



Funded by the European Union
بتمويل من الاتحاد الأوروبي



تقرير تحليل أصحاب المصلحة وتقييم الثغرات مشروع "تعاون جنبا لجنب مع المحافظة العراقية - الأنبار"

التسليم 3.1

من إعداد جيرنيجا هارمل وماتيفو بريميلو، زافيتا.

ليوبليانا ، 19 .5 .2021
تم التعديل في 10.6.2021

تم إنتاج هذا المنشور بدعم مالي من الاتحاد الأوروبي. محتوياتها هي مسؤولية ZaVita،
d.o.o. ولا تعكس بالضرورة وجهات نظر الاتحاد الأوروبي

© - 2021 - زافيتا ، d.o.o.

كل الحقوق محفوظة. مرخصة للاتحاد الأوروبي بشروط

برنامج الأمم المتحدة الإنمائي هو منظمة الأمم المتحدة الرائدة التي تكافح لإنهاء الظلم
التمثل في الفقر وعدم المساواة وتغير المناخ. من خلال العمل مع شبكتنا الواسعة من
الخبراء والشركاء في 170 دولة ، نساعد الدول على بناء حلول متكاملة ودائمة للناس
والكوكب.

تعرف على المزيد على undp.org أوتابع على UNDP.

1. مقدمة للتسليم 1
- 2 مقدمة إلى الممارسات الجيدة السلوفينية 2
- 3 تحليل أصحاب المصلحة 11
- 3.1 تحليل أصحاب المصلحة للممارسات السلوفينية الجيدة 11
- 3.1.1 ملخص لأنواع أصحاب المصلحة الرئيسيين وأدوارهم 12
- 3.2 تحليل أصحاب المصلحة في الأنبار 14
- 3.2.1 القضايا الرئيسية التي يجب معالجتها فيما يتعلق بأصحاب المصلحة المحددين 16

18	4 تحليل الثغرات والفجوات
18	4.1 تقييم الثغرات للقطاع الزراعي في سلوفينيا (بأثر رجعي)
18	4.2 تقييم ثغرات القطاع الزراعي في الأنبار
19	4.2.1 القضايا الإستراتيجية الرئيسية لمحافظة الأنبار
21	5 الخلاصة
22	6 التعديلات
23	الأدب

الملحق 1 - تحليل أصحاب المصلحة نموذج استبيان الأنبار عبر الإنترنت
الملحق 2 - تحليل أصحاب المصلحة نموذج استبيان سلوفينيا عبر الإنترنت

1 مقدمة للتسليم

ان مشروع التعاون بين الأقران في المحافظة العراقية - الأنبار ، هو مشروع لمدة عام يهدف إلى تلبية احتياجات القطاع الزراعي في الأنبار ، العراق ، مع التركيز على إنشاء أسواق افتراضية و جمعيات تعاونية للمزارعين.

لقد تم تطوير هذا المشروع تحت اشراف برنامج الامم المتحدة الانمائي وتنفيذه من قبل اتحاد الشركاء الذي يتكون من اتحاد البلديات والبلدات في سلوفينيا (شريك رئيسي) ، و Stritih للتنمية المستدامة (شريك) ، و ZaVita Consulting (شريك) ، وكلية الهندسة الكهربائية ، الجامعة ليوبليانا (شريك).

يهدف المشروع إلى نقل الممارسات الجيدة المختارة في مجال الأسواق الافتراضية وتعاونيات المزارعين من سلوفينيا إلى محافظة الأنبار مع مراعاة الخصائص الاجتماعية والاقتصادية للمحافظة.

أجمالاً ، تم اختيار ثلاث شركات أو مبادرات ناجحة كممارسات جيدة على الجانب السلوفيني ، وقد تبادل مديروها الخبرة والمعرفة المكتسبة مع فريق المشروع لتسهيل نقلها إلى محافظة الأنبار.

ضمن نطاق حزمة العمل 3 ، تم تنفيذ الأنشطة التحضيرية مع شركاء المشروع العراقيين في محافظة الأنبار لتحديد الظروف والاحتياجات الفعلية للقطاع الزراعي في محافظة الأنبار. وقد تضمنت هذه الأنشطة تقديم المشروع إلى مسؤولي محافظة الأنبار ، وتحديد أصحاب المصلحة المعنيين ، وهو أمر مهم لتطوير الأسواق الافتراضية وتعاونيات المزارعين. علاوة على ذلك ، تم إجراء تقييم للفجوات لتحديد أكثر التحديات والفجوات إلحاحًا التي يمكن حلها من خلال هذا المشروع.

في الوقت نفسه ، تم تنفيذ نفس النهج والتحليلات على الجانب السلوفيني بدعم من الممارسات الجيدة المحددة ، وهدف التعلم من تجربتهم ، وهو تقييم التحديات المحتملة للانتقال القادم ، وكذلك القوى العاملة اللازمة والمهارات التي ستمكن من النقل الناجح للممارسات الجيدة.

2 مقدمة عن الممارسات الجيدة السلوفينية

في هذا الفصل ، نقدم بإيجاز الممارسات الجيدة الثلاثة المختارة في مجال الزراعة في سلوفينيا.

أحدهما مثال للسوق الافتراضي ، والآخران يمثلان الجمعيات التعاونية. حيث تستهدف الجمعية التعاونية الأولى في المقام الأول منتجي الأغذية والمستهلكين ، أما الجمعية التعاونية الأخرى تجمع أيضًا بين الخدمات الغذائية ، مثل المطاعم وأعمال المطاعم.

السوق الافتراضي هو تطبيق عبر الإنترنت أو موقع ويب يربط بين منتجي ومستهلكي المواد الغذائية أو المنتجات الأخرى.

الجمعية التعاونية هي مؤسسة يملكها ويسيطر عليها ويديرها أعضائها. كما إنها شركة ، مدفوعة بالقيم وليس الربح فقط ، تهدف إلى تحقيق تطلعات الأعضاء الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المشتركة (ICA ، 2018).

لقد تم جمع المعلومات المقدمة في هذا التقرير بناءً على البيانات التي تم جمعها عبر استبيان عبر الإنترنت ، والتي تم ملؤها من قبل مؤسسي ومديري المبادرات الثلاث ،

بالإضافة إلى متابعة المقابلات التي أجريت في أبريل 2021. حيث كانت المعلومات الواردة بمثابة مدخلات مهمة لتحليل أصحاب المصلحة وتقييم الثغرات

السوق الافتراضي "Tržnica na Borjaču"



المبادرون في هذا المشروع هم وكالة التنمية الإقليمية (ROD Ajdovščina) و بلدية (Ajdovščina) ان تطوير المشروع جاء من الحاجة إلى ربط المزارعين في وادي فييفا (Vipava) وتعزيز عرض الطعام المحلي. فمذ البدايه كان المؤسسون يفكرون في الأصل في إنشاء جمعيات تعاونية للمزارعين لذا قرروا صياغة الفكرة بشكل مختلف عن السابق، وذلك بسبب السمعة السيئة للتعاونيات في المنطقة. وبالتحديد ، وعلى الرغم من أن التعاونيات في وادي فييفا (Vipava) لها تاريخ طويل ، إلا أن الخصخصة الواسعة النطاق والفشل التجاري للتعاونيات السابقة ، كانت سبباً لعدم الثقة بين المزارعين تجاه مثل هذه التعاونيات. لذلك ، قررت وكالة التنمية الإقليمية والبلدية إنشاء سوق افتراضي يطمح إلى تحقيق أهداف مماثلة لاهداف لتعاونية من حيث إنشاء وكيل لربط المزارعين بالمستهلكين. من خلال تطوير السوق الافتراضي ، املين في بناء مجتمع يكون فيه المنتجون المحليون والمستهلكون على اتصال جيد ومدركين أهمية إنتاج الغذاء المحلي.

استغرق الأمر 10 أشهر لتحقيق فكرة - إنشاء السوق الافتراضي. وكانت النتيجة موقعًا إلكترونيًا موجهًا حسب الطلب (تم الانتهاء منه في عام 2015) ، والذي كان يهدف إلى ربط المنتج والمستهلك. ومع ذلك ، لم يسير كل شيء بسلاسة من البداية. حيث تم إطلاق السوق في توقيت سيئ (لم تكن هناك منتجات في فصل الشتاء في ديسمبر) ، ولم يتوقعوا أي شكل من أشكال التسويق ، وبالتالي لم يكن الاتصال بالمشروع ناجحًا.

لقد تم التغلب على هذه العقبات من خلال إعادة صياغة الفكرة ، وبناءً عليها ، تم إنشاء السوق الافتراضي الجديد - "Tržnica na Borjaču" في عام 2020. حيث يعمل موقع الويب الذي تم إنشاؤه كلوحة إعلانية بدعم جميع أدوات الاتصال اللازمة لربط

المزارعين بالمستهلكين. حيث كان التوقيت مناسباً هذه المرة ، بالإضافة إلى انتشار أوبئة Covid-19 الامر الذي ادى الى ارتفاع نسبه التسوق عبر الإنترنت. هذه المرة ، ظلت الفكرة قائمة وسرعان ما بدأ المزارعون والمستهلكون في استخدام الموقع بنشاط في بيع وشراء المنتجات الزراعية.

