ملحق 8 اخري

8-1 التقرير الختامي

8-2 خطة التمكين المقترحة للمرأة

8-3 الاستمارات

8-4 الكتيبات التوعوية

8-5 الكتيبات الارشادية

ملحق 8-1 قرار الدراسة التمهيدية

ملحق ٨ – ١ التقرير الختامي لمشروع الايسماب

يناير ٢٠١٩

1. الخطوط العريضة للدراسة ١
2. مؤشر أ. لتحقيق غرض المشروع: الدخل الزراعي للمزارعين المستهدفين ١
3. مؤشر ب. لتحقيق غرض المشروع: الانشطة التجارية للسيدات المستهدفات ٤
4. مؤشر ج. لتحقيق غرض المشروع: الدخل الزراعي للمزارعين المجاورين ٦
5. مؤشر د. لتحقيق غرض المشروع: التغير فى نمط الزراعة ١٤

١. الخطوط العريضة للدراسة

جرى التخطيط ليتم تنفيذ الدراسة النهائية قبل وصول بعثة التقييم الختامي، بهدف التقاط التغير الحادث مقارنة بالدراسة الاستقصائية، والتى تم التركيز فيها على الدخل الزراعي، وعقب دخول المزارعين فى أنشطة المشروع، كذلك تم تم عمل دراسات متابعة من قبل فريق المشروع عقب أنتهاء كل موسم زراعة (صيفى وشتوي) بكل قرية مستهدفة وجمع البيانات الخاصة بها، أما عن المدة التى أستغرقت لتنفيذ الانشطة بكل قرية خططت لتمتد الى عام بكل قرية، ولأتاحة الفرصة فى تغطية قري اخري من قبل المشروع وتقديم الارشاد، ولأستهداف اجمالى ٢٠ قرية حتى موعد قدوم بعثة التقييم الختامي.

أما عن تقييم منتصف المدة والذي تم تنفيذه فى يناير ٢٠١٧ ، تم الاتفاق على أضافة مؤشر جديد لقياس درجة تحقيق غرض المشروع، واستجابة لهذا قام فريق المشروع بعمل دراسة شاملة للمؤشرات التى اضيفت مؤخرا، وعرض تلك النتائج على فريق التقييم الختامي، وبهذا التقرير تم جمع نتائج الدراسات المنفذه بما فيها بيانات الموسم الصيفي ٢٠١٨، الجدول التالي يلخص درجة تحقيق المؤشر الخاص بغرض المشروع

جدول ١,١ درجة تحقيق المؤشرات الخاصة بغرض المشروع

البند	المؤشرات	درجة التحقيق
(غرض المشروع) : زيادة الدخل الزراعي لصغار المزارعين والمزارعين المجاورين لهم من يمارسون منهج الايسماب	أ. زيادة الدخل الزراعي لصغار المزارعين الممارسين لنهج التوجه للسوق بنسبة تتراوح بين ٦ – ٣٧% للأسرة وللقرية.	أ. أستطاعت ١٨ قرية من اجمالى ٢٠ قرية مستهدفة تحقيق أهدافها فى فترة لم تقل عن عامين عقب تنفيذ الانشطة، وبالفعل وجدت بعض القري التى وصل متوسط الدخل الى ما يزيد عن المستهدف بالعام التالي لفترة التنفيذ، ولكن ليس بعد عامين بسبب تقلبات سعر السوق التى كان لها التأثير علي الدخل الزراعي بهذه القري.
	ب. ان لا تقل نسبة السيدات التى قمن بتحضير الخطة الاقتصادية وبدأن فى ممارسة نهج الايسماب عن ٣٠% والاستمرار فى ممارسة نشاطهم الموجه للسوق وفقا لهذه الخطة	ب. تم استيفاء المؤشر بالكامل، أستطاعت عدد ٥٢ سيدة من أصل ٦٦ سيدة مشاركة فى التدريب وهي تمثل نسبة ٧٩% من اجمالى المشاركين من تحضير خطتهم الاقتصادية، كذلك البدء فى تنفيذها.
	ج. زيادة الدخل الزراعي لصغار المزارعين المجاورين من يطبقوا منهج الايسماب	ج. أشار كل من نسبة حوالى ٥٥% من المزارعين المجاورين من تم عمل الاستبيانات معهم (اجمالى ١٦ مزارع) بقري الدورة الاولي، ونسبة ٦٠% من قري الدورة الثانية (عدد ٢٠ مزارع)، كذلك حوالى ٧٠% من قري الدورة الثالثة (عدد ١٤ مزارع) بأن دخلهم قد أرتفع.
	د. تغيير أكثر من نصف عدد صغار المزارعين من يطبقوا منهج الايسماب لنمط زراعتهم ليتجهوا للسوق.	د. تم استيفاء المؤشر، أشار ١٤١ مزارع (نسبة ٨٤,٩%) من أصل ١٦٦ تم عمل الاستبيان معهم فى المنيا، كذلك ٢٣٠ مزارع (نسبة ٨٨,٨%) من أصل ٢٥٩ مزارع فى أسيوط بأنهم طبقوا خطط زراعية وفقا لمنج الايسماب

٢. مؤشر أ. لتحقيق غرض المشروع: الدخل الزراعي للمزارعين المستهدفين

مؤشر أ هو واحد من المؤشرات للتحقق من نسبة تحقيق غرض المشروع ويتمثل فى : " زيادة الدخل الزراعي لصغار المزارعين من يمارسوا منهج الايسماب بنسبة تتراوح بين ٦ – ٣٧% للأسرة وللقرية، لذلك تحري فريق المشروع عن التغير الحادث فى الدخل الزراعي للمزارعين المستهدفين عقب انتهاء تنفيذ منهج الايسماب مقارنة بالدراسة الاستقصائية التى تم عملها قبل تنفيذ الانشطة.

٢,١ اجراءات الدراسة

٢,١,١ موضوع الدراسة

تم استهداف حوالى ٢٠ من صغار المزارعين المشاركين بالمشروع ليتم عمل الدراسة معهم بكل قرية.

٢,١,٢ مدة الدراسة وبنودها

تعد الدراسة الاستقصائية واحدة من الانشطة المدرجة بالتسلسل الارشادي للأيسماب، ويتم تنفيذها فى المراحل الاولية للمشروع، أما عن الدراسة التى تستهدف اكتشاف التغير عقب الدخول فى المشروع، جرى التخطيط لتنفيذ الدراسة النهائية خلال الفترة الثالثة للتعاقد، وعلى الرغم من أمكانية تأثر الدخل الزراعي بشكل ملحوظ بظروف السوق والزراعة، والتى تعيق رؤية تأثير المشروع بصورة صحيحة، قام فريق المشروع بتنفيذ دراسات متابعة عقب كل نهاية موسم زراعي.

قام فريق المشروع بتحضير نموذج الدراسة بطريقة مبسطة ليسهل على المجيبين فهم الاسئلة وجمع بيانات دقيقة من قبل مسئول الدراسة، شملت الدراسة على أسئلة تتعلق بمساحة الارض الزراعية والمحصول المنزرع وتكاليف الزراعة من بذور وسماد وري ومبيدات وعمالة وكمية الانتاج والكمية المباعة وسعر البيع والدخل الاجمالى وصافى الدخل.

٢,١,٣ مسئول الدراسة

كما ذكرنا بالاعلي، يتم تنفيذ الدراسة الاستقصائية كواحدة من خطوات النهج الارشادي، وبالتالي تم جمع البيانات بواسطة فريق النظراء ومهندسين الارشاد بالمركز والجمعيات، بينما تم عمل دراسات المتابعة والدراسة النهائية من خلال الاستعانة بأشخاص لتأدية هذه الدراسة وذلك بالتعاقد مع بعض الموظفين المتقاعدين الذين على دراية بظروف المناطق الريفية ومعروفين من قبل المزارعين، وتم اختيار مثل هؤلاء الاشخاص بسبب ما ذكر ليؤهلهم فى جمع البيانات بصورة صحيحة ودقيقة.

٢,٢ عملية الدراسة

٢,٢,١ الدراسة الاستقصائية

صممت الدراسة التى هي واحدة من أنشطة المشروع لتساعد المزارعين فى ادراك دخلهم الزراعي قبل الاشتراك فى المشروع، وحدد توقيت الدراسة ليستهدف موسم زراعي لمدة عام سابق، وأكتشف فريق المشروع ان البيانات التى جمعت من المزارعين المستهدفين بالدورة الاولي تظهر أرقام أقل من الواقع مما أدي الى أرتفاع نسبة الزيادة فى الدخل، كما يبدو ان الكثير من المزارعين بالدورة الاولي أجابوا فقط عن الدخل المكتسب من المحاصيل الرئيسية غير محتسبين المحاصيل الاخرى المزروعة بمساحاتهم الصغيرة، وبالنظر الى هذا الوضع قرر فريق المشروع استخدام بيانات الدراسة الاستقصائية المنفذه فى الموسم الصيفي ٢٠١٥ والشتوي ١٦/١٥ لتمثل العام الاول، الجدول التالي يبين مرحلة البدء وبيانات الدراسة الاستقصائية المقدمه لتحليل مؤشر كل دورة نشاط.

جدول ٢,١ مرحلة البدء والدراسة الاستقصائية

الدورة	فترة البدء فى أنشطة	بيانات الدراسة الاستقصائية
الاولي	موسم صيفي ٢٠١٥	صيفي ٢٠١٥ + شتوي ٢٠١٥ / ٢٠١٦
الثانية	موسم صيفي ٢٠١٦	صيفي ٢٠١٥ + شتوي ٢٠١٥ / ٢٠١٦
الثالثة	شتوي ٢٠١٦ / ٢٠١٧	شتوي ٢٠١٥ / ٢٠١٦ + صيفي ٢٠١٦

٢,٢,٢ وضع نسبة الزيادة فى الدخل كهدف

تم وضع نسبة الزيادة المستهدفة للدخل الزراعي لكل قرية مستهدفة وفقا لنتيجة الدراسة الاستقصائية، كيفية تحديده تم من خلال: ١) حساب متوسط الدخل الزراعي للأسرة بكل قرية، ٢) أفتراض تغير المزارعين المستهدفين من زراعة المحاصيل غير المربحة الى المحاصيل ذات الربحية المرتفعة عقب ممارسة منهج الايسماب، ومن خلال حساب الدخل المتوقع بعد تغيير المحاصيل، ٣) مقارنة متوسط الدخل الزراعي للدراسة الاستقصائية للأسرة بالدخل المتوقع عقب زراعة المحاصيل المربحة، وحساب نسبة الزيادة المستهدفة بكل قرية مستهدفة.

خلال مرحلة تحديد نسبة الزيادة المستهدفة للدخل، قام كل من مهندسين الارشاد الزراعي والمهندسين ذات الصلة بالقري والمراكز بتحديد النسبة بأنفسهم وبدعم من فريق المشروع، أعتقد فريق المشروع ان هذه العملية تساعد علي تحفيز المهندسين فى نشر أنشطة المشروع، الجدول التالي يبين نسبة الزيادة المستهدفة بكل قرية مستهدفة

جدول ٢,٢ نسبة الزيادة المستهدفة للدخل الزراعي بكل قرية مستهدفة

المحافظة	أنشطة الدورة	المركز	القرية	نسبة الزيادة المستهدفة (%)
المنيا	1	أبو قرقاص	أبو قرقاص البلد	٢٢
	1	ملوي	منشأة المغالقة	١٢
	1	ديرمواس	منشأة سمهان	١٢
	2	مطاي	كوم مطاي	٩
	2	مغاغة	ابا البلد	٢٦
	2	العدوة	برمشا	٣٣
	3	المنيا	تلة	٣٧
	3	سمالوط	الحتاحتة	٢٤
	3	بنى مزار	الجندية	١٥
أسيوط	1	أسيوط	موشا	٦
	1	أبنوب	أبنوب	٩
	1	ديروط	صنبو	١٨
	2	القوصية	التتالية	١٤
	2	الفتح	بنى مر	٢٨
	2	أبو تيج	النخيلة	٢٤
	2	البداري	النواورة	٨
	3	منفلوط	منفلوط	٢١
	3	صدفا	اولاد الياس	٢٢
	3	الغنايم	المشايعة	١١
	3	ساحل سليم	ساحل سليم	٢٥
			المتوسط	١٩

٢,٢,٣ دراسة المتابعة والدراسة النهائية

يتم استهداف موسمين زراعيين بالعام الواحد من قبل أنشطة المشروع وهما الصيفي والشتوي، وتم تنفيذ الدراسة عقب الانتهاء من الحصاد وبيع المحاصيل بكل موسم زراعي، وبأستهداف نفس المزارعين من قاموا بعمل الدراسة الاستقصائية.

٢,٣ نتائج الدراسة

الجدول ٢,٣ و ٢,٤ يبين نتائج الدراسة لكل محافظة، فى المجمل ١٨ قرية من أصل ٢٠ بالمحافظتين استطاعوا تحقيق الزيادة المرجوة فى فترة لا تقل عن عام، وبشكل خاص أستطاعت بعض القري تحقيق أهدافها بعد عامين من الاشتراك فى المشروع بسبب تقلبات السوق، والتي يرتبط بها الدخل الزراعي، كذلك لم تستطع قريتين تحقيق المستهدف من الدخل حتي ولو مرة واحدة خلال فترة الدراسة.

جدول ٢,٣ صافى الدخل الزراعي السنوى فى محافظة المنيا

القري المستهدفة	الدورة	نسبة الزيادة (%)	صافى الدخل السنوي لكل قرية				
			صيفي ١٥ & شتوي ١٦/١٥ <* (الدراسة الاستقصائية <**)	صيفي ١٦ & شتوي ١٧/١٦ نسبة الزيادة (%)	شتوي ١٧/١٦ & صيفي ١٧ نسبة الزيادة (%)	صيفي ١٧ & شتوي ١٨/١٧ نسبة الزيادة (%)	شتوي ١٨/١٧ & صيفي ١٨ نسبة الزيادة (%)
أبو قرقاص البلد	1	22	7,247	8,606 (+18.8)	*13,692 (+88.9)*	*11,695 (+61.3)*	*10,658 (+47.1)*
منشأة المغالقة	1	12	9,002	*31,645 (+251.5)*	*20,940 (+132.6)*	*11,759 (+30.6)*	*18,843 (+109.3)*
منشأة سمهان	1	12	12,241	12,923 (+5.6)	13,151 (+7.4)	13,367 (+9.2)	*19,040 (+55.5)*
كوم مطاي	2	9	5,849	*10,170 (+73.9)*	*13,330 (+127.9)*	*12,460 (+113.0)*	*13,117 (+124.3)*
ابا البلد	2	26	4,738	*6,834 (+44.3)*	*12,189 (+157.3)*	*12,300 (+159.6)*	*12,376 (+161.2)*
برمشا	2	33	6,041	7,097 (+17.5)	*10,557 (+74.8)*	*17,033 (+182.0)*	*18,577 (+207.5)*
تلة	3	37	8,857<**		10,757 (+21.4)	11,822 (+33.5)	10,256 (+15.8)
الحتاحتة	3	24	9,091<**		*12,332 (+35.7)*	*15,006 (+65.1)*	*15,231 (+67.5)*
الجندية	3	15	6,231<**		*9,571 (+53.6)*	*9,551 (+53.3)*	*12,489 (+100.4)*
متوسط			7,700	12,879 (+67.3)	12,947(+68.1)	12,777 (+65.9)	14,510 (+88.4)

ملاحظات: < * موسم الصيفي او الشتوي ، <** للدراسة الاسقصائية للدورة الثالثة ١٦/١٥ شتوي و ١٦ صيفي. المصدر: بيانات الايسماب

فى المنيا، جميع القري بخلاف قرية تلة المستهدفة بالدورة الثالثة أستطاعوا تحقيق الزيادة المستهدفة مرة واحدة على الاقل، أما عن قرية تلة بالرغم من زيادة الدخل الزراعي مقارنة بالدخل المبين بالدراسة الاستقصائية، الا ان ارتفاع نسبة الدخل المستهدف (من قبل المهندسين) المتمثلة فى نسبة ٣٧% أدت الى عدم تحقيقها ، حيث يزرع مزارعين قرية تلة

العديد من محاصيل الخضر بنسبة أعلى من أية قري اخري، بسبب قرب موقع القرية من أضخم سوق بمحافظة المنيا (سوق الحبشي) مما دفعت بأن تكون الزيادة المستهدفة كبيرة مقارنة بالقري الاخري، حيث بنيت على أفتراض تقديم زراعات محاصيل مربحة جدا تفوق ربحية المحاصيل المعتاد زراعتها من الخضر، مما أعاق تحقيق النتيجة المرجوة بصورة جزئية.

جدول ٢,٤ صافى الدخل الزراعي السنوي فى محافظة أسيوط

القري المستهدفة	الدورة	نسبة الزيادة المستهدفة (%)	صافى الدخل السنوي لكل قرية				
			صيفي ١٥ & شتوي ١٦/١٥ <* (الدراسة الاستقصائية <**)	صيفي ١٦ & شتوي ١٧/١٦ نسبة الزيادة (%)	شتوي ١٧/١٦ & صيفي ١٧ نسبة الزيادة (%)	صيفي ١٧ & شتوي ١٨/١٧ نسبة الزيادة (%)	شتوي ١٨/١٧ & صيفي ١٨ نسبة الزيادة (%)
موشا	1	6	7,563	*11,130 (+47.2)*	*10,289 (+36.0)*	*8,377 (+10.8)*	*8,348 (+10.4)*
أبنوب	1	9	6,803	*12,626 (+85.6)*	*10,309 (+51.5)*	*9,412 (+38.3)*	*9,175 (+34.9)*
صنبو	1	18	6,740	*11,268 (+67.2)*	*10,729 (+59.2)*	7,467 (+10.8)	7,039 (+4.4)
التتالية	2	14	6,276	*18,165 (+189.4)*	*15,263 (+143.2)*	*7,508 (+19.6)*	*7,688 (+22.5)*
بنى مر	2	28	7,899	9,779 (+23.8)	9,730 (+23.2)	9,370 (+18.6)	9,004 (+14.0)
النخيلة	2	24	7,228	*10,762 (+48.9)*	*9,113 (+26.1)*	**5,606 (-22.4)**	**6,630 (-8.3)**
النواوره	2	8	4,916	*8,482 (+72.5)*	*7,271 (+47.9)*	*5,653 (+15.0)*	*6,146 (+25.0)*
منفلوط	3	21	8,093<**		*17,451 (+115.6)*	*11,019 (+36.1)*	*10,840 (+33.9)*
اولاد الياس	3	22	7,871<**		*11,091 (+40.9)*	8,384 (+6.5)	*9,768 (+24.1)*
المشايعة	3	11	6,612<**		*12,474 (+88.7)*	6,668 (+0.8)	*7,478 (+13.1)*
ساحل سليم	3	25	6,709<**		*12,472 (+85.9)*	*9,126 (+36.0)*	*9,961 (+48.5)*
Average			6,974	11,745 (+68.4)	11,472 (+64.5)	8,053 (+15.5)	8,371 (+20.0)

ملاحظات: < * موسم الصيفي او الشتوي ، <** للدراسة الاسقصائية للدورة الثالثة ١٦/١٥ شتوي و ١٦ صيفي. المصدر: بيانات الايسماب

فى محافظة أسيوط، لم تستطع قرية بنى مر (قرية بالدورة الثانية) الوصول الى المستهدف حتى ولو مرة واحدة خلال فترة الدراسة، وبالرغم من ارتفاع الدخل الزراعي عقب الاشتراك فى المشروع مقارنة بالدراسة الاستقصائية. قرية النخيلة، التى هى قرية مستهدفة بالدورة الثانية وجد ان الدخل المحقق من زراعات الموسم الصيفي ٢٠١٧ والشتوي ٢٠١٧ / ٢٠١٨ والصيفي ١٨/١٧ والشتوي ٢٠١٨ منخفضا مقارنة بالدخل المبين بالدراسة الاستقصائية، ويظهر ذلك بسبب انخفاض سعر البصل خلال الموسم الشتوي ٢٠١٨/٢٠١٧.

