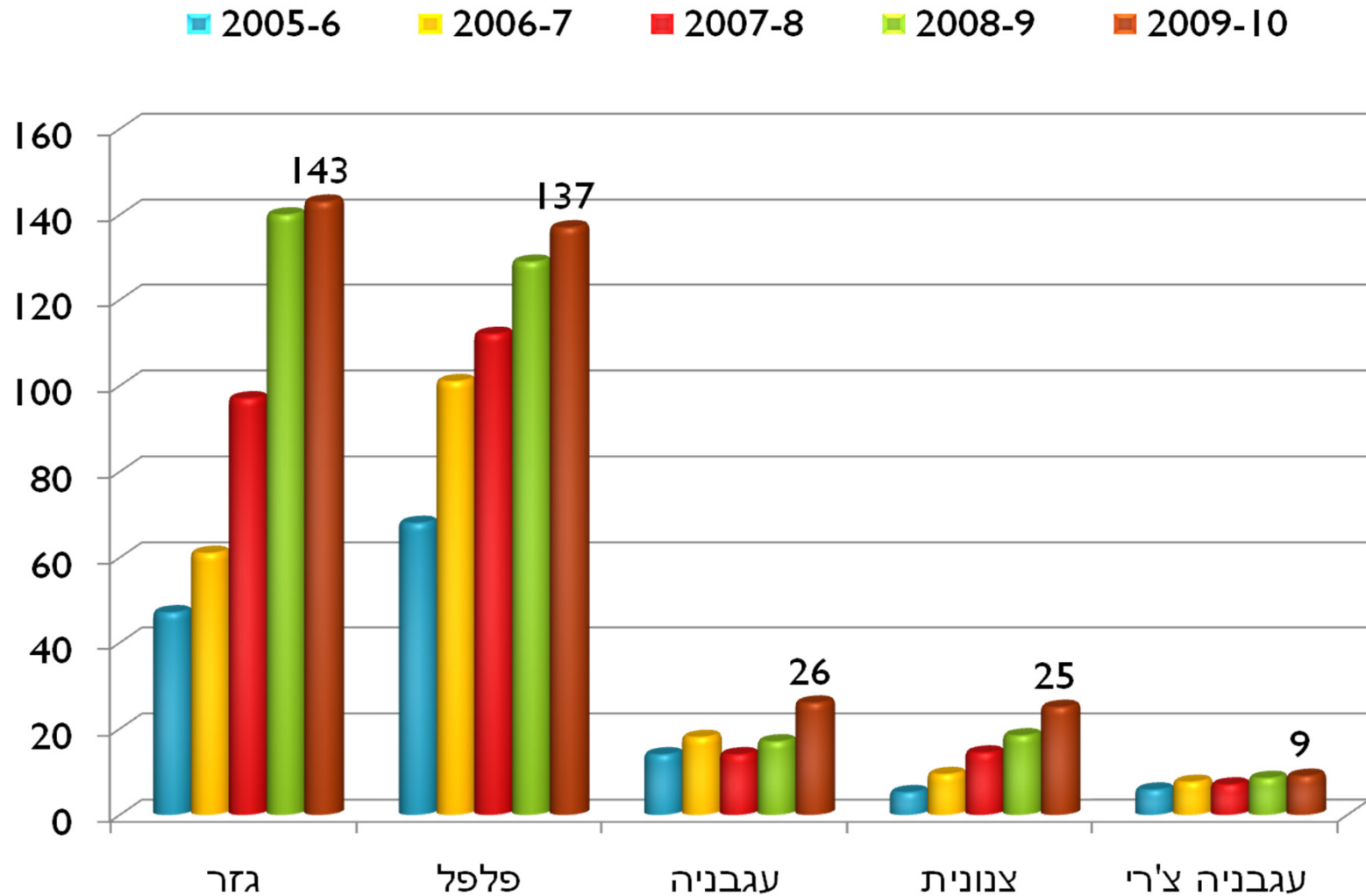


# יצוא הלכה למעשה השתלמות לחקלאים חדשים

ינון חורש, ספיר אורובן - חברת אדום

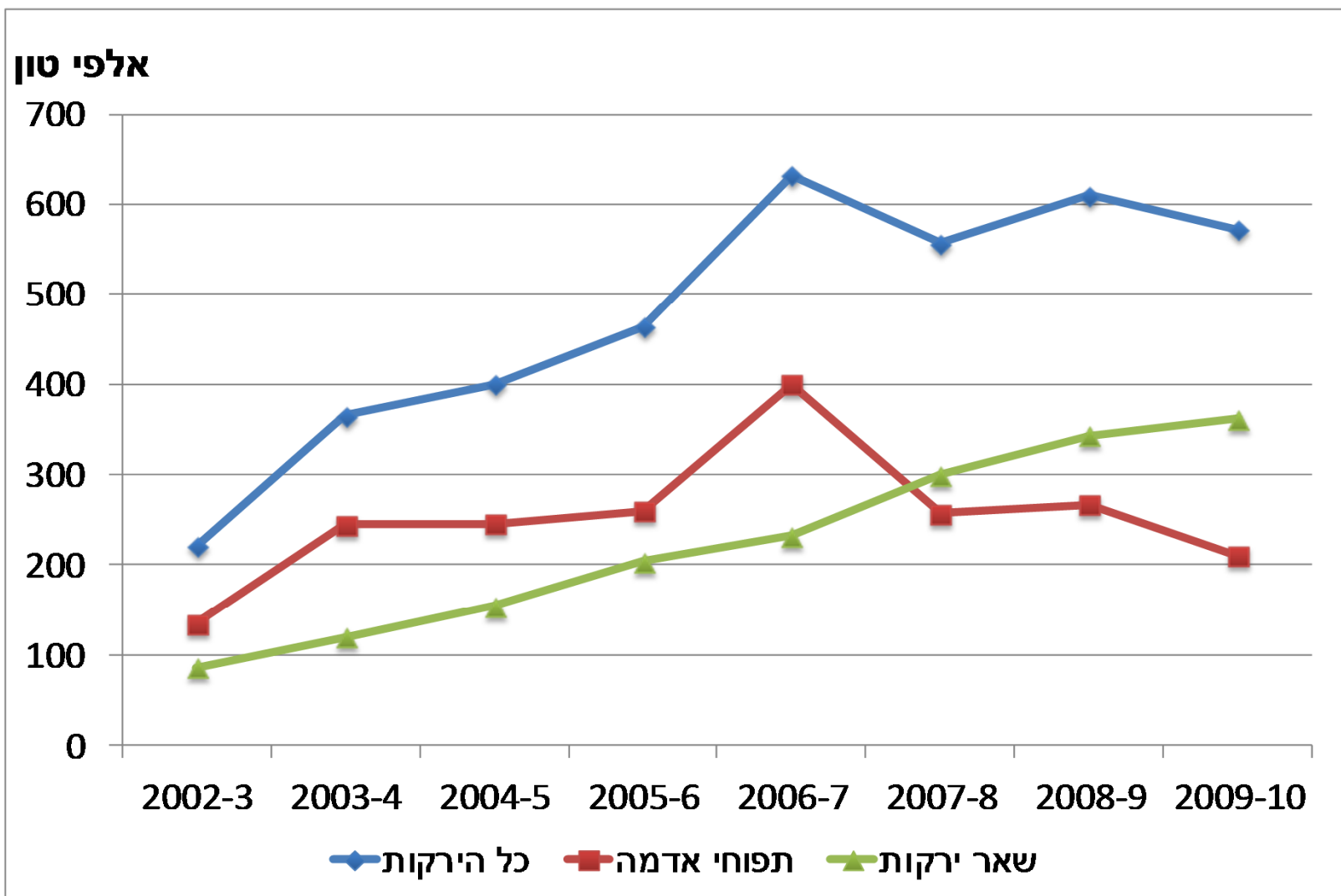


# ירקות עיקריים ליצוא

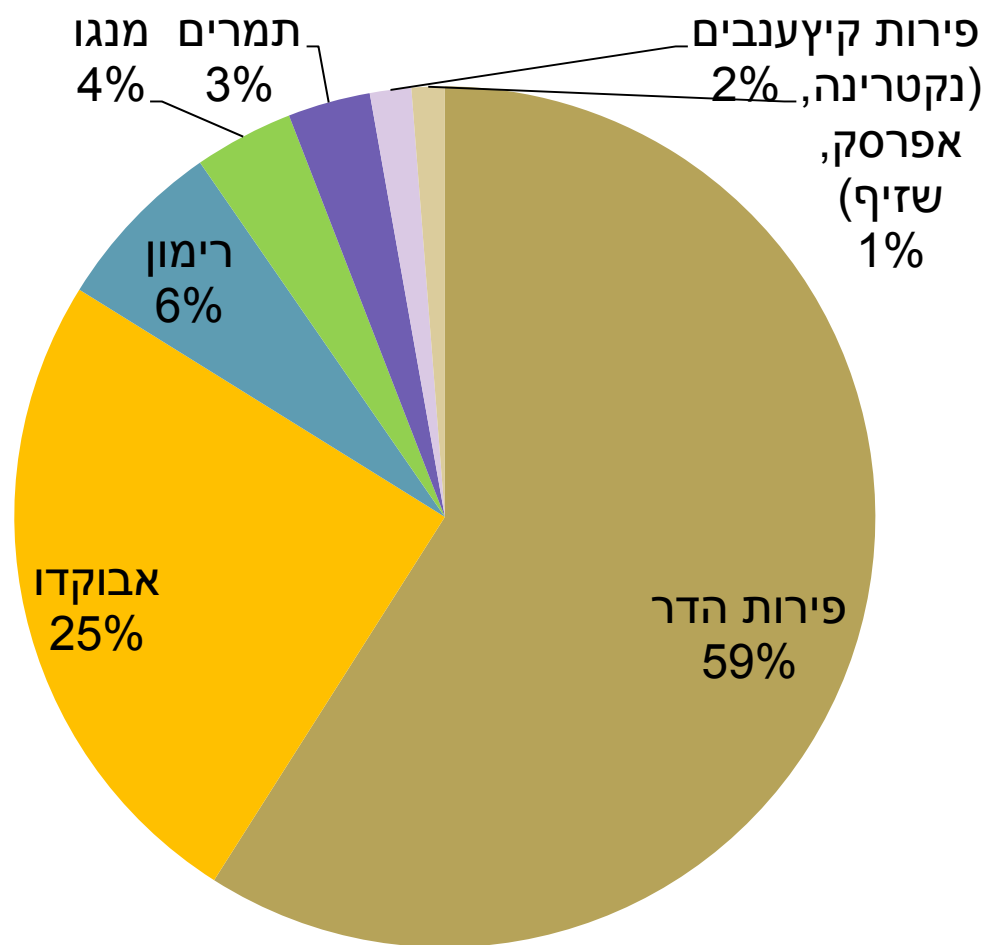


מקור – מועצת הצמחים

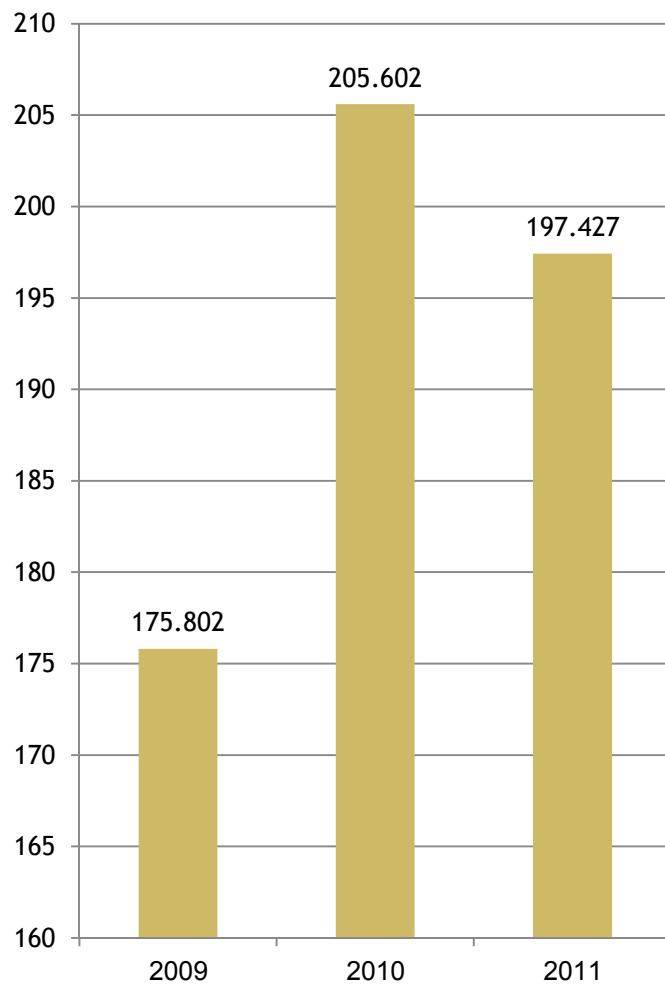
# שינויים בכמויות יצוא ירקות במהלך השנים



