

סופשבוע

הפרי הזה יכול לעלות 120 שקל לק"ג, אז למה כולם רוצים לקנות אותו?

הניסיון הראשון לפתח את גידול האוכמניות בישראל התחיל לפני יותר מ-30 שנה, אבל הגידולים לא הניבו מספיק פרי ונותרו בשוליים. היום, גם כשהפופולריות של הפרי הסגלגל נוסקת, בשוק שולטים שני שחקנים מקומיים עיקריים לצד הרבה יבואנים — ומחירי האוכמניות יורדים מעט, אבל נותרים גבוהים

ענת ג'ורג'י • סוגרת שבוע  לעקוב

30 בינואר 2026

אף שהפופולריות שלהן בעלייה והן נחשבות לסופר־פוד מלא בנוגדי חמצון, סיבים תזונתיים, ויטמינים, מינרלים וסידן, נמנעתי עד כה מלקנות אוכמניות. הן היו יקרות מדי, ופחות התחברתי לטעם ולמרקם. אלא שבתקופה האחרונה נדמה שמחירן יורד בהתמדה, ובשבוע שעבר, הירקן כבר הציע שתי קופסאות קטנות מלאות אוכמניות ב-30 שקל, במקום אחת ב-24 שקל. חישוב מהיר גילה שמדובר אמנם ב-120 שקל לק"ג (כל קופסה שוקלת 125 גרם),

סכום שלא הייתי מוכנה לשלם עבור אף פרי אחר, אפילו לא תותים או דובדבנים שאני מאוד אוהבת, אבל החלטתי ללכת על זה, כמו לקוחות אחרים בסניף, מבטיחה לעצמי שזה חד פעמי.

אבל אחרי כמה ימים גיליתי שבמכולת השכונתית כבר מכרו כל קופסה ב-10 שקלים (עדיין יקר, אבל פחות), וחברה שגרה לא רחוק ממני סיפרה שהיא קנתה שלוש קופסאות ב-7 שקלים כל אחת. בקיצור, אף שהאוכמניות הפתיעו והיו מתקוות וטעימות למדי, נשארתי עם טעם קצת חמצמץ.

איך יכול להיות שהפערים בין החנויות כל כך גדולים, ולמה למרות המחיר הגבוה הביקוש רק עולה? שיחות עם פעילים בענף מגלות שוק סוער, יקר ומסוכן, אבל עם פוטנציאל עצום.

"פעם אף אחד לא ידע מה זה אוכמניות", אומר החקלאי יוסי חזיזה, מחברת חזיזה חקלאות עונתית שבמושב שעל, המגדל גם אוכמניות. "היום כל ילד בן 8 או 10 כבר מבקש מאמא שלו שתקנה לו".

לדברי יואב שור, מנכ"ל כרמל אגרסקו, מקבוצת אמפא, שמשווקת את המותג כרמל בלוברי, "השוק הזה צומח ויש לו עוד הרבה לאן לצמוח. את שואלת למה המחיר כל כך גבוה? כי זה לא מוצר צריכה בסיסי, הוא לא אמור להיות להמונים".

רועי שפיר, יבואן אוכמניות: "מאוד קל היום לקבל רישיון ליבוא אוכמניות. את יכולה לעלות על טיסה עם עשרה משטחים ובהם הקופסאות הקטנות, להגיע לארץ ולנסות למכור אותן. זה נשמע הכי פשוט וגורם לכך שיש הרבה יבואנים שנכנסים לתחום, אלא שחלקם מתקשים לשווק את התוצרת שלהם בגלל התחרות"

לפי הערכות בענף, בישראל משווקים כ-5,000 טונה אוכמניות בשנה, ש-4,000 מהם מגיעים מיבוא, והיתר — מגידול מקומי. אבל בשונה מגידולים מקומיים אחרים, לא חקלאים שולטים בשוק המקומי, אלא מספר קטן של גופים גדולים, בהם Bluebe שבבעלות קיבוץ גליל ים וכרמל אגרסקו, מקבוצת אמפא, שנשלטת על ידי שלומי פוגל — אחד מאנשי העסקים החזקים במשק, המחזיק בחברות נדל"ן ומימון חוץ־בנקאי, והוא מבעלי השליטה בחברת מספנות ישראל, שמפעילה נמל פרטי בחיפה ושולטת בחברת המלט סימנט. היבוא, לעומת זאת, נחלק בין הרבה יבואנים, שחלקם קטנים ממש.