متوسط دخول المزارعين بالمحافظتين تخطي الدخل المبين بالدراسة الاستقصائية خلال فترة الدراسة، كما زادت نسبة الزيادة بالمنيا عنها فى أسيوط، والسبب ربما يكون دراية عدد أكبر من المزارعين بمحاصيل الخضر فى المنيا بسبب قرب المحافظة من القاهرة ووجود سوق يتمكن المزارعين من بيع محاصيلهم به بسهولة، وبالتالي يستنتج المشروع أرتفاع الفاعلية بمثل هذه المناطق بما فيها من موقع جغرافي لكلتا المحافظتين، خاصة ان انخفاض سعر البصل شتاء ٢٠١٨/٢٠١٧ كان له أثر كبير على الدخل بأسيوط بسبب كبر مساحات البصل بهذا الموسم.

٣. مؤشر ب لتحقيق غرض المشروع: الانشطة التجارية للسيدات

٣,١ درجة تحقيق المؤشر

تم اضافة مؤشر جديد وهو " ان يتم عمل الخطة الاقتصادية بنسبة لا تقل عن ٣٠% من السيدات وتطبيق نهج التوجه للسوق وفقا لهذه الخطط، كانت هذه الاضافة نتيجة لمراجعة منتصف المدة، وتم تنفيذ التدريبات على الخطط الاقتصادية لسيدات الدورة الرابعة كذلك لبعض السيدات النشطة من الدورات الثانية والثالثة عقب أنتهاء مراجعة منتصف المدة فى فبراير ٢٠١٧، ونتيجة ذلك اجمالي ٥٢ سيدة (نسبة ٧٩%) من أصل ٦٦ سيدة مستهدفة قاموا بتحضير خطتهم الاقتصادية وممارستها.

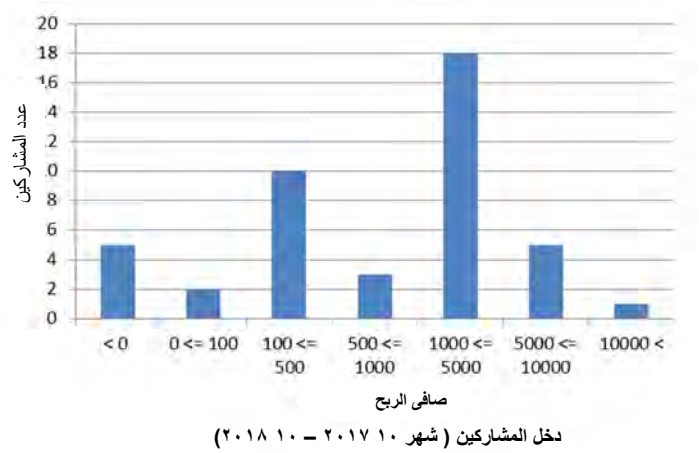
جدول ٣,١ الانشطة الاقتصادية للسيدات المستهدفات

المحافظة	القرية	عدد المشاركين (١)	عدد السيدات من قاموا بعمل خطة أقتصادية	عدد السيدات من بدأو ويمارسوا نشاط تجاري (٢)	النسبة (٣) = (٢) / (١)
المنيا	الجندية	8	8	8	100%
	تلة	10	10	10	100%
	كوم مطاي	16	6	6	38%
		34	24	24	71%
أسيوط	منفلوط	6	5	5	83%
	بنى مر	12	9	9	75%
	أولاد الياس	5	5	5	100%
	النخيلة	4	4	4	100%
	التتالية	4	4	4	100%
	النواورة	1	1	1	100%
		32	28	28	88%
اجمالي		**66**	**52**	**52**	**79%**

٣,٢ ممارسة النشاط التجاري من قبل السيدات

٣,٢,١ الخطوط العريضة

يعرض هذا القسم نواتج الانشطة التجارية للسيدات المشاركين وعددهم ٤٧ سيدة، وقد حصلوا على تدريبات على عمل الخطة الاقتصادية وجهزوا الخطة الخاصة بكل واحدة منهم، لذلك تم عمل دراسة لألتقاط هذه النواتج.



دخل المشاركين (شهر ١٠ ٢٠١٧ – ١٠ ٢٠١٨)

فى البداية أستطاعت ٤١ سيدة (نسبة ٨٧%) من اجمالى ٤٧ زيادة دخلها فى الفترة من أكتوبر ٢٠١٧ حتى نهاية أكتوبر ٢٠١٨، بينما لم تستطع ٤ سيدات من اجمالى ٦ زيادة دخلها بسبب نشاط تربية الحمام الذى يستغرق وقت طويل فى زيادة عدد ازواج الحمام، كذلك استهلاك الاسرة لبعض الحمام، وهنا تمكن الاسباب.

أستطاعت ٢٤ سيدة من اجمالى ٤٧ (نسبة ٥١%) توليد دخل يزيد عن ١٠٠٠ جنية للعام، كذلك أستطاعت ٦ سيدات تحقيق دخل يزيد عن ٥٠٠٠ جنية، كذلك حققت سيدة دخل وصل الى ١٦٧٩٥ جنية للعام.

وبذلك تكون متوسط الدخل المحقق من قبل ٣٨ سيدة[١] أتمت الدراسة ٢٧٨٤ جنية للعام.

كذلك السيدات التى أتمت الدراسة، تم جمع البيانات منها عن الدخل عام ٢٠١٧ وعام ٢٠١٨، لكن يصعب مقارنة البيانات ببساطة بسبب أستمرار بعض السيدات فى ممارسة أنشطه سابقة، كما وجد عدد ٢٩ سيدة (نسبة ٦٢%) لم يستطيعوا تحقيق أي دخل بالعام السابق، وأستطاعت ٢٤ سيدة (نسبة ٨٣%) من أصل ٢٩ البدء فى تحقيق دخل خلال المشروع.

٣,٢,٢ نشاط تربية البط

تم أختيار تربية البط بالمشروع مع بداية أنشطة الدورة الثالثة، حيث يتم تسمين البط وبيعه خلال ٣ أشهر عند وصول الوزن

[١] ٣ سيدات بقرية بنى مر لم يقمن بالتسجيل للعام بأكلمة ، بالتالي لم يتم ادراجهم فى الحسابات بمتوسط دخل لمدة عام.

الى ٣ كجم، تكلفة الشراء ٣٠ جنية للكتكوت ليباع بسعر ٣٥ جنية للكيلو عقب التسمين.

أستطاعت ٢٤ سيدة من اجمالى ٢٥ فى ثلاثة قري (تلة – الجندية – اولاد الياس) تحقيق أرباح من نشاط تربية البط، تزوجت واحدة من السيدات ولم تقوم ببيع أية انتاج، بالتالي لم تحقق أرباح بعد، وتستمر السيدات المستهدفات فى قرى تلة والجندية بممارسة أنشطتهم التجارية، كما أستطاعت عدد ١٥ سيدة من أصل ١٧ بيع البط ما يزيد عن ٤ مرات خلال عام واحد (بما فيها الاوقات التى تم بيع الدواجن بديلا عن البط خلال الموسم الصيفى)، كما أستطاعت ١٠ سيدات فى قرية تلة تحقيق متوسط دخل ٤٠١٣ جنية ، وعدد ٧ سيدات بقرية الجندية حققوا متوسط دخل وصل الى ٥٧٥٨ جنية، كما أستطاعت ٤ سيدات بقرية منفلوط محافظة أسيوط بيع بط وجني متوسط دخل ٣٨٨٥ جنية، كذلك جميع سيدات قرية اولاد الياس وعددهم ٥ أستطاعوا بيع ما يزيد عن ٣ مرات وجني متوسط دخل ٣٤٨ جنية.

٣,٢,٣ نشاط تربية الحمام

تم أختيار نشاط تربية الحمام فى الدورة الثانية (سبتمبر ٢٠١٥) وتستمر سيدات قرية كوم مطاي فى ممارسة هذا النشاط وعددهم ٦ سيدات بالمنيا و٤ سيدات بقرية النخيلة و ٤ بالتتالية أسيوط، فقد شاركوا جميعهم فى تدريبات الخطة الاقتصادية بالدورة الرابعة بسبب عدم تنفيذ تدريب بالدورة الثانية، وعقب تحضير خطتهم الاقتصادية بالدورة الرابعة، أستطاعت ٦ سيدات بقرية كوم مطاي تحقيق متوسط دخل ١٠٠٦، أما فى قرية النخيلة بأسيوط كان الاستهلاك المنزلي للحمام أكثر من البيع من قبل ٤ سيدات، كما تميل سيدات التتالية وعددهم أربعة الى استهلاك الحمام بالمنزل، وبالتالي وصل الربح الى متوسط ٢٩٠ جنية فقط.

تم التأكيد على جميع المشاركات بأن يتوقع منهم بيع انتاجهم لتوليد دخل، لكن كان من المنطقى بالنسبة للسيدات المشاركات استهلاك بعض الانتاج بالمنزل مما يساعدعم فى توفير مصاريف شراء الغذاء، وأعرب المشروع عن أحترامه لوجه النظر هذه، حيث لا تزال تعمل على تحسين ظروفهم المعيشية، وحصول الزوجة على المال من زوجها فى مقابل ما تم استهلاكه بالمنزل، وبذلك يقدم الأستهلاك المنزلي للزوجة حرية التصرف فى المال دون الرجوع الي زوجها.

٣,٢,٤ أنشطة التصنيع الزراعي

بدأت السيدات المشاركات من قرية بنى مر فى بيع الفطائر والمخبوزات المنزلية وذلك بعد زيارتهم لسوبر ماركت ضخم وحصولهم على الفكرة من هناك، أشارت ٣ سيدات من أصل ٤ بالاستبيان انهن أستطعن تحقيق صافى ربح يتراوح بين ٦٤ الى ١٥٣ جنية للمرة الواحدة التى يتم فيها البيع، كذلك يتم البيع من ٣ الى ٤ مرات أسبوعيا، وبالرغم من تحضيرهم لخطتهم الاقتصادية قبل بدأ البيع وحساب التكلفة، الا انه لم يتم تسجيل تفاصيل الارباح لكل مرة تم فيها البيع، وبالتالي كان من الصعب تقييم ناتج نشاطهم التجاري، مثال السيدة مني التى نفذت نشاطها التجاري لأربعة دورات ووفقا لحساباتها تكون حصلت على ما لا يقل عن ٢٥٦ جنية للشهر، سيدة اخري باعت حوالى ٢ الى ٣ مرات أسبوعيا، على الناحية الاخري فشلت السيدة هند عز فى الاتفاق مع السيدات الاخر عن سعر البيع مما اعاق تحقيق ربح، لكن مع ذلك بدأت هذه السيدة نشاط مختلف وفقا للمهارات المكتسبة من أنشطة المشروع.

٤. المؤشر ج لتحقيق غرض المشروع: الدخل الزراعى للمزارعين المحيطين

٤,١ ملخص الدراسة

لقد تم تنفيذ دراسة المتابعة لتحليل اتجاه الدخل الزراعى للمزارعين المحيطين . لقد عين فريق المشروع اشخاص مستقلين لاجراء هذه الدراسة بما فى ذلك موظفين سابقيين بالوزارة وقد اجريت دراسة المتابعة فى أشهر سبتمبر واكتوبر ٢٠١٨. يوضح الجدول التالى ملخص هدف الدراسة ،حيث أن اجمالى القرى المستهدفة ٢٠ قرية من الدورة الأولى للدورة الثالثة من أنشطة المشروع.

جدول ٤,١ القرى المستهدفة لدراسة المتابعة فى محافظة المنيا

الدورة	المركز	القرية	المزراعين المستهدفين
١	ابوقرقاص	أبو قرقاص البلد	٥
١	ديرمواس	منشأة سمهان	٥
١ (٤)	ملوى	منشأة المغالقة	٦
٢	العدوة	برمشا	٥
٢	مغاغة	ابا البلد	٥
٢ (٤)	مطاى	كوم مطاى	٥
٣ (٤)	بنى مزار	الجندية	٤
٣	المنيا	تلة	٥
٣	سمالوط	الحتاحتة	٥
		الاجمالى	٤٥

جدول٤,٢ القرى المستهدفة لدراسة المتابعة فى محافظة اسيوط

الدورة	المركز	القرية	المزراعين المستهدفين
١	ابنوب	ابنوب	٥
١	اسيوط	موشا	٥
١	ديروط	صنبو	٥
٢	ابوتيج	النخيلة	٥
٢	البدارى	النواورة	٥
٢	الفتح	بنى مر	٥
٢	القوصية	التتالية	٥
٣	الغنايم	المشايعة	٥
٣	منفلوط	منفلوط	٥
٣	صدفا	اولاد إلياس	٥
٣	ساحل سليم	ساحل سليم	٥
		الاجمالى	٥٥

لقد تم تعريف المزراعين المحيطين بانهم صغار المزراعين فى القري المستهدفة الذين لم يشاركوا فى انشطة المشروع ، ولكنهم من المتوقع انهم قد تأثروا بانشطة المشروع. على هذا النحو فقد استهدفت دراسة المتابعة المزارعين الذين لم يشاركوا فى أنشطة المشروع بطريقة مباشرة ، على الرغم من ذلك فيتوقع ان هؤلاء المزارعين المحيطين قد تأثروا بأنشطة المشروع . على سبيل المثال ، فانه من المفترض ان يحصل هؤلاء المزارعين على معلومات فنية من خلال زيارة الحقول الإرشادية او التواصل مع المزارعين النشطاء الذين شاركوا فى المشروع.

بناءا على تحديد المزارعين المحيطين ، فقد طلب فريق المشروع من موظفى الجمعيات الزراعية ومهندسي الإرشاد ان يقوموا بترشيح خمسة من المزارعين المحيطين فى كل قرية بناءا على المعايير الأتية ١) المزراعين الذين لديهم معرفة بأنشطة المشروع ، ٢) المزراعين الذين أتيحت لهم الفرصة للتأثر بشكل غير مباشر من أنشطة المشروع . هذا يعنى إنه لم يتم اختيار المستهدف من الدراسة بشكل عشوائى وان نتائج الدراسة لديها حصر لتوضيح تأثير المشروع. لقد حاولت دراسة المتابعة التعرف على فهم المزارعين المحيطين لأنشطة المشروع وتغيير سلوكهم فى الممارسات الزراعية و اتجاه دخلهم الزراعى .

٤,٣ نتائج الدراسة فى محافظة المنيا

٤,٣,١ ملخص نتائج الدراسة فى محافظة المنيا

كشفت دراسة المتابعة إدراك وفهم المزراعين لأنشطة المشروع . اوضحت جميع إجابات المزراعين انهم على الأقل ادركوا الهدف من المشروع . يمكن تصنيف إجاباتهم إلى ثلاثة انواع : ١) ادراك المشروع كمجموعة من الأنشطة لزيادة الدخل الزراعى ، ٢) ادراك المشروع لممارسة الزراعة الموجهه نحو السوق ،٣) ادركوا المشروع على انه يقدم الدعم الفني الزراعي .

استنادا الى نتائج الدراسة ،قد اجاب ٢٣ مزارعا من اجمالى ٤٥ مزارع شملتهم الدراسة (٥١,١%) بانهم فهموا الهدف من المشروع وهو زيادة الدخل الزراعى من خلال تشجيع الزراعة الموجهه نحو السوق . كما اجاب ٥ مزارعين من اجمالى ٤٥ مزارع(١١,١%) شملتهم الدراسة ان المشروع يقدم الدعم الفنى الزراعى .

جدول ٤,٣ معرفة المزارعين لانشطة المشروع

الدورة	المركز	القرية	المزارعين الذين اجابوا الهدف من المشروع	المزارعين الذين اجابوا الزراعة الموجهه نحو السوق	المزارعين الذين اجابوا الدعم الفنى
١	ابوقرقاص	البلد	٣	٣	صفر
١	ديرمواس	منشأة سمهان	٢	٣	صفر
١	ملوى	منشأة المغالقة	٢	٥	صفر
٢	العدوة	برمشا	٣	٢	صفر
٢	مغاغة	ابا البلد	٣	٢	صفر
٢	مطاى	كوم مطاى	١	٣	١
٣	بنى مزار	الجندية	١	١	٢
٣	المنيا	تلة	٢	٢	١
٣	سمالوط	الحتاحتة	٢	٢	١
		الاجمالى	١٩	٢٣	٥
		نسبة المستجبين (من اجمالى ٤٥ %)	٤٢,٢%	٥١,١%	١١,١%

يعتبر المصدر الرئيسي للمعلومات عن المشروع الى مزارعين المحيطين هم" المزارعين المشاركين بأنشطة المشروع" والتى تمثل نسبتهم ٦٦,٧% من المزارعين الذين شملتهم الدراسة ، يمثل المزارعين المحيطين (إجابات متعددة) الذين شملتهم الدراسة نحو ٦٠% الذين عرفوا عن المشروع من خلال مهندسي الإرشاد. تشير هذه النتائج أن المزارعين المحيطين قد حصلوا على المعلومات عن المشروع من المزارعين المشاركين فى المشروع أكثر من مهندسين الإرشاد.

٤,٢,٢ التأثير على المزارعين المحيطين

إحدى أنشطة المشروع شيوعا التى يمارسها المزارعين المحيطين هى" التعرف على احتياجات السوق قبل الزراعة " ، التى تمثل ٤٤% من نسبة المزارعين المحيطين الذين شملتهم الدراسة. يعد ثانى نشاط قدمه المشروع وأنتشر جدا هو" إدخال اصناف جديدة " والتى تمثل حوالى ٣٧,٨ % ، يلى ذلك إدخال محاصيل جديدة بنسبة ٣٤% وتغيير موعد الزراعة بنسبة ٢٢% . توضح هذه النتائج انه حتى المزارعين المحيطين يدركون اهمية دراسة السوق كما انهم يدركون أهمية التعرف على احتياجات السوق قيل الزراعة. بالأضافة الى ذلك ، يكون لانشطة الحقول الإرشادية والتدريبات الفنية التأثير الاكبر على المزارعين المحيطين وعلى تغيير سلوكهم فى الممارسات الزراعية.

جدول ٤,٤ الأنشطة الزراعية المقدمة بواسطة المشروع

م	النشاط	عدد الإجابات	النسبة*
١	التعرف على احتياجات السوق قبل الزراعة	٢٠	٤٤,٤%
٢	ادخال اصناف جديدة	١٧	٣٧,٨%
٣	زراعة محاصيل جديدة	١١	٢٤,٤%
٤	تغيير موعد الزراعة	١٠	٢٢,٢%
٥	اخرى (إدخال اساليب زراعة حديثة)	٨	١٧,٨%
٦	استبدال بعض المدخلات الزراعية	٤	٨,٩%
٧	تسجيل الأنشطة الزراعية (استخدام سجل حقلى)	٢	٤,٤%

* النسبة هى عدد المزارعين الذين شملتهم الدراسة من اجمالى ٤٥ مزارع فى محافظة المنيا

أما عن السؤال المتردد عن طرق الزراعة الحديثة التى قدمها المشروع فقد كانت "إدخال أصناف جديدة " هى الاجابة الاكثر شيوعا ، والتى تمثل ٢٧% . كما اجاب بعض المزارعين المحيطين بانهم يستخدمون الاسمدة الحيوية والكميات الموصى بها من الاسمدة والمبيدات . هذا لأن برنامج تدريب المدربين يكون متضمنا لهذه الموضوعات ويمكن للمزارعين

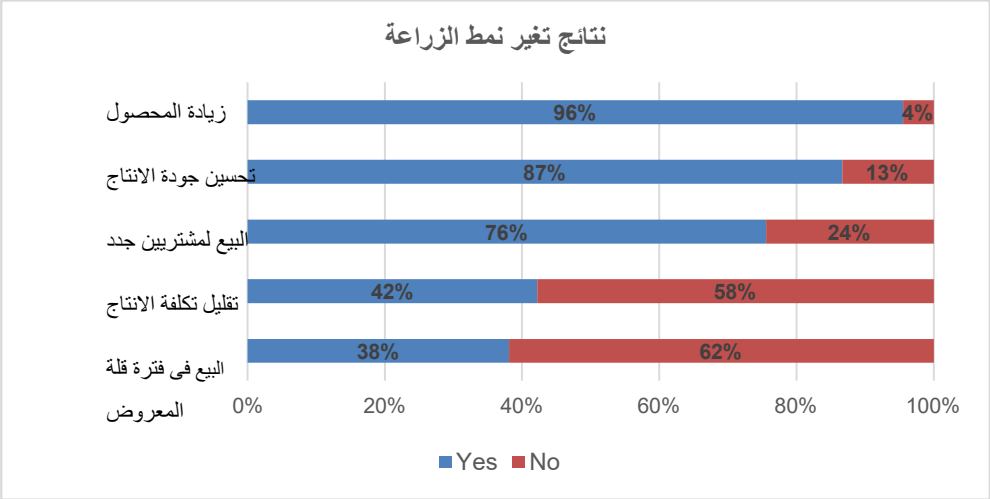
المحيطين الحصول على هذه المعلومات من خلال المزارعين المشاركين فى هذه التدريبات . يمثل المزارعين الذين يستخدمون الاسمدة الحيوية نسبة حوالى ٢٠% والذين يستخدمون الكميات الموصي بها من أسمدة ومبيدات حوالى ١٥% من اجمالى المزارعين الذى شملتهم الدراسة.