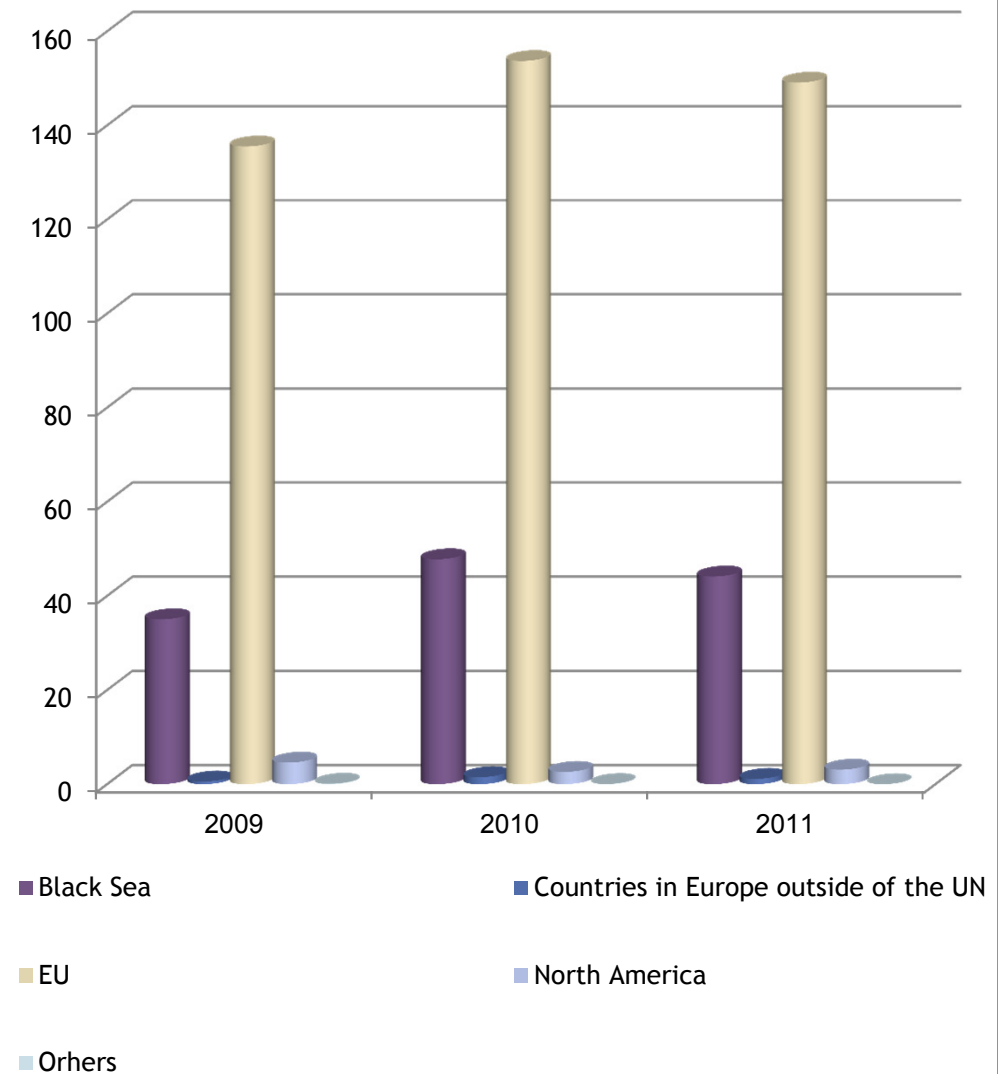
# כמויות מוערכות של ייצוא פירות בשנה



# ייצוא פלפל מישראל במיליוני דולרים

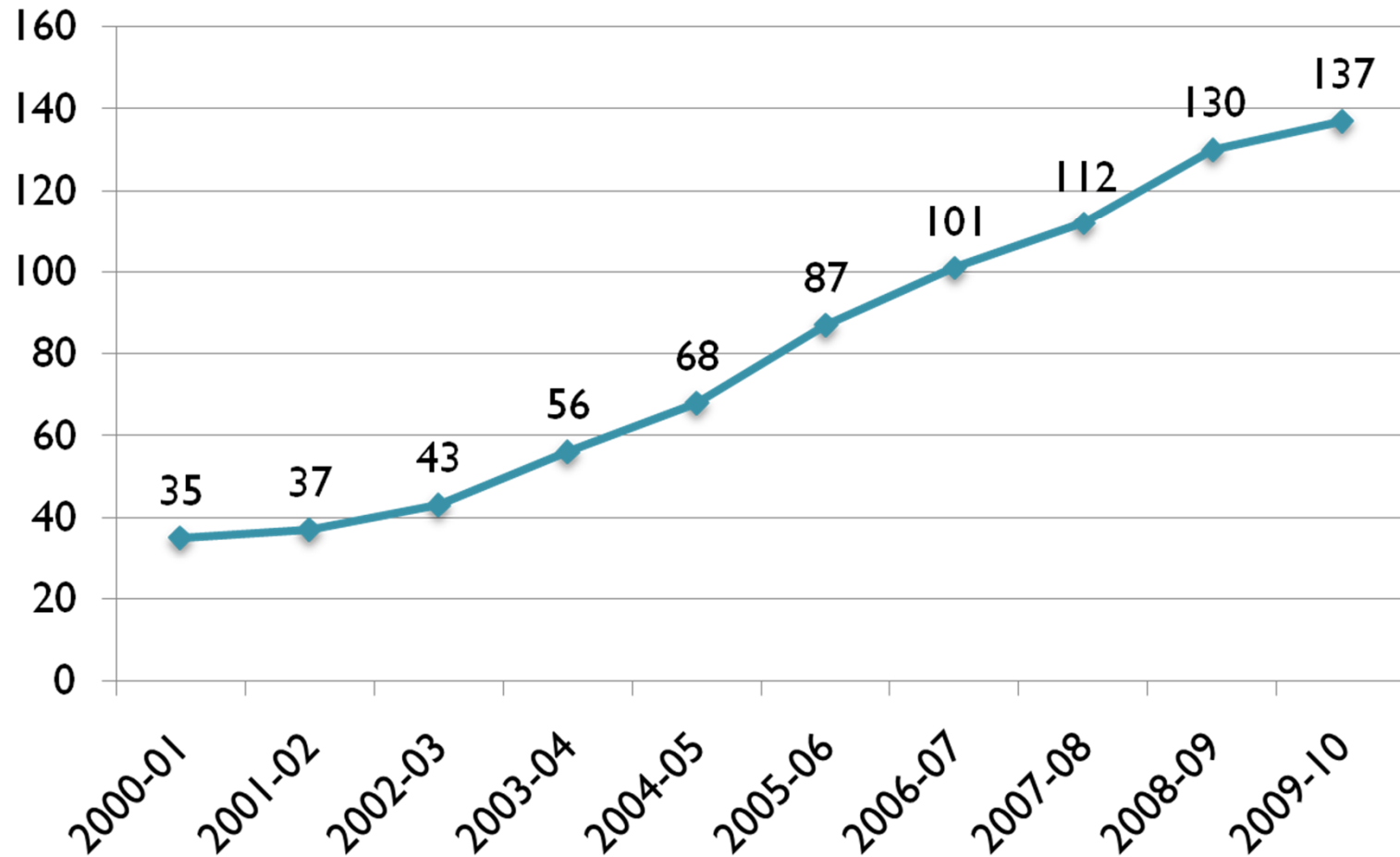


מקור – GTI

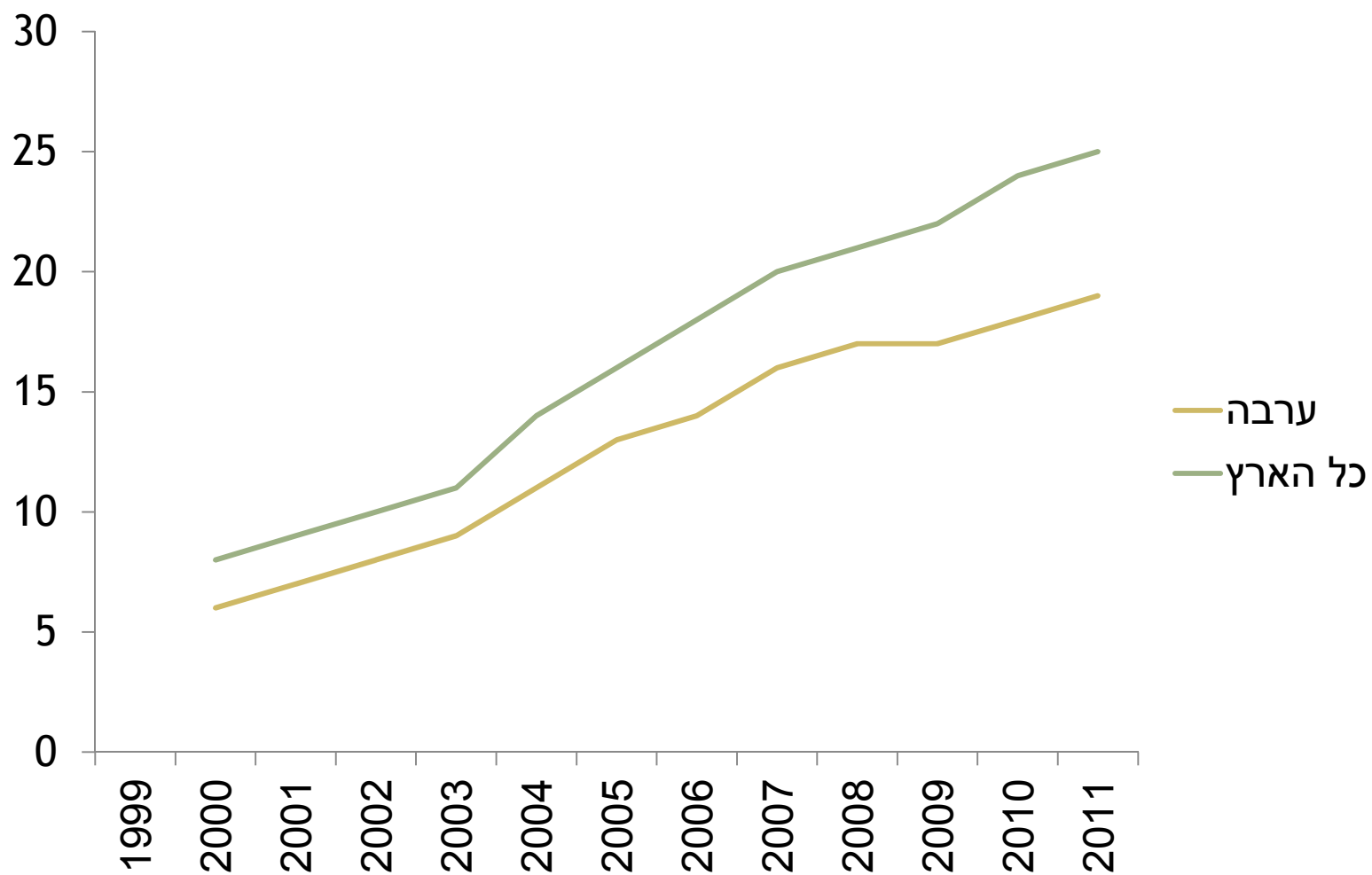


# שינוי בכמויות היצוא בפלפל

אלפי טון

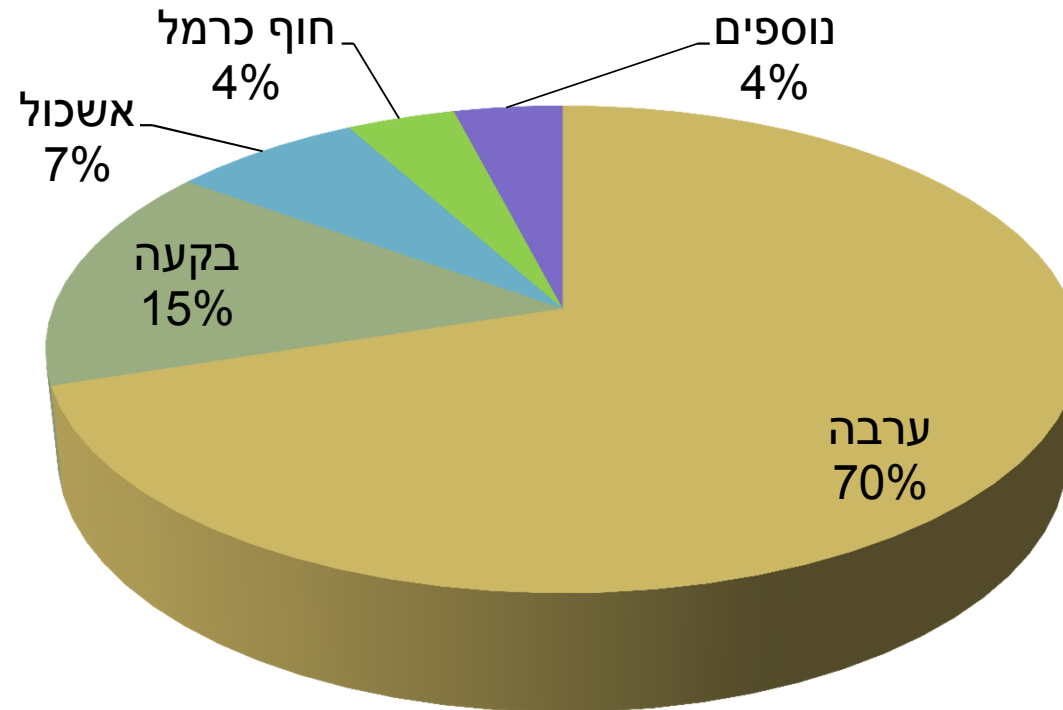