המציאות הזאת, של יבוא תחרותי מאוד וגידול מקומי שמצטמצם לשני שחקנים עיקריים עם כיסים עמוקים, מלמדת על השינויים שעוברים על הענף ואולי גם על מה שצפוי בו. "בסוף מי שיש לו כסף או יכול לשלוט בתהליך כולו, מהייצור ועד האריזה והשיווק, הוא זה ששורד", אומר חזיזה, "כל היתר נפלטים מהשוק".

פרי של מסעדות יוקרה

אף שהיום הן בכל מקום, האוכמניות נחשבות פרי צעיר יחסית בישראל. אמנם הניסיון הראשון לפתח את הענף בארץ החל כבר לפני יותר מ-30 שנה, כשחקלאים בגולן מהקיבוצים אלרום ומרום גולן הקצו לכך שטחים סמוך למושב שעל, ויבאו לשם כך שתילים מארה"ב, אבל הגידולים לא הניבו מספיק פרי ונותרו בשולי החקלאות המקומית. את המעט שהצליחו לגדל, שיווקו החקלאים בעיקר למסעדות יוקרה במרכז הארץ ולשווקי איכרים במחירים גבוהים מאוד.

קפיצת מדרגה התרחשה לפני קצת יותר מעשור כשגופי המחקר החקלאי, מו"פ ההר המרכזי ומו"פ צפון, בשיתוף עם מכון וולקני, מיפו את הסיבות שמונעות מהפרי לשגשג בארץ ובהן סוג האדמה והאקלים החמים יחסית, והציעו פתרונות. בין היתר, הוצע לגדל את האוכמניות במנותק מהקרקע, כלומר בעציצים, על מצעים שמכילים תערובות של מצע מינרלי ומצע אורגני ויותר קל להחמיץ אותן — וכן לעשות זאת

בחממות. ב-2017 אף הקימו הגופים האלה שתי חלקות ניסוי ברמת הגולן, שבהן נשתלו כמה זני אוכמניות כדי לראות איזה מהם מתאימים ביותר לאקלים הישראלי.

יוסי חזיזה, מגדל אוכמניות: "בצפון הגולן חלה באחרונה עקירה מסיבית של מטעי אוכמניות. חקלאים בורחים מהתחום. המחירים ירדו בחדות והגידול לא משתלם. כשקונים אוכמניות מיובאות המחיר אולי נמוך יותר, אבל האיכות שלהן פחות טובה בגלל תהליכים כימיים שהן עוברות בדרך"

למעלה: שדה האוכמניות במושב שעל, למטה: יוסי חזיזה (משמאל) עם אביו צילומים: גיל אליהו

"כשהתחלתי לעסוק בחקר גידול האוכמניות, האתגר היה למצוא את הזנים המתאימים לגידול בארץ ואת הדרך הטובה ביותר לעשות זאת", אומר ד"ר גיא תמיר, חוקר במכון וולקני שעסק במשך שנים בחקר האוכמניות. "אוכמניות גדלות בצורה מיטבית כשחומציות הקרקע מגיעה לדרגה מסוימת שאינה קיימת בארץ ולכן איתרנו את שיטת ההחמצה הכי טובה של המצע, ולמעשה פיתחנו פרוטוקול שלם לגידול אוכמניות במנותק מהקרקע, שעובדים לפיו עד היום. במקביל, התחלנו לחפש זנים שמתאימים לגידול מקומי וכיום יש מגוון זנים, בעיקר מקבוצת 'שיח גבוה דרומי', שאיתם ניתן לעבוד וכל חקלאי מוצא את מה שמתאים לו". לדברי תמיר, הגידול במצע המנותק מהקרקע הוא עדיין מאתגר, אבל כל הזמן נעשים ניסיונות למצוא פתרונות, ולמעשה אחד הפיתוחים הייחודיים לישראל הוא איתור מצע (תערובות ביחסים שונים) שעמיד לאורך עשר שנים ואפילו יותר (לעומת שש או שבע שנים כמקובל בעולם).

