

تطوير نظم إنتاج مستدامة لنخيل التمر في دول مجلس التعاون الخليجي

أداة التحليل سوات (SWOT)

لتحديد نقاط القوة والضعف والقيود للتسويق والقدرة التنافسية لمنتجات النخيل في دول مجلس التعاون الخليجي

أعضاء فريق إيكاردا

بويكر ذهبيي (1) ، عبد العزيز نيان (2) ، أراش نجتيان (3) ، عبد الباسط عودة إبراهيم (4) ، محي الدين هلاي (4)

- (1) b.dhehibi@cgiar.org ، إيكاردا ، تونس ، تونس (SEP) فريق البحث الاجتماعي والاقتصادي والسياسي
- (2) a.niane@cgiar.org ، إيكاردا ، عجمان ، الإمارات العربية المتحدة (APRP) البرنامج الإقليمي لشبه الجزيرة العربية
- (3) a.nejatian@cgiar.org ، إيكاردا ، عجمان ، الإمارات العربية المتحدة (APRP) البرنامج الإقليمي لشبه الجزيرة العربية
- (4) a.oudah-ibrahim@cgiar.org ، إيكاردا ، مسقط ، عمان (APRP) البرنامج الإقليمي لشبه الجزيرة العربية
- (5) m.hilali@cgiar.org ، إيكاردا ، عمان ، الأردن (RAST) المرن Agro-sylvopsatoral فريق نظام

أعضاء فريق المملكة العربية السعودية

د. بندر محمد الصقهان (1) ، م. محمد سعد الحسيني (2) ، م. زكي العليو (3) ، م. عبد الحميد العباد (4)

- (1) الإدارة العامة للبحوث والإرشاد الزراعي - هيئة الزراعة - وزارة البيئة والمياه والزراعة - المملكة العربية السعودية (bandr@mewa.gov.sa)
- (2) مركز أبحاث نخيل التمر ، الأحساء - هيئة الزراعة - وزارة البيئة والمياه والزراعة - المملكة العربية السعودية (ms_alhusaini@hotmail.com)
- (3) مركز أبحاث نخيل التمر ، الأحساء - هيئة الزراعة - وزارة البيئة والمياه والزراعة - المملكة العربية السعودية (alelaiwzt@yahoo.com)
- (4) مركز أبحاث نخيل التمر ، الأحساء - هيئة الزراعة - وزارة البيئة والمياه والزراعة - المملكة العربية السعودية (Abbad9@yahoo.com)

يونيو 2021

1. خلفية سياقية

مشروع "تطوير أنظمة إنتاج نخيل التمر المستدامة في دول مجلس التعاون الخليجي" ينفذ بالشراكة والتعاون بين وزارات الزراعة والهيئات الزراعية ومؤسسات البحوث الزراعية والجامعات في دول المجلس (مملكة البحرين، والإمارات العربية المتحدة، ودولة الكويت، ودولة قطر، وسلطنة عمان، والمملكة العربية السعودية) والمركز الدولي للبحوث الزراعية في المناطق الجافة (إيكاردا). تتمثل الأهداف الرئيسية للمشروع في تحسين إنتاجية نخيل التمر لكل وحدة مياه وترشيد استخدام الموارد المتاحة لتحقيق الإنتاج المستدام. يهدف المشروع إلى: (1) تحسين الممارسات الزراعية وإدارة نخيل التمر لتحقيق غلة عالية وجودة أفضل للثمار عند الجني؛ (2) تطوير أنظمة إدارة متكاملة ومستدامة وسليمة بينياً للأفات تقلل من الخسائر وتحسن جودة التمور وقيمتها السوقية؛ (3) وضع بروتوكولات فعالة لمعاملات ما بعد الحصاد، بما في ذلك معالجة وتسويق واستخدام منتجات نخيل التمر ذات القيمة المضافة؛ (5) تحديد الأدوات والوسائل التي تمكن الباحثين والمرشدين والمزارعين من تبادل المعلومات والمعارف والخبرات المتراكمة، وتعزيز المؤسسات الوطنية وقدرات الموارد البشرية وتعزيز نقل التكنولوجيا.

يعد نخيل التمر محصولاً استراتيجياً في دول مجلس التعاون الخليجي. فهو من المحاصيل المدرة للدخل ويساهم بشكل كبير في الاقتصاد الوطني. لقد ثبت أن التمور تمثل عاملاً حاسماً في ضمان الأمن الغذائي والتغذوي في حالات نقص الغذاء والأزمات في أنظمة زراعة الصحراء والواحات؛ ويلعب نخيل التمر دوراً مهماً في تنمية الزراعة الصحراوية المستدامة في مناطق شبه الجزيرة العربية، حيث يساهم بشكل كبير في زيادة قدرة هذه المناطق على التكيف مع تغير المناخ.

