

Distr.
GENERAL

E/ESCWA/SD/1998/2
1 June 1998
ORIGINAL: ARABIC

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

UN ECONOMIC AND SOCIAL COMMISSION
FOR WESTERN ASIA
1 JUNE 1998
LIBRARY + DOCUMENT SECTION

زيادة الدخل وتأثيرها على مواجهة الفقر
والإيفاء بأحد المقومات الأساسية للتنمية المحلية



الأمم المتحدة
نيويورك ١٩٩٨

الأراء الواردة في هذه الدراسة هي آراء المؤلف ولا تمثل بالضرورة آراء اللجنة
الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا.

صدرت كما وردت من الشعبة المعنية.

98-0235

تمهيد

أستهدفت هذه الدراسة التي أعددتها السيدة (شهبيرة فوزي) عرض سلسلة من المشاريع والتجارب الميدانية التي اعتمدت تأهيل القدرات البشرية وتعبئة الطاقات المحلية في تنفيذ أنشطة إدرار الدخل ورفع مستوى المعيشة في بعض المجتمعات الريفية والبدوية. وتخلل هذا العرض إشارات الى أهم التغيرات الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن زيادة الدخل، ومدى تأثيرها على مواجهة معيقات التنمية المحلية، وخاصة تلك المتعلقة بالفقر.

تضمنت هذه الدراسة خمسة فصول، تناول الفصل الاول البحث في سبل إدرار الدخل ودورها في مجابهة الفقر كهدف للتنمية المحلية، مستعرضا ثلاثة مشاريع ميدانية تم تنفيذها في جمهورية مصر العربية، وهي: مشروع "العلاقي" في الصحراء الشرقية، ومشروع زيلادة دخل المرأة في محافظات الصعيد، ومشروع التدريب التعاوني في الاراضي الجديدة. وفيما تعرض الفصل الثاني لسبل ومناهج التدريب المختلفة التي تم إعتماها خلال تنفيذ المشروعات الواردة في الفصل الأول، تعرض الفصلان الرابع والخامس، على التوالي، لمسألتي القروض والتسويق كأهم محددات زيادة الدخل. أما الفصل الخامس فخلص الى بعض الاستنتاجات والتوصيات المتعلقة بتنمية المجتمعات المحلية وأثر أنشطة إدرار الدخل على النهج المعتمد في هذا النمط التنموي.

وإذ تأمل الاسكوا بأن تسهم هذه الدراسة القيمة في إغناء البحث حول مفاهيم التنمية المحلية الريفية، فإنها تأمل أيضا بأن تسهم بتطوير الخبرات في مجال المناهج الميدانية وتعميم الفائدة المتوخاة من النجاح الذي حققته التجارب العملية.

المحتويات

الصفحة

تمهيد	ج
مقدمة	١
أولاً- ادرار الدخل وزيادة الانتاجية ودورها في	
مواجهة الفقر كهدف للتنمية المحلية	٤
ألف- مشروع "العلاقي" في الصحراء الشرقية	
بجمهورية مصر العربية	١٠
باء- مشروع زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد،	
"سوهاج" و"قنا"	٢٠
جيم- زيادة دخل المرأة بمشروع "التدريب التعاوني في الاراضي	
الجديدة" بجمهورية مصر العربية	٣٤
ثانياً- سمات هذه المشروعات في ضوء نتائج تطبيقها الميداني	
٤٧	٤٧
ألف- دور اكتساب المهارة في ادرار الدخل	٤٧
باء- اثر التدريب على الانتاجية والجودة	٤٨
جيم- توافق اعتبارات التسويق مع السلع المنتجة	٤٩
دال- خلق اسواق للسلع المعدة للاستهلاك المحلي	٥٠
هاء- اساليب التسويق الادارية لضمان الاستمرار	٥٢
واو- ضمان استخدام المهارات المكتسبة في مشروعات ادرار الدخل	٥٣
زاي- توسيع نطاق المستفيدين من مشروعات ادرار الدخل	٥٣

المحتويات (تابع)

الصفحة

٥٥	ثالثاً - أهم الاستنتاجات والتوصيات
		ألف - تسلسل منهج التنمية المحلية استناداً الى التدريب
٥٥	وانشطة ادرار الدخل
٥٨	باء - التدريب
٥٩	جيم - القروض
٦٠	دال - التسويق
٦٠	هاء - التنمية المحلية
٦٢	المراجع العربية
٦٣	المراجع الأجنبية

مقدمة

لقد تسبب نمط التنمية الذي اعتمده معظم بلدان العالم الثالث بانعكاسات بالغة الاهمية على المجتمع المحلي. فتحيز هذا النمط للمناطق الحضرية واهماله للريف بشكل عام، اسهم في تفاقم المشاكل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في المجتمعات الريفية المحلية، وخاصة مشاكل الفقر والبطالة. وبالتالي ادى الى نزوح اعداد كبيرة من سكان الريف الى المدن بحثا عن العمل والحياة الافضل. وفي سياق الجهود الهادفة الى مواجهة هذه المشاكل، تتزايد اهمية النهج القائم على تنمية العنصر البشري بصفته الحل الامثل والاساسي للنهوض بالمجتمع المحلي. وبذلك فإن هذا النهج التنموي يركز على تطوير العنصر البشري بصفته وسيلة التنمية المحلية وغايتها. ومن هنا فقد اصبح تدريب وتأهيل هذا العنصر على مستوى القاعدة، بطريقة علمية وعملية تتفق مع طبيعة المجتمع المستهدف، من المستلزمات التي تساهم في السيطرة على المشاكل التي تواجه تنمية المجتمعات المحلية. وقد اثبتت الابحاث والتجارب الميدانية ان استخدام مناهج تنموية مبسطة، سترد الاشارة اليها لاحقا، في حدود امكانيات وطاقات المجتمعات المحلية، يؤدي الى زيادة دخل الفرد وتحسين مستويات معيشته. ومن سمات هذه التجارب انها سريعة الانتشار بحيث يمكن تعميم فائدتها على معظم شرائح وفئات المجتمع المحلي انطلاقا من الانجازات الفردية.

ويكتسب ما ورد اعلاه اهمية قصوى حيال معضلة نقص الموارد الاساسية التي لم تترك المجال ولا القدرة للمجتمعات الاقل حظا (المجتمعات المحلية) للبحث عن حلول بديلة. فتفاقم مشاكل الفقر والبطالة ونقص حجم ومستلزمات مصادر الانتاج، هي من ضمن العقبات التي تحجب عن هذه المجتمعات الكثير من حقوقها الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، وهو الامر الذي يؤدي الى ضرورة اعتماد سبل جديدة للانتاج واستثمار العنصر البشري والموارد المحلية المتاحة في معظم هذه المجتمعات. خاصة وان ما هو معتمد على مستوى السياسات التنموية في معظم بلدان العالم الثالث يركز، تمشيا مع السياسات الدولية في العملية التنموية، على نقل التكنولوجيا المتطورة التي تقلص حجم العمالة المستخدمة والتي ترتفع الى مصادر انتاج هذه التكنولوجيا ومستلزماتها. ناهيك عما تسببه هذه السياسة من تحويل لرأس المال المحلي للخارج ومن عدم قدرة المنتج النهائي على استخدام هذه التكنولوجيا للتنافس مع الاسواق الخارجية المصدرة اساسا لهذه التكنولوجيا. وتبعاً لذلك ينبغي مراعاة التوازن بين استثمار القوى البشرية وتوزيعها وذلك لضمان الاستفادة القصوى من الطاقات المتاحة، خاصة وان التطورات المؤدية لاستخدام واسع النطاق للتكنولوجيا الحديثة في اساليب الانتاج لا توفر التوازن بين عرض القوى العاملة والطلب عليها.

ومن الممكن احيانا كثيرة اللجوء الى الاستعاضة عن مستلزمات الانتاج باهظة التكلفة باعتماد التقنيات المبسطة وتحسين المهارات المحلية وتشجيع الصناعات الصغيرة

والحرف اليدوية. فتعبئة الموارد البشرية وتطوير سبل الانتاج المحلي وتنويع مصادر الدخل وإستغلال الخامات المتاحة محليا وتطوير المعارف، تؤدي لأدراك القيمة الحقيقية لمستلزمات الانتاج المحلي. وهي الامور التي تؤهل المجتمعات المحلية للاعتماد على الذات في إنتاج مدر للدخل، بما في ذلك الصناعات اليدوية التي تستطيع المنافسة لخاصية طبيعتها الملائمة بيئيا. لذلك فان زيادة دخل المجتمعات المحلية وذلك بتنمية العنصر البشري، وخاصة في البادية والريف هو منطلق أمثل لمجابهة المشاكل الاجتماعية والاقتصادية التي تعوق تنمية هذه المجتمعات.

تأهيل العنصر البشري وحثمية استثماره

بالرغم من ان دول العالم الثالث تعاني من مشكلة الكثافة السكانية إلا أنها لا تستثمر هذه الموارد البشرية استثمارا صحيحا. فلو قامت هذه الدول بالاستفادة من هذه الكثافة في زيادة إنتاجيتها بفاعلية عالية، فلن ينظر الى التزايد الطبيعي لعدد السكان كعبء مستمر. ويمكن ان تتم هذه الاستفادة من خلال مجموعة من السبل، منها: خلق فرص عمل قليلة التكلفة؛ استخدام المهارات المحلية؛ استخدام تكنولوجيا متيحة لكثافة عمالية كبيرة؛ إقامة مشاريع مدرة لدخل ملموس على مستوى الفرد؛ توجه هذه المشاريع الإنتاجية لإستيعاب مجمل فئات المجتمعات المحلية. هذا بالإضافة لضرورة الحفاظ على مستوى جودة وحجم الانتاجية القادرة على المنافسة في الاسواق الداخلية والخارجية.

إن اعتماد هذه المشاريع على إستخدام المهارات المحلية وتشجيع الصناعات الصغيرة والحرف المحلية اليدوية وإستغلال الموارد والمعارف المتاحة محليا، سوف يؤدي نسبيا الى اعادة توزيع الثروة باتاحة سبل المنافسة الحقيقية. وتبعاً لذلك فإن تأهيل العنصر البشري وحثمية استثماره يكتسبان اهمية قصوى لأن جانبا هاما من المعونات المالية والعينية التي تمنح للأفراد عن طريق الخدمات او المنظمات، وكذلك المعونات التي تقدمها الهيئات الدولية للبلدان الفقيرة، لن تساهم على المدى الطويل في حل جذري لمشاكل الفقر ووضع حد للتميش والتخلف. إذ ان هذه المعونات قد تساهم في تحسين حالة المجتمع المحلي من النواحي المالية او الصحية او الاجتماعية لفترة بسيطة من الوقت وتنتهي تاركة هذا المجتمع امام احتياجات جديدة لم يكن يألفها من قبل مما يجعله اكثر احتياجا واكل مقدرة على مجابهة فقره مع الوقت.

إن تأهيل العنصر البشري للتعامل مع مشكلاته الاقتصادية والاجتماعية عن طريق العمل المنتج هو المخرج العملي للسيطرة على مشاكل الفقر في المجتمعات المحلية. ونظرا لما أدى اليه إغفال العنصر البشري من تفاقم الكثير من المعوقات الأساسية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية المحلية، فقد اصبح الاهتمام بتنمية الموارد البشرية شأنا اساسيا في معظم دول الاقتصاد النامي حيث انها اكثر الموارد الطبيعية وفرة وأقلها استخداما. وتعتبر الموارد

البشرية من اهم الموارد الطبيعية لانها تمتاز بالقدرة على استخدام باقي الموارد (young, 1994). والمقصود بالموارد البشرية، هو إستثمار القدرات الانسانية في العمل المنتج والتدريب التقني والاصلاح الاجتماعي والاقتصادي وكذلك تنمية القدرات والمواهب والمشاركة في الخدمات الحكومية والتطوعية. وهي تختلف عن باقي الموارد لانها غير قابلة للشراء او التخزين او الاستعاضة، ولكنها اكثرها قدرة على التطور والبناء. كما لا يمكن استغلال العوامل الاخرى في الانتاج الا اذا توافر العنصر البشري بالكيفية التي تسمح بتحقيق التوازن الانسب بين عنصر العمل كما وكيفا وبين العناصر الاخرى (ESCWA, 1989).

ونجد ان أدبيات الامم المتحدة قد ميزت بين الموارد البشرية والموارد المادية، معتبرة بأن نطاق الاولى يشمل المهارات والمعارف والقدرات التي يمتلكها البشر فعلا، او الطاقات الكامنة المتاحة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع، وانه لا يمكن تحقيق التنمية الحقيقية لاي دولة ما لم تستفد من الثروة البشرية الاستفادة المثلى. فالقوى البشرية تشكل اهم موارد الاقتصاد الوطني لانها تشكل العنصر الاساسي في عملية الانتاج والاستهلاك وفي علميات تكوين الدخل القومي. ولأن البلدان النامية تعتمد بالدرجة الاولى على القوى العاملة، وخاصة في المجتمعات الريفية والبدوية ذات الانتاج الزراعي الغالب، فمن الضروري جعل العنصر البشري وسيلة التنمية وهدفها. والتخطيط السليم للعملية التنموية هو الذي يضمن زيادة فاعلية العامل البشري حتى يتسنى له ان يساهم في التنمية الى اقصى حد كما وكيفا (فهيمى، ١٩٩٤).

وبالرغم مما حققته السياسات الاقتصادية لبعض دول منطقة الاسكوا من زيادات في الدخل القومي، لكن هذه الزيادات لم تستطع الحؤول دون تفاقم حدة الفقر وتزايد التهميش لفئات اجتماعية واسعة. لذلك فإن نهج التنمية المحلية يضع في مقدمة إعتبراته تلك الطاقات البشرية المحلية غير المستثمرة الا بنسبة قليلة جدا، الامر الذي ادى الى قصور في معادلة التنمية المحلية. ومع أن إستثمار الموارد المحلية، وهو الطريق الآخر في معادلة التنمية المحلية، مازال اقل بكثير من المطلوب إلا إنه مستثمر بنسبة تفوق نسبة استثمار الموارد البشرية بكثير. لذلك ينبغي ان تركز مشاريع التنمية إهتمامها على الطاقات البشرية سعيا لاحداث التوازن الطبيعي في التنمية.

أولاً- إدرار الدخل وزيادة الانتاجية ودورها في مجابهة الفقر كهدف للتنمية المحلية

يعتبر إدرار الدخل من أهم العوامل في مواجهة الفقر الذي يعيشه الملايين من سكان دول العالم الثالث. وبالرغم من الاساليب المختلفة التي اتبعتها عدة دول لمجابهة الفقر وتقليص حدة تأثيره، مثل: المعونات الشهرية للمحتاجين، دعم السلع الغذائية الأساسية، توفير فرص العمل لأكثر عدد ممكن من السكان، ... الخ. وبالرغم أيضا من التدخلات المتنوعة للهيئات والمنظمات الدولية والإقليمية لتقديم المعونات والمساعدات الهادفة لاغاثة الفقراء ورفع معدلات النشاط الاقتصادي، لكن فجوة الفقر مازالت تتسع، خاصة في المناطق الريفية والتجمعات الهامشية في المدن، وما زالت اعداد العاطلين عن العمل تستزايد أيضا بوتائر عالية.

وقد ذكرت الوكالة العمالية للبيئة والتنمية ان اغلب من يوصفون "بالعاطلين" هم عاملون في الواقع ويعملون بما لا يقل عن ١٠ الى ١٥ ساعة يوميا ولمدة ستة او سبعة ايام في الاسبوع، وبالتالي فإن مشكلتهم ليست البطالة بالدرجة الاولى ولكن "البطالة المقنعة" (Durning, 1989) .

والواقع ان جزءا من العاملين من سكان الريف والبادية وبعض المناطق الحضرية في دول المنطقة في بلادنا لا يتقاضى اجرا مناسباً لسد حاجاته الاساسية من الغذاء والسكن والرعاية الصحية والتعليم.

ان الفقراء ليسوا فقط فقراء لانهم لا يكسبون كفايتهم، بل لأنهم لا يمتلكون ادوات ومصادر انتاج تعينهم على كسب كفايتهم. فالأراضي مثلا من ادوات الإنتاج المؤثرة جدا في المجتمعات النامية الريفية، خاصة وان ٧٥ بالمائة من هذه المجتمعات يكتسب معيشتهم من النشاط الزراعي (Postel, 1989). لذلك يسود الاعتقاد بأن عدم ملكية ادوات او مصادر الإنتاج هو السبب الأساسي في فقر هذه المجتمعات^(١).

لا يستطيع الفقراء وحدهم مجابهة المنافسة على ملكية الأراضي مع كبار المزارعين واصحاب الثروة من الصناعيين، فالكثير منهم يعاني من الجهل والمرض وأكثر من ذلك يتم تضليلهم وإرغامهم في كثير من الحالات على التوقيع بالتنازل عن حقوقهم وقبول تسديد

(١) في معظم الحالات التي نتطرقها هذه الدراسة لم تكن كل مصادر الإنتاج غير متاحة ولكن كانت معظم مصادر الإنتاج التقليدية المعروفة هي الغائبة او الموزعة لفئة اخرى.

اقساط الديون، وأحياناً يطبق عليهم المسؤولون المحليون قوانين وتعليمات تحطّ من قدرتهم حتى حد الشلل (Durning, 1989).

لذلك كان لا بد من إيجاد مصادر وادوات جديدة للإنتاج، وبعيدة الى حد كبير عن مطامع المنافسين الاقوياء، أي كبار المزارعين والصناعيين وبعض المسؤولين المحليين المستغلين لوظائفهم. وتأتي هذه المصادر والادوات كبدايل للأراضي والعقارات وغيرها "في المراحل الاولى على الاقل" حتى يتسنى تقديم المساعدة لهذه المجتمعات بدون الإضطرار لمجابهة معوقات خارجية اخرى وغير ضرورية في تلك المراحل (Young, 1994).

ان إدراج الدخل وزيادة الانتاجية في هذه المجتمعات هما شروطان ضروريان لتمكينها من مجابهة تبعيات التخلف وخلق آمال جديدة نحو التنمية. وهناك العديد من سبل زيادة الدخل في المجتمعات المحلية، وهي السبل المتمثلة بمصادر وأدوات الانتاج مثلها مثل الأراضي والمصانع التي لم يحصل عليها الفقراء في الصراع التاريخي على الثروات. ولعل اهم المشاكل القائمة في المجتمعات المحلية، هي الفكر السائد حيال عدم توفر وسائل إنتاج كافية لرفع مستوى المعيشة ورفع الانتاجية على مستوى القاعدة. بينما حقيقة الامر تنطوي على مشكلة عدم المعرفة بالمصادر اللازمة لإدراج الدخل. وينطوي التعامل مع هذه المشكلة على العديد من المسائل المعقدة، وفي طليعتها مسألة إقناع المجتمع المحلي بإعادة توظيف قدراته الفعلية وتعبئة قواه الكامنة، مثل: المعارف والخبرات التقنية المحلية؛ اوقات الفراغ؛ المهارات اليدوية؛ الحرف المحلية والبيئية المحيطة التي يمكن إستخدامها؛ الخدمات التي يمكن تقديمها؛ التسهيلات التي يمكن توفيرها؛ والاسواق التي يمكن دخولها.

غالباً ما يفيد النظر الى المجتمعات الفقيرة في المناطق الريفية بأن معاناة افراد هذه المجتمعات تدفعهم للشكوى من مشاكل الواقع المر، دون التفكير في إيجاد حلول جذرية او بدائل عملية يوفرون بها ما يلزمهم من غذاء وكساء ورعاية صحية وتعليم. وتعود هذه الشكوى في معظم الاحيان الى عوامل مستعصية التغيير مثل، "قلة الامطار" و "نقص ملكية الارض الزراعية" و "ندرة فرص العمل" و "شحة الموارد، .. الخ" (SEPCAD, 1987). ناهيك عما يضاف لهذه العوامل من اعتبارات التسليم بالامر الواقع كنتيجة لحالة اليأس او كمبرر لعدم القدرة على مجابتهها. إن التعامل مع هذه الشكوى بصفته مجموعة من الاحتياجات القائمة فعليا، حيث ان الامطار، مثلا تأتي الحاجة الى المراعي الكافية لتربية المواشي وبالتالي الاستفادة منها للحصول على متطلبات المعيشة. وحيث ان حاجة الفلاح لملكية الارض تأتي في سياق سعيه لزيادة الدخل من المحاصيل بغية الاستفادة منها في توفير ضرورات المعيشة وضمان ما يكفي لمواجهة الظروف الطارئة.

وكذلك هو شأن الشكوى من "عدم وجود وظائف كافية" و"تدني مرتبات الجهات الحكومية" في المجتمعات الحضرية، حيث تأتي الحاجة لزيادة الدخل في سياق تلبية المتطلبات المتزايدة للمعيشة. ويبيّن مثل هذا التعامل مع الشكوى القائمة في المجتمعات الفقيرة بأن مصادر الرزق ومستلزمات الانتاج والمرتببات المتعارف عليها في هذه المجتمعات ليست الحل الوحيد لزيادة دخل هذه المجتمعات بل هي فقط المصادر الشائعة للحصول على المال الذي يوفر الاحتياجات. لذلك لا بد من النظر في البدائل المتاحة لمواجهة هذه الشكوى، خاصة وان التعامل مع معطياتها والذي دام لعهد طويل لم يساعد الفقراء في مجابهة مشاكلهم.

إن المنطلقات الاساسية للنظر في البدائل المتاحة تتمثل فيما يلي:

- ١- يتوفر في كل مجتمع محلي جملة من المعارف والخبرات التي تميّزه عن المجتمعات الاخرى؛
- ٢- يتولى كل مجتمع محلي بعض الحرف الاصليه التي قد لا ينافسها مجتمع آخر في القيام بها؛
- ٣- يعتمد كل مجتمع محلي على تقنيات بسيطة قد تكون قيمتها المادية محدودة في المجتمع الاصلي ولكن هذه القيمة تكون عالية في مجتمعات اخرى.

وعلى سبيل المثال، فإن الملبوسات التقليدية التي تصنعها سيدات المجتمعات المحلية للاستعمال المحلي فقط، يمكن تسويقها في الاماكن التي تنظر لقيمتها بصورة مختلفة تماماً، وبالتالي يمكن تحويل هذه السلع الى مصدر حقيقي لزيادة الدخل.

(أ) المعارف والمهارات المحلية

إن المجتمعات المحلية في حاجة ماسة الى تغيير المفاهيم السائدة حيال قدراتها وحيال طاقاتها بإعادة مصادر زيادة الدخل المتاحة بالفعل، وكيفية التعامل معها كأى مصدر من مصادر الرزق المعروفة لدى تلك المجتمعات. وبنفس الاهتمام الذي يوليه المجتمع المحلي لإستغلال مصادر رزقه المعروفة، يمكن التعامل مع التقنيات والحرف المحلية كمصدر لزيادة الدخل عن طريق إعادة صياغتها بما يواكب الاسواق الداخلية والاسواق الخارجية فتصبح هذه الحرفة مصدر إنتاج نهايته سوق محدد لا يقل في ضماناته عن الاسواق المتعارف عليها لدى المجتمعات. فالمزارع يقوم على زراعة المحاصيل لانه متأكد من بيعها؛ ولا يتهاون مُربي الماشية في اعباء التربية لانه سوف يحصل على بديل مالي او عيني مجز؛ ويعلم الموظف انه سوف يحصل على مرتب، وان لم يكن كافياً، في نهاية الشهر فلا يتغيب عن العمل؛.. الخ.

