

# دعم القطاع الزراعي في عكار

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس

## شراكة بين جامعة البلمند وجمعية التجارة العادلة في لبنان في خدمة الزراعة والمنتجين

### التحديات



ينتقل المزارعون في عكار إلى زراعة أصناف هجينة من الطماطم ذات أرباح عالية على المدى القصير، مما يؤدي إلى خسارة الأصناف المحلية (التي تعرف بها عكار) ذات المزايا العديدة وبالتالي خسارة تسميات المنشأ أو المؤشر الجغرافي (GI) ذات الأهمية العالمية. وبالتالي، فإن المصدرين اللبنانيين، سوف يواجهون تحديات كبيرة لتوفير منتجات ذات ميزة تنافسية وقيمة مضافة في الأسواق العالمية.

### دراسة

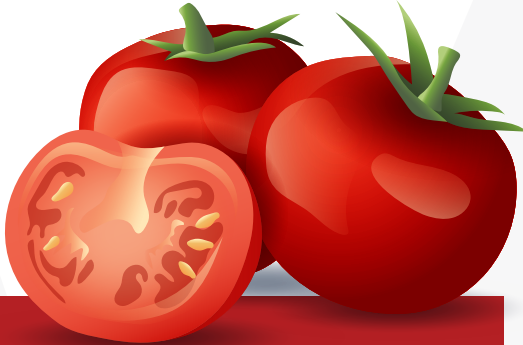


مشتركة بين جامعة البلمند وجمعية التجارة العادلة في لبنان

من خلال مبادرة "أرضي" (مبادرة التنمية الريفية في عكار) ضمن إطار برنامج دعم القطاع الخاص، أجريت دراسة مشتركة بين طلاب جامعة البلمند (كلية العلوم الزراعية) وجمعية التجارة العادلة في لبنان لمقارنة أصناف الطماطم المحلية والهجينة وتحديدًا بين الصنف المحلي (N7L و JL) والصنف الهجين (N7H و JH) لتحديد الفرق في معدلات الإنبات، والمعدل الورقي، كما في طول وكتلة وحجم الساق والجذور.

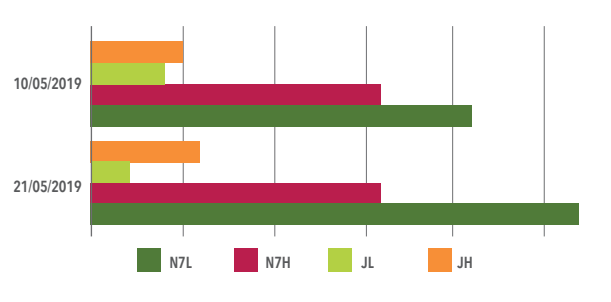
### نتائج الدراسة

أثبتت النتائج مذهلة إذ أظهرت الأصناف المحلية نتائج أفضل على صعيد النمو والقدرة على الصمود بالمقارنة مع الأصناف الهجينة. يمكنكم الاطلاع على النتائج في الجداول التالية:



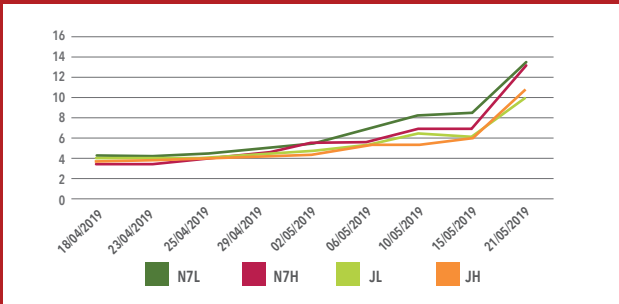
### نتائج الدراسة

#### الجدول ١: المؤشر الورقي

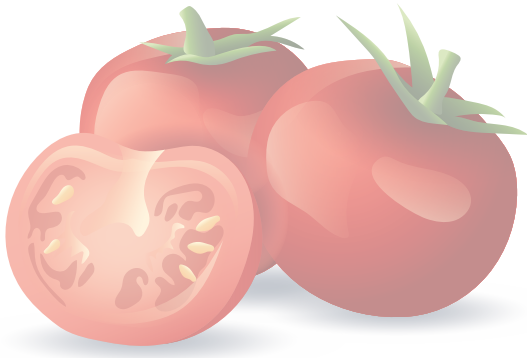


أداء أفضل مع N7L، يتبعه N7H ثم JH و JL.

#### الجدول ٢: دراسة مقارنة حول طول ساق نبتة الطماطم



أداء أفضل مع N7L، يتبعه N7H ثم JH و JL.



## شراكة بين جامعة البلمند وجمعيّة التجارة العادلة في لبنان في خدمة الزراعة والمنتجين



### طماطم

#### محليّة

- إمكانية إعادة زرع البذور
- إنتاج غير متجانس
- التكيف مع التغيّرات البيئيّة

#### هجينة

- لا إمكانية لإعادة زرع/ شراء البذور سنوياً
- إنتاج متجانس



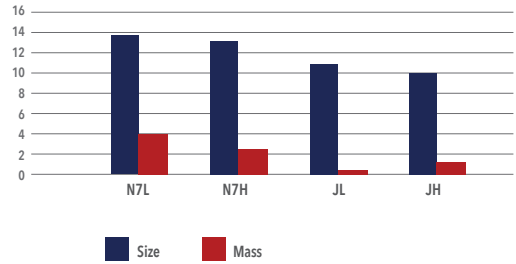
### لشراكة تتمة

إن التعاون بين جامعة البلمند وجمعيّة التجارة العادلة في لبنان سيستمر لمتابعة النتائج على المدى الطويل ومقارنة أداء أصناف الطماطم المختلفة على صعيد الانتاج كمّاً ونوعاً.



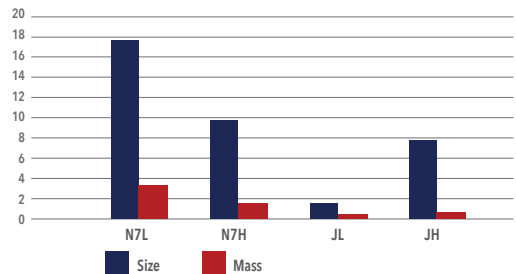
### نتائج الدراسة

#### الجدول ٣: التغيرات في كتلة وحجم ساق نبته الطماطم



اختلاف كبير (N7L>N7H>JH>JL)

#### الجدول ٤: التغيرات في كتلة وحجم الجذور



اختلاف كبير (N7L>N7H>JH>JL)

# دعم القطاع الزراعي في عكار

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس

## تسهيل البيع المباشر بين المزارعين، المصانع الغذائية والمستهلكين



### الإطار العام

يُعدّ شمال لبنان الأكثر فقراً في البلاد، ويساهم بـ ١٢٪ فقط من إجمالي الناتج المحلي. ٩٥٪ من المؤسسات التي تُعنى بالصناعات الزراعية في الشمال هي مؤسسات متناهية الصغر و/أو صغيرة و/أو عائلية، نسبة ضئيلة جداً منها تعتمد معايير الجودة إن توقرت. تشكل منطقة عكار ١٧٪ من إجمالي المناطق المزروعة في لبنان. ٣٪ من سكانها يعملون في الزراعة وخاصة زراعة الخضار والتي تشتهر بها المنطقة على الصعيد الوطني. إن التحدي الرئيسي الذي يشير إليه المزارعون هو الولوج إلى أسواق جديدة إذ يبدو أن السوق اللبنانية مشبعة، ناهيك عن بُعد الأراضي الزراعية عن مراكز أسواق الجملة، معرفة المزارعين المحدودة حول كيفية الوصول إلى أسواق جديدة، القدرة الشرائية المنخفضة جداً في الشمال مقارنة مع بيروت وجبل لبنان، وأخيراً وليس آخراً، قيام السماسرة بالتحكم بالأسعار والكميات، مما يضعف قدرة المزارعين والمنتجين على التفاوض.

