

الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع بمحافظة كفر الشيخ والدقهلية

معمر جابر جاد

معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية

المستخلص

استهدف البحث التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين بمنطقة البحث، والتعرف كذلك على الدور الحالي و المرتقب للإرشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث، والتعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية لهذا المحصول والتي تتعلق بالتسويق والتعاقد، ومقترحات حلها من وجهة نظر الزراع المبحوثين بمنطقة البحث.

وقد تم اختيار أكبر محافظتين في إنتاج بنجر السكر من حيث المساحة المنزرعة بالمحصول وهما محافظتي كفر الشيخ والدقهلية على الترتيب، وبنفس الطريقة تم اختيار أكبر مركزين من كل محافظة، وأكبر قرية في المساحة المزروعة ببنجر السكر من كل مركز، حيث تم اختيار قريتي تعاون اول والمفتي من كفر الشيخ، وقريتي المحمودية وستاموني من الدقهلية على الترتيب، وجمعت بيانات البحث خلال شهر فبراير 2017 عن طريق المقابلة الشخصية باستخدام استمارة استبيان من عينة عشوائية منتظمة من بين زراع بنجر السكر للقرى المختارة بلغ قوامها 190 مبحوث، تمثل نسبة 8% من إجمالي زراع بنجر السكر بمنطقة البحث وفقا لمعادلة كوكران وإستخدم في عرض البيانات كل من الجداول التكرارية والنسب المئوية كأدوات لعرض وتفسير النتائج.

وتلخصت أهم النتائج فيما يلي:

- تبين أن الغالبية العظمى للمبحوثين (97.9%) سمعوا عن نظام الزراعة التعاقدية، وكانت أهم مصادر سماعهم عنه هي: مندوبي شركات السكر بنسبة 41.1%، يليه الأهل والجيران بنسبة 31.5%.
- الغالبية العظمى للمبحوثين (89.2%) متعاقدون على تسويق محصول بنجر السكر، وذلك قبل زراعة المحصول، ومع شركات السكر دون أي جهات أخرى، ويرى 95.1% من المبحوثين أن نظام الزراعة التعاقدية مهم. او مهم الى حد ما
- كانت أهم مزايا نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين هي ضمان تسويق المحصول والحصول على العائد بنسبة 71.5%، كذلك توفير النقاوي الجيدة للزراعة، وعدم استغلال

التجار، وضمان النقل والتقليل من مصروفاته، اما العيوب فتمثلت في مشكلات تقدير الوزن ونسبة السكر والشوائب وأشار إليها أكثر من نصف المبحوثين بينما أشارت نسبة 31.7 % الى انخفاض السعر عن سعر السوق وقت التسليم.

• يرى غالبية المبحوثين (72 %) ان الارشاد الزراعي ليس له أي دور في نظام الزراعة التعاقدية، بينما أشار 20.4% من المبحوثين الى دوره في تعريف الزراع بجهات التعاقد ومزايا وعيوب كل منها، كما أشار 8.1% من المبحوثين الى دور الارشاد في تقديم معلومات ارشادية اثناء الإنتاج، واقترحوا ان يقوم الارشاد بتعريف المزارعين بجهات التعاقد ومزايا وعيوب كل منها، وتقديم مساعدات ومعلومات ارشادية اثناء الإنتاج.

• كانت اهم المشكلات التسويقية في نظام الزراعة التعاقدية مشكلة تأخر وصول سيارات النقل وتعرض جزء من المحصول للتلف والتي أشار إليها ثلث المبحوثين، كما أشار حوالي نصف المبحوثين (48.4 %) الى مشكلة التقدير المنخفض للوزن ونسبة السكر، كما ان نسبة كبيرة من المبحوثين اشارت الى مشكلة تأخر الشيكات، وكذلك مشكلات التعامل مع البنوك.

• وكانت اهم مشكلات التعاقد وجود صورة واحدة للعقد لدى المصنع يبرمه المندوب وبشروط المصنع وهو ما أشارت اليه الغالبية العظمى من المبحوثين (94.1 %)، وأشار 87.6% من المبحوثين الى ان بنود العقد لا يعرفون عنها شيئاً، وغير معلنة، اما عن الشروط الجزائية فأكثر من نصف المبحوثين أشاروا الى انهم لا يعرفونها، كما انها ملزمة للزراع فقط وغير ملزمة للمصانع.

• بالنسبة لمقترحات الزراع المبحوثين لحل المشكلات التسويقية للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، اقترح 16.1% منهم وصول كارتته التقليل في مواعيد مناسبة للزراع، ومساهمة المصنع في الحصاد، كما اقترحت نسبة كبيرة من المبحوثين (40.3 %) توفير سيارات النقل بعدد أكبر وأسعار مناسبة لنقل المحصول في الوقت المناسب، وان يحدد السعر على أساس أسعار السوق الحالي وليس وقت الزراعة، كما ان غالبية المبحوثين (70.4 %) اقترحوا ان يكون الوزن في الأرض امام المزارع او الاعتراف بالوزن الخارجي، وقد اقترح كذلك ما يقرب من ثلث المبحوثين وجود لجنة او مندوبين يمثلون الزراع داخل المصنع، واقترح 34.4% من المبحوثين استلام اثمان محاصيلهم نقدياً (كاش) من خلال المندوبين.

• وفيما يتعلق بمقترحات الزراع المبحوثين لحل مشكلات التعاقد فتمثلت في ان تكون الجمعية وسيط في التعاقد، أو التعاقد مع الجمعية الزراعية ذاتها، مع اهمية ان يكون العقد من صورتين، وأشاروا الى غموض البنود الموجودة بالعقود وعدم درايتهم بالمكتوب فيها، فاقترحوا وجود صورة من العقد في الجمعية، واقترحوا بعض البنود لكتابتها بالعقد منها: طريقة تحديد السعر بشكل

يتناسب مع سعر السوق الحالي، والالتزام بسرعة نقل واستلام للمحصول، وطريقة تحديد الوزن ونسبة السكر والشوائب بشكل يناسب المزارع، واشراف المصنع على الإنتاج، وأشار ربع المبحوثين الى عدم تفضيلهم لوجود شروط جزائية في العقود، بينما ما يقرب ثلث المبحوثين (32.3%) قد أكدوا على ضرورة وجود شروط جزائية على المصنع عند عدم الالتزام ببند العقد، واقترح البعض تقاسم المصنع للخسارة إذا تلف المحصول.

المقدمة والمشكلة البحثية

اتسمت الزراعة التقليدية بالتركيز على سلسلة العمليات الإنتاجية، على حساب العمليات التسويقية، التي لم تلق اهتماما يذكر في الماضي نظرا لمحدودية الإنتاج الزراعي؛ وارتباطه بالحيارات المفتتة، وضعف التكنولوجيا الزراعية، وعدم تطبيق الممارسات الحديثة في الزراعة، فتركز الإنتاج الزراعي على الاحتياج المباشر للأسر الزراعية، وتوجه لاستهلاك الزراع واسرهم، ولم يكن يتوجه للسوق الا الفائض القليل من استهلاك الاسر الزراعية.

وقد شهدت الزراعة تطورات عديدة شملت ادخال منتجات وحاصلات تصنيعية كالقطن والكتان وقصب السكر وبنجر السكر، كما شملت التوسع في بعض المنتجات الغذائية بقصد عرضها في الأسواق كالخضروات والفاكهة، وعلى ذلك اتسع مكان عملية التسويق تدريجيا بصورة تلقائية، وهذه التلقائية جعلت المزارع يتعرض لمخاطر كبيرة نتيجة التذبذب في الأسعار وعدم القدرة على الاحتفاظ بمنتجاته لفترات طويلة لحاجته الى المال من جهة، وافتقاره الى الإمكانيات اللازمة للتخزين الآمن، والتصنيع من جهة أخرى، ولتقليل المخاطر التي يتعرض لها الزراع بدأت الدول في تنظيم القطاع الزراعي لتحقيق الانسجام والتوازن بين عمليتي الإنتاج والتسويق، وظهر ما يسمى بنظام التنسيق الرأسي coordination، والمراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق ويتضمن تحديد صفات الجودة وكميات ومواعيد تدفق المنتجات من المزارع (المنتج) الى المستهلك، والمستخدم المرهلي (المصنعين)، والمستخدم النهائي (المستهلكين)، وظهر أسلوب الزراعة التعاقدية باعتباره الترجمة التطبيقية لنظام التنسيق الراسي، والتي تقلل تلك المخاطر وتحقق للمزارع سعر مناسب لمنتجاته. (ابتسام بسيوني 2013: 304) نقلا عن زهران واخرون

وفى ظل المتغيرات التي طرأت على القطاع الزراعي في الفترة الأخيرة؛ والتي كان لها الأثر على تسويق المنتج الزراعي من أهمها : تحرير الزراعة وما تبعه من برامج للإصلاح الإقتصادي مثل: الغاء نظام التسويق التعاوني لجميع المحاصيل وتحرير أسعارها وخضوعها لقانون العرض والطلب، والغاء الدعم لأسعار المدخلات الزراعية وبصفه خاصه الأسمدة والمبيدات، وتحرير سوق مستلزمات الإنتاج الزراعي، وتحرير إنتاج القطن وتسويقه، ورفع الدعم عن الإنتاج الزراعي، وهذا

بالإضافة الى الزيادة السكانية المضطربة، وإنخفاض الإستثمار فى الزراعة وأيضاً فى الإرشاد الزراعي، والتغير فى العادات الغذائية وما صاحبه من زيادة فى الطلب على المنتجات ذات القيمة الغذائية المرتفعة، والاهتمام بجودة المنتجات الزراعية وسلامة الغذاء على المستويين المحلى والعالمى، ومما لا شك فيه أن عدم تكيف الزراع مع هذه التغيرات كان له أكبر الأثر على حياتهم المعيشية وبصفة خاصة صغار الزراع الذين يفتقرون الى القدرة على تلبية متطلبات السوق من حيث الكمية والجودة والتوقيت المناسب، فهم يعانون من نقص المعلومات والمهارات ورأس المال اللازم لتحسين إنتاجهم وتسويقه، بالإضافة الى عدم قدرتهم على تحمل المخاطر بسبب صغر حجم حيازتهم المزرعية، ويمكن للزراعة التعاقدية أن تلعب دوراً هاماً فى التغلب على هذه العقبات، فالتنمية الزراعية لا تتحقق بزيادة الإنتاج فقط وإنما أيضاً فى القدرة على تصريف وتسويق ذلك الإنتاج بأسعار تعود على المزارع بالأرباح التى تمكنه من العيش الكريم والإستمرار فى العمل الزراعي. وتشير الخبرات الدولية الى أن السوق يقود للتنمية الزراعية (ليلى الشناوى، 2013: 2-3).

