

مرتقبات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية لزراع محصول البطاطس ببعض قرى منطقة أبيس- محافظة الأسكندرية

د/ هانى محمد عبدالعال حبيبه

باحث بمعهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية- مركز البحوث الزراعية

الملخص العربي:

أستهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف على مرتقبات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية لزراع محصول البطاطس ببعض قرى منطقة أبيس في محافظة الأسكندرية، وذلك من خلال التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية، وكذلك الوقوف على آراء الزراع المبحوثين فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقد معها من خدمات، بالإضافة إلى التعرف على مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر الزراع المبحوثين، ومقترحاتهم لحل تلك المشاكل بمنطقة البحث.

وقد أجريت هذه الدراسة على عينة عشوائية منتظمة بلغ قوامها 164 مبحوثاً يمثلون 8% من إجمالي زراع البطاطس في ثلاث قرى هي السلام، والتحرير، والروضة، بمنطقة أبيس في محافظة الأسكندرية (وتم الاختيار وفقاً للمساحة المزروعة بالبطاطس) وتم جمع بيانات هذا البحث عن طريق الاستبيان بالمقابلة الشخصية، واستخدمت التكرارات، والنسب المئوية، والمتوسط الحسابي، والإنحراف المعياري، والدرجات المتوسطة لعرض النتائج.

وتمثلت أهم النتائج في أن 90,24% من المبحوثين قد سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وكان أهم مصادر سماعهم الجيران والأصدقاء بنسبة 36,48%، وأن 14,18% ممن سمعوا هم من تعاقدوا لتسويق محصولهم، بينما أكد 81,75% من المبحوثين أن الزراعة التعاقدية مهمة بدرجة كبيرة، فيما كان 69,59% من المبحوثين يؤكدون على أن الزراعة التعاقدية تتميز بضمان تسويق المحصول، وأخيراً أوضح 39,02% من المبحوثين ضرورة قيام الشركات المتعاقدة معهم بتقديم كل ما يخص العملية الإنتاجية والتسويقية.

- وفيما يتعلق بأهم المرتقبات التي يجب على الإرشاد الزراعي القيام بها هو قيامه بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها.

- وبالنسبة لأهم مشاكل الزراعة التعاقدية كما ذكرها المبحوثين كان أهمها عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أية خسائر حتى لو كانت مسئولة عنها بصورة جزئية بنسبة 86%، يليها تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة بنسبة 81%، بينما جاء في الترتيب الأخير عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة بنسبة 62,2%.

- وكانت أهم المقترحات لحل مشاكل الزراعة التعاقدية هو ضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع بنسبة 88,41%، ثم ضرورة عدم التلاعب بنسب الخصم عند انخفاض أسعار السوق عن أسعار التعاقد بنسبة 86,58%، وأخيراً جاء ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده بنسبة 79,26%.

المقدمة والمشكلة البحثية:

اتسمت الزراعة التقليدية بالتركيز على سلسلة العمليات الإنتاجية، على حساب العمليات التسويقية التي لم تلق أهتماماً يذكر في الماضي نظراً لمحدودية الإنتاج الزراعي، وإرتباطة بالحيازات المفتتة، ضعف التكنولوجيا الزراعية، عدم تطبيق الممارسات الحديثة في الزراعة، إذ يركز الإنتاج الزراعي على الاحتياج المباشر للأسر الزراعية، وتوجيهه لأستهلاك الزراع وأسرهم، ولم يكن يتوجه للسوق إلا الفائض القليل من أستهلاك الأسر الزراعية، جاد (2017، ص: 103).

لذا تستهدف التغييرات الهيكلية السريعة والمتلاحقة في الاقتصاد القومي وقطاع الزراعة ترسيخ مبدأ الإنتاج للتسويق، وليس تصدير الفائض عن إحتياجات السوق المحلي، فضلاً عن تطوير حجم إنتاج المحاصيل المختلفة ورفع كفاءة أنشطتها التسويقية من جمع، وفرز وتدرج، وتعبئة وتغليف، ونقل، وتخزين، (المجلة الزراعية، 2000)، الأمر الذي يقود إلى الحقيقة المؤكدة وهي أن التسويق هو الذي يقود الإنتاج، ويوجهه بحيث تصبح القاعدة في الإنتاج هي إنتاج ما يمكن تسويقه، وليس تسويق ما يمكن إنتاجه، ميخائيل، وإبتسام (2001، ص: 2).

وعلى الرغم من الجهود الحثيثة التي تبذلها الدول المختلفة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية، إلا أن المشكلات الخاصة بالتسويق، مازالت تحتل مكانة الصدارة، حيث يظهر في البيئة الاقتصادية الحالية الدور الفعال للتسويق والحاجة الماسة إليه. وقد تعاضم دوره الإستراتيجي في القرن الحادي والعشرين نتيجة للثورة الهائلة في مجال تكنولوجيا الإتصال التي حولت العالم إلى قرية كونية صغيرة بالإضافة إلى التغير السريع في أذواق المستهلكين، وظاهرة العولمة التي أدت إلى تحرر التجارة وتحويل العالم إلى سوق واحدة يكون الربح فيها هو من ينجح في استخدام الأساليب التسويقية استخداماً فعالاً في ظل منافسة شديدة (Prowse, 2012, p.1).

ولتقليل المخاطر التسويقية بدأت العديد من الدول في إتباع نظام التنسيق الرأسي للتسويق "وهو المراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق والتي تشمل جودة وكمية وميعاد تدفق المنتجات من المزارع إلى المصنعين أو المستخدمين النهائيين لتلك المنتجات" والتي تعتبر الزراعة التعاقدية أهم آلياته لتقليل تلك المخاطر والحصول على سعر محدد ومناسب للمحاصيل الزراعية، وذلك وفقاً لما ذكره سالم (2012، ص: 4) نقلاً عن (Secer et al, 2006)، إذ تعد الزراعة التعاقدية وسيلة مؤسسية يمكن أن تساهم في تحسين الأداء الزراعي بالبلاد الأقل نمواً، وفي بعض الأحيان كعنصر رئيسي في التنمية الريفية، أو مشاريع التوطين، حيث تعرفها منظمة الأغذية والزراعة على "أنها اتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع أو التسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقات مسبقة وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار محددة سلفاً" (FAO, 2001).

وفي إطار السياسة الزراعية الجديدة التي تتبناها الحكومة المصرية لتطوير الزراعة، صدر القانون رقم 14 لسنة 2015 بشأن إنشاء مركز الزراعات التعاقدية، ويحتوي القانون على ست مواد تناول فيها: مفهوم الزراعة التعاقدية (مادة 1)، إنشاء مركز الزراعات التعاقدية بوزارة الزراعة (مادة 2)، اختصاص المركز (مادة 3)، تعيين رئيس المركز ومعاملته المالية (مادة 4)، اصدار القرارات المنظمة لعمل المركز من وزير الزراعة (مادة 5)، بدء العمل بالقانون اعتباراً من اليوم التالي لنشره في الجريدة الرسمية (مادة 6)، ولا شك

أن اصدار هذا القانون يعد خطوة هامة نحو التوسع في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية في مصر نظرا لما يحققه من مزايا، غير أن القانون اغفل كثيراً من الموضوعات التي كان يجب معالجتها، كما أن نصوصه تحتاج إلى تعديل لتحقيق أهداف الزراعة التعاقدية، حيث لم تتضمن نصوصه ما يحفز المزارعين على الزراعة التعاقدية، ولم يستحدث شيئا يذكر خلاف إنشاء مركز الزراعة التعاقدية وحدد اختصاصاته، ومن أهمها أنه يختص بتسجيل العقود، وتسوية المنازعات، ولم يحدد القانون الغرض من تسجيل العقود بالمركز، والآثار القانونية التي تترتب على التسجيل، وقد اسند القانون لمركز الزراعة التعاقدية الاختصاص في الفصل في منازعات الزراعة التعاقدية بطرق التحكيم، ويكون القرار الصادر في التحكيم ملزم للطرفين، فخلط بذلك بين الوظيفة التنفيذية والوظيفة القضائية، فهل سينجح القانون في الفترة القادمة في تطوير الزراعة التعاقدية، وهل سيكون له أثر في تغيير واقع الزراعة التعاقدية إلى الأفضل، وهل سيستجيب للتعديلات المطلوبة، أم يظل جامدا بلا جدوى تذكر،

Enc.org.eg/download.php?filename=lib2016.06/.pdf&org_file_name.