وبحال ادراك المجتمع المحلي لماهية الضمانات التسويقية للمنتجات الحرفية المحلية، فإنه لن يتوانى عن التعامل معها كمصادر حيوية للرزق وكمجالات اساسية لزيادة الدخل وتحسين مستوى المعيشة.

وهذا ما حدث بالفعل في المشاريع الميدانية التي تناولها هذه الدراسة كنماذج مختبرة لصحة هذه التوجهات، حيث تبين بأن تشجيع الصناعات الصغيرة والحرف اليدوية يؤدي، بتضافر العوامل الفنية والادارية، الى مجموعة من المكاسب، منها ما يلي:

- (١) اتاحة فرص العمل على نطاق واسع، دون ان يتطلب ذلك إشعارات مالية تذكر بالمقارنة مع اكلاف فرص العمل وفق اسعار السوق؛
- (٢) إعتماذ هذه الصناعات والحرف، الى حد بعيد، على الموارد المحلية المتاحة مما يضمن إستمراريتها ويؤمن العائد المجزي لانتاجها؛
- (٣) قابلية السلع المنتجة في إختراق الاسواق الوطنية والوصول الى الاسواق العالمية؛
- (٤) وسهولة الانتشار التلقائي لهذه الصناعات والحرف بين أفراد المجتمع الواحد وفئاته المختلفة، بحيث تؤدي هذه المشاركة الى بث روح التعاون والتعاوض الاجتماعي.

(ب) طبيعة الدراسة ونطاق إهتمامها

تقوم هذه الدراسة على شرح المعطيات الاساسية لتجربة ريادية في تنمية المجتمعات المحلية إستناداً الى منهج زيادة الدخل على مستوى القاعدة الشعبية. ويقترن شرح هذه التجربة باستعراض اهم التغيرات الاجتماعية والاقتصادية التي تنتج عن زيادة دخل المجتمعات المحلية. وهو الامر الذي إستدعى تطوير نطاق الدراسة لكي يغطي ثلاثة مشاريع مختلفة زاد فيها متوسط دخل الفرد من ٢ جنيه الى ٢٠٠ جنيه شهرياً، وإستفاد منها آلاف الافراد في المناطق الريفية والصحراوية بجمهورية مصر العربية. وكان المنطلق الاول للتجربة بمثابة نواة لتجارب كثيرة مماثلة، سريعة الانتشار من مجتمع لآخر نتيجة لزيادة الدخل الملحوظ في الجوار. وكان من سمات هذه المشروعات إستمرارية النشاط بعد إنتهاء الدعم الفني والاداري للمشاريع الريادية، التي اطلقت مقومات التنمية المحلية.

بدأت هذه التجربة بملاحظات عابرة، ثم تبلورت معطياتها لاحقاً حيث جرى تنفيذ ثلاثة مشاريع، تستعرض الدراسة فيما يلي رصد التسلسل الطبيعي لتطور أساليب التنمية والتدريب عبر هذه المشاريع التي اسهم نجاحها في زيادة دخل آلاف الأفراد وعشرات المجتمعات في فترات زمنية بسيطة. كما تستعرض تأثير هذه المشاريع في التغيرات الاقتصادية والاجتماعية الناجمة عن تطوير مستوى معيشة هذه المجتمعات وتأهيل قدراتها وصقل معارفها، وبالتالي إخراجها من دائرة الفقر والتهميش.

(ج) نبذة عن المشاريع الميدانية المختارة

مشروع "العلاقي": بدأ هذا المشروع بالاستعانة بالبدو لمساعدة عمال مهرة في عمليات البنية الأساسية. وبعد فترة تبين ان البدو قد احترفوا ما عملوا به تحت إشراف العامل المتخصص، واصبحوا قادرين على العمل بمفردهم. وبعد فترة اخرى بدأ البدو بالاستعانة بالمهاجرين الجدد في المناطق الصحراوية الذين دربوهم بدورهم على حرفة معينة واستمر المدربين في استخدام هذه الحرف، وبعضهم عاد الى موطنه الاصلي فاستعان بأصدقائه وأقاربه ودرّبهم على ما تعلمه هناك. والعبرة الأساسية في هذا المشروع أن افضل مدّرب هو صانع الشيء نفسه، بالاضافة الى دروس مستفادة حول أنشطة زيادة الدخل وإدارة القروض وغيرها (SEPCAD, 1987).

"مشروع زيادة دخل المرأة بالصعيد": تمت الاستعانة بالمنتجين المهرة في تدريب السيدات وذلك ضمناً لاحترافهن المهن وحسن استغلالهن للقروض. وإعتمد هذا المشروع مبدأ تدريب مجموعات من المدربات حتى يدرين بدورهن القرى المحيطة، فيحدث إنتشار سريع على غرار ما حدث في الصحراء الشرقية نتيجة لمشروع "العلاقي". اما في "سوهاج"، فقد تبين ان هناك امكانية لإعادة النهوض بالحرف المندثرة عن طريق استخدام كبار السن في تدريب كوادر جديدة تستعمل لنقل الحرف للمجتمعات المحيطة.

وقد افاد هذا المشروع بشأن كيفية تنفيذ ورش تدريبية مدرة للربح بحيث يمكنها من تغطية مصاريف التدريب من العائد، بالاضافة الى مبالغ مناسبة لتغطية احتياجات المتدربين خلال فترة التدريب.

كما افاد أيضاً عن الوسائل المثلى لإستعمال القروض لتغطية نفقات التدريب في حالة عدم وجود ميزانية مخصصة للتدريب، وضمان الربحية في نفس الوقت.

هذا بالإضافة لما أفاد به تطور مشروع زيادة دخل المرأة الريفية وزيادة انتاجية المجتمع حين بدأ ظهور مشاكل التسويق وبدأت محاولات إيجاد حلول لها. وفي تلك المرحلة تبين عمليا مدى أهمية التسويق الواسع النطاق كشرط ضروري لضمان الاستمرارية.

لذلك، تخلل المشروعين الثاني والثالث دراسة ميدانية إستمرت حوالي سنة، وهي الدراسة التي تجدر الإشارة إليها في هذا السياق نظرا لتأثيرها على تغيير الاتجاه التسويقي في المشروع الثالث. وفي ضوء هذه الدراسة الميدانية تم التعرف على توجه جديد يعتمد على الكيفية التي يفكر بها رجال الاعمال ومدراء الشركات وماهية الخطط التي يضعونها قبل البدء في مشروع ما وخلال تنفيذه عند البحث بوسائل تسويق منتجاته. وقد أفاد هذا التوجه بأن هناك شيء مهم للغاية في المشاريع التنموية الهادفة لزيادة الدخل، وهو إغفال النظر الى هذه المشاريع بانها تجارية بحتة، بحيث تسيطر عليها افكار التسويق ذات الطابع الاجتماعي وليس الاقتصادي. وفي ظل قوانين المنافسة التسويقية كان لا بد من تغيير طريقة التدريب وبالتالي التسويق في ضوء هذا التوجه.

مشروع "زيادة دخل المرأة بالاراضي الجديدة": بدأ مشروع زيادة دخل المرأة بالاراضي الجديدة من حيث إنتهى مشروع الصعيد، ولكن باضافة نظرة جديدة قوامها ضرورة ان يمهد لكل دورة تدريبية، ولكل طلب إقراض لتنفيذ مشروع انتاجي، بدراسات جدوى بصورة جادة وواقعية. بحيث يقرر في ضوء هذه الدراسات نوعية التدريب والمشاريع التي يمكن تقديمها، ويعتمد ذلك على مدى حاجة السوق وتقدير العائد المحتمل لمشاريع المنتفعين في هذا السوق قبل مساعدتهم للبدء بتنفيذ المشاريع التي قد لا يكتب لها النجاح والاستمرار.

إستندت وجهة النظر الجديدة الى ما يستتبعه إنتاج السلع المحلية بهدف الربح من ضرورات لاجاد المنافذ التسويقية المتعددة المستويات والمستمرة في طلبها على هذه السلع. وهو الامر الذي يستتبع منهجا في التدريب يعتمد على تطوير المهارات ورفع جودة المنتج بما يكفل قدرته على المنافسة وفق إعتبرات السوق، وليس وفق إعتبرات إجتماعية او أكاديمية مستقطبة.

وبالاستعانة بوسائل التدريب الانتاجي ومشاريع زيادة الدخل القائمة على حاجة السوق ومتطلباته الحقيقية، تبعا لمنهج ارباب الاعمال، استطاع المشروع الاخير غزو السوق المحلية، وبعض الاسواق العالمية. كما استطاع المشروع ان ينال حصته لدى ارباب الاعمال واصحاب المصانع الاستثمارية، وان يكون مجلس تسويق حرفي ضم اليه العديد من المشاريع الصغيرة التي نمت من المشروعين السابقين، وأصبح للجنة تسويق الحرف وضعاً جيداً في سوق الحرف بمصر (ILO, 1994).

ألف - مشروع "العلاقي" في الصحراء الشرقية، جمهورية مصر العربية

بدأ التفكير في هذا المشروع سنة ١٩٧٦ عندما تم العثور على تجمعات سكانية بلغت حوالي ٢٠,٠٠٠ ألف نسمة ممن يقطنون الكهوف ويطون الجبال في صحراء مصر الشرقية الجنوبية. وكانت هذه التجمعات تنتظر جفاف السيل الذي أغرق بلاد النوبة حيث وجود المراعي الأساسية لماشيتهم على شاطئ النيل الشرقي الجنوبي. وجاء العثور على هذه التجمعات بطريق الصدفة البحتة خلال أبحاث ميدانية بشأن تلوث المياه على ضفاف بحيرة ناصر علماً بأنه لم يكن هناك أي مصادر أو معلومات عن وجود هذه التجمعات في تلك المناطق، الأمر الذي يعني بأن هذه التجمعات كانت التسجيلات الرسمية للدولة (Fawzy & Al Hakem, 1997).

١ - طبيعة المشروع

كان مشروع العلاقي في الصحراء الشرقية موجّه لتنمية المجتمع البدوي انطلاقاً من حاجات هذا المجتمع الأساسية مثل حفر الآبار والزراعة وصناعة الطوب وإنشاء المساكن من الموارد المحلية. بدأ المشروع عام ١٩٧٨ في أحد الأودية حيث يقطن أربع أسر في وسط الصحراء الشرقية الجنوبية، ومع مرور الوقت على التنفيذ الميداني، استطاع المشروع عام ١٩٨٥ إستقطاب حوالي ٩٠٠ أسرة واكساب أفرادها مجموعة من المهارات الناجمة عن أنشطة التدريب والتأهيل. وأدى ذلك إلى تطور هام في إدرار الدخل عن طريق إستغلال الموارد المحلية من الفحم والنباتات الطبية والعطرية وصناعة الكليم والحصير وصناعة المصاغ من سنة، وهي الأنشطة التي تزايدت بصورة مضطربة خلال الفترة من عام ١٩٨٠ ولغاية ١٩٨٢. وما زالت هذه التجمعات تعيش بوادي العلاقي، يعمل أفرادها ويكسبون ويطورون أساليب اعتمادهم على الذات في تحسين مستوى معيشتهم. وفيما يتزايد عدد المهاجرين الي الوادي من الصحارى المجاورة فإن المجتمع المحلي ينتفع من زيادته السكانية بصفتها موردا أساسيا للنشاط الاقتصادي المنتج. قام بتنفيذ هذا المشروع المركز الاجتماعي الاقتصادي للتنمية المحددة النطاق (SEPCAD) مصر، وذلك بدعم من (اكسفام OXFAM) و (Christian Aid) في لندن و (IECO) في هولندا.

٢ - طبيعة المجتمع المستهدف

تكوّن المجتمع المحلي من مجموعات من السكان البدو الرحل، الذين اعتمدوا في معيشتهم على تربية الأبل والأغنام. وكانت مناطق الرعي المعتمدة لديهم هي جبال البحر الأحمر بعد سقوط الأمطار في فصل الشتاء، وحدود بلاد النوبة الشرقية في فصل الصيف بعد إنحسار مياه الفيضانات. وبالإضافة لنشاط الرعي فإن سكان هذه المناطق يعتمدون على

تجفيف النباتات الطبية والعطرية في وسط الصحراء، وصناعة الفحم من الأشجار الجافة عند إنتقالهم صيفا إلى المناطق الأخرى (Fawzy, 1978).

وفي سياق المشاكل التي يعاني منها المجتمع المحلي في الصحراء الشرقية، أفاد أحد أفراد القبائل البدوية "بان مشكلته بدأت منذ صيف عام ١٩٦٤ عندما إرتحل مع قومه لمدة عشرة أيام على ظهر الجمال ولم يجدوا المرعى ولا بلاد النوبة". وفسر ذلك "بسبب السيل الكبير الذي تدفق من جبال البحر الأحمر وأغرق كل شئ". وأردف قائلاً، "لذلك إضطرننا للعودة والبقاء حول آبارنا وسط الصحراء، وفي السنة التالية هلكت الأبل من العطش والجوع خلال محاولتنا للوصول لمراعي البحر الأحمر في فصل الشتاء" (المرجع السابق). كانت هناك صعوبة كبيرة في إقناع هؤلاء السكان بأنه لا فائدة من إنتظار جفاف السيل، حيث إنه لم يكن هناك أي سيل على الإطلاق، ولكنها بحيرة كبيرة تكونت بعد بناء السد العالي. لذلك فإن أهم المشاكل التي واجهت هذه القبائل تجسدت في المعاناة من الجوع والعطش إزاء فقدهم لمرعاهم الأساسي، الأمر الذي أدى لتأثيرات سلبية للغاية على حياتهم الاقتصادية والاجتماعية (المرجع السابق).

٣- ماهية الإحتياجات المحلية وسبل تلبيتها

كان السبب الأساسي لإقامة مشروع "العلاقي" هو إيجاد بديل مناسب للمراعي الصيفية لسكان الصحراء الشرقية وإغاثة حياتهم الاقتصادية التي كانت قد تأثرت بمتغيرات سلبية. ولم يدخل في إعتبار المشروع وقتذاك أية أنشطة لزيادة الدخل، خاصة وأن هذه القبائل لم تكن تتداول أي شكل من أشكال العملة، إذ كانت تعتمد على التفاضل والتبادل فيما بين أفرادها. ولقد تمحورت حاجات المجتمع المحلي حول توفير الماء والغذاء والمراعي، وهي الحاجات التي إستهدفها المشروع بصورة أساسية.

بدأت الإنطلاقة الأولى لتنفيذ هذا المشروع في منطقة "خور العلاقي" الذي أمتدت مياه شواطئه حوالي ثمانون كيلو مترا إلى وسط الصحراء بعد ظهور بحيرة السد العالي. وجاء إختيار هذا المكان بالذات نظرا لمقوماته الطبيعية وسهولة الوصول إليه بواسطة القوارب وتوفير مياه الشرب بفعل دخول البحيرة، وكذلك توفر بعض الخامات المحلية مثل الرخام والحجر النوبي وبعض النباتات البرية. وذلك بالإضافة لصغر الحجم السكاني للمجتمع المحلي الذي إقتصر في ذلك الحين على أربع أسر فقط. وهي الأسر التي جرى إستخدامها كنواة نموذجية لجذب باقي السكان إلى نفس موقع إنطلاقة المشروع، ومن ثم القيام تدريجياً بنقل التجارب المنفذة في هذا الموقع إلى أماكن أخرى مجاورة له. كانت هذه وسيلة المشروع في تعامله مع المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التي لحقت بالتجمعات القبلية بعد غرق مراعيهم في منطقة الصحراء الشرقية.

قام المشروع بمساعدة الاهالي على حفر بعض الابار وزراعة الخضار والذرة في حدائق صغيرة إشملت على اشجار مختلفة من السنط^(٢) التي يمكن إستخدامها لتغذية الابل والاعنام. وقد تحول موقع المشروع بما إمتد اليه من مناطق مجاورة الى مركز لتوفير السلع الاستهلاكية الاساسية، من دقيق وزيت وسكر وبن، وهو الامر الذي دفع قاطني الجبال المجاورة للمجئ الى منطقة المشروع في "العلاقي" بغرض الحصول على المواد الغذائية عن طريق التبادل مع المنتفعين من المشروع. وفي منتصف الثمانينات كان المشروع قد اجتذب حوالي ٩٠٠ اسرة من سكان الجبال الى منطقة "خور العلاقي"، وإستطاع بمشاركة الاهالي القيام بحفر ٤٥ بئرا وإنشاء مئات الحدائق الصغيرة. وهي الحدائق التي يتبدل مكانها كل عامين او ثلاث اعوام عندما تكبر أشجار السنط فتظل على الخضروات وبالتالي يتعذر نموها. لذلك يضطر المواطن البدوي الى الانتقال الى سكن مجاور لإنشاء حديقة جديدة تاركا ورائه العديد من اشجار السنط لتكون نواة لمراعي جديدة للماشية، علما بأن شجرة السنط لا تحتاج للري بعد هاتين السنين (SEPCAD, 1982).

بدأ السكان البدو في منتصف الثمانينات بإستكمال حفر آبار صغيرة الحجم بقواهم الذاتية، وذلك في المناطق التي انتقلوا اليها لإنشاء الحدائق الجديدة. واصبح لزراعة اشجار السنط في الحدائق وحولها مفهوما جديدا قوامه ان التشجير يؤدي لزيادة الثروة الحيوانية وتحسين نوعيتها .

ولقد تكيفت بعض الاسر البدوية مع هذا المجتمع الجديد واستقرت فيه، علما بأن المشروع لم يكن يشجع السكان البدو على الإستقرار لانه لم يستهدف التوطين او تحويل البدوي الى فلاح او مزارع، بقدر ما إستهدف اعادة سيطرة السكان البدو على الموارد المختلفة المتاحة لديهم، وتخفيف معاناتهم نتيجة لسوء التغذية، وذلك من خلال توفير مياه الشرب، وتأمين مصادر الغذاء وتوفير السبل لمواجهة المشكلة الاقتصادية التي نجمت عن غرق مراعيهم الاساسي.

إن سمات عدم المعرفة بالامر الواقع، كانت اكثر السمات قسوة في هذه التجمعات البدوية. ومما زاد في صعوبة نقل المعرفة وتغيير المفاهيم هو عامل اللغة المحلية وعدم إتقان السكان البدو للغة العربية او غيرها من اللغات المتداولة. وهو الامر الذي تم التعامل

(٢) السنط هي اشجار صحراوية تتميز بشكلها الذي يشبه الهرم المقلوب كما تتميز بطول جذورها التي تمتد عميقا في الارض للوصول الى المياه الجوفية؛ وتستخدم اوراق هذه الاشجار في تغذية الماشية كما تستخدم بذورها في دباغة الجلود.

معه بطرق مختلفة، منها الإشارة ومنها اللجوء الى بعض الافراد الذين اتقنوا لغة السكان المحليين بفعل اعمال مبادلة منتجاتهم.

وقام المشروع في مراحل تنفيذه الاولى بتشجيع الرجال على ترك اسرهم في منطقة "العلاقي" حيث الماء والغذاء والرعاية الصحية، والقيام برحلات السعي وراء الابل في الشتاء على جبال البحر الاحمر، وجمع النباتات الصحراوية في الربيع والخريف في وديان الصحراء.

ومع الوقت بدأ التعاون بين مستوطني "العلاقي" واقاربهم واصدقائهم من الوديان الاخرى بالصحراء الشرقية، الذين كانوا يأتون "للعلاقي" بهدف الحصول على الطعام او المساعدات. ان هذه الزيارات المتكررة وكذلك التحسن المستمر في ظروف المعيشة للسكان الذين استقروا في "العلاقي"، قد اسهمت في ازدياد وتيرة التكيف والاستقرار الناجم عن هجرة سكان الصحراء الى هذه المنطقة حيث شاركوا في الجهود القائمة لمجابهة التدهور البيئي الذي اصاب موطنهم واسهموا في إعادة السيطرة على المتطلبات الاساسية لحياتهم. ولعل احد المؤشرات المبينة لاكتساب المعرفة وتطوير القدرات الذاتية، هي تلك المتعلقة باستمرار نشاط السكان البدو في زراعة الخضروات والاعشاب حتى خلال سنوات الجفاف التي اجتاحت الصحراء خلال النصف الثاني من الثمانينات. ومن الانجازات البارزة للمشروع، قيامه بمساعدة البدو على حفر مجموعة من الابار تفصلها عن بعضها مسافة حوالي ٤٠ كلم (اي مسيرة يوم واحد على ظهر الجمل) عبر وادي "العلاقي" في الاتجاه الشرقي. وبذلك استطاع المشروع الربط بين منطقة "خور العلاقي" حيث الحدائق والسنط وغيرها، وبين مراعي البحر الاحمر، مما سهل على البدو رحلة العشرة أيام ووفر لهم سبل تخفيف إرهاق ابلهم وماشييتهم (المرجع السابق).

٤- ظهور فكرة إدراج الدخل

في منتصف الثمانينات، ونتيجة لمشكلة خاصة بتحديد حدود محافظتي "اسوان" و"البحر الاحمر"، إتخذت محافظة "البحر الاحمر" قرارات حاسمة بمنع نقل الفحم والنباتات الطبية والعطرية من الصحراء الى محافظة "اسوان". ونجم عن هذه القرارات إختلال ملموس في الحياة الاقتصادية للسكان المحليين مرة اخرى. وكان المشروع قد اتفق مع تجار "اسوان" على استبدال كل كيس (شوال) فحم من الجبال بكيسين (شوالين) من الدقيق، الى ان فرضت محافظة "البحر الاحمر" توريد الفحم في مدينة "القصير" على بعد مسيرة تتراوح ما بين اربعة عشر وثمانية عشر يوما، وحددت قيمة ست اكياس من الفحم بكيس واحد من الدقيق.

وفي ضوء هذه المستجدات قرر المشروع لأول مرة ان يبدأ في إيجاد بدائل للانشطة المدرة للدخل الذي يتيح للاسر البدوية امكانية شراء إحتياجاتهم الاساسية من الدقيق والسكر والزيت، بدل من مقايضتها بالفحم. وهكذا قام مشروع "العلاقي" بتطوير مجموعة من الانشطة المدرة للدخل والتي كان منطلقها إستخدام المشروع للسكان البدو في اعمال تحسين البنية الاساسية للمنطقة، وإستبدال الكثير من العمالة التي كان المشروع يستقدمها من "اسوان" و"كوم أمبو"، بعمالة بديلة من البدو وسكان المنطقة المحليين (المرجع السابق). وتم ذلك من خلال قيام المشروع تعيين عامل واحد متخصص، في كل مجال، ومسؤول واحد متخصص، في كل عملية تنفيذية. وبذلك، جرى استبدال كل العمالة المعاونة بمجموعات جديدة من خمسة او عشرة افراد من البدو الذين عملوا تحت اشراف العامل المتخصص او المسؤول المتخصص. وكان غرض المشروع باستخدامه للسكان المحليين هو إيجاد فرص العمل التي اتاحت لكل مستخدم بينهم بأن يتقاضى حوالي ٣٠ جنيه شهريا، أي ثمن كيس دقيق ونصف كيس سكر ووصفيحة زيت، وهي الإحتياجات الاساسية لاستهلاك الاسرة شهريا. وبصورة عامة، فقد توزعت الانشطة التي زاولها السكان المحليون خلال الفترة الاولى لادرار الدخل، على اعمال حفر الابار وصناعة الطوب والبناء والزراعة وتجفيف النباتات وتسوية الحدائق. وبذلك، فقد إستطاع المشروع تخطي المشكلة الناجمة عن إختلال معيشة هؤلاء السكان بعد قرارات محافظة البحر الاحمر كما وردت آنفا (المرجع السابق).

