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

سلسلة قيمة العسل في حضرموت

خلاصة الجلسة النقاشية المركّزة حول تنمية الإيرادات الزراعية لمنتج العسل

إعداد

كور إنسايتس للاستشارات

بتمويل من يمن ايد وإشراف مكتب وزارة الزراعة والري حضرموت

الملخّص التنفيذي

يُعدّ قطاع العسل في حضرموت من أبرز الأصول الاقتصادية للمحافظة وفي قلبه عسل السدر الشهير عالمياً غير أنه يولّد جزءاً يسيراً من القيمة التي يستطيع تحقيقها. وقد جمعت الجلسة النقاشية التمهيدية كامل أطراف سلسلة القيمة، من النحالين والتجار إلى الجمعيات ومكتب الزراعة ومركز الصادرات ومختبر للفحص والغرفة التجارية والجامعة، بهدف رسم خريطة لمواضع خلق القيمة ومواضع فقدها، وتحديد ما ينبغي تغييره ليصبح القطاع رافداً موثوقاً لدخل الريف.

الاستنتاج المحوري أنّ القيود المُلزِمة تقع في المراحل اللاحقة للإنتاج لا في الإنتاج نفسه. فالنحال الحضرمي يُنتج عسلاً عالي الجودة، لكنّ معظم القيمة تُحتجَز بعد خروج العسل من يده لدى التجار والمصدّرين الذين يتحكّمون في التعبئة والنفاذ إلى الأسواق والعلاقات التي تصل إلى المشترين الأعلى سعراً. والفجوة بين سعر المزرعة والسعر النهائي المسوَّق واسعة، ونصيب المنتج منها ضئيل: ففي عسل المراعي قُدِّر هامش ربح النحال بنحو خمسة بالمئة فقط، بينما تستهلك التغذية السكرية وحدها قرابة نصف تكاليف الإنتاج.

وتتضافر ثلاثة مكامن ضعف بنيوية في تعميق هذا الخلل. أولاً، غياب منظومة موثوقة لضمان الجودة من مختبرات معتمدة ونظام تتبّع وشهادات وعلامة تجارية مسجّلة يجعل العسل الحضرمي الأصيل غير متمايز عن العسل المغشوش أو المستورد، ويُغلق أمام المصدّرين أبواب الأسواق المنظّمة ذات القيمة العالية. ثانياً، ضعف الرقابة على المنافذ وخروج العسل المعتاد من البلاد تحت مسمّى «الهدايا» يعني أنّ الصادرات الرسمية البالغة نحو ٢٠٠٠ طنّ سنوياً تقلّ عن الأحجام الفعلية بأضعاف، في حين يزاحم العسل المستورد الرخيص وطوائف النحل الخارجية الناقلة للأمراض المنتجَ المحلي في عقر داره. ثالثاً، الإطار المؤسسي والقانوني هزيل: فلا قانون ينظّم النحالة، ولا سجلّ للنحالين، ولا يزال مركز صادرات العسل المفتتح حديثاً يفتقر إلى الاعتماد الرسمي الذي يجعل ختمه معترَفاً به في المنافذ وخارجياً.

وقد التقى المشاركون عند رسالة واضحة: إنّ زيادة الإيرادات تتوقّف على التدخّل عبر السلسلة كاملةً الإنتاج والتجميع والتعبئة والتسويق وعلى حماية سمعة العسل الحضرمي. وتشمل الإجراءات ذات الأولوية تنظيم الاستيراد، وتفعيل مركز الصادرات واعتماده، وبناء منظومة فحص وتتبّع معتمدة، وتدريب النحالين ومحلات المستلزمات، وحماية مراعي السدر وإعادة تأهيلها، وتسجيل علامة تجارية جماعية. وهذه هي الرسائل التي تسهم بها الجلسة في الورقة المرجعية والورشة الرئيسية.

الشكل ١ · القطاع في لمحة

منتج عالمي المستوى لا يحتجز سوى جزء يسير من قيمته الممكنة

≈ ٢٠٠٠ طن

الصادرات الرسمية من العسل سنويا — والأحجام الفعلية أضعاف ذلك عبر قنوات غير

≈ ٥٪

هامش الربح الصافي لمنتج عسل المراعي، رغم التكاليف المرتفعة جدا

≈ ٣٠٪

نسبة الخلايا المفقودة بعد كل موسم حصاد — استنزاف متكرر للدخل

٥٠٪

من تكلفة إنتاج عسل المراعي هي التغذية السكرية وحدها

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنج — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنج

1 المقدّمة والخلفية

تُعدّ حضرموت من أهمّ المحافظات الزراعية في اليمن، والعسل من أعلى منتجاتها قيمةً وأوسعها شهرةً على المستوى الدولي. فعسل السدر الحضرمي، المُنتَج من رحيق شجرة السدر، يحظى بأسعار متميّزة في الخليج وما وراءه، ويحمل سمعةً بُنيت عبر الأجيال. كما تمثّل النحالة مصدراً مهماً لسبل عيش الريف، إذ تعيل آلاف الأسر في وديان المحافظة وهضابها.

ورغم هذه الإمكانات، يعمل القطاع دون سقفه الاقتصادي بكثير. فالمنتجون يواجهون ارتفاع التكاليف وتدهور المراعي وضعف القدرة التفاوضية، بينما يحول غياب بنية الجودة واعتماد التصدير دون تحويل السمعة إلى عوائد موثوقة بالعملة الأجنبية. وهذا التقرير ثمرة جلسة نقاشية مركّزة تمهيدية هي الثالثة ضمن سلسلة من ثلاث مشاورات لسلاسل القيمة تصبّ في ورقة مرجعية وورشة رئيسية حول تعزيز الإيرادات الزراعية في حضرموت. وقد جمعت جلسة العسل أصحاب المصلحة لتشخيص السلسلة بصراحة وتحديد تدخّلات عملية مرتّبة الأولوية.