غير ان صدور هذا القانون بصفة عامة يعد بداية جيدة لتطوير نظام الزراعة التعاقدية في مصر، ومدخلاً جيداً لحل مشاكل الزراعة التعاقدية، ويستلزم الوضع الحالي للزراعة التعاقدية، والسعي لتطويرها أن يضع مسؤولية كبيرة على الإرشاد الزراعي للقيام بدورة في هذا المجال، من خلال نشر الوعي بأهمية الزراعة التعاقدية، وتقديم المعلومات الضرورية للمزارعين عن أوضاع السوق، وشركات التصنيع، والمشتريين عموماً، وأشكال العقود، وتفصيلها وبنودها، وكيفية ضمان حقوق المنتجين مع الالتزام بحقوق المشتريين، والفرص والتهديدات المحيطة بالبيئة الزراعية، مع تقديم معلومات عن جهات التعاقد مع الزراع، والمزايا، والعيوب التي تقدمها كل جهة، وهو ما يخلق شكلاً تنافسياً بين المنتجين لخدمة صغار الزراع، جاد (2017، ص: 108)، وذلك باعتبار أن الإرشاد الزراعي هو الجهاز المنوط به توفير المعلومات الزراعية القادرة على إتخاذ القرارات الإنتاجية، والتسويقية الصحيحة، ومن هنا تظهر أهمية تفعيل دور الإرشاد الزراعي في مصر، ويمكن تفعيل الإرشاد التسويقي كما ذكره قشطه (2001، ص: 4)، من خلال مراعاة ما يلي: 1- أهمية التعامل مع الزراعة على إنها نشاط متكامل، 2- توفير المرشد الزراعي المتخصص القادر على القيام بأداء أدواره بكفاءة، 3- توفير مراكز المعلومات الكافية الخاصة بعملية الإنتاج والتسويق، 4- مزيد من الاهتمام بمجال تصدير الحاصلات الزراعية، 5- مزيد من الاهتمام بتصنيع بعض المنتجات الزراعية، 6- توفير المكاتب القادرة على تقديم الاستشارات الزراعية بكفاءة.

وتعتبر الحاصلات البستانية أحد محاور التنمية الزراعية في مصر لتوفير إحتياجات السوق المحلي والتصدير، بل هي المجال الأنسب للتعاقد والتصدير، حيث تعد الخضراوات أحد الزروع التصديرية، التي تمد بعض حاجات الإنسان من الغذاء، كما أنها تحقق ربحاً أفضل للمزارع، وتتيح تنوعاً في الإنتاج، وتحتل البطاطس مركزاً هاماً بين محاصيل الخضراوات التصديرية، وتعتبر الغذاء الرئيسي في كثير من دول العالم حيث إنها تعتبر بديلاً هاماً لمحاصيل الحبوب التي ارتفعت أسعارها في السنوات الأخيرة ارتفاعاً ملحوظاً، مما دعا كثير من دول العالم إلى الاهتمام بهذا المحصول وتنمية إنتاجه، ويعد محصول البطاطس رابع محصول من حيث الأهمية الغذائية في العالم بعد القمح والذرة والأرز، شلبي (2013، ص: 1477)، وتبلغ المساحة المنزرعة بالبطاطس في مصر في المتوسط حوالي 200 ألف فدان

تعطى إنتاجية كلية تقدر بأكثر من 2 مليون طن موزعة على العروات الثلاث الصيفية، والنيلية، والمحيرة، الأهرام الرقمي (2013)، وتحتل صادرات مصر من البطاطس المركز الثاني في صادرات مصر الزراعية، حيث تم تصدير نحو 800 ألف طن بطاطس خلال موسم 2017/2016، ويأتى سوق الاتحاد الأوروبى فى مقدمة الأسواق المستقبلية للصادرات المصرية حيث يستوعب 42% من إجمالي الصادرات، (الاتحاد العام لمنتجى ومصدرى الحاصلات البستانية، بيانات غير منشورة، 2017).

ومن خلال العرض السابق تبدو الأهمية الكبيرة لنظام الزراعة التعاقدية، وضرورة الاهتمام بها، وهو ما تضمنته الرؤية المستقبلية لقطاع الزراعة المصرية من خلال الاستراتيجية القومية للتنمية الزراعية المستدامة حتى 2030 ، وأهمية تطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية فى مصر فى الوقت الراهن على غرار بعض الدول الأخرى للحد من معاناة المزارعين خاصة فى مجالات التسويق وتطوير نظم الإنتاج، ومعالجة المشاكل التى تتعلق بها عند دخولها لحيز التطبيق الفعلى (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى، 2009، ص: 82).

وعليه تتضح أهمية إجراء هذه الدراسة للإجابة على التساؤلات الآتية: ما هو الوضع الراهن للزراعة التعاقدية من حيث: سماع الزراع المبحوثين عنها، ومصادر سماعهم عن الزراعة التعاقدية، وأمكانية التعاقد، ومفهومها، وأهميتها، ومميزاتها، وفترات التعاقد، والجهات المفضلة للتعاقد، وأشكال التعاقد، وطرق تحديد السعر، وبنود العقد، وما هى آراء الزراع المبحوثين فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معهم من خدمات، وما هى مرتقبات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس، وأهم مشاكلها، وما هى مقترحات الزراع المبحوثين لحل مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس بمنطقة البحث.

أهداف البحث:

تهدف هذه الدراسة بصفة اساسية التعرف على مرتقبات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية لزراع محصول البطاطس ببعض قرى منطقة أبيض- محافظة الأسكندرية ويمكن تحقيق ذلك من خلال الاهداف الفرعية التالية:

- 1- التعرف على وجهة نظر زراع البطاطس المبحوثين عن الوضع الراهن للزراعة التعاقدية.
- 2- التعرف على آراء الزراع المبحوثين فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معهم من خدمات.
- 3- التعرف على مرتقبات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس فى منطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين.
- 4- التعرف على أهم مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، ومقترحاتهم لحل تلك المشاكل.

الإطار النظرى:

عرفت الزراعة التعاقدية بأنها ترتيبات تنظيمية بين المزارعين (سواء كانوا مالكي الأرض أو مستأجرين)، وبين الشركات الزراعية يتم فيها الاتفاق على السعر والكمية والجودة ووقت تسليم المنتج، (Singh, 2003, p. 2).

كما أنها أحد صور تعزيز سلسلة القيمة لأنها وسيلة للربط بين الزراع والجهات الراعية، حيث تتعهد تلك الجهات بشراء المحاصيل الزراعية مسبقاً ضمن معايير محددة للجودة والكمية، والتي توفر للزراع فرصة الحصول على مجموعة أوسع من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي لا يمكن بدون ذلك الحصول عليها، زهران وآخرون (2012، ص: 992) نقلاً عن (Hoeffler, 2006, p. 6)، كما يعرف سالم (2015، ص: 10) مفهوم الزراعة التعاقدية في إنتاج سلع زراعية بموجب اتفاقات أو عقود مستقبلية النفاذ، وعادة ما تكون مصحوبة بأسعار متفق عليها مسبقاً، وتتأسس العقود على التزام المزارع بإنتاج وتسليم منتج زراعي معين بكميات ومستويات جودة متفق عليها في خلال فترة زمنية محددة، وقد تشمل بعض العقود التزام المشتري سواء كان مصدراً أو مصنعا أو تاجراً بتقديم بعض الخدمات الإرشادية المتخصصة أو الخدمات التمويلية، وذلك في حدود متفق عليها ومدونة في العقد.

