دراسة تحليلية لتكاليف إنتاج التفاح وتسويقه في محافظة السويداء

الدكتور يوسف محمد جزان

قسم الاقتصاد والإدارة العامة

كلية العلوم السياسية

جامعة دمشق

الملخص

يهدف البحث إلى الوقوف بصورة علمية وعملية على موضوع حيوي ومهم لسكان محافظة السويداء. إن زراعة منتج التفاح لا يعد قديماً، فقد بدأت زراعته منذ قرابة 50 عاماً فقط، وتكررت المحاولات سنوات عدة إلى أن أصبح إنتاجه حيوياً في المناطق الجبلية للمحافظة فهو يشكل الدخل الأساسي للعديد من سكان المحافظة، ونظراً لأهمية هذا المنتج كان لا بد من إلقاء الضوء على التكاليف والصعوبات التي تعترض العمليات الإنتاجية، ومسائل التسويق لإيجاد الحلول اللازمة لهذه الصعوبات والمعوقات.

إن الزيادة في الإنتاج تدفع إلى زيادة في الدخل الوطني، وزيادة في معدلات النمو الاقتصادي، التي ستؤدي إلى دفع عمليات التنمية الاقتصادية الاجتماعية.

من خلال الدراسة والاستبيان الذي وزع على المزارعين في مناطق عدة داخل المحافظة، تبين أنه لا بد من تدخل كبير للدولة لتوعية المزارعين ومساعدتهم لتقليص تكاليف الإنتاج، وعدم استخدام المبيدات السمية، والحصول على منتج سليم وجيد قادر على منافسة المنتج نفسه في الدول الأخرى، سواء في الأسواق العربية، أو الأجنبية مستقبلاً.

الكلمات المفتاحية : التفاح – أصنافه الجيدة – التكاليف – التسويق.

1. المقدمة

توسعت زراعة التفاح في المنطقة الجنوبية من القطر السوري بشكل ملحوظ وخاصة في محافظة السويداء كما هو مبين في الجدول الآتي:

جدول رقم (1)

جدول يبين تطور المساحات المزروعة بالتفاح وعدد الأشجار المثمرة وغير المثمرة

المساحة بالهكتار – الإنتاج بالطن – وعدد الأشجار بالآلاف

السنوات	المساحة هكتار	عدد الأشجار		عدد الأشجار الكلي	الإنتاج
		المثمر منها	غير المثمر		
1990[1]	8581	391	1,325	1716	16269
2000	10826,3	1271,3	1,876,8	2148,1	27072
2004	11012	1,332	1066,3	2,398,3	42255

المصدر: وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي – المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 1990/ص202 جدول رقم/76/

المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 2000 جدول رقم /83/

المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 2004 جدول رقم /83/

من خلال الجدول يتبين لنا أن هناك توسعاً أفقياً ورأسياً أدى إلى زيادة في الإنتاج، هذه الزيادة سوف تستمر مع مرور السنوات، وهذا ما يدعو إلى دراسة واقع هذه الشجرة من الناحية الصحية - والخدمية - والتخزينية - والتسويقية واستخدام أساليب التحليل الاقتصادي - ورفع الكفاءة التسويقية للاستفادة الفضلى من الجدوى الاقتصادية للتوسع في زراعة هذه الشجرة.

2 - مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث بأهم المسائل الآتية:

- **عدم الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج (الأرض – العمل – رأس المال – التنظيم).**
- **العوامل المؤثرة في العملية الإنتاجية (الصقيع – الرياح).**
- **ارتفاع التكاليف الإنتاجية والتسويقية.**
- **انخفاض الكفاءة التسويقية.**
- **العمل على تخفيض الهدر في مجمل النفقات.**

ملاحظة: إن هذه الدراسة هي دراسة ميدانية اعتمدت على خبرة الباحث العملية والزيارات الميدانية لمواقع متعددة من الإنتاج – واستمارات استبيان لعينات عشوائية موجودة وعلى أساسها استخرجنا العديد من النتائج.

3- أهداف البحث

يهدف البحث إلى مايأتي :

أ- دراسة واقع إنتاج التفاح في محافظة السويداء، وتحديد أهم العوامل المؤثرة في الإنتاج، و تقدير إنتاج التفاح كعامل تابع (العلاقة بين كمية الإنتاج وعوامل الإنتاج كعوامل مستقلة) وتقدير الكفاءة الاقتصادية لأهم العوامل المؤثرة في الإنتاج لتحديد الحد الأمثل من كل عامل، الأمر الذي يحقق إنتاجاً وريعية في ضوء دراسة تكاليف الإنتاج اعتماداً على البيانات الميدانية لعينة من المزارعين.

ب- التعرف إلى أساليب البيع من قبل المنتجين ودراسة أهم القنوات التسويقية لثمار التفاح وصولاً إلى المستهلك النهائي، وتحديد الكفاءة التسويقية.

4- الطريقة البحثية ومصادر البيانات

أ- الطريقة البحثية : اعتمد البحث على عدد من أساليب التحليل الوصفي والكمي للعديد من البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها وبالاعتماد على البرامج الإحصائية في تحليل البيانات وإصدار النتائج.

ب- مصادر البيانات : اعتمد الباحث بصورة أساسية للوصول إلى أهدافه على القيام بالبحث الميداني من خلال استمارات استبيان لعينات عشوائية لمنتجي التفاح في محافظة السويداء، هذه الاستمارات بينت واقع هذا المنتج وإنتاجه وتسويقه لدى المزارعين في المحافظة. كذلك قام الباحث بالزيارات الميدانية للمزارعين في العديد من المناطق واعتمد البحث المجموعات الإحصائية الزراعية السنوية – الصادرة عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي والمجموعات الإحصائية العامة الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء والدراسات والوثائق ذات الصلة بموضوع البحث.

5- المناقشة والتحليل

أولاً – العوامل المؤثرة في إنتاج التفاح في منطقة الدراسة:

تؤثر مجموعة من العوامل في إنتاج التفاح أهمها :

1- عوامل مناخية منها :

أ- الحرارة: إن شرط الحرارة المنخفضة لشجرة التفاح بأقل من 7 درجات دون الصفر البيولوجي والتي لا تقل عن 800 ساعة في السنة تصل في مناطق زراعة التفاح إلى أكثر من 1700 ساعة/سنة.

ب- الهطول المطري: تحتاج زراعة التفاح البعلية إلى أكثر من 450مم كحد أدنى، ويتراوح الهطول السنوي من 300 – 750مم تبعاً للسنوات الماطرة والتضاريس ويعوض النقص من الرطوبة الجوية.

ج-الرطوبة الجوية: إن للرطوبة الجوية أثراً كبيراً في نمو شجرة التفاح وإنتاجيتها في جميع مراحل النمو مما ينعكس إيجاباً على الأزهار والإخصاب والأثمار والتقليل من النتح.

د-الصقيع : تتعرض بعض مناطق زراعة التفاح في بعض السنوات إلى حدوث الصقيع الربيعي في وقت الإزهار وبداية العقد (تشكل الثمار) مما يسبب خسارة كبيرة في نقص الإنتاج في حال انخفضت إلى أقل من (-2) درجة تحت الصفر. وتتبع بعض الطرق التقليدية في مكافحته باستخدام حرق بقايا التقليم وإطارات السيارات وغيره (وهذا يسبب التلوث للبيئة)، في حين يجب استخدام المراوح الكبيرة لتحريك الهواء وخلخلته [1] أو استخدام السطول الدخانية. وإن هذه الظاهرة تستحق الدراسة البحثية والاهتمام بإيجاد طرق فردية وجماعية للمكافحة والوقاية منه.

هـ-الرياح : تسبب الرياح القوية تساقط ثمار التفاح وخاصة الأول والممتاز نظراً لثقل وزن الثمرة حسب شدة الرياح وثمار البساتين غير المخدمة والتي ليس لها مصدات رياح وتصل نسبة التساقط إلى أكثر من 70% في بعض البساتين مقروناً بشدة الرياح.