على الرغم من الجهود الكبيرة التي تبذلها دول مجلس التعاون الخليجي، فإن القطاع الفرعي للتمور لديه مساحة هائلة للنمو في المنطقة، وأن الاستراتيجيات الوطنية والإقليمية يجب أن تركز جهودها على مجالات التطوير، والتوسع في صناعة نخيل التمر الذي يقوم على العديد من الجوانب التي تشمل مكافحة الآفات والأمراض؛ وتحسين جودة المنتجات النهائية للتمور؛ وتقليل الخسائر الحقلية وخسائر ما بعد الحصاد؛ وإضفاء الطابع الرسمي على الأنظمة السوقية وتبسيطها؛ وتطوير منتجات التمور ذات القيمة المضافة ومشتقاتها. ومع ذلك، إذا كان قطاع نخيل التمر مهماً لهذه الدرجة، فإن السؤال الرئيسي الذي يجب طرحه هو: لماذا لا يؤدي القطاع أداءً جيداً ويفتقر إلى القدرة التنافسية؟ قد يرجع السبب في ذلك إلى المعوقات والتحديات العديدة التي تواجه قنوات الترويج والتسويق التجاري المحلية والدولية لثمار نخيل التمر. فعلى المستوى المحلي، تتمثل هذه التحديات في انخفاض الطلب على ثمار التمر، وضعف معاملات ما بعد الحصاد، وقلة أنظمة الخزن المناسبة للثمار إلى أن يتم تسويقها، ونقص أسواق المنتجات الثانوية، واستخدام تقنيات غير محسنة لتعبئة الثمار وتغليفها، وعدم وجود رابط بين جميع الجهات الفاعلة الرئيسية في معالجة نخيل التمر، ونقص الخبرة التقنية لدى العاملين وخاصة في مجال الصناعات التحويلية لنخيل التمر، والهجرة من الريف إلى الحضر، والتوسع الحضري، وعدم وجود دراسات جدوى بشأن ربحية الصناعات التحويلية لمنتجات نخيل التمر، وإحجام المستثمرين عن الاستثمار في قطاع نخيل التمر. أما على المستوى الدولي، فقد أصبحت الأسواق الدولية ذات متطلبات عالية من حيث المعايير والقواعد، خاصة بالنسبة للمنتجات سريعة التلف مثل ثمار التمور. وسيكون هذا تحدياً للمنتجين المحليين من حيث القدرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

2. تحديات سلسلة قيمة نخيل التمر في دول مجلس التعاون الخليجي

يكشف تقييم سلسلة القيمة لقطاع نخيل التمر في دول مجلس التعاون الخليجي عن ضعف الأداء في مجال التسويق والترويج التجاري وغياب القدرة التنافسية للتمور المنتجة ويرجع ذلك إلى:

- انخفاض جودة العديد من أصناف التمور وعدم ملاءمتها للأسواق الإقليمية والدولية.
- اتباع الممارسات والعمليات التقليدية في معاملات الحصاد وما بعد الحصاد.
- نقص المعرفة بالممارسات الزراعية الجيدة في إنتاج التمور.
- عدم إيلاء الاهتمام لوضع العلامات، والزراعة العضوية، وتطبيق المؤشرات الجغرافية، الخ.

- عدم وجود معايير تسويقية للتمور المنتجة في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي.
- عدم توافق معظم التمور المنتجة مع معايير الأسواق المربحة المرتفعة الدخل (الولايات المتحدة الأمريكية، الاتحاد الأوروبي، إلخ)، وبالتالي فهي موجهة بشكل أساسي إلى الأسواق الأقل ربحية في جنوب غرب آسيا.
- قلة المعرفة بمتطلبات الأسواق الدولية والمسائل المتعلقة بالجودة.
- عدم توافق وحدات تقييس وتعبئة التمور مع المعايير الدولية.
- الانخفاض الكبير في استهلاك التمور في المنطقة (أي، بين الشباب).
- عدم إيلاء اهتمام كبير لمعالجة التمور.
- نقص الأيدي العاملة الوطنية المؤهلة والمدربة.
- عدم كفاية أنشطة البحث والتطوير في قطاع نخيل التمر.

يسلط هذا التحليل الضوء على الحاجة إلى تحسين معاملات ما بعد الحصاد، والتسويق، والقدرة التنافسية لسلسلة قيمة التمور. كم أن للإنتاج أهمية كبيرة، فإن سلسلة القيمة لنخيل التمور عبارة عن العديد من العناصر لمرحلة ما بعد الإنتاج، والتي تتطلب تحسين سلسلة القيمة بأكملها من أجل التطوير والعمل بكفاءة. وتتمثل العناصر الرئيسية التي تحتاج إلى تحسين في المواد الوراثية، ومناولة ومعالجة ما بعد الحصاد، وجودة التمور، وسياسة التجارة والتسويق والبنية التحتية، وكذلك استهلاك التمور عن طريق التركيز على قيمتها الغذائية.