إضافة إلى ذلك، ألقت الأزمة السورية بثقلها على منطقة عكار عامة وعلى قطاع الزراعة خاصة حيث أدت من جهة إلى إقبال قنوات التصدير التقليدية للمنتجات اللبنانية وتدفق الخضار السورية الزهيدة الثمن من جهة أخرى مما أدى إلى إضعاف تنافسية المنتجات اللبنانية. من هنا تبرز الحاجة إلى اكتشاف قنوات بيع بديلة.

### نشاطات المشروع

قامت جمعية التجارة العادلة في لبنان بتطوير نشاطات لزيادة تنافسية سلاسل إنتاج الخضار في عكار من خلال ممارسات التجارة العادلة التالية:

- تقديم دعم تقني للمزارعين والمنتجين، خاصة على صعيد تحسين جودة المنتج وإعتماد الشهادات
- تعريف وتدريب المزارعين والمنتجين حول متطلبات الأسواق وكيفية الوصول إليها
- تدريب المزارعين على البيع المباشر
- تطوير العلامات التجارية للمنتجين لتعزيز مصداقيتهم لدى المستهلكين



### إجراءات البيع المباشر

قُسمت هذه الإجراءات إلى مكونين إثنين لمساعدة المزارعين والمنتجين في بيع مُنتجاتهم:  
المكون الأول: المشاركة في معارض غذائية  
المكون الثاني: تنظيم أسواق للمزارعين  
شارك المزارعون والمنتجون المستفيدون من المشروع في أكثر من ٢٠ معرض غذائي وسوق للمزارعين، على الصعيدين المحلي والوطني، في المدن والقرى الكبيرة والمتوسطة الحجم حيث تكون القدرة الشرائية أعلى من تلك في عكار، وحيث يُقدّر المستهلكون المنتجات اللبنانية العالية الجودة، ما يعني أنهم يشترونها بأسعار أعلى.  
خلال هذه المشاركة، تمكّن المزارعون والمنتجون من إنشاء روابط مستدامة مع الأفراد على الصعيد المحلي، ومع الموزعين على الصعيد الوطني وفاقمت مبيعاتهم الـ ١٠,٠٠٠ دولار

### البيع المباشر والتجارة العادلة

يقوم مبدأ البيع المباشر على بيع المنتجات مباشرة من المنتج إلى المستهلك، مما يلغي دور الوسطاء المعنيين في توزيع المنتج. إن المنتجات التي تباع بشكل مباشر هي غالباً غير متوفرة في مراكز بيع التجزئة (دكان، متجر، سوبرماركت).

يندرج هذا النوع من العلاقة بين المستهلكين والمنتجين/المزارعين في إطار مبادئ التجارة العادلة، غير أن البيع المباشر لا يعني بالضرورة تجارة عادلة إذ إن التجارة العادلة تعتمد البيع المباشر كأداة لتقصير سلسلة الإمداد، وللتخصّص في منتجات محدّدة، وخفض الأسعار، وخلق شراكة بين المستهلكين والمنتجين، ولبناء قدرات المنتجين الصغار للوصول إلى السوق.

أخيراً، يجب التمييز بين البيع المباشر والتسويق المباشر. فإنّ البيع المباشر هو عندما يتواصل الفرد مع المستهلكين مباشرة، في حين أنّ التسويق المباشر هو عندما تقوم شركة بالتسويق مباشرة إلى المستهلك.



## تسهيل البيع المباشر بين المزارعين، الصناعات الغذائية والمستهلكين



### إجراءات البيع المباشر

#### تحديات البيع المباشر

- 1- إن كمية المنتجات التي يتم بيعها تكون أقل مقارنةً بسائر طرق البيع التقليدية
- 2- الحصول على مستهلكين منتظمين وأوفياء يتطلب وقت أطول
- 3- لا مراقبة مضمونة لجودة المنتجات من قبل الخبراء بسبب التكاليف العالية
- 4- يجب أن يقوم المنتجون/المزارعون بالاستعانة بموظفي مبيع لاستكشاف السوق
- 5- قد تزداد عوائق متطلبات السوق مع أنظمة السوق الضعيفة
- 6- قد تشكل الأسعار نقطة نزاع ومنافسة سلبية بين المنتجين على المنطقة المستهدفة أن تتمتع بقدرة شرائية عالية



### إجراءات البيع المباشر

#### أنواع البيع المباشر

- **البيع من المؤسسة إلى المستهلك (B2C)**  
عندما يكون للمؤسسة (المزارع، التعاونية، إلخ) مستهلكيها المعتمدين ( أفراد وليس مؤسسات) الذين يطلبون منتجاتها/خدماتها.  
مثال: تعاونية لإنتاج مربى اليقطين تبيع لأحد زبائنها في القرية كمية محددة من المربى وذلك بشكل مستمر.
- **البيع من المؤسسة إلى المؤسسة (B2B)**  
عندما يكون للمؤسسة (المزارع، التعاونية، إلخ) مستهلكيها المعتمدين (مؤسسات وليس أفراد) الذين يطلبون منتجاتها/خدماتها.  
مثال: تعاونية مزارعين تبيع التفاح إلى تعاونية لتصنيع المواد الغذائية.

- **البيع من خلال الفعاليات والمعارض**  
عندما تشارك المؤسسة التجارية في فعالية/معرض محلي وتحقق مبيعات خلال هذه المشاركة.  
قد تكون المشاركة دورية (مثال: سوق للمزارعين تجري كل أسبوع) أو مشاركة موسمية (مثال: فعالية لمناسبة عيد الميلاد).  
مثال: تعاونية لمعالجة المواد الغذائية من عكار تشارك في فعالية في طرابلس للقاء عملاء جدد من منطقة أكبر.

- **البيع عن طريق قنوات التواصل الاجتماعي**  
عندما تمتلك المؤسسة التجارية منصة للتواصل الاجتماعي وتستخدمها لتسويق وبيع منتجاتها/خدماتها.

#### منافع البيع المباشر

- خلق إتصال مباشر بين المنتج والمستهلك
- هامش الربح أعلى للمنتج
- بغياب أي وسيط، يكون سعر المبيع للمستهلك أكثر انخفاً
- يستطيع المنتج أن يتمتع بمستهلكين دائمين، مما يسهل توقع المبيعات مسبقاً
- بإمكان المنتجين تحسين وتطوير المنتج وفق آراء المستهلكين بفضل التواصل المباشر فيما بينهم
- خلق ثقة بين المستهلك والمنتج



### التحديات

- 1- إن بعض التعاونيات تفتقد لمهارات التواصل خلال الفعاليات/المعارض كما انها تكون غالباً غير متفاعلة مع الحاضرين
- 2- إن المنتجون والمزارعون يفتقدون لموظفي المبيعات الذين يساعدون باستكشاف الأسواق
- 3- إن المنتجين والمزارعين غير مطلعين على متطلبات وحاجات الأسواق
- 4- لا تتمتع منطقتا عكار وشمال لبنان بقدرة شرائية عالية. ومن هنا كانت مبادرة أرضي أكثر فعالية في بيروت وجبل لبنان.



