

# דו"ח שבוועי פרחים

## משרד החקלאות ופיתוח הכפר היחידה לחקר שווקים

כתיבה: ציפי פרידקין  
עריכה: עליזה ז'זק



ז'איון מספר 20  
שנה עשירי  
29 28 2009

הקריה החקלאית, דרך המכבים ראשון לציון, ת"ד 30 בית דגן 50250, טל' 03 9485479, פקס' 03 9485810, e-mail: tsipip@moag.gov.il © כל הזכויות שמורות, טל"ח

### קליק ואת/ה בפנים...

את הגיליונות הקודמים ניתן להוריד מאתר האינטרנט בכתובת:

[http://www.moag.gov.il/agri/yhidotmisrad/reshut\\_techun/heker\\_shvakim/all\\_rep/prachim\\_kodnim/default.htm](http://www.moag.gov.il/agri/yhidotmisrad/reshut_techun/heker_shvakim/all_rep/prachim_kodnim/default.htm)

כדי לקבל את הדו"ח בדואר האלקטרוני העברי/ את dianal@moag.gov.il כתובת אל מזכירות היחידה:

תודה!

### דו"ח זה... (4 עמודים)

בדו"ח זה נתונים שבועיים מהולנד לשבועות מס' 50 - 51 בשנת 2009, של קבוצות המוצרים: פרחים, ענפי קישוט ירוקים, פרחי בצל ופקעת, ענפי קישוט פורחים (פילרים), לפי מקורות הספקה.

### קריאה מהנה!

אזהרה:

היחידה לחקר שווקים אינה יכולה להבטיח שהמידע המסופק מדויק ואינה אחראית כנגד תביעות כלשהן בגין השימוש בו. החומר המובא בדו"ח נאסף ממקורות מידע שונים והנתונים המתפרסמים הם נתוני ה-Cooperative Flower Auction FloraHolland U.A.

אספרגוס וריגטוס (treefern), קרוטון, קורדילינה, מונסטרה, פנדוס ועלי דקל כציקס, שמרופס ואריקה.

### השוק למוצרי עלווה נחלק לשני מקטעים: מוצרי מאסה ומוצרים יוקרתיים

המוצרים היוקרתיים נבדלים משמעותית ממוצרי המאסה. הקמעונאים משתמשים במוצרים אלה לבניית סידורי פרחים מיוחדים והם, וכתוצאה מכך גם הסיטונאים, מוכנים לשלם עבורם מחיר גבוה יותר. מוצרים אלה מיוצרים בעיקר על ידי מגדלים בקנה מידה קטן וחלקם היחסי במכירות קטן. דוגמאות למוצרים אלה: זנים מסויימים של אלוקסיה, קלתיאה, פילודנדרון, פנדוס, גרילאה ו-Gleichenia.

שאר מוצרי העלווה נמכרים במקטע המאסה. מוצרים אלה זמינים בשוק לאורך כל השנה ממקורות שונים. מקטע שוק זה מאופיין במוצרים בעלי סטנדרטים ברורים, נפחי מסחר גדולים, שתהליך ייצורם יעיל וזול. מקורות בתעשייה מדווחים על כך שיש שונות במוצרים אלה. ישנם קמעונאים המבקשים סלל באיכות גבוהה בעוד האוגדים מבקשים סלל זול באיכות נמוכה. מוצר מאסה אופייני נוסף הוא שרף עלה העור. מוצרי המאסה הם המוצרים היחידים המשמשים את האוגדים.

המסחר במספר מינים ממוצרי העלווה מאופיין בשיא מכירות בתקופת חג המולד, מתוך כך ניתן לציין את קבוצת הערערים, Ilex, ענפי אורן ו-Picea. מוצרים רבים נמכרים צבועים בצבעי החג האופייניים.

מוצרי העלווה הגדלים במדינות מתפתחות בדרך כלל אינם נכללים בקבוצה זו.

### "יצור"

אין בידי עורכי הדו"ח נתונים מדויקים ביחס לשטח הגידול של ענפי הקישוט הירוקים באירופה. אולם, מקורות בענף מציינים כי הולנד ואיטליה הן היצרניות האירופיות המובילות ולאחריהן צרפת ופורטוגל. ישנו גם ייצור מסוים של מוצרי עלווה בספרד, בגרמניה ובפולין.

