الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل المزروع بالطريقة التقليدية والطريقة النظيفة في محافظة طرطوس

الباحثة د.لمى الجنيدي

قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة دمشق، سورية.

الملخص

اعتمدت الدراسة على منهجية التحليل الوصفي المقارن بين عينتين من المزارعين لإكليل الجبل في طرطوس ، الأولى هي عينة قصدية اقتصرت على بعض المزارعين في مدارس الزراعة النظيفة التابعة لمديرية الإنتاج العضوي في وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، حيث بلغ عدد هؤلاء المزارعين 16 مزارعاً فقط، والثانية هي عينة عشوائية من المزارعين بالطريقة التقليدية بلغ حجمها أيضاً 16 مزارعاً أيضاً، وقد هدفت الدراسة إلى مقارنة إجمالي التكاليف التسويقية لزراعة إكليل الجبل بين طريقتي الزراعة النظيفة والتقليدية إضافةً إلى التعرف على القنوات التسويقية لإكليل الجبل في كلا الطريقتين ودراسة مؤشرات الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل بالمقارنة بين المزارع النظيفة والتقليدية.

بينت النتائج ارتفاع التكاليف التسويقية إلى 74.8 ل.س/كغ في المزارع التقليدية مقابل 70 ل.س/كغ في الزراعة النظيفة؛ أي بزيادة نسبتها 6.9% في التقليدية، كما تبين أن أجور القطاف قد شكلت النسبة الأكبر من التكاليف التسويقية في كلا النظامين، إذ بلغت 38.6% في المزارع التقليدية و37.9% في المزارع النظيفة، يليها أجور معاملات ما بعد الحصاد، ونلحظ عموماً وجود تقارب واضح في قيم مختلف بنود التكاليف التسويقية بين النظامين، غير أن الفروق في التكاليف التسويقية الإجمالية بين هذين النظامين كانت معنوية عند مستوى 5% وفقاً لاختبار Man–Whitney. كما تبين أن انخفاض

التكاليف التسويقية لإكليل الجبل في الزراعة النظيفة مقارنة بالتقليدية قد أدى إلى ارتفاع الكفاءة التسويقية في الزراعة النظيفة إلى 73.3% مقارنة بنحو 69.4% في الزراعة التقليدية. ولكن ارتفاع التكاليف الكلية في الزراعة النظيفة قد أدى إلى انخفاض الكفاءة التسويقية وفق المؤشر الثاني إلى 28.7% مقارنة بنحو 32.6% في الزراعة التقليدية، لأن ارتفاع أسعار البيع في المزارع النظيفة لم يكن كافٍ لتعويض الزيادة في التكاليف المترتبة على الزراعة النظيفة وقد أوصت الدراسة بضرورة تحقيق أسعار عادله للزراعة النظيفة من خلال منح الترخيص والشهادة العضوية، بحيث تؤدي هذه الأسعار إلى ردم الفجوة بين التكاليف والأسعار التي تعاني منها الزراعة النظيفة مقارنة بالتقليدية.

الكلمات المفتاحية: إكليل الجبل، الزراعة النظيفة، الكفاءة التسويقية ، مؤشرات الكفاءة التسويقية.

Marketing efficiency of clean-grown rosemary in Tartous

Abstract

The study was based on the methodology of descriptive comparative analysis between two samples of rosemary farmers in Tartous. The study aimed to compare the total marketing costs of rosemary cultivation between the clean and traditional farming methods, in addition to identifying the marketing channels for rosemary in both methods, and studying the indicators of marketing efficiency for rosemary in comparison between clean and traditional farms.

The results showed an increase in marketing costs to 74.8 SP/kg in traditional farms, compared to only 70 SP/kg in clean farming. That is, an increase of only 6.9% in favor of traditional farms. It was also found that harvesting fees constituted the largest percentage of marketing costs in both systems, as it was estimated at 38.6% in traditional farms and 37.9% in clean farms, followed by fees for post-harvest transactions. We note In general, there is a clear convergence in the values of the various items of marketing costs between the two systems, but the differences in the total marketing costs between these two systems were significant at the level of 5% according to the Man-Whitney test.

It was also found that the lower marketing costs of rosemary in clean farms compared to traditional ones led to an increase in the marketing efficiency of rosemary in clean farms to 73.3%, compared to only 69.4% in traditional farms. However, the high total costs in clean farms led to a decrease in marketing efficiency according to the second indicator to 28.7% compared to 32.6% in traditional farms, because the increase in selling prices in clean farms was not sufficient to compensate for the increase in costs resulting from clean farming. Fair prices for clean farming through the granting of licensing and organic certification, so that these prices bridge the gap in costs and productivity that clean farming suffers from compared to traditional farming.