بالشراكة مع



بتنفيذ



الاتحاد الأوروبي

بتمويل من



شاهين • معزز للخدمات • محفز للتأهيل



# دعم القطاع الزراعي في عكار

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس



## الزراعة خارج التربة، تقنية جديدة لزراعة الخضار



### نشاطات المشروع

إعداد أربعة حقول تجريبية نموذجية في  
ساحل عكار

بالنسبة لكثير من منتجي الخضار، أصبح إنتاج الخضار في وقت أبكر، بدون رواسب كيماوية مضرّة، وبكلفة إنتاجية أقل، عوامل ضرورية يجب أخذها بعين الاعتبار لتعزيز القدرة على منافسة المنتجات المستوردة وبالتالي تحسين المردود الفردي للمزارع.

يمكن تحقيق ذلك من خلال اعتماد أساليب وتقنيات زراعية جديدة مثل الزراعة خارج التربة. إلا أن المزارعين يترددون في اعتماد هكذا تقنية (أو أي تقنية أخرى مشابهة) لجهلهم بنتائجها، فيحتاجون غالباً إلى تحفيزات تشجعهم للإقدام على اعتمادها. وعليه تم تنفيذ أربعة حقول تجريبية نموذجية في ساحل عكار لأربعة أنواع من الخضار: البندورة، الخيار، الفلفل الحلو والباذنجان، وذلك من خلال مشروع برنامج دعم القطاع الخاص.

خلال الموسم الأول، شارك المزارعون في عملية تنفيذ هذه الحقول وتدريبوا على كيفية استخدام الأسمدة والمغذيات النباتية وفقاً لبرامج رسمة مدروسة ومناسبة، كما التحكم بكمية وتوقيت ري النباتات. وخلال الموسم الثاني، طلب من المزارعين تطبيق مخططات الرسمة وتعديل الري وفقاً لزراعتهم وتحت إشراف الفريق التقني لـ"مدى" في حين تمكن المزارعون خلال الموسم الثالث من تطبيق تقنيات الري التخصصي والري بشكل مستقل.



### تحديات الزراعة خارج التربة

- التكلفة العالية للاستثمار الأوّلي
- الحاجة إلى عمال مدربين
- ضرورة وجود بنية تحتية زراعية جيدة (مياه ذات جودة مناسبة، كهرباء، ...)

### التحديات

التحديات التي يواجهها مزارعو الخضار في  
عكار

- نقص في خصوبة التربة في كثير من الأراضي بسبب الممارسات الزراعية الغير سليمة والإفراط في استعمال الأسمدة الكيماوية
- ازدياد نسبة تلوث التربة بالعديد من الآفات والأعشاب الضارة مثل الهالوك والجعقيل والنيماتودا وأمراض أخرى وذلك بسبب عدم اعتماد الدورة الزراعية الصحيحة والنقص في تنوع المحاصيل الزراعية
- الإفتقار لتربة خصبة في مناطق عدّة مناسبة لزراعة الخضار من حيث العوامل المناخية
- كلفة الإنتاج مرتفعة
- المنافسة بين المنتجات المحلية والمستوردة

### منافع الحقول التجريبية النموذجية للزراعة خارج التربة

- يمكن للمزارع رؤية النتائج بشكل مباشر مما يزيد قناعة بأهمية وصوابية اعتماد تقنيات زراعية جديدة
- تحسين مهارات المزارعين من خلال مشاركتهم الميدانية والعملية في تجهيز وتنفيذ الحقول التجريبية
- إدخال تقنيات زراعية جديدة لتحسين الإنتاجية
- تقليص إستعمال المياه والأسمدة الكيماوية من خلال وحدة رسمة ملائمة وإعتماد برنامج تسميدي ملائم
- تقنية زراعية مبتكرة جديدة تهدف الى تحسين الإنتاجية
- إستغلال أكبر للمساحات الزراعية
- الإستغناء عن بعض الأعمال الزراعية كالحراثة والتعشيب
- تحسين جودة المنتج الزراعي
- تقليص الأثر السلبي على البيئة وذلك من خلال خفض إستهلاك للمياه ومحدودية إستعمال الأسمدة الكيماوية
- نتائج



## الزراعة خارج التربة، تقنية جديدة لزراعة الخضار



### النتائج

• إنشاء أربعة حقول تجريبية نموذجية

• تحليل أربع عينات من المياه

• تحديد أربعة مخططات للري التخصيبي

• كان المحصول في الحقول التجريبية النموذجية خارج التربة أعلى بنسبة ٣٧٪ مقارنة بالبيوت البلاستيكية المزروعة تقليدياً على الرغم من كون الكلفة التشغيلية للحقل التجريبي النموذجي للزراعة خارج التربة كان أعلى بنسبة ٢٢٪ مقارنة بتكلفة البيوت البلاستيكية التقليدية.

• كان نمو الشتلات وقوة النباتات المزروعة بتقنية الزراعة خارج التربة أقوى بالمقارنة مع تلك المزروعة بالطرق التقليدية

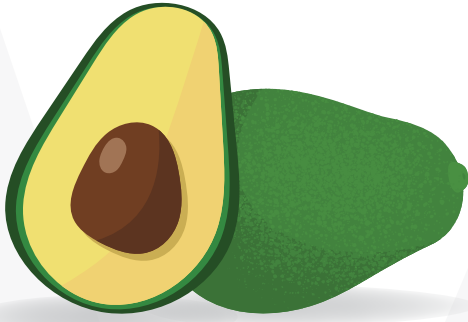
• شارك ١١٢ مزارع في خمس دورات تدريبية نظرية حول الزراعة خارج التربة

• شارك ١٤٩ مزارع في إحدى عشر دورة تدريبية عملية حول عدّة مواضيع تتعلق بالحقول التجريبية النموذجية



# دعم القطاع الزراعي في عكار

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبرتييز فرانس



## استشارة تقنية فردية



### النشاطات

#### برنامج مخصّص لبناء القدرات

تمّ تطوير برنامج مخصّص نظري وتطبيقي لبناء قدرات مزارعي الأفوكادو الحاليين والمهتمين/الجدد، يقوم هذا البرنامج على:

• **كيفية إنشاء البستان واختيار الأصناف الملائمة:**  
تعلم المزارعون كافة الخطوات اللازمة لإنشاء بستان جديد مثل اختيار الموقع، التلقيح، إختيار الأصناف التجارية التي تقدّم أعلى نسبة إنتاج... وقام الخبراء بزيارة 112 موقع في كافة أنحاء عكار من أجل تقييمها تقنياً، وساعدوا في الإشراف على زراعة 66 بستان جديد.

• **كيفية معالجة الآفات والأمراض:**  
شملت هذه الدورات التقنيات الأساسية لحماية نبتة/شجرة الأفوكادو من الآفات والأمراض وأنواع المواد الكيميائية التي يمكن إستعمالها لمعالجتها.

• **كيفية معالجة مشكلة الصقيع/الجليد:**  
تعرفّ وتدرّب المزارعون على الممارسات الزراعية التي يجب اعتمادها للحدّ من خطر الصقيع/الجليد، والتدابير التي يجب التقيد بها من أجل التخفيف من المخاطر في حال تأثّر البستان بالصقيع/الجليد. وتمّ استكمال ذلك بتعاون مع مصلحة الأبحاث العلمية الزراعية في لبنان-فرع الشمال- تمّ من خلالها إرسال تسع رسائل قصيرة وقائية لتنبية المزارعين من قدهم الصقيع والإجراءات التي يجب إتخاذها.

