



ספטמבר 2021
אלול תשפ"א

משרד החקלאות ופיתוח הכפר
שירות ההדרכה והמקצוע
אגף ענפי הצומח, תחום פרחים



השפעת משבר הקורונה על ענף שתלנות הנוי

אביב לוי, מדריך מחוזי לשתלנות ולריבוי צמחי נוי, שה"מ

הקדמה

דו"ח זה מתאר את ההשפעה העקיפה של מחלת הקורונה בשנת 2020 על ענף השתלנות וצמחי הנוי, והוא מבוסס על דיווחי השתלנים וההתרשמות של המחבר מהנעשה בשטח, בהשוואה לשנים קודמות. בעת הכנת הדו"ח אין בידי שה"מ נתונים פיננסיים אובייקטיביים, שמהם ניתן להקיש מבחינה כמותית על מצב השוק.

רקע

בימים כתיקונם בחודשי האביב נרשם שיא המכירות השנתי בענף צמחי הבית וצמחי הגן. פרט לחידוש גינות עם בוא האביב שופע הפריחה, חלים בתקופה זו גם חג הפסח, יום האם הערבייה, ובשנה זו גם עיד אל פיטר וכן מתקיימת פעילות רבה גם בתחום הגינון המוסדי.

הגעה עם מלאי שתילים ראויים לשיווק בתקופה זו מכתיבה היערכות מוקדמת, הכוללת, בין היתר:

- הכנת מבני גידול ותשתיות, כמו השקיה, דישון, חימום ועוד.
- רכישת חומר ריבוי או טיפוח מטע האם.
- טיפולים נגד מזיקים ומחלות.
- עיצוב הצמח בגיזומים, בקיטומים ובמווסטי צמיחה.

התמורות הרבות שהביאה הקורונה לא פסחו על ענף השתלנות, ומטה מתוארת נגיעתן בתחומים השונים.

צמחי בית

הפגיעה הישירה התבטאה בעיקר בירידה במכירות, כלומר בהפסד הכנסה. צמחים אלו נמצאים בבתי גידול מבוקרים, שבהם קצב הגידול לרוב מתון, ולכן יכולים להמשיך לשהות בשטח במשך פרק זמן נוסף ללא פגיעה משמעותית בהתאמתם למכירה, המצריכה השקעה מהותית נוספת. העלויות הנוספות כרוכות בהמשך הגידול (לפרק זמן סביר) וכוללות השקיה, דישון, טיפולי הגנת הצומח ועוד

צמחי גן

צמחים עונתיים

צמחים עונתיים גדלים מהר בתקופה זו - סה"כ מחזור הגידול נע בין 4 ל-6 שבועות. המשך גידול מעבר לתקופה זו עשוי להביא לצימוח יתר של הנוף ולהסתלסלות השורשים בתוך כלי הגידול, שנפחו כבר אינו הולם את נפח השורשים ואת אורכם, ולכן הצמח ייפגע. העתקה לכלי גדול יותר כרוכה בעלויות שיהפכו את המכירה לבלתי כדאית,



איור 1 - מימין -
צמחים עונתיים
במשתלה - חלקה
שהושמדה

איור 2 - משמאל -
צמחים עונתיים
במשתלה - חלקה עם
צימוח יתר, שאינה
ראויה לשיווק



ולרוב משתלם יותר לזרוק את השתילים.

צמחים רב-שנתיים

בצמחים רב-עונתיים הפגיעה הישירה מתבטאת בעיקר בהפסד הכנסה, בדומה לצמחי בית. מדובר בתקופה מוגבלת של חודשים אחדים, שמעבר לה ידרשו טיפולים נוספים או העתקה הכרוכה בעלויות נוספות.

דיווחי המגדלים

כלל המגדלים דיווחו על האטה בשוק ועל פגיעה במכירות ברמות משתנות, שהתבטאה ב:

- ירידה במכירות (ביחס לתקופה המקבילה אשתקד ולמלאי הקיים) עד כדי עצירה כמעט מוחלטת בחודש מרס.
 - השמדה של מוצרים במלאי, בעיקר צמחים שעברו את הגודל ההולם לשיווק וצמחים שנפגעו מצימוח יתר ביחס לעציץ או למקום הפנוי לנוף, גם בעקבות מחסור בכוח אדם הנחוץ לריווח.
 - צמצום בייצור על רקע אי-ודאות לגבי התנהגות השוק ובשל מחסור בכוח אדם. משמעות עניין זה היא פגיעה ביכולת מכירה עתידית וכבר כעת מגדלים מדווחים על מחסור בסחורה.
 - השמדה של חומר או ביטול הזמנות של חומר ריבוי וקנסות בגינו.
 - פגיעה ישירה ועקיפה בתהליכי ייצור, אחזקה ומכירה בשל מחסור בכוח אדם ועצירה של השוק. כמו כן, נחסמה הגעה של חומרי ריבוי ותשומות מחו"ל, מה שהוביל למחסור בחומרי הייצור.
 - הוצאות לא צפויות בשל המצב - קנסות, פיגור בתשלומי ספקים, השקעה בערוצי מכירה חדשים.
- מגדלים בעלי תשתית מכירה ללקוחות פרטיים, דיגיטלית או פיזית, ומגדלים שיצרו תשתית כזו מכורח הנסיבות - צלחו טוב יותר את המשבר עד כה ושמרו על מכירות גבוהות יותר, בהשוואה למגדלים שלא עשו כן. הצלחה זו מלווה בעלות הכרוכה במתן שירות ללקוחות פרטיים, גם טרום המכירה וגם לאחריה, וכן בשילוח כמויות קטנות ליעדים מרובים.

סיכום

מידת השפעת משבר הקורונה על שתלני הנוי משתנה בין מגדל למגדל ונגזרת בעיקר מאופי הגידולים, מפלח השוק שאליו הוא משווק, ומהיכולת שלו להתאים עצמו למציאות חדשה, בדגש על פיתוח ערוצי מכירה ישירים ללקוחות פרטיים. הפגיעה נעה בין קיפאון מוחלט כמעט והשמדת שטחי גידול שלמים, לשחיקת שולי הרווח עקב עבודה מוגברת מול לקוחות פרטיים. מאידך, מגדלים שמכרו בערוצי שיווק ישירים צלחו הרבה יותר טוב את שנת הקורונה, וישנם מגדלים שהמשך השנה פיצה אותם משמעותית על תחילתה, והם ראו ברכה בעמלם.

שנת השמיטה בפתח, ואנו צופים ירידה משמעותית במכירות, בעיקר בגינון העירוני, כפי שראינו בשנת השמיטה האחרונה.