كما انها كوسيلة مؤسسية يمكن ان تساهم في تحسين الأداء الزراعي خاصة في البلاد الأقل نمواً، وفى بعض الأحيان كعنصر رئيسي في التنمية الريفية أو مشاريع التوطين، حيث استخدم كأطار مؤسسي لضمان الحوافز السعريّة والتقنيّة والمدخلات الزراعيّة الأخرى. ولذا فقد تدخلت كل من الحكومات المحليّة والمنشآت الفرديّة، والشركات متعدّدة الجنسيات ومؤسسات الأفراد والإعانة الدوليّة مثل الهيئة الأمريكيّة للتنمية الدوليّة، والبنك الدولي، وبنك التنمية الآسيوي، ومؤسسة التنمية للكومنولث في ترتيبات الزراعة التعاقدية. (سكر 2013: 5) عن المنظمة العربيّة للتنمية الزراعيّة

ويتمثل مفهوم الزراعة التعاقدية في انتاج سلع زراعية بموجب اتفاقات أو عقود مستقبلية النفاذ، وعادة ما تكون مصحوبة بأسعار متفق عليها مسبقاً، وتتأسس العقود على التزام المزارع بإنتاج وتسليم منتج زراعي معين بكميات ومستويات جودة متفق عليها في خلال فترة زمنية محددة، وقد تشمل بعض العقود التزام المشتري سواء كان مصدراً أو مصنعا أو تاجراً بتقديم بعض الخدمات الإرشادية المتخصصة أو الخدمات التمويلية، وذلك في حدود متفق عليها ومدونة بالعقد. (سالم 2015).

وتعرف منظمة الأغذية والزراعة التابعة للأمم المتحدة (2016: 13)، الزراعة التعاقدية على انها " انتاج زراعي يتم وفقاً لاتفاق بين المشتري والمزارعين، تحدد بموجبه شروط انتاج وتسويق منتج او منتجات زراعية، وعادة يوافق المزارع على توفير كميات متفق عليها من منتج زراعي محدد، وينبغي ان تستوفى المنتجات معايير الجودة التي يحددها المشتري، وتوفر في الوقت الذي يحدده

المشترى كذلك، وفي المقابل فإن المشتري يلتزم بشراء المنتج وفي بعض الحالات وعلى سبيل المثال دعم الإنتاج من خلال توفير المدخلات الزراعية، واعداد الأرض وتوفير المشورة الفنية.

وتضيف المنظمة ان العناصر الرئيسية لأي اتفاق للزراعة التعاقدية هي ان يوافق المزارع على توفير منتج زراعي محدد، ويوافق المشتري مسبقا على شراء المنتج المحدد، ويتم الاتفاق على معايير الجودة، وربما يوفر المشتري الدعم لعمليات الإنتاج.

ومن الجدير بالذكر ان التوجه لنظام الزراعة التعاقدية له العديد من المبررات أهمها: ارتفاع المعاملات والممارسات التسويقية، والمخاطرة وعدم التأكد الخاص بالمعاملات في ضوء تجدد الأصول، ولذلك فإن عدم الثبات في السعر والكمية والنوعية والوقت يقود إلى تفضيل التعاقد وأشكال التنسيق الأخرى مع توافر تجدد الأصول، والمخاطر المتصلة بالكمية والنوعية، وعدم كمال السوق الناتج من الآثار الخارجية للمعلومات غير الكاملة، والحاجة الي مساعدة فنية وإدارية، والاتجاه نحو التجارة والتصنيع في الزراعة في البلاد النامية، وحاجة مصانع الأغذية والصناعات التجهيزية إلى استقرار المواد الخام التي تتناسب إليها بشكل مستقر وعند مستوي قريب من طاقتها الإنتاجية فقد لا يضمن الإعتماد علي الشراء من السوق المفتوح، وتوفير المواد بشكل مستقر. (تركى 2014: 206)
نقلا عن اسماعيل

ومن ناحية أخرى فقد أوجزت "الجمعية العامة للأمم المتحدة" مزايا التوجه لنظام الزراعة التعاقدية فيما يلي: الربط بين قطاع صغار المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية، وتقليل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين، وتتعهد الجهة الراعية بتمكين المزارعين من إستخدام إتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع الغرف التجارية، وتقدم للصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فاعلية مما تفعله إدارات الإرشاد الزراعي الحكومي، وتقدم للزراع أسعار مستقرة لمحاصيلهم، وتنظم عمليات نقل المحصول عند بوابة المزرعة، 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 الامدادات الموثوق بها من المواد الخام لمعامل التصنيع و ضمان أن تتماثل منتجاتها مع مواصفات الجودة. (تركى 2014: 206)

وثمة مزايا أخرى تم مناقشتها في ورشة العمل التي اقامها المجلس الوطني المصري للتنافسية بالتعاون مع مؤسسة اقتصاد المعرفة عن الزراعة التعاقدية (2015) تتمثل في تمكين المزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة من الحصول على الضمانات الائتمانية من قبل القطاع

المصرفي بضمن عقود الزراعة التعاقدية، وإنشاء مناطق زراعية متخصصة مما يرفع كفاءة التسويق ويخفض من تكاليف الانتاج ويحد من انتشار الأمراض والأوبئة الزراعية، و تنمية مهارات المزارع وخبراته في تطبيق الممارسات المزرعية الجيدة واستخدام التقانات الحديثة في الزراعة، وتعزيز منظومة سلاسل القيمة وبالتالي مد الأسواق المحلية والأجنبية بمنتجات آمنة وعالية الجودة، وأصدرت منظمة الغذاء والزراعة FAO دليلا للزراعة التعاقدية، وأكدت على أهميته تحت شعار "الشراكة من أجل النمو" مما يحد من المخاطر وعدم اليقين إضافة إلى زيادة دخول المزارعين بما يتراوح من 20-50% مقارنة بالزراعة غير التعاقدية.

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

وفي اضافة لمزايا الزراعة التعاقدية، اشار (سكر 2013: 7) انها تساعد على تعليم الزراع مهارات مسك السجلات الزراعية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لاستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية.

وبالرغم من هذه المزايا إلا أنه في الوقت نفسه يواجه نظام الزراعة التعاقدية العديد من المشكلات التى تحول دون إتمام الصفقات بين شركات التسويق تتمثل فى: (1) الإخلال بشروط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة على المزارعين، (2) فسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج فى الوقت المناسب، ورفض استلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتفق عليها عند التعاقد، (3) صغر حجم العمليات المزرعية تؤدى إلى صغر حجم المستلزمات المقدمة للمزارع وبالتالي حجم إنتاجه مما يعكس ارتفاع تكلفة الوحدة من الخدمة المقدمة وبالتالي من الإنتاج، (4) التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب على المنتجات الزراعية مما يؤدى إلى حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الاتفاق المسبق على السعر، (5) تأخير تسليم المحصول أو دفع ثمنه، (6) عدم تجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، (7) عدم استلام المحصول فى الوقت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة. (سكر 2013: 7) نقلا عن "المنظمة العربية للتنمية الزراعية"

ومن ناحية اخرى فقد اشير في ورشة العمل التي اقامها المجلس الوطني المصري للتنافسية بالتعاون مع مؤسسة اقتصاد المعرفة (2015) الى أوضاع الزراعة التعاقدية في مصر واهمها: عدم وجود منظومة متكاملة للزراعة التعاقدية في مصر وإنما مجرد جهود متفرقة في إطار غير رسمي، وأن المشكلات التي تواجه صغار المنتجين تتمثل في تحديد نوعية المنتج وكيفية أداء العمليات الإنتاجية، ومشكلات أخرى تتعلق بالتمويل وكيفية تصريف المنتج، وقدمت الورشة اقتراح نظام للزراعة التعاقدية وفقا لعدد من الركائز تضمنت نظام قضائي متخصص ونظام لتأمين العقود ونظام انتماني يوفر القروض المناسبة، إضافة إلى الأطراف التعاقدية وتشمل بائع ومشتري وطرف ثالث نو

خبرة بيت في الالتزام بالعقد، وضرورة قيام كل جهة بدورها المنوطة به دون تضارب أو تداخل في الأدوار، مع ذكر عدد من متطلبات نجاح نظام الزراعة التعاقدية في مصر أهمها: اتخاذ خطوات فعالة نحو تسجيل العقود، وتحفيز المزارعين وتوفير قاعدة معلومات استرشادية، ونشر الوعي بالزراعة التعاقدية وتوافر كوادر على مستوى من الخبرة والكفاءة، وإتاحة فرصة لتجمعات المزارعين في شركات تعاونية وأخير إيلاء اهتمام اللوائح التنفيذية الحاكمة لمنظومة الزراعة التعاقدية. مع التأكيد على ضرورة توفير عوامل نجاح هذه المنظومة لتصبح منظومة تنمية وليست تسويقية.

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

وفي إطار السياسة الزراعية الجديدة التي تتبناها الحكومة المصرية لتطوير الزراعة، صدر القانون رقم 14 لسنة 2015 بشأن إنشاء مركز الزراعات التعاقدية، ويحتوى القانون على ست مواد تناول فيها: مفهوم الزراعة التعاقدية (مادة 1)، انشاء مركز الزراعات التعاقدية بوزارة الزراعة (مادة 2) اختصاص المركز (مادة 3)، تعيين رئيس المركز ومعاملته المالية (مادة 4)، اصدار القرارات المنظمة لعمل المركز من وزير الزراعة مادة (5)، بدء العمل بالقانون اعتبارا من اليوم التالي لنشره في الجريدة الرسمية (مادة 6) ولا شك أن اصدار هذا القانون يعد خطوة هامة نحو التوسع في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية في مصر نظرا لما يحققه من مزايا، غير أن القانون اغفل كثيراً من الموضوعات التي كان يجب معالجتها، كما أن نصوصه تحتاج الى تعديل لتحقيق أهداف الزراعة التعاقدية، حيث لم تتضمن نصوصه ما يحفز المزارعين على الزراعة التعاقدية، ولم يستحدث شيئا يذكر خلاف انشاء مركز للزراعة التعاقدية وحدد اختصاصاته، ومن أهمها أنه يختص بتسجيل العقود، وتسوية المنازعات، ولم يحدد القانون الغرض من تسجيل العقود بالمركز، والآثار القانونية التي تترتب على التسجيل، وقد اسند القانون لمركز الزراعة التعاقدية الاختصاص في الفصل في منازعات الزراعة التعاقدية بطريق التحكيم، ويكون القرار الصادر في التحكيم ملزما للطرفين، فخلط بذلك بين الوظيفة التنفيذية، والوظيفة القضائية، إذ يجوز انشاء مراكز تحكيم متخصصة في تسوية نوع معين من المنازعات، ولكن حياد المركز واستقلاله يتطلب أن يقتصر اختصاصه على تسوية المنازعات دون أن تسند إليه أي أعمال تنفيذية، أخذا في الاعتبار أن قرارات مركز الزراعة التعاقدية فيما يتعلق بالأعمال التنفيذية التي اسندها القانون إليه هي قرارات إدارية تخضع للطعن فيها أمام القضاء الإداري على خلاف أحكام التحكيم التي يكون لها طبيعة قضائية ملزمة ولا يجوز استئنافها، فهل سينجح القانون في الفترة القادمة في تطوير الزراعة التعاقدية، وهل سيكون له اثر في تغيير واقع الزراعة التعاقدية الى الأفضل ، وهل سيسبب التعديلات المطلوبة ، ام يظل جامدا بلا جدوى تذكر .