השלמת הפיתוח, יחד עם העלייה בביקוש לכדורים הסגלגלים והמחירים הגבוהים שהצרכנים הסכימו לשלם עבורם, משכו לתחום חקלאים נוספים שחיפשו תחליף לגידולים אחרים, כמו פלפלים שנהפכו פחות רווחיים, בעיקר לנוכח ירידה בביקושים לתוצרת הארץ בעולם. כך, אם לפני כעשור שטח גידול האוכמניות בארץ הסתכם

ב-20 דונם, לדברי תמיר, הוא כבר נסק עד לאחרונה ל-700 דונם והתפשט מהצפון לאזורים נוספים בארץ.

"באמצע העשור הקודם המחיר לק"ג אוכמניות נסק והן שווקו בעיקר למסעדות יוקרה", אומר חזיזה, "לחקלאים היה שווה לעשות מאמץ כדי לקנות שתילים יקרים מארה"ב ולהשקיע בגידול". אלא שלדבריו, ככל שעלה מספר החקלאים, גברה התחרות והמחירים החלו לרדת, מה שהפך את התחום ליותר קשה ופחות רווחי עבור רבים מהם. "גידול אוכמניות זה עסק יקר", הוא אומר, "השתילים יקרים, כמו גם תהליך הקטיפה שמחייב כמות גדולה של ידיים עובדות, הכל עולה המון כסף. בחוות גדולות בפרו למשל, יש מיכון שמסייע לתהליך, אבל בארץ ברוב המקרים השטחים לא גדולים בשביל להכניס ב-2 מיליון שקל מכונה שבוצרת את האוכמניות".

לכל זה התווסף לפני כמה שנים משתנה נוסף, משמעותי מאוד — פתיחת השוק ליבוא. רועי שפיר, סמנכ"ל חברת היבוא והשיווק טריפל סל, הוא יבואן ותיק שמכיר את השוק מתחילתו. הוא אמנם מייבא רק לפי דרישה, לדבריו, אבל טוען שפתיחת השוק לתחרות שינתה את פניו והורידה את המחירים משמעותית. "משרד החקלאות אישר לפני חמש שנים יבוא אוכמניות ללא מכס, ולאט-לאט הרחיב את היקף המדינות שמהן ניתן לייבא", הוא אומר. לדבריו, היום ניתן לייבא אוכמניות כמעט לאורך כל השנה, ממדינות רבות, בהן ספרד, פולין, ארגנטינה, פרו וצ'ילה. באחרונה אישר משרד החקלאות לייבא גם מגאורגיה ומאוקראינה, אבל עד כה, טוען שפיר, לא הגיעו משם כמויות גדולות.

"מאוד קל היום לקבל רישיון ליבוא אוכמניות", מסביר שפיר את מורכבות הענף, "את יכולה לעלות על טיסה עם עשרה משטחים ובהם הקופסאות הקטנות, להגיע לארץ ולנסות למכור אותן. זה נשמע הכי פשוט וגורם לכך שיש הרבה יבואנים שנכנסים לתחום, אלא שחלקם מתקשים לשווק את התוצרת שלהם בגלל התחרות". הבעיה גוברת לנוכח תוקף הפרי שיכול לנוע בין שבועיים לימים בודדים מרגע הגעתו לרשת הקמעונית או לירקן, "כשקונים ממדינות רחוקות כמו

צ'ילה או פרו, האוכמניות עוברות תהליכי קירור ולכן לעתים נותרים ימים בודדים עד שהן מאבדות את טריותן".

