

**دور بحوث الإرشاد الزراعي في مجال النباتات  
الطبية والعلقانية  
أولويات البحوث في الإرشاد الزراعي**

إعداد

**أ.د. شادية قطب أحمد**

رئيس قسم النباتات الطبية والعلقانية

### مقدمة:

تعتبر جمهورية مصر العربية من الدول ذات البيئة الملائمة لزراعة وإنناج كثير من النباتات الطبيعية والمعطرية والتي يتزايد الطلب عليها لاستخدامها في كثير من المجالات كالعلاج الطبيعي وصناعة الأدوية وإنناج العطور وبذلك تستهدف السياسة الزراعية المصرية زيادة الصادرات الزراعية بما يسهم في خفض العجز في الميزان التجاري الزراعي. وقد ظهرت في الآونة الأخيرة اتجاهات متزايدة نحو توسيع الصادرات وخاصة الزراعية منها والتي تحظى بمenerima نسبية في إنتاجها وتنافسية في تصديرها في ظل وجود مشاكل وعقبات تواجه الزراعات التقليدي. وتعد النباتات الطبيعية والمعطرية من المحاصيل الغير تقليدية التي تتصف بوجود ميزة سلبية في تصديرها سواء لجودة بعضها أو الارتفاع بقيمتها التصديرية حيث ازداد الطلب عليها مؤخرا في الأسواق العالمية نتيجة لاستخداماتها الحديثة في صناعة الأدوية والعقاقير والتي تتميز بعدم وجود وجوه أثار جانبية والتي توجد في الصناعات الدوائية التحليفية والكيماوية كما أنها تستخدم في نطاق واسع في صناعة العطور ومستحضرات التجميل وكemics للطعم والرائحة في بعض الصناعات الغذائية، وتمثل مساحة النباتات الطبيعية والمعطرية المروعة حوالي ٤٣ ألف فدان أي حوالي ٠٧٪ من أحجم المساحة الكلية المزرعة في مصر (إحصائيات ٢٠٠٨)

يمكن أن نساهم النباتات الطبيعية والمعطرية في تحقيق أهداف السياسة الزراعية المصرية لما تتضمن به من ميزة تنافسية في الأسواق العالمية والطلب المزدوج عليها وعلى الأحسن في السوق الأوروبي والأمريكي وبالتالي الرفع المزدوج على النباتات محدودة على الرغم من إمكانية التوسيع في زراعتها في المناطق الجديدة، وارتفاع العائد من تلك النباتات. وهذا يستوجب تراسه المشكلات الإنذاجية والتوصيقية التي تواجه المزارعين والتي تؤدي إلى انخفاض الرفع المزدوج على النباتات.

إن نطوير الإنذاج الزراعي واستصلاح الأراضي هو الحل الوحيد لمواجهة النمو السكاني السريع وإن النباتات الطبيعية والمعطرية تعتبر من النباتات ذات المسقى الواعد والتي يمكن أن نساهم في هذا التطوير.

خلال الفترة الماضية شهدت الزراعة المصرية تطورات هامة أثرت تأثيراً على دور القطاع الزراعي في تكوين الدخل القومي وتنمية الإنذاج نحو التصدير بصفة عامة والنباتات الطبيعية والمعطرية بصفة خاصة من حيث أملاك التكنولوجيا المصنفة، وتنوع الدخل المتاح على إنتاجها ومدى استدامة المزارعين للتغيرات التصويفية كما حدث زيادة في العدة التنافسية لهذه المنتجات في الأسواق الدولية للنباتات الطبيعية والمعطرية.

بدأت منتجات النباتات الطبية والمعطرية سواء إعشاب او توابل او زيوت تدخل سوق التصدير بجانب العديد من المحاصيل للتصديرية الأخرى واتسعت الدائرة السوقية للصلوات المصرية فلم تعتمد على السوق العربية او الأروبية بل انتشرت لتصل إلى العديد من الأسواق الأفريقية وأسواق جنوب شرق آسيا وغيرها.

ونظراً للطلب على النباتات الطبية والمعطرية المصرية وارتفاع المواد الفعالة لديها كان لابد من الاتجاه إلى التوسيع في الأراضي الجديدة والتي تكون ملائمة بدرجة كبيرة لزراعة مثل هذه النباتات وذلك باستخدام الآليات الفعالة والأقل تكلفة.

