרסק ונקטרינה
- צבר

יש לקחת בחשבון שהגידולים שזיף, משמש, גויאבה וצבר הם גידולים בינוניים או גידולי נישא קטנים, ולעודד נטיעות בהיקפים המתאימים להיקף הכללי של הגידול בישראל (לא יותר מ-5% מהיקף הגידול הכללי, ולפרוש את הנטיעות לאורך זמן).

גידולים פחות מומלצים לקידום הם: אשכולית אדומה, פומלית, פומלו וליצי'.

מסקנות כלליות נוספות:

1. מדריכי מטעים ומומחים אחרים **מחזיקים בדעות מעורבות בנוגע להרחבת נטיעות עצי פרי**. הנתונים מראים על ירידה באספקה לנפש של פירות בישראל, ועליה במחיר הממוצע של פירות, מה שמצביע (אולי) על ביקוש שלא מקבל מענה מהיצע הפירות הקיים, אך יש לשים לב לאבחנה בין מטעים מסוגים שונים. בנוגע להדרים ההיצע נרחב ומספק, בנוגע לפירות אחרים, למשל נשירים – ההיצע נמוך מהביקוש ויש מקום לנטיעות חדשות.
2. לאזור העמקים אין יתרון יחסי בגידול מטעים מבחינת האקלים, **חוסר יכולת לגדל זנים מוקדמים או מאוחרים וכך לקבל מחיר גבוה**. הפירות מהעמקים יגיעו לשוק באמצע העונה וצפויים לקבל את המחיר הפחות גבוה.
3. ניתן לגדל באזור העמקים פירות בעלי איכות גבוהה, בכדי לתרגם את האיכות למחיר גבוה – **יש לקדם שינוי במערך שיווק ומיתוג הפירות, באופן שידרוש מהשוק תגמול על איכות ולא רק על הקדמה עונתית**. מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל, בהיותם התארגנות חקלאיים גדולה ומבוססת, יכולים להוביל מהלך כזה, אם כי יש לקחת בחשבון את המאמץ והמשאבים הדרושים לשם כך.
4. איכות המים בעמק (עומס ביולוגי ומליחות) מקשה על חלק מהגידולים (למשל אבוקדו); גידולי מטעים אחרים דווקא נהנים מהחומר הביולוגי בקולחין שניוני. בטווח הארוך כל המט"שים באזור אמורים להיות משודרגים לרמה שלישונית. מתקן התפלה מתוכנן סמוך לעכו, ואם וכאשר המים

- הביתיים באזור חיפה והגליל המערבי יהיו מי התפלה – גם רמת המליחות בקולחין של העמקים תהיה נמוכה יותר. הצפי לתחילת פעילות מתקן ההתפלה אינו ידוע.
5. ישנו יתרון בתקופה הנוכחית לגידולי שדה, לאור המחירים הגבוהים, והרווחיות שעלתה בהתאם. **בעתיד הקרוב ישנה עדיפות להמשך התמקדות בגידולי שדה**, לאור הסיכון הנמוך ביחס לגידולים רב שנתיים, והניסיון רב השנים של חקלאי העמק עם גידולי שדה. נראה **שכדאי למצות את היתרונות של גידולי השדה בזמן הנוכחי, ולהיכנס לנטיעות אם וכאשר מחירי גידולי השדה ירדו**. מוצע לבחון שוב את כדאיות הרחבת המטעים בעוד שנתיים-שלוש, אם מחירי גידולי השדה ירדו ויחזרו לרמה של שנת 2019-2020.
6. בצד מטעים, כדאי **לבחון גידולי ירקות אינטנסיביים**. לדברי משווקים, בתקופה האחרונה נראה כי דווקא הביקוש לירקות הינו בעליה (ביחס לפירות). כדאי לגוון את הגידולים גם לכיוון של ירקות, להגדיל את חלוקת הסיכונים.
7. מוצע ללוות את מהלך הנטיעות בפיתוח **במערך שיווק מתאים**. אם בעבר היתה מקובלת "חלוקת עבודה" ברורה בין חקלאי, משווק, סיטונאי וקמעונאי, כיום שרשרת הערך "התערבבה" וכולם עושים הכל. צריך להפנים כי חקלאי העמק יצטרכו לעסוק בשיווק ולכוון מראש את תכנון הפיתוח החקלאי על בסיס מערך שיווק.
8. יש להבחין בין אזור רמות מנשה והגבעות בצפון-מערב לאזורי העמקים הדרומיים והמזרחיים. באזור **רמות מנשה והגבעות בצפון-מערב – מרבית המטעים יצליחו. באזורים אחרים – פחות**. יתכן כי כדאי לרכז את הנטיעות ברמות מנשה והגבעות בצפון-מערב.
9. נדרש **תכנון של התפתחות המטעים כך שהיא תתבצע בשלביות**, בהתאם לפיתוח השוק (גידול האוכלוסיה והביקוש בשוק המקומי, גידול הביקוש בשווקי היצוא); ובמגוון של גידולים. יש להימנע ממצב שבו ניטעים מטעים נרחבים מגידול בודד, ומגיעים להצפה בשוק. בגידולים מאופיינים בזנים רבים (משמש, שזיף) מוצע לתכנן את נטיעות הזנים כך שניתן יהיה להביא פרי לשוק לאורך כל העונה.

רקע, רציונל ומטרות לעבודה

מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל מעוניינים לפתח את ענף המטעים בקיבוצי מרחב העמקים. המרחב כולל את השטחים החקלאיים במו"ז מגידו, עמק יזרעאל וגלבע. הבדיקה מתרכזת **בקיבוצים** במועצות האזוריות הללו.

הנייר הנוכחי מהווה בחינת רקע לפיתוח המטעים במרחב. העבודה עוסקת בהיבטים הכלכליים והשיווקיים של הגידולים השונים וההתאמה החקלאית והאקלימית שלהם לאזורי הגידול. העבודה רוכזה על ידי צוות היגוי מטעם מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל.

הענף המרכזי כיום במרחב העמקים הינו גידולי שדה, כאשר מטעים (כולל הדרים) מהווים כ-15% בלבד מסך השטח החקלאי, כ-33,500 דונם. הכוונה הינה להגדיל את שטחי המטעים בעמקים בכ-30,000 דונם נוספים, היינו **להכפיל את גודל המטעים בעמקים**. זאת בכדי לממש עתודות מי קולחין הצפויות להגיע לעמקים, כפועל יוצא של הגדלת האוכלוסיה באזור הצפון.

בנוסף למימוש עתודות המים, המוטיבציה למעבר למטעים הינה כלכלית: ככלל, מטעים הינם רווחיים יותר מגידולי שדה – לפי תחשיבי משרד החקלאות התרומה השנתית הממוצעת במטעים (כולל השנים לפני ניבה) היא כ-2,000 ₪ לדונם¹ ואלו התרומה השנתית הממוצעת בגידולי שדה הינה כ-300 ₪ לדונם². כלומר, ככלל, **מטעים רווחיים פי 7 מגידולי שדה**. יש לציין כי הנתונים הללו נכונים לזמן כתיבת התחשיבים (שנת 2019-2020) ואילו כיום, על רקע מלחמת רוסיה אוקראינה והמשבר המתמשך מתקופת הקורונה, גידולי שדה הינם רווחיים יותר.

ערך התפוקה של הפירות (שאינם הדרים) עלה בחדות ב-15 השנים האחרונות³. במיוחד עלה הערך של אבוקדו, ענבים, תמרים, תפוחים ומנגו⁴. העליה של ערך הפירות (שאינם הדרים) הינה חריגה ביחס לשאר ענפי החקלאות בישראל (בהם ערך התפוקה יציב או יורד), ויתכן כי הדבר מצביע על היצע קטן מהביקוש. המשמעות היא שיש מקום להגדלת המטעים, אך יש לקחת בחשבון שמגמה זו עשויה להוביל לירידת מחיר.

מטרות העבודה הן:

- זיהוי גידולי מטעים אפשריים וכדאיים לקידום בקיבוצי מרחב העמקים.
- בחינת היבטים כלכליים ורווחיות צפויה של המטעים, המלצה על 6-7 מטעים לקידום.

¹ ממוצע של הגידולים הרווחיים בלבד.

² ממוצע של הגידולים הרווחיים בלבד.

³ כמות הפירות המיוצרת לא עלתה משמעותית באותה תקופה, כך שהעליה בערך הייצור נובעת מעליית מחירים, או שינוי תמהיל הייצור לטובת פירות יקרים יותר.

⁴ אילנה דרורי, התאחדות חקלאי ישראל, מצגת "מגמות בענף המטעים ובחקלאות ישראל", ינואר 2020.

יתרונות ואתגרים בפיתוח מטעים בקיבוצי עמק יזרעאל

להלן ניתוח SWOT של פיתוח מטעים במרחב העמקים:

חולשות Weaknesses	חוזקות Strengths
<ul style="list-style-type: none"> - התאמה אקלימית מורכבת, פירות עונתיים לא יגיעו לשוק מוקדם - קרקעות פחות מתאימות, בעיות ניקוז - מים באיכות נמוכה – קולחין שיוני עם רמת מליחות גבוהה - 	<ul style="list-style-type: none"> - רוחניות גבוהה ביחס לגידולי שדה - ניצול משאבי ייצור קיימים (קולחין) - הקטנת סיכונים כפועל יוצא של גיוון הפעילות החקלאית - בסיס לתעשיות, שיווק, מיתוג, התקדמות בשרשרת הערך
איומים Threats	הזדמנויות Opportunities
<ul style="list-style-type: none"> - סיכון גבוה, מעצם היות הענף רב-שנתי. האם המחירים הנוכחיים ימשיכו ל-20 השנים הבאות? - העדר גמישות מעצם היות הענף רב-שנתי - השקעות גבוהות יחסית לגידולי שדה - צורך בכח אדם שכיר ועונתי רב, לעונת הקטיף. קושי גדל והולך לגייס כח אדם לקטיף, התייקרות העבודה, איכות עבודה נמוכה 	<ul style="list-style-type: none"> - התארגנות החקלאים האזורית יכולה לסייע בתכנון וויסות הנטיעות בין המשקים, כך שלא תהיה הצפה בייצור מעבר לביקוש - תכנון זנים בגידולים מסוימים (משמש, שזף) כדי שיהיה היצע לאורך כל השנה - פיתוח משותף של תעשיות, למשל פיצוח ומוצרי שקדים - קידום משותף של מיתוג ושיווק, למשל לזני משמש איכותיים, או לשקד ישראלי

הגדרת יעדים כמותיים

הכוונה היא להוסיף לשטחי הנטיעות הקיימים במרחב העמקים כ-30,000 דונם של מטעים.

במרחב עמקים ישנם 33 קיבוצים. המשמעות היא נטיעות חדשות של כ-900 דונם במוצע בקיבוץ.

בישראל כיום כ-900,000 דונם מטעים. תוספת הנטיעות המוצעת מהווה כ-3.3% ביחס למצב הקיים מבחינה ארצית.

האוכלוסיה בישראל גדלה בכ-2% בשנה. אם אנו מניחים כי תוספת המטעים המוצעת תהווה את מלוא תוספת המטעים בישראל, הרי שאפשר לממש אותה בפחות משנתיים, באופן ההולם את גידול האוכלוסיה ומבלי להביא להצפה בשוק (בהנחה שמפזרים נכון את סוגי הגידולים, בהתחשב בגידולים עיקריים לעומת גידולי נישה).

עם זאת, סביר להניח כי המטעים יגדלו באזורים נוספים בישראל. אם מניחים כי תוספת המטעים המוצעת בעמקים תהווה כחמישית מתוספת המטעים בישראל, הרי שעדיף לפרוס את ההרחבה המוצעת על פני כ-10 שנים, בכדי לא להביא להצפה בשוק.

שיטת הבדיקה

1. בחינה ראשונית של גידולים רלוונטיים, באמצעות שיחה ומילוי שאלון על ידי חברי ועדת ההיגוי של מרכז חקלאי העמק.

2. זיהוי גידולי מטעים כדאיים כלכלית:

א. קביעת קריטריונים לזיהוי מטעים מועדפים וערכי סף כמותיים בכל קריטריון (ראו פירוט בהמשך).

ב. בחינה ראשונית של ערכים כלכליים של מכלול גידולי המטעים הקיימים בישראל, על בסיס תחשיבי משרד החקלאות, תוך התאמה של מחיר המים למחיר הקולחין בעמקים. זיהוי מטעים העוברים תנאי סף, וגיבוש רשימה של 11 סוגי מטעים לבדיקת עומק (הרשימה מוצגת בתחילת פרק ההמלצות).

3. בדיקת עומק של המטעים, באמצעות ראיונות עם מדריכי הגידולים, חוקרים מנווה יער וחקלאים בעלי ניסיון בגידולים, במרחב העמקים. כמו כן נערכו ראיונות עם אנשים העוסקים בשיווק חקלאי, בנוגע לביקושים בשוק.
- א. זיהוי גידולי מטעים שניתן לגדל אותם בהיבטים אגרונומיים בשטחים השונים במרחב משקי עמק יזרעאל (גידולים קיימים במרחב, וגידולים חדשים), בדיפרנציאציה תוך-אזורית.
- ב. בחינת מגמות כלכליות: מגמות ביקוש בשוק המקומי וביצוא; ומגמות בהיצע-האם מדובר בגידולים שההיצע שלהם מצטמצם במקומות אחרים בארץ או בעולם.
4. בחינת המגמות בעולם, על בסיס סקירות של אגף אסטרטגיה של משרד החקלאות, וחומרים נוספים שרוכזו מאגף המידע של משרד החקלאות.
5. ריכוז המידע לכרטיסי גידול, עבור כל אחד מהגידולים שנבחנו בפני עצמו. כרטיסי הגידול מובאים בנספח לדו"ח. הנושאים המוצגים בכרטיסי הגידול הם:
- א. התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים, התאמה לאזור מבחינת סוג הקרקע, רגישות לבעיות ניקוז, התאמה לאיכות המים
- ב. זנים מתאימים לקידום במרחב
- ג. חידושים טכנולוגיים בגידול
- ד. מגמות בביקוש בשוק המקומי והעולמי, מגמות בהיצע המקומי והעולמי
- ה. היבטים כלכליים ותפעוליים: יבול, משך קטיף, מחירים, השקעה נדרשת, רווחיות וימי עבודה שכירה
6. השוואת הגידולים והמלצה על הגידולים שיש לקדם. המלצות מפורטות בנושאים הבאים:
- א. היקפי שטחים בכל גידול, בהתבסס בין היתר על צרכי הגידול (מים וגורמי ייצור אחרים), וכן על מגמות בביקוש (להימנע מלהציף את השוק בתוצרת, ונפילת מחיר).
- ב. זיהוי התנאים והתשתיות הנדרשות לפיתוח הגידולים בהיקפים שנקבעו (מים, קרקע, עובדים, תשתיות אריזה, עיבוד והפצה ועוד).
- ג. לוח זמנים לקידום, וקביעת משימות לכל שנה בחומש הקרוב (2022-2027).

קריטריונים לבדיקת מטעים

בדיקת המטעים נערכה על פי הקריטריונים הבאים:

קריטריונים אגרונומיים וניהוליים	קריטריונים כלכליים	קריטריונים שיווקיים
התאמה אקלימית	רווחיות (תרומה שנתית ממוצעת*)	ריבוי ערוצי מכירה: שוק מקומי, יצוא, תעשייה
ניקוז הקרקע	השקעה מצטברת שלוש שנים ראשונות	גודל הביקוש: שוק מקומי, עולמי, לא מוצרי נישה
איכות מים נדרשת (מליחות)	שנת איזון השקעה	
אופציה למיכון בקטיף	תשואה להון	
קטיף ארוך, לא מרוכז בעונה קצרה		
עבודה שכירה – ימי עבודה לדונם מטע מניב	*רווחיות ממוצעת לכל שנות המטע, כולל בשנים שלפני הגעה לניבה.	

ערכי הסף בקריטריונים השונים:

קריטריון	תנאי סף מוצע	ממוצע ארצי
ריבוי ערוצי שיווק	לפחות שני ערוצי שיווק מתוך שלושה (שוק מקומי, יצוא, תעשייה)	
גודל הביקוש: שוק מקומי, עולמי	גידולים שהביקוש להם עולה ו/או ההיצע המקומי או העולמי במגמת ירידה	
לא גידולי נישה	להימנע מגידולי נישה שהשטח הכולל שלהם בארץ הוא פחות מ-5,000 דונם	32,000 דונם בממוצע לגידול

קריטריון	ערך סף מוצע	ערך ממוצע ארצי למטעים
רווחיות (תרומה שנתית ממוצעת לכל שנות המטע, כולל שנים לפני ניבה)	לכל הפחות 600 ₪ לדונם / שנה תנאי הכרחי	2,064 ₪ לדונם/ שנה (ממוצע גידולים רווחיים בלבד)
השקעה מצטברת שלוש שנים ראשונות	לכל היותר 20,000 ₪ לדונם	20,500 ₪ לדונם
שנת איזון השקעה	לכל היותר 10 שנים	11 שנים
שיעור תשואה פנימי	לכל הפחות 10%	16% (ממוצע גידולים רווחיים בלבד)

קריטריון	ערך סף מוצע	ערך ממוצע ארצי למטעים
איכות מים	יכול לספוג 300 מ"ל כלור	
משך הקטיף	קטיף ארוך, לא מרוכז בעונה קצרה	
מיכון בקטיף	עדיפות לגידולים ממוכנים, או במסתמנת בהם אפשרות למיכון	
עבודה שכירה – ימי עבודה לדונם מטע מניב	לכל היותר 12 ימי עבודה לדונם	16 ימי עבודה לדונם

כל החישובים הכלכליים נערכו בהנחה של מחיר קולחין 1.2-1.3 ₪ לקוב, כמקובל בעמק יזרעאל. תחשיבי משרד החקלאות עודכנו בהתאם לנתון זה.