وتعرف منظمة الأغذية والزراعة التابعة للأمم المتحدة (2016، ص: 13)، الزراعة التعاقدية على أنها إنتاج زراعي تم وفقاً لاتفاق المشتري والمزارعين، يحدد بموجبه شروط إنتاج، وتسويق منتج، أو منتجات زراعية، وعادة يوافق المزارع على توفير كميات متفق عليها من منتج زراعي محدد، وينبغي أن تستوفي المنتجات معايير الجودة التي يحددها المشتري، وتوفر في الوقت الذي يحدده المشتري كذلك، وفي المقابل فإن المشتري يلتزم بشراء المنتج وفي بعض الحالات (وعلى سبيل المثال) دعم الإنتاج من خلال توفير المدخلات الزراعية، وإعداد الأرض، وتوفير المشورة الفنية.

وتعد الزراعة التعاقدية نمطاً من أنماط تعديل منظومة الإنتاج الزراعي، حيث أصبح استخدام العقود (سواء رسمية أو غير رسمية) عاملاً محفزاً للمزارعين في مناطق كثيرة من العالم، نظراً لأن التعاقدية توفر ضمانات متعددة لطرفي معادلة الإنتاج الزراعي، إلى جانب كونها تطويراً للعملية الزراعية لأن الإنتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الإنتاج بالكمية والنوعية التي يشترط عليها، إلى جانب استخدام العمليات الزراعية التي توفر في تكاليف الإنتاج، من جهة المزارع فإنه يستفيد باستغلال كافة عناصر الإنتاج سعياً وراء رفع معدلات إنتاجه، الأمر الذي ينعكس بشكل إيجابي ليس فقط على المستوى الاقتصادي والمعيشي لصغار المزارعين، وإنما أيضاً على مستوى كل من المجتمع المحلي والتنمية الريفية بشكل عام (الغنام، وأمير، 2011، ص: 194).

ومن ناحية أخرى فقد أوجزت "الجمعية العامة للأمم المتحدة" مزايا التوجه لنظام الزراعة التعاقدية فيما يلي: الربط بين المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية، تقليل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين، تتعهد الجهة الراعية بتمكين المزارعين من استخدام إتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع الغرف التجارية، وتقديم الصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فاعلية مما تفعله إدارات الإرشاد الزراعي الحكومي، وتقدم للزراع أسعار مستقرة لمحاصيلهم، وتنظم عمليات نقل المحصول عند بوابة المزرعة، وإتاحة الفرصة للشركات للحصول على إنتاج المحاصيل من الأراضي التي ما كان أن تصل إليها دون ذلك، مع التمتع في نفس الوقت بميزة إضافية تتمثل في عدم ضرورة شراء هذه الأراضي أو تأجيرها، وكما أن العمل مع صغار المزارعين المتعاقدين يمكن هذه الشركات تقاسم المخاطر، والحصول على الإمدادات الموثوق بها من المواد الخام لمعامل التصنيع، وضمان أن تتماثل منتجاتها مع مواصفات الجودة، (تركي، 2014، ص: 206).

وثمة مزايا أخرى تم مناقشتها في ورشة العمل التي أقامها المجلس الوطنى المصرى للتنافسية بالتعاون مع مؤسسة اقتصاد المعرفة عن الزراعة التعاقدية (2015) تتمثل فى تمكين المزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة من الحصول على الضمانات الائتمانية من قبل القطاع المصرى فى ضمان عقود الزراعة التعاقدية، وإنشاء مناطق زراعية متخصصة مما يرفع كفاءة التسويق ويخفض من تكاليف الإنتاج، ويحد من انتشار الأمراض والأوبئة الزراعية، وتنمية مهارات المزارع فى تطبيق الممارسات المزرعية الجيدة، واستخدام التقنيات الحديثة فى الزراعة، وتعزيز منظومة سلاسل القيمة، وبالتالي مد الأسواق المحلية والأجنبية بمنتجات آمنة وعالية الجودة، وأصدرت منظمة الغذاء والزراعة FAO دليلا للزراعة التعاقدية، وأكدت على أهمية تحت شعار "الشراكة من أجل النمو" مما يحد من المخاطر، وعدم اليقين إضافة إلى زيادة دخول المزارعين بما يتراوح من 20-50% مقارنة بالزراعة غير التعاقدية،

Enc.org.eg/download.php?filename=lib2016...06/...pdf&org_file_name ويشير سكر (2013، ص: 7) أضافة لمزايا الزراعة التعاقدية إلى انها تساعد على تعلم الزراع مهارات مسك السجلات الزراعية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لاستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية.

وبالرغم من هذه المزايا إلا أنه فى الوقت نفسه يواجه نظام الزراعة التعاقدية العديد من المشاكل التى تحول دون إتمام الصفقات بين شركات التسويق وتتمثل فى: (1) الإخلال بشروط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة على المزارعين، (2) فسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج فى الوقت المناسب، ورفض استلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتفق عليها عند التعاقد، (3) صغر حجم العمليات المزرعية تؤدى إلى صغر حجم المستلزمات المقدمة للمزارع وبالتالي حجم إنتاجة مما يعكس ارتفاع تكلفة الوحدة من الخدمة المقدمة وبالتالي من الإنتاج، (4) التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب على المنتجات الزراعية مما يؤدى إلى حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الاتفاق المسبق على السعر، (5) تأخير تسليم المحصول أو دفع ثمنه، (6) عدم تجديد العقد أو الغائه لأسباب غير اقتصادية، (7) عدم استلام المحصول فى الوقت المناسب، أو النوعية، أو الكمية المطلوبة، (جاد، 2017، ص: 106).

ومن ناحية أخرى فقد اشير فى ورشة العمل التى اقامها المجلس الوطنى المصرى للتنافسية بالتعاون مع مؤسسة اقتصاد المعرفة (2015) إلى أوضاع الزراعة التعاقدية فى مصر وأهمها: عدم وجود منظومة متكاملة للزراعة التعاقدية فى مصر، وإنما مجرد جهود متفرقة فى إطار غير رسمى، وأن المشاكل التى تواجه صغار المنتجين تتمثل فى تحديد نوعية المنتج، وكيفية أداء العمليات الإنتاجية، ومشاكل أخرى تتعلق بالتمويل، وكيفية تصريف المنتج، وقدمت الورشة اقتراح نظام للزراعة التعاقدية وفقا لعدد من الركائز تضمنت نظام قضائى متخصص، ونظام لتأمين العقود، ونظام ائتمانى يوفر القروض المناسبة، إضافة إلى الأطراف التعاقدية وتشمل بائع، ومشتري، وطرف ثالث ذو خبرة يبت فى الالتزام بالعقد، وضرورة قيام كل جهة بدورها المنوطة به دون تضارب أو تداخل فى الأدوار، مع ذكر عدد من متطلبات نجاح نظام الزراعة التعاقدية فى مصر أهمها: اتخاذ خطوات فعالة فى تسجيل العقود، وتحفيز المزارعين وتوفير قاعدة معلومات استرشادية، ونشر الوعى بالزراعة التعاقدية، وتوافر كوادر على مستوى من الخبرة والكفاءة، وإتاحة

فرصة لتجمعات المزارعين في شركات تعاونية، وأخيراً إيلاء اهتمام للوائح التنفيذية الحاكمة لمنظومة الزراعة التعاقدية، مع التأكيد على ضرورة توفير عوامل نجاح هذه المنظومة لتصبح منظومة تنموية وليست تسويقية،

Encc.org.eg/download.php?file_name=lib2016...06/...pdf&org_file_name. ويبين دليل منظمة الأغذية والزراعة (2001) أن أشكال الزراعة التعاقدية تقع في خمسة نماذج عامة وهي: 1- النموذج المركزي: وفيه تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج، وتوزيع الحصة في بداية كل موسم زراعي ويجرى مراقبة الجودة بصورة صارمة، ويرتبط هذا النموذج بصفة عامة بالتبغ والقطن وقصب السكر والموز والبن والشاي والكاكاو والمطاط، 2- نموذج المزرعة النواة: حيث تمتلك الجهة الراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من مكان التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين، ويستخدم هذا النموذج أساساً في المحاصيل الشجرية إلا إنه يسرى أيضاً على منتجات الألبان، 3- النموذج متعدد الأطراف: ويشمل عادة هيئات حكومية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين، ويشيع هذا النموذج في الصين حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معاً في إبرام العقود مع القرى والمزارعين الأفراد، 4- النموذج غير الرسمي: حيث يبرم المتعهدون الأفراد أو الشركات الصغيرة عقوداً للإنتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية، 5- النموذج الوسيط: حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا، ففي تايلاند تشتري شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد، أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين.

