



دراسة المسالك التسويقية للموالح في محافظة الشرقية

حازم محمد أبو يحيى الخشاب* و نورهان السيد عطية

قسم الاقتصاد والإرشاد الزراعي- كلية التكنولوجيا والتنمية- جامعة الزقازيق- مصر

يستهدف البحث التعرف على أهم المسالك التسويقية لمحاصيل الموالح المنتجة بمحافظة الشرقية وذلك من خلال دراسة أهم المسالك التسويقية والمتعاملين في كل منهما داخل السوق المحلي. وبين البحث أن أهم المشاكل التي تواجه التجار في تسويق الموالح هي انخفاض جودة المنتج، ارتفاع سعر الشراء وانخفاض سعر البيع، ارتفاع أجور العمالة المدربة، ارتفاع تكلفة النقل، ارتفاع نسبة الفاقد حيث تصل إلى ٢٠٪، صعوبة تصريف المنتج (ركود الاسواق). أما فيما يخص تجار الجملة بمنطقة الصالحية الجديدة فإن ارتفاع سعر الشراء وانخفاض سعر البيع، ارتفاع تكلفة النقل، ارتفاع نسبة الفاقد تصل إلى ٢٠٪، صعوبة تصريف المنتج (ركود الاسواق) على الترتيب ويمثلوا نحو ١، ٤، ٣، ٢، ٧، ٧٪ من الاجمالي. وقد بين البحث انخفاض الكفاءة التسويقية لمحاصيل البرتقال حيث بلغت في حالة البيع بنظام الكلاله بمنطقة الصالحية الجديدة بلغت ٥٧،٧٪ بينما بلغت الكفاءة التسويقية للموالح بمركز ابوحماد ٥٣٪ اما فيما يتعلق بالكفاءة العملية فبلغت الموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٤٢،٢٪ ، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابوحماد فبلغت الكفاءة العملية ٤٦،٨٪، واخيرا بلغت الكفاءة السعريه للموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٤٣،٣٤٪، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابو حماد فبلغت الكفاءة السعريه ٤٤،٩٪. بينما ان الكفاءة التسويقية للموالح حالة البيع بنظام العمولة بمنطقة الصالحية الجديدة بلغت ٥٤٪، بينما بلغت الكفاءة التسويقية للموالح بمركز ابوحماد ٥١٪ ، اما فيما يتعلق بالكفاءة العملية فبلغت الموالح ٤٥،٩٪، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابوحماد فبلغت الكفاءة العملية ٤٨،٧٪، واخيرا بلغت الكفاءة السعريه للموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٣٩،٤٪، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابوحماد فبلغت الكفاءة السعريه ٤٢،٨٪. ويرجع انخفاض الكفاءة التسويقية إلى ارتفاع التكاليف الإنتاجية وانخفاض نصيب المنتجين بينما يزيد أنصبة الوسطاء.

الكلمات الإسترشادية: المنتجين، الوسطاء، التكاليف التسويقية، الكفاءة التسويقية، محافظة الشرقية.

مشكلة البحث

محافظة الشرقية من المحافظات الهامة في انتاج الموالح سواء من أجل التصدير أو الاستهلاك المحلي، ونظرا للتقلبات في إنتاج وأسعار الموالح خلال المسالك التسويقية والمتعاملين بها بمحافظة الشرقية سواء في السوق المحلي أو الخارجي، ولما يعانيه مزارعي الموالح من انخفاض نصيبهم من جنيه المستهلك وعدم القدرة على تصريف منتجاتهم في الأسواق المحلية أو لمحطات التصدير إلا من خلال الوسطاء سواء كانوا تجار أو وسطاء عمولة، يؤدي الى انخفاض الكفاءة التسويقية.

أهداف البحث

تهتم الدراسة بالتعرف على أهم المسالك التسويقية لمحاصيل الموالح المنتجة بمحافظة الشرقية وذلك من خلال دراسة أهم المسالك التسويقية والمتعاملين في كل منهما داخل السوق المحلي. وأيضاً التعرف على الهوامش التسويقية والتكاليف الخاصة بكل عملية والمتعاملين فيها سواء في المسلك الداخلي أو الخارجي، وأنصبة المنتجين والوسطاء ونسبة كل منهما في نصيب المستهلك. وتحديد الكفاءة التسويقية للموالح في السوق الداخلي.

مقدمة:

تحتوي الفواكه على قيمة غذائية كبيرة جدا، حيث تحتوي على مجموعة من العناصر المعدنية الضرورية لجسم الإنسان، كالفيتامينات، والأملاح، والماء، والبروتينات، ومضادات الأكسدة وغيرها، حيث تفيد الصحة العامة لجسم الإنسان، وتساهم في علاج الكثير من الأمراض والوقاية منها، ولقد بلغت المساحة المزروعة من الفاكهة بالجمهورية حوالي ١,٣٨٥ مليون فدان عام ٢٠١٦ وبمحافظة الشرقية ١٠٠ الف فدان ، وتعتبر الموالح هي أهم أنواع الفاكهة المزروعة في مصر ومحافظة الشرقية، حيث بلغت المساحة المزروعة من الموالح بالجمهورية ٥٩٨ الف فدان وبالشرقية ٦٥ الف فدان عام ٢٠١٦ وتمثل الشرقية ١١٪ من المساحات المزروعة بالجمهورية، ويتكون البنيان الاقتصادي الزراعي من البنيان الانتاجي والبنيان التسويقي والبنيان الاستهلاكي ويعتبر البنيان التسويقي من أضعفهم واقلهم كفاءة ولذلك يجب العمل على زيادة كفاءة النظام التسويقي والاهتمام بالوظائف التسويقية التي تتم على محاصيل الموالح، لذلك تم دراسة النظام التسويقي للموالح للتعرف على التكاليف والكفاءة التسويقية والمسالك والوسطاء التسويقيين وأهم المشاكل التي تواجه تسويق الموالح بمحافظة الشرقية.

*Corresponding author E-mail: hazemelkhashab2016@gmail.com

DOI : 10.21608/jsas.2020.50527.1250

Received: 20/11/2020; Accepted: 18/12/2020

©2019 National Information and Documentation Center (NIDOC)

الطريقة البحثية ومصادر جمع البيانات

استخدمت الرسالة الطريقة البحثية التاريخية في البيانات والطرق التحليلية والاحصائية والرياضية ، بالإضافة الى الاتجاه العام لقياس معدلات التطور وقياس شكل وحركة كل من مؤشرات الانتاج والمساحات والتسويق، وايضا المؤشرات الاحصائية والاقتصادية لقياس صحة ودقة وتفسير النتائج وتحليل عينة الدراسة.

نتائج البحث

الأهمية النسبية لتطور مساحة الموالج وانتاجيتها بالجمهورية ومحافظة الشرقية

١- تطور المساحة المزروعة للموالج بالجمهورية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦):

يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي للمساحة المزروعة بالموالج في جمهورية مصر العربية قد بلغ نحو ٤٤٩ الف فدان وانه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٣٤٥ الف فدان عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ ٦١٩ الف فدان عام بزيادة قدرها ٢٧٤ الف فدان وبنسبة زيادة قدرها ٧٩.٦٪. وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام للمساحة المزروعة للموالج بالجمهورية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ الاتجاه الزمني المتزايد كما هو موضح بالجدول (٢) معادلة رقم (١) وهي توضح ارتفاع مساحة الموالج المزروعة بمعدل متزايد معنوي احصائيا عند مستوى معنوية ٠.١ بلغ مقداره ١٨,٩١٢ الف فدان سنويا ومعدل التغير السنوي يصل الى نحو ٤,٢٪ من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٩٥٪ من التغيرات الحادثة للمساحة المزروعة للموالج بالجمهورية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ٥٪.