מקורות מידע

מקורות המידע עליהם מתבסס הדו"ח הם:

1. תחשיבי משרד החקלאות, העדכניים ביותר (מהשנים 2019-2020) תוך התאמה לתנאים הקיימים בעמק יזרעאל.
2. עבור הגידולים כרם יין וזית לשמן נערך שימוש בנתונים כלכליים של משקים ממרחב העמקים.
3. שיחות עם מדריכים חקלאיים בגידולים שנבדקו.
4. שיחות עם חקלאים מהעמקים, בעלי ניסיון עם הגידולים שנבדקו.
5. סקירות גידולים של אגף אסטרטגיה במשרד החקלאות, ונתונים שהועברו מיחידת המידע של משרד החקלאות, בנוגע למגמות עולמיות בגידולים שנבדקו.
6. שכבות ממ"ג של משרד החקלאות בנוגע לגודל שטחי המטעים בארץ.

תוצאות – השוואה וזיהוי מטעים מומלצים לקידום

כללי

בראשית הדברים יש לומר כי ההמלצות הכלליות מצד מדריכי הגידולים היו מעורבות, וחלקם אינם תומכים בהרחבה משמעותית של נטיעות. מצד המדריכים עלתה תחושה ש"נהיה צפוף עם הפירות", וחלקם אינם ממליצים להרחיב נטיעות.

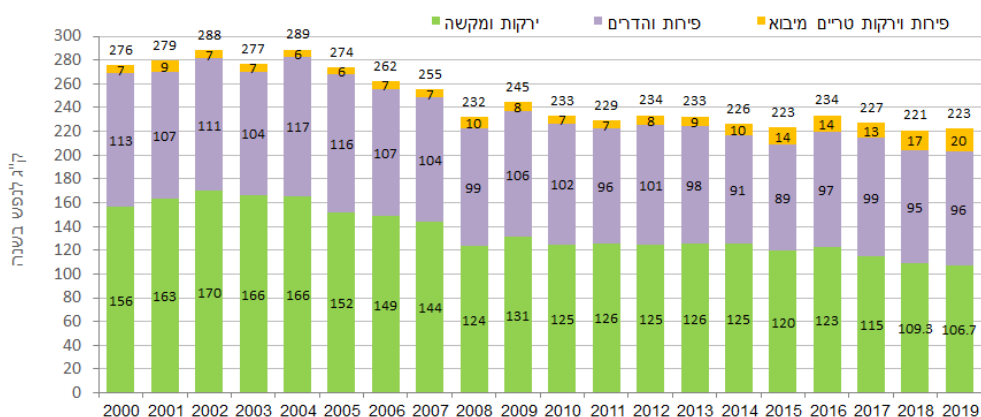
בניגוד לתחושה של המדריכים, יש לציין כי נתוני משרד החקלאות מראים על ירידה של כ-15% באספקה של פירות לנפש בישראל ב-20 השנים האחרונות, כך שקשה לומר שיש הצפה בשוק הפירות בישראל. נערכה בדיקה מול אגף אסטרטגיה במשרד החקלאות בניסיון ליישב את הסתירה בין הדברים, הועלתה השערה כי העליה במחירי הפירות מביאה להקטנת ביקושים לפירות – יש לציין שמכיוון שהנתונים מצביעים על ירידה באספקת הפירות (כלומר בהיצע), יתכן שההסבר אינו מדויק, וקשה לחשוב על הסבר חליפי.

יש לתת את הדעת על הבדלים בין סוגי המטעים – בכל הנוגע להדרים נראה שיש אמת בתחושת המדריכים ואין ביקוש לנטיעות נוספות. בנוגע למטעי נשירים – נראה שהביקוש עולה על ההיצע הקיים, ויש מקום לנטיעות נוספות.

נושא נוסף שיש לקחת בחשבון הינו העדר יתרון יחסי של העמקים מבחינה אקלימית. שוק הפירות בישראל פועל כיום באופן שבו הפרמטר העונתי הינו המרכיב המרכזי (ויתכן אף היחיד) לקביעת המחיר. פירות המגיעים לשוק בתחילת העונה, או בסוף העונה, קוטפים מחירים גבוהים, וזאת ללא קשר לאיכות הפרי. לעומת זאת פירות המגיעים לשוק באמצע העונה יקבלו מחירים נמוכים. באזור העמקים ככל הנראה אין אפשרות לגדל זנים מקדימים ולכן לא יהיה ניתן לקבל את המחירים הגבוהים יותר.

יש לקחת בחשבון כי בפירות בהם עונתיות פחות קריטית (פירות שניתן לאסם ולמכור לאורך כל השנה) נושא זה פחות חשוב. כמו כן יתכן שבמהלך שיווקי מאורגן אפשר יהיה להביא לכך שהשוק יתגמל על מרכיבים אחרים מלבד עונתיות, למשל איכות הפרי. באזור העמקים יש פיתוח של זני פירות איכותיים במיוחד (למשל זני משמש) שניתן במהלך שיווקי נכון למנף לטובת שיפור במחיר.

אספקה ברוטו לנפש של ירקות (ללא תפוזים) ופירות טריים לשוק המקומי



איור 1: נתוני משרד החקלאות מצביעים על ירידה של כ-15% באספקת פירות לנפש בישראל לאורך 20 השנים האחרונות

בדיקה ראשונית של גידולים רלוונטיים על בסיס תוצאות כלכליות לאחר בדיקה ראשונית של תוצאות כלכליות בלבד (על בסיס תחשיבי משרד החקלאות) זוהו הגידולים הבאים עבורם נערכה בדיקה מעמיקה:

מס סידורי	גידול
1	הדרים עם פרי גדול: אשכולית, פומלית, פומלו
2	אבוקדו
3	גויאבה
4	ליצי'
5	משמש
6	אפרסק
7	שזיף
8	צבר
9	ענבי יין
10	שקד
11	זית לשמן

עבור כל אחד מהגידולים הללו נערכה בדיקה מעמיקה, שממצאיה מרוכזים בכרטיס גידול בנספח 1 לדו"ח. הבדיקה כוללת בחינה של התאמת הגידול לתנאים האגרו טכניים בעמקים (אקלים, קרקע, ניקוז, מים), סקירה של חידושים טכנולוגיים בממשק הגידול, נתונים בדבר היבולים הצפויים והעבודה הנדרשת, מגמות בביקוש ובהיצע המקומי והעולמי, ונתונים כלכליים עיקריים.

הטבלה הבאה מציגה השוואה בין הגידולים השונים, לפי הקריטריונים המרכזיים הללו. הצגה מפורטת מובאת בנספח 1.

הטבלה שאחריה מציגה את ההשוואה בציונים מספריים, המאפשרים השוואה בין הגידולים וזיהוי הגידולים המומלצים לקידום.

איור 2 : השוואת מטעים על פי קריטריונים עיקריים

גידולים	התאמה אקלימית	התאמה לקרקע כבדה	רגישות לניקוז	התאמה לקולחין שיוני	התאמה למליחות מים	משך קטיף	עבודה שכירה, ימים לדונם	ביקוש בשוק המקומי	ביקוש עולמי, האם כדאי לייצא?	היצע מקומי	היצע עולמי, האם יש סכנה של יבוא?	השקעות 3 שנים	תרומה שנתית ממוצעת (שנת ניבה)	גידול נישה*	המלצה כללית של מומחים	הערות
אשכולית אדומה	מתאים	בינוני	רגיש	בינוני	בינוני	חצי שנה	7-8	ביקוש מוגבל והשוק רחב	ביקוש יורד, שוק רחב	שטחי נטיות נרחבים במיוחד אשכולית לבנה שהביקוש אליה נמוך	היצע יציב, אין עליה משמעותית בנטיות	12,028	1,275	לא	לא לקדם	
פמלית	מתאים	בינוני	רגיש	בינוני	בינוני	חודשיים	7-8	ביקוש מוגבל והשוק רחב	ביקוש יורד, שוק רחב	שטחי הנטיות הקיימים נרחבים מדי ביחס לביקוש	היצע יציב, אין עליה משמעותית בנטיות	11,553	1,500	לא	לא לקדם	
פמלז	מתאים	בינוני	רגיש	בינוני	בינוני	חודשיים	7-8	ביקוש מוגבל והשוק רחב	ביקוש יורד, שוק רחב	שטחי נטיות נרחבים	היצע יציב, אין עליה משמעותית בנטיות	10,831	5,949	ק	לא לקדם	
אבוקדו	בינוני	רגיש	רגיש	רגיש	רגיש	חודשיים 4	2.2	דעות מעורבות: האם השוק רחב או שהביקוש יגדל.	הביקוש גדול ויגדל, אך באירופה יש תקופות של עודף היצע	נטיות נרחבות בכל העולם, תחרות גדולה על הקהל באירופה	נטיות נרחבות בכל העולם, תחרות גדולה על הקהל באירופה	12,573	4,600	לא	בינונית	שני בזנים המבוקשים בין השוק המקומי הרחב ירוק לשיק העולמי הרחב שחורים גידול נישה, להגדיל בעשרות דונמים בודדים
גויאבה	בינוני	מתאים	לא רגיש	מתאים	מתאים	חודשיים 6	18	ביקוש מוגבל, בעיקר לשוק הערבי	לא רלוונטי, לא ניתן לייצא חיי מדף קצרים	שטחים קטנים העונים על הביקוש	לא רלוונטי, קשה ליבא, חיי מדף קצרים	16,350	3,056	ק	בינונית	
ליצי'	לא מתאים	בינוני	בינוני	רגיש	רגיש	חודש 1	12.8	השוק מוגבל אם כי יש מקום לנטיות נוספות	השוק מוגבל, אם כי יש מקום לנטיות נוספות	שטחים קטנים, יש מקום לנטיות קטנות נוספות	נמצא ברידה	14,559	7,283	ק	בינונית	גידול נישה, להגדיל בעשרות דונמים בודדים יש צורך בפיתוח מרכזת שיווק לזנים הייחודיים המתאימים לעמקים
משמש	בינוני	בינוני	רגיש	מתאים	רגיש	חודש 1	15-16	ביקוש גדול מההיצע הקיים	ביקוש גבוה, אבל קשה לייצא בגלל חיי מדף קצרים	ההיצע כיום קטן מהביקוש, היו עקרות רבות בשנים האחרונות	קשה ליבא, יתכן יבוא מתורכה שהיא יצרנית גדולה	18,809	2,898	גידול בינוני	לקדם	
אפרסק ונקטרינה	בינוני	בינוני	רגיש	מתאים	רגיש	שבועיים	20	ביקוש גדול מההיצע הקיים	הביקוש עולה אך בקצב מתון, קשה לייצא בשל חיי המדף הקצרים	ההיצע כיום קטן מהביקוש	קשה ליבא, יתכן יבוא מתורכה שהיא יצרנית גדולה	19,647	2,610	לא	לא לקדם	
שזיף	מתאים	בינוני	רגיש	מתאים	רגיש	חודש 1	11	ביקוש גדול מההיצע הקיים	יש פוטנציאל יצוא לאירופה	בשנים האחרונות בוצעו עקרות, המחירים עלו, יש מקום לנטיות חדשות	קשה ליבא, יתכן יבוא מתורכה שהיא יצרנית גדולה	29,217	6,020	לא	לקדם	לתכנן נטיות מזנים שונים כך שניתן יהיה לשוק לאורך עונה לבחון האם ניתן לגדל בעמקים לאור נכחות הכנימה אצברית
צבר	בינוני	רגיש	רגיש	מתאים	רגיש	קטיף קשה	24	ביקוש גבוה, אם כי מוגבל	מטעים בעולם נפגעו ממזיק, יש פוטנציאל יצוא	היצע קטן, כנימה פגעה במטעים רבים בצפון הארץ	ההיצע העולמי נפגע בשל הכנימה	11,601	3,551	ק	בינונית	
ענבי 'ין כמות'	מתאים	מתאים	בינוני	מתאים	רגיש	ממוקן	3	ביקוש עולה במתינות	ניתן ליצא מעט, לשוק הכשר	גדול, ומתאים לביקוש של היקבים	מגמה של ירידה בשטח הכרמים בעולם, מגבלה על יבוא יין כשר	22,965	1,500	לא	בינונית	לקדם רק בכפוף להסכם עם יקב
שקד	מתאים	מתאים	בינוני	מתאים	בינוני	ממוקן	1.25	ביקוש רחב	יש עליה בצריכה בעולם אבל תחרות קשה מול השקד הקליפורני	היצע גדול, היו נטיות רבות בשנים האחרונות	יש יבוא, לשיקד הישראלי יתרונות יציבות, עדיין לא ממוקן	10,141	1,183	לא	לקדם	לקדם בכפוף לאימוץ ממשקים שיגדילו יבול
זית לשמן	מתאים	בינוני	רגיש	מתאים	מתאים	ממוקן	0.5	ביקוש עולה	יש עליה בביקוש עולמי לשמן זית, תחרות קשה מול מדינות אחרות	ההיצע עולה, במיוחד מגמה של המרת מטעים מסורתיים למטעים צפופים	יש יבוא משמעותי, אבל לשמן הזית הישראלי מיתוג טוב והצרכן משלם פרמיה	21,247	1,000	לא	לקדם	
קריטריונים לניתוח																
	לא מתאים	רגיש	רגיש	רגיש	רגיש	פחות מחודש	יותר מ-12	שוק רחב	שוק רחב	היצע עולה	איום חזק של יבוא	יותר מ-100,000 פחות מ-20,000	פחות מ-4000 בינוני	פחות מ-2000 בינוני	לא לקדם	
	בינוני	בינוני	בינוני	בינוני	בינוני	עד חודשיים	6-12	ביקוש יציב או עולה מתון	ביקוש יציב או עולה מתון	ביקוש עולה על תחרות היצע יציב	איום היבוא בינוני	פחות מ-100,000 יותר מ-20,000	פחות מ-4000 בינוני	פחות מ-2000 בינוני	בינוני	
	מתאים	מתאים	לא רגיש	מתאים	מתאים	יותר מחודש	עד 5	ביקוש עולה	ביקוש עולה	מחסור	סכנה מיבוא קטנה	פחות מ-100,000 יותר מ-4000	פחות מ-4000	לא לקדם		
גידול נישה יוגדר כן כגידול שהשטח הכולל שלו בישראל הוא פחות מ-5,000 דונם																

איור 3 : השוואה בין הגידולים על בסיס ציונים מספריים המאפשרים זיהוי הגידולים המומלצים לקידום

סה"כ	המלצה כללית של מומחים	גידול נישה*	תרומה שנתית / ממוצעת ש' (ניבה)	השקעות 3 שנים	היצע עולמי, האם יש סכנה של יבוא?	היצע מקומי	ביקוש עולמי, האם כדאי לייצא?	ביקוש בשוק המקומי	עבודה, שכירה, ימים לדו"ס	משך קטיף	התאמה למליחות מים	התאמה לקולחין שניוני	רגישות לניקוז	התאמה לקרקע כבדה	התאמה אקלימית	גידולים
33	3	3	1	3	3	1	2	1	3	3	2	3	2	3	3	שקד
33	3	3	3	1	3	3	3	3	2	1	1	3	1	2	3	שזיף
32	3	3	1	1	3	1	2	3	3	3	3	3	1	2	3	זית לשמן
31	2	3	1	1	3	2	2	2	3	3	1	3	2	3	3	ענבי יין כמותי
30	3	2	2	2	3	3	2	3	1	1	1	3	1	2	2	משמש
29	1	1	2	2	3	1	1	1	1	3	3	3	3	3	2	גיאבה
29	1	3	2	2	3	3	2	3	1	1	1	3	1	2	2	אפרסק ונקטרינה
28	2	1	2	3	3	3	3	2	1	1	1	3	1	1	2	צבר
27	2	3	3	3	2	1	2	2	3	3	1	1	1	1	2	אבוקדו
26	1	3	1	3	2	1	1	1	2	3	2	2	1	2	3	אשכולית אדומה
26	2	1	3	3	3	2	2	2	2	1	1	1	2	2	1	ליצי
25	1	3	1	3	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	3	פומלית
25	1	1	3	3	2	1	1	1	2	2	2	2	1	2	3	פומלו
															ציונים	
															1	
															2	
															3	

תוצאות והמלצות

הגידולים המומלצים לקידום

הגידולים המומלצים לקידום הם:

- שקד
- שזיף
- זית לשמן
- כרם יין כמותי
- משמש

גידולים מומלצים לקידום בעדיפות שניה הם:

- גויאבה
- אפרסק ונקטרינה
- צבר
- אבוקדו

יש לקחת בחשבון שהגידולים שזיף, משמש, גויאבה וצבר הם גידולים בינוניים או גידולי נישה קטנים, ולעודד נטיעות בהיקפים המתאימים להיקף הכללי של הגידול בישראל (לא יותר מ-5% מהיקף הגידול הכללי, ולפרוש את הנטיעות לאורך זמן).

גידולים פחות מומלצים לקידום הם: אשכולית אדומה, פומלית, פומלו וליצי'.

