

محددات الزراعة التعاقدية للقمح في محافظة الفيوم
 أ.د/ ساميه حنا حنين
 د/سلوى محمد عبد الجواد
 قسم الاقتصاد الزراعي- كلية الزراعة- جامعة الفيوم

المستخلص

استهدف البحث بصفة أساسية التعرف على محددات الزراعة التعاقدية في محافظة الفيوم، وذلك من خلال التعرف على: الصفات والخصائص المميزة للمبوحين، واتجاهات الزراع نحو الزراعة التعاقدية، ومستوى معرفتهم ببندوها، والدعم والمتابعة المقدمة للمبوحين من الجهة المتعاقد معها، وأكثر الجهات التي يفضلونها للتعاقد معها، ومزايا هذا التعاقد، كما استهدف البحث تحديد أهم المشكلات التي تواجه الزراع المبوحين في التعاقد ومقترحاتهم للتغلب عليها، وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للزراعة التعاقدية، واخيراً تحديد متطلبات نشر الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.

وقد أجري البحث في محافظة الفيوم، على شاملة الزراع المتعاقدين مع الإدارة العامة لإنتاج التقاوي لمحصول القمح والذين بلغ عددهم ٧١ مزارعاً موزعين على المراكز الستة للمحافظة، وتم جمع البيانات باستخدام استمارة استبيان بالمقابلة الشخصية وكذلك باستخدام التليفون عند وجود صعوبة لجمع البيانات بالمقابلة الشخصية، وقد تم تحليل البيانات باستخدام كل من النسب المئوية وجدول التوزيع التكراري. وتمثلت أهم النتائج البحثية في: أن ما يزيد عن نصف المبوحين (٥٧,٧%) ذوي اتجاه ايجابي نحو التغيير، كما أن ٦٠,٦% منهم اتجاثهم ايجابية نحو الزراعة التعاقدية، وكانت مصادر معلوماتهم بشأن الزراعة التعاقدية مصادر غير تقليدية، كما أوضحت النتائج ان أفضل الجهات التي يفضل المبوحين التعاقد معها هي الجهات الحكومية، حيث جاءت الإدارة العامة لإنتاج التقاوي في المركز الأول بنسبة ٦٠,٦%، وتمثلت أهم المشكلات التي قد يتعرض لها المبوحين نتيجة لنظام التعاقد في عدم الحصول على سعر المحصول مباشرة بعد التوريد، يليه امكانية ارتفاع سعر المحصول في السوق بعد التعاقد، ثم ارتفاع تكاليف الانتاج حيث ذكر ذلك بنسبة ٩٨,٦%، و٦٣,٤%، و٦٠,٦% على الترتيب، وتمثلت أهم مقترحاتهم للتغلب على تلك المشكلات في الحصول على سعر بيع المحصول مباشرة بعد التوريد، وضمان سعر مجزي للمحصول حيث ذكر ذلك بنسبة ٩٨,٦%، و٨٨,٧% على الترتيب.

المقدمة والمشكلة البحثية

يعاني صغار الزراع في سبيل تحقيق دخل مناسب من تذبذب أسعار المحاصيل الزراعية التي لم تعد تستقر على نمط سعري محدد يحقق للمزارع التسويق الأمثل لمنتجاته الزراعية، بل تقفز صعوداً وهبوطاً لتطرح بأماله في تحقيق عائد اقتصادي يعوضه خيراً عما عاناه من جهد ومشقة في زراعة أرضه والاهتمام بها، وبالتالي يزداد الخناق على المزارع الصغير مما قد يؤدي به الحال إلى أن يهجر أرضه ويبحث عن مصادر دخل أخرى. وقد يرجع ذلك إلى اتساع المسافة المكانية والزمانية بين المزارع والمستهلك، فضلاً عن افتقار معظم الزراع للإمكانيات التخزينية والتسويقية أو التصنيعية كالفرز والتدريج، ولكن العامل الأهم هو نقص المعلومات السوقية لدى الزراع. (شافعي، ٢٠١٧، ص ١٤٢)

وقد اكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة، ، حيث يتسم تحسين سبل الوصول إلى الأسواق بأهمية حاسمة لتحسين سبل معيشة العديد من صغار المزارعين في البلدان النامية، ومؤخراً عرضت الزراعة التعاقدية كحل أمثل، اذ تستفيد منها الشركات بوصفها جهات مشتريّة والمزارعون الصغار بوصفهم موردين وكذلك الحكومات حيث تعمل على تقليل العبء المالي الذي تتحمله الحكومة وأنواع الدعم الأخرى التي تقدمها للمزارعين. (الأمم المتحدة، ٢٠١١، ص ٢)

وتعتبر الزراعة التعاقدية شكل من أشكال تنظيم إنتاج وتداول الإنتاج الزراعي، وهي نمط من أنماط تعديل منظومة الإنتاج الزراعي، حيث أصبح استخدام العقود (سواء الرسمية أو غير الرسمية) عاملاً محفزاً للمزارعين في مناطق كثيرة من العالم، نظراً لأن الزراعة التعاقدية توفر ضمانات متعددة لطرفي معادلة الإنتاج الزراعي، إلى جانب كونها تطوراً للعملية الزراعية، لأن الانتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الانتاج بالكمية والنوعية التي يشترط عليها، إلى جانب استخدام العمليات الزراعية التي توفر في تكاليف الإنتاج. ومن جهة المزارع فإنه يستفيد باستغلال كافة عناصر الإنتاج سعياً وراء رفع معدلات انتاجه، الأمر الذي يعكس بشكل ايجابي ليس فقط على المستوى الاقتصادي والمعيشي لصغار المزارعين وإنما أيضاً على مستوى كل من المجتمع المحلي والتنمية الريفية بشكل عام، حيث تعتبر الزراعة التعاقدية إحدى النماذج

الانتاجية التي تهدف إلى التغلب على مشاكل الزراعة التقليدية، وتحديد الاحتياجات التمويلية ونقص الخبرة الفنية، وتوافر مستلزمات الإنتاج ومخاطر التسويق، وذلك من خلال البرامج التأمينية والتعاقدات التسويقية طويلة الأجل، والفرص التسويقية داخلياً وخارجياً إلى جانب نظم إدارة المخاطر. (الغنام و عبدالله، ٢٠١١، ص ١٩١)

وتحقق الزراعة التعاقدية مزايا عدة لجميع اطراف التعاقد، حيث يستفيد المنتجين بتوفير الضمانات التسويقية المستقرة و إتاحة الفرصة لاستخدام تقنيات زراعية أفضل تحقق زيادة الانتاجية، كما تتيح مصادر تمويلية إضافية لصغار المزارعين حيث يمكن استخدام العقود كضمانات للقروض، كما تمكنهم من الحصول على الضمانات الائتمانية من قبل القطاع المصرفي بضمان العقود، كما تعمل على تنمية مهارات المزارع وخبراته في تطبيق الممارسات المزرعية الجيدة واستخدام التقنيات الحديثة في الزراعة، ومن منظور آخر فهي تساهم في انشاء مناطق زراعية متخصصة مما يرفع كفاءة التسويق ويخفض من تكاليف الإنتاج ويحد من انتشار الأمراض والأوبئة الزراعية، كما تعمل على تعزيز منظومة سلاسل القيمة وبالتالي مد الأسواق المحلية والأجنبية بمنتجات آمنة وعالية الجودة، وأيضا فهي تعمل على خفض التكاليف الانتاجية وزيادة الانتاج وتوافر فرص التشغيل إضافة إلى التحكم في نوعية السلع وجودتها. سالم (٢٠١٥، ص ٦)