# השתילות בערבה ובכלל הארץ במהלך השנים (באלפי דונמים)



מקור – אביתר איתיאל

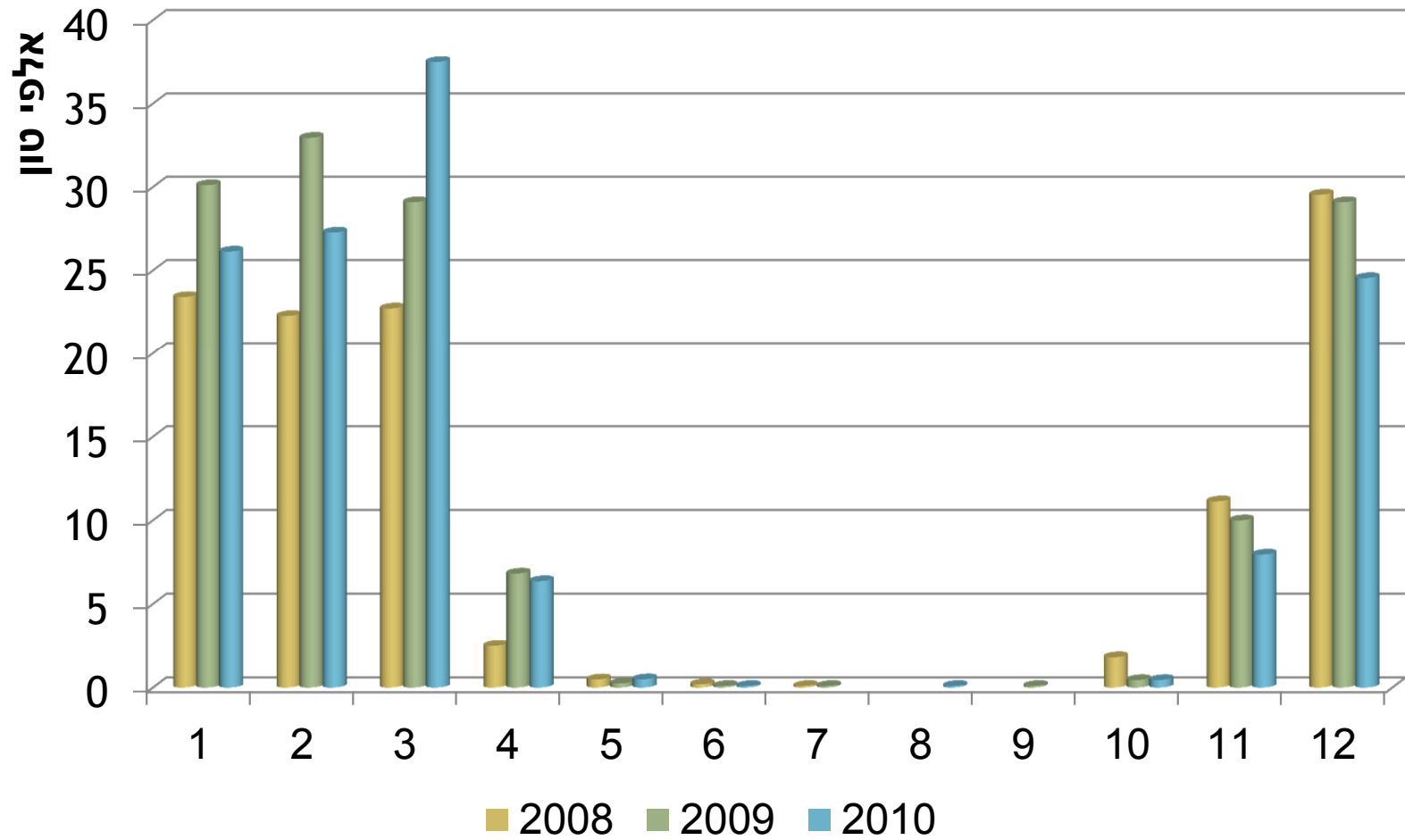
# התפלגות הפלפל בישראל לפי איזור גידול ב-2011



הנתונים הם עבור תוצרת בתקופת החורף. מתבסס על שטחים של כ-27,000 דונם. בתוצרת שנמכרת בתקופת הקיץ מדובר על 6,000 דונם.

