

## AN ECONOMIC STUDY FOR MARKETING OF PEACH CROP IN NORTH SINAI GOVERNORATE

Abo El- Naga, M.A.A. and M. S. Abdelghfar

Agric. Economics Dept., Desert Res. Center, El-Matareya, Cairo, Egypt.

### دراسة اقتصادية لتسويق محصول الخوخ في محافظة شمال سيناء

محمد على عواد أبو النجا و محمد سالم عبد الغفار

قسم الاقتصاد الزراعي- شعبة الدراسات الاقتصادية والاجتماعية- مركز بحوث الصحراء

#### الملخص

استهدفت الدراسة: دراسة وتحليل الوظائف والخدمات والمسالك التسويقية لمحصول الخوخ، وتقدير الكفاءة التسويقية لمنتجي الخوخ بمحافظة شمال سيناء بالإضافة إلى دراسة المشاكل التسويقية التي تواجه المنتجين ومقترحات حلها حتى يمكن تحسين الأداء التسويقي بما يحقق الكفاءة التسويقية لهذا المحصول بتلك المحافظة.

ولقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها:

(١) تحتل محافظة شمال سيناء المركز الأول من حيث المساحة المزروعة بالخوخ بين محافظات الجمهورية بنسبة بلغت نحو ٧٦.٧% من إجمالي مساحة الخوخ في مصر والبالغة نحو ١٠٠.٦ الف فدانا لعام ٢٠١٠/٢٠٠٩.

(٢) يتم تسويق الخوخ وفقاً لنظامين: الأول البيع باب المزرعة، الثاني بسوق الجملة (الماسورة) وبيع في أسواق رسمية (العريش، الشيخ زويد) وأسواق غير رسمية (الماسورة، الشلايش).

(٣) معظم الخدمات التسويقية الفيزيائية لمحصول الخوخ لازالت تتم بشكل بدائي.

(٤) الخدمات التسويقية التيسيرية غير متوفرة بالقدر المناسب.

(٥) مساحة الخوخ بعينة الدراسة بلغت حوالي ١٨.٩ الف فدانا، وبلغ متوسط الانتاجية الفدانية نحو ٢.٧ طناً، وقد بلغت الكمية المنتجة نحو ٥٠.٢ الف طناً، بوجه منها للاستهلاك العائلي (الأسري) نحو ٥٪، وبلغت الفرزة غير الصالحة للاستخدام ٧٪، في حين بلغ إجمالي المستقطع للعمالة المؤجرة نحو ٣٪ من إجمالي الكمية المنتجة، وبلغت الكمية المسوقة نحو ٨٥٪ من إجمالي الكمية المنتجة على مستوى عينة الدراسة والبالغة نحو ٤٢.٧ الف طناً.

(٦) ارتفاع التكاليف التسويقية عن التكاليف الإنتاجية مما يشير إلى انخفاض كفاءة العمليات التسويقية. وقد بلغت الكفاءة التسويقية نحو ٤٧.٣% ومن ثم وجود فرص لتحسين كفاءة النظام التسويقي لهذا المحصول.

(٧) أفضل المسالك التسويقية هو المسلك التسويقي الخاص ببيع محصول الخوخ لتجار التجزئة بسوق الماسورة حيث أنه يحقق للمنتج أكبر نصيب من جنية المستهلك، أما المستهلك فيمكنه أن يشتري سلعته بسعر أقل من الأسعار السائدة بالمسارات الأخرى. وأما من وجهة نظر الوسطاء فإن أفضل المسارات التسويقية التي يحقق لهم أرباح تسويقية أعلى هو البيع لتجار الجملة بالمزرعة.

#### المقدمة

يعد التسويق الجيد بصفة عامة وفي الأراضي الجديدة والصحراوية بصفة خاصة من المحددات الهامة أمام المزارعين لاختيار ما يمكن أن ينتجوه وكيفية تصريف منتجاتهم، حيث يؤدي ربط إنتاج الزروع بإمكانيات تسويقها إلى رفع كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية من خلال التكامل الرأسي بين الإنتاج والتسويق، فوجود الأسواق المنظمة وتوافر وسائل النقل الجيدة والاقتصادية وكفاءة عمليات التخزين وتوافر العبوات الجيدة وإجراء العمليات التسويقية الأخرى مثل الفرز والتدريج تساعد على تقليل الفاقد وزيادة الإيراد الكلي، كما تعتبر المعلومات التسويقية أساساً لعملية الإنتاج حيث يكون الطلب على السلع الزراعية مؤشراً ومرشداً للمنتج في توجيه موارده الاقتصادية وانعكاساً لاحتياجات السوق. يضاف إلى ذلك أن التسويق يعتبر الهدف الأساسي للإنتاج بالأراضي الصحراوية حيث أنها مجتمعات جديدة الهدف منها مد المناطق الأخرى بمنتجاتها عن طريق التسويق الجيد وليس الهدف الإنتاج للاكتفاء الذاتي.

**مشكلة وهدف البحث:** تتلخص مشكلة البحث في عدم وجود نظام تسويقي كفء للمحاصيل الزراعية بالأراضي الصحراوية بصفة عامة ومحصول الخوخ في شمال سيناء بصفة خاصة لأنها مناطق تنتصف بيعها عن مناطق تركيز السكان والأسواق الرئيسية المعروفة للمنتجات الزراعية مما يؤدي إلى ارتفاع التكاليف

التسويقية. بالإضافة إلى أن معظم العمليات التسويقية ما زالت تتم بشكل عشوائي وأنه في غالبية الأحيان يتم اختيار الأسلوب التسويقي بعد ظهور الإنتاج وفقا للظروف المتاحة والتي قد لا تكون مأخوذة في الاعتبار مسبقا مما يعرض المزارعين في هذه الأراضي إلى هزات اقتصادية تجعلهم يحجمون أحيانا عن زراعة تلك المحاصيل التي تعرضهم للخسارة. بالإضافة إلى أن الإنتاج في هذه المناطق وفي كثير من الأحيان يواجهه مشاكل تسويقية قد تؤدي إلى ارتفاع نسب التالف وعدم توافر حافز كاف لتحقيق الربح للمنتجين الزراعيين. ومن ثم كان الهدف الرئيسي لهذا البحث هو: دراسة الوظائف والخدمات والمسالك التسويقية لمحصول الخوخ، وتقدير الكفاءة التسويقية لمنتجي الخوخ بمحافظة شمال سيناء بالإضافة إلى دراسة المشاكل التسويقية التي تواجه المنتجين حتى يمكن تحسين الأداء التسويقي بما يحقق الكفاءة التسويقية لهذا المحصول بتلك المحافظة.

#### مصادر البيانات وطرق التحليل:

اعتمدت الدراسة على مصدرين من البيانات أولهما البيانات الثانوية المنشورة وغير المنشورة والتي تصدرها وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، والجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، ومديرة الزراعة بالعريش، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بمحافظة شمال سيناء. أما النوع الثاني من البيانات والتي اعتمد عليها البحث بصفة أساسية هي البيانات الأولية للدراسة والتي تم الحصول عليها من خلال إجراء استبيان ميداني على منتجي الخوخ بشمال سيناء موسم إنتاج ٢٠١٠/٢٠٠٩، وآخر خاص بالتجار والمتعاملين في محصول الخوخ.

واعتمدت الدراسة على استخدام العديد من الأساليب الإحصائية، لذا فقد استخدم كلا من أسلوب التحليل الوصفي والكمي، حيث استخدمت النسب المئوية والمتوسطات الحسابية والمعادلات الرياضية وغيرها من الأدوات اللازمة لتحقيق أهدافها.

#### اختيار عينة الدراسة:

تم اختيار محافظة شمال سيناء لإجراء البحث لأنها تحتل المركز الأول من حيث المساحة المزروعة بالخوخ بين محافظات الجمهورية بنسبة بلغت نحو ٧٦.٧٤% من إجمالي مساحة الخوخ في مصر والبالغة نحو ١٠٠٦٢٣ فداناً لعام ٢٠٠٩<sup>(١)</sup>. وكما يتضح من بيانات جدول (١) فقد تم اختيار مركزي رفح والشيخ زويد حيث بلغت الأهمية النسبية لهما نحو ٩٨.٨٠% من إجمالي المساحة المزروعة بالخوخ في شمال سيناء والبالغة نحو ٦٠١٥٣ فداناً لعام ٢٠٠٩. كما بلغ عدد الحائزين بهما نحو ٣٦١٥ حائزاً تمثل نحو ٩٢.١٣% من جملة عدد الحائزين في شمال سيناء. وتم اختيار قريتي جوز أبو رعد، والرسم بمركز رفح حيث كان ترتيبيهما الأول والثاني بأهمية نسبية بلغت نحو ١٩.٤%، ١٨.٦٧% على الترتيب من إجمالي مساحة الخوخ بالمركز والبالغة نحو ٣٧٨٤١ فداناً، ونحو ١٩.٣٦%، ٢١.٢٩% من إجمالي عدد الحائزين لمحصول الخوخ بالمركز والبالغ نحو ١٠٠٩ حائزاً. واختيار قريتي الشيخ زويد والظهير بمركز الشيخ زويد حيث احتلنا المركزين الأول والثاني بأهمية نسبية للقريتين معاً بلغت نحو ٣٢.٣%، ٣٨.٩% من إجمالي مساحة وعدد الحائزين لمحصول الخوخ بالمركز والبالغة نحو ٢١٥٨٩ فداناً، ونحو ١٣٧٩ حائزاً على الترتيب.