ويعتبر محصول القمح من المحاصيل الإستراتيجية بل وأهمها على مستوى العالم وخاصة الدول النامية، نظراً لكونه المصدر الرئيسي لرغيف الخبز، وذلك يجعل الاكتفاء الذاتي منه من أهم الأهداف الإستراتيجية لدى الحكومات لتقليل عملية الاستيراد وبالتالي تخفيف العبء على الميزانية العامة للدولة، وقد بلغت إجمالي المساحة المنزرعة قمح بمحافظة الفيوم ١٩٢٩٩٠ فداناً، وبلغت الإنتاجية ٣٣٩٠٠٠٠,٨ أردب/الفدان. (مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مديرية الزراعة بالفيوم، ٢٠١٨)، وبلغت المساحة المنزرعة بالتقاوي المعتمدة المتعاقد عليها ١١٣١ فدان على مستوى محافظة الفيوم. (الإدارة العامة لإنتاج التقاوي بمحافظة الفيوم، ٢٠١٨)

وفي إطار الاهتمام بتأمين الغذاء، وزيادة الانتاج الزراعي بالكمية والنوعية المطلوبة، والتغلب على مشاكل الزراعة التقليدية، أصبح من الضروري الاهتمام بالزراعة التعاقدية، من خلال تطبيق وادخال نموذج الزراعة التعاقدية كأحد النماذج الحديثة في الزراعة، ومن ثم يصبح من الأهمية التعرف على محددات الزراعة التعاقدية في محافظة الفيوم، حتى يمكن للمختصين ببرامج التنمية الزراعية وضع الاستراتيجيات والخطط الكفيلة بتطبيق الزراعة التعاقدية، وتشجيع المزارع على سرعة تبنيها ومساعدتهم في التغلب على ما قد يواجههم من صعوبات في هذا الشأن.

أهداف البحث

يستهدف البحث بصفة أساسية التعرف على محددات الزراعة التعاقدية لمحصول القمح، من خلال تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

- ١- التعرف على الصفات والخصائص المميزة للمبوحثين من المزارع.
- ٢- التعرف على مستوى معرفة المبوحثين ببندود الزراعة التعاقدية.
- ٣- التعرف على نوع الدعم المقدم للمبوحثين، ومدى وجود متابعة من الجهة المتعاقد معها.
- ٤- التعرف على أكثر الجهات التي يفضل المبوحثين التعاقد معها.
- ٥- التعرف على مزايا التعاقد من وجهة نظر المبحوثين.
- ٦- تحديد أهم المشكلات التي تواجه المبحوثين في التعاقد ومقترحاتهم للتغلب عليها.
- ٧- تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتحديات للزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين.
- ٨- تحديد متطلبات نشر الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين.

الاستعراض المرجعي: يتناول هذا الجزء بعض المفاهيم المتعلقة بالزراعة التعاقدية، ومزاياها، والنماذج المختلفة لها، بالإضافة إلى الدراسات السابقة المتعلقة بهذا المجال.

أولاً: مفهوم الزراعة التعاقدية ومزاياها:

اتفق العديد العلماء ان الزراعة التعاقدية هي اتفاق بين المشتري والمزارع بموجب عقد يحتوي على بعض الشروط، وفي هذا السياق فقد ذكر كل من (Kumar et al, 2019, pp, 8, 9)، و (Smaller et al, 2018, p.1)، والجمعية العامة للأمم المتحدة (٢٠١١، ص ٥)، وسليمان (٢٠١٥، ص ٢)، وسالم (٢٠١٥، ص ٦)، ان الزراعة التعاقدية تنطوي على اتفاق بين المنتج والمشتري بشأن شروط وأحكام إنتاج وتسويق

المنتجات الزراعية، بما في ذلك السعر الذي يتعين دفعه والكمية والجودة المطلوبة وتواريخ التسليم ومعلومات مفصلة في بعض الأحيان عن المدخلات وطرق الإنتاج، وتهدف الزراعة التعاقدية الي: تحقيق جودة المنتجات في الشكل والحجم واللون.. الخ، وتحقيق امدادات منتظمة من المواد الخام، وتوفير المدخلات من بذور وأسمدة ورأس المال والمعرفة بالأسواق، والتغلب على تقلبات الأسعار بالاتفاق على السعر. واتفقت مع ذلك (لجنة الأمن الغذائي العالمي، ٢٠١٣، ص ١٠٨) حيث ذكرت ان الزراعة التعاقدية تعني "الوضع الذي يقوم فيه مشترى المنتجات الزراعية بإبرام عقد أو شبه عقد مع منتج زراعي واحد أو مجموعة غير رسمية أو منظمة رسمية من المنتجين، من أجل شراء كمية معينة في تاريخ معين وبموجب مجموعة من الشروط (ويشمل ذلك عادة معايير لجودة المنتج للحصول على سعر محدد سلفاً) وسعر ما ضمن نطاق محدد تقريباً اعتماداً على السوق الفعلية وظروف المنتج عند التسليم. والبعض الآخر ذكر انها نظام، حيث ذكر كل من Murray (2007,p1)، ومنظمة الأغذية والزراعة الـ FAO (2014, p.3) بأنها " نظام لإنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب عقود آجلة بين المنتجين والمشتريين".

وتتعدد مزايا التعاقد بالنسبة للزراع والجهات الداعمة، فقد ذكر Eaton & Andrew W. Shepherd, (2001, p.8) ان هناك العديد من مزايا التعاقد بالنسبة للزراع تتمثل في: توفير المدخلات وخامات الإنتاج في كثير من الاحيان من قبل الجهة المتعاقد معها، غالباً ما تتيح الزراعة التعاقدية التكنولوجيا الجديدة وأيضاً تمكن المزارعين من تعلم مهارات جديدة، بالإضافة انها تعمل على التغلب على مخاطر تقلبات الأسعار من خلال الاتفاق على السعر في العقد، كما انها تعمل على فتح أسواق جديدة ربما لا تتوفر لصغار المزارعين.

وأضاف سليمان (٢٠١٥، ص ٢-٤) أن الزراعة التعاقدية تعمل على تحسين الإنتاجية وتخفيض ما يتكبده المزارعين من تكاليف التسويق والمعاملات الزراعية الأخرى، مما يعتبر وسيلة لزيادة دخل المزارعين، كذلك تعهد الجهة الداعمة بشراء جميع المنتجات ضمن معايير محددة للجودة والكمية، كما توفر العقود للمزارعين فرص الحصول على مجموعة كبيرة من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي لا يمكن الحصول عليها بدون هذه العقود، أيضاً يمكن استخدام اتفاقيات العقود كضمانات للقروض من بنوك التنمية والائتمان الزراعي لتمويل المدخلات التي يحتاجون إليها، كما يكتسب المزارعين مهارات استخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق السليمة لاستعمال الأسمدة الكيماوية وكمياتها، وتنفيذ النشاطات الحقلية وفقاً لجدول زمنية محددة سلفاً، كما تقدم دخل ثابت وعائد متفق عليه وتتغلب على حالة عدم اليقين في العوائد الزراعية حيث تحدد مقدماً السعر من خلال العقد المبرم، كذلك نقل مسؤوليات إدارة العمل إلى الزراع مما يتيح لهم استخدام العمل الجماعي والأسري غير المأجور مما يساعد في تحقيق دخل أكبر، كما تعفي الزراع من الحاجة إلى مشترين أو سماسرة أو وسطاء والتفاوض معهم، كما تقدم الزراعة التعاقدية عادة عمليات نقل المحاصيل من المزرعة رأساً إلى المخازن والشون.

أما بالنسبة للجهات الداعمة والمشاركة فتتمثل مزايا التعاقد في: القبول السياسي والاجتماعي من المواطنين وخاصة الزراع، والحصول على إنتاج المحصول بالكامل في أراضي لا يمكن أن تصل إليها من قبل، وتقليل المخاطر التي تتعرض لها المؤسسات الداعمة فيما يتعلق بتقلبات العرض والطلب في الأسواق الخارجية، والحصول من خلال الزراعة التعاقدية على الامدادات اللازمة من المحصول مع ضمان مواصفات الجودة، وتمكن العقود المؤسسات الداعمة من معرفة وجدولة تسليم المنتجات في الوقت المناسب، مما يسهل لها التحكم في الاستيراد من الأسواق الخارجية وفتح الاعتمادات في الوقت المناسب.

واضافت منظمة الأغذية والزراعة الـ FAO (٢٠١٦، ص ١٣) مجموعة من الفوائد التي تتحقق لقطاعات الأعمال من الزراعة التعاقدية تتمثل في: توفير قدر من الضمان لإمدادات منتظمة وموثوق بها من المواد الخام، وإنتاج المواد الخام لتلبية واستيفاء الاحتياجات المحددة لقطاعات الأعمال، وضمان توفير المواد الخام حسب الحاجة وبالكمية المطلوبة، وضمان وجود المنتجات الطازجة القابلة للتصنيع على مدار السنة. الا ان هناك مجموعة من المشكلات قد يواجهها الزراع تتمثل في: أنه قد يواجه الزراع بعض المخاطر كفشل السوق ومشاكل الإنتاج في حالة زراعة محاصيل جديدة، وقد تكون الإدارة غير فعالة أو توجد مشاكل في التسويق فلا يتم شراء كل الإنتاج المتعاقد عليه، وقد تكون الشركات الراعية غير موثوق بها، وقد

ثانياً: نماذج الزراعة التعاقدية

ذكر سالم (٢٠١٥، ص ٦، ٧) ان هناك عدة أنواع من نماذج الزراعة التعاقدية أهمها: النموذج المركزي: مشتري كبير يستورد من صغار المنتجين، عادة في منتجات الفاكهة والمنتجات التي تتطلب مراحل تصنيع متعددة، ونموذج نواة الاسترشاد الأقليمي: وهو عادة يستخدم عند الترويج لمنتج جديد أو إعادة توطین منتجات في المناطق الجديدة، ونموذج تعدد المشاركة المؤسسية: يشترك به أكثر من مؤسسة ويمكن أن تكون عالمية من دول متعددة، والنموذج غير الرسمي: من خلال الأفراد والشركات صغيرة الحجم وتتطلب دعم حكومي ويتسم بارتفاع درجة المخاطرة، وينتشر حيث محدودية الخدمات التسويقية كما في مصر، وأخيراً النموذج المعتمد على الوسطاء: يتضمن وسطاء وينتشر في جنوب شرق آسيا.

ويتوقف اختيار النموذج الناجح للزراعة التعاقدية على عدة عوامل تتضمن: طبيعة السلعة، ومصادر التوريد، والطاقة التوريدية للبائعين، ومدى توافر المؤسسات المنظمة للعلاقة بين طرفي التعاقد، ويوجد على مستوى العالم عدد كبير من نماذج وآليات الزراعة التعاقدية، ومع ذلك فهناك العديد من العوامل المشتركة بين جميع نماذج الزراعة التعاقدية الناجحة، وهذه العوامل هي: اهتمام وتوجه قطاعات الأعمال نحو السوق، والمنتجات المتخصصة ذات القيمة المضافة، وتركيز قطاعات الأعمال على التصدير، وكبار المزارعين ذوي التوجه التجاري، والاتفاق التعاقدية على السعر. (الفاو، ٢٠١٦، ص ١٣)

ثالثاً: الدراسات السابقة

استهدفت دراسة الغنام، وعبد الله، (٢٠١١) التعرف على محاور اتجاهات المزارعين بمنطقة الدراسة والمتمثلة في الزراعة التقليدية والزراعة التعاقدية، وإجراءات الزراعة التعاقدية، ومحاولة الخروج بتوصيات تطبيقية بناءً على النتائج التي تم استخدامها لرفع مستوى تطبيق الزراعة التعاقدية في مناطق الأراضي المستصلحة، وتمثلت أهم النتائج في أن غالبية الزراع لديهم اتجاهات ايجابية إلى محايدة نحو كل من تطبيق وضمن حماية إجراءات التعاقد بين المزارع والمشتري (٩٦%) وإجراءات حفظ حقوق المزارع (٨٩%)، والعمل على توفير الخبرة الفنية وتقليل المخاطر التسويقية (٨٧%).

واستهدفت دراسة سالم (٢٠١٢)، التعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية، ومستوى قبول الفئات المدروسة لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية، وإقتراح نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقاً للظروف الإنتاجية المحلية، وقد توصلت الدراسة لعدد من النتائج يمكن عرض أبرزها فيما يلي: أولاً فيما يتعلق بالوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية، جاءت ميزة الحصول على ثمن محصول البنجر دفعة واحدة من أكثر المميزات لعقد البنجر بنسبة (١٠٠%)، والتأخير في نقل المحصول من أهم عيوبه بنسبة (٦٤,٥%). أما عقد إنتاج التقاوي فجاءت ميزة الحصول على تقاوي جيدة من أهم مميزاته بنسبة (٣٤%) والتأخير أحياناً في نقل المحصول وارتفاع تكلفة الإنتاج من أهم عيوبه بنسبة (٥٤,٦%). أما بالنسبة للرضا عن شروط التعاقد فقد احتل شرط حصول شركة البنجر وإنتاج التقاوي على مواصفات معينة للمنتج المرتبة الأولى بوزن نسبي (١٠٠%)، و(٩٩%) على الترتيب.

دراسة زهران وآخرون (٢٠١٢)، استهدفت الدراسة التعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية، ومستوى قبول الفئات المدروسة لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية. وقد أظهرت النتائج: أن أهم ميزة للتعاقد على محصول البنجر هي الحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة بنسبة ١٠٠%، أما بالنسبة للتعاقد على إنتاج التقاوي فكانت أكثر المميزات هي جودة التقاوي بنسبة (٣٤%)، وتمثلت أهم عيوب التعاقد في التأخير في نقل المحصول بنسبة (٦٤,٥%)، وأشار (٥٤,٦%) من متعاقد إنتاج التقاوي أن أهم عيوب التعاقد هي التأخير أحياناً في نقل المحصول وارتفاع تكلفة الإنتاج، كما جاء شرط حصول الشركة على مواصفات جيدة للمحصول في المرتبة الأولى من حيث الرضا عن شروط التعاقد لكلاً من متعاقد محصول البنجر وإنتاج التقاوي بأوزان نسبية بلغت (١٠٠%)، و(٩٩%) على الترتيب، وأظهرت النتائج تفضيل المبحوثين للتعاقد المباشر بينهم وبين الجهات المتعاقدة من خلال عقد مكتوب وموثق ويتجدد سنوياً مع الإمداد بمستلزمات الإنتاج والخدمات الإرشادية مع تحديد سعر للمحصول ثابت مبدئي من بداية التعاقد.

