

الأدوار المتوقعة من مدخل الإرشاد التعاقدى تحت ظروف مشكلات إنتاج

وتسويق المحاصيل - رؤية لزراع الطماطم بمحافظة الشرقية

د.د / محمد أحمد فريد * د/ مى سعد زغول محمد *

مستخلص

أستهدف البحث استبصار مايلزم أن يكون عليه نظام الإرشاد التعاقدى بمصر ، وذلك من خلال التعرف على رؤية زراع الطماطم المبحوثين بمحافظة الشرقية للنظام التعاقدى ودور الإرشاد الزراعى المتوقع فى مثل ظروف زراعة وإنتاج محصول الطماطم وظروف مزارعيها فى محافظة الشرقية ، والتعرف على المشكلات المتوقعة لتطبيق نظام الإرشاد التعاقدى فى منطقة البحث ، والتعرف على مشكلات إنتاج وتسيويق محصول الطماطم بحسب رأى الزراع المبحوثين ، والتعرف على مقترحات الزراع المبحوثين لنظام تعاقدى مرضى لهم. وقد أجرى البحث بمحافظة الشرقية باعتبارها أكبر المحافظات فى المساحة المنزرعة خضر وبخاصة الطماطم. وقد تم إختيار أكبر مركزين لزراعة الطماطم بها فكانا مركز أبو كبير ومركز فاقوس ، وتم جمع البيانات عن طريق المقابلة الشخصية باستبيان ، واتضح صلاحيته لجمع البيانات. وتم سؤال ١١٠ مزارعاً من مزارعى الطماطم يمثلون نسبة ١٢,٥% من إجمالى شاملتهم بالمركزين ، والبالغ عددها ٨٧٧ مزارعاً. وكانت أهم النتائج : أن غالبية الزراع المبحوثين سمعوا عن كل جوانب النظام التعاقدى وكانت أهم مصادر معرفتهم جمعية تسويق الخضر والفاكهة بالمركز ، ومديرية الزراعة بالقازيق ، والمرشدين الزراعيين الذين وقعوا فى المرتبة الأخيرة من المصادر. وان الغالبية العظمى من زراع الطماطم المبحوثين قرروا قبول تطبيق نظام الزراعة التعاقدية لديهم ، وأتضح أن أهم الأدوار المتوقعة للإرشاد الزراعى من وجهة نظر المبحوثين هى: توفير مستلزمات الإنتاج ، وإمداد الزراع بالإرشادات الفنية والاستشارات اللازمة للحصول على إنتاج جيد ، وتوفير معلومات عن جهات التسويق ، وكانت أهم المشكلات التى يتوقعها الزراع المبحوثين عن النظام التعاقدى هى : عدم إلزام جهة التعاقد ببنود العقد ، وتدنى السعر المتعاقد عليه عن سعر المحصول فى السوق ، والتأخير فى تسديد ثمن المحصول للمزارعين. وكانت أهم المشكلات التى تواجه إنتاج وتسيويق محصول الطماطم هى غياب الدورة زراعية ، وعدم توفر مياه الري

*معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية

الكافية ، ونقص العمالة المدربة ، وتدنى سعر البيع ، وعدم توافر أماكن مجهزة لل تخزين ، وعدم الإعلان عن جهات تسويق المحصول ، وارتفاع أسعار البذور والشتلات لوجود السوق السوداء ، وعدم معرفة الزراع بتوصيات الاسمدة المطلوب استخدامها ، ونقص وسائل مواصلات لنقل المحصول ، وارتفاع أسعار العمالة الزراعية ، والشك فى الالتزام بسعر التعاقد. كما أجمع المبحوثين على أن التعاقد يجب أن يكون رسمياً بين الشركات أو المصانع من جهة وبين المزارع من جهة أخرى. وان يدفع جزء من قيمة المحصول مقدماً ، وأن يكون العقد ملزماً للطرفين فيما يتصل بالتسليم والتسلم متى كان المنتج مستوفياً لشروط الجودة ، وضرورة تحديد السعر ، أما الخدمات المتوقع تقديمها فكان أهمها توفير نشرات إرشادية ، وتوفير مستلزمات الإنتاج ، ثم توفير المرشد المتخصص.

وقد أوصى البحث القائمين على الإرشاد الزراعى والشركات والوكالات المزمع مشاركتها فى النظام التعاقدى أن تجرى دراسة لتحليل الموقف للأوضاع الزراعية والاقتصادية والاجتماعية لمنطقة التطبيق أو التجريب للنظام التعاقدى قبل تشغيل النظام ، وعمل تهيئة إعلامية وتنقيفية للزراع فى المنطقة المزمع تنفيذ النظام التعاقدى بها لتحسين فهم وقبول الزراع للنظام وتنشيط الاتجاهات المواتية له خاصة لدى صغار المنتجين. وقد أوصى البحث أيضاً بالتوجه نحو تعديل المدخل التعاقدى بالاستعانة بمدخل الأنظمة الزراعية للتنمية.

الأدوار المتوقعة من مدخل الإرشاد التعاقدى تحت ظروف مشكلات إنتاج وتسويق المحاصيل - رؤية لزراع الطماطم بمحافظة الشرقية

المقدمة والمشكلة :

يرى Rivera (1989:p140) أن المدخل الإرشادى عادة ما يصف اتجاه الجهود الإرشادية فى ضوء تحسين الأداء المزرعى وتنمية المجتمع المحلى والتعليم الشامل المستمر غير الرسمى ، فى حين ترى الوكالة الألمانية للتعاون الفنى GTZ (2003: w.n) أن المدخل الإرشادى هو وضع عام للإطار الفكرى والسياسى الذى تنفذ بداخله الخدمة الإرشادية . أما Axinn (1988 : p3) فيرى أن المدخل هو أسلوب للأداء داخل النظام الإرشادى.