המלצות כלליות

בנוסף, יש לציין מספר המלצות כלליות:

1. מדריכי מטעים ומומחים אחרים **מחזיקים בדעות מעורבות בנוגע להרחבת נטיעות עצי פרי**. הנתונים מראים על ירידה באספקה לנפש של פירות בישראל, ועליה במחיר הממוצע של פירות, מה שמצביע (אולי) על ביקוש שלא מקבל מענה מהיצע הפירות הקיים, אך יש לשים לב לאבחנה בין מטעים מסוגים שונים. בנוגע להדרים ההיצע נרחב ומספק, בנוגע לפירות אחרים, למשל נשירים – ההיצע נמוך מהביקוש ויש מקום לנטיעות חדשות.
2. לאזור העמקים אין יתרון יחסי בגידול מטעים מבחינת האקלים, **חוסר יכולת לגדל זנים מוקדמים או מאוחרים וכך לקבל מחיר גבוה**. הפירות מהעמקים יגיעו לשוק באמצע העונה וצפויים לקבל את המחיר הפחות גבוה.
3. ניתן לגדל באזור העמקים פירות בעלי איכות גבוהה, בכדי לתרגם את האיכות למחיר גבוה – **יש לקדם שינוי במערך שיווק ומיתוג הפירות, באופן שידרוש מהשוק תגמול על איכות ולא רק על הקדמה עונתית**. מרכז חקלאי העמק ומשקי עמק יזרעאל, בהיותם התארגנות חקלאים גדולה ומבוססת, יכולים להוביל מהלך כזה, אם כי יש לקחת בחשבון את המאמץ והמשאבים הדרושים לשם כך.
4. איכות המים בעמק (עומס ביולוגי ומליחות) מקשה על חלק מהגידולים (למשל אבוקדו); גידולי מטעים אחרים דווקא נהנים מהחומר הביולוגי בקולחין שניוני. בטווח הארוך כל המט"שים באזור אמורים להיות משודרגים לרמה שלישונית. מתקן התפלה מתוכנן סמוך לעכו, ואם וכאשר המים הביתיים באזור חיפה והגליל המערבי יהיו מי התפלה – גם רמת המליחות בקולחין של העמקים תהיה נמוכה יותר. הצפי לתחילת פעילות מתקן ההתפלה אינו ידוע.
5. ישנו יתרון בתקופה הנוכחית לגידולי שדה, לאור המחירים הגבוהים, והרווחיות שעלתה בהתאם. **בעתיד הקרוב ישנה עדיפות להמשך התמקדות בגידולי שדה**, לאור הסיכון הנמוך ביחס לגידולים רב שנתיים, והניסיון רב השנים של חקלאי העמק עם גידולי שדה. נראה שכדאי **למצות את היתרונות של גידולי השדה בזמן הנוכחי, ולהיכנס לנטיעות אם וכאשר מחירי גידולי השדה ירדו**. מוצע לבחון שוב את כדאיות הרחבת המטעים בעוד שנתיים-שלוש, אם מחירי גידולי השדה ירדו ויחזרו לרמה של שנת 2019-2020.

6. בצד מטעים, כדאי לבחון גידולי ירקות אינטנסיביים. לדברי משווקים, בתקופה האחרונה נראה כי דווקא הביקוש לירקות הינו בעליה (ביחס לפירות). כדאי לגוון את הגידולים גם לכיוון של ירקות, להגדיל את חלוקת הסיכונים.
7. מוצע ללוות את מהלך הנטיעות בפיתוח במערך שיווק מתאים. אם בעבר היתה מקובלת "חלוקת עבודה" ברורה בין חקלאי, משווק, סיוטנאי וקמעונאי, כיום שרשרת הערך "התערבבה" וכולם עושים הכל. צריך להפנים כי חקלאי העמק יצטרכו לעסוק בשיווק ולכוון מראש את תכנון הפיתוח החקלאי על בסיס מערך שיווק.
8. יש להבחין בין אזור רמות מנשה והגבעות בצפון-מערב לאזורי העמקים הדרומיים והמזרחיים. באזור רמות מנשה והגבעות בצפון-מערב – מרבית המטעים יצליחו. באזורים אחרים – פחות. יתכן כי כדאי לרכז את הנטיעות ברמות מנשה והגבעות בצפון-מערב.
9. נדרש תכנון של התפתחות המטעים כך שהיא תתבצע בשלביות, בהתאם לפיתוח השוק (גידול האוכלוסיה והביקוש בשוק המקומי, גידול הביקוש בשווקי היצוא); ובמגוון של גידולים. יש להימנע ממצב שבו ניטעים מטעים נרחבים מגידול בודד, ומגיעים להצפה בשוק. בגידולים מאופיינים בזנים רבים (משמש, שזיף) מוצע לתכנן את נטיעות הזנים כך שניתן יהיה להביא פרי לשוק לאורך כל העונה.

התקדמות בשרשרת הערך

מוצע לערוך בדיקת המשך הנוגעת להתקדמות בשרשרת הערך של המוצרים החקלאיים, לשם מיצוי היתרונות שבהתארגנות החקלאים של העמק.

רעיונות ראשוניים:

1. תעשיית עיבוד מוצרי שקדים, למשל: חלב שקדים; חטיפי בריאות מבוססי שקדים. אורח חיים בריא, וצריכת תחליפים למוצרים מהחי, הן מגמות עיקריות כיום. חשוב לבחון איך למנף אותם לטובת שיווק השקדים מהעמק.
2. מיתוג ו"חינוך השוק" בנוגע לזנים ואיכויות של גידולים שונים, למשל זנים איכותיים של משמש ושזיף. מיתוג מתאים יאפשר לגבות פרמיה על איכות, ולא רק על תזמון ההגעה לשוק (בתחילת העונה). מאמץ מיתוגי כזה יכלול שני מרכיבים: הסברה ומתן מידע על האיכויות של זנים שונים; וסימון הזנים לכל אורך שרשרת השיווק, והכוונת הצרכנים למקומות בהם ניתן לרכוש אותם.
3. מיתוג מוצרים חקלאיים ישראלים כמוצרים איכותיים ביחס למיובאים. בשמן הזית קיים מיתוג לשמן ישראלי, המאפשר לגבות מחיר גבוה ביחס למוצרים מיובאים. בשקד – הצרכן הישראלי ככל הנראה מודע ליתרונות האיכות של השקד הישראלי, אך קמפיין מיתוג יכול לבסס את היכולת להמשיך לגבות מחיר גבוה לשקד ישראלי. יש להרחיב את מאמץ המיתוג גם למוצרים נוספים, כ"הגנה איכותית" מיבוא, על רקע הפחתת מכסים.

תכנית פעולה

אזורים גיאוגרפיים במרחב העמקים והתאמתם לגידולים שונים

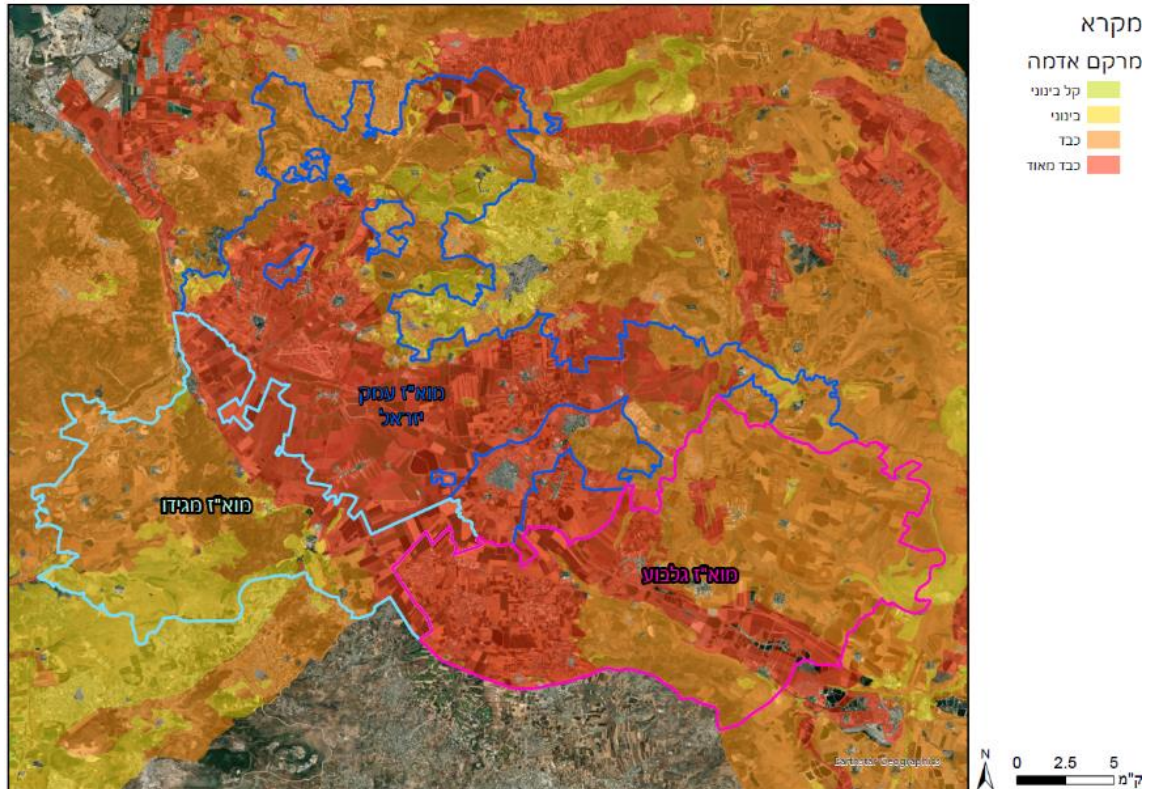
ככלל ניתן להבחין במרחב העמקים בין שני אזורים:

1. האזור המערבי והצפון מערבי, אזור המאופיין בטופוגרפיה גבעית, אקלים נוח יחסית, קרקעות קלות ובינוניות, ומנוקזות כנדרש. אזור זה מתאים יותר לנטיעת מטעים.
2. אזור העמק המאופיין בטופוגרפיה שטוחה, קרקעות כבדות ובעיות ניקוז, במיוחד ככל שמתקרבים ללב העמק ולקישון. אזור זה, ובפרט ככל שמתקרבים למרכז העמק, פחות מתאים למטעים.

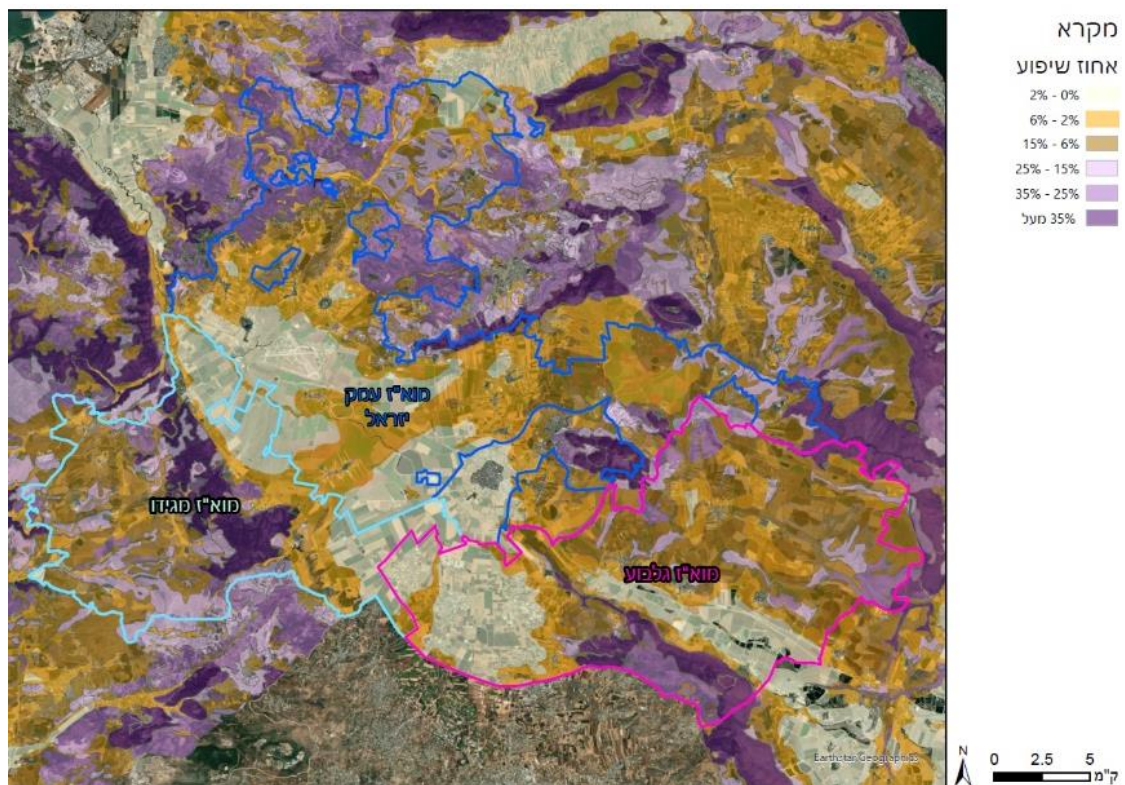
המפות הבאות מציגות את שני האזורים באבחנה על פני שני פרמטרים: מרקם הקרקע, ושיפועי קרקע. המקור למיפוי הינו שכבות מ"ג ארציות של משרד החקלאות; יש לערוך מיפוי ברזולוציה מדויקת יותר כבסיס לקבלת החלטות חקלאיות.

השטחים בהם מרקם הקרקע כבד מאוד (מרכז העמק) פחות מתאימים למטעים. שטחים בהם מרקם הקרקע בינוני או כבד (במערב, צפון, וצפון-מזרח המרחב) יותר מתאימים למטעים. השטחים בהם

השיפוע הינו נמוך מאוד 0-2% (מרכז העמק) פחות מתאימים למטעים, שטחים אלו מאופיינים בקשיי ניקוז. שטחים בשיפוע 2-15% מתאימים יותר למטעים. ככלל בשטחים שהשיפוע שלהם עולה על 15% לא מומלץ לעשות חקלאות.



איור 4 : מרקם הקרקע במרחב העמקים. האזורים במערב (רמות מנשה), בצפון מערב, ובצפון מזרח בהם הקרקע הינה במרקם בינוני או כבד מתאימים יותר למטעים. האזור במרכז העמק, בו הקרקע במרקם כבד מאוד - פחות מתאים למטעים



איור 5 : שיפוע הקרקע במרחב העמקים. האזור במרכז המרחב בו השיפוע 0-2% פחות מתאים למטעים, בשל בעיות ניקוז בקרקע. האזורים בשיפוע 2-15% מתאימים יותר למטעים. אזורים בהם השיפוע עולה על 15% אינם מתאימים לחקלאות.

באזור המערבי והצפון מערבי ניתן לגדל את כל סוגי המטעים המומלצים כאן.

באזור העמק ניתן לגדל משמש, אפרסק ונקטרינה, כרם יין, שקד. העמק פחות טוב לשמן זית ושזיף, אך ניתן לגדל אותם. מוצע שלא לגדל בעמק אבוקדו, גויאבה ליצי, וצבר בשל רגישות לקרה, למזג אוויר קיצוני או לבעיות ניקוז.

היקפי השטחים לנטיעות בכל גידול

היקפי השטחים שיינטעו בכל אחד מהגידולים צריכים להיקבע כך שמצד אחד תהיה מסה משמעותית המצדיקה כניסה לגידול (במיוחד כאשר מדובר בגידול חדש באזור, וכן כאשר מדובר בגידול חדש עבור קיבוץ מסוים, גם אם הוא מקובל באזור, בקיבוצים אחרים); ומצד שני לא מסה גדולה מדי שתביא להצפת השוק בתוצרת וירידת מחירים.

בקביעת יעדים להיקפי השטחים בכל גידול יש צורך להתייחס לגודל השטחים הנוכחיים. בגידולי נישה קטנים נציע היקפי פיתוח קטנים יחסית, ההולמים את הביקוש הקיים לפרי מסוג זה. בגידולים בהם סה"כ השטחים בארץ גדול יותר – אפשר להציע הגדלה יותר משמעותית.

מרבית הגידולים המומלצים בעבודה זו הינם גידולי שוק מקומי, ולכן, ככלל, הגיוני להגדיל את השטחים בקצב ההולם את גידול האוכלוסיה בישראל (שהיא קהל היעד של התוצרת). גידול האוכלוסיה בישראל הינו כ-2% בשנה. לאורך תהליך נטיעות של 10 שנים, האוכלוסיה צפויה לגדול בכ-20%. אם מניחים שכל גידול המטעים בישראל יתבצע באזור העמקים – ניתן לטעת שטחים חדשים המתאימים בגודלם לכ-20% מהשטחים הקיימים בכל גידול.

עם זאת, סביר להניח כי תהיה הגדלה של מטעים גם במקומות אחרים בארץ. אם נניח שאזור העמקים יכיל כ-30% מסך הגדלת המטעים הארצית, הרי שניתן להגדיל את המטעים בסדר גודל של כ-7% ביחס למצבם הקיים. מנה כזו מממשת כ-30,000 דונם, בהתאם ליעדים שנקבעו לאזור העמקים.

אף על פי כן, פיתוח המטעים אינו יכול להיעשות באופן שווה בין כל סוגי המטעים. ישנם מטעים בהם מורגש מחסור בשוק, ומטעים אחרים בהם מורגשת רוויה, וצורך פחות בהגדלה. במטעי נשירים (שזיף, משמש, אפרסק ונקטרינה) מורגש מחסור, כאשר המגמה הכללית בשני העשורים האחרונים הינה עליה במחירים בצד הקטנה של התוצרת המגיעה לשוק. ניתן להניח כי הביקוש לפירות הללו עולה על ההיצע, ולכן ניתן להגדיל את הנטיעות מעבר למדדי הגידול באוכלוסיה. לעומת זאת באבוקדו יש תחושה של רוויה, גם נוכח הביקוש וההיצע העולמיים, ואולי עדיף לקבוע יעד מתון יותר לנטיעות נוספות.

הטבלה הבאה מציגה מדדים כמותיים ליעדי נטיעות בפירוט על פי סוגי הגידולים השונים שנמצאו כמומלצים, ובהתאם לשיקולים השונים שפורטו לעיל. הטור השמאלי ביותר (מודגש בירוק) מציג מדדים מומלצים, המבוססים על "עיגול" התוצאות של הטור לימינו, והתחשבות במגמות ביקוש והיצע כפי שנלמדו בעבודה הנוכחית.

