

CITRUS FARMERS VISION TO CONTRACT FARMING IN AGA DISTRICT IN DAKAHLIA GOVERNORATE

El-Melegi, Ebtesam B. R.

Agric. Extension and Rural, Development Res. Inst.

رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية

ابتسام بسيونى راضى المليجى
معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية

الملخص

استهدفت هذه الدراسة التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية فى محصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين، والتعرف على النظام التعاقدى المناسب لمحصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظرهم، واقتراح تصور لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح فى منطقة البحث. وقد أجريت الدراسة بمركز أجا محافظة الدقهلية، وتم اختيار عينة عشوائية منتظمة قوامها ١٥٠ مبحوثا من قرى شنياسة، وميت أبو الحارث، وفيشابنا.

تم استخدام استمارة الاستبيان بالمقابلة الشخصية كأداة لجمع البيانات خلال شهرى مايو ويونيو ٢٠١٢، واستخدمت التكرارات والنسب المئوية كأدوات للتحليل الإحصائى وعرض نتائج الدراسة.

وقد تمثلت أهم النتائج فيما يلى:

- أن ٦٠% من المبحوثين قد سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وأن أهم مصادر سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية هى الأهل والجيران، وتجار الجملة، والجمعية التعاونية الزراعية.
- أن ٣٤% من المبحوثين ذكروا أن الزراعة التعاقدية هى ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى تحدد فيها واحد أو أكثر من شروط الانتاج والتسويق لمنتج زراعي معين، في حين ذكر ١٥.٣% منهم أن الزراعة التعاقدية هى شراكة بين جهات زراعية.
- أن ٢٥.٣% من المبحوثين هم الذين تعاقدوا فى الموالح فى السنوات السابقة، وأن ٦٥.٨%، و ١٥.٨%، و ٧.٨% من المبحوثين المتعاقدين قد تعاقدوا مع تجار الجملة، وشركات التصدير، وجمعية تسويق الخضر والفاكهة على الترتيب.
- أن أهم المشكلات التي ذكرها المبحوثين هي: مشكلات نشوء خلافات بين الزراع والجهات المتعاقدة نتيجة تأخير التسليم أو الدفع أو تحديد الجودة، ومحاولات تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر فى حالة زيادة الانتاج، وعدم إستعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتي ولو كانت مسنولة عنها بصورة جزئية.
- أن النظام التعاقدى المفضل فى محصول الموالح من وجهة نظر المبحوثين هو التعاقد مع شركات التصدير أو جمعية تسويق الخضر والفاكهة بعقود مكتوبة ومحدد فيها السعر ونوعية وجودة وكمية المنتج، ويكون التعاقد أثناء خدمة المزرعة، ومصحوبا بخدمات توفير الأسمدة والمبيدات المناسبة، وحصول المبحوثين على سلف نقدية، وتوفير فرص الحصول على مجموعة أوسع من الخدمات الفنية والإرشادية لتحقيق مجموعة من الفوائد مثل تسويق المحصول واكتساب مهارات، فى ظل وجود الجمعية التعاونية الزراعية كوسيط بين الطرفين.

المقدمة والمشكلة البحثية

يتضمن العمل الزراعي القيام بسلسلة من العمليات المتعاقبة والمتداخلة حتى يحقق أهدافه. ولعل عمليتي الانتاج والتسويق هما أكبر وأهم تلك العمليات، وقد ركزت الزراعة لعقود طويلة على عملية الانتاج على حساب عملية التسويق. وربما كان السبب فى ذلك أن الكثير من المنتجات الزراعية ظلت تستخدم للإستهلاك الذاتى للمزارعين وأسرهم، وظل التسويق مقتصر على ما يتحقق لدى المزارع من فائض عن إحتياجات أسرته، وهذا النمط يطلق عليه الزراعة التقليدية أو الكفافية.

وقد شهدت الزراعة تطورات عديدة شملت إدخال منتجات وحاصلات تصنيعية كالفنن والكتان وقصب السكر وبنجر السكر، كما شهدت التوسع في بعض المنتجات الغذائية بقصد عرضها بالأسواق كالخضروات والفاكهة، وعلى ذلك اتسع مكان عملية التسويق تدريجيا بصورة تلقائية، وهذه التلقائية جعلت المزارع يتعرض لمخاطر كبيرة نتيجة التذبذب في الأسعار وعدم القدرة على الاحتفاظ بمنتجاته لفترات طويلة لحاجته إلى المال من جهة، وإفقاره إلى الامكانيات اللازمة للتخزين الآمن أو التصنيع من جهة أخرى. ولتقليل المخاطر التي يتعرض لها المزارع بدأت الدول في تنظيم القطاع الزراعي لتحقيق الإنسجام والتوازن بين عمليتي الإنتاج والتسويق. وظهر ما يسمى بنظام التنسيق الرأسي Vertical Coordination وهو المراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق ويتضمن تحديد صفات الجودة وكميات ومواعيد تدفق المنتجات من المزارع (المنتج) إلى المستهلك أو المستخدم المرحلي (المصنعين) أو المستخدم النهائي (المستهلكين). وظهر أسلوب الزراعة التعاقدية باعتباره الترجمة التطبيقية لنظام التنسيق الرأسي، والتي تقلل تلك المخاطر وتحقق للمزارع سعر مناسب لمنتجاته (زهراون، وآخرون، ٢٠١٢، ص: ٩٩٥).

وتعد الزراعة التعاقدية نمط من أنماط تعديل منظومة الإنتاج الزراعي حيث أصبح استخدام العقود (سواء الرسمية أو غير الرسمية) عاملا محفزا للمزارعين في مناطق كثيرة من العالم لأنها توفر ضمانات متعددة لطرفي معادلة الإنتاج (المزارع، والجهات التعاقدية)، وتوفر ضمانات للعملية الزراعية لأن الإنتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الإنتاج بالكمية والنوعية التي ينص عليها العقد، إلى جانب استخدام العمليات الزراعية الموفرة لتكاليف الإنتاج. ومن جهة المزارع فإنه يستفيد بإستغلال كافة عناصر الإنتاج سعيا وراء رفع معدلات إنتاجه (الغنم وعبد الله، ٢٠١٢، ص: ١٩٤).

وقد اكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة في البلدان النامية أو المتقدمة على السواء (الأمم المتحدة، ٢٠١١، ص: ٥). وفي الزراعة التعاقدية يتم الاتفاق بين المزارع والجهات التعاقدية بحيث يتم تحديد كافة الإلتزامات على الطرفين، والتي غالبا ما تنحصر في الإنتاج والتسويق. والمزارع وفقا لهذا العقد يلتزم بتوريد كمية معينة من الإنتاج بمواصفات وجودة محددة ومتفق عليها، وفي خلال جدول زمني محدد، وفي المقابل يلتزم الطرف المشتري بشراء المنتج بأسعار غالبا ما تكون محددة سلفا، إلى جانب التزامه بتوفير مستلزمات الإنتاج، وتقديم المساعدات الفنية في كافة مراحل الإنتاج وفقا لما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين (الغنم وعبد الله، ٢٠١١، ص: ١٩٤) نقلا عن (Miller, 1995). ولهذا تعتبر الزراعة التعاقدية وسيلة فعالة لتسويق المحاصيل عند أسعار مضمونة مما يؤدي للحد من مخاطره السعري والتسويقية (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠٠٧، ص: ٥١).

وقد اهتمت العديد من دول العالم بتطبيق نظم متكاملة للزراعات التعاقدية، حققت فوائد كثيرة للمزارعين والمصنعين والمصدرين بالقدر الذي عزز من إمكانيات ومعدلات التنمية، إلا أنه لا يوجد نظام متكامل للزراعة التعاقدية مطبق في مصر في الوقت الراهن، على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجود هذا النظام للحد من معاناة المزارعين، خاصة في مجال التسويق وتطوير نظم الإنتاج (وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩، ص: ٨٢).

