

# סקירת עונת יצוא פלפל מהערבה התיכונה 2016-17



חמי ברקן – יו"ר וועדה חקלאית ערבה תיכונה



## נתוני יצוא של 3 העונות האחרונות

סה"כ	הבקעה	ערבה תיכונה	אזור
			עונה
	?	120,000 טון	2014-15
	?	64,000 טון	2015-16
88,570 טון	5,570 טון	83,000 טון	2016-17



## נתוני שטחי גידול פלפל בשלושת העונות האחרונות

2016-17	2015-16	2014-15	
12,500 דונם	11,200 דונם	17,000 דונם	ערבה תיכונה
3,271 דונם	3,148 דונם	3,555 דונם	הבקעה

### הסיבות לירידה בכמויות הפלפל בעונת 2015-16

1. במסגרת מתווה הסיוע למגדלי פלפל חויבו מגדלים, שביקשו מענק לשם מעבר לגידולים אחרים, להפחית 15% משטחי גידול הפלפל שלהם.
2. טמפ' גבוהות בסתיו שפגעו בחנטה המוקדמת.
3. בעיית חטטים בהמשך העונה.

הבעיות המתוארות בסעיפים 2+3 הביאו לירידה של 1-2 טון לדונם

# הסיבות לעלייה בכמות יצוא פלפל בעונת 2016-17



1. עלייה של כ- 1,300 דונם בשטחי גידול הפלפל.
2. מזג אוויר נוח בתקופת החנטה גרם לעלייה משמעותית ביבולי הפלפל.
3. לא היו בעיות איכות משמעותיות לאורך העונה.
4. בבקעת הירדן, שגם יש מגדלי פלפל ליצוא, סבלו העונה מבעיית חטטים. אני מניח שהייתה פגיעה בכמות היצוא. אין נתונים להשוואה.

**מזג האוויר הנוח שהיה העונה ותאריכי השתילה המוקדמים, הביאו לגל קטיף גדול מאוד בנובמבר-דצמבר, דבר שיצר עודפים גדולים ומחירים נמוכים.**

