

A FUTURE VISION FOR CONTRACT FARMING IN EGYPT: A FIELD STUDY IN DAKHLIA GOVERNORATE

Zahran, Y. A.; H. S. M. Kassem and Raghda H. M. Salem

Department of Agricultural Extension and Rural Society, Faculty of Agriculture, Mansoura University

رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية في مصر: دراسة ميدانية بمحافظة الدقهلية

يحيى على زهران ، حازم صلاح منصور قاسم و رعدة حسن محمود سالم

قسم الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي - كلية الزراعة - جامعة المنصورة

المُلخَص

استهدفت الدراسة الحالية بصفة رئيسية اقتراح نظام للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه مستقبلا في مصر، وذلك من خلال التعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية، والتعرف على مستوى قبول الفئات المدروسة لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية.

وقد أجريت الدراسة الحالية في محافظة الدقهلية بمراكز بلقاس وبنى عبيد والمنصورة نظرا لانتشار تعاقدات البنجر وإنتاج التقاوى. وقد تم اختيار عينة عشوائية منتظمة قوامها (٥٠) متعاقد من متعاقدى إنتاج التقاوى و(٧٠) متعاقد من متعاقدى محصول البنجر بطريقة عرضية، كما تم اختيار ممثلين من شركتى الدقهلية للسكر، وشومان لإنتاج التقاوى لجمع بيانات الدراسة الراهنة.

وقد اعتمدت هذه الدراسة في جميع بياناتها على استخدام استمارة إستبيان لزراع البنجر وإنتاج التقاوى ، وقد تم تجميع البيانات بالمقابلة الشخصية وبالتليفون لتعذر الوصول لبعض أفراد العينة، كما تم استخدام المقابلة المتعمقة مع ممثلى شركتى الدقهلية للسكر، وشومان لإنتاج التقاوى خلال الفترة من ديسمبر ٢٠١١ وحتى مارس ٢٠١٢. واستخدمت التكرارات، والنسب المئوية كأدوات للتحليل الإحصائى وعرض نتائج الدراسة.

وقد أظهرت النتائج أن أهم ميزة للتعاقد على محصول البنجر هي الحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة بنسبة (١٠٠٪)، أما بالنسبة للتعاقد على إنتاج التقاوى فكانت أكثر المميزات التي حصل عليها المبحوثين هي جودة التقاوى بنسبة (٣٤٪)، أما بالنسبة لأهم عيوب تعاقد محصول البنجر فقد تمثلت في التأخير في نقل المحصول بنسبة (٦٤,٥)، وأشار (٥٤,٦) من متعاقدى إنتاج التقاوى أن أهم عيوب التعاقد هي التأخير احيانا في نقل المحصول وارتفاع تكلفة الإنتاج، كما جاء شرط حصول الشركة على مواصفات جيدة للمحصول في المرتبة الأولى من حيث الرضا عن شروط التعاقد لكلا من متعاقدى محصول البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين بأوزان نسبية بلغت (١٠٠٪)، و(٩٩٪) على الترتيب.

وأظهرت نتائج الدراسة تفضيل المبحوثين للتعاقد بين الزراع و الجهات المتعاقدة مباشرة من خلال عقد مكتوب وموثق ويتجدد سنويا مع الإمداد بمستلزمات الإنتاج والخدمات الإرشادية مع تحديد سعر ثابت مبدئى للمحصول من بداية التعاقد.

و توصى الدراسة الحالية بضرورة قيام الحكومة بالاسترشاد بالنموذج المقترح المعروض بالدراسة الراهنة لتطبيقه تحت ظروف الإنتاجية المحلية.

المقدمة

تتعرض الدول اليوم في معظم أنحاء العالم لأزمات غذائية وزراعية عديدة، لذا يجب أن تقوم الزراعة بدور رئيسى على المسرح العالمى إذا ما أردنا أن نسدل الستار على ظاهرة الجوع (منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة: ٢٠٠٦، ص ١).

وقد أبرزت الأزمة الغذائية الأخيرة تعرض البلدان النامية للصدمات الخارجية، والتي تعتبر إشارة تنبيه للحكومات والمجتمع الدولى من أجل إتخاذ تدابير نشطة لإنعاش الإنتاجية الزراعية لتحسين فرص الحصول على الغذاء فى تلك الدول، وذلك من خلال تشجيع التغيير التكنولوجى، وإقامة روابط مع الصناعات والخدمات على المستوى المحلى والدولى (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية: ٢٠١٢، ص ٣-٤).

وعلى الرغم من الجهود الحثيثة التي تبذلها الدول المختلفة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية، إلا أن المشكلات الخاصة بالتسويق ما زالت تحل مكان الصدارة.

ويظهر فى البيئة الإقتصادية الحالية الدور الفعال للتسويق والحاجة الماسة إليه، حيث تعاضم دوره الإستراتيجى خلال القرن الحادى والعشرون نتيجة للثورة الهائلة فى مجال الاتصال والتكنولوجيا التي حولت

العالم إلى قرية كونية صغيرة، بالإضافة إلى التغيير السريع في أذواق المستهلكين، مما أدى إلى تحرير التجارة وتحويل العالم إلى سوق واحدة يكون الربح فيها هو من ينجح في استخدام الأساليب التسويقية استخداماً فعالاً في ظل منافسة شديدة (Prowse:2012,p.1).

وعلى الرغم من أهمية المعلومات التسويقية في توجيه كافة القرارات وتوازن الأسواق و تطوير التقنية، فواقع الحال في الأنظمة التسويقية للمنتجات الزراعية يعكس قصوراً شديداً في توفير المعلومات والبيانات التسويقية الدقيقة وتخبط الكثير من أطراف تلك الأنظمة في قراراتها رغم المخاطر التسويقية الكبيرة لهذه الأطراف، ونظراً لأن التجار والمستوردين هم الأكثر دراية بمجريات الأمور في الأسواق وأكثرهم مرونة، وأيضاً لديهم قوة سوقية كبيرة في الأنشطة التي يمارسونها فإنهم يحققون أرباحاً عالية عادة ما تكون على حساب الأطراف ذات القوة السوقية الأقل أو ذات المعلومات والمعرفة التسويقية الضعيفة (إسماعيل: ٢٠١١، ص٣).

وقد أهتمت الدول المختلفة بتنظيم العلاقة بين المنتجين والمصنعين من جهة ومقدمي الخدمات (بما في ذلك المنظمات الحكومية وغير الحكومية) من جهة أخرى وذلك من أجل تحسين الإنتاج، من خلال انسياب المعلومات التسويقية والإنتاجية بين الأطراف المختلفة، وزيادة القدرة على التفاوض، وتسهيل عمليات التسويق، بما ينعكس في النهاية لمصلحة المستهلك وهو ما يعرف بسلسلة القيمة *value chain* (Johnson:2005,p.4).

وتعد الزراعة التعاقدية *Contract Farming* أحد صور تعزيز سلسلة القيمة لأنها وسيلة للربط بين الزراع والجهات الراعية، حيث تتعهد تلك الجهات بشراء المحاصيل الزراعية مسبقاً ضمن معايير محددة للجودة والكمية، والتي توفر للزراع فرصة الحصول على مجموعة أوسع من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي قد لا يمكن بدون ذلك الحصول عليها (Hoeffler: 2006,p.6).

الاستعراض المرجعي:

١- طرق التسويق:

يرى "Catelo&Costales" (2008,p.3) و "Vermeulen & Cotula" (2010,p.19) أن الأنماط السائدة لتسويق المنتجين لمنتجاتهم تتمثل في:

١- التسويق عبر الأسواق الحرة *Open Markets* (سواء مباشرة أو من خلال وسطاء).
٢- التسويق من خلال التنسيق الرأسى *Vertical Coordination* "Secer et al." (2006,p.533) والذي يعرف بأنه المراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق والتي تشمل جودة وكمية وميعاد تدفق المنتجات من المزارع إلى المصنعين أو المستخدمين النهائيين لتلك المنتجات.

وينقسم التنسيق الرأسى إلى ثلاثة أشكال رئيسية هي (Minot: 2011,p.5) :

أ- التنسيق من خلال التعاونيات ومنظمات المنتجين مما يساعد على تحقيق الملاءمة بين العرض والطلب.
ب- التنسيق من خلال المنظمات غير الحكومية أو المشاريع التي تمولها جهات مانحة في محاولة لربط الزراع مع المصدرين من خلال توفير قروض ومساعدات تقنية للزراع.
ج- الزراعة التعاقدية ، حيث يرى "Birthal et al." (2008,p.1) أن الزراعة التعاقدية من أهم آليات التنسيق الرأسى التي تسعى لتقليل المخاطر التسويقية خاصة للمحاصيل سريعة التلف عن طريق إعطاء إطار قانونى لشكل التنسيق والذي قد يصل إلى التكامل الرأسى *Vertical Coordination* كما في نموذج المزرعة النواة للزراعة التعاقدية حيث يمتلك المصنع إحدى المزارع المنتجة للمواد الخام التي يحتاج إليها.
٢- مفهوم الزراعة التعاقدية:

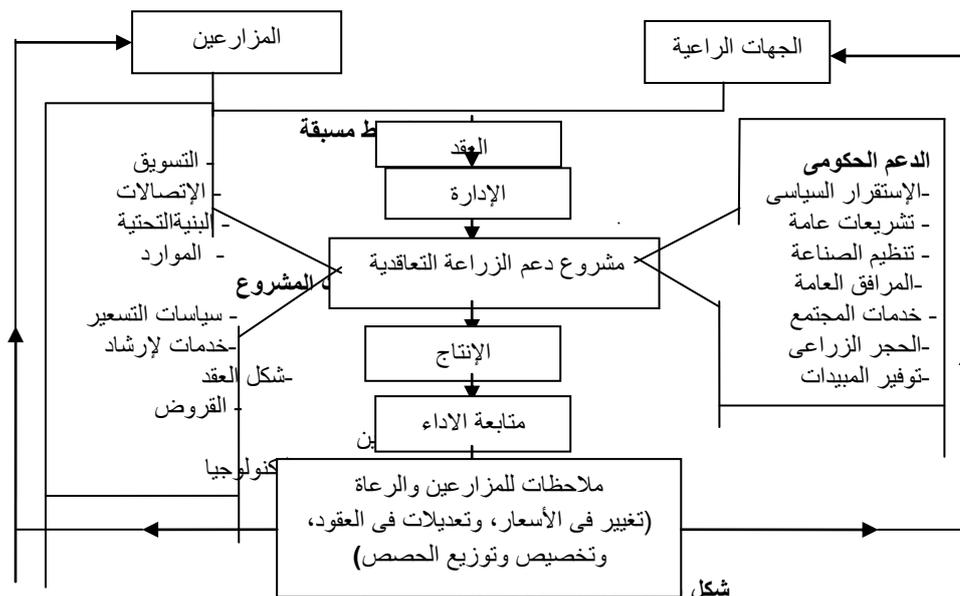
يعرفها "Stessens et al." (2004,p.8) نقلاً عن "FAO" (2001) بأنها اتفاق بين أطراف غير متكافئة وهي الشركات والهيئات الحكومية (الفئة الأقوى اقتصادياً) من ناحية وصغار المزارعين (الفئة الأضعف اقتصادياً) من ناحية أخرى.

كما يعرف "Singh" (2003,p.2) الزراعة التعاقدية بأنها ترتيبات تنظيمية بين المزارعين (سواء كانوا مالكي الأرض أو مستأجرين) وبين الشركات الزراعية يتم فيها الاتفاق على السعر والكمية والجودة ووقت تسليم المنتج.

٣- النموذج التصوري للزراعة التعاقدية:

يعرض نموذج "Eaton & Shepherd" بشكل (١) الأطراف الأساسية في التعاقد وهي الجهات الراعية سواء كانوا مصانع أو وحدات تصديرية أو وحدات تجهيزية والتي تقوم بإبرام العقود مع الزراع للحصول على المحصول وفقاً لشروط محددة مسبقاً في العقد مثل التمويل ، وحيازة الأرض ، والتسويق، والاتفاق على السعر

وتقديم الخدمة الإرشادية والتكنولوجية، وتحديد شكل العقد والقروض، واختيار الزراع من جانب الجهات المتعاقد معها، وذلك في ضوء الأدوار المختلفة التي يجب أن تقوم بها الحكومات لدعم الزراعة التعاقدية من خلال التشريعات القانونية، والإستقرار السياسي، والمرافق العامة، وتنظيم الصناعة، مما يؤدي إلى الحصول على الإنتاج، وأخيرا يتم متابعة أداء الأطراف المشتركة في التعاقد من خلال ملاحظات المزارعين والرعاة.



المصدر : (Eaton & Shepherd :2001, p.2)

٤- نماذج الزراعة التعاقدية في بعض دول العالم:

يعرض جدول (١) النماذج الخمسة الأساسية للزراعة التعاقدية (المركزي، والمزرعة النواة، ومتعدد الأطراف، وغير الرسمي، والوسيط) من حيث الرعاة للمشروع والملاحم العامة لكل نموذج.

جدول (١): الملاحم العامة للنماذج المختلفة للزراعة التعاقدية

الجهات الراعية	الملاحم العامة	النموذج
شركات القطاع الخاص. المنظمات الحكومية.	- توزع الحصص في بداية كل موسم زراعي. تجرى مراقبة الجودة بصورة صارمة. تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج. يرتبط هذا النموذج بمحاصيل التبغ، والقطن، وقصب السكر، والموز، والبن، والشاي، والكاكاو.	النموذج المركزي The centralized model
شركات القطاع الخاص. المزارع الخاصة أو العامة. المنظمات الحكومية.	- تمتلك وتدير الجهة الراعية إحدى المزارع الكبرى التي تقع بالقرب من معمل التصنيع. تقدم تقنيات الإدارة والتكنولوجيا للمزارعين، والذين يطلق عليهم في العادة المزارعون التابعون. -عاده ما يستخدم هذا النموذج للبساتين إلا أنه يطبق	نموذج المزرعة النواة The nucleus estate model

	أيضا على منتجات الألبان.	
النموذج متعدد الأطراف The multipartite model	يشمل عادة هيئات قانونية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين. يشجع هذا النموذج في الصين حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معا في إبرام العقود مع القرى والمزارعين.	شركات القطاع الخاص. المنظمات الحكومية. ملاك الأراضي. التعاونيات. سلطات التسويق الحكومي.
النموذج غير الرسمي The informal model	يبرم المتعهدون من الأفراد أو الشركات الصغيرة عقودا بسيطة وغير رسمية مع المزارعين للإنتاج على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر والفاكهة. تشتري عادة متاجر السوبر ماركت المنتجات الطازجة من المزارعين.	الشركات الصغيرة. رجال الأعمال. التعاونيات.
النموذج الوسيط The intermediary model	يتم فيه إبرام عقود بسيطة من الباطن مع الوسطاء والذين بدورهم يبرمون عقودا غير رسمية مع المزارعين. يشجع هذا النموذج في دول جنوب شرق آسيا.	شركات القطاع الخاص. المنظمات الحكومية.

المصدر: (Eaton & Shepherd :2001, p.56)

وهناك عديد من الدول تطبق عددا من نماذج الزراعة التعاقدية السابقة، لعل من أهمها:

١- **دولة تايلاند:** يطبق فيها عديد من النماذج مثل النموذج غير الرسمي، حيث يعتبر هذا النوع من الزراعة التعاقدية من الأشكال التقليدية لتسويق المنتجات الزراعية مثل الخضروات والأرز، ويقوم كل مزارع ببيع منتجه إلى وسيط بموجب اتفاق مسبق (شفوي)، كما يقوم المزارع بشراء مستلزمات الإنتاج بنفسه أو من خلال وسيط، ويقوم الوسيط بخصم ثمن مستلزمات الإنتاج من سعر المنتج، وفي هذا النموذج يشعر المزارع بالاستقلالية، إلا أن سعر المنتج في السوق يتسم بالمخاطرة (Naritoom: 2000, pp.5-9)

٢- **دولة اندونيسيا:** يوجد بها النموذج المتعدد الأطراف الذي ينتشر في المنتجات الزراعية التي تصدر إلى الخارج، حيث تحتاج شركات التصنيع الغذائي إلى التحكم في كمية وجودة المنتج مثل قصب السكر، والتبغ، وبعض المحاصيل البستانية، والبذور المهجنة. ويشترك في هذا النموذج أكثر من جهة في التعاقد مع المزارع مثل روابط الزراعة والحكومة وشركات التصنيع الغذائي، وفيها تعمل الحكومة كميسر للتعاقد حيث تساعد في إنشاء روابط الزراعة، وتقوم شركات التصنيع الغذائي بإمداد المزارعين من خلال روابط الزراعة ببعض مستلزمات الإنتاج، ورأس المال، والإدارة وعمليات فرز وتدرج وتعبئة المنتج، بينما تقوم روابط الزراعة بتوفير الأرض، والبنية التحتية، والعمالة، وفي هذه الحالة يشعر المزارعين بمزيد من الأمان والقوة خاصة إذا ما التزمت الأطراف المختلفة بتعليمات وشروط روابط الزراعة (Andri & Shiratake:2003,p.51)

٣- **دولة كينيا:** ينتشر بها النموذج المركزي في المصانع الكبيرة مثل Frigoken, Greenlands and Homegrown التي تتعاقد على الخضروات وبعض أنواع الفاكهة التي تصدر إلى الخارج، حيث تتعاقد الشركة مع صغار المزارعين وفقا لعقد مكتوب بواسطة مجموعة من القانونيين، والذي من خلاله يمد المصنع المزارعين بمستلزمات الإنتاج، وخدمات الإرشاد، ونقل المحصول من خلال الجمعية التعاونية (Strohm & Hoeffler:2006,p.6)

٤- **دولة الهند:** ينتشر بها الكثير من النماذج مثل نموذج الوسيط الذي تقوم الشركة فيه بتقديم بعض مستلزمات الإنتاج إلى المزارعين من خلال وسيط الذي يقوم بدوره بإمداد المزارعين بتلك المستلزمات بالإضافة إلى الخدمات الإرشادية، ويتم الاتفاق على السعر وفقا لسعر السوق أثناء توريد المحصول أو عن طريق الاتفاق على سعر ثابت مسبقاً، ولا توجد مسؤولية على الشركة عند فشل المزارعين في زراعة المحصول، وقد يؤمن الإنتاج من المخاطر المختلفة من قبل شركات التأمين، ويقوم المزارع بنقل المحصول إلى مراكز تجميع تابعة للمصنع، ثم بعد ذلك يقوم المصنع بنقله إليه (Singh: 2007,p.5).

المشكلة البحثية

تعد عملية التسويق أحد الركائز الأساسية التي يبنى عليها أي بنية اقتصادية قومية، فهي ليست فقط جزء مكمل لعملية الإنتاج بل هي جزء من الإنتاج نفسه، وقد تزايدت في الفترة الأخيرة المشاكل التسويقية عبر الأسواق الحرة من عدم الدراية الكافية بظروف السوق، واتساع المسافة المكانية والزمانية بين المزارع والمستهلك، فضلا عن افتقار معظم المزارعين للإمكانيات التخزينية أو

التصنيعية كالفوز والتدرج، هذا إلى جانب معاناة المزارع المصري من تذبذب أسعار المحاصيل الزراعية التي لم تعد تستقر على نمط سعري محدد يحقق له التسويق الأمثل لمنتجاته الزراعية، بل تقفز قفزات صعوداً وهبوطاً لتطرح بآمال المزارعين في تحقيق عائد اقتصادي يعوضهم خيراً عما عانوه من جهد ومشقة في زراعة أراضيهم والاهتمام بها، وبالتالي يزداد الخناق على المزارع الذي قد يؤدي إلى أن يهجر أرضه ويبحث عن مهنة جديدة.

ولتقليل تلك المخاطر بدأت العديد من الدول في اتباع نظام التنسيق الرأسى Vertical Coordination للتسويق وهو المراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق والتي تشمل جودة وكمية وميعاد تدفق المنتجات من المزارع إلى المصنعين أو المستخدمين النهائيين لتلك المنتجات والتي تعتبر الزراعة التعاقدية أهم آلياته لتقليل تلك المخاطر والحصول على سعر محدد ومناسب للمحاصيل الزراعية.