وتعتبر الحاصلات البستانية أحد محاور التنمية في مصر لتوفير إحتياجات السوق المحلي والتصدير، بل هي المجال الأنسب للتعاقد والتصدير (زيادة والبعلي، ٢٠١٢، ص: ١٥٩٧). كما يعد محصول الموالح من محاصيل الفاكهة التي لها أهمية خاصة في مختلف دول العالم سواء من الناحية الإنتاجية أو الاستهلاكية (الحمادي وآخرون، ٢٠٠٩، ص: ١٤). وهي من أكبر محاصيل الفاكهة في مصر. حيث تبلغ المساحة المنزرعة بها عام ٢٠١٠ حوالي ٣٧٧ ألف فدان وهي تمثل قرابة ٣٠% من المساحة المنزرعة بالفاكهة والبالغة حوالي ١٢٦٢ الف فدان، وقد بلغت الكمية المنتجة من الموالح عام ٢٠١٠ حوالي ٣٥٢٤ ألف طن وهي تمثل حوالي ٣٦% من الكمية المنتجة من الفاكهة في مصر والبالغة حوالي ٩٧٢٣ ألف طن، كما بلغ متوسط إنتاج فدان الموالح عام ٢٠١٠ حوالي ٩ طن للفدان (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١، ص: ٧٨-٨٦) في حين أشارت الدراسات إلى أن القدرة الإنتاجية الحالية لفدان الموالح حوالي ٥٠% من القدرة الإنتاجية الممكنة (وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩، ص: ١٢). وقد بلغت الكميات المصدرة من الموالح عام ٢٠١٠ حوالي ٨٤٨ ألف طن (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١، ص: ٢٤٨-٢٤٩). إنخفضت ععام ٢٠١١ إلى أقل من ٥٠٠ ألف طن (www.daralakhbar.com).

هذا وتتمتع مصر بميزة نسبية في إنتاج الموالح وسمعة عالمية في الأسواق الخارجية، إلا أن النظام التسويقي لها يعتبر أحد المعوقات المسؤولة عن زيادة نسبة الفاقد منها (أبو زيد وآخرون، ٢٠١٠، ص: ٢٩) حيث تبلغ هذه النسبة حوالي ٢٦% من إجمال الكمية الفاقدة من أنواع الفاكهة ككل (الموسوعة الزراعية

البيطرية، ٢٠١٢، بدون صفحة) فضلا عن الفقد النوعي المترتب علي تدهور الجودة من خلال مراحل التسويق المختلفة لذا يجب ربط الإنتاج بنظام جيد للتسويق يركز علي تطوير أساليب تقليل الفاقد، وبالتالي يمكن تعظيم الاستفادة من وحدة المساحة (أبو زيد وآخرون، ٢٠١٠، ص: ٢٩). ولهذا يعد محصول الموالح من أنسب المحاصيل التي يمكن تطبيق الزراعة التعاقدية فيها (زيادة والبعلبي، ٢٠١٢، ص: ١٥٩٧). هذا ويعاني زراع الموالح من ارتفاع أسعار مستلزمات إنتاجها (خليفة وآخرون، ٢٠٠٨، ص: ١٠٤٥)، وكذلك عجزهم عن تسويق محصولهم بسعر مناسب وذلك بسبب عدم وجود مشتريين أو تكتل المشتريين وعرضهم أسعار متدنية لا تغطي تكاليف الإنتاج (الاهرام الرقمي، ٢٠١٠، ص: ٢). وهذا يجعل من الزراعة التعاقدية وسيلة لحل تلك المشكلات.

وتوفر الزراعة التعاقدية المشورة الإرشادية والمساعدات الفنية في كافة مراحل الإنتاج، وبالتالي يمكن زيادة الانتاجية الفدانية للموالح إلي الضعف بواسطة تحسين المعاملات الزراعية والإدارة المزرعية السليمة (وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩، ص: ١٢) وكذلك زيادة الكميات المصدرة منها من خلال الجهات التعاقدية والتي تقوم بتصدير هذه الكميات بأسعار مناسبة.

وفي ضوء ما أوضحت إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ من قصور في تطبيق الزراعة التعاقدية في مصر، ونظرا لأهمية الزراعة التعاقدية وما يفترض أن تقدمه للزراع في المحاصيل المختلفة بصفة عامة وفي محصول الموالح بصفة خاصة، وكذلك قلة الأبحاث والدراسات المتعلقة بالزراعة التعاقدية في الموالح، لذا تسعى هذه الدراسة إلي إقتراح تصور للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه في منطقة البحث من خلال الإجابة على التساؤلات التالية: ما الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول الموالح بمنطقة البحث، وما النظام التعاقدى المناسب في الموالح بمنطقة البحث. وذلك محاولة للتوصل لتطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية في الموالح بمنطقة البحث، وبذلك تكون الدراسة قد حاولت تحقيق ما تسعى إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ إلى التوصل إليه في هذا المجال.

أهداف البحث:

- ١- التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين.
- ٢- التعرف على النظام التعاقدى المناسب لمحصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين.
- ٣- إقتراح تصور لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح في منطقة البحث.

الاستعراض المرجعي:

١- مفهوم الزراعة التعاقدية:

يعتبر وضع تعريف دقيق للزراعة التعاقدية أمرا صعبا، حيث عرفتها منظمة الاغذية والزراعة بأنها أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية (منظمة الاغذية والزراعة، ٢٠٠١، ص: ١). كما عرفها Singh(2003, p:2) بأنها ترتيبات تنظيمية بين المزارعين (سواء كانوا مالكي الارض أو مستأجرين) وبين الشركات الزراعية، ويتم فيها الاتفاق على السعر والكمية والجودة ووقت تسليم المنتج. في حين عرفها زهران (٢٠١٠، ص: ١٤٤) بأنها مجموعة من الوظائف الإدارية والفنية لإنتاج سلع زراعية بإتفاقيات مستقبلية بكمية وتوقيت وأسعار ومستويات جودة محددة مقابل خدمات المستلزمات والإرشاد والتسويق والاقراض أو اي منها. وقد عرفتها الأمم المتحدة (٢٠١١، ص: ٥) بأنها اتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع والتسويق علي إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقيات مسبقة، وغالبا ما يكون ذلك علي أساس أسعار محددة سلفا. وبينما عرفها زيادة والبعلبي (٢٠١٢، ص: ١٥٩٦) نقلا عن رعدة سالم (٢٠١٢) بأنها إتفاق مسبق بين المزارعين والمجهزين أو المصنعين أو المصدرين للإمداد بالمحاصيل الزراعية بموجب عقد مكتوب أو شفوي تحدد فيه كمية وجودة وسعر وميعاد تسليم المحصول. وبالنظر لتلك التعريفات، يتضح أن كلا منها يركز علي أحد جوانب الزراعة التعاقدية. ففي حين تركز منظمة الاغذية و الزراعة علي فوائد الزراعة التعاقدية، تركز تعريفات زهران، والامم المتحدة، و رعدة سالم علي الاطراف الداخلة في الزراعة التعاقدية. ومن جهة ثالثة يركز تعريف Singh علي الشكل التنظيمي للزراعة التعاقدية. ويبدو أن الزراعة التعاقدية تشمل جميع الجوانب السابقة، ومن هنا يمكن تعريف الزراعة التعاقدية بأنها "نظام إقتصادي ينطوي علي صياغة وتنفيذ عقود ملزمة بين الزراع كمنتجين وأطراف أخرى كمشتريين بحيث تتحقق أنسب منفعة مشتركة للجميع".

٢- أشكال الزراعة التعاقدية:

قدم Bijman (2008, pp: 3-8) تصنيفات للزراعة التعاقدية تعتمد علي خصائص العقد كما يلي:
أولا: التصنيف وفقا للغرض من العقد Purpose ويتم تقسيم الزراعة التعاقدية وفقا لذلك إلي ثلاث أنماط:

أ- **نمط التنسيق: Coordination** وهو نمط يعتمد علي التنسيق بين الطرف الاول وهو المزارع وبين الطرف الثاني وهو شركة التسويق الزراعي لتحقيق الكمية و النوعية المتفق عليها من الانتاج الزراعي، وذلك تحت إشراف المنظمات الزراعية الحكومية، الي جانب دعم المنظمات الاهلية.

ب- **نمط الحوافز: Incentive** وهو نمط يعتمد علي الحوافز المالية والفنية التي تقدم إلي طرفي العقد، وهي غالبا ماتكون تحت إشراف الحكومات والمنظمات الدولية الداعمة.

ج- **نمط توزيع المخاطر: Allocation of risk** ويعتمد علي صياغة العقد بطريقة لا تركز علي نوعية الإنتاج الزراعي أو كميته أو دعمه تمويليا وفنيا، وإنما تركز علي كيفية توزيع المخاطر بين المزارع وشركات التسويق.

ثانيا: **التصنيف وفقا لطبيعة الأحكام القانونية والرسمية للعقد: Governance** وفيه يتم تقسيم الزراعة التعاقدية الي نمطين أساسيين:

أ- **النمط الرسمي: Formal** وهو نمط من التعاقد يعتمد علي التوثيق القانوني بكامل إجراءاته ورسومه.