وقد بلغت مساحة قرى العينة مجتمعة نحو ٢١٣٧٩ فداناً تمثل نحو ٣٥.٥٤% من إجمالي مساحة الخوخ، وحوالي ٢٣.٢٤% من إجمالي عدد الحائزين بالمحافظة لعام ٢٠٠٩.

وعليه أمكن تقدير حجم العينة المطلوب سحبها من مزارع حقل البحث (المركزين) بشمال سيناء للعام الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩ وذلك طبقاً للمعادلة<sup>(١)</sup> التالية:

$$ن = \frac{هـ \times ق \times ك}{د} + ١ - \left[ \frac{١}{ن} - \frac{١}{د} \right]$$

حيث:

(١) وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الاقتصادية، نشرة الاقتصاد الزراعي، عدد ٢٠٠٨. (١) أحمد عبادة سرحان، **العينات**، معهد الدراسات والبحوث الإحصائية، جامعة القاهرة، ١٩٨٠.

- ن- = حجم العينة المطلوب تقديرها. ه = الإحداث السيني عند ٥%.  
 ك = ١ - ق. د = خطأ التقدير (٠.٠٥).  
 ق = نسبة عدد الحائزين لمحصول الخوخ بالمراكز المختارة لجملة عدد الحائزين بالمحافظة.  
 ن = جملة عدد الحائزين لمحصول الخوخ في محافظة شمال سيناء.  
 وقد بلغ حجم العينة ١١٣ مزرعة من مزارع الخوخ، تم رفعها إلى ١١٥ مزرعة.

جدول (١): توزيع الحجم الإجمالي لعينة زراع الخوخ على مستوى المراكز والقرى المختارة في شمال سيناء للعام الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩

المركز	القرى	مساحة الخوخ		عدد الحائزين		الوسط الهندسي	الوسط الهندسي المعدل	حجم العينة
		فداناً	% للمركز	حائزاً	% للمركز			
رفح	جوز أبو رعد	٧٣٤١	١٩.٤٠	٤٣٣	١٩.٣٦	١٩.٣٨	٤٦.٩١	٣٤
	الرسم	٧٠٦٥	١٨.٦٧	٤٧٦	٢١.٢٩	٢١.٩٣	٥٣.٠٩	٣٨
	إجمالي القرينتين	١٤٤٠٦	٣٨.٠٧	٩٠٩	٤٠.٦٥	٤١.٣١	١٠٠	٧٢
	جملة المركز	٣٧٨٤١	١٠٠	٢٢٣٦	١٠٠	٥٩.٨٧	٦٢.٧٧	٧٢
	المركز للمحافظة %	٦٢.٩١		٥٦.٩٨		-	-	-
الشيخ زويد	الشيخ زويد	٣٦٩٢	١٧.١٠	٣١٤	٢٢.٧٧	١٩.٧٣	٥٥.٧٢	٢٤
	الظهير	٣٢٨٢	١٥.٢٠	٢٢٣	١٦.١٧	١٥.٦٨	٤٤.٢٨	١٩
	إجمالي القرينتين	٦٩٧٤	٣٢.٣٠	٥٣٧	٣٨.٩٤	٣٥.٤١	100	٤٣
	جملة المركز	٢١٥٨٩	١٠٠	١٣٧٩	١٠٠	٣٥.٥١	٣٧.٢٣	٤٣
	المركز للمحافظة %	٣٥.٨٩		٣٥.١٤		-	-	-
جملة المركزين للمحافظة %	59430	98.80	3615	92.13	٩٥.٣٩	-	-	
قرى العينة للمحافظة %	21379	35.54	1546	39.40	-	-	115	
إجمالي المحافظة	60153	-	3924	-	-	-	-	

• الوسط الهندسي = الجزر التربيعي ( % عدد الحائزين × % المساحة )

\* الوسط الهندسي المعدل للمركز أو القرية =  $\frac{\text{الوسط الهندسي للمركز أو القرية}}{100 \times \text{جملة الوسط الهندسي للمركز أو القرية المختارة للمحصول}}$

\* عدد مفردات العينة للمركز أو القرية =  $\frac{\text{لوسط الهندسي المعدل للمركز أو القرية} \times \text{العدد المخصص للعينة}}{100}$

المصدر: جمعت وحسبت من سجلات ، مديرية الزراعة بشمال سيناء، بيانات غير منشورة، ٢٠١٠ .

ونظراً لاختلاف الأهمية النسبية بالنسبة لعدد الحائزين عن الأهمية النسبية بالنسبة للمساحة، فقد تم حساب الوسط الهندسي، والوسط الهندسي المعدل لأخذ أساس موحد يضم المعيارين<sup>(١)</sup>. ويتضح من جدول (١) توزيع الحجم الإجمالي لمفردات العينة والبالغة ١١٥ مزرعة من مزارع الخوخ على المراكز والقرى المختارة بمحافظة شمال سيناء.

## نتائج الدراسة

أولاً: الوظائف والخدمات التسويقية لمحصول الخوخ في شمال سيناء

لقد أمكن تقسيم الوظائف والخدمات التسويقية التي تجرى على محصول الخوخ إلى ثلاثة أقسام، القسم الأول ويشمل الخدمات والوظائف التبادلية وتتضمن البيع والشراء. بينما القسم الثاني الخدمات الفيزيقية وتتضمن الفرز والتدريج والتعبئة والنقل. في حين يتضمن القسم الثالث الخدمات والوظائف التيسيرية والتي تتضمن التمويل والمعلومات السوقية.

١- الوظائف التبادلية لمحصول الخوخ: يتم تداول محصول الخوخ من المنتج إلى المستهلك عن طريق البيع والشراء، ويختلف الأسلوب الذي يتبعه المزارع لتصريف محصوله في مناطق الإنتاج وفقاً لقدرته المالية

(١) محمد على عواد أبو النجا، "دراسة اقتصادية لإنتاج وتسويق محصول الزيتون في شمال سيناء" رسالة دكتوراه، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الزقازيق، ٢٠٠٩.

ومدى توافر وسائل النقل وخبراته التسويقية، ويمكن حصر الأساليب المتبعة في تسويق محصول الخوخ في محافظة شمال سيناء وكما يتضح من جدول (٢) فيما يلي :

**أسلوب البيع في أسواق الجملة :** وفيه يقوم المزارع بجميع العمليات الزراعية اللازمة لخدمة المحصول كما يتحمل تكاليف قطف الثمار والتعبئة والنقل للأسواق وقد بلغ عدد المتعاملين بهذا الأسلوب نحو ١٠٣ مزارعاً يمثلون نحو ٨٩.٦ % من إجمالي عدد زراع العينة والبالغين نحو ١١٥ مزارعاً.

ويوجد في محافظة شمال سيناء نوعان من أسواق الجملة، منها ما هو رسمي، وما هو غير رسمي على النحو التالي:

**أ- الأسواق الرسمية :** وتشمل سوقى العريش والشيخ زايد.

**أ-١- سوق العريش :** ويقع في ضاحية السلام بمدينة العريش، ويبلغ عدد التجار به نحو ١٦ تاجرأ، ويرد إليه غالبية المحاصيل المنزرعة بالمحافظة، ويقدر نسبة التجار المتعاملين في محصول الخوخ بنحو ٥٠ % من إجمال عدد التجار بالسوق ممن تربطهم علاقات مالية بالمزارعين في صورة سلف نقدية تحرر بها إيصالات أمانة مقابل توريد المحصول إلى التاجر الذي يقوم بخصم عمولته التي تقدر بنحو (٨%) من إجمالي قيمة الكمية المباعة من المحصول، ويتم تسوية الالتزامات المالية بينهم في نهاية الموسم. وبلغ عدد المزارعين المتعاملين في هذا السوق نحو ١٨ مزارعاً يمثلون نحو ٣٥.٣ % من الزراع البائعين في الاسواق الرسمية، ونحو ١٥.٦٥ % لإجمالي العينة.

