

The Role of Contract Farming in Achieving Vertical Integration in Egyptian Agriculture

Hammam, N. M. A.

Agricultural Economics Research Institute – ARC

دور الزراعة التعاقدية في تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية

ناصر محمد عوض همام

معهد بحوث الاقتصاد الزراعي

المخلص

تولي الدولة حالياً أهمية كبيرة للزراعة التعاقدية لأهميتها في تسويق المحاصيل الزراعية وتحقيق الإستقرار في الأسواق عن طريق التكامل بين الموردين والمنتجين والموسيقين، الأمر الذي يعود بالنفع على كل من المزارع والمستهلك والدولة على حد سواء، وفي سبيل ذلك تم البدء في إنشاء نظام لتسجيل وتأمين العقود التسويقية، هذا بالإضافة إلى سن العديد من التشريعات والقوانين الزراعية الداعمة لذلك، وتمثلت المشكلة البحثية في غياب نظام فعال وعادل للتعاقد بين المنتجين والموسيقين والمصنعين، الأمر الذي يفقد الدولة والمزارع القدرة على توجيه الإنتاج بما يتناسب مع احتياجات الأسواق، ويستهدف البحث إلى وضع تصور كيفية تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية من خلال نظام الزراعة التعاقدية وذلك من خلال التعرف على آراء المزارع فيما يتعلق بتسويق محاصيلهم مستقبلاً من خلال نظام الزراعة التعاقدية، وأهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار المزارع بتسويق محاصيلهم عن طريق التعاقد، بالإضافة إلى تحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لنظام الزراعة التعاقدية، وتمثلت أهم النتائج البحثية في إنه توجد علاقة بين العضوية بالجمعيات ونسبة التعاقدات الزراعية التي تمت حيث إن 89.8%، 71.7% من مزارعي عينة النوبارية والمنيا على الترتيب اتموا تعاقدات سابقاً، كذلك أن الجمعية التعاونية والمصنع وتاجر القرية بالنوبارية تأتي كأهم منافذ تسويق محاصيل المبحوثين بأهمية بلغت على الترتيب لكل منهم نحو 69.2%، 61.5%، 53.8%، بينما محافظة المنيا افاد جميع مزارعي العينة إن تاجر القرية والمصنع والجمعيات الأهلية تأتي كأهم منافذ تسويق محاصيلهم بأهمية نسبية بلغت على الترتيب نحو 100%، 81.7%، 3.3%، كما أشار 81.8% من المزارعين بعينة منطقة النوبارية إلى إنهم عند التعاقد يفضلون ان يكون التعاقد عن طريق الجمعية التعاونية، بينما 36.4% منهم يرغبون في التعاقد المباشر دون تدخل وسطاء، بينما مزارعي عينة المنيا يفضلون التعاقد المباشر أو عن طريق الجمعية التعاونية بأهمية نسبية بلغت لكل منهم نحو 80.7%، 47.3%، كذلك أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ المزارع قرار التعاقد بالنوبارية هي توفير جزء من مخلات الإنتاج والدعم الفني وجزء من ثمن المحصول بأهمية بلغت على الترتيب نحو 100%، 90.9%، 90.9%، تحديد اجراءات التأمين من دعمها بأهمية نسبية 36.4%، بينما أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التعاقد لمزارعي لعينة بمحافظة المنيا تمثلت في اجراءات التأمين على العقود من دعمها وتوفير الدعم الفني وجزء من ثمن المحصول ومخلات الإنتاج بأهمية بلغت على الترتيب 45.6%، 40.3%، 36.8%، 29.8%، وتمثلت أهم نقاط القوة في إنها اداة لمواجهة الاحتكار في السوق، نظام جيد لضمان تسويق المحاصيل وتحقيق الإستقرار في الأسواق، اداة لتنفيذ سياسات الدولة في تحقيق الأمن الغذائي، بينما أهم نقاط الضعف تمثلت في الإعلان المتأخر لأسعار بعض المحاصيل خاصة الاستراتيجية، ضعف التمويل الذي يساعد على انتشار نظام الزراعة التعاقدية، عدم وجود بنية تسويقية، ويمكن ان يتحقق التكامل عن طريق النموذج الأول والذي يتضمن الجمعيات التعاونية والبنك الزراعي المصري كبار تجار مستلزمات الإنتاج ومركز الزراعة التعاقدية والمجمعات الإستهلاكية والمجلس التصديري و اسواق الجملة والسوبر ماركت والجهاز الإرشادي.

المقدمة

يعتبر نجاح النظام التسويقي لأي منتجات أحد المؤشرات الرئيسية لنجاح أي قطاع في ادارة موارده وذلك بالمفهوم الحديث للتسويق والذي يبدأ نشاطه بداية من مرحلة الإنتاج انتهاءً بمرحلة المستهلك النهائي، ومما لا شك فيه أن تسويق المنتجات الزراعية يعد من أهم العوامل التي تؤثر على إمكانية تنمية وتطوير قطاع الزراعة، فالتمتية الزراعية لا تتحقق بزيادة الإنتاج الزراعي فقط، وإنما أيضاً في القدرة على تصريف وتسويق ذلك الإنتاج بأسعار تعود على المزارع بالربح وتضمن له الإستمرار في زراعة أرضه. وتعد الزراعة التعاقدية نظاماً إنتاجياً وتسويقياً متكاملًا ينظم حقوق وواجبات أطراف التعاقد، ويضمن الحصول على منتج ذو جودة عالية وبسعر مناسب، لذلك فقد تضمنت إستراتيجية تحديث الزراعة المصرية 2030 برنامجاً هاماً لتدعيم القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية من خلال نظام الزراعة التعاقدية وذلك للحد من الفاقد التسويقي وزيادة نسبة المصنع من المنتجات الزراعية وزيادة معدلات التصدير.

وتولي الدولة حالياً اهتماماً كبيراً للزراعة التعاقدية وذلك لأهميتها في تسويق المحاصيل الزراعية وتحقيق الإستقرار في الأسواق عن طريق التكامل بين الموردين والمنتجين والموسيقين، الأمر الذي يعود بالنفع على كل من المزارع والمستهلك والدولة على حد سواء، وقد بدأت الدولة ممثلة في وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي التحرك بخطوات ملموسة في هذا المجال في العديد من المحاصيل الزراعية، وفي سبيل ذلك تم البدء في إنشاء نظام لتسجيل وتأمين العقود التسويقية، هذا بالإضافة إلى سن العديد من التشريعات والقوانين الزراعية الداعمة لذلك، حيث اصدرت الدولة القانون رقم 14 لسنة 2014 الخاص بإنشاء مركز للزراعة التعاقدية، كما قامت بتوقيع العديد من الاتفاقيات المحلية والخارجية وإستغلال هذه الإستثمارات لتوسيع فرص التسويق للمنتجات الزراعية المصرية، حيث أن الزراعة التعاقدية تعتبر نظاماً متكاملًا لإنتاج وتسويق المحاصيل الزراعية حيث تحقق للدولة وللزارعين - خاصة الصغار منهم - العديد من المزايا منها اداة لتحقيق سياسية الدولة هذا بالإضافة إلى ضمان تسويق المنتجات بأسعار مناسبة، والحصول على القروض النقدية والعينية والإرشادات الزراعية، كما إنها تحسن القدرة التفاوضية لصغار المزارعين وزيادة فرص نفاذهم إلى الأسواق المحلية والخارجية وزيادة دخولهم.

مشكلة البحث :

يعانى القطاع الزراعي المصري العديد من المشاكل خاصة في مجال التسويق للحاصلات الزراعية والذي بدوره يؤدي إلى عدم الإستقرار في الإنتاج المحلي والأسواق، وحدثت تقلبات سعرية شديدة من فترة إلى اخرى وتعرض المنتجين لخسائر فاحشة في بعض الاحيان، مع عدم استفادة

المستهلكين في اوقات انخفاض الاسعار بمعنى ان المستفيد الوحيد من التقلبات

السعرية هم الوسطاء وحدهم، وذلك لسيادة انماط تسويق وتداول تقليدية قائمة

على سيطرة الوسطاء على هذا النظام، حيث تراوح النصيب السوقي للمزارع

من غالبية المنتجات الزراعية ما بين 30 - 65% من جنيته المستهلك، كذلك

الارتفاع الكبير للفاقد والتالف في الحاصلات الزراعية إلى ما يقرب من 40%

من الإنتاج، وانخفاض نسبة الصالح للتصدير وضعف القدرة على توفير

احتياجات وحدات التصنيع من الخامات، هذا إلى جانب غياب وجود نظام

فعال وعادل للتعاقد بين المنتجين والموسيقين والمصنعين، الأمر الذي يفقد الدولة

والمزارعين القدرة على توجيه الإنتاج بما يتناسب مع احتياجات الأسواق.

أهداف البحث:

يستهدف البحث بصفة اساسية دراسة دور الزراعة التعاقدية في تحقيق

التكامل الرأسي للزراعة المصرية من خلال دراسة الأهداف الفرعية التالية:

- التعرف على آراء المزارع فيما يتعلق بتسويق محاصيلهم مستقبلاً من خلال

نظام الزراعة التعاقدية.

- التعرف على أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار المزارعين بتسويق

محاصيلهم عن طريق التعاقد.

- التعرف على نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات لنظام الزراعة

التعاقدية.

- وضع تصور لكيفية تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية من خلال

نظام الزراعة التعاقدية.

مصادر البيانات والمنهج البحثي :

أعتمد البحث في تحقيق اهدافه على كل من البيانات الثانوية متمثلة

في قطاع الشؤون الاقتصادية بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، بالإضافة إلى المراجع والدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع البحث، والبيانات الأولية وذلك باستخدام اسلوب العينة عن طريق مقابلات شخصية مع المزارعين خلال الموسم الزراعي 2016 / 2017 لعينة مكونة من 99 مزارع في كل من الوجهين البحري والقبلي، حيث تنتشر بتلك المناطق بعض الزراعات التعاقدية لمحصولي بنجر السكر والطماطم بالإضافة إلى قريبا من مصانع بنجر السكر، حيث بلغ حجم العينة بغرب النوبارية حوالي 39 مزارع في منطقة العشرة الاف (قرية التفنيتش الأول) تمثل نحو 9% من المزارعين علي مستوي القرية البالغ عددهم 411 مزارع، و60 مزارع في محافظة المنيا مركز ابو قرقاص (قرية بني صابر) تمثل نحو 5% من المزارعين علي مستوي القرية البالغ عددهم 1237 مزارع، كما اعتمد في الإختيار علي المناطق المتواجد بها مصانع بنجر السكر بالأراضي القديمة في الوجه القبلي والأراضي الجديدة في الوجه البحري، وقد تم اختيار مفردات العينة اعتماداً علي الطريقة العشوائية البسيطة، كما اعتمد البحث علي المنهج الإستقرائي

المهنة: افادت النتائج الميدانية بالجدول السابق ذكرة أن جميع مجوعي العينة بمنطقة النوبارية يمتنون الزراعة، بينما مجوعي العينة بمحافظة المنيا افادوا أن 91.7% منهم يمتنون الزراعة، بينما 5% منهم يعملون بوظيفة بجانب الزراعة، في حين أن 3.3% من مزارعي العينة لديهم حرفة بجانب النشاط الزراعي.