جدول ٤,٥ ممارسة التقنيات المقدمة بواسطة المشروع

م	النشاط	عدد المزارعين	النسبة*
١	ادخال اصناف جديدة	١٢	%٢٧,٣
٢	استخدام الاسمدة الحيوية	٩	%٢٠,٥
٣	التقليل من كميات الاسمدة والمبيدات	٧	%١٥,٩
٤	تغيير موعد الزراعة	٥	%١١,٤
٥	ادخال محاصيل جديدة	٤	%٩,١
٦	التعرف علي احتياجات السوق	٣	%٦,٨
٧	تغيير طرق الرى	٢	%٤,٥
٨	تغيير طريقة الزراعة	٢	%٤,٥

* النسبة من ٤٥ مزارع الذين شملتهم الدراسة

كما كشفت الدراسة تأثر تغير سلوك المزارعين فى الجوانب التالية : " زيادة الانتاجية" ، " تقليل تكاليف الأنتاج" ، " تحسين جودة المنتج الزراعى" ،" التعامل مع مشترين جدد" ، " البيع فى فترة ذروة الطلب". بناءا على النتائج ، فقد اجاب حوالى ٩٦% من المشاركين فى الدراسة بان انتاجهم قد زاد ، و حوالى ٧٦% من المشاركين بانهم تعاملوا مع مشترين جدد. كما أجاب ما يقرب من ٤٢% و ٣٨% من المشاركين فى الدراسة بانهم قللوا من تكاليف الانتاج وقاموا ببيع منتجاتهم فى وقت ذروة الطلب على التوالى . تشير هذه النتائج بان انشطة المشروع لديها اثر كبير فى زيادة الانتاج وتحسين جودة المنتج بالاضافة الى التعامل مع مشترين جدد مقارنة بتأثير فى تقليل تكاليف الانتاج والبيع فى فترة ذروة الطلب.



شكل ٤,١ ملخص تغير نمط الزراعة

٤,٢,٣ الدخل الزراعى للمزارعين المحيطين فى محافظة المنيا

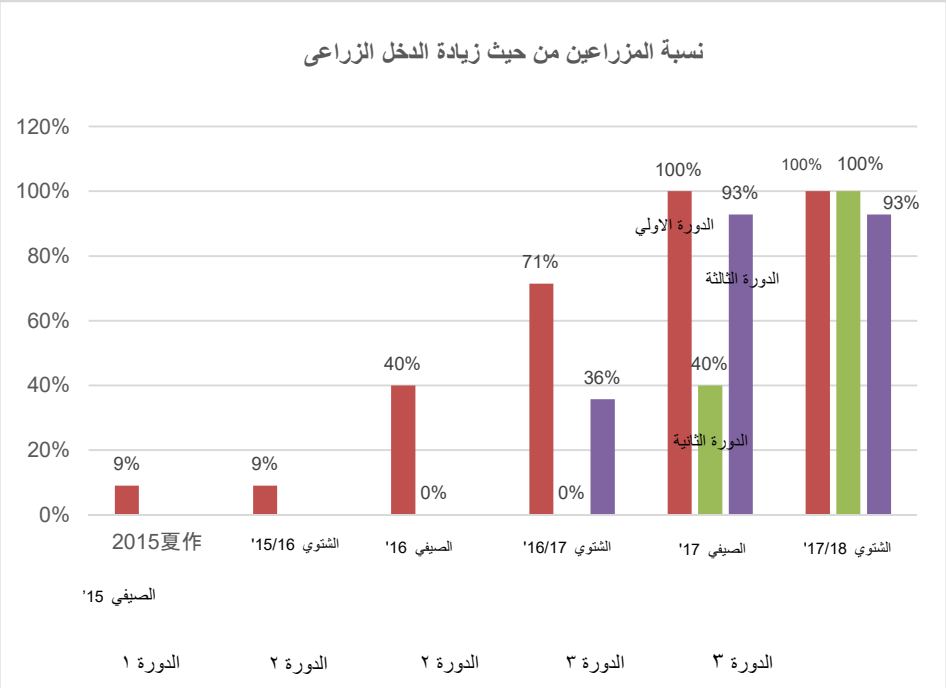
كما تم تنفيذ دراسة الدخل الزراعى مستهدفا السبع مواسم (من الموسم الشتوى ١٥/٢٠١٤ الى الموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧). يوضح الجدول ادناه دورات المشروع والمواسم الزراعية. شملت أنشطة المشروع الموسم الصيفى لسنة ٢٠١٥ فى المرحلة الاولى ، ولكنه من بعد الدورة الثانية فقد شملت كل دورة من المشروع كلا من الموسم الصيفى والشتوى . لقد اعطى الاستبيان للمزارعين اختيارات متعددة : ١) زيادة الدخل ،٢) لم يزد الدخل ، ٣) لا اتذكر . كما حاول الاستبيان جمع قيمة محددة للدخل الزراعى من قبل المزارعين ، ومع ذلك فإن معظم المزارعين لا يتذكرون قيمة الدخل الزراعى من الموسم الشتوى ١٦/٢٠١٥ الى الموسم الشتوى ١٧/٢٠١٦ كما فى سبتمبر ٢٠١٨ . لذلك فانة من الممكن مقارنة تحليل الدخل الزراعى فقط بين الموسم الصيفى ٢٠١٧ والموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧.

جدول ٤,٦ دورات المشروع والمواسم المستهدفة

م	الموسم	الدورة	هدف الدراسة
١	الشتوى ١٥/٢٠١٤	- (قبل المشروع)	—
٢	صيفى ٢٠١٥	الدورة الاولى	الدورة الاولى
٣	شتوى ١٦/٢٠١٥	الدورة الثانية	الدورة الاولى والثانية
٤	صيفى ٢٠١٦	الدورة الثانية	الدورة الاولى والثانية
٥	شتوى ١٧/٢٠١٦	الدورة الثالثة	الدورة الاولى والثانية والثالثة
٦	صيفى ٢٠١٧	الدورة الثاثة	الدورة الاولى والثانية والثالثة
٧	شتوى ١٨/٢٠١٧	—	الدورة الاولى والثانية والثالثة

بالنسبة للقرى المستهدفة فى المرحلة الاولى ، فقد اجاب ٩% من المشاركين بالدراسة بان دخلهم الزراعى قد ازداد فى الموسم الصيفى ٢٠١٥ والموسم الشتوى ١٦/٢٠١٥ مقارنة بدخلهم الزراعى قبل تنفيذ المشروع. كما زادت نسبة المشاركين بالدراسة الى ٤٠% فى الموسم الصيفى ٢٠١٦ والى ٧١% فى الموسم الشتوى ١٧/٢٠١٦ . علاوة على ذلك ، فقد اجاب جميع المشاركين بان دخلهم الزراعى قد ازداد فى الموسم الصيفى ٢٠١٧ والموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧. رغم ذلك يجب الاخذ فى الاعتبار حقيقة ان معظم المزارعين لا يتذكرون دخلهم الزراعى بعد الموسم الصيفى ٢٠١٥ ، وانه قد تمكن فقط القليل من المزارعين من الاجابة على سؤال ما إذا كان دخلهم الزراعى قد زاد ام لا. فى الواقع ، لقد زاد عدد المجيبين عن السؤال حول الدخول الزراعية فى المواسم الأخيرة.

بالنسبة للقرى المستهدفة فى المرحلة الثانية ، فلم يجب اى من المزارعين بان دخلهم الزراعى قد ازداد فى الموسم الشتوى ٢٠١٦/٢٠١٥ والموسم الصيفى ٢٠١٦. بينما فى الموسم الصيفى ٢٠١٧، فقد اجاب حوالى ٤٠% من المشاركين بان دخلهم الزراعى قد زاد . فى الموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧ ، فقد اجاب جميع المزراعين بان دخلهم الزراعى قد ازداد . قد بدا ان جميع المزارعين الذين شملهم الاستبيان قد استطاعوا الاجابة بسهولة عن السؤال إذا ما قد زاد دخلهم الزراعى ام لا فى المواسم الاخيرة. وهكذا كلما سأل المزارعين عن دخلهم الزراعى فى السنوات الاخيرة فقد استطاعوا الاجابة بان دخلهم الزراعى قد زاد .



شكل ٤,٢ نسبة المزارعين من حيث زيادة الدخل الزراعى

بالنسبة للقرى المستهدفة فى الدورة الثالثة ، فقد اجاب ٣٦% من المشاركين بالاستبيان بان دخلهم الزراعى قد زاد فى الموسم الشتوى ١٧/٢٠١٦، وقد ازدادت هذه النسبة الى ٩٣% فى كلا من الموسم الصيفى ٢٠١٧ والموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧.

يوضح جدول ٧٠٤ المقارنة فى الدخل الزراعى بين الموسم الصيفى ٢٠١٧ والموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧. حيث ان المزارعين المحيطين الذين شملهم الاستبيان لديهم اكبر عدد من المزارعين الذين زاد دخلهم الزراعى حوالى ٧٦% من المزارعين الذين

شملهم الاستبيان. كما ذكر ان حوالى ٦٢% من المزارعين الذين شملهم الاستبيان فى الدورة الاولى والثانية على التوالى قد زاد دخلهم الزراعى . قد كان متوسط زيادة الدخل الزراعى ١٣٤% فى الدورة الاولى ، ٤٩% فى الدورة الثانية , ١٩% فى الدورة الثالثة . وقد كانت اكبر زيادة فى الدخل الزراعى ٧١٨% فى الدورة الاولى . وقد كان هذا بسبب ان احد المزارعين قد قام بادخال زراعة قصب السكر بمساحة فدان . لهذا السبب ، فقد اصبح متوسط زيادة الدخل الزراعى فى الدورة الاولى اعلى من الدورات الاخرى.

للمقارنة بين قيم الدخل الزراعى ، فقد كان من الصعب الحصول على قيمة الدخل الزراعى السابق فى الاستبيان.على النحو التالى ، فقد اجرى فريق المشروع المقارنة بين الموسم الصيفى والموسم الشتوى . هذا يبدو غير ملائم حيث يختلف نمط المحاصيل بين الموسمين. لهذا السبب فإن المقارنة التالية هى مجرد قيم مرجعية .

جدول ٤,٧ مقارنة الدخل الزراعى بين الموسم الصيفى ٢٠١٧ والموسم الشتوى ١٨/٢٠١٧

الدورة	عدد المزارعين	المزارعين الذين زاد دخلهم	المزارعين الذين انخفض دخلهم	نسبة المزارعين الذين زاد دخلهم	متوسط الزيادة %	اقصى زيادة %	متوسط الزيادة /فدان
الدورة الاولى	٨	٥	٣	%٦٢,٥	%١٣٤,٨	%٧١٨,٢	%٦٨,٩
الدورة الثانية	١٣	١٠	٣	%٧٦,٩	%٤٩,٠	%٣٧٨,٩	%٤٥,٨
الدورة الثالثة	٨	٥	٣	%٦٢,٥	%١٩,١	%١٣١,١	%٣١,٥
الاجمالى	٢٩	٢٠	٩	%٦٩,٠	%٦٦,٨	%٧١٨,٢	%٤٨,٩

٤,٣ نتيجه الدراسه فى محافظه أسيوط

٤,٣,١ ملخص عن نتائج الدراسه فى محافظه أسيوط

لقد أظهرت تلك الدراسه مدى فهم وإدراك المزارعين للمشروع.وقد كانت إجابه المزارعين بأنهم على الإقل أصبحوا على وعى كامل بالمشروع. ويمكن أن نقوم بتصنيف إجابتهم إلى ثلاث أنواع على النحو التالى: ١) أدركوا بأن المشروع عباره عن مجموعه من الأنشطه لزياده الدخل الزراعى. ٢) ادركوا بأن المشروع يمارس منهج الزراعه الموجهه للسوق. و ٣) ادركوا بأن المشروع يوفر مساعدات فنيه زراعيه .

طبقا للنتائج ،وجدنا ٣٣ مزارع من بين ٥٥ مزارع (٦٠%) من الذين أنهوا استبيان الدراسه أجابوا بأن غرض المشروع هو زياده الدخل الزراعى ، ١٤,٥ % من المزارعين مدركين بأن المشروع يعمل على تعزيز فكرة الزراعه الموجهه للسوق لزياده الدخل الزراعى ، ٢٣,٦% من المزارعين الذين تمت الدراسه عليهم أجابوا بأن المشروع يقوم بشكل أساسى بتوفير مساعدات فنيه زراعيه.

يعتبر المصدر الرئيسي للحصول على معلومات عن المشروع هو " موظفى الإرشاد " حيث ٩٧% من المزارعين الذين أجريت معهم الدراسه أجابوا بأنهم حصلوا على معلومات عن المشروع من موظفى الإرشاد. يوجد أحد المزارعين أجاب بأنه حصل على معلوماته من أحد المزارعين الذين إشتركوا فى أنشطه المشروع .تشير هذه النتائج إلى أن موظفى الإرشاد يلعبون دور هام فى نشر انشطه المشروع فى محافظه أسيوط .

جدول ٤,٨ تصور المزارعين تجاه المشروع

الدورة	المركز	القريه	اعداد المزارعين الذين أجابوا : غرض المشروع	أعداد المزراعين الذين اجابوا : الزراعه الموجهه للسوق	أعداد المزارعين الذين اجابوا : المساعدات الفنيه
١	ابنوب	أبنوب	صفر	صفر	٥
١	أسيوط	موشا	٤	١	0
١	ديروط	صنبو	٥	صفر	0
٢	ابو تيج	النخيله	٣	صفر	٢
٢	البدراى	النواورة	٢	صفر	٣
٢	الفتح	بنى مر	صفر	٤	١
٢	القوصيه	التتاليه	٥	صفر	0
٣	الغنايم	المشايعه	٥	صفر	0
٣	منفلوط	منفلوط	٤	صفر	١
٣	صدفا	أولاد إلياس	٢	١	١
٣	ساحل سليم	ساحل سليم	٣	٢	0
		إجمالى	٣٣	٨	١٣
نسبه المستجيبين :			٦٠,٠ %	١٥,٥ %	٢٣,٦ %

٤,٣,٢ التأثير على المزارعين المحيطين

واحده من أشهر أنشطه المشروع التى يمارسها المزارعين المحيطين هو " إدخال أصناف جديده " بنسبه (٨٣%) اى ٤٦ مزارع من أصل ٥٥ مزارع ، بنسبه ٦٩ % من المزارعين الذين أجريت عليهم الدراسه إتبعوا " التعرف على إحتياجات السوق " . فى حين يمثل إدخال محاصيل جديده حوالى ٤٩ % من المزارعين الذين اجريت عليهم الدراسه. توضح هذه النتائج بأن الأصناف الجديده و دراسه السوق لها تأثير أكبر على المزارعين المحيطين من إدخال محاصيل جديده .

جدول ٤,٩ الانشطة الزراعيه المقدمه من قبل المشروع

م	النشاط	عدد الإجابات	النسبه *
١	التعرف على إحتياجات السوق قبل الزراعه	٣٨	٦٩,١ %
٢	إدخال أصناف جديده	٤٦	٨٣,٦ %
٣	زراعه محاصيل جديده	٢٧	٤٩,١ %
٤	تغير فتره الزراعه	١٣	٢٣,٦ %
٥	أخرى (إدخال طرق زراعيه جديده)	٥	٩,١ %
٦	تغير المدخلات الزراعيه	١٤	٢٥,٥ %
٧	تسجيل الأنشطه الزراعيه (إستخدام السجل الحقلى)	٦	١٤,٥ %

*النسبه هى عدد المزارعين من أصل ٤٥ مزارع ممن اجريت عليهم الدراسه فى محافظه أسيوط

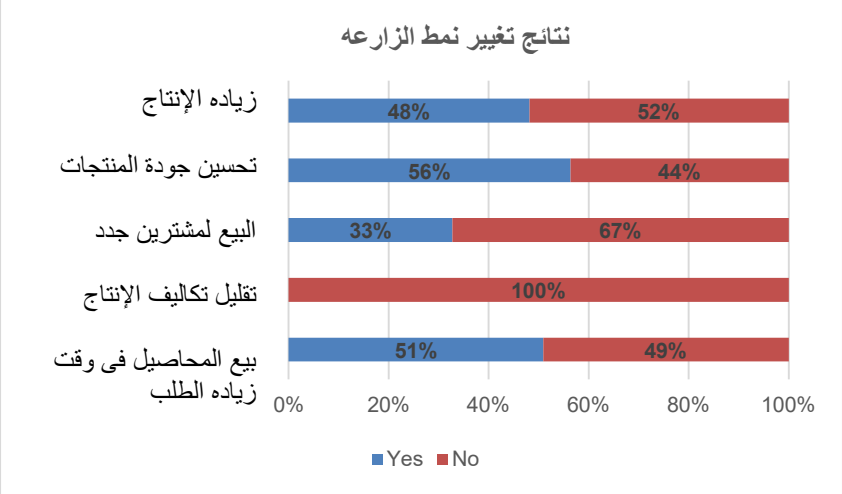
فيما يتعلق بالسؤال عن الطرق الزراعيه الجديده المقدمه من قبل المشروع كانت " تغيير كميات الأسمده والمبيدات " هى الإجابه المتكررة بين المزارعين بنسبه ٥٦,٣ % من إجمالى المزارعين الذين أجريت الدراسه عليهم . أيضا ، يمثل " تغير طريقه التسميد " ٢٥ % من المزارعين الذين أجريت الدراسه عليهم . تشير هذه النتائج إلى أن المزارعين المحيطين فى محافظه أسيوط قد تبنوا التقنيات الزراعيه خاصا حول كميه الأسمده والمبيدات المستخدمه فى الزراعه .

جدول ٤,١٠ ممارسه التقنيات المقدمه من قبل المشروع

م	العنصر	عدد المزارعين	النسبه*
١	تغير كميات الأسمده والمبيدات	٩	٥٦,٣ %
٢	تغير طريقه الزراعه (إدخال طريقه التحميل)	١	٦,٣ %
٣	إدخال أصناف جديده	٢	١٢,٥ %
٤	تغير طرق التسميد	٤	٢٥,٠ %

*النسبه تمثل ٤٥ من المزارعين الذين أجريت عليهم الدراسه

لقد اوضحت تلك الدراسه تأثير تغيير سلوك المزارعين فى الجوانب التاليه: " زياده كميه الإنتاج "، " خفض تكاليف الإنتاج " ، " تحسين جودة المنتجات الزراعيه " ، " التواصل مع مشترين جدد " و " البيع فى أوقات كثرة الطلب " . طبقا للنتائج ، أجاب ٤٨ % من المزارعين الذين أجريت عليهم الدراسه بزياده الإنتاج الزراعى الخاص بهم . و ٥٦ % من المزارعين أصبحوا قادرين على تحسين جودة منتجاتهم . حتى الأن ، لم يجب أى من المزارعين بأنهم خفضوا من تكاليف الإنتاج.



