

دراسة اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان - قطاع النوبارية

عادل فهى الغنام، أمير محمد عبدالله^١

الملخص العربي

الزراعة التعاقدية هي أحد النماذج الانتاجية التي تهدف الى التغلب على مشاكل الزراعة التقليدية، وتحديد الاحتياجات التمويلية، ونقص الخبرة الفنية، وتوافر مستلزمات الانتاج ومخاطر التسويق، وذلك من خلال البرامج التأمينية، والتعاقدات التسويقية طويلة الاجل، والفرص التسويقية داخليا وخارجيا الى جانب نظم ادارة المخاطر. واستنادا لما سبق فإن الهدف من الدراسة هو التعرف على اتجاهات المزارعين بقرى منطقة البستان نحو الزراعة التعاقدية.

وقد تم تطبيق هذه الدراسة في قرى منطقة البستان، بقطاع النوبارية، حيث تم تجميع البيانات البحثية عن طريق الاستبيان بواسطة المقابلة الشخصية من عينة عشوائية ضمت ١٢٤ مزارع من قرى عباس العقاد توفيق الحكيم ومتولى الشعراوى، وقد تم استخدام التكرارات والنسب المئوية والمتوسط الحسابي واختبار فريدمان لتحليل البيانات البحثية وصفيًا.

وقد أسفرت الدراسة عن مجموعة من النتائج تمثل أبرزها في الآتي:

١- فيما يخص الزراعة التقليدية، فإن غالبية المزارعين لديهم اتجاهات سلبية الى محايده نحو كل من مشاكل التسويق الزراعى (٩١%) من المزارعين ومشاكل الزراعة التقليدية (٩٠%)، ومشاكل ما قبل الزراعة التقليدية (٨٢%).

٢- وفيما يتعلق بالزراعة التعاقدية، فإن غالبية المزارعين لديهم اتجاهات إيجابية الى محايده نحو كل من تطبيق وضمان حماية اجراءات التعاقد بين المزارع والمشتري (٩٦% من المزارعين)، واجراءات حفظ حقوق المزارع (٨٩%)، والعمل على توفير الخبرة الفنية وتقليل المخاطر التسويقية (٨٧%).

٣- اقترح بعض التوصيات المتعلقة بتفعيل تطبيق الزراعة التعاقدية في ضوء ما أسفرت عنه نتائج الدراسة.

المقدمة والمشكلة البحثية

يواجه المزارعون بالقرى المستصلحة في مصر بالعديد من المشكلات والمعوقات الانتاجية، والتي يمكن تقسيمها الى ثلاثة أنواع رئيسية من المشاكل الزراعية، حيث يتعلق النوع الاول بمشاكل الانتاج وهي تنحصر في إرتفاع أسعار مستلزمات الانتاج المختلفة (تقاوي وأسمدة ومبيدات، وعدم توافرها في الأوقات المناسبة وبال جودة المطلوبة. كما يعاني المزارع الصغير من مشاكل التمويل ابتداء من مرحلة خدمة الارض الزراعية ومرورا ببقية خطوات الانتاج الزراعي، كما تؤثر مشاكل التمويل ايضا على تبنى التكنولوجيات الزراعية الحديثة وعلى مستوى تطبيق المكنة الزراعية أيضا. اما النوع الثالث من المشاكل الزراعية فتتعلق بالتسويق حيث يعاني المزارع من تقليدية انظمة التسويق، وتعرضه لازمات جراء اختلال العلاقة بين كل من العرض والطلب، فضلا عن تحمله لمخاطر تذبذب الاسعار وعدم استقرارها (منظمة الاغذية والزراعة، ٢٠٠٤).

وأكد تقرير الصندوق الدولي للتنمية الزراعية (ايفاد) على أن المزارعين في قرى الخريجين بمنطقة النوبارية يواجهون نوعين من المشاكل الزراعية وهما مشاكل الانتاج والتسويق، وتمثل مشكلات الإنتاج في أن الأراضي مستصلحة حديثة غالبيتها جيرية ورملية مما يترتب عليه ضعف عناصر التربة، وكذلك مشكلة نقص مياه الري، مشكلة زراعة محاصيل معينة بصفة مستمرة وهي محاصيل مثل الطماطم والبقول السوداني والبصل مما يؤثر سلبيا على التربة الزراعية، مشكلة غياب الدعم الفني والأرشاد الزراعي في تلك المناطق بصفة خاصة. كما تمثل المشكلات المرتبطة بالتسويق في نقص المعلومات حول احتياجات الأسواق من المحاصيل الأكثر ربحية، وبعد شركات التسويق عن هذه المناطق، وعدم معرفة المصدرين بما يتوفر من منتجات زراعية داخل هذه المناطق الجديدة، ونقص المعلومات والمهارات

^١ معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية

حيث تم التركيز في هذا البرنامج على المكونات التالية : سياسات الأمان الاجتماعي في المناطق الريفية، وسياسات التأمين والتكافل الاجتماعي في الريف، ودعم صناديق وموازنة الأسعار الوطنية للحد من مخاطر الزراعة، ونظم الزراعة التعاقدية (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠٠٧).

وقد بدأت مصر الاهتمام بتطبيق تجارب زراعية تعتمد على الزراعة التعاقدية، حيث شارك برنامج الغذاء العالمي في مواجهة الآثار السلبية لمشكلة تفتت الحيازات الزراعية والتي أدت الى تدهور الأداء الزراعي وخفض الانتاج وذلك من خلال المبادرة التي نفذها بالتعاون مع وزارة الزراعة والتي تم اختيارها كنموذج تجريبي لتطبيق منهج تجميع الحيازات في زراعة مجمعة تحت منهج الدعم المشروط في قريتي بني زيد والاكراذ بمركز الفتح بمحافظة أسيوط وشارك بها ٢٧٧ مزارع ومثلت التجربة نموذجا يقوم على ترشيد استهلاك مياه الري، وتطبيق الممارسات الصحيحة لتكنولوجيا ما بعد الحصاد، وتوجيه فكر المزارعين الى دراسة احتياجات السوق قبل الزراعة لضمان التسويق الجيد للإنتاج مع التأكيد على أهمية الزراعات التعاقدية وتفعيل دور الجمعيات التعاونية في تنظيم الزراعة المجمعة والتعاقدية. وقد ساهمت التجربة في رفع الانتاجية الزراعية بشكل ملموس حيث تشير الارقام الى زيادة العائد المحصولي للذرة الصفراء من نحو ١٠ أرباب للفدان الى ما يقرب من ١٩ أرباب للفدان، وهذه النتائج أدت الى تفهم المزارع لأهمية الزراعات المجمعة وأسس الزراعة التعاقدية وقيامهم بتنفيذ المبادرة في الدورة التالية ودون تدخل من المشروع، بالإضافة الى زيادة وعي المزارع بدراسة السوق واحتياجاته لضمان تسويق المنتج (برنامج الغذاء العالمي، ٢٠٠٨).

وفي تجربة أخرى للزراعة التعاقدية يمكن تعميمها والاستفادة من نتائجها لمواجهة انخفاض أسعار المحاصيل الزراعية وزيادة العائد للمنتجين خاصة في المناطق الأكثر احتياجا بدأ برنامج الغذاء العالمي تطبيق تجربة الزراعات التعاقدية في بني سويف وأسوان حول بحيرة السد العالي ومنطقة وادي النقرة، وكان الهدف الأساسي للمشروع هو دعم المزارع وتنمية المناطق المستصلحة حديثا والعمل على زيادة دخول الفلاحين من الزراعات والمشروعات الصغيرة وتحقيق الأمان الاقتصادي للمنتجين، حيث يتحقق الأمان للمزارع منذ البدء في

الخاصة بخدمات ما بعد الحصاد، وسيطرة التجار الوسطاء بشكل كبير على عملية التسويق بقري الخريجين (الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، ٢٠٠٩).

وفي سياق البحث عن حلول للمشكلات التسويقية التي تواجه المزارعين، شهدت السنوات الاخيرة اهتماما ملحوظا من المنظمات والجهات الدولية العاملة بالزراعة تأكيداً على دور الزراعة التعاقدية كبديل تسويقي كفاء للزراعة التقليدية، حيث تم التركيز في الدورة الثانية والثلاثون لمنظمة الاغذية والزراعة (الفاو) ٢٠٠٣ على قضية تعزيز استدامة الاستثمارات في البنى الأساسية في الريف وتم وضع مجموعة من المقترحات ومن اهمها الحاجة إلى توظيف استثمارات عامة في المستقبل لدعم استثمارات القطاع الخاص الموازية، وذلك من خلال الزراعة التعاقدية التي تربط المزارعين بمجموعة واسعة من الخدمات الضرورية لتزويد الأسواق الحديثة بالإمدادات (منظمة الزراعة والاغذية، ٢٠٠٣).

