

التمويل الزراعي وتفعيل سلاسل القيمة للوصول بالمنتجات الزراعية إلى الأسواق

أ. دهبينة مجدولين

جامعة بسكرة - الجزائر

ملخص:

يوجد مدخلين لتمويل القطاع الزراعي، التمويل عن طريق القطاع المالي، والتمويل عن طريق سلسلة القيمة الزراعية:

النهج الأول هو القطاع المالي و هو نهج تقليدي، يمثل نقطة الانطلاق في عملية التمويل، حيث يؤكد على أهمية دور المؤسسات المالية لتسهيل الوصول المنتظم والمستدام لمجموعة واسعة من الخدمات، وكذلك تسهيل الوصول للموارد الخارجية، والهدف منه هو بناء القدرات المالية على المدى الطويل وإيجاد حوافز للمؤسسات التي تقدم الخدمات المالية للقطاع الزراعي والريفي.

أما النهج الثاني؛ موضوع هذه الورقة البحثية، فهو يركز على سلسلة القيمة وهو يحل التمويل المحتمل طلبه في جميع مراحل القطاع (مثل طلبات موردي المدخلات، المصنعين، الوسطاء، المشتريين)، ومن خلاله يمكن الجمع بين الخدمات المالية مع أنشطة التسويق. وتستند هذه المخططات على العلاقات القائمة بين أطراف السلسلة وتسهيل تبادل المعلومات وتعزيز الثقة بينهم، كما تستند على آليات السداد " المتكاملة"، وفي بعض الأحيان تقديم مساعدات تقنية للمنتجين .

كلمات مفتاحية: التمويل الزراعي - القطاع المالي - سلسلة القيمة الزراعية

Résumé :

Dans la finance agricole il y'a deux entrées : le secteur financier et la filière.

La première approche de la finance agricole prend le secteur financier comme point de départ et souligne le rôle important des institutions financières pour faciliter l'accès régulier et durable à une large gamme de services et pour avoir accès à des ressources externes. L'objectif est de construire des capacités à long terme et trouver les incitations pour que les institutions offrent des services financiers au secteur rural et agricole.

La deuxième approche de la finance agricole (le sujet de cet article) ; se centre sur la filière ou « chaîne de valeurs ». Elle analyse les potentiels de financement tout au long de la filière de production (par exemple les fournisseurs d'intrants, les transformateurs, les intermédiaires et les acheteurs) où les services financiers peuvent être combinés avec des activités de commercialisation. Les schémas se basent sur des relations existantes, facilitant l'échange d'information et la confiance, incluant des

mécanismes de remboursement « intégrés » et parfois de l'assistance technique aux producteurs.

Mots clés : finance agricole, le secteur financière, chaînes de valeurs agricole

مقدمة:

تعتبر التنمية الزراعية في الريف من أسرع الطرق للحد من الفقر، لأن زيادة الناتج الزراعي للفرد الواحد والقيمة المضافة تميلان إلى التأثير ايجابيا على مداخيل أشد الناس فقرا، مما يجعل الزراعة والتنمية الريفية أساسيتين للنمو المناسب للفقراء، حيث لا يزال العديد من أصحاب المزارع الصغيرة، يكافحون من أجل توفير أدنى مستويات العيش الكريم. لذلك يتطلب الاهتمام بالحاجات الغذائية الأساسية وجود خطة فعالة لزيادة الناتج الزراعي بطريقة مستدامة بيئيا واقتصاديا واجتماعيا. وهنا فإن المزارعين يأتون في صلب الحل لأنهم هم من يدير المزارع ويزرع الأراضي ويحافظ على التنوع الحيوي.

كما تقوم استراتيجيات تمويل الزراعة على وضع المزارعين وصغار المنتجين الزراعيين في بؤرة الاهتمام باعتبارهم العصب الأساسي للنمو وطاقة كبيرة مكونة لتحقيق التنمية الزراعية، من خلال المشاريع الصغيرة والمتوسطة إيماننا بأهميتها في دعم التنمية الاقتصادية الشاملة، وذلك عبر حزمة من البرامج لدعم هذه المشاريع ولتعزيز قدراتها بتوفير الوسائل الإنتاجية اللازمة والمحفزة لجعلها أكثر فاعلية ولتمكينها من التنافس على المستوى المحلي والدولي، ومن ذلك ما يعرف بسلاسل القيمة.

من خلال هذه الورقة البحثية نعالج مسألة وصول صغار المزارعين إلى الأسواق ، وأهم الظروف التي تمكنهم من الاستفادة من التمويل الزراعي الموجه لنشاطهم، وارتأينا أن نسلط الضوء على سلسلة القيمة الزراعية كضمان لسداد القروض باستخدام القروض في الغرض الموجهة له، وكمساعدة على زيادة الإنتاجية فيبيع المزارع إنتاجه إلى المشتري المقصود، وبسعر عادل يسمح له بسداد القرض.

أولا: خصوصيات التمويل في القطاع الزراعي

للعالم الزراعي والريفي عدد من الخصوصيات نجدها تتجلى جغرافيا وإقليميا من خلال انخفاض الكثافة السكانية وبعده عن المناطق الحضرية واعتماده الزراعة فقط كنشاط رئيسي فيه، وهو ما يجعل التمويل فيه صعبا ومحفوفا بالمخاطر وذلك من خلال:¹

التمويل الزراعي وتفعيل سلاسل القيمة للوصول بالمنتجات الزراعية إلى الأسواق

- التشتت الجغرافي والبعد المكاني وعدم التجانس السكاني، وضعف البنية التحتية (نقل واتصالات) تجعل الحصول على الخدمات المالية وتطوير الشبكة الإقليمية في المناطق الريفية مكلفا، خاصة في ظل العزلة وانخفاض الكثافة السكانية.