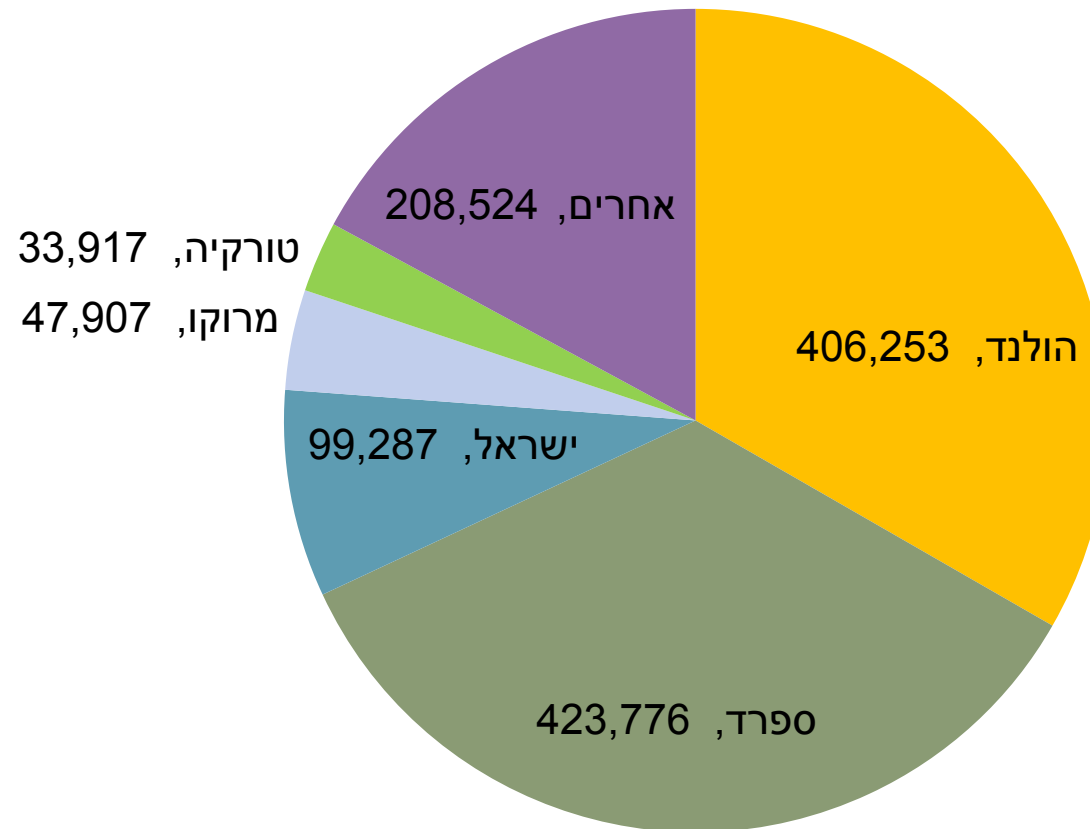


# ייצוא חודשי של פלפל מישראל



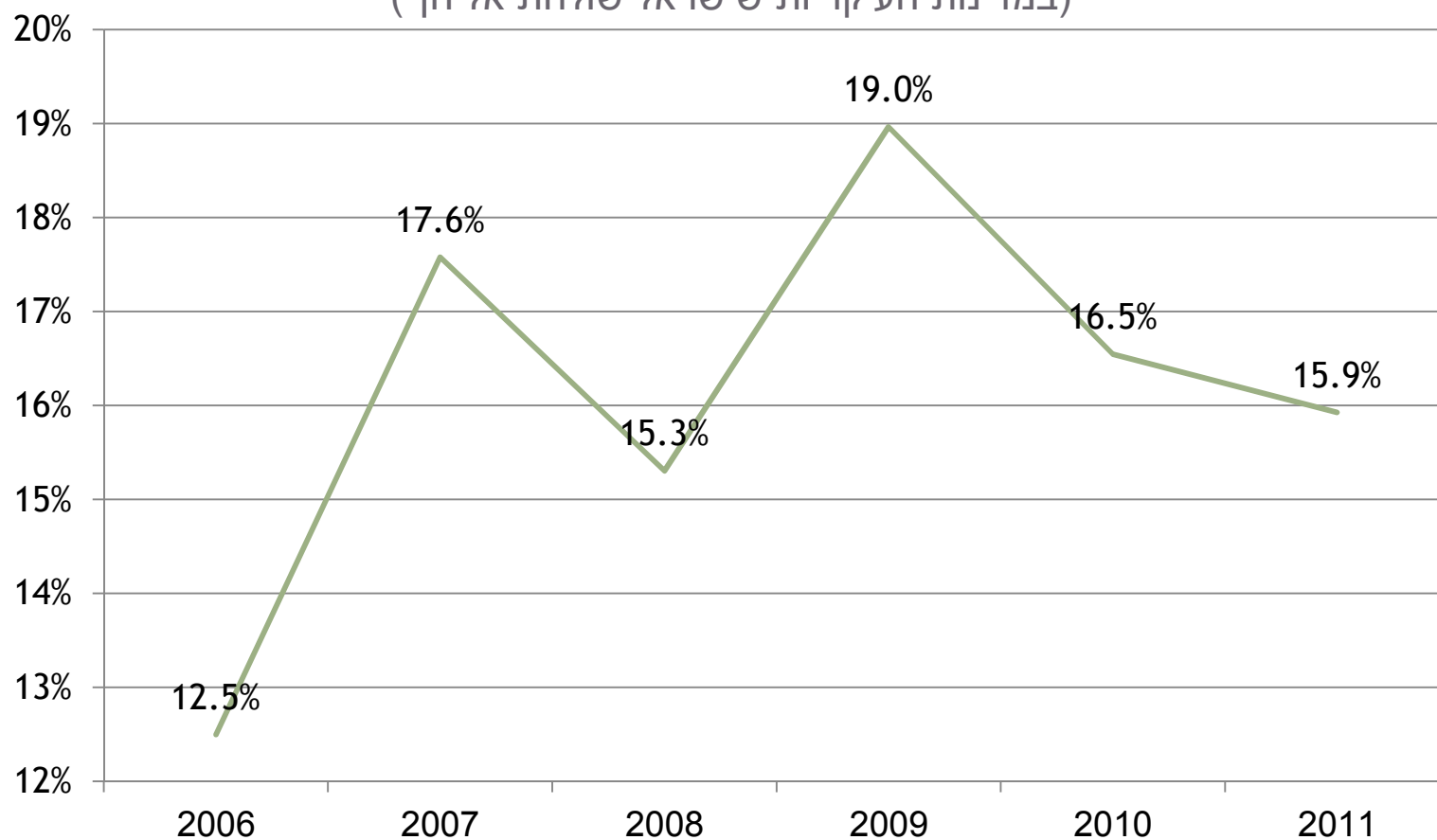
מקור – משרד החקלאות

# המקורות העיקריים לאספקת פלפל לאיחוד האירופי ב-2011



# האחוז שישראל מהווה מכלל הצריכה לאיחוד האירופאי

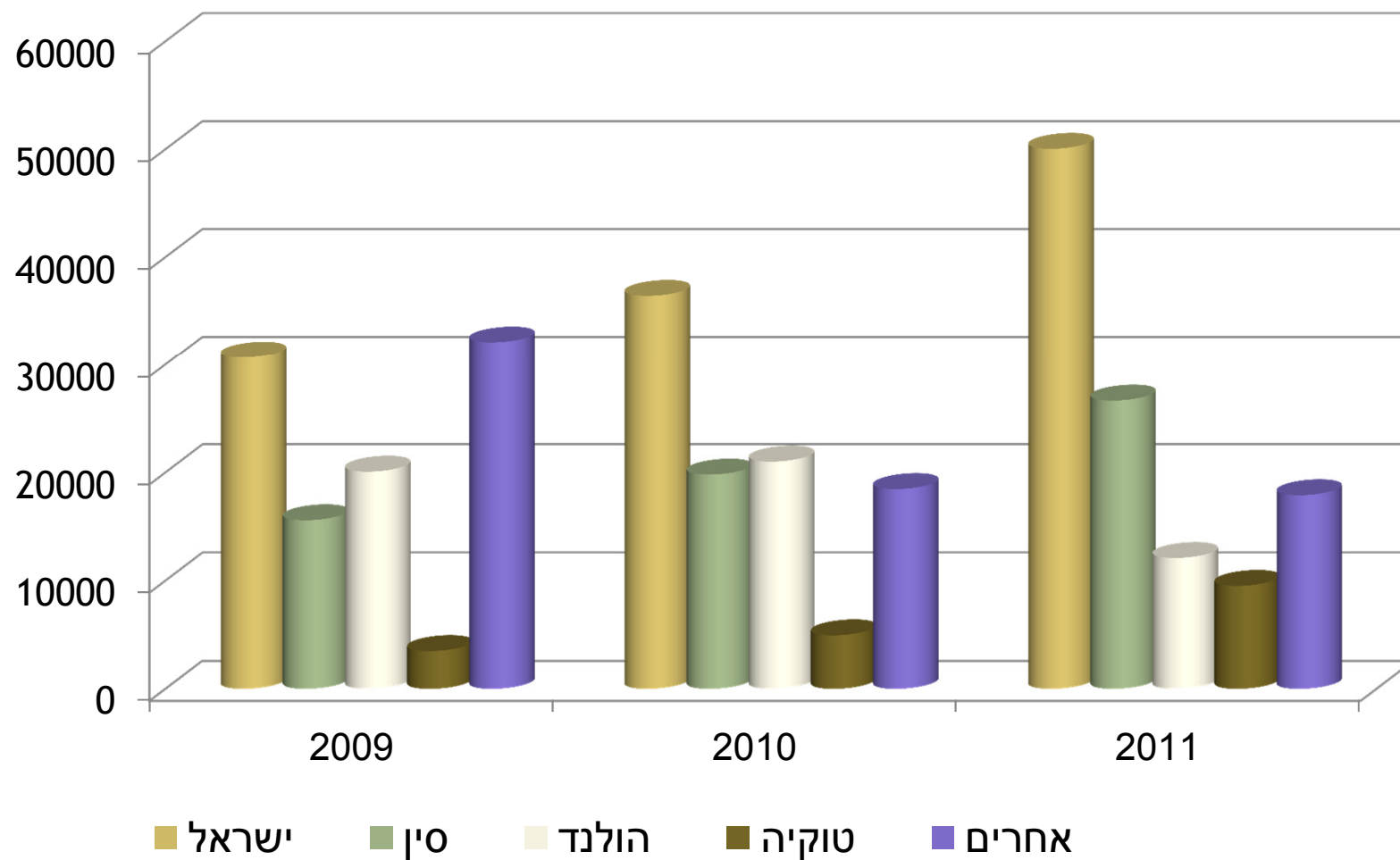
(במדינות העיקריות שישראל שולחת אליהן\*)



\* הנתונים הן עבור המדינות – אנגליה, הולנד, אוסטריה, קפריסין, גרמניה, יוון, אוסטריה.