Key words: *rosemary, clean farming, marketing efficiency, indicators of marketing efficiency.*

المقدمة:

إن التقدم العلمي والتكنولوجي في مجال الزراعة كان باهظ الثمن، حيث أدت زيادة معدلات التسميد الكيماوي والمبيدات الكيميائية واستخدام منظمات النمو إلى تدهور خصائص التربة وتلوثها بالإضافة إلى تلوث المنتجات الزراعية وانخفاض جودة وصفات الثمار، كما أن التلوث بالمبيدات والأسمدة وصل إلى المياه الجوفية ، وأدى إلى تدهور الخصائص النوعية للمياه. كل هذه الملوثات انعكست على صحة الأنسان وأدت إلى البحث عن أساليب آمنة للحصول على غذاء آمن وزيادة استدامة الموارد الزراعية كالتربة والمياه (Dunlap, 1993). وقد انطلقت الجهود منذ فترة السبعينيات والثمانينات من القرن الماضي للبحث عن بدائل للزراعة التقليدية لتلافي تأثيراتها البيئية الضارة وتحسين نوعية المنتجات الزراعية وتقليل تكلفة الإنتاج، ولقد أطلقت عدة تسميات على هذه البدائل ومن بينها الزراعات البديلة، العضوية، الحيوية، والبيئية.

وقد تم في الآونة الأخيرة تعظيم فكرة الزراعة النظيفة في مواجهة الزراعة التقليدية، وذلك من خلال تنظيمها قانونياً على مستوى العالم، حيث بدأ ذلك في أوروبا من خلال قانون المفوضية الأوروبية 91/2092 للإنتاج النباتي، وقانون المفوضية الأوروبية 99/1804 للإنتاج الحيواني (EU, 2018). وتم منذ عام 1974 تشكيل الحركة الاتحادية الدولية للزراعة النظيفة والتي تضم في عضويتها عدد من المنظمات التي تعمل في هذا المجال، وفيها أكثر من 100 دولة حالياً، وتعتبر لجنة توجيهية تنشيطية مسؤولة عن وضع القواعد والمعايير العامة التي تكون بمثابة الأسس للزراعة النظيفة. وتبعاً لهذه الحركة فإن الزراعة النظيفة تشمل جميع الأنظمة الزراعية التي تدعم الإنتاج الصحيح بيئياً واجتماعياً واقتصادياً للأغذية والألياف، وتعتبر هذه الأنظمة خصوبة التربة بالاعتماد على الموارد المحلية هي القاعدة الأساسية لنجاح العملية الزراعية، وتهدف الزراعة النظيفة، بتعزيز والمحافظة على القدرة الطبيعية للنباتات

والحيوانات والطبيعة، إلى تحسين النوعية في جميع نواحي الزراعة والبيئة (IFOAM, 2020).

وعرّفت الزراعة النظيفة بأنها نظام إنتاج يتجنب أو يستبعد بشكل كبير استخدام الأسمدة والمبيدات ومنظمات النمو والإضافات العلفية المركبة صناعياً (Lina, 2003).

بدأت السياسات الزراعية في سورية اهتماما متزايداً بالزراعة العضوية، مع بداية الجهود نحو تعزيز الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عام 2002، بهدف الدخول إلى الأسواق الأوروبية من خلال الزراعة العضوية وتحسين الميزان التجاري خاصةً في ظل زيادة الطلب الأوربي على هذه المنتجات بشكل مستمر (سليمان، 2007). وقد تجلى هذا الاهتمام بالزراعة العضوية من خلال البحوث الزراعية ومدارس المزارعين بشكل أساسي، وقد جاء المرسوم التشريعي رقم 12 لعام 2012 الخاص بالزراعة العضوية في سورية والهادف إلى وضع الأسس اللازمة لتطوير الإنتاج العضوي وتسويق المنتجات العضوية في سورية استجابة لهذا التطور. حيث يشمل هذا المرسوم كل ما يتعلق بالزراعة العضوية بدءاً من اسس الزراعة العضوية وإدارتها وقواعد الإنتاج العضوي ومروراً بمنح الشهادات ورسوم المنتجات العضوية وصولاً إلى استيراد المنتجات والمخلفات (رئاسة مجلس الوزراء، 2012). وبذلك تكون سورية الدولة العربية الثالثة بعد تونس والإمارات التي تسن قانوناً للزراعة العضوية.

بلغت مساحة الزراعة العضوية في سورية نحو 19987 هكتار لعام 2021، وقد تم التركيز أولاً على زيت الزيتون إذ تعتبر سورية بالإضافة إلى تونس والمغرب من الدول العشر الأوائل في إنتاج الزيتون العضوي (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، 2020).

تعتبر زراعة النباتات الطبية والعطرية في سورية من الزراعات الاقتصادية البديلة، التي تنتشر زراعتها بشكل جيد نظراً لملائمة الظروف الطبيعية والبيئية لزراعتها،

إضافة للمردود الاقتصادي الذي تحققه وحدة المساحة خاصة في ظل ارتفاع تكلفة الزراعات الأخرى (درويش، 2016).

يعد إكليل الجبل Rosmarinus officinalis الذي ينتمي إلى الفصيلة الشفوية Lamiaceae من النباتات الطبية والعطرية الواعدة في سورية، وهو شجيرة أو جنبة معمرة دائمة الخضرة كثيرة التفرع حيث يعتبر زيت إكليل الجبل العطري الطيار من الزيوت الثمينة والمطلوبة في الأسواق العالمية، إذ يقدر سعر الكغ الواحد منه بنحو (30–60) $ امريكي، كما يباع على شكل أوراق مجففة أو مطحونة بسعر يتراوح بين (2–6) $/كغ وذلك للاستخدامات الطبية والغذائية. وتزداد أسعاره في سوق النباتات الطبية عندما يتم زراعته باستخدام المدخلات الطبيعة النظيفة والخالية من الملوثات والمواد السامة (Shabbara et al, 2017)، حيث تمتلك سورية المقومات والإمكانات اللازمة لإنتاج هذا المحصول بالطرق النظيفة، بما يمكن أن يغطي احتياجات السوق الداخلية، وتصدير الفائض، ويحسن من دخول المزارعين ومستوى معيشتهم، ومن المعول أن تحقق هذه الزراعة عموماً إسهاماً مميزاً في التنمية الزراعية وتطوير واقع العمل الزراعي بمختلف جوانبه.