- المخاطر المناخية الزراعية والتحديات الاقتصادية والاجتماعية التي تواجه الأنشطة الزراعية والريفية ذات الطابع الموسمي والربحية المنخفضة، والتي تنسم بالتقارب في تخصصاتها واشتراكها بنفس عنصر الخطر، تقضي غالبا إلى الحصول على مستوى مداخيل منخفض وربحية متدنية تجعل من معدلات الديون صعبة السداد، خاصة تلك التي تتقاضاها مشاريع التمويل المصغر. كما أنها تقلل من قدرة الأسر الريفية - الفقيرة - على التعامل مع مخاطر التمويل.

- ضعف الموارد البشرية، مثل انخفاض مستوى التدريب وقلة الحوافز بالنسبة للأشخاص المتدربين على العمل في المناطق الريفية، يزيد من تعقيدات العرض المحلي للخدمات المالية.

- عدم وجود ضمانات مناسبة، إضافة إلى الأطر التنظيمية القانونية والسياسية التي تضعف المعاملات المالية، خاصة منها ما يتعلق بالموثوقية القانونية واثبات ملكية الأراضي الزراعية.

- ثقافة الائتمان، حيث يخلط الكثير من المزارعين وسكان الأرياف بين القروض والهبات، نتيجة لأنظمة القائمة في بعض البلدان (أنظمة سياسية في مرحلة انتخابات مثلا)، مما يعقد من عمليات سداد القرض.

فلاسواق المالية والريفية تلقى قيودا بارتفاع تكاليف المعاملات، وعن طريق مختلف المخاطر التي تعيق تطوير الخدمات المالية. ولوحظ في أغلب الأحيان وجود مخاطر وقيود في القطاع الزراعي والريفي، في حين أن فيه عددا قليلا من الفرص يجب الاهتمام بها، والتي تستند إليها المؤسسات المالية في عرض خدماتها المالية الريفية منها:

- التماسك الاجتماعي القوي الذي لا يزال قائما في العديد من الأوساط الريفية، والمتمثل غالبا في المساعدات المتبادلة في العمل الزراعي والتضامن بين العائلات.
- وجود منافسة أقل حول عرض الخدمات المالية، أي مخاطر أقل من أنظمة الائتمان الاستهلاكي التي تدفع الأسر في أحيان كثيرة إلى كثرة الديون.

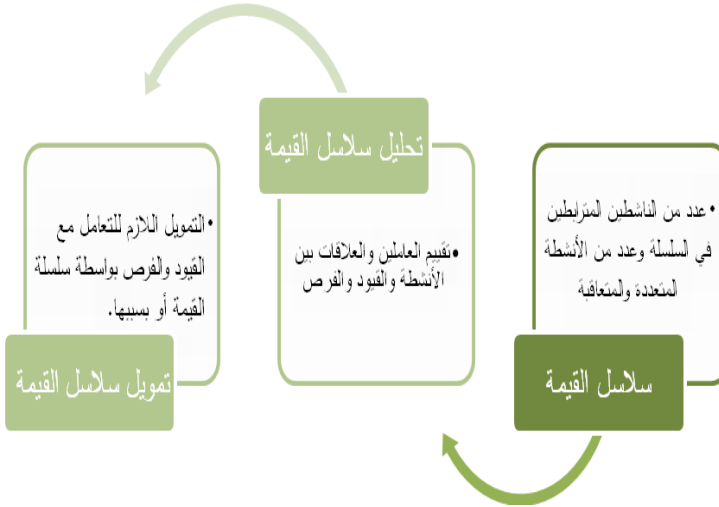
- الأثر المتدني للمشاكل والأزمات العمرانية، والتي توفر للمناطق الريفية أكبر قدر من الاستقرار الاجتماعي والاقتصادي لتحقيق أهداف التمويل والتنمية.
 - إمكانية إقامة تحالفات بين الأسر الريفية نظرا لتنوع الجهات الفاعلة التي تأخذ بعين الاعتبار القيود التي تواجه الأسر الريفية للاستفادة من الخدمات المالية: مثل منظمات المنتجين، والمنظمات غير الحكومية، والجهات الفاعلة للتنمية المحلية.
- وعلاوة على كل ذلك، فإن القطاع الزراعي في الآونة الأخيرة وعلى المستوى الدولي أصبح أكثر ملائمة لاعتماده كمنشأ رئيسي في بلدان عديدة، خاصة في ظل ارتفاع أسعار المواد الأولية والاتجاه نحو إنتاج وتطوير منتجات الطاقة الحيوية بدلا من الطاقات الزائلة.

ثانيا: تعريف سلسلة القيمة

استخدم مصطلح سلسلة القيمة من قبل "مايكل بورتر" في كتابه الميزة التنافسية، إنشاء ودعم الأداء الرأقي 1985، وتحليل سلسلة القيمة هو وصف للأنشطة داخل وحول المنظمة وما يتصل بها من تحليل مناطق الضعف والقوة التنافسية، أي تقييم قيمة كل نشاط من الأنشطة والذي يضيف إلى منتجات أو خدمات المنظمة أو الجهة المنتجة قيمة إضافية؛ والأصل في طرح هذه الفكرة هو أن المنظمة ليست مجرد تجميع عشوائي لآلات والمعدات والأفراد والأموال فقط، بل هي مجموعة متناسقة ومتكاملة من هذه العناصر مرتبة في شكل نظام بصورة علمية ومنهجية من خلالها يتم إنتاج مميز للعملاء تجعلهم على استعداد لدفع الثمن المطلوب للمنتج، مما يؤكد أهمية الأداء الجيد للأنشطة المرتبطة بمنتج معين، ثم الإدارة الفاعلة والروابط بين هذه الأنشطة بصورة تشكل مصدرا للميزة التنافسية.²