٢- تطور المساحة المثمرة للموالج بالجمهورية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦):

يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي للمساحة المزروعة بالموالج في جمهورية مصر العربية قد بلغ نحو ٤٠١ الف فدان وانه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٣٢٢ الف فدان عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ ٥٩٨ الف فدان عام ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٢٧٦ الف فدان وبنسبة زيادة قدرها ٨٥.٥٪. وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام للمساحة المثمرة للموالج بالجمهورية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ الاتجاه الزمني المتزايد كما هو موضح بجدول (٢) معادلة رقم (٢) وهي توضح ارتفاع المساحة المثمرة للموالج بمعدل متزايد معنوي احصائيا عند مستوى معنوية ٠.١ بلغ مقداره ١٧,٣٢٤ الف فدان سنويا ومعدل التغير السنوي يصل الى نحو ٤,٣٪ من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٨١٪ من التغيرات الحادثة في المساحة المثمرة للموالج بالجمهورية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ١٩٪.

ومن العلاقات السابقة تبين أن معدل تطور المساحات المثمرة للموالج بالجمهورية أعلى من معدل تطور المساحات المزروعة بالجمهورية ومعدل التغير في المساحات المثمرة أعلى من معدل التغير في المساحات المزروعة مما يعني وجود تراجع بين معدلي المساحة لذا يجب العمل على رفع معدل الزيادة ليلحق مساحة الموالج المزروعة حيث تبين أن المساحة المثمرة تمثل نحو ٨٩٪ من المساحة المزروعة كمتوسط سنوي خلال فترة الدراسة.

٣- تطور انتاج الموالج بالجمهورية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦): يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي لانتاج الموالج في

مجلة العلوم الزراعية المستدامة م ٤٦ ، ٤٤ (٢٠٢٠)

جمهورية مصر العربية قد بلغ نحو ٣,٥١٦ مليون طن وانه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٢,٥٩٥ مليون طن عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ ٤,٦٧٣ مليون طن عام ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٢,٠٧٨ مليون طن وبنسبة زيادة قدرها ٨٠٪. وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام لانتاج الموالج بالجمهورية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ لاتجاه الزمني المتزايد كما هو موضح بجدول (٢) معادلة رقم (٣) وهي توضح ارتفاع انتاج الموالج بمعدل متزايد معنوي احصائيا عند مستوى معنوية ٠.١ بلغ مقداره ١٣٩,٨٤٧ الف طن سنويا ومعدل التغير السنوي يصل الى نحو ٤٪ من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٩٦٪ من التغيرات الحادثة في إنتاج الموالج بالجمهورية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ٤٪. ومن العلاقات السابقة تبين أن معدل تطور المساحة المثمرة للموالج بالجمهورية أعلى من معدل إنتاج الموالج بالجمهورية حيث تمثل نسبة الزيادة في المساحة المثمرة ٨٥٪ خلال فترة الدراسة بينما تمثل نسبة الزيادة في الانتاج ٨٠٪ خلال فترة الدراسة ويتضح من ذلك إنخفاض الانتاجية الفدانية فدان للموالج بالجمهورية.

٤- تطور المساحة المزروعة للموالج بالشرقية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦):

يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي للمساحة المزروعة بالموالج في محافظة الشرقية قد بلغ نحو ٦٦ الف فدان وانه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٦٤ الف فدان عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ ٧٠ الف فدان عام بزيادة قدرها ٦ الف فدان ونسبة زيادة قدرها ٩.٩٪. وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام للمساحة المزروعة للموالج بالشرقية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ لاتجاه الزمني المتزايد كما هو موضح بجدول (٢) معادلة رقم (٤) وهي توضح ارتفاع مساحة الموالج المزروعة بمعدل متزايد معنوي احصائيا عند مستوى ٠.١ بلغ مقداره ٣٥١ الف فدان سنويا ومعدل التغير السنوي يصل الى نحو ٥٪ من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٨٨٪ من التغيرات الحادثة للمساحة المزروعة للموالج بالشرقية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ١٢٪.

٥- تطور المساحة المثمرة للموالج بالشرقية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦):

يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي للمساحة المزروعة بالموالج في محافظة الشرقية قد بلغ نحو ٦٣ الف فدان وانه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٦١ الف فدان عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ ٦٥ الف فدان عام ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٤ الف فدان ونسبة زيادة قدرها ٧٪ وبمتوسط سنوي قدره ٦٣ ألف فدان.

وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام للمساحة المثمرة للموالج بالشرقية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ الاتجاه الزمني المتزايد كما هو موضح بجدول (٢) معادلة رقم (٥) وهي توضح ارتفاع مساحة الموالج المثمرة بمعدل متزايد معنوي احصائيا عند مستوى ٠.١ بلغ مقداره ٢٩٦ الف فدان سنويا ومعدل التغير السنوي يصل الى نحو ٤,٦٪ من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٩٥٪ من التغيرات الحادثة للمساحة المثمرة للموالج بالشرقية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ٥٪. ومن العلاقات السابقة تبين أن معدل تطور المساحات المثمرة للموالج بالشرقية أعلى من معدل تطور المساحات المزروعة للموالج بالشرقية ومعدل التغير في المساحات المزروعة أعلى من معدل التغير في المساحات المثمرة مما يعني وجود تراجع بين معدلي المساحة لذا يجب العمل على رفع معدل الزيادة ليلحق مساحة الموالج المزروعة حيث تبين أن المساحة المثمرة تمثل نحو ٩٦٪ من المساحة المزروعة كمتوسط سنوي خلال فترة الدراسة.

جدول ١. تطور مساحة الموالح بالجمهورية ومحافظة الشرقية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦)

السنة	المساحة المزروعة		المساحة المثمرة		الانتاج	% من الجمهورية	% من الشرقية
	الجمهورية	الشرقية	الجمهورية	الشرقية			
٢٠٠١	٣٤٥	٦٤	١٩	٦١	٢٥٩٥	٤٤٣	١٧
٢٠٠٢	٣٤٦	٦٤	١٩	٦١	٢٧٧٠	٤٥٧	١٦
٢٠٠٣	٣٥٣	٦٤	١٩	٦١	٢٧٤٨	٤٦٠	١٧
٢٠٠٤	٣٦٠	٦٤	١٩	٦٢	٢٨٨٨	٤٦٥	١٦
٢٠٠٥	٣٦٥	٦٤	١٩	٦٢	٣٠٣٠	٤٦٨	١٥
٢٠٠٦	٣٨٢	٦٥	١٨	٦٢	٣٢١٢	٤٧٣	١٥
٢٠٠٧	٣٩٥	٦٦	١٨	٦٣	٣٢٢٠	٤٧٧	١٥
٢٠٠٨	٤٢١	٦٦	١٨	٦٣	٣٢٢٣	٤٧٨	١٥
٢٠٠٩	٤٥٢	٦٦	١٧	٦٣	٣٥١١	٤٨٠	١٤
٢٠١٠	٤٦٣	٦٦	١٧	٦٤	٣٥٢٣	٤٨٣	١٤
٢٠١١	٤٨٣	٦٦	١٦	٦٤	٣٧٣١	٤٨٥	١٣
٢٠١٢	٥١٩	٦٧	١٥	٦٤	٣٩٨٠	٤٨٦	١٢
٢٠١٣	٥٤٢	٦٧	١٣	٦٤	٤٠٩٩	٤٨٨	١٢
٢٠١٤	٥٥٣	٦٨	١٣	٦٥	٤٤٠٢	٤٩٥	١١
٢٠١٥	٥٨٤	٦٨	١٢	٦٥	٤٦٤٧	٥٠٣	١١
٢٠١٦	٦١٩	٧٠	١١	٦٥	٤٦٧٣	٥١٤	١١
المتوسط	٤٤٩	٦٦	١٦	٦٣	٣٥١٦	٤٧٨	١٤

المصدر: وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي، الإدارة المركزية للإقتصاد الزراعي، قطاع الشؤون الاقتصادية، نشرة الإحصاءات الزراعية، أعداد متفرقة.