Available at : http://www.bashaier.net/Reef/Attached/Attach_3_1,2017

غير ان صدور هذا القانون بصفة عامة يعد بداية جيدة لتطوير نظام الزراعة التعاقدية في مصر، ومدخل جيد لحل مشكلات الزراعة التعاقدية.

كما ان الوضع الحالي للزراعة التعاقدية، والسعي لتطويرها، يضع مسئولية كبيرة على الارشاد الزراعي للقيام بدوره في هذا المجال، من خلال نشر الوعي بأهمية الزراعة التعاقدية، وتقديم المعلومات الضرورية للمزارعين عن أوضاع السوق وشركات التصنيع والمشتريين عموماً، واشكال العقود، وتفصيلها وبنودها، وكيفية ضمان حقوق المنتجين مع الالتزام بحقوق المشتريين، والفرص والتهديدات المحيطة بالبيئة الزراعية، مع تقديم معلومات عن جهات التعاقد مع الزراع، والمزايا والعيوب التي تقدمها كل جهة، وهو ما يخلق شكل تنافسي بين المنتجين لخدمة صغار الزراع.

غير ان كثير من البحوث السابقة -مما أتيج للباحث- اشارت الى ضعف دور الارشاد الزراعي في التسويق والزراعة التعاقدية، منها دراسة " زقيزق " (1991) عن محصول الطماطم، و"غنيم" (2002) عن محاصيل الخضر، و"متولي" (2006) عن البساتين، ودراسة "امبارك" (2012) عن محصول العنب، و"امبارك" (2014) عن محصول البطاطس، في حين أثبتت دراسات "وهبه" (1995) أن للإرشاد الزراعي دور هام وفعال في تسويق المحاصيل البستانية والتغلب علي المشكلات التي تواجه الزراع.

وفي دراسة "فريد"، و"مي زغلول" (2012: 10) ذهب المبحوثون الى انه هناك مسئوليات وواجبات خاصة يتوقع أن يوليها الارشاد الزراعي اهتماما كبيرا في النظام التعاقدى أو ينظم أدائها ومن بينها توفير مستلزمات الإنتاج ، وتحسين سعر بيع المنتج ، وتقديم معلومات عن الجهات التسويقية، وتحسين عملية إدارة التعاقد وبنوده .

ونظام الزراعة التعاقدية يصلح للتطبيق على غالبية المحاصيل الزراعية، كما انه المدخل الوحيد الذي لا يتوفر له بديل جيد لتسويق بعض المحاصيل ذات الطبيعة الخاصة مثل محصول بنجر السكر، الذي تعتمد عليه في المقام الاول صناعة السكر في مصر .

ويعتبر السكر أحد السلع الاستراتيجية الهامة التي يكثر عليها الطلب في الدول المتقدمة والنامية على السواء، وينتج في حوالى 120 دولة في العالم سواء من محصول قصب السكر أو بنجر السكر أو كليهما بحيث يسهم المحصولين بنحو 72 %، 27% على الترتيب من حجم الإنتاج العالمي للسكر والبالغ 120 مليون طن سنوياً، كما يحتل السكر المرتبة الثانية بعد القمح من حيث الطلب

عليه في السوق العالمي، وبذلك تتضح أهميته كسلعة استراتيجية على حركة التجارة العالمية، وما يشكله من أهمية وأثر على ميزان المدفوعات بالدول النامية (علام 2001: 22).

ويلعب السكر دوراً مهماً وحيوياً باعتباره من أهم السلع الاستراتيجية حيث تؤكد الإحصائيات أن استهلاك الفرد في مصر منه بنحو 37 كيلو جراماً في حين أن استهلاك الفرد في الدول الأخرى حوالي 27 كيلوجرام ولأهميته تستورد مصر أكثر من 600 ألف طن سنوياً لسد الفجوة بين الإنتاج والاستهلاك، (بدر 2012: 1).

ووفقاً لآخر إحصاءات (مجلس المحاصيل السكرية 2017: 109) الذي أشار إلى اعتماد صناعة السكر في مصر بصورة اقتصادية على محصول قصب السكر في محافظات الوجه القبلي، ومحصول بنجر السكر في محافظات الوجه البحري، وبلغت كمية الإنتاج الاجمالية من المحصولين 2196877 طن سكر ابيض ساهم بنجر السكر بإنتاج قدره 1265597 طن بنسبة 57.6 %، بينما ساهم قصب السكر بكمية إنتاج 931280 طن سكر بنسبة 42.4 %، وهو ما يوضح تطور إنتاج السكر بالاعتماد على بنجر السكر بشكل متزايد.

ولكي تتحقق زيادة الإنتاج الكلي من السكر فإن هذا يتطلب زيادة الإنتاج من المحاصيل السكرية، وهذا يتطلب بدوره اما زيادة المساحة المزروعة، او زيادة الإنتاجية الفدانية او كلاهما، الا انه نظراً لمحدودية الموارد الارضية والمائية وتنافس كافة المحاصيل عليها، فإن التوسع في المساحة المزروعة من قصب السكر يعد امراً بالغ الصعوبة، خاصة انه يحتاج الى كميات كبيرة من مياه الري خلال موسم النمو، في حين ان محصول بنجر السكر اعطى نتائج ناجحة لإمكانية التوسع في محصول سكري جنباً الى جنب بجوار محصول قصب السكر.

وقد أشار "جاد" (2016: 283) نقلاً عن الصيفي وقمره والشتلة انه في ظل الازمة المائية المتوقعة بعد الانتهاء من انشاء سد النهضة بدولة اثيوبيا، فإن مستقبل صناعة السكر في مصر سوف يعتمد على بنجر السكر، نظراً لانخفاض احتياجاته المائية مقارنة بمحصول قصب السكر، الذي يتطلب احتياجات مائية عالية تبلغ 9.04 الف متر مكعب للفدان، مقابل 2.09 الف متر مكعب لفدان بنجر السكر، اي ان احتياجات الفدان من مياه الري لمحصول قصب السكر تعادل اكثر من حوالي اربع مرات نظيرتها في محصول بنجر السكر، مما يعد اسرافاً في استخدام مياه الري.

من خلال العرض السابق تبدو الأهمية الكبيرة لنظام الزراعة التعاقدية، وضرورة الاهتمام بها، وهو ما تهدف إليه استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة في مصر 2030 والتي تدعو إلى توسيع نطاق الزراعة التعاقدية، ومعالجة المشكلات التي تتعلق بها عند دخولها لحيز التطبيق الفعلي.

كما اتضح من العرض السابق الأهمية الكبيرة والمتزايدة لمحصول بنجر السكر، حيث أصبح المصدر الأول لإنتاج السكر في مصر متوقفا على قصب السكر وبمقننات مائية اقل.

ونظرا للطبيعة التسويقية الخاصة لمحصول بنجر السكر، حيث انه غير صالح للتداول في الأسواق، ولا يمكن تسويقه بالشكل التقليدي في الأسواق التقليدية، فهو ليس سلعة منزلية، وبالتالي يتحتم بنسبة كبيرة جدا ان يسوق بنظام الزراعة التعاقدية، ومن هنا تأتي أهمية دراسة الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر والتعرف على اهم مشكلات هذا النظام التعاقدي.

وبالرغم من هذه الأهمية، لم تتوافر البحوث التي تركز على الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر - مما أتيح للباحث- والتعرف على مشكلات هذا النظام التعاقدي الذي قد لا يتاح غيره عند تسويق محصول بنجر السكر .

ومن هنا كانت أهمية اجراء هذا البحث للتعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في أكبر محافظتين في انتاج محصول بنجر السكر في مصر، والمشكلات التي تواجه الزراع في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، ودور الارشاد الزراعي في هذا النظام التعاقدي، وكيف يمكن تطوير هذا الدور مع تقديم اقتراح نظام مناسب للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث.

أهداف البحث

اتساقا مع مقدمة البحث ومشكلته أمكن صياغة الأهداف التالية:-

1. التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين من حيث: مصادر سماع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية، ومفهومها، وأهميتها، ومزاياها، وعيوبها، وأوقات التعاقد، والجهات التي يتم التعاقد معها، والخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للمزارعين.
2. التعرف على الدور الحالي للارشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين
3. التعرف على الدور المرتقب للارشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين
4. التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين.
5. التعرف على مقترحات الزراع المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث.

أهمية البحث

ترجع الأهمية التطبيقية للبحث في التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية بأكبر محافظتين في مصر في إنتاج محصول بنجر السكر وهما كفر الشيخ والدقهلية، والتعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر فيهما بما يساعد المسؤولين على تحسين إنتاجيته بهذه المناطق والعوائد المتوقعة منه، وتحسين الظروف التسويقية للمحصول، وكذلك التعرف على الدور الحالي للإرشاد الزراعي والجمعيات التعاونية الزراعية في الزراعة التعاقدية، خصوصا بعد صدور قانون انشاء مراكز الزراعة التعاقدية، في محاولة لتثقيف الارشاد الزراعي للقيام بدور إيجابي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، كما يرتجيه منه جمهور المسترشدين، مع تقديم نظام مقترح للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بهذه المناطق، بما يخدم اهداف التنمية المستدامة وفقا لاستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030، والتي اوصت بتوسيع نطاق الزراعة التعاقدية ، وعلاج ما يرتبط بها من قصور في التطبيق

الطريقة البحثية

تشمل الطريقة البحثية على منطقة البحث وعينته، وجمع البيانات، والمعالجة الكمية للبيانات وأدوات التحليل الإحصائي.

أولاً: منطقة البحث وعينته

اجري البحث في محافظتى كفر الشيخ والدقهلية باعتبارهما أكبر محافظتين في إنتاج بنجر السكر من حيث المساحة المزروعة بالمحصول، كما تم اختيار أكبر مركزين من كل محافظة من حيث المساحة المزروعة بمحصول بنجر السكر، وبنفس المعيار تم اختيار قرية من كل من المراكز المختارة، وعلى ذلك تم اختيار مركزي الحامول، وسيدي سالم من محافظة كفر الشيخ، ثم اختيار قرىتي تعاون اول والمفتي من هذين المركزين على الترتيب، واختيار مركزي ميت سويد، وبلقاس من محافظة الدقهلية ، واختيار قرىتي المحمودية وستاموني منهما على الترتيب. (جدول رقم 1)

وتم تحديد حجم العينة وفقا لمعادلة كوكران عند مستوى خطأ تقدير قدره 7% حيث بلغت 190 مبحوثا تمثل نسبة حوالي 8% من شاملة هذا البحث البالغ عددها 2335،

• معادلة كوكران:

$$n = \frac{N}{(N-1)B^2 + 1}$$

حيث : خطأ التقدير B= حجم الشاملة N= حجم العينة n =

(مركز البحوث الزراعية 2007: 32)

وتم اختيار مفردات العينة بطريقة عشوائية منتظمة من واقع كشوف حصر زراع محصول بنجر السكر بالجمعيات الزراعية بقرى البحث.