בהולנד ההערכות מתייחסות לכ-400 מגדלים. הייצור ההולנדי מגוון: אספרגוס וריגטוס (treefern), Quercus, Skimmia, Panicum ו-Salix. ייצור המונסטרה גדל משמעותית בשנים האחרונות, במקביל

### השוק האירופי לענפי קישוט - תמונת מצב עדכנית, נובמבר 2009

את דו"ח הפרחים המסכם של שנת 2009 בחרנו ליחד למחקר שוק עדכני של ה-CBI ההולנדי על השוק האירופי למוצרי עלווה. זו הפעם הראשונה בה מייחד גוף הולנדי זה מחקר שוק נפרד לענפי הקישוט הירוקים.

חשיבותו של ענף הירוקים בישראל מכרעת וכולנו תקווה לעונה טובה ומוצלחת.

סקר אחרון שנערך בקרב הסוחרים במוצרי העלווה בהולנד, ושעליו מתבסס הדו"ח, אומד את מחזור המכירות הסיטוני של הפרחים בהולנד, הנשלט על ידי המסחר בענפי קישוט ירוקים, ב-150 - 220 מיליון אירו.

יותר מ-80% ממוצרי העלווה בשוק האירופי נסחרים טריים. 45% - 65% מהם מוגדרים כטרופיים. קבוצת הפרוטאות מוערכת בפחות מ-5% מהיקף המסחר. עלווה שמקורה ים תיכוני ומאזורים ממוזגים מהווה 30% - 50% מהשוק.

המסחר בעלים מהווה 70% מהשוק, בעוד ענפים, פירות ועשבים משלימים את המסחר ב-30% הנוותרים.

### מוצרי העלווה העיקריים בשוק האירופי (לפי סדר חשיבות) הם:

Rumohra adiantiformis - שרף עלה העור.

Gaultheria shalon - סלל.

Phoenix - תמר.

Aspidistra - מגינית.

Aralia.

לפי ההערכות המתפרסמות בדו"ח, מהווים מוצרים אלה 30% - 50% משוק העלווה באירופה. מוצרי עלווה חשובים נוספים שהוזכרו על ידי היבואנים ההולנדים כוללים אספרגוס וריגטוס (treefern) ו"עשב הדב" (Beargrass).

שרף עלה העור הוא מוצר העלווה הטרופי המוביל ביותר בשוק ומהווה כ-30% ממחזור המכירות הסיטוני הכולל וממחזור המכירות של הבורסות ההולנדיות. מוצרי עלווה טרופיים נוספים כוללים דקל רוביליני, ארליה,

\* **דרישות האיכות מחמירות עתה יותר מאי פעם.** המגדלים מיישמים טכניקות ייצור מתוחכמות ומנסים לענות על הביקוש הגובר לשונות במוצר; הסיטונאים מחפשים בהתמדה אחר חדשנות ואחר מוצרים יוקרתיים שיבדלו אותם ממתחריהם. הם דוחקים בספקיהם בחיפוש אחר מוצרים חדשים בקנה ולרוב הם מוכנים לשלם מחירי פרימיום עבור מוצרים אלה.

\* **נושאים הקשורים לשמירה על איכות הסביבה, נושאים סוציאליים, בריאות ובטיחות הופכים חשובים ביותר בשוק האירופי.** יותר ויותר אפיקי מסחר, בייחוד אלה המכוונים לרשתות השיווק, דורשים מהספקים שלהם לעמוד בתקן ייצור ספציפי דוגמת: Globalgap, MPS, FFP או Max Havelaar.

## מגמות הייצור של מוצרי העלווה בשוק האירופי

\* **שיטות ייצור תעשייתיות.** הגידול בהיקפי הייצור מחייב עבודה בשיטות שתאמנה למציאות המשתנה. הקמעונאים מבקשים לעשות שימוש שנתי במיני עלווה מסוימים. הסיטונאים יכולים לעמוד בכך רק באמצעות ניהול קפדני של שרשרת הייצור ודורשים הספקה יציבה מהמגדלים, דבר המתורגם בשטח לשינוי פעולה הדוק בין הסיטונאים למגדלים.