3. الغرض من تحليل نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات (سوات)

الغرض من هذا التحليل هو جمع معلومات محدثة عن حالة سلسلة قيمة نخيل التمر وبحث التحديات والفرص لتحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات النخيل و التمور في دول مجلس التعاون الخليجي، وستساعد نتائج هذه المبادرة صانعي القرار ومخططي برامج نخيل التمر على إنشاء بيئة مواتية لتحسين الإنتاج وجودة التمور، بما في ذلك تطوير سلسلة القيمة المحلية وزيادة الوعي لوضع سياسات لتحسين تسويق التمور على المستوى الوطني والإقليمي والعالمي.

4. إجراءات تطبيق أداة التحليل سوات

سيتم إجراء تحليل سوات من خلال دراسة استقصائية تشمل الجهات الفاعلة في سلسلة القيمة في قطاع نخيل التمر. والخصائص العامة لأداة التحليل هي كما يلي:

- مدة المقابلة: لن تستغرق المقابلة أكثر من 20-30 دقيقة.
- سبب اختيار الشخص الذي تُجرى معه المقابلة: يتم اختيارك لتكون من بين الأشخاص الذين تُجرى معهم المقابلات نظرًا لمشاركتك الفعالة في قطاع نخيل التمر في بلدك.
- عدد الأشخاص الذين تُجرى معهم المقابلات: 10-15 شخصًا في كل دولة (باحثون، مرشدون، موردو مدخلات، منتجون، جامعو/سماسرة تمور، تجار ومصدرو تمور بالجملة، مصنعو تمور، صناع قرار، تجار تمور بالتجزئة، موزعون، تجار تجزئة، كبار المزارعين، إلخ) من المشاركين بفعالية في قطاع نخيل التمر.
- الهدف من الاستبيان: تركز هذه المقابلة على الأسئلة المتعلقة بتصوراتك بشأن نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والمخاطر المرتبطة بالترويج والتسويق التجاري للتمور ومنتجات نخيل التمر في بلدك:
- ما هي الإجراءات المُطبقة بالفعل التي تساهم في تحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر؟
- ما هي التحديات التي يلزم التصدي لها لتحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر وكيف يمكن التصدي لها؟
- ما هي الفرص الحالية والمستقبلية لتحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر وكيف يمكن تهيئتها؟
- ما هي المخاطر القائمة والديناميكية التي يجب توخي الحذر منها من أجل تحسين التسويق والقدرة التنافسية

لسلسلة قيمة التمور (أي منتجات التمور ونخيل التمر) وما هي إجراءات التخفيف اللازم اتخاذها للتغلب على هذه التهديدات؟

■ توزيع الاستبيان وتدقيقه:

■ سيتم توفير تقرير تجميعي فني مُعد بناءً على هذا التحليل لجميع أصحاب المصلحة المحتملين وصناع القرار في قطاع نخيل التمر في دول مجلس التعاون الخليجي.

■ ربما تود إضافة المزيد عند الإجابة على بعض الأسئلة أو ربما تختار عدم الإجابة على سؤال معين. يُرجى في كلتا الحالتين عدم التردد في التصريح بذلك والإجابة على الأسئلة على قدر علمك.

5. أداة التحليل سوات

يعرض الجدول التالي عناصر تحليل سوات من خلال مجموعة من الأسئلة. يرجى تقديم ما لا يزيد عن 5 إجابات لكل سؤال من الأسئلة الواردة أدناه، في شكل قائمة نقطية.

نقاط الضعف	نقاط القوة
السؤال: ما هي التحديات التي يلزم التصدي لها لتحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر وكيف يمكن التصدي لها؟	السؤال: ما هي الإجراءات المُطبقة بالفعل التي تساهم في تحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر؟
التهديدات	الفرص
السؤال: ما هي المخاطر القائمة والديناميكية التي يجب توخي الحذر منها من أجل تحسين التسويق والقدرة التنافسية لسلسلة قيمة التمور (أي منتجات التمور ونخيل التمر) وما هي إجراءات التخفيف اللازم اتخاذها للتغلب على هذه التهديدات؟	السؤال: ما هي الفرص الحالية والمستقبلية لتحسين التسويق والترويج التجاري والقدرة التنافسية لمنتجات التمور ونخيل التمر وكيف يمكن تهيئتها؟