

# الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجهة نظر الزراع بقريتين في محافظة المنوفية

د. عبد العاطى حميده سكر

معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية مركز البحوث الزراعية - الجيزة

## الملخص

استهدف هذا البحث التعرف على مصادر سماع الزراع عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح، ورأيهم فيه من حيث أهميته، ومزاياه، وعيوبه، والجهات التي يتم التعاقد معها، والخدمات التي تقدمها هذه الجهات للزراع، والبنود التي يحتويها العقد، والتعرف على المشكلات التي تواجه الزراع في مجال إنتاج وتسويق الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية لهذا المحصول، واقتراح بعض البنود التي يمكن أن تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول الموالح في منطقة البحث.

وقد تم اختيار أكبر مركزين بمحافظة المنوفية من حيث مساحة الموالح وعدد الزراع، وكما اختيرت أكبر قرية منزوعة بالموالح من كل مركز، حيث اختيرت قرية زاوية الناعورة بمركز الشهداء، وقرية ساقية أبو شعرة بمركز أشمون، وجمعت بيانات البحث خلال شهرى أبريل ومايو ٢٠١٢ عن طريق الاستبيان بالمقابلة الشخصية من عينة عشوائية من بين زراع الموالح بلغ قوامها ١٤٣ مبحوثا وفقا لمعادلة "كريجسى ومورجان" واستخدم فى عرض البيانات كل من الجداول التكرارية، والنسب المئوية.

وفيما يلى أهم النتائج التي توصل إليها البحث:

- تبين أن غالبية زراع الموالح المبحوثين ٨٤,٦% سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وكانت أهم مصادر سماعهم عنه هى: الأهل والجيران وذكرها ٥٨,٨%، ثم تاجر الجملة بنسبة ٢٣,١% .
- اتضح أن ثلاثة أرباع زراع الموالح المبحوثين ٧٥,٢% يرون أن نظام الزراعة التعاقدية مهم.
- تبين أن أهم مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجهة نظر الزراع المبحوثين هى: ضمان تسويق المحصول ذكرها ٧٦,٨%، وتسويق المحصول بسعر مجزى بنسبة ٣٨,٨%، وعدم إخلال الجهة المتعاقدة بالسعر المحدد فى العقد بنسبة

١٨,٢% والالتزام بتسويق المحصول فى الميعاد المحدد فى العقد بنسبة ٥,٨% من إجمالى المبحوثين.

- تبين أن أهم عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجهة نظر الزراع المبحوثين هى: عدم الإلتزام بسعر المحصول بعد التعاقد بنسبة ٢٢,٣%, وعدم التزم الجهة المتعاقدة ببنود التعاقد مع الزراع بنسبة ١٤% من إجمالى المبحوثين.

- اتضح أن أهم الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة للزراع من وجهة نظر المبحوثين هى: إقامة برامج إرشادية للنهوض بإنتاجية المحصول ذكرها ٢٤%, وتوفير الشتلات الجيدة للزراع بنسبة ١٧,٣%, وإمداد الزراع بالأسمدة الكيماوية بنسبة ١٥,٧% من إجمالى المبحوثين.

- تبين أن الجهات التى يرى الزراع المبحوثين التعاقد معها: تاجر الجملة بنسبة ٣٣,١%, وجمعية تسويق الخضر والفاكهة بنسبة ٢٢,٣%, وشركات التصدير بنسبة ١٩% من إجمالى المبحوثين.

- اتضح أن أهم بنود العقد ما يلى: تحديد سعر بيع المحصول بنسبة ٧٢%, وميعاد تسويق المحصول بنسبة ٤٣% من إجمالى المبحوثين.

- تبين أهم مشكلات إنتاج محصول الموالح التى تبرز للتوجه لنظام الزراعة التعاقدية هى: فيما يتصل بمشكلات التسميد كان أهمها: عدم توفير الأسمدة الكيماوية فى الجمعيات الزراعية بنسبة ٩٥%, وارتفاع أسعارها بأنواعها المختلفة بنسبة ٨٠,٢% من إجمالى المبحوثين، وفيما يتعلق بمشكلات العمالة فكان أهمها: ارتفاع أسعارها بنسبة ٦٨,٦%, وعدم توفير العمالة المدربة على العمليات التسويقية للمحصول بنسبة ٤٦,٣% من إجمالى المبحوثين، وفيما يختص بمشكلات مكافحة الآفات فكان أهمها: غش المبيدات المتخصصة فى مكافحة الآفات الموالح بنسبة ٢٦,٤%, وارتفاع أسعارها بنسبة ٢٣,١% من إجمالى المبحوثين، وفيما يتصل بمشكلات الحصول على الشتلات فكان أهمها: غش شتلات الموالح بنسبة ٣٦,٤%, وعدم توفير الشتلات من مصادر موثوق منها بنسبة ٣٣,٩% من إجمالى المبحوثين.

- اتضح أن أهم مشكلات تسويق محصول الموالح التى تبرز للتوجه لنظام الزراعة التعاقدية هى: فيما يتصل بمشكلات تخزين المحصول كان أهمها: عدم توفير ثلاثيات

حكومية لتخزين المحصول بنسبة ٥٧,٩%، وتحكم التجار والوسطاء أثناء بيع المحصول بنسبة ٥٧% من إجمالي المبحوثين، وفيما يختص بمشكلات جمع المحصول كان أهمها: قلة العمالة المدربة على جمع المحصول بنسبة ٥٩,٥%، وانخفاض سعر المحصول أثناء الجمع بنسبة ٤٩,٦% من إجمالي المبحوثين، وفيما يتعلق بمشكلات التعبئة والتغليف فكان أهمها: عدم توفير العبوات الجيدة المطابقة للمواصفات بنسبة ٥٧,٩%، وارتفاع أسعارها بنسبة ٤٥,٥% من إجمالي المبحوثين، وفيما يتصل بمشكلات عمليتي فرز وتدرج المحصول فكان أهمها: المغالاة في نسبة فرز المحصول فتصل ٤٠% من الإنتاج بنسبة ٦٩,٤%، وقلة العمالة المدربة على عمليتي الفرز والتدرج بنسبة ٦٢,٨% من إجمالي المبحوثين، وفيما يختص بمشكلات المعلومات التسويقية فكان أهمها: نقص المعلومات التسويقية عن المحصول بنسبة ٤٤,٦%، وعدم إقامة ندوات إرشادية لتوعية الزراع بطرق تسويق المحصول وفيما يتعلق بمشكلات نقل المحصول فكان أهمها: ارتفاع تكاليف نقل المحصول بنسبة ٣١,٤%، وقلة الطرق الممهدة لنقل المحصول بنسبة ٢٨,٩% من إجمالي المبحوثين.

#### المشكلة البحثية :

تعتبر الموالح من أهم محاصيل الفاكهة نظرا لأنها تعد من محاصيل التصدير الرئيسية، وقد بلغت المساحة المنزرعة منها ٥٩٧٩٢٤ فدانا موسم (٢٠٠٩-٢٠١٠) تمثل ٤٥,٧% من جملة مساحة محاصيل الفاكهة بالجمهورية، (وزارة الزراعة، ٢٠١١، ص: ٢٨٦)، وتهدف سياسة التوسع في زراعة أشجار الفاكهة في مصر إلى زيادة المساحة المنزرعة بالموالح سواء لسد حاجة الاستهلاك المحلي أو من أجل التصدير، حيث تم إنشاء مجموعة من البساتين الحديثة في الأراضي المستصلحة حديثا في العشرين سنة الأخيرة، حيث تمتاز هذه الأراضي بارتفاع متوسط إنتاجيتها، وجودة ثمارها وتستهلك مصر محليا ٧٥% من إنتاج الموالح والباقي يتم تصديره للخارج للمملكة السعودية، وروسيا ودول أوروبا، (bayer crop science, 2012).

وتتميز ثمار الموالح باحتوائها على العديد من الفيتامينات أ، ب، ج والعناصر المعدنية مثل الحديد والكالسيوم والبوتاسيوم والصوديوم والفوسفور والكبريت والزنك والنحاس، ولها العديد من الفوائد الطبية مثل تقوية الكبد، وتنشيط الدورة الدموية، وخفض نسبة الكوليسترول في الدم، والوقاية من السرطان، ومفيدة للجهاز الهضمي، وعلاج أمراض الاسقربوط وتسوس

السنان عند الأطفال، وبالإضافة إلى ذلك فإن ثمار الموالح تعتبر مصدراً لاستخراج البكتين الذى يستخدم فى الصناعات الغذائية، كما أن الأوراق الحديثة والأزهار وقشر الثمار يحتوى على زيوت عطرية تستعمل فى صناعة العطور ومواد التجميل، (مليجي، ٢٠٠٩)، (الموسوعة الزراعية الشاملة، ٣-٧-٢٠١١).