علاوة على ذلك ، يحتوي السوق الافتراضي على قسم تعليمي وترويجي خاص للمزارعين والمستهلكين. حيث يعرض مقالات حول أهمية الإمدادات الغذائية المحلية والنزعة الاستهلاكية المدروسة والوصفات المبتكرة حول ما يجب تحضيره من طعام محلي عالي الجودة للمستهلكين. ويقدم قسم آخر في الموقع نصائح للمزارعين ؛ ونصائح الخبراء بشأن الممارسات الزراعية وكذلك نصائح تطوير الأعمال

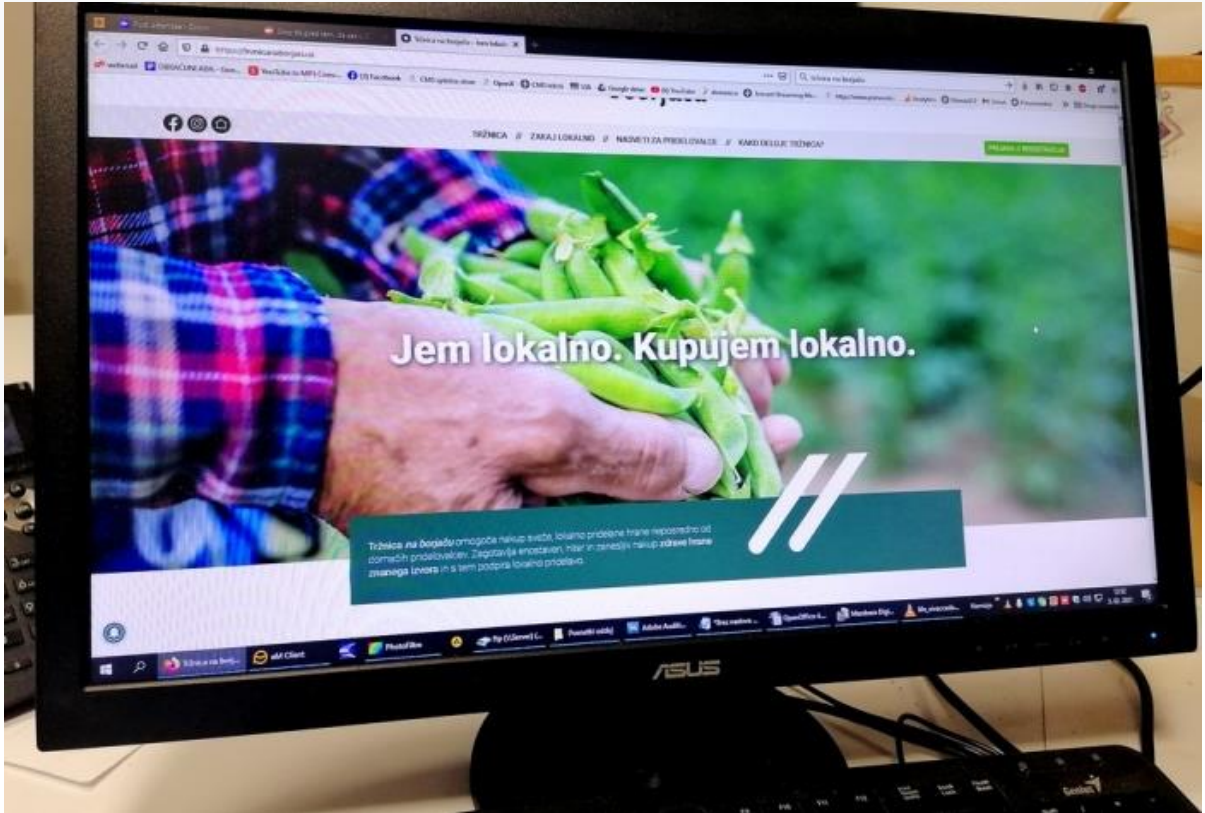


Figure 1. Virtual market in practice, the title reads: "I eat local. I buy local" (Source: official website).

في الوقت الحاضر ، يدار الموقع من قبل المنتجون. حيث يشير المؤسسون إلى أن أحد التحسينات المحتملة هو دمج المكون الذي يحركه المستهلك في السوق الافتراضية وبهذه الطريقة ، يمكن للمستهلكين تقديم الطلب مقدماً.

ويمكن للمستهلكين التقاط المنتجات إما في المزرعة أو في مناطق الالتقاط المخصصة بشكل خاص ، والمخصصة على مستوى البلدية. تعمل السوق الافتراضية العاملة على تقليل مخاطر نقص الطلب على صغار المزارعين ومتوسطي الحجم ، وفي الوقت الحالي ، فإن الطلب يفوق العرض.

كان المشروع قادرًا على جذب المزارعين ، نظرًا للسمعة الطيبة التي تتمتع بها البلدية Ajdovščina وكالة التنمية الإقليمية ROD بين السكان المحليين. ومن الجدير بالذكر ان المؤسستين شريكتان بناءتان وجديرتان بالثقة حيث سبق لهما أن نفذتا العديد من المشاريع وتمكنتا من الاستفادة من هذه الخبرة وجهات لاتصالات.

الجميع مرحب به للانضمام إلى موقع الويب ، لكن الإدارة استهدفت بشكل خاص المزارعين الشباب ، الذين ثبت أنهم يتأقلمون بشكل أسهل مع التكنولوجيا الجديدة للبيع. حيث لا يبحث معظم كبار المزارعين عن أداة السوق الافتراضية هذه ، حيث لا يواجهون مشكلة في دخول السوق وضمان مستوى ثابت من المبيعات. إن المزارعين الهواة الذين ينتجون غالبًا طعامًا لأنفسهم وأقاربهم ليسوا أيضًا النوع المعتاد لمستخدمي السوق الافتراضي ، وذلك لعدم وجود النية لديهم في نمو إنتاجهم. ومع ذلك ، فقد أثبت المزارعون متوسطو الحجم أنهم الجمهور المستهدف ، لأنهم وحدهم لا يمتلكون الكثير من القوة لدخول السوق ، ولديهم الرغبة أيضًا في نمو أعمالهم.

في الوقت الحاضر ، تمتلك المنطقة أيضًا علامتها التجارية الخاصة للمنتجات المحلية حيث يقوم المزارعون ببيع منتجاتهم باستخدام عبوات ذات علامات موحدة ، حيث أثبتت العلامات التجارية المناسبة والتعبئة والتغليف بانها تضيف قيمة إلى المنتجات.

من خلال مثل هذه المشاريع ، فإنها تعمل على تعزيز رؤية المنطقة وإعلام المستهلك ، والذي بدوره له آثار مفيدة متعددة الأوجه على المجتمع والبيئة والاقتصاد (على سبيل المثال ، الصحة والرفاهية ، والمناظر الطبيعية المزروعة ، والرؤية المحلية).

حيث تدرك البلديات ذلك ، وبالتالي تعتبر هذه المبادرة استثمارًا في التنمية المحلية. حتى الآن ، يعد استخدام الموقع مجانيًا ، ومع ذلك ، في النهاية ، فهم يفكرون في ان المساهمات لاستخدام السوق الافتراضي والعلامة التجارية التي ستغطي تكلفة التخزين

وصيانة موقع الويب والتكاليف الأخرى متعلقة بالسوق الافتراضي. حيث يقومون بالترويج لأنفسهم باستخدام الشبكات الاجتماعية ، والمواقع الإلكترونية ، والأخبار للمستخدمين المسجلين ، وهم يخططون لأحداث ترويجية في الأسواق المحلية بمجرد انتهاء الأوبئة.

من خلال المشروع ، يتم التعاون مع مختلف أصحاب المصلحة ، مثل البلديات الأخرى (المجاورة على وجه التحديد) ، وخبراء الزراعة والأعمال ، والمستخدمين - المزارعين ، والمستهلكين. حيث يشير الممولون إلى أنه من المهم شمل أهم أصحاب المصلحة (المزارعين) في مرحلة تصميم الحل وليس فقط بعد أن يكون السوق متصلاً بالإنترنت.

لقد أكد المؤسسون أنه من السهل إنشاء السوق ، ومع ذلك ، من الصعب الحفاظ عليه. ففي البداية ، فوجئوا بشكل خاص بمدة المرحلة للحصول على الأسس القانونية اللازمة. وفي الوقت الحاضر ، أحد التحديات التي يعملون عليها هو محور الأمية الحاسوبية وكذلك السلوك عبر الإنترنت من حيث كيفية وصف المنتجات ، وكيفية التقاط الصور ، بحيث تظهر بشكل جيد على الشاشة ، وما إلى ذلك.

