

صغار الزراع - وانتاج محاصيل التصدير

أ.د / فـؤاد سليم

رئيس بحوث متفرغ

معهد بحوث الارشاد الزراعي والتنمية الريضية

يعانى الإقتصاد المصرى من عجز فى الميزان التجارى لعل أحد أسبابه الجوهريه محدوديـة الكميات المصدرة من السلع حتى الآن.

لذا فإن هناك جهودا كبيرة تبذلها الجهات المعنية بالحكومة من أجل زيادة الصادرات ، وخاصة الصادرات الزراعيـة للمحاصيل ذات الميزة التنافسيـة فى الأسواق الخارجية .

وفيما يتعلق بزيادة الصادرات من الحاصلات الزراعيـة ، وإزاء ما تشير به البيانات الإحصائية المعروفة، من أن أغلب الزراع المصريين (حوالى ٩٠% منهم) هم من صغار الحائزين ملاكا كانوا أم مستأجرين ، فإن مساهمتهم فى إنتاج هذه الحاصلات للتصدير تصبح حتمية فى هذا الخصوص ، خاصة وأنهم يقومون بالعملية الإنتاجية بصورة عائلية Farm family activity مما يساعد فى خفض تكاليف عملية الإنتاج والتسويق لديهم نظرا لما تتطلبه معظم هذه الحاصلات فى عمليات الحصاد والتداول من عمل يدوى .

والسؤال الآن هل يمكن لهذه الفئة من الزراع الإنتاج للتصدير؟

للإجابة على هذا السؤال فإنه من خلال خبرة فى العمل الإرشادى مع هؤلاء الزراع - طال مداهما لسبع أعوام بمشروع استخدام ونقل التكنولوجيا المعروف باسم (ATUT) والذى انتهى العمل فيه فى سبتمبر الماضى ٢٠٠٢ والذى استهدف تطوير إنتاج الحاصلات الزراعيـة البستانيـة ذات الميزة التنافسيـة للتصدير ، وإقناع هذه الفئة من الزراع للإنتاج للتصدير.

أقول " نعم " يمكن بدون تردد قيام هذه الفئة من الزراع بالإنتاج للتصدير حسب المواصفات والنوعية المطلوبة للأسواق الخارجية بشرط توفير المتطلبات التالية :

١- إيجاد نظام تسويقي بأسواق الجملة المحلية يأخذ في الحسبان درجة جودة السلع ، وتحديد الأسعار المناسبة لما تتطلبه عمليات التداول الموصى بها من تكلفة كعمليات التبريد ، الفرز ، التدرج ، العبوات ، التعبئة ، النقل الخ حيث ان تطوير السوق المحلي يعد أولى الخطوات اللازمة لتغيير سلوك الزراع لتكنولوجيا الإنتاج للتصدير.

٢- إيجاد جهاز إرشادي فعال يأخذ بمنهجية لا مركزية تخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية من حيث التعرف على المشكلات التعليمية التي تواجه هؤلاء الزراع في إنتاج محاصل التصدير ، وتحديد أهداف وخطة تنفيذ كل برنامج ، مع تكوين فريق متكامل من الباحثين المتخصصين والجهاز الإرشادي المحلي لكل منطقة للقيام بالعملية الإرشادية بأسلوب الممارسة تحت الأشراف من خلال المرور الميداني في صورة زيارات حقلية يحدد عددها وفق مراحل نمو المحصول منذ البداية وحتى التسويق مع استعمال الطرق الإرشادية المناسبة لإقناع هؤلاء الزراع بتطبيق تكنولوجيا إنتاج المحصول للتصدير.

٣- الربط بين المنتجين من هؤلاء الزراع والمصدرين للإلتزام بتصدير إنتاج من قام منهم بتطبيق التكنولوجيا المطلوبة في إنتاج تسويق محاصيل التصدير . ويمكن أن يقوم إتحاد المصدرين بدور فعال في هذه الخصوص .

٤- مد هؤلاء الزراع وكذلك المصدرين بالمعلومات التسويقية الضرورية كالمساحات المطلوبة من كل سلعة قبل موسم الزراعة كالأصناف الموصى بها ، والمواعيد المناسبة للزراعة والكميات المطلوبة للأسواق الخارجية ، ومتوسط الأسعار ... إلخ وذلك بمختلف وسائل الاتصال .

٥- حل مشكلات التصدير، خاصة توفير بيوت التعبئة والصالات المبردة . والشاحنات المبردة ، والنقل البحري ، وفراغات الشحن ، وأسعار الشحن ، والعبوات وغيره من مشكلات تعترض عملية التصدير .

٦- تشجيع ومساعدة هؤلاء الزراع على تكوين جمعيات نوعية لإنتاج الحاصلات الزراعية ذات الميزة التنافسية للتصدير .

٧- إنشاء صندوق موازنة لدى اتحاد المصريين للمساهمة فى تكلفة بعض الممارسات الزراعية المرتفعة التكاليف تشجيعا لهذه الفئة من الزراع ، وكذلك إمكان صرف تعويضات سواء للمنتجين أو المصدرين فى حالة الظروف غير المواتية التى قد يتعرض لها الإنتاج أو التصدير .

٨- إنشاء شركات مصرية -أجنبية مشتركة (Joint venture) للتصدير - لتذليل العقبات أمام الصادرات المصرية بالأسواق الخارجية وإمكان تصدير أكبر كمية ممكنة من الإنتاج فى الأوقات المتاحة للإنتاج المصرى ، حيث أنه مازال الموقف التصديرى لا يفى بالكميات المسموح بتصديرها من معظم السلع وفق إتفاقية الشراكة الأوروبية حتى الآن .

٩- تمثيل هذه الفئة من الزراع فى المعارض الدولية وكذلك فى الزيارات التى يتم تنظيمها للأسواق الخارجية .

١٠- منح المتفوقين من هؤلاء الزراع فى الإنتاج للتصدير حوافز مادية وشهادات تقديرية لخلق روح المنافسة بينهم وبين زملائهم .