أدى تشغيل السكان البدو في هذه المجالات الجديدة الى تأهيلهم بصورة جيدة بفعل التدريب الذي قدمه العمال المهرة. واصبح عدد كبير من هؤلاء البدو ذاتهم عمالا مهرة استطاعوا بدورهم مساعدة وتدريب السكان الجدد والمهاجرين من المناطق الاخرى. وبعده عامين إستغنى المشروع عن معظم العمالة الماهرة التي جرى إستقدامها من المدن الشمالية وأحل مكانها العمالة المحلية من السكان البدو الذين تجاوزت مهارتهم المكتسبة نطاق الاعمال التنفيذية لأنشطة البنية الاساسية واصبح البعض منهم يعملون كمدرسين للمهاجرين الجدد. واصبح المجتمع المحلي للبدو الذين إستقروا في منطقة "العلاقي" مؤهلا لتحقيق التعاون بين افراده والاعتماد على الذات في التوسع وتطوير الانشطة بدون مساعدة من المدن المحيطة.

وإنتشر فكر جديد ضمن هذا المجتمع قوامه: "إننا يمكننا الحصول على إحتياجاتنا من الطعام والشراب بدون ان يكون لدينا موارد مادية كبيرة ويمكننا بالتعاون ان نعتمد على الذات في حفر الآبار وزراعة الحدائق وإقامة المراعي. ويمكننا ايضا أن نحصل على مكاسب مادية من عملنا بحرف معينة ذات فائدة للآخرين". وتجسدت اهمية التعاون في أفكار جديدة بدأت تظهر ضمن المجتمع المحلي، وذلك على غرار "ان عشرون فردا يستطيعون متعاونين القيام بتشبيد عشرون منزلا، بينما لا يستطيع فرد واحد القيام باعباء تشبيد منزل واحد. وانه يمكن لخمسة افراد ان يقوموا معا بحفر بئر كبير ولكن فردا واحدا لا يستطيع أن يحفر اكثر من بؤرة صغيرة".

٥- تطور أنشطة إدرار الدخل

إن تعاون السكان البدو فيما بينهم لتطوير سيطرتهم على موارد معيشتهم، كان سببا رئيسيا للبحث عن سبل جديدة لزيادة الدخل. وفي ضوء المبادرات المحلية البسيطة، بدأ المشروع بتقديم قروض قصيرة المدى لمجموعات من البدو. وتوزع استخدام هذه القروض في المرحلة الاولى على دعم أنشطة الرعي، وغيرها من الأنشطة القائمة على الاعمال الزراعية وتجفيف الخضروات والنباتات الطبية. ومع الوقت تطور نمط المبادرات نحو أنشطة اقل بساطة بالنسبة للمجتمع المحلي، ولذلك فقد تولى المشروع في مرحلة ثانية توفير القروض لاقامة أنشطة على غرار إنشاء المباني بغرض استخدامها كمعطيات إستراحة لقوافل تصدير الجمال من السودان الى مصر. وهي القوافل التي كانت إقامتها في المنطقة سابقا لا تتجاوز اليوم الواحد او نصف اليوم، أي المدة الكافية لارتواء الابل من مياه البحيرة. ولكن بناء الديوان الكبير ادى لتغيير مدة إقامة هذه القوافل لتصبح حوالي اربعة ايام، حيث يوفر الديوان تسهيلات إقامة تجار الابل الذين يدفعون للسكان البدو ثمن خدمات الإقامة من طعام وشراب.

وفي نفس السياق، تم إنجاز نشاط آخر باقامة تجمعات سقاية الابل حول الابار. واستهدف هذا النشاط تلبية حاجة القوافل لدرء الاخطار الناجمة عن إضطرارهم لتترك الابل على شواطئ البحيرة أثناء إقامتهم في الديوان.

وقد تضمن هذا النشاط قيام السكان البدو ببناء احواض كبيرة من الاسمنت حول الآبار وإعدادها لسقاية الابل. وهو النشاط الذي تميز على باقي الأنشطة بكونه الاكثر ادرارا للربح، لأن المرور المتعاقب للقوافل التي تضم بالاحوال الاعتيادية بين ٢٠٠ الى ٥٠٠ جمل، يعنى بأن اصحاب هذه القوافل يدفعون، في ذلك الوقت ٢٥ قرشا مقابل سقاية كل رأس من الابل. وإضافة لذلك، فقد طور بعض السكان البدو نشاطا آخر بانشائهم امكنة لرعاية الابل التي لا تستطيع لسبب او لآخر إستكمال رحلة القافلة للاسواق المستهدفة، فتبقى هذه الابل في رعاية هؤلاء البدو حتى يعود اصحابها في المرة المقبلة. ويتم ذلك مقابل مبلغا من المال، يتفق عليه فيما بينهم بدلا من ترك هذه الابل في الطريق وفقدان ثمنها بالكامل (المرجع السابق).

ومثال آخر عن الأنشطة المدرة للدخل، هو نشاط تجفيف اللحوم (القديد) الذي يعتمد على شراء الابل غير القادرة على إستكمال رحلة القافلة والتي لا يرغب اصحابها في رعايتها ضمن الامكنة التي اقامها السكان البدو لمثل هذا الغرض. وبعد الشراء، يقوم اصحاب هذا

النشاط بزبح الابل وتجفيف لحمها بالملح تحت اشعة الشمس وبيعها للقوافل المارة وللسكان المحليين.

وبصورة عامة، فقد جرى تطوير وانشاء العديد من الانشطة والمشاريع الصغيرة حول الابار التي ربطت طريق القوافل بين "خور العلاقي" والمرعى الشتوي على جبال البحر الاحمر. وإضافة لاهتمام هذه الانشطة والمشاريع الصغيرة بتطوير عمليات جمع وتجفيف النباتات الطبية والعطرية وبيعها في الاسواق، فقد ساهمت المرأة بدور انتاجي هام عبر أنشطة الكليم والحصير والبرش والمشغولات الجلدية والخصوص. هذا بالاضافة الى نشاط متميز يقوم على صناعة ادوات الزينة والحلي باستخدام المواد المتوفرة محليا من الذهب والفضة، خاصة وان كبار السن في هذه القبائل يتقنون صياغة هذه المعادن الثمينة.

وقد عمل المشروع على تطوير النشاط ضمن هذه الحرف المتأصلة في مجتمع البدو، وادخل عليها بعض التعديلات مما جعل الكثير من الحرف البدوية منتجات سهلة البيع في الاسواق المحلية والعالمية. وخاصة بعد قيام المشروع بالعديد من المعارض المؤقتة بالفنادق، وغيرها، لعرض منتجات البدو، وكذلك قيامه بالاتفاق مع تجار النباتات الطبية والعطرية بأسوان والقاهرة لشراء هذه النباتات المجففة.

٦- تغيير واقع المستفيدين من المشروع

لا شك بأن علميات التدريب والتأهيل كانت عاملا حاسما في مساعدة السكان المحليين من البدو في تطوير سبل معيشتهم بعدما إستطاعوا السيطرة على موارد هذه المعيشة اثر غرق مراعيهم، كما سبقت الاشارة. وانطلاقا من الدراسة الميدانية التي اجراها المشروع لمنطقة الصحراء الشرقية، والتي تم في ضوءها اختيار "خور العلاقي" لميزتها الجغرافية بقربها من بحيرة ناصر وامتداد وديانها حتى شواطئ البحر الاحمر، فضلا عن الميزات الاخرى التي سبق التنويه بشأنها، فقد نجح المشروع في إستبدال المراعي التقليدية التي اغرقتها مياه البحيرة. وبدأ من تجمع سكاني بسيط في المنطقة المختارة لتنفيذ المشروع، تم تطوير المراكز الزراعية وتجمعات الانشطة الاقتصادية التي وفرت سبل لائقة لمعيشة السكان البدو، كما أزاحت عن كاهلهم عبء الارتحال من مدينة "اسوان" بحثا عن فرص العيش، وهي الفرص النادرة في مثل هذه المدينة التي لم تستطع تقديم أي شئ لهم إلا الفقر.

قبل إشراف المشروع على نهايته، تركزت انشطته في السنتين الاخيرتين، أي ١٩٨٦ و ١٩٨٧، على القيام بتدريبات مكثفة لكوادر محلية من السكان البدو بغية تأهيل قدراتهم على المفاوضة وعقد الصفقات، كما تم تدريب مجموعة من هذه الكوادر على كيفية التعامل مع الاسواق في مدينة "اسوان". هذا بالاضافة الى برامج تدريبية متخصصة بتطوير المعارف

وتحسين الكفاءات حول مسائل الحفاظ على الموارد، تتبع حاجات الاسواق ومعرفة اسعار السلع، تقوية روابط التعاون بين التجمعات، نقل الخبرات والمعارف، ... الخ.

وقد اسهمت هذه الكوادر في استمرارية العمل بمعظم أنشطة إدرار الدخل، وكذلك في تنوع وإنتشار العديد من المنتجات الحرفية المصنوعة "بالعلاقي"، بالتعاون مع مشروع آخر بالقاهرة.

وقبل التطرق لانجازات المشروع، تجدر الإشارة بأن الانسان البدوي في الصحراء يبذل مجهودا مضاعفا، ويعمل لساعات طويلة حتى يتمكن من القيام بهذه المسؤوليات بالإضافة الى عمله الاساسي المتصل بحياته الصحراوية. ومرد ذلك الى قساوة ظروف الحياة الصحراوية وما تتطلب من جهود قد لا ينظر لها ابناء المدن بنفس الاهمية والجدوى. وبكافة الاحوال فإن التوجهات التقليدية التي تطالب السكان البدو بالاستيطان وإتخاذ الفلاحة كحرفة لهم بدلا من الرعي وحياة البداوة التي يعيشونها لم تعد عنصرا ضاغطا عقب ما اتاحه تنفيذ المشروع من موارد ربحية بديلة وإضافية تساعده على الإستمرار في بداوته وعدم الأضرار للهجرة الى القرى والمدن التي لا تستطيع تقديم عمل مناسب له، فينتهي مثلما انتهى الكثير من البدو المهاجرين الى التسول والضياع.

٧- انجازات مشروع "العلاقي"

يقصر عرض هذه الانجازات على الأنشطة الرئيسية التي تولاهها المشروع بمشاركة السكان البدو، واهم هذه الأنشطة هي التالي موجزها:

(أ) حفر ٤٥ بئرا في الصحراء الشرقية، يستخدم بعضها لزراعة حدائق الخضار والفاكهة، فيما يستخدم البعض الآخر لاقامة المراعي وأماكن السقاية في الطريق بين بحيرة "ناصر" والبحر الاحمر، وذلك تسهيلا لاستمرار البدو في مزاوله حياتهم وفق اساليب المعيشة المعتادة؛

(ب) بناء خمس منشآت كبيرة كمراكز للتدريب وهي المنشآت التي عرفت تحت تسمية "الدواوين"؛

(ج) إنشاء مدرسة وعبادة وجامع وبهو لاستقبال تجار القوافل بالديوان الكبير في "وادي القليب" بمنطقة "العلاقي"؛

(د) بناء مساقى قوافل الابل، واقامة المناطق المحاطة باسوار خشبية لايواء الابل وإطعامها؛

(هـ) انشاء مراكز التدريب التي استهدفت تنمية المعارف والمهارات في مجالات متعددة مثل:

(١) تأهيل السكان البدو على حفر الابار وتهيئة محطات طرق القوافل؛

(٢) تأهيل السكان البدو على الصناعات والاعمال التي تساعد في رفع مستوى معيشة الاسرة، بما في ذلك الوسائل الصحية للتغذية وحفظ الاطعمة ورعاية الاطفال؛

(٣) توعية السكان البدو وإرشادهم فيما يختص بالاعمال الزراعية وامكانية اضافة الخضار والفاكهة لغذائهم الاعتيادي؛

(٤) وإيجاد الطرق الجديدة التي تساعد على زيادة دخل الاسرة الصحراوية وتطوير نشاطها الاقتصادي، وذلك عبر أساليب التدريب الجماعي لكافة افراد الاسرة، على مزاولة الصناعات الحرفية والزراعية واستخدام الخامات المتوفرة، وكذلك تشجيعهم على حفر الابار وإنشاء المراعي الحديثة وتأهيل قدرتهم على استغلالها بهدف زيادة الدخل.

(و) تأسيس مراكز للتنمية الصحراوية، وهي المراكز التي إشتمل نشاطها على تعليم اللغة العربية، ومحو الامية، وتأهيل خبرات الصناعات البسيطة، وصقل بعض المهارات الخاصة.

ويلاحظ ان هذه المراكز اخذت الطابع التدريبي منذ المراحل الاولى لتنفيذ المشروع، وذلك نظرا لاهمية التدريب الحاسمة في زيادة سرعة تنفيذ العمليات الانتاجية، وفي تقليل هدر الموارد المتاحة، بما فيها الوقت والجهد، وفي رفع الكفاءة الانتاجية للفرد وللجماعة. هذا بالاضافة لدور هذه المراكز بتطوير وعي المنتفعين وإقناعهم بإمكانية تحسين احوالهم المعيشية وكيفية تطوير حياتهم بمجهوداتهم الذاتية بترشيد استخدامهم للموارد المتاحة وتطبيق خبراتهم المكتسبة من مشاركتهم في عمليات التدريب والتأهيل. وقد توزعت مجموعات التدريب التي تولتها هذه المراكز وفق مستويات الانشطة التي استهدفتها التدريب وتبعاً لاختلاف درجات المهارة والمعرفة التي يتطلبها النشاط. وتوضيحا لهذا التوزيع، يمكن إختصاره وفق ما يلي:

١- يتولى العمال المهرة في كل مركز تدريب مجموعة من السكان البدو للقيام بالاعباء التالية:

- البحث عن المحاجر واستغلالها؛
- استخراج الطفلة^(٣) والهمر^(٤) وغيرها؛
- خلط المواد الطبيعية مثل الغبيرة^(٥) والطفلة والرمال لصناعة انواع مختلفة من مواد البناء؛
- صناعة الطوب؛
- البناء باستخدام بدائل للاسمنت بهدف تشجيع الاعتماد على الخامات المحلية وتقليل التكلفة؛
- حفر الابار باستعمال الطريقة التليسكوبية (التدرجات من الاوسع الى الاضيق)؛
- زراعة النباتات الطبية والعطرية وتجفيفها ثم تغليفها؛
- تحسين عمليات الصياغة وصناعة الحلى البدوية؛
- تحسين صناعة الكليم والحصير ورفع جودة منتجاته؛
- تنمية مشاريع الخوص؛
- تحسين صناعة الفخار؛
- وتحسين جودة دباغة الجلود.

٢- تتولى هيئة متخصصة، من المهندسين والجيولوجيين والاقتصاديين والاجتماعيين الاشراف على مجموعة من السكان البدو في كل مركز تدريب على القيام بالاعباء التالية:

- كيفية الحصول على التصاريح اللازمة؛
- استعمال التسلسل الذي اتفق عليه لتنفيذ عمليات تشييد الابنية في الصحراء وترك المساحات اللازمة لضمان استكمال هذه العمليات في المستقبل؛

(٣) الطفلة: نوع من التربة الناعمة توجد في المناطق الصحراوية.

(٤) الهمر: طمي (طين) يستخرج من الجبال ويحرق لاستخراج نوع من البودرة الحمراء تُستعمل في صنع الحجارة.

(٥) الغبيرة: نبات صغير ناشف ينمو على اميال طويلة في الصحراء ويُستعمل كبديل للقش لخلط مواد صناعة الطوب.

- رفع مستوى وديان السيول ووضفاف المناطق التي يمكن ان تغمرها مياه البحيرة، وتحديد هذا المستوى قبل بداية العمل باي مشروع حتى لا يُعَرَض العمل للانهييار في المستقبل. ويتم ذلك عن طريق استعمال خرائط طبوغرافية وإتقان المعرفة بزوايا الاحجار على الجبال ومؤشراتها والاسباب المختلفة لتغير هذه الزوايا؛
- ادارة المراكز، وتأكيذ اهمية التعاون بين المراكز المختلفة لضمان استمرارية المشاريع القائمة؛
- التخطيط لزيادة الدخل من كافة الموارد المتاحة، ومن الموارد التي يمكن إتاحتها في المستقبل؛
- التعامل مع الهيئات والمشاريع التي يمكن ان تعمل في المنطقة بوقت لاحق؛
- الحقوق الفردية في العقود وابرام الصفقات، وكيفية الحفاظ عليها؛
- تنظيم مجموعات العمل في المراكز وكيفية الاستفادة من التدريب والمدربين؛
- كيفية الاستقلال عن المشاريع ووسائل الدعم الخارجية، وذلك بالاعتماد على الذات وتطوير العمل المنتج واستثمار الوقت والمهارة لتحسين الصناعات الحرفية وظروف الرعي وتحقيق دخلاً كافياً لضمان معيشة لائقة واستثماراً كافياً لاستمرارية المشاريع (المرجع السابق).

باء- مشروع "زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد: "سوهاج" و"قنا"

تولّى مشروع زيادة دخل المرأة في محافظات "سوهاج" و"قنا" تقديم المساعدة للمجتمعات المحلية الريفية على زيادة الدخل، وذلك من خلال تطوير الحرف القائمة وتحسين الكفاءات العاملة في نطاقها، إضافة لاهياء بعض الحرف المهملّة وتأهيل الخبرات لمزاولة حرف جديدة. وفي هذا السياق، قام المشروع بمساعدة ٩٠ قرية، وبلغ عدد المستفيدات من انشطته حوالي ٦٠٠٠ امرأة، وهي الانشطة التي تمحورت حول إدرار الدخل عبر تكوين ورش للتدريب الانتاجي واستخدام القروض التي وفرتها منظمة الامم المتحدة للامومة والطفولة (اليونيسف) وانشاء ما يشبه شركات الاعمال الصغيرة بين سيدات القرى. وبعد عام واحد على البدء بتنفيذ المشروع، انضم الرجال لبعض هذه الشركات او المجموعات واصبحوا يتعاملون مع المنتج النسائي بنفس الاهتمام الذي يتعاملون به مع منتجاتهم الزراعية، بل واصبح بعضهم يتعاطون اعمال تسويق هذا المنتج في المدن الكبيرة. وما زال هذا المشروع يدر أرباحاً كبيرة على قرى الصعيد ككل، وما زال الانتشار التلقائي للحرف مستمرا.

وانتهت نتيجة لهذا المشروع ظاهرة عمال التراحيل التي استمر رواجها لعقود طويلة. ولقد تولى المركز الاجتماعي الاقتصادي للتنمية المحدودة النطاق، (SEPCAD) تنفيذ المشروع خلال الفترة ١٩٨٩-١٩٩١، وذلك بتكليف من منظمة اليونيسيف.

ولقد جاء تنفيذ مشروع "زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد: "سوهاج وقنا"، ضمن سياق المشاريع التي تولت منظمة الأمم المتحدة للطفولة والامومة (اليونيسف) تنفيذها دعماً لزيادة دخل المرأة الريفية في مصر. وإن كانت هذه المشاريع قد نجحت في تحقيق اهدافها في بعض مناطق وقرى المحافظات الشمالية، لكن نجاحها في قرى ومناطق المحافظات الجنوبية جاء محدوداً ولم يؤدي الى أي شكل من اشكال التغيير الاجتماعي او الاقتصادي بالرغم من قيام منظمة "اليونيسف" بتقديم القروض (Khafagy, 1987) - (UNICEF, 1988).

قامت اليونيسيف بالآتي محاولة منها لزيادة دخل المرأة بالصعيد:

على نطاق واسع ودعماً لتنفيذ المرأة الريفية لمشاريع صغيرة مدرة للدخل، وكذلك توزيع الآف من ماكينات الخياطة والتريكو ومفاسق الدجاج وبطاريات الارانب فإن مردود الدعم المقدم كان محدود التأثير. وعندما بدأ المركز الاقتصادي الاجتماعي للتنمية محدودة النطاق (سبكاد) بتنفيذ مشروع زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد، تبين بأن اساس المشكلة يتمثل في تدني وعي وكفاءة المرأة في هذه المحافظات مقارنة بما هو عليه وضع المرأة في المحافظات الشمالية.

فبالنسبة لانشطة الخياطة، فإن الدورة التدريبية التي وفرتها اليونيسيف لمدة ثلاثة ايام فقط، لم تكن كافية لتاهيل كفاءة المرأة في استخدام ماكينات الخياطة المتطورة. فإستخدام مثل هذه الماكينات الالكترونية يتطلب التمكن من معرفة تقنيات عملها، فضلاً عن ضرورة الالمم بالقراءة لمراجعة دليل تشغيل هذه الماكينات عند اللزوم. لذلك، فقد إقتصرت الاستفادة من هذه الماكينات على النساء اللواتي تعملن في مجال الحياكة، اضافة لبعض الرجال الذين احترفوا إصلاح هذه الماكينات مع مرور الوقت (UNICEF/SEPCAD, 1989). في حين ان معظم نساء قرى صعيد مصر تركن هذه الماكينات في اركان منازلهن دون إستخدام منتج، وبالتالي فقد أدى استمرارهن في ايفاء الاقساط الشهرية للقروض الى زيادة فقرهن.

اما بالنسبة لتربية الدواجن، فإن عدم القدرة على التعامل مع السوق وعدم المعرفة باجراءات التسويق، حتى البسيطة منها، ادى الى اقتصار استخدام المنتج من الدواجن في الاستهلاك الاسري. وبالتالي، فقد ادى استهلاك راس المال الى تعثر قدرة النساء على ايفاء

القروض وتحولهن الى فقر اشد وطأة من النساء اللواتي استخدمن القروض لشراء ماكينات الخياطة.

لذلك، فقد كانت الفكرة الاساسية من التعاون بين اليونيسف (وسبكاد) قائمة على ضرورة مواجهة هذه المشاكل عن طريق تنفيذ مشروع لزيادة الدخل استنادا لتطوير المهارات وخاصة في مجال الحرف اليدوية. ونظرا للخبرة المكتسبة جراء تنفيذ مشروع "العلاقي" فيما ادت اليه عمليات التدريب من ايجابيات ملحوظة لتطوير أنشطة إدار الدخل، فقد قدمت إدارة المشروع طلبا لاتاحة التدريب على نطاق واسع. ولكن عدم توفر المدخلات التدريبية المناسبة ضمن ميزانية اليونيسف، ادى الى اقتصار أنشطة التدريب في المرحلة الاولى، على توفير خبرة بسيطة لاستخدام ماكينات الخياطة ريثما يتسنى لليونيسف توفير مدخلات كافية لتطوير هذه الأنشطة وتوسيع نطاق المستفيدات منها (SEPCAD, 1989).

