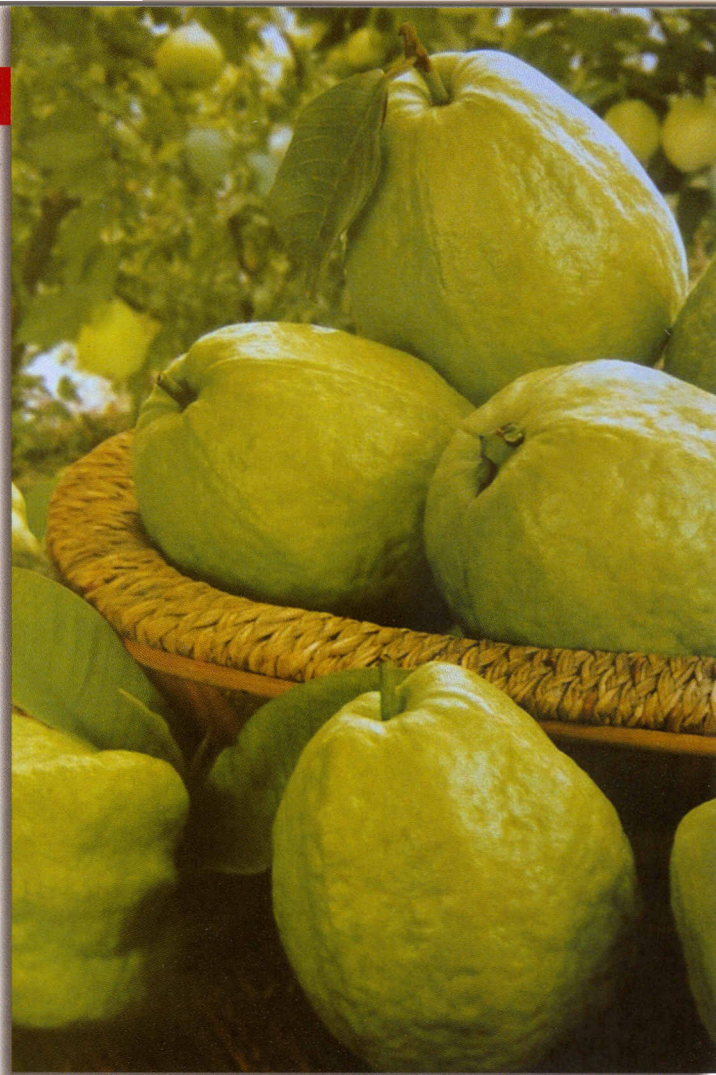


# שוקי הייצוא לגויאבה במערב אירופה

טל שלומי / היחידה לחקר שווקים, משרד החקלאות  
יצחק ציפורי, ארנון דג / המחלקה לעצי פרי, מינהל  
המחקר החקלאי  
רון פורת / המחלקה לאחסון תוצרת חקלאית, מינהל  
המחקר החקלאי



תמונת ארכיון

## אנגליה

■ **מבנה המסחר:** 70-80% מהמסחר הקמעוני של פירות וירקות טריים באנגליה מתבצע ברשתות השיווק, לא כולל אספקה לשירותי הסעדה, למלונות ולשוק המוסדי. כאשר כוללים בחשבון גם את אלה, נתח השוק של הרשתות מגיע לכדי מחצית. רכישת התוצרת לרשתות מתבצעת לרוב באמצעות חברות "ניהול קטגוריה" ישירות מהספקים ולא באמצעות השווקים הסיטוניים. באנגליה מספר מצומצם של חברות ניהול קטגוריה המתמחות בייבוא פירות וירקות אקזוטיים, הייבוא ריכוזי מאוד ומנוהל על ידי מספר מצומצם של בעלי מקצוע מומחים. לקוחותיהם של השווקים הסיטוניים הם השווקים הקמעוניים, השוק המוסדי, חברות הסעדה, מלונות וחנויות המתמחות בממכר פירות וירקות. 40-50% מהתוצרת מהשווקים הסיטוניים מגיעה לשווקים הקמעוניים, ובלונדון כ-23 שווקים כאלה. המסחר הקמעוני בפירות וירקות טריים ברשתות השיווק באנגליה מנותק מעונות השנה, ממזג האוויר ומעונת הגידול.

