JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

# دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها

30 أغسطس – 3 سبتمبر 2027

باريس

info@jupiterprime.uk

**jupiterprime.uk**

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

# دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها

**المرجع:** 81722_2210 **التاريخ:** 30 أغسطس – 3 سبتمبر 2027 **المكان:** باريس **الرسوم:** GBP 5900

دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها دورة تدريبية مدتها أسبوع لمديري المنشآت الزراعية وموظفي التمويل في المزارع وجهات الإقراض الزراعي الذين يعدون موازنات المحاصيل والثروة الحيوانية ويمولونها ويبيعون إنتاجها، ويخرجون منها بخطة التمويل والتسويق الموسمية للمنشأة. أصبحت تقلبات الطقس وصدمات تكاليف المدخلات وتذبذب أسعار السلع الزراعية تحدد إن كان الموسم ينتهي بربح أو بدين. تقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها.

## لماذا يهم تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها الآن

ثلاث قوى تشكل هذا الموضوع اليوم. فأسعار الأعلاف والأسمدة والبذور والطاقة تتحرك أسرع من أسعار باب المزرعة. وتطلب جهات الإقراض والمصانع الغذائية موازنات أنشطة أوضح قبل منح الائتمان الموسمي أو العقود الآجلة. كما يدفع المشترون على امتداد سلسلة القيمة شروط الفرز والتسعير نحو المنتجين. والمنشأة الزراعية التي تحسن حساب تكاليف موسمها وتمويله تقترض بشروط عادلة وتبيع عن تخطيط، أما التي تسيء ذلك فتبيع تحت الضغط وقت الحصاد. وتستند الدورة إلى موازنات الأنشطة وتحليل الهامش الإجمالي والموازنة الجزئية.

## المستفيدون من تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها

- من يعدون موازنات المحاصيل والبساتين والقطعان
- من يتوقعون الاحتياجات النقدية الموسمية مع جهات الإقراض
- من يقيمون طلبات التمويل الزراعي
- من يحسبون تكلفة الإنتاج للهكتار أو للرأس
- من يختارون قنوات البيع وعقود تصريف المحاصيل

يستفيد أكثر مسؤول التمويل في المنشأة الزراعية ومسؤول المبيعات فيها حين يحضران معا.

## قدرات تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها

يربط المشاركون ما يكلفه الهكتار أو القطيع بطريقة تمويله وبالسوق التي يباع فيها إنتاجه.

- بناء موازنات الأنشطة والهوامش الإجمالية للمحاصيل والثروة الحيوانية — لقرار الزراعة في الموسم
- حساب تكلفة الإنتاج للهكتار وللرأس وللطن — لتحديد أدنى سعر بيع مقبول
- تصميم تدفق نقدي موسمي شهري يبين ذروة الاقتراض — لطلب رأس المال العامل
- الموازنة بين القروض والتأجير وائتمان المدخلات وتمويل الزراعة التعاقدية — لنقاش جهة الإقراض أو المستثمر
- تقييم التعرض لأسعار السلع واختيار العقود الآجلة أو البيع المجمع — للجنة التسويق
- تحديد قنوات البيع وتسعير سلسلة القيمة للمنتجات الطازجة والمصنعة — للمشترين والجمعيات التعاونية

## مصطلحات تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها الأساسية

- موازنة النشاط — تقدير للإيرادات والتكاليف المتغيرة والهامش الإجمالي لمحصول واحد أو نشاط حيواني واحد.
- الهامش الإجمالي — إيراد النشاط مطروحا منه التكاليف المتغيرة التي تتغير مباشرة بحجم ذلك النشاط.
- الموازنة الجزئية — مقارنة تقتصر على التكاليف والإيرادات التي تتغير عند تعديل ممارسة زراعية واحدة.
- تكلفة الإنتاج — التكلفة الكاملة لإنتاج وحدة واحدة من المخرجات مثل طن من الحبوب أو لتر من الحليب.
- العقد الآجل — اتفاق على بيع كمية محددة من المحصول بسعر متفق عليه في موعد تسليم لاحق.
- سعر باب المزرعة — السعر الذي يحصل عليه المنتج عن إنتاجه عند خروجه من المزرعة.

## تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها يوما بيوم

### اليوم 1: اقتصاديات المنشأة الزراعية والموسم

- رسم دورة الإنتاج — توقيت التكاليف مع الزراعة والنمو والحصاد
- منظور المزرعة كاملة مقابل النشاط — اختيار وحدة التخطيط المالي
- التكاليف الثابتة والمتغيرة في المزرعة — فصل التكاليف العامة عن تكاليف النشاط
- قيود الأرض والمياه والعمالة — وضع سقوف واقعية للإنتاج
- خريطة سلسلة القيمة الزراعية — تحديد موقع الهامش من مورد المدخلات إلى متاجر التجزئة

### اليوم 2: حساب تكاليف المحاصيل والثروة الحيوانية

- بناء موازنة النشاط — تقدير الغلة والسعر والتكاليف المتغيرة
- مقارنة الهوامش الإجمالية — ترتيب المحاصيل والبساتين والقطعان حسب المساهمة
- التكلفة للهكتار وللرأس — وضع حد أدنى لأسعار البيع
- معامل تحويل العلف وتكاليف القطيع — تسعير اللحوم والحليب والبيض
- طريقة الموازنة الجزئية — اختبار تغيير الصنف أو العلف أو الري

## اليوم 3: التدفق النقدي الموسمي والتمويل

- التدفق النقدي الموسمي الشهري — كشف ذروة الاقتراض قبل الحصاد
- رأس المال العامل وائتمان المدخلات — تمويل البذور والأسمدة والأعلاف
- التأجير مقابل القروض للمعدات — تمويل الجرارات ومخازن التبريد
- الزراعة التعاقدية وتمويل المشترين — تقاسم التمويل مع المصانع الغذائية
- نسب تقييم جهات الإقراض — إظهار القدرة على السداد وتغطية الضمانات

## اليوم 4: مخاطر أسعار السلع والتسويق

- تحليل موسمية الأسعار — اختيار وقت البيع أو التخزين
- العقود الآجلة والبيع المجمع — تثبيت السعر قبل الحصاد
- تأمين المحاصيل والثروة الحيوانية — حماية الدخل من خسارة الغلة
- اختيار قناة التسويق — الموازنة بين الجملة والجمعيات والبيع المباشر
- تسعير سلسلة القيمة والفرز — كسب الهامش من الجودة والتصنيع

## اليوم 5: ممارسة خطة التمويل والتسويق الموسمية للمنشأة

- حالة موازنة النشاط — تطبيق الهوامش الإجمالية على مزرعة مختلطة
- اختبار ضغط التدفق النقدي — تطبيق هبوط السعر وتأخر الحصاد
- لعب أدوار عرض التمويل — تطبيق النسب في اجتماع مع جهة الإقراض
- مسودة تقويم المبيعات — تطبيق البيع الآجل واختيار القنوات
- خطة التمويل والتسويق الموسمية للمنشأة — استكمال حزمة الموسم

## تطبيق تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها بعد الدورة

- إعادة بناء موازنات الأنشطة والهوامش الإجمالية للموسم القادم وترتيب الأنشطة حسب المساهمة للهكتار أو للرأس.
- إعداد تدفق نقدي موسمي شهري يبين ذروة الاقتراض ومشاركته مع جهة الإقراض مع تقويم للبيع الآجل.

## أسئلة حول تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها

### ما تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها، ولماذا يهم الآن؟

هو حساب تكلفة إنتاج المحاصيل والثروة الحيوانية وتمويل الموسم والبيع بهامش ربح. ويهم الآن لأن تكاليف المدخلات وأسعار السلع تتحرك أسرع من خطط المزارع.

### ما الأدوار الأكثر استفادة من دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها؟

يستفيد أكثر مديرو المنشآت الزراعية وموظفو التمويل في المزارع، ومعهم موظفو جهات الإقراض الزراعي.

### بم تختلف دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها عن دورة عامة في موازنات الشركات؟

تتبع الدورة مواسم الزراعة والغلة وأسعار السلع بدلا من المبيعات الشهرية المستقرة.

### ماذا تعود به من دورة تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها؟

تعود بخطة تمويل وتسويق موسمية أعددتها خلال الدورة، تضم موازنات الأنشطة وتدفقا نقديا وتقويما للمبيعات.

### تمويل الأعمال الزراعية وتكاليفها وتسويقها: الطريق إلى الأمام

تصبح خطة التمويل والتسويق الموسمية للمنشأة أساس قرار الزراعة والاقتراض القادم. واستخدامها الأول هو تحديد حجم رأس المال العامل المطلوب والأنشطة التي تزرع، ويعمل عليها مسؤولو التمويل والمبيعات وجهات الإقراض. وبعد الحصاد الأول تستحق مقارنة تكلفة الإنتاج الفعلية بالموازنة لتحسين الأسعار والقنوات.