

## المشكلات الإنتاجية والتسويقية لزراع النخيل

### بولاية بسكرة بالجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

د. بن عيشي بشير  
قسم الاقتصاد  
جامعة بسكرة

#### ملخص:

يستهدف هذا البحث إلى التعرف على المشكلات التي تواجه زراع النخيل بولاية بسكرة من الانتاج الى تسويق المحصول، مع بيان دور الجهاز الإرشادي الزراعي في مواجهة تلك المشكلات ولتحقيق هذا الهدف تم إجراء دراسة استقصائية على عينة من 64 مزارعا تم اختيارهم من ثلاث فروع زراعية رئيسية بالولاية. وتم جمع البيانات اللازمة لهذه الدراسة بطريقة المقابلة الشخصية لزراع العينة، وتم التحليل بالاستعانة بأساليب الانحدار البسيط والنسب البسيطة للوقوف على العوامل المتسببة في المشكلات وللوقوف على الاختلافات القائمة بين الزراع في جميع المناطق لتحديد نوعية المشكلات التي تواجههم. ويعرض البحث أهم نتائج هذه الدراسة وبعض التوصيات الضرورية لمعالجة هذه المشكلات.

#### ABSTRACT

This study attempts to determine and indentify production and marketing problems facing date producers in Biskra region with emphasize on the role played by agriculture extension to solve these problems. How ever, particular consideration to are differences and the interaction between these problems and agricultural policy is given to achieve the study objectives ;a sample of 64 date growers were selected randomly from three major areas in Biskra region. The research findings are presented and discussed with recommendation to develop date production in the region.

## مقدمة

تعتبر الجزائر من أهم الدول المنتجة للتمور في العالم، حيث قدر عدد النخيل فيها بنحو 12 مليون نخلة منها حوالي 09 ملايين نخلة مثمرة ويقدر إنتاجها السنوي بنحو 284 ألف طن وتبلغ متوسط المساحة المزروعة بالنخيل خلال الفترة 1985-2001 نحو 86284.11 هكتار وهو ما يوازي نحو 5.64% من متوسط المساحة الإجمالية للفاكهة خلال نفس الفترة. تعتبر زراعة النخيل وإنتاج التمور من أهم المنتجات الزراعية في الصحراء لأنها تنتشر على مساحة تزيد على نصف المساحة الزراعية الممكن استغلالها في الصحراء الجزائرية كما أن أشجار النخيل وبساتينها لعبت في الماضي دورا هاما وأساسيا في وجود الواحات وقدرتها الكبيرة على التأقلم مع الظروف الحدية والقاسية والتي سمحت من خلال ذلك بإنشاء أطر معيشية وتهيئة الظروف المناسبة لتوطين السكان المحليين، بخلاف سكان الصحراء الذين يعتمدون على التنقل والترحال. يضاف إلى ذلك أهميتها من الناحية الأيكولوجية التي لا تساوي إلا أهميتها من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية في الصحراء الجزائرية، إلا أن انتشار الأمية في مناطق إنتاج النخيل والفقر ونفوق المستويات المعيشية والخدمية والحضارية في المدينة عنها في الواحات وازدهار صناعة البترول والغاز في المناطق الصحراوية إضافة إلى معاناة هذا القطاع من مشاكل تقنية وأمراض البيوض أدى ذلك كله إلى هجرة واسعة من القوة العاملة في قطاع النخيل وإنتاج التمور، مما انعكس على الوضع الإنتاجي للتمور بالإضافة إلى أن هناك العديد من المشكلات التسويقية التي تواجه تسويق التمور، ومن ثم فإن هذا البحث يتناول حصر أهم المشكلات التي تواجه زراعة النخيل وإنتاج التمور كما يراها الزراع منتجي التمور بولاية بسكرة لتكون أساسا يستند عليه في رسم سياسات النهوض بإنتاج التمور وتسويقها وفي إجراء البحوث المستقبلية المرتبطة بدراسة المشكلات نظرا لتباين أنواع وأهمية هذه المشكلات بتباين الزراع وتباين بيئاتهم وأوضاعهم المحلية. تم اختيار ولاية بسكرة لإجراء هذا البحث باعتبارها من أهم المناطق الإغلاية للتمور إذ يبلغ عدد أشجار النخيل المزروعة بها حوالي 1562424 نخلة مثمرة خلال متوسط الفترة 1985-2001 تشغل جميعا رقعة مزروعة بلغت حوالي 21262.52 هكتار يقدر إنتاجها بنحو 71723.2 طن خلال نفس الفترة، هذا وتمثل الرقعة المزروعة بالنخيل بهما حوالي 25% من إجمالي رقعة النخيل في الجزائر، وتنتج الولاية لوحدها حوالي 25.2% من إجمالي الإنتاج الوطني.

**المدونة البحثية:** يستهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة الواقع الراهن لإنتاج التمور وتسويقها بولاية بسكرة بهدف تحديد المشكلات والمعوقات التي تحول دون تحقيق الكفاءة الاقتصادية للموارد الإنتاجية المخصصة لإنتاج التمور كأساس لوضع

البرامج الزراعية الكفيلة بالنهوض بهذا المحصول الاستراتيجي في صناعة الزراعة في هذه الولاية وبالتحديد تتمثل أهداف البحث المرحلي فيما يلي:

1- التعرف على الوضع الإنتاجي للتمور في المنطقة.  
2- الوضع التسويقي للتمور.

3- حصر وتقييم أهم المشكلات والصعوبات المرتبطة بإنتاج وتسويق التمور كما يراه الزراع منتجي التمور بولاية بسكرة.

4- المقترحات والحلول التي تراها الدراسة للتغلب على تلك المشكلات الإنتاجية والتسويقية للتمور من أجل النهوض بهذا المحصول الهام.

**عينة البحث:** لتحقيق الأهداف لبحثية لهذه الدراسة تم اختيار عينة عشوائية من مزارعي النخيل بولاية بسكرة بلغ حجمها 64 مزارعا تم اختيارهم حسب بعض المؤشرات الإحصائية من ثلاثة فروع زراعية رئيسية بالولاية هي: (1) عين بن النوي (2) طولقة (3) الدوسن. وما يبرر هذا الاختيار تناسب وتشابه هاته الفروع فيما يتعلق بطبيعتهم الجغرافية والمزروعات الممارسة بهم.

**أدوات البحث:** اقتضى إجراء هذا البحث الحصول على بيانات ميدانية من خلال المقابلة الشخصية مع الزراع بالاستعانة باستبيان تتضمن مجموعة من الأسئلة (مرفق نسخة من الاستبيان بالملحق رقم 4)، تم تصميمها للحصول على البيانات البحثية التي تطلبتها طبيعة المشكلة البحثية قيد الدراسة.

**الأساليب البحثية:** استخدم في معالجة البيانات البحثية عدد من الأساليب الإحصائية الوصفية والتحليلية فأستخدم أسلوب الانحدار لدراسة اتجاه التطور في المساحة والإنتاج والإنتاجية للتمور، وأستخدم أسلوب النسبة المئوية لوصف المشكلات، كما تم تحليل البيانات بواسطة الحاسوب الإلكتروني (EXCEL)

**أولاً: الوضع الإنتاجي للتمور:** يتناول هذا الجزء من البحث دراسة اتجاهات كل

من الرقعة المنزرعة بالنخيل، وإنتاج التمور، وإنتاجية النخلة من التمور على مستوى الولاية خلال الفترة 1985-2001م. وأخيرا يتناول هذا الجزء دراسة جدوى زراعة النخيل بالولاية.

**1- اتجاه الرقعة المنزرعة بالنخيل على مستوى الولاية:** من واقع بيانات الجدول رقم (1). يلاحظ أن ولاية بسكرة تأتي في المرتبة الثانية وفقا للمساحة المنزرعة بالنخيل على مستوى ولايات الجنوب الشرقي وفي المرتبة الثانية على المستوى الوطني بمتوسط بلغ حوالي 21262.52 هكتار خلال الفترة 1985-2001 حيث تراوحت نسبة المساحة فيها بين 34.2% و 36.72% من إجمالي المساحة

المنزعة بالنخيل على مستوى ولايات الجنوب الشرقي خلال عامي 1989 و1998 على التوالي.

كما تراوحت نسبتها بين 23.7% و 26.4% من إجمالي المساحة المنزعة بالنخيل على المستوى الوطني خلال عامي 1999 و1987 على التوالي. وبتقدير الاتجاه الزمني العام لتطور المساحة المنزعة بالنخيل في ولاية بسكرة، كما يوضح جدول رقم (1)، يتضح تزايد المساحة المنزعة بالنخيل خلال الفترة 1985-2001م بنحو 425.07 هكتار سنويا وهو ما يوازي نحو 2% من المتوسط السنوي للمساحة المنزعة بالنخيل والبالغ نحو 21262 هكتار، وقد ثبتت معنوية هذا التقدير، كما بلغ معامل التحديد حوالي 0.97.

