تقرير جلسة نقاشية | تنمية الإيرادات الزراعية في حضرموت | يونيو ٢٠٢٦

سلسلة قيمة البصل في حضرموت

ما الذي يقيّد الإمكانات الإيرادية لمحصول البصل في حضرموت، وما الذي توافق أصحاب المصلحة على القيام به

إعداد

كور إنسايتس للاستشارات

بتمويل من يمن ايد وإشراف مكتب وزارة الزراعة والري حضرموت

الملخّص التنفيذي

في ١١ يونيو ٢٠٢٦، عقدت كور إنسايتس كونسلتنغ أولى الجلسات النقاشية المركزة الثلاث على مستوى المحاصيل ضمن برنامج «تنمية إيرادات القطاع الزراعي في حضرموت»، بتمويل من يمن ايد، وخُصّصت لسلسلة قيمة محصول البصل. جمعت الجلسة، التي استمرت أربع ساعات في قاعة فندق الأحقاف بسيئون، أحد عشر مشاركاً يغطّون حلقات السلسلة كافة: المزارعين، والجمعيات الزراعية، والمصدّرين، ومكتب الزراعة، والغرفة التجارية، ومركز صادرات البصل، والبحوث الزراعية، والأكاديميا. وقد اكتمل الحضور، وجرى الحوار بصراحة وواقعية، وأنتجت الجلسة تشخيصاً واضحاً ومشتركاً إلى حدّ بعيد لمواضع خلق القيمة ومواضع فقدانها، وللتدخلات الكفيلة برفع دخل المزارعين وإيرادات القطاع.

أكّد النقاش الإمكانات الاستثنائية للمحصول، المرتكزة إلى صنف «بصل بافطيم محسّن رقم ١» الفريد بحضرموت والحائز اعترافاً دولياً، إلى جانب قيود بنيوية عميقة: فالفاقد بعد الحصاد يقدَّر بنحو ٣٠٪ أثناء النقل والتخزين والفرز والتعبئة؛ ويحصل المزارع على نحو ٤٠٪ فقط من القيمة النهائية بينما يتحمّل القسط الأكبر من مخاطر الإنتاج؛ وقد أدّى منع استيراد أسمدة أساسية كاليوريا والسوبر فوسفات إلى تضخّم تكاليف المدخلات، وهي إلى جانب المحروقات أكبر مُحرِّكَين للتكلفة، في حين أن جودة البدائل المتوفرة ضعيفة. وتتركّز الصادرات بشدة على السوق السعودية (أكثر من ٤٠٪ من إجمالي الإنتاج) حيث إجراءات الدخول غامضة وتقديرية، فيما تتجاوز الكميات المصدّرة فعلياً (أكثر من ١٠٠ ألف طن سنوياً) الأرقامَ الرسمية (نحو ٦٠ ألف طن) بفارق كبير. والأهم أن المشاركين حدّدوا غياب أيّ آلية تنسيق قائمة بين المزارعين والتجار والمصدّرين والجهات الرسمية بوصفه القيد المؤسسي الحاكم.

وتوافق المشاركون على أولويات مرتّبة: (١) تسهيل إجراءات التصدير وفتح أسواق خارجية جديدة؛ (٢) السماح العاجل بتوريد المدخلات الزراعية؛ (٣) تحسين جودة الإنتاج والبذور؛ (٤) دعم المزارعين بقروض بيضاء ميسّرة؛ (٥) دعم وتكثيف الإرشاد الزراعي، تكملها مخازن حكومية مهيّأة وطرق تجفيف حديثة. كما أنتجت الجلسة قائمة تفصيلية بالإجراءات العملية الفورية، وتوصيات أبعد مدى مع الجهات المقترحة للتنفيذ، ورسائل رئيسية للورقة البيضاء، وقضايا مفتوحة تُحال إلى الورشة الرئيسية، وترد جميعها في الأقسام ١٢–١٤.

