منشورات جامعة حماة

كلية الهندسة الزراعية

الاقتصاد الزراعي

الدكتور

سامر يونس الطعمه

مدرس في قسم الاقتصاد الزراعي

2025–2026

1447–1448

الاقتصاد الزراعي

منشورات جامعة حماة

كلية الهندسة الزراعية

الاقتصاد الزراعي

الدكتور

سامر يونس الطعمه

مدرس في قسم الاقتصاد الزراعي

2025–2026

1447–1448

الفهرس

الموضوع	رقم الصفحة
مقدمة	11
الفصل الأول: بعض المصطلحات والمفاهيم الاقتصادية	15
الفصل الثاني: اقتصاديات الإنتاج الزراعي	31
2-1- تعريف اقتصاديات الإنتاج الزراعي	31
2-2- أهداف علم اقتصاديات الإنتاج الزراعي	32
2-3- مدخل إلى نظرية الإنتاج	32
2-4- الموارد الإنتاجية	32
2-5- عوامل الإنتاج الزراعي	33
2-6- قانون تناقص الغلة	35
2-7- دوال الإنتاج	39
2-8- تكاليف الإنتاج	44
2-9- اتجاهات حديثة في اقتصاديات الإنتاج الزراعي	52
الفصل الثالث: الاستهلاك ونظرية سلوك المستهلك	55
3-1- الطلب	55
3-1-1- قانون الطلب	56
3-1-2- جدول الطلب	57
3-1-3- منحنى الطلب	57
3-1-4- تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة	58
3-1-5- العوامل المؤثرة في تغير الطلب	59
3-1-6- مرونة الطلب السعرية	61

3-1-7- العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية 67
3-1-8- أهمية دراسة مرونة الطلب 68
3-2- العرض 68
3-2-1- قانون العرض 68
3-2-2- جدول العرض 69
3-2-3- منحنى العرض 69
3-2-4- تغير العرض وتغير الكمية المعروضة 70
3-2-5- العوامل المؤثرة في تغير العرض 71
3-2-6- مرونة العرض السعرية 73
3-2-7- العوامل المؤثرة في مرونة العرض 77
3-3- نظرية سلوك المستهلك 78
3-3-1-النظرية الكلاسيكية (نظرية المنفعة الحدية) 78
3-3-2-نظرية منحنيات السواء (نظرية المنفعة الترتيبية) 84
الفصل الرابع: الأسعار الزراعية وتوازن السوق 93
4-1-محددات الأسعار الزراعية في المديين القصير والطويل 93
4-2-آلية تحديد الأسعار الزراعية في سوق المنافسة الكاملة 96
4-3- أنواع التوازن في السوق الزراعية 108
4-4- تدخل الدولة في تسعير المنتجات الزراعية 110
4-5- تقلبات الأسعار الزراعية 112
4-5-1- أهم العوامل المؤثرة في تقلبات الأسعار الزراعية 112
4-5-2- آليات ضبط تقلبات الأسعار الزراعية وتقليلها 113
4-5-3- نماذج تفسير التقلبات السعرية في الأسواق الزراعية 114
4-6- تحليل الأسعار الزراعية باستخدام الأرقام القياسية 117

الفصل الخامس: التعاون الزراعي 121

5-1- التعاون 121

5-1-1- تطور الفكر التعاوني 121

5-1-2- مفهوم التعاون والجمعية التعاونية 122

5-1-3- مبادئ التعاون 122

5-1-4- أهداف التعاون 125

5-1-5- الأسس المتبعة في تصنيف الجمعيات التعاونية 126

5-1-6- إدارة الجمعيات التعاونية 130

5-1-7- مصادر تمويل الجمعيات التعاونية 131

5-2- التعاون الزراعي 133

5-2-1- مفهوم التعاون الزراعي والجمعية التعاونية الزراعية 133

5-2-2- أهمية التعاون الزراعي 133

5-2-3- أنواع الجمعيات الزراعية التعاونية 134

5-2-4- تحديات التعاون الزراعي 135

5-2-5- التعاون الزراعي المعاصر 136

الفصل السادس: التسويق الزراعي 141

6-1- التسويق 139

6-1-1- مفهوم التسويق 139

6-1-2- مراحل تطور التسويق 140

6-1-3- المزيج التسويقي 141

6-2- التسويق الزراعي 143

6-2-1- مفهوم التسويق الزراعي 143

6-2-2- طبيعة التسويق الزراعي 143
6-2-3- منافذ التسويق الزراعي 144
6-2-4- فئات التسويق الزراعي 144
6-2-5- أهداف التسويق الزراعي 145
6-2-6- الوظائف التسويقية 145
6-2-7- الأسواق 152
6-2-8- الوسطاء 154
6-2-9- التكاليف التسويقية 157
6-2-10- اتجاهات التسويق الزراعي المعاصر 159
الفصل السابع: التمويل الزراعي 161
7-1- مفهوم التمويل الزراعي 161
7-2- الأهمية الاقتصادية للتمويل الزراعي 162
7-3- مصادر التمويل الزراعي 162
7-4- أهداف التمويل الزراعي 164
7-5- التحديات التي تواجه التمويل الزراعي في الدول النامية 165
7-6- سياسات التمويل الزراعي وحوافزه 166
7-7- التمويل الزراعي والاقتصاد الأخضر 166
7-8- القروض الزراعية 167
7-9- التمويل الزراعي في سورية 172
الفصل الثامن: السياسات الزراعية 177
8-1- مفهوم السياسات الزراعية 177
8-2- متطلبات السياسة الزراعية 178
8-3- أهمية السياسات الزراعية 178

8-4- أهداف السياسات الزراعية 179
8-5- المكونات العامة للسياسات الزراعية 182
8-6- التحديات المعاصرة للسياسات الزراعية 185
8-7- تخطيط السياسات الزراعية 186
8-8- دورة صياغة السياسات الزراعية 188
8-9- تحليل السياسات الزراعية 190
8-10- دور الابتكار والتكنولوجيا في السياسات الزراعية 191
8-11- السياسات الزراعية في سياق العولمة والتجارة الدولية 192
8-12- دور المشاركة المجتمعية والمزارعين في صياغة السياسات 192
8-13- المؤشرات الوطنية لقياس نجاح السياسات الزراعية 192
8-14- التكامل بين السياسات الزراعية والسياسات القطاعية الأخرى 192
الفصل التاسع: الإدارة المزرعية 193
9-1- مفهوم الإدارة المزرعية وتطورها 193
9-2- أهداف الإدارة المزرعية 194
9-3- مكونات النظام الإداري للمزرعة 195
9-4- الوظائف الإدارية في المزرعة 197
9-5- اتخاذ القرار في الإدارة المزرعية 203
9-6- السجلات المزرعية 205
9-7- إدارة التكاليف وتحليل الكفاءة الاقتصادية 206
9-8- إدارة المخاطر الزراعية 207
9-9- الإدارة المزرعية والتكنولوجيا الحديثة 208
9-10- الإدارة المزرعية والاستدامة البيئية 209
9-11- التسويق الزراعي وسلسلة الإمداد 211

9-12- الإدارة المزرعية بالأهداف 211
الفصل العاشر: التنمية الزراعية 215
10-1- مفهوم التنمية الزراعية وتطوّرها 215
10-2- أهمية التنمية الزراعية ودورها في الاقتصاد الوطني 216
10-3- متطلبات تحقيق التنمية الزراعية وعناصرها 217
10-4- التحديات التي تواجه التنمية الزراعية 218
10-5- الإستراتيجيات والسياسات لتحقيق التنمية الزراعية 219
10-6- التنمية الزراعية المستدامة 221
10-6-1- مفهوم التنمية الزراعية المستدامة 221
10-6-2- شروط تحقيق التنمية الزراعية المستدامة 222
10-6-3- أهداف التنمية الزراعية المستدامة 222
10-6-4- آليات تحقيق التنمية الزراعية المستدامة 223
10-6-5- مؤشرات قياس التنمية الزراعية المستدامة 228
المصطلحات العلمية 231
المراجع العربية 241
المراجع الأجنبية 243

مقدمة

يُعد الاقتصاد الزراعي فرعاً متخصصاً من فروع علم الاقتصاد، إذ يركز على دراسة الإنتاج الزراعي وتوزيعه واستهلاكه، وتحليل القرارات الاقتصادية المتعلقة بالموارد الزراعية النادرة، ويهدف هذا العلم إلى فهم سلوك المزارعين والمؤسسات الزراعية، وتقييم أثر السياسات الاقتصادية في القطاع الزراعي، بما يضمن الاستخدام الأمثل للموارد وتحقيق التنمية المستدامة وتعود جذور علم الاقتصاد الزراعي إلى منتصف القرن التاسع عشر نتيجة تزايد الاهتمام بدراسة الإنتاج الزراعي بوصفه أساساً للاقتصاد الوطني وضماناً للأمن الغذائي، ففي هذه المرحلة ركز الباحثون على المفاهيم الأساسية للإنتاج الزراعي، وعلاقة الأرض والعمل ورأس المال بالإنتاج مستفيدين من أفكار الكلاسيكيين مثل آدم سميث وديفيد ريكاردو حول التكلفة والإنتاجية.

شهد القرن العشرون تطورات نوعية في هذا المجال خاصةً مع إدخال الأساليب الكمية والرياضية في تحليل الإنتاج والأسواق الزراعية، فقد طُورت نماذج الإنتاج التي تربط بين المدخلات والمخرجات، ونماذج الطلب والعرض التي تساعد في تفسير حركة الأسعار واتخاذ القرارات الاقتصادية، كما توسّع نطاق الاقتصاد الزراعي ليشمل دراسة المخاطر المرتبطة بالظروف المناخية وتقلبات الأسعار، وأهمية التأمين الزراعي والأدوات المالية في التخفيف من هذه المخاطر.

أصبح الاقتصاد الزراعي مع دخول القرن الحادي والعشرين أكثر تكاملاً مع مجالات متعددة مثل علم البيئة، ونظم المعلومات الجغرافية، والتقنيات الزراعية الحديثة، وإدارة الموارد الطبيعية، وبات من الضروري دراسة استدامة الموارد المائية والتربة، وتحليل أثر السياسات الزراعية في البيئة والمجتمع، وتقييم برامج التنمية الزراعية المبنية على الأدلة الاقتصادية، ويُعدّ هذا التوسع انعكاساً للتحولات العالمية في القطاع الزراعي، بما في ذلك العولمة والتغيرات المناخية وزيادة الطلب على الغذاء، وهو ما يتطلب أدوات تحليلية متقدمة لمواجهة هذه التحديات.

بناءً على ذلك أصبح الاقتصاد الزراعي علماً متعدد الأبعاد يجمع بين النظرية الاقتصادية والتحليل التطبيقي للقطاع الزراعي، ويسعى إلى تقديم حلول علمية مبنية على بيانات دقيقة لزيادة الإنتاجية، وتحسين الكفاءة، وضمان توزيع عادل للموارد الزراعية، مع مراعاة الاستدامة البيئية والاجتماعية، وبناءً على هذا التطور العلمي يقدم هذا الكتاب مجموعة من الفصول التي تغطي الجوانب الأساسية للاقتصاد الزراعي، وذلك بدءاً من المفاهيم الأساسية

ووصـــولاً إلى الســـياســـات والتطبيقات العملية في الإنتاج والتســـويق والتمويل والإدارة المزرعية والتنمية الزراعية.

يتضمن الكتاب عشرة فصول متكاملة، إذ يركز كل فصل على محور أساسي من محاور الاقتصاد الزراعي:

يتناول الفصـل **الأول** المفاهيم والمصـطلحات الاقتصـادية الأسـاسـية التي تشـكل المدخل الضـــروري لدراســـة الاقتصـــاد الزراعي، إذ يهدف إلى تأســـيس قاعدة معرفية تُمكّن الطلاب من اســـتيعاب المفاهيم في الفصـــول التالية، مع تعزيز القدرة على ربط النظرية الاقتصـــادية بالواقع الزراعي. أما الفصـل **الثاني** فيركز على اقتصـاديات الإنتاج الزراعي، من خلال دراسـة العلاقة بين الموارد الإنتـاجيـة والمخرجـات الزراعيـة، وتحليـل الكفـاءة والتكـاليف والحجم الأمثل والربح المعظّم للإنتاج، ويُعد هذا الفصـل أسـاسـاً لفهم سـلوك المُنتج الزراعي واتخاذ القرارات الإنتاجية الرشيدة.

يعرض الفصل **الثالث** سلوك المستهلك بدءاً من تحليل الطلب والعرض والمرونة السعرية والعوامل المؤثرة فيها، ووصولاً إلى تفسير القرارات الاستهلاكية باستخدام نظريتي المنفعة الحدية ومنحنيات السـواء، بحيث يمكّن الطالب من فهم سـلوك المسـتهلك وقراراته التي تحقق له أعلى مستوى ممكن من الإشباع ضمن قيود الدخل والأسعار. أما الفصل **الرابع** فيختص بدراسة آليات تحديد الأسـعار الزراعية وتوازن السـوق، مع تحليل أسـباب تقلبها وتأثيرها في الأسـواق الزراعية ونماذج تفسـيرها، ويهدف إلى تزويد الطالب بالأدوات التحليلية اللازمة لفهم ديناميكيات الأسـعار الزراعية والسياسات المتبعة في ضبطها.

يشـــرح الفصـــل **الخامس** بدايةً مفهوم التعاون وتطوره ومبادئه وأهدافه وأســـاليب إدارة الجمعيات التعاونية ومصـــادر تمويلها، ثم ينتقل إلى التعاون الزراعي وأهميته وأنواعه وتحدياته بوصـفه إطاراً تنظيمياً واقتصـادياً لدعم المنتجين الزراعيين، مع إبراز دوره المعاصـر في تحسـين التواصـل وإدارة الموارد والإنتاج والتسـويق جماعياً بكفاءة عالية. أما الفصـل **السـادس** فيسـتعرض مفهوم التسـويق وتطوره والمزيج التسـويقي، ثم ينتقل إلى التسـويق الزراعي موضـحاً خصـائصـه وأهميته ووظائفه في ربط الإنتاج بالاســـتهلاك، واتجاهاته الحديثة في تحســـين كفاءة توزيع المنتجات الزراعية وتقليل الفاقد ورفع القيمة المضافة.

يعالج الفصـــل **الســـابع** التمويل الزراعي ومصـــادره وأهدافه وأهميته في دعم النشـــاط الإنتاجي وتحقيق الاســـتقرار الاقتصـــادي للمزارعين، مع مناقشـــة التحديات التمويلية في الدول

النامية واستعراض سياسات التمويل وحوافزه، وتسليط الضوء على التمويل الزراعي في سورية عبر المصـــرف الزراعي التعاوني، لتمكين الطالب من فهم أثر التمويل في الإنتاجية والتخطيط الزراعي. أما الفصل **الثامن** فيتضمن السياسات الزراعية وأهدافها ومكوناتها الأساسية بوصفها أداة لتوجيه القطاع الزراعي وتحقيق أهداف التنمية، مع تحليل آليات صـــياغتها وتقييمها وأهمية تكاملها مع السياسات الاقتصادية الأخرى في ظل العولمة.

يضـــم الفصـــل **التاســـع** مفهوم الإدارة المزرعية وأهدافها ودورها في تحســـين الكفاءة الاقتصـــادية للمزرعة، من خلال التخطيط واتخاذ القرار وإدارة الموارد والمخاطر، وربط الإدارة الحديثة بالاستدامة والتكنولوجيا وسلاسل الإمداد. أما الفصل **العاشر** فيتناول التنمية الزراعية ومتطلباتها وإستراتيجيات تحقيقها وأهميتها في الاقتصاد الوطني، وذلك بوصفها الإطار الشامل الذي تتكامل ضمنه مختلف محاور الاقتصاد الزراعي، مع التركيز على مفهوم التنمية الزراعية المستدامة وشروطها وأهدافها وآليات تحقيقها، نظراً لأهمية هذا النهج التنموي الشامل في تطوير القطاع الزراعي في إطار التكامل بين الأبعاد البيئية والاقتصادية والاجتماعية.

والله ولي التوفيق

المؤلف

الفصل الأول

بعض المصطلحات والمفاهيم الاقتصادية

تمهيد

يمثّل هذا الفصل مدخلاً أساسياً لفهم بعض المصطلحات الاقتصادية التي تُعدّ حجر الأساس في دراسة الاقتصاد الزراعي. فالزراعة – رغم أنها نشاطٌ إنتاجي يعتمد على الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم – هي في جوهرها نظام اقتصادي متكامل يخضع لقوانين العرض والطلب والتكلفة والعائد والندرة والاختيار، وبالتالي فإنّ استيعاب المفاهيم الاقتصادية هو الخطوة الأولى نحو فهم السلوك الإنتاجي للمزارع، وآلية عمل الأسواق الزراعية، وصياغة القرارات الرشيدة في استخدام الموارد.

يهدف هذا الفصل إلى توضيح المعاني الأساسية للمفاهيم الاقتصادية الأكثر تداولاً في ميدان الاقتصاد الزراعي، وتمكين الطالب من التفكير بعقلية تحليلية مستخدماً لغة اقتصادية دقيقة، وتهيئته لفهم التحليلات الكمية والقرارات الاقتصادية التي سيتناولها في الفصول والسنوات اللاحقة، وخاصةً للطلاب الذين يرغبون في دراستهم ضمن اختصاص الاقتصاد الزراعي في المستقبل، وفيما يأتي أهم هذه المفاهيم والمصطلحات التي يجب التعرف عليها:

1- الحاجة (Need)

تُعدّ الحاجة نقطة الانطلاق لكل دراسة اقتصادية، لأنها تمثل المحرك الأساسي للنشاط الإنساني سواء في مجال الإنتاج أو الاستهلاك أو التبادل، والحاجة في معناها الاقتصادي هي الشعور بنقص مادي أو معنوي يدفع الإنسان إلى بذل جهد مادي أو فكري للحصول على سلعة أو خدمة تحقق له الإشباع، وبهذا المفهوم تختلف عن الرغبة أو التمني؛ فالرغبة قد لا يصاحبها استعداد لبذل جهد أو تضحية بموارد محدودة، أما الحاجة فهي تترجم إلى سلوك فعلي للحصول على الإشباع، وعموماً تتصف الحاجات بمجموعة من الخصائص الأساسية الآتية:

أ- غير محدودة (متجددة باستمرار)

لا تنتهي الحاجات البشرية بإشباعها، بل تتجدد مع التطور الحضاري والتقني وتنوّع أنماط الحياة. فبعد أن كانت حاجة الإنسان تقتصر على الغذاء والمأوى، أصبحت تشمل التعليم

والرعاية الصحية والتقنية والأمن الغذائي، كذلك كان المزارع في الماضي يكتفي بإنتاج ما يسد حاجته من القمح، أما اليوم فقد ظهرت حاجات جديدة مثل تحسين نوعية المحصول، وتقليل استهلاك المياه، والحصول على تقانات الزراعة الذكية لمواجهة التغير المناخي.

ب- متفاوتة في أهميتها

تتفاوت الحاجات في أهميتها وفقاً لأثرها في بقاء الإنسان ومستوى رفاهيته، ويمكن تصنيفها إلى:

أولاً- حاجات أساسية (ضرورية): لا يمكن الاستغناء عنها مثل الغذاء والماء والمسكن والملبس.

ثانياً- حاجات كمالية أو ثانوية: تُلبّى بعد إشباع الحاجات الأساسية مثل اقتناء الآلات الحديثة بدل القديمة، أو استخدام الأسمدة المتطورة.

ج- قابلة للإشباع النسبي أو المؤقت

يمكن إشباع بعض الحاجات لفترة معينة، إلا أن الإشباع غالباً ما يكون مؤقتاً، لأن الحاجة تتجدد بمرور الزمن أو الظروف المحيطة. فمثلاً يمكن إشباع الجوع بتناول الطعام، لكنه يعود بعد ساعات، كذلك حاجة المزارع لتسميد أرضه يمكن تلبيتها خلال موسم زراعي معين مما يحقق إنتاجاً جيداً في تلك الفترة، غير أن هذه الحاجة تعود لتظهر في الموسم التالي.

د- متباينة

تختلف الحاجة تبعاً للزمان والمكان ولدرجة النمو الاقتصادي والاجتماعي والثقافي داخل المجتمع، فالحاجة التي تُعد أساسية في بيئة معينة قد تكون ثانوية أو غير موجودة في بيئة أخرى، ويعود هذا التباين إلى عوامل طبيعية واقتصادية واجتماعية تؤثر في سلوك الأفراد وأنماط الاستهلاك. فمثلاً في الدول الباردة تمثل الملابس الشتوية الثقيلة حاجة أكثر إلحاحاً مقارنةً بالمناطق الدافئة، كذلك في المجتمعات الزراعية التقليدية تبرز الحاجة إلى اليد العاملة بسبب اعتماد الإنتاج على الجهد البشري، في حين تتحول الحاجة في المجتمعات المتقدمة إلى التقانة والآلات الحديثة بهدف رفع الإنتاجية وتقليل الاعتماد على العمل اليدوي.

هـ- قابلة للاستبدال أو الإحلال

تتميز الحاجات بقدرتها على الإحلال أو الاستبدال؛ أي أنه يمكن تلبية الحاجة بوسائل مختلفة يؤدي كل منها وظيفة مشابهة أو بديلة، فعندما يعجز الفرد عن الحصول على وسيلة معينة لإشباع حاجة ما، يمكنه اللجوء إلى وسيلة أخرى تحقق درجة مقبولة من الإشباع، وتستمد

هذه الخاصـــية أهميتها من مرونة الســـلوك الاقتصـــادي وقدرة الأفراد على التكيف مع الظروف سواء بسبب تغير الأسعار أو الدخل أو توفر السلع في السوق.

يمكن على سـبيل المثال إشـباع حاجة التدفئة باسـتخدام الكهرباء أو الغاز أو الحطب أو الطاقة الشمسية بحسب توفر المصدر والتكلفة، أو إذا ارتفع سعر اللحوم الحمراء فقد يستبدلها المسـتهلك باللحوم البيضـاء أو البقوليات بوصـفها مصـادر بديلة للبروتين، أو في حال ارتفاع أسعار السيارات أو الوقود يمكن الانتقال إلى وسائل النقل العام أو استخدام الدراجات.

و- قابلة للقياس أو التقدير

تتصـف الحاجات بإمكانية قياسـها أو تقديرها بدرجات متفاوتة، سـواء بطريقة مباشـرة أو غير مباشـــرة، إذ تُترجم معظم الحاجات إلى كميات من الســـلع أو الخدمات يمكن تحديدها أو التعبير عنها رقمياً، مما يسـمح بدراسـة السـلوك الاسـتهلاكي وتحليل الطلب وتخطيط الإنتاج. فمثلاً يمكن تقدير حاجة الفرد للغذاء من خلال كمية السعرات الحرارية أو كميات الغذاء المطلوبة يومياً، أو يتم قياس حاجة المزرعة للمياه عبر حسـاب الاحتياجات المائية للمحاصـيل بالليتر أو المتر المكعب، أو قياس حاجة الأســـرة للطاقة بالكيلوواط/ســـاعة لمعرفة كمية الكهرباء اللازمة شهرياً.

2- المنفعة (Utility)

يُقصد بالمنفعة في علم الاقتصاد قدرة السلعة أو الخدمة على إشباع حاجة أو رغبة لدى الفرد بطريقة مباشـرة أو غير مباشـرة، وتُعدّ المنفعة المفهوم المركزي في التحليل الاقتصـادي، إذ تمثّل الرابط بين الحاجة والسـلعة التي تُشـبعها. فالإنسـان لا يسـعى إلى الحصـول على السـلع لذاتها، بل لما تمنحه من منفعة أو إشباع مثل الخبز الذي له منفعة لأنه يُشبع الجوع، والبذار لها منفعة لأنها تُمكّن المزارع من الإنتاج، والآلة الزراعية لها منفعة لأنها تزيد قدرته على الإنجاز.

2-1- أنواع المنفعة

يمكن تصنيف المنفعة بحسب طبيعتها ومصدرها إلى الأنواع الآتية:

أ. المنفعة الكلية: هي مقدار الإشباع الكلي الذي يحصل عليه الفرد من استهلاك كمية معينة من سلعة ما في فترة زمنية معينة، فإذا حصل على أربع وجبات من الطعام في أثناء يومه، فإن المنفعة الكلية هي مجموع ما يشعر به من إشباع بعد تناول الوجبات الأربع مجتمعةً.

ب. المنفعة الحدية: هي مقدار الزيادة في المنفعة الكلية الناتجة عن استهلاك وحدة إضافية من السلعة، وتُعدّ من المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد، لأنها تفسّر قانون تناقص المنفعة الحدية إذ ينصّ هذا القانون على أنه: **كلما زاد استهلاك الفرد من سلعة معينة في فترة زمنية محددة فإن المنفعة الحدية من كل وحدة إضافية تميل إلى التناقص، إلى أن تنعدم عند بلوغ المستهلك نقطة الإشباع**، ويُعدّ هذا القانون من أهم القوانين التي تفسّر السلوك الاستهلاكي وسوف يتم تناوله بالتفصيل في الفصل الثالث.

مثال (1): عند ريّ المحصول لأول مرة تكون المنفعة الحدية من الماء مرتفعة جداً لأن النبات بحاجة ماسة إليه، لكن مع تكرار الريّ في الوقت نفسه تقلّ المنفعة الحدية تدريجياً حتى تصل إلى الصفر، بل وقد تصبح سلبية إذا تجاوز الريّ الحد المطلوب وأضرّ بالمحصول.

مثال (2): لو أن زيداً من الناس أكل عدداً من ثمار التفاح في وقت معين، فإن المنفعة الحدية التي يحصل عليها من التفاحة الأولى تكون كبيرة، أما التفاحة الثانية فستكون منفعتها أقل من الأولى، أما التفاحة الثالثة فستكون منفعتها أقل من التفاحة الثانية، وهكذا باستمرار أكل التفاح تتناقص درجة المنفعة الحدية حتى تصل إلى الصفر، فإذا استمر في استهلاك وحدات من التفاح أكثر من ذلك فإن درجة المنفعة تصبح عكسية وسوف يشعر بالألم.

ج. المنفعة المباشرة والمنفعة غير المباشرة: تنتج المنفعة المباشرة عن استهلاك سلعة لإشباع حاجة فورية مثل شرب الماء عند العطش، أما المنفعة غير المباشرة فتنتج عن استخدام سلعة لإنتاج سلعة أخرى تُشبع حاجة لاحقة مثل شراء الأسمدة أو البذور لتحسين الإنتاج الزراعي.

د. المنفعة الفردية والمنفعة الاجتماعية: تخص المنفعة الفردية شخصاً واحداً مثل حاجة المزارع إلى استخدام آلة للحصاد توفر له الجهد، أما المنفعة الاجتماعية فتعود بالنفع على أفراد المجتمع كافةً مثل مشروع سدّ يوفر مياه الريّ لمناطق زراعية واسعة.

2-2- الصور الأساسية للمنفعة

يمكن النظر إلى المنفعة من خلال الطريقة التي تتحقق بها، وهي أربع صور رئيسة:

أ- المنفعة الشكلية: تنشأ من تحويل المواد الخام إلى منتجات أكثر ملاءمة للاستهلاك، إذ يعمل صانع الأحذية على تغيير في شكل الجلود التي يستخدمها في مهنته، ويحولها إلى أصناف مختلفة من الأحذية، وبالتالي فهو يضيف إلى الجلود منفعة شكلية أقدر في إشباع الرغبات الإنسانية، كذلك الحال عند صناعة الملابس من القطن، أو الخبز من القمح ... الخ.

ب- المنفعة الزمنية: تستخدم المحاصيل الزراعية في إشباع كثير من الحاجات البشرية، وعندما نحافظ على تلك المحاصـــيل بتخزينها في أماكن تمنع تلفها، فإن ذلك يعني أننا أضـــفنا إلى المحاصـيل الزراعية منفعة زمنية، إذ يمكننا اسـتخدام تلك المحاصـيل وطرحها في الأسـواق في وقت لا تُنتَج فيه.

ج- المنفعة المكانية: عندما نعمل على نقل سلعة ما من مكان إلى آخر كما هو الحال بالنسبة لكثير من المحاصـــيل الزراعية، فتُنقَل من أماكن إنتاجها إلى أماكن اســـتهلاكها في الأســـواق المختلفة، ففي هذه الحال نقول بأننا أضفنا إلى السلعة منفعة مكانية.

د- المنفعة التملكية: يضـــيف التجار على مختلف أنواعهم وأشـــكالهم منافع تملكية للســـلع التي يتعاملون بها، فتاجر الفاكهة مثلاً الذي يضـــع منتجاته في متجره ويصـــنفها، فإنه يســـهل على المســـتهلك تملك ما يريد من الســـلعة بعد أن كانت ملكيتها تابعة للمزارع؛ أي تتحقق المنفعة التملكية عندما تنتقل ملكية السلعة من المُنتِج إلى المستهلك.

3-السلعة (Good)

تُعرَّف الســـلعة في المفهوم الاقتصـــادي بأنها كل شـــيء مادي أو غير مادي قادر على إشباع حاجة إنسانية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ويمكن التمييز بين عدة أنواع من السلع:

أ-السلع الاقتصادية وغير الاقتصادية

يقصـد بالسـلع الاقتصـادية تلك السـلع التي تحتاج إلى مجهود وتكلفة لإنتاجها، وتتصـف الكمية الموجودة منها بالندرة نسبةً للحاجة إليها، كما أنها تباع وتُشترى في السوق، وتشكل هذه المجموعة المحور الذي تدور حوله المشـكلة الاقتصـادية، وتتمثل في المواد الغذائية والسـيارات والآلات ... الخ.

أما السـلع غير الاقتصـادية أو الحرة فهي تلك السـلع التي تتوفر في الطبيعة بكمية تفوق الحاجـة، ولا تحتاج إلـى جهد أو تكلفـة للحصول عليـها، لذا لا يكون لها ثمن في السوق، ومثال على ذلك ضوء الشمس أو الهواء النقي في المناطق الريفية.

ب- سلع الاستهلاك والإنتاج

يقصـد بسـلع الاسـتهلاك تلك السـلع التي تعطي إشـباعاً مباشـراً للمسـتهلك، ومن أمثلتها الطعام والشراب والملبس، بينما سلع الإنتاج فإنها تعطي إشباعاً بطريقة غير مباشرة، إذ تستخدم في إنتاج سلع أخرى، ومن أمثلتها الآلات والأدوات المختلفة والبذار والمبيدات.

ج- السلع المادية وغير المادية

السلع المادية هي تلك السلع التي يكون لها كيان ملموس؛ أي يمكن الإحساس بوجودها بصورة مادية مثل الآلات والسلع الغذائية والصناعية، أما السلع غير المادية فهي خدمات لا تُرى ولا تُلمس، لكنها ذات قيمة مثل خدمات الإرشاد الزراعي، أو التأمين الزراعي، أو الخدمات التي يقدمها الأطباء والمهندسون والمدرسون.

د- السلع ذات الاستعمال الواحد والمتعدد

يقصد بالسلع ذات الاستخدام الواحد تلك السلع التي تشبع رغبة لمرة واحدة، ولا يمكن استخدامها مرة أخرى مثل الطعام والشراب والأسمدة والمبيدات، بينما على العكس من ذلك فإن السلع ذات الاستعمال المتعدد يمكن استخدامها أكثر من مرة في إشباع الرغبة، ومن أمثلتها الملابس والمساكن وشبكات الري والآلات، إذ تتكرر في استخدامها لإشباع الرغبة.

4- الإنتاج (Production)

يُعَدّ الإنتاج جوهر النشاط الاقتصادي وأساس العملية الزراعية، إذ يُعبّر عن الجهود التي يبذلها الإنسان لتحويل الموارد الطبيعية إلى سلع وخدمات قادرة على إشباع الحاجات البشرية ويُعرَّف الإنتاج في الاقتصاد بأنه كل عملٍ يُسهم في خلق منفعة جديدة، أو زيادة منفعة موجودة في سلعة أو خدمة لتصبح أكثر قدرةً على إشباع حاجة إنسانية.

يعني الإنتاج الزراعي مثلاً تحويل مدخلات الإنتاج مثل البذار والأسمدة والعمل والآلات إلى مخرجات (Outputs) مثل القمح أو القطن أو الحليب أو الفاكهة، إذ يُعدّ المزارع منتِجاً لأنه يُضيف منفعة جديدة، سواء من خلال زراعة الأرض، أو تربية الحيوان، أو حتى تحسين جودة المنتَج عبر المعالجة أو التخزين.

5- الاستهلاك (Consumption)

يمثل الاستهلاك أحد الركائز الأساسية للنشاط الاقتصادي، ويُعرَّف بأنه العملية التي يقوم من خلالها الفرد أو المجتمع باستخدام السلع والخدمات لإشباع حاجاته الإنسانية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، ويُعد الاستهلاك الهدف النهائي للإنتاج، إذ لا تتحقق القيمة الاقتصادية للسلع إلا عندما يستهلكها الفرد أو يستخدمها لتحقيق منفعة معينة، وباختصار يمثّل الاستهلاك حلقة أساسية في الدورة الاقتصادية؛ فهو ما يدفع الإنتاج، ويخلق الطلب، ويحدد مستوى النشاط الاقتصادي الكلي.

6- الاستثمار (Investment)

يُعدّ الاســـتثمار من أهم مفاهيم الاقتصـــاد الزراعي، وأحد المحركات المحورية للنمو الاقتصـــادي، إذ يمثّل العملية التي يتمّ من خلالها تحويل الدخل الحالي إلى أصـــول أو موارد إنتاجية تهدف إلى تحقيق دخلٍ أو منفعة مســـتقبلية، وبعبارة أخرى هو إنفاق اليوم على موارد أو مشـــاريع من المتوقع أن تعود بعوائد أكبر في المســـتقبل، ويتخذ الاســـتثمار أشـــكالاً متعددةً مثل إنشاء المصانع، وشراء الآلات، وتطوير البنية التحتية، وتحديث التقانات الزراعية ...الخ، ويؤدي دوراً جوهرياً في خلق فرص العمل وتوســـيع قاعدة الإنتاج، مما يعزز الدخل القومي، ويحسّـــن مستوى الرفاه الاقتصادي للمجتمع.

7- الموارد الاقتصادية (Economic Resources)

تُعرَّف الموارد الاقتصادية بأنها كل ما يمكن استخدامه بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في إنتاج السلع والخدمات التي تُسهم في إشباع الحاجات البشرية، وتشمل الموارد الطبيعية والبشرية والرأســـمالية والتنظيمية والتكنولوجية التي تتكامل لتوليد القيمة الاقتصـــادية، وتُعدّ الموارد الاقتصـــادية الأســـاس الذي تقوم عليه العملية الإنتاجية، ومن دون موارد لا يمكن أن يكون هناك إنتاج أو استهلاك أو تنمية.

7-1- خصائص الموارد الاقتصادية

أولاً- الندرة النســـبية: هي جوهر علم الاقتصـــاد، لأنها تُعبّر عن محدودية الموارد مقارنةً بتعدد الحاجات، بمعنى آخر نســـبة الحجم المتاح من الموارد إلى الحجم المراد لإشـــباع الرغبات، لذلك تُعدّ إدارة الموارد واختيار أفضـــل اســـتخدام لها من أهم أهداف الاقتصـــاد الزراعي، وكمثال على ذلك منطقة ما تعاني شـــح المياه، وبناءً عليه يُطرح التســـاؤل الآتي: هل تُخصّـــص المياه لزراعة القمح، أم للخضـــار، أم تُوجّه للتربية الحيوانية؟ ويُجيب الاقتصـــاد الزراعي عن ذلك بتحليل العائد من كل استخدام، وتحديد الخيار الذي يحقق أكبر منفعة اجتماعية واقتصادية ممكنة.

ثانياً- القابلية للتخصـــيص: يمكن اســـتخدام الموارد في أكثر من مجال، لذا يجب تخصـــيصـــها لتحقق أعلى منفعة. فمثلاً يمكن اســـتخدام المياه للشـــرب أو الريّ، ويُفضّـــل تخصـــيصـــها بين الاستخدامين وفق أولويات اقتصادية واجتماعية.

ثالثاً- القابلية للإنتاجية: تكتسب الموارد قيمتها من قدرتها على الإسهام في عملية الإنتاج.

رابعاً- قابلية الإحلال: يمكن اســـتبدال مورد بآخر إلى حدٍّ معين. فمثلاً يمكن إحلال العمل الآلي محل العمل اليدوي في بعض مراحل الزراعة.

خامساً- الترابط والتكامل: لا تعمل الموارد بمعزل عن بعضها، بل تُستخدم بشكل متكامل لإنتاج السلع والخدمات. فمثلاً الأرض والعمل والآلات يجب أن تتفاعل معاً لتحقيق الإنتاج الزراعي.

2-7- تصنيف الموارد الاقتصادية

أولاً- بحسب طبيعتها

أ- الموارد الطبيعية: تشمل الأرض والمياه والغابات والثروات المعدنية والمناخ، وهي تُعدّ هبة من الطبيعة، إلا أن استغلالها يتطلب استثماراً تكنولوجياً.

ب- الموارد البشرية: هي الجهود الفكرية والبدنية التي يبذلها الإنسان في عملية الإنتاج مثل خبرة المزارع، وعمل المهندس الزراعي، والعمال الزراعيين.

ج- الموارد الرأسمالية: هي الأدوات والمعدات والمباني والآلات والمواد التي تُستخدم في الإنتاج ولا تُستهلك مباشرةً مثل الجرارات وأنظمة الريّ والصوامع والمعامل الزراعية.

د- الموارد التنظيمية أو الإدارية: هي القدرة على تنظيم الموارد الأخرى، وتوجيهها بكفاءة لتحقيق أفضل إنتاج مثل الإدارة الجيدة للمزرعة التي توزّع العمل والتمويل وتحدد المحاصيل المثلى.

هـ- الموارد التكنولوجية: تشمل المعرفة العلمية والابتكار وأساليب الإنتاج الحديثة مثل استخدام الذكاء الاصطناعي لمراقبة الرطوبة وتحديد مواعيد الريّ المثلى.

ثانياً- بحسب مصدرها

أ- موارد متجددة: يمكن تجديدها واستمرار استخدامها إذا أُديرت بطريقة مستدامة مثل المياه والغابات والتربة. فمثلاً يمكن الحفاظ على خصوبة التربة الزراعية عن طريق الدورات الزراعية والأسمدة العضوية.

ب- موارد غير متجددة: تُستهلك مع الاستخدام، ولا يمكن تعويضها بسهولة مثل الفوسفات والمعادن والنفط (الوقود الزراعي المستخدم لتشغيل الآلات).

8- التوازن الاقتصادي (Economic Equilibrium)

يُعدّ مفهوم التوازن الاقتصادي من المفاهيم الجوهرية في علم الاقتصاد، إذ يعكس الحالة التي تتوازن فيها القوى الاقتصادية المختلفة كالعرض والطلب، أو الإنتاج والاستهلاك، أو الادخار والاستثمار من دون ضغوط تدفعها للتغيير. فمثلاً في حال تفاعل قوى العرض مع الطلب يُعرَّف التوازن الاقتصادي بأنه الحالة التي تتساوى فيها الكميات المعروضة مع الكميات المطلوبة عند مستوى معين من الأسعار، بحيث تستقر السوق من دون فائض أو عجز، وإذا ما

تغيرت قوى الطلب مع افتراض بقاء قوى العرض ثابتة، فإن السعر التوازني سيتحرك إلى سعر توازني جديد وبالعكس.

يتخذ التوازن الاقتصادي صوراً متعددة وفق نطاق التحليل، ففي التوازن الجزئي يُدرس وضع سوق واحدة أو سلعة محددة، إذ يُفتَرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة، ويشعر المستهلك أو المُنتِج ضمنه باستقرار نسبي في الأسعار والكميات المتاحة. أما التوازن الكلي فيعبر عن توازن النظام الاقتصادي بأكمله، إذ تتفاعل مختلف الأسواق والقطاعات بصورة مترابطة بما يحقق استقراراً عاماً في مستوى الدخل والانتاج والأسعار داخل الاقتصاد.

كما يُمكن النظر إلى التوازن من زاوية الزمن، فالتوازن قصير الأجل يُفترَض فيه ثبات الطاقة الإنتاجية وعدم قدرة المنشآت على تعديل عوامل الإنتاج، مما يجعل التوازن مرتبطاً بقدرة العرض الحالية، بينما التوازن طويل الأجل يسمح بتغيير المدخلات الإنتاجية وتعديل الهياكل الاقتصادية، بما يمكّن السوق من الوصول إلى حالة استقرار أكثر شمولاً عند مستويات جديدة من الأسعار والكميات والإنتاج.

9- مستوى المعيشة وتكاليفها (Standard and Cost of Living)

يطلق مصطلح مستوى المعيشة على مقدار ما يستهلكه الفرد من السلع والخدمات في فترة زمنية معينة، ويُقاس عادةً بمستوى الدخل الحقيقي والقدرة على تلبية الاحتياجات الأساسية من غذاء وكساء وسكن وصحة وتعليم وترفيه، وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن زيداً يعيش في مستوى أعلى من الذي يعيشه عمرو إذا كان يستهلك كمية من السلع والخدمات أكبر من التي يستهلكها عمرو، ويمكن تطبيق هذا المثال على مختلف المجتمعات وبالأسلوب نفسه.

ومما يجدر ذكره في هذا المجال بأنه لو فُرِض أن دخل الفرد ارتفع مع بقاء الأسعار للسلع والخدمات على ما هي عليه، فإن الفرد سوف يستطيع أن يحصل على مزيد من تلك السلع والخدمات، وفي هذه الحال يمكن أن يقال عن هذا الفرد بأن مستوى معيشته قد ارتفع، ولذا فإن التغييرات التي تحدث في الدخول والأسعار لها أهمية كبيرة للحكم على ارتفاع مستوى المعيشة أو انخفاضها، وكلما ارتفع الدخل بنسبة أكبر من ارتفاع الأسعار فهذا مؤشر يعكس ارتفاع مستوى المعيشة والعكس صحيح.

أما تكاليف المعيشة فتعبر عن حجم الإنفاق من الدخل على السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد في فترة زمنية معينة، ولا شك في أن الإنفاق النقدي على السلع والخدمات يتأثر بمدى ارتفاع أو انخفاض الأسعار، فكلما ارتفعت الأسعار من دون زيادة مماثلة في الدخل

ارتفعت تكاليف المعيشة وانخفض مستوى المعيشة الحقيقي، وبالعكس إذا انخفضت الأسعار أو بقيت مستقرة مع بقاء الدخل ثابتاً أو متزايداً انخفضت تكاليف المعيشة وتحسّن مستواها.

10- المشكلة الاقتصادية (Economic Problem)

تنشأ المشكلة الاقتصادية نتيجة عدم كفاية الموارد المتاحة مقارنةً بالحاجات الإنسانية الواسعة والمتجددة، فالمجتمعات تملك كمية محدودة من الأرض والمياه والعمل ورأس المال، في حين أن حاجات الأفراد والمجتمع تتنوع وتتزايد باستمرار، وهذا الاختلال بين محدودية الموارد وارتفاع الحاجات يفرض على المجتمع اتخاذ قرارات حول ماذا يُنتِج؟ وكيف يُنتِج؟ ولمن يُنتِج؟ بهدف تحقيق أفضل استخدام ممكن للموارد المتاحة، وتُعد المشكلة الاقتصادية أساس علم الاقتصاد، لأنها الدافع وراء البحث عن أساليب ترشيد استخدام الموارد وتحسين الكفاءة وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

11- علم الاقتصاد (Economics)

يُعدّ علم الاقتصاد أحد العلوم الاجتماعية الأساسية التي تدرس كيفية استخدام الموارد المحدودة لإشباع الحاجات الإنسانية اللامحدودة، وقد تطوّر مفهوم الاقتصاد عبر العصور من التركيز على الثروة إلى التركيز على الإنسان وسلوكه في مواجهة الندرة.

أولاً- التعريف الكلاسيكي

عرّفه الاقتصادي الإنجليزي آدم سميث (Adam Smith, 1776) مؤسس علم الاقتصاد الحديث في كتابه ثروة الأمم بأنه: "العلم الذي يهتم بدراسة الكيفية التي تؤدي بها الأمم إلى زيادة ثرواتها المادية وتحسين أحوالها"، ويُركّز هذا التعريف على إنتاج الثروة المادية وتراكمها بوصفها الهدف الرئيس للاقتصاد، إلا أن هذا المنظور وُجّه إليه نقد لاحق لكونه يغفل الجانب الإنساني والاجتماعي في النشاط الاقتصادي.

ثانياً- التعريف التقليدي المحدَّث

قدّم ألفرد مارشال (Alfred Marshall, 1890) تعريفاً أكثر إنسانية، إذ عرف الاقتصاد بأنه: "العلم الذي يدرس سلوك الإنسان في حياته اليومية في استخدام الموارد المحدودة للحصول على وسائل عيشه المادية"، وقد نقل مارشال الاقتصاد من دراسة الثروة إلى دراسة الإنسان وسلوكه الاقتصادي؛ أي كيف يتخذ قراراته ضمن بيئة من الندرة والاختيار.

ثالثاً- التعريف الحديث لعلم الاقتصاد

أعطى الاقتصادي ليونيل روبنز (Lionel Robbins, 1932) تعريفاً أصبح الأشهر في الأدبيات الاقتصادية: "الاقتصاد هو العلم الذي يدرس السلوك الإنساني بوصفه علاقة بين الأهداف والوسائل النادرة ذات الاستخدامات البديلة"، ويُبرز هذا التعريف جوهر المشكلة الاقتصادية التي تتمثل بالندرة والاختيار، أي أن الإنسان يواجه حاجات كثيرة وموارد محدودة وعليه أن يختار الاستخدام الذي يحقق له أكبر منفعة ممكنة.

رابعاً- المفهوم المعاصر لعلم الاقتصاد

يُنظر إلى الاقتصاد في الفكر الاقتصادي الحديث على أنه علم إدارة الموارد النادرة لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات بما يحقق الرفاه الإنساني والاستدامة؛ أي أن الاقتصاد لا يهدف فقط إلى زيادة الإنتاج، بل أيضاً إلى تحقيق العدالة في توزيع الدخل والحفاظ على الموارد الطبيعية للأجيال القادمة، ومن هذا المنطلق أصبح الاقتصاد علماً تطبيقياً متعدد الأبعاد، إذ يجمع بين التحليل الكمي (الرياضي والإحصائي) والتحليل الاجتماعي والسلوكي.

12- علم الاقتصاد الزراعي (Agricultural Economics)

هو فرع من فروع علم الاقتصاد يُعنى بتطبيق المبادئ والنظريات الاقتصادية على النشاط الزراعي، بهدف تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد الزراعية وتحسين رفاهية المجتمع الريفي، ويضم الفروع الآتية:

أولاً- اقتصاديات الإنتاج الزراعي (Agricultural Production Economics)

يهدف هذا الفرع إلى التعرف على الوسائل والطرائق التي يمكن من خلالها الوصول الى الاستعمال الأمثل للموارد الاقتصادية الزراعية، وذلك لمساعدة المزارعين في تحقيق أهدافهم بالحصول على أقصى أرباح ممكنة.

ثانياً- اقتصاديات الموارد الطبيعية (Natural Resource Economics)

يركز على دراسة استدامة الموارد الطبيعية المستخدمة في الزراعة، بما في ذلك التربة والمياه والغابات، ويهتم بتحقيق التوازن بين الإنتاج الزراعي والحفاظ على البيئة.

ثالثاً- التسويق الزراعي (Agricultural Marketing)

هو العمليات والأنشطة التي تهتم بنقل المنتجات الزراعية من المزارع إلى المستهلك النهائي بطريقة فعّالة ومربحة، ويشمل تحليل الأسواق وتوقع احتياجات المستهلك، وتصميم

إستراتيجيات لضمان وصول المنتجات الطازجة وذات الجودة العالية بطريقة تحقق ربحاً للمزارع وتلبي احتياجات السوق.

رابعاً- التمويل الزراعي (Agricultural Finance)

يبحث في الطرائق والوسائل التي تمكن المزارع من الحصول على الموارد المالية والخدمات اللازمة للأنشطة الزراعية لضمان استمرارية الإنتاج وتحقيق النمو الاقتصادي المستدام في القطاع الزراعي.

خامساً- التعاون الزراعي (Agricultural Cooperation)

يهدف إلى خدمة المزارع خاصةً والقطاع الزراعي عامةً، وذلك من خلال توحيد الجهود في سبيل تحقيق المنفعة التي لا يستطيع المزارع تحقيقها بجهوده الفردية، ويتم ذلك ضمن إطار التنظيمات التعاونية.

سادساً- إدارة المزارع (Farm Management)

هي تخطيط الموارد الزراعية المختلفة وتنظيمها واستخدامها بكفاءة لتحقيق أعلى إنتاج وربحية ممكنة، مع الحفاظ على استدامة الأرض والمياه والموارد الطبيعية على المدى الطويل.

سابعاً- السياسات الزراعية (Agricultural Policy)

هي مجموعة الإجراءات والقوانين والقرارات الحكومية التي تهدف إلى تنظيم القطاع الزراعي ودعمه، بما يشمل الأسعار، والدعم المالي، والتعريفات الجمركية والضرائب، وبرامج التنمية الريفية، وتهدف هذه السياسات إلى تحسين الإنتاجية الزراعية، وتحقيق الأمن الغذائي وحماية المزارعين، وتعزيز استدامة الموارد الطبيعية.

ثامناً- التنمية الزراعية (Agricultural Development)

هي عملية اقتصادية اجتماعية مخططة تهدف إلى تطوير القطاع الزراعي، وذلك بتحسين كفاءة استخدام عوامل الإنتاج، ورفع إنتاجية الأرض والعمل ورأس المال، وتحديث التقنيات الزراعية، بما يسهم في زيادة الدخل الزراعي، وتحقيق الأمن الغذائي، ودعم النمو الاقتصادي الشامل.

13- التنمية الريفية (Rural Development)

هي عملية تنموية شاملة تستهدف تحسين المستوى المعيشي والاجتماعي والاقتصادي للسكان في المناطق الريفية، وذلك بتنمية الأنشطة الزراعية وغير الزراعية، وتطوير البنية التحتية

والخدمات الأساسية، وتعزيز فرص العمل والدخل، بما يحقق التوازن بين الريف والحضر، ويحد من الفقر والهجرة الريفية.

14- التنمية الزراعية المستدامة (Sustainable Agricultural Development)

هي نمط من التنمية الزراعية يركز على تلبية الاحتياجات الغذائية والاقتصادية للأجيال الحالية مع الحفاظ على الموارد الطبيعية والبيئية للأجيال القادمة، عبر الاستخدام الرشيد للأرض والمياه، وتقليل الأثر البيئي، وتعزيز الجدوى الاقتصادية والعدالة الاجتماعية في النشاط الزراعي.

15- الأراضي فوق الحدية (Above-Marginal Lands)

هي الأراضي التي تحقق ريعاً لأصحابها، إذ تزيد قيمة الناتج فيها على تكاليف الحصول على هذا الناتج.

16- الأراضي الحدية (Marginal Lands)

هي الأراضي التي يتساوى فيها قيمة الناتج مع تكاليف الإنتاج.

17- الأراضي تحت الحدية (Below-Marginal Lands)

تكون فيها قيمة الناتج أقل من تكاليف الإنتاج، وهذه الأراضي غير صالحة للزراعة من الوجهة الاقتصادية، لأن مستثمرها يخسر اقتصادياً.

18- التكثيف الزراعي (Agricultural Intensification)

هو الأسلوب الذي يتم فيه تطبيق الأساليب والتقنيات الزراعية الحديثة على وحدة المساحة نفسها من الأرض أو على الرأس الواحد من الحيوانات الزراعية، للحصول على أكبر وأفضل عائد ممكن بأقل التكاليف في وحدة المنتجات النباتية والحيوانية.

19- الأمن الغذائي (Food Security)

هو الحالة التي يتم فيها ضمان حصول جميع الأفراد على الغذاء الكافي والمغذي بطريقة مستمرة، بحيث يلبّي احتياجاتهم الغذائية ومتطلباتهم الصحية، ويشمل هذا المفهوم توفر الغذاء والوصول إليه، والاستهلاك المناسب، واستقرار الإمدادات على المدى الطويل، مع التركيز على مواجهة التحديات مثل الفقر، والتغير المناخي، والحروب أو الكوارث الطبيعية.

20- الاكتفاء الذاتي (Self-Sufficiency)

هو قدرة الفرد أو المجتمع أو الدولة على تلبية احتياجاته من الغذاء أو السلع الأساسية من دون الاعتماد على مصادر خارجية. ففي المجال الزراعي يعني ذلك أن يتم إنتاج جميع

المحاصيل والمنتجات الغذائية الضرورية محلياً بما يغطي الطلب الداخلي، مما يقلل من الاعتماد على الاستيراد، ويعزز الأمن الغذائي والاستقرار الاقتصادي.

21- الفجوة الغذائية (Food Gap)

هي الفرق بين الكمية الغذائية المطلوبة لسكان معينين، وبين ما يتم إنتاجه محلياً أو توفيره لهم، وتعكس هذه الفجوة مدى اعتماد الدولة أو المجتمع على الاستيراد لسد احتياجاته الغذائية، وتُعدّ مؤشراً على مدى ضعف الأمن الغذائي أو كفاءة الإنتاج المحلي.

22- الزراعة المستدامة (Sustainable Agriculture)

هي أسلوب إدارة الأراضي والموارد الزراعية بحيث يتم تحقيق إنتاج زراعي مستمر يلبي احتياجات الحاضر من دون الإضرار بالقدرة الإنتاجية للجيل القادم، ويشمل هذا الأسلوب استخدام ممارسات صديقة للبيئة مثل تدوير المحاصيل، والحفاظ على التربة والمياه، وتقليل استخدام المواد الكيميائية الضارة، مع التركيز على الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية للمزارعين والمجتمع الريفي.

23- إدارة المخاطر الزراعية (Agricultural Risk Management)

هي عملية تحليل المخاطر التي تواجه النشاط الزراعي وتقليلها، سواء كانت طبيعية مثل الجفاف والفيضانات، أو بيولوجية مثل الآفات والأمراض، أو اقتصادية مثل تقلبات الأسعار وتهدف هذه الإدارة إلى حماية المزارعين وضمان استمرارية الإنتاج وتقليل الخسائر المالية.

24- الزراعة العضوية (Organic Agriculture)

هي نظام إنتاج زراعي متكامل يقوم على استخدام الموارد الطبيعية بطرائق تحفظ خصوبة التربة، وتحدّ من استخدام المدخلات الكيميائية مثل المبيدات والأسمدة الصناعية ويعتمد هذا النظام على الدورات الزراعية، والتسميد العضوي، ومكافحة الآفات بالوسائل الحيوية واستخدام أصناف مقاومة طبيعياً، وتهدف الزراعة العضوية إلى إنتاج غذاء صحي وآمن والحفاظ على البيئة، وتعزيز جودة الموارد الطبيعية، وحماية التنوع الحيوي، مع الحفاظ على توازن النظام البيئي الزراعي.

25- الزراعة النظيفة (Clean Agriculture)

هي أسلوب إنتاج زراعي حديث يهدف إلى تقليل الملوثات وتحسين كفاءة استخدام الموارد من دون الالتزام الكامل بمعايير الزراعة العضوية، ويعتمد هذا النهج على ترشيد استخدام

المدخلات الكيميائية بدل منعها تماماً، واستخدام ممارسات وتقنيات تقلّل الأثر البيئي وترفع جودة المنتج، وأبرز خصائصها: الاستخدام الرشيد للمبيدات والأسمدة وفق الحدود الآمنة والمعايير الفنية، وتطبيق الإدارة المتكاملة للآفات (IPM) لخفض الاعتماد على المبيدات، وتبنّي تقنيات الري الحديثة لتقليل الهدر وتحسين كفاءة المياه، وتحسين خصوبة التربة عبر إدخال المادة العضوية والدورات الزراعية، واستخدام بذور محسّنة غير معدّلة وراثياً عند الإمكان، وتقليل الانبعاثات والملوثات في الحقل وحماية الموارد الطبيعية.

وبذلك تُعد الزراعة النظيفة حلاً وسطاً بين الزراعة التقليدية والزراعة العضوية، وتركز على سلامة الغذاء، واستدامة الموارد، وتقليل الضرر البيئي، مع الإبقاء على إنتاجية اقتصادية مقبولة.

26- الزراعة المائية والهوائية (Hydroponics & Aeroponics)

هما تقنيتان متقدمتان للزراعة من دون تربة، إذ تقومان على تزويد النبات بالعناصر الغذائية بطريقة مباشرة وبكفاءة عالية، إما عبر محلول مغذٍ سائل كما في الزراعة المائية، أو عبر رذاذ غذائي يُرشّ على الجذور المعلَّقة في الهواء كما في الزراعة الهوائية، ويتميّز هذا النظام الموحد بأنه يوفر استهلاكاً منخفضاً جداً للمياه، وتحكماً دقيقاً بالظروف البيئية، ونمواً أسرع للنبات، وإنتاجاً عالياً ونظيفاً، إضافةً إلى ملاءمته للمساحات المحدودة والزراعة الرأسية والبيئات المحمية، مما يجعله من أكثر أساليب الزراعة الحديثة كفاءة واستدامة.

27- الزراعة الدقيقة (Precision Agriculture)

نهج يستخدم تقنيات حديثة مثل الأقمار الصناعية، والطائرات بدون طيار، وأجهزة الاستشعار لتحسين كفاءة الإنتاج الزراعي، إذ تساعد هذه التكنولوجيا في مراقبة المحاصيل واستخدام المدخلات الزراعية بدقة لتقليل الهدر، مما يزيد من الإنتاجية، ويحافظ على الموارد الطبيعية.

28- الزراعة الرقمية (Digital Agriculture)

الزراعة الرقمية هي منهج متكامل يعتمد على تقنيات المعلومات والاتصالات لجمع البيانات الزراعية وتحليلها، وإدارة العمليات الإنتاجية بصورة ذكية، مستفيدة من أدوات مثل المستشعرات وإنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي والطائرات المسيّرة، بهدف رفع كفاءة الموارد وتحسين الإنتاجية وجودة المخرجات.

تتجاوز الزراعة الرقمية نطاق الحقل لتشـمل إدارة المزرعة وسـلاسـل التوريد والخدمات الزراعية رقمياً، وهو ما يميزها عن الزراعة الدقيقة التي تركز تحديداً على اسـتخدام البيانات والتقنيات لقياس احتياجات الحقل وتطبيق المدخلات بدقة متناهية داخل الوحدة الإنتاجية، وبذلك تُعد الزراعة الرقمية إطاراً أشمل تتضمن في داخله الزراعة الدقيقة بوصفها أحد مكوناتها.

29- الزراعة المناخية الذكية (Climate-Smart Agriculture)

هي نهج زراعي يهدف إلى تعزيز الإنتاج الزراعي بطريقة مستدامة مع التكيف مع تغير المناخ والتخفيف من آثاره السلبية، ويعتمد هذا النهج على التقنيات الزراعة الحديثة والممارسات المستدامة لتقليل الانبعاثات، وتحسين كفاءة استخدام المياه والطاقة، وزيادة صمود المحاصيل والثروة الحيوانية أمام المخاطر المناخية، وتركز الزراعة المناخية الذكية على ثلاثة محاور رئيسة:

أولاً- زيادة الإنتاجية والاستدامة لضمان الأمن الغذائي.

ثانياً- تعزيز قدرة المزارعين والمجتمعات على التكيف مع تغير المناخ.

ثالثاً- تقليل الانبعاثات الضارة من خلال الممارسات الزراعية المستدامة.

وأخيراً يمكن عدّها نموذجاً متقدماً يجمع بين الزراعة الرقمية والدقيقة والنظيفة، لتحقيق إنتاج آمن ومستدام في ظل تحديات المناخ العالمي.

30- الاقتصاد الأخضر (Green Economy)

هو نموذج اقتصـادي حديث يقوم على تحقيق النمو والتنمية مع خفض المخاطر البيئية وتعزيز الكفاءة في اسـتخدام الموارد، ويركز هذا النهج على تحويل الأنشـطة الاقتصـادية مثل الزراعة والصـناعة والطاقة والنقل والإسـكان باتجاه ممارسـات صـديقة للبيئة تُقلّل الانبعاثات وتحافظ على الموارد الطبيعية، وتدعم رفاه الإنسان وجودة الحياة.

31- التسويق المستدام (Sustainable Marketing)

هو نهج إداري وإستراتيجي يهدف إلى تطوير وتسويق المنتجات والخدمات بطريقة تُحقق قيمة اقتصادية للمؤسسة مع احترام البيئة وتعزيز الرفاه الاجتماعي على المدى الطويل، ويعتمد هذا المفهوم على تحقيق توازن بين أهداف الربحية والمسؤولية البيئية والعدالة الاجتماعية، بحيث لا يقتصر التركيز على رضى الزبون فقط، بل يمتد ليشمل حماية الموارد الطبيعية، وتقليل الأثر البيئي عبر سلسلة التوريد.

الفصل الثاني

اقتصاديات الإنتاج الزراعي

تمهيد

يعدّ الإنتاج الزراعي أحد المرتكزات الأساسية في الاقتصاد، إذ يمثّل العملية التي تُحوَّل فيها الموارد الطبيعية والاقتصادية إلى منتجات نباتية وحيوانية تشكّل مصدر الأمن الغذائي والدخل الزراعي. وتختص اقتصاديات الإنتاج الزراعي بدراسة الكيفية التي يُدار بها هذا الإنتاج لتحقيق أعلى درجة ممكنة من الكفاءة الاقتصادية، عبر تحليل استخدام عناصر الإنتاج، وقياس أثرها في الكمية المنتجة، وتحديد العلاقة بين المدخلات والمخرجات ضمن إطار زمني وتقني معيّن.

يُقصد باقتصاديات الإنتاج الزراعي الفرع الذي يدرس القرارات المتعلقة بتخصيص الموارد الزراعية المحدودة (الأرض، العمل، رأس المال، الإدارة) بهدف تحقيق مستوى إنتاجي يوازن بين تعظيم الربح وخفض التكاليف، مع مراعاة الخصائص الفنية والبيولوجية للعمليات الزراعية ويتضمن هذا المجال تحليل دوال الإنتاج الزراعي، وقانون تناقص الغلة، والتكاليف وأنواعها والنقطة المثلى للإنتاج، إضافةً إلى دراسة التفاعل بين التكنولوجيا والموارد والبيئة في تشكيل الأداء الإنتاجي.

يمهّد هذا الفصل لاستعراض الأسس النظرية والفنية المتصلة بعملية الإنتاج الزراعي وتفسير كيفية اتخاذ القرارات المثلى داخل المزرعة، بما يتيح للطالب فهم البنية الاقتصادية للنشاط الزراعي، واستيعاب السلوك الإنتاجي للمزارعين ضمن ظروف الموارد المحدودة.

2-1- تعريف اقتصاديات الإنتاج الزراعي

يمكن تعريف اقتصاديات الإنتاج الزراعي بأنها تطبيق مبادئ الاختيار على استعمال رأس المال والعمل والأرض وعنصر الإدارة في الزراعة، وذلك بالطريقة التي تقلل من التكاليف وتُعظّم من الإنتاج والربح في المزرعة؛ أي يُعدّ علم اقتصاديات الإنتاج الزراعي إطاراً تحليلياً يهدف إلى فهم كيفية استخدام الموارد الزراعية بكفاءة لتحقيق أعلى مستوى ممكن من الإنتاج من خلال دراسة القرارات الإنتاجية والسلوك الاقتصادي للمزارع.

2-2- أهداف علم اقتصاديات الإنتاج الزراعي

1- تقدير الشروط الواجب توافرها للحصول على أفضل استخدام للموارد الاقتصادية الزراعية وتوصيفها في إنتاج المحاصيل الزراعية النباتية والحيوانية والتصنيع الزراعي.

2- تحديد مدى الانحراف عن الاستخدام الأمثل Optimum Use للموارد الاقتصادية الزراعية مقارنةً بالعمليات الإنتاجية الزراعية الجارية.

3- التعرف على العلاقات التحليلية للقوى التي تحدد النظم الإنتاجية واستخدام عناصر الإنتاج الزراعي.

4- التعرف على الوسائل والطرائق التي يمكن من خلالها الوصول إلى الاستعمال الأمثل للموارد الاقتصادية الزراعية.

2-3- مدخل إلى نظرية الإنتاج

تُعنى نظرية الإنتاج بدراسة العلاقة بين المدخلات المستخدمة في العملية الزراعية والمخرجات الناتجة عنها، مع تحليل كيفية تحقيق أعلى مستوى من الكفاءة الفنية والاقتصادية في استخدام الموارد، وتوفر هذه النظرية الإطار العام لفهم كيفية استجابة الإنتاج الزراعي للتغيرات في كميات عناصر الإنتاج، وكيف يمكن للمزارع أو متخذ القرار تحديد مستويات الاستخدام المثلى للموارد المحدودة، كما تُعدّ الأساس الذي تُبنى عليه القرارات المتعلقة بتخصيص الموارد، والتحسين التقني، واعتماد الأساليب الحديثة في الزراعة، ومن خلال هذه النظرية يُمكن تفسير الكثير من الظواهر الزراعية المرتبطة بالإنتاج مثل تغير الغلة، وزيادة الإنتاجية، وتأثير التكنولوجيا في العمل والأرض ورأس المال.

2-4- الموارد الإنتاجية

في إطار دراسة نظرية الإنتاج من الضروري فهم طبيعة الموارد المستخدمة لتحقيق الناتج، إذ تؤثر خصائصها على كيفية تخصيصها وإدارتها، ويمكن تصنيف الموارد الإنتاجية بحسب طبيعة الخدمات التي تقدمها على النحو الآتي:

1- الموارد المخزونة: هي الموارد التي يمكن الاحتفاظ بها لاستخدامها لاحقًا مثل الأسمدة الكيميائية والأعلاف والمبيدات ... ..، وهذه الموارد يمكن إدارتها بحسب الاحتياجات الموسمية أو الإنتاجية، مما يمنح المرونة في تخطيط الإنتاج وتقدير التكاليف.

2- الموارد المتدفقة: هي الموارد التي تقدم خدماتها فقط عند استخدامها، ولا يمكن تخزينها مثل العمل المزرعي، إذ تتوقف كمية الإنتاج على توافر الجهد البشري في وقت التنفيذ.

2-5- عوامل الإنتاج الزراعي

أولاً- الأرض (Land)

تشـــمل في معناها الواســـع كل العوامل الطبيعية والبيئية والحيوية التي تؤثر في نوعية الإنتاج الذي تعد فيه الأرض كأحد العناصـر المسـاهمة في ذلك الإنتاج، ويتضـمن ذلك سـطح الأرض وما يوجد عليه من بحار وأنهار وغابات، كذلك باطن الأرض وما يحويه من موارد معدنية ومياه، بالإضـــافة إلى الظروف المناخية المحيطة بالأرض التي تختلف من منطقة إلى أخرى.

تُعَدّ الأرض الركيزة الأســـاســـية للعملية الإنتاجية الزراعية، فهي الإطار المكاني الذي تتكامل فيه جميع المدخلات الأخرى، كما تمثل مصـــدراً طبيعياً ذا خصـــائص فريدة لا يمكن اسـتبدالها أو زيادتها إلا ضـمن حدود ضـيقة، وتتميز بتنوع قدراتها الإنتاجية تبعاً لعوامل التربة والمناخ والانحدار وخصوبة العناصر الغذائية، مما يجعل إدارتها بكفاءة عاملاً حاسماً في تحقيق الإنتاج الأمثل، وتنبع أهميتها من قدرتها على احتضان الأنشطة النباتية والحيوانية وتوفير الوسط الحيوي للنمو، واستيعاب العمليات الفنية كالدورة الزراعية وتحسين بنية التربة، ويبرز دورها كذلك في تحديد هيكل الحيازة، ونمط الاســـتغلال، وحجم الاســـتثمار الزراعي، الأمر الذي يجعل هذا المورد مؤثراً بطريقة مباشرة في الإنتاجية والجدوى الاقتصادية للمزرعة.

تتميز الأرض بوصـفها مورداً إنتاجياً بخصـائص اقتصـادية تجعل التعامل معها مختلفاً عن باقي عناصـــر الإنتاج، فهي مورد ثابت من حيث المســـاحة وغير قابل للزيادة، مما يفرض حدوداً طبيعية على التوســـع الأفقي في الإنتاج، كما تتصـــف الأرض بالتباين في الجودة نتيجة اختلاف تركيب التربة ودرجة الخصـــوبة والظروف المناخية، وهو ما يؤدي إلى تفاوت كبير في إنتاجيتها بين المواقع المختلفة، وتتميز كذلك بأنها مورد دائم يمكن أن يســـتمر في تقديم خدماته الإنتاجية لفترات طويلة بشرط حسن إدارتها وحمايتها من الاستنزاف.

إضـــافة إلى ما ســـبق فإن الأرض ترتبط بمفهوم الريع الاقتصـــادي الذي يعكس القيمة الإنتاجية للأراضـي ذات الخصـوبة أو الموقع المتميز، وهذه الخصـائص تجعل من إدارة الأرض وتوزيعها واسـتغلالها موضـوعاً محورياً في اقتصـاديات الإنتاج الزراعي، لما لها من أثر مباشـر في الكفاءة الإنتاجية وقرارات الاستثمار الزراعي.

ثانياً- العمل (Labour)

يُعَدّ العمل المزرعي أحد العناصر الأساسية في العملية الإنتاجية، إذ يمثل الجهد البشري المبذول في تنفيذ مختلف العمليات الزراعية مثل الحراثة والري والتسميد والحصاد ورعاية الحيوانات، ويتميز هذا العنصر بمرونته وتأثره المباشر بخبرة العامل ومهارته ومعرفته الفنية، مما يجعله عاملاً حاسماً في تحديد مستوى الإنتاجية، كما يتصف بأنه مورد متدفق يقدم خدماته في لحظة الاستخدام فقط، إذ لا يمكن تخزينه، الأمر الذي يفرض على المزارع تنظيم العمليات الزراعية بدقة عبر اختيار التوقيت المناسب للعمل وتحديد حجم العمالة المطلوبة لكل نشاط.

كما يتميز العمل المزرعي بعدد من الخصائص التي تجعله مختلفاً عن باقي عناصر الإنتاج. فهو أولاً متفاوت في الكفاءة، إذ تختلف إنتاجيته بحسب خبرة العامل ومهارته وقدرته على استخدام الآلات والتقنيات الزراعية، كما أنه مرتبط بالزمن الموسمي، إذ تتطلب العمليات الزراعية تنفيذاً دقيقاً في أوقات محددة مثل مواعيد الزراعة والري والحصاد، ما يجعل تنظيم العمل أمراً بالغ الأهمية، ويرتبط أيضاً بالجهد البدني الذي يتأثر بالعوامل المناخية وظروف العمل في الحقول، مما ينعكس على سرعة الإنجاز وجودته.

ثالثاً- رأس المال (Capital)

يمثل رأس المال في الزراعة مجموعة الأدوات والوسائل التي يستخدمها المزارع لدعم العملية الإنتاجية وتحسين كفاءتها، ويشمل ذلك الآلات والمعدات الزراعية، وشبكات الري والحيوانات المنتجة، والمباني والمخازن، إضافة إلى رأس المال النقدي اللازم لشراء المدخلات مثل البذور والأسمدة والمبيدات، ويتميز رأس المال بأنه عنصر مُنتَج قابل للزيادة عبر الاستثمار، وأنه يرفع إنتاجية العمل والأرض من خلال توفير الوقت والجهد وزيادة القدرة التشغيلية للمزرعة، كما أنه يتصف بعمر اقتصادي محدد يحتاج خلاله إلى صيانة وتجديد للحفاظ على كفاءته، ويقسم رأس المال في العرف الاقتصادي إلى:

1- رأس المال الثابت: يمكن تعريفه بأنه تلك الوسائل التي يمكن استخدامها في إنتاج السلع أكثر من مرة مثل الآلات والمباني والمصانع والحظائر؛ أي أصول ثابتة تستخدم في المشروع طوال عمره الاقتصادي.

2- رأس المال العامل: يمكن تعريفه بأنه تلك الوسائل التي تستخدم مرة واحدة فقط في العملية الإنتاجية مثل المواد الخام والوقود والبذار والأسمدة والمبيدات؛ أي أصول جارية ومتداولة (قصيرة الأجل) تستخدم في المشروع لدورة إنتاجية واحدة.

رابعاً- الإدارة والتنظيم (Management & Organization)

يمثل التنظيم والإدارة العنصر الذي ينسّق بين عناصر الإنتاج الأخرى (الأرض والعمل ورأس المال) بهدف تحقيق الاستخدام الأمثل لهذه الموارد والوصول إلى أعلى مستوى ممكن من الكفاءة الإنتاجية، وتتمثل وظيفة التنظيم في التخطيط للعمليات الزراعية، وتحديد مواعيد التنفيذ واختيار طرائق الإنتاج المناسبة، إضافةً إلى متابعة سير العمل وتقييم النتائج، كما يشمل التنظيم اتخاذ القرارات المتعلقة بتوزيع العمالة، وتحديد حجم الاستثمار، وإدارة المخاطر الزراعية المرتبطة بالتقلبات المناخية والأسعار، ومن خلال هذا الدور يسهم التنظيم في تحسين الإنتاجية وتقليل الهدر، ويُعدّ الأساس الذي تعتمد عليه المزرعة في تحقيق الاستدامة وتحسين أداء النظام الإنتاجي عموماً.

2-6- قانون تناقص الغلة (Law of diminishing returns)

يعد قانون تناقص الغلة أحد مبادئ النظرية الاقتصادية على مستوى الاقتصاد الجزئي أي على مستوى المنشأة الاقتصادية (مزرعة أو معمل)، ويسمى أيضاً قانون النسب المتغيرة أو قانون الناتج الحدي المتناقص.

ينص قانون تناقص الغلة على أنه: عند استخدام وحدات متتالية ومتساوية من عنصر معين في العملية الإنتاجية مع ثبات بقية العناصر الإنتاجية الأخرى، سيؤدي ذلك إلى زيادة الغلة الكلية في البداية بمعدل متزايد حتى تصل إلى حدّ معين من زيادة وحدات العنصر المتغير، وبعد هذا الحد تستمر الغلة الكلية في التزايد لكن بمعدل متناقص، وبالاستمرار في زيادة وحدات العنصر المتغير يتم الوصول إلى حد آخر تبدأ بعده الغلة الكلية بالتناقص التدريجي.

على سبيل المثال إذا تم استخدام وحدات إضافية من السماد الفوسفاتي لإنتاج محصول معين، فبعد نقطة معينة فإن كل وحدة تدريجية من السماد الفوسفاتي سوف ينتج كمية إضافية من هذا المحصول أقل فأقل، ولولا قانون تناقص الغلة يمكن لمزارع واحد أن ينتج كل الكمية المطلوبة من هذا المحصول في العالم بمجرد الحصول على كل السماد الفوسفاتي المتوفر وتطبيقه في مزرعته.

لكي نوضح طبيعة هذا القانون نذكر المثال الآتي المبين في الجدول (1) الذي يفترض أن هناك قطعة أرض ثابتة المساحة تُستخدَم في إنتاج محصول ما، ويُفترَض ضمنياً أن كل العناصر الإنتاجية المستخدمة ثابتة ما عدا عنصر العمل:

جدول (1): غلة العمل في مساحة ثابتة من الأرض (كغ)

عدد العمال (L)	الناتج الكلي (TP_L)	الناتج الحدي (MP_L)	الناتج المتوسط (AP_L)	مراحل الإنتاج
1	10	10	10	المرحلة الأولى
2	30	20	15	
3	60	30	20	
4	80	**20**	**20**	
5	95	15	19	المرحلة الثانية
6	108	13	18	
7	112	4	16	
8	112	0	14	
9	108	−4	12	المرحلة الثالثة
10	100	−8	10	

يُلاحظ من الجدول السابق ما يأتي:

1- العمود الأول: يمثل التغير في وحدات العمل المستخدمة في مساحة ثابتة من الأرض.

2- العمود الثاني: يمثل الغلة الكلية أو الناتج الكلي (TP_L)، وهو عبارة عن إجمالي الكمية المنتجة خلال العملية الإنتاجية.

3- العمود الثالث: يمثل الغلة الحدية أو الناتج الحدي (MP_L)، وهو عبارة عن مقدار التغير في الناتج الكلي نتيجة زيادة عدد وحدات عنصـــر الإنتاج المتغير (العمل) بوحدة واحدة، كما يعرف بأنه إنتاج الوحدة الأخيرة المستخدمة من عنصر الإنتاج المتغير.

4- العمود الرابع: يمثل الغلة المتوسطة أو الناتج المتوسط (AP_L)، وهو عبارة عن نصيب العامل الواحد من الناتج الكلي، ونحصل عليه بقسمة الناتج الكلي على عدد وحدات عنصر الإنتاج المتغير (عدد العمال).

كما يُلاحظ من الجدول وجود ثلاث **مراحل للإنتاج** على النحو الآتي:

أولاً- المرحلة الأولى (تزايد الغلة)

أ- يزداد الناتج الكلي بمعدل متزايد كلما أضفنا وحدات من عنصر الإنتاج المتغير (العمل)؛ أي أن الوحدة الجديدة تزيد الإنتاج أكثر من الوحدة التي سبقتها إلى أن نصل إلى نقطة الانعطاف عند حدّ استخدام ثلاثة عمال، وبعد هذا الحدّ يستمر الإنتاج بالزيادة لكن بصورة متناقصة؛ أي أن الوحدة الجديدة تضيف إلى الإنتاج أقل من الوحدة التي سبقتها.

ب- يتزايد الناتج الحدي، ويكون أعلى من الناتج المتوسط، ويصل لأقصى قيمة له في هذه المرحلة عند نقطة الانعطاف، ويبدأ بعدها بالانخفاض.

ج- يتزايد الناتج المتوسط، ويكون أقل من الناتج الحدي، ويصل لأقصى قيمة له في نهاية هذه المرحلة.

د- يتساوى الناتج الحدي مع الناتج المتوسط في نهاية المرحلة الأولى.

تقتضي مصلحة المزارع عدم الوقوف عند نهاية هذه المرحلة، بسبب التزايد المستمر للناتج المتوسط.

ثانياً- المرحلة الثانية (تزايد الغلة بمعدل متناقص)

أ- يستمر الإنتاج الكلي بالتزايد بمعدل متناقص، ويستمر هذا الأمر حتى يصل الناتج الكلي إلى أقصاه.

ب- ينخفض كل من الناتج المتوسط والناتج الحدي في هذه المرحلة، ويكون الناتج المتوسط أكبر من الناتج الحدي مع بقائه موجباً.

ج- تنتهي المرحلة الثانية عندما يساوي الناتج الحدي الصفر.

المرحلة الثانية هي المرحلة الاقتصادية والمنطقية في الإنتاج التي يجب أن ينتج فيها المزارع، إذ تحقق له أكبر قدر من الإنتاج.

ثالثاً- المرحلة الثالثة (مرحلة الغلة السالبة)

أ- يتناقص الناتج الكلي؛ أي أن وحدة عنصر الإنتاج الجديدة سوف تعمل على خفض الإنتاج بدلاً من زيادته.

ب- يتناقص الناتج المتوسط، لكن لا يصل إلى الصفر.

ج- يأخذ الناتج الحدي قيمة سالبة.

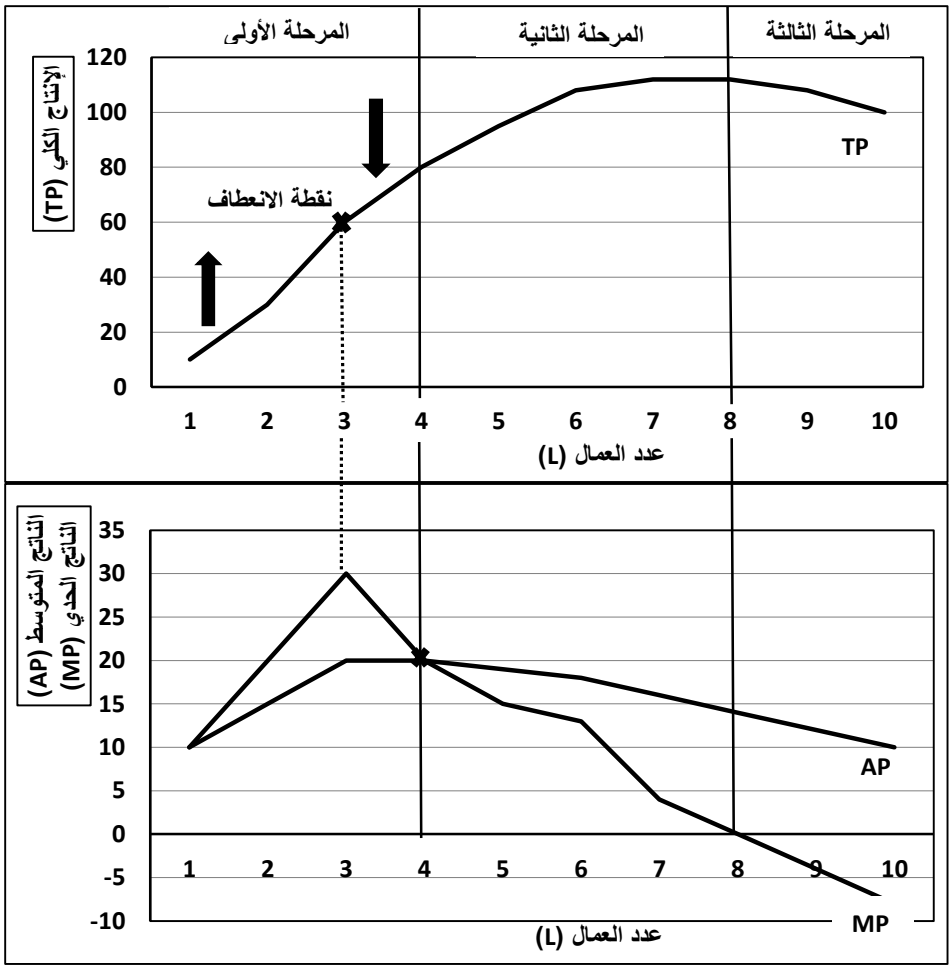
بعد أن تعرفنا على مراحل الإنتاج الثلاث وفق قانون تناقص الغلة في المثال السابق نصل إلى خلاصة مفادها:

1- يجب ألا يكون للمرحلة الأولى وجود في الحياة العملية، إذ أنه خلال هذه المرحلة يتزايد متوسط إنتاج الوحدة من العمال باستخدام المزيد من هذا العنصر، لذلك فإن الوقوف في هذه المرحلة سيكون عملاً غير اقتصادي، وطالما أن استخدام وحدة من عنصر العمل سيؤدي إلى زيادة ما يخص هذه الوحدة من الناتج المتوسط بالقياس إلى الوحدة من العمل التي تسبقها فيجب أن نستمر في إضافة وحدات جديدة من عنصر العمل.

2- أيضاً يجب ألا يكون للمرحلة الثالثة أي أثر في الحياة العملية، لأنه ليس من المعقول أن نستمر باستخدام وحدات جديدة من العمل، وفي الوقت نفسه ينقص فيه الإنتاج الكلي، وعلى العكس تماماً نجد وفق مثالنا إذا عملنا على تخفيض عدد العمال في هذه المرحلة سيؤدي ذلك إلى زيادة الغلة الكلية.

3- المرحلة الثانية هي المرحلة الاقتصادية والمنطقية التي يجب أن توجد في حياتنا العملية، إذ تمثل مرحلة الإنتاج الأمثل، لأنه يتحقق خلالها أفضل نسبة مزج بين عنصر الإنتاج المتغير (العمل) وعنصر الإنتاج الثابت (الأرض).

ويمكن توضيح قانون تناقص الغلة في المثال السابق بيانياً وفق الشكل (1)



الشكل (1): الناتج الكلي والحدي والمتوسط لغلة العمل في مساحة ثابتة من الأرض

2-7- دوال الإنتاج

تُعدّ دوال الإنتاج أحد أهم الأدوات التحليلية في اقتصاديات الإنتاج، إذ تُمكّن من وصف العلاقة الفنية الكمية بين عناصر الإنتاج المستخدمة ومستوى الناتج المتحقق في فترة زمنية معينة، مع افتراض ثبات الظروف التكنولوجية، وتمثل الدالة إطاراً رياضياً يعكس كيفية تحوّل المدخلات الزراعية كالعمل والأرض ورأس المال والسماد إلى مخرجات زراعية كالمحاصيل أو المنتجات الحيوانية.

أولاً- المفهوم العام لدالة الإنتاج

تعرف دالة الإنتاج بأنها علاقة فنية تربط كمية الناتج (Q) بمجموعة من المدخلات

($X_1, X_2, X_3 \ldots, X_n$) ، بحيث تُصاغ عادةً بالصيغة:

$$Q = f(X_1, X_2, X_3 \ldots, X_n)$$

حيث:

Q: حجم الإنتاج (المخرجات).

$X_1, X_2, X_3, \ldots, X_n$: الوحدات المستخدمة من عناصر الإنتاج المختلفة (المدخلات).

f: توضح نوعية العلاقة الرياضية التي تربط بين مدخلات الإنتاج ومخرجاته.

وتعكس هذه الدالة الحدّ الأقصـــى الممكن إنتاجه من المخرجات عند اســـتخدام كميات محددة من المدخلات وفقاً لمستوى معين من التكنولوجيا.

ثانياً- أهم خصائص دوال الإنتاج

1. الحدّية: إمكانية قياس أثر التغير في أحد عناصر الإنتاج على الناتج.

2. القابلية للاســتبدال: يمكن لبعض المدخلات أن تحل جزئياً محل غيرها ضــمن حدود معينة مثل العمل ورأس المال.

3. ثبات التكنولوجيا: تُفترض الدالة في شكلها الأساسي ثابتة ما لم تحدث تطورات تقنية.

4. انعكاس قانون تناقص الغلة: تظهر معظم الدوال الســلوكية الزراعية نمط الزيادة المتناقصــة في الإنتاج عند زيادة أحد المدخلات مع ثبات البقية.

ثالثاً- طرائق التعبير عن دالة الإنتاج

يمكن التعبير عن الدالة الإنتاجية إما من جدول حســابي أو في شــكل بياني أو صــيغة رياضـية، وقبل اسـتعراض كل من هذه الصـيغ الثلاث سـوف نفترض تغير أحد الموارد فقط مع ثبات باقي الموارد المســتخدمة في العملية الإنتاجية، وذلك حتى يمكن تبســيط شــرح العلاقات الموجودة بين الموارد الاقتصادية ومخرجات العملية الإنتاجية.

1- دالة الإنتاج في جدول حسابي

يوضـــح الجدول (2) العلاقة بين المدخلات الزراعية والمخرجات الإنتاجية، وذلك من خلال مثال افتراضـي لتتبع أثر السماد الآزوتي في كمية إنتاج محصول الذرة الصفراء في إحدى المزارع، مع افتراض ثبات باقي الموارد المستخدمة في الزراعة، ويتضـح من الجدول العلاقة بين

كل من الصف الأول الذي يعبر عن تغيير الوحدات المستخدمة من السماد الآزوتي، والصف الثاني الذي يعبر عن كمية الإنتاج من محصول الذرة الصفراء.

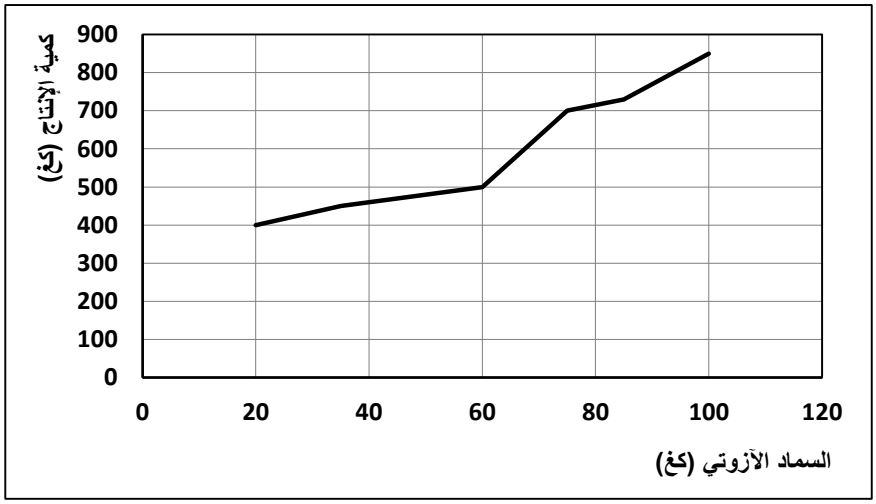
جدول (2): جدول دالة الإنتاج لمحصول الذرة الصفراء حسب مستويات السماد الآزوتي

السماد الآزوتي (كغ)	20	35	60	75	85	100
كمية الإنتاج (كغ)	400	450	500	700	730	850

هذه العلاقة بين الوحدات المستخدمة من السماد الآزوتي وكمية الإنتاج من محصول الذرة الصفراء تسمى دالة الإنتاج في شكل جدول حسابي.

2- دالة الإنتاج في شكل بياني

يمكن التعبير عن دالة الإنتاج في الجدول (2) بيانياً كما في الشكل (2).



الشكل (2): منحنى دالة الإنتاج لمحصول الذرة الصفراء بحسب مستويات السماد الآزوتي

يمثل المنحني البياني في الشكل (2) شكل دالة الإنتاج بيانياً، إذ يمثل المحور الأفقي كمية السماد الآزوتي المستخدم، والمحور العمودي كمية إنتاج محصول الذرة الصفراء.

3- دالة الإنتاج في الصيغة الرياضية

يمكن التعبير عموماً عن دالة الإنتاج في صيغتها الرياضية كما يأتي:

$$Q = f (L . C . T)$$

إذ تُعبّر (Q) عن الناتج الكلي بوصـــفه تابعاً متغيراً، بينما تمثل كلاً من (L.C.T) المدخلات أو الموارد الاقتصادية المستخدمة في العملية الإنتاجية بوصفها متغيرات مستقلة، إذ تُعبّر (L) عن كمية العمل المســـتخدم، و تُعبّر (C) عن رأس المال، و تُعبّر (T) عن الأرض وللتبســـيط ســـوف نفترض أن حجم الناتج ســـوف يتغير كنتيجة لتغير أحد الموارد الإنتاجية المســتخدمة فقط مع ثبات باقي الموارد، فإذا فرضــنا أننا ســوف نقوم بتثبيت كل من رأس المال والأرض، واعتبار أن العمل هو المتغير المســتقل الوحيد المعتمد لدراســة تأثيره في كمية الإنتاج فإنه يمكن وضع الدالة الإنتاجية في الصيغة الآتية :

$$Q = f (L / C.T)$$

يعني وضــع العلامة (/) التي تفصــل بين (L) وكلاً من (C , T) أنه ســوف يفترض ثبات العوامل على يمين العلامة وهي (C , T)، وافتراض تغير العوامل على يسار العلامة وفي هذه الحالة (L) .

تأخذ عادةً دالة الإنتاج صــيغاً رياضــية مختلفة تتحدد في ضــوء متغيرات عديدة، ولذلك يجب إجراء عدة اختبارات اقتصــادية وإحصــائية قبل اختبار الصــيغة الرياضــية المناســبة للدالة الإنتاجية المطلوب دراستها بمجالات الإنتاج الزراعي المختلفة.

رابعاً– أهم أشكال دوال الإنتاج

ســوف يتم التركيز على دوال الإنتاج الخطية والتربيعية ودالة كوب–دوغلاس، لأنها تمثل أبســط الطرائق وأوضــحها لتمثيل العلاقة بين المدخلات والمخرجات، وتســاعد على فهم ســلوك الإنتاج في ضـــوء قانون تناقص الغلة، ومع ذلك توجد دوال إنتاج أخرى أكثر تعقيداً مثل دالة الإنتاج ذات المرونة الثابتة للإحلال (CES)، ودالة الإنتاج اللوغارتمية المضــافة (TPF)، ودالة ليونتيف، والدوال من نوع (Stepwise)، لكنها تدرس عادةً في المراحل المتقدمة أو في البحوث التطبيقية.

1– دالة الإنتاج الخطية (Linear Production Function)

تصف علاقة إنتاجية بسيطة يكون فيها الناتج دالة خطية في أحد المدخلات:

$$Q = a + bX$$

تســتخدم عندما تكون العلاقة تقريبية أو أولية بين مدخل واحد والناتج، ولا تُظهر ســلوك تناقص الغلة.

2- دالة الإنتاج التربيعية (Quadratic Production Function)

تُستخدم عندما تكون العلاقة بين المدخلات والناتج غير خطية، وتسمح بظهور مراحل قانون تناقص الغلة، وتدل على الزيادة المتزايدة في الإنتاج عند البداية، ثم الزيادة المتناقصة، ثم التناقص الفعلي عند بلوغ الذروة:

$$Q = a + bX + cX^2$$

3- دالة كوب-دوغلاس (Cobb-Douglas)

تُعدّ من أكثر الدوال استخداماً في التطبيقات الزراعية بسبب بساطتها وسهولة تقديرها قياسياً، وتأخذ الشكل الآتي:

$$Q = A\ L^{\alpha}\ K^{\beta}$$

حيث:

A: ثابت التقنية أو التكنولوجيا؛ أي الأساس الإنتاجي الذي يُظهر مدى كفاءة التكنولوجيا قبل تأثير العمل أو رأس المال (المدخلات)، ويسمى أحياناً في بعض المراجع الاقتصادية معلمة كفاءة الإنتاج، ويكون دائماً أكبر من الواحد.

L: العمل الزراعي.

K: رأس المال.

α ، β : مرونات الإنتاج بالنسبة لكل من العمل ورأس المال، وتأخذ هذه المعاملات قيماً موجبة وأقل من الواحد.

تعكس هذه المرونات نسبة التغير في الناتج الكلي نتيجة تغير أحد عناصر الإنتاج مع ثبات العناصر الأخرى، كما أن مجموع هذه المعاملات $(\alpha + \beta)$ يحدد طبيعة عوائد الحجم فإذا كان مجموعهما أقل من الواحد كانت العوائد متناقصة، ويعني هذا بأن زيادة المُستخدم من الموارد الإنتاجية بنسبة معينة يؤدي الى زيادة الانتاج بنسبة أقل، وإذا كان مجموعهما مساوياً للواحد كانت العوائد ثابتة، ويعني هذا بأن زيادة المُستخدم من الموارد الإنتاجية بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة الإنتاج بالنسبة نفسها، وإذا كان مجموعهما أكبر من الواحد كانت العوائد متزايدة ويعني هذا بأن زيادة المُستخدم من الموارد الإنتاجية بنسبة معينة يؤدي إلى زيادة الإنتاج بنسبة أكبر.

2-8- تكاليف الإنتاج (Production Costs)

يمكن تعريف التكاليف الاقتصـــادية بأنها مجموع الأعباء التي يتحمّلها المُنتِج للقيام بالإنتاج، أو عبارة عن المدفوعات النقدية التي يدفعها المُنتِج على العناصـــر الإنتاجية اللازمة لإنتاج الســـلع المخطط لها في فترة زمنية معينة، وتتمثل هذه المدفوعات في كل من أجور العمال، وثمن المواد الأولية، والفائدة على رأس المال المقترَض، وإيجار المباني، وثمن الوقود والكهرباء والضرائب ... .

هناك العديد من التقسـيمات للتكاليف نذكر منها على سـبيل المثال التكاليف في الأجل القصـــير والتكاليف في الأجل الطويل، والتكاليف الظاهرة والتكاليف الضـــمنية، والتكاليف الاقتصادية والتكاليف المحاسبية، غير أن التمييز بين هذه الأنواع المختلفة للتكاليف تأتي خارج نطاق دراســتنا في هذا الفصــل، وســوف نقتصــر الحديث عن التكاليف في الأجل القصــير ويعبّر الأجل القصـــير عن المدة الزمنية التي يســـتحيل فيها على المشـــروع تغيير الكميات المستخدمة من بعض الموارد الداخلة في العملية الإنتاجية.

أولاً- أنواع التكاليف في الأجل القصير

تُقسم تكاليف الإنتاج في الأجل القصير لأي مشروع إلى الأنواع الآتية:

1- التكاليف الثابتة (fixed costs)

تُعبّر عن التكاليف التي يدفعها المُنتِج بغض النظر عن حجم الإنتاج، فهي لا تتغير سواء كانت كمية الإنتاج كبيرة أو صغيرة، ويتحملها المُنتِج حتى إذا لم يُنتَج أي وحدة من السلعة وتعد رواتب الموظفين الدائمين، وإيجار المباني، والفائدة على القروض طويلة الأجل، وأقســـاط التأمين من ضمن هذا النوع من التكاليف، ويرمز لها بالرمز (FC).

2- التكاليف المتغيرة (variable costs)

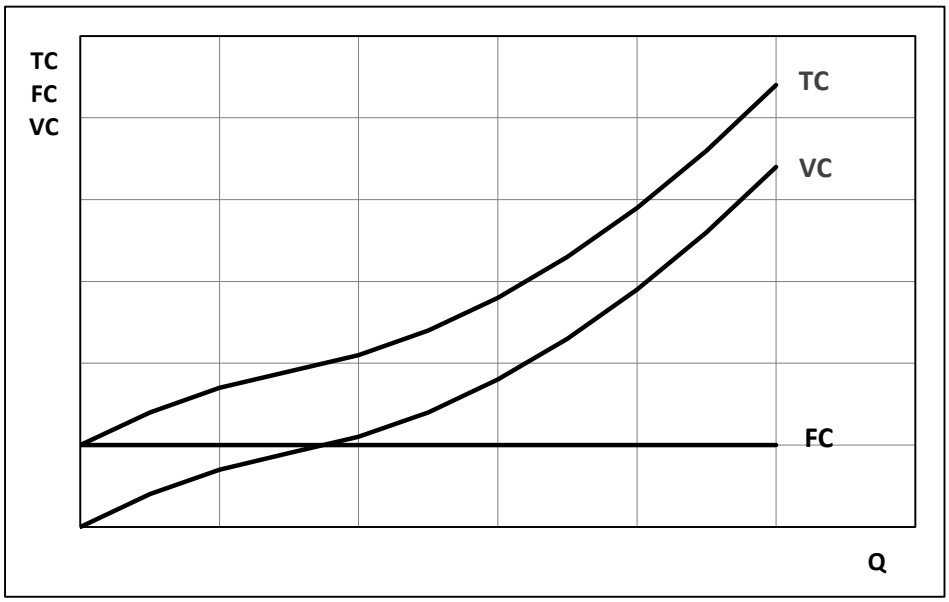
هي التكاليف التي تتغير تبعاً لتغير حجم الإنتاج، إذ تزداد بزيادة الإنتاج وتنخفض بانخفاضـــه، وتكون مســـاوية للصـــفر عندما يكون مســـتوى الإنتاج صـــفراً، ومن أمثلة التكاليف المتغيرة أجور العمال المؤقتين، وتكاليف المواد الخام، وتكاليف الطاقة، ويرمز لها بالرمز (VC).

3- التكاليف الكلية (Total costs)

تُعبّر التكاليف الكلية عن الأعباء التي يتحملها المُنتِج من أجل تحقيق أهدافه الإنتاجية ويرمز لهـا بـالرمز (TC)، وهي عبـارة عن مجموع التكـاليف الثـابتـة والتكـاليف المتغيرة

(TC=FC+VC)، وتكون التكاليف الكلية مســـاوية للتكاليف الثابتة عندما يكون حجم الإنتاج مساوياً للصفر، وتزداد تبعاً لزيادة الإنتاج نتيجة زيادة التكاليف المتغيرة.

ويمكن تمثيل مختلف التكاليف السابقة بيانياً كما هو موضح في الشكل (3).



الشكل (3): منحنيات التكاليف الثابتة والمتغيرة والكلية

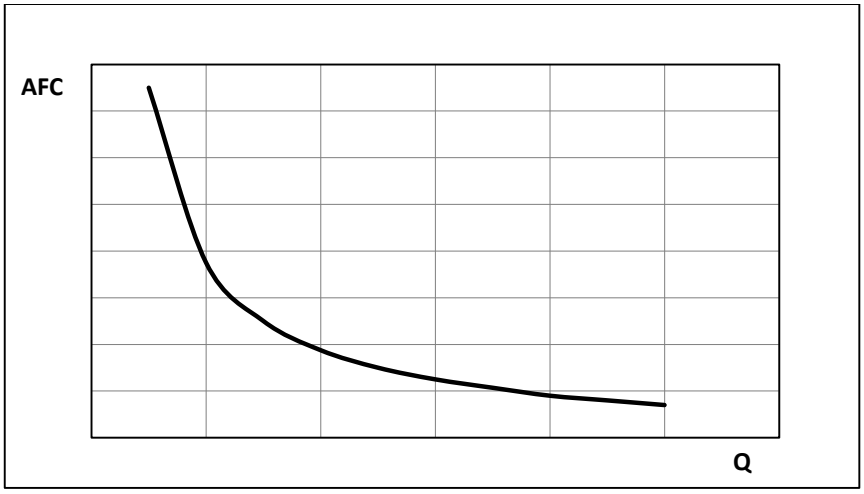
ثانياً- تكاليف الوحدة المنتجة

إن اتخاذ القرارات الإنتاجية باستخدام المزيد أو الإقلال من استعمال عناصر الإنتاج في أي نشـــاط اقتصـــادي يحتاج إلى مؤشـــرات أكثر دقة من التكاليف الكلية أو الثابتة أو المتغيرة ونقصـد بتلك المؤشـرات ما يتعلق بتكاليف الوحدة المنتجة التي تعبر عن نصـيب الوحدة الواحدة المنتجة من التكاليف سواء كانت التكاليف ثابتة أو متغيرة أو كلية، وعليه يمكن تقسيمها إلى:

1- متوسط التكاليف الثابتة (Average Fixed costs)

يمثل متوسط التكاليف الثابتة نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة الكلية، ويُحسب رياضياً بقسمة التكاليف الثابتة الكلية على الكمية المنتجة، ويكون هذا المنحنى بصورة فرع قطع زائد ســالب الميل (الشـكل: 4)، أي أن التكاليف المتوسـطة الثابتة تتناقص باسـتمرار مع زيادة الكمية المنتجة، ويُرمز له بالرمز (AFC).

AFC= FC/Q

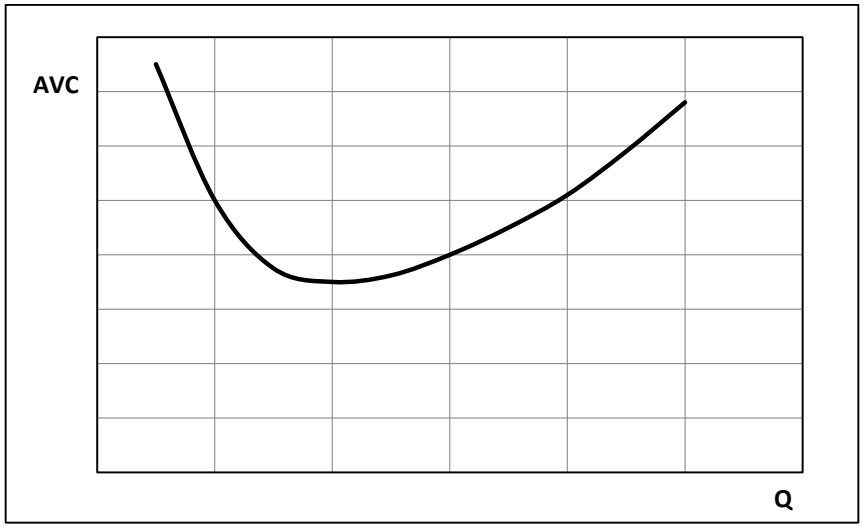


الشكل (4): منحنى التكاليف الثابتة المتوسطة

2- متوسط التكاليف المتغيرة (Average Variable costs)

يمثل متوســـط التكاليف المتغيرة نصـــيب الوحدة المنتجة من التكاليف المتغيرة الكلية ويُحســب رياضــياً بقســمة التكاليف المتغيرة على الكمية المنتجة، ويكون هذا المنحنى بصــورة حرف U تقريباً (الشكل: 5)، ويُرمز له بالرمز (AVC).

AVC= VC/Q



الشكل (5): منحنى التكاليف المتغيرة المتوسطة

3- متوسط التكاليف الكلية (Average Total costs)

يمثل متوسط التكاليف الكلية نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية، ويُحسب رياضياً بقسمة التكاليف الكلية على الكمية المنتجة، أو حاصل جمع متوسط التكاليف الثابتة ومتوسط التكاليف المتغيرة، ويكون شكل المنحنى بصورة حرف U (الشكل: 6)، إذ يتناقص في البداية وصولاً لنهايته الدنيا عندما يتحقق حجم الإنتاج الأمثل، ومن ثم يبدأ بالارتفاع، ويُرمز له بالرمز (ATC).

$$ATC = TC/Q \quad \text{أو} \quad (ATC = AFC + AVC)$$

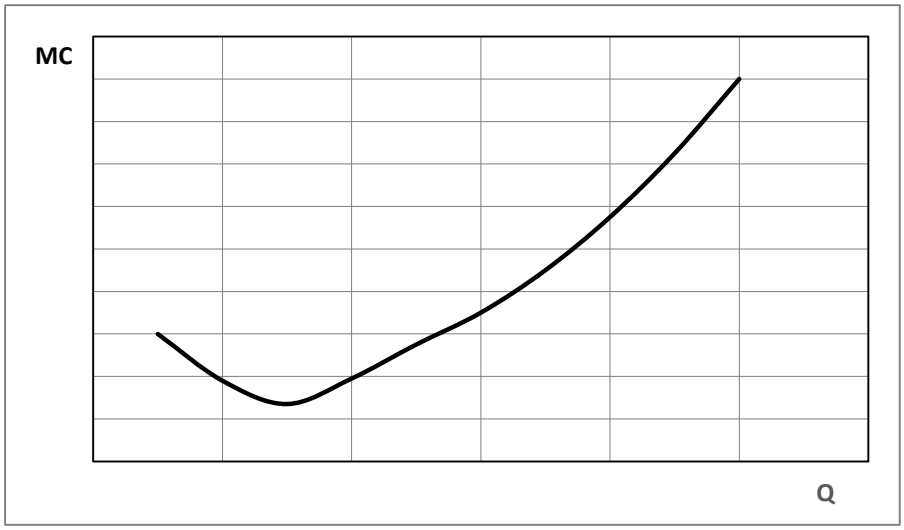
الشكل (6): منحنى التكاليف المتغيرة المتوسطة

4- التكاليف الحدية (Marginal costs)

عبارة عن التغير في التكاليف الكلية نتيجة تغير الكمية المنتجة بمقدار وحدة واحدة، أو هي عبارة عن تكلفة آخر وحدة منتجة، ويُرمز لها بالرمز (MC)، ويمكن التعبير عن التكلفة الحدية بالعلاقة الرياضية الآتية:

$$MC = \Delta TC/\Delta Q$$

وتُمثل التكاليف الحدية بيانياً كما هو موضح في الشكل (7).



الشكل (7): منحنى التكاليف الحدية

ثالثاً– تحديد الحجم الأمثل للإنتاج وتعظيم الربح

يتحدد الحجم الأمثل للإنتاج من زاوية الكفاءة الإنتاجية عندما تصل التكلفة الكلية المتوسطة إلى أدنى مستوى لها، وهي النقطة التي تصبح عندها التكلفة الحدية مساوية للتكلفة الكلية المتوسطة، ويمثل هذا المستوى أدنى تكلفة ممكنة لإنتاج وحدة واحدة وفق التكنولوجيا والموارد المتاحة، كما يعبّر عن أعلى درجة من الكفاءة الفنية والتخصيصية للتكاليف؛ أي بمعنى آخر يمثل الحدّ الذي يحقق للمُنتِج أو المشروع أفضل استخدام لعناصر الإنتاج من خلال تخفيض تكلفة الوحدة إلى الحد الأدنى الممكن، لكنه لا يعني بالضرورة تعظيم الربح، لأن الربح يعتمد على السعر والإيرادات وليس على التكاليف وحدها.

يتحقق تعظيم الربح عند الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية؛ أي عندما تكون الزيادة في الإيراد الناتجة عن إنتاج وحدة إضافية مساوية تماماً للزيادة في التكلفة وتعكس هذه النقطة التوازن الاقتصادي للمُنتِج أو المشروع، لأنها تمثل الحل الأمثل في السوق التنافسي عندما تساوي التكلفة الحدية السعر السوقي.

من أجل توضيح أنواع التكاليف والعلاقة بين التكاليف المتوسطة في الفترة القصيرة وتحديد الحجم الأمثل في الإنتاج نفترض الجدول (3) كما يأتي:

جدول (3): أنواع التكاليف وتكاليف الوحدة المنتجة في الفترة القصيرة

وحدات الإنتاج (Q)	التكاليف الكلية			التكاليف المتوسطة			التكلفة الحدية (MC)
	التكاليف الثابتة (FC)	التكاليف المتغيرة (VC)	التكاليف الكلية (TC)	متوسط التكاليف الثابتة (AFC)	متوسط التكاليف المتغيرة (AVC)	متوسط التكاليف الكلية (ATC)	
0	150	0	150	–	–	–	–
1	150	50	200	150	50	200	50
2	150	75	225	75	37.5	112.5	25
3	150	105	255	50	35	85	30
4	150	140	290	37.5	35	72.5	35
5	150	200	350	30	40	70	55
6	150	270	420	25	45	**70**	**70**
7	150	360	510	21.43	51.43	72.86	90
8	150	475	625	18.75	59.38	78.13	115
9	150	620	770	16.67	68.89	85.56	145
10	150	800	950	15	80	95	180

يتضح من الجدول (3) ما يأتي:

– التكاليف الثابتة مســـتقلة عن حجم الإنتاج، ويتحملها المنتج حتى لو كانت الكمية المنتجة مساوية للصفر.

– التكاليف المتغيرة تزداد بزيادة الوحدات المنتجـة، وذلك لأن الزيادة فـي حجم الإنتاج تتطلـب الزيادة في معدلات شراء عناصر الإنتاج، ما يعني الزيادة في تكاليف الإنتاج المتغيرة.

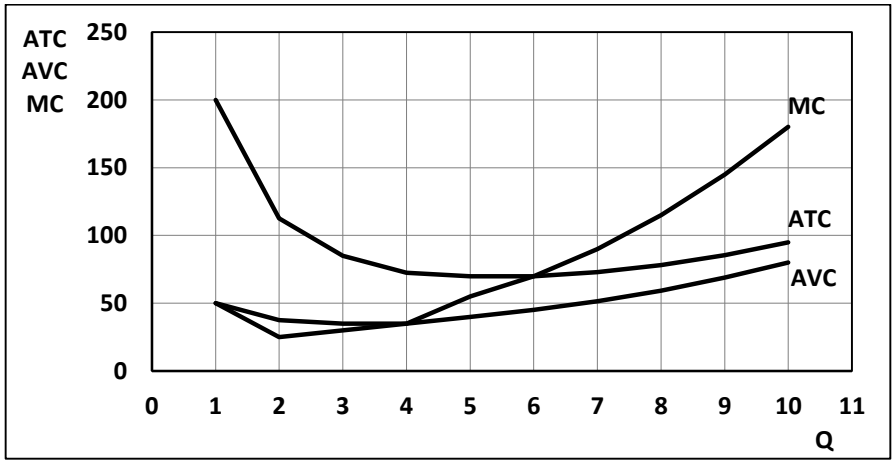
– التكاليف الكلية هي إجمالي التكاليف الثابتة والمتغيرة، وهي متزايدة نظراً لتزايد التكاليف المتغيرة، وتكون مساوية للتكاليف الثابتة عندما تكون الكمية المنتجة مساوية للصفر.

– متوسط التكاليف الثابتة يتناقص بزيادة وحدات الإنتاج، وذلك لأن زيادة الإنتاج تسمح بتوزيع التكاليف الثابتة على عدد متزايد من الوحدات المنتجة، مما يؤدي إلى تناقص التكلفة الثابتة للوحدة المنتجة مع تزايد الإنتاج.

– متوسط التكاليف المتغيرة يتناقص في البداية من (50) إلى أن يصل إلى أدنى قيمة له (35) ثم يتزايد بعد ذلك حتى يصل إلى (80).

– متوسط التكاليف الكلية يسلك سلوكاً مشابهاً لمتوسط التكاليف المتغيرة، إذ يتناقص في البداية من (200) إلى أن يصل إلى أدنى قيمة له (70)، ثم يتزايد بعد ذلك حتى يصل إلى (95)، إلا أنه يختلف عن متوسط التكاليف المتغيرة في أن قيمَهِ أعلى عند كل مستوى من مستويات الإنتاج، كذلك يصل إلى أدنى قيمة له عند مستوى إنتاج أعلى من المستوى الذي يصل فيه متوسط التكاليف المتغيرة أدنى قيمة له.

– التكلفة الحدية تكون قيمها أقل من قيم كل من متوسط التكاليف الكلية والمتغيرة في مرحلة تناقصهما حتى أدنى قيمة لكل منهما، وتكون قيمها أكبر من قيمهما في مرحلة تزايدهما؛ أي أن منحنى MR يقطع منحنيي AFC وAVC في أدنى مستوى لهما (الشكل: 8).



الشكل (8): منحنيات متوسط التكاليف الكلية والمتغيرة والتكلفة الحدية

يُلاحظ من الشكل (8) أن منحنى (MC) يقع أسفل كل من منحنيي (AVC) و(ATC) في مرحلة تناقصهما، وذلك حتى بلوغهما الحد الأدنى (35 و70) المقابلين لمستويي إنتاج

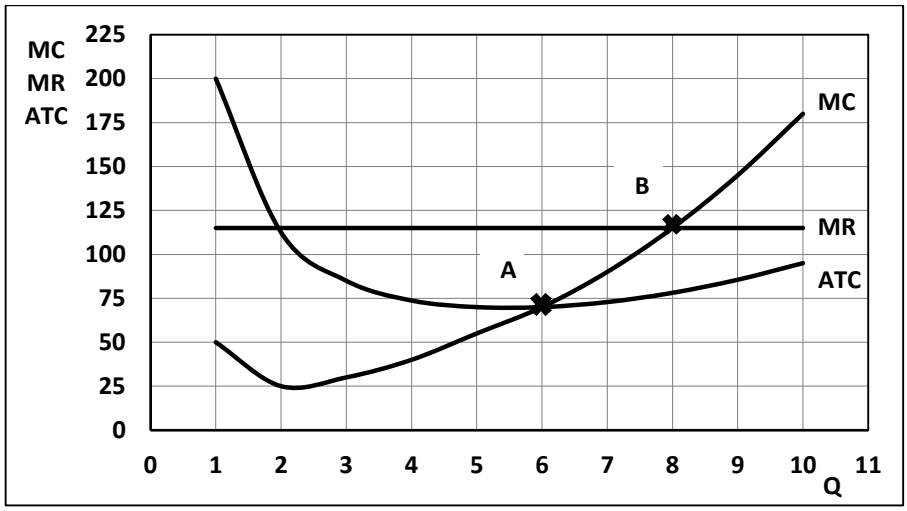
(Q=4 و Q=6) لكل منهما على التوالي، ويتقاطع معهما في هاتين النقطتين، ثم بعد ذلك يصبح أعلى منهما في مرحلة تزايدهما.

– يتحقق حجم الإنتاج الأمثل عندما يصـــل متوســـط التكاليف الكلية إلى أدنى قيمة له (70) المقابلة لمســـتوى إنتاج (Q=6)، وهي النقطة التي تكون عندها التكلفة الحدية مســـاوية للتكلفة الكلية المتوســـطة (MC=ATC=70)، وأي زيادة بعدها تؤدي إلى ارتفاع التكلفة من جديد ويتقاطع المنحنيان بيانياً عند هذه النقطة. أما نقطة تعظيم الربح التي تحقق أكبر ربح ممكن للمُنتَج فتُحدَّد وفق معيار التســاوي بين الإيراد الحدي والتكلفة الحدية (MR = MC)، وبافتراض ثبات سـعر بيع المنتج عند مسـتوى 115 وحدة نقدية في سـوق منافسـة كاملة، فعندها يتسـاوى الإيراد الحدي مع الســـعر (MR=P=115)، ويتحقق هذا الشـــرط عند كمية (Q=8)، وبالتالي يكون: الربح = الإيراد الكلي – التكاليف الكلية.

$$625 - (115 \times 8) =$$

$$= 295 \text{ وحدة نقدية}$$

ويمكن تمثيل ذلك بيانياً كما هو موضح في الشكل (9).



الشكل (9): تحديد الحجم الأمثل للإنتاج وتعظيم الربح بيانياً

يتضـــح من الشـــكل (9) أن النقطة (A) تمثل نقطة تقاطع منحنى التكلفة الحدية (MC) مع منحنى متوســـط التكلفة الكلية (ATC) في أدنى قيمة له عند كمية (Q=6)، وتمثل هذه النقطة الحجم الأمثل للإنتاج من حيث الكفاءة الإنتاجية، أي المســـتوى الذي تتحقق عنده أدنى

تكلفة ممكنة لإنتاج الوحدة، وهو ما يعرف بنقطة **تعظيم الإنتاج أو الحجم الأمثل** من حيث الكفاءة.

كما يتضح أن النقطة (B) تمثل نقطة تقاطع منحنى التكلفة الحدية (MC) مع منحنى الإيراد الحدي (MR)، وتمثل هذه النقطة أقصى ربح ممكن للمُنتِج يجب ألا يتعداها، فزيادة الإنتاج قبل هذه النقطة تعني أن المشروع لا يزال قادراً على الربح، ويجب على المُنتِج ألا يتوقف لأن كل وحدة جديدة مُنتَجة تضيف إلى الربح الصافي، أما زيادة الإنتاج بعد هذه النقطة يؤدي إلى انخفاض ربح المشروع، لأن كل وحدة جديدة مُنتَجة تُزيد التكاليف بأكثر مما تُسهم به في الإيرادات، وهو ما يعرف **بنقطة توازن المُنتِج أو المشروع.**

2-9- اتجاهات حديثة في اقتصاديات الإنتاج الزراعي

يمثل التطور الحديث في اقتصاديات الإنتاج الزراعي امتداداً طبيعياً للمفاهيم الأساسية التي تناولها هذا الفصل، ومع تسارع الابتكار التقني وتزايد ضغوط ندرة الموارد وتغيّر البيئة الزراعية، أصبح من الضروري الانتقال من التحليل التقليدي إلى استيعاب اتجاهات حديثة تُعيد تشكيل أسلوب إدارة العملية الإنتاجية، ويتضمن ذلك:

أولاً- التحول نحو الإنتاج الزراعي الذكي

أصبح الإنتاج الذكي أحد أبرز التطورات التي تعيد صياغة منظور اقتصاديات الإنتاج الزراعي، فهذا النمط يعتمد على دمج التكنولوجيا الرقمية (أجهزة الاستشعار، الطائرات المسيّرة تقنيات نظم المعلومات الجغرافية، تحليل البيانات الضخمة) في إدارة المدخلات الإنتاجية ويسمح هذا النهج بتحقيق مستوى أعلى من الدقة في تخصيص الموارد، من خلال تحديد الاحتياجات الفعلية للنباتات من مياه وري وأسمدة ومبيدات، وتوجيه المدخلات على أساس بيانات آنية بدلاً من المتوسطات العامة.

يسهم هذا التحول في رفع الكفاءة الحدّية للمدخلات عبر تقليل الهدر وتحسين مردودية وحدة المورد، وهو ما ينعكس مباشرة على منحنى التكاليف، إذ يتراجع متوسط التكلفة طويلة الأجل نتيجة الاستخدام الأمثل للتقنيات الحديثة، كما يعزز الإنتاج الذكي القدرة على التنبؤ بالمخاطر الإنتاجية، من خلال نماذج الرصد المبكر للأمراض والآفات وتقلّبات الرطوبة والتربة ويمثل ذلك نقلة مهمة في سلوك المُنتِج، إذ تنتقل به من نموذج تقليدي قائم على الخبرة إلى نموذج تحليلي قائم على البيانات، ما يسهم في تحسين اتخاذ القرار وزيادة استقرار الأداء الزراعي ضمن ظروف بيئية وسوقية متغيرة.

ثانياً– التكامل بين الكفاءة الاقتصادية والاستدامة البيئية

أصبح تحقيق الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج الزراعي مرتبطاً بصورة وثيقة بمدى قدرة النظام الإنتاجي على تبنّي ممارسات تحقق الاستدامة البيئية، فبينما ركّز التحليل التقليدي على تعظيم المخرجات أو خفض التكاليف، بات من الضروري اليوم النظر إلى العملية الإنتاجية ضمن إطار أوسع يأخذ بالاعتبار أثر استخدام الموارد في البيئة وجودتها على المدى البعيد ويُعدّ هذا التكامل تحوّلاً جوهرياً في فهم اقتصاديات الإنتاج، إذ يجمع بين منطق الكفاءة الاقتصادية المتمثل في تحسين العائد من وحدة المدخلات، وبين منطق الاستدامة المتمثل في الحفاظ على خصوبة التربة، وكفاءة المياه، والتوازن البيئي، والحد من الانبعاثات والتدهور البيولوجي.

تبرز أهمية هذا التكامل في أن الخيارات الإنتاجية التي قد تبدو مربحة على المدى القصير، قد تُفضي إلى خسائر اقتصادية طويلة الأجل إذا أدت إلى استنزاف الموارد أو تدهور جودة التربة والمياه، لذلك أصبح تقييم البدائل الإنتاجية يعتمد على أدوات تحليل تشمل التكلفة والجدوى البيئية معاً مثل تحليل دورة الحياة ومؤشرات البصمة المائية والكربونية ونماذج كفاءة المورد، كما أسهم إدراج معايير الاستدامة في إعادة صياغة مفهوم "الحجم الأمثل للإنتاج" ليأخذ بالاعتبار ليس فقط التوازن بين الإنتاجية والتكاليف، إنما أيضاً حدود تحمل النظام البيئي وطاقة المورد على التجدد.

يوفّر هذا المنظور المتكامل أساساً أكثر واقعية لقرارات المُنتِج، إذ يُسهم في توجيه الموارد نحو ممارسات ذات أثر بيئي أقل وكفاءة اقتصادية أعلى، ويعزّز قدرة النظام الزراعي على الصمود في مواجهة التقلبات المناخية وندرة الموارد، وهكذا يصبح الاقتصاد البيئي جزءاً لا يتجزأ من اقتصاديات الإنتاج، وليس مجالاً منفصلاً عنه، بل إطاراً ضرورياً لضمان استدامة العملية الإنتاجية واستمرارية عوائدها.

ثالثاً– دور التحليل الكمي ونماذج التحسين في توجيه قرارات الإنتاج

أصبحت النماذج الكمية الحديثة أحد أركان اقتصاديات الإنتاج الزراعي في ظل تعقيد القرارات المرتبطة بتخصيص الموارد، وتعدد البدائل الإنتاجية، وتزايد المخاطر المرتبطة بالأسعار والظروف المناخية، وقد أسهمت هذه النماذج في الانتقال من أسلوب اتخاذ القرار القائم على الخبرة، أو التقدير العام إلى أسلوب يعتمد على التحليل الرياضي والمحاكاة، وتحسين الكفاءة الحدّية للموارد، وتُعدّ نماذج البرمجة الرياضية مثل البرمجة الخطية واللاخطية من الأدوات

الأكثر اســتخداماً لتحديد التركيب المحصــولي الأمثل، وتوزيع الموارد المحدودة بما يحقق أعلى عائد ممكن ضمن القيود الفنية والمالية.

كما أدت أســـاليب تحليل مغلف البيانات (DEA) دوراً متقدماً في قياس الكفاءة الفنية والاقتصـــادية للوحدات الإنتاجية، من خلال مقارنة الأداء الفعلي بالأداء الممكن تحقيقه عند مســتويات مماثلة من المدخلات، ويســمح هذا الأســلوب بتحديد فجوات الكفاءة، وتقدير مقدار الهدر في كل مورد، الأمر الذي يساعد المزارعين والمؤسسات الزراعية على اتخاذ قرارات دقيقة.

من خلال دمج هذه الأســاليب الكمية في عملية التخطيط الزراعي يصــبح بالإمكان تقييم مخططات متعددة، وتحليل البدائل وفق معايير مشـتركة، وتوجيه الإنتاج نحو خيارات أكثر توازناً بين الربحية والاسـتدامة، وهكذا تتحول اقتصـاديات الإنتاج الزراعي إلى منظومة تحليلية متكاملة لا تكتفي بتفسـير الظواهر، إنما تقدم أدوات عملية لدعم القرار، وتحسـين أداء الوحدات الإنتاجية على المستويين الفردي والمؤسسي.

يتضــح مما ســبق أن اقتصــاديات الإنتاج الزراعي لم تعد مجرد إطار نظري يركز على العلاقة بين المدخلات والمخرجات، بل تحوّل إلى منظومة تحليلية متقدمة تســـتوعب الأبعاد التقنية والبيئية والاقتصادية في آن واحد.

الفصل الثالث

الاستهلاك ونظرية سلوك المستهلك

تمهيد

يُعَدّ النشاط الاقتصادي انعكاساً مباشراً لتفاعل جانبين متكاملين في حياة الفرد والمجتمع هما الاستهلاك والإنتاج، فالاستهلاك يمثّل الغاية الأساسية للعمليات الاقتصادية، إذ يتجه الأفراد إلى إشباع حاجاتهم عبر اقتناء السلع والخدمات المتاحة، الأمر الذي يتجلى في صورة الطلب بوصفه التعبير الكمي عن سلوك المستهلكين، ورغبتهم وقدرتهم على الشراء. وفي المقابل يشكّل الإنتاج الجانب الآخر للنشاط الاقتصادي، إذ يعمل المنتجون على توظيف الموارد الاقتصادية المتاحة لتوفير السلع والخدمات، ويتجسد ذلك في العرض الذي يعكس قرارات المنتجين وردود أفعالهم تجاه التغيرات في الأسعار والتكاليف والتقنيات وظروف السوق.

انطلاقاً من الترابط بين هذين الجانبين يبرز الاهتمام بدراسة نظرية سلوك المستهلك لما لها من دور رئيس في تفسير كيفية اتخاذ الأفراد قراراتهم الاستهلاكية، والعوامل النفسية والاقتصادية المؤثرة في تفضيلاتهم، وكيف يختار المستهلك حزمة السلع التي تحقق له أعلى مستوى ممكن من الإشباع ضمن القيود المفروضة عليه لا سيما الدخل والأسعار. ومن هنا يأتي هذا الفصل ليتناول بصورة منهجية مفاهيم الطلب والعرض والإطار النظري لسلوك المستهلك بوصفها مرتكزات أساسية لفهم آلية عمل الأسواق وتفاعلها في الاقتصاد الزراعي.

3-1- الطلب (Demand)

يُعرّف الطلب اقتصادياً بأنه الكمية من سلعة أو خدمة معينة يرغب المستهلكون في شرائها، ويملكون القدرة المالية على اقتنائها، وذلك عند مستويات سعرية مختلفة في فترة زمنية محددة، ويمثل الطلب مزيجاً من الرغبة في الشراء والإمكانات الاقتصادية التي تمكّن المستهلك من تنفيذ هذا الشراء فعلياً. أما الكمية المطلوبة من سلعة ما فتعرف بأنها الكمية المحددة من بين مجموعة من الكميات المطلوبة عند سعر معين من بين مجموعة من الأسعار في فترة زمنية معينة.

هذا ويوجد نوعان للطلب على سلعة معينة: أحدهما يسمى بالطلب الفردي الذي يشير إلى الكمية التي يطلبها مستهلك واحد من سلعة معينة عند أسعار مختلفة في فترة زمنية محددة

والآخر يسمى بالطلب العام الذي يشير إلى الكميات المطلوبة من سلعة معينة بواسطة مجموعة من الأفراد عند سعر معين، ومن النادر ما يهتم الاقتصاديون أو التجار بالطلب الفردي، بل يضعون جلّ اهتمامهم بالطلب العام لمجموع الأفراد المستهلكين لسلعة معينة في سوق معين.

3-1-1- قانون الطلب (Law of Demand)

قانون الطلب هو المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها هي علاقة **عكسية**، أي أنه كلما ارتفع سعر السلعة انخفضت الكمية المطلوبة منها، وكلما انخفض السعر زادت الكمية المطلوبة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة ثابتة، ويُفسَّر قانون الطلب بأنه عندما يرتفع السعر تقل جاذبية السلعة بالنسبة للمستهلك، فيبحث عن بدائل أرخص، أو يقل استهلاكه منها، وعندما ينخفض السعر تصبح السلعة أكثر جاذبية ويزداد استعداد المستهلك لشراء كميات أكبر.

توجد أحياناً بعض الحالات الشاذة، أو الاستثناءات التي تجعل شكل العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر تبدو بصورة معاكسة تماماً لما ينص عليه قانون الطلب؛ أي كلما ارتفع السعر ازدادت الكمية المطلوبة، ومن هذه الحالات:

1- سلع غيفن (Giffen Goods): هي سلع عندما يرتفع سعرها يزداد الطلب عليها، وذلك بسبب فقر المستهلك وعدم وجود بدائل مناسبة، ومثال ذلك الخبز أو الأرز عند الأسر ذات الدخل المنخفض، فإذا ارتفع مثلاً سعر الخبز (الغذاء الأساسي الرخيص) قد تضطر الأسر الفقيرة إلى شراء المزيد منه، لأنها لا تستطيع شراء الأطعمة الأغلى، فيصبح الخبز رغم ارتفاع سعره المصدر الرئيس للسعرات، كذلك البطاطا في المجتمعات محدودة الدخل.

2- سلع فيبلن (Veblen Goods): هي سلع فاخرة يزداد الطلب عليها عندما يرتفع سعرها (الطبقة الغنية)، لأنها تعد رموزاً للمكانة الاجتماعية والتميّز والثروة والذوق برأيهم، ومثال ذلك بعض السيارات الفاخرة، أو الساعات الثمينة، أو الألماس عالي النقاء، أو الأزياء ذات العلامات الراقية جداً.

3- التوقعات المستقبلية للأسعار: إذا توقع المستهلكون ارتفاع الأسعار مستقبلاً بشكل كبير، فقد يزيدون طلبهم الحالي على السلعة حتى مع ارتفاع سعرها، لتجنب دفع أسعار أعلى لاحقاً.

3-1-2- جدول الطلب (Demand Schedule)

يصـف جدول الطلب الكميات المختلفة من السـلعة المطلوبة عند مسـتويات مختلفة من سـعر هذه السـلعة، ولنفترض أن السوق يحتوي على عدد من المسـتهلكين المهتمين بشراء سـلعة معينة، وأن الكمية المطلوبة عند كل سعر محددة كما هو موضح في الجدول (4).

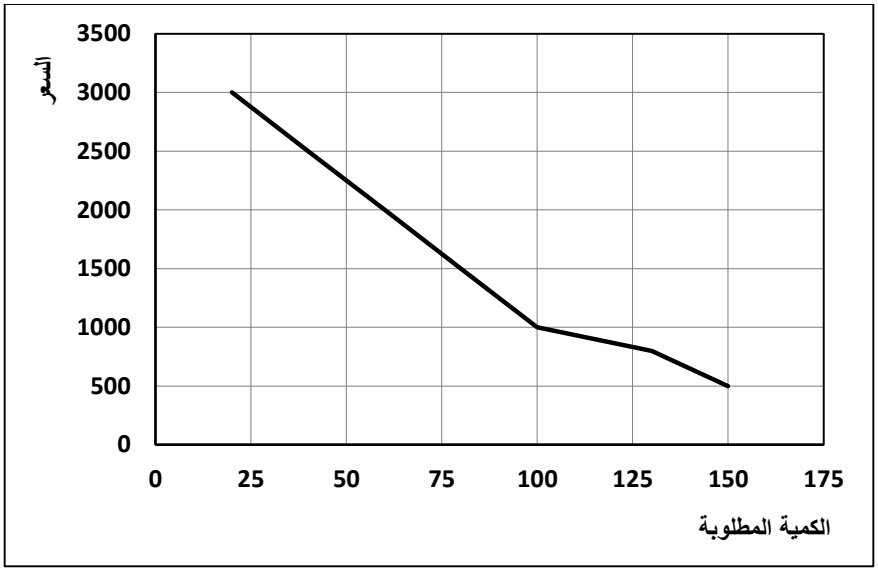
جدول (4): الكميات المطلوبة من سلعة معينة تبعاً لتغير سعرها

سعر 1 كغ من السلعة (ل.س)	الكمية المطلوبة من السلعة (طن)
3000	20
2500	40
2000	60
1500	80
1000	100
800	130
500	150

يُلاحظ من الجدول أن قانون الطلب واضـــح تماماً، حيث العلاقة العكســـية بين الكمية المطلوبة والسعر، فعندما كان سعر الــ 1 كغ من السلعة (3000) ل.س كانت الكمية المطلوبة (20) طناً، وعندما انخفض سـعر الـــــ 1 كغ إلى (2500) ل.س ازدادت الكمية المطلوبة إلى (40) طناً حتى وصلت إلى (150) طناً عندما انخفض سعر الــ 1 كغ من السلعة إلى (500) ل.س.

3-1-3- منحنى الطلب (Demand Curve)

لو قمنا بتمثيل البيانات الواردة في الجدول (4) برسم بياني، حيث تُمثَّل الكميات المطلوبة على المحور الأفقي والســـعر على المحور العمودي، فإنه يظهر لدينا منحنى الطلب الذي يبين العلاقة العكسـية بين سـعر السـلعة والكمية المطلوبة منها، وذلك كما نص عليها قانون الطلب (الشكل: 10).

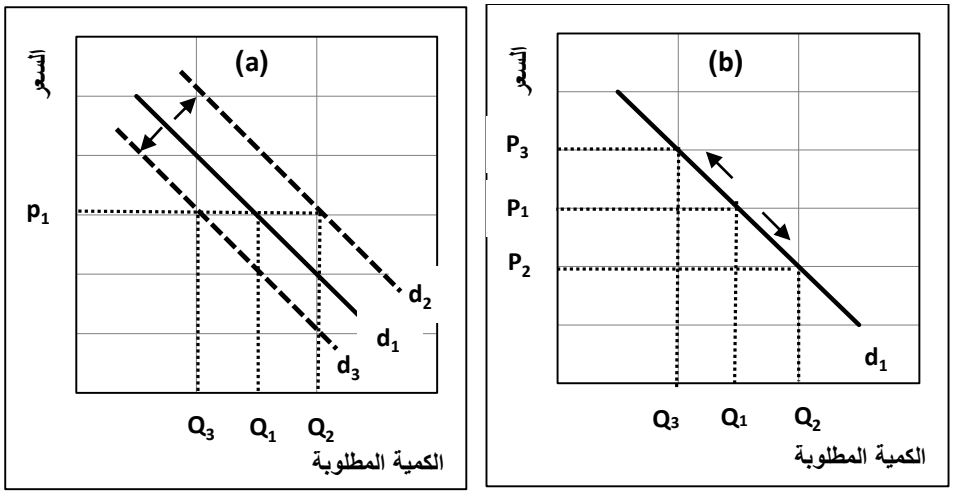


الشكل (10): منحنى الكميات المطلوبة من سلعة معينة تبعاً لتغير سعرها

يلاحظ من الشكل (10) أن منحنى الطلب ينحدر إلى الأسفل من اليسار إلى اليمين ومعنى ذلك أنه كلما انخفض الثمن زادت الكمية المطلوبة، وهذا ما يعرف اقتصادياً بتمدد الطلب، وكلما ارتفع الثمن انخفضت الكمية المطلوبة، وهذا ما يعرف اقتصادياً بانكماش الطلب كما يلاحظ أيضاً أنه لا يتصل بالمحور الرأسي أو الأفقي، ويرجع ذلك إلى أنه لو اتصل بالمحور الرأسي الذي يعبر عن الأسعار، فهذا يعني أنه يوجد سعر لكمية مقدارها صفرٌ، وهذا غير منطقي، كما لو اتصل بالمحور الأفقي، فهذا يعني أنه يمكن الحصول على كمية ما من السلعة عند السعر (صفر)، وهذا غير منطقي أيضاً .

3-1-4- تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة

يعني تغير الطلب زيادة أو نقصان الكميات المطلوبة من سلعة ما في فترة زمنية معينة مع بقاء الأسعار ثابتة، وذلك بسبب تأثير عدة عوامل تُعرَف بمحددات الطلب غير السعرية، أي عندما تتغير هذه العوامل، أو يتغير أي عامل منها يزداد، أو ينقص الطلب عند السعر نفسه ويتضمن ذلك انتقال منحنى الطلب بالكامل إلى اليمين (زيادة الطلب)، أو انتقاله إلى اليسار (نقصان الطلب)، وهذا يختلف عن التغير في الكمية المطلوبة الذي يحدث نتيجة تغير سعرها فقط مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب ثابتة، ويتضمن ذلك الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب نفسه، ويمكن توضيح ذلك بيانياً وفق الشكل (11).



الشكل (11): الفرق بين تغير الطلب وتغير الكمية المطلوبة

3-1-5- العوامل المؤثرة في تغير الطلب (محددات الطلب غير السعرية)

1- عدد المستهلكين (المشترين)

من المعروف أن زيادة عدد السكان أو المستهلكين لسلعة معينة يؤدي إلى زيادة الطلب على هذه السلعة عند مستوى الأسعار نفسه، وبالتالي ينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليمين من d_1 إلى d_2 عند السعر (p_1) نفسه، أما في حالة نقص عدد السكان أو المشترين لسلعة معينة فإن ذلك يؤدي إلى نقص الطلب على هذه السلعة، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليسار من d_1 إلى d_3 عند السعر (p_1) نفسه (الشكل: 11). فعلى سبيل المثال مدينة كبيرة ستستهلك كميات أكبر من الغذاء والكهرباء مقارنة بقرية صغيرة عند مستوى الأسعار نفسه، أو مجتمع فيه نسبة عالية من الأطفال سيزيد فيه الطلب على الحليب وألعاب الأطفال، بينما المجتمع الذي ترتفع فيه نسبة الشباب قد يزيد فيه الطلب على السلع الإلكترونية أو الملابس.

2- أذواق أو تفضيلات المستهلكين

الذوق مسألة نسبية تختلف بين شخص، وآخر تجاه اقتناء واستهلاك السلع والخدمات وأي تغير يحدث في أذواق المستهلكين يجعلهم يقبلون على شراء سلعة معينة، فسوف يزداد الطلب على هذه السلعة، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليمين، كما أن أي تغير في أذواقهم يجعلهم ينصرفون عن سلعة معينة سينخفض الطلب على هذه السلعة، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليسار، فمثلاً لو انتشرت موضة لبس القبعات أو اقتناء نوع معين من الساعات اليدوية، فإن هذا سوف يؤدي إلى زيادة الكميات المطلوبة من تلك السلع، وعلى هذا الأساس يمكن القول بأن

أي تغير يحدث في أذواق المستهلكين سوف يؤدي إلى التغير في الكميات المطلوبة من السلع إن كان بالزيادة أو النقصان عند مستوى الأسعار نفسه .

3- دخول المستهلكين

إذا زادت دخول المستهلكين يزداد الطلب على السلع العادية، ويقل على السلع الرديئة أما إذا نقصت دخول المستهلكين يقل الطلب على السلع العادية، ويزداد على السلع الرديئة، لذلك في موضوع الدخل يجب أن نميز بين نوعين من السلع هما:

أ- السلع العادية (Normal goods): هي السلع التي يوجد علاقة طردية بين دخل المستهلك والطلب عليها، فإذا زاد دخل المستهلك يزداد الطلب عليها، لأن المستهلك يصبح قادراً على شرائها، أو كميات أكبر منها، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليمين، وإذا نقص دخل المستهلك يقل الطلب عليها، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليسار. ومن أمثلة السلع العادية اللحوم الطازجة والملابس الجديدة والأحذية الجلدية والفواكه والكتب والأجهزة الإلكترونية الحديثة .. إلخ.

ب- السلع الرديئة (Inferior goods): هي السلع التي يوجد علاقة عكسية بين دخل المستهلك والطلب عليها، فإذا زاد دخل المستهلك يقل الطلب عليها، نظراً لاستبدالها بسلع أعلى جودة وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليسار، وإذا نقص دخل المستهلك يزداد الطلب عليها، وينتقل منحنى الطلب كلياً إلى اليمين. ومن أمثلة السلع الرديئة اللحوم المجمدة والملابس المستعملة والأحذية المطاطية والمعكرونة الرخيصة والأجهزة الإلكترونية المستعملة .. إلخ.

4- أسعار السلع المكملة والبديلة

تعد أسعار السلع المكملة والبديلة من العوامل المهمة التي تؤثر في مستوى الطلب على أي سلعة، وبالتالي ينتقل منحنى الطلب إلى اليمين أو إلى اليسار حسب حالة الزيادة أو النقصان في الطلب:

أ- السلع المكملة (**Complementary Goods**): هي السلع التي لا يمكن استهلاك الواحدة منها إلا باستهلاك الأخرى، ويوجد علاقة عكسية بين سعر سلعة معينة، والطلب على السلع المكملة لها، ومثال ذلك ارتفاع أسعار البنزين سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السيارات، كذلك ارتفاع أسعار السكر يقلل الطلب على الشاي والحلويات كسلع مكملة.

ب- السلع البديلة (**Substitute Goods**): هي السلع التي يمكن أن تحل محل بعضها البعض في الاستهلاك، ويوجد علاقة طردية بين سعر سلعة معينة، والطلب على السلع البديلة

لها، ومثال ذلك ارتفاع أسعار القهوة يؤدي إلى نقص الكمية المطلوبة من القهوة، وتعويض ذلك بزيادة الطلب على الشاي البديل عن القهوة.

5- توقعات المستهلكين

إذا توقع المستهلك ارتفاع سعر السلعة التي يستهلكها في المستقبل، أو نفاذها من الأسواق، فإن ذلك سيدفعه إلى زيادة طلبه على السلعة في الوقت الحاضر، وبالتالي سيرتفع الطلب على السلعة، وينتقل منحنى الطلب إلى اليمين، أما إذا توقع المستهلك انخفاض سعر السلعة في المستقبل، فإنه سوف يقلل طلبه على السلعة حالياً من أجل الحصول عليها في المستقبل بسعر أقل، وهذا سيعمل على انخفاض الطلب على السلعة، وبالتالي انتقال منحنى الطلب إلى اليسار.

كذلك إذا توقع المستهلك زيادة دخله في المستقبل القريب، فإنه سيبدأ منذ الآن بتغيير نمطه الاستهلاكي، مما يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع التي يستهلكها إذا كانت هذه السلع عادية، وإلى نقص الطلب على السلع إذا كانت هذه السلع رديئة، ويحدث العكس إذا توقع المستهلك انخفاض دخله قريباً.

بناءً على ما سبق يمكن تبويب أن **أسباب زيادة الطلب على السلعة** (انتقال منحنى الطلب إلى اليمين) يعود إلى زيادة عدد المشترين أو مستهلكي السلعة، وتغير أذواق المستهلكين لصالح السلعة، وارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية، وانخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة، وزيادة أسعار السلع البديلة، وانخفاض أسعار السلع المكملة، وتوقعات المستهلكين بزيادة دخولهم في المستقبل القريب إذا كانت السلعة عادية، أو بانخفاض دخولهم إذا كانت السلعة رديئة، وتوقعاتهم بارتفاع سعر السلعة في المستقبل، أو نفاذها من الأسواق.

أما **أسباب انخفاض الطلب على السلعة** (انتقال منحنى الطلب إلى اليسار) فيعود إلى نقص عدد مستهلكي السلعة، وتغير أذواق المستهلكين ضد السلعة، وانخفاض دخول المستهلكين إذا كانت السلعة عادية، وارتفاع دخول المستهلكين إذا كانت السلعة رديئة، وانخفاض أسعار السلع البديلة، وارتفاع أسعار السلع المكملة، وتوقعات المستهلكين بانخفاض دخولهم في المستقبل القريب (عادية)، أو بزيادة دخولهم (رديئة)، وتوقعاتهم بانخفاض سعر السلعة مستقبلاً.

3-1-6- مرونة الطلب السعرية

رأينا فيما سبق أن الكمية المطلوبة من سلعة ما في وقت معين تزيد بانخفاض سعرها وتقل بارتفاعه مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، لكن التغير الذي يطرأ على الكميات المطلوبة

نتيجة التغير في السعر يختلف من سلعة إلى أخرى، فبعض السلع نجد أن تغييراً بسيطاً في سعرها يؤدي إلى تغير كبير في الكمية المطلوبة منها، والبعض الآخر نجد أن تغييراً كبيراً في سعرها يؤدي إلى تغير قليل في الكمية المطلوبة منها، وبناءً على ذلك فإن مرونة الطلب السعرية هي درجة تأثر الكمية المطلوبة من سلعة معينة نتيجة التغير في سعرها مع ثبات العوامل الأخرى.

تتفاوت السلع فيما بينها تفاوتاً كبيراً من حيث درجة مرونة الطلب، وبالتالي يمكن القول بأن مرونة الطلب ما هي إلا مقياس لدرجة استجابة المستهلكين لشراء سلعة ما نتيجة التغير في سعرها، فإذا كانت درجة الاستجابة هذه كبيرة كان الطلب مرناً، أما إذا كانت درجة الاستجابة قليلة لشراء هذه السلعة، فإن الطلب يكون غير مرن، وتحسب مرونة الطلب بالقانون الرياضي الآتي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المطلوبة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

إذا فرضنا أن ($ك_1$) هي الكمية المطلوبة من السلعة عندما كان سعرها ($س_1$)، و($ك_2$) هي الكمية المطلوبة من السلعة بعد أن تغير سعرها إلى ($س_2$)، وبالتالي يمكن كتابة القانون على النحو الآتي:

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\left[2 \div \left(ك_2 + ك_1\right)\right] \div \left(ك_2 - ك_1\right)}{\left[2 \div \left(س_2 + س_1\right)\right] \div \left(س_2 - س_1\right)}$$

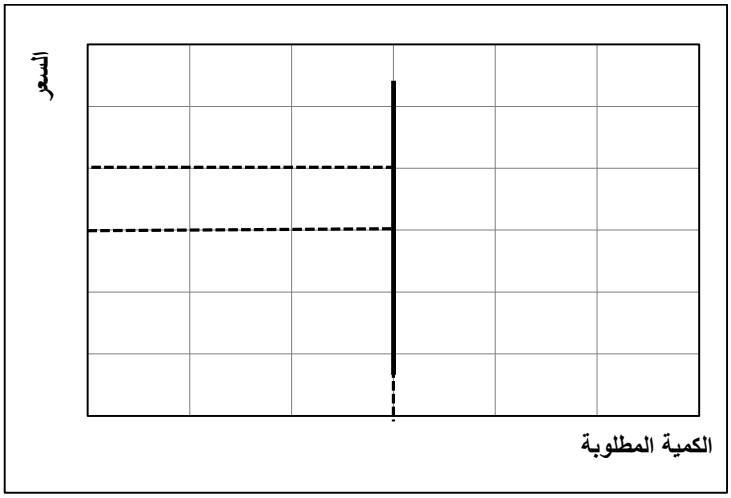
$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\left(\text{فرق الكميتين}\right) \div \left(\text{متوسط الكميتين}\right)}{\left(\text{فرق السعرين}\right) \div \left(\text{متوسط السعرين}\right)}$$

بتطبيق هذا القانون فإن درجة مرونة الطلب تتراوح بين الصفر واللانهاية، ومن المهم التنويه إلى أن درجة المرونة دائماً سالبة بسبب العلاقة العكسية بين السعر والكمية المطلوبة لذلك يتم أخذ الناتج بالقيمة المطلقة، وبناءً عليه يمكن التمييز بين خمسة حالات من مرونة الطلب على النحو الآتي:

أولاً – طلب عديم المرونة

لا يؤدي التغير في السعر إلى أي تغير في الكمية المطلوبة، ومثال ذلك دخول تاجر لشراء سلعة معينة، وإصراره على شراء تلك الكمية المحددة من السلعة بأي ثمن، وفي هذه الحالة

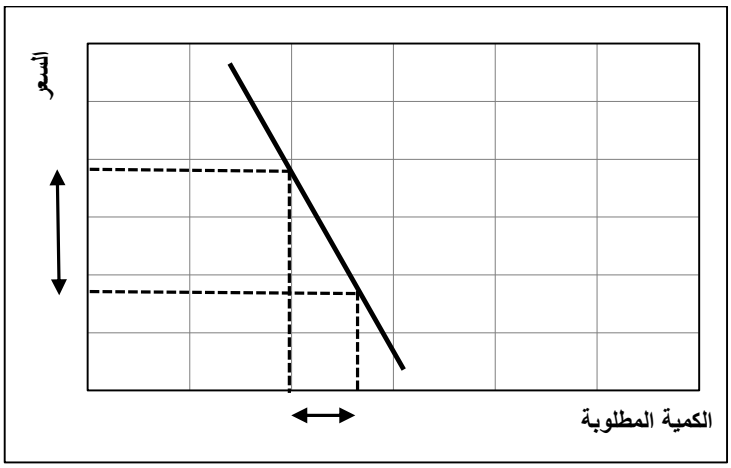
يكون المعامل العددي لمرونة الطلب **مساوياً للصفر**، ويأخذ منحني الطلب شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي (الشكل: 12).



الشكل (12): منحنى الطلب عديم المرونة

ثانياً – طلب غير مرن

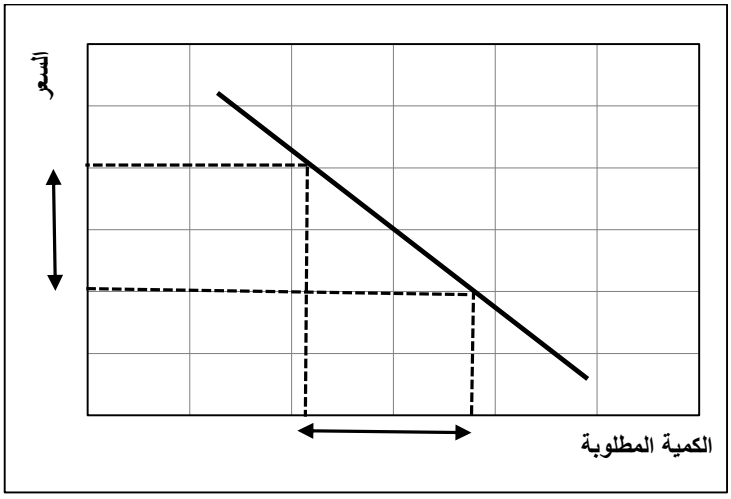
يكون التغير النسبي في السعر أكبر من التغير النسبي في الكمية المطلوبة، ومعنى ذلك أن تغيراً كبيراً في السعر يصاحبه تغيراً صغيراً في الكمية المطلوبة، ومثال ذلك مهما ارتفع سعر البنزين يستمر الناس بشرائه لأنهم يحتاجون إليه للتنقل والعمل؛ أي قد ينخفض الطلب قليلاً فقط وفي هذه الحالة يكون المعامل العددي لمرونة الطلب **أقل من الواحد الصحيح**، كما يكون منحني الطلب شديد الانحدار (الشكل: 13).