جدول ٢. معادلات الاتجاه الزمني العام لتطور مساحة الموالح بالجمهورية ومحافظة الشرقية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦)

م	البيان	معادلات الاتجاه الزمني العام	معدل التغير %	R	R ²	F
١	مساحة الموالح المزروعة بالنسبة للجمهورية	$\hat{y} = 18,912 + 288,125x$ ** (١٨,٩١) ** (١٨,٣٥)	٤,٢	.٩٨٠	.٩٥٧	٣٣٦,٧٧٦**
٢	مساحة الموالح المثمرة بالنسبة للجمهورية	$\hat{y} = 17,324 + 253,275x$ ** (١٧,٣٢) ** (١٧,٥٧)	٤,٣	.٩١٢	.٨١٩	٦٩,٠٦٢**
٣	انتاج الموالح بالنسبة للجمهورية	$\hat{y} = 139,84 + 2327,67x$ ** (١٣٩,٨٤) ** (٣٣,٨٩)	٤	.٩٨٢	.٩٦٣	٣٨٧,٦٨٨**
٤	مساحة الموالح المزروعة بالنسبة للشرقية	$\hat{y} = 351 + 62,950x$ ** (٣٥١) ** (٢٠٢,١٤)	.٥	.٩٤٦	.٨٨٧	١١٩,١٠٨**
٥	مساحة الموالح المثمرة بالنسبة للشرقية	$\hat{y} = 296 + 60,550x$ ** (٢٩٦) ** (٣٨٩,٤٠)	.٤٦	.٩٨٠	.٩٥٧	٣٣٧,٨٨٢**
٦	انتاج الموالح بالنسبة للشرقية	$\hat{y} = 3,619 + 447,675x$ ** (٣,٦١٩) ** (١٩٠,٦٨)	.٧	.٩٧٠	.٩٣٦	٢٢٢,١٨٠**

(**) التقدير معنوي إحصائياً عند مستوى معنوية ٠,٠١

علماء بان F الجدولية عند ٠,٠١ = ٨,٦٨

علماء بان قيمة T عند ٠,٠١ = ٢,٦٠٢

معدل التغير (%) = (ميل الدالة/ المتوسط الحسابي) × ١٠٠

المصدر: حسبت من بيانات جدول (١).

السنوي يصل الى نحو ٧٪، من المتوسط السنوي لنفس الفترة كما تبين ان حوالي ٩٣٪ من التغيرات الحادثة في انتاج الموالح بالشرقية يرجع الى عنصر الزمن وما يمثله من عوامل والباقي ٧٪. ومن العلاقات السابقة تبين أن معدل إنتاج الموالح بالشرقية أعلى من معدل تطور المساحة المثمرة للموالح بالشرقية حيث تمثل نسبة الزيادة في الانتاج ١٦٪ خلال فترة الدراسة ويتضح من ذلك ارتفاع الانتاجية الفدانية فدان الموالح في محافظة الشرقية.

عينة الوسطاء المتعاملين مع محاصيل الموالح : يعتبر التجار (الوسطاء) على اختلاف انواعهم بمثابة الهيئات التسويقية، فيقوم عملهم على اداء مختلف العمليات التسويقية

مجلة العلوم الزراعية المستخدمة م٤٦ ، ٤٤ (٢٠٢٠)

١- تطور انتاج الموالح بالشرقية خلال الفترة (٢٠٠١-٢٠١٦): يتضح من جدول (١) ان المتوسط السنوي لانتاج الموالح في جمهورية مصر العربية قد بلغ نحو ٤٧٨ الف طن وأنه تراوح بين حد أدنى بلغ نحو ٤٤٣ الف طن عام ٢٠٠١ وحد أقصى بلغ نحو ٥١٩ الف طن عام ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٧١ الف طن ونسبة زيادة قدرها ١٦٪. وتشير دراسة الاتجاه الزمني العام لانتاج الموالح بالشرقية خلال فترة الدراسة (٢٠٠١-٢٠١٦) انها تأخذ اتجاه الزمنى المتزايد كما هو موضح بجدول (٢) معادلة رقم (٦) وهي توضح ارتفاع انتاج الموالح بمعدل متزايد معنوي إحصائياً عند مستوى ٠,١، بلغ مقدار ٣,٦١٩ الف طن سنوياً ومعدل التغير

واوضح الجدول ان اجمالى عينة تجار الجملة بمراكز الدراسة بلغ نحو ٨٢ مشاهدة بينما بلغ اجمالى تجار العمولة (القسميونجية) وتجار التجزئة ٥٣ ، ٢٨٥ على الترتيب.

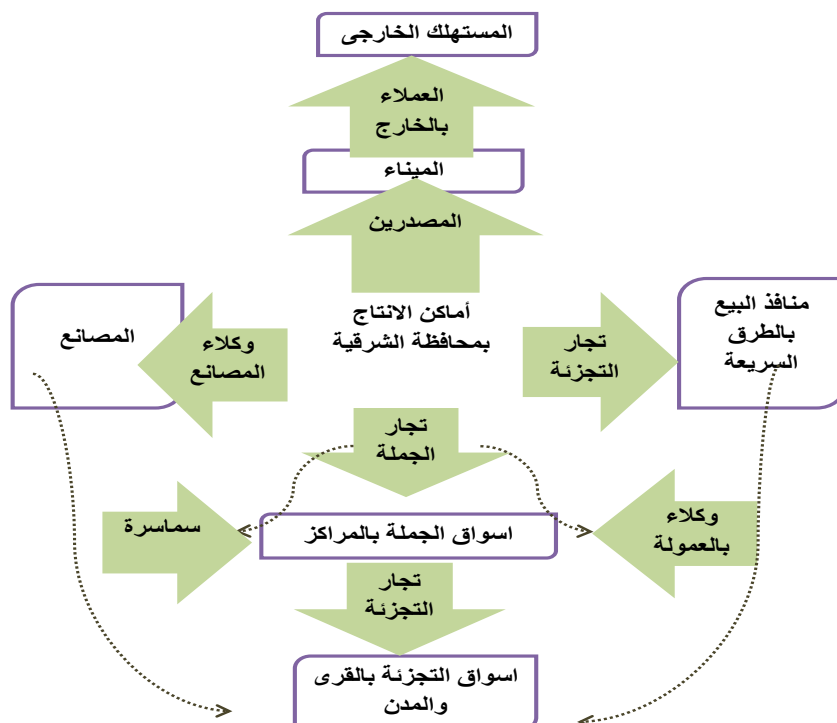
المسالك التسويقية للموالج فى محافظة الشرقية يمكن توضيح المسالك التسويقية التى يمر بها محصول الموالج والمالج على شكل مخططات تبين اتجاه سير الانتاج خلال المراحل المختلفة، حيث يوضح شكل (١) مسار تدفق الموالج والمالج عبر المسالك التسويقية، حيث نجد ان اماكن الانتاج بمحافظة الشرقية تتضمن المنتجين الذين بدورهم يقومون بتصريف انتاجهم الى تجار الجملة، وكلاء بالعمولة (القسميونجية)، سماسرة، وكلاء المصانع، المصدرين، تجار التجزئة، لتنتقل السلعة من اماكن انتاجها الى اسواق الجملة بالمراكز، المصانع، الميناء، منافذ البيع بالطرق السريعة، حيث توجد فى اسواق الجملة حركة من البيع والشراء بين تجار الجملة، القسميونجية، السماسرة وبين تجار التجزئة الذين بدورهم يقومون بإيصال السلعة الى اسواق التجزئة بالقرى والمدن حتى تصل الى المستهلك النهائى، اما بالنسبة الى المصدرين والتصدير الخارجى فيقوم المصدرين بإرسال السلعة الى العملاء بالخارج (المستوردين) حتى تصل السلعة الى المستهلك الخارجى.

