



01 דצמבר 2013
כ"ח כסלו תשע"ד

המועצה לייצור צמחים ולשיווקם

מודל חיזוי שבועי

סיכום פגישה מיום 20/11/13

פירות דרום הגולן	נוכחים:
בנימינה	ברוך מרגלית -
רמת רחל	אבי גולדשטיין -
עפרה	דותן רון -
פרי שזמרון	גרשון הראל -
שה"מ	רולי כהן -
מנכ"ל א.מ.פ	מיקי נוי -
שה"מ	איציק כהן -
ענבי טלי	שמעון אזולאי -
רפקור	דודו עברי -
החברה לחקלאות	עופר רון -
קטורה	בני קלמן -
מילופרי	ליסה סולומון -
יונתן	תמיר תובל -
מנהל ענף הפירות	משה המאירי -
ענף הפירות	משה ברזקנטל -
ענף הפירות	רוני נקר -
ענף הפירות	עודד רטנר -
ענף הפירות	יונתן שאולסקי -

משה ברזקנטל: מטרת המפגש לסכם את פרוייקט החיזוי השבועי והמלצות לביצוע בשנת 2014.

לאחר ברכת השפע בשנת 2012 שפגעה קשה בהרבה מגדלים בעיקר בגלל מחירים נמוכים שנתקבלו אשר לא החזירו את ההוצאות הישירות בגידול. התקיים דיון בענף הפירות ולמדנו שקורה לא אחת שמגדלים משקיעים את מירב זמנם, מרצם וכספם בגידול ומגיעים לשוק עם פרי איכותי ומובחר ובשל הפרש של שבוע שבועיים, פרי שאמור לקבל מחיר הוגן מקבל מחיר מינימום. כדי לתת מענה על הצורך של הכוונת השיווק במהלך העונה, כך שהמגדלים יוכלו להרוויח יותר על תוצרתם זאת בלא התערבות ישירה של הענף בשוק באמצעות יצירת תחזית שבועית.

המטרה: ליצור יתרון תחרותי משמעותי למגדלי ומשווקי הפירות באמצעות איסוף, ריכוז, ניתוח והפצה של מידע שיווקי יחודי ממקורות מידע שונים. ענף הפירות מספק למגדלים ולמשווקים את היכולת לקבל החלטות שיווק הפרי מעמדה של יתרון.

מהלך הביצוע: חברנו לרלי שור שביצעה בשנים עברו את מודל החיזוי ויצרנו מודל חיזוי שבועי לשנת 2013 המורכב בשלב א' מאיסוף נתונים והקמת המודל, שלב ב' – הרצת המודל לניסוי כחודשיים, שלב ג' – ביצוע המודל עד סוף שנת 2013.

doc:39323-2013\שיווק\2010\מסמכים\P:\Gal



דרך העצמאות 40, יהוד-מונוסון, 56000 ת.ד. 235
Derech Ha'atzmaut 40 Yehud-Monosson
P.O.B 235 Yehud-Monosson, 56000
e-mail: gal@plants.org.il
טל: 03-9595632 פקס: 03-9595645



מועצת הצמחים

המועצה לייצור צמחים ולשיווקם

ענף הפירות

יש לציין את שיתוף הפעולה של משווקים, בתי אריזה, מגדלים גדולים ואחרים שתרמו רבות ליכולת להוציא חיזוי שבועי ברמת אמינות גבוהה.

נפגשתי עם מספר של משווקים במשך השנה והביעו את שביעות רצונם מהחיזוי השבועי.

רלי שור ביצעה פעמיים לאורך השנה סקר שביעות רצון אצל המשתמשים ורובם הביעו חוות דעת טובה. התחלנו את העונה בדיווחי יצוא והפסקנו את הדיווחים השוטפים בגלל תזמון הנתונים ואיכותם בזמן נתן, אשר היה פוגע ברמת אמינותם של הנתונים. דיווחי יבוא נמסרו בהתאם לקבלתם ממשד החקלאות.

רלי שור : המבצעת של מודל החיזוי הציגה את הסיכום השנתי שכלל את מקורות המידע, מבנה מודל החיזוי, נסיון מהמודל בעבר, אחוזי השגיאה בתחזית ברמה שבועית ושנתית וברמה של כל פרי, מקורות המידע ליצוא שלא איפשר פרסום נתונים שבועיים אלא אחת לחודש, מידע על השיווק לעזה, נתוני יבוא חודשיים, נתוני סטורנקס מהרשתות. מקורות המידע בחלק קטן של סוגי פרי היו לא מספיקי לקבלת תמונת מצב ברורה וציינה את שיתוף הפעולה שקיבלה מכל הגורמים.

רון דותן : בדובדבן שליש מהכמות משווקת ע"י הדרוזים ולא מדווחת. איך מתמודדים עם נתונים אלו? האם מסוגלים לתת בתחזית מחיר אמצע עפ"י גודל לדוגמא 24 בדובדבן.

אבי גולדשטיין: מה ההתאמה בין התחזית לביצוע בפועל? אחוזי שגיאה גדולים מראה על שימוש בתחזית ככלי.

איציק כהן : עבודה יפה מאוד נעשתה פה, כלי חשוב מאוד, חשוב לשמוע את המשווקים.

גרשון הראל: האם יש שיתוף פעולה עם משווקים פרטיים? באיזה יחס עם בכלל הנתונים? ממליץ לפרט בדיווח לפי זנים.