• **كيفية التسميد وإدارة المياه:**  
تعرفّ وتدرّب المزارعون على أفضل برامج التسميد (وفق مراحل نضوج الشجرة) وإدارة المياه، من ناحية تحديد الكمية اللازمة من المياه للري، تحديد الوقت المناسب للري...

• **أفضل ممارسات الحصاد وفترة ما بعد الحصاد:**  
تعلم المزارعون متى وما هي أفضل الطرق لقطع الأفوكادو باستخدام اختبار المادة الجافة وذلك من خلال دورات تطبيقية ميدانية.



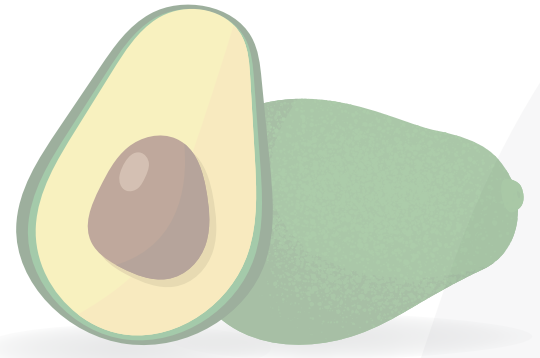
### التحديات

ارتفع الطلب المحلي والعالمي على الأفوكادو بشكل ملموس خلال الأعوام القليلة الماضية. في عكار، تُعدّ زراعة الأفوكادو جديدة نسبياً. إلا أن أعداد البساتين القليلة الموجودة حالياً لم يتم إعدادها بشكل صحيح، إذ إن أصناف الأشجار المستعملة أغلبها غير ملائمة للظروف المناخية القاسية في عكار، مما أدى الى نسبة إتلاف عالية لعدد كبير منها في السنوات الماضية، كما وأن أصناف منتوجها غير تجارية. أضف إلى ذلك، إن ضعف الخبرة التقنية لدى المزارعين خصوصاً والعاملين في سلسلة إنتاج الأفوكادو عموماً، أدت إلى معدلات إنتاج وأرباح منخفضة مما أثر سلباً على سبل عيشهم.



### الإجراءات المعتمدة ضمن المشروع

من أجل تعزيز تنافسية سلسلة إنتاج الأفوكادو في كافة أنحاء عكار، إعتمدت "مؤسسة رينه معوض" (RMF)، في إطار برنامج دعم القطاع الخاص الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من إكسبرتييز فرانس، مقاربة شاملة للقطاع وخطة إستراتيجية تمّ تنفيذها طوال مدّة البرنامج بدأت ببناء الثقة بين المزارعين والفريق التقني لدى المؤسسة (لأنّ المزارعين قاوموا في البداية أية مقاربات جديدة) وتزويد مزارعي الأفوكادو الحاليين بالمعرفة الزراعية التقنية اللازمة لتحديث بساتينهم والبدء بالإنتاج بكامل طاقتهم.



# استشارة تقنية فردية



## النتائج

- قامت "مؤسسة رينه معوض" بتدريب ٢٥٩ مزارع أفوكادو عن طريق:
- ٢٠ برنامج نظري وتطبيقي لبناء القدرات
- ٢٤٦ زيارة استشارية تقنية فردية في الميدان
- زراعة ٢٧٢,٥ دونم جديدة من بساتين الأفوكادو تحت إشراف وتوجيهات أخصائيين
- تحويل أصناف ٥٩ بستان



## النشاطات

### زيارات ميدانية فردية للبساتين من قبل إختصاصيين

تشكل زيارات الخبراء الميدانية الفردية امتداداً للدورات النظرية والعملية لبناء القدرات حيث خُصّ الخبراء لدى "مؤسسة رينه معوض" استعمال المزارعين لأفضل ممارسات الإنتاج في ظل مساعدة تقنية متخصصة وإشراف مباشر في الميدان. وقدّم الخبراء توجيهات ونصائح فردية تلائم خصائص أرض كل مزارع، وكانت الدورات تفاعلية واجتماعية. وبعد كل زيارة، قام الخبير بتدوين تقرير يشمل ملاحظاته حول الوضع الحالي للبستان المعني وتوصياته. وشكل توقيع المزارع على هذا التقرير عهداً عليه للتقيد بكافة توصيات الخبير. كما شكّل ذلك أيضاً وسيلة لحفظ السجلات من أجل قياس النجاح ومقارنة النتائج بعد المساعدة التقنية التي تضمّنها المشروع.

### رحلات تدريبية

شارك عدد كبير من مزارعي الأفوكادو في الشمال في رحلتين تدريبيتين إلى جنوب لبنان حيث سبق وتمّ تطبيق مشاريع ناجحة جدالعم زراعة الأفوكادو في الجنوب وذلك ليتمكن المزارعون من الاطلاع على نتائج هذه المشاريع على المدى القصير والطويل بعد تطبيق الممارسات الزراعية التي ينصح بها الخبراء.

### أفضل الممارسات في مجال التواصل الاجتماعي

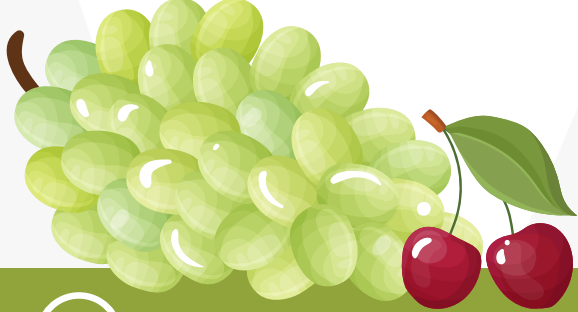
تعزّف وتدرّب المزارعون على الإستعمال المناسب لمنصّات التواصل الاجتماعي مثل إنشاء مجموعة عبر تطبيق "واتساب" يحمل اسم "مزارعي الأفوكادو في عكار" لإستخدامه كمنصة لطرح الأسئلة ومشاركة القصص والنجاحات والتجارب بعضهم مع بعض.



# دعم القطاع الزراعي في منطقة البقاع

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس

## استراتيجية الولوج إلى الأسواق، الإدارة المتكاملة للمحصول والعلامة التجارية ميرولا



### نشاطات المشروع

#### تحسين جودة المنتجات من خلال شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول

إن اعتماد معايير سلامة وجودة الأغذية بات أمراً ملجأً في مجال الزراعة في البلدان النامية، إذ أصبحت معياراً رئيسياً لشراء المنتجات في ظل ارتفاع مخاوف المستهلكين حول سلامة المنتجات، والبحث عن منتجات آمنة وموثوقة (مما يعني أنها تحتوي على رواسب مبيدات ضمن النسب الدولية المسموحة). أصبح الامتثال مع هذه المعايير إجبارياً بحكم الواقع للدخول في أسواق الدول ذات الإقتصاد المتطور كما خفض كلفة الإنتاج والبيع بأسعار أعلى.

وبالتالي، تبرز الحاجة لدى المزارعين اللبنانيين لتغيير أساليبهم وطريقة تفكيرهم في إدارة محاصيلهم الزراعية وبساتينهم. من خلال برنامج دعم القطاع الخاص، تم مساعدة مجموعتين من مزارعي الكرز وعب المائدة في قاع الريم/وادي العرايش وكفرمشكي بهدف الحصول على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول عام ٢٠١٨. يقوم هذا النوع من الشهادات على تعزيز عمل المزارعين من المنطقة نفسها كمجموعة وإعتماد المعايير الدولية لضمان سلامة الغذاء وجودة المنتج.