أهمية البحث:

ترجع الأهمية التطبيقية لهذا البحث فيما سوف تسفر عنه النتائج من التعرف على مدى إدراك المبحوثين للوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس بمنطقة أبيض في محافظة الإسكندرية، وما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقد معها للمبحوثين من خدمات بما يساعد على تحسين إنتاجية البطاطس والعوائد المتوقعة منها، وتحسين الظروف التسويقية للمحصول، وكذلك التعرف على الدور المرتقب للإرشاد الزراعي ومحاولة وضع برامج إرشادية لتفعيل مفهوم الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس، وكذلك التعرف على أهم مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس ومحاولة التغلب عليها استناداً إلى ما سوف تسفر عنه الدراسة من نتائج ومقترحات المبحوثين في هذا الشأن، وبما يخدم أهداف التنمية المستدامة وفقاً لإستراتيجية التنمية الزراعية 2030، والتي اوصت بتوسع نطاق الزراعة التعاقدية، وعلاج ما يرتبط بها من قصور في التطبيق.

الأسلوب البحثي:

التعريفات الإجرائية:

الوضع الراهن للزراعة التعاقدية:

ويقصد به في هذا البحث مدى سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية، ومصادر سماعهم، وأمكانية التعاقد، ومفهوم الزراعة التعاقدية، وأهميتها، ومميزاتها، وأفضل فترات التعاقد لهم، والجهات المفضلة لديهم للتعاقد، وأشكال هذا التعاقد، وطرق تحديد السعر، وبنود

العقد، وتم قياس هذا المتغير بتقويم الزراع المبحوثين الذاتى للاحدى عشر عنصر يحتويان على اثنين واربعون عبارة، حيث تراوحت الدرجات النظرية لهذا المقياس من 42- 300 درجة.

مرتقيات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية:

ويقصد به فى هذا البحث الدور المرتقب أو المتوقع من الإرشاد الزراعى القيام به للمساعدة فى تسويق محصول البطاطس من وجهة نظر المبحوثين، وتم قياس هذا المتغير بتقويم الزراع المبحوثين الذاتى الكمى للدور المرتقب للإرشاد الزراعى من خلال احدى عشر عبارة بحيث يعطى المبحوث درجة من عشرة لإداء الدور الإرشادى الزراعى، حيث تراوحت الدرجات النظرية لهذا المقياس من 11- 110 درجة.

منطقة البحث:

اجرى هذا البحث فى منطقة ابيس بمحافظة الإسكندرية (المراقبة العامة للتعاونيات بإمداد ابيس 8/7) باعتبارها واحدة من أهم المناطق المزروعة بالبطاطس، وتنقسم منطقة ابيس إلى ابيسات سبعة، وبها جمعيتين وهما: الروضة، والسعادة، وابيسات ثمانية، وبها أربع جمعيات وهى: جمعية السلام، والتحرير، والاتحاد، والزهاء، وتحدد الزمام الزراعى لها وفقا لإحصائيات التعداد الزراعى 2017 بحوالى 6335 فدان من إجمالى المساحة الزراعية فى جمهورية مصر العربية، كما تم اختيار أكبر ثلاث قرى من حيث المساحة المزروعة بالبطاطس، وعدد الحائزين، وهى قرية السلام، والتحرير، والروضة.

الشاملة والعينة:

تنطوى شاملة هذا البحث على جميع الزراع (متعاقدين، وغير متعاقدين) بقرى بالسلام، والتحرير، والروضة، والبالغ عددهم 2050 مزارعاً، حيث تم إختيار عينة عشوائية منهم بواقع 8% من الشاملة، فبلغ حجم العينة 164 مبحوث تم إختيارهم بطريقة العينة العشوائية المنتظمة، حيث لا توجد سجلات بالجمعيات الزراعية توضح عدد الزراع المتعاقدين.

أسلوب جمع البيانات:

تم جمع البيانات من جميع أفراد العينة المحددة من مزارعى البطاطس المبحوثين، وباستخدام الإستبيان بالمقابلة الشخصية، وقد تم الإعتماد فى تصميم إستمارة الإستبيان على أسئلة مباشرة، وأخرى غير مباشرة، وقد تضمنت إستمارة البحث أربع أقسام، أشتمل الأول منها على أسئلة حول الوضع الراهن للزراعة التعاقدية، والقسم الثانى حول آراء الزراع المبحوثين فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معهم من خدمات، ويتضمن الثالث مرتقيات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس فى منطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين، ويختص الرابع بمشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر الزراع المبحوثين ومقترحاتهم لحل تلك المشاكل بمنطقة البحث.

أسلوب تحليل البيانات:

مر تحليل البيانات البحثية بعدة مراحل تمهيدية بداية من المراجعة الفورية لكل إستبيان عقب إستيفاء بياناته مباشرة، ثم تفرغ البيانات، وتبويبها، وجدولتها بما يتفق وتحقيق

الأهداف البحثية التي تختبرها الدراسة، ثم استخدام التكرارات، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، والنسب المئوية، والدرجات المتوسطة في عرض نتائج هذا البحث.

النتائج البحثية ومناقشتها:

أولاً: الوضع الراهن للزراعة التعاقدية:

1- سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية:

فيما يتعلق بسماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس، فقد أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (1) أن 90,24% من إجمالي المبحوثين قد أفادوا بسماعهم عن الزراعة التعاقدية، بينما 9,26% من إجمالي المبحوثين أفادوا بعدم سماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس.

جدول (1) توزيع المبحوثين وفقاً لسماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس

| السماع عن الزراعة التعاقدية | العدد | % |
|-----------------------------|-------|-------|
| سمع | 148 | 90,25 |
| لم يسمع | 16 | 9,75 |
| المجموع | 164 | 100 |

2- مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية:

وعن مصادر سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس فقد أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (2) أن الأصدقاء والجيران قد احتلت المرتبة الأولى حيث بلغت نسبتهم 36,48% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، بينما احتلت الجمعية الزراعية المرتبة الثانية حيث أفاد بذلك 27,70% من المبحوثين، بينما جاء تجار الجملة في المرتبة الثالثة حيث بلغت نسبة من ذكرها 19,59% من المبحوثين، وجاء الإرشاد الزراعي في المرتبة الرابعة بنسبة 14,18%، بينما احتلت جمعية تسويق الخضر والفاكهة المرتبة الرابعة بنسبة 12,16% من المبحوثين، ثم جاءت البرامج الزراعية التليفزيونية في المرتبة الأخيرة بنسبة 8,78% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، يرى الباحث أن الإرشاد الزراعي جاء في المرتبة الرابعة وهذا دليل على ضعف الدور الإرشادي الزراعي مما يستدعي عقد ندوات إرشادية لتعريف المزارعين بأهمية الزراعة التعاقدية.