\* **מעבר לגידול בארצות בהן עלויות הייצור נמוכות.** מינים רבים של מוצרי העלווה יכולים לגדול גם באזורים שונים מאזור גידולם הטבעי. כאשר הוצאות הייצור גבוהות מועבר הגידול, לעיתים קרובות, לאזורים אחרים. ארליה לדוגמה גדלה במקור באיטליה. המגדלים בישראל נטלו שרביט הייצור בעשור האחרון מאחר והוצאות הייצור שלהם היו בזמנו נמוכות. בתוך מספר שנים עבר הייצור לקוסטה ריקה ולגואטמלה בהן הוצאות הייצור נמוכות אף יותר. כיום שוב מועתק ייצור הארליה, והפעם לניקרגואה. המגדלים האירופים, שאינם יכולים להתחרות בסעיף עלויות הייצור, ממקדים את הייצור במוצרי עלווה שעלויות הגידול שלהם גבוהות.

\* **פיתוחם של מוצרי עלווה חדשים מתעכב.** פיתוחם של מוצרים חדשים הכרחי במטרה להמשיך ולפתח את שוק מוצרי העלווה גם בעתיד. אולם, מרבית המטפחים אינם מעוניינים בטיפוח מני עלווה חדשים מאחר והרווח השולי שבכך נמוך. חסם נוסף המגביל את נושא פיתוחם של מוצרים חדשים הוא הנפח השיווקי הנדרש על ידי הסוחרים. מינים רבים של מוצרי עלווה מעניינים את המסחר רק אם יסחרו בקנה מידה גדול. פיתוח הייצור של מוצרים חדשים אורך זמן. המגדלים לרוב אינם מסוגלים לייצר מינים חדשים בכמויות גדולות. ויתרה מכך, ישנם סיכונים רבים הכרוכים בהתמקדות במין אחד. מגדלי דקל רוביליני, לדוגמה, חוו ירידת מחירים חדה לאחר גידול בייצור שבא בתגובה לביקוש גובר.

\* **הפצה תחת שם מותג איכותי.** המגדלים האירופים של מוצרי העלווה מנסים לבדל את מוצריהם מאלו של המתחרים באמצעות שימוש במותגים איכותיים. המוצרים הנמכרים תחת מותג כזה חזקים יותר ומתאפיינים בחיי מדף ארוכים יותר. הם גדלים תוך שימוש בשיטות טכנולוגיות מתוחכמות ובקרת האיכות לגביהם מחמירה. לדברי יבואנים חשובים של מוצרי עלווה, מגדלים של שרף עלה העור, לדוגמה, שיפרו את האיכות של תוצרתם על ידי שימוש באריות ואקום.

**לטווח הארוך צפוי שוק מוצרי העלווה להישאר יציב למדי ברוב מדינות אירופה, ובארצות בהן רשתות השיווק מגדילות את חלקן במכירות זרים מעורבים, צפוי שהביקוש למוצרי עלווה אף יגדל.** מקורות בתעשיית הפרחים האירופית מצביעים על העובדה שעיקר הגידול בביקוש צפוי להגיע מארצות מזרח אירופה. היבואנים הגדולים של מוצרי העלווה (Adomex, VZH, Florimex and WBE) מעריכים, באופן כללי, כי הביקוש הגבוה יהיה למוצרי עלווה המיוצרים במאסה שמחירים נמוך ולהם חיי מדף ארוכים. בטווח הקצר צפוי המסחר להיות איטי, עד להתאוששות מהמשבר הכלכלי העולמי.

מקור: נובמבר 2009, CBI Market Survey: The EU Market for Foliage

להפיכתו למוצר חשוב במסחר. המגדלים ההולנדים יכולים לגדל מספר מיני עלווה טרופיים בחממות, חלקם תוצר נלווה לתעשיית פרחי הקטיף בעוד אחרים גדלים במיוחד למטרה זו: אנתוריום, פילודנדרון וברומליה.