وخلال هذه التجربة، تم إعداد كتيب الإدارة المتكاملة للمحصول لتحديد المواصفات التقنية المناسبة لإنتاج الكرز وعب المائدة في البقاع، بهدف تطبيق أفضل الممارسات للحصول على منتج صحي وسليم. وقام خبراء محليون ودوليون بمتابعة المزارعين المعنيين عن كثب (من خلال زيارات ميدانية أسبوعية) لتطبيق هذه التوجيهات على مستويات عدة: فحص التربة، التقليم، رش المبيدات، مراقبة الآفات، الري... وأدى نجاح هذه المبادرة التجريبية إلى توسيع نطاق اعتماد هذه الشهادة المذكورة لتغطية مناطق جديدة ومزارعين جدد.



### التحديات

#### على المستوى الوطني

- غياب المواثيق الرسمية في الأسواق المحلية التي تحدد العلاقة بين المزارعين والموزعين وتجار التجزئة/تجار الجملة
- غياب الشفافية في مشاركة الأسعار بين تجار الجملة والمزارعين
- سلسلة طويلة من المعاملات التجارية تفصل ما بين المزارع والمستهلك النهائي (يحصل بذلك المزارع على نسبة الربح الأدنى)
- نقص في المعلومات عند المزارعين حول رغبات وحاجات المستهلك ومتطلبات السوق.

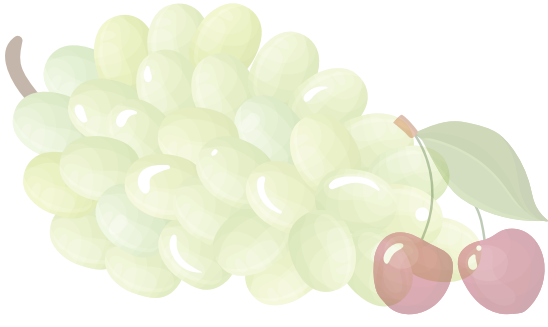
#### على المستوى العالمي

- يقر المصدرون والمزارعون أنهم في أغلب الأحيان غير قادرين على تلبية متطلبات الأسواق الخارجية من ناحية:
- الكمية، إذ إن كمية الإنتاج صغيرة نسبياً في لبنان مع تفاوت كبير في الجودة. يعمل المزارعون بشكل مستقل (لا جمعياً) ويعتمدون على الممارسات الزراعية التقليدية التي تلائم المساحات المزروعة الصغيرة، مما يصعب زيادة القدرة الإنتاجية
- التعريب، الفرز والتوضيب
- الجودة: تحديداً المنتجات المطابقة للمعايير العالمية لسلامة الغذاء



### الإجراءات المعتمدة

1. تحسين جودة المنتجات من خلال شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول
2. تطوير علامة تجارية وأساليب التوضيب الخاصة بهذه العلامة
3. تعزيز الروابط التجارية المباشرة بين المزارعين والمستهلكين لخلق فوائد أكبر للمزارعين (حيث يبيع المزارعون بأسعار أعلى مستفيدين من نسبة ربح أعلى)



# استراتيجية الولوج إلى الأسواق، الإدارة المتكاملة للمحصول والعلامة التجارية ميرولا

ما هي الإدارة المتكاملة للمحصول؟

"إنّ الإدارة المتكاملة للمحصول هي طريقة زراعية تعتمد على تقنيات صديقة للبيئة واستخدام محدود للمواد الكيميائية، من خلال دمج هذه العناصر مع تدخلات طبيعية. يسمح اعتماد هذه الطريقة بتأمين ضمانات بيئية أفضل وبضمان سلامة الغذاء للمستهلكين، والحصول على منتجات ذات قيمة مضافة."

للمزيد من المعلومات حول الشهادة، يرجى زيارة الرابط الإلكتروني التالي: [www.ccpb.it/en](http://www.ccpb.it/en)



## النتائج

- ٢٢ مزارع كرز حازوا على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول
- ١٧ مزارع عنب مائدة حازوا على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول
- ٥٠ مزارع أصبحوا جاهزين ومتدربين للحصول على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول في عام ٢٠٢٠
- إنّ المزارعين الحائزين على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول قادرون حالياً على احترام التربة والمياه والتنوع البيولوجي لبساتينهم
- بيع ٩,٥ طن من الكرز الحائز على الشهادة (على الصعيدين المحلي والعالمي) بأسعار أعلى من أسعار المبيع في أسواق الجملة التقليدية اللبنانية. تمّ الدفع نقداً للمزارعين بعد الحملة الترويجية
- بيع ١٢١ طن من عنب المائدة الحائز على الشهادة (على الصعيدين المحلي والعالمي) بأسعار أعلى من أسعار المبيع في أسواق الجملة التقليدية اللبنانية. وتمّ الدفع نقداً للمزارعين بعد الحملة الترويجية.
- تمّ تدريب المزارعين والشركاء المحليين حول كيفية بيع المنتجات مباشرة إلى المحلات على أساس تعاقدية
- تمّ تعريف وتدريب المزارعين والشركاء المحليين على مفهوم الترويج داخل المحلات



## نشاطات المشروع

- تطوير علامة تجارية جديدة "ميرولا" وأساليب التوضيب الخاصة بها
- لتعزيز قيمة المنتجات الحائزة على شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول لدى مزارعي الكرز وعنب المائدة، وترك انطباع إيجابي عند المستهلكين و بناء ثقة معهم، قام برنامج دعم القطاع الخاص بتطوير "ميرولا"، علامة تجارية مشتركة تمثل هويّة هؤلاء المزارعين، ما يؤمنون به، وكيف يريدون أن يُنظر إليهم.
- إنّ "ميرولا" هي الكلمة اللاتينية لطائر الشحرور الذي يميّز ريفنا ويأكل العنب والكرز عندما يضح.
- تمّ تطوير عبوة تسويق "ميرولا" انطلاقاً من دراسات لفهم سلوك المستهلك ومعايير شراء الكرز وعنب المائدة. إنّ توضيب ميرولا صديق للبيئة، ويعكس الجودة والسلامة والنظارة والشفافية.
- تعزيز الروابط التجارية والترويج لـ"ميرولا" داخل مراكز البيع
- من أجل تعريف المزارعين على القيمة المضافة التي تمنحها كل من شهادة الإدارة المتكاملة للمحصول، والعلامة التجارية والتوضيب على مبيعاتهم، وبالتالي على عائداتهم، نظم برنامج دعم القطاع الخاص ستة أسابيع من الحملات الترويجية لكرز وعنب المائدة "ميرولا" وذلك في بعض محلات التجزئة اللبنانية (ستوريوم صليبا وبعض فروع كارفور).
- شارك ٢٩ مزارع في هذه الحملات الترويجية.

# دعم القطاع الزراعي في منطقة البقاع

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس



## Agvisor دليلك الزراعي



### AGVISOR

#### اسم التطبيق

يتكوّن اسم "Agvisor" من كلمتي agriculture (زراعة) وadvisor (مستشار).

#### شعار التطبيق

تمثّل الصور الأربع المستخدمة في الشعار الوظائف الرئيسية للتطبيق: أسعار الأسواق (صورة المال عند الزاوية العلوية إلى اليسار)، والدليل (الصورة عند الزاوية العلوية اليمنى)، والإشعارات (صورة الجرس عند الزاوية السفلية إلى اليسار)، والمكتبة (الكتاب المفتوح عند الزاوية السفلية إلى اليمين).