مشكلة البحث وأهميته:

إن اختيار المزارع لأساليب الزراعة غالباً ما يكون خاضعاً للعوامل الاقتصادية مثل التكاليف والأسعار والربحية، ومن هنا فإن المزارع سوف يستمر في استخدام أساليب الزراعة النظيفة طالما حققت له هذه الأساليب ربحاً أعلى من الزراعة التقليدية أو على الأقل مساوٍ لها.

في ظل هذه المعطيات فإن مستقبل الزراعة النظيفة لنبات إكليل الجبل في سورية مرتبط بالكفاءة التسويقية، وذلك بالنظر إلى آلية التكاليف التسويقية والمبيعات

والأسعار على حد سواء. ومن هنا تأتي أهمية البحث في تقييم الكفاءة التسويقية بين الزراعة النظيفة والتقليدية لنبات إكليل الجبل وخاصةً في ظروف ارتفاع التكاليف التسويقية و الإمكانية الصعبة أو المعدومة للتصدير وصعوبة الحصول على أسعار مناسبة لعدم القدرة على الحصول على شهادة المنشأ العضوي.

أهداف البحث:

1- تحديد القنوات التسويقية لإكليل الجبل بالطريقة التقليدية والنظيفة.

2- تحليل التكاليف التسويقية لإكليل الجبل بالطريقة التقليدية والنظيفة.

3- دراسة مؤشرات الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل في كلا الطريقتين.

منهجية البحث:

استخدم البحث المنهج الوصفي والتحليلي المقارن، من أجل المقارنة بين مزارعي إكليل الجبل بالطريقة التقليدية والنظيفة. وبناءً على ذلك فقد اعتمد البحث على أساليب المقارنة الوصفية كالمتوسطات والتكرارات النسبية وغيرها، وقد تم لهذا الغرض استخدام البرامج الإحصائية المناسبة مثل برنامج SPSS وبرنامج Excel.

كما حسبت الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل في كل من المزارع التقليدية والنظيفة باستخدام مؤشرين للكفاءة التسويقية، يقوم الأول على أساس نسبة التكاليف التسويقية إلى التكاليف الكلية، في حين يقوم الثاني على أساس نسبة التكاليف الكلية إلى قيمة المبيعات.

عينة البحث:

بلغ إجمالي عدد مزارعي إكليل الجبل في محافظة طرطوس 36 مزارعاً (وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، 2018). في حين تقتصر الزراعة النظيفة لإكليل الجبل على بعض المزارعين في مدارس الزراعة النظيفة التابعة لمديرية الإنتاج العضوي في

وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، حيث بلغ عدد هؤلاء المزارعين 16 مزارعاً (مديرية مكتب الإنتاج العضوي، 2018). وبالنظر إلى قلة عدد هؤلاء المزارعين فقد سعى الباحث إلى تضمينهم جميعاً في عينة البحث، وتبعاً لذلك فقد بلغ حجم عينة البحث 16 مزارعاً بالطريقة النظيفة. وفي مقابل ذلك تم جمع عينة مماثلة من حيث الحجم والتوزع (تبعاً للمحافظة) من المزارعين التقليديين، وبذلك بلغ حجم العينة الإجمالي (32) مزارعاً.

النتائج والمناقشة:

- **دراسة تكاليف إنتاج إكليل الجبل بالطريقة التقليدية والنظيفة في عينة الدراسة:**

تقسم تكاليف زراعة إكليل الجبل إلى تكاليف تأسيسية وتكاليف سنوية، وذلك بالنظر إلى أن نبات إكليل الجبل هو نبات معمر، حيث توزعت تكاليف التأسيس على متوسط العمر الإنتاجي لهذا النبات، والذي تم حسابه على اساس تقديرات المزارعين أنفسهم، إذ تراوح بين (5–10) سنوات بمتوسط 7 سنوات.

تم حساب مجموعة من التكاليف على أنها تكاليف تأسيسية، وهي التكاليف التي يتم إنفاقها خلال مرحلة زراعة الشتول ضمن السنة الأولى (سنة التأسيس)، لذلك يتم تحميلها على بقية السنوات الأخرى بناءً على متوسط العمر الاقتصادي لإكليل الجبل، وتتضمن قيمة الشتول وأجور تجهيز الأرض بدايةً بالحراثة ثم تسوية التربة وإزالة الحجارة والتخطيط وانتهاءً بالتشتيل والتسميد الكيماوي المطبق في السنة الأولى.

تم حساب قسط الإهتلاك السنوي للتجهيزات المعمرة وهي شبكة الري بالتنقيط ومستلزماتها، حيث قدر العمر الاقتصادي لها بنحو 5 سنوات وسطياً.