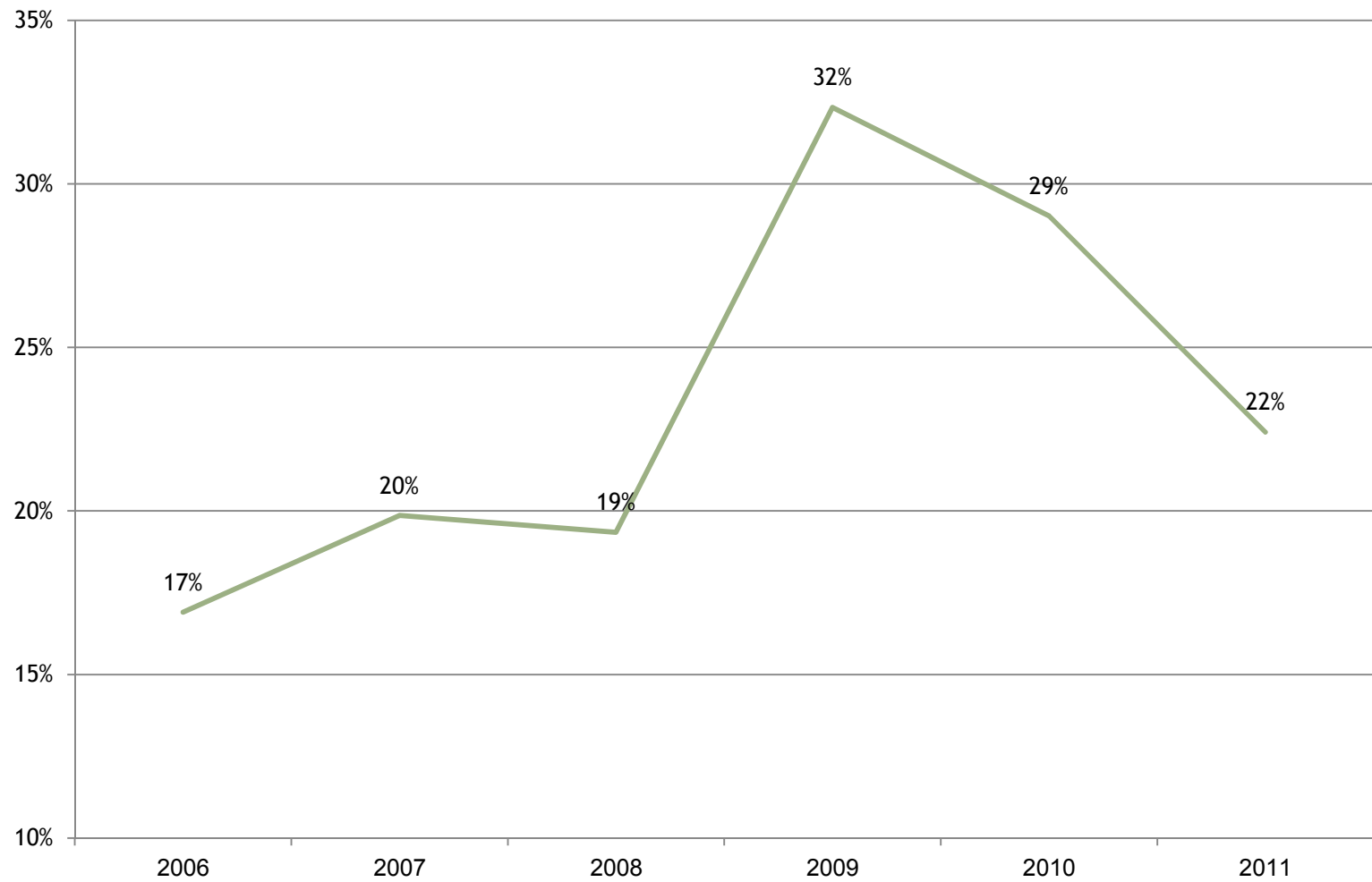
מקור – ירוסטאט

# המקורות העיקריים לייבוא פלפל לרוסיה (טון)

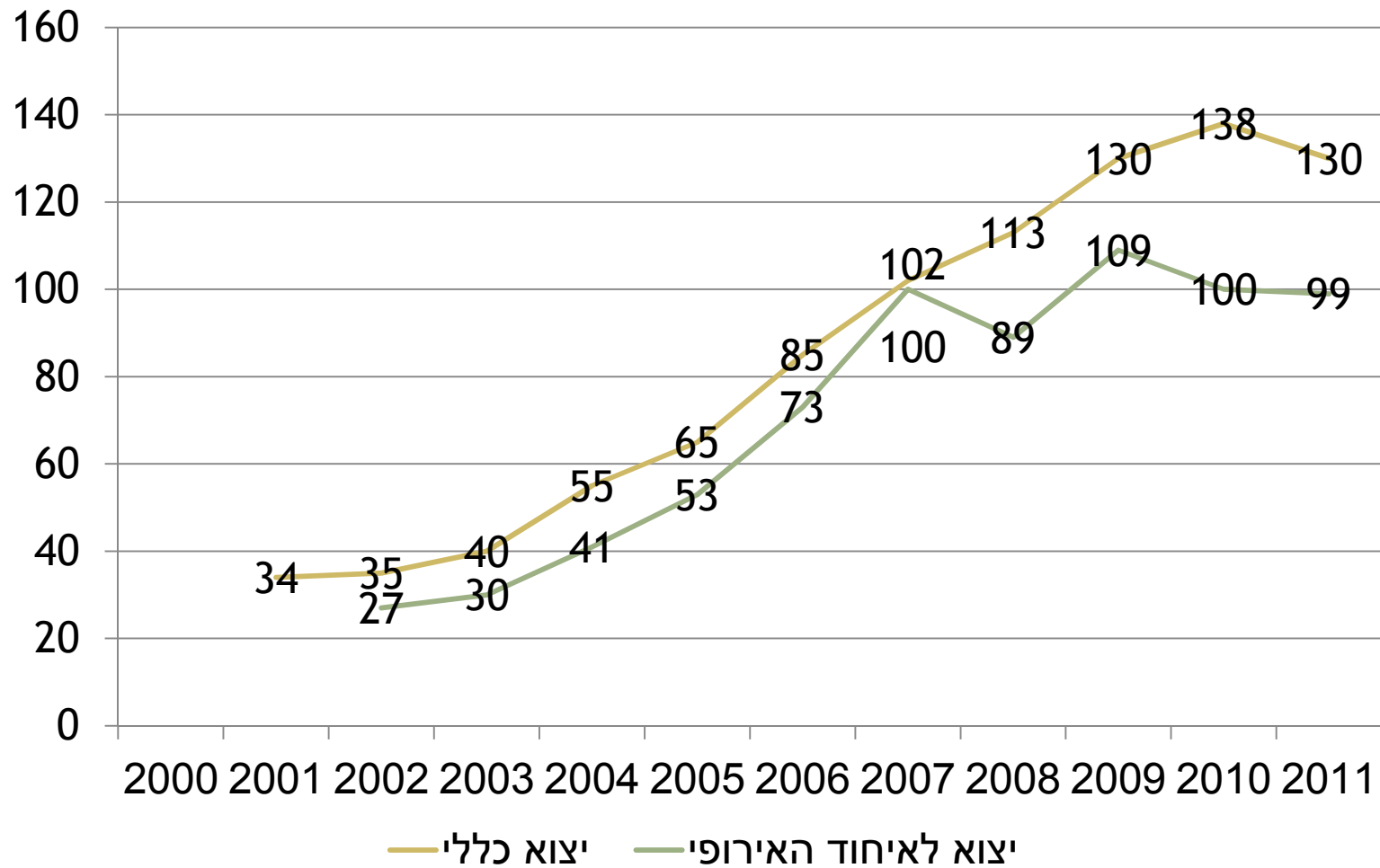


מקור - GTI

# אחוז היבוא לאנגליה מישראל



# ייצוא פלפל לחו"ל באלפי טון

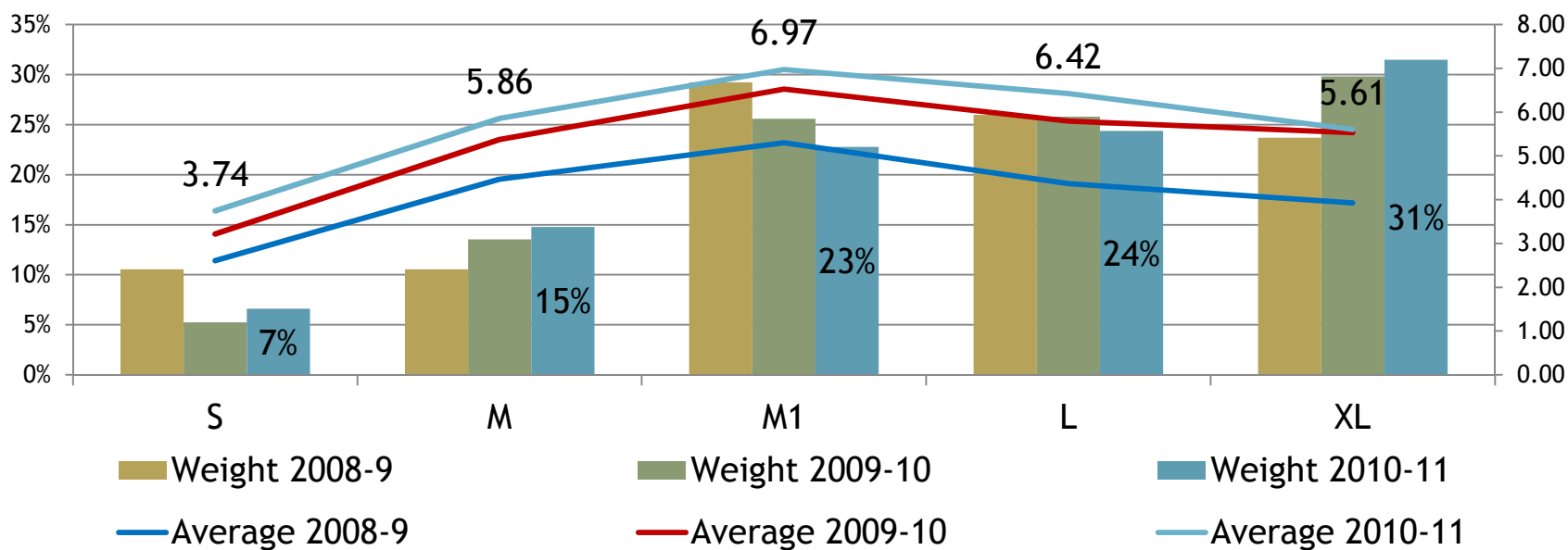
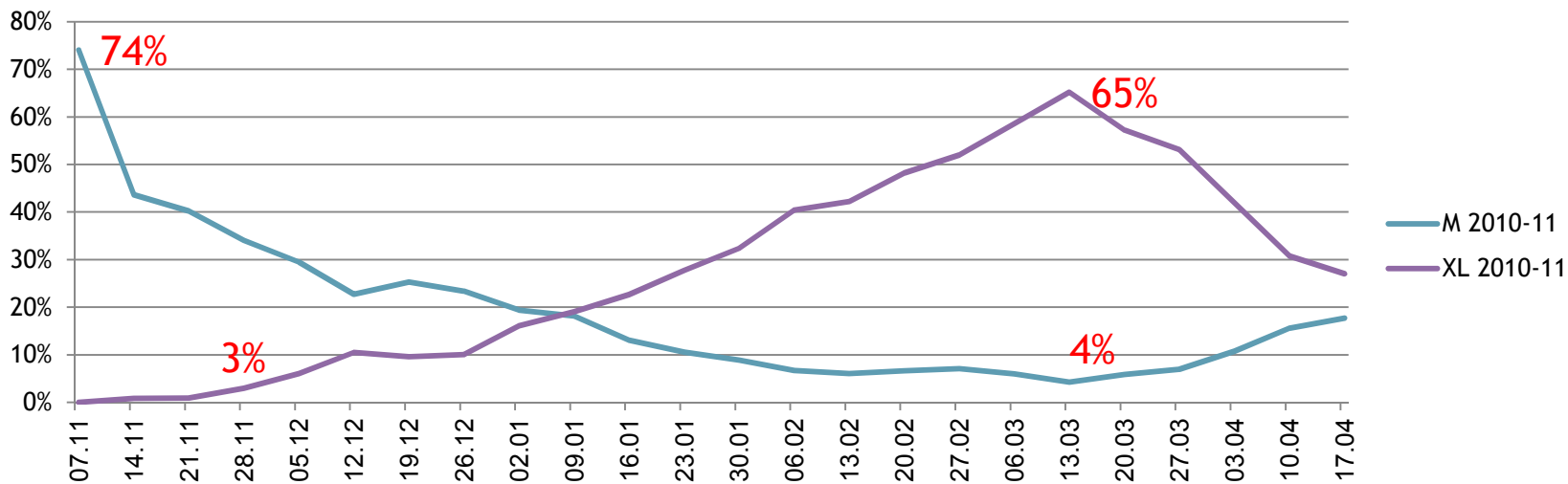




# תכנון היצוא


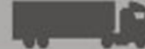




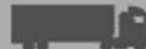





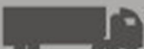
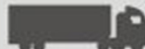


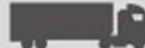









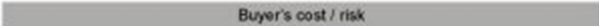
- שיווק מכתוב ייצור ולא להפך.
- עבודה בתכניות.
- התאמת זנים וגדלים וצבעים.
- מועדים.

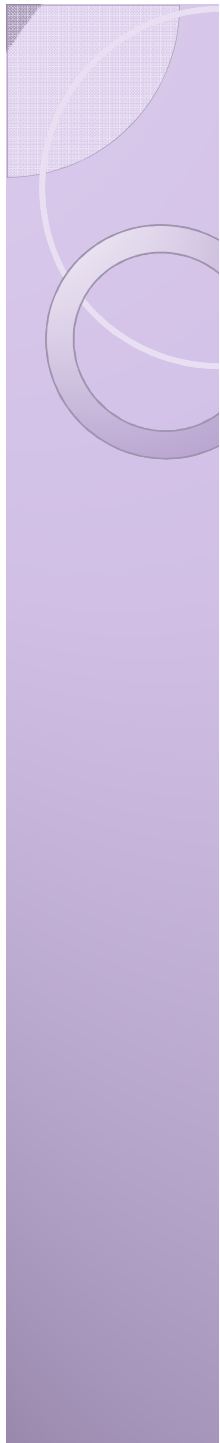
# התפלגות גדלים בפלפל





# תנאי יצוא - Incoterms

Incoterm	Named place	Sharing of costs and risk between buyer and seller in international traffic.
<b>EXW</b> Ex works	Loading location	   
<b>FCA</b> Free Carrier	Loading location	  
<b>FAS</b> Free Alongside Ship	Port of loading	  
<b>FOB</b> Free On Board	Port of loading	  