■ **זנים במסחר ומקורות יבוא:** ברשתות השיווק באנגליה לא משווקות כלל גויאבות בשלות, בעוד שבשוק הסיטוני New Spitafields הן נסחרות. ברשתות נמכרות גויאבות בוסר מברזיל באריזת

**אמצע ספטמבר 2008 נערך סיור שווקים באנגליה, הולנד וצרפת, וזאת כחלק מתוכנית מו"פ מונחה שיווק של קרן המדען הראשי בנושא גידול וריבוי זני גויאבה נושאי יבול איכותי המתאימים לייצוא. מטרת הסיור היו לבחון את מידת ההתאמה לייצוא של זני הגויאבה החדשים פחותי הריח, תוצרי תוכנית ההשבחה; לאפיין את דרישות שוקי הייצוא לפרי זה ולהעריך את פוטנציאל הייצוא של זני הגויאבה החדשים מישראל: כמויות, מחירים ותקופות שיווק. חלק מרכזי של הסיור הוקדש להצגת זני הגויאבה החדשים שלנו בפני יבואנים ואיסוף תגובותיהם לפרי. בפריז נבדק משלוח ימי של גויאבות מישראל.**

בתמונה למעלה: גויאבה. יש בה טעם וקצת פחות ריח

יחידות). מחירי קנייה של גויאבות ממצרים ומברזיל בשוק הסיטוני דומים, ועומדים על 1.25-1.50 ליש"ט/ק"ג. גויאבות מהודו יקרות יותר, 0.8-0.9 ליש"ט ליחידה.

## הולנד

באופן מסורתי משמשת הולנד במסחר החקלאי שער למדינות נוספות, בעיקר במערב אירופה, וחלק ניכר מן התוצרת הטריה המיובאת להולנד מיוצא מחדש. בהולנד, בדומה לרשתות השיווק באנגליה, מייבאים בהובלה אווירית גויאבות בוסר מברזיל בארזות ואקום. הגויאבות המיובאות בעלות ציפה ורודה וציפה ולבנה ומגיעות בארזות מעורבות (ראה תמונה 2 בעמוד הבא). כאשר קיים בברזיל מחסור מייבאים ההולנדים גויאבות מתאילנד - מוערך בכ-20% מהכמות המיובאת. הגויאבות מתאילנד ארוזות כל אחת בפלסיב ובפלסטיק נצמד (ראה תמונה 3 בעמ' 37) ומיוצאות בצידנית קלקר עם קרח.

משקלן של הגויאבות מברזיל 150-170 ג' ליחידה. משקלן של הגויאבות מתאילנד 400-500 ג' ליחידה.

בחברות המייבאות כמויות קטנות הגויאבות מברזיל מגיעות במשטחים מעורבים עם תאנים. מאמצע יוני ועד אמצע נובמבר לא מייבאים תאנים מברזיל, ומכאן שגם גויאבות לא, ועל כן מייבאים אותן מתאילנד. תקופה זאת היא חלון ההזדמנויות לגויאבה מישראל.

■ **היקף השוק:** ניתן להעריך יבוא של 80-90 טון בשנה, כ-80% מגיע מברזיל.

■ **מחירים:** מחירי מכירה של חברות הייבוא: גויאבות מברזיל 4-5 אירו/ק"ג, גויאבות מתאילנד 4.8-5 אירו/ק"ג.

## צרפת

לצרפת מייבאים מברזיל בדרך האוויר, במצב בוסר, גויאבות בעלות ציפה לבנה וציפה ורודה בארזות ואקום, וזאת במשך כל השנה. פירות אלה אינם מבשילים ונצרכים בוסר עם מלח ופלפל.

■ **היקף השוק:** הייבוא השנתי לצרפת נאמד ב-150 עד 200 טון. הכל מגיע מברזיל.