أما بالنسبة للتكاليف الأخرى فقد جرى حسابها بشكل سنوي وتقسيمها إلى بندين رئيسين هما الأجور والمستلزمات وفق منهجية وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي كما هو موضح في الجدول رقم (1). حيث تم توزيع تكاليف التأسيس وأقساط الإهتلاك على هذه البنود، ومقارنة مختلف بنود التكاليف بين طريقتي الزراعة النظيفة والتقليدية.

جدول (1): متوسط التكاليف المباشرة لزراعة إكليل الجبل بالطريقة التقليدية والطريقة النظيفة في منطقة الدراسة.

التكلفة: ل.س/دونم

بند التكلفة		الزراعة التقليدية		الزراعة النظيفة	
		إجمالي التكلفة القيمة ل.س	الأهمية النسبية %	إجمالي التكلفة القيمة ل.س	الأهمية النسبية %
أولاً: بنود العمليات الزراعية					
أجور الحراثة (النصيب السنوي)		3861.5	2.4	3218.9	2.1
أجور التسكيب والتخطيط (النصيب السنوي)		1375.3	0.8	1294.8	0.8
أجور الزراعة أو التشتيل (النصيب السنوي)		3186.2	2.0	3027.6	2.0
أجور العزيق والتعشيب اليدوي		1692.7	1.0	3122.1	2.0
أجور الري		5281.8	3.3	5794.2	3.7
أجور المكافحة الكيميائية (عشبية، حشرية، فطري		2829.0	1.7	0	0.0
أجور التسميد العضوي		3217.2	2.0	5715.1	3.7
أجور التسميد الكيميائي (يتم مع الري)		0	0.0	0	0.0
أجور الحصاد		22611.5	13.9	20165.7	13.0
أجور المعاملات ما بعد الحصاد (تجفيف، تقطيع، تعبئة)		14721.6	9.1	13129.2	8.5
أجور النقل		10637.5	6.6	9486.9	6.1
مج تكلفة العمليات الزراعية		69414.3	42.8	64954.5	41.9
ثانياً: بنود المستلزمات أو مواد الإنتاج					
الشتلات أو العقل		14206.5	8.8	13499.4	8.7
الأسمدة العضوية		12576.3	7.8	36800.9	23.8
قيمة الأسمدة الكيميائية	الفوسفوري (سوبر فوسفات)	514.8	0.3	0	0
	الأسمدة الآزوتية (اليوريا)	13200.7	8.1	0	0
	سلفات البوتاسيوم	5261.1	3.2	0	0
قيمة مواد المكافحة (عشبية، حشرية، فطرية)		5920.5	3.6	0	0
اهتلاك تجهيزات الري		17692.7	10.9	16280.5	10.5
وقود، محروقات، كهرباء		11686.1	7.2	12819.7	8.3
عبوات التعبئة		11782.4	7.3	10507.9	6.8
مجموع قيمة المواد والمستلزمات		92841.1	57.2	89908.4	58.1
إجمالي التكاليف المباشرة (الأساسية)		162255.4	100.0	154862.9	100.0

المصدر: بيانات عينة الدراسة، 2021

يتضح من الجدول رقم (1) ارتفاع تكاليف الزراعة التقليدية لإكيل الجبل بنحو 4.6% مقارنة بالزراعة النظيفة، حيث بلغت هذه التكاليف 162255.4 ل.س/دونم في الزراعة التقليدية مقابل 154862.9 ل.س/دونم في الزراعة النظيفة.

- **التكاليف السنوية الإجمالية لمزارع إكليل الجبل بالطريقة النظيفة والتقليدية:**

تم احتساب التكاليف الإجمالية للدونم الواحد من إكليل الجبل بالمقارنة بين طريقتي الزراعة النظيفة والتقليدية، كما هو موضح في الجدول رقم (2)، وذلك وفقاً لمبادئ التحليل الاقتصادي المتبعة في المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية الصادرة عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي. حيث تم احتساب النفقات النثرية بنسبة 5% من إجمالي التكاليف المباشرة، لتبلغ (8112.8) ل.س/دونم في الزراعة التقليدية لإكليل الجبل و(7743.1) في الزراعة النظيفة لهذا المحصول. كما تم خصم فائدة رأس المال المصروف على شراء مستلزمات الإنتاج كتكلفة للفرصة البديلة للاستثمار بمتوسط (8819.9) ل.س/دونم للزراعة التقليدية و(8541.3) ل.س/دونم للزراعة النظيفة. أما إيجار الأرض المزروعة بإكليل الجبل فقد تم حسابه بخصم (15%) من قيمة مردود وحدة المساحة المحتسب بسعر تكلفة وحدة الإنتاج–والتي تم احتسابها بعد خصم (15%) من هذا المردود– ليبلغ تبعاً لذلك وسطي إيجار الأرض (31293.8) ل.س/دونم للزراعة التقليدية، و(29885.1) ل.س/دونم للزراعة النظيفة.