وتدل مطالعة الدراسات السابقة في مجال الزراعة التعاقدية إلى تطبيق عدد من دول العالم نظم متكاملة للزراعة التعاقدية أفادت المزارعين والمصنعين والمصدرين كثيراً، إلا أنه على الجانب المحلى تبين قصور في تطبيق هذه النظم فضلاً عن ندرة الأبحاث والدراسات المتعلقة بهذا الموضوع.

وقد تضمنت الرؤية المستقبلية لقطاع الزراعة المصرية من خلال الإستراتيجية القومية للتنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ أهمية تطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية في مصر في الوقت الراهن على غرار بعض الدول الأخرى للحد من معاناة المزارعين خاصة في مجالات التسويق وتطوير نظم الإنتاج (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩، ص ٨٢).

لذا تسعى هذه الدراسة اقتراح نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقاً للظروف المحلية المصرية، مما يساهم في النهاية في تحقيق أحد الأبعاد الرئيسية لإستراتيجية التنمية الزراعية المصرية ٢٠٣٠.

أهداف البحث:

في ضوء العرض السابق لمشكلة البحث تحددت أهدافه فيما يلي:

- ١- التعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية.
- ٢- التعرف على مستوى قبول الفئات المدروسة لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية.
- ٣- اقتراح نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقاً للظروف الإنتاجية المحلية

الطريقة البحثية

١- المنهج المستخدم: اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي لكونه يعتمد على تجميع الحقائق والمعلومات عن الوضع الراهن ثم مقارنتها وتحليلها وتفسيرها من أجل التنبؤ بالمستقبل.

٢- المجال الجغرافي: تم إجراء الدراسة بمحافظة الدقهلية، وقد تم اختيار مراكز بلقاس وبنى عبيد والمنصورة عدياً من مراكز المحافظة نظراً لانتشار تعاقدات البنجر وإنتاج التقاوى، وهى أكثر التعاقدات المنتشرة بالمحافظة وفقاً لسجلات إدارة إنتاج التقاوى ومديرية الزراعة بالدقهلية. ٢٠١١

٣-المجال البشرى:

- بالنسبة لمتعاقدى إنتاج التقاوى تم اختيار عينة عشوائية منتظمة قوامها (٥٠) متعاقداً يمثلون (١٦,٧٪) من إجمالى شاملة الدراسة بمراكز بلقاس وبنى عبيد والمنصورة.

- أما بالنسبة لمتعاقدى البنجر فقد تم اختيار (٧٠) متعاقداً بطريقة عرضية يمثلون (١٠٪) من إجمالى شاملة القرى التى تم جمع البيانات منها (جاليا- المركزية- السعادة) بمنطقة حفير شهاب الدين بمركز بلقاس.

- وتم اختيار ممثلين من شركتى الدقهلية للسكر، و شومان لإنتاج التقاوى.

٤-المجال الزمنى: بلغت الفترة الزمنية التي تم خلالها جمع البيانات أربعة أشهر متصلة بدأت من ديسمبر ٢٠١١ وانتهت في مارس ٢٠١٢.

٥- أدوات جمع البيانات: اعتمدت هذه الدراسة في تجميع بياناتها على استخدام استمارة إستبيان لزراع البنجر والتقاوى، وقد تم تجميع البيانات بالمقابلة الشخصية للفئات المدروسة وبالتليفون لتعذر الوصول لبعض أفراد العينة، كما تم استخدام المقابلة المتعمقة مع ممثلى شركتى الدقهلية للسكر، و شومان لإنتاج التقاوى.

٦-المعالجة الكمية للبيانات: تم معالجة بعض إستجابات المبحوثين لتصبح فى صورة كمية يمكن من خلالها إجراء التحليلات الإحصائية لإستخلاص نتائج الدراسة ، وذلك على النحو التالى :

أ- تم التعرف على وجود مميزات أو عيوب للتعاقد من عدمه من وجهة نظر الزراع المتعاقدين باعطاء قيمة رقمية وهى (صفر) فى حالة "لا" ، وفى حالة "نعم" تم إعطاء قيمة رقمية وهى (١).

ب- تم سؤال كل مبحوث عن مستوى رضاه عن شروط التعاقد الآتية: شكل وأسلوب التعاقد، والتمويل، وطريقة الدفع، ومواصفات المنتج، والخدمة الإرشادية، والنقل، والسعر، وجهة فض المنازعات، والإشراف الفني (في حالة تعاقد إنتاج التقاوى).

وتم إعطاء قيمة رقمية وهي (٢) في حالة الرضا التام عن تلك الشروط، والقيمة الرقمية (١) في حالة الرضا إلى حد ما ، والقيمة (صفر) في حالة عدم الرضا.

وتم حساب الوزن النسبي (%) لمستوى الرضا عن شروط التعاقد من المعادلة الآتية:

$$\text{مجموع تكرار كل فئة} \times \text{الدرجة المقابلة لهذه الفئة} \times 100$$

مجموع التكرارات \times أكبر وزن

ج- تم عرض أبعاد نموذج الزراعة التعاقدية وهي (جهة التعاقد المفضلة، والزراع المفضل التعاقد معهم، وشكل العقد المفضل، وشكل التمويل العيني المفضل، والطريقة المفضلة للحصول على الخدمة الإرشادية، والطريقة المفضلة لتحديد سعر المحصول، وأساليب فض المنازعات، والمميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد) على الفئات المدروسة وفي حالة ملاءمته لهم يتم إعطاء القيمة الرقمية (١)، وفي حالة عدم ملاءمته يتم إعطاءه القيمة الرقمية (صفر) بعد معابرتها.

٧-أنوات التحليل الإحصائي: تم استخدام بعض المقاييس الإحصائية الوصفية كالتكرارات والنسب المئوية بما يتفق وتحقيق الأهداف البحثية لوصف المتغيرات البحثية المختلفة للدراسة.

النتائج ومناقشتها

يعرض هذا الجزء النتائج التي أمكن الحصول عليها من الدراسة الميدانية على النحو التالي:

أولاً : الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية:

تحقيقاً للهدف البحثي الأول والخاص بالتعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية السائدة بمحافظة الدقهلية، يعرض شكل وجدول (٢) لأهم مميزات وعيوب التعاقد، ويتناول شكل (٣) لمستوى رضا الزراع المتعاقدين عن شروط التعاقد، ويتضح من النتائج الواردة ما يلي:

١-مميزات و عيوب التعاقد:

أ- تعاقد البنجر:

تشير النتائج الواردة بشكل (٢) أن غالبية الزراع وهم (٤٩) مبحوثاً بنسبة (٧٠٪) لا يجدون أى ميزة في التعاقد، بينما يجد (٢١) مبحوثاً بنسبة (٣٠٪) أن هناك مميزات للتعاقد، ويتضح من جدول (٢) أن أهم ميزة للتعاقد هي الحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة حيث ذكرها (٢١) مبحوثاً بنسبة (١٠٠٪) من إجمالي المبحوثين الذين ذكروا أن هناك مميزات للتعاقد البالغ عددهم (٢١) مبحوثاً، تليها ميزة الحصول على مستلزمات الإنتاج وضمان تسويق المحصول بنسبة (٤٨،٨٪)، كما أظهرت النتائج الواردة بشكل (٢) أن (٦٢) مبحوثاً بنسبة (٨٨،٦٪) يجدون أن التعاقد له عيوب، وأن (٨) مبحوثين بنسبة (١١،٤٪) لا يجدون للتعاقد أى عيوب، ويتبين من جدول (٢) أن التأخير في نقل المحصول أهم عيب من عيوب التعاقد حيث ذكره (٤٠) مبحوثاً بنسبة (٦٤،٥٪) من إجمالي المبحوثين الذين ذكروا أن للتعاقد عيوب والبالغ عددهم (٦٢) مبحوثاً، وقد جاءت باقي العيوب مرتبة على النحو التالي: السعر غير محدد من بداية التعاقد، وعدم الحصول على المبيدات، وعدم معرفة وزن المحصول، وارتفاع تكلفة الإنتاج، ومعظم الشروط لصالح الشركة، وعدم جودة التقاوى، وعدم الحصول على العقد بنسب (٢٩٪)، و(٢٢،٦٪)، و(٢١٪)، و(٨،١٪)، و(٨،٨٪)، و(٣،٢٪) و(٣،٢٪) على الترتيب.

وبسؤال شركة الدقهلية للسكر عن أهم العيوب التي تواجه زراع البنجر في التعاقد تبين الآتي:

١- بالنسبة لعدم تحديد سعر في بداية التعاقد، اتضح أنه يتحدد سعر أساسى للطن في أول التعاقد بالإضافة إلى علاوة التكبير ونسبة السكر الزائدة عن ١٦٪.

٢- وعن عدم توفير المبيدات، اتضح أنه يتم توفير المبيدات مجاناً للمناطق المصابة وذلك في العروة الأولى أما في العروة الثانية والثالثة فيتم توفير المبيدات في الشركة بنفس أسعار الجمعيات التعاونية.

٣- أما بالنسبة لعدم معرفة الزراع بوزن المحصول، فاتضح أنه يتم وزن البنجر في الشركة بواسطة لجان من الحكومة ويتم بعد ذلك إخطار الزراع بالوزن ونسبة السكر والشوائب.

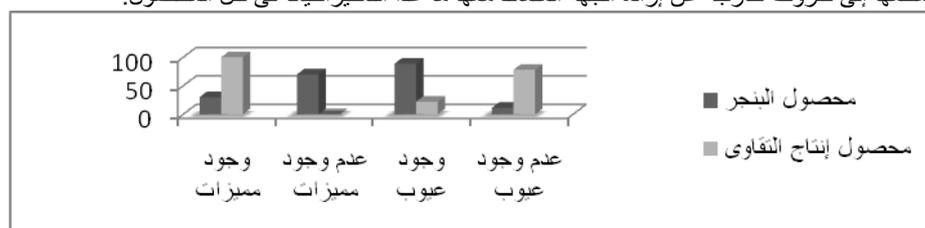
ويتضح من هذه النتائج كثرة العيوب التي يعاني منها الزراع المتعاقدين، وقلة المميزات التي يحصلون عليها، مما يتطلب ضرورة إعادة صياغة عقود إنتاج البنجر من جهة محايدة لكي تتناسب الشروط مع كلاً من الشركة والزراع المتعاقدين.