نوعية الحيازة: يتضح من بيانات الجدول السابق ذكرة أن 84.6% من مزارعي العينة بمنطقة النوبارية يمتلكون الأراضي التي يزرعونها بمتوسط مساحة بلغ نحو 5 فدان و 12 قيراط ، بينما 15.4% منهم يقوموا بتأجير الأراضي التي يزرعونها بمتوسط مساحة بلغ نحو 8 فدان و 6 قيراط ، اما فيما يخص محافظة المنيا تشير النتائج إلي أن 85% من مزارعي العينة لديهم حيازة ملك للأراضي المزروعة بمتوسط مساحة بلغ نحو 2 فدان و 11 قيراط، بينما 16.7% منهم يقوموا بتأجير الأرض لزراعتها بمتوسط مساحة بلغ نحو 1 فدان و 7 قيراط، مما يعني أن عملية تطبيق الزراعة التعاقدية في الأراضي الجديدة ايسر من القديمة، إضافة إلي أن الملاك يتعاملون بنظام الزراعة التعاقدية بنسبة اكر مقارنة بنظام الإيجار.

علاقة العضوية بالجمعيات التعاونية والأهلية بالزراعة التعاقدية: تظهر النتائج الميدانية الواردة بالجدول رقم (1) بالملحق لمنطقة النوبارية أن 76.9% من مزارعي العينة بمنطقة النوبارية لديهم عضوية في الجمعيات التعاونية والأهلية، منهم 80% عضوية عادية و 20% اعضاء مجلس ادره جمعية تعاونية و 10% منهم اعضاء مجلس ادره جمعية اهلية، وأشار 89.8% منهم إلي إنهم اتموا تعاقدات سابقاً ، اما فيما يتعلق بمحافظة المنيا فتشير البيانات إلي أن 88.3% من مزارعي العينة اعضاء في الجمعيات التعاونية والمنظمات الأهلية، منهم 90.6% اعضاء عادين بالجمعيات التعاونية و 3.8% منهم اعضاء مجلس ادارة الجمعيات التعاونية، و 5.7% منهم اعضاء مجلس ادارة جمعيات تنمية المجتمع المحلي، ويوجد 71.7% من مزارعي العينة اجروا تعاقدات مسبقاً نتيجة اشتراكهم بالجمعيات، مما يؤكد أهمية التعاونيات في إنجاح نظام الزراعة التعاقدية.

المحاصيل المنتشر زراعتها ويفضل التعاقد عليها:

الخضر : افاد المبحوثين بالجدول رقم (1) بالملحق لمنطقة النوبارية إن أهم محاصيل الخضر المنتشر زراعتها ويفضل التعاقد عليها هي علي الترتيب الطماطم، البطاطس، الفاصوليا، الشهد، البطيخ، الكوسة بأهمية نسبية بلغت نحو 92.3%، 30.8%، 15.4%، 7.7%، 7.7%، 7.7% لكل منهم علي التوالي، بينما في محافظة المنيا جاءت أهم المحاصيل التي يفضل التعاقد عليها هي علي الترتيب الفاصوليا، البطاطس، الخيار، الكوسة، الطماطم، بأهمية نسبية بلغت نحو 48.3%، 45%، 15%، 15%، 8.3%.

النباتات الطبية والعطرية : افاد مزارعي العينة بالجدول السابق ذكرة محافظة المنيا إن أهم النباتات الطبية والعطرية التي يفضل التعاقد عليها هي الكمون، اليانسون، الكسبرة، البريقوش، الشمر، الكراوية بأهمية نسبية بلغت نحو 43.3%، 31.7%، 20%، 16.7%، 6.7%، 6% لكل منهم علي الترتيب.

محاصيل الحقل : فيما يتعلق بمحاصيل الحقل اشار المبحوثين بمنطقة النوبارية إلي أن محاصيل بنجر السكر، القمح، الذرة، فول الصويا، القطن، الفول البلدي من أهم المحاصيل التي يفضل التعاقد عليها بأهمية نسبية بلغت علي التوالي نحو 84.6%، 69.2%، 53.8%، 38.5%، 30.8%، 15.4%، في حين أن محافظة المنيا افاد المزارعين إن أهم محاصيل الحقل التي يفضل التعاقد عليها هي القمح والبنجر والذرة وفول الصويا والبصل والتوم والسمنسم والفول البلدي بنسب بلغت لكل منهم نحو 80%، 71.7%، 45%، 45%، 25%، 20%، 11.7%، 3.3% كما هو مبين بالجدول السابق ذكرة.

الفاكهة : فيما يخص محاصيل الفاكهة بمنطقة النوبارية اكد مزارعي العينة إن كل من البرتقال والعنب والخوخ من أهم محاصيل الفاكهة التي يفضل التعاقد عليها بأهمية بلغت نحو 7.7%، 7.7%، 7.7%، بينما في محافظة المنيا لا يوجد من يفضل التعاقد علي محاصيل الفاكهة.

2-أراء المزارعين حول تسويق منتجاتهم بنظام الزراعة التعاقدية:

مفاد تسويق المنتجات: تظهر النتائج الميدانية الواردة بالجدول رقم (2) بالملحق لمنطقة النوبارية أن الجمعية التعاونية تحتل الترتيب الأول في تسويق محاصيل المبحوثين بأهمية بلغت نحو 69.2%، يليها كل من المصنع وتاجر القرية بأهمية نسبية بلغت نحو 61.5%، 53.8% لكل منهم علي التوالي، أما فيما يتعلق بمحافظة المنيا افاد جميع مزارعي العينة إن تاجر القرية يحتل الترتيب الأول في تسويق محاصيلهم، ثم كل من المصنع والجمعيات الأهلية بأهمية نسبية بلغت نحو 81.7%، 3.3%، ويمكن أن يعزي ذلك لنشاط وانتشار وجود الجمعيات في الأراضي الجديدة.

Deductive Approach لتحقيق أهدافها وذلك بإعتمادها على دراسة العينات في محاولة لتعميم نتائج البحث، كذلك تم استخدام أسلوب دراسة الحالة عن طريق مقابلات شخصية لمجموعة من المسؤولين والخبراء ذات الصلة بموضوع البحث وكان عددهم 11 مفردة، كما تم استخدام الأسلوب الوصفي Descriptive Method وذلك بالإعتماد على الأدوات الإحصائية الوصفية البسيطة تتمثل في حساب التكرارات، والنسب المئوية، والمتوسط الحسابي، هذا بالإضافة إلي إجراء التحليل الرباعي (SWOT Analysis).

إطار نظري : مفهوم الزراعة التعاقدية:

قد عرفت الزراعة التعاقدية بأنها عبارة عن إنتاج السلع الزراعية باتفاقيات مستقبلية النفاذ، وعادة ما تكون مصحوبة بأسعار متفق عليها مسبقاً، وتأسس تلك الاتفاقيات علي التزام المزارع بتسليم سلعة محددة (معينة) بكميات ومستويات جودة يحددها المشتري المتعاقد، كما يشمل العقد التزاماً من جانب المشتري بتوفير الإرشادات الفنية وتقديم سلفيات (قروض) مادية ومالية إلي المزارعين المتعاقدين معهم.

نماذج الزراعة التعاقدية:

(1) النموذج المركزي: the centralized model

يستخدم هذا النموذج عندما يكون هناك مشتري ذو طاقة استيعابية عالية مثل وحدات التصنيع أو كبار المصدرين ويتم التوريد له من عدد كبير من صغار المنتجين، كما يستخدم هذا النموذج عادة في التعامل مع منتجات الفاكهة والمنتجات التي تتطلب مراحل تصنيع متعددة مثل إنتاج السكر وإنتاج الخضر المعبأة والمجمدة، ويتصف هذا النموذج بالتكامل الرأسي حيث توزع حصص التوريد على المزارعين مسبقاً وذلك قبل موسم الزراعة.

(2) نموذج مراكز أو نواة الاسترشاد الأقليمي the nucleus state model

يعتمد هذا النموذج علي ان يقوم المشتري بالإضافة الي امتلاكه وحدة الاستقبال المركزية بإدارة وحدات اصغر تنتشر علي مستوى الاقاليم، وتستخدم المراكز أو الوحدات الإقليمية للتأكد وضمان الجودة ومطابقة المواصفات، كما يستخدم احياناً للانشطة البحثية والإرشادية وعند نشر منتج جديد أو إعادة توطين منتجات بعينها في المناطق الجديدة.

(3) نموذج تعدد المشاركة المؤسسية the multipartite model

يشارك في تنفيذ هذا النموذج عدد من المؤسسات كل منها يقوم بدور هام لانجاح النظام ككل، يضم هذا النموذج عادة إما النموذج المركزي أو نموذج المراكز الإقليمية هذا الي جانب جمعيات المزارعين ومؤسسات التمويل والتحكيم وغيرها من المؤسسات حسب مقتضيات التطبيق الميداني.

(4) النموذج غير الرسمي the informal model

يدار هذا النموذج عادة عن طريق الأفراد أو الشركات صغيرة الحجم، وقد يعتمد علي استخدام عقود رسمية ذات طابع موسمي، ويتطلب عادةً أسناد أو دعم حكومي ممثلاً في خدمات الإرشاد والبحث العلمي، تنطوي تطبيقات هذا النموذج علي درجة عالية من المخاطر مقارنةً بغيره من النماذج.

(5) النموذج المعتمد علي الوسيط the intermediate model

يعتمد علي وجود وسطاء بين المشتري النهائي والمنتجين الزراعيين، وينطوي هذا النموذج علي مخاطر عديدة أهمها فقدان المشتري الرئيسي السيطرة علي جودة المنتج النهائي وكذلك انخفاض اسعار المزارعين، ويطلق هذا النموذج في بعض دول جنوب شرق اسيا مثل تايلاند واندونيسيا وذلك في حالات توريد خامات التصنيع لوحدات التصنيع الغذائي كبيرة الحجم (الخضر الطازجة).