كما اوصت منظمة الفاو في المؤتمر الاقليمي السابع والعشرون للشرق الأدنى أن تواصل المنظمة مساندتها للشبكة الإقليمية للسياسات الزراعية في الشرق الأدنى وشمال أفريقيا ورابطة تسويق الأغذية الزراعية للشرق الأدنى وشمال أفريقيا عبر المساهمة النشطة في اجتماعاتها ونشاطاتها وعبر تبادل الخبرات والمعلومات المتصلة بصياغة وتنفيذ استراتيجيات قطرية للتنمية الزراعية وتطوير نظم التسويق الفعالة وترتيبات التجارة الزراعية البينية. الى جانب مساندة الرابطة الإقليمية لمؤسسات التسويق الزراعي الغذائي للشرق الأدنى وشمال أفريقيا (أفمانيا) عبر الاجتماعات المشتركة والدراسات وبرامج التدريب وذلك لتنشيط ونشر الزراعة التعاقدية كأحد برامج إزالة المعوقات التسويقية الرئيسية (منظمة الزراعة والاغذية، ٢٠٠٤).

كما اهتمت إستراتيجية التنمية الزراعية العربية المستدامة للعقدين القادمين ٢٠٠٥-٢٠٢٥، بتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية العربية في النفاذ للأسواق العالمية، وتحقيق التكامل الزراعي العربي، والوفاء باحتياجات الدول العربية من السلع الزراعية. وقد تضمنت هذه الاستراتيجية مجموعة من البرامج التنموية حيث اختص البرنامج السادس بالمساهمة في ازدهار الريف

وبصفة خاصة في المناطق المستصلحة والتي تعاني من تلك المشكلات، ومن ثم يصبح من الأهمية التعرف على الوضع الراهن لأتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية حتى يمكن للمعنيين ببرامج التنمية الزراعية وضع الاستراتيجيات والخطط الكفيلة بتطبيق الزراعة التعاقدية وتشجيع الزراع على سرعة تبنيها ومساعدتهم في التغلب على ما قد يواجهونه من صعوبات في هذا الشأن، ومن هنا تبدو أهمية الدراسة الحالية والتي تسعى الى التعرف على اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية في منطقة الدراسة.

اهداف الدراسة

بصفة عامة تهدف الدراسة الى التعرف على اتجاهات المزارعين بقرى منطقة البستان بإقليم النوبارية نحو الزراعة التعاقدية، وبصفة خاصة تستهدف الدراسة ما يلي:

المهدف الاول: التعرف على محاور اتجاهات المزارعين بمنطقة الدراسة والمتمثلة في الزراعة التقليدية، والزراعة التعاقدية، واجراءات الزراعة التعاقدية.

المهدف الثاني: محاولة الخروج بتوصيات تطبيقية بناء على النتائج التي تم إستخلاصها لرفع مستوى تطبيق الزراعة التعاقدية في مناطق الاراضي المستصلحة.

الاستعراض المرجعي والاطار النظري

يتضمن الاستعراض المرجعي لهذه الدراسة كل من تعريف الزراعة التعاقدية وأدوارها المباشرة وغير المباشرة في التنمية الريفية فضلا عن مميزاتها بالنسبة للمزارع الصغير، الى جانب استعراض بعض تجارب الزراعة التعاقدية وأنماط الزراعة التعاقدية، واخيرا يتم عرض أهم المداخل النظرية التي تناولت الزراعة التعاقدية.

تعريف الزراعة التعاقدية contract farming

تعرف منظمة الزراعة والأغذية ٢٠٠١ الزراعة التعاقدية على إنها عقد اتفاق بين مزارع (واكثر) وبين مسوق او شركة تسويق زراعي، يتم بمقتضاه دعم المزارع في كافة عمليات الانتاج فنيا وماليا، كما يتم ايضا توفير الانتاج الزراعي بالكمية والنوعية التي تم تحديدها في العقد، وبالسعر الذي تم الاتفاق على كيفية تحديده (FAO, 2001)

يشير مفهوم الزراعة التعاقدية إلى النظام الذي يتم من خلاله بيع

الزراعة وذلك بالإتصال بالشركات العاملة في مجال التصنيع الزراعي وتزويدها بالزاياء المتوفرة في مناطق عمل المشروع، وأسفرت الاتصالات عن توقيع عقد مع قرية كلابشة وقرية بشاير الخير علي زراعة ٢٢٠ فدان بمحصول السمسم مع احدي شركات الحلويات وكذلك زراعة ١١١٠ فدان بوادي النقرة علي أن يتم توفير الطن بسعر اليوم عند الحصاد. كما شملت التعاقدات اتفاقا علي زراعة ١١٥ فدان بقرية بشاير الخير و كلابشة الجديدة تحت الاشراف الفني والارشادي من المنظمة الدولية لتنمية التعاون الزراعي (ACDI/VOCA). وقد تم فعلا توفير الكمية المتعاقد عليها (WFP, 2009).

ونظرا لنجاح التجربة فقد تم التعاقد مع احدي الشركات علي زراعة ٧٥ فدان بقرية الشروق بإهناسيا محافظة بني سويف علي زراعة مساحة أخرى من السمسم وقدرها ٧٥ فدان بالإضافة الي زراعة ٧٥٠ فدان بوادي النقرة علي أن يتم التوريد بسعر اليوم عند الحصاد، وحول المحاصيل الأخرى التي شملها مشروع الزراعات التعاقدية وقد تم التعاقد بين احدي الشركات وجمعية الشروق الزراعية علي زراعة ١٢٥ فدان طماطم بقرية الشروق بمحافظة بني سويف لتوفير كامل المحصول وتعهدت الشركة بتوفير البذور المتعاقد عليها وشتلها تحت الاشراف الفني والارشادي من المنظمة الدولية لتنمية التعاون الزراعي (ACDI/VOCA)، كما تم التعاقد علي زراعة ١٠٠ فدان نعناع بلدي بوادي النقرة بسعر توفير ٧٥٠ جنيها للطن، الى جانب ٥٠ فدان نعناع بذرة فرنساوي. وفي ضوء هذه النتائج بدأ برنامج الغذاء العالمي في الاجراءات القانونية والتنفيذية لعقود الزراعة التعاقدية مع قري البحيرة بأسوان وهي بشاير الخير و كلابشة وتوماس علي زراعة ٥٠٠ فدان لصالح احد شركات التصنيع الزراعي يكون الاشراف الفني والارشادي للمشتل والزراعة مع المنظمة الدولية لتنمية التعاون الزراعي (WFP, 2009).

مما سبق يتبين أهمية العمل على تحديث الزراعة التقليدية وتطويرها من خلال تطبيق وأدخال نموذج الزراعة التعاقدية كأحد النماذج الحديثة والتي تضع في الاعتبار التغلب على مشكلات الزراعة التقليدية وتأمين المزارع والبعد عن المخاطر التسويقية

الزراعى، حيث أصبح إستخدام العقود (سواء الرسمية او غير الرسمية) عاملا محفزاً للمزارعين فى مناطق كثيرة من العالم، نظراً لان التعاقدية توفر ضمانات متعددة لطرق معادلة الانتاج الزراعى، الى جانب كونها تطوراً للعملية الزراعية لان الانتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الانتاج بالكمية والنوعية التى يشترط عليها، الى جانب استخدام العمليات الزراعية التى توفر فى تكاليف الانتاج. من جهة المزارع فإنه يستفيد باستغلال كافة عناصر الانتاج سعياً وراء رفع معدلات انتاجه، الامر الذى ينعكس بشكل ايجابى ليس فقط على المستوى الاقتصادى والمعيشى لصغار المزارعين وانما ايضا على مستوى كل من المجتمع المحلى والتنمية الريفية بشكل عام.

ويمكن تلخيص اهم أدوار الزراعة التعاقدية فى التنمية الريفية على النحو التالى:

اولاً: الادوار المباشرة للزراعة التعاقدية فى التنمية الريفية:

- ١- دورها فى تحسين فرص وصول انتاج صغار المزارعين الى الاسواق المحلية والخارجية.
- ٢- تأمين الاسواق وضبط الاسعار (من خلال تقليل المخاطر) وخاصة بالنسبة للمحاصيل غير التقليدية.
- ٣- تأمين عوائد اعلى من الانتاج الزراعى بالنسبة لصغار المزارعين، الامر الذى ينعكس على مستواهم الاقتصادى والمعيشى كما ينعكس ايضا على مستوى تنمية مجتمعاتهم المحلية.
- ٤- رفع انتاجية المحاصيل الزراعية نظراً لوجود الحافز لدى المزارع، وتوفير اشكال الدعم الفنى لدى المشتري.
- ٥- تقليل اشكال الفاقد فى الانتاج الزراعى وخاصة الفاقد المباشر الناتج عن مشاكل العجز عن التسويق.
- ٦- تحسين اشكال وصول مدخلات الانتاج، رفع مستوى تقديم خدمات الميكنة الزراعية، والنقل، الى جانب تعزيز أنشطة الارشاد الزراعى (Allen and Lueck, 2003).