■ **מחירים:** מחיר קנייה לייבואן 2.6 אירו/ק"ג CIF (Cost Insurance and Freight) בהובלה אווירית. מחיר מכירה בחברות הייבוא לגויאבה מברזיל 3-4 אירו/ק"ג.

## הצרכנים

בכל שלוש המדינות קיימות שתי קבוצות של צרכנים. הקבוצה הגדולה היא של צרכנים אתניים - בני מיעוטים, מהגרים. באנגליה מגיעים אלה בעיקר מהודו ומתורכיה, ובצרפת גם מברזיל. צרכנים אלה פחות מבוססים כלכלית ונוהגים לערוך קניות בשווקים הפתוחים ובחנויות מתמחות. רשתות השיווק באנגליה ובהולנד משווקות בסניפים מסוימים פירות אקזוטיים כדי להפגין חדשנות וייחוד. בצרפת אין גויאבות ברשתות השיווק. במקרים רבים הפירות האקזוטיים כלל אינם נמכרים, אלא משמשים להגדלת המגוון המוצג ברשת.

ואקום נפרדת לכל פרי, המיובאות בהובלה אווירית. הגויאבות מברזיל לא נצרכות כפרי בשל ומיעדות כך נראה, לאוכלוסייה אתנית, הצורכת אותן כחטיף מתובל עם פלפל ומלח. קיימים בברזיל זנים בעלי ציפה לבנה ובעלי ציפה ורודה. הוורודה מבוקשת יותר, אך ההיצע של זן זה מצומצם. אריזת הוואקום מקנה למעשה חיי מדף בלתי מוגבלים ומגינה בפני מזיקים ופגיעות חיצוניות. לרמת הפחת הצפויה משקל רב בהחלטת הרשת אם לקנות או לא לקנות, כאשר השאיפה היא למינימום פחת. אריזת הוואקום של הגויאבות מברזיל מצמצמת את הפחת של המוצר. ברשתות המשווקות תוצרת באיכות סטנדרד קיימת רגישות למחיר ולחיי המדף. ניסיון לייבא גויאבות מדרא"פ נכשל בגלל ריח, חיי מדף קצרים ובעיות בדירוג הגדלים. ברשת Tesco, על אף המסחר הרב בפירות אקזוטיים, לא משווקים בשנים האחרונות גויאבות. בשוק הסיטוני New Spitafields חלק מהסוחרים משווקים גויאבה ממצרים בעונתה - אוגוסט עד סוף נובמבר. ראינו בשוק זנים שונים, צהוב וירוק, ממצרים. הזן הירוק מזכיר במראהו החיצוני את הגויאבה מברזיל. כן ראינו זני גויאבה חסרי זרעים ממצרים. לגויאבה ממצרים מראה חיצוני נאה, צבע אחיד, קליפה ללא פגמים וחיי מדף של כשבוע (ראה תמונה 1), אולם היא בעלת ריח חזק האופייני לגויאבות - בדומה לגויאבות מהזן 'בן דב' שלנו.



תמונה 1: גויאבות ממצרים בשוק הסיטוני New Spitafields, 16.9.08

יש סוחרים המשווקים אך ורק גויאבה מברזיל, גם בעונה של הגויאבה ממצרים, כאשר הראשונה מועדפת בהיותה חסרת ריח. קיים גם יבוא מוגבל כל השנה של גויאבה מהודו, ואלו נמכרות בשלות.

■ **היקף השוק:** אומדן הייבוא מדבר על כ-350 טון בשנה, כאשר מרבית הפרי משווק באמצעות השווקים הסיטוניים ומיועד לצרכנים אתניים המכירים את הגויאבה מארצות מוצאם. כ-50 טון גויאבות מייבאות לרשתות השיווק מברזיל.