ويعرفه فريد (١٩٩٣: ص ٣٥٤٦) بأنه مجموعة منظمة ومترابطة من الإستراتيجيات والطرق الصحيحة لعمل الإرشاد الزراعي الفعال في منطقة معينة. وتتعدد مداخل العمل الإرشادي الزراعي عبر العالم وقد اختلفت تسمياتها وتصنيفاتها كما لو كانت "غابة" وما ذلك إلا توليف لما يناسب ويصف سياسة كل دولة وظروفها إعتياداً على رؤية وإستراتيجية واضحة في تناول ذكي وواقعي لمقتضيات التعامل مع قضايا الزراعة والزراع والتنمية الزراعية والاجتماعية المختلفة ، وكل هذه المداخل جميعاً مهما تعددت تلتقى عند أهداف عامة وأسس ومبادئ ومتطلبات لكل مدخل على حده.

ومن بين هذه المداخل مدخل الإرشاد التعاقدى **Contractual Extension** والذي قد يرتبط بشده بمدخل الإرشاد السلعي **Commodity Extension Approach** وهو مدخل يعتمد على مجانية الخدمة للزراع والتي تقدم بواسطة الشركات الخاصة أو المنظمات غير الحكومية في ضوء تعاقد مع الحكومة وبصفة عامة فإن الزراعة التعاقدية تقدم من قبل الهيئات الحكومية أو شركات للتصنيع أو مشروعات ريفية صغيرة أو حتى من قبل شركات متعددة الجنسيات. وليكن واضحاً بأن الإرشاد التعاقدى إنما هو نوع من الترتيبات التجارية بين الشركات أو الهيئات الزراعيّة وبين الزراع. **UNDP (1991: Pp15-17) Axinn ، (1988: Pp63-69) Nagel ، (1998: Pp8-9)** والهدف الرئيسى لهذا المدخل هو نقل التكنولوجيا والمعرفة إلى الزراع المتعاقدين طبقاً لشروط ومعايير محددة وعالية للمنتج بإبرام عقود مع الزراع لتحقيق ذلك أى أنها علاقة تجارية بين الزراع وبين الشركات أو الهيئات لتكون مربحة إقتصادياً لكليهما. ويلزم أن تتأكد الحكومة حين تقوم بتبنى الزراعة التعاقدية أن توفر قوانين تتسجم مع الأعمال التجارية من جهة ومع الزراعة التعاقدية من جهة أخرى وتوفر حماية المزارع من العلاقات المضطربة مع الشركات وذلك بفضح واعتماد أوضاع هذه الشركات قانونياً وإدارياً ومالياً والتأكد من سلامته.

ويسرد كل من قاسم (٢٠٠٥ : ص ٩٠) ، **Eaton ، (1998 : p9) Nagel ، (2001: Pp8-56) and Sheperd,** أشكال تنظيمات الزراعة التعاقدية وهي كما يلي:-

النموذج المركزي : ويتعلق هذا التنظيم بمحاصيل التبغ وقصب السكر ، والموز ، والبن ، والشاي ، والكافور والمطاط تقوم فيه الجهة بشراء المحصول من

المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتجات مركزياً ، توزع فيه حصص المستلزمات والأموال فى بداية كل موسم زراعى وتجرى مراقبة الجودة للمحصول بشكل صارم.

nucleus estate: نموذج المزرعة النواة

وفيه تمتلك أوتدير الجهة الزراعية إحدى المزارع الكبرى القريبة من معمل للتصنيع وتقدم فيه التكنولوجيات للمزارعين حول هذه المزرعة الكبيرة ويسمى الزراع التابعين لها **out farmers** ويشيع استخدام هذا التنظيم مع زراع البساتين والألبان.

Multipartite: النموذج المتعدد الأطراف

ويضم عدة جهات قانونية وشركات تشترك مع الزراع وهو موجود بالصين حيث يتشكل من الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معاً التى تقوم بإبرام العقود من القرى والزراع.

Informal: النموذج غير الرسمي

وفيه تبرم عقود للإنتاج البسيط بشكل غير رسمي مع الزراع من قبل المتعهدين من الأفراد أو الشركات الصغيرة على أساس موسمى خاصة الخضر والفاكهة لتباع فى محلات السوبر ماركت للمنتجات الطازجة من خلال المزارعين.

Intermediary: النموذج الوسيط

وتتم فيه عقود غير رسمية للإنتاج المحصولى من الباطن مع الوسطاء ويتبع هذا النموذج فى جنوب شرق آسيا مثل تايلاند حيث تشتري شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد أو لجان من الزراع وهم الذين يجرون الترتيبات غير الرسمية مع الزراع المنتجين.

ويستخلص مما سبق أن مسئوليات الشركات الزراعية أو الوكالات الحكومية التى تشترك فى الإرشاد التعاقدى هى : أولاً : تقديم الاستشارات الفنية ثانياً : توفير مستلزمات الإنتاج (بذور - أسمدة - آلات) ثالثاً : تقديم القروض رابعاً : توفير وسائل المواصلات لنقل المحاصيل إلى الشركة.

وترتبط هذه المسئوليات بإجراءات التعرف على مناطق الإنتاج المناسبة واختيار المزارعين وغيرها من الإجراءات التى ترتبط بالإنتاج والتسويق بالأساليب المناسبة والمربحة وفى التوقيت المناسب.

وفى هذا المدخل فإن الحكومة تعمل أيضا على المحافظة على كفاءة ومهارة العاملين الإرشاديين واستمرار تدريبهم ، وتحديد التقنيات الزراعية الحديثة ذات الربحية العالية.

وتشير زغلول (٢٠١١ : ص٣٦) بالإضافة لتلك المسؤوليات أن تقوم الحكومة أو النظام التعاقدى بتقديم حوافز للممتازين وتعويضات للزراع حين تحدث خسائر أو ظروف غير مواتية.

ويحفل التراث المرجعى عن هذا المدخل الإرشادى بسرد نواتج تعود بالنفع على المجتمع وعلى المزارع فى مجال الإنتاج والتسويق وحتى على الإرشاد الزراعى نفسه منها ما ذكره Nagel (1998 : p9) ، وقاسم (٢٠٠٥ : ص ٩٣) ، والشافعى (١٩٩٧:ص١٠٣-١٠٥) خاصة لحالتى جواتيمالا وجمهورية الدومينيكان.