ثانياً الادوار غير المباشرة للزراعة التعاقدية فى التنمية الريفية:

- ١- ضمان جودة الانتاج الزراعى، مما يرفع من الفرص التنافسية للمنتجات الزراعية.

محصول يخص مزارع ما الى وحدة تصدير او مصدر او جهة حكومية او مستقلة، يبعاً مقدماً عن طريق عقود تتضمن ترتيبات البيع وشروط الشراء. وبطبيعة الحال تختلف هذه الشروط والترتيبات من محصول الى اخر وفقاً لطبيعته وقيمه النقدية وظروف تسويقه، وفى الزراعة التعاقدية غالباً ما يلتزم الطرف المشتري بتوفير الائتمان ومدخلات الانتاج المشورة الفنية. وهذا يعنى ان التعاقد هو فى الأساس وسيلة لتوزيع المخاطر بين كل من المزارع الذى يجازف بالانتاج وبين الطرف المشتري الذى يجازف بمخاطر التسويق، وفى الممارسة العملية هناك اشكال كثيرة للاتفاق على الزراعة التعاقدية بما يضمن توزيع المخاطر فهناك بعض التعاقدات التى تتفق على حجم معين من الانتاج، وفى تعاقدات أخرى يتم تحديد سعر البيع (والذى يمكن أن يكون سعر السوق الراهن، سعر السوق عند البيع، متوسط السعر على مدى فترات زمنية محددة) ومن النادر ان يتم التعاقد على اساس مبلغ نقدي محدد (Runsten, and Key, 1996).

وهذا يعنى ان الزراعة التعاقدية هى ذلك النوع من الانتاج الزراعى الذى يتم وفقاً لاتفاق مسبق بين المزارع والمشتري أو شركة التسويق الزراعى، حيث يتم تحديد كافة الالتزامات على الطرفين فى العقد، والتى غالباً من تنحصر فى كل من الانتاج والتسويق، والمزارع وفقاً لهذا العقد يلتزم بتوريد كمية معينة من الانتاج بمواصفات وجودة محددة ومتفق عليها وفى جدول زمنى محدد، وفى المقابل يلتزم الطرف المشتري بشراء المنتج بأسعر غالباً ما تكون محددة سلفاً، الى جانب التزامه بتوفير مستلزمات الانتاج وتقديم المساعدات الفنية فى كافة مراحل الانتاج وفقاً لما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين. والمفهوم المركزى فى الزراعة التعاقدية هو تأمين الصلة بين الانتاج والتسويق، فتسهيلات التسويق التى يتضمنها العقد سوف ينعكس على كفاءة الانتاج ورفع مستواه وفقاً لاشتراطات الجودة المنصوص عليها، وهذا يعنى ان المزارع سوف يتفرغ وبكل طاقته لرفع انتاجيته وسوف يقلل فى الوقت ذاته من مخاطر التسويق التى تتسم بها الزراعة التقليدية (Miller, 1995).

دور الزراعة التعاقدية فى التنمية الريفية

الزراعة التعاقدية هى واحدة من اشكال تنظيم انتاج وتداول الانتاج الزراعى، وهى نمط من انماط تعديل منظومة الانتاج

كما تعتمد المملكة المتحدة في إدارة الزراعة التعاقدية على أربع أسس تنظيمية لضبط العلاقة بين كل من المزارع والطرف المشتري والمنظمات الزراعية وهي أولاً: دعم المزارع فنياً وتمويلها من خلال البنوك والمنظمات الزراعية والجهات البحثية والإرشادية، وثانياً: دعم الطرف المشتري وشركات التسويق بالضمانات التمويلية وبرامج تأمين المخاطر، وثالثاً: دعم المنظمات المحلية الريفية للقيام بدورها في عمليات الإدارة والرصد والتقييم، ورابعاً: حماية البيئة وعدم استنزاف الموارد الطبيعية، وقد زادت معدلات الانتاج خلال المواسم الممتدة من عام ٢٠٠٧ الى عام ٢٠٠٩ بمتوسط عام قدره حوالي ١٥% من الانتاج قياساً بالمزارع التي لا تطبق الزراعة التعاقدية، الأمر الذي أدى الى تطور نسبة المساحات المزروعة عن طريق الزراعة التعاقدية بنسبة وصلت في عام ٢٠٠٧ الى حوالي ٣٣% من اجمالي المساحة المزروعة. (Home, 2009)

وفي الدول النامية تطور الاعتماد على الزراعة التعاقدية بدرجة ملحوظة، وتعتبر البرازيل من أهم دول العالم وأكثرها تطبيقاً لبرامج الزراعة التعاقدية حيث يعتمد حوالي ٧٥% من منتجي الدواجن في البرازيل على الزراعة التعاقدية، وساهم التسويق التعاقدى في زيادة الانتاج في الفترة من ١٩٩٩ وحتى ٢٠٠٦ بنسبة زيادة سنوية بلغت ٩%، كما ارتفعت صادرات البرازيل من الدواجن في الفترة ذاتها بنسبة حوالي ١٥% حتى بلغت قيمة الصادرات من الدواجن المنتجة عبر الزراعة التعاقدية حوالي ١,٩ بليون دولار في عام ٢٠٠٦، كما بلغت نسبة المزارعين الذين يعتمدون على الزراعة التعاقدية في الانتاج الحيواني حوالي ٤٠%، كما بلغت نسبة مزارعي فول الصويا عبر التسويق التعاقدى حوالي ٣٥% في عام ٢٠٠٦. (De Sousa, 2005)

وفي العقدین الاخيرین اهتمت الصين اهتماماً كبيراً بالزراعة التعاقدية حيث أسست لنماذج قانونية وتنظيمية من خلال الجمعيات التعاونية الزراعية بهدف زيادة عدد المنتجات الزراعية داخل اطار برامج الزراعة التعاقدية، والاعتماد على السعات الكبيرة في التصدير، والاهتمام بالمنتجات التصديرية، والاشراف على ضبط العلاقة بين صغار المزارعين وشركات التصنيع الزراعي، وفي اطار هذا الاهتمام ارتفع عدد المنتجات الزراعية التي يتم انتاجها من خلال الزراعة

٢- تحسين اشكال توريد الانتاج الزراعي (وفقاً لجداول زمنية متفق عليها بين الطرفين) مما ينعكس على استقرار اسعار المنتجات الزراعية.

٣- تطوير البنية الاساسية في الريف (مثل الطرق ومرافق الري ووحدات التخزين والتبريد ومراكز التجميع والفرز).

٤- خفض تكاليف النقل، لان الطرف المشتري غالباً ما يقوم بنقل كميات اقتصادية كبيرة بعكس المزارع الصغير.

٥- تقليل مخاطر التسويق، ذلك لان الانتاج يتم وفقاً لآلية العرض والطلب (Allen and Lueck, 2003).

كما يمكن تلخيص اهم مميزات الزراعة التعاقدية بالنسبة للمزارع الصغير على النحو التالي:

- ١- غالباً ما يتم توفير مدخلات الانتاج من قبل الطرف المشتري.
- ٢- عادة ما يكون التمويل مسئولية الطرف المشتري.
- ٣- الزراعة التعاقدية في كثير من الاحيان تقدم تكنولوجيا جديدة، وتعمل على تعليم المزارعين مهارات وخبرات جديدة.
- ٤- تقليل المخاطر التسويقية والسعرية بالنسبة للمزارع.
- ٥- فتح اسواق جديدة داخلية وخارجية غالباً ما يعجز المزارع عن التعامل معها بمفرده (Baumann, 2000).

تجارب الزراعة التعاقدية

تطورت الزراعة التعاقدية بشكل كبير في العقود الثلاث الماضية حيث ارتفعت نسبة المزارعين المشاركين في مشروعات الزراعة التعاقدية في الولايات المتحدة الامريكية من ١١% في عام ١٩٦٩ الى حوالي ٣٦% من المزارعين في عام ٢٠٠٤ وهناك ازدياداً مطرداً في عدد المزارعين الذين يرغبون في التعاون مع المنظمات الزراعية وشركات التسويق المشرفة على الزراعة التعاقدية، حيث بلغت نسبة المزارعين المشاركين في منظمات الزراعة التعاقدية لمحصول قصب السكر حوالي ٩٦%، كما بلغت حوالي ٥٩% بالنسبة للمزارعي الفواكه، وحوالي ٥٢% لمزارعي القطن، و٨٨% بالنسبة لمنتجي الدواجن، وتعتمد الزراعة التعاقدية في الولايات المتحدة الامريكية على ثلاثة أسس تنظيمية وهي تمويل الانتاج الزراعي، ورفع المستوى التكنولوجي وتقديم الدعم الفني، الى جانب صناديق المخاطر وإدارة الازمات. (Donald, 2004).