في النهاية ، يرغب المؤسسون في أن يعمل السوق الافتراضي من تلقاء نفسه ، لكنهم لم يصلوا إلى ذلك بعد. لقد تلقوا عروضاً من أفراد راغبين في الاستيلاء عليه ، لكنهم حتى الآن ليسوا مستعدين للتخلي عنه حتى لا يفقدوا الثقة التي كان من الصعب اكتسابها والتي استغرقت الكثير من الوقت. المهم هو أن كل من يتولى مثل هذا المشروع يحتاج إلى الكثير من القوى العاملة. حيث يتم التعامل مع هذا حالياً من قبل البلديات ووكالة التنمية الإقليمية ، ومن بين أمور أخرى ، قيامهم بالكثير من العمل الميداني ، والشبكات ، والعناية بالتخزين والنقل ، والتسويق ، وما إلى ذلك.

بالإضافة إلى ذلك ، انهم يفكرون في مهمتهم المتمثلة في إيصال فوائد الإنتاج البيئي ، والتي تعد منتجاتها بالفعل أعلى ثمناً لأنها تساهم في مستويات صحية من خدمات النظام البيئي.

في أوقات Covid-19 ، أثبت السوق الافتراضي أنه أكثر صلة بالموضوع ، حيث كان المستهلكون يبحثون عن طعام منتج محليًا مع خيارات أقل من اين يشتريه. مما أدى هذا إلى ارتفاع الطلب ، ولكن أيضًا تم تعزيز العرض بشكل مساو حيث قرر عدد كبير من المزارعين الانضمام إلى المبادرة بسبب انخفاض الطلب على قنواتهم المعتادة (tolfa and Furlan، 2021a ،tolfa and Furlan، 2021b).

الموقع الرسمي لمزيد من المعلومات: <https://trznicanaborjacu.si> .



تعاونية دامي

تم تطوير فكرة دامي التعاونية في عام 2014 من قبل أربع نساء في الخمسينيات من العمر تركن عاطلات عن العمل. استنادًا إلى خبراتهم السابقة في مجال السياحة وخدمات الضيافة ، قاموا بصياغة فكرة عمل تجاري من شأنه أن يوفر للمواطنين وجبات محلية ومنتجة بيئيًا بسعر عادل ومعقول. قرروا القيام بذلك في شكل الكيان القانوني للمؤسسات التعاونية والاجتماعية ، لأنهم يعتقدون أن الشركات يجب أن تمثل قيمًا أخرى مثل المسؤولية الاجتماعية والبيئية ، إلى جانب الربحية.

اثناء تصميم المشروع كانوا يأملون في معالجة مشكلتين اجتماعيتين ؛ توظيف الأشخاص المحرومين ، والجودة المنخفضة عمومًا للوجبات المتوفرة في المطاعم.

كانوا يهدفون إلى تقديم وجبات عالية الجودة لكل شخص لا يستطيع تناول الطعام في المنزل وتعزيز عادات الأكل المستدامة من خلال تناول الأطعمة الصحية من مصادر محلية (والمنتجة بيئيًا) ، على عكس العديد من خيارات الوجبات السريعة المتاحة في أماكن أخرى. علاوة على ذلك ، كانوا يعالجون أيضًا نقص الخيارات للوجبات النباتية في ذلك الوقت.

لتنفيذ فكرتهم ، قاموا بالتواصل مع المزارعين المحليين ؛ على سبيل المثال ، مع تعاونيه دوبرينا (Dobrina) ، الموصوفة في القسم التالي.

أصبحت تعاونية دوبرينا (Dobrina) والمزارعين المحليين الآخرين حيويين في توفير المكونات والإمدادات اللازمة لمطبخهم.

تم تحقيق الفكرة بسرعة نسبياً (خلال عامين) ، وفي عام 2016 افتتحوا مطعمًا يقدم طعامًا محليًا ومصنوعًا محليًا. اليوم ، يقدمون مجموعة واسعة من الأطعمة والمشروبات المعتمدة بيئيًا وهدفهم هو توسيع هذا العرض إلى أبعد من ذلك. بالإضافة إلى المطعم ، يقدمون أيضًا خدمات الطعام للعديد من المؤسسات والعلماء من القطاع الخاص ، في حين يتم بيع بعض منتجاتهم (معظمها من الأطعمة المقطعة) في المتاجر المحلية.

يتم استخدام خدمات تقديم الطعام الخاصة بهم من قبل القطاع الخاص وكذلك المؤسسات العامة مثل المركز الطبي الجامعي ، وبلدية ماريبور ، والكليات المختلفة ، وما إلى ذلك. منذ العام الماضي ، يتنافسون أيضًا بنجاح في المناقصات العامة لوجبات غداء المدارس العامة. وهذا تأكيد على أنه حتى المناقصات العامة يمكن أن تأخذ عنصر الغذاء المنتج محليًا والبيئي في عين الاعتبار.

ان أحد التحديات الرئيسية في بداية المشروع هو إنشاء دائرة موثوقة من الموردين بالإضافة إلى إنشاء استراتيجية تسويق ناجحة. حيث يشير ممثلو التعاونية أيضًا إلى أن الاستثمار الأولي له أهمية رئيسية لنجاح المشروع.

يقر ممثلو التعاونية بأن العثور على موردي الأغذية المحلية والبيئية يستغرق وقتًا أطول ، وبدلاً من الطلب في محلات السوبر ماركت ، حيث تكون هذه المنتجات أكثر تكلفة. نظرًا لأنهم يسعون إلى توفير الطعام المحلي بسعر يمكن الوصول إليه ، فإن خدماتهم لا تزال غير مكلفة مقارنة بالمطاعم التقليدية.

فيما يتعلق بالتحدي التسويقي ، قاموا بحله من خلال التقدم بطلب للحصول على خطة توجيهه لاستكمال مهاراتهم حيث تلقوا التدريب في هذا المجال. اليوم ، مع وجود أكثر السنوات تحديًا (الثلاثة الأولى) وراءهم ، ينظرون باعتزاز إلى الدور الذي لعبه المجتمع المحلي (البلدية) في قصتهم من خلال إعفائهم من دفع ايجار مطعمهم في السنوات القليلة الأولى مقابل توليد وظائف.



Figure 2. Restaurant of the Cooperative DAME (Source: official website).

إنهم يعتقدون أنه يمكن تعلم جميع المهارات ، لكن المؤسس يحتاج إلى موقف راسخ تجاه أسلوب حياة صحي لتنفيذ مثل هذا المشروع. إن الوعي بأهمية الإنتاج الغذائي المحلي ، والممارسات الزراعية البيئية ، فضلاً عن أن الوجبات عالية الجودة يمكن أن تكون ميسورة التكلفة وصحية ، قد نما بشكل كبير في السنوات الأخيرة ، مما دفع المنتجين أيضاً إلى التكيف. لذلك ، في الوقت الحاضر ، من السهل الوصول إلى الغذاء المحلي والمنتج بيئياً مقارنةً بالوقت الذي تم فيه تطوير فكرتهم.

(Lovrec and Iskra, 2021; Lovrec, 2021).

اثبتت قصتهم أنه حتى الشركات يمكن أن تساهم بشكل كبير في ازدهار اجتماعي وبيئي أكبر.

نحيل القارئ المهتم إلى الموقع الرسمي: <http://www.kooperativa-dame.si>



تعاونية المزارعين دوبرينا

ضمن مبادرة ماريبور - العاصمة الأوروبية للثقافة ، تم إنشاء العديد من مجموعات العمل في مدينة ماريبور في عام 2012 وكُلفت إحداها بإيجاد حلول لإمدادات غذائية محلية مستدامة. لقد تطور عملهم نحو إنشاء تعاونية للمزارعين ، بعد أن أدركوا أن المزارعين من منطقة سلوفينسكي جوريس (Slovenske Gorice) لا يمكنهم دخول السوق إلا من خلال الاتصال بكيان قانوني.

كان صغار المزارعين في السابق غير مرتبطين رسمياً. حيث كانوا يبيعون منتجاتهم في مزارعهم أو في الأسواق ، حيث يستطيع الأفراد شرائها. ومع ذلك ، لم تكن منتجاتهم تصل إلى الكيانات القانونية ، التي تحتاج إلى كميات أكبر من الطعام ، مثل رياض الأطفال والمدارس والمؤسسات العامة والفنادق والمطاعم ، وما إلى ذلك. والسبب في ذلك هو أن العرض كان مجزأً للغاية وبالتالي فهي تتطلب الكثير من التعامل مع مديري المؤسسات.