<b>CFR</b> Cost And Freight	Port of destination	  
<b>CIF</b> Cost, Insurance And Freight	Port of destination	  
<b>CIP</b> Freight And Insurance Paid	Delivery location	  
<b>DDU</b> Delivered Duty Unpaid <b>DDP</b> Delivered Duty Paid	Delivery location	  
		 



# לוגיסטיקה

מאחר ולפלפל חיי מדף קצרים יחסית יש מספר מוגבל של מסלולים שבהם אפשר להשתמש למשלוח התוצרת:

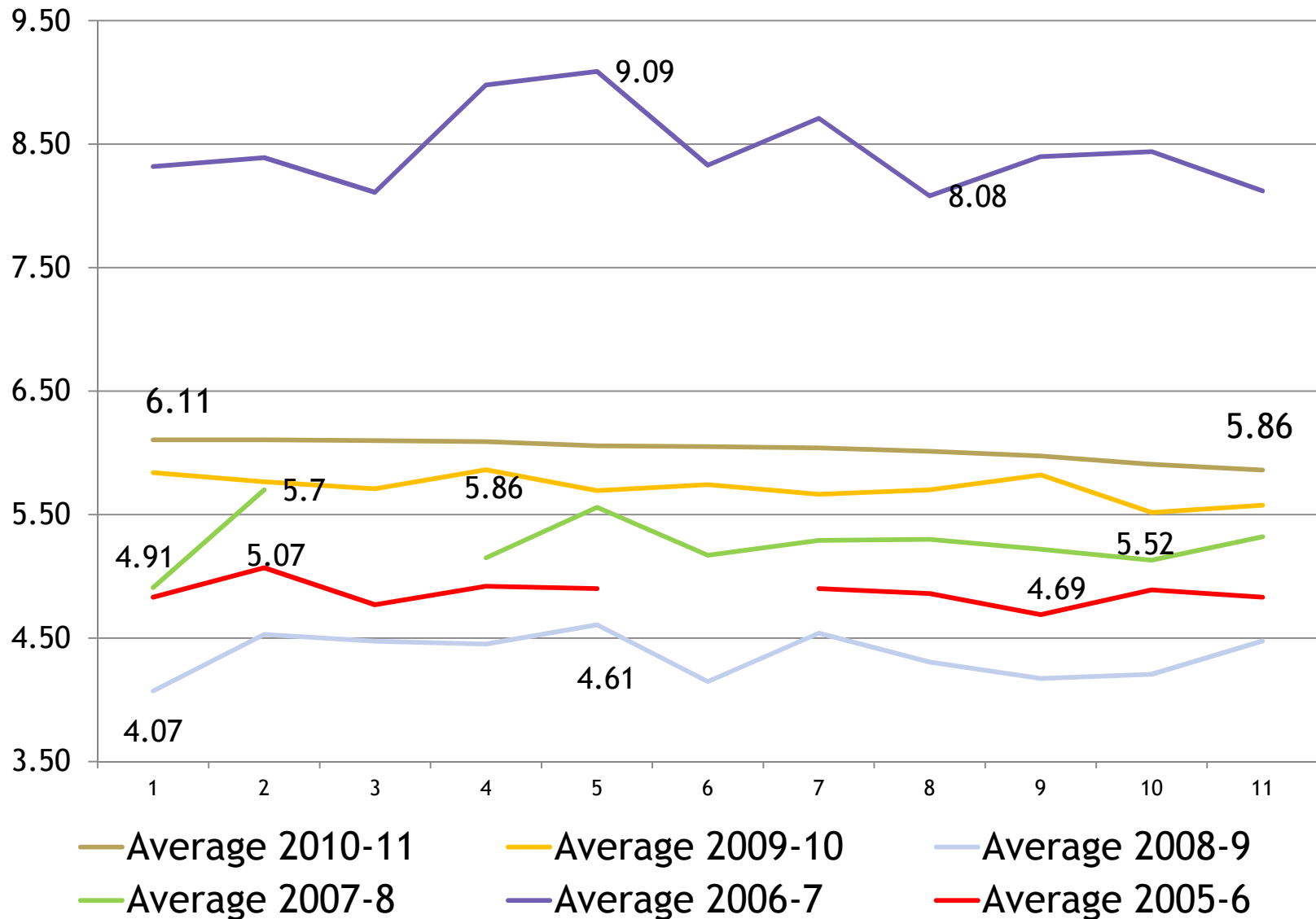
מסלול	נמלים עיקריים	יתרונות	חסרונות
מכולות ישירות	רוטרדם, פליקסטאו	מחיר זול יותר, הובלה יבשתית קצרה.	זמן הגעה ללקוח ארוך יותר, הובלה של 20 משטחים.
מכולות לנמל ביניים	קופר	הגעה מהירה יחסית ללקוח, בכמויות גדולות אפשר לעשות משאיות של 26 משטחים, אפשרות לבקרת איכות לפני הגעה ללקוח.	יקר יחסית, התוצרת עוברת כמה ידיים (איכות), בכמויות קטנות קשה לעשות משאיות מלאות, קורס כשיש בעיות מזג אוויר
טריילרים	יוון	26 משטחים, הגעה ישירה ללקוח בלי פגיעה בשרשרת הקירור, אוניה חקלאית בזמן שביתות.	מהגרים, שביתות ביוון
משטחים בודדים	סת'	יחסית לא יקר, אפשר "לשחק" בכמות המשטחים, אוניה חקלאית בזמן שביתות.	מסלול צעיר יחסית.
טיסה	הכל	הגעה מהירה ללקוח.	יקר!!!!