النموذج الوسيط Intermediary model: حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا. ففي تايلند، تشتري شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد أو لجان المزارعين الذين يرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين.

كما قدمت جامعة فخنينج الهولندية تصنيفا آخر يعتمد على خصائص العقد كما يلي

أولا: التصنيف وفقا للغرض من العقد Purpose: ويتم تقسيم الزراعة التعاقدية الى ثلاثة نماط:

١- نمط التنسيق Coordination: وهو نمط يعتمد على التنسيق بين الطرفين الأول وهو المزارع وبين الطرف الثاني وهو شركة التسويق الزراعي لتحقيق الكمية والنوعية المتفق عليها من الانتاج الزراعي، وذلك تحت اشراف المنظمات الزراعية الحكومية على المستويات المختلفة، الى دعم جانب المنظمات الاهلية.

٢- نمط الحوافز Incentives: وهو نمط يعتمد على احوافز المالية والفنية التي تقدم الى طرفي العقد، وهي غالبا ما تكون تحت اشراف الحكومات والمنظمات الدولية الداعمة.

٣- نمط توزيع المخاطر Allocation of risk: ويعتمد هذا النمط على صياغة العقد بطريقة لا تركز على نوعية الانتاج الزراعي او كميته اودعمه تمويليا وفنيا، وانما تركز على كيفية توزيع المخاطر بين المزارع وشركة التسويق والطريقة التي تقلل المخاطر على الطرفين من خلال صناديق المخاطر وانظمة ادارة الازمات وادخال شركات تأمين.

ثانيا: التصنيف وفقا لطبيعة الاحكام القانونية والرسمية للعقد Governance: ويتم تقسيم الزراعة التعاقدية الى نمطين اساسيين:

١- النمط الرسمي Formal: وهو نمط من التعاقد يعتمد على التوثيق القانوني بكامل اجراءاته ورسومه.

٢- النمط غير الرسمي Informal: وهو نمط يعتمد على الاتفاق غير المكتوب (او المكتوب وغير الموثق قانونيا).

التعاقدية من ٣٠ منتجا زراعيا في عام ١٩٩٠ الى ٩٠ منتجا زراعيا في عام ٢٠٠٧، كما تطورت مساحات الاراضى التي تزرع وفقا للزراعة التعاقدية حتى وصلت الى ١٨,٦ مليون هكتار في عام ٢٠٠٧ بنسبة زيادة حوالى ٤٠% عن عام ١٩٩٠، وكذلك فقد ارتفعت نسبة المزارعين الذين يشاركون في برامج الزراعة التعاقدية من ١٠% في عام ١٩٩٠ وصولا الى ٢٥% من مزارعى الصين في عام ٢٠٠٧. (Zhu,2008)

نماذج الزراعة التعاقدية:

اشارت منظمة الاغذية والزراعة (٢٠٠١) الى أن نماذج الزراعة التعاقدية تتضمن كل من:

النموذج المركزى Centralized model: تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج. وتوزع الحصص في بداية كل موسم زراعة ويجرى مراقبة الجودة بصورة صارمة. ويرتبط هذا النموذج بصفة عامة بالتبغ والقطن وقصب السكر والموز والبن والشاي والكافا والمطاط.

نموذج المزرعة النواة Nucleus Estate model: حيث تمتلك الجهة الراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من معمل التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين (الذين يطلق عليهم في بعض الأحيان المزارعون التابعون. وغالبا ما يستخدم هذا النموذج أساسا في حالة المحاصيل الشجرية، كما أنه يسرى أيضا على منتجات الألبان.

النموذج متعدد الأطراف Multipartite model: ويشمل عادة هيئات حكومية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين. ويشيع هذا النموذج في الصين حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معا في إبرام العقود مع القرى والمزارعين الأفراد.

النموذج غير الرسمي Informal model: حيث يبرم المتعهدون الأفراد أو الشركات الصغيرة عقودا للإنتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية. ويتنشر هذا النمط بين المتاجر الغذائية الكبيرة والتي عادة ما تتعاقد على المنتجات الطازجة من خلال صغار المزارعين.

تنظم الزراعة التعاقدية والتشريعات التي تحدد المسؤوليات على أطراف العقود، وتأتي المنظمات الزراعية وشركات التأمين وصناديق المخاطر والبنوك وشركات التسويق الزراعية للزراعة التعاقدية بأدوارها التنظيمية والإدارية، وفي المستوى الثالث يأتي المزارع بقدراته الفنية والتمويلية المحدودة، وبحيث يكون نجاح الزراعة التعاقدية مشروطاً بأداء كل مستوى من المستويات الثلاث بأدواره التي

أما المدخل النقدي Critical Approach بأصوله الماركسية فيطلق من ثوابت نظرية موداها ان الزراعة التعاقدية في البلدان النامية ليست سوى نوع آخر من المساوئ المرتبطة بالعملة الاقتصادية. فمن ناحية هناك جموع صغار المزارعين غير المنظمين الذين لا يملكون الكثير من القدرة على المساومة والقدر القليل من الموارد اللازمة لزيادة الإنتاجية والمنافسة تجارياً. وعلى الطرف الآخر تقف الصناعات الزراعية القوية التي تقدم عقود الإنتاج والتوريد التي تتيح لها، في مقابل المدخلات والمشورة الفنية، استغلال اليد العاملة الرخيصة ونقل معظم المخاطر إلى المنتجين الأوليين. فالزراعة التعاقدية، كما يقول منظري المدخل النقدي، هي في جوهرها اتفاق بين أطراف غير متساوية والأرجح أنها تسبب في مضاعفة الديون بدلا من التنمية لصغار المزارعين (Patrick and Roberts, 2003).

الاسلوب البحثي

المجال الجغرافي للدراسة : تم إختيار منطقة البستان بوصفها من أهم المناطق المستصلحة حديثا، وهي تتبع قطاع الزراعة بالنوبارية، حيث تقع منطقة البستان في منطقة اقليم غرب النوبارية، وتضم منطقة البستان ثلاث قرى منتفعين وهي عباس العقاد وتوفيق الحكيم ومتولى الشعراوي، وتنتمى تلك القرى بالتنوع في المحاصيل التقليدية والخضر والفاكهة.

المجال البشري للدراسة: تتكون شاملة الدراسة من إجمالى عدد المزارعين بقرى عباس العقاد وتوفيق الحكيم ومتولى الشعراوي، وعلى هذا فإن شاملة الدراسة تتضمن ٨٢٣ من الزراع المنتفعين بالقرى سالفة الذكر، وقد تم اختيار ١٢٤ مزارع يمثلون حوالى ١٥% من إجمالى المزارعين المنتفعين بطريقة عشوائية منتظمة من واقع سجلات فيدهم بالمركز الارشادى الزراعى.

ثالثا: التصنيف وفقا لطبيعة مواصفات واشتراطات التعاقد Specifications: ويتم تقسيم الزراعة التعاقدية الى اربعة انماط:

- ١- التعاقد وفقا للسعر Price : وهو نمط من العقد يعتمد على التزام طرفيه بسعر ما يتم الالتزام به في نهاية موسم الانتاج.
- ٢- التعاقد وفقا للكمية Volume : وهو نمط من التعاقد يعتمد على التزام المزارع وشركة التسويق بكمية معينة من الانتاج يتم الالتزام بها في نهاية الموسم.
- ٣- التعاقد وفقا للجدول الزمني Time: ويتم التعاقد في هذه الحالة على توريد المزارع انتاجه الزراعى وفقا لجدول زمنى محدد يتم الالتزام به بغض النظر عن كمية ونوعية واسعار المنتجات الزراعية.
- ٤- التعاقد وفقا للنوعية Quality : وفي هذا النمط يلتزم المزارع بتوريد منتجات زراعية بمواصفات محددة واشتراطات منصوص عليها بينه وبين شركة التسويق، وغالبا ما يتم تفتيش الانتاج وتقييمه خلال موسم الانتاج من قبل مختصين من طرف شركة التسويق (Wageningen University, 2008).

المدخل النظرية التي تناولت الزراعة التعاقدية:

يشير فحص التراث النظرى المرتبط بقضية الزراعة التعاقدية الى وجود ثلاثة مدخل نظرية حاولت تناول هذه الظاهرة وتفسيرها في ضوء ثوابتها ومعطياتها النظرية. المدخل الاول هو المدخل الادارى الذى ينطلق من تحسين صور الانتاج الزراعى في ظل ظروف تتسم بعدم التأكد Uncertainty، وعلى ذلك فالزراعة التعاقدية هي أحد أشكال تطوير الادارة المزرعية بحيث يتم التعامل مع ظروف المخاطرة على مستوى كل من الانتاج والتسويق، الى جانب ظروف عدم التأكد التي تحيط بالعملية الزراعية من حيث تأثير العوامل المناخية والرى والافات وفرص التسويق. وهذا يعنى ان الزراعة القائمة على العقود تسهم في زيادة دخل المنتجين وارتفاع أرباح المستثمرين وخفض المخاطر وتقليل ظروف عدم التأكد التي تحيط بكلتا الطرفين (المزارع والمشتري).