وتتمثل محافظة المنوفية أهمية خاصة فى إنتاج الموالح باعتبارها من المحافظات الهامة التى يتركز فيها هذا المحصول، حيث تبلغ المساحة المنزرعة ٨٤١٦٨ فدان تمثل ١٤,١% من جملة المساحة المنزرعة بالموالح بجمهورية مصر العربية، ويقدر إنتاج محافظة المنوفية من الموالح ٤٩٣٢٤١ طن يمثل ١٣,٦% من جملة إنتاج الموالح بجمهورية مصر العربية، (وزارة الزراعة، ٢٠١١، ص ص: ٢٨٦-٢٨٨)، وبالإضافة إلى توفر الظروف البيئية والمناخية فى هذه المحافظة حيث يعتبر ذلك من أهم العوامل التى تؤثر على نجاح زراعة هذا المحصول، كما أنها تعتبر من المحافظات التى يعتمد عليها فى مجال تصدير الموالح إذا ما أحسن الزراع إنتاج ثمار عالية الجودة ومواصفات تصديرية يمكن المنافسة بها فى الأسواق العالمية، وهذا يتطلب إيجاد حلول مناسبة لأهم المشاكل التى تواجه زراع محاصيل الفاكهة بصفة عامة، ومحصول الموالح بصفة خاصة وهى مشكلة التسويق .

فقد أوضحت دراسة الطنبوبى، والقاضى (١٩٩٢، ص: ٣٩٨) أن ٤٣,٥% من زراع البرنقال المبحوثين يتسمون بمستوى ضعيف فيما يتعلق بتداول المحصول كالتجمع والتعبئة والنقل. وأوضحت دراسة الجهوى (١٩٩٥، ص: ٣٠٧) أن نسبة الفاقد فى محصول الموالح على مستوى المزرعة وأسواق الحملة وأثناء التصنيع ٨,٩%، ١٦,٦%، ٩% من جملة إنتاج الموالح على الترتيب، وقد أبانت دراسة سلام ورشاد (١٩٩٨، ص: ١) أن مشاكل تسويق الموالح تظهر نتيجة عدم عقد ندوات أو اجتماعات أو نشرات إرشادية خاصة بعمليات جمع وفرز وتدرج ثمار الموالح، ووجود قصور فى المعلومات والأخبار التسويقية الخاصة بالأسعار والكميات والأسواق بالنسبة للمنتجين وفى أسواق الجملة، وقد أظهرت نتائج دراسة شلبى وآخرون (٢٠٠٤، ص: ٢٨٢) أن ٩٥,٩% من زراع الموالح المبحوثين ذوى مستوى معرفى تسويقي عام منخفض، وأن ٩٦,٧% منهم ذوى مستوى معرفى إنتاجى متوسط ومنخفض، وأن ٩٠% من المبحوثين ذوى مستوى معرفى تصديرى متوسط ومنخفض، وتشير نتائج دراسة عبدالغنى (٢٠٠٩، ص: ١٠٠) إلى أن أهم مشاكل تسويق محصول الموالح والتى

تمثلت في: عدم توفر القروض، وارتفاع نسبة الفائدة عليها، وعدم توافر مراكز للتسويق، وعدم توفير وسائل مواصلات لنقل المحصول.

مما سبق يتضح أن مشكلة تسويق محاصيل الفاكهة بصفة عامة والموايح بصفة خاصة من أهم التحديات التي تواجه المنتج الزراعي، وهذا يتطلب تنفيذ سياسة الزراعة التعاقدية، والتي تضمنتها إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، (٢٠٠٩، ص: ٨٢) والتي كان من أهم مبرراتها: (١) تطبيق عدد كبير من دول العالم نظم متكاملة للزراعات التعاقدية أفادت كثيراً من المزارعين والمصنعين والمصدرين، (٢) عدم وجود نظام متكامل للزراعة التعاقدية مطبق في مصر في الوقت الراهن، على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجود مثل هذا النظام للحد من معاناة المزارعين خاصة في مجالات التسويق وتطور نظم الإنتاج، وأما فيما يتصل بأهدافها الأساسية فقد تمثلت في: (١) الحد من الفاقد التسويقي وزيادة نسبة المصنع من البواتج الزراعية وزيادة معدلات التصدير، (٢) التنسيق بين قطاع الإنتاج والتسويق وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية في أسواق الداخل والخارج، (٣) زيادة دخول المزارعين.

ونظراً لما سبق فقد بدأت وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية مع صغار المزارعين بأراضي الإصلاح الزراعي ومزارع غرب النوبارية لرفع المعاناة عن كاهل صغار المزارعين ومساندتهم وتسويق محاصيلهم بأسعار عادلة تناسب ما يبذلونه من جهود، وفي حالة انخفاض أسعار المحاصيل فإنه سيتم الالتزام بالسعر التعاقدى، كما أن تبني وزارة الزراعة لفكرة الزراعة التعاقدية بين صغار المزارعين وكبرى الشركات العالمية تعد خطوة إيجابية لحل المشكلات التسويقية التي تعترض المزارعين وتؤثر سلباً على دخولهم ومكتسباتهم وسوف تسهم بشكل كبير في تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة والحصول على منتجات زراعية عالية الجودة. (الأهرام الرقوى، المجلة الزراعية، ٢٠١٠).

وبناء على ما سبق ونظراً لأهمية محصول الموايح الغذائية والتصديرية، وما أكدته الدراسات الإرشادية والبحوث من تعدد المشاكل الإنتاجية والتسويقية التي تقابل زراع الموايح، وأهمية الدور الذي يجب أن يقوم به الإرشاد الزراعي في هذا المجال، وما أظهره الاستعراض المرجعي من أهمية نظام الزراعة التعاقدية، ودوره في إيجاد حلول لمشاكلهم الإنتاجية والتسويقية، وندرة الدراسات الإرشادية في هذا المجال، لذا كان من الضروري إجراء هذه الدراسة للتعرف على مصادر سماع الزراع عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموايح،

ورأيهم من حيث أهميته، ومزاياه، وعيوبه والجهات التي يتم التعاقد معها، والخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة لزراع الموالح، والبنود التي يحتويها العقد، وكذلك التعرف على المشكلات التي تواجه الزراع في مجال إنتاج وتسويق الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية لهذا المحصول، وايضا اقتراح بعض البنود التي يمكن أن تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول الموالح بمنطقة البحث.

#### الأهداف البحثية :

وفقا للمشكلة البحثية السابق عرضها، أمكن صياغة أهداف البحث فيما يلي:

- ١- التعرف على مصادر معلومات زراع الموالح المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية.
- ٢- التعرف على رأى زراع الموالح المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية من حيث أهميته، ومزاياه، وعيوبه، وأوقات التعاقد، والجهات التي يتم التعاقد معها، والخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للزراع، والبنود التي يتضمنها العقد.
- ٣- التعرف على المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في مجال إنتاج وتسويق محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.
- ٤- اقتراح بعض البنود التي يمكن أن تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول الموالح بمنطقة البحث.

#### الاستعراض المرجعي:

يأتي نظام الزراعة التعاقدية كوسيلة مؤسسية لتحسين الأداء الزراعي خاصة في البلاد الأقل نمو، وفي بعض الأحيان كعنصر رئيسي في التنمية الريفية أو مشاريع التوطين، حيث لقي هذا التوجه ترحيبا كبيرا في دول كثيرة، واستخدم كإطار مؤسسي واعد لضمان الحوافز السعريّة والتقنية والمدخلات الزراعية الأخرى. ولذا فقد تدخلت كل من الحكومات المحلية والمنشآت الفردية، والشركات متعددة الجنسيات ومؤسسات الأفراد والإعانة الدولية مثل الهيئة الأمريكية للتنمية الدولية، والبنك الدولي، وبنك التنمية الآسيوي، ومؤسسة التنمية للكمونولث في ترتيبات الزراعة التعاقدية، (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١).

وقد أظهرت التطبيقات الواقعية مصطلحات مختلفة لهذا النظام في المراجع ذات الصلة، حيث عرف ROY الاتفاقات والعقود بأنها ترتيبات شفوية أو مكتوبة بين المنتجين الزراعيين والمنشآت الأخرى تحدد واحد أو أكثر من شروط الإنتاج أو التسويق لمنتج زراعي معين،

الأمر الذي يشير إلي أن الزراعة التعاقدية تعتمد على الإرشاد التسويقي بدرجة كبيرة.  
(المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١) .

ومن الجدير بالذكر أن التوجه لنظام الزراعة التعاقدية له العديد من المبررات أهمها:  
ارتفاع تكلفة المعاملات والممارسات التسويقية، والمخاطرة وعدم التأكد الخاص بالمعاملات  
في ضوء تجدد الأصول، ولذلك فإن عدم الثبات في السعر والكمية والنوعية والوقت يقود إلي  
تفضيل التعاقد وأشكال التسويق الأخرى مع توافر تجدد الأصول، والمخاطر المتصلة بالكمية  
والنوعية، وعدم كمال السوق الناتج من الآثار الخارجية للمعلومات غير الكاملة، والحاجة إلي  
مساعدة فنية وإدارية، والاتجاه نحو التجارة والتصنيع في الزراعة في البلاد النامية، وحاجة  
مصانع الأغذية والصناعات التجهيزية إلي استقرار المواد الخام التي تتسبب إليها بشكل مستمر  
وعند مستوي قريب من طاقتها الإنتاجية فقد لا يضمن الاعتماد علي الشراء من السوق  
المفتوح، وتوفير المواد بشكل مستمر. (أباطة، ٢٠١١) .