الشكل (13): منحنى الطلب غير المرن

ثالثاً – طلب متكافئ المرونة

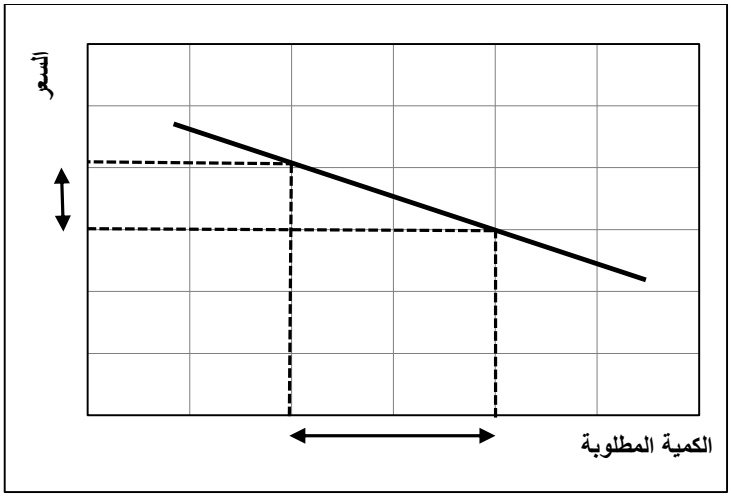
يؤدي التغير النسبي في السعر إلى التغير النسبي نفسه في الكمية المطلوبة، وتكون درجة مرونة الطلب **مساوية للواحد الصحيح**، كما يأخذ منحنى الطلب شكل انحدار متوسط بين المحور الأفقي والعمودي (الشكل: 14).



الشكل (14): منحنى الطلب متكافئ المرونة

رابعاً – طلب مرن

يكون التغير النسبي في السعر أصغر من التغير النسبي في الكمية المطلوبة، ويظهر هذا النوع من الطلب عادةً في السلع الكمالية أو غير الضرورية، كذلك في السلع التي تتوفر لها بدائل كثيرة في السوق، مما يجعل المستهلكين أكثر حساسية تجاه تغيرات الأسعار، إذ يؤدي ارتفاع السعر ارتفاعاً طفيفاً إلى انخفاض ملحوظ في كميات الشراء، وتعد ملابس الموضة أو المشروبات الغازية مثالاً عن هذه الحالة، فإذا ارتفع سعر إحدى هذه السلع غير الأساسية ارتفاعاً طفيفاً فسرعان ما يتجه المستهلك بسهولة إلى بديل آخر بسعر أقل، أو يقلل من الكمية التي يرغب في شرائها، وتكون درجة مرونة الطلب **أكبر من الواحد الصحيح**، ويتسّم منحني الطلب بأنه قليل الانحدار، وذلك كما هو موضح في الشكل (15).

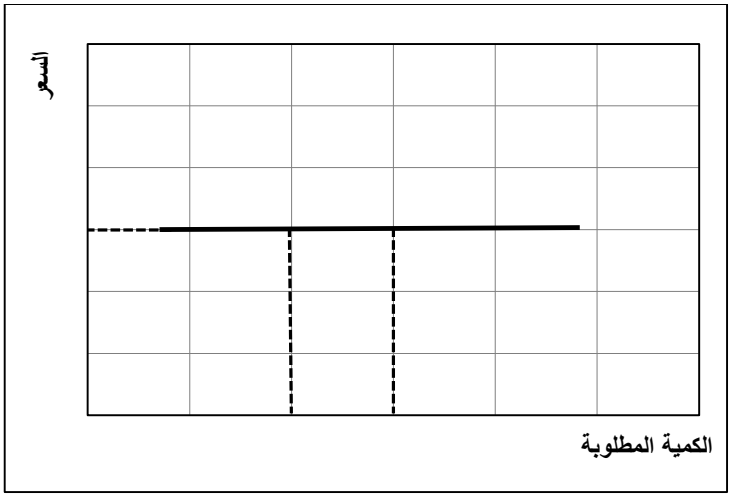


الشكل (15): منحنى الطلب المرن

خامساً – طلب تام المرونة (لا نهائي المرونة)

يكون الســـعر ثابتاً لا يتغير، لكن الكمية المطلوبة هي التي تتغير، ويظهر الطلب تام المرونة عندما يكون المسـتهلكون مسـتعدين لشـراء أي كمية من السـلعة عند سـعر معين ثابت لكنهم يمتنعون تماماً عن الشراء إذا ارتفع السعر ولو بدرجة بسيطة جداً.

وعلى سـبيل المثال نفترض شـركة تبيع القمح في سـوق تنافسـي بسـعر عالمي ثابت (100) دولار/طن، فعند هذا السـعر قد يشـتري المسـتهلكون كميات مختلفة، وسـتظل الكمية المطلوبة مرتفعة ما دام السـعر هو نفسـه، لكن لو زاد السـعر إلى (101) دولار/طن فإن المسـتهلكين يرفضـون الشـراء بالكامل، لأن السـلعة نفسـها موجودة في السـوق العالمي بسـعر (100) دولار/طن، ويكون المعامل العددي للمرونة **لا نهاية** (∞)، ويأخذ منحنى الطلب شـكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي كما هو موضح في الشكل (16).



الشكل (16): منحنى الطلب تام المرونة

مثال : شهد أحد المواسم الزراعية ارتفاعاً في سعر البطاطا من 3000 ل.س إلى 4000 ل.س نتيجة انخفاض الإنتاج، ورافق ذلك انخفاض في الكميات المستهلكة من قبل سكان أحد المحافظات السورية من 100 طن إلى 90 طناً. والمطلوب: حساب المرونة السعرية للطلب وتحديد نوع المرونة، وربط النتيجة بالسلوك الاستهلاكي تجاه سلعة البطاطا.

الحل :

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{\left[2 \div \left(\text{ك}2+\text{ك}1\right)\right] \div (\text{ك}2-\text{ك}1)}{\left[2 \div \left(\text{س}2+\text{س}1\right)\right] \div (\text{س}2-\text{س}1)}$$

$$= \frac{[2 \div (90+100)] \div (90-100)}{[2 \div (4000+3000)] \div (4000-3000)}$$

$$= \frac{95 \div 10}{3500 \div 1000-}$$

$$= -0.37$$

درجة المرونة أقل من الواحد الصحيح (بغض النظر عن الإشارة) فالطلب غير مرن.

يدل انخفاض المرونة على أن البطاطا سلعة ضرورية لا يمكن تقليل استهلاكها كثيراً رغم ارتفاع سعرها، ولهذا كان الانخفاض في الكمية بسيطاً مقارنة بالزيادة في السعر، مما يؤكد على أن الطلب على البطاطا في المجتمع السوري غير مرن.

3-1-7-العوامل المؤثرة في مرونة الطلب السعرية

1- مدى ضرورة السلعة بالنسبة للمستهلك: تُقسم السلع في هذا السياق على اختلاف أنواعها وأشكالها إلى سلع ضرورية لا يمكن الاستغناء عنها، وسلع كمالية يمكن الاستغناء عنها، مع أن هذا الأمر يعد مسألة نسبية تختلف حسب المجتمعات الإنسانية ودرجة تطورها، فهناك بعض السلع تعد ضرورية في بعض المجتمعات، بينما تعد كمالية في مجتمعات أخرى، وعلى كل حال فإن السلع الكمالية بشكل عام يعد الطلب عليها مرناً، لأن أي انخفاض في سعرها سيؤدي إلى دخول مستهلكين جدد، وهذا يؤدي بدوره إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بدرجة كبيرة مثل السيارات والأدوات الكهربائية وبعض أنواع الفاكهة.....، بينما إذا كانت السلعة ضرورية فإن الطلب عليها يكون قليل المرونة، فالمستهلك لا يمكنه الاستغناء عنها مهما تغير سعرها، ولن تتأثر الكميات المطلوبة منها مثل سلعة الخبز أو الأدوية في المدى القصير.

2- وجود السلع البديلة: إن وجود سلع بديلة لسلعة معينة يجعل الطلب على هذه السلعة يتصف بالمرونة، وكلما توافر للسلعة بديل يمكن أن يحل محلها في الاستهلاك كان الطلب على هذه السلعة أكثر مرونة، لأن أي ارتفاع في سعر السلعة الأصلية يجعل المستهلكون يتحولون عنها إلى شراء السلعة البديلة التي لم يتغير سعرها، والعكس صحيح، ومثال ذلك المنسوجات الحريرية والقطنية، أو بعض أنواع شامبو الشعر، أو مستحضرات التجميل، أو المشروبات الغازية... .

3- نسبة الإنفاق من الدخل على السلعة: إن الأهمية النسبية لما ينفقه المستهلك على السلعة بالقياس إلى دخله تؤثر في مرونة الطلب، فإذا كانت النسبة قليلة، فإن ذلك يجعل الطلب على هذه السلعة قليل المرونة، لأن أي تغيير في سعرها بالزيادة أو النقصان لن يؤدي بصورة محسوسة إلى زيادة، أو نقصان الكميات المطلوبة منها مثل الجرائد، وعلى العكس تماماً فإن السلع التي تأخذ نصيباً كبيراً من دخل المستهلك، فإن الطلب عليها يكون متصفاً بالمرونة بصورة أكبر، إذ أن أي تغير في أسعار تلك السلع يؤثر كثيراً في الكمية المطلوبة منها مثل الملابس .

4- طول الفترة الزمنية: من المحتمل أن يتحول الطلب غير المرن على سلعة ما بمرور الوقت إلى طلب مرن نسبياً نتيجة تعديل المستهلك نمط استهلاكه، فمثلاً إذا ارتفع سعر دواء معين، فقد يستمر المستهلكون في شرائه على المدى القصير، لأنهم يحتاجونه من أجل صحتهم، وبالتالي لن تتأثر الكمية المطلوبة منه، لكن على المدى الطويل قد يتمكن المستهلكون من العثور على علاجات بديلة، أو التحول إلى دواء مختلف، مما يجعل الطلب على الدواء الأصلي أكثر مرونة.

3-1-8-أهمية دراسة مرونة الطلب

تُعد دراسة مرونة الطلب من الموضوعات الأساسية في الاقتصاد، لأنها تساعد على فهم كيفية استجابة المستهلكين للتغيرات في الأسعار، وبالتالي تمكّن المنتجين وصنّاع القرار من اتخاذ قرارات أكثر دقة. فمعرفة درجة مرونة السلعة تمكّن الشركات من اختيار السعر المناسب الذي يزيد من أرباحها؛ فإذا كان الطلب غير مرن يمكن رفع السعر من دون انخفاض كبير في المبيعات، أما إذا كان الطلب مرناً فإن أي زيادة في السعر قد تؤدي إلى انخفاض حاد في المبيعات وتعرض الشركة للخسائر.

كما تساعد مرونة الطلب الحكومات على تقدير تأثير السياسات الاقتصادية مثل فرض الضرائب أو دعم السلع. فالسلع ذات الطلب غير المرن يمكن فرض ضرائب عليها من دون تأثير كبير في استهلاكها، بينما تؤدي الضرائب على السلع ذات الطلب المرن إلى انخفاض كبير في الطلب، إضافة إلى ذلك تُستخدم مرونة الطلب في تخطيط الإنتاج والتسويق، إذ تساعد المنتجين على تحديد حجم الإنتاج، وتحليل سلوك المستهلك، وتوقع التغيرات المستقبلية في السوق.

3-2- العرض (Supply)

يعرف العرض اقتصادياً بأنه الكمية من سلعة أو خدمة معينة يرغب المنتجون في طرحها في السوق، ويملكون القدرة على إنتاجها وتوفيرها، وذلك عند مستويات سعرية مختلفة في فترة زمنية محددة. ويمثل العرض مزيجاً من الرغبة الإنتاجية والإمكانية الفنية والاقتصادية التي تمكّن المنتج من توفير السلعة فعلياً.

3-2-1-قانون العرض (Low of Supply)

قانون العرض هو المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها هي علاقة **طردية**، أي أنه كلما ارتفع سعر السلعة ارتفعت الكمية المعروضة منها، وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة، مع بقاء العوامل الأخرى المؤثرة ثابتة. ويعكس هذا الارتباط المباشر ميل المنتجين إلى الاستجابة للربحية المحتملة فارتفاع الأسعار يشجّع على التوسع في الإنتاج، أو توجيه مزيد من الموارد نحو السلعة ذات العائد الأعلى، في حين أن انخفاض الأسعار يقلّل من جاذبية إنتاجها.

3-2-2-جدول العرض (Supply Schedule)

هو أداة تحليلية تعرض العلاقة بين الأســـعار المختلفة للســـلعة والكميات التي ينوي المنتجون عرضها في السوق، ويسهّل فهم سلوك العرض بشكل كمي ومنهجي، ويمكن من خلاله تتبع كيفية اســتجابة المنتجين لتغير الأســعار، ويمكن توضــيح ذلك في الجدول (5) الذي يبين الكميات المعروضة من سلعة افتراضية عند الأسعار المختلفة المقابلة لها.

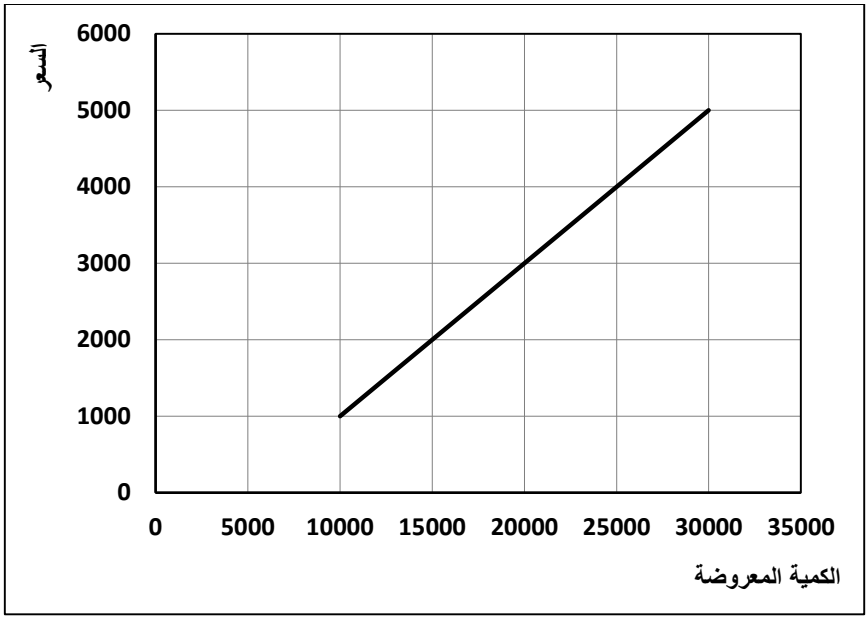
جدول (5) : العلاقة بين السعر والكمية المعروضة لسلعة افتراضية

سعر 1 كغ من السلعة (ليرة سورية)	الكمية المعروضة من السلعة (طن)
1000	10000
2000	15000
3000	20000
4000	25000
5000	30000

يُلاحظ من الجدول (5) أن هناك علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها في فترة معينة، إذ كلما ارتفع الســعر زادت الكمية المعروضــة، وبالعكس كلما انخفض الســعر انخفضت الكمية المعروضة، وهكذا نجد عندما كان سعر الـــ 1 كغ من السلعة (1000) ليرة سورية كانت الكمية المعروضة (10000) طن، وعندما ارتفع السعر إلى (2000) ليرة سورية ازدادت الكمية المعروضــة من الســلعة إلى (15000) طن، وهكذا كلما ارتفع الســعر ازدادت الكمية المعروضة.

3-2-3-منحنى العرض (Supply Curve)

لو قمنا بتمثيل البيانات الواردة في الجدول (5) برســـم بياني، حيث تُمثَّل الكميات المعروضة على المحور الأفقي والسعر على المحور العمودي، فإنه يظهر لدينا منحنى العرض الذي يبين العلاقة الطردية بين ســعر الســلعة والكمية المعروضــة منها، وذلك كما نص عليها قانون العرض (الشكل: 17).

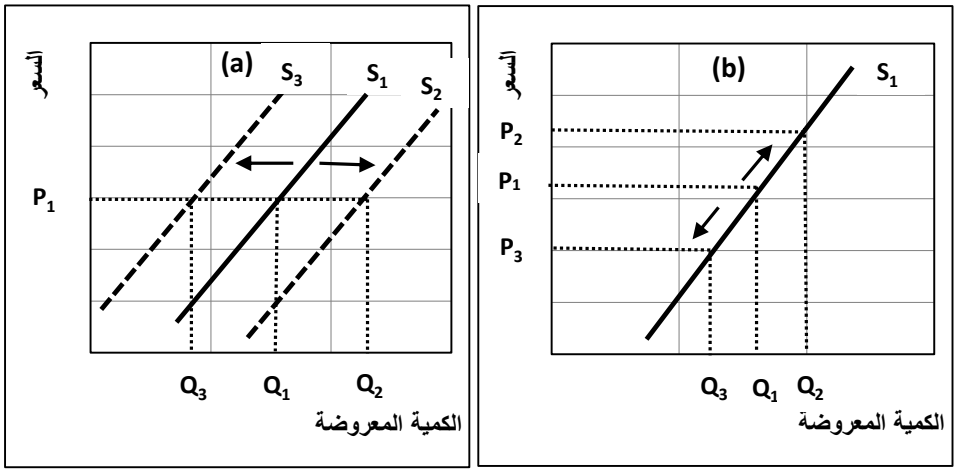


الشكل (17): التمثيل البياني للعلاقة بين السعر والكمية المعروضة لسلعة افتراضية

يلاحظ من الشـكل (17) أن منحنى العرض يرتفع إلى الأعلى وإلى اليمين، ومعنى ذلك أنه كلما ارتفع السـعر زادت الكمية المعروضـة، وهذا ما يعرف اقتصـادياً بتمدد العرض، وكلما انخفض السعر انخفضت الكمية المعروضة، وهذا ما يعرف اقتصادياً بانكماش العرض، وبسبب العلاقة الطردية بين السعر والكمية المعروضة نرى أن انحدار منحنى العرض هو انحدار إيجابي بعكس منحنى الطلب الذي يأخذ انحداراً سلبياً.

3-2-4-تغير العرض وتغير الكمية المعروضة

من المهم التمييز بين تغير الكمية المعروضـــة وتغير العرض، فهما مفهومان متقاربان لكنهما يختلفان في الآلية الاقتصـادية، فتغير الكمية المعروضـة يحدث نتيجة تغير السـعر نفسـه للسـلعة، مع بقاء جميع العوامل الأخرى المؤثرة في العرض ثابتة، ويؤدي هذا التغير إلى الانتقال على منحنى العرض نفســـه، أما تغير العرض فيحدث نتيجة تغير أحد العوامل غير الســـعرية المؤثرة في العرض، ويؤدي هـذا التغير إلى تحرك منحنى العرض بـأكملـه نحو اليمين (زيـادة العرض)، أو نحو اليسـار (انخفاض العرض)، بغض النظر عن السـعر الحالي للسـلعة، ويمكن تمثيل ذلك بيانياً وفقاً للشكل (18).



الشكل (18): الفرق بين تغير العرض وتغير الكمية المعروضة

3-2-5-العوامل المؤثرة في تغير العرض (محددات العرض غير السعرية)

1- تكاليف الإنتاج

تُعدّ تكاليف الإنتاج أحد أبرز العوامل غير السعرية التي تؤثر في كمية العرض، إذ تحدد قدرة المنتجين على توفير السلعة في السوق عند مستويات سعرية مختلفة، وتشمل جميع المدخلات اللازمة لإنتاج السلعة مثل المواد الخام والأجور والطاقة والمصاريف التشغيلية الأخرى. فعندما ترتفع تكاليف الإنتاج تصبح تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة أعلى، مما يقلل من ربحية المنتج عند السعر نفسه، ونتيجةً لذلك يقوم المنتجون بتقليل الكمية المعروضة، ما يؤدي إلى تحرك منحنى العرض بأكمله إلى اليسار (انخفاض العرض).

وعلى العكس إذا انخفضت تكاليف الإنتاج نتيجةً لتحسين كفاءة العمليات أو انخفاض أسعار المواد الخام، فإن إنتاج كل وحدة يصبح أقل تكلفة، مما يشجع المنتجين على زيادة الكمية المعروضة عند المستوى السعري نفسه، وهذا يؤدي إلى تحرك منحنى العرض بأكمله إلى اليمين (زيادة العرض).

2- المستوى الفني للإنتاج

تؤدي التقنية وأساليب الإنتاج دوراً محورياً في تحديد كمية العرض، إذ تؤثر مباشرةً في القدرة الإنتاجية والكفاءة الاقتصادية للمنتجين، فعند إدخال تكنولوجيا جديدة أو تحسين العمليات الإنتاجية يمكن إنتاج المزيد من الوحدات بتكلفة الموارد نفسها، مما يحفز المنتجين على زيادة العرض عند المستوى السعري نفسه، وهذا يؤدي إلى تحرك منحنى العرض إلى اليمين (زيادة

العرض)، وعلى العكس إذا كانت التقنية قديمة أو الإنتاجية منخفضة بسبب أساليب تقليدية أو ضعف الكفاءة يصبح إنتاج الوحدة أكثر تكلفة، وبالتالي يقل العرض عند السعر نفسه، مما يؤدي إلى تحرك منحنى العرض إلى اليسار (انخفاض الغرض).

3- الأسعار المتوقعة في المستقبل

يتأثر العرض بتوقعات المنتجين حول أسعار السلعة في المستقبل، فإذا توقع المنتج ارتفاع الأسعار لاحقاً، فقد يفضل تأجيل طرح جزء من الكمية في السوق حتى يتمكن من بيعها بسعر أعلى، مما يقلّل العرض الحالي ويؤدي إلى تحرك منحنى العرض إلى اليسار، أما إذا توقع انخفاض الأسعار، فقد يعمد إلى زيادة الكمية المعروضة فوراً لتجنب خسائر مستقبلية، مما يحرك منحنى العرض إلى اليمين.

4- السياسات الحكومية

تؤدي التدخلات الحكومية دوراً مهماً في تحديد العرض، إذ تؤثر الضرائب والرسوم والدعم في تكلفة الإنتاج والربحية، فإذا أعطت الحكومة مثلاً إعانة مالية نقدية أو عينية أو إعفاءات ضريبية إلى المنتجين، فإن ذلك سوف يؤدي إلى تخفيض تكاليف إنتاج السلعة، وبالتالي تزداد الكميات المعروضة منها عند السعر نفسه، مما يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين كذلك لو فرضت الحكومة ضريبةً أو رسوماً جديدة على إنتاج سلعة معينة، أو زادت من مقدار هذه الضرائب أو الرسوم، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة تكاليف إنتاج هذه السلعة، وبالتالي سوف تقل الكمية المعروضة منها عند السعر نفسه، وبالتالي ينتقل منحنى العرض إلى اليسار.

5- العوامل الطبيعية

تؤدي الظروف الطبيعية مثل الطقس والكوارث الطبيعية والجفاف والأمطار الغزيرة دوراً مهماً في تحديد كمية العرض، وخصوصاً في القطاعات الزراعية والصناعات المعتمدة على الموارد الطبيعية، فإذا كانت الظروف الطبيعية مواتية (طقس مستقر، أمطار مناسبة، تربة خصبة، ... .)، فإن القدرة الإنتاجية للمزارعين أو المنتجين الصناعيين تزداد، مما يرفع الكمية المعروضة عند المستوى السعري نفسه، ويتحرك منحنى العرض إلى اليمين (زيادة العرض)، أما إذا كانت الظروف الطبيعية غير مواتية (جفاف، فيضانات، عواصف، ... .)، فتقلّ القدرة الإنتاجية وينخفض العرض عند السعر نفسه، مما يحرك منحنى العرض إلى اليسار (انخفاض العرض).

3-2-6-مرونة العرض السعرية

هي مقياس استجابة الكمية المعروضة من سلعة معينة لتغير سعرها مع ثبات العوامل الأخرى، وتوضح إلى أي مدى يزيد المنتجون أو يقللون من الكمية المعروضة عند تغير السعر ويمثل هذا المفهوم أداة مهمة لفهم سلوك العرض في السوق والتخطيط للإنتاج والتسعير وتُحسب مرونة العرض بالقانون الرياضي الآتي:

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\text{التغير النسبي في الكمية المعروضة}}{\text{التغير النسبي في السعر}}$$

إذا فرضنا أن ($ك_1$) هي الكمية المعروضة من السلعة عندما كان سعرها ($س_1$) و($ك_2$) هي الكمية المعروضة من السلعة بعد أن تغير سعرها إلى ($س_2$)، وبالتالي يمكن كتابة القانون على النحو الآتي:

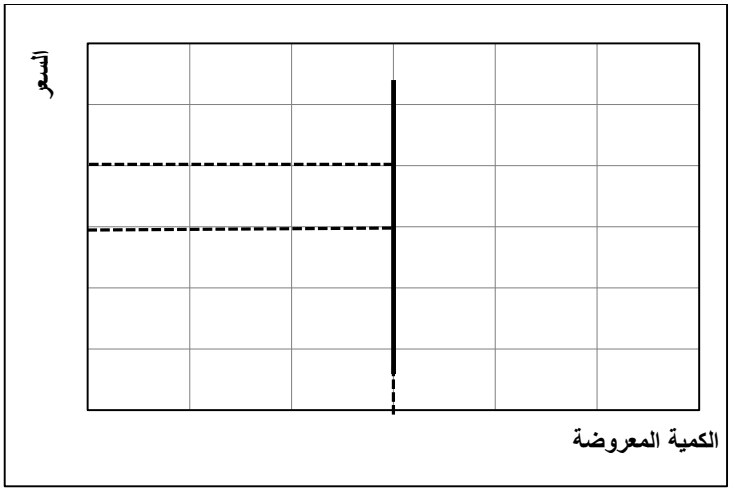
$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\left[2 \div \left(ك1 + ك2\right)\right] \div (ك2 - ك1)}{\left[2 \div \left(س1 + س2\right)\right] \div (س2 - س1)}$$

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{(\text{فرق الكميتين}) \div (\text{متوسط الكميتين})}{(\text{فرق السعرين}) \div (\text{متوسط السعرين})}$$

وبتطبيق هذا القانون فإن درجة مرونة العرض تتراوح بين الصفر واللانهاية، وبناءً عليه يمكن التمييز بين خمسة حالات من مرونة العرض على النحو الآتي:

أولاً – عرض عديم المرونة

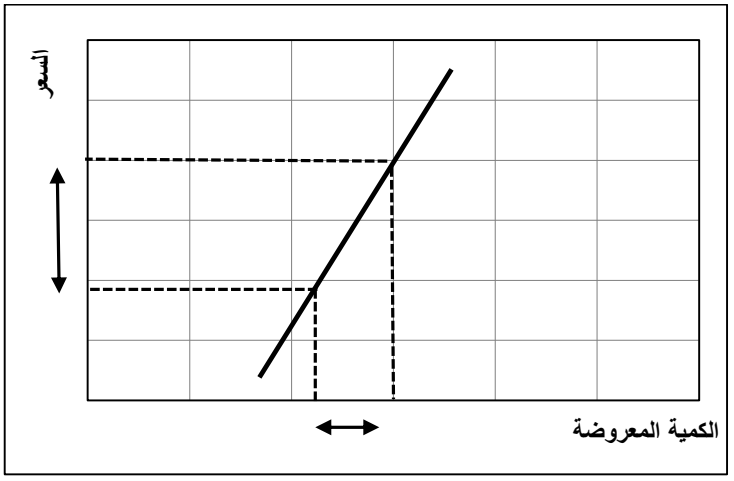
لا يؤدي التغير في السعر إلى أي تغير في الكمية المعروضة، أي أن المنتجين لا يستطيعون زيادة أو تقليل العرض استجابة لتغيرات السعر، وغالباً ما ترتبط هذه الحالة بنقص الوقت أو صعوبة زيادة الإنتاج، أو بوجود قيود فنية أو طبيعية تمنع زيادة الكمية المعروضة ومن أمثلة ذلك الأدوية الحيوية أو المنقذة للحياة التي لا يمكن زيادتها في فترة قصيرة، والأعمال الفنية الأصلية مثل اللوحات الفنية أو التماثيل النادرة، إذ الكمية محدودة ولا يمكن إنتاج المزيد وفي هذه الحالة يكون المعامل العددي لمرونة العرض مساوياً **للصفر**، ويأخذ منحني العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور العمودي (الشكل: 19).



الشكل (19): منحنى العرض عديم المرونة

ثانياً – عرض غير مرن

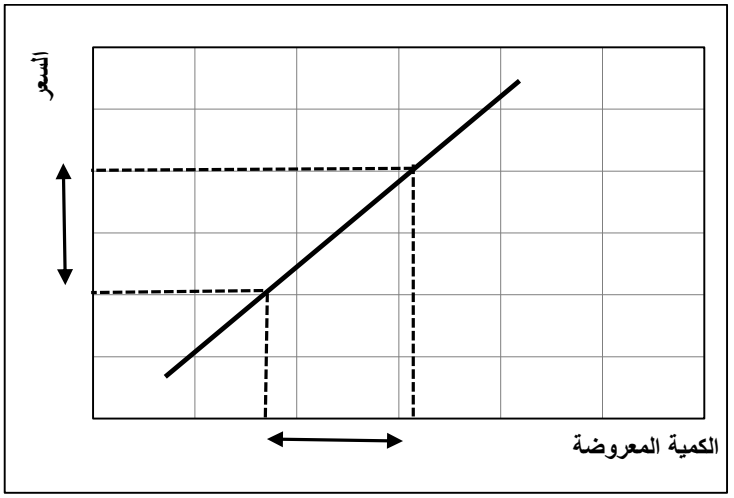
يكون التغير النسبي في السعر أكبر من التغير النسبي في الكمية المعروضة، ومعنى ذلك أن تغيراً كبيراً في السعر يصاحبه تغيراً صغيراً في الكمية المعروضة، وهذا يعني أن المنتجين يستجيبون لتغيرات السعر، لكن استجابتهم محدودة نسبياً، ومثال ذلك المنتجات الزراعية قصيرة المدى مثل الخضار، إذ لا يمكن زيادة الإنتاج فوراً عند ارتفاع الأسعار، أو بعض المواد الخام المحدودة مثل الذهب أو النفط على المدى القصير، إذ صعوبة استخراج كميات إضافية بسرعة تجعل العرض غير مرن، وفي هذه الحالة يكون المعامل العددي لمرونة العرض **أصغر من الواحد الصحيح**، كما يكون منحني العرض شديد الانحدار (الشكل: 20).



الشكل (20): منحنى العرض غير المرن

ثالثاً – عرض متكافئ المرونة

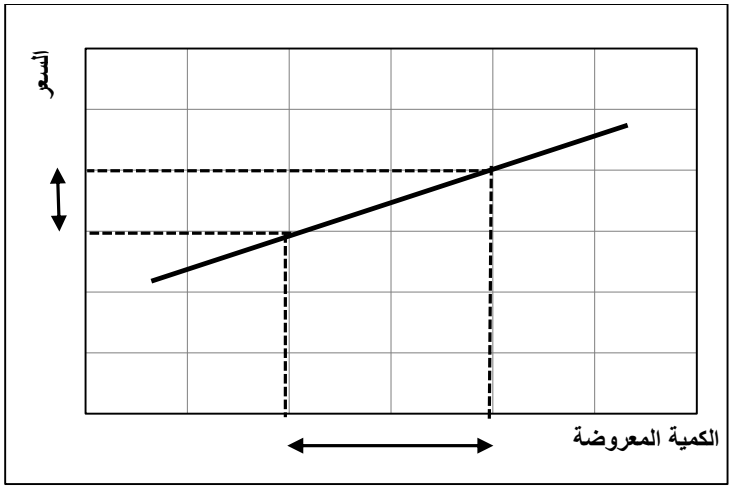
يؤدي التغير النسبي في السعر إلى التغير النسبي نفسه في الكمية المعروضة، ومثال ذلك بعض السلع المصنعة التي يمكن زيادتها بسرعة نسبية مثل الملابس الجاهزة أو الأدوات المكتبية إذ يستطيع المنتجون زيادة الإنتاج بسرعة مع تغير السعر، وتكون درجة مرونة العرض **مساوية للواحد الصحيح**، كما يأخذ منحنى العرض شكل انحدار متوسط بين المحور الأفقي والعمودي (الشكل: 21).



الشكل (21): منحنى العرض متكافئ المرونة

رابعاً – عرض مرن

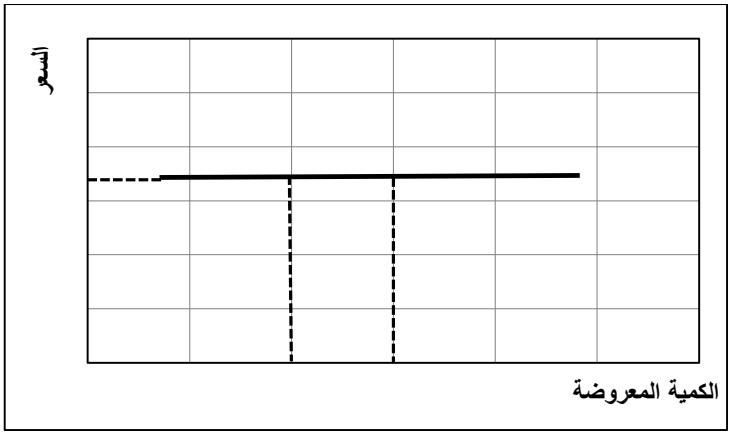
يكون التغير النسبي في السعر أصغر من التغير النسبي في الكمية المعروضة، ويتحقق هذا النوع من العرض عادةً نتيجة توافر موارد إنتاجية وفيرة، ومرونة في توسيع الإنتاج بسرعة من دون قيود كبيرة، وأمثلة عن ذلك السلع الصناعية القابلة للإنتاج بسهولة مثل الألعاب أو الأدوات المكتبية، إذ يمكن زيادة الإنتاج بسرعة عند ارتفاع الأسعار، كذلك المنتجات الزراعية طويلة المدى مع إمكانية التخزين أو الاستزراع المكثف، إذ يمكن تعديل العرض بسرعة استجابةً لتغير السعر، وأيضاً السلع المصنعة في مصانع مرنة الإنتاج مثل المواد البلاستيكية أو المنتجات الاستهلاكية السريعة، إذ يمكن زيادة العرض فوراً عند ارتفاع الطلب، وتكون درجة مرونة العرض **أكبر من الواحد الصحيح**، ومنحني العرض قليل الانحدار (الشكل: 22).



الشكل (22): منحنى العرض المرن

خامساً – عرض تام المرونة (لا نهائي المرونة)

يكون السعر ثابتاً لا يتغير، لكن الكمية المعروضة هي التي تتغير، بمعنى أن المنتجين على استعداد لتقديم أي كمية من السلعة عند سعر محدد، ويتم ذلك غالباً نتيجة سهولة إنتاج السلعة، وتوافر الموارد بشكل غير محدود تقريباً، أو وجود اتفاقيات سعر ثابت للمنتَج في السوق ومثال ذلك المنتجات القابلة للاستنساخ أو الإنتاج الرقمي مثل بعض البرمجيات أو السلع الرقمية، إذ يمكن تكرار المنتج بلا تكلفة تقريباً، وهذه الحالة توضح أقصى درجات مرونة العرض، إذ يصبح السعر المحدد هو العامل الوحيد الذي يحدد الكمية المعروضة، ويكون المعامل العددي للمرونة **لا نهاية** (∞)، ويأخذ منحنى العرض شكل خط مستقيم يوازي المحور الأفقي كما هو موضح في الشكل (23).



الشكل (23): منحنى العرض تام المرونة

مثال : في إحدى المحافظات السورية شهدت أسعار البندورة ارتفاعاً من 2000 ل.س إلى 3000 ل.س في أحد المواسم، وفي الوقت نفسه تم ملاحظة زيادة في الكمية المعروضة في السوق من 4000 طن إلى 7000 طن. والمطلوب : حساب المرونة السعرية للعرض وتحديد نوع المرونة.

الحل :

$$\text{مرونة العرض السعرية} = \frac{\left[2 \div \left(\text{ك}1 + \text{ك}2\right)\right] \div (\text{ك}1 - \text{ك}2)}{\left[2 \div \left(\text{س}1 + \text{س}2\right)\right] \div (\text{س}1 - \text{س}2)}$$

$$= \frac{[2 \div (7000+4000)] \div (7000-4000)}{[2 \div (3000+2000)] \div (3000-2000)}$$

$$= \frac{5500 \div 3000-}{2500 \div 1000-}$$

$$= 1.36$$

درجة المرونة أكبر من الواحد الصحيح فالعرض مرن.

3-2-7-العوامل المؤثرة في مرونة العرض

تعكس مرونة العرض قدرة المنتجين على تعديل الكمية المعروضة استجابةً لتغيرات السعر في السوق، وتتأثر بعدة عوامل رئيسة أهمها:

1-الفترة الزمنية للإنتاج: تُعد الفترة الزمنية من أبرز محددات مرونة العرض، فعلى المدى القصير قد تكون زيادة الكمية صعبة، بسبب قيود الإنتاج أو الموارد أو الوقت اللازم لنمو المحاصيل الزراعية، مما يجعل العرض أقل مرونة، أما على المدى الطويل فيمكن تعديل الإنتاج وزيادة الموارد أو استخدام تقنيات جديدة، مما يجعل العرض أكثر مرونة، وعلى سبيل المثال إنتاج القمح لا يمكن زيادته بسرعة في موسم الزراعة نفسه، لكنه يصبح أكثر مرونة عند التخطيط لمواسم لاحقة.

2-توافر الموارد والقدرة الإنتاجية: كلما كانت الموارد متاحة بكثرة وبإمكان المنتجين توظيفها بسهولة لإنتاج كميات إضافية زادت مرونة العرض، ففي القطاع الزراعي عند توفر الأسمدة ومياه الري والآلات الحديثة يزيد من قدرة المزارع على زيادة الإنتاج عند ارتفاع الأسعار.

3–التقنية والإنتاجية: يعزز تحسين الأساليب الزراعية واستخدام التكنولوجيا الحديثة مثل الزراعة الدقيقة أو المحاصيل المهجنة من سرعة استجابة الكمية المعروضة لتغيرات السعر، أما الإنتاج التقليدي المحدود يقلل من المرونة.

4–إمكانية التخزين: تتميز السلع القابلة للتخزين مثل الحبوب بمرونة أعلى، إذ يمكن زيادة العرض عند ارتفاع السعر من دون الحاجة لزيادة الإنتاج الفوري.

5–تعدد البدائل الإنتاجية: قدرة المزارع أو المنتج على تحويل الموارد لإنتاج سلع مختلفة عند تغير الأسعار تزيد من مرونة العرض، بينما الموارد المخصصة لمنتج واحد تقلل من المرونة.

3-3 – نظرية سلوك المستهلك (Theory of Consumer behavior)

تُعدّ نظرية سلوك المستهلك الإطار التحليلي الذي يفسّر الكيفية التي يتخذ بها الفرد قراراته المتعلقة بالاستهلاك في ظل محدودية الدخل وتعدد السلع والخدمات، وتنطلق هذه النظرية من فرضية أساسية مفادها أن المستهلك عقلاني، ويسعى إلى تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها من استهلاك السلع، مع مراعاة قيد الدخل والأسعار السائدة في السوق، وتستند في تفسيرها لاختيارات المستهلك إلى ثلاثة مرتكزات رئيسة: المنفعة والتفضيلات وقيد الميزانية.

تتفرع هذه النظرية إلى مدرستين أساسيتين: النظرية الكلاسيكية القائمة على المنفعة الحدّية، والنظرية الحديثة (منحنيات السواء) التي تركز على ترتيب الحزم من دون الحاجة إلى قياس المنفعة عددياً، ولكل منهما أدواتها التحليلية الخاصة في دراسة توازن المستهلك.

3-3-1–النظرية الكلاسيكية (نظرية المنفعة الحدية)

تفترض هذه النظرية بأن المستهلك يتصرف بعقلانية، ويسعى إلى تعظيم المنفعة الكلية التي يحصل عليها من إنفاق دخله المحدود على مجموعة من السلع، وبالتالي يُعطي الأولوية للسلع التي تحقق له أكبر منفعة ممكنة مقابل السعر المدفوع، وتعتمد على قانون تناقص المنفعة الحدية الذي تمت الإشارة إليه ضمن المفاهيم الاقتصادية في الفصل الأول من هذا الكتاب بالإضافة إلى مفهوم المنفعة والمنفعة الكلية والحدية، ويمكن التذكير بهذه المفاهيم بإيجاز في سياق شرح هذه النظرية.

أولاً– المنفعة: يُقصد بالمنفعة في علم الاقتصاد قدرة السلعة أو الخدمة على إشباع حاجة أو رغبة لدى الفرد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

ثانياً– المنفعة الكلية: هي مقدار الإشباع الكلي الذي يحصل عليه الفرد من استهلاك كمية معينة من سلعة ما في فترة زمنية معينة.

ثالثاً– المنفعة الحدية: هي مقدار الزيادة في المنفعة الكلية الناتجة عن استهلاك وحدة إضافية من السلعة.

رابعاً– قانون تناقص المنفعة الحدية: ينصّ هذا القانون على أنه كلما زاد استهلاك الفرد من سلعة معينة في فترة زمنية محددة، فإن المنفعة الحدية للوحدات المتتالية المستهلكة من هذه السلعة تتناقص حتى تصل إلى الصفر، وبعدها تتحول المنفعة الحدية إلى صورة سلبية.

ويمكن توضيح قانون تناقص المنفعة الحدية، والعلاقة بين المنفعة الكلية والحدية من خلال الجدول الافتراضي (6)، إذ يتضمن استهلاك وحدات متتالية من سلعة معينة والمنفعة الكلية والحدية المقابلة لها.

جدول (6): قانون تناقص المنفعة الحدية والعلاقة بين المنفعة الكلية والحدية

الوحدات المستهلكة	المنفعة الكلية (TU)	المنفعة الحدية (MU)
1	11	11
2	20	9
3	27	7
4	32	5
5	35	3
6	**35**	**0**
7	33	2-
8	29	4-

يُلاحظ من الجدول (6) وجود علاقة طردية بين المنفعة الكلية والوحدات المستهلكة من السلعة، لأن المنفعة الكلية تتزايد بمعدل متناقص بزيادة عدد الوحدات المستهلكة من السلعة إلى أن تصل إلى أعلى قيمة لها عند (35) المقابلة للوحدة (6) المستهلكة من السلعة، وتسمى هذه النقطة بنقطة التشبع أو الإشباع، وبعدها يكون المستهلك غير راغب في استهلاك وحدات إضافية من السلعة، وأي استهلاك وحدات جديدة من السلعة مثل (7 و8) تبدأ المنفعة الكلية بالتناقص التدريجي.

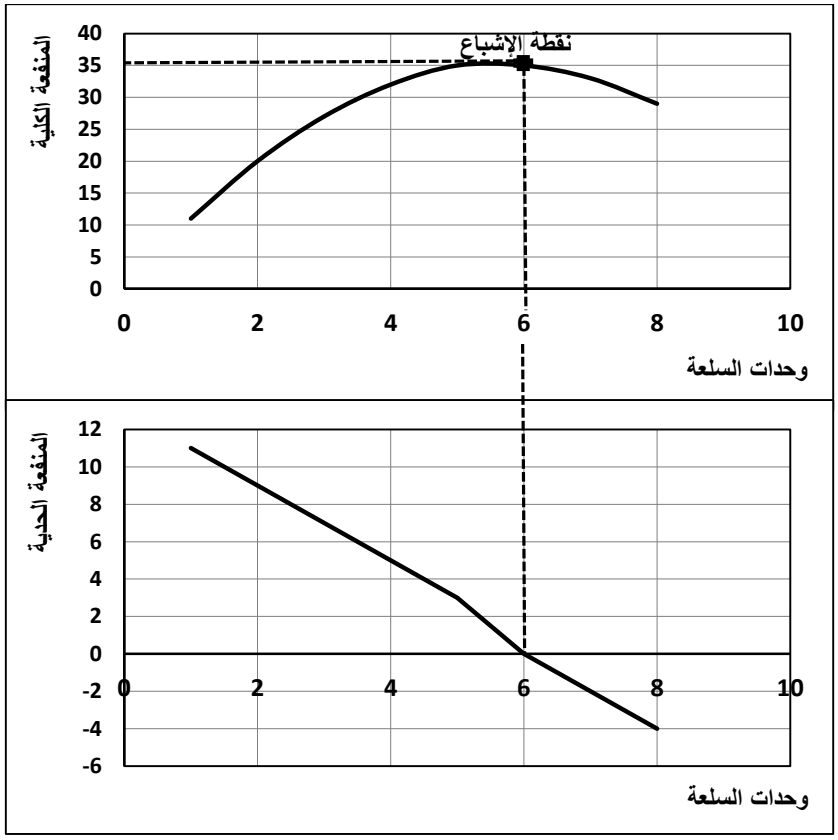
كما يُلاحظ وجود علاقة عكسية بين المنفعة الحدية والوحدات المستهلكة من السلعة، إذ تتناقص المنفعة الحدية (الإضـــافات إلى المنفعة الكلية) بزيادة عدد الوحدات المســـتهلكة من السـلعة إلى أن تصـل إلى درجة الصـفر، ثم تأخذ قيم سـالبة بعدها، مما يعكس قانون تناقص المنفعة الحدية.

ويمكن مناقشة الحالات الآتية كما هو موضح في الشكل (24):

أ- عندما تكون المنفعة الحدية موجبة ومتناقصـــة تكون المنفعة الكلية متزايدة بمعدل متناقص حتى تصل إلى نقطة الإشباع.

ب- عندما تكون المنفعة الحدية معدومة تكون المنفعة الكلية عند أقصـــى قيمة لها (نقطة الإشباع).

ج- عندما تكون المنفعة الحدية سالبة تكون المنفعة الكلية في حالة تناقص تدريجي.



الشكل (24): العلاقة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية

وبما أن الهدف الذي يسعى إليه المستهلك هو الوصول إلى أقصى إشباع ممكن من السلع المختلفة التي ينفق عليها دخله المحدود، فإنه يبدأ أولاً بتحديد الحاجات المطلوب إشباعها ثم ينتقل ثانياً إلى الحاجات الأقل أهمية (تحديد أولويات هذا الإشباع)، وهو بذلك يحاول توزيع **دخله الثابت** بين السلع والخدمات للحصول على أقصى منفعة كلية، ويسمى هذا السلوك بتعظيم المنفعة الكلية، ويصل المستهلك إلى وضع التوازن عندما **تتساوى المنفعة الحدية للوحدة النقدية لجميع السلع**، وتعني المنفعة الحدية للوحدة النقدية المنفعة الحدية للسلعة منسوبةً إلى سعرها، وبناءً على ذلك يصل المستهلك إلى وضع التوازن إذا تحقق الشرطين الآتيين:

أولاً- الشرط الأول: يكون المستهلك في حالة توازن عند استهلاكه لأكثر من سلعة إذا تساوت المنافع الحدية للسلع المستهلكة منسوبة إلى أسعارها، بمعنى تساوي المنفعة الحدية للوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة الأولى مع المنفعة الحدية للوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة الثانية، إلى غاية تساوي المنفعة الحدية للوحدة النقدية الأخيرة المنفقة على السلعة (ن)، ويمكن تمثيل الشرط الأول بالمعادلة الآتية:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } (\boldsymbol{a})}{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{a})} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}(\mathbf{b})}{\text{سعر السلعة}(\boldsymbol{b})} = \cdots = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } (\boldsymbol{n})}{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{n})}$$

ثانياً- الشرط الثاني: تساوي دخل المستهلك مع مجموع المبالغ المنفقة على السلع المستهلكة:

كمية السلعة (a) × سعر السلعة (a) + كمية السلعة (b) × سعر السلعة (b) + ... + كمية السلعة (n) × سعر السلعة (n) = الدخل

ولنفرض في الشرط الأول أن سعر الوحدة من السلعة (a) قد انخفض بسبب زيادة الكمية المعروضة من السلعة، أو نتيجة ظهور سلعة بديلة أقل منها في السعر، أو بسبب التقدم الفني الذي أثر في تكاليف إنتاجها...، وفي ضوء هذا الفرض ستصبح المعادلة غير متساوية لأن الطرف الأول سيكون أكبر من الأطراف الأخرى، وبالتالي يخرج المستهلك من حالة التوازن التي كان فيها، ولكي يرجع إليها مرةً أخرى يجب أن يقوم بزيادة إنفاقه على السلعة (a) التي انخفض ثمنها، وهذا ما يؤدي إلى نقص المنفعة الحدية لهذه السلعة وفقاً لقانون تناقص المنفعة الحدية وهذا يؤدي بدوره إلى رجوع الطرف الأول من المعادلة إلى مساواة بقية الأطراف، وبذلك يصل المستهلك إلى مرحلة التوازن من جديد، ويمكن للمستهلك أن يرجع إلى حالة التوازن بأن يقلل من إنفاقه على السلع التي بقي ثمنها ثابتاً.

إذاً يمكن القول بأن المســـتهلك يرجع إلى حالة التوازن في حال تغير ثمن الوحدة من السلع التي يوزع دخله عليها بأن يزيد استهلاكه من السلع التي انخفض ثمنها، أو يقلل من إنفاقه على السلع التي بقي ثمنها ثابتاً، أو يعمل الأمرين معاً في الوقت نفسه.

ويمكن توضـيح كيفية وصـول المسـتهلك إلى وضـع التوازن من خلال الجدول (7) الذي يتضمن الوحدات المستهلكة من سلعتين (a وb)، والمنافع الحدية المقابلة لها، مع العلم أن دخل هذا المسـتهلك يبلغ (12) وحدة نقدية، وينفقه بالكامل على السـلعتين، وسـعر السـلعتين (4 و2) وحدة نقدية لـ (a) و(b) على التوالي.

جدول (7): توازن المستهلك وفق نظرية المنفعة الحدية

كمية (a)	**المنفعة الحدية**	المنفعة الحدية / السعر	**كمية** (b)	**المنفعة الحدية**	المنفعة الحدية / السعر
1	7	**1.75**	1	6.5	3.25
2	6	1.5	2	5.5	2.75
3	5	1.25	3	4.5	2.25
4	4	1	4	3.5	**1.75**
5	3	0.75	5	2.5	1.25
6	2	0.5	6	1.5	0.75

يُلاحظ من الجدول (7) أن هناك ثلاث وضـعيات محتملة لتوازن المسـتهلك على النحو الآتي:

1- $\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } (\boldsymbol{a})}{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{a})} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}(\mathbf{b})}{\text{سعر السلعة}(\boldsymbol{b})} = 1.75$ عند اســـتهلاك وحدة واحدة من السلعة (a) وأربع وحدات من السلعة (b).

2- $\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } (\boldsymbol{a})}{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{a})} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}(\mathbf{b})}{\text{سعر السلعة}(\boldsymbol{b})} = 1.25$ عند استهلاك ثلاث وحدات من السلعة (a) وخمس وحدات من السلعة (b).

3- $\frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة } (\boldsymbol{a})}{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{a})} = \frac{\text{المنفعة الحدية للسلعة}(\mathbf{b})}{\text{سعر السلعة}(\boldsymbol{b})} = 0.75$ عند استهلاك خمس وحات من السلعة (a) وست وحدات من السلعة (b).

إن التوليفات السابقة هي حالات محتملة للتوازن، لكن يوجد حالة توازن واحدة فقط وعليه ننتقل إلى تطبيق الشرط الثاني:

كمية السلعة (a) × سعر السلعة (a) + كمية السلعة (b) × سعر السلعة (b) = الدخل

1- الحالة الأولى: $1 \times 4 + 4 \times 2 = 12$ محقق.

2- الحالة الثانية: $3 \times 4 + 5 \times 2 \neq 12$ غير محقق.

3- الحالة الثالثة: $5 \times 4 + 6 \times 2 \neq 12$ غير محقق.

إذاً يصل المستهلك إلى وضع التوازن عند توزيع دخله الثابت (12) وحدة نقدية على وحدة واحدة من السلعة (a) وأربع وحدات من السلعة (b).

- **الفروض والأسس التي تقوم عليها نظرية المنفعة الحدية**

تعتمد نظرية المنفعة الحدّية على مجموعة من الفروض التي يجب توافرها حتى يمكن تفسير سلوك المستهلك وفق مبدأ تعظيم المنفعة، ويمكن إيجازها على النحو الآتي:

1- المستهلك له الحرية الكاملة في اختيار السلع واتخاذ القرارات.

2- المستهلك رشيد ومتزن في تصرفاته، فهو يهدف إلى الوصول إلى أقصى إشباع ممكن أو أقل تضحية ممكنة.

3- ذوق المستهلك ثابت ولا يتغير في الفترة الزمنية القصيرة.

4- دخل المستهلك محدود بالنسبة لما لديه من رغبات يريد إشباعها.

5- إن المستهلك على علم تام بجميع أسعار السلع والخدمات.

6- أسعار السلع والخدمات محددة وفقاً لقانوني الطلب والعرض.

7- التجانس التام في وحدات السلعة الواحدة.

8- إمكانية تجزئة الدخل (النقود) والسلع أيضاً إلى وحدات صغيرة تمكنه من شراء أي كمية من السلعة تحقق رغباته.

9- إمكانية قياس المنفعة الحدية بوحدات.

- **الانتقادات الموجهة لنظرية المنفعة الحدية**

1- لا يمكن قياس المنفعة الحدية بدقة، وذلك لاختلافها من شخص إلى آخر بحسب الميول الشخصية.

2- بعض السلع يصعب بل من المستحيل أن تتجزأ إلى الحد الذي يمكّن المستهلك باختيار الكمية التي يرغب بها (السيارات، أجهزة كهربائية، منزل).

3- لا تتوافر لدى المستهلك المعرفة الكاملة بالبدائل المتاحة للسلعة، أو حجم المنافع التي تضيفها.

4- إن ظاهرة الاستخدام الرشيد للمستهلك في صرفه للنقود تخضع للعادات والتقاليد وتطورها.

3-3-2-نظرية منحنيات السواء (نظرية المنفعة الترتيبية)

ظهرت هذه النظرية رداً على الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية القائمة على قياس المنفعة عددياً، وقد وضعت لها فروض أساسية لا تختلف عن فروض النظرية الكلاسيكية إلا بالنسبة لمسألة قياس المنفعة، وتعتمد على فكرة أن المستهلك لا يحتاج إلى قياس كمية المنفعة رقمياً، بل يمكنه ترتيب السلع وفق مستوى الإشباع الذي توفره له هذه السلع، وبناءً على هذا الترتيب يمكن اشتقاق منحنيات السواء التي تمثل مجموع الحزم التي تحقق للمستهلك مستوى الإشباع نفسه.

أولاً- منحنيات السواء (Indifference Curves)

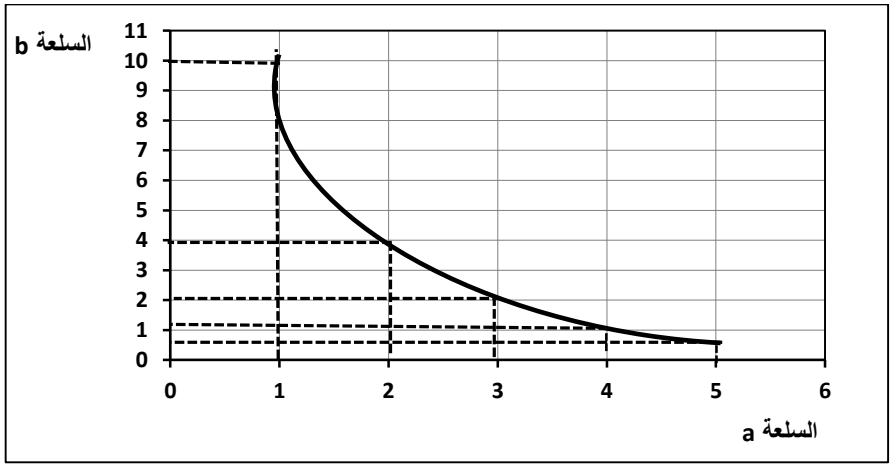
تقوم فكرة منحنيات السواء على أساس أن المستهلك عند اختياره للسلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجاته لا يضع في اعتباره قياس المنفعة التي يمكن أن تعود عليه من استهلاك تلك السلع، إنما يبني اختياره على أساس أفضلية الحصول على وحدات إضافية من هذه السلعة أو تلك، بمعنى أن كل ما يفعله المستهلك هو مجرد تفضيل سلعة أو خدمة على غيرها، لأن هذه السلعة أو الخدمة تعطيه إشباعاً كلياً أكبر من غيرها، أو قد لا يفضل سلعة أو خدمة على غيرها لتساويها في نظره من حيث درجة الإشباع، بمعنى أنه يكون على السواء لديه أن يحصل على هذه السلعة أو تلك، وهذه هي الفكرة العامة لمنحنيات السواء.

يمكن التعبير عن منحني السواء بصورة جدولية أو بيانية توضح التوليفات أو المجموعات المختلفة من سلعتين تعطيان إشباعاً متساوياً للمستهلك، ولنفرض وجود مستهلك وسلعتين (a) و(b) يمكن استبدالهما بتوليفات أو مجموعات مختلفة من تلك السلعتين، وكل منها يحقق لهذا المستهلك درجة الإشباع نفسها (الجدول: 8).

جدول (8): مجموعات الحزم المتساوية في درجة الإشباع لسلعتين

السلعة	مجموعة (1)	مجموعة (2)	مجموعة (3)	مجموعة (4)	مجموعة (5)
a	1	2	3	4	5
b	10	4	2	1	0.5

يُلاحظ من الجدول (8) وجود خمس مجموعات سواء بين السلعتين (a، b)، بمعنى لو أخذ المستهلك المجموعة الأولى أو الثانية أو الثالثة أو الرابعة أو الخامسة، فإنه يبلغ مستوى الإشباع نفسه، ويمكن تمثيل هذا الجدول بيانياً كما هو موضح في الشكل (25).

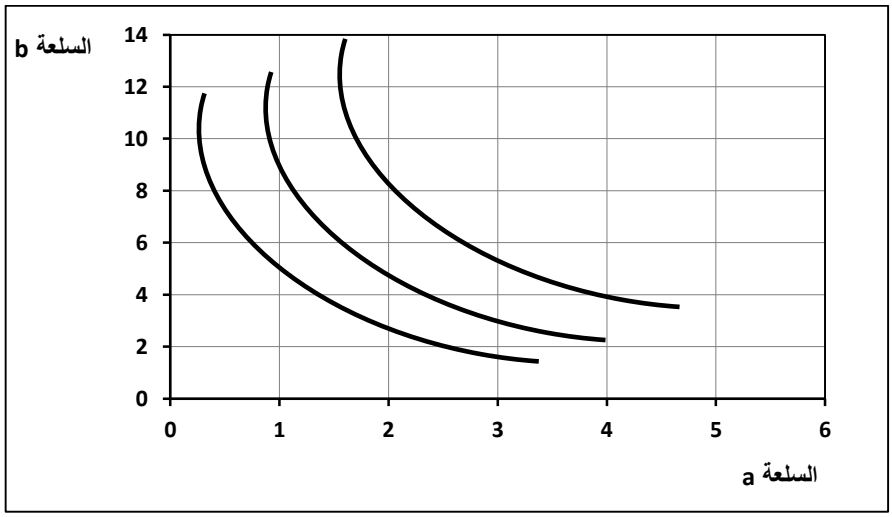


الشكل (25): منحنى السواء لسلعتين (a) و(b)

ثانياً–خريطة السواء

هي مجموعة من منحنيات السواء المختلفة لرسم تفضيلات المستهلك بشكل كامل، ويمثل كل منحنى في الخريطة مستوى إشباع معين، وتزداد مستويات الإشباع كلما اتجهنا نحو منحنيات

أعلى وأبعد عن نقطة الأصل، ومن خلال هذه الخريطة يمكن مقارنة التوليفات المختلفة للسلعتين (a) و(b)، وتحديد أي توليفة تمنح المستهلك إشباعاً أكبر، وتساعد خريطة السواء على تصور تفضيلات المستهلك بالكامل، وفهم كيفية اختياره للتوليفات المثلى من السلع عند مواجهة قيود الميزانية (الشكل: 26).



الشكل (26): خريطة السواء

ثالثاً– معدل الإحلال الحدي (MRS)

هو المعدل الذي يكون المستهلك على استعداد للتخلي به عن وحدة من السلعة (b) مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة (a)، وذلك مع الحفاظ على مستوى الإشباع نفسه ويعكس هذا المعدل كيفية تعويض المستهلك لإحدى السلعتين بالأخرى من دون تغيير درجة الإشباع التي يحصل عليها، ويتميز بأنه تناقصي عادةً، إذ كلما زاد استهلاك السلعة (a) وقلّ استهلاك السلعة (b) يقلّ المعدل الذي يوافق عليه المستهلك للتخلي عن (b) مقابل (a)، مما يؤدي إلى تحدّب منحنى السواء نحو نقطة الأصل، وتجسيد العلاقة التبادلية بين السلعتين بوضوح، ويمكن توضيح ذلك في الجدول (9).

جدول (9): معدل الإحلال الحدي بين سلعتين (a) و(b)

المجموعات	سلعة (a)	سلعة (b)	معدل الإحلال الحدي (MRS)
الأولى	2	10	–
الثانية	3	6	4
الثالثة	4	4	2
الرابعة	5	3	1
الخامسة	6	2.5	0.5

يُلاحظ من الجدول وجود خمس مجموعات أو توليفات من سلعتين (a) و(b)، وكل منها تحقق درجة الإشباع نفسها بالنسبة للمستهلك، كما يُلاحظ أن الكمية المضحى بها من السلعة (b) من أجل الحصول على وحدة واحدة من السلعة (a) متناقصة، ففي المجموعة الثانية يُلاحظ أن التضحية من السلعة (b) مقدارها (4) وحدات من أجل الحصول على وحدة واحدة من السلعة (a)، أما في المجاميع الأخرى المتعاقبة نرى أن مقدار التضحية يقل تدريجياً من أجل الحصول على وحدة واحدة من السلعة (a)، حيث كانت التضحية (2، 1، 0.5) من السلعة (b) على التوالي، وتم حساب معدل الإحلال الحدي بالقيمة المطلقة وفق العلاقة:

$$(MRS = \Delta b / \Delta a)$$

رابعاً– خصائص منحنيات السواء

1– تتصف منحنيات السواء بامتلاكها ميلاً سالباً، إذ تتحدر نحو الأسفل واليمين، وهو ما يعكس الطبيعة التعويضية للاستهلاك بين السلعتين. فعند سعي المستهلك للحفاظ على مستوى الإشباع نفسه، فإن زيادة استهلاكه من السلعة (a) تتطلب بالضرورة التخلي عن كمية معينة من السلعة (b)، لأن أي زيادة في إحدى السلعتين يجب أن يقابلها نقص في الأخرى لضمان بقائه على منحنى السواء نفسه.

2– منحنيات السواء ذات شكل مقعر إذا نُظِر إليها من الأعلى ومحدبة من الأسفل باتجاه نقطة الأصل، وهي سمة تعكس تفضيلات المستهلك بين السلعتين. فعندما يقلّ استهلاك المستهلك من السلعة (b) ويزداد استهلاكه من السلعة (a) في أثناء انتقاله على منحنى السواء نفسه يتراجع

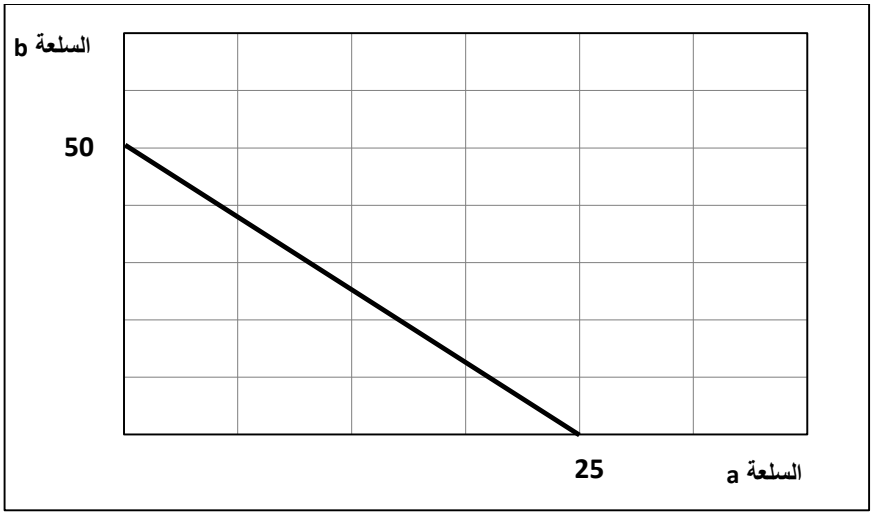
تدريجياً مقدار ما يرغب بالتخلّي عنه من وحدات السلعة (b) مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة (a)، ويعكس هذا النمط السلوكي تناقص معدل الإحلال الحدي بين السلعتين، أي القدرة على التعويض بينهما يتناقص تدريجياً، ونتيجة لذلك يأخذ منحنى السواء شكلاً محدباً نحو نقطة الأصل، مما يوضح العلاقة التبادلية بين السلع، ويعكس سلوك المستهلك في اختيار التوليفات الأمثل من السلع المختلفة للحفاظ على مستوى الإشباع نفسه.

3- تتميز منحنيات السواء بأنها لا تتقاطع، لأن كل منحنى يمثل مستوى إشباع مختلف عن الآخر، فإذا افترضنا أنها تتقاطع، فهذا يعني أن التوليفة نفسها من السلعتين تمنح المستهلك مستويين مختلفين من الإشباع في الوقت نفسه، وهو أمر غير منطقي في ترتيب التفضيلات لذلك ولضمان اتساق التفضيلات وترتيبها بطريقة صحيحة تبقى منحنيات السواء منفصلة ولا يلتقي أحدها بالآخر.

خامساً- خط الميزانية (خط الثمن)

يمثل خط الميزانية جميع التوليفات الممكنة من سلعتين يمكن للمستهلك شراؤهما بموارده المالية المحدودة مع ثبات سعري هاتين السلعتين، وأي نقطة على خط الميزانية تعكس الحد الأقصى للكميات الممكن الحصول عليها من السلعتين من دون تجاوز الدخل، ويعبر ميل خط الميزانية عن النسبة بين سعري السلعتين، إذ يوضح مقدار السلعة (b) الذي يجب التنازل عنه مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة (a) إذا أراد المستهلك البقاء ضمن دخله المحدود.

لنفرض أن أحد المستهلكين يمتلك دخلاً محدوداً قدره (150) وحدة نقدية، ويقوم هذا المستهلك بإنفاق دخله على سلعتين (a) و(b)، وبفرض سعر الوحدة من السلعة (a) هو (6) وحدات نقدية، وسعر الوحدة من السلعة (b) هو (3) وحدات نقدية، وبناءً على ذلك فإن المستهلك يستطيع شراء إما (25) وحدة من السلعة (a) إذا لم يشترِ شيئاً من السلعة (b)، أو يستطيع شراء (50) وحدة من السلعة (b) إذا لم يشترِ شيئاً من السلعة (a)، ويمكن عن طريق الرسم البياني توضيح الكميات المشتراة من السلعتين وفقاً لما تقدم (الشكل: 27).



الشكل (27): خط الميزانية (خط الثمن)

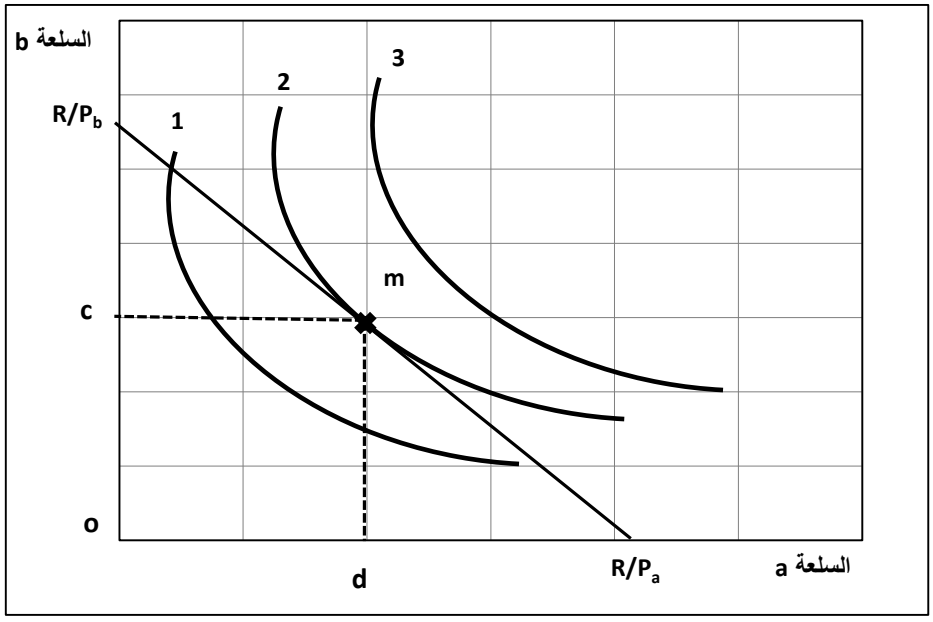
يوضح الشكل (27) جميع التوليفات المختلفة التي يمكن أن يشتريها المستهلك من السلعتين (a) و(b) في حدود دخله النقدي الثابت (150) وحدة نقدية وسعري السلعتين الثابتين (6 و3) وحدات نقدية على التوالي، كما يوضح خط الميزانية الواصل بين الكميات المشتراة من كل من السلعتين، ويعكس ميل هذا الخط النسبة بين سعر السلعة (a) على المحور الأفقي وسعر السلعة (b) على المحور الرأسي، وبالتالي يكون:

$$\text{ميل خط الميزانية} = -\frac{\text{سعر السلعة } (\boldsymbol{a})}{\text{سعر السلعة}(\boldsymbol{b})} = -\frac{6}{3} = -2$$

يُعدّ خط الميزانية (خط الثمن) الحدّ الفاصل الذي لا يستطيع المستهلك أن يتعداه في ضوء دخله المحدود وأسعار ثابتة للسلعتين، وذلك لأن أي نقطة خارج هذا الخط لا يمكن للمستهلك الوصول إليها؛ بسبب دخله المحدود الذي لا يمكّنه من ذلك، كذلك ليس من المنطق أن يختار المستهلك نقطة من داخل خط الميزانية، لأن هذا يعني عدم إنفاق كل الدخل المتاح لديه على السلعتين، وبناءً على ذلك فإن المستهلك توجد أمامه فرصة لشراء مجموعات مختلفة من كلتا السلعتين معاً، وطالما أن الأسعار التي يشتري بها كلتا السلعتين ثابتة ودخله أيضاً ثابت فهو في هذه الحالة لا يمكنه شراء وحدات أكثر من السلعة (a) مثلاً إلا إذا اشترى وحدات أقل من السلعة (b)، والعكس صحيح .

رابعاً– توازن المستهلك

يقتضي السلوك العقلاني للمستهلك بأن يختار التوليفة المثلى من السلعتين التي تقع في أعلى منحنى سواء ممكن في ضوء دخله المحدود وسعري السلعتين الثابتين، وبالتالي يكون قد وصل إلى حالة التوازن، وهذا يرتبط بالتعرف على خريطة السواء لهذا المستهلك، بالإضافة إلى خط الميزانية له، ثم فإن توازن المستهلك يتحدد بنقطة تماس خط الميزانية مع منحني السواء كما يتضح من الشكل (28).



الشكل (28): نقطة توازن المستهلك وفق نظرية منحنيات السواء

يُلاحظ من الشكل (28) وجود ثلاثة منحنيات سواء كل منها يعبر عن مستوى إشباع معين، وخط الميزانية الواصل بين المحور الأفقي والرأسي، ويرغب المستهلك في الوصول إلى أي نقطة (توليفة بين السلعتين) على المنحني (3)، إلا أنه لن يتمكن من ذلك نظراً لوقوعها خارج خط الميزانية، بمعنى آخر خارج حدود دخله المحدود، لذلك يستطيع أن يختار أي نقطة على المنحنيين (2) و(1)، لأن ذلك يدخل ضمن دخله المحدود وضمن إطار خط الميزانية، إلا أنه لو اختار أي نقطة على المنحني (1) والواقعة داخل خط الميزانية، فيكون قد أساء الاختيار لأن دخله يسمح له بتجاوز هذه النقطة والحصول على نقطة أخرى تحقق له إشباع أكبر.

إذاً لا بد للمستهلك من اختيار نقطة واقعة على المنحني (2)، وبالوقت نفسه تكون ضمن حدود دخله؛ أي على خط الميزانية، والنقطة (m) هي التي تحقق هدف المســـتهلك التي تمثل الكمية من السلعة (b) مقدارها (oc)، والكمية من السلعة (a) ومقدارها (od)، وهذه التوليفة من السـلعتين هي التي تحقق التوازن للمسـتهلك، وهي نقطة التماس بين المنحني (2) وخط الميزانية كما أن هذه النقطة تعبر عن تسـاوي معدل الإحلال الحدي (بالنسـبة لمنحني السـواء) للسـلعتين (a) و(b) مع النسـبة بين سـعري السـلعتين التي تعبّر عن ميل خط الميزانية، وهذا هو شـرط التوازن للمستهلك في إطار نظرية منحنيات السواء، ويعبر عنه رياضياً:

$$MRS_{ab} = P_a / P_b$$

إذاً شـرط تحقيق التوازن للمسـتهلك في إطار نظرية منحنيات السـواء هو **تسـاوي معدل الإحلال الحدي للسلعتين مع النسبة بين سعريهما، أو هو نقطة تماس منحني السواء مع خط الميزانية.**

الفصل الرابع

الأسعار الزراعية وتوازن السوق

تمهيد

يُمثّل فهم الأسعار الزراعية خطوة أساسية في تحليل أداء القطاع الزراعي ودراسة تفاعلاته مع بقية مكوّنات الاقتصاد، فالأسعار ليست مجرد قيم نقدية تُعلَن في الأسواق، بل هي مؤشرات حيوية تعكس وفرة المنتجات أو ندرتها، ومستوى الطلب عليها، وطبيعة التكاليف التي يتكبّدها المنتجون، وتكتسب الأسعار الزراعية خصوصيتها من طبيعة الإنتاج الزراعي ذاته الذي يتسم بالتقلب الموسمي، وعدم القدرة على التعديل السريع في الكميات المنتجة، إضافةً إلى حساسيته للعوامل المناخية والبيئية، لذلك فإن أي تغير طفيف في الظروف الإنتاجية قد يقود إلى تحركات سعرية حادة تُلقي بظلالها على المنتجين والمستهلكين في الآن معاً.