ברוך מרגלית: תחזית השיווק הוא כלי חשוב והוא אחד מהכלים שמסייעים לי בקבלת ההחלטות. אפרסק ונקטרינה אין עודף בשוק השנה לכן החיזוי הוא כלי פחות שימושי, חוסר התאמה בין החיזוי לביצוע מראה על שימוש בתחזית ככלי להחלטות, העברת המידע חשובה מאוד, רמת הדיוק ואחוזי השגיאה מטרידה בחלק מהפירות לא היה שימוש בכלי להחלטות, האם שינוי במחירים השפיע על הכמויות? ממליץ לא להכניס לתחזית מחירים משום שטעות במידע לא נכון יכולה לתקוע חזק את המשווק.

דודו עברי : נתונים שהציגה רלי שור יפים מאוד ומחזק את אמינות התחזית. פרוייקט שיווקי חשוב מאוד וחיובי והוא פרוייקט חשוב שעשה ענף הפירות בשורות למגדל. חשיבות התחזית בעיקר לראות את המגמות בשוק שמאפשר יכולת קבלת החלטות. ממליץ בתקופות שיא לעשות מבצעים משותפים עם הרשתות. חסר את הנתונים מהעבר, פרוייקט החיזוי לאורך זמן צובר נתונים וערכו עולה. ממליץ להוציא דוח שנתי. ממליץ לא להכניס לדוח מחיר לק"ג בסיכום חודשי או תקופתי אפשר להלביש מחיר אמצע של משרד החקלאות כדי לראות מגמות של השוק, הכנסת מחיר לתחזית יחסום העברת נתונים מהמשווקים. פרוייקט החיזוי לא בסימן שאלה מאוד חשוב למערכת והוא כלי חשוב ושימושי.

doc.39323-2013\שיווק\2010\מסמכים\P:\Gal



דרך העצמאות 40, יהוד-מונוסון, 56000 ת.ד. 235
Derech Ha'atzmaut 40 Yehud-Monosson
P.O.B 235 Yehud-Monosson, 56000

e-mail: gal@plants.org.il

טל: 03-9595632 פקס: 03-9595645



מועצת הצמחים

המועצה לייצור צמחים ולשיווקם

ענף הפירות

בני קלמן :

כמויות הפרי משפיעות על הביצוע בשוק ועל המחירים. התחזית השבועית צריכה למנף ולהעבירה רק למשלמי היטלים. התחזית הוא כלי נוסף שנותן אינדיקציה לביצוע ותכנון, החקלאים משפיעים על השוק ולא השוק על החקלאים. אינפורמציה חשובה מאוד.

עופר חן :

התחזית מגיעה גם לקניינים וזה פוגע במשווקים. ממליץ לא לשלוח את התחזית לקניינים. פרי שלא משווק במערכת מסודרת לא משפיע על המחיר בשוק. התחזית היא כלי נוסף במערכת ההחלטות.

רוני נקר :

לאורך השנה יש לעשות סיכום שנתי לכל סוג פרי עם סיום המכירות שלו הכולל השוואה של תחזית מול ביצוע, מצטבר של כמויות, האם יש להוסיף חתכים נוספים לדיווח? (סוג א', סוג ב', לפי זן).

תמיר :

אחוזי השגיאה והדיוק בין התחזית לביצוע מדהים. השאלה כיצד למנף את התחזית לחקלאים? המטרה בעקבות התחזית לייצר מפגשים של המשווקים ולשמור על המחיר, ממליץ להגדיל את תקופת התחזית מעבר לשבוע בודד.

מיקי נוי :

ממליץ להכניס לתחזית מגמות של מחיר הפרי, חשוב לייצר מפגשים עם המשווקים ולקבוע בשוק המקומי מספרי ברזל של מחיר שמהם לא עולים ולא יורדים. יומרני להגיד שהתחזית תייצור תאום אלא תשמש להעברת מידע.

רלי שור :

בתשובות לנושאים שהועלו בדיון :

- נתוני מחיר אמצע על בסיס גודל אמצע בעיתיים מאוד.
- פרוט לפי זנים מורכב מאוד.
- סיכומי ביניים אפשריים.
- אין מקור מידע לאספקת פרי מהדרוזים.
- אחוזי השגיאה הנמוכים הם בסיס למידע אמין שהתקבל מהמשווקים.

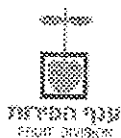
סיכום :

1. המלצה של כל הנוכחים להמשיך בפרוייקט החיזוי בשנת 2014.
2. הערות והמלצות שניתנו ע"י הנוכחים יבחנו וישולבו במידת האפשר בתחזית.

אנו מודים לכל המשתתפים במפגש ולכל הגורמים ששיתפו פעולה עם רלי שור, ולרלי שור שעשתה עבודתה במסירות והעלתה את מערכת המידע לרמה גבוהה יותר.

רשם : משה ברקנטל

doc.39323-2013\שיווק\2010\מסמכים\P:\Gal



דרך העצמאות 40, יהוד-מונוסון, 56000 ת.ד. 235
Derech Ha'atzmaut 40 Yehud-Monosson
P.O.B 235 Yehud-Monosson, 56000
e-mail: gal@plants.org.il
טל: 03-9595632 פקס: 03-9595645