# למה לייצא ולמה פלפל

למה לא	למה כן
כי זה השקעה ענקית	כי התוחלת חיובית
כי זה תזרים גבוה	כי זה מצליח
כי הסיכון גבוה	מחלקים סיכונים
כי זה מה שכולם עושים	כי זה מה שכולם עושים
כי זה מוצר שקשה לגדל	כי זה מוצר שקשה לגדל



# ממוצע למגדלים שונים במהלך השנים



# תוחלת נטו למגדל לפי טונאז' וממוצע

טונאז' יצוא						
4	5	6	7	8		
₪ 3,347	₪ 9,947	₪ 16,547	₪ 23,147	₪ 29,747	8	מחיר
₪ -653	₪ 4,947	₪ 10,547	₪ 16,147	₪ 21,747	7	
₪ -4,653	₪ -53	₪ 4,547	₪ 9,147	₪ 13,747	6	
₪ -8,653	₪ -5,053	₪ -1,453	₪ 2,147	₪ 5,747	5	
₪ -12,653	₪ -10,053	₪ -7,453	₪ -4,853	₪ -2,253	4	

הסכומים לפי עלות של 24,053 ₪ לדונם + עלות של 1,400 ₪ לטון + הכנסה של 1000 ₪ לדונם לשוק מקומי.

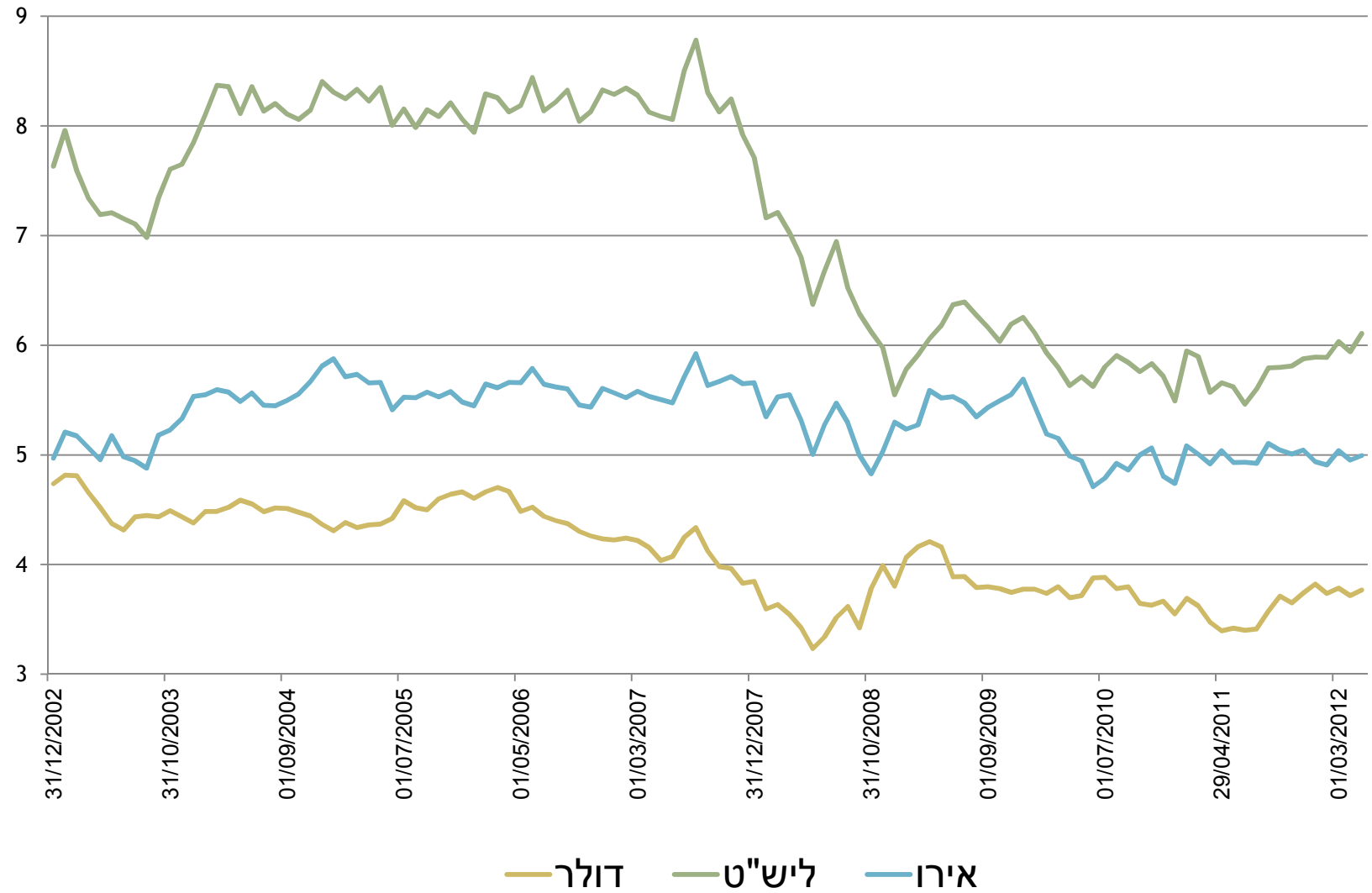
הנתונים מבוססים על מידע ממו"פ ערבה

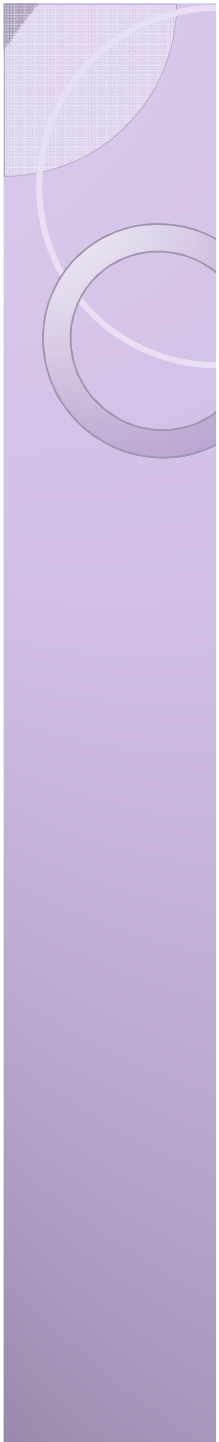
# גורמים המשפיעים על היצוא

אינם ניתנים לשליטה	ניתנים לשליטה
עובדים	מועדי שתילה
מתחרים בחו"ל	זנים
מזג אויר	מזיקים
מצב כלכלי במדינות היעד	מבנים
שוק מקומי	
שערי מטבע	

לדיון: תוצרת ישראלית מתחרה בעצמה

# שערי מטבע







# חברה מבוססת מוצר

דוגמאות: אגו (תפו"א), גזר שלוחות (גזר),  
דמקה (פלפל).

יתרונות	חסרונות
התמחות במוצר	סיכון גדול יותר עקב חוסר פיזור
נפח גדול למוצר	סל מוצרים קטן
מספר לקוחות קטן	מגוון לקוחות מוגבל
לוגיסטיקה פשוטה יחסית	חוסר אפשרות לשימוש ב"מינוף"

# חברה בעלת פורטפוליו רחב

דוגמאות- מהדרין, אדום, קדם.

חסרונות	יתרונות
חוסר בהתמחות	סל מוצרים רחב (מינוף)
מספר לקוחות גדול	פיזור סיכונים
לוגיסטיקה מסובכת	פיזור לקוחות, יתרון לגודל

# יתרונות וחסרונות בשיווק עצמאי

חסרונות	יתרונות
חשיפה כספית	שקיפות מחירים ועלויות
לוגיסטיקה בעייתית	הבנת השוק
עמדת מיקוח חלשה	קשר ישיר עם לקוחות
תקשורת בשפה זרה	חסכון בעמלת שיווק
זמינות 24/7	
תזרים בעייתי (ההוצאות קודמות להכנסות)	



# עלות משלוח קרטון פלפל להולנד

(שערוך)

מחיר מכירה - 8 יורו



עמלת חברה (7%) - 7.5 יורו



הוצאות אחוזיות (3%) - 7.3 יורו



הוצאות שחרור והובלה בחו"ל - 6.2 יורו



הוצאות שחרור והובלה בארץ - 5.5 יורו



מחיר למגדל - 5.4 ש"ח

## כמה עולה חברת יצוא?

באופן רשמי, חברת יצוא חיה על 6-8% ממחיר המכירה. אז בוא נעשה חשבון:

- מגדל ממוצע, נניח משק פלפל בערבה (40 דונם), מייצר בעונה כ-280 טון.
- מחיר מכירה ממוצע בשנים האחרונות בערך 8 יורו לקרטון --- ז"א חברת היצוא גובה ממנו כ-150 אש"ח לעונה על מחזור של 2.3 מליון.