**2- اتجاه الإنتاج الكلي من التمور على مستوى الولاية:** خلال نفس الفترة 1985-2001م زاد الإنتاج الكلي من التمور بالجمهورية بحوالي 15601 طن بمعدل زيادة سنوي بلغ حوالي 5.5% من المتوسط السنوي لإنتاج التمور على مستوى الوطن. كما يلاحظ خلال هذه الفترة أن ولاية بسكرة تأتي في المرتبة الثانية على مستوى ولايات الجنوب الشرقي والوطني على حد سواء، بالنسبة لإنتاج التمور خلال الفترة 1985-2001 حيث بلغ متوسط إنتاج التمور بها 71723.2 طن وتراوحت نسبته بين 8% ، 55.8% من إجمالي إنتاج التمور على مستوى ولايات الجنوب الشرقي خلال عامي 1997، 2000 على التوالي. كما تراوحت نسبته بين 18%، 28.9% من إجمالي الإنتاج الوطني خلال الفترة 1990-2001 على التوالي. وبدراسة الاتجاه العام لتطور إنتاج التمور في ولاية بسكرة خلال الفترة المشار إليها ، يتضح اتجاه إنتاج التمور نحو التزايد وبلغ معدل التزايد نحو 5018 طن وهو يوازي نحو 7% من متوسط الإنتاج خلال تلك الفترة والمقدر بنحو 71723 طن وقد ثبتت معنوية هذا التقدير، كما بلغ معامل التحديد حوالي 8.86.

**3- اتجاه إنتاجية النخلة من التمور على مستوى الولاية:** أما فيما يتعلق بإنتاجية النخلة على المستوى الوطني، فإن الزيادة السنوية في إنتاجية النخلة بلغت حوالي 0.80 كيلوغرام بمعدل زيادة سنوي بلغ حوالي 2% من المتوسط السنوي لإنتاجية النخلة على المستوى الوطني. أما ولاية بسكرة تأتي في المرتبة الثانية بالنسبة لولايات الجنوب الشرقي وولايات الوطن فيما يختص بإنتاجية النخلة، حيث بلغ متوسط إنتاجيتها حوالي 43.10 كيلوغرام خلال الفترة 1985-2001 لإنتاجية النخلة. وبتقدير معادلة الاتجاه العام لتطور إنتاجية النخلة خلال الفترة 1985-2001م، يتضح اتجاه إنتاجية النخلة نحو التزايد بمعدل سنوي بلغ نحو 2.023 كغ، تمثل نحو 47% من التزايد، وقد ثبتت معنوية هذا التقدير، كما بلغ معامل التحديد حوالي 6.33.

جدول رقم (1): تقديرات الاتجاه العام للرقعة المنزعة بالنخيل والإنتاج وإنتاجية النخلة خلال الفترة 1985-2001

البيان	معادلة الاتجاه العام	ف	ر	المتوسط
--------	----------------------	---	---	---------

86284	0.97	577	ص <sup>ه</sup> = 2200+66477 س <sup>ه</sup> (24)	اجمالي الرقعة المنزرعة بالنخيل (هكتار) على المستوى الوطني
59971	0.97	594	ص <sup>ه</sup> = 1066 + 50375 س <sup>ه</sup> (24.4)	الرقعة المنزرعة بالنخيل على مستوى ولايات الجنوب الشرقي (هكتار)
21262	0.97	52	ص <sup>ه</sup> = 425 + 17437 س <sup>ه</sup> (23)	الرقعة المنزرعة بالنخيل على مستوى ولاية بسكرة (هكتار)
284658	0.7	97	ص <sup>ه</sup> = 144200 + 15601 س <sup>ه</sup> (6)	اجمالي انتاج النمر (طن) على المستوى الوطني
211510	0.62	24	ص <sup>ه</sup> = 124200 + 9698 س <sup>ه</sup> (4.9)	اجمالي انتاج النمر بولايات الجنوب الشرقي (طن)
71723	0.83	78.6	ص <sup>ه</sup> = 5018 + 2656 س <sup>ه</sup> (8.9)	اجمالي انتاج النمر بولاية بسكرة (طن)
39	0.58	20.7	ص <sup>ه</sup> = 0.8 + 31 س <sup>ه</sup> (4.5)	متوسط انتاج النخلة (كغم) على المستوى الوطني
52.85	0.2	2	ص <sup>ه</sup> = 2.5 + 30.6 س <sup>ه</sup> (1.9)	متوسط انتاج النخلة بولايات الجنوب الشرقي (كغم)
43	0.7	40.2	ص <sup>ه</sup> = 2.02 + 24.88 س <sup>ه</sup> (6.3)	متوسط انتاج النخلة بولاية بسكرة (كغم)

### المصدر: جمعت وحسبت المعطيات من بيانات وزارة الزراعة للفترة 1985-2001

(\*) تم حساب الاتجاه العام في الصورة الخطية ص<sup>ه</sup> = أ + ب س<sup>ه</sup>  
ص<sup>ه</sup> = القيمة التقديرية للبيان في السنة هـ  
س<sup>ه</sup> = متغير الزمن في السنة هـ  
حيث هـ = 1، 2، 3، ..... (17)  
(\*\*) القيمة بين الأقواس تمثل (ت) المحسوبة للتقدير  
ف: قيمة ف المحسوبة للتقدير

4-جدوى زراعة النخيل بالولاية: يمكن التعبير عن جدوى زراعة النخيل من خلال دراسة مؤشرين رئيسيين، الأول هو الجدوى الفنية، الثاني الجدوى الاقتصادية. والجدوى الفنية لزراعة النخيل يعني أن النخلة يمكن أن تنمو وتثمر بشكل جيد في ظل ظروف تربة ومناخ وعوامل طبيعية وبيولوجية ملائمة تساعد على نموها وإثمارها بالشكل المطلوب<sup>(1)</sup>، في حين أن الجدوى الاقتصادية لزراعة النخيل تعني أن يمكن الحصول على إنتاج مجز من الناحية الاقتصادية يحقق للمزارع عائدا إضافيا من وحدة المساحة بالمقارنة مع محاصيل بديلة أخرى ويرفع من مستوى معيشتة<sup>(2)</sup>. وتم اختيار ولاية بسكرة للمقارنة بين مختلف الأنظمة المزرعية السائدة بمناطق النخيل، وقد شملت العينة على 64 مزارعا في قطاع النخيل و64 مزارعا

في نظامي البيوت البلاستيكية والحبوب والجدول رقم(2) يوضح نتائج الاستقصاء الميداني.

جدول رقم (2): مقارنة صافي العائد من الوحدة المساحية للأنظمة المزرعية في الجزائر 2001

النظام المزرعي	صافي عائد الهكتار دج
نظام إنتاج الدقلة	484215.3
النظام المختلط لإنتاج التمور	80227.8
انظام إنتاج الخضروات داخل البيوت البلاستيكية	2642907.7
نظام إنتاج الحبوب (القمح الصلب)	25402.65

المصدر: من اعداد الباحث بناء على استمارات استقصاء ميدانية تم جمعها من مناطق مختارة من الولاية خلال 2001

من خلال هذا الجدول يلاحظ أن العائد الصافي للهكتار الواحد لنظام إنتاج الخضروات داخل البيوت البلاستيكية يتفوق على عائد الهكتار الصافي لكل من الأنظمة الأخرى للهكتار، يليه نظام إنتاج الدقلة، ثم نظام المستغلات المختلطة لإنتاج التمور، ثم نظام إنتاج الحبوب. ويستدل من خلال هذا الجدول اتجاه المزارعين لإنتاج المحاصيل الأكثر مردودا من الناحية الاقتصادية كإنتاج الخضروات الذي يتميز بسرعة دورة رأس المال وإنتاج الصنف دقلة بالنظر لارتفاع أسعارها.

إلا أنه يمكن القول أن العائد الصافي لزراعة النخيل بالنسبة لوحد المساحة لا يمكن أن يعكس الحقيقة الاقتصادية لهذه الزراعة، وذلك نظرا للاختلافات الشاسعة لكثافة الأشجار بين الأقسام المزرعية.

**ثانياً: الوضع التسويقي للتمور:** يتناول هذا الجزء من الدراسة الوضع التسويقي للتمور من خلال التعرف على طرق بيع التمور، والمسالك التسويقية التي يتبعها منتجي التمور عند تسويق منتوجهم، والأسواق المحلية للتمور، والخدمات التسويقية بتلك الأسواق، وأسعار بيع التمور المطبقة من قبل الفلاحين.

**1- طرق بيع التمور:** تتعدد طرق بيع التمور، ولعل من أهم هذه الطرق ما يلي:

أ- البيع على رؤوس النخيل: وفيها تنتهي مسؤولية المنتج عند بدء نضج الثمار، ويتولى المشتري مسؤولية رعاية أشجار النخيل حتى اكتمال النضج، ويقوم بها أصحاب المزارع الكبيرة والمتوسطة وأحيانا الصغيرة، ويفضلون هذه الطريقة

لتجنب مشكلات الحراسة وتكاليف الإعداد والتجهيز ومخاطر السوق، ويؤدي ذلك إلى انخفاض سعر البيع المزرعي الذي يتم تحديدها إما بطريقة المزاد العلني (ويتبع هذه الطريقة كبار المنتجين)، أو بطريقة المساومة التي يتبعها معظم المنتجين، ويتم تحديد سعر البيع على أساس تقدير كمية الثمار على الأشجار، والسعر المتوقع للتمور في الموسم المقبل.

**ب- البيع داخل المزرعة:** حيث يعرض المنتج ثمار النخيل للبيع بعد تمام النضج، على أن يتحمل المشتري تكلفة أداء باقي العمليات من جمع وفرز وتعبئة ونقل وتخزين حتى إعداد التمور للاستهلاك.

**ج- البيع خارج المزرعة:** وفيها يقوم المنتج بأداء جميع العمليات الزراعية حتى تمام النضج، هذا بالإضافة إلى قيامه بأداء عمليات الجمع والتعبئة والنقل إلى أسواق الجملة.