و-البرد: يسبب تساقط البرد أكثر الأحيان تشوه الثمار بسبب الجروح الحاصلة بسببه مما يفقدها قيمتها التسويقية.

2- عمليات الخدمة: تتأثر الأشجار المثمرة إيجاباً وخاصة التفاح بتكامل الخدمات وتنفيذها بمواعيدها:

أ- الحراثة : وهي من العمليات الزراعية المهمة لأنها:

- تقضي على الأعشاب الضارة.
- تقضي على كثير من الحشرات والأمراض التي تمر بمرحلة البيات الشتوي بالأرض.

[1]– من الممكن أن تتم خلخلة الهواء عن طريق تسيير الطائرات المروحية في فترات انخفاض الحرارة.

- تقضي على العامل الذي ينقل المرض والحشرة من خلاله إلى الشجرة وتكمل دورة حياتها وتتغذى على الأوراق و الأزهار والثمار.
- تهوية التربة والسماح لمياه الأمطار بالنزول إلى داخل التربة.
- تنعم وجه التربة لمنع عملية التبخر.

وللحراثة ثلاثة أنواع : خريفية عميقة – ربيعية – وصيفية.

ب- التسميد العضوي: يحسن صفات التربة الفيزيائية والكيميائية.

يحسن قوام التربة ويجعلها غير متماسكة ويغني التربة بالمواد الكيميائية العضوية الضرورية لتحسين وزيادة النمو والإنتاج ويجب أن يكون متخمراً.

ج- التسميد الكيميائي: يستخدم لتعويض النقص الحاصل بالعناصر الكيميائية الضرورية

لحياة النبات وهو ثلاثة أنواع آزوتي – فسفوري – بوتاسي.

ويجب أن تحلل التربة مخبرياً لمعرفة الاحتياج والكمية اللازمة منه للعناصر الكبرى وأيضاً إضافة العناصر الصغرى حسب رأي المختصين.

د-التقليم: وهي عملية مهمة لتكوين الأشجار وخلق التوازن بين المجموع الجذري والمجموع الخضري ولها نوعان:

1- تقليم تربية : وهي مرحلة تكوين الهيكل الرئيسي والأساسي للشجرة.

2- تقليم أثمار : لوضع الشجرة بالشكل الأمثل للإثمار بتشكيل الدوابر الثمرية والطرود الرمحية وتوازن الأثمار بشكل سنوي ودائم.

هـ- المكافحة والوقاية : وهي عملية للحد والقضاء على انتشار الأمراض والحشرات

والحفاظ على سلامة الأشجار والثمار من الإصابات الحشرية والمرضية ومكافحة القوارض ولها عدة أنواع أهمها :

ميكانيكية – متكاملة، حيوية – زراعات نظيفة، كيميائية وهي سلاح ذو حدين إيجابي تقضي على الأمراض والحشرات وسلبي لها أثر متبقٍ سمي يضر بالنبات والإنسان والحيوان. وهي الأكثر استعمالاً وتصنف حسب طرق تأثيرها:

1- مبيدات جهازية تدخل إلى داخل الخلايا النباتية وتسممها ومنها الثمار ولها فترة أمان.

2- مبيدات غير جهازية تقضي بالملامسة وعن طريق حدوث ضغط عالٍ وأبخرة أو مانعات انسلاخ وغيرها.

ونظراً لتكاليف استخدامها التي تنعكس على عناصر التكلفة وعلى الجدوى الاقتصادية لهذه الزراعة، إضافة إلى الأثر المتبقي الخطير الكبير. ولهذا كله لا بد من العمل على تقليل عدد الرشات، وذلك بمعرفة الموعد المناسب للمكافحة، وأنواع المبيدات اللازمة، واستخدام المصائد الفرمونية، لتحديد موعد الرش بما يتناسب مع ظهور الحشرات وأطوار نموها، للابتعاد عن المكافحة العشوائية واستخدام المخابر لتحديد أنواع الأمراض والحشرات غير المعروفة.

ثانياً- الأهمية النسبية لزراعة التفاح :

يعدُّ التفاح ثاني أهم المحاصيل الزراعية في محافظة السويداء بعد زراعة الكرمة من حيث المساحة والإنتاج. في حين يأتي في الدرجة الأولى من حيث الريعية الاقتصادية ويزرع بنسب أعلى من زراعة الكرمة.

وفيما يأتي الجداول 2 – 3 – 4 التي تبين الأهمية، والأهمية النسبية لزراعة التفاح في محافظة السويداء مقارنة مع الزراعات البعلية لهذا المنتج على مستوى القطر.

جدول (2)

جدول يبين المساحة والإنتاج لمنتج التفاح في سورية - ومحافظة السويداء

السنة	المساحة/هكتار	السويداء المساحة/هـ	الإنتاج/طن	السويداء الإنتاج/طن
1984	28565	3085	129722	4553
1985	32452	3241	125.1	8400
1986	34901	3245	144898	8121
1987	39816	3267	132207	4648
1988	42140	3737	205883	10.756
1989	44816	4261	194855	9085
1990	47813	8581	204559	16269
1995	43511.6	9096	224001	23933
2000	49375.1	10826.3	286773	27072
2004	45083	11012	358165	42255

المصادر: وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي – المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 1990/ص202 جدول رقم/76/

المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 1991-2000 جدول رقم/83/

المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 1995-2004 جدول رقم/83/

الأهمية النسبية لمساحات التفاح في المحافظة:

يبين الجدول الآتي معدل النمو السنوي للمساحة والإنتاج والإنتاجية خلال الفترة 1990 – 2004 والذي حُسِبَ بناء على المعادلة الآتية :

$$Y = e^{bo+bit}$$

حيث Y – تمثل المساحة أو الإنتاج أو الإنتاجية

bo - الثابت

bi - معدل النمو السنوي

t - عامل الزمن

e – العدد النيبري = 2,718

جدول رقم(3)

جدول يبين معدل النمو السنوي للمساحة والإنتاج والإنتاجية (1990-2004)

المنطقة	المساحة/هـ	الإنتاج/طن	الإنتاجية
سورية	6,2	5,9	0,3
المنطقة الجنوبية	6,1	6,5	1,8
محافظة السويداء	7,5	13,8	2,7

المصدر : تم الحساب بناء على المجموعات الإحصائية الزراعية السنوية منذ عام 1990 حتى عام 2004.

ومن الجدول تبين أن معدل نمو المساحة خلال الفترة المدروسة موجباً وبمعدل 6,2%، وهذا يعزى لزيادة المساحة المزروعة في القطر . أما في المنطقة الجنوبية فكان معدل نمو المساحة موجباً وبنسبة 6,1% من معدل نمو المساحة على مستوى القطر، أي أن المساحة المزروعة تزداد سنوياً بنسب مهمة.

كذلك تؤكد المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لوزارة الزراعة والإصلاح الزراعي وسجلات مديرية الاقتصاد الزراعي في الوزارة، وإحصائيات مديرية الزراعة في محافظة السويداء، والجداول (3) و (4)، هذه المصادر جميعاً تبين الأهمية النسبية لمساحات التفاح والإنتاج في السويداء ونسبتها في المنطقة الجنوبية خلال الفترة 1990 - 2004

جدول رقم (4)

جدول يبين مساحة وأعداد أشجار التفاح في سورية ومحافظة السويداء عام 2004

المساحة بالهكتار – الإنتاج بالطن – وعدد الأشجار بالآلاف

البيان	المساحة هكتار		عدد الأشجار					
			المجموع		المثمر منها		غير المثمر	
السويداء	المساحة	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%
	11012	38,33	2398,3	28,1	1332	22,75	1066,3	39,5
ريف دمشق	12997		3934,1		3003,9		930,2	
القنيطرة	646		83		13		70	
المحافظات الأخرى في سورية	20429		7531,9		5160,7		2371,2	
السويداء 2005	11167		2434,6		1365,6		10690	
الزيادة في عامين 2003 – 2005	%9,26		%9,7		%9و6		%9,9	

المصدر: المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 2004 - جدول رقم /83/

من خلال الجدول رقم (4) المتضمن النسبة المئوية للزيادة الرأسية والاقتصادية في زراعة التفاح في القطر نلاحظ المساحات عام 2004 تشكل نسبة 38,33% من إجمالي المساحة وازدادت في عام 2005 بنمو يساوي 9,26% من المزروع في المحافظة نفسها حيث بلغت المساحة الإجمالية 11700هـ وعدد الأشجار2,435,400 شجرة المثمر منها 44% وغير المثمر 56% وهذا يعكس التوسع الرأسي للسنوات المقبلة لإنتاج التفاح والتي تقدر بـ 39,5% من عدد الأشجار غير المثمر والذي سيدخل في طور الإنتاج من إجمالي نظيرتها من الأشجار في القطر الزراعة البعلية وهذا ما يستدعي الاهتمام و اتخاذ الإجراءات المستقبلية لهذا المنتج.