وتكاد تكون أوجه القصور البارزة فى مدخل الإرشاد التعاقدى هى : احتمال احتكار المعلومات والخبرات لدى الإرشاديين والعاملين بالشركة ويمكن تفادى ذلك من خلال شروط التعاقد. ووجهة القصور الثانى هو إمكانية احتكار الشركات أو مؤسسات الإرشاد لإنتاج معين . الشافعى (١٩٩٧:ص١٠١).

وقد كانت أهم انجازات هذا المدخل فى الصين حيث تقدم خدمات الإرشاد التعاقدى عبر تنظيم الإرشاد الفنى الزراعى بمستوياته الإدارية من القومى حتى القرية وعبر نظام المحطات الإرشادية الزراعية مع الشركات التى تقدم المدخلات للزراع المتعاقدين ، ونتيجة لذلك زادت الخدمات الإرشادية فى مختلف مناطق الصين وزاد عدد المشاركين فى خدمات الإرشاد التعاقدية وحقت آليات التمويل المختلفة نجاحاً فائقاً على المستوى المحلى. (Chuang et al 2002: Pp1-22).

أما فى الهند فى الفترة ١٩٩٤- ٢٠٠٢ ومع استخدام مدخل الإرشاد التعاقدى فقد ارتفعت أعداد مجموعات الزراع ذاتية المساعدة وقامت شركة VEPCK بالوصول إلى أعداد غفيرة من زراع البساتين وزاد الإنتاج بمقدار ٨٦% وزاد الدخل بمقدار ٧٥%. وقد أوصى الاتحاد الاوروبى بتعميم هذا النموذج فى الدول النامية (Sulaiman 2003 : Pp18-35).

وقد قامت بمصر تجارب ومشروعات لهيئات غير حكومية مثل هيئة "كير" 2000 Acdi / VocA حيث قامت بتسهيل الروابط بين لجان تنسيقية لجمعيات المستثمرين أو المصدرين تودى إلى تعاقدات يعرف فيها الزراع مسبقاً من المشتري لمحصوله أو منتجاته بخلاف ما تقدمه هذه المشروعات أيضاً من دعم فنى وتدريب

لأعضاء الجمعيات الذين يزرعون طبقاً لتعاقدات مسبقة لمساعدتهم فى الوصول الى مستويات الجودة التصديرية المطلوبة سواء فى عمليات الإنتاج أو معاملات ما بعد الحصاد زغلول (٢٠١١ : ص ٢٩).

أما أمثلة الإخفاقات والفشل أو عدم النجاح لهذا المدخل الإرشادى التعاقدى فهى كثيرة وأسباب ذلك مرهونه بما يلى كما قاسم (٢٠٠٥ : ص ٢٦٨) ، Rivera ، (1989:p3) :

عدم دقة تكييف نظام الإرشاد التعاقدى ليرتبط بشدة بأسباب الإصلاح فى التنمية الزراعية وبالإرشاد الزراعى ، وعدم الدقة والوضوح فى كل من الأهداف وفى نظم الخدمة ونوعها وآليات التمويل وتحديد المستهدفين وسلامة الإشراف والمتابعة وإجراء التقييم. وذكرت زغلول (٢٠١١ : ص ٤٥) إلى أن أهم المشكلات المتوقع مواجهتها للنظام التعاقدى فى مصر هى : عدم الالتزام بينود التعاقد ، وضعف الدعم لمستلزمات الإنتاج ، وارتفاع سعر الفائدة من القروض ، والمشكلات الإدارية المرتبطة بالتعاقد ، وضعف الكيانات القانونية لنظام التعاقد.

وفىما لو اعتبر المدخل برنامجاً شاملاً لنظام عمل منظمة الإرشاد الزراعى فإنه يمكن الاعتماد على أى من الأساليب الرئيسية فى بناءه ، أهمها ما ذكره شرشر (٢٠٠٧ : ص ١٩-٢٢) :

أسلوب المشروع : وفيه يتم إعداد قائمة بالمشروعات أو الموضوعات الممكنة ، واختبارها ، وتلخيصها ، ثم يتم إعداد البرنامج بناء على طلب الأغلبية من الزراع المرشدين وأخصائى المواد الفنية كل فئة على حده أو بواسطة المجموعات الثلاث ، وبعد ذلك يتم عرض القائمة على الزراع لاختبارها واختيار ما يرغبون العمل معها ، وعادة ما يتم صياغة البرنامج من الموضوعات أو المشروعات التى اتفق عليها الأغلبية من الزراع.

الأسلوب السلعى : عادة ما يخطو هذا الأسلوب خطوة متقدمة عن الأسلوب السابق ، وذلك بالاهتمام بكل مجالات الموضوعات . وفى هذا الأسلوب تقوم مجموعات ذات اهتمام خاص ، مثل لجان إنتاج الألبان بالمجتمع المحلى (القرية) ، بتخطيط البرامج لمقابلة احتياجات واهتمامات الزراع فى مجال محدد (إنتاج الألبان).

أسلوب المشكلات : هذا الأسلوب على الرغم من أنه يستخدم داخل العديد من الأساليب الأخرى ، إلا أنه عادة ما يستخدم كأسلوب منفرد بواسطة قسم من الأقسام الفنية الزراعية ، والاقتصاد المنزلى ، أو الشباب الريفى. فى هذا الأسلوب تحدد

المشكلات التي ترتبط بالمزارع ، أو ربة البيت ، أو الشباب الريفي ، وتشكل الحلول الممكنة للمشكلات أساس البرنامج.

المشكلة البحثية :

ليس وجود ميزات وفوائد لمدخل الإرشاد التعاقدى فى بعض دول العالم أمراً يوجب الأخذ به فى مصر ، وليس وجود قصور وإخفاق فى مدخل الإرشاد التعاقدى فى بعض دول العالم الأخرى أمراً يوحى برفض تبنيه والإعراض عنه فى مصر. فالأمر الحاكم لصنع قرار بإنشاء هذا المدخل أو تنميته ليس إلا ظروف مصر وظروف الزراعة بها ومشكلات الزراعة الفعلية التى يواجهونها فى الإنتاج والتسويق عامة وفى الحاصلات التى يتعاقدون عليها . والتجارب والمشروعات المحدودة حتى الآن فى مصر لا تمكن من اقتحام هذا المدخل وتحديد جوانب إدارة التعاقد ونظامه بقوة واقتدار . إذن فما هى رؤية مزارعين يتوقع أن يكونوا من بين جمهور الزراعة التعاقدية مثل زراع الطماطم ، ذلك المحصول الهام فى تسويقه داخلياً أو تصديره. فالمدخل يجب أن ينفذ تحت الظروف الواقعية للزراعة والمزارعين ومشكلاتهم وليس تحت الرؤى الفلسفية والعلمية البعيدة عن الواقعية.

