

=====

אבי כדן - רכז שווק - מו"פ ערבה

מטרות השווק בשנה החולפת

1. קידום ופיתוח עגבניות לשווקי ייצוא.
2. ארגון המגדלים.
3. מעורבות ישירה וקשר הדוק בכל נושא השווק והמכירה.

כדי למנוע פיזור מאמצים, הוחלט להתמקד בגידול חדש בערבה אך עיקרי ובסיסי בשווקי התוצרת הטריה - עגבניות איכות. בעזרת העגבניות החלטנו ליצור מן הבסיס תפיסה מבנית חדשה והתיחסות שונה של המגדלים אל השווק.

עגבניות

א. שטח פתוח - 200 דונם עגבניות שטח פתוח רוכזו בעיקר בכיכר סדום. הייצוא בפועל היה כ - 60 טון מהזנים 837, 4127, 4746. הזן 4746 שהוא גדול, שטוח ומוצק, ענה לדרישות השוק ופדה מחירים גבוהים מאד, אך אחוזי הייצוא היו נמוכים והיקף השטח קטן.

הזנים 837, 4127, הודלו בעזרת קורדונים על מנת לשפר את איכותם. העגבניות הכדוריות, חסרות העוקצים ובעלות גוון צהבהב (4127) אינם תורמים לאיכות. חוסר היכולת של המגדלים להתאים את עצמם לאורך כל הגידול לדרישות הקפדניות, גרמה לאחוזי ייצוא נמוכים.

ב. עגבניות חממה - 20 דונם שהיוו את פריצת הדרך באיכות התוצרת בערבה. הייצוא, מהזנים 111 ו - 121 שנשתלו בעיקר במנהרות עבירות, היה כ - 100 טון.
הזן 121 שהניב יבולים גבוהים באיכות טובה ועונה לדרישות השוק (גודל, צורה, מוצקות), הוא גם טעים בערבה.
הזן 111 שהוא כדורי, קטן ולא מוצק, סיים למעשה את תוחלת חייו בשוקים.
בעונה הקרובה נשתלו בערבה בבתי צמיחה הזנים 121 ובר - 134.

המגדלים

לאורך כל הגידול זכו המגדלים ללווי מקצועי של רקבה אופנבך ובזמן הקטיפ בוצעה בקורת איכות על ידי רמי גולן.
המגדלים מאורגנים במועדון מגדלים שבו הקריטריונים לחברות הם כמות ואיכות. לאורך כל העונה נערכו מפגשי מגדלים והועבר מידע. בסיום העונה נסעו המגדלים (בסיוע ארגון מגדלי ירקות) להשתלמות מקצועית בת שבוע ימים בהולנד, שבמהלכה עבדו במשך שלושה ימים בחממת עגבניות, התארחו בבתי חקלאים הולנדיים וסיירו בבורסות המכירה ובתחנות הנסיונות.

ש ו ק

התוצרת נמכרה, בעסקת חמורה ייחודית של הערבה, בקרטון מגש שטוח כמקובל בעולם ותחת שם המותג CARMEL SUNBURST. את השיוק ליוו דפדפות ללקוחות ופלקטים לסיטונאים.
המעקב הבדוק אחר המכירה והקשר הישיר עם המגדלים בערבה (ובאזורים אחרים), איפשר להפיק מעגבניות החממה והשטח הפתוח את מירב התמורה ולעמוד בהתחייבויות האספקה.

המטרות לשנה הקרובה

1. קידום ופיתוח הפלפל ומלוני האביב לייצוא וארגון המגדלים.
2. הקמת מרכז שוק אזורי שינקז אליו את התוצרת האיכותית מחד ואת דרישות השוק מאידך.
3. ריכוז המידע השווקי הרלוונטי לערבה, מעקב צמוד ורצוף אחר המכירה, התוויות מגמות הטיפול לשנים הקרובות בהתאם לשווקים ויכולת המגדלים והשטח.