ان إنشاء تعاونية دوبرينا (Dobrina) للمزارعين استغرق عامًا واحدًا ، وتتمثل مهمتها الرئيسية في تسويق منتجات المزارعين ، كل ذلك في مكان واحد. بهذه الطريقة يكون العرض مرتبطًا جيدًا ويسهل الوصول إلى السوق. الهدف من تعاونهم ليس تحقيق الربح ، ولكن بالنسبة للمزارعين للحصول على سعر عادل لمنتجاتهم ، وبيع المنتجات بطريقة لا يمثل ذلك عبئًا على المزارعين.



Figure 3. The shop with locally produced products of the Cooperative Dobrina (Source: official website).

تلقى المزارعون المدرجون في مرحلة ما قبل التأسيس تدريباً في مجال تعاونيات المزارعين ، ولكن عندما حان الوقت قرر ثمانية منهم فقط المشاركة. ولتأسيس التعاونية كان للثقة دور مهم هنا ، وكذلك في هذه المنطقة ، كانت التعاونيات سيئة السمعة. ولكن سرعان ما بدأت التعاونية في النمو ، واليوم يمكنها أن تتفخر بأن لديها 130 عضواً.

وتتمثل الوظيفة الرئيسية لهذه التعاونيات في سلوفينيا في دخول السوق ، ونادراً ما تقوم أيضاً بإقراض واستعارة الآلات والخدمات بين صغار المزارعين. يجب أن يكون كل من يريد العمل معهم عضواً. ففي العام الأول ، يكون الجميع في عضوية تجريبية ، وبعد ذلك ، يتم قبولك كعضو عادي. رسوم العضوية السنوية 20 يورو للسنة التجريبية الأولى وبعد ذلك 5 يورو بالإضافة إلى 5٪ من مبيعات العام السابق حيث تغطي هذه الرسوم تكاليف التخزين والنقل والإدارة التي تقوم بها تعاونية دوبرينا Dobrina.

ذكرت المؤسسات العامة عدة مرات في الماضي أنها تفضل مورداً واحداً بدلاً من العديد من الموردين الصغار ، فقد خططت التعاونية اصلاً لتزويد المؤسسات العامة فقط ، لكنها أدركت أن أسعار شراء المنتجات منخفضة بشكل لا يصدق ولن يكون ذلك ممكناً بالنسبة لهم للحصول على نشاط تجاري قابل للاستمرار.

واعربوا عن رغبتهم في استنباط تعاونيتهم في مناطق اخرى من سوفينيا لاعادة التعاونيات الى مداها السابق . لكنهم وضعوا هذه الفكرة جانباً لتطوير تعاونية دوربينا (Dobrina) بشكل كامل وتمكين تمويلها المستقر. حيث لا يزالون يطبقون وينفذون العديد من المشاريع الممولة من الاتحاد الأوروبي من حين لآخر ولكن هذه ليست الأولوية بعد الآن.

في رأيهم ، فإن الجزء الأهم لنجاح مثل هذه التعاونيات هو تقديم التعاونية للمزارعين بطريقة يدركون أنها في الواقع تعاونيتهم وتعمل لصالحهم. لذلك فإن الشفافية في ممارسة الأعمال التجارية لها أهمية قصوى هنا ، ولهذا السبب يتم الكشف عن جميع التكاليف علناً ، مما يساعد على بناء الثقة المطلوبة بشدة مع المزارعين. حيث يلتقي المزارعون المشاركون بانتظام وبهذه الطريقة يتبادلون المعلومات والشبكات.

يستغرق الأمر ما يقرب من 3-5 سنوات حتى تصبح مثل هذه التعاونية ذاتية الاستدامة. في الوقت الحاضر ، توظف التعاونية دوربينا (Dobrina) أربعة أشخاص. حيث يعد تعيين موظفين جدد أكثر صعوبة إلى حد ما حيث يجب مشاركة العمل ويجب أن يكون كل شخص مسؤولاً عن العديد من المهام والمسؤوليات. معاً ، يزودون ما يقرب من 70 مؤسسة عامة بالمنتجات الزراعية بالإضافة إلى العديد من عملاء القطاع الخاص ، ولديهم أيضاً متجر للمنتجات المحلية في ماريبور. ويتم تحديد أسعار المنتجات بالاشتراك مع جميع المزارعين.

عندما يتعلق الأمر بالمزارعين ، فقد حصلوا على أهدافهم ، حيث تشتري الجمعية التعاونية جميع الأغذية التي ينتجها المزارعون البيئيون. إلا أنها لا تشتري كل شيء من المزارعين المتكاملين لأن هؤلاء المزارعين لديهم أيضاً شبكاتهم الخاصة.

لو أنهم بدأوا مرة أخرى ، سيزيدون من رسوم الدخول الأصلية للاحتفاظ فقط بأصحاب المصلحة المهتمين بالإضافة إلى ذلك ، سوف يطورون سلسلة معالجة الأغذية الخاصة بهم.

في حالتهم هذه ، فان المهارات الأساسية المطلوبة في بداية المشروع تضمنت الدعم القانوني لإعداد النظام الأساسي ، والمهارات الإدارية عند تسجيل التعاونية ، وكذلك رسوم الدخول والاستراتيجيات المحاسبية. كما هو الحال مع العديد من المؤسسات الصغيرة ، تضمنت البدايات الكثير من تعدد المهام والمرونة. اليوم ، هم أكثر نجاحًا مما كان متوقعًا ، حيث يشار إليها غالبًا على أنها ممارسة جيدة في سلوفينيا ، وكذلك في الخارج (Ploj ، 2021a ؛ Ploj ، 2021b).

يمكن العثور على مزيد من المعلومات على الموقع الرسمي: [./https://www.zadruga-dobrina.si](https://www.zadruga-dobrina.si)

3. تحليل أصحاب المصلحة

أجرينا تحليل أصحاب المصلحة لتحديد أصحاب المصلحة المحتملين الذين سيشاركون في المشروع ، وقد تم إعطاء الأولوية لهم وفقًا لأهميتهم للمشروع ، وتحديد كيفية معالجة اهتماماتهم طوال فترة المشروع. لقد تم جمع البيانات اللازمة لتحليل أصحاب المصلحة باستخدام أداة الاستبيان عبر الإنترنت ka1 في كلا منطقتي الدراسة (الأنبار وسلوفينيا) ، غير ان شركاء الانبار استلموا وقاموا بملىء نسخ الاستبيان بشكل مفصل جدا.

3.1 تحليل أصحاب المصلحة للممارسات السلوفينية الجيدة

تعرض الجداول الثلاثة التالية أصحاب المصلحة الرئيسيين المشاركين في إنشاء وإدارة الممارسات الفردية الجيدة في سلوفينيا. يوضح الجدول 1 أصحاب المصلحة الذين تم تحديدهم للسوق الافتراضي "Tržnica na Borjaču".

ويعرض الجدول 2 أصحاب المصلحة الرئيسيين المشاركين في تعاونية دامي (DAME)

الجدول 3 يعرض أصحاب المصلحة الرئيسيين لتعاونية المزارعين دوبرينا (Dobrina)

Table 1. Key identified stakeholders of the Virtual market "Tržnica na Borjaču" (N=2) (Štolfa and Furlan, 2021b).

اصحاب المصلحة الرئيسيين	دور في المشروع
بلدية اجدوفشينا	.المبادر، التمويل، الجهة المتعاقدة، عضو فريق المشروع
بلدية مدينة نوبا جوريجا	التمويل، الجهة المتعاقدة، عضو فريق المشروع
معهد الزراعة والغابات نوبا جوريجا	.دعم خبير في مجال التنمية الزراعية عضو فريق المشروع
المزارعين	تطوير المنتج، أعضاء فريق المشروع
المستهلكون - الأفراد والمؤسسات العامة ومتعهدو الطعام	.أعضاء فريق المشروع، الترويج، توجيه تطوير الحلول
بلدية Renče-Vogrsko	.التمويل عضو فريق المشروع
معهد الاستشارات الزراعية	دعم الخبراء في مجال التنمية الزراعية، عضو فريق المشروع، التسويق، التسهيل، توجيه التنمية

Table 2. Key identified stakeholders for the Cooperative DAME (N=1) (Lovrec, 2021).

اصحاب المصلحة الرئيسيين	دور في المشروع
أصحاب المصلحة الرئيسيين مؤسسة تحسين فرص العمل بريزما	تطوير الفكرة، المساعدة في تشكيل الفريق، تعليم الموارد البشرية، توجيه بشأن تنفيذ الفكرة
منظمة غير حكومية تعمل على (CAAP جمعية تنمية الاقتصاد الاجتماعي والممارسات الاجتماعية الجديدة)	التعليم في مجال التأسيس التعاوني والمؤسسات الاجتماعية والاختلافات بين التعاونيات وأنواع الأعمال الأخرى
بلدية مدينة ماريبور	.يسهل البدء بالإعفاء من تكاليف الإيجار
الاستشارات القانونية والتعليم وخدمات (PIP معهد الدعم للمنظمات غير الحكومية)	.(الاستشارات القانونية (حول قواعد السلوك وما إلى ذلك

Table 3. Key identified stakeholders for the Farmers' Cooperative Dobrina (N=1) (Ploj, 2021b).