٤,٣,٣ الدخل الزارعى للمزارعين المحيطين فى محافظه أسيوط

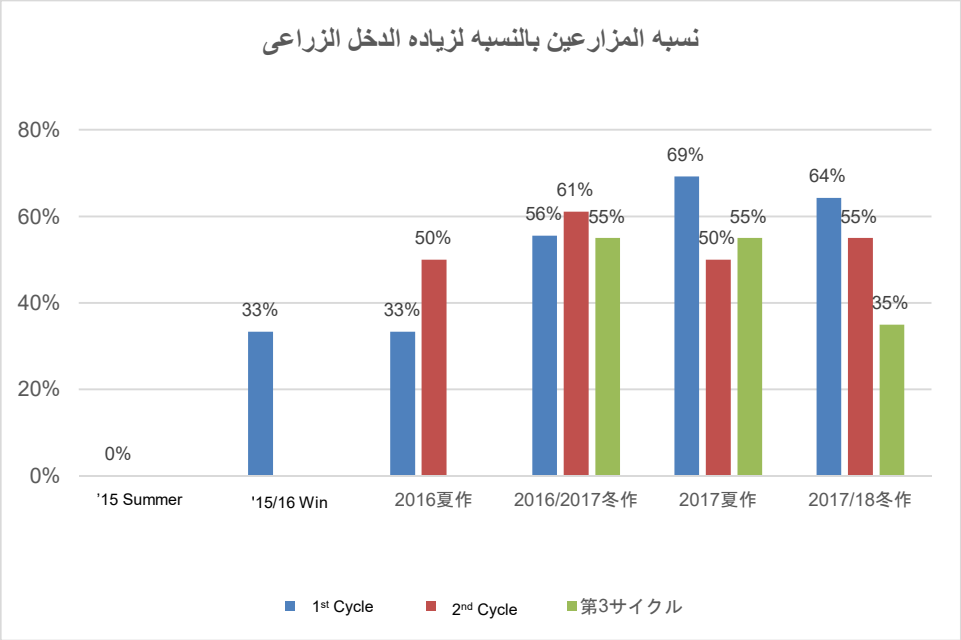
لقد تم إجراء دراسه عن الدخل الزراعى مستهدفه السبع مواسم (من الموسم الشتوى لعام ٢٠١٤/٢٠١٥ حتى الموسم الشتوى ٢٠١٧/٢٠١٨). يوضح الجدول أدناه دورات المشروع ومواسم المحاصيل . لقد غطت أنشطه المشروع الموسم الصيفى لعام ٢٠١٥ كدورة أولى ، كل دورة بالمشروع كانت تشمل كلا من الموسم الصيفى والشتوى من بعد الدورة الثانيه. أعطى نموذج الدراسة إختيارات متعدده للمزارعين : ١) تمت الزياده ، ٢) لم تتم زياده ، ٣) لا يتذكر . أيضا حاولنا من خلال تلك الدراسه جمع معلومات محدده عن الدخل الزراعى من المزارعين المحيطين الذين أجريت عليهم الدراسه.

جدول ٤,١١ دورات المشروع و المواسم المستهدفه

م	الموسم	دورة المشروع	الدراسه المستهدفه
١	شتاء ٢٠١٤/٢٠١٥	(قبل المشروع)	—
٢	صيف ٢٠١٥	الدورة الأولى	الدورة الأولى
٣	شتاء ٢٠١٥/ ٢٠١٦	الدورة الثانيه	الدورة الأولى والثانيه
٤	صيف ٢٠١٦	الدورة الثانيه	الدورة الأولى والثانيه
٥	شتاء ٢٠١٦ / ٢٠١٧	الدورة الثالثه	الدورة الأولى والثانيه والثالثه
٦	صيف ٢٠١٧	الدورة الثالثه	الدورة الأولى والثانيه والثالثه
٧	شتاء ٢٠١٧ / ٢٠١٨	—	الدورة الأولى والثانيه والثالثه

بالنسبه للقرى المستهدفه فى الدورة الأولى ، لا يوجد أحد من المزراعين الذين أجريت عليهم الدراسه قد زاد دخلهم الزارعى خلال الموسم الصيفى لعام ٢٠١٥ وشتاء ٢٠١٥/٢٠١٦ . ووجد ٣٣ % من المزارعين الذين أجريت عليهم الدراسه زاد دخلهم الزراعى خلال الموسم الشتوى ٢٠١٥ /٢٠١٦ و الموسم الصيفى ٢٠١٦ على التوالى . أوضحت الدراسه بأنه قد تم زياده الدخل الزراعى للمزارعين بنسبه ٦٩ % و ٦٤ % خلال الموسم الصيفى ٢٠١٧ و الموسم الشتوى ٢٠١٧/٢٠١٨ .

بالنسبه للقرى المستهدفه فى الدورة الثانيه ، قد تم زياده الدخل الزراعى ل ٥٠ % من المزارعين فى الموسم الصيفى ٢٠١٦ و ٦١ % من المزارعين فى الموسم الشتوى ٢٠١٦/٢٠١٧. بالنسبه للقرى المستهدفه فى الدورة الثالثه ، تم زياده الدخل الزراعى ل ٥٠ % من المزارعين فى الموسم الشتوى ٢٠١٦/٢٠١٧ و الموسم الصيفى ٢٠١٧ ، و ٣٥ % من المزارعين زاد دخلهم الزراعى في الموسم الشتوى ٢٠١٧/٢٠١٨.



شكل ٤,٤ نسبه المزارعين بالنسبه لزياده الدخل الزارعى

بالنسبه للقرى المستهدفه فى الدورة الأولى ، تم تحليل الدخل الزراعى السنوى فى موسم ٢٠١٦ و ٢٠١٧ مقارنه بالدخل الزراعى السنوى فى موسم ٢٠١٥. بالنسبه للقرى المستهدفه فى الدورة الثانيه ، تم مقارنه دخلها الزراعى السنوى بموسم عام ٢٠١٦. بالنسبه لقرى الدورة الثالثه ، لم يكتمل الموسم الزراعى فى وقت إجراء المسح ، وبالتالى ، تم مقارنه الدخل الزراعى الخاص بالموسم الشتوى فقط لعام ٢٠١٧/٢٠١٦ بالدخل الزراعى للموسم الشتوى ٢٠١٧ /٢٠١٨ . يوضح جدول ٢,٣,٣ الزياده فى الدخل الزراعى.

فى الدورة الأولى ، مقارنه بموسم ٢٠١٥ ، زاد الدخل الزراعى فى موسم ٢٠١٦ بنسبه ١٣٨ % و زاد بنسبه ١٢٣ % لموسم ٢٠١٧ . بالأضافه إلى أنه فى الدورة الثانيه ، زاد الدخل الزراعى بنسبه ٢٨١ % لموسم ٢٠١٧ مقارنه بموسم ٢٠١٦ . تعتبر هذه الزياده مرتفعه جدا بالنسبه للدورة الأولى . على العكس ، انخفض الدخل الزارعى بنسبه ٧٧ % فى الموسم الشتوى لعام ٢٠١٨/٢٠١٧ مقارنه بالموسم الشتوى لعام ٢٠١٧/٢٠١٦ . تم إجراء تلك الدراسه من خلال الاستبيانات الخاصه بالمزارعين المحيطين فقط ، من الضرورى إجراء مزيد من الدراسه لجمع المزيد من المعلومات عن تلك التقلبات فى الدخل الزارعى.

جدول ٤,١٣ نسبه زياده الدخل الزراعى

العنصر	الدورة الأولى	الدورة الثانيه	الدورة الثالثه
السنه القياسيه	موسم ٢٠١٥ (شتاء ٢٠١٥/٢٠١٤ – صيف ٢٠١٥)	موسم ٢٠١٦ (شتاء ٢٠١٦/٢٠١٥ – صيف٢٠١٦)	موسم ٢٠١٧ (شتاء ٢٠١٧/٢٠١٦)
عدد المزارعين الذين تمت مقارنتهم	٦	١٢	١٨
متوسط نسبه الزياده			
موسم ٢٠١٦ (شتاء ٢٠١٦/٢٠١٥ – صيف٢٠١٦)	١٣٨ %	-	-
موسم ٢٠١٧ (شتاء ٢٠١٧/٢٠١٦ – صيف ٢٠١٧)	١٢٣ %	٢٨١ %	-
موسم ٢٠١٨ (شتاء ٢٠١٨/٢٠١٧)	-	-	٧٧ %

٥ – مؤشر د. لتحقيق غرض المشروع : التغير فى نمط الزراعة

٥,١ الخطوط العريضه للدراسه

قام فريق المشروع بإجراء تلك الدراسه على تغير سلوك المزارعين فى الممارسات الزراعيه. قام فريق المشروع بتعيين

مجموعه لعمل تلك الدراسه وقد قام هؤلاء بزياره المزارعين المستهدفين وقاموا بإجراء إستبيانات فى أكتوبر ٢٠١٨ و سبتمبر ٢٠١٨ . قام موظفى الجمعيات الزراعيه ومهندسى الإرشاد بترشيح مزارعين نشطاء ممن شاركوا فى أنشطه المشروع عده مرات . إستهدفت الدراسه من ١٥ -٢٠ من المزارعين النشطاء فى كل قريه. فى الدورة الرابعه ، إستهدف المسح عدد قليل جدا من المزارعين النشطاء بطريقه عشوائيه بسبب ضيق الوقت. إستهدف المسح عدد ١٦٦ مزارع فى محافظه المنيا و عدد ٢٥٩ مزارع فى محافظه أسيوط ، وإجمالى عدد المزارعين الذين أجري عليهم المسح وصل إلى ٤٢٥ مزارع .

جدول ٥,١ القرى المستهدفه واعداد المجيبين

المحافظه	الدورة	المركز	القريه	عدد المزارعين
المنيا	١	أبو قرقاص	أبو قرقاص البلد	١٣
	١	ديرمواس	منشأه سمهان	١٩
	١	ملوى	منشأه المغالقه	٢٠
	٢	العدوه	برمشا	١٦
	٢	مغاغه	أبا البلد	١٦
	٢	مطاى	كوم مطاى	٢٢
	٣	بنى مزار	الجندية	٢٠
	٣	المنيا	تلة	١٧
	٣	سمالوط	الحتاحتة	١٩
	٤	بنى مزار	الجندية	١
	٤	ملوى	منشاه المغالقه	٢
	٤	مطاى	كوم مطاى	١
		أجمالى المنيا		١٦٦
أسيوط	١	أبنوب	أبنوب	٢٠
	١	أسيوط	موشا	٢١
	١	ديروط	صنبو	٢٠
	٢	أبو تيج	النخيله	١٨
	٢	البدارى	النواوره	٢٠
	٢	الفتح	بنى مر	٢٠
	٢	القوصيه	التتاليه	٢٣
	٣	الغنايم	المشايعه	٢٠
	٣	منفلوط	منفلوط	٢٩
	٣	صدفا	أولاد إلياس	٢٠
	٣	ساحل سليم	ساحل سليم	٢١
	٤	ديروط	صنبو	٧
	٤	القوصيه	التتاليه	١٦
	٤	منفلوط	منفلوط	٤
		إجمالى أسيوط		٢٥٩
إجمالى				٤٢٥

تحقق فريق المشروع عن ما تم تحقيقه من الخطط الزراعية التى أعدها المزارعين المستهدفين، التقنيات الزراعيه المقدمه ببرنامج تدريب المدربين و دراسه السوق . كما شملت الدراسة على أسئلة تختص بزيادة الانتاجية وتكاليف الانتاج.

٥,٢ الخطوط العريضه لنتائج الدراسه

٥,٢,١ الخطه الزراعيه

طبقا لنتائج المسح ، أجاب ٨٥ % من المزارعين فى محافظه المنيا بأنهم يمارسون تطبيق الخطه الزراعيه . فى محافظه أسيوط ، أجاب ٨٩ % من المزارعين بأنهم يمارسون تطبيق الخطه الزراعيه بشكل متواصل . بإجمالى ٨٧ % من المزارعين يمارسون تطبيق الخطه الزراعيه . قد تم تطوير الخطه الزراعيه بناءا على دراسه السوق . تعتمد أولويه المزارعين فى زراعه المحاصيل على المعلومات الموجوده بالخطه الزراعيه مثل : الربحيه ، الأصناف ، وقت ومده الزراعه و الصعوبات الفنيه . لقد أوضحت الدراسه بأن الخطه الزراعيه تلعب دورا هاما فى جعل المزارعين يمارسون منهج الزراعه الموجهه نحو السوق .

جدول ٥,٢ المزارعين ومدى ممارستهم للخطه الزراعيه

المحافظه	الدورة	المركز	القريه	عدد المزارعين (يمارسون الخطه الزراعيه)	عدد المزارعين (لا يمارسون الخطه الزراعيه)	عدد الإجابات	* نسبه ممارسه الخطه الزراعيه بين المزارعين
المنيا	١	أبو قرقاص	أبو قرقاص البلد	13	0	0	100%
	١	ديرمواس	منشأه سمهان	16	0	3	84%
	١	ملوى	منشأه المغالقه	20	0	0	100%
	٢	العدوه	برمشا	14	0	2	88%
	٢	مغاغه	أبا البلد	12	0	4	75%
	٢	مطاى	كوم مطاى	11	0	11	50%
	٣	بنى مزار	الجندية	19	0	1	95%
	٣	المنيا	تلة	16	0	1	94%
	٣	سمالوط	الحتاحتة	19	0	0	100%
	٤	بنى مزار	الجندية	0	0	1	-
	٤	ملوى	منشأه المغالقه	0	0	2	-
	٤	مطاى	كوم مطاى	1	0	0	100%
			إجمالى المنيا	*141*	*0*	*25*	*85%*
أسيوط	١	ابنوب	أبنوب	18	0	2	90%
	١	أسيوط	موشا	20	0	1	95%
	١	ديروط	صنبو	18	0	2	90%
	٢	أبو تيج	النخيله	18	0	0	100%
	٢	البدارى	النواورة	19	1	0	95%
	٢	الفتح	بنى مر	16	3	1	80%
	٢	القوصيه	التتاليه	19	1	3	83%
	٣	الغنايم	المشايعه	20	0	0	100%
	٣	منفلوط	منفلوط	21	0	8	72%
	٣	صدفا	أولاد إلياس	19	1	0	95%
	٣	ساحل سليم	ساحل سليم	21	0	0	100%
	٤	ديروط	صنبو	5	1	1	71%
	٤	القوصيه	التتاليه	13	2	1	81%
	٤	منفلوط	منفلوط	3	1	0	75%
			إجمالى أسيوط	*230*	*10*	*19*	*89%*
			إجمالى	371	10	44	87%

* نسبه ممارسه الخطه الزراعيه = عدد المزارعين الذين يمارسون الخطه الزراعيه / عدد المزارعين الذين أجريت عليهم الدراسه شامل عدد المزارعين الذين لا يمارسون الخطه الزراعيه

٥,٢,٣ التغير السلوكى فى الزارعه

أجريت هذا المسح على التغير السلوكى فى الزارعه بإستخدام مجموعه متعدده من الأسئله : ١) إدخال أصناف جديده ، ٢) زراعه محاصيل جديده ، ٣) تغير موعد الزراعه ، ٤) تغير المدخلات الزراعيه ، ٥) التسجيل فى السجل الحقلى و ٦) أخرى . لقد أظهر المسح بأن " إدخال أصناف جديده " هو الإجابه المتكررة من قبل المزارعين ، حيث تمثل تلك الإجابه ٧٠ % من المزارعين ، ٥٨ % من المزارعين أجابوا بإنهم قاموا بإدخال محاصيل جديده ، ٣٠ % من المزارعين قالوا بأنهم قاموا بتغير موعد زراعتهم .

بالإضافه إلى ذلك ، نسبة ١٧ % من المزارعين يقومون بالتسجيل فى السجل الحقلى . معظم المزارعين بالقرى المستهدفه ليسوا على درايه كافيه بضرورة التسجيل فى السجل الحقلى ، ومع ذلك البعض منهم قد أدرك مدى أهميه ذلك وبدأوا بالفعل فى ممارسته . وهذا أيضا يعتبر تغير فى السلوك الزراعى تم بواسطه المشروع .

تعتبر نتائج هذا المسح مختلفه قليلا بين محافظتى المنيا وأسيوط . على سبيل المثال ، نسبه المزارعين الذين قاموا بإدخال أصناف جديده و محاصيل جديده كانت ٥١ % و ٢٢ % على التوالى بمحافظه المنيا . على الجانب الأخر ، نسبه المزارعين الذين قاموا بإستخدام نفس الفئات فى محافظه أسيوط كانت ٨٢ % و ٨٠ % على التوالى . يبدو أن هذا الإختلاف سببه إختلاف الوضع الإقتصادى الزراعى بين المحافظتين . فى الحقيقه ، يوجد عدد كبير من المزارعين فى محافظه المنيا قاموا بزراعه المحاصيل البستانيه اكثر من محافظه أسيوط . يمكن أن يكون لهذا الوضع الزارعى دور فى إختلاف نتائج المسح بين المحافظتين .

جدول ٥,٣ الممارسات الزراعيه طبقا للخطه الزراعيه

م	الإجابه	إجمالى المزارعين	* النسبه	المنيا	أسيوط
١	إدخال أصناف جديده	٢٩٨	٧٠,١ %	٥٠,٦ %	٨٢,٦ %
٢	زراعه محاصيل جديده	٢٤٥	٥٧,٦ %	٢٢,٣ %	٨٠,٣ %
٣	تغير موعد الزارعه	١٣١	٣٠,٨ %	٣٣,١ %	٢٩,٣ %
٤	تغير المدخلات الزراعيه	٣٦	٨,٥ %	١٥,١ %	٤,٢ %
٥	التسجيل فى السجل الحقلى	٧٢	١٦,٩ %	١١,٤ %	٢٠,٥ %
٦	أخرى	صفر	٠,٠ %	٠,٠ %	٠,٠ %

*النسبه تشير إلى عدد المجيبين عن كل إجابه من إجمالى المزارعين

٥,٢,٣ التغير فى الممارسات الزراعيه

قام فريق المشروع بسؤال المزارعين الثلاث أسئله التاليه فى المسح لتحليل تأثير تغير السلوك الزراعى عليهم : ١) زياده كميه الإنتاج ، ٢) خفض تكاليف الإنتاج و ٣) تحسين جوده المنتجات . إجمالى ٦١ % من المزارعين أجابوا بزياده كميه الإنتاج . أيضا ، ٥٤ % من المزارعين قالوا بأنهم إستطاعوا تحسين المنتج الزراعى . فيما يتعلق بزياده كميه الإنتاج ، هذا لا يعنى أن كميات الإنتاج مستمرة فى الزياده كل عام ، ومع ذلك ، تشير نتائج المسح بأن المزارعين أدركوا بأنهم يمكنهم زياده كميات الإنتاج مقارنه بالكميات التى كانوا يحصلون عليها قبل إنضمامهم فى أنشطه المشروع .

بالنسبه لخفض تكاليف الإنتاج ، لقد أجاب ٢١ % من المزارعين بأنهم إستطاعوا خفض تكاليف الإنتاج . فى محافظه أسيوط ، يوجد ٥,٨ % من المزارعين هما الذين إستطاعوا خفض تكاليف الإنتاج . على النقيض ، وجد ٤٦ % من المزارعين تمكنوا من خفض التكاليف فى محافظه المنيا . يوجد عدد كبير من المزارعين الذين يزرعون المحاصيل الجديده فى أسيوط عن هؤلاء الموجودين فى محافظه المنيا . وهذا هو سبب الإختلاف بين المنيا وأسيوط من حيث خفض تكاليف الإنتاج . أوضحت نتائج المسح بأن مواضيع التدريبات الفنيه هى نفسها فى المنيا وأسيوط ، ومع ذلك ، كان تأثير التدريبات على الممارسات الزراعيه للمزارعين مختلف فى المنيا وأسيوط .