ومن ناحية أخرى فقد أوجز دليل منظمة الأغذية والزراعة (٢٠١١) مزايا التوجه لنظام  
الزراعة التعاقدية فيما يلي: الربط بين قطاع صغار المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية،  
وتقلل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين، وتتعهد الجهة الراعية بتمكين المزارعين من  
استخدام اتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع الغرف التجارية، وتقدم للصناعات  
الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الإرشاد الزراعي  
الحكومي، وتقدم للزراع أسعار مستقرة لمحاصيلهم، وتنظم عمليات نقل المحصول عند بوابة  
المزرعة، وتوفر للجهات المتعاقد معها القبول السياسي، وإتاحة الفرصة للشركات للحصول  
علي 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 من تقاسم المخاطر والحصول علي  
الإمدادات الموثوق بها من المواد الخام لمعامل التصنيع وضمان أن تتماثل منتجاتها مع  
مواصفات الجودة.

كما أوجز الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية (٢٠١٠) مزايا الزراعة التعاقدية فيما يلي:  
(١) الحصول علي مستلزمات الإنتاج مثل القروض والمعلومات والتكنولوجيا، (٢) الاتفاق  
علي أسعار بيع المحصول مقدما من خلال التعاقد يؤدي إلي طمأنة المزارع لضمان حقوقه،  
(٣) تتيح بعض التعاقدات للمزارع أن ينوع إنتاجه بزراعة محاصيل جديدة لا يمكن زراعتها

بدون تسهيلات تسويقية أو تصنيعية، (٤) تتعبد الجهة المتعاقدة بشراء جميع المنتجات الزراعية ضمن معايير محددة الجودة والكمية، (٥) توفر العقود للمزارعين فرض الوصول إلى الحصول على مجموعة أوسع نطاقا من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية، (٦) يستطيع المزارعون استخدام اتفاقيات العقود لضمان للحصول على القروض من البنوك التجارية لتمويلات المدخلات التي يحتاجون إليها، (٧) تساعد الزراعة على تعليم الزراع مهارات مسك السجلات الزراعية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لاستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية، (٨) يحصل المزارعون على خبرات في مجال تنفيذ التوصيات الفنية الزراعية وفقا لجدول زمني صارم، (٩) تنظيم عملية نقل المحاصيل الزراعية من اراضى المزارعين.

بالرغم من هذه المزايا إلا أنه في الوقت نفسه يواجه نظام للزراعة التعاقدية العديد من المشكلات التي تحول دون إتمام الصفقات بين شركات التسويق تتمثل في: (١) الإخلال بشروط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة على المزارعين، (٢) فسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج في الوقت المناسب، ورفض استلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتفق عليها عند التعاقد، (٣) صغر حجم العمليات المزرعية تؤدي إلى صغر حجم المستلزمات المقدمة للمزارع وبالتالي حجم إنتاجه مما يعكس ارتفاع تكلفة الوحدة من الخدمة المقدمة وبالتالي من الإنتاج، (٤) التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب على المنتجات الزراعية مما يؤدي إلى حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الاتفاق المسبق على السعر، (٥) تأخير تسليم المحصول أو دفع ثمنه، (٦) عدم تجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، (٧) عدم استلام المحصول في الوقت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة. (الأهرام الرقوى، المجلة الزراعية، ٢٠١٠)، (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١).

وللعقود تقسيمات عدة فقد قسمها البعض إلى عقود محدودة الإدارة وفيها يوقع المنتج الزراعي عقدا للحصول علي بعض مدخلات الإنتاج، ولا يوجد أي ضمان حقيقي بالنسبة للسعر. وتكون المسئولية محددة بالمدخلات الإنتاجية المتفق عليها، أو عقود كاملة الإدارة حيث يكون العقد بين المنتج الزراعي مبيئا علي كمية الإنتاج، وفي هذا النوع من التعاقد يتبع المنتج الزراعي بعض الشروط الموضحة في الاتفاق، ومن هنا فإن المنتج يضمن سوقا محددا لمنتجه ويحمي نفسه ضد المخاطر. (إسماعيل، ٢٠١١).



وذكر إسماعيل نقلا "Kohl's & Uhl" (إسماعيل، ٢٠١١) أن العقود لها ثلاثة أقسام عريضة تتمثل في: (١) عقود توصيف السوق: وفيه يوضع قيود خاصة بالسعر، وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية التي تشتريها الجهة المتعاقدة، ويحدد السعر، (٢) عقود تزويد العناصر: وفيه تزود الجهة المتعاقدة المزارع بعناصر الإنتاج، ويحصل على مساعدة إدارية وإشراف. وتحدد أسعار المنتجات على أساس سعر السوق، (٣) عقود الإدارة وضمان الدخل: وتتضمن هذه النوعية من العقود الجوانب الإنتاجية والتسويقية، وتحويل المخاطر السوقية والسعرية من المزارع إلى الجهة المتعاقدة، وتتحمل الجهة المتعاقدة جزءاً رئيسياً من مسؤوليات الفلاح الإدارية.

وقد توصلت دراسة مي محمد وآخرون (٢٠١١، ص: ٢٥) إلي أن غالبية المبحوثين يرون أن يكون النظام التعاقدى بين الإرشاد وبين المزارع مباشرة أو بين منظمة للمزارعين ووزارة الزراعة، كما يرون أن تسهيل عملية الإشراف والإرشاد للزراع المتعاقدين وتنظيم عملية التوريد والتسويق هي من أهم أهداف النظام التعاقدى، كما يفضلون أن يتم التعاقد لأكثر من محصول، وأن يشمل محتوى البرنامج التعاقدى كل المحاصيل المتعاقدة عليها مع مشاركة الزراع في وضع البرنامج التعاقدى، كما اتفق جميع المبحوثين علي أن الإشراف والمتابعة لتنفيذ التوصيات الفنية هي أهم التزامات الجهاز الإرشادى في النظام التعاقدى، كما رأوا أن أهم التزام للحكومة تجاه النظام التعاقدى هو السيطرة علي أسعار مستلزمات الإنتاج، كما رأي المبحوثين أن تنفيذ التوصيات هو الالتزام الأول للزراع، أما عن الجمهور المستهدف فكانت الاستجابات تفضل أن يستهدف التعاقد صغار الزراع من الرجال والنساء معاً، كما اتفق غالبية المبحوثين على أن تتكون الكوادر الميدانية لبرنامج التعاقد من فريق من العاملين الإرشاديين بالمحافظة والباحثين من محطات البحوث الإقليمية ذوي الخبرة، وأنه يمكن الربط بين مراكز البحوث والنظام التعاقدى.

ومن أهم أدوار الإرشاد الزراعى في مجال تسويق المحاصيل البستانية وفقاً لما يراها كل من سلام (١٩٩٥، ص: ١٢٥)، ووهبه، ومحروس (١٩٩٦، ص: ٩) يتمثل في: (١) تدريب جهاز إرشادى قادر على أن يكون حلقة وصل بين المسترشدين ومراحل العمل التسويقى، (٢) تحديد الاحتياجات التسويقية بناء على دراسات ميدانية تجرى في عدد من المحافظات التى تعاني من المشاكل، (٣) وضع نظام استرشادى متكامل لتوزيع السلع والخدمات وتسعييرها بالتنسيق مع الأجهزة الأخرى العاملة في هذا المجال وتعريف المستهلك بأماكن تواجدها، (٤)

توعية الزراع بأهمية العناية بجودة المنتج بعمليات التداول مثل الجمع أو الجنى والتعبئة والتغليف والتخزين وتأثير ذلك على تسعير هذا المنتج في السوق المحلي والخارجي، (٥) تزويد المزارع بالمجلات والنشرات الإرشادية المتخصصة التي تحتوي على التوصيات الفنية المتعلقة بالتداول الأمثل للحاصلات البستانية، (٦) تعليم الزراع كيفية اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة للتغلب على المخاطر التسويقية، (٧) استخدام الإيضاح العملي وجماعات العمل في تدريب الزراع على العمليات التسويقية، (٨) تشجيع الزراع على الاحتفاظ بسجلات تسويقية للأسعار حتى يمكنهم ذلك على معرفة الأوقات المناسبة للتسويق على مدار العام، كما يرى مطر (١٩٩٦، ص: ١٠) أن دور الإرشاد الزراعي في عملية تسويق الفاكهة بصفة عامة من خلال: (١) التوصية باستخدام أنواع جديدة من العبوات اللازمة لجمع المحصول في الحقل أو عند نقله للأسواق لسهولة تباعده، (٢) تخطيط وتنظيم برامج إرشادية في مجال تسويق الفاكهة على أساس احتياجات ورغبات كل محصول.

ومن ناحية أخرى ومن خلال نتائج الدراسات الإرشادية تبين وجود اختلافات حول دور الإرشاد الزراعي في مجال إنتاج وتسويق بعض المحاصيل حيث أثبتت دراسة الأخص، (١٩٩٠، ص: ٥٧٧) أن للإرشاد الزراعي دور هام وفعال في تسويق المحاصيل البستانية والتغلب على المشكلات التي تواجه الزراع، بينما أثبتت دراسة قنديل (١٩٩٤، ص: ٥٨) أن الإرشاد الزراعي يساهم بدرجة كبيرة في حل مشاكل إنتاج وتسويق محصول القمح، بينما من وجهة نظر الزراع المبحوثين فكان الإرشاد الزراعي يساهم بدور ضعيف في حل هذه المشكلات. ووجد غنيم (٢٠٠٢، ص: ١١٠)، ومتولي (٢٠٠٦، ص: ١٢٠) أن للإرشاد الزراعي دور ضعيف في العمليات الإنتاجية والتسويقية.

