נולדים לסביבה אורגנית

המודעות למוצרים אורגניים גוברת ופער המחירים לעומת מוצרים רגילים מצטמצם, אך הוא עדיין גדול ● אצל ילדים חשיפה לרעלים ולחומרי הדברה היא משמעותית יותר

היאלי יעקבי

תחום המוצרים האורגניים כולל פריטי מזון וביגוד. כבר מספר שנים שמתפתחת נישה של מוצרים אורגניים לילדים בכמה תחומי צריכה. עם זאת, קיים פער משמעותי בין מחירי מוצרים אורגניים שגודלו ללא חומרי הדברה למוצרים רגילים.

דליק ווליניץ, מקים העמותה לצרכנות אורגנית והדובר שלה, מציין כי מחקרים בכל העולם מראים ש־20 השנים הראשונות שלנו הן השנים הקובעות ביותר מבחינת תזונה, ולכן הרעיון הוא לספק לילדים מזון ללא רעלים. גם בגיל מבוגר יש משמעות לרעלים, אבל היא אינה דרמטית כמו אצל ילדים.

חומרי הדברה יכולים לגרום למחלת הסרטן, לבעיות בפריון ועוד. כמו כן, יש מוצרים עתירי הורמונים אשר יכולים לגרום לשינויים בעייתיים. לחומרי הדברה, בעיקר אלה המכילים זרחן, יש זיכרון ארוך טווח, ולכן לא כדאי לנו ולילדינו לצרוך אותם.

על פי ווליניץ, השוק של ירקות ופירות אורגניים גדל בכל שנה ב־30 אחוזים. ביטוי לעלייה הוא רואה במספר החקלאים בקורסי הכשרה של המצטרפים, "אם בעבר היו 20 חקלאים בקורס, כיום בכל מחזור לומדים 100 חקלאים, ועוד 70 ברשימת המתנה".

ווליניץ מסכים שהמחירים בעייתיים, אך לדבריו, הם יורדים בהדרגה. "כעת בגלל הקרה שפקדה אותנו כל השוק נפגע, והחקלאים האורגניים נפגעו שבעתיים. לכן מחזירי הירקות והפירות יקרים מאוד כעת".

בנוגע לביגוד מכותנה אורגנית, ווליניץ מציין, כי כותנה רגילה מבוססת על שימוש בחומרי הדברה, ואלה מחלחלים אל מי התהום ומזהמים גם את האדמה. שימוש בכותנה אורגנית תורם, אם כן, לאיכות הסביבה.

ווליניץ מדגיש כי יש כיום מגוון של מוצרים אורגניים וכמעט לא חסר כלום בארץ בתחום. יש ירקות בשפע, פירות בשפע וקטניות מכל הסוגים. המוצר המיובא האחרון הוא "מנות חמות אורגניות" להימום במיקרוגל, למשל המבורגרים צמחוניים.

> **בחקלאות האורגנית המוטו הוא לשמור על האדמה, וכל דבר צריך להתקיים בעונתו**

הצרכן הישראלי מתלונן על מחירי המוצרים האורגניים ועל חוסר הזמינות שלהם. השימוש בחממות ובחומרי הדברה איפשר להשיג בקיץ פירות רגילים של חורף, ולהפך. לעומת זאת, בחקלאות אורגנית המוטו הוא לשמור על האדמה וכל דבר צריך להתקיים בעונתו. מסיבה זו, בחורף לא ניתן להשיג ענבים, למשל, שזו אינה עונתם הטבעית. עם זאת, היום המוצרים האורגניים הרבה יותר זמינים.

מנכ"ל רשת אורגניק מרקט, אלעד להב, מציין כי השוק האורגני מגלגל בין 200 ל־250 מיליון שקל בשנה. תחום המוצרים לילדים הוא בחיתוליו ועדיין אינו כולל מגוון רחב. עם זאת, ניתן למצוא מאכלים אורגניים ממוסדים לתינוקות: רסקים ומחיות מפירות אורגניים, דייסות אורגניות ודגנים לילדים בציפוי שוקולד.

לדבריו, הוא מבחין בכניסה של צרכנים חדשים לתחום האורגני, דווקא דרך הילדים, שהוריהם רוצים להקנות להם הרגלים של תזונה נכונה ומודעות גוברת לאיכות הסביבה.

על הפרש המחירים להב אומר, כי הפער בין סל בסיסי ברשתות השיווק לבין סל אורגני נע בין 60 ל־70 אחוזים. בעבר עמד הפער על 100 ואף 200 אחוזים. הפער נובע בעיקר מהעלויות הגבוהות של גידול מוצרים אורגניים וייצורם. ראשית, מכיוון שקשה יותר לגדל אותם. שנית, משום שהיבולים לאותה יחידת שטח נמוכים לעומת היבול בשדות שטופלו בהדברה.

דורון שפון, מנהל השיווק של חברת הרדוף, המתמחה במוצרי מזון אורגניים, אומר כי החברה מודעת להעדפה הגוברת של מוצרי מזון אורגניים הנקיים מחומרי הדברה, מהורמונים, מהנדסה גנטית, מחומרים משמרים ומצבעי מאכל. לדבריו, הרדוף מפתחת מוצרים חדשניים, כולל מוצרי יסוד, ובשנה האחרונה הגדילה במידה ניכרת את סל מוצרי המזון האורגניים למשפחות. "כחלק ממהלך זה השיקה החברה, בין היתר, ממרחים בטעמי שוקולד, אגוזים וחרובים, חטיפי בריאות, מעדני פירות, ועתה היא גם משיקה דגני בוקר לילדים בטעמים של פצפוצי אורז עם חלב ופירות יער, פצפוצי אורז עם דבש, פצפוצי אורז עם בננה ושוקולד ופצפוצי כוסמין ואמרנט עם קרם אגוזים. זהו שילוב בין שתי קטגוריות: האחת מזון אורגני והשנייה דגני הבוקר".

> **מחיר מוצרים אורגניים גבוה יותר, כי היבול לאותה יחידת שטח קטן יותר וקשה יותר לגידול**

לפני כמה חודשים השיקה מטרנה לראשונה דייסות אורגניות לתינוקות. רננה מזרחי, מנהלת הסברה רפואית במטרנה ודיאטנית קלינית, מפרטת כי בשלב זה מוצעים שני טעמים: קינואה ואורז מלא, ונבדקים טעמים נוספים.

מזרחי מציינת, כי הצרכנים העיקריים של הדייסות הם בעיקר הורים שוחרי בריאות, המחפשים לילדיהם מוצרים בריאותיים. לדבריה, "הם מעוניינים לשלב מזון אורגני כחלק מתפיסה של אורח חיים בריא. הדייסות מתאימות בעיקר לילדים מגיל שישה חודשים ועד שנתיים וחצי־שלוש".