جدول (2). جملة التكاليف الإنتاجية لإكليل الجبل بالمقارنة بين طريقة الزراعة التقليدية وطريقة الزراعة النظيفة للموسم 2019. الوحدة: ل.س/دونم

البند	القيمة ل.س/دونم	
	الزراعة التقليدية	الزراعة النظيفة
1- مجموع تكاليف العمليات الزراعية	69414.3	64954.5
2- مجموع قيمة المستلزمات الزراعية	92841.1	89908.4
3-مجموع التكاليف المباشرة	162255.4	154862.9
4- نفقات نثرية (5%) من التكاليف المباشرة	8112.8	7743.1
5- فائدة رأس المال (9.5%) من قيمة	8819.9	8541.3
7- ريع الأرض (15% من تكلفة الإنتاج)	31293.8	29885.1
➢ إجمالي التكاليف	210481.9	201032.4
➢ مردود وحدة المساحة (كغ/دونم)	853.3	761
➢ تكلفة وحدة الإنتاج (ل.س/كغ)	246.7	264.2

المصدر: عينة الدراسة، 2021.

نلاحظ من الجدول رقم (2) ارتفاع إجمالي تكاليف زراعة إكليل الجبل بالزراعة التقليدية إلى 210481.9 ل.س/دونم مقارنة بنحو 201032.4 ل.س/دونم للزراعة النظيفة، أي بمعدل زيادة يقدر بنحو 4.5% كما هو الحال في التكاليف المباشرة. غير أن مردود وحدة المساحة المزروعة بالطريقة التقليدية قد ارتفع إلى 853.3 كغ/دونم (الوزن الجاف للمحصول المحصود) مقارنة بنحو 761 كغ/دونم للمساحة المزروعة بالطريقة النظيفة، أي بمعدل زيادة يقدر بنحو 12.1% للزراعة التقليدية.

وبالتالي فإن الفرق في المردود بين طريقتي الزراعة لإكليل الجبل انعكس على تكاليف الكغ الناتج بالمقارنة بين هاتين الطريقتين، حيث انخفضت تكلفة إنتاج الكغ (المجفف) من هذا المحصول بالطريقة التقليدية إلى 246.7 ل.س مقابل 264.2 ل.س بالطريقة النظيفة. أي أن تكلفة وحدة الإنتاج بالزراعة النظيفة كانت أعلى بنحو 7.1% من تكلفتها بالزراعة التقليدية، مما يشير بشكل مباشر إلى عدم كفاية الدعم المقدم في مجال مدخلات الإنتاج من قبل مدراس الزراعة النظيفة لمزارعي إكليل الجبل، فإذا لم يكن دعم الأسعار كافياً أيضاً لتغطية هذه الفجوة في التكاليف سوف تكون الزراعة النظيفة أقل ربحاً من الزراعة التقليدية على مستوى مزارعي إكليل الجبل.

- **الكفاءة التسويقية لمحصول إكليل الجبل بالمقارنة بين طريقتي الزراعة النظيفة والتقليدية:**

1- القنوات التسويقية لمحصول إكليل الجبل:

بلغ إجمالي الكميات المنتجة من إكليل الجبل عند مستوى عينة الزراعة التقليدية نحو 17202.5 كغ بمتوسط 1075.2كغ/مزارع، أما في عينة الزراعة النظيفة فقد بلغ إجمالي هذه الكميات نحو 10540.7 كغ بمتوسط 658.8كغ/مزارع، وقد تم تسويق هذه الكميات بأربع طرائق كما موضح في الجدول رقم (3)، إذ تقوم الطريقة الأولى على قيام المزارع بنفسه ببيع الإنتاج إلى تاجر الجملة، وفي هذه الطريقة يترتب على المزارع تكاليف نقل المحصول إلى تاجر الجملة، أما في الطريقة الثانية فيقوم المزارع ببيع الإنتاج عند باب المزرعة إلى تاجر الجملة عن طريق وسطاء أو وكلاء، في حين يتم في الطريقة الثالثة بيع الإنتاج إلى المصدر عن طريق وكلاء متخصصين بجمع النباتات الطبية، أما الطريقة الرابعة فتتم بقيام المزارع بنفسه ببيع الإنتاج إلى المصدر.

جدول (3): القنوات التسويقية لإكليل الجبل في عينة الدراسة تبعاً لطريقة الزراعة.

جهة البيع	الزراعة التقليدية		الزراعة النظيفة	
	الكمية المباعة	النسبة (%)	الكمية المباعة	النسبة (%)
وكلاء تجار	14260.9	82.9	7872.7	74.7
تاجر جملة	2941.6	17.1	1364.3	12.9
وكلاء المصدرين	0	0	869.1	8.3
مزارع – مصدر	0	0	434.6	4.1
الإجمالي	17202.5	100	10540.7	100

المصدر: تحليل بيانات عينة الدراسة، 2021.

