

עציצים פורחים ליצוא

דו"ח לשנת 2003

מוגש למו"פ ערבה
ע"י

מוטי הררי, יערה דנינו ולזלי ויסוקר – מו"פ ערבה דרומית.

מבוא

עציצים פורחים ליצוא נבחן כענף חדש לערבה בו ניתן לרתום את יתרונותיה היחסיים של הערבה לביסוס ענף אגרו-תעשייתי מההיבטים הבאים - א. רמת ההשקעות הנדרשות בתשתית ובהון החוזר.
ב. רמת ההכנסות ליחידת מים, קרקע ועבודה.
ג. רמת הידע והמקצועיות הנדרשת.
ד. חדשנות מתמדת.

כל זאת על רקע של תחלופת גידולים מהירה בערבה והצורך בביסוס ענף בו ניתן להתמחות ולקיימו לאורך זמן ארוך יחסית עם חדשנות מתמדת. את יתרונותיה האקלימיים של הערבה, הטמפרטורות הנוחות בתקופת הסתיו והחורף, רמת הקרינה הגבוהה, מיעוט העננות, הלחות היחסית הנמוכה, הבידוד העונתי והגיאוגרפי ורמת החקלאים וארגונם יש לנצל לביסוס ענף עתיר הכנסה בתנאי תחרות עדיפים. ניסיון עבר להעתיק שיטות גידול מאיזורי הארץ האחרים ומחו"ל נתקל בכישלונות ויש להתאים את פרוטוקולי הגידול לתנאי הערבה. מטרת המחקר פיתוח פרוטוקולי גידול של מספר מיני צמחים ליצור עציצים פורחים ליצוא בהם יש לערבה יתרונות יחסיים.
בשנים 2000 – 2002 נבחנו מספר גידולים ומהם יצור עציצים נושאי הלקטים של **היביסקוס עב גביע** נבחן במסגרת משק מודל בקיבוץ גרופית. בנוסף נבחנו דוביום מארבעה זנים, קורקומה משלושה זנים ואפונת המדבר מהזן שפותח במו"פ ערבה – SCARLET FLAMINGO .

א. **היביסקוס עב גביע** נבחר כמוצר הראשון בו התמקד המאמץ ולאחר שנתיים של ניסיונות יש כיום את הידע הנדרש, שנבדק גם בתנאים חצי מסחריים, ליצר עציצים נושאי הלקטים ופרחים לשיווק לעונה המועדפת, לחג המולד. נבחנו מועדי זריעה נוספים מתוך מטרה להאריך את עונת השיווק, טיפולי עיצוב ונינוס וממשק הגידול. מוצר זה נבחן בהיקף חצי מסחרי במסגרת משק מודל בקיבוץ גרופית בתאום עם חברת אגרסקו. איחור רב, כתוצאה מהכנה מאוחרת של התשתית הביאה לשיווק בתקופה בה הטמפרטורות היו נמוכות מדי בעת ההובלה (חודש ינואר) והמוצר הגיע לשוק במצב גרוע. במחלקה לאיחסון במכון ולקני נבדק השימוש בחמרים אנטי טרנספירנטים לשם מניעת הפגיעה בעלוות העציצים. טיפול זה לא נמצא כיעיל.



– מוצר שאינו קיים בשוק, מין בר ממדבריות מערב אוסטרליה המשמש בעיקר לגינון. היות ופריחתו מרשימה ביותר נבדקו אפשרויות יצור עציץ פורח ממין זה. נבדקו מועדי הזריעה, ממשק, טיפולי עיצוב ונינוס בסדרה של תנאי גידול – חממה מבוקרת אקלים, בתי רשת כרומטיים – אדום, כחול, שחור ופנינה. טיפולי עיצוב-קיטום לטרלים ושימוש בחמרים מננסים – קולטר בהגמעה, הביא למוצר אטרקטיבי כעציץ פורח קומפקטי. במקביל החלו ניסויים לקבלת עציץ פורח שופע (HANGING BASKET).

הערכה כלכלית מבוססת על נתוני שיווק של משק המודל בפארן

1. אפונת המדבר, תחשיב ל-1 ד"ב ש"ח.

נתוני הגידול – הריבוי מזריעה ישירה, גידול בבית רשת או בחממה על גבי שולחנות. השיווק בעציץ 12 . פחת מוערך – 30% משך הגידול – ארבעה - חמישה חדשים. הובלה אוירית.

