

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

سلسلة قيمة النخيل والتمور في حضرموت

ما الذي يحدّ من إمكانات الإيرادات لمحصول حضرموت التراثي، وما اتفق أصحاب المصلحة على فعله حياله

إعداد

كور إنسايتس للاستشارات

بتمويل من يمن ايد وإشراف مكتب وزارة الزراعة والري حضرموت



الملخص التنفيذي

في الرابع عشر من يونيو ٢٠٢٦، عقدت كور إنسايتس كونسلتنغ، بتمويل من منظمة يمن إيد، الجلسة الثانية من أصل ثلاث جلسات نقاش مركزة، ضمن برنامج «تعزيز إيرادات القطاع الزراعي في حضرموت»، وقد تُصّصت لسلسلة قيمة النخيل والتمور. وجمعت الجلسة، التي عُقدت في مدينة سيئون، أحد عشر مشاركاً يمثلون السلسلة بأكملها، مزارعون، وجمعيات زراعية، ومصنّعون، ومكتب الزراعة، والغرفة التجارية، ومركز الصادرات الزراعية، والبحوث الزراعية، والحجر الزراعي. وكان الحضور كاملاً، والنقاش صريحاً وعملياً، وأفضت الجلسة إلى تشخيص واضح ومشترك على نطاق واسع لمواضع خلق القيمة، ومواضع فقدانها، والتدخلات الكفيلة برفع دخول المنتجين وإيرادات القطاع.

أكد النقاش ما يتمتع به محصول التمور من إمكانات قوية، تتركز على قاعدة صنفية ثرية تضم ٤٢ صنفاً محلياً مسجلاً، وعلى إرث يجعل النخلة مسألة أمنٍ غذائي، إلى جانب قيود بنيوية عميقة. وعلى نحوٍ غير معتاد بين محاصيل البرنامج، فإنّ القيد المُلزم يقع في جانب الطلب المحلي: إذ أدّت التمور المستوردة (٤٨,١٨٧ طناً في عام ٢٠٢٥، صعوداً من ٣٨,٨٤٢ طناً في عام ٢٠٢٤) وتوزيعها مجاناً عبر الجمعيات والمؤسسات الخيرية إلى إزاحة منتجٍ محلي يكفي وحده لتغطية السوق، فبقيت المخازن ممتلئةً بفائضٍ غير مُباع. والإنتاجية ضعيفة، إذ تنتج النخلة المحلية ٣٧-٥٠ كجم مقابل نحو ٢٠٠ كجم للنخلة المحسنة الحديثة، ويكبحها تقادم الأشجار وعدم تلقيحها، وارتفاع كلفة الفسائل المحسنة وندرتها (إذ تبلغ فسيلة البرحي الواحدة ١٥٠,٠٠٠ ريال يمني)، وملوحة المياه، ونزاعات حيازة الأراضي والزحف العمراني، وأفادت مثل سوسة النخيل الحمراء التي تُكافح بفعالية لكن بكلفة مرتفعة. ويستحوذ الوسطاء ومصانع التصنيع على القدرة التسعيرية، بينما يتحمل المزارع مخاطر الإنتاج ولا ينال سوى حصةٍ محدودة من القيمة النهائية.

تقارب المشاركون حول مجموعةٍ مرتّبة من الأولويات: (١) كبح استيراد التمور وسنّ قوانين منظمّة؛ (٢) التصدير وفتح الأسواق الخارجية؛ (٣) زراعة الأصناف الجيدة والمحسنة؛ (٤) تحسين إدارة البساتين ومكافحة الآفات؛ (٥) توفير المدخلات والأدوات الحديثة، يكملها إنشاء معامل تعبئة حديثة ومخازن تبريد، والتصنيع ذي القيمة المضافة، والتمويل الميسر طويل الأجل الملائم لطول دورة إثمار النخلة. كما أنتجت الجلسة قائمةً مفضلةً بالإجراءات العملية الفورية، وتوصياتٍ أطول أجلاً مع جهاتٍ منقّدة مقترحة وآفاقي زمنية، ورسائل رئيسية للورقة البيضاء للبرنامج، وأسئلة مفتوحة لورشة العمل الرئيسية المتعدّدة القطاعات، وهي مبيّنةً بالكامل في الأقسام ١٢-١٤.

تحميل

النخيل والتمور في حضرموت في ستة أرقام

أبرز المؤشرات من الجلسة النقاشية حول سلسلة القيمة - سيئون، ١٤ يونيو ٢٠٢٦

الإنتاجية ٥٠-٣٧ كجم الإنتاجية السنوية للنخلة المحلية - مقابل ٢٠٠٠ كجم للمحسنة	المياه ≈ ٥٠٠٠٠ ري / سنة الكلفة التقديرية للعناية بنخلة واحدة سنوياً	ضغط الواردات ٤٨٠١٨٧ طن تمورٌ مستوردة في ٢٠٢٥، صعوداً من ٣٨/٨٤٢ طناً في ٢٠٢٤
النوع ١٤ + ٤٢ صنف أصناف محلية مسجلة (٤٢) إضافة إلى محسنة مستوردة (١٤)	كلفة التجديد ١٥٠٠٠٠ ري كلفة فسيلة برحي محسنة واحدة - حاجز أمام إعادة الغرس	سعر المزرعة ≈ ١٢٠٠٠ ري / كجم رطب النخل الممتاز - أكثر الأنواع المحلية ربحية

سلسلة قيمة النخيل والتمور

1

رسم المشاركون سلسلة قيمة منتج التمور في ست مراحل، من غرس النخلة وصولاً إلى العائد الاقتصادي. ويعيد الجدول أدناه عرض قراءة المشاركين أنفسهم لمواضع خلق القيمة ومواضع إهدارها على امتداد السلسلة.