■ **מחירים:** מחיר קנייה לגויאבות מברזיל באחת מחברות ניהול הקטגוריה עומד על כ-2 דולר/ק"ג (5 דולר לתיבה בת 18-20



תמונה 2: גויאבות מברזיל באריזת ואקום; צולם בהולנד, 17.9.08

שיווקי בולט, ולכן העדיפו אותו על פני הזנים האחרים. בהולנד הייתה שונות דעות בין החברות השונות והטועמים השונים. שלושה טועמים העדיפו את הזן הוורוד 'קינג', שהיה במצב הבשלה מתקדם מזה של שני האחרים. מבין הזנים 'עמרי' ו'רוני' ברוב המקרים 'עמרי' נמצא עדיף.

דירוג הזנים בצרפת לא היה אחיד. באחת החברות העדיפו את הזן 'ליאור' על 'רוני', אך מצאו את 'קינג' כזן המתוק ביותר. בחברה אחרת הועדף הזן 'רוני', לאחריו 'עמרי' והזן 'קינג' דורג אחרון.

■ **גודל בית הגרעינים ואופי הגרעינים:** בית הגרעינים בגויאבות שלנו קטן מזה שבגויאבות הברזילאיות ובכך נמצא יתרון לזנים הישראליים.

בחלק מהמקרים צוין גודלם וקשיותם של הזרעים כחיסרון.

■ **איכות חיצונית ואריזה:** יש חשיבות רבה גם לאיכות החיצונית ולאחידות במיון ובאריזה, גודל וצבע. במרבית המקרים צורתו החיצונית של הפרי נמצאה נופלת בהרבה מצורתן של הגויאבות הברזילאיות והמצריות, המצטיינות בקליפה ללא פגמים ובצבעים נאים. לזנים הישראליים לרוב קליפה חיצונית לא חלקה, הנתפסת כחיסרון, בניגוד לפירות האחרים בשוק, להם קליפה חלקה. ואולם היה שם מי שאמר, שלצבעה הצהוב של הגויאבה הישראלית, כאשר היא בשלה, יתרון על הצבע הירוק של הברזילאית...

■ **תכולה גבוהה של ויטמין C:** יתרון שיווקי יכול ליצור את נקודת ההכרעה (point of difference). כל אנשי המסחר עימם נפגשנו ממליצים לפרסם שלגויאבה תכולה גבוהה של ויטמין C.

### דרישות השוק ופוטנציאל השיווק

■ **סטנדרטים ושאריות חומרי הדברה:** באנגליה ובהולנד קיימת דרישה לעמידה בתקני GlobalGap, ונבדקת העמידה ברמת השאריות המותרת של חומרי הדברה (MRL).

גם בצרפת נדרשת בדרך כלל עמידה בתקני GlobalGap וב-MRL לשיווק בסופרמרקטים ולייצוא מחדש. אין הקפדה על עמידה בתקנים בפרי המשווק בשווקים הפתוחים ובמסעדות.

### כושר אחסון וחיי מדף בהובלה ימית

■ **אנגליה:** נדרש כושר אחסון ב-8 מ"צ של 15-16 יום מקטיפ ועד המדף הקמעוני, מתוכם כשישה ימים בחברת ניהול הקטגוריה, יומיים-שלושה נוספים על המדף הקמעוני בטמפרטורת החדר ויומיים-שלושה נוספים בבית הלקוח.

■ **בהולנד ובצרפת:** בדומה לאנגליה, גם כאן נדרש אחסון של כשבועיים בארץ היעד: כשבוע ב-8 מ"צ בחברת המסחר, עוד שלושה עד חמישה ימים של חיי מדף בטמפרטורת החדר למכירה קמעונית ושלושה עד חמישה ימים בבית הצרכן.

### אריזה

לתיבה קטנה במשקל 1 ק"ג, או לשבעה עד עשרה פירות בלבד ארוזים בשכבה אחת, יהיה יתרון בקיצור משך הזמן בו ישהה הפרי על המדף. מומלץ להשתמש באריזה שתבדל את המוצר ותשדר אקסקלוסיביות, זאת באמצעות צבע, עיצוב ואולי אף גודל: תיבה

הקבוצה השנייה כוללת צרכנים מקומיים מבוססים מאוד המחפשים טעמים חדשים ומוצרים אליהם נחשפו כתיירים בארצות אקזוטיות. מבין הצרכנים הקונים ברשתות יש כאלה הרוכשים פירות אקזוטיים אך ורק לקישוט.