الأسلوب البحثي:

أولاً : التعريف الإجرائية للمصطلحات البحثية:

١- رأى زراع الموالح المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية: ويقصد به وجهة نظر الزراع أو ما يعتقدونه، ويروه صحيحا في نظام الزراعة التعاقدية .

٢- الزراعة التعاقدية: ويقصد بها في هذا البحث بأنها تعاقدات شفوية أو مكتوبة تجرى بين زراع محصول الموالح وبين الجهات المتعاقد معها ويحدد فيه شرط أو أكثر من شروط الإنتاج والتسويق لمحصول الموالح.

٣- المشكلات التسويقية: ويقصد بها في هذا البحث بأنها المواقف غير المواثبة التي تواجه الزراع عند تسويقهم لمحصول الموالح .

ثانيا: منطقة البحث وعينته :

أجرى هذا البحث بمحافظة المنوفية باعتبارها من المحافظات التي تتركز فيها زراعة محصول الموالح، حيث بلغت المساحة المنزرعة (٨٤١٦٨ فدان) موسم ٢٠٠٩-٢٠١٠ تمثل ١٤% من مساحة الجمهورية، (وزارة الزراعة، ٢٠١١، ص: ٢٨٧)، وقد تم اختيار أكبر مركزين بالمحافظة من حيث مساحة الموالح المنزرعة وعدد الزراع، وهما مركزى الشهداء، وأشمون، كما تم اختيار أكبر قرية من كل مركز حيث اختيرت قرية زاوية الناعورة بمركز الشهداء إذ تبلغ المساحة المنزرعة بالموالح ٥٠٩ فداناً يقوم بزراعتها ١٤٠ مزارعا، واختيرت قرية ساقية أبو شعرة بمركز أشمون إذ تبلغ المساحة المنزرعة بالموالح ٣٦٤ فداناً يقوم بزراعتها ٩٠ مزارع، (مديرية الزراعة بالمنوفية، بيانات غير منشورة، ٢٠١٢)، وتمثلت شاملة البحث من زراع الموالح فى (٢٣٠) مزارعا، وتم اختيار عينة عشوائية منهم تبلغ (١٤٣) مبحوثا بنسبة (٦٢%) وفقا لمعادلة "كرجيسى ومورجان" بواقع ٨٧ مبحوثا من شاملة قدرها (١٤٠) مزارعا بقرية زاوية الناعورة، و٥٦ مبحوثا من شاملة قدرها (٩٠) مزارعا بقرية ساقية أبو شعرة، وباستخدام نفس نسبة العينة إلى الشاملة.

ثالثا: أسلوب جمع وتحليل البيانات:

استخدام الاستبيان بالمقابلة الشخصية لجمع البيانات من جميع مفردات البحث بعد مراجعته بواسطة قسم بحوث البرامج الإرشادية الزراعية بمعهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية للتأكد من مطابقة محتوياته مع الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح، وجمعت استمارة الاستبيان بشكلها النهائى بعد إجراء اختبار مبدئى على ٢٠ مزارعا من زراع الموالح بمنطقة البحث، وذلك للتأكد أنها تفى بالغرض المطلوب، وجمعت بيانات البحث خلال شهرى أبريل ومايو ٢٠١٢، وبعد جمع البيانات ومراجعتها تم الاستعانة بالحاسب الألى لحساب التكرارات، والنسب المئوية.

رابعا: المعالجة الكمية للبيانات:

١- مصادر سماع المبحوث عن نظام الزراعة التعاقدية: وتم قياسه بسؤال المبحوث عما إذا كان قد سمع عن نظام الزراعة التعاقدية أم لا، ثم طلب من المبحوث الذي سمع

عنه تحديد المصادر التي سمع عنه من خلالها، وتم حصر التكرارات التي ذكرها  
المبجوثين عن كل من هذه المصادر، وتم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

٢- رأي المبحوث في نظام الزراعة التعاقدية: وتم قياسه من خلال البنود التالية:

- أهمية نظام الزراعة التعاقدية: تم قياسه من خلال سؤال المبحوث عن رأيه في أهمية  
الزراعة التعاقدية، على أن تكون إستجابته إما هامة جدا، أو هامة لحد ما، أو قليلة  
الأهمية، ثم حصر عدد المبحوثين وحساب نسبتهم المئوية في كل فئة من فئات  
الإستجابات الثلاثة.

- مزايا نظام الزراعة التعاقدية: وتم قياسه بعرض عدد من المزايا التي يمكن أن  
يحققها نظام الزراعة التعاقدية للزراع، وطلب منه إيداء رأيه بالموافقة أو عدم  
الموافقة علي كل منها أو غيرها، ثم جمعت التكرارات بالموافقة وحسبت النسبة  
المئوية لكل منها، ثم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

- عيوب نظام الزراعة التعاقدية: وتم قياسها بعرض عدد من العيوب التي قد توجد في  
نظام الزراعة التعاقدية، وطلب من المبحوث إيداء استجابته بالموافقة أو عدم الموافقة  
علي كل منها أو غيرها، ثم جمعت التكرارات بالموافقة وحسبت النسبة المئوية لكل  
منها، ثم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك

- أوقات التعاقد: وتم قياسه بسؤال المبحوث عن رأيه في الأوقات التي يتم التعاقد فيها،  
وتم تحديد ثلاث إستجابات هي: التعاقد قبل زراعة المحصول، والتعاقد بعد نضج  
المحصول وقبل الحصاد، والتعاقد بعد الحصاد، ثم حصر عدد المبحوثين وحساب  
نسبتهم المئوية في كل فئة من فئات الإستجابات الثلاثة.

- الجهات التي يمكن التعاقد معها: وتم قياسها بسؤال المبحوثين لتحديد عددا من  
الجهات التي يتم التعاقد معها، ثم جمعت التكرارات وحسبت النسبة المئوية لكل منها،  
ثم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

- الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة: وتم قياسه بتحديد عددا من الخدمات التي  
تقدمها الجهات المتعاقدة، وطلب من المبحوث إيداء رأيه في هذه الخدمات أو غيرها،  
ثم جمعت تكرارات كل من هذه الخدمات وترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

- بنود العقد: وتم قياسه بتحديد البنود التي يتضمنها العقد من وجهة نظرهم، ثم جمعت التكرارات وحسبت النسبة المئوية لكل منها.

٣- مشكلات إنتاج وتسويق الموالح التي تبرر التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية، وتم قياسها بعرض مجموعة من المشكلات التي تواجه الزراع في مجال إنتاج وتسويق الطماطم وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية، وطلب من المبحوث إبداء رأيه بالموافقة أو عدم الموافقة علي كل منها أو اقتراح غيرها، ثم جمعت التكرارات وحسبت النسبة المئوية لكل منها، ثم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

### مناقشة النتائج البحثية

أولا: مصادر سماع الزراع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح:

يتناول هذا الجزء من البحث عرضا للنتائج البحثية المتعلقة بمصادر سماع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح، وقد أوضحت النتائج البحثية جدول رقم (١) أن غالبية المبحوثين ٨٤,٦٪، قد سمعوا عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح، في حين كانت نسبة الذين لم يسمعوا عنه ١٥,٤٪ فقط، وبسؤال المبحوثين الذين سمعوا عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح عن مصادر سماعهم اتضح من النتائج البحثية جدول رقم (٢) أن الأهل والجيران يتصدر هذه المصادر بنسبة ٥٨,٨٪، يليه تاجر الجملة بنسبة ٢٣,١٪، ثم الجمعية التعاونية الزراعية بنسبة ١١,٦٪، فجمعية تسويق الخضار والفاكهة بالمركز، وشركات التصدير بنسبة ٥٪ لكل منهما.

ثانياً: رأى الزراع المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح:

يتناول هذا الجزء من البحث استعراضا للنتائج البحثية التي تم التوصل إليها بشأن رأى زراعي الموالح المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية وذلك من خلال التعرف على رأيهم في كل مما يلي: (١) أهمية نظام الزراعة التعاقدية، (٢) ومزايا التعاقد، (٣) وعيوب التعاقد، (٤) وأوقات التعاقد، (٥) والجهات التي يمكن التعاقد معها، (٦) والخدمات التي يمكن للجهات للمتعاقد أن تقدمها للزراعي، (٧) والبنود التي يحتويها العقد، وفيما يلي عرضا لأهم النتائج التي أسفر عنها هذا البحث:

١- رأى الزراع المبحوثين في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح: فيما يتصل برأى الزراع المبحوثين في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح، فقد

أشارت النتائج البحثية بالجدول رقم (٣) إلى أن ثلاثة ارباع المبحوثين ٧٥,٢% يرون أن نظام الزراعة التعاقدية مهم لديهم، وأقل من ربعهم ١٩,٨% يرون أنه مهم إلى حد ما، في حين يرى ٥% منهم فقط بأن نظام الزراعة التعاقدية غير مهم لهم، وتشير هذه النتائج أن غالبية المبحوثين ٩٥% يرون أهمية تطبيق نظام الزراعة التعاقدية في محصول الموالج وذلك للتغلب على مشاكلهم التسويقية، الأمر الذي يساعد مخططي السياسة الزراعية التوسع في هذا النظام.

