نظم مكتب الحمضيات الاسرائيلي التي تقوم الدولة بدعمه بكافة الوسائل تسويق الحمضيات تنظيما دقيقا وفعالا . ويأخذ هذا التنظيم على الصعيد العملي الاشكال التالية : أ ـ يقوم مكتب الحمضيات كل سنة باصدار مشروع لتسويق الحمضيات ، تنحصر صلاحية تسويق الحمضيات بالمكتب نفسه الذي يتسلم الانتاج من المقاولين والعملاء المقبولين لديه ، ولا يمكن لاي صاحب بستان او منتج ان يتصل بمكتب الحمضيات الا بواسطة المقاولين والعملاء المعينين ، ويصنف المكتب الحمضيات التي سيتسلمها الى حمضيات للتصدير ، وحمضيات للأكل وحمضيات للتصنيع ويحدد الاسعار الذي سيدفعها للمنتجين(١٤). ب ـ يقوم المكتب بالارتباط بعقود مسبقة مع الاسواق الخارجية لتصدير الحمضيات اليها ثم يراقب هذه الاسواق طيلة موسم التصدير لمعرفة اكثر الاوقات ملاءمة لارسال الحمضيات الاسرائيلية اليها . لذلك يرافق شحنة الحمضيات من حين خروجها من المرافىء الاسرائيلية ويظل على اتصال دائم بها ليوجهها بناء على تعليمات مكاتبه الاوروبية . وعلى سبيل المثال قام المكتب في موسم التصدير لسنة ١٩٧٠/٧١ بالاستعدادات لارسال شحنات كبيرة من الحمضيات الاسرائيلية الى الاسواق الاوروبية قبيل عيد الميلاد للافادة من ارتفاع الاسعار نظرا لشدة الطلب على الحمضيات في ذلك الوقت ، ولكي يحث المكتب المنتجين على زيادة الشحنات وعد بدفع علاوة الى المنتجين الذين سيزودون المكتب بحمضيات لتصديرها في هذه الفترة(١٥). ج ـ يقوم المكتب بدعاية منتظمة في الاسواق الخارجية وقد تبين بأن الدعاية للحمضيات الاسرائيلية هي اقوى دعاية للحمضيات في الاسواق الاوروبية وان هذه الدعاية هي التي حملت المستهلكين على الاقبال لشراء الحمضيات الاسرائيلية(١٦). وقامت اللجنة الاقتصادية لافريقيا ، التابعة للامم المتحدة ، بعد دراسة لحمضيات دول المغرب العربي ، بنصح هذه الدول ان تبذل جهدا قويا للدعاية في الاسواق الاوروبية ، كما تفعل اسرائيل ، للتغلب على صعوبات التصدير التي تواجهها(١٧)، مما يدل على فعالية الدعاية الاسرائيلية في هذه الاسواق لتصريف حمضياتها . د ـ يقوم المكتب بتقديم مساعدات مالية عينية الى المنتجين لتشجيعهم على الانتاج وهذه المساعدات تكون بشكل علاوات على الانتاج بلغت قيمتها سنة ١٩٦٨ ١٠٧ ليرة اسرائيلية للطن المنتج(١٨) يضاف اليها علاوات التصدير التي تدفع على قيمة كل دولار من القيمة المضافة لهذه السلعة . وقدر مكتب الفاكهة اللبنانية في تقرير وضعه سنة ١٩٧٠ ان كل طن مصدر من الحمضيات الاسرائيلية ينعم بعلاوة ، تدفع للمنتج ، قدرها ٤٠٥ دولار . وقد اضطر مكتب الحمضيات الى زيادة العلاوة اخيرا نظرا لتدني اسعار الحمضيات في الاسواق الاوروبية في موسمي ١٩٧٠/٦٩ و١٩٧١/٧٠(١٩). وهدف سياسة العلاوات هذه مزدوج فهو يشجع المنتج بتوفير اسعار ثابتة له ويوفر للمكتب مرونة اعتماد الاسعار التي يراها ملائمة لتصريف الحمضيات في الاسواق الخارجية . ففي موسم تصدير سنة ١٩٧١/٧٠ كان طن الحمضيات الاسرائيلية يصل الى مرافىء يوغوسلافيا بسعر ٩٠ دولارا بينما كان في نفس الوقت سعر كلفة طن الحمضيات اللبنانية الموضب في مرفأ بيروت ١٢٠ دولارا ، ما كان مكتب الحمضيات الاسرائيلية يستطيع اعتماد هذا السعر الاغراقي لولا المساعدات المالية التي تقدمه له الدولة لدعمه .

ويقوم المكتب بالتعاون مع السلطات المسؤولة باتخاذ الاجراءات اللازمة لتأمين شحن صادرات الحمضيات الى الخارج بشكل منتظم ، ويتجاوب عمال المرافىء مع طبيعة هذه الاجراءات وذلك حرصا منهم على الاقتصاد الوطني ، ففي سنة ١٩٦٩ عندما قام عمال مرفأ حيفا باضراب عن العمل لم يتناول اضرابهم مقاطعة شحن الحمضيات(٢٠). لكن اضراب العمال انفسهم في بداية سنة ١٩٧٠ تناول مقاطعة شحن الحمضيات ، فسارعت الدولة لتسوية الخلاف الناشب بين العمال وادارة المرفأ تجنبا لتلف الحمضيات وتأخير وصولها الى الاسواق الخارجية(٢١). ما كانت السلطات الاسرائيلية تبدي هذا الاهتمام لمعالجة اوضاع عمال مرفأ حيفا لولا حرصها على ايصال شحنات الحمضيات في مواعيدها الى الاسواق الخارجية نظرا لما يمثل هذا الانتظام في المواعيد من اهمية للاقتصاد الاسرائيلي . وقد نجحت هذه السياسة ، كما سنرى فيما بعد ، بزيادة كمية صادرات الحمضيات السنوية بين ١٠٪ و١٧٪ وعوضت هكذا عن تدني الاسعار في الاسواق التي صدرت اليها .

ثالثا ـ الانتاج والتصدير :

لا يتوفر لنا احصاءات الا عن انتاج سنة ١٩٦٧