

### תקציר

במהלך העונה האחרונה הושם הדגש על שלושה מרכיבים:

1. הקמת מרכז שווק אזורי.
2. מבדקי איכות ואיסוף מידע.
3. שיטות שווק נוספות.

#### הקמת מרכז שווק אזורי

מרכז השווק האזורי שהתמקם בספיר ריכז אליו את התוצרת המיועדת לייצוא, ביצע מבדק איכות, בטחון, שרותי בקורת והיווה למעשה את התחנה האחרונה בארץ המטפלת בייצוא. מהמרכז נשלחה התוצרת כשהיא ארוזה אל היעד הסופי.

השנה התמקדנו בעגבניות ופלפל מבתי צמיחה והגבלנו את הכמויות הנכנסות, על מנת שנוכל לבחון את פעולת המערכת בבית והשליטה על המכירות והמידע בשווקים בחו"ל. לאור הנסיון ודרישות המגדלים, תורחב השנה השיטה והמרכז יספק שרותיו לכל התוצרת החקלאית המיועדת לייצוא מן הערבה.

#### מבדקי איכות ואיסוף מידע

הוקם מערך ממוחשב למבדק איכות של עגבניות ופלפל וגם הוא נבחן בהיקף מוגבל, בשלב ראשון, תוך הפרדת המערך לשני חלקים:  
א. מיד עם הגעת התוצרת - מבחן עובר/לאעובר הבודק אם התוצרת עומדת בסטנדרט המינימלי הנדרש.

ב. מבחן השהייה בן עשרה ימים המהווה סימולציה למצב הגעת התוצרת

לשווקים ובודק את חיי המדף ופגמים אחרים שאינם נראים בימים

הראשונים שלאחר הקטיף.

לאורך כל תקופת השווק המגדלים קבלו מידע מדויק מהנעשה בנקודת המכירה

ומצב השוק בכלל ועל סמך מידע זה נעשו ההחלטות מתי לקטוף, איך לארוז

ולאן לשלוח כל גודל. כעת אנו שוקדים על הקמת מאגר מידע ספציפי

שיאפשר מידע אודות המתחרים של הערבה בשווקים השונים בזמן נתון.

#### שיטות שווק נוספות

במהלך השנה האחרונה התחלנו לשווק את הירקות במכרזה גרמנית בשיטת

הבורסה - כל המרבה במחיר. נשלחו ארבעה משלוחי נסיון שבהן נבחנה

הלוגיסטיקה והתקשורת. הנסיון שנעשה עם אגרקסקו קיצר את זמן השהייה

של התוצרת מהקטיף ועד למכירה הסופית בגרמניה ליומיים וחצי בלבד,

לעומת ארבעה, חמישה ימים במסלוליות הרגילים של אגרקסקו.

השנה אנו מתכוונים להרחיב את המכירה במכרזות ובאירופה וכמו כן נבחן

אפשרות להתקשר ישירות עם רשתות שווק, תוך ניצול הפוטנציאל האיכותי

והארגוני של הערבה.