جدول (2) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لمصادر سماعهم

| م | مصادر السماع | التكرارات | % |
|---|-------------------------------|-----------|-------|
| 1 | الأصدقاء والجيران | 54 | 36,48 |
| 2 | الجمعية الزراعية | 41 | 27,70 |
| 3 | تجار الجملة | 29 | 19,59 |
| 4 | الإرشاد الزراعي | 21 | 14,18 |
| 5 | جمعية تسويق الخضر والفاكهة | 18 | 12,16 |
| 6 | البرامج الزراعية التليفزيونية | 13 | 8,78 |

3- التعاقد على بيع المحصول:

أوضحت النتائج الواردة بجدول (3) أن 14,18% ممن سمعوا عن الزراعة التعاقدية قد تعاقدوا على محصول البطاطس، أما عن جهات التعاقد فكانت تجار الجملة، وشركات أخرى خاصة.

جدول (3) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لتعاقدهم على بيع المحصول

| التعاقد على محصول البطاطس | العدد | % |
|---------------------------|-------|-------|
| تعاقد | 21 | 14,18 |
| لم يتعاقد | 127 | 85,82 |
| المجموع | 148 | 100 |

4- مفهوم الزراعة التعاقدية:

تشير نتائج جدول (5) إلى أن 62,15% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يقولون أنها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى، بينما 29,05% منهم ذكروا أنها شراكة بين جهات زراعية والمزارعين، وجاء أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الأخرى في المرتبة الأخيرة بنسبة 10,7% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، ويرى الباحث أن الزراعة التعاقدية لا بد وأن تكون ترتيبات تعاقدية مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى حفاظاً على حقوق كلا منهم، وسهولة تحديد التزامات كل طرف.

5- أهمية الزراعة التعاقدية:

أوضحت النتائج البحثية الواردة في جدول (5) أن نسبة 81,75% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يؤكدون أنها مهمة لدرجة كبيرة، وأن 11,49% من المبحوثين ذكروا أنها مهمة لدرجة متوسطة، بينما أوضح 6,76% منهم أنها غير مهمة، بينما يرى الباحث أن الزراعة التعاقدية مهمة لدرجة كبيرة وذلك لتحديد الكميات المنتجة بالإسعار المناسبة حتى ننتج للتسويق أى ضمان تسويق المحصول، وليس الإنتاج للاستهلاك الأسرى.

6- مميزات الزراعة التعاقدية:

تشير النتائج البحثية في جدول (4) أن 69,59% من المبحوثين يؤكدون أنها تتميز بضمان تسويق المحصول، وأن 64,18% منهم يؤكدون أنها تتميز بضمان سعر مناسب لبيع المحصول، بينما ذكر 43,91% من المبحوثين أنها تتميز بتوفير مستلزمات الإنتاج.

جدول رقم (4) توزيع مميزات الزراعة التعاقدية وفقاً لأراء المبحوثين الذين سمعوا عنها

| العبارة | التكرارات | % |
|------------------------|-----------|-------|
| ضمان تسويق المحصول | 103 | 69,59 |
| ضمانات السعر المناسب | 95 | 64,18 |
| توفير مستلزمات الإنتاج | 65 | 43,91 |

7- معارف المبحوثين لأفضل فترات التعاقد:

توضح النتائج البحثية بجدول (5) أن نسبة 78,38% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يفضلون التعاقد على المحصول قبل الزراعة وأثناء عمليات الخدمة، بينما نسبة 14,87% من المبحوثين يفضلون التعاقد قرب نضج المحصول وقبل الجمع، بينما نسبة 6,75% من المبحوثين يفضلون التعاقد بعد جمع المحصول، ويرى الباحث أن أفضل فترات التعاقد هي قبل الزراعة لتحديد المواصفات المطلوبة، والمعاملات الزراعية، وهل الإنتاج للسوق المحلي أو للتصدير أو للتصنيع.

8- الجهات المفضلة للتعاقد:

تبين النتائج البحثية جدول (5) أن 53,37% من المبحوثين يفضلون التعاقد مع شركة التصدير بشكل مباشر، بينما يرغب 24,33% من المبحوثين في التعاقد مع المصانع مباشرة، وأن 13,52% من المبحوثين يفضلون التعاقد مع تجار الجملة، بينما يميل 5,40% من المبحوثين في التعاقد مع جمعيات تسويق الخضار والفاكهة، في حين أن 3,38% فقط من المبحوثين يرغبون في التعاقد مع الجمعية الزراعية.

9- أشكال التعاقد:

تؤكد النتائج البحثية جدول (5) مستوى معارف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لأشكال التعاقد مع الجهات المتعاقدة، وتوضح النتائج الواردة بالجدول أن 62,16% من المبحوثين يدركون أنها عقود تحدد فيها الكمية والجودة والسعر وطريقة الدفع، وأن 27,03% منهم يدركون أنها عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج، في حين يدرك 10,81% منهم أنها عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية والإنتاجية، يرى الباحث أنه يجب أن تحتوى أشكال التعاقد على كل البنود السابقة حفاظاً على حقوق كل طرف من الأطراف.

10- طرق تحديد السعر:

يعرض جدول (5) مستوى معارف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لطرق تحديد السعر أثناء التعاقد، ويتضح من نتائج هذا الجدول أن 33,79% منهم يدركون أن تحديد سعر المحصول أثناء التعاقد يكون على أساس معرفة السعر من أسواق الجملة، وأن 24,32% منهم يدركون أن تحديد سعر المحصول أثناء التعاقد يتحدد عن طريق المساومة بين الأطراف استناداً إلى معرفتهم بالعرض والطلب، في حين يدرك 14,78% أن السعر يمكن أن يتحدد عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان، وأن نسبة 13,51% يحددون السعر من خلال لجنة فنية أو هيئة، وأن نسبة 13,51% يحددون السعر باستخدام دليل على ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها إلى السعر الموجود أو السائد في سوق معين، يرى الباحث أنه يجب عند تحديد أسعار التعاقد لا بد أن تكون على المعرفة بأسعار أسواق الجملة والمقارنة بها، والمعرفة أيضاً بأسعار الأسواق الدولية أن أمكن ذلك، ولا بد أن تقوم الدولة بتفويض جهة معينة تكون هي المنوطة بتحديد مثل هذه الأسعار.

11- بنود العقد:

يعرض جدول (6) مستوى معارف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية للبنود التي يجب أن يتضمنها العقد، ويتضح من النتائج الواردة أن 60,81% منهم يدركون أن أهم البنود التي يجب أن يتضمنها العقد هو تحديد السعر، كما يؤكد 57,43% أن بنود العقد يجب أن تشمل تحديد نوعية وجودة المنتج، وأن نسبة 48,64% تؤكد على تعريف الأطراف، و أن نسبة 47,29% تؤكد على أنه لا بد أن تحتوى بنود العقد على التوقيع، وأن نسبة 45,27%، و 44,59%، و 40,54%، و 40,54%، و 37,16%، و 35,81%، يؤكدون على أنه لا بد أن تحتوى بنود العقد على تحديد طريقة ووقت التسليم والتحصيل، وتحديد كمية المنتج، وتحديد مسؤوليات كل طرف، وتحديد طريقة وتوقيت الدفع، وتحديد مدة العقد وكيفية إنهائه، وكيفية فض المنازعات على الترتيب، يرى الباحث أنه يجب أن يحتوى العقد على كل البنود السابقة دون الإفضلية لبند عن الآخر فكل البنود ذات أهمية قصوى.