اللازمة لانتقال السلع والمنتجات الزراعية من منتجها الاول الى مستهلكها النهائى، ولكى تتم دراسة أنواع الوسطاء الذين يقومون بمعظم العمليات التسويقية للموالج والمالج تم عمل عينة ميدانية بلغت ٤٢٠ مشاهدة لمجموعة من الوسطاء بحيث تشمل هذه العينة على كافة أنواع الوسطاء (تجار الجملة، القسميونجية، تجار التجزئة) من مراكز الصالحية الجديدة، ابوحماد، فاقوس، الزقازيق كما هو موضح بجدول (٣) حيث تبين من الجدول ان اجمالى عينة التجار بمنطقة الصالحية الجديدة بلغ ٥٠ مشاهدة وتمثل نحو ١٢٪ من اجمالى العينة موزعة كالاتي ٧ ، ٣ ، ٤٠ ، لتجار الجملة والقسميونجية، تجار التجزئة على الترتيب، كما اوضح ان اجمالى عينة التجار بمنطقة أبوحماد بلغ ٩٠ مشاهدة وتمثل نحو ٢١,٤٪ من اجمالى العينة موزعة كالاتي ٢٠ ، ١٠ ، ٦٠ ، لتجار الجملة والقسميونجية، تجار التجزئة على الترتيب، كما بلغ اجمالى عينة التجار بمنطقة فاقوس ١٣٠ مشاهدة وتمثل نحو ٣٠,٩٪ من اجمالى العينة موزعة كالاتي ٣٥ ، ٢٥ ، ٧٠ ، لتجار الجملة والقسميونجية، تجار التجزئة على الترتيب، اما فيما يتعلق بمركز الزقازيق فبلغت اجمالى عينة التجار ١٥٠ مشاهدة وتمثل نحو ٣٥,٧٪ من اجمالى العينة موزعة كالاتي ٢٠ ، ١٥ ، ١١٥ لتجار الجملة والقسميونجية، تجار التجزئة على الترتيب،

جدول ٣. توزيع اعداد التجار المبحوثين فى عينة الدراسة الميدانية بمحافظة الشرقية

المركز الادارى	تجار الجملة	تجار عمولة (قسميونجية)	تجار تجزئة	اجمالى المركز	%
الصالحية الجديدة	٧	٣	٤٠	٥٠	١٢٪
ابوحماد	٢٠	١٠	٦٠	٩٠	٢١,٤٪
فاقوس	٣٥	٢٥	٧٠	١٣٠	٣٠,٩٪
الزقازيق	٢٠	١٥	١١٥	١٥٠	٣٥,٧٪
اجمالى العينة	٨٢	٥٣	٢٨٥	٤٢٠	١٠٠٪

المصدر: جمعت وحسبت من عينة الدراسة الميدانية للموسم الزراعى ٢٠١٧/٢٠١٨.



شكل ١. رسم توضيحي لمسار تدفق الموالج عبر المسالك التسويقية

المصدر: عينة الدراسة الميدانية

٢٩،٥ ، ٣٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوم فتمثل في ١٥٠٠ ، ١٥٠٠ ، ٣١٠٠ ، ٢٠٠٠ ، ٢٥٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب.

وتبين من الجدول ان اجمالى التكاليف الكلية لمحصول الموالج بمنطقة ابو حماد قرية الجعفرية بلغ حوالى ١٧٣٠٣ ١٥٩٣٨ ، ١٥١١٣ جنية/فدان للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب مقسمة الى ٩١٦٨ ، ٨٦٦٨ ، ٨٠٦٨ جنية/فدان تكاليف ثابتة للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب ٧٢٧٠ ، ٧٢٤٥ تكاليف متغيرة للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب، وقد اتضح ان التكاليف الثابتة للبرتقال تمثل فى ١٦٠ ، ٨٠٠٠ ، ٨٠٠ ، ٨ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة للبرتقال فتمثل فى ٢٥٠٠ ، ١٣٠٠ ، ١٤٣٠ ، ٢٦٥٥ ، ٢٥٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، كما اتضح ان التكاليف الثابتة لليوسفى تمثل فى ١٦٠ ، ٧٥٠٠ ، ٨٠٠ ، ٨ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوسفى فتمثل فى ٢٣٥٠ ، ١٢٠٠ ، ١٣٤٠ ، ٢١٣٠ ، ٢٥٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف الثابتة لليوم فتمثل فى ١٦٠ ، ٦٩٠٠ ، ٨٠٠ ، ٨ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوم فتمثل فى ٢٢٠٠ ، ١٢٠٠ ، ١٣٢٠ ، ٢١٢٥ ، ٢٠٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب. كما يوضح الجدول سابق الذكر ان اجمالى التكاليف الكلية لمحصول الموالج بمنطقة ابوحماد قرية العباسية بلغت حوالى ١٧٩٧٧ ١٦٠١٠ ، ١٥٢٠٩ جنية/فدان للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب مقسمة الى ٩١٥٠ ، ٨٦٥٠ ، ٨٥٥٠ جنية/فدان تكاليف ثابتة للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب ٨٨٢٧ ، ٧٣٦٠ ، ٧١٥٩ تكاليف متغيرة للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب، وقد اتضح ان التكاليف الثابتة للبرتقال تمثل فى ١٤٠ ، ٨٠٠٠ ، ٨٠٠ ، ١٠ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة للبرتقال فتمثل فى ٣٠٠٠ ، ١٤٥٠ ، ١٤٤٠ ، ٢٦٧٧ ، ٢٦٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، كما اتضح ان التكاليف الثابتة لليوسفى تمثل فى ١٤٠ ، ٧٥٠٠ ، ٨٠٠ ، ٨٠٠ ، ١٠ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوسفى فتمثل فى ٢٣٠٠ ، ١٢٦٠ ، ١٣٩٠ ، ٢١٥٥ ، ٢٥٥ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف الثابتة لليوم فتمثل فى ١٤٠ ، ٦٩٠٠ ، ٨٠٠ ، ١٠ ، ٢٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوم فتمثل فى ٢٢٥٠ ، ١٢٠٠ ، ١٣٨٠ ، ٢٠٨٩ ، ٢٤٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب.

أسس اختيار مفردات العينة:-

عينة المنتجين:

يتضح من جدول (٥) انه تم اختيار المزارعين بطريفة عشوائية من سجلات الادارة الزراعية بمراكز العينة، وقد تم تحديد حجم العينة طبقا لمعادلة ستيفن ثامبسون (العزبي ٢٠١٧). حيث n = حجم العينة المراد تقديره

$$n = \frac{N \times p(1 - p)}{\left[(N - 1) \times (d^2 \div z^2) \right] + p(1 - p)}$$

N = حجم المجتمع

Z = الدرجة المعيارية المقابلة لمستوى الدلالة ٠,٠٩٥، وتساوى ١,٩٦
d = نسبة الخطأ وتساوى ٠,٠٥
P = نسبة توفر الخاصية وتساوى ٠,٥٠

وبصفة عامة بلغ حجم العينة ١٧٤٥ مشاهدة موزعة بين المراكز والمحاصيل المدروسة بواقع ٣١٣ مشاهدة لمحصول الموالج وتمثل ١٧,٩٪ من اجمالى العينة موزعة ١٥٠ ، ١٠٠ ، ٦٣ للبرتقال، اليوسفى، لليوم، ٣٠٠ استمارة لمحصول المانجو فى مركز الصالحية الجديدة ويمثل نحو ١٧,٢٪ من اجمالى العينة، اما بالنسبة لمركز ابوحماد فقد بلغ حجم العينة بقرية العباسية والجعفرية لمحصول الموالج ٢٦٠، ٢٣٤ على الترتيب ويمثلوا نحو ١٤,٩٪، ١٣,٤٪ من اجمالى العينة موزعة كالاتي ١٣٠ ، ٨٠ ، ٥٠ للبرتقال، اليوسفى، لليوم بقرية العباسية، ١٣٠ ، ٥٤ ، ٥٠ للبرتقال، اليوسفى، لليوم بقرية الجعفرية، بينما بلغ حجم العينة بمركز فاقوس بقرية الصالحية القديمة والخطارة لمحصول المانجو ٣١٩ لكل منهم ويمثلوا نحو ١٨,٣٪ من اجمالى العينة لكلا منهم، وذلك حتى يسهل الدراسة والمقارنة بين المراكز اى ان العينة طبقية عشوائية متعددة المراحل حيث تم اختيار المركز ثم اختيار القرى ثم اختيار المزارعين وتجميع بيانات العينة عن طريق المقابلة الشخصية للمبوحوثين، وذلك من خلال استمارات استبيان صممت خصيصا لذلك.

متوسط التكاليف الثابتة والمتغيرة السنوية لفدان الموالج المثمر بعينة الدراسة الميدانية.