اختلف الباحثون حول مصطلح سلسلة القيمة وسلسلة الإمداد، حيث تعرف سلسلة الإمداد على أنها "شبكة من كيانات الأعمال المستقلة أو شبه المستقلة، مسؤولة بشكل جماعي عن أنشطة تأمين الاحتياجات والتصنيع والتوزيع المتعلقة بعائلة أو أكثر من المنتجات المترابطة"³، وانتقد تعريف Porter على أنه اتسم بإهمال العلاقات مع الموردين والمستهلكين. وهو ما أضافه Shank بتعريف سلسلة القيمة على أنها عبارة عن: "جميع الأنشطة المولدة للقيمة بدءا من مصادر الحصول على المواد الخام وحتى تسليم المنتج النهائي".⁴

شكل رقم (1): سلاسل القيمة، تحليل سلاسل القيمة، تمويل سلاسل القيمة

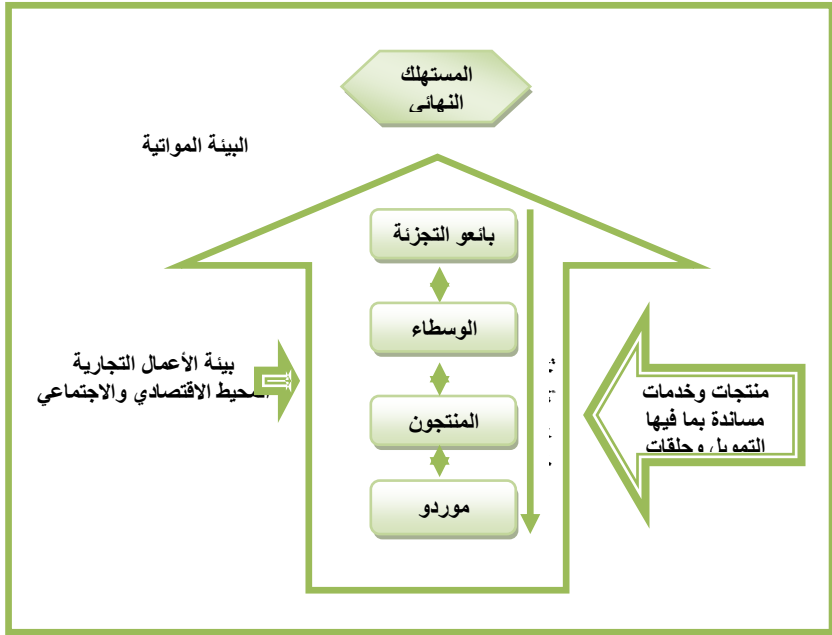


المصدر: من إعداد الباحثة

إن سلسلة القيمة هي الخطوات المتعاقبة في عمليات الإنتاج أو الأنشطة التي تضيف القيمة إلى منتج معين حتى يصل إلى المستعمل النهائي، ومفتاح مفهوم سلسلة القيمة هو أن إضافة القيمة تحدث عند كل مرحلة من المراحل. ويمكن قياس إضافة القيمة وتحليل توزيعها على طول السلسلة، بحيث تبين ما هي حلقات السلسلة التي توجد داخل حدودها ومدى ربحية هذه الحلقات القائمة والإمكانات المتاحة لإدخال حلقات إضافية.⁵

وسلسلة القيمة "value Chain" مصطلح يستخدم في مجال إدارة الأعمال ومنها الأعمال المزرعية وهي سلسلة النشاطات الضرورية التي تمكن من عرض المنتج و تساهم في رفع قيمته، حيث تمر كل المنتجات عادة من خلال سلسلة القيمة التي تبدأ بالبحث والتطوير والهندسة وتنتقل إلى التصنيع ثم تنتقل إلى الزبون أو يتم التخلص منها، وبمرور المنتجات في هذه السلسلة ينشأ ما يسمى بعملية إدارة جميع التكاليف المتعلقة بسلسلة القيمة؛ وتكون العملية الإنتاجية ناجحة إذا كانت القيمة المضافة لكل نشاط تتجاوز تكاليفه الأداة في كل مرحلة.

شكل رقم (02) : سلسلة قيمة نمطية



المصدر: كالفن ميلر، ليندا جونز، تمويل سلسلة القيمة في القطاع الزراعي – أدوات و

دروس ، منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة FAO، ماي 2013، ص: 118.

إن سلسلة القيمة هي إطار العمل الذي يمكن من خلاله تشخيص جميع النشاطات وتحليل كيفية تأثيرها على العملية الإنتاجية والجهة المنتجة، وعلى القيمة المقدمة إلى المستهلك النهائي، ويشمل ذلك النشاطات الأولية والنشاطات الداعمة.

وإذا قسمت السلسلة إلى مكوناتها، أي التصميم والتوريد والإنتاج والتوزيع ، يمكن تحسين فهم بنيتها وكيفية عملها، وبالتالي تقدير فرصها التنافسية داخليا وخارجيا، ولذلك من المهم جدا تحليل سلسلة القيمة، حتى تصبح وسيلة فعالة لتصور الأشكال التي يتخذها التكامل الوظيفي في عملية الإنتاج، لأنه ينقل التركيز من الإنتاج وحده إلى مجموعة الأنشطة المتنوعة التي تكون السلسلة.⁶