جدول رقم (5) إجابات المبحوثين حول الوضع الراهن للزراعة التعاقدية مرتبة ترتيباً تنازلياً وفقاً للدرجة المتوسطة لكل عبارة

| العبارة | العدد ن=148 | % | الدرجة المتوسطة |
|---|-------------|-------|-----------------|
| 4- مفهوم الزراعة التعاقدية | | | |
| ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى | 92 | 62,16 | 4,34 |
| شراكة بين جهات زراعية ومزارعين | 43 | 29,05 | 2,03 |
| اسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الأخرى | 13 | 8,79 | 0,75 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |
| 5- أهمية الزراعة التعاقدية | | | |
| مهمة لدرجة كبيرة | 121 | 81,75 | 5,72 |
| مهمة لدرجة متوسطة | 17 | 11,49 | 0,80 |
| ضعيفة | 10 | 6,76 | 0,47 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |
| 7- أفضل فترات التعاقد | | | |
| قبل الزراعة وأثناء الخدمة | 116 | 78,38 | 5,48 |
| قرب نضج المحصول وقبل الجمع | 22 | 14,87 | 1,04 |
| بعد جمع المحصول | 10 | 6,75 | 0,54 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |
| 8- الجهات المفضلة للتعاقد | | | |
| شركات التصدير | 79 | 53,37 | 3,83 |
| المصانع | 36 | 24,33 | 1,79 |
| تجار الجملة | 20 | 13,52 | 1,33 |
| جمعيات تسويق الخضار والفاكهة | 8 | 5,40 | 0,60 |
| الجمعية الزراعية | 5 | 3,38 | 0,33 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |
| 9- أشكال التعاقد | | | |
| عقود تحدد فيها الكمية والجودة والسعر وطريقة الدفع | 92 | 62,16 | 4,35 |
| عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج | 40 | 27,03 | 1,89 |
| عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية والإنتاجية | 16 | 10,81 | 0,85 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |
| 10- طرق تحديد السعر | | | |
| عن طريقة معرفة السعر في سوق الجملة | 50 | 33,79 | 2,36 |
| المساواة بين الأطراف استناداً إلى معرفتهم بالعرض والطلب | 36 | 24,32 | 1,75 |
| عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان | 22 | 14,87 | 1,08 |
| من خلال لجنة فنية أو هيئة | 20 | 13,51 | 1,04 |
| استخدام دليل على ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها إلى السعر الموجود أو السائد في السوق | 20 | 13,51 | 0,99 |
| المجموع | 148 | 100 | --- |

جدول رقم (6) توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لبنود العقد

| العبارة | التكرارات | % |
|-------------------------------|-----------|-------|
| تحديد السعر | 90 | 60,81 |
| تحديد نوعية وجودة المنتج | 85 | 57,43 |
| تعريف الاطراف | 72 | 48,64 |
| التوقيع | 70 | 47,29 |
| تحديد طريقة التسليم والتحويل | 67 | 45,27 |
| تحديد كمية المنتج | 66 | 44,59 |
| تحديد مسؤوليات كل طرف | 60 | 40,54 |
| تحديد طريقة وتوقيت الدفع | 60 | 40,54 |
| تحديد مدة العقد وكيفية إنهائه | 55 | 37,16 |
| كيفية فض المنازعات | 53 | 35,81 |

ثانياً: آراء الزراع المبحوثين فيما يمكن ان تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معهم من خدمات:
 تراوحت الدرجات الكلية للعناصر الخمسة المكونة لآراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معهم سواء في مجال مستلزمات الإنتاج، أو مجال التسويق، أو في مجال التمويل، أو في مجال الخدمات الإرشادية، أو في مجال إكسابهم مهارات معينة بين (123- 186) درجة، وذلك بمتوسط حسابي قدره 152,15، وبانحراف معياري بلغ 17,02 درجة، وقد تم تقسيم المبحوثين إلى ثلاث فئات باستخدام المتوسط الحسابي، وبطول فئة مقداره وحدة إنحراف معياري، فقد إتضح من (جدول 7) أن الفئة العليا (أكبر من 160 درجة) تمثل غالبية المبحوثين بنسبة 39,19%، وهذا يؤكد على أهمية أن تقوم الشركات المتعاقدة معهم بتقديم كل ما يخص العملية الإنتاجية والتسويقية من توفير تقاوى، ومبيدات، وأسمدة، وشراء المحصول، وتقديم أسعار مستقرة، ونقل المحصول، وتقليل المخاطر، وتقديم السلف النقدية، وتسهيل الحصول على القروض، وتقديم المشورة الإرشادية، والخدمات التكنولوجية والفنية، واكساب المهارات المختلفة للحفاظ على الموارد، واستخدام الطرق المحسنة في استعمال الكيماويات والمبيدات حتى نضمن الحصول على منتج بجودة واسعار مناسبة.

جدول (7) توزيع الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه لهم الجهات المتعاقدة معها من خدمات وفقاً لدرجاتهم الكلية

| الفئات | العدد | % |
|------------------|-------|-------|
| أقل من 143 درجة | 44 | 29,73 |
| من 143- 160 درجة | 46 | 31,08 |
| أكبر من 160 درجة | 58 | 39,19 |
| المجموع | 148 | 100 |

ثالثاً: مرتقبات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس:
 للوقوف على مرتقبات العمل الإرشادي الزراعي فيما يتعلق بالزراعة التعاقدية، واستناداً لما أظهرته نتائج البحث من أهمية الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي مستقبلاً وفقاً لتقييم المبحوثين للدور المرتقب له، وبتوزيعهم وفقاً للدرجات الكلية للعناصر المكونة لمرتقبات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس

فقد تراوحت درجاتهم بين (140- 191) درجة، بمتوسط حسابى قدره 176,37 درجة، وبإنحراف معيارى بلغ 9,89 درجة، وبتوزيع المبحوثين إلى ثلاث فئات باستخدام المتوسط الحسابى، وبطول فئة مقداره وحدة إنحراف معيارى، فقد إنضح من (جدول 8) أن الفئة الوسطى (من 171- 181 درجة) تمثل غالبية المبحوثين بنسبة 41,22%، بينما يرى 35,14% منهم أن للإرشاد الزراعي أهمية كبيرة فيما يتعلق بالزراعة التعاقدية، من خلال ما يمكن أن يقدمه للمزارعين من توعية بالزراعة التعاقدية، وتعريفهم بما لهم وما عليهم لتحقيق شروط التعاقد، وعدم الإخلال بتلك الشروط من الجانبين المتعاقدين.

جدول (8) توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للدرجات الكلية المعبرة عن أهمية العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية

| الفئات | العدد | % |
|--------------|------------------|-------|
| أهمية منخفضة | أقل من 171 درجة | 23.64 |
| أهمية متوسطة | من 171- 181 درجة | 41,22 |
| أهمية كبيرة | أكبر من 181 درجة | 35,14 |
| المجموع | 148 | 100 |

وللوقوف على أهم الأدوار التي يمكن أن يقوم بها الإرشاد الزراعي مستقبلاً من وجهة نظر المبحوثين، يوضح جدول (9) أهم تلك الأدوار مرتبة تنازلياً وفقاً للدرجة المتوسطة لكل نشاط من الأنشطة التي ذكرها المبحوثين، حيث جاء في الترتيب الأول القيام بدور الوسيط فى تسويق المحصول لجهات موثوق فيها بدرجة متوسطة 8,2 درجة، يليها في الترتيب إلزام الجهة المتعاقدة باستلام المحصول الناتج فى الوقت المحدد بدرجة متوسطة 7,5 درجة، وفي الترتيب الثالث وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع بدرجة متوسطة 7,3 درجة، وجاء في الترتيب قبل الأخير لا بد أن يهتم الإرشاد الزراعي بتوفير المعلومات والبيانات اللازمة عن الأسعار، وحركة الأسواق الداخلية، والخارجية بدرجة متوسطة 6,8 درجة، وأخيراً يجب أن يهتم الإرشاد الزراعي بتعريف الزراع باحتياجات الأسواق المختلفة من المنتجات الزراعية بدرجة متوسطة 5,8 درجة.