**רק מהערבה, לדוגמה, נשלחו כ- 44,000 טון עד סוף דצמבר,**

**כלומר כמעט 50% מסך היצוא בכל העונה.**

**המשך העונה התאפיין בכמויות מתונות,**

**שאפשרו להשיג מחירי תמורה גבוהים יחסית.**

**המסקנה המתבקשת היא שהכמות הכללית פחות משפיעה על המחיר.**

**מה שמשפיע יותר על המחיר זו החלוקה על פני כל העונה**

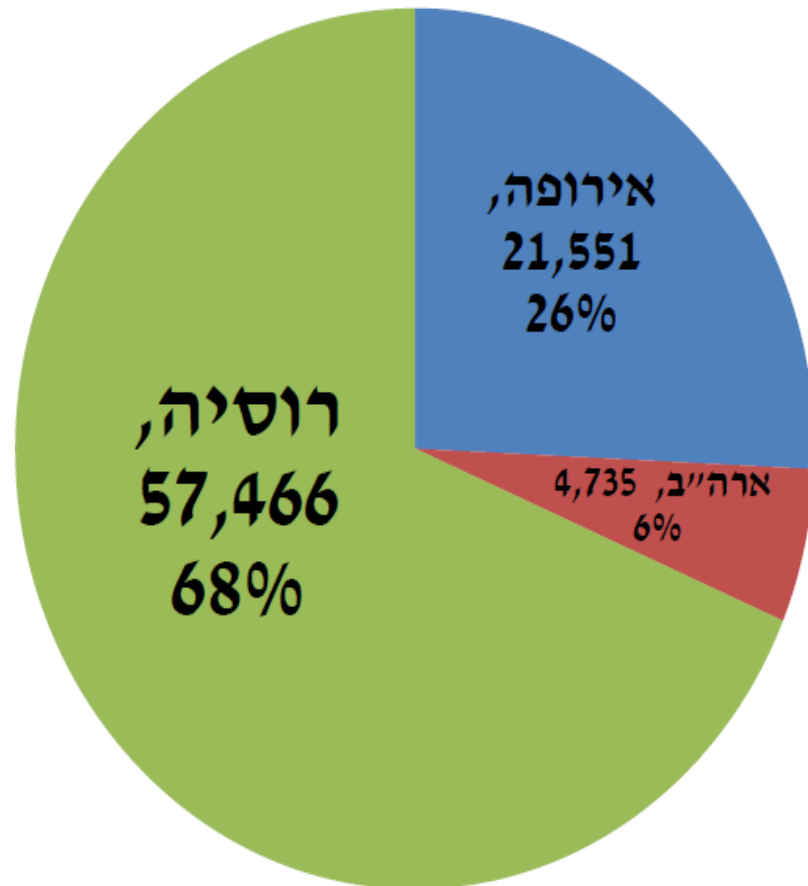
**(סוף אוקטובר עד אמצע אפריל)**



# יעדי יצוא פלפל מהערבה התיכונה בעונת 2016-17

היעדים המרכזיים היו רוסיה, אירופה וארה"ב:

## התפלגות (טון, %) לפי יעדים 2016/17



1. רוסיה- 57,466 טון 68%

2. אירופה- 21,500 26%

3. ארה"ב- 4735 טון 6%



## מחירי עונת 2016-17

### מחירים ממוצעים בעונה האחרונה:

ממוצע לכל הצבעים 4.80-4.90 ₪ לק"ג



ממוצע אדום = 4.70 ₪

ממוצע צהוב = 5.00 ₪

ממוצע כתום = 5.20 ₪

אם נבדוק שנים רבות אחורה, נראה שזהו המחיר הריאלי שעליו אפשר לבסס תוכנית משק.