بدأ مشروع زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد بتجميع عشر قروض معدة لاستفادة عشرة نساء واستخدامها لتعيين مدرب لهذه المجموعة من السيدات إضافة لشراء بعض المواد الخام وتغطية نفقات دورة تدريبية حول الأنشطة المدرة للدخل. وفي ضوء النجاح الذي حققته هذه التجربة ضيقة النطاق، تمكنت النساء من الشروع في النشاط المنتج وإيفاء اقساط القروض التي جرى استخدامها في دورات التدريب.

وبعد مضي سنتين على تنفيذ اسلوب الورش التدريبية التي بدأت على الحرف والصناعات اليدوية في قرية واحدة (جزيرة شندويل) بمحافظة "سوهاج"، استطاع المشروع تنفيذ ١٠٩ ورش تدريبية مدرة للربح، في تسعة عشر قرية وفي عشرات النجوع المحيطة بجبال "سوهاج". هذا مع العلم بأن منظمة اليونيسف استطاعت بعد حوالي ٦ أشهر من بدء المشروع ان توفر المدخلات اللازمة لتوفير المدربين وبعض النفقات الخاصة بانتقال المتدربات الى مواقع الورش التدريبية. وقد اتاحت هذه الورش التدريبية توفير مئات الكوادر النسائية المؤهلة واللواتي جرى استخدام خبراتهن في اعباء التدريب الذي امتد نطاقه ليشمل مواقع عديدة في النجوع والجبال المحيطة. وحاليا فإن معيشة سكان معظم قرى محافظة "سوهاج"، وكثيرا من قرى شمال محافظة "قنا"، تعتمد بصورة اساسية على منتجات هذه الحرف. ويقوم الرجال بشراء المواد الخام وتوزيعها على نساء القرى، ثم يتولون جمعها والسفر بها الى "القاهرة"، وغيرها من الاماكن السياحية، لبيعها. وقد ادى تطور النشاط في مجال الحرف اليدوية الى انهاء ظاهرة عمال التراحيل من محافظة "سوهاج" بالذات (UNICEF/SEPCAD, 1990)، كما سبقت الاشارة .

١- الوضع في قرى محافظات الصعيد قبل تنفيذ المشروع

لوحظ خلال الدراسات الأولية لقرى محافظات الصعيد بأن خلافاً أساسياً قد واجهه مشاريع اليونيسف لتحسين دخل المرأة الريفية عبر إقراض الأنشطة المدرة للدخل. كما لوحظ أيضاً بأن هذا الخلل يتمثل في مشكلتين رئيسيتين ينبغي مواجهتهما قبل الشروع في تنفيذ أية أنشطة أو مشروعات مدرة للدخل في هذه القرى. تتعلق المشكلة الأولى بعدم التأكد من قدرة المنتفع على إختيار نوعية المشروع المدّر للدخل، ومع ذلك تُصمم الهيئات الادارية المشرفة على مشاريع اليونيسف على الاعتماد عليه في الاختيار. وتتعلق المشكلة الثانية بإفتراض هذه الهيئات الادارية لتوفر المهارات لدى المنتفعين المعدمين، علماً بأنه لو توفرت لديهم هذه المهارات اصلاً لما كانوا في عداد المعدمين على الأرجح. هذا بالإضافة لافتراض هذه الهيئات بأن افراد المجتمع المحلي وفئاته المستفيدة من القروض، يتمتعون بمعرفة مسبقة حول كيفية البدء بالمشروعات وكيفية إدارتها بنجاح لمجرد تيسير حصولهم على التمويل عبر القروض. وهو الافتراض الذي بينت معاينة الواقع بعدم صحته في غالب الاحيان (SEPCAD, 1990).

ولقد تمثلت مواجهة هذه المشاكل في مجموعة من الخطوات المتعاقبة التي إستهدفها المشروع قيد البحث، وهي الخطوات التالي موجزها:

(أ) كيفية اختيار المشروعات المدرة للدخل

تؤكد أدبيات معظم الهيئات والمنظمات العاملة في المجالات التنموية المختلفة، ومنها اليونيسف، على ضرورة قيام الاهالي بتحديد احتياجاتهم وبالتالي رغبتهم في تلبية هذه الاحتياجات عن طريق تعيين ماهية المشروعات التي يريدون تنفيذها بموجب القروض المقدمة لهم. ورغم أهمية هذا التأكيد، لكنه يفتقر الى تحديد واضح بشأن قدرة الاهالي في مجتمع معين على القيام باعباء الاختيار الانسب. وهو التحديد الذي يستتبع دراسة واقعهم والعمل على تطوير وتعبئة قدراتهم تمهيداً لتمكينهم من الاعتماد على الذات في تعيين حاجاتهم بإختيار الأنشطة الملائمة لتلبيتها.

ولذلك، فقد إستتبع الوصول الى هذا التحديد عملياً مجموعة من المسائل والاجراءات، اهمها ما يلي:

(١) دراسة الاسواق المحيطة بالمجتمع المستهدف وذلك بغرض معرفة إمكانية نجاح أي مشروع اقتصادي مطلوب دعم تنفيذه عن طريق القرض؛

- (٢) تعيين المشاريع التي تنتج الخدمات او السلع التي يحتاجها هذا المجتمع او المجتمعات المحيطة به او حتى التي تحتاجها مجتمعات اخرى خارج نطاق المحافظة. علماً بأن توفر مثل هذه الحاجة هو شرط ضروري لنجاح المشاريع المدرة للدخل وضمن إستمراريتها؛
- (٣) تحديد المهارات الاساسية التي ينبغي ان تتوفر لدى طالب القرض قبل الموافقة على منحه القرض، وذلك إستيفاء لاحد الشروط الضرورية لنجاح المشروع الذي يستهدفه القرض؛
- (٤) معرفة دوافع إختيار المشروعات وتقييم عددها المقترح وذلك بحسب نوعية هذه المشروعات ومدى تكاملها فيما بينها؛
- (٥) توفير التدريب الملائم لطالبي القروض والتأكد من مقدرتهم على مزاولة الأنشطة التي تستهدفها طلبات القروض قبل الموافقة عليها، وذلك توكيلاً للاستفادة من القروض ومنعاً لان تتحول الى أعباء إضافية عند استحقاق اقساط ايفائها (المرجع السابق).

(ب) التدريب على تنفيذ المشروعات المدرة للدخل

إن اكتساب المهارة او حيازة الكفاءة لا يمكن تحقيقها عبر دورة تدريبية لايام معدودة، مهما بلغت دقة الملاحظة لدى المتدرب ومهما زاد مستوى تعليمه. ويصبح هذا الامر اكثر أهمية عندما يتعلق بفئات إجتماعية محدودة القدرات ومنتدنية الخصائص، وخاصة تلك المتعلقة بالتعليم. وبناء عليه، فإن البرامج الكلاسيكية التي توفرها الهيئات التنموية في مجال التدريب، والتي تتوزع غالباً على دورات لمدة ثلاثة ايام او تستمر لغاية ١٢ يوماً، لا تكفي لاعداد المهارة او الكفاءة اللازمة للاستفادة القصوى من القرض المتاح.

لذلك، فإن تحقيق المهارة او الكفاءة الضرورية لانجاز نشاط منتج او إتقان حرفة مجزية، يتطلب توفير احد الامرين التاليين. اولاً، ان تكون قيمة القرض كافية لاستخدام حرفي ماهر لمواكبة عمل المقترض او المقترضة والاشراف عليه. وثانياً، ان تتوفر وسيلة ملائمة لتدريب المستفيدين من القروض وفق برنامج متعاقب زمنياً. وبمعنى آخر، ينبغي ان يتركز التدريب على مجال محدد بحيث يؤدي الى تأهيل جيد للمتدربين تحت إشراف كفاءات تدريبية ماهرة لعدة شهور، يعقبها تطوير كفاءة المتدربين وصقل خبراتهم والتي قد تمتد لاكثر من سنة. وعندئذ تحقق مدخلات التدريب غرضها بصورة مفيدة لاقصى حد ممكن.

وتجسيدا لما ورد اعلاه، فإن مشروع "زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد" إعتد منذ البدء بتنفيذه منهجا تدريبيا مركزا لتطوير الكفاءات وإتاحة فرص الاستفادة المثلى من القروض. وقد تبين في معرض سابق ماهية المشاكل التي إستهدف هذا المشروع حلها. وعلى سبيل المثال، ففي جزيرة (شندويل) بمحافظة (سوهاج) والتي بلغ عدد سكانها حوالي ٢٠,٠٠٠ نسمة، جرى توزيع ٢٠٠٠ ماكينة خياطة الكترونية، وذلك بمعدل ماكينة واحدة لكل أسرة. وبمعنى آخر، فإن هذا التوزيع العشوائي لم يتيح اية إمكانية للأسر ضمن المجتمع المحلي ان تعتمد على بعضها البعض في تلبية احتياجاتها من منتجات الحياكة. وأفادت معاينة الوضع في هذه الجزيرة لدى البدء بتنفيذ المشروع، بأن اربع سيدات فقط يعرفن تقنيات إستخدام هذه الماكينات، فيما حاولت باقي النسوة حياكة بعض المنسوجات البسيطة مثل الملابس للاستخدام الاسري ولكن محاولتهن باءت بالفشل نظرا لغياب التدريب والتأهيل. هذا بالإضافة لمشكلة عامة نجمت عن عدم إمكانية صيانة هذه الماكينات محليا وعدم القدرة على تغطية تكاليف صيانتها باستخدام تقنيون من خارج القرية. وهكذا، وبمجرد مرور وقت قصير اصبحت هذه القروض المفيدة من حيث المبدأ بمثابة الضرر الذي لحق موضوعيا بالمستفيدين منها (المرجع السابق).

وفي تعامل مشروع "زيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد" مع هذه المشكلة الناجمة عن المثال الوارد اعلاه، وعلمنا بعدم توفر اية مدخلات للقيام باعباء التدريب في ذلك الحين، فقد جرى إعتداد الاسلوب التالي لانقاذ الوضع:

- حصر التدريب باكتساب مهارة تشغيل الماكينة لانجاز خط مستقيم فقط؛
- توفير عينات من الاقمشة المربعة أو المستطيلة مثل مفارش طعام وقطع مبطننة توضع تحت الاطباق واطقم "ملايات" الاسرة وغيرها؛
- الانطلاق بتنفيذ خمسة مشاريع صغيرة لا تتطلب غير استعمال الماكينة بالخط المستقيم حول هذه الاقمشة. ثم تطور التدريب نحو إنتاج قطعتين من القماش يتوسطهم قطعة من الاسفنج الرقيق، بحيث تتولى المتدربات حياكة خطوط مستقيمة، رأسية وأفقية، وحول أطراف القطعة. ونتج عن هذه الحرفة البسيطة تطوير مشروع (Place Mats)^(١) والذي جرى تسويقه على نطاق واسع في الاسواق المصرية والعالمية؛

(٦) طقم مصنوع على الغالب من القماش ويستخدم على موائد الطعام بوضعه تحت الصحون والاولاني.

وبعد حوالي سبعة شهور بدأت المتدربات باستخدام الماكينة لتطريز رسومات معدة سلفاً؛ وبمرور سنة، جرى اعتماد برنامج للتدريب المتطور والذي إستهدف التركيز على تطوير الكفاءات لإنتاج سلعة واحدة لكل مجموعة مكونة من ٢٠ امرأة. وهو الامر الذي ادى عبر الممارسة الى احتراف هذه المجتمعات لمنتج تميز بالبساطة وسهولة الانجاز وكفاية المردود المادي.

كما إعتد الاسلوب الذي تبناه المشروع كمنطلق لتوسيع أنشطة تدريب المرأة في محافظة "سوهاج" على تجميع عشرة قروض واستعمال رصيدها في تعيين مدربين، وشراء المواد الخام. وجرى استخدام جزء من الناتج من عمليات التدريب، بعد بيعه، لإستكمال العملية التدريبية الإنتاجية، وذلك عبر الاستعانة بنوعيات مختلفة من المدربين ولفترات تراوحت من ستة شهور الى عام واكثر.

(أ) ماهية التدريب الانتاجي

(١) خلق حرف جديدة

تحقيقاً لهدف خلق حرف جديدة في المجتمعات التي لا تتوفر لديها المهارات والكفاءات اللازمة للنشاط المنتج، فإن اسلوب التدريب الانتاجي يعتمد على إيجاد حرفي متمرس وبنفس الوقت مُنتج (او صاحب عمل) يمتلك موقعاً فعلياً يتعامله مع الأسواق، بحيث يُستعان بهذا الحرفي لتدريب مجموعة من حوالي عشرة سيدات لمدة تتراوح بين ستة اشهر، وعام واحد.

ويتضمن هذا الاسلوب قيام الحرفي المُنتج، كمرحلة اولى، بتنفيذ دورة تدريبية لمدة اسبوع واحد كل شهر، بحيث تستمر المجموعة المتلقية للتدريب في عملها وإنتاجيتها حتى يعود الحرفي في بداية الشهر التالي لمعاينة نتيجة التدريب وتصحيح الاخطاء وتطوير المعارف في ضوء الخبرات المكتسبة. وبهذا الاسلوب التدريبي تقتصر نفقات التدريب على بدلات ستة اسابيع فيما يستمر برنامج التدريب فعلياً لمدة ستة اشهر.

إضافة لذلك، فإن هذا الحرفي المُنتج كان يتولى في احيان كثيرة شراء السلع المنتجة من اعمال التدريب لانها تتوفر باسعار اقل من السلع المعروفة باستخدام العمالة المدربة في "القااهرة" او غيرها من المدن.

وهكذا توفر لهذه الانشطة التدريبية صفة المشروعات المدرة للدخل، بحيث يستفاد من مردود بيع السلع المنتجة في تغطية نفقات التدريب وفي إقتسام المبالغ المتبقية بين نساء المجموعات بعد حسم قيمة تسديد اقساط القروض.

(٢) إحياء الحرف المندثرة

وتوخيا لهدف إحياء هذا النوع واستخدامه في أنشطة إدرار الدخل، خاصة بعدما افادت المعاينة الميدانية عن وجود مثل هذه الحرف التي تداول ابناء المجتمع المحلي استخدامها في حقبات تاريخية ماضية. وفي ضوء التحري عن امكانية تسويق منتجات هذه الحرف نظرا لقيمتها ودلالاتها الحضارية، حاولت إدارة المشروع أن تعثر على الايدي العاملة التي تتقن هذه الحرف القديمة. وبعد بحث إستمر عدة اشهر، تم العثور على سيدات قلائل في بعض قرى محافظة "سوهاج" مثل قرى (أخميم) و(كفر الجعران) وغيرها، اللواتي ما زلن يعرفن عن طريق التعلم من امهاتهن كيفية صناعة هذه الحرف.

وهكذا بدأ نوع جديد من التدريب على الحرف الوطنية لزيادة الدخل والحفاظ على التراث الحضاري لهذه القرى والنجوع. وإستندت عمليات التدريب الى الاستعانة مدفوعة الاجر بسيدات مسنات ممن يتقن هذه الحرف بغرض تدريب مجموعة من النساء (ورشة) وفق برنامج إستمر لعدة أشهر. ويتعاقب تدريب المنقعات وفق هذا البرنامج الزمني على انتاج قطع صغيرة الحجم عند بدء التدريب يليها قطع اكبر حجما مع التقدم باكتساب المهارة، وهكذا دواليك حتى يبلغن مرحلة التعلم على إنجاز الرسومات القديمة التي كانت تستخدم لتزيين وزخرفة هذه القطع.

وبعد الشهر الثاني من التدريب تبدأ هذه الورش في إنتاج قطع مماثلة تماما للقطعة القديمة بعدما كانت إمكانية إنتاجها قد اصبحت شبه معدومة منذ عشرات السنين. وقد أدى هذا النشاط الى تهافت السوق المصري على شراء مثل هذه المنتجات الحرفية نظرا لجمالها وقيمتها الرمزية. ومع إرتقاع الطلب على هذه المنتجات لم تستطع النساء اللواتي تم تدريبهن في مجالات هذه الحرف من تلبية الطلب المتزايد. لذلك بدأت إدارة المشروع باستخدام هؤلاء النساء كمدربات متنقلات بحيث يجري إرسال كل منهن الى احدى النجوع او الجبال المحيطة بجزيرة (شندويل). وبذلك، بدأت كل واحدة بدورها بتدريب مجموعة من عشرة نساء، وبعد شهور من التدريب المتواصل قامت المتدربات الجدد بتدريب اخواتهن وجاراتهن وامتد النشاط بهذه الحرف الى مئات من سيدات وبنات محافظتي "سوهاج" و"قنا". ومع الوقت، تطور الطلب على هذه المنتجات الحرفية ليشمل الاسواق السياحية وكلاء التصدير في "القاهرة" مما أدى ليس الى احياء الحرفة فحسب بل الى انتشارها بصورة تلقائية في معظم قرى الصعيد.

٢- تكوين قاعدة من المدربين المحليين

لقد تبين سابقا بأن لجوء إدارة مشروع "زيادة الدخل في محافظات الصعيد" الى توفير المدربين المحليين كان عاملا حاسما في نشر الخبرات وتوسيع نطاق النشاط المنتج ضمن الحرف. فالنساء اللواتي جرى تدريبهن، والبالغ عددهن حوالي مائة امرأة، تحولن الى قاعدة جيدة لتدريب اعداد كبيرة في القرى والنجوع المحيطة بمحافظة "سوهاج" و"قنا". هذا مع العلم بأن استخدام المدربين المحليين يخفض إجمالي تكلفة برامج التدريب بحدود الثلث، فيما لا تتجاوز تكلفة المدرب المحلي ١٠ بالمائة من تكلفة المدرب المستقدم من القاهرة. كما ان سهولة إنتقال المدربين المحليين الى القرى المجاورة وفهمهم المسبق للأفكار والعقلية السائدة اسهما في سرعة انتشار الخبرات وكفاءات العمل المنتج ضمن نطاق الحرف، وذلك بصورة تفوق سرعة انتشارها بالاعتماد على تدريب حرفي ماهر ومنتج بالوقت نفسه. إضافة لذلك كله، فإن اختيار إدارة المشروع للنساء الأكثر مهارة وتكليفهن القيام بمهام التدريب في القرى المجاورة جاء على اساس راتب شهري مقداره ١٥٠ جنيها مصريا ولمدة ستة اشهر، فيما تقاضى الحرفي الماهر والمنتج مبلغا مقداره ١٠٠٠ جنيها عن الاسبوع الواحد الذي تولى فيه مهام التدريب.

وهكذا ترافقت عمليات التدريب على نطاق واسع مع توفير القورض لانتاج سلع مطلوبة سلفا للتسويق، فيما تركز التدريب على تحفيز المتدربات لتحقيق اقصى حد من جودة المنتج وتطوير إدراكهن لقيمة العمل وجدواه ذات المستويات المتعددة، بما فيها تعزيز الثقة بالنفس للاقدام على الاستفادة من القرض دون الخوف من الخسارة.

وعندما تبين للمسؤولين المحليين ومندوبي وزارة الشؤون الاجتماعية مدى النجاح الذي تحقق نتيجة لاعتماد هذا الاسلوب في التدريب الانتاجي ومدى قابلية السلع المنتجة للتسويق وإدرار الدخل، وافقوا على مبدأ الضمان الجماعي للقروض، أي ان تضمن لكل تسعة نساء المرأة العاشرة عندما تكون المجموعة مكونة من عشرة نساء. واقترن نجاح ورش التدريب المدرة للدخل مع تطور مكانة المرأة واهتمامها الجدي بالنشاط المنتج الذي اسهم على حد تعبير إحداهن باتاحة فرص العمل المنتج خارج المنزل وإحترام الأزواج لرغباتهن في مزاوله هذا العمل.

ولعل المؤشرات الدالة على اهتمام النساء بالاسلوب المعتمد لاكتسابهن المهارة هي تدني نسبة التغيب عن المشاركة في الدورات التدريبية الى اقل من ١ بالمائة، وكذلك الالتزام بمواعيد جلسات العمل التي تستمر يوميا من الساعة ٨ صباحا الى ٢,٣٠ بعد الظهر. هذا بالإضافة الى الجهد الملحوظ الذي بذلته المتدربات لانتاج عدد من القطع يعتمد عليه في حصولها على بدل الانتقال، وكذلك فإن المتدربات حققت إنتاجا متقنا في اعمالهن المنجزة

بالمنازل نظرا لرغبتهم في الحصول على المكافأة التي وضعتها إدارة المشروع للمنتجات المتقنة ورفيعة الجودة (المرجع السابق).

٣- بعض الامثلة عن فعاليات التدريب الانتاجي في محافظة "سوهاج"

بدأت ورش التدريب الانتاجي مع مشروع "الثل" في جزيرة "شندويل". وايقنت السيدات منذ البدء ان المبلغ الذي يدفع كبذل إنتقال هو مجرد حافز للتدريب لا يغني عن بدل الانتاج الفعلي.

في المرحلة الاولى، خصصت إدارة المشروع مبلغ ٣٠ جنيها فقط كبذل شهري لانقال المتدربات اللواتي جرى إختيارهن من بين اللواتي لا تتوفر لديهن اية مهارات لمزاولة اعمال حرفية. وبعد إنتهاء فترة التدريب الاولى، تختار المتدربات بين الانتقال لاستكمال التدريب الانتاجي في القرى المجاورة مقابل اجر مناسب، وبين البقاء في اماكن اقامتهن ومزاولة النشاط ضمن المجموعة الانتاجية.

وفي المرحلة الثانية من المشروع إرتفع عدد الطلبات للالتحاق بالورش الانتاجية بصورة تجاوزت توقعات إدارة المشروع. وهو الامر الذي إستتبع مبادرة هذه الادارة لاستيعاب اكبر عدد من النساء الراغبات في التدريب دون ان يؤدي ذلك للتأثير السلبي على نوعية السلع المنتجة. والاسلوب الذي جرى اعتماده لتحقيق هذا الغرض، هو الاستعانة بخبرات المجموعة الاولى من المتدربات، بأشراف مدرب متخصص، للقيام باعباء التدريب الانتاجي. وفيما عملت إدارة المشروع على زيادة انتاجية الورش التدريبية سعيا لتغطية نفقات التدريب وتوسيع عملياته لتشمل تلبية الطلب المتزايد للاستفادة من خدمات التدريب تمهيدا لاكتساب المهارة اللازمة للنشاط المنتج. هذا مع العلم بان النساء اللواتي إنتسبن لدورات التدريب كن يدفعن مقابل تدريبهن مبلغ ١٠ جنيها شهريا كإسهام في تغطية اجور التدريب.

في خلال الفترة من عام ١٩٨٩ ولغاية ١٩٩٠، تم إلحاق ٣٠٠ امرأة بأنشطة الحرف اليدوية المدرة للدخل، فيما جرى تحويل العدد الاكبر من هؤلاء النساء الى مدربات محليات تولين أعباء التدريب في المناطق والقرى المجاورة. هذا بالاضافة الى انجاز دورات تدريبية شملت حوالي ٨٠٠ امرأة في مجالات إدرار الدخل ضمن نطاق العمل الانتاجي في المنزل، حيث تنتقل المهارة الى افراد الاسرة والجيران (المرجع السابق).

لقد توزعت مجالات التدريب الانتاجي على مجموعة من الانشطة، وفيما يلي لمحة بشأن تصنيفاتها وعدد المدربات اللواتي تولين اعباء التدريب بحسب الموقع او المنطقة.