ب- **النمط غير الرسمي: Informal** وهو نمط يعتمد علي الاتفاق غير المكتوب (أو المكتوب وغير الموثق قانونيا)

ثالثا: **التصنيف وفقا لطبيعة مواصفات وإشتركات التعاقد: Specifications** وفيه يتم تقسيم الزراعة التعاقدية الي أربع أنماط:

أ- **التعاقد وفقا للسعر: Price** ويعتمد علي التزام طرفية بسعر ما يتم الالتزام به في نهاية موسم الانتاج.

ب- **التعاقد وفقا للكمية: Volume** ويعتمد علي التزام المزارع وشركة التسويق بكمية معينة من الانتاج يتم الالتزام به في نهاية الموسم.

ج- **التعاقد وفقا للجدول الزمني: Time** ويعتمد علي توريد المزارع إنتاجه وفقا لجدول زمني محدد يتم الالتزام بها بغض النظر عن كمية ونوعية وأسعار المنتجات الزراعية.

د- **التعاقد وفقا للنوعية: Quality** وفيه يلتزم المزارع بتوريد منتجات زراعية بمواصفات محددة وإشتركات منصوص عليها بينه وبين شركة التسويق.

وقد أشار الغنام وعبد الله (٢٠١١، ص: ١٩٦) نقلا عن منظمة الأغذية والزراعة (٢٠٠١) أن أشكال الزراعة التعاقدية تقع في خمس نماذج عامة هي:

١- **النموذج المركزي: Centralized model** وفيه تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج. وتوزع الحصص في بداية كل موسم زراعة، ويجري مراقبة الجودة بصورة صارمة. ويرتبط بصفة عامة بمحاصيل التبغ والقطن وقصب السكر والموز والبن والشاي.

٢- **نموذج المزرعة النواة: Nucleus estate model** وفيه تمتلك الجهة الزراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من مكان التصنيع ولكي تحصل علي كل ما يحتاجه المصنع فإنها تقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين. ويستخدم في المحاصيل الشجرية والتي منها الموالح.

٣- **النموذج متعدد الأطراف: Multipartite model** حيث تشترك هيئات عامة وشركات خاصة مع المزارعين في التعاقد، ويشيع هذا النموذج في الصين.

٤- **النموذج غير الرسمي: Informal model** حيث يبرم المتعهدون من الافراد أو الشركات الصغيرة عقودا للانتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين علي أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية.

٥- **النموذج الوسيط: Intermediary model** حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق اسيا. ففي تايلاند تشتري شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين.

الدراسات السابقة:

أشارت دراسة الغنام وعبد الله (٢٠١١، ص ١٩٢) أن غالبية الزراعة بمنطقة البستان-قطاع النوبارية لديهم اتجاهات إيجابية نحو الزراعة التعاقدية، وتؤكد الدراسة أن الزراعة التعاقدية ربما تكون أحد أهم الحلول لمواجهة مشاكل الزراعة التقليدية بكل صعوباتها الفنية ومخاطرها التسويقية.

في حين اقترحت دراسة زهران وآخرون (٢٠١٢) نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقا للظروف الإنتاجية المحلية ويهدف النموذج الي: حل مشكلات التسويق التي يعاني منها المزارع، وزيادة الانتاجية وتطوير الجودة للزراع المتعاقدين، وتوفير عائد إقتصادي مرضي للأطراف المشاركة، والتوصل الي نظام متكامل للزراعة التعاقدية. وتوصي الدراسة بضرورة قيام الحكومة بالاسترشاد بالنموذج المقترح المعروض

بالدراسة الراهنة لتطبيقه تحت ظروف الانتاج المحلية. وقد اظهرت نتائج الدراسة تفضيل المبحوثين للتعاقد بين الزراع والجهات المتعاقدة مباشرة من خلال عقد مكتوب وموثق ويتجدد سنويا مع الإمداد بمستلزمات الانتاج والخدمات الارشادية مع تحديد سعر ثابت مبدئي للمحصول من بداية التعاقد. بينما اشارت دراسة زيادة والبعلي (٢٠١٢، ص:١٥٩٥) أن ٥٥% من المبحوثين لم يسمعو عن الزراعة التعاقدية في الموالح والباطس، ولم يكن المرشد الزراعي من بين المصادر التي سمع من خلالها المبحوثين عن الزراعة التعاقدية، وأن ٧٦.٦٧% من الزراع المبحوثين لم يعرفوا معنى الزراعة التعاقدية، ويفضل ٧٣% من المبحوثين التعاقد علي بيع المحصول، وتعاقد ٥٦% من المبحوثين علي بيع محصولهم خلال السنوات الماضية، منهم ٥٤.١٧% تعاقد مع شركات التصدير، وتقرح الدراسة مقترح نظام تعاقدى وهو التعاقد مع شركات التصدير بعقود مشاركة في تكاليف الانتاج يحدد فيها حقوق وواجبات طرفي التعاقد مصحوبا بخدمات تسويقية كإنشاء ثلاثيات.

الطريقة البحثية

منطقة وعينة الدراسة:

أجريت هذه الدراسة في محافظة الدقهلية التي تبلغ المساحة المنزرعة بالموالح بها ٤٥٠٠ فدان (مديرية الزراعة بالدقهلية، ٢٠١٢)، وقد تم إختيار أكبر مركز إدارى من حيث المساحة المنزرعة بالموالح فكان مركز أجا حيث يزرع به ١٤٣٩ فدان (مديرية الزراعة بالدقهلية، ٢٠١٢)، وبنفس المعيار تم إختيار أكبر ثلاث قرى من مركز أجا فكانت قرى شنيسة، وميت أبو الحارث، وفيشا بنا. وتم إختيار عينة عشوائية منتظمة بواقع ٥٠ مزارع من كل قرية من القرى الثلاث من واقع كشوف حصر زراع الموالح بالجمعيات التعاونية الزراعية بها، وبذلك بلغت العينة المختارة ١٥٠ مزارعا.

أسلوب جمع وتحليل البيانات

تم استخدام إستمارة الإستبيان بالمقابلة الشخصية كأداة لجمع البيانات اللازمة لتحقيق أهداف البحث بعد إعدادها وإختبارها مبدئيا pre-test للتأكد من صلاحيتها لجمع البيانات، وذلك خلال شهري يناير وفبراير ٢٠١٢، وقد تضمنت الاستمارة جزئين رئيسيين، الأول منها يتضمن مجموعة الأسئلة المتعلقة بالوضع الراهن للزراعة التعاقدية في منطقة البحث، في حين يتضمن الثاني مجموعة الأسئلة المتعلقة بتصوير مقترح لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح في تلك المنطقة من وجهة نظر المبحوثين. وقد استخدمت التكرارات والنسب المئوية في عرض نتائج الدراسة.

المفاهيم الإجرائية:

- (١) الزراعة التعاقدية: يقصد بها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة تجرى بين زراع الموالح، وتجار الجملة أو شركات التصدير أو أى متعاقد آخر، يحدد فيه شرط أو أكثر من شروط الإنتاج والتسويق.
- (٢) الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين: يقصد بها الحالة التي توجد عليها الزراعة التعاقدية في الموالح بمنطقة البحث وقت جمع البيانات من وجهة نظر المبحوثين من حيث: سماعهم عن الزراعة التعاقدية من عدمه، ومصادر سماعهم عنها، ومعرفتهم بمعنى الزراعة التعاقدية، والتعاقد في الموالح، والجهات التي تعاقدوا معها، ومعرفتهم بأشكال التعاقد، ومشكلات الزراعة التعاقدية. وأعطى المبحوث درجة واحدة في حالة سماعه عن الزراعة التعاقدية في الموالح وصفر في حالة عدم السماع، وبالنسبة لمصادر سماعه عن الزراعة التعاقدية في الموالح فقد أعطى درجة واحدة عن كل مصدر يذكره، وبالنسبة لمعرفة المبحوثين بمعنى الزراعة التعاقدية فقد أعطى المبحوث درجة واحدة في حالة المعرفة وصفر في حالة عدم المعرفة، وأعطى المبحوث درجة واحدة عن كل جهة تعاقد معها، وبالنسبة لمعرفة المبحوثين بأشكال التعاقد فقد أعطى المبحوث درجة واحدة في حالة المعرفة وصفر في حالة عدم المعرفة، وقد أعطى المبحوث درجة واحدة عن كل مشكلة من مشكلات التعاقد يذكرها المبحوث.
- (٣) إقتراح تصور لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح في منطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين: يقصد به مقترحات زراع الموالح المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية في الموالح أو تعاقدوا على إنتاج الموالح وعددهم ٩٠ مبحوثا لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح، وتشمل البنود التالية

التالية: الجهات المفضلة للتعاقد، والموعد المناسب للتعاقد، وأسلوب تحديد سعر التعاقد، وبنود العقد المكتوب بين الطرفين، والخدمات المصاحبة للتعاقد وتشمل: أ- مستلزمات الانتاج، ب- خدمات التمويل، ج- الخدمة الارشادية، والفوائد المرجوة من التعاقد والتي تشمل: ا- تسهيل التسويق، ب- اكتساب مهارات، ودور الجمعيات التعاونية الزراعية في التعاقد. وتم إعطاء المبحوث درجة واحدة عن كل مقترح يذكره في كل بند من بنود النظام التعاقدى المقترح.