ويتباين إنتاج التفاح من سنة إلى أخرى ومن محافظة إلى أخرى تبعاً لكميات الأمطار الهاطلة في الموسم وللتأثيرات المناخية المفاجئة وكذلك لاختلاف عمليات الخدمة بين فلاح وآخر ومنطقة وأخرى وهذا ما تبينه الجداول 6,5,4.

جدول رقم (5)

ملاحظة : إحصائيات العام 2005 المرسلة للوزارة من مديرية زراعة السويداء – قسم الإحصاء لوزارة الزراعة والإصلاح الزراعي بدمشق.

جدول يبين مساحة وعدد وإنتاج أشجار التفاح إجمالي المناطق في السويداء لعام 2004

المساحة بالهكتار – الإنتاج بالطن – وعدد الأشجار بالآلاف

المنطقة الإدارية	منطقة الاستقرار	مساحة وعدد الأشجار سقي			الإنتاج	مساحة وعدد الأشجار بعل			الإنتاج	إجمالي الإنتاج
		سقي	المجموع	المثمر منها		بعل	المجموع	المثمر منها		
السويداء	الأولى	0	0	0	0	6446	1380639	790877	27680	27680
	الثانية	2	420	350	18	3294	738171	357660	10730	10748
شهبا	الثانية	0	0	0	0	323	67742	35024	701	701
	الثالثة	0	5	0	0	0	183	123	1	1
صلخد	الثانية	1,5	286	241	6	946	210828	147620	3119	3125
	الثالثة	0	0	0	0	0	81	49	0	0
إجمالي المحافظة	الأولى	0	0	0	0	6446	1380639	790877	27680	27680
	الثانية	3,5	706	591	24	4563	1016741	540304	14550	14574
	الثالثة	0	5	0	0	0	264	172	1	1
	المجموع	3,5	711	591	24	11009	2398.3	1332	42231	42255

المصدر : المجموعة الإحصائية الزراعية السنوية لعام 2004 – إصدار وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي جدول رقم /83/

جدول رقم (6)مساحة وعدد وإنتاج أشجار التفاح إجمالي القطاعات لعام 2005

المساحة بالهكتار – الإنتاج بالطن – وعدد الأشجار بالآلاف

المنطقة الإدارية	منطقة الاستقرار	مساحة وعدد الأشجار سقي			الإنتاج سقي	مساحة وعدد الأشجار بعل			الإنتاج بعل	إجمالي الإنتاج
		سقي	المجموع عدد الأشجار	المثمر منها		بعل	المجموع عدد الأشجار	المثمر منها		
السويداء	الأولى	0	0	0	0	6558	1401649	804683	18105	18105
	الثانية	2	420	350	21	3330	749591	372383	6703	6724
شهبا	الثانية	0	0	0	0	324	67862	35524	533	533
	الثالثة	0	5	5	0	0	183	123	1	1
صلخد	الثانية	2	286	281	5	955	215307	152895	1251	1256
	الثالثة	0	0	0	0	0	81	49	0	0
إجمالي المحافظة	الأولى	0	0	0	0	6558	1401649	804683	18105	18105
	الثانية	4	706	631	26	4609,2	1032760	560802	8487	8513
	الثالثة	0	5	5	0	0	264	172	1	1
	المجموع	4	711	636	26	11167	2434,673	1365,657	26593	26619

المصدر : مديرية الزراعة والإصلاح الزراعي بالسويداء – قسم التخطيط والإحصاء لعام 2005.

جدول رقم (7)

تحليل عينة دراسة تكاليف إنتاج التفاح في السويداء – 2004

م	المنطقة	منطقة الاستقرار	المساحة/دونم
1	السويداء	1	40847
	قنوات	1	10293
3	مياماس	1	5641
4	الكفر	1	2886
5	الرحى	1	2251
6	سهوة بلاطة	1	1552
7	مصاد	1	967
8	مفعلة	2	6053
9	سهوة الخضر	2	5030
10	المشنف	2	4586
11	الطيبة	2	4515
12	بوسان	2	2515
13	حبران	2	2012
14	العجيلات	2	1046
15	أم رواق	2	531
16	نمرة والغيظة	2	1898
17	شهبا	2	1059
18	عرمان	2	4322
19	صلخد	2	272
20	طليلين	2	717
21	تل اللوز	2	605
22	الكارس	2	568
23	أبو زريق	2	394
24	بهم	2	332
25	عيون	2	286
26	شعف	2	259

- الأرقام مأخوذة من الاستبيان الموزع على الفلاحين – ومن قسم الإحصاء مديرية زراعة السويداء

يبين الجدول رقم (7) أسماء القرى التي يصلح فيها غراسة أشجار التفاح وبعض الثمـــار الأخـــرى ودرجة الاستقرار والمساحة لكل من هذه القرى.

وفي محافظة السويداء كان معدل النمو السنوي للمساحة أكبر منه على مستوى القطـــر والمنطقـــة الجنوبية وهو 7,5% وهذا يدل على تزايد المساحة المزروعة ودخول مساحات جديدة كل عام نظـــراً

لحداثة الزراعة، وكان معدل الإنتاج متزايداً وبنسبة 2,7% كما في الجدول رقم (3) وخلال الفترة المدروسة وتزداد الإنتاجية بها نظراً لدخول مساحات في طور الإثمار أي وباختصار (نتيجة للتوسع الأفقي والعامودي) واستخدام تقانات علمية تكنولوجية جدية في الزراعة منها مثلاً طرق المكافحة وأساليبها كما هو مبين:

أسلوب المكافحة	عدد المزارعين	النسبة
استخدام الطرق العلمية الحديثة	58	%58
استخدام الطرق التقليدية	31	%31
المكافحة العشوائية	11	%11

وهذا يدل على أن نسبة 58% يتبعون الطرق العلمية الحديثة وهذه النسبة ستزداد نظراً للوعي الثقافي الزراعي ودور الإرشاد الزراعي والجهات المعنية بنشر الوسائل الحديثة وإقامة الدورات والندوات والمحاضرات والأيام الحقلية والعروض السينمائية وغيرها من وسائل التأهيل والتدريب.

تجدر الإشارة إلى أن أهم الأصناف المزروعة من التفاح حسب الأهمية الاقتصادية هي الآتية

غولدن دبلشس	ستاركن دبلشس	دبل رد	ستاركن ريمسون	أصناف أخرى
%67	%21	%7	%2	%3

ثالثاً- واقع تكاليف إنتاج التفاح في المنطقة الجنوبية من سورية (محافظة السويداء)

تتضمن هذه الدراسة واقع تكاليف إنتاج التفاح الثابتة ونسب مساهمتها إلى التكاليف الثابتة الكلية، وعناصر التكاليف المتغيرة ومساهمة عناصر التكاليف المتغيرة إلى التكاليف المتغيرة الكلية.