المرحلة	الفاعلون الرئيسيون	أين تُخلق القيمة أو تُفقد
زراعة النخيل	المزارعون؛ العقال	اختيار الفسائل المحسنة السليمة وغرسها وفق معايير زراعة النخيل السليمة يُنتج ثماراً طامراً يطلبها السوق ويرفع قيمتها.
العمليات الزراعية	العقال	العمالة المؤهلة ذات الخبرة في العناية بالنخيل تقلل الخسائر وتنتج ثماراً عالية الجودة؛ أما ضعف العناية وسوء التلقيح وضغط الآفات فيُضعف الجودة والكمية.
الحصاد وما بعد الحصاد	المزارعون؛ العقال	الحصاد في وقته يحفظ الجودة ويحمي الثمار من السوسة والتلف؛ أما الحصاد المتأخر أو غير السليم فيتلف كميات كبيرة.
التعبئة والتخزين والنقل والتصنيع	العقال؛ الشركات والتجزئة	الفرز بحسب الحجم والجودة يرفع سعر البيع؛ أما خلط التالف بالسليم أو سوء التعبئة فيزيد الخسائر. والتعبئة الحديثة تحمي المنتج في النقل والتخزين وتزيد قابليته للتصدير.
التسويق	التجار والوسطاء؛ المزارعون؛ الجمعيات والشركات	التسويق الجيد والعرض الجذاب ومطابقة المنتج للسوق المناسبة ترفع الأسعار والمبيعات.
العائد الاقتصادي	التجار؛ الجمعيات؛ المزارعون	تنوّع من الأصناف المطلوبة، مفروزة ومعبّأة ومخرّجة جيداً، يجذب المشترين في الداخل والخارج ويحقق أسعاراً أعلى، فيرفع العائد الإجمالي للقطاع.

تعميقاً تحليلياً

أين تُخلق القيمة – وأين تُفقد

المراحل الست لسلسلة قيمة التمور، كما رسمها المشاركون



معظم القيمة تُخلق في المراحل النهائية – التصنيع والفرز والتصدير – لا في الإنتاج الأولي وحده.

CORE INSIGHTS CONSULTING - INSIGHTS SERIES

المصدر: الجلسة النقاشية حول سلسلة قيمة النخيل والتمور، حضرموت، يوليو ٢٠٢١

الشكل ٢. سلسلة قيمة النخيل والتمور.

"لا تُخلق معظم القيمة في الإنتاج الأولي وحده، بل في التصنيع والتحويل والتصدير إلى أسواق أعلى سعراً. واليوم تُباع حصة كبيرة من التمور دون فرز، ما يحدّ من الإيراد الذي يجنيه المصدرون محلياً"

خلاصة الإجابات التحليلية للمشاركين

اقتصاديات الإنتاج وهيكل الكلفة

2

قدّر المشاركون كلفة العناية بنخلة واحدة بنحو ٥٠,٠٠٠ ريال يمني سنوياً. وأبرز بنود الكلفة هي التسميد (نحو ٣٧,٠٠٠ ريال يمني)، وأجور أعمال التقليم والتلقيح والعناية بالسعف، نحو ٢,٥٠٠ ريال يمني للعامل في نحو خمس صعديات، والرّشّ (نحو ٢,٠٠٠ ريال يمني)، والوقود والحراثة (نحو ٢,٠٠٠ ريال يمني). وتبلغ كلفة أكياس التّكبير (الخُبار محلياً) نحو ريال سعودي واحد للكيس، فيما تبلغ كلفة الطقم القابل لإعادة الاستخدام نحو ٣,٠٠٠ ريال يمني ويدوم حتى خمس سنوات.

تفككاً لـ كيه

التسميد يقود كلفة العناية بالنخلة

الكلفة السنوية التقديرية للعناية بالنخلة، ري.



CORE INSIGHTS CONSULTING - INSIGHTS SERIES

المصدر: الجلسة النقاشية حول سلسلة قيمة النخيل والتمور، حضرموت، يونيو ٢٠٢١

الشكل ٣. الكلفة السنوية التقديرية للعناية بنخلة واحدة (ري).