ويتفق مدخل التنسيق الرأسى Vertical integration الى حد كبير مع المدخل الادارى، حيث يرى انصاره أن العلاقة الممتدة من المستوى الاعلى والذي تمثله الحكومة بما تضعه من القوانين التي

الزراعة التعاقدية بكل ابعادها، وتتضمن هذه المحاور ١٦ بندا كما يلي:

١- حل مشكلة مستلزمات الانتاج: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: التقاوى والشتل، ب: الاسمدة، ت: المبيدات، ج: احتياجات شبكات الري.

٢- حل مشكلة عدم توافر الخبرة الفنية: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: معالجة مشاكل التربة، ب: التسميد، ت: امراض النبات، ج: الري.

٣- تقليل المخاطر التسويقية: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: مخاطر العجز عن تسويق المحصول، ب: مخاطر تسويق المحصول بسعر منخفض، ت: مخاطر عدم التزام التجار بسعر البيع.

٤- توسيع فرص زراعة المحاصيل النقدية: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: امكانية زراعة محاصيل نقدية للسوق المحلي، ب: محاصيل نقدية للاسواق الخارجية، ت: محاصيل زراعية للتصنيع الزراعى.

٥- توسيع الفرص التسويقية: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: امكانية فتح شركات التسويق لاسواق داخلية جديدة، ب: اسواق خارجية، ت: تعاقدات طويلة الاجل.

٦- زيادة الارباح السنوية: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: حل الزراعة التعاقدية لمشاكل التمويل، ب: دور الخبرة الفنية في تقليل تكاليف الانتاج، ت: دور الزراعة التعاقدية في زيادة الانتاج، ج: دور الزراعة التعاقدية في زيادة الارباح السنوية للمزارع.

المحور الثالث: اتجاهات المزارع نحو اجراءات الزراعة التعاقدية: وهو متغير مركب يشتمل على اربعة متغيرات فرعية تتعلق باتجاهات المزارع نحو اجراءات الزراعة التعاقدية، وتتضمن هذه المحاور ١٢ بنود كما يلي:

١- اجراءات حقوق المزارع: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: الحصول على كافة مستلزمات الانتاج بالكمية والنوعية والتوقيت المتفق عليه، ب: الحصول على الخبرة الفنية بالتخصص والنوعية والمواعيد المتفق عليها، ت: تعويض شركة

جمع بيانات الدراسة: تم تصميم إستبيان خاص لتجميع بيانات هذه الدراسة، حيث تم تجميعها باستخدام أسلوب المقابلة الشخصية مع أفراد العينة البحثية من المزارعين بعد الإنتهاء من الإختبار المبدئى للتأكد من صلاحيته ومناسيته للغرض المصمم من أجله.

قياس المتغيرات البحثية: تتضمن الدراسة متغير بحثى رئيسى يتعلق بالتعرف على اتجاهات المزارعين في منطقة الدراسة نحو الزراعة التعاقدية وقد تم الاعتماد في دراسته على مقياس سينج وسوب ٢٠٠٥ وهو مقياس مركب يتضمن ثلاثة محاور، تشتمل على ١٣ متغيراً فرعى تم قياسها من خلال ٤٤ بندا، حيث يختص المحور الاول منهم بدراسة اتجاهات المزارع نحو الزراعة التقليدية، في حين يهتم المحور الثانى بالتعرف على اتجاهات المزارع نحو فكرة الزراعة التعاقدية، بينما يختص المحور الثالث بفحص اتجاهات المزارع نحو اجراءات الزراعة التعاقدية. (Singh and Sube, 2005).

المحور الاول: اتجاهات المزارع نحو الزراعة التقليدية: وهو متغير مركب يشتمل على ٣ متغيرات فرعية تتعلق باتجاهات المزارع نحو الزراعة التقليدية، وتتضمن هذه المحاور ١١ بندا كما يلي:

١- مشاكل مرحلة ما قبل الزراعة: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: توافر رأس المال اللازم لتمويل الدورة الانتاجية، ب: توافر مستلزمات الانتاج بالنوعية والسعر المناسبين، ت: توافر الخبرة الفنية اللازمة لتجهيز الارض واجراء المعاملات اللازمة قبل الزراعة.

٢- مشاكل الزراعة: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: توافر الخبرة الفنية اللازمة للزراعة، ب: التسميد، ت: امراض النبات، ج: الري.

٣- مشاكل التسويق: ويتضمن هذا المتغير ٤ بنود اساسية كما يلي: أ: صعوبة التعامل مع اسواق الجملة، ب: احتكار تجار الجملة وسيطرتهم على تسويق الانتاج الزراعى بالمنطقة، ت: عدم وجود ضمانات لالتزام تجار الجملة بالاسعار المتفق عليها، ج: مشكلة تذبذب اسعار المحاصيل وصعوبة التوقع بحركتها.

المحور الثانى: اتجاهات المزارع نحو الزراعة التعاقدية: وهو متغير مركب يشتمل على ستة متغيرات فرعية تتعلق باتجاهات المزارع نحو

سوف يتم تناول النتائج التي تتعلق بهذا الهدف من خلال التعرف على الأهمية النسبية للمحاور الثلاثة ومستوى تحقيق تلك المحاور من وجهة نظر المبحوثين بمنطقة البحث.

وللتعرف على الأهمية النسبية لترتيب محاور اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية، أى المحاور التي تحتل أولوية كبرى من التي تحتل أولوية أقل، فقد تبين من النتائج إختبار فريدمان والواردة في جدول (١) أن أهم هذه المحاور على الترتيب: محور الاتجاه نحو إجراءات الزراعة التعاقدية بمتوسط (٤٣، ٢)، يليها محور الاتجاه نحو الزراعة التعاقدية بمتوسط (١٣، ٢)، وأخيراً محور الاتجاه نحو الزراعة التقليدية بمتوسط (٦٤، ١)، وبما يؤكد معنوية الفروق بين درجات متوسطات المحاور الثلاثة الرئيسية ان قيمة كا^٢ المناظرة بلغت ١، ٧٧ وهي معنوية عند المستوى الاحتمالي ٠، ٠١ مما قد يشير إلى الأهمية النسبية لأولوية الزراعة التعاقدية مقابل الزراعة التقليدية من وجهة نظر المبحوثين.

ولمزيد من الإيضاح يوضح جدول (٢) والمتعلق بتوزيع إستجابات المبحوثين وفقاً لإتجاهاتهم نحو الزراعة التقليدية المحور الأول للمقياس الكلى والمكون من ثلاث محاور فرعية تتعلق بمشاكل مرحلة ما قبل الزراعة، ومشاكل الإنتاجية الزراعية، ومشاكل التسويق الزراعى، حيث تشير النتائج الواردة بالجدول إلى أن غالبية اتجاهات المزارعين نحو مشاكل مرحلة ما قبل الزراعة (١٠٢ مزارعاً يمثلون حوالى ٨٢% من عينة الدراسة) والتي تتمثل في كل من توافر رأس المال اللازم لتمويل الدورة الانتاجية، وتوافر مستلزمات الانتاج بالنوعية والسعر المناسبين، وتوافر الخبرة الفنية اللازمة لتجهيز الارض واجراء المعاملات اللازمة قبل الزراعة كانت سلبية الى محايده، كما تظهر النتائج ان اتجاهات ١١١ مزارعاً ويمثلون حوالى ٩٠% من عينة الدراسة كانت اتجاهاتهم نحو مشاكل الزراعة التقليدية والتي تتعلق بتوافر الخبرة الفنية اللازمة للزراعة، والتسميد، وامراض النبات، ومشاكل الري كانت سلبية الى محايده، كما يتبين من النتائج الموضحة في جدول (١) الى ان اتجاهات ١١٣ مزارعاً ويمثلون حوالى ٩١% من عينة الدراسة كانت اتجاهاتهم نحو مشاكل التسويق في الزراعة التقليدية والتي تختص بكل من صعوبة التعامل مع اسواق الجملة، واحتكار تجار الجملة وسيطرتهم على تسويق الانتاج

التأمين للمزارع في حالة الاخلال بتعاقدته لظروف مؤثرة على الانتاج الزراعى، ج: حصول المزارع على كامل مستحققاته عند التوريد.

٢- اجراءات حقوق المشتري: ويتضمن هذا المتغير بندين اساسيين كما يلي: أ: الحصول على الانتاج الزراعى بالكمية والنوعية والتوقيت المتفق عليه، ب: تعويض شركة التأمين للمشتري في حالة الاخلال بتعاقدته لظروف خارجة عن ارادته.