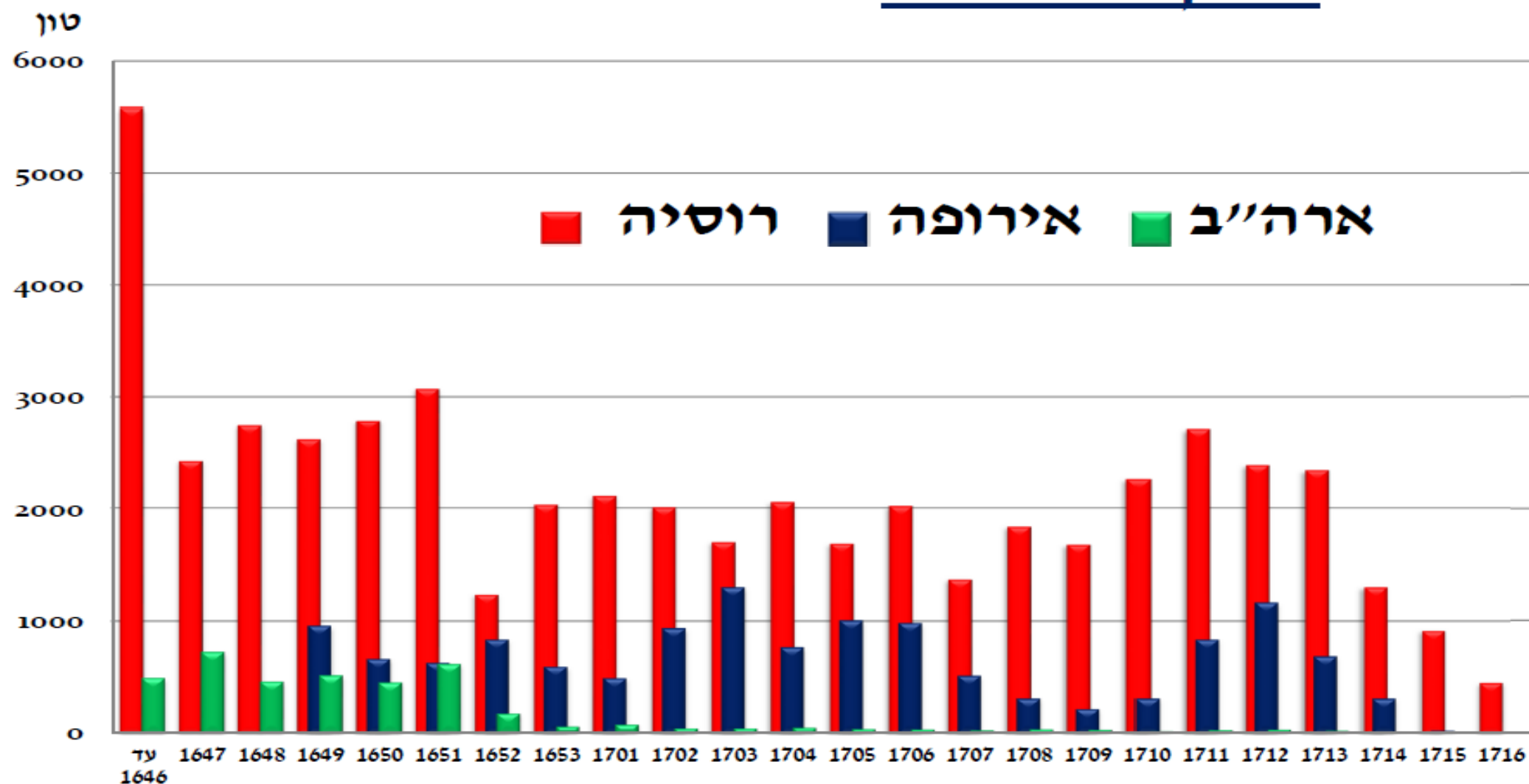
## קשר רציף ואיסוף מידע מחברות היצוא

במהלך העונה, הוועדה החקלאית עמדה בקשר רציף עם 8 חברות היצוא. קיבלנו מהן צפי שבועי על מספר ויעד המכולות שכל חברה שולחת. במהלך השבוע שלחו תיקונים בהתאם למשלוח בפועל. על ידי כך נוצר דו-שיח רציף שנתן לחברות מידע מה עושים האחרים. לפי התגובות בסוף העונה, המיזם עזר מאד למקסם רווחים, גם לחקלאים. כמובן שבהמשך, בשיתוף החקלאים ובניהול הוועדה החקלאית, צריכות להתקבל גם החלטות שקשורות לעמידה על מחיר המקובל על כולם, שאפשר להתעקש עליו.