~٣٠٪
الفاقد المقدَّر بعد الحصاد أثناء النقل والتخزين والفرز والتعبئة

>٤٠٪
حصة السعودية من إجمالي الإنتاج، السوق المهيمنة

٤٠ / ٦٠
التوزيع المعتاد لقيمة المحصول بين المزارع والتاجر

<١٠٠ ألف طن
تقدير الصادرات الفعلية سنوياً إلى السعودية مقابل نحو ٦٠ ألف طن مسجّلة رسمياً

٢٠ طناً
متوسط إنتاجية الفدان وفق إفادات المشاركين

١٦٠٠–٢٠٠٠
ريال سعودي
سعر بيع الطن المصدَّر إلى الخارج

1 سلسلة قيمة محصول البصل

رسم المشاركون سلسلة منتجات البصل في سبع مراحل من تهيئة الأرض حتى العائد الاستثماري: (١) الحراثة وتهيئة الأرض؛ (٢) المدخلات الزراعية البذور والأسمدة والمياه؛ (٣) الحصاد؛ (٤) النقل والفرز والتخزين؛ (٥) البيع المحلي والخارجي؛ (٦) التصدير والعمليات اللوجستية؛ (٧) العائد الاستثماري. ويعرض الجدول التالي قراءة المشاركين أنفسهم لمواضع خلق القيمة ومواضع فقدانها عبر السلسلة.

المرحلة	الفاعلون	ما يحدث للقيمة (تُخلق / تُفقد)
الحراثة وتهيئة الأرض	المزارعون؛ سائقو آلات الحراثة	الحراثة الصحيحة تؤهّل الأرض الزراعية للبدء في زراعة البصل ووضع البذور.
المدخلات: البذور والأسمدة والمياه	المزارعون؛ موردو البذور والأسمدة	زراعة بصل عالي الجودة تحسّن فرص البيع بسعر أعلى؛ أما البذور الضعيفة وسوء الرعاية أو الري وعدم توافر الأسمدة فتقلّل الجودة والكمية وتعرّض المحصول للأمراض والآفات.
العمالة والعمليات الزراعية	العمال؛ المزارعون	العمالة المؤهّلة المدركة لكيفية التعامل مع زراعة البصل وحصاده تنتج منتجاً بجودة عالية قابلاً للتصدير؛ والرعاية التامة في جميع مراحل النمو تصون الجودة حتى الحصاد.
الحصاد	العمال؛ المزارعون والمشرفون على الحصاد	الحصاد في الوقت المناسب يحافظ على الجودة ويقلّل التلف؛ والحصاد المتأخر أو الخاطئ يؤدي إلى تلف البصل وفقدان الوزن.
التعبئة والتخزين والنقل	العمال؛ الشركات وتجار التجزئة	فرز البصل حسب الحجم والجودة يرفع سعر البيع؛ وخلط التالف بالجيد أو سوء التعبئة يُفقد المنتج سمعته. والتعبئة الجيدة تحفظ المنتج من التلف أثناء النقل أو التخزين وتزيد قابليته للتصدير والبيع.
التسويق المحلي	التجار؛ المزارعون؛ الجمعيات والشركات	التسويق الجيد والعرض الجذاب وربط المنتج بالسوق المناسب يزيدان السعر والمبيعات.
التصدير والعمليات اللوجستية	التجار؛ مركز الصادرات؛ الجمعيات والشركات	نجاح التصدير يثبت كفاءة السلسلة وكفاءة المنتج بوصوله إلى الأسواق الخارجية.
العائد الاستثماري	التجار؛ الجمعيات؛ المزارعون	الجودة الممتازة تجذب المستثمرين وتضمن البيع بسعر أعلى، ما يزيد العائد الكلي.

الجدول ٤. خريطة سلسلة القيمة كما رسمها المشاركون المراحل والفاعلون ومواضع خلق القيمة أو فقدانها.

> *«أين تُخلق معظم القيمة؟ في مراحل الإنتاج عالي الجودة، وفي الفرز والتدريج والتعبئة؛ إذ يرتفع سعر البصل المصنّف والمعبأ مقارنة بالمختلط، وكذلك في التخزين وبيع المنتج في فترات ارتفاع الأسعار بدلاً من البيع مباشرة بعد الحصاد.»*
>
> **خلاصة الإجابات التحليلية للمشاركين**

2 اقتصاديات الإنتاج وهيكل الكلفة

تتكوّن تكاليف الإنتاج من: الأسمدة والمبيدات، والبذور، والعمالة، والحراثة، وإيجار الأرض، والنقل، والكهرباء، والمحروقات، والأكياس. وحدّد المشاركون الأسمدة والمحروقات بوصفهما أكبر سببين لارتفاع تكاليف الإنتاج. وتمنع السلطات حالياً توريد

أسمدة مهمة مثل اليوريا والسوبر فوسفات، ما أدّى إلى ارتفاع أسعارها بشكل مبالغ فيه وأثّر مباشرة في الإنتاج والربحية، في حين أن جودة الأسمدة الموزَّدة حالياً ضعيفة ولا تعزّز جودة المنتج.