צילומים: אייל טואג, יהודה וינברג

כדי להתמודד עם התחרות העזה, חלק מהיבואנים מוכרים לרשתות ולחנויות בשיטת מכר (קונסיגנציה), כלומר, התשלום ליבואן מתבצע רק אם וכאשר התוצרת נמכרת לצרכן הסופי. "במקרה כזה ההפסד על מה שלא נמכר הוא על היבואן שיהיה מוכן למכור במחירים נמוכים יותר רק כדי בכל זאת להרוויח משהו", אומר שפיר.

"לעבוד בקונסיגנציה זאת תוכנית עסקית גרועה", טוען שור, "היבואן כבר השקיע את הכסף, שילם ליצרן, שילם עבור המשלוח במזומן, ואחר כך הוא נותן למישהו את התוצרת כשהתשלום הוא באיחור ולא מובטח. אני חושב שזה בעייתי מאוד, אבל כל אחד שיעשה מה שמתאים לו".

עם התרחבות הייבוא והגידול בשוק המקומי, התרחשה, לדברי חזיזה תפנית נוספת. "בצפון הגולן חלה באחרונה עקירה מסיבית של מטעי אוכמניות", הוא אומר. "חקלאים בורחים מהתחום. המחירים ירדו בחדות, באופן שהופך את הגידול ללא משתלם. את קנית אוכמניות מיובאות. המחיר אולי נמוך יותר לעומת תוצרת הארץ, אבל האיכות שלהן פחות טובה בגלל תהליכים כימיים שהן עוברות בדרך".

עדיף לשלוט בכל התהליך

חזיזה מגדל 5 דונמים של אוכמניות, לצד גידולי דובדבנים, ענבים ליין וקיווי והוא יכול להמשיך ולפעול בענף, בין היתר כי הוא הבין איך העסק עובד. כדי להצליח בחקלאות הישראלית עדיף לשלוט בכל התהליך — מהגידול ועד השיווק, ולדלג מעל מתווכים שגוזרים בדרך כלל קופון גדול. "בהתחלה היינו משווקים בדרכים רגילות, כלומר דרך

גורם מתווך ששיווק את התוצרת וגבה עמלה, אבל לפני חמש שנים הבנו שאנחנו רוצים לפתח מוצר חקלאי בעצמנו ולמכור אותו באופן עצמאי, וכמה שיותר קרוב ללקוח".

לדבריו, אם דרך משווק גדול חקלאי ממוצע ירוויח 45 לק"ג אוכמניות, מי ששולט בתהליך יכול להרוויח 70 שקל לק"ג, "וזה מאפשר להמשיך ולגדל את הפרי באופן איכותי". לדבריו, בניגוד לחקלאים שמתבססים רק על גידול עצמי, ומתקשים לייבא כי זה לכאורה מנוגד לדנ"א שלהם, לבעלי העסקים אין בעיה לעשות זאת, כלומר לשלב בין גידול מקומי ליבוא, לשווק גם מחוץ לעונה ולחלוש על נתחים נרחבים מהשוק.

"עלויות הייצור גבוהות, ואני מניח שכל חקלאי יודע לעשות את החשבון שלו ולראות את השורה התחתונה", מוסיף שור, "ולכן אם הם רואים שהם מפסידים כסף, אז הם באמת מחפשים חלופות אחרות. אבל גם מגדלים כמונו צריכות לעשות את החשבון. התחרות בשוק מחייבת גם אותנו להגיב למחיר, אבל מבחינתנו אנחנו חייבים לעשות זאת בגבול ההיגיון. התוצרת שלנו טרייה ומגיעה מהשדה ללקוח תוך 24 שעות. לכן לא נציע קופסת אוכמניות ב-7 שקלים — אנחנו יודעים כמה עולה לנו לגדל אותן, ולא נמכור בהפסד".