النتائج البحثية

أولاً: الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول الموالح بمنطقة البحث.

١- سماع زراع الموالح المبحوثين عن الزراعة التعاقدية:

توضح النتائج الواردة بجدول (١) أن ٦٠% من المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، بينما لم يسمع ٤٠% منهم.

جدول (١): توزيع المبحوثين وفقاً لسماعهم عن الزراعة التعاقدية (ن=١٥٠).

| السماع | التكرار | % |
|---------|---------|----|
| سمع | ٩٠ | ٦٠ |
| لم يسمع | ٦٠ | ٤٠ |

٢- مصادر سماع زراع الموالح المبحوثين عن الزراعة التعاقدية :

تشير النتائج الواردة بجدول (٢) إلى أن ٣٣.٣% من المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية في الموالح من الاهل والجيران، وأن ٢٧.٨% منهم سمعوا عنها من تجار الجملة، في حين تشير النتائج أن ٢١.١% و ١٧.٨% من المبحوثين سمعوا عنها من الجمعية التعاونية الزراعية، وشركات التسويق علي الترتيب.

جدول (٢): توزيع المبحوثين وفقاً لمصادر سماعهم عن الزراعة التعاقدية (ن=٩٠).

| م | مصادر السماع | التكرار | % |
|---|----------------------------|---------|------|
| ١ | الاهل والجيران | ٣٠ | ٣٣.٣ |
| ٢ | تجار الجملة | ٢٥ | ٢٧.٨ |
| ٣ | الجمعية التعاونية الزراعية | ١٩ | ٢١.١ |
| ٤ | شركات التسويق | ١٦ | ١٧.٨ |

وهذه النتيجة تشير إلى ضعف دور الإرشاد الزراعي في هذا المجال.

٣- معرفة المبحوثين بمعنى الزراعة التعاقدية:

تشير النتائج الواردة بجدول (٣) إلى أن ٣٤% من المبحوثين ذكروا أن الزراعة التعاقدية هي ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى تحدد فيها واحد أو أكثر من شروط الانتاج والتسويق لمنهج زراعي معين، في حين ذكر ١٥.٣% منهم أن الزراعة التعاقدية هي شراكة بين جهات زراعية والمزارعين، بينما ذكر ١٠.٧% منهم الزراعة التعاقدية بأنها أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية، في حين أشار ٤٠% من المبحوثين أنهم لا يعرفون معنى الزراعة التعاقدية.

جدول (٣): توزيع المبحوثين وفقاً لمعرفتهم بمعنى الزراعة التعاقدية (ن=١٥٠).

| م | معنى الزراعة التعاقدية | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى تحدد فيها واحد أو أكثر من شروط الانتاج والتسويق لمنهج زراعي معين. | ٥١ | ٣٤.٠ |
| ٢ | شراكة بين جهات زراعية والمزارعين. | ٢٣ | ١٥.٣ |
| ٣ | أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية. | ١٦ | ١٠.٧ |
| ٤ | لا يعرف | ٦٠ | ٤٠.٠ |

٤- التعاقد في الموالح:

تشير النتائج الواردة بجدول (٤) إلى أن ٢٥.٣ % من المبحوثين هم الذين تعاقدوا في الموالح في السنوات السابقة، بينما لم يتعاقد ٧٤.٧ % منهم. وهذا يعكس قلة عدد المتعاقدين في منطقة البحث حيث أن حوالي ربع العينة هم الذين تعاقدوا في محصول الموالح في السنوات السابقة. الأمر الذي يستلزم معه قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث توعية المبحوثين بأهمية التعاقد في الموالح.

جدول (٤): توزيع المبحوثين وفقا للتعاقد في الموالح (ن=١٥٠)

| م | التعاقد في الموالح | التكرار | % |
|---|--------------------|---------|------|
| ١ | متعاقد | ٣٨ | ٢٥.٣ |
| ٢ | غير متعاقد | ١١٢ | ٧٤.٧ |

٥- الجهات التي تعاقد معها المبحوثين:

توضح النتائج الواردة بجدول (٥) أن ٦٥.٨ % من المبحوثين قد تعاقدوا مع تجار الجملة، في حين تشير النتائج إلى أن ١٥.٨ %، و ٧.٨ % منهم تعاقدوا مع شركات التصدير، وجمعية تسويق الخضر والفاكهة علي الترتيب، في حين وجد أن ٥.٣ % منهم قد تعاقدوا مع كل من المصانع، وشركات تعبئة الموالح.

جدول (٥): توزيع المبحوثين وفقا للجهات التي تعاقدوا معها (ن=٣٨)

| م | جهات التعاقد | العدد | % |
|---|-----------------------------|-------|------|
| ١ | تجار الجملة | ٢٥ | ٦٥.٨ |
| ٢ | شركات التصدير | ٦ | ١٥.٨ |
| ٣ | جمعية تسويق الخضر و الفاكهة | ٣ | ٧.٨ |
| ٤ | المصانع | ٢ | ٥.٣ |
| ٥ | شركات تعبئة الموالح | ٢ | ٥.٣ |

وتشير النتائج السابقة أن التعاقد تركز مع تجار الجملة وانخفاض عدد المتعاقدين مع جمعية تسويق الخضر والفاكهة مما يعكس ضعف دورها الملموس بمنطقة البحث.

٦- المعرفة بأشكال التعاقد:

تشير النتائج الواردة بجدول (٦) إلى أن مايقرب من نصف المبحوثين لا يعرفون أشكال التعاقد في الموالح، في حين أشار ٣٨.٧ % من المبحوثين إلى أنها عقود تحدد فيها الكمية ومقاييس الجودة والسعر وطريقة الدفع ولا تلتزم الجهات المتعاقدة بتقديم أي دعم للمزارع، في حين ذكر ١٠ %، و ٢.٧ % منهم أنها عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم مستلزمات الانتاج تحت شروط خاصة وتحدد الاسعار علي أساس سعر السوق، وعقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية بالإضافة إلى الجوانب الانتاجية والتسويقية علي الترتيب.

جدول (٦): توزيع المبحوثين وفقا لمعرفتهم بأشكال التعاقد في الموالح (ن=١٥٠)

| م | المعرفة بأشكال التعاقد | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | عقود تحدد فيها الكمية ومقاييس الجودة والسعر وطريقة الدفع ولا تلتزم الجهات المتعاقدة بتقديم اي دعم للمزارع. | ٥٨ | ٣٨.٧ |
| ٢ | عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم مستلزمات الانتاج تحت شروط خاصة وتحدد الاسعار علي أساس سعر السوق. | ١٥ | ١٠.٠ |
| ٣ | عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية بالإضافة إلى الجوانب الانتاجية والتسويقية. | ٤ | ٢.٧ |
| ٤ | لا يعرف | ٧٣ | ٤٨.٦ |

وتشير النتائج السابقة إلى انخفاض نسبة المبحوثين العارفين بأشكال الزراعة التعاقدية الأمر الذي يستلزم قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث بتعريف المبحوثين بأشكال التعاقد المختلفة.