٢- رأى الزراع المبحوثين في مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالج: فيما يتصل برأى الزراع المبحوثين في مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالج، فقد بينت النتائج البحثية بالجدول رقم (٤) أن أهم مزايا الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم كانت كالتالي: ضمان تسويق المحصول بنسبة ٧٦,٨%، وتسويق المحصول بسعر مجزى بنسبة ٣٨,٨%، وعدم إخلال الجهة المتعاقدة بالسعر المحدد في العقد ١٨,٢%، والالتزام بتسويق المحصول في الميعاد المحدد في العقد بنسبة ٥,٨%، وتوفير خدمات زراعية للحصول على إنتاج عالي الجودة بنسبة ٥% من إجمالي المبحوثين.

٣- رأى الزراع المبحوثين في عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالج: وفيما يتعلق برأى الزراع المبحوثين في عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الموالج فقد تبين من النتائج البحثية بالجدول رقم (٥) أن عيوب نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم تتمثل في: عدم الالتزام بسعر المحصول المحدد في العقد بنسبة ٢٤,٨%، وارتفاع السعر بعد التعاقد بنسبة ٢٢,٣%، وعدم التزام الجهة المتعاقدة ببند التعاقد بنسبة ١٤,٩%، وعدم الالتزام بجمع المحصول في الميعاد المحدد في العقد بنسبة ١٤%، وإجبار الزراع على حصاد المحصول مبكراً بنسبة ٤,١%، ورفض المحصول نتيجة الإصابة بالآفات بنسبة ٣,٣%، وإهدار نسبة كبيرة من الفرز عند التسويق بنسبة ٢,٥% من إجمالي المبحوثين..

٤- رأى الزراع المبحوثين في الأوقات التي يتم التعاقد فيها: أوضحت النتائج البحثية بالجدول رقم (٦) فيما يتصل برأى الزراع المبحوثين في الأوقات التي يتم التعاقد فيها أن أكثر من نصف المبحوثين ٥٤,٥% يرون أن التعاقد يتم قبل الزراعة المحصول، وأن نسبة ٤٣% يرون أن التعاقد يتم بعد نضج المحصول وقبل الجمع، في حين يرى ٢,٥% من المبحوثين أن التعاقد يتم بعد حصاد محصولهم.

٥- رأى الزراع المبحوثين في الجهات التي يتم التعاقد فيها: فيما يتصل برأى الزراع المبحوثين في الجهات التي يتم التعاقد معها أوضحت النتائج البحثية بالجدول رقم (٧) أن

الزراع المبحوثين يرون أن الجهات التي يتم التعاقد معها مرتبة تنازليا من وجهة نظرهم كما يلي: تاجر الجملة بنسبة ٣٣,١%، وجمعية تسويق الخضار والفاكهة بنسبة ٢٢,٣%، وشركات التصدير بنسبة ١٩%، وأخيرا الجمعية التعاونية الزراعية بنسبة ١٢,٤% من إجمالي المبحوثين.

٦- رأى الزراع المبحوثين في الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة: وأشارت النتائج البحثية بالجدول رقم (٨) إلى أن الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للمزارع مرتبة تنازليا وفقا لنسب تكرارها من المبحوثين كما يلي: إقامة حقول إرشادية للنهوض بإنتاجية المحصول بنسبة ٢٤%، وتوفير الشتلات الجيدة بنسبة ١٧,٣%، وإمداد الزراع بالأسمدة الكيماوية بنسبة ١٥,٧%، وتوفير وسائل نقل المحصول إلى محطات التصدير بنسبة ٨,٣%، ودعم مادي للزراع بنسبة ٧,٤%، وتوفير المبيدات الكيماوية بنسبة ٦,٦% من إجمالي المبحوثين.

٧- رأى الزراع المبحوثين في البنود التي يحتويها العقد: أما فيما يتصل برأى الزراع المبحوثين في بنود العقد أشارت النتائج البحثية بجدول رقم (٩) إلى أن العقود التي تبرم بين الزراع والجهات المتعاقدة تحتوى على البنود الآتية: تحديد سعر بيع المحصول فقد نكرها ٧٢%، وميعاد تسويق المحصول بنسبة ٤٣%، وتسويق المحصول بسعر مجزى بنسبة ٩,١%، وتوفير وسائل النقل والمبيدات الكيماوية بنسبة ٨,٣%، وتوفير العمالة المدربة على جمع وتعبئة المحصول بنسبة ٧,٤%، وتوفير الميكنة الزراعية لخدمة المحصول بنسبة ٥,٨% من إجمالي المبحوثين.

ثالثا: مشكلات إنتاج وتسويق محصول الموالح التي تبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين:

يتناول هذا الجزء من البحث استعراضا للنتائج التي تم التوصل إليها بشأن مشكلات إنتاج وتسويق الموالح التي تواجه الزراع المبحوثين وتبرر توجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم والتي يمكن عرضه فيما يلي:

١- مشكلات إنتاج محصول الموالح التي تواجه الزراع المبحوثين وتبرر توجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم:

أوضحت النتائج البحثية بالجدول رقم (١٠) إلى تعدد المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في مجال إنتاج محصول الموالح والتي تبرر توجههم إلى نظام الزراعة التعاقدية وقد أمكن عرضها كما يلي:

أ- مشكلات متصلة بتسميد محصول الموالح: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال تسميد محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في أربع مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: عدم توفير الأسمدة في الجمعيات الزراعية حيث ذكرها ٩٥% من إجمالي المبحوثين، وارتفاع أسعار الأسمدة بأنواعها المختلفة بنسبة ٨٠,٢%، وعدم كفاية المقررات السمادية المنصرفة للزراع بنسبة ١١,٦%، وغش الأسمدة وعدم مطابقتها للمواصفات ٤% من إجمالي المبحوثين.

ب- مشكلات خاصة بالعمالة الزراعية: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال العمالة الزراعية لمحصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ثلاث مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: ارتفاع أسعار العمالة الزراعية بنسبة ٦٨,٨%، وعدم توفير العمالة المدربة على العمليات التسويقية لمحصول الموالح بنسبة ٤٦,٣%، وقلة الضمير أثناء العمل الزراعي بنسبة ١,٧% من إجمالي المبحوثين.

ج- مشكلات متعلقة بمكافحة الآفات الزراعية التي يتعرض لها محصول الموالح: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال مكافحة الآفات الزراعية لمحصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ست مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: غش المبيدات المتخصصة للموالح، وارتفاع أسعارها، وعدم توفيرها في الجمعيات الزراعية فقد ذكرها ٢٦,٤%، و٢٣,١%، و٢١,٢% من إجمالي المبحوثين على الترتيب، وقلة خبرة المرشدين الزراعيين في مجال مكافحة المتكاملة لآفات الموالح بنسبة ٢١,٢%، وعدم توعية زراع الموالح في هذا المجال بنسبة ١٤,٩%، وعدم توفير المصائد الفرمونية لمكافحة ذبابة الفاكهة في الموالح بنسبة ٧,٤% من إجمالي المبحوثين.

د- مشكلات متعلقة بالحصول على الشتلات: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال الحصول على شتلات محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في خمس مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: غش شتلات الموالح بنسبة ٣٦,٤% من إجمالي المبحوثين، وعدم توفير الشتلات الجيدة من مصادر موثوق منها بنسبة ٣٣,٩%، وعدم توفير الطعم المناسب لأصناف الموالح بنسبة ٨,٣%،



وعدم توفير الشتلات الجيدة في الوقت المناسب بنسبة ٣,٣%، وارتفاع أسعارها بنسبة ٢,٥% من إجمالي المبحوثين.

مما سبق يتضح أنه يواجه زراع الموالح بمنطقة البحث عديد من المشاكل الإنتاجية الهامة التي تؤدي إلى انخفاض إنتاجية المحصول والتي تتمثل في الأسمدة ومكافحة الآفات والشتلات والعمالة من حيث توفرها ومصادرها وأسعارها، بالإضافة إلى ضعف القدرة المادية للزراع، إلى جانب ضعف دور الإرشاد الزراعي بمنطقة البحث في القيام بدورة من حيث توعية الزراع بالتوصيات الفنية من بداية عقد الثمار وحتى عملية الحصاد، مما يؤدي إلى عدم تطبيق الممارسات الزراعية لمحصول الموالح، الأمر الذي يبرر التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية، وذلك لحل هذه المشكلات عن طريق الجهات المتعاقدة من خلال توفير مستلزمات الإنتاج بأنواعها وكمياتها المختلفة، وتوفير القروض والمعلومات والتكنولوجيا التي تساعد على تنفيذ التوصيات الفنية المتعلقة بإنتاج المحصول، وتوفير خبراء للإشراف الإرشادي على عمليات الإنتاج، وقد يتطلب من مخططي السياسة الإرشادية الزراعية تنفيذ برامج إرشادية بمنطقة البحث لتوعية الزراع بأهمية ومزايا الزراعة التعاقدية ودورها في حل الكثير من المشكلات الإنتاجية لمحصول الموالح.