دراسة ابتسام المليجي (٢٠١٣)، استهدفت التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول الموالح، وعلى النظام التعاقدى المناسب لمحصول الموالح، وإقتراح تصور لنظام تعاقدى مناسب لمحصول الموالح، وتمثلت أهم النتائج فيما يلي: أن ٦٠% من المبحوثين قد سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وذلك من خلال الأهل والجيران، وتجار الجملة، والجمعية التعاونية الزراعية، وكانت أهم المشكلات التي ذكرها المبحوثين هي: نشوء خلافات بين الزراع والجهات المتعاقدة نتيجة تأخير التسليم أو الدفع أو تحديد الجودة، ومحاولات تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر في حالة زيادة الإنتاج، وعدم إستعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسؤولة عنها بصورة جزئية.

واستهدفت دراسة فايد، ومها حرحش، (٢٠١٦) التعرف على مصادر معلومات زراع بنجر السكر المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية، والتعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول بنجر السكر بمنطقة البحث، والتعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية ومقترحات المبحوثين للتغلب عليها، واستخلاص بعض أبعاد الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في هذا المجال. وتمثلت أهم النتائج في أن: أهم مصادر سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية هي شركات التسويق ثم الأهل والجيران، ثم الجمعية التعاونية الزراعية، وذكر ٥٧,٨% من المبحوثين أن أهم البنود التي يتضمنها العقد هو تحديد مسؤوليات كل طرف، بينما ذكر نصف المبحوثين أن تحديد سعر بيع المحصول هو أهمها، وذكر ٩١% من المبحوثين أن أهم مميزات نظام الزراعة التعاقدية هي ضمان تسويق المحصول، وكانت أهم مشكلات الزراعة التعاقدية لبنجر السكر هي اهدار نسبة كبيرة من المحصول أثناء الفرز، ورفض المحصول نتيجة الإصابة بالأمراض حيث ذكر ذلك ٦٧,٧%، و ٤٧% من المبحوثين على الترتيب.

دراسة شافعي (٢٠١٧)، استهدفت الدراسة التعرف على مستوى معرفة الزراع بمنطقة البحث ببنود الزراعة التعاقدية، وتحديد درجة اتجاثهم نحوها، والتعرف على فوائدها والمشكلات التي قد تواجههم في التطبيق، وتحديد العلاقة بين المتغيرات المستقلة للزراع ودرجة اتجاثهم نحو الزراعة التعاقدية، وتمثلت أهم نتائج الدراسة في: نسبة المبحوثين ذوي المستوى المعرفي المتوسط والمرتفع بلغت ٥١,١%، و ٣٥,٦% على الترتيب، وكان ٤٦,٧% من المبحوثين درجة اتجاثهم ايجابية نحو الزراعة التعاقدية، كذلك وجود علاقة ارتباطية موجبة بين درجة اتجاه المبحوثين نحو الزراعة التعاقدية وكل من الحالة التعليمية، وعدد أفراد الأسرة، والقيادية، والتجديدية، وإدارة الموارد المزرعية، والتعرض لمصادر المعلومات الإرشادية الزراعية، والمعرفة ببنود الزراعة التعاقدية.

رابعاً: الأسلوب البحثي: أجريت الدراسة بمحافظة الفيوم حيث تم تحديد الزراع المتعاقدين على إنتاج محصول القمح مع الادارة العامة لإنتاج التقاوي والبالغ عددهم ٧١ مزارعاً، وتم جمع البيانات خلال شهرى يونيو ويوليو عام ٢٠١٩، وذلك باستخدام استمارة استبيان بالمقابلة الشخصية وكذلك باستخدام التليفون عند تعذر اجراء المقابلة الشخصية، وتحليل بيانات الدراسة تم الاعتماد على التحليل الوصفي في الوصول إلى نتائج الدراسة حيث تم استخدام النسب المئوية والتكرارات.

أهم المتغيرات البحثية وطرق قياسها: بالنسبة لمتغيرات السن، وحجم الحيازة الزراعية، وعدد سنوات التعاقد، فقد تم قياسها باستخدام الرقم الاجمالي في تحليل البيانات، أما باقي المتغيرات فقد اعطيت درجات لاستجابات المبحوثين، وذلك على النحو التالي:

الحالة التعليمية: تم قياسه بإعطاء اوزان تتراوح من (١ : ٥) للفئات التالية على الترتيب أمي، يقرأ ويكتب، شهادة متوسطة، شهادة فوق المتوسطة، شهادة جامعية.

التفرغ للعمل الزراعي: تم قياسه بإعطاء درجتين للمتفرغ، ودرجة واحدة لغير المتفرغ.

مستوى الطموح: تم قياسه من خلال اعطاء درجة للاستجابة التي تعبر عن مستوى الطموح الأعلى، وصفر لمستوى الطموح الأقل، ثم جمعت الدرجات التي حصل عليها المبحوث لتعبر عن مستوى طموحه.

الانفتاح على العالم الخارجي: تم قياسه من خلال سؤال المبحوث مجموعة من العبارات تعكس مستوى انفتاحه الثقافي ومدى اتصاله بالعالم الخارجي، واعطيت ثلاث درجات للتعرض الدائم، ودرجتان للتعرض احياناً، ودرجة للتعرض النادر، وصفر في حالة عدم التعرض، ثم جمعت الدرجات السابقة لتعبر عن درجة انفتاح المبحوث على العالم الخارجي.

المكانة القيادية: تم قياسه من خلال سؤال المبحوث مجموعة من العبارات تعكس مدى رؤيته لنفسه كقائد، ثم جمعت الدرجات التي حصل عليها المبحوث لتعبر عن مكانته القيادية داخل قريته.

عضوية المنظمات التنموية المحلية: تم قياسه من خلال سؤال المبحوثين عن درجة العضوية في المنظمات والمشاركة في حضور الاجتماعات، وقد أعطيت درجة للعضو العادي، ودرجتان لعضو اللجنة، وثلاث درجات لعضو مجلس الإدارة، وأربع درجات لرئيس مجلس الإدارة، كما أعطيت ثلاث درجات للمشاركة الدائمة في حضور الاجتماعات، ودرجتان للمشاركة أحياناً، ودرجة للمشاركة النادرة، وصفر في حالة عدم المشاركة.

الاتجاه نحو التغيير: تم قياسه من خلال مجموعة من العبارات (١٢ عبارة) التي تعكس اتجاهاتهم نحو بعض الأفكار المستحدثة، وقد تم استخدام مقياس ليكرت المعدل، وقيست كل عبارة من العبارات بمتدرج لأنماط الاستجابة وهي (موافق، الى حدا ما، وغير موافق)، وقد أعطيت هذه الاستجابات درجات تتحصر بين (٣-١) في حالة العبارات الايجابية، ودرجات تتحصر بين (١-٣) في حالة العبارات السلبية، وتم تقسيم الفئات إلى اتجاه سلبي (أقل من ٢٦ درجة)، ومحايد (من ٢٦ لأقل من ٣١ درجة)، واتجاه ايجابي (٣١ درجة فأكثر).

الاتجاه نحو الزراعة التعاقدية: يقصد به مدى استجابة المبحوث لعدد (١٢ عبارة) تعكس اتجاهاته نحو الزراعة التعاقدية، وقد تم استخدام مقياس ليكرت المعدل، وقيست كل عبارة من العبارات بمتدرج لأنماط الاستجابة وهي (موافق، الى حدا ما، وغير موافق)، وقد أعطيت هذه الاستجابات درجات تتحصر بين (٣-١) في حالة العبارات الايجابية، ودرجات تتحصر بين (١-٣) في حالة العبارات السلبية، ثم حسبت درجة اتجاه المبحوث نحو الزراعة التعاقدية من خلال حساب مجموع درجاته في عبارات المقياس.

خامساً: النتائج ومناقشتها

١- الصفات والخصائص المميزة للمبحوثين:

يوضح جدول (١) أن ما يقرب من نصف المبحوثين (٤٩,٣%) أعمارهم أقل من ٥٠ سنة، وأن معظمهم حاصلون على مؤهل تعليمي إما متوسط أو عالي، وأن غالبيتهم (٧٧,٥%) ذوي حيازات أقل من (٢٠ فدانا). وأن معظم المبحوثين (٧٤,٧%) تعاقبوا لأكثر من مرتين، وكان معظمهم (٦٧,٦%) متفرغين للعمل الزراعي، وأن أكثر من نصفهم (٥٣,٥%) ذوي مستوى طموح مرتفع وذلك مقابل ١١,٣% مستوى طموحهم منخفض، وهو ما يشير إلى تطلع المبحوثين إلى مستوى معيشي أفضل الأمر الذي يعكس سعيهم المستمر نحو الحصول على الأفكار الجديدة في الزراعة، كما أظهرت النتائج أن معظم المبحوثين (٧٣,٢%) درجة انفتاحهم على العالم الخارجي أما متوسطة أو مرتفعة وذلك بنسبة ٣٨%، و ٣٥,٢% على الترتيب. كذلك أشارت النتائج إلى أن ٥٠,٧% من المبحوثين ذوي مكانة قيادية متوسطة، وأن ٦٧,٦% درجة عضويتهم منخفضة للمنظمات التنموية المحلية، وهو ما يشير إلى إمكانية تطبيق الزراعة التعاقدية بين مختلف فئات الزراع وليس القادة فقط أو من ينتمون إلى العديد من المنظمات التنموية داخل المجتمع. كما أشارت النتائج إلى أن ما يزيد عن نصف المبحوثين (٥٧,٧%) ذوي اتجاه ايجابي نحو التغيير وذلك مقابل ١٦,٩% فقط كانت اتجاهاتهم سلبية، وهو ما قد يرجع إلى ارتفاع درجة انفتاحهم على العالم الخارجي، وهو ما يساعد على إمكانية نشر الأفكار الجديدة بين المبحوثين، وفيما يتعلق باتجاهات المبحوثين نحو الزراعة التعاقدية، أشارت النتائج ان ما يقرب من ثلثي المبحوثين (٦٠,٦%) ذوي اتجاه ايجابي وذلك مقابل ٥,٦% فقط اتجاهاتهم سلبية نحو الزراعة التعاقدية، وهو ما قد يرتبط باتجاهات المبحوثين الايجابية نحو التغيير بصفة عامة.

٢- الأهمية النسبية لمصادر المعلومات الزراعية عن الزراعة التعاقدية

أظهرت النتائج الواردة بالجدول (٢) أن مصادر معلومات معظم المبحوثين (٦٣,٤%) بشأن الزراعة التعاقدية كانت من خلال الجمعية الزراعية في المرتبة الأولى يليها الأصدقاء والجيران بنسبة ٣٩,٤%، في حين جاءت إدارة إنتاج التقاوي في المرتبة الأخيرة حيث ذكر ذلك بنسبة ٧,١%، وهو ما يترتب عليه ضرورة وجود اتصال مباشر بين الإدارة والزراع لتعريفهم بمزايا التعاقد على التقاوي من جهة حكومية موثوق بها، كذلك ضرورة تواجد الجمعيات الزراعية بصوره فعالة في الزراعة التعاقدية.

٣- بعض المسائل المرتبطة بالزراعة التعاقدية بين الزراع

فيما يتعلق بقيام المبحوثين بنشر الزراعة التعاقدية بين اقرانهم من المزارعين أوضحت نتائج جدول (٣) أن نسبة كبيرة من المبحوثين (٦٣,٤%) قاموا بنشر فكرة التعاقد بين اقرانهم من المزارعين، وهو ما قد يرتبط بدرجة اتجاههم نحو الزراعة التعاقدية، وفي المقابل وافق ٥١,١% من الزراع الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية على فكرة التعاقد، وهو ما يترتب عليه ان يعمل الجهاز الإرشادي على زيادة نشر تلك الفكرة بين

الزراع. وفيما يتعلق بمعرفة المبحوثين ببندود العقد فقد اجمع المبحوثين بمعرفتهم ببندود العقد الذي يتم بينهم وبين الجهة المتعاقد معها، وكانت افضل فترات التعاقد من وجهة نظر المبحوثين هي قبل الزراعة حيث ذكر ذلك بنسبة (٥٦,٣%)، في حين كانت افضل فترات الاتفاق على السعر بعد الحصاد حيث ذكر ذلك بنسبة ٤٢,٣%، يليها فترة قبل البدء في الزراعة بنسبة ٣٦,٦%، وعن كيفية الاتفاق على السعر فكان عن طريق السعر السائد في السوق حيث ذكر ذلك بنسبة ٦٣,٤%، اما فيما يتعلق بمدى وجود دعم للمبحوثين من الجهة المتعاقد معها فقد وضحت نتائج نفس الجدول ان الجهة المتعاقد معها تقدم دعم للمتعاقدين من المبحوثين حيث ذكر ذلك بنسبة ٧٣,٢%، وكان نوع الدعم المقدم لهم دعم فني في المرتبة الاولى حيث ذكر ذلك بنسبة ٥٣,٨%، يليه الدعم المادي بنسبة ٢١,٢%، في حين ذكر ٢٥% من المتعاقدين من المبحوثين انهم يتلقون نوعي الدعم سواء المادي أو الفني. وفيما يتعلق بمدى وجود متابعة من الجهة المتعاقد معها فقد افاد الغالبية العظمى من المبحوثين (٨٣,١%) انه توجد متابعة من الجهة المتعاقد معها مقابل ١٦,٩% افادوا بعدم وجود متابعة.

٤- آراء المبحوثين عن أفضل الجهات التي يريدون التعاقد معها

أظهرت نتائج جدول (٤) أن أفضل الجهات التي يريد المبحوثين التعاقد معها كانت الادارة العامة لإنتاج التقاوي، يليها الجمعية التعاونية الزراعية ثم تجار الجملة وشركات التصدير حيث ذكر ذلك بنسبة ٦٠,٦%، و٥٤,٩%، و٥٢,١%، و٤٥,١% على الترتيب. وقد يرجع السبب في تصدر الادارة العامة لإنتاج التقاوي والجمعية التعاونية الزراعية إلى انها جهات حكومية تمثل مصدر ثقة للمبحوثين في تنفيذ بندود العقد على خلاف تجار الجملة وشركات التصدير.