٧- مشكلات الزراعة التعاقدية في محصول الموالح:

تشير النتائج الواردة بجدول (٧) إلى أن ٤٠% من المبحوثين ذكروا أن مشكلة نشوء خلافات بين الزراع والجهات المتعاقدة نتيجة تأخير التسليم أو الدفع أو تحديد الجودة من مشكلات الزراعة التعاقدية، بينما تشير النتائج إلى أن ١٢.٧%، و٩.٣%، و٨.٧% من المبحوثين ذكروا مشكلات: محاولات تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر في حالة زيادة الإنتاج، وعدم إستعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسؤولة عنها بصورة جزئية، وخفض السعر نتيجة لإنخفاض الجودة عما هو متفق عليه علي الترتيب. وتوضح النتائج أن ٦.٧%، و٦.٧%، و٥.٣% منهم ذكروا مشكلات إخفاق الجهات المتعاقدة في الإلتزام بنود العقد، وعدم تجديد العقد أو إنهائه من جانب الجهات المتعاقدة. مما سبق يتضح أن مشكلة نشوء خلافات بين الزراع والجهات المتعاقدة نتيجة تأخير التسليم أو الدفع أو تحديد الجودة هي المشكلة الأكثر تكرار من جانب المبحوثين، وبالتالي يجب علي الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث الوقوف إلي جانب المبحوثين ومساعدتهم علي حل تلك المشكلات من خلال قيامهم بتنظيم العلاقة بين الجهات المتعاقدة والزراع وتعريف الزراع المبحوثين بما يجب القيام به من أجل تنفيذ بنود العقد.

جدول (٧): توزيع المبحوثين وفقا لمشكلات الزراعة التعاقدية (ن=١٥٠)

| م | مشكلات الزراعة التعاقدية | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | نشوء خلافات بين الزراع والجهات المتعاقدة نتيجة تأخير التسليم أو الدفع أو تحديد الجودة. | ٦٠ | ٤٠.٠ |
| ٢ | محاولات تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر في حالة زيادة الإنتاج. | ١٩ | ١٢.٧ |
| ٣ | عدم إستعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسؤولة عنها بصورة جزئية. | ١٤ | ٩.٣ |
| ٤ | خفض السعر نتيجة لإنخفاض الجودة عما هو متفق عليه. | ١٣ | ٨.٧ |
| ٥ | إخفاق الجهات المتعاقدة في الإلتزام بنود العقد. | ١٠ | ٦.٧ |
| ٦ | عدم تجديد العقد أو إنهائه من جانب الجهات المتعاقدة. | ١٠ | ٦.٧ |

ثانيا: تصور مقترح لنظام تعاقدي مناسب لمحصول الموالح في منطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين:
١- الجهات المفضلة للتعاقد:

تشير النتائج الواردة بجدول (٨) إلى أن ٨٠% من المبحوثين يفضلون التعاقد مع شركات التصدير، في حين أشار ٦٥.٦%، و٤٧.٨% منهم أنهم يفضلون التعاقد مع جمعية تسويق الخضر والفاكهة والمصانع علي الترتيب، وذكر ٣٦.٨%، و٣٤.٤% منهم أنهم يفضلون التعاقد مع تجار الجملة، والجمعية التعاونية الزراعية علي الترتيب.

جدول (٨): توزيع المبحوثين وفقا للجهات المفضلة للتعاقد (ن=٩٠)

| م | جهات التعاقد | التكرار | % |
|---|----------------------------|---------|------|
| ١ | شركات التصدير | ٧٢ | ٨٠.٠ |
| ٢ | جمعية تسويق الخضر والفاكهة | ٥٩ | ٦٥.٦ |
| ٣ | المصانع | ٤٣ | ٤٧.٨ |
| ٤ | تجار الجملة | ٣٣ | ٣٦.٧ |
| ٥ | الجمعية التعاونية الزراعية | ٣١ | ٣٤.٤ |

وتوضح النتائج السابقة أن غالبية المبحوثين يفضلون التعاقد مع شركات التصدير، وجمعية تسويق الخضر والفاكهة، مما يعكس إستعداد المبحوثين للإنتاج للتصدير والإلتزام بإنتاج محصول بمواصفات قياسية لينافس في السوق العالمي مما يعود بالعملة الصعبة علي الدولة والخير والنفع علي المزارع، وكذلك الرغبة في التعاقد مع جمعية تسويق الخضر والفاكهة يعكس رغبة المبحوثين في تفعيل دورها. وعلي هذا فإنه يجب علي القائمين عليها تيسير التعاقد مع الزراع إما لحسابها أو لحساب شركات التصدير عن طريق عقود متعددة الأطراف.

٢- الموعد المناسب للتعاقد:

تشير النتائج الواردة بجدول (٩) إلى أن ٦١.١% من المبحوثين يفضلون التعاقد أثناء خدمة المزرعة، وأن ٢٥.٦% منهم يفضلون التعاقد قرب نضج المحصول وقبل الجمع، في حين ذكر ١٣.٣% منهم أنهم يفضلون التعاقد بعد جمع المحصول. وتشير النتائج السابقة إلى أن أكثر من نصف المبحوثين يفضلون التعاقد أثناء خدمة المزرعة وقد يرجع ذلك إلى رغبة المبحوثين في قيام الجهات المتعاقدة بتوفير مستلزمات التمويل اللازم لعملية الإنتاج وكذلك لضمان جدية الجهات المتعاقدة في التعاقد.

جدول (٩): توزيع المبحوثين وفقا للموعد المناسب للتعاقد (ن=٩٠)

| م | الموعد المناسب للتعاقد | التكرار | % |
|---|----------------------------|---------|------|
| ١ | أثناء خدمة المزرعة | ٥٥ | ٦١.١ |
| ٢ | قرب نضج المحصول وقبل الجمع | ٢٣ | ٢٥.٦ |
| ٣ | بعد جمع المحصول | ١٢ | ١٣.٣ |

٣- أسلوب تحديد سعر التعاقد:

تشير النتائج الواردة بجدول (١٠) إلى أن ٤٦.٧% من المبحوثين إقترحوا أن يكون تحديد سعر المحصول على أساس المساومة بين الاطراف استنادا على معرفتهم بالعرض والطلب، في حين توضح النتائج أن ٢٧.٨%، و ١١.١% منهم اقترحوا أن يكون تحديد السعر عن طريق معرفة السعر من أسواق الجملة أو عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان على الترتيب، في حين اقترح ١٠%، و ٤.٤% منهم أن يكون تحديد السعر من خلال لجنة فنية، أو باستخدام دليل وعلني ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها الي السعر الموجود أو السائد في سوق معين

جدول (١٠): توزيع المبحوثين وفقا لأسلوب تحديد سعر التعاقد (ن=٩٠)

| م | أسلوب تحديد سعر التعاقد | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | المساومة بين الاطراف استنادا على معرفتهم بالعرض والطلب | ٤٢ | ٤٦.٧ |
| ٢ | عن طريق معرفة السعر من اسواق الجملة | ٢٥ | ٢٧.٨ |
| ٣ | عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج او الدخل الناتج من الفدان | ١٠ | ١١.١ |
| ٤ | استخدام دليل وعلني ضوئه تضاف او تخصم فروق يتفق عليها | ٩ | ١٠.٠ |
| ٥ | الي السعر الموجود او السائد في سوق معين | ٤ | ٤.٤ |

وتشير النتائج السابقة أن المساومة بين الاطراف استنادا على معرفتهم بالعرض والطلب جاءت في المرتبة الأولى، حيث أن هذا من شأنه أن يجعل الزراع المبحوثين يشعرون بالرضا والارتياح لتحديد السعر حسب ظروف السوق للتأكد من عدم إستغلالهم.

٤- بنود العقد المكتوب بين الطرفين:

توضح النتائج الواردة بجدول (١١) ان ٧٢.٢% من المبحوثين إقترحوا تعريف الاطراف في العقد، بينما يقترح ٦٧.٨%، و ٦٦.٧%، و ٥٤.٤%، و ٥٤.٤% أن يتضمن العقد تحديد السعر، وتحديد نوعية وجودة المنتج، وتحديد كمية المنتج، والتوقيع على الترتيب، في حين يقترح ٢٨.٩%، و ٢٧.٨%، و ٢٣.٣%، و ٢١.١% منهم ان يتضمن العقد بنود تحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الانتاجية و التسويقية، وتحديد الطريقة وتشمل الوقت والتسليم، وتحديد طريقة وتوقيت الدفع، وتحديد مدة العقد والطريقة التي يمكن انهاؤه بها او تجديده على الترتيب، وذكر ١٦.٧%، و ١٢.٢% منهم بنود تحديد جهة تقريبية او الإشارة الي الكيفية التي تقضي بها المنازعات، وتوضح أثر الإختلافات في النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم على الترتيب.