تشكّل كلف المدخلات عبئاً ثقيلاً ومتصاعداً. فالفسائل المحسّنة والمستوردة باهظة الثمن على نحو خاص: إذ تبلغ فسيلة البرجي الواحدة ١٥٠,٠٠٠ ريال يمني، وفسيلة الخلاص نحو ١٥,٠٠٠ ريال يمني، وفسيلة المجراف نحو ١٠٠ ريال سعودي. والعمالة الماهرة نادرة ومكلفة، بأجر يومي يبلغ نحو ١٥,٠٠٠ ريال يمني (أو نحو ٨,٠٠٠ ريال يمني مع الإقامة والإعاشة)، في حين يُنجز كثير من العمل في تريم على أساس المزارعة («مناصفة») مع ملاك النخيل. وتضيف الأسمدة العضوية وشبكات الري ومدخلات مكافحة الآفات كلفاً إضافية، كما أنّ بعض المبيدات المستخدمة حالياً منتهية الصلاحية بينما يواجه استيرادها قيوداً.

ديجيتال زجاج

الفسائل المحسنة بأسعار بعيدة المنال

سعر الفسيلة الواحدة، ري

البرحي (محسن) ١٥٠,٠٠٠ ري

الخلاص ١٥,٠٠٠ ري

المجراف (١٠٠٠ رس) ١٣,٠٠٠ ري

المجراف ١٠٠٠ رس، محوطة بنحو ١٣٠ ري للريال السعودي.

CORE INSIGHTS CONSULTING - INSIGHTS SERIES

المصدر: الجلسة النقاشية حول سلسلة قيمة النخل والتغذية، حضرموت، يونيو ٢٠٢١

الشكل ٤. أسعار فسائل النخل المحسنة (ري).

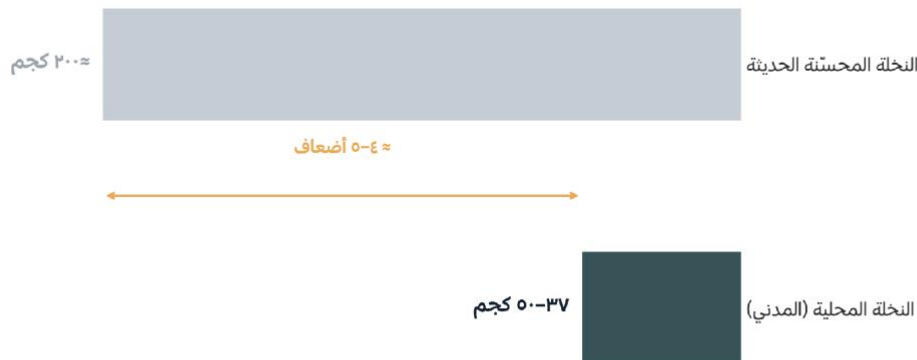
الإنتاجية وفجوة التجديد

الإنتاجية المحلية ضعيفة، بفعل تقادم النخل وكون كثير منه غير مجدٍ ولا ملقح، مع بلوغ بعضه ارتفاعاً يتعدّد الوصول إليه بالوسائل التقليدية. فالنخلة الحديثة الواحدة تنتج قرابة ٢٠٠ كجم، في حين تنتج الأصناف المحلية كالمديني، وفق دراسات المحطة، ما بين ٣٧ و ٥٠ كجم. ومع ذلك تبقى قاعدة حضرموت الصنفية ثرية، إذ سجّل ووُثّق ٤٢ صنفاً محلياً في محطة البحوث الزراعية، إلى جانب ١٤ صنفاً محسناً مستورداً يُزرع محلياً اليوم.

تجانباً

النخل المحلي يُنتج جزءاً يسيراً من المحسن

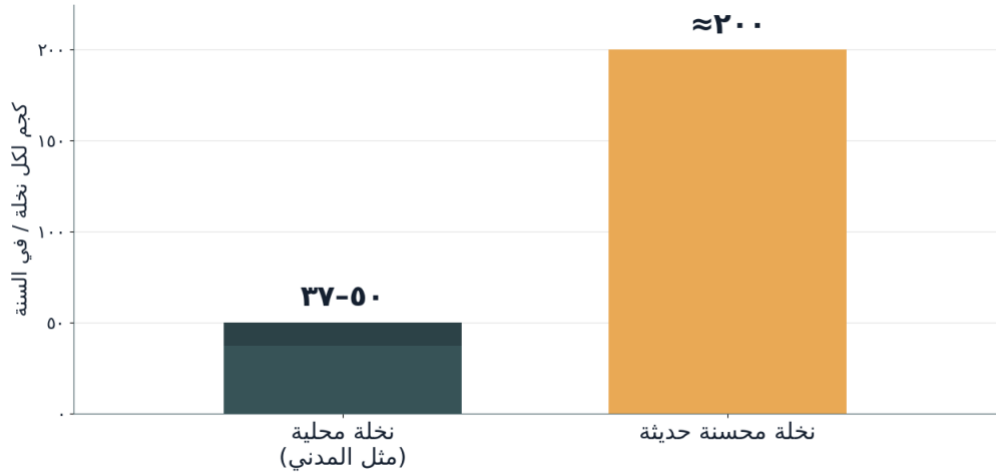
الإنتاجية السنوية المُبلّغ عنها للنخلة، بالكيلوغرام



أصناف محلية مثل المديني، وفق دراسات محطة البحوث الزراعية.