٥- مزايا التعاقد من وجهة نظر المبحوثين

أشارت نتائج جدول (٥) إلى ان الحصول على تقاوي عالية الانتاج والجودة وبالتالي الزيادة في انتاج المحصول ووجود متابعة مع توفير التوصيات الفنية للمبحوثين وضمان تسويق المحصول من اكثر مزايا التعاقد من وجهة نظر المبحوثين حيث ذكر ذلك بنسبة ٩١,٥%، و٧٦,١%، و٧٠,٤%، و٦٧,٦% على الترتيب.

٦- مشكلات التعاقد من وجهة نظر المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها:

أ-مشكلات التعاقد من وجهة نظر المبحوثين:

أشارت النتائج الواردة بجدول (٦) إلى أن من أهم المشكلات التي قد يتعرض لها المبحوثين نتيجة لنظام التعاقد هي: عدم الحصول على سعر المحصول مباشرة بعد التوريد، يليه امكانية ارتفاع سعر المحصول في السوق بعد التعاقد، ثم ارتفاع تكاليف الانتاج حيث ذكر ذلك بنسبة ٩٨,٦%، و٦٣,٤%، و٦٠,٦% على الترتيب. وتمثلت أهم مقترحاتهم للتغلب على تلك المشكلات في: الحصول على سعر بيع المحصول مباشرة بعد التوريد، وضمان سعر مجزي للمزارع يضمن ارتفاع تكاليف الانتاج ومجهود المزارع خلال الموسم الزراعي حيث ذكر ذلك بنسبة ٩٨,٦%، و٨٨,٧% على الترتيب.

جدول (١) توزيع المبحوثين وفقاً للخصائص المميزة لهم

السن	العدد	%
(أقل من ٤٠ سنة)	٨	١١,٣
(من ٤٠ لأقل من ٥٠ سنة)	٣٥	٤٩,٣
(٥٠ سنة فأكثر)	٢٨	٣٩,٤
الإجمالي	٧١	١٠٠
الحالة التعليمية	العدد	%
أمي	٣	٤,٢
يقرأ ويكتب	١٤	١٩,٧
حاصل على ابتدائية	-	-
حاصل على اعدادية	-	-
حاصل على مؤهل متوسط	٢٤	٣٣,٨
حاصل على مؤهل فوق المتوسط	٤	٥,٧
حاصل على مؤهل جامعي	٢٦	٣٦,٦
الإجمالي	٧١	١٠٠
حجم الحيازة الزراعية الأرضية	العدد	%
(من ٥ لأقل من ٢٠ فدان)	٥٥	٧٧,٥
(من ٢٠ لأقل من ٣٥ فدان)	١٠	١٤,١
(٣٥ فدان فأكثر)	٦	٨,٤
الإجمالي	٧١	١٠٠
عدد مرات التعاقد	العدد	%
(أقل من ٣ مرات)	١٨	٢٥,٣
(من ٣ لأقل من ٥)	٤١	٥٧,٨
(٥ مرات فأكثر)	١٢	١٦,٩
الإجمالي	٧١	١٠٠
التفرغ للعمل الزراعي	العدد	%
متفرغ	٤٨	٦٧,٦
غير متفرغ	٢٣	٣٢,٤
الإجمالي	٧١	١٠٠
مستوى الطموح	العدد	%
منخفض (أقل من ٩ درجات)	٨	١١,٣
متوسط (من ٩ لأقل من ١١ درجة)	٢٥	٣٥,٢
مرتفع (١١ درجة فأكثر)	٣٨	٥٣,٥
الإجمالي	٧١	١٠٠
الافتتاح على العالم الخارجي	العدد	%
منخفض (أقل من ١٦ درجة)	١٩	٢٦,٨
متوسط (من ١٦ لأقل من ٢٢ درجة)	٢٧	٣٨
مرتفع (٢٢ درجة فأكثر)	٢٥	٣٥,٢
الإجمالي	٧١	١٠٠
المكانة القيادية	العدد	%
منخفضة (أقل من ٧ درجات)	٢٠	٢٨,٢
متوسطة (من ٧ لأقل من ٩ درجات)	٣٦	٥٠,٧
مرتفعة (٩ درجات فأكثر)	١٥	٢١,١
الإجمالي	٧١	١٠٠

تابع جدول (١) توزيع المبحوثين وفقاً للخصائص المميزة لهم

عضوية المنظمات	العدد	%
منخفضة (أقل من ٣ درجات)	٤٨	٦٧,٦
متوسطة (من ٣ لأقل من ٥ درجات)	١٧	٢٣,٩
مرتفعة (٥ درجات فأكثر)	٦	٨,٥
الاجمالي	٧١	١٠٠
الاتجاه نحو التغيير	العدد	%
سلبية (أقل من ٢٦ درجة)	١٢	١٦,٩
محايد (من ٢٦ لأقل من ٣١ درجة)	١٨	٢٥,٤
ايجابي (٣١ درجة فأكثر)	٤١	٥٧,٧
الاجمالي	٧١	١٠٠
الاتجاه نحو الزراعة التعاقدية	العدد	%
سلبية (أقل من ٢٧ درجة)	٤	٥,٦
محايد (من ٢٧ لأقل من ٣١ درجة)	٢٤	٣٣,٨
ايجابي (٣١ درجة فأكثر)	٤٣	٦٠,٦
الاجمالي	٧١	١٠٠

المصدر: بيانات الدراسة

جدول (٢) توزيع المبحوثين وفقاً للأهمية النسبية لمصادر المعلومات الزراعية بشأن الزراعة التعاقدية مرتبة ترتيباً تنازلياً

الأهمية النسبية	%	التكرار (ن=٧١)	مصدر السماع عن الزراعة التعاقدية
١	٦٣,٤	٤٥	الجمعية الزراعية
٢	٣٩,٤	٢٨	الأصدقاء والجيران
٣	٣٢,٤	٢٣	الإدارة الزراعية
٤	١٦,٩	١٢	تجار الجملة
٥	١٢,٧	٩	التجار المصدرين
٦	٧,١	٥	إدارة إنتاج التقاوي بالفيوم

المصدر: بيانات الدراسة

جدول (٣) توزيع المبحوثين وفقاً لبعض المسائل المرتبطة بالزراعة التعاقدية

العدد	%	أ- القيام بنشر الزراعة التعاقدية
٤٥	٦٣,٤	نعم
٢٦	٣٦,٦	لا
٧١	١٠٠	الاجمالي
العدد	%	ب- درجة موافقة (رد فعل) من تم تعريفهم بالزراعة التعاقدية
٢٣	٥١,١	موافقين
١٢	٢٦,٧	مترددین
١٠	٢٢,٢	غير موافقين
٤٥	١٠٠	الاجمالي