يتضح من جدول (٦) ان اجمالى التكاليف الكلية لمحصول الموالج بمنطقة الصالحية الجديدة بلغت حوالى ١٩٧٣٩، ٢٠٩٠٩ ، ١٧٧٨٩ جنية/فدان للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب مقسمة الى ١١٥٣٩ ، ١١٠٣٩ ، ٩٥٣٩ جنية/فدان تكاليف ثابتة للبرتقال، اليوسفى، لليوم على الترتيب ٩٣٧٠ ، ٨٧٠٠ ، ٨٢٥٠ ، تكاليف متغيرة للبرتقال ، اليوسفى، لليوم على الترتيب، وقد اتضح ان التكاليف الثابتة للبرتقال تمثل فى ٢١٠ ، ١٠٠٠٠ ، ١٠٠٠ ، ٢٩،٥ ، ٣٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة للبرتقال فتمثل فى ٣٥٠٠ ، ١٥٠٠ ، ١٥٧٠ ، ٢٥٠٠ ، ٣٠٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، كما اتضح ان التكاليف الثابتة لليوسفى تمثل فى ٢١٠ ، ٩٥٠٠ ، ١٠٠٠ ، ٢٩،٥ ، ٣٠٠ جنيه/فدان اهلاك المباني، ايجار الارض، اهلاك معدات، ضريبة الاطيان، الحراسة على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة لليوسفى فتمثل فى ٣٤٠٠ ، ١٥٠٠ ، ١٥٠٠ ، ٢٠٠٠ ، ٣٠٠ الرى والتسميد، التقليل، العزيق ومكافحة الحشائش، مكافحة الكيماوية، اجور عمال على الترتيب، اما فيما يتعلق بالتكاليف الثابتة لليوم فتمثل فى ٢١٠ ، ٨٠٠٠ ، ١٠٠٠

جدول ٥. توزيع اعداد المنتجين المبحوثين في عينة الدراسة الميدانية بمحافظة الشرقية

المنتجين	المركز الإداري	القرية	المحصول	المنتجين	
				عدد الاستثمارات	إجمالي الاستثمارات %
الموالح	الصالحية الجديدة		البرتقال	١٥٠	٣١٣
			اليوسفي	١٠٠	
			الليمون	٦٣	
المانجو			٣٠٠	١٧,٢%	
الموالح	العباسة	ابوحماد	البرتقال	١٣٠	٢٦٠
			اليوسفي	٨٠	
			الليمون	٥٠	
الموالح	الجعفرية	فاقوس	البرتقال	١٣٠	٢٣٤
			اليوسفي	٥٤	
			الليمون	٥٠	
المانجو			٣١٩	١٨,٣%	
المانجو			٣١٩	١٨,٣%	
			٨٠٧	٤٦,٢%	
			٩٣٨	٥٣,٨%	
			١٧٤٥	١٠٠%	

المصدر: جمعت وحسبت من عينة الدراسة الميدانية للموسم الزراعي ٢٠١٧/٢٠١٨.

جدول ٦. يوضح متوسط التكاليف الثابتة والمتغيرة لفدان الموالح بعينة الدراسة (جنيه/ فدان)

المركز التكاليف	الصالحية الجديدة			الجعفرية			العباسة		
	برتقال	يوسفي	ليمون	برتقال	يوسفي	ليمون	برتقال	يوسفي	ليمون
(١) اهلاك المباني	٢١٠	٢١٠	٢١٠	١٦٠	١٦٠	١٦٠	١٤٠	١٤٠	١٤٠
التكاليف الثابتة	١٠٠٠	٩٥٠٠	٨٠٠٠	٨٠٠٠	٧٥٠٠	٦٩٠٠	٨٠٠٠	٧٥٠٠	٦٩٠٠
اهلاك المعدات	١٠٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠	٨٠٠	٨٠٠	٨٠٠	٨٠٠	٨٠٠	٨٠٠
ضريبة الاطيان	٢٩,٥	٢٩,٥	٢٩,٥	٨	٨	٨	١٠	١٠	١٠
الحراسة	٣٠٠	٣٠٠	٣٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠
اجمالي التكاليف الثابتة	١١٥٣٩	١١٠٣٩	٩٥٣٩	٩١٦٨	٨٦٦٨	٨٠٦٨	٩١٥٠	٨٦٥٠	٨٠٥٠
الرى والتسميد	٣٥٠٠	٣٤٠٠	٣٠٠٠	٢٥٠٠	٢٣٥٠	٢٢٠٠	٣٠٠٠	٢٣٠٠	٢٢٥٠
التقليم	١٥٠٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٣٠٠	١٢٠٠	١٢٠٠	١٤٥٠	١٢٦٠	١٢٠٠
التكاليف المتغيرة	١٥٧٠	١٥٠٠	١٥٠٠	١٤٣٠	١٣٤٠	١٣٢٠	١٤٤٠	١٣٩٠	١٣٨٠
العزيق ومكافحة الحشائش	٢٥٠٠	٢٠٠٠	٢٠٠٠	٢٦٥٠	٢١٣٠	٢١٢٥	٢٦٧٧	٢١٥٥	٢٠٨٩
المكافحة الكيماوية	٣٠٠	٣٠٠	٣٠٠	٢٥٠	٢٥٠	٢٥٠	٢٦٠	٢٥٥	٢٤٠
اجور عمال	٩٣٧٠	٨٧٠٠	٨٢٥٠	٨١٣٥	٧٢٧٠	٧٠٤٥	٨٨٢٧	٧٣٦٠	٧١٥٩
اجمالي التكاليف المتغيرة	٢٠٩٠٩	١٩٧٣٩	١٧٧٨٩	١٧٣٠٣	١٥٩٣٨	١٥١١٣	١٧٩٧٧	١٦٠١٠	١٥٢٠٩
(٢) التكاليف الكلية									

المصدر: جمعت وحسبت من عينة الدراسة الميدانية للموسم الزراعي ٢٠١٧/٢٠١٨.

(١) اهلاك المباني = قيمة المباني / ٥٠ سنة (٢) اهلاك المعدات = قيمة المعدات / ١٠ سنوات (٣) التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة

قيمتها ٦٠٠ ، ٥٠ ، ٢٥٠ ، ٣٠ جنيه /طن على الترتيب، اما فيما يتعلق بالمزارع فبلغت اجمالي التكاليف الكلية ١٣٩٠ جنيه/ طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ١٠٠ ، ١٢٩٠ جنيه/ طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغ قيمتها ١٠٠ جنيه/طن على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، عمولة البيع التي تبلغ قيمتها ٦٤٠ ، ٢٠٠ ، ٤٥٠ جنيه/طن على الترتيب، اما تاجر التجزئة فبلغت قيمة اجمالي التكاليف الكلية ٢٢٨ جنيه/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٥٣ ، ١٧٥ جنيه/ طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة القيمة الاجارية، ادارة كهرباء،

مجلة العلوم الزراعية المستدامة م٤٦ ، ٤٤ (٢٠٢٠)

متوسط تكاليف الوظائف التسويقية المتعددة لوسطاء الموالح بعينة الدراسة الميدانية

يتضح من جدول (٧) ان اجمالي التكاليف التسويقية الكلية لتاجر الجملة بمركز الصالحية الجديدة بلغت ١١٦٤ جنيه/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٢٣٤ ، ٩٣٠ جنيه/ طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة القيمة الاجارية، ادارة كهرباء، ضرائب وتأمينات، رسوم تفتيش رخص، اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغ قيمتها ٩٠ ، ١١ ، ٤ ، ٩ ، ١٢٠ جنيه/يوم على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، قيمة الفاقد والتالف، العمالة المدربة التي تبلغ

٢٤٤ ، ٣٥ جنيه /طن على الترتيب، اما فيما يتعلق بالمزارع فبلغت اجمالي التكاليف الكلية ١٢٨٥ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ١٢٠ ، ١١٦٥ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغ قيمتها ١٢٠ جنيه /طن على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، عمولة البيع التي تبلغ قيمتها ٦٤٠ ، ١٥٠ ، ٣٧٥ جنيه /طن على الترتيب، اما تاجر التجزئة فبلغت قيمة اجمالي التكاليف الكلية ٤٢٥ جنيه/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٣٠٠ ، ١٢٥ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة رسوم السوق التي تبلغ قيمتها ٣٠٠ جنيه/طن، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة النقل، قيمة الفاقد والتالف التي تبلغ قيمتها ٢٥ ، ١٠٠ جنية /طن على الترتيب.