وتزداد أهمية تحليل الأسعار في القطاع الزراعي عندما ندرك أن هذه الأسعار تُعدّ عاملًا محدداً للدخل الزراعي ومؤشراً رئيساً لاتجاهات السوق، فهي توجّه قرارات المزارعين المتعلقة بالتوسع أو الانكماش، وتؤثر في إستراتيجيات التسويق، وتساعد على تقييم كفاءة السياسات الحكومية الداعمة للإنتاج، كما تمثل الأسعار الزراعية وسيلة قياس ضرورية عند مقارنة مستويات الرفاه بين فترات زمنية مختلفة، أو عند دراسة أثر التغيرات الاقتصادية الكلية في القطاع الزراعي. ومن هنا فإن الإلمام بآليات تكوّن الأسعار، وطبيعة توازن السوق الزراعية وأساليب تحليل الاتجاهات السعرية، يعد أساساً علمياً لا غنى عنه من أجل فهم العلاقة بين الإنتاج والسوق والسياسات الزراعية بصورة متكاملة.

4-1-محددات الأسعار الزراعية في المديين القصير والطويل

أولاً- العرض الزراعي وطبيعة استجابته السعرية

يتميّز العرض الزراعي بخصائص تختلف بوضوح عن العرض في القطاعات الأخرى مما يجعل استجابته للتغيرات السعرية محدودة في المدى القصير وأكثر مرونة نسبياً في المدى الطويل، وهذا يعود إلى طبيعة عملية الإنتاج، إذ يقف المزارع في المدى القصير أمام قيود ثابتة لا يمكن تعديلها سريعاً مثل مساحة الأرض ودورة المحصول والطقس والإمكانات الفنية، الأمر الذي يجعل استجابة العرض السعرية ضعيفة أو شبه معدومة.

أما في المدى الطويل الذي يُمكّن المزارع من تعديل خططه الإنتاجية وتحسين مدخلاته واعتماد تقنيات جديدة، أو التحول بين المحاصيل فتصبح مرونة العرض أعلى، ويظهر تأثير الأسعار بوضوح في القرارات الإنتاجية، ومن ثمّ فإن فهم طبيعة الاستجابة السعرية للعرض الزراعي يُعد أساساً لتفسير تقلبات الأسعار ومتابعة توازن الأسواق الزراعية عبر الزمن.

ثانياً- الطلب على المنتجات الزراعية وخصائصه

يتميّز الطلب على المنتجات الزراعية بمجموعة من الخصائص التي تجعل استجابته السعرية محدودة مقارنةً بالعديد من السلع الأخرى، إذ تحمل السلع الزراعية صفات تجعل مرونة الطلب عليها منخفضة نسبياً، فالمنتجات الغذائية تُعد ضرورية للمستهلك، ولا يمكن تقليص استهلاكها بسهولة عند ارتفاع الأسعار، كما أن البدائل المتاحة غالباً محدودة أو غير قابلة للإحلال الكامل مثل الحبوب الأساسية أو الخضار الموسمية، إضافة إلى ذلك فإن حصة الإنفاق الغذائي من الدخل تميل إلى الثبات النسبي، مما يقلل من حساسية المستهلك للتغيرات السعرية على المدى القصير.

أما في المدى الطويل فقد يرتفع مقدار المرونة نسبياً نتيجة تغير العادات الغذائية أو اتساع نطاق البدائل، إلا أن هذا التغير يظل بطيئاً مقارنة بقطاعات أخرى، ومن هنا فإن ضعف استجابة الطلب السعرية يُفسّر جانباً مهماً من التقلبات التي تشهدها الأسعار الزراعية، وخاصةً عندما يقابلها عرض منخفض المرونة.

ثالثاً- الدخل الزراعي

تُعدّ العلاقة بين الأسعار والدخل الزراعي من أبرز المحددات التي تفسّر استقرار القطاع الزراعي وقدرته على الاستمرار، فالدخل الزراعي يتحدد بطريقة مباشرة من خلال أسعار المنتجات التي يبيعها المزارع في السوق، إذ تمثل هذه الأسعار المحصلة النهائية لجهوده الإنتاجية وتكاليفه المبذولة طوال الموسم، وعندما ترتفع الأسعار ضمن حدود منطقية تعكس ندرة حقيقية أو طلباً متزايداً، فإن ذلك يؤدي إلى تحسّن الدخل الزراعي، ومنح المزارع قدرة أكبر على تغطية تكاليفه وتطوير استثماراته في المدخلات والتقانات.

أما انخفاض الأسعار خصوصاً في مواسم الوفرة فيترك تأثيراً مباشراً في الدخل، وقد يحدّ من قدرة المزارع على الاستمرار أو يدفعه إلى تقليل مساحاته المزروعة في المواسم اللاحقة ولهذا فإن فهم طبيعة العلاقة بين الأسعار والدخل يساعد في تحليل ديناميكية السوق الزراعية

وتقييم فعالية السياسات الحكومية الهادفة إلى تحقيق استقرار دخل المنتجين، وضمان قدرة القطاع الزراعي على أداء دوره الاقتصادي والاجتماعي بكفاءة.

رابعاً- العوامل الاقتصادية الكلية المؤثرة في الأسعار الزراعية

تتحدد الأسعار الزراعية ضمن إطار اقتصادي واسع يتجاوز حدود الإنتاج والمزرعة إذ تتفاعل مع متغيرات كلية تؤثر في مستويات التكلفة والعرض والطلب، ويمكن تلخيص أبرز هذه العوامل فيما يأتي:

1- التضخم: يُعد التضخم من أهم المتغيرات المؤثرة في الأسعار الزراعية، ويؤدي ارتفاع المستوى العام للأسعار إلى زيادة تكاليف الإنتاج (أسمدة، محروقات، مبيدات، عمالة)، وينعكس ذلك عادةً في ارتفاع الأسعار الزراعية إذا كان الطلب قادراً على استيعاب هذه الزيادات، أو في انخفاض هامش ربح المنتج إذا لم ترتفع الأسعار بما يكفي.

2- أسعار الصرف: تؤثر تقلبات سعر الصرف خاصةً في الدول التي تعتمد على استيراد المدخلات الزراعية، ويؤدي انخفاض قيمة العملة إلى زيادة كلفة المستوردات الزراعية، ومن ثم ارتفاع تكاليف الإنتاج المحلي، وقد تُستخدم سياسات سعر الصرف لدعم استقرار الأسعار، لكن فعاليتها تختلف حسب بنية السوق.

3- أسعار الفائدة والسياسة النقدية: يشكل توفر الائتمان الزراعي وسعر الفائدة عاملاً حاسماً في قدرة المزارع على تمويل الإنتاج، ويزيد ارتفاع سعر الفائدة تكلفة الاقتراض، مما يحدّ من القدرة على التوسع في الإنتاج، وقد ينعكس على حجم العرض الكلي، وقد تدعم السياسات النقدية التوسعية الإنتاج، بينما السياسات الانكماشية تضغط عليه.

4- السياسات المالية والضريبية: يشمل ذلك الدعم الحكومي للمدخلات، والإعفاءات الضريبية أو الرسوم المفروضة على الإنتاج والنقل، وتؤدي سياسات الدعم إلى تخفيض التكلفة الفعلية للإنتاج، وبالتالي تقليل الضغط على الأسعار. أما الضرائب والرسوم فتزيد تكلفة الإنتاج وتنعكس في مستويات الأسعار النهائية.

5- الوضع الاقتصادي العام والنمو: يرتفع الدخل في فترات النمو الاقتصادي، ويزداد الطلب على المنتجات الغذائية، مما قد يرفع من أسعارها، ويتراجع الطلب الكلي في فترات الركود، وقد تنخفض الأسعار أو يبقى المزارع عاجزاً عن تسويق إنتاجه.

6- الأسواق العالمية وتقلبات التجارة الدولية: يرتبط العديد من المنتجات الزراعية المحلية بحركتها في الأسواق العالمية (حبوب، زيوت نباتية، أعلاف)، وينعكس ارتفاع الأسعار العالمية

على السوق المحلي من خلال تكلفة الاستيراد أو فرص التصدير، وأي اضطرابات في التجارة الدولية (حظر، قيود، ارتفاع تكاليف الشحن) قد تُغيّر اتجاهات الأسعار داخلياً.

4-2-آلية تحديد الأسعار الزراعية في سوق المنافسة الكاملة

أولاً- خصائص سوق المنافسة الكاملة (الحرّة)

توجد أشكال عديدة ممكنة لحالة السوق، ويهمنا في هذا السياق التحدث عن حالة سوق المنافسة الكاملة (الحرة)، إذ يتنافس فيها جميع البائعين والمشترين لسلعة معينة بشرط ألا تتدخل الحكومة أو أي جهة أخرى في تحديد السعر، وبالوقت نفسه ألا يكون هناك اتفاق بين البائعين أو المشترين أن يبيعوا أو يشتروا بسعر معين، ولكي يكون هناك سوق تنافسية كاملة (حرة) يجب أن يتوافر عدة شروط على النحو الآتي :

1-أن يكون عدد البائعين والمشترين كبيراً جداً، بحيث تكون الكمية المباعة أو المشتراة من قبل كل شخص قليلة لا تؤثر في سعر السلع الموجودة في السوق، وبالتالي لا توجد إمكانية لبائع أو مشترٍ واحد أن يتحكم في سعر السلعة في سوق المنافسة الحرة، وعليه أن يتعامل بالسعر السائد الذي لا حيلة له في تغييره.

2-أن تكون السلعة متجانسة تجانساً تاماً، بحيث لا يكون في وحداتها من الاختلاف ما يجعل المشتري يقوم بتفضيل شراء وحدة منها من بائع آخر.

3-ألا يكون هناك أي عائق يمنع المشترين أو البائعين من الدخول إلى السوق أو الخروج منه.

4-المعرفة الكاملة لدى جميع المتعاملين بأخبار السوق من حيث الكميات المطلوبة أو المعروضة من السلعة والسعر، وفي ضوء ذلك سيكون سعر السلعة واحداً في جميع أجزاء السوق، ولا يمكن أن يوجد سعران للسلعة الواحدة، فلو طلب أحد البائعين سعراً أعلى في سلعته فلن يبيع شيئاً طالما يوجد متنافسون آخرون يبيعون السلعة المتجانسة نفسها بسعر أقل، وفي الوقت نفسه لا يوجد داعٍ للمنتج أن يبيع سلعته بأقل من السعر السائد ما دام باستطاعته أن يبيع كامل ما لديه بسعر السوق.

ثانياً- توازن السوق لسلعة في ظل سوق المنافسة الكاملة

تتباين أسعار السلع الزراعية وغير الزراعية من مكان لآخر ومن وقت لآخر، وقد درسنا سابقاً أن الطلب والعرض متعاكسان من حيث علاقتهما بالسعر، فالطلب يمثل جماعة

المستهلكين الذين يسعون للحصول على السلعة بأقل الأسعار، أما العرض فيمثل المنتجين أو البائعين الذين يسعون لبيع السلعة بأعلى الأسعار وتحقيق الأرباح الكبيرة.

في الواقع لا يستطيع كل من الطلب والعرض بمفردهما أن يحددا السعر الذي تباع به السلعة في السوق، لكن السعر يتحدد بتفاعل قوى الطلب والعرض معاً، ولتوضيح ذلك نفترض أن الجدول (10) يصف مختلف الكميات المطلوبة والمعروضة من سلعة زراعية معينة عند مستويات أسعار مختلفة في فترة محددة.

جدول (10): الكمية المطلوبة والمعروضة لسلعة زراعية معينة في فترة محددة

الكمية المطلوبة (طن)	سعر 1 كغ (ل.س)	الكمية المعروضة (طن)
3800	2000	1600
3400	3000	2300
3000	4000	3000
2600	5000	3700
2200	6000	4400

يلاحظ من الجدول (10) أن قانوني الطلب والعرض محققان، إذ أن العلاقة العكسية واضحة تماماً بين السعر والكميات المطلوبة من السلعة الزراعية، كذلك وضوح العلاقة الطردية أيضاً بين السعر والكميات المعروضة من السلعة، إذ تزداد الكميات المعروضة وتقل الكميات المطلوبة من السلعة بزيادة السعر.

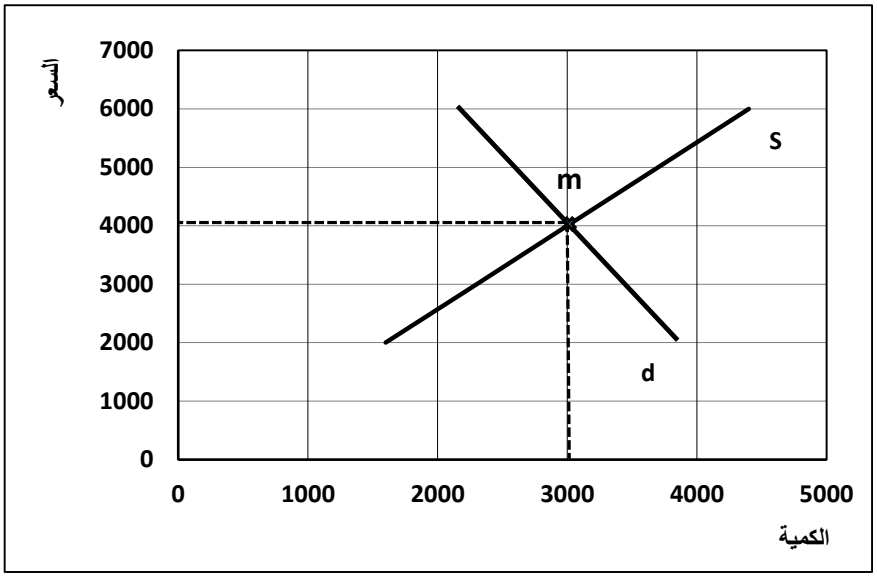
كما يتبين من الجدول السابق أن هناك سعراً وحيداً تتقابل عنده رغبات المشترين مع رغبات المنتجين أو البائعين هو (4000) ل.س للكيلو غرام الواحد من السلعة الزراعية، وعند هذا السعر يطلب المشترون (3000) طن، وهي الكمية نفسها التي يرغب المنتجون أو البائعون بعرضها في السوق، وهذا السعر ما يطلق عليه **سعر التوازن**، ومن خصائص هذا السعر أنه يسوّي بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة من السلعة في السوق الحرة، كما أن هذا السعر تتوازن عنده قوى الطلب من جانب المشترين وقوى العرض من جانب البائعين أو المنتجين.

فإذا حدث أي انحراف في السعر عن سعر التوازن، سيكون هناك قوى تعود به مرة أخرى إلى سعر التوازن، ولو فرضنا أن سعر 1 كغ من السلعة انحرف بزيادة إلى أن أصبح (5000) ليرة سورية، عندها تصبح رغبات المشترين غير متفقة مع رغبات البائعين، إذ يرغب البائعون عند هذا السعر الجديد بعرض (3700) طن من السلعة، بينما لا يرغب المشترون إلا بشراء (2600) طن من السلعة، وبتعبير آخر تصبح الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة عند هذا السعر الجديد في السوق، وفي هذه الحالة يضطر البائعون إلى سحب وتخزين جزء من الكمية المعروضة في السوق، وبالوقت نفسه يعملون على تخفيض سعر الطن قليلاً حتى يستقر في النهاية عند سعر التوازن الأصلي (4000) ليرة سورية للكيلو غرام الواحد من السلعة.

ولو حدث أن انخفض السعر إلى أقل من السعر التوازني، حيث أصبح سعر الـ 1 كغ (3000) ليرة سورية، فإن هذا السعر لا يتفق ورغبات كل من البائعين والمشترين، إذ إن البائعين لا يستطيعون إلا عرض (2300) طن فقط من السلعة، بينما يرغب المشترون بشراء الكمية (3400) طن، وعلى هذا الأساس فإن المشترين يتنافسون فيما بينهم للحصول على الكميات المطلوبة من قبلهم، مما يؤدي إلى طلبها بسعر أعلى من أجل إغراء البائعين على تأمين الكميات اللازمة، وهكذا لا بد من رفع السعر حتى يستقر في النهاية عند سعر التوازن الأصلي الذي تتفق فيه رغبات كل من الطرفين .

إذاً يمكن القول بأن السعر الذي يسود في السوق الحرة هو السعر التوازني، وعند هذا السعر تكون الكمية المطلوبة مساوية تماماً للكمية المعروضة، وأن أي سعر أعلى من السعر التوازني لا بد أن ينخفض إليه بسبب تنافس المنتجين، كما أن أي سعر أقل من السعر التوازني لا بد أن يرتفع إليه بسبب تنافس المشترين؛ هذا يعني أن أي اختلال يحدث في توازن سوق المنافسة الحرة يرجع إلى عدم تكافؤ قوى العرض مع قوى الطلب.

فإذا تغلبت قوى العرض على قوى الطلب؛ أي ازدادت الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة في السوق عند سعر معين، فإن هذا السعر سوف يميل إلى الانخفاض، أما إذا تغلبت قوى الطلب على العرض؛ أي ازدادت الكميات المطلوبة عن المعروضة في السوق عند سعر معين، فإن هذا السعر سوف يميل إلى الارتفاع، وإذا تعادلت القوى عند سعر معين فسوف يثبت عند المستوى نفسه، ويمكن تمثيل الجدول السابق بشكل بياني وفق الشكل (29).



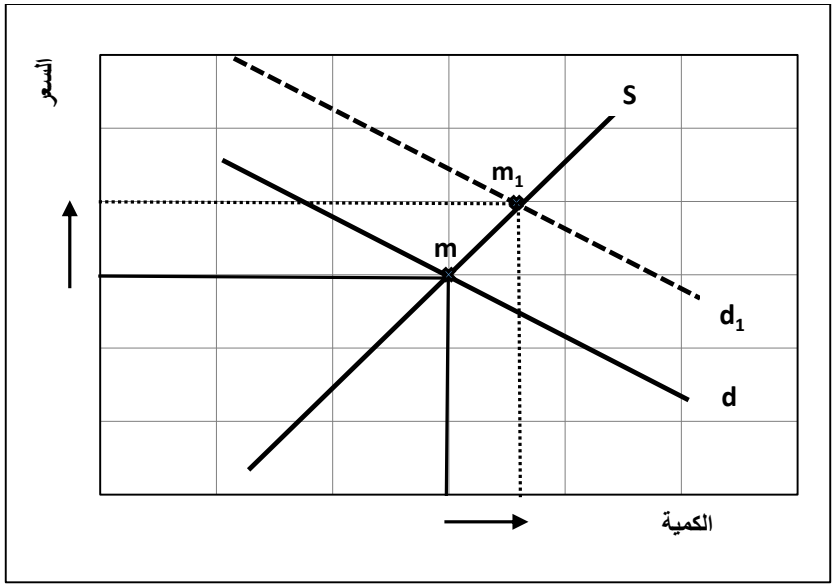
الشكل (29): توازن السوق لسلعة في ظل سوق المنافسة الكاملة

ثالثاً– أثر تغيرات الطلب والعرض في توازن السوق لسلعة

طالما بقيت أحوال وظروف الطلب والعرض على ما هي عليه من دون أي تغير، فإن الســـوق يكون بحالة توازن، والواقع أن ثبات الطلب والعرض يُعدّ افتراضـــاً غير منطقي؛ أي لا يمكن أن تكون قوى العرض والطلب في حالة ســـكون، إنما تتغير وتتبدل من وقت لآخر، ولهذا فإن السوق ينتقل بصورة دائمة من توازن إلى آخر، وفيما يأتي يمكن توضيح تأثير التغيرات في قوى الطلب والعرض في سعر السلعة في سوق المنافسة الكاملة على النحو الآتي:

1– أثر تغيّر الطلب مع بقاء العرض ثابتاً

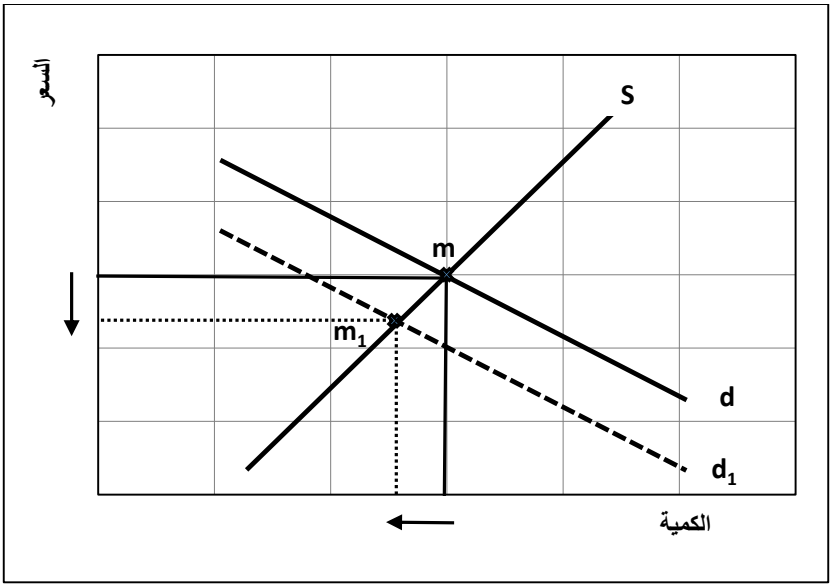
لو فرضنا أن العرض لسلعة معينة بقي ثابتاً من دون تغيير، بينما زاد الطلب على هذه السلعة لسبب أو آخر، ففي مثل هذه الحالة سيتغير وضع منحني الطلب بأن ينتقل إلى اليمين كلياً، وتنشـــأ هناك علاقة جديدة بين منحني الطلب الجديد ومنحني العرض الثابت، كما هو موضح في الشكل (30).



الشكل (30): أثر زيادة الطلب في توازن السوق لسلعة مع بقاء العرض ثابتاً

يُلاحظ من الشكل (30) عندما ازداد الطلب أصبح هناك وضع لمنحنٍ جديد هو (d_1) أما منحني العرض فهو ثابت لم يتغير (S)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (m_1) وسعر توازني جديد أعلى من السعر الأصلي، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة أكبر من الكمية التوازنية الأصلية، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن زيادة الطلب مع بقاء العرض ثابتاً يؤدي إلى ارتفاع السعر التوازني عن السعر الأصلي، مع زيادة الكمية التوازنية عما كانت عليه في الوضع الأصلي؛ أي زيادة السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية.

أما في حالة نقصان الطلب على السلعة مع بقاء عرضها ثابتاً، فإن منحني الطلب سوف ينتقل كلياً إلى اليسار، وتنشأ هناك علاقة جديدة بين منحني الطلب الجديد ومنحني العرض الثابت، كما هو موضح في الشكل (31).

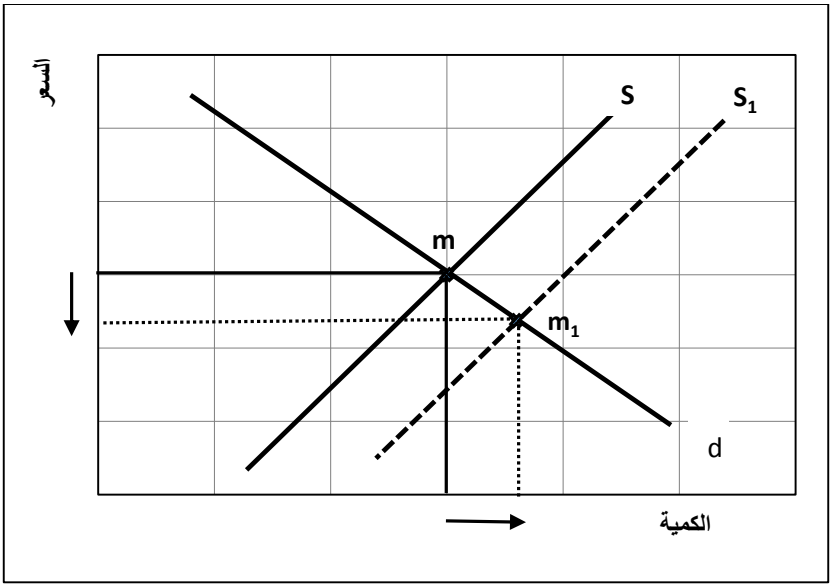


الشكل (31): أثر انخفاض الطلب في توازن السوق لسلعة مع بقاء العرض ثابتاً

يُلاحظ من الشكل (31) عندما انخفض الطلب أصبح هناك وضع لمنحنٍ جديد هو (d_1)، أما منحني العرض فهو ثابت لم يتغير (S)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (m_1)، وسعر توازني جديد أقل من السعر الأصلي، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة أقل من الكمية التوازنية الأصلية، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن انخفاض الطلب مع بقاء العرض ثابتاً يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني عن السعر الأصلي، مع انخفاض الكمية التوازنية عما كانت عليه في الوضع الأصلي؛ أي انخفاض السعر التوازني وانخفاض الكمية التوازنية.

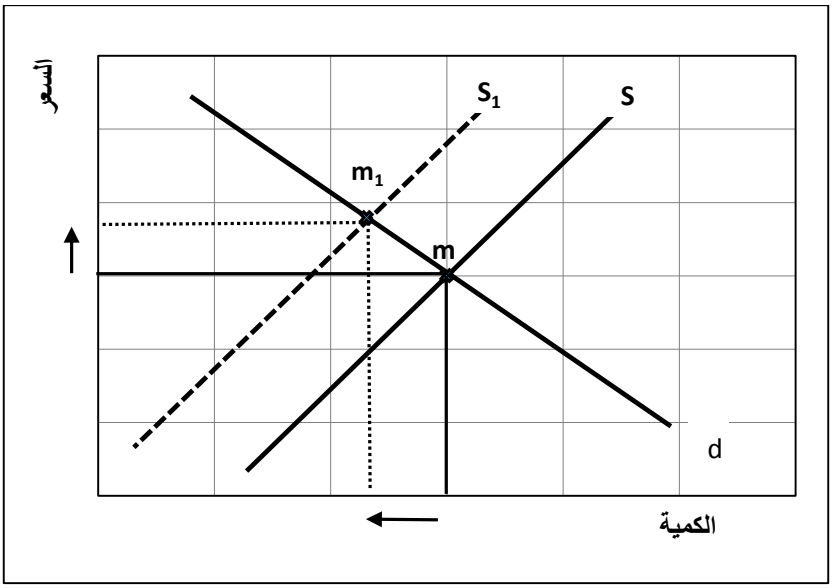
2- أثر تغيّر العرض مع بقاء الطلب ثابتاً

عند زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً، فإن منحني العرض ينتقل كلياً إلى اليمين وذلك كما هو موضح في الشكل (32)، إذ يُلاحظ عندما ازداد العرض أصبح هناك وضع لمنحنٍ جديد هو (S_1)، أما منحني الطلب فهو ثابت لم يتغير (d)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (m_1)، وسعر توازني جديد أقل من السعر الأصلي، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة أكبر من الكمية التوازنية الأصلية، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن زيادة العرض مع بقاء الطلب ثابتاً يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية.



الشكل (32): أثر زيادة العرض في توازن السوق لسلعة مع بقاء الطلب ثابتاً

أما في حالة انخفاض العرض لســـلعة مع بقاء الطلب عليها ثابتاً، فإن منحني العرض ســـوف ينتقل كلياً إلى اليســـار، وتنشـــأ هناك علاقة جديدة بين منحني العرض الجديد ومنحني الطلب الثابت، كما هو موضح في الشكل (33).



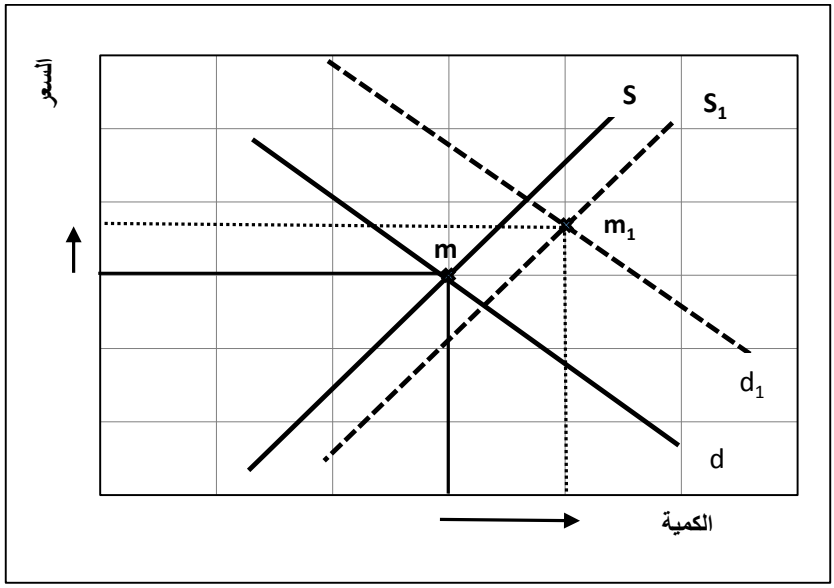
الشكل (33): أثر انخفاض العرض في توازن السوق لسلعة مع بقاء الطلب ثابتاً

يُلاحظ من الشكل (33) عندما انخفض العرض أصبح هناك وضع لمنحنٍ جديد هو (S_1)، أما منحني الطلب فهو ثابت لم يتغير (d)، وأصبحت هناك نقطة توازن جديدة هي (m_1) وسعر توازني جديد أكبر من السعر الأصلي، كما أصبح هناك كمية توازنية جديدة أقل من الكمية التوازنية الأصلية، وبناءً على ذلك يمكن القول بأن انخفاض العرض مع بقاء الطلب ثابتاً يؤدي إلى ارتفاع السعر التوازني وانخفاض الكمية التوازنية.

3- أثر تغيّر الطلب والعرض معاً

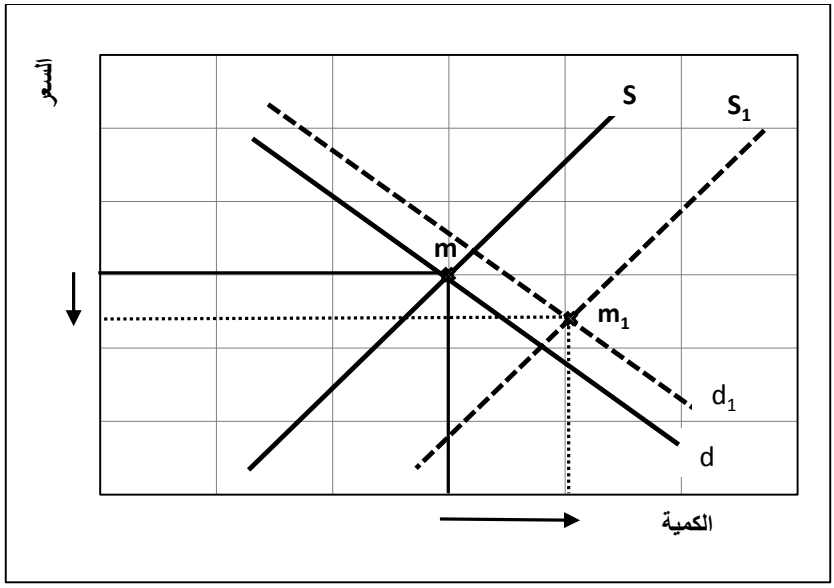
أ – زيادة الطلب والعرض معاً

إذا كانت زيادة الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية (الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة)، كما هو موضح في الشكل (34).



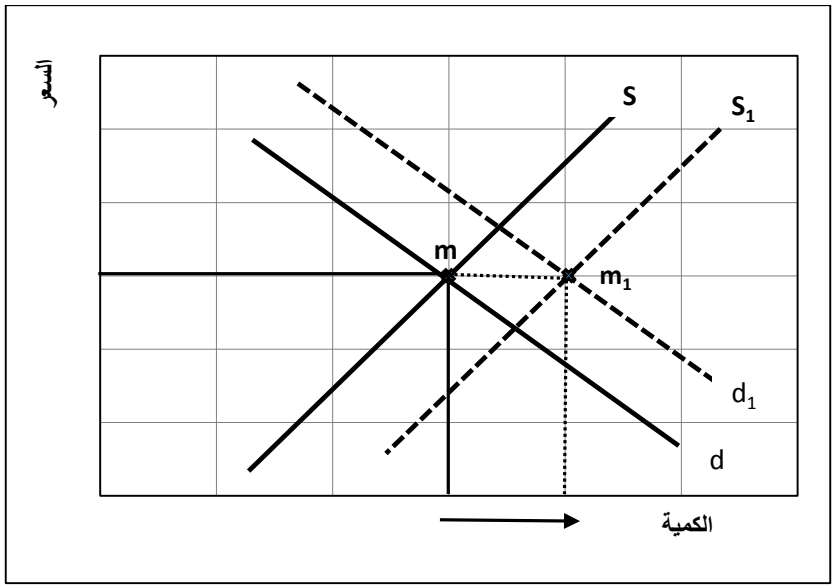
الشكل (34): أثر زيادة الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض في توازن السوق لسلعة

أما إذا زاد العرض بنسبة أكبر من زيادة الطلب فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية، كما هو موضح في الشكل (35).



الشكل (35): أثر زيادة العرض بنسبة أكبر من زيادة الطلب في توازن السوق لسلعة

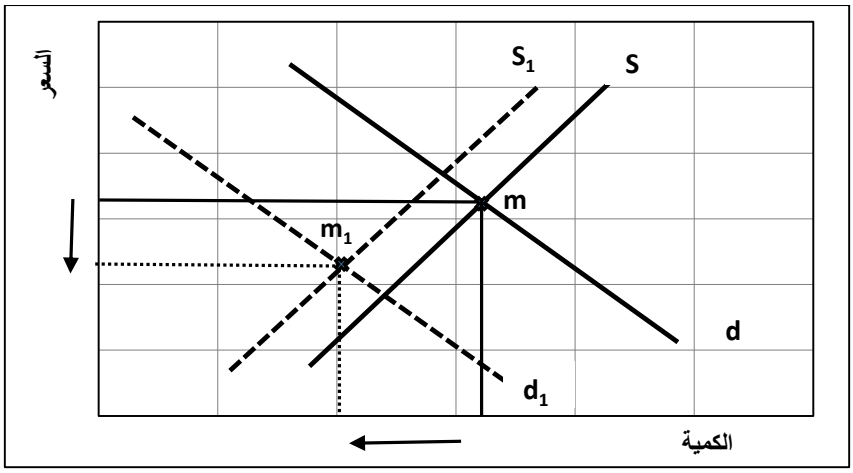
وإذا زاد الطلب بالنسبة نفسها التي زاد فيها العرض، فإن السعر التوازني يبقى ثابتاً ويساوي السعر التوازني الأصلي، أما الكمية التوازنية فإنها تزيد عما كانت عليه أصلاً، كما هو موضح في الشكل (36).



الشكل (36): أثر زيادة الطلب بالنسبة نفسها لزيادة العرض في توازن السوق لسلعة

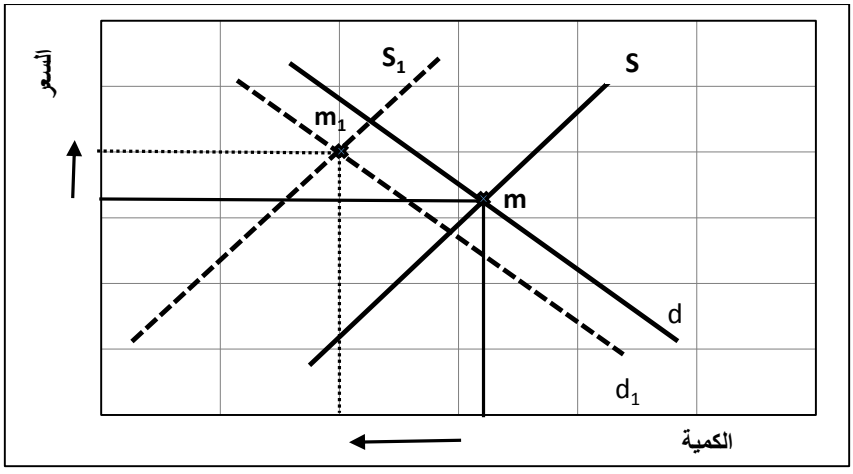
ب- انخفاض الطلب والعرض معاً

إذا انخفض الطلب بنسبة أكبر من انخفاض العرض، فإن السعر التوازني الجديد سوف يقل عن السعر الأصلي، كما أن الكمية التوازنية الجديدة تقل عما كانت عليه أصلاً، كما هو موضح في الشكل (37).



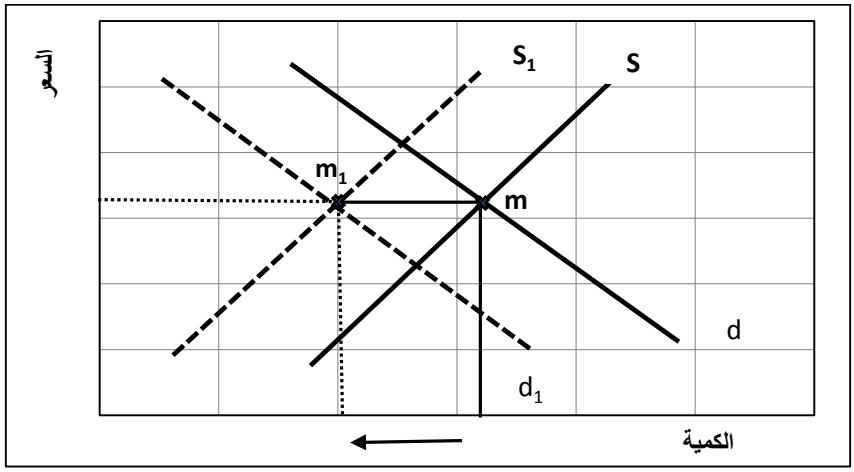
الشكل (37): أثر انخفاض الطلب بنسبة أكبر من انخفاض العرض في توازن السوق لسلعة

أما إذا انخفض العرض بنسبة أكبر من انخفاض الطلب فإن السعر التوازني الجديد سيكون أعلى من السعر الأصلي، وبالوقت نفسه تقل الكمية التوازنية الجديدة عما كانت عليه أصلاً، كما هو موضح في الشكل (38).



الشكل (38): أثر انخفاض العرض بنسبة أكبر من انخفاض الطلب في توازن السوق لسلعة

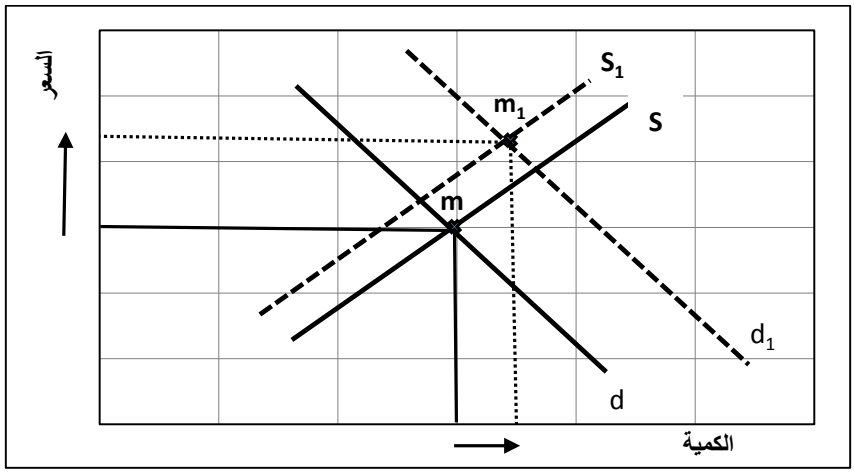
وإذا كان انخفاض الطلب والعرض بالنسبة نفسها، فإن السعر التوازني سيبقى كما هو أصلاً، بينما تقل الكمية التوازنية عن الأصل، كما هو موضح في الشكل (39).



الشكل (39): أثر انخفاض الطلب بالنسبة نفسها لانخفاض العرض في توازن السوق لسلعة

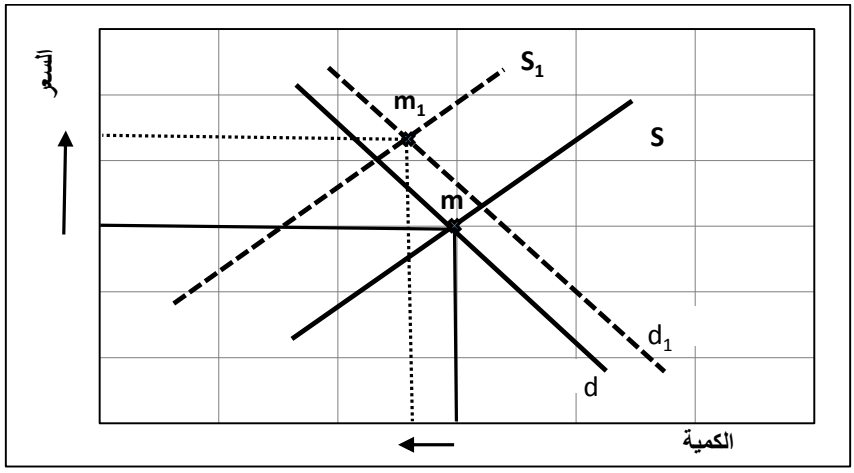
ج – زيادة الطلب وانخفاض العرض معاً

في حالة زيادة الطلب بنســـبة أكبر من انخفاض العرض، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية، كما هو موضح في الشكل (40).



الشكل (40): أثر زيادة الطلب بنسبة أكبر من انخفاض العرض في توازن السوق لسلعة

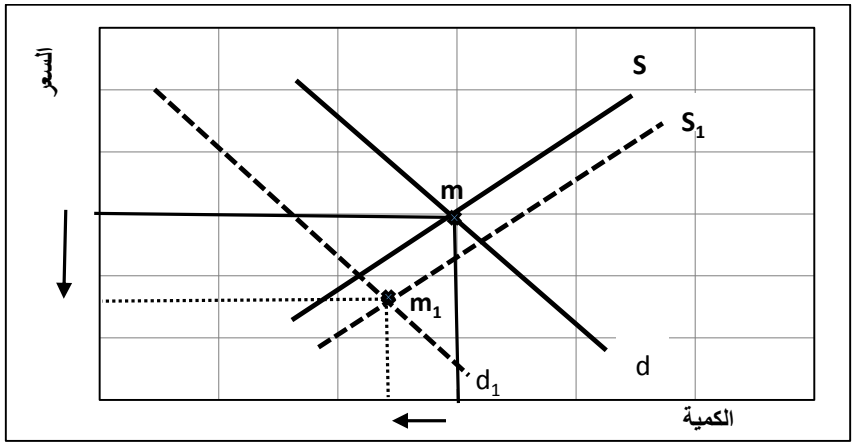
أما في حالة زيادة الطلب بنســبة أقل من نقصـــان العرض، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة السعر التوازني وانخفاض الكمية التوازنية، كما هو موضح في الشكل (41).



الشكل (41): أثر زيادة الطلب بنسبة أقل من انخفاض العرض في توازن السوق لسلعة

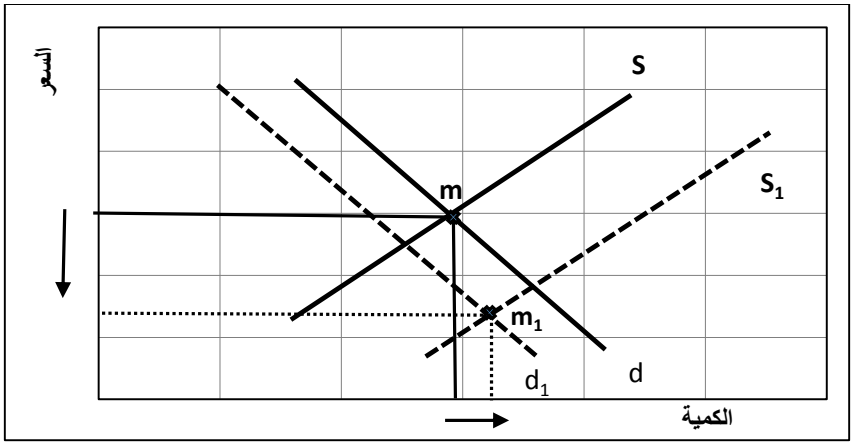
د – انخفاض الطلب وزيادة العرض معاً

في حالة انخفاض الطلب بنســبة أكبر من زيادة العرض، فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني وانخفاض الكمية التوازنية، كما هو موضح في الشكل (42).



الشكل (42): أثر انخفاض الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض في توازن السوق لسلعة

أما في حالة انخفاض الطلب بنســبة أقل من نســبة زيادة العرض، فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض السعر التوازني وزيادة الكمية التوازنية، كما هو موضح في الشكل (43).



الشكل (43): أثر انخفاض الطلب بنسبة أقل من زيادة العرض في توازن السوق لسلعة

4-3- أنواع التوازن في السوق الزراعية

يمكن تقسيم أنواع التوازن في السوق الزراعية إلى محورين:

أولاً- بحسب الفترة الزمنية

1- التوازن قصير الأجل

تتميز السوق الزراعية في الأجل القصير بوجود قيود إنتاجية واضحة لا يستطيع المزارعون تغييرها بسرعة مثل المساحة المزروعة، أو نوع التقنية المستخدمة، أو القدرة التخزينية وهذه العناصر تحتاج إلى وقتٍ طويلٍ حتى تتغير، لذلك يبقى الإنتاج شبه ثابت في المدى القصير، ويستجيب فقط للعوامل التي يمكن تعديلها مثل المدخلات الزراعية.

يكون العرض في هذا الوضع قليل المرونة، أي أن الكمية المعروضة لا تتغير بسهولة عند تغيّر السعر، ولهذا السبب فإن أي ارتفاع مفاجئ في الطلب مثل زيادة الاستهلاك أو تغيّر العادات الغذائية يؤدي إلى ارتفاع سريع في الأسعار، لأن المنتجين غير قادرين على زيادة الإنتاج فوراً، كذلك أي زيادة مفاجئة في العرض بسبب موسم إنتاجي جيد قد تؤدي إلى انخفاض واضح في الأسعار.

رغم هذه القيود تتجه السوق إلى نقطة يلتقي فيها العرض الثابت نسبياً مع الطلب هي نقطة التوازن قصير الأجل، ويتميّز هذا التوازن بأنه يتحرك بسرعة ويتأثر مباشرةً بالصدمات المناخية والآفات ومشكلات النقل والطلب الموسمي، لذلك يُعد هذا النوع من التوازن أساساً لفهم تقلبات الأسعار الزراعية في فترات المواسم.

2- التوازن طويل الأجل

تتاح للمزارعين في الأجل الطويل الفرصة لتعديل جميع عوامل الإنتاج من دون استثناء إذ يمكنهم توسيع المساحات، وتغيير نوع المحصول، وإدخال تقنيات ري حديثة، وتحسين البنية التخزينية، أو حتى التحول من نشاط لآخر، كذلك يستطيع المنتجون الجدد في سوق المنافسة الكاملة دخول السوق والخروج منها بحرية.

هذه القدرة الكاملة على التعديل تجعل العرض في المدى الطويل أكثر مرونة، ويستطيع الاستجابة لتغيرات السعر بشكل كامل، فإذا ارتفعت الأسعار لفترة طويلة يتوسع المنتجون وتزداد الكمية المعروضة فتعود الأسعار للانخفاض، أما إذا انخفضت الأسعار وأصبحت غير مجزية ينخفض العرض ويخرج المنتجون الأقل كفاءة، مما يعيد الأسعار للارتفاع.

يستقر السوق في المدى الطويل عند نقطة يتحقق فيها التوازن طويل الأجل، إذ يساوي السعر تكاليف الإنتاج الكاملة، ويتحقق ما يسمى الوصول إلى حالة الأرباح الاقتصادية الصفرية؛ أي الوصول إلى الوضع الذي تتساوى فيه الإيرادات الكلية للمزارع مع تكاليفه الاقتصادية الكلية، بما فيها التكاليف الصريحة مثل مدخلات الإنتاج، والتكاليف الضمنية مثل تكلفة فرصة استثمار رأس المال وقيمة وقت وجهد المنتج (الدخل الذي كان يمكن أن يحصل عليه لو استثمر أمواله ووقته وجهده في نشاط آخر).

تدل هذه الحالة على أن السوق يعمل بكفاءة، وأن عدد المنتجين مناسب، وأنه لا توجد حوافز للدخول أو الخروج، بمعنى آخر إذا كانت الأرباح الاقتصادية مرتفعة يدخل مزارعون جدد للسوق بحثاً عن الربح، وتؤدي زيادة عدد المنتجين إلى زيادة العرض، وبالتالي انخفاض السعر أما إذا كانت الأرباح الاقتصادية منخفضة أو سالبة يخرج بعض المنتجين من السوق فينخفض العرض ويرتفع السعر، وتستمر هذه العملية حتى يستقر السعر في مستوى تصبح عنده الأرباح الاقتصادية تساوي صفراً، وعند هذه النقطة لا يوجد حافز لدخول أو خروج منتجين، ويصل السوق إلى توازنه طويل الأجل.

ثانياً- بحسب الاستقرار الديناميكي

1- التوازن المستقر

يحدث عندما يميل السوق تلقائياً إلى العودة إلى نقطة التوازن بعد أي تغير طفيف في العرض أو الطلب، وهذا المفهوم مهم جداً في السوق الزراعية، لأنها تتعرض غالباً لانحرافات صغيرة بسبب الطقس أو الطلب الموسمي، فإذا ظهر فائض مؤقت في العرض ينخفض السعر

تدريجياً لتشـجيع الشـراء وتقليل الفائض حتى يعود السـوق إلى التوازن، وبالمقابل إذا ظهر عجز مؤقت في السـوق يرتفع السـعر تدريجياً لتحفيز زيادة العرض أو تقليل الطلب حتى يعاد التوازن وهذا النوع من التوازن يدل على مرونة النظام وقدرته على امتصـاص الصـدمات الصـغيرة، وهو الحالة الأكثر شيوعاً في المحاصيل الأساسية واسعة الاستهلاك.

2- التوازن غير المستقر

تؤدي أي انحرافات صـــغيرة جداً عن نقطة التوازن إلى الابتعاد أكثر عنها بدلاً من العودة، ويحدث هذا في حالات تكون فيها اسـتجابة المنتجين للربح أو السـعر حادة للغاية، أو عندما يكون منحنى العرض شـديد الانحدار مقارنة بمنحنى الطلب، فإذا تحرك السـعر قليلاً فوق التوازن قد يصـــبح المنتجون أكثر ميلًا لزيادة العرض بســـرعة أكبر من قدرة الســـوق على الاسـتيعاب، مما يخلق فائضـاً كبيراً يدفع السـعر إلى تقلبات أكبر، والعكس إذا انخفض السـعر ويظهر هذا النوع من التوازن في أسـواق المحاصـيل الحسـاسـة مثل المحاصـيل غير القابلة للتخزين، أو السـلع التي تتأثر بشـدة بالظروف المناخية أو الآفات، أو بعض المحاصـيل شـديدة الندرة.

التوازن غير المستقر نادر في الأسواق التنافسية الكاملة بشكل عام، لكنه قد يظهر في الأســـواق الزراعية نتيجة عوامل مثل التأثر الكبير بالطقس، وقلة المعلومات لدى المنتجين وحساسية المحاصيل وندرتها... .

4-4- تدخل الدولة في تسعير المنتجات الزراعية

تؤدي الدولة دوراً مهماً في تنظيم أسـعار المنتجات الزراعية لضـمان اسـتقرار السـوق وحماية كل من المنتجين والمستهلكين، وخصوصاً في حالة السلع الأساسية التي تتسم بحساسية الطلب والعرض، ويمكن تناول هذا التدخل من خلال النقاط الآتية:

1- التسعير الإداري

هو أحد أشكال تدخل الدولة المباشر في تحديد أسعار بعض السلع الزراعية، وخاصـةً السلع الأساسية ذات الأهمية الغذائية أو الإستراتيجية، وفي هذا النوع تقوم الحكومة بتحديد سعر رسـمي يُباع على أسـاسـه المُنتَج، ويهدف إلى حماية المسـتهلكين من التقلبات السـعرية الحادة وضـمان توفر السلع الغذائية الأساسية بأسعار مناسبة، ومنع استغلال المزارعين أو التجار في حالات الاحتكار أو نقص المعلومات، واستقرار السوق الزراعية وتقليل التقلبات الموسمية، إذ قد

يُفرض السعر على مستوى المزارع (سعر شراء حكومي من المزارعين)، أو على مستوى المستهلك (سعر بيع نهائي محدد).

2- الدعم السعري

يمثل الدعم السعري إحدى أهم أدوات السياسة الزراعية، ويهدف إلى رفع السعر الذي يحصل عليه المزارع أو خفض السعر الذي يدفعه المستهلك، ويمكن أن يأخذ صورة دعم للمزارع (رفع الأسعار التي يحصل عليها)، وذلك عندما تشتري الدولة المُنتَج الزراعي بسعر أعلى من سعر السوق، أو تمنح المزارع إعانات مباشرة لتعويض انخفاض الأسعار، ويكمن الهدف من ذلك تشجيع الإنتاج، وحماية دخل المزارعين، وضمان استمرار زراعة المحاصيل المهمة.

أو يأخذ صورة دعم للمستهلك (خفض سعر البيع النهائي)، ويتم عبر تخفيض أسعار المبيع في الأسواق عبر دعم الدولة للسلع، أو تغطية جزء من تكاليف الإنتاج لتخفيض الأسعار والهدف من ذلك حماية الفئات محدودة الدخل، وضمان توفر الغذاء بأسعار معقولة.

3- سياسات الحد الأدنى للأسعار

الحد الأدنى للسعر هو سعر تحدده الدولة بحيث لا يُسمح للسعر في السوق أن ينخفض عنه، ويُستخدم غالباً لحماية المزارعين المنتجين من انخفاض الأسعار الموسمي أو من المضاربة، ويجب أن يكون فوق سعر التوازن حتى يكون له تأثير، ويؤدي عادةً إلى فائض في الكمية المعروضة، لأن المزارعين ينتجون أكثر، بينما يشتري المستهلكون أقل عند السعر المرتفع وتتعامل الدولة مع الفائض بشراء الفائض للتخزين، أو توجيهه للصناعات الغذائية، أو تصديره بأسعار مدعومة، ويهدف إلى حماية المزارعين من تقلب الأسعار، وضمان حد أدنى من الدخل الزراعي، وتشجيع إنتاج محاصيل إستراتيجية (قمح، شوندر سكري، قطن...).

4- سياسات الحد الأعلى للأسعار

توضع عادةً لحماية المستهلكين وليس المزارعين، والحد الأعلى للسعر هو السعر الذي لا يجوز أن يرتفع عنه سعر السلعة في السوق، ويُستخدم في أوقات الأزمات، أو ارتفاع أسعار المواد الغذائية، أو نقص السلع الأساسية، ويجب أن يكون تحت سعر التوازن ليكون فعالاً ويؤدي غالباً إلى نقص في الكمية المعروضة، لأن المنتجين لا يجدون السعر مُجزياً، ويُزيد الميل نحو الأسواق السوداء أو عمليات التهرّب من التسعيرة الرسمية.

4-5- تقلبات الأسعار الزراعية

هي التغيرات غير المنتظمة في مستويات أسعار السلع الزراعية في فترة زمنية محددة إذ قد تتسم بالارتفاع أو الانخفاض الحاد، وذلك نتيجة عوامل إنتاجية وتسويقية وخارجية، مما يجعل الدخل الزراعي أقل استقراراً ويزيد من مخاطر النشاط الزراعي، وتعد هذه التقلبات من الخصائص الأساسية للقطاع الزراعي بسبب الطبيعة الموسمية للإنتاج والحساسية العالية للطلب والعوامل البيئية.

4-5-1- أهم العوامل المؤثرة في تقلبات الأسعار الزراعية

1. العوامل الموسمية ودورات الإنتاج

تتميز المنتجات الزراعية بكونها سلعاً موسمية تتأثر كثيراً بتوقيت الزراعة والحصاد، إذ يزداد العرض في مواسم الحصاد، مما قد يؤدي إلى انخفاض الأسعار مؤقتاً بسبب الوفرة، كما يقل العرض خارج موسم الإنتاج، وترتفع الأسعار مؤقتاً نتيجة قلة الكميات المعروضة، بالإضافة إلى أن كل محصول له دورة نمو وحصاد محددة، ولا يمكن تعديل الكميات المعروضة بسرعة كبيرة في حالة تغير الأسعار، وهذا يؤدي إلى انخفاض مرونة العرض على المدى القصير وزيادة حساسية الأسعار لأي تغير في الطلب في المواسم المختلفة.

2. العوامل المناخية والبيئية

تؤثر الكوارث الطبيعية مثل الجفاف والفيضانات والصقيع والعواصف سريعاً ومباشرةً في حجم الإنتاج وجودته، وأي انخفاض مفاجئ في الإنتاج نتيجة ظروف مناخية قاسية يؤدي عادةً إلى ارتفاع الأسعار، بينما يؤدي الطقس الملائم والإنتاج الوفير غير المتوقع إلى انخفاضها.

3. التقلبات في الأسعار والأسواق العالمية

بما أن العديد من السلع الزراعية تُتداول في أسواق عالمية، فإن التغيرات في الأسعار الدولية، أو تكاليف النقل والشحن، أو أسعار الصرف، أو القيود التجارية تُترجم مباشرة إلى تقلبات في الأسعار المحلية، إذ يرتفع السعر المحلي مع ارتفاع السعر العالمي، وينخفض معه إذا هبطت الأسعار في السوق الدولية، وتزداد حساسية الأسعار المحلية للتقلبات الخارجية في حالة السلع الزراعية التي تعتمد على التصدير أو الاستيراد، وتحدث التغيرات في الأسعار العالمية نتيجة مجموعة من العوامل الاقتصادية والبيئية والسياسية التي تؤثر في العرض والطلب العالمي.

4. تغيرات الطلب المحلي

يمكن أن يحدث تقلبات واضحة في الأسعار نتيجة تغير ظروف الطلب، سواء بسبب تغير الدخل، أو تغير تفضيلات المستهلكين، أو تحولات ديموغرافية، أو زيادة الطلب الموسمي مثل ارتفاع الطلب على بعض الخضار في رمضان، وبالتالي ترفع زيادة الطلب الأسعار عند ثبات العرض، والعكس صحيح.

5. السياسات الحكومية والتدخل في السوق

تتأثر الأسعار أيضاً بسياسات الدعم السعري، وتحديد أسعار الحدّ الأدنى أو الحدّ الأعلى، وبرامج الشراء الحكومي، والضرائب والرسوم، وتنظيمات الاستيراد والتصدير، وهذه الإجراءات قد تؤدي إمّا إلى تقليل التقلبات عندما تُستخدم لأهداف استقرار السوق، أو زيادتها إذا غيّرت التوازن بين العرض والطلب بصورة مفاجئة.

6. الظروف الاقتصادية الكلية

تؤثر الظروف الاقتصادية الكلية مثل التضخم وأسعار الطاقة وتكاليف المدخلات الزراعية في تكاليف الإنتاج، وبالتالي في الأسعار النهائية، إذ يدفع ارتفاع تكاليف الإنتاج الأسعار نحو الارتفاع، بينما يؤدي انخفاضها إلى تراجع مستويات الأسعار.

4-5-2- آليات ضبط تقلبات الأسعار الزراعية وتقليلها

لتقليل حدّة تقلبات الأسعار الزراعية وحماية المنتجين والمستهلكين تم تطوير مجموعة من الآليات والسياسات لضبط الأسواق الزراعية، ويمكن تلخيص أبرز هذه السياسات والآليات فيما يأتي:

1- سياسات التسعير والدعم الحكومية: تُعدّ سياسات التسعير والدعم الحكومي من أبرز الأدوات المستخدمة للحدّ من التقلبات السعرية، بما في ذلك آليات الدعم السعري والإعانات، إضافةً إلى تحديد حدود سعرية دنيا أو عليا، وهي إجراءات تم تناولها سابقاً في سياق تدخل الدولة في الأسواق الزراعية.

2- سياسات التخزين والاحتياطي السلعي: يُسهم إنشاء مخزونات إستراتيجية في امتصاص الفائض في فترات الإنتاج المرتفع وطرح الكميات المخزنة عند شحّ العرض، وتُعد هذه السياسة من أكثر الآليات فاعلية في تحقيق توازن زمني بين مواسم الإنتاج والاستهلاك، وبالتالي تخفيف التقلبات السعرية الموسمية.

3- أسواق العقود المستقبلية: تُحدَّد هذه العقود السعر مسبقاً للمُنتَج قبل موسم الحصاد، مما يقلل المخاطر السعرية، ويتيح للمزارعين والتجار التخطيط بثقة أكبر.

4- تحسين نظم المعلومات التسويقية: يسهم توفير معلومات دقيقة محدّثة حول الإنتاج المتوقع ومستويات المخزون وحركة الأسعار في تقليل عدم تماثل المعلومات بين المنتجين والتجار وتعزز هذه الشفافية كفاءة السوق، وتحدّ من المضاربات التي تؤدي عادةً إلى تقلبات حادة.

5- تنويع الإنتاج الزراعي: يقلل التنويع من المخاطر المرتبطة بتذبذب أسعار محصول واحد ويُسهم في توزيع المخاطر، ومن ثم تحقيق دخل أكثر استقراراً للمزارعين، مما ينعكس إيجابياً على استقرار الأسعار في السوق.

4-5-3- نماذج تفسير التقلبات السعرية في الأسواق الزراعية

توجد عدة نماذج اقتصادية تُستخدم لتفسير أسباب التقلبات السعرية وعدم استقرار الأسواق الزراعية، ويعتمد كل نموذج على مجموعة من الافتراضات المتعلقة بطبيعة العرض والطلب والفجوة الزمنية بين الإنتاج والتسويق، ومن أبرز هذه النماذج:

1- نماذج ديناميكيات العرض وتأخر الاستجابة: تركز هذه النماذج على أن العرض الزراعي لا يستجيب فوراً لتغيرات الأسعار، بل يتأخر بسبب دورة الإنتاج، وينتمي إليها نموذج بيت العنكبوت (Cobweb Model)، ونموذج تأخر العرض (Supply Lag Model)، والنماذج القائمة على تباين مرونة العرض والطلب (امتداد تحليلي لبيت العنكبوت)، والتفاعل الديناميكي هو بين سعر اليوم وكمية الغد، مع افتراض أن المزارعين يتخذون قرارات الإنتاج استناداً إلى أسعار سابقة.

2- نماذج التوقعات السعرية: تركز على كيفية تشكل توقعات المنتجين والمستهلكين للأسعار المستقبلية، وكيف تؤثر تلك التوقعات في الكميات والعرض، ويندرج تحت هذه المجموعة نماذج التوقعات الرشيدة (Rational Expectations Models)، ونموذج التوقعات التكيفية (Adaptive Expectations)، ويكون السعر المتوقع هو المحرك الأساسي للقرارات الإنتاجية والاستهلاكية.

3- نماذج الصدمات: تدرس هذه النماذج كيف تؤثر الصدمات على العرض أو الطلب في تحريك الأسعار، وتشمل نموذج صدمات العرض (Supply Shocks Model)، ونموذج الصدمات العشوائية البسيطة (Simple Stochastic Shock Model)، ويتغير السعر بفعل صدمة غير متوقعة (مناخ، وباء، سياسة...)، ويُحلَّل المسار اللاحق للسعر بعد حدوث الصدمة.

4- النماذج الهيكلية قصيرة الأجل للأسعار الزراعية: هذه النماذج أكثر تركيباً، إذ تربط السعر بمجموعة معادلات تمثل العرض والطلب والعوامل الكلية.

5- النماذج القياسية والكلية الحديثة: هي الأكثر تقدماً في تحليل الأسعار، وتعتمد على الإحصاء القياسي والمحاكاة في إطار نظريات كلية لتفسير الأسعار عبر الزمن، وتضم النماذج القياسية (Econometric Models)، ونماذج (DSGE).

سيتم التركيز في هذا الفصل على نموذج بيت العنكبوت بوصفه النموذج الأكثر استخداماً في تفسير التقلبات السعرية في المنتجات الزراعية، إضافةً إلى نموذجي صدمات العرض والتوقعات التكيفية بإيجاز، لكون النماذج الثلاثة مبسطة وتفسر جانباً كبيراً من السلوك السعري في الأسواق الزراعية.

أولاً- نموذج بيت العنكبوت (Cobweb Model)

يُعد نموذج بيت العنكبوت من أشهر النماذج التي تستخدم لتفسير التقلبات السعرية في الأسواق الزراعية، وخاصةً عندما يكون هناك فاصل زمني بين اتخاذ قرار الإنتاج وبين طرح المُنتَج في السوق، كما هو الحال في المحاصيل الزراعية.

تقوم الفكرة الأساسية للنموذج بأن المزارع يقوم باتخاذ قرار الإنتاج اليوم بناءً على سعر الموسم السابق، لأن السعر الحالي لا يكون معروفاً عند اتخاذ قرار الزراعة، لذلك إذا كان سعر العام الماضي مرتفعاً يزيد المزارعون العرض في الموسم التالي، وإذا كان منخفضاً يقلّ العرض في الموسم التالي، وهذه الفجوة الزمنية بين القرار والنتيجة هي التي تُنشئ التقلبات السعرية وسمي بهذا الاسم لأن عند رسم العلاقة بين العرض والطلب عبر الزمن، فإن سلسلة النقاط الناتجة عن تفاعل السعر، والكمية من سنة لأخرى تُشبه شكل خيوط بيت العنكبوت؛ أي خطوط تتحرك بين منحنى العرض ومنحنى الطلب على شكل أشعة متتابعة، ويتحرك السعر صعوداً وهبوطاً بطريقة متداخلة تشبه نسيج بيت العنكبوت.

ويمكن شرح آلية عمل النموذج وفق الخطوات الآتية بالترتيب:

1. يُلاحظ المزارعون السعر في السنة الأولى.
2. يستجيبون له بزيادة أو خفض الكمية المنتجة في السنة التالية.
3. يدخل الإنتاج إلى السوق في الموسم التالي فيواجه طلباً معيناً.
4. يتحدد سعر جديد نتيجة التفاعل بين العرض الجديد والطلب الحالي.

5. يعود المزارعون لاتخاذ قرارات جديدة بناءً على هذا السعر.

6. وهكذا تتكرر الدورة مُولّدةً تقلبات سعرية.

يعتمد شكل النتيجة على مرونة العرض مقارنةً بمرونة الطلب، فهناك **النموذج المتقارب**، إذ يتذبذب السعر، لكنه يقترب بمرور الوقت من سعر التوازن، ويحدث ذلك عندما يكون العرض أكثر مرونة من الطلب، وبالتالي تتلاشى التقلبات تدريجياً، وهناك **النموذج المتسع** إذ يتذبذب السعر بطريقة تتزايد اتساعاً، ويؤدي ذلك إلى عدم استقرار شديد، ويحدث عندما يكون الطلب أكثر مرونة من العرض، وأيضاً هناك **النموذج الدوري المغلق**، إذ تتكرر الدورة بالاتساع نفسه من دون زيادة أو نقصان، ويحدث هذا النموذج عندما تتساوى مرونة العرض مع مرونة الطلب.

تتجلى أهمية هذا النموذج في الزراعة بأنه يوضح لماذا ترتفع أسعار محصول معين في سنة وتنخفض في أخرى، كما يفسّر قرارات المزارعين الخاطئة القائمة على توقعات قصيرة المدى كذلك يوضح كيف تسبب عدم مرونة العرض تقلبات حادة.

ثانياً- نموذج صدمات العرض (Supply Shocks Model)

يشرح هذا النموذج أثر الصدمات المفاجئة التي تؤثر في كمية الإنتاج الزراعي مثل موجات الصقيع والجفاف والآفات أو انقطاع الإمدادات، وتؤدي مثل تلك الصدمات إلى انخفاض العرض فوراً، وبالتالي ارتفاع السعر، ثم يبدأ السوق بالعودة التدريجية لمستواه الطبيعي مع تحسن ظروف الإنتاج، وتقوم الفكرة الأساسية لهذا النموذج على أن أي صدمة خارجية تغير السعر بشكل مفاجئ، ثم ينشأ مسار تصحيحي، وهو نموذج سهل جداً يشرح دور المناخ وعدم مرونة العرض وسرعة انتقال الصدمة للسعر.

ثالثاً- نموذج التوقعات التكيفية (Adaptive Expectations Model)

هو نموذج مكمل لنموذج بيت العنكبوت، لكنه أكثر بساطة في الفكرة، إذ يعتمد المزارعون على متوسط الأسعار السابقة، ويحددون إنتاجهم بناءً على توقعاتهم لسعر الموسم القادم، وهذه التوقعات تُبنى عادة على خبرات السنوات السابقة، وليس على تحليل علمي، فإذا كانت توقعاتهم خاطئة يحدث اختلال بين العرض والطلب ويظهر التقلب السعري، أما إذا كانت توقعاتهم متحسنة يقل التقلب بمرور الزمن، أي لا يتوقعون الأسعار المستقبلية بدقة تامة، بل يقومون بتحديث توقعاتهم تدريجياً استناداً إلى الخطأ بين السعر المتوقع والسعر الفعلي، وكل موسم يأخذون جزءاً من الخطأ لتعديل توقعاتهم للموسم القادم، ويوضّح هذا النموذج السلوك

البشـري في اتخاذ القرار، وكيف تؤدي المعلومات الناقصـة إلى تقلب السـعر، وارتباط النموذج بمفهوم توقعات المنتجين.

4-6- تحليل الأسعار الزراعية باستخدام الأرقام القياسية

تُعدّ الأرقام القياسـية من أهم الأدوات الكمية المسـتخدمة في تحليل التغيرات التي تطرأ على مستويات الأسعار الزراعية عبر الزمن، وتقدم إطاراً منهجياً يسمح بمقارنة أسعار فترة زمنية معينة مع فترة أسـاس، وذلك بهدف فهم اتجاهات السـعر، والتقلبات التي يتعرض لها في القطاع الزراعي.

أولاً- مفهوم الأرقام القياسية

يعرف الرقم القياسـي بأنه مقياس إحصائي يقيس التغيرات التـي تطرأ علـى ظاهرة معينـة تبعاً للزمان أو المكان، ويعد قياس التغيرات السـعرية بمرور الزمن من أهم اسـتعمالات الأرقام القياسـية، ويجب اختيار فترة زمنية تسـمى فترة الأسـاس، أو سـنة الأسـاس التي يبدأ منها قياس التغيرات السـعرية، ويجب أن تكون خالية من الأحوال الشـاذة وذات ظروف اقتصـادية طبيعية وغير بعيدة كثيراً، ثم تُنسَب أسعار سنوات المقارنة إلى سعر سنة الأساس، ويسمى ذلك **منسوب السعر** التي تكون صيغته على النحو الآتي:

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0}$$

حيث:

P: يرمز إلى السعر (Price)

0: يرمز إلى فترة الأساس

1: يرمز إلى فترة المقارنة

وقد جرت العادة ضرب الناتج بـ (100) ليكون بصورة نسبة مئوية، وذلك بهدف إعطاء فكرة صـحيحة عن النسـبة التي تغير بها السـعر في فترة المقارنة عن فترة الأسـاس على النحو الآتي:

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0} \times 100$$

مثال (1):

لنفرض أن سعر الوحدة من سلعة زراعية معينة كان في عامي (2020 و2025) هو (3500 و5750) ليرة سورية على التوالي، فإذا فرضنا عام (2020) فترة أساس لسعر السلعة فيكون وفقاً للفرض:

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0} \times 100 = \frac{5750}{3500} \times 100 = 164.29\ \%$$

ويمكن تفسير النتيجة بأن سعر الوحدة من السلعة في عام (2025) قد ازداد عما كان عليه في عام (2020) بنسبة (64.29%).

مثال (2):

لنفرض أن سعر الوحدة من سلعة زراعية معينة كان (8000) ل.س في عام (2015) وأصبح (5000) ل.س في عام (2025)، فإذا فرضنا عام (2015) فترة أساس لسعر السلعة فيكون وفقاً للفرض:

$$\text{منسوب السعر (الرقم القياسي)} = \frac{P_1}{P_0} \times 100 = \frac{5000}{8000} \times 100 = 62.5\ \%$$

ويمكن تفسير النتيجة بأن سعر الوحدة من السلعة في عام (2025) قد انخفض عما كان عليه في عام (2015) بنسبة (37.5%).

وتجدر الإشارة إلى أن هناك أيضاً **منسوب الكمية** للتعبير عن العلاقة النسبية التي تربط بين كمية إحدى السلع في فترة المقارنة، وبين كميتها في فترة الأساس على النحو الآتي:

$$\text{منسوب الكمية (الرقم القياسي)} = \frac{q_1}{q_0} \times 100$$

حيث:

q: يرمز إلى الكمية (quantity)

0: يرمز إلى فترة الأساس

1: يرمز إلى فترة المقارنة

أما **منسوب القيمة** فيعبر عن العلاقة النسبية التي تربط بين قيمة سلعة معينة في فترة المقارنة، وبين قيمتها في فترة الأساس، ونحصل على قيمة السلعة بضرب كميتها في سعر الوحدة منها، وبالتالي يمكن القول أن:

منسوب القيمة = منسوب الكمية × منسوب السعر

$$\text{منسوب القيمة (الرقم القياسي)} = \frac{p_1 q_1}{p_0 q_0} \times 100$$

ثانياً– أشهر الأرقام القياسية للأسعار

1– الرقم القياسي البسيط للأسعار ($\frac{P_1}{P_0}$): يعتمد على مقارنة سعر سلعة واحدة في فترتين زمنيتين.

2– الرقم القياسي التجميعي البسيط للأسعار ($\frac{\sum p_1}{\sum p_0}$): هو نسبة مجموع أسعار السلع في عام المقارنة إلى مجموع أسعارها في سنة الأساس.

3– رقم لاسبير للأسعار ($\frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$): هو الرقم القياسي التجميعي **المرجّح** بكميات سنة الأساس (q_0)؛ أي تُستخدم كميات سنة الأساس كأوزان، ويرمز له بالرمز (I_L).

4– رقم باشه للأسعار ($\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$): هو الرقم القياسي التجميعي **المرجّح** بكميات سنة المقارنة (q_1)؛ أي تُستخدم كميات سنة المقارنة كأوزان، ويرمز له بالرمز (I_P).

5– الرقم القياسي المثالي (فيشر) : هو عبارة عن الوسط الهندسي للرقمين لاسبير وباشه ($I_F = \sqrt{I_L \, . \, I_P}$)

مثال (3):

لنفترض أنه سُحبت عينة عشوائية من الأسر السورية، وتبين أن متوسط إنفاقها الشهري على ثلاث سلع غذائية استهلاكية أساسية في عامي 2020 و2025 كان على النحو الآتي:

p: سعر 1 كغ من السلعة (دولار) q: كمية الاستهلاك (كغ/شهر)

السلعة	سنة الأساس (2020)		سنة المقارنة (2025)	
	السعر (p_0)	الكمية (q_0)	السعر (p_1)	الكمية (q_1)
A	1	10	2	12
B	3	5	5	6
C	0.8	8	1.5	9

المطلوب: حساب الرقم القياسي التجميعي البسيط للأسعار، ثم حساب الرقم القياسي لنفقة المعيشة للأسر السورية باستخدام: رقم لاسبير، ورقم باشه، ورقم فيشر.

1- الرقم القياسي التجميعي البسيط

$$I = \frac{\sum p_1}{\sum p_0} \times 100 = \frac{2+5+1.5}{1+3+0.8} \times 100 = \frac{8.5}{4.5} \times 100 = 177.1$$

ارتفعت أسعار السلع الغذائية الأساسية في سنة 2025 بنسبة 77.1% بالمعدل البسيط عن سنة الأساس 2020.