جدول ٥,٤ تغير الممارسات الزراعيه

م	السؤال	الإجمالى		المنيا		أسيوط	
		عدد المزارعين	النسبه	عدد المزارعين	النسبه	عدد المزارعين	النسبه
١	زياده الإنتاج	٢٥٧	٦٠,٥ % (٧٢,٠ %)	١٠٢	٦١,٤% (٨٦,٤%)	١٥٥	٥٩,٨% (٦٤,٩%)
٢	خفض التكاليف	٩١	٢١,٤ % (٢٦,١%)	٧٦	٤٥,٨% (٦٦,١%)	١٥	٥,٨% (٦,٤%)
٣	تحسين المنتج	٢٣٠	٥٤,١ % (٦٥,٧%)	٧٨	٤٧,٠% (٦٩,٦%)	١٥٢	٥٨,٧% (٦٣,٩%)

٥,٤,٢ الممارسات التسويقية

قام فريق المشروع بعمل مسح عن ممارسات التسويق للمزارعين عن طريق مجموعه متعدده من الأسئله وهى : ١) فتح قنوات تسويقيه جديده ، ٢) تغير مدة التسويق و ٣) أخرى . طبقا للنتائج ، أجاب ٧٧,٦ % من المزارعين (٣٣٠ أسرة زراعيه) بأنهم وجدوا قنوات تسويقيه جديده أو/ تغير فترة البيع أو/ الممارسات الأخرى الجديده . تقريبا ، وجد ٥٠ % من المزارعين قاموا بتغير فترة البيع و ٣٣ % من المزارعين وجدوا قنوات تسويقيه جديده . فى محافظه المنيا ، يوجد ٢٣ % من المزارعين قاموا بتغير فترة البيع و ٤٤ % منهم وجدوا قنوات تسويقيه جديده . فى محافظه أسيوط ، يوجد ٢٦ % من المزارعين قاموا بفتح قنوات تسويقيه جديده و ٦٧ % قاموا بتغير مده التسويق . كان هناك إختلاف أيضا أظهره المسح ما بين محافظتى المنيا وأسيوط . المزارعين فى المنيا ، خاصا المتواجدون فى شمال المنيا ، القريبين جدا من القاهره ، كان من السهل لهم أن يجدوا تجار ومشتريين جدد مقارنه بالمزارعين فى محافظه أسيوط . هذا الوضع يوضح سبب الإختلاف بين المنيا و أسيوط فى أنشطه التسويق .

جدول ٥,٥ التغير فى الممارسات التسويقية

م	الإجابه	عدد المزارعين	النسبه	النسبه فى المنيا	النسبه فى أسيوط
١	فتح قنوات تسويقيه جديده	١٤١	% ٣٣,٢	% ٤٣,٤	% ٢٦,٦
٢	تغير فترة البيع	٢١٣	% ٥٠,١	% ٢٢,٩	% ٦٧,٦
٣	اخرى	٤٣	% ١٠,١	% ١٣,٣	% ٨,١

*النسبه : تشير إلى عدد المجيبين عن كل سؤال من إجمالى عدد المزارعين

لحق 8 – 2ندوة عن مناهج التقاليد الصادرة للمرأة

ندوة تحت عنوان التمكين الاقتصادى للمرأة بصعيد مصر

خبرات ميدانية من مشروع الايسماب (تعاون فنى بين وزارة الزراعة والجايكا اليابانية) ومن برنامج دعم توظيف المرأة لهيئة الامم المتحدة للمرأة

الجهة المنظمة

مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين (الايسماب)

الذى هو تعاون فنى بين وزارة الزراعة واستصلاح الاراضى (**MALR**)

وهيئة التعاون الدولى اليابانية (**JICA**)

بالتعاون مع

هيئة الامم المتحدة للمرأة

المنيا ، ٢٧ فبراير ٢٠١٩

الفهرس

المقدمه ١

هدف الندوة ١
الخلفيه ١
أجنده اليوم ٢

المؤتمر ٣

المقدمه ٣
كلمات إفتتاحيه ٣
عرض توضيحى : مشروع الإيسماب (وزاره الزراعه – جايكا) ٤
عرض توضيحى: مشروع دعم توظيف المرأة (الأمم المتحده) ٦
المناقشات ٧
كلمات ختاميه ١١

العرض التوضيحى

الصور

المقدمه

هدف الندوة

هدف المؤتمر هو مشاركة الخبرات لمشروع الإيسماب المنفذ فى الفتره من ٢٠١٤ خلال التعاون الفنى بين وزارة الزراعة والجايكا ، ولبرنامج دعم توظيف المرأة (WEPP) لهيئة الأمم المتحده للمرأة. تكون الندوة بمثابه فرصه لمناقشة كيفية إستغلال هذه الخبرات والمناهج نحو التمكين الإقتصادى للمرأة بصعيد مصر.

الخلفيه

تلعب المرأة الريفيه فى العديد من الأماكن والسياقات المختلفه دورا هاما فى إنتاج الغذاء والتكفل بعائلتها وتعزيز المجتمعات الريفيه ، ومع ذلك فإن وضعها لا يقارن بالرجال فى الريف أو السيدات فى المناطق الحضريه حيث تواجه العديد من المعوقات الهيكليه والثقافيه التى تحد من تحقيق التمكين الإقتصادى لها ، وخاصة أن هناك حوالى ٧١ % من السيدات فى المناطق الريفيه يعملن فى وظائف غير رسميه وغير محمية مقارنه ب ١٣ % فى المناطق الحضرية بالإضافه إلى أن ٧٠ % منهن يعملن فى أعمال عائليه بغير أجر .

يقع تحقيق المساواة بين الجنسين والتمكين الإقتصادى للمرأه على رأس الأولويات لإستراتيجيات التنميه المصريه وعلى هذا تنص إستراتيجية التنمية المستدامة ٢٠٣٠ على أنه " تم مراجعه الإستراتيجيه لتكون مراعيه للنوع الإجتماعى والتركيز على أهمية التمكين الإقتصادى والإجتماعى للمرأه والشباب فى جميع الركائز الإستراتيجية " .

وفى هذا السياق تم تنفيذ مشروع الإيسماب فى محافظتى المنيا وأسيوط لتحسين التقنيات الزراعية لصغار المزارعين من خلال منهج التوجه للسوق . بدأ المشروع فى مايو ٢٠١٤ وينتهى فى أبريل ٢٠١٩ ، وأرتبطت أنشطه تمكين المرأه فى مشروع الإيسماب بتوفير دخل نقدى للسيدات الريفيات ، والتأثير على طريقة تفكير الزوج حتى يقبل ويتفهم عمل زوجته ، والآن أصبح من الواضح أن خطوات الأنشطه التى قامت بها السيدات مثل دراسه السوق والتخطيط التجارى والتدريبات الفنيه قد عملت على تمكين المرأة.

ونأمل أن تشارك هيئة الأمم المتحدة للمرأة كمنظمه رائدة فى مجال تعميم المنظور الجنسانى فى هذا الحدث لعرض مشروعها وخبراتها بصعيد مصر ، برنامج دعم توظيف المرأة المنفذ فى الفتره من ٢٠١٥ حتى ٢٠١٨ بمحافظتى الجيزة وبنى سويف والمنيا ، والذى يهدف إلى توفير بيئات عمل دامجه للمرأة بجانب سلسلة القيمة فى المجال الزراعى من خلال تحسين بيئة العمل للموظفات بالشركات الزراعيه بهدف إعاده تقديم نفسها كنموذج يحتذى به من حيث توفير سياسات وأنماط سلوكية خاصة بالتوازن بين الجنسين وبيئات العمل الدامجة للمرأة . قد نجح برنامج دعم توظيف المرأة فى إستهداف ٢٢٥ سيدة فى ١٠ شركات من خلال تقديم عقود عمل محددة المدة إلى السيدات المستهدفات براتب شهرى وبيئة مواصلات أمنه إلى جانب توفير الحماية الإجتماعية والتأمين الصحى.

وبتقارب ختام مشروع الإيسماب فى أبريل ٢٠١٩ ، يأمل فريق الإيسماب فى عرض النتائج والدروس المستفادة مع جميع الأطراف المعنيه فى مصر خلال هذه الندوة ، حيث ركز مشروع الإيسماب على سيدات يعملوا بالأعمال الحرة ، بينما إرتبط برنامج دعم توظيف المرأة بالنساء العاملات ، ركز كل منهما على شرائح مختلفة من السيدات بالقرية ، ولذا يتوقع أن تؤدى المناقشة التى تشمل على وجهات نظر مختلفة إلى الوصول إلى منهج شامل للمرأة الريفية فى ظل إختلاف ظروفها .

الأجنده

الوقت	المحتوى	ملاحظات
١٠:٣٠ – ١١:٠٠	التسجيل	
١١:٠٠ – ١١:١٠	مقدمه من رئيس إستشارى مشروع الإيسماب مقدمه (وكيل الوزاره بمديرية الزراعه بالمنيا) كلمات إفتتاحيه : - دكتور /عباس الشناوى (رئيس قطاع الخدمات والمتابعه ، وزارة الزراعة) - دكتور / محمد عبد الحافظ (رئيس الإداره المركزية للتعاون ، وزارة الزراعة) - السيد/ أكيهيرو إيواساكو (ممثل مكتب الجايكا بالقاهرة)	
١١:١٠ – ١١:٥٠	مشاركة الخبرات لمشروع الإيسماب(فريق المشروع : دكتورة/ شيرين حسين على)	وزارة الزراعه-الجايكا
١١:٥٠ – ١٢:٠٠	مشاركة الخبرات بواسطه مستفيدين من مشروع الإيسماب	
١٢:٠٠ – ١٢:٤٠	مشاركة الخبرات لمشروع دعم توظيف المرأة (السيده/أنجى أمين ، هيئة الأمم المتحدة)	الأمم المتحده
١٢:٤٠ – ١٢:٥٠	مشاركة الخبرات بواسطة المستفيدين من مشروع دعم توظيف المرأة	
١٢:٥٠ – ١٣:١٠	إستراحة شاى	
١٣:١٠ – ١٤:٢٠	حلقه نقاشيه (أسئله وأجوبة ومناقشات حول كيفيه تعزيز الفرص الإقتصاديه للمرأة الريفيه فى صعيد مصر) المناقشه بقياده : السيده/ أنجى أمين (الأمم المتحدة)، السيده/ماكيكو كوبوتا (الجايكا) ، المهندسه/ عزة رمضان (عضو بفريق مشروع الأيسماب) ، المهندس/ اسامه سعد(عضو بفريق مشروع الإيسماب) ، السيد / أكيهيكو هاتا (الإيسماب)	
١٤:٢٠ – ١٤:٣٠	كلمات ختاميه : - دكتور/ عبد العليم الشافى (رئيس الإدارة المركزيه للإرشاد، وزارة الزراعة) - المهندس / إبراهيم عبد العال سرور (وكيل الوزارة بمديرية الزراعة بأسيوط)	
١٤:٣٠	الغذاء	

يوم الندوة

المقدمة

قد اجتمع اكثر من ١٠٠ شخص من المنظمات الدولية ومنظمات تنموية وشركات خاصة وهيئات حكومية من كلا من محافظات المنيا واسيوط والفيوم والقاهرة فى هذه الندوة بمدينة المنيا.

افتتح السيد /هاتا ،كبير استشاري فريق الايسماب الندوة من حلال الترحيب بجميع الحاضرين، ثم شرح باختصار الهدف من الندوة والتى تهدف الى تبادل الخبرات بين مشروع تحسين الزراعة الموجهه نحو السوق لصغار المزارعين (ISMAP) وبرنامج دعم توظيف المراة (WEPP) للامم المتحدة للمرأة ، كذلك مناقشة الطريق الى دعم تمكين المرأة أقتصاديا خاصة المرأة الريفية.

الكلمات الافتتاحية

وقد رحب م/ يحيى محمد ابراهيم مدير عام الشئون الزراعية بمديرية الزراعة بالمنيا بالحضور فى مدينة المنيا متمنيا النجاح وأثمار هذه الندوة، كما أعرب عن تقديره وشكره لفريق الجايكا (JICA) على مجهوداتهم فى تحقيق الكثير من الانشطة الناجحة لكلا من المزراعين والسيدات، واستمرار التعاون بين مصر واليابان فى المستقبل .

كذلك تقدم د/ عباس الشناوى رئيس قطاع الخدمات والمتابعة بوزارة الزراعة المصرية بالشكر لكل الحاضرين على مشاركتهم فى الندوة، وخص بالشكر كبير استشاري مشروع الايسماب الذى بذل جهدا كبير فى تحسين دخل صغار المزراعين من خلال مجموعة من الانشطة والتى حصدت نتائجها فى النهاية. كما شكر مكتب الجايكا بمصر و سفارة اليابان واعرب عن رغبتة فى المزيد من التعاون بين مصر واليابان لتحقيق مزيد من الانجازات الناجحة.

تلى ذلك كلمة للدكتور /محمد عبد الحافظ رئيس الادارة المركزية للتعاون الزراعى بوزارة الزراعة مشيرا الى " التمكين الاقتصادى لكلا من السيدات والمزارعين وتحقيق الوحدة بينهم فى نفس المشروع عاملا مهما فى تطوير القرى ." يكمل كلا من الرجل والمرأة بعضهم البعض فى العمل الزراعى ، حيث يعمل الرجل فى الزراعة بينما تعتنى المرأة بالماشية وتشارك فى الحصاد او تعمل فى تربية الدواجن داخل المنزل . يشاركون معا بدور عظيم الذى ينتج عنه زيادة دخل اسرهم والذى يعد الهدف الرئيسى لمشروع الايسماب.

ثم كلمة السيد/اكيهرو اواساكى ممثل مكتب الجايكا بمصر التى أشاد فيها بالنتيجة العظيمة من التعاون بين الحكومة المصرية واليابانية فى وضع استرتيجية هامة تهتم بانشطة المراة فى المنيا واسيوط، بالاضافة الى التركيز على صغار المزراعين ، كما اعرب عن تمنيه استمرار تنفيذ هذه الاستراتيجية بعد انتهاء المشروع من قبل " وحدة التنفيذ ."

كلمة الاستاذه/ انجى امين ممثلة برنامج دعم تمكين المراة - الامم المتحدة للمراة ، تحدثت عن كيفية خلق بيئة ملائمة للمرأة لكى تستطيع ان تطور نفسها، واعطائهن الفرص المناسبة للحصول على دور فريد فى مجتماعتهن ليعربوا عن احتياجاتهم، ولتجنب تهميشهم فى مجتمعاتهم حتى يستطيعوا ان يشاركوا فى سوق العمل وليس فقط العمل من داخل المنزل .

العرض التوضيحى : مشروع الايسماب (هيئة التعاون الدولى اليابانية (JICA) ووزارة الزراعة المصرية (MALR)

قامت د/ شرين حسين ، إحدى اعضاء فريق مشروع الأيسماب من مديرية الزراعة باسيوط ، بتقديم العرض التوضيحى عن تبادل الخبرات الخاص بمشروع الأيسماب. قدمت الخطوط العريضة للمشروع حيث تم التركيز على اهمية تمكين المرأة خلال خطوات المشروع، والتى تتكون من مجموعة من الانشطة مثل عمل جلسات نقاش مع السيدات ، تنفيذ دراسة السوق ، التدريب على عمل الخطة الأقتصادية والتدريبات الفنية . قد تم تنفيذ مثل هذه الأنشطة من اجل دعم المراة لكى تبدا نشاطها التجارى الصغير الخاص بها، ومساعدتهم فى الحصول على دخلهن الخاص بهن . تلى ذلك عرض لمخرجات المشروع وقصص نجاح السيدات فى كلا من قري محافظتى المنيا واسيوط ، والذين استفادوا بالفعل من مشاركتهن فى المشروع، ويمثل المشروع " نقطة تحول " فى حياتهن، حيث التواجد فى المنزل دون لعب اى دور فى توليد دخل والتغير الي "سيدات اعمال" لديهن دور مستقل وهام داخل اسرهن . من ثم قامت بعرض فيديو يوضح الأنشطة المختلفة لمشروع الأيسماب.

بعد الانتهاء من تقديم العرض التوضيحى ، قامت ثلاث من السيدات المشاركات فى المشروع من القرى المستهدفة فى محافظتى المنيا واسيوط بالتحدث عن خبراتهم عن كيفية تمكنهم من البدء فى عمل مشروعاتهم الصغيرة من خلال ما تعلموه من المشروع .

سيدة من قرية بنى مر محافظة اسيوط حيث قالت " انا اعيش مع والدتى وليس لدى اى مصدر دخل ، قبل المشروع كنت قد بدأت مشروع صغير لعمل وبيع الاكسسوارات ولكنه لم يكن مربحا او ناجحا . ثم عرفت عن المشروع من إحدى اقاربى والتى تعمل مهندسة بالجمعية الزراعية وقد شجعتنى للانضمام الى المشروع . بعد انضمامى للمشروع ، لقد تعلمت كيفية عمل النشاط التجارى الخاص لكى اتمكن من بدء اى نشاط تجارى. لقد ادركت اهمية حساب التكاليف والربح . كما حضرت التدريب على عمل منتجات المخبوزات ، وقد قمت بالفعل بعمل المخبوزات وبيعها وقد كان مربحا جدا و اصبح لدى دخلى الخاص . هذه الايام ، قد قمت بعمل نشاط تجارى اخر "حضانة" للاطفال الصغار حيث قمت بالتحقق من احتياجات المكان وقد لاحظت عدم وجود حضانة فى المنطقة المجاورة ، وقد حققت نجاح فى هذا النشاط التجارى . كل الشكر لمشروع الأيسماب ، الذى مثل لى مرشدا لبدء نشاط تجارى ناجح وعلمنى كيفية إدارته والاستمرار فيه دون خسارة المال."

سيدة من قرية كوم مطاى بمحافظة المنيا، حيث قالت " لقد اعتدت بالفعل على تربية الدواجن حتى قبل انضمامى للمشروع ولكنى كنت اواجه الكثير من الفشل ولم يكن هناك ربح على الاطلاق ، حيث اننى لم اكن على دراية عن الخطوات الاساية المناسبة لتنفيذ مشروع ناجح ومربح . بعد انضمامى للمشروع لقد عرفت الكثير من المعلومات من خلال الانشطة المختلفة مثل " دراسة السوق ، عمل الخطة الاقتصادية، التدريبات الفنية ومتايعة انشطتنا . " لقد استفدت بشكل اساسي من التدريبات الفنية حيث تعلمت من الطبيب البيطرى الطريقة السليمة لتربية الحمام ، الغذاء المناسب لهم ، كيفية حمايتهم من الامراض ، كيفية ملاحظة اعراض الامراض واعطاء العلاج المناسب لكل مرض." بعد اتباع التعليمات لقد استطعت تربية الدواجن بطريقة ناجحة وصحيحة ، كما تمكنت من زيادة وزن واعداد الحمام . لقد بدأت فى بيع الانتاج لاقاربى وجيرانى . لقد دعمنى المشروع حتى يصبح لدى نشاطى التجارى الخاص بى .

سيدة من قرية تله محافظة المنيا حيث قالت " فى البداية لم يكن لدى اى نشاط تجارى من قبل حيث كنت اعتمد على زوجى فى تلبية احتياجاتى ، ولكن بعد ان تعلمت كيفية "عمل الدراسة الاقتصادية "، فقد تحققت من اهمية حساب التكاليف والربح قبل البدء فى اى نشاط تجارى صغير حيث يضمن ذلك نجاح اى نشاط تجارى . قد قررت عمل الخطة الاقتصادية عن " تربية البط " . لقد تعلمت التوصيات الفنية من خلال التدريبات الفنية عن كيفية التربية السليمة للبط ، كيفية زيادة وزن البط ، كيفية ملاحظة الاعراض المبكرة للامراض و معالجتها. جزيل الشكر للمشروع ولانشطته المفيدة التى حققت فارقا كبير فى حياتى .