وقد أُجري النقاش وفق قاعدة بسيطة يحافظ عليها هذا التقرير: تُنسَب الآراء إلى فئات أصحاب المصلحة النحالون والجمعيات والتجار والمسؤولون الزراعيون والفاعلون في التصدير ومؤسسات البحث وممثّلو القطاع الخاص لا إلى أفراد بأعيانهم.

2 نظرة عامة على سلسلة قيمة العسل في حضرموت

وصف المشاركون سلسلةَ العسل يمكن تجميعها في ثلاث مراحل ، لكلٍّ منها فاعلوها ومواضع خلق القيمة وفقدها فيها. أولا، مرحلة ما قبل الحصاد النحل والمرعى ومستلزمات المنحل وإدارته. ثانيا، مرحلة الحصاد الجني والفرز والتخزين. ثالثا، مرحلة ما بعد الحصاد التعبئة والتسويق والعائد الاقتصادي الذي يعود إلى المنتجين والوسطاء.

وتُنتج حضرموت أنواعاً عدّة من العسل، وللتمييز بينها أهمية تجارية. فعسل السدر هو المنتَج الرائد عالي القيمة، شديد الطلب محلياً وخارجياً، ويُحصد ابتداءً من أكتوبر. أما عسل السمرة فيُحصد نحو مارس ويُقدَّر لخصائصه المضادّة للجراثيم طبيعياً (مادة MGO). وعسل المراعي يُحصد نحو يونيو ويوليو، وهو الأقل سعراً والأضعف هامشاً لمنتجيه. ويحكم تقويمُ العسل اقتصادَ القطاع برمّته: إذ يبدأ موسم السدر في أكتوبر، يتلوه نحو خمسة أشهر من الراحة لتقوية الخلايا، ثم موسم السمرة في مارس، فموسم المراعي في يونيو ويوليو. ويجني النحال دبّة عسل بوزن سبعة كيلوغرامات من كل خليتين إلى ثلاث خلايا متوسطة الإنتاج، ويجري الجني كل ٤٠ يوماً في أقلّ مدة مقبولة والأفضل ٥٠ يوماً، خصوصاً للسدر.

الشكل ٢ · روزنامة الإنتاج

ثلاثة مواسم حصاد سنويا تتخللها فترات راحة طويلة لإعادة بناء الطوائف

ملاحظة: الخلايا الفاتحة فترات راحة لتقوية الطوائف؛ ويجنى العسل كل ٤٠–٥٠ يوما.

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنج — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنج

> *إذا ارتفعت قيمة العسل زاد اهتمام النحال به. والاهتمام بالمعايير يزيد القيمة، وإذا زادت القيمة زاد الربح والإيراد.*
>
> **ممثّل مركز إنتاج**

3 تحليل سلسلة القيمة

رسم المشاركون مواضع خلق القيمة وفقدها في كل مرحلة. ويتتبّع التحليل أدناه السلسلة من المرعى إلى السوق، فيما يلخّص الجدول التالي الصورة التي رسمتها المجموعة مرحلةً مرحلة.

مرحلة ما قبل الحصاد: النحل والمرعى والمستلزمات وإدارة المنحل

تنشأ القيمة من خلايا سليمة ومرعى جيّد. فالنحل القوي يحوّل الرحيق إلى عسل، ويُنتج الشمع، ويُحسّن التلقيح؛ أما السلالات الضعيفة أو الأمراض فتؤدّي إلى موت الخلايا وخسائر مباشرة للنحال. والمرعى الجيّد الغنيّ بالنباتات الرحيقية وحبوب اللقاح الجيّدة هو أساس العسل عالي الجودة، وهو أيضاً أكثر نقاط السلسلة انكشافاً؛ إذ تُفقد القيمة هنا بفعل المبيدات والإجهاد المناخي والنباتات المنافِسة أو الضارّة. وتحدّد مستلزمات المنحل وإدارته مقدار ما يبقى من هذه الإمكانات حتى الحصاد. فحُسن التربية ومكافحة الأمراض والتغذية المناسبة يرفع الإنتاج، بينما تُضعف الممارسات الخاطئة والمعدّات الرديئة والمستلزمات مرتفعة الكلفة كلاً من الكمية والجودة.

مرحلة الحصاد: التجميع والفرز والتخزين

تُخلق القيمة باستخراج عسل نظيف مع الحفاظ على خصائصه وجودته، وتُفقد بالتلوّث والرطوبة وسوء الفرز ورداءة التخزين. وقد شدّد المشاركون على أنّ كثيراً من الغشّ يحدث في المرعى أثناء الفرز، وأنّ أوعية التخزين الرديئة لا سيما الألومنيوم

والحديد منخفض الجودة تُتلف المنتج. وكان الحلّ الذي حظي بتأييد واسع هو الانتقال إلى علب «القروف» المصنوعة من الستيل، التي تحمي العسل وتمنحه ثقةً وسعراً أعلى.

مرحلةما بعد الحصاد: التعبئة والتسويق والعائد الاقتصادي

هنا يتحدّد النصيب الأكبر من القيمة وهنا، اليوم، يُفقد على المنتجين. فالتعبئة الجذّابة الواقية ترفع الثقة والسعر والنفاذ إلى أسواق جديدة. والتسويق يخلق القيمة حين يصل إلى المستهلك داخلياً وخارجياً ويبني علامةً تجارية معروفة للعسل الحضرمي؛ ويفقدها عبر سلسلة الوسطاء الطويلة بين النحال والمستهلك، وضعف الترويج، والغشّ الذي يضرّ بسمعة المنتج. أما العائد الاقتصادي فيُديم المنظومة كلّها حين يكون النشاط مُربحاً، وينهار حين تهبط الأسعار وترتفع التكاليف ويضعف النفاذ إلى الأسواق الخارجية.

