

الفصل السادس عشر

تصدير وشحن الحاصلات البستانية

الشروط اللازم توفرها لنجاح العملية التصديرية

من غير المناسب تلخيص الشروط التي يلزم توفرها لنجاح العملية التصديرية في عشرة أو عشرين شرطاً؛ ذلك لأن تحقيق النجاح المأمول يتطلب الالتزام بتنفيذ كل ما جاء في الفصول السابقة من هذا الكتاب، بالإضافة إلى ما يأتي بيانه في هذا الفصل بخصوص عملية الشحن. وبغير ذلك تكون مجازفة غير ذوى الخبرة بالتصدير حرثاً في البحر، أو - على أقصى تقدير - الخروج بصفقة وحيدة، قد تضر - ليس فقط بسمعة المصدر - ولكن - بسمعة المنتجات المصرية بصورة عامة؛ الأمر الذى ينعكس على أسعار توريد تلك المنتجات في الأسواق العالمية.

ومن بين الشروط التي تلازم لنجاح العملية التصديرية - التي ربما لم يأت بها بيانها في هذا الكتاب - ما يلي:

١- زراعة الأصناف التي تطلبها الأسواق الأجنبية. ويشترط لنجاح زراعتها وتصديرها أن تكون ذات محصول مرتفع تحت الظروف المصرية، وأن تتحمل الشحن، وأن تكون ذات مواصفات تخزينية جيدة.

٢- تركيز المساحات المزروعة للتصدير؛ وذلك لتسهيل عمليات الإنتاج والتعبئة والشحن.

٣- زراعة محاصيل التصدير في المواعيد المناسبة للتصدير؛ حتى تعطى المحصول في وقت تقل فيه المنافسة الأجنبية. فمثلاً يصدر البصل المصرى خلال مارس وأبريل ومايو لعدم نضج البصل الإسباني - وهو أول بصل أوروبى - قبل آخر شهر مايو.

٤- الاهتمام بحصاد الحاصلات الثمرية كالطماطم والفراولة والكنتالوب قبل تمام نضجها حتى تتحمل عملية الشحن. ويتوقف طور النضج المناسب للحصاد على بُعد السوق المصدر إليها.

٥- اتباع الأسلوب التعاونى الخاص فى الإنتاج والتسويق، مع إجراء عمليات الفرز والتعبئة فى مناطق الإنتاج. وتعتبر هذه النقطة من أهم مشاكل تصدير الحاصلات البستانية فى مصر.

٦- يجب ألا يُسَمَح بالاشتغال فى التصدير إلا لمن يتمتع بسمعة تجارية حسنة. ومن يستمر فى الوفاء بالتزاماته وعقوده.

٧- ضرورة متابعة رسائل الحاصلات المصدرة بعد وصولها إلى الأسواق الخارجية. ومحاولة وضع سياسة ثابتة لحل المشاكل أولاً بأول.

٨- التوسع فى زراعة الحاصلات التصديرية، مع ميكنة إنتاجها، وبغير ذلك يصعب التعاقد - سلفاً - مع المستوردين؛ نتيجة لقلّة الكميات المنتجة من معظم الحاصلات البستانية للتصدير؛ وبالتالي عدم إمكان وضع سياسة ثابتة للتصدير. وقد أدى ذلك إلى عدم إمكان الاستجابة - أحياناً - لطلبات السوق الخارجية، مع فقد ثقة العملاء بقدرتنا على مدهم بطلباتهم من حاصلات التصدير.

٩- أدى عدم وجود سياسة ثابتة للتصدير وقلّة الكميات المصدرة إلى عدم إمكان تطبيق نظام البيع بالأمانة الذى يتبع فى بيع المحاصيل السريعة التلف - مثل الحاصلات البستانية - حيث يباع المحصول بالزاد فى الأسواق التى يصل إليها بالسعر السائد فى ذلك الوقت حسب حالة السوق، دون التقيد بسعر سابق. ويتطلب تطبيق هذا النظام وجود مندوبين دائمين للجهات المصدرة بالأسواق المصدر إليها، ولكن ذلك لا يتأتى إلا عند وجود سياسة ثابتة للتصدير. مع استمرار التصدير سنوياً لنفس الأسواق بمعدلات عالية.

١٠- يلزم عمل الدعاية اللازمة للمنتجات المصرية بالأسواق الأجنبية.

### مواسم التصدير

تتباين مواسم تصدير الحاصلات البستانية إلى الدول الأوروبية باختلاف المحصول. كما يأتى: