# الحوافز الاقتصادية فى زراعة الجمهورية العربية المتحدة

الدكتور عزيز صالح

---

## مقدمة

إن الزراعة تتصف بخاصية جوهرية تميزها عن باقى القطاعات الأخرى لخضوعها إلى حد كبير لتأثير العوامل الجوية والطبيعية ، مما يزيد عنصر المخاطرة فيها ، لذلك وجب الاهتمام بالحوافز فى قطاع الزراعة بالدرجة التى تمكن من تغطية وتعويض ماينجم عن آثار هذه العوامل الخارجية التى لايمكن التحكم فيها. فالحوافز بهذا تخفف من الآثار الضارة والمفاجئة التى قد تنجم عن الظروف الطبيعية المفاجئة والمتغيرة .

وبالإضافة إلى فائدة الحوافز فى تعويض آثار العوامل الطبيعية الخارجية فإنها تعمل على تعويض المزارع عن بعض المخاطر التى يتحملها أثناء قيامه بعمليات الإنتاج الزراعى المختلفة ، وكذلك تعمل على زيادة العائد وأرباح المزارعين .

وعلى ضوء البيانات التى وردت بالخطة العالمية الدالة ( World Indicative Plan ) لمنظمة الشرق الأدنى عام ١٩٦٦ والتى أوضحت أنه يمكن إنقاص معدل الزيادة السنوى لواردات الحبوب من ١٦ ٪ إلى حوالى ٤ ٪ خلال مدة الخطة فى الفترة مابين ١٩٦٥ — ١٩٧٢ ، حيث يأتى ذلك بتكثيف الزراعة ، مما يؤدى إلى زيادة إنتاجية وحدة الأرض الزراعية . وإن اتباع هذه الزراعة المكثفة ، وما ينبعه من تغيير فى طرق الزراعة التقليدية ، وطرق استعمال مستلزمات الإنتاج ، يعتمد اعتماداً كبيراً على إمكانية وجود الحوافز الاقتصادية المناسبة للمزارعين .

---

● بحث مقدم الى المؤتمر الإقليمى التاسع لمنظمة الأغذية والزراعة للشرق الأدنى ، بغداد ، العراق ( ٢١ سبتمبر — أكتوبر ١٩٦٨ ) .

● الدكتور عزيز صالح : مدير قسم التسويق الخارجى بوزارة الزراعة ، والاستاذ بكلية الزراعة ، جامعة الخرطوم .

من هذا يتبين الدور الذى تلعبه الحوافز الاقتصادية فى تطوير وزيادة الإنتاج الزراعى . وعموما تختلف الحوافز التى يمكن تقديمها فى قطاع الزراعة من حيث نوعها ووقت تقديمها .

ونعرض فيما يأتى بعض أنواع تلك الحوافز الاقتصادية، ومدى ما أخذت به الجمهورية العربية المتحدة ، مع بيان مدى فعالية هذه الوسائل فى تشجيع الزارعيين وتحفيزهم المخاطرة فى ميدان الإنتاج الزراعى .

أولا — الحوافز السعرية :

توجد حوافز اقتصادية خاصة بتحسين مستوى أسعار الحاصلات الزراعية التى يبيعها المزارع، وذلك لتعويضه عن عدم استقرار الأسعار الزراعية ، الأمر الذى تتصف به أسعار المزروعات عموما وخصوصاً فى دول منطقة الشرق الأدنى، نتيجة لتذبذب حجم الإنتاج الزراعى بهذه البلاد ولطبيعة الزراعة بها.

من هذه الحوافز الخاصة بالأسعار ماهو معروف بتثبيت الأسعار أو تدعيمها حيث تحدد الأسعار على مستوى معين لمنع تذبذبها من موسم إلى موسم أو من عام إلى آخر ، مع الأخذ فى الاعتبار عدم التأثير على المستوى العام للأسعار ، أو مايؤدى إلى زيادة مستوى أسعار المستهلك إلى مستوى ملحوظ .

وعلى سبيل المثال فى الجمهورية العربية المتحدة تقدم هذه الحوافز السعرية بطرق مختلفة للمزارع المصرى ، فمثلا بعد تطبيق نظام التسويق التعاونى لمعظم المحاصيل الحقلية والخضرية والفاكهية فإن الأسعار التى يبيع بها المزارع تعلن مقدما بعد حسابها والاتفاق عليها مقدما ، على أساس أنها تغطى تكاليف الإنتاج من إيجار للأرض كعائد لصاحب الأرض، وتكاليف مستلزمات الإنتاج، والعمالة، بالإضافة إلى عائد مساو للقيمة الإيجارية للأرض كعائد للمزارع نتيجة لقيامه بالإدارة المزرعية وتحمل المخاطرة .

هذا بالإضافة إلى أن هناك بعض المحاصيل الزراعية التى تحدد أسعارها تحديداً جبرياً فى إطار الأسعار العالمية مثل أسعار القمح .

وهناك طريقة أخرى تستعمل فى حالة بعض المحاصيل التصديرية وخصوصاً الأرز، حيث يتسلم المزارع السعر التعاونى السابق الإشارة إليه بالنسبة للكميات المطلوب تسليمها من محصوله ، بالإضافة إلى أنه يحدد سعرا أعلى لتلك الكمية

التى يمكن أن يسلمها المزارع والتى تزيد عن الكمية المحدد تسليمها ، وذلك تشجيعاً للحصول على كميات أزيد تتاح للتصدير .

وفى بعض الحالات كما فى حالة تصدير بعض المحاصيل الخضرية أو الفاكهية، يضمن المزارع حداً أدنى لأسعار الكميات المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المصدرة ، على أن تزاد هذه الأسعار حسب جودة الصنف وميعاد التسليم .

وفى بعض الحالات كما فى حالة تصدير الموالح مثلا قد تدعم الحكومة أسعار التصدير لما تتكلفه عملية التصدير من أموال كثيرة، وذلك تشجيعاً لتصدير الموالح لمواجهة المنافسة الخارجية فى هذا المجال، وذلك إلى أن تثبت أقدام الجهات المصدرة، خصوصاً وأنها مازالت فى مرحلة ابتدائية فى مجال تصدير الموالح .

وثمة طريقة أخرى لموازنة أسعار الحاصلات الزراعية ، وذلك عن طريق إنشاء صندوق لموازنة أسعار الحاصلات الزراعية، وذلك بتجنيب جزء من أسعار المحصول أو مجموعة المحاصيل المراد موازنة أسعارها فى تلك السنوات التى ترتفع فيها الأسعار عن مستوى معين ، على أن يوزع جزء من هذه الحصيلة على المنتجين فى تلك السنوات التى تنخفض فيها أسعار محصول ما من هذه المحاصيل عن ذلك الحد. ويمكن إجراء موازنة الأسعار أيضا كما هو مقترح إجراؤه فى الجمهورية العربية المتحدة بدفع هامش سعرى للمزارعين عن تلك المحاصيل التى ينخفض مستوى أسعارها المحلية عن أسعارها العالمية ، وذلك من تلك المبالغ التى تحصلها الحكومة عند تصدير بعض المحاصيل الأخرى بسعر عالمى أعلى من سعرها المحلى .

ثانياً — تقديم مستلزمات الإنتاج بأسعار تجعلها فى متناول يد جميع الزراع:

وثمة نوع آخر من الحوافز التى تشجع وتساعد المزارع على إنتاج ما هو مطلوب منه حسب خطة موضوعة ، سواء أكان ذلك لتغطية متطلبات الإنتاج المحلى أو الإنتاج لغرض التصدير ، وذلك عن طريق تقديم مستلزمات الإنتاج المختلفة من تقاو محسنة ، أو أسمدة كيماوية ، أو مبيدات حشرية أو آلات زراعية بأسعار تجعل استعمالها فى متناول يد جميع المزارعين .

وفى هذا المجال ، فقد قامت الجمهورية العربية المتحدة فى السنوات الأخيرة بتقديم هذه الخدمات إلى المزارعين. فبالنسبة إلى تقديم التقاوى المحسنة والمعتمدة أمكن تغطية المساحات القطنية بالكامل بتقاوى الإكثار المنسية والمعروفة

المصدر، وأصبحت الجمعيات التعاونية تقوم بإنتاج تقاوى الإكثار. هذا بالإضافة إلى خفض أثمان التقاوى المحسنة للمحاصيل المختلفة وتوزيعها على المزارعين عن طريق الجمعيات التعاونية على أن تدفع أثمانها بالأجل بعد نضج المحصول وتسليمه، وخصم أثمان هذه التقاوى من إجمالى قيمة الكمية المسلمة لشئون مؤسسة الائتمان الزراعى والتعاونى.

وكذلك الحال بالنسبة للأسمدة الكيماوية، فإن الدولة توزع المقننات السمادية المناسبة واللازمة للحاصلات الزراعية المختلفة عن طريق الجمعيات التعاونية أيضاً على أن تسدد قيمتها فى نهاية الموسم. ولقد خطت وزارة الزراعة إحدى الخطوات الهامة للنهوض باستهلاك الأسمدة، وذلك بإنشاء «صندوق دعم الأسمدة» فى عام ١٩٦٠، حيث أصبح الصندوق مسئولا عن توفير كميات الأسمدة بالبلاد، وتنظيم عمليات استيرادها بالإضافة إلى خفض وتثبيت أسعارها، وتنظيم توزيعها. ولم يحقق الصندوق ذلك فحسب، بل لقد لعب دوراً إيجابياً فى النهوض بصناعة الأسمدة محلياً عن طريق تحويل صافى الأرباح التى يحققها من المعاملات التجارية إلى هذه الصناعة مرة أخرى.

أما بالنسبة للميكنة الزراعية، فلقد تضمن برنامج الخطة الخمسية إنشاء محطات للخدمة الآلية وللصيانة، ومحطة للاختبارات. ومن المقرر أن تقوم كل محطة بخدمة مساحة تقدرها ٢٥ ألف فدان مجهزة بآلات الحرث والدراس بأسعار التكلفة.

وفى مجال تقديم المبيدات الحشرية، فلقد خطت الدولة خطوات واسعة أيضا فى هذا المجال. فبنمو الحركة التعاونية فى البلاد، اكتسبت عمليات مكافحة الآفات الطابع التعاونى، كما أصبحت جزءاً مكملا للخدمات التى تؤديها الجمعيات التعاونية على مستوى القرية، حيث توزع المبيدات الحشرية عن طريق الجمعيات التعاونية بأسعارها الحقيقية على أن تسدد قيمتها أيضا فى نهاية الموسم الزراعى.

ثالثا — تقديم الخدمات التسليفية المناسبة:

كما هو معروف بأن الإنتاج الزراعى عبارة عن مجموعة مركبة من العمليات الزراعية الموسمية من أول وضع البذرة حتى نضج المحصول وحصاده. فالمزارع يلزمه الأموال لإجراء تلك العمليات الزراعية، ونظرا لموسمية الإنتاج الزراعى، وبالتالى موسمية الدخل النقدى الزراعى، فالمزارع يواجه بنقص فى الموارد المالية للقيام بهذه العمليات الزراعية قبل وطوال فترة الزراعة والحصاد. ولذا قامت

للدولة بتقديم العون له فى صورة سلف نقدية وعينية ، منها القصير والمتوسط والطويل الأجل ، وذلك لمساعدته وتشجيعه على القيام بالعمليات الزراعية على الوجه الأكمل . ويمكن تلخيص تلك الخدمات فى الآتى :

( ١ ) منح السلف ، سواء كانت نقدية أو عينية ، للزارع دون قيد سوى ضمان المحصول وحده .

( ٢ ) التوسع فى منح السلف النقدية كسلف خدمة المحصول ، والتسويق ، والسلف العينية كالتقاوى ، والأسمدة ، والمبيدات الحشرية .

( ٣ ) التوسع فى منح أنواع معينة من السلف ، كسلف الإنتاج الحيوانى والآلات ، كسلف متوسطة وطويلة الأجل .

( ٤ ) إلغاء فوائد القروض على السلف وذلك عام ١٩٦١ تطبيقا للقوانين الاشتراكية .

( ٥ ) وتخفيفا عن عبء المزارعين فقد عمل على تحصيل هذه السلف فى نهاية الموسم — كما ذكر سابقا — من قيمة المحاصيل المقدمة إليها هذه الخدمات التسليفية .

رابعا — تقديم الخدمات التسويقية اللازمة :

إن عمليات الإنتاج الزراعى لا تنتهى بانتهاء جنى المحصول ، ولكن تمتد حتى يتم توزيع هذه المنتجات الزراعية فى الأماكن والأزمنة المناسبة . وعلى ذلك فإن تقديم وتحسين الخدمات التسويقية للمزارعين لمن الحوافز الإيجابية التى تشجع المزارع على الإنتاج وذلك لضمانه تصريف إنتاجه بالأسعار المناسبة حتى يحصل على عائد مجز .