#### خصائص التطبيق

من خلال خصائصه، يقوم التطبيق بمساعدة مستخدميه على الوصول إلى السوق، تحسين جودة المنتجات الزراعية وتسهيل العلاقات التجارية بين مختلف أطراف سلسلة الإنتاج.



### النتائج

- أكثر من ٣٥٠٠ مستخدم
- تحديد ٣٩٣ مزارع كرز
- تحديد ٣٣٥ مزارع عنب مائدة
- تحديد ٥٣٥ طرف آخر عامل في سلسلتي انتاج الكرز وعنب المائدة
- ٧١ دراسة متوفرة عبر المكتبة



### التحديات

تواجه الأطراف الفاعلة في أية سلسلة إنتاج زراعي الكثير من التحديات التي تمنعهم من المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية، كصعوبة الوصول إلى المعلومات، مما يؤثر بشكل كبير على قدرتهم التفاوضية ويشجع ظهور أسواق غير تنافسية.



### الحلّ

تزداد أهمية الوصول إلى المعلومات وإدارتها عند مستويات مختلفة من سلسلة الإنتاج الزراعي وذلك بهدف تحسين التنافس بشكل عام في الأسواق المحلية والعالمية، تسهيل اتخاذ القرارات، تحسين نوعية المنتج كي يلبي متطلبات السوق، دخول أسواق جديدة...

وأظهرت الدراسات التي أجريت من خلال برنامج دعم القطاع الخاص أن أكثر من ٧٥% من الأطراف المعنية بسلسلة إنتاج الكرز وعنب المائدة يستخدمون هواتف ذكية وتطبيقات جوال، وعبروا عن حاجتهم لنظام بيانات فعال يزودهم بمعلومات دقيقة في شتى المجالات (أسعار المبيع في الأسواق، دراسات...)

في إطار عمل برنامج دعم القطاع الخاص في لبنان، قامت غرفة التجارة والصناعة والزراعة في زحلة والبقاع، بالتعاون مع خبراء محليين، بتطوير "Agvisor"، تطبيق جوال زراعي سهل الاستعمال (متوفر باللغتين العربية والإنجليزية، للتحميل عبر Google Play وApp Store) وموقع إلكتروني ([www.agvisorlb.com](http://www.agvisorlb.com)).

سيسمح تطبيق "Agvisor" لمزارعي الكرز وعنب المائدة (في الوقت الحالي حيث من المتوقع توسيعه لتغطية محاصيل أخرى) بتحسين جودة المنتجات ومدّ جسور التشبيك والتعاون التجاري بين مختلف الأطراف المعنية بمختلف سلاسل الإنتاج الزراعي.



# دعم القطاع الزراعي في منطقة البقاع

المحور الأول من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس

## مزايا التطبيق

**أسعار الفاكهة والخضار:** تسمح هذه الميزة للمستخدمين الاطلاع على أحدث أسعار الخضار والفاكهة في أسواق الجملة المحلية (تحديدا في الفرزل، جبيل، قب الياس، صيدا، بيروت وطرابلس)، ومقارنتها على أن يتبعها في مرحلة لاحقة أسعار مراكز التجزئة في الأسواق المحلية والعالمية

**الدليل:** تسمح هذه الميزة للمستخدمين الوصول إلى قاعدة بيانات الأطراف الفاعلة في سلسلتي إنتاج الكرز وعنب المائدة (كالأسواق، المزارعين، موزعي أسواق الجملة، مراكز التبريد والتوضيب، المصدّرين، المستوردين العالميين، الوزارات، نقابات الغرف التجارية، المانحين، المؤسسات المالية...) مما يعزز الروابط والتعاون التجاري بينها.

**المكتبة:** تسمح هذه الميزة للمستخدمين بالاستفادة من أحدث الدراسات والممارسات الزراعية لتحسين معرفتهم الزراعية وتعزيز كفاءتهم في مجال الأعمال التجارية الزراعية.

**الإشعارات:** تسمح هذه الميزة للمستخدمين بالحصول على أحدث الأخبار والتوجيهات من مهندسين زراعيين متخصصين لمساعدتهم على تحسين جودة المنتجات وحمايتها من الأمراض وتأثيرات العوامل الطبيعية والمناخية.

www.agvisorlb.com  
facebook:Agvisorlb  
Google play/ Apple Store: Agvisor





# دعم قطاع تصنيع الأخشاب في طرابلس

المحور الثاني من برنامج دعم القطاع الخاص الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبرتييز فرانس

## منجرة



### منجرة المنصة

مع بدء تنفيذ المشروع، تم إختيار مبنى قديم ضمن معرض رشيد كرامي الدولي من تصميم المهندس الشهير أوسكار نيماير ليحتضن المنصة. يمتد هذا المبنى على مساحة ١٥٠٠ متر مربع وقد خضع للترميم مع الحفاظ على هندسته الأساسية كما تم تجهيزه من قبل نجاري طرابلس وتزويده بأحدث المعدات من قبل إكسبرتييز فرانس.

تعتبر هذه المنصة مركزاً لتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات لدعم قطاع صناعة المفروشات في طرابلس، بحيث:

- توفر مكاناً مشتركاً للعمل والتواصل بين كافة الاطراف ضمن سلسلة انتاج المفروشات من نجارين مصممين، مستهلكين...
- تساعد النجارين من حيث التوجيه، التعليم، التدريب وكيفية ادارة القطاع
- تسهل تطوير المفروشات التي تلبي توجهات الاسواق محلياً، اقليمياً وعالمياً، بدءاً باختيار المواد الاولية، تصميم وتصنيع النماذج وأخيراً إدارة الجودة
- تساعد في تسويق المفروشات الوصول إلى الأسواق



### حاجات القطاع

على مدى أكثر من قرن، شكّلت الأعمال الحرفية الخشبية جزءاً أساسياً من وجود وشهرة طرابلس كمركز إقليمي لصناعة المفروشات الفاخرة المحفورة بدقة وجمال.

بعد سنوات الحرب الطويلة، بدأت حرفة النجارة في المدينة تعاني من صعوبات جمّة أدت إلى تدهورها وتراجعها وأثرت سلباً على نظرة المستهلكين للحرفيين وثقتهم بهم. وقد تفاقم هذا الوضع نتيجة استيراد المفروشات الزهيدة الثمن التي أغرقت الأسواق المحلية.

لذلك، كان لا بد من القيام بمبادرة ما من أجل:

- تحفيز النجارين على تحسين جودة منتجاتهم وتوسيع مجموعة منتجاتهم لتلبية حاجات وتطلعات المستهلكين
- تعزيز الإطار الإحترافي لعلاقة الحرفيين مع المستهلكين
- إعادة بناء ثقة المستهلكين بالحرفيين الطرابلسيين
- زيادة المبيعات عبر مساعدة النجارين الولوج إلى أسواق جديدة
- تعزيز فكرة العمل الجماعي
- تسويق ونشر إرث الصناعات الخشبية في طرابلس



### المبادرة

أمام هذا الواقع الصعب والتراجع الكبير في صناعة المفروشات، اغتتم برنامج دعم القطاع الخاص فرصة لإعادة إحياء قطاع المفروشات في طرابلس. وفي هذا الإطار تم إنشاء "منجرة":

- المنصة لتقديم الدعم التقني للعاملين في قطاع المفروشات في طرابلس
- العلامة التجارية

# دعم قطاع تصنيع الأخشاب في طرابلس

المحور الثاني من برنامج دعم القطاع الخاص  
التمويل من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبرتيز فرانس