قُدِّر متوسط إنتاج الفدان بنحو ٢٠ طناً، مع فروق إنتاجية بين المناطق تُعزى إلى التربة والمناخ والمياه وأجور العمالة. ويتراوح سعر بيع الطن المصدَّر إلى الخارج بين ١٦٠٠ و٢٠٠٠ ريال سعودي. ونتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج قد يبيع المزارع محصوله بأقل من تكلفة زراعته؛ إذ يصل سعر السلة الواحدة إلى ألفي ريال يمني وهي لا تغطي أحياناً تكاليفها.

ويميل توزيع العائد بشدة لغير صالح المزارع: يحصل المزارع في غالب الأحيان على نحو ٤٠٪ من قيمة المنتج ويتحمّل تكاليف الإنتاج وخسائر الزراعة، بينما يحصل التاجر على نحو ٦٠٪ تُخصم منها تكاليف النقل من المزرعة والتخزين والتعبئة والفرز ثم النقل الدولي. ولاحظ المشاركون أن كبار التجار والوسطاء يستحوذون على النصيب الأكبر من الإيراد فيما يتحمّل المزارع الجزء الأكبر من المخاطر الإنتاجية.

توزيع القيمة النهائية للمحصول بين المزارع والتاجر

يتحمل المزارع تكاليف الإنتاج وخسائر الزراعة؛ ويتحمل التاجر النقل والتخزين والتعبئة والفرز والنقل الدولي.

المصدر: إفادات المشاركين في الجلسة النقاشية المركزة، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

الشكل ١. توزيع القيمة النهائية للمحصول بين المزارع والتاجر كما أفاد المشاركون.

مسارات تطوير الإنتاج

- تطوير الأسمدة وتحسين جودة المياه، مع التسميد المتوازن والري المنتظم والري بالتنقيط ضمن الممارسات الزراعية الجيدة.
- ضبط مواعيد الزراعة وإيجاد حزمة تكنولوجية حديثة مناسبة لظروف كل منطقة.
- تحسين البذور؛ وطرح بعض المشاركين مقترح منع تصدير بذور البصل لفترة محددة (موضع خلاف، انظر القسم ١١).
- توفير الوسائل والمعدات الحديثة لعمليات الغرس والقلع لتخفيف التكاليف وزيادة السرعة والإنتاجية.

ويحتاج المزارعون إلى قروض بيضاء ميسّرة السداد لتمويل عمليات الزراعة والإنتاج؛ وحالياً يقدّم لهم التجار والجمعيات بعض المبالغ، ويتم ذلك أحياناً وفق اشتراطات معينة. غير أن المشاركين نبّهوا إلى أن القروض البيضاء قد تتهدّد بانخفاض سعر المنتج وقت الحصاد بما يؤدي إلى العجز عن السداد.

3 الحصاد والفاقد بعد الحصاد والتخزين

تتكرّر مشكلتان في مرحلة الحصاد: قلع المحصول دون إعطائه مدة كافية للتجفيف، وعدم الالتزام بالمعايير الزراعية اللازمة للحصاد. وتوصي محطة البحوث الزراعية بترك محصول البصل دون ماء مدة لا تقل عن عشرة أيام قبل الحصاد لضمان جفافه

وتعزيز جودته. ويفاقم بعض التجار المشكلة بإغراء المزارعين لبيع المحصول قبل جفافه، بما يدمّر الجودة من المنبع. كما يسبب تأخير الحصاد تلفاً كبيراً.

قُدّر الفاقد بنحو ٢٪ في بداية الحصاد، ويبلغ ذروته، نحو ٣٠٪، وهو القسط الأكبر ويتحمّله التاجر والمصدّر، أثناء النقل والتخزين والفرز والتعبئة. وتقع خسائر إضافية عند توقف البضاعة في المنافذ حتى تتلف.

الشكل ٢. نسب الفاقد المُبلَّغ عنها: نحو ٢٪ في بداية الحصاد مقابل نحو ٣٠٪ عبر النقل والتخزين والفرز والتعبئة.

ويتمتع البصل الجيد بقدرة على الصمود في التخزين لمدة تصل إلى ستة أشهر؛ وهو ما طرح سؤالاً لافتاً في الجلسة: لماذا لا يُخزَّن المحصول في أوقات كساد الموسم وقلة التصدير ليُطرح عند تحسّن الأسعار؟ وحُدِّدت المخازن الحكومية القائمة وغير المستفاد منها في منطقة الجول فرصةً فورية، بإعادة تأهيلها بتجهيزات حديثة للتعبئة والتخزين وتسليمها للجمعيات الزراعية لتشغيلها.