اصحاب المصلحة الرئيسيين	دور في المشروع
مارتا جريجوريتش في انطون كومات	."تصميم مشروع ما قبل المشروع "إمدادات غذائية محلية مستدامة
فريق أوربان برازدي ECC	تشجيع المزارع على دخول السوق معاً، وورش العمل والتعليم، وزيارة أمثلة من الممارسات الجيدة
تيكيك زيلينا سينترا (شركة صغيرة)	نقل المعلومات في بلدية جوروفسكي دول وعمل التضاريس لجمع المزارعين المهتمين
مزارعون من جوروفسكي دول	من بين جميع المزارعين الذين شاركوا في ورش العمل، كان 8 منهم على استعداد للمضي قدماً في الفكرة التعاونية؛ المؤسسين
العاملين في التعاونية	.أبرزها في مجال التسويق
ابتدائية مدرسة العبيد كلافورا وروضة أطفال تزنو	معلومات عن الأداء والظهور أمام المطابخ العامة واقتراحات حول العرض من جانبهم؛ المستهلكين

* مشروع العاصمة الثقافة الأوربية ECC

3.1.1 ملخص لأنواع أصحاب المصلحة الرئيسيين وأدوارهم

بينما يختلف أصحاب المصلحة ومشاركتهم عبر الممارسات الجيدة الثلاث التي تمت مناقشتها ، لا يزال بإمكاننا تحديد مجموعات أصحاب المصلحة الرئيسية التي غالبًا ما تشارك. وكذلك دورهم في مثل هذه المشاريع. استنادًا إلى البيانات الواردة في الجداول أعلاه ، يمكننا تجميع أصحاب المصلحة في ثلاث فئات عامة وهي المؤسسات العامة والمنظمات غير الحكومية والمؤسسات الاجتماعية والقطاع الخاص والعام.

المؤسسات العامة

• البلديات في سلوفينيا

اختصاص البلديات هو من بين أمور أخرى الإشراف على التخطيط المكاني ، والبنية التحتية ، والخدمات العامة ، وحماية البيئة ، والمدارس الابتدائية ، وما إلى ذلك. في بعض هذه المناطق ، لديهم سلطة تشريعية ، وفي مناطق أخرى ، لا ينفذون سوى التشريعات الوطنية ضمن منطقتهم الجغرافية.

شاركت البلديات في الممارسات الجيدة المحددة إما كمبادرة للمشروع ، أو كانت تدعمه من خلال التمويل وأنواع أخرى من الفوائد ، مثل المكاتب / أماكن العمل المدعومة.

يعتبر إنتاج واستهلاك الغذاء المحلي أمرًا مهمًا بالنسبة لهم لأنهم لا يدعمون فقط خلق فرص العمل داخل القطاع ولكن أيضًا يحققون فوائد من حيث الصحة والرفاهية ، وكذلك البيئة في حالة الإنتاج البيئي

وكالات التنمية العامة

تدعم هذه الوكالات في سلوفينيا تصميم وتنفيذ المشاريع الهادفة إلى التنمية المتكاملة. حيث كان دورهم في المشاريع المذكورة هو تقديم الاستشارات حول تطوير الأعمال ، لا سيما في مجال تطوير الأفكار والبحث عن التمويل.

• المدارس ورياض الأطفال

تعتبر المدارس ورياض الأطفال جزء مهم من بعض الممارسات الجيدة؛ فهم بمثابة المستهلكين. وفي بعض الحالات ، يقدمون أيضاً الدعم في تطوير استراتيجيات دخول سوق المواد الغذائية للمؤسسات العامة

• الزراعة أو التنمية

قدمت المؤسسات الخبيرة مثل معهد الزراعة والغابات ومعهد الاستشارات الزراعية ، إرشادات الخبراء بشأن تطوير الأعمال ، بما في ذلك تطوير الأفكار وتسويق المنتجات

المنظمات غير الحكومية والمؤسسات الاجتماعية

تكون نشطة في العديد من المجالات ؛ على سبيل المثال ، تطوير الأفكار والأعمال ، التوجيه بشأن المتطلبات القانونية أو التنظيمية ، إلخ. حيث قدمت دعماً حيوياً للمشاريع من حيث تنمية المهارات في المجالات المذكورة.

القطاع الخاص والعام

• المزارعون

المزارعون هم القوة الدافعة وراء مثل هذه المشاريع حيث ينتجون الطعام الذي يُباع في سوق افتراضي أو من خلال التعاونيات. ففي حالة التعاونية دوبرينا Dobrina ، عمل المزارعون أيضاً كمؤسسي للجمعية التعاونية. حيث يستفيدون من هذه المخططات من خلال الوصول بسهولة إلى سوق المواد الغذائية الذي يضمن لهم مصدر دخل ثابتاً ويقلل من الوقت الذي يقضونه في التسويق والمبيعات. كل هذا بدوره يساهم في منع هدر الطعام.

● المستهلكون - الأفراد

أصبح المستهلكون في سلوفينيا أكثر وعياً بأهمية الغذاء المحلي والبيئي ؛ لذلك ، فهم أكثر استعداداً للبحث عن مثل هذا الطعام على الرغم من أنه يتطلب أحياناً جهداً إضافياً.

● شركات (أغذية ، تموين ، زراعة)

تستخدم الشركات الخاصة خدمات التعاونيات والسوق الافتراضي ، وتعمل في الغالب كمستهلكين . كما قاموا أحياناً بدعم المبادرات من خلال تطوير المهارات أو بيع منتجاتهم.

3.2 تحليل أصحاب المصلحة في الأنبار

أكمل أربعة أفراد من دائرة تخطيط ومحافظة الأنبار الاستبيان حول تحليل أصحاب المصلحة في منطقة الأنبار. إجمالاً ، حددوا 20 من أصحاب المصلحة ؛ 9 مجموعات من أصحاب المصلحة و 11 من أصحاب المصلحة الأفراد كما هو موضح في الجدول 4 (مسؤولو محافظة الأنبار ، 2021 أ)

Table 4. Identified stakeholders, and the reason for their importance (N=4) (Al Anbar Governorate officials, 2021a).

تحديد أصحاب المصلحة	أهميتهم
مجموعات أصحاب المصلحة	
حكومة محلية	الإدارة المحلية ، القرار المركزي
وزارة الزراعة	دعم قطاع الزراعة وإدارة الزراعة
الدوائر الحكومية	المساهمة في التنمية من خلال الإدارة المحلية للقطاعات
أقسام الخدمات	لخدمة المجتمع من خلال إدارة الخدمة
المجتمع المدني	لجعل أصوات المواطنين مسموعة
المتخصصين	تفعيل دور الخبراء في بناء القدرات
المواطنين	خدمة المواطنين
المزارعين	العاملين الميدانيين والمنتجين
منظمات دولية	دعم المجتمع من أجل التنمية
أصحاب المصلحة الفرديون	
1	مربي مواشي جيد يلتزم بالارشادات والتعليمات في الزراعة / خبرة في الثروة الحيوانية
2	مزارع جيد للمحاصيل الخضراء يلتزم بالمبادئ التوجيهية والتعليمات في الزراعة / لديه خبرة عملية وملتزم بالتعليمات في الزراعة
3	لديه خبرة في الإنتاج باستخدام الصوب الزراعية / مزارع يلتزم بالتعليمات ويمتلك عدة صوبات

Deliverable 3.1 - Stakeholder Analysis and Gap Assessment Report

4	ملتزم بالتخطيط الزراعي وعملية التسويق / مزارع متميز (قمح وشعير) ويمتلك عدة أراضي
5	لديه خبرة في إدارة أنظمة الري ، لديه معدات
6	تنتج كميات كبيرة من الأعلاف عالية الجودة
7	مزارع جيد لديه خبرة في زراعة الحبوب والأعلاف
8	لديها عدة أنواع من المعدات الزراعية (جرارات ، حصادات) وتدعم العملية الزراعية
9	لديه خبرة واسعة في البستنة والحدايق ولديه دوافع عالية في عمله / إدارة مشاتل النباتات
10	لديه خبرة واسعة في مصدات الرياح الخضراء ولديه دافع كبير في عمله
11	لديه خبرة في زراعة الأنسجة

تم تصنيف مجموعات أصحاب المصلحة المحددة من قبل شريك عراقي واحد ، وفقاً لأهميتها لمشروع النظير إلى النظير في الأنبار (العدد = 1).