ثانيا: جمع البيانات

وجمعت بيانات هذا البحث خلال شهر فبراير 2017 عن طريق المقابلة الشخصية باستخدام استمارة استبيان اعدت لتحقيق اهداف البحث، وتم اختبارها مبدئيا Pretest مع 20 مزارعا بقرية الروضة بمحافظة الدقهلية، ثم تصحيحها وفقا للظروف الميدانية لتحقيق اهداف البحث.

ثالثا: المعالجة الكمية للبيانات

1. **الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول بنجر السكر بمنطقة البحث:** وتم رصده من خلال توزيع المبحوثين وفقا لتكرارات اجابتهم على الأسئلة التي تم اعدادها لتشمل جميع الاستجابات الممكنة لكل بند تم دراسته من البنود التالية: سماع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، ومصادرهم في ذلك، ومفهوم الزراعة التعاقدية، ورأيهم في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، ونسبة التعاقد في محصول بنجر السكر، وأوقات التعاقد، والجهات التي تعاقد معها، ورأيهم في مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، وكذلك في عيوبه، ثم حسبت التكرارات والنسب المئوية لوجهة نظر المبحوثين في كل من البنود المدروسة.

2. **الدور الحالي والمرتبب للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين:** تم رصد الدور الحالي والمرتبب للإرشاد الزراعي من خلال حصر كل الأدوار التي يمكن ان يلعبها الارشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية، وتم سؤال المبحوثين عما هو موجود منها بالفعل، ومقترحاتهم للدور الذي ينبغي ان يقوم به الارشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، وتم حصر اجاباتهم وتوزيع تكرارهم وفقا لذلك، مع إمكانية ان يذكر المبحوث اكثر من دور سواء حالي او مرتقب.

3. **مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من وجهة نظر المزارع المبحوثين:** تم حصر المشكلات المرتبطة بنظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر التي يواجهها المبحوثون، وكذلك المشكلات المرتبطة بالعقود ونظام التعاقد نفسه، ثم حصر الاستجابات، وتوزيع المبحوثين وفقا لذلك، وكانت المشكلات المرتبطة بالتسويق تتعلق بالحصاد، وتجهيز المحصل للنقل ونقله، واستلام المصنع للمحصول وتقدير الوزن ونسبة السكر ونسبة الشوائب، واستلام ثمن المحصول، اما المشكلات التي تتعلق بالتعاقد، فكانت تتعلق بشكل التعاقد، وجهات التعاقد، والبنود الحالية، والشروط الجزائية، وتحديد سعر المحصول.

4. مقترحات الزراع المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث: تم حصر مقترحات المبحوثين لحل مشكلات التسويق عبر الزراعة التعاقدية، وكذلك المشكلات المتعلقة بعملية التعاقد ذاتها والتي سبق رصدها، لكل من البنود التي تم تناولها في النقطة السابقة، ثم حصر الاستجابات، وتوزيع المبحوثين وفقا لذلك، بما يمثل نظاما مناسباً مقترحا من المبحوثين للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث.

رابعا: أدوات التحليل الإحصائي

استخدم الحصر العددي والتكرارات والنسبة المئوية والجدول كأدوات لعرض نتائج هذا البحث.

النتائج ومناقشتها

أولاً: الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول بنجر السكر بمنطقة البحث

يتناول هذا الجزء من البحث استعراضاً للنتائج التي تم التوصل إليها بخصوص الوضع الراهن للزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين وذلك من خلال التعرف على سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية من عدمه، ومصادر سماع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، ومعنى الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم، ورأيهم في أهمية نظام الزراعة التعاقدية، ونسبة المتعاقدين منهم، ووقت التعاقد الحالي، والجهات المتعاقد معها، ومزايا التعاقد، وعيوبه.

وفيما يلي وصفا لأهم النتائج التي تم التوصل إليها

1. سماع الزراع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر: أشارت النتائج كما هو وارد بالجدول رقم(2) الى أن الغالبية العظمى للمبحوثين (97.9%) قد سمعوا عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، وبسؤال المبحوثين الذين سمعوا عنه عن مصادر سماعهم تبين من نتائج جدول رقم(3) أن مندوبي شركات السكر يتصدر هذه المصادر بنسبة 41.1%، ويليه الأهل والجيران بنسبة 31.6% فالمرشد الزراعي بنسبة 14.2%، فالتليفزيون بنسبة 12.1%، وأخيراً فالجمعية التعاونية الزراعية بنسبة 2.6%.

2. مفهوم الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين: أشارت النتائج الواردة في جدول رقم (4) وفيما يتعلق بمفهوم المبحوثين عن الزراعة التعاقدية، يرى 60.8 % منهم انها تعبر عن "عقد بين طرفين (المزارع والشركة) قبل الزراعة، بينما يعرفها 29% منهم على انها "مجرد اتفاق على بيع المحصول بسعر معين مقدماً"، بينما نسبة قليلة (3.2 %) لم ترى في الزراعة التعاقدية أكثر من كونها " توقيع الزراع على عقد يجلبه مندوبي الشركات"، في حين ان 1.6 % من

المبحوثين عرفها على انها "تقديم خدمات من الشركة مقابل توريد المحصول" ، في حين ان 5.4% منهم لم يكن لديهم أي معرفة بمفهوم الزراعة التعاقدية.

3. رأى الزراع المبحوثين في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر: أوضحت نتائج البحث الواردة بالجدول رقم (5) أن حوالي ثلاثة ارباع المبحوثين (74.7 %) يرون أن نظام الزراعة التعاقدية مهم لديهم، وحوالي خمسهم (20.4 %) يرون أنه مهم إلي حد ما، بينما يري 1.6% منهم فقط بأن نظام الزراعة التعاقدية غير مهم لهم، في حين أشار بعدم المعرفة حوالي 3.2 من افراد العينة.

وبالتالي فالغالبية العظمي للمبحوثين (95.1 %) يرون ان نظام الزراعة التعاقدية هام أو هام إلى حد ما، وهو ما يبشر بإمكانية تطوير الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، وييسر على المسؤولين السعي في هذا لما يلقاه هذا النظام من تفضيل الزراع ورؤيتهم لأهميته.

4. **التعاقد على محصول بنجر السكر:** أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (6) فيما يتعلق بتوزيع الزراع المبحوثين حسب تعاقدهم على بيع محصول بنجر السكر من عدمه ان غالبيتهم العظمى (89.2%) متعاقدون على تسويق محصولهم، في حين ان 10.8% منهم غير متعاقدين على تسويقه، منهم 6.5% فقط غير متعاقدين ويبيعون محصولهم لتاجر، بينما 4.3% منهم غير متعاقدين ويقومون بتحميل محصولهم على محصول مزارع اخر متعاقد.

5. **الأوقات التي تعاقد خلالها الزراع المبحوثون على محصول بنجر السكر:** أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (7) فيما يتعلق بتوزيع المبحوثين حسب الاوقات التي تعاقدوا فيها بالفعل على محصول بنجر السكر، أن 89.2% من المبحوثين تعاقدوا على المحصول قبل زراعته، بينما 1.1 % منهم فقط يتعاقدون بعد نضج المحصول وقبل الحصاد، في حين ان 9.7% منهم هم الذين يتعاقدون على محصولهم بعد حصاده .

6. **الجهات التي تعاقد معها الزراع المبحوثون على تسويق محصول بنجر السكر:** يشير جدول رقم (8) الى أن جميع المتعاقدين ونسبتهم (89.2%) من المبحوثين قد تعاقدوا مع احد شركات السكر (الحامول وبلقاس وكفر الشيخ والدقهلية والنوبارية والإسكندرية وساويرس)، اما غير المتعاقدين فمنهم حوالي 6.5% قد اجلوا التعاقد على امل البيع للتجار وقت الحصاد بسعر اعلى، كما ان 4.3 % منهم اجلوا التعاقد كذلك لرغبتهم في تحميل محصولهم على محصول متعاقد اخر دون التعامل المباشر مع الشركات .

7. رأى الزراع المبحوثين في مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر: أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (9) أن أهم مزايا نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين كانت كالتالي: ضمان تسويق المحصول وضمن الحصول على العائد بنسبة 71.5%، وتوفير التقاوي الجيدة للزراعة (30.1%)، وتحديد سعر مناسب للمحصول (17.7%)، وعدم استغلال التجار (13.4%)، وضمن النقل والتقليل من مصروفاته (12.4%)، وتوفير مبيدات واسمدة (5.4%)، والإشراف على المحصول من قبل الجهة (4.3%)، في حين (8.1%) من المبحوثين لا ترى له أي مزايا ولكنها تلجأ إليه لعدم وجود بدائل.

8. رأى الزراع المبحوثين في عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر: اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (10) أن عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظرهم تتمثل في مشكلات تقدير الوزن وتقدير نسبة السكر والشوائب وأشار إليها حوالي 52.7% من المبحوثين، بينما أشار 31.7% منهم الى ان انخفاض سعر التوريد المتفق عليه وقت التعاقد عن سعر السوق وقت التسليم، و19.9% اشاروا الى تأخير استلام المحصول ونقله في الوقت المناسب، و12.9% منهم الى تقييد المزارع والتحكم من قبل المصنع، و11.8% الى وجود بنود ظالمة للمزارع، في حين أشار حوالي 11.8% الى عدم معرفة المزارع لبنود العقد، في حين ان 9.1% من المبحوثين اشاروا الى تأخر استلام ثمن المحصول، وأخيرا فان 7% من المبحوثين يرون ان عيوب الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر تكمن في عدم الالتزام والاخلال ببند العقد.

ثانيا: الدور الحالي للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع المبحوثين

اشارت نتائج البحث كما جاء في جدول رقم (11) الى ان غالبية المبحوثين (72%) يرون ان الارشاد الزراعي ليس له أي دور في نظام الزراعة التعاقدية، في حين ان 28% منهم أشاروا الى دور محدد للإرشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، حيث أشار 20.4% من المبحوثين الى دور الارشاد الزراعي في تعريف الزراع بجهات التعاقد ومزايا وعيوب كل منها، كما أشار 8.1% من المبحوثين الى دور الارشاد في تقديم مساعدات ومعلومات ارشادية اثناء الإنتاج، بينما أشار 4.3% منهم الى دور الارشاد الزراعي في العمل كوسيط بين الزراع وشركات السكر.

ثالثا: الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر
الزراع المبحوثين

أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (11)، ان 21.5% من المبحوثين اشاروا الى أهمية ان يقوم الارشاد بتعريف المزارعين بجهات التعاقد ومزايا وعيوب كل منها، بينما اقترح 12.9% منهم ان يقوم الارشاد الزراعي بتقديم مساعدات ومعلومات ارشادية اثناء الإنتاج، وأشار 11.3% منهم الى أهمية دور الارشاد الزراعي في العمل كوسيط بين الزراع وشركات السكر. وأشار أحد المبحوثين بما يمثل نسبة حوالي 0.5% الى أهمية ان يقوم الارشاد الزراعي بنقل مشكلات الزراعة التعاقدية للجهات البحثية.