# התפלגות שבועית מהערבה

בטון 2016/17



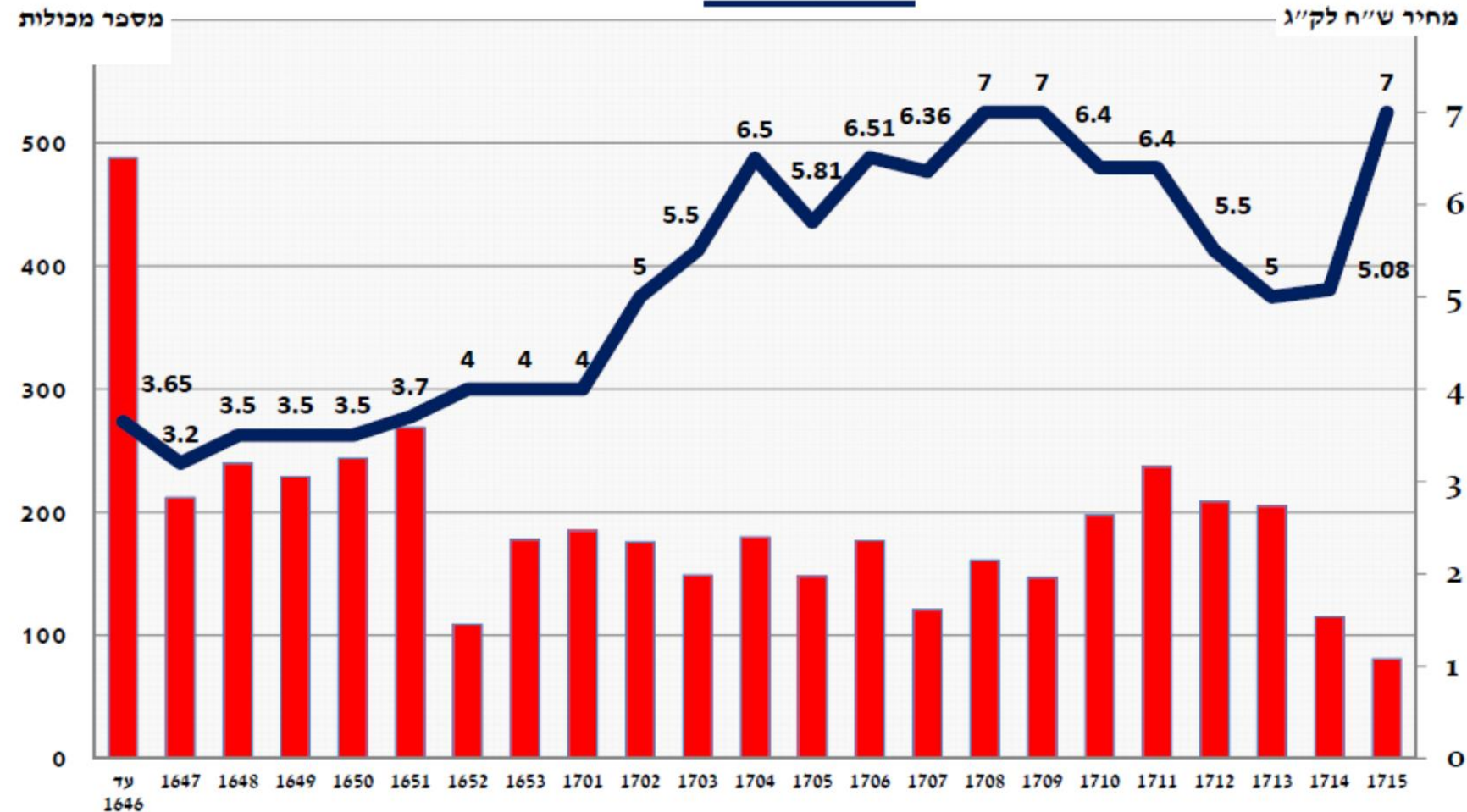
מס' שבוע	תאריך	רוסיה	אירופה	סה"כ
עד 46	5-9/11	488		488
47	12-16/11	212		212
48	19-23/11	240		240
49	26-30/11	229	84	313
50	03/07/12	244	58	302
51	10-14/12	269	55	324
52	17-21/12	109	73	182
53	24-28/12	178	52	230
1	31/12-4/1	185	43	228
2	7-11/1	176	82	258
3	15-19/1	149	114	263
4	22-26/1	180	67	247
5	29/1-2/2	148	88	236
6	5-9/2	177	86	263
7	12-16/2	121	45	166
8	19-23/2	161	27	188
9	26/2-2/3	147	19	166
10	5-9/3	198	27	225
11	12-16/3	237	73	310
12	19-24/3	209	102	311
13	26-30/3	205	60	265
14	2-6/4	115	27	142
15	9-13/4	81	2	83
16	16-20/4	40		40
17	23-27/4			
סה"כ		4498	1184	5682

# כמות מכולות שבועית לפי יעדים ותאריכים



## השפעת כמות המכולות השבועית על

### המחיר



## 2 הטבלאות הבאות עוסקות בדילמה הידועה:

שתילה מוקדמת עם יבול גבוה ותמורות נמוכות בתחילת העונה (נוב'-דצמ')

לעומת שתילה מאוחרת עם יבול נמוך ומחירים גבוהים החל מאמצע ינואר ואילך.