منجرة  
MINJARA

www.minjara.com

f @MinjaraTripoli



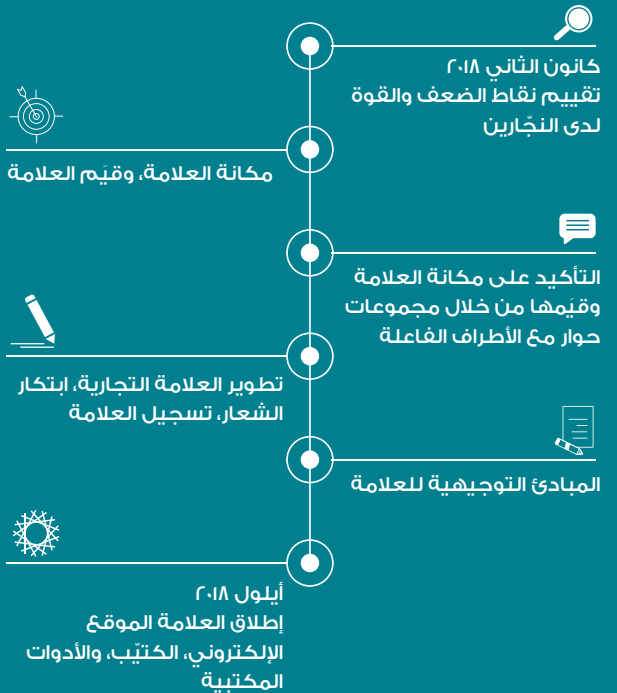
## أبرز الإنجازات

- مبيعات بقيمة ٩٠,٠٠٠ دولار أمريكي بين طلبات خارجية و مبيع لقطع من مجموعات "منجرة"
- إطلاق مجموعتان من ٦٩ قطعة أثاث و هي نتيجة تعاون ناجح مشترك ما بين ١٩ مصمم مفروشات و ٤٠ حرفي من طرابلس
- تنظيم معرض عالمي في باريس وأخران في لبنان بحضور أكثر من ١,١٠٠ زائر
- المشاركة في أسبوع بيروت للتصميم في عامي ٢٠١٧ و ٢٠١٨، وفي معرض بيروت للتصميم في عام ٢٠١٨ وتنظيم ٣ مؤتمرات خلال هذه المشاركات بحضور أكثر من ٢٠٠ مشارك
- نشر ٩ دراسات للأسواق المحلية والعالمية
- ٦١٦ عينة متوافرة عبر مكتبة المواد الأولية التابعة للمنصة
- ١٩ نجار استفادوا من المنصة لتطوير ٦٣ مشروع
- ٤٥٠ نجار وعاملين في سلسلة إنتاج المفروشات شاركوا في ٢٥ حصة تدريبية وورش عمل نظمت في المنصة
- ١٠ آلاف زائر للموقع الإلكتروني الخاص بـ"منجرة"
- أكثر من ١٥ ألف متابع عبر شبكات التواصل الاجتماعي (فيسبوك وإنستغرام: MinjaraTripoli)

## منجرة العلامة التجارية

تحتضن علامة منجرة التجارية أعمال نجاري طرابلس المصنعة على أسس العراقة والحداثة. تخضع كل قطعة أثاث لمراقبة دقيقة خلال كافة مراحل الانتاج لضمان أعلى مستويات الجودة للزبائن.

### عملية تطوير "منجرة" الجدول الزمني: ٩ أشهر



تم تطوير استراتيجية تسويقية لكل من منجرة المنصة والعلامة التجارية، تتمحور حول تطوير موقعا إلكترونيا، كتيبا إلكترونيا، منصات تواصل اجتماعي وتنظيم معارض محلية وعالمية.

بتمويل من



الاتحاد الأوروبي



تمويل الأخشاب  
برنامج تطوير  
القطاع الخاص  
شاهين • معزز للخدمات • معزز للشباب





## وصول الشركات المتوسطة والصغيرة الحجم إلى التمويل في لبنان

المحور الثالث من برنامج دعم القطاع الخاص  
الممول من الاتحاد الأوروبي والمنفذ من قبل إكسبيرتيز فرانس

## الوصول الى التمويل



### خدمات

#### خدمات دعم غير مالية

• لتعزيز معرفة المؤسسات المالية، خاصة موظفي التسليف الميدانيين لديها على مستوى الفروع والمركز الرئيسي، بالقطاعات الصناعية والزراعية المعنية في البرنامج وذلك لتسهيل عملية تحضير وتحليل طلبات القروض الخاصة بهذه القطاعات

• لتقديم الدعم للشركات العاملة فس سلاسل النتاج المعنية في البرنامج لتصبح مؤهلة للحصول على قروض ضمن الأطر الرسمية للوصول الى التمويل.

#### خدمات دعم مالية

وذلك من خلال تقديم رزمة من المنح المالية المشروطة بقروض لتحفيز هذه الشركات على تحسين وضعها المالي عبر استثمارات ضرورية لتحسين قدرتها التنافسية (تمويل معدات، ...) ونموها ودخولها أسواق جديدة.

إن هذه المنح مشروطة بقرض، قيمتها متناسبة مع قيمة القرض، لا ترد كجزء من القرض، لا تخضع لمعدل فائدة، وليست مشروطة بأية قيود أخرى لا تكون مرتبطة بالقرض الممنوح إلى الجهة المستفيدة.

إن شروط الحصول على قرض تخضع لشروط وبرنامج المؤسسات المالية المعنية.

#### هذه المجموعة من الخدمات المالية وغير المالية تساهم في:

- تحديد حاجات الشركات العاملة ضمن سلاسل الإنتاج المعنية في البرنامج وذلك من خلال أوجه إستعمال القرض الذي يرغبون بالحصول عليه والذي يعبر أيضاً عن التزام تلك الشركات تجاه الجهات المانحة والمؤسسات المالية
- مساعدة الشركات العاملة ضمن سلاسل الإنتاج المعنية لتصبح مؤهلة للحصول على القروض المالية
- المساواة (تفادي أي خلل) بين الشركات المعنية، المؤسسات المالية وعملائها
- متابعة طلب القرض حتى بعد نهاية البرنامج
- دعم المؤسسات المالية من ناحية تحسين وتكييف منتجاتها وبرامجها الاقترابية لتناسب وحاجات الشركات



### التحديات

يشكل الوصول إلى التمويل بالنسبة إلى الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الحجم في المناطق الريفية العقبة الأساسية لتطورها إذ إن الواقع الإقراضي اللبناني يخضع لضمانات عالية، معدلات فائدة مرتفعة وسياسة نقدية متشددة تمنع الحصول على قروض لتمويل رأس المال العامل والقروض الموسمية، بالإضافة إلى ذلك، معظم هذه الشركات غير مؤهلة للحصول على قرض مصرفي، وهي تفتقر للمعلومات حول برامج القروض المدعومة أو المصممة خصيصاً لمواجهة القيود التي تقف عائقاً أمامها، وللمعرفة في تحضير طلبات الحصول على التمويل وتقديمها، وفي العديد من الحالات، تحتاج هذه الشركات للتنوعية حول أهمية التقنيات الجديدة والآلات الحديثة لنموها وتحسين جودة إنتاجها.

أما المؤسسات المالية، لا سيما المصارف التجارية، فأعربت عن اهتمامها بالقطاعات المعنية ببرنامج دعم القطاع الخاص. وقد أكدت هذه المؤسسات إستعدادها لتعديل شروط الحصول على القروض المالية لهذه الشركات، ولكنها تحتاج إلى معرفة المزيد حولها وحول القطاعات المعنية عموماً.