גידול	סה"כ שטחים בישראל, דונם	20% מהשטח הכולל בארץ, דונם	7% מהשטח הכולל בארץ, דונם	שטחים מוצעים להגדלה בהתחשב במגמות בביקוש, דונם
שקד	54,890	10,978	3,842	4,000
שזיף	16,000	3,200	1,120	2,000
זית לשמן	88,458	17,692	6,192	6,000
כרם יין	64,836	12,967	4,539	5,000
משמש	7,147	1,429	500	1,000
גויאבה	1,232	246	86	100
אפרסק ונקטרינה	42,056	8,411	2,944	4,000
צבר	4,390	878	307	300
אבוקדו	129,019	25,804	9,031	7,000
סה"כ		81,606	28,562	29,400

מקור הנתונים: ממ"ג משרד החקלאות. בנוגע לזיתים לשמן- הנתון הינו רק למטעים מושקים, ללא מטעי בעל שאופייניים למגזר הערבי. בנוגע לכרם יין – הנתון הינו לכל סוגי כרמי היין (כמותי ואיכותי).

נשאלת השאלה כיצד להפוך יעדים אלו לכלי עבודה ממשי. ניתן לשקול חלופה של תכנון מלא של הנטיעות במרחב העמקים, באופן מתואם בין 33 הקיבוצים החברים במרכז חקלאי העמק. באופן זה ניתן למקסם את היתרונות של ההתארגנות האזורית (ההתארגנות מהווה יתרון יחסי חשוב של האזור), להבטיח כי לא יהיו נטיעות יתרות, או "נפילות" של מחיר בגלל היצע עודף בשוק. חשוב כמובן לזכור כי ישנם חקלאים רבים נוספים בארץ, שעל שיקול דעתם אין שליטה.

חלופה קיצונית פחות הינה להימנע מהתערבות בקבלת ההחלטות של הקיבוצים השונים, אך להשתמש בהתארגנות האזורית ככלי להעברה וריכוז מידע. להעביר לחקלאים את המידע על יעדי הנטיעות המפורטים לעיל כ"קריאת כיוון" כללית, כך שבמערכת קבלת ההחלטות הפנימית ניתן יהיה לקבל החלטות ריאליות בנוגע להיקפי הנטיעות (למשל, לא לטעת אלפי דונמים בגידול שהוא גידול נישה קטן).

כמו כן ניתן להציע כי מרכז חקלאי העמק ירכז בסיס מידע דינאמי בנוגע להתפתחות החקלאות האזורית, שבו ירשמו נטיעות חדשות, כך שחקלאים יוכלו לבחון את המגמות האזוריות, לראות באלו גידולים התרחשו נטיעות נרחבות, וכך לבסס את קבלת ההחלטות.

תנאים ותשתיות נדרשות לקידום הנטיעות

תנאי בסיסי לפיתוח מטעים הינו היצע מים; היצע המים (קולחין) באזור עונה על הנדרש לצורך פיתוח המטעים בהיקף המוצע בעבודה הנוכחית.

תנאי נוסף הינו עובדים. זהו אתגר שקשה למצוא לו מענה. מוצע לבחון שני אפיקי פעולה:

1. קליטת "משתלמים בחקלאות" מחו"ל דרך "מנהלת תכנית משתלמים זרים בחקלאות" שבמשרד החוץ. במסגרת תכנית זו ניתן לקלוט סטודנטים ממדינות מתפתחות, המגיעים לישראל לתכנית של שנה, הכוללת עבודה במשקים חקלאיים בצד לימודים בהיקף של כיום בשבוע. ניתן לבחון ריכוז הלימודים דרך מכללת עמק יזרעאל או נווה יער. יש להדגיש כי קליטת משתלמים מותנית בהצגת תכנית לימודים עיוניים מפורטת. פרטים נוספים: [נוהל משתלמים זרים בחקלאות](#) (nevo.co.il)
2. פיתוח תכנית מובנית לקליטת צעירים ישראלים לעבודה בחקלאות, כעבודה מועדפת, בהתאם למודל שפותח בתכנית "חקלאות בעמק" בעמק המעיינות. צעירים מגיעים ל-7 חודשי עבודה בחקלאות כעבודה מועדפת, כאשר התכנית מספקת אפשרות למגורים משותפים בקיבוצים נבחרים, וכן פעילות העשרה בערבים. מידע נוסף: [חקלאות בעמק - חיברותא\(chivruta.org\)](#)

בעתיד מוצע לבחון הקמת תשתיות נוספות כגון מערכת שיווק, או עיבוד תוצרת (בפרט מוצע לבדוק תעשיית עיבוד שקדים, למשל ייצור חטיפים; ביקבים ובתי בד אין מחסור כרגע באזור העמקים).

תכנית פעולה מפורטת ולוח זמנים לחומש 2022-2027

טווח מידי – עד סוף 2022

1. הצגה של הנייר הנוכחי בפני מרכזי הגד"ש / מטעים בקיבוצי העמקים. מוצע כי יערך סבב של מפגשים אישיים בין מדריך המטעים של מרכז חקלאי העמק ומרכזי הגד"ש / מטעים, שבו יוצג הנייר ומסקנותיו ויתקבל משוב; וכן ירוכז מידע בדבר חסמים ונושאים הנדרשים לטיפול לטובת מימוש הנטיעות.
 2. סקר בדיקת מגמות קיימות: נטיעות בשלבי ביצוע וכוונות לביצוע נטיעות נוספות בשנים הקרובות, בקרב כל מרכזי הגד"ש / מטעים בקיבוצי העמקים. הסקר יבוצע בסבב שיחות פנים אל פנים, על בסיס שאלון מובנה. הממצאים ירוכזו בבסיס מידע במרכז חקלאי העמק, שיתעדכן מידי תקופה, וייתן תמונה על המצב הקיים בנטיעות בעמקים.
- את שתי הפעולות ניתן לבצע במהלך אחד, כאשר במסגרת מפגש עם מרכז גד"ש / מטעים יוצג הנייר הנוכחי ויערך ראיון בדבר המצב הקיים. מוצע לערוך את סבב הראיונות במהלך אוקטובר – דצמבר 2022.

טווח קצר 2023-2024

1. ביצוע סקר קרקע וסקר אקלים מפורט במרחב העמקים, בסיוע אנשי הקרקע של מחוז משרד החקלאות ואנשי המטאורולוגיה החקלאית של המשרד. סימון אזורים המתאימים למטעים מסוגים שונים על בסיס הסקר.
2. הקמת צוות מצומצם לקידום חדשנות חקלאית, שיתמקד ב-3 גידולי מטעים (הצעה ראשונית: שקד, משמש, שזיף) ויחפש את "הדבר הבא" שיקדם משמעותית את הגידול במרחב. למשל: ממשקי גידול חדשניים להגדלת היבול; טכנולוגיות קטיף חוסך כח אדם; טכנולוגיות טיפול לאחר קטיף ועיבוד ראשוני. הצוות יערוך באופן רציף שיחות עם מגדלים, יאתר חסמים בהם נדרש פתרון, ויחתור למציאת פתרון מתאים. הצוות יהיה בקשר מתמיד עם חוקרי נווה יער ויקדם מחקרים רלוונטיים בסוגיות הנדרשות.
3. בחינת האפשרות לחזק את היצע העובדים בחקלאות באמצעות תכנית משתלמים בחקלאות (סטודנטים ממדינות מתפתחות) או תכנית מעטפת לעובדים ישראלים בחקלאות, כעבודה מועדפת לאחר שירות צבאי.
4. עריכת בחינה של פוטנציאל וצורך בהקמת מערכת שיווק אזורית לפירות וירקות / חבירה למערכות שיווק קיימות באזורים סמוכים / הרחבת פעילות NG לפירות וירקות טריים.
5. עריכת בחינה של פוטנציאל הקמת תעשיות מבוססות שקדים, למשל חטיפי בריאות, לצורך התקדמות בשרשרת הערך כמו גם הגדלת הביקוש לשקדים.

טווח בינוני 2025-2027

1. לבחון דרכים לחיזוק הקשר בין המשקים למחקרים הנערכים בנווה יער, למשל הקמת חלקות הדגמה של מחקרים במשקים ברחבי העמקים.

נספח 1: ניתוח פרטני של מטעים

מקורות המידע הם שיחות עם מדריכים, חוקרים וחקלאים בעלי ניסיון בגידול מהאזור; סקירות בינלאומיות של אגף אסטרטגיה במשרד החקלאות וחומרים ממרכז המידע של משרד החקלאות. מקור הנתונים הכלכליים הינו נתונים של משקים מהאזור בעלי ניסיון בגידול, והשלמה מתחשיבי שה"מ (עבור נתונים שהמשקים לא יכלו לתת). בנוגע לרווחיות: מוצגים נתונים בדבר הרווחיות לשנת ניבה (הנתון שאותו נתנו משקים מגדלים) וכן נתונים בדבר התרומה השנתית ממוצעת, כולל השנים טרם ניבה, שהוא הנתון הרלוונטי להשוואה בין מטעים וגידולי שדה. מקורו של נתון זה בתחשיבי שהמ, עם התאמות נדרשות במרחב העמקים (מחיר המים).

הדרים עם פרי גדול: אשכולית, פומלית, פומלו

כללי

יש תחושה של "צפיפות" בגידול הדרים, ושאינן צורך או ביקוש לנטיעות נוספות. גידולים שיש להם כיום תחשיבים טובים – אשכולית, פומלה, פומלו - הם "גידולי אתמול", כלומר גידולים שלפני מספר שנים נהנו מרווחיות טובה, אף כפועל יוצא מכך בשנים האחרונות היו נטיעות נרחבות, וכאשר הנטיעות יגיעו לניבה – הרווחיות צפויה לרדת.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים
גידולי הדרים מתאימים לעמקים.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע
אפשר לגדל הדרים בקרקעות כבדות, על גבי גדודיות.

רגישות לבעיות ניקוז
ההדרים רגישים לבעיות ניקוז.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

אפשר לגדל הדרים על בסיס קולחין שניוני, אם כי עדיף להשקות בקולחין שלישוני. הכי טוב לגדל במים שפירים, קולחין הורסים את הקרקע ברבות השנים.

מליחות מים

מגדלים המשתמשים במים עם מליחות גבוהה יקבלו תוצאות פחות טובות בהשוואה למגדלים עם מים פחות מלוחים.

זנים לקידום

אשכולית: הביקוש הינו לאשכולית אדומה (בעולם מדובר על כ-90% מהביקוש לאשכולית אדומה ורק 10% לאשכולית לבנה⁵).

פומלו: הזן המרכזי הינו גולית (צ'נדלר – גידול נישה).

חידושים טכנולוגיים בגידול
לא ידוע על חידושים משמעותיים.

נתונים אגרו טכניים

היכול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

דומה ליכול המקובל בממוצע ארצי. פומלית 4-5 טון לדונם. אשכולית (לא בכירה) 7 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

פומלית קוטפים במשך חודשיים, ספטמבר-אוקטובר.

⁵ Fresh Plaza, Global Overview, Grapefruit.

אשכולית אדומה קוטפים במשך חצי שנה, ספטמבר-מרץ.

מדובר בפירות שאפשר לאסם בקירור לזמן ארוך.

ימי עבודה שכירה

7-8 ימים לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

האשכולית נחשבת ל"פרי בטוח" – הרווחיות לא הכי טובה, אבל יש יציבות בביקוש (יתכן מפני שעיקר הביקוש הינו מהשוק המוסדי, ופחות ממשקי בית).

השוק המקומי מוגבל, והיו הרבה נטיעות בשנים האחרונות. פומלית נמכרת מעט מאוד בשוק הישראלי.

יש לקחת בחשבון כי בניגוד לפירות אחרים, בהדרים לא חלה עליה חדה במחיר בשוק המקומי ב-15 השנים האחרונות, עובדה המצביעה על התאמה בין היצע וביקוש. ככל הנראה אין מחסור בהדרים בשוק, ולא בטוח שיש הצדקה להרחבת הנטיעות, לטובת אספקה לשוק המקומי.

שוק עולמי

לאורך שני העשורים האחרונים חלה ירידה מסוימת בסחר העולמי בפירות הדר. בשנת 2000 היוו פירות הדר 23% מהסחר העולמי בפירות וכיום הם ירדו לכ-20% מהסחר העולמי.⁶

האשכוליות נחשבות בעולם למוצר נישה, הן אינן פרי פופולרי עבור משקי בית, עיקר הצריכה הינה מוסדית (למשל מלונות, או ברים המשמשים בהם לקוקטיילים).⁷

לפי נתוני ה-FAO יש יציבות ביצוא האשכוליות והפומלות מישראל לאורך העשור האחרון, עם תנדטיות קלה בין שנה לשנה.

הפומלית הינה גידול יצוא מובהק, הביקוש בארץ יכול לקבל מענה ב-1,000 דונם, כאשר בפועל יש בישראל כ-7,000 דונם. גם מבחינת השוק העולמי – מדובר בפרי עם שוק מוגבל. הפומלית הישראלית נמצאת כיום בכל השווקים האפשריים ויש תחושה של מיצוי השוק העולמי, כלומר הגדלה של הייצור תביא לעודף היצע ביחס לביקוש.

כך גם בנוגע לפומלו ואשכולית.

המחיר הגבוה מתקבל בשוק היפני. המחיר באירופה נמוך. מצד שני ההובלה ליפן הינה בעלות גבוהה, כך שיש טרייד-אוף בין מחיר ההובלה למחיר המכירה. החקלאים תלויים בהחלטה של המחברות המייצאות האם ליצא ליפן או לאירופה.

תעשיות מקומיות

אפשר להעביר לייצור מיץ.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש בארץ כיום כ-22,000 דונם פרדסי אשכולית, מתוכם כ-13,600 דונם אשכולית אדומה (62%) ו-8,500 דונם אשכולית לבנה. יש לציין כי מבחינת הביקוש העולמי – 90% הינו לאשכולית אדומה, כך שבישראל שטחים נרחבים הנטועים באשכולית לבנה, שלא בהתאמה לביקוש.

ישנם כ-3,600 דונם פרדסי פומלו, וכ-7,000 דונם פרדסי פומלית.

⁶ Paco Borrás, Stone fruits, Evolution of the world market, June 2021.

⁷ Fresh Plaza, Global Overview, Grapefruit.

פומלית – לפני כ-20 שנה היו בארץ כ-20,000 דונם מטעי פומלית. המטעים נעקרו ולפני כ-5 שנים היו בארץ כ-5,000 דונם בלבד, שככל הנראה ענו על הביקוש המקומי ונתח השוק שישראל יכולה לתפוס בביקוש העולמי. המחיר עלה, ולכן נערכו בשנים האחרונות נטיעות של כ-4,000-3,000 דונם (חלקם עדיין לא מניב).

התחושה של מדריכי הגידול היא שמדובר בהיצע עודף ויהיו עקירות בשנים הקרובות. כך גם בנוגע לפומלו ואשכולית.

בעולם

הייצור של פירות הדר באיחוד האירופי (מדינות דרום אירופה) יציב בעשור האחרון⁸.

נתונים כלכליים

מחיר המכירה ש / טון

אשכולית אדומה (לא בכירה) 900-1,000 ש"ח לטון.

פומלית 1,400-1,300 ש"ח לטון.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

אשכולית אדומה: 12,028 ש"ח

פומלית: 11,553 ש"ח.

פומלו: 10,831 ש"ח.

רווחיות בשנת ניבה

אשכולית אדומה (לא בכירה) 1,275 ש"ח לדונם.

פומלית 1,500 ש"ח לדונם⁹.

פומלו לבן גולית 5,949 ש"ח לדונם¹⁰.

תרומה שנתית ממוצעת

אשכולית אדומה (לא בכירה) 261 ש"ח לדונם.

פומלית 746 ש"ח לדונם¹¹.

פומלו לבן גולית 3,406 ש"ח לדונם¹².

⁸ DG agri dashboard: citrus fruit 6.4.2022.

⁹ לדברי מגדלים באזור- היתרה בתחשיבי משרד החקלאות אופטימית, היתרה הריאלית היא 1,500 ש"ח לדונם. נתוני שה"מ.

¹¹ לדברי מגדלים באזור- היתרה בתחשיבי משרד החקלאות אופטימית, היתרה הריאלית היא 1,500 ש"ח לדונם. נתוני שה"מ.

¹² נתוני שה"מ.

אבוקדו

כללי

גידול מטעים מרכזי בישראל, שנחשב עד לא מזמן למוביל מבחינת רווחיות, בשנה האחרונה יש ירידה ברווחיות והצפי הוא שזו תהיה המגמה לעתיד. אזור העמקים פחות מתאים לגידול אבוקדו, ברמות מנשה ואזור הגבעות בצפון-מערב האבוקדו מתאים יותר.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

ככלל, עמק יזרעאל אינו האזור הכי מתאים לגידולים סובטרופיים, רצועת החוף עדיפה. בעמק יש צירוף תנאים אקלימיים המקשים על הגידול – חום, התאדות, רוחות. ברמות מנשה ואזור הגבעות בצפון-מערב ניתן לגדל אבוקדו בתנאים נוחים, ומזרחה ודרומה משם – יהיה קשה לגדל אבוקדו.

מצד שני – יש בעמקים ניסיון רב שנים עם גידול אבוקדו (למשל ביפעת, רמות מנשה, דליה), מרכזי מטעים מומחים לענף, ידע רב המהווה יתרון יחסי.

רגישות לקרה

הגידול רגיש לקרה, צריך לבצע בדיקות מיקרו אקלימיות לפני נטיעה.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

הגידול רגיש לקרקעות כבדות, הפרי צפוי להיות קטן יותר ביחס לקרקעות קלות. במיוחד על רקע איכות המים הנמוכה – העומס של המלחים והחומר האורגני פוגע עוד יותר כאשר הקרקעות כבדות. בהכנת השטח יש צורך לפתוח את הקרקע לעומק ולהרים גדודיות גבוהות.