رابعاً: مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ومقترحاتهم لحل تلك المشاكل.

أولاً: مشاكل الزراعة التعاقدية:

يعرض جدول (10) أهم مشاكل الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وتوضح النتائج الواردة بالجدول أن أهم المشاكل التي ذكرها المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية تمثلت فى: عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أى خسائر حتى لو كانت مسئولة عنها بصورة جزئية، وتقلب الأسعار نتيجة الفشل فى تحقيق الجودة المطلوبة، وتلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة، وزيادة نسبة الخصم عند انخفاض أسعار السوق عن أسعار التعاقد، وإنخفاض السعر أحياناً عن السوق، وتأخير الجهات المتعاقدة سواء فى استلام المحصول أو دفع ثمن المحصول، وعدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة، وعدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، وعدم التزام الشركات بالأسعار فى حالة انخفاض أسعار السوق عن أسعار التعاقد، ونقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة، حيث أفادة بذلك 86%، و81%، و78,6%، و76,8%، و75,6%، و71,3%، و62,2%، و59,7%، و53,6%،

و26,2% من المبحوثين على الترتيب، وتعكس هذه النتائج أن هناك العديد من المشاكل التي قد تؤدي إلى إعاقة تنفيذ أسلوب الزراعة التعاقدية الذي يهدف إلى خدمة المزارعين.

جدول (9) توزيع آراء المبحوثين لمرتقيات العمل الإرشادي الزراعي مرتبة تنازلياً وفقاً للدرجة المتوسطة لكل نشاط

| الدرجة المتوسطة | % | التكرارات | العبارة |
|-----------------|-------|-----------|--|
| 8,2 | 90,5 | 134 | 1- القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها بنسبة. |
| 7,5 | 89 | 132 | 2- إلزام الجهة المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد بنسبة. |
| 7,3 | 87,8 | 130 | 3- وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع بنسبة. |
| 7 | 86,4 | 128 | 4- الإهتمام بتشجيع العمل التعاوني، والتسويق الجماعي، وتعريف الزراع بالموصفات التسويقية المطلوبة. |
| 6,9 | 85,13 | 126 | 5- تفعيل دور الإرشاد الزراعي من خلال إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق. |
| 6,9 | 81 | 120 | 6- عمل زيارات ميدانية لحقول الزراع للتعرف على مشاكلهم ومحاولة حلها. |
| 6,7 | 79 | 117 | 7- لا بد أن يقوم الإرشاد الزراعي بتدريب الزراع على كيفية المحافظة على المنتجات الزراعية في ظل التغيرات المناخية. |
| 6,5 | 77,7 | 115 | 8- لا بد أن يقوم الإرشاد الزراعي بتدريب الزراع على كيفية استخدام عناصر الإنتاج بما يمكن أن يحقق أقصى ربح ممكن من السلع الزراعية. |
| 6,2 | 75,6 | 112 | 9- لا بد أن يقوم الإرشاد الزراعي بتدريب الزراع على كيفية الحفاظ على جودة المنتجات الزراعية. |
| 6,2 | 62,8 | 93 | 10- لا بد أن يهتم الإرشاد الزراعي بتوفير المعلومات والبيانات اللازمة عن الأسعار، وحركة الأسواق الداخلية، والخارجية. |
| 5,8 | 57,4 | 85 | 11- يجب أن يهتم الإرشاد الزراعي بتعريف الزراع باحتياجات الأسواق المختلفة من المنتجات الزراعية. |

ثانياً: مقترحات الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لحل مشاكل الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس:

وبدراسة مقترحات المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لحل مشاكل الزراعة التعاقدية فقد أوضحت النتائج الواردة بجدول (11) أن أهم المقترحات كانت: ضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع وذكرها 88,41% من المبحوثين، وجاء في المرتبة الثانية ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده بنسبة 86,58%، وجاء في المرتبة الثالثة ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة بنسبة 85,97%، وجاء في المرتبة الرابعة بنسبة 84,75%، ثم جاء ضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد في المرتبة الخامسة بنسبة 82,31%، وجاء ضرورة الالتزام بأسعار المتفق عليها عند انخفاض أسعار السوق عنها في

المرتبة السادسة بنسبة 80,48%، وجاء في المرتبة الاخيرة ضرورة عدم التلاعب بنسب الخصم عند انخفاض اسعار السوق عن اسعار التعاقد بنسبة 79,26%، وأن دل هذا يدل على أن الإرشاد الزراعي له دور مهم في حل مشاكل الزراعة التعاقدية والتغلب عليها.

جدول (10) توزيع مشاكل الزراعة التعاقدية مرتبة ترتيباً تنازلياً من وجهة نظر المبحوثين وفقاً للدرجة المتوسطة لكل عبارة

| الدرجة المتوسطة | % | التكرارات | المشاكل |
|-----------------|------|-----------|--|
| 9,57 | 86 | 141 | - عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أى خسائر حتى لو كانت مسئولة عنها بصورة جزئية. |
| 9,02 | 81 | 133 | - تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة. |
| 8,91 | 78,6 | 129 | - تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة. |
| 8,73 | 76,8 | 126 | - زيادة نسبة الخصم عند انخفاض اسعار السوق عن اسعار التعاقد. |
| 8,70 | 75,6 | 124 | - إنخفاض السعر أحياناً عن السوق. |
| 8,54 | 71,3 | 117 | - تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام المحصول أو دفع ثمن المحصول. |
| 8,33 | 62,2 | 102 | - عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة. |
| 8,16 | 59,7 | 98 | - عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية. |
| 7,9 | 53,6 | 88 | - عدم التزام الشركات بالاسعار في حالة انخفاض اسعار السوق عن اسعار التعاقد. |
| 6,97 | 26,2 | 43 | - نقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة. |

جدول (11) توزيع مقترحات الزراع المبحوثين للتغلب على مشاكل الزراعة التعاقدية مرتبة ترتيباً تنازلياً وفقاً للدرجة المتوسطة لكل عبارة

| الدرجة المتوسطة | % | التكرارات | العبارة |
|-----------------|-------|-----------|--|
| 7,93 | 88,41 | 145 | - ضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع |
| 7,74 | 86,58 | 142 | - ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده |
| 7,65 | 85,97 | 141 | - ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة |
| 7,19 | 84,75 | 139 | - ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد |
| 6,44 | 82,31 | 135 | - ضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد |
| 6,06 | 80,48 | 132 | - ضرورة الالتزام باسعار المتفق عليها عند انخفاض اسعار السوق عنها |
| 5,38 | 79,26 | 130 | - ضرورة عدم التلاعب بنسب الخصم عند انخفاض اسعار السوق عن اسعار التعاقد |

التوصيات:

فى ضوء ما توصلت إليه الدراسة من نتائج بحثية من تدنى مستوى معارف الزراع المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية، ومن تدنى الدور الإرشادى الزراعى بتوعية الزراع فى هذا المجال، فإن الدور المرتقب من الإرشاد الزراعى هو المساعدة فى تكوين الاتحادات التسويقية، والعمل على زيادة فاعلية دور الإرشاد التسويقى ومسئوليته فى الزراعة التعاقدية، وفيما يلى بعد التوصيات:

1- ضرورة قيام الإرشاد الزراعى بإعداد برامج إرشادية تستهدف نشر ثقافة الزراعة التعاقدية، وتعريف المزارعين بأهميتها فى المجال التسويقى، وضرورة الأهتمام بجودة المنتج.

2- ضرورة التزام الجهات المتعاقد معها على تقديم الخدمات المختلفة التى تخدم العملية الإنتاجية والتسويقية.