4 التسعير وقوة السوق والطلب

يتحدّد سعر المنتج وفق العرض والطلب في السوقين المحلي والخارجي. غير أن بعض كبار التجار يسهمون في تحديد سعر السوق عبر ممارسات وتحايل على كيفية تقدير السوق: إغراق السوق وقت العرض ببضاعة رديئة تخفض السعر المرجعي، ثم الشراء من المزارعين على أساسه بأسعار منخفضة.

في المقابل، تعزّز موقف المزارعين التفاوضي بشكل ملموس بعد دخول الجمعيات الزراعية إلى السوق وقيامها بعمليات التصدير بنفسها، بما في ذلك تقديم عمولة بيع للمزارعين والمشاركة في الربحية. كما تساعد المعلومات الخاصة بالمنتج والسوق المزارعين بدرجة أكبر على التفاوض والحصول على أسعار جيدة. ومع كثرة المحصول وتشبّع السوق المحلي لا يحصل المنتج على سعره المناسب عند باب المزرعة، وهو ما يعزّز منطق التخزين وتنويع أسواق التصدير.

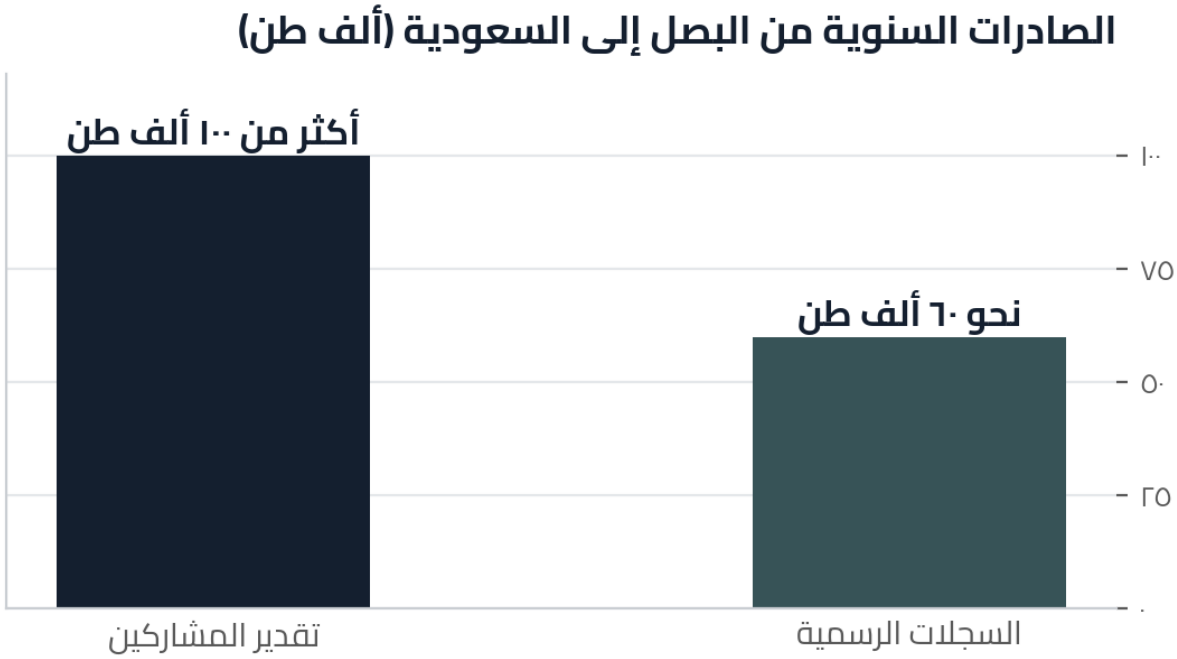
> *«إن وجود الجمعيات اليوم عزّز من موقف التفاوض للمزارع فيما يخص بيع منتج البصل، وهذا يشكّل نقطة قوة للعائد الاقتصادي.»*
>
> **ممثل جمعية زراعية**

«التاجر اليوم يقوم بدور الجمعيات في شراء البصل من المزارعين وتقديم تسهيلات لهم لمساعدتهم على بيعه في السوق المحلي والخارجي، ويكاد دور الجمعيات يكون معدوماً فيما يخص دعم المزارعين.»