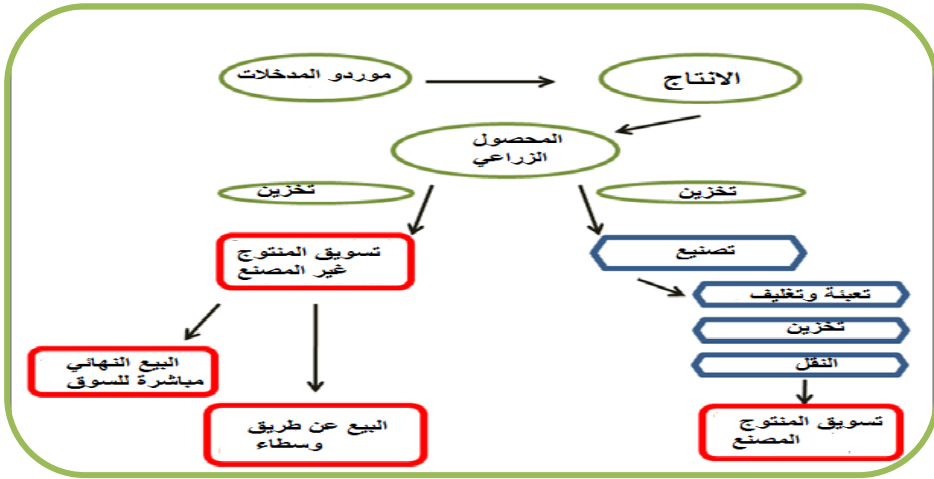
ثالثا: أهمية سلسلة القيمة الزراعية

تتبع أهمية سلسلة القيمة كأداة هامة من خلال تحليل العلاقة ما بين المنتجين من أجل تصميم حلول للنمو الاقتصادي والتي تقلل من نسب الفقر عبر رفع الوضع التنافسي على

التمويل الزراعي وتفعيل سلاسل القيمة للوصول بالمنتجات الزراعية إلى الأسواق

مستوى المنتجين عموماً ومحاربة الفقر من خلال التنمية الاقتصادية. وتمكن سلسلة القيمة أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من التنافس على المستوى المحلي والعالمي، حيث يتطلب ذلك مواجهة التحديات واستغلال الفرص التي تمنحها البيئة التي تعمل بها تلك المشاريع في ظل تكاتف جهود القطاع الخاص والتعاونيات والمجتمع المدني والحكومات من أجل ضمان مستقبل أفضل للأسواق المحلية، إضافة إلى دور مقدمي خدمات التنمية من دعم لتوسيع وتنظيم آليات تقديم الخدمات للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.⁷

شكل رقم (03): مخطط لسلسلة قيمة زراعية



المصدر: من إعداد الباحثة

إن أهمية تطوير سلسلة القيمة تظهر في دعم الشركاء ومزودي خدمات تنمية الأعمال، و الذين لديهم القدرة على تحليل احتياجات السوق ومتطلباتها، إضافة إلى تقييم تنمية الأسواق من خلال مؤشرات ملموسة حول تطوير أسواق الخدمات بما يشمل أسواق الخدمات الاستشارية والتدريبية واستخدام وسائل الإعلام لتعريف بالبرامج التدريبية والإرشادية، من أجل تحسين أوضاع المؤسسات الإنتاجية وإجراءات التصدير لتمكينها من الوصول إلى أسواق عالمية.⁸

تعتبر سلسلة القيمة عن كل من الموردين والمصنعين والناقلين والموزعين وتجار التجزئة والعملاء (أنظر شكل رقم 03)، وعليه فإنه من الضروري والمفيد جداً للمزارعين

وصغار المنتجين التكتل في منظمات جماعية وتعاونيات إنتاجية، ثم التعاون بغرض تحقيق أهداف معينة في السوق على المدى الطويل ولغرض المنفعة المتبادلة لجميع حلقات السلسلة، حيث يتطلب نجاح المشاركة في سلسلة القيمة الابتعاد عن المواجهة وعن العلاقات العدائية بين المشاركين في العملية الإنتاجية أفراداً ومنظمات، أي التحرك إلى أعلى سلسلة القيمة بالبيع المباشر إلى شركات التجهيز وليس إلى تجار الجملة، أو تجهيز المحاصيل داخل المزارع وبيع المنتجات الجاهزة ؛ كأن يدرّب المزارعون على تجفيف منتج الطماطم مثلاً وبيعه بسعر أعلى للكيلوغرام الواحد بدلاً من سعر منخفض للكيلوغرام الواحد من الطماطم الطازجة.

إن سلسلة القيمة وبصفتها أداة تحليلية، يمكنها أن تعطي نظرة دقيقة لأداء العناصر المكونة لها، والمساعدة على تحديد مختلف العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر في تعزيز القدرة التنافسية أو في تقليلها. كما يمكن استخدام خرائط السلاسل لفهم مشاكل اقتصادية معينة، مثل سوء مكافأة عاملين معينين أو ما يظهر من عدم المساواة في توزيع الأرباح والفوائد على مختلف الجهات الفاعلة في السلسلة.

رابعاً: تمويل سلسلة القيمة في القطاع الزراعي

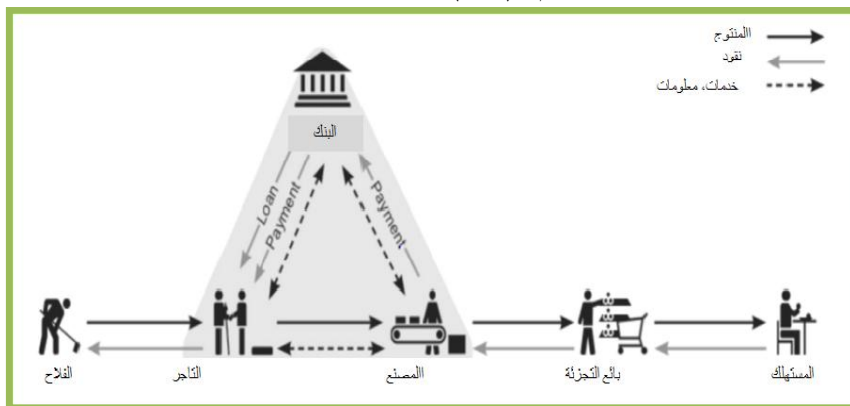
يشمل مفهوم سلسلة القيمة في القطاع الزراعي مجموعة متكاملة من النشاطات والمشاركين في نقل المنتجات الزراعية، من موردي المدخلات إلى حقول المزارعين وصولاً إلى مائدة المستهلك (أنظر شكل رقم 04). وكل مشاركة أو عملية قيمة في هذه السلسلة لها حلقة تربطها بما يليها، بحيث تشكل سلسلة متكاملة وقابلة للنجاح. فيتم في كل مرحلة عملية تحويل أو تعزيز إضافية للمنتج، وعليه فإن سلسلة القيمة الزراعية تعرف بأنها تعاقب عدد من الأنشطة لإضافة القيمة تمتد من الإنتاج إلى الاستهلاك، مروراً بالتصنيع والاستغلال التجاري، ويكون داخل كل وحدة من وحدات السلسلة حلقة أو أكثر تتحرك إلى الخلف أو إلى الأمام، كما أن قوة السلسلة لا تزيد عن قوة أضعف حلقة فيها، فكلما ازدادت قوة الحلقات أصبح تدفق المنتجات والخدمات ضمن السلسلة أكثر أماناً.⁹