- التكاليف الثابتة

وهي جميع النفقات على البستان من بداية التأسيس حتى دخوله في طور الإنتاج إضافة إلى قيمة إيجار الأرض والنفقات النثرية وفائدة رأس المال حسب الجدول المرفق الآتي:

جدول رقم (8)

جدول وسطي التكاليف الثابتة الكلية (تكاليف سنوات ما قبل الإثمار) محسوبة للهكتار الواحد المغروس بالتفاح في محافظة السويداء للموسم 2004

مسلسل	البيان -تفصيل التكاليف	مجموع تكاليف سنوات ما قبل الإثمار خلال 8 سنوات/ ل.س	بالنسبة لإجمالي التكاليف %	ملاحظـــــات
1	تكاليف استصلاح	33750	11,75	50 ساعة عمل بلدوزر 675 ل.س ساعة/ل.س
2	عزالة	24000	8,36	يدوية بواسطة الجرارات
3	تسوير	20000	6,86	
4	ثمن غراس	03120	1,1	
5	حفر جور مع غرسها	08435	2,94	
6	حراثة	37500	13,08	
7	عزق	08250	2,77	
8	إيجار أرض	18000	6,27	300 ل.س - سنة/ دونم
9	تسميد عضوي	18000	6,27	
$0^3$1	تسميد كيميائي	3800	1,32	
11	تقليم	15400	5,35	
12	جمع ناتج التقليم	3500	1,19	
13	ري غراس	2000	0,7	
14	مكافحة	22350	7,78	
15	نثريات	25000	8,6	
16	فوائد	44056	15,30	5% من قيمة العمليات والمستلزمات

المصدر : تم احتساب هذه الأرقام اعتماداً على بيانات الاستبيان ومديرية الاقتصاد الزراعي لدى مديرية الزراعة بالسويداء.

يبين الجدول أن التكاليف الكلية في فترات ما قبل الإثمار بلغت 287,160 ل.س لكل هكتار ويكون الأصل الثابت لهذه المصاريف هو الشجرة ويعامل معاملة الأصول الثابتة.

ملاحظة : هذه التكاليف محسوبة بناء على الواقع العملي منها تكاليف لمرة واحدة خلال ثماني سنوات ومنها تكاليف سنوية، وفــق الأسعار الرائجة.

يقدر العمر الإنتاجي لشجرة التفاح بـ 25 سنة من بدء الإثمار المليء حتى بـدء التراجـع بالإثمـار ويمكن أن يصل إلى أكثر من 35 سنة وذلك حسب الخدمة والموقع والتربة والمناخ ...إلخ.

ملاحظة : 1- اعتمدت الحسابات كما هو لدى مديرية الاقتصاد الزراعي.

2- النفقات النثرية مقدرة بواقع 5% من مجموع التكاليف.

3- أجرة الدونم الواحد 300 ل.س.

4- فائدة رأس المال على أساس نسبة 4,5%.

تحتسب وزارة الزراعة اهتلاك الأصل الثابت للشجرة يبدأ عند بدء البستان بمرحلة الإثمـار وحتـى نهاية مرحلة الإنتاج حيث توزع تكلفة الأصل الثابت على سنوات الإثمار.

هذه الطريقة هي المتبعة عند حساب أقساط الاهتلاك السنوي لأشجار التفاح لـدى وزارة الزراعـة، ويتم تقسيم مجموع تكاليف التأسيس -وهي فترة ما قبل الإثمار- على سنوات الإثمار المقدرة والتي تقدر بـ 25 عاماً وقد تصل إلى 35 عاماً – وبناءً على هذه الطريقة في الحساب فإن تكاليف كل سنة في فترة ما قبل[4] الإثمار تساوي قرابة86 ل.س لكل دونم.

2- تكاليف الإثمار للموسم الزراعي 2004:

تقسم التكاليف المتغيرة لإنتاج التفاح إلى تكاليف العمليات الزراعية وتكـاليف مـستلزمات الإنتـاج، وحُدِّدت العمليات الزراعية التي تنفذ في مزارع التفاح في منطقة الدراسة كما يأت

الحراثة – التسميد العضوي – التسميد الكيميائي – التقليم – جمع الأحطاب – المكافحـة – العـزق– الجني – عمليات أخرى متفرقة. وحُدِّدت مستلزمات الإنتاج في منطقة الدراسة كما يـأتي : الـسماد الكيميائي – السماد العضوي – مواد المكافحة.

وتتوزع عناصر التكاليف المختلفة كما هو مبين في الجدول رقم (9).

ملاحظة: التكاليف المتغيرة تشمل الأجور الموسمية – منها خلال العام الواحد، وهذا مرتبط بأجور العمال ونوعية العمـل. انظـر الجدول رقم /9/.

جدول رقم (9)

جدول يبين متوسط قيمة عناصر تكاليف الإنتاج المتغيرة في بساتين التفاح ونسبة مساهمتها في التكاليف المتغيرة الكلية في محافظة السويداء الموسم الزراعي 2004

عناصر التكاليف		متوسط قيمة التكلفة / 1هكتار	نسبة تكلفة العنصر إلى التكاليف المتغيرة
العمليات الزراعية	الحراثة	7500	%14,73
	التسميد العضوي	600	%1,18
	التسميد الكيميائي	380	%0,75
	التقليم	6100	%11,98
	جمع الأحطاب	1200	%2,36
	عمليات مكافحة الآفات	4150	%8,15
	العزق	1840	%3,61
	الجني	4050	%7,96
	عمليات أخرى	1780	%3,5
مجموع العمليات		27600	%54,22
مستلزمات الإنتاج	السماد العضوي	1890	%3,71
	السماد الكيميائي	1600	%3,14
	مواد المكافحة	12400	%24,36
	مستلزمات أخرى	1500	%2,95
مجموع المستلزمات		17390	%34,16
إيجار الأرض		3000	%5,9
نفقات نثرية		2245	4,41% من قيمة العمليات والمستلزمات
فائدة رأس المال		667	1,31% من قيمة المستلزمات
مجموع التكاليف المتغيرة		50902	%100

المصدر : احتسبت بالاعتماد على استمارات الاستبيان.

ملاحظة: احتسب إيجار الأرض300 ل.س للهكتار وهي القيمة المعتمدة من مديرية الاقتصاد الزراعي.

النفقات النثرية 4,41% من مجموع قيمة مستلزمات الإنتاج والعمليات الإنتاجية.

فائدة رأس المال 1,31% من مجموع قيمة مستلزمات الإنتاج.

وهذه النسب هي المعتمدة في وزارة الزراعة.

من الجدول رقم (9) نلاحظ أن عناصر التكاليف تختلف في قيمتها وفي نسبتها إلى التكاليف المتغيرة الكليـــة حيث نجد أن أكثر العناصر قيمـــة هي مواد مكافحة الآفات إذ ينفق عليها

/12400/ ليـــرة سوريـــة كمتوسط لمزارعي العينة أي ما نسبته 24,36% من التكاليف المتغيـــرة وهي نسبة مرتفعة تؤدي إلى إضافة نفقات إضافية على المنتج ومن ثمَّ انخفاض ربحيته، خاصـــة أن كمية الإنتاج لا تتوقف على كمية مواد المكافحة المستخدمة بل تتوقف على تحديد الموعد المناســب لعملية المكافحة ونوع المبيد المستخدم والطريقة الصحيحة للمكافحة.

عنصر التكلفة الثاني في قيمته هو الحراثة إذ متوسط قيمتـــه /7500/ لـــــيرة ســـــورية ونـــسبته 14,75%، وتأتي أهمية هذا العنصر من دور الحراثة في الحفاظ على الرطوبة الأرضـــية، خاصـــة ، وأن زراعة التفاح في منطقة الدراسة بعلية تعتمد كلياً على مياه الأمطار.

العنصر الثالث هو التقليم ومتوسط قيمته /6100/ ليرة ســـورية ونسبته إلـــى التكـــاليف المتغيـــرة 11,98% ولهذا العنصر أهمية كبيرة في تحديد كمية الإنتاج ونوعيته من خلال تنفيذ عملية التقلـــيم على قواعد صحيحة تراعى فيها طبيعة الإثمار وعمر الأشجار وغيرها من العوامل المهمة الأخـــرى، وتزداد تكلفة عملية التقليم بزيادة حجم الأشجار أي مع تقدمها بالعمر نظراً لاستهلاكها وقتـــاً أطـــول لتنفيذ عملية التقليم.