واخير منطقة الزقازيق بلغ اجمالي التكاليف التسويقية الكلية لتاجر الجملة ١٣٩٨ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٢٣٨ ، ١١٦٠ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة القيمة الاجبارية، ادارة كهرباء، ضرائب وتأمينات، رسوم تفتيش رخص، اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغ قيمتها ٨٣ ، ١٧ ، ٦ ، ١٣٠ ، ٢ ، ١٣٠ جنيه /يوم على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، قيمة الفاقد والتالف، العمالة المدربة التي تبلغ قيمتها ٦٥٠ ، ٢٠٠ ، ٢٦٠ ، ٥٠ جنيه /طن على الترتيب، اما فيما يتعلق بالمزارع فبلغت اجمالي التكاليف الكلية ١٢٩٠ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ١٤٠ ، ١١٥٠ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغ قيمتها ١٤٠ جنيه /طن على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، عمولة البيع التي تبلغ قيمتها ٦٠٠ ، ٢٠٠ ، ٣٥٠ جنيه /طن على الترتيب، اما تاجر التجزئة فبلغت قيمة اجمالي التكاليف الكلية ٤٩٨ جنيه/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٣٦٠ ، ١٣٨ ، ٤٩٨ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة رسوم السوق التي تبلغ قيمتها ٣٦٠ جنيه/طن، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة النقل، قيمة الفاقد والتالف التي تبلغ قيمتها ٥٠ ، ٨٨ جنية /طن على الترتيب.

ضرائب وتأمينات، رسوم تفتيش رخص التي تبلغت قيمتها ٣٣ ، ٧ ، ٤ ، ٩ ، ٩ جنيه /يوم على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة النقل، قيمة الفاقد والتالف التي تبلغ قيمتها ٢٥ ، ١٥٠ جنية /طن على الترتيب.

اما فيما يخص مركز ابو حماد فبلغ اجمالي التكاليف التسويقية الكلية لتاجر الجملة ١٠٠٨،٩ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٢٤٣،٩ ، ٧٦٥ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة القيمة الاجبارية، ادارة كهرباء، ضرائب وتأمينات، رسوم تفتيش رخص، اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغت قيمتها ٦٧ ، ١٠ ، ١٩ ، ٥ ، ١٦٠ جنيه /يوم على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، قيمة الفاقد والتالف، العمالة المدربة التي تبلغ قيمتها ٤٠٠ ، ٧٠ ، ٢٤٥ ، ٥٠ ، ٥٠ جنيه /طن على الترتيب، اما فيما يتعلق بالمزارع فبلغت اجمالي التكاليف الكلية ١١٣٠ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٩٠ ، ١٠٤٠ ، ٩٠ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغت قيمتها ٩٠ جنيه /طن على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، عمولة البيع التي تبلغ قيمتها ٤٨٠ ، ٢٠٠ ، ٣٦٠ جنيه /طن على الترتيب، اما تاجر التجزئة فبلغت قيمة اجمالي التكاليف الكلية ٤٧٥ جنيه /طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٣٥٠ ، ١٢٥ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة رسوم السوق التي تبلغت قيمتها ٣٥٠ جنيه/طن، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة النقل، قيمة الفاقد والتالف التي تبلغ قيمتها ٣٠ ، ٩٥ جنية /طن على الترتيب.

وفيما يتعلق بمنطقة فاقوس فبلغ اجمالي التكاليف التسويقية الكلية لتاجر الجملة ١٣٤٠،٢ جنية/طن تتضمن تكاليف ثابتة ومتغيرة بلغت ٢٨١،٢ ، ١٠٥٩ ، ١٠٥٩ جنيه/طن على التوالي، حيث تتضمن التكاليف الثابتة القيمة الاجبارية، ادارة كهرباء، ضرائب وتأمينات، رسوم تفتيش رخص، اهلاك وصيانة الاقفاص التي تبلغت قيمتها ١٢٠ ، ١٥ ، ٥ ، ١،٢ ، ١٤٠ جنيه /يوم على الترتيب، بينما تتضمن التكاليف المتغيرة الفرز والتعبئة، النقل، قيمة الفاقد والتالف، العمالة المدربة التي تبلغ قيمتها ٦٨٠ ، ١٠٠ ، ١٠٠ جنية /طن على الترتيب.

جدول ٧. متوسط تكاليف الوظائف التسويقية المتعددة لوسطاء الموالج بعينة الدراسة الميدانية (جنية/طن)

التكاليف التسويقية	الصالحية الجديدة		ابوحماد		فاقوس		الزقازيق	
	تاجر جملة	تاجر تجزئة	تاجر جملة	تاجر تجزئة	تاجر المزارع	تاجر التجزئة	تاجر المزارع	تاجر التجزئة
قيمة الاجبار (جنيه/يوم)	٩٠	٣٣	٦٧	١٢٠	—	١٢٠	٨٣	—
ادارة كهرباء (جنيه/يوم)	١١	٧	١٠	١٥	—	١٥	١٧	—
ضرائب وتأمينات (جنيه/يوم)	٤	٤	٥	٥	—	٥	٦	—
رسوم تفتيش رخص (جنيه/يوم)	٩	٩	١،٩	١،٢	—	١،٢	٢	—
رسوم السوق	—	—	—	٣٥٠	—	٣٥٠	—	٣٦٠
اهلاك وصيانة الاقفاص ^(١)	١٢٠	١٠٠	١٦٠	١٤٠	١٢٠	١٤٠	١٣٠	١٤٠
اجمالي التكاليف الثابتة	٢٣٤	١٠٠	٢٤٣،٩	٣٥٠	١٢٠	٢٨١،٢	٣٠٠	١٤٠
الفرز والتعبئة	٦٠٠	٦٤٠	٤٠٠	٤٨٠	٦٤٠	٦٨٠	٦٥٠	٦٠٠
النقل	٥٠	٢٥٠	٧٠	٣٠	١٠٠	١٠٠	٢٠٠	٢٠٠
القيمة الفاقد والتالف ^(٢)	٢٥٠	١٥٠	٢٤٥	٩٥	—	٢٤٤	١٠٠	٢٦٠
العمالة المدربة (فرز/يوم)	٣٠	—	٥٠	٣٥	—	٣٥	—	٥٠
عمولة البيع	—	٤٥٠	—	٣٦٠	—	٣٧٥	—	٣٥٠
اجمالي التكاليف المتغيرة	٩٣٠	١٢٩٠	٧٦٥	١٢٥	١٠٥٩	١٠٥٩	١١٦٠	١١٥٠
اجمالي التكاليف الكلية ^(٣)	١١٦٤	٢٢٨	١٠٠٨،٩	٤٧٥	١٣٤٠،٢	١٣٤٠،٢	١٣٩٨	١٢٩٠

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات استمارات الاستبيان للوسطاء للموسم الزراعي ٢٠١٧/٢٠١٨.