العرض التوضيحى : مشروع دعم توظيف المرأة (الأ مم المتحدة للمرأة)

قدمت السيدة / انجى امين ، ممثلة عن هيئة الامم المتحدة للمرأة ، عرضا توضيحيا عن الانشطة الرئيسية والانجازات التى حققها مشروع دعم توظيف المراة (WEPP) ومنها دعم المراة للحصول على درجة الماجيستير ومساعدة السيدات الاخريات اللواتى لم يكملن تعليمهن للالتحاق بالمدارس—وايضا عمل حملات اعلانية لتوعية السيدات بعدم الصمت والتحدث للتعبير عن هويتهن . كما اشارت الى ان المساواة بين الرجل والمراة فى مجال العمل تؤدى الى رفع الدخل فى اى مجتمع بشكل عام ، إذا كان لدى المرأة نفس الفرص التى يتمتع بها الرجل ، حيث ان بطالة المرأة تؤثر فى الكثير من المناطق بشكل سلبى على اقتصاد العديد من القرى كما تشير الاحصاءات . لذلك يهدف المشروع لتحقيق المساواة بين الرجل والمرأة فى العمل.

كما ناقشت سلامة المرأة وتحرر المرأة من العنف حيث يجب على كل منظمة احترام حقوق المراة فى الحصول على الرعاية الطبية . كما يجب على المنظمات تأسيس حضانات لابناء السيدات العاملات للاعتناء بهم لضمان استمراريتهن فى عملهن . يعد دعم السيدات فى محافظة بنى سويف انجاز اخر من انجازات برنامج دعم توظيف المراة للامم المتحدة لبيع الالبان " لشركة دانون " لتصنيع الزبادى حيث مكن ذلك السيدات من تحقيق دخل عالى من مثل هذا العمل .

كما اشارت لمبادىء تمكين المرأة وناقشت الاسباب الرئيسية التى تحول دون عمل المرأة ، مثل عدم وجود وسائل انتقال امنة او ابرام عقود لضمان الحفاظ على وظائفهن . بعد ذلك قامت بعرض فيديو " عنقود عنب " ، الذى يوضح بعض النماذج التى بدأت العمل خارج منازلهن وكيف عاونهم مشروع دعم توظيف المرأة (WEPP) على الخروج والعمل بامان.

.

جلسات حوارية

ركزت المناقشات على موضوع " كيفية تعزيز الفرص الاقتصادية للمرأة الريفية فى صعيد مصر ." تشكلت منصة المناقشة من " السيدة / انجى امين (الامم المتحدة للمرأة) ، السيدة / مكيكو كوبوتا (استشارى النوع الاجتماعى لهيئة التعاون الدولى اليابانية (JICA) ، السيدة / عزة رمضان (رئيس فريق المشروع بالمنيا) ، السيد / اسامة الليثى (منسق عام المشروع) ، السيد / اكيكو هاتا (كبيرى استشارى مشروع الايسماب)، قد قامت السيدة / دعاء عبد الله (خبير النوع الاجتماعى بمشروع الايسماب) بإدارة المناقشات .

بدأت السيدة / كوبوتا ، استشارى الجايكا ، بتقديم العرض التوضيحى عن التمكين الاقتصادى للمراة فى المناطق الريفية فى صعيد مصر. قد اوضحت ان السيدات يواجهن عقبات متعددة منها قلة فرص الحصول على التعليم ، عدم الموصول الى الموارد الانتاجية , السياسات والممارسات والمؤسسات التمييزية وعبء الرعاية والعمل الغير مدفوع الاجر . ثم ناقشت ثلاثة محاور رئيسية : قدرات المراة ، العلاقات بين الجنسين ، و الهيكل (سياسة المساواة بين الجنسين والمؤسسات) . ثم قامت بعمل مقارنة بين هدف كلا من مشروع الايسماب(ISMAP) ومشروع دعم توظيف المرأة (WEPP) من حيث دوره فى تمكين المراة الريفية . بالنسبة لمشروع الايسماب (ISMAP) يعنى تمكين المراة استهداف السيدات الريفيات فى الاسر ذي الحيازات الصغيرة . لكن بالنسبة لمشروع (WEPP) ، فإنه يركز على السيدات العاملات خارج المنزل.

اكدت السيدة / دعاء على اهمية الثلاث محاور الاساسية لتنفيذ اى مشروع متعلق بتمكين المرأة وهى قدرات المرأة ، العلاقات بين الجنسين ، والهيكل . ثم طرحت سؤال حول " كيفية ضمان استدامة المشروع ."

حيث قال السيد/ اسامة ان التمكين الاقتصادى للمراة يعنى تمكين المراة من زيادة دخلهن من خلال تنفيذ انشطة داخل منازلهن وذلك من خلال اكتساب المهارات من مشروع الايسماب ومنها " دراسة السوق وعمل الخطة الاقتصادية ." كما اكمل انه " بناءا على طلب الجانب المصرى لتشكيل " وحدة تنفيذ" لانشطة مشروع الايسماب ، وقد وافق معالي وزير الزراعة على الطلب المقدم ليتم تأسيس الوحدة فى كلا من محافظتى المنيا واسيوط . لقد زرنا بالفعل منازل السيدات حيث ينفذن انشتطهن ورأينا انشتطهم وزيادة دخلهم . لذلك فان الهدف من هذه الوحدة هو المحافظة على مثل هذه النجاحات كما ان لدينا جميع الامكانيات لتشكيل هذه الوحدة لمتابعة ولتحقيق الاستدامة فى نجاح المشروع . كما تم بالفعل وضع خطة للفترة القادمة ، حيث اكتسب فريق المشروع العديد من المهارات والخبرات من خلال تنفيذ انشطة المشروع.

أشارت السيدة/ انجى امين (الامم المتحدة للمراة) ان مشروع دعم توظيف المراة (WEPP) يعمل بشكل اساسي مع القطاع الخاص حيث نعمل مع ٧ اماكن مختلفة فى المنيا والجيزة وبنى سويف . ثم تمكنوا من نشر هدف المشروع على الشركات الاخرى فى المحافظات الاخرى . يعد الهدف الرئيسي للمشروع هو تشكيل وحدة من " اللجان" النسائية لمتابعة انشطة المراة. قمنا بتشكيل مجموعات من السيدات الذين يمثلن العاملات الاخريات فى الشركة ، حيث إذا طلبت الشركة توظيف سيدات للعمل ، لا تحتاج الى طلب سيدات جدد ولكنها تقوم بالطلب من اللجنة النسائية لترشيح سيدات اخريات هن يعرفهن للعمل بالشركة . يمكن لهذه اللجان ايضا رفع المقترحات والطلبات نيابة عن العاملين الاخريين الى إدارة الشركة مثل رفع الاجور او تجهيز الحافلات مكيفة .

س : توضيح دور المجلس القومى للمرأة فى دعم المرأة الريفية ؟

اجاب السيد / خيرى ممثل المجلس القومى للمراة بمحافظة المنيا، "تمكنت النساء في المنيا من إثبات هويتهن والتغلب على هيمنة المجتمع الذكوري وتجاوز العقبات والتحديات الأخرى التي يواجهنها عادة في المناطق الريفية. يحتاج مجتمع المنيا إلى الدعم من المجلس القومى للمرأة من خلال "حملات التوعية" لتمكين دور المرأة في جميع القرى ، و "التدريبات" للنساء ، و "تأهيل النساء للترشح في المجالس المحلية" وفقًا لتعديلات الدستور. كما يطلب الدعم الفعلي من الجهات الحكومية ، ليس فقط من وزارة الزراعة لتوفير دورات تدريبية للنساء لتعليم النساء عن التسويق حتى يتمكنن من تسويق منتجاتهن المختلفة.

قالت د/ هدى وكيل معهد بحوث الارشاد ، " انا سعيدة جدا بانجازات مشروع الايسماب ، كما انى سعيدة ببدء العمل بقرى محافظة المنيا والتى تعد شديدة الفقر كما فى محافظة الفيوم . عندما ينتهى اى مشروع ، فإن مؤشرات نجاحه تبدأ فى الانخفاض . حيث انه من الافضل تعليم السيدات كيفية انتاج منتجات وكيفية تربية الدواجن بالطريقة المناسبة بدلا من مجرد توزيع اى مدخلات على السيدات . تعد التدريبات الفنية اكثر فائدة لهم.

طرحت السيدة / دعاء سؤالا " يوجد الكثير من المشروعات التى لديها نفس الهدف المماثل فى تمكين المرأة . لذلك كيف يمكننا الربط بين تلك المشروعات؟"

اوضحت د/ عبير ، من الادارة المركزية للارشاد الزراعى ، " بان العديد من المشروعات التى لها نفس الهدف تستهدف نفس القرى واحيانا نفس السيدات ، وذلك يحدث بسبب قلة التواصل بين تلك المشروعات . لذلك اعربت عن املها فى وجود نظام او هيكل للتواصل بين كلا هذه المشروعات المتماثلة للسماح لهذه المشروعات الوصول لاكبر عدد ممكن من السيدات.

اجابت السيدة/ انجى امين قائلة " نعقد من حين لاخر الاجتماعات مع جميع الهيئات المانحة بهدف "التكامل والتنسيق " بين المنظمات المختلفة ، وليس فقط لتكرار نفس الغرض .

اكد م / اسامة على اهمية التواصل والاتصال بين الجهات المانحة ، بهدف الحفاظ على استمرار عمل " الجمعيات الزراعية " من قبل وزارة الزراعة واستصلاح الاراضى ، لانها تعمل كحلقة ربط بين الوزارة واى من المشروعات.

اجاب السيد /هاتا قائلا " الادارة المركزية للعلاقات الزراعية الخارجية تمثل نافذة لربط الاطراف المعنية بوزارة الزراعة ، كما ان مهندسي الارشاد فى الوزراة هم نافذة للربط بين السيدات فى القرى او المزراعين حيث يجب على وزراة الزرعة تغطية كل القرى بالمهندسي الارشاد . لذلك فإن الحفاظ على وجود مهندسي الارشاد بالقرى امرا مهما للوصول الى سكان القرى.

لقد طرحت الأستاذه / دعاء سؤالا أخر عن كيفيه تحقيق "التنسيق" بين المشروعات والأنشطه المختلفه. كما أضافت أيضا بأن من وجهه نظرها لا توجد إجابه سريعه أو فوريه لهذا السؤال ، حيث تعتقد بأنه هناك طريق طويل لتحقيق ذلك ، فيجب أن تؤخذ فى الإعتبار عده خطوات من أجل تحقيق هذا التنسيق ، فى المؤتمر ،تم عرض عده مقترحات بخصوص نفس المشكله وهى تحقيق التنسيق من خلال المجلس القومى للمرأه و العلاقات الزراعيه الخارجيه بوزارعه الزراعه وإستصلاح الأراضى.

أشارت د/ إكرام : إن دور المجلس القومى للمرأه وتكافؤ الفرص هو متابعه كل البرامج الخاصه بالمرأه الريفيه والعمل على تطويرها . نحن نواجه مشكله وهى وجود عده منظمات وجهات مانحه تقدم برامج مختلفه لتمكين الدور الإقتصادى للمرأه الريفيه . نحن نعمل فى ١٢ مركز من خلال المراكز الإرشاديه . لكن الأن ، يجب أن نضع بروتوكول يهدف إلى الربط بين كل المنظمات . على سبيل المثال ، تمكنت السيدات الريفيات فى محافظات بنى سويف ، المنيا والإسماعيليه من إنتاج لبن عالى الجودة وقاموا ببيعه فى محلات تابعه للإرشاد الزراعى.

قالت السيده / عزه : لقد قمنا بإختيار السيدات الذين لديهم الرغبه فى المشاركه فى المشروع وتم عقد إجتماع تعريفى لهم للتعريف بالمشروع وشرح الأنشطه الخاصه به ، ثم تم عمل دراسه سوق لفحص المنتجات والأسعار المختلفه ، ثم قمنا بإعطاء السيدات تدريبات عن كيفيه عمل دراسه جدوى لمعرفه كيفيه حساب التكاليف والأرباح لمشاريعهم الصغيرة ، بعد ذلك ، قدم لهم المشروع تدريبات على الأنشطه التى قاموا بإختيارها بالفعل ، حيت تعملت السيدات الطريقه الصحيحه لتربيه الدواجن .

لقد أضافت الأستاذه / دعاء بأنها حقا متأثرة بتعليق قاله أحد أعضاء الفريق من محافظه المنيا ، حيث قال، " لم نكن نتوقع بأن السيدات سوف يستجيبوا لأنشطه المشروع و الخطه الإرشاديه وأن يلتزموا فى حضور الإجتماعات الخاصه بالمشروع ، لكن مع مرور الوقت إكتشفنا بأن السيدات متحمسين جدا لبدء العمل الخاص بهم ولديهم الرغبه فى الإستمرار فى أنشطتهم وتحقيق النجاح " . لذلك هذا يعد بمثابه رحله تعلم ، ليس فقط للسيدات المستهدفات ولكن أيضا لهؤلاء المسؤولين عن تنفيذ المشروع .

لقد قامت السيده / كوبوتا بتقديم عرض يوضح أمثله للبلدان التى قامت الجايكا بتنفيذ مشاريع بها للتمكين الإقتصادى للمرأه الريفيه. عرضت السيده / كوبوتا ثلاث أمثله محدده : **واحد** فى "جمهورية قيرغيزستان" من أجل تحقيق التمكين الإقتصادى للمرأه ودعم المرأه لتنظيم أنفسهمللذهاب إلى العمل. تمكنت السيدات هناك من عمل وتسويق المنتجات مثل : المربى . هذه المنتجات ذات جودة عاليه وتم بيعها فى اليابان . تمكنت السيدات من الحصول على دخل نقدى . قام المشروع بدعم السيدات من خلال التحفيز ، التشجيع والدعم الفنى كالتدريبات . **الثانى** فى "باكستان" ، كان هدف المشروع تحسين مستوى معيشه المرأه التى تعمل داخل المنزل . حيث تلقى السيدات هناك الدعم من المنظمات الغير حكوميه ووزاره النوع الإجتماعى لمساعده السيدات فى الحصول على مهارات الإدخار والتسجيل المنزلى للأنشطه . تستطيع السيدات زيادة دخلهم ودعم السيدات للوصول إلى الوظائف الرسمية. **الثالث** فى بلدان أفريقيه مختلفه مثل "نيجيريا" حيث تلقت السيدات هناك العديد من التدريبات المختلفه لتعلم كيفيه الحصول على دخل ثابت لهم .

أضافت الأستاذه/ دعاء سؤالا وهو أن مثل تلك المشروعات الخاصه بتمكين الدور الإقتصادى للمرأه الريفيه يمكن أن ينتج جانب من عدم المساواه داخل المجتمع الريفي.

أجاب المهندس/ حسين مدير عام قسم الإرشاد، بأنه يوجد تعاون وتنسيق بين قسمى الإرشاد والتعاون و هذا الإتحاد يؤدى إلى نجاح المشروع.وأضاف أيضا بأن المرأه المصريه قويه بطبيعتها وتاريخنا المصرى يثبت ذلك . المرأه صبورة جدا ومديره لعائلتها ، حيث تعتبر مديره المطبخ ، مرشده التعليم ، الداعم الإجتماعى و الإقتصادى والسياسى. يعد دور المرأه عظيم جدا داخل الأسره والمجتمع ويمكنهم التعاون مع الرجال ، أنها لا تعمل بشكل منفصل.

د / محمد عبد الحافظ ، رئيس الإداره المركزيه للتعاون الزراعى ، أضاف تعليق : " أشعر بالمسؤوليه تجاه إستمرار المشروع . بالرغم من أن المشروع فى نهايته ، إلا أن الأنشطه سوف تستمر من خلال "وحده التنفيذ" التى بالفعل تم الحصول على موافقه بإنشائها من قبل معالي الوزير. لقد حصلنا على خبره جيده لنستمر فى المشروع من خلال تبنى رؤى وأبعاد جديده. المشروع لم ينتهى بعد بل فقط تم تغير إداره المشروع".

تعليقات من الأوراق المقدمه من المشاركين:

- الأنشطه التى نفذت بشكل منفصل لا تحقق المساواه ، لذلك أعتقد بأن مثل هذه الأنشطه يجب أن تضم الرجال والسيدات معا.
- يجب على منظمات الأمم المتحده للمرأه أن تخلق آليه من أجل تنسيق الجهود لأننا جميعا نقدم خدمات لنفس الفئه. لذلك المزيد من الإجتماعات والمؤتمرات يساعد على الوصول لمنهج أمثل لخدمه مجتماعتنا المستهدفه.
- بخصوص منتجات المخبوزات ، نطلب من المجلس القومى للمرأه عمل منفذ لبيع منتجاتنا فى محافظه أسيوط.

كلمات ختاميه

كلمة الدكتور / عبد العليم رئيس الإداره المركزيه للإرشاد الزراعى " أعرب عن شكره لهيئه الجايكا على أقصى الجهود المبزولة من أجل دعم صغار المزارعين والمرأه الريفيه على حد سواء. قدم مشروع الإيسماب لنا منهج ورؤيه جديده وسوف نستمر بتنفيذها فى وزاره الزراعه من خلال " وحده التنفيذ" . قد أسفر هذا النهج والإستراتيجيه عن إنجازات ناجحه ومثمره موضحة فى صغار المزارعين والسيدات المستهدفات. تمكنت المرأه الريفيه من الإستقلال والإعتماد على نفسها ويمكنها أيضا أن تجنى مبلغ شهرى ثابت. تعتبر المرأه " وزيره الماليه" فى منزلها ، لذلك ، لا أحد يستطيع أن ينكر دورها العظيم فى أى مجتمع" .

كلمة المهندس / إبراهيم سرور مدير مديريه الزراعه بأسيوط بأنه متأكد من تحقيق الإستمراريه للمشروع وتحقيق التواصل بين المرأه الريفيه وصغار المزارعين على حد سواء. وأضاف أيضا بأنه من الهام أن نخلق تنسيق ودمج بين كل المشروعات والهيئات التى تهدف إلى تمكين الدور الإقتصادى للمرأه من أجل تحقيق النجاح العام ، لأن نجاح المرأه فى أى مجتمع يعنى تحقيق النجاح فى المجتمع كله. بالرغم من أن المرأه لديها مهارات إقتصاديه وتجاريه بالفطره ، إلا إنها تحتاج إلى فرص ودعم لتصبح مستقله خاصه فى المناطق الريفيه . فى نهايه كلمته شكر هيئه الجايكا على دعمها خلال فتره المشروع.

إختتم السيد / هاتا المؤتمر وقال "بأن المرأه لديها القدرة وكل الذى يمكن أن نقدمه لها هو تغيير المناخ للمرأه حتى تكون قادره على إستخدام قدراتها وأمكانتها " .