تشكل تكاليف عمليات تنفيذ المكافحة 8,15% من التكاليف المتغيرة ومتوســـط قيمتـــها /4150/ ليرة ســـورية ويأتي بعدها تكاليف عملية الجني حيث تشكل 7,96% من التكاليف المتغيرة بمتوســـط قيمة /4050/ ليرة ســـورية، ويأتي بعدها قيمة السماد العضوي /1890/ ليـــرة ســـورية ونـــسبته 3,71% والسماد الكيميائي وقيمته /1600/ ليرة سورية ونسبته إلى التكـــاليف المتغيـــرة 3,14%، وتأتي بعدها العناصر الأخرى بمتوسط قيم أقل ونسب أقل، مثل العزق وجمع الأحطاب و المستلزمات والعمليات الأخرى.

وقامت الدراسة بناءً على الأرقام بحساب متوسط تكلفة إنتاج (1 كغ) من التفاح حسب بيانات العينـــة أي متوسط التكلفة الذي يمثل العينة المشمولة خلال الموسم الزراعي للعام 2004، وقد تمت عمليـــة الحساب كما يأتي:

متوسط تكلفة إنتاج 1 كغ = التكاليف الكلية المنفقة على 1 هكتار / متوسط إنتاج 1 هكتار.

التكاليف الكلية = التكاليف المتغيرة + التكاليف الثابتة.

التكاليف الكلية = 50902 + 11486 = 62388

متوسط إنتاج الهكتار للعينة احتسب من بيانات الاستبيان وكان 7215 كغ / هكتار.

واستناداً إلى ما سبق يكون متوسط تكلفة إنتاج 1 كغ = 62388 / 7215 = 8,65

نلاحظ أنه استناداً إلى الأرقام السابقة التي تشير إلى ارتفاع نسبي في تكلفة إنتاج كل كيلوغرام واحد وهذا يعود إلى انخفاض الإنتاجية وزيادة هذه التكلفة بسبب عدم الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج، وأحياناً لأسباب ناجمة عن قوى الطبيعة مثل انخفاض معدلات الأمطار، الصقيع، الرياح.

رابعاً- واقع تسويق التفاح في محافظة السويداء

إن تسويق المنتجات الزراعية يتم عبر العديد من القنوات والأسواق المعروفة، ومن خلال الاستبيان قمنا بتحديد أهم أساليب البيع المتبعة من قبل المنتج وهي على الشكل الآتي:

يقوم الفلاح المنتج للتفاح بالعمليات الخدمية المكلفة من حراثة وتقليم وعزق وتعشيب ومكافحة ومداومة شبه يومية إلى بستانه تقارب الثمانية أشهر يبذل فيها الجهد والعناء والنفقات إضافة إلى التكاليف الثابتة منتظراً يوم الحصاد (القطاف) ليقع فريسة التاجر والضمان في أغلب الأحيان الذي يقاسمه أكثر من نصف هامش ربحه.

ويتم تصريف المنتج بإحدى الطرق الآتية:

1- البيع عن طريق الضمان

يتم هذا البيع عادة في المزرعة بعد مشاهدة التاجر للبستان ويقدر كمية الإنتاج وهي على الأشجار بما يتناسب مع ربحه وذلك بالاتفاق مع المنتج للتفاح (بيع دوغما) لقاء مبلغ محدد ويتم دفع رعبون لتثبيت الاتفاق بينهما – ويكون خلو التفاح من الإصابات الحشرية والفطرية والأحجام واللون عاملاً مهماً في تحديد السعر-.

ومن مساوئ هذه الطريقة أن المنتج يقع فريسة الضمان كما في الأمثلة الآتية:

أ- يكون تقدير الكمية من قبل الضمان غير صحيح (حدث في موسم 2004 أن أحد الضمانة ذهب إلى أحد البساتين وقدر الكمية بـ 8 أطنان ودفع ثمناً مغرياً للطن الواحد على أساس الكمية المقدرة وعلم بعد القطاف أن المنتج كان 15 طناً وهذه سرقة للمنتج غالباً ما تحدث.

ب- معظم الضمانة لا تدفع ثمن التفاح المتفق عليه إلا بعد التسويق (أي أنها تتاجر بالمنتج ودون استخدام رأس مال من قبلها)

ج- يقع المنتج للتفاح فريسة أن الضمان خسر في ضمانه ويقوم بمساومة صاحب التفاح، كي يتنازل عن جزء من الأموال المتبقية من الضمان وهذا ما يحدث فعلاً.

2- البيع على الوزن في الحقل

يتم الاتفاق بين منتج التفاح والتاجر على شراء كمية التفاح جزئياً أو كاملة حسب النوع والصنف – ممتاز – نوع أول – درجة ثانية – ثالثة ويكون هناك اختلاف بالسعر من تاجر إلى آخر وذلك حسب خلو التفاح من الإصابة والحشرات والأمراض. وحسب الحجوم للتفاح ويتم القطاف والتصنيف حسب الاتفاق بين المنتج والتاجر، وعلى المنتج أن يكون حذراً نحو فارق التلاعب بالأوزان.

يبين الجدول الآتي أسعار هذه الطريقة حسب الصنف والحجم في محافظة السويداء لعام 2004 (السعر التقريبي) طن.

جدول رقم (10)

جدول يبين أسعار نوعي التفاح للعام 2004

الصنف	غولدن دبلشس				ستاركن دبلشس			
	الحجم				الحجم			
	ممتاز	أول	ثان	ثالث	ممتاز	أول	ثان	ثالث
السعر ل.س/طن في المزرعة	23000	19000	13000	6000	25000	21000	16000	7000

المصدر: الأسعار الفعلية التي حصل عليها الباحث من خلال الزيارات الميدانية للأسواق.

يبين الجدول متوسط أسعار التفاح حسب الصنف والحجم في منطقة الدراسة في موسم القطاف والتسويق، ويتفوق الصنف ستاركن دبلشس على غولدن دبلشس (الصنفان الأكثر زراعة في المنطقة) وذلك حسب رغبة المستهلك وذوقه والطلب على التفاح الأحمر.

3- التسويق الذاتي

وهو قيام منتج التفاح بدراسة السوق المحلية ونقل منتجه إلى سوق الجملة وإلغاء دور الوسيط في التسويق وعليه:

أ- القيام بالعمليات الآتية – الفرز والتدريج – التوضيب والتحميل والنقل – ودفع التكاليف التسويقية المرتبطة بذلك.

ب- حصول المنتج على أرباح إضافية.

ج- يدخل في هذه العملية عنصر المخاطرة كون السوق خاضعاً للعرض والطلب من جهة، وتحكم تجار سوق الجملة بالسوق من جهة ثانية؛ مما يضعف الموقف التفاوضي لمنتج التفاح.

ومن خلال الدراسة الميدانية تبين أن تكاليف تجهيز العملية التسويقية من فرز وتدريج وتحميل وتنزيل وثمن عبوات ونقل وفقدان أحياناً تصل إلى 1830 ل.س/طن، وهذا الرقم يزداد أو ينخفض حسب بعد السوق وقربها من جهة، والسرعة في البيع من جهة ثانية.

ومن خلال المقارنة بين سعر البيع في الحقل للتاجر سواء أكان ضماناً أم بالوزن نجد أن هناك أرباحاً أكثر يجنيها من المنتج.