# רווחיות כתלות במועד השתילה

מס תקופה חקלאית	מחיר שבועי ממוצע	משק מוקדם- ק"ג לדונם	הכנסה לדונם	הוצאות קטיף ואריזה לדונם	משק ממוצע- ק"ג לדונם	הכנסה לדונם	הוצאות קטיף ואריזה לדונם	משק מאוחר- ק"ג לדונם	הכנסה לדונם	הוצאות קטיף ואריזה לדונם
1644	4.7	280	1316	420		0		0	0	0
1645	3.65	290	1058	435	252	920	378		0	0
1646	3.5	605	2117	907	526	1841	789		0	0
1647	3.2	405	1295	607	352	1126	528	14	45	21
1648	3	874	2622	1311	760	2280	1140	129	387	194
1649	3.5	729	2552	1094	634	2219	951	196	686	294
1650	3.5	890	3115	1335	774	2709	1161	293	1026	440
1651	3.7	463	1715	695	403	1491	605	132	488	198
1652	4	588	2351	881	511	2044	767	164	656	246
1701	4	332	1329	498	329	1316	494	72	288	108
1702	5	260	1298	389	257	1285	386	0	0	0
1703	5.5	579	3183	868	573	3152	860	433	2379	649
1704	6.5	389	2528	583	385	2503	578	599	3892	898
1705	5.81	275	1596	412	272	1580	408	421	2447	632
1706	6.51	300	1953	450	297	1933	446	604	3930	906
1707	6.36	216	1375	324	214	1361	321	313	1988	469
1708	7	280	1958	420	277	1939	416	379	2651	568
1709	7	462	3231	692	457	3199	686	318	2223	476
1710	6.4	484	3096	726	479	3066	719	355	2272	533
1711	6.4	515	3297	773	510	3264	765	530	3392	795
1712	5.5	447	2461	671	443	2437	665	578	3176	866
1713	5	338	1692	508	335	1675	503	551	2756	827
1714	5.08	140	713	211	139	706	209	493	2502	739
1715	7	141	990	212	140	980	210	475	2660	713
		10282	48840	15423	9319	45025	13979	7046	39844	10569
			הוצאות לדונם ללא קמ"א	23500			23000			22000