2- رقم لاسبير

$$I_L = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \times 100 = \frac{(2\times10)+(5\times5)+(1.5\times8)}{(1\times10)+(3\times5)+(0.8\times8)} \times 100$$

$$= \frac{57}{31.4} \times 100 = 181.5$$

ارتفعت نفقات المعيشة للأسر السورية في عام 2025 على سلة السلع الغذائية الأساسية بنسبة 81.5% مقارنةً بسنة الأساس 2020.

3- رقم باشه

$$I_P = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} \times 100 = \frac{(2\times12)+(5\times6)+(1.5\times9)}{(1\times12)+(3\times6)+(0.8\times9)} \times 100$$

$$= \frac{67.5}{37.2} \times 100 = 181.5$$

ارتفعت تكلفة استهلاك الأسر للسلة الغذائية الأساسية في عام 2025 بنسبة 81.5% مقارنةً بسنة الأساس 2020.

4- رقم فيشر

$$I_F = \sqrt{I_L \cdot I_P} = \sqrt{181.5 \times 181.5} = 181.5$$

ارتفعت نفقات المعيشة للأسر السورية على سلة السلع الغذائية الأساسية نفسها بنسبة 81.5% بين عامي 2020 و2025.

الفصل الخامس

التعاون الزراعي

تمهيد

يُعدّ التعاون الزراعي أحد الركائز الأساسية لتنمية القطاع الريفي، إذ يوفر إطاراً تنظيمياً يجمع المزارعين في وحدات اقتصادية واجتماعية قادرة على تحقيق ما تعجز عنه الجهود الفردية ويقوم هذا النهج على مبدأ تجميع الموارد والعمل المشترك بهدف رفع الكفاءة الإنتاجية، وتقليل تكاليف مستلزمات الإنتاج، وتعزيز القدرة التفاوضية للمزارعين في أسواق المدخلات والمخرجات ويُنظر إلى التعاون الزراعي بوصفه آلية عملية لمعالجة مشكلات تفتيت الحيازات، وضعف رأس المال، وعدم توازن القوة السوقية بين المنتجين والوسطاء.

يكتسب التعاون الزراعي أهمية متزايدة في ظل التحولات التي يشهدها القطاع الزراعي سواء من حيث الحاجة إلى تقنيات متقدمة أو توسع سلاسل القيمة الزراعية، فالتنظيمات التعاونية تُسهم في تحسين الوصول إلى التمويل، وتطوير أساليب التسويق، ورفع جودة المنتجات، إضافةً إلى تعزيز الاستدامة البيئية والاستخدام الرشيد للموارد، ويمثل هذا الإطار التعاوني إحدى الأدوات الفعّالة التي تعتمد عليها السياسات الزراعية الحديثة لدعم صغار المزارعين، ودمجهم في الاقتصاد الزراعي المنظم بما يحقق تنمية ريفية أكثر استقراراً وشمولاً.

5-1- التعاون

5-1-1- تطور الفكر التعاوني

تطوّر الفكر التعاوني عبر مسار تاريخي طويل بدأ بمحاولات اجتماعية بسيطة هدفت إلى تخفيف أعباء الإنتاج والمعيشة عن الفئات العاملة، ثم انتقل تدريجياً إلى إطار فكري منظم يقوم على مبادئ العدالة والتكافل الاقتصادي، وقد أسهم عدد من الرواد في صياغة اللبنات الأولى لهذا الفكر، ومن أبرزهم روبرت أوين (1771-1858) الذي دعا في مطلع القرن التاسع عشر إلى بناء مجتمعات قائمة على التعاون وتحسين أوضاع العمال، وتشارلز فوريه (1772-1837) الذي طرح تصورات تنظيمية لمجتمعات تقوم على العمل الجماعي وتقاسم الفوائد، كما أدى ويليام كينغ (1786-1865) دوراً محورياً في نشر الوعي التعاوني عبر كتاباته وتحفيز الطبقات العاملة على تأسيس جمعيات تعاونية صغيرة.

تبلور الفكر التعاوني بصورته الحديثة مع تجربة رواد روشديل عام 1844، إذ أسس 28 عاملاً في صناعة النسيج في فترة الثورة الصناعية في إنجلترا أول جمعية تعاونية تطبق مبادئ واضحة، إذ ما تزال تشكّل حتى اليوم المرجعية الأساسية لتنظيم التعاونيات حول العالم، كما أسهم كل من هيرمان شولتز (1808–1883) ورايفايزن (1818–1888) في تطوير التعاونيات الائتمانية والريفية، مما أتاح للمزارعين والحرفيين الوصول إلى التمويل بشروط عادلة وبذلك أصبح الفكر التعاوني نتاجاً لتراكمات فكرية وتجارب عملية توزعت بين بريطانيا وكل أوروبا وتحولت بمرور الزمن إلى حركة اقتصادية واجتماعية عالمية تسعى لتمكين المنتجين الصغار وتعزيز قدرتهم على مواجهة تحديات الأسواق الحديثة.

شهد الفكر التعاوني في بداية القرن العشرين تطوراً جديداً ركّز على دمج مبادئ الإدارة الحديثة والتسويق والتمويل ضمن التعاونيات، فقد بدأت التعاونيات في مختلف دول العالم بتبني إستراتيجيات تناسب العولمة، وتطوير رأس المال البشري، وربط التعاونيات بسلاسل القيمة المحلية والعالمية، مع التركيز على الاستدامة المالية والبيئية، ويُظهر هذا التطور استمرار الفكر التعاوني في مواكبة التحديات الاقتصادية والاجتماعية الحديثة، وتحوله من تجربة محلية محدودة إلى أداة عالمية لتنمية المجتمعات الريفية والحرفية والصناعية.

5–1–2– مفهوم التعاون والجمعية التعاونية

التعاون هو جهد جماعي متفق عليه بين مجموعة من الأفراد أو المؤسسات لتحقيق أهداف مشتركة تفوق ما يمكن تحقيقه بالجهود الفردية، ويقوم على مبدأ المشاركة في الموارد والمسؤوليات والفوائد، مع الالتزام بمبادئ العدالة والشفافية والتضامن. ويتميز التعاون بأنه ليس مجرد تجمّع للأفراد، بل إطار منظم يضمن تنسيق الأدوار وتوزيع المهام، واتخاذ القرارات جماعياً بحيث يتمكن المشاركون من تحقيق مكاسب مشتركة وتقليل المخاطر الفردية.

أما الجمعية التعاونية فهي إطار تنظيمي يتكون من مجموعة من الأفراد يتحدون طواعية لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية مشتركة، وتقوم على مبادئ التعاون والملكية المشتركة والإدارة الديمقراطية، بحيث يُسهم كل عضو بما يستطيع من موارد مالية أو عمل، ويشارك في اتخاذ القرارات، ويستفيد من الفائض أو الأرباح الناتجة عن النشاط التعاوني بحسب إسهامه أو نشاطه ضمن الجمعية.

5–1–3– مبادئ التعاون

تُعد المبادئ التعاونية العمود الفقري لأي جمعية تعاونية، إذ تضمن نجاحها واستدامتها

وتُقسم عادةً إلى مبادئ أساسية إلزامية، ومبادئ ثانوية اختيارية على النحو الآتي:

أولاً- المبادئ الأساسية

تُعدّ هذه المبادئ الركائز الجوهرية التي لا يمكن لأي جمعية تعاونية الاستغناء عنها وتشمل:

1- العضوية الطوعية والمفتوحة

يُعنى هذا المبدأ بأن يكون الانضمام إلى التنظيم التعاوني أو الانسحاب منه خياراً طوعياً لكل فرد يلتزم بأهدافه، وذلك من دون تمييز على أساس الجنس أو العرق أو الدين أو الوضع الاجتماعي، ويكمن الهدف من ذلك في تعزيز الشعور بالانتماء والالتزام المشترك، مما يرفع من فاعلية التعاون ويحدّ من النزاعات الداخلية.

2- الإدارة الديمقراطية

يعتمد هذا المبدأ على أن جميع الأعضاء متساوون في الحقوق والواجبات، ومن حقهم جميعاً المشاركة في اتخاذ القرارات التي تتعلق بالجمعية وفق مبدأ (عضو واحد – صوت واحد) بغض النظر عن إسهامات العضو المالية، أو عدد الأسهم التي يملكها، وتكمن أهمية هذا المبدأ في تعزيز الشفافية والمساءلة بين الأعضاء، والمحافظة على الطابع الديمقراطي للتعاون.

3- المشاركة الاقتصادية للأعضاء (الملكية والمنفعة المشتركة)

تطرح الجمعية التعاونية في بداية تأسيسها عدداً من الأسهم على الأفراد لكي يقوموا بالاكتتاب عليها، وبالتالي تقوم هذه الجمعية بجمع رأس المال اللازم لبدء نشاطها الذي يعد بمثابة القرض الذي يستحق دفع الفائدة عليه، والفائدة التي تُدفَع لا تتجاوز في أحسن الأحوال 6%، ولا تُجبَر الجمعية على دفع هذه النسبة إذا لم تحقق أرباحاً في نهاية السنة من نشاطها التعاوني، وفي حال تحقيقها لتلك الأرباح التي تسمى الأرباح الإجمالية تقوم باقتطاع مخصصات منها لتغطية تكاليف العمال والموظفين غير الأعضاء، ولتكوين رأس المال الاحتياطي للجمعية ولدفع التأمينات والفائدة على رأس المال، وعلى النشاطات الاجتماعية والثقافية والتعليمية.

أما المتبقي الذي يمثل الربح الصافي، فيوزع على الأعضاء حسب حجم معاملات كل عضو مع الجمعية التعاونية، وهذا يضمن العدالة بين الأعضاء، ويحفز المشاركة الفعلية لهم ويختلف النظام التعاوني بهذا الأسلوب عن الشركات الرأسمالية، إذ يربط بين العدالة الاقتصادية وتعزيز التزام الأعضاء واستدامة الجمعية.

4- الاستقلالية والذاتية

على الرغم من أن الجمعية قد تتعاون مع حكومات أو مؤسسات خارجية، إلا أنها تبقى ذات كيان مستقل في قرارها وإدارتها، ولا تُسيَّر من قِبَل جهات خارجية تتحكم بها، وهذا المبدأ يحمي هوية الجمعية التعاونية، ويضمن أن تبقى مصالح الأعضاء فوق أي ضغوط خارجية ويحافظ على ديمقراطيتها الداخلية.

ثانياً- المبادئ الثانوية

تعزز هذه المبادئ فعالية الجمعية وتدعم استدامتها، لكنها غير إلزامية، وقد تختلف من جمعية إلى أخرى أو من دولة إلى أخرى بحسب الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية، ومن أبرزها:

1. التعاون بين التعاونيات

يُشجع هذا المبدأ على تنسيق الجهود بين التعاونيات المختلفة، سواء في القطاع نفسه أو عبر القطاعات المختلفة، وذلك لتبادل الخبرات والموارد وتعظيم الفوائد المشتركة، ويسهم هذا التعاون في تعزيز قوة التفاوض في الأسواق، وتحسين القدرة على مواجهة المنافسة، وتحقيق تكامل في سلسلة القيمة.

2. التعليم والتدريب المستمر

يركّز هذا المبدأ على أهمية تنمية مهارات الأعضاء والإدارة في المجالات التقنية والإدارية والتسويقية، إذ يعزز التدريب المستمر قدرة الأعضاء على اتخاذ القرارات الصائبة ويزيد من كفاءة الإدارة، ويضمن تطبيق المبادئ التعاونية بشكل فعال، بما يرفع مستوى الإنتاجية ويضمن استدامة الجمعية على المدى الطويل.

3. الاهتمام بالمجتمع

تسعى الجمعية إلى خدمة الأعضاء والمجتمع المحلي، ليس فقط من أجل الربح أو المنفعة الفردية، بل لتحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية وثقافية شاملة، مع احترام البيئة والمحافظة على استدامة الموارد.

4. الابتكار والتجديد

يؤكد هذا المبدأ على تبني أساليب وتقنيات جديدة في الإنتاج والإدارة والتسويق، لمواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية، وزيادة قدرة الجمعية على مواجهة التحديات.

5-1-4- أهداف التعاون

يقوم التعاون على تحقيق مجموعة من الأهداف التي تركز على تعزيز الفوائد الاقتصادية للأعضاء، وفي الوقت نفسه تعزيز التنمية الاجتماعية والإنسانية داخل المجتمع، ويمكن تصنيف هذه الأهداف إلى نوعين رئيسين:

أولاً- الأهداف الاقتصادية العامة

تركز الأهداف الاقتصادية للتعاون على تعظيم الفوائد المالية والاقتصادية للأعضاء من خلال العمل الجماعي والتنسيق المشترك للموارد، ومن أبرز هذه الأهداف:

1- تمكين الأعضاء من إنجاز الأعمال الكبيرة التي لا يستطيع الفرد القيام بها بمفرده مثل استخدام وسائل الميكنة الحديثة في الزراعة، وحفر الآبار، وشق الأقنية، واستصلاح الأراضي وذلك بسبب محدودية رأس المال أو الموارد المتاحة لكل فرد على حدة.

2- توفير الحماية المالية والتأمين التعاوني ضد المخاطر مثل الكوارث الطبيعية أو تقلبات السوق، بما يخفف من المخاطر الفردية على الأعضاء ويزيد من استقرار الإنتاج والدخل.

3- تسويق الإنتاج الزراعي أو الصناعي جماعياً، من خلال تنسيق جهود البيع، وتوحيد المعايير، وتأمين وصول المنتجات إلى الأسواق المحلية أو الإقليمية بأسعار عادلة.

4- توحيد الجهود المالية لشراء مستلزمات الإنتاج أو توريدها، مما يقلل من تكاليف الشراء الفردية، ويتيح الحصول على المواد الأساسية بأسعار أفضل، ويزيد من قدرة الجمعية على التفاوض مع الموردين.

5- زيادة الكفاءة الاقتصادية والإنتاجية عن طريق المشاركة في الموارد والخبرات، وتحسين استخدام الآلات والمعدات، وتوزيع التكاليف بين الأعضاء بطريقة عادلة.

ثانياً- الأهداف الاجتماعية العامة

يرتبط التعاون أيضاً بالبعد الاجتماعي والإنساني، ويهدف إلى تعزيز العدالة والتضامن والتنمية المجتمعية، ومن أهم هذه الأهداف:

1. تثقيف وتوعية الأعضاء من خلال برامج تثقيفية وتنموية تهدف إلى رفع الوعي بحقوق الأعضاء وواجباتهم، وتعزيز الثقافة التعاونية، وتطوير المهارات الفردية والجماعية لضمان المشاركة الفعالة في إدارة الجمعية.

2. تأهيل الأعضـــاء وتطوير مهاراتهم العملية والإدارية عبر برامج التدريب الفني والإداري التي تمكّن الأعضــاء من اسـتخدام التقنيات الحديثة، وإدارة الموارد بفعالية، وتحسـين إنتاجيتهم داخل الجمعية.

3- تقديم خدمات اجتماعية وصـحية مثل الرعاية الصـحية الأولية، وخدمات الإسـعاف، وبرامج الوقاية الصـحية، أو التعاون في توفير التأمين الصـحي الجماعي للأعضـاء، ما يضـمن اسـتقرار حياتهم اليومية ورفع جودة معيشتهم.

4- تنظيم النشـاطات الترفيهية والثقافية بهدف تعزيز الروابط الاجتماعية بين الأعضـاء، وتقوية روح التضـــامن والانتماء، وتحفيز المشـــاركة في المبادرات الجماعية بما ينعكس إيجاباً على الاستقرار الاجتماعي داخل الجمعية.

5- تعزيز التضامن والتكافل الاجتماعي من خلال مساعدة الأعضاء المتضررين أو المحتاجين وتوفير الدعم الجماعي في الأزمات أو حالات الطوارئ، مما يخلق شبكة أمان اجتماعي متبادلة.

6- الإسهام في التنمية المجتمعية المستدامة عبر المشاركة في مشاريع بيئية، وتحسين الخدمات العامة، ودعم التعليم، وتنمية المجتمع المحلي بما يعزز رفاهية الأعضـــاء والســـكان المحيطين بالجمعية.

5-1-5- الأسس المتبعة في تصنيف الجمعيات التعاونية

وضع الاقتصاديون التعاونيون الأسس الآتية لتصنيف الجمعيات التعاونية:

أولاً- بحسب نوع النشاط الاقتصادي

تُصنّف الجمعيات التعاونية بحسب نوع النشاط الاقتصادي الذي تمارسه إلى:

1. جمعيات تعاونية إنتاجية: تمارس نشـــاطها الأســـاســـي في إنتاج الســـلع أو تقديم الخدمات لأعضائها مثل المعدات والمواد الخام وبيئة العمل، بهدف رفع الكفاءة وتقليل تكاليف الإنتاج.

2. جمعيات تعاونية اسـتهلاكية: تهدف إلى شـراء السـلع والخدمات بالجملة لتوفيرها لأعضـائها بأسـعار مناسـبة وجودة مضـمونة، مما يُسـهم في خفض تكاليف المعيشـة وحماية أعضـائها من غلاء الأسعار والاحتكار.

3. جمعيات تعاونية تسـويقية: تعمل على تسـويق منتجات أعضـائها جماعياً، للحصـول على أفضل سعر ممكن وتقليل الاعتماد على الوسطاء.

4. جمعيات تعاونية مهنية: تضم أفراداً يمارسون مهنة واحدة، وتهدف إلى تحسين أوضاعهم المهنية والاجتماعية مثل التدريب والتأمين وتحسين ظروف العمل وحماية حقوق المهنة.

ثانياً- بحسب نوع القطاع الاقتصادي

تُصنف الجمعيات التعاونية بحسب القطاع الاقتصادي الذي ينحصر نشاطها فيه إلى:

1. جمعيات تعاونية زراعية: تعمل في مجال الإنتاج الزراعي والخدمات المرتبطة به مثل تسويق المحاصيل أو توفير مستلزمات الإنتاج.

2. جمعيات تعاونية صناعية: تختص بالإنتاج الصناعي أو الحرفي مثل تصنيع الأدوات الزراعية أو تجهيز المنتجات الغذائية.

3. جمعيات تعاونية تجارية: تهتم بالأنشطة التجارية مثل البيع والشراء والتوزيع والتسويق الجماعي للسلع والخدمات للأعضاء، بما يضمن أسعاراً عادلة للأعضاء وتحقيق ربح مناسب لهم، وتقليل تأثير الوسطاء.

5. جمعيات تعاونية للخدمات: تقدم خدمات لأعضائها مثل التعاونيات السكنية والائتمانية والتعليمية والمهنية، بهدف تسهيل الوصول إلى الخدمات بأسلوب تعاوني، وتحسين مستوى المعيشة وتعزيز الرفاه الاجتماعي.

ثالثاً- بحسب الغرض من تأسيس الجمعية

تُصنّف الجمعيات التعاونية بحسب الغرض من تأسيسها إلى نوعين أساسيين:

1. الجمعيات التعاونية وحيدة الغرض: تُنشَأ للقيام بنشاط واحد محدد مثل الإنتاج الزراعي أو التسويق أو تقديم خدمة معينة للأعضاء.

2. الجمعيات التعاونية متعددة الأغراض: تمارس أكثر من نشاط أو خدمة في الوقت نفسه مثل الجمع بين الإنتاج والتسويق والخدمات، لتلبية احتياجات الأعضاء المتنوعة، وزيادة الفائدة الاقتصادية والاجتماعية.

رابعاً- بحسب مسؤولية أعضاء الجمعية القانونية

تُصنّف الجمعيات التعاونية على هذا الأساس إلى نوعين:

1. الجمعيات التعاونية محدودة المسؤولية: يقتصر التزام أو مسؤولية كل عضو على إسهاماته المالية أو الأسهم التي اكتتب بها؛ أي يتحمل الخسائر التي قد تلحق بالجمعية بنسبة محدودة بحسب الأسهم التي يمتلكها العضو، ولا يتحمل أي خسائر أو ديون إضافية عن الجمعية.

2.الجمعيات التعاونية غير محدودة المسؤولية: يتحمل الأعضاء كامل الالتزامات المالية للجمعية، وقد يُطلب منهم تغطية أي خسائر أو ديون تتجاوز رأس المال المكتتب به.

خامساً- حسب مبدأ توزيع الأرباح (تصنيف لافرن)

يُعد تصنيف الاقتصادي الفرنسي بيرنارد لافرن (1884-1975) أحد أهم التصنيفات الحديثة التي تعتمد على كيفية توزيع الفائض التعاوني بين الأعضاء، وليس على نوع النشاط الاقتصادي للجمعية، ويُميّز هذا التصنيف بين نموذجين رئيسين:

1- التعاونيات التي تقوم بتوزيع الأرباح على أعضائها وفق الإسهامات الرأسمالية، إذ يحصل العضو على حصته تبعاً لقيمة ما يمتلكه من حصص أو أسهم في رأس مال الجمعية، وهو نمط يظهر عادةً في التعاونيات التي تعتمد على رأس مال كبير في تمويل نشاطها.

2- التعاونيات التي تقوم بتوزيع الفائض وفق حجم تعامل العضو مع الجمعية، وذلك من خلال الاحتساب المباشر لمستوى مشاركة العضو في الإنتاج أو التسويق أو الاستهلاك أو الخدمات المهنية، ويُعَد هذا النموذج الأكثر انسجاماً مع المبادئ التعاونية الدولية، لأنه يعكس المشاركة الاقتصادية الفعلية للأعضاء، ويرتبط بدورهم الحقيقي في النشاط التعاوني، لا بحجم رأس المال الذي يمتلكونه.

سادساً- حسب النطاق الجغرافي لنشاط الجمعية

تُصنّف الجمعيات التعاونية بناءً على هذا الأساس إلى الأنواع الآتية:

1. الجمعيات التعاونية المحلية: تعمل ضمن نطاق جغرافي محدود مثل قرية أو مدينة صغيرة وتخدم الأعضاء المقيمين في المنطقة نفسها.

2. الجمعيات التعاونية المشتركة: تضم عدة جمعيات في منطقة جغرافية واحدة أوسع من نطاق الجمعيات المحلية، وتهدف هذه الجمعيات إلى تنسيق الجهود المشتركة بين الأعضاء والجمعيات المشاركة لتحقيق فوائد أكبر للأعضاء مما تحققه الجمعيات المحلية.

3. الجمعيات التعاونية الاتحادية: تجمع عدة جمعيات مستقلة تحت كيان واحد لتحقيق أهداف مشتركة مثل التسويق أو شراء مستلزمات الإنتاج على نطاق أوسع.

4. الجمعيات التعاونية القطرية (الوطنية): تعمل على مستوى الدولة، وتنسق بين جمعيات متعددة في أنحاء البلاد، وذلك لتحقيق سياسات وطنية للتعاون أو التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

5. الجمعيات التعاونية العالمية: تشمل التعاونيات التي تمتد أنشطتها عبر الحدود مثل اتحادات التعاونيات الدولية، وتركز على تعزيز التعاون وتبادل الخبرات على المستوى الدولي، ودعم التنمية المستدامة للتعاونيات في مختلف الدول.

رابعاً- بحسب طبيعة الإسهامات الاقتصادية

تُصنَّف الجمعيات التعاونية وفق طبيعة الإسهامات الاقتصادية إلى نمطين رئيسين:

1- الجمعيات التعاونية القائمة على رأس مال مُساهم به: هي التعاونيات التي يُشكَّل رأس مالها من أسهم يَكتَتِب بها الأعضاء عند الانتساب، ويُستخدم هذا التمويل لبدء نشاط الجمعية واستدامته.

2- الجمعيات التعاونية القائمة على الاشتراكات والخدمات: هي التعاونيات التي لا تشترط إسهامات مالية كبيرة عند الانتساب، ولا تعتمد على رأس مال مُقسم إلى أسهم، بل ترتكز على رسوم الانتساب والاشتراكات الدورية، وإسهامات الأعضاء في العمل أو الخدمة، ويعد هذا النموذج مناسباً للتعاونيات التي تستند في جوهرها إلى مبدأ المشاركة العملية أكثر من اعتمادها على رأس المال النقدي.

ثامناً- بحسب الفئة المستفيدة

يمكن تصنيف الجمعيات التعاونية وفق الفئة أو الشريحة التي تستفيد من خدماتها وأنشطتها، ومن أبرز هذه الجمعيات:

1. تعاونيات المزارعين: تستهدف أصحاب الأراضي الزراعية ومنتجي المحاصيل، وتهدف إلى دعم الإنتاج الزراعي، توفير مستلزمات الإنتاج، وتنظيم التسويق الجماعي للمنتجات.

2. تعاونيات العمال والحرفيين: تضم الأفراد العاملين في حرف معينة أو صناعات يدوية وتهدف إلى تحسين مستوى مهاراتهم، وتسهيل حصولهم على أدوات العمل، وتنظيم الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية الخاصة بهم.

3. تعاونيات الموظفين أو العاملين في القطاع العام والخاص: تهدف إلى تقديم خدمات تمويلية واجتماعية، أو استهلاكية للأعضاء من هذه الفئة، بما يسهل تلبية احتياجاتهم اليومية ويعزز رفاهيتهم.

4. تعاونيات الطلاب والشباب: تهدف إلى تعزيز المهارات المهنية والتعليمية للطلاب والشباب ودعم المشاريع الطلابية، أو تقديم خدمات جماعية مثل التمويل أو الأنشطة الاجتماعية.

5-1-6- إدارة الجمعيات التعاونية

أولاً-الجمعية العمومية (الهيئة العامة)

تُعد أعلى سلطة في الجمعية التعاونية، وتتألف من جميع أعضاء الجمعية التعاونية وتختص باتخاذ القرارات الأساسية مثل اعتماد السياسات العامة، والموافقة على القوائم المالية وتحديد توزيعات الأرباح أو الفوائد، كما تقوم بانتخاب مجلس الإدارة ومدير الجمعية ولجنة المراقبة، ولها الحق في فصل وتنسيب أي عضو، وإعفاء مجلس الإدارة من مهامه، وتجتمع بانتظام وفق النظام الداخلي، ويمكن أن تجتمع اجتماعات استثنائية عند الحاجة لمناقشة موضوعات عاجلة أو غير متوقعة.

ثانياً- مجلس الإدارة

يُعد الهيئة التنفيذية العليا بعد الجمعية العمومية، ويتولى إدارة شؤون الجمعية اليومية وتنفيذ قرارات الجمعية العمومية، ويتكون عادةً من عدد محدد من الأعضاء المنتخبين من قبل الجمعية العمومية لفترة زمنية محددة وفق النظام الداخلي، ومن أبرز مهامه تخطيط وإدارة العمليات، والإشراف على الموارد المالية والبشرية، وتوقيع العقود، وإعداد التقارير الدورية للجمعية العمومية، ويعمل مجلس الإدارة وفق مبدأ الشفافية والمساءلة، إذ يكون مسؤولاً أمام الجمعية العمومية عن جميع القرارات والنشاطات.

ثالثاً- مدير الجمعية

يُنتخَب من قبل الجمعية العمومية لفترة سنتين، ويُعدّ المسؤول التنفيذي الرئيس داخل الجمعية، ويعمل تحت إشراف مجلس الإدارة، ويمثل الجمعية أمام الغير، ويضمن تنفيذ القرارات الصادرة عن مجلس الإدارة والجمعية العمومية بكفاءة وفق الأنظمة الداخلية، وتتلخص مهامه في إدارة العمليات اليومية، وتنفيذ السياسات والخطط، ومتابعة الموظفين، والإشراف على الخدمات المالية والإدارية.

رابعاً- لجنة المراقبة

تُنتَخَب لمدة سنتين من بين أعضاء الجمعية العمومية، وتُعد هيئة رقابية مستقلة داخل الجمعية التعاونية، وتتولى مراقبة أعمال مجلس الإدارة، ومدى التزامه بالسياسات والقرارات، ومن مهامها التحقق من صحة السجلات المالية، ومراجعة التقارير، ومتابعة تنفيذ القرارات، والتأكد من الالتزام بالنظام الداخلي والقوانين المعمول بها، وتقدم اللجنة تقاريرها الدورية للجمعية العمومية وتُسهم في تعزيز الشفافية والمساءلة داخل الجمعية.

خامساً- محاسب الجمعية

يُعدّ المسؤول المالي المباشر داخل الجمعية، ويعمل تحت إشراف مجلس الإدارة أو مدير الجمعية، وتتلخص مهامه في تسجيل العمليات المالية، وإعداد الحسابات والقوائم المالية ومتابعة الإيرادات والمصروفات، وضمان الالتزام بالمعايير المحاسبية والقوانين المالية، ويسهم المحاسب في تقديم تقارير دقيقة للجمعية العمومية ولجنة المراقبة، بما يضمن الشفافية والمساءلة في إدارة الموارد المالية، وفي بعض الجمعيات قد يكون المحاسب عضواً داخلياً أو مستشاراً خارجياً بحسب حجم الجمعية وطبيعة نشاطها.

سادساً- لجان أخرى

يقوم مجلس الإدارة بتشكيل لجان متخصصة مساعدة لدعم أعمال مجلس الإدارة وتحسين الأداء في مجالات محددة مثل لجنة التخطيط، ولجنة التسويق والتوزيع، ولجنة التأهيل والتدريب ولجنة الشكاوى، ولجنة الجرد، واللجنة الثقافية، واللجنة الاجتماعية، ولجنة الخدمات الصحية ولجنة الآلات، ولجنة الأبنية، وغيرها من اللجان التي يراها مجلس الإدارة ضرورية.

5-1-7- مصادر تمويل الجمعيات التعاونية

تعتمد الجمعيات التعاونية على عدة مصادر تمويلية لضمان استمرارية نشاطها وتحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، ومن أبرز هذه المصادر:

1- رأس المال المساهم به (الأسهمي)

يتكون رأس المال الأسهمي لأية جمعية تعاونية من مجموع قيم الأسهم التي يشترك بها الأعضاء وفقاً للنظام الداخلي للجمعية، وتكون الأسهم اسمية، وغير قابلة للتجزئة، ويجوز التنازل عنها لأي شخص آخر توافق عليه الجمعية العمومية، وتنص التشريعات التعاونية والأنظمة الداخلية عادةً على مقدار الحد الأدنى والحد الأعلى لإسهام العضو الواحد في الجمعية التي ينتمي إليها، وعلى كيفية دفع قيمة تلك الأسهم.

2- رأس المال الاحتياطي

يتكون رأس المال الاحتياطي للجمعية بالدرجة الأولى من المبالغ التي تحول إليه سنوياً من الفائض الصافي لعمليات الجمعية، بحيث لا تقل عن نسبة مئوية معينة تحددها التشريعات التعاونية، كما يحول إليه بعض ما يرد إلى الجمعية من الهبات والمساعدات النقدية أو العينية كذلك من الأرباح الصافية التي يمكن أن تحققها الجمعية نتيجة تعاملها مع غير الأعضاء، ومن

الفوائد والعوائد التي لا يطالب بها أصحابها في فترة زمنية معينة، كما قد يحول إلى رأس المال الاحتياطي رسوم الانتساب، وغير ذلك من الأموال الأخرى بحسب ما تنص على ذلك التشريعات التعاونية والأنظمة الداخلية للجمعيات.

إن رأس المال الاحتياطي هو بمنزلة ضمان مالي للجمعية ضد المخاطر والخسائر الطارئة من جهة، ولدعم مركزها المالي وزيادة خدماتها والتوسع في مشاريعها من جهة أخرى، وهو ملك خاص للجمعية، وليس لأي عضو حق التصرف فيه بمفرده، كما أنه غير قابل للتجزئة، ولا يجوز تحويل أي جزء منه إلى الغير، أو توقيع الحجز عليه إلا في حالة تصفية الجمعية، أو في حالات معينة أخرى تنص عليها القوانين والأنظمة التعاونية تتعلق بكيفية التصرف بالاحتياطي عند تصفية الجمعية وإلغاء تسجيلها.

3- الودائع

هي مبالغ مالية يُودِعُها الأعضاء أو غير الأعضاء لدى الجمعية، وقد تكون جارية؛ أي قابلة للسحب والإيداع في أي وقت بحسب مشيئة العضو، أو قد تكون لأجل معين لا يجوز سحبها قبل انقضاء هذا الأجل، إلا وفقاً لشروط معينة، وتقبل الجمعيات التعاونية عادةً الودائع الجارية من الأعضاء فقط، ولا تقبلها من غير الأعضاء، ولا تدفع الجمعية أية فوائد على مثل هذه الودائع في أغلب الأحيان، أما بالنسبة للودائع الآجلة فإن الجمعية تقبلها من الأعضاء وغير الأعضاء مقابل فائدة بنسبة مئوية معينة، وتزيد هذه النسبة كلما طال أجل الوديعة.

4- الفوائد على التعامل

تتقاضى الجمعيات التعاونية الزراعية عمولة معينة لقاء ما تقدمه لأعضائها من الخدمات المختلفة، كما أنها قد تحصل على هامش ربح معين في عمليات التوريد والتسويق والتموين المنزلي وما شابه ذلك من خدمات.

5 - الهبات والمساعدات

تحصل بعض الجمعيات على هبات ومساعدات من جهة ما، وذلك إما بصورة نقدية أو عينية لمساعدتها في إدارة أعمالها ولتغطية بعض نفقاتها الإدارية، أو لاستخدامها كرأس مال تشغيلي في أعمالها، أو لإنفاقها في شراء أو اقتناء الموجودات الرأسمالية.

6- السندات

تسمح قوانين بعض الدول للجمعيات التعاونية الناجحة والقوية أن تطرح للبيع سندات

دين بفائدة سنوية معقولة، وقد تكفل الحكومة دفعها إلى أصحابها في تاريخ الاستحقاقات، وذلك لتشجيع الناس على شرائها، وتكون السندات إما اسمية؛ أي أنها تصدر باسم الشخص الذي يشتريها، وفي هذه الحالة لا يجوز له أن يبيعها إلى غيره إلا بإعلام وموافقة الجمعية، أو تكون السندات لحاملها؛ أي أن قيمتها تدفع للشخص الذي تكون بحوزته، وفي مثل هذه الحالة يسهل بيعها وتداولها من دون أية قيود من الجمعية.

7- القروض

هي الأموال التي تقترضها الجمعيات التعاونية من مصادر التمويل الحكومية الرسمية، أو شبه الرسمية، أو المؤسسات التعاونية، أو أية مصادر أخرى، وقد تحصل الجمعية على القروض من هذه المصادر بشكل قروض قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل ليُسدد كل قرض في تاريخ استحقاقه المحدد.

5-2- التعاون الزراعي

5-2-1- مفهوم التعاون الزراعي والجمعية التعاونية الزراعية

يشير التعاون الزراعي إلى تنظيم مجموعة من المزارعين أو المنتجين الزراعيين للعمل معاً بطريقة تشاركية ومنظمة، بهدف تحقيق فوائد اقتصادية واجتماعية لا يستطيع الفرد تحقيقها بمفرده. ويقوم التعاون الزراعي على تجميع الموارد وتوحيد الجهود، وتوفير مستلزمات الإنتاج كما يشمل تطوير الخدمات المشتركة بين الأعضاء مثل التسويق الجماعي للمنتجات، والتعاقد على شراء مدخلات الإنتاج، وإنشاء صناديق تأمين ضد الأخطار الطبيعية أو الاقتصادية.

أما الجمعية التعاونية الزراعية فهي إطار تنظيمي يشمل مجموعة من المزارعين الذين يتعاونون لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية مشتركة، ويتم تأسيسها على مبادئ التعاون والمساواة والمشاركة الديمقراطية، وتهدف إلى تسهيل الإنتاج الزراعي، وتحسين جودة المحاصيل وتنظيم التسويق، وتوفير مستلزمات الإنتاج، والخدمات المالية لأعضائها.

5-2-2- أهمية التعاون الزراعي

يُعد التعاون الزراعي أحد الركائز الأساسية لتعزيز الكفاءة الاقتصادية والإنتاجية في القطاع الزراعي، ويظهر ذلك من خلال عدة جوانب رئيسة:

1- يتيح التعاون بين المزارعين تجميع الموارد المالية والطبيعية والبشرية لاستخدام التقنيات الحديثة والميكنة بكفاءة أعلى.

2- يســهم التعاون في زيادة دخل المزارعين عبر تقليل التكاليف المشــتركة، وتســهيل التســويق الجماعي للمنتجات بأفضل الأسعار، والحدّ من دور الوسطاء.

3- يســاعد التعاون الزراعي في تنظيم الإنتاج وضــبط الكميات المعروضــة، مما يقلل تقلبات الأسعار الزراعية، ويحافظ على استقرار السوق المحلي والدولي.

4- يُمكّن التعاون الزراعي من مواجهة المخاطر المناخية والاقتصــــادية من خلال مشــــاركة الخبرات والمعرفة.

5- يمثل التعاون الزراعي أداة لتحقيق استدامة الموارد الطبيعية، ودعم المجتمعات الريفية، وربط الإنتاجية الاقتصادية بالمسؤولية البيئية.

5-2-3- أنواع الجمعيات الزراعية التعاونية

تتكون الجمعيات التعاونية الزراعية من عدة أنواع، وذلك بحســـب الخدمات التي تقدمها والأهداف التي ينبغي تحقيقها، ويمكن توضيح أهم أنواعها على النحو الآتي:

1- الجمعيات التعاونية الزراعية الإنتاجية

تهدف إلى تنظيم عملية الإنتاج الزراعي لدى الأعضــاء، بما يشــمل توفير المواد الأولية والمعدات، وتنظيم العمل الزراعي، وزيادة الإنتاجية.

2- الجمعيات التعاونية الزراعية التسويقية

تختص بـــــتجميع منتجات الأعضاء، وتسويقها جماعياً للحصول على أفضل الأسعار وتقليل أثر الوسطاء.

3- الجمعيات التعاونية الزراعية التسليفية

تقدم خدمات مالية وقروضــاً ميسرة لأعضــائها لتمويل مستلزمات الإنتاج الزراعي، وتقوم أيضاً بتقديم الخدمات والإرشادات الزراعية للمزارعين.

4- الجمعيات التعاونية الزراعية التصنيعية

تعمل على تصنيع أو معالجة المنتجات الزراعية لإضافة قيمة على المُنتَج، وزيادة العائد الاقتصادي للأعضاء.

5- الجمعيات التعاونية الزراعية للتأمين

توفر خدمات التأمين الزراعي ضد المخاطر الناتجة عن الظروف الطبيعية مثل الجفاف والفيضانات والآفات ... .

6- الجمعيات التعاونية الزراعية التوريدية

تهتم بتوفير مستلزمات الإنتاج الزراعي بأسعار مناسبة للأعضاء.

7- جمعيات التعاون الزراعي لتجميع الحيازات

تقوم بتجميع حيازات الأعضاء، والهدف من ذلك الاستغلال الأمثل للأراضي الزراعية، إذ يتيح ذلك استخدام وسائل الإنتاج الحديثة والاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير.

8- الجمعيات التعاونية الزراعية للإنتاج الحيواني

تركز على تنظيم وتطوير الإنتاج الحيواني مثل تربية الماشية والدواجن، وتحسين سلالاتها وقد يقوم الأعضاء في مثل هذا النوع من الجمعيات بتجميع حيواناتهم واستغلالها بصورة مشتركة.

9- الجمعيات التعاونية لصيد وتربية الأسماك

تعمل على تطوير الصيد، وتربية الأسماك، وتوفير الخدمات والمستلزمات المرتبطة بها.

10- الجمعيات التعاونية البيئية والزراعة المستدامة

تهدف إلى تحسين الممارسات الزراعية الصديقة للبيئة مثل الزراعة العضوية، واستخدام المياه بشكل مستدام، والحفاظ على التربة.

11- جمعيات الطاقة الزراعية

توفر مصادر الطاقة البديلة للأعضاء مثل الوقود الحيوي، أو الطاقة الشمسية لتشغيل الآلات والمضخات الزراعية.

12- الجمعيات الزراعية متعددة الأغراض

تجمع بين أكثر من هدف واحد مثل الإنتاج والتسويق والتصنيع والتمويل، لتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات للأعضاء.

5-2-4- تحديات التعاون الزراعي

رغم الفوائد العديدة للتعاون الزراعي، إلا أنه يواجه عدة تحديات تؤثر في فعاليته واستدامته، ومن أبرزها:

1- يؤدي نقص الخبرات الإدارية والتخطيطية داخل الجمعيات إلى ضعف الأداء، وصعوبة اتخاذ القرارات الفعالة.

2- يفضل بعض الأعضاء العمل الفردي خوفاً من فقدان السيطرة على حيازاتهم أو الأرباح، مما يحدّ من فعالية الجمعية التعاونية الزراعية.

3- تعيق محدودية الوصول إلى القروض الحديثة، أو مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة تنفيذ المشاريع الكبيرة، أو تطبيق التقنيات الحديثة.

4- يؤدي تفاوت الخبرات والمعرفة بين الأعضاء إلى صعوبات في التنسيق، واتخاذ القرارات الزراعية الجماعية.

5- صعوبة الوصول إلى الأسواق الحديثة أو العالمية، بسبب الاعتماد على الوسطاء، أو ضعف القدرة التسويقية للجمعية.

6- يقلل ضعف استخدام التقنيات الحديثة في الإنتاج والمراقبة والتسويق من كفاءة التعاون التقليدي.

5-2-5- التعاون الزراعي المعاصر

أولاً- التعاون الزراعي الرقمي

شهد التعاون الزراعي في الدول المتقدمة تحولاً نوعياً مع انتشار التقنيات الرقمية والمنصات الإلكترونية، مما أتاح للمزارعين إمكانية التواصل وإدارة الموارد والإنتاج والتسويق جماعياً بكفاءة عالية، وتعتمد الجمعيات الرقمية على التطبيقات الذكية وقواعد البيانات ومنصات الإنترنت لتنسيق عمليات الزراعة، ومتابعة المحاصيل، وتوزيع المستلزمات، وتسويق المنتجات مباشرة للمستهلكين أو الأسواق العالمية، ومن أبرز ميزات التعاون الزراعي الرقمي:

1- يمكّن التعاون الزراعي الرقمي المزارعين من تخطيط زراعة المحاصيل، وتتبع نمو النباتات وإدارة الموارد المائية والمالية بشكل منظم.

2- تتيح المنصات الرقمية بيع المنتجات مباشرةً، ومقارنة الأسعار، والتوسع نحو الأسواق المحلية والدولية.

3- تجميع الطلب على المستلزمات الزراعية، وعلى الخدمات المالية والتقنية، وذلك بهدف تقليل التكاليف، والاستفادة من وفورات الحجم.

4- يُسهّل التعاون الزراعي الرقمي التواصل بين الأعضاء والخبراء الزراعيين، ونقل التكنولوجيا الحديثة بمختلف أنواعها جماعياً.

ثانياً- الشراكات بين الجمعيات التعاونية الزراعية والمؤسسات التمويلية والبحثية

تعد هذه الشـــراكات من أبرز أشـــكال التعاون الحديث في الدول المتقدمة، إذ تتيح دعم المشـــاريع الزراعية المســـتدامة، وتحســـين الإنتاجية، وتطوير الابتكار الزراعي، وتعمل هذه الشـــراكات على توفير التمويل والتدريب، والخدمات التقنية للأعضـــاء بشـــكل منظم وفعّال، مع ضمان الاستفادة من الخبرات العلمية والتكنولوجية الحديثة، وأهم مزايا هذه الشراكات:

1- يوفر التعاون مع المصـــارف وصـــناديق التمويل والتنمية الريفية قروضـــاً ميســـرة لشـــراء مستلزمات الإنتاج، أو تنفيذ مشاريع زراعية مبتكرة.

2- تُمكّن الشـــراكة مع مراكز البحوث الزراعية والجامعات الجمعيات من تطبيق أحدث التقنيات الزراعية، وتطوير أصناف محسنة، وتحسين إدارة الموارد.

3- يُتيح الجمع بين التمويل والخبرة البحثية تنفيذ مشـــاريع زراعية صـــديقة للبيئة، ومســـتدامة اقتصادياً واجتماعياً.

4- يتمكّن المزارعون من خلال تطوير منتجات ذات جودة عالية ومتوافقة مع المعايير المحلية والدولية من دخول أسواق جديدة وزيادة العوائد.

الفصل السادس

التسويق الزراعي

تمهيد

يعدّ التسـويق الزراعي أحد الركائز الأسـاسـية في منظومة الإنتاج الزراعي، إذ لا تكتمل جدوى العملية الإنتاجية ما لم تُنقل المنتجات إلى المسـتهلك بكفاءة، وبما يضـمن تحقيق عائد عادل للمنتج، واستقرار تزويد السوق بالسلع الزراعية، ويتميّز هذا النشاط بتشابكه مع سلسلة واسعة من الوظائف التي تبدأ منذ لحظة الحصاد، ووصولاً إلى التوزيع والاستهلاك النهائي، كما يتأثر التسـويق الزراعي بطبيعة المنتجات التي غالباً ما تكون سـريعة التلف، وبالعوامل المناخية والبيولوجية التي تضيف قدراً من المخاطر على العرض والأسعار.

تكتسب دراسة التسويق الزراعي أهمية خاصة، كونه يقدّم رؤية متكاملة حول كيفية تشكّل الأسـواق الزراعية وتنوّع منافذ التسـويق ودور الوسـطاء في تدفّق السـلع، إضـافةً إلى الفئات والمؤسـسـات التي تشـارك في العملية التسـويقية، كما يسـاعد في إدراك الأهداف الاقتصـادية والاجتماعية لهذه المنظومة، والوظائف التي تؤديها من تجميع وتخزين وفرز وتعبئة وتمويل ونقل ومعلومات سـوقية، ويُعدّ هذا الفهم أسـاسـاً لبناء قدرة الطالب على تحليل أداء السـوق، ومقارنة بدائل التسويق، وتقييم كفاءتها، بما يمهّد لاكتساب الطالب مهارات أكثر تقدّماً في مفاهيم سلاسل القيمة وتنظيم الأسواق في المراحل المتقدمة من دراسته.

6-1 – التسويق

6-1-1- مفهوم التسويق

يُعرَّف التسويق بأنه عملية اقتصادية وإدارية متكاملة تهدف إلى فهم حاجات المستهلكين وتحديد رغباتهم، ثم تطوير السـلع والخدمات القادرة على إشـباع تلك الحاجات، وتسـعيرها وترويجها وتوزيعها بكفاءة. ويعتمد التسـويق على تحليل بيئة السـوق وسـلوك المسـتهلك، وتوجيه الإنتاج بما يتوافق مع الطلب، وإدارة العلاقات بين المؤسـسـة والعملاء لضـمان تحقيق قيمة مضافة لكل الأطراف، ولا يقتصر التسويق على نقل السلع أو بيعها، بل يشمل منظومة واسعة من الأنشـطة التي تبدأ من دراسـة السـوق قبل الإنتاج، وتمتد إلى ما بعد وصـول المنتج إلى المستهلك، مما يجعله ركيزة أساسية في نجاح المؤسسات وقدرتها على المنافسة.

6-1-2- مراحل تطور التسويق

يمكن أن نميّز أربع مراحل أساسية مرّ بها التسويق عموماً على النحو الآتي:

أولاً – مرحلة هيمنة الإنتاج (1760-1929)

تزامنت هذه المرحلة مع الثورة الصـــناعية التي بدأت نحو عام 1760 وما رافقها من ابتكارات تقنية أدت إلى زيادة كبيرة في الطاقة الإنتاجية، وقد هيمن في هذه الفترة منطق الإنتاج على تفكير المنشآت، إذ انصبّ التركيز على تصنيع أكبر كمية ممكنة من السلع اعتماداً على وفرة الموارد وتطور الآلات وانخفاض تكاليف الإنتاج، وكان الاعتقاد السائد أن المنتجات الجيدة والرخيصة ستبيع نفسها تلقائياً من دون حاجة إلى جهود تسويقية متخصصة، لذلك تمحورت إستراتيجيات المؤسسات حول التوسع في خطوط الإنتاج وتحسين الكفاءة التشغيلية، بينما كان الاهتمام بالسوق وسلوك المستهلك محدوداً للغاية.

ثانياً – مرحلة هيمنة البيع (1929-1939)

بدأت هذه المرحلة مع الكساد الكبير الذي أعقب الفترة الطويلة من النمو الصناعي، إذ أدى فائض الإنتاج، وانخفاض الطلب إلى تحول المؤســـسات نحو التركيز على عمليات البيع والترويج لضمان تصريف المنتجات، وتمحور الاهتمام في هذه المرحلة حول إقناع المستهلك بشراء ما تنتجه المؤســـسات، بغض النظر عن رغباته الحقيقية، إذ عُدّ التسويق أداة لزيادة المبيعات وتقليل المخزون المتراكم، وتميزت هذه المرحلة بالاعتماد على أساليب البيع المباشر والحملات الإعلانية، مع اســـتمرار محدودية الاهتمام بتحليل حاجات المســـتهلك أو تطوير المنتجات وفق تفضيلاته، كما أسهمت هذه الفترة في ظهور مفاهيم جديدة حول قوة الإقناع في السوق وأهمية جهود البيع النشطة، ما شكّل الأساس للانتقال لاحقاً نحو التسويق الحديث الذي يركّز على المستهلك.

ثالثاً – مرحلة هيمنة التسويق (1945- نهاية القرن العشرين)

شـــهدت هذه المرحلة تحولاً جوهرياً في مجال التســـويق، إذ انتقل التركيز من مجرد البيع إلى فهم حاجات المستهلكين وتلبية رغباتهم؛ أي أصبحت رغبات المستهلكين هي التي تتحكم بإقامة المشاريع، وتميزت هذه الفترة بانتشار البحوث التسويقية، واستخدام أساليب تحليل السوق وتطوير اســـتراتيجيات تســـويقية متكاملة، وظهور مفاهيم مثل التســـويق بالعلاقات، وركزت المؤسسات على خلق قيمة مضافة للمستهلك بدلاً من الاكتفاء بإقناعه بشراء المنتج، ما جعل التسويق وظيفة أساسية مؤثرة في نجاح الأعمال واستدامتها على المدى الطويل.

رابعاً – مرحلة العرض الإبداعي (بداية القرن الحادي والعشرين – حتى اليوم)

مع بداية القرن الحادي والعشرين شهد التسويق تحولاً جديداً تميز بالابتكار والإبداع في تقديم المنتجات والخدمات، إذ لم يعد التركيز في هذه المرحلة على تلبية حاجات المستهلك المعروفة فقط، بل أصبح التسويق يقوم على خلق وإلهام الاحتياجات، وخاصةً بالنسبة للمنتجات الحديثة سريعة التطور مثل الهواتف النقالة والتقنيات الرقمية، باعتبار أنّ المستهلك قد يكون عاجزاً في بعض الحالات عن التعبير عن حاجاته ورغباته، مما دفع المؤسسات إلى استخدام طرائق مبتكرة لجذب الانتباه وتحفيز الطلب، وذلك عبر تصميم منتجات جذابة، وإطلاق حملات تسويقية خلاقة، وابتكار تجارب استهلاكية متميزة.

6-1-3- المزيج التسويقي (Marketing Mix)

هو مجموعة من نشاطات التسويق المترابطة والمتكاملة والمعتمدة على بعضها بهدف تنفيذ وظيفة التسويق وفقاً للأسلوب المخطط له.

يُعد المزيج التسويقي أحد أهم المفاهيم في علم التسويق، إذ يشير إلى مجموعة الأدوات التي تستخدمها المؤسسات لتحقيق أهدافها التسويقية، وإرضاء حاجات المستهلكين، وبدأت صياغة المبادئ الأساسية للمزيج التسويقي في عام 1948 على يد جيمس كوليتون الذي وصف المسوّق بأنه مدير يملك مجموعة من الأدوات التي يمكنه استخدامها لتوجيه السوق، ثم قام نيل بوردن في عام 1953 بتطوير الفكرة مؤكداً أهميةَ دمج هذه العناصر لتشكيل إستراتيجية متكاملة تسمى المزيج التسويقي، وفي عام 1960 قام جيروم ماكارتي بوضع العناصر الخاصة بهذا المزيج التي تبدأ كلماتها في اللغة الإنجليزية كافةً بحرف (P)، وكان عدد هذه العناصر في ذلك الوقت أربعة فسميت الـ **(4P's)**، وتشمل:

أولاً- المُنتَج (Product)

يشمل كل ما يقدمه المُنتِج أو المؤسسة لتلبية احتياجات المستهلك، سواء كانت سلعة ملموسة أو خدمة غير ملموسة، ويتعلق تصميم المُنتَج بجودته وخصائصه والتنوع في الأشكال والأحجام والتغليف والعلامة التجارية، كما يتضمن خدمات ما بعد البيع مثل الضمان والدعم الفني التي تعزز من قيمة المُنتَج وتجربة المستهلك.

2- السعر (Price)

يشمل تحديد القيمة المالية للمُنتَج والإستراتيجيات المتعلقة بذلك، ويتضمن دراسة تكاليف الإنتاج والتوزيع، والسعر المناسب للمستهلك، وإستراتيجيات الخصم، وأنظمة الدفع

بالتقسيط، كما يرتبط بالموقع التنافسي له في السوق وقدرته على جذب المستهلكين وتحقيق الربحية المرجوة.

3- المكان (Place)

يُعنى هذا العنصر بكيفية إيصال المُنتَج من المُنتِج إلى المستهلك النهائي بكفاءة، ويشمل اختيار قنوات التوزيع المباشر وغير المباشر مثل النقل والتخزين وإدارة المخزون، والمنافذ المناسبة لضمان وصول المُنتَج في الوقت والمكان المناسبين، وبالحالة الجيدة التي تضمن رضى المستهلك.

4- الترويج (Promotion)

يختص بالتواصل مع المستهلكين لإقناعهم بالمُنتَج وتحفيزهم على الشراء، ويشمل أساليب الإعلان، والحملات الترويجية، والعلاقات العامة، والبيع الشخصي، والتسويق الرقمي، ويهدف الترويج إلى زيادة الوعي بالمُنتَج، وخلق صورة إيجابية للعلامة التجارية، وبناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.

ونظراً للتطور المستمر في آليات وقواعد التسويق، فقد تم إضافة ثلاثة عناصر أخرى إلى العناصر التسويقية التقليدية الـ **(4P's)**، وذلك من قبل بومس وبيتنر لتصبح سبعة عناصر سُميت بالمزيج التسويقي التوسعي **الـ (7P's)**، وهذه العناصر المضافة على النحو الآتي:

5- الأفراد / الناس (People)

يشمل جميع الأشخاص الذين يتفاعلون مع المستهلك، سواء كانوا موظفين أو مندوبين أو فرق خدمة العملاء، إذ تؤدي مهاراتهم وسلوكياتهم دوراً مهماً في تجربة المستهلك وانطباعه عن المُنتَج أو الخدمة.

6- العملية (Process)

تتعلق بكيفية تقديم المُنتَج أو الخدمة للمستهلك، وتشمل الإجراءات والخطوات التي تؤثر في جودة التجربة، وسرعة وكفاءة الخدمة، ومن الأمثلة على ذلك: طريقة طلب الخدمة أو المُنتَج مثل إجراءات الدفع أو الحجز، وسرعة تجهيز الطلب أو الخدمة، ومستوى التنظيم الداخلي وخطوات التعامل مع الشكاوى، أو الاستفسارات لضمان رضى العميل.

7- الدليل المادي (Physical Evidence)

هو كل ما يمكن للمستهلك رؤيته أو لمسه من عناصر ملموسة تعكس جودة الخدمة أو

المُنتَج وتترك انطباعاً إيجابياً، ومن الأمثلة على ذلك:

– الإضـــاءة المناســـبة في البيئة المادية لمكان تقديم الخدمة، والتكييف الجيد، والألوان المريحة والموسيقى الخلفية، ونظافة المكان.

– التجهيزات والمرافق مثل مقاعد مريحة، ولافتات واضحة، وأدوات وتجهيزات متطورة.

– التغليف والعلامة التجارية مثل تصـميم العبوات، وبطاقات العمل، والمواد الدعائية التي تعكس جودة المُنتَج أو الخدمة.

– مؤشرات الجودة مثل شـهادات وملصـقات ضـمان، أو أي دليل يُطمئن المستهلك على موثوقية الخدمة.

6-2- التسويق الزراعي

6-2-1- مفهوم التسويق الزراعي

يُعرَّف التسـويق الزراعي بأنه العملية التي تنتقل من خلالها المنتجات الزراعية من المُنتِج إلى المســـتهلك النهائي، مع إضـــافة القيمة الاقتصـــادية إليها من خلال مجموعة من الوظائف والخدمات التي تضـمن تحسين الجودة، وتسـهيل الوصـول، وتلبية حاجات المسـتهلكين في الوقت والمكان المناسبين.

ويـهدف التســـويق الزراعي إلى تحقيق التوازن بين إنتاج المنتجات الزراعية واحتياجات السـوق، بحيث يحصـل المُنتِج على عائد مناسـب، ويصـل المسـتهلك إلى سـلعه بأسـعار وجودة مناسـبة، كما يُعد أداة رئيسـة لتقليل الفاقد في السـلسـلة التسـويقية، وضـمان اسـتمرارية الإمداد وتحفيز الابتكار في الإنتاج والتغليف والخدمات المصاحبة للمنتجات الزراعية.

6-2-2- طبيعة التسويق الزراعي

تتبع طبيعة التســويق الزراعي من الخصـــائص المميزة للإنتاج الزراعي، ويمكن تلخيص أهم هذه الخصائص كما يأتي:

1. حسـاسـية المنتجات وسـرعة التلف: تحتاج المنتجات الزراعية إلى نقل وتوزيع سـريع للحفاظ على جودتها.

2. التأثر بالعوامل الطبيعية والموســـمية: يؤدي تغير الطقس والمواســـم إلى تفاوت الإنتاج بين الفترات، مما يؤثر في استقرار العرض.

3. عدم التجانس: تتفاوت المنتجات من حيث الحجم والنوع والجودة، مما يســـتدعي تنوع منافذ التسويق وطرائق التعبئة والتغليف.

4. الحاجة للوظائف الإضـافية: مثل التخزين والفرز والتعبئة والنقل المبرد لإضـافة منفعة زمانية إلى المنتجات، وضمان وصولها بحالة جيدة إلى المستهلك.

5. وجود عدد كبير من الوسطاء: تتوسط العديد من الجهات بين المنتج والمستهلك النهائي، مما قد يزيد من تكلفة المنتج أو يطيل سلسلة التوزيع.

6. ديناميكية التســـويق الزراعي: يتطلب التســـويق الزراعي التخطيط والتنســـيق بين المنتجين والوسطاء والموزعين لتحقيق الكفاءة الاقتصادية، وتلبية حاجات المستهلكين بفعالية.

6-2-3- منافذ التسويق الزراعي

يمكن تصنيف الطرق التي تسلكها المنتجات للوصول إلى المستهلك النهائي كما يأتي:

أولاً – من المزارع إلى المستهلك مباشرة

يبيع المزارع منتجاته مباشــرة إلى المســتهلك مثل الأســواق المحلية أو البيع من مزرعته ويتيح هذا الأسلوب الحصول على أرباح أكبر التي كان يذهب جزء منها إلى الوسطاء.

ثانياً- من المزارع إلى تجار الجملة ومن ثم إلى تجار التجزئة وصولاً إلى المستهلك

هنا تكون الأسعار التي يدفعها المستهلك عالية نسبياً بسبب أرباح تجار الجملة والتجزئة ويقلّ هامش ربح المزارع بسبب وجود هؤلاء الوسطاء.

ثالثاً- من المُزارع إلى تجار التجزئة ومن ثم إلى المستهلك

يقلل هذا الأسلوب عدد الوسطاء، ويتيح للمزارع الحصول على ربح أكبر مقارنة بأسلوب المرور عبر تجار الجملة.

6-2-4- فئات التسويق الزراعي

تتم عملية التسويق الزراعي عبر تفاعل ثلاث فئات رئيسة هي:

1. فئة المنتجين أو المزارعين: هم المصـــدر الأســـاســـي للمنتجات الزراعية، ويقومون بزراعة المحاصيل أو تربية الحيوانات وتوفير المنتجات الأولية.

2. فئة الوسـطاء: تشـمل التجار والوكلاء، سـواء كانوا أفراداً أو مؤسـسـات، إذ يسـهمون في نقل المُنتَج من المزارع إلى المســتهلك، ويكمن دورهم في تســهيل الوصــول إلى الأســواق المختلفة وتقليل المخاطر اللوجستية، وتوزيع المنتجات حسب الطلب.

3. فئة المســـتهلكين: هم الهدف النهائي لعملية التســـويق، إذ يتم تلبية حاجاتهم من المنتجات الزراعية وفق الجودة والسعر المناسب.

6-2-5- أهداف التسويق الزراعي

يسعى التسويق الزراعي لتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية لضمان كفاءة حركة المنتجات بين المنتج والمستهلك، ويمكن تلخيص أهم هذه الأهداف كما يأتي:

1. ضمان وصول المنتجات الزراعية بجودة مناسبة، وسعر ملائم في الوقت والمكان المناسبين لتلبية رغبات المستهلكين.

2. مساعدة المنتجين على الحصول على عائد مناسب من بيع منتجاتهم، مع تقليل التكاليف والخسائر في السلسلة التسويقية.

3. تنظيم عمليات التخزين والنقل والتعبئة والتغليف للحد من تلف المنتجات الزراعية خاصةً الحساسة منها.

4. تنظيم حركة المنتجات في الأسواق لتقليل تقلبات الأسعار وضمان توفر السلع في جميع الأوقات.

5. إنشاء أسواق حديثة ومنظمة، وتشجيع الابتكار في الخدمات التسويقية مثل النقل المبرد والتغليف والتسويق الرقمي.

6. تحفيز الإنتاج الزراعي من خلال تأمين قناة تسويقية فعالة تحقق للمزارعين عوائد مناسبة، ما يشجعهم على زيادة الإنتاج وتحسين الجودة.

6-2-6- الوظائف التسويقية

تتضمن العملية التسويقية مجموعة من الوظائف الأساسية التي تسهم في تحريك المنتجات الزراعية من المنتج إلى المستهلك بطريقة فعالة، مع زيادة قيمتها الاقتصادية والحفاظ على جودتها، وتُعدّ هذه الوظائف أداة رئيسة لضمان تلبية احتياجات السوق، وتحقيق أهداف الإنتاج الزراعي، سواء من حيث الربح للمزارعين أو توفير السلع للمستهلكين.

ويوجد عدّة أشكال لتصنيف الوظائف التسويقيّة، إلّا أنّنا سنعتمد التصنيف الآتي:

أولاً- وظائف التسويق التبادلية

تشمل الأنشطة التي تتعلق بنقل ملكية المنتجات الزراعية، وتضم نشاطين رئيسين هما البيع والشراء:

1- البيع

يعرف بأنه العملية التي تتضـمن تحويل السـلع إلى نقود، ويعد من العمليات التسـويقية المهمة، لأن نجاح المزرعة أو المنشـــأة يتوقف على مدى نجاحها في أداء هذه الوظيفة، ومن خلال هذه العملية تنتقل ملكية السـلع أو الحاصـلات أو الخدمات من مالكها ومنتجها إلى المشـتري سـواء كان تاجراً أو وسـيطاً أو مسـتهلكاً نهائياً، وقد يكون البيع مباشـراً أو من خلال وسيط، وتتضمن مراحل البيع الآتي:

أ- تحديد السـوق المسـتهدف: يشـمل ذلك التعرف على نوع المسـتهلكين واحتياجاتهم ورغباتهم سواء كانوا أفراداً أو مؤسسات أو شركات تجارية، ومعرفة حجم الطلب.

ب- تحديد كمية المُنتَج المراد بيعها: يعتمد ذلك على الإنتاج الفعلي للمزارع، وقدرة التخزين ومستوى الطلب في السوق.

ج- إقناع المشـتري: أو بمعنى آخر تشـجيعه على امتلاك السـلع، ويتم ذلك من خلال اسـتخدام وسائل ترويج المبيعات من دعاية وإعلان ومندوب المبيعات لتعريف المشتري على ميزات السلعة وخصائصها، وإثارة الرغبة لديه في شراء السلعة.

د- شروط البيع: تشمل المساومة حول الأسعار، وشروط العقد من حيث السعر والكمية والجودة ومواعيد وأماكن التسليم، والخصم ومواعيد وطريقة التسديد إلى غير ذلك من الشروط.

هـ- نقل الملكية: يتم فيها نقل ملكية السـلع إلى المشـتري بعد دفع ثمنها أو الاتفاق على طريقة التسديد.

2- الشراء

يعرف بأنها العملية التي يتم بواســطتها تحويل النقود إلى ســلع، ويعد من أهم المراحل التسويقية، وخاصـةً من وجهة نظر المشتري سواء كان مستهلكاً أو وسيطاً، ويمكن توضيح أهم مراحل هذه الوظيفة كما يأتي:

أ- تعيين الاحتياجات أو السلع المطلوب شراؤها: يجب على المشتري سواءً كان منتجاً أو وسيطاً أو مستهلكاً أن يحدد أنواع وجودة وكمية وسعر السلع التي يريدها؛ أي عليه أن يتخذ عدة قرارات قبل حيازته السلعة.

ب- البحث عن مصادر العرض (البائعين): يقوم البائعون عادةً بالدعاية والإعلان وإجراء كل ما يؤدي إلى إيجاد المشتري، ويقوم بعض المشترين بالبحث عن أفضل العروض وأقل البائعين سعراً.

ج- التفاوض على شروط الشراء والاتفاق على السعر: هذه الشروط كما هي الحال في شروط البيع تتعلق بكمية السلعة ونوعيتها وسعرها، وطريقة الدفع وموعدها، وطريقة الشحن والاستلام وغير ذلك من الشروط.

د- نقل الملكية (التبادل): تتضمن هذه العملية إجراء الاتفاق النهائي وتحويل الملكية بعد دفع ثمن السلعة أو الاتفاق مع البائع على طريقة الدفع.

وتتم عملية الشراء بعدة طرائق منها:

أ- طريقة الرتبة أو الدرجة: يوجد لكل سلعة رتب أو درجات معينة، ويتم تحديد السعر والشراء بناءً على ذلك، فرتب القمح مثلاً تُعيّن على أساس النظافة والنسبة المئوية للأجرام من الشوائب والحبوب الغريبة ونسبة الرطوبة ونسبة البروتين والوزن النوعي ...، أما رتب القطن فيتم تعيينها على أساس نسبة الرطوبة والشوائب والجوزات غير المقشورة أو المكسورة أو الميتة وطول التيلة ومن أهم مزايا هذه الطريقة أنها تُسهّل كثيراً عمليات البيع والشراء، وتُسهّل عمليات التصدير، إذ تُغني عن معاينة السلعة والعينة، ويمكن للبيع والشراء في هذه الحالة أن يجري هاتفياً أو برقياً أو بريدياً أو إلكترونياً، كما أنها تُسهّل عمليات البيع الآجلة.

ب- طريقة العينة: يحصل المشتري من المنتج أو البائع على عينة تمثل السلعة تمثيلاً جيداً بكل أمانة من حيث الكمية والحجم والنوعية، وعلى أساسها يتم الشراء.

ج- الطريقة المباشرة (المعاينة): يقوم المشتري بنفسه أو من ينوب عنه بمعاينة السلعة مباشرةً أي يجب أن تكون موجودة بكاملها أمامه، إذ يقوم بفحصها وتحديد جودتها، ثم يقرر ملاءمتها أو عدم ملاءمتها.

د- على أساس المواصفات: في هذه الحالة يعتمد المشتري على مواصفات السلعة التي ينبغي أن تُوضّح بشكل موضوعي من قبل فني لا ينحاز إطلاقاً إلى البائع أو المشتري، ويجب أن تشمل المواصفات كل ما يتعلق بالمنتج الزراعي بكل دقة.

ثانياً- وظائف التسويق المادية (الفيزيائية)

يختلف أحياناً تصنيف وظائف التسويق المادية اختلافاً بسيطاً في بعض المراجع العربية وذلك بإدراج بعض الأنشطة التسويقية ضمن الوظائف المادية، أو ضمن المساعدة (التسهيلية) للتسويق الزراعي، لكن يتفق أغلبها مع المراجع الأجنبية العالمية مثل Kohls & Uhl (2002) بأن وظائف التسويق الفيزيائية تضم جميع الجهود التسويقية التي تهدف إلى خلق المنافع الزمانية والمكانية والشكلية والوظيفية للسلعة، وتشمل:

1- التخزين

يعرف بأنه وظيفة تسويقية يُقصد بها المحافظة على السلعة بعد إنتاجها حتى يحين موعد استهلاكها بحالة جيدة ولفترات زمنية مختلفة؛ أي يضيف التخزين المنفعة **الزمانية** للسلع والمنتجات الزراعية، وتختلف هذه المنتجات في سرعة تعرضها للتلف وقابليتها للتخزين، وتتجسد **وظائف** التخزين باستمرار تدفق السلع وتسويقها على مدار العام، وتحقيق استقرار الأسعار من خلال إدارة الكميات المعروضة في السوق، وحفظ السلع والمنتجات من التلف والفقد، وتسهيل عمليات النقل، وضمان استمرار السلع وقت الأزمات والحروب. ويتم التخزين في مخازن عادية أو مبردة أو ثلاجات تبريد أو صوامع حبوب ... .

2- النقل

هو نقل المنتجات الزراعية من مكان إلى آخر داخل سلسلة التسويق، سواء من المزرعة إلى السوق أو من المخازن إلى المستهلك النهائي، مع الحفاظ على الجودة وتقليل الفاقد وهي المرحلة التي تعمل على إضافة المنفعة **المكانية** إلى السلع نتيجة بعد مراكز إنتاجها عن مراكز استهلاكها، وتكمن أهمية النقل في التسويق الزراعي في وصول المنتجات إلى المستهلكين في الوقت والمكان المناسبين، كما يحمي النقل السليم المنتجات من التلف خاصةً الحساسة منها مثل الخضار والفواكه، كذلك يربط المزارعين بالأسواق المحلية والإقليمية والدولية، ويتم النقل بوسائل عديدة منها:

أ- النقل البري: يشمل وسائل النقل البري كافةً سواء عربات النقل أو السكك الحديدية أو الشاحنات أو البرادات، ويستخدم داخل الإقليم أو المنطقة أو الدولة، كما يستخدم بين الدول المتجاورة التي ترتبط مع بعضها بشبكة طرق برية، وتتوسط تكلفته بين تكلفتي النقل البحري والنقل الجوي.

ب- النقل المائي: يشمل السفن والقوارب لنقل البضائع عبر الأنهار أو البحار، وهو مناسب لنقل الكميات الكبيرة لمسافات طويلة، كما يُعدّ من أرخص وسائل النقل، إلا أنه يحتاج إلى وقت أطول لنقل السلع والبضائع مما يحتاج إليه النقل الجوي والبري.

ج- النقل الجوي: يعد أحدث وأسرع وسائل النقل وأكثرها تكلفة، إلا أنه يلائم السلع والمنتجات سريعة التلف أو التي تُنقَل بصورة طازجة مثل الزهور، ويوجد حالياً طائرات نقل متخصصة لنقل البضائع والسلع.

3- التجهيز

يمثل التجهيز إحدى الوظائف المادية الرئيسة في التسويق الزراعي، ويهدف إلى تهيئة المنتجات الزراعية بصورها المختلفة لجعلها أكثر قابلية للنقل أو التخزين أو العرض أو الاستهلاك، وذلك عبر مجموعة من العمليات التي تضيف منفعة **شكلية** أو **وظيفية** للمنتجات الزراعية على النحو الآتي:

أ- التحويل

يقصد بالتحويل تغيير شكل المنتج الزراعي من حالته الخام إلى صورة جديدة أكثر قابلية للاستهلاك أو التخزين أو التسويق (منفعة شكلية)، ويشمل ذلك عمليات مثل تحويل الحيوانات الحية إلى لحوم، وتحويل البندورة إلى ربّ البندورة، وتحويل القمح إلى دقيق ثم إلى الخبز أو المعجنات، وتُعد هذه العمليات من أهم صور إضافة القيمة إلى المنتجات الزراعية عبر رفع ملاءمتها للاستخدام النهائي.

ب- التجميع

يقصد به تجميع الحاصلات أو السلع أو المنتجات سواء على حالتها الخام أو في صورة مصنعة أو نصف مصنعة في أماكن تجميع معينة حتى تصل إلى الحجم المناسب للتسويق (منفعة وظيفية)، وتُسهم عملية التجميع في خفض تكاليف نقل أو شحن الوحدة من المُنتَج وإنجاز الوظائف التسويقية اللاحقة، وموافاة التجار والأسواق بكميات كبيرة من سلع تتسم بالتجانس والنوعية، وتحقيق قوة تفاوضية أكبر للمزارعين.

ج- الفرز والتدريج

يمثل الفرز والتدريج عملية فصل المنتجات الزراعية على أساس خصائصها الظاهرية مثل اللون أو النضج أو السلامة أو الشكل، ثم تصنيف المنتجات المقبولة إلى درجات جودة أو أحجام محددة وفق معايير قياسية معتمدة (منفعة وظيفية)، وهناك الكثير من الأمثلة مثل تدريج الفاكهة تبعاً للون والحجم والوزن والسلامة من الأمراض، وفرز البيض وتدريجه على أساس الحجم والوزن ولون القشرة، وتدريج القطن على أساس طول التيلة ومتانتها ومرونتها ومقدار النظافة ونسبة الرطوبة.

تُسهم عملية الفرز والتدريج في تحسين جودة المنتج المعروض، وتسهيل تحديد السعر المناسب لكل فئة من فئات المستهلكين، وزيادة ربحية المزارعين والوسطاء من تحقيق المنتجات

عالية الجودة أسعاراً أفضل في السوق، وتقليل النزاعات بين المزارعين والمشترين بسبب الوضوح في التصنيف.

د- التغليف والتعبئة

تشمل التعبئة والتغليف وضع المنتجات الزراعية في عبوات مناسبة لحمايتها أثناء النقل والتخزين والعرض (منفعة وظيفية)، وتؤدي هذه العملية دوراً أساسياً في حفظ الجودة وإطالة العمر التسويقي للمُنتَج، كما تسهل عمليات المناولة والنقل، وتمنح المُنتَج مظهراً ملائماً يزيد من جاذبيته التسويقية، وتزوّد المستهلك بمعلومات وتعطيه موثوقية عن السلعة، وقد تتنوع مواد التعبئة والتغليف وفق طبيعة المُنتَج بين صناديق خشبية أو بلاستيكية وأكياس وسلال وعبوات محكمة ... .

3- وظائف التسويق المساعدة (التسهيلية)

تُعنى هذه الوظائف بتسهيل عملية التسويق، وضمان كفاءة انتقال المنتجات الزراعية من المنتج إلى المستهلك، وهي تكمّل الوظائف التبادلية والمادية، ومن أهم هذه الوظائف:

أ- التقييس

هو عملية إخضاع المنتجات الزراعية لمجموعة من المواصفات والقياسات المعتمدة سواء كانت محلية أو وطنية أو دولية، بهدف ضمان مستوى ثابت من الجودة والخصائص ويسهم التقييس في تسهيل التعامل التجاري بين الأطراف من خلال وضوح النوعية، وإتاحة تحديد الأسعار بصورة أدق، وتعزيز قدرة المنتجات على الدخول في عمليات التبادل داخل السوق وخارجه.

ب- التمويل

هو توفير الموارد المالية التي يحتاج إليها المنتج أو المسوّق في المراحل المختلفة للعملية التسويقية، بما يشمل شراء المستلزمات الزراعية، وتغطية النفقات التشغيلية، وتمويل عمليات التخزين والنقل والفرز والتدريج وغيرها. ويساعد التمويل في ضمان استمرار تدفق السلع داخل القنوات التسويقية، والحدّ من المخاطر المرتبطة بنقص السيولة، ودعم قدرة المزارعين والتجار على تنفيذ أنشطة الإنتاج والتسويق بكفاءة.