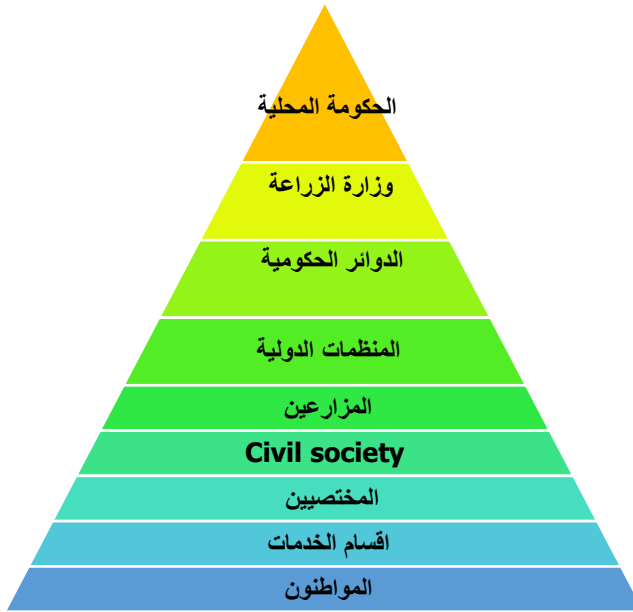
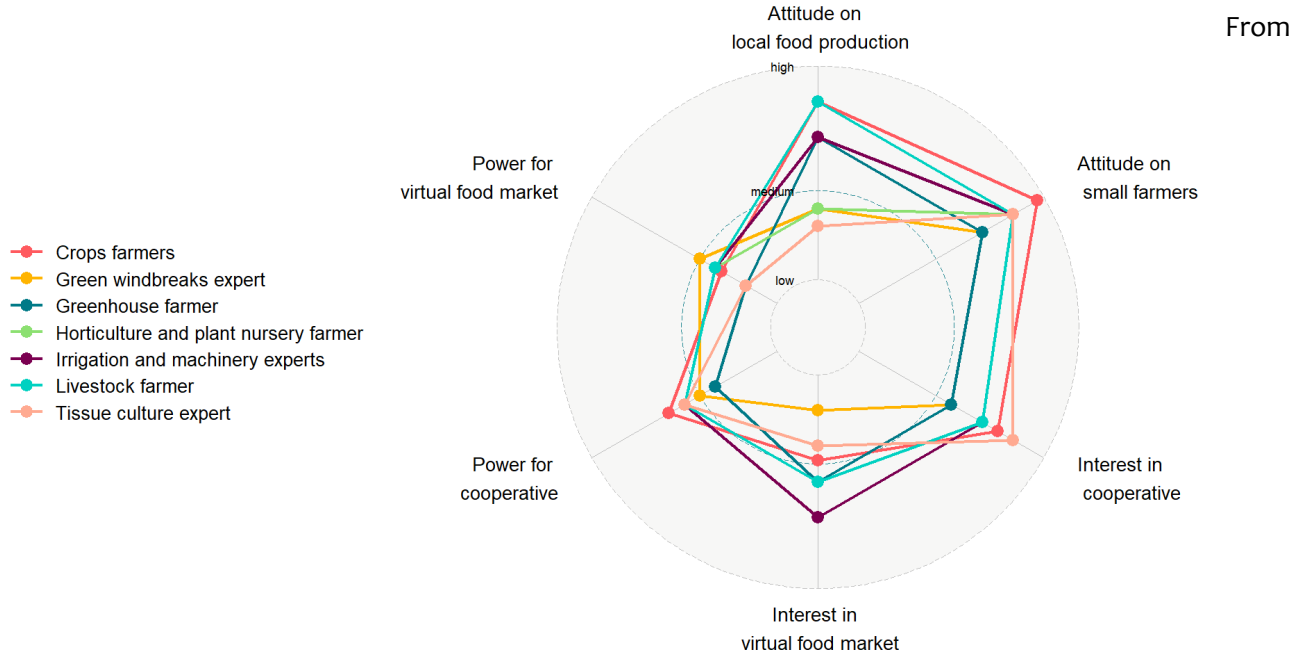


Figure 4. Stakeholder groups, ranked by one respondent, according to their importance for the Project (Al Anbar Governorate officials, 2021a).

اضافة إلى ذلك ، تم تقييم أصحاب المصلحة وفقاً لمواقفهم واهتماماتهم وقوتهم فيما يتعلق بالسوق الافتراضي وتعاونيات المزارعين. نظراً لأن العديد من المستجيبين حددوا المزارعين الفرديين كأصحاب مصلحة ، فقد قمنا أولاً بتحليل وجهة نظر المزارعين (الاهتمام والموقف والسلطة) في مخطط رادار مشترك حيث يتم تجميع المزارعين وفقاً لمجال عملهم وانحرافات استجاباتهم (على سبيل المثال ، يتلقى خبراء الري والآلات على نفس الدرجات ، لذلك تم رسمها معاً)

Deliverable 3.1 - Stakeholder Analysis and Gap Assessment Report

Figure 5. Radar chart of the farmer groups' attitude, interest, and power regarding the virtual market and farmers cooperatives (Al Anbar Governorate officials, 2021a).



من الشكل 5 اعلاه ، يمكننا استنتاج أن المزارعين في الغالب لديهم موقف إيجابي للغاية تجاه إنتاج الغذاء المحلي وصغار المزارعين ، مع استثناءات قليلة مثل خبير مصدات الرياح الخضراء ، ومزارع مشاتل البستنة والنباتات وخبير زراعة الأنسجة بشأن إنتاج الغذاء المحلي يبدو أن المزارعين ، بشكل عام ، مهتمون جدًا بتأسيس تعاونية ، ومهتمون بدرجة متوسطة بإنشاء سوق افتراضي. لذلك يُعتقد أن للمزارعين قوة معتدلة لإنشاء تعاونية وطاقة منخفضة لإنشاء سوق افتراضي.

في الخطوة التالية ، قمنا بتجميع جميع المزارعين في مجموعة واحدة تسمى "المزارعين" ورسمناها مع مجموعات أصحاب المصلحة الأخرى المحددة من الجدول 4 ، مثل الحكومة المحلية ووزارة الزراعة وما إلى ذلك.

Deliverable 3.1 - Stakeholder Analysis and Gap Assessment Report

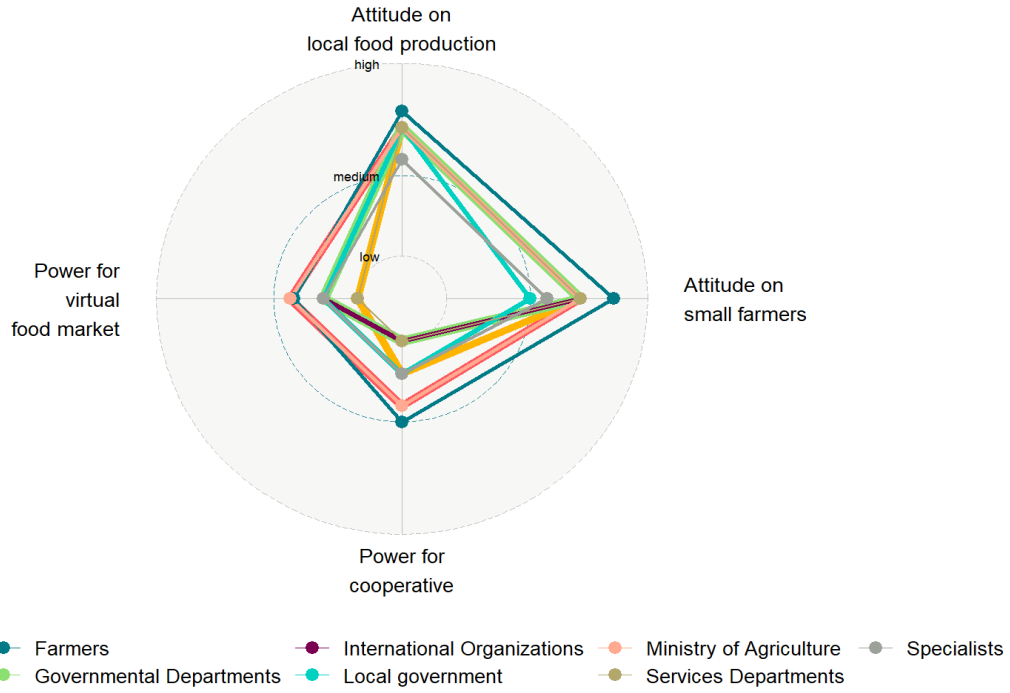


Figure 6. Radar chart of all identified stakeholder groups' attitudes and power. Interest was not plotted due to an absence of data points (Al Anbar Governorate officials, 2021a).

في الشكل 6 اعلاه ، يمكننا أن نلاحظ نمطًا مشابهًا كما ذكرنا سابقًا. يبدو أن أصحاب المصلحة لديهم موقف إيجابي تجاه الأسواق الافتراضية وتعاونيات المزارعين. ومع ذلك ، فإنهم يمتلكون طاقة متوسطة إلى منخفضة لإنشاء تعاونية ، بل وقدرة أقل لإنشاء سوق افتراضي.