جدول رقم (11)

جدول يبين متوسط أسعار بيع التفاح المباشر في أسواق الجملة للموسم 2004

السعر	غولدن دبلشس				ستاركن بدلشس			
ل.س/ للطن الواحد	الممتاز	الأول	الثاني	الثالث	ممتاز	الأول	الثاني	الثالث
السعر بالحقل	23000	19000	13000	6000	25000	21000	16000	7000
السعر مع التكاليف	24830	20830	13830	7830	26830	22830	16830	8830
سعر التسويق الذاتي	27600	23150	15810	9450	32000	26810	18650	10860
فرق السعر (الربح الاحتياطي)	2770	2320	1980	1620	5170	3980	2120	2030

المصدر : الأسعار مأخوذة من الواقع العملي للعام 2004 – استمارات الاستبيان.

من خلال الجدول نلاحظ أن المزارع يحصل على ربح إضافي بعد دفع تكاليف التسويق تتراوح بين 2770 ل.س من الصنف الممتاز غولدن دبلشس إلى 1620 ل.س/طن في الصنف الثالث، في حين يحصل على ربح إضافي صافٍ عن التسويق في الحقل وسطياً 5170 ل.س/طن لصنف ممتاز ستاركن دبلشس حتى 2030 ل.س/طن للصنف الثالث؛ علماً في حال الحفظ في البرادات إلى موسم الأعياد والمناسبات يرتفع هذا الرقم إلى أكثر من ذلك وهذا النوع من التسويق لا يخلو من المخاطرة.

4- البيع من خلال سلفة من التاجر للموسم

وهي طريقة قليلة التعامل فيها إلا أنها موجودة حيث يقوم الفلاح معدوم اليسرة بأخذ سلفة نقدية على أن يرتبط ببيع منتجه إلى التاجر الذي قدم له سلفة كعربون البيع ومن مخاطرها التحكم بسعر منتج التفاح.

5- البيع للشركة العامة للخضار والفواكه

تعدّ الشركة العامة للخضار والفواكه (المؤسسة العامة للخزن والتبريد وتسويق المنتجات الزراعية حالياً) جهة حكومية مسؤولة عن تسويق الخضار والفواكه ومنها التفاح في سورية، هذه المؤسسة تعدُّ بمنزلة صمام أمان لوضع الحد الأدنى لسعر هذا المنتج وغيره.

يتم البيع لها من تعاقد مسبق بين الشركة والفلاح على أن يقوم الأخير بعمليات القطاف والفرز والتدريج ونقل الثمار إلى أماكن التخزين حيث يتم الاستلام من خلال لجان فنية مخصصة لهذه الغاية وذلك بإشراف وتعاون مع المنظمة الفلاحية، ويتم تحديد الأسعار التي وضعتها وعممتها الشركة المذكورة، وأحياناً تكون الأسعار جائرة على الفلاحين، في عام 2005 لم تشتر هذه المؤسسة منتج التفاح، نظراً لوقوعها بخسائر عام 2004.

إلا أن هناك صعوبات تعترض هذا التسويق للشركة أهمها:

1- عدم توافر العبوات أحياناً والانتظار لاستلامها.

2- يتم الاستلام من الشركة أو من مقرات الجمعيات.

3- التأخير في معظم الأوقات بالاستلام وهذا يعرض الثمار إلى فقدان الوزن من جهة وتغير المواصفات من جهة أخرى.

4- شراء كمية قليلة جداً من التفاح نسبة إلى كمية الإنتاج مما يجعل الفلاح يبحث عن طرق التسويق التي ذكرناها سابقاً.

5- انخفاض أسعار الشركة مقارنة مع أسعار التجار ولو بقليل.

6- البيع المباشر من المنتج إلى المستهلك

يقوم منتج التفاح ببيع جزء أو كامل إنتاجه إلى المستهلك مباشرة في الأسواق المحلية أو القريبة من مناطق الإنتاج أو على جوانب الطرق علماً بأنه لا يشكل إلا نسبة ضئيلة جداً من تصريف الإنتاج.

7- التبريد والخزن

إن أهم الصعوبات التي عانى منها منتج التفاح سابقاً هي عدم إمكانية الاحتفاظ بإنتاجه من ثمار التفاح حتى يتم بيعها بالوقت المناسب لقاء السعر المناسب إلا أن هذه المشكلة أخذت طريقها للحل حيث تم بناء العديد من البرادات التي أصبحت تخزن وتحتفظ بكمية كبيرة من التفاح لتباع في

الأسواق حسب العرض والطلب وبتسويقه لأشهر طويلة مما جعل تجارة ثمار التفاح ليست مرهونة بوقت محدد.

8- التصدير – التسويق الخارجي

إن فتح منافذ للتسويق في البلاد العربية والاتفاقات التجارية الحرة العربية وسعت مجال تصريف الإنتاج ولو أنها لم تزل محدودة. إلا أن هذا المنفذ أسهم في زيادة الطلب مقارنة مع التوسع العامودي والأفقي لزراعة وإنتاج التفاح مما يجعل السياسة السورية أفضل لمنتجي التفاح.

يتم حالياً التصدير إلى مصر – ليبيا – الجزائر – السودان حيث يلقى تفاح السويداء طلباً جيداً وذلك نظراً لجودته، وخلوه من السمية الكبيرة.

إن سريان اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، والإعفاء شبه التام للرسوم الجمركية بدءاً من 2005/1/1، أسهم بدور كبير ومهم في عمليات التسويق لهذا المنتج.

وأهم المشكلات التي تعترض التصدير هي :

- الأثر السمي المتبقي في ثمار التفاح وإن كان بنسب بسيطة.
- التوضيب .

إلا أن الوعي والالتزام بمواعيد المكافحة والإشراف الفني من قبل الجهات المعنية أعطى مردوداً جيداً إضافة إلى أن الصناعة التسويقية أصبحت أفضل كثيراً من السابق.

القنوات التسويقية

يبحث هذا الجزء في أهم القنوات التسويقية للتفاح من المزرعة حتى وصول الثمار إلى المستهلك النهائي، على اختلاف الشكل الذي تصل فيه الثمار إلى المستهلك النهائي، وحُـدِّدت أهم القنوات التسويقية للتفاح على الشكل الآتي :

1- قناة تسويق التفاح طازجاً من المنتج إلى المستهلك النهائي مباشرة:

يقوم المنتج في هذه الحالة ببيع الإنتاج إلى المستهلك النهائي وذلك بهدف الحصول على ربح إضافي عن طريق القيام ببعض الوظائف التسويقية وهنا يقوم المنتج بجميع العمليات التسويقية اللازمة مثل الفرز والتدريج والنقل من المزرعة إلى الأسواق وإتمام عمليات البيع للمستهلك النهائي.

تتصف الوظائف التسويقية المرتبطة بهذه الحالة بأنها محدودة، حيث تتم عمليات البيع في مناطق قريبة وفي وقت الجني مما يجعل وظيفتي النقل والتخزين محدودتين، وكذلك لا تجري على الثمار أي تغيرات شكلية.

قيمة الهامش التسويقي في هذه الحالة منخفضة جداً وذلك لأن المزارع يقوم بنفسه بجميع العمليات التسويقية ويتسلم كامل مدفوعات المستهلك.

يقوم المزارع بدفع تكاليف العمليات التسويقية المقدمة وذلك بهدف الحصول على سعر أعلى وهذه التكاليف مبينة في الجدول رقم (12).

جدول رقم (12)

جدول يبين متوسط التكاليف التسويقية للتفاح (المدفوعة من المنتج) في حالة البيع المباشر للمستهلك في محافظة السويداء للموسم 2004

عنصر التكلفة	فرز و تدريج	تحميل وتنزيل	نقل	عبوات	نقص وزن وتلف	المجموع
ل.س/طن	400	100	250	1250	230	2230

المصدر : استمارات الاستبيان والزيارات الميدانية.

عندما يبيع المنتج للمستهلك مباشرة يحصل على سعر أعلى من السعر الذي يبيع بموجبه للتجار، كما هو مبين في الجدول رقم (13)، حيث نلاحظ أن المنتج يحصل على مردود إضافي عندما يبيع إنتاجه أو قسماً منه للمستهلك النهائي مباشرة، ولكن لا يمكن تسويق كميات كبيرة من خلال هذه القناة، وكذلك لا يستطيع المزارعين كافةً القيام بهذا النشاط التسويقي.