الهيئات المشاركه :

جمعيه سيدات الأعمال بأسيوط
هيئه كير الدوليه
مشروع التغيرات المناخيه
منظمه الأغذيه والزراعه (الفاو)
الصندوق الدولى للتنميه الزراعيه (إيفاد)
صندوق التعاون الإيطالى
المجلس القومى للمرأه
مستشارو التبادل بين الشمال والجنوب
تعزيز الدخل الريفى من خلال تعزيز السوق (برايم ، مشروع الإيفاد)
الشركه المتحده لتجفيف وتجميد المحاصيل الزراعيه
السيدات المستفدات من مشروع الإيسماب
السيدات المستفدات من مشروع دعم توظيف المرأة
برنامج الغذاء العالمى
منظمات وهيئات غير حكوميه أخرى

وسائل الاعلام :

قناه مصر الزراعيه
جريده الأهرام
قناه شمال الصعيد

برعايه :

هيئه الأمم المتحده للمرأه
هيئه التعاون الدولى اليابانيه
وزاره الزراعه وإستصلاح الأراضى
قطاع الخدمات الزراعيه والمتابعه
معهد بحوث الارشاد، مركز البحوث الزراعيه
معهد البحوث الإقتصاديه ، مركز البحوث الزراعيه
الإداره المركزيه للتعاون الزراعى
الإداره المركزيه للإرشاد الزراعى
الإداره المركزيه للتدريب
وحده تكافؤ الفرص
مديريه الزراعه بأسيوط
مديريه الزراعه بالمنيا

العرض التوضيحى

جدول الاعمال

1. الخطوط العريضة لمشروع
2. أنشطة تنمية قدرات المرأة في مشروع الايسماب
3. مخرجات المشروع
4. قصص نجاح وارشادات
5. توصيات

مقدمة: من IMAP الى ISMAP

الايسماب: برنامج تنمية المهارات الإرشادية للمرأة الريفية من خلال مجتمعات التعلم للمرأة الريفية بصعيد مصر

الفترة من 2010 حتى 2012

مخرجات مشروع الايسماب: صياغة خطة تدريبية قابلة للتنفيذ

قدمت وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي طلبا لهيئة التعاون الدولي اليابانية (الجايكا) لتنفيذ مشروع مشترك في اطار الخطة التدريبية

تم عمل برنامج الخطوط العريضة في نوفمبر 2012

للبدء في الايسماب

أهداف ومخرجات المشروع

أهداف المشروع: زيادة دخل صغار المزارعين والمزارعات في مصر من خلال تطبيق برنامج المشروع

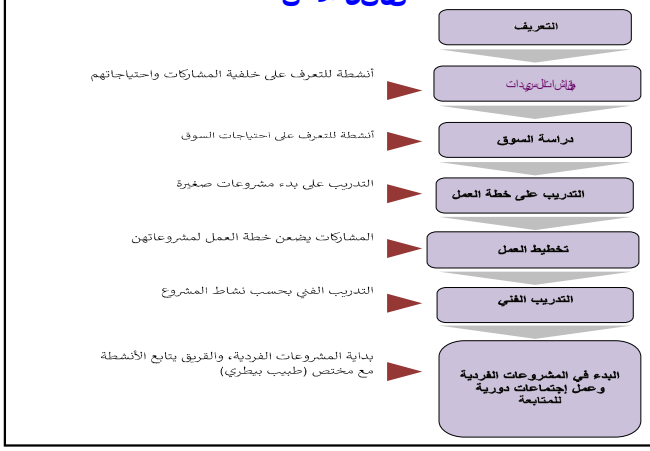
المخرجات:

- ✓ تدريب عدد من المرشدين الزراعيين «المدربين» في مجال الإرشاد الزراعي «مدخل المجموعة» (طرق الإرشاد مع التركيز على سلاسل القيمة والأسواق) من المدخل.
- ✓ تصميم وتنفيذ برنامج إرشادي «هو مجموعة من الأنشطة التي يتم إعدادها وتنفيذها بواسطة المدربين»

مدة المشروع: يوليو 2014 - يوليو 2019

القرى المستهدفة بالمشروع: 20 قرية بمحافظتي المنيا و 11 بني سويف)

تسلسل الأنشطة



مقدمة

- المرحلة الثانية من مشروع ميكنة الريف المصري تستهدف تمكين المرأة الريفية من خلال تنمية مهاراتها وقدراتها في مجال الأعمال الزراعية والحرفية، حيث عادات وتقاليد المجتمع الريفي تحول دون خروج المرأة للعمل في الحقل أو المشاركة في الأنشطة الزراعية.
- في معظم القرى الريفية في مصر يقوم الرجال بالعمل في الحقل طوال العام، ومع ذلك لا يزال هناك نقص في الأيدي العاملة خلال فترة الحصاد، وخاصة في الأجزاء الشرقية من محافظة الشرقية بسبب انخفاض منسوب المياه الجوفية مما يجعل الأراضي غير صالحة للزراعة.
- بالرغم من أن المرحلة الأولى من مشروع ميكنة الزراعة تركز على الأنشطة الزراعية، إلا أن هذه المرحلة تهدف إلى تعزيز دور المرأة الريفية في الأنشطة الزراعية وتمكينها من القيام بالأدوار المختلفة التي تساهم في تحسين مستوى معيشة الأسرة الريفية.
- تتكون الأنشطة المستهدفة من: الأنشطة الزراعية، الأنشطة الحرفية، الأنشطة المرأة.
- يؤمن مشروع ميكنة الزراعة المصرية بأن تمكين المرأة الريفية يؤدي إلى تحقيق التنمية الريفية المستدامة.

ورش عمل للسيدات بمشروع ميكنة الزراعة المصرية بمحافظة الشرقية، بمشاركة 100 سيدة ريفية.

ورشة عمل للسيدات بمشروع ميكنة الزراعة المصرية بمحافظة الشرقية

التدريب في السيدات بمشروع ميكنة الزراعة المصرية بمحافظة الشرقية

التدريب في السيدات بمشروع ميكنة الزراعة المصرية بمحافظة الشرقية، أثناء عرض المشروع في بداية الأنشطة

المشاكل والمعوقات التي تواجه المشروع

1) المشاكل المتعلقة بخصائص المرأة
تتردد السيدات في حضور الأنشطة التدريبية بسبب انشغالهن بالأعمال المنزلية وعدم وجود من يقوم بها أثناء غيابهن للتدريب ← تم توفير حضانة بالقرب من مقر التدريب

2) المشاكل المتعلقة بالمجتمع المحيط بالمرأة وعدم تقبله لعملها:
لا يوجد أي مشاكل تذكر ← تم إجراء لقاءات مجتمعية مع الأهالي قبل بدء التدريب

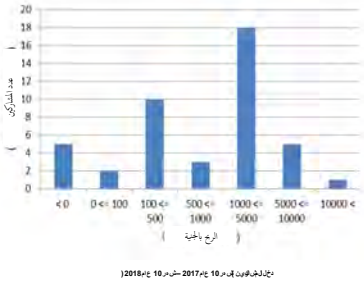
3) المشاكل المتعلقة بالموضوع
كان من الصعب الحفاظ على نموذج المشروع الأصلي (تربية الدواجن) بسبب الأعمال والشراكة المتاحة ← دعم المشروع الأنشطة المدرة للدخل وشراكة الخبرات والموضوعات بغير الإجراءات المتبعة.

4) تعارض مواعيد التدريبات للرجال والسيدات
← تم تنظيم ورش تعريفية للأنشطة للرجال والسيدات بتدفق التدريبات المتوافقة مع الأنشطة المدرة للدخل على أوسع نطاق، كما تم إضافة أهداف الورشة في تعريف المواطنين بالأنشطة المتاحة

نتائج الأنشطة المدرة للدخل

تشير الدراسة أن عدد 41 سيدة بنسبة 87% من إجمالي 47 سيدة خضعت للتدريب العملي تعمل على تطبيق ما تعلمته من التدريبات، الأمر الذي أدى إلى زيادة دخل منزلي في الفترة من نوفمبر 2017 حتى نهاية فبراير 2018 أما عن السيدات اللاتي لم يزد دخلهن فكان التركيز على توسيع حجم النشاط.

التحق 47 سيدة من أصل 24 سيدة بنسبة 51% بالأنشطة المدرة للدخل، حيث حقق 6 سيدات دخل إضافي عن 5000 جنيه خلال العام، حيث حقق 1000 جنيه دخل إضافي لذلك التحقت 16795 سيدة واحدة من السيدات المسجلات بالعام. الأنشطة المتوافرة في القرية)

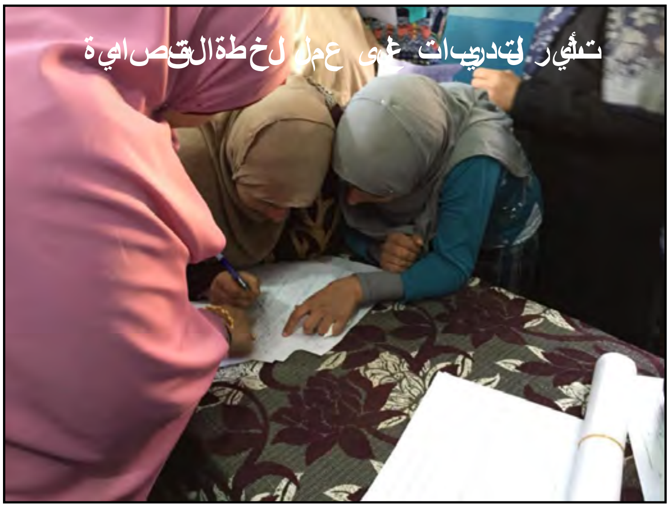


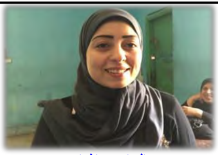
ومن خلال الدراسة الميدانية تبين أن عدد من السيدات الملتحقات بالأنشطة حقق متوسط دخل 2784 جنيه في عام واحد.

من خلال الدراسة الأولية فقد وجد أن عدد 24 سيدة قد حقق دخل منزلي قبل المشروع ولكن بدأوا في الحصول على دخل من خلال الأنشطة المدرة للدخل.

أثر الدراسة على السوق

4. قصص نجاح وأراء السيدات





«الحمد لله لدي الآن دخل ثابت بعد ان قمت بشراء اول ماكينة خياطة من مكسب الدواجن»

«أشعر ان لي قيمة في الجمعية وفي البيت، حين أرى أن زوجي يسألني عن السعر والبيع، ويشاور معي في كل شيء»

نفذت دراسة السوق مع الاخذ في الاعتبار الثقافة الخاصة بكل قرية:

- تجنب زيارة الاسواق المحلية لتجنب التعرض الى النقد من الاقارب
- وجود ميسرين الارشاد وزيارة السوق في هيئة مجموعة لتجنب أية مضايقات من الأزواج.

«بعد الدراسة تعرفت على البيع بالجملة، كما سمحت لي بمعرفة الطرق المثلى لتحسين الاسعار، فقمت ببيع الدواجن والبيض بأسعار أعلى، وأصبحت اشارك في اتخاذ القرار»

كما حصلت مربيات الدواجن على معلومات هامة من البائعين خلال زيارة السوق مثل الوزن الامثل المطلوب بالسوق، والفترة التي يقل فيها السعر، كما حصلوا على نصائح التي يمكن استخدامها خلال التفاوض مع الزبائن.

«خلال دراسة السوق تعرفت كيف أبيع وأتفاوض مع الزبائن، ونصائح البائعين ساعدتني كثيرا خاصة عند بداية البيع بنفسي».

أثير التدريبات الفنية

تم وضع محتوى البرنامج التدريبي بعد الانتهاء من عمل دراسة السوق والتوصل الى اختيار الانشطة النهائية، حتى يتناسب البرنامج التدريبي مع النشاط التجاري الذي تم اختياره من قبل السيدات.

«تعلمت كيفية إكتشاف اعراض الامراض الخاصة بالدواجن، الان يمكنني إكتشافها قبل انتشار المرض، كذلك حصلت على معلومات عن الادوية الجيدة وعن الكميات الامثل لمكونات العلف، الان أستطيع الوصول الى وزن 4 كجم للدواجن»

«لم أكن أقوم بشراء العلف من المحلات في السابق لكني بدأت شرائه بعد ان تعلمت الى نصائح المحاضر بالتدريبات، وبفضل هذا العلف نمى البط بصورة سريعة وتمكنت من بيع البط خلال فترة شهرين من التربية.»

«كنت أربي الدواجن حتى قبل الاشتراك بالمشروع، وتبينت عدم وجود فوائد في الطبيب بسبب الامراض، بعد الانتهاء من وضع خطتي الاقتصادية بدأت في حساب الربح وتغير سلوكي لأكون أكثر حرص في التعامل مع الدواجن».

«بعد تعلمي كيفية عمل الخطة الاقتصادية بدأت في حساب أعمالي المنزلية بجانب نشاطي التربية».

«أثق أن هي لن تستطيع تحقيق أرباح متفرقة في حالة عمل حسابات مسبقة قبل البدء في النشاط التجاري مع جاري الرأي درب التجارى من السيدات والاصدقاء على كيفية عمل هذه الحسابات».

«في بداية الامر كنت متردد للغاية في بدء نشاطا تجاريا بنفسي، كنت قلقة وخائفة من عدم حصولي على أرباح، لكني في النهاية قد بدأت ولأن سعيدة جدا».

تأثير الانشطة: حدوث تغيير في التحكم والوصول الى النقود

تشار بعض السيدات ان هن أصبحن من محتفظات من الخاصة (أموالهم (عائد مشاركتهم بالمشروع، كما أصبحن لديهم القدرة على استخدام هذه الاموال التي جنوها بأنفسهن بدون رفض من أزواجهن.

«لقد اشتريت لنفسي أساور ذهب من الارباح (للحفاظ على الارباح من خلال تحويلها الى ذهب)» - «ما ربحته أنفقته على نفسي وأولادي» – «أنفق الربح على منزلي، أقوم بشراء ادوات المطبخ، كذلك الملابس، كما أشتريت لزوجي هدية في عيد ميلاده»

بدا من الواضح ان الازواج والزوجات يفصلون أموالهم بعد ان أصبح للمرأة دخل، على سبيل المثال تقوم الزوجة بدفع ثمن العلف الذي قام الزوج بشرائه من السوق، لكن في حالة دفع الزوج ثمن العلف تقوم الزوجة ببيع منتجاته بسعر مخفض للزوج، لذلك أنتقال النقود من الازواج الى الزوجات يعمل على تمكين المرأة في المنزل.

«لقد حصلت على نقود من زوجي عندما طهيت واحدة من البط، أيضا حصلت على مبلغ 100 جنيه قبل ان امتلك 2 بطة، وهذا كان سعر مخفض».

تأثير الانشطة: التوسع في نشاط السيدات

كان من اللازم للأسرة ان يتم فصل السيدات عن الرجال المشاركين وحضور الميسرين في حالة الذهاب الى السوق، هذه الطريقة ساعدت الازواج وأفراد العائلة من الذكور على الشعور بالراحة والسماح لهم بالمشاركة في المشروع.

« أشعر أني قابلة أشخاص كثيرين خلال مشاركتي بالمشروع»

«تعلمت الكثير من السيدات المشاركات خلال الاجتماعات الشهرية، على سبيل المثال تعلمت عن كيفية الوقاية من امراض الحيوانات».

«بعد تخرجي من المدرسة لم أمارس أية عمل مع بقائي بالمنزل لقضاء الاعمال المنزلية، واردت البدء في نشاط يحقق لي الدخل».

« السبب الرئيسي في اقناع زوجي انه يسمح لي في المشاركة بالمشروع هو فصل الأنشطة للسيدات (الخاص بالمشروع) عن أنشطة المزارعين».

أثر برنامج الرشادة زيادة وعي الزواج

تعاون معظم الزواج مع زوجها من مما ساعد الزوجات على الالتزام بالتعليمات الإرشادية لكيفية التعامل مع الزواج الى زوجها من عن ملء وعلموه من الشروع، ويلدى معظم الزواج خرج مما جعل زوجه وللمعلومات مقدمة الدخل العرى.

«فترض الفروق بعض الوقات من زوجي أثناء فحص الدواجن شجيع رد زوجي المطبخ من الباب، الن فمسح زوجي أشعر دعم الي، كما يبين اعفيت جنوب الغذاء عند الشرح علي»

«(الزوجي يعمل خارج القرية) خلال التواصل مع زوجي عبر المحمول، علمت بالتعليمات خلال الشروع ووطد هذا من علاقتنا، لأن الشرف لزوجي الزب بالتعليمات من رشاد الزيادة الدخل».

«لم يكن يطلع مع زوجي عن رشاده الاجتماعي وتجربة زيادة مبيعاته، لأن يصل على يسلم زراعة ولم يطلع تقديم النصائح عن الوقاية من الأمراض لذلك أعطيته الطبيب البيطري عند زيارات فحص الدواجن».

« زوجي يتعاون جيدا، ويرافقني عندما اذهب للتطعيم (التحصين) ويتحمل المصروفات، عندما رأيت الدراجة النارية التي اشتراها زوجي أعجبتني عن الشرح اطلاقا جاري قد اشتراها».

خاتمة

سارت عملية أزواج من خلال الشروع الذي بدأت بالتعريف بالمشروع وتحديد دخل المستفيدات، كما تم تدريب المرأة على تربية الدواجن وتدريبات الخطة الإنتاجية والتسويق، من الواضح ان خطوات المشروع تسير بشكل جيد وتحقق الأهداف المرجوة.

توصيات للوصول للهدف المرجو

- أهمية متابعة المستفيدات بعد التدريب لضمان استمرارية المشروع وتحقيق دخل إضافي للمستفيدات، كما تم تدريب المرأة على تربية الدواجن وتدريبات الخطة الإنتاجية والتسويق
- تدريبات لتنفيذ من يحتاج متابعة وفق خطة الأسرة من لكل ضمان نجاح المشروع بالمشاركة مع الرجال، وأن تكون الاجتماعات، لتحقيق موضوعات وغيرها)
- الاهتمام بالمشاركة في جميع مراحل المشروع (من التخطيط حتى التقييم) لضمان تحقيق أهداف المشروع وشراكة الخبرات خلال الاجتماعات الدورية، كذلك جميع الادخار وغيرها)

دليل تنفيذ المشروع الإرشادي

لتدريب المرأة الريفية على مشروع الإرشاد

	الخطوات الإرشادية	دور المرشد والمروج	المعينات المستخدمة
1	التعريف بالمشروع	التعريف بالمشروع (عرض شفهي) * التعريف بالمشروع «عرض شفهي» * زيادة الوعي عن الدوافع الاجتماعي«	التعريف بالمعينات المشاركة (عرض)
2	مقابلة مع المستفيدات	نموذج لتحليل الاحتياجات المستفيدات المحتملة	
3	عمل دراسة الجدوى	اختيار مجموعة الاعضاء التجريبية	التعريف بالمشروع في صفحة 5 اختيار مجموعة الاعضاء
4	التدريب في عمل الخطة الفصلية		اختيار مجموعة الاعضاء التجريبية
5	وضع الخطة الفصلية من قبل المستفيدات		اختيار مجموعة الاعضاء التجريبية
6	الدراسة الاقتصادية	نموذج لدراسة الاقتصادية	
7	التدريبات العملية		الهيكل الارشادي لزراعة عش الغراب التعريب تربية الارنب التعريب تربية الحمام التعريب تربية الدواجن المتدربين حالات

هيئة الأمم المتحدة للمرأة

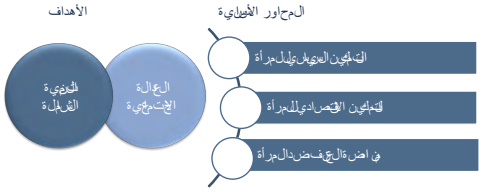
هيئة الأمم المتحدة للمساواة بين الجنسين وتمكين المرأة

المساواة بين الجنسين حق من حقوق الإنسان، وأساس لازدهار التنمية الاقتصادية.