3.2.1 القضايا الرئيسية التي يجب معالجتها فيما يتعلق بأصحاب المصلحة المحددين لقد شجعنا الموقف الإيجابي بين أصحاب المصلحة تجاه أهداف مشروعنا. حيث سيكون من المفيد ، مع ذلك ، تحديد أسباب انخفاض الاهتمام والطاقة للأسواق الافتراضية مقارنة بإنشاء تعاونيات المزارعين. قد يكون أحد التفسيرات هو التكيف التكنولوجي اللازم للمشاركة في سوق افتراضي.

وقد ثبت أن هذا يمثل تحديًا أيضًا في حالة السوق الافتراضي " Tržnica na Borjaču " ، حيث كان المشروع في وقت لاحق يستهدف بشكل خاص المزارعين الشباب الذين يميلون أكثر نحو تقنيات الجديدة في المبيعات. ومع ذلك ، فإن هذا يمثل تحديًا إضافيًا يجب مواجهته من خلال توفير التدريب على المبيعات عبر الإنترنت إذا كانت افتراضاتنا صحيحة. علاوة على ذلك ، فإن القوة المنخفضة بين أصحاب المصلحة لإنشاء تعاونيات المزارعين أو الأسواق الافتراضية أمر يجب الانتباه إليه. نعتقد أنه من

خلال العمل المستمر والتدريب على هذه الموضوعات ، يمكننا تعزيز فهمهم وكذلك فهم الأدوار والمهارات اللازمة لإنشاء مثل هذه المشاريع ، والتي ستساعد في إلقاء الضوء على أصحاب المصلحة الذين يتمتعون بالقوة الكافية لقيادة إنشاء الأسواق الافتراضية وتعاونيات المزارعين.

لا يجب أن تكون هذه مسؤولية مؤسسة فردية أو فرد ، كما أظهرت الممارسات السلوفينية الجيدة ، حتى المزارعون يتمتعون بالقوة الكافية لذلك ، بشرط حصولهم على الدعم المناسب.

استناداً إلى تجربة الممارسات السلوفينية الجيدة ، يمكننا أن نرى أن أحد أهم أدوار أصحاب المصلحة هو تمويل أو إعفاء بعض التكاليف في بداية المشروع. في حالة الأنبار ، يبدو أن الحكومة المحلية أو المحافظة يمكن أن تقوم بمثل هذا الدور ، ومع ذلك ، يجب أن يتم تفصيل ذلك أيضاً اعتماداً على احتياجات المشاريع المستقبلية. أياً كان من سيتولى زمام المبادرة في إنشاء أسواق أو تعاونيات افتراضية ، سيحتاج أيضاً إلى دعم الأعمال والخبراء لتطوير مهارات واستراتيجيات معينة لإدارة المبادرة / المنظمة. بينما سيسهل فريق المشروع تحديد الأدوار والمهارات اللازمة ، حيث لا يزال يتعين تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين الذين يقدمون هذا الدعم في الأنبار. هناك طريقتان يمكن أن يحدث بها ذلك ، إما أن تقدم مجموعات أصحاب المصلحة الحالية مثل هذه الخدمات ، وفي هذه الحالة يجب تحديدهم بشكل أفضل ، أو بدلاً من ذلك ، يجب تحديد أصحاب المصلحة الجدد بناءً على الاحتياجات المحددة.

علاوة على ذلك ، يحتاج المزارعون والمستهلكون إلى الحافز المناسب للانضمام إلى مثل هذه المشاريع ، في حين أن استراتيجية الاتصال المناسبة هي مفتاح النجاح. في بداية المشروع ، كنا نهدف صغار المزارعين .

ومع ذلك ، بناءً على عملنا مع شركاء محافظة الأنبار (ممثلي المحافظة وأساتذة الجامعات في مجال الزراعة) ، أصبح من الواضح أن المزارعين الكبار لهم أهمية كبيرة بالنسبة للسلطات الإقليمية ، وبالتالي قد يتعين تعديل استراتيجيتنا ، من خلال مخاطبة كبار المنتجين أولاً وفي نفس الوقت محاولة الوصول إلى المزيد من المزارعين الصغار ومتوسطي الحجم.

في الختام ، هناك ثغرات يجب سدها فيما يتعلق بتحديد وتحفيز أصحاب المصلحة المناسبين. لذلك سنعيد النظر في هذا التحليل بمجرد أن يصبح شركاء مشروع الأنبار على دراية بالممارسات الجيدة وطريقة نقلهم (نهج المشاركة المالية).

4. تحليل الفجوات والثغرات

تحليل الثغرات هو أسلوب يهدف إلى تحديد التحديات / الفجوات القائمة للحالة المرغوبة - في حالتنا - هو القطاع الزراعي في محافظة الأنبار. إلى جانب هذه الطريقة ، يتم مراجعة الوضع الحالي والمثالي ، وتحديد الفجوات بينهما. علاوة على ذلك ، يتم وضع خطة عمل في النهاية ، بناءً على الفجوات المحددة بالإضافة إلى الفرص الموجودة داخل القطاع.

4.1 تقييم الثغرات للقطاع الزراعي في سلوفينيا (بأثر رجعي)

لم نحاول أن يملأ المجيبون السلوفينيون تقييم الفجوة من خلال تذكر الموقف الذي أدى إلى تطوير السوق الافتراضي والتعاونيات. ومع ذلك ، قمنا بتجميعها وفقاً لإجاباتهم في استبيان عبر الإنترنت والمقابلات الافتراضية التالية. لذلك ، يوفر تقييم الفجوة أدناه نظرة ثاقبة لظروف القطاع الزراعي السلوفيني في الماضي والتي أدت إلى الحاجة إلى السوق الافتراضي والتعاونيات.

Table 5. Gap assessment of agricultural sector in Slovenia (retrospective).

Ex.	لوضع الراهن	الوضع المثالي	الثغرات المحددة	الفرص الحالية	خطة عمل
1.	العديد من صغار المنتجين الذين لديهم منتجات عالية الجودة غير قادرين على المنافسة في السوق.	لتشجيع الإنتاج والاستهلاك (القيمة المضافة المحلية) للأغذية المحلية عالية الجودة ، والعلامات التجارية ، وزيادة حصة الأغذية المحلية عالية الجودة في المؤسسات العامة.	كانت الفجوة حوالي 50-60٪. كان التحدي الرئيسي هو بدء وتحفيز الفرق.	طلب السوق ووعي المستهلك المرتفع ((والمتصاعد).	التواصل المستمر وبناء الثقة والشراكة مع المزارعين والشفافية.

كما يمكننا أن نرى من الجدول 5 اعلاه ، فإن الوضع الذي أدى إلى تطوير السوق الافتراضية والتعاونيات في سلوفينيا ، هو أن صغار المزارعين الذين يمتلكون منتجات عالية الجودة لم يكونوا قادرين على المنافسة بدرجة كافية في سوق المواد الغذائية

ليتمكنوا من بيع منتجاتهم وفق شروطهم . وقد أتاح ذلك ، إلى جانب زيادة وعي العملاء بالمزايا الغذائية المحلية ، فرصة جيدة لربط هؤلاء المزارعين في شكل أسواق افتراضية أو تعاونيات

4.2 تقييم الثغرات لقطاع الزراعة في الأنبار

تم إجراء تقييم الفجوات في محافظة الأنبار من قبل مجموعة من مسؤولي محافظة الأنبار ، حيث تم توفير ثلاث حالات مع وجود فجوات محددة في (الجدول 6) أدناه

Table 6. Gap assessment of the agricultural sector in Al Anbar (Al Anbar Governorate officials, 2021b).

Ex.	الوضع الراهن	لوضع المثالي	الثغرات المحددة	لفرص الحالية	خطة عمل
1.	المزارعون غير منظمين داخل تعاونيات	تأسيس تعاونيات في مختلف القطاعات الزراعية	التعاونيات: 96%	الاهتمام الحالي بين المزارعين في الانضمام إلى التعاونيات	إنشاء قاعدة بيانات للمزارعين
2.	الأسواق الافتراضية ليست موجودة على نطاق واسع	تعزيز قدرات المزارعين للمشاركة في الأسواق الافتراضية	السوق الافتراضي: 75%	الاهتمام الحالي بين المزارعين والمنتجين في السوق الافتراضي	تدريبات للمزارعين والمنتجين على إدارة السوق الافتراضية
3.	قلة المصانع	بناء مصانع	معامل التصنيع: 80%	فائض المنتجات الزراعية الموسمية	تشجيع إنشاء المصانع

جميع الأمثلة الثلاثة وثيقة الصلة بقطاع الزراعة في الأنبار. حيث يحدد تحليل الثغرات هنا نقص تعاونيات المزارعين والسوق الافتراضي على أنهما فجوات يجب معالجتها. في إطار خطة العمل ، يجب التعامل مع تعاونيات المزارعين أولاً عن طريق إنشاء قاعدة بيانات لجميع المزارعين من أجل الاقتراب منهم في النهاية من أجل المشاركة. فيما يتعلق بالأسواق الافتراضية ، يجب أن تكون إحدى الخطوات الأولى هي توفير التدريب لأصحاب المصلحة المهتمين على إدارتها واستخدامها (مسؤولو محافظة الأنبار ، 2021 ب).