في جزيرة "سنوديل"، تم توزيع ٢١ مدربة على اعمال التريكو والابرة اليدوية، و ٢٤ مدربة على اعمال التطريز والمنسوجات اليدوية، و ٧ مدربات على اعمال التريكو والخياطة بالماكينات، و ١٣ مدربة على صناعة التل^(٧)، و ٢٣ مدربة على طباعة المنسوجات، و ٢٢ مدربة على اعمال الكروشيه، و ١٤ مدربة على اعمال المنسج^(٨)، و ٤٧ مدربة على اشغال الحياكة.

وفي قرية "الحمادية"، تم توزيع ١٢ مدربة للقيام باعباء التدريب على صناعة التل، وكذلك كان عدد المدربات على هذه الصناعة في كل من (نجع الرباط، وباجا). اما في (ام دوما) فتم توزيع ١٠ متدربات على اشغال الخرز والحياكة، فيما توزعت ٢٢ مدربة على منطقة (سفلاق) للتدريب على اعمال الكروشيه، وكذلك ١٠ مدربات على نفس الاعمال في قرية (بناويت). اما في قرية (مشتا) فتولت ١٣ مدربة اعباء التأهيل لإتقان التطيين (اي تبطين المنسوجات وغيرها من الاقمشة المعدة للاستخدام)، فيما تولت ١٠ مدربات تأهيل اعداد من السيدات في (سالامون) على صناعة الملابس الريفية.

لقد أسهم هذا التوسع الذي اعتمدته إدارة المشروع في إذكاء مبدأ العمل التطوعي لخدمة اكبر عدد ممكن من النساء الريفيات في موقع المشروع، وفي التوسع لافادة المرأة في محيط هذا الموقع. وفيما عملت المدربات اللواتي جرى توزيعهن على مجموعات مختلفة بحسب الأنشطة، على تعميم أنشطة التدريب كما تبين سابقاً، فإن قسماً من المتدربات جرى استخدامهن في البدء بانشطة تدريبية جديدة لنساء مبتدئات، كما ان قسماً آخر من المتدربات الماهرات جرى استخدامهن في الاشراف على أنشطة التدريب الانتاجي (المرجع السابق).

٤- بعض الامثلة على الأنشطة الانتاجية

(أ) أعمال الخرز

تميّزت اعمال الخرز بجودة عالية أدت الى رواج تسويق حوالي ٩٥ بالمائة من إنتاج قرية (ام دوما) من بداية معالجة المنتج وتحسينه بفعل التدريب واكتساب المهارة. كما تم تصريف مجمل انتاج قريتي (نجع الجعران والبناويت) بمجرد وصولها الى القاهرة، وقام اصحاب المحلات والبوتيكات بتزويد إدارة المشروع بخامات معينة لكي تستخدم في وضع أشغال الخرز عليها. لقد حقق مشروع اعمال الخرز معدلاً للربح بلغ ٢٠٠ بالمائة في قرية (البناويت) حيث بلغت تكاليف القطعة الواحدة من ٧ الى ١٠ جنيهات فيما بلغ ثمن مبيعها في

(٧) التل، هو نوع من تطريز خيوط بلون الفضة على اقمشة معدة غالباً للملبوسات وخاصة الوشاح.

(٨) المنسج، وهو نوع من التطريز باستخدام ابر الكروشيه والانوال الخشبية.

السوق حوالي ٣٠ الى ٤٠ جنيها. كما تمّ تسويق "البراويز" المصنّعة في قرية (ام دوما) بأرباح بلغت نسبتها ٣٠٠ بالمائة، وتتولى النساء المتدربات تطوير منتجات الخرز لتشمل سلعا مختلفة، مثل: اغطية دليل التليفونات والولاعات الى جانب حافظات النقود وغيرها من المنتجات التي تباع في اسواق المدن المصرية.

وبصورة عامة، فقد أنجز المشروع اعمال التدريب لما مجموعه ٢٠ امرأة، وهن اللواتي تمّ اعدادهن للقيام باعباء التدريب الانتاجي لانشطة إدار الدخّل في مجال اعمال "الخرز" اليدوية. وبناء على نتائج التدريب استقادت حوالي ٢٠٠ متدربة من فرص القروض المتاحة لدعم إنتاج اعمال الخرز في ضوء الطلب المتزايد على منتجاته. وتجدر الملاحظة بأن محافظة (سوهاج) تستفيد من تسويق كامل انتاجها من اعمال الخرز، فيما تنهافت عليها طلبات شراء المنتجات من محلات راقية في القاهرة مثل (فرحة) و(ايماج)، وفي الاسكندرية مثل (سي آند اي).

(ب) مجموعات الكروشيه

لقد حصلت المتدربات في جزيرة (شندويل) وفي قرية (سفاق) على قرض لاعمال الكروشيه تراوح بين ٢٠ و ٥٠ جنيها لكل منهن. وفيما تبلغ تكلفة الحزمة الواحدة من خيوط القطن الطبيعي حوالي ٢٠ جنيها، فإن هذه الحزمة تكفي لإنتاج حوالي مائة قطعة، أي ان تكلفة القطعة الواحدة لا تتجاوز ٢٠ قرشا كئمن للمواد المستخدمة في إنتاجها. ونظراً للطابع الجماعي لإنتاج اعمال الكروشيه، فقد تعذر في بداية الامر معرفة النساء اللواتي انجزن إنتاج القطع بصورة فردية، لذلك جرى بيع مجمل القطع المنتجة وتوزيع ثمنها على المجموعات الانتاجية بحسب عدد القطع الذي قامت هذه المجموعات بتسليمه. وبعد مضي فترة على عمل هذه المجموعات وتمرس افرادهن، أصبح البعض منهن ينتجن بصورة فردية ما مجموعه حوالي ٢٥ قطعة شهريا ويحصلن على سعر لتسويق المنتج بلغ ثلاثة جنيهات للقطعة الواحدة. هذا وقد استطاعت احدى الفتيات البالغة من العمر ١٣ عاما ان تنتج ما مجموعه ٤٥ قطعة شهريا.

وبالرغم من تسويق أعمال الكروشيه على نطاق واسع عبر تجار التصدير والاسواق الحرة والمحلات الحكومية وغيرها من المحلات التجارية الكبرى، فإن توسيع قاعدة التسويق لمنتجات الكروشيه بقيت ضرورة جديرة بالاهتمام. وسبب ذلك بصورة اساسية يعود الى سهولة إتقان العمل اليدوي في هذا المنتج ومردوده بالنسبة للفقراء الذين لا يملكون سوى قوة عملهم ومهارتهم في هذا النشاط الانتاجي. وفي سياق هذا الاهتمام، تمّ إرسال عينات عن منتجات الكروشيه الى كل من كندا والولايات المتحدة والمانيا لتحري امكانيات تسويقها، فيما قامت بعض الشركات بتصديرها الى دول مختلفة. وبحال إستيعاب سوق "المفارش" او

الاغطية لحجم ضخم من منتجات الكروشيه، فإن ذلك سيوفر فرصة جيدة لنساء الريف لحصولهن على دخل مناسب ودائم (المرجع السابق).

(ج) مجموعات النسيج

لقد تم اكتشاف حرفة "المنسج" في جزيرة (شندويل) وهي حرفة يدوية تقليدية كانت قد أندثرت بفعل عدم ممارستها وإقتصار معرفة متطلباتها على عدد محدود جداً من النساء كبيرات السن. ونظراً لما يتمتع به إحياء هذه الحرفة من قابلية لادرار الدخل وتحقيق الربح، فقد بدأ المشروع بتدريب النساء على اعمال المنسج انطلاقاً من قرية تدعى (شندويل البلد). وفيما وفرت إدارة المشروع قروضا بسيطة بمتوسط ٣٠ جنيهاً للقرص الواحد استفادت منه المتدربات اللواتي اتقن إنتاج قطع جيدة، فإن تصريف هذا المنتج حقق أرباحاً تراوحت بين ١٢٠ و ٣٠٠ بالمائة. وذلك لأن تكلفة القطعة الواحدة تراوحت بين ٣ و ٧ جنيهات فيما تراوح سعر بيعها بين ١٥ و ٣٠ جنيهاً، علماً بأن متوسط الإنتاج الشهري بلغ حوالي ٥ قطع لكل متدربة، مما يعني دخلاً شهرياً يتراوح بين ٦٠ و ١٠٠ جنيه. لقد تمكنت المتدربات من تسديد قروضهن بعد إتمام عملية إنتاجية واحدة أو اثنتين، وبعدها قمن باستثمار مدخلاتهن الخاصة في تطوير مهارتهن وقدرتهن على المفاوضة بعمليات التسويق. فارتفعت أسعار مبيع القطعة الواحدة من ٣ جنيهات إلى ١٥ جنيهاً وصولاً إلى ٣٠ جنيهاً، وأحياناً تطالب بعض المنتجات لهذه السلع بأكثر من ذلك (المرجع السابق).

(د) مجموعة السرمة^(٩)

بدأ التدريب لاتقان اعمال "السرمة" على حرير "اخميم" الطبيعي في قرية (سفلق) بهدف إنتاج أغطية الوسادات. وتولت إدارة المشروع توفير قروض لبعض المتدربات بقيمة ١٠٠ جنيه للقرص الواحد، وهي القيمة الموازية تقريباً لفارق السعر بين تسليم الوسادة الواحدة وبين بيعها للمستهلك. واستطاعت كل من المتدربات إنتاج عدد من الاغطية تراوح بين ٨ و ١٥ بتكلفة للغطاء الواحد تراوحت بين ٧ و ١٠ جنيهات، يضاف إليها كلفة تجيد الوسادة البالغة حوالي ٣ جنيهات وكلفة البطانة حوالي ٥٠ قرشاً وتكاليف النقل، ليصل إجمالي هذه الكلفة إلى مبلغ يتراوح بين ١٠ و ١٥ جنيهاً. وفيما يتراوح سعر تسليم هذه الوسادات بين ٣٠ و ٥٠ جنيهاً للوسادة الواحدة، فإن سعر بيعها للمستهلك في السوق يتراوح بين ١٥٠ - ٣٥٠ جنيهاً (SEPCAD, 90-91).

(٩) السرمة، هي حرفة يدوية تعتمد لفق الخيوط بالابرة على منسوجات الحرير وغيرها من الاقمشة.

(هـ) مجموعة "التل"

إعتمد المشروع أسلوب تطوير حرفة "التل" بصفتها حرفة متداولة في محافظات الصعيد. وبعد التدريب الذي إستوجبه تطوير المهارات لاداء هذه الحرفة وتتويج منتجاتها، قامت إدارة المشروع بتوفير القروض الكافية للمباشرة في زيادة إنتاج حرفة التل ضمن المنازل. وفيما يستغرق إنجاز الوشاح (الشال) الواحد مدة شهر تقريبا، بتكلفة حوالي ٢٥ جنيها للمواد الاولية المستخدمة في صناعته، فإن اسعار مبيعه تتراوح بين ٧٥ و ٨٠ جنيهاً. ونظراً لرواج هذه السلع في السوق وسهولة تصريف الفائض منها، فقد تمّ تطوير خط جديد من الازياء يعتمد على إضافة قطع من الاقمشة المصنوعة من التل. وهو الامر الذي ادى منذ عام ١٩٩٦ الى مضاعفة الطلب على منتجات هذه الحرفة اليدوية، طارحاً بعض التساؤلات الهامة بشأن تسويقها ومردود مبيع المنتجات بالنسبة للعاملين في صناعتها.

ولعل اهم هذه التساؤلات هي تلك المتعلقة بالوقت والجهد الذي يستغرقه انجاز الوشاح الواحد من التل قياساً لسعر تسليمه، خاصة وان المنافسة في السوق قائمة بفعل منتجات "اخميم" التي توفر إمكانية تسليم الوشاح بسعر ٦٠ جنيهاً رغم تدني جودة صناعته مقارنة بمنتجات المشروع. لذلك، إتجه التفكير نحو إيجاد منافذ تسويقية في دول الخليج، وخاصة المملكة العربية السعودية، حيث يمكن بيع الوشاح الواحد بحوالي ١٥٠ جنيهاً (المرجع السابق).

(و) مجموعة صغار السن للتطريز

قام المشروع بتدريب مجموعة من اطفال جزيرة (شندويل) للرسم على الاقمشة المنسوجة يدوياً، اعقب ذلك تدريب هذه المجموعة لتغطية الرسومات بواسطة السراجة بالخياط الملونة وتحويلها الى رسومات مطرزة جميلة. إن تسويق هذه الرسومات كان سهلاً للغاية ولم يتعثر إيفاء أي من القروض الممنوحة لهذا الغرض. كما ان قيمة القرض الواحد البالغة حوالي ٥٠ جنيهاً كانت بمثابة الاستثمار المربح لأن اسعار مبيع المنتج منه تراوحت بين ١٥٠ و ٢٠٠ جنيهاً بحسب الجودة. ونظراً لرواج هذه المنتجات وجدواها في إدراج الدخل، فقد طلبت ١٠٠ فتاة من قرية (سفلاق) منحهن القروض واتاحة فرص تدريبهن للقيام بنشاط التطريز بعد الدوام المدرسي. وفيما تولت المتدربات من جزيرة (شندويل) تأهيل الفتيات في قرية (سفلاق) للقيام باعباء التطريز، فإن مجموعة من المتدربات الجدد قمن بتدريب فتيات في قرى اخرى بجوار قريتهن شمال (سوهاج) (SEPCAD, 1990).

جيم - زيادة دخل المرأة بمشروع "التدريب التعاوني في الاراضي الجديدة"، جمهورية مصر العربية

قامت إدارة المرأة بمشروع التدريب التعاوني بتنفيذ مجموعة من أنشطة زيادة الدخل التي استفادت منها أكثر من ١٢٠٠٠ امرأة في ١٥ منطقة من الاراضي الجديدة. واعتمدت هذه الأنشطة على أسلوب التدريب الانتاجي والانتشار السريع. وتضمن المشروع إنشاء مجلس للتسويق، شمل اعضاء ومديري الجمعيات التعاونية الزراعية بالمناطق المعنية، وتولى هذا المجلس، في وقت لاحق، تسويق منتجات الاراضي الجديدة، ومنتجات المشروعين السابقين، ضمن الاسواق المصرية والاسواق العالمية (ILO, 1992).

حقق مشروع التدريب التعاوني نجاحاً ملحوظاً في تأمينه لانشطة مستمرة في مجالات إدرار الدخل استفاد منها الاف الاسر الريفية والبدوية في تحسين مستوى معيشتهم. لقد اعتمد هذا المشروع على تعبئة الطاقات المحلية وخاصة الجمعيات التعاونية الزراعية، وتطوير قدرات المجتمع المحلي عبر تدريب السكان وتأهيلهم لإدارة المشاريع المختلفة ضماناً لاستمرارية هذه المشاريع. جرى تنفيذ هذا المشروع خلال الفترة ١٩٩٢-١٩٩٥، بإشراف منظمة العمل الدولية وإدارة المرأة بالتدريب التعاوني، ومازالت معظم أنشطة ادرار الدخل مستمرة تحت رعاية المركز الاقتصادي الاجتماعي للتنمية المحدودة النطاق (سبكاد) ومتمتعة بتوفر المخارج التسويقية الدائمة في المدن المصرية تحت اسم "صحراء".

استهدف المشروع بصفة عامة مساعدة سكان الاراضي الجديدة، التي تكونت نتيجة إستصلاح الاراضي الصحراوية، عبر توفير خدمات متطورة لتدريب الجمعيات التعاونية وتأهيل كوادر هذه الجمعيات لاداء الدور التنموي المطلوب، وكذلك تدريب وتأهيل فئات المجتمع المحلي للمشاركة في هذا الدور.

كانت طبيعة المجتمع في الاراضي الجديدة مختلفة تماماً عن طبيعة المجتمع الذي إستهدفه المشروع في الحالتين السابقتين. ذلك لأن غالبية سكان الاراضي الجديدة هم خليط من اهل الريف والحضر والصحراء، من المعدمين الذين تركوا مجتمعاتهم الاصلية بناء على رغبتهم بالهجرة الى الاراضي الجديدة للاستفادة من حوافز التمليك رسمياً لتحقيق مستقبل أفضل. ولم يجد هؤلاء السكان بأن واقع الحال كان مطابقاً لتوقعاتهم، فالمياه لم تكن كافية لزراعة كل الارض، والفلاحة امر صعب لمن لم يتعود عليها من قبل، والصحراء ليست بالمكان السهل لمعيشة من لم يألف ظروفها. وذلك بالاضافة لانقطاع المساعدات التقليدية للاهل والاقارب التي توفرت في المجتمعات الاصلية، كما ان الانتاج التقليدي للأسرة الريفية من الالبان والجبن والبيض والسمن قد تعثر في الأراض الجديدة نظراً لإستحالة زراعة محصول علفي للابقار، او غيرها من الماشية، بدون ترتيب نظم مختلفة ومكلفة جداً للري.

لذلك، رأت إدارة المرأة في مشروع التدريب التعاوني بأن اللجوء الى اعتماد الحرف اليدوية والصناعات الصغيرة هو وسيلة مجدية لزيادة دخل المرأة، كما انه بديل مفيد لتربية الماشية في هذه المناطق التي لا تتوفر فيها ظروف ملائمة للتربية. وتضمن برنامج عمل مشروع التدريب التعاوني سلسلة من دورات التدريب والتأهيل على المستويين المركزي والمحلي بهدف تطوير التعاون وتعبئة الطاقات والاعتماد على الذات في مجابهة ظروف الحياة في الاراضي الجديدة. وجاءت برامج التدريب تمهيدا لتوجه المشروع بدعم الانشطة الانتاجية على المستويين الجماعي والفردي عبر صندوق للقروض وفر حوالي مليون دولار امريكي لمساعدة الاهالي والجمعيات التعاونية في تطوير مصادر انتاجها وزيادة دخلها.

مشروع التدريب التعاوني في الاراضي الجديدة

تولت منظمة العمل الدولية البدء بتنفيذ هذا المشروع منذ عام ١٩٨٤، وذلك بالتعاون مع وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي وشمل نطاق المشروع اربعة مناطق جغرافية في الاراضي المستصلحة وهي: منطقة (الاسكندرية) على البحر المتوسط، ومنطقة (صان الحجر) بالشرقية، ومنطقة (كوم امبو) بأسوان، ومنطقة (مطروح) بالساحل الشمالي الغربي. وإختار المشروع، في مرحلة تنفيذه الاولى، جمعيتين تعاونيتين زراعتين في كل منطقة من المناطق، وتولى دعم قدراتها وتأهيل أداؤها بالوسائل المتاحة من تدريب ودعم لانشطة ادرار الدخل الجماعية والفردية وذلك بهدف تطوير دور هذه التعاونيات النموذجية لتصل الى مرحلة الاعتماد على الذات (ILO, EGY, 1991).

وبدأت مرحلة تنفيذ المشروع الثانية من عام ١٩٨٨ الى عام ١٩٩١، وفيها تم إختيار ست مناطق جديدة في الاراضي المستصلحة، وهي: غرب (النوبارية) وجنوب (الاسكندرية) و(الفيوم) و(كفر الشيخ) بالدلتا وشمال (سيناء) و(سيوه) وشمال محافظة (البحيرة). وكذلك، جرى إختيار جمعيتين تعاونيتين في كل منطقة، وتولى المشروع دعم القدرات التنموية وتأهيل أداء هذه الجمعيات بهدف تحقيق الاعتماد على الذات في إدارة التعاونيات وتنمية القطاع الريفي بصفة عامة في منطقة المشروع ورفع الكفاءة الانتاجية، وذلك على النحو التالي:

١- إستخدام الاساليب والتقنيات الزراعية الحديثة في مزاولة الاعمال الزراعية التي تحقق أقصى انتاجية في ظل الموارد المتاحة.

٢- تنظيم وادارة الجمعيات التعاونية الزراعية إستنادا للقدرات الذاتية.

- ٣- إكتساب مهارات فنية جديدة في المجالات المتعلقة بميكنة الزراعة واستخدام الميكنة في العمليات الزراعية.
- ٤- نشر مشروعات إنتاجية صغيرة من شأنها العمل على تنويع مصادر الدخل الريفي وتطوير مجالاته.
- ٥- إكتساب خبرات ثقافية وتعاونية واقتصادية واجتماعية ودينية تساهم في تطوير هذه المجتمعات الجديدة.
- ٦- تدريب المرأة الريفية وتأهيل دورها حتى يمكنها المساهمة في تنمية مجتمعها وتحقيق الدخل الملائم لرفع مستوى المعيشة (الزعط، ١٩٩٤).

١- تطوير مدخلات المشروع وأنشطته

أوصت لجنة تقييم المشروع في المرحلة الثانية لتنفيذ انشطته، ان تؤخذ بعين الاعتبار مفاهيم التنمية الريفية المتكاملة من خلال التعاونيات الزراعية في مناطق تنفيذ المشروع، وأن يعمل على ضمان الاستمرارية والمتابعة لهذه التعاونيات بعد انتهاء عمل خبراء منظمة العمل الدولية بالمشروع. وعلى اساس هذه التوصيات التي اصدرتها لجنة التقييم، بدأت مرحلة جديدة لتنفيذ مشروع متطور في تشرين اول/اكتوبر عام ١٩٩٢، وذلك وفق المعطيات الاساسية التالية:

(أ) يعمل المشروع الجديد في العشرة مناطق السابقة من الاراضي المستصلحة بالاضافة الى خمس مناطق جديدة، وهي: (مريوط، بنجر السكر، البستان، شرق الحفير، والاسماعيلية)، كما يشمل المشروع أيضا بعض تعاونيات "الخريجين" في هذه المناطق المذكورة.

(ب) يؤمن المشروع مجموعة من العناصر التي توزعت على المقومات التالية:

- (١) الارشاد الزراعي لتعاونيات المستوطنين وجميع الاعضاء؛
- (٢) انشاء مصنع لتعليب الفواكه والخضروات (الصناعات الغذائية) كوحدة تدريبية ارشادية لتصنيع الفواكه والخضار؛

- (٣) تأسيس وتشغيل الصندوق الدوار للاقراض التعاوني للمنتفعين، بمن فيهم النساء الريفيات والمؤسسات التعاونية؛
- (٤) القيام باعباء تدريب النساء الريفيات، سواء المنتسبات منهن او غير المنتسبات الى عضوية التعاونيات الزراعية واعتبار هذا التدريب بمثابة الامر الاساسي في تنفيذ المشروع في جميع مناطق؛
- (٥) توفير التدريب والتثقيف التعاوني لاجزاء مجالس الادارة والجهاز الوظيفي للتعاونيات، ودعم أنشطة إدرار الدخل في المجتمعات المحلية؛
- (٦) مساعدة التعاونيات في ظل المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية، العالمية والوطنية، لتحقيق الاستقلالية في إدارة شؤونها وفي تمويل أنشطتها اعتمادا على القدرات الذاتية وعلى ديمقراطية أسلوبها في الإدارة؛
- (٧) مساعدة التعاونيات ودعم مواردها لانشاء الاسواق الزراعية والتعاونية على مستوى القرية والمناطق المجاورة، وذلك تمهيدا لانشاء سوق زراعي مركزي لخدمة المزارعين التعاونيين.