**د- البيع داخل القرية:** ويتبع هذه الطريقة صغار حائزي التمور، فيتم تسويقهم لإنتاجهم داخل أسواق القرية، والبيع إما مباشرة للمستهلك أو للتاجر المحلي أو لتاجر التجزئة

**2- القنوات التسويقية المتبعة في تسويق ثمار البلح:** يقوم المنتجون في ولاية بسكرة ببيع معظم البلح لتجار التجزئة حيث أفاد 88 % من أفراد عينة البحث. جدول رقم (3) والشكلين رقم (2،1) هناك يبيعهم لتجار التجزئة، وقد كانت مبررات بيعه لهم تنحصر في الآتي:

- 1- يحقق البيع لتجار التجزئة عائد مجزي لهم حيث الأسعار تكون أعلى.
- 2- سهولة التعامل مع تجار التجزئة وعدم وجود مشكلات.
- 3- تجار التجزئة يشترون كميات كبيرة ودفعة واحدة.
- 4- قصر فترة البيع مع الحصول على ثمن المبيعات دفعة واحدة وفي الوقت المناسب.
- 5- تجنب الدخول في مساومات حول السعر مع المستهلك.
- 6- انخفاض تكاليف النقل لأماكن البيع.

هذا وقد ذكر 76% من هؤلاء المنتجين أنهم في حالة بيعهم لتجار التجزئة فهم يفضلون التعامل النقدي من وجهة نظرهم:

- 1- يعتبر الطريقة المثلى في البيع ويسهل التعامل.
- 2- ضمان عدم حدوث أي مشاكل في المستقبل أو خلافات على السعر بعد إتمام عملية البيع.

3- يضمن كلا الطرفين سواء البائع أو المشتري حقه.

بينما ذكر 12% من هؤلاء المنتجين أنهم في بيعهم لتجار التجزئة فإنهم يفضلون البيع بالأجل، وذلك لأنه يحقق من وجهة نظرهم الآتي:

- 1- توسيع دائرة التعامل وعمليات البيع والتسويق.

2- وجود ثقة وتعاون على مدار السنة بين المنتجين والتجار فلا يكون هناك تخوف أو خلافات في هذا التعامل، هذا وقد أفاد حوالي 15% من أفراد عينة البحث أنهم إلى جانب بيعهم لتجار التجزئة يبيعون لتجار الجملة، حيث يروا أنهم:

1- يساعدون في سرعة تسويق البلح المخزن لدى المنتج.

2- يعملون على التوفيق بين الأطراف المتعاملة في السوق.

كما ذكر 10% من أفراد عينة البحث أنهم يبيعوا للتجار المحليين مباشرة، وكان مبررهم في هذا المسلك هو:

1- مواجهة زيادة طلب التجار المحليين على البلح خاصة في مواسم الحصاد.

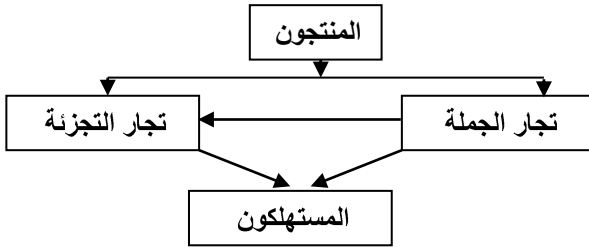
2- مواجهة زيادة طلب المستهلك على البلح عندما تقل ثمار الفاكهة في السوق.

جدول رقم (3): توزيع المنتجين بعينة البحث في ولاية بسكرة وفقا للقتوات التسويقية التي يتبعونها في تسويق ثمار البلح

المناطق	تجار التجزئة			التجار الجملة			التجار المحليون	%
	نقدا	%	بالأجل	%	لا	%		
جملة للولاية	49	76	8	12	10	15	-	6

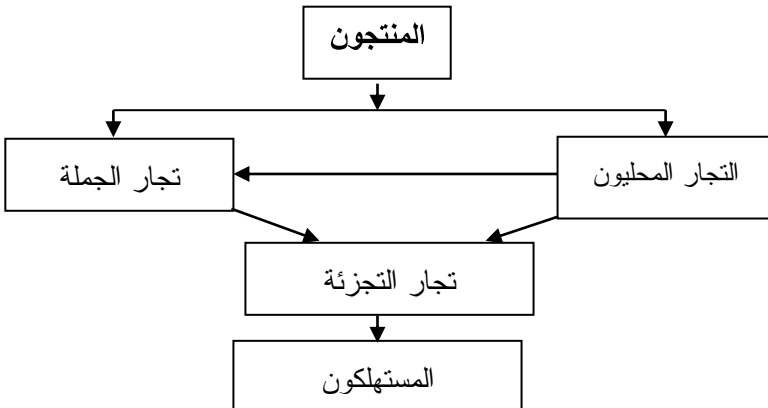
المصدر: من إعداد الباحث

شكل رقم (1): المسلك التسويقي الأول



المصدر: من إعداد الباحث

شكل رقم (2): المسلك التسويقي الثاني





المصدر: نفس المرجع السابق

### 3- أسواق التمور المحلية:

**3-1- مفهوم السوق:** لكلمة السوق مفاهيم متباينة ومتعددة، فهو في معناه البسيط يشير إلى مكان التقاء الباعين والمشتريين، حيث يتم تحويل ملكية السلعة<sup>(3)</sup>. وقد يعرف السوق بأنه الجهاز الذي يجمع الموارد الهامة في المجتمع ثم يوزعها على مختلف الاستعمالات التي تتنافس عليها، كما يمكن أن يعرف أيضا على أنه مرفق أو نظام لعقد صفقات البيع والشراء في مكان معين ووقت معين في ظل التقاء العرض الفعال والطلب الفعال<sup>(4)</sup>، ويمثل السوق أيا كان مفهومه ضرورة حيوية للأطراف المشتركة في العملية التسويقية حيث يتم التنسيق بين أهداف وقرارات هذه الأطراف.

**3-2- أنواع أسواق التمور:** تتعدد أنواع الأسواق خلال المسلك التسويقي بين المنتج والمستهلك، ويختلف نوع السوق باختلاف البعد المكاني بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك، وأيضا اختلاف نوع الوسطاء الذين يتعاملون فيها، وعادة ما يتم نقل التمور من المزرعة إلى سوق القرية، أو السوق المحلي، أو سوق الجملة، وذلك باختلاف حجم الكميات المنتجة، وكذلك العلاقة بين حجم الطلب المحلي والإنتاج المحلي في منطقة الإنتاج، أما سوق التجزئة تكون قرب المستهلكين. وفيما يلي عرضا لأهم تلك الأسواق والطوائف التسويقية التي تعمل بها، والخدمات التسويقية التي تتم فيها.

**أ- الأسواق المحلية:** من أهم أنواع أسواق التمور المحلية وهو سوق ثابت دائم، ويتم التعامل في هذا السوق بين المنتج والوسطاء ( نيابة عن التجار المحليين أو تجار الجملة) أو المنتجين والتجار مباشرة بأساليب اجتهادية ويمثل المنتج الطرف الأضعف في القدرة على المساومة لافتقاره إلى البيانات السوقية الصحيحة ولاضطراره أحيانا للاقتراض على محصوله من تلك الطوائف، ويقوم المنتجون أو التجار بعرض كميات متواضعة نسبيا في هذه الأسواق.

**ب- الأسواق الأسبوعية:** وتقام هذه الأسواق بصفة دورية في القرى في أحد أيام الأسبوع فتمد المستهلكين باحتياجاتهم من السلع التي يتم شرائها من التجار المحليين أو المنتجين، كما قد يقوم التجار المحليين والسماصرة بتجميع الكميات المناسبة من السلع من تلك الأسواق وإعادة بيعها إلى تجار الجملة.

ج- أسواق الجملة: توجد أسواق الجملة الرئيسية للتمور في المدن مثل أسواق بسكرة، غرداية، وتعرض فيها الثمار بمختلف أطوارها، وتتوافر في هذه الأسواق كثيرا من التسهيلات التسويقية إلا أنها تتصف ببعض أوجه القصور التي تضعف من كفاءتها، ويحضر المنتجون أو تجار الجملة إنتاجهم في صناديق خشبية أو بلاستيكية ويتم تحميله بسيارات نقل ذات حمولات مختلفة وتباع بالوزن للتجار الذين يقومون ببيعها جملة أو قطاعي.

د- أسواق التجزئة: تنتشر هذه الأسواق في القرى والمدن ويتم التعامل بين المزارعين والتجار من جانب، مع جمهور المستهلكين في الجانب الآخر، ويتم بيع التمور للمستهلكين في أكياس بلاستيك أو كراتين أو سلال من الخوص أحيانا.

3-3- أماكن توزيع التمور المسوقة: يحصل المستهلكون على التمور في الولاية من عدة أماكن حيث يوضح الجدول رقم (4) أن 30مستهلك من عينة الدراسة يمثلون 47% من إجمالي مستهلكي التمور الذين شملتهم الدراسة الميدانية يحصلون على التمور من الأسواق التقليدية في المدن التي يسكنونها، في حين أن 22% من إجمالي المستهلكين يحصلون على التمور من محلات خاصة ببيع التمور، ونحو 23% من إجمالي المستهلكين يحصلون على التمور من المزرعة مباشرة، 6% يحصلون على التمور من البقالات، ونحو 2% من المستهلكين يحصلون على التمور من مصانع التمور في الولاية.