إن العملية المتكاملة لتحرك المنتج "من الحقل إلى المائدة" في سلسلة معينة ، قد ترفع الكفاءة والقيمة من خلال خفض كمية الفاقد وضمان الأمن الغذائي والمحافظة على الجودة وتخفيض أسعار المستهلك وتحسين أسعار دخول المزارعين. وفي العادة، تحد سلاسل

التمويل الزراعي وتفعيل سلاسل القيمة للوصول بالمنتجات الزراعية إلى الأسواق

القيمة ذات الكفاءة من استخدام الوسيطاء في السلسلة، كما تعزز أنشطة القيمة المضافة بفضل التكنولوجيا ومدخلات محسنة ومشتريات من بوابة المزرعة، وبنية تحتية محسنة، وأسعار أفضل بفعل الإنتاج الذي يحدده الطلب، بالإضافة إلى تقديم مشتريات مضمونة تستخدم في تصنيع المواد الغذائية وتصديرها.

شكل رقم (04): تمويل سلسلة القيمة الزراعية



المصدر: **Lamon Rutten, Isolina Bote, Révolutionner le Financement des chaînes de valeur agricole**, une série de réunions sur les questions de développement ACP-EU, Briefings de Bruxelles sur le développement rural, Bruxelles, 05 mars 2014, p : 10. <http://bruxellesbriefings.net>, site visité le : 14.10.2014.

ويشكل تدفق الأموال والترتيبات المالية سواء الداخلية أو الخارجية بين مختلف حلقات السلسلة ما يعرف بتمويل سلسلة القيمة، أي أنه أحد أو مجموع الخدمات المالية والمنتجات والخدمات المساندة التي تتوفر لسلسلة القيمة أو لغيرها، وقد يكون هذا التمويل تمويلا داخليا مباشرا يقدمه أحد الفاعلين ضمن سلسلة القيمة إلى فاعل آخر، أو خارجيا تقدمه مؤسسة مالية أو مستثمر معين بناء على علاقات ونشاطات السلسلة من جانب المقترض.¹⁰

ويتمثل دور التمويل لسلسلة القيمة في سد احتياجات العاملين فيها والحد من القيود التي يواجهونها، وغالبا ما يتجسد ذلك في الحاجة إلى التمويل، لكنه يستعمل أيضا كوسيلة لضمان المبيعات وتمويل للسلسلة شراء المنتجات وتخفيف المخاطر لرفع الكفاءة ضمن السلسلة، لذلك فإن طبيعة التمويل للسلسلة الشاملة تحتم فهم طبيعة كل سلسلة وكل العاملين فيها ومصالحهم. وقد طبقت ذلك بعض المؤسسات المالية الناجحة أثناء عمليات الإقراض، علما أن الترتيبات المالية متعددة الأطراف في المجال الزراعي قليلة الاستعمال من طرف

المؤسسات المالية، وهي أكثر استعمالاً بين المنتجين والموردين وبأبسط الجملة ضمن عملية التمويل لسلسلة مشاريع القيمة المضافة.

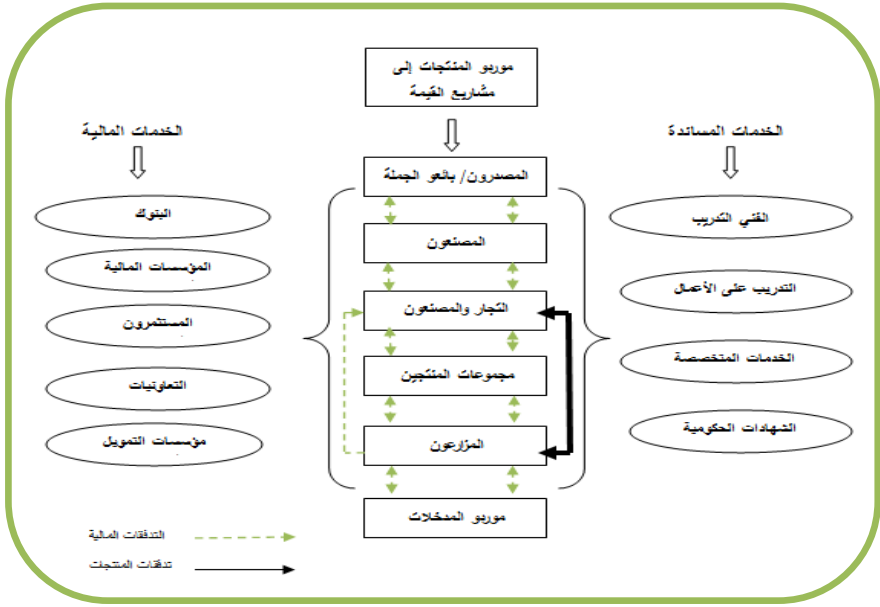
وتعود أهمية ضبط الإطار النظري لتمويل سلسلة القيمة على اعتبار تمويل السلسلة بمثابة مقاربة للتمويل، وفي نفس الوقت هو مجموعة أدوات مالية تستخدم لتوسيع الخدمات المالية وتحسينها لسد احتياجات العاملين في سلسلة القيمة، والعديد من هذه الأدوات ليس جديداً، وإنما يستخدم على نطاق أوسع بالاشتراك مع آخرين، والأهم من ذلك هو أن طريقة التمويل تعترف بكامل السلسلة والقوى التي تحركها وتستجيب بناءً عليه لمتطلبات محددة لتمويل المنتجين والتجار والمصنعين وآخرين ضمن السلسلة الخاصة. وبالإمكان استخدام هذه الأدوات المالية للأغراض الآتية:

- تمويل المنتجات والمحاصيل الزراعية
- شراء المدخلات والمنتجات أو تمويل اليد العاملة.
- توفير السحب على المكشوف أو خطوط الائتمان.
- استثمار الأموال.
- تخفيف المخاطر ومواجهتها.

لذلك يعتبر التمويل لسلسلة مشاريع القيمة المضافة بمثابة مقاربة تتخذ وجهة نظر منهجية تنظر إلى الفاعلين وإلى عمليات التصنيع والأسواق كمجموعة متكاملة، ولا تنظر إلى المقرض والمقترض كأجزاء أو أفراد ضمن هذا النظام.

يبين الشكل (05) إطاراً مبسطاً لفهم تمويل سلسلة القيمة، ويوضح كما هو مبين فيه مصادر التمويل الموجودة ضمن السلسلة نفسها، وكذلك الكيانات المؤسسية المالية التي تمويل السلسلة، حيث تسير المنتجات في اتجاه واحد عبر السلسلة، مع تفاوت في مقادير القيمة المضافة من مستوى لآخر. أما التمويل فيتدفق داخل السلسلة في اتجاهين استناداً إلى سلسلة القيمة، و الإقليم مع ديناميات الشركات والمشاركين ذوي العلاقة. فمثلاً يقوم كبار بائعي الأرز بالجملة بتمويل التجار الذين بدورهم يقدمون سلفاً تمويلية إلى المنتجين، وفي الوقت نفسه تزود مجموعات المنتجين والمزارعين العديد من المصنعين بكميات من الأرز وبيعه. في هذه الحالة يكون المزارعون هم الممولين لأصحاب طواحين الأرز الذين يتعاملون معهم.

شكل رقم (05): التدفقات المالية في سلسلة القيمة الزراعية



المصدر: كالفين ميلر، ليندا جوزنز، مرجع سابق، ص: 10.

إن العاملين في السلسلة بإمكانهم أن يكونوا إما متلقين للتمويل أو مقدمين له، فكثيرا ما يتلقى مورد المدخلات تمويلا لشراء المخزونات، ويبيع المدخلات بالدين، ويمكن للمزارعين أيضا أن يشتروا المدخلات بالدين، كما يمكنهم أن يقتضوا من المصنعين مباشرة أو بواسطة جمعياتهم، أو أن يقوموا بالتمويل العيني، كبيع منتجاتهم لقاء دفعات مؤجلة يلتزم بها أصحاب الطواحين أو أصحاب المحلات أو حتى المخازن الكبيرة. والأرجحية في منح القروض تذهب للمزارعين الذين يرتبط نشاطهم بمشترين قابلين للنجاح و متمكنون من دخول السوق، حيث إن معظم شركات الأعمال التجارية والمؤسسات التمويلية لا تملك مقدرة الانتشار في العالم بقوة، إلا بوجود روابط قوية بين الشركاء وبمتابعة تدفق المنتجات والأموال فيكون بإمكانها تحقيق الوعي والمراقبة اللازمين لتخفيف المخاطر إلى أدنى حد وامتلاك الكفاءة التنافسية في تمويل سلسلة القيمة. ففي الماضي لم يكن هذا الترابط متوفرا، لذلك كانت طلبات القروض التي يتقدم بها المزارعون وصغار المصنعين ترفض فوراً، فيخسرون فرصة تمويل أعمالهم واغتنام الفرص في السوق. إن معرفة الفاعلين في سلسلة معينة لبعضهم البعض، يشجع على تحسين وتطوير الترتيبات

التي تسهل التمويل بطريقة فعالة، فالغاية الأساسية هي مشاركة مختلف الفاعلين في إدارة المخاطر، ونقل مخاطر محددة إلى الجهات الأكثر أهلية لإدارتها وخفض التكاليف ما أمكن بواسطة العلاقات فيما بينهم والدفع المباشر.¹¹

خامسا: نقاط الاختلاف بين التمويل الزراعي التقليدي و مقاربة التمويل عن طريق سلسلة القيمة

هناك مجموعة من الفروقات بين منهج التمويل الزراعي التقليدي، ومنهج التمويل عن طريق سلسلة القيمة، حيث تعتبر مقاربة التمويل عن طريق سلسلة القيمة أكثر واقعية وأكثر قدرة على إدارة المخاطر، والجدول (01) يبين بعض نقاط الاختلاف.

جدول رقم (01) : الفرق بين التمويل التقليدي والتمويل عن طريق سلسلة

القيمة

التمويل عن طريق سلسلة القيمة	التمويل التقليدي
يرتكز على:	يرتكز على:
- تدفقات السلع	- الميزانية
- قدرة أداء المقترض	- القدرة الائتمانية للمقترض
- ضمانات قروض مبتكرة (اتفاقيات، تعهدات، أرباح مستقبلية ...)	- تدفقات الأموال
	- ضمانات القروض التقليدية (الادخار، الأصول التقليدية ...)