### النشاطات والخدمات

بناء على ما تقدم يحتاج كلا المقرضون والمقترضون إلى معرفة بعضهم البعض بشكل أفضل. لذلك تمحورت النشاطات ضمن هذا المكون على:

• تقديم الدعم اللازم للشركات العاملة ضمن سلاسل الإنتاج المعنية في مختلف المجالات (إدارية، تقنية،...)، من خلال شبكة من الخبراء والشركاء ومراكز تطوير الأعمال.

• تعزيز ثقة المؤسسات المالية بعملائها وبذلك الشركات وذلك بفضل الدعم والمتابعة التي تتلقاها هذه الأخيرة من البرنامج لتطوير أعمالها، وذلك من خلال مجموعة من خدمات الدعم المالية وغير المالية.

بالشراكة مع

بتنفيذ

بتمويل من



الاتحاد الأوروبي

الحصول على التمويل  
برنامج تطوير  
القطاع الخاص

تساهل - معزز للقطاعات - محفز للتنافس





## المستفيدون

إنّ المزارعين والنجارين خاصةً كما الشركات/الأفراد عامة، العاملين ضمن أي جزء (الإنتاج، التحويل، التوزيع، التسويق والمبيع) من سلاسل إنتاج عنب المائدة، الكرز، الأفوكادو، الخضار و تحويل الأخشاب/ وأعمال النجارة في طرابلس هم الأولي للاستفادة من هذه الخدمات المالية.

### يستثنى منهم

• كل طالب لقرض/منحة لا تكون الزراعة (عنب المائدة، الكرز، الأفوكادو، الخضار) وتحويل الأخشاب/ وأعمال النجارة مصدر عيشه الرئيسي

• كل طالب لقرض/منحة من شأنها خلق خلل في بيئته الاقتصادية، فعلى سبيل المثال، إذا كان هدف القرض/منحة إنشاء خط إنتاج أو مستودع في منطقة تتواجد فيها منشأة كهذه من قبل ولا تعمل بقدرة كاملة، لن يوافق على الطلب

• كل من إستحصل على القرض/المنحة ويقدم طلب ثان، إذ إن المنحة تعطى مرة واحدة لطالبا ضمن فترة البرنامج

• كل طالب لقرض/منحة لأي غاية لا تهدف الى زيادة قدرة الإنتاج أو خفض التكاليف

• كل من يحاول إعادة جدولة قروضهم المستحصل عليها من خارج إطار المشروع للاستفادة من المنحة

• كل مزارع/نجار صغير جديد

## النتائج



• ٦٢٨ فرد/شركة إستفادوا من المنح المالية

• ٣١٤ عميل جديد للمؤسسات المالية

• بلغت قيمة المنح المالية  
٨٣٤,٨٦٤ دولار أمريكي  
(معدّل المنحة بلغ ١,٣٢٩ دولار أمريكي)

• بلغت قيمة القروض المالية  
٢,٢٨٩,٢٨٧ دولار أمريكي  
(معدّل القرض يبلغ ٣,٦٤٥ دولار أمريكي)

• تنظيم ١٩ دورة تدريبية للشركات العاملة ضمن سلاسل الإنتاج المعنية والمؤسسات المالية

• ٤٣٪ من القروض/المنح إستخدمت لشراء التجهيزات

• ٥٢٪ من المنح/ القروض إستخدمت لشراء المواد الاولية ولتغطية رأس المال العامل







عقدان موقَّعان مع "كفالات":

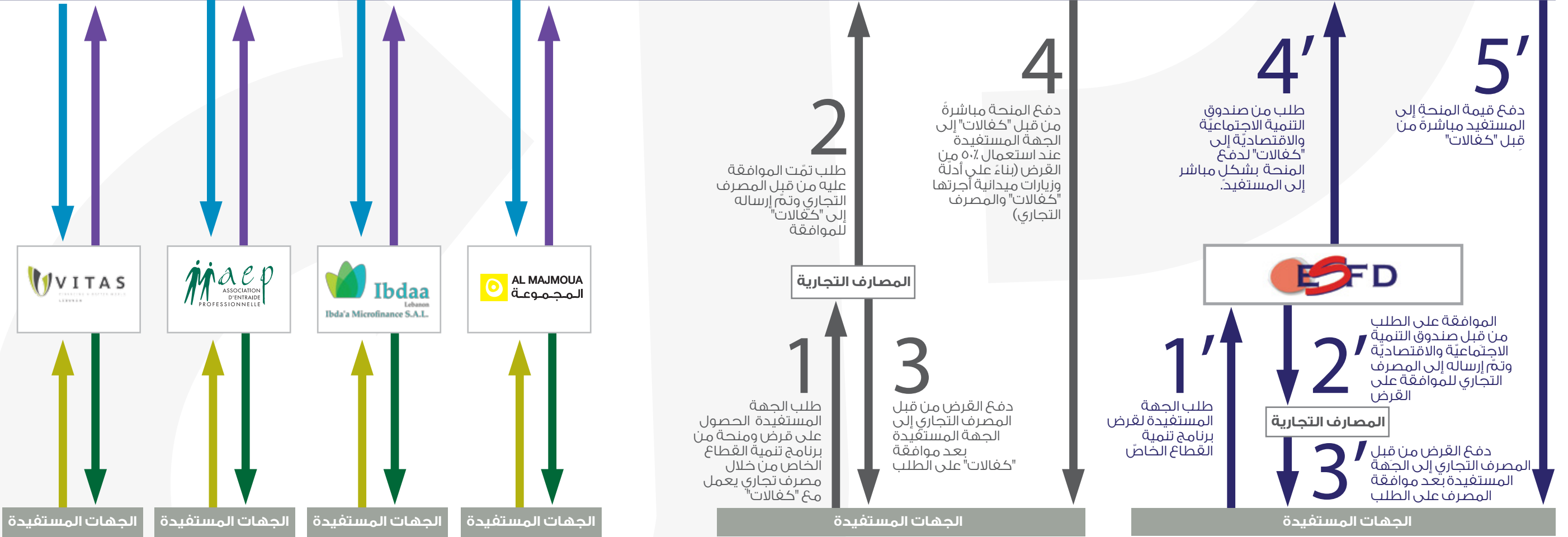
العقد 1: السماح إلى "كفالات" بإدارة ومراقبة الحساب المصرفي الذي تفتحه Expertise France لدى مصرف لبنان المركزي لدفع المنح إلى المؤسسات المالية.

العقد 2: لدفع المنح إلى المستفيدين النهائيين من "كفالات"

ملاحظة: وقَّعت Expertise France عقوداً مع كافة المؤسسات المالية الصغيرة لتوزيع المنح إلى المستفيدين المعنيين.

KAFALAT S.A.L كفالات ش.م.ل.

Guarantees for Loans to Small and Medium Enterprises



**د** بعد تدقيق وموافقة إكسبيرتيز فرانس على طلبات القروض والمنح المَعدَّة، تقوم كفالات بتحويل مبلغ مالي جديد للمؤسسات المالية المعنية بحسب الطلبات المقدمة.

**ج** عند الإنتهاء من الرزمة المالية المخصصة للمنح، تقوم المؤسسات المالية بتقديم طلب لدى كفالات لتحويل مبلغ مالي جديد ليوزع كمنح. قيمة هذا المبلغ تُحدد مسبقاً.

**أ** تقديم طلبات الحصول على القروض والمنح للمؤسسات المالية المعنية

**ب** قيام المؤسسة المالية الصغيرة بدفع القروض والمنح بعد الموافقة الداخلية على طلب الجهة المستفيدة