النتائج المناقشات

أولاً: التعرف علي أراء المزارعين في نظام الزراعة التعاقدية :-

1- الخصائص الاقتصادية والاجتماعية بعينة الدراسة الميدانية :

التعليم: تشير البيانات الميدانية الواردة بالجدول رقم (1) بالملحق والمتعلقة بمنطقة النوبارية إلي أن 38.5% من المزارعين يجيدون القراءة والكتابة، والذين لا يجيدون القراءة والكتابة تمثل نسبتهم حوالي 30.8%، كذلك الحاصلين علي مؤهل بلغت نسبتهم حوالي 30.8%، كذلك تشير نتائج البيانات الميدانية بمحافظة المنيا إلي أن الذين يقرأون ويكتبون تمثل نسبتهم نحو 45% من العينة، وأن 36.7% منهم لا يجيدون القراءة والكتابة، بينما الحاصلين علي مؤهل بلغت نسبتهم حوالي 18.3%، كما تبين من أراء المزارعين أن هناك علاقة ايجابية بين درجة التعلم ودرجة الاستجابة لنظام الزراعة التعاقدية، ومن هذا الإستعراض يتضح وجود ارتباط وثيق بين درجة التعليم وتطبيق نظام الزراعة التعاقدية مما يعني بأهمية القضاء علي الأمية سترفع مستوي تطبيق الزراعة التعاقدية.

مميزات وعيوب كل منفذ تسويق:

وذلك يرجع إلي رغبتهم في حرية بيع المحصول، كما اشار 89.8% من المبحوثين إلي إنهم اتموا تعاقدات سابقا مع كل من المصنع بنسبة 77.1%، الجمعية التعاونية كوسيط تعاقد بنسبة 68.6%، وفيما يخص محافظة المنيا افاد 71.7% من مزارعي العينة لديهم معلومات عن الزراعة التعاقدية بينما 28.3% منهم ليس لديهم اي معلومات عن الزراعة التعاقدية، كما إن 95% من مبحوثي العينة يفضلون التعاقد علي بيع محاصيلهم، وكانت أهم اسباب تفضلهم التعاقد هي ضمان بيع المحصول، ضمان تحقيق ربح، التخلص من تحكم التجار، ضمان الحصول علي مدخلات الإنتاج، للتأمين ضد المخاطر، لا يوجد غيرة في تسويق بعض المحاصيل مثل القمح بأهمية بلغت نحو 91.2%، 49.1%، 28.1%، 14%، 1.8%، 1.8%، بينما تمثلت أهم اسباب الرفض في عدم المصدقية في التعاقد، انخفاض سعر التعاقد بأهمية بلغت نحو 66.7%، 33.3%، ورغم ذلك يوجد 71.7% من مزارعي العينة اجروا تعاقدات مع كل من المصنع والتاجر والجمعيات الأهلية بأهمية بلغت نحو 62.8%، 32.5%، 9.3% لكل منهم علي الترتيب كما هو مبين بالجدول السابق ذكرة.

3-أراء المزارعين فيما يتعلق بقرار التعاقد:

طرق التعاقد المفضلة لتحقيق التكامل: اشارت بيانات الجدول رقم (3) بالملحق إلي أن 81.8% من المزارعين عينة الدراسة في منطقة النوبارية إلي إنهم عند التعاقد يفضلون ان يكون التعاقد عن طريق الجمعية التعاونية، بينما 36.4% منهم يرغبون في التعاقد المباشر دون تدخل وسطاء، اما النسبة المتبقية من الذين يفضلون التعاقد 27.3% يفضلون التعاقد عن طريق وسيط ممثل عنهم في القرية، بينما افاد مزارعي العينة بمحافظة المنيا إنهم يفضلون التعاقد المباشر أو عن طريق الجمعية التعاونية بأهمية نسبية بلغت لكل منهم نحو 80.7%، 47.3%، هذا بالإضافة إلي التعاقد عن طريق روابط تسويقية أو عن طريق وسيط من القرية أو عن طريق احدي الجمعيات الأهلية بأهمية نسبية بلغت نحو 24.5%، 7%، 7% لكل منهم علي التوالي.

العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التعاقد للمزارع: يتضح من نتائج بيانات التجميع الميداني للجدول السابق ذكرة بمنطقة النوبارية إن أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ المزارع قرار التعاقد هي (توفير جزء من مدخلات الإنتاج بأهمية بلغت نحو 100%، توفير الدعم الفني اثناء الموسم بأهمية نسبية 90.9%، توفير جزء من ثمن المحصول بأهمية نسبية 90.9%، تحديد اجراءات التأمين من عزمها بأهمية نسبية 36.4%)، في حين أن أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التعاقد لمزارعي العينة بمحافظة المنيا تمثلت في (اجراءات التأمين علي العقود من عزمها بأهمية 45.6%، توفير الدعم الفني بأهمية 40.3%، توفير جزء من ثمن المحصول بأهمية نسبية 36.8%، توفير جزء من مدخلات الإنتاج بأهمية نسبية 29.8%، توفير معاملات ما بعد الحصاد بأهمية 17.5%) .

أهم بنود التعاقد: أكد مزارعي العينة بمنطقة النوبارية إن أهم البنود التي يجب ان تتوافر في العقد هي علي الترتيب تحديد الكمية، تحديد السعر، تحديد اجراءات النقل، تحديد الشرط الجزائي، تحديد مستوى الجودة المطلوبة، تحديد فترة التعاقد، تحديد الدعم الفني، كيفية توفير مستلزمات الإنتاج، تحديد ميعاد الدفع لثمن المحصول وذلك بأهمية نسبية بلغت لكل منهم علي الترتيب نحو 100%، 100%، 81.8%، 72.7%، 45.5%، 18.2%، 18.2%، 9.1%، 9.1%، وفيما يتعلق بمحافظة المنيا تمثلت أهم بنود التعاقد في تحديد السعر، اجراءات نقل المنتج، تحديد الكمية، مستوى الجودة المطلوبة، فترة التعاقد، الشرط الجزائي بأهمية نسبية بلغت نحو 89.5%، 47.3%، 38.6%، 31.5%، 17.5%، 10.5% لكل منهم علي الترتيب كما هو مبين بالجدول السابق ذكرة.

اسس تحديد الاسعار: باستقراء نتائج التحليل الإحصائي للبيانات الميدانية الواردة بالجدول رقم (3) بالملحق لمنطقة النوبارية تبين أن طريقة تثبيت الاسعار في بداية الموسم تعد من العوامل التي تؤثر علي قرار التعاقد وذلك بأهمية نسبية بلغت نحو 81.8%، يليها 27.3% من مزارعي العينة يفضلون طريقة تحديد السعر وقت التسليم اخذاً في الاعتبار اسعار السوق، بينما 9.1% منهم يفضلون طريقة الاسعار المتغيرة اعتماداً علي الاسعار العالمية والمحلية، كذلك اشار 70.2% من مزارعي العينة بمحافظة المنيا إلي أن طريقة تثبيت الاسعار في بداية الموسم هي الطريقة الأفضل في تحديد الاسعار، يليها طريقة السعر وقت التسليم اخذاً في الاعتبار اسعار السوق، اسعار اساس لحين التقدير النهائي للسعر خاصة سلع التصنيع بأهمية نسبية بلغت نحو 26.3%، 24.5% لكل منهم علي الترتيب، بينما يفضل 8.7% منهم الاسعار المتغيرة اعتماداً علي الاسعار المحلية والعالمية، اخيراً 1.7% من مزارعي العينة تفضل طريقة تثبيت الاسعار في بداية الموسم مع الاحتفاظ بنسبة زيادة في حالة ارتفاع الاسعار.

التاجر: افاد المبحوثين كما هو موضح بالجدول السابق ذكرة إن أهم مميزات التعامل مع التاجر بمنطقة النوبارية هي الدفع الفوري لثمن المحصول وتوفير التمويل اثناء الموسم ويعطي أعلى سعر نتيجة التفاوض ويتحمل عمالة الجمع هذا بالإضافة إلي عدم وجود روتين في التعامل معه وذلك بأهمية نسبية بلغت لكل منهم علي الترتيب نحو 100%، 42.9%، 14.3%، 14.3%، 14.3% بينما اشار المبحوثين إلي أن أهم عيوب التاجر هي التحكم في السعر والغش في الميزان ويخس ثمن المحصول هذا بالإضافة إلي عدم المصدقية في حالة انخفاض السعر بأهمية نسبية قدرت بحوالي 38.1%، 33.3%، 28.6%، 19.1% لكل منهم علي الترتيب، بينما في محافظة المنيا أكد مبحوثي العينة إن ضمان بيع المحصول والدفع الفوري لثمن المحصول، وتوفير التمويل اثناء الموسم وإعطاء اعلي سعر نتيجة التفاوض وعدم وجود روتين في التعامل معه هذا بالإضافة إلي تحملة عمالة الجمع تعد من أهم مميزات التعامل مع التاجر بأهمية بلغت لكل منهم علي التوالي نحو 26.7%، 25%، 13.3%، 11.7%، 10%، 6.3% في حين جاءت أهم عيوبه في التحكم في السعر، التلاعب في ميزان المحصول، لا يوجد دعم فني، يخس ثمن المحصول في حالة انخفاض السعر، قلة المصدقية في حالة انخفاض السعر بنسب بلغت نحو 13.3%، 11.7%، 10%، 6.7%، 6.7%.

الجمعيات: فيما يتعلق بالجمعية التعاونية بمنطقة النوبارية افاد مزارعي العينة إن أهم ما يميز التعامل مع الجمعية هو ضمان الحصول علي ثمن المحصول بنسبة 55.6%، المصدقية في التعامل بنسبة 55.6%، توفير المبيدات ومستلزمات الإنتاج 25.9%، ضمان بيع المحصول بنسبة 22.5%، توفير الدعم الفني بنسبة 22.5%، في حين أن ضعف التمويل لدي الجمعيات التعاونية تعتبر أهم صعوبة تواجه المزارعين بأهمية نسبية بلغت نحو 59.3%، بينما في محافظة المنيا تميزت التعاملات مع الجمعيات الأهلية بالمصدقية وضمن الحصول علي ثمن المحصول بأهمية بلغت نحو 100%، 72.7% علي التوالي كما هو مبين بالجدول السابق ذكرة.