الأهداف البحثية :

يسعى هذا البحث لتحقيق ما يلى من الأهداف :

- ١- التعرف على بعض جوانب المعرفة لدى الزراع المبحوثين عن النظام التعاقدى من حيث :
 - أ- السماع عن المدخل
 - ب- مصادر السمع عن المدخل
 - ج- الرغبة فى تطبيق النظام التعاقدى لديهم
- ٢- التعرف على رأى الزراع عن دور الإرشاد الزراعى المتوقع فى مثل ظروف الزراعة والزراع فى محافظة الشرقية.
- ٣- التعرف على المشكلات المتوقعة لنظام الإرشاد التعاقدى حسب رأى الزراع.
- ٤- التعرف على مشكلات إنتاج وتسويق محصول الطماطم لدى الزراع المبحوثين.
- ٥- التعرف على مقترحات الزراع المبحوثين لإيجاد نظام تعاقدى مرضى لهم.

أهمية البحث :

هذا البحث هو استشارة لما ورد في تقرير إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ وملاحقها ، و الأمر بحاجة إلى مزيد من الدراسات والبحوث الإرشادية التى تقود إلى متطلبات تطبيق وإدارة ناجحة للتعاقد تحقق أهداف التنمية الزراعية وأهداف المدخل ذاته التى تحتاجها مصر .

الطريقة البحثية :

منطقة البحث : تعد محافظة الشرقية أكبر محافظة من حيث مساحة الخضر الشتوية ، حيث تبلغ مساحة الخضر بها ٦٩٩٩٨ فدان ، وتعتبر مساحة محصول الطماطم بها هى الأكبر ، حيث بلغت مساحته ٢٠٥٢٧ فدان^(١) وذلك عن عام ٢٠١١ ، وذلك بزيادة قدرها ٣١٣٠ فدان عن العام السابق ، حيث كانت المساحة المنزرعة بالطماطم ١٧٣٩٧ فدان عام ٢٠١٠^(٢).

وقد تم إختيار أكبر مركزين فى زراعة الطماطم بالمحافظة من حيث المساحة هما : فاقوس و أبو كبير ، حيث بلغت المساحة المنزرعة بالطماطم على التوالى ١٤٣٠ ، ٢٦٠ فدان على الترتيب ، كما تم اختيار أكبر قرينتين بكل مركز من حيث المساحة المنزرعة طماطم فكانت هذه القرى هى : الصوالح والصالحية القديمة بمركز فاقوس ، وهريبط وكفر أبو كبير بمركز أبو كبير.

شاملة البحث وعينته : وتشمل شاملة البحث جميع زراع الطماطم بمركزى فاقوس وأبو كبير بالشرقية حيث بلغ تعدادهم على التوالى ٦٩٤ ، و ١٨٣ مزارعاً ليصل حجم الشاملة إلى ٨٧٧ مزارع ، وقد تم اختيار عينة عشوائية منها وفقاً لكشوف الجمعية التعاونية الزراعية بنسبة ١٢,٥% من إجمالى الشاملة وبنفس نسب وجودها بالقرى التى أجرى بها البحث فبلغ حجم العينة ١١٠ مزارعاً.

١- وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى ، قطاع الشؤون الاقتصادية ، نشرة الإحصاءات الزراعية ، الجزء الأول ، المحاصيل الشتوية ٢٠١٠/٢٠١١ ، يناير ٢٠١٢ ، ص ٩٥-٩٦

٢- وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى ، قطاع الشؤون الاقتصادية ، نشرة الإحصاءات الزراعية ، الجزء الأول ، المحاصيل الشتوية ٢٠٠٩/٢٠١٠ ، يناير ٢٠١٢ ، ص ٩٠

البيانات : تم إعداد استبيان بالمقابلة الشخصية يتضمن أسئلة عن سماع الزراع المبحوثين عن النظام التعاقدى ومصادر سماعهم ودرجة تفضيلهم لتطبيق النظام التعاقدى ، كما تضمن أسئلة عن دور الإرشاد المتوقع فى إنتاج وتسويق الطماطم بالنظام التعاقدى ، وأخرى عن تحديد المشكلات المتوقعة من تطبيق نظام التعاقد ، وأخر لتحديد مشكلات إنتاج وتسويق محصول الطماطم ، ومقترحاتهم للوصول إلى نظام تعاقدى مرضى لهم.

تحليل وعرض البيانات : تم عرض وتحليل البيانات باستخدام التكرار والنسب المئوية ، والمتوسط المرجح بتكرار الاستجابات.

النتائج ومناقشتها

أولاً: - التعرف على بعض جوانب المعرفة لدى الزراع المبحوثين عن النظام

التعاقدى من حيث :

أ- السماع عن المدخل : يتضح من بيانات الجدول رقم (١) أن الغالبية العظمى من الزراع المبحوثين سمعوا عن كل جوانب النظام التعاقدى حيث بلغت نسبتهم ٩٩,١% ، فى حين سمع مبحوث واحد عن بعض جوانب النظام التعاقدى.

ب- مصادر السمع عن المدخل : يتضح من بيانات الجدول رقم (١) أن مصادر معرفة الزراع المبحوثين كانت جمعية تسويق الخضرا والفاكهة بالمركز حيث ذكر هذا المصدر ٦٠% من الزراع المبحوثين ، يليه مديرية الزراعة بالزقازيق ٢٢,٧% من الزراع المبحوثين ، ثم يأتى المرشدين الزراعيين فى المرتبة الأخيرة ١٧,٣% من الزراع المبحوثين كمصدر للسمع عن نظام التعاقد.