المصدر:

USAID, *Utilisation de la chaine de valeur en financement de l'agriculture*, Atelier sur le financement du secteur agricole, 22-23 juillet 2011. Site visité le : 18/12/2014. http://www.chemonics.com/OurWork/OurProjects/Documents/FS_Share_Final_Report/Links/PIR 2/DRC_Value Chain in Financing Agriculture_FR.pptx

إن مجموعة تمويل سلسلة القيمة تبدأ من قروض صغيرة للمدخلات نحو قروض أكثر تعقيدا، حسب القوة الدافعة للتنافسية وتطوير سلسلة القيمة، تحت ظل ثلاث ركائز هي: تخفيض التكاليف، إدارة المخاطر، وبناء الثقة. وبما أن التمويل لسلسلة القيمة لا يبنى على الروابط المادية فقط وإنما على تكامل المعارف أيضا، فإن أحد عوامل نجاح المؤسسة

التمويل الزراعي وتفعيل سلاسل القيمة للوصول بالمنتجات الزراعية إلى الأسواق

المالية هو فهم طريقة العمل، والذين يتمكنون من الفهم الجيد لجميع مراحل العمل هم الأشخاص والشركات الذين يمكنهم المشاركة في السلسلة بفعالية.

إن مقارنة التمويل لسلسلة القيمة هي عملية بناء المعرفة واستخدامها لتحديد مختلف التدخلات و الخدمات المالية، ويتم التمويل الفعلي إما من مشارك إلى مشارك آخر مباشرة، أو بطريقة غير مباشرة من قبل مؤسسة مالية كطرف ثالث، أو قد يكون عبر ما يسمى "بالطريقة الشلالية" أو التسلسلية، وهو ما يعني دخول التمويل إلى السلسلة عبر تقديمه إلى

الشركاء على عدة مستويات بناء على الأنشطة القائمة في السلسلة.¹²

وفي حين يعتمد التمويل التقليدي اعتمادا كبيرا على مقدرة العملاء والشركات التجارية على تسديد الائتمان، فإن التمويل عن طريق سلسلة القيمة يركز أكثر على المبالغ التي توفرها مختلف الأنشطة ذات القيمة المضافة في السلسلة، مثل الإنتاج، وهذا يسمح للأطراف الذين لا يملكون ضمانات كافية ولديهم تدفق - يمكن التنبؤ به- للبضائع، الوصول إلى التمويل مع وجود شركاء أقوى لهم داخل السلسلة، وبذلك يمكن في العديد من الحالات هيكله المعاملات بحيث يتم تسديد أقساط أي قرض تلقائيا عن طريق خصمها من إيرادات المعاملات. فيقلل هذا النمط المباشر من مخاطر تسديد القروض كما يقلل من تكاليف معاملات السداد.

وتختلف قدرة كل مشارك في سلسلة مشاريع القيمة على الحصول على التمويل بسهولة وبشروط ملائمة مع عدم التركيز على المصدر، سواء كان مصرفا أو مورداً أو تاجرا، فإذا كان بإمكان تاجر كبير الحصول على تمويل ومن ثم إعطاء سلفة مالية إلى أطراف أخرى في السلسلة بتكلفة إجمالية أقل ، فيعود ذلك بالفائدة على الجميع.

إن الالتزام بمقاربة سلسلة القيمة يستدعي تحليل القرض الخاص بمقترض معين، تحليلا يتضمن دراسة شاملة لأوجه وعمليات السلسلة لمعرفة من يحوز على أفضل منزلة داخلها تؤهله لأن يكون المقترض، وما هي تدفقات الأموال ومصادر تدفقها. وفي هذا المجال تقول Kariuki* أنه في تمويل سلسلة القيمة ينبغي على البنك الزراعي التعاوني أن يأخذ بعين

الاعتبار مايلي:

- قوة سلسلة القيمة الزراعية وفرصها وتحدياتها.

- المخاطر

- الدعم المقدم والخدمات التقنية والتجارية والمالية.
- الإطار الاقتصادي الذي يتلاءم ويتكيف مع تمويل سلسلة القيمة.
- وتشمل هذه العملية في جوهرها تقييم سلسلة القيمة، والتقييم المالي وتقييم اتفاقيات التأمين، وفيما يلي أهم الخطوات التي يمكن تتبعها لتحقيق ذلك:
1. فهم سلسلة القيمة من خلال تحديد :
 - البيئة الملائمة، وهي مجموعة المؤسسات والسياسات والخدمات الداعمة التي تحدد المحيط الذي تعمل به مشاريع سلسلة القيمة (التشريعات القانونية، وتدخل القطاع العام ، وأوضاع البنية التحتية والأنظمة التي تؤثر على الأعمال التجارية والأوضاع الاجتماعية ، وتمثل معايير الجودة وسلامة المنتجات أحد مكونات البيئة الملائمة، أو الحافز الرئيسي لتكامل سلاسل القيمة الزراعية، والتزام مشتري المنتجات الزراعية والغذائية بالتقيد بها، فأصبح ترابط السلسلة في الأنظمة الحديثة للأغذية الزراعية مطلباً لكثير من القطاعات، وذلك بسبب إصرار المستهلك على مقاييس أعلى للجودة الغذائية والسلامة وتوفرها على مدار السنة، والسلاسل غير المنظمة لا تستطيع الوفاء بهذه المطالب.
 - العلاقات العمودية والأفقية والترابط بين مختلف مستويات السلسلة والمنافسين، والترابط مع من هم على نفس المستوى في النشاط، ومع مصالحهم والتزاماتهم.
 - الأسواق والخدمات الداعمة، والخدمات المالية وغير المالية ، وأسواق توريد المدخلات.
 - السوق النهائية : من خلال معرفة إمكانات السوق وطلب المستهلك وتحديد مخاطر السلسلة.
 2. ضبط عناصر سلسلة القيمة الزراعية القائمة، والتعريف بالعاملين الرئيسيين بها ، ونماذج الأعمال التي تنشط فيها، لتحديد إستراتيجية استدامتها.
 3. تحديد نقاط التمويل الحقيقية ، ونقاط التمويل الصعبة والدرجة، وذلك بضبط مصادر التدفقات المالية الحالية أولاً، ثم الاحتياجات المالية ومتى تكون.
 4. تحديد البدائل المالية ومقارنتها من حيث قوتها والمخاطر التي قد تتعرض لها، وتكاليف التمويل لكل مستوى من مستويات المشاركين في السلسلة.
 5. تصميم التمويل وفقاً لأفضل الاختيارات التي تلائم السلسلة، ثم الترتيب لإعداد الاتفاقيات بين أطراف التمويل.