**أ-٢- سوق الشيخ زايد :** ويوجد في مدينة الشيخ زايد، ويبلغ عدد التجار به نحو ٢٥ تاجرأ. ويتم التعامل فيه كما في سوق العريش. ويقدر عدد المزارعين المتعاملين في هذا السوق بنحو ٣٣ مزارعاً يمثلون نحو ٦٤.٧ % من الزراع البائعين في الأسواق الرسمية، ونحو ٢٨.٧ % لإجمالي العينة.

**جدول (٢): الأساليب المتبعة لتسويق محصول الخوخ بمزارع العينة بمحافظة شمال سيناء للعام الزراعى ٢٠٠٩ / ٢٠١٠.**

اسلوب البيع	عدد	% لمكان البيع	% لإجمالي العينة	بيوع فى الاسواق		
				اسواق رسمية	اسواق غير رسمية	
العريش	١٨	٣٥.٢٩	١٥.٦٥			
الشيخ زايد	٣٣	٦٤.٧١	٢٨.٧٠			
الجملة	٥١	١٠٠	٤٤.٣٥			
ميدان الماسورة	٣٦	٦٩.٢٣	٣١.٣٠			
شلايش	١٦	٣٠.٧٧	١٣.٩١			
الجملة	٥٢	١٠٠	٤٥.٢١			
كلالة (تسليم المزرعة)						
إجمالي العينة				١١٥	١٠٠	١٠٠.٤٤

المصدر : جمعت وحسبت من استمارات الاستبيان الخاصة بالدراسة الميدانية.

**ب- الأسواق غير الرسمية :** وهي أسواق غير حكومية يتم فيها تداول الخوخ عن طريق عمليتي البيع والشراء بين المزارعين والتجار وماناديب التجار والمصدرين والمستهلكين ويوجد منها نوعان :

**ب-١- سوق ميدان الماسورة :** يبعد عن مدينة رفح بنحو ٣ ك ويوجد به نحو ٢٠٠ تاجرأ و مندوبوا تجار من جميع المحافظات ويقوم بإجراء عملية البيع والشراء المزارع أو الدلال الذي يتقاضى نحو ٥ جنيهات عن كل عملية بيع من المزارع مقابل ( الدلالة أو التحريج ) ويوجد بالسوق عددا كبيرا من العمالة الموسمية القادمة من مناطق بئر العبد ومحافظات الوجه البحري والقبلي التي تقوم بإجراء عملية الجمع والفرز والتدريج والتعبئة والتحميل. بالإضافة إلى العديد من الفنيين المهرة في صناعة العبوات "أقفاص من الجريد" اللازمة لتداول محصول الخوخ سواء للمزارعين أو للتجار بالسوق. وقد بلغ عدد المزارعين المتعاملين في هذا السوق بنحو ٣٦ مزارعاً يمثلون نحو ٦٩.٢٣ % من الزراع البائعين في الاسواق غير الرسمية، ونحو ٣١.٣ % لإجمالي العينة.

**ب-٢- الشلايش:** وفيها يقوم المزارع بإقامة " عشة " على رأس المزرعة وعادة ما يقوم بذلك أصحاب المزارع الواقعة على الطرق الرئيسية أو الفرعية بالمنطقة، حيث يقوم المزارع بجمع محصوله وبيعه للمارة "المستهلكين" على الطريق أو يبيع لتجار جملة أو تجزئه. ويقدر عدد المزارعين المتعاملين بهذه الطريقة بنحو ١٦ مزارعاً يمثلون نحو ٣٠.٧٧ % من الزراع البائعين في الاسواق غير الرسمية، ونحو ١٣.٩١ % لإجمالي العينة.

**أسلوب البيع تسليم المزرعة :** وفيه يقوم المزارع ببيع محصوله إلى أحد التجار سواء كان تاجرأ جملة أو مندوب تاجرأ جملة أو تاجرأ تجزئة، ويتم تسليم المحصول واستلام الثمن في المزرعة ويتحدد السعر وفقا

لأسعار السوق السائدة في ذلك اليوم. وقد بلغ عدد المزارعين الذين يقومون بتسويق محصولهم وفقاً لهذا الأسلوب ١٢ مزارعاً يمثلون نحو ٤٤.١٠٪ من إجمالي عينة البحث الميداني والبالغة نحو ١١٥ مزارعاً.

**٢- الخدمات التسويقية الفيزيائية لمحصول الخوخ:** يجرى على محصول الخوخ العديد من العمليات والخدمات التسويقية الفيزيائية والتي تتضمن جمع المحصول، والفرز والتدريج، والتعبئة والنقل.

**١- جمع المحصول:** وتتم بطريقة تقليدية عن طريق قطف الثمار باليد ووضعها في عبوات الجمع ثم تنقل إلى مكان ظليل بالمزرعة وعادة ما يتم جمع المحصول في الصباح الباكر أو بعد الظهيرة للحفاظ على أشعة الشمس، وتتم على عدة مراحل ( قطفات ) الأولى وتسمى البشائر وهي تمثل نحو ١٥٪ من كمية المحصول، ثم يتم جمع المحصول بمعدل يوم ويوم، ويتراوح عددها من ٤ إلى ٦ جمعات للفدان.

**٢- الفرز والتدريج:** تبين أن عملية الفرز للخوخ تتم بهدف استخراج الثمار الطرية فقط، أما عملية التدريج فلا تتم بالصورة المطلوبة بل يتم تعبئة الأحجام المختلفة في القفص الواحد مع الاهتمام بوضع ثمار كبيرة بالجوانب المكشوفة " المرئية من العبوة " وأعلى القفص "المرايا".

**٣- التعبئة:** تبين أن عملية التعبئة تتم في عبوات مختلفة وفقاً لتسويق المحصول والمسلك التسويقي، ويقوم بها أفراد يختلفون في درجة مهارتهم الفنية مما يؤثر على كفاءة الوظيفة التسويقية، حيث تعبأ في عبوات مصنوعة من الجريد سعة ٣ كجم عند تسويق المحصول من المزارع إلى تاجر الجملة أو التجزئة أو المستهلك. ويقوم التاجر أو مندوب التاجر بتفريغ العبوات سعة ٣ كجم في عبوات أخرى مختلفة الأحجام فقد تكون أقفاص سعة ١٠ أو ٢٠ كجم " عدايات ". وقد تستخدم عبوات من شبك بلاستيكية وعادة ما يكون وزن الشباك ثابتاً أما ١٠ كجم أو ٥ كجم. كما يوجد نوعاً آخر من العبوات وهي الكراتين الورقية وهي أما سعة ٥ كجم أو ١٠ كجم وتستخدم عند تسويق النوعية الممتازة من المحصول نمرة ١ ( ٥ - ٦ حبات ) يمثلوا ١ كجم.

**٤- النقل:** يتم نقل محصول الخوخ من المزارع إلى السوق من خلال عربات كارو أو سيارات نصف نقل أو جرارات زراعية، أما التاجر فينقل محصوله بواسطة السيارات النصف نقل أو ٤/٣ نقل حمولة ٥ طناً إلى الوادي. أما المصدرين فيتم نقل المحصول عن طريق برادات حمولة الواحدة منها ٢٥ طناً.

**٣- الخدمات التسويقية التيسيرية لمحصول الخوخ:** تشمل تلك الوظائف على التمويل وتوفير المعلومات التسويقية. ويعتبر التمويل من أهم العوامل المؤثرة على تسويق محصول الخوخ نظراً لضعف الموارد المالية لغالبية المزارعين وصعوبة حصولهم على السلف التي تكفي تكاليف العمليات الزراعية، ويفضل كثير من المزارعين الحصول على التمويل اللازم من تجار الجملة بالأسواق الرسمية عن الاقتراض من البنوك نظراً لارتفاع معدل الفائدة البنكية وعدم توافر الضمانات اللازمة، على أن يقوم المزارع بتسويق محصوله من خلالهم وخصم الدين من قيمة المحصول. وقد تبين حصول حوالي ١٣٪ من زارع العينة على قروض من تجار الجملة ومعظمهم من مزارعي مركز رفح.

أما بالنسبة لتوفير المعلومات التسويقية فقد تبين أن النظام التسويقي في أسواق الجملة بمحافظة شمال سيناء يتسم بعدم توافر المعلومات والأخبار التسويقية بالقدر المناسب والكافية الملائمة لدراسة الأسواق، فهناك نقص في إحصاءات الأسعار سواء التجزئة أو الجملة أو المزرعة، الأمر الذي يؤدي إلى عدم كفاءة النظام التسويقي لمحصول الخوخ بمحافظة شمال سيناء.