من منظور التجار / المصدّرين

5 السوق وديناميات التصدير

تتصدّر السعودية وجهات تصدير البصل الحضرمي بفارق كبير، إذ تستوعب أكثر من ٤٠٪ من إجمالي الإنتاج. وتقدّر المعلومات الرسمية الصادرات السنوية إليها بنحو ٦٠ ألف طن، بينما يقدّر المشاركون الكمية الحقيقية المصدَّرة بأكثر من ١٠٠ ألف طن. ويواجه دخول المنتج إلى السعودية عوائق غير متوقعة وُصفت بأنها مبنية على تقدير مسؤولي المنفذ. أما في السوق العُماني فلا توجد أيّ ضمانات لتسليم قيمة المحصول المورَّد، ما أوجد مشكلات وقضايا مطالبات مالية شائكة ومعلّقة بمبالغ كبيرة للتجار والمصدّرين.



المصدر: إفادات المشاركين في الجلسة النقاشية المركزة، سيئون، يونيو ٢٠٢٦. تقدير المشاركين حد أدنى (أكثر من ١٠٠ ألف طن).

الشكل ٣. الصادرات السنوية الرسمية مقابل المقدَّرة فعلياً من البصل إلى السعودية (ألف طن).

ويبقى أبرز العوائق دون زيادة التصدير العشوائية في التصدير وغياب آليات واضحة له، فيما تحدّد الأسواق الخارجية المستوردة الكميات المطلوبة لها. وحدّدت الإجابات التحليلية للمشاركين ستة عوائق بنيوية للتصدير: عدم انتظام الجودة وضعف التعبئة والتغليف؛ وغياب التصاريح الرسمية وشهادات الجودة؛ وارتفاع تكاليف النقل والشحن؛ والقيود والإجراءات الحدودية؛ وعدم وجود عقود تسويقية مستقرة وضمانات للمزارع أو التاجر المصدّر؛ وضعف المعلومات عن الأسواق الخارجية. كما لوحظ أنه لا يوجد أي تصريح رسمي يمكّن المزارع أو يمنعه من بيع بصله أو تصديره إلى الخارج؛ بل توجد موافقة فنية تسمح له بممارسة البيع والتسويق الخارجي.

توسيع أسواق التصدير وتنويعها

- فتح أسواق خارجية جديدة لتصدير البصل وعدم الاكتفاء بدول خليجية معدودة، وتسهيل إجراءات التصدير إليها.
- تهيئة الظروف لمشاركة الجمعيات والتجار المصدّرين في المعارض والأسواق التي تُعقد في الدول المستهدفة لتسويق منتج البصل فيها.
- الاهتمام بتسجيل اسم «بصل بافطيم محسّن رقم ١» علامةً تجارية يمنية في جميع الدول والأسواق الخارجية حتى يسهل دخوله ويحصل على مكانته السوقية دون تقليد؛ وتكوين لجنة من الجهات المعنية لمتابعة تسجيل العلامة دولياً.
- استصدار شهادات التصدير الدولية مثل «غلوبال غاب» (GLOBALG.A.P.)؛ وتشغيل التعبئة بمعدات وآلات فرز حديثة؛ واستيفاء الشهادات الخاصة المطلوبة مثل شهادة الصحة وشهادة المنشأ.
- تعريف المزارعين والجمعيات والتجار والمصدّرين بالتصاريح الدولية الخاصة بكل بلد على حدة ومعايير التوريد المطلوبة، والعمل على تسجيل اليمن ضمن الدول المصدّرة للمنتجات الحلال في ماليزيا.

وأبرز المشاركون وجهي الميزة والتهديد معاً: فبصل بافطيم يمتاز بتفرّده ولا يوجد إلا في حضرموت، حتى إن بذوره لم يتمكّن إنباتها في مناطق خارجها، وقد حصل على لقب أفضل منتج بصل من إحدى المنظمات الأممية للتنمية. وفي المقابل، توجد أصناف بصل عالمية تشابه المنتج المحلي بمواصفاته الجيدة، ومنها سلالة بافطيم المحسّنة المستوردة من الهند، تخترق السوق الدولية وتشكّل منافساً قوياً عند دخول أسواق جديدة.