אפיק נוסף בשיווק הוא שירותי הסעדה ומסעדות.

■ **גויאבות אורגניות:** צפויה פרמיית מחיר של אחוזים בודדים בלבד, אם בכלל, עבור גויאבות אורגניות. עם זאת, לגידול ללא חומרי הדברה יתרון ביכולת ההתאמה לסטנדרטים (GlobalGap, MRL) - ראה בהמשך.

### משוב על איכות הגויאבות מישראל

בפגישות שקימו באנגליה ובהולנד הוצגו פירות מהזנים 'עמרי', 'רוני' ו'קינג'. זה האחרון בעל ציפה רודה. בצרפת הוצגו גם פירות מהזן 'ליאור'.

■ **ריח:** ניסיונות לייצא בעבר גויאבות מהזן 'בן דב' מישראל (וככל הנראה ממקורות נוספים) לרשתות השיווק באירופה נכשלו בשל תלונות על ריח. אם כן, לאפיון הריח חשיבות רבה בהערכת פוטנציאל השיווק של הזנים החדשים. כל אנשי המקצוע אותם פגשנו התבקשו לאפיין את הריח. התגובות לריח נעו בין "לא מפרע" לבין "נעים", "רענן", "פירותי" ואף "מבושם" (הזן 'ליאור').

הזן 'קינג' נמצא כבעל הריח החזק ביותר, ועם זאת, באף מקרה אחד לא הוגדר כדוחה או בעייתי. אין ספק כי תוצרי תוכנית ההשבחה אכן השיגו את יעד הפיתוח: זנים פחותי ריח.

■ **טעם:** כל אנשי המקצוע שפגשנו סבורים שזני הפיתוח שהצגנו טעימים בהרבה מהזן הברזילאי. אין הגדרות ברורות לגבי האיכות הפנימית הנדרשת.

כל הטועמים באנגליה העדיפו את טעמו של הזן 'עמרי'. מבין הזנים 'רוני' ו'קינג', לרוב 'רוני' נמצא עדיף, אך לא תמיד. כולם מצאו שצבע הציפה הוורוד של הזן 'קינג' אטרקטיבי במיוחד ומקנה לו יתרון

תקופת שיווק קצרה אינה מהווה מכשול - בתנאי שהקניינים והלקוחות יזכרו את הפרי כעבור שנה. עם זאת, חשוב לתכנן עם הלקוחות מוקדם בעונה, בסביבות חודש אפריל, את השיווק שיחל באוקטובר.

## הפוטנציאל לשיווק גויאבה כפרי "טרי מוכן לאכילה"

מכיוון שהגויאבה מישראל, בשונה מהגויאבה מברזיל, משווקת בשלה או קרוב להבשלה, ביקשנו ללמוד על האפשרות לשווקה כמוצר RTE - Ripe and Ready To Eat, פרי בשל ומוכן לאכילה. אין ספק כי השוק לפרי RTE בצמיחה. בצרפת מסרו לנו כי שוק זה הוא הרווחי ביותר, וב-Nature's Pride בהולנד קיימים מתקנים להבחלת אבוקדו, מנגו ופפאיה.

עם זאת, שיווק RTE מציב מספר אתגרים, וראשית הוא מחייב שהפרי הבשל יהיה בעל חיי מדף ארוכים. בנוסף קיים חשש כי בשלב שבירת הצבע בגויאבה יופיעו כל הפגמים. ההחלטה למכור פרי מסוים כ-RTE מתקבלת ברשת לפי הגדרות מדויקות ובהתאם למצב ההבשלה של הפירות הספציפיים.