عن هيئة الأمم المتحدة للمرأة

- دعم الدول الأعضاء في تنفيذ المعايير الدولية المتفق عليها قبل المساواة بين الجنسين (الإطار – حرية الاختيار للقرار) ومن ثم تحقيق العدالة الاجتماعية والتنمية الشاملة
- العمل مع الجهات المختصة في البرلمان العام للدولة بما يحقق التوازن بين الرجال والنساء في جميع المجالات الاجتماعية والاقتصادية للمرأة وتوفير الفرص المتكافئة بين الجنسين
- تعمل على تحقيق أهداف التنمية المستدامة بما يحقق المشاركة الفعالة للمرأة في الحياة

عن هيئة الأمم المتحدة للمرأة



أهداف التنمية المستدامة

التمكين السياسي للمرأة

التمكين الاقتصادي للمرأة

في المضي قدما نحو القضاء على العنف ضد المرأة

التعليم

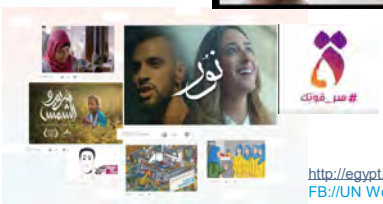
التحديات

- تقديم أكثر من 41 مليون طفل في سن المدرسة الابتدائية وهو ثلثي الأطفال في سن المرحلة الابتدائية
- تسجيل 41 مليون طفل في سن المدرسة الابتدائية لا يذهبون إلى المدرسة
- يوجد في مصر 4000 مدرسة و113 مدرسة تعمل في نظامين
- الأطفال في سن المرحلة الابتدائية يذهبون إلى المدارس المختلفة التي تخدم 15000 طفل وطفلة في 3 مراحل

دعم الوصول إلى الدرجات العلمية

- الأطفال أول من يعاني من عدم المساواة بين الجنسين في التعليم والتمييز ضد المرأة عن المرحلة الابتدائية والثانوية
- في خلال 30 يوم أو أكثر من الأطفال الذين تتراوح أعمارهم بين 6 و14 سنة لا يذهبون إلى المدارس

حملات التوعية



http://egypt.unwomen.org
FB://UN Women Egypt

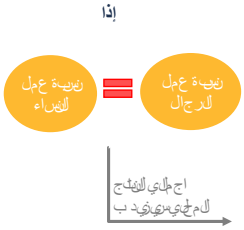
المساواة بين الجنسين وتمكين المرأة ضروري لتحقيق التنمية المستدامة

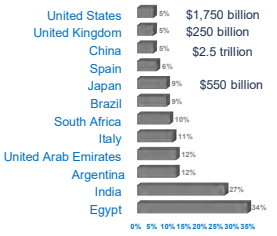
أحصائيات : لماذا أهمية سوق العمل

- تمثل المرأة على أكثر من **39.35%** من سوق العمل
- في الدول الأقل تقدما تمثل المرأة حوالي سوق العمل بينما في الدول المتقدمة و12% في الدول النامية فقط (2017)
- في أوروبا، أفريقيا وأستراليا حوالي 31 % فقط من الشركات الصغيرة والمتوسطة، وفي أمريكا تمثل أكثر من **50%** من الشركات المدرجة في سوق العمل قل من 30% فقط من 49% من الشركات المدرجة في سوق العمل على أقل تقدير في حين نسبة 3% من الشركات المدرجة في سوق العمل تقل عن **24.2%** وتعتبر أقل من 135 من أصل 149 دولة في العالم في مؤشر الفرص والأولويات الاجتماعية في مجال الأعمال في أوروبا.
- تتواجد 25-35% من العاملات في الأسواق الناشئة في حين أن 28% فقط من النساء في العالم أجازة الأمومة مدفوعة الأجر.
- تمثل صفقات الأسهم التي تقودها النساء (من القطاع العام) 10 تريليون دولار سنويا.

تتضح الفجوة في الأجور حيث تشير الإحصائيات إلى أن 29% في المتوسط من الرجال يتقاضون أجورا أعلى من النساء في العالم بالرغم من أن النساء تلعبن دورا هاما في سوق العمل في أوروبا وأفريقيا وأستراليا وأمريكا وأن 26% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي يساوي 28 تريليون دولار، أي زيادة سنوية تصل إلى 2025.

أثر المساواة بين الجنسين في الاقتصاد العالمي للدول





Source: Catalyst, 2011

أبرز الإحصاءات : الابتكار في ريادة الأعمال النسائية

- في جمر، 82% من النساء أصحاب الأعمال في قطاع التكنولوجيا المالية مقارنة بـ 18% في الولايات المتحدة. 62% من أصحاب الأعمال التكنولوجيين في جمر هم من النساء و38% في الولايات المتحدة.
- تتفاعل ظروف العمل المرنة وعدم المساواة بين الجنسين في الفرص مع بيئة مرضية مع نظم ريادة الأعمال النسائية في جمر، مما يدفع بمشاريع خاصة بالنساء تُعرف بأنها من necessity entrepreneurs
- عادة ما تقدم النساء مشاريع ذات قيمة أعلى للصرف لتدر دخلاً للأسرة، بينما تقوم الرجال بتأسيس شركات بمتوسط 3 موظفين فقط.
- بالمقارنة بين الشركات المملوكة للنساء والشركات المملوكة للرجال، يتم تمويل أكثر من ثلث الشركات المملوكة للنساء بالكامل من قبل أصحابها، بينما يتم تمويل 15% فقط من الشركات المملوكة للرجال بالكامل من قبل أصحابها. ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى 30% بحلول عام 2030.
- على الرغم من أن النساء يمثلن 47% من القوى العاملة في جمر، إلا أن 39% فقط من الشركات المملوكة للنساء لديها موظفون، مقارنة بـ 62% من الشركات المملوكة للرجال. وتوظف الشركات المملوكة للنساء في المتوسط 2.7 موظفين، بينما توظف الشركات المملوكة للرجال 4.1 موظفين.
- تبلغ نسبة رأس المال الاستثماري المخصص للشركات المملوكة للنساء 4% فقط من إجمالي رأس المال الاستثماري المخصص للشركات المملوكة للرجال.
- تمثل الشركات المملوكة للنساء في قطاع التكنولوجيا المالية 18% من إجمالي الشركات في جمر. 62% من أصحاب الأعمال التكنولوجيين في جمر هم من النساء و38% من الرجال.
- تتفاعل ظروف العمل المرنة وعدم المساواة بين الجنسين في الفرص مع بيئة مرضية مع نظم ريادة الأعمال النسائية في جمر، مما يدفع بمشاريع خاصة بالنساء تُعرف بأنها من necessity entrepreneurs
- عادة ما تقدم النساء مشاريع ذات قيمة أعلى للصرف لتدر دخلاً للأسرة، بينما تقوم الرجال بتأسيس شركات بمتوسط 3 موظفين فقط.
- بالمقارنة بين الشركات المملوكة للنساء والشركات المملوكة للرجال، يتم تمويل أكثر من ثلث الشركات المملوكة للنساء بالكامل من قبل أصحابها، بينما يتم تمويل 15% فقط من الشركات المملوكة للرجال بالكامل من قبل أصحابها. ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة إلى 30% بحلول عام 2030.
- على الرغم من أن النساء يمثلن 47% من القوى العاملة في جمر، إلا أن 39% فقط من الشركات المملوكة للنساء لديها موظفون، مقارنة بـ 62% من الشركات المملوكة للرجال. وتوظف الشركات المملوكة للنساء في المتوسط 2.7 موظفين، بينما توظف الشركات المملوكة للرجال 4.1 موظفين.
- الهرم المجتمعي للنساء رائدات الأعمال في جمر أقل منه في الولايات المتحدة، حيث تمثل النساء 47% من القوى العاملة في جمر، مقارنة بـ 50% في الولايات المتحدة.
- لكل دولار يستثمر في الصحة الإنجابية، يضيف الاقتصاد العالمي 4 دولارات على المدى الطويل. وتزيد الاستثمارات في الصحة الإنجابية من الناتج المحلي الإجمالي بنسبة 3% في المتوسط.

أبرز الإحصاءات : الريادة النسائية في جمر

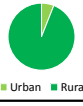
- في 2017، أطلقت 32% من الشركات الناشئة في جمر التي حصلت على تمويل من رأس المال المخاطر مؤسسات نسائية، مقارنة بـ 6% في الولايات المتحدة.
- 25% من الشركات الناشئة في جمر التي حصلت على تمويل من رأس المال المخاطر مؤسسات نسائية، مقارنة بـ 9% في الولايات المتحدة.
- 3.9% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 12.7% في الولايات المتحدة.
- 18.9% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 12.7% في الولايات المتحدة.
- 15-19% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 10-14% في الولايات المتحدة.
- 84% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 60% في الولايات المتحدة.
- 46% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 30% في الولايات المتحدة.

أبرز الإحصاءات : التحديات التي تواجه رائدات الأعمال

- 75% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 50% في الولايات المتحدة.
- 64% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 30% في الولايات المتحدة.
- 70% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 30% في الولايات المتحدة.
- 54% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 30% في الولايات المتحدة.
- 40% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 20% في الولايات المتحدة.
- 87% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 94% في الولايات المتحدة.
- 698.7 مليون دولار تم جمعها من قبل الشركات المملوكة للنساء في جمر في عام 2010.
- 85% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 75% في الولايات المتحدة.
- 3.7% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 2.5% في الولايات المتحدة.
- 139,600 (أي 3.7% من النساء في جمر) يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 571 مليون (أي 2.5%) في الولايات المتحدة.

أبرز الإحصاءات : المرأة في الريف - جمر

- 89% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 53.4% في الولايات المتحدة.
- 95% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 97% في الولايات المتحدة.
- 11% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 17.8% في الولايات المتحدة.
- 24.5% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 9.8% في الولايات المتحدة.
- 94% من النساء في جمر يعملن في مجال التكنولوجيا المالية، مقارنة بـ 1.8 مليون امرأة في الولايات المتحدة.



نموذج لتمكين الاقتصادية لهيئة الأمم المتحدة للمرأة

لمعاواتمكيتنوية الأعمال

قوية واحدة، بيت واحد

- ادماج المرأة الريفية في السل الغذائية

- مجموعات الادخار والاقراض

تمكين ريفية عمل النساء المرأة في القطاع الزراعي

تحديات : المرأة في الريف - مصر

- أغلب العاملين بالقطاع الزراعي من النساء
- طبيعة العمل في القطاع الزراعي والعادات المجتمعية تحول دون عمل المرأة
- بعد المزارع
- قلة آبار الري
- وجود أماكن للعمل الزراعي (الحظائر) بعيدة عن المنازل

- عدم وجود وحدة محلية
- المعاملات الورقية (شهادة الميلاد، البطاقة الشخصية)
- عدم وجود وسائل آمنة للمرأة في العمل
- عدم توفير الضمان الاجتماعي
- عدم المساواة في الأجور بين الرجال والنساء

المبادئ التمكينية للمرأة

1. إعادة النظر في العمل لتحقيق المساواة بين الجنسين.
2. الصحة والسلامة والعنف في العمل واحترام وحماية حقوق الإنسان وعدم التمييز.
3. الصحة، والأمان، والرفاهية لجميع العاملين من النساء والرجال.
4. التعليم، والتدريب، والتنمية المهنية للمرأة.
5. تحقيق التنمية للمشروعات والممارسات التجارية وسلاسل الإمداد والتسويق التي تمكن المرأة.
6. تعزيز المساواة من خلال المبادرات المجتمعية.
7. قياس التقدم المحرز والتقييم العلني من أجل الشفافية

التحديات على المستوى الاقتصادي والأعمال

- زيادة الإنتاج للعمالة المحلية وتحسين جودة المنتجات
- تحسين الصورة الذهنية للشركات المتعاملة مع العمالة النسائية

- تحسين الكفاءة والإنتاجية والأداء
- تحسين الوصول للأسواق المحلية والعالمية

- تحسين سمعة الشركة في النطاق المحلي
- الوصول إلى قاعدة عملاء أكبر

- زيادة القدرة على الابتكار
- زيادة القدرة التنافسية للشركات في السوق المحلي
- تحسين الاستدامة والنمو على المدى الطويل

التوقيع على المبادئ التمكينية للمرأة من قبل الشركات المصرية

- 2,050 CEOs signed the WEPs worldwide (22 in Egypt)

Careem	Vodafone Egypt	Daltex Corporation
Blue Nile	Green Egypt	SEKEM
Agriculture Investment and Development Company	Team Misr –Engineering & Management Consultants	Jumia
Raya Holding	Schneider Electric Egypt & NEA	Egyliere Travel
Al Mansour Holding Company for Financial Investments	Orascom Telecom Holding S.A.E.	The Egyptian Stock Exchange
Cairo Scientific Company	Olympic Group	Hashem Brothers For Essential oils & Aromatic Products
CID (Chemical Industries Development)	Excellence	WEBB International Middle East Ltd.
Deloitte Middle East		

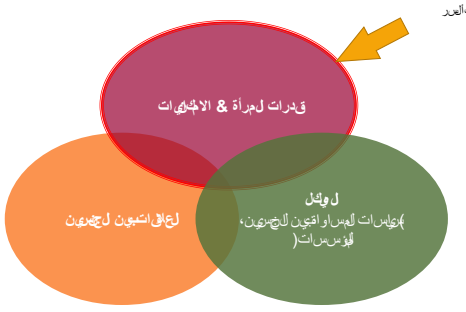
"إن أردت أن تعرف أي عضو مجتمع
هي أهم عضو لك"
لسلام لك

التمكين الاقتصادي للمرأة
فى
ريف صعيد مصر

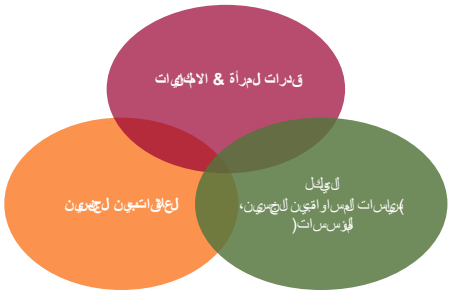
27 فبراير 2019

تواجه المرأة الكثير من العقبات

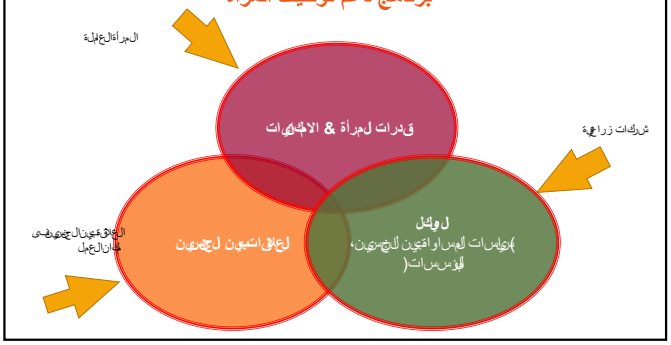
الايسماب



نحو التمكين الاقتصادي للمرأة



برنامج دعم توظيف المرأة



التمكين الاقتصادي للمرأة فى باكستان

تحسين الدخل للحد من الفقر في المناطق الريفية

مشروع لتحسين الدخل للحد من الفقر في المناطق الريفية من خلال تطوير سلسلة القيمة للمنتجات الحرفية في منطقة خيبر بختونخوا (2017 إلى 2022)

(Photo: Project)

التمكين الاقتصادي للمرأة فى جمهورية قيرغيزستان

دعم المشاريع التجارية للنساء ريادة الأعمال

مشروع لتحسين سبل العيش من خلال تطوير سلسلة القيمة للمنتجات الحرفية في منطقة إيسيك كول (2007 إلى 2016 و 2017 حتى 2020)

(Photo: Project)

مبادرات اخري

(Photo: Project)

التمكين الاقتصادي للمرأة فى كمبوديا

دعم منتجي قدرات الحرف اليدوية في كمبوديا

مشروع لتعزيز مهارات الحرفيين لتطوير المنتجات وتحسين سبل العيش (2017 إلى 2022)

(Photos: Yamaguchi)

الصور

الصور

بانر ندوة تمكين المرأة

فندق جراند اتون بالمنيا : المكان الخاص بالندوة

حضور سيدات قرية بنى مر من جهزوا البريك

البريك المجهز من قبل سيدات مستهدفات بقرية بنى مر

أكثر من ١٠٠ شخص شاركوا بالندوة

الكلمات الإفتتاحية

الصور

<table>
<tr>
<td>
</td>
<td>
</td>
</tr>
<tr>
<td>مدير مشروع الايسماب يقدم كلمة</td>
<td>مقدمة من كبير إستشارى الايسماب</td>
</tr>
<tr>
<td> </td>
<td> </td>
</tr>
<tr>
<td>عرض خاص لممثلة الامم المتحدة للمراة</td>
<td>عرض خاص لفريق مشروع الايسماب</td>
</tr>
<tr>
<td>
</td>
<td> </td>
</tr>
<tr>
<td>جلسة نقاشية</td>
<td>احدي السيدات المستهدفات من الايسماب تلهم بالعرض وتشارك تجربتها أمام الحضور</td>
</tr>
</table>

الصور

المناقشات

المناقشات

المستهدفين من مشروع الايسماب

المستهدفين من مشروع هيئة الامم المتحدة للمراة

أعضاء فريق مشروع الايسماب

أعضاء فريق مشروع الايسماب

ندوة عن التمكين الإقتصادى للمرأة بصعيد مصر

خبرات ميدانية من مشروع الأيسماب (تعاون فنى بين وزارة الزراعة والجايكا اليابانية)
ومن برنامج دعم توظيف المرأة لهيئة الأمم المتحدة للمرأة

A Seminar on Approaches of Women's Economic Empowerment in Rural Upper Egypt

Field Experiences of ISMAP (MALR-JICA) and WEPP (UN Women)

ملحق 8 – 3 النشرات

أيسماب

مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين

صوت المزارعين

السيد/ احمد صلاح
قرية/ كوم مطاى / مركز مطاى / محافظة/ المنيا
"في/ البداية/ قمنا/ بزيارة/ الأسواق/ لدراسة/ العرض/ والطلب/ وكان/ ذلك/ مفيد/ لنا/ & قمنا/ بزيارة/ السوق/ في/ المنيا/ & ثم/ قررنا/ زراعة/ الخيار/ بناء/ على/ المعلومات/ التي/ حصلنا/ عليها/ حول/ الصنف/ المطلوب/ وشهر/ الذروة/ لذا/ كانت/ الزيارة/ إلى/ السوق/ مهمة/ & كما/ قدم/ المشروع/ التدريبات/ التي/ & قام/ بها/ أساتذة/ من/ جامعة/ المنيا/ بتقديم/ التدريبات/ & شملت/ التدريبات/ العديد/ من/ المحاصيل/ & وقد/ كان/ "كل/ هذا/ مفيد/ للمزارعين/ &

السيد/ مجدى علي مهران
قرية/ موشا/ مركز/ اسيوط/ محافظة/ أسيوط
"بعد/ أن/ شاركت/ في/ المشروع/ قررت/ زراعة/ فول/ الصويا/ وفقا/ لاحتياجات/ السوق/ وتمكنت/ من/ زيادة/ دخلي/ & ثم/ اشتريت/ آلة/ إزالة/ الحشائش/ من/ هذا/ الدخل.

نساء/ بقرية/ بنى/ مر/ محافظة/ أسيوط
بعد/ عمل/ دراسة/ السوق/ قررت/ النساء/ المستهدفات/ صناعة/ الخبز/ وبيعه/ بنجاح/ في/ مديرية/ الزراعة/ في/ أسيوط/ & يجلب/ لهم/ هذا/ العمل/ دخل/ ثابت.

السيد/ أحمد موسى
قرية/ صنيو/ مركز/ ديروط/ محافظة/ أسيوط
"لقد/ زرعت/ الفاصوليا/ الخضراء/ المتأخرة/ لاستهداف/ السوق/ في/ موسم/ الأسعار/ المرتفعة/ لانه/ عندما/ يكون/ العرض/ منخفضا/ في/ السوق/ & يمكنني/ البيع/ بسعر/ مرتفع/ & قمت/ بتحميل/ الفاصوليا/ الخضراء/ مع/ القمح/ & حيث/ ان/ معظم/ المزارعين/ يزرعون/ الفاصوليا/ "الخضراء/ & لكنني/ تأخرت/ في/ زراعتها/ حتى/ أتمكن/ من/ بيعها/ بسعر/ جيد/ &

صوت المهندسين

الدكتور/ شيرين حسين عيسى علي
مديرية/ الزراعة/ بأسيوط

يعتقد/ المشروع/ أن/ للمرأة/ دور/ فعال/ في/ زيادة/ دخل/ الأسر/ & دعم/ المشروع/ السيدات/ بتقديم/ العديد/ من/ الأنشطة/ التي/ تشجعهم/ على/ ممارسة/ الأعمال/ التجارية/ الصغير/ & تم/ تحفيز/ السيدات/ من/ خلال/ أنشطة/ المشروع/ للقيام/ بأعمال/ تجارية/ صغيرة/ & هذا/ ساهم/