اما غالبية المبحوثين (58.6%) فقد ركزوا الى عدم المعرفة، وأشاروا الى انهم لا يقترحون دورا محددا للإرشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية .

رابعا: مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من وجهة نظر الزراع
المبحوثين.

في هذا الجزء من البحث يتم تناول مشكلات الزراعة التعاقدية المرتبطة بالعمليات التسويقية بداية من الحصاد وحتى استلام ثمن المحصول، وكذلك المشكلات التي تتعلق بعملية التعاقد ذاتها ومتضمناتها واتفاقات العقود واشكال التعاقد والبنود والشروط الجزائية.

1. المشكلات التسويقية في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من
وجهة نظر الزراع المبحوثين: أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (12) وجود عددا من
المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في مجال تسويق محصول بنجر السكر تحت نظام
الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم، والتي يمكن عرضها على النحو التالي:

أ- مشكلات جمع المحصول: تشير نتائج البحث الى ان اهم المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين
عند جمع المحصول كانت: عدم توفر الأيدي العاملة المدربة وارتفاع سعرها، وهو ما أشار اليه
حوالي نصف الزراع المبحوثين (52.7%)، وارتفاع أسعار الات الحصاد (39.8%)، وإجراء
عمليات الجمع او الحصاد في أوقات غير مناسبة لتأخر او تبكير كارتة التخليع (24.2%)،
وتعرض المحصول للإهدار بسبب الات التخليع لكسرها للبنجر (5.9%).

2. مشكلات نقل المحصول وتجهيزه للنقل: تشير نتائج البحث الى ان اهم المشكلات التي تواجه
الزراع المبحوثين عند تجهيز المحصول للنقل ونقله كانت: تأخر وصول سيارات النقل وتعرض
جزء من المحصول للتلف والتي أشار اليها ثلث المبحوثين، في حين أشار 30.1% من

المبحوثين الى ارتفاع أسعار التجهيز والنقل (العمالة والسولار) وأشار 10.8 % من المبحوثين الى مشكلة التكاليف الإضافية للسائقين (دخان السائقين)، وأشار كذلك حوالي 8.1 % الى مشكلات النقل الداخلي من الأرض الى مكان تحميل عربات المصنع، في حين عبر حوال 6.4 % عن مشكلة سوء التحميل

ب- **مشكلات استلام المحصول في المصنع:** تشير نتائج البحث الى ان اهم المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين عند استلام المصنع للمحصول التقدير المنخفض للوزن ونسبة السكر كما ارتاها حوالي نصف المبحوثين (48.4 %)، وأشار 15.6% الى مشكلة المبالغة في تقدير الشوائب من ناحية المصنع بما يقلل من الوزن الأصلي، في حين أشار 12.4 % ان الى عدم تمثيل العينة للمحصول لعدم سحبها من أماكن مختلفة لتكون ممثلة للمحصول، كما أشار 4.3% من المبحوثين الى مشكلة عدم محاسبة المصنع للزراع على قيمة الشوائب التي يبيعها المصنع بالرغم من استفادته منها، غير ان حوالي خمس المبحوثين (19.9%) وجدوا المشكلة في عدم معرفة المزارع أي معلومات عن تقدير الوزن ونسبة السكر والشوائب

ت- **مشكلات الدفع واستلام ثمن المحصول:** يشير 43.5 من الزراع المبحوثين الى ان اهم المشكلات التي تواجههم فيما يتعلق باستلام ثمن المحصول مشكلة تأخر الشيكات، كما أشار 18.8% من المبحوثين الى مشكلات التعامل مع البنوك (الزحام، والمسافة، والإجراءات).

ث- **مشكلات تتعلق بتحديد ثمن المحصول عموماً:** يشير ما يقرب من نصف الزراع المبحوثين (48.4 %) الى ان اهم المشكلات التي تواجههم فيما يتعلق بتحديد ثمن المحصول عند التعاقد هي مشكلة انخفاض ثمن المحصول عموماً وارتفاع السعر في السوق وقت تسليم المحصول عن سعر التعاقد.

3. **المشكلات المرتبطة بالتعاقد ومتضمنات العقود في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر في منطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين:** أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (13) بعض المشكلات لنظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين، المرتبطة بشكل التعاقد نفسه وبنوده وشروطه، وهو ما سيتم تناولها على النحو التالي بشيء من الإيجاز:

أ- **مشكلات متعلقة بشكل التعاقد:** أشارت الغالبية العظمى من المبحوثين (94.1 %) الى ان التعاقد مع شركات السكر يكون في صورة عقد من صورة واحدة لدى المصنع يبرمه المندوب وبشروط المصنع

ب- **مشكلات متعلقة ببند العقد:** اوضحت النتائج ان غالبية الزراع المبحوثين (87.6%) أكدوا انهم لا يعرفون شيئا عن بنود العقد، حيث لا يعرفها المزارع بصفة عامة وغير معلنة. في حين ان نسبة بسيطة من المبحوثين تراوحت بين 2.2% الى 11.3% اشارت الى بعض البنود المتضمنة في العقد مثل: توفير بعض مستلزمات الإنتاج مقابل التوريد، وميعاد الزراعة، وميعاد الحصاد، والزام المزارع بالتوريد لتجنب الغرامة، وتفصيل النقل، وطريقة تحديد السعر، والمساحة وكمية الإنتاج، ووجود شروط جزائية.

ت- **مشكلات متعلقة بالشروط الجزائية:** أشار أكثر من نصف الزراع المبحوثين (54.8%) الى انهم لا يعرفون شيئا عن الشروط الجزائية المتضمنة في العقود، في حين ان حوالي خمس المبحوثين (20.4%) أشاروا الى الزامهم من قبل مندوبي المصنع بدفع ثمن التقاوي مضاعفة إذا لم يقومون بتوريد المحصول، في حين لم يشير أي من المبحوثين الى وجود أي شروط جزائية على المصنع في حالة عدم الالتزام ببند العقد فهم يرون الشروط الجزائية ملزمة للزراع فقط وغير ملزمة للمصانع.

ث- مشكلات متعلقة ببند استلام المحصول

أشار 22.6% من المبحوثين الى انهم لا يعرفون أي شيء عن طريقة تقدير المصنع للوزن ونسبة السكر، ونسبة الشوائب، في حين أشار حوالي ثلثي المبحوثين (65.1%) الى ان السعر يحدد على حسب الوزن ونسبة السكر، غير ان 48.4% يرون ان تقدير الوزن ونسبة السكر عموما يكون منخفض، وهناك مبالغة في تقدير الشوائب، وعدم محاسبة الزراع على قيمة الشوائب التي يبيعها المصنع، مع عدم وجود مندوب عن الزراع لضبط هذا التقدير.

خامسا: مقترحات الزراع المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث

يتم فيما يلي تناول اقتراحات المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية في محصول بنجر السكر، سواء بحل مشكلاتهم التسويقية مع الجهات المتعاقدة، او بتحسين عملية التعاقد ذاتها.

1. **مقترحات الزراع المبحوثين لحل المشكلات التسويقية المرتبطة بنظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث:** يشير جدول رقم (14) الى مقترحات المبحوثين لحل المشكلات التسويقية المرتبطة بالتعاقد مع شركات انتاج السكر من بنجر السكر والتي يمكن ايجازها فيما يلي:

1. **مقترحات جمع المحصول:** تشير نتائج البحث الموجودة في جدول رقم (14) الى ان 16.1% من المبحوثين اقترحوا وصول كارتته التقليع - التي يرسلها المصنع للتوريد من خلالها - في مواعيد مناسبة للزراع ومحددة، بينما اقترح 11.8 % من المبحوثين توفير الأيدي العاملة المدربة في هذا التوقيت، وأشار حوالي ثلث المبحوثين (33.9 %) الى أهمية توفير آلات تقليع المحصول بأسعار مناسبة، واقترح كذلك 16.1% من المبحوثين مساهمة المصنع في الحصاد.

أ- **مقترحات تجهيز المحصول للنقل ونقله:** اقترحت نسبة كبيرة من المبحوثين ، حوالي 40.3 % منهم توفير سيارات النقل بعدد اكبر وأسعار مناسبة لنقل المحصول في الوقت المناسب، وأشار المبحوثون بنسب متفاوتة الى أهمية بعض الممارسات المتعلقة بالنقل؛ مثل التحميل الجيد وشبكات عزل شوائب وتغطية المحصول بمفارش (7%) ، ومساهمة المصنع في تكاليف النقل (17.2 %)، وتحمل النقل الداخلي من الأرض الى مكان تحميل عربات المصنع (8.1 %)، وتوفير مناطق واسعة لتجميع المحاصيل قبل النقل بعربات المصنع (2.1 %) ، كما اقترح 9.1% من المبحوثين الاقتراح أهمية استلام الجمعية الزراعية للمحصول وتوريده للمصانع

ب- **مقترحات استلام المحصول في المصنع وتقدير الوزن ونسبة السكر ونسبة الشوائب:** لما كان السعر من الجزئيات الهامة جدا في نظام الزراعة التعاقدية ورؤية كثير من الزراع بانه ليس عادلا لذا فقد اقترح 39.8 % من المبحوثين كما يشير جدول رقم (14) ان يحدد السعر على أساس أسعار السوق الحالي وليس وقت الزراعة، كما ان غالبية المبحوثين (70.4 %) اقترحوا ان يكون الوزن في الأرض امام المزارع او الاعتراف بالوزن الخارجي على موازين بسكول، في حين اقترح ما يقرب من ثلث المبحوثين (30.1 %) وجود لجنة او مندوبين يمثلون الزراع داخل المصنع ، ويشرفون على عمليات تحديد الوزن ونسبة الشوائب ونسبة السكر، كما اقترح ما يقرب من خمس المبحوثين (19.4 %) اخذ العينات من أماكن مختلفة لتكون ممثلة للمحصول، كما أشار حوالي 3.2 % من المبحوثين الى ضرورة محاسبة الزراع على قيمة الشوائب التي يبيعها المصنع.

ت- **مقترحات الدفع واستلام ثمن المحصول:** تشير نتائج البحث كما هو موضح في جدول رقم (14) الى ان 34.4% من المبحوثين اقترحوا استلام اثمان محاصيلهم نقديا (كاش) من خلال المندوبين، وتضرر البعض من إجراءات البنوك وبعدها الامر الذي دفع بعضهم (5.4 %) الى اقتراح ان تحل الشركة بدلا من البنوك لتجنب مشكلات (الزحام - والمسافة - والإجراءات) المرتبطة بالبنك ، وقد اقترح حوالي 7% من المبحوثين ان تدفع الشركة المتعاقدة جزءا من ثمن

المحصول كمقدم والباقي عند الحصاد، كما اقترح 2.7% من المبحوثين دفع الشركة غرامة تأخير عند تأخر استلام قيمة المحصول.