التصدير والنفاذ إلى الأسواق

يصل العسل الحضرمي بالفعل إلى الأسواق الخارجية تستحوذ السعودية على النصيب الأكبر، يضاف إليها طلب من دول خليجية كالإمارات ومن أسواق جنوب شرق آسيا كإندونيسيا وماليزيا. غير أنّ النفاذ إلى الأسواق المنظّمة ذات القيمة العالية يصطدم بغياب الفحص المعتمد والتتبّع والشهادات، وبمحدودية معرفة المصدّرين بمتطلبات الاتحاد الأوروبي وغيره من اشتراطات الاستيراد. والنتيجة سلسلة تستطيع البيع، لكنها لا تستطيع انتزاع الأسعار التي تستحقّها جودتها.

الشكل ٣ · أسواق التصدير

الصادرات تعتمد على طلب خليجي غير رسمي، والأسواق المنظمة المتميزة تبقى مغلقة

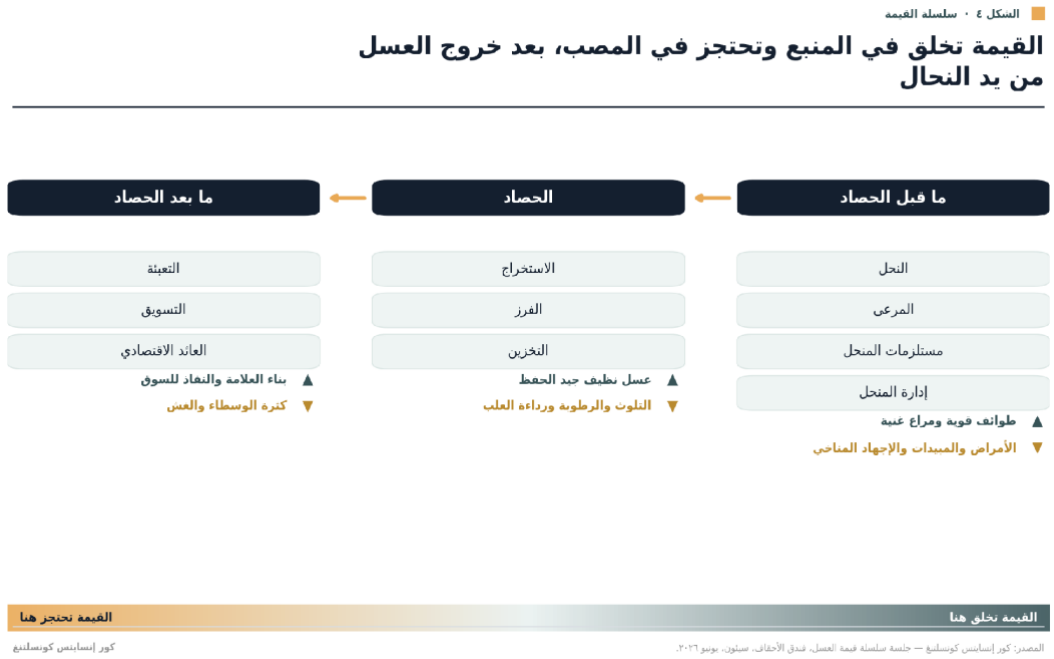
ملاحظة: تصدر رسميا نحو ٢٠٠٠ طن سنويا والأحجام الفعلية أضعاف ذلك عبر قنوات «الهدايا» غير الرسمية.

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنغ — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنغ

المرحلة	أبرز الفاعلين	أين تُخلق القيمة أو تُفقد
النحل	النحالون	تُخلق حين تحوّل خلايا قوية الرحيقَ إلى عسل وشمع وتلقيح؛ وتُفقد بالسلالات الضعيفة والأمراض.
المرعى	النحالون والمزارعون	تُخلق بالنباتات الرحيقية الغنية وحبوب اللقاح الجيّدة؛ وتُفقد بالمبيدات والإجهاد المناخي والنباتات الضارّة.
مستلزمات المنحل	النحالون	تحسين التربية يقلّل المخاطر؛ والمعدّات الرديئة أو المكلفة تخفض الجودة.
إدارة المنحل	النحالون والعمالة	حُسن إدارة الطوائف ومكافحة الأمراض والتغذية ترفع الإنتاج؛ وسوء الممارسة يفقد القيمة.
الجني والفرز والتخزين	النحالون والعمالة	الاستخراج النظيف يحفظ الجودة؛ والتلوّث والرطوبة وسوء التخزين يتلفها.
التعبئة	التجار والجمعيات والشركات	التعبئة الواقية الجذّابة (الستيل) ترفع القيمة والثقة والسعر.
التسويق	التجار والجمعيات والشركات	الوصول للمستهلك وبناء العلامة يخلقان القيمة؛ وكثرة الوسطاء والغشّ يفقدانها.
العائد الاقتصادي	التجار والجمعيات والنحالون	يُديمه النشاط المربح؛ ويُفقد بانخفاض الأسعار وارتفاع التكاليف وضعف النفاذ للسوق.

الجدول ٢. خريطة سلسلة القيمة كما رسمها المشاركون: المراحل والفاعلون ومواضع خلق القيمة وفقدها.



4 أبرز التحديات التي تواجه قطاع العسل

تتجمّع التحديات التي أُثيرت في الجلسة في ستة محاور، تفسّر مجتمعةً لماذا يحقّق قطاعٌ ذو جودة منتَج استثنائية عوائد متواضعة وغير مضمونة لمنتجيه.

الشكل ٥ · القيود الرئيسية

ستة قيود بنيوية — وأشدها يقع في المصب: التسويق والتصدير

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنغ — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنغ

تحديات الإنتاج والمراعي

يُقيَّد الإنتاج بقلّة خبرة النحالين المستجدّين وبالممارسات القديمة في التربية والجني والتخزين، وكلّها تخفض الكمية والجودة. كما أنّ تكاليف المدخلات والمعدّات مرتفعة ومتصاعدة، فتضغط على الهوامش. وكثيراً ما يعجز النحالون عن نقل الخلايا إلى مراعٍ أفضل وأبعد، مع ندرة الزيارات الميدانية وخدمات الإرشاد. والمراعي نفسها تضعف: فمراعي السدر الأصلية تتدهور بفعل الاحتطاب، والمراعي الطبيعية تتراجع دون خطة لإنشاء بدائل.