نلحظ من الجدول رقم (3) أن غالبية الكميات المنتجة تسوق عبر الوسيط سواءً للكميات المنتجة بالطريقة التقليدية أو النظيفة، في حين تقتصر الكمية التي تسوق ذاتياً عبر مسلك "المزارع – تاجر الجملة" على نسبة 17.1% من إجمالي إنتاج الزراعة التقليدية و12.9% من إجمالي إنتاج الزراعة النظيفة، أما البيع للمصدر فقد اقتصر على كمية صغيرة تقدر بنسبة 8.3% من إجمالي الكميات المنتجة بالطريقة النظيفة في حين لم يتم بيع أي كمية للمصدر عن طريق المزارع التقليدية، وهنا يجب الإشارة إلى أن جزءاً كبيراً من تجار الجملة يقومون بالبيع للمصدر أما المسلك المباشر بين المزارع والمصدر "مزارع–مصدر" فقد اقتصر على مزارعين فقط بالطريقة النظيفة بمتوسط 434.6 كغ/مزارع، وهنا يتوجب العمل على ربط المزارع بالمصدر بشكل مباشر لضمان حصول على أعلى سعر لمنتجه النظيف.

2- التكاليف التسويقية لمحصول إكليل الجبل في الزراعة التقليدية والنظيفة:

تركزت التكاليف التسويقية لمحصول إكليل الجبل على تكاليف الحصاد ومعاملات مابعد الحصاد في كلا الطريقتين.

وعموماً تراوحت التكاليف التسويقية في عينة الزراعة النظيفة بين (38.4 – 81.7) ل.س/كغ بمتوسط 70 ل.س/كغ، وانحراف معياري قيمته 21.720، إذ أسهمت بنسبة 26.7% من التكاليف الإنتاجية الإجمالية لإكليل الجبل في الزراعة النظيفة، أما في عينة الزراعة التقليدية فقد تراوحت هذه التكاليف بين (41.7–86.3) ل.س/كغ بمتوسط 74.8 ل.س/كغ وإنحراف معياري قيمته 26.081، مسهمةً بنسبة 30.6% من التكاليف الإنتاجية الإجمالية في حالة الزراعة التقليدية، وقد توزعت هذه التكلفة بين أربعة بنود رئيسة كما موضح في الجدول رقم (4).

جدول (4): التكاليف التسويقية لإكليل الجبل في المزارع النظيفة والتقليدية.

(الوحدة: ل.س/كغ)

بند التكلفة	الزراعة التقليدية		الزراعة النظيفة	
	المتوسط	الأهمية النسبية (%)	المتوسط	الأهمية النسبية (%)
أجور الحصاد	28.8	38.6	26.5	37.9
أجور المعاملات ما بعد	19.0	25.4	17.3	24.6
أجور النقل	14.9	20.0	12.5	17.8
عبوات التعبئة	12.1	16.1	13.8	19.7
الإجمالي	74.8	100.0	70.0	100.0

المصدر: تحليل بيانات عينة الدراسة، 2021.

نلحظ من الجدول رقم (4) ارتفاع التكاليف التسويقية إلى 74.8 ل.س/كغ في المزارع التقليدية مقابل 70 ل.س/كغ في الزراعة النظيفة؛ أي بزيادة نسبتها 6.9% في المزارع التقليدية، كما تبين أن أجور القطاف قد شكلت النسبة الأكبر من التكاليف التسويقية في كلا النظامين، إذ قدرت بنحو 38.6% في المزارع التقليدية و37.9% في المزارع النظيفة، يليها أجور معاملات ما بعد الحصاد، ونلحظ عموماً وجود تقارب واضح في قيم مختلف بنود التكاليف التسويقية بين النظامين، غير أن الفروق في التكاليف التسويقية الإجمالية بين هذين النظامين كانت معنوية عند مستوى 5% وفقاً لاختبار Man–Whitney كما موضح في الجدول رقم (5).

جدول (5): اختبار Man–Whitney U لمقارنة إجمالي التكاليف التسويقية لإكليل الجبل بين المزارع النظيفة والتقليدية.

طريقة الزراعة	متوسط التكلفة (ل.س/كغ)	متوسط الرتب Mean Ranks	Mann–Whitney U	Sig
تقليدية	74.8	7.55	20.5	0.025
نظيفة	70.0	13.45		

المصدر: تحليل بيانات عينة الدراسة، 2021.

يتضح من الجدول رقم (5) أن قيمة إحصائية مان وتني ذات دلالة معنوية عند مستوى 5% وهذا يشير إلى رفض الفرضية العدمية التي تقول بتساوي متوسطات التكاليف التسويقية بين المزارع التقليدية والنظيفة.

3- مؤشرات الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل بالمقارنة بين المزارع النظيفة والتقليدية:

نظراً إلى تأثير التكاليف الإنتاجية والتسويقية في الكفاءة التسويقية، فقد حسبت هذه التكاليف من واقع الدراسة الميدانية، كما جرى سابقاً، ولكل نوع من الزراعة النظيفة والتقليدية على حدة، كما في الجدول رقم (6)، إذ تضمنت التكاليف الإنتاجية المحسوبة من مجموع التكاليف الاستثمارية والأجور وقيم مستلزمات الإنتاج المتغيرة، وذلك بعد خصم تكاليف التسويق من التكاليف الكلية، ومن ثم قسمة الناتج على متوسط إنتاجية الدونم في كل من نمطي الزراعة، حسبت الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل في كل من المزارع التقليدية والنظيفة باستخدام مؤشري الكفاءة التسويقية، إذ يقوم الأول على أساس نسبة التكاليف التسويقية إلى التكاليف الكلية، في حين يقوم الثاني على أساس نسبة التكاليف الكلية إلى قيمة المبيعات.