٣- اجراءات التأمين: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: التزام المزارع بكافة التزاماته المالية تجاه شركات التأمين، ب: التزام المشتري بكافة التزاماته المالية تجاه شركات التأمين والمنظمات، ت: التزام كافة الاطراف المزارع والمشتري وشركات التأمين بكافة التزاماتهم امام المنظمات الزراعية والجهات الحكومية المشرفة على الزراعة التعاقدية.

٤- تطبيق وضمان حماية اجراءات التعاقد: ويتضمن هذا المتغير ٣ بنود اساسية كما يلي: أ: دور المنظمات الزراعية المشرفة على الزراعة التعاقدية في حماية حقوق المزارع وضمان أدائها لالتزاماته، ب: دورها في حماية حقوق المشتري وضمان أدائها لالتزاماته، ت: دورها في التعامل الادراى والقانونى مع شركات التأمين وصناديق المخاطر لضمان تحصيلها لمستحققاتها من المزارع والمشتري، وادائها لالتزاماتها تجاههم. وقد تم قياس كل بند من خلال عبارة واحدة خصصت لها ثلاث اجابات: موافق- محايد- غير موافق، واعطيت لها الاوزان ٣، ٢، ١ على الترتيب، وعلى ذلك تتراوح درجات المقياس من ٤٤ الى ١٣٢ درجة.

أدوات التحليل الإحصائي:

وقد تم إستخدام التكرارات والنسب المئوية و المتوسط الحسابى واختبار فريدمان لتحليل البيانات البحثية وصفيًا للتعرف على اتجاهات المزارعين قيد الدراسة نحو الزراعة التعاقدية.

النتائج ومناقشتها

يمكن عرض النتائج مرتبة وفقاً لأهداف البحث كالتالى:

أولاً: التعرف على محاور اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية:

إتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية والذي يتكون من ست محاور فرعية تتعلق بحل مشكلات مستلزمات الإنتاج، وعدم توافر الخبرة الفنية، وتقليل المخاطر التسويقية، وتوسيع فرص زراعة المحاصيل النقدية، وتوسيع الفرص التسويقية، وزيادة الأرباح السنوية، حيث اشارت بيانات جدول (٣) إلى أن غالبية إتجاهات المزارعين نحو حل مشاكل مستلزمات الإنتاج (١٠١) مزارعا يمثلون حوالي ٨١% من عينة الدراسة) كانت ايجابية الى محايدة، كما تظهر النتائج ان إتجاهات ١٠٨ مزارعا ويمثلون حوالي ٨٧% من عينة الدراسة كانت إتجاهاتهم نحو حل مشكلة عدم توافر الخبرة الفنية كانت ايجابية الى محايدة، كما تبين من النتائج الموضحة في جدول (٢) الى ان إتجاهات ١٠٨ مزارعا ويمثلون حوالي ٨٧% من عينة الدراسة كانت إتجاهاتهم تجاه تقليل المخاطر التسويقية كانت ايجابية الى محايدة، كما اشارت النتائج الى وجود ٩٧ مزارعا (ويمثلون حوالي ٧٨%) كانت إتجاهاتهم نحو توسيع فرص زراعة المحاصيل النقدية من

الزراعى بالمنطقة، وعدم وجود ضمانات لالتزام تجار الجملة بالاسعار المتفق عليها، ومشكلة تذبذب اسعار المحاصيل وصعوبة التوقع بحركتها كانت سلبية الى محايدة.

كما أوضحت بيانات جدول (٢) أن متوسطات درجات بنود المحاور الفرعية والمكونة للمحور الأول إتجاهات المزارعين نحو الزراعة التقليدية قد تراوحت ما بين ١,٤-١,٧، وجميعها أقل من المتوسط النظري للبند الواحد والذي يبلغ درجتان، مما يعكس إتجاهات المزارعين السلبية نحو الزراعة التقليدية، ومن حيث الأهمية النسبية للمحاور الفرعية الثلاثة وفقا لمتوسطاتها الحسابية تبين أن أهمها على الترتيب: مشكلات مرحلة ما قبل الزراعة (١,٧)، مشكلات التسويق (١,٥)، ثم مشكلات الزراعة التقليدية (١,٤)، مما يشير إلى أولوية حل مشكلات الإنتاجية الزراعية والتسويق الزراعي في منطقة البحث من وجهة نظر المبحوثين.

وفيما يتعلق بالمحور الثاني تمقياس الإتجاه الكلى والذي يعكس

جدول ١. إختبار فريدمان للفروق بين متوسطات درجات محاور الإتجاه نحو الزراعة التعاقدية

محاور الإتجاه	% للإستجابات			متوسط الفروق	قيمة ٢*
	سلبية	محايدة	إيجابية		
الإتجاه نحو الزراعة التقليدية	٥٢	٢٠	٢٨	١,٦٤	**
الإتجاه نحو الزراعة التعاقدية	١٩	٢٨	٥٢	٢,١٣	٧٧,١
الإتجاه نحو اجراءات الزراعة التعاقدية	١٣	٣٣	٥٤	٢,٤٣	

درجات الحرية=٢

**معوبة عند المستوى الإحتمال ٠,٠١

جدول ٢. توزيع المبحوثين وفقا لإتجاهاتهم نحو المحاور الفرعية للزراعة التقليدية

المحاور الفرعية وعناصرها							اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التقليدية						المتوسط الحسابي	
سلبية			محايدة			إيجابية								
عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%			
أولاً- مشاكل مرحلة ما قبل الزراعة														
٦٤	٥٢	٣٧	٣٠	٢٣	١٨	١,٧								
٦٢	٥٠	٣٧	٣٠	٢٥	٢٠	١,٧								
٦٦	٥٣	٣٥	٢٨	٢٣	١٩	١,٧								
٦٥	٥٢	٣٨	٣١	٢١	١٧	١,٦								
ثانياً- مشاكل الزراعة التقليدية														
٨٤	٦٨	٢٧	٢٢	١٣	١٠	١,٤								
٨٥	٦٩	٢٥	٢٠	١٤	١١	١,٤								
٨٣	٦٧	٢٤	١٩	١٧	١٤	١,٥								
٨٤	٦٨	٢٤	١٩	١٦	١٣	١,٥								
٨٢	٦٦	٢٦	٢١	١٦	١٣	١,٥								
ثالثاً-مشاكل التسويق														
٧٩	٦٤	٣٤	٢٧	١١	٩	١,٥								
٧٩	٦٤	٣٦	٢٩	٩	٧	١,٤								
٨٠	٦٥	٣٤	٢٧	١٠	٨	١,٤								
٧٧	٦٢	٣٦	٢٩	١١	٩	١,٥								
٧٩	٦٤	٣٤	٢٧	١١	٩	١,٥								

المدى النظري للسود يتراوح ما بين ١,٣ درجات متوسط درجتان

جدول ٣. توزيع المبحوثين وفقا لاتجاهاتهم نحو المحاور الفرعية للزراعة التعاقدية

المحاور الفرعية وعناصرها		اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية						المتوسط الحسابي
	سلبية	محايدة	إيجابية	إيجابية		محايدة		سلبية
				عدد	%	عدد	%	
أولاً- حل مشكلة مستلزمات الإنتاج	٢٣	١٩	٣٤	٢٧	٦٧	٥٤	٢,٤	
١- التقاوى والشتل	٢٤	١٩	٣٥	٢٨	٦٥	٥٢	٢,٣	
٢- الأسمدة	٢٠	١٦	٣٧	٣٠	٦٧	٥٤	٢,٤	
٢- المبيدات	١٩	١٥	٣٦	٢٩	٦٩	٥٦	٢,٤	
٤- إحتياجات شبكات الري	٢٢	١٨	٣٥	٢٨	٦٧	٥٤	٢,٤	
ثانياً- حل مشكلة عدم توافر الخبرة الفنية	١٦	١٣	٣٦	٢٩	٧٢	٥٨	٢,٥	
١- معالجة مشاكل التربة	٢٠	١٦	٣٥	٢٨	٦٩	٥٦	٢,٤	
٢- التسميد	١٥	١٢	٣٧	٣٠	٧٢	٥٨	٢,٥	
٣- أمراض النبات	١٤	١١	٣٥	٢٨	٧٥	٦١	٢,٥	
٤- الري	١٦	١٣	٣٥	٢٨	٧٣	٥٩	٢,٥	
ثالثاً- تقليل المخاطر التسويقية	١٦	١٣	٣٠	٢٤	٧٨	٦٣	٢,٥	
١- مخاطر العجز عن تسويق المحصول	١٥	١٢	٣٥	٢٨	٧٤	٦٠	٢,٥	
٢- مخاطر تسويق المحصول بسعر منخفض	١٣	١١	٣٢	٢٦	٧٩	٦٤	٢,٥	
٣- مخاطر عدم إلتزام التجار بسعر البيع	١٦	١٣	٣٣	٢٧	٧٥	٦١	٢,٥	
رابعاً-توسيع فرص زراعة المحاصيل النقدية	٢٧	٢٢	٣٦	٢٩	٦١	٤٩	٢,٣	
١- زراعة محاصيل نقدية للأسواق المحلية	٢٣	١٩	٣٧	٣٠	٦٤	٥٢	٢,٣	
٢- زراعة محاصيل نقدية للأسواق الخارجية	٣٠	٢٤	٣٤	٢٧	٦٠	٤٨	٢,٢	
٣- زراعة محاصيل للتصنيع الزراعي	٢٦	٢١	٣١	٢٥	٦٧	٥٤	٢,٣	
خامساً-توسيع الفرص التسويقية	٢٩	٢٣	٣٢	٢٦	٦٣	٥١	٢,٣	
١- فتح أسواق داخلية جديدة	٢٧	٢٢	٣٧	٣٠	٦٠	٤٨	٢,٣	
٢- فتح أسواق خارجية	٢٦	٢١	٤٠	٣٢	٥٨	٤٧	٢,٣	
٣- تعاقدات طويلة الأجل	٣١	٢٥	٣١	٢٥	٦٢	٥٠	٢,٣	
سادساً-زيادة الأرباح السنوية	٣١	٢٥	٣٩	٣١	٥٤	٤٤	٢,٢	
١- تطبيق الزراعة التعاقدية لحل مشاكل التمويل	٣١	٢٥	٣٣	٢٧	٦٠	٤٨	٢,٢	
٢- الخبرة الفنية في تقليل تكاليف الإنتاج	٣٤	٢٧	٣٧	٣٠	٥٣	٤٣	٢,٢	
٣- دور الزراعة التعاقدية في زيادة الإنتاج	٣٠	٢٤	٤٠	٣٢	٥٤	٤٤	٢,٢	
٤- دور الزراعة التعاقدية في زيادة الأرباح السنوية للمزارع	٣٧	٣٠	٣١	٢٥	٥٦	٤٥	٢,٢	