#### ثانياً: المسالك التسويقية لمحصول الخوخ في محافظة شمال سيناء

تبين من الدراسة الميدانية التي أجريت على نحو ٣٠ تاجرراً بسوق الجملة بقرية الماسورة (السوق الرئيسي للخوخ في شمال سيناء) ما بين تاجرراً جملة ومندوب تاجرراً جملة وتاجرراً تجزئة بالإضافة إلى نحو ٥ دلالين بالسوق، وجود نظامين لتسويق محصول الخوخ تمثل الأول منها في تسويق محصول الخوخ بالمزرعة، أما الثاني فتمثل في تسويق محصول الخوخ في سوق الجملة بقرية الماسورة. يتضمن كلا منهما العديد من المسالك التسويقية يمكن توضيحها على النحو التالي:

#### النظام الأول: البيع بالمزرعة ويتبعه ثلاثة مسالك تسويقية على النحو التالي:

**المسلك الأول: التسويق إلى المستهلك مباشرة:** يتم تسويق محصول الخوخ إلى المستهلكين مباشرة عن طريق الشلابش (العشش) التي يقيمها المزارع على الطرق الرئيسية، وتبين أن المزارع يحصل على سعر مرتفع في هذا المسلك مقارنة بما يحصل عليه المزارعين خلال المسالك التسويقية الأخرى.

**المسلك الثاني: التسويق إلى تجار الجملة:** يتم تسويق محصول الخوخ إلى تجار الجملة القادمين من الوادي حيث يقومون بإحضار العمالة اللازمة للقيام بكل العمليات التسويقية اللازمة في المزرعة، ويتم تقدير السعر وفقاً لعدد أقفاص الجمع المعبأة بالمزرعة (عبوات المزارع سعة ٣ كجم تقريباً) ثم تعبأ في أقفاص سعة ٢٠ كجم تنقل إلى تاجرراً الجملة " كمسيونجي بالوادي " الذي يبيعها بالمزاد "القفص الواحد" إلى تجار التجزئة ويقوم بخصم عمولته المتفق عليها مسبقاً مع التاجرراً في العريش والتي تقدر بنحو ٤-٥٪ من إجمالي قيمة الكمية المباعة أو عمولة على كل قفص تقدر بنحو ٢ جنية.

**المسلك الثالث: التسويق لمندوب تاجر الجملة من الوادي :** وفيه يقوم مندوب تاجر الجملة بإحضار عمالة من الوادي للقيام بعمليات الجمع، الفرز، التدرج، التعبئة والشحن. ويقوم مندوب تاجر الجملة بالعريش بإرسال علم بالمصاريف التي تم صرفها على السيارة المرسله إليه ويسمى علم السيارة ويتضمن ( تكلفة الجمع - مصاريف العمالة - عمولة مندوب التاجر وتقدر بنحو ٥٪ من قيمة السيارة - سعر الشراء للخوخ - عدد الأقفاص المشتراة - نولون السيارة - دخان السائق - عدد الأقفاص المرسله إليه وفقاً لسعتها). يتسلمها تاجر الجملة بالوادي ويقوم بتوزيعها على تاجر التجزئة بالمدينة التي يقطنها بها ويفتح حساب (كشف) لكل تاجر تجزئة به الكمية وسعر القفص اليومي وفي اليوم التالي يقوم بجمع العبوات الفارغة من تاجر التجزئة وتحصيل باقي الثمن.

**النظام الثاني: تسويق الخوخ بسوق الجملة (الماسورة) ويتبعه أربعة مسالك تسويقية كما يلي :**

**١- البيع لمندوب تاجر الجملة من الوادي:** يقوم مندوب تاجر الجملة بشراء الكميات اللازمة لتاجر الجملة بالوادي من سوق الجملة " بالماسورة " حيث يتم تقدير ثمن قفص الخوخ (٣ كجم) وبعد الاتفاق على السعر يتسلم المزارع كامل الثمن من مندوب تاجر الجملة. الذي يقوم بدوره بإجراء عملية الفرز والتعبئة في عبواته الخاصة " عدايات " ( ٢٠ كجم). وكذلك يقوم بعملية الشحن إلى تاجر الجملة بالوادي مرفق معها علم مصاريف موضح به عدد الأقفاص، سعر الشراء، مصاريف عمليات الفرز والتدرج والتعبئة والتحميل والتبطين، عمولة المندوب، أجرة السيارة، دخان السائق، رسوم الطريق (الكارتات) والميزان حتى تصل إلى الوادي، ومن ثم يتمكن تاجر الجملة من حساب تكلفة الطنا من المحصول ويحدد سعر البيع. ثم يقوم بالتوزيع على تاجر التجزئة. ويعود في اليوم التالي لجمع العبوات " العدايات سعة ٢٠ كجم " من تاجر التجزئة وإرسالها إلى مندوبه في شمال سيناء " سوق الماسورة " لتعبئتها مرة ثانية.

**٢- البيع لتاجر جملة من الوادي :** يقوم تاجر الجملة بجمع الكميات اللازمة له من سوق الجملة بالماسورة عن طريق الدالين بالسوق وعادة ما يكون لدى تاجر الجملة مكاناً "دكاناً" موجراً بقرية الماسورة خلال فترة جمع المحصول لتجميع الكميات اللازمة من الخوخ والقيام بعملية الفرز والتدرج والتعبئة، ويقوم المزارع باستلام ثمنه كاملاً عن الكمية المباعة لتاجر الجملة. ويتم تعبئة المحصول في عبوات أما أقفاص عدايات سعة ٢٠ كجم ومبطناه أو كراتين ورقية سعة ٥ - ١٠ كجم أو شبك بلاستيكية "نايلون" أوزان ٥ - ١٠ كجم . لسهولة النقل ثم يقوم تاجر الجملة بإرسال الكميات التي تم تعبئتها إلى تاجر الجملة بالوادي " الكميونجي " بالسوق الرسمي يتم من خلاله إجراء عملية البيع والدلالة على الكمية وعادة ما تكون الوحدة المستخدمة في هذا السوق " القفص " وزن ٢٠ كجم ويقوم تاجر التجزئة بتفريغ أقفاص تاجر الجملة في عبواته الخاصة ونقلها خارج السوق إلى حيث مكان البيع للمستهلك . بينما يقوم تاجر الجملة " الكميونجي " بتجميع عدايات تاجر الجملة بالعريش وإرسال علم بيع للكميات التي وردت إليه وإجمالي القيمة التي تم البيع بها مخصصاً منها النسبة المتفق عليها مسبقاً.

**٣- البيع لتاجر التجزئة بالمنطقة:** ويقوم تاجر التجزئة بتجميع الكميات اللازمة له من سوق الجملة بالماسورة حيث يقوم بانتقاء أفضل المواصفات الموجودة بالسوق وعليه يتم تحديد السعر الذي سيشتري به وعادة ما يدفع تاجر التجزئة ثمناً أعلى للمزارع من تاجر الجملة ومندوب تاجر الجملة للحصول على المواصفات المطلوبة. ثم يقوم بتفريغ عبوات المزارع في عبواته الخاصة سعة ٢٠ كجم ونقلها إلى مكان البيع للمستهلك، وفي المتوسط يشتري تاجر التجزئة حوالي ١٠ أقفاص كل يوم ويوم.

**٤- تسويق محصول الخوخ إلى مندوب مكاتب التصدير:** وفقاً لهذا المسلك التسويقي يقوم مندوب مكاتب التصدير بالحصول على الكميات اللازمة له من سوق الجملة بقرية الماسورة، حيث يقوم بإجراء عمليات الفرز والتدرج والتعبئة في مكان معد مسبقاً لذلك حتي يتمكن من شراء وتجميع الكميات اللازمة له في أقل وقت ممكن نظراً لأنه للحصول على شحنة واحدة (كوتنيزر سعة ٢٥ طنا ) يتطلب ذلك ثلاثة أيام ويحصل المصدر على المواصفات المطلوبة وفقاً للمواصفات الثمرية للمستوردين، أما الفرزة فيقوم المصدر بإعادتها مرة ثانية إلى السوق وبيعها بسعر منخفض إلى تاجر ومندوب تاجر الجملة من الوادي. ويتم تعبئة الثمار بغرض التصدير في عبوات خشبية سعة ٥ كجم يتم إحضارها من القاهرة، كما تغلف الصناديق من الداخل بأوراق الزبدة مع وضع كويون مطبوع عليه أسم المصدر ووزن العبوة ومصدر الثمار وأسم الدولة داخل الصندوق، وقد تبين أن الكميات المصدرة يتم تصديرها إلى الدول العربية برياً عن طريق (ميناء نوبيع) وبخاصة سوريا والسعودية ولبنان.