ب- تعاقد إنتاج التقاوى:

أوضحت النتائج الواردة بشكل (٢) أن جميع المبحوثين بنسبة (١٠٠٪) يجدون مميزات للتعاقد، ويتضح من جدول (٢) أن أكثر المميزات التي يحصل عليها المبحوثين هي جودة التقاوى بنسبة (٣٤٪)، تليها ميزة ارتفاع السعر عن سعر السوق بنسبة (٣٠٪)، وجاءت مميزات الحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة، وضمان تسويق المحصول، وزيادة الإنتاج، وعلاوة الإكثار، والخدمة الإرشادية والإشراف الفني، والثقة في الجهة المتعاقد معها بنسب (٢٨٪)، و(١٨٪)، و(١٤٪)، و(١٠٪)، و(٦٪)، و(٦٪) على الترتيب.

وتشير النتائج الواردة بشكل (٢) أن (٣٩) مبحوثاً بنسبة (٧٨٪) لا يجدون أى عيوب فى التعاقد، وأن (١١) مبحوثاً بنسبة (٢٢٪) يجدون عيوباً وذلك للأسباب التالية كما هو موضح بجدول (٢):

التأخير أحياناً فى نقل المحصول، وارتفاع تكلفة الإنتاج فى المرتبة الأولى بالتساوى بنسبة (٥٤,٦٪)، وتقلب الأسعار فى المرتبة التالية بنسبة (٣٦,٤٪)، ويتضح من هذه النتائج كثرة المميزات التي يحصل عليها الزراع المبحوثين من التعاقد، وقلة العيوب التي يعانون منها وإن كانت العيوب التي ذكرها الزراع المبحوثين ترجع معظمها إلى ظروف خارجة عن إرادة الجهة المتعاقد معها ما عدا التأخير أحياناً فى نقل المحصول.



شكل (٢): توزيع مزارعي البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين وفقاً لوجود مميزات وعيوب التعاقد المصدر: إستمارة الإستبيان

جدول (٢): توزيع مزارعي البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين وفقاً لمميزات وعيوب التعاقد

المتغيرات المدروسة	زراعي البنجر (ن=٧٠)		زراعي إنتاج التقاوى (ن=٥٠)	
	عدد	%	عدد	%
١- مميزات التعاقد				
الحصول على مستلزمات الإنتاج	١	٤,٨	-	-
ضمان تسويق المحصول	١	٤,٨	٩	١٨
الحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة	٢١	١٠٠	١٤	٢٨
جودة التقاوى	-	-	١٧	٣٤
الخدمة الإرشادية والإشراف الفني	-	-	٣	٦
زيادة الإنتاج	-	-	٧	١٤
الثقة في الجهة المتعاقد معها	-	-	٣	٦
علاوة الإكثار	-	-	٥	١٠
ارتفاع السعر عن سعر السوق	-	-	١٥	٣٠
٢- عيوب التعاقد				
عدم جودة التقاوى	٢	٣,٢	-	-
عدم الحصول على المبيدات	١٤	٢٢,٦	-	-
عدم الحصول على العقد	٢	٣,٢	-	-
التأخير في نقل المحصول	٤٠	٦٤,٥	٦	٥٤,٦

-	-	٢٩	١٨	السعر غير محدد من بداية التعاقد
-	-	٢١	١٣	عدم معرفة وزن المحصول
٥٤,٦	٦	٨,١	٥	ارتفاع تكلفة الإنتاج
-	-	٤,٨	٣	معظم الشروط لصالح الشركة
٣٦,٤	٤	-	-	تقلب الأسعار

المصدر: استمارة الإستبيان

٢- مستوى الرضا عن شروط التعاقد:

يعرض شكل (٣) مستوى الرضا عن شروط التعاقد المتمثلة في (شكل وأسلوب التعاقد، والتمويل، وطريقة الدفع، ومواصفات المنتج، والخدمة الإرشادية، والنقل، والسعر، وجهة فض المنازعات، والإشراف الفني) ويتضح من النتائج الواردة من ما يلي:

أ- تعاقد البنجر:

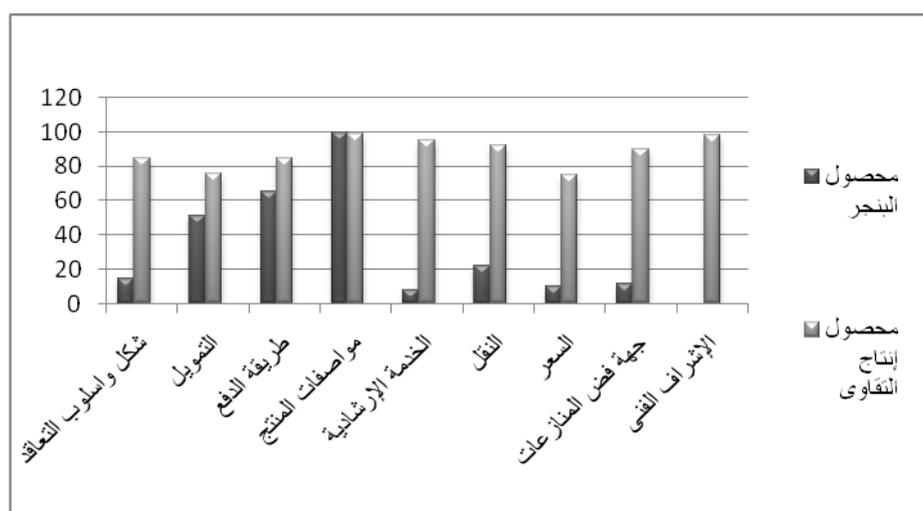
تشير النتائج الواردة بشكل (٣) أن مواصفات المنتج قد احتلت المرتبة الأولى بوزن نسبي (١٠٠٪) من حيث الرضا عن شروط التعاقد، أما طريقة الدفع فبلغ الوزن النسبي لها (٦٥٪) واحتلت المرتبة الثانية، وجاء في المرتبة الثالثة التمويل بوزن نسبي (٥١,٤٪)، يليها كل من النقل، وشكل وأسلوب التعاقد، وجهة فض المنازعات والسعر، والخدمة الإرشادية بأوزان نسبية بلغت (٢٢,١٪)، (١٤,٣٪)، (١١,٤٪)، (١٠٪)، (٧,٩٪) على الترتيب، ويتضح من هذه النتائج أن مستوى رضا الزراع عن شروط التعاقد قد جاء بصورة متفاوتة حيث احتلت مواصفات المنتج، وطريقة الدفع، والتمويل المراتب الثلاث الأولى بأوزان نسبية ما بين عالية إلى متوسطة وذلك قد يرجع لخبرة الزراع في زراعة البنجر وبالتالي لا تمثل مواصفات المنتج عائقاً بالنسبة لهم، كذلك يمكن للزراع أن يقوموا بدفع ثمن التقاوى مباشرة عند استلامها أو تخصم من الثمن النهائي في حالة وجود ضامن، كما يتضح أيضاً انخفاض الأوزان النسبية لكل من النقل (وذلك بسبب تأخر الشركة في نقل المحصول)، وشكل وأسلوب التعاقد (وذلك بسبب عدم الحصول على صورة من العقد)، وجهة فض المنازعات (وذلك لأنهم لا يعرفون جهة فض المنازعات المنصوص بها في العقد وهي اللجوء إلى المحاكم لفض أى تنازع قد يحدث بين المزارع والشركة وأنهم يعتقدون خطأ أنه عند حدوث مشكلة يمكنهم اللجوء إلى مندوب الشركة في القرية أو إلى مقر الشركة الرئيسي وذلك لعدم حصول المزارع على عقد وعدم قراءته الجيدة لشروط التعاقد)، والسعر (وذلك لأن السعر غير معروف للزراع من بداية التعاقد)، والخدمة الإرشادية (وذلك لعدم حصول معظم المبحوثين عليها)، وهذا يتفق مع النتائج السابقة التي تمثل أهم عيوب التعاقد.

ب- تعاقد إنتاج التقاوى:

أوضحت النتائج الواردة بشكل (٣) أن مواصفات المنتج قد احتلت المرتبة الأولى بوزن نسبي (٩٩٪) من حيث الرضا عن شروط التعاقد، أما الإشراف الفني المقدم من إدارة فحص وإعتماد التقاوى فقد احتل المرتبة الثانية بوزن نسبي (٩٨٪)، وجاءت الخدمة الإرشادية المقدمة من الجهة المتعاقد معها في المرتبة الثالثة بوزن نسبي (٩٥٪)، يليها كل من النقل، وجهة فض المنازعات، وشكل وأسلوب التعاقد، وطريقة الدفع، والتمويل، والسعر بأوزان نسبية (٩٢٪)، (٩٠٪)، (٨٥٪)، (٨٥٪)، (٧٦٪)، (٧٥٪) على الترتيب. ويتضح من هذه النتائج أن رضا الزراع عن شروط التعاقد جاء بصورة عالية جداً حيث احتلت مواصفات المنتج، والإشراف الفني، والخدمة الإرشادية المراتب الثلاث الأولى بأوزان نسبية تقترب من (١٠٠٪)، وذلك لأن مواصفات المنتج لا تمثل عائقاً للزراع المبحوثين، كما أن الإشراف الفني يقدم من خلال إدارة فحص واعتماد التقاوى التي تقوم بالإشراف على المحصول من بداية عمل رسم كروكي للأرض وتحديد مسافات العزل، والمرور في مرحلتى النمو الخضري والتطويش حتى مرحلة الحصاد والموافقة على المحصول وإعطاء تصريح لنقله، وكذلك الخدمة الإرشادية المقدمة من الجهات المتعاقد معها والتي تلازم الزراع في جميع مراحل الزراعة حتى الحصاد، كما يتضح أيضاً ارتفاع الأوزان النسبية لكل من النقل (وذلك لعدم تأخر الجهات المتعاقد معها في نقل المحصول إلا في أحيان قليلة)، وجهة فض المنازعات (لأنهم على الرغم من عدم معرفتهم لجهة فض المنازعات المنصوص بها في العقد وهي اللجوء إلى المحاكم لفض أى تنازع قد يحدث بين المزارع والجهة المتعاقد معها وأنهم يعتقدون خطأ أنه عند حدوث مشكلة يمكنهم اللجوء إلى إدارة الإنتاج أو إلى مندوب الشركة في القرية أو إلى مقر الشركة في المنصورة أو في القاهرة، إلا أن بعض المشاكل التي يواجهها الزراع يتم حلها سريعاً من جانب الجهات المتعاقد معها)، وشكل وأسلوب التعاقد (وذلك قد يرجع إلى حصول معظم الزراع المبحوثين على صورة من العقد)، وطريقة الدفع (وذلك لترك الحرية للمزارع لسداد ثمن التقاوى عند استلامها مباشرة أو عند توريد المحصول)، وقد أظهرت هذه النتائج

ايضا أن التمويل والسعر قد احتلا المراتب الأخيرة وربما يرجع ذلك لرغبة الزراع في الحصول على الأسمدة والمبيدات من الجهة المتعاقد معها، وعدم الاكتفاء بالحصول على التقاوى فقط ، اما بالنسبة للسعر فربما احتل المرتبة الأخيرة بسبب تقلب الأسعار حيث يتم تحديد سعر تقاوى الذرة منذ بداية التعاقد ،اما بالنسبة لتقاوى الأرز والقمح فيتم تحديدها وفقا للسعر الرسمي للحكومة.