جدول رقم (4) أماكن توزيع التمور مرتبة حسب الأهمية في الولاية

المنطقة المكان	عين بن النوي	طويلة	المجموع	%
الأسواق التقليدية	18	12	30	47
محلات خاصة ببيع التمور	12	2	14	22
من المزرعة مباشرة	13	5	15	23
البقالات	2	2	4	6
المصانع	1	0	01	02
المجموع			64	100

المصدر: الدراسة الميدانية

4- الخدمات التسويقية: تختلف الخدمات التسويقية باختلاف أنواع التمور جافة أو نصف جافة أو رطبة، كما قد يختلف المكان الذي يتم فيه إجراء بعض الخدمات

التسويقية ( في المزرعة أو في الأسواق بأنواعها)، ويلاحظ أن تقديم بعض الخدمات التسويقية من قبل المنتجين يساهم في زيادة دخولهم، مما يحقق لهم مزيداً من الرفاهية. وقد تتم بعض الخدمات التسويقية بمختلف الأنواع كقطف الثمار والفرز والتدريج والتخزين والنقل، كما قد تختص بعض الأنواع بإجراء خدمات تسويقية بعينها كالتبريد والتجميد للتمور في مرحلة الرطب أو التجفيف للبلح الجاف، وفيما يلي أهم الخدمات التسويقية لمختلف أنواع التمور:

**أ - قطف الثمار:** تختلف طرق قطف الثمار باختلاف المرحلة التي ستقطف فيها حيث أنه بالنسبة للثمار التي تستهلك في مرحلة الخلال (البسر) تقطف الثمار بقطع العراجين دفعة واحدة بعد وصول نسبة مناسبة من الثمار إلى مرحلة النضج المناسبة. كما يلجأ البعض إلى إجراء عملية القطف عدة مرات للنخلة الواحدة، وذلك يرجع إلى مدى توافر الأيدي العاملة وانخفاض أجورها. وتقطف ثمار الأصناف الجافة عند جفاف أنسجتها حيث تهب العراجين لفصل الثمار الناضجة وتبقى الثمار التي في طور الخلال ملتصقة بالشماريخ إلا أن هذه الطريقة تؤدي إلى تساقط الثمار على الأرض، وذلك إذا لم يتم تغطية الأرض بأغطية من الحصر أو القماش السميك مما يسبب تلوث الثمار نتيجة التصاق الأتربة والرمال بها، وبذلك تقل صلاحيتها للاستهلاك وبالنسبة للثمار الرطبة مثل الغرس (حمرية، إيتيمة) قطفها من العراجين. أما الأصناف النصف الجافة، ومنها الصنف دقلة نور الذي تنتشر زراعته في ولايات الجنوب الشرقي فيتم جمع الثمار نصف الجافة إما بقطع العراجين كاملة أو باختيار الثمار المرغوب قطفها عندما تلين أنسجتها. مما سبق يتضح لنا عدة أمور رئيسية يجب الاهتمام بها وهي:

- يفضل جني المحصول على مراحل، وذلك لأخذ محصول أفضل مع وضع زيادة التكاليف في الاعتبار.

- عدم ترك التمور مدة طويلة على أشجار النخيل بعد أن تجف لأن بقاءها أكثر من اللازم يعرض الثمار إلى الإصابة بالحشرات.

- الثمار التي تنضج على العراجين حتى المرحلة المرغوبة للاستهلاك تكون أجود نوعية من تلك التي تقطف قبل أو بعد هذه المرحلة.

- الثمار التي تقطف قبل أو بعد المرحلة المناسبة يمكن معاملتها بطرق تحسن من نوعيتها إلا أنها تكون دائماً أقل جودة من تلك التي تجمع في الميعاد المناسب للجمع.

**ب- الفرز والتدريج:** وهي الخطوة التالية لعملية القطف حيث يجب تجميع الثمار بعد قطفها في مكان مخصص للمزرعة وعملية الفرز تعتبر من الضرورة بمكان، حيث يتم في هذه العملية استبعاد الثمار المعيبة أو غير الصالحة للتعبئة، وهذه تشمل الثمار غير المكتملة النضج أو المصابة بالحشرات، أو الأمراض. كذلك يتم استبعاد ثمار الشيص ويتم في هذه الخطوة أيضا تقسيم الثمار النصف جافة والجافة كما أن عملية الفرز تؤدي أيضا إلى تصنيف الثمر حسب الشكل والحجم واللون والفرز يتم إما يدويا، وهذا ما يجري عمله من قبل المزارعين والتجار، أو يتم بواسطة استخدام الآلات والأجهزة الحديثة المتطورة، وذلك طبقا لمواصفات وخواص كل منتج زراعي لا شك أن عملية الفرز والتدريج تعتبر ذات أهمية خاصة في تسويق المنتج، وإن مسؤولية المزارع لم تنحصر في زراعة أحسن الأصناف، ولكن مسؤوليته زادت، وأصبحت توجب عليه أن يقوم بترتيب وتصنيف وفرز المنتجات التي ينتجها وذلك سعيا وراء إشباع حاجات العملاء ورغباتهم لأن المستهلكين يفضلون شراء الأصناف الجيدة من المنتج، وهذا ما يفسر وجود أصناف معينة من المنتج الطلب يكون عليها مرتفعا ومنتجات أخرى لا يوجد عليها طلب ولا شك أن القيام بعملية الفرز والتدريج حسب المعايير والمقاييس المحددة سوف يساهم بدرجة كبيرة في رفع مستوى كفاية النشاط التسويقي.

**ج- التعبئة والتغليف:** سواء كان الأمر متعلقا بعملية التعبئة أو التغليف فإن هذه العملية تهم كافة المعنيين بإنتاج وتسويق واستهلاك الثمر، ولقد تطورت هذه العملية في السنوات الأخيرة تطورا كبيرا بتطور الصناعة والمواد المستعملة من ناحية أخرى وبصفة عامة تتعدد طرق تعبئة وتغليف الثمر فمنها القديمة مثل العبوات المصنوعة من سعف النخيل وجلود الحيوانات والصفائح... ومنها الحديثة التي تتبع في مصانع تعبئة الثمر مثل الصناديق الخشبية وعلب الكرتون والسيلوفان، ومن المفضل إذا كانت العبوة للمستهلك أو للتصدير أن يراعي فيها السعة القياسية أو الكمية التي تتناسب مع احتياجات المستهلك وظروفه، وأن تكون تكاليف إنتاجها مناسبة، وأن تكون العبوة على درجة كبيرة من النظافة مع إيجاد درجة من التناسق بين مختلف العناصر المتمثلة في الشكل العام للعبوة، وفي الألوان والرسومات والمطبوعات مع كتابة البيانات التي تهم المستهلك، مثل الوزن والنوع والعلامة التجارية وتاريخ الإنتاج وما شاكل ذلك، كما أن التعبئة والتغليف الجيد يسمح بتخزين كميات كبيرة في مساحات صغيرة ولمدة أطول.

د- تخزين التمور: تعتبر وظيفة التخزين من الوظائف التسويقية الهامة لتشكيل المنفعة الزمانية للتمور المخزنة إذا ما علمنا أن نسبة الفاقد في محصول التمور نتيجة لعدم توفر الظروف التخزينية المناسبة قد تصل إلى نسب عالية، وتزداد أهمية الموضوع وحيويته، إذا علمنا أن كل مرحلة من مراحل نضج التمور تحتاج إلى ظروف تخزينية خاصة بها فالظروف التخزينية للخلال ( السبر) تختلف عن تلك التي للربط وعن تلك التي للتمور الناضجة هذا من جهة ومن جهة أخرى، نجد أن ظروف التخزين للتمور تختلف حسب نوعية التمور، فإن ما يناسب التمور الطرية منها لا يناسب التمور النصف جافة أو الجافة بالإضافة إلى ذلك، فإن لكل صنف من أصناف التمور احتياجات التخزينية المناسبة كما أن عملية التخزين تفيد في تنظيم عرض التمور على فترة أطول من موسمها الطبيعي، وهذا يحقق عائدا مجزيا للوظائف التي تتولى عملية التخزين بجانب كونها خدمة تسويقية لتلبية حاجات المستهلكين، وإجراء التخزين يعين على خفض الكمية المعروضة من التمور، وبالتالي الحفاظ على سعر السوق صالح المنتجين، بجانب أن وظيفة التخزين تسهم في خلق فرض للعمل وزيادة الدخل الوطني، وهناك طريقتان أساسيتان لتخزين التمور هما:

**1- طريقة التخزين الحقلية:** يتم تخزين التمور في هذه الحالة بطرق بدائية مما يسبب زيادة التلف منها نتيجة تعرض الثمار للظروف المناخية غير المناسبة، وأيضا الإصابة بالحشرات. وتختلف طرق تخزين الثمار في هذه الحالة باختلاف مناطق الإنتاج، فقد يتم وضع التمور في أكوام بعد أن يكون قد تم تسوية سطح التربة وفرشه بالحصير، ثم تغطي هذه لأكوام من الثمار بواسطة الحصير أو البلاستيك لحفظها من الغبار والحشرات والمطر. ولقد تطور تخزين التمور بعد ذلك نتيجة للتطور الذي حدث في تعبئة الثمار، وتتوقف طرق التخزين المتبعة على حالة الثمار المراد تخزينها، فإذا كانت العراجين قد تم قطفها وهي تحتوي على نسبة لا بأس بها من التمور المكتملة النضج، فإنها تتعلق على الجدران حتى تكتمل التمور نضجها، وبالتالي تخزينها. أما التمور المقطوفة بحالة النضج الكامل ونزعت من العراجين فيراعي حفظها في مخازن نظيفة لتقليل الإصابة بالحشرات<sup>(5)</sup>.