ج- قرار الرغبة فى تطبيق النظام التعاقدى لديهم: وبسؤال زراع الطماطم المبحوثين عن قرار رغبتهم فى تطبيق النظام التعاقدى لديهم يتضح من الجدول رقم (١) أن الغالبية العظمى من زراع الطماطم المبحوثين قرروا قبول تطبيق نظام الزراعة التعاقدية لديهم وذلك بنسبة ٩٩,١%.

ثانياً: التعرف على رأى الزراع عن دور الإرشاد الزراعى المتوقع فى مثل ظروف الزراعة والزراع فى محافظة الشرقية :

أتضح من بيانات الجدول رقم (٢) أن أهم أدوار الإرشاد الزراعى المتوقعه هى: توفير مستلزمات الإنتاج حيث ذكرها ٧٩,١% من إجمالى الزراع المبحوثين ، يليه إمداد الزراع بالإرشادات الفنية والاستشارات اللازمة للحصول على إنتاج جيد حيث ذكر هذا الدور ٥٦,٤% من إجمالى المبحوثين ، ثم أتى بعد ذلك توفير معلومات عن

جهات التسويق حيث ذكرها ٢٦,٤% من إجمالي المبحوثين ، وقد توقع الزراع المبحوثين أن يكون الإرشاد حلقة وصل بينهم وبين جهات التسويق وذلك لدى ٢٤,٥% منهم ، ويلي ذلك توفير الخدمات الإرشادية بنسبة ٢٢,٧% من إجمالي المبحوثين ، كما أن هناك من ذكر ضرورة أن يوفر الإرشاد مكاناً للتسويق وكذلك ضرورة عمل دورات لتدريب الزراع وذلك لدى نسبة ٦,٤% من إجمالي الزراع المبحوثين

وتعنى تلك النتائج أنه مع قيام الإرشاد بأدوار حيوية بصفة عامة إلا أن هناك مسؤوليات وواجبات خاصة يتوقع أن يوليها فى النظام التعاقدى أو ينظم أداؤها ومن بينها توفير مستلزمات الإنتاج ، وتحسين سعر بيع المنتج ، وتحسين عملية إدارة التعاقد وبنوده بخلاف عمليات تدريب العاملين والفنيين .

ثالثاً: التعرف على المشكلات المتوقعة لنظام الإرشاد التعاقدى حسب رأى الزراع :

فقد أوضحت البيانات بالجدول رقم (٣) المشكلات التى يتوقعها الزراع المبحوثين للنظام التعاقدى هى : عدم إلتزام جهة التعاقد ببنود العقد حيث تم ذكرها بنسبة ٦٨,٢% تليها تدنى السعر المتعاقد عليه عن سعر المحصول فى السوق ، وكذلك التأخير فى تسديد ثمن المحصول للمزارعين حيث تم ذكرها ٥١,٨% من الزراع المبحوثين ، فى حين رأت نسبة ضئيلة من إجمالي الزراع المبحوثين ٣,٦% أن هناك احتمال لإنخفاض الإنتاج مع هذا النظام.

رابعاً : التعرف على مشكلات إنتاج وتسويق محصول الطماطم لدى الزراع المبحوثين:

تبين من جدول رقم (٤) إن أهم المشكلات التى تواجه إنتاج وتسويق محصول الطماطم لدى الزراع المبحوثين والتى نالت نسباً تتراوح بين (٥٠% _ ١٠٠%) وقد تم ترتيبها تنازلياً وفقاً للمتوسط النسبى المرجح بإجمالى الاستجابات فكانت كما يلى : غياب الدورة زراعية ، وعدم توفر مياه الري الكافية ، ونقص العمالة المدربة ، وتدنى سعر البيع ، وعدم توافر أماكن مجهزة للتخزين ، وعدم الإعلان عن جهات التسويق للمحصول ، وارتفاع أسعار البذور والشتلات لوجود السوق السوداء ، وعدم معرفة الزراع بنوع السماد المطلوب استخدامه ، ونقص وسائل مواصلات لنقل المحصول ، وارتفاع أسعار العمالة الزراعية ، والشك فى الإلتزام بسعر التعاقد.

كما يعرض الجدول (٤) المشكلات التى نالت على أقل من ٥٠% من المبحوثين وتعكس تلك المشكلات إجمالاً مشكلات عامة ترتبط بالزراعة المصرية ، أما

المشكلات التي تتعلق بالنظام التعاقدى منها فقد انحصرت في عدم الدراية بجهات التسويق.

وبالقطع فإن كل هذه المشكلات تمثل تحدياً للنظام التعاقدى سواء في حالة الطماطم أو غيرها من الحاصلات الزراعية التي تدخل في التعاقد إذ كيف تطور نظاماً للتعاقد ولا نجد مستلزمات لإنتاج المحصول المتعاقد عليه؟ وكيف يترك النظام التعاقدى بدون تدريب كثيف للزراع المتعاقدين أو دورات تدريبية لرفع كفاءة ومهارة العاملين الإرشاديين؟ ، إن هذا يتطلب من النظام التعاقدى أن يواجه التحدي في بناء هيكل من القوى العاملة خاصة من بين الشباب الريفي المتعلمين بالقرية حيث يدرّبها للقيام بأعمال تخصصية داخل مجال إنتاج وتسويق الحاصلات الزراعية ، وذلك جنباً إلى جنب مع إجراءات السير في بدء وانطلاق وتنمية النظام التعاقدى لضمان توفير العمالة الماهرة وانخفاض سعرها نسبياً وتشغيل العاطلين عن العمل كخدمة اجتماعية واقتصادية وطنية في سياق من الإجراءات القانونية التجارية المتعارف عليها.