جدول رقم (13)

جدول يبين متوسط أسعار التفاح في منطقة الدراسة في حالة البيع المباشر من المنتج إلى المستهلك في عام 2004 بعد التبريد (ل.س/كغ).

الصنف والحجم	غولدن دبلشس				ستاركن دبلشس			
	ممتاز	أول	ثان	ثالث	ممتاز	أول	ثان	ثالث
السعر في حالة البيع المباشر للمستهلك ل.س/كغ	35	28	20	12	40	35	26	13

المصدر : استمارات الاستبيان والزيارات الميدانية.

2- القناة التصنيعية:

تمثل القناة التصنيعية الحالة التي يتم فيها تحويل ثمار التفاح إلى أحد المنتجات الصناعية الغذائية التي تقوم على التفاح كمادة أولية، وتقديمها للمستهلك بشكلها الجديد وتعد عملية تصنيع التفاح

مهمة لأنها تعمل على سحب جزء من العرض الحالي للتفاح وتحويلة إلى منتجات مهمة وتوزيع تسويقها على مدار العام، إلا أنه وللأسف الشديد لم تهتم الحكومة أو حتى القطاع الخاص حتى الآن بهذه القناة رغم الأهمية الكبيرة لها في التسويق، إن هذه القناة تعد ذات جدوى اقتصادية نظراً لوجود نسبة تتراوح ما بين 15-20% من التفاح غير القابل للتسويق، لهذا يجب العمل على تصنيعه.

التكاليف التسويقية المرتبطة بهذه القناة :

تتمثل التكاليف التسويقية بمجموع المبالغ المدفوعة لقاء تنفيذ جميع الوظائف التسويقية المؤداة خلال مسار السلعة التسويقي من المزرعة إلى المستهلك النهائي.

وحُدِّدت في هذه الدراسة تكاليف أداء الوظائف التسويقية المختلفة من خلال البيانات الميدانية لأسواق التفاح للموسم 2003-2004، حيث قامت الدراسة بتحديد جميع الوظائف التسويقية المنفذة، وحددت تكلفة تنفيذ كل عملية من هذه العمليات تبعاً للأسعار والأجور المتعارف عليها في منطقة الدراسة، وقامت الدراسة بتفريغ هذه التكاليف وتبويبها كما هو مبين في الجدول رقم (12) الذي يوضح تكاليف العمليات التسويقية في الحالة التي يبيع فيها المنتج إنتاجه للتاجر من المزرعة مباشرة.

ونلاحظ من الجدول (12) أن تكاليف تسويق التفاح تتوزع بين العناصر المختلفة للعملية التسويقية، إضافة إلى تكاليف التخزين البالغة 1430 ل.س/طن من خلال الاستبيان إن أجرة تخزين العبوة الواحدة 65 ل.س والطن يحتاج إلى 22 عبوة بلاستيكية، وتأتي بعدها تكاليف العناصر الأخرى بعد التخزين، وبذلك تكون التكاليف التسويقية الكلية للطن الواحد من التفاح قد بلغت 3660 ل.س.

نلاحظ أن مجموع التكاليف التسويقية للطن كانت مرتفعة كثيراً وهي قريبة في قيمتها من التكاليف الإنتاجية، وكذلك الأرباح العائدة إلى الهيئات التسويقية مرتفعة جداً مما يشكل دافعاً للعمل على التحكم في العملية التسويقية.

أسعار التجزئة للتفاح :

يعدّ سعر التجزئة السعر الذي يشتري به المستهلك النهائي هذا المنتج، ويتحدد سعر التجزئة للتفاح في أي فترة من الزمن وفي أي مكان من القطر كمحصلة لتفاعل مجموعة من العوامل أهمها:

- التكاليف الإنتاجية للتفاح.
- الصنف.
- مواصفات الثمار من حيث الحجم والخلو من الإصابات الحشرية والفطرية والأضرار الميكانيكية.

- العمليات والوظائف التسويقية التي يقوم بها المنتج والهيئات التسويقية على اختلاف أنواعها، ودرجة إتقان هذه العمليات وتقدمها (مسافات النقل، درجة التوضيب، وغيرها...).
- التكاليف التسويقية.
- حجم العرض والطلب على الثمار في مكان البيع وزمانه.
- المسافة بين أماكن الإنتاج وأماكن التخزين والعرض.
- وقت عرض الثمار للبيع، فكلما زادت مدة التخزين زادت تكاليف التسويق مما يؤثر في الأسعار.

الكفاءة التسويقية

الكفاءة هي النسبة بين ناتج النشاط التسويقي وإشباع رغبة المستهلك من اللون وتذوقه طعم ثمار التفاح أو أي منتج آخر وإجمالي الموارد المستخدمة في العملية الإنتاجية، فهي تمثل مدخلات التسويق الزراعي والموارد اللازمة لأداء الوظائف التسويقية، أما المخرجات فتمثل المنافع المكانية والزمانية والشكلية والتملكية التي تحقق إشباع رغبة المستهلكين.

معوقات عمليات تسويق التفاح في منطقة الدراسة

استناداً إلى المعلومات المأخوذة من استمارات الاستبيان، والتجارب العملية وما سبق من تحليل يبين أهم العقبات التي اعترضت وتعترض تسويق هذا المنتج في منطقة الدراسة، وعليه يمكن الإشارة إلى مايأتي:

1- تعدّ العملية التسويقية عملية مكملة لعملية الإنتاج، فلا وجود لإنتاج دون تسويق، ولا تسويق دون إنتاج، وهي تمثل النتائج المادية للعملية الإنتاجية، إلا أن هناك تقصيراً وضعفاً في إيجاد منافذ (تصديرية – تصنيعية وسواها)، بحيث تكفل التسويق الدائم والملائم للتوسع في الإنتاج.

2- يصبح منتج التفاح جاهزاً للجني ، وملائماً للعملية التخزينية في أواخر شهر أيلول وبداية شهر تشرين الأول، هذا القطاف الذي يتم خلال شهر يجعل العرض وفيراً والطلب والتسويق أقل كثيراً من العرض.

3- إن موعد القطاف هذا الذي يحدث في الخريف، يؤدي -في كثير من السنوات- حدوث الرياح القوية، أو البرد إلى خسائر كبيرة للفلاحين.

4- كان للقطاع العام دور إيجابي في تحديد أسعار أصناف التفاح، وعلى هذا الأساس يتم تحديد أسعار البيع للقطاع الخاص، إلا أن دور مؤسسة الخزن والتبريد لم تعد تستوعب إلا كميات قليلة جداً، ولم تهتم بتحديد الأسعار في الأوقات المناسبة.

5- يتعرض الفلاحون إلى احتكار وضغط التجار والمؤسسات التسويقية ويعقدون الاجتماعات العديدة للتحكم بالسعر، أو الخروج إلى البساتين إلى جانب ذلك هناك تردٍّ شديد بوسائل النقل، ولاسيّما المؤهلة للتبريد، في الوقت نفسه سعى الكثير من الفلاحين إلى بناء برادات فردية، يمكن أن تستوعب نصف إنتاج المحافظة حتى الآتن عام 2005.

6- كذلك يعاني الفلاحون من عدم وجود هيئات تسويقية، الأمر الذي يعطي دوراً مهماً للوسطاء والتجار، وحصولهم على أرباح كبيرة على حساب المصلحة المادية للفلاحين.

7- تجدر الإشارة إلى أن خبرة الفلاحين تحسنت وتتحسن باستمرار حول مختلف العمليات التأسيسية والإنتاجية، إلا أن الفلاح مازال متخلفاً في مجال العمليات التسويقية، فيلجأ للغش في أسفل العبوات أو أنه يلجأ إلى التسويق بأسعار منخفضة تحت ضغط الحاجة أو لسداد الديون المتراكمة خلال العام.

8- كما لا بد من العمل على تخفيض نسبة السمية، ذلك بترشيد استخدام المبيدات المتنوعة، سواء باستخدام المصائد الفرمونية، أو الآراء الفنية، أو باستخدام المكافحة الحيوية وهي البديل العلمي والعملي والأفضل.