**2- طريقة التخزين الحديثة:** هناك عدة أساليب حديثة لتخزين التمور ومنها التخزين البارد وإنضاج التمور صناعيا عن طريق التجميد - تعريض الثمر لحرارة الشمس، استخدام الخل، استخدام المحلول الملحي..... ان التخزين بخفض درجة الحرارة أو التبريد يقلل من معدل حدوث التغيرات غير المرغوبة في الثمار ويقلل

من نمو الكائنات الدقيقة، وكذا انخفاض الحرارة عن الصفر المئوي يحفظ اللون المميز للثمار ويمنع ظهور البقع السكرية أسفل قشرة الثمار مباشرة ويقلل الإصابة بالأمراض وكذلك وجد ان تخزين الثمار وهي متصلة بالشماريخ يقلل من فقد نسبة الرطوبة للثمار المنفصلة. كل هذه المعاملات تؤدي إلى إطالة فترة تواجد ثمار البلح الرطب بالأسواق (تنظيم عرض البلح في السوق)، وبأسعار مناسبة كما يمكن تصدير هذه الأصناف تحت التجميد إلى الأسواق الخارجية. وإذا أدى حفظ البلح البسر في الثلجات بالتبريد أو التجميد إلى تغير طبيعة البلح وإكسابه طبيعة جديدة بتحويله إلى بلح طري، فإن تكاليف الحفظ في هذه الحالة تنقسم إلى قسمين:

الأول تختص بتنظيم العرض وإكساب البلح منفعة زمانية، والثاني يختص بالإنتاج بإكساب البلح منفعة طبيعية بتحويله إلى بلح طري مرغوب فيه. ويمكن حساب عوائد عملية التبريد والتجميد بحساب القيمة المضافة، أي بحساب الفرق بين سعر البلح قبل التخزين وبين سعر البلح بعد التخزين

**هـ- النقل:** النقل من العمليات التسويقية التي تكتسب من خلالها منفعة مكانية فمحصول كالتنمر يتطلب أن ينقل للمستهلكين الذين يرغبون في شرائه بحيث يصل إليهم بالشكل المناسب وفي الوقت والمكان المناسبين وإلا فإن الضرورة تستلزم توفر وسائل النقل الكافية بقدر المستطاع لكي يتم نقل المحصول إلى مناطق الاستهلاك وتؤثر التكاليف النقلية في تقرير مقدار الاتساع السوقي. ويستخدم في النقل العديد من الوسائل ابتداء من الحيوانات (الأحمر)، النقل بواسطة السيارات، النقل بواسطة الشاحنات، السكك الحديدية، الطائرات. وفي موسم استهلاك التنمر يقوم الكثير من المنتجين بنقل إنتاجهم إلى أسواق الجملة مباشرة وذلك نظراً لأن أسواق الجملة تصبح أسواق واسعة يتوقف فيها زيادة حجم الطلب، كما أن جانب الطلب في تلك الأسواق يحتاج إلى زيادة العرض و تنوع أصناف السلع المعروضة لإشباع رغبات المستهلكين و مساعدتهم على الاختيار. ويلاحظ أن عملية النقل إلى أسواق الجملة (البعيدة) تختص بالأصناف المتميزة كما هو الحال عند الصنف دقلة نور حتى يمكن تحمل تكاليف النقل أما بقية الأصناف الأخرى فعادة ما تترك في مناطق الإنتاج حيث يصعب أن تتحمل هذه لأصناف تكاليف النقل إلى أسواق الجملة بينما يتم بيعها بأسعار متواضعة.

**5- أسعار بيع التنمر المطبقة من قبل الفلاحين:** مع حل الديوان الوطني للتنمر (O.N.D) في سنة 1997، فتح المجال للخواص ونظراً لاحتكارهم لتجارة التنمر فهم يفرضون السعر على المزارع، وعلى سبيل المثال، فإن أسعار بيع تنمر دقلة

نور بجميع أنواعها في دائرتي جامعة وتقرت في سنة 1999 لم تتعدى 22دج/للكلغ، أما دقلة نور الشموخ، فان سعرها 35 دج/ لكلغ، في حين أن سعر الكلغ من الفرازة بلغ 10 دج والغرس 24 دج لكلغ، أما بقية الأصناف الأخرى والمعروفة بالأصناف المحلية، فان سعرها تراوح بين 5-9 دج /للكلغ<sup>(6)</sup>، إن أسعار بيع التمور غير مجدية، خاصة إذا ما علمنا أن تكلفة إنتاج الكلغ الواحد من التمور بلغ في نفس الدائرتين 35.8 دج /للكلغ. هذا بالإضافة إلى مشاكل ركود السلعة وضياعها وبيعها بأبخس الأثمان في صورة تغلب المضاربات والصيغ الاحتكارية التي يمارسها بعضهم. يمكن القول بأن تسويق التمور في الجزائر يبقى حتى الآن غير منظم، إلا أنه من الملاحظ أنه عند اقتراب موسم الجني يتهافت تجار الجملة والوسطاء على مزارع النخيل بغية احتكار شراء أكبر كمية ممكنة من الإنتاج بأقل الأسعار مستغلين بذلك بعد مناطق الإنتاج عن مراكز الاستهلاك وعدم امتلاك الفلاحين على التسهيلات التسويقية وبشكل خاص وسائل النقل، مما يمكن أولئك التجار والوسطاء وبكل سهولة فرض الأسعار المتدنية التي تحقق أكبر الأرباح لهم. إن تسويق التمور ( مبيع على الشجرة، مبيع في الأسواق المحلية والمبيع في أسواق المدن الكبرى ..... ) تختلف من مزارع إلى آخر حسب وسائله الخاصة، وعلى سبيل المثال في منطقتي جامعة ومغير حسب دراسة أجريت من قبل الباحث ( بن زيوش صلاح الدين في سنة 1999 )<sup>(7)</sup> 6.51% من حالات البيع تتم على الشجرة و72.19% تتم في المنزل بعد إجراء عملية الفرز عليها و8.88% تتم في الأسواق المحلية. ان هذا الأسلوب المتبع في تسويق التمور يرجع أساسا إلى نقص في وسائل النقل وارتفاع تكاليفها مما يمنع الفلاحين من القيام بأنفسهم ببيع منتجاتهم في الأسواق التي تحقق لهم عائدا أكبر، هذا الوضع يشكل مركز قوى بالنسبة للتجار والوسطاء ومركز ضعف بالنسبة للفلاحين، وهذا يسمح للتجار والوسطاء بجلب غالبية الإنتاج بأقل الأسعار وبيعه بأسعار مرتفعة جدا، وهذا عبارة عن استغلال جهود الفلاح من قبل الآخرين.

## ثالثا: النتائج

### المشكلات الإنتاجية والتسويقية التي تواجه منتجي التمور وأهميتها النسبية

تشير النتائج التي أسفر عنها الحصر الميداني للمشكلات التي تواجه منتجي التمور بمنطقة بسكرة إلى أن هناك ثمة مشكلات متعددة ومتنوعة تختلف في

طبيعتها ومستويات وجودها، ذلك أن بعضها يوجد على المستوى الفردي أو الشخصي أي المزرعي والبعض الآخر يوجد على مستوى المجتمع المحلي أو النطاقي، ولقد كشفت نتائج هذه الدراسة عن حقيقة مهمة مؤداها أن المشكلات التي تواجه منتجي التمور بالمنطقة ترتبط في غالبيتها بخصائص الأفراد ومزارعهم أكثر من ارتباطها بخصائص المجتمع المحلي. وتشير النتائج الواردة بالملحق رقم (3). الذي يبين توزيع المشكلات الإنتاجية والتسويقية التي تواجهها منتجي التمور في العينة البحثية إلى التعدد والتنوع الكبير في تلك المشكلات إذ بلغ عدد المشكلات التي يذكرها أفراد العينة البحثية حوالي 35 مشكلة تتباين في طبيعتها فبعض منها اقتصادي وبعض منها ذو طبيعة تكنولوجية أو بيولوجية والبعض الآخر إرشادي. واتضح من الدراسة أن منتجي التمور بالمنطقة يواجهون عددا كبيرا من المشكلات التي تقف حجر عثرة أمام النهوض بإنتاجهم من التمور، إذ بلغ عدد المشكلات التي يذكرها 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية 31 مشكلة، ومن الملاحظ أن المشكلات ذات صلة مع بعضها البعض الأمر الذي يمكن معه القول، بأن التصدي لمواجهة بعضها سوف يترتب عنه اختفاء لبعض المشكلات ذات الصلة، وتشير النتائج التي ينطوي عليها الملحق رقم (3) إلى أنه من بين خمس مشكلات ترتبط بالموارد البشرية، فإن ثلاث منها قد ذكرت بواسطة 50% من أفراد العينة تلك المشكلات هي:

1- نقص الأيدي العاملة المدربة.

2- هجرة ملاك النخيل.

3- القصور في معارف وخبرات الزراع بالأساليب الزراعية الحديثة.