CORE INSIGHTS CONSULTING - INSIGHTS SERIES

المصدر: الجلسة النقاشية حول سلسلة قيمة النخل والتغذية، حضرموت، يونيو ٢٠٢١



الشكل ٥. الإنتاجية السنوية المُبلَّغ عنها للنخلة الواحدة، الأصناف المحلية (مثل المدني) مقابل النخلة المحسنة الحديثة (كجم).

أين يتراكم العائد

توزيع العوائد منحاّضاً ضدّ المنتج. فالوسطاء وكبار التجار يستحوذون عادةً على الحصة الأكبر من الإيراد، بينما يتحمّل المزارع الجزء الأعظم من مخاطر الإنتاج ولا ينال سوى شريحة محدودة من السعر النهائي. وأكثر الأنواع ربحيةً هي البرحي والخلاص والنغل، إذ يُباع رطب النغل الطازج بنحو ١٢,٠٠٠ ريال يمني للكيلوغرام، وعبر الأصناف كافة يكون الرطب الطازج أكثر ربحيةً من التمر المجفّف، وهو ما يدعم مقترح تخزين الرطب لبيعته في رمضان وما حوله.

الآفات والحصاد والفاقد بعد الحصاد والتخزين

2

الآفات والأمراض

أخطر ما يهدّد النخلة هو سوسة النخيل الحمراء، وحشرة الدوباس، والعنكبوت الغباري («غبار العنكبوت»)، وجفّار الساق. والمكافحة فعّالة لكنها باهظة الكلفة، ويُضعفها سوء الاستخدام؛ فقد أشار المشاركون إلى أنّ استخدام بعض المزارعين الخاطئ للمبيدات والمصائد قد فاقم الإصابة فعلياً. وقدرة محطة البحوث على الوقاية محدودة، إذ لا يوجد أخصائي نخيل في وحدة وقاية النبات والبحوث لديها، ويفتقر المركز إلى الدعم التشغيلي اللازم لإدامة البحث وإرشاد المزارعين وتحديد المبيدات المناسبة. واقترح المشاركون التوسّع في استخدام مصائد الآفات داخل البساتين.

الحصاد وخسائر ما بعد الحصاد

تقع خسائر ما بعد الحصاد الكبيرة على عاتق المزارع. والأسباب المتكرّرة هي تأخّر القطف؛ وارتفاع كلفة التكيير/التكيس (الخبّار)؛ وإسقاط العذوق من علوّ بعد القطع؛ والنقل غير السليم؛ والتكويم؛ ثم الفرز وما يستتبعه من استبعاد كميات تالفة كبيرة جداً. ويبقى الحصاد نفسه يدوياً بالكامل، يتطلّب عمالةً ووقتاً وجهداً، ويضيف إلى الكلفة قدراً ملموساً. كما أثّرت أخطاء التعبئة التي تستلزم مشورةً فنية، أكياس تمرٍ تنتفخ بعُيد تعبئتها، وثمار تجفّ سريعاً بعد فتح الكيس.

التخزين والتسويق الموسمي

التخزين والتبريد شبه غائبين، مع أنّهما ينطويان على إمكانيات إيرادية واضحة. واقترح المشاركون تخزين الرطب الطازج حتى ستة أشهر، ليُطرح بعد الموسم وفي رمضان حين يرتفع الطلب والأسعار، وشدّدوا على الحاجة إلى مخازن مهيّأة ومرافق تبريد

لحفظ التمور قبل التعبئة وبعدها. وأوصي باستخدام الصناديق البلاستيكية بدلاً من الأجوطة والأكياس التي تُفسد الثمار. وعلى جانب العرض، نصح المشاركون بإعادة تشغيل مصنع التمور الوطني في ماريمة، أو الاستفادة من آلاته القائمة لإنشاء معامل مختلطة (عامة- خاصة)، وإعادة تفعيل مزرعة السويدي المملوكة للدولة، أو تسليمها للجمعيات، لاستعادة الإنتاج.

التسعين وقوة السوق والطلب

3

القدرة التسعيرية بيد المشتري. فمصانع التصنيع تحدّد فعلياً سعر التمور، بينما يساوم الوسطاء ويحدّدون الأسعار المعروضة على المزارعين. وموقف المنتج التفاوضي محدود بجودة التمور المتاحة لديه وكلفتها، ما يترك كثيراً من المزارعين متلقين للسعر لا محدّدين له.