רגישות לבעיות ניקוז

הגידול רגיש לבעיות ניקוז.

התאמת הגידול לאיכות המים

האמירה של מדריכי הגידול הינה כי המים בעמק הם באיכות נמוכה מאוד ולא מתאימים לאבוקדו. האבוקדו צורך כמות גדולה יחסית של מים (1,200 קוב לדונם) וחשוב שהמים יהיו טובים ככל הניתן.

קולחין ברמה נמוכה פוגעים בגידול לאורך זמן. העומס הביולוגי יחד עם רמת מליחות גבוהה אינו עוזר לעץ אלא מביא לאיטום הקרקע.

מליחות המים פוגעת בגידול. לא יכול לשרוד בהשקיה של מים עם מליחות העולה על 250 מ"ג כלוריד.

זנים לקידום

הזן המוביל בביקוש העולמי כיום הינו האס. מהווה 90% מהביקוש העולמי. ככל הנראה לא יצליחו לגדל האס בעמקים (רמות מנשה יצליחו לגדל האס). למרות המחיר הגבוה, להאס רווחיות נמוכה כי היבול נמוך.

זנים שחורים "דמויי האס" עם יבול יותר גבוה: ג'ם Gem או BL122. את הזנים הללו צריך לקטוף בתזמון מוגדר, את ההאס אפשר לקטוף לאורך תקופה ארוכה. אלו הזנים המומלצים לנטיעה בעמקים.

לזנים עם קליפה ירוקה הביקוש בעולם נמוך יחסית, אבל הביקוש בישראל גבוה. הזן המתאים לעמקים הפנימיים הוא פינקרטון. צריך להיזהר לא לנטוע שטחים חדשים של זנים ירוקים, אין להם ביקוש בעולם, פרט למזרח אירופה.

חידושים טכנולוגיים בגידול

לא ידוע על חידושים מיוחדים.

נתונים אגרו טכניים

חיבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)
פינקרטון – 2.25 טון לדונם.

האס – 1.4 טון לדונם. מבחינת הרווחיות, המחיר הגבוה לא מפצה על היבול הנמוך.

ג'ם – 2-2.5 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)
אטינגר – חודשיים (אוקטובר-נובמבר).

האס – 4 חודשים (נובמבר-פברואר). אפשר לקטוף עד יוני.

ימי עבודה שכירה

2.2 ימי עבודה לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

הדעות בנוגע לביקוש המקומי מעורבות – חלק מהמומחים אמרו כי היצע בישראל עולה על הביקוש ולכן המחיר המקומי יורד, ו"השוק נסתם"; אחרים אמרו שהביקוש המקומי לאבוקדו גדל ויגדל עוד בעתיד.

בניגוד לעולם, הביקוש בישראל הוא לזנים הירוקים.

שוק עולמי

פירות טרופיים, ובראשם האבוקדו, הם קטגוריית הפירות הצומחת ביותר בשני העשורים האחרונים. בשנת 2000 הם היוו כ-6% מסך הסחר העולמי בפירות וכיום הם מהווים 11%¹³. יש עליה ביצור וגם בביקוש, והביקוש העולמי לאבוקדו צפוי להמשיך לגדול¹⁴. משנת 2017 יש כניסה חזקה של יצרניות מדרום אמריקה לשוק האירופאי.

היבואנית העיקרית של אבוקדו בעולם היא ארצות הברית. בשנת 2021 היתה עליה משמעותית בצריכה (8%) במערב אירופה אבל תוך ירידת מחירים. ברוסיה היתה עליה של 14% בצריכה, עליה של פי 4 בחמש השנים האחרונות¹⁵ (שככל הנראה נפגעה בשל המלחמה עם אוקראינה). דרום קוריאה ויפן מגדילות את יבוא האבוקדו אליהן, בעיקר מארה"ב¹⁶.

היצוא מישראל הינו למערב אירופה ולמזרח אירופה (ישראל היא היצואנית העיקרית למזרח אירופה). בעבר ישראל וצ'ילה היו המקורות העיקריים של יבוא אבוקדו לאירופה, אבל בשנים האחרונות גם מקסיקו וקולומביה מייצאות לאיחוד האירופי בכמות משמעותית, כלומר התחרות לאבוקדו הישראלי גדלה. יש באיחוד האירופי תקופות של היצע עודף, במיוחד בחודשים מאי-אוגוסט. חלון הזמן בו האספקה לאירופה הינה נמוכה הוא אוקטובר-מרץ, בתקופה זו היבוא לאירופה הינו בעיקר מצ'ילה¹⁷.

לפי הערכה מדצמבר 2021 השוק האירופי יכול לקלוט עוד כמויות גדולות של אבוקדו, הצריכה לנפש באירופה היא כשליש מהצריכה בארה"ב. לפי הערכות OECD אבוקדו יהיה הפרי הטרופי השני הנמכר ביותר ב-2030. יש פוטנציאל מיוחד לאבוקדו אורגני (לפי התקן האירופי). באירופה יש מגוון מיתוגים לאבוקדו מסוגים שונים, וברשתות שיווק שונות, מיתוג וקידום מכירות הינם חשובים, לספר את הסיפור של האבוקדו.¹⁸

בשנים 2015-2019 הוכפל יבוא האבוקדו לאירופה¹⁹. בשנה האחרונה ירידת מחירים מדאיגה, שככל הנראה תשקף את המחירים העתידיים.

¹³ FAO, Major tropical fruits, Market Review, 2019. Paco Borrás, Stone fruits, Evolution of the world market, June 2021.

¹⁴ Rabobank: Global demand for avocados expected to grow, 19/5/2022.

¹⁵ Avocado consumption on the main world markets, 1/4/2021.

¹⁶ Rabobank, Plenty of Avocado Advocates around the worlds, May 2022.

¹⁷ Rabobank, Plenty of Avocado Advocates around the worlds, May 2022.

¹⁸ The European market potential for avocados, 15 December 2021.

¹⁹ Tropical fruits in Europe: imports doubled in the space of 7 years.

יש לקחת בחשבון שהאבוקדו זוכה באיחוד האירופי לפרסומת שלילית בהקשר של נושאים סביבתיים, למשל צריכת המים בייצור²⁰.

בקיץ האספקה של אבוקדו לשוק האירופי נשלטת על ידי פרו, ובחורף – על ידי ספרד, צ'ילה וישראל. יש "חלון" בעונות המעבר, האם ישנם זנים שיכולים למלא אותו?

המגמה במערב אירופה לאורך השנים האחרונות הינה מעבר מזנים ירוקים לזנים שחורים. במזרח אירופה עוד קולטים זנים ירוקים.

התחרות בעולם הינה מול מדינות מתפתחות, בהן עלות המים והעבודה הינה נמוכה מאוד, ולכן ישראל היא בעמדת נחיתות.

תעשיות מקומיות

אין תעשיות רלוונטיות.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש כיום כ-130,000 דונם מטעי אבוקדו בישראל, מתוכם כ-40,000 דונם מטעים צעירים. זהו אחד מגידולי המטעים הגדולים. בשנים האחרונות היו נטיעות נרחבות, לא ידוע על עקירות. מכיוון שמדובר בגידול יצוא – הסכנה של יבוא נמוכה יחסית, המחיר שבו חקלאי ישראל מוכרים אבוקדו תחרותי יחסית למקומות אחרים.

בעולם

בשנה האחרונה (2021) חלה ירידה חדה במחיר האבוקדו (בזני האס ודומיו), והתחושה בקרב מגדלים הינה שהמחירים הנוכחיים (הנמוכים) הינם המחירים הריאליים, כאשר המחירים בשנים קודמות היו גבוהים ללא הצדקה.

בכל העולם חקלאים "גילו" את האבוקדו, יש נטיעות נרחבות (למשל – מקסיקו הרחיבה את יצור האבוקדו פי 220% בעשור האחרון²¹), ולכן הירידה במחיר איננה נקודתית אלא מבשרת על המגמה העתידית ארוכת הטווח.

נתונים כלכליים

מחיר המכירה שו / טון

לדברי מגדלים באזור, בשנים האחרונות המחיר הינו כ-4,500-5,000 ₪ לטון.

מכיוון שמדובר בגידול יצוא, מחיר המכירה מושפע משער המטבע.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

12,573 ₪ לדונם (האס).

רווחיות

לדברי מגדלים באזור הרווחיות הינה 4,600 ₪ / דונם / שנה (האס).

תרומה שנתית ממוצעת

פינקרטון 2,828 ₪ לדונם.

האס 2,386 ₪ לדונם,

אטינגר 385 ₪ לדונם.

²⁰Rabobank, Plenty of Avocado Advocates around the worlds, May 2022.

²¹ Rabobank, Plenty of Avocado Advocates around the worlds, May 2022.

גויאבה

כללי

הגויאבה היא פרי הנמכר בעיקר לציבור הערבי, ומגודל על ידי חקלאים ערבים רבים, עבורם עלות העבודה יותר נמוכה (בני משפחה / שב"חים). לפרי חיי מדף קצרים במיוחד, והוא משווק באופן מורכב דרך סוחרים. מומלץ להקים ראשית את צינורות השיווק לפני נטיעות (קשרים עם סוחרים, למשל בננות החוף או ענבי טלי). מדובר בגידול נישה, הגדלה בעשרות דונמים בודדים יכולה להשפיע על השוק.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

גויאבה רגישה לקרה, מקומות בהם הטמפרטורה יורדת מתחת לאפס לא מתאימים לגויאבה.

באזור יקנעם הרוחות חזקות, גידול תחת רשת יכול לסייע לשמור על הגידול.

רגישות לבעיות ניקוז

צריך ניקוז אבל הרגישות לבעיות ניקוז נמוכה, העץ מתערר מאוחר בשנה. אפשר לגדל בגדודיות.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

ניתן להשקות בקולחין שניוני.

מליחות מים

ניתן להשקות במים מלוחים.

זנים לקידום

זני פטנט מופחתי ריח זרעים – זן זוהר או ליאור (במשתלת זוהר חנני בבית לחם הגלילית).

גויאבה מצרית – פרי עדין ומתוק עם ביקוש גדול בציבור הערבי, החיסרון – זן מקדים.

גויאבה אדומה "קינג" – אין יתרון בטעם, ואין עדיפות בשיווק.

חידושים טכנולוגיים בגידול

זנים "מופחתי ריח" נמצאים בפיתוח.

נתונים אגרו טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

3-4 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

משך הקטיף ארוך: ספטמבר- פברואר. כל עוד הטמפרטורה מעל 7 מעלות – העץ ימשיך לתת פרי (בבקעה וים המלח הגויאבה מניבה כל השנה). בעמקים העונה צפויה להיגמר בדצמבר, לעיתים נמשכת עד פברואר. הקטיף יכול להיות ארוך, אך יש לקחת בחשבון שלאורך העונה כמות הפרי הולכת וקטנה, ועלות העבודה ביחס להכנסות מפרי גדלה.

עיקר הקטיף הוא באוקטובר, חודש של חגים, פחות ימי שיווק וגם ביקוש נמוך יחסית (בחגים יהודיים אוכלים בשר ולא פירות).

ניתן לכוון את מועדי הפריחה והקטיף על ידי מועדי גיזום, הורדת עלים, כיסוי רשת. ניתן לכוון לקטיף מאוחר (בחורף), יהיה פחות יבול אבל במחיר יותר טוב. הקטיף ידיני ולא צפוי מיכון בקטיף.

ימי עבודה שכירה

18 ימי עבודה לדונם.

יתרון אגרו-טכני נוסף של הגויאבה הוא משך החיים הארוך של העץ – כ-40 שנה.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

חיי המדף של הגויאבה קצרים (יומיים), במיוחד בעונות החמות, מה שמקשה על השיווק. מצד שני, המשמעות היא שלא ניתן לייבא גויאבה, דבר המהווה יתרון (ביטחון לחקלאים מפני יבוא).

השיווק של הגויאבה מורכב, הפרי לא נסחר כיום בשוק הסיטוני אלא דרך סוחרים בלבד. מדובר בגידול נישה, הסוחרים קונים כמויות קטנות. יש מגדלים שקוטפים רק לפי הזמנה מלקוחות. מדובר בגידול נישה, הגדלה בעשרות דונמים בודדים יכולה להשפיע על השוק.

השיווק הינו בעיקר למגזר הערבי, לקראת חגים מוסלמיים יש ביקוש גדול מאוד.

אפשרות נוספת הינה שיווק של זני גויאבה הודים ותאילנדים לעובדים הזרים בישראל.

לדברי משווקים – מדובר בגידול טוב עם ביקוש גבוה ומחירים גבוהים.

שוק עולמי

קשה מאוד לייצא גויאבה בשל חיי המדף הקצרים. היתה בעבר בחינה של גידול זני גויאבה קשים ליצוא, יש לקחת בחשבון שמדובר בפרי שנצרך במדינות מתפתחות בעיקר (המחיר הצפוי – נמוך).

תעשיות מקומיות

בעבר יצרו בישראל מיצי גויאבה, לא הצליח. עדיף להביא רכז גויאבה למיץ מברזיל או הודו.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש בישראל כ-1,200 דונם מטעי גויאבה בישראל. יש לציין כי לדברי מדריך הגידול יש כ-4,000 דונם גויאבה בישראל, יתכן כי חלק מהמטעים הינם במגזר הערבי ולכן לא נרשמו בנתוני משרד החקלאות (איסוף הנתונים של יחידת הממ"ג של משרד החקלאות בנוגע לחקלאות הערבית פחות מדויק).

כך או כך, מדובר בגידול נישה קטן, והתחושה היא שתוספת עשרות דונמים בודדים יכולה להשפיע על השוק.

בעולם

לא רלוונטי, קשה לייצא ולייבא בגלל חיי מדף קצרים.

נתונים כלכליים

מחיר המכירה ש/ טון

כ-12 ש"ק מחיר סיטונאי.

יש תנודתיות משמעותית במחירים בין עונות השנה: באוגוסט-ספטמבר המחיר בשפל, ועם התקדמות החורף המחיר עולה.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

16350 ש"ק לדונם.

רווחיות בשנת ניבה

3056 ש"ק לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

617 ש"ק לדונם.

ליצי'

כללי

מדובר בגידול נישה קטן מאוד, ולא צפוי כי הביקוש אליו יגדל משמעותית. ככלל, פחות מתאים לעמקים, מתאים יותר לאזור רמות מנשה. יש לשקול בזהירות הרחבה של מטעי הליצי'.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

ככלל, פחות מתאים לעמקים, מתאים יותר לאזור רמות מנשה.

התאמת הגידול לאיכות המים

מתקשה לגדול במים באיכות נמוכה. ככלל הגידול יכול לסבול עד 300 מ"ג כלור, אבל השילוב עם עומס ביולוגי גבוה הינו בעייתי. אין ניסיון בישראל בגידול ליצי' במי קולחין שניוני עם מליחות גבוהה. יתכן כי שיפור רמת הטיהור לשלישוני תאפשר לגדל ליצי'.

יכול צפוי במרחב העמקים

זנים לקידום

הזן העיקרי בישראל הוא מאוריציוס.

הזן הרלוונטי יותר לעמק יזרעאל הינו ההונג-לונג, מתאים יותר לאקלים החם של עמק יזרעאל, אבל פחות טעים מהמאוריציוס. צריך שילוב זנים, עם דגש על הונג-לונג.

חידושים טכנולוגיים בגידול

לא ידוע על חידושים מיוחדים.

נתונים אגרו-טכניים

היכול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

היכול הממוצע הינו כ-1 טון לדונם, יש מגדלים שמצליחים להגיע ל-2 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

כחודש

ימי עבודה שכירה

12.8 ימי עבודה לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

בשנים האחרונות השוק המקומי קונה כמויות גדולות של ליצי', והמחיר טוב (12-13 ש"ח לק"ג מחיר למגדל). יש תחושה שיש מקום לנטיעות נוספות של ליצי', אם כי השוק מוגבל. פופולרי במיוחד במגזר הערבי וסביב חגים מוסלמיים.

שוק עולמי

בעבר הליצי' הישראלי היה גידול יצוא, כיום הדגש הוא על שוק מקומי, כי המחירים בישראל טובים. אם יהיו עודפים של יצוא מקומי – אפשר ליצא.

בעולם – שיווק הליצי' עומד במקום מזה מספר שנים. באירופה נהוג היה לצרוך ליצי' סביב חגי החורף, בין נובמבר לפברואר. יש גם שיווק בקיץ, שמקורו מוייטנאם, סין ומקסיקו, וישראל (שממנה היצוא יורד מידי שנה). בעונת הקיץ הליצי' ממותג כפרי אליטיסטי ויקר (בהשוואה לחורף)²².

הביקוש הגדול לליצי' הינו ממדינות מזרח אסיה (סין והודו) השאלה האם ניתן יהיה ליצא לשם במחירים גבוהים.

²² Pierre Gerbaud, Madagascan litchi, 2020-2021 campaign review.

תעשיות מקומיות

אין תעשיות מקומיות משמעותיות. הפרי דורש טיפול פוסט-הרבסט משמעותי.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש כ-2,400 דונם מטעי ליצי' בארץ, מדובר בגידול נישה קטן.

בעולם

הייצור העולמי, שמרוכז במדגסקאר ומדינות סמוכות, נמצא בירידה²³.

היבטים כלכליים

מחיר המכירה ש / טון

מחיר למגדל: 12-13 ש / ק"ג, לשוק מקומי.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

14,559 ש לדונם (ליצי' הונג לונג).

רווחיות בשנת ניבה

7,283 ש לדונם (ליצי' הונג לונג).