2. مقترحات الزراعة المبحوثين لحل مشكلات التعاقد على محصول بنجر السكر بمنطقة البحث:

تشير نتائج البحث الى عدد من النقاط الهامة التي تتعلق بالعقود في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر كما يشير جدول رقم (15) يمكن ايجازها في النقاط التالية:

1. **جهة التعاقد:** غالبية المبحوثين المتعاقدين (72.6%) يفضلون التعاقد مع الجهات المتعاقدون معها بالفعل والتي كانت كلها تقريبا عبارة عن شركات السكر من خلال مندوبيها دون سلاسل تسويقية وسيطة، غير ان حوالي ثلث المبحوثين، تضرروا من البعد المكاني للشركات عنهم بما يرفع من تكاليف النقل، بالإضافة الى فقد ميزة المنافسة بين الشركات التي كانت ستصب في صالح الزراعة، لذلك فهم يرغبون لو يتعاقدون مع مصانع أخرى أكثر في مزاياها واقرب في المسافة، كما اقترح حوالي 10.8% من المبحوثين التعاقد مع الجمعية الزراعية ذاتها، في حين لم يذهب أي من المبحوثين الى اقتراحات تتعلق بالتعاقد مع التجار.

2. **شكل التعاقد:** من مشكلات الزراعة التعاقدية التي ذكرها المبحوثون وجود صورة واحدة للعقد لدى شركات السكر، دون ان يعلم المزارع عن العقد شيئا، لذلك فقد اقترح حوالي ثلث المبحوثين (32.3%) ان يكون هناك عقد من صورتين، وأشار 19.4% من المبحوثين الى أهمية ان تكون الجمعية الزراعية وسيطا وبها صور للعقود، واکد حوالي 7% من المبحوثين الى أهمية وجود صيغة او شكل تجعل العقد ملزم للطرفين وليس طرف واحد، واقترح بعض المبحوثين (7%) ان يقدم الارشاد معلومات تسويقية عن جهات التعاقد بما يخدم الزراعة ويزيد العملية التنافسية.

3. **البنود الحالية:** أشار عدد من المبحوثين الى غموض البنود الموجودة بالعقود نتيجة عدم درايتهم بالمكتوب فيه حيث تبرمه الشركات من صورة واحدة، واقترحوا وجود صورة من العقد في الجمعية، كما اقترح المبحوثون بنسب متفاوتة بعض البنود التي يجب ان يتضمنها العقد، مثل تحديد وجود وسيط مثل الجمعية الزراعية (2.7%)، وتوفير بعض مستلزمات الإنتاج مقابل التوريد (1.6%)، وميعاد الزراعة (24%)، وميعاد الحصاد (29%)، والالتزام بسرعة نقل واستلام للمحصول (1.1%)، وطريقة تحديد السعر بشكل يتناسب مع سعر السوق الحالي (33.3%)، وطريقة تحديد الوزن ونسبة السكر والشوائب بشكل يناسب المزارع (2.2%)، واشرف المصنع على الإنتاج (1.6%)، وأخيرا فقد أشار 7% من المبحوثين الى ضرورة وجود شروط جزائية ملزمة لطرفي العقد عند ابرام العقود.

4. الشروط الجزائية: أشار 24.7 % من المبحوثين الى عدم تفضيلهم لوجود شروط جزائية في العقود، ولم يجد 11.3 % من المبحوثين غضاضة في دفع ثمن التقاوي مضاعفة إذا لم يلتزموا بتوريد المحصول، غير ان ما يقرب من ثلث المبحوثين (32.3 %) قد أكدوا على ضرورة وجود شروط جزائية على المصنع عند عدم الالتزام بينود العقد مثل تحمل غرامة مالية. كما اقترح حوالي 17.2 % من المبحوثين تقاسم المصنع للخسارة إذا تلف المحصول.

5. وقت التعاقد المقترح : حوالي ثلاثة ارباع المبحوثين يفضلون التعاقد قبل الزراعة، في حين ان 3.8% فقط منهم يفضلون التعاقد بعد نضج المحصول وقبل حصاده، بينما 19.9% من المبحوثين يفضلون التعاقد على محاصيلهم بعد الحصاد لرغبتهم في تحقيق سعر افضل لمحاصيلهم، مع ان هذا يزيد عامل المخاطرة.

وختلاصة ما سبق

ان اهم ملامح النظام التعاقدي الحالي هو عقد بين المزارع والمصنع يبرمه مندوب المصنع من صورة واحدة ويوقع عليه المزارع ، ولا يعرف بنوده ، ولا يأخذ صورة من العقد، ويحدد السعر مسبقا على حسب الوزن ونسبة سكر، مع خصم شوائب المحصول، ويتم توفير التقاوي الجيدة من المصنع، وتخصم قيمتها لاحقا من ثمن المحصول، كما ويوفر المصنع عربات لنقل المحصول من على رأس الطرق وقد يؤدي تأخرها الى انخفاض قيمة المحصول، وتخصم قيمتها من ثمن المحصول، ويستلم المصنع المحصول ويقوم بتقدير الوزن ونسبة الشوائب ونسبة السكر داخل المصنع وعلى أساسها يتم تقدير ثمن المحصول، ثم يرسل المصنع ثمن المحصول للزراع في صورة شيكات بنكية عن طريق مندوبيه.

اما مقترحات المبحوثين، فتمثلت في وجود صورتين للعقد، مع نموذج محدد معلن عنه في الجمعية الزراعية، مع توافر معلومات تسويقية في الجمعيات الزراعية عن بدائل التسويق وشروط ومزايا وعيوب التعاقد مع كل مصنع يقوم الارشاد الزراعي بتقديمها، على ان تعمل الجمعية الزراعية كوسيط يضمن حقوق كل طرف، مع أهمية اشراف المصنع على جميع عمليات الإنتاج، وتوفير النقل الداخلي من الأرض الى مكان استلام عربات المصنع، ويفضل توفير أماكن واسعة من الجمعية لتجميع المحصول قبل استلام المصنع، مع أهمية وجود لجنة تمثل الزراع عند تقدير الوزن ونسبة الشوائب ونسبة السكر، وان يكون استلام ثمن المحصول نقدا من خلال مندوبي المصنع لصعوبة تعامل الزراع مع البنوك.

الفوائد التطبيقية للبحث

بناءً على النتائج التي أسفر عنها البحث يمكن إبراز بعض الفوائد التطبيقية له فيما يلي :

(1) يساعد البحث في تنامي دور الإرشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية بشكل عام، وفيما يتعلق بالزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر على وجه الخصوص، لما إبرزه البحث من ضعف دوره في هذا النطاق، من خلال :

- تقديم برامج تدريبية مناسبة للعاملين الإرشاديين عن الزراعة التعاقدية ودورها داخل استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030
- توفير المعلومات الكافية للعاملين الإرشاديين عن مصانع انتاج السكر التي يمكن ان يتعاقد معها زراع بنجر السكر، ومزايا وعيوب التعاقد مع كل منها
- توفير المعلومات الكافية لزراع بنجر السكر عن مصانع انتاج السكر التي يمكن ان يتعاقدون، ومزايا وعيوب التعاقد مع كل منها، والعمليات الضرورية في مراحل التسويق المختلفة للمحصول

(2) يمثل البحث إضافة للبحوث التي تسعى لتحسين وتطوير نظام الزراعة التعاقدية وتوسعة نطاقها بما يخدم استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030، وخاصة في محصول لم يتجه اليه الاهتمام البحثي بالرغم من كونه محصول تعاقدى بطبيعته.

(3) قدم البحث مقترحات مناسبة للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، من وجهة نظر الزراع، يمكن ان يفيد مراكز الزراعة التعاقدية عند تفعيلها، ويمكن ان يفيد شركات السكر اذا ما وضعت تحت الدراسة والتطوير النظام الذي يفضله مزارعي بنجر السكر للزراعة التعاقدية، كما يمكن ان يفيد المسؤولين بوزارة الزراعة في تطوير محصول بنجر السكر من جهة ، وتطوير الزراعة التعاقدية له على وجه الخصوص من جهة اخرى

(4) عمل الترتيبات اللازمة مع الجهات المتعاقدة مع الزراع لتقديم الخدمات الإرشادية المميزة والعلمية في مجال تطوير انتاج وتسويق محصول بنجر السكر.

الجداول

جدول رقم 1 : منطقة البحث وعينته

| عدد أفراد العينة | اجمالي عدد زراع بنجر السكر | مساحة بنجر السكر | القرى المختارة | المراكز المختارة | نسبة الإنتاج على مستوى الجمهورية | مساحة بنجر السكر بالفدان | المحافظة بترتيب المساحة |
|---------------------|-------------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 39 | 476 | 624 | تعاون اول | الحامول | %25.2 | 140267 | كفر الشيخ |
| 42 | 509 | 417 | المفتي | سيدي سالم | | | |
| 48 | 600 | 679 | المحمودية | ميت سويد | %16.5 | 91730 | الدقهلية |
| 61 | 750 | 2900 | الستاموني | بلقاس | | | |
| 190 | 2335 | | الاجمالي | | | | |

المصدر: * المجلس الأعلى للمحاصيل السكرية، تقرير 2017، ص 81-82

(اجمالي مساحة محصول بنجر السكر المنزرعة بمصر : 555585 فدان)

**مديرتي الزراعة بكفر الشيخ والدقهلية، والإدارات الزراعية بالمراكز المختارة

جدول رقم 2 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا لسماعهم عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر

| لم يسمع | | سمع | |
|---------|-------|------|-------|
| % | العدد | % | العدد |
| 2.1 | 4 | 97.9 | 186 |

جدول رقم 3 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا لمصادر سماعهم عن الزراعة التعاقدية *

| م | المصدر | التكرار | % |
|---|--------------------|---------|------|
| 1 | مندوبي مصانع السكر | 78 | 41.1 |
| 2 | الأهل والجيران | 60 | 31.6 |
| 3 | المرشد الزراعي | 27 | 14.2 |
| 4 | التلفزيون | 23 | 12.1 |
| 5 | الجمعية الزراعية | 5 | 2.6 |
| 6 | لم يسمع | 4 | 2.1 |

* تزيد في الجدول نسبة الاستجابة عن 100% لان بعض المبحوثين حددوا أكثر من مصدر

جدول رقم 4 : توزيع الزراع المبحوثين على حسب مفهومهم عن الزراعة التعاقدية

| م | التعاقد | العدد | % |
|----------|---|-------|------|
| 1 | عقد بين طرفين (المزارع والشركة) قبل الزراعة | 113 | 60.8 |
| 2 | مجرد اتفاق على بيع المحصول بسعر معين مقدما | 54 | 29 |
| 3 | توقيع الزراع على عقد يجلبه مندوبي الشركات | 6 | 3.2 |
| 4 | تقديم خدمات من الشركة مقابل توريد المحصول | 3 | 1.6 |
| 5 | لا يعرف | 10 | 5.4 |
| الإجمالي | | 186 | 100 |

جدول رقم 5 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا لرأيهم في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر

| م | درجة الأهمية | العدد | % |
|----------|--------------|-------|------|
| 1 | لا يعرف | 6 | 3.2 |
| 2 | مهم | 139 | 74.7 |
| 3 | لحد ما مهم | 38 | 20.4 |
| 4 | غير مهم | 3 | 1.6 |
| الإجمالي | | 186 | 100 |