جدول (١١): توزيع المبحوثين وفقا لبنود العقد (ن=٩٠)

| م | بنود العقد | التكرار | % |
|---|----------------|---------|------|
| ١ | تعريف الاطراف. | ٦٥ | ٧٢.٢ |

| | | | |
|------|----|----|--|
| ٦٧.٨ | ٦١ | ٢ | تحديد السعر. |
| ٦٦.٧ | ٦٠ | ٣ | تحديد نوعية وجودة المنتج. |
| ٥٤.٤ | ٤٩ | ٤ | تحديد كمية المنتج. |
| ٥٤.٤ | ٤٩ | ٥ | التوقيع. |
| ٢٨.٩ | ٢٦ | ٦ | تحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح. |
| ٢٧.٨ | ٢٥ | ٧ | تحديد طريقة ووقت التسليم. |
| ٢٣.٣ | ٢١ | ٨ | تحديد طريقة وتوقيت الدفع. |
| ٢١.١ | ١٩ | ٩ | توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن الغاؤه بها أو تجديده. |
| ١٦.٧ | ١٥ | ١٠ | تحديد جهة تقريبية أو الإشارة الي الكيفية التي تقضي بها المنازعات. |
| ١٢.٢ | ١١ | ١١ | تحديد أثر الاختلافات في النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم. |

ويتضح من النتائج السابقة أن غالبية المبحوثين يرغبون في تحديد الإلتزامات المتبادلة بين الطرفين وفي إطار زمني محدد، وكذلك تحديد الأسعار وجودة ونوعية المنتج، وأيضا كمية المنتج، مما يؤكد علي جدية المزارع وإستعداده التام للتعاقد ورغبته في تحسين وضعه وزيادة دخله

٥- الخدمات المصاحبة للتعاقد:

أ- خدمات مستلزمات الإنتاج:

تشير النتائج الواردة بجدول (١٢) أن ٥٧.٨%، و ٥٤.٤% من المبحوثين إقترحوا توفير المبيدات المناسبة أو دعمها، وتوفر الاسمدة أو دعمها علي الترتيب، بينما إقترح ٥٣.٣%، و ٣٨.٩% منهم توفير العمالة الزراعية بإعطاء المزارع دفعة مقدمة من ثمن العقد، والربط بين صغار المزارع ومصادر مستلزمات الإنتاج علي الترتيب، واخيرا إقترح ٢٤.٤% منهم إمداد المزارع باللات خدمة المحصول أو دعم تكاليفها.

جدول (١٢): توزيع المبحوثين وفقا لخدمات مستلزمات الإنتاج (ن=٩٠)

| م | خدمات مستلزمات الإنتاج | التكرار | % |
|---|---|---------|------|
| ١ | توفير المبيدات المناسبة أو دعمها | ٥٢ | ٥٧.٨ |
| ٢ | توفير الاسمدة أو دعمها | ٤٩ | ٥٤.٤ |
| ٣ | توفير العمالة الزراعية بإعطاء المزارع دفعة مقدمة من ثمن العقد | ٤٨ | ٥٣.٣ |
| ٤ | الربط بين صغار المزارع ومصادر مستلزمات الإنتاج | ٣٥ | ٣٨.٩ |
| ٥ | إمداد المزارع باللات خدمة المحصول أو دعم تكاليفها | ٢٢ | ٢٤.٤ |

ويتضح مما سبق رغبة المزارع المبحوثين في توفير مستلزمات الإنتاج من جانب الجهات المتعاقدة وذلك نظرا لارتفاع اسعارها، وعدم قدرة المزارع علي توفيرها باسعار مناسبة.

ب - خدمات التمويل:

توضح النتائج الواردة بجدول (١٣) أن ٧١.١% من المبحوثين إقترحوا الحصول علي سلف نقدية من الجهات المتعاقدة بعد توقيع العقد معها، في حين إقترح ٢٨.٩% منهم استخدام العقود كضمانات لترتيب القروض مع البنوك التجارية.

جدول (١٣): توزيع المبحوثين وفقا لخدمات التمويل (ن=٩٠)

| م | خدمات التمويل | التكرار | % |
|---|---|---------|------|
| ١ | الحصول علي سلف نقدية من الجهات المتعاقدة بعد توقيع العقد معها | ٦٤ | ٧١.١ |
| ٢ | إستخدام العقود كضمانات لترتيب القروض مع البنوك التجارية | ٢٦ | ٢٨.٩ |

وتشير النتائج السابقة إلى أن أكثر من ثلثي المبحوثين يفضلون الحصول علي سلف نقدية من الجهات المتعاقدة، وقد يرجع ذلك الي أن المزارع يريدون أن تثبت الجهات المتعاقدة جديتها في التعاقد معهم.

ج - الخدمة الارشادية:

توضح النتائج الواردة بجدول (١٤) أن ٤٣.٣% من المبحوثين إقترحوا توفير فرص الحصول علي مجموعة أوسع نطاقا من الخدمات الفنية والارشادية، في حين إقترح ٣٨.٩% منهم الربط بين صغار

الزراع ومصادر المشورة الإرشادية، بينما إقترح ٣٠% منهم ان تقدم الجهات التعاقدية التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الارشاد الحكومي.

جدول (١٤): توزيع المبحوثين وفقا للخدمة الإرشادية (ن=٩٠)

| م | الخدمة الإرشادية | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | توفير فرص الحصول علي مجموعة اوسع نطاقا من الخدمات الفنية والإرشادية. | ٣٩ | ٤٣.٣ |
| ٢ | الربط بين صغار الزراع ومصادر المشورة الإرشادية الحكومية | ٣٥ | ٣٨.٩ |
| ٣ | تقديم التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الارشاد الحكومي | ٢٧ | ٣٠.٠ |

وهذه النتائج تؤكد علي ضرورة أن توفر الجهات التعاقدية الخدمة الإرشادية المناسبة للزراع حيث ان الزراعة التعاقدية توجد ظروف غير مألوفة للزراع تجعلهم في حاجة الي خدمة ارشادية إضافية لا بد أن يتم توفيرها للمبحوثين من خلال الجهات التعاقدية أو من خلال الربط بين الزراع ومصادر المشورة الارشادية.

٦- الفوائد المرجوة من التعاقد:

أ- تسهيلات التسويق:

تشير النتائج الواردة بجدول (١٥) أن ٦٠%، و ٥١.١% من المبحوثين إقترحوا أن تتعهد الجهات المتعاقدة بشراء الانتاج ضمن معايير محددة من الجودة، وان تقدم الجهات المتعاقدة أسعار مستقرة للمزارعين علي الترتيب، بينما إقترح ٢٤.٤%، و ١٨.٩% منهم الربط بين صغار الزراع والأسواق المضمون، واعفاء صغار الزراع من الحاجة الي وسطاء والتفاوض معهم علي الترتيب، في حين ذكر ١٤.٤%، و ١١.١% منهم تقليل المخاطر وعدم اليقين لكل من الطرفين، وزيادة القدرة التنافسية لصغار الزراع.

ويتضح مما سبق أن المبحوثين يرغبون في قيام الجهات المتعاقدة بشراء محصول الموالح، وكذلك تقديم أسعار مستقرة لهم مما يعكس رغبة الزراع في بيع محصولهم بسعر مناسب يتناسب مع معايير الجودة المطلوبة، مما يؤكد حرصهم علي الانتاج بمواصفات جيدة حتي يتسني لهم التخلص من عدم إستقرار الأسعار، وكذلك إستغلال التجار و عرض أسعار متدنية للمحصول.