مشكلة الطلب: الواردات المجانية وثقافة غذائية أخذة في التلاشي

على نحو غير معتاد بين محاصيل البرنامج، يقع القيد السوقي المُلزم للتمور في جانب الطلب المحلي. فالتوزيع المجاني للتمور المستوردة عبر الجمعيات والمؤسسات الخيرية يُقوّض المنتج المحلي: إذ ينتظر المستهلكون التمور المجانية ولا يعودون لشراء الثمار المحلية عند حاجتهم. والإنتاج المحلي يكفي لتغطية السوق المحلية، لكنه يبقى دون بيع لهذا السبب، فالمخازن، كما أشار المشاركون، تبقى ممتلئة بالفائض. ويُفاقم ذلك تآكل الثقافة الغذائية التي كانت تضع التمور في صميم الموائد الحضرية، ما خفض الطلب أكثر. ودعا المشاركون إلى إحياء تلك الثقافة، وإلى إعادة توجيه المؤسسات التي توزّع التمور المستوردة نحو شراء الثمار المحلية ضمن شراكات مع المزارعين والمصانع المحلية.

"ارتقينا إلى تحدي استيفاء معايير المؤسسات، ووفّرنا تموراً محلية تضاهي جودة المستورد، وقدمنا لها عيّناً، وآثفنا على شراكات شراء للعام المقبل، ثم مضت تعتمد التمور المستوردة بدلاً منها."

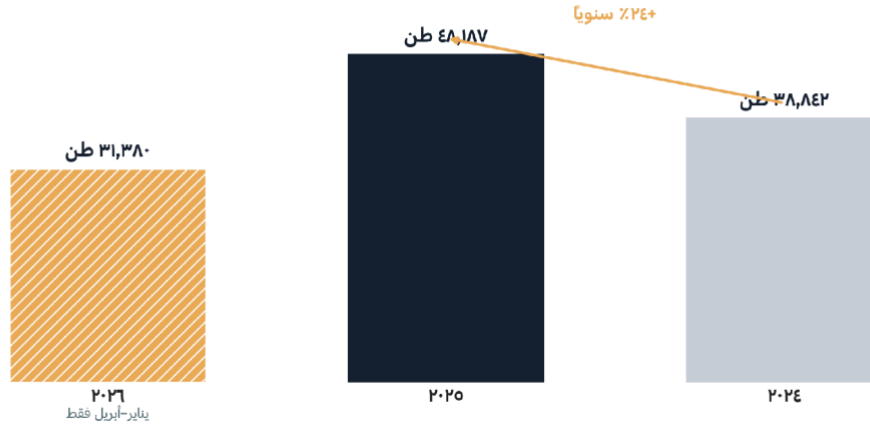
القطاع الخاص (تاجر)

منافسة الواردات والأسواق وديناميكيات التصدير

4

الواردات كبيرة ومتصاعدة، في منافسة مباشرة مع الثمار المحلية. فقد بلغت واردات التمور المسجلة ٣٨,٨٤٢ طناً في عام ٢٠٢٤ و٤٨,١٨٧ طناً في عام ٢٠٢٥، مع ٣١,٣٨٠ طناً إضافية في الأشهر الأربعة الأولى من عام ٢٠٢٦ وحدها؛ أما الفسائل المستوردة فبلغت ٦,٦٥٠ فسيلة في عام ٢٠٢٥ و٨,٠٠٠ في الفترة يناير-أبريل ٢٠٢٦. ورّب المشاركون تنظيم هذه الواردات، عبر رفع الرسوم الجمركية أو تحديد الكميات، بوصفه أولويتهم الأولى لحماية المنتج المحلي واستعادة سوقه.

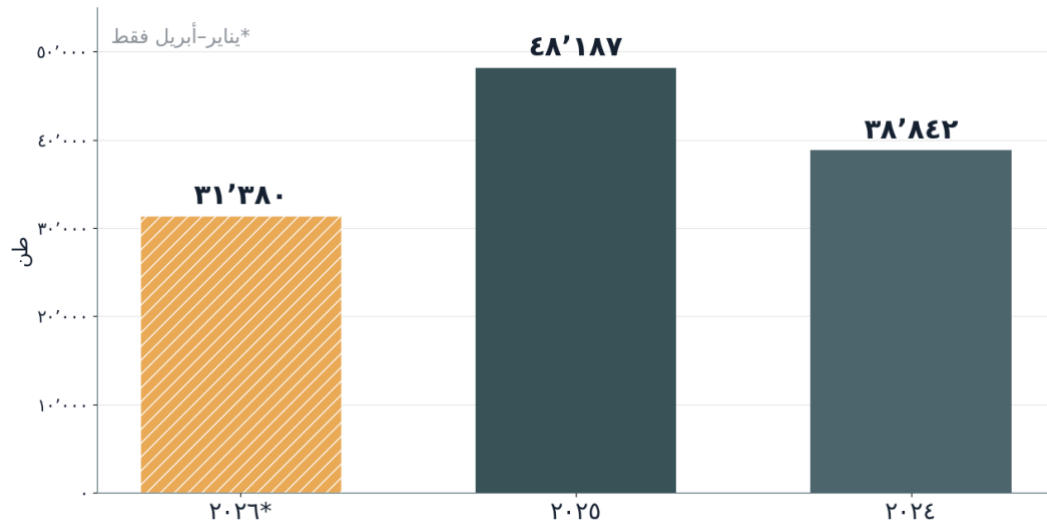
قوسلا في بيلطلا
الواردات في تصاعد – وثنزح الثمار المحلية
واردات التمور المسجلة إلى حضرموت، بالأطنان



٢٠٢٦ يغطي يناير-أبريل فقط. الفسائل المستوردة ارتفعت: ٦٦٥٠ (٢٠٢٥) ← ٨٠٠٠ (يناير-أبريل ٢٠٢٦).