תרומה שנתית ממוצעת

3,740 ש לדונם (ליצי' הונג לונג).

²³ Pierre Gerbaud, Madagascan litchi, 2020-2021 campaign review.

משמש

כללי

פרי עם ביקוש גבוה, מחסור בהיצע המקומי, מחירים גבוהים, ו"הגנה מיבוא" בשל אורך חיי המדף הקצר מאוד. הרווחיות תלויה בכמה מוקדם בעונה מגיעים לשוק.

ניתן לגדל בעמק, אך אין בו יתרון יחסי אקלימי (הפרי יגיע באמצע העונה). היתרון האזורי הינו במו"פ המתקיים שנים רבות בנווה יער, מומחיות מדעית שיכולה ללוות את המגדלים, זנים איכותיים במיוחד שפותחו באזור.

צריך למתג ולפתח את מערכת השיווק שתוכל לגבות פרמיה על פרי איכותי ולא רק על הקדמה עונתית. כמו כן כדאי לארגן את החקלאים כך שיגדלו זנים שונים שמבשילים בזמנים שונים, כך שניתן יהיה להגיע עם פרי לשוק לאורך כל העונה.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

בעבר גדלו משמשים בעמקים, וניתן לגדל גם כיום, אבל לא את כל הזנים, אלא בעיקר זנים מוקדמים.

ככלל משמש הינו גידול הזקוק לקור ולמנות קור. עם זאת בשנים האחרונות יש באזור (בנווה יער) פיתוח של זני משמש היכולים להתמודד עם חורף חם ולהניב פרי איכותי. ניתן יהיה לשתול זנים אלו בעמקים. החיסרון הינו שבעמקים הזנים הללו לא יניבו בתחילת העונה אלא באמצעה, ולכן לא יקבלו את המחיר הגבוה השמור לזנים מקדימים.

העץ אינו רגיש לקרה, זקוק לכ-250-200 מנות קור, מתאים לאקלים בעמקים.

היתרון לאזור הינו הפעילות המחקרית הרבה בנוגע למשמש המתקיימת בנווה יער מזה שנים רבות, והאפשרות להמשיך ולהנות מפירות המו"פ החקלאי המלווה את הגידול. מצד שני- החקלאים בעמק הפסיקו לגדל משמש לפני כ-40 שנים וחסר להם ידע בגידול זה, ויש מעט מדריכים לגידול.

אזור רמות מנשה, קרקעות מנוקזות ואקלים קר, מתאים יותר לגידול והפירות צפויים להבשיל מוקדם יחסית.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

קרקעות כבדות פחות מתאימות.

רגישות לבעיות ניקוז

זקוק לקרקעות מנוקזות, לגדל בגדודיות.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

מתאים, השקיה בטפטוף.

מליחות מים

במליחות העולה על 300 מ"ג כלור הגידול לא יכול לעמוד. המליחות גורמת לפרי קטן.

זנים לקידום

בשנים האחרונות פותחו בנווה יער זנים איכותיים במיוחד (ניצן, דניאל, תרוג, נטף, נוף), מתוקים יותר מהזן הנפוץ "רעננה", חלקם מקדימים וחלקם לאמצע העונה. עם זאת בעמקים הזנים הללו אמורים להבשיל באמצע העונה (תחילת יוני) ולכן יתקשו לקבל מחיר גבוה, למרות האיכות הגבוהה שלהם (השוק כרגע לא מתגמל על איכות אלא רק על הבשלה מוקדמת).

זנים מאוחרים לא יתאימו לעמקים.

ההמלצה היא לקדם את הזנים המיוחדים, בדגש על הזן נטף. הזן "הרגיל" (רעננה) גדל במקומות אחרים וכנראה יקבל בהם תוצאות יותר מוצלחות מהצפוי בעמקים.

חידושים טכנולוגיים בגידול

זנים חדשים ואיכותיים שפותחו בנווה יער.

טכנולוגיה של "קיר פירותי" גידול בהדליה, צפיפות גדולה, כדי להביא לדילול מכאני וקטיף יותר יעיל. נטעו כך שטחים קטנים מאוד, בשוליים, כדי ללמוד. צריך להמתין ולראות תוצאות.

במנרה וברעם נטעו משמש בקיר פירותי, מומלץ לעקוב אחרי התוצאות.

נתונים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

לדברי מדריכי וחוקרי הגידול: 2-3 טון לדונם. לדברי חקלאי מבקעת הנדיב – 2.5 טון לדונם הוא יבול אופטימי וכנראה בפועל היבול באזור יהיה 2 טון לדונם. כדי להגיע ליבול גבוה צריך מנות קור, שאין בעמקים.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

הקטיף קצר ונמשך כ-10 ימים, מתחילת מאי עד אמצע יוני, תלוי בזן. בשל הקטיף הקצר מעט מאוד קיבוצים עוסקים בגידול משמש.

ימי עבודה שכירה

15-16 ימי עבודה לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

מדובר בפרי עם עונתיות "חזקה" (לא נמצא בשוק כל השנה אלא רק תקופה קצרה ומוגדרת) והמחיר נקבע על פי עונתיות בלבד. פירות שמגיעים בתחילת העונה או בסופה מקבלים מחירים גבוהים מאוד, פירות המגיעים באמצע העונה יקבלו מחיר נמוך גם אם הם מאוד איכותיים.

בראיה ארוכת טווח, המגמה העיקרית הינה ביקוש גדול והיצע קטן והולך לאורך שני העשורים האחרונים, שמתבטא בעליית מחירים חזקה, ותמורה גדולה יותר לחקלאי. יש מחסור בשוק המקומי והמחירים גבוהים.

קשה לייבא פרי זה בגלל חיי מדף קצרים, מה שמהווה כעין "מחסום הגנה טבעי" על הגידול המקומי. יש מחסור בשוק המקומי. מגדלים שייכנסו היום לגידול יוכלו למצות פוטנציאל של המחירים הגבוהים. עם זאת יבוא מתורכיה אינו "תסריט דמיוני".

לדברי משווקים מדובר בפרי שיודע להביא מחיר טוב בתקופת שיווק קצרה. הסיכון גבוה יחסית כי אין חיי מדף ואין אפשרות לאחסן.

שוק עולמי

משנת 2000 ועד היום חלה עליה של 150% בסחר העולמי במשמש. קשה לייצא משמש למרחקים ארוכים²⁴ בשל חיי מדף קצרים במיוחד, קשה לייצא אותו מישראל. הייתה בעבר מחשבה על יצוא משמש, אבל זה לא קודם, כי השוק המקומי נותן מחירים מאוד טובים ואין מוטיבציה להתאמץ לייצא.

תעשיות מקומיות

יש בארץ מעט תעשיות הקולטות משמש, למשל לריבות, אבל הן לא יודעות לשלם מחירים טובים.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש כיום כ-7,200 דונם מטעי משמש בישראל. מדובר בגידול בסדר גודל בינוני-קטן. היו בשנים האחרונות עקירות, בעיקר של הזן הנפוץ רעננה.

²⁴ Paco Borrás, Stone fruits, Evolution of the world market, June 2021.

לאורך העשורים האחרונים רואים מחזורים של כ-5 שנים של ירידה בהיצע ועליה בהיצע, ושינוי במחירים בהתאם. כיום הביקוש עולה על ההיצע.

בראש פינה מגדלי המשמש מאורגנים ומגדלים זנים שונים בהתאם לעונת ההבשלה, כך שהם מביאים פרי לשוק לאורך כל העונה. מוצע לשקול מודל ארגון כזה גם בעמק.

בעולם

היצרניות העיקריות הן במרכז אסיה: טורקיה, אוזבקיסטאן, אירן, פקיסטן ואפגניסטן. מדינות אלו לא מייצאות את הפרי בכמויות גדולות. צ'ילה ודרום אפריקה מצמצמות את הייצור של משמש. ייצור הפרי מוגבל למדינות הים התיכון ומרכז אסיה. הקושי לייצא אותו למרחקים גדולים הופך את הבחינה של מגמות בייצור העולמי לפחות רלוונטי.

היבטים כלכליים

מחיר המכירה ש/ טון

ככלל כיום המחירים גבוהים בגלל ביקוש העולה על ההיצע. אבל בתוך העונה המחיר צונח.

לפי תחשיבי משרד החקלאות המחיר לחקלאי הינו 4.5 ש"ק"ג (לדברי מגדלים באזורים סמוכים מדובר במחיר אופטימי, יש שנים עם מחירים נמוכים יותר).

יש לקחת בחשבון כי המחירים הינם מאוד תנודתיים ותלויים בעונה. בשבוע הראשון בעונה המחיר לצרכן יכול להגיע ל-80-100 ש"ק"ג, כאשר בכל שבוע של התקדמות בעונה המחיר לצרכן יצנח בכ-20 ש"ק"ג.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

18,809 ש"ק לדונם.

רווחיות בשנת ניבה

2,898 ש"ק לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

734 ש"ק לדונם.

לתשומת לב כי הנתונים הכלכליים מבוססים על תחשיב שהם למשמש רעננה (לשהמ אין כרגע תחשיב לזנים אחרים). הזנים המומלצים בעמקים הינם אחרים, ואיכותיים יותר, אם כי צפויים להבשיל באמצע העונה מצב שבהעדר מערכת שיווק ומיתוג מתאימה, לא יאפשר להם לקבל את המחיר הראוי לזן איכותי. עם זאת, גם בהינתן מחיר ממוצע של זן נפוץ באמצע העונה – המשמש הינו גידול רווחי.

אפרסק ונקטרינה

כללי

לדברי מדריך הגידול – לא כדאי לגדל אפרסק ונקטרינה בקיבוצי העמקים. מדובר בגידול שאינו מתאים לקיבוצים, מפני שהוא עתיר עבודה ושטחי הגידול קטנים יחסית, עם זנים שונים. בעמקים אין יתרון עונתי. מבין הנשירים – משמש ושזיף עדיפים על אפרסק.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

ניתן לגדל אפרסק בעמקים, אבל מטעי העמקים צפויים להניב במרכז העונה ולא להנות מהיתרונות של פירות מקדימים או מאחרים. האפרסק בעמקים יניב פרי עד סוף יוני-תחילת יולי.

אזור רמות מנשה, קרקעות מנוקזות ואקלים קר, מתאים יותר לגידול.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

קרקעות כבדות פחות מתאימות לגידול.

רגישות לבעיות ניקוז

זקוק לקרקעות מנוקזות, לגדל בגודיות.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

מתאים, השקיה בטפטוף.

מליחות מים

במליחות העולה על 300 מ"ג כלור הגידול לא יכול לעמוד. המליחות גורמת לפרי קטן.

זנים לקידום

מקובל לגדל אפרסק ונקטרינה בחלקות קטנות עם זנים שונים. הזן עודד יתאים לעמק, הזן ספטמבר – לא.

חידושים טכנולוגיים בגידול

טכנולוגיה של "קיר פירותי" גידול בהדליה, צפיפות גדולה, כדי להביא לדילול מכאני וקטיף יותר יעיל. נטעו כך שטחים קטנים מאוד, בשוליים, כדי ללמוד. צריך להמתין ולראות תוצאות.

במרום גולן נטעו אפרסק בקיר פירותי, כדאי לעקוב אחרי התוצאות שם.

נתונים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

2-3 טון. לדברי חקלאי מבקעת הנדיב – היבול יהיה כ-2 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

קצר מאוד (שבועיים).

ימי עבודה שכירה

כ-20 ימי עבודה לדונם, עתיר עבודה. הדילול נעשה ידנית.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

המגמה ארוכת הטווח היא ירידת היצע ועליית מחיר, מה שהמצביע על ביקוש גדול מההיצע המקומי.

לדברי משווקים מדובר בפרי שיועד להביא מחיר טוב בתקופת שיווק קצרה. הסיכון גבוה יחסית כי אין חיי מדף ואין אפשרות לאחסן.

שוק עולמי

במכלול הפירות הנשירים: באירופה וצפון אמריקה הביקוש עולה אך בקצב נמוך, השוק הגדל משמעותית הוא באסיה. מדינות הסמוכות לישראל, ירדן, ובעבר גם סוריה, הן בין 10 היצואניות הגדולות של פירות נשירים. מדינות אירופה הן יצואניות גדולות וגם יבואניות גדולות של פירות נשירים. ספציפית בנוגע לאפרסקים – חיי המדף שלהם קצרים וקשה לשנע אותם למרחקים ארוכים. ספרד הגדילה בשנים האחרונות את ייצור האפרסקים ב-276%²⁵.

היה ניסיון בעבר ליצא אפרסק בתחילת העונה, אבל אז המחירים בארץ גבוהים ואין תמריץ לייצא.

תעשיות מקומיות

אין תעשיות משמעותיות, תעשיית ריבות קטנה.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות כ-42,000 דונם בארץ, מתוכם כ-23,000 דונם אפרסק וכ-19,000 דונם נקטרינה. ההרגשה היא שלא כדאי לקדם גידול אפרסק בעמק, יש שטחים נרחבים במקומות אחרים בארץ, והתחרות תהיה חזקה.

בעולם

ייצור האפרסקים והנקטרינות באיחוד האירופי עלה בשנים 2012-2017 ומאז במגמת ירידה²⁶. יצוא האפרסקים ונקטרינות מהאיחוד האירופי ירד חדות בעשור האחרון, וכיום הוא עומד על כמחצית מהיצוא ב-2011. היבוא באותה תקופה גדל בכ-63%. יבוא מתורכיה לישראל אינו "תסריט דמיוני".

היבטים כלכליים

מחיר המכירה נטו / טון

3,750 ₪ לטון, במחיר שונה בזנים שונים ובזמנים שונים בעונה.

ככלל כיום המחירים גבוהים בגלל ביקוש העולה על ההיצע. אבל בתוך העונה המחיר צונח.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

19,647 ₪ לדונם.

רווחיות בשנת ניבה

2,610 ₪ לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

452 ₪ לדונם.

הנתונים על השקעה ורווחיות הינם מתחשיב שהם ל"אפרסק אמצע".

²⁵ Stone fruits, Evolution of the world market, Paco Borrás consultant, June 2021.

²⁶ European Commission, Peaches – dashboard, 6/10/2021.

שזיף

כללי

גידול קל יחסית לאפרסק ומשמש, מגוון זנים מתחילת העונה ועד סופה, פחות עתיר עבודה ביחס לנשירים אחרים (הדילול מתבצע כימית ולא ידנית, גיזום פשוט). עדיף על פני אפרסק מבחינת התאמה לקיבוצי העמקים.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

האקלים באזור מתאים לגידול שזיף. אזור רמות מנשה, קרקעות מנוקזות ואקלים קר, מתאים יותר לגידול.

בנווה יער בוחנים שזיפים, אבל בניגוד למשמש אין בנווה יער (או במקום אחר בישראל) פרויקט השבחה של זני שזיף.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

קרקעות כבדות פחות מתאימות לגידול.

רגישות לבעיות ניקוז

זקוק לקרקעות מנוקזות, לגדל בגדודיות.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

מתאים, השקיה בטפטוף.

מליחות מים

במליחות העולה על 300 מ"ג כלור הגידול לא יכול לעמוד. המליחות גורמת לפרי קטן.

זנים לקידום

בלק ג'ן, בלק דיימונד, בלק ספלנדר.

חידושים טכנולוגיים בגידול

טכנולוגיה של "קיר פירותי" גידול בהדליה, צפיפות גדולה, כדי להביא לדילול מכאני וקטיף יותר יעיל. נטעו כך שטחים קטנים מאוד, בשוליים, כדי ללמוד. צריך להמתין ולראות תוצאות.

היבטים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

2.5 טון.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

כחודש.

ימי עבודה שכירה

11 ימי עבודה לדונם. פחות ימי עבודה ביחס לנשירים אחרים. גידול נוח יחסית: דילול כימי, גיזום פשוט, אפשר לקטוף פעם בשבוע.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

בעשרים השנים האחרונות הכמות יורדת (במתנות) והמחיר עולה, מה שמעיד על כך שההיצע קטן מהביקוש.

שוק עולמי

לפי הערכה מדצמבר 2021, שזיף הוא הפרי הנשיר בעל פוטנציאל היצוא הגדול ביותר לאירופה, בעיקר לגרמניה ובריטניה. יש עליה באספקה של שזיפים לאירופה. מומלץ לחפש זנים מיוחדים ומתוקים במיוחד, למשל הכלאות של שזיפים ומשמשים. עם זאת, יש באירופה מודעות גדלה והולכת

לקניה של פירות מקומיים ובעונה, ולכן יש קושי ליצא אליה פירות שגם גדלים מקומית, ומחוץ לעונה.²⁷ יחסית לנשירים אחרים, הוא נוח לאכסון בקירור, ויצוא למרחקים ארוכים.²⁸

היה בעבר ניסיון ליצא שזיף, שלא התקדם.

תעשיות מקומיות

יש בארץ מעט תעשיות הקולטות שזיפים, למשל לריבות, אבל הן לא יודעות לשלם מחירים טובים.

בנוסף לשיווק טרי, מקובל לשווק שזיפים מיובשים.

מגמות בהיצע

בארץ

בישראל יש כיום כ-16,000-18,000 דונם מטעי שזיף.

לאורך העשורים האחרונים רואים מחזורים של כ-5 שנים של ירידה בהיצע ועליה בהיצע, ושינוי במחירים בהתאם. כיום הביקוש עולה על ההיצע.

לפני 8-9 שנים היו בישראל כ-20,000 דונם שזיף, ומאז בוצעו עקירות רבות, שתמכו בעליית המחירים לחקלאי.

בעולם

יבוא מתורכיה אינו "תסריט דמיוני".

היבטים כלכליים

מחיר המכירה / טון

לפי תחשיבי שהם – כ-5,000 ₪ לטון. לדברי מגדל באזור סמוך – המחיר של משרד החקלאות קצת גבוה ביחס למחיר הממשי בשוק.