تابع جدول (٣) توزيع المبحوثين وفقاً لبعض المسائل المرتبطة بالزراعة التعاقدية

الاجمالي	العدد	%
يعرف	٧١	١٠٠
لا يعرف	-	-
الاجمالي	٧١	١٠٠
د- افضل فترات التعاقد	العدد	%
قبل الزراعة	٤٠	٥٦,٣
بعد الحصاد	٢٠	٢٨,٢
بعد نضج المحصول	١١	١٥,٥
الاجمالي	٧١	١٠٠
هـ- الوقت المناسب للاتفاق على السعر	العدد	%
بعد الحصاد	٣٠	٤٢,٣
قبل البدء في الزراعة	٢٦	٣٦,٦
أثناء نضج المحصول	١١	١٥,٥
قبل الحصاد	٤	٥,٦
الاجمالي	٧١	١٠٠
و- كيفية الاتفاق على سعر بيع المحصول	العدد	%
السعر السائد في السوق	٤٥	٦٣,٤
تكاليف الإنتاج	١٤	١٩,٧
قيمة الفرز	١٢	١٦,٩
الاجمالي	٧١	١٠٠
ز- مدى وجود دعم للمبحوثين	العدد	%
يوجد دعم	٥٢	٧٣,٢
لا يوجد دعم	١٩	٢٦,٨
الاجمالي	٧١	١٠٠
ح- نوع الدعم المقدم للمبحوثين	العدد	%
مادى	١١	٢١,٢
فني	٢٨	٥٣,٨
الاثنين معاً	١٣	٢٥
الاجمالي	٥٢	١٠٠
ط- مدى وجود متابعة من الجهة المتعاقد معها	العدد	%
يوجد	٥٩	٨٣,١
لا يوجد	١٢	١٦,٩
الاجمالي	٧١	١٠٠

المصدر: بيانات الدراسة

جدول (٤) توزيع المبحوثين وفقاً لآرائهم عن أكثر الجهات التي يفضلون التعاقد معها مرتباً ترتيباً تنازلياً

الجهة	التكرار	%
الإدارة العامة لإنتاج التقاوي	٤٣	٦٠,٦
الجمعية التعاونية الزراعية	٣٩	٥٤,٩
تجار الجملة	٣٧	٥٢,١
شركات التصدير	٣٢	٤٥,١
المصانع	٢٠	٢٨,٢

المصدر: بيانات الدراسة

جدول (٥) توزيع المبحوثين وفقاً لأرائهم عن مزايا التعاقد مرتبه ترتيباً تنازلياً

المميزات	التكرار	%
الحصول على تفاوت عالية الإنتاج والجودة	٦٥	٩١,٥
الزيادة في إنتاج المحصول	٥٤	٧٦,١
المتابعة والإشراف الفني من الجهة المتعاقد معها	٥٠	٧٠,٤
ضمان تسويق المحصول	٤٨	٦٧,٦
الحصول على السعر دفعة واحدة	٤٢	٥٩,٢
توفير تكلفة النقل	٣٥	٤٩,٣
وجود ثقة في الجهة المتعاقد معها	٣٢	٤٥,١

المصدر: بيانات الدراسة

جدول (٦) توزيع المبحوثين وفقاً للمشكلات التي تواجههم ومقترحاتهم للتغلب عليها

أ- المشكلات	التكرار	%
عدم الحصول على سعر بيع المحصول بعد التوريد مباشرة	٧٠	٩٨,٦
ارتفاع سعر المحصول بعد التعاقد	٤٥	٦٣,٤
ارتفاع تكاليف الإنتاج	٤٣	٦٠,٦
عدم توفير المبيدات الآمنة والمسجلة والمصرح بها في التصدير	٣٨	٥٣,٥
عدم وجود مشرفين للمتابعة باستمرار مع المزارعين	٢٠	٢٨,٢
انخفاض السعر نتيجة الفرز	١٨	٢٥,٤
ب- مقترحات التغلب على المشكلات	التكرار	%
الحصول على سعر بيع المحصول مباشرة بعد التوريد	٧٠	٩٨,٦
ضمان سعر مجزي للمزارع يضمن ارتفاع تكاليف الإنتاج ومجهود المزارع خلال الموسم الزراعي	٦٣	٨٨,٧
توفير المبيدات الآمنة في الجمعيات الزراعية لامكانية تصدير المحصول	٣٨	٥٣,٥
وجود عدد كافي من المشرفين والمرشدين الزراعيين لمتابعة المحصول باستمرار وتوفير الدعم الفني للمزارع	٢٠	٢٨,٢

المصدر: بيانات الدراسة

٧- تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لنظام الزراعة التعاقدية من خلال مقابلة مجموعة من الزراع والمهندسين الزراعيين (والبالغ عددهم ١٥ مهندس زراعي، و ٢٥ من الزراع في صورة مجموعات نقاشية)

أ- نقاط القوة

- ١- إمكانية انتشار الزراعة التعاقدية وذلك لضمان تسويق المحصول.
- ٢- وجود هامش ربح مجزي للمزارع يجعله يقبل على التعاقد.
- ٣- وجود متابعة وأشراف فني للزرايع بدون مقابل مادي.
- ٤- توفير التفاوت المنتقاه عالية الإنتاج للزرايع.
- ٥- حماية الزراع من التجار والوسطاء.
- ٦- القدرة على التغلب على التقلبات السعرية.
- ٧- الثقة في وجود عقد مكتوب.
- ٨- تنمية مهارات الزراع وخبراتهم في تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة.
- ٩- التحكم في نوعية السلع وجودتها.

ب- نقاط الضعف

- ١- عدم تمثيل الزراع في اتخاذ القرارات في هذا الشأن.
- ٢- نقص اعداد المشرفين الزراعيين.
- ٣- عدم كفاية المعلومات بشأن الزراعة التعاقدية لدى الزراع.
- ٤- في حالة الاخلال بشرط من شروط التعاقد قد يؤدي ذلك الي رفض المحصول بأكمله.
- ٥- اشتراط وجود مسافات عزل بين المحاصيل المتعاقد عليها وغير المتعاقد عليها.

ج- الفرص

- ١- تشجيع الدولة للزراعة التعاقدية واقتناع القيادة السياسية بأهميتها للمزارع وللمجتمع.
- ٢- التوسع في زراعة المحاصيل النقدية.
- ٣- انشاء مركز خاص للزراعة التعاقدية بوزارة الزراعة.

د- التهديدات

- ١- عدم وجود رقابة من التعاونيات تضمن حماية المزارع.
 - ٢- التركيز على المحاصيل النقدية دون غيرها.
 - ٣- عدم وجود استراتيجيات واضحة لنشر ثقافة الزراعة التعاقدية بين الزراع.
 - ٤- عدم مشاركة منظمات المجتمع المدني بتفعيل الزراعة التعاقدية على عدد أكبر من المحاصيل.
 - ٨- المتطلبات الخاصة بنشر الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين من الزراع:
- كانت أهم متطلبات المبحوثين بمنطقة الدراسة كما هو موضح بالجدول (٧) هي: قيام الجهاز الإرشادي بعمل ندوات حول الزراعة التعاقدية لتعريف الزراع بالمنافع التي تعود عليهم من هذا النظام، وإزالة إي مخاوف من التعاقد، وتفعيل دور التعاونيات الزراعية لضمان حقوق الزراع في حالة وجود خلافات مع الجهة المتعاقد معها، وتوفير الأسمدة والمبيدات الآمنة، حيث ذكرت بنسب ٩١,٥%، و ٨٨,٧%، و ٧١,٨% على الترتي

جدول (٧) توزيع المبحوثين وفقاً لآرائهم حول متطلبات نشر الزراعة التعاقدية مرتبه ترتيباً تنازلياً