التحديات الفنية والمتعلّقة بالجودة

تتآكل الجودة عند نقاط عدّة: الغشّ، وسوء الجني، ورداءة التخزين والأدوات، وقلّة فهم النحالين للمعايير، وضعف الفرز. ومن أخطر التهديدات تصنيعُ عسل محلي مشابه لعسل المراعي يتعذّر كشفه في الفحوص المخبرية الحالية، دون تحرٍّ أو مساءلة. كما تفتقر المختبرات نفسها إلى كوادر الكيمياء التحليلية، ويكتفي بعض النحالين بفحص نسبة السكر فقط. وأشار المشاركون إلى دقائق فنية تُعقّد ضمان الجودة: فالسدر في بداية جنيه يُظهر نسبة سكر مرتفعة حتى تثبت جزيئاته، وعسل المراعي غرب وادي حضرموت لا تتبلور جزيئاته رغم جودة مرعاه وهي حقائق قد تسيء منظومة فحص غير ناضجة قراءتها.

تحديات التسويق واحتجاز القيمة

التسويق ضعيف ورديء التنسيق، داخل اليمن وخارجه، ويفتقر المسوّقون والتجار المحليون إلى القدرة على فتح أسواق خارجية جديدة. والنتيجة البنيوية أنّ معظم القيمة المتولّدة في حضرموت تُحتجَز خارجها: فأكبر المستفيدين من عائدات العسل

تجار من خارج المحافظة. ولا تزال مبيعات العسل في الأسواق المحلية تقوم على الثقة لا على الجودة المُتحقَّق منها، ما يحدّ من قيمة الكميات بأكملها ويترك المنتجين خصوصاً منتجي عسل المراعي بعوائد ضعيفة مقارنةً بتكاليفهم.

> *«نعتمد للأسف اعتماداً شبه كامل على السوق الخليجي في التصدير. وتخرج كميات كبيرة بطرق غير رسمية وغير موثّقة تحت مسمّى الهدايا؛ ما يصعّب الحصول على شهادة منشأ حضرمية في الخارج.»*
>
> **تحديات التصدير والاعتماد**

تحديات التصدير والاعتماد

معرقلات التصدير ملموسة، وهي في الوقت الراهن حاسمة. فلا توجد شهادات صحية للعسل؛ ولا فحص دولي «كيو كاب» (Q-CAP)؛ ولا اعتماد آيزو/آيك ١٧٠٢٥ لمختبرات الفحص؛ ولا خطة لمراقبة المبيدات والملوّثات ومتبقّياتها. كما أنّ اليمن غير مُدرَج ضمن الدول المصدِّرة لمنتجات «الحلال»، وغير مسجَّل في نظام «تراسيس» (TRACES) الأوروبي. والمصدّرون في معظمهم غير ملمّين بمعايير الاتحاد الأوروبي ومتطلبات الاستيراد. وتكاليف الشحن والإجراءات التجارية مرتفعة، فيما تتفاوت جودة المنتج تفاوتاً واسعاً بين المنتجين.

التحديات المؤسسية والتنظيمية

لا يوجد حالياً قانون ينظّم النحالة أو العلاقة بين النحال والمزارع والتاجر. ولا سجلّ للنحالين ولا تراخيص مزاولة، ما يُصعّب الرقابة والدعم والمساءلة. ولا يزال مركز صادرات العسل الذي تم تدشينة حديثاً غير معتمد رسمياً فلا يحمل ختمه ونتائج مختبره أيّ صفة معترفاً بها في المنافذ أو الأسواق الخارجية. ولم تُسجَّل أيّ علامة تجارية للعسل الحضرمي. والعلاقة متباعدة بين المزارعين والنحالين، فيسوء تنسيق رشّ المبيدات قرب المناحل، ولا تُجرى زيارات ميدانية من مكتب الزراعة للنحالين ومراعيهم.

التحديات البيئية والمناخية

يُتلف التغيّر المناخي المراعي التي يقوم عليها القطاع برمّته. فتراجع الأمطار وموت الأشجار يدفعان النحالين إلى التغذية السكرية التي تخفض جودة العسل مباشرةً. وأُبرزت تهديدات بيولوجية محدّدة: نبات «العنم» الطفيلي الذي ينبت على شجرة السدر ويقتلها؛ وأشجار «الدمس» المزروعة في المزارع والشوارع التي تُزهر مع السدر فتُفسد عسله؛ والعشبة الأمريكية الغازية «باريثينيوم» التي تُزهر مع السدر وتُنتج لقاحاً يحوّل عسل السدر إلى عسل مراعي. كما يقلّص الزحف العمراني الأراضي المتاحة للمراعي ومواقع الخلايا، ويهدّد دخولُ طوائف النحل الخارجية المصري والنحل البري صغير الحجم السلالةَ المحلية، إذ يهاجم النحل البري الخلايا المحلية ويقتلها ويتعذّر تسكينه في الخلايا.

#	التحدّي	المرحلة المتأثّرة	الأثر على الإيراد
١	التغيّر المناخي يُدهور المراعي؛ وقلّة الأمطار وموت الأشجار يفرضان التغذية السكرية	المرعى	التغذية السكرية تخفض الجودة ومن ثَمّ السعر
٢	ارتفاع تكاليف المدخلات والمعدّات وتصاعدها	المدخلات	ارتفاع تكاليف الإنتاج وتآكل الهامش