CORE INSIGHTS CONSULTING - INSIGHTS SERIES

المصدر: الجلسة النقاشية حول سلسلة قيمة النخيل والتمور، حضرموت، يونيو ٢٠٢٦



الشكل ٦. واردات التمور المسجلة إلى حضرموت، ٢٠٢٤-٢٠٢٦ (بالأطنان)؛ ويغطي عام ٢٠٢٦ شهري يناير-أبريل فقط.

حواجز التصدير والجودة

يقيّد بلوغ الأسواق الخارجية ضعف جودة المنتج المحلي وتعبئته. وأبرز حواجز التصدير المحددة هي: عدم استيفاء متطلبات الجودة الدولية وشهادات الاعتماد، وعدم الإلمام بها؛ وارتفاع كلفة الشحن والتعبئة والتغليف المقبولة دولياً؛ وضعف الترويج والتسويق الخارجي للتمور المحلية. كما يتطلب التصدير فحص متبقيات المبيدات التي يتركها الرش على الثمار. وتمور حضرموت جيدة ومنافسة عالمياً من حيث الجودة الذاتية، لكنها بحاجة إلى جودة في التعبئة والفرز والتخزين لتنافس.

العلامة والاسم التجاري والتصنيع

تمتلك تمور حضرموت إمكانات واضحة كعلامة تجارية، لكنها بعد تحسين التعبئة تفتقر إلى الترويج والتسويق والتسجيل الدولي للاسم التجاري لتيسير حركتها في الأسواق العالمية. ورأى المشاركون إمكانات كبيرة في التصنيع ذي القيمة

المضافة، بالتنوع بعيداً عن بيع التمور منتجاً خاماً واحداً، والاستفادة من خبرة الأسواق الخارجية، وتطوير منتجاتٍ مشتقة، وكذلك في الحرف اليدوية التراثية المصنوعة من سعف النخيل وجريده (أثاث، وسلال، ومقتنيات تراثية). ومن المسارات العملية المطروحة التنسيق مع مصنع بركة حضرموت الصناعي في بكرة للتعبئة بمستوى التصدير؛ إذ تبلغ كلفة تعبئة وتغليف كرتونة ٨ كجم هناك نحو ٨ ريالات سعودية، مقابل نحو ٢,٠٠٠ ريال يمني للتعبئة التقليدية المفزعة من الهواء.

الأدوار المؤسسية والتنسيق

5

المؤسسة	الدور في سلسلة قيمة النخيل والتمور
مكتب الزراعة	دعم المزارعين بالمبيدات؛ وتيسير استيراد المدخلات الزراعية ومتطلبات النخلة؛ والإرشاد الزراعي والخدمات الميدانية.
مركز البحوث الزراعية	البحث والإرشاد لحماية النخلة من الآفات؛ وتوثيق قاعدة الأصناف المحلية وصونها (٤٢ صنفاً مسجلاً)؛ وتحتاج إلى أخصائي نخيل في وقاية النبات وإلى دعم تشغيلي للبحث.
مركز الصادرات الزراعية	الإرشاد والتدريب المستمران؛ ودعم التسويق المحلي والخارجي؛ والعناية بجودة المنتج ومعايير عرضة للترويج.
الغرفة التجارية	التسويق وفتح أسواق خارجية جديدة؛ وتدريب المزارعين على مواصفات التصدير ومتطلباته؛ ودعم معاملات التجار.
الجمعيات والتعاونيات	شبه معظلة حالياً؛ ودعا المشاركون إلى تفعيل حقيقي للجمعيات الخادمة لمزارعي النخيل والتمور، لتنظيم التسويق والمدخلات والتفاوض الجماعي.

الجدول ٥. الأدوار المؤسسية كما حددها المشاركون.

الاستنتاج المؤسسي الحاسم هو غياب واضح لأي دور فعال للجمعيات والسلطات المحلية في دعم النخيل والتمور، وانعدام آلية قائمة تربط المزارعين والجمعيات ومكتب الزراعة ومركز الصادرات. ودعا المشاركون إلى تعزيز التنسيق والشراكة بين هذه الجهات بحيث تُحل العقبات على نحو منهجي.

دور السلطات المحلية

رأى المشاركون أنّ على السلطات المحلية أن تحمي المزارع والمحصول وتدعمهما وتعزز حضوره في السوق؛ وأن تطور البنية التحتية الزراعية؛ وأن تُدعم الإرشاد وتؤهل الشباب لتأمين مستقبل زراعة النخيل؛ وأن تيسر تراخيص التصدير واستيراد الأسمدة والمبيدات؛ وأن تنسق بين مختلف الجهات وتشارك المجتمع في مساندة المنتج المحلي؛ وأن تفرض تدابير قانونية واضحة لكبح استيراد التمور.