تلك المشكلات تؤثر على الوضع الإنتاجي للتمور، ففي الوقت الذي تقل فيه معرفة الزراع وخبراتهم للقيام ببعض الأعمال المهمة لخدمة النخلة كالتلقيح والتقليم والتفويس، وفي الوقت الذي لا تتوافر فيه الآلات الزراعية التي تسهل من أعمال الخدمة، وفي وقت تتسم فيه المزارع وخاصة وخاصة القديم منها بعدم التنظيم والازدحام لأشجار النخيل وعدم مراعاة المسافات المناسبة بين النخيل، وما يؤدي ذلك إلى صعوبة استخدام الآلات الزراعية فإن المزارع بطبيعة الحال يعتمد على الأيدي العاملة المدربة في هذا المجال بمثابة حجر الزاوية في النهوض بهذا المحصول المهم، إذ يواجه الزراع بمشكلة قلة الأيدي العاملة المحلية والتي يفضل الزراع الاستعانة بها لخبرتها الجيدة، يعزى هذا النقص في العمالة المحلية، بطبيعة



الحال إلى الهجرة المستمرة للعمال الزراعيين من المناطق الريفية إلى المناطق الحضرية للعمل بالمشروعات والمؤسسات التي تتيح لهم فرص الحصول على دخول أعلى وقد ترتب على هذا، بطبيعة الحال، ارتفاع في أجور تلك القلة من الأيدي العاملة التي لا تزال تزاوّل العمل في مجال خدمة النخيل الأمر الذي أدى بدوره إلى زيادة تكاليف إنتاج المحصول مما أدى ببعض منتجي التمور إلى عدم الاهتمام بمزارع النخيل المملوكة لهم وتركها مما أسهم بصورة مباشرة في تدهور الوضع الإنتاجي للتمور، وأنه عندما لجأ الزراع منتجي التمور إلى الاستعانة بالأيدي العاملة المستقدمة فقد واجهتهم مشكلة نقص الخبرة والدراية اللازمة للقيام بالعمليات الزراعية المهمة للنخلة كالتقليم وثلثيق مما انعكس أثره على الوضع الإنتاجي لمحصول التمر ومن هنا فإن الاهتمام بتنمية وتدريب العمالة الزراعية في مجال زراعة النخيل وإنتاج التمور يعد من الأهمية بمكان للنهوض بإنتاج التمور في المنطقة، وهنا يبرز الدور الذي يمكن أن تلعبه أجهزة الإرشاد الزراعي في هذا المجال، هذا علاوة على ضرورة العمل على توفير الآلات والمعدات الزراعية الملائمة لمواجهة النقص في الأيدي العاملة الزراعية وارتفاع أجورها، بسبب اتجاهها نحو العمل في الصناعات الاستخراجية (بترو وغاز) وغيرها من الصناعات التحويلية التي أولتها الحكومة الاهتمام الأكبر والتي تعتبر أكثر جدوى من الناحية الاقتصادية وعامل جذب كبير للقوة العاملة، ومن ثم زيادة تكاليف الإنتاج، وانخفاض ربحية المنتج، وهنا يبرز كذلك الدور الذي يمكن أن يلعبه المرشد الزراعي بالمنطقة في إرشاد منتجي التمور إلى أفضل طرق الزراعة وأساليب الإنتاج من أجل النهوض بمحصول التمور في المنطقة في ظل الانخفاض الكبير في مقدار معرفة الزراع منتجي التمور بالمنطقة بالأساليب الزراعية المستحدثة التي توصي الأجهزة البحثية الزراعية بضرورة اتباعها في مراحل إنتاج المحصول، تلك الإجراءات من شأنها التغلب على ما يرتبط بالموارد البشرية من مشكلات ومن ثم تحسن الأوضاع الإنتاجية للتمور بولاية بسكرة. وتشير النتائج البحثية كذلك إلى أن جميع المشكلات المرتبطة بالتمويل والاستثمار في زراعة النخيل وإنتاج التمور والبالغ عددها أربع قد ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية وتلك المشكلات هي:

### 1- صعوبة الحصول على القروض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

منذ تطبيق نظام استقلالية المؤسسة على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية فإن الشروط المعتمدة هي تلك الشروط والإجراءات التي تستعمل في كل البنوك

التجارية ولا يوجد أي دعم خاص أو ميزة خاصة تؤدي إلى دعم المزارعين وتشجيع التنمية الزراعية. فعمليات الحصول على القرض الفلاحي تتطلب ضمانات أولية كما هو في بقية البنوك التجارية وهذا الضمان لا يستطيع معظم المزارعين تأمينه وبالتالي عدم إمكانية حصولهم على قروض فلاحية للتنمية والتطوير.

2- ارتفاع أسعار الفائدة المطبقة على القروض الزراعية.

3- عدم توفر الإمكانيات المادية للتوسع في زراعة النخيل.

4- انخفاض عائد الاستثمار.

وتؤثر بطبيعة الحال تلك المشكلات في علاقتها المتبادلة على الوضع الإنتاجي للتمور بالمنطقة، إذ ترتب على نمط تغير المعيشة في الجزائر في الآونة الأخيرة، خاصة مع ارتفاع أسعار النفط إلى عزوف العديد من الزراع منتجو التمور على استثمار أموالهم في هذا المجال في وقت تتوافر فيه فرص أخرى تنسم بعائد استثماري مرتفع، وفي ظل الموارد المالية المحدودة للزراع في المنطقة وصعوبة الحصول على قروض من بنك الفلاحة والتنمية الريفية في وضع تتطلب منهم الانتظار لسنوات عديدة قد تصل إلى سبع سنوات لكي يحصل المزارع على مردود رأس ماله المستثمر في إنتاج النخيل فإنه يوجه موارده المالية المحدودة إلى الاستثمارات المرتفعة العائد، هذا الوضع سيكون له انعكاسات سلبية على مستقبل الوضع الإنتاجي للتمور في المنطقة، وهذا بطبيعة الحال يتطلب توافر التسهيلات التمويلية تلك التسهيلات في ظل غيرها من الإجراءات التي من شأنها تحسن الوضع الإنتاجي وزيادة أرباحية الزراع من مزارع النخيل سوف يكون عامل تشجيع للعناية بمزارعهم وللتوسع في زراعة النخيل ومن ثم تحسين الوضع الإنتاجي للتمور بالمنطقة على المدى الطويل نسبياً.

وتوضح النتائج البحثية كذلك أن جميع المشكلات المرتبطة بتسويق التمور والبالغ عددها عشر مشكلات قد ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية وتلك المشكلات هي:

1- انخفاض الطلب على ثمار البلح.

2- عدم ملائمة العبوات المستعملة في تعبئة ثمار البلح.

3- عدم توافر العبوات اللازمة لجمع المحصول.

4- انخفاض كفاءة أماكن التسويق.

- 5- انخفاض أسعار البيع على مستوى المزرعة بالمقارنة بأسعار المستهلك.
- 6- وجود مشاكل أثناء البيع من حيث الجودة وتقدير قيمة المحصول.
- 7- انخفاض الطلب على مخلفات النخيل.
- 8- عدم توافر الإمكانيات والوسائل المناسبة للتخزين.
- 9- تعدد التجار لشراء البلح
- 10- بعد مكان التسويق عن مكان الإنتاج.

وتؤثر تلك المشكلات هي الأخرى في علاقاتها التبادلية على الوضع الإنتاجي للتمور في المنطقة، فعدم توفر المخازن يؤدي لتعرض البلح للتلف والفساد، وبالتالي قلة العائد من التمور وانه في ظل عدم توافر أسواق كافية للبيع وعدم توفر قدر كافي من التجار مما يستلزم ضرورة توافر هيئة حكومية أو تعاونية لمنتجي التمور لضمان حصولهم على أسعار مجزية، ومن ثم فان توفر الأسواق الكافية للتمور بالمنطقة سوف يكون له أثره البالغ على تطور الوضع الإنتاجي للتمور، وعلى الطلب عليها سواء أكان محليا أم خارجيا، وعلى خفض تكاليف الإنتاج والأريحية الزراعية للمنتجين.

وتوضح النتائج البحثية كذلك إلى أنه من بين ثلاث مشكلات ترتبط بتكاليف الإنتاج لمحصول التمور فان اثنتين منها قد ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية وهي:

1- ارتفاع أجور العمالة.

2- ارتفاع أسعار الفسائل.

إن مشكلة ارتفاع أجور الأيدي العاملة في مجال زراعة النخيل، إنما ترتبط بظاهرة النقص الواضح في الأيدي العاملة المدربة وضالة استخدام الآلات الزراعية في عمليات الخدمة إضافة إلى أن الفسائل لا تتوافر بالشكل الذي يفي باحتياجات الزراع للقيام بأعمال التوسع والإحلال للأشجار القديمة من الأصناف الرديئة الأمر الذي أسهم هو الآخر في الارتفاع الكبير في أسعار الفسائل من وجهة نظر زراع عينة هذا البحث. ومما يلفت الانتباه هنا هو أنه على الرغم من السياسة الزراعية التي تتبعها وزارة الفلاحة اتجاه توفير الفسائل من الأصناف الممتازة من خلال إنشاء مشاتل لانتاجها في كل منطقة من المناطق الرئيسية بالولاية إلا أن إنتاج الفسائل بالمنطقة إنما يواجه هو الآخر بظواهر ارتفاع تكاليف الإنتاج والتي قد سبق

الحديث عنها فضلا عن أنها لا تتوافر بالشكل الذي يفي باحتياجات الزراع للقيام بأعمال التوسع والإحلال للأشجار القديمة من الأصناف الرديئة الأمر الذي أسهم هو الآخر في الارتفاع الكبير في أسعار الفسائل من وجهة نظر زراع عينة هذا البحث، ومن ثم فإن إنشاء مشاتل جديدة في المنطقة سوف يساعد على حل مشكلة النقص في الفسائل والارتفاع الكبير في أسعارها. وما من شك في أن مواجهة مشكلات العمالة سوف يسهم هو الآخر في حل تلك المشكلة، ويبدو أن وجود السياسات الزراعية التي تشجع الزراع على إنتاج الفسائل من الأصناف الممتازة وتوزيعها على الزراع بالمجان تشجيعا لهم على استبدال الأصناف الرديئة، والتوسع في الإنتاج، قد يسهم كذلك في تحسين الوضع الإنتاجي للتمور بالمنطقة.

هذا وتشير البيانات الواردة في هذا البحث إلى أنه من بين ثلاث مشكلات المرتبطة بالموارد الفيزيائية للمنطقة فان اثنتين منها قد ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية وهي:

1- ارتفاع الملوحة.