جدول رقم 6 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا لتعاقدهم على بيع محصول بنجر السكر

| م | التعاقد | العدد | % |
|----------|---|-------|------|
| 1 | متعاقد | 166 | 89.2 |
| 2 | غير متعاقد يبيع للتجار | 12 | 6.5 |
| 3 | غير متعاقد (يحمل محصوله على مزارع متعاقد) | 8 | 4.3 |
| الإجمالي | | | 100 |
| | | 186 | |

جدول رقم 7 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا لوقت التعاقد الحالي لمحصول بنجر السكر

| م | وقت التعاقد | العدد | % |
|----------|----------------------------|-------|------|
| 1 | قبل زراعة المحصول | 166 | 89.2 |
| 2 | بعد نضج المحصول وقبل الجمع | 2 | 1.1 |
| 3 | بعد الحصاد | 18 | 9.7 |
| الإجمالي | | | 100 |
| | | 186 | |

جدول رقم 8 : توزيع الزراع المبحوثين وفقا للجهات التي تعاقدوا معها لتسويق محصول بنجر السكر

| م | جهة التعاقد | العدد | % |
|----------|--|-------|------|
| 1 | أحد المصانع (الحامول وبلقاس وكفر الشيخ والدقهلية والنوبارية والإسكندرية وساويرس) | 166 | 89.2 |
| 2 | يبيع للتاجر | 12 | 6.5 |
| 3 | يحمل المحصول على محصول مزارع اخر | 8 | 4.3 |
| الاجمالي | | | 100 |
| | | 186 | |

جدول رقم 9 : مزايا الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع المبحوثين *

| م | مزايا الزراعة التعاقدية | التكرارات | % |
|---|---------------------------------------|-----------|------|
| 1 | ضمان تسويق المحصول وضمان العائد | 133 | 71.5 |
| 2 | توفير نقايي جيدة | 56 | 30.1 |
| 3 | تحديد سعر مناسب للمحصول | 33 | 17.7 |
| 4 | عدم استغلال التجار | 25 | 13.4 |
| 5 | ضمان النقل والتقليل من مصروفاته النقل | 23 | 12.4 |
| 6 | توفير مبيدات واسمدة | 10 | 5.4 |
| 7 | الإشراف من قبل المتعاقد | 8 | 4.3 |
| 8 | ليس له مزايا | 15 | 8.1 |

* تزيد في الجدول نسبة الاستجابة عن 100% لان بعض المبحوثين حددوا أكثر من ميزة للتعاقد

جدول رقم 10 : عيوب الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع المبحوثين *

| م | أهم عيوب نظام الزراعة التعاقدية | التكرارات | % |
|---|---|-----------|------|
| 1 | مشكلات الوزن وتقدير نسبة السكر والشوائب | 98 | 52.7 |
| 2 | انخفاض سعر التوريد المتفق عليه وقت التعاقد عن سعر السوق وقت التسليم | 59 | 31.7 |
| 3 | تأخير استلام المحصول ونقله في الوقت المناسب | 37 | 19.9 |
| 4 | تقييد المزارع والتحكم من قبل المصنع | 24 | 12.9 |
| 5 | وجود بنود ظالمة للمزارع | 22 | 11.8 |
| 6 | عدم معرفة المزارع لبنود العقد | 22 | 11.8 |
| 7 | تأخر استلام ثمن المحصول | 17 | 9.1 |
| 8 | عدم الالتزام والاخلال ببندو العقد | 13 | 7 |

جدول رقم 11 : رأي الزراع المبحوثين في الدور الحالي والمرتبب للإرشاد الزراعي في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر

| م | دور الارشاد في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر | الدور الحالي | | الدور المرتقب | |
|---|---|--------------|-----------|---------------|-----------|
| | | % | التكرارات | % | التكرارات |
| 1 | ليس له دور - لا يعرف | 72 | 134 | 58.6 | 109 |
| 3 | العمل كوسيط بين الزراع والمصانع | 4.3 | 8 | 11.3 | 21 |
| 4 | تقديم مساعدات ومعلومات ارشادية اثناء الإنتاج | 8.1 | 15 | 12.9 | 24 |
| 5 | يعرف الزراع بجهات التعاقد ومزايا وعيوب كل منها | 20.4 | 38 | 21.5 | 40 |
| 6 | نقل المشكلات للجهات البحثية | 0 | 0 | 0.5 | 1 |

جدول رقم 12 : المشكلات التسويقية للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع المبحوثين بمنطقة البحث

| م | المشكلات | التكرارات | % |
|----|--|-----------|------|
| 1- | مشكلات جمع المحصول: | 48 | 25.8 |
| ا | إجراء عمليات الجمع او الحصاد في أوقات غير مناسبة لتأخر او تبكير كارتته التخليع | 45 | 24.2 |
| ب | عدم توفر الأيدي العاملة المدربة وارتفاع سعرها | 98 | 52.7 |
| ج | ارتفاع أسعار الات الحصاد | 74 | 39.8 |
| د | تعرض المحصول للإهدار بسبب الات التخليع لكسرها للبنجر | 11 | 5.9 |
| 2- | مشكلات نقل المحصول وتجهيزه للنقل : | 45 | 24.2 |
| ا | تأخر وصول سيارات النقل وتعرض المحصول للتلف | 62 | 33.3 |
| ب | سوء التحميل | 12 | 6.4 |
| ج | ارتفاع أسعار التجهيز والنقل (والعمالة والسولار) | 56 | 30.1 |
| د | تكاليف إضافية للسائقين (دخان السائقين) | 20 | 10.8 |
| هـ | مشكلات النقل الداخلي من الأرض الى مكان تحميل عربات المصنع | 15 | 8.1 |
| 3- | مشكلات استلام المحصول في المصنع وتقدير الوزن ونسبة السكر ونسبة الشوائب | 61 | |
| ا | العينة لا تكون ممثلة | 23 | 12.4 |
| ب | التقدير المنخفض للوزن ونسبة السكر | 90 | 48.4 |
| ج | المبالغة في تقدير الشوائب | 29 | 15.6 |
| د | عدم محاسبة الزراع على قيمة الشوائب التي يبيعها المصنع | 8 | 4.3 |
| هـ | عدم معرفة المزارع أي معلومات عن تقدير الوزن ونسبة السكر والشوائب | 37 | 19.9 |
| 4- | مشكلات الدفع واستلام ثمن المحصول: | 77 | 41.4 |
| ا | تأخر الشيكات | 81 | 43.5 |
| ج | مشكلات التعامل مع البنوك (الزحام -المسافة-والإجراءات) | 35 | 18.8 |
| 5- | مشكلات السعر | | |
| | انخفاض تسعير المحصول اثناء التعاقد عن سعر السوق وقت الاستلام | 90 | 48.4 |

جدول رقم 13 : مشكلات التعاقد للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزراع المبحوثين بمنطقة البحث

| م | المشكلات | التكرارات | % |
|---|--|-----------|------|
| شكل التعاقد | | | |
| | عقد من صورة واحدة لدى المصنع يبرمه المندوب وبشروط المصنع | 175 | 94.1 |
| البندود الحالية: | | | |
| ا | لا يعرفها المزارع وغير معلنة | 163 | 87.6 |
| ب | توفير بعض مستلزمات الإنتاج مقابل التوريد | 10 | 5.4 |
| ج | ميعاد الزراعة | 8 | 4.3 |
| د | ميعاد الحصاد | 8 | 4.3 |
| هـ | إلزام المزارع بالتوريد لتجنب الغرامة | 4 | 2.2 |
| و | تفاصيل النقل | 3 | 1.6 |
| ز | طريقة تحديد السعر | 6 | 3.2 |
| ح | المساحة وكمية الإنتاج | 21 | 11.3 |
| ط | شروط جزائية | 6 | 3.2 |
| الشروط الجزائية: | | | |
| ا | لا يعرف | 102 | 54.8 |
| ا | دفع ثمن التقاوي مضاعفة إذا لم يورد المزارع | 38 | 20.4 |
| ب | إلزام المزارع بالتوريد | 7 | 3.8 |
| ج | تحميل المزارع مبالغ مالية | 30 | 16.1 |
| د | شروط جزائية على المصنع لعدم الالتزام ببندود العقد | 0 | 0 |
| تحديد السعر وتقدير الوزن ونسبة السكر ونسبة الشوائب في العقد الحالي | | | |
| | لا يعرف | 42 | 22.6 |
| ا | يحدد السعر على حسب الوزن ونسبة السكر والشوائب | 121 | 65.1 |
| ب | العينة لا تكون ممثلة | 23 | 12.4 |
| ج | يحددها المصنع بوزن بسكول ومعاملات | 30 | 16.1 |
| د | تقدير الوزن ونسبة السكر عموماً يكون منخفض | 90 | 48.4 |
| هـ | المبالغة في تقدير الشوائب | 29 | 15.6 |
| و | عدم محاسبة الزراع على قيمة الشوائب التي يبيعهها المصنع | 8 | 4.3 |
| ز | عدم معرفة المزارع أي معلومات عن تقدير الوزن ونسبة السكر والشوائب | 37 | 19.9 |
| مشكلات الدفع واستلام ثمن المحصول: | | | |
| ا | تأخر الشيكات | 81 | 43.5 |
| ج | مشكلات التعامل مع البنوك (الزحام - والمسافة - والإجراءات) | 35 | 18.8 |

جدول رقم 14: مقترحات الزراعة المبحوثين لحل المشكلات التسويقية المرتبطة بنظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث

| م | المقترحات | التكرارات | % |
|--|--|-----------|------|
| جمع المحصول: | | | |
| ا | مواعيد مناسبة ومحددة لوصول كارتته التقلع | 30 | 16.1 |
| ب | توفر الأيدي العاملة المدربة | 22 | 11.8 |
| ج | توفير آلات تقلع المحصول بأسعار مناسبة | 63 | 33.9 |
| د | مساهمة المصنع في الحصاد | 30 | 16.1 |
| مقترحات نقل المحصول وتجهيزه للنقل: | | | |
| ا | توفير سيارات النقل بعدد اكبر وأسعار مناسبة لنقل المحصول في الوقت المناسب | 75 | 40.3 |
| ب | التحميل الجيد وشبكات عزل شوائب وتغطية المحصول بمفارش | 13 | 7 |
| ج | مساهمة المصنع في تكاليف النقل | 32 | 17.2 |
| د | تحمل النقل الداخلي من الأرض الى مكان تحميل عربات المصنع | 32 | 17.2 |
| هـ | توفير مناطق واسعة لتجميع المحاصيل قبل النقل بعربات المصنع | 4 | 2.1 |
| و | استلام الجمعية الزراعية للمحصول وتوريده للمصانع | 17 | 9.1 |
| مقترحات استلام المحصول في المصنع وتقدير الوزن ونسبة السكر ونسبة الشوائب | | | |
| ا | وجود لجنة او مندوبين يمثلون الزراع داخل المصنع | 56 | 30.1 |
| ب | يحدد السعر على أسعار السوق الحالي وليس وقت الزراعة | 74 | 39.8 |
| ج | الالتزام بمواعيد استلام المحصول | 46 | 24.7 |
| د | اخذ العينات من أماكن مختلفة لتكون ممثلة للمحصول | 36 | 19.4 |
| هـ | الوزن في الأرض امام المزارع او الاعتراف بالوزن الخارجي على موازين بسكول | 131 | 70.4 |
| و | محاسبة الزراع على قيمة الشوائب التي يبيعهها المصنع | 6 | 3.2 |
| مقترحات الدفع واستلام ثمن المحصول: | | | |
| ا | الاستلام كاش من خلال المندوبين | 64 | 34.4 |
| ب | ان تحل الشركة بدلا من البنوك لتجنب (الزحام - والمسافة -والإجراءات) | 10 | 5.4 |
| ج | دفع مقدم والباقي عند الحصاد | 13 | 7 |
| د | غرامة تأخير عند تأخر استلام قيمة المحصول | 5 | 2.7 |