ومما سبق وكما يتضح من بيانات جدول (٣) يتبين أن مساحة محصول الخوخ بعينة الدراسة قد بلغت حوالي ١٨٥٩٤ فداناً، وبلغ متوسط الانتاجية الفدانية نحو ٢.٧ طناً، وقد بلغت الكمية المنتجة نحو ٥٠٢٠٤ طناً، بوجه منها للاستهلاك العائلي (الأسري) نحو ٢٥١٠ طناً تمثل حوالي ٥٪ من إجمالي الكمية المنتجة، بينما بلغت الفرزة غير الصالحة للاستخدام نحو ٣٥١٤ طناً تمثل نحو ٧٪ من إجمالي الكمية المنتجة،

في حين بلغ إجمالي المستقطع للعمالة المؤجرة في عمليات الجمع والفرز والتدريج والتعبئة نحو ١٥٠٦ طنا تمثل نحو ٣٪ من إجمالي الكمية المنتجة، وبلغت الكمية المسوقة نحو ٤٢٦٧٣ طنا تمثل نحو ٨٥٪ من إجمالي الكمية المنتجة على مستوى عينة الدراسة، الأمر الذي يشير إلى ارتفاع الفائض التسويقي من محصول الخوخ والموجه إلى السوق.

جدول رقم (٣): متوسط الكميات المسوقة بالطنا والمسالك التسويقية لمحصول الخوخ بعينة الدراسة بمحافظة شمال سيناء لموسم إنتاج (٢٠٠٩-٢٠١٠)

الكمية المسوقة	الكمية غير المسوقة						إجمالي الكمية (طنا)	الإنتاجية (طنا)	المساحة (فدان)	
	عمالة		فرزة		عابلي					
	طنا	%	طنا	%	طنا	%				
٨٥	٤٢٦٧٣	٧	٣٥١٤	٣	١٥٠٦	٥	٢٥١٠	٥٠٢٠٤	٢.٧	١٨٥٩٤

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات استمارات الاستبيان لعينة الدراسة الميدانية.

ويوضح الشكل (١) المسالك التسويقية لمحصول الخوخ بعينة الدراسة الميدانية في محافظة شمال سيناء للموسم الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩ ومنه يتبين ان كمية الخوخ المسوقة وفقاً للنظام الاول قد بلغت نحو ٣١٥٧.٨ طنا تمثل نحو ٧.٤٪ من اجمالي الكمية المسوقة موزعة بنسب ٩٪، ١٨٪، ٧٣٪ على كلاً من المستهلك، تاجرا الجملة، مناديب تاجرا الجملة على الترتيب. في حين بلغت الكمية المسوقة وفقاً للنظام الثاني نحو ٤٢٦٧٣ طنا تمثل نحو ٩٢.٦٪ من اجمالي الكمية المسوقة موزعة بنسب ٢.٣٪، ٤٣.٦٪، ٥٤.١٪ على كلاً من تاجرا التجزئة بالعريش، تاجرا الجملة من الوادي، مناديب تاجرا الجملة على الترتيب.

#### ثالثاً: الكفاءة التسويقية لتسويق محصول الخوخ

يقصد بالكفاءة التسويقية أداء أفضل الخدمات التسويقية بأقل تكاليف ممكنة أو زيادة المنافع والخدمات علي السلعة بنسبة أعلى من زيادة التكاليف<sup>(١)</sup>.

ولقياس الكفاءة التسويقية يلزم دراسة التكاليف والهوامش وانتشار جنية المستهلك، وتحقيقاً لذلك يختص هذا الجزء بتقدير الهوامش أو الفروق التسويقية، والتكاليف التسويقية، وانتشار جنية المستهلك. **التكاليف والهوامش التسويقية وتوزيع جنية المستهلك لمحصول الخوخ:** تعتبر دراسة الهوامش (الفروق) التسويقية إحدى الضروريات للحكم علي كفاءة النظام التسويقي، أي الحكم علي كفاءة مختلف العمليات التسويقية للسلعة.

تم الحصول علي بيانات الأسعار لمحصول الخوخ علي مستوي كلاً من المزرعة وعلى مستويات التداول التالية بلوغاً للمستهلك النهائي، وفيما يلي عرضاً للتكاليف والهوامش التسويقية وتوزيع جنية المستهلك للطنا من الخوخ بعينة الدراسة وفقاً لأنظمة البيع المتبعة:

#### النظام الأول: تسويق محصول الخوخ بمراكز الإنتاج (بالمزرعة):

وينطوي على قيام المشتري بالعمليات التسويقية بدءاً من جمع المحصول وفرزه وتعبئته ونقله إلى الوادي وصولاً إلى تاجرا التجزئة ومنه إلى المستهلك النهائي، سواء كان المشتري تاجرا جملة، أو مندوب تاجرا جملة من الوادي، ويتم تحديد سعر الشراء عن طريق السعر المزرعي السائد بالمنطقة بالإضافة إلى المواصفات الثمرية للمحصول ويتضمن هذا النظام على مسلكين تسويقيين.

(١) إبراهيم سليمان (دكتور)، محمد جابر (دكتور): "نظم التسويق الزراعي"، دار الفكر العربي، القاهرة، ٢٠٠٨.





١- تسويق محصول الخوخ إلى تاجرا جملة بالمرزعة : يتضح من بيانات جدول (٤) أن جملة التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة قد بلغت نحو ٨٢٧ جنية تمثل نحو ٨٥.٣٥٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية البالغة نحو ٩٦٩ جنية للطن. وقد مثلت تكاليف جمع المحصول وعمولة الكميونجي والفرز والتعبئة ونقله إلى السوق أهم بنود التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة بنسبة بلغت نحو ٢٥.٨٪، ٢٢.٧٪، ٧.٢٤٪، ٧.٢٢٪ وذلك من إجمالي التكاليف التسويقية، وقد بلغت التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة نحو ١٤٢ جنية تمثل نحو ١٤.٦٥٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية، في حين بلغ صافي الهامش التسويقي لتاجرا الجملة حوالي ٣٥٠ جنية، ٦٣١ جنية لتاجرا التجزئة بنسبة قدرت بنحو ٣٥.٦٨٪، ٦٤.٣٢٪ على الترتيب وذلك من إجمالي صافي الهامش التسويقي الكلي والذي قدر بنحو ٨٩١ جنية / للطن. أما بالنسبة لتوزيع جنية المستهلك بين المزارع والمراحل التسويقية سالفة الذكر فيتضح من الجدول السابق أن سعر الشراء (السعر المزرعي)، التكاليف التسويقية الكلية، وصافي هامش الربح لتاجرا الجملة، وصافي هامش الربح لتاجرا التجزئة قد بلغوا على التوالي نحو ٢٥٠٠، ٩٦٩، ٣٥٠، ٦٣١ جنيهاً بنسبة قدرت بحوالي ٥٦.١٨٪، ٢١.٧٨٪، ٧.٨٧٪، ١٤.١٨٪ من جنية المستهلك.

٢- تسويق محصول الخوخ إلى مندوب تاجرا الجملة بالمرزعة: يتضح من بيانات جدول (٤) أن جملة التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة قد بلغت نحو ٨٢٧ جنية تمثل نحو ٩٠.٦٨٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية البالغة نحو ٩١٢ جنية للطن. وقد مثلت تكاليف جمع المحصول وعمولة المندوب والفرز والتعبئة ونقله إلى السوق أهم بنود التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة بنسبة بلغت نحو ٢٧.٤١٪، ٢٢.٥٦٪، ٨.٢١٪، ٧.٦٩٪ وذلك من إجمالي التكاليف التسويقية، وقد بلغت التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة نحو ٨٥ جنية تمثل نحو ٩.٣٢٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية، في حين بلغ صافي الهامش التسويقي لتاجرا الجملة حوالي ٣٢٠ جنية، ٧١٨ جنية لتاجرا التجزئة بنسبة قدرت بنحو ٣٠.٨٣٪، ٦٩.١٧٪ على الترتيب وذلك من إجمالي صافي الهامش التسويقي الكلي والذي قدر بنحو ١٠٣٨ جنية / للطن. أما بالنسبة لتوزيع جنية المستهلك بين المزارع والمراحل التسويقية سالفة الذكر وكما يتضح من الجدول السابق أن سعر الشراء (السعر المزرعي)، التكاليف التسويقية الكلية، وصافي هامش الربح لتاجرا الجملة، وصافي هامش الربح لتاجرا التجزئة قد بلغوا على التوالي نحو ٢٥٠٠، ٩١٢، ٣٢٠، ٧١٨ جنيهاً بنسبة قدرت بحوالي ٥٦.١٨٪، ١٨.٥٨٪، ٧.١٩٪، ١٦.١٣٪ من جنية المستهلك.