## הפוטנציאל לשיווק גויאבה כפרי "חתוך טרי" (Fresh Cut)

מקטע השוק של המוצרים ה"חתוכים טריים" נמצא בצמיחה אף הוא. לשיווק פרי חתוך טרי יתרון באפשרות לשווק גם פירות קטנים בגודלם ופירות בעלי פגמים חיצוניים. נדרש מיון של הפירות לגודל אחיד, לצורך חיתוך ממוכן.

התנאי לפיתוח הגויאבות כמוצר "חתוך טרי" הוא חיי מדף ארוכים של הפרי החתוך, בחינת טיב ההשפעה של הגויאבה על חיי המדף של הפירות האחרים באריזה (כתוצאה מפליטת אתילן) ומציאת שילוב נכון של טעמים. כושר האחסון וחיי המדף הנדרשים בצרפת הם יום ייצור ועוד שישה ימים עד הקניין הסופי בטמפ' של 6°C. בחברה המתמחה בייצור ושיווק מוצרי Fresh Cut בצרפת מצאו בעת הצגת הפירות במהלך הסיור, כי הגויאבה הוורודה מתאימה מאוד הודות לצבע הציפה האטרקטיבי, אך בדיקת דוגמאות שנשלחו לחברה לאחר הסיור העלתה כי הגרעינים בזן 'קינג' קשים וגדולים מדי, ולכן הוא נמצא בלתי מתאים.

## פוטנציאל שוק לגויאבה הישראלית

התנאי הראשוני לשיווק גויאבות ברשתות באירופה הוא היעדר הריח האופייני, כושר אחסון וחיי מדף מספקים. הזנים הישראליים החדשים עומדים בתנאים אלה.

■ **אנגליה והולנד:** במדינות אלו נאמר לנו, כי עונת שיווק קצרה לא תאפשר לפתח שוק לגויאבות מישראל ולהחזיר כמוצר אקזוטי חדש לצרכנים שאינם מכירים אותו. נחוצים, לדבריהם, שלושה-ארבעה שבועות על מנת להרגיל את הלקוחות למוצר החדש. אם כן, לעת עתה תישאר הגויאבה מישראל בשווקים אלה מוצר נישא, המיועד לצרכנים אתניים ולקהל מצומצם של צרכנים



תמונה 3: גויאבות מתאילנד; צולם בהולנד, 17.9.08

קטנה תשדר ייחודיות. מצאנו במהלך הסיור כי יש צורך להוסיף לאריזת הפרי הנשלח מישראל ריפוד שיגן עליו בפני שפשופים וחבטות במהלך המשלוח. מומלץ כי האריזה הסופית תיעשה בארץ - חיסכון בעלות ופחות נגיעות בפרי.

## קידום מכירות

הייבואנים סבורים כי יהיה קל יותר להחדיר את הזן 'קינג' בעל הציפה הוורודה היות שנמצא לה יתרון שיווקי בולט, והוצע במסגרת החדרתה של הגויאבה הישראלית להתחיל עם הזן הוורוד. אחת ההמלצות שהתקבלו הייתה לכוונו לחנויות בהן יש קהל גדול של צרכנים אתניים. כדי להגיע אל הצרכנים האירופיים המקומיים היה צורך בפרסום מסיבי. כיום, בשל היעדר מידע, גויאבות ופירות אקזוטיות נוספים משמשים במקרים רבים רק לקישוט. רצוי אם כן, להעביר לקניינים ולצרכנים כמה שיותר מידע על הפרי ואופן הצריכה שלו, ולתת דגש פרסומי ליתרונות הבריאותיים. הומלץ לצרף לאריזה חומר פרסומי המציג את הפרי לקניינים ולצרכנים. יש רשתות, כדוגמת Albert Heijn ההולנדית, הנוהגות להפיץ עלוני מידע אודות מוצרים חדשים.

באנגליה קיימת מגמה של צמצום השימוש בחומרי אריזה. ברשת Tesco הבריטית מוצגים פירות אקזוטיים בתיבות ורודות בגודל של 30x40 ס"מ. דופן התיבה - פנל באורך 30 ס"מ ובגובה 5 ס"מ, משמש כ'box talker', עליו מופיע הסבר על הפרי וכן הדגמה מצולמת כיצד לצרוך אותו. זוהי דרך פשוטה ויעילה להפצת מידע אודות מוצר חדש ובלתי מוכר.