جدول(6): مؤشرات الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل بالمقارنة بين المزارع النظيفة والتقليدية.

البيان	بند التكلفة		التكاليف الكلية (ل.س/كغ)	قيمة المبيع (ل.س/كغ)	الكفاءة التسويقية %	
	التكاليف الإنتاجية (ل.س/كغ)	التكاليف التسويقية (ل.س/كغ)			المؤشر الأول	المؤشر الثاني
المزارع التقليدية	169.7	74.8	244.5	362.6	69.4	32.6
المزارع النظيفة	191.8	70.0	261.8	367.2	73.3	28.7
إجمالي العينة	361.5	72.4	253.2	364.9	71.3	30.6

المصدر: تحليل بيانات عينة الدراسة، 2021.

نلحظ من الجدول رقم (6) أن انخفاض التكاليف التسويقية لإكليل الجبل في المزارع النظيفة مقارنة بالتقليدية قد أدى إلى ارتفاع الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل في المزارع النظيفة إلى 73.3% مقارنة بنحو 69.4% في المزارع التقليدية. ولكن ارتفاع التكاليف الكلية في المزارع النظيفة قد أدى إلى انخفاض الكفاءة التسويقية وفق المؤشر الثاني إلى 28.7% مقارنة بنحو 32.6% في المزارع التقليدية، لأن أسعار مبيعات منتجات المزارع النظيفة لم تكن كافية لتعويض الزيادة في التكاليف في الزراعة النظيفة.

- **الاستنتاجات**

-إن تكلفة الإنتاج بالزراعة النظيفة هي أعلى بنحو 7.1% من الزراعة التقليدية، وهي تؤكد أن للزراعة النظيفة جدوى اقتصادية في حالة وفرة مورد المساحة والمياه وغيرها من الموارد، ولكن هذه النتيجة تؤثر عليها محدودية الموارد أولاً، كما أنها تؤدي إلى تخفيض مستوى المردودية بنحو10.8% مقارنة بالزراعة التقليدية، وهذا يجعل الزراعة التقليدية من وجهة نظر الاقتصاد الجزئي (على مستوى المزارع) هي أفضل من الزراعة النظيفة.

-إن الكفاءة الاقتصادية الإجمالية لإنتاج إكليل الجبل بالطريقة التقليدية هي أعلى قليلاً من الطريقة النظيفة، وهذا يعكس قدرة المزارعين بالطريقة التقليدية على توظيف موارد الإنتاج بصوره أكبر من الطريقة النظيفة لتحقيق الأرباح من العملية الإنتاجية، كما أن الربح الصافي لوحدة المساحة الطريقة التقليدية أعلى بنحو (20.4%) من المزارعين بالطريقة النظيفة. وفي كلتا الحالتين فإن الاستثمار في زراعة إكليل الجبل يُعدُّ ناجحاً جداً إذا ما قورن بالفرصة البديلة المتمثلة بفائدة رأس المال المستثمر في المصارف، والمقدرة بنحو 9.5% فقط.

-ارتفاع التكاليف التسويقية لإكليل الجبل إلى 74.8 ل.س/كغ في المزارع التقليدية مقابل 70 ل.س/كغ في الزراعة النظيفة؛ أي بزيادة نسبتها 4.8% في المزارع التقليدية، إذ كانت هذه الزيادة دالة معنوياً عند مستوى 5%.

- ارتفاع الكفاءة التسويقية لإكليل الجبل في المزارع النظيفة إلى 73.3% مقارنة بنحو 69.4% في المزارع التقليدية. إلا أن ارتفاع التكاليف الكلية في المزارع النظيفة قد أدى إلى انخفاض الكفاءة التسويقية وفق المؤشر الثاني إلى 28.7% مقارنة بنحو 32.6% في المزارع التقليدية، إذ إن ارتفاع أسعار البيع في المزارع النظيفة لم يكن كافياً لتعويض الزيادة في التكاليف المترتبة على الزراعة النظيفة.

- إن أسعار مبيع إكليل الجبل متماثلة إحصائياً بين طريقتي الزراعة التقليدية والنظيفة، في الوقت الذي تنخفض فيه مردودية وحدة المساحة في الزراعة النظيفة، مما يجعل الطريقة النظيفة أقل عائد اقتصادي بالنسبة للمزارع.

- **التوصيات والمقترحات:**

1. تشجيع الزراعة النظيفة والتوسع فيها ووضع تشريعات ناظمة لها، أو إصلاح الموجود منها، وجعل التشريعات مرنة وأقل تشددًا وبما يتوافق مع التشريعات الأخرى لإمكانية إيجاد فرص للتسويق داخل الأسواق الإقليمية والدولية، والاستفادة من الإمكانات البحثية لبعض المراكز العلمية والجامعات، وتطويعها في خدمة الزراعة النظيفة، وهذا من شأنه أن يسهم –على سبيل المثال– في تشجيع وزيادة إنتاج كل مستلزماتها من تقاوٍ وشتلات وأسمدة ومبيدات طبيعية، محليًّا وإقليميًّا.
2. دعم المزارعين بالطريقة النظيفة دعماً مباشراً، يُعدُّ أمرًا ضروريًّا، جنبًا إلى جنب مع الاهتمام بتسويق المنتجات النظيفة عبر فتح أسواق جديدة، وابتكار وسائل جديدة في الدعاية والإعلان عن المنتجات النظيفة ونشر ثقافة الزراعة النظيفة وفوائدها.