جدول (١٥): توزيع المبحوثين وفقا لمقترحات تسهيلات التسويق (ن=٩٠)

| م | تسهيلات التسويق | التكرار | % |
|---|---|---------|------|
| ١ | تتعهد الجهات التعاقدية بشراء الإنتاج ضمن معايير محددة من الجودة | ٥٤ | ٦٠.٠ |
| ٢ | تقديم أسعار مستقرة للمزارعين | ٤٦ | ٥١.١ |
| ٣ | الربط بين صغار الزراع والأسواق المضمونة | ٢٢ | ٢٤.٤ |
| ٤ | إعفاء صغار الزراع من الحاجة إلى وسطاء والتفاوض معهم | ١٧ | ١٨.٩ |
| ٥ | تقليل المخاطر وعدم اليقين لكل من الطرفين | ١٣ | ١٤.٤ |
| ٦ | زيادة القدرة التنافسية لصغار الزراع | ١٠ | ١١.١ |

ب - إكتساب المهارات:

توضح النتائج الواردة بجدول (١٦) أن ٥٦.٧% من المبحوثين إقترحوا إستخدام الطرق المحسنة في إنتاج وتسويق محصول الموالح، في حين إقترح ٢٣.٣%، و ٢٢.٢% منهم استخدام الموارد الزراعية بكفاءة، واستخدام المعارف الخاصة باهمية الجودة والمتطلبات الخاصة باسواق التصدير علي الترتيب، بينما إقترح ٢٠%، و ١١.١% منهم إستخدام الطرق المحسنة لإستعمال الكيماويات والأسمدة، وإستخدام التقنيات التي تستحدثها الجهات المتعاقدة في إنتاج المحصول علي الترتيب، وإقترح ٧.٨%، و ٦.٧% منهم حصول المزارعون علي خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقلية وفقا لجدول زمني صارم، ومسك السجلات علي الترتيب

جدول (١٦): توزيع المبحوثين وفقاً لإكتسابهم المهارات (ن=٩٠)

| م | اكتساب المهارات | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | استخدام الطرق المحسنة في إنتاج وتسويق المحصول. | ٥١ | ٥٦.٧ |
| ٢ | استخدام الموارد الزراعية بكفاءة. | ٢١ | ٢٣.٣ |
| ٣ | استخدام المعارف الخاصة بأهمية الجودة والمتطلبات الخاصة بأسواق التصدير. | ٢٠ | ٢٢.٢ |
| ٤ | استخدام الطرق المحسنة لاستعمال الكيماويات والأسمدة. | ١٨ | ٢٠.٠ |
| ٥ | استخدام التقنيات التي تستحدثها الجهات التعاقدية في إنتاج وتسويق المحصول. | ١٠ | ١١.١ |
| ٦ | حصول المزارعين علي خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقلية وفقاً لجدول زمني معين. | ٧ | ٧.٨ |
| ٧ | مسك السجلات. | ٦ | ٦.٧ |

ومما سبق يتضح أن أكثر من نصف المبحوثين يقرحون استخدام الطرق المحسنة في إنتاج وتسويق المحصول، وهذه الطرق تتضمن الممارسات الإنتاجية السليمة، وكذلك الممارسات التسويقية المحسنة التي تحسن من جودة المنتج كالتفط والفرز والتدريج والتخزين والتعبئة وغيرها، وهذا من شأنه زيادة جودة المحصول وهذا يدل على جدية الزراع ورغبتهم في التعاقد وإنتاج محصول من الموالح يتسم بالجودة المطلوبة ويستطيع أن ينافس في الأسواق المحلية والخارجية.

٧- دور الجمعية التعاونية الزراعية في الزراعة التعاقدية:

تشير النتائج الواردة بجدول (١٧) أن ٧٥.٦% من المبحوثين إقترحوا أن يكون دور الجمعية التعاونية الزراعية تعريف الزراع بجهات التعاقد المختلفة، و ٦٨.٩%، و ٦٢.٢%، و ٦٠.٠% منهم إقترحوا أن تكون وسيط بين الزراع والجهات التعاقدية لفض المنازعات، وأن تقدم الخدمة الإرشادية بجانب الجهات التعاقدية، ومراقب لتنفيذ بنود العقد بين الزراع والجهات التعاقدية، بينما إقترح ٥٤.٤%، و ٤٤.٤% من المبحوثين توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة، والتعاقد مع الجهات التعاقدية نيابة عن الزراع مقابل الحصول على هامش ربح مناسب علي الترتيب

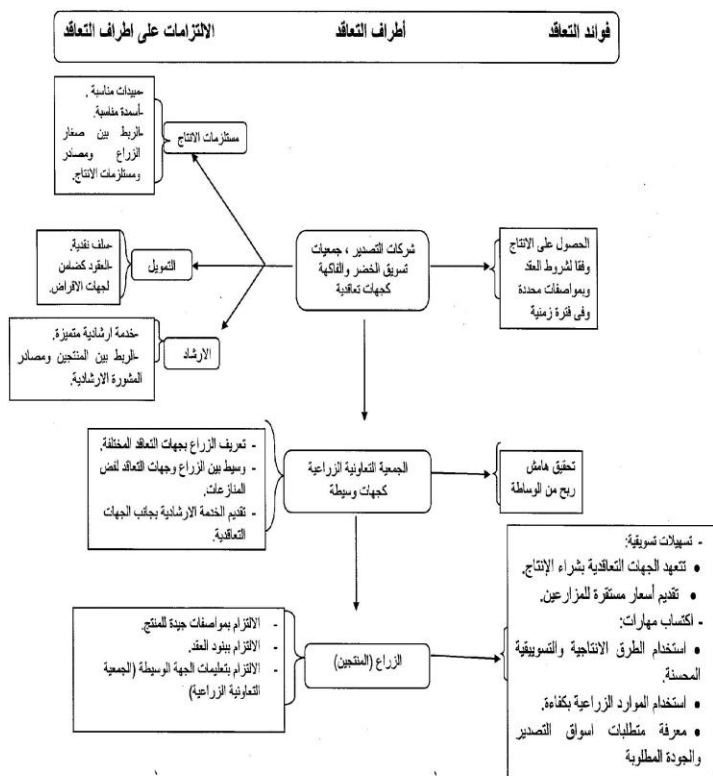
جدول (١٧): توزيع المبحوثين وفقاً لدور الجمعية التعاونية الزراعية في الزراعة التعاقدية (ن=٩٠)

| م | دور الجمعية التعاونية الزراعية | التكرار | % |
|---|--|---------|------|
| ١ | تعريف الزراع بجهات التعاقد المختلفة | ٦٨ | ٧٥.٦ |
| ٢ | وسيط بين الزراع والجهات التعاقدية لفض المنازعات | ٦٢ | ٦٨.٩ |
| ٣ | تقديم الخدمة الإرشادية بجانب الجهات التعاقدية | ٥٦ | ٦٢.٢ |
| ٤ | مراقب لتنفيذ بنود العقد بين الزراع والجهات التعاقدية | ٥٤ | ٦٠.٠ |
| ٥ | توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة | ٤٩ | ٥٤.٤ |
| ٦ | التعاقد مع الجهات التعاقدية نيابة عن الزراع مقابل الحصول على هامش ربح مناسب. | ٤٠ | ٤٤.٤ |

وتوضح النتائج السابقة رغبة الزراع في دخول الجمعية الزراعية كطرف في التعاقد وذلك وقد يكون لخوفهم وعدم ثقتهم في الجهات التعاقدية وذلك لعدم معرفتهم بالجهات التعاقدية وحدثة معرفتهم بها، ويجب على الجمعية التعاونية الزراعية أن تقوم بتعريف الزراع بجهات التعاقد المختلفة، والوساطة بين الزراع والجهات التعاقدية حتى لا يقع المبحوثين حتى وطأة وجشع تلك الجهات ولا يضيع حقهم.

بناء على النتائج السابقة يمكن القول بأن النظام التعاقدى الذى يمكن الإستناد إليه فى صياغة تصور مقترح للزراعة التعاقدية فى محصول الموالح بمنطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين هو: أن الجهات المفضلة للتعاقد هى شركات التصدير وجمعية تسويق الخضر والفاكهة، ويفضل التعاقد أثناء خدمة المزرعة، ويكون تحديد السعر على أساس المساومة بين الأطراف إستنادا على معرفتهم بالعرض والطلب، وأن يشمل العقد

المكتوب بين الطرفين: تعريف الأطراف، وتحديد السعر، وتحديد نوعية وجودة المنتج، وتحديد كمية المنتج، وأن يكون التعاقد مصحوبا بتقديم خدمات مستلزمات الإنتاج: كتوفير المبيدات والأسمدة المناسبة، وخدمات التمويل كحصول الزراع على سلف نقدية من الجهات التعاقدية بعد توقيع العقد معها، والخدمات الإرشادية كتوفير فرص الحصول على مجموعة أوسع من الخدمات الفنية والإرشادية، والربط بين صغار المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية الحكومية، لتحقيق فوائد مرجوة من التعاقد وهي تسهيلات التسويق والتي تتمثل في: تعهد الجهات التعاقدية بشراء الإنتاج ضمن معايير محددة من الجودة، وتقديم أسعار مستقرة للمزارعين، وفوائد اكتساب مهارات مثل: إستخدام الطرق المحسنة في إنتاج وتسويق الموالح، في ظل وجود الجمعية التعاونية الزراعية كوسيط لفض المنازعات بين الزراع والجهات التعاقدية.