زراع إنتاج التقاوى ن=(٥٠)		زراع البنجر ن=(٧٠)		المتغيرات المدروسة
عدد	%	عدد	%	
٤٠	٨٠	٦٦	٩٤,٣	يرغب



شكل(٣): توزيع مزارعى البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين وفقاً لمستوى الرضا عن شروط التعاقد المصدر: استمارة الإستبيان

ثانيا: مستوى قبول الفئات المدروسة لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية:

تم التعرف على مستوى قبول الزراع والشركات المدروسة لأبعاد نموذج الزراعة التعاقدية على النحو التالى:

أ- الزراع المبحوثين:

تحقيقاً للهدف البحثى الثانى والخاص بالتعرف على مستوى قبول الزراع لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية يعرض جدول (٣) رغبة الزراع المبحوثين فى التعاقد من عدمه، ويتبين من هذا الجدول بصفة عامة رغبة معظم الزراع المبحوثين فى التعاقد على المحاصيل المختلفة.

جدول (٣) : توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لرغبة الزراع المبحوثين فى التعاقد

لا يرغب	٤	٥,٧	١٠	٢٠
---------	---	-----	----	----

المصدر: استمارة الاستبيان

وفيما يلي آراء الزراع المبحوثين فى أبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية، وهى كالاتى:

١- الجهة المفضل التعاقد معها:

يعرض جدول (٤) الجهات التى يفضل الزراع التعاقد معها والممثلة فى التعاقد بصورة مباشرة مع الجهة

زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)	زراع البنجر (ن=٦٦)
---------------------------	--------------------

المتعاقد معها، أو التعاقد من خلال مصنع يملك مزرعة خاصة، أو من خلال وسيط، أو من خلال الجمعيات التعاونية، أو عن طريق مديرية الزراعة، أو من خلال روابط الزراع، أو من خلال بنك الائتمان والتنمية الزراعى، أو عن طريق شركة خاصة مسؤولة عن كافة شئون التعاقد، أو من خلال المركز الإرشادى. ويتبين من هذا الجدول بصفة عامة تفضيل الزراع المبحوثين التعاقد مباشرة مع الجهة المتعاقد معها، ويتضح من النتائج الواردة بجدول (٤) تفضيل غالبية زراع البنجر المبحوثين التعاقد مع الجهة المتعاقد معها مباشرة بنسبة (٨٣,٣%)، بينما يفضل (١٣,٦%) و(٧,٦%) من المبحوثين على الترتيب التعاقد من خلال أفراد وجمعيات تعاونية، ويتضح أيضا أن معظم زراع إنتاج التقاوى بنسبة (٩٢,٥%) يفضلون التعاقد مباشرة مع الجهة المتعاقد معها، وأن (٥%) من المبحوثين يفضلون التعاقد من خلال جمعيات تعاونية، وقد جاء التعاقد من خلال أفراد ومديرية الزراعة ومن خلال المركز الإرشادى فى آخر تفضيلات الزراع بنسبة متساوية وهى (٢,٥%)، وإجمالا يتبين من النتائج السابقة أن غالبية الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد مع الجهة المتعاقد معها مباشرة

المتغيرات المدروسة	زراع البنجر (ن=٦٦)		زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)	
	تكرار	%	تكرار	%
مع الجهة المتعاقد معها مباشرة	٥٥	٨٣,٣	٣٧	٩٢,٥
من خلال مزرعة يمتلكها مصنع معين	-	-	-	-
من خلال أفراد	٩	١٣,٦	١	٢,٥
من خلال جمعية تعاونية	٥	٧,٦	٢	٥
من خلال مديرية الزراعة	-	-	١	٢,٥
من خلال روابط الزراع	-	-	-	-
من خلال بنك الائتمان والتنمية الزراعى	-	-	-	-
من خلال شركة خاصة	-	-	-	-
من خلال المركز الإرشادى	-	-	١	٢,٥

سواء جهة حكومية أو خاصة، ويتضح أيضا من النتائج عدم رغبة الزراع فى التعاقد من خلال مزرعة يمتلكها مصنع معين وذلك قد يكون لعدم التمكن من ملكية الأرض فى هذه الحالة، ويتضح ايضا عدم رغبة الزراع المبحوثين فى التعاقد من خلال روابط الزراع أو من خلال شركة خاصة (مسئولة عن التعاقد بين الزراع والجهة المتعاقد معها) وذلك لعدم سماع الزراع عنها، وقد يأتى سبب عدم رغبة الزراع التعاقد من خلال بنك الائتمان والتنمية الزراعى إلى ارتفاع فوائده.

جدول (٤) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين فى التعاقد وفقا للجهة المفضل التعاقد معها

المصدر: استمارة الاستبيان

٢- الزراع الذين يفضل التعاقد معهم:

يعرض جدول (٥) الزراع الذين يفضل التعاقد معهم سواء كانوا أصحاب حيازات صغيرة أو كبيرة أو الأتنيين معاً، ويتضح من النتائج الواردة أن معظم زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين بنسب (٨٠,٣%)، و(٥٢,٢%) على الترتيب يرون أنه يمكن لأصحاب الحيازات الكبيرة والصغيرة معا الإشتراك فى التعاقد.

جدول (٥) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين فى التعاقد وفقا للزراع الذين يفضل التعاقد معهم

المتغيرات المدروسة	تكرار	%	تكرار	%
أصحاب الحيازات الكبيرة	١٠	١٥,٢	١٩	٤٧,٥
أصحاب الحيازات الصغيرة	٣	٤,٥	-	-
اللاتنين معا	٥٣	٨٠,٣	٢١	٥٢,٥

المصدر: استمارة الاستبيان

٣- شكل العقد المفضل:

يتناول جدول (٦) شكل العقد المفضل للزراع المبحوثين المتمثل في نوع العقد سواء كان مكتوب وموثق أو غير موثق أو اتفاق شفوي، وطريقة تجديد العقد سواء كل موسم أو لأكثر من موسم، وبصفة عامة يتبين من هذا الجدول تفضيل معظم الزراع للعقد المكتوب الموثق وتجديده كل موسم، ويتضح من النتائج الواردة تفضيل جميع زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين بنسبة (١٠٠٪) العقد المكتوب الموثق، ويتضح من هذه النتائج أن (١٠٠٪) من إجمالي الزراع المتعاقدين يرغبون في تغيير وضعهم الحالي وهو التعاقد من خلال عقد مكتوب وغير موثق إلى عقد مكتوب وموثق، كما يتضح تفضيل جميع الزراع المبحوثين بنسبة (١٠٠٪) لتجديد العقد كل موسم، وقد يرجع هذا إلى عدم رغبة الزراع في احتكار الجهات المتعاقدة معها لمحاصيلهم لعدد من السنين، أو لرغبتهم في تغيير الجهات المتعاقدة معها عند حدوث مشكلة معهم.

جدول (٦) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقا لشكل العقد المفضل

المصدر: استمارة الاستبيان

٤- شكل التمويل المفضل:

يعرض جدول (٧) شكل التمويل المفضل للزراع المبحوثين قبل الزراعة سواء كان مادياً (في صورة قروض)، أو عينياً (في صورة مستلزمات إنتاج)، وبصفة عامة يتضح تفضيل الزراع المبحوثين للتعاقد على مستلزمات الإنتاج قبل الزراعة، ويتضح من النتائج الواردة تفضيل معظم زراع البنجر بنسبة (٩٨,٥٪) التمويل العيني، وأن (٩٢,٥٪) من زراع إنتاج التقاوى يفضلون التمويل العيني، ويتضح إجمالاً من النتائج الواردة أن معظم الزراع المبحوثين لا يفضلون الحصول على التمويل المادي، وقد يرجع ذلك إلى خوفهم من الفوائد العالية للقروض.

المتغيرات المدروسة	زراع البنجر (ن=٦٦)		زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)	
	تكرار	%	تكرار	%
عقد مكتوب وموثق	٦٦	١٠٠	٤٠	١٠٠
عقد مكتوب وغير موثق	-	-	-	-
اتفاق شفوي	-	-	-	-
موسمياً	٦٦	١٠٠	٤٠	١٠٠
أكثر من موسم	-	-	-	-

للقروض.