ج- تحمل المخاطر

تهدف هذه الوظيفة إلى مواجهة المخاطر المرتبطة بالإنتاج والتسويق الزراعي، وما

ينشـأ عنها من احتمالات الخسـارة بسـبب عوامل خارجة عن السـيطرة، وتشـمل هذه الوظيفة الأدوات والآليات التي تسـاعد المنتجين والمسـوّقين على تخفيف أثر المخاطر، ويمكن تجميع أنواع المخاطر في مجموعتين أساسيتين على النحو الآتي:

1- مخاطر طبيعية: تشمل المخاطر الطبيعية العوامل البيئية التي تؤثر في الإنتاج والتداول مثل الطقس غير الملائم كالأمطار الغزيرة أو الضـباب الذي يعيق النقل، والحرائق التي قد تؤدي إلى تلف المخزون في أثناء التخزين، إضـافةً إلى الكوارث الكبرى مثل الزلازل أو الفيضـانات التي قد تؤثر في الموارد والبنية التحتية، ويمكن تخفيف أثر هذه المخاطر أو تغطيتها من خلال استخدام أدوات مثل التأمين الزراعي الذي يوفّر حماية مالية للمزارعين والتجار مقابل الخسـائر الناجمة عن هذه الحوادث الطبيعية.

2- مخاطر اقتصادية وتسويقية: تشمل جميع الأحداث غير الطبيعية التي قد تؤثر في الأنشطة التسـويقية مثل تقلبات الأسـعار التي تؤدي إلى خسـائر محتملة، وتغير الطلب أو العرض نتيجة اختلاف أذواق المسـتهلكين أو زيادة الإنتاج في السـوق، وصـعوبات التمويل التي تعيق تنفيذ العمليات الإنتاجية أو التسـويقية، بالإضـافة إلى الحوادث في أثناء النقل أو التخزين وعمليات السـرقة والسـطو على المنتجات، ويمكن إدارة هذه المخاطر عن طريق إجراء دراسـات دقيقة للأسـعار والأسـواق وأذواق المسـتهلكين ومدى توافر السـلع والمنتجات، والعقود المبرمة مسـبقاً، وتنويع مصادر الدخل، وتطبيق أنظمة الرقابة على المخزون والنقل.

د- معلومات السوق

هي عملية جمع البيانات المتعلقة بالسوق الزراعي وتحليلها ونقلها، بما في ذلك الأسعار والطلب والعرض، وتكاليف النقل، واتجاهات المستهلكين، والمواصفات المطلوبة للمنتجات، وتُعدّ هذه المعلومات عنصـراً حيوياً للوظائف التسـويقية المسـاعدة، إذ تمكّن المزارعين والمسـوّقين من اتخاذ قرارات دقيقة، وتحسـين التخطيط الإنتاجي والتسـويقي، وتقليل المخاطر المرتبطة بتقلبات السوق والموسمية، بما يعزز الكفاءة الاقتصادية للتسويق الزراعي.

هـ- التسجيل والمحاسبة التسويقية

هي وظيفة مسـاعدة تهدف إلى جمع البيانات المتعلقة بالأنشـطة التسـويقية وتوثيقها كافةً بما في ذلك كميات الإنتاج، وأسـعار البيع، والتكاليف والإيرادات، وحركة المخزون، وتشـمل وظيفة التسـجيل والمحاسـبة التسـويقية تحليل تلك البيانات لتقييم الأداء واتخاذ القرارات المستقبلية

وتعد هذه الوظيفة أساسية لضمان دقة المعلومات، ومتابعة العمليات التسويقية، ودعم التخطيط المالي، وتحسين كفاءة التسويق الزراعي.

6-2-7-الأسواق

أولاً- تعريف السوق

يُعرف السوق اقتصادياً بأنه المكان الذي تجتمع فيه قوى العرض والطلب لتكوّن سعراً موحداً، ويُعرف أيضاً بأنه المكان أو النظام الذي يتم فيه تبادل المنتجات والخدمات بين البائعين والمشترين، سواء كان ذلك على شكل مقابلات مباشرة أو عبر وسائط تنظيمية وتجارية أخرى.

ثانياً- أنواع الأسواق

سوف يتم تصنيف الأسواق في هذا الفصل وفقاً لطبيعة نشاطها التسويقي، مع العلم أن هناك اعتبارات أخرى يُعتمَد عليها في تصنيف الأسواق مثل طبيعة المنافسة التي تسود فيها ووفقاً للفترة الزمنية للتعاقدات.

1- الأسواق المحلية

هي الأسواق القريبة من مناطق الإنتاج الزراعي، ويطلق عليها البعض أسواق المنتجين أو المزارعين، وتتسم بكثرة عددها، وصغر حجمها، إذ يتم جمع المنتجات فيها من عدد كبير من المزارعين، وتُخزّن فيها المنتجات القابلة للتخزين لحين تجميع كمية كافية يمكن نقلها إلى الأسواق المركزية، وتختلف هذه الأسواق باختلاف نوع المُنتَج الزراعي؛ فهناك أسواق للحبوب والقطن، وأسواق الفواكه والخضار، وأسواق بيع الحيوانات الزراعية.

2- الأسواق المركزية

تمثل هذه الأسواق الحلقة التسويقية التي تتوسط بين الأسواق المحلية وأسواق الجملة والتصدير، وتتلخص الوظيفة الرئيسة لها في تجميع وإعداد السلع حتى تصبح جاهزة للدخول في أنواع أكبر من الأسواق مثل الجملة والتصدير، ويُلاحظ قيام هذه الأسواق ببعض الخدمات التسويقية مثل التحويل والفرز والتدريج والتخزين، وذلك قبل أن تُشحن إلى الأسواق الأكثر قرباً من المستهلك أو إلى أسواق التصدير، وتقع هذه الأسواق عادةً في المدن الكبرى وأحياناً في المدن الصغرى، نظراً لتوفر البنية التحتية المناسبة مثل المخازن ووسائل النقل، وتكون قليلة العدد مقارنةً بالأسواق المحلية، لكنها أكبر منها حجماً.

3- أسواق الجملة

هي الأســـواق التي تُجمّع فيها المنتجات الزراعية المشـــحونة من الأســـواق المحلية أو المركزية، وتكون مجهزة بالوسـائل التي تسـهّل عملية التفريغ والتخزين، وتسـهيل عملية البيع عن طريق الموزعين، وتجار التجزئة في المناطق التي يخدمونها، وبعض هذه الأســواق متخصــص في سـلعة معينة أو مجموعة من السـلع الزراعية، ويتم فيها تصـنيف وتقسـيم السـلع إلى كميات صـغيرة كي يتم نقلها بسـهولة إلى أسـواق التجزئة أو إلى المسـتهلك مباشـرةً، ويُحدد السـعر في هذه الأسواق وفق تفاعل قوى العرض والطلب، وتُعدّ أسواق تجارة الخضار والفواكه (سوق الهال) المنتشرة في المدن السورية مثالاً عليها.

4- أسواق التصدير

تقع هذه الأسـواق غالباً في المدن السـاحلية أو قرب نقاط التصـدير الحدودية، إذ يتم فيها تفريغ المنتجات الزراعية المشـحونة من الأسواق المحلية أو المركزية، ثم تصـنيفها وتخزينها مؤقتاً وتعبئتها وتدريجها وفق معايير الجودة المطلوبة للســوق الخارجي، كما تؤدي هذه الأســواق دوراً تسـويقياً مهماً من خلال نشـر المعلومات التسـويقية للمنتجات، وتسـهيل عمليات البيع عبر العقود أو المزادات، بما يضمن تلبية متطلبات المستوردين والحفاظ على جودة المنتج في أثناء النقل.

5- أسواق التجزئة

أسـواق التجزئة هي الأسـواق أو المحلات التي تبيع المنتجات الزراعية مباشـرةً للمسـتهلك النهائي بكميات صـغيرة مناسبة للاستخدام الفردي أو العائلي، وتقع هذه الأسواق عادةً في المدن والأحياء السـكنية، وتشـمل المحلات التجارية والبقاليات والأكشـاك والأسـواق الأسبوعية الصـغيرة وتُعدّ أسـواق التجزئة الحلقة الأخيرة في سـلسـلة التسـويق الزراعي، إذ توفر للمسـتهلك الوصـول السهل للمنتجات الطازجة، وتساعد في تحديد الأسعار المحلية بناءً على العرض والطلب.

ظهرت في الوقت الحالي أســـواق التجزئة الحديثة والمولات، إذ تتوفر المنتجات الزراعية والسـلع الاسـتهلاكية بشـكل منظم وموزون مسـبقاً، ومسـعّر بأسـعار واضـحة، إذ يقوم المسـتهلك باختيار الســـلع التي يحتاج إليها بنفســـه ودفع ثمنها مباشـــرة، وهو ما يُعرف بالتســـوق الذاتي بالإضافة إلى تجهيزها لأماكن مخصصة لوقوف السيارات مما يسهّل عملية التسوّق منها.

6- الأسواق المختلطة

هي الأسواق التي لا يمكن وضـعها تحت أي نوع من الأسواق السابقة، فقد يكون السوق سوق جملة وفي الوقت نفسه يتم التعامل فيه كسوق تصدير، أو قد يكون السوق سوق جملة وفي

الوقت نفسه يتم التعامل فيه كسوق تجزئة، لذلك سميت هذه الأسواق بالأسواق المختلطة، لأنها تقوم بعدة مهام تسويقية في آن معاً، وتنتشر بشكل خاص في الدول النامية ومنها سورية.

6-2-8- الوسطاء

يُعرف الوسطاء بأنهم الأفراد أو الهيئات التي تعمل بين المُنتِج والمستهلك، إذ يقومون بأداء معظم الوظائف التسويقية التي تسهّل انسياب السلعة بينهما، وقد يتخصصون في عمليتي البيع والشراء أو في إحداهما، أو يعملون مندوبين لعملائهم، أو يقومون بتقريب وجهات النظر بين البائع والمشتري، ويتقاضون أجراً معيناً لقاء ذلك، ويمكن تصنيفهم على النحو الآتي:

أولاً- التجار

هم الأفراد أو الهيئات المتخصصة بمعرفة حالة السوق وطبيعة الطلب على المنتجات الزراعية، ويقومون بشراء المنتجات الزراعية التي أنتجها غيرهم، ثم يسعون لبيعها بهدف الحصول على ربح معين، إذ يشترون من المُنتِج ويبيعون إلى المستهلك، وهم:

1- التجار المحليون

يعمل التجار المحليون بالقرب من مناطق الإنتاج الزراعي، ويشترون كميات صغيرة أو متوسطة من المنتجات من المزارعين مباشرةً، ويقوم هؤلاء التجار بتوفير المنتجات للأسواق المحلية أو للمستهلكين مباشرة، كما يزودون تجار نصف الجملة أو الجملة بالكميات اللازمة لإعادة التوزيع، ويؤدي التجار المحليون دوراً مهماً في تسهيل وصول المنتجات الطازجة من المزارع إلى الأسواق وتلبية احتياجات المستهلكين في المناطق القريبة من الإنتاج.

2- تجار الجملة

هم الوسطاء الذين يشترون كميات كبيرة من المنتجات الزراعية من التجار المحليين أو من المنتجين مباشرةً، أو عن طريق السماسرة لقاء عمولة معينة، ويقومون بتجميع المنتجات وإعادة بيعها إلى تجار التجزئة مباشرةً، أو إلى الموزعين الذين يتولون توصيل السلعة إلى المستهلك النهائي، أو إلى المصانع والمؤسسات الكبيرة، وعادةً ما يكون لتاجر الجملة محل في سوق الجملة يعقد فيه صفقاته، ويعتمد تجار الجملة على تنويع مصادر الشراء والحجم الكبير للمنتجات لتحقيق ربحية أعلى.

يمكن إيجاز أهم الخدمات التي يقوم بهار تاجر الجملة بأنه يُعد مصـــدراً مهماً لمعلومات السـوق، كما يقوم بتوفير بعض الخدمات التسـويقية للوسـطاء الآخرين والمشـترين مثل التمويل المؤقت والتخزين، كذلك يمكن اعتباره وكيل شراء لتاجر التجزئة ووكيل بيع للمُنتِج.

3- تجار نصف الجملة

هم التجار الذين يشترون كميات متوسطة من المنتجات الزراعية أكبر مما يشتريه تجار التجزئة وأقل من كميات تجار الجملة، ويشـــكلون حلقة وصـــل بين تجار الجملة والتجزئة ويشـترون السـلع مباشـرةً من المنتجين أو من التجار المحليين أو تجار الجملة، ويقومون ببيعها إلى تجار التجزئة أو أصـــحاب المطاعم والفنادق أو الباعة المتجولين، كما يقومون بعرض البضائع في ساحات الأسواق.

4- المصدّرون

هم الوسـطاء الذين يشـترون المنتجات الزراعية من داخل البلد، ثم يعملون على تجهيزها وبيعها في الأسـواق الخارجية وفق قواعد وأنظمة التجارة الدولية، ويشـترون من جميع الأسـواق المحلية أو المركزية أو الجملة أو أحياناً من المنتجين مباشـــرةً، وقد يقومون ببعض الوظائف التسـويقية على هذه المنتجات مثل عمليات الفرز والتدريج والتعبئة والتغليف قبل التصـدير، وبما أنهم يتعاملون مع الأسـواق الخارجية فعليهم الإلمام بجميع الظروف السـوقية، والالتزام بمتطلبات الجودة والمواصفات الفنية للدول المستوردة.

5- المضاربون

هم التجار الذين يشترون المنتجات الزراعية لتخزينها وإعادة بيعها لاحقاً بهدف الاستفادة من تغير الأسـعار وتحقيق الربح، ويقوم هؤلاء بتقييم السـوق وتحديد توقيت البيع لتحقيق أفضـل عائد ممكن، مما يجعلهم يؤدون دوراً مهماً في تنظيم العرض والطلب، واسـتقرار الأسـعار نسـبياً وعادةً ما يرتبط نشـاطهم بالمنتجات التي يمكن تخزينها لفترات قصـيرة أو متوسـطة من دون أن تفقد جودتها مثل الحبوب والفواكه القابلة للتخزين.

6- تجار التجزئة

هم التجار الذين يشترون المنتجات الزراعية من تجار الجملة لبيعها مباشرةً إلى المستهلك النهائي بكميات قليلة، وهم الوحيدون من بين الوســطاء الذين تبقى الســلعة بحوزتهم مدة أطول لذلك يحصـــلون على ربح أكثر من غيرهم من التجار، وقد يتخذ بائع التجزئة محلاً صـــغيراً في

أماكن السكن يحتوي على المنتجات الاستهلاكية ليسدّ حاجة الزبائن، وقد يكون المحل كبيراً وواسعاً في أسواق المدينة.

ثانياً- الوكلاء

هم مجموعة من الأفراد أو الهيئات الذين يعملون مندوبين لعملائهم، ويؤدون المهمات التسويقية المطلوبة منهم من دون أن تنتقل ملكية السلعة لهم، وذلك مقابل عمولة أو أجر معين ويستعين بهم البائعون والمشترون خصوصاً الذين يشعرون بنقص في معلوماتهم التسويقية، أو قدرتهم على المساومة الفعالة، وأهم هؤلاء الوسطاء:

1- وكلاء العمولة (تجار الكومسيون)

هم الوسطاء الذين يتولون بيع المنتجات نيابةً عن المُنتِج أو البائع مقابل عمولة محددة وذلك من دون أن يمتلكوا المنتجات بأنفسهم، أي يُرسِل المُنتِج إليهم منتجاته لأجل بيعها لحسابه من قبلهم، ثم يقومون بخصم العمولة من الثمن المُستحصَل ودفع الباقي إلى المُنتِج ويقوم هؤلاء الوكلاء بتسهيل عملية التسويق بما في ذلك تحديد المشترين والتفاوض على الأسعار، كما يؤدون دوراً مهماً في ربط المنتِج بالمشتري المناسب، وتقليل المخاطر على البائع وتوفير الوقت والجهد في عمليات البيع، وخصوصاً عندما يكون البائع غير قادر على الوصول مباشرة إلى الأسواق الكبيرة أو المشترين الرئيسين، وموجودة هذه الفئة في أسواق الجملة للخضار والفواكه.

2- السماسرة

السماسرة هم الوسطاء الذين يقومون بتسهيل عمليات البيع والشراء بين البائع والمشتري ويقتصر دورهم على تقريب وجهات النظر بين الطرفين مقابل عمولة أو أجر محدد، وبعد أن يتم الاتفاق تُرسَل الصفقة من البائع إلى المشتري مباشرة، إذ لا يستلم السمسار المنتجات ولا يقبض ثمنها، وهذا هو الفرق بينه وبين وكيل العمولة، وقد يمثل السمسار البائع أو المشتري، وفي كلتا الحالتين لا تكون علاقة السمسار مستديمة، بل تنتهي بانتهاء الصفقة.

3- وكلاء الشراء

هم الوسطاء الذين يقومون بشراء المنتجات الزراعية نيابةً عن المشتري، أي يعملون لحساب المشتري، وعلاقتهم لا تنتهي بعد كل عملية، ويتقاضى هؤلاء عمولة معينة مقابل خدماتهم، وقد يحدد لهم المشتري الذي ينوبون عنه راتباً شهرياً ثابتاً، ومن الممكن أيضاً أن يعملوا بشكل منظمات مستقلة في السوق، ووكلاء لأكثر من مشترٍ.

6-2-9- التكاليف التسويقية

أولاً- تعريف التكاليف التسويقية

هي الفرق بين ما يدفعه المستهلك وما يحصل عليه المُنتِج من ثمن السلعة، وهذا الفرق يشمل أرباح الوسطاء والنفقات اللازمة للقيام بمختلف الوظائف التسويقية.

فإذا دفع المستهلك ثمناً قدره 5000 ل.س لشراء كيلو غرام واحد من سلعة معينة، وكان المنتج قد باع هذه السلعة نفسها بسعر 3500 ل.س فإن:

التكاليف التسويقية = سعر المستهلك – سعر المُنتِج = 5000 – 3500 = 1500 ل.س

وغالباً ما تُنسَب التكاليف التسويقية إلى السعر الذي يدفعه المستهلك، ويعبر عنها بنسبة مئوية من سعر المستهلك على النحو الآتي:

النسبة المئوية للتكاليف التسويقية =

(التكاليف التسويقية ÷ سعر المستهلك) × 100 = (1500 ÷ 5000) × 100 = 30%

بمعنى أن كل (100) ل.س دفعها المستهلك للحصول على السلعة تتضمن (30) ل.س تكاليف تسويقية.

وتجدر الإشارة إلى أن النسبة السابقة قد لا تعبر بدقة عن التكاليف التسويقية كافةً، إذ يوجد هناك عدد من الوظائف التسويقية التي يقوم بها المُنتِج بنفسه مثل الفرز والتدريج والتنظيف والتعبئة والنقل وغيرها، وبالتالي فإن السعر الذي يتقاضاه المُنتِج يتضمن قيمة الإنتاج مضافاً إليها جزء من التكاليف التسويقية المذكورة التي قام بها.

ثانياً- التكاليف التسويقية المباشرة وغير المباشرة والكلية

يمكن تسمية التكاليف التسويقية المحسوبة من الفرق بين سعر المستهلك وسعر المُنتِج بالتكاليف التسويقية المباشرة، في حين تسمى تكاليف الوظائف التسويقية التي يقدمها المُنتِج بالتكاليف التسويقية غير المباشرة، وتكون التكاليف الكلية هي مجموع التكاليف المحسوبة المباشرة مع التكاليف غير المباشرة، ويمكن توضيح ذلك بالمعادلات الآتية:

سعر السلعة = تكاليف الإنتاج + تكاليف التسويق

سعر المستهلك = سعر المُنتِج + تكاليف تسويقية مباشرة

سعر المُنتِج = تكاليف الإنتاج + تكاليف تسويقية غير مباشرة

التكاليف التسويقية المباشرة = سعر المستهلك – سعر المُنتِج

التكاليف التسويقية غير المباشرة = تكاليف العمليات التسويقية التي يقوم بها المُنتِج.

التكاليف التسويقية الكلية = التكاليف التسويقية المباشرة + التكاليف التسويقية غير المباشرة

وتحسب النسبة المئوية للتكاليف التسويقية الكلية على النحو الآتي:

النسبة المئوية للتكاليف التسويقية الكلية = (التكاليف التسويقية الكلية ÷ سعر المستهلك)× 100

ولا بد من الإشـــارة إلى أن الفرق بين ما يدفعه المســـتهلك وما يحصـــل عليه المُنتِج لا يتضـمن بعض الأعمال **التحويلية** الأسـاسـية التي تخرج وفقاً لبعض علماء التسـويق عن نطاق العمل التســـويقي، فالقمح الذي ينتجه المزارع يحصـــل عليه المســـتهلك خبزاً أو معجنات أو معكرونة.

كذلك الفرق بين ما يدفعه المستهلك وما يحصـل علية المُنتِج لا يأخذ بالحسـبان **التغيرات** في الكمية المســوّقة، فالكيلو غرام من لحم الغنم مثلاً على مســتوى التجزئة يتطلب إنتاجه أكثر من كيلو غرام من الوزن الحي (القائم) للأغنام التي يبيعها المزارع، وبالتالي في هذه الحالة (1) كغ من الوزن الحي على مســـتوى المزرعة لا يعادل (1) كغ من اللحم على مســـتوى التجزئة وينطبق الأمر نفســه أيضــاً على الســلع التي تتعرض في **مســارها التســويقي** من المُنتِج إلى المستهلك لتغيرات الوزن بسبب الفقد أو التلف أو الجفاف مثل العنب والبندورة وغيرها .

وعموماً يمكن القول إنّ التكاليف التســويقية تشــمل تكاليف العمليات التســويقية، وأجور العمال وتكاليف الترويج والإعلان والعرض، وأرباح الوســـطاء بمختلف أنواعهم، ويُلاحظ أن تكاليف تسـويق المنتجات الزراعية أعلى من تكاليف تسـويق المنتجات الصـناعية، بسـبب تعدد العمليات التسويقية التي تتطلبها السلع حتى تصل إلى المستهلك بطريقة مناسبة، وتعدد الحلقات التسـويقية بين المُنتِج والمسـتهلك، وبُعد مراكز الإنتاج عن مراكز الاسـتهلاك، وارتفاع نسـبة الفاقد السلعي عبر المراحل التسويقية المختلفة.

ثالثاً– الكفاءة التسويقية

تُعرّف الكفاءة التسويقية بأنها قدرة النظام التسويقي على استخدام موارده المتاحة بأفضل صورة ممكنة لتحقيق أعلى منفعة للمزارع والمستهلك وبأقل تكلفة ممكنة، ويمكن حساب الكفاءة التسويقية للمسوّق بالعلاقة الآتية:

الكفاءة التسويقية =

100 – (مجموع التكاليف التسويقية ÷ مجموع التكاليف الكلية الإنتاجية والتسويقية) × 100

وكلما ارتفعت نسبة الكفاءة التسويقية عن 50% وفق هذه المعادلة دلّ ذلك على قلة الأرباح التي يحصل عليها الوسطاء.

رابعاً- القدرة التسويقية للمنشأة الزراعية

تعني النسبة المئوية لمبيعات المنشأة الزراعية كماً أو قيمةً مقسومةً على إنتاجها الكلي وهي معيار يستخدم للمقارنة بين مبيعات مزرعة معينة أو عدة مزارع في مواسم إنتاج أو أعوام مختلفة في فترة زمنية محددة، ويمكن استخدام المعيار الكمي؛ أي كمية الإنتاج المباعة منسوبةً إلى كمية الإنتاج الكلي عندما يتعلق الأمر بمزارع تنتج محصولاً متماثلاً، أو معيار القيمة النقدية للمنتجات عندما تتم مقارنة القدرة التسويقية لمزارع تختلف في نوعية منتجاتها، ويتم حساب القدرة التسويقية للمزرعة كما يأتي:

القدرة التسويقية للمزرعة = (كمية أو قيمة الإنتاج المباع ÷ كمية أو قيمة الإنتاج الكلي) × 100

6-2-10- اتجاهات التسويق الزراعي المعاصر

شهد التسويق الزراعي في العقد الأخير تحولاً جذرياً نتيجة التطور التكنولوجي وتغير سلوك المستهلكين، فأصبح التسويق الحديث يعتمد على التكامل بين التكنولوجيا والاستدامة وسلاسل القيمة لضمان إيصال المنتجات بكفاءة وفاعلية، ومن أبرز الاتجاهات الحديثة:

1- التسويق الرقمي للمنتجات الزراعية

تسارعت وتيرة تبنّي الأدوات الرقمية للترويج والبيع، إذ وفّرت المنصات الإلكترونية للمزارعين قنوات مباشرة لوصول المنتجات إلى المستهلك من دون وسطاء، ويسهم هذا الاتجاه في تحسين هوامش الربح عبر خفض تكاليف التسويق التقليدي، وتوسيع قاعدة العملاء جغرافياً وتعزيز الإعلانات الرقمية وتقنيات المحتوى المرئي، ومتابعة تفضيلات المستهلك.

2- سلاسل القيمة الزراعية

تركّز سلاسل القيمة على ربط حلقات الإنتاج والتجهيز والتسويق في منظومة تكاملية تهدف إلى رفع قيمة المنتج النهائي، ويساعد هذا النهج على تحسين الجودة، ورفع كفاءة استخدام الموارد، وتحقيق ميزة تنافسية عبر خلق قيمة مضافة في كل مرحلة، كما يشجع على بناء شراكات بين المزارعين والمصنّعين والموزعين بما يضمن توزيعاً عادلاً للعوائد وتحسين القدرة على الدخول إلى الأسواق.

3- التسويق الزراعي المستدام

يتجه هذا المفهوم نحو اعتماد ممارســـات تقلل التأثير البيئي، وتعزز كفاءة الموارد مع توفير منتجات آمنة وعالية الجودة للمســتهلك، ويعتمد هذا الاتجاه على الشــهادات البيئية، وتتبّع الإنتاج، وتطبيق معايير الإدارة الرشيدة الزراعية، كما يعزز ثقة المستهلك في المنتجات المحلية ويتيح للمزارعين دخول أسواق متخصصة تُعطي وزناً لمعايير الأخلاق البيئية والاجتماعية.

4- الذكاء الاصطناعي وتحليل الأسواق

أصــبح الذكاء الاصــطناعي أداة مركزية في توقع الطلب، وتحليل اتجاهات الأســعار وتحديد أفضل إستراتيجيات التوزيع، وتساعد الخوارزميات في تحليل كميات ضخمة من البيانات السوقية، بما يتيح اتخاذ قرارات تسويقية دقيقة في الوقت المناسب، ويؤدي هذا الاتجاه إلى تعزيز المرونة التســويقية، وتقليل المخاطر، وتحســين قدرة المؤســســات الزراعية على مواجهة تقلبات السوق.

5- التتبع الرقمي وسلاسل الإمداد الذكية

توفر تقنيات التتبع الرقمي مثل الباركود المتقدم و"البلوك تشين" شفافية عالية حول مسار المُنتَج من المزرعة إلى المستهلك، وتؤدي هذه التقنيات إلى تعزيز الثقة، وضمان سلامة الغذاء وتسـهيل عمليات الرقابة، كما تمنح المسـتهلك القدرة على معرفة مصـدر المُنتَج وظروف إنتاجه ويُعد هذا الاتجاه أساسياً في الأسواق التي تفرض معايير صارمة للجودة والأمن الغذائي.

6- الزراعة التعاقدية والمنصات التفاعلية

أصـبحت الزراعة التعاقدية آلية مهمة لضـمان اسـتقرار التسـويق من خلال عقود تربط المزارعين بالمصـانع أو الموزعين مسبقاً، وتُسـهم المنصـات الرقمية التفاعلية في إدارة هذه العقود وتنســيق عمليات التســليم، وضــبط الجودة، ويؤدي هذا الاتجاه إلى تقليل المخاطر التســويقية وضمان سوق للمُنتَج قبل بدء الزراعة.

الفصل السابع

التمويل الزراعي

تمهيد

يُعدّ التمويل الزراعي أحد الركائز الأساسية التي يقوم عليها تطور القطاع الزراعي واستدامته، إذ يرتبط مباشرةً بقدرة المزارع على تأمين مستلزمات الإنتاج، واعتماد التقنيات الحديثة وتحسين الكفاءة الإنتاجية في ظل ظروف تتسم بعدم اليقين المناخي والتقلبات السعرية، إذ تتطلب الزراعة بخلاف العديد من الأنشطة الاقتصادية الأخرى إنفاقاً مسبقاً على المدخلات قبل تحقق العائد بفترة زمنية قد تطول، مما يجعل توفر التمويل عاملاً حاسماً في استمرارية العملية الإنتاجية وتحقيق الأمن الغذائي.

تكتسب دراسة التمويل الزراعي أهمية خاصة، لما لها من صلة مباشرة بالجوانب الفنية والاقتصادية للإنتاج الزراعي، إذ لا يمكن فصل القرارات التقنية المتعلقة بالمحاصيل أو نظم الإنتاج عن الإطار التمويلي الذي يحدد حجم الاستثمار الممكن ومستواه الزمني والمكاني، كما يشكل التمويل الزراعي العمود الفقري لتحقيق إنتاج مستدام وزيادة القيمة المضافة إلى المنتجات الزراعية، ويتيح توجيه الموارد بطريقة فعالة لدعم الأنشطة الإنتاجية والتجارية المرتبطة بالقطاع الزراعي.

7-1- مفهوم التمويل الزراعي

يُقصد بالتمويل الزراعي مجموع الوسائل والأساليب التي يتم من خلالها توفير الموارد المالية اللازمة لممارسة النشاط الزراعي في جميع مراحله الإنتاجية، وما يرافقه من تنمية الموارد الزراعية مثل مشاريع الري والصرف واستصلاح الأراضي.

يشمل التمويل الزراعي تدبير الأموال من مصادر متعددة، سواء كانت ذاتية مثل مدخرات المزارعين، أو خارجية مثل القروض المصرفية والدعم الحكومي، على أن يتم ذلك ضمن إطار زمني يتوافق مع الدورة الإنتاجية الزراعية وطبيعة المخاطر التي تحيط بها، ويتميّز هذا النوع من التمويل بارتباطه الوثيق بعوامل طبيعية واقتصادية خارجة في كثير من الأحيان عن سيطرة المُنتِج الزراعي الأمر الذي يفرض أن يكون التمويل مرناً من حيث الشروط وآجال السداد وأسعار الفائدة.

لا يقتصر مفهوم التمويل الزراعي على أنه مجرد توفير للسيولة المالية، بل يتعداه ليشكّل أداة تنموية تهدف إلى رفع الكفاءة الإنتاجية، وتحسين مستوى دخل المزارعين، وتعزيز الاستخدام الأمثل للموارد الزراعية، إذ يسهم في تمكين المزارعين من تبني التقنيات الحديثة وتوسيع الطاقة الإنتاجية، والانتقال من الزراعة التقليدية إلى أنماط إنتاج أكثر كفاءة واستدامة، كما يُعد عنصراً أساسياً في سياسات التنمية الريفية.

7-2- الأهمية الاقتصادية للتمويل الزراعي

يُشكّل التمويل الزراعي عنصراً اقتصادياً محورياً في دعم واستمرارية النشاط الزراعي، نظراً لخصوصية هذا النشاط واعتماده على دورة إنتاجية طويلة نسبياً، وتعرّضه لمخاطر طبيعية وتسويقية متعددة، فتوفر التمويل الملائم في التوقيت المناسب يمكّن القطاع الزراعي من أداء دوره الإنتاجي والتنموي، ويعزز إسهامه في الاقتصاد الوطني وتحقيق الأمن الغذائي، وتتجلى الأهمية الاقتصادية للتمويل الزراعي فيما يأتي:

1. تمكين المزارعين من توفير مستلزمات الإنتاج الزراعي في الوقت المناسب، بما يضمن انتظام العملية الإنتاجية واستمرارها.

2. تشجيع التوسع الرأسي، والأفقي في الإنتاج الزراعي، سواء عبر زيادة المساحات المزروعة أو رفع الكفاءة الإنتاجية من خلال إتاحة استخدام التقنيات الحديثة، مما يؤدي إلى تحسين مستوى الإنتاج كماً ونوعاً.

3. الإسهام في زيادة الدخل الزراعي وتحسين المستوى المعيشي للمزارعين.

4. تعزيز القدرة على مواجهة المخاطر الزراعية والاقتصادية من خلال توفير مصادر تمويل مرنة.

5. يعطي الفرصة لصغار المزارعين المستأجرين لتملك الأراضي عن طريق القروض طويلة الأجل.

7-3- مصادر التمويل الزراعي

تتنوع مصـــــادر التمويل الزراعي، وترتبط بطبيعة النظام الاجتماعي القائم في الدولة وبدرجة تطور المجتمع، ومستوى نمو الزراعة، ويمكن تصنيف مصادر التمويل الزراعي على النحو الآتي:

أولاً – مصادر تمويل ذاتية

تمثّل المصادر الذاتية للتمويل الزراعي الأموال التي يعتمد عليها المزارع من موارده

الشخصية، من دون الحاجة إلى الاستدانة من جهات خارجية، وتشكّل هذه المصادر جزءاً مهماً من هيكل التمويل الزراعي خاصّةً في المزارع الصغيرة والمتوسطة التي تفتقر إلى وصول سهل إلى مصادر التمويل الخارجية، وأهم مصادر التمويل الذاتي:

1- المدخرات الشخصية للمزارع

هي الأموال التي يحتفظ بها المزارع من مواسم سابقة، أو من أي دخل إضافي لتمويل احتياجات الموسم الحالي، وتُعد هذه المدخرات المصدر الأول الأكثر شيوعاً للتمويل الذاتي في الزراعة، لا سيّما في المناطق الريفية التي تقل فيها فرص الوصول إلى التمويل من البنوك.

2- إعادة استثمار الأرباح

إذ يقوم المزارع باستخدام جزء من الأرباح المحققة من بيع المحاصيل أو المنتجات الزراعية في تمويل الموسم الحالي أو تحسين المزرعة، وتتميز هذه الطريقة بأنها تزيد من استقلالية المزارع المالية، وتعزز قدرته على تطوير نشاطه الإنتاجي باستمرار.

3- الهبات والمساعدات

تُعد شكلاً من أشكال التمويل الذاتي، لأنها تمثل أموالاً أو موارد يحصل عليها من المزارع من الغير من دون أن يقوم بردّها؛ أي عبارة عن مساعدة مجانية من قبل الآخرين، وتتخذ هذه المساعدات شكل أموال نقدية لدعم شراء مستلزمات الإنتاج، وموارد عينية مثل البذور والأسمدة والأعلاف أو معدات زراعية، وخدمات أو عمل لدعم العمليات الزراعية.

4- بيع أو استغلال الأصول غير المستخدمة

تعني الاستفادة من الممتلكات التي لا يتم استخدامها حالياً من قبل المزارع للحصول على سيولة مالية، أو دعم مباشر للزراعة، فعلى سبيل المثال تأجير قطعة أرض غير مزروعة مقابل أجر، أو بيع آلة زراعية قديمة لمصلحة شراء بذور جديدة، وهذا أسلوب يتيح استثمار الموارد المتاحة بدل تركها بلا فائدة، مما يقلل الحاجة إلى القروض الخارجية، ويزيد من مرونة المزارع في إدارة دورة الإنتاج.

ثانياً – مصادر تمويل خارجية

تشمل المصادر الخارجية الأموال التي تأتي من خارج المزرعة لدعم النشاط الزراعي سواء من أفراد أو مؤسسات دولية أو حكومية أو خاصة أو قطاع مشترك، وهي تكمّل المصادر الذاتية للمزارع، وتتيح له توسيع الاستثمار وتحسين الإنتاجية، وتُصنّف إلى الفئات الآتية:

1- المصادر الدولية

تمثّل الأموال والمنح والقروض التي توفرها المؤسسات الدولية والوكالات المانحة لدعم التنمية الزراعية في الدول النامية والمتقدمة على النحو الآتي:

أ- المنح والمساعدات الدولية: منح غير قابلة للسداد تقدمها منظمات مثل منظمة الأغذية والزراعة (FAO)، وبرامج الأمم المتحدة الإنمائية لدعم مشاريع زراعية محددة.

ب- المؤسسات المالية الدولية والتنموية: تشمل البنك الدولي وبنوك التنمية الإقليمية وصندوق النقد الدولي التي تقدم قروضاً ميسّرة، وضمانات ائتمانية، ودعم فني للقطاع الزراعي.

2- المصادر القطرية

تمثل التمويل المقدم داخل الدولة، ويشمل عدة فئات:

أ- الحكومية: قروض ميسرة أو إعانات أو برامج دعم مقدمة من وزارات الزراعة وصناديق التنمية الزراعية، وعلى سبيل المثال مصادر التمويل الحكومية في سورية عموماً تتمثل في البنك المركزي، والمصرف التجاري، والمصرف العقاري، والمصرف الصناعي، ومصرف التسليف الشعبي، وينحصر التمويل الزراعي في المصرف الزراعي التعاوني.

ب- مصادر خاصة: تضم البنوك الخاصة والمزارعين الكبار والتجار والمرابين الذين يستغلون عوز المزارع لرأس المال ويفرضون عليه فوائد كبيرة.

ج- القطاع المشترك: تُسهم الحكومة فيها بأكثر من نصف رأسمالها، ويُسهم الأفراد والتعاونيات والجمعيات الأخرى بباقي رأس المال (بنك التسليف الزراعي في مصر).

7-4- أهداف التمويل الزراعي

يهدف التمويل الزراعي إلى دعم وتطوير القطاع الزراعي على المستويات المختلفة وتحقيق الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية للمزارعين، ومن أبرز أهدافه:

1. دعم الإنتاج الزراعي: توفير السيولة اللازمة لشراء مستلزمات الإنتاج، وتمويل العمالة الموسمية وتحسين إدارة الموارد الطبيعية، بما يرفع كفاءة العملية الإنتاجية، ويزيد تنوع وحجم وجودة الإنتاج الزراعي.

2. تعزيز التصنيع الزراعي: تمويل تصنيع مستلزمات الإنتاج الزراعي، وتصنيع المنتجات الزراعية بما يضيف قيمة إلى المنتجات الزراعية ويقلل الهدر، ويزيد من فرص التسويق المحلية والدولية.

3. دعم التسويق الزراعي: تمويل العمليات والخدمات التسويقية، مما يزيد من كفاءتها ويساعد المزارعين على الوصول إلى أسواق أفضل، وزيادة العائد المالي من بيع المنتجات.

4. تمكين التنمية الزراعية المستدامة: تمويل المشاريع الزراعية التي تعتمد على إستراتيجيات إنتاج مستدامة مثل الري الحديث، وإدارة التربة، وتقنيات الزراعة النظيفة، بما يحقق استدامة الموارد الطبيعية ويحد من التدهور البيئي.

5. مواجهة المخاطر الطبيعية والاقتصادية: توفير التمويل الكافي للتعامل مع المخاطر الزراعية المتنوعة، سواء كانت طبيعية مثل الجفاف أو الفيضانات، أو اقتصادية مثل تقلب الأسعار والتضخم لضمان استمرار النشاط الزراعي من دون خسائر كبيرة.

6. تنمية المدخرات الزراعية والاستقلال المالي: تشجيع المزارعين على إدارة مواردهم المالية بكفاءة، وتحفيز الادخار الزراعي، وإعادة استثمار الأرباح لتعزيز الاستقلالية المالية، وتقليل الاعتماد على القروض الخارجية.

7-5- التحديات التي تواجه التمويل الزراعي في الدول النامية

يمكن إيجاز أهم الصعوبات التي تواجه التمويل الزراعي في دول العالم الثالث كما يأتي:

1. محدودية الموارد المالية والسيولة: تركز غالبية البنوك والمؤسسات التمويلية على القطاعات ذات العائد السريع، بينما تحتاج الزراعة إلى تمويلٍ مستمرٍ متغيرٍ بحسب الموسم.

2. ارتفاع المخاطر الطبيعية والاقتصادية: يجعل التعرض للجفاف والفيضانات والآفات الزراعية وتذبذب الأسعار المقرضين مترددين في تقديم التمويل، أو يفرضون فوائد مرتفعة.

3. قلة الضمانات والملاءة المالية للمزارعين الصغار: يمتلك معظم المزارعين أراضٍ صغيرة أو أصول محدودة، مما يصعّب منح قروض طويلة الأجل أو كبيرة الحجم.

4. ضعف البنية التحتية للمؤسسات التمويلية الزراعية: يزيد نقص المعلومات عن المزارعين وضعف نظم التسجيل والمراقبة من صعوبة إدارة المخاطر والقروض.

5- الافتقار إلى سياسات دعم فعّالة: يقلل غياب برامج دعم الفائدة أو التأمين الزراعي أو القروض الميسرة من قدرة المزارع على الوصول إلى التمويل.

6- التحديات الاجتماعية والثقافية: تتمثل أحياناً في تحفظ بعض المزارعين على الاقتراض، بسبب الخوف من التخلف عن السداد أو عدم فهم شروط القروض.

7-6- سياسات التمويل الزراعي وحوافزه

تؤدي السياسات والحوافز دوراً أساسياً في تعزيز فعالية التمويل الزراعي وجعل القطاع أكثر جاذبية للاستثمار، وذلك من خلال تخفيض المخاطر وتحفيز المزارعين على توسيع الإنتاج وتحسين الجودة، وتشمل هذه السياسات والحوافز ما يأتي:

1- تقديم قروض بفائدة منخفضة أو بدون فائدة للمزارعين، وخصوصاً لتمويل المحاصيل الإستراتيجية، بهدف تقليل الأعباء المالية وتحفيز الإنتاج.

2- إنشاء أنظمة للتأمين الزراعي أو توفير ضمانات للقروض، مما يقلل من المخاطر المالية على المزارعين، ويزيد ثقة المؤسسات الممولة.

3- التعاون بين القطاع العام والخاص أو المنظمات الدولية لتوفير موارد إضافية، مما يزيد من حجم التمويل المتاح، ويتيح مشاريع أكبر وأكثر استدامة.

4- تقديم تسهيلات مالية أو منح جزئية لتبني نظم الري الحديثة أو المعدات المتطورة، بهدف زيادة الكفاءة الإنتاجية، وحماية الموارد الطبيعية.

5- دعم المشروعات الزراعية الصغيرة والمتوسطة التي تُسهم في خلق فرص عمل، وتحسين مستوى المعيشة في المجتمعات الريفية.

6- منح تسهيلات قصيرة الأجل لمزارعي المحاصيل الموسمية لتغطية تكاليف مستلزمات الإنتاج أو العمالة الموسمية، بما يتوافق مع جدول الإنتاج الزراعي.

7-7- التمويل الزراعي والاقتصاد الأخضر

يُعدّ التمويل الزراعي أداة رئيسية لدعم التحول نحو الاقتصاد الأخضر، إذ يوجه الموارد المالية نحو أنشطة زراعية مستدامة بيئياً تُسهم في حماية الموارد الطبيعية وتُحسّن من كفاءة الإنتاج، ويعتمد هذا النهج على مفهوم التمويل الأخضر الذي يشمل القروض والمنح الموجهة لدعم مشاريع صديقة للبيئة في القطاع الزراعي، ويظهر أثر التمويل الزراعي في الاقتصاد الأخضر من خلال عدة محاور رئيسة:

1- تمويل ممارسات زراعية مستدامة مثل نظم الري الحديثة الموفرة للمياه وتقنيات إدارة التربة المتقدمة، بهدف تحسين الإنتاجية وتقليل الهدر.

2- دعم المشاريع التي تستخدم أساليب زراعة منخفضة الانبعاثات، وتقنيات زراعية دقيقة تقلّل من التلوث، وتزيد كفاءة استخدام المدخلات.

3- تعزيز الاستدامة المالية والبيئية عبر القروض الخضراء المخصصة للمشاريع البيئية، ما يمكّن المزارعين من تطوير إنتاجهم من دون الإضرار بالموارد الطبيعية.

4- إسهام التمويل الزراعي في أهداف التنمية المستدامة من خلال دعم إنتاج أغذية مستدامة وحماية البيئة، وتحقيق النمو الاقتصادي في المجتمعات الريفية.

7-8- القروض الزراعية

يعرف القرض بأنه عبارة عن سلعة اقتصادية يقدمها طرف إلى طرف آخر مع تعهد الأخير بردها، أو برد ما يساويها بعد مضي مدة معينة مضافاً إليها جزء معين نظير هذا الاستعمال (الفائدة).

وتعرف الفائدة بأنها ثمن استعمال رأس المال في الإنتاج، ومن الطبيعي أن معدل الفائدة يهم كل من الدائن والمدين، ويمكن تلخيص أهم العوامل المؤثرة في معدل الفائدة التي تدفع على القروض الزراعية بالآتي:

1- المجازفة الناشئة عن احتمال عدم سداد القرض: إذا زادت المجازفة زاد معدل الفائدة، ونجد هذا في المناطق التي تعتمد على الزراعة البعلية المرهونة بتساقط الأمطار، وبالتالي تقلب الإنتاج وعدم وجود ضمانات كافية لسداد القرض.

2- العميل والثقة: كلما زادت الثقة بين المقرض والمقترض أدى ذلك لثبات معدل الفائدة، وتأتي هذه الثقة بسبب كثرة التعامل بين الدائن والمدين على مر السنين، وثقة الدائن بأن المدين سيسدد القرض في موعده المحدد.

3- قوانين الدولة الخاصة بالائتمان: إذ تقوم الدولة بتحديد أعلى نسبة لمعدل الفائدة، وتقوم بمعاقبة من يتجاوز هذا المعدل.

4- المنافسة: إن توفر المنافسة بين مختلف جهات الإقراض يؤدي إلى تخفيض معدل الفائدة ويحدث العكس فيما لو كان هناك قوى ائتمانية تحتكر سوق الإقراض.

5- مدة القرض وشروط السداد: غالباً ما تُحمّل القروض طويلة الأجل فائدة أعلى بسبب طول فترة التعرض للمخاطر، كما تؤثر طريقة السداد (أقساط شهرية أو موسمية) في معدل الفائدة.

6- نوع الجهة الممولة وشروط القرض: تحدد البنوك التجارية غالباً فائدة أعلى مقارنة بالبنوك التنموية أو الصناديق الحكومية، ووجود دعم حكومي أو ضمانات يقلل الفائدة، لأن المخاطر تقل بالنسبة للممول.

7- العرض والطلب على التمويل الزراعي: إذا كان الطلب على القروض كبيراً مقارنة بالموارد المتاحة قد ترتفع الفائدة، والعكس صحيح إذا توفرت سيولة كبيرة للتمويل الزراعي قد تنخفض الفائدة.

أولاً- أنواع القروض الزراعية

هناك عدة تصنيفات للقروض الزراعية، إذ يتم تصنيفها وفقاً لاستعمالاتها الرئيسة أو آجالها أو أهدافها أو نوع الضمانات أو بحسب الجهات المستفيدة، وسوف يتم التركيز في هذا الفصل على تصنيف القروض بحسب آجالها واستعمالاتها الرئيسة:

1- تصنيف القروض بحسب استعمالاتها الرئيسة:

يمكن تصنيف هذه القروض إلى نوعين هما:

أ- القروض الاستهلاكية

هي القروض التي تستعمل لحصول المزارع على السلع الاستهلاكية والخدمات التي لا تتصل اتصالاً مباشراً بالإنتاج، إنما لاستعمالات الأسرة في البيت أو خارج المزرعة.

ب- القروض الإنتاجية

يمكن تمييز نوعين من هذه القروض على النحو الآتي:

- قروض الاستثمار: هي التي تستعمل في شراء رأس المال الثابت مثل الأراضي الزراعية والمباني، والإنفاق على مشروعات الري واستصلاح الأراضي، كذلك في شراء الآلات والمواشي وعادةً ما تقدم هذه القروض لآجال طويلة.

- القروض التشغيلية (قروض الإنتاج): هي التي تستعمل في شراء الأصول المتداولة مثل شراء مستلزمات الإنتاج من أسمدة ومبيدات وأعلاف وبذار وعلف ووقود ودفع أجور العمال.

2- تصنيف القروض بحسب آجالها

يعد هذا التصنيف أكثر التصنيفات شيوعاً واستعمالاً، ووفقه تصنف القروض بحسب الفترة الزمنية التي تفصل بين تاريخ صرف القرض وتاريخ استحقاق آخر قسط له وفق الآتي:

أ- قروض طويلة الأجل

هي تلك القروض التي تستخدم في الحصول على رأس المال الثابت مثل الأراضي الزراعية، أو القيام باستصلاحها، أو شق أقنية الري، أو إقامة المنشآت الثابتة على الأراضي الزراعية مثل الحظائر والمستودعات، ومدة هذه القروض تزيد عن عشر سنوات، وتصل أحياناً

إلى ثلاثين سنة (المصرف الزراعي التعاوني في سورية قروضه طويلة الأجل تزيد مدتها عن خمس سنوات، ولا تتجاوز عشر سنوات).

ب- قروض متوسطة الأجل

هي القروض التي تتراوح فيها فترة القرض من سنة إلى عشر سنوات، وغالباً ما يكون الغرض من هذه القروض شراء الحيوانات والآلات والآليات والأدوات اللازمة للاستثمار الزراعي (المصرف الزراعي التعاوني في سورية قروضه متوسطة الأجل تزيد مدتها عن سنة واحدة، ولا تتجاوز خمس سنوات).

ج- قروض قصيرة الأجل

تسمى أحياناً بقروض التشغيل أو القروض الموسمية، وهي القروض التي تمنح للمزارعين لسد احتياجاتهم الموسمية من مدخلات الإنتاج وغير ذلك من المصاريف الجارية، وتتراوح مدتها ما بين بضعة أشهر إلى سنة واحدة.

ثانياً- أنواع الضمانات على القروض الزراعية

هناك العديد من أنواع الضمانات التي تطلبها المؤسسات الإقراضية تأميناً للقرض وضماناً لتسديده من أهمها:

1- رهن الأموال غير المنقولة

يشمل رهن الأموال غير المنقولة الأراضي والعقارات، ويعد هذا النوع من الضمانات الأكثر تفضيلاً لدى مؤسسات الإقراض الزراعي وغير الزراعي، لأنه أكثر الضمانات توثيقاً لحقوق المُقرِض.

عادةً يتقدم المزارع بطلب الاقتراض متضمناً وصف الأرض أو العقار الذي يقدمه ضماناً لقرضه، ويقوم المقرض بتقدير قيمة هذا الضمان بواسطة أفراد لديهم الخبرة والتدريب الكافي للقيام بهذه المهمة، وغالباً ما تقوم بذلك لجنة مؤلفة من أحد مسؤولي مؤسسة الإقراض ومدير تسجيل الأراضي، أو السجل العقاري في المنطقة الواقع فيها العقار أو الأرض، وأحياناً يشترك في عملية التقدير أحد الأشخاص المعروفين بخبرتهم ونزاهتهم في هذا المجال، ويتم التقدير على أساس السعر السائد في السوق إذا كان الضمان أرضاً، وبسعر التكلفة إذا كان الضمان عقاراً .

يتم تقدير قيمة هذه الضمانات بحيث يكون التقدير أقل قليلاً من السعر السائد تحسباً لهبوط الأسعار، وقد جرت العادة ألا يزيد القرض عن 50-70% من قيمة الضمان المُقدّم

وذلك لمواجهة ظروف هبوط الأسعار، أو تراكم الفوائد والأقساط في حال عدم تسديدها في مواعيدها، والجزء غير المغطى والبالغ 25–50% يسمى هامش الأمان، وفي الغالب لا يُطلب هذا النوع من الضمان إلا في حالة القروض متوسطة وطويلة الأجل، لكن هناك بعض المؤسسات تطلب هذا الضمان في جميع قروضها.

2- رهن الأموال المنقولة

يشمل ما يملكه المزارع عادةً من آلات وحيوانات ومحاصيل زراعية مع اعتبار أن تكون هناك سيطرة رسمية على أسواق تبادلها، بحيث لا يتمكن المزارع من بيع آلاته إلا من خلال الدائرة المختصة بتسجيلها، أو بيع حيواناته ومحاصيله إلا من خلال الأسواق الرسمية أو بيعها للجهات الدائنة نفسها التي تتولى التسويق.

من الأمثلة على ذلك أن الجرارات تُرهن في سجلات دائرة المرور التي تشرف على عمليات بيعها وشرائها، ويُرهن محصول القطن لصالح الجهة المقرضة التي تقوم بتسويقه أو يسوق بواسطة أجهزة رسمية أخرى، ومن الاعتبارات التي تؤخذ في الحسبان تعرض الآلات للحوادث، وهنا لا بد من التأمين عليها ضد الحوادث، وعلى وجه العموم يمكن القول بأن متانة الأموال المنقولة وكفاءتها وصلاحيتها؛ لتكون ضمانة كافية للقروض تتوقف على عدة عوامل أهمها:

أ- درجة تعرض الأموال للتلف: إذ تزيد صلاحية الأموال المنقولة في كونها ضمانة كلما كان احتمال تعرضها للتلف أو النقص أو الضياع أقل، والعكس بالعكس.

ب- ثبات الأسعار: كلما كانت أسعار المال المنقول مستقرة زاد مقدار القرض الذي يمكن الحصول عليه بنفس الضمانات.

ج- سهولة التسويق: يعد عاملاً مهماً من عوامل الضمان الجيد، فكلما كان من السهل بيع المال المرهون وتسويقه كان أفضل وأقوى كضمانة.

د- إمكانية التخزين: تكون الأموال التي يمكن تخزينها بسهولة أكثر صلاحية لاستعمالها بوصفها ضمانة من الأموال التي لا يسهل أو لا يمكن تخزينها.

3- الكفالة الشخصية

إن كثيراً من مؤسسات التسليف الزراعي خاصةً تلك التي تقدم قروضاً موسمية تتعامل بأسلوب الكفالة الشخصية بوصفها ضمانة لقروضها، ويختلف هذا الأسلوب في تطبيقه من

مؤسسة لأخرى، فقد يشترط المقرض بأن يقدم المزارع كفالة كفيلين مؤهلين يقبل بهما، أو يشترط قبول مجموعة من المزارعين بكفالة بعضهم البعض، إذ يكونون متكافلين متضامنين في مسؤولية تسديد الدين، وهذا ما يسمى بالكفالة المتسلسلة (المتقاطعة)، لكن على العموم يكون هذا النوع من الضمان محدداً بسقوف عليا للمبالغ التي يمكن إقراضها على أساسه، ويقبل في القروض الموسمية قصيرة الأجل.

4- الأوراق المالية

تقبل القيمة الاسمية لأية أوراق لها قيمة مالية يحملها المزارع مثل أسهم الشركات وسندات الاستثمار والادخار، ومدخرات عقود التأمين على الحياة بوصفها نوعاً من أنواع الضمانات المنقولة، ويعد هذا النوع من الضمان مقبولاً لكل المقرضين بالتنسيق مع المقترضين والجهة التي تتعهد أو تدير الأوراق، ولا يُسمح للمقترض بتداولها إلا بموافقة المُقرِض.

ثالثاً- الاعتبارات التي يجب أن يتضمنها عقد القرض الزراعي

1- يجب أن تكون مواعيد الدفع مطابقة لمواسم الدخل وعلى أقساط لسهولة الدفع.

2- يجب أن يكون هناك مسوّغاً اقتصادياً لعقد أي قرض زراعي؛ أي التأكد من أن استغلال القرض سيعطي إيراداً يكفي لدفعه، والفائدة المترتبة عليه مع ترك ربح للمدين.

3- يجب أن يبدأ دفع أقساط القرض في الوقت الذي يبدأ فيه المشروع بالإنتاج.

4- يجب أن يكون أجل القرض متناسباً مع عمر الشيء الذي يُستعمل في شرائه، فليس من المعقول أن نشتري آلة معينة تُستهلك في خمس سنوات بقرض طويل الأجل يمتد إلى عشرين سنة، لأن ثمن هذه الآلة يجب دفعه من إيرادات استعمال الآلة، وليس من إيرادات لا تتصل بها.

5- يجب أن يكون سعر الفائدة أقل ما يمكن.

رابعاً- البيانات والشروط الأساسية لعقد قرض زراعي

1- بيانات شخصية عن المزارع المستفيد من القرض، واسم الجهة الممولة وعنوانها.

2- تحديد قيمة القرض بالعملة المحلية، وذكر الغرض الرئيس للتمويل.

3- تحديد سقف القرض وبدايته ونهايته، وتوضيح جدول السداد.

4- تحديد نسبة الفائدة السنوية أو المعدل المتفق عليه، وتوضيح طريقة احتساب الفائدة.

5- تحديد نوع الضمان، وشروط استخدام الضمان في حال التخلف عن السداد.

6- التزامات المزارع في اســـتخدام القرض للأغراض المحددة فقط، والتزامات الجهة الممولة بتوفير المبلغ في الوقت المحدد.

7- شروط التأخير والإجراءات القانونية أو التنفيذية في حال التخلف عن السداد.

7-9- التمويل الزراعي في سورية

يتم حصر عمليات التمويل الزراعي في سورية بمصرف متخصص وحيد هو المصرف الزراعي التعاوني وفروعه المنتشـــرة في جميع المحافظات، إذ يقوم بعمليات تمويل القطاعات الإنتاجية كافةً، ويمنح القروض النقدية للمنتجين الزراعيين التي تحدد سقوفها بحسب نوع ومجال استخدام القرض، كما يمنح القروض العينية مثل مستلزمات الإنتاج الرئيسة، أما بالنسبة لوسائل الإنتاج الأخرى مثل الجرارات والحصادات والدرّاسات والمرشّات وخلايا النحل والأبقار المستوردة فتســلم للمقترض بموجب أمر تســليم يصــدر عن المصــرف إلى الجهة التي تتعامل بمثل هذه المواد، وهي غالباً مؤسسات حكومية.

أولاً- مهام المصرف الزراعي التعاوني

يمارس المصرف الزراعي مجموعة من المهام أهمها:

1- استقبال الودائع بأنواعها كافةً.

2- تقديم القروض والسلف النقدية والعينية للقطاعات (عام، خاص، مشترك، تعاوني).

3- توفير مستلزمات الإنتاج الزراعي من البذور والأسمدة والمبيدات واستيراد الآليات والتجهيزات الزراعية وتسليمها للفلاحين على شكل قروض عينية.

4- تشجيع الجمعيات التعاونية بأشكالها كافة.

5- القيام بأعمال الرقابة على تنفيذ القروض الزراعية ومعاقبة المخالفين.

ثانياً- امتيازات المصرف الزراعي التعاوني

تنحصر امتيازات المصرف بالنقاط الآتية:

1- كل من يكفل مديناً للمصــرف من أي نوع من أنواع القروض والســلف- ســواء أكانت من أموال المصــرف أم عن طريقه من أموال الغير- يكون متضــامناً مع المدين الأصــلي في وفاء الدين ولو لم ينصّ صك الكفالة على ذلك، وتطبق عليه الأحكام مثل المدين الأصيل.

2- تُعد أموال المصرف وحقوقه من أموال الخزينة العامة وحقوقها.

3- للمصـــرف حق الامتياز والأولوية بجميع مطالبيه على أموال المدين والكفيل المنقولة وغير المنقولة سواء أكانت مرهونة لديه أو غير مرهونة، وذلك لاستيفاء حقوقه كافة.

4- تؤمن الحكومة حراسة أبنية المصرف في جميع المناطق، وحمايتها بجميع الوسائل الملائمة وتقدم له مجاناً الحراسة الملائمة لسلامة نقل الأموال.

5- لا يجوز حجز الأموال التي يقرضها المصرف وفقاً لأحكام هذا المرسوم التشريعي إلا لقاء تسديد الدين.

ثالثاً- القطاعات التي يتعامل معها المصرف الزراعي التعاوني

يمارس المصرف عمليات الإقراض مع القطاعات الآتية التي تعمل في الزراعة:

1- القطاع العام: مثل مزارع الدولة، والمنشآت التابعة لوزارة الزراعة، والمؤسسات ذات الطابع الاقتصادي التي تتعاطى الأعمال الزراعية أو الصناعات والخدمات المتعلقة بها.

2- القطاع التعاوني: مثل الجمعيات التعاونية الزراعية متعددة الأغراض أو وحيدة الغرض، أو الروابط الفلاحية، أو اتحاد الفلاحين في المحافظات، أو الاتحاد العام للفلاحين.

3- القطاع الخاص: المزارعون غير المنتسبين إلى الجمعيات أو المنظمات الفلاحية، أو أصحاب الحرف والمهن والصناعات والخدمات المرتبطة بالتنمية الزراعية الريفية.

4- القطاع المشترك: شركات القطاع المشترك التي تتعاطى الأعمال الزراعية أو الصناعات والخدمات المتعلقة بها.

رابعاً- شروط التعامل مع المصرف الزراعي التعاوني

يُشترط في المستفيد من عمليات المصرف الزراعي التعاوني ما يأتي:

1- أن يكون من المزارعين المستثمرين سواء كان مالكاً أو مستأجراً أو متصرفاً أو منتفعاً من قانون الإصلاح الزراعي، أو قانون أملاك الدولة أو أية صفة أخرى تثبت الاستثمار يقرها مجلس الإدارة، أو أن يكون من المهنيين أو الحرفيين أو الصـــناعيين أو ســـواهم ممن ترتبط أعمالهم بالإنتاج الزراعي أو الأنشطة الريفية المختلفة، ويشمل ذلك مربي المواشـي والدواجن والأسماك والنحل ودودة الحرير وصيادي الأسماك.

2- يجب أن يكون المقترض من الرعايا السوريين ومن في حكمهم، ويجوز إقراض الرعايا العرب لتمويل استثماراتهم الواقعة ضمن الأراضي السورية.

3- ألا يكون مديناً بدين مستحق الأداء أصالةً أو كفالةً.

4- يجب أن يكون طالب القرض مســـتثمراً في منطقة عمل الفرع الذي يطلب منه التمويل، ولا يجوز لأي فرع من فروع المصــرف التعامل مع مقترض لا تقع اســتثماراته في منطقة عمل ذلك الفرع.

5- تقديم الضمانات اللازمة لتغطية القرض المطلوب بحسب طبيعته وأجله.

6- الحصــول على الرخصــة الزراعية اللازمة من وزارة الزراعة بحســب طبيعة الغاية المطلوب تمويلها، ومن المعلوم أن المصرف ينفذ خطة الدولة وسياستها العامة.

7- على جميع المستفيدين من عمليات المصرف سواء كانوا أشخاصاً عاديين أو اعتباريين أن يصرحوا مسبقاً وبشكل خطي أنهم يرضون بجميع الأحكام الناظمة لتعاملهم مع المصرف بحسب نظام عملياته.

خامساً- أنواع القروض التي يمنحها المصرف الزراعي التعاوني وغاياتها

تصــنف قروض المصــرف الزراعي التعاوني بحســب آجالها إلى ثلاثة أنواع على النحو الآتي:

1- القروض قصيرة الأجل

هي القروض التي لا يتجاوز أجل استحقاقها سنة واحدة، وتمنح لتمويل الغايات الآتية:

أ- نفقات الزراعة من أجور حراثة وحصاد وري ومحروقات وتعشيب وتقليم وغيرها.

ب- قيمة البذور والأسمدة والمخصبات ومواد المكافحة.

ج- قيمة المواد العلفية والأدوية والنفقات الأخرى اللازمة لتربية الحيوانات والمواشـــي والدواجن والطيور ودودة القز وفقاً لمعدلات جدول الاحتياج.

د- مستلزمات المهن والحرف والصناعات المرتبطة بالتنمية الريفية.

هـ- شراء العجول والخراف والطيور والدواجن، والمواد العلفية والأدوية والنفقات الضرورية الأخرى اللازمة لتربيتها.

و- قيمة قطع الغيار ونفقات إصلاح الآلات والآليات الزراعية والمحركات ومحطات ضخ المياه.

ز- ورشات إصلاح الآلات والآليات الزراعية.

ح- نفقات وأجور تخزين المحاصيل والمنتجات الزراعية الخام والمحولة والمصنعة وتسويقها.

2- القروض متوسطة الأجل

هي التي تزيد مدتها عن سـنة واحدة، ولا تتجاوز خمس سـنوات، وتمنح لتمويل الغايات الآتية:

أ- شراء الآليات والآلات والأدوات اللازمة للاستثمار الزراعي والحيواني.

ب- تحسين الأراضي وإقامة أعمدة وأسلاك لتحويل الكرمة الزاحفة إلى معرشة.

ج- شراء الحيوانات والمواشي اللازمة للتربية.

د- شراء الآلات الخاصة بصيد وتربية وتسويق الأسماك والإسفنج، وشراء مراكب الصيد وتجهيزاتها.

هـ- شراء وإنشاء التجهيزات والأعمال اللازمة للري وحفر الأقنية والآبار.

و- شراء الآلات والتجهيزات اللازمة لإنشاء المداجن.

ز- شراء الآلات لفرز المنتجات الزراعية وترتيبها وتصنيفها.

ح- تصنيع الأعلاف والأسمدة والمنتجات الزراعية بشقيها النباتي والحيواني.

ط- غربلة الحبوب وجرشها وتعبئتها.

ي- تصنيع العبوات اللازمة للتعبئة ونقل الإنتاج الزراعي.

ك- شراء مراوح مكافحة الصقيع والتوربينات الهوائية لسحب الماء وتركيبها.

ل- شراء التجهيزات والمعدات اللازمة لورش ومحطات الصيانة.

3- القروض طويلة الأجل

هي التي تزيد مدتها عن خمس سنوات، ولا تتجاوز عشر سنوات، وتمنح لتمويل الغايات الآتية:

أ- إنشاء المستودعات اللازمة لحفظ الآليات والآلات والحاصلات الزراعية والأعلاف.

ب- إنشاء الحظائر اللازمة لتربية الحيوانات والمواشي والطيور الداجنة.

ج- مشاريع الري والصرف في الأراضي المالحة والكلسية، وذلك بهدف معالجة خواص التربة الكيمائية والفيزيائية.

د- مشاريع تحسين الأراضي بهدف التشجير.

هـ- إنشاء البرادات الثابتة وشراء البرادات المتنقلة لتخزين وتسويق المنتجات الزراعية والحيوانية والأسماك والكائنات البحرية والمصنعة منها.

و- تصنيع المنتجات الزراعية بشقيها النباتي والحيواني، وتشمل قيمة المعدات والآلات اللازمة للتصنيع مع مجموعات التوليد الكهربائية اللازمة للتشغيل مثل معاصر الزيتون، ومعامل تصنيع الأعلاف، ومعامل تصنيع الألبان والأجبان، والعصائر والكونسروة، وتعليب الأسماك واللحوم ومعامل الزيوت النباتية.

سابعاً- مصادر تمويل المصرف الزراعي التعاوني

1- المصادر الذاتية

تتكون من رأس مال المصرف واحتياطاته، إذ يحق للمصرف استناداً إلى قانونه تكوين احتياطات مالية تقتطع سنوياً بنسبة تبلغ 7% من أرباحه الصافية، ويستمر هذا الاقتطاع حتى يبلغ مثلاً واحداً لرأس مال المصرف، كما يقوم باقتطاع مبالغ مالية من أرباحه السنوية لمواجهة الديون المشكوك في تحصيلها، ومواجهة الظروف الطارئة والتغيرات في أسعار المستلزمات.

2- المصادر الخارجية

تُعد عملية حسم السندات لدى مصرف سورية المركزي من أهم المصادر الخارجية للتمويل، ومن ثم تأتي الحسابات الجارية وحسابات الودائع والتوفير، إضافةً للاقتراض سواء من داخل القطر أم من خارجه (قروض أجنبية)، وتعد عملية حسم السندات لدى مصرف سورية المركزي بمنزلة عملية اقتراض منه بطريقة رهن السندات الناجمة عن عملية إقراض المصرف الزراعي للمزارعين القروض بمختلف أنواعها، وذلك من أجل تأمين السيولة النقدية اللازمة لعمليات المصرف الزراعي في تمويل القطاع الزراعي، وتحسم سندات القروض قصيرة الأجل لدى مصرف سورية المركزي بنسبة 100%، أما سندات القروض المتوسطة والطويلة فتحسم بنسبة 75%.

هذا ويتقاضى المصرف المركزي فائدة قليلة تبلغ (2.75%)، أما إذا تأخر المصرف الزراعي عن التسديد عن الموعد المحدد لسداد القروض والمتفق عليه مع المصرف المركزي، أو تم التأجيل بالاتفاق معه، فإن الفائدة ترتفع إلى (5.75 %)، ويتحمل المصرف الزراعي عوضاً عن المقترض فوائد التأجيل.

الفصل الثامن

السياسات الزراعية

تمهيد

تُعد السياسات الزراعية إحدى الركائز الأساسية التي تقوم عليها إدارة القطاع الزراعي وتوجيهه، لما لهذا القطاع من دور محوري في تحقيق الأمن الغذائي، وتوفير فرص العمل، ودعم الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، فالزراعة لا تُترك لقوى السوق وحدها، بل تتطلب تدخلاً منظماً من الدولة لضبط مسارها، وتصحيح الاختلال الذي قد ينشأ نتيجة تقلبات الأسعار، أو المخاطر الطبيعية، أو ضعف القدرات الإنتاجية لدى المنتجين الزراعيين.

انطلاقاً من ذلك تبرز السياسات الزراعية بوصفها إطاراً شاملاً يضم مجموعة من القرارات والإجراءات التي تتخذها الجهات الحكومية للتأثير في الإنتاج الزراعي وتسويقه وتمويله بما ينسجم مع الأهداف التنموية العامة للمجتمع، ويهدف هذا الفصل إلى التعرف على مفهوم السياسات الزراعية وأهميتها وأهدافها ومكوناتها، مع إلقاء الضوء على أبرز التحديات التي تواجهها في الوقت المعاصر، بالإضافة إلى تخطيطها ودورة صياغتها وتحليلها.

8-1- مفهوم السياسات الزراعية

يُقصد بالسياسات الزراعية مجموعة القرارات والإجراءات والتشريعات التي تعتمدها الدولة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بهدف التأثير في أداء القطاع الزراعي وتوجيهه بما يحقق أهدافاً اقتصادية واجتماعية وتنموية محددة، وتشمل هذه السياسات مختلف الجوانب المرتبطة بالإنتاج الزراعي، وتسويق المنتجات، وتمويل الأنشطة الزراعية، واستخدام الموارد الطبيعية، ودعم المزارعين، وتطوير البحث العلمي الزراعي والإرشاد، وتأهيل الموارد البشرية، واستخدام التقانات الحديثة.

لا تقتصر السياسات الزراعية على كونها أدوات فنية أو إدارية، بل تُعد جزءاً لا يتجزأ من السياسة الاقتصادية العامة للدولة، إذ يرتبط نجاحها بمدى انسجامها مع السياسات المالية والتجارية والبيئية، وسياسات التنمية الريفية، فالقطاع الزراعي يتميز بخصوصية واضحة مقارنةً بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، نتيجة اعتماده الكبير على العوامل الطبيعية، وتعرضه للمخاطر المناخية، وتقلبات الإنتاج والأسعار، الأمر الذي يجعل تدخل الدولة ضرورة وليس خياراً.

8-2- متطلبات السياسة الزراعية

1- أن تكون صادرة عن هيئة حكومية أو شبه حكومية ذات طابع وطني رائدها الصالح العام وأن يكون لها منهج علمي تشرف على تطبيقه.

2- أن تكون أهدافها أو غاياتها تتمثل في أماني غالبية أفراد المجتمع ورغباتهم.

3- أن تتوفر الأدوات لتحقيق الأهداف التي توضع بأقل تكلفة وجهد.

4- أن تؤخذ بعين الاعتبار الظروف المحليّة والدولية التي تعترض التطبيق عند اختيار الوسائل والإجراءات المطلوبة لتحقيق الأهداف، كذلك حاجة الأجيال القادمة من الموارد المتاحة.

8-3- أهمية السياسات الزراعية

تنبع أهمية السياسات الزراعية من المكانة الحيوية التي يشغلها القطاع الزراعي في الاقتصاد الوطني، بوصفه مصدراً أساسياً للغذاء، ومجالاً رئيساً لتشغيل اليد العاملة، وأحد المرتكزات الداعمة للاستقرار الاجتماعي لا سيما في المناطق الريفية، ويُعد هذا القطاع كما ذكرنا سابقاً أكثر عرضة للمخاطر الطبيعية والاقتصادية مقارنةً بغيره من القطاعات، الأمر الذي يجعل وجود سياسات زراعية فعّالة ضرورة لضمان استمرارية النشاط الزراعي.

تكمن إحدى أهم أدوار السياسات الزراعية في تحقيق الأمن الغذائي من خلال دعم الإنتاج المحلي، والحد من التقلبات الحادة في العرض والأسعار، وضمان توفر السلع الزراعية الأساسية بكميات وأسعار مناسبة، فغياب السياسات المنظمة قد يؤدي إلى اختلال في الإنتاج أو اعتماد مفرط على الاستيراد، بما يعرّض الاقتصاد لمخاطر خارجية، ويهدد الاستقرار الغذائي.

كما تسهم السياسات الزراعية في تحسين مستوى معيشة المزارعين عبر دعم دخولهم وتوفير مستلزمات الإنتاج، وتسهيل الحصول على التمويل والخدمات الإرشادية، ويُعد ذلك عنصراً محورياً في الحد من الفقر الريفي، وتقليص الفجوة التنموية بين الريف والحضر، وتعزيز استقرار المجتمعات الريفية والحد من الهجرة الداخلية.

كذلك تبرز أهمية السياسات الزراعية في تحسين كفاءة استخدام الموارد الزراعية، ولا سيما الأرض والمياه، من خلال توجيه الأنماط الإنتاجية، وتشجيع التقنيات الحديثة، ووضع الأطر التنظيمية التي تضمن الاستغلال الرشيد، والمستدام للموارد الطبيعية، وفي ظل التحديات البيئية المعاصرة أصبحت السياسات الزراعية أداة رئيسة لتحقيق التوازن بين متطلبات الإنتاج والحفاظ على البيئة.

إضافة إلى ما سبق تؤدي السياسات الزراعية دوراً مهماً في استقرار الأسواق الزراعية وتنظيم العلاقات بين المنتجين والمسوقين والمستهلكين، عبر سياسات التسعير والدعم والتخزين والتجارة الخارجية، ويسهم هذا الدور في تقليل تقلبات الأسعار، والحد من المخاطر التي تواجه المنتجين، وتعزيز كفاءة النظام التسويقي الزراعي.

وعليه فإن السياسات الزراعية لا تقتصر أهميتها على دعم الإنتاج الزراعي فحسب، بل تمتد لتشمل تحقيق التنمية الزراعية المستدامة، ودعم الاقتصاد الوطني، وتعزيز الاستقرار الاجتماعي والغذائي، مما يجعل دراستها أمراً أساسياً لفهم ديناميكيات القطاع الزراعي ودوره في مسار التنمية الشاملة.