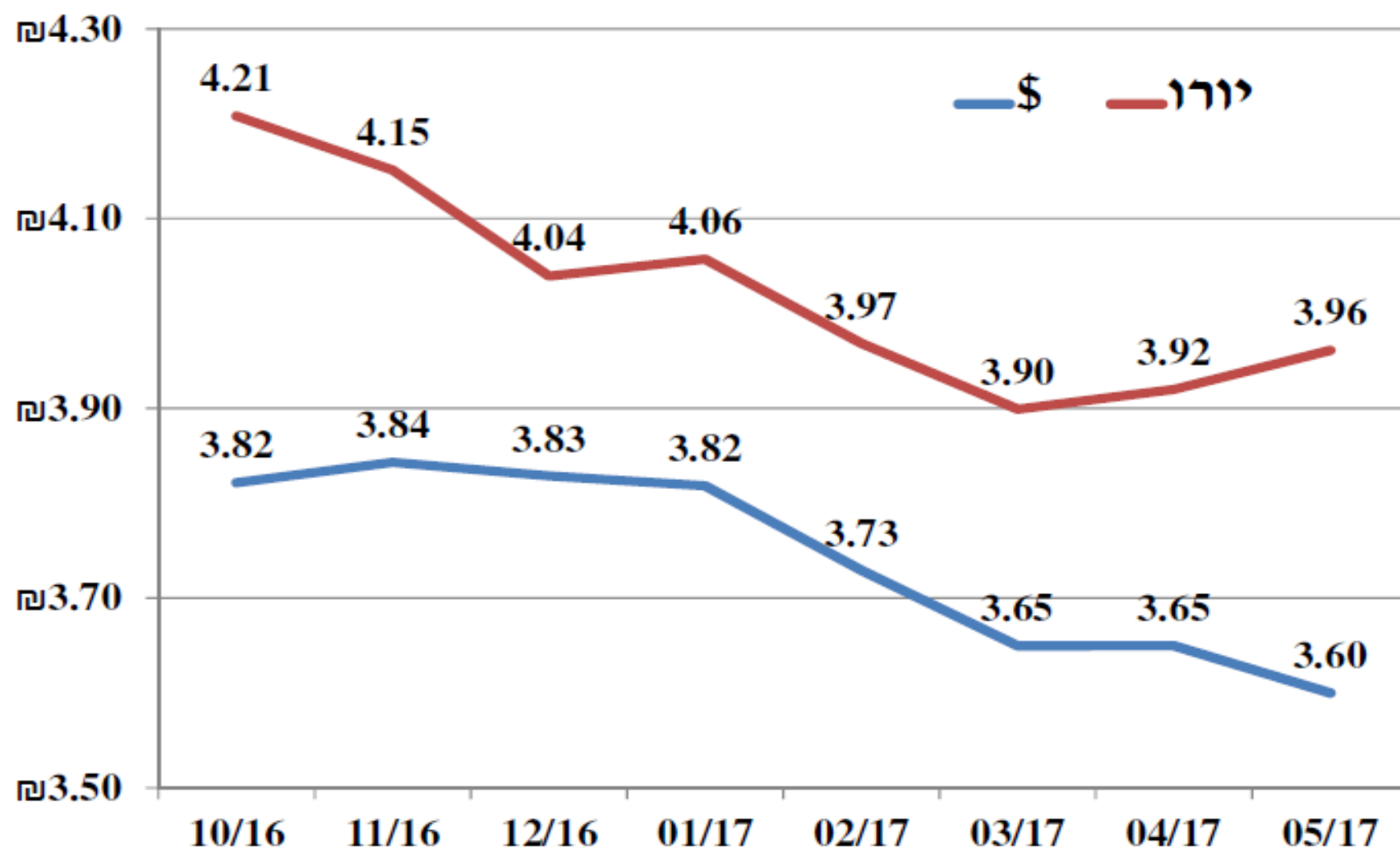
# רווחיות כתלות במועד השתילה

משק	שתילה	תחילת קטיף בשבוע..	סה"כ יצוא טון\דונם	הכנסה ₪ לדונם	הוצאות קטיף ואריזה ₪ לדונם	הוצאות ₪ לדלל קמ	נמ
מוקדם, פארן צופר	20/7/16	44	10.3	48,840	15,423	23,500	9,917
ממוצע, פארן צופר	1/8/16	45	9.3	45,025	13,979	23,000	8,047
מאוחר, עין יהב	10/8/16	49	7.0	39,844	10,569	22,000	7,274

# סיכום ומסקנות

1. בעונות האחרונות רוב התוצרת נשלחה לרוסיה (מוסקבה וסנט פטרסבורג). מדינות אירופה, בעיקר אנגליה, גרמניה והולנד מקבלות פרי באופן שוטף ובאיכות טובה מספרד במשך כל העונה המקבילה לזו שלנו. בתקופות קצרות במהלך העונה, כאשר נוצר מחסור בפרי ספרדי, עקב פגעי מזג אוויר (בעיקר קור מתמשך) חלה עלייה נקודתית באספקה הישראלית לאירופה. לדעתי, גם אם יכול שיפור משמעותי באיכות הפרי הישראלי, לא בטוח שהרשתות האירופאיות תחזרנה לקנות פרי מישראל. ספרד עשתה בשנים האחרונות צעד משמעותי הן בהתארגנות בשיווק משותף דרך הקואופרטיבים והן בשיפור באיכות הפרי והתוצאה היא שהצורך בפרי הישראלי באירופה פחת משמעותית.
2. שלבי הובלת תוצרת: הטענת המכולות על האנייה בארץ, הובלה ימית לנמל היעד(נובורסיסק/קופר), פריקה בנמל והעמסה מחדש על משאיות, הובלה יבשתית, פריקה ואיחסון. למרות שהובלת התוצרת לרוסיה אורכת יותר זמן (בין 17-20 יום) מזו לצפון אירופה (10 ימים), עלותה זולה יותר בגלל תחרות בין חברות ההובלה. הובלת תוצרת ספרדית לרוסיה יקרה יותר מהובלת תוצרת ישראלית.
3. ירידת שערי מטבעות משפיעה באופן ישיר על התמורות.
4. כפי שראינו בטבלאות הקודמות, כשההיצע עולה על הביקוש ברוסיה, הדבר משפיע מיידית על המחיר. לפי חברות היצוא, על כמות של עד כ-180 מכולות ברמה שבועית עדיין ניתן לקבל מחירים סבירים.
5. היצוא לארה"ב בשנים האחרונות עומד על 5,000 טון.
6. נכון להיום, היצוא לארה"ב מהווה סיכון לחברות היצוא עקב ההובלה הימית והבעיות הלוגיסטיות הכרוכים בו.
7. המשלוח האווירי אומנם מהיר, אולם עלותו גבוהה מאד. לכן, רק במצב של מחירי פלפל גבוהים בארה"ב יש לו הצדקה.
8. אחת הבעיות המרכזיות שאינן תלויות בנו ומשפיעות על רווחיות הענף היא שער המטבעות.