جدول رقم 15 : مقترحات الزراعة المبحوثين لحل مشكلات التعاقد على محصول بنجر السكر بمنطقة البحث

| م | المقترحات | التكرارات | % |
|---------------------------------|---|-----------|------|
| جهة التعاقد | | | |
| | لا تغيير (نفس المصنع) | 135 | 72.6 |
| أ | مصنع اخر | 35 | 18.8 |
| ب | التاجر | 0 | 0 |
| ج | الجمعية الزراعية | 20 | 10.8 |
| شكل التعاقد | | | |
| أ | الجمعية وسيط وبها صور للعقد | 36 | 19.4 |
| ب | عقد من صورتين | 60 | 32.3 |
| ج | ان يكون العقد ملزم للطرفين وليس طرف واحد | 13 | 7 |
| د | ان يقدم الارشاد معلومات تسويقية عن جهات التعاقد | 13 | 7 |
| البند الحالية: لا يعرف | | | |
| أ | وجود صورة في الجمعية | 13 | 7 |
| ب | تحديد وجود وسيط مثل الجمعية الزراعية | 5 | 2.7 |
| ج | توفير بعض مستلزمات الإنتاج مقابل التوريد | 3 | 1.6 |
| د | ميعاد الزراعة | 45 | 24 |
| هـ | ميعاد الحصاد | 54 | 29 |
| و | الالتزام بسرعة نقل واستلام للمحصول | 2 | 1.1 |
| ز | طريقة تحديد السعر بشكل يتناسب مع سعر السوق الحالي | 62 | 33.3 |
| ح | طريقة تحديد الوزن ونسبة السكر والشوائب بشكل يناسب المزارع | 4 | 2.2 |
| ط | اشراف المصنع على الإنتاج | 3 | 1.6 |
| ي | شروط جزائية | 13 | 7 |
| الشروط الجزائية: لا يفضل | | | |
| أ | دفع ثمن التقاوي مضاعفة إذا لم يورد المزارع المحصول | 21 | 11.3 |
| ب | شروط جزائية على المصنع لعدم الالتزام ببند العقد مثل تحمل غرامة مالية. | 60 | 32.3 |
| ج | تقاسم المصنع للخسارة إذا تلف المحصول | 32 | 17.2 |
| وقت التعاقد المقترح | | | |
| أ | قبل الزراعة | 142 | 76.3 |
| ب | بعد النضج وقبل التقليب | 7 | 3.8 |
| ج | بعد الحصاد | 37 | 19.9 |

المراجع

- 1- اسماعيل، صبحي محمد (2017)، الزراعة التعاقدية، جامعة الملك سعود
faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.doc 2017
- 2- الشناوى، ليلى حماد، (2013) الإرشاد الزراعي الموجه للسوق، مفاهيم أساسية، المؤتمر الحادى عشر للجمعية العلمية للإرشاد الزراعي الموجه للسوق.
- 3- المليجى، إبتسام بسيونى راضى (2013)، رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية، مجلة العلوم الإقتصادية والإجتماعية الزراعية، مجلد(4)، العدد (2)، فبراير.
- 4- المجلس الوطني المصري للتنافسية ، مؤسسة اقتصاد المعرفة عن الزراعة التعاقدية، (2015) ، ورشة عمل عن الزراعة التعاقدية
Available at: encc.org.eg/download.php?file_name=lib/2016-06/...pdf&org_file_name...
- 5- امبارك، محمد عبد الله (2012)، مشكلات الزراعة التعاقدية من منظور إرشادي لإنتاج وتسويق محصول العنب في محافظة المنيا، المجلة المصرية للبحوث الزراعية، المجلد 90، العدد الرابع .
- 6- امبارك، محمد عبد الله (2014)، آراء زراع محصول البطاطس في الزراعة التعاقدية ببعض قرى محافظة المنيا، المجلة المصرية للبحوث الزراعية، المجلد 92، العدد 4
- 7- تركي، إبراهيم سيد سليمان (2014)، رؤية زراع محصول البسلة للزراعة التعاقدية فى بعض قرى محافظة القليوبية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد الثامن عشر، العدد الاول.
- 8- جاد، معمر جابر، و طاهر محمد أبو العطا، وياسر عبده حيمري (2016)، معرفة وتنفيذ الزراعة للتوصيات الفنية الخاصة بإنتاج محصول بنجر السكر ببعض قرى محافظة المنوفية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد 20، العدد 16.
- 9- زقيزق، عادل عبد الرحيم(1991)، دور الإرشاد الزراعي في تقليل الفاقد محصول بنجر السكر بقرية كوم البركة كفر الدوار محافظة البحيرة، (رسالة ماجستير)، جامعة الإسكندرية.
- 10- سالم، محمد حمدي (2015)، أهداف الزراعة التعاقدية وبعض التجارب الناجحة، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة عين شمس

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

- 11- سكر، عبد العاطي حميده (2013). الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجه نظر الزراع بقريتين في محافظة المنوفية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد السابع عشر، العدد الأول.
- 12- علام، عبد الوهاب إسماعيل(2011)، " كفاءة إنتاج السكر"، المؤتمر السنوي الحادي والثلاثون، جمعية خبراء السكر المصرية، القاهرة.
- 13- 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، 2002.
- 14- فريد محمد احمد، مي سعد زغول محمد، الأدوار المتوقعة من مدخل الإرشاد التعاقدية تحت ظروف مشكلات إنتاج وتسويق المحاصيل - رؤية لزراع الطماطم بمحافظة الشرقية
- 15- متولي، حسين خليفة قطب، (2006)، الدور المرتقب للعمل الإرشادي الزراعي في العمل مع زراع البساتين بمحافظة شمال سيناء، (رسالة ماجستير)، كلية الزراعة بالعريش، جامعة قناة السويس.
- 16- مركز البحوث الزراعية، المركز الإقليمي للإصلاح الزراعي والتنمية الريفية بالشرق الأدنى(كارديني) (2007)، البرنامج التدريبي لتنمية مهارات الكتابة العلمية للباحثين بمركز بحوث الارشاد الزراعي والتنمية الريفية، محاضرات غير منشورة، مركز البحوث الزراعية، الجيزة
- 17- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة FAO (2016) ، الزراعة التعاقدية من اجل شراكات افضل بين المزارع وقطاع الاعمال، تجربة بنك التنمية الاسيوى في الصين
Available at: <http://www.fao.org/3/a-i5463a.pdf>
- 18- نبيل بدر(2012)، الأهرام الرقمي مزارعو بنجر "السكر" يشربون "مر" المشاكل.
Available at: <http://digital.ahram.org.eg> Visited in: 2/5/2012
- 19- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي(2009)، "استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة لجمهورية مصر العربية عام 2030".
- 20- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، مجلس المحاصيل السكرية (2017)، المحاصيل السكرية وإنتاج السكر في مصر، موسم 2014/2015 عسير 2016، التقرير السنوي، يناير
- 21- وهبة، أحمد جمال الدين سيد وآخرون(1995) دراسة تقييميه لبعض الجوانب المتعلقة بتسويق الزراع لمحصولهم من القمح بعد تحرير تجارته، نشرة بحثية رقم159، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، الجيزة، 1995.

Sugar Beet Crop Contractual Agriculture as Perceived by Farmers in Kafr Elsheikh and Dakahliya Governorates

Moammer G. Gad

Agricultural Extension and Rural Development Research Institute

Abstract

This research aimed to identify current situation of contractual agriculture of sugar Beet Crop as perceived by respondents, to identify the current and proposed role of agricultural extension in contractual agriculture of sugar Beet Crop in targeted research area, to identify problems that encounter Sugar Beet farmers, and to identify respondents' Proposals to solve problems that encounter Sugar Beet farmers in targeted area.

The largest two governorates (Kafr El-Sheikh and Dakahlia) were selected according to size of sugar beet planted area, In the same way, the two largest districts were selected from each governorate and the largest village in each district, the villages were Ta'won Awal, Mofiti, Mahmudiya and Satamoni. The research data were collected during February 2017 by questionnaire from a regular random sample of 190 respondents, according to Cochran's sample size formula, Frequencies, percentages and tables were used for data and results presentation.

The main findings were summarized as follows:

- The majority of the respondents (97.9%) heard about the contractual agriculture system, The most important sources of hearing were the representatives of sugar companies with 41.1%, followed by Relatives and neighbors with 31.5%.
- 89.2 % of respondents were contracted before planting the crop with the sugar companies, and 95.1% of them believe that contract farming system is important. Or somewhat important.

- The main advantages of the contract farming system to ensure the marketing of the crop, get good seeds, Protection from exploitation of traders, and the guarantee of transportation and the reduction of expenses. The disadvantages were the problems of estimate weight and sugar percentage, price was lower than the market price at the time of delivery.
- The majority of respondents (72%) believe that agricultural extension has no role in the contractual agriculture system, while 20.4% of the them indicated its role in defining farmers with contracting companies and the advantages and disadvantages of each , providing extension information during production, They suggested that agricultural extension should provide information about contracting companies and the advantages and disadvantages of each, and provide assistance and extension information during production .
- The most important marketing problems in the contract agriculture system were the problem of delayed arrival of transport cars and part of the crop was damaged, high prices of transportation, low estimate of the weight and sugar percentage, Payment delayed, and problems of dealing with the banks.
- (94.1%) of respondents indicated that the most important problems of contracting were the existence of a single copy of the contract at the sugar company, signed by companies' representatives according its conditions, the majority of respondents indicated that they don't knew anything about terms of the contract and Penal conditions.
- Respondents suggested to solve marketing problems, the arrival of the harvest order at the appropriate time for the farmer, weigh the crop in the farmland or the recognition of the external weight. Also, there be committee or representatives representing farmers in factories, and receiving the Crop prices in cash through its representatives.

- respondents suggested contracting with the agricultural cooperatives itself, or the agricultural cooperatives be an intermediary in the contract and save one copy of contract, with the importance of having a contract of two copies.
- respondents suggested some items for writing the contract, including: the method of determining crop price according to the current market price, and rapid transfer and receipt of the crop, determine the weight and sugar percentage and impurities as appropriate, penalty conditions on the factory when not complying with the terms of the contract.