8-4- أهداف السياسات الزراعية

تهدف السياسات الزراعية إلى توجيه القطاع الزراعي بما ينسجم مع الأهداف العامة للاقتصاد الوطني، مع مراعاة الخصائص الفنية والاجتماعية التي تميز النشاط الزراعي عن غيره من الأنشطة الاقتصادية، ولا تقتصر هذه الأهداف على زيادة الإنتاج، بل تمتد لتشمل تحسين الكفاءة الاقتصادية، وتحقيق العدالة الاجتماعية، وضمان الاستدامة في استخدام الموارد، ويمكن تصنيف أهداف السياسات الزراعية إلى عدة محاور رئيسة على النحو الآتي:

أولاً- الأهداف الاقتصادية

تُعد الأهداف الاقتصادية من أهم مرتكزات السياسات الزراعية، إذ تسعى الدولة من خلالها إلى تعزيز إسهام القطاع الزراعي في الاقتصاد الوطني، وتحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، وذلك من خلال ما يأتي:

1. العمل على رفع حجم الإنتاج الزراعي كماً ونوعاً، بما يلبي الطلب المحلي المتزايد على الغذاء والمواد الأولية، ويسهم في تقليل الفجوة الغذائية.

2. توجيه الموارد الزراعية نحو الاستخدامات الأكثر كفاءة وربحية، وتشجيع اعتماد التقنيات الحديثة التي تخفض تكاليف الإنتاج، وتزيد الإنتاجية.

3. دعم دخل المزارعين من خلال سياسات تسعيرية مناسبة، وتخفيض تكاليف الإنتاج، وتحسين شروط التسويق، بما يعزز القدرة الاقتصادية للمنتجين الزراعيين.

4. الحد من تقلبات الإنتاج والأسعار الزراعية، وتقليل تأثير الصدمات الطبيعية والاقتصادية في القطاع، بما يضمن استقرار النشاط الزراعي على المديين المتوسط والطويل.

5. رفع إســـهام القطـاع الزراعي في النـاتج المحلي الإجمـالي، وزيـادة قـدرتـه على دعم بقيـة القطاعات الاقتصادية من خلال توفير المواد الخام وفرص العمل.

6. تقليل الاعتماد على الاسـتيراد الزراعي، وتشـجيع الصـادرات الزراعية، بما يسـهم في تحسـين الميزان التجاري.

ثانياً- الأهداف الاجتماعية

تســعى الســياســات الزراعية إلى جانب أهدافها الاقتصــادية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الاجتماعيـة التي تعكس الـدور الاجتمـاعي الحيوي للقطـاع الزراعي، ولا ســـيمـا في المجتمعات الريفية، ويُنظر إلى الزراعة بوصــفها مصــدراً للعيش والاســتقرار الاجتماعي، وليس مجرد نشـــاط إنتاجي، الأمر الذي يجعل تحقيق البعد الاجتماعي أحد المرتكزات الأســـاســـية للسياسات الزراعية، ويتجلى ذلك من خلال ما يأتي:

1- رفع مسـتوى الدخل، وتحسـين الظروف المعيشـية في الريف، وذلك بدعم النشـاط الزراعي وتوفير الخدمات الأساسية، بما يسهم في تحقيق قدر أكبر من العدالة الاجتماعية.

2- تقليل معدلات الفقر في المناطق الريفية عبر توفير فرص العمل، ودعم صـــغار المزارعين وتحسين قدرتهم على الاستمرار في النشاط الزراعي.

3- الحد من الهجرة الريفية إلى المدن، وذلك بتحسين فرص العمل والدخل في الريف، بما يُسهم في تحقيق توازن سكاني واجتماعي بين الريف والحضر.

4- تقليص الفجوة بين دخول العاملين في القطاع الزراعي وبقية القطاعات الاقتصادية، وضمان توزيع أكثر عدالة للعوائد بين فئات المنتجين الزراعيين.

5- حماية صـغار المنتجين من تقلبات الأسواق والمخاطر المختلفة، وتوفير الدعم الفني والمالي لهم، بما يعزز قدرتهم على الاستمرار والإنتاج.

6- تطوير البنية التحتية الريفية، وتحســـين الخدمات التعليمية والصـــحية، ودعم المشـــاركة المجتمعية، بما يرسخ التنمية المستدامة في المناطق الريفية.

ثالثاً- الأهداف الغذائية

تُعد الأهداف الغذائية من المحاور الأساسية للسياسات الزراعية، نظراً لارتباطها المباشر بصـحة المجتمع واسـتقراره الاقتصـادي والاجتماعي، وتسـعى السـياسـات الزراعية من خلال هذه

الأهداف إلى ضمان توافر الغذاء بشكل كافٍ وآمن ومستقر، وبما يتناسب مع احتياجات السكان وقدرتهم الشرائية، ويتحقق ذلك من خلال ما يأتي:

1. ضـــمان توافر الغذاء بالكميات الكافية وعلى مدار العام، وذلك بدعم الإنتاج المحلي وتقليل الاعتماد المفرط على الاستيراد.

2. الحد من التقلبات في إنتاج وتوريد السـلع الغذائية، وبناء مخزونات إسـتراتيجية تسـاعد على مواجهة حالات الطوارئ والأزمات.

3. تحسـين نوعية المنتجات الغذائية وضـمان سـلامتها الصـحية، وذلك بتطبيق معايير الجودة والرقابة على الإنتاج والتداول.

4. توفير الغذاء بأسـعار مناسـبة لمختلف فئات المجتمع، ولا سـيما ذوو الدخل المحدود، بما يضمن العدالة في الوصول إلى الغذاء.

5. تنويع المحاصـيل والمنتجات الغذائية لتلبية الاحتياجات الغذائية المتوازنة، وتقليل المخاطر المرتبطة بالاعتماد على عدد محدود من السلع.

6. رفع نسبة الاكتفاء الذاتي من السلع الغذائية الأساسية، بما يعزز السيادة الغذائية ويقلل من التأثر بالتقلبات الخارجية.

رابعاً- الأهداف البيئية

أصبحت الأهداف البيئية تشغل موقعاً متقدماً في السياسات الزراعية الحديثة، وذلك في ظل تزايد الضـغوط على الموارد الطبيعية، وارتفاع المخاطر البيئية المرتبطة بالنشـاط الزراعي ولم يعد تحقيق زيادة الإنتاج هدفاً كافياً بحد ذاته، بل بات من الضـروري المواءمة بين متطلبات الإنتاج الزراعي والحفاظ على البيئة، بما يضـمن اسـتدامة الموارد للأجيال القادمة، ويتحقق ذلك من خلال ما يأتي:

1- حماية الموارد الأساسية لا سيما التربة والمياه من التدهور والاستنزاف، وضمان استخدامها بطريقة رشيدة مستدامة.

2- تقليل التأثيرات البيئية السلبية لاستخدام الأسمدة والمبيدات الكيميائية، والحد من تلوث التربة والمياه والهواء الناتج عن الأنشطة الزراعية.

3- دعم أنماط الإنتاج الزراعي التي تراعي التوازن البيئي مثل الزراعة العضوية والنظيفة.

4- تعزيز قدرة القطاع الزراعي على التكيف مع تأثيرات التغير المناخي، وذلك بدعم البحث الزراعي، وتطوير الأصناف المقاومة للظروف البيئية القاسية.

8-5- المكونات العامة للسياسات الزراعية

تسعى السياسات الزراعية عموماً إلى تحقيق الإستراتيجية العامة للدولة في القطاع الزراعي، بما ينسجم مع الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والغذائية والبيئية للمجتمع، وتتفاعل هذه السياسات مع مختلف سياسات القطاعات الأخرى مثل التجارة والصناعة والبيئة والتنمية الريفية لتشكيل إطار متكامل يضمن توجيه النشاط الزراعي بكفاءة واستدامة، وأية سياسة زراعية تتكوّن من **شقين:** الأول مجموعة **الأهداف**، والثاني مجموعة **الأدوات** التي تمكّن من تحقيق هذه الأهداف، وتنقسم السياسات الزراعية إلى أنواع أو مكونات رئيسة تتعامل مع مختلف أبعاد النشاط الزراعي على النحو الآتي:

أولاً- سياسة الاستثمار الزراعي

تُعد سياسة الاستثمار الزراعي من أهم السياسات التي تهدف إلى تطوير القطاع الزراعي وزيادة قدرته على الإنتاج بكفاءة أعلى، إذ تهدف هذه السياسة إلى توسيع قاعدة الإنتاج الزراعي وتحديث البنية التحتية الزراعية، وتشجيع الاستثمارات الخاصة والعامة، ودعم المشاريع الزراعية الصغيرة والمتوسطة، وتعزيز الابتكار والتكنولوجيا في الزراعة.

ويتم تحقيق أهداف سياسة الاستثمار الزراعي عبر مجموعة من الأدوات تتمثل في منح قروض ميسرة وإعانات أو حوافز ضريبية للمستثمرين الزراعيين، وتبسيط إجراءات الترخيص وتوفير الضمانات القانونية لهم، وإقامة مشاريع مشتركة بين القطاعين العام والخاص للاستثمار في البنية التحتية والخدمات الزراعية، وتخصيص موارد استثمارية لدعم التنمية الزراعية في المناطق الريفية الأقل نمواً لضمان التوازن الإقليمي.

ثانياً- سياسة التمويل الزراعي

تُعد سياسة التمويل الزراعي أداة أساسية لدعم النشاط الزراعي وضمان استمراريته، إذ يعتمد القطاع الزراعي كثيراً على الموارد المالية لتوفير مستلزمات الإنتاج، وتطوير التقنيات وتحمل المخاطر المرتبطة بالإنتاج، وتهدف هذه السياسة إلى توفير رأس المال اللازم للإنتاج الزراعي، وتمكين صغار المزارعين والمشاريع الزراعية المتوسطة، ودعم الاستثمارات الزراعية طويلة الأجل، وتخفيف المخاطر المالية عن المنتجين الزراعيين، وتوفير حوافز مالية وتشجيعات للاستثمار في المشاريع الزراعية، سواء كانت زراعية إنتاجية أو صناعية مرتبطة بالزراعة.

تتجسد أدوات تحقيق أهداف سياسة التمويل الزراعي بمنح القروض الزراعية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل بشروط ميسرة تتناسب مع طبيعة النشاط الزراعي ودورة الإنتاج، كذلك بالمؤسسات التمويلية المتخصصة مثل البنوك الزراعية أو صناديق التنمية الزراعية التي توفر التمويل والخدمات المالية للمزارعين، وبتسهيلات السداد والضمانات للقروض الممنوحة للمزارعين.

ثالثاً- سياسة الأسعار الزراعية

تؤدي سياسة الأسعار الزراعية دوراً محورياً في توجيه الإنتاج الزراعي وضمان استقرار دخل المزارعين، فضلاً عن تحقيق التوازن بين العرض والطلب في الأسواق المحلية والخارجية وتهدف هذه السياسة إلى حماية المنتج من تقلبات الأسعار التي قد تؤثر سلباً في دخله وتشجيعه على الاستمرار في الإنتاج، وضمان توافر المنتجات الزراعية للمستهلكين، وتحديد أسعار تشجع المزارعين على زيادة الإنتاج وتحسين جودته، وتنظيم العرض والطلب لتجنب الهبوط أو الارتفاع المفاجئ للأسعار الذي قد يضر بالمنتجين والمستهلكين على حد سواء ووضع سياسات تسعيرية تتوازن مع الأسعار العالمية، وتشجع على الإنتاج المحلي، مما يقلل من الاعتماد على الاستيراد، ويعزز من القدرة التنافسية للمنتجات المحلية.

يتم تنفيذ أهداف سياسة الأسعار الزراعية عن طريق الأسعار المضمونة أو الحد الأدنى للأسعار الذي يحمي المزارع من التقلبات الحادة في الأسعار، والحد الأعلى للأسعار الذي يحمي المستهلك، وشراء الحكومة للمنتجات أو بيع المخزونات الإستراتيجية لضبط الأسعار في فترات العرض والطلب غير المتوازن، وتقديم دعم مالي مباشر للمزارعين للحفاظ على التوازن بين الأسعار وتكاليف الإنتاج.

رابعاً- سياسة الدعم الزراعي

تُعدّ سياسة الدعم الزراعي من الأدوات الأساسية لتعزيز النشاط الزراعي وحماية المزارعين من المخاطر المرتبطة بالإنتاج والتسويق، وتهدف هذه السياسة إلى تقليل تكاليف الإنتاج، وتشجيع المزارعين على زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته، كما تسهم في تحقيق الأمن الغذائي والاستقرار الاجتماعي، وتُستخدم لتوجيه الموارد بطريقة فعالة نحو الفئات والمجالات الأكثر حاجة للدعم.

أما أدوات تنفيذ سياسة الدعم الزراعي فتتمثل في الدعم المباشر لمستلزمات الإنتاج والإعانات النقدية أو العينية للمزارعين، والدعم غير المباشر مثل تحسين البنية التحتية الزراعية

وتوفير الخدمات الإرشادية والفنية أو تحمل جزء من تكاليف الخدمات الزراعية الأساسية، وتقديم دعم إضافي في حالة انخفاض أسعار المنتجات الأساسية لضمان دخل معقول للمزارعين.

خامساً- سياسة البحث العلمي الزراعي وتطوير الإرشاد الزراعي

تُعد سياسات البحث العلمي وتطوير الإرشاد الزراعي من الركائز الأساسية لتعزيز الإنتاجية الزراعية وتحديث القطاع الزراعي، إذ يُسهم البحث العلمي الزراعي في تطوير تقنيات وأساليب إنتاج حديثة، بينما يعمل الإرشاد الزراعي على نقل هذه المعرفة والتقنيات إلى المزارعين وتوجيههم نحو أفضل الممارسات الزراعية، وتتكامل هذه السياسات مع سياسات الاستثمار والدعم والتمويل لضمان تحقيق أهداف التنمية الزراعية المستدامة.

تهدف هذه السياسة إلى تحسين الإنتاج الزراعي عبر تطوير أصناف نباتية وحيوانية محسنة، ونقل المعرفة والتقنيات الحديثة للمزارعين، وتأهيل الكوادر البحثية العلمية الزراعية والإرشادية وتشجيع الابتكار الزراعي والتكنولوجيا، وتوجيه البحث والإرشاد نحو معالجة التحديات التي تواجه المزارعين، وتعزيز الاستدامة البيئية في الزراعة عبر تطوير ممارسات زراعية تقلل من التلوث، وتحقق استخداماً رشيداً للموارد الطبيعية.

يتم تنفيذ ذلك بأدوات مثل دعم المراكز البحثية والجامعات والهيئات المختصة لتطوير أصناف وتقنيات جديدة، وتطوير نظام الإرشاد الزراعي، والتعاون مع القطاع الخاص لتطبيق نتائج البحث العلمي على أرض الواقع، ونشر المعرفة والتدريب.

سادساً- السياسة الزراعية في مجال تصنيع المنتجات الزراعية وتسويقها

تؤدي سياسة تصنيع المنتجات الزراعية وتسويقها دوراً حيوياً في ربط الإنتاج الزراعي بالأسواق، وضمان وصول المنتجات إلى المستهلكين بكفاءة وجودة عالية، وتهدف هذه السياسة إلى زيادة القيمة المضافة إلى المنتجات الزراعية عن طريق تطوير عمليات التصنيع الزراعي وتنظيم قنوات التسويق وتسهيل وصول المنتجات إلى المستهلكين، والحد من الهدر بعد الحصاد بتطوير المرافق التخزينية والتعبئة والتغليف والنقل لضمان الحفاظ على جودة المنتجات وتقليل الفاقد، وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات المحلية، ووضع آليات لمراقبة الأسعار وضبط العرض والطلب، وتشجيع التعاونيات الزراعية لتسهيل التسويق الجماعي للمنتجات.

تسعى الحكومات لتحقيق أهداف هذه السياسة عبر مجموعة من الأدوات أبرزها توفير حوافز مالية وتقنية لإنشاء وتشغيل المصانع والمرافق الخاصة بمعالجة المنتجات الزراعية وتطوير البنية التحتية للتسويق، ونشر المعرفة بأساليب التعبئة والتغليف الحديثة ومعايير الجودة

وتقنيات التسويق الفعّال، ودعم المزارعين في إنشاء التعاونيات لتسهيل التسويق الجماعي لتقليل تكاليف النقل والتسويق وزيادة القدرة التفاوضية، ومنح تسهيلات تصديرية ودعم المشاركة في المعارض والأسواق الدولية.

سابعاً- السياسات البيئية والزراعة المستدامة

أصبحت السياسات البيئية والزراعة المستدامة محوراً أساسياً في تصميم السياسات الزراعية الحديثة، نظراً للضغوط المتزايدة على الموارد الطبيعية والتحديات البيئية المرتبطة بالزراعة التقليدية، وتهدف هذه السياسات إلى تحقيق التوازن بين الإنتاج الزراعي وحماية البيئة وضمان استدامة الموارد الطبيعية للأجيال القادمة، بما ينسجم مع أهداف التنمية المستدامة وتتحقق هذه الأهداف عبر أدوات مثل تقديم دعم مالي أو تقني للمزارعين الذين يتبنون أساليب زراعية صديقة للبيئة، وتشريع قوانين تنظم استخدام الموارد الطبيعية، ونشر الوعي بين المزارعين حول أهمية حماية البيئة وتطبيق أساليب الزراعة المستدامة، ودعم الأبحاث التي تركز على تطوير ممارسات زراعية مستدامة وتقنيات صديقة للبيئة.

8-6- التحديات المعاصرة للسياسات الزراعية

تواجه السياسات الزراعية في العصر الحالي مجموعة من التحديات المعقدة التي تؤثر في فعاليتها وقدرتها على تحقيق التنمية المستدامة للقطاع الزراعي، وهذه التحديات ناتجة عن التغيرات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، بالإضافة إلى التطورات التكنولوجية وسلوك الأسواق المحلية والعالمية، وأبرز هذه التحديات:

1. تقلبات الأسعار العالمية والمحلية: تؤدي التغيرات السريعة في أسعار السلع الزراعية إلى صعوبة استقرار دخل المزارعين، وتتطلب سياسات تسعيرية مرنة ودعماً موجهاً.

2. ندرة الموارد الطبيعية وضغوط الاستدامة: تمثل محدودية المياه وتدهور التربة والتغيرات المناخية تحدياً كبيراً للحفاظ على الإنتاجية الزراعية وضمان استدامة الموارد.

3. تزايد الطلب على الغذاء والتغيرات الديموغرافية: يزيد النمو السكاني السريع والتحولات في أنماط الاستهلاك الضغط على السياسات الزراعية لتلبية احتياجات الغذاء وتنوع المنتجات.

4. الهجرة الريفية والبطالة: قد يؤدي تدني فرص العمل في الزراعة إلى نزوح الريف إلى المدن مما يقلل من الكوادر العاملة، ويضع ضغوطاً إضافية على السياسات الاجتماعية والاقتصادية.

5. ضـــعف البنية التحتية والتكنولوجيا: يقلل نقص الاســـتثمار في الطرق والمخازن ونظم الري والتقنيات الحديثة من كفاءة الإنتاج والتسويق ويعيق التوسع الزراعي.

6. التحديات البيئية والتلوث الزراعي: يؤدي الاستخدام المفرط للأسمدة والمبيدات الكيميائية إلى تدهور التربة والمياه، ويزيد الحاجة إلى سياسات بيئية صارمة، ودعم للزراعة المستدامة.

7. تحديات التمويل والائتمان الزراعي: تقلل محدودية الوصـول إلى القروض الميسـرة وصـعوبة توفير الضمانات من قدرة المزارعين على الاستثمار وتطوير أنشطتهم.

8-7- تخطيط السياسات الزراعية

تعد عملية تخطيط السياسات الزراعية خطوة أساسية لضمان فاعلية التدخلات الحكومية وتحقيق الأهداف المرجوة للقطاع الزراعي، فالتخطيط المنهجي يتيح تحديد المشكلات الأساسية وصـياغة الأهداف بدقة، وتقييم آثار السـياسـات، وضـمان التنفيذ السـليم مع المراقبة المسـتمرة لتصـحيح المسـار عند الحاجة، وتتشـابه هذه العملية مع أي تخطيط إسـتراتيجي آخر، إذ تمر السياسة بثلاث مراحل مترابطة لضمان تكامل الإجراءات مع الموارد المتاحة والواقع الاقتصادي والاجتماعي والبيئي على النحو الآتي:

1- المرحلة الأولى: التعريف بالمشكلة وصياغة الهدف

تبدأ هذه المرحلة بتحديد المشكلات الزراعية الأساسية التي تتطلب تدخل السياسة مثل انخفاض الإنتاجية، وتدهور التربة، وضـعف الوصـول إلى التمويل، وتقلبات الأسـعار، ويعتمد التعريف الدقيق بالمشـكلة على جمع البيانات من مختلف المصـادر وتحليلها، بما في ذلك الإحصاءات الزراعية، والدراسات الميدانية، وآراء المزارعين والجهات المختصة.

بعد تحديد المشـكلة تأتي مرحلة صـياغة الأهداف بطريقة واضـحة محددة، بحيث تكون قابلة للقياس ومرتبطة بالإستراتيجية العامة للدولة في القطاع الزراعي، ويجب أن تعكس الأهداف أولويات التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، مع مراعاة المدى الزمني والموارد المتاحة، وهذا التحديد الدقيق للمشكلة وصياغة الهدف هو ما يحدد نطاق السياسات الزراعية، ويضـع الأساس لتقييم فعاليتها لاحقاً في مراحل التخطيط اللاحقة.

2- المرحلة الثانية: مرحلة تقييم أثر السياسات الزراعية في عملية التنمية

تمثل هذه المرحلة خطوة محورية في تخطيط السـياسـات الزراعية، إذ تهدف إلى تحليل وفهم تأثير السـياسـات المقترحة قبل تنفيذها، لضـمان تحقيق الأهداف المحددة وتقليل المخاطر

المحتملة، ويمكن تقسيم هذه المرحلة إلى ثلاث خطوات مترابطة تساعد على التقييم العلمي والدقيق على النحو الآتي:

أولاً- جمع البيانات وتوصيفها

يتم في هذه الخطوة تجميع المعلومات والإحصاءات المتعلقة بالقطاع الزراعي، بما في ذلك الإنتاج، والموارد الطبيعية، ومستويات الدخل، واحتياجات المزارعين، والبنية التحتية المتاحة ويشمل ذلك أيضاً توصيف البيئة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للمنطقة المستهدفة، مما يساعد على تحديد العوامل المؤثرة في نجاح السياسة الزراعية.

ثانياً- التنبؤ وتحديد آثار السياسة المحتملة في المنطقة

يتم باستخدام البيانات التي تم جمعها تحليل المخططات المختلفة لتطبيق السياسة، مع تقدير التأثيرات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية المتوقعة، ويتيح هذا التنبؤ اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن السياسات الأكثر فاعلية، وتقييم المخاطر المحتملة قبل التنفيذ الفعلي.

ثالثاً- تحديد بدائل السياسات

بعد تحليل التأثيرات المحتملة يتم اقتراح بدائل سياسية متعددة لتلبية الأهداف المحددة مع تقييم مميزات وعيوب كل بديل، ويساعد هذا على اختيار السياسة الأمثل التي تحقق أكبر قدر من المنافع بأقل تكلفة، أو تأثير سلبي في المجتمع والبيئة.

3- المرحلة الثالثة: التنفيذ والرصد والتقييم

تمثل هذه المرحلة الخطوة العملية في تخطيط السياسات الزراعية، إذ تتحول الخطط والإستراتيجيات إلى إجراءات فعلية على أرض الواقع، ويبدأ التنفيذ بتطبيق السياسات المختارة وفق الأهداف والمعايير التي تم تحديدها في المرحلتين السابقتين، مع تخصيص الموارد المالية والبشرية والتقنية اللازمة لضمان فعالية التطبيق.

يرافق التنفيذ عملية الرصد والمتابعة المستمرة التي تهدف إلى مراقبة سير العمل وقياس تقدم الأنشطة وفق مؤشرات الأداء المحددة مسبقاً، ويشمل ذلك مثلاً متابعة إنتاجية المحاصيل واستخدام الموارد، والاستفادة من الدعم المالي والتقني، وتحقيق التوازن بين العرض والطلب في الأسواق.

تُختتم المرحلة بتقييم النتائج، إذ يتم تحليل مدى تحقق الأهداف المرسومة واستخلاص الدروس المستفادة لتصحيح المسار أو تعديل السياسات عند الحاجة، ويتيح هذا التقييم المستمر

تحسين فعالية السياسات الزراعية على المدى الطويل، وضمان تكيفها مع التغيرات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، بما يعزز التنمية الزراعية المستدامة.

8-8- دورة صياغة السياسات الزراعية

تتم صياغة السياسات الزراعية عادةً عبر دورة متكاملة من الخطوات المنهجية تهدف إلى ضمان وضوح الأهداف وفاعلية التنفيذ، وذلك على النحو الآتي:

أولاً- وضع الأهداف

يُعد تحديد الأهداف الدقيقة الواضحة للسياسات الزراعية الخطوة الأولى الأساسية في عملية صياغتها، إذ تشكل هذه الأهداف نقطة الانطلاق لتحديد نطاق السياسات، واختيار الأدوات المناسبة، وتقييم نجاحها لاحقاً، وتعكس أهداف السياسات رؤية الدولة وإستراتيجيتها في القطاع الزراعي، مع مراعاة التوازن بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، وضرورة تكاملها مع سياسات القطاعات الأخرى، وتتضمن خطوات وضع الأهداف الآتي:

أ- تحليل الوضع الراهن الاقتصادي والاجتماعي والبيئي للقطاع الزراعي.

ب- التعرف على المشكلات الأساسية التي تحتاج إلى تدخل.

ج- صياغة الأهداف بطريقة واضحة محددة بحيث تكون قابلة للقياس والتحقيق، ومرتبطة بالجدول الزمني والموارد المتاحة، مع مراعاة الأولويات الوطنية والإستراتيجية العامة للدولة.

د- وضع ترتيب للأهداف بحسب أهميتها وأثرها في التنمية الزراعية، وتحديد مؤشرات قابلة للقياس تساعد في متابعة تحقيقها.

ثانياً- اختيار الإجراءات والأدوات لتطبيق السياسات الزراعية

بعد وضع الأهداف بوضوح تأتي خطوة اختيار الإجراءات والأدوات المناسبة لتطبيق السياسات الزراعية، وهي مرحلة حيوية لضمان تحويل الأهداف النظرية إلى واقع عملي، وتعتمد فاعلية هذه الأدوات على ملاءمتها للأهداف، وقدرتها على التعامل مع المشكلات المحددة ومرونتها في مواجهة المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، ويمكن إيجاز أنواع الإجراءات والأدوات على النحو الآتي:

أ- الأدوات المالية: تشمل القروض والإعانات والحوافز الضريبية والدعم النقدي أو العيني للمزارعين والمستثمرين التي تهدف إلى تعزيز القدرة الإنتاجية وتشجيع الاستثمار الزراعي.

ب- الأدوات التشـريعية: مثل سـنّ القوانين واللوائح، وتحديد معايير الإنتاج والجودة، وضـوابط التسويق والتصدير... .

ج- الأدوات الفنية والتقنية: مثل تطبيق نظم الري الحديثة، والميكنة الزراعية، والزراعة الذكية والتقنيات الحيوية التي تعزز الإنتاجية وتقلل الهدر وتدعم الاستدامة البيئية.

د- الأدوات الإدارية والتنظيمية: تشمل وضع الخطط التنفيذية، وتوزيع المسؤوليات بين الجهات المعنية، وتنسيق المشاريع، وإدارة الموارد البشرية لضمان الكفاءة في التنفيذ.

هـ- الأدوات التثقيفية والإرشـادية: مثل برامج الإرشـاد الزراعي والتدريب، وورش العمل لتوعية المزارعين، ونقل المعرفة حول أفضل الممارسات الزراعية، بما يدعم تبني السياسات على أرض الواقع.

ثالثاً- تحديد دور الجهات المعنية

تعد هذه المرحلة من أهم مراحل دورة صياغة السياسات الزراعية، إذ تضمن وضوح المسؤوليات وتنسيق الجهود بين مختلف الأطراف، بما يُسهم في تحقيق الأهداف بكفاءة وفعالية إذ أن السياسات الزراعية الناجحة تعتمد على تعاون متكامل بين الجهات الحكومية والمؤسسات البحثية، والقطاع الخاص، والجمعيات والتعاونيات، وذلك لضمان تطبيق السياسات باتساق وتوازن.

تنبع أهمية هذه الخطوة من أن وضوح الأدوار يسهل التعاون بين الجهات المختلفة ويمنع التداخل أو التضارب في المسؤوليات، وتوزيع المهام بطريقة مناسبة تضمن استخدام الموارد البشرية والتقنية بشكل أمثل، كما أن تحديد الأدوار يعزز المساءلة والمراقبة.

رابعاً- تنفيذ إجراءات السياسات

تمثل مرحلة التنفيذ الخطوة العملية النهائية في دورة صياغة السياسات الزراعية، إذ تتحول الخطط والإستراتيجيات إلى أعمال ملموسة على أرض الواقع، ويهدف التنفيذ إلى تطبيق الإجراءات والأدوات التي تم اختيارها مسبقاً، مع التأكد من التزام الجهات المعنية بدورها وتحقيق الأهداف المحددة للسياسة، وتتضمن عناصر نجاح التنفيذ:

أ-ضمان توفير الموارد المالية والبشرية والتقنية اللازمة لدعم تنفيذ السياسات باستمرار واستدامة.

ب- اتباع جدول زمني محدد لتنفيذ الأنشطة والبرامج، مع مرونة تعديل الجدول عند الحاجة لضمان الاستجابة للمتغيرات الطارئة.

ج- مراقبة سير تنفيذ السياسات باستخدام مؤشرات الأداء المحددة مسبقاً، وتحديد الانحرافات عن الأهداف وإجراء التعديلات اللازمة.

د- تحليل أثر السياسات بعد التنفيذ في الإنتاج الزراعي والدخل والأمن الغذائي والاستدامة البيئية، واستخلاص الدروس لتحسين السياسات المستقبلية.

هـ- استمرار التعاون بين الوزارات والهيئات البحثية والقطاع الخاص لضمان تحقيق تكامل الجهود ونجاح تنفيذ السياسات.

يمكن القول بأن التنفيذ الفعال يُسهم في تحويل الأهداف النظرية إلى واقع ملموس على الأرض، ويضمن استدامة الآثار الإيجابية للسياسات الزراعية، كما يمكّن صانعي القرار من التعلم من التجارب السابقة، وتعديل السياسات بما يتوافق مع التحديات المستجدة والمتغيرات البيئية والاقتصادية والاجتماعية.

8-9- تحليل السياسات الزراعية

يُعد تحليل السياسات الزراعية خطوة مركزية لفهم كفاءة وفاعلية التدخلات الحكومية في القطاع الزراعي، إذ يساعد صانعي القرار على اتخاذ قرارات مستنيرة، وتحسين تصميم السياسات، وتقليل المخاطر والأثر السلبي في المزارعين والمجتمع.

أولاً- أهداف تحليل السياسات الزراعية

يهدف تحليل السياسات إلى:

أ- قياس مدى تحقيق السياسة الزراعية لأهدافها.

ب- تحديد نقاط القوة والضعف.

ج- توفير معلومات دقيقة موثوقة لدعم صانعي القرار في تعديل أو تطوير السياسات المستقبلية.

د- تقدير الآثار الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للسياسات الزراعية.

ثانياً- خطوات تحليل السياسات الزراعية

تتضمن الخطوات الآتية:

أ- جمع البيانات والمعلومات باستخدام الإحصاءات والدراسات الميدانية والتقارير البحثية لفهم الوضع الراهن للقطاع الزراعي.

ب- تقييم الخيارات والسياسات البديلة بدراسة المخططات المختلفة، وتقدير النتائج المحتملة لكل خيار.

ج- تحليل الجوانب الاقتصادية للسياسات مثل تكلفة الدعم المالي أو الاستثمارات مقابل الفوائد المحققة.

د- تقييم مدى قدرة السياسات على تحقيق أهدافها على المدى الطويل والحفاظ على الموارد الطبيعية.

هـ- اقتراح التعديلات والتحسينات لضمان تحقيق أفضل النتائج الممكنة.

ثالثاً- أدوات تحليل السياسات الزراعية

تساعد أدوات تحليل السياسات الزراعية صانعي القرار على فهم أثر السياسات بدقة وتقدير فعاليتها قبل وبعد التنفيذ، وأبرز هذه الأدوات:

أ- تحليل التكلفة والمنفعة لتقييم ما إذا كانت الفوائد الناتجة عن السياسة تفوق التكاليف المترتبة عليها، مما يساعد في تحديد جدوى السياسات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.

ب- تحليل الأثر الاقتصادي والاجتماعي في دخل المزارعين والإنتاجية والأمن الغذائي والتوازن الاقتصادي بين المناطق الريفية والحضرية.

ج- النماذج الإحصائية والاقتصادية مثل نماذج الانحدار، والمحاكاة الاقتصادية، والنماذج القياسية لتقدير أثر السياسات في الإنتاج والأسعار والتوظيف الزراعي.

د- التحليل البيئي لتقييم تأثير السياسات في الموارد الطبيعية.

هـ- تحليل البدائل السياسية من خلال مقارنة السياسات المختلفة من حيث الفاعلية والتكلفة والأثر الاجتماعي والبيئي، واختيار البديل الأمثل لتحقيق الأهداف المرجوة.

و- الاستفادة من الخبرات السابقة والتجارب الدولية لتقدير نجاح أو إخفاق السياسات المشابهة وتطبيق الدروس المستفادة.

8-10- دور الابتكار والتكنولوجيا في السياسات الزراعية

أصبح الابتكار والتكنولوجيا جزءاً أساسياً من صياغة وتنفيذ السياسات الزراعية الحديثة إذ يوفّر أدوات عملية لمواجهة التحديات الاقتصادية والبيئية، وتشمل هذه الأدوات الزراعة الرقمية، ونظم المعلومات الجغرافية، والزراعة الذكية، واستخدام التقنيات الحيوية، كما تسهم التكنولوجيا في تحسين الرصد والتقييم مثل تتبع الإنتاجية، ومراقبة الموارد، وتحليل البيانات الزراعية، مما يمكّن صانعي القرار من اتخاذ إجراءات سريعة ومرنة.

8-11- السياسات الزراعية في سياق العولمة والتجارة الدولية

تؤثر العولمة واتفاقيات التجارة الدولية في تصميم السياسات الزراعية تأثيراً كبيراً، إذ يفرض السوق العالمي متطلبات على الإنتاج والجودة والتصدير، وبالتالي تحتاج الدول إلى سياسات توازن بين حماية الإنتاج المحلي وتشجيع الصادرات الزراعية، مع الحفاظ على الأمن الغذائي الوطني، كما تتطلب العولمة تطوير إستراتيجيات تنافسية مثل تحسين جودة المنتجات وتطوير سلاسل القيمة، ودعم الابتكار في الإنتاج والتسويق.

8-12- دور المشاركة المجتمعية والمزارعين في صياغة السياسات

يعزز إشراك المزارعين والجمعيات التعاونية في تصميم السياسات الزراعية من ملاءمتها للاحتياجات الفعلية، ويزيد من التزامهم بتنفيذها، إذ تساعد المشاركة المجتمعية على تحديد المشكلات الحقيقية، واقتراح حلول عملية، وضمان استمرارية الدعم المحلي للسياسات، كما تُسهم مشاركة الأطراف المحلية في تعزيز الثقة بين الجهات الحكومية والمزارعين، وتشجيع تبني ممارسات زراعية مستدامة تلبي أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.

8-13- المؤشرات الوطنية لقياس نجاح السياسات الزراعية

تعد المؤشرات الوطنية أداة أساسية لتقييم فعالية السياسات الزراعية على مختلف المستويات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، وتشمل هذه المؤشرات الإنتاجية الزراعية لكل وحدة أرض، والأمن الغذائي، ودخل المزارعين، وكفاءة استخدام الموارد، والحفاظ على البيئة، وتساعد هذه المؤشرات على متابعة التقدم المحقق، وكشف المشكلات، وتحديد المجالات التي تحتاج إلى تعديل أو تعزيز، كما توفر بيانات دقيقة لصانعي القرار لدعم التخطيط المستقبلي وتقييم أثر السياسات في التنمية الزراعية المستدامة.

8-14- التكامل بين السياسات الزراعية والسياسات القطاعية الأخرى

تؤدي السياسات الزراعية دوراً محورياً في تحقيق التنمية المستدامة عند تكاملها مع السياسات الاقتصادية المالية والبيئية والصناعية، فالتنسيق بين هذه السياسات يضمن توافق الأهداف، وتجنب التضارب بينها، ويعزز استخدام الموارد المالية والبشرية والتقنية بكفاءة، فعلى سبيل المثال سياسات الدعم الزراعي يجب أن تتوافق مع السياسات المالية العامة لتجنب العبء على الميزانية، فيما ترتبط السياسات البيئية باستخدام المياه والتربة مع أهداف الإنتاج لضمان استدامتها، ويعكس هذا التكامل قدرة الدولة على إدارة القطاع الزراعي بفعالية، بما يخدم النمو الاقتصادي ويحقق رفاهية المجتمع.

الفصل التاسع

الإدارة المزرعية

تمهيد

تُعدّ الإدارة المزرعية حجر الزاوية في تحقيق الكفاءة الاقتصادية والاستدامة الإنتاجية في القطاع الزراعي، إذ تمثل الإطار الذي تُتخذ ضمنه القرارات المتعلقة بتخصيص الموارد النادرة من أرض ومياه وعمل ورأس مال، ولا يقتصر دور الإدارة المزرعية على تنظيم العمليات اليومية داخل المزرعة، بل يمتد ليشمل التخطيط المسبق، والتنسيق بين الأنشطة الإنتاجية المختلفة والتكيف مع التغيرات التقنية والمناخية والسوقية، بما يضمن تعظيم العائد الاقتصادي، وتقليل المخاطر المحتملة.

في ظل التحولات المتسارعة التي يشهدها الاقتصاد الزراعي المعاصر برزت الإدارة المزرعية بوصفها أداة تحليلية وتطبيقية تجمع بين المبادئ الاقتصادية والأساليب الإدارية الحديثة، إذ تسهم في رفع كفاءة استخدام المدخلات، وتحسين الإنتاجية، وتعزيز القدرة التنافسية للمزارع، إضافةً إلى دورها المتنامي في تحقيق التنمية الزراعية المستدامة من خلال الموازنة بين الجدوى الاقتصادية، والحفاظ على الموارد الطبيعية، والمسؤولية الاجتماعية في الريف.

9-1- مفهوم الإدارة المزرعية وتطورها

أولاً- مفهوم الإدارة المزرعية

تُعرَّف الإدارة المزرعية بأنها العملية المنظمة لتخطيط استخدام الموارد الزراعية المتاحة داخل المزرعة وتنظيمها وتوجيهها ومتابعتها، بهدف تحقيق أفضل مزيج إنتاجي ممكن يضمن تعظيم العائد الاقتصادي في ظل القيود الفنية والبيئية القائمة، وبعبارة أخرى تُعدّ الإدارة المزرعية عملاً إنتاجياً يهدف إلى تطبيق المبادئ الاقتصادية في صناعة الزراعة للحصول من المزرعة على أعلى غلة ممكنة بأقل قدر من التكاليف بطريقة مستمرة مع المحافظة على البيئة.

لا يقتصر مفهوم الإدارة المزرعية على الجانب الإنتاجي البحت، بل يشمل أيضاً الجوانب المالية والتسويقية والتنظيمية، إضافةً إلى إدارة المخاطر وعدم اليقين، وهو ما يجعلها علماً تطبيقياً متعدد الأبعاد يجمع بين الاقتصاد والإدارة والعلوم الزراعية.

ثانياً- تطور مفهوم الإدارة المزرعية

مرّ مفهوم الإدارة المزرعية بعدة مراحل تطورية ارتبطت بتغير الظروف الاقتصـــادية والتكنولوجية التي شـهدها القطاع الزراعي، إذ كان يُنظر إلى الإدارة المزرعية في المراحل الأولى بوصفها خبرة عملية متراكمة تعتمد أساساً على التجربة الشخصية للمزارع والتقاليد السائدة، من دون الاعتماد على أدوات تحليلية واضحة أو أسس علمية دقيقة.

مع تطور علم الاقتصاد الزراعي- ولا سيما بعد إدخال مفاهيم التكاليف والإنتاجية الحدّية والكفاءة الاقتصـادية- انتقلت الإدارة المزرعية إلى مرحلة التحليل الاقتصـادي، إذ أصـبح اتخاذ القرار المزرعي قائماً على المقارنة بين البدائل الإنتاجية باســتخدام أدوات كمية مثل الموازنات الجزئية وتحليل التكاليف والعوائد.

تطور مفهوم الإدارة المزرعية في المرحلة الحديثة ليشـمل اسـتخدام النماذج الرياضـية، ونظم دعم القرار، والتقنيات الرقمية، مع تركيز متزايد على الاستدامة وإدارة المخاطر والتكيف مع التغير المناخي، وبذلك لم تعد الإدارة المزرعية مجرد وســيلة لتعظيم الربح قصــير الأجل، بل أصـبحت أداة إسـتراتيجية لتحقيق الكفاءة الشـاملة، والاسـتدامة طويلة الأجل للمزرعة والقطاع الزراعي ككل.

9-2- أهداف الإدارة المزرعية

تهدف الإدارة المزرعية إلى توجيه القرارات الإنتاجية والتنظيمية داخل المزرعة بما يحقق الاســتخدام الأمثل للموارد الزراعية المتاحة، ويعزز قدرة المزرعة على الاســتمرار والتكيف مع المتغيرات الاقتصــادية والتقنية والبيئية، ويمكن عرض أهداف الإدارة المزرعية ضــمن مجموعة مترابطة من الأهداف الاقتصادية والإنتاجية والإستراتيجية على النحو الآتي:

1- تعظيم العائد الاقتصادي للمزرعة: يُعد تعظيم الدخل الصافي أو الربح الزراعي من الأهداف الأســاســية للإدارة المزرعية، وذلك من خلال اختيار التركيب الإنتاجي الأكثر كفاءة، وتحديد مسـتويات المدخلات بما يحقق أعلى فرق ممكن بين الإيرادات والتكاليف، ولا يعني ذلك السـعي وراء الربح الآني فقط، بل تحقيق عائد مستقر، ومستدام يضمن استمرارية النشاط الزراعي على المدى الطويل.

2- رفع كفاءة استخدام الموارد الإنتاجية: تركز الإدارة المزرعية على تحقيق الكفاءة الاقتصادية

والفنية في اســـتخدام عناصـــر الإنتاج المختلفة، ويتم ذلك عبر تقليل الفاقد والهدر، وتحســـين إنتاجية وحدة المورد، والوصـول إلى المستوى الأمثل للإنتاج الذي تتساوى عنده التكاليف الحدّية مع الإيرادات الحدّية.

3- ترشـــيد التكاليف وتحســـين الهيكل الإنتاجي: من أهداف الإدارة المزرعية خفض التكاليف الإنتاجية من دون الإخلال بالمستوى النوعي للإنتاج، وذلك عبر تحسين تنظيم العمليات الزراعية والاختيار الرشـيد للتقنيات، وتحديد الحجم الاقتصـادي المناسـب للمزرعة والنشـاط الزراعي، بما ينعكس إيجاباً على القدرة التنافسية للمُنتَج الزراعي.

4- إدارة المخاطر وعدم اليقين: تســـعى الإدارة المزرعية إلى الحد من آثار المخاطر الإنتاجية والسـعرية والتمويلية التي يتعرض لها النشـاط الزراعي، من خلال تبني إسـتراتيجيات إدارية مثل التنويع الإنتاجي، والتأمين الزراعي، والتخطيط المرن، واســتخدام المعلومات الســوقية في اتخاذ القرار.

5- تحقيق الاســتقرار والاســتدامة المزرعية: لا تقتصـــر أهداف الإدارة المزرعية على النتائج الاقتصادية قصيرة الأجل، بل تمتد لتشمل الحفاظ على الموارد الطبيعية وضمان استدامة الإنتاج الزراعي، ويشـمل ذلك الاسـتخدام الرشـيد للتربة والمياه، والحد من الآثار البيئية السـلبية، وتحقيق توازن بين الأبعاد الاقتصادية والبيئية والاجتماعية للنشاط الزراعي.

6- دعم عملية اتخاذ القرار المزرعي: تهدف الإدارة المزرعية إلى تزويد المزارع وصـــانع القرار بالأدوات التحليلية، والمعلومات اللازمة لاختيار البدائل الإنتاجية والتســـويقية والتمويلية الأكثر كفاءة، بما يعزز القدرة على التكيف مع التغيرات في الأسعار والتكنولوجيا والسياسات الزراعية.

9-3- مكونات النظام الإداري للمزرعة

يمثل النظام الإداري للمزرعة الإطار الذي يُدار من خلاله النشـــاط الزراعي بكفاءة، ويشمل الموارد والعناصر التنظيمية والتقنية التي تدعم اتخاذ القرار وتحقيق الأداء الأمثل، ويمكن تلخيص المكونات الأساسية للنظام الإداري كما يأتي:

أولاً- الموارد البشرية

تمثل الموارد البشـرية القوة البشـرية المشـغّلة للمزرعة، إذ تعتمد جميع العمليات الزراعية بدرجات متفاوتة على الجهد البشـري المباشـر أو غير المباشـر، وتتطلب الإدارة الفعالة للموارد البشـــرية توفير التدريب المســـتمر، وتحفيز العاملين، وتنظيم العمل، مما ينعكس إيجابياً على الإنتاجية وكفاءة الأداء، وتشمل الموارد البشرية:

1- **المدير الزراعي** الذي يعد مسؤولاً عن التخطيط واتخاذ القرارات، والإشراف العام على سير العمل، ومن أهم صفات **مدير المزرعة الناجح:**

أ- يمتلك رؤية وقدرة على التخطيط الإستراتيجي، ووضع أهداف واضحة وقابلة للقياس للمزرعة.

ب- فهم الأسواق الزراعية، وإدارة الموارد المالية بفعالية.

ج- المعرفة الفنية بالممارسات الزراعية الحديثة، وإدارة المحاصيل والحيوانات.

د- أن يمتلك مهارات القيادة واتخاذ القرارات المبنية على البيانات والتحليل.

هـ- يتبنى الابتكار، ويشجع على التجربة والتعلم المستمر لتحسين الأداء.

و- القدرة على تسويق المنتجات، وإدارة سلسلة الإمداد بفعالية.

ز- الالتزام بالاستدامة والحفاظ على الموارد الطبيعية.

2- **المشرفون الفنيون** الذين يترجمون الخطط إلى برامج تنفيذية يومية.

3- **العمال** الزراعيون المنفذون للعمليات الزراعية.

4- **الخبراء** والمستشارون الذين يقدمون الدعم الفني أو الإداري المتخصص.

ثانياً- الموارد الطبيعية

تُعد الموارد الطبيعية الركيزة الأساسية لأي نشاط زراعي، وتقتضي الإدارة الناجحة للموارد الطبيعية الاستخدام الرشيد والتخطيط طويل الأمد بما يحافظ على خصوبتها وجودتها للأجيال القادمة، وتشمل الموارد الطبيعية:

1- الأرض الزراعية: تعد العنصر الأهم، ويتطلب إدارتها فهماً دقيقاً لخصائص التربة واستخداماتها المثلى.

2- المياه: المورد الحيوي الذي ينبغي ترشيده عبر تطبيق تقنيات الري الحديث والإدارة المستدامة.

3- المناخ: عامل خارجي لا يمكن التحكم فيه، لكن يمكن التكيف معه عبر اختيار الأنشطة الزراعية المناسبة.

4- التنوع البيولوجي: ينبغي المحافظة عليه لضمان الاستدامة البيئية والإنتاجية.

ثالثاً– رأس المال والتجهيزات

يمثل رأس المال بمختلف أنواعه العمود الفقري للعمليات الإنتاجية في المزرعة، ويتطلب استخدام رأس المال تحقيق التوازن بين تكاليف الاستثمار والعائد المتوقع، مع المحافظة على المعدات وتجديدها وفق خطط مدروسة، ويشمل رأس المال الثابت المباني والآلات وأنظمة الري والبنية التحتية للنقل والتخزين، أما رأس المال المتغير فيشمل مدخلات الإنتاج مثل البذور والأسمدة والأعلاف والوقود ومستلزمات الإنتاج اليومية، والتجهيزات التكنولوجية مثل أنظمة الاستشعار البيئي، وتقنيات الزراعة الدقيقة، والآلات الذكية.

رابعاً– نظم المعلومات الزراعية

تمثل العنصر الحيوي في الإدارة المزرعية الحديثة، وتشمل جمع البيانات المختلفة (المناخية، التربة، المياه، السوق)، وتحليل الأداء الداخلي لتقييم الإنتاجية وكفاءة العمليات وتُدار نظم المعلومات باستخدام تقنيات متقدمة مثل نظم المعلومات الجغرافية (GIS)، وإنترنت الأشياء (IoT)، والتحليلات التنبؤية، مما يعزز من قدرة الإدارة على التنبؤ والتخطيط الذكي.

خامساً– الإطار المؤسسي والتقني

يشمل السياسات والإجراءات والمعايير الإدارية مثل خطط العمل، والأنظمة المحاسبية وجداول متابعة الإنتاج، ويكفل هذا الإطار تحقيق الانسجام بين الموارد والإدارة، وضمان الأداء المستدام للمزرعة.

9-4- الوظائف الإدارية في المزرعة

تُعدّ الوظائف الإدارية الإطار العملي الذي تُمارَس من خلاله الإدارة المزرعية، إذ تمثل سلسلة مترابطة من الأنشطة التي تهدف إلى توجيه الموارد الزراعية وتحويلها إلى مخرجات اقتصادية بكفاءة عالية، وتكتسب هذه الوظائف في القطاع الزراعي خصوصية نابعة من طبيعة الإنتاج الزراعي التي تتسم بالتقلبات المناخية، وتعدد المخاطر، وطول الدورة الإنتاجية، الأمر الذي يجعل من الإدارة المزرعية عملية ديناميكية تتطلب التخطيط المرن والمتابعة المستمرة وتتمثل الوظائف الإدارية في المزرعة في التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة.

أولاً– التخطيط المزرعي

هو العملية التي من يتم من خلالها وضع الأهداف الإنتاجية والاقتصادية للمزرعة والسياسات والبدائل المناسبة لتحقيق هذه الأهداف بكفاءة، مع مراعاة الموارد المتاحة والقيود

الفنية والبيئية، ويعد التخطيط المزرعي المرحلة الأســـاســـية التي تنطلق منها جميع الوظائف الإدارية الأخرى، ويشمل عدة مستويات وأبعاد:

1- مراحل التخطيط المزرعي

يمر التخطيط المزرعي بسلسلة من المراحل المتكاملة التي يمكن تلخيصها فيما يأتي:

أ- جمع وتحليل المعلومات: تتضمن هذه المرحلة حصر الموارد المتاحة (الأرض، العمل، رأس المال، المياه)، ودراسة خصائصها وإمكاناتها، وتحليل البيانات المناخية والتربة، ومراقبة أسعار السوق، وتقدير التكاليف والإيرادات المحتملة، ويشكل هذا التحليل قاعدة معرفية لاتخاذ قرارات مدروسة، ويقلل من المخاطر الناتجة عن عدم اليقين.

ب- تحديد الأهداف: يتم وضع أهداف واضحة وقابلة للقياس للمزرعة على الأمداء القصير والمتوسط والطويل مثل زيادة الإنتاجية، وتقليل التكاليف، وتحسين جودة المنتج، أو تحقيق استدامة الموارد، ويُراعى في تحديد الأهداف التوافق بين الأبعاد الاقتصادية والبيئية والاجتماعية للنشاط الزراعي.

ج- إعداد البدائل الإنتاجية: يتم في هذه المرحلة إعداد مجموعة من البدائل الممكنة لتحقيق الأهداف، مع تقدير التكاليف والعوائد لكل بديل، ويشمل ذلك مثلاً اختيار التراكيب المحصولية المثلى، وتوزيع المساحات بين المحاصيل، وإدارة الإنتاج الحيواني، وتوزيع الموارد المالية والبشرية، وتخطيط استخدام الآلات والمعدات الزراعية.

د- اختيار البديل الأمثل: يتم اتخاذ القرار في هذه المرحلة باختيار البديل الذي يحقق أعلى كفاءة أو ربحية أو يتوافق مع أهداف الاستدامة، وذلك باستخدام أدوات التحليل الاقتصادي مثل الموازنات الجزئية والكاملة، ونماذج البرمجة الخطية، ومحاكاة المخططات المختلفة، ويؤخذ بعين الاعتبار القيود الفنية والاقتصادية والبيئية التي قد تحدّ أحياناً من اختيار البدائل.

هـ- التنفيذ والمتابعة: بعد اختيار البديل أو الخطة المناسبة تبدأ مرحلة التنفيذ الفعلي، مع وضع آليات واضحة للمتابعة والتقييم المستمر لضمان الالتزام بالخطة وتصحيح الانحرافات إن وجدت.

2- أساليب التخطيط المزرعي

تتنوع أساليب التخطيط المزرعي وفق نطاق التطبيق الزمني، ومستوى التفاصيل، وطبيعة المعلومات المتاحة، وتشمل:

أ- التخطيط الجزئي: يركز على إدارة جزء محدد من المزرعة أو عنصـــر إنتاج واحد مثل التخطيط لمحصول معين، أو تحديد استهلاك المياه لمزرعة محددة.

ب- التخطيط الكلي: يتعامل مع المزرعة كوحدة متكاملة، ويهدف إلى تنســيق جميع الأنشــطة الزراعية من زراعة وحيوانات وموارد مالية لضمان الاستخدام الأمثل للموارد.

ج- التخطيط قصير الأجل: يغطي فترة موسم زراعي واحد، ويهدف إلى تنظيم العمليات اليومية مثل الزراعة والري والحصاد وتوزيع العمالة.

د- التخطيط متوســط الأجل: يمتد عادة لعدة مواســم، ويهدف إلى تحســين توزيع الموارد بين الأنشطة المختلفة، وتقدير الاحتياجات من المدخلات، وتطوير استراتيجيات الإنتاج.

هـ- التخطيط طويل الأجل: يشمل عدة سنوات، ويحدد التوجه الإستراتيجي للمزرعة مثل التوسع في المساحات المزروعة، أو التغيير في التركيب المحصولي، أو التحول إلى الزراعة العضوية.

و- التخطيط الكيفي: يعتمد على الخبرة والمعرفة العملية للمزارع في ظل نقص البيانات الدقيقة ويستخدم لتقدير الاحتياجات المستقبلية واتخاذ قرارات تتكيف مع الظروف المتغيرة.

3- أدوات التخطيط المزرعي

لتطبيق أساليب التخطيط بكفاءة يُستخدم عدد من الأدوات التحليلية أبرزها:

أ- الموازنات الجزئية والكاملة لتقدير التكاليف والعوائد لكل نشـــاط على حدة أو للمزرعة ككل مما يتيح المقارنة بين البدائل واتخاذ القرار الأمثل.

ب- البرمجة الخطية لتحديد التركيب الإنتاجي الأمثل لكل موسم، بحيث يحقق أعلى عائد ممكن وفق الموارد والقيود المتاحة.

ج- نماذج المحاكاة لتحليل مخططات مختلفة في مواجهة تغيرات الطقس والأســواق والأســعار ودراسة تأثيرها في المخرجات الاقتصادية للمزرعة.

د- نظم المعلومات الزراعية مثل برامج تخطيط المحاصـيل، وأنظمة متابعة الرطوبة والتربة التي تساعد على اتخاذ قرارات سريعة ومدروسة.

على ســبيل المثال في مزرعة مختلطة (إنتاج نباتي وحيواني) يمكن اســتخدام التخطيط الكلي طويل الأجل لتحديد نسـب الأراضـي المزروعة بمحاصـيل الحبوب مقابل الأعلاف، بينما يُستخدم التخطيط الجزئي قصير الأجل لتنظيم عمليات الزراعة والحصـاد يومياً، ويتم الاسـتعانة بالبرمجة الخطية لتوزيع المدخلات (بذار، أسمدة، مياه) بشكل أمثل، وباستخدام نظم المعلومات

الزراعية يمكن مراقبة الإنتاجية والرطوبة ومعدلات نمو النباتات من أجل دقة القرار في الوقت المناسب.

ثانياً- التنظيم المزرعي

يمثل التنظيم المزرعي المرحلة التنفيذية التي تحوّل خطط المزرعة وقراراتها إلى عمليات فعّالة ومنسقة، مع ضمان الاستخدام الأمثل للموارد وتقليل الهدر وتحقيق الكفاءة الإنتاجية والاقتصادية، ويشمل التنظيم المزرعي عدة مستويات:

1- تنظيم العمليات الإنتاجية

يتمثل في توزيع الموارد والمهام على مختلف الأنشطة الزراعية مثل الزراعة والري والتسميد والرعاية الحيوانية والحصاد، ومن الأمثلة العملية على ذلك:

أ- إعداد جدول زمني للزراعة والحصاد لكل محصول لضمان عدم تضارب المواعيد.

ب- تنظيم فرق العمل لتغطية المهام اليومية مثل الري، أو إزالة الأعشاب، أو التسميد في الوقت المناسب.

ج- ضبط استخدام الآلات والمعدات بين الأنشطة المختلفة لتفادي توقف العمل.

2- تنسيق الأنشطة النباتية والحيوانية

يهدف إلى تحقيق التكامل بين الإنتاج النباتي والحيواني، إذ يدعم كل نشاط الآخر، مما يؤدي إلى زيادة الكفاءة العامة للمزرعة، ومن الأمثلة على ذلك:

أ- استخدام مخلفات المحاصيل كأعلاف للحيوانات، والاستفادة من روث الحيوانات كسماد طبيعي للتربة.

ب- جدولة عمليات الرعي والحراثة بحيث لا تتعارض مع مواعيد الحصاد أو الزراعة.

ج- توزيع الموارد مثل المياه والعمالة بتوازن بين الأنشطة المختلفة لتجنب الضغط على أي عنصر.

3- إدارة سلسلة القيمة داخل المزرعة

تشمل متابعة جميع مراحل الإنتاج من المدخلات وحتى المخرجات لضمان جودة المنتجات وزيادة العائد الاقتصادي، ومن الأمثلة العملية على ذلك:

أ- متابعة مراحل التخزين بعد الحصاد لضمان الحفاظ على الجودة ومنع الفاقد.

ب- مراقبة عملية التسويق الداخلية والخارجية للمحاصيل والمنتجات الحيوانية مثل تدريج البيض وتعبئته، وتغليف بعض أنواع الفواكه والخضار.

ج- تحسين عمليات النقل والتوزيع داخل المزرعة بين المخازن والمناطق المختلفة لتقليل الخسائر.

4- الربط مع التخطيط والموارد

يعتمد التنظيم المزرعي على التخطيط المسبق لتحديد الأنشطة والأولويات، وعلى الموارد الإنتاجية والنظام الإداري لضمان التنفيذ الفعال، وعلى سبيل المثال توزيع العمالة والمعدات يتم وفق الموازنات والبرمجة الخطية التي تم إعدادها في مرحلة التخطيط، مع مراقبة الأداء وتحسينه باستمرار.

ثالثاً- التوجيه والقيادة في المزرعة

تتمثل وظيفة التوجيه في قيادة وتنشيط الموارد البشرية داخل المزرعة نحو تحقيق الأهداف المحددة، من خلال الإشراف المباشر والتحفيز، وبناء قنوات اتصال فعّالة بين القائمين على العمل الزراعي، ويشمل التوجيه توضيح المهام، وتقديم الإرشادات الفنية، ومعالجة المشكلات التي تظهر في أثناء التنفيذ، إضافةً إلى تعزيز روح التعاون والانضباط في العمل.

وتتطلب وظيفة التوجيه مرونة عالية وقدرة على اتخاذ قرارات سريعة، نظراً لارتباط الإنتاج الزراعي بعوامل طبيعية خارجة عن السيطرة المباشرة مثل التغيرات المناخية والآفات الزراعية.

رابعاً- الرقابة والتقييم

تمثل الرقابة والتقييم المرحلة النهائية في دورة الإدارة المزرعية، إذ يتم متابعة الأداء الفعلي للمزرعة مقارنةً بالخطط والقرارات المرسومة، وتحديد الانحرافات وتصحيحها لضمان تحقيق الأهداف الإنتاجية والاقتصادية بكفاءة، كما تتيح الرقابة أيضاً جمع المعلومات اللازمة لإعادة التخطيط وتحسين القرارات المستقبلية.

1- أهداف الرقابة والتقييم

أ- التأكد من تنفيذ الخطط الزراعية وفق المعايير الزمنية والمكانية.

ب- قياس كفاءة استخدام الموارد (الأرض، العمل، رأس المال، المياه).

ج- تحديد الفجوات والانحرافات بين النتائج الفعلية والتوقعات المخططة.

د- تحسين الأداء الاقتصادي والإنتاجي للمزرعة باستمرار.

2- أدوات الرقابة والتقييم

أ- الموازنات الشهرية والفصلية لمقارنة التكاليف الفعلية بالإيرادات المخططة لكل نشاط.

ب- جداول متابعة العمليات الزراعية لتتبع مواعيد الزراعة والري والحصاد والتسميد لضمان الالتزام بالخطط.

ج- نماذج مؤشرات الأداء مثل إنتاجية وحدة المساحة، أو استهلاك المياه لكل محصول، أو معدل إنتاجية الحيوان الواحد.

د- التقارير الرقمية ونظم المعلومات الزراعية لمراقبة سير العمليات في الوقت الفعلي وتحليل البيانات لاتخاذ إجراءات تصحيحية سريعة.

3- أمثلة تطبيقية

1- اكتشاف تأخر الري في أحد القطاعات يؤدي إلى تعديل جدول العمل والمعدات لضمان عدم التأثير في نمو المحاصيل.

ب- مراقبة استهلاك الأسمدة والمبيدات للتحقق من عدم تجاوز الحدود الموصى بها، وضبط التكاليف، والحفاظ على البيئة.

ج- تقييم أداء الأنشطة الحيوانية مثل معدل نمو المواشي أو إنتاج البيض، ومقارنة النتائج بالأهداف المخططة، ثم اتخاذ القرارات اللازمة لتصحيح الانحرافات.

4- العلاقة بالوظائف الإدارية الأخرى

أ- التخطيط: توفر الرقابة البيانات والتغذية الراجعة لتحديث الخطط المستقبلية وتحسين دقة التقديرات.

ب- التنظيم: تساعد الرقابة في تعديل توزيع الموارد والمهام لضمان الانسجام بين الأنشطة المختلفة.

ج- اتخاذ القرار: تُستخدم نتائج الرقابة لتصحيح المسار واتخاذ قرارات تشغيلية أو إستراتيجية عند الحاجة.

9-5- اتخاذ القرار في الإدارة المزرعية

يُعدّ اتخاذ القرار جوهر العملية الإدارية في المزرعة، إذ تمثل القرارات المزرعية الحلقة التي تتقاطع عندها جميع الوظائف الإدارية من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة، وتزداد أهمية اتخاذ القرار في الإدارة المزرعية بسبب خصوصية النشاط الزراعي الذي يتسم بتعدد البدائل الإنتاجية، وتقلب الظروف المناخية، وعدم استقرار الأسعار، وارتفاع درجة المخاطرة وعدم اليقين، الأمر الذي يجعل من القرار المزرعي عملية معقدة تتطلب تحليلاً اقتصادياً دقيقاً ومعلومات موثوقة.

أولاً- مفهوم القرار المزرعي

القرار المزرعي هو اختيار بديل معين من بين مجموعة من البدائل الممكنة لتحقيق هدف أو مجموعة أهداف محددة في ظل موارد وإمكانات متاحة وقيود معينة. ويشمل القرار المزرعي مختلف جوانب النشاط الزراعي مثل اختيار المحاصيل، وتحديد مواعيد الزراعة والحصاد وتقدير كميات المدخلات، واعتماد التقنيات الإنتاجية، إضافة إلى القرارات التسويقية والتمويلية.

ثانياً- خصائص القرار في الإدارة المزرعية

يتميز القرار المزرعي بعدد من الخصائص التي تميّزه عن القرارات في القطاعات الاقتصادية الأخرى، ومن أبرزها ارتباطه الوثيق بالعوامل الطبيعية، وطابعه الموسمي، وتأخر نتائج بعض القرارات إلى فترات زمنية لاحقة، إضافةً إلى صعوبة الرجوع عن القرار بعد تنفيذه كما يتأثر القرار المزرعي بدرجة كبيرة بعدم اليقين المرتبط بالإنتاج والأسعار والسياسات الزراعية.

ثالثاً- اتخاذ القرار في ظل التأكد

يُتخذ القرار في ظل التأكد عندما تكون نتائج البدائل المختلفة معروفة بوضوح، وتكون العلاقة بين المدخلات والمخرجات محددة، ويتم الاعتماد في هذه الحالة على التحليل الاقتصادي المباشر مثل مقارنة التكاليف والعوائد، واختيار البديل الذي يحقق أعلى ربح بأقل تكلفة، وتُعد هذه الحالة الأقل شيوعاً في الواقع الزراعي، لكنها تشكل الأساس النظري لعملية اتخاذ القرار.

رابعاً- اتخاذ القرار في ظل المخاطرة

في حالة المخاطرة تكون نتائج البدائل غير مؤكدة، لكن يمكن تقدير احتمالات حدوثها استناداً إلى الخبرة السابقة أو البيانات الإحصائية، وفي هذه الحالة يتم استخدام أدوات تحليلية

مثل القيمة المتوقعة والتباين والانحراف المعياري لاتخاذ القرار الذي يوازن بين العائد المتوقع ومستوى المخاطرة المقبول، وتُعد هذه الحالة أكثر شيوعاً في القرارات المتعلقة بالإنتاج والتسويق الزراعي.

خامساً- اتخاذ القرار في ظل عدم التأكد

تسود حالة عدم التأكد عندما لا تتوافر معلومات كافية لتقدير احتمالات النتائج المستقبلية، كما في حالات التغيرات المناخية الحادة أو التحولات المفاجئة في السياسات الزراعية، وفي هذه الحالة يتم الاعتماد على قواعد اتخاذ القرار المختلفة مثل قاعدة التفاؤل أو التشاؤم أو الحد الأدنى من الندم، بما يتناسب مع طبيعة المزارع وتوجهاته.

سادساً- أدوات دعم القرار المزرعي

شهدت الإدارة المزرعية الحديثة تطوراً ملحوظاً في أدوات دعم القرار، من خلال استخدام الموازنات الجزئية، والبرمجة الخطية، ونماذج المحاكاة، ونظم المعلومات الزراعية، وتسهم تلك الأدوات في تحسين جودة القرار المزرعي، وتعزيز القدرة على تقييم البدائل المختلفة في ضوء الأهداف والقيود المتاحة.

سابعاً- أنواع القرارات المزرعية

تتعدد القرارات التي يتخذها مدير المزرعة باختلاف طبيعتها الزمنية وأثرها الاقتصادي ومستوى المخاطرة المرتبط بها، ويمكن تصنيف القرارات المزرعية إلى ثلاثة أنواع رئيسة على النحو الآتي:

1- القرارات الإستراتيجية: هي القرارات طويلة الأجل التي تحدد التوجه العام للمزرعة ومسارها المستقبلي، وتمتاز بارتفاع درجة المخاطرة وصعوبة تعديلها بعد اتخاذها، وترتبط هذه القرارات عادةً بتخصيص الموارد على المدى الطويل وبهيكل المزرعة الإنتاجي.

2- القرارات التشغيلية: هي القرارات قصيرة الأجل والمتكررة التي تتعلق بإدارة العمليات اليومية داخل المزرعة، وتهدف إلى تنفيذ الخطط الموضوعة بكفاءة، وتتميز هذه القرارات بانخفاض درجة المخاطرة مقارنةً بالقرارات الإستراتيجية، وسهولة تعديلها.

3- القرارات المالية والاستثمارية: تتعلق هذه القرارات بإدارة الموارد المالية للمزرعة، وتحديد مصادر التمويل، وتقييم الجدوى الاقتصادية للاستثمارات الزراعية، وتكتسب هذه القرارات أهمية خاصة نظراً لارتباطها بالسيولة والمخاطر التمويلية.

9-6- السجلات المزرعية

أولاً- مفهوم السجلات المزرعية

تُعرَّف السجلات المزرعية بأنها عملية التدوين المنهجي والمنظم لجميع البيانات والمعلومات المتعلقة بأنشطة المزرعة المختلفة في فترة زمنية محددة، وتشمل هذه البيانات الجوانب الإنتاجية والمالية والتسويقية والتنظيمية والفنية، بما يعكس الأداء الفعلي للمزرعة كوحدة اقتصادية متكاملة.

تهدف السجلات المزرعية إلى توفير قاعدة بيانات دقيقة موثوقة تُستخدم في التخطيط والرقابة والتقييم واتخاذ القرارات الإدارية والاقتصادية، ولا تقتصر كونها وسيلة توثيق للأحداث الماضية، بل تُعد أداة تحليل تساعد على استشراف المستقبل وتحسين كفاءة استخدام الموارد الزراعية، كما تُعد من المؤشرات الأساسية على مستوى التنظيم الإداري للمزرعة، وكلما زادت دقتها وانتظامها ارتفعت كفاءة الإدارة المزرعية.

ثانياً- أهمية السجلات المزرعية

1 . الأهمية الإدارية: تساعد في تنظيم أنشطة المزرعة وتنسيق العمليات الزراعية المختلفة وتمكّن مدير المزرعة من متابعة سير العمل بانتظام ومنهجية، كما تسهم في دعم وظائف الإدارة المزرعية الأساسية.

2 . الأهمية الاقتصادية: تُعد الأساس في حساب تكاليف الإنتاج وتحديد صافي الدخل الزراعي وتساعد في قياس ربحية المحاصيل والأنشطة الزراعية المختلفة، وتمكّن من المفاضلة بين البدائل الإنتاجية واختيار الأكثر كفاءة اقتصادياً.

3 . الأهمية الإنتاجية والفنية: تساعد في تتبع العمليات الزراعية من زراعة وري وتسميد وحصاد وتمكّن من تقييم كفاءة استخدام المدخلات الزراعية وتحسين الإنتاجية، وتسهم في اكتشاف المشكلات الفنية مبكراً ومعالجتها في الوقت المناسب.

4 . الأهمية التمويلية والتسويقية: تُستخدم بوصفها وثائق داعمة عند التقدم للحصول على القروض الزراعية، وتعزز ثقة المؤسسات التمويلية بقدرة المزارع على إدارة مشروعه، وتساعد في متابعة المبيعات والأسعار واتجاهات السوق.

ثالثاً- أنواع السجلات المزرعية

1 . السجلات المالية: تهدف إلى قياس الوضع المالي للمزرعة وربحيتها، وتضم سجلات

الإيرادات والمصـــروفات، وســـجلات القروض الزراعية والالتزامات المالية، وســـجلات الموازنة والتدفقات النقدية.

2 . سجلات الإنتاج النباتي: تستخدم في تقييم كفاءة العمليات الزراعية النباتية، وتضم سجلات المحاصيل المزروعة ومساحاتها، ومواعيد الزراعة والحصاد، وكميات الإنتاج والإنتاجية.

3 . سجلات الإنتاج الحيواني: تهدف إلى تحسين إدارة وحدات الإنتاج الحيواني، وتضم سجلات أعداد الحيوانات وأنواعها، وسجلات التغذية والرعاية الصحية، ومعدلات الإنتاج (الحليب، اللحم، البيض).

4 . ســجلات المدخلات الزراعية: تســاعد في ضــبط المخزون وتقليل الفاقد، وتضــم ســجلات البذور والأسمدة والمبيدات، وسجلات الأعلاف والوقود وقطع الغيار.

5 . سجلات العمالة: تستخدم في تحسين تنظيم العمل ورفع كفاءة الأداء، وتضم سجلات عدد العمال وساعات العمل، والأجور والمهام الموكلة لكل عامل.

6 . ســجلات الآلات والمعدات: تســهم في إطالة العمر الإنتاجي للمعدات، وتضــم ســجلات استخدام وصيانة الآلات الزراعية، وتكاليف التشغيل والإصلاح.

7 . سجلات التسويق: تساعد في تحسين القرارات التسويقية للمزرعة، وتضم سجلات المبيعات والكميات المسوقة، والأسعار وقنوات التسويق، والعملاء والعقود التسويقية.

8 . سجلات الظروف البيئية: تُستخدم في تحليل أثر العوامل البيئية في الإنتاج، وتضم سجلات الطقس والأمطار، والري ونوعية المياه، وسجلات خصائص التربة.

9-7- إدارة التكاليف وتحليل الكفاءة الاقتصادية

تمثل إدارة التكاليف وتحليل الكفاءة الاقتصـــادية الجانب المالي والاقتصـــادي للإدارة المزرعية، فهي تســاعد على ضــمان الاســتخدام الأمثل للموارد، وتحقيق أعلى عائد ممكن من الإنتاج الزراعي، مع تقييم الأداء الفني والاقتصـادي للأنشـطة المختلفة داخل المزرعة، ويعد هذا المحور مكملاً للوظائف الإدارية الأخرى، إذ تعتمد جميع مراحل التخطيط واتخاذ القرار والتنظيم والرقابة على البيانات الاقتصادية لتحديد البدائل الأمثل وتنفيذها بكفاءة، وتشمل:

1 . هيكل التكاليف الزراعية: يتضـــمن تحليل التكاليف تقســـيم التكاليف الزراعية إلى التكاليف الثابتـة التي لا تتغير مع حجم الإنتـاج، والتكـاليف المتغيرة التي تتغير بحســـب كميـة الإنتـاج

ومستوى النشاط، ويسمح معرفة الهيكل للمزارع بالتركيز على تقليل التكاليف المتغيرة، أو تحسين استخدام التكاليف الثابتة لتحقيق أعلى ربحية.

2. تحليل التكاليف والعوائد: يهدف إلى مقارنة التكاليف الفعلية مع العوائد المتوقعة لكل نشـــاط زراعي، مما يساعد على تحديد الأنشطة الأكثر ربحية أو التي تحتاج لتعديل. فمثلاً مقارنة تكلفة إنتاج الفواكه مقابل الخضـــار على وحدة المســـاحة لتحديد الأفضـــل زراعياً، أو تقييم عائد تربية الأبقار مقابل تربية الدواجن بالنســـــبة لتكاليف التغذية والعمل، أو تحديد التوازن بين التكاليف المدفوعة والإيرادات المتوقعة لتصميم بدائل إنتاجية أكثر كفاءة.

3. الكفاءة الفنية والاقتصـــــادية: تُعرف الكفاءة الفنية بأنها قدرة المزرعة على تحويل المدخلات إلى مخرجات إنتاجية بأقل هدر ممكن من الموارد مثل اســـتخدام كمية أقل من المياه والأســـمدة لتحقيق إنتاجية عالية. أما الكفاءة الاقتصـــــادية فهي قدرة المزرعة على تحقيق أعلى ربح ممكن بالنظر إلى الموارد والتكاليف المســـــتخدمة. فمثلاً يتم اســـتخدام البرمجة الخطية لتحديد كمية الأسمدة المثلى لكل محصول بحيث تحقق أعلى إنتاجية لكل وحدة تكلفة، أو مقارنة طرائق الري التقليدية مع الري بالتنقيط لتقييم الكفاءة الفنية والاقتصادية لكل نظام.

4. مؤشرات الأداء الاقتصـادي للمزرعة: تسـاعد هذه المؤشـرات في تقييم الأداء واتخاذ قرارات دقيقة لتحســين الربحية والكفاءة، ومن هذه المؤشــرات مثلاً صــافي الربح لكل وحدة مســاحة أو حيوان، ونسبة العائد على الاستثمار (ROI) ، وهامش الربح الصافي أو التشغيلي، والعائد على التكاليف، ونقطة التعادل، وهامش الأمان.