איטליה מהווה גם היא אחת מיצרניות מוצרי העלווה המובילות באירופה. בשנת 2005 הוערך היקף הייצור האיטלקי בלמעלה מ-18,000 דונם; מתוך כך 74% הם של 5 מינים מובילים. בין מוצרי העלווה הגדלים באיטליה ניתן למנות אספרגוס וריגוסוס, מגניית, ארליה, אקליפטוס, ענפים הנושאים פקעי ורדים, רוסקוס, פיטוספורום, הדרה, פורמיום ומימוזה. כ-65% ממוצרי העלווה האיטלקיים גדלים במחוז ליגוריה, 14% בצוסאני ו-10% בקמפניה. מגוון מוצרי העלווה המיוצרים באיטליה והמיוצאים ממנה גדול (120 מוצרים שונים בשנת 2007), מאחר ומגדלים רבים במדינה פנו למוצרי נישא במטרה להישאר תחרותיים.

פורטוגל מוערכת כיצרנית מוצרי העלווה השלישית בגודלה באירופה. המוצרים העיקריים אותם מגדלים בפורטוגל הם אספרגוס וריגוסוס, שרף עלה העור, אקליפטוס (Baby blue, Rubusta, Cinerea וכד') ופיטוספורום.

המגוון הספרדי של מוצרי עלווה דומה לזה האיטלקי ושל זה המגיע ממדינות ים תיכוניות אחרות בעוד שהמגוון הגרמני והפולני אופייני למוצרים שמקורם מאקלים ממוזג, כמיני ערערים, פוטינייה, Leucothoe ו-Quercus.

## מאפייני הצריכה

בעשור האחרון עד שנת 2007 גדל ערך השוק האנגלי בהתמדה, בעיקר כתוצאה מהגידול במכירות ברשתות השיווק שהתמחו בהצעת זרי פרחים שאיכותם הלכה והשתפרה ופתחו את קשריהם עם מקורות ההספקה. נתונים אחרונים של מועצת הסיטונאים ההולנדית של ענף מוצרי הנוי (HBAG) ושל מקורות בתעשיית הפרחים מצביעים על כך שהשוק האנגלי הצטמצם חדות במחצית השנייה של שנת 2008 ובמהלך שנת 2009.

צמיחתה של הכלכלה הגרמנית בחמש השנים האחרונות לא היתה גדולה, שלא ככלכלות אירופיות אחרות, עובדה שבאה לידי ביטוי בירידה מתמדת במכירות הפרחים בגרמניה. המשבר הכלכלי העולמי הביא לצמצום נוסף במכירות הפרחים. בגרמניה מהוות מכירות זרי הפרחים המעורבים, הכוללים עלווה, כרבע ממכירות הפרחים. רוב המכירות הן של זרים הכוללים מין פרח אחד וללא עלווה.

השוק הצרפתי לפרחי קטיף ומוצרי עלווה היה יציב בחמש השנים האחרונות שקדמו למשבר הכלכלי העולמי. בשנת 2007 גדל ערך הקניה של זרי הפרחים המעורבים ב-20% כמעט, בהשוואה לשנת 2006.

באיטליה פחתה משמעותית צריכת פרחי הקטיף ומוצרי העלווה בחמש השנים האחרונות. כלכלתה של המדינה לא התאוששה כפי שציפו תחילה והתחזית לשנים הבאות אינה חד משמעית.

**מידע נוסף על המאפיינים של שוק מוצרי העלווה בכל מדינה ניתן לקבל בפניה ישירה אלינו.**

## מגמות הצריכה של מוצרי העלווה בשוק האירופי

\* **צריכת מוצרי העלווה במדינות אירופה, לשימוש בזרים מעורבים, ממשיכה לגדול.** הצריכה מואצת מאוד מהגידול במכירות ברשתות השיווק הדורשות נפחים גדולים של מוצרי עלווה זולים בעלי חיי מדף ארוכים.

\* **מגמה ספציפית בשוק מוצרי העלווה היא הביקוש הגובר להספקה שנתית של מוצרי העלווה העיקריים, דוגמת שרף עלה העור (Rumohra adiantiformis) ו-Gaultheria.** מוצרי עלווה אלה משתייכים למגוון המוצרים הסטנדרטי אצל הרבה סיטונאים.

\* **הצרכנים האירופים מחפשים אחר מוצרים טבעיים ואתניים.** מרבית מוצרי העלווה יכולים להרוויח ממגמה כללית זו. מוצרים בעלי מאפיינים דקורטיביים, ולא רק ירוקים, כענפים הנושאים פקעי ורדים (Rose hip) ופטל (Rubus) מבטיחים ביותר.