جدول (٧) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقا لشكل التمويل المفضل

المصدر: استمارة الاستبيان

٥- شكل التمويل العيني المفضل:

يعرض جدول (٨) شكل التمويل العيني المفضل للزراع المبحوثين والمتمثل في نوع مستلزمات الإنتاج سواء كانت تقاوى أو أسمدة أو مبيدات، وجهة الحصول على مستلزمات الإنتاج سواء كانت من الجهة المتعاقدة معها أو من مديرية الزراعة أو من الجمعية التعاونية أو من روابط الزراع، وميعاد دفع مستلزمات الإنتاج سواء كان مباشرة عند استلامها أو تخصم من سعر المحصول النهائي، ويتضح من النتائج الواردة من هذا الجدول أن كل زراع البنجر المبحوثين الذين يرغبون في الحصول على التمويل العيني يرغبون في الحصول على التقاوى والأسمدة والمبيدات، وأن (٩٨,٥٪) منهم يريدون الحصول على تلك المستلزمات من الجهة المتعاقدة معها، وأن

المتغيرات المدروسة	زراع البنجر (ن=٦٦)		زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)	
	تكرار	%	تكرار	%
مادى	١	١,٥	٦	١٥
عيني	٦٥	٩٨,٥	٣٧	٩٢,٥

(١,٥)٪ منهم يريدون الحصول عليها من الجمعية التعاونية ، وأن (٣,٧٢٪) منهم يريدون خصم ثمن مستلزمات الإنتاج من سعر المحصول النهائي، وأن (٩,٥٦٪) منهم يرغبون في دفع ثمنها بمجرد استلامها، ويتضح أيضا من نفس الجدول أن كل زراع إنتاج التقاوى المبحوثين الذين يرغبون في الحصول على التمويل العيني يرغبون في الحصول على التقاوى وأن (٦,٩٤٪) و(٥,٨٦٪) منهم على الترتيب يرغبون في الحصول على الأسمدة والمبيدات على الترتيب، وأن (٣,٩٧٪) منهم يريدون الحصول على تلك المستلزمات من الجهة المتعاقد معها، وأن (٨,١٠٪) منهم يريدون الحصول عليها من الجمعية التعاونية ، وأن(٥,٦٢٪) منهم يرغبون في دفع ثمنها بمجرد استلامها، وأن (٨,٥٦٪) منهم يريدون خصم ثمن مستلزمات الإنتاج من سعر المحصول النهائي.

جدول (٨) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقا لشكل التمويل العيني المفضل المصدر: استمارة الاستبيان

٦- الرغبة في الحصول على الخدمة الإرشادية من عدمه:

يعرض جدول (٩) رغبة الزراع المبحوثين في الحصول على الخدمة الإرشادية من عدمه، ويتبين بصفة عامة احتياج الزراع المبحوثين للخدمة الإرشادية، ويتضح من النتائج الواردة رغبة زراع البنجر وزراع إنتاج التقاوى بنسب (٨,٨١٪) و(٥,٩٢٪) على الترتيب في الحصول على الخدمة الإرشادية

جدول (٩) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقا للرغبة في الحصول على الخدمة الإرشادية

المتغيرات المدروسة	زراع البنجر (ن=٦٥)		زراع إنتاج التقاوى (ن=٣٧)	
	تكرار	٪	تكرار	٪
١-نوع مستلزمات الإنتاج				
تقاوى	٦٥	١٠٠	٣٧	١٠٠
أسمدة	٦٥	١٠٠	٣٥	٩٤,٦
مبيدات	٦٥	١٠٠	٣٢	٨٦,٥
٢-جهة الحصول على مستلزمات الإنتاج				
من الجهة المتعاقد معها	٦٤	٩٨,٥	٣٦	٩٧,٣
من مديرية الزراعة	-	-	-	-
من الجمعية التعاونية	١	١,٥	٤	١٠,٨
من روابط الزراع	-	-	-	-
٣-ميعاد دفع مستلزمات الإنتاج				
مباشرة عند استلامها	٣٧	٥٦,٩	٢٣	٦٢,٥
تخصم من سعر المحصول النهائي	٤٧	٧٢,٣	٢١	٥٦,٨

المصدر: استمارة الاستبيان

٧-الطريقة المفضلة للحصول على الخدمة الإرشادية:

يعرض جدول (١٠) الطريقة المفضلة للزراع المبحوثين للحصول على الخدمة الإرشادية وذلك من خلال التعرف على الجهة التي يفضلها الزراع المبحوثين للحصول على الخدمة الإرشادية سواء من الجهة المتعاقد معها أو من خلال المركز الإرشادى أو من الجمعية التعاونية، وكذلك التعرف على طريقة الحصول على الخدمة الإرشادية سواء كانت مجانا أو مقابل عائد مادي أو عن طريق دفع جزء من التكلفة والآخر مجاني،

المتغيرات المدروسة	زراع البنجر(ن=٦٦)		زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)	
	تكرار	٪	تكرار	٪
يرغب	٥٤	٨١,٨	٣٧	٩٢,٥
لا يرغب	١٢	١٨,١	٣	٧,٥

وبصفة عامة يتبين أن معظم الزراع المبحوثين يفضلون الحصول على الخدمة الإرشادية من الجهة المتعاقد معها مجانا، ويتضح من النتائج الواردة من هذا الجدول أن (١,٩٨٪)، (٦,٩٤٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى على الترتيب والذين يرغبون في الحصول على الخدمة الإرشادية يفضلون الحصول عليها من الجهة

المتعاقد معها، وأن (١,٩٪)، (٢,٧٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى على الترتيب يفضلون الحصول عليها من

زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)		زراع البنجر (ن=٦٦)		المتغيرات المدروسة
%	تكرار	%	تكرار	
٨٢,٥	٣٣	٨٩,٤	٥٩	سعر ثابت متفق عليه من أول التعاقد

المركز الإرشادي، وأن (٥,٤٪) من زراع إنتاج التقاوى يفضلون الحصول عليها من الجمعية التعاونية. كما يتبين من النتائج أن (٥٣,٧٪)، (٧٠,٣٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى على الترتيب والذين يرغبون في الحصول على الخدمة الإرشادية يفضلون الحصول عليها مجاناً، وأن (٣١,٥٪)، و(٢٤,٣٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى على الترتيب يفضلون الحصول عليها مقابل عائد مادي، وأن (١٤,٨٪)، و(٥,٤٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى على الترتيب يفضلون الحصول عليها عن طريق تحمل جزء من التكلفة على المزارع والآخر مجاني.

جدول (١٠) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقاً للطريقة المفضلة للحصول على الخدمة الإرشادية

المصدر: استمارة الاستبيان

٨- الطريقة المفضلة لتحديد سعر المحصول:

يعرض جدول (١١) الطريقة التي يفضلها الزراع المبحوثين لتحديد سعر المحصول سواء كان عن طريق

زراع إنتاج التقاوى (ن=٣٧)		زراع البنجر (ن=٥٤)		المتغيرات المدروسة
%	تكرار	%	تكرار	
١- جهة الحصول على الخدمة الإرشادية				
٩٤,٦	٣٥	٩٨,١	٥٣	من الجهة المتعاقد معها
٢,٧	١	١,٩	١	من المركز الإرشادي
٥,٤	٢	-	-	من الجمعية التعاونية
٢- طريقة الحصول على الخدمة الإرشادية				
٧٠,٣	٢٦	٥٣,٧	٢٩	مجاناً
٢٤,٣	٩	٣١,٥	١٧	مقابل عائد مادي
٥,٤	٢	١٤,٨	٨	تحمل جزء من التكلفة والآخر مجاني

تحديد سعر ثابت من أول التعاقد أو عن طريق سعر السوق عند توريد المحصول، وبصفة عامة يتضح تفضيل الزراع المبحوثين لتحديد سعر ثابت من أول التعاقد، ويتضح من النتائج الواردة أن (٨٩,٤٪)، و(٨٢,٥٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين على الترتيب يفضلون تحديد سعر ثابت من أول التعاقد، وأن (١٢,١٪)، و(٢٢,٥٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين على الترتيب يفضلون سعر السوق عند توريد المحصول، ويتضح من النتائج السابقة أن معظم الزراع المبحوثين يفضلون تحديد سعر للمحصول المتعاقد عليه من أول التعاقد وذلك ربما للتعرف على مميزات التعاقد والمقارنة بينه وبين طرق التسويق التقليدية، كما يتضح من النتائج تفضيل البعض الآخر تحديد السعر وفقاً لسعر السوق عند توريد المحصول للجهة المتعاقد معها، حيث قد يظن البعض منهم تحديد سعر من أول التعاقد نوع من أنواع الربا أو قد يعتبره نوع من الظلم نتيجة تقلب الأسعار.

جدول (١١) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقاً للطريقة المفضلة لتحديد سعر المحصول

٢٢,٥	٩	١٢,١	٨	سعر السوق عند توريد المحصول
المصدر: استمارة الاستبيان				

٩- تحديد أساليب فض المنازعات:

يعرض جدول (١٢) الأساليب المختلفة لفض المنازعات سواء كانت بالتراضي أو باللجوء للمحاكم، وبصفة عامة يتبين تفضيل الزراع المبحوثين للتراضي بينهم وبين الجهات المتعاقد معها عند حدوث مشكلات، ويتضح من النتائج الواردة أن (٣٠,٣٪)، (٧,٥٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين على الترتيب يفضلون اللجوء للمحاكم عند حدوث مشاكل بينهم وبين الجهات المتعاقد معها، وأن (٦٩,٧٪)، (٩٢,٥٪)، من زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين على الترتيب يفضلون حلها وديا. وإجمالاً يتضح من هذه النتائج أن معظم الزراع المبحوثين يفضلون عند حدوث مشاكل بينهم وبين الجهة المتعاقد معهم أن يتم حلها وديا دون اللجوء إلى المحاكم وذلك لأنها قد تأخذ وقت طويل بالإضافة إلى تكلفتها العالية.

جدول (١٢) : توزيع الزراع المبحوثين الراغبين في التعاقد وفقا لأساليب فض المنازعات التي يفضلونها عند التعاقد

المصدر: استمارة الاستبيان

١٠- المميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد:

يتناول جدول (١٣) المميزات المتوقعة أن يحصل عليها الزراع من التعاقد والممثلة في زيادة الإنتاج، وتسهيل عملية التسويق، والحصول على خدمة إرشادية جيدة، والسعر محدد ومناسب، وتوفير مستلزمات

زراع إنتاج التقاوى (ن=٤٠)		زراع البنجر(ن=٦٦)		المتغيرات المدروسة
%	تكرار	%	تكرار	
٧,٥	٣	٣٠,٣	٢٠	جهة قضائية
٩٢,٥	٣٧	٦٩,٧	٤٦	بالتراضي

الإنتاج المضمونة، ويتضح من النتائج الواردة أن (٨٧,٩٪)، (٥٢,٥٪) من زراع البنجر وإنتاج التقاوى المبحوثين يرون أن أكثر ميزة للتعاقد هي الحصول على سعر محدد ومناسب.