6 الأدوار المؤسسية والتنسيق

استعرض المشاركون الأدوار الحالية والمنتظرة للمؤسسات الرئيسية في السلسلة:

المؤسسة	دورها في سلسلة قيمة البصل
مكتب الزراعة	الإرشاد الزراعي والمشورة الفنية؛ الرقابة الحقلية على التزام المزارعين بمعايير الحصاد؛ مكافحة الآفات؛ المساهمة في لجان ضبط الأسعار للسوق المحلي؛ تسويق المنتج خارجياً وتنسيق توريده؛ استصدار التصاريح اللازمة للتصدير.
الجمعيات الزراعية	توفير الأسمدة والمبيدات؛ توفير القروض للمزارعين؛ تقديم خدمة الإرشاد الزراعي؛ تقديم عمولة بيع للمزارعين والمشاركة في الربحية؛ تعزيز موقف المزارعين في التفاوض والحصول على أسعار جيدة.
الغرفة التجارية	استصدار شهادة المنشأ؛ حل الإشكاليات للتجار والمصدّرين في عمليات التصدير؛ مساندة التجار وتسهيل معاملاتهم لدى الجهات الحكومية.
مركز صادرات البصل	تنظيم المنتجين؛ فحص المنتج قبل تصديره؛ الإشراف والرقابة على جودة المنتج والتزام المزارعين بمعايير الحصاد. وأكّد المشاركون وجوب فتح فروع ومكاتب له في المنافذ وفي المديريات الزراعية.

الجدول ٥. الأدوار المؤسسية كما حدّدها المشاركون.

أما الخلاصة المؤسسية الحاسمة فهي غياب أيّ آلية تنسيق قائمة تربط المزارعين بالتجار والمصدّرين والجهات الرسمية المعنية، وهي فجوة تحول دون المعالجة المنهجية للمعوقات والإشكاليات التي تعرقل التصدير. ووصف المشاركون حلقةً مفرغة بين الدولة والمزارع والجهات الرسمية أوجدت العمل العشوائي في المجال الزراعي، فيما تقوم بعض الجهات بتشكيل عوائق أمام المزارع في موضوع تصدير البصل.

آليات التنسيق المقترحة

- **تحقيق** الفكرة الأساسية لإنشاء مركز الصادرات بوصفه المؤسسة المنظِّمة للسلسلة، مع اعتماد النافذة الواحدة في المعاملات الخاصة بالإنتاج والتصدير.

- **توحيد** نظام الجودة للمنتج، والتنسيق الدولي للتجار والمصدّرين والجمعيات في المعارض ومع الجهات المعنية في الدول المستهدفة.
- **تفعيل** الإرشاد الزراعي والرقابة على الحقول؛ وتسهيل عمليات التصدير؛ ومنع التدخلات الإدارية وتحديد الصلاحيات بين مؤسسات الدولة؛ والاهتمام بالكوادر الزراعية المتعلمة والاستفادة من الكوادر المتقاعدة.

ورأى المشاركون أن على السلطات المحلية تدخلاً عاجلاً وسريعاً فيما يخص سياسات التجارة والتصدير والرسوم والجبايات، وتطوير البنية التحتية الرئيسية، وتقديم التمويل الزراعي للمزارعين، والاهتمام بأنظمة الجودة والمواصفات للوصول إلى السوق الخارجية. أما دور التعاونيات والجمعيات حالياً، المقتصر في كثير من الحالات على تمثيل المزارعين وتنفيذ بعض المشاريع وتوزيع بعض المدخلات، فلا يزال أثره التسويقي غير ظاهر للكثيرين، وإن أثبت دخول الجمعيات الرائدة مجال التصدير ما يمكن تحقيقه.

7 أبرز التحديات التي تقيّد الإيرادات

وثّق نموذج المدوّن المعياري ثمانية تحديات رئيسية، مع ربط كل منها بالمرحلة المتأثرة وأثره على الإيراد:

#	التحدي	المرحلة المتأثرة	الأثر على الإيراد
١	ارتفاع تكاليف المدخلات: أسعار البذور والأسمدة والمبيدات	المدخلات الزراعية	زيادة تكاليف الإنتاج وانخفاض هامش الربح للمزارعين
٢	ضعف جودة البذور أو عدم توفر الأصناف المناسبة	المدخلات والإنتاج	انخفاض الإنتاجية والجودة وبالتالي انخفاض سعر البيع
٣	ضعف الإرشاد الزراعي والخدمات	الإنتاج	تدنّي الإنتاجية وعدم تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة
٤	نقص العمالة أو ارتفاع أجورها	الإنتاج والحصاد	زيادة التكاليف وتقليل الربحية
٥	تقلّب الأسعار الموسمية وتغيّر العرض والطلب	التسويق	خسائر رغم ارتفاع الإنتاج
٦	عدم الالتزام بمعايير الحصاد السليم	الحصاد	زيادة الفاقد وتدهور جودة المنتج وخسارة جزء من الإنتاج قبل وصوله للمستهلك
٧	كثرة الوسطاء وسيطرة التجار على التسويق	التسويق	حصول المزارع على نسبة أقل من القيمة النهائية للمنتج
٨	غياب طرق التخزين المناسب للبصل؛ وضعف التسويق والوصول للأسواق	التخزين والتسويق	بيع اضطراري بأسعار منخفضة وقت الوفرة؛ وضياع فرص الطلب في المحافظات والأسواق الخارجية

الجدول 7. أبرز التحديات المقيّدة للإيرادات بحسب المرحلة المتأثرة والأثر.

8 فرص توليد الإيرادات ومواضع التوافق والاختلاف

في مقابل هذه القيود، حدّد المشاركون ست فرص لتوليد الإيرادات:

#	الفرصة	أين وكيف تُرفع الإيرادات

١	رفع الإنتاجية الزراعية	على مستوى المزرعة: بذور محسّنة عالية الإنتاج، وتحسين إدارة الري والتسميد، والإرشاد الزراعي والتدريب للمزارعين
٢	تقليل الفاقد بعد الحصاد	أثناء الحصاد والنقل والتخزين: تحسين عمليات التجفيف بعد الحصاد، واستخدام أكياس مناسبة، وإنشاء مخازن جيدة التهوية، وتدريب المزارعين وعمال الحصاد على أسس حصاد البصل
٣	التخزين والتسويق الموسمي	بين الحصاد ومرحلة البيع: الاحتفاظ بجزء من الإنتاج وبيعه خارج موسم الذروة، وتفعيل طرق حديثة لحفظ البصل مثل التجفيف
٤	التوسع في الأسواق المحلية والخارجية	الأسواق المركزية وأسواق التصدير: ربط المنتجين بالتجار والمصدّرين، ودراسة الأسواق ذات الطلب المرتفع، وتحسين الجودة والمواصفات المطلوبة للتصدير
٥	تفعيل أدوار الجمعيات والجهات المختصة	على مستوى التجمعات الزراعية: تنظيم عمليات البيع والشراء وتعزيز قدرة التفاوض الجماعي للمزارعين مع التجار
٦	الدعم وتطوير الخدمات المساندة	على طول المراحل جميعها: خدمات النقل المتخصص، وخدمات الفرز والتعبئة، والتخزين، والتمويل الزراعي

الجدول ٧. فرص توليد الإيرادات كما حدّدها المشاركون.

٢٩١ الأولويات المتفق عليها

عبر نقاش منظّم (انظر الملاحظة المنهجية في القسم ٣)، توافق المشاركون على الأولويات المرتّبة التالية لرفع إيرادات البصل:

الرتبة	الإجراء ذو الأولوية	المبرر
١	تسهيل إجراءات التصدير وفتح الباب للأسواق الخارجية	توسيع الأسواق وزيادة الطلب وتقديم المنتج بأسعار عالية تحقق مردوداً اقتصادياً عالياً
٢	السماح بإدخال المدخلات الزراعية مثل البذور والأسمدة	تحسين جودة المنتج لزيادة الطلب عليه
٣	تحسين جودة الإنتاج وتحسين البذور	تحقيق مواصفات ومعايير الجودة للطلب في الأسواق الخارجية
٤	دعم المزارعين بقروض بيضاء	تمكينهم من زيادة الإنتاج ورفع مستوى الجودة ورفع نسبة المزارع من إيراد منتجه
٥	تقديم الإرشاد الزراعي ودعمه	تفادي الممارسات الزراعية الخاطئة التي تزيد نسبة الفاقد وتخفض العائد
٦	إنشاء مخازن حكومية مهيّأة	أماكن مؤهلة للتعبئة والتخزين وحفظ البصل لفترات طويلة دون رفع نسبة الفاقد في المحصول
٧	استخدام طرق حديثة للتجفيف	حفظ البصل من التلف والفقد، وبيعه في الأوقات الموسمية وغير الموسمية بأسعار مناسبة تضمن عدم خفض الأرباح

الجدول ٨. الأولويات المرتّبة (مخرج تمرين ترتيب الأولويات).

10 التوصيات والإجراءات الفورية

التوصيات الاستراتيجية والجهات المقترحة للتنفيذ

#	التوصية	الجهة المقترحة للتنفيذ
١	إدخال أصناف بصل عالية الإنتاجية ومناسبة للتخزين لزيادة الإنتاج وتحسين الجودة	مكتب الزراعة والري بحضرموت؛ مراكز البحوث الزراعية
٢	تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة لخفض التكاليف وتقليل الفاقد التسميد المتوازن والري المنتظم والري بالتنقيط	الإرشاد الزراعي؛ المنظمات التنموية
٣	التوسع في الري الحديث بالتنقيط لخفض استهلاك المياه وزيادة الإنتاجية	صندوق التنمية الزراعية؛ الجهات المانحة؛ المزارعون
٤	إنشاء مخازن حديثة جيدة التهوية لتقليل الفاقد الموسمي بما في ذلك تهيئة المخازن الحكومية غير المستغلة في الجول وتقديم مساحات واسعة فيها لبناء مخازن استراتيجية وعمليات التجفيف	مستثمرون محليون؛ جمعيات وتعاونيات المزارعين؛ السلطات المحلية
٥	توفير عبوات وتسويق موحّد يحمل هوية «بصل حضرموت»، وتسجيل علامة بافطيم التجارية دولياً عبر لجنة حكومية مشتركة	الغرفة التجارية؛ لجنة حكومية مشتركة
٦	تنظيم المزارعين في جمعيات أو اتحادات تسويقية لزيادة القوة التفاوضية	السلطة المحلية؛ الجمعيات الزراعية
٧	فتح قنوات تسويق خارج حضرموت في دول الجوار والسوق الأوروبية، مع تواصل وزارة الصناعة والتجارة ووزارة الزراعة والغرفة التجارية بالجهات المماثلة في الدول العربية والأوروبية لتسويق المنتج وتيسير إجراءات توريده	وزارة الصناعة والتجارة؛ وزارة الزراعة؛ الغرفة التجارية؛ المصدّرون
٨	دعم وتمويل المزارعين بقروض بيضاء وآلات حراثة مدعومة عبر الجمعيات	البنوك ومؤسسات التمويل الأصغر؛ المنظمات
٩	تنويع استخدامات المنتج محلياً عبر تجفيفه وتحويله إلى بودرة كقيمة مضافة، وإنشاء خطوط لإنتاج البصل المجفف تُسلَّم للجمعيات الزراعية لاستمرار تشغيلها	مستثمرون؛ الجمعيات الزراعية؛ شركاء التنمية
١٠	مطالبة الحكومة بإدخال كافة الأسمدة والمبيدات دون قيد أو شرط عبر الجمعيات الزراعية، وتسهيل دخولها من المنافذ ورفع قيود التحالف عنها	الحكومة؛ سلطات التحالف؛ الجمعيات الزراعية
١١	تمكين وزارة الزراعة من القيام بمهام الإرشاد الزراعي والإشراف الحقلي للمحصول بشكل مستمر، ودعم قطاع الإرشاد لضمان استمرارية عمله ورفده بالكفاءات الشابة	وزارة الزراعة والري والثروة السمكية
١٢	تطوير حزم تكنولوجية حديثة للزراعة واستخدام الأتمتة، وتحسين معاملات ما بعد الحصاد (التخزين الجيد والتجفيف بعد القلع)، ودعم استصدار شهادات التصدير الدولية مثل «غلوبال غاب»، والاستفادة من الخطط الزراعية السابقة الموجّهة بمحددات الإنتاج والتصدير	وزارة الزراعة؛ مراكز البحوث؛ شركاء التنمية

الجدول ٩. التوصيات الاستراتيجية مع الجهات المقترحة للتنفيذ.

مبادرة "تنمية الإيرادات الزراعية في حضرموت"

تعمل مبادرة تعزيز إيرادات القطاع الزراعي في حضرموت على رفع دخل المزارعين وإيرادات القطاع في أبرز محاصيل المحافظة. ومن خلال ثلاث جلسات حوارية حول البصل والتمور والعسل، تجمع المزارعين والتجار والمصدّرين والجهات الحكومية لتشخيص مواضع فقدان القيمة والاتفاق على حلول عملية، تصبّ في ورقة بيضاء مرجعية وورشة عمل متعددة القطاعات.

عن المانح

يمن ايد

تأسست عام 2016 على يد مهنيين يمنيين أمريكيين، وهي منظمة إنسانية وتنموية تخدم الشعب اليمني دون تمييز. مسجَّلة في الولايات المتحدة بصفة 501(c)(3) ومرخّصة كمنظمة دولية غير حكومية في اليمن، وتعمل في الإغاثة الطارئة وسُبل العيش وتعافي القطاعات الإنتاجية.

عن الشريك المنفذ

كور انسايتس للاستشارات

شركة استشارية متخصصة في الاقتصاد السياسي وإصلاح الحوكمة والسياسات القائمة على الأدلة في الدول الهشّة، بخبرة عميقة في اليمن. تولّت تصميم وتيسير الجلسات الحوارية وإعداد الورقة البيضاء المرجعية للبرنامج.