النظام الثاني : تسويق محصول الخوخ بسوق الجملة بقرية الماسورة : وفقاً لهذا النظام يتم تسويق محصول الخوخ في سوق الماسورة إلى تاجرا الجملة أو مندوبه، أو إلى تاجرا التجزئة بالمنطقة، ويتم تحديد سعر الشراء عن طريق السعر السائد في السوق

١- تسويق محصول الخوخ بسوق الجملة بقرية الماسورة إلى تاجرا الجملة: يتضح من بيانات جدول (٤) أن جملة التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة قد بلغت نحو ٨٣٣ جنية تمثل نحو ٨٥.٣٥٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية البالغة نحو ٩٧٥ جنية للطن. وقد مثلت عمولة الكميونجي والعبوات والنقل إلى الوادي والفرز والتعبئة أهم بنود التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة بنسبة بلغت نحو ٢٢.٥٦٪، ٨.٢١٪، ٧.٦٩٪، ٧.١٨٪ وذلك من إجمالي التكاليف التسويقية، وقد بلغت التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة نحو ١٤٢ جنية تمثل نحو ١٤.٦٥٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية. في حين بلغ صافي الهامش التسويقي لتاجرا الجملة حوالي ٢٧٥ جنية، ٤٥٠ جنية لتاجرا التجزئة بنسبة قدرت بنحو ٣٧.٩٣٪، ٦٢.٠٧٪ على الترتيب وذلك من إجمالي صافي الهامش التسويقي الكلي والذي قدر بنحو ٧٢٥ جنية/طن. أما بالنسبة لتوزيع جنية المستهلك بين المزارع والمراحل التسويقية سالفة الذكر وكما يتضح من الجدول السابق أن سعر الشراء (السعر المزرعي)، التكاليف التسويقية الكلية، وصافي هامش الربح لتاجرا الجملة، وصافي هامش الربح لتاجرا التجزئة قد بلغوا على التوالي نحو ٢٧٥٠، ٩٧٥، ٢٧٥، ٤٥٠ جنيهاً بنسبة قدرت بحوالي ٥٦.٨٪، ٢١.٩١٪، ٦.١٨٪، ١٠.١١٪ من جنية المستهلك.

٢- تسويق محصول الخوخ بسوق الجملة بقرية الماسورة إلى مندوب تاجرا التجزئة: يتضح من بيانات جدول (٤) أن جملة التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة قد بلغت نحو ٨٢٧ جنية تمثل نحو ٩٠.٦٨٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية البالغة نحو ٩١٢ جنية للطن. وقد مثلت عمولة المندوب والعبوات والنقل إلى الوادي والفرز والتعبئة أهم بنود التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة بنسبة بلغت نحو ٢٢.٥٦٪، ٨.٢١٪، ٧.٦٩٪، ٧.١٨٪ وذلك من إجمالي التكاليف التسويقية، وقد بلغت التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة نحو ٨٥ جنية/طن تمثل نحو ٩.٣٢٪ من إجمالي التكاليف التسويقية الكلية. في حين بلغ صافي الهامش التسويقي لتاجرا الجملة حوالي 320 جنية، 718 جنية لتاجرا التجزئة بنسبة قدرت بنحو 30.83٪، 69.17٪ على الترتيب وذلك من إجمالي صافي الهامش التسويقي الكلي والذي قدر بنحو 1038 جنية/طن. أما بالنسبة لتوزيع جنية المستهلك بين المزارع والمراحل التسويقية سالفة الذكر وكما يتضح من الجدول السابق أن سعر الشراء (السعر

المزرعي)، التكاليف التسويقية الكلية، وصافي هامش الربح لتاجرا الجملة، وصافي هامش الربح لتاجرا التجزئة قد بلغوا علي التوالي نحو ٢٥٠٠، ٩١٢، ٣٢٠، ٧١٨ جنيهاً بنسبة قدرت بحوالي ٦١.٨%، ٢٠.٤٩%، ٦.١٢%، ١٢.٧% من جنية المستهلك.

٣- تسويق محصول الخوخ بسوق الجملة بقرية الماسورة إلى تاجرا التجزئة بالمنطقة: أتضح من بيانات جدول (٤) أن جملة التكاليف التسويقية قد بلغت نحو ٣١٥ جنية للطنا. وقد مثلت تكاليف العبوات البلاستيكية ونقله خارج السوق أهم بنود التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة بنسبية بلغت نحو ٨٤.١٣%، ١٥.٨٧% وذلك من إجمالي التكاليف التسويقية، في حين بلغ صافي الهامش التسويقي لتاجرا التجزئة نحو ٦٨٥ جنيهاً للطنا. أما بالنسبة لتوزيع جنية المستهلك بين المزارع والمراحل التسويقية سألفة الذكر وكما يتضح من الجدول السابق أن سعر الشراء (السعر المزرعي)، التكاليف التسويقية الكلية، وصافي هامش الربح لتاجرا التجزئة قد بلغوا علي التوالي نحو ٣٠٠٠، ٣١٥، ٦٨٥ جنيهاً بنسبة قدرت بحوالي ٧٥%، ٧.٨٨%، ١٧.١٣% من جنية المستهلك.

جدول (٤): التكاليف والهوامش التسويقية وتوزيع جنية المستهلك للمساك التسويقية المتبعة في تسويق الخوخ المنتج بعينة الدراسة في شمال سيناء للموسم الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩

البيان	النمط التسويقي الأول (البيع بالمزرعة)		النمط التسويقي الثاني (البيع بسوق الماسورة)	
	المسلك الأول	المسلك الثاني	المسلك الأول	المسلك الثاني
سعر الشراء (نصيب المزارع)	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠	٢٥٠٠
التكاليف التسويقية لتاجرا الجملة	٨٢٧	٨٢٧	٨٢٧	٨٢٧
جمع	٣٣٢٧	٣٣٢٧	٣٣٢٧	٣٣٢٧
فرزه	٣٢٠	٣٢٠	٣٢٠	٣٢٠
ورق تطيين	١٥	١٥	١٥	١٥
ورق فواصل	١٥	١٥	١٥	١٥
خيط بلاستيك	٢٠	٢٠	٢٠	٢٠
فرز وتعبئة	٧٥	٧٥	٧٥	٧٥
عبوات التعبئة ( عدايات)	٨٠	٨٠	٨٠	٨٠
نقل للوادي	٧٠	٧٠	٧٠	٧٠
رسوم ميزان	٧	٧	٧	٧
رسوم طريق	٥	٥	٥	٥
رسوم دخول سوق الجملة	٠	٠	٠	٠
عمولة الكميونجي	٢٢٠	٢٢٠	٢٢٠	٢٢٠
عمولة مندوب	٠	٠	٠	٠
أجرة سيارة التوزيع	٠	٠	٠	٠
هامش ربح تاجرا الجملة	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠	٣٥٠
التكاليف التسويقية لتاجرا التجزئة	١٤٢	١٤٢	١٤٢	١٤٢
روش العمال	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
رسوم الخروج من السوق	٧	٧	٧	٧
نقل خارج السوق	٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
أكياس بلاستيك	٣٥	٣٥	٣٥	٣٥
هامش ربح تاجرا التجزئة	٦٣١	٦٣١	٦٨٥	٦٨٥
سعر البيع للمستهلك	٤٤٥٠	٤٤٥٠	٤٤٥٠	٤٤٥٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان الخاصة بالدراسة للموسم الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩.

الكفاءة التسويقية لمنتجي الخوخ بعينة الدراسة: تم قياس الكفاءة التسويقية باستخدام المعادلة التالية:-

$$\text{الكفاءة التسويقية} = 100 - \left[ \frac{\text{التكاليف التسويقية}}{\text{التكاليف الإنتاجية} + \text{التكاليف الإنتاجية}} \right] \times 100$$

يتبين من جدول (٥) أن كلا من التكاليف الإنتاجية والتسويقية لمحصول الخوخ قد بلغت حوالي ٧٢٣.٥، ٨٠.٦ جنيهاً للطنا علي الترتيب، ويشير ارتفاع التكاليف التسويقية عن التكاليف الإنتاجية إلي انخفاض كفاءة العمليات التسويقية، وهذه احدي المشاكل الرئيسية التي تواجه تسويق كثير من المحاصيل البستانية في مصر بصفة عامة وفي محافظة شمال سيناء بصفة خاصة لأن هذا لا يقتصر بخدمة تسويقية ملائمة، ومن ثم تقتضي الحاجة ضرورة العمل علي تدنية التكاليف للنظام التسويقي. وتشير نتائج تقدير الكفاءة

التسويقية لمحصول الخوخ لدي مزارعي عينة الدراسة إلي أنها بلغت نحو ٤٧.٣% مما يشير إلي وجود فرص لتحسين كفاءة النظام التسويقي لهذا المحصول، ومن ثم يمكن زيادة كمية الصادرات منه والإسهام في تحقيق الهدف القومي الذي تسعى الدولة لتحقيقه.