(١) اهلاك وصيانة الاقفاص = كمية الفاقد * سعر الوحدة المشتراة

(٢) اجمالي التكاليف الكلية = اجمالي التكاليف الثابتة + اجمالي التكاليف المتغيرة

مجلة العلوم الزراعية المستدامة م٤٦ ، ع٤ (٢٠٢٠)

الترتيب، بينما بلغ نصيب الوسطاء بمنطقة ابوحمد ٥١,٥٥٪، ٥١,٠٢٪، ٣٣,٣٣٪، ٢٢,٥٣٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يتعلق بمنطقة فاقوس فيبلغ نصيب الوسطاء ٥٥,٥٦٪، ٤٠٪، ٢٣,٥٣٪، ٢٦,٧٦٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يخص منطقة الزقازيق فيبلغ نصيب الوسطاء ٤٦,٩٤٪، ٤٩٪، ٣١,٢٥٪، ٢٣,٦٣٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

كما اوضح الجدول سالف الذكر ان نصيب تاجر الجملة بمنطقة الصالحية الجديدة لصنف الموالح والمانجو بلغ ٢٠,٢٠٪، ١٣,٣٣٪، ٨,٠٦٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، بينما بلغ نصيب تاجر الجملة بمنطقة ابوحمد ٢٠,٦٢٪، ٢٠,٤١٪، ١٣,٣٣٪، ٨,٩٢٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يتعلق بمنطقة فاقوس فيبلغ نصيب تاجر الجملة ٢٢,٢٢٪، ٢٠٪، ١١,٧٦٪، ١١,٥٥٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يخص منطقة الزقازيق فيبلغ نصيب تاجر الجملة ٢٠,٤١٪، ٢٠٪، ١٢,٥٠٪، ٩,١٣٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

واشار الجدول سالف الذكر الى ان نصيب تاجر التجزئة بمنطقة الصالحية الجديدة لصنف الموالح والمانجو بلغ ٣٠,٣٠٪، ٣٠٪، ٢٠٪، ١١,٦٩٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، بينما بلغ نصيب تاجر التجزئة بمنطقة ابوحمد ٣٠,٩٣٪، ٣٠,٦١٪، ٣٠,٦١٪، ٣٠,٦١٪ على الترتيب، اما فيما يتعلق بمنطقة فاقوس فيبلغ نصيب تاجر التجزئة ٣٣,٣٣٪، ٢٠٪، ١١,٧٦٪، ١٥,٧١٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يخص منطقة الزقازيق فيبلغ نصيب تاجر التجزئة ٢٦,٥٣٪، ٢٩٪، ١٨,٧٥٪، ١٤,٥٠٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

الهوامش التسويقية للموالح بعينة الدراسة للموسم الزراعي ٢٠١٧/٢٠١٨/

يتضمن جدول (٨) الهوامش التسويقية للموالح والمانجو ونصيب كلا من المزارع والوسطاء وتجار الجملة والتجزئة في كلا من مراكز عينة الدراسة حيث بلغت الهوامش التسويقية للموالح والمانجو بمنطقة الصالحية الجديدة ٢٥٠٠، ٢٥٠٠، ٢٥٠٠، ٤٩٠٠، جنيه/طن للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، بينما بلغت الهوامش التسويقية بمنطقة ابوحمد ٢٥٠٠، ٢٥٠٠، ٤٧٩٩، ٢٥٠٠، ٢٥٠٠، جنيه/طن للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يتعلق بمنطقة فاقوس فيبلغت الهوامش التسويقية للموالح والمانجو على الترتيب، اما فيما يخص منطقة الزقازيق فبلغت الهوامش التسويقية ٢٣٠٠، ٢٤٥٠، ٤٨٩٠، ٢٥٠٠، جنيه/طن للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

كما تبين من الجدول سالف الذكر ان نصيب المزارع بمنطقة الصالحية الجديدة لصنف الموالح والمانجو بلغ ٤٩,٤٩٪، ٥٠٪، ٦٦,٦٧٪، ٨٠,٢٤٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، بينما بلغ نصيب المزارع بمنطقة ابوحمد ٤٥,٤٥٪، ٤٨,٩٨٪، ٤٨,٩٨٪، ٦٦,٦٧٪، ٧٧,٤٧٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يتعلق بمنطقة فاقوس فيبلغ نصيب المزارع ٤٤,٤٤٪، ٦٠٪، ٧٦,٤٧٪، ٧٣,٢٤٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب، اما فيما يخص منطقة الزقازيق فيبلغ نصيب المزارع ٥٣,٠٦٪، ٥١٪، ٦٨,٧٥٪، ٧٦,٣٧٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

واشار الجدول سالف الذكر الى ان نصيب الوسطاء بمنطقة الصالحية الجديدة لصنف الموالح والمانجو بلغ ٥٠,٥١٪، ٥٠٪، ٣٣,٣٣٪، ١٩,٧٦٪ للبرتقال، اليوسفي، الليمون، المانجو على الترتيب .

جدول ٨. الهوامش التسويقية للموالح بعينة الدراسة للموسم الزراعي ٢٠١٨/٢٠١٧ (جنيه/طن)

المركز	الصنف	الهوامش التسويقية ^(١)	نصيب المزارع ^(٢)	نصيب الوسطاء ^(٣)	نصيب تاجر الجملة ^(٤)	نصيب تاجر التجزئة ^(٥)
الصالحية الجديدة	البرتقال	٢٥٠٠	٤٩,٤٩٪	٥٠,٥١٪	٢٠,٢٠٪	٣٠,٣٠٪
	اليوسفي	٢٥٠٠	٥٠٪	٥٠٪	٢٠٪	٣٠٪
ابوحمد	البرتقال	٢٥٠٠	٦٦,٦٧٪	٣٣,٣٣٪	١٣,٣٣٪	٢٠٪
	اليوسفي	٢٥٠٠	٨٠,٢٤٪	١٩,٧٦٪	٨,٠٦٪	١١,٦٩٪
فاقوس	البرتقال	٤٩٠٠	٤٨,٩٨٪	٥١,٥٥٪	٢٠,٦٢٪	٣٠,٩٣٪
	اليوسفي	٢٥٠٠	٤٨,٩٨٪	٥١,٥٥٪	٢٠,٤١٪	٣٠,٦١٪
الزقازيق	البرتقال	٢٥٠٠	٦٦,٦٧٪	٣٣,٣٣٪	١٣,٣٣٪	٢٠٪
	اليوسفي	٤٧٩٩	٧٧,٤٧٪	٢٢,٥٣٪	٨,٩٢٪	١٣,٦١٪
الزقازيق	البرتقال	٢٥٠٠	٤٤,٤٤٪	٥٥,٥٦٪	٢٢,٢٢٪	٣٣,٣٣٪
	اليوسفي	٢٣٠٠	٦٠٪	٤٠٪	٢٠٪	٢٠٪
الزقازيق	البرتقال	٢٤٥٠	٧٦,٤٧٪	٢٣,٥٣٪	١١,٧٦٪	١١,٧٦٪
	اليوسفي	٢٤٥٠	٧٣,٢٤٪	٢٦,٧٦٪	١١,٥٥٪	١٥,٧١٪
الزقازيق	البرتقال	٢٤٥٠	٥٣,٠٦٪	٤٦,٩٤٪	٢٠,٤١٪	٢٦,٥٣٪
	اليوسفي	٢٤٥٠	٥١٪	٤٩٪	٢٠٪	٢٩٪
الزقازيق	البرتقال	٢٥٠٠	٦٨,٧٥٪	٣١,٢٥٪	١٢,٥٠٪	١٨,٧٥٪
	اليوسفي	٤٨٩٠	٧٦,٣٧٪	٢٣,٦٣٪	٩,١٣٪	١٤,٥٠٪

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات عينة الدراسة الميدانية للموسم الزراعي ٢٠١٧/٢٠١٨

(١) الهوامش التسويقية = سعر المستهلك - سعر المزرعة

$$\text{نصيب المزارع} \% = \frac{\text{سعر المزرعة}}{\text{سعر المستهلك}} \times 100$$

$$\text{نصيب الوسطاء} \% = \frac{\text{سعر المستهلك} - \text{سعر المزرعة}}{\text{سعر المستهلك}} \times 100$$

$$\text{نصيب تاجر الجملة} \% = \frac{\text{سعر شراء تاجر التجزئة} - \text{سعر شراء تاجر الجملة}}{\text{سعر المستهلك}} \times 100$$

$$\text{نصيب تاجر التجزئة} \% = \frac{\text{سعر المستهلك} - \text{سعر شراء تاجر التجزئة}}{\text{سعر المستهلك}} \times 100$$

الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بالكلاية.

حيث يتضح من جدول (٩) ان الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بنظام الكلاية بمنطقة الصالحية الجديدة بلغت ٥٧,٧% بينما بلغت الكفاءة التسويقية للموالح بمركز ابو حماد ٥٣% اما فيما يتعلق بالكفاءة العملية فبلغت الموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٤٢,٢% ، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابو حماد فبلغت الكفاءة العملية ٤٦,٨% ، واخيرا بلغت الكفاءة السعريّة للموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٤٣,٣% ، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابو حماد فبلغت الكفاءة السعريّة ٤٤,٩%.

الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بالعمولة.

حيث يتضح من جدول (١٠) ان الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بنظام العمولة بمنطقة الصالحية الجديدة بلغت ٥٤% ، بينما بلغت الكفاءة التسويقية للموالح بمركز ابوحماد ٥١% ، اما فيما يتعلق بالكفاءة العملية فبلغت الموالح ٤٥,٩% ، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابوحماد فبلغت الكفاءة العملية ٤٨,٧% ، واخيرا بلغت الكفاءة السعريّة للموالح بمنطقة الصالحية الجديدة ٣٩,٤% ، اما فيما يخص الموالح بمنطقة ابوحماد فبلغت الكفاءة السعريّة ٤٢,٨%.

جدول ٩. الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بالكلاية (جنيه/طن)

المركز	الصف	(١) التكاليف الإنتاجية للطن	(٢) التكاليف التسويقية للطن	(٣) الكفاءة التسويقية %	(٤) الكفاءة العملية %	(٥) الكفاءة السعريّة %
الصالحية الجديدة	الموالح	١٩٠٣	١٣٩٢	٥٧,٧%	٤٢,٢٤%	٤٣,٣٤%
ابوحماد	الموالح	١٦٨٤	١٤٨٣,٩	٥٣%	٤٦,٨%	٤٤,٩%
فوقوس	المانجو	٣٨٤٥	١٥٨٥,٢	٧٠%	٢٩%	٧٠,٥%

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات عينة الدراسة الميدانية.

$$(١) \text{ تكاليف انتاجية للطن} = \text{التكاليف الكلية للقدان} \div \text{متوسط انتاج القدان} \quad (٤) \text{ الكفاءة العملية} = \frac{\text{التكاليف التسويقية}}{\text{التكاليف التسويقية} + \text{التكاليف الانتاجية}} \times 100$$

$$(٢) \text{ تكاليف التسويقية الكلية} = \text{اجمالي التكاليف الثابتة} + \text{اجمالي التكاليف المتغيرة} \quad (٥) \text{ الكفاءة السعريّة} = 100 - \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{سعر بيع المستهلك}} \times 100$$

$$(٣) \text{ الكفاءة التسويقية} = 100 - \frac{\text{التكاليف التسويقية}}{\text{التكاليف التسويقية} + \text{التكاليف الانتاجية}} \times 100$$

المصدر (الدسوقي، ٢٠٠١)

جدول ١٠. الكفاءة التسويقية للموالح في حالة البيع بالعمولة (جنيه/طن)

المركز	الصف	(١) التكاليف الإنتاجية للطن	(٢) التكاليف التسويقية للطن	(٣) الكفاءة التسويقية %	(٤) الكفاءة العملية %	(٥) الكفاءة السعريّة %
الصالحية الجديدة	الموالح	١٩٠٣	١٦١٨	٥٤%	٤٥,٩%	٣٩,٤%
ابوحماد	الموالح	١٦٨٤	١٦٠٥	٥١%	٤٨,٧%	٤٢,٨%
فوقوس	المانجو	٣٨٤٥	٣١٣٥	٥٥%	٤٤,٩%	٦٢%

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات عينة الدراسة الميدانية.

$$(١) \text{ تكاليف انتاجية للطن} = \text{التكاليف الكلية للقدان} \div \text{متوسط انتاج القدان} \quad (٤) \text{ الكفاءة العملية} = \frac{\text{التكاليف التسويقية}}{\text{التكاليف التسويقية} + \text{التكاليف الانتاجية}} \times 100$$

$$(٢) \text{ تكاليف التسويقية الكلية} = \text{اجمالي التكاليف الثابتة} + \text{اجمالي التكاليف المتغيرة} \quad (٥) \text{ الكفاءة السعريّة} = 100 - \frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{سعر بيع المستهلك}} \times 100$$

$$(٣) \text{ الكفاءة التسويقية} = 100 - \frac{\text{التكاليف التسويقية}}{\text{التكاليف التسويقية} + \text{التكاليف الانتاجية}} \times 100$$

مجلة العلوم الزراعية المستخدمة م٤٦ ، ٤٤ (٢٠٢٠)

المراجع

- الدسوقي، فكرى سعد (٢٠٠١). أساسيات التسويق الزراعي. قسم الاقتصاد والإرشاد الزراعي، كلية التكنولوجيا والتنمية، جامعة الزقازيق.
- العزبي، محمد إبراهيم (٢٠١٧). كيفية تصميم وتحديد حجم عينة في الدراسات الاجتماعية. دار الحرية للطباعة، الأزريطة، الإسكندرية، مصر.
- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الاقتصادية، الإدارة المركزية للاقتصاد الزراعي، نشرة الإحصاءات الزراعية، أعداد متفرقة.

التوصيات

- ١- مساعدة الزراع على اتخاذ القرارات المزرعية المتعلقة بالإنتاج والتسويق ابتداء من اختيار المحصول وحتى البيع والتخزين والاستهلاك.
- ٢- توفير المعلومات التسويقية عن الأسعار وتوقعاتها للزراع في التوقيت المناسب طبقاً لمتطلبات السوق الحر، وإن نتاح مصادرها للزراع في مواقع إنتاجهم.
- ٣- ضرورة وضع استراتيجية متكاملة للتسويق الزراعي تبدأ قبل الإنتاج، وتنتهي مع وصول المنتج إلى المستهلك النهائي.
- ٤- وجوب اتخاذ الإجراءات الكفيلة لتخفيض تكاليف الإنتاج، كتأمين المستلزمات الإنتاج بأقل سعر ممكن لزيادة العائد يجب التركيز على زراعة محصول الموالح والمانجو في المناطق التي يكون لها ميزة نسبية في إنتاجه.
- ٥- تشجيع الزراع وإرشادهم نحو تبنى إعداد مجموعة من السجلات التسويقية تتضمن الأسعار، والأصناف، والكميات، والأسواق لتمكينهم من التوجهات التسويقية الجيدة.

Study of The Administrative Pathways of Citrus Fruits in Sharkia Governorate

Hazem M. Elkhatab and Norhan E. Atia

Agricultural Extension Economic Dept., Faculty of Technical Development, Zagazig Univ., Egypt

THE RESEARCH aimed to identify the most important marketing pathways for citrus crops produced in Sharkia governorate, by studying the most important marketing channels and the dealers in each of them in the local market. The research showed that the most important problems facing merchants in marketing citrus fruits are low product quality, high purchase price, low selling price, high wages of trained workers, high transportation costs, and high waste Up to 20%, the product is difficult to sell (market stagnation), respectively, and they represent about 1%, 4.1%, 3.2%, 7% of the total. The research showed a decrease in the marketing efficiency of orange crops, as it reached 57.7% in the case of sale by the kale system in the new Salhia area, while the marketing efficiency of citrus in Abu Hammad Center reached 53%. As for the practical efficiency, the citrus fruits in the New Salhia area reached 42.24%, as for Al-Mawaleh in Abu Hammad area, the practical efficiency reached 46.8%, and finally the price efficiency of citrus fruits in the New Salhia area reached 43.34%. As for citrus fruits in Abu Hammad area, the price efficiency reached 44.9%. While the marketing efficiency of al-Mawalih, the case of sales in the commission system in the new Salhiya area, reached 54%, while the marketing efficiency of al-Mawalih in Abu Hammad center reached 51%, as for the practical efficiency, al-Mawalih reached 45,9%, and as for al-Mawalih in Abu Hammad region, the practical efficiency reached 48.7 Finally, the price efficiency of citrus fruits in the New Salhia area was 39.4%, and as for citrus fruits in Abu Hammad, the price efficiency reached 42.8%. The decrease in marketing efficiency is due to the increase in production costs and the decrease in the share of producers, while the shares of middlemen increase.

Keywords: Producers, Middlemen, Marketing costs, marketing efficiency, Sharkia Governorate.