9-8- إدارة المخاطر الزراعية

تعد إدارة المخاطر إحدى الركائز الأســـاســـية للإدارة المزرعية الحديثة، نظراً للطبيعة المتقلبة للقطاع الزراعي وتأثره بالعوامل المناخية والاقتصادية والبيئية، وتهدف إدارة المخاطر إلى التقليل من تأثير الأحداث غير المتوقعة في الإنتاج والدخل، وضمان استمرارية النشاط الزراعي مع تحقيق الاستدامة الاقتصادية للمزرعة.

أولاً- أنواع المخاطر الزراعية

يمكن تصنيف المخاطر الزراعية إلى عدة أنواع رئيسة:

1- المخاطر المناخية والطبيعية مثل الجفاف أو الفيضـانات أو العواصـف أو انتشـار الآفات والأمراض النباتية والحيوانية.

2- المخاطر الاقتصـــادية مثل تقلب الأســـعار في الأســـواق، أو ارتفاع تكاليف المدخلات مثل البذار والأسمدة.

3- المخاطر الإنتاجية مثل أخطاء في الإدارة، أو نقص العمالة، أو سـوء اسـتخدام المعدات، أو سوء استخدام تقنيات الإنتاج.

4- المخاطر المالية مثل عدم توفر التمويل الكافي، أو ارتفاع أسعار الفائدة، أو تعثر المدفوعات والقروض.

5- المخاطر القانونية والتنظيمية مثل تغييرات في القوانين الزراعية، أو فرض ضـــرائب جديدة أو قيود على تصدير المنتجات.

ثانياً- إستراتيجيات الحدّ من المخاطر

تتضـمن مجموعة من الإسـتراتيجيات التي تهدف إلى تقليل الخسـائر وتحسـين الاسـتجابة للأحداث غير المتوقعة مثل:

1- حمايـة المزارع مـالياً من المخـاطر الطبيعيـة أو الإنتـاجيـة من خلال عقود التـأمين على المحاصيل أو المواشي.

2- توزيع الإنتاج بين عدة محاصيل وأنشطة حيوانية لتقليل الاعتماد على مصدر دخل واحد.

3- الاحتفاظ بمخزون كافٍ من المدخلات مثل البذار والأســمدة، وتدريب العمالة لتكون متعددة المهارات.

4- تخصـــيص جزء من الإيرادات كاحتياطي لمواجهة الأزمات، وإعداد ميزانية طوارئ لتغطية التكاليف غير المتوقعة.

5- اســـتخدام التقنيات الحديثة والمعلومات الزراعية مثل نظم الإنذار المبكر للأمراض أو التغيرات المناخية، ونماذج التنبؤ بالإنتاج والأسعار لتقليل المخاطر الاقتصادية.

9-9- الإدارة المزرعية والتكنولوجيا الحديثة

تعد التكنولوجيا الحديثة من الركائز الأساسية لتطوير الإدارة المزرعية، إذ تسهم في زيادة الكفاءة الإنتاجية، وتقليل الهدر، وتحســين اتخاذ القرار، وتعزيز الاســتدامة الاقتصــادية والبيئية وتعكس التجارب العالمية أن دمج التقنيات الحديثة في إدارة المزارع أصبح شرطاً أساسياً لتحقيق تنافسية عالية، ورفع العائد على الاستثمار الزراعي.

أولاً- دور الميكنة والتقنيات الحديثة

تُسهم الميكنة في خفض التكاليف التشغيلية وتحسين الكفاءة الفنية للمزرعة، وتشمل استخدام الآلات والمعدات المتقدمة في عمليات الزراعة والحصاد والري مثل استخدام الجرارات الحديثة للحصاد والحرث، وآلات الري بالتنقيط أو الرش الذكي لتوزيع المياه والأسمدة بدقة وأجهزة الحصاد الذاتي للمنتجات النباتية لتقليل الفاقد وتحسين الجودة.

ثانياً- الزراعة الدقيقة

تؤدي الزراعة الدقيقة إلى زيادة الكفاءة الفنية وتقليل التكاليف المتغيرة مع تحسين العوائد الاقتصادية، وتعتمد على استخدام البيانات والمعلومات الميدانية لتحسين اتخاذ القرار في الزراعة مثل استخدام أجهزة الاستشعار لمتابعة رطوبة التربة ومستوى المغذيات لكل جزء من الحقل وتحليل صور الأقمار الصناعية والطائرات بدون طيار لمراقبة صحة النباتات واكتشاف الأمراض مبكراً، وتحديد كمية الأسمدة والمبيدات بدقة لكل منطقة لتحسين الإنتاجية وتقليل الهدر.

ثالثاً- نظم المعلومات الزراعية

تشمل تجميع البيانات المتعلقة بالمزرعة ومعالجتها، وذلك لتسهيل التخطيط واتخاذ القرار ومتابعة الأداء مثل أنظمة إدارة المزارع (Farm Management Systems) لتسجيل مواعيد الزراعة والحصاد واستخدام الموارد ومراقبة العمالة، وقواعد بيانات الإنتاج الزراعي والمخزون لمتابعة الكفاءة الاقتصادية لكل نشاط، وتطبيقات تحليل البيانات للتنبؤ بالأسعار والطقس لدعم القرارات الإستراتيجية والتشغيلية.

رابعاً- التحول الرقمي في إدارة المزارع

يسهم التحول الرقمي في زيادة سرعة وكفاءة العمليات الإدارية، وتحسين اتخاذ القرار وتعزيز استدامة الموارد، ويشمل دمج التقنيات الرقمية والإنترنت والبرمجيات المتقدمة في جميع جوانب إدارة المزرعة، بما في ذلك التخطيط والإنتاج والمراقبة والتسويق مثل التحكم عن بعد في نظم الري أو التسميد عبر تطبيقات الهواتف الذكية، واستخدام منصات التسويق الإلكتروني لبيع منتجات المزرعة، وتحليل البيانات الضخمة (Big Data) لتحسين التنبؤ بالمحاصيل وتقليل المخاطر الاقتصادية.

9-10- الإدارة المزرعية والاستدامة البيئية

تشكل الاستدامة البيئية جزءاً جوهرياً من الإدارة المزرعية الحديثة، إذ لم تعد المزرعة

مجرد وحدة إنتاجية اقتصـــادية، بل نظام متكامل يوازن بين الإنتاجية، والكفاءة الاقتصـــادية والحفاظ على البيئة، وتســـعى الإدارة المســـتدامة إلى تقليل الهدر، واســـتخدام الموارد الطبيعية بكفاءة، وحماية التنوع البيولوجي، ومواجهة المخاطر البيئية والمناخية، بما يتوافق مع أهداف التنمية المستدامة العالمية.

أولاً- الإدارة المزرعية في ظل القيود البيئية

تواجـه المزارع مجموعـة من القيود البيئيـة المتزايـدة مثـل نقص الميـاه، وتـدهور التربـة وانخفاض التنوع البيولوجي، وتعتمد إســـتراتيجيات التطبيق على نظم زراعية ملائمة للظروف المناخية والموارد المحلية مثل اختيار أصناف مقاومة للجفاف أو الأمراض، واستخدام الأساليب الحديثة للري والتســميد لتقليل التأثير البيئي الســلبي، وتطبيق ممارســات إدارة التربة مثل تدوير المحاصيل والتسميد العضوي لتحسين جودة التربة، ومراقبة جودة المياه والتربة بانتظام لضمان استدامة الموارد الطبيعية.

ثانياً- الاستخدام الرشيد للموارد الطبيعية

يهدف إلى زيادة كفاءة استخدام المياه والطاقة والأرض، وتقليل الفاقد والهدر في العمليات الإنتاجية، ويشمل تطبيق نظم الري بالتنقيط أو الري الذكي لتقليل استهلاك المياه وزيادة الإنتاجية لكل وحدة ماء، وتدوير المخلفات الزراعية لإنتاج ســماد عضــوي يقلل الاعتماد على الأســمدة الكيميائية، واستخدام الطاقة الشمسية لتشغيل المضخات والآلات، وصيانة الآلات والمعدات بانتظام لضمان كفاءة التشغيل وتقليل الهدر.

ثالثاً- التوافق مع أهداف التنمية المستدامة

تربط الإدارة المستدامة بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، بما يحقق مصالح المزارع والمجتمع والبيئة على حد ســواء، ويتم ذلك عبر توفير بيئة عمل صــحية وآمنة للعمال ودعم المجتمعات المحلية عبر خلق فرص عمل مســتدامة، والحفاظ على التنوع البيولوجي والأنظمة البيئية المحيطة بالمزرعة مثل حماية النباتات والحيوانات البرية، ودعم أنشــطة إعادة التدوير، والاستخدام المستدام للمخلفات الزراعية والطاقة.

رابعاً- الإدارة المزرعية في مواجهة التغير المناخي

يتطلب التكيف مع التغير المناخي إستراتيجيات تكيفية فعالة لضمان استمرارية الإنتاج الزراعي مثل تعديل مواعيد الزراعة والحصاد وفق التغيرات الموسمية، واختيار أصناف محاصيل وحيوانات مقاومة، واســتخدام تقنيات الزراعة الدقيقة ونظم المعلومات الزراعية لمراقبة الظروف

المناخية وتحسين استجابة المزرعة للتقلبات المناخية، وتطوير برامج إدارة المخاطر المناخية بما يشمل التأمين الزراعي والتخزين الإستراتيجي للمدخلات.

9-11- التسويق الزراعي وسلسلة الإمداد

يعد التسويق الزراعي وسلسلة الإمداد من المحاور الأساسية للإدارة المزرعية الحديثة، إذ لا يقتصر نجاح المزرعة على الإنتاج فقط، بل يشمل وصول المنتجات إلى الأسواق بكفاءة وتحقيق أعلى قيمة مضافة، مع الحدّ من الهدر وفقدان الجودة، وتربط الإدارة الفعالة لسلسلة الإمداد بين التخطيط والإنتاج والتسويق لتحقيق أقصى استفادة اقتصادية للمزرعة.

أولاً- تخطيط الإنتاج وفق متطلبات السوق

يشمل تقدير الطلب المتوقع، ودراسة أسعار السوق، ومتطلبات الجودة والتغليف قبل تحديد حجم ونوع الإنتاج، ومن الأمثلة العملية على ذلك اختيار أصناف الخضار والفواكه المطلوبة في الأسواق المحلية أو التصديرية، وضبط مواعيد الزراعة لتتناسب مع فترات الذروة في السوق لضمان سعر أفضل، والتخطيط لإنتاج منتجات ذات مواصفات محددة لتلبية احتياجات العملاء أو المصانع الزراعية.

ثانياً- التخزين والنقل الفعال للمنتجات

يشمل حفظ المنتجات بعد الحصاد وحمايتها من التلف في أثناء النقل والتخزين لضمان وصولها بأعلى جودة مثل استخدام مستودعات مبردة لتخزين الفواكه والخضار، وتعبئة المنتجات وتغليفها بطريقة تحافظ على الجودة وتقلل الهدر، وتنظيم عمليات النقل لتقليل الوقت والتكاليف مثل استخدام شاحنات مجهزة بأنظمة تبريد أو عربات نقل خاصة بالمنتجات الطازجة.

ثالثاً- اختيار قنوات التوزيع والتسويق

يهدف إلى توصيل المنتجات إلى المستهلكين بأقل تكلفة وأعلى كفاءة، سواء عبر الأسواق المحلية أو التصدير أو البيع المباشر للمستهلكين، كذلك التعاقد مع تجار التجزئة أو شركات التوزيع لتوصيل المنتجات بكفاءة، واستخدام التسويق الإلكتروني ومنصات التجارة الرقمية للوصول إلى عملاء جدد.

9-12- الإدارة المزرعية بالأهداف

أولاً- مفهوم الإدارة المزرعية بالأهداف

تُعرَّف الإدارة المزرعية بالأهداف بأنها أسلوب إداري حديث يقوم على تحديد أهداف

واضـــحة محددة للمزرعة، ثم توجيه جميع الأنشـــطة والموارد الزراعية نحو تحقيق هذه الأهداف في فترة زمنية معينة، وتنطلق هذه الإدارة من اعتبار المزرعة وحدة اقتصـــادية لها أهداف متعددة تشـــمل تعظيم الدخل الزراعي، وتحســـين الكفاءة الإنتاجية، وتحقيق الاســـتقرار في الإنتاج والمحافظة على اسـتدامة الموارد الطبيعية، ويُعد وضـوح الأهداف في هذا الإطار الأسـاس الذي تُبنى عليه جميع القرارات الإدارية داخل المزرعة.

ثانياً- تحديد الأهداف في العمل المزرعي

يبدأ تطبيق الإدارة المزرعية بـالأهداف بتحديد الأهداف العامة للمزرعة التي قد تكون أهدافاً اقتصـــادية أو إنتاجية أو بيئية أو تنظيمية، وبعد ذلك تُترجم هذه الأهداف العامة إلى أهداف تشـــغيلية فرعية مرتبطة بالأنشـــطة الزراعية المختلفة مثل الإنتاج النباتي أو الحيواني أو التســـويق. فعلى ســـبيل المثال يمكن ترجمة هدف زيادة الدخل الزراعي إلى أهداف أكثر تحديداً مثل رفع إنتاجية وحدة المســـاحة، أو خفض تكاليف المدخلات، أو تحســـين توقيت التســـويق بما يحقق أسعاراً أفضل.

ثالثاً- التخطيط والتنفيذ وفق الأهداف

يتم في ضـوء الأهداف المحددة إعداد الخطط الزراعية التي تشـمل تحديد مواعيد الزراعة وكميات المدخلات الزراعية، وتنظيم العمل والعمالة، واختيار التقنيات المناســـبة، ويُوجَّه تنفيذ العمليات الزراعية المختلفة بحيث تكون جميعها منســـجمة مع الأهداف المرســـومة، مما يســـاعد على الاستخدام الأمثل للموارد الزراعية وتجنب الهدر في المدخلات.

رابعاً- القياس والمتابعة وتقييم الأداء

تعتمد الإدارة المزرعية بالأهداف على المتابعة المســـتمرة للأداء من خلال مقارنة النتائج الفعلية بالأهداف المحددة مسبقاً، وتُعد السـجلات المزرعية في هذا السياق أداة أسـاسية، إذ توفر البيانات اللازمة لقياس مســـتوى التقدم نحو تحقيق الأهداف، كما تتيح هذه المتابعة اكتشـــاف الانحرافات في الوقت المناسـب وتحليل أسـبابها، سـواء كانت ناتجة عن ضـعف في التخطيط أو عن ظروف طبيعية أو سوقية غير متوقعة.

خامساً- التغذية الراجعة واتخاذ الإجراءات التصحيحية

يتم اسـتناداً إلى نتائج التقييم اتخاذ الإجراءات التصـحيحية اللازمة لتحسـين الأداء مثل تعديل أساليب الإنتاج، أو إعادة توزيع الموارد، أو مراجعة بعض الأهداف بما يتناسب مع الواقع

الفعلي للمزرعة، وتسهم هذه العملية في تعزيز التعلم الإداري المستمر وتحسين كفاءة الإدارة المزرعية على المدى الطويل.

سادساً- أهمية الإدارة المزرعية بالأهداف

تسهم الإدارة المزرعية بالأهداف في تحويل العمل المزرعي من نشاط تقليدي يعتمد على الخبرة الشخصية إلى عملية إدارية منظمة قائمة على التخطيط والقياس والتقييم، كما تعزز وضوح المهام والمسؤوليات داخل المزرعة، وترسّخ التركيز على النتائج المحققة بدلاً من الاكتفاء بتنفيذ العمليات فقط، وبذلك يُعد هذا الأسلوب من المداخل الحديثة التي تتوافق مع متطلبات الإدارة المزرعية المعاصرة، وتسهم في رفع كفاءة الأداء وتحقيق الاستدامة الاقتصادية والإنتاجية.

الفصل العاشر

التنمية الزراعية

تمهيد

تشـــكّل التنمية الزراعية إطاراً إســـتراتيجياً شـــاملاً يهدف إلى الارتقاء بالقطاع الزراعي بوصـفه أحد الأعمدة الأسـاسـية للتنمية الاقتصـادية والاجتماعية، ولا تقتصـر على زيادة الإنتاج الزراعي كمّاً، بل تمتد لتشـــمل تحســـين كفاءة اســـتخدام الموارد الطبيعية، ورفع إنتاجية عوامل الإنتاج، وتطوير التقنيات الزراعية، بما ينســـجم مع الخصـــائص البيئية والاقتصـــادية للمناطق الزراعية، كما تمثل التنمية الزراعية عملية منظمة تســـتهدف إحداث تغيرات هيكلية في نظم الإنتاج والتســويق الزراعي، بما يســهم في تحســين مســتوى معيشــة المزارع، وتعزيز اســتقرار المجتمعات الريفية.

تكتســـب التنمية الزراعية أهمية متزايدة في ظل التحديات المعاصـــرة المتمثلة في النمو الســـكاني، وتغير المناخ، وندرة الموارد المائية، وتقلبات الأســـواق الزراعية، وقد أصـــبح تحقيق التنمية الزراعية المستدامة يتطلب تبني سياسات متكاملة تجمع بين الدعم المؤسسي، والتمويل الزراعي الفعّال، والإرشـــاد الزراعي، وتطوير البنية التحتية الريفية، وتطوير الموارد البشـــرية وترشـــيد اســـتخدام الموارد الطبيعية، كما يســـتلزم الأمر تعزيز الترابط بين الزراعة والقطاعات الاقتصـادية الأخرى، ولا سـيما الصـناعات الغذائية وسـلاسـل الإمداد، بما يضـمن تحقيق تنمية متوازنة وقادرة على الاستمرار على المدى الطويل.

10-1- مفهوم التنمية الزراعية وتطوّرها

تُعرَّف التنمية الزراعية بأنها عملية شـــاملة مســـتمرة تهدف إلى إحداث تحســـينات كمية ونوعية في القطاع الزراعي، بما يؤدي إلى رفع كفاءة اسـتخدام الموارد المتاحة، وزيادة الإنتاجية وتحسين مستويات الدخل والمعيشة للسكان العاملين في الزراعة، مع تعزيز قدرتهم على مواجهة المخاطر الاقتصـــادية والطبيعية. ولا يقتصـــر مفهوم التنمية الزراعية على زيادة حجم الإنتاج الزراعي، بل يمتد ليشمل تطوير البنية التنظيمية والمؤسسية للقطاع، وتحسين مهارات العنصر البشري، وتحديث أساليب الإدارة والإنتاج، بما يحقق أثراً اقتصادياً واجتماعياً متكاملاً.

شـهد مفهوم التنمية الزراعية تطوراً ملحوظاً عبر الزمن متأثراً بتغير المدارس الاقتصـادية والظروف التنموية السائدة، إذ انصبّ التركيز في المراحل الأولى على زيادة الإنتاج الزراعي من خلال التوسع الأفقي والرأسي، بوصف الزراعة مصدراً رئيسياً لتوفير الغذاء والمواد الأولية، ومع اتسـاع الفجوات الاجتماعية وتزايد الاهتمام بالتنمية الريفية تطوّر المفهوم ليشمل تحسين أوضـاع السكان الريفيين، وتوفير الخدمات الأساسية، وربط النشاط الزراعي بالتنمية الاقتصـادية الشـاملة وفي المراحل اللاحقة – مع تصـاعد التحديات البيئية وضـغوط الموارد– أصـبح مفهوم التنمية الزراعية أكثر شـمولاً، إذ أُدرجت أبعاد الاستدامة، والكفاءة في إدارة الموارد الطبيعية والتوازن بين الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، وذلك بوصفها ركائز أساسية لأي مسار تنموي زراعي ناجح.

10-2- أهمية التنمية الزراعية ودورها في الاقتصاد الوطني

تكتسـب التنمية الزراعية أهمية خاصـة في الاقتصـاد الوطني، ولا سيما في الدول النامية بوصـفها ركيزة أسـاسـية لتحقيق التنمية الشـاملة المتوازنة، فالقطاع الزراعي لا يؤدي دوراً إنتاجياً فحسـب، بل يشـكّل عنصـراً محورياً في بناء الاسـتقرار الاقتصـادي والاجتماعي، وتعزيز القدرة الذاتية للاقتصاد الوطني على مواجهة التقلبات الداخلية والخارجية.

تبرز أهمية التنمية الزراعية أولاً في تحقيق الأمن الغذائي، إذ تسـهم في ضـمان توافر الغذاء بالكميات والنوعيات المناسـبة، وتحسـين اسـتقرار الإمدادات الغذائية، والحدّ من الاعتماد على الأسـواق الخارجية، بما يعزز الاسـتقلال الاقتصـادي، ويخفف من آثار تقلبات الأسـعار العالمية، كما تؤدي التنمية الزراعية دوراً مهماً في دعم النمو الاقتصـادي من خلال زيادة إسـهام القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي، وتوليد الدخل، وتحفيز الأنشـطة الاقتصـادية المرتبطة بالزراعة، ولا سيما الصناعات الغذائية والتحويلية.

كذلك تسهم التنمية الزراعية في توفير فرص العمل واستيعاب جزء مهم من القوى العاملة خاصـةً في المناطق الريفية، الأمر الذي يحدّ من البطالة، ويسـهم في تحسين مستويات المعيشـة في الريف، وتعزيز الاستقرار الاجتماعي، أما علـى الصعيد المالـي والتجاري فتؤدي التنميـة الزراعيـة دوراً بارزاً فـي تحسـين الميزان التجاري الزراعي من خلال زيادة الصادرات وتقليص الواردات الغذائية، فضـلًا عن إسـهامها في توفير المواد الأولية اللازمة للصـناعات المختلفة، بما يعزز التكامل بين القطاعات الاقتصادية.

وعليه فإن التنمية الزراعية تُعدّ عنصراً محورياً في بناء اقتصاد وطني متماسك قادر على تحقيق النمو والاستقرار، وداعماً لأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في آنٍ معاً.

10-3- متطلبات تحقيق التنمية الزراعية وعناصرها

لا يقتصـــر تحقيق التنمية الزراعية على الرغبة أو الخطط النظرية، بل يتطلب توفر مجموعة من الموارد والعوامل الأساسية التي تضمن تطبيق السياسات والخطط على أرض الواقع بشكل فعّال ومستدام، ويمكن تناول هذه العناصر على النحو الآتي:

1- الموارد الطبيعية

أ- الأراضـــي الزراعية: يجب توفر مســاحات زراعية مناســبة من حيث التربة والخصــوبة، مع مراعاة إدارة الأراضي ومنع تدهورها.

ب- المياه: تعد المياه شرطاً أساسياً للزراعة، لذا يستوجب تحسين إدارة الري وترشيد الاستهلاك.

ج- المناخ والتنوع البيولوجي: يجب مراعاة توافق الزراعة مع الظروف المناخية، وحماية التنوع البيولوجي لضمان استدامة الإنتاج.

2- العنصر البشري

أ- المزارعون والعمال الزراعيون: تمثل مهاراتهم وخبراتهم جوهر الإنتاجية الزراعية.

ب- الإرشاد الزراعي والتدريب: يضمن نقل المعرفة الحديثة والتقنيات الجديدة، ورفع كفاءة اتخاذ القرارات الإنتاجية.

ج- التعليم الزراعي: يوفر قاعدة مســتدامة لتطوير المهارات والممارســات الزراعية الفعّالة على المدى الطويل.

3- البنية التحتية والخدمات الزراعية

أ- البنية التحتية: تشــمل شــبكات الري، والطرق الزراعية، ومخازن الحبوب، وأســواق المنتجات الزراعية.

ب- الخدمات المالية والتمويلية: مثل القروض الزراعية والتأمين الزراعي، وذلك لدعم صـــغار المزارعين وتمكينهم من الاستثمار في الإنتاج.

ج- التسويق وسلاسل الإمداد: يُسهم تحسين نظم تسويق المنتجات وتقليل الفاقد في زيادة العائد وتحقيق استقرار القطاع الزراعي.

4- التنظيم والسياسات

أ- السياسات الزراعية: تشمل التشريعات والدعم الحكومي التي توجه النشاط الزراعي وتحقق التوازن بين الإنتاج والموارد.

ب- التعاونيات والمؤسسات الزراعية: تسهم في تنظيم العمل الجماعي وتسهيل وصول المزارعين للموارد والخدمات.

د- البحث العلمي والتطوير: يوفر أساساً علمياً لتطبيق أفضل الممارسات الزراعية وابتكار حلول للتحديات المستمرة.

10-4- التحديات التي تواجه التنمية الزراعية

رغم الأهمية الإستراتيجية التي تشغلها التنمية الزراعية ضمن خطط التنمية الوطنية، إلا أنها تواجه مجموعة معقدة من التحديات البنيوية والبيئية والاقتصادية والاجتماعية التي تقف عقبة أمام تحقيق أهدافها بالكامل، وتزداد حدّة هذه التحديات بفعل التحولات العالمية السريعة سواء على صعيد المناخ أو الأسواق أو التكنولوجيا، مما يتطلب سياسات مرنة وإستراتيجيات مبتكرة قادرة على التعامل مع هذه التحديات، وأبرز هذه التحديات:

1- محدودية الموارد الطبيعية: تعاني العديد من المناطق الزراعية من ندرة المياه العذبة وتدهور كميتها ونوعيتها، وتدهور التربة وفقدان خصوبتها بسبب الاستغلال الجائر، وتراجع المساحات الصالحة للزراعة بفعل الزحف العمراني والتصحر، ويمثل الاستخدام غير الرشيد لهذه الموارد تهديداً مباشراً لاستدامة النشاط الزراعي.

2- التغيرات المناخية والظواهر الطبيعية: مثل الجفاف والفيضانات وتقلب درجات الحرارة الذي يؤثر سلباً في استقرار الإنتاج الزراعي.

3- ضعف البنية التحتية الريفية: تشمل التحديات المرتبطة بالبنية التحتية نقص الطرق الريفية المعبدة التي تربط المزارع بالأسواق، وضعف شبكات الري الحديثة واعتماد الكثير من المناطق على نظم ري تقليدية مهدرة للمياه، وغياب مرافق التخزين المبرد والنقل السريع مما يؤدي إلى فاقد كبير بعد الحصاد.

4- محدودية الوصول إلى التمويل والخدمات المالية: يعاني صغار المزارعين من صعوبة الحصول على التمويل اللازم للتوسع أو تحديث العمليات الزراعية، وذلك بسبب ارتفاع أسعار الفائدة، وصعوبة توفر الضمانات لديهم المقبولة لدى المؤسسات المالية المُقرِضة.

5- بطء تبني التكنولوجيا الحديثة: رغم توفر تقنيات زراعية متقدمة، إلا أن تبنيها في العديد من المناطق يظل محدوداً، بسبب ضعف الوعي والمعرفة التقنية لدى المزارعين، وارتفاع تكاليف الاستثمار الأولي في التكنولوجيا، ونقص الدعم المؤسسي.

6- ضعف سياسات الدعم الزراعي: تعاني التنمية الزراعية في بعض الدول من تقلب السياسات الزراعية وضعف استقرارها، وسوء توزيع الدعم الحكومي مما يؤدي إلى تركيزه في قطاعات أو مناطق من دون أخرى، وغياب خطط واضحة لدعم الزراعة الصغيرة والمستدامة.

7- مشكلات التسويق الزراعي: تواجه المنتجات الزراعية تحديات تسويقية مثل تقلبات الأسعار الموسمية وعدم استقرار الأسواق، وضعف القدرة التفاوضية لصغار المزارعين أمام كبار التجار والمصدرين، وغياب نظم التسويق المنظم وسلاسل القيمة الفعالة.

8- الهجرة الريفية إلى المدن: بسبب نقص الفرص الاقتصادية، وهذا يؤدي إلى فقدان القوى العاملة وخسارة الخبرات المحلية.

10-5- الإستراتيجيات والسياسات لتحقيق التنمية الزراعية

تسعى الإستراتيجيات والسياسات الزراعية إلى توجيه الموارد والجهود لتحقيق التنمية الزراعية بطريقة متوازنة ومستدامة، وتشمل:

أولاً: إستراتيجيات تحقيق التنمية الزراعية

1. تعزيز الإنتاجية الزراعية

أ- تبني ممارسات الزراعة الحديثة المستدامة.

ب- تحسين إدارة الموارد الطبيعية مثل المياه والتربة.

ج- تطوير برامج لإنتاج الأصناف المحسنة المقاومة للظروف البيئية الصعبة.

د- إدخال الميكنة الزراعية المناسبة لزيادة الكفاءة وتقليل التكاليف.

2. دعم البحوث الزراعية ونقل التكنولوجيا

أ- زيادة الاستثمارات في البحث العلمي الزراعي.

ب- إنشاء مراكز بحثية متخصصة بالابتكار الزراعي.

ج- ربط مخرجات البحوث الزراعية مباشرةً مع احتياجات المزارعين عبر برامج الإرشاد الزراعي.

3. تطوير البنية التحتية الريفية

أ- تحسين شبكات الري وشبكات نقل المنتجات الزراعية.

ب- بناء مرافق التخزين الحديثة لمنع الفاقد الزراعي بعد الحصاد.

ج- تحسين البنية الأساسية للصحة والتعليم في المناطق الريفية لدعم الاستقرار الاجتماعي.

4. تحسين نظم التسويق الزراعي

أ- تطوير أسواق زراعية منظمة تضمن الشفافية في التسعير.

ب- دعم إنشاء جمعيات تعاونية للمزارعين لتعزيز قوتهم التفاوضية.

ج- التوسع في التسويق الرقمي للمنتجات الزراعية لفتح أسواق جديدة.

5. تنويع النشاطات الاقتصادية الريفية

أ- تشجيع الصناعات التحويلية الزراعية مثل وحدات التصنيع الغذائي.

ج- تطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة المرتبطة بالقطاع الزراعي.

6. تبني الزراعة المستدامة والذكية

أ- دعم أنظمة الزراعة العضوية.

ب- تبني ممارسات الزراعة الحافظة للمياه والطاقة.

ج- استخدام تقنيات الزراعة الذكية (أنظمة الرصد المناخي، تحليل البيانات الزراعية الضخمة).

ثانياً: السياسات الضرورية لتحقيق التنمية الزراعية

1. سياسة التمويل الزراعي الميسر

أ- توفير قروض زراعية بشروط ميسرة وفترات سداد مناسبة.

ب- تأسيس صناديق دعم للمشروعات الزراعية الصغيرة والناشئة.

ج- تقديم تسهيلات ائتمانية مرتبطة بالأداء الزراعي المستدام.

2. سياسة دعم الأسعار والاستقرار السوقي

أ- وضع حد أدنى مضمون لأسعار المنتجات الأساسية لضمان حماية المنتجين.

ب- إنشاء صناديق استقرار الأسعار للتدخل في أوقات اضطراب الأسواق.

ج- دعم العقود التعاقدية بين المزارعين والمشترين الرئيسين.

3. سياسة تنمية الموارد البشرية الزراعية

أ- تطوير مناهج التعليم الزراعي لتلائم المتغيرات الحديثة.

ب- إطلاق برامج تدريبية عملية للمزارعين على أحدث التقنيات.

ج- دعم إنشاء مدارس مزارعين حقلية لتعزيز التعلم بالممارسة.

4. سياسة الحفاظ على البيئة الزراعية

أ- وضع تشريعات صارمة لتنظيم استخدام المبيدات والأسمدة الكيميائية.

ب- تبني خطط وطنية لإدارة الموارد الطبيعية (مياه، تربة، غطاء نباتي).

ج- دعم برامج التوعية البيئية في المجتمعات الريفية.

5. سياسة الابتكار الزراعي وريادة الأعمال

أ- تحفيز الاستثمارات في الابتكار الزراعي.

ب- إنشاء حاضنات أعمال لدعم المشروعات الزراعية الابتكارية.

ج- تقديم حوافز ضريبية وتسهيلات إدارية للمشاريع الزراعية التكنولوجية.

10-6- التنمية الزراعية المستدامة

10-6-1- مفهوم التنمية الزراعية المستدامة

التنمية الزراعية المستدامة هي نهج تنموي شامل يهدف إلى تطوير القطاع الزراعي بحيث يلبي احتياجات السكان الحاليين من الغذاء والمنتجات الزراعية من دون الإضرار بقدرة الأجيال القادمة على تلبية احتياجاتها. ويرتكز هذا المفهوم على التكامل بين الأبعاد البيئية والاقتصادية والاجتماعية، بحيث يضمن استمرارية الموارد الطبيعية مع تعزيز العدالة الاقتصادية والاجتماعية وتحسين مستوى المعيشة في المجتمعات الريفية، بمعنى آخر لم يعد التركيز في التنمية الزراعية المستدامة على زيادة الإنتاجية فقط، بل يشمل أيضاً الحفاظ على الموارد الطبيعية، وتبني ممارسات زراعية صديقة للبيئة، وتحسين الظروف المعيشية للمزارعين، وتعزيز الأمن الغذائي على المدى الطويل.

عرفت منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (FAO) التنمية الزراعية المستدامة بأنها الإدارة والحفاظ على القاعدة الطبيعية للموارد، وتوجيه التغيير التكنولوجي والمؤسسي بطريقة تضمن تحقيق الإشباع المستمر لاحتياجات الإنسان في الحاضر والمستقبل، وهذا النوع من

التنمية يحافظ على الأرض والمياه والموارد الوراثية للنباتات والحيوانات، ولا يسبب تدهوراً بيئياً ومناسب تقنياً واقتصادياً، وقابل للاستمرار، ومقبول اجتماعياً.

10-6-2- شروط تحقيق التنمية الزراعية المستدامة

تتحقق التنمية الزراعية المستدامة من خلال توافر مجموعة مترابطة من الشروط الأساسية التي تضمن استمرارية القطاع الزراعي وكفاءته في الحاضر والمستقبل، ويمكن إيجازها على النحو الآتي:

1- السلامة البيئية: تعني المحافظة على الموارد الطبيعية الزراعية، ولا سيما التربة والمياه والتنوع الحيوي ومنع تدهورها أو استنزافها نتيجة الممارسات الزراعية غير الرشيدة.

2- الجدوى الاقتصادية: يقصد بها قدرة النشاط الزراعي على تحقيق عائد اقتصادي مجزٍ للمزارعين، بحيث يكفل لهم الاستمرار في الإنتاج وتحسين مستويات معيشتهم.

3- العدالة الاجتماعية: تتمثل في ضمان تلبية الاحتياجات الأساسية لجميع أفراد المجتمع من غذاء ودخل وفرص عمل وخدمات أساسية، كما تشمل الحد من الفقر الريفي، وتحقيق توزيع أكثر عدالة للدخل الزراعي.

4- القدرة على التكيف والمرونة: تشير إلى قدرة القطاع الزراعي على التكيف مع التغيرات المؤثرة فيه مثل التغير المناخي، وتقلبات الموارد المائية، والتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية.

5- الملاءمة المؤسسية والتكنولوجية: يعني توافر أطر مؤسسية وسياسات داعمة، إلى جانب تبني تقنيات زراعية مناسبة للبيئة المحلية وقابلة للتطبيق من الناحية الفنية.

10-6-3- أهداف التنمية الزراعية المستدامة

تسعى التنمية الزراعية المستدامة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتكاملة التي تتجاوز التركيز التقليدي على زيادة الإنتاج، لتشمل ضمان الاستمرارية والتوازن بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية والمؤسسية، ويمكن عرض هذه الأهداف على النحو الآتي:

أولاً: الأهداف الاقتصادية

تهدف التنمية الزراعية المستدامة إلى تحقيق نمو اقتصادي زراعي مستقر طويل الأجل من خلال رفع كفاءة استخدام الموارد الإنتاجية، وتحسين الإنتاجية من دون استنزاف الموارد الطبيعية، كما تسعى إلى تعزيز دخل المزارعين وضمان جدوى النشاط الزراعي اقتصادياً، بما يحقق قدراً مناسباً من الاكتفاء الذاتي، ويعزز الأمن الغذائي على المدى البعيد.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية

تركز التنمية الزراعية المستدامة على تحسين مستوى معيشة السكان الريفيين، والحدّ من الفقر الريفي، وتوفير فرص عمل مستقرة في القطاع الزراعي، كما تهدف إلى تحقيق العدالة الاجتماعية من خلال ضمان تلبية الاحتياجات الأساسية، وتمكين صغار المزارعين والمرأة الريفية والشباب، وتعزيز الاستقرار الاجتماعي، بما يجعل التنمية الزراعية شاملة وقادرة على دعم التماسك المجتمعي.

ثالثاً: الأهداف البيئية

تهدف التنمية الزراعية المستدامة بيئياً إلى الحفاظ على الموارد الطبيعية وضمان استدامتها، عبر ترشيد استخدام الأراضي والمياه، والحد من مظاهر التدهور البيئي، ولا سيما تدهور التربة وتلوث الموارد المائية، كما تسعى إلى حماية النظم البيئية الزراعية والتنوع الحيوي بما يكفل استمرار قدرتها الإنتاجية والحدّ من الآثار السلبية للنشاط الزراعي على البيئة.

رابعاً: الأهداف المؤسسية

تسعى التنمية الزراعية المستدامة إلى بناء أطر مؤسسية فعّالة وسياسات داعمة تضمن تحقيق التكامل بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية، ويشمل ذلك تطوير نظم الإرشاد الزراعي، ودعم البحث العلمي والابتكار، وتحسين كفاءة التمويل الزراعي، وتعزيز القدرات المؤسسية، بما يضمن استمرارية التنمية الزراعية وقدرة القطاع على التكيف مع المتغيرات الاقتصادية والبيئية والمناخية.

10-6-4- آليات تحقيق التنمية الزراعية المستدامة

لا تتحقق التنمية الزراعية المستدامة تلقائياً بمجرد تحديد أهدافها، بل تتطلب توافر مجموعة من الآليات والأدوات القادرة على ترجمة هذه الأهداف إلى نتائج فعلية على أرض الواقع، وتشمل هذه الآليات منظومة متكاملة من التدخلات المالية والتكنولوجية والمؤسسية والبشرية على النحو الآتي:

أولاً- دور التمويل والاستثمار الزراعي

يُعدّ التمويل الزراعي والاستثمار من الركائز الجوهرية لتحقيق التنمية الزراعية المستدامة إذ يوفّران الأساس المالي اللازم لتحديث النشاط الزراعي ورفع كفاءته الإنتاجية، إذ يمكّن التمويل الزراعي المزارعين من اقتناء مستلزمات الإنتاج في الوقت المناسب، واعتماد التقنيات الحديثة

وتحسين إدارة الموارد، بما ينعكس إيجاباً على زيادة الإنتاجية وتقليل المخاطر المرتبطة بالتقلبات المناخية والسوقية، كما يسهم في تعزيز الاستقرار الاقتصادي للمزارع، ودعم استمرارية النشاط الزراعي، ولا سيما في البيئات الريفية التي تعاني محدودية مصادر الدخل.

أما الاستثمار الزراعي فيتجاوز دوره الدعم قصير الأجل ليشكّل محركاً إستراتيجياً للتنمية طويلة الأمد، من خلال توجيه الموارد نحو البنية التحتية الزراعية، والصناعات التحويلية وسلاسل القيمة المضافة، كما يساعد الاستثمار الفعّال على خلق فرص عمل، وتحسين القدرة التنافسية للقطاع الزراعي، وتعزيز الأمن الغذائي. وعند تكامل التمويل الزراعي مع سياسات استثمارية رشيدة يصبح القطاع الزراعي أكثر قدرة على تحقيق التنمية الشاملة، ودعم النمو الاقتصادي، وتحقيق التوازن بين الأبعاد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للتنمية الزراعية.

ثانياً– دور التكنولوجيا والابتكار

أصبحت التكنولوجيا والابتكار من العوامل الحاسمة في دفع مسار التنمية الزراعية، ولا سيما في ظل تزايد الضغوط على الموارد الطبيعية، وارتفاع تكاليف الإنتاج، وتنامي المخاطر المناخية، ولم يعد تحقيق التنمية الزراعية ممكناً بالاعتماد على الأساليب التقليدية، بل بات يتطلب تبني حلول تقنية مبتكرة تُسهم في رفع الإنتاجية، وتحسين الكفاءة، وتعزيز الاستدامة على المدى الطويل.

يسهم التقدم التكنولوجي في تحسين كفاءة استخدام عوامل الإنتاج الزراعي، من خلال إدخال الميكنة الزراعية، وتطوير تقنيات الري الحديثة، واستخدام المدخلات المحسّنة من بذور وأسمدة ومبيدات أكثر كفاءة وأقل أثراً بيئياً، وتؤدي تلك التقنيات إلى زيادة الغلة الزراعية، وخفض الفاقد، وتقليل التكاليف، بما ينعكس إيجاباً على دخل المزارعين وقدرتهم على الاستثمار والتوسع الإنتاجي.

يمثل الابتكار التقني ركيزة أساسية في التحول نحو أنماط إنتاج زراعي أكثر استدامة عبر اعتماد الزراعة الدقيقة، ونظم المعلومات الجغرافية، وتقنيات الاستشعار عن بعد التي تسمح بإدارة الموارد الزراعية بطريقة أكثر دقة وكفاءة، وتسهم تلك الأدوات في تحسين اتخاذ القرار الزراعي، وترشيد استخدام المياه والطاقة، والحد من التدهور البيئي، بما يعزز استدامة القاعدة الإنتاجية الزراعية.

يكتسب التحول الرقمي في الزراعة أهمية متزايدة في دعم التنمية الزراعية، من خلال استخدام التطبيقات الذكية، والمنصات الرقمية، والبيانات الزراعية في مجالات الإرشاد والتسويق

وإدارة المخاطر، ويســـاعد هذا التحول على تقليص فجوة المعلومات بين المنتجين والأســـواق وتعزيز اندماج المزارعين في سلاسل القيمة الزراعية.

إلى جانب ذلك يرتبط نجاح التكنولوجيا والابتكار بمدى توافر بيئة مؤسسية داعمة تشمل البحث العلمي الزراعي، ونظم الإرشـــاد الفعّالة، وســـياســـات تمويل تشـــجع على تبني التقنيات الحديثة. فغياب هذه البيئة قد يحد من انتشـــار الابتكار ويُضـــعف أثره التنموي خصـــوصـــاً في المناطق الريفية محدودة الموارد.

ثالثاً– دور كفاءة استخدام الموارد الزراعية

تُعدّ كفاءة اســـتخدام الموارد الزراعية من المرتكزات الأســـاســـية لتحقيق التنمية الزراعية المســـتدامة، لاســـيما في ظل تزايد القيود المفروضـــة على الموارد الطبيعية والمالية، واشـــتداد المنافســـة على اســـتخدامها بين القطاعات الاقتصـــادية المختلفة، ولم يعد التوســـع في اســـتخدام الموارد خياراً قابلاً للاســـتمرار، بل أصـــبح تحســـين كفاءة توظيفها المدخل الأكثر واقعية لتعظيم العائد الاقتصادي وتقليل الآثار البيئية السلبية.

1– الأرض الزراعية

تتمثل كفاءة اســـتخدام الأرض الزراعية في تحقيق أعلى إنتاج ممكن ضـــمن الحدود المتاحة من المساحات الصالحة للزراعة، من خلال تحسين أنماط الاستخدام الزراعي، واعتماد الدورات الزراعية المناسبة، ورفع الإنتاجية لوحدة المساحة، ويسهم ذلك في الحفاظ على الأراضي الزراعية من التدهور.

2– المياه

تُعّد كفاءة اسـتخدام المياه عنصـراً حاسـماً في التنمية الزراعية خاصـةً في المناطق التي تعاني شـح الموارد المائية، ويُقاس هذا البعد بقدرة النظام الزراعي على تحقيق أعلى عائد إنتاجي واقتصـادي لكل وحدة مياه مستخدمة، من خلال تحسين تقنيات الري، وترشيد الاستهلاك، وتبني ممارسات زراعية تقلل الفاقد المائي، وتمثل الإدارة المتكاملة للموارد المائية ركيزة أساسية لضمان استدامة الإنتاج الزراعي والأمن الغذائي.

3– رأس المال

تنعكس كفاءة اســـتخدام رأس المـال في قـدرة المزارعين على توظيف الموارد المـاليـة المتاحة، سـواء الذاتية أو الممولة، وذلك بطريقة تحقق أقصـى منفعة إنتاجية واقتصـادية، ويشـمل

ذلك اختيار المدخلات المناسبة، وتوقيت استخدامها، والاستثمار في التقنيات التي تحقق عوائد مرتفعة على المديين المتوسط والطويل، بما يعزز الاستقرار المالي للنشاط الزراعي.

4- العمل المزرعي

تتداخل كفاءة استخدام العمل الزراعي مع التحولات التقنية والمؤسسية في القطاع الزراعي، إذ يؤدي تحسين مهارات العمالة الزراعية واعتماد الميكنة المناسبة إلى رفع إنتاجية العمل وتقليل الهدر في الجهد والوقت، ويسهم ذلك في تحسين كفاءة الأداء الزراعي، وخاصةً في ظل محدودية اليد العاملة وتزايد تكلفتها في العديد من المناطق الريفية.

رابعاً- دور الإرشاد الزراعي وبناء القدرات البشرية

يُعدّ الإرشاد الزراعي وبناء القدرات البشرية من الركائز الجوهرية لنجاح برامج التنمية الزراعية، إذ يمثلان الحلقة التي تربط بين المعرفة العلمية والتطبيق العملي في الحقل الزراعي ولا يمكن تحقيق تنمية زراعية فعّالة ومستدامة من دون تنمية العنصر البشري القادر على استيعاب التقنيات الحديثة، وإدارة الموارد بكفاءة، والتكيف مع المتغيرات الاقتصادية والبيئية.

يسهم الإرشاد الزراعي في رفع كفاءة رأس المال البشري الزراعي من خلال نقل المعارف والتقنيات الحديثة إلى المزارعين، وتطوير مهاراتهم الإنتاجية والإدارية، ويشمل ذلك تحسين الممارسات الزراعية، وترشيد استخدام المدخلات، وتعزيز القدرة على اتخاذ قرارات إنتاجية وتسويقية رشيدة، بما يؤدي إلى رفع الإنتاجية وتقليل المخاطر وتحسين العائد الاقتصادي للنشاط الزراعي.

يمثل بناء القدرات البشرية بعداً إستراتيجياً في التنمية الزراعية، إذ لا يقتصر على التدريب الفني قصير الأجل، بل يمتد ليشمل تنمية المهارات التحليلية، والقدرات التنظيمية، وروح المبادرة والابتكار لدى المزارعين والعاملين في القطاع الزراعي، ويساعد ذلك على تعزيز قدرة الفاعلين الزراعيين على التفاعل مع الأسواق، وتبني التقنيات الجديدة، والاستفادة من فرص التمويل والاستثمار.

كما يؤدي الإرشاد الزراعي دوراً محورياً في دعم التحول نحو الزراعة المستدامة، عبر تعزيز الوعي البيئي ونشر الممارسات الزراعية المحافظة على الموارد الطبيعية، ويسهم ذلك في تحسين كفاءة استخدام الأرض والمياه، والحد من التدهور البيئي، وتعزيز قدرة النظم الزراعية على الصمود في مواجهة التغيرات المناخية، بما يضمن استدامة التنمية الزراعية على المدى الطويل.

يتطلب تحقيق الأثر التنموي المرجو للإرشاد الزراعي وبناء القدرات البشرية توافر إطار مؤسسي فعّال يقوم على التنسيق بين مؤسسات البحث العلمي وأجهزة الإرشاد، ومؤسسات التمويل الزراعي، إضافةً إلى اعتماد أساليب إرشادية حديثة مثل الإرشاد التشاركي والتحول الرقمي، ويؤدي هذا التكامل إلى توسيع نطاق الاستفادة من الخدمات الإرشادية وتعزيز فعاليتها لا سيما في المناطق الريفية محدودة الموارد.

خامساً- دور سلاسل القيمة الزراعية

تمثل سلاسل القيمة الزراعية إطاراً تحليلياً وتطبيقياً يربط بين مختلف مراحل النشاط الزراعي، وذلك بدءاً من توفير المدخلات والإنتاج الأولي وصولاً إلى التسويق والتوزيع النهائي ويكتسب هذا المفهوم أهمية متزايدة في سياق التنمية الزراعية الحديثة، إذ لم يعد التركيز على زيادة الإنتاج وحده كافياً لتحقيق أثر تنموي ملموس، بل بات تعظيم القيمة المضافة وتحسين كفاءة الربط بين الحلقات المختلفة للسلسلة شرطاً أساسياً لتحقيق التنمية المستدامة.

يسهم تطوير سلاسل القيمة الزراعية في رفع دخل المزارعين من خلال تحسين نفاذهم إلى الأسواق، وتقليل الفاقد بعد الحصاد، وتحسين جودة المنتجات الزراعية بما يتوافق مع متطلبات المستهلكين، كما يؤدي تعزيز الروابط بين الإنتاج الزراعي والصناعات التحويلية إلى خلق فرص عمل جديدة في الريف، وزيادة القيمة المضافة المحلية، ودعم التنويع الاقتصادي في المناطق الريفية.

كذلك تؤدي سلاسل القيمة الزراعية دوراً محورياً في تحسين كفاءة استخدام الموارد، إذ إن التكامل بين مراحل الإنتاج والتسويق يحد من الهدر في المدخلات والمنتجات، ويعزز استخدام التقنيات الملائمة في كل حلقة من حلقات السلسلة، ويسهم ذلك في تحسين الأداء الاقتصادي والبيئي للقطاع الزراعي، بما يتماشى مع أهداف التنمية الزراعية المستدامة.

يرتبط نجاح سلاسل القيمة الزراعية بمدى توافر بيئة مؤسسية داعمة تشمل البنية التحتية الملائمة، والخدمات اللوجستية، والتمويل الزراعي، إضافةً إلى الأطر التنظيمية التي تشجع الشراكات بين المنتجين والقطاع الخاص والمؤسسات التسويقية، كما يُعدّ تمكين صغار المزارعين ودمجهم في سلاسل القيمة عاملاً حاسماً لضمان عدالة توزيع المنافع وتعظيم الأثر الاجتماعي للتنمية الزراعية.

سادساً- دور الإدارة والسياسات المؤسسية

تشكل الإدارة المؤسسية الفعّالة والسياسات المؤسسية الركيزة الأساسية لضمان نجاح برامج التنمية الزراعية، إذ تحدد الأطر القانونية والتنظيمية، وتنسق بين مختلف المؤسسات المعنية، وتضمن توجيه الموارد الزراعية بكفاءة نحو تحقيق الأهداف الإستراتيجية، إذ يؤدي غياب الإدارة المؤسسية الرشيدة إلى تشتت الجهود، وضعف فعالية الاستثمارات، وهدر الموارد مما يحد من قدرة القطاع الزراعي على الإسهام في التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة.

تتضمن السياسات المؤسسية دعم البحث العلمي الزراعي، وتعزيز الإرشاد الزراعي وبناء القدرات البشرية، وتوفير نظم التمويل والاستثمار المناسبة، وتطوير البنية التحتية، وإنشاء أسواق فعّالة للمنتجات الزراعي، كما تؤدي الإدارة المؤسسية دوراً رئيساً في دمج صغار المزارعين في سلاسل القيمة الزراعية، وتمكينهم من الوصول إلى الأسواق والتمويل والخدمات الإرشادية، بما يضمن عدالة توزيع المنافع ويعزز التنمية الريفية، ويشمل ذلك اعتماد أطر تشاركية في صنع القرار، وتعزيز الشفافية والمساءلة، وبناء مؤسسات محلية قادرة على دعم استدامة المشاريع الزراعية.

يُظهِر التطبيق الفعّال للسياسات المؤسسية أثره في جميع أبعاد التنمية الزراعية التي تم تناولها سابقاً، فهو يدعم تبني الابتكار والتكنولوجيا، ويحفز كفاءة استخدام الموارد، ويقوي برامج الإرشاد الزراعي وبناء القدرات البشرية، ويعزز تكامل سلاسل القيمة الزراعية.

10-6-5- مؤشرات قياس التنمية الزراعية المستدامة

تُعد مؤشرات قياس التنمية الزراعية المستدامة أدوات أساسية لتقييم أداء القطاع الزراعي وفعالية السياسات والإستراتيجيات المتبعة، وتساعد تلك المؤشرات في متابعة التقدم المحقق في مختلف الأبعاد، واتخاذ القرارات المبنية على بيانات دقيقة لضمان استدامة التنمية.

تشمل مؤشرات قياس التنمية الزراعية المستدامة على الصعيد الاقتصادي زيادة الإنتاجية الزراعية للعائد من وحدة الأرض والعمل، ومستوى الدخل الزراعي، وإسهام القطاع الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي، واستقرار الأسعار، فضلاً عن نسبة الاعتماد على الواردات مقارنة بالإنتاج المحلي، كما يمكن قياس فعالية التكامل بين الزراعة والصناعات المرتبطة بها من خلال حجم المنتجات التحويلية والصادرات الزراعية.

أما البعد الاجتماعي فيقاس من خلال مستوى معيشة السكان الريفيين، وانخفاض معدلات الفقر والبطالة في المناطق الزراعية، ووصـول الخدمات الأسـاسـية مثل التعليم والصـحة والبنية التحتية إلى الريف، ومستوى تمكين فئات النساء والشباب في النشاط الزراعي.

فيما يتعلق بالبعد البيئي تُقاس التنمية الزراعية عبر اسـتدامة الموارد الطبيعية مثل جودة التربة والمياه، والحد من التدهور البيئي، وتقليل اسـتخدام المبيدات والأسـمدة الكيميائية الضـارة والحفاظ على التنوع البيولوجي، إضافةً إلى اعتماد الممارسات الزراعية المستدامة التي توازن بين الإنتاج والحفاظ على البيئة.

أما البعد المؤسـسـي والتنظيمي فيتضـمن مؤشـرات مثل فاعلية السـياسـات الزراعية والتشـريعات، وكفاءة الجمعيات والتعاونيات الزراعية، ومسـتوى البحث العلمي والإرشـاد الزراعي وفاعلية الهياكل التنظيمية في دعم التخطيط والتنفيذ، كما يشمل هذا البعد مدى قدرة المؤسسات على تمكين المزارعين من الوصـول إلى الموارد والخدمات اللازمة لضـمان اسـتدامة التنمية الزراعية.

المصطلحات العلمية

عربى	إنكليزي
A	
الزراعة الهوائية	Aeroponics
التجميع	Aggregation
التعاون الزراعى	Agricultural Cooperation
المصرف الزراعى التعاونى	Agricultural Cooperative Bank
هيكل التكاليف الزراعية	Agricultural Cost Structure
الائتمان الزراعى	Agricultural Credit
التنمية الزراعية	Agricultural Development
الاقتصاد الزراعي	Agricultural Economics
التمويل الزراعي	Agricultural Finance
سياسة التمويل الزراعي	Agricultural Finance Policy
نظم المعلومات الزراعية	Agricultural Information Systems
سياسة الابتكار الزراعي	Agricultural Innovation Policy
التأمين الزراعي	Agricultural Insurance
التكثيف الزراعي	Agricultural Intensification
سياسة الاستثمار الزراعي	Agricultural Investment Policy
القروض الزراعية	Agricultural Loans
التسويق الزراعي	Agricultural Marketing
منافذ التسويق الزراعى	Agricultural Marketing Outlets
الأسواق الزراعية	Agricultural Markets
السياسات الزراعية	Agricultural Policies
تحليل السياسات الزراعية	Agricultural Policy Analysis
دورة صياغة السياسات الزراعية	Agricultural Policy Formulation Cycle
أدوات السياسات الزراعية	Agricultural Policy Instruments
تخطيط السياسات الزراعية	Agricultural Policy Planning
متطلبات السياسة الزراعية	Agricultural Policy Requirements
التلوث الزراعي	Agricultural Pollution

Agricultural Pricing Policy	سياسة الأسعار الزراعية
Agricultural Production Economics	اقتصاديات الإنتاج الزراعي
Agricultural Risk Management	إدارة المخاطر الزراعية
Agricultural Support Policy	سياسة الدعم الزراعى
Agricultural Trade Balance	الميزان التجاري الزراعي
Agroecosystems	النظم البيئية الزراعية
Artificial Intelligence	الذكاء الاصطناعى
Auxiliary Marketing Functions	وظائف التسويق المساعدة
Average Fixed Costs	متوسط التكاليف الثابتة
Average Product	الناتج المتوسط
Average Total Costs	متوسط التكاليف الكلية
Average Variable Costs	متوسط التكاليف المتغيرة

B

Basic Needs	حاجات أساسية
Biodiversity	التنوع البيولوجي
Bonds	السندات
Break-Even Point (BEP)	نقطة التعادل
Brokers	السماسرة
Budget Line	خط الميزانية

C

Capital	رأس المال
Carbon Footprint	البصمة الكربونية
Cash Flows	التدفقات النقدية
Categories of Agricultural Marketing	فئات التسويق الزراعى
Central Markets	الأسواق المركزية
Change in Demand	تغير الطلب
Change in Supply	تغير العرض
Clean Agriculture	الزراعة النظيفة
Climate-Smart Agriculture	الزراعة المناخية الذكية

Commission Agents	وكلاء العمولة
Competitiveness	القدرة التنافسية
Complementary Goods	السلع المكملة
Components of the Farm	مكونات النظام الإداري للمزرعة
Consumer Equilibrium	توازن المستهلك
Consumer Loans	القروض الاستهلاكية
Consumption	الاستهلاك
Contract Farming	الزراعة التعاقدية
Cooperative Sector	القطاع التعاونى
Cooperative Society	الجمعية التعاونية
Cost Management	إدارة التكاليف
Crop Composition	التركيب المحصولي
Crop Rotation	الدورات الزراعية

D

Data Envelopment Analysis (DEA)	نموذج مغلف البيانات
Demand	الطلب
Deposits	الودائع
Development Gap	الفجوة التنموية
Digital Agricultural Cooperation	التعاون الزراعي الرقمي
Digital Agriculture	الزراعة الرقمية
Digital Marketing	التسويق الرقمي
Digital Platforms	المنصات الرقمية
Digital Tracking	التتبع الرقمى
Digital Transformation	التحول الرقمي

E

Economic Balance	التوازن الاقتصادي
Economic Efficiency	الكفاءة الاقتصادية
Economic Goods	السلع الاقتصادية
Economic Growth	النمو الاقتصادي

Economic Problem	المشكلة الاقتصادية
Economic Resources	الموارد الاقتصادية
Economic Risks	المخاطر الاقتصادية
Economics	علم الاقتصاد
Efficiency in Use of Agricultural	كفاءة استخدام الموارد الزراعية
Elastic Demand	طلب مرن
Elastic Supply	عرض مرن
Empowerment	التمكين
Entrepreneurship	ريادة الأعمال
Environmental Challenges	التحديات البيئية
Environmental Degradation	التدهور البيئى
Environmental Sustainability	الاستدامة البيئية
Equilibrium Price	السعر التوازنى
Equilibrium Quantity	الكمية التوازنية
Exchange Marketing Functions	وظائف التسويق التبادلية
Export Markets	أسواق التصدير
Exporters	المصدرون

F

Farm Decision	القرار المزرعى
Farm Leadership and Guidance	التوجيه والقيادة في المزرعة
Farm Management	الإدارة المزرعية
Farm Organization	التنظيم المزرعي
Farm Planning	التخطيط المزرعى
Farm Records	السجلات المزرعية
Feedback	التغذية الراجعة
Fixed Capital	رأس المال الثابت
Fixed Costs	التكاليف الثابتة
Flexible Planning	التخطيط المرن
Flexible Policies	سياسات مرنة

Food Gap	الفجوة الغذائية
Food Security	الأمن الغذائي

G

Geographic Information Systems	نظم المعلومات الجغرافية
Globalization	العولمة
Green Economy	الاقتصاد الأخضر
Gross Domestic Product (GDP)	الناتج المحلى الإجمالى

H

Human Capacity Building	بناء القدرات البشرية
Hydroponics	الزراعة المائية

I

Index Number	الرقم القياسي
Inelastic Demand	طلب غير مرن
Inelastic Supply	عرض غير مرن
Innovative Agriculture	الزراعة الابتكارية
Institutional Policies	السياسات المؤسسية
Intermediaries / Middlemen	الوسطاء
Internet of Things (IoT)	إنترنت الأشياء
Investment	الاستثمار
Investment Loans	قروض الاستثمار
Irrigation Management	إدارة الري
Isoquant Map	خريطة السواء
Isoquant Theory	نظرية منحنيات السواء

L

Labor	العمل
Land	الأرض
Land Management	إدارة الأراضي
Law of Diminishing Marginal Utility	قانون تناقص المنفعة الحدية
Law of Diminishing Returns	قانون تناقص الغلة

Linear Programming Models	نماذج البرمجة الخطية
Local Markets	الأسواق المحلية
Local Traders	التجار المحليون
Long-Term Loans	القروض طويلة الأجل
Luxury Needs	حاجات كمالية

M

Management by Objectives (MBO)	الإدارة بالأهداف
Margin of Safety (MOS)	هامش الأمان
Marginal Costs	التكاليف الحدية
Marginal Product	الناتج الحدي
Marginal Rate of Substitution (MRS)	معدل الإحلال الحدي
Marginal Revenue	الإيراد الحدي
Marginal Utility	المنفعة الحدية
Marginal Utility Theory	نظرية المنفعة الحدية
Market Analysis	تحليل الأسواق
Market Equilibrium	توازن السوق
Market Information	معلومات السوق
Marketing Channels	قنوات التسويق
Marketing Costs	التكاليف التسويقية
Marketing Efficiency	الكفاءة التسويقية
Marketing Functions	الوظائف التسويقية
Marketing Mix	المزيج التسويقي
Maximum Profit	الربح المعظم
Medium-Term Loans	القروض متوسطة الأجل
Microeconomics	الاقتصاد الجزئى
Mixed Markets	الأسواق المختلطة
Mixed Sector / Joint Sector	القطاع المشترك
Monitoring and Evaluation	الرقابة والتقييم
Mortgage of Immovable Assets	رهن الأموال غير المنقولة

N

Natural Resource Economics	اقتصاديات الموارد الطبيعية
Natural Risks	المخاطر الطبيعية
Net Profit	صافى الربح
Net Profit Margin	هامش الربح الصافى

O

Objectives of Agricultural Policies	أهداف السياسات الزراعية
Operating Loans	القروض التشغيلية
Optimal Production Scale	الحجم الأمثل فى الإنتاج
Organic Farming	الزراعة العضوية
Organization and Management	التنظيم والإدارة

P

Packaging	التعبئة والتغليف
Partial Budgeting	الموازنات الجزئية
Participatory Agricultural Extension	الإرشاد الزراعي التشاركي
Perfectly Competitive Market	سوق المنافسة الكاملة
Perfectly Elastic Demand	طلب تام المرونة
Perfectly Elastic Supply	عرض تام المرونة
Perfectly Inelastic Demand	طلب عديم المرونة
Perfectly Inelastic Supply	عرض عديم المرونة
Personal Guarantee	الكفالة الشخصية
Physical Marketing Functions	وظائف التسويق المادية
Pledge of Movable Assets	رهن الأموال المنقولة
Policy Alternatives	بدائل السياسات
Poverty	الفقر
Precision Agriculture	الزراعة الدقيقة
Predictive Analytics	التحليلات التنبؤية
Price Elasticity of Demand	مرونة الطلب السعرية
Price Elasticity of Supply	مرونة العرض السعرية

Private Sector	القطاع الخاص
Processing	التجهيز
Production	الإنتاج
Production Costs	تكاليف الإنتاج
Production Function	دالة الإنتاج
Production Inputs	مدخلات الإنتاج
Production Loans	القروض الإنتاجية
Production Outputs	مخرجات الإنتاج
Production Theory	نظرية الإنتاج
Public Sector	القطاع العام
Purchasing / Procurement	الشراء
Purchasing Agents	وكلاء الشراء

Q

Quantity Demanded	الكمية المطلوبة
Quantity Supplied	الكمية المعروضة

R

Relative Scarcity	الندرة النسبية
Remote Sensing	الاستشعار عن بعد
Renewable Resources	موارد متجددة
Reserve Capital	رأس المال الاحتياطي
Retail Markets	أسواق التجزئة
Retailers	تجار التجزئة
Return on Costs (ROC)	العائد على التكاليف
Return on Investment (ROI)	العائد على الاستثمار
Rural Development	التنمية الريفية
Rural Migration	الهجرة الريفية

S

Sales	البيع
Scientific Research Policy	سياسة البحث العلمي

Securities	الأوراق المالية
Self-Sufficiency	الاكتفاء الذاتي
Semi-Wholesalers	تجار نصف الجملة
Share Capital	رأس المال الأسهمى
Short-Term Loans	القروض قصيرة الأجل
Smart Agricultural Production	الإنتاج الزراعى الذكى
Smart Irrigation	الري الذكى
Smart Planning	التخطيط الذكى
Smart Supply Chains	سلاسل الإمداد الذكية
Social Justice	العدالة الاجتماعية
Sorting and Grading	الفرز والتدريج
Speculators	المضاربون
Standardization	التقييس
Storage	التخزين
Strategic Decisions	القرارات الإستراتيجية
Substitute Goods	السلع البديلة
Supply	العرض
Sustainable Agricultural Development	التنمية الزراعية المستدامة
Sustainable Agriculture	الزراعة المستدامة
Sustainable Marketing	التسويق المستدام
Sustainable Production	الإنتاج المستدام

T

Technical Efficiency	الكفاءة الفنية
Technology and Innovation	التكنولوجيا والابتكار
Total-Farm Budgeting	الموازنات الكلية
Total Costs	التكاليف الكلية
Total Product	الناتج الكلي
Total Utility	المنفعة الكلية
Transformation	التحويل

Transportation	النقل

U

Unemployment	البطالة
Unitary Elastic Demand	طلب متكافئ المرونة
Unitary Elastic Supply	عرض متكافئ المرونة

V

Value Added	القيمة المضافة
Value Chain	سلسلة القيمة
Variable Capital	رأس المال المتغير
Variable Costs	التكاليف المتغيرة

W

Water Footprint	البصمة المائية
Wholesale Markets	أسواق الجملة
Wholesalers	تجار الجملة

المراجع العربية

1- بومدين رحمنة، يوسف بشني (2024). التنمية الزراعية المستدامة كآلية لتحقيق الأمن الغذائي العربي. ورقة بحثية، المؤتمر الدولي العلمي الموسوم بـ: التنمية الزراعية المستدامة طريق نحو الأمن الغذائي والاكتفاء الذاتي، منشورات المركز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية، برلين، ألمانيا، 146- 158.

2- الجوجو نبيل، عليو محمود (2015). مبادئ التسويق الزراعي. كلية الهندسة الزراعية، جامعة اللاذقية، 229 صفحة.

3- خياط، سهيل (2010). التكثيف الزراعي. كلية الهندسة الزراعية، جامعة حمص، 238 صفحة.

4- درويش، نضال عيسى (2010). التمويل الزراعي (الجزء النظري). كلية الهندسة الزراعية، جامعة اللاذقية، 220 صفحة.

5- الرسول أحمد أبو اليزيد، شهاب سامح محمد (2018). مبادئ الاقتصاد الزراعي. قسم الاقتصاد وإدارة الأعمال الزراعية، كلية الهندسة الزراعية، جامعة الإسكندرية، 250 صفحة.

6- زايد محمد سعيد عبد الحميد، سليم ثناء النوبى أحمد (2007). إدارة الأعمال الزراعية. التعليم المفتوح، كلية الهندسة الزراعية، جامعة عين شمس، 205 صفحة.

7- صقر إبراهيم حمدان، الحسن ياسين (1993). التعاون الزراعي. كلية الهندسة الزراعية الثانية، جامعة حلب، 277 صفحة.

8- عبد العزيز علي محمود، حمصي أيهم أحمد (2014). الاقتصاد الزراعي. كلية الهندسة الزراعية، جامعة دمشق، 323 صفحة.

9- العليوي أحمد الأحمد، العطوان سمعان (1996). التمويل الزراعي. قسم الاقتصاد والإرشاد الزراعي، كلية الهندسة الزراعية، جامعة حلب، 191 صفحة.

10- الفتيح محمد سعيد، عبد اللطيف عبد الغني (1998). الاقتصاد الزراعي. كلية الهندسة الزراعية، جامعة حلب، 301 صفحة.

11- لمسلف، عبلة (2020). محاضرات في الاقتصاد الجزئي 1. كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة 2، 85 صفحة.

12- الليثي محمد علي، إبراهيم نعمة الله نجيب، يونس محمود (2004). مقدمة في الاقتصاد الجزئي. قسم الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 397 صفحة.

13- الموسوي، رحمن حسن (2013). الاقتصاد الزراعي. الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 320 صفحة.

14- الناصر، ناصر عبيد (2004). إشكالية الأمن الغذائي العربي (النموذج السوري للاكتفاء الذاتي). منشورات وزارة الثقافة، دمشق، 192 صفحة.

15- النجار، خالد السبع (1985). الاقتصاد العام. كلية الهندسة الزراعية، جامعة حلب، 333 صفحة.

16- التعليمات التطبيقية للمصرف الزراعي(2006) .

17- المصرف الزراعي التعاوني (2007)، تعليمات حسم السندات.

المراجع الأجنبية

1-Aker, J. C., Ghosh, I., & Burrell, J. (2016). The Promise (and Pitfalls) of ICT for Agriculture. In: Agricultural Economics. Wiley.

2-Arvanitis, K. G., & Symeonaki, E. G. (2020). Agriculture 4.0: The Role of Innovative Smart Technologies Towards Sustainable Farm Management. Open Agriculture Journal, 14(1), 130–135.

3-Asian Development Bank (ADB). (2025). Agricultural Finance in Developing Countries: Challenges and Opportunities. Asian Development Bank.

4-Balk, B. M. (2008). Price and Quantity Index Numbers: Models for Measuring Aggregate Change and Difference. Cambridge University Press.

5-Barkley, A., & Barkley, P. W. (2013). Principles of Agricultural Economics. Routledge. 351 pp.

6-Cornelia Butler Flora & Jan L. Flora. (2013). Rural Communities Legacy and Change. Routledge.

7-Degen, S., Kpedetin Sodedji, F. A., Tognisse, I. S., & Assogbadjo, A. E. (2023). Digital Agriculture Policies and Strategies for Innovations in the Agri-Food Systems: Cases of Five West African Countries. Sustainability, 15(12), 9192.

8-Digital Innovations for Sustainable and Resilient Agricultural Systems (Emerging Trends) — (European Review of Agricultural Economics, 50(4), 1277–1309.

9-Eicher, C. K., & Staatz, J. M. (Eds.). (1998). International Agricultural Development (3rd ed.). Johns Hopkins University Press.

10-FAO. (2004). Policy Analysis for Food and Agricultural Development.

11-FAO. (2023). Policy Highlights: Agricultural Policies and Strategies – Concepts and Practice.

12-Finger, R. (2023). Digital Innovations for Sustainable and Resilient Agricultural Systems. European Review of Agricultural Economics, 50(4), 1277–1309.

13-Gardner, B. L., & Rausser, G. C. (Eds.). (2001). Handbook of Agricultural Economics: Volume 1A — Agricultural Production. Elsevier. 836 pp.

14-Geman, H. (2015). Agricultural Finance: From Crops to Land, Water and Infrastructure. Wiley.

15-Gibson, T., et al. (2019). Decision Support Systems for Farm Management: Integrating Data and Agriculture for Enhanced Performance. Computers and Electronics in Agriculture.

16-Guides for Value Chain Development (CIFOR-ICRAF). (2018). Value Chains for Sustainable Agricultural Development. CIFOR & ICRAF.

17-Hazell, P. B. R., & Norton, R. D. (1986). Mathematical programming for economic analysis in agriculture. New York: Macmillan Publishing Company.

18-Hazell, P., & Ramasamy, C. (1991). The Green Revolution Reconsidered: The Impact of High-Yielding Rice Varieties in South India. Johns Hopkins University Press.

19-International Fund for Agricultural Development (IFAD). (2023). Rural Development Report: Transforming Food Systems for Rural Prosperity.

20-Kalirajan, K. P., Obwona, M. B., & Zhao, S. (1996). Agricultural Investment and Productivity in Developing Countries. In FAO Agricultural Investment and Productivity Report.

21-Kay, R. D., Edwards, W. M., & Duffy, P. A. (2024). Farm Management (10th ed.). McGraw-Hill Education.

22-Kohls, R. L., & Uhl, J. N. (2002). Marketing of Agricultural Products (9th ed.). Prentice Hall. 624 pages.

23-Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.

24-McBride, G. (2012). Agricultural Cooperatives: Their Why and Their How. Springer US. 354 pp.

25-Miller, C., & Jones, D. (Eds.). (2010). Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons. Food and Agriculture Organization of the United Nations & Practical Action Publishing.

26-Nicholson, W., & Snyder, C. (2012). Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions (11th ed.). Cengage Learning.

27-OECD. (2015). Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in the Netherlands. OECD Publishing.

28-OECD. (2019). Digital opportunities for better agricultural policies. Paris: OECD Publishing.

29-Penson, J. B., Capps Jr., O., Rosson III, C. P., & Woodward, R. T. (2014). Introduction to Agricultural Economics (6th ed.). Pearson. 432 pp.

30-Pingali, P. L. (2015). Agricultural Policy and Productivity: The Asian Experience. Journal of Agricultural Economics.

31-Price, W., & Thirtle, C. (Eds.). (2008). The Economics of Agricultural Policy. Cambridge University Press.

32-Priyadarshan, P. M., Jain, S. M., Penna, S., & Al-Khayri, J. M. (Eds.). (2024). Digital Agriculture: A Solution for Sustainable Food and Nutritional Security. Springer International Publishing. 643 pp.

33-Schipanski, M. E., et al. (2016). Realizing Farmers' Rights to Ecosystem Services: Cultivating Sustainable Agriculture. Agronomy Journal, 108(2), 651-661.

34-Tietenberg, T. H., & Lewis, L. (2018). Environmental and Natural Resource Economics (11th ed.). Routledge.

35-Tomek, W. G., & Kaiser, H. M. (2014). Agricultural Product Prices (5th ed., 408 pp.). Cornell University Press.

36-Varian, H. R. (2014). Intermediate Microeconomics: A Modern Approach (9th ed.). Norton.

37-Villalba, R., Venus, T. E., & Sauer, J. (2022). The Ecosystem Approach to Agricultural Value Chain Finance: A Framework for Rural Credit. World Development.

38-Weerahewa, J., & Jacque, A. (Eds.). (2022). Agricultural Policy Analysis: Concepts and Tools for Emerging Economies. Springer Singapore. XXXIII + 478 pp.

39-Wolf, E. J., & Tonsor, G. T. (2017). Risk Management for Agricultural Production: Principles and Strategies for the Farm Business. Journal of Agricultural Economics.

40-World Bank. (2024). Agriculture and Food: Frameworks for Supporting Rural Growth. World Bank Group.

41-Zeng, D., & Ntim, C. G. (2025). Digital Inclusive Finance and Agricultural Green Innovation. Finance Research Letters, 86, 108744.

42-Zeuli, K. A., & Cropp, R. (2004). Cooperatives: Principles and Practices in the 21st Century (4th ed.). University of Wisconsin Center for Cooperatives. 90 pp.

أعضاء اللجنة العلمية

أ. د. إبراهيم حمدان صقر – كلية الهندسة الزراعية – جامعة اللاذقية.

أ. د. جمال مصطفى العلي – كلية الهندسة الزراعية – جامعة حمص.

د. مصطفى حاج حميدي – كلية الهندسة الزراعية – جامعة حلب.

المدقق اللغوي

د. خالد زغريت – كلية الآداب والعلوم الإنسانية – جامعة حماة

حقوق الطبع والترجمة والنشر محفوظة لمديرية الكتب والمطبوعات