المصنع: أكد المبحوثين بالجدول رقم (2) بالملحق أنه من أهم مميزات التعامل مع المصنع هي ضمان بيع المحصول بسعر مناسب، توفير الدعم الفني اثناء الموسم الإنتاجي، ضمان تحقيق ربح ثابت، توفير بعض مستلزمات الإنتاج، التخلص من تحكم التجار بأهمية نسبية بلغت علي التوالي نحو 75%، 29.2%، 25%، 12.5%، 12.5% بينما تمثلت أهم عيوب التعامل مع المصنع في التأخير في دفع ثمن المحصول، التأخير في استلام المحصول، كثرة الفوائد بأهمية بلغت لكل منهم علي الترتيب نحو 50%، 25%، 12.5%، وفيما يتعلق بمميزات التعامل مع المزارعي عينة المنيا اشاروا إلي إنها تتمثل في ضمان بيع المحصول بسعر مناسب، توفير الدعم الفني، ضمان تحقيق ربح ثابت، اعطاء كشف حساب خاص بالمحصول، توفير وسيلة نقل، توفير بعض مستلزمات الإنتاج، التخلص من تحكم التجار بأهمية بلغت علي الترتيب نحو 59.2%، 26.5%، 16.3%، 14.3%، 14.3%، 8.2%، 4.1% بينما أهم عيوب التعامل معه تمثلت في التأخير في استلام المحصول، التأخير في دفع ثمن المحصول، صعوبة الحصول علي تقاوي، قلة المصدقية في بعض الأحيان، كثرة الفوائد بأهمية بلغت نحو 69.4%، 57.1%، 16.3%، 10.2%، 8.2% لكل منهم علي التوالي.

مصادر الحصول علي معلومات التسويق والاسعار: تشير نتائج التحليل الإحصائي للبيانات الميدانية الواردة بالجدول رقم (2) بالملحق لمنطقة النوبارية إن الجمعية التعاونية تعد أهم مصدر للحصول علي معلومات التسويق والاسعار بنسبة 46.2%، يليها تاجر القرية بنسبة 38.5% من المبحوثين، ثم الجيران بأهمية نسبية بلغت نحو 33.3%، يليهم كل من وسيط التعاقد والإعلام والسوق بنسب بلغت لكل منهم علي التوالي نحو 15.4%، 15.4%، 7.7%، بينما في محافظة المنيا تمثلت أهم مصادر الحصول علي المعلومات في كل من الجيران وتاجر القرية والإعلام والسوق بأهمية بلغت علي الترتيب نحو 96.7%، 71.7%، 20%، 15% .

وفرة المعلومات عن الزراعة التعاقدية واسباب تفضيل المزارعين لها: أكد جميع مبحوثي العينة بمنطقة النوبارية إنهم لديهم معلومات عن مفهوم الزراعة التعاقدية، منهم 84.6% يفضلون التعاقد علي بيع المحصول قبل موسم الزراعة، وذلك للأسباب الآتية (لضمان بيع المحصول بأهمية 100%، لضمان تحقيق ربح بأهمية 90%، للتخلص من تحكم التجار بنسبة 54.5%، لضمان الحصول علي مدخلات الإنتاج بنسبة 27.3%)، بينما 15.4% من مزارعي العينة لا يفضلون التعاقد علي بيع محاصيلهم قبل موسم الزراعة،

النقاط الواجب أخذها في الاعتبار عند التعاقد مع المزارع:

أفاد المتخصصين والخبراء كما هو موضح بالجدول رقم (5) بالملحق أنه عند التعاقد مع المزارع يجب الأخذ في الاعتبار عدة نقاط هي حسب أهميتها (كيفية توفير مستلزمات الإنتاج بنسبة 45.4%، طريقة تجميع المزارعين واختيار من يمثلهم في التعامل بنسبة 27.3%، ميعاد وطريقة الاستلام للمحصول بنسبة 27.3%، طريقة تحديد السعر وكيفية الدفع والتمويل أثناء موسم الإنتاج بنسبة 27.3%، تحديد الكمية المراد توريدها سواء كانت كل الكمية أو جزء من الكمية بنسبة 18.2%، طريقة ادخال الجمعيات التعاونية الزراعية كوسيط في التعامل بين طرفي التعاقد بنسبة 9.1%، النواحي التدريجية لصغار الزراع لتعريفهم الحزم الإرشادية وتعريفهم بمميزات وعيوب الزراعة التعاقدية بنسبة 9.1%، الإشراف الفني بنسبة 9.1%، الشرط الجزائي في حالة الإخلال ببنود العقد بنسبة 9.1%).

النقاط الواجب أخذها في الاعتبار عند التعاقد مع المشتري:

أشار الخبراء إلى أنه عند التعاقد مع المشتري يجب الأخذ في الاعتبار عدة نقاط هي حسب أهميتها، إجراءات الحصول على المنتج وكيفية تحديد السعر وطريقة دفع الثمن بأهمية نسبية 45.5%، طريقة المتابعة أثناء الموسم ومن المحتمل التكلفة وذلك بأهمية 36.4%، تحديد الموصفات بنقطة متناهية 27.3%، مراعاة اختلاف طريقة التعامل مع الأسواق مباشراً والمشتريين 18.2%، طريقة تطبيق نظام الحوfter المشروطة مع كل من المزارع والمشتري 9.1%، نسب الخصم 9.1%، الشرط الجزائي 9.1% كما هو مبين بالجدول السابق ذكراً.

المؤسسات المفضل تمثيلها: أشارت النتائج الميدانية بالجدول رقم (5) بالملحق إلى أن أهم المؤسسات التي يفضل أن تمثل في مجلس الزراعة التعاقدية هي (البنك الزراعي بأهمية 18.2% – الاتحاد التعاوني والجمعيات التعاونية الزراعية بأهمية 18.2% مركز البحوث الزراعية بأهمية 18.2% – اتحادات المنتجين والمصدرين بأهمية 18.2% – محلات الهياير ماركات بأهمية 18.2% – ممثل عن المصانع بأهمية 18.2% – ممثل عن وزارة التكوين 18.2% – منظمات المجتمع المدني بالرأف بأهمية 9.1% – المجلس السلمي بأهمية 9.1% – ممثل عن أسواق الجملة بأهمية 9.1% – الإرشاد الزراعي بأهمية 9.1% – قطاع الزراعة الآلية بأهمية 9.1% – ممثل عن الغرف التجارية بأهمية 9.1% – ممثل عن كبار تجار مستلزمات الإنتاج بأهمية 9.1%)، كما أفاد الخبراء إلى أن أهم الأدوار المنوط القيام بها لكل من مركز الزراعة التعاقدية هي التنسيق بين الجهات المختلفة ذات الصلة بأهمية بلغت نحو 81.8%، توثيق العقود بنسبة 9.1%، فتح منافذ تسويق بنسبة 9.1%، بينما الجمعيات التعاونية تمثل دورها في تجميع المزارعين بأهمية 72.7%، توفير مستلزمات الإنتاج بأهمية 18.2%، توقيع العقود نيابة عن المزارعين بنسبة 9.1%، تسليم المنتجات للمشتريين بنسبة 9.1%، أما فيما يخص المجمعات الاستهلاكية تمثل دورها في التعاقد وإستلام المنتجات من الجمعيات التعاونية بأهمية قدرت بحوالي 63.6%، التوزيع للمنتجات بنسبة 36.4%، وفيما يتعلق بالبنك الزراعي أفاد جميع المبحوثين قيام البنك بتوفير التمويل بضمان العقود.

أسس التسعير وكيفية التعاقد: أكد الخبراء أن أسس تحديد السعر يجب أن تعتمد على عدة بدائل هي علي حسب أهميتها (السعر الحاضر مع الأخذ في الاعتبار الأسعار العالمية والمحلية أثناء الموسم بأهمية 36.4%، تحديد السعر علي أساس التكلفة مع هامش ربح 15% : 20% بأهمية 36.4%، بالإضافة إلي تحديد السعر لجزء من الكمية في بداية الموسم مع ترك الجزء الباقي لسعر السوق، تحديد سعر مسبق مع تحديد معدل زيادة 20% : 30% من الزيادة في السعر في حالة ارتفاع السعر أثناء الموسم، تحديد السعر علي أساس التكلفة مع السعر العالمي بأهمية بلغت علي الترتيب نحو 9.1%، 9.1%، 9.1%، كما أفاد المبحوثين إلى إنه يفضل التعاقد علي جزء من الكمية ليها في الترتيب التعاقد علي كل الكمية بنسب علي التوالي بلغت نحو 45.5%، 45.5% كما هو مبين بالجدول السابق ذكراً.

نوع القطاع المفضل في التعاقد: أفادت آراء المبحوثين بالجدول السابق ذكراً إلى أنه يفضل البدء بكل القطاعات (نباتي - حيواني - داجني - أسماك - مخدلات انتاج) في التعاقد مع المزارعين بنسبة 36.4%، يليهم في الأهمية البدء بالحاصلات البستانية، المحاصيل الحقلية، المحاصيل الحقلية مع مستلزمات الإنتاج بنسب علي الترتيب بلغت نحو 27.3%، 18.2%، 18.2%).

كيفية تحقيق التكامل: يتضح من البحث الميداني أن الزراعة التعاقدية يمكن ان تحقق التكامل عن طريق النموذج الأول وذلك بتجميع صغار المزارعين عن طريق الجمعيات التعاونية والتي بدورها تتعامل مع الجهات المختلفة، ثم مركز الزراعة التعاقدية الذي يقوم بالتنسيق مع كل الجهات ثم التمويل (البنك

4-آراء المزارعين فيما يتعلق بمشاكل الزراعة التعاقدية وأهم الحلول المقترحة:

مشاكل الزراعة التعاقدية: تشير البيانات الواردة بالجدول رقم (4) بالملحق إلي أن نحو 46.2% من مزارعي العينة بمنطقة النوبارية إن أهم مشكلة تقابلهم في التعاقدات الزراعية التأخير في دفع ثمن المحصول والإستلام خاصة المحاصيل سريعة العطب (الطماطم)، كذلك عدم التزام بعض المتعاقدين خاصة الجانب الحكومي والمماطلة في استلام المحاصيل (قلة المصدقية) بأهمية نسبية بلغت نحو 46.2%، يأتي بعد ذلك عدم تحديد السعر للمحاصيل قبل الموسم بوقت كافي (الذرة-بنجر السكر-القمح)، يليها عدم مصدقية الخصم الناتج عن الشوائب ورفض بعض الشحنات خاصة في حالة انخفاض السعر بأهمية بلغت لكل منهم نحو 15.6%، 15.6%، ثم بعض اصناف التعاقد غير مجدية مثل طماطم هاينز، عدم ارتفاع اسعار التعاقد للمحاصيل مقارنة بارتفاع اسعار مستلزمات الإنتاج، كذلك عدم وجود تعاقدات مشجعة لبعض المحاصيل مثل الذرة، عدم وجود تأمين ضد الخسائر، عدم وجود دعم مادي أثناء الموسم بنسب بلغت لكل منهم علي التوالي نحو 7.7%، 7.7%، 7.7%، 7.7%، أما فيما يتعلق بمشاكل التعاقد بمحافظة المنيا أظهرت نتائج التحليل أن 45% من المبحوثين افادوا أنه يوجد عدم مصدقية في التعاقد (مثل عدم مصدقية الخصم خاصة عند انخفاض السعر)، ثم لا توجد حرية للمزارع في زراعة المحاصيل خاصة إنهم يفضلون بيع المحصول في نهاية الموسم خوفاً من زيادة الاسعار بأهمية نسبية بلغت نحو 20%، يليها عدم توفير الدعم الفني ودعم مستلزمات الإنتاج (اسمدة-مبيدات- تقاوي-الخ)، عدم التحديد السعر قبل موسم الزراعة بوقت كافي (قصب السكر-ذرة-بنجر السكر-قمح)، بعض المزارعين ليس لديهم معلومات عن الزراعة التعاقدية، عدم ارتفاع اسعار المحاصيل مقارنة بارتفاع اسعار مستلزمات الإنتاج، عدم وجود تأمين ضد الخسائر وخوف المزارعين من الضرائب والشرط الجزائي بأهمية نسبية لكل منهم علي التوالي بلغت نحو 18.3%، 11.7%، 11.7%، 10%، 10%.