# עלויות ישירות בשיווק עצמאי לעונה

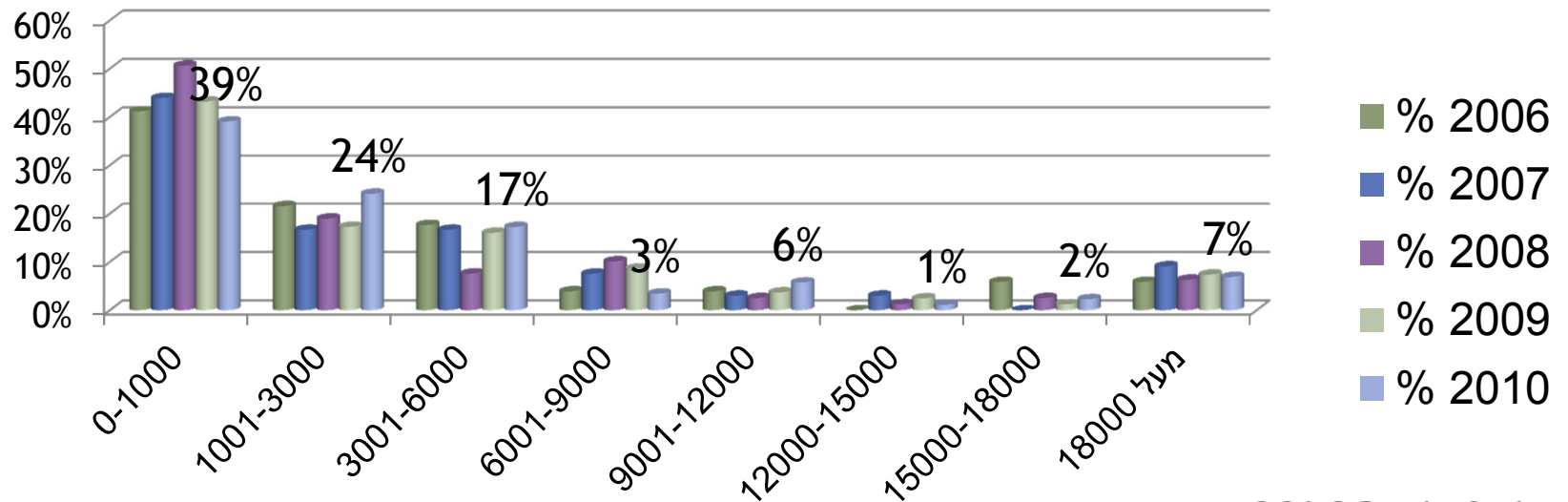
100,000 ש"ח	עזרה בחשבונות/לוגיסטיקה וכו'
36,000 ש"ח = 3X12,000	נסיעות בארץ ונסיעות לחו"ל
12,000 ש"ח	עלויות תקשורת
14,000 ש"ח = 0.05X2.8	עלויות מימון
כ - 60,000 ש"ח	משלוחים חלקיים
15,000 ש"ח	ביטוח אשראי
<b>237,000 ש"ח</b>	<b>סה"כ</b>

# נתונים לגבי חברות יצוא - כללי

הנתונים הבאים מדברים על טווח השנים שבין 2006 ל-2010:

- פעלו 138 חברות שייצאו ירקות.
- 50 חברות מתוכן חדלו מלהתקיים (התאחדו, פשטו רגל..). 41 מתוכן ייצאו פחות מ-1000 טון לשנה.
- 86 חברות חדשות נוצרו במהלך שנים אלו.
- 30 חברות נוצרו וחדלו להתקיים.
- כל 30 החברות האלו ייצאו פחות מ-1000 טון לשנה בזמן שהיו קיימות.

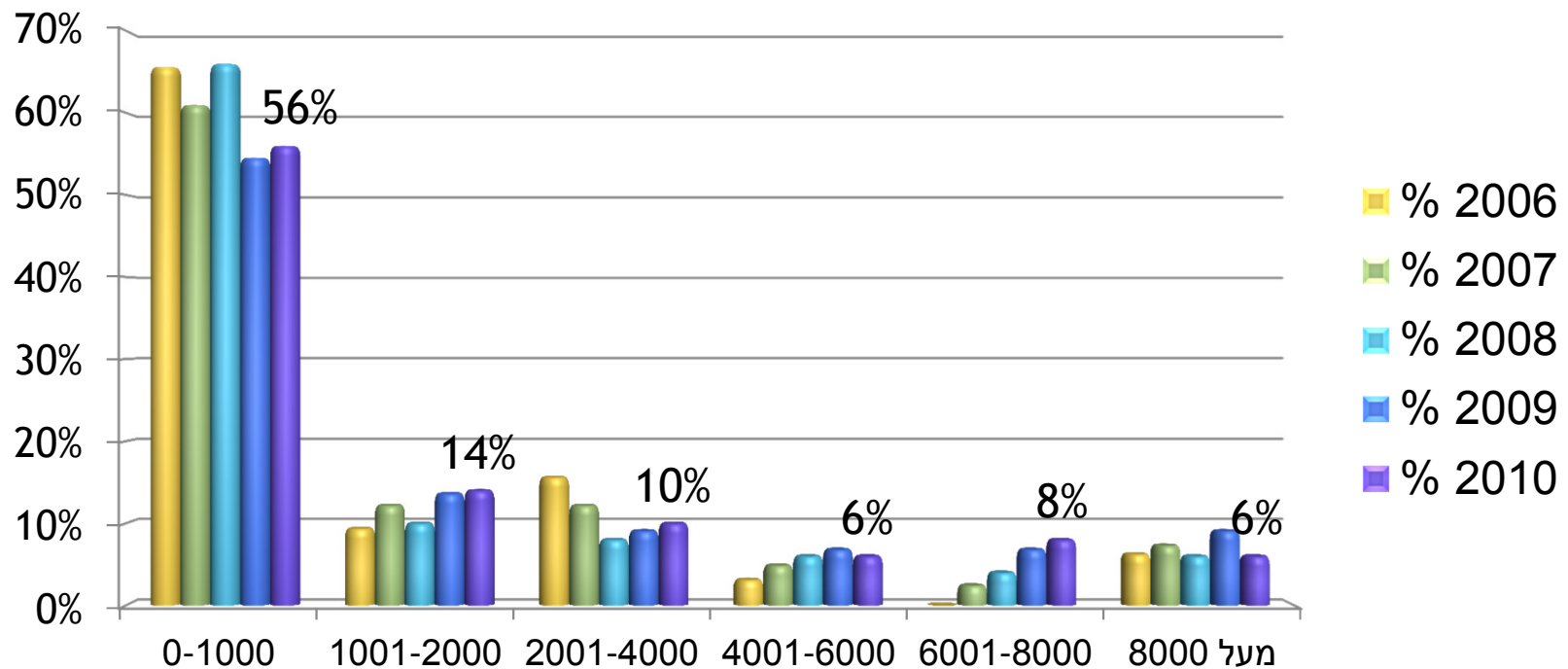
שנה	2006	2007	2008	2009	2010
מס' חברות	51	66	79	81	87



# נתונים לגבי חברות לייצוא פלפל

2010	2009	2008	2007	2006	
50	44	50	41	32	מספר חברות היצוא

בין 2009 ל-2010 הפסיקו לייצא 9 חברות ייצוא לפלפל וקמו 15 חברות חדשות. 13 מתוך ה-15 ייצאו פחות מ-1000 טון.





# העתיד....

איחודים ברמה גבוהה יותר בין חברות יצוא גדולות יותר ברמה של מיזוגים.

מגמה של איחוד שיווקי ולוגיסטי בין יצואנים יחסית קטנים שאינם מתחרים.

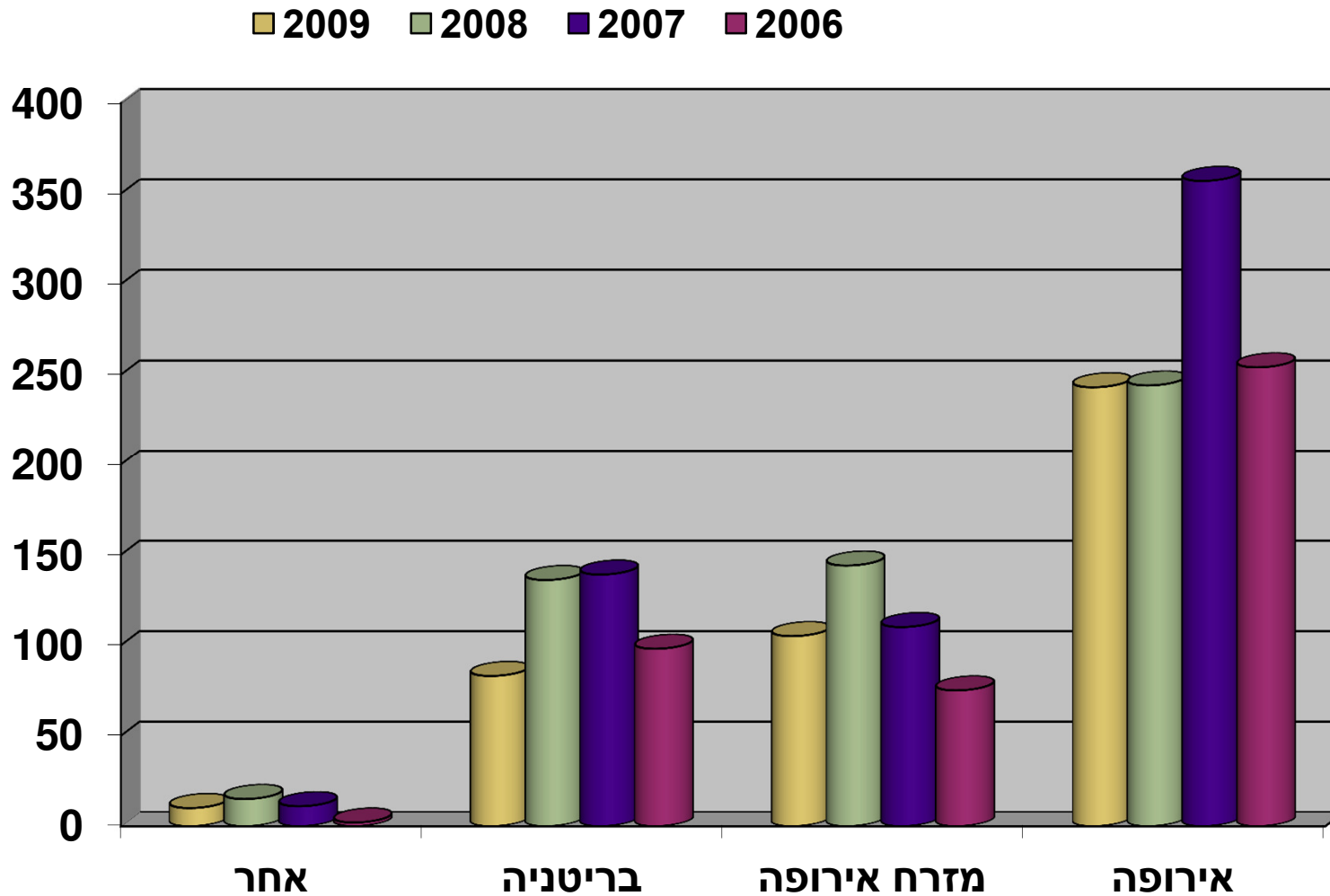
המשך המצב הקיים - עליה במספר היצואנים, עליה בכמות המיוצאת.

תודה לכל מי שעזר!

מחברת אדום - ינון וספיר



# התפלגות יצוא 4 שנתית לפי יעד



# מקורות אספקת פלפל לאירופה ב-2010