אפיקים אפשריים לקידום מכירות בבריטניה הם כתבות ותוכניות הבישול המגוונות והפופולריות באמצעי התקשורת השונים, המוגשות על ידי שפים סלבריטאים.

גם חברות הקייטרינג ידעו להעריך את הטעם, ונראה שהן פתוחות למוצרים חדשים. בחברות הקייטרינג וה-Fresh cut (חתוך טרי)



כל ארבעת הזנים הישראליים נע בין "אינו בעייתי", "רענן", "פירותי" ועד "מבושם". בנושא יצירת זנים מעוטי ריח, אין ספק כי תוכנית הטיפוח השיגה את יעדיה.

ועם זאת, המראה החיצוני של הגויאבה הישראלית נופל מזה של הזנים המתחרים.

■ **איכות פנימית:** אנשי המקצוע תמימי דעים לגבי האיכות הפנימית של הזנים הישראליים שהוצגו - כולם ציינו כי הם טעימים בהרבה מהזן הברזילאי.

■ **דירוג הזנים:** שררה הסכמה כללית כי צבע הציפה הוורוד של הזן 'קינג' אטרקטיבי ביותר ומקנה לו יתרון שיווקי גדול על פני שאר הזנים. באנגליה ובהולנד הזן 'עמר' נמצא ברוב המקרים עדיף על הזן 'רוני'. דירוג הזנים בצרפת לא היה אחיד, כולל לגבי דירוגו של הזן 'קינג'.

■ **כושר אחסון וחיי מדף:** משך האחסון וחיי המדף הנדרשים באירופה הם כשבועיים, מתוכם כשבוע באחסון ב-8 מ"צ, שלושה-ארבעה ימים על המדף בטמפרטורת החדר ברשת השיווק וכשלושה ימים נוספים בבית הצרכן. הזנים הישראליים החדשים עומדים בדרישות משך האחסון, אולם חיי המדף הנדרשים שם מעט ארוכים עבורם. יש אם כן להמשיך ולשפר את פרטוקול הטיפוח בפרי לאחר קטיף.

■ **דרישות איכות וסטנדרטים:** ברשתות באירופה נדרשת עמידה בתקני MRL-1 GlobalGap. יש להקפיד על מיון, אחידות במופע ואריזה נאה. ניקיון מחומרי הדברה ותכולה גבוהה של ויטמין C מעניקים לפרי יתרונות נוספים.

■ **יצוא בדרך הים:** דרך הובלה זו מעניקה לגויאבה הישראלית יתרון מסוים על פני הברזילאית, בעיקר בתקופת הסתיו. משלוח ניסיוני בדרך הים יצא ב-10 בספטמבר, נבדק בפריז ב-19 בספטמבר והפירות נמצאו עמידים למשלוח מסוג זה. יתר על כן, הפרי שהובל בים הגיע באיכות טובה מזו של הפרי שנשלח באוויר, כנראה הודות לשמירה טובה יותר על שרשרת הקירור.

■ הצרכנים הפוטנציאליים באנגליה ובהולנד אתניים ברובם, השוק הוא שוק נישה, תקופת השיווק הקצרה אינה מאפשרת פיתוח השוק למוצר הישראלי ויש על כן לפעול להארכתה.

■ הצרפתים לא ראו מכשול בתקופת השיווק הקצרה. כל החברות שם מצאו שיש לגויאבות הישראליות פוטנציאל שיווקי, אך בשלב זה לא ניתן לאמוד את קצב החדירה האפשרי לשוק הצרפתי. אנו מקווים כי משלוחי ניסיון בעונה הבאה יוכלו לספק תשובה.

## תודות

אנו מודים לחברת 'אגרסקו' ובעיקר ליפתח יחיא, על הסיוע הלוגיסטי בהעברת הפירות במשלוחים אוויריים וימיים ועל ליווי הפרויקט כולו.