3- يجب أن يقوم الإرشاد الزراعى بدور إيجابى فى نشر الوعى الزراعى بأهمية الزراعة التعاقدية حيث أفاد معظم الزراع المبحوثين أن الإرشاد الزراعى ليس له دور فى العملية التعليمية الإرشادية، وهما يخلطون بين دور الإرشاد الزراعى، والجمعية الزراعية فى توزيع الاسمدة والمبيدات.

4- لا بد أن يكون للإرشاد الزراعى دور فى حل المشاكل المتعلقة بالزراعة التعاقدية، أو دور توعوى لتعريف المزارعين بما لهم وما عليهم تجاه العقود المبرمة مع الجهات المتعاقد معها.

5- تعليم الزراع كيفية اتخاذ القرارات التسويقية السليمة للتغلب على مخاطر التعاقد وذلك من خلال توفير قاعدة بيانات تسويقية يمكن الاستناد إليها.

6- تشجيع إنشاء الاتحادات الإنتاجية والتسويقية للمزارعين لتسهيل العمليات التسويقية، وذلك للقضاء على احتكار التجار، والوسطاء، وخفض التكاليف التسويقية، وبصفة خاصة لمنتجات البطاطس.

7- توصى الدراسة بأهمية إجراء دراسات مستقبلية فى مجال التسويق بصفة عامة، وفى مجال الزراعة التعاقدية بصفة خاصة فى مناطق أخرى، حتى يمكن وضع برامج متكاملة لتطبيق نظام الزراعة التعاقدية.

المراجع:

- 1- الاتحاد العام لمنتجى ومصديرى الحاصلات البستانية، بيانات غير منشورة، 2017.
- 2- الأهرام الرقمة، صادرات البطاطس المصرية، المجلة الزراعية 2013م. <http://digital.ahram.org.eg/article.aspx2serial=562324&eid=317> date of visit 2/6/2013.
- 3- الغنم، عادل فهمى، وأمير محمد عبدالله، اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان، قطاع النوبارية، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمى، مجلد (3)، عدد (3)، 2011م.
- 4- المجلة الزراعية، استراتيجية التنمية الزراعية حتى 2017، مؤسسة دار التعاون للطبع والنشر، عدد يناير، 2000م.
- 5- المجلس الوطنى المصرى للتنافسية، مؤسسة اقتصاد المعرفة عن الزراعة التعاقدية، ورشة عمل عن الزراعة التعاقدية،

Available at: encc.org.eg/download.php?file_name=lib/2016-06/...pdf&org_file_name.

- 6- تركى، إبراهيم سيد سليمان، رؤية زراع محصول البسلة للزراعة التعاقدية فى بعض قرى محافظة القليوبية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد الثامن عشر، العدد الاول، 2014.
- 7- جاد، معمر جابر، الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع بمحافظتى كفر الشيخ والدقهلية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد الحادى والعشرون، العدد الثانى، 2017.
- 8- دلنا الزراعية، مكتبة دلنا للأخبار، محصول البطاطس بمصر، 2013م.
www.deltaagro.com/lang/ar/deltalibrarydetails/35 date of visit 7/5/2013.
- 9- زهران، يحيى على، وحازم صلاح قاسم، ورعدة حسن سالم، رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية فى مصر: دراسة ميدانية بمحافظة الدقهلية، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد (3)، العدد (7)، المنصورة، 2012م.
- 10- سالم، رعدة حسن إبراهيم، دراسة تحليلية للأثار الإرشادية والاقتصادية للزراعة التعاقدية على الزراع، رسالة ماجستير، قسم الإرشاد الزراعى والمجتمع الريفى، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، 2012م.
- 11- سالم، محمد حمدى، أهداف الزراعة التعاقدية وبعض التجارب الناجحة، قسم الاقتصاد الزراعى، كلية الزراعة، جامعة عين شمس، 2015.
Available at: encc.org.eg/download.php?file_name=lib/2016-6/pdf&org_file_name...
- 12- سكر، عبدالعاطى حميدة، الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجهه نظر الزراع بقرىتين فى محافظة المنوفية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد السابع عشر، العدد الأول ، 2013م.
- 13- شلبى، أسماء حامد، إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتقبات العمل الإرشادى الزراعى فيها ببعض قرى مركز بلقاس محافظة الدقهلية، 2013،
J. Agric. Econom. and Social Sci., Mansoura Univ., Vol.4 (8): 1475 - 1489, 2013.
- 14- قشطه، عبدالحليم عباس، الندوة العلمية الأولى عن الإرشاد الزراعى وتسويق محاصيل الخضر، زيادة فعالية الإرشاد الزراعى وتسويق المحاصيل البستانية، كلية الزراعة بمشهر، أكتوبر، 2001م.
- 15- ميخائيل، إميل صبحى، وإبتسام حامد شلبى، الأهمية النسبية لمصادر معلومات الزراع فى مجال إنتاج وتسويق محصول البطاطس بمركز كفرالزيات محافظة الغربية، نشرة بحثية رقم 278، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى، 2001م.
- 16- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين: الزراعة التعاقدية، أضواء كاشفة، 2001م.
- 17- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة FAO، الزراعة التعاقدية من أجل شراكات أفضل بين المزارع وقطاع الاعمال، تجربة بنك التنمية الاسيوى فى الصين،
Available at: <http://www.fao.org/3/a-i5463a.pdf>.
- 18- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى، استراتيجىة التنمية الزراعية المستدامة، 2030، مركز البحوث الزراعية، الجيزة، يناير 2009م.

- 19- FAO (2001): **Contract Farming: Partner Ships for Growth**, Agricultural Services Bulletin.
- 20- Prowse, M. (2012): **Contract Farming in Developing countries: A review**, Agency Française Développement (AFD), France.
- 21- Singh, s. (2003): **Contract Farming in India: Impacts on Women and Child Workers**, International Institute for Environment and Development, Gujarat, India. (On-Line).

**Agricultural extension work in the field of contract farming
for potato crop cultivation in some villages of Abys
governorate, Alexandria governorate**

Dr. Hany Mohamed AbdEl- Aal Habeba
Agricultural Extension and Rural Development Research Institute

ABSTRACT:

The main objectives of this research were to identify the work objectives of agricultural extension in the field of contract farming for potato crop cultivation in some of the villages of Abys Alexandria Governorate, which can be achieved through the following sub-objectives: 1- To know the current status of contractual agriculture in terms of: Contractual contracting, sources of hearing of contracted farmers on contract farming, contractability, concept, importance, characteristics, contract periods, preferred contracting parties, contract forms, price determination methods and contract clauses, 3. Identification of the agricultural extension work in the field of contractual agriculture of potato crop in the research area from the point of view of the farmers concerned. 4. Identification of the problems of the contractual agriculture of the potato crop from the point of view of the farmers concerned. Proposals of the farmers concerned to solve the problems of contractual agriculture of potato crop in the research area.

The data of this study were collected by means of a questionnaire from a regular random sample of 164 respondents representing 8% of the total potato farmers in three villages, all of whom are farmers in peace, editing and kindergarten in Abys Governorate, Alexandria Governorate (selected by potato area).

Repeats, percentages, arithmetic mean, standard deviation, and intermediate grades were used to present data for this research.

The main findings were summarized as follows:

- 90,24% of the respondents heard about contractual agriculture, and the most important sources of hearing neighbors and friends by 36.48%.
- 14.18% of the respondents who heard about contract farming are contracted to market their crop.
- 81.75% of the respondents confirm that contractual agriculture is very important.
- 69.59% of the respondents confirm that contractual agriculture is characterized by ensuring the marketing of the crop.
- 39.02% of the respondents stressed the need for the companies contracted to provide all the aspects of the process of production and marketing.
- The most important observations that agricultural extension should undertake is to act as a mediator in marketing the crop to reliable sources.
- The most important problems of contractual agriculture are the unwillingness of the contracting parties to bear any losses even if they are partially responsible for 86%.
- The most important proposals to solve the problems of contractual agriculture provide technical advice for small farmers by 88.41%.