خامساً: التعرف على مقترحات الزراع المبحوثين لإيجاد نظام تعاقدى مرضى لهم :

تشير بيانات جدول رقم (٥) إلى أن المبحوثين أجمعوا على إن التعاقد يجب أن يكون رسمياً بين الشركات والمصانع من جهة ومع المزارع من جهة أخرى ، وإن يدفع جزء مقدم من قيمة المحصول ، كما يجب أن يكون العقد ملزماً للطرفين فيما يتصل بالتسليم والتسلم متى كان المنتج مستوفياً لشروط الجودة وضرورة تحديد السعر ، أما الخدمات الواجب تقديمها فكان أهمها توفير نشرات إرشادية ، وتوفير مستلزمات الإنتاج ، ثم توفير المرشد المتخصص بخلاف توفير عبوات لجمع ونقل المحصول علاوة على وجود أماكن مجهزة للتخزين والتسويق

وهذه المقترحات من وجهة نظر الزراع المبحوثين يمكن أن تمثل مطالب مدرّكه لبدء نظام التعاقد ، لكن لا مفر من الرجوع إلى خبراء الزراعة والإرشاد الزراعي والقانونيين مع فصل من التجاريين لوضع تصور ناجح لنظام تعاقد يحقق الربحية لكل من الشركة أو الجهة والمزارع في نفس الوقت ويسعى إلى تحقيق أهداف إستراتيجية للتنمية الزراعية بمصر. بما يعنى ضرورة شمول برنامج التعاقد على كافة جوانب ومشكلات الزراعة (أراضى - تسميد - رى - مقاومة آفات - مستلزمات إنتاج - قروض زراعية وغيرها) وليس فقط التسويق.

من هنا فإن المسؤولية البحثية تقتضى أن نقرر أن النظام التعاقدى يدور حول التعاقد وبنوده والمحصول المتعاقد عليه ، وطالما أن التنمية الزراعية والإرشاد الزراعى تضع فى صلب إهتمامهما الأول المزارع وخاصة صغار المزارع نوى المحدودية فى الموارد ، فإن المدخل التعاقدى بوضعه الحالى وكما إتضح من مشكلات المزارعين يشير إلى وجوب أن يكون المدخل المستخدم مع المزارع مدخلاً يأخذ فى إعتباره عناصر المشكلات البيئية الزراعية والمشكلات الاقتصادية الاجتماعية والمؤسسية أيضاً. من هنا ولضمان عنصر مشاركة المزارع فإنه يتعين أن تتم توليفة جديدة بين مدخل النظام التعاقدى وبين مدخل الأنظمة المزرعية للتنمية Schelhas (FHD) (Farming systems approach to development) (1998: Pp7-8) والذي سيصل فى النهاية إلى عمل خريطة بمناطق أنظمة الزراعة المختلفة بحسب أنواع المشكلات بهذه المناطق ، وهذا المقترح يجب أن ينال إهتمام وإعتبار المسؤولين عن التنمية الزراعية واستراتيجيتها إذ أن المدخل التعاقدى وحده لا يستطيع أن يواجه مشكلات الزراعة والمجتمعات الريفية والمدخل التعاقدى بعد التعديل والتكيف يمكنه التعامل مع مشكلات المزارعين وأساليبهم التقليدية والحلول العلمية البحثية الموصى بها فى كافة أنظمتهم الزراعية فى المجالات المشار إليها. وهذا سيكون احتياجاً بحثياً قادمًا.

التوصيات:

تمثل النتائج السابقة رؤية المزارع المبحوثين كحالة يمكن منها الانطلاق إلى نظام عام للتعاقد ، ومن ثم فإن النتائج ربما تسهم فى إمكانية التطبيق الفعلى ، ومع ذلك فإن البحث يوصى القائمين على الإرشاد الزراعى والشركات والوكالات المزمع مشاركتها فى النظام التعاقدى أن تجرى دراسة تحليل موقف للأوضاع الزراعية والاقتصادية والاجتماعية لمنطقة العمل أو التجريب للنظام التعاقدى قبل وضع النظام ، وعمل تهيئة إعلامية وتنقيفية للمزارع فى المنطقة المزمع تنفيذ النظام التعاقدى بها لتحسين فهم وقبول المزارع للنظام وتنشيط الاتجاهات المواتية له خاصة لدى صغار المنتجين. وأن يطعم مدخل التعاقد بعناصر مناسبة من مدخل الأنظمة المزرعية ليتمكن من مواجهة مشكلات الزراعة والمزارعين المتعاقدين إنتاجاً وتسويقاً ، وحتى تلك المجالات التنموية الزراعية وغير الزراعية الأخرى أيضاً.

جدول رقم (١) : التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين عن
سماعهم عن المدخل التعاقدى ومصادر سماعهم ورغبتهم فى تطبيق
نظام التعاقد

العدد	%	السماع عن مدخل التعاقد
١٠٩	٩٩,١	سمع عن كل جوانب النظام
١	٠,٩	سمع جزئياً (سمع عن بعض جوانب النظام)
١١٠	١٠٠	المجموع
العدد	%	مصدر السمع
٦٦	٦٠	جمعية تسويق المحاصيل بالمركز
٢٥	٢٢,٧	مديرية الزراعة بالزقازيق
١٩	١٧,٣	المرشدين الزراعيين
		المجموع
العدد	%	التفضيل لتطبيق المدخل التعاقدى
١٠٩	٩٩,١	يفضل
١	٠,٩	لا يفضل
١١٠		المجموع

جدول رقم (٢) : التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرأيهم في دور الإرشاد المتوقع في إنتاج وتسويق المحصول بالنظام التعاقدى

م	دور الإرشاد المتوقع في إنتاج سويق المحصول	العدد ن=١١٠	%
١	توفير مستلزمات الإنتاج	٨٧	٧٩,١
٢	تزويد الزراع بالارشادات الفنية والاستشارات للحصول على إنتاج جيد	٦٢	٥٦,٤
٣	التوعية بجهات التعاقد والتسويق	٣٣	٣٠
٤	توفير معلومات عن جهات التسويق	٢٩	٢٦,٤
٥	أن يكون حلقة الوصل بين الزراع و جهات التسويق	٢٧	٢٤,٥
٦	توفير الخدمات الإرشادية	٢٥	٢٢,٧
٧	تسويق الإنتاج	١١	١٠
٨	تصدير المنتج	١٠	٩,١
٩	تجهيز أماكن لإجراء العملية التسويقية	٧	٦,٤
١٠	دورات لتدريب المزارعين	٧	٦,٤

جدول رقم (٣) : التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرؤيتهم للمشكلات المتوقعة في نظام التعاقد