الذى النظرى للسود بنزوح ما بين ١ و ٣ درجات بمتوسط درجتان

النسبة للمحاور الفرعية الستة وفقا لمتوسطاتها الحسابية تبين أن أهمها على الترتيب: حل مشكلة عدم توافر الخبرة الفنية، وتقليل المخاطر التسويقية (٢,٥)، وتوسيع الفرص التسويقية وفرص زراعة المحاصيل النقدية (٢,٣) ثم حل مشكلة مستلزمات الإنتاج (٢,٤)، وأخيراً زيادة الأرباح السنوية (٢,٢).

وفيما يتعلق بالمحور الثالث لمقياس الإتجاه الكلى للزراعة التعاقدية والذى يعكس إتجاهات المزارعين نحو إجراءات الزراعة التعاقدية المكونة من أربعة محاور فرعية ترتبط بإجراءات حقوق المزارع، وإجراءات حقوق المشتري، وإجراءات التأمين، وتطبيق وضمان حماية إجراءات التعاقد، وأوضحت بيانات جدول (٤) أن غالبية إتجاهات المزارعين نحو اجراءات حقوق المزارع (١١٠ مزارعا يمثلون

خلال الزراعة التعاقدية ايجابية الى محايدة، فضلا الى وجود ٩٥ مزارعا لديهم اتجاهات ايجابية الى محايدة نحو توسيع الفرص التسويقية عبر الزراعة التعاقدية، وأخيرا تظهر النتائج ان غالبية إتجاهات المزارعين نحو دور الزراعة التعاقدية في زيادة الارباح السنوية (٨٣ مزارعا يمثلون حوالى ٧٥% من عينة الدراسة) كانت ايجابية الى محايدة.

وأوضحت بيانات جدول (٣) أن متوسطات درجات بنود المحاور الفرعية الستة والمكونة للمحور الثانى إتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية قد تراوحت ما بين ٢,٢ - ٢,٥، وجميعها قيم أكبر من المتوسط النظرى للبند الواحد الذى يبلغ درجتان، مما يعكس الإتجاه الإيجابى للمبحوثين نحو الزراعة التعاقدية، ومن حيث الأهمية

جدول ٤. توزيع المبحوثين وفقا لاتجاهاتهم نحو إجراءات الزراعة التعاقدية

اتجاهات المزارعين نحو اجراءات الزراعة التعاقدية							المحاور الفرعية وعناصرها
المتوسط الحسابي	ايجابية			محايدة			
	عدد	%	عدد	%	عدد	%	
٢,٥	٧٧	٦٢	٢٧	٣٣	١١	١٤	أولاً- اجراءات حقوق المزارع
٢,٥	٧٧	٦٢	٢٩	٣٦	٩	١١	١-الحصول على مستلزمات الإنتاج بالكمية والنوعية والتوقيت المناسب
٢,٥	٧٤	٦٠	٢٩	٣٦	١١	١٤	٢-الحصول على الخبرة الفنية بالتخصص والنوعية والمواعيد
٢,٥	٧١	٥٧	٣١	٣٨	١٢	١٥	٣-تعويض شركة التأمين للمزارع في حالة الاخلال بالتعاقد
٢,٥	٧٢	٥٨	٢٩	٣٦	١٣	١٦	٤-حصول المزارع على مستحققاته عند التوريد
٢,٢	٥٢	٤٢	٣٢	٤٠	٢٦	٣٢	ثانياً- اجراءات حقوق المشتري
٢,٢	٥٤	٤٤	٣٢	٣٩	٢٥	٣١	١-الحصول على الإنتاج بالكمية والنوعية والتوقيت المتفق عليه
٢,٢	٥٥	٤٤	٢٧	٣٤	٢٨	٣٥	٢-تعويض شركة التأمين تتمشتري في حالة الاخلال بالتعاقد
٢,٣	٦٣	٥١	٢٩	٣٦	٢٠	٢٥	ثالثاً- اجراءات التأمين
٢,٣	٦١	٤٩	٢٨	٣٥	٢٣	٢٨	١-التزام المزارع المالي تجاه شركات التأمين
٢,٣	٦٣	٥١	٢٩	٣٦	٢٠	٢٥	٢-التزام المشتري المالي تجاه شركات التأمين
٢,٤	٦٨	٥٥	٢٨	٣٥	١٧	٢١	٣-التزام المزارع والمشتري تجاه الجهات المشرفة على التعاقد
٢,٦	٨١	٦٥	٣٠	٣٧	٥	٦	رابعاً- تطبيق وضمان حماية اجراءات التعاقد
٢,٥	٧٤	٦٠	٣٢	٤٠	٨	١٠	١-دور المنظمات المشرفة في حماية حقوق المزارع
٢,٦	٧٨	٦٣	٣٠	٣٧	٧	٩	٢-دور المنظمات المشرفة في حماية حقوق المشتري
٢,٦	٨١	٦٥	٢٩	٣٦	٦	٧	٣-دور المنظمات المشرفة الادارى والقانونى مع شركة التأمين
وصناديق المخاطر							

المدى النظري للسود يتراوح ما بين ١ و ٣ درجات بمتوسط درجتان

الأربعة وفقاً لمتوسطاتها الحسابية تبين أن أهمها على الترتيب: تطبيق وضمان حماية إجراءات التعاقد (٢,٦)، إجراءات حقوق المزارع (٢,٥)، إجراءات التأمين (٢,٣)، وأخيراً إجراءات حقوق المشتري (٢,٢).

ثانياً: مناقشة النتائج والتوصيات

أشارت نتائج الدراسة إلى أن غالبية المزارعين قيد الدراسة لديهم اتجاهات سلبية فيما يخص مشاكل الزراعة التقليدية ومشاكل التسويق، كما أثبتت نتائج الدراسة أن غالبية هؤلاء المزارعين لديهم اتجاهات إيجابية نحو الزراعة التعاقدية وحل مشاكل مستلزمات الإنتاج وتوافر الخبرة الفنية ومشاكل التسويق وتوسيع الفرص التسويقية، وعلى ذلك تؤكد الدراسة أن الزراعة التعاقدية ربما تكون أحد أهم الحلول لمواجهة مشاكل الزراعة التقليدية بكل من صعوباتها الفنية ومخاطرها التسويقية، وفي ضوء نتائج الدراسة تم صياغة بعض التوصيات لتفعيل تطبيق نموذج الزراعة التعاقدية والتي تتضمن أربعة محاور أساسية كما يلي:

حوالي ٨٩% من عينة الدراسة كانت إيجابية إلى محايدة، كما تظهر النتائج أن اتجاهات ٩٢ مزارعاً ويمثلون حوالي ٧٤% من عينة الدراسة كانت اتجاهاتهم نحو إجراءات حقوق المشتري أو شركة التسويق الزراعي كانت إيجابية إلى محايدة، كما يظهر من النتائج الموضحة في جدول (٣) إلى أن اتجاهات ٩٩ مزارعاً ويمثلون حوالي ٨٠% من عينة الدراسة نحو إجراءات التأمين التي تشترطها عقود الزراعة التعاقدية كانت إيجابية إلى محايدة، كما يتضح أن اتجاهات ١١٨ مزارعاً (ويعملون حوالي ٩٤% من عينة الدراسة) ن تطبيق وضمان حماية إجراءات التعاقد بين المزارع والمشتري كانت إيجابية إلى محايدة.