- תוכנית המו"פ ממומנת על ידי קרן המדען הראשי. ☒

מקומיים המחפשים פירות וטעמים חדשים. ובינתיים יושקע בארץ מאמץ מחקרי משמעותי בנושא הארכת עונת הניבה של הגויאבה. ■ **צרפת:** מדינה זו לא העמידה בפנינו כל מכשול להחדרת הגויאבה הישראלית - לא עונת שיווק קצרה, לא ריח, לא גרעינים ולא כלום. היו אף שראו הזדמנות בתקופת השיווק הסתווי, הקצרה, המאופיינת במחסור בפירות מעניינים, מה שהעלה רעיון לשווק את הפרי מישראל כ"פרי אקזוטי סתווי". עם זאת, יש לזכור שתהליך פיתוח שוק לוקח זמן רב וכרוך בעלויות גבוהות. התנאי בצרפת לשיווק מוצלח בתקופה קצרה הוא תכנון מוקדם, ועדכון מדויק מבעוד מועד של הקניינים מתי שיווק הפרי ובאילו כמויות.

הזדמנות לייצוא הגויאבה הישראלית גלומה בהתייקרות מחירי התובלה האווירית מברזיל. חלון הזדמנויות נוסף בעונת הייצוא הישראלית נפתח הודות לעובדה שחלק מהייבואנים קולט את הגויאבות במשטחים מעורבים עם תאנים. זאת ועוד: מיוני עד נובמבר מייבאים באירופה תאנים ממקורות באגן הים התיכון, ומצטצם ייבוא הגויאבה מברזיל. הארכת עונת השיווק הישראלית עד סוף דצמבר - לחגים הנוצריים, תאפשר קידום מכירות באנגליה והולנד. בכל מקרה, רשתות השיווק שם לא ישקיעו בפיתוח השוק מתקציבן והעלות תוטל על חברות הייצוא. לכך יש להוסיף את משבר האשראי, המצמצם את ההוצאה הצפויה על מקטע מזון המוגדר כמותרות.

## סיכום ומסקנות

■ **כמויות יצוא פוטנציאליות:** השוק לגויאבות כיום קטן יחסית, והאומדן שלנו בעקבות הסיור הוא 580-640 טון בשנה לאנגליה, הולנד וצרפת יחדיו. כמחצית הכמות משווקת באמצעות השוק הסיטוני New Spitafields בלונדון. יש לזכור כי הזן הברזילאי, העיקרי המשווק באירופה, מובל באוויר, משווק בוסר, אינו מבשיל למעשה ונחות בטעמו בהשוואה לזנים הישראליים, תוצרי תוכנית הטיפוח. זאת ועוד: הזנים המצריים וההודיים בעלי חיי מדף קצרים וריח אופייני חזק. אין לפסול את האפשרות שבשיווק מוצר אטרקטיבי מזה הקיים כיום בשווקים עשויה רמת הצריכה לעלות.

■ **מקורות אספקה:** ברשתות השיווק במערב אירופה משווקת בעיקר גויאבות בוסר מברזיל, וכמות קטנה מתאילנד. לצרפת מיובאות גויאבות מברזיל. בשוק הסיטוני בלונדון משווקות גויאבות ממצרים, בשלות בעונתן - ספטמבר עד נובמבר, וכן גויאבות מברזיל ומהודו.

■ **ערך הייבוא:** המחיר CIF (Cost Insurance and Freight) בשער הנמל בחו"ל לגויאבות מברזיל הוא 1.5-2.5 אירו/ק"ג. מחיר המכירה הסיטוני לגויאבות מברזיל הוא 3-5 אירו/ק"ג. ערך הייבוא מחושב על פי עלות המוצר (בהתאם להצהרת המכס), המשלוח והביטוח.

■ **איכות הזנים הישראליים:** גויאבות בשלות אינן משווקות ברשתות השיווק באירופה בגלל ריחן האופייני. המשוב שהתקבל לריח של