واستنادا لاهمية الدور الذي تلعبه التعاونيات الناجمة والمتمتعنة باستقلال ذاتي في تنمية المجتمعات المحلية في الاراضي الجديدة وفي النهوض بمكانة المرأة الريفية ضمن هذه المجتمعات، تجدر ملاحظة إهتمام المشروع بتنمية المرأة الريفية وتوجه جانب هام من انشطته نحو المشاريع المستهدفة لتطوير مكانة المرأة وتعزيز قدراتها للمشاركة في النشاط الاقتصادي.

لقد إهتم المشروع بمساعدة ٨٠,٠٠٠ امرأة من سكان الاراضي الجديدة، توزعن على ١٥ منطقة. ان عدد النساء اللواتي تحملن مسؤولية كاملة (ربات اسر) في اعالة اسرهن في هذه المناطق، بلغ حوالي ١٠,٠٠٠ امرأة، فيما بلغ عدد النساء غير المنتسبات الى عضوية التعاونيات حوالي ٦٠,٠٠٠ امرأة علما بانهن يقطن ضمن مناطق نشاط هذه التعاونيات. لذلك توجه المشروع لتحقيق إستفادة اكبر عدد ممكن من النساء ضمن مناطق تنفيذ أنشطة المشروع، وذلك بغض النظر عن كونهن منتسبات لعضوية الجمعيات التعاونية ام غير منتسبات. ويكون ذلك تمهيدا لقيام "إدارة المرأة" بالعمل على إشراك اكبر عدد من النساء

المتدربات في عضوية الجمعيات القائمة، او القيام بتشكيل جمعيات تعاونية نسائية جديدة للمنفعات من المشاريع القائمة (ILO, EGY, 1991).

٢- تدريب "إدارة المرأة" في مشروع التدريب التعاوني بالاراضي الجديدة

قامت منظمة العمل الدولية بالاشتراك مع مشروع التدريب التعاوني بتفريغ مجموعة عمل من وزارة الزراعة للتعاون مع الخبرة الميدانية المنتدبة من المنظمة. ومنذ عام ١٩٩٢ بدأ تدريب هذه المجموعة المكونة من ثلاث مهندسات زراعات من الوزارة على كيفية إقامة مشاريع تدريبية مدرة للدخل وسريعة الانتشار. اعقب ذلك زيارات ميدانية لمواقع تنفيذ الأنشطة في المشروعين السابق ذكرهما في سياق الدراسة، إضافة لزيارات الى الاسواق التي تتولى تصريف المنتجات الخاصة بمشروع منطقة "العلاقي" ومشروع تطوير دخل المرأة في محافظات الصعيد.

وشمل تدريب هذه المجموعة على وسائل رفع الكفاءة وزيادة التأهيل والالمام بالمشروعات والتقنيات المعتمدة لتنفيذ أنشطة إدرار الدخل وكيفية تحديد المشاكل والتعامل معها، كما شمل التدريب ايضاً، شرح آلية العمل في تنفيذ المشروعين السابقين، والدروس المستفادة منهما، وكيفية التعامل مع مشاكل تدني مستوى الدخل عن طريق التدريب الانتاجي.

وشمل برنامج تدريب "إدارة المرأة" المقومات التالية:

- (أ) كيفية إختيار البدائل المتاحة للمجتمع المستهدف بعد إنجاز الدراسات الميدانية اللازمة؛
- (ب) كيفية إنجاز دراسات السوق ودراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع؛
- (ج) كيفية تحديد انماط التدريب ومناهجه عن طريق إجراء أبحاث ميدانية لتقصي الاحتياجات الفعلية في المجتمع المحلي، وذلك كبديل عملي لاسلوب تقصي الوقائع عن طريق الاستثمارات المعدة بصورة مسبقة؛
- (د) مراعاة ملاءمة المشاريع المقترحة لظروف المجتمع المحلي واحتياجاته وقدراته، والعمل على توافق التدريب مع النشاط المستهدف بموجب طلب القرض تمهيدا للاعتماد على الذات في تطوير هذا النشاط واستمراره؛

(هـ) كيفية خلق اسواق جديدة لمنتجات الجمعيات والمشاركة في المعارض والتعامل مع الاسواق العالمية والشركات التجارية ورجال الاعمال بهدف تصريف المنتجات وتطوير قابليتها للمنافسة؛

(و) كيفية اختيار المدربين المنتجين وضمان امكانية التسويق قبل المباشرة بالانتاج؛

(ز) الزيارات والمعينة المباشرة لمواقع الانشطة المدرة للدخل في المشروعات السابقيه، التي قد اسهمت في إقتناع أعضاء الادارة بأهمية الدخل العائد عن تنفيذ هذه الانشطة. وهو الامر الذي شكل حافزاً لهذه الادارة في جهودها المثمرة خلال الفترة اللاحقة للتدريب فيما انجزته من تطبيق عملي وتطوير مقرر للانشطة المدرة للدخل التي سبق لهذه الادارة معانة معطيات تنفيذها والاطلاع على اجراءات تسويقها (ILO, 1992).

(١) الرائدات او المرشدات

قام المشروع باختيار ١٥ مرشدة زراعية للمشاركة في دورات التدريب المتخصصة التي اجريت في القاهرة واسوان والاسكندرية وذلك تمهيدا للتدريب الميداني في المناطق التي يغطيها نطاق المشروع والذي استمر لمدة ستة اشهر. ولقد تضمن برنامج تدريب الرائدات او المرشدات جملة من الفعاليات تمحورت حول المعطيات التالية:

أ- كيفية تحديد افضل انواع الحرف بين تلك الحرف التي يجري مزاولتها في المجتمعات المحلية.

ب- اقناع المنتفعين بامكانية زيادة دخلهم عبر التدريب على إتقان هذه الحرف.

ج- تحديد القرى حيث تتوفر الطاقات والموارد دون ان يتوفر لديها انواع معينة من الحرف التقليدية، مما يجعلها مواقع مهيأة للتدريب على إتقان الحرف الجديدة.

د- كيفية إدارة الدورات التدريبية طويلة الاجل وضمان استمرارية الانتاج، بعدما وفر المشروع سبل الانطلاقة الاولى لهذه الدورات، وهي الادارة التي تستتبع التركيز على: تعزيز دور الرائدة في تنمية المرأة بالاراضي الجديدة؛ الحفاظ على البيئة؛ تطوير مصادر زيادة الدخل؛ القروض الدوارة؛ تأسيس الجمعيات النسائية وتعزيز دور المرأة في الجمعيات التعاونية؛ والتعامل مع المشاريع التنموية المتعددة الاهداف على مستوى القرية او المدينة.

(٢) الإدارة الحكومية

قامت "ادارة المرأة" بالتدريب التعاوني بالعمل على تكوين ٢٣ مركزاً جديداً في مجموعة المناطق التي يعمل المشروع ضمن نطاقها وعددها ١٥ منطقة. كما تولت هذه الادارة تجهيز المراكز بالادوات والماكينات الخاصة بالتدريب، اضافة لتوفير المدربين المناسبين لتدريبهم لتولي مهام تأهيل المنتفعين على كيفية استعمال هذه الادوات. كما عملت الادارة ايضاً على تنظيم دورات تدريبية خاصة بالرائدات والمنتفعات لشرح فكرة زيادة الدخل عن طريق التدريب الانتاجي، وقد قام المشروع الجديد باستخدام سبعة مراكز، من ضمن المراكز المستحدثة، كمواقع وذلك في ضوء الخبرات الميدانية المكتسبة من تنفيذ المشروعين السابقين.

٣- وسائل إدراج الدخل في الأراضي الجديد

بدأت إدارة المشروع بتنظيم دورات تدريبية متخصصة للرد على الحاجات المحلية لمنطقة المشروع. وقد توزعت هذه الدورات على انماط ثلاثة، وهي: تطوير الحرف القائمة، إنقاذ الحرف المندثرة، وحقن حرف جديدة.

(أ) تطوير الحرف القائمة

إعتمد المشروع حيال القرى التي توفرت فيها الحرف الاصلية المستمرة، منهجاً تدريبياً يستهدف إدراج الدخل عن طريق تأهيل الحرفيين وزيادة مهارتهم لائقان تصميمات جديدة للحرف القائمة وتطوير منتجاتها بما يلئم طلب الأسواق المحلية والعالمية.

فالنساء في منطقة العريش، على سبيل المثال، كن يصنعن الملابس المعّدة للاستخدام الاسري، وكانت الاسرة الواحدة تقوم بتطريز الملابس بقيمة تقديرية لما يوازي ٦٠٠٠ جنيماً سنوياً. وهي الملابس التي لم تكن تستخدم فعلياً الا في مناسبات احتفالية خاصة، مما يجعل الوقت المبدول لتطريزها وقتاً مهدوراً، خاصة حيال اهمية استثماره في تقليل حدة الفقر الذي تعيشه هذه الاسرة.

تضمنت دورات التدريب الانتاجي للنساء في الاراضي الجديدة مجموعة من الانشطة الهادفة الى تطوير الحرف القائمة، وخاصة تلك المتعلقة بالتطريز. وتمثل مردود هذه الدورات بمنتجات حرفية متنوعة، مثل الشرائط المطرزة والمربعات والاقمشة المختلفة التي جرى تسويقها وإستخدامها في ادوات الزينة وتفصيل الملابس وتجميل الصناعات الجلدية

وقطع الاثاث وغيرها من السلع. وبالمحصلة، فإن مشروع التدريب على تطوير الحرف في مجال التطريز اليدوي، والذي بدأ بتمويل قدره ٦٠٠ جينها مصرياً، تطور بمضي عامين ليستوعب حوالي ٣٠٠٠ إمراة وبلغ حسابه البنكي ٢٥٠,٠٠٠ جنياً مصرياً. وهو الحساب الذي يعود للنساء العاملات في حرفة التطريز وكذلك التعاونيات الانتاجية في مجال هذه الحرفة. هذا وتجدر الملاحظة، بأن مشروع تطوير الحرف القائمة بمجال التطريز قد اتسع نطاق تنفيذه مع الوقت ليشمل مناطق اخرى في "العريش" و"كفر الدوار" و"الروضة" و"سيوه".

(ب) إنقاذ الحرف المندثرة

تم الاستفادة من العثور، بطريق الصدفة، على بعض الحرف المندثرة في منطقة المشروع في الصعيد حيث جرى اختبار جدوى إنقاذ هذه الحرف. لذلك لم تنتظر إدارة المشروع صدفة اخرى للعثور على هذه الحرف الحيوية، بل عمدت منذ البداية الى تدريب "إدارة المرأة" والرائدات على كيفية البحث عن هذه الحرف وتحديد مقومات إستخدامها في إدرار الدخل. وفي ضوء البحث الذي تولته المندربات في الاسواق المحلية للسكان البدو والقرويين وطوافهن على معارض المنتجات الحرفية في الاحياء الشعبية ولدى اهالي القرى وكبار السن، فقد تم العثور على بعض الحرف المندثرة. وبناء عليه، فقد تولي المشروع انقاذ هذه الحرف ومنها على سبيل المثال حرفة التطريز العبادي بمنطقة "غرب الحفير"، وتطوير انواع من حرفة "الكليم" البدوي في "العريش" و"البحيرة" و"سيوه".

(ج) حقن حرف جديدة

ادى النشاط الحرفي وما نجم عنه من مردود تسويقي للمنتجات الحرفية الى إنتعاش ادرار الدخل في بعض القرى وبالتالي إشاعة الحافز لمشاركة القرى المجاورة في هذا النشاط المنتج. خاصة وأن الانشطة التقليدية للانتاج الاقتصادي التي تزاولها المرأة في مجالات تربية الماشية والدواجن والصناعات الزراعية لم تكن كافية من حيث المردود التسويقي مقارنة بمردود المنتجات الحرفية. وحيال الطلب الملح الذي قدمته النساء من القرى المجاورة للمشاركة في النشاط الحرفي والدخول ضمن مشروع الحرف الوطنية رغم عدم توفر الحرف التقليدية في قرأهن، فقد بادرت ادارة المشروع للتعاقد مع مصممين للحرف ومنتجين للسلع الحرفية بهدف تنفيذ برنامج حقن الحرف في هذه القرى. علماً بان هؤلاء المنتجين كانوا بحاجة للايدي العاملة الرخيصة لانتاج السلع الحرفية القادرة على المنافسة في السوق.

وبذلك، تولي المشروع إقامة الانشطة الحرفية ومنها على سبيل المثال، نشاط إنتاج "الوشاح" المرسوم في قرى "التقدم" وقرى "الخريجين"، وكذلك نشاط الرسم على الحرير بمنطقة "الروضة" في محافظة "البحيرة". وقد تعلمت النساء في هذه القرى على كيفية توفير

المواد الخام التي تلزم انتاجهن الحرفي وذلك من ارخص المصادر المتوفرة، ناهيك عن تدريبهن على كيفية تصنيع بعض المواد الخام بانفسهن وذلك على غرار مواد الرسم والصبغة وغيرها.

لقد نجحت مشاريع حقن الحرف واصبحت منتجاتها اعلى مبيعاً من منتجات الحرف الأخرى، نظراً لجودة المنتج بفعل التدريب الكفؤ ورخص اسعار المنتجات المعروضة والتي بلغت حوالي ربع السعر السائد في السوق. ولذلك إستطاعت هذه المنتجات ان تحقق مبيعات عالية لدى منافستها للمنتجات المعروضة في اسواق القاهرة والمدن الأخرى.

(د) خطوط الإنتاج

تولت إدارة المشروع القيام باعباء التدريب في القرى والمواقع البعيدة عن الطرق الرئيسية ومراكز التسويق، وتضمن هذا التدريب عمليات متخصصة اعتمدت في شكلها على استخدام دراسات السوق ودراسات الجدوى على مستوى عملي. وكان الغرض من التدريب في هذه المجالات هو تأهيل قدرات المجتمع المحلي على انتاج سلعة واحدة تستطيع منافسة مثيلتها المستوردة من الصين ودول شرق اسيا. وفي ضوء هذا النمط من التدريب، اقامت "ادارة المرأة" مجموعة من المشاريع الانتاجية في منطقة "بنجر السكر" بالصحراء، وبشرق "الحفير" في وسط الدلتا. وتم اختيار "القميص الرجالي" كنموذج لتجربة الانتاج في هذه المشاريع لكونه اكثر الملابس مبيعاً في مصر. ولما كان سعر القميص في السوق المصري متراوحاً بين ٣٤ جنيهاً و ١٠٠ جنيهاً، فقد نجحت هذه المشاريع في إنتاج أكثر من ١٦٠٠ قميص يومياً بتكلفة قدرها ٦ جنيهات للقميص الواحد وعرضه في الاسواق بسعر جملة قدره ٧ جنيهات لينافس القميص المصنوع في الصين ليس على مستوى السعر فحسب وانما على مستوى الجودة ايضاً (ILO, 1994).

لقد اعتمد تدريب مجموعات من النساء في هذه المشاريع على تأهيلهن للقيام بجزئية واحدة من جزئيات القميص، أي تركيب خط واحد او تثبيت ازرار او تركيب العروة... الخ فيما اعتمد تدريب مجموعات اخرى على نقل القطعة المنجزة من ماكينة الى اخرى ضمن المصانع بهدف تكملتها. الامر الذي ادى بان تنتج المجموعة الواحدة المكونة من ١٦ امرأة حوالي ٤٠٠ قميص في غضون دوام عمل بحدود ٨ ساعات.

ومن المتوقع ان تتولى إدارة هذه المشاريع مع مرور الوقت تشجيع النساء المتدربات للعمل في منازلهن عبر مبدأ إنتاج كل مجموعة منهن لجزئية معينة على ان تتولى مجموعة خاصة نقل جزئيات هذه السلعة من منزل الى آخر، ثم إرسالها الى المصنع الرئيسي بغرض التقفيل والتغليف.

ومن المتوقع أيضاً، ان تشارك مع الوقت كامل الاسرة في إنتاج جزئية القميص بحيث يصار إلى استخدام الماكينة لأطول وقت ممكن طالما يستطيع الزوج او الابناء او حتى الاقارب أيضاً القيام بهذا العمل. ومع زيادة الانتاجية اليومية، يتدنى سعر تكلفة السلعة، وبذلك يستطيع هذا المشروع الانتاجي استقطاب اعداد إضافية ممن يبحثون عن زيادة الدخل، كما يستطيع السوق المحلي تأمين معطيات منافسة السلع المستوردة من جنوب شرق آسيا.

وإكتسب ما ورد اعلاه اهمية خاصة بالنسبة لخبراء منظمة العمل الدولية الذين عاينوا هذه المشاريع وإعتبروا بعد إطلاعهم على نتائجها بانها مشاريع مجدية في مساهمتها بتغيير الاوضاع الاقتصادية وتطوير مستويات المعيشة.

(هـ) إدارة هذه المشروعات

تبيّن سابقاً بأن إدارة المشروع عملت على إنشاء شبكة واسعة النطاق من الرائدات اللواتي توزعن على كافة القرى والمناطق والمواقع بغرض تقديم المساعدة الفنية والتنظيمية لانشطة إدرار الدخل. وتمّ الاتفاق مع المنتفعات من المشروع على تغطية اتعاب الرائدات عبر نسبة تقطع من الارباح التي تحصل عليها المنتفعات جراء تدريبهن الانتاجي وبيع السلع المنتجة من ورشات التدريب الحرفية والمهنية.

وأنبثق عن هذه الشبكة الواسعة من الرائدات مجموعة إدارية تمثل المناطق التي تغطيها الشبكة كما تمثل القطاعات الانتاجية المختلفة. وتولت إدارة المشروع تدريب هذه المجموعة بصورة مركزة تستهدف تأهيل دورها لاداء المهام التالية:

(١) المساعدة في إيجاد الاسواق الكبيرة التي تستطيع إستيعاب العدد المتزايد من السلع بفعل تزايد دورات التدريب الانتاجي وإتساع نطاق المشاركة في النشاط المنتج؛

(٢) الاتفاق مع الشركات والفنادق لاقامة المعارض السنوية لمنتجات المشاريع، بما يستتبعه ذلك من إجراءات الاشراف على هذه المعارض وإدارتها وتنسيق عملياتها.

(٣) تنظيم الاتصالات وعقد الاتفاقات مع الشركات ومكاتب الاعمال التجارية بغرض تسويق المنتجات، وبالتالي ضمان استمرارية المشروعات.

(و) مشروعات ادرار الدخل

اقام المشروع العديد من مشاريع التدريب المدّر للدخل ولكن ركز على مناطق معينة قبل ان يتوسع نشاط المشروع في أنشطة التدريب الانتاجي لتشمل مناطق متعددة ومختلفة، فقد تركز نطاق هذه الأنشطة ضمن المرحلة الاولى على المناطق التالية: العريش؛ الاسماعلية، كفر الشيخ؛ البحيرة؛ الروضة؛ وشرق الحفير.

وإعتمد المشروع في تحقيقه لاجراض ادرار الدخل ضمن هذه المناطق نفس الاساليب الواردة آنفاً، اذ تولت إدارته تدريب النساء في منطقتي العريش وكفر الشيخ على تطوير إنتاج الأزياء التقليدية من الاستخدام الفردي والاسري نحو إنتاج النسيج والشرائط المعدة للتسويق وبالتالي إدرار الدخل.

وفي منطقة البحيرة فإعتمد المشروع اسلوب تدريب النساء الملمات باصول الحياكة على تطوير الحرف اليدوية في مجال انتاج الأزياء الحديثة باستخدام النماذج التي تصلهن من مناطق العريش وكفر الشيخ والاسماعلية والروضة. كما تمّ تأهيل كفاءة هؤلاء النساء وصقل خبراتهن لتحسين انتاج الأزياء والملابس وتطوير جودتها كي تلائم شروط المنافسة في الاسواق الداخلية والخارجية.

أما في منطقة الروضة والاسماعيلية فتركز التدريب على أنشطة الرسم على القماش لان غالبية الفئات المحلية في هذه المناطق كانت من الخريجين الذين لا تتوفر لديهم حرفة معينة.

هذا وتجدر الإشارة بأن جزءاً من برامج التدريب الانتاجي كان يخصص لتنفيذ دورات محو الامية والتوعية الصحية وغيرها من الاهداف الاجتماعية للمشروع. خاصة وان جمع هذه الاعداد الكبيرة من المشاركات في التدريب الانتاجي، ما كان ليتحقق لو ان الغرض من جمعهم إقتصر على محو الامية والتوعية الصحية فحسب.

(ز) القرض الدوار

اشارت هذه الدراسة في معرض سابق بأن توفير القروض لدعم نشاط المرأة الاقتصادي لم يكن يؤدي اغراض هذا الدعم في معظم الاحيان، حيث تتنازل النساء عن هذا القرض لذويهن من الرجال الذين يستخدمونه لشراء الماشية او اقامة المزارع. ولكن عقب تأهيل النساء في مواقع تنفيذ المشروع واكتسابهن المهارة اللازمة للانتاج الحرفي، اصبح استخدام القرض مؤديا الغرض حقيقي في دعم نشاط ادرار الدخل. فالمتدربات يستفدن من

القروض لشراء المواد الخام التي تلزم إنتاج السلع الحرفية وينتظرن فترات التعاقد وتسليم المنتجات والحصول على ثمن المنتجات وتكرر هذه العملية، فيعاودن حصولهن على القرض دون خوف أو تردد طالما اصبحن مؤهلات للاستفادة من توظيف هذا القرض لأقصى حد من المنفعة الممكنة.

(ح) مجلس التسويق

تم تشكيل وتدريب مجلس تسويقي يُشرف على العملية الانتاجية والتسويقية لمشاريع الاراضي الجديدة المدرة للدخل. وجاء تشكيل هذه المجالس لعدم امكانية تعامل مشروع التدريب التعاوني في البيع والشراء بصورة مباشرة، وكذلك لعدم اهلية اجهزة الدولة الخدمية للتعامل القانوني في العمليات التجارية.

تضم عضوية هذا المجلس مجموعة منتخبة من اهالي المنتفعين، اضافة لرؤساء ومدراء المناطق المنتفعة من مشاريع اإدارة الدخل التي تشرف على تنفيذها إدارة المرأة بمشروع التدريب التعاوني وخبيرة المرأة بمنظمة العمل الدولية. وقام هذا المجلس بعمل إتفاقيات كبيرة مع الاسواق الحرة والمؤسسات التسويقية المصرية والعالمية. وعلى سبيل المثال، بلغ ثمن السلع في اول طلبية ابرمها المجلس مع السوق الحرة المصرية عام ١٩٩٥، ما مقداره ١٣,٥٠٠ جنيهاً لنفس العام، والطلبية الثانية والثالثة ٤٩,٠٠٠ جنيهاً، ٧٩,٠٠٠ جنيهاً على التوالي. وفي سنة ١٩٩٦، كانت الطلبية الاولى بمبلغ ١٤٩,٠٠٠ جنيهاً ومن المتوقع ان تبلغ قيمة الطلبية الثانية لنفس العام ٢٥٠,٠٠٠ جنيهاً بعد ان إتسع نشاط مجلس التسويق ليشمل منتجات المشروعات المدرة للدخل في منطقتي الصعيد والعلاقي.

اصبح مجلس التسويق يعمل باستقلالية تامة عن المشروع السابق الذكر وتحت رعاية الجمعيات المختصة وبإشراف من خبيرة المرأة بمنظمة العمل الدولية.