ويهدف المثال الأخير إلى معالجة نقص المصانع وفائض المنتجات الزراعية الموسمية (مسؤولو محافظة الأنبار ، 2021 ب). ويمكن معالجة ذلك من خلال تشجيع إنشاء المصانع ؛ ومع ذلك ، لا يتناسب هذا الموضوع مع نطاق هذا المشروع.

ومع ذلك ، يمكن معالجة الفائض الموسمي من الغذاء بشكل فعال من خلال إنشاء أسواق افتراضية أو تعاونيات للمزارعين ، ومن خلالها تقدم الفائض للمستهلكين الذين يعانون من نقص الغذاء (فتح الله ، 2015). وبالتالي ، فإن التعاونيات العاملة والناجحة قد تمكن على المدى الطويل من تحسين ظروف البنية التحتية والتصنيع للزراعة (أي معالجة مشكلة الفائض الموسمي من المنتجات الزراعية).

4.2.1 القضايا الاستراتيجية الرئيسية لمحافظة الأنبار

تشير نتائج التقييم السريع للأمن الغذائي لعام 2015 لمحافظة الأنبار (فتح الله ، 2015) أنه إلى جانب انخفاض الإنتاج الزراعي في العقد الأخير (أبلغ 40٪ من المزارعين عن انخفاض حاد في إنتاج القمح والشعير) وبسبب الصراع ، غالبًا ما تتعطل سلاسل التوريد للنقل والتخزين في الزراعة مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار المواد الغذائية وكذلك نقص الغذاء ، مما يؤثر على المستهلكين. من وجهة نظر المزارعين ، هذا يعني أنه حتى الإنتاج المنخفض يكون أكثر صعوبة في التسويق بسبب الصراع وتعطل سلاسل التوريد. وقد ساهم هذا أيضًا في انخفاض عدد ونشاط الأسواق الداخلية والخارجية. حيث كانت الروابط بين صغار المزارعين والمستهلكين ضعيفة حتى قبل الصراع ، مما أدى إلى ارتفاع خسائر ما بعد الحصاد. وخلص فتح الله (2015) إلى أن "أسواق ربط المزارعين بتجار الجملة والمستهلكين بحاجة إلى إعادة تأهيل".

نعقد أن القضايا التي تم الكشف عنها في تقييم الفجوات والتقارير المذكور يمكن معالجتها من خلال تطوير الأسواق الافتراضية أو تعاونيات المزارعين ، حيث يمكن للمزارعين من ناحية الاستفادة من منصة منخفضة الجهد وسهلة الوصول لبيع منتجاتهم دون الحاجة إلى للاعتماد على سلاسل التوريد غير المستقرة ، ومن ناحية أخرى ، سيكون للمستهلكين سهولة في الوصول إلى الغذاء ، وربما بأسعار منخفضة بسبب زيادة استقرار الإمدادات. علاوة على ذلك ، يمكن لهذه المنصات والمنظمات المشتركة أن تتناول في نهاية المطاف تبادل وشراء ليس فقط الغذاء ولكن أيضًا الأدوات والمدخلات الأخرى اللازمة للزراعة مثل الأسمدة والبذور ومبيدات الآفات. كل ذلك بالطبع حسب الظروف الخاصة على الأرض.

وبالتالي ، فإن الهدف العام للقطاع الزراعي في الأنبار هو تحقيق الأمن الغذائي وتسهيل جهود المزارعين لإنتاج وبيع منتجاتهم ، وبالتالي تحسين معيشة المجتمعات في الأنبار .

ومن هذا المنطلق ، فإن القضايا الاستراتيجية الرئيسية التي يهدف مشروعنا إلى معالجتها هي ، بالتالي ، (1) تعزيز اقتصاد محافظة الأنبار وتحقيق الرفاهية الاجتماعية ، و (2) تطوير القطاع الزراعي وتبادل الخبرات في المجال التنفيذي والأكاديمي .

سيتم تحقيق القضايا الاستراتيجية الرئيسية المدرجة من خلال تنفيذ الإجراءات التي من شأنها تحفيز وتمكين الظروف للتنمية المحلية والإقليمية.

5. الخلاصة

نتائج التحليلات الأولى واعدة ، حيث أن تحفيز أصحاب المصلحة ، وخاصة المزارعين ، له أهمية رئيسية لبدء مثل هذه المشاريع. نحن نقر بضرورة وضع عمل إضافي في التحليلات التي تم إجراؤها ، وعلى الأخص في تحديد أو تخصيص أصحاب المصلحة الأوليين ذوي الصلة. لذلك ، من المرجح أن يتم النظر في هذا الموضوع إلى أبعد من ذلك ، بمجرد أن يتعرف شركاء الأنبار على الممارسات الجيدة المذكورة وأدائها بالإضافة إلى طريقة النهج التشاركي المالي.

نظرًا لأن المشروع ينتقل قريبًا من مرحلة الإعداد إلى مرحلة التنفيذ ، فإننا نعتقد أن بيئة العمل التعاونية والمهنية للغاية بين الشركاء في سلوفينيا والأنبار ، إلى جانب الحلول المثبتة والمطلوبة للقضايا الملحة في قطاع الزراعة في الأنبار ، تقدم نظرة متفائلة لمستقبل مشروعنا.

6. التعديلات

في الاجتماع التشغيلي الرابع مع محافظة الأنبار وشركاء آخرين في 27.5.2021 ، تم حل بعض القضايا من الفصول أعلاه.

أولاً ، اتفقنا على أن المشروع سيستهدف في البداية كبار المزارعين الذين تم تحديدهم أثناء تحليل أصحاب المصلحة. وستكون هذه هي المجموعة المستهدفة الأساسية لتنفيذ النهج التشاركي المالي. . في مرحلة لاحقة ، سيتم تشجيع صغار المزارعين على الانضمام إلى المبادرة. ان الأساس المنطقي وراء ذلك هو أن النهج من أعلى إلى أسفل يبدو أنه سمة للمنطقة ، والمحافظة لديها أفضل العلاقات مع المزارعين الكبار ، الذين يمكنهم أيضاً الاستفادة من إنشاء تعاونيات المزارعين .

ثانياً ، أعرب شركاء الأنبار عن رسالة واضحة مفادها أنه في حين إنشاء تعاونيات المزارعين أمر ممكن في السياق الاجتماعي والاقتصادي ، فإن هذا ليس بالضرورة هو الحال بالنسبة لإنشاء أسواق افتراضية. المشكلة الرئيسية هنا هي عدم وجود تغطية الإنترنت خارج المدن ، والتي للأسف هي أيضاً المنطقة التي تتم فيها معظم الأنشطة الزراعية وحيث تعمل مجموعتنا المستهدفة. . لذلك ، ستكون تعاونيات المزارعين هي المحور الأول للمراحل التالية من المشروع. ومن المخطط أن تتطور الأسواق الافتراضية لاحقاً كإضافة إلى هذه التعاونيات

المؤلفات

مسؤولي محافظة البر. 2021 أ. الاستبيان عبر الإنترنت ka1 - تحليل أصحاب المصلحة (أبريل 2021).

مسؤولي محافظة البر. 2021 ب. الاستبيان عبر الإنترنت ka1 - تقييم الفجوة (أبريل 2021).

فتح الله ح. 2015. التقييم السريع للأمن الغذائي لمحافظة الأنبار ، العراق. متواجد في:

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj23cjUm7jwAhUn_rsIHdVbB8sQFjAAegQIAxAD&url=https%3A%2F%2Ffscluster.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fdocuments%2Ffao_rfsa_anbar_fao_irw_wfp.pdf&usg=AOvVaw2_vQY25Phc6QiRlbnUg9A9 (accessed on 7.5.2021).

ICA. 2018. ما هي التعاونية؟. متواجد في

: <https://www.ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative> (accessed on 19.5.2021).

لوفريك ت. وإيسكرا أ. 2021. مقابلة (29.4.2021).
Lovrec T. 2021. الاستبيان عبر الإنترنت ka1 - تحليل أصحاب المصلحة (أبريل 2021).

بلوج د. 2021 أ. المقابلة (29.4.2021).
بلوج د. 2021 ب. الاستبيان عبر الإنترنت ka1 - تحليل أصحاب المصلحة (أبريل 2021).

Štolfa H. B و Furlan J. 2021a. المقابلة (29.4.2021).

Štolfa H.B and Furlan J. 2021b. الاستبيان عبر الإنترنت ka1 - تحليل أصحاب المصلحة (أبريل 2021).