وأن سياسة تطوير منظومة الإرشاد الزراعي تتم بتحقيق التقاء بين المرشدين للزراعين والمنتجين لنباتات الطبية والمعطرية وتحقيق العلاقة التبادلية بين جهاز البحث والإرشاد الزراعي في مجال النباتات الطبية والمعطرية ول ايضا و توفير الخبرات البشرية القادرة على العطاء الإرشادي و يهدف التطوير إلى :

- تدعيم جهاز الإرشاد الزراعي وتطوير اختصاصاته.
- توثيق روابط التعاون والتسيير والمشاركة بين جهاز البحث العلمي الإرشادي الزراعي في مجالات تحديد الموضوعات البحثية والتقطيع المبدئي لنتائج البحث.
- تحديد الوسائل والنظم الإرشادية بما يتنقق مع تطورات العصر خاصة في مجال المعلومات والاتصالات وبما يعظم الإفادة من الخبرات الإرشادية المتاحة.
- تنفيذ برامج مكثفة لتدريب وإعداد المرشدين في مجال النباتات الطبية والمعطرية
- تدعيم الجهود الإرشادية الزراعية باستخدام وسائل الاتصال الأكثر حداة والأقوى فاعلية والأكثر انتشاراً وذلك يزيد من الإنتاجية الزراعية ويوجه الأنشطة الزراعية بما يتاسب مع احتياجات السوق.
- تنمية الوعي لدى القاعدة العريضة من الريفيين خاصة الشباب لتنمية إنتاجية النباتات الطبية والمعطرية وقيمتها التصديرية.
- حث المزارعين على العمل الجماعي خاصة أن مساحات النباتات الطبية والمعطرية مساحات مقتنة حيث أن العمل الجماعي هو نقطة انطلاق الزراعة وتحديها.
- إعلام وتوجيه المزارعين إلى التطورات الحديثة في مجال النباتات الطبية والمعطرية وإدخال أصناف جديدة.
- إلقاء الضوء على متغيرات الأسواق المحلية والدولية وكيفية الاستفادة من الفرص التسويقية التي تتيحها هذه الأسواق.

- تعاظم دور الأجهزة الإعلامية في تطوير الأداء الإرشادي والمستشاري والتسويقي في مجال النباتات الطبية والعطرية
- اتساع وتنوع القنوات الإعلامية وانتشارها في المناطق الريفية الأمر الذي يتبع امكانية إعداد وirth برامج متخصصة لخدمة قضايا التنمية الزراعية في مجال النباتات الطبية والعطرية.

من ناحية احتياجات مجال النباتات الطبية والعطرية من بحوث الإرشادية لابد أن يهدف إلى حل المشاكل التي تواجه زراعة هذه النباتات و التي تتمثل في :

#### **١. مشكلات تواجه الانتاج:**

١. ارتفاع مستوى التكاليف الإنتاجية الفدانية بوجه عام وال الحاجة لأموال كثيرة قبل الزراعة.
٢. صغر حجم الحيازات وتبغثها مما يصعب من عمليات الخدمة ويرفع من متوسط تكاليف أجراها.
٣. الحاجة لعملة كثيرة لاسيما في العمليات الإنتاجية النهائية.
٤. عدم توفر العمالة الفنية الماهرة المتخصصة بذلك الكافي
٥. الإصابة ببعض الأمراض والأفات الضارة، و عدم دراية المزارع بأفضل أساليب الوقاية والمقاومة.
٦. استخدام نفس صنف القاوى لسنوات طويلة دون اجراء تهجينات مناسبة للتوصيل لأصناف أفضل.
٧. عدم وجود أجران مناسبة ومحطات غربلة متخصصة لهذه المحاصيل وإنجاز معظم العمليات لها بطريقة بدائية غير منقنة.
٨. عدم توافر مياه الري بانتظام أثناء موسم زراعة هذه المحاصيل مما يؤدي إلى انخفاض إنتاجيتها.
٩. عدم توفر الأسمدة بالقدر الكافي المطلوب وارتفاع أسعارها.

#### **٢. مشكلات تواجه التسويق:**

- (١) تفشي ظاهرة الاحتكار التي يتعرض لها المزارع
- (٢) عدم وجود رابطة لمزارعى هذه المحاصيل تساعدهم فى التغلب على مشكلاتهم التسويقية وبيع محصولهم بأسعار مجزية.
- (٣) تقلب كل من إنتاجية وأسعار هذه المحاصيل بصورة ملحوظة مما يسبب تزايد المخاطر.

٤) تباعد مصانع استخلاص الزيوت والمنتجات الخاصة لهذه المحاصيل عن مناطق زراعتها، مما ينعكس على تكاليف النقل من ناحية وكمية ودرجة جودة هذه المنتجات من ناحية أخرى.

٥) عدم توافر المعلومات التسويقية (خاصة السعر) للزارع قبل موسم الزراعة بوقت كافي.

### **٣. مشكلات تواجه التصدير**

١) القصور في المعلومات عن الأسواق الخارجية سواء من حيث الكميات المطلوبة واسعاتها ومواصفاتها أو المواعيد التي يزداد فيها الطلب على النباتات الطبية والعطرية.

٢) التعرض لبعض المشاكل أثناء عملية النقل

٣) نقص بعض الخدمات التسويقية من أجل التصدير

٤) ارتفاع تكاليف التصدير