مقترحات الحل: أفاد مزارعي العينة بمنطقة النوبارية إنه يجب تبسيط وإسراع إجراءات الإستلام للمحصول (لجنة مشتركة من المتعاقدين) بأهمية بلغت نحو 35.9%، يليها الدفع الفوري لثمن المحصول بمجرد الإستلام، توفير الدعم الفني بنسب بلغت نحو 30.8%، 30.8%، الإلتزام بالسعر المحدد مسبقاً مع وضع نسبة زيادة في حالة ارتفاع السعر أو السماح للمزارع بالتصرف في نصف الكمية للمحصول بأهمية بلغت نحو 23.1%، يأتي بعد ذلك عمل تعاقدت مباشرة مع المزارعين دون وسطاء، وضع شرط جزائي في حالة الإخلال ببنود العقد، التحديد المبكر لسعر المحصول قبل الموسم الزراعي بوقت كافي، توفير مصدر تمويل بضمان المحصول والتأمين عليه ضد المخاطر، استلام المحصول علي رأس الحقل، توفير وسيلة نقل لتتبع المشتري (المصنع) بأهمية قدرت لكل منهم علي التوالي بحوالي 15.4%، 15.4%، 15.4%، 15.4%، وذلك عن طريق البداية في التعاقدات قبل الموسم الزراعي بوقت كافي، تعميم نموذج البنجر علي باقي المحاصيل بأهمية بلغت نحو 7.7%، 7.7%، بينما أهم مقترحات الحل لمبحوثي محافظة المنيا هي تفعيل دور التعاونيات في الزراعة التعاقدية علي أن يكون من ضمن وظائفها التعاقد وعمل حملة توعية وعقد الندوات وورش العمل للتوعية بالزراعة التعاقدية، توفير الدعم الفني (إرشاد – ممثل للحكم علي اسباب القبول والرفض، تكوين روابط بين المزارعين للزراعة التعاقدية، تبسيط إجراءات استلام المحصول والسرعة في الاستلام عن طريق توفير وسيلة نقل للمحصول، توفير مصدر تمويل بضمان المحصول والتأمين عليه ضد المخاطر وتوثيق العقد، التحديد المبكر لسعر المحصول وفي حالة ارتفاع السعر يسمح للمزارع بالتصرف في نصف كمية المحصول، الدفع الفوري لثمن المحصول بمجرد قبول الإستلام بأهمية نسبية بلغت لكل منهم علي التوالي نحو 40%، 33.3%، 25%، 23.3%، 16.7%، 16.7%، 15% كما هو موضح بالجدول السابق ذكراً.

ثانياً: التعرف علي آراء المسؤولين والخبراء فيما يتعلق بالزراعة التعاقدية: بعد اخذ رأي الخبراء والمسؤولين المرتبطين بموضع الزراعة التعاقدية من الأهمية يمكن، حيث تسهم آراهم في زيادة الاستفادة والربط بين وجهات نظر المزارع مع المسؤولين والخبراء حتي يمكن الوصول إلي نقطة التقاء، يمكن من خلالها وضع تصور مقترح لإنجاح نظام الزراعة التعاقدية في مصر، ومن هذا المطلق سوف يتناول الجزء التالي آراء بعض المسؤولين والخبراء الذين لهم صلة بالزراعة التعاقدية، حيث تم استخدام اسلوب دراسة الحالة عن طريق إجراء لقاءات فردية متعمقة تشتمل علي 11 متخصص ومسؤول في الزراعة التعاقدية، ممثلين في مصانع و أجهزة تنفيذية وخبراء، وقد توصلت نتائج المقابلات الشخصية إلي الآتي:

بتمثيلهم في التعاقد مع المشترين بأهمية قدرت بحوالي 9.1% كما هو موضح بالجدول رقم (5) بالملحق.

ثالثاً: نتائج التحليل الرباعي للزراعة التعاقدية ومقترحات الحلول :

في هذا الجزء تم إجراء التحليل الرباعي (SWOT Analysis) لنظام الزراعة التعاقدية في مصر للوقوف على نقاط القوة والضعف، كذلك الفرص التي يمكن الاستفادة منها بالإضافة إلى التهديدات المحتمل مواجهتها وذلك من وجهة نظر بعض المسئولين بالمصانع والخبراء.

الزراعي المصري (في توفير التمويل والجهات المسؤولة عن توفير مستلزمات الإنتاج، كذلك المجمعات الاستهلاكية والتي بدورها تقوم بالتوزيع وتوفير التمويل والمصدرين واسواق الجملة والسوبر ماركت والمصانع والجهاز الإرشادي كل فيما يخصه بأهمية بلغت نحو 72.7%، بينما النموذج الثاني تمثل في تجميع صغار المزارعين عن طريق الجمعيات التعاونية، ثم تقوم الجمعيات التعاونية في التعاقد مع اسواق السلع مستلزمات الإنتاج وتوفير التمويل من الجهات الممولة وذلك بأهمية بلغت نحو 18.2%، يليهم النموذج الثالث الذي يعتمد علي تجميع صغار المزارعين ثم تقوم الجمعيات التعاونية

1- نقاط القوة والضعف

نقاط القوة	نقاط الضعف أو القصور
تبيين من لقاءات الخبراء أن نظام الزراعة التعاقدية يتميز بعدة نقاط تكسبها تميز من البحث الميداني أنه بالرغم من تميز الزراعة التعاقدية بعدة نقاط قوة إلا إن ميزة نسبية عن المنافسين له في قطاع الزراعة يمكن إيجازها فيما يلي:	1. الإعلان المتأخر لأسعار بعض المحاصيل خاصة الأسترراتيجية.
1. تعد الزراعة التعاقدية اداه لمواجهة الاختكار في السوق.	2. ضعف التمويل الذي يساعد علي انتشار نظام الزراعة التعاقدية.
2. نظام جيد لضمان تسويق المحاصيل وتحقيق الاستقرار في الاسواق.	3. عدم وجود بنية تسويقية (ساحات تجميع - محطات فرز وتعبئة الخ).
3. اداه لتنفيذ سياسات الدولة في تحقيق الأمن الغذائي.	4. تركزها علي المحاصيل الأسترراتيجية فقط.
4. انخفاض عدد الوسطاء وبالتالي التكاليف التسويقية وبالتالي تحقق استفادة لكل من المنتج والمستهلك.	5. ضعف الاتصال بين مركز الزراعة التعاقدية والجهات الأخرى ذات الصلة.
5. بها نظام للتمكين ضد المخاطر.	6. عدم اختيار مناطق ونماذج تساعد علي نجاح ذلك النظام.
6. نظام يضمن توفير بعض مستلزمات الإنتاج مثل التقاوي.	7. عدم الإلتزام بالأسعار المتعاقد عليها في حالة انخفاض السعر.
7. نظام يضمن تحقيق ربح للمزارع.	8. التأخير في استلام المحصول ودفع الثمن.
8. نظام يحقق زيادة وتنوع مصادر الحصول علي المنتجات.	9. عدم تحديد الكيان الذي سوف يمثل المزارعين في التعاقدات عند اصدار التشريع.
9. نظام يضمن زيادة جودة المنتجات نتيجة تطبيق المواصفة	10. النظرة المحدودة للزراعة التعاقدية علي إنها تنحصر في مرحلة استلام وتوريد المحصول فقط، دون الأخذ في الإعتبار مراحل ما قبل التوريد ومعاملات ما بعد الحصاد.
10. نظام تديره جهة رسمية يكسبه قوة الإلزام.	11. نظام لدبية القدرة علي ادخال الشركات الكبرى في قطاع الزراعة وتطبيق وفورات السعة في الإنتاج والتسويق.
11. نظام ييسر علي تحقيق التكامل الرأسي والافقي للزراعية المصرية.	12. نظام ييسر علي تحقيق التكامل الرأسي والافقي للزراعية المصرية.

2- الفرص والتهديدات

الفرص	التهديدات
يوجد العديد من الفرص التي يمكن لنظام الزراعة التعاقدية الاستفادة منها في زيادة الانتشار والتوسع والتي افاد به الخبراء وهي كالتالي :	افادت نتائج الزيارات الميدانية إلي أنه توجد العديد من التهديدات التي يمكن أن تكون احد الاسباب التي تعيق التوسع في نظام الزراعة التعاقدية وهي كما يلي :
1. انتشار الجمعيات التعاونية والبنك الزراعي علي مستوي الجمهورية.	1. كثرة وجود السماسرة والوسطاء والتجار بالقرى.
2. وجود جهات داعمة مثل الاتحادات ومنظمات المجتمع المدني بالريف.	2. وجود المستوردين للمحاصيل خاصة المحاصيل الأسترراتيجية.
3. قلة رغبة كبار المسوقين والمصدرين في التعامل مع الاسواق المحلية.	3. التفتت الحيازي.
4. صدور تشريع خاص بالزراعة التعاقدية حسيما ما جاء بالدستور.	4. شركات مستلزمات الإنتاج غير الجيدة.
5. وجود روابط لصغار المزارعين مما يسهل عملية ربطهم بالاسواق.	5. ضعف التعاون بين كبار وصغار المزارع وكذلك فيما بينهم.
6. رغبة الكثير من المزارعين في ضمان تسويق محاصيلهم.	6. عدم وجود دورة زراعية.
7. وجود قنوات إعلام زراعية.	