م	المشكلات المتوقعة	العدد ن=١١٠	%
١	عدم إلتزام جهة التعاقد ببنود العقد	٧٥	٦٨,٢
٢	زيادة السعر عن سعر التعاقد	٥٧	٥١,٨
٣	التأخر في الدفع	٥٧	٥١,٨
٤	انخفاض الإنتاج	٤	٣,٦

جدول رقم (٤) : التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرؤيتهم

لمشكلات إنتاج وتسويق محصول الطماطم

مشكلات الإنتاج	التكرار	%	المتوسط النسبي المرجح بإجمالي الاستجابات
<u>أولاً : ميعاد الزراعة</u>			
١- غياب الدورة زراعية	١١٠	١٠٠	٩٠,٩
٢- عدم معرفة الميعاد المناسب للزراعة	١١	١٠	٠,٩
إجمالي الاستجابات	١٢١		
<u>ثانياً : الحصول على التقاوى والشتلات :</u>			
١- عدم توافرها من المصدر الموثوق به	٢٦	٢٣,٦	٣,٥٧
٢- عدم توافرها في الوقت المناسب	٥١	٤٦,٤	١٣,٧٦
٣- السوق السوداء	٩٥	٨٦,٤	٤٧,٧
إجمالي الاستجابات	١٧٢		
<u>ثالثاً : ري المحصول :</u>			
١- عدم توافر مياه الري	١١٠	١٠٠	٧٣,٨
٢- عدم صلاحية مياه الري	٣٩	٣٥,٥	٩,٣
إجمالي الاستجابات	١٤٩		
<u>رابعاً : تسميد المحصول :</u>			
١- عدم توافر السماد في الوقت المناسب	٤٣	٣٩,١	٦,٤
٢- ارتفاع أسعار السماد	١١٠	١٠٠	٤١,٨٣
٣- عدم المعرفة بالتنوع المطلوبة من السماد	١١٠	١٠٠	٤١,٨٣
إجمالي الاستجابات	٢٦٣		
<u>خامساً : مكافحة الآفات :</u>			
١- الغش التجاري للمبيدات	٦٩	٦٢,٧	٢٧,٧٣
٢- عدم توفر المبيدات في الوقت المناسب	٤٩	٤٤,٥	١٣,٩٨
٣- ارتفاع أسعار المبيدات	٣٨	٣٤,٥	٨,٤
إجمالي الاستجابات	١٥٦		
<u>سادساً : العمالة الزراعية</u>			
١- عدم توافر العمالة المدربة	٥٠	٤٥,٥	١٤,٤
٢- ارتفاع أسعار العمالة المدربة	٧١	٦٤,٥	٢٩
٣- صعوبة استخدام المكنة في الحقول	٣٧	١٩,١	٧,٩
إجمالي الاستجابات	١٥٨		

تابع جدول رقم (٤) : التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرويتهم

لمشكلات إنتاج وتسويق محصول الطماطم

مشكلات التسويق	التكرار	%	المتوسط النسبي المرجح بإجمالي الاستجابات
أولاً : الحصاد :			
١-عدم وجود عمالة مدربة	٧١	٦٤,٦	٣٧,٩
٢-ارتفاع أسعار العمالة	٥٠	٤٥,٥	١٨,٨
إجمالي الاستجابات	١٢١		
ثانياً : الفرز والتدريج :			
١-عدم وجود عمالة مدربة	٧٠	٦٣,٦٤	٦٣,٦٤
إجمالي الاستجابات	٧٠		
ثالثاً : التعبئة والتغليف :			
١-عدم وجود عمالة مدربة	٧٠	٦٣,٦٤	٣٨,٤
٢-نقص مستلزمات التعبئة والتغليف	٤٦	٤١,٨٢	١٦,٥٨
إجمالي الاستجابات	١١٦		
رابعاً : المعلومات التسويقية			
١-عدم الإعلان عن جهات التسويق	٥٣	٤٨,١٨	٤٨,١٨
إجمالي الاستجابات	٥٣		
خامساً : النقل :			
١-عدم وجود وسائل نقل مجهزة	٥٧	٥١,٨٢	٣٢,٨٢
٢-ارتفاع أسعار النقل	٣٣	٣٠	١١
إجمالي الاستجابات	٩٠		
سادساً : التخزين :			
١-عدم توافر أماكن مجهزة للتخزين	٥٩	٥٣,٦٤	٥٣,٦٤
إجمالي الاستجابات	٥٩		
سابعاً : البيع			
١-تدنى سعر البيع	١١٠	١٠٠	٥٦,١٢
٢-عدم الالتزام بسعر التعاقد	٧٥	٦٨,١٨	٢٦,٠٩
٣-عدم توافر مكان للبيع	١١	١٠	٠,٥٦
إجمالي الاستجابات	١٩٦		

جدول رقم (٥) : التكرار والنسب المئوية لمقترحات الزراعة المبحوثين

للتوصل لنظام تعاقدى مرضى

المقترحات	التكرار	%
<u>أشكال التعاقد :</u>		
١-رسمى مع دفع جزء من القيمة	١١٠	١٠٠
٢-رسمى بين الشركات والمصانع والمزارع	١١٠	١٠٠
إجمالي الاستجابات	٢٢٠	
<u>بنود العقد :</u>		
١-الإلزام باستلام المحصول	١١٠	١٠٠
٢-تحديد السعر	١١٠	١٠٠
٣-تحديد ميعاد الاستلام	٧٥	٦٨,١٨
٤-توفير مستلزمات الإنتاج	٤١	٣٧,٢٧
إجمالي الاستجابات	٣٣٦	
<u>الخدمات التسويقية المقترحة :</u>		
١- توفير النشرات الإرشادية	٦٧	٦٠,٩
٢- توفير مستلزمات إنتاج	٦٦	٦٠
٣- ضرورة وجود مرشد متخصص	٥٠	٤٥,٤٥
٤- توفير أجوله أو أقفاص	١٩	١٧,٢٧
٣-توفير أماكن مجهزة للتخزين والتسويق	٤	٣,٦٤
إجمالي الاستجابات	٢٠٦	

أولا : المراجع العربية :

- ١- أبو طاحون ، عدلى على (١٩٩٨) ، مناهج وإجراءات البحث الإجتماعى ، الجزء الثانى ، الكتاب الجامعى الحديث ، الإسكندرية.
- ٢- الشافعى ، عماد (١٩٩٧) ، إدارة التعاقدات الإرشادية الخاصة فى إطار التطوير التنظيمى للعمل الإرشادى ، ندوة تطوير الخدمة الإرشادية الزراعية بشمال سيناء لدعم مستهدفات المشروع القومى ، كلية العلوم الزراعية البيئية بالعريش ، جامعة قناة السويس ، ١٧-٢٠ مارس ١٩٩٧.

- ٣- زغلول ، مى سعد (٢٠١١) ، إمكانية استخدام مدخل الإرشاد التعاقدى مع
الزراع المصريين من وجهة نظر خبراء الإرشاد الزراعى "دراسة استكشافية"،
المجلة العلمية للإرشاد الزراعى ، مجلد ١٥ ، العدد ٤ .
- ٤- شرشر ، عبد الحميد أمين (٢٠٠٣) ، البرامج الإرشادية الزراعية ، كلية
الزراعة جامعة الأزهر ، القاهرة .
- ٥- فريد ، محمد أحمد (١٩٩٣) ، كفاية التطبيق لمدخل التدريب والزيارة الإرشادى
كما يراها مسئولو العمل الإرشادى الزراعى بالمنطقة الجنوبية بإقليم تهامة -
الجمهورية اليمنية "دراسة استكشافية" ، مجلة جامعة المنصورة للعلوم الزراعية ،
مجلد ١٨ ، عدد ١٢ ، كلية الزراعة جامعة المنصورة .
- ٦- ----- (١٩٨٦) ، المداخل الإرشادية الزراعية عبر العالم ، ضمن
مقرر الارشاد الزراعى المتقدم ، دراسات عليا ، محاضرات غير منشورة ، كلية
الزراعة بمشنتهر ، جامعة الزقازيق .
- ٧- قاسم ، حازم صلاح منصور (٢٠٠٥) ، دراسة فى المداخل الإرشادية الزراعية
، رسالة دكتوراه (غير منشورة) ، كلية الزراعة ، جامعة المنصورة .
- ٨- وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى ، قطاع الشئون الاقتصادية ، نشرة
الإحصاءات الزراعية ، الجزء الأول ، المحاصيل الشتوية ٢٠١٠/٢٠١١ ، يناير
٢٠١٢ .
- ٩- وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى ، قطاع الشئون الاقتصادية ، نشرة
الإحصاءات الزراعية ، الجزء الأول ، المحاصيل الشتوية ٢٠٠٩/٢٠١٠ ،
يناير ٢٠١٢ .

ثانياً : المراجع الأجنبيّة

- 10- Axinn G.H (1988), Guide on alternative extension
Approaches, F.A.O, Rome.
- 11- Chuang, N and Swanson B&Yan F. (2002), Financing
extension, lessons from china in extension and Rural
Development- Extension and Rural Development Workshop
World Bank, Washington D.C.
- 12- Eaton C.V Shepherd (2000), Contract farming
Partnerships for Growth, F.A.O, Rome.

- 13- Nagel U.J (1998), Alternative approaches to Organizing extension in Swanson, Bentz V.J and Sofranko (Eds), improving Agricultural Extension, A Reference Manual F.A.O, Rome.
- 14- Rivera, W&Cary J.W(1989), An Overview of Agricultural Extension Systems, in A.M. Kesseba & Jaziary(eds) Technology systems for small farmers published in cooperation in with the international fund for agricultural development, Westview press, U.S.A.
- 15-Schelhas,b.(1998).farming systems approach and post-conflict reconstruction, FAO farm systems management series no. 14, FAO Rome.
- 16- Sulaiman, R.&Hall,A (2002). An innovation System. Perspective on the restructuring of Agricultural Extension, Evidence from Andia, Outlook on Agricultural, Vol 30 no 4.
- 17- UNDP, (1991), Agricultural extension Technical Advisory division Bureau for program policy and evaluation, New york, U.S.A.

The respondents expected some problems will face the contractual approach those were: disorder in delivery of the crop, low prices for contracted crop. and delaying money deserved for the contractors.

The results also showed that the main problems faced the respondents dealing in production and marketing of tomato crop were: Absence of agric. rotation, lack of irrigation water lack of trained haired workers in production stages.

Low price for crop, lack of equipped location for storage, no information about marketing agencies. high prices of seeds and lack of correct knowledge about fertilization, shortages of transportation to carry the crop, high wages of agric. workers, doubtful about fixing the contraction prices.

Various suggestions were provided to build good contracting system.

The Research recommends conducting a situational analysis before going in implementation the approach at the potential area to define problems and needs not only about production and marketing the intended crop(s) but also about the socio-economic and institutional situation. So, there is a strong need to modify the approach with some of elements of Farming System Approach to development (FSD).

**Expected Roles from the Contractal Extension Approach
under Conditions Of Production and Marketing Problems
Of crops-View of Points of Tomato Crop Farmers in Sharkia
Governorate, Egypt**

***Moh.A.Farieed**

*** Maie Saad Zagloul**

ABSTRACT

This research intended to investigate what the contractual extension approach (C.E) ought to be in Egypt under condition of existing various problems of producing and marketing of crops. That objective was carried out through a case of Tomato problems in Sharikia Governorate. Research purposes were : Recognizing the opinions of Tomato farmers about the expected roles of the contractual approach, defining the expected problems of the approach itself, and recognizing the tomato production, and marketing problems faced the farmers.

This research was conducted in Sharikia Governorate which is the largest area cultivated with tomato in Egypt and so two of the largest districts were selected. Population of tomato farmers at that districts were 877, so a random sample were selected to form the respondents, it were amounted 110 farmer representing about 12.5% from their population.

Data were collected through a designed questionnaire after testing its surface validity by the programs research department at the agric.ext.Res. A.E.C.

Main Results indicated that the majority of respondents are aware completely with the contractual approach(C.A) and the important source of hearing was the society of marketing fruits and vegetables at the district.

The vast majority of them decided to apply the construal agriculture approach in their own farms(C.E). They defined the main expected roles of extension dealing this proposed approach as follows: providing subsidiaries, extended information and consultancy to farmers.