#	التحدّي	المرحلة المتأثّرة	الأثر على الإيراد
٣	قلّة الخبرة وقِدَم ممارسات التربية والجني والتخزين	إدارة المنحل	انخفاض الكمية والجودة والسعر
٤	ضعف التسويق ومحدودية وصول التجار للأسواق الخارجية	التسويق	ضياع الطلب والأسعار الأعلى وتراجع الإيراد
٥	ضعف عوائد المنتج، خصوصاً عسل المراعي؛ والتاجر يحتجز القيمة النهائية	العائد الاقتصادي	حصول النحال على نصيب ضئيل من القيمة النهائية
٦	دخول العسل المستورد بحرّية مع ضعف الرقابة الحدودية	العائد الاقتصادي	منافسة رخيصة تُخفّض الأسعار المحلية
٧	طوائف النحل الخارجية والبرية تهدّد السلالة المحلية	إدارة المنحل	موت الخلايا وخسائر كبيرة في المنتج
٨	تدهور مراعي السدر واحتطاب أشجاره	المرعى	انخفاض الإنتاجية والجودة وتراجع الدخل
٩	عدم تسجيل المنتج رسمياً واعتماده وفق معايير الجودة	التسويق / العائد	إعاقة النفاذ للأسواق المتميّزة والخارجية
١٠	غياب خطة لمراقبة المبيدات والملوّثات	الإنتاج / التسويق	خطر على الجودة وانخفاض سعر البيع
١١	عدم الإدراج ضمن مصدّري «الحلال»؛ وعدم التسجيل في «تراسيس»	التسويق / العائد	تعذّر توثيق المنتج للتصدير المنظَّم
١٢	غياب الشهادات الصحية و«كيو كاب» واعتماد آيزو ١٧٠٢٥	الفرز / التسويق	تآكل الجودة وفقدان القيمة
١٣	عدم اعتماد مركز الصادرات وغياب ختم رسمي معترَف به	التسويق	عدم توثيق المنتج وجودته للتصدير

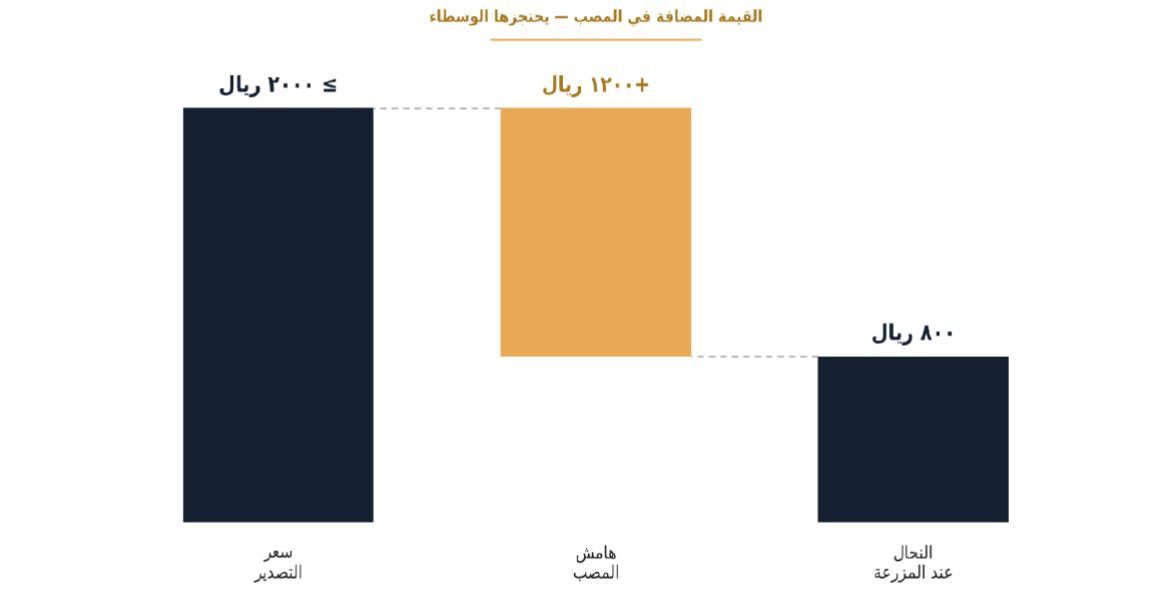
الجدول ٣. التحديات ذات الأولوية التي تقيّد إيرادات العسل، بحسب المرحلة المتأثّرة وأثرها على الإيراد.

5 هيكل التكاليف وتوزيع الإيرادات

تجعل اقتصاديات السلسلة وضعَ المنتج الضعيف ملموساً. فقد عرض المشاركون توزيعاً استرشادياً للأسعار في نوعَي العسل الرئيسيين. ففي دبّة عسل مراعي تُباع بثلاثين ألف ريال يمني، يحصل النحال على ٢٧,٠٠٠ ريال، والوسيط على ١,٠٠٠ ريال، والتاجر على ٢,٠٠٠ ريال غير أنّ نصيب النحال الظاهري مُضلِّل، لأنّ تكاليفه مرتفعة جداً. أما عسل السدر الأصلي فأدنى سعر له نحو ٨٠٠ ريال سعودي، يحصل النحال منه على ٨٠٠ ريال سعودي، والوسيط على ٢,٠٠٠ ريال يمني، والتاجر على ربح لا يقلّ عن ١,٠٠٠ ريال سعودي إذ يُصدَّر بما لا يقلّ عن ٢,٠٠٠ ريال سعودي. أي إنّ القيمة تتضاعف وأكثر بين النحال وبيع التصدير، ويعود هذا الفائض إلى المراحل اللاحقة.

الشكل ٦ · احتجار القيمة · عسل السدر، لكل دبة (٧ كغ)

تتضاعف قيمة العسل الحضرمي وأكثر بعد المزرعة — ويحتجزها التجار والمصدرون



ملاحظة: لعسل المراعي، حصة النحال الاسمية ٩٠٪ من دبة بـ٣٬٠٠٠ ريال لكن هامشه الصافي نحو ٥٪ بعد التكاليف.