ככלל כיום המחירים גבוהים בגלל ביקוש העולה על ההיצע. אבל בתוך העונה המחיר צונח.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

29,217 ₪ לדונם.

רווחיות בשנת גיבה

6,020 ₪ לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

1872 ₪ לדונם.

הנתונים הכלכליים הינם מתוך תחשיב שהם ל"שזיף מוקדם מכוון מיכון".

²⁷ The European market potential for fresh plums and other stone fruit, 27 December 2021.

²⁸ Paco Borrás, Stone fruits, Evolution of the world market, June 2021.

צבר

כללי

מדובר בגידול נישה, עם קטיף לאורך כל השנה, שיכול לקבל מחירים גבוהים מאוד בחורף (מחוץ לעונה). האתגר הינו הקטיף – מורכב וקשה (קוצים), והצורך בבית אריזה לטיפול אחר קטיף (הסרת קוצים) ושמירה בקירור. אתגר נוסף הינו הכנימה אצברית, שפוגעת במטעים רבים בצפון הארץ.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

רגיש לקרה, אבל גם לחום רב מדי (למשל כפי שקיים בעמק המעינות), שגורם לפרי להיות קטן מדי.

בעיקרון אזור הגידול העיקרי הוא בנגב. באזור העמקים, כמו בכל האזור שמצפון לתל אביב, ישנה כנימה (אצברית) שפגעה וחסלה מטעי צבר רבים.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

קרקעות העמק יקשו על קבלת פרי מחוץ לעונה. כדי להגיע לפרי בחורף צריך למנוע מים מהמטע באפריל-מאי, ובתקופה זו האדמות הכבדות בעמק עוד ספוגות מים.

רגישות לבעיות ניקוז

רגיש לעודפי מים, צריך קרקע מנוקזת היטב.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

אין בעיה.

מליחות מים

רגיש למליחות מים, בערבה הגידול לא הצליח במים מלוחים.

זנים לקידום

הזן המבוקש הינו הצהוב-כתום. בנוסף אליו יש זנים אדומים, סגולים, לבנים.

חידושים טכנולוגיים בגידול

באמצעות טיפולים אפשר לקבל פרי מחוץ לעונה.

נתונים אגרו-טכניים

חיבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

2-2.5 טון לדונם.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

עונת הקטיף האינטנסיבי היא יולי-אוגוסט, אבל הקטיף נמשך כל השנה, כאשר בחורף המחירים עולים מאוד.

רק מטעים צעירים (עד גיל 8-6 שנים) מניבים פרי מחוץ לעונה, ולכן צריך לחדש את המטעים כל הזמן.

ימי עבודה שכירה

24 ימי עבודה לדונם. עתיר עבודה בקטיף, והקטיף קשה ולא נעים (קוצים), עם הספקים נמוכים.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

פרי מבוקש בכל המגזרים, אם כי הביקוש יציב ולא גדל. חיי מדף ארוכים יחסית – אפשר לאחסן בקירור עד חודש וחצי. יש יבוא בהיקף קטן מסיציליה.

לדברי משווקים – מדובר בגידול מצוין עם ביקוש גבוה ומחיר מצוין.

שוק עולמי

מטעי צבר רבים במקומות שונים בעולם נפגעו ממזיק, ולכן ההיצע העולמי של הפרי קטן, מה שיכול לייצר פוטנציאל לייצור הישראלי. בעבר נבחנה האפשרות ליצא את פרי הצבר, לעת עתה אין יצוא.

תעשיות מקומיות

יש צורך בטיפול רב לאחר קטיף: להבריש ולשטוף קוצים, לדנג, לשמור מרקבנות. חייבים בית אריזה, שיכול גם להיות אזורי. בצד הפרי הטרי, יש שיווק של פרי חתוך וקפוא.

בנוסף לפרי, לצבר (בעיקר לעלים והגבעולים) ישנם שימושים קוסמטיים, רפואיים, ושימושי אנרגיה. כרגע אין בישראל תעשיות משמעותיות העוסקות בעיבוד מוצרים מהצבר. עלי הצבר הינם אכילים ויכולים לשמש למגוון מאכלים.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש כ-4,500 דונם מטעי צבר בארץ. בשנים האחרונות כנימה (אצברית) פגעה במטעים רבים בצפון ומרכז הארץ, וחיסלה מטעים רבים באזורים הללו. כיום גידול הצבר מתרכז בדרום הארץ, ויש לבחון בזירות את האפשרות לגדל אותו בעמקים.

היו בשנים האחרונות נטיות נרחבות וצפויות נטיות נוספות, דבר שיספק את הביקוש לשנים רבות קדימה.

בעולם

המגדלות העיקריות של צבר הן טוניס ומקסיקו. טוניס מחזקת לאחרונה את קמפיין השיווק של הפרי לאירופה.

מטעי הצבר בעולם ניזוקו בשנים האחרונות ממזיק, ויתכן שיש מקום לחקלאים הישראליים להיכנס ליצוא של צבר, אם ניתן יהיה להגיע לזנים עם חיי מדף ארוכים.

היבטים כלכליים

מחיר המכירה שו / טון

המחיר בעונה הוא 6 ש"ק"ג (מחיר לחקלאי). המחירים בחורף גבוהים משמעותית ביחס לקיץ.

לדברי משווקים, המחיר לחקלאי יכול להגיע ל- 12 – 24 ש"ק"ג.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

11,601 ש"ק לדונם.

רווחיות בשנת ניבה

3,551 ש"ק לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

1,231 ש"ק לדונם.

ענבי יין

כללי

הגידול מבוסס קודם כל על קשר עם התעשיות (יקבים). אין היגיון לטעת כרם באופן עצמאי, אלא רק על סמך התקשרות ארוכת טווח עם יקב שיקלוט את הענבים, וישתתף בהשקעות בהקמה. יש לבחון האם היקבים הגדולים מעוניינים לקדם נטיעות בעמקים, ולפעול בהתאם לכך.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

אזור העמקים מתאים לנטיעת כרם יין, אך אינו נחשב לאזור גידול טוב, היין אינו צפוי להיות איכותי. עם זאת, יש לקחת בחשבון כי חלק משמעותי מהיין המיוצר בישראל משמש כיון לקידוש, ולפיכך אינו נדרש להיות איכותי במיוחד, אלא כשר ובמחיר שווה לכל נפש.

טמפרטורות מינימום ומקסימום

רגישות לקרה

אין בעיה. הרגישות לקרה הינה מסוּף מרץ עד אמצע אפריל, ואין מקומות בעמקים בהם יש סכנת קרה בתקופה זו. כרמי יין אינם רגישים לקרה בתקופת החורף.

מנות קור נדרשות

זקוק למעט מנות קור, פחות מנשירים אחרים.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

כרם יכול לשרוד בקרקעות כבדות.

רגישות לבעיות ניקוז

צריך לפתור בעיות ניקוז, כרם לא יבלב במקום בו יש מים עומדים. כמו כן יש לקחת בחשבון את עבירות לכלים מכניים (גיזום ממוכן) בקרקע בוצית, למנוע הידוק הקרקע.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

אין בעיה.

מליחות מים

כרם יין רגיש למליחות מים.

זנים לקידום

הכרם בעמקים יהיה כרם כמותי, לא יין איכותי. זנים: קריניאן, מוסקט, יבול גדול במחיר נמוך. הביקוש בישראל מורכב בחלק גדול מצרכנים של יין לקידוש (ראו פירוט בהמשך) כך שדווקא ליין כמותי יש ביקוש יציב וגדל.

חידושים טכנולוגיים בגידול

לאחרונה היקבים מקדמים ממשקי נטיעה חדשים בהם גם הגיזום (בנוסף על הקטיף) מבוסס על מיכון. אין עדיין הרבה כרמים מניבים העובדים בשיטה זו, ולא בטוח מה יהיה יבול ותוצאות הכלכליות (בספטמבר 2022 אמור להיות היבול הראשון בכרם בשיטה זו, בסמוך לקיבוץ העוגן בעמק חפר). התחשיבים הקיימים מתייחסים לכרמים בהם הגיזום נעשה ידנית, יש לקחת זאת בחשבון.

מדריכי גידול ממליצים לחכות שנתיים-שלוש ולבחון את התוצאות של הטכנולוגיות החדשות, לפני נטיעות נוספות בשיטות אלו.

נתונים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

בין 2-3.5 טון לדונם, תלוי בזן. בממשק החדשני יתכן יבול גבוה יותר, אבל אין כרגע נתונים בנושא.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

מספר ימים בודדים, הקטיף מתבצע בצורה ממוכנת, בקצב של 7-10 דונם בשעה.

ימי עבודה שכירה
כ-3 ימים לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

רשתות השיווק בישראל שווקו ב-2020 כ-19 מיליון ליטר יין, וכ-13 מיליון ליטר תירוש בשנה. כ-12% מהצריכה המקומית מקורה ביבוא. בעשור האחרון עלו מכירות היין בכ-3.6% בשנה, בעוד הגידול באוכלוסיה היה 2.1% בשנה, כלומר יש עליה בצריכה לנפש של יין. היינות האדומים תופסים כ-54% מהצריכה, אך יש ירידה במכירת יינות אדומים ועליה במכירת יינות לבנים ומבעבעים (מגמה זו דומה למגמה העולמית).

יתכן כי חלק גדול מהיין והתירוש הנמכרים בישראל הינם לטובת טקסים דתיים (קידוש)²⁹.

לאור זאת יתכן לראות ביין מוצר צריכה בסיסי, ולקדם את גידול האספקה של היין בקצב התואם את גידול האוכלוסיה (כ-2% בשנה, או כ-1% בשנה, בהתחשב בכך שצריכת היין לקידוש הינה רק כמחצית מסה"כ צריכת היין). חסם מסוים ליבוא יין הינו העובדה שיינות קידוש נדרשים להיות כשרים, אמנם ניתן ליבא יין כשר אבל היצע מוגבל.

הנטיעות בישראל מבוצעות "על ידי" היקבים (כלומר – היקבים הם יוזמי הנטיעות) ולכן יתכן שיש שליטה או תכנון מסוים מאחורי הנטיעות. בשנים האחרונות התבצעו נטיעות נרחבות. הביקוש בישראל עולה, אך לא דרמטית.

שוק עולמי

יש יצוא קטן של יין מישראל בעיקר לארה"ב, לשוק הכשר. ניתן לבדוק הרחבת היצוא על בסיס מיתוג של "יין מארץ ישראל".

תעשיות מקומיות

הנטיעות מתבססות על התקשרות ארוכת טווח (20 שנה) עם יקב. היקב מממן הקמה, התחייבות היא לקחת את הפרי, אבל לא על מחיר מובטח.

ישנם בישראל יקבים רבים, חלקם גדולים (יקבי כרמל, ברקן ועוד) וחלקם קטנים וקטנים מאוד (בוטיק). ההמלצה היא לקדם נטיעות רק בהתאם לצרכים ו"הזמנה" של יקבים, ועל בסיס הסכמים ארוכים טווח איתם.

הקמת יקב על ידי התארגנות אזורית- זהו אירוע מורכב, התחרות גדולה, יש יקבים חזקים, נדרשת התמקצעות בתחום. יש צורך לבחון בזהירות, על בסיס ניתוח שוק מעמיק.

מגמות בהיצע

בארץ

לפי נתוני משרד החקלאות יש כיום כ-65,000 דונם של כרמי יין בארץ, המייצרים כ-35-40 ליטר יין בשנה. משנת 2000 ועד היום כמות היין המיוצרת יציבה, הערך הכלכלי של היין עולה. לא ידוע על עקירות משמעותיות בארץ, ולהיפך – באזור העמקים היו לאחרונה נטיעות חדשות, בין היתר בהשפעת המעבר של יקבי כרמל לאזה"ת תבור.

²⁹ לפי נתוני הלמ"ס 55% מהיהודים בישראל מגדירים את עצמם כחרדים, דתיים או מסורתיים. כל האוכלוסיות הללו עושות קידוש מידי שבוע. מדובר בכ-1.2 מיליון משקי בית.

נניח שבטקס קידוש משתמשים בכוס אחת של יין בלבד, שהיא כרבע ליטר.

לפיכך, משפחה שעורכת קידוש צורכת לאורך השנה 52 שבועות * 0.25 ליטר לשבוע = 13 ליטר בשנה * 1.2 מיליון משפחות = 15.6 מיליון ליטר בשנה, שזה במחצית מהצריכה של יין בישראל.

בעולם

בעולם ישנה ירידה מתונה של שטחי הכרמים (כ-6% בשנים 2000-2020)³⁰, באיחוד האירופי לא הגדילו את שטחי הכרמים ב-7 השנים האחרונות, בטורקיה עוקרים כרמים, בסין יש עליה מתונה בנטיעות. עליה בנטיעות ניתן למצוא גם במדינות דרומיות – אוסטרליה, צ'ילה, ארגנטינה, דרום אפריקה וכו'. עם זאת, ייצור הענבים במגמה מתונה של עליה (כנראה כתוצאה מעליה ביבולים) וישנה גם עליה בצריכה. באיחוד האירופי נעשים מאמצים רגולטיביים להגביל את העליה בייצור. הסחר העולמי ביין במגמת יציבות בעשור האחרון, מבחינת הכמות, ועליה מבחינת הערך הכספי³¹.

היבטים כלכליים

מחיר המכירה / טון

לדברי מגדלים מהאזור, המחיר הינו כ-2,000 ₪ לטון, נמוך מהמחיר המופיע בתחשיבי משרד החקלאות.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

לפי תחשיבי משרד החקלאות לכרם קריניאן תירוש מדובר ב-22,965 ₪ לדונם.

לפי תחשיב שהוכן על ידי יקבי כרמל ב-2019 מדובר בהשקעה של כ-12,703 ₪ לדונם בלבד.

ההשקעה הנדרשת גבוהה יחסית, ולאחרונה אף עלתה בשל מחירי הברזל (להדליה) שעלו. אם יש צורך לגדר את הכרם (בגלל נוכחות של בעלי חיים או בני אדם) ההשקעה עולה משמעותית.

רווחיות בשנת ניבה

כ-1,500 ₪ לדונם בניבה מלאה.

תרומה שנתית ממוצעת

-665 ₪ לדונם.

הנתונים הכלכליים הינם מתחשיבי שהם לכרם יין קריניאן תירוש.

יש לקחת בחשבון את העליה בתקופה האחרונה של מחירי הברזל (המשמש להדליה של הכרם), הצפויים לפגוע ברווחיות.

³⁰ OIV (April 2021) State of the world vitiviniculture sector in 2020.

³¹ OIV (April 2021) State of the world vitiviniculture sector in 2020.

שקד

כללי

הגידול העולמי מרוכז בקליפורניה (בעיקר) וזהו המתחרה הגדולה של מגדלי השקדים המקומיים. צריכת השקד לנפש בישראל הינה בין הגבוהות בעולם. נטיעות חדשות שבוצעו לאחרונה יתנו מענה לביקוש המקומי, ולכן אם יבוצעו נטיעות חדשות – הביקוש הינו ליצוא בלבד. ממשקי גידול שפותחו לאחרונה יאפשרו הגדלת היבול לדונם בדומה ליבולים המקובלים בקליפורניה ובכך להפוך את השקד הישראלי לתחרותי בעולם. אפשרות אחרת הינה לפתח תעשייה למוצרי שקדים (חלב שקדים, חטיפי שקדים, מרציפן) שהביקוש להם גדל כחלק ממגמה עולמית של טבעונות ותזונה בריאה.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

הגידול מתאים למרחב העמקים, יש ניסיון בגידול מזה שנים רבות. יש אזורים בארץ שבהם מגיעים ליבולים גבוהים יותר, למשל ברמת הגולן מגיעים ל-200-220 ק"ג לדונם, כאשר בעמקים יבול של 180-200 ק"ג לדונם נחשב טוב.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

מתאים.

רגישות לבעיות ניקוז

בינוני.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

ניתן להשתמש בקולחין באיכות נמוכה, יתרון לגידול זה.

מליחות מים

רגישות בינונית.

חידושים טכנולוגיים בגידול

לאחרונה ישנה פריצת דרך בהיבטי טכנולוגיית הגידול: נטיעות צפופות, זנים חדשים והפריה עצמית, טכנולוגיה הצפויה להעלות את היבול ל-200 ק"ג / דונם. מדובר בממשק חדש, כרגע עדיין אין מטעים בוגרים המיישמים אותו.

נתונים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

זנים וממשקים חדשים (שקד צפוף למנערת) מגיעים ל-200 ק"ג / דונם.

המטעים הקיימים מניבים כ-150 ק"ג לדונם. בשנים האחרונות פותחו זנים חדשים וממשקים חקלאיים חדשים (נטיעות צפופות) המאפשרים להגיע ל-200 ק"ג לדונם (כמקובל במטעי השקדים בקליפורניה). העליה ביבול תאפשר למטעים בעמקים להתחרות ביבוא מקליפורניה.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

ימי עבודה שכירה

1.25 ימי עבודה לדונם. הגידול אינו עתיר עבודה.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

היקף הצריכה המקומי הינו כ-10,000 טון, מזה כ-62% מיצור מקומי. צפויה עליה של היצור המקומי לכ-10,000 טון, כאשר העצים שניטעו ב-2018 יגיעו לניבה מלאה, ואז היצור המקומי יספק את הביקוש המקומי³². כמעט ואין יצוא שקדים מישראל.

מרבית השקדים (כ-60% מהצריכה) נמכרת בחנויות פיצוחים קטנות. רק כ-40% נמכרים ברשתות השיווק, מרביתם בתפוזרת. רק 10% מהצריכה נמכרת באריזות. הצריכה לנפש של שקדים בישראל הינה גבוהה ביחס למקובל בעולם.