## שערי מטבע ממוצעים



# סיור ברוסיה בעקבות הפלפל

בסוף מרץ 2017 השתתפתי בסיור ברוסיה, שאורגן בשיתוף פעולה בין חברת מור וזרעים גדרה. ביקרנו אצל סיטונאים, רשתות וחנויות ברחבי העיר, הן במוסקבה והן בסנט פטרסבורג.

## מסקנות:

- (1) באופן כללי התרשמתי שפרי שמוין ונארז היטב מגיע טוב, גם אחרי 20 יום. זו לא לי הפעם הראשונה שאני רואה פרי ביעדיו הסופיים ותמיד בולטת העובדה שפרי שנקטף בצבע הנכון עם עוקץ שנותק במקום הנכון ועבר את כל תהליך המיון וההובלה בצורה נכונה, יגיע ליעד הסופי באיכות טובה, שתאפשר לנו כמגדלים להתמודד טוב יותר בהמשך.
- (2) יש לזכור שהמשטחים נפרקים בנמל ומועמסים פעם נוספת על משאיות בדרכם ליעד הסופי ולכן חשוב להקפיד על אריזה ומשטוח נכונים.
- (3) חשוב להדגיש, שישנם בשוק ספקי פלפל נוספים ממדינות כגון סין ומצרים ואיכות התוצרת שהם מספקים הולכת ומשתפרת עם הזמן. משום כך יש צורך לשמור על איכות פרי, שנכון להיום לפרי הישראלי יש עדיין יתרון בתחום זה.
- (4) שאריות חומרי הדברה לא מטרידות בשלב זה את הרוסים. דווקא הימצאות טריפס בפרי מהווה מכשול רציני ועילה להחזרת מכולות לארץ.



היות ואין הסכמי סחר עם רוסיה, ישראל משלמת על פלפל בין 90 אגורות ל-1.20 ₪ לק"ג.  
מכיוון שהמכס נקבע ע"י הרשתות כאחוז ממחיר הפלפל,  
יש להן אינטרס להציג מחיר גבוה, מעל מחירו האמיתי בשוק.  
בסופו של דבר מי שיוצא נפסד זהו החקלאי הישראלי.

## פרי מסין ופרי ממצרים- מדינות שאינן צריכות לשלם מכס



# חקלאים גאים בתוצרת שלהם בשוק הרוסי לאחר 21 ימי הובלה





# צפי לעונה הבאה – 2017-18

- לא נראה שתהיה חזרה מאסיבית לגידול פלפל בערבה.
- היות ואין לי שליטה על מזג האוויר נותר רק לקוות שהעונה הבאה תהיה לפחות כמו הנוכחית ואף טובה יותר.
- חשוב לי להדגיש פעם נוספת, שבשורה התחתונה האיכות היא זו שתקבע את מקומנו בשוק. ראה דוגמה מה שקרה באירופה.
- על סמך הטבלאות שהצגתי, הנוסחה המנצחת היא איכות ויבול גבוה.
- לדעתי עדיין לא נאמרה המילה האחרונה בטיפול זנים, כמובן איכות אבל גם כמות. 15 טון לדונם הם בהחלט מטרה ראויה ואפשרית.
- חייבים לחפש אפיקי שיווק נוספים כדי לא להתבסס על יעד שיווק אחד. הכוונה בעיקר ליצוא למזרח, כגון: הודו, סינגפור, הונג-קונג, סין וכדומה. בנושא זה מתבקשת תמיכה של משרד החקלאות.
- במו"פ הערבה עובדים על פיתרון של הארכת חיי מדף ע"י ציפוי אכיל על הפרי, מה שיאפשר להשיט ללא חשש פרי לקצוות תבל.



רוב המידע המופיע במצגת נאסף מ-8 חברות היצוא הגדולות.  
8 חברות אלו מייצאות 75,000 טון, שזהו רוב הפלפל המיועד ליצוא.

איפה  
הכסף????





The background of the entire slide is a dense, close-up photograph of numerous bright red bell peppers. The peppers are glossy and have green stems, filling the frame around a central text box.

# **תודתנו נתונה ל:**

**עופר גבעון מחברת שובל על הגרפים**

**מור ממן, אבי קרייזל ואלון פודין**

**על איסוף וריכוז מידע ונתונים לאורך העונה.**