כרמל אגרסקו, על פי הנתונים שהיא מסרה, מגדלת כ-400 טונה בישראל, חולשת על 170 דונם של אוכמניות ומתעתדת להתרחב ל-80 דונמים נוספים. "כרגע השוק הישראלי קולט כמעט את כל הכמות שאנחנו מייצרים", אומר שור, "אבל אנחנו מקפידים לחדש ולהתייעל כדי להמשיך ולצמוח".

באופן לא מפתיע גם האסטרטגיה של כרמל אגרסקו היא לשלוט בכל התהליך, מהגידול ועד השיווק, כדי לייעל תהליכים ולמקסם את הרווחים, אבל היא החליטה על צעד נוסף: "כדי לתת מענה לתחרות שגברה בין המגדלים המקומיים, עוד לפני שהיבוא התפתח משמעותית, החלטנו לעבור למה שנקרא אופ־סִיזן, כלומר לספק פרי לא בעונה", אומר שור. "אם כולם משווקים את הגידולים בקיץ, אנחנו

נפתח זנים שנוכל לשווק בחורף, ובאמת כבר התחלנו את העונה עם הזנים שלנו. בנוסף, אנחנו כל הזמן מחדשים את הזנים, כדי לחשוף את הצרכן לטעמים נוספים ובכך להגדיל את הביקוש לאוכמניות שלנו, מה שבאמת קורה".

לדברי שור, בחצי השנה שבה אין גידול מקומי של הפרי מתוצרת כרמל אגרסקו, היא מייבאת אוכמניות או משווקת אוכמניות של יבואנים אחרים. "אנחנו לא רוצים שהמדפים שלנו יהיו ריקים", הוא אומר.

כיום פועלים בכרמל אגרסקו להכנסת מיכון שיוזיל את תהליך הגידול וייעל את התהליך. "אנחנו מבינים שעלות הידיים העובדות גבוהה והיכולת להביא כוח אדם בהיקפים גדלים מוגבלת", אומר שור. "ראית, למשל, מה קרה עם העובדים הזרים בזמן המלחמה, חלקם חזרו למדינותיהם. לכן, צריך לקנות כלי או מכונה שתדע לזהות רק את הפרי הנכון, הבשל, ולקטוף אותו. זה עדיין נמצא בפיתוח".

בינתיים הכניסה החברה מיכון לבית האריזה שבבעלותה, למיין ואריזת התוצרת. "נכון שהשוק מצטמצם, אבל התחרות קיימת גם מול היבוא, שתמיד ימשך כל עוד הרגולציה תאפשר זאת", אומר שור. "בסופו של דבר כל אחד מוצא את הנישה שלו". אלא שיבואנים שמתמודדים עם קשיי שיווק עלולים לצאת מהשוק ויחד עם מגדלים שמחפשים חלופות אחרות יותירו אותו בידי אלה שיש להם כיסים עמוקים, ואז — כמו תמיד — המחירים יזנקו מחדש.

בינתיים, למרות טעמן המתוק ועל אף העובדה שמחירן המשיך לרדת, החלטתי לא לקנות אוכמניות שוב. התותים עכשיו בשיאם, הם אדומים ועסיסיים, והמחיר הוא 40 שקל לק"ג. יקר אמנם, אבל פחות.

לחצו לקבלת עדכונים בנושא:

[+ יוקר המחיה](#) [+ חקלאות](#) [+ קמעונות](#) [+ משרד החקלאות](#) [+ יבוא](#)

חדשות, ידיעות מהארץ והעולם - הידיעות והחדשות בעיתון הארץ. סקופים, מאמרים, פרשנויות ותחקירי עומק באתר האיכותי בישראל
© כל הזכויות שמורות להוצאת עיתון הארץ בע"מ