وبسبيل تحسين النظام التسويقى يمكن تطبيق مجموعة من الوسائل كحوافز اقتصادية فى المجال التسويقى مثل تقديم الاستشارات ، والسلف والعقود التسويقية وكذلك تقديم المعلومات والبيانات والدراسات التسويقية ، ومنها ما تقوم به الدولة من التدخل فى العمليات التسويقية ، كما فى حالة دخول الدولة كمشترية أو بائعة لبعض المحاصيل ، وكذلك مساهمتها فى القيام بالتخزين وذلك فى حالة زيادة المعروض ، أو فى حالة عدم كفاءة الأجهزة التسويقية كما فى حالة النقل أو التخزين .

ولقد قامت حكومة الجمهورية العربية المتحدة ابتداء من عام ١٩٦٢ بتعميم نظام التسويق التعاونى لمعظم المحاصيل الزراعية سواء أكانت محاصيل حقلية أو خضرية

أو فاكهية ، وذلك تحقيقا للمميزات نظام التسويق التعاونى للمزارعين ، حيث يحصل المنتج على الثمن الحقيق لمحصوله ، وتحريره من استغلال التجار والوسطاء .

وبتطبيق هـذا النظام التسويقى ، فإن الدولة عن طريقه تحقق الأهداف الإنتاجية بما يفى بحاجات التصدير والتصنيع بالكميات والمواصفات المطلوبة ، حيث تتحكم الدولة فى تنظيم المحصول الناتج من هـذه المحاصيل الخاضعة لنظام التسويق التعاونى .

فبالنسبة للقطن مثلا ، فإن الدولة تدخل كمشترية لجميع المحصول حيث يسلم المزارعون جميع المحصول إلى مراكز التجميع المنتشرة فى أرجاء الريف ، وذلك عن طريق شركات القطن والتى تتبع « المؤسسة المصرية العامة للقطن » ، وفى هذا التدخل ضمان لبيع وتصريف جميع القطن المصرى ، وكذلك تدعيم لسعره . وتعتبر هذه المؤسسة الجهاز الوحيد والمسئول عن تصريف المحصول محليا وخارجيا .

وأما بالنسبة للمحاصيل التصديرية الأخرى، فإنه يوجد نظام المجالس السلعية، والتى تتدرج مسئولياتها من إبداء النصح والترشيد والإشراف على المنتجين إلى التحكم الكامل على الإنتاج والبيع والتصدير لمحصول ما ، أو لمجموعة محاصيل معينة . ومن ضمن مسئوليات هذه المجالس أيضا أنها تعمل على تنظيم عمليات البيع فى الأوقات والأسواق المناسبة ، وذلك عن طريق مراقبة أعمال الشركات والجهات القائمة بالتصدير .

خامساً — تعديل النظام الإيجارى للأرض :

تتصف بعض دول إقليم الشرق الأدنى بالكثافة السكانية على الأرض المنزرعة فيتكالب المزارعون على المساحة المحدودة من الأرض المنزرعة ، وتكون النتيجة استغلال مالك الأرض للمستأجر ، بكثرة ما يمليه المالك من قيود وشروط ومسئوليات على المستأجر . وفى هذه الحالة يقل العائد على المزارع ، ويصبح غير قادر على القيام بمسئولياته والتزاماته نحو العمليات الزراعية ، وتقل إنتاجيته ، ويصبح ما يتحصل عليه قليل جداً بالنسبة لما يتحصل عليه مالك الأرض .

هذا بالإضافة إلى عدم تأمين فترة الإيجار لفترة طويلة مما يؤدى إلى عزوف المزارعين عن استثمار الأموال فى الزراعة ، وهذا أيضاً يؤدى إلى قلة الإنتاجية وتكون النتيجة أيضاً ضآلة حجم العائد على المزارع .

فعلى ذلك يلزم تحسين النظام الإيجارى للأرض ، سواء كان ذلك عن طريق تحديد مسئولية المستأجر ، وتحديد القيمة الإيجارية ، بالإضافة إلى تأمين المزارع بإطالة الفترة الإيجارية . وتعتبر كل هذه الطرق حوافز اقتصادية للمزارع مما يشجعه على استغلال الأرض استغلالا اقتصاديا يعود عليه بعائد مجز .

ولقد خطت الجمهورية العربية المتحدة خطوات إيجابية فى هـــذا المضمار أيضا ، حيث إنه بتطبيق قوانين الإصلاح الزراعى المختلفة منذ عام ١٩٥٢ ، توفرت الطمأنينة للمزارعين ، وذلك بتحديد المسئوليات والاختصاصات بينهم وبين مالـكى الأرض ، بالإضافة إلى تحديد القيمة الإيجارية بسبعة أمثال ضريبة الأطيان الزراعية ، بجانب جعل مـــدة إيجار الأراضى الزراعية لا تقل عن ثلاث سنوات .