א. השקעות

סכום	מחיר ש"ח ליח	כמות	יחידה
2235	15.000	1	בית רשת
268	1800	1	מע השקיה
4820	41250	1	שולחנות*
564	3500	1	מרסס
543	4000	1	תשתית
8430	65550		

ס"ה השקעות
ב. תחשיב**

1. ב. תשומות

40,000	2	20,000	שתילים	
1700	0.5	3400 ליטר	מצע	
450	0.75	600 מ"ק	מים	
4,000	0.2	20,000	עציצים	
420	0.7	600 ליטר	דשן	
1300			הדברה	
3000	300	10	עבודה, יומית	
4000	400	10	עבודה צוות	
1520			ריבית להון חוזר	
76,000			חמרי אריזה והוצאות משער המשק	
8430			ה"ה	
140820	9.05			ס"ה עלות
				2. ב. הכנסות
288,750	19.25	15,000	מחיר מכירה	

מחיר איזון – 1.5 יורו לעציץ

*אופציונלי, לא חייב
** - לא נכלל הוצאות תמלוגים למו"פ

הערות נוספות:

- א. לא נכללו הוצאות כלליות של הענף והמשק
- ב. ההערכה היא שגם במקרה של נזק טבע חלקי, יהיה כיסוי להוצאות כולל הוצאות עבודה.
- ג. העבודה בחממה יכולה להיות חלקית, אפשר לשלב כמה מישרות חלקיות.
- ד. העבודה לא קשה, יכולות להשתלב בה נשים בגילאים הבוגרים.



משק מודל – חיים לוזובר, מושב פארן



תצוגה בבורסה באלסמיר, הולנד

טבלה מס. 1. השפעת טיפולי עיצוב על מופע צמחי עציץ של אפונת המדבר

טיפול	גובה הצמח	מס' לט'	אורך לט' 1	אורך לט' 2	מס' תפרחות
מג'יק (0.0025%) ppm25	c7.67	4.92	b15.17	c14.50	5.83
קולטאר ppm50	b11.07	3.27	a24.00	b26.07	7.73
קולטאר ppm50 פעמיים	b11.08	2.38	a21.15	c19.15	6.62
קולטאר ppm100	b10.15	4.62	a23.69	b22.23	8.08
קולטאר ppm200	c6.33	4.33	c7.17	d7.00	2.33
קיטום ראשי ולט'	bc8.69	5.62	a23.46	b20.46	4.00
קיטום מאוחר ראשי + לט'	b10.17	5.67	a20.83	c17.58	4.50
קולטאר ppm50 + קיטום	c6.69	4.54	b13.54	c14.15	5.23
קולטאר ppm100 + קיטום	c5.25	3.75	b10.50	c10.50	4.50
קולטאר ppm 200 + קיטום	c4.64	3.71	c5.43	d5.14	3.89
בקורת	a25.08	3.25	a29.67	a32.88	4.83

טיפולי הנינוס והעיצוב השפיעו במידה רבה על גבה הצמח ובמידה פחותה על אורך הלטרלים הראשון והשני בהשוואה לביקורת. אין השפעה על מספר התפרחות והתקבלו צמחים עם ריכוז תפרחות גבוה

יותר. טיפולי המג'יק וקולטר 200 ח"מ היו דרסטיים מדי. טיפולי הקיטום מיותרים וגרמו לפגיעה במופע הצמח.

ניץ חלב – דוביום

– מוצר הקיים בשוק. נבחנו שלושה זנים מריבוני בתרבות רקמה, בחממה מבוקרת אקלים, מתוך מטרה לבחון אפשרות הקדמה לשיווק מוצר מוכר בעונה ייחודית. שני זנים נבחרו להמשך הבחינה ונוסף עליהם זן חדש, בכיר ביותר. הזן הבכיר נפסל כתוצאה מבכירות יתר והתפתחות מוגבלת שיצרה מוצר לא אטרקטיבי. שני הזנים האחרים, D-8 ו-D-6 יצרו מוצר אטרקטיבי והופיעו במועד של סוף דצמבר לזן D-6 ו-D-8 סוף ינואר לזן D-8, כחודש לפני הופעת מוצרים אלו מגידול בחממות במרכז הארץ. ריסוס בג'בלין הביא להקדמה ויש לנסות ריסוסים במספר מועדים על מנת להקדים עוד יותר.

קורקומה – חמר ריבוני נשתל בחממה מבוקרת אקלים במטרה ליצר עציצים באיכות יצוא לשיווק בעונה ייחודית. המוצר שהתקבל, משני זנים, עמד בקריטריונים ותמשך בחינתם כולל בחינת עמידות בתנאי משלוח. לשם הקדמת פריחה יש לנסות טיפולים משולבים של משך קירור וטיפולי שבירת תרדמה.

ליזיאנטוס – עציצים פורחים של פרח זה התקבלו החל ממחצית דצמבר ועד תחילת חודש ינואר במופע מרשים. יש להרחיב וליצור מוצרים מקבילים מזנים נוספים בצבעים כחול וורוד.