أبرز التحديات التي تقيد الإيرادات

6

وُثق المقرر في توثيقه المنظم اثني عشر تحدياً رئيسياً، ربط كل منها بمرحلة السلسلة التي يؤثر فيها وبأثره على الإيراد.

م	التحدي	المرحلة المتأثرة	الأثر على الإيراد
١	منافسة التمور المستوردة وضعف الطلب المحلي على المنتج المحلي	العائد الاقتصادي	انخفاض الإيراد ومخزون محلي غير شباع

٢	ارتفاع كلف المدخلات، الفسائل (مثل الشيشة والنغل)، والأسمدة والمبيدات، والعمليات الحقلية والأجور	المدخلات الزراعية	ارتفاع كلف الإنتاج وتقلص هوامش المزارع
٣	الزحف العمراني على البساتين والنزاعات حول الأراضي ومع الملاك	الزراعة	تقلص المساحة المزروعة والإنتاج
٤	ملوحة المياه، تحول بعض الآبار إلى مالحة بفعل الإفراط في الضخ (مثل السليطة)	الزراعة / العمليات	موت الفسائل وخسائر فادحة
٥	عدم تلقيح النخيل الفسّن والمرتفع الذي يتعذر الوصول إليه بالوسائل التقليدية	العمليات	انخفاض الإنتاجية والجودة، ومن ثم انخفاض الأسعار
٦	ضعف العائد المالي؛ وتدني الإنتاجية المحلية (٣٧-٥٠ كجم للنخلة)	العائد الاقتصادي	حصول المزارع على نصيب أصغر من القيمة النهائية
٧	ضعف الإرشاد والخدمات الزراعية	العمليات / الحصاد	تدني الإنتاجية؛ وعدم تطبيق الممارسات الجيدة ومكافحة الآفات
٨	عزوف الشباب عن العمل الشاق في النخيل	الزراعة	تراجع مستقبلي في الإنتاجية والإيراد
٩	خسائر ما بعد الحصاد، كلفة التكييف (الخبار)، وتأثر القطف، والنقل والتكويم الخاطئ	التعبئة والتخزين والنقل	زيادة الهدر وانخفاض العوائد
١٠	عدم الامتثال لمعايير الجودة والتعبئة الحديثة والتصدير	الحصاد / التسويق	زيادة الخسائر، وتدني الجودة، وإحجام المشترين عن الثمار رديئة التعبئة
١١	الآفات والأمراض (السوسة، والعنكبوت الغباري، والدوباس) وضعف مكافحة	العمليات	انخفاض الإنتاجية والجودة، ما يقلل عوائد المزارعين
١٢	ضعف التسويق والوصول إلى السوق بسبب رداءة التعبئة والتغليف	التسويق	بقاء الطلب في محافظات أخرى وفي الخارج دون استثمار؛ وانخفاض الإيراد

الجدول ٦. أبرز التحديات التي تقيد الإيرادات، بحسب المرحلة المتأثرة والأثر.

أين تُفقد معظم القيمة؟

غالباً قبل الحصاد وبعده؛ خسائر ما قبل الحصاد بفعل الآفات والأمراض (السوسة، والعنكبوت الغباري، والدوباس)؛ وممارسات حصاد غير ملائمة تُلف الثمار؛ وضعف الفرز، وسوء التخزين، وغياب التبريد؛ والبيع الاضطراري مباشرة من النخلة حين تنخفض الأسعار، ويُفاقم الخسارة محدودية التصنيع المحلي وضعف الوصول إلى الأسواق الخارجية. وأبرز الخدمات الغائبة هي الإرشاد المتخصص في النخيل والتمور؛ ومختبرات الفحص ومدخلات مكافحة الآفات؛ والتعبئة والتغليف الحديثة الجيدة؛ والمعايير اللازمة لتأهيل التمور المحلية للتصدير؛ والتدريب على التصنيع الغذائي والمنتجات ذات القيمة المضافة التي يمكن أن تنتجها التمور.

فرص الإيرادات والتوافق والتباين

7

م	الفرصة	أين وكيف ترتفع الإيرادات
١	إنتاج تمور ممتازة من فسائل عالية الجودة ومطلوبة (البرحي، الخلاص، السكري)	الأسواق المحلية والخارجية: تخصيص أفضل الأصناف وتغليفها منتجاً ممتازاً يحقق عائداً أعلى

