



كلية الزراعة

قسم الاقتصاد الزراعي



جامعة الفيوم

٣- دراسة اقتصادية لإنتاج وتسويق عسل النحل بمحافظة الفيوم

**Economic Study For Production and Marketing Bees Honey In El-Fayoum Governorate, the Egyptian Journal of Agricultural Economists, vol, No2, June 2004.**

د. محمد أحمد سعيد

د. سيد عبد التواب عبد الحميد

1. مدرس الاقتصاد الزراعي

أستاذ الاقتصاد الزراعي المساعد

كلية الزراعة بالفيوم

كلية الزراعة بالفيوم

جهة النشر: مجلة الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي، المجلد الرابع عشر، العدد الثاني، يونيو ٢٠٠٤.

### الملخص

يعتبر نشاط تربية نحل العسل من الأنشطة الزراعية والاقتصادية الهامة، نظراً لأنه يعتبر من الأنشطة التي تدر عائداً مجزياً على الفرد بصفة خاصة والدولة بصفة عامة. ولوحظ في الفترة الأخيرة انخفاض الإنتاجية من عسل النحل وذلك بسبب الكثير من الصعوبات والمشاكل والتي من بينها انخفاض كفاءة الأداء في معظم الوحدات الاقتصادية، وانخفاض مهارة العاملين بها، وكذلك صعوبة تسويق الإنتاج. لذا فإن الدراسة تستهدف التعرف على الوضع الراهن لإنتاج عسل النحل بالفيوم، ودراسة الكفاءة الإنتاجية والتسويقية له، والمشاكل التي تواجه إنتاجه وتسويقه. وللوصول إلى أهداف الدراسة تم أخذ عينة من محافظة الفيوم شملت ٥٨ منحللاً، وتم توزيعها على مراكز الفيوم، أطسا، ابشواي وفقاً لترركز عدد الخلايا بكل مركز.

وتبين من التحليل الاقتصادي لبيانات عينة الدراسة أن متوسط التكاليف الثابتة لإنتاج كيلو جرام من عسل النحل بلغت نحو ١.٤٧ جنيهاً/ كيلو تمثل حوالي ٢٠.٨٠% من جملة تكاليف الإنتاج، في حين بلغ متوسط التكاليف المتغيرة نحو ٥.٦٠ جنيهاً/ كيلو جرام من عسل النحل تمثل نحو ٧٩.٢٠% من جملة التكاليف، وأن تكاليف سكر التغذية قد بلغت أعلاها بنحو ٢.٣٤ جنيهاً/ كيلو تمثل نحو ٣٣.١٠% من إجمالي التكاليف. كما تبين أن صافي الإيراد للكيلو جرام من عسل النحل يبلغ نحو ٢.٢٠ جنيهاً/ كيلو، كما بلغت القيمة المضافة حوالي ٣.٦٧ جنيهاً/ كيلو، وبلغت نسبة المنافع إلى التكاليف نحو ١.٣١، والأريحية النسبية حوالي ٣١.١٢%. وبالنسبة للكفاءة التسويقية فقد بلغت نحو ٨٨.٢% من المنتج إلى تاجر الجملة، في حين بلغت حوالي ٨١.٤% من المنتج إلى تاجر التجزئة.

كما أوضحت الدراسة أن أهم المشاكل الإنتاجية التي تواجه أفراد العينة هي إصابة النحل بالآفات والأمراض حيث يعاني منها نحو ٨٧.٩% من جملة أفراد العينة، وبالنسبة لأهم المشاكل التسويقية فكانت عدم وجود منافذ كافية للبيع حيث يعاني منها نحو ٧٧.٦% من أفراد العينة. وتوصى الدراسة بضرورة مقاومة الآفات والأمراض التي تصيب عسل النحل، مع التوسع في منافذ البيع وفتح باب التصدير أمام المنتجين لعسل النحل.