شكل (1) تصور مقترح للزراعة التعاقدية في محصول الموالح بمنطقة البحث

استخلاص

- بناء على ما أسفرت عنه نتائج الدراسة فإنه يمكن إيجاز التوصيات التالية:
- 1- في ضوء ما أوضحته النتائج من انخفاض شديد في أعداد المتعاقدين في محصول الموالح فإنه يجب على الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث تعريف المبحوثين بمفهوم الزراعة التعاقدية في الموالح وأهميتها وأشكالها وذلك بالتنسيق مع الجهات التعاقدية.
 - 2- في ضوء ما ذكره المبحوثون من مشكلات للزراعة التعاقدية في محصول الموالح فإنه يجب على الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث العمل على حل تلك المشكلات وذلك بالتنسيق مع الجهات التعاقدية.
 - 3- ضرورة قيام الجمعية التعاونية الزراعية بالدور المنوط منها القيام به في التعاقد في الموالح وهو دور الوسيط بين المتعاقدين والجهات التعاقدية، وكذلك مراقبتها لتنفيذ بنود العقد.

- ٤ - ضرورة قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث بتوعية المبحوثين بأهمية إنتاج محصول عالي الجودة حتى لا يتعرض المبحوثين حتى لا يتعرضوا للخسارة والإخلال ببنود العقد.
- ٥ - ضرورة قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث بالإرشاد بالنموذج المقترح في الدراسة والعمل على تطبيقه حتى يتم الإرتقاء بمستوى معيشة الزراع بمنطقة البحث.
- ٦ - في ضوء ما أوضحت نتائج الدراسة من انعدام دور جمعية تسويق الخضار والفاكهة في منطقة البحث فإنه يجب على الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث الربط بين زراع الموالح المبحوثين وجمعية تسويق الخضار والفاكهة، والعمل على تفعيل دورها.

المراجع

- أبوزيد، رضا حسن، وعبد العليم أحمد الشافعي، وأحمد محمد الذهبي: محددات معارف الزراع بالممارسات الفنية لتداول ثمار الموالح وطرق الإتصال الإرشادي المناسبة لهم بمركزي دسوق ومطوبس بمحافظة كفر الشيخ، مجلة البحوث الزراعية، جامعة كفر الشيخ، مجلد (٣٦)، العدد (١)، كفر الشيخ، ٢٠١٠.
- الأمم المتحدة: تعزيز حقوق الإنسان وحمايتها، الحق في الغذاء، الجمعية العامة، الدورة (٦٦)، البند (٦٩)، ب من جدول الأعمال المؤقت، أغسطس ٢٠١١.
- الأهرام الرقمي: الزراعة التعاقدية إستراتيجية جديدة لضمان أسعار المحاصيل، المجلة الزراعية، مارس ٢٠١٠ [http://ahramonline.org.eg/community.aspx?serial=182185,date of visite 2 /10/ 2012.](http://ahramonline.org.eg/community.aspx?serial=182185,date%20of%20visite%202%2F10%2F2012)
- الحمادي، مصطفى عاطف، وسلامة عيد سالم، وعبد العظيم محمد الحمادي: الموالح - الإنتاج والتحسين الوراثي، دار الكتب للنشر والتوزيع، القاهرة، ٢٠٠٩.
- الغنام، عادل فهمي، وأمير محمد عبد الله: دراسة اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان - قطاع النوبارية، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمي، مجلد (٣٢)، العدد (٣)، الإسكندرية، يوليو - سبتمبر، ٢٠١١.
- المنظمة العربية للتنمية الزراعية: إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة للعقدين القادمين، الرياض (آذار)، ٢٠٠٧.
- المنظمة العربية للتنمية الزراعية: الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية، المجلد (٣١)، الخرطوم، ٢٠١١.
- الموسوعة الزراعية البيطرية: أهم أسباب الفقد الاقتصادي لمحاصيل الخضار والفاكهة في مصر، ٢٠١١ www.agrivete.com, date of visite 21- 9 -2012.
- خليفة، على عبد العال، على عاصم زكي، وفاطمة عبد الشافي منصور: الطاقة الانتاجية وعوائد الانتاج لأهم الزروع البستانية، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي، المجلد (١٨)، العدد (٤)، ديسمبر ٢٠٠٨.
- زهران ، يحيى على، حازم صلاح قاسم، ورعدة حسن سالم: رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية في مصر: دراسة ميدانية بمحافظة النقهلية، مجلة العلوم الاقتصادية والإجتماعية الزراعية، مجلد (٣)، العدد (٧)، المنصورة، ٢٠١٢.
- زهران، يحيى على: مدخل قومي مقترح للإرشاد الزراعي وتنمية التكنولوجيا (مدخل دعم الإرشاد بالموالح المحلية)، برنامج قومي للإرشاد الزراعي وتنمية التكنولوجيا، المؤتمر التاسع للإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، المنصورة، ١٥ - ١٦ ديسمبر ٢٠١٠.
- زيادة، عبد الكريم حامد، عصام محمد البعلبي: نظرة زراع الموالح والبطاطس إلى الزراعة التعاقدية ودور الإرشاد الزراعي فيها، مجلة العلوم الاقتصادية والإجتماعية الزراعية، مجلد (٣)، العدد (١١)، المنصورة، ٢٠١٢.
- مديرية الزراعة بالدقهلية: بيانات رسمية غير منشورة، ٢٠١٢.
- منظمة الأغذية والزراعة (الفاو): الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين (الزراعة التعاقدية)، أضواء كاشفة، ٢٠٠١.
- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي: إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، مركز البحوث الزراعية، الجيزة، يناير ٢٠٠٩.

Bijman, j: contract farming in developing countries: an over view, working paper, Wageningen University, development cooperation with ministry of foreign affairs, Netherland, May, 2008.

Singh, S: contract farming in india: Impacts on women and child workers, International Institute for Environment and development, Gujarat, India.(on- line): available at [www. Pubs. iied. Org/ pdf/ 9281iied.pdf](http://www.Pubs.iied.Org/pdf/9281iied.pdf), 2003.

CITRUS FARMERS VISION TO CONTRACT FARMING IN AGA DISTRICT IN DAKAHLIA GOVERNORATE

EI-Melegi, Ebtesam B. R.

Agric. Extension and Rural, Development Res. Inst.

ABSTRACT

This study aimed to identify the current status of contract farming in the citrus crop area search from the point of view of respondents, and to identify the appropriate contractual citrus crop area search from their point of view. The study was conducted Aga District, Dakahlia Governorate, were selected a random sample of 150 respondents of Shenesa, Meet Abu Al-Harith, and Vichabna villages.

Questionnaire form was used personal interviews as a tool for data collection during the months of May and June 2012, and has been used frequencies and percentages as tools for statistical analysis and study results are presented.

The most important results are as follows:

- 60% of respondents had heard of contract farming. And that the most important sources of hearing respondents for contract farming is the family and neighbors, and wholesalers, and Agricultural Cooperative Association.
- 34% of respondents stated that the contract farming are contractual arrangements oral or written between the farmers and others determine where one or more of the conditions of production and marketing of agricultural product specific, while mentions 15.3% of them that contract farming is a partnership between destinations agricultural.
- 25.3% of respondents who contracted in citrus in the past. And 65.8%, 15.8%, 7.8% of respondents contractors have contracted with wholesalers and export companies, and Vegetable Marketing Association and fruits, respectively. Nearly half of the respondents do not know the forms of contract.
- The problems of the emergence of differences between farmers and contractors as a result of delays in delivery or payment, or determining quality, and attempts to rig contractors quality standards to reduce Procurement in the case of increased production, and the unwillingness of authorities Contractors to share any losses even if the responsible in part the most important problems mentioned by respondents.
- The system contracted favorite in citrus crop from the viewpoint of the respondents is contracting with companies export ojmaah marketing of vegetables and fruit contracts written and specified where Saronuaah and the quality and quantity of the product, and be contracted during service farm, and accompanied services provision of fertilizers and pesticides appropriate, and get respondents to cash advances, and provide access to a wider range of technical and extension services

El-Melegi, Ebtesam B. R.

to achieve a range of benefits such as crop marketing and skills, in the presence of Agricultural Cooperative Association as a mediator between them.

كلية الزراعة – جامعة المنصورة
مركز البحوث الزراعية

قام بتحكيم البحث
أ.د / ابراهيم ابو خليل سعفان
أ.د / حسن على شرشر