سادساً ـــ التأمين كحافز اقتصادى :

إن الإنتاج الزراعى بشقيه النباتى والحيوانى يتأثر بالظروف الطبيعية فالإنتاج النباتى يتأثر بالتغيرات الجوية المتقلبة ،وكذلك الإنتاج الحيوانى يتعرض للضياع نتيجة للإصابة بالأمراض المعدية والأوبئة . وعلى هذا يتذبذب الدخل الزراعى بشقيه أيضاً النباتى والحيوانى .

وإن فى تأمين المزارع ضد هذه المخاطر ما يشجعه على مزيد من الاستثمار وما يعود عليه بالعائد المجزى ، ولـكن يعوق الإجراءات التأمينية عقبات كثيرة منها المالية والإدارية والتنظيمية .

وفى الجمهورية العربية المتحدة لم يطبق التأمين الزراعى إلا فى قطاع الإنتاج الحيوانى حيث أصدرت الدولة قانون التأمين على ماشية العمل وعجول التربية والتسمين ، وذلك بدفع قيمة معينة على كل رأس كتأمين ضد النفوق ، وتسهيلا فى ذلك تدفع هذه القيمة على أقساط،وكان نتيجة لذلك أن زاد الإقبال على التربية والتسمين مما ساعد على حل أزمة اللحوم فى البلاد فى الفترة الأخيرة .

وفى الواقع فإن هناك حاجة ضرورية فى كل بلاد إقليم الشرق الأدنى لـكثير من هذه الإجراءات التأمينية ، سواء كان ذلك على مستوى الإنتاج النباتى أو الحيوانى .

سابعا — الجوائز التشجيعية كحوافز إنتاجية :

كما هو الحال فى قطاع الصناعة، فإن تطبيق حوافز الإنتاج فى صورة مكافآت مالية أو جوائز تشجيعية ، لصورة معروفة . وتعطى هذه الجوائز أو المكافآت فى صورة مبالغ تدفع سنويا لهؤلاء العاملين الذين يثبتون جدارة إنتاجية عالية أو قد تدفع فى صورة سندات استثمار أو مبالغ تودع باسمهم فى صندوق الادخار. وهذه الجوائز والمكافآت تكون لأعمال ابتكارية أو تميزية أو ترشيدية .

وفى الواقع إن مثل هذه الجوائز يفتقر إليها العاملون فى قطاع الزراعة وخاصة مزارعى الأرض. ولكن فى الجمهورية العربية المتحدة اتبع أسلوب تقديم مثل هذه مكافآت أو الحوافز لأولئك الذين يثبتون جدارة إنتاجية عالية . فمثلا تقدم كئوس أو ميداليات أو مكافآت مالية بمبالغ معينة المزارع الذى يغل محصول قطنه مثلا أعلى إنتاج على مستوى المحافظة . وكذلك الحال لأحسن مربى إنتاج حيوانى فى المحافظة مثلا .

وكذلك المزارعون الذين يوردون محصولهم لمراكز التجميع برتب عالية فإنهم يحصلون على فرق سعر بجز. وكذلك يحصل المزارع الذى يورد محصولا تصديريا مثل البطاطس فى أوقات مبكرة على فرق سعرى بجز أيضاً . وفى النهاية فإن تقديم بعض هذه الحوافز أو كلها ما يشجع المزارع على زيادة إنتاجيته كما وكيفا مما يؤدى فى النهاية إلى الزيادة فى دخله .

وتختلف دول إقليم الشرق الأدنى فى تقديم مثل هذه الحوافز بدرجات متفاوتة كل حسب الظروف الاقتصادية والاجتماعية لكل بلد .

ويرجى تطبيق مثل هذه الحوافز الاقتصادية سواء كانت سعرية أو تسليفية أو تسويقية أو غيرها ، تشجيعاً للمزارعين فى الاعتناء بالعمليات الزراعية سواء كانت إنتاجية أو تسويقية وذلك بغية التوسع فى الإنتاج الزراعى لمواجهة مطالب النمو السكانى السريع ، وارتفاع مستوى المعيشة ، وزيادة معدل الهجرة من الريف إلى الحضر.

***