جدول رقم (٥): الكفاءة التسويقية للطننا من محصول الخوخ بعينة الدراسة في شمال سيناء للموسم الزراعي (٢٠٠٩-٢٠١٠)

التكاليف الإنتاجية جنية/طنا	التكاليف التسويقية جنية/طنا	التكاليف الإنتاجية والتسويقية جنية/طنا	الكفاءة التسويقية
٧٢٣.٥	٨٠.٦	١٥٢٩.٥	٤٧.٣٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارات الاستبيان.

مؤشرات الكفاءة التسويقية للمسالك التسويقية المختلفة لمحصول الخوخ بعينة الدراسة الميدانية في شمال سيناء للموسم الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩

يستهدف هذا الجزء من الدراسة إجراء مقارنة بين مقاييس الكفاءة التسويقية للمسالك التسويقية المتبعة في تسويق الخوخ في شمال سيناء حتى يمكن الحكم على مدى كفاءة المسلك التسويقي المتبع والتعرف على أفضل المسالك التسويقية التي تحقق للمزارع أعلى سعر لبيع محصوله والذي ينعكس في حصوله على أكبر نصيب من السعر النهائي الذي يدفعه المستهلك.

١- مقياس نصيب المنتج (المزارع) من جنية المستهلك: يتضح من بيانات جدول (٦) أن أعلى سعر يحصل عليه المزارع عند بيع محصوله لتاجر تجزئة في سوق الجملة بالماسورة يليه البيع لتاجر جملة و مندوب تاجر الجملة بسوق الماسورة، ثم المسلك التسويقي البيع لتاجر الجملة والبيع لمندوب تاجر الجملة بالمزرعة حيث يحصل المنتج على نحو ٧٥%، ٦٢.٥%، ٦١.٨%، ٥٦.٢%، ٥٦.٢% من جنية المستهلك على الترتيب.

٢- مقياس الفروق التسويقية: يتبين من الجدول السابق أن المسالك التسويقية في ظل النظام التسويقي الثاني قد حققت أقل فروق تسويقية عن نظيرتها في ظل النظام التسويقي الأول حيث بلغت نحو ٢٥% للمسلك الثالث (البيع لتاجر التجزئة بالماسورة، ونحو ٣٨.٢% للمسلك الثاني والثالث، مقابل نحو ٤٨.٧%، ٤٣.٨% للمسلك الأول والثاني للنظام الأول على الترتيب. أي أن أفضل المسارات التسويقية على الإطلاق من وجهة نظر المنتج هو المسار الخاص لبيع محصول الخوخ لتاجر التجزئة بالماسورة حيث حقق أقل فرق تسويقي مقارنة بالمسارات التسويقية الأخرى.

٣- مقياس التكاليف التسويقية: يتضح من الجدول السابق أن أعلى تكاليف تسويقية قد تحققت من خلال المسار التسويقي البيع لتاجر الجملة علي باب المزرعة حيث مثلت نحو ١٩٪ من جنية المستهلك، بينما بلغت أدنى قيمة لها خلال المسلك التسويقي البيع لتاجر التجزئة في ظل النظام التسويقي الثاني حيث مثلت نحو ٨% من جنية المستهلك. ويرجع التفاوت الكبير بين التكاليف التسويقية للمسلك التسويقي (البيع لتاجر التجزئة) والمسارات التسويقية الأخرى لتعدد المراحل التسويقية وعناصر التكاليف لهذه المسارات وبالأخص تكاليف النقل والرسوم والعمولات كما سبق الإشارة إليه.

٤- مقياس الأرباح التسويقية (هامش الربح): كما تشير البيانات الواردة بالجدول سالف الذكر إلي ارتفاع الأرباح التسويقية للمسارين التسويقيين في حالة البيع بالمزرعة عن تلك الخاصة بالمسارات الثلاث الأخرى في حالة البيع بسوق الماسورة، كما أن أعلى هامش ربح قد تحقق خلال المسار التسويقي البيع في المزرعة لتاجر الجملة حيث مثل حوالي ٢٤.٥% من السعر النهائي الذي يدفعه المستهلك، بينما تحقق أدنى ربح تسويقي خلال المسلك التسويقي البيع لتاجر الجملة بسوق الماسورة بنسبة بلغت نحو ١٦.٣٪ من جنية المستهلك، وعلي الرغم من أن الأرباح التسويقية للمسار التسويقي البيع لتاجر التجزئة لا تمثل أعلى ربح حيث بلغت قيمتها نحو ٦٨٥ جنيهاً للطننا إلا أن الأرباح التسويقية للمسارات الأخرى قد شملت أرباح تجار الجملة والتجزئة معاً.

يتضح من العرض السابق أن أفضل المسالك التسويقية هو المسلك التسويقي الخاص ببيع محصول الخوخ لتاجر التجزئة بسوق الماسورة حيث أنه يحقق للمنتج أكبر نصيب من جنية المستهلك، أما المستهلك فيمكنه أن يشتري سلعته بسعر أقل من الأسعار السائدة بالمسارات الأخرى. وأما من وجهة نظر الوسطاء فإن أفضل المسارات التسويقية التي يحقق لهم أرباح تسويقية أعلى هو البيع لتاجر الجملة بالمزرعة.

جدول (٦): مؤشرات الكفاءة التسويقية للمسالك التسويقية وفقاً لأنماط البيع لمحصول الخوخ بعينة الدراسة الميدانية في شمال سيناء للموسم الزراعي ٢٠١٠/٢٠٠٩

البيان	النمط التسويقي الأول (البيع بالمزرعة)				النمط التسويقي الثاني (البيع بسوق الماسورة)			
	المسلك الأول		المسلك الثاني		المسلك الأول		المسلك الثاني	
	البيع لتجار الجملة	البيع لمتوسط تجار الجملة	البيع لتجار الجملة	البيع لمتوسط تجار الجملة	البيع لتجار الجملة	البيع لمتوسط تجار الجملة	البيع لتجار الجملة	البيع لمتوسط تجار الجملة
سعر الشراء بالجنيه (نصيب المزارع)	2500	56.18	2500	56.18	3000	61.80	2750	61.80
سعر البيع للمستهلك بالجنيه	4450	111.25	4450	100.00	4000	100.00	4450	100.00
الفروق التسويقية	1950	48.75	1950	43.82	1000	38.20	1700	38.20
التكاليف التسويقية	912	24.23	912	20.49	315	19.32	859.5	21.91
الأرباح التسويقية	981	24.52	1038	23.33	685	18.88	840	16.29

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات جدول (٤).

#### تحليل المشاكل التسويقية لمنتجي الخوخ بعينة الدراسة

يشير جدول (٧) إلى الأهمية النسبية لمشاكل تسويق محصول الخوخ بمركزي الدراسة بالإضافة لإجمالي العينة، وقد أمكن ترتيب تلك المشكلات تنازلياً وفقاً للأهمية النسبية، حيث تبين أن مشكلة عدم وجود جمعيات تسويقية للخوخ تأتي في مقدمة المشكلات التي يعاني منها جميع أفراد العينة بمحافظة شمال سيناء، ويأتي في المرتبة الثانية مشكلة ارتفاع تكاليف النقل خارج المحافظة حيث يعاني منها حوالي ٩٨.٣% من أفراد عينة، وإن اختلفت هذه النسبة من منطقة لأخرى حيث بلغت نحو ١٠٠% بمركز رفح، ٩٥.٣% بمركز الشيخ زويد، ثم مشكلة عدم وجود صناعات علي الخوخ والتي يعاني منها نحو ٩٧.٤% من أفراد العينة، يلي ذلك في الأهمية النسبية مشكلة انخفاض الأسعار حيث يعاني منها حوالي ٩٣% من عينة الدراسة، يليها مشكلة قلة الأسواق فقد بلغت حوالي ٩١.٣% من حائزي العينة، يليها مشكلة تحكم التجار في السعر بنسبة بلغت نحو ٩٠.٤% من إجمالي العينة، ثم عدم وجود محطات للفرز والتدريج والتعبئة حيث بلغت نحو ٨٩.٦% من عينة الدراسة. أما مشكلة قلة الإمكانيات المادية للمزارعين فقد بلغت حوالي ٨٤.٣% من مزارعي العينة. وأخيراً المشكلة الخاصة بعدم وجود وسائل نقل مجهزة حيث تبين أنها أقل المشاكل التسويقية أهمية بالنسبة لمنتجي الخوخ بعينة الدراسة فقد بلغت نسبتها حوالي ٧٤.٨% لإجمالي العينة.