المصدر : جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

مقترحات لإلحاق نظام الزراعة التعاقدية : أكد الباحثين أنه لزيادة تفعيل وإنجاح نظام الزراعة التعاقدية يجب اشراك الجمعيات التعاونية الزراعية في عمليات التعاقد، التصديقية في التعامل، توفير مصدر تمويل كالبنك الزراعي المصري، اتباع نظام الحوافز المشروطة بأهمية بلغت علي الترتيب نحو 36.4%، 36.4%، 27.3%، 27.3%، يليهم في الترتيب كل من مساعدة المزارع في الحصول علي شهادة الجولبال جاب، احداث تكامل بين جهات الإنتاج و جهات التسويق بأهمية بلغت علي الترتيب نحو 18.2%، 18.2%، اخيراً كل من توفير بنية تخزينية وتسويقية بالتعاون مع الجمعيات التعاونية والمجمعات الاستهلاكية، دخول منافذ وزارة التميمين في المنظومة لإحداث التكامل، تمثيل الزراعة التعاقدية كطرف ثالث بين المنتج والمشتري، اتباع نظامي التعاقد علي كل الكمية و جزء من الكمية، التعرض للتجارب الدولية الناجحة في الزراعة التعاقدية، عمل حملة إعلامية موسعة، ربط المشاريع الممولة من الخارج بأنشطة تساعد علي تنفيذ نظام الزراعة التعاقدية، تفعيل الشرط الجزائي، إعداد هيكل مؤسسي مكون من مجموعة ادارات مختلفة لإلحاق نظام الزراعة التعاقدية بأهمية بلغت لكل منهم علي الترتيب نحو 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1%، 9.1% كما هو مبين بالجدول رقم (6) بالملحق.

رابعاً: تصور مقترح لدور الزراعة التعاقدية في تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية:

بناءً علي ما سبق من استخلاص نتائج يمكن إيجاز التوصيات التالية:

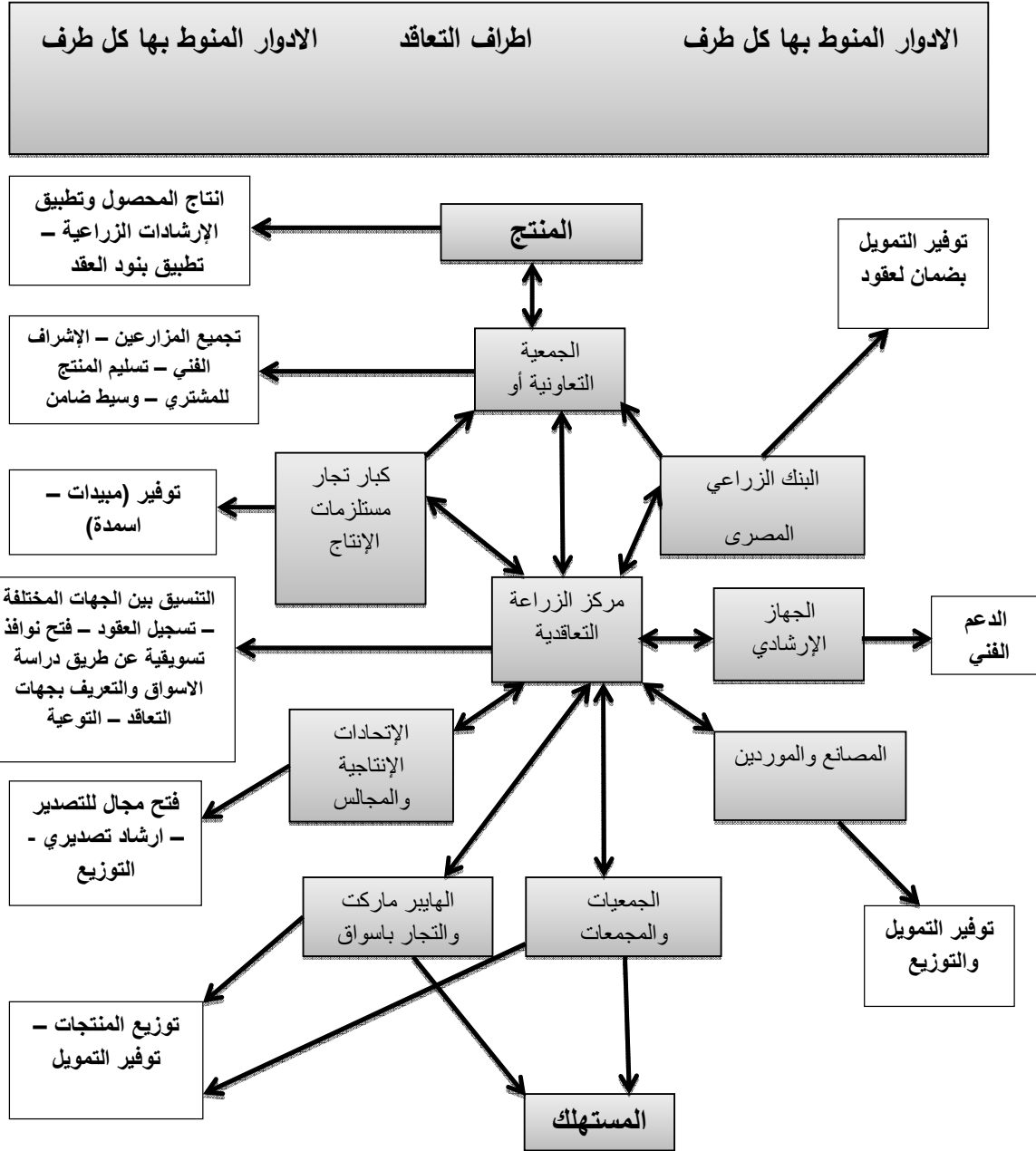
1. يجب الإسراع في إجراءات الإستلام للمحصول ودفع ثمنه، حيث إن أكثر من ثلث الباحثين يعانون من مشكلة تأخر استلام المحصول ودفع ثمنه مما يعيق نجاح تلك التعاقدات.
2. تفعيل دور التعاونيات في التعاقدات الزراعية وذلك عن طريق جعل التعاقد مع المزارعين احد الأدوار المنوط القيام بها لما لها من تأثير في قرار المزارع، وحتى يمكن الاستفادة من امكان البنية التسويقية لديها في معاملات ما بعد الحصاد.

يمكن من العرض السابق استخلاص بعض النتائج التي تساعد في وضع تصور لنظام الزراعة التعاقدية، والذي بدوره يسهم في تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية، وذلك عن طريق قيام الجمعيات التعاونية أو الأهلية بتجميع المزارعين وإجراء العقود معهم علي أن تمثلهم في عقد مجمع وإجراء جميع المعاملات مع الجهات الأخرى، ويتمثل دورها في التجميع والإشراف الفني والإلتزام امام الطرف الأخر بتسليم المحصول حسب

5. تفعيل العلاقة بين مركز الزراعة التعاقدية وبين جهات التمويل والبنك الزراعي والمجمعات الاستهلاكية وكبار الموردين والمجالس التصديرية وكبار تجار مستلزمات الإنتاج، وذلك عن طريق جعلهم ممثلين في مركز الزراعة التعاقدية لتيسير الإجراءات وتشجيع عملية التكامل الرأسي للزراعة المصرية عن طريق توفير التمويل ومستلزمات الإنتاج والتسويق.

3. يفضل عند التعاقد مع المزارعين توفير الدعم الفني والمادي اثناء الموسم الإنتاجي، حيث إن أكثر من ثلثي المزارعين يعتبرونه من أهم العوامل التي تؤثر في قرارهم علي التعاقد.
4. في حالة ارتفاع السعر يسمح للمزارع بالتصرف في جزء من الكمية للاستفادة من زيادة الأسعار، الأمر الذي يشجع المزارع علي التعاقد حيث إن ذلك يساعد علي تحقيق الإستقرار في الأسواق ومعالجة مشكلة التفتت الحيازي وتشجيع المزارعين علي التجميع.

شكل تخطيطي 1. للتصور المقترح لدور الزراعة التعاقدية في تحقيق التكامل الرأسي للزراعة المصرية



المصدر: من إعداد الباحث بناءً علي الإستبيان والنتائج التي تم التوصل إليها

المراجع

أحمد جمال الدين وهبه (دكتور) وآخرون " الزراعة التعاقدية لأهم المحاصيل الإستراتيجية في جمهورية مصر العربية" الجزء الثاني، معهد بحوث الإرشاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية، 2015.
الأمم المتحدة (الجمعية العامة) "تعزيز حقوق الإنسان وحمايته مسائل حقوق الإنسان، بما في ذلك النهج البديلة لتحسين تمتع الفعلي بحقوق الإنسان والحريات الأساسية" اغسطس 2011، شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت).

ابنسام بسبوني راضى الملبجي (دكتور) " رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية" مجلة العلوم الاقتصادية والإجتماعية الزراعية، جامعة المنصورة، العدد الرابع (2)، 2013.
أحمد جمال الدين وهبه (دكتور) وآخرون " الزراعة التعاقدية لأهم المحاصيل الإستراتيجية في جمهورية مصر العربية" الجزء الأول، معهد بحوث الإرشاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية، 2014.

- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الاقتصادية، ادارة شئون المديریات، بيانات غير منشورة.
- Bijman, j: contract farming in developing countries: an over view, working paper, Wageningen University, development cooperation with ministry of foreign affairs, Netherland, May, 2008.
- Singh, S: contract farming in India: Impacts on women and child workers, International Institute for Environment and development, Gujarat, India.(on-line): available at www. Pubs. iied. Org/ pdf/ 9281iied.pdf, 2003.
- فوزي عبد العزيز الشاذلي (دكتور) "نحو نظام تعاوني جديد لتسويق الحاصلات الزراعية الرئيسية في مصر" معهد بحوث الاقتصاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية، 2014.
- المجلس الوطني المصري للتنافسية واخرون "ورثتي عمل الزراعة التعاقدية وصندوق التكافل الزراعي" الدقي، القاهرة، 2015/12/22-21.
- محمد حمدي سالم (دكتور) " الزراعة التعاقدية" محاضرة ، كلية الزراعة ، جامعة عين شمس، شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت).
- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (الفاو) "الخطوط التوجيهية لعمليات الزراعة التعاقدية المسؤولة" شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت) 2013.
- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، مركز البحوث الزراعية ، معهد بحوث الاقتصاد الزراعي، قسم بحوث التسويق الزراعي، الدليل الإحصائي لتسويق المحاصيل الزراعية، التجارة الداخلية، الجزء الأول 2014 .