9- القيام بإجراءات مخبرية دورية للتربة لمعرفة العناصر الضعيفة والاستخدام الأمثل للأسمدة، ومن ثمَّ الحصول على ثمار جيدة وخالية من الأمراض المتنوعة.

الاستنتاجات والتوصيات

أ- الاستنتاجات

من خلال دراسة واقع زراعة التفاح وإنتاجه والتوسع العامودي والأفقي في محافظة السويداء تبين أن :

1- زراعة التفاح تقع على ارتفاع 1000-1880 م عن سطح البحر، مع شرط توافر ساعات البرودة أي أقل من الصفر البيولوجي إذ تبلغ أكثر من 800/ساعة وهذا الشرط محقق.

2- إن كميات الأمطار لا تقل عن 350مم ونصل إلى 750مم ويعوض النقص في كميات الأمطار الرطوبة الجوية الكبيرة إذ إنَّ زراعة التفاح تحتاج إلى 450مم وما فوق.

3- منطقة زراعة التفاح هي أراضٍ بكر غنية بالمواد الغذائية المعدنية والعضوية. وهي زراعة بعلية وتوجد أراضٍ تكوّن مناطق توسع لزراعة هذه الشجرة تزيد على 5000 هكتار.

4- تبين من الدراسة أن الزيادة في التوسع الأفقي لزراعة التفاح يصل 9,26%.

5- تبين في منطقة الدراسة أن الزيادة في المساحات المزروعة 2003-2005 مقارنةً مع الزراعات في سورية بلغت 9.26% وبمجموع الأشجار 9,7% ونسبة الزيادة بعدد الأشجار التي ستدخل في الإنتاج 9,9%؛ مما يدل أنها منطقة توسع مستقبلية لهذه الزراعة وأن الإنتاجية في وحدة المساحة آخذة بالزيادة.

6- بلغ مجموع التكاليف الثابتة 287160 ل.س/هكتار، ومجموع التكاليف المتغيرة لسنة الإثمار 50902 ل.س/هكتار.

7- يوجد ضعف في أساليب العمليات التسويقية وكفاءتها لدى المنتجين للتفاح وخاصة في التوضيب وزيادة الفاقد وعدم الحماية من الكوارث الطبيعية مثل الصقيع والرياح والبرد والشراء من قبل الدولة للتعويض في حال حدوث الضرر مما يقلل هامش الربح.

8- الضعف في مجال البحوث التسويقية لحل المشكلات بدءاً من الإنتاج حتى الخزن والتبريد والنقل.

9- عدم وجود سياسات للتأمين الزراعي والتعويض في حال حدوث ضرر طبيعي.

10- عدم وجود تعاون تسويقي بين المنتجين أنفسهم من جهة والمنتجين والجهات التسويقية، وضعف الجهة العامة للتسويق من جهة أخرى، للتخلص من القوة الاحتكارية التسويقية المهيمنة على جميع مراحل العملية التسويقية.

11- ضعف البحث الزراعي في مجال تطبيق العمليات الزراعية – عدد الفلاحات – أنواع أدوات الحراثة وأوقاتها بما يتناسب مع عددها.

12- ضعف وقلة إجراء التحاليل الكيميائية والفيزيائية للتربة ليكون التسميد الكيميائي والعضوي بشكل علمي وعملي.

13- عدم وجود مخابر وأجهزة تحاليل للأثر المتبقي السمي المتراكم من جراء استخدام الأدوية والأسمدة.

من خلاله نستنتج أن زراعة أشجار التفاح وإنتاج ثمار التفاح في الظروف البعلية مثلى في محافظة السويداء حيث تتميز بالحجم واللون والطعم والنكهة المميزة وذلك لغناها بالمواد الطبيعية والفيتامينات المتنوعة، وكما سبق في الدراسة إن الريعية كانت جيدة مقارنة بين التكاليف والأرباح، كما أن الميزة المهمة لهذا النوع من الثمار هي تحمله للتخزين مدة قد تصل إلى /8/ أشهر.

ب - التوصيات

من خلال الصعوبات التي صادفت البحث والعينات العشوائية للمزارعين في أثناء الدراسة نلخص أهم التوصيات:

1- وضع خريطة زراعية للمحافظة توضح: أنواع الزراعات حسب المناخ – معدل الأمطار السنوي – درجات الحرارة اللازمة.

2- اختيار المواقع المناسبة لزراعة التفاح والتي لا تتأثر بشدة الرياح، لا تتعرض للصقيع الربيعي – زراعة مصدات رياح.

3- التأكيد على الفلاحات الخريفية – الربيعية – الصيفية، واستخدام أدوات حراثة خاصة بكل نوع من أنواع الفلاحة.

4- استخدام المكافحة الميكانيكية بالقضاء على الأعشاب الضارة التي تشكل عاملاً لانتقال الأمراض والحشرات. والقضاء على الحشرات التي تكون على سطح التربة أو في الطبقة السطحية للتربة.

5- استخدام التحليل المخبري للتربة قبل إضافة الأسمدة الكيميائية لمعرفة احتياج التربة للمواد الغذائية بما يتناسب مع زراعة التفاح.

6- إيجاد مخابر لتحليل الثمار وكذلك الأثر السمي المتبقي قبل القطاف.

7- التركيز على التقليم المتوازن بما يتناسب مع سنوات الأمطار وكمية الثمار وحجمها.

8- إجراء دراسة بحثية متواصلة تتعلق بالتسميد وعلاقته بالإنتاج ومواد المكافحة المستخدمة وتأثيرها السلبي والإيجابي في الأشجار والثمار وإصدار تعليمات ومعلومات سنوية، بما ينعكس إيجاباً بتقليل التكاليف وزيادة الريعية.

9- إنشاء هيئات تسويقية، للتسويق الخارجي والداخلي، ونعمل بما يتناسب مع العرض والطلب من جهة وأن يكون لها صفة بحثية علمية تبدأ من رأي المستهلك وذوقه وطلب السوق حتى التوضيب والتخزين والتسويق والأسعار المحلية والدولية، والتخطيط التسويقي.

10- اعتماد الزراعات النظيفة.

11- دراسة الظواهر الطبيعية – صقيع – رياح – جفاف وكيفية التعامل معها للتخفيف والتقليل من ضررها.

12 - السعي لزيادة عدد مخازن التبريد بما يتناسب وحجم الإنتاج وطلب السوق.

13 - تأسيس صندوق مالي للتعويض على مزارعي التفاح في حال التعرض للكوارث الطبيعية.

14 - إيجاد صناعات لثمار التفاح إضافة إلى الصناعات الحالية، حتى يستثمر كامل الإنتاج من التفاح المصاب بالبرد أو صغير الحجم أو الذي لا يلقى أسواقاً للتصريف الطازج. وكذلك اعتماد نشر عملية تجفيف ثمار التفاح غير الملائمة للاستهلاك وخلطها مع ثمار أخرى كالمشمش والأجاص والكرز والزبيب وغيرها لتستخدم كشراب طبيعي لتكون بديلاً عن الشراب الصناعي.

المراجع

1- المجموعة الإحصائية – المكتب المركزي للإحصاء 2002 – 2003 – 2004.

2- المجموعات الإحصائية الزراعية السنوية الصادرة عن وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي من أعوام مختلفة منذ 1984 حتى 2004.

3- منشورات مديرية الاقتصاد لمديرية الزراعة (محافظة السويداء).

4- الاستبيان الموزع على المزارعين في عدة مناطق لمحافظة السويداء.

5- التجارب العملية للباحث منذ قرابة 22 عاما والزيارات الميدانية للمزارعين.

6- مديرية زراعة السويداء – منشورات قسم الإحصاء والتخطيط.

7- مديرية زراعة السويداء – منشورات قسم الاقتصاد الزراعي.

تاريخ ورود البحث إلى مجلة جامعة دمشق 2005/8/8.