2- نقص المياه.

إن ارتفاع ملوحة المياه ونقصها من جهة أخرى أثر سلبا على نقص إنتاج التمور، ويستدعي ذلك توافر جهود بحثية كبيرة من أجل خفض ملوحة التربة من جهة والتحكم في تقنيات السقي وتسيير المياه حيث يعتبران من العوامل الأساسية للإنتاج.

وعلاوة على ذلك فتشير النتائج البحثية، كذلك إلى أنه من بين الست مشكلات تكنولوجية بيولوجية ترتبط بإنتاج التمور في المنطقة، فان جميعها قد ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية

1-تعرض النخيل للإصابة بالأمراض والآفات.

2- انتشار الأصناف الرديئة.

3- زحف المباني والمنشآت على حساب أشجار النخيل.

4- زيادة أعداد ومزارع النخيل المسن.

5- كثرة الحشائش.

6-عدم توافر السماد العضوي.

لم تحضى شجرة النخيل بالاهتمام الكافي من ناحية البحث والدراسة من قبل المؤسسات العلمية والبحثية المتواجدة عبر التراب الوطني كذلك الحال بالنسبة للأجهزة الإرشادية، حيث أنه من الأهمية بمكان أن نقل النتائج والتوصيات التي تتوصل إليها تلك الأجهزة البحثية إلى المزارعين، يمكن أن يلعب دورا رئيسيا في مواجهة تلك المشكلات والتغلب عليها من خلال تزويد الزراع بالحلول التي تتناسب، وتلك المشكلات من خلال توعيتهم و برشادهم للطرق والأساليب الزراعية المناسبة وأفضل طرق الزراعة وأعمال الوقاية، والتي من شأنها أن تحل تلك المشكلات وتحقق النهوض والتطور بإنتاج التمور في المنطقة. هذا وتشير النتائج البحثية كذلك إلى أنه في الوقت الذي تتواجد فيه بعض المشكلات على مستوى الأفراد، فإن هناك مشكلات على المستوى المجتمعي واتضح أنه من بين أربع مشاكل ثلاث مشاكل ذكرت بواسطة 50% فأكثر من أفراد العينة البحثية وهي:

1- قلة المصانع المحلية للتمور.

2- عدم توفر الآلات التي تسهل من عمليات الخدمة.

3- عدم كفاية خدمات وزارة الزراعة في مجال الوقاية.

انه في ظل عدم وجود مصانع محلية تقوم بتعبئة وتصنيع التمور بالشكل الذي يحافظ على جودتها ويجذب المستهلك لشرائها ربما يؤدي إلى زيادة الطلب عليها داخليا وخارجيا، وأنه في ظل قلة الطلب المحلي على التمور وضرورة نقلها إلى المصانع غير المحلية وما يتبعه من زيادة تكاليف نقلها إنما يؤثر على أرباحية المزارع ومن ثم فان توافر مصانع محلية للتمور بالمنطقة سوف يكون له أثره البالغ على تطور الوضع الإنتاجي للتمور وعلى الطلب عليها سواء أكان محليا أم خارجيا.

**وإبعا. الخاتمة:** تشير النتائج التي أسفرت عنها هذه الدراسة إلى أن منتجي التمور

بولاية بسكرة يواجهون مشكلات متعددة ومتنوعة ذات طبيعة مشتركة لحد كبير ينعكس أثرها بطبيعة الحال على الوضع الإنتاجي للتمور بالمنطقة، وأنه من أجل النهوض بإنتاج التمور بالمنطقة فانه من المفيد للقائمين على أمور التخطيط والتنفيذ للسياسات الزراعية المرتبطة بالنخيل و إنتاج التمور إعادة النظر في الخطط الإنمائية الزراعية للمنطقة وصياغتها بالشكل الذي يأخذ في اعتباره المشكلات المرتبطة والمتفاعلة والتي أسفرت فيها تلك الدراسة، وفي هذا الصدد يبقى أن

يتحرك المرفق الإرشادي الزراعي بالمنطقة بثقله التعليمي والخدمي لتوعية زراع نخيل بأهمية المحافظة على الثروة الوطنية من النخيل وإرشادهم إلى أفضل طرق الخدمة وأساليب الجني والتعبئة والحفظ لمحصول التمور لوقايته من التلف في أثناء التخزين ولنظافته من الأتربة والرمال لترتفع جودته وتزيد أرباحية المزارع من هذا المحصول، هذا علاوة على دوره في نقل المشكلات الفنية الزراعية التي تواجه زراع المنطقة وأجهزة البحث الزراعي لإيجاد الحلول المناسبة لتلك المشكلات، ولكي يتحقق التفاعل بين أجهزة البحث الزراعي والواقع المحلي، ولكي تخدم الخطط البحثية لتلك الأجهزة للاحتياجات، والمشكلات الواقعية القائمة لذا من المفيد إنشاء مراكز للتدريب على أعمال النخيل بالمناطق الرئيسية لإنتاج التمور تقدم برامج تدريبية على أعمال زراعة وخدمة النخيل للعمال الزراعيين وللمزارعين من أجل خلق إطارات فنية، وفي هذا الصدد فإن حفز وتشجيع الزراع للتدريب على أعمال خدمة النخيل أمر لا يرب فيه عند عمل مثل هذه الخطط التدريبية

### خامساً: التوصيات المقترحة للنهوض باقتصاديات إنتاج التمور في

**ولاية بسكرة:** من أجل تنمية وتطوير نخيل التمر في منطقة الدراسة نقترح

التوصيات التالية:

- الاهتمام بعمليات الري والتسميد لمعالجة الانخفاض الواضح في إنتاجية النخلة لضعف خصوبة التربة الرملية ونقص العناصر الغذائية الكبرى أو الصغرى بها.
- الاهتمام بالتسميد والأخذ بنتائج الدراسات الزراعية المتعلقة بنوع الأسمدة الواجب إضافتها ومعدلاتها وطريقة الإضافة وتوقيتها.
- ضرورة إنشاء هيئة للتمور ممثلة عن الدولة والقطاع الخاص تكون مهمتها النهوض بهذا المحصول الهام، تضم المختصين والمهتمين بالتمور في الولاية، وفي إيجاد السبل لحل المشاكل التي يتعرض لها هذا المحصول في جميع المجالات المختلفة.
- العمل على تشجيع وتحديث عمليات تصنيع وتعبئة التمور ، وتنشيط واستحداث برامج الدعاية المحلية والخارجية للتمور، وتنشيط برنامج الإرشاد الغذائي لاستحداث أنماط جيدة لاستهلاك التمور مع العمل على إيجاد مجالات إضافية للاستفادة من مخلفات أشجار النخيل.

- الاهتمام بالعمليات الزراعية التي تجري على أشجار النخيل من ري وتسميد وتلقيح... الخ مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية للنخلة وبالتالي زيادة الإنتاج الكلي من التمور بالإضافة إلى زراعة الأصناف الممتازة خاصة من أصناف التمر الجاف.
- الاهتمام بمقاومة الأمراض والآفات التي تصيب أشجار النخيل والتمور.
- توفير الظروف الملائمة لتخزين التمور وإعلان جميع الجهات المتعاملة في التمور بها سواء المنتج أو الجمعية مع توفير تلك المخازن المناسبة والمجهزة.
- إقامة المعارض والأسواق المتخصصة من فترة لآخرى وفي مختلف مناطق الجمهورية للدعاية والتعريف بهذا المحصول القومي والصناعات القائمة على منتجات النخلة، مما يساعد على جذب المستهلك المحلي والأجنبي.
- مساعدة الزراع على تحقيق أفضل الأوضاع الإنتاجية والتسويقية لمحصول التمر في منطقة الدراسة من خلال التغلب على كافة المشكلات الإنتاجية والتسويقية التي تجابه الزراع في إنتاجهم لهذا المحصول.
- تشكيل جمعية تعاونية متخصصة في تسويق التمور على أن يقام لها فروع في جميع مناطق إنتاج التمور، وتتولى هذه الجمعية تسويق المحصول من المنتج إلى أسواق الجملة أو مصانع التمور، كما يمكن لهذه الجمعية، أن تنشئ مصانع للاستفادة من التمور ومخلفاتها كما يمكنها أن تقوم بتصدير أنواع التمور المناسبة للأسواق العالمية.
- تخفيض التكاليف الإنتاجية من خلال التوسع في إنتاج الوسائل المحسنة واستخدام الآلات الحديثة في عمليات خدمة النخيل لمواجهة ارتفاع أجور العمالة الزراعية، ورفع الكفاءة الإنتاجية للتمور مع التركيز على التمور ذات الجودة العالية لما لها من طلب في الأسواق العالمية.
- ضرورة تأكيد الميزة النسبية لمناطق الدراسة في إنتاج التمور، ومن ثم تأكيد دوره في الاقتصاد الوطني.
- إنشاء تعاونيات تسويقية للمنتجين والتجار تقوم بدورها في توفير التمويل اللازم للمنتجين والعمل على تسويق محصولهم من التمر، مما يؤدي إلى خفض الهوامش التسويقية وزيادة سعر المستهلك وتحسين نوعية التمور والمحافظة عليها.
- إن تنفيذ التوصيات المذكورة أعلاه يساهم في تطوير اقتصاديات التمور في رأيي في المرحلة الحالية ويؤدي إلى الاهتمام بزراعة النخيل واستخدام الطرق العلمية في زراعتها بالإضافة إلى الهدف الاجتماعي المرتبط بتحسين دخل آلاف العائلات الزراعية التي تعيش على إنتاج التمور وإلى زيادة دخل القطاع الزراعي وزيادة نسبة الاستخدام وخلق قيم جديدة وتحسين حصيلة الجزائر من العملات الصعبة.