جدول (١٣) : توزيع الزراع المبحوثين وفقا للمميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد

المصدر: استمارة الاستبيان

ب- الشركات المدروسة:

١- شركة الدقهلية للسكر:

يتضح من النتائج الواردة من أن أبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية لشركة الدقهلية للسكر يتمثل في

زراع التقاوى(ن=٤٠)		زراع البنجر(ن=٦٦)		المتغيرات المدروسة
%	تكرار	%	تكرار	
٣٥	١٤	٧,٦	٥	زيادة الإنتاج
٢٧,٥	١١	٢١,٢	١٤	تسهيل عملية التسويق
١٥	٦	-	-	الحصول على خدمة إرشادية جيدة
٥٢,٥	٢١	٨٧,٩	٥٨	السعر محدد ومناسب
٤٥	١٨	١٨,٢	١٢	توفير مستلزمات الإنتاج المضمونة
-	-	-	-	فتح أسواق جديدة للتصدير

النقاط الآتية:

- تفضيل التعاقد مباشرة مع الجهة المتعاقد عليها من خلال مندوبين لتلك الجهات.
- تفضيل التعامل مع أصحاب الحيازات الصغيرة وقد يرجع ذلك لكونهم أكثر التزاما ببنود التعاقد من أصحاب الحيازات الكبيرة.
- التعاقد من خلال عقد مكتوب وغير موثق ويتجدد سنويا.
- أما بالنسبة للتمويل قبل الزراعة فيفضل أن تمد الجهة المتعاقد معها الزراع بالتقاوى والمبيدات، وأن يتم دفع ثمنها مباشرة عند استلامها أو تخصم من سعر المحصول النهائي على حسب مقدرة المزارع، وبالنسبة لتقديم الخدمة الإرشادية فيفضل أن تكون مجانية من الجهة المتعاقد عليها.

- أما بالنسبة لسعر المحصول فيفضل أن يتم تحديده في العقد.
- عند حدوث مشاكل بين الجهة المتعاقد معها والزراع يفضل أن يتم حلها وديا وذلك ربما يرجع لعدم رغبة الشركة في خسارة المزارعين لأنها في حاجة اليهم.
- أما عن المميزات المتوقع أن تحصل عليها الشركة فتتمثل في سهولة الحصول على المواد الخام في الوقت المناسب وبجودة عالية، أما عن المميزات المتوقع أن يحصل عليها الزراع فتتمثل في الحصول على سعر محدد ومناسب.

٢- شركة شومان لإنتاج التقاوى:

- يتضح من النتائج الواردة من أن أبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية لشركة شومان لإنتاج التقاوى يتمثل في النقاط الآتية:
- التعاقد مباشرة مع الجهة المتعاقد عليها من خلال مندوبين لتلك الجهات.
 - تفضيل التعامل مع أصحاب الحيازات الكبيرة.
 - التعاقد من خلال عقد مكتوب وغير موثق ويتجدد سنويا.
 - أما بالنسبة للتمويل قبل الزراعة فيفضل أن تمد الجهة المتعاقد معها الزراع بالتقاوى، وأن تمد الجمعية التعاونية الزراع بالأسمدة والمبيدات بشرط انضباط وصولها في ميعادها وأن يتم دفع ثمنها مباشرة عند استلامها أو تخصم من سعر المحصول النهائي على حسب مقدرة المزارع.
 - وبالنسبة لتقديم الخدمة الإرشادية فيفضل أن تكون مجانية من الجهة المتعاقد عليها
 - أما بالنسبة لسعر المحصول فيختلف على حسب نوع المحصول فمحاصيل مثل الخضر والفاكهة يمكن تحديد سعرها من أول التعاقد، أما محصول القمح فتقوم الدولة بتحديد سعره.
 - عند حدوث مشاكل بين الجهة المتعاقد معها والزراع يفضل أن يتم حلها وديا وذلك ربما يرجع لعدم رغبة الشركة في خسارة المزارعين لأنها في حاجة اليهم ولأن المحاكم بتأخذ وقت طويل.
 - أما عن المميزات المتوقع أن تحصل عليها الشركة فتتمثل في سهولة الحصول على المواد الخام في الوقت المناسب وبجودة عالية، أما عن المميزات المتوقع أن يحصل عليها الزراع فتتمثل في الحصول على سعر محدد ومناسب، وسهولة تسويق المحصول، والحصول على ثمن المحصول دفعة واحدة.

ثالثا: اقتراح نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقا للظروف الإنتاجية المحلية

يتكون النموذج المقترح من المصادر التي استند عليها، وأهدافه، وأبعاده المختلفة التي تتكون من (الأدوار المختلفة للأطراف المشتركة في التعاقد، والشروط المختلفة للنموذج، والمزايا المختلفة المتوقع أن يحصل عليها الأطراف المشتركة في التعاقد) كما يلي:.

أولا: مصادر النموذج المقترح:

اعتمد هذا النموذج على عديد من المصادر سواء المحلية أو الدولية، وهي كما يلي:

- ١- النموذج التصوري للزراعة التعاقدية (نموذج FAO) السابق عرضه في الاستعراض المرجعي للدراسة الراهنة.
- ٢- نماذج الزراعة التعاقدية المطبقة في بعض دول العالم.
- ٣- إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ الصادرة عن وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي بجمهورية مصر العربية.
- ٤- النتائج البحثية الخاصة بالدراسة والمتعلقة بالتعرف على الوضع الراهن لأشكال التعاقدات الزراعية، وايضا المتعلقة بمستوى قبول الزراع المبحوثين والشركات المتعاقد لأبعاد النموذج المفضل للزراعة التعاقدية.

ثانيا: أهداف النموذج المقترح:

- ١- حل مشكلات التسويق التي يعاني منها الزراع.
- ٢- زيادة الإنتاجية وتطوير الجودة للزراع المتعاقدين.
- ٣- توفير عائد اقتصادى مرضى للأطراف المشاركة.
- ٤- التوصل إلى نظام متكامل للزراعة التعاقدية.

ثالثا: أبعاد النموذج المقترح:

- ١- الأدوار المختلفة للأطراف المشتركة في التعاقد:

أ- دور الحكومة:

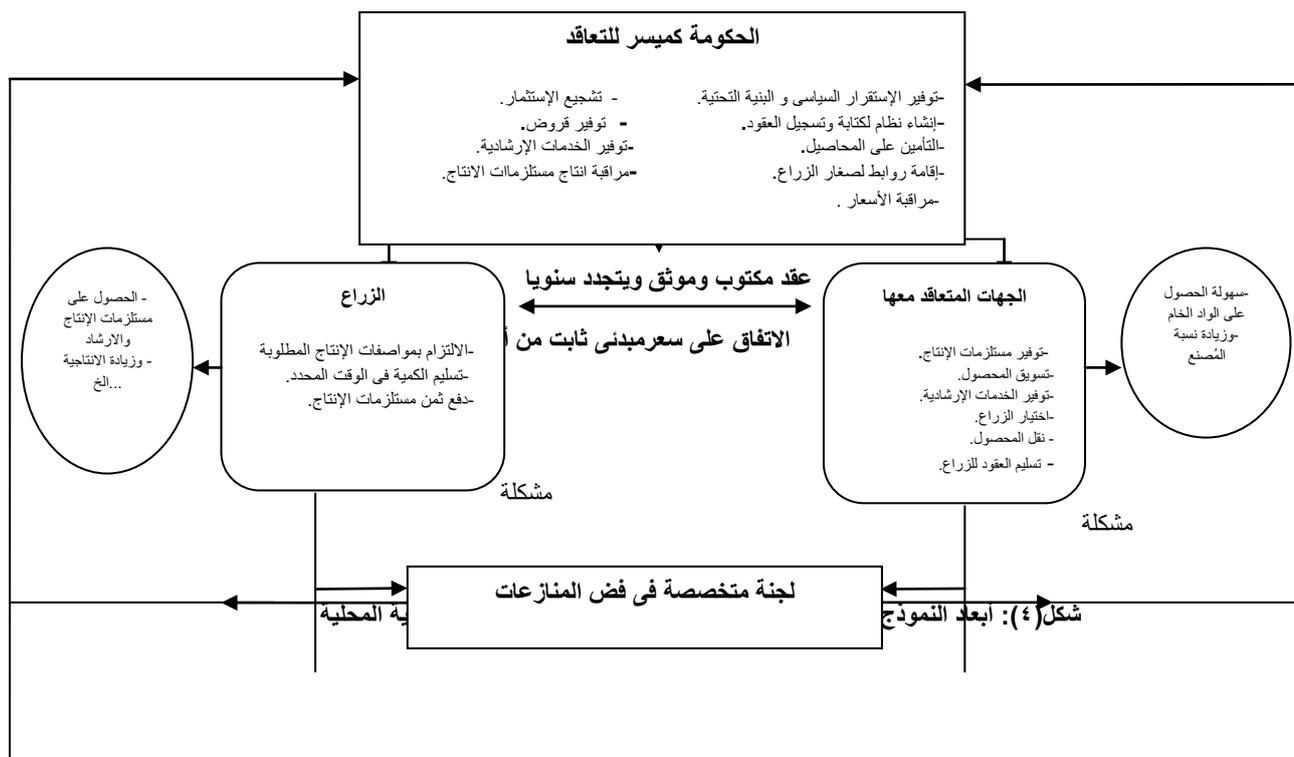
- توفير الإستقرار السياسى.