٢	اعتماد أساليب التعبئة والتغليف الحديثة	التسويق والتوزيع: تحسين المظهر والتغليف وفق متطلبات السوق، وبناء ثقة المستهلك، وبلوغ أسواق جديدة أعلى سعراً
٣	تقوية صناعات تصنيع التمور وتعزيرها	ما بعد الحصاد: اجتذاب المشترين في الداخل والخارج، وتلبية أذواقهم، ورفع الإيراد بجودة التصنيع
٤	خفض خسائر ما بعد الحصاد	أثناء الحصاد والنقل والتخزين: تحسين القطف والفرز وبناء مخازن تبريد مهيأة
٥	إنشاء معامل تصنيع ومخازن تبريد	التصنيع والتشغيل: إضافة القيمة محلياً وخلق إيرادات وفرص عمل جديدة
٦	التوسع في الأسواق المحلية والخارجية	التسويق والتصدير: اقتناص فارق السعر والطلب الخارجي المرتفع على تمر مطابقة للجودة والمعايير
٧	فرز التمور وتصنيفها بحسب الجودة	ما بعد الحصاد: البيع بحسب الدرجة والحجم بأسعار أعلى بدلاً من الدفعات المختلطة
٨	صناعة منتجات تراثية تقليدية من سعف النخيل وجريده	الحرف اليدوية: أثاث وسلال ومقتنيات تراثية للبيع

الجدول ٧. فرص توليد الإيرادات كما حددها المشاركون.

الأولويات المتفق عليها

8

من خلال نقاش منظم (انظر الملاحظة المنهجية في القسم ٣)، تقارب المشاركون حول الأولويات المرتبة التالية لرفع إيرادات النخيل والتمور.

م	الإجراء ذو الأولوية	المسوغ
١	كبح استيراد التمور وسنّ قوانين منظمّة	تأمين حضور المنتج المحلي وحمايته من منافسة الواردات، بما يرفع العائد الاقتصادي
٢	التصدير وفتح الأسواق الخارجية أمام المنتج المحلي	توسيع الأسواق والطلب ووضع المنتج بأسعار قوية تحقق عائداً مرتفعاً
٣	زراعة الأصناف الجيدة والفسائل المحسّنة المطلوبة في الداخل والخارج	استيفاء مواصفات الجودة التي يطلبها المشترون ورفع الطلب
٤	تحسين إدارة البساتين ومكافحة الآفات	رفع الإنتاج والجودة وزيادة نصيب المزارع من إيرادات المنتج
٥	توفير مدخلات النخيل والتمور، المبيدات والأدوات الحديثة	خفض الخسائر وحماية النخلة والثمار من التلف
٦	إنشاء معامل حديثة ومخازن تبريد على غرار منشآت التصدير	أماكن مؤهّلة لتعبئة التمور وتخزينها وحفظها لمدد طويلة دون زيادة الخسائر، وبيعها خارج الموسم بأسعار أعلى
٧	الترويج للمنتج المحلي وتسويقه	رفع الطلب ووضع المنتج بأسعار قوية مولّدة للعائد
٨	تحسين العلاقات بين المزارعين والملاك والتجار ورفع الوعي بقيمة زراعة النخيل	شراكات تيسر عمل المزارع وتسويقه وترفع نصيبه من القيمة النهائية
٩	جلب فسائل محسّنة عالية الجودة بأسعار معقولة	تلبية طلب السوق وتقديم جودة عالية للمستهلك المحلي

١٠	وضع معايير وتدابير ضابطة لجودة التمور المصدّرة	تأهيل التمور للتصدير ومنافسة جودة المستورد
----	--	--

الجدول ٨. الأولويات المربّبة (مخرجات تمرين ترتيب الأولويات).

التوصيات والإجراءات الفورية

9

التوصيات الاستراتيجية والجهات المنفّذة والاتفاق الزمنية

م	التوصية	الأفق الزمني
١	دعم مركز البحوث الزراعية لتطوير بحوث تحمي النخلة من الآفات	٦ أشهر
٢	فرض تدابير تكبح الواردات المنافسة للمنتج المحلي، رسوم جمركية مرتفعة أو حدود كمية	١٠-٦ أشهر
٣	تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة لخفض الكلف وتقليل الخسائر	٦ أشهر
٤	إنشاء معمل تعبئة وتغليف حديث يضاهاي الأساليب الخارجية	١٢-١٨ شهراً
٥	دعوة المزارعين إلى الانضمام للجمعيات أو اتحادات التسويق لتنظيم التسعير ووضع معايير الجودة	٦ أشهر
٦	فتح قنوات تسويق خارج حضرموت لتوسيع الأسواق والطلب	١٢-٦ شهراً
٧	إنشاء علامة تجارية لتمور حضرموت وتسجيلها دولياً	١٢-٦ شهراً
٨	توجيه المؤسسات التي توجّع التمور سنوياً إلى الشراء المحلي والشاركة مع المزارعين والمصانع المحلية، بما يقلّل اللجوء إلى الاستيراد	٩ أشهر
٩	دعم المزارعين وتمويلهم بقروض ميسّرة تُسدّد على ٥-٧ سنوات، نظراً لطول دورة إثمار النخيل	١٢ شهراً

الجدول ٩. التوصيات الاستراتيجية مع الجهات المنفّذة المقترحة والاتفاق الزمنية.

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 والمصدرين والجهات الحكومية لتشخيص مواضع فقدان القيمة والاتفاق على حلول عملية، تصب في ورقة بيضاء مرجعية وورشة عمل متعددة القطاعات.

عن المانح

يمن ايد

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

عن الشريك المنفذ

كور انسايتس للاستشارات

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