الأراء	التكرار	%
عمل ندوات إرشادية للتعريف بالزراعة التعاقدية	٦٥	٩١,٥
تفعيل دور التعاونيات الزراعية لضمان حقوق المزارع	٦٣	٨٨,٧
توفير الأسمدة والمبيدات الآمنة	٥١	٧١,٨
ضمان هامش ربح جيد للمزارع	٤٧	٦٦,٢
توريد المحصول يكون عن طريق الجمعية الزراعية	٣٥	٤٩,٣
اشراك الزراع في عملية اتخاذ القرار بشأن الزراعة التعاقدية	٢٩	٤٠,٨
العمل على تجميع الحيازات الصغيرة لإمكانية حدوث التعاقد.	٢٥	٣٥,٢

المصدر: بيانات الدراسة

توصيات الدراسة

- ١- تفعيل دور مركز الزراعة التعاقدية حتى يتسنى نشر ثقافة التعاقد، وضمان حقوق الزراع.
- ٢- عقد الاجتماعات والندوات الإرشادية للزراغ لنشر الزراعة التعاقدية في مختلف المحاصيل الزراعية.
- ٣- ان يكون هناك دور واضح وفعال للجهاز الإرشادي الزراعي في نشر وتبني الزراعة التعاقدية.
- ٤- تشجيع وتوسيع مشاركة المنظمات غير الحكومية لدعم نظام الزراعة التعاقدية ونشرها بين الزراع.
- ٥- تفعيل دور وسائل الاتصال الجماهيرية في دعم ونشر الزراعة التعاقدية.
- ٦- اجراء المزيد من البحوث العلمية في هذا المجال.

المراجع

- ١- الادارة العامة لإنتاج التقاوي بمحافظة الفيوم، ٢٠١٨.
- ٢- الأمم المتحدة، الجمعية العامة، الدورة السادسة والستون، "تعزيز حقوق الانسان وحمايتها: مسائل حقوق الانسان بما في ذلك النهج البديلة لتحسين التمتع الفعلي بحقوق الانسان والحريات الاساسية"، الحق في الغذاء، ٢٠١١، ص٢.
- ٣- الغنام، عادل فهمي، وأمير محمد عبدالله، "دراسة اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان قطاع النوبارية"، مجلة الاسكندرية للتبادل العلمي، مجلد ٣٢، العدد ٣، ٢٠١١، ص١٩١.
- ٤- المليجي، ابتسام بسيوني راضي المليجي، "رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية"، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، جامعة المنصورة، مجلد ٤ (٢). ٢٠١٣.
- ٥- زهران، يحيي على، وحازم صلاح منصور قاسم، ورغدة حسن محمود سالم، "رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية في مصر" دراسة ميدانية بمحافظة الدقهلية"، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، جامعة المنصورة، مجلد ٣ (٧). ٢٠١٢.
- ٦- سالم، حمدي، "الزراعة التعاقدية"، المجلس الوطني المصري للتنافسية، ومؤسسة اقتصاد المعرفة، وبدعم من المعونة الهولندية، ورشتي عمل الزراعة التعاقدية وصندوق التكافل الزراعي، الدقي، ٢٠١٥، ص ٦.
- ٧- سالم، رغدة حسين محمود ابراهيم، "دراسة تحليلية للأثار الإرشادية والاقتصادية للزراعة التعاقدية على الزراع"، رسالة ماجستير، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، ٢٠١٢.
- ٨- سليمان، سرحان، "محاضرة عن الزراعة التعاقدية" بمقر مديرية الزراعة بكفر الشيخ، ٢٠١٥، ص ٣-٤.
- ٩- شافعي، حسن محمود حسن، "اتجاهات الزراع نحو الزراعة التعاقدية بمركز الخاروجة بمحافظة الوادي الجديد"، مجلة الاسكندرية للعلوم الزراعية، مجلد ٦٢، العدد ١، ص ص ١٤١ — ١٦٣، ٢٠١٧.
- ١٠- فايد، أمل عبد الرسول أحمد، مها السيد عبد الحفيظ حرحش، "الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بالنوبارية والدور المرتقب للإرشاد الزراعي فيها"، مجلة حوليات العلوم الزراعية بمشتهر، مجلد ٥٤ (٣)، ٢٠١٦.
- ١١- لجنة الأمن الغذائي العالمي، "الاستثمار في زراعة أصحاب الحيازات الصغيرة لتحقيق الأمن الغذائي"، ٢٠١٣، ص١٠٨.
- ١٢- منظمة الأغذية والزراعة FAO، لجنة الشؤون الدستورية والقانونية "الدورة التاسعة والتسعون"، روما، ٢٠١٤، ص٣.
- ١٣- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، "الزراعة التعاقدية من أجل شراكات أفضل بين المزارع وقطاع الأعمال": تجربة بنك التنمية الآسيوي في الصين، ٢٠١٦، ص ١٣.
- ١٤- مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، مديرية الزراعة بالفيوم، ٢٠١٨.
- 15- Eaton, Charles, Andrew W. Shepherd, "Contract farming Partnerships for growth", FAO, 2001.
- 16- Kumar, Y. Vinay, Swati Sharma, Bhavesh D. Chaudhari, "Contract Farming- Prospects and Challenges in India", Bulletin of Environment, Pharmacology and Life Sciences, Bull. Env. Pharmacol. Life Sci., Vol 8 [3] February 2019 : 08-16.
- 17- Murray, Emmanuel Vijayanand, "Contract Farming", National Bank for Agriculture and Rural Development, Contract Farming, 2007.
- 18- Smaller, Carin, William Speller, Sarah Brewin, "Model agreement for responsible contract farming : with commentary", FAO & IISD. 2018.

DETERMINANTS OF CONTRACT FARMING OF WHEAT IN FAYOUM GOVERNORATE

ABSTRACT

The research aimed mainly at identifying the determinants of contract farming in Fayoum Governorate: the overall objectives were to determine the characteristics of the respondents, and their level attitudes towards contract farming, also identifying their knowledge of its items, Support and follow-up provided to the respondents from the contracted authority, the most preferred bodies for them to contract with, and the advantages of this contract, The research also aimed to identify the most important problems facing farmers surveyed in contracting and their suggestions to overcome them, analyzing the strengths, weaknesses, opportunities and threats of contract farming, and finally defining the requirements for contract farming diffusion from their point of view.

The research was conducted in Fayoum governorate, including farmers contracted with the General Administration for Seed Production of wheat in the six district. which reached to 71 farmers. Data were collected through interview guided questionnaire. as well as by using the phone in case of difficulty of operating the personal interview. Percentages frequency were used to analyze data .

The most important could be summarized as follows findings: more than half of the respondents (57.7%) have a positive attitude towards change, 60.6% of them have a positive attitude towards contract farming, the most source of information on contract farming was the non-traditional, one important findings also showed that the best bodies that the respondents preferred to contract with were the governmental agencies which were General Administration for Seed Production came in the first place by 60.6%, The most important problems that faced respondents were not getting the money of crop immediately after supply, in it Follow possibility of price increasing of the crop in the market after the contracting, high costs production, as it were mentioned by 98.6%, 63.4% and 60.6%, respectively, The most important suggestions to overcome these problems were: obtaining the price of the crop immediately after supply, and guaranteeing a rewarding price for the crop, as it was stated at 98.6% and 88.7%, respectively.