جدول رقم (٧): الأهمية النسبية للمشاكل التسويقية لمزارعي الخوخ بعينة الدراسة في شمال سيناء خلال الموسم الزراعي (٢٠٠٩ - ٢٠١٠)

البيان	مركز رفح		مركز الشيخ زويد		إجمالي العينة	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%
عدم وجود جمعيات تسويقية	٧٢	١٠٠	٤٣	١٠٠	١١٥	١٠٠
ارتفاع تكاليف النقل لأسواق الوادي	٧٢	١٠٠	٤١	٩٥.٣٥	١١٣	٩٨.٢٦
عدم وجود صناعات علي الخوخ	٧٠	٩٧.٢٢	٤٢	٩٧.٦٧	١١٢	٩٧.٣٩
انخفاض الأسعار (السعر غير مناسب)	٦٥	٩٠.٢٨	٤٢	٩٧.٦٧	١٠٧	٩٣.٠٤
قلة الأسواق	٦٥	٩٠.٢٨	٤٠	٩٣.٠٢	١٠٥	٩١.٣٠
تحكم التجار في السعر	٦٥	٩٠.٢٨	٣٩	٩٠.٧٠	١٠٤	٩٠.٤٣
عدم وجود محطات للفرز والتدريج والتعبئة	٦٨	٩٤.٤٤	٣٥	٨١.٤٠	١٠٣	٨٩.٥٧
قلة الإمكانيات المادية للمزارعين	٦٠	٨٣.٣٣	٣٧	٨٦.٠٥	٩٧	٨٤.٣٥
عدم وجود وسائل نقل مجهزة	٥٥	٧٦.٣٩	٣١	٧٢.٠٩	٨٦	٧٤.٧٨

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات استمارات الاستبيان لعينة الدراسة الميدانية.

#### مقترحات مزارعي الخوخ لحل المشكلات التسويقية التي تواجههم:

تشير بيانات الجدول رقم (٨) إلى الأهمية النسبية لمقترحات مزارعي العينة للتغلب على المشكلات والعقبات التسويقية التي تواجههم وقد أمكن ترتيب هذه المقترحات تنازلياً وفقاً لأهميتها النسبية، ومنه يتبين أن الاقتراح الخاص بضرورة قيام جمعيات لتسويق الخوخ قد جاء في المرتبة الأولى حيث طالب به جميع أفراد العينة بنسبة بلغت نحو ١٠٠%، ثم الاقتراح الخاص بإنشاء محطات للفرز والتدريج والتعبئة في كل منطقة إنتاجية وذلك بنسبة بلغت نحو ٩٤.٨% من مزارعي العينة، ثم الاقتراح الخاص بإقامة مصانع لتصنيع الخوخ

بنسبة ٩١.٣%. كما طالب نحو ٨٥.٢% من مزارعي العينة بضرورة العمل على فتح أسواق جديدة لمحصول الخوخ سواء محلية أو عالمية، كما طالب نحو ٨٤.٤% بالعمل على رفع أسعار ثمار الخوخ. والعمل على توفير وسائل النقل المناسبة، والعمل على تخفيف معوقات نقل المحصول إلى الوادي بنسبة بلغت نحو ٨٢.٦%، ٧٥.٧%، ٧٢.٢% على الترتيب.

جدول رقم (٨): الأهمية النسبية لمقترحات منتجي محصول الخوخ بعينة الدراسة للتغلب على المشكلات التسويقية التي تواجههم بمحافظة شمال سيناء لمتوسط موسمي إنتاج (٢٠٠٩-٢٠١٠)

البيان	مركز رفح		مركز الشيخ زايد		إجمالي العينة	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%
ضرورة قيام جمعيات لتسويق الزيتون	٧٢	١٠٠	٤٣	١٠٠	١١٥	١٠٠
إنشاء محطات للفرز والتدريج والتعبئة	٦٩	٩٥.٨٣	٤٠	٩٣.٠٢	١٠٩	٩٤.٧٨
أقامة مصانع لتصنيع الخوخ في شمال سيناء	٦٦	٩١.٦٧	٣٩	٩٠.٧٠	١٠٥	٩١.٣٠
العمل على فتح أسواق جديدة	٦٠	٨٣.٣٣	٣٨	٨٨.٣٧	٩٨	٨٥.٢٢
تيسير إجراءات التمويل للمزارعين	٥٨	٨٠.٥٦	٣٩	٩٠.٧٠	٩٧	٨٤.٣٥
العمل على رفع أسعار الخوخ السيناوى	٦٠	٨٣.٣٣	٣٥	٨١.٤٠	٩٥	٨٢.٦١
توفير وسائل النقل المناسبة	٥٤	٧٥.٠٠	٣٣	٧٦.٧٤	٨٧	٧٥.٦٥
العمل على تخفيف معوقات نقل المحصول إلى الوادي	٥٥	٧٦.٣٩	٢٨	٦٥.١٢	٨٣	٧٢.١٧

المصدر: جمعت وحسبت من بيانات عينة الدراسة الميدانية.

ووفقاً للنتائج التي تم التوصل إليها توصي الدراسة بما يلي:

- ١- تشجيع منتجي الخوخ على تكوين جمعيات أهلية للاهتمام بانتاج وتسويق انتاجهم.
- ٢- قيام الجهات المعنية بإنشاء مصنع لتصنيع الخوخ المنتج في شمال سيناء.
- ٣- العمل على الدعاية والترويج للخوخ السيناوى محلياً وعالمياً لفتح أسواق جديدة.
- ٤- دعوة المصدرين وتقديم التيسيرات لهم وتشجيعهم لتصدير الخوخ السيناوى.
- ٥- إقامة محطات متكاملة للقيام بالعمليات التسويقية بالطرق الحديثة.
- ٦- تيسير إجراءات دخول وخروج وسائل نقل الخوخ من شمال سيناء.

## المراجع

- (١) إبراهيم سليمان (دكتور)، محمد جابر (دكتور): "نظم التسويق الزراعي"، دار الفكر العربي، القاهرة، ٢٠٠٨.
- (٢) أحمد عبادة سرحان، العينات، معهد الدراسات والبحوث الإحصائية، جامعة القاهرة، ١٩٨٠.
- (٣) محمد على عواد أبو النجا، "دراسة اقتصادية لإنتاج وتسويق محصول الزيتون في شمال سيناء" رسالة دكتوراه، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الزقازيق، ٢٠٠٩.
- (٤) وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الاقتصادية، "نشرة الاقتصاد الزراعي"، عدد ٢٠٠٨.
- (٥) استمارات البحث الميداني.

## AN ECONOMIC STUDY FOR MARKETING OF PEACH CROP IN NORTH SINAI GOVERNORATE

Abo El- Naga, M. A.A. and M. S. Abdelghfar

Agric. Economics Dept. , Desert Res. Center, El-Matareya, Cairo, Egypt.

## ABSTRACT

Study aimed to: study and analysis of jobs and services and routes marketing peach crop, and estimate the efficiency of marketing to producers of peach in North Sinai Governorate in addition to study the marketing problems faced producers, and proposals resolved in order to improve the marketing performance to achieve the efficient marketing of the crop in that province.

**Major results and conclusions can be summarized as follows:**

- (1) North Sinai Governorate occupies first place in terms of area planted peach between the governorates of the Republic by about 76.7% of the total area of peach in Egypt, amounting to about 100,600 acres for the year 2009/2010.
- (2) Peaches are marketed, according to two systems: first, sell the farm gate, the second wholesale market (barrel) and is sold in informal markets (El-Arish, Sheikh Zewaid) and informal markets (Masoura, shaleshes).
- (3) Most of the physical marketing services to peach crop are still in primitive.
- (4) Marketing services, facilitation is available to the extent appropriate.
- (5) Area of peach sample study of nearly 18,900 acres, with an average productivity Hassan added about 2.7 tons, and the quantity produced 50.2 thousand tons, draws them to the consumption of domestic (family) about 5%, and amounted to rabbit is safe for use 7%, while the total allocation for employment leased about 3% of the total quantity produced, marketed and amounted to about 85% of the total quantity produced at the level of the study sample, amounting to about 42 700 tones.
- (6) High marketing costs for production costs, which refers to the low efficiency of marketing operations. The total efficiency of marketing about 47.3% and then opportunities exist to improve the efficiency of the marketing of this crop.
- (7) Marketing is the best tract course catalog on the sale of peach crop for retailer's market pipe, where it serves the largest share of the product of fairy consumer, the consumer that he can buy his goods at a price less than the prevailing prices of other tracks.
- (8) The study has suggested some recommendations to improve peach crop marketing.

قام بتحكيم البحث

كلية الزراعة – جامعة المنصورة  
كلية الزراعة – جامعة الزقازيق

أ.د / عبد المنعم مرسي محمد  
أ.د / عبد المنعم رجب محمد