الملحق

أولاً: المزارعين

جدول 1. الخصائص الاقتصادية والاجتماعية لعينة الدراسة الميدانية موسم 2016 / 2017

البند	الأهمية النسبية للنوبارية % (ن=39)	الأهمية النسبية للمنيا % (ن=60)
يقراء ويكتب	38.5	45.00
امي	30.8	36.67
مؤهل متوسط	15.4	15.00
جامعي	15.4	3.33
الزراعة	100	91.67
موظف	-	5.00
حرفي	-	3.33
ملك	84.6	85.00
ابجار	15.4	16.67
هل أنت عضو في اي منظمات زراعية	76.9	88.3
نعم	23.1	11.7
لا		
الجمعية التعاونية الزراعية	80.0	90.6
عضو مجلس ادارة	20.0	3.8
جمعية تنمية المجتمع المحلي	0.0	0.0
عضو مجلس ادارة	10.0	5.7
علاقة عضوية الجمعيات بالتعاقدات الزراعية	89.8	71.7
أهم المحاصيل التي يفضل التعاقد عليها		
الفاصوليا	15.4	48.33
البطاطس	30.8	45.00
الخيار	-	15.00
الكوسة	7.7	15.00
الطماطم	92.3	8.33
بطيخ	7.7	-
الشهد	7.7	-
الكمون	-	43.33
البانسون	-	31.67
الكسبرة	-	20.00
البريقوش	-	16.67
الشمر	-	6.67
الكرابية	-	5.00
الفصح	69.2	80.00
البنجر	84.6	71.67
الذرة الشامية	53.8	45.00
فول صويا	38.5	45.00
البصل	-	25.00
الثوم	-	20.00
النمسم	-	11.67
فول بلدي	15.4	3.33
القطن	30.8	-
البرتقال	7.7	-
العنب	7.7	-
الخوخ	7.7	-

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

جدول 2. آراء المزارعين حول تسويق منتجاتهم بنظام الزراعة التعاقدية موسم 2016 / 2017

البند	الأهمية النسبية للنويارية % (ن = 39)	الأهمية النسبية للمنيا % (ن = 60)
جهة التسويق	1. تاجر القرية	53.8
	2. مصنع	61.5
	3. جمعية تعاونية	69.2
	4. جمعية أهلية	-
مصدر الحصول علي المعلومة التسويقية	1. الجيران	33.3
	2. تاجر القرية	38.5
	3. الإعلام	15.4
	4. السوق	7.7
	5. الجمعية	46.2
	6. وسيط التعاقد	15.4
هل لديك معلومات عن مفهوم الزراعة التعاقدية	نعم	100.0
	لا	0.0
هل تفضل التعاقد علي بيع المحصول قبل زراعته؟	نعم	84.6
	لا	15.4
الاسباب في حالة نعم	1- لضمان بيع المحصول	100.0
	2- لضمان تحقيق ربح	90.9
	3- للتخلص من تحكم التجار	54.5
	4- لضمان الحصول علي منخلات انتاج	27.3
	5- للتأمين ضد المخاطر علي المحصول	-
	6- لا يوجد غيره في تسويق بعض المحاصيل مثل القمح	-
الاسباب في حالة لا	1. عدم مصدقية التعاقد	-
	2. لانخفاض سعر التعاقد	-
	3. لحرية بيع المحصول	100.0
هل أنت تعاقدت علي بيع المحصول مسبقا؟	نعم	89.8
	لا	10.2
جهة التعاقد	1. المصنع	77.1
	2. التاجر	-
	3. جمعية تعاونية	68.6
	4. جمعية أهلية	-

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

تابع جدول 2. آراء المزارعين حول تسويق منتجاتهم بنظام الزراعة التعاقدية لعينة الدراسة الميدانية موسم 2016 / 2017

الوسيط	المميزات		العيوب	
	الأهمية النسبية للنويارية %	الأهمية النسبية للمنيا %	الأهمية النسبية للنويارية %	الأهمية النسبية للمنيا %
التاجر	ضمان بيع المحصول بالكامل	-	التحكم في السعر	26.7
	الدفع الفوري لثمن المحصول	100.0	اللعب في الميزان	25.0
	توفير التمويل اثناء الموسم	42.9	لا يوجد دعم فني	13.3
	يعطي أعلى سعر نتيجة التفاوض	14.3	يخس ثمن المحصول في حالة انخفاض السعر	11.7
	عدم وجود روتين في التعامل	14.3	قلة المصدقية في حالة انخفاض السعر	10.0
	يتحمل عمالة الجمع	14.3		3.3
الجمعية	توفير المبيدات ومستلزمات الانتاج	25.9	ضعف التمويل	-
	ضمان الحصول علي ثمن المحصول	55.6		72.7
	المصدقية في التعامل	55.6		100
	ضمان بيع المحصول	22.2		-
	توفير الدعم الفني	22.2		-
	ضمان بيع المحصول بسعر مناسب	75.0	التأخير في استلام المحصول	59.2
المصنع	توفير الدعم الفني	29.2	التأخير في دفع ثمن المحصول	26.5
	ضمان تحقيق ربح ثابت	25.0	صعوبة الحصول علي التقاوي	16.3
	إعطاء كشف حساب خاص بالمحصول	-	قلة المصدقية في بعض الاحيان	14.3
	توفير وسيلة نقل	-	كثرة الفوائد	14.3
	توفير بعض مستلزمات الانتاج	12.5		8.2
	التخلص من تحكم التجار	12.5		4.1

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني * تعني أنه لا يوجد عيوب للجمعية التعاونية بعينة المنيا

جدول 3. أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التعاقد لعينة الدراسة الميدانية موسم 2016 / 2017

البنود	الأهمية النسبية للنويارية %	الأهمية النسبية للمنيا %	البنود	الأهمية النسبية للنويارية %	الأهمية النسبية للمنيا %
1. تعاقد مباشر مع المزرع	36.4	45.6	1. إجراءات التأمين على العقود من عمها	76.7	36.4
2. عن طريق الجمعية التعاونية	81.8	40.3	2. توفير الدعم الفني	45.0	90.9
3. عن طريق رابطة تسويقية	-	36.8	3. توفير جزء من ثمن المحصول	23.3	90.9
4. عن طريق وسيط في القرية	27.3	29.8	4. توفير جزء من مخلات الإنتاج	6.7	100
5. جمعية اهلية	-	17.5	5. توفير معاملات ما بعد الحصاد	6.7	-
اجمالي الراغبين في التعاقد	33	57	اجمالي الراغبين في التعاقد	57	33

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

تابع جدول 3. أهم العوامل المؤثرة في اتخاذ قرار التعاقد لعينة الدراسة الميدانية موسم 2016 / 2017

البنود	الأهمية النسبية للنويارية % (ن = 33)	الأهمية النسبية للمنيا % (ن = 57)
السعر	100	89.5
اجراءات نقل المنتج	81.8	47.3
الكمية	100	38.6
مستوي الجودة المطلوبة	45.5	31.5
فترة التعاقد	15.4	17.5
الشرط الجزائي	72.7	10.5
الدعم الفني	18.2	-
توفير مستلزمات انتاج	9.1	-
تحديد ميعاد الدفع	9.1	-
1-تثبيت الاسعار في بداية الموسم	81.8	70.2
2-السعر وقت التسليم اخذا في الاعتبار اسعار السوق	27.3	26.3
3-اسعار الاساس لحين التقدير النهائي للسعر وخاصة في سلع التصنيع	-	24.5
4-اسعار متغيرة اعتمادا على الاسعار العالمية او المحلية	9.1	8.7
5-تثبيت الاسعار في بداية الموسم مع الاحتفاظ بنسبة زيادة في حالة ارتفاع الاسعار	-	1.7

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

جدل 4. الأهمية النسبية لأهم مشاكل التعاقد ومقترحات الحلول من وجهة نظر المزارعين بعينة الدراسة لمنطقة النوبارية موسم 2016 / 2017

النسبة %	الحلول (ن = 39)	النسبة %	المشاكل (ن = 39)
35.9	1. تيسير اجراءات استلام المحصول والسرعة في استلام المحصول (لجنة مشتركة من المتعاقدين)	46.2	1. التأخير في دفع ثمن المحصول والإستلام خاصة المحاصيل سريعة العطب (الطماطم)
30.8	2. الدفع الفوري لثمن لمحصول بمجرد قبول الاستلام	46.2	2. عدم التزام بعض المتعاقدين (قلة المصدقية) خاصة الجانب الحكومي
30.8	3. توفير الدعم الفني	15.6	3. عدم تحديد سعر المحاصيل قبل موسم الزراعة بوقت كافي (ذرة شامية - بنجر سكر - قمح)
23.1	4. الالتزام بالسعر المحدد مسبقا مع وضع نسبة زيادة في حالة ارتفاع السعر أو السماح للمزارع بالتصرف في نصف الكمية للمحصول	15.6	4. عدم مصدقية الخصم الناتج عن الشوائب ورفض بعض الشحنات خاصة في حالة انخفاض السعر
15.4	5. عمل التعاقدات مباشراً مع المزارع دون وسطاء	7.7	5. عدم ارتفاع اسعار التعاقد للمحاصيل مقارنة بارتفاع سعر مستلزمات الإنتاج
15.4	6. وضع شرط جزائي في حالة الإخلال ببنود العقد او عدم استلام المحصول	7.7	6. عدم وجود تعاقدات مشجعة لبعض المحاصيل مثل الذرة الشامية
15.4	7. التحديد المبكر لسعر المحصول قبل موسم الزراعة بوقت كافي	7.7	7. عدم وجود تأمين ضد الخسائر
15.4	8. توفير مصدر تمويل بضمان المحصول والتأمين عليه ضد المخاطر	7.7	8. عدم وجود دعم مادي اثناء الموسم
15.4	9. توفير وسيلة نقل تتبع المشتري (المصنع)		
7.7	10. التوسع في التعاقد وذلك عن طريق البنية في التعاقدات قبل موسم الزراعة بوقت كافي		
7.7	11. تعميم نموذج بنجر السكر على باقي المحاصيل		

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

تابع جدول 4. الأهمية النسبية لأهم مشاكل التعاقد ومقترحات الحلول من وجهة نظر المزارعين بعينة الدراسة لمحافظة المنيا موسم 2016 / 2017