٤- ملاحظات أساسية بشأن خصائص التدريب الانتاجي

(أ) قد يتوجه برنامج التدريب الانتاجي عند الشروع بتنفيذه الى فئات محددة على اعلى المستويات الوطنية. كما ان جدوى تنفيذ هذا البرنامج في مراحلها الاولى لا تخضع لمقارنتها بالتكلفة، لأن مثل هذه الجدوى ينبغي ان ينظر الى مردودها بصورة اجمالية او كلية، وليس بالنسبة الى المجموعة الاولى من المتدربين فحسب. ومثال عليه، فإن المجموعة الاولى من المتدربين البالغ عددهم بصورة إفتراضية ١٥ متدرباً ستشكل مجالاً رحباً لاختيار عشرة مدربين من بين افرادها الذين تم تدريبهم لمدة ستة اشهر. ويقوم هؤلاء المدربين العشرة بتدريب عدد من الاشخاص يبلغ حوالي ٢٠٠ متدرب خلال فترة ستة اشهر،

فيما يتولى هؤلاء المتدربين القيام باعباء التدريب الانتاجي لحوالي ١٠٠٠ شخص. وهكذا
دوايك ينتشر التدريب الانتاجي بصورة تلقائية وتصيح الحرفة المستهدفة من التدريب حرفة
مدرة للدخل على نطاق واسع؛

(ب) يتطلب هذا النوع من التدريب استخدام افضل الطاقات الانتاجية المتاحة
محليا او عالميا، وذلك بغض النظر عن تكلفة استخدامها في المراحل الاولى لتنفيذ التدريب
الانتاجي؛

(ج) يقدم التدريب الاولي في منطقة مركزية ويقوم على تأهيل مجموعة من
الكوادر (١٠ كوادر) بهدف إحتراف مهارة محددة. ويستغرق التدريب الاولي مدة ستة اشهر
يقوم خلالها المدرب بالحضور في الاسبوع الاول من كل شهر للتدريب، ثم يترك المجموعة
تعمل لمدة ثلاثة اسابيع تحت رعاية محلية، ويعود فيصحح الاخطاء ويبدأ جزءا جديدا وهكذا
دوايك. إن اللجوء لمثل هذا الاجراء في التدريب يؤدي لتقليل نفقات التدريب لان متوسط
اجر المدرب في مثل هذا النمط التدريبي يبلغ حوالي ١٠٠٠ جنيها اسبوعيا؛

(د) بعد تدريب هذه المجموعة تقوم إدارة المشروع بإرسالها الى عشرة قرى
مختلفة لتدريب سكانها، ويستمر التدريب لمدة ستة شهور بالكامل وتتقاضى المدربات او
المدربين في حدود ٢٠٠ جنيها شهريا فقط، وهو الامر الذي يؤدي لتوفير مبالغ طائلة مقارنة
بالاجور التي يتقاضاها المدرب الاصلي؛

(هـ) تتولى مجموعة اخرى من المدربين القيام باعباء برامج ودورات فنية لتأهيل
الجهاز الاداري المحلي، المكون من المجالس المحلية او الجمعيات التعاونية الزراعية وغيرها
من الجمعيات الاهلية. وتقوم مجموعة من هذا الجهاز بتقسيم الاعمال، وتوزيع المواد الخلم،
وتجميع المواد المصنعة وتوصيلها للمناطق الاخرى حيث يتم تكوين المنتج النهائي وتقوم
مجموعة ثانية بعمليات التسويق، والمبيعات، والنقل الى المدن، فيما تشترك مجموعة اخرى،
من كل قرية في مجلس التسويق الذي يتولى الاتفاقيات مع الشركات والمصدرين، وغيرهم
مما يضمن إستمرارية هذه المشاريع؛

(و) تستمر هذه المجموعات المدربة في الادارة والتسويق بعد نهاية المشاريع
التنموية وبدون احتياج الى القرض الدوار، حيث ان العائد من المشاريع الانتاجية كفيلا بإقتلاع
صغار المنتجين بتغطية تكلفة إدارتها حتى يستمر إنتفاعهم منها.

ثانياً - سمات هذه المشروعات في ضوء نتائج تطبيقها الميداني

ألف - دور إكتساب المهارة في ادرار الدخل

ان تدريب فئات المجتمع المحلي على إتقان الحرف واكتساب المهارات الجديدة يساهم بصورة مباشرة في زيادة الدخل وتنويع مصادر الانتاج الاقتصادي. ويمكن لهذا التدريب ان يساعد بتحويل المنتفعين الى منتجين مهرة "لو" استعملوا هذه المهارات المكتسبة بطريقة صحيحة، الامر الذي يؤدي الى تقليص حدة الفقر وتحسين مستوى معيشتهم. والسؤال الذي يطرح نفسه في هذا السياق، هو المتعلق بكيفية استخدام المجتمع المحلي لمهاراته المكتسبة في زيادة الدخل وبالتالي تطوير مستوى المعيشة؟. فبالرغم من ان غالبية المشاريع التنموية تشمل برامج تعليمية ودورات تدريب تستهدف إكتساب المهارة، لكن المشكلة الدائمة كانت وما تزال متمحورة حول كيفية استخدام هذه المهارة في إدرار الدخل، وبكلام آخر فإن المشكلة القائمة هي تسويق المنتجات وتحقيق العائد منها.

قبل تقديم برامج اكساب المهارة ينبغي التأكد بأنها موجهة لسوق معين او مليية لاحتاجات محددة المعالم، بحيث يكون عرض المنتجات متوافق مع الطلب عليها بصورة محسوبة. لذلك، من الضروري ان يسبق أي قرار بالاقدام على تنفيذ برامج التدريب المهني معرفة مدى حاجة السوق لمنتجات هذه المهنة ومدى قابلية هذه الحاجة للاستمرار او الاشباع. وهكذا يكون التدريب على المهارات مبني على إحتياجات الاسواق الفعلية، والممكنة، الامر الذي يشكل ضماناً لنجاح أنشطة إدرار الدخل نتيجة لضمان التسويق المناسب لمنتجاتها. ونظراً للبساطة التي تتسم بها علاقات المجتمع المحلي وقدراته، فإن أفراد هذا المجتمع لا يستطيعون في معظم الاحيان تحديد نوعية المشروع المهني الذي يمكن ان يساعدهم في زيادة دخلهم. وذلك يستتبع ضرورة ان تسبق عملية إعداد مثل هذه المشاريع دراسات وأفية ومخصصة، على اعلى مستوى، تضمن جدوى هذه المشروعات، وحجم حاجة السوق لمنتجات المشاريع، والعمر الافتراضي لاشباع هذه الحاجة، والنسبة التقريبية للعائد من تصنيع القطعة الواحدة، وحساب هذه النسبة في ضوء موقع زيادة الانتاج. هذا بالاضافة لتناول امكانية فتح اسواق جديدة، او تغيير طبيعة المنتجات النهائية بما تتطلبه من مهارات معينة لمجابهة تغيرات السوق.

ومن البديهي ان إختيار المهارات المدرة للدخل يستتبع عرضها على المجتمعات المحلية لاختيار المناسب بينها، وذلك تمهيداً لقناعة هذه المجتمعات بجدوى النشاط وتحفيزاً لمشاركتهم في التدريب الانتاجي. وتجدر الملاحظة بأن مستوى التدريب الانتاجي هو امر في غاية الاهمية كي يؤدي دوره في صقل الكفاءات وخلق المهارات الملائمة لتطوير منتجات

الحرف. كما ان مدة هذا التدريب هي ايضا مسألة حيوية لا يستهان بها لتحقيق الاتقان فـي الاداء والجودة في المنتج. وبدون ذلك تنتشر الاخطاء ويتدنى مستوى جودة المنتج ويصبح من العسير جدا اعادة تصويب النتائج.

باء- اثر التدريب على الانتاجية والجودة

إن تدريب المنتفعين على زيادة الانتاج ورفع الجودة بأساليب إنتاجية متطورة، يؤثر بصورة ايجابية على زيادة الدخل في المجتمعات المحلية. وذلك لأن زيادة إنتاجية الافراد تؤثر على حجم مداخيلهم وبالتالي على مجمل دخل المجتمع المحلي. كما ان جودة المنتج هي احد الشروط الضرورية لضمان قدرته على المنافسة واستمرار الطلب عليه مما يؤدي بدوره لاستمرار النشاط الاقتصادي للمنتفعين منه وبالتالي استمرار إتاحة الدخل بما يعنيه من مساهمة في تحسين لمستوى المعيشة.

إن غرض ضمان زيادة الانتاجية ومراعاة جودة المنتج يتطلب إذن، تدريباً عالي المستوى ووقتا كافيا لتمكين المنتفع من تحقيق المهارة المطلوبة. وإيفاء مثل هذا الغرض يشمل بعض الاعتبارات، ومنها:

١- تحفيز المنتفعين على العمل المنتج خلال اوقات الفراغ، وذلك بهدف ترسيخ كفاءتهم المكتسبة وتعميق خبراتهم العملية، علاوة على مردود هذا العمل الاضافي في إدرار المزيد من الدخل. ففي منطقة "العريش" على سبيل المثال، تحصل المتدربة بعد ثمان ساعات من العمل الجاد على ٢٠ جنيها مقابل انجازها اعمال التطريز لاربع بكرات من الخيوط. وبعد مضي فترة من الوقت تبين بأن النساء اللواتي عملن في مجال التطريز بدأن بمطالبة القائمين على جني مواسم التمر ببدلات عادلة لمشاركتهن في العمل اثناء المواسم وذلك قياسا لمردود ساعات العمل المتزايدة في اعمال التطريز.

٢- تشجيع المتدربات في ضوء مهارتهن المكتسبة على خلق اكبر عدد ممكن من "السلع" وتطوير المنتجات وتحسين مواصفاتها. لأن هذا التنوع يسهم في تسهيل عملية تسويق المنتجات ويساعد في توفير قابلية تعديلها لتلائم تغييرات الطلب عليها وطوارئ ظهور السلع المنافسة لها.

٣- التشديد على جودة المواد الخام المستخدمة في المنتجات وإتاحة المعلومات بشأن كيفية الحصول على هذه المواد من أقل المصادر كلفة. ذلك لان تخفيض سعر هذه المواد يؤثر على كلفة المنتج النهائي ومقدرته على المنافسة في السوق، شرط ان لا يؤثر ذلك على نوعية المنتج. ومن الجدير بالاهمية في هذا السياق، ان تتواصل اعمال البحث والدراسة على المستوى المحلي وغيره من المستويات للوقوف على بدائل الاسعار الانسب للمواد الخام التي تتيح امكانية اسهل للمنافسة في السوق.

جيم- توافق اعتبارات التسويق مع السلع المنتجة

ويعد توافق اعتبارات التسويق (حاجة السوق) مع المهارات المطلوبة او الخدمات والسلع المنتجة بمثابة المفتاح الاساسي لنجاح او فشل أي مشروع في إدرار الدخل. ففي كثير من الاحيان تكون الخدمات والسلع المنتجة ذات جودة عالية ويكون المشروع ناجحا من الناحية الانتاجية، ولكن حجم هذه الانتاجية قد يفوق حاجة الاسواق المتاحة او قد لا يتناسب مع مواصفات الطلب ضمن هذه الاسواق، الامر الذي يؤدي لتعثر استمرارية المشروع وبالتالي فشله. لذلك، فإن معالجة خاصية التسويق قبل اختيار المهارات الانتاجية، هي السبيل الوحيد للنجاح في مشروعات ادرار الدخل.

بعض الامثلة عن حاجة السوق وكيفية الاستفادة منها في مشاريع إدرار الدخل

(أ) إن بعض الشركات الكبرى، بمنطقة "العاشر من رمضان"، مثل شركة "ايدبال" وشركة "GMC" تنتج اجهزة كهربائية مثل الطباخات والثلاجات وغيرها. وتستورد هذه الشركات وغيرها معدات لصناعة الطباخات فقط، وعلى سبيل المثال، تستورد من ٣٠-٣٥ قطعة من دول اخرى، مع ان متوسط القطع التي يلزم استيرادها بالفعل يتراوح بين ٥ و ١٢ قطعة لاختلاف خصائصها المعدنية. ولكن العدد الباقي من القطع والذي لا يقل عن ١٥ قطعة يمكن انتاجها محليا وباسعار اقل بكثير من اسعار استيرادها. لذلك تمت الاستعانة باحد كبار منتجي المعادن، كما تم توفير عدد من المخارط جرى توزيعها على مجموعة من سكان منطقة "بنجر السكر" في الاراضي الجديدة لتدريبهم وفق برنامج اعتمد تأهيل كل فرد منهم لتصنيع قطعة واحدة بصورة متقنة تماما. وفي ضوء الاتفاق مع شركتين كبيرتين لشراء القطع المنتجة، قامت هاتين الشركتين بعرض العقود التسويقية على شركات خاصة صغيرة تولت بدورها التأكد من جودة المنتج وقابليته للتسويق خاصة وان فارق السعر تراوح بين ٦٠ و ١٣٠ بالمائة مقارنة بمثيلها المستوردة. وبناء عليه، فقد زاد حجم الطلب على القطع المخروطة مما ادى لزيادة عدد المنتجين لها وبالتالي زيادة مضطردة لاعداد المتدربين الساعين للانخراط في هذا النشاط الاقتصادي المنتج.

(ب) تراوح سعر المبيع للإيشارب المرسوم، في بعض الاسواق المصرية، بين ١٥٠ و ٢٢٠ جنيها للقطعة الواحدة. وكان رسمه حكرا على نخبة من نساء الجاليات الاجنبية وبعض النساء المصريات العاملات في المنازل لاغراض لا تتعلق بادرار الدخل كهدف اساسي من تسويق المنتج. وحيال توفر الطلب على هذه السلعة في الاسواق، فكان المجال الارح للمنافسة هو تخفيض الكلفة وبالتالي سعر العرض. خاصة وان قيمة الوقت المبذول لاعمال الرسم لا تقارن بين هؤلاء النخب النسائية وبين نساء المناطق الريفية في محافظتي "قنا" و"سوهاج" وفي الاراضي الجديدة (الاسماعيلية والروضة). هذا بالاضافة لفارق اسعار المواد الاولية (العجائن والاصباغ) التي تشتريها النخب النسائية من مصادر اجنبية باهظة الكلفة. لذلك، قامت إدارة المشروع بالتعاقد مع مدرب منتج للاصباغ المحلية بحيث يوفر هذا المدرب الاصباغ لمدة عشر سنوات إضافة لتوفيره مستلزمات تدريب النساء وتأهيلهن لاتقان صناعة الاصباغ. وجرى اعتماد بديل محلي للعجائن المستوردة بفارق كبير في اسعار التكلفة، فشن انبوب المعجون سعة ١٠٠ ملم يبلغ ١٦ جنيها مصريا ويكفي لتلوين اربع او خمس قطع من الايشارب (وشاح). اما البديل المحلي الذي جرى تصنيعه من الغراء الطبيعي فبلغ سعر الليتر الواحد منه حوالي خمس جنيهات فقط ويكفي لتلوين حوالي ٥٠ قطعة ايشارب. وبذلك استطاع المشروع ان يغزو السوق بالايشارب الجديد الذي بلغت تكلفة القطعة الواحدة منه حوالي ٧ جنيهات، فيما بلغ سعر تسليم القطعة الواحدة للسوق حوالي ٢٠ جنيها (موضبة ضمن صناديق كرتونية سعة الواحد منها ١٠٠ قطعة). وقد لاقت هذه المنتجات رواجا جيدا، خاصة وان التجار الذين يتولون تسويقها حققوا ارباحا عالية. وحاليا فإن سعر مبيع القطعة الواحدة من الايشارب في السوق المصري والسوق الحرة يتراوح بين ٢٥ و ٣٠ جنيها مصريا (SEPCAD, 1990; ILO, 1995).

دال- خلق اسواق للسلع المعدة للاستهلاك المحلي

هناك طرق عديدة لخلق أسواق جديدة لسلع مستخدمة اساسا في تلبية الاحتياجات المحلية للمجتمعات الريفية. فالعمل لتطوير هذه السلع التي يعتمد تصنيعها على المنتجات البيئية المحلية يؤدي لتحسين قابليتها للمنافسة والاستخدام في المجتمعات الحضرية ضمن البلد المعني او في الاسواق الخارجية. وعلى سبيل المثال، فإن السجاد العجمي كان يستخدم اساسا من قبل بدو "البالوتش" في جبال ايران وصحاريها كفرش محلي. ولكن مع تطوير صناعة هذا السجاد وتعديل مقاساتها وتحسين انتاجها، اصبحت مع اهم المقتنيات التي تقبل على شرائها المجتمعات الحضرية.

والجدير بالملاحظة، ان توفر الثروة على نطاق واسع اتاح رغبة مستمرة لدى اصحاب هذه الثروة باقتناء بعض المنتجات الحرفية والصناعات اليدوية التي يتزايد مردود

بيعها، فيما يتزايد الطلب عليها، الامر الذي يتيح مجالات حيوية لتطوير مجالات إدرار الدخل وضمان استمرارها.

وفي احيان كثيرة، قد تلجأ إدارة مشاريع إدرار الدخل الى القيام بدراسة جدوى لكي تقنع الشركات التجارية الكبرى بالمكاسب الممكن تحقيقها عبر تسويق المنتجات المحلية للحرف والانشطة المدرة للدخل.

وقد حصل، على سبيل المثال، ان تولت إدارة المشروع قيد البحث مفاتحة شركة مصر للطيران وإدارة الاسواق الحرة. وكانت نتيجة هذه المفاتحة سلبية، حتى بالنسبة لقبول معاينة السلع المعروضة، وذلك بحجة قدمتها شركة مصر للطيران قوامها "نحن لا نبيع منتجات مصرية الصنع على خطوط طائراتنا، بل نبيع السلع المتداولة عالميا مثل العطورات وربطات العنق والايشاربات ذات الماركات العالمية المشهورة... الخ، وانه لا وقت لدى طاقم الطائرة لعرض مثل هذه المنتجات المحلية...".

اما إدارة الاسواق الحرة فقدمت حجة لرفضها معاينة المنتجات قوامها بأن هذه الادارة "تعتمد اساسا على الزبون القادم لشراء ادوات كهربائية اجنبية و سلع ذات ماركات عالمية معروفة ولم تعناد بيع منتجات مصرية سوى بعض القطع الفرعونية المصنوعة من الذهب والفضة والتي يتركها التجار بالامانة وتتولى الادارة دفع ثمنها بعد بيعها، ولذلك فلا مجال للاتفاق بشأن المنتجات الحرفية المصرية" (ILO, 1992).

وحيال قدرات التصريف التي تتمتع بها كل من شركة مصر للطيران والاسواق الحرة ذات الفروع المتعددة، كان لزاما على إدارة المشروع ان تتولى إعداد دراسة تسويقية شاملة لمصلحة هاتين الشركتين. وقد شملت هذه الدراسة عمليات الاسواق الحرة في معظم دول العالم مبينة إعتداد هذه الاسواق على السلع المنتجة محليا في دولها كجزء اساسي من مبيعاتها. كما تضمنت هذه الدراسة في توصياتها اهمية دعم المشروعات الانتاجية الوطنية من قبل شركات القطاع العام.

وبناء على هذه الدراسة، وافقت إدارة كل من الشركتين على قيام إدارة المشروع بتنظيم معرضين في كل من الشركتين تتولاهما لجان مختصة في مجالي العرض والتسويق، وذلك بهدف اساسي قوامه تحديد امكانية تسويق هذه المنتجات ضمن المعارض المعتمدة لدى الشركتين.

واشتمل تنظيم المعارض إيفاء إدارة المشروع بالشروط التي وضعتها كل من الشركتين بالنسبة لعرض المنتجات. فقد تضمنت شروط شركة مصر للطيران احجاما محددة

لاغلفة "علب" السلع تتماشى مع احجام المعروضات من السلع الاخرى، كما تشمل هذه الاغلفة او العلب غطاء من البلاستيك الشفاف يتيح معاينة الوان المحتويات دون الاضطرار لفتح الغلاف او العلبه. اما شروط الاسواق الحرة فتضمنت صناعة الاغلفة او العلب بطرق تسمح بنقلها او حملها يدويا من قبل المسافرين. وبذلك، تضامنت الجمعيات ومراكز أنشطة إدرار الدخل العاملة في نطاق إدارة المشروع. وكان نجاح المعارض ضمن هذه الشركات خطوة الاساس في استمرارها وبالتالي إستمرار أنشطة إدرار الدخل بموجب مشروعات انتاجية بسيطة إعتمدت على احياء الحرف اليدوية وتطوير منتجاتها من مستوى الاستخدام المحلي الى مستوى متطلبات الاسواق الوطنية والعالمية.

هاء- أساليب التسويق الادارية لضمان الاستمرار

إن اساليب التسويق الادارية التي تكفل إستمرارية المشاريع الإنتاجية المدرة للدخل هي تلك الاساليب التي تعتمد في النهاية على القدرات المحلية. لذلك ينبغي ان تشمل برامج التدريب في المشاريع المدرة للدخل دورات مركزة لتأهيل اجهزة محلية مختصة مثل امناء الجمعيات او الرواد المحليين وتدريبهم لاتقان المفاوضات وعقد الاتفاقات مع الشركات وهيئات التسويق الناشطة التي تضمن دعم المشاريع المدرة للدخل من خلال تصريف منتجاتها. وتؤدي مثل هذه العلاقات الى صقل قدرات الاجهزة المحلية وتطوير معرفتها بالاحتياجات المستقبلية للسوق. وهو الامر الذي يتيح لهذه الاجهزة المحلية فرص تطوير المنتجات وتعديل مواصفاتها بما يلائم متطلبات المصانع والشركات الكبرى.

وبصورة عامة، فإن ابرز المعطيات التي تناولها برنامج تأهيل الاجهزة المحلية في مجال اساليب إدارة التسويق، هي:

- ١- التدريب على تطوير منتجات الحرف وإعادة صياغتها بما يكفل تحويل هذه المنتجات مع الوقت الى اجزاء مكمله للسلع التي تنتجها المصانع والشركات. وذلك على غرار تطوير منتجات حرفة التطريز لتدخل ضمن المنسوجات المستخدمة في صناعة الملابس وغيرها من الاقمشة.
- ٢- التدريب على كيفية إعداد جدوى للسوق وكيفية الدخول في المنافسة من حيث اسعار العرض ونوعية السلع المعروضة.
- ٣- التدريب على متابعة المنتج وفق المراحل المختلفة حتى التسويق، وكذلك التدريب على تطوير قدرات التكيف مع تبدل إحتياجات السوق بما يستتبعه ذلك من تطوير للمنتجات

ومن إستعداد مستمر لمواجهة شروط المنافسة وحماية المنتج من التقليد وخلاف ذلك من الطوارئ والتقلبات التي تواجه عمليات السوق.

وبالمحصلة فقد اثمرت هذه البرامج التدريبية في تأهيل كفاءة الاجهزة المحلية للقيام بمسؤولية استمرار عمليات التسويق استنادا لقدراتهم الذاتية وكفاءاتهم في تطوير المنتجات وخلق الجديد منها ومراعاة متطلبات السوق في إستمرار الطلب على السلع التي تنتجها مشاريعهم.