كما تبين من بيانات جدول (٤) أن متوسطات درجات بنود المحاور الفرعية الأربعة والمكونة للمحور الثالث إتجاهات المزارعين نحو إجراءات الزراعة التعاقدية قد تراوحت ما بين ٢,٢-٢,٦، وجميعها قيم أكبر من المتوسط النظري للبند الواحد والذي يبلغ درجتان، مما يعكس الاتجاه الإيجابي أيضاً للمبحوثين نحو إجراءات الزراعة التعاقدية. ومن حيث الأهمية النسبية للمحاور الفرعية

المحور الرابع: اعتماد مواصفات ومعايير الانتاج الزراعى: تقوم الزراعة التعاقدية فى الاساس على جودة المنتج المتفق على زراعته، ولذلك فاهم نقاط هذا المحور تتعلق بكل من:

- ١- تطوير نظم مراقبة نوعية الانتاج الزراعى خلال موسم الانتاج.
- ٢- توفير الخبرة الفنية المتخصصة فى التفتيش على جودة المنتجات الزراعية.
- ٣- تدريب المزارعين على الالتزام بمعايير الجودة ومواصفات الانتاج.
- ٤- تطوير نظم فحص النوعية والجودة بعد الحصاد فى وحدات التجميع.

المراجع

الصندوق الدول للتنمية الزراعية (إيفاد). العمل معا فى البلدان العربية: ربط صغار مزارعى المحاصيل غير التقليدية بالأسواق المحلية والدولية، يناير، ٢٠٠٩.

المنظمة العربية للتنمية الزراعية. استراتيجية التنمية الزراعية العربية المستدامة للعقدين القادمين، الرياض (آذار)، ٢٠٠٧.

برنامج الغذاء العالمى، فرص وتحديات الزراعة التعاقدية فى مصر: ورشة عمل لتعزيز التعاقدات طويلة الاجل والتصنيع الزراعى، القاهرة، ٢٠٠٩.

منظمة الأغذية والزراعة (الفاو). الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين: الزراعة التعاقدية، اضواء كاشفة، ٢٠٠١.

منظمة الاغذية والزراعة (الفاو). الدورة الثانية والثلاثون: المائدة المستديرة الوزارية عن دور الماء والبنى الأساسية فى ضمان الأمن الغذائى المستدام، روما، ٢٠٠٣.

منظمة الزراعة والاغذية (الفاو). المؤتمر الإقليمي السابع والعشرون للشرق الأدنى: الإجراءات التى اتخذت بشأن توصيات المؤتمر الإقليمي السادس والعشرين للشرق الأدنى وأنشطة المنظمة الأخرى فى الإقليم فى الفترة 2002-2003، الدوحة، دولة قطر، ٢٠٠٤.

Allen, DW and Lueck, D. The nature of the farm: Contracts, risk, and organization in agriculture. The MIT Press: Cambridge, MA, 2003.

Baumann, P. Equity and Efficiency in Contract Farming Schemes: The Experience of Agricultural Tree Crops. London: Overseas Development Institute, Working Paper No. 139, 2000.

De Sousa E. Contract Farming Issues and potentialities - Case studies in Brazil, World Bank, Washington, USA, 2005.

المحور الاول: تأمين مصالح اطراف التعاقد: ويتمثل فى النقاط التالية:

- ١- استدخال المنظمات الزراعية المحلية (وخاصة الجمعيات التعاونية) فى تأسيس نظم الزراعة التعاقدية للتوسط العلاقة بين المزارع وشركة التسويق.
- ٢- وضع الاطر التشريعية والقانونية والادارية لكافة اجراءات الزراعة التعاقدية.
- ٣- انشاء صناديق مخاطر لمصلحة صغار المزارعين، عن طريق قيمة مالية ثابتة على المساحة المقررة المتعاقد عليها، او على اساس وحدة الانتاج.
- ٤- تأمين شركات التسويق من خلال نظم تأمينية لتقليل الاثبار السلبية لعدم قدرة المزارعين على الوفاء بالتزاماتهم.

المحور الثانى: خدمات الدعم الفنى والتكنولوجى: ويتم تقديمها من خلال وحدات تنظيمية مشتركة بين كل من الجمعيات التعاونية وشركات التسويق الزراعى والقطاع الخاص وتتمثل فى النقاط التالية:

- ١- إدخال تقنيات زراعية حديثة ومحسنة.
- ٢- التعامل مع المشاكل الفنية الزراعية.
- ٣- إدخال أصناف محاصيل جديدة.
- ٤- توفير خبراء نظام زراعة تعاقدية.
- ٥- الاهتمام بخدمات ما بعد الحصاد.
- ٦- دعم مستلزمات الانتاج.

المحور الثالث: تطوير نظم التسويق الزراعى داخليا وخارجيا: ويتمثل هذا المحور فى النقاط التالية:

- ١- اجراء دراسات الأسواق والعرض والطلب.
- ٢- اجراء دراسات تنبؤية لاسعار المنتجات الزراعية.
- ٣- توفير دراسات الجدوى الاقتصادية للمنتجات البستانية والمحاصيل التصديرية.
- ٤- دعم المعارض الزراعية داخليا وخارجيا.
- ٥- الدعم الفنى المرتبط بال عقود طويلة الاجل فى مجال التصنيع الغذائى.

- Donald, J. Contracts, markets and prices: organizing the production and use of agricultural commodities. Agricultural Economic Report Number 837, USDA/ERS, Washington, DC, 2004.
- FAO. Contract Farming: Partnerships for growth, Agricultural services Bulletin, 145, 2001.
- Miller, L. Agribusiness, Contract Farming and Land-Use Sustainability in North-West Tasmania, in Australian Geographer, No. 26(2), 1995.
- Horne, Suzie. Cereals 2009: contract farming returns rise. Farmers weekly interactive, 17,2009.
- Patrick, Francois and Roberts Joanne .Contracting Productivity Growth, Review of Economics Studies, January, Vol. 70 (1), Issue 242,2003.
- Runsten, D and Key, N. Contract farming in developing countries: Theoretical aspects and analysis of some Mexican cases. Report prepared for the United Nations Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile,1996.
- Singh ,Ram and Sube, Tripathi. Contract Farming in Potato Production: An Alternative for Managing Risk and Uncertainty. Agricultural Economics Research Review, vol. 18, issue, 2005.
- Wageningen University .Contract Farming: An Overview. Agri-Pro Focus Expert Meeting on Contract Farming, Social sciences group,2008.
- WFP. Living under contract: Contract farming and agrarian transformation in Egypt, Report no.7, 2008.
- Zhu , Robert W. Contract farming in China: perspectives of farm households and agribusiness firms. Comparative Economic Studies, June, 2008.

ABSTRACT**A Study of Farmer's Attitudes towards the Contract Farming In El-Bostan Area, -Al-Noubaria Region**

Adel Fahmy El-Ghannam and Amir Mohamed Abdalla

The contract farming is one of the productive models that aiming to overcome the problems of traditional agriculture, specifically; the financial needs, the lack of technical experience, the availability of agricultural inputs and marketing risks throughout the insurance programs, long term marketing agreements, internal and external marketing opportunities and systems of risk management. Accordingly: the main objective of this study is to study the farmer's attitudes towards the contract farming at El-Bostan villages.

The study was executed in the El-Bostan area; El-Noubaria region, at Abass El-Akkad, Tawfik El-Hakim and Metwally El-Sharawy villages and the data were collected by personal interviews employing a designed questionnaire from 124 respondents randomly selected. To study the farmer's attitudes towards the traditional agriculture, farmer's attitudes towards the contract farming farmer's attitudes towards the procedures of contract farming. The data were statistically analyzed applying the descriptive percentage, frequencies, mean and Friedman test.

The main findings of this study were:

- 1- Concerning the traditional agriculture, the majority of farmers have negative to neutral attitudes towards both the agricultural marketing problems (91% from the studied farmers), problems of traditional agriculture (90%) and the problems of pre farming of traditional agriculture (82%)
- 2- Regarding the contract farming, the majority of farmers have positive to neutral attitudes towards both the applying and ensuring the contracting procedures between farmer and the marketer (96% of the farmers), the procedures of the farmer rights (89%), and each of providing the technical experience and reducing the risks marketing (87%).
- 3- In light of the studied results an applied framework was formulated including four dimensions as follows: securing the parties interests of contract farming, the services of technical and technological support, the improvement of agricultural marketing systems, internally and externally, and the accreditation standards of the agricultural production.