النسبة %	الحلول (ن = 60)	النسبة %	المشاكل (ن = 60)
40.0	1. تفعيل دور التعاونيات في الزراعة التعاقدية علي ان يكون من ضمن وظائفها التعاقد وعمل حملة توعية وعقد الندوات وورش العمل للنوعية بالزراعة التعاقدية	45.0	1. عدم التزام بعض المتعاقدين مثل عدم مصدقية الخصم في حالة انخفاض السعر
33.3	2. توفير الدعم الفني (ارشاد - ممثل للحكم علي اسباب القبول والرفض)	20.0	2. لا توجد حرية للمزارع في زراعة المحاصيل خاصة انهم يفضلون بيع المحصول في نهاية الموسم خوفاً من زيادة الاسعار
25.0	3. تكوين روابط بين المزارعين للزراعة التعاقدية	18.3	3. عدم توفير الدعم الفني ومستلزمات الانتاج (اسمدة- مبيدات-تقاوي-الخ)
23.3	4. تيسير اجراءات استلام المحصول والسرعة في الاستلام عن طريق توفير وسيلة نقل للمحصول	11.7	4.عدم التحديد السعر قبل موسم الزراعة بوقت كافي (قصب-ذرة-بنجر-قمح)
16.7	5. توفير مصدر تمويل بضمان المحصول والتأمين عليه ضد المخاطر وتوثيق العقد	11.7	5.بعض المزارعين ليس لديهم معلومات عن الزراعة التعاقدية
16.7	6. التحديد المبكر لسعر المحصول وفي حالة ارتفاع السعر يسمح للمزارع بالتصرف في نصف كمية المحصول	10.0	6.عدم ارتفاع اسعار المحاصيل مقارنة بارتفاع اسعار مستلزمات الانتاج
15	7. الدفع الفوري لثمن المحصول بمجرد قبول الاستلام	10.0	7. عدم وجود تأمين ضد الخسائر وخوف المزارعين من الضرر ائب والشرط الجزائي

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

جدول 5 آراء المسولون والخبراء في الجوانب المختلفة لنظام الزراعة التعاقدية عام 2017

النسبة %	التكرار	البند
45.45	5	كيفية توفير مستلزمات الإنتاج
27.27	3	طريقة عمل تجميع للمزارعين واختيار من يمثلهم
27.27	3	ميعاد وطريقة الإستلام للمحصول
27.27	3	طريقة تحديد السعر وطريقة الدفع والتمويل اثناء الموسم
18.18	2	تحديد الكمية الموردة (كلية - جزئية)
9.09	1	طريقة إدخال الجمعيات التعاونية كوسيط في التعامل بين طرفي التعاقد
9.09	1	نواحي التدريب لصغار الزراع لتعريفهم الحزم الإرشادية وبمميزات وعيوب الزراعة التعاقدية
9.09	1	كيفية توفير الإشراف الفني
45.5	5	اجراءات الحصول علي المنتج وتحديد السعر وطريقة دفع الثمن
36.4	4	طريقة المتابعة اثناء الموسم ومن المحتمل تكلفة ذلك
27.3	3	تحديد المواصفات بدقة متناهية
18.2	2	مرعاة اختلاف طريقة التعامل مع الاسواق والمشتريين
9.1	1	طريقة تطبيق نظام الحوافز المشروطة مع كل من المزارع والمشتري
9.1	1	نسب الخصم
9.1	1	الشرط الجزائي
18.2	2	البنك الزراعي
18.2	2	الاتحاد التعاوني والجمعيات التعاونية
18.2	2	مركز البحوث الزراعية
18.2	2	اتحادات المنتجين والمصدرين
9.1	2	منظمات المجتمع المدني الزراعية (الجمعيات الأهلية في الريف)
18.2	2	ممثل عن محلات الهايبر
18.2	2	ممثل عن المصانع
18.2	2	ممثل عن كل من وزارة التموين والغرفة التجارية وكبار تجار مستلزمات الإنتاج
9.1	1	الارشاد الزراعي
9.1	1	المجلس السلعي
9.1	1	قطاع الزراعة الالية
9.1	1	ممثل عن اسواق الجملة
		أهم الأدوار المنوط القيام بها لتلك الجهات
		الجهة
81.8	9	1. التنسيق بين الجهات المختلفة
9.1	1	2. توثيق العقود
9.1	1	3. فتح منافذ تسويق
72.7	8	1. تجميع المزارعين
18.2	2	2. توفير مستلزمات الإنتاج
9.1	1	3. توقيع العقود نيابة عن المزارعين
9.1	1	4. تسليم المنتجات
63.6	7	1. التعاقد واستلام المنتجات من الجمعيات
36.4	4	2. التوزيع
100	11	1. التمويل بضمان العقود

المصدر : جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

تابع جدول 5. آراء المسولون والخبراء في الجوانب المختلفة لنظام الزراعة التعاقدية عام 2017

النسبة %	التكرار (ن = 11)	البند
36.4	4	1. السعر الحاضر مع الأخذ في الاعتبار الاسعار العالمية والمحلية اثناء الموسم
36.4	4	2. تحديد علي اساس التكلفة مع هامش ربح 15% : 20%
9.1	1	3. تحديد سعر لجزء من الكمية في بداية الموسم مع ترك الجزء الباقي لسعر السوق
9.1	1	4. سعر مسبق مع تحديد معدل زيادة 15% - 25% في حالة ارتفاع السعر اثناء الموسم وعلي حسب الزيادة في السعر
9.1	1	5. علي اساس التكلفة مع السعر العالمي
54.5	6	1. جزء من الكمية
45.5	5	2. كل الكمية
36.4	4	1. القطاعات التي
27.3	3	2. يفضل البدء بها
18.2	2	3. المحاصيل الحقلية
18.2	1	4. المحاصيل الحقلية مع مستلزمات الإنتاج
72.7	8	1- صغار الزراع ثم جمعيات ثم جهات تمويل ممثلة في البنك الزراعي واخرين ثم جهات توفير مستلزمات الإنتاج مع الارشاد والمصدرين ومجمعات الاستهلاكية واسواق جملة وسوبر ماركت والمصانع كل ذلك يقوم مركز الزراعة التعاقدية بالتنسيق بين كل من تلك الجهات كل فيما يخصه
18.2	2	2- صغار الزراع ثم يمثلهم الجمعيات في التعاقد مع اسواق السلع ومستلزمات الإنتاج وتوفير التمويل من الجهات الممولة
9.1	1	3- صغار الزراع ثم الجمعيات التعاونية ثم التعاقد مع المشتريين عن طريق الجمعيات

المصدر : جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

جدول 6. أهم المقترحات لإنجاح الزراعة التعاقدية في مصر من وجهة نظر المسؤولين والخبراء عام 2017

النسبة %	التكرار (ن = 11)	المقترح
36.4	4	1. اشراك الجمعيات التعاونية في التعاقدات
36.4	4	2. المصدقية في التعامل
27.3	3	3. توفير مصدر تمويل كالبنك الزراعي
27.3	3	4. اتباع نظام الحوافز المشروطة
18.2	2	5. مساعدة الزراع للحصول علي شهادة الجلوبال جاب
18.2	2	6. احداث تكامل بين جهات الانتاج و جهات التسويق
9.1	1	7. توفير بنية تخزينية وتسويقية بالتعاون مع الجمعيات التعاونية والمجمعات والإستهلاكية
9.1	1	8. دخول منافذ وزارة التموين في المنظومة احداث تكامل افقي
9.1	1	9. تمثيل الزراعة التعاقدية كطرف ثالث بين المنتج والمشتري
9.1	1	10. اتباع نظامي التعاقد علي 1- كل الكمية 2 - جزء من الكمية
9.1	1	11. التعرض للتجارب الدولية الناجحة في الزراعة التعاقدية
9.1	1	12. عمل حملة إعلامية موسعة عن الزراعة التعاقدية
9.1	1	13. ربط المشاريع الممولة من الخارج بإنشطة تساعد علي تنفيذ نظام الزراعة التعاقدية
9.1	1	14. تفعيل الشرط الجزائي
9.1	1	15. إعداد هيكل مؤسسي مكون من مجموعة ادارات مختلفة لإنجاح نظام الزراعة التعاقدية

المصدر : جمعت وحسبت من بيانات التجميع الميداني

The Role of Contract Farming in Achieving Vertical Integration in Egyptian Agriculture

Hamman, N. M. A.

Agricultural Economics Research Institute – ARC

ABSTRACT

The Government of Egypt is devoting great attention to contract farming due to the high importance it represents in the marketing of agricultural crops, as well as achieving market stability through establishing links between suppliers, producers and marketing agents, which benefits farmers, consumers and the country. To achieve that, a registration and insurance of marketing contracts system has been established, in addition to enacting a number of agricultural legislations and laws in support of the established system. The research investigates the problem of lacking an effective and fair system for contracting between producers, marketers and manufacturers, resulting in both the government and farmers losing the ability to direct production in a manner proportionate to market needs. Accordingly, the research aimed to build up a vision on how to achieve vertical integration in Egyptian agriculture through contract farming by identifying farmers' perspectives regarding future marketing of their crops via contract farming, as well as the major factors influencing their decision regarding the marketing of their crops through this system, in addition to identifying the strengths, weaknesses, opportunities and threats for this system. Main findings revealed the existence of a relationship between membership of cooperative societies and the percentage of actually signed contracts, where 89.8% and 71.7% of the sample farmers in Nubaria and Menia already signed contracts, respectively. In addition, cooperative societies, factories and village merchants in Nubaria represented the main marketing channels for crops produced by sample farmers, with relative importance accounting for 69.2%, 61.5% and 53.8%, respectively. In Menia Governorate, all of the sample farmers mentioned that village farmers, factories and NGOs represent the main channels for marketing their produce, with relative importance accounting for 100%, 81.7% and 3.3%, respectively. Moreover, 81.8% of the sample farmers in Nubaria region mentioned that they prefer contracting through cooperative societies, while 36.4% prefer direct contracting without intermediaries. In Menia, 80.7% of the sample farmers mentioned they prefer direct contracting, while 47.3% prefer contracting through cooperative societies. Findings regarding the main factors influencing farmer's decision regarding joining the contract farming system revealed that: in Nubaria, providing part of the production inputs, technical support, receiving a down payment and insurance conditions represent the main factors, with relative importance accounting for 100%, 90.9%, 90.9% and 36.4%, respectively; in Menia, main factors influencing farmer's decision include insurance conditions, providing technical support, receiving a down payment and providing part of production inputs, with relative importance accounting for 45.6%, 40.3%, 36.8% and 29.8%, respectively. SWOT analysis results revealed that the main points of strength include: contract farming is an effective tool for combating market monopoly, a good system to ensure crop marketing and market stability, and an effective tool to implement governmental policies aiming to achieve food security. Main weaknesses include: delayed announcement of the prices of some crops, especially for strategic crops, lack of sufficient fund to disseminate contract farming, and lack of marketing infrastructure. Integration can be achieved through the first model, which includes cooperative societies, the Egyptian Agricultural Bank, major suppliers of production inputs, contract farming center, consumer cooperatives, export councils, wholesale markets, supermarkets and the agricultural extension agency.