واو - ضمان استخدام المهارات المكتسبة في مشروعات إدراج الدخل

لقد تبين مما ورد اعلاه بأن تدريب الاجهزة المحلية وكذلك فئات المجتمع المحلي والمنتفعين من المشاريع المدرة للدخل، هو عامل حيوي وحاسم في خلق إمكانية الاعتماد على الذات بما يعنيه هذا الاعتماد من قدرات للتعامل مع الاسواق وهيئات التمويل ومؤسسات الاستثمار، وهي القدرات التي تضمن استمرارية الأنشطة المدرة للدخل وقابليتها للايفاء بمتطلبات المنافسة، ومنها:

- ١- تجديد المنتجات وتطوير نوعيتها باستمرار؛
- ٢- تنويع المنتجات بما يكفل تجاوز النطاق المحلي في استهلاكها والطلب عليها؛
- ٣- توجيه المنتجات لتلبية حاجات الاسواق المستهلكة للسلع اليدوية باهظة الثمن.

زاي - توسيع نطاق المستفيدين من مشروعات إدراج الدخل

إن تعيين نوعية المهارات القائمة او الممكنة في المجتمع المحلي، والبحث عن الحرف المندثرة واعادة إحياء منتجاتها في هذا المجتمع عبر الاستعانة بكبار السن في عمليات التدريب او عبر الاستعانة بكفاءات متميزة لتقديم المهارة المطلوبة بحال عدم توفرها محلياً، هما منطلقان اساسيان ضمن منطلقات توسيع نطاق المستفيدين من التدريب وتحفيز المشاركة في برامج التأهيل وتطوير قدرات المدربين المحليين.

وفي سياق توسيع نطاق المستفيدين من مشروعات إدراج الدخل وتعميم هذه المشروعات في محيط القرى المجاورة لموقع المشروع، فإن مجموعة من الاجراءات الاساسية ينبغي توفرها، واهمها ما يلي:

- ١- انشاء مركز للتدريب في الموقع الاساسي للمشروع يتولى تأهيل مجموعة مختارة ضمن المجتمع المحلي للقيام لاحقاً بدور الجهاز التدريبي المعتمد كمنطلق لنشر المهارة.

٢- توفير عدد من الوظائف، بحسب الحاجة والامكانات المتاحة، لكوادر هذا الجهاز التدريبي لتغطية نفقات توزيعهم على القرى المجاورة لموقع المشروع لتولي تدريب مجموعات من المجتمعات المحلية في هذه القرى لمدة لا تقل عن ستة اشهر.

٣- يجري إختيار مجموعة من المتدربين في هذه القرى وتكليفها القيام باعباء التدريب في المناطق المحيطة والنائية عن طريق المواصلات، وهو الإجراء الذي يتيح انتشارا واسعا للاستفادة من برامج التدريب.

٤- وفي ضوء الخطوات الثلاث، يصبح الانتشار سريعا ويتوسع نطاق المستفيدين من هذه التدريبات والمشاريع الانتاجية تلقائيا بحيث تنقل الى نطاق الجيران والاقارب.

هذا وتجدر الملاحظة، بأن هذه التجربة قد تكررت في حوالي ٢٨ منطقة خلال الفترة ١٩٧٥-١٩٩٥، مما ادى لنجاح عشرات المشاريع في كل منطقة. وقد إستمر نجاح هذه المشاريع في ٢٦ منطقة بعد الانتهاء من الدعم الفني والاداري المقدم لها، كما استمر السكان المحليون في زيادة انتاجيتهم وزيادة دخلهم. وفي حين لم تنجح كافة المشاريع في تحقيق نفس مستوى الدخل، فإن المشاريع الاكثر نجاحا كانت تستقطب النصيب الاكبر من مشاركة فئات المجتمع المحلي في انشطتها.

ثالثاً - أهم الاستنتاجات والتوصيات

ألف - تسلسل منهج التنمية المحلية إستناداً الى التدريب وانشطة إدرار الدخل

١- إنبثاق المنهج وتحويله الى واقع

لم يكن التدريب ضمن اهداف المشروع الاول في الصحراء الشرقية عند المباشرة بتنفيذه. ذلك لأن هذه الاهداف اقتصرت على مساعدة المجتمع المحلي لتوفير الماء والطعام والمرعى نتيجة غرق هذه المراعي وتهديد عوامل البقاء في هذه المنطقة الصحراوية التي لا يتوفر فيها اية مقومات للبنية الاساسية.

لقد بدأت العملية التدريبية في هذا المشروع بالصدفة البحتة عندما حالت الميزانية المرصودة لتنفيذ انشطته دون امكانية الاستعانة بالشركات المختصة في حفر الآبار، وكذلك دون امكانية استئجار العمالة اللازمة لحفرها. لذا اضطرت إدارة المشروع الى الاكتفاء بعامل ماهر واحد للقيام باعمال الحفر، وعامل آخر لصناعة الطوب وعامل ثالث لتنفيذ اعباء البناء والتدعيم. وتم الاتفاق مع السكان المحليين من البدو على القيام بدور العمالة المساعدة لهؤلاء العمال المهرة كبديل للعمالة المطلوب توفيرها من المدن المجاورة للقيام بهذه الاعباء. وبعد فترة قليلة بدأت العمالة المعاونة من البدو إحتراف هذه المهن، واصبح كل متدرب من هؤلاء البدو قادر على تأهيل مجموعة اخرى من النازحين الجدد. وبمضي سنتين، لم يعد المشروع بحاجة لاستقدام المدربين المهرة الى منطقة المشروع، نظرا للاعداد الوفيرة التي تهيأت لاتقان المهن ضمن المجتمع المحلي. وبناء عليه، إنبثقت فكرة تدريب المدربين وإعدادهم لتدريب فئات المجتمع المحلي كمنهج واقعي وضرورة ميدانية في مشاريع التنمية المحلية.

٢- توسيع العمل بموجب المنهج

ترافق تنفيذ مشروع تنمية المرأة الريفية في محافظات الصعيد، سوهاج وقنا، بتطبيق منهج التنمية المحلية إستنادا الى تدريب المدربين او ما جرى التنويه عنه سابقاً ضمن إطار التدريب الانتاجي. وساعد في تطبيق هذا المنهج على نطاق واسع في المناطق التي شملها تنفيذ المشروع، توفير منظمة اليونيسف لمدخلات الصندوق الدوار للقروض دعماً لانشطة إدرار الدخل.

وبالرغم من إستطاعة المشروع ان يوفر منافذ تسويقية لمنتجاته في المدن والمراكز السياحية، لكن منتجات بعض الانشطة في منطقتي "سوهاج" و"قنا" واجهت مشاكل تسويقية وخاصة عندما توسع الانتاج ليصل الى عشرات الاف القطع شهريا. وهو الامر الذي حدا بإدارة المشروع ان تقنن توزيع القروض وتخفض حجمها كي لا يفيض عرض المنتجات عن الطلب عليها وعن القدرة على تسويقها.

ولعل الاستنتاج الرئيسي الذي يمكن إستخلاصه من تنفيذ هذا المشروع هو المتعلق بجدوى منهج التدريب الانتاجي في إتاحة فرص الاستخدام وإدراج الدخل الذي يكفي لتغطية نفقات التدريب وعمليات التسويق وتسديد اقساط القروض وتوفير قدر من متطلبات تحسين مستوى المعيشة.

٣- تطور المنهج ودخوله الى علاقات السوق

عند البدء بتنفيذ مشروع زيادة دخل المرأة في الاراضي الجديدة، كانت قد تطورت لدى إدارة المشروع أساليب جديدة لإقامة ورش إدراج الدخل وذلك في ضوء إكتساب المعرفة جراء التعامل مع الشركات الكبرى. فهذه الشركات تعتمد مفهوما للتسويق يختلف جذريا عن المفهوم الاجتماعي الاقتصادي الذي تتبناه غالبا إدارة مشاريع التنمية المحلية. لذلك لجأت إدارة مشروع زيادة دخل المرأة في الاراضي الجديدة الى القيام بدراسات جدوى ودراسات للسوق إستهدفت تحديد المنفعة المتوقعة من أنشطة إدراج الدخل قبل إختيار المهن المستهدفة من التدريب الانتاجي.

وفي ضوء هذا التوجه لمفهوم علاقات السوق تركزت اعتبارات المشروع على ما يلي:

(أ) إن تحقيق الاستمرارية في الانشطة المدرة للدخل هو الهدف الرئيسي وليس الانتاج بحد ذاته؛

(ب) ان رفع جودة المنتج وتخفيض أسعار عرضه، بعد التأكد من الطلب الفعلي عليه، هي شروط حاسمة في مواجهة مشاكل التسويق والمنافسة؛

(ج) لم تكن الشروط الواردة اعلاه، مجرد شروط نظرية، إذ إستطاع المشروع تحقيقها، الامر الذي أدى بمنتجاته ذات الجودة العالية والاسعار المنخفضة الى منافسة منتجات الشركات الكبرى مثل "مصانع العاشر من رمضان" و "٦ اكتوبر"؛

(د) إن الاعفاء الضريبي لمنتجات المشاريع التي تدخل انشطتها ضمن أطر الجمعيات التعاونية، يعطيها ميزة لتوفير جانب من المدخلات المحددة لكلفة المنتج مما يتيح قدرة أكثر على المنافسة؛

(هـ) غالباً ما تتمتع الجمعيات التعاونية بالقدرة على تثبيت سعر المنتج بمعزل عن الكمية المطلوب توفيرها. خاصة إذا توفر لهذه التعاونيات، علاوة على الاعضاء العاملين، قدرات تعبئة المجتمع المحلي وإشراكه في النشاط المنتج، فإنها تستطيع تسليم أية كمية من الطلبات في فترات قياسية. وهذه الميزة التي تتوفر للتعاونيات ليست متوفرة للمصانع والشركات الكبرى التي تمتلك المكنات المتطورة التي يستتبع تشغيلها إنتاج أعداد كبيرة من القطع وإلا يرتفع سعر المنتج بحكم ارتفاع تكلفة القطعة الواحدة. لذلك، فإن تجار الجملة، سواء الأفراد منهم أو الشركات، يفضلون التعامل مع منتجات المشاريع التعاونية. وهو ما حصل فعلياً بالنسبة للمنتجات الحرفية للمشروع قيد البحث الذي حاز ثقة التجار وأصبح له إسماء تجارياً ضمن السوق المصري وبعض الأسواق العالمية؛

(و) وتتويجا لهذه الاعتبارات، فقد تولت إدارة المشروع تشكيل مجلس للتسويق من الجمعيات التعاونية ضمن مناطق المشروع. ومع الوقت إستقل هذا المجلس عن مشروع التدريب التعاوني وأصبح يدير عمليات الإنتاج والتسويق لمصلحة الجمعيات والأهالي بصورة ذاتية.

٤- توحيد المشاريع الثلاثة في مواجهة السوق

استطاع مجلس التسويق، بعد مضي سنة واحدة من التدريب والتأهيل، أن يتولى مجموعة حيوية من المهام التي تعبر عن الاعتماد على الذات في مواصلة أنشطة المشروع واستمراريتها، ومن هذه المهام:

(أ) تعزيز الصلات مع مشروع "العلاقي" وزيادة دخل المرأة في محافظات الصعيد، وذلك بهدف تطوير مواصفات المنتجات وتولي مجلس التسويق تصريفها ضمن الأسواق المصرية والعالمية كجزء من عملياته التسويقية؛

(ب) قيام المجلس بأعداد دراسات السوق ودراسات الجدوى مستعيناً بالخبراء والشركات الكبرى؛

(ج) إتصال المجلس بالشركات ذات القوة الشرائية العالية لضمان توزيع كميات كبيرة من المنتجات الحرفية، خاصة وأن عدد المنتجين وصل إلى حوالي ٥٠٠٠ منتج؛

(د) إضافة لتنظيم المعارض الدولية، فقد تولى المجلس اعباء المفاوضات وعقد الاتفاقيات التسويقية مع شركات عالمية وهيئات حكومية وشركات القطاع العام والخاص. إستمر المجلس في مهامه بعد نهاية المشروع في سنة ١٩٩٥، وإنضم منتجي المشروع الاول والثاني الى مجلس التسويق في نفس العام، واصبح المجلس مكون من منتجي المناطق الصحراوية والجنوبية ومن منتجي مناطق الصعيد ومناطق الاراضي الجديدة؛

(هـ) انشأ المجلس أول مركز لتسويق وتدعيم الحرف المصرية في القاهرة (صحراء). ويستقطب هذا المركز التجار وممثلي الشركات لحضور المعارض الخاصة ومعaine المعارضات تمهيدا للاتفاق بشأن طلبها. وتجدر الاشارة بأن دراسة شاملة لحجم المبيعات هي قيد الاصدار تمهيدا للنظر في جدوى إنشاء سلسلة، على غرار هذا المركز، في المدن السياحية وفي الضواحي المختلفة لمدينة القاهرة.

باء- التدريب

يمثل التدريب ركنا اساسيا في أنشطة إدرار الدخل، ويعتمد نجاح الهدف لعمليات التدريب على مجموعة من الاعتبارات والاستنتاجات الميدانية، اهمها ما يلي:

١- إن مستوى برامج التدريب وفعالية مواد الدورات وكفاية مدتها الزمنية هي عوامل حاسمة في ضمان نجاح أنشطة ادرار الدخل، وهي كذلك شروط مسبقة لضمان الفعالية لهذه الأنشطة.

٢- تمهيد برامج التدريب وموادها بدراسات جدوى لتحديد الحاجة الفعلية لنوع التدريب المطلوب، وذلك تلافيا لهدر الطاقات والموارد دونما طائل مجد.

٣- إن الاستعانة بالمنتجين الفعليين يضمن فاعلية برامج التدريب ويسهل إيجاد منافذ التسويق. وهو ما يصعب تحقيقه بالاعتماد على الاساتذة الجامعيين والعاملين بالتدريس والتدريب النظري البحت.

٤- ان تدريب الكوادر وتهيئتهم للقيام باعباء التدريب، سوف يضمن الاستمرارية في البرامج التدريبية، كما انه يضمن الانتشار السريع للخبرات والتوسع في الأنشطة نحو المناطق المجاورة. ومع الوقت، يتحقق الانتشار التلقائي للحرفة بما يستتبعه ذلك من نشاط متزايد لادرار الدخل.

٥- إن منهج التدريب الانتاجي المدر للدخل يسمح للفئات الفقيرة توفير المدخلات اللازمة للاستمرار في تلقي التدريب لاكتساب المهارة المطلوبة.

٦- إن تدريب مجموعة من الكوادر المحلية "جهاز محلي" على إدارة المشاريع وعقد الاتفاقيات وتحمل المسؤوليات وإعداد دراسات السوق ودراسات الجدوى، يضمن إستمرارية أنشطة إدرار الدخل إعتقادا على الذات بعد انتهاء الدعم الفني والمادي المقدم لها.

٧- وأخيرا، تجدر الملاحظة إن تدريب الكوادر المحلية لاتقان العمليات المختصة الواردة في الاعتبار السابق، لن يؤدي غرضه بنجاح الا اذا توفرت خبرات فنية متخصصة في هذه المجالات والمعارف الميدانية.

جيم- القروض

لقد تبين خلال العرض السابق لمشروعات إدرار الدخل بأن القروض تساهم في دعم هذه المشروعات وتؤمن المنطلق لانشطتها الانتاجية في حال توفير معطيات الاستخدام الامثل للمستفيدين منها. لكن عدم التأكد من كفاءة المقترض ومن قدرته لاستخدام القرض في نشاط منتج سوف يؤدي لتعثر النشاط المستهدف وعدم القدرة على سداد اقساط القرض، إضافة لمشاكل الهدر والاحباط التي ترافق هذا التعثر. لذلك ينبغي ان تترافق عملية الاقراض بتوفير مجموعة من الشروط، اهمها ما يلي:

١- إعداد دراسات جدوى لمجموعة الانشطة الممكن تنفيذها لكل منطقة ومراعاة التسويق المضمون لمنتجات هذه الانشطة. ومثل هذه الدراسات تساهم في تحديد إختيارات المجتمع المحلي لاستخدام القرض في ضوء قدراته واحتياجاته.

٢- ان الاستفادة من القروض في اختيار المجتمع المحلي لنوعية النشاط او المشروع المزمع تنفيذه، يخضع عمليا لتأثير نمط المشاريع او التوجهات التي تقدمها الهيئة المانحة او الصندوق المختص. لذلك، فإن هؤلاء الافراد غالبا ما يطلبون المشاريع المتبعة من قبل الجهة المانحة ولا يرقى اختيارهم الى مستوى التعبير عن احتياجاتهم الفعلية.

٣- إن تدريب مجموعة محلية او جهاز محلي على إدارة القروض بشكل تجاري، سوف يمكن المجتمع المحلي من الاعتماد على الذات في استمرار التعامل مع البنوك والشركات التجارية بعد إنتهاء الدعم الفني والمادي المقدم من المشروع.

٤- إن زيادة نسبة الفائدة على القرض وفق جدول زمني مناسب سوف يسهل على الأفراد والجماعات الاعتماد على البنوك التجارية، وهو احد العوامل الحاسمة لضمان إستمرارية المشاريع والانشطة الانتاجية عند إنتهاء الدعم المقدم.

دال- التسويق

إن نجاح مشروعات إدرار الدخل يعتمد لحد بعيد على دراسة الخامات المحلية والقدرات والحاجات ومعرفة الاحتمالات والطرق المختلفة لتصنيع المنتجات وتحري امكانات تسويقها... الخ. وإضافة لذلك هناك بعض الاعتبارات الحيوية في مجال التسويق، ومنها:

١- خلق الكفاءات الفنية والادارية لمتابعة المنتجات في عملياتها المختلفة، بما في ذلك ضمان جودة المنتج بالنسبة للمستهلك. ومثل هذا الاعتبار يكفل احد الجوانب الهامة في إستمرار تسويق المنتجات لانه يتيح رصد اتجاهات استخدام المنتجات وتطويرها بما يلائم هذه الاتجاهات.

٢- إن تدريب الكوادر المحلية وتأهيل كفاءتهم الفنية والادارية لتولي عمليات التسويق المتخصصة، هو عامل آخر من بين العوامل الحاسمة في ضمان استمرارية مشاريع ادرار الدخل وتوسيع منافذها التسويقية وخلق مجالات جديدة لتطويرها وتنويع منتجاتها.

٣- إن تنظيم المعارض المحلية والوطنية والمشاركة في المعارض الدولية، يعتبر ايضا من العوامل المحفزة لتوسيع عمليات تسويق المنتجات وخلق مجالات جديدة لمنتجات المشاريع المدرة للدخل. وسرعان ما يتبين بأن النفقات المرصودة لتنظيم هذه المعارض او المشاركة فيها، لاتمثل سوى نسبة محدودة من الفوائد المكتسبة جراء تسويق المنتجات واستمرارية الانشطة المدرة للدخل.

هاء- التنمية المحلية

طالما ان تدني الدخل وشحة فرص الاستخدام هي احد السمات الاساسية لمشاكل التنمية المحلية بما فيها مشكلة الفقر، فإن أنشطة إدرار الدخل تأتي في صلب الجهود الكفيلة بحل هذه المشاكل وتأمين مرتكزات تحسين مستوى المعيشة وبالتالي الاسهام في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية للمجتمع المحلي. ويأتي هذا الاسهام ضمن سلسلة متعاقبة من دفعات النمو والتطوير التي تحقها أنشطة إدرار الدخل، ومنها، على سبيل المثال، ما يلي:

١- إن زيادة دخل المجتمعات المحلية يضمن مقدرة الافراد والمجموعات على الانخراط في النشاط الاقتصادي المنتج، وتتيح لهم مع الوقت تطوير إمكانياتهم والمشاركة الفعلية في رسم السياسات المحلية التي تلائم تطلعاتهم الاقتصادية والاجتماعية.

٢- كما ان زيادة دخل المجتمعات المحلية سيؤدي الى زيادة إسهام هذه المجتمعات في معدلات الدخل الوطني عامة. وهو الامر الذي يتيح لهذه المجتمعات موقعا لمواجهة التهميش والفقر والبطالة والتفاوت الاجتماعي وغيرها من المسائل المرجح تفاقمها بفعل التغيرات الدولية ومشاكل النمو الاقتصادي وبرامج الاصلاح الهيكلي.

المراجع العربية

- حبيب الزعوط (١٩٩٤): "التمويل والإقراض التعاوني صندوق الإقراض التعاوني الدوار في الاراضي الجديدة" منظمة العمل الدولية - مؤتمر أسوان.
- سامية فهمي (١٩٩٤): "المرأة في التنمية" - معهد الخدمة الاجتماعية
- شهيرة فوزي (١٩٩٥): "دراسة الجدوى الخاصة بمشروع إنشاء مصانع الملابس الجاهزة في بنجر السكر وشرق الحفير" منظمة العمل الدولية.
- (١٩٩٥-١٩٩٢): "التقارير الدورية لمنظمة العمل الدولية عن تنمية المرأة في الأراضي الجديدة".
- (١٩٩٥): "التدريب الانتاجي المدر للربح: في الاتجاه الى استراتيجيات جديدة في التنمية المحلية" - تقرير منظمة العمل الدولية للتدريب التعاوني.

المراجع الاجنبية

- Auda, Gehad (1994), "Prospects on small and medium Enterprises in Egypt"
C.P.C.U. Papers.
- Arselan, Hayatt, (1994), "Problems and Necessities of Marketing" C.P.C.U.
Papers.
- Abou El Eid (1994), "Financing Problems and Requirements" C.P.C.U. Papers.
- Durning, Alan B. (1989), "Poverty and the Environment: Reversing the
Downward Spiral" Worldwatch paper 1992, Washington, USA.
- Fawzy, Shahira & Sherif Al Hakem, (1977), "The Eastern Desert Nomads and
Lake Naser" - River Nile and Lake Nasser Final Report.
- _____,_____, (1978), "No Margins: Lake Naser and the Ecological and Socio
Economic Dislocations among the Nomads of the South Eastern Desert -
A Policy Oriented Study" (MA Thesis) American University in Cairo.
- _____,_____, (1979), "The Development of Allaqui" The Institute of Building
and Regional Planning-Working Paper.
- _____,_____, (1988) "Crafts as a Means of Income Generation among Upper
Egypt Women" Unicef Special Service Paper.
- _____,_____, (1995), " A Strategy Towards Sustainability for Women
Development" ILO Final Report ILO/DANIDA PROJECT.

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION ILO EGY/91/MOI/DAN

"3 Annexes presented by Fawzy to ILO"
Women Development Progress Reports 1992 .
Women Development Progress Reports 1993.
Women Development Progress Reports 1994.

Khafagy, et el. (1987), "Impact of income generation activities on Rural Women" Unicef Papers.

Khadr, Nirvana, (1994), "Poverty Alleviation: Women in Development" - ILO Conference, Aswan.

Postel, Sandra, (1989), "Water for Agriculture: Facing the limits" Worldwatch paper 1993, Washigton. USA.

Socio Economic and Planning Center for Appropriate Development

"21 Report by Fawzy and Team presented to OXFAM"
(SEPCAD) "Alaqui Project"
Yearly Progress Reports from 1980- up to 1987

SEPCAD, "24 Unicef Reports presentd by Fawzy - SEPCAD"; Crafts as a means of Income Generation in Qena and Shoag; Unicef Progress Reports form SEPCAD; Progress Reports 1989; Progress Reports 1990; Final Report 1991.

UNICEF, (1988), "Income Generating Activities of Rural Women in Beheira Governorate" Working Paper.

Young, John 1994, "The Nest Efficiency Evolution", International Publishing - Worldwatch Insitute, Washington, DC USA.