3. العمل على تحقيق التميز في سعر المنتج النظيف بمنح شهادة الزراعة العضوية التي تضمن تصدير هذا المنتج أو تسويقه داخلياً بأسعار مجزية للمزارعين.
4. تشجيع القطاع الخاص بمنحه التسهيلات اللازمة لإبرام العقود المسبقة مع المزارعين بالطريقة النظيفة وتأمين مستلزمات الإنتاج النظيف وتسويق المنتجات النظيفة محلياً وخارجياً بعد القيام بالوظائف التسويقية التي تمكن من الحصول على أسعار مجزية لكلا الطرفين.
5. دعم مدخلات الإنتاج العضوية وبشكل أساسي الأسمدة العضوية والمخصبات العضوية ومياه الري (عن طريق تأمين محروقات الري) إضافةً إلى شبكة الري، إذ تشكل هذه البنود أهم مستلزمات إنتاج الزراعة النظيفة الأمر الذي يخفض تكاليف إنتاجها وبالتالي زيادة كفاءتها التسويقية.
6. ضرورة العمل على ربط المزارعين بالمصدرين بشكل مباشر لضمان حصولهم على السعر الأعلى لمنتجهم النظيف.

قائمة المراجع

1. بغاصة، هاجر. (2013). واقع تطور الزراعة النظيفة في العالم و سورية وأهم التشريعات الدولية التي تحكمها. ورقة عمل. وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي. مركز السياسات الزراعية. سورية.
2. حسن، عماد. (2013). الزراعة النظيفة ودورها في إنتاج غذاء صحي وآمن. ورقة عمل. الهيئة العامة للبحوث العلمية الزراعية. دمشق. سورية.
3. درويش نضال، 2016. دراسة الجدوى الاقتصادية لزراعة النباتات الطبية والعطرية (نموذج إكليل الجبل) في محافظة اللاذقية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية–سلسلة العلوم البيولوجية، المجلد (38). العدد (5).
4. رئاسة مجلس الوزراء، 2012. المرسوم التشريعي رقم 2012 / 12 الخاص بالزراعة العضوية في سوريا. دمشق، سورية.
5. سليمان عدنان، 2007. تحديات الزراعة السورية في إطار الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية. مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية–سلسلة العلوم البيولوجية، المجلد (92). العدد (1).
6. سانوتشي، ف. (2002). الزراعة العضوية؛ الأسواق الأوروبية وفرص سورية. مشروع الفاو. GCP/SYR/006/ITA. دمشق. سورية.
7. ياسين، محمود؛ عبد العزيز علي. 2003. أسس التسويق الزراعي والغذائي. كلية الزراعة. جامعة دمشق. سورية، ص 113، ص 125.
8. الشاذلي، فوزي، عبد المقصود، حسن، 2010. الموقف الراهن لمدى تنفيذ الزراع لممارسات الزراعة النظيفة، معهد بحوث الاقتصاد الزراعي–مركز البحوث الزراعية، القاهرة، مصر.
9. مديرية الزراعة في طرطوس (2021). بيانات غير منشورة ، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعية، دمشق، سورية.
10. مديرية مكتب الإنتاج العضوي، 2016، 2021. بيانات غير منشورة، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعية، دمشق، سورية.
11. المنظمة العربية للتنمية الزراعية، 2020. الدليل الاسترشادي للزراعة العضوية في الوطن العربي، جامعة الدول العربية، الخرطوم، جمهورية السودان.

12. Border K.C., 2004 -On The Cobb-Douglas Production Function. Division of the Humanities and Social Sciences, California Institute of Technology.
13. Dunlap,E,Riley, 1993. From Environmental to Ecological Problems ,Mc Grow- Hill Book, N.Y.
14. European Union (EU), 2018. Regulation 848 (link is external on organic production and labeling of organic products and repealing Council Regulation (EC) No 834/2007. New Organic Regulation (from 1st January 2021).
15. IFOAM Organics International, 2020.The World Of Organic Agriculture Statistics & Emerging Trends.
16. Lampkin, L.H. and Padel, S., 1994. The economics of organic farming – An international perspective. *CAB International Publishers*, Wallingford.
17. Lina Al-Bitar, 2003. Histor, definition and general Principles of organic agriculture. Mediterranean Agronomic institute, Bari, Italy Short course on Organic vegetable Production in the Mediterranean Basin . March 20-31،2003 Cairo، Egypt .
18. Shabbara M. H. M., Heba Y. AbdEL-Fatah, Karima A. Mohamed and Haitham B. A.Hassan (2017). Comparative economic study of production and marketing of *Rosmarinus officinalis* (Rosemary) between Arabic Republic of Egypt and

India. Middle East Journal of Agriculture Research, Volume : 06 | Issue : 04 | Oct.-Dec. | 2017, Pages:1045-1048.

19. Shirsagar, K.G., 2008. Impact of organic farming on economics of sugarcane cultivation in Maharashtra", Gokhale Institute of Politics and Economics, Pune. *Working paper no.15*.