לשקדים הישראלים יש יתרון באיכות המוצר, הם גדולים יותר וכנראה גם טעימים יותר משקדים קליפורניים, ולכן חלק מהקונים בשוק המקומי מוכנים לשלם פרמיית מחיר על שקדים ישראליים (שעמדה בשנת 2019 על כ-40%). עם זאת, יש לאמר כי בניגוד לשמן זית, לשקדים הישראלים אין כיום מיתוג ייחודי, ולא ברור עד כמה הפרמיה לשקד הישראלי יציבה. ההמלצה של עבודה של משרד החקלאות שנערכה ב-2019 הינה להשקיע בפיתוח הצריכה בשוק המקומי, בידול והעדפה לשקד הישראלי בשוק המקומי³³.

שוק עולמי

ישנה עליה בצריכה לנפש בעולם מ-149 גרם / נפש / שנה ב-2015 ל-184 גרם / נפש / שנה ב-2019³⁴. העליה בביקוש נובעת מההכרה ביתרונות הבריאותיים של השקד, כחטיף בריא, מקור לשומן וחלבונים חיוביים, תחליף לחלב ומוצרי בשר. ישנה צמיחה בייצור חטיפים מאגוזים בכלל ומשקדים בפרט, חדשנות במוצרי השקדים וצורות השיווק. השקד הקליפורני משווק גם על בסיס מסר סביבתי, ממתג את צמצום ההשפעות הסביבתיות של הענף, כחלק מהבנה שנושא זה חשוב לצרכנים של מוצרי בריאות.

לפי התחזית הביקוש העולמי לשקדים ימשיך לצמוח³⁵.

תעשיות מקומיות

לשקד יש שימושים תעשייתיים רבים: חלב שקדים, חטיפי שקדים, מרציפן, שבבי שקדים ומוצרי אפיה אחרים. כרגע אין תעשיות משמעותיות בישראל לעיבוד שקדים. חטיפי שקדים ומוצרי בריאות מבוססי שקדים הינם בבסיס של השיווק של השקדים בקליפורניה. יתכן שכדאי לבדוק הקמה / חיזוק של תעשיות ייצור מוצרי שקדים בישראל.

ההמלצה של עבודה של משרד החקלאות שנערכה ב-2019 הינה להשקיע בהקמה של מכון פיצוח בבעלות החקלאים, ועיבוד משותף של מוצרי שקדים עד למוצר סופי לצרכן יכול להעלות את הערך המוסף הנשאר אצל המגדלים, בדומה לתעשיות העיבוד של מגדלי השקדים בקליפורניה³⁶.

מגמות בהיצע

כאריך

לפי נתוני משרד החקלאות יש כיום כ-64,000 דונם מטעי שקדים, מתוכם כ-55,000 דונם מטעים מניבים³⁷. המגמה בשנים האחרונות היא של הגדלת מטעי השקד, ויש תחושה שכאשר כל המטעים שניטעו יגיעו לניבה מלאה – ההיצע יענה על מלוא הביקוש המקומי. המלצת משרד החקלאות מ-2019 הייתה לבחון היטב את ההיתכנות ליצוא שקדים לפני הרחבה נוספת של הנטיעות, כי השוק הישראלי ככל הנראה לא יוכל לקלוט את תוספת הייצור³⁸. יש מנעד גדול של יבול השקדים בין אזורים

³² טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

³³ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

³⁴ Market Intelligence Team, 2021 Industry Report: Almond.

³⁵ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

³⁶ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

³⁷ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

³⁸ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

שונים בארץ, המגדלים באזור עמק יזרעאל מגיעים לכל היותר ליבולים של 180-200 ק"ג לדונם, המגדלים בגליל ובגולן מגיעים ל-300 ק"ג לדונם.

יש משקים במרחב העמקים המתכננים עקירת שקדים.

בעולם

בעשור האחרון נמצא יצור האגוזים בעולם במגמת עליה, צמיחה של כ-2.5% בשנה, כאשר השקד הינו המרכזי במשפחת האגוזים³⁹. הייצור העולמי של שקדים גדל ב-37% ב-5 השנים האחרונות, ובארה"ב – ב-35%. כל היצרניות העולמיות המשמעותיות מגדילות את שטחי השקדים. כ-70% מיצוא השקדים העולמי הינו מקליפורניה. רוב היצוא של השקדים מקליפורניה מיועד לאסיה ולאירופה, היבואנית עם העליה הבולטת ביותר בשנים האחרונות היא הודו.

לפי התחזית העולמית הייצור בקליפורניה ימשיך לצמוח, כמו גם באוסטרליה ובספרד⁴⁰.

ביצוא שקדים מישראל יש לקחת בחשבון את התחרות הקשה מצד מגדלי השקדים בקליפורניה, בעלי מערכות שיווק מבוססות מאוד, וסטנדרט איכות לשקדים מסוגים שונים. מגדלי השקדים הישראליים מבינים ופועלים לפתח יצוא, עד היום לא היה לכך תמריץ כי השוק המקומי קלט את כל היצור. בעבודה שנערכה על ידי אגף אסטרטגיה במשרד החקלאות ב-2019 הוערך כי הסיכוי לפיתוח יצוא שקדים מישראל נמוך⁴¹, אך יתכן שהשיפור ביבולים יכול לשנות אמירה זו. יהיה צורך בהשקעה שיווקית לשם הבלטת יתרונות האיכות והטעם של השקד הישראלי.

היבול של מגדלי השקדים בקליפורניה גבוה משמעותית מהיבול הישראלי, המטעים הצפופים אמורים להגדיל את היבול ל-200 ק"ג לדונם, עדיין נמוך מהיבול הקליפורני (250 ק"ג לדונם).

נתונים כלכליים

מחיר המכירה ש / טון

בעבר מחיר השקד הישראלי היה גבוה משמעותית ממחיר השקד המיובא, השקד הישראלי נחשב איכותי יותר וקיבל מחירים גבוהים. כיום יש התכנסות למחיר השקד האמריקאי, 24 ש"ק לק"ג. המחיר לשקדים עולמיים צפוי להישאר באותה רמה ואף לרדת, לאור הגדלת הנטיעות בעולם⁴².

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

10,141 ש"ק לדונם.

רווחיות בשנת ניבה

1,183 ש"ק לדונם.

תרומה שנתית ממוצעת

150 – לדונם.

הנתונים הכלכליים הינם מתוך תחשיבי שהם לשקדים, ולאחר עדכון היבול ל-200 ק"ג לדונם (התחשיב המקורי הינו לפני 180 ק"ג לדונם).

³⁹ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

⁴⁰ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

⁴¹ טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

⁴² טוכמן וקחל (דצמבר 2019) התפתחות שוקי השקדים בישראל ובעולם – סקירה מזווית ישראלית.

זית לשמן

כללי

מדובר בגידול בעל חוסן גבוה, שניתן לגדל בתנאי אקלים וסביבה שונים ומגוונים. החוזק העיקרי של שמן הזית הינו המיתוג החזק של השמן הישראלי, כמוצר איכותי, המאפשר לגבות מחיר גבוה ביחס לשמן מיובא. מבחינה זו שמן הזית "חסין" בפני יבוא יותר מגידולים אחרים, שטרם זכו למיתוג מתאים.

התאמה אקלימית של הגידול לאזור העמקים

האקלים בעמק מתאים לזיתים. זית לשמן יכול לגדול בתנאים אקלימיים שונים אבל הוא מושפע מעוצמת החורף. ככל שקר יותר – הפוריות גדלה. לכן, האזור הדרומי והמזרחי של מרחב העמקים פחות טוב לזית לשמן.

הגידול מאופיין בסרוגיות ביבול, ניתן למתן אותה באמצעות טיפולים שונים אבל לא לבטל כליל.

התאמת הגידול לאזור מבחינת סוג הקרקע

הגידול מתאים רק לשולי העמק, לא לקרקעות הכבדות במרכז העמק. במרכז העמק היבולים צפויים להיות נמוכים.

רגישות לבעיות ניקוז

זקוק לקרקע מנוקזת.

התאמת הגידול לאיכות המים

קולחין שניוני

ניתן להשקות בקולחין שניוני.

מליחות מים

ניתן להשקות במים מלוחים, כולל ברמה של 400 מ"ג כלוריד. מים באיכות ירודה מביאה לקיצור אורך החיים של העץ, וצריך לחדש את המטע אחרי 15-17 שנה.

זנים לקידום

קורניאקי, אסכל, ארבוזנה. זנים מיוחדים.

חידושים טכנולוגיים בגידול

הממשק המוביל הינו של נטיעה צפופה המאפשרת להגיע ליבולים גבוהים. פותחו ממשקי גידול בשיטה של קיר פירותי. משרד החקלאות מציע תמיכה בנטיעות צפופות. צפיפות הנטיעה לא משפיעה על איכות השמן.

נתונים אגרו-טכניים

היבול הצפוי במרחב העמקים (טון / דונם)

היבול במשקים המגדלים במערב המרחב הינו 198 ק"ג שמן לדונם (ממוצע רב שנתי ב-7 השנים האחרונות). כשמגיעים ליבול של כ-200 ק"ג שמן לדונם – הגידול רווחי.

בכרם זית קונבנציונאלי עם מרווחי נטיעה של 4 מ' בין עצים ו-7 מ' בין שורות היבול הצפוי הוא 160-170 ק"ג שמן לדונם. בנטיעות צפופות (1.5 מ' בין עצים ו-4 מ' בין שורות) היבול הצפוי הוא 180-200 ק"ג לדונם.

כרמים צפופים מתאימים לעמק יזרעאל.

משך הקטיף (מספר שבועות / חודשים)

2.5 חודשים, מאמצע אוקטובר על סוף דצמבר.

ימי עבודה שכירה

0.5 ימים לדונם.

מגמות בביקוש

שוק מקומי

בישראל צורכים כ-27,000 טון שמן זית בשנה. מייצרים בישראל כ-15,000 טון ואת השאר מייבאים. ב-15 השנים האחרונות יש עליה רציפה של שיווק שמן זית כתית מעולה ברשתות השיווק. בעשור האחרון חלה עליה של פי 2.5 ביבוא שמן הזית לישראל, מכ-3,800 טון ב-2012 לכ-10,500 טון ב-2020.⁴³

שמן הזית המיובא נמכר במחיר זול משמעותית מהמחיר המקומי. השמן הישראלי יקר בכ-30% יותר משמן זית מיובא, אך הוא איכותי יותר בטעם ובערך התזונתי ולכן הצרכנים קונים אותו ומתעקשים על השמן הישראלי, ויש אף תחושה של עליה בביקוש לשמן הישראלי.

המיתוג של השמן הישראלי הינו יתרון, הוא תחרותי באופן מוכח ביחס לשמן מיובא למרות מחירו היקר. החסינות המוכחת ליבוא הינה יתרון של הזית לשמן ביחס לגידולי מטעים אחרים, שיתכן שיפגעו יותר מחשיפה ליבוא. בענפים אחרים אין כיום מיתוג דומה למוצר הישראלי, המיתוג הקיים לשמן הישראלי הינו יתרון חשוב.

יצירת מותג ספציפי של שמן הזית תורם מאוד לרווחיות. לשם דוגמא: בקיבוץ מגל יש מערך מיתוג ושיווק של השמן, הכולל מרכז מבקרים, מכירה לחנויות איכות (ניצת הדובדבן, אניס וכו') ומכירה מקוונת למסעדות ולצרכנים פרטיים. השמן זכה בתחרויות, מקודם ברשתות חברתיות ועוד, ולכן יכול לגבות מחיר גבוה יותר. לקיבוץ מגל אין בית בד, ייצור השמן נסמך על בית בד חיצוני.

התחרות בשמן הזית גדולה מאוד, לעמק אין יתרון יחסי, אלא אם כן מקדמים מאוד את מערך השיווק. לחילופין, כדאי לייצר הסכמים ארוכי טווח עם המותגים הקיימים. הקמת מותג חדש היא אירוע מורכב.

שוק עולמי

ישנה עליה בביקוש העולמי לשמן זית, שנחשב ל"מזון-על".

כיום לא מייצאים שמן זית מישראל בכמות גדולה, ישנם מותגים ספציפיים שיש להם יצוא קטן.

תעשיות מקומיות

בית הבד הינו מתקן נפרד שנותן שירות לחקלאים ואינו חלק ממערך השיווק (זאת בניגוד למשל לענבי יין, בהם היקב הינו גורם יצרני מרכזי בשרשרת הערך ומניע את הנטיעות). יש כיום בארץ בתי בד רבים שיכולים לקלוט זיתים לשמן, עודף כושר יצור, אין צורך להקים בית בד נוסף. הקמת בית בד דורשת השקעה מאוד גדולה למתקן שעובד חודשיים בשנה. זהו מתקן עם היבטי איכות סביבה מורכבים.

בשנה האחרונה נפתח בית בד חדש ומודרני במושב היוגב, וכן בית בד במשקי בית שאן.

מגמות בהיצע

כאריך

לפי נתוני משרד החקלאות, יש כרגע כ-78,000 דונם של מטעי זיתים לשמן בשלחין (מטעים מסחריים, בניגוד למטעי הבעל במגזר הערבי שאינם מסחריים), מתוכם כ-10,000 דונם בנטיעה צפופה. בעשור האחרון חלה עליה משמעותית בייצור שמן הזית בישראל, בהשוואה לשני העשורים הקודמים.⁴⁴

⁴³ יעל קחל (22.2.2022) מצגת: מגמות בשוק שמן הזית העולמי והמקומי. משרד החקלאות - החטיבה למחקר, כלכלה ואסטרטגיה.

⁴⁴ יעל קחל (22.2.2022) מצגת: מגמות בשוק שמן הזית העולמי והמקומי. משרד החקלאות - החטיבה למחקר, כלכלה ואסטרטגיה.

התחזית הינה כי המטעים הצפופים יגדלו ויחליפו את המטעים הרגילים. תהיה עליה בייצור של כ- 20%, גם ללא נטיעות של שטחים חדשים.

בעמק המעינות מצמצמים את שטחי מטעי הזיתים לשמן.

לעומת זאת בעמק יזרעאל יש תכניות לנטיעות חדשות, שאמורות לצאת לפועל לאחר סיום שנת השמיטה. הוגשו בקשות לתמיכה בנטיעות בממשק צפוף בקיבוצים ובמושבים ברחבי עמק יזרעאל.

יש בשנים האחרונות עקירות של מטעים קונבנציונאליים לטובת נטיעה של מטעים צפופים.

בעולם

מרבית שמן הזית בעולם מיוצר באיחוד האירופי. היצור העולמי של שמן זית עלה בכ-32% מאז 2016, כאשר העלייה ביצור במדינות שאינן באיחוד האירופי גדולה יותר מאשר במדינות האיחוד האירופי.⁴⁵ בעשור האחרון חלה עלייה של כ-30% ביצוא שמן זית מהאיחוד האירופי, שטחי הכרמים באיחוד האירופי גדלים במתינות⁴⁶. יתכן כי המגמה תשתנה בעתיד, שכן יש עליה בנטיעות של כרמי שמן ועקירה של מטעים קונבנציונאליים לטובת מטעים צפופים בהשקיה.

המגמה הכללית הינה מחסור בשמנים אחרים (שאינם שמן זית) מה שמביא לעליה של מחירי השמן הזית בעולם.

היבטים כלכליים

מחיר המכירה ש / טון

המחיר לחקלאי לפי תחשיבי משרד החקלאות הינו 19 ש"ק"ג, לדברי מגדלים מהאזור ניתן להגיע 22-21 ש"ק"ג.

מחיר המכירה לצרכן של שמן זית נמצא בירידה לאורך העשור האחרון, מכ-40 ש"ל-750 מ"ל ב-2010 לכ-33 ש"ל-750 מ"ל ב-2021.

מחיר המכירה לצרכן של שמן זית ישראלי בעל תו איכות גבוה בכ-25% ביחס לשמן זית מיובא, דבר המצביע על חוזק המיתוג האיכותי של שמן הזית הישראלי.

השקעה מצטברת בשלוש שנים ראשונות

21,247 ש"ל לדונם.

הרווחיות הינה טובה אם "שמים בצד" את ההשקעה הנדרשת להקמה. מנהלת ההשקעות במשרד החקלאות צפויה לתת תמיכות בנטיעות חדשות בשיטה של קיר פירותי.

רווחיות בשנת ניבה

הרווחיות לפי מגדלים באזור הינה 1,000-1,250 ש"ל לדונם (למטע צפוף, בוצרת).

תרומה שנתית ממוצעת

195 ש"ל לדונם.

הנתונים הכלכליים הינם לפי נתוני המגדלים באזור ונתוני תחשיב שהם "זית שמן שלחין צפוף (בוצרת) מינואר 2022.

⁴⁵ European Commission, Olive-oil – dashboard, 6/10/2021.

⁴⁶ יעל קחל (22.2.2022) מצגת: מגמות בשוק שמן הזית העולמי והמקומי. משרד החקלאות-החטיבה למחקר, כלכלה ואסטרטגיה.

נספח 2: מומחים איתם נערכה התייעצות

שם	תחום מומחיות
ניצן רוטמן	מדריך הדרים
מיקי נוי	מדריך אבוקדו וליצי'
יצחק קוסטו	מדריך צבר וגויאבה
שמעון אנטמן	מדריך נשירים
דורון הולנד	חוקר משמש, נווה יער
תרצה זהבי	מדריכת כרם יין
אמיר מעגן	מדריך שקד, מרכז חקלאי העמק
ניזאר עבד אל האדי	מדריך זית לשמן

	ישוב / ארגון	תחום התייעצות
שי פטרו	עין חרוד	הדרים
נדב שלמון	שער העמקים	אבוקדו
אבי גולדשטיין	בנימינה	נשירים
שי חזן, אורן	מגל	זית לשמן
גלי טל	מגידו	זית לשמן