## المواضع والمراجع

1- محمد رياض سعد الدين: جدوى زراعة النخيل في الدول العربية “ الدورة التدريبية حول تقانات مابعد جني التمور “ 20-27/06/2000 – رأس الخيمة – الإمارات العربية المتحدة ص4.

2- نفس المرجع ص5.

3- محمد نصر الدين بدوي ، جغرافية التسويق، رؤية جغرافية جديدة، الندوة الجغرافية الرابعة لأقسام الجغرافيا بالمملكة العربية السعودية ، كلية العلوم الاجتماعية، جامعة أم القرى، قسم الجغرافيا، مكة المكرمة، 1991م، ص6.

4- الديق محمد محمود، جغرافية الزراعة، الطبعة الثانية، مكتبة الأنجلو المصرية، مصر الجديدة، القاهرة، 1995، ص333.

5- عاطف محمد إبراهيم ، محمد نظيف حجاج خليفة ، نخلة التمر ، زراعتها ورعايتها وإنتاجها في الوطن العربي، منشأة المعارف الإسكندرية ، الطبعة الثالثة، 1998، ص374.

6-Ben Ziouche Salah Eddine; étude de la filière dattes; cas des dairates, Djamaa et Mghaier; p168

7-Ben Ziouche Salah Eddine; étude de la filière dattes ;cas des dairates, Djamaa et Mghaier; thèse magister INA el Harrach 1999/2000 p176.

8- Série Statistique Agricole « A » page 05.





ملحق رقم(3): توزيع أفراد العينة البحثية تبعا لطبيعتها ونوع المشكلات التي تواجههم في زراعة النخيل و إنتاج التمور

الحجم الكلي للعينة = 64		نوعية المشكلات وفقا لطبيعتها ومستوياتها
النسبة	العدد	
		أولاً: المشكلات على المستوى الفردي
		أمشكلة متعلقة بالموارد البشرية:
97	62	1 نقص الأيدي العاملة المدربة
78	50	2 هجرة ملاك النخيل
75	48	3 قلة أو عدم الإشراف الحكومي الإشرافي على شجر نخيل
69	44	4 قلة الخبرة اللازمة لتأدية أعمال التلقيح والتقليم والتفويس
98	63	5 قصور في معرف وخيرك لزراع بالأساليب الزراعية الحديثة
		ب- مشكلات متعلقة بالتسويق والاستثمار
69	44	6 صعوبة الحصول على قروض من بنك فلاحه وتنمية لريفية
66	42	7 ارتفاع أسعار الفائدة المطبقة على القروض الزراعية
75	48	8 عدم توفر الإمكانات المادية للتوسع في زراعة النخيل
62.5	40	9 انخفاض عائد الاستثمار
		ج- مشكلات متعلقة بالتسويق
78	50	10 انخفاض الطلب على ثمار البلح
70	45	11 عدم ملائمة العبوات المستعملة في تعبئة ثمار البلح
75	48	12 عدم توافر العبوات اللازمة لجمع المحصول
77	49	13 انخفاض كفاءة أماكن التسويق
77	49	14 انخفاض لسعر البيع على مستوى لمرعة بملققة بأسعار مستهلك
73	47	15 وجود مشكل أثناء البيع من حيث الجودة وتغير قيمة المحصول
72	46	16 انخفاض الطلب على مخلفات النخيل
63	40	17 عدم توافر الإمكانيات والوسائل المناسبة للتخزين
78	50	18 تعدد التجار لشراء المحصول
94	60	19 بعد مكان التسويق عن مكان الإنتاج
		د- مشكلات متعلقة بارتفاع تكاليف الإنتاج
13	54	20 ارتفاع أجور العمالة
81	52	21 ارتفاع أسعار الفسائل
8	5	22 ارتفاع أسعار الأسمدة والعتاد
		هـ-مشكلات متعلقة بالموارد الفيزيائية
63	40	23 ارتفاع الملوحة
55	35	24 نقص المياه
8	5	25 ارتفاع المياه إلى السطح
		و-مشكلات تكنولوجية وبيولوجية
78	50	26 تعرض النخيل للإصابة بالأمراض والأفات
94	60	27 انتشار الأصناف الرديئة
81	52	28 زحف المباني والمنشآت على حساب أشجار النخيل
75	48	29 زيادة أعداد ومزارع النخيل المسن
66	42	30 كثرة الحشائش
41	26	31 عدم توافر السماد العضوي
		ثانياً: المشكلات على المستوى النطاقي
88	56	32 قلة المصانع المحلية للتمور
75	48	33 عدم توفر الآلات التي تسهل من عمليات الخدمة
61	39	34 عدم كفاية خدمات وزارة الزراعة في مجال الوقاية
3	2	35 قلة الطرق المؤدية إلى مزارع النخيل

المصدر: الدراسة الميدانية

الملحق رقم (4) استمارة الاستقصاء الحقلية المشكلات الإنتاجية والتسويقية لزراع النخيل بولاية بسكرة بالجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية الولاية: بسكرة

القرية: .....  
الدائرة: ..... البلدية: .....  
اسم الحائز: ..... السن: .....  
جملة الحيازة: .....  
I- تكاليف العمليات الزراعية لمحصول ..... المساحة: هكتار

حدد بنود التكاليف التالية في البستان في آخر سنة إنتاج

التكلفة (دج)	البند
	- العمليات الزراعية
	- استصلاح
	- الأرض
	- الحراثة
	- التسوية
	- التسميد
	- الري
	- غراسة
	- حصاد
	- المكافحة
	- التقليم
	- الجني
	- نقل المحصول
	- العمالة
	- موسمية
	- دائمة
	- مستلزمات الإنتاج
	- أسمدة
	- مبيدات
	- مواد تعبئة
	- أخرى تحدد
	الإجمالي

2- الأيرادات حدد سعر الوحدة من المنتج لآخر موسم إنتاجي

المحصول البيان	الوحدة	الكمية	القيمة
الإنتاج رئيسي ثانوي			

3- عند بيعك لمنتوج التمور هل تفضل التعامل مع:

- تاجر الجملة ( )  
- تاجر التجزئة ( )  
- التجار المحليون ( )  
- أطراف أخرى ( ) - عند اختيارك لأي طرف لماذا تفضل التعامل معه؟  
- وهل التعامل معهم بالأجل ( ) أم بالنقد ( ) - ماهي الفائدة المأخوذة عند البيع نقدا؟  
- والفائدة المأخوذة عند البيع بالأجل؟

## 4- حدد درجة كل من المشكلات التالية التي قد تواجهها كمنتج للتمور.

توجد مشكلة كبيرة	لا توجد مشكلة تقريبا	
		<p>1- توافر العمالة الفنية المدربة.</p> <p>2-مدى الاهتمام بمزارع النخيل المملوكة لك.</p> <p>3- توافر جهاز إرشاد زراعي حكومي للنواحي الفنية لأشجار النخيل.</p> <p>4- توافر عمالة مدربة لعمليات التلقيح والتقليم والتقييس</p> <p>5- مدى اتباعك للأساليب الحديثة في زراعة النخيل الموصى بها.</p> <p>6-هل تحصلت على قرض زراعي خلال السنوات العشر الماضية من بنك الفلاحة والتنمية الريفية</p> <p>7- هل أسعار الفائدة المطبقة على القروض الزراعية مرتفعة.</p> <p>8- مدى توافر الإمكانيات المادي لتمويل أعمال التوسع في إنتاج النخيل.</p> <p>9- إمكانيات الاستثمار في قطاع النخيل.</p> <p>10-قلة الطلب المحلي على التمور.</p> <p>11- مدى ملاءمة العبوات المستعملة في تعبئة ثمار النخيل.</p> <p>12- توافر العبوات اللازمة لجمع المحصول.</p> <p>13- مدى كفاءة أماكن التسويق من حيث المكان والمساحة؟</p> <p>14- انخفاض أسعار التمور المحلية.</p> <p>15- انخفاض الطلب على مخلفات النخيل.</p> <p>16-توافر المخازن المناسبة للتخزين.</p> <p>17- تعدد التجار طالبي التمور.</p> <p>18-مدى بعد مراكز الإنتاج عن أماكن التسويق.</p> <p>19- ارتفاع أجور العمالة.</p> <p>20- الحصول على أسعار جيدة بأسعار معقولة.</p> <p>21- الحصول على الأسمدة والعتاد بالأسعار المقبولة.</p> <p>22- نسبة الملوحة في المياه مرتفعة.</p> <p>23- توافر مياه الري في كل وقت.</p> <p>24- توافر أجهزة صرف للمياه.</p> <p>25-أهم الآفات والأمراض التي تصيب أشجار النخيل الحشرات: الأمراض:</p> <p>26- هل تعتبر أصناف النخيل المزروعة جيدة.</p> <p>27- التوسع العمراني على حساب مساحات النخيل.</p> <p>28- هل تجاوزت أشجار النخيل السن المحدد للإنتاج.</p> <p>29- هل السماد العضوي متوفر</p> <p>30- توافر مصانع محلية للتمور في المنطقة.</p> <p>31-توافر الآلات الحديثة التي تسهل من عمليات الخدعة لأشجار النخيل وخصلة التقليم والتلقيح.</p> <p>31-مدى كفاية خدمت وزارة الزراعة في مجال الوقاية من الأمراض والآفات.</p> <p>32- توافر طرق مواصلات تربط مراكز الإنتاج بمراكز التسويق.</p>