## ٢- مشكلات تسويق محصول الموالح التي تبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين :

أشارت النتائج البحثية بالجدول رقم (١١) إلى وجود عدد من المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في مجال تسويق محصول الموالح تبرر لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم وفيما يلي عرضها كما يلي:

أ- مشكلات متصلة بتخزين المحصول: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال تسميد محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ثلاث مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: عدم توفير تلاجبات حكومية قريبة من حقول المزارعين بنسبة ٩٠,٩%، وتليها ارتفاع أسعار تخزين المحصول بنسبة ٧٠,٢%، ثم إصابة الثمار بالعيوب الفسيولوجية نتيجة لتخزينها على الأشجار عند انخفاض الأسعار بنسبة ٥٩,٥% من إجمالي المبحوثين.

ب- مشكلات متعلقة ببيع المحصول: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال بيع محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ثلاث مشكلات أمكن

ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: انخفاض سعر بيع المحصول بنسبة ٥٧,٩%، يليها تحكم التجار والوسطاء بنسبة ٥٧%، ثم بُعد الزراع عن أماكن بيع المحصول ٤٧,١% من إجمالي المبحوثين.

ج- مشكلات خاصة بجمع المحصول: أوضحت النتائج البحثية أن أهم المشكلات المتصلة بجمع محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية تمثلت في أربع مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: قلة العمالة المدربة على جمع المحصول بنسبة ٥٩,٥%، يليها انخفاض سعر المحصول أثناء الجمع بنسبة ٤٩,٦%، ثم ارتفاع نسبة الفاقد أثناء جمع المحصول بنسبة ٢٨,٩%، وعدم معرفة الزراع بميعاد وعلامات نضج المحصول بنسبة ٢٠,٧% من إجمالي المبحوثين.

د- مشكلات متعلقة بتعبئة وتغليف المحصول: أشارت النتائج البحثية إلى أن أهم المشكلات المتعلقة بتعبئة وتغليف محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية تمثلت في أربع مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: عدم توفير العبوات الجيدة المطابقة للمواصفات بنسبة ٥٧,٩%، يليها ارتفاع أسعار العبوات بنسبة ٤٥,٥%، ثم قلة العمالة المدربة على عمليتي التعبئة والتغليف بنسبة ٣٣,١%، وعدم إنشاء محطات للتعبئة والتغليف قريبة من حقول المزارعين بنسبة ٢٠,٧% من إجمالي المبحوثين.

هـ- مشكلات خاصة بفرز وتدرج المحصول: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال فرز وتدرج محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ثلاث مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: المغالاة في نسبة فرز المحصول إلى ٤٠% من الإنتاج بنسبة ٦٩,٤%، يليها قلة العمالة المدربة على عمليتي الفرز والتدرج بنسبة ٦٢,٨%، ثم عدم وجود أسس وقواعد لعمليتي الفرز والتدرج بنسبة ١٢,٤% من إجمالي المبحوثين.

و- مشكلات متصلة بالمعلومات التسويقية: تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في مجال المعلومات التسويقية لمحصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية في ثلاث مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالي: نقص المعلومات التسويقية لمحصول الموالح بنسبة ٤٤,٦%، وعدم إقامة ندوات إرشادية زراعية

لتوعية الزراع بطرق تسويق الموالح بنسبة ٣٥,٥%، ويلبها عدم إصدار بيانات شهرية أو سنوية عن أسعار واحتياجات الأسواق من المحصول بنسبة ٣٣,١% من إجمالي المبحوثين.

ز- مشكلات متعلقة بنقل المحصول : تمثلت أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين فى مجال نقل محصول الموالح وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية فى ثلاث مشكلات أمكن ترتيبها تنازليا وفقا لتكرارات ذكر المبحوثين لها على النحو التالى: ارتفاع تكاليف نقل المحصول بنسبة ٣١,٤%، ويلبها قلة الطرق الممهدة للنقل بنسبة ٢٨,٩%، ثم عدم توفير وسائل نقل مجهزة بنسبة ٢٠,٧% من إجمالي المبحوثين.

وبإعابا : البنود المقترحة لوضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول الموالح بمنطقة المنوفية:

من خلال ما توصل إليه البحث من نتائج يمكن اقتراح البنود التالية والتي قد تساهم فى وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول الموالح بمحافظة المنوفية:

١. الجهات التي يقترح التعاقد معها: شركات التصدير، وتجار الجملة، والجمعية التعاونية الزراعية، وجمعية تسويق الخضر والفاكهة، والجمعية المصرية لتصدير الفاكهة.

٢. الأشكال المقترحة للتعاقد هي: تعاقد شفهي لبيع المحصول كله مع تاجر الجملة، وتعاقد مكتوب مع شركات التصدير والمصانع، وتعاقد نقدي على شراء الثمار مع تاجر الجملة.

٣. البنود المقترحة أن يتضمنها العقد: تحديد مقدم ثمن المحصول، وتحديد المهام المطلوبة من كل من المزارع والجهات المتعاقدة، ووجود شرط جزائي على الطرفين فى حالة الإخلال ببنود التعاقد، وتحديد سعر المحصول، وميعاد جمع المحصول، وضمان تسويق كل المحصول، وتحديد مواصفات المحصول، وميعاد إخلاء الأرض من المحصول، وميعاد دفع ثمن المحصول، وتحديد مكان التسويق، وتحديد كمية المحصول التي سيتم توريدها.

٤. الخدمات المقترحة أن تقدمها الجهات المتعاقدة مع الزراع: توفير مستلزمات الإنتاج (شتلات جيدة، وأسمدة، ومبيدات كيميائية وحيوية)، وتوعية الزراع بالتوصيات الفنية المتعلقة بتسويق الموالح، وإمداد الزراع بسلف نقدية، وتوفير وسائل النقل مجهزة، وتدريب العمالة على كيفية جمع المحصول، والشراء بسعر مناسب، وتوفير مستلزمات جمع المحصول (عبوات جيدة، سلاكم، مخللة لجمع المحصول)، وتوفير مرشدين

متخصصين لتوعية الزراع بعمليات التسويق، وتوفير الميكنة الزراعية أثناء خدمة المحصول.

بناءً على النتائج البحثية التي أسفر عنها هذا البحث تم صياغة التوصيات التالية :

١. تنفيذ برامج إرشادية لنظام الزراعة التعاقدية في إحدى قرى البحث لتكون تجربة عملية أمام الزراع حتى يمكن للزراع الاقتناع بها وممارستها مستقبلاً.

٢. إقامة دورات تدريبية لزراع الموالح على الطرق الصحيحة لعمليات جمع وفرز وتعبئة وتغليف المحصول.

٣. إصدار نشرات إرشادية شهرية لتوعية الزراع بأسعار التسويق ومواعيد فتح أبواب التصدير.

٤. إنشاء مشاتل قريبة من أماكن إنتاج المحصول والرقابة عليها من خلال معهد بحوث البساتين - مركز البحوث الزراعية.

٥. توفير مستلزمات الإنتاج من شتلات جيدة وأسمدة ومبيدات ومياه الري وذلك في المواعيد المناسبة لحاجة المحصول إليها.

٦. إنشاء صندوق موازنة لدعم الزراع في حالة انخفاض الأسعار وخاصة عند عدم التصدير.

٧. إعداد كوادر إرشادية متخصصة في مجال الزراعة التعاقدية لتنمية خبرتهم عن أهميتها ومميزاتها ودورها في حل مشاكل تسويق المحاصيل.

٨. إنشاء مصانع قريبة من حقول المزارعين للاستفادة من مخلفات المحصول وخاصة أوراق الموالح.

جدول البحث

جدول رقم (١) توزيع زراع الموالح المبحوثين وفقا لسماعهم عن نظام الزراعة التعاقدية

لم يسمع		سمع	
%	العدد	%	العدد
١٥,٤	٢٢	٨٤,٦	١٢١

جدول رقم (٢) مصادر سماع زراع الموالح المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية وفقا لنسب تكرارها

م	المصدر	التكرار *	**%
١	الأهل والجيران	٧١	٥٨,٨
٢	تاجر الجملة	٢٨	٢٣,١
٣	الجمعية للزراعية	١٤	١١,٦
٤	جمعية تسويق الخضر والفاكهة بالمركز	٦	٥,٠
٥	شركات التصدير	٦	٥,٠
٦	جمعية تسويق الخضر والفاكهة بالمحافظة	٤	٣,٣
٧	جمعية تسويق الخضر والفاكهة بالقرية	٢	١,٧
٨	الإعلام الزراعي	٢	١,٧

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لذكر أكثر من مصدر

\*\* احتسب النسبة المئوية وفقا لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن نظام الزراعة التعاقدية البالغ

١٢١ مبحوثا

جدول رقم (٣) رأى زراع الموالح المبحوثين فى نظام الزراعة التعاقدية ن = ١٢١

م	درجة الأهمية	العدد	%
١	مهم	٩١	٧٥,٢
٢	لحد ما	٢٤	١٩,٨
٣	غير مهم	٦	٥,٠
الإجمالى		١٢١	١٠٠

جدول رقم (٤) رأى زراع الموالح المبحوثين فى مزايا نظام الزراعة التعاقدية

م	أهم مزايا نظام الزراعة التعاقدية	التكرار	%
١	ضمان تسويق المحصول	٨٢	٧٦,٨
٢	تسويق المحصول بسعر مجزى	٤٧	٣٨,٨
٣	عدم إخلال الجهة المتعاقدة بالسعر المحدد فى العقد.	٢٢	١٨,٢
٤	الالتزام بتسويق المحصول فى الميعاد المحدد فى العقد	٧	٥,٨
٥	توفير خدمات زراعية للمزارع للحصول على إنتاج عالى الجودة.	٦	٥,٠

\* أُنشئت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه فى كل المزايا.