خلاصة:

إن نقاط الضعف و المخاطر التي تعترض القطاع الزراعي لا تحل من قبل المؤسسات المالية بواسطة المنتجات المالية فقط، فالإلتئام الزراعي في حد ذاته لا يجعل القمح يزداد طولاً، كما أن التأمين الزراعي لا يمنع الطقس من تدمير المحاصيل الزراعية. ولكي يكون للخدمات المالية تأثير على الزراعة، فإنه يجب هيكلتها بحيث تحمل المزارعين على الابتكار في عملياتهم، باستخدام سلسلة القيمة لضمان القروض. من أجل زيادة فرص الوصول إلى الأسواق القائمة والجديدة على حد سواء.

يؤدي تمويل سلسلة القيمة في قطاع الزراعة إلى خفض التكاليف والحد من مخاطر التمويل والتواصل مع المزارعين من صغار الملاك. أما بالنسبة لمؤسسات التمويل، فإن تمويل سلسلة القيمة يحفزها لتذهب إلى ما هو أبعد من متلقي التمويل وإلى فهم أفضل للتنافسية وللمخاطر ضمن القطاع ككل، واستنباط منتجات تناسب الفاعلين ضمن السلسلة. و طبعاً لا تنحصر هذه المقاربة الشاملة للتمويل الزراعي في تمويل سلسلة القيمة. فبعض المؤسسات الرائدة في القطاع تتبع هذا الاتجاه في عملية تقييم القروض، لأن نسبة كبيرة من التمويل المتوافر لمشاريع سلاسل القيمة لا تأتي من مؤسسات التمويل بل من مصادر أخرى ضمن السلسلة. في الوقت نفسه يمكن أن يساعد تمويل سلسلة القيمة السلاسل كي تصبح أكثر شمولية، وذلك بتيسير الموارد لصغار الملاك ليتمكنوا من الاندماج في أسواق تتمتع بقيمة أعلى. علماً أن التمويل المرتبط بمشاريع سلاسل القيمة ليس جديداً، وهناك أنواع من تمويل معروفة ومتداولة منذ ألف عام. الجديد هو الطريقة التي ينفذ بها في المجال الزراعي بمنهجية أكبر تستخدم مقاربات وأدوات وتكنولوجيات ابتكارية أو معدلة.

الهوامش والاحالات

¹ cécile LAPENU, Evolutions récentes dans l'offre et les stratégies de financement du secteur rural :Echanges d'expériences et synthèse bibliographique ; rapport préparé par le réseau français de la micro- finance sous-commission n°03, CERISE, Janvier 2008. P : 07-08.

² بثينة محمد علي المحتسب، طالب محمد عوض، التنافسية والتنمية، مطبعة الجامعة الأردنية، الأردن، 2010، ص ص: 56-57.
³ ساوس الشيخ، أثر تطبيق الإدارة البيئية في إطار سلسلة الإمداد على الأداء – دراسة تطبيقية على عينة من شركات الصناعات الغذائية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2013، ص: 96.
⁴ المرجع نفسه، ص: 103.

⁵ Jermy coon, anita champion, Financing agriculture value chains in central America, technical notes N° IDB- TN- 146, June 2010, p : 09.

⁶ Lamon ruten, Révolutionner le financement des chaines de valeur agricoles, une série de réunions sur les questions de développement ACP-EU, briefing de bruxelles sur développement rural, Bruxelles, le 5 mars 2014.

⁷ David Kingsburg, **Questions de fond relatives aux chaînes de valeur ; aux opportunités et à la croissance : Rôles des projets financés conjointement par le FIDA**, Atelier régional sur l'exécution des projets en Afrique de l'ouest et du centre, 08-11 novembre 2010, Sénégal, p : 01.

⁸ USAID, **Utilisation de la chaîne de valeur en financement de l'agriculture**, Atelier sur le financement du secteur agricole, 22-23 juillet 2011. http://www.chemonics.com/OurWork/OurProjects/Documents/FS_Share_Final_Report/Links/PIR_2/DRC_Value_Chain_in_Financing_Agriculture_FR.pptx, Site visité le : 18/12/2014.

⁹ Mumbi Kimathi, Calvin Miler et autres, **Financement de la chaîne de valeur Agricole de l'Afrique**, rapport de synthèse, 3^{ème} Forum des banques Agricole de l'AFRACA, FAO et AFRACA, Avril 2008, p : 16.

¹⁰ Jermy coon, Anita campion, **Financing agriculture value chains in central America**, technical notes N° IDB- TN- 146, June 2010, p : 11.

¹¹ PROMODEV et CTA, **Le financement des chaînes de valeurs un opportunité pour le développement économique d'Haïti**, Briefing n°=05 sur le développement en Haïti, 27 février 2014, Haïti, <http://bruxellesbriefings.net>, site visité le : 14.10.2014.

¹² كالفن ميلر، ليندا جونز، تمويل سلسلة القيمة في القطاع الزراعي – أدوات و دروس ، منظمة الأغذية

والزراعة للأمم المتحدة FAO، ماي 2013. ص: 15

* **Rahab Kariuki** : خبيرة في التأمين الزراعي، موظف رئيسي تخصص زراعة ومخاطر المناخ على المؤسسات الزراعية، كينيا.