- توفير البنية التحتية.
- تشجيع الإستثمار والصناعة، ومنع الإحتكار.
- إنشاء نظام لكتابة وتسجيل العقود التسويقية الزراعية، والتأكد من تسليمها لأطراف التعاقد المختلفة.
- توفير قروض منخفضة الفوائد بضمان العقود الزراعية من خلال بنك الإئتمان والتنمية الزراعي.
- التأمين على المحاصيل من قبل شركات التأمين.
- توفير الخدمات الإرشادية الحكومية المتخصصة لكل محصول متعاقد عليه.
- إقامة روابط لصغار الزراع.
- مراقبة إنتاج التقاوى والأسمدة والمبيدات.
- مراقبة أسعار السلع.
- تحديد سعر ثابت في أول التعاقد مرضى لجميع أطراف التعاقد.
- استحداث نظام قضائي متخصص للبت في المنازعات.
- ب- دور الشركات والمصانع المتعاقد معها:**
- توفير مستلزمات الإنتاج، والعدل في توزيعها على الزراع.
- اختيار الزراع.
- تسويق المحصول.
- نقل المحصول مجاناً.
- توفير الخدمات الإرشادية وتدريب الزراع على استخدام التكنولوجيا.
- تسليم العقود للزرايع في أول كل موسم، مع تعريفهم بشروط التعاقد.
- ج- دور الزراع المتعاقدين:**
- الالتزام بمواصفات الإنتاج المطلوبة.
- تسليم الكمية المتعاقد عليها في الوقت المحدد.
- دفع ثمن مستلزمات الإنتاج للشركة سواء عند تسلمها أو تخصم من ثمن المحصول النهائي.
- ٢- الشروط المختلفة للنموذج المقترح:**
- الزراع المتعاقد معهم: أصحاب الحيازات الكبيرة والصغيرة (يفضل إنشاء روابط لصغار الزراع).
 - المحاصيل المتعاقد عليها: التعاقد على مختلف المحاصيل، مع مراعاة طبيعة كل محصول.
 - الجهة المتعاقد معها: التعاقد مباشرة مع المصنع أو الشركة من خلال مندوبين لها في مختلف القرى، وقيام الحكومة بدور الميسر للتعاقد.
 - شكل العقد: مكتوب وموثق ويجدد موسمياً.
 - التمويل: يفضل إمداد الزراع بمستلزمات الإنتاج من الجهات المتعاقد عليها، وإمدادهم بالقروض من بنك الإئتمان والتنمية الزراعي.
 - الخدمة الإرشادية: الحصول على الخدمة الإرشادية المجانية من الجهات المتعاقد عليها، بالإضافة إلى تحسين الخدمات الإرشادية الحكومية.
 - طريقة تحديد سعر المحصول: يفضل تحديد سعر ثابت مبدئي من أول التعاقد مرضى لجميع الأطراف.
 - أساليب فض المنازعات: يفضل حل المشاكل بين الجهات المتعاقد معها والزرايع بالتراضي، مع استحداث لجنة متخصصة للبت في المنازعات.
- ٣- المزايا المختلفة المتوقع أن يحصل عليها الأطراف المشتركة في التعاقد:**
- أ- المزايا التي ستحصل عليها الحكومة:**
- تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية في أسواق الداخل والخارج.
- زيادة معدلات التصدير.

المزايا التي ستحصل عليها الشركات والمصانع المتعاقد معها:

- سهولة الحصول على المواد الخام في الوقت المناسب وبجودة عالية.
- زيادة نسبة المصنع من المنتجات الزراعية.
- ج- المزايا التي سيحصل عليها الزراع المتعاقدين:**
- الحصول على مستلزمات الإنتاج.
- توفير الخدمات الإرشادية والتدريب على استخدام التكنولوجيا.
- تسهيل التسويق، وتقليل الفاقد التسويقي.
- تحسين الدخل، وزيادة صافي العائد.
- تقليل المخاطرة عن طريق تحديد سعر ثابت للمحصول.
- زيادة الإنتاجية.

- زيادة القوة التفاوضية للزراع و حمايتهم من العلاقات غير المستقرة مع الجهات المتعاقد عليها عن طريق إقامة روابط لصغار الزراع.
 ويعرض شكل(٤) أبعاد النموذج المقترح تطبيقه وفقا للظروف الإنتاجية المحلية



التوصيات

- يتيح لنا الإستعراض السابق للنتائج البحثية الخروج بعدد من التوصيات منها:
- 1- الحاجة لإعادة كتابة شروط العقد الحالية المبرمة بين الشركات / المصانع المتعاقدة وبين الزراع من جهة محايدة وذلك لضمان توزيع المخاطر على كلا الطرفين، مع ضرورة تسجيل تلك العقود لضمان جديتها وحصول أطراف التعاقد على حقوقهم.
 - 2- أهمية وجود جهة رقابية لمتابعة إنتاج مستلزمات الإنتاج وضمان حصول الزراع عليها من الجهات المتعاقد معها ومن الجمعيات التعاونية.
 - 3- أهمية تنظيم المزارعين فى مجموعات وروابط غير رسمية أو رسمية لتيسير عملية التسويق سواء من خلال نظام للزراعة التعاقدية أو غيرها.

٤- أهمية سعى وزارة الزراعة الى تطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية وذلك من خلال الاسترشاد بالنموذج المقترح للدراسة ، مع التزام الأطراف المشاركة بتأديه ادوارهم على أكمل وجه.

المراجع

- إسماعيل، صبحى محمد (٢٠٠١): تشابك أنظمة تسويق المنتجات الزراعية وأهمية التنسيق التسويقي في المملكة العربية السعودية، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الملك سعود.
- منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة (٢٠٠٦): الاستثمار في الزراعة لتحقيق الأمن الغذائي، منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة، روما، إيطاليا.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (٢٠١٢): التصدى للتحديات الانمائية المستمرة والناشئة من حيث آثارها على التجارة والتنمية وعلى القضايا المترابطة في مجالات التمويل والتكنولوجيا والاستثمار والتنمية المستدامة، الدورة الثالثة عشر، ٢١-٢٦ ابريل ٢٠١٢، الدوحة، قطر.
- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي (٢٠٠٩): استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، جمهورية مصر العربية.
- Andri,K.&Shiratake,Y.(2003):Existence,types and Opportunitie Of Contract Farming In East Java.,Bull,Fac.,Agric.,Saga Univ.,No.88:43-55.
- BIRTHAL,P.;JHA,A.;TIONGCO,M.&NARROD,C.(2008) :Improving Farm to Market Linkages Through Contract Farming : A Case Study Of Small Holder Dairying in India, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Discussion Paper 00814.
- Catelo,M.A.O&Costales,A.C.(2008): Contract Farming and Other Market Institutions as Mechanisms for Integrating Smallholder Livestock Producers in the Growth and Development of the Livestock Sector in Developing Countries,FAO,Rome.
- Eaton,C.& Shepherd,A.W.(2001): Contract farming: Partnerships for growth,FAO,Rome.
- Hoeffler,H.(2006): Promoting The Kenyan Potato Value Chain: Can Contract Farming Help Build Trust and Reduce Transaction Risks?., 99th European Seminar of the European Association of Agricultural Economists (EAAE), Bonn, Germany
- Johnson,A.(2005):Linking farmers to Markets Through Contract Farming, Asian Development Bank.
- Minot,N. (2011) : Contract Farming in Sub-Saharan Africa: Opportunities and Challenges, ACTESA-MSU-IFPRI African Agricultural Markets Programme (AAMP), Rwanda.
- Naritoom,C.(2000): Contract Farming in Central Plain: A Case Study of Asparagus Grower Groups in Nakhon Pathom Province, The International Conference on The Chao Phraya Delta: Historical Development(12-14 December), Kasetsart University, Bangkok, Thailand.
- Prowse,M.(2012): Contract Farming in Developing Countries : A Review, Agence Francaise Development(AFD), France.
- Secer,A. ; Davran,M.& Emeksiz,F.(2006): Vertical Coordination : Contract Production Method to Solve Marketing Problems in The Rural Areas, Journal of Central European Agriculture,Vol.1,No.3, Croatia.

- Singh,S. (2003): Contract Farming in India: Impacts on Women and Child Workers, International Institute for Environment and Development, Gujarat, India . [On-line]: available at: <http://www.pubs.iied.org/pdfs/9281IIED.pdf>
- _____ (2007): Leveraging Contract Farming for Improving Supply Chain Efficiency in India: Some Innovative and Successful Models, Indian Institute of Management, Gujarat, India. [On-line]: available at: <http://www.globalfoodchainpartnerships.org/india/Papers/SukhpalSingh.pdf>
- Stessens,J.; Gouët,C.&Eeckloo,P.(2004): Efficient Contract Farming Through Strong Farmers' Organizations in a Partnership with Agri-Business, Hoger instituut voor de arbeid, Leuven, Belgium.
- Strohm,K.&Hoeffler,H.(2006): Contract Farming in Kenya: Theory, Evidence from selected Value Chains, and Implications for Development cooperation, Ministry of Agriculture and Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, Nairobi, Kenya.
- Vermeulen,S.&Cotula,L.(2010): Making the Most of Agricultural Investment :A survey of business Models that Provide Opportunities for Smallholders, IIED/FAO/IFAD/SDC, London/Rome/Bern

A FUTURE VISION FOR CONTRACT FARMING IN EGYPT: A FIELD STUDY IN DAKHLIA GOVERNORATE

Zahran, Y. A.; H. S. M. Kassem and Raghda H. M. Salem

Department of Agricultural Extension and Rural Society, Faculty of Agriculture, Mansoura University

ABSTRACT

The current study aimed mainly to recognize the potential of suggesting a contract farming system could be applied in Egypt in the future. This aim was achieved through identifying the current status of contract farming in Dakhliya Governorate and identifying the level of acceptance of respondents to dimensions of preferred contract farming model.

This study was conducted out in three districts of Dakhliya Governorate, using systematic random sample of (50) seed production farmers and accidental sample of (70) sugar beet farmers ,Also(2) representatives of contracting agribusiness firms were interviewed. Data were collected through questionnaire based on personal interview and telephone calls for sugar beet and seed production farmers and in-depth interview for representatives of contracting agribusiness firms during the period from December 2011 to March 2012.Frequencies and percentages were used to analyze data statistically.

The study findings showed that opinions of all studied sugar beet farmers(100%) were that the main advantage of sugar beet contract was accessing their money at one time and (64,5%) of them mentioned that the main disadvantage was delaying in crop transport. Also, (34%) of studied seed production farmers mentioned that the main advantage of seed growers

contract was high quality of seeds and (54,6%) of them mentioned that the most disadvantages are delaying in crop transport and the high cost of production. The results revealed that the condition of obtaining high specifications production for contracting companies came at first rank for sugar beet and seed production farmers by (100%),(99%) respectively .The results showed also that the dimensions of preferred contract farming model were contracting directly between agribusiness firms and farmers with written and documented contract which renewed annually, accessing inputs supplies and extension services from sponsors and determining fixed price at the beginning of the contract.

It is recommended that government should support the suggested model for contract farming under conditions of the local circumstances.

قام بتحكيم البحث

كلية الزراعة – جامعة المنصورة
كلية الزراعة – جامعة بنها

أ.د / ابراهيم ابو خليل أمين سعفان
أ.د / محمد ابو الفتوح السلسيلى