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقا لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثا.

جدول رقم (٥) رأى زراع الموالح المبحوثين فى عيوب نظام الزراعة التعاقدية

م	أهم عيوب نظام الزراعة التعاقدية	التكرار *	**%
١	عدم الالتزام بسعر المحصول المتفق عليه عند التعاقد	٣٠	٢٤,٨
٢	ارتفاع سعر المحصول بعد التعاقد	٢٧	٢٢,٣
٣	عدم التزام الجهة المتعاقدة ببنود التعاقد مع الزراع	١٨	١٤,٩
٤	عدم الالتزام بجمع المحصول فى الميعاد المحدد	١٧	١٤,٠
٥	إجبار الزراع على حصاد المحصول مبكراً	٥	٤,١
٦	رفض المحصول نتيجة الإصابة بالأمراض	٤	٣,٣
٧	إهدار نسبة كبيرة من الفرز أثناء تسويق المحصول	٣	٢,٥

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه فى كل العيوب.

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثاً.

جدول رقم (٦) رأى زراع الموالح المبحوثين فى أوقات إجراء التعاقد

م	الزراع	العدد	%
١	قبل الزراعة	٦٦	٥٤,٥
٢	بعد نضج المحصول	٥٢	٤٣,٠
٣	بعد الحصاد	٣	٢,٥
	الإجمالى	١٢١	١٠٠

جدول (٧) رأى زراع الموالح المبحوثين فى الجهات التى يتم التعاقد معها

م	الجهة التى يتم التعاقد معها	التكرار *	**%
١	تاجر الجملة	٤٠	٣٣,١
٢	جمعية تسويق الخضراوات والفاكهة	٢٣	٢٢,٣
٣	شركات التصدير	٢٧	١٩
٤	الجمعية الزراعية	١٥	١٢,٤

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه فى جهات التعاقد.

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقا لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثا.

جدول (٨) رأى زراع الموالج المبحوثين وفقا للخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة :

م	الخدمات المقدمة من الجهات المتعاقدة	التكرار *	**%
١	إقامة حقول إرشادية للتعرض لإنتاجية المحصول	٢٩	٢٤,٠
٢	توفير الشتلات الجيدة للزراع	٢١	١٧,٣
٣	إمداد الزراع بالأسمدة الكيماوية	١٩	١٥,٧
٤	توفير وسائل نقل المحصول إلى محطات التصدير	١٠	٨,٣
٥	دعم مادي للزراع أثناء خدمة وإنتاج المحصول	٩	٧,٤
٦	توفير مبيدات لمكافحة المحصول	٨	٦,٦

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه عن الخدمات المقدمة للمزارع.

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقا لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثا.

جدول (٩) رأى زراع الموالج المبحوثين في البنود التي يتضمنها العقد :

م	أهم بنود العقد	التكرار *	**%
١	تحديد سعر بيع المحصول	٨٧	٧٢,٠
٢	ميعاد تسويق المحصول	٥٢	٤٣,٠
٣	تسويق المحصول بسعر مجزى	١١	٩,١
٤	توفير وسائل نقل المحصول من خلال الجهة المتعاقدة	١٠	٨,٣
٥	توفير المبيدات الكيماوية من مصادر موثوق منها	١٠	٨,٣
٦	توفير العمالة الزراعية المدربة على جمع وتعبئة المحصول	٩	٧,٤
٧	توفير الميكنة الزراعية لخدمة المحصول	٧	٥,٨

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه في بنود العقد .

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقا لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثا.



جدول رقم (١٠) مشكلات إنتاج محصول الموالح التي تواجه الزراع المبحوثين وتبرر  
توجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم

م	مشكلات إنتاج محصول الموالح	التكرار *	**%
أولاً : مشكلات تسميد المحصول :			
١	عدم توفير الأسمدة الكيماوية فى الجمعيات الزراعية	١١٥	٩٥
٢	ارتفاع أسعار الأسمدة الكيماوية بأنواعها المختلفة	٩٧	٨٠,٢
٣	عدم كفاية المقررات السمادية المنصرفة لمحصول الموالح	١٤	١١,٦
٤	غش الأسمدة الكيماوية وعدم مطابقتها للمواصفات	٦	٤,٠
ثانياً : مشكلات العمالة :			
١	ارتفاع أسعار العمالة الزراعية	٨٣	٦٨,٦
٢	عدم توفير العمالة المدربة على العمليات التسويقية للموالح	٥٦	٤٦,٣
٣	عدم وجود ضمير أثناء العمل الزراعى	٢	١,٧
ثالثاً : مشكلات مكافحة الآفات :			
١	غش المبيدات الكيماوية المتخصصة فى مكافحة آفات الموالح	٣٢	٢٦,٤
٢	ارتفاع أسعار المبيدات الكيماوية	٢٨	٢٣,١
٣	عدم توفير المبيدات الكيماوية المتخصصة فى مكافحة آفات الموالح	٢٦	٢١,٢
٤	قلة خبرة المرشدين الزراعيين فى مجال مكافحة المتكاملة لآفات الموالح	٢٦	٢١,٢
٥	عدم توعية الزراع بالمكافحة المتكاملة لآفات الموالح	١٨	١٤,٩
٦	عدم توفير المصائد الفريونية لمكافحة ذبابة الفاكهة فى الموالح	٩	٧,٤
رابعاً : مشكلات الحصول على الشتلات :			
١	غش شتلات الموالح	٤٤	٣٦,٤
٢	عدم توفير الشتلات من مصادر موثوق فيها	٤١	٣٣,٩
٣	عدم توفير الطعم المناسب لأشجار الموالح	١٠	٨,٣
٤	عدم توفير الشتلات الجيدة فى الوقت المناسب للزراعة	٤	٣,٣
٥	ارتفاع أسعار الشتلات الجيدة	٣	٢,٥

\* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لذكر أكثر من مشكلة .

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثاً.

جدول رقم (١١) مشكلات تسويق محصول الموالح التي تواجه الزراعة المبحوثين وتبرر توجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم

م	مشكلات تسويق محصول الموالح	التكرار *	**%
أولاً : مشكلات تخزين المحصول:			
١	عدم توفير ثلاجات لتخزين المحصول قريبة من حقول الزراعة	١١٠	٩٠,٩
٢	ارتفاع أسعار تخزين محصول الموالح	٨٥	٧٠,٢
٣	إصابة ثمار الموالح بالعيوب الفسيولوجية نتيجة تخزين الثمار على الأشجار عند انخفاض الأسعار	٧٢	٥٩,٥
ثانياً : مشكلات بيع المحصول:			
١	انخفاض سعر بيع المحصول نتيجة عدم التصدير	٧٠	٥٧,٩
٢	تحكم التجار والوسطاء أثناء بيع المحصول	٦٩	٥٧,٠
٣	بعد حقول الزراعة عن أماكن بيع المحصول	٥٧	٤٧,١
ثالثاً : مشكلات جمع المحصول:			
١	قلة العمالة المدربة على جمع محصول الموالح	٧٢	٥٩,٥
٢	انخفاض سعر المحصول أثناء الجمع	٦٠	٤٩,٦
٣	ارتفاع نسبة الفاقد من المحصول أثناء الجمع	٣٥	٢٨,٩
٤	عدم معرفة الزراعة بميعاد وعلامات نضج المحصول	٢٥	٢٠,٧
رابعاً : مشكلات التعبئة والتغليف:			
١	عدم توفير العبوات الجيدة المطابقة للمواصفات	٧٠	٥٧,٩
٢	ارتفاع أسعار العبوات اللازمة لمحصول الموالح	٥٥	٤٥,٥
٣	قلة العمالة المدربة على عمليتي التعبئة والتغليف	٤٠	٣٣,١
٤	عدم إنشاء محطات للتعبئة والتغليف قريبة من حقول المزارعين	٢٥	٢٠,٧
خامساً : مشكلات فرز وتدرج المحصول:			
١	المغلاة في نسبة فرز المحصول فتصل ٤٠% من الإنتاج	٨٤	٦٩,٤

٦٢,٨	٧٦	٢	قلة العمالة المدربة على عمليتي الفرز والتدريج
١٢,٤	١٥	٣	عدم وجود أسس وقواعد تقوم عليها عمليتي الفرز والتدريج
			سادساً : مشكلات المعلومات التسويقية:
٤٤,٦	٥٤	١	نقص المعلومات التسويقية عن تسويق محصول الموالح (الأسعار، مواعيد التصدير، طرق التسويق، احتياجات السوق)
٣٥,٥	٤٣	٢	عدم إقامة ندوات إرشادية لتوعية الزراع بطرق تسويق محصول الموالح
٣٣,١	٤٠	٣	عدم إصدار بيانات شهرية أو سنوية عن أسعار السوق واحتياجاته لزراع محصول الموالح
			سابعاً : مشكلات نقل المحصول
٣١,٤	٣٨	١	ارتفاع تكاليف نقل المحصول
٢٨,٩	٣٥	٢	قلة الطرق الممهدة لنقل المحصول
٢٠,٧	٢٥	٢	عدم توفير وسائل نقل مجهزة

\* أتيجت الفرصة لكل مبحوث لذكر أكثر من مشكلة .