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنغ — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنغ

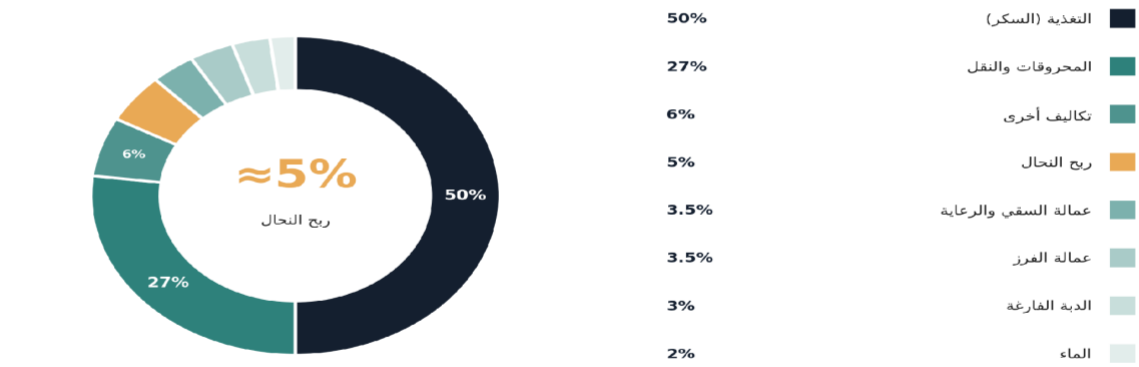
توزيع تكلفة دبّة عسل المراعي

مكوّن التكلفة	نسبته من التكلفة
التغذية (السكر)	٥٠٪
المحروقات والنقل	٢٧٪
تكاليف متفرّقة أخرى	٦٪
ربح النحال	٥٪
عمالة السقي والرعاية	٣٫٥٪
عمالة الفرز	٣٫٥٪
الدبّة الفارغة	٣٪
الماء	٢٪

الجدول ٤. الهيكل الاسترشادي لتكلفة دبّة عسل المراعي. التغذية السكرية وحدها نصف التكلفة، وربح المنتج نحو خمسة بالمئة.

الشكل ٧ · هيكل التكلفة - عسل المراعي

التغذية السكرية وحدها نصف التكلفة، ولا يبقى للنحال سوى نحو ٥٪



ملاحظة: النسب من إجمالي تكلفة إنتاج دية قياسية.

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنج — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

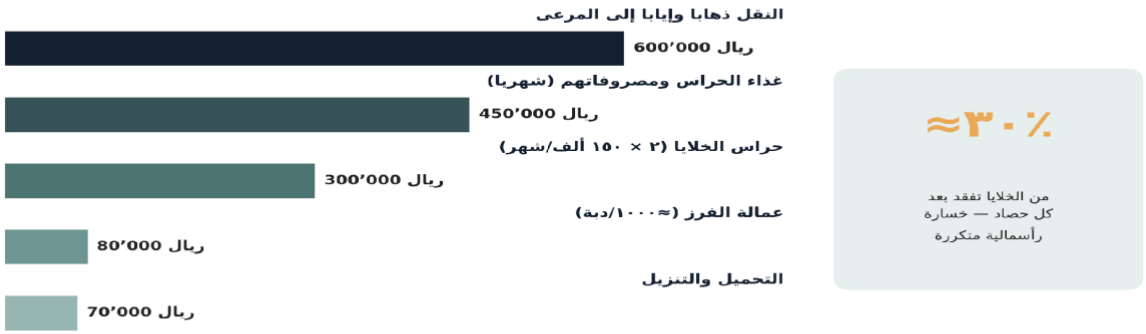
كور إنسايتس كونسلتنج

تكاليف إنتاج عسل السدر (نحو ١٠٠ خلية)

لعمليةٍ متوسّطها نحو مئة خلية، قدّر المشاركون تكاليف النقل ذهاباً وإياباً إلى المرعى بنحو ٦٠٠,٠٠٠ ريال يمني؛ وعمالة الحمل والتفريغ بـ ٦٠,٠٠٠ إلى ٨٠,٠٠٠ ريال؛ وحراسة الخلايا بـ ١٥٠,٠٠٠ ريال لكل حارس شهرياً، بواقع حارسَين على الأقل؛ وأكل الحراسة ومصروفها بنحو ٤٥٠,٠٠٠ ريال شهرياً؛ وعمالة الفرز بنحو ٨٠,٠٠٠ ريال (قرابة ١,٠٠٠ ريال للدبّة). وفوق هذه التكاليف النقدية، تُفقد نحو ٣٠٪ من الخلايا بعد الحصاد وهي خسارة رأسمالية متكرّرة يجب أن يغطّيها سعر العسل.

الشكل ٨ · اقتصاديات الإنتاج · نحو ١٠٠ خلية

تشغيل نحو ١٠٠ خلية سدر كثيف التكلفة النقدية — قبل خسارة متكررة ٣٠٪ من الخلايا



ملاحظة: تقديرات إرشادية للموسم؛ تختلف البنود بين شهرية وموسمية.

المصدر: كور إنسايتس كونسلتنج — جلسة سلسلة قيمة العسل، فندق الأحقاف، سيئون، يونيو ٢٠٢٦.

كور إنسايتس كونسلتنج

> *«عند توفّر الدعم يذهب مباشرةً إلى مراعي السدر فقط وكأنّ بقية المراعي، وخصوصاً عسل المراعي، أقلّ أهميةً بكثير.»*
>
> **ممثّل جمعية نحالين**

6 فرص زيادة الإيرادات

حدّد المشاركون مجموعةً متماسكة من فرص الإيراد. والأهم أنّ أكبر المكاسب لا تكمن في إنتاج عسل أكثر، بل في احتجاز قدر أكبر من قيمة العسل المنتَج فعلاً عبر الجودة والعلامة التجارية والاعتماد والنفاذ إلى الأسواق.

٠١ عسل سدر متميّز وإعادة تأهيل المراعي

تلبية الطلب المحلي والخارجي القوي على عسل السدر عبر العناية بمراعيه وزراعة أشجاره، واختيار أفضل الجنيات وتعبئتها منتجاً متميّزاً يحقّق سعراً أعلى للكيلوغرام.

٠٢ تعبئة وتغليف حديثان

تطوير التعبئة لحماية المنتج ورفع ثقة المستهلك والوصول إلى أسواق جديدة أعلى سعراً مع الانتقال الحاسم إلى علب الستيل.

٠٣ علامة تجارية للعسل الحضرمي

تطوير علامة تجارية جماعية وهوية جغرافية للعسل الحضرمي ترفع السعر عبر ثقة المستهلك وتميّز المنتج في التسويق والتصدير.

٠٤ رفع جودة الإنتاج

رفع الجودة أثناء الجني وإدارة المنحل عبر تحسين التربية والمرعى، بما يقلّص الفجوة بين سمعة العسل الحضرمي وجودته المُتحقَّق منها.

٠٥ مركز صادرات مُفعَّل ومعتمد

تشغيل مركز صادرات العسل تشغيلاً كاملاً بالشهادات والتراخيص التي تطلبها الأسواق الخارجية، بحيث يُعترَف بختمه وفحوصه في المنافذ وخارجياً.

٦. **توسيع الأسواق داخلياً وخارجياً**

استثمار فارق الأسعار والطلب الخارجي القوي على العسل عالي الجودة المطابِق للمعايير بفتح قنوات تسويق خارج حضرموت وإلى أسواق التصدير.

7 أدوار ومسؤوليات الفاعلين الرئيسيين

كان المشاركون محدَّدين في توصيف من ينبغي أن يفعل ماذا. ومواءمة هذه الأدوار وسدّ الفجوات بينها هي بذاتها من أهمّ إصلاحات القطاع.

الفاعل	الدور والمسؤوليات
مكتب وزارة الزراعة	إيقاف استيراد العسل وتنظيمه وكبح الغشّ؛ وتوفير متطلبات التصدير وتأهيل الجمعيات والنحالين لتلبيتها؛ وضبط أسواق العسل ومحاسبة المتسبّبين بالغشّ؛ وتقديم الإرشاد والدعم الفني؛ ودعم استصدار قوانين تنظّم القطاع. وقد أُدرج العسل ضمن إدارة الإنتاج الحيواني لتعزيز هذا الدور.
الجمعيات	توفير منافذ لتجارة العسل ومستلزماته للنحالين؛ وتقديم المشورة الفنية حول الآفات والأمراض والمبيدات؛ وتمثيل النحالين محلياً ودولياً؛ وتوفير خدمات الفحص المخبري ودعم المستلزمات؛ وتسويق الإنتاج؛ وتدريب الأعضاء.
مركز صادرات العسل	إجراء الفحوص والتحاليل المخبرية لعيّنات العسل؛ والتغليف والتحريز؛ والسعي لاستصدار اعتماد معترَف به لتصدير العسل الحضرمي، مع فروع في كل مديرية.
الجامعة ومراكز البحوث	التوعية بحماية المراعي (خصوصاً من شجرة الدمس)؛ وتحسين خدمات الفحص المخبري؛ والتثقيف بمواصفات جودة العسل وترويجه وتسويقه مع دعم أقوى للبحث التطبيقي.
مركز نحل العسل	معالجة الأمراض التي تصيب النحل والخلايا، وتدريب النحالين، ودعم البحوث متى فُعِّل ووُفِّرت له الموارد للقيام بدوره.
الغرفة التجارية	تيسير التسويق الخارجي وإجراءات التسجيل والترخيص الدولي اللازمة للوصول إلى الأسواق الخارجية.
السلطات المحلية والمانحون والقطاع الخاص	دعم البنية التحتية للقطاع؛ وتيسير الاستثمار والتسويق؛ وتمويل المختبرات وأنظمة الجودة والتتبّع؛ وربط المنتجين بالبرامج التنموية والمعارض والأسواق الخارجية.

الجدول ٥. أدوار ومسؤوليات الفاعلين الرئيسيين عبر سلسلة قيمة العسل.

8 الحلول والتوصيات العملية

أنتجت الجلسة مجموعةً مُهيكلة من التوصيات مع جهات مقترحة للتنفيذ وأطر زمنية استرشادية، تُعرَض أدناه بحسب الفاعلين الأقدر على قيادتها.

#	التوصية	الجهة المقترحة	الأفق الزمني
١	إصدار شهادات مزاولة مهنة وتراخيص للنحالين لتنظيم المهنة	وزارة الزراعة والري	٦ أشهر
٢	تشكيل لجنة لتنظيم التصدير والاستيراد وتخطيط الإنتاج والتسويق والإشراف على جني السدر لمنع الغشّ وحماية سمعته	مكتب الزراعة والجمعيات	٦ أشهر
٣	تحديث قواعد بيانات النحالين لدى الجمعيات ومكتب الزراعة	مكتب الزراعة والجمعيات	٣ أشهر
٤	تنظيم استيراد العسل وتفعيل القرار بعدم تجاوز العبوة ٢ كيلو	مركز الصادرات	٦ أشهر
٥	تطوير إنتاج محلي لحبوب اللقاح ووضع معايير ثابتة لكل مرعى سدر (كدوعن) لكشف العسل المستورد	مكتب الزراعة	١٢–١٨ شهراً
٦	تدريب فني للنحالين ومحلات المستلزمات على الجودة والعلاجات واستخدام المبيدات	المانحون والمنظمات والجمعيات	٦ أشهر
٧	تفعيل مركز الصادرات واعتماده جهةً إشرافية، باعتماد فحوصه وفتح فروع بالمديريات	السلطة المحلية ووزارة الصناعة والتجارة ومركز الصادرات	٦ أشهر
٨	منع استيراد النحل الناقل للأمراض ومتبقّيات المبيدات	وزارة الصناعة والتجارة ومركز الصادرات	٦ أشهر
٩	إنشاء وحدة مستقلّة للعسل في وزارة الزراعة ومكاتبها بالمديريات	مكتب الزراعة	٦ أشهر
١٠	توفير جهاز فحص السكريات HPLC وصيانته وضمان استمرار تشغيله	المانحون	
١١	تنظيم يوم العسل الحضرمي في عدن وبقية المحافظات والرياض للترويج وفتح أسواق	وزارة الصناعة والتجارة	٦ أشهر
١٢	دراسة آلية لتثبيت سعر عسل المراعي عبر الجمعيات لحماية ربحية النحالين	المانحون ومكتب الزراعة	٣ أشهر
١٣	تسليم مخرجات ومشاريع المانحين للجمعيات بعد انتهائها لضمان الاستدامة	المانحون	
١٤	فرض إجراءات (رسوم أو حصص) للحدّ من العسل المستورد المنافِس	وزارة التجارة والصناعة والمصدّرون	٦–١٠ أشهر
١٥	تطبيق الممارسات الزراعية الجيّدة لخفض التكاليف وتقليل الفاقد	الإرشاد الزراعي والمنظمات التنموية	٦ أشهر
١٦	تنظيم النحالين في جمعيات أو اتحادات تسويقية لتحديد الأسعار ومعايير الجودة	السلطة المحلية والجمعيات الزراعية	٦ أشهر
١٧	فتح قنوات تسويق خارج حضرموت لتوسيع الأسواق وزيادة الطلب	وزارة التجارة والصناعة والمصدّرون	٦–١٢ شهراً