\*\* احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١٢١ مبحوثاً.

## المراجع

- ١- أباطة، أمين، تشجيع الزراعة التعاقدية وتطوير الجمعيات التعاونية،  
Online available at: <http://www.baladnews.com>. visited in: 17-6-2002
- ٢- الأخوص، إبراهيم كمال، وعبد الحليم أحمد مرزبان، دور الإرشاد الزراعي في التغلب على مشكلات إنتاج وتسويق بعض المحاصيل الزراعية بقرية جريس محافظة المنوفية، مجلة طنطا للبحوث الزراعية، المجلد الثالث، العدد السادس عشر، ١٩٩٠.
- ٣- إسماعيل، صبحي محمد، أهمية الاتفاقات والعقود في استقرار الأسواق، كلية الزراعة، جامعة الملك سعود،  
Online available at: <http://www.baladnews.com>. visited in: 20/11/2011
- ٤- الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، مارس ٢٠١٠.  
Online available at:  
<http://www.alhramonline.org.eg/communtty.aspx?serical=182185>.
- ٥- الجهوى، مصطفى سيد أحمد، الفاقد لأهم السلع الرئيسية في جمهورية مصر العربية، الندوة القومية حول فاقد المنتجات الزراعية، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، جامعة الدول العربية، بيروت، لبنان، ديسمبر، ١٩٩٥.
- ٦- سلام، محمد شفيق، دور الإرشاد الزراعي في رفع الكفاءة التسويقية للمنتجات الزراعية، دليل منهجية العمل الإرشادي للمرشدين الزراعيين، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ومنظمة الأغذية والزراعة التابعة للأمم المتحدة، الجيزة، ١٩٩٥.
- ٧- سلام، محمد شفيق، سعيد عباس محمد رشاد، وطاهر محمد أبو العطاء، الدور الحالي والمستقبلي للإرشاد الزراعي في تسويق ثمار الموالح في محافظة القليوبية، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، نشرة بحثية رقم ٢٠٢، ١٩٩٨.

- ٨- شلبي، محمد يوسف، السيد محمد عمر جراحی، أحمد رمضان أحمد، دراسة المعارف التسويقية لزراع البرتقال وبعض المتغيرات المرتبطة بها بين الخريجين في بعض قرى البستان بالنوبارية، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمي، العدد ٢ ، مجلد ٣٥ ، ٢٠٠٤ .
- ٩- الطنوبى، محمد عمر، ومحمد السيد القاضى، دراسة الوضع الراهن لجمع وتعبئة ونقل محصول البرتقال والعوامل المؤثرة فى ذلك بين زراع قرية شجرا النملة بمركز طنطا، محافظة الغربية، مجلة الإسكندرية للبحوث الزراعية ، ١٩٩٢ .
- ١٠- عبد الغنى، هشام محمد، الاحتياجات الإرشادية لشباب الخريجين فى مجال زراعة الموالح بمنطقة النوبارية، رسالة ماجستير، كلية الزراعة، جامعة القاهرة ، ٢٠٠٥ .
- ١١- غنيم، محمد غنيم، دور الإرشاد الزراعي في تنمية المعارف التسويقية لزراع بعض محاصيل الخضر في محافظة شمال سيناء، رسالة ماجستير، كلية الزراعة، جامعة الأزهر، القاهرة، ٢٠٠٢ .
- ١٢- قنديل، معدوح شعبان محمد، دور الإرشاد الزراعي في حل مشكلات إنتاج وتسويق محصول القمح في محافظة الشرقية، رسالة ماجستير، كلية الزراعة، جامعة الأزهر، القاهرة، ١٩٩٤ .
- ١٣- متولي، حسين خليفة قطب، الدور المرتقب للعمل الإرشادي الزراعي في العمل منع زراع البساتين بمحافظة شمال سيناء، رسالة ماجستير، كلية الزراعة بالعرش، جامعة قناة السويس، ٢٠٠٦ .
- ١٤- محروس، فوزى نعيم، وأحمد جمال وهبة، دور الإرشاد الزراعي فى مجالات الثقافة السكانية وصيانة البيئة والتسويق الزراعي، مجلد مؤتمر إستراتيجية العمل الإرشادي التعاوني الزراعي فى ظل سياسة التحرر الاقتصادي، المجلة العلمية للإرشاد الزراعي، المركز المصري الدولي للزراعة، الجيزة، ١٩٩٦ .
- ١٥- محمد، مي سعد زغلول، حسنين، مجدي أنور، الصاوي، نوران محمد، (دكاترة)، إمكانية استخدام مدخل الزراعة التعاقدية مع الزراع المصريين من وجهة نظر خبراء الإرشاد الزراعي، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد الخامس عشر، العدد الرابع، ٢٠١١ .

١٦- مصلحة الزراعة، منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين.

Online available at: <http://www.fao.org/ag/ar>. visited in: 15/8/2011.

١٧- مطر، عبد الخالق، الإرشاد التسويقي، مجلة الإرشاد الزراعي، عدد سبتمبر وأكتوبر، الإدارة المركزية للإرشاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، الجيزة، ١٩٩٦ .

١٨- مليجي، محمد سامي، زراعة وإنتاج الموالح ، نشرة رقم ١١٥٧، الإدارة المركزية للإرشاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩ .

١٩- المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دليل المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الزراعة التعاقدية من أجل النمو،

Online available at: <http://www.fao.org/ag/ar.ag21@fao.org><visited in 20/5/2011:

٢٠- للموسوعة الزراعية الشاملة، الخيرات الزراعية،

<http://www.alhhart.com/vh/showthread.php>. visited in: 3/7/2011.

٢١- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ ، يناير ٢٠٠٩ .

٢٢- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشئون الاقتصادية، نشرة الإحصائيات الزراعية، الجزء الثاني، المحاصيل الصيفية والنيلية، موسم ٢٠٠٩-٢٠١٠ ، أكتوبر ٢٠١١ .

23- Bayer Crop science Online available at:  
<http://www.egypt.cropscience.com/or/crops/citrus.aspx>.

## **Citrus crop contract farming as growers view in two villages in Menoufia Governorate**

**Dr. Abdel-Aty H. Soker - Research Institute of Agricultural Extension and Rural Development - ARC – Giza**

### **Abstract**

This study aimed to identify growers sources of hearing about Citrus crop contract and their opinions concerning its importance, advantages, and disadvantages, contractors, the services provided to growers, contract items, and identify problems face respondents in Citrus crop production and marketing and to propose some items to develop crop contract farming .

The largest two districts were chosen and the largest village of every district cultivate citrus these villages are Zawet El-Naoura in Shohada district and Sakiet Abo-Shara in Ashmoun district, Data were collected in April and May 2012 using personal interview questionnaire with random sample of Citrus growers amounted to 143 respondents according to "Kregce and Morgan" . Frequency tables and percentages were used to present data.

### **The most important findings are :**

- 84.6% of respondents, heard about contract farming, the most important sources of hearing are family and neighbors 58.8% and wholesaler 23.1% of the respondents.
- 75.2% of respondents believe that contract farming is important.
- The main advantages of contract farming of respondents point of view are ensure marketing crop 76.8% crop attractive price rate. 38.8% of the respondents disrupt the contractor price 18.2% of the respondents, and the commitment of crop marketing 5.8% of the respondents.
- The main disadvantages of contract farming of respondents point of view are: non-compliance of crop price of after contracting 22.3%, lack of contracting authority commitment of contract items 14% of the respondents.
- The most important services provided by contractors to respondents. Farmers are establishment extension flieds 24% provide good seedling 17.3% of respondents and supply of agricultural chemical fertilizers 15.7% of the respondents.

- 33.1%, 22.3%, and 19% of the respondents prefer contract with whol salen, vegetables and fruits morfeting cooperations and export companies respectively .
- The most important items in the contract are: determining the sale price of the crop and marketing data where raid that 72% and 43% of the respondents respectively.
- The important Citrus crop production problems that justify orientation to contract farming are: lack of fertilization in agricultural cooperations, and high price where raid that 95%, and 80.2% of the respondents respectively. As for lohar high price and lock of skilled labors where raid that 68.6% and 46.3% of the respondents, respectively, as for pest control: fraud pesticides, and its price is high where raid that 26.4% and 23.1% of the respondents respectively, as for seedlings: fraud seedling, and shortage of its reliable sources where raid that 36.4% and 33.9% of the respondents respectively.
- Marketing problems: as for crop storing problems: shortage of refrigerators to store the crop and control of traders and brokers where said that 57.9% and 57% of the respondents respectively, as for crop harvest: lack of skilled labor and crop low price where said that 59.5% and 49.6% of the respondents respectively, as for packaging problems: shortage of good packages and its high prices where said that 57.9% and 45.5% of the respondents, as for crop problems: over rate sort crop is up 40% of the production where said that 69.4% of the respondents and the lack of skilled labors where said that 62.8% of the respondents, as for marketing information the data revealed that 44.6% of the respondents suffering from lack of marketing information's, as for crop transfer problems: the high cost of crop transporting and lack of paved roads where said that 31.4% and 28.9% of the respondents respectively.