الجدول 7. التوصيات العملية مع الجهات المقترحة للتنفيذ والأطر الزمنية الاسترشادية.

إجراءات حماية البيئة والمراعي

إلى جانب الجدول أعلاه، شدّد المشاركون على حزمة موازية لحماية القاعدة الطبيعية للقطاع: تشجيع المزارعين على زراعة السدر للحدّ من الزحف العمراني على المراعي؛ وإقامة حواجز مائية وسدود صغيرة في المراعي والوديان ومجاري السيول؛ ومحاربة نبات «العنم» الطفيلي والعشبة الغازية «باريثينيوم»؛ وضبط قطع أشجار السدر؛ وإنشاء محميات طبيعية لإنتاج عسل عضوي، ربما عبر استثمار تجاري وخارجي؛ والتنسيق مع المزارعين لتوقيت رشّ المبيدات بعيداً عن المناحل؛ والعمل مع صندوق النظافة والتحسين على إزالة أشجار الزينة الضارّة من الشوارع والحدائق ومنع المشاتل من إنتاجها.

9 الإجراءات ذات الأولوية للورشة الرئيسية

رتّب المشاركون التدخّلات عبر تمرين لترتيب الأولويات. ويعكس الترتيب أدناه الإجراءات التي رأت المجموعة أنها الأكثر أثراً في رفع الإيراد، مع المبرّر المطروح لكلٍّ منها.

٠١ الحدّ من استيراد العسل وتنظيمه

وضع ضوابط للاستيراد بحيث يُفضَّل المنتج المحلي ولا يُنافس، بما يرفع العائد الاقتصادي للقطاع.

٠٢ تلبية متطلبات الأسواق الخارجية وتفعيل هيئات المقاييس

تأهيل القطاع للتصدير بتلبية متطلبات الأسواق وتفعيل المقاييس الدولية، ليصل العسل عالي الجودة إلى الخارج بأسعار وعوائد عالية.

٠٣ تدريب النحالين وتفعيل الإرشاد الزراعي

تمكين المنتجين من رفع الكمية والجودة واحتجاز نصيب أكبر من قيمة منتجهم.

٠٤ حماية المراعي من الأشجار الضارّة والتوسّع في زراعة السدر

حماية المراعي من شجرة الدمس وتشجيع زراعة السدر وتقليل أشجار الزينة، بما يرفع الكمية وجودة العسل المُستخرَج.

٠٥ تسجيل علامة تجارية للعسل الحضرمي ومحاربة الغشّ المحلي

توثيق العسل لزيادة الطلب الخارجي والإيراد، مع كبح العسل المُصنَّع المحلي المقلّد.

٠٦ إقامة حواجز مائية في الأراضي والوديان

تقليل الخسائر وحماية النحل والخلايا بحجز المياه في المراعي.

٠٧ إنشاء محميات طبيعية لإنتاج عسل عضوي

توفير مواقع مؤهَّلة محمية للخلايا ترفع الإنتاج والجودة في المحصول.

٠٨ وضع آلية لتسعير عسل المراعي

بناء أساس متّفق عليه للقيمة النهائية والسعر لعسل المراعي، بما يرفع عوائد المنتجين ونصيبهم من قيمة نهائية أعلى.

10 الخلاصة

لا يعاني قطاع العسل في حضرموت من مشكلة منتَج، بل من مشكلة احتجاز قيمة. فالمحافظة تُنتج عسلاً بجودةٍ تكافئها الأسواق، لكنّ البِنى التي تتيح للمنتجين والسلسلة الأوسع احتجاز هذه المكافأة من ضمان جودة وشهادات معتمدة وتتبّع وعلامة تجارية معروفة وتجارة منظَّمة وإطار مؤسسي وقانوني غائبة في معظمها. والنتيجة قطاع يبيع دون قيمته، ويتراجع في الداخل أمام الاستيراد الرخيص والغشّ، ويتنازل في الخارج عن الأسواق المتميّزة التي ينبغي أن تمنحه سمعته نفاذاً سهلاً إليها.

وقد قدّم النقاش مساراً موثوقاً للأمام: حماية القاعدة الطبيعية للقطاع، واحتراف الإنتاج، وبناء بنية الجودة والاعتماد، وتفعيل مركز الصادرات واعتماده، وتسجيل علامة تجارية للعسل الحضرمي والدفاع عنها، وتنظيم التجارة بحيث يتنافس المنتجون المحليون بشروط عادلة. ولا شيء من ذلك بعيد المنال، وبعضه يمكن أن يبدأ خلال أشهر. ومتى نُفِّذت مجتمعةً وعبر السلسلة كاملةً لا عند الإنتاج وحده أمكنها أن تحوّل أحد أعزّ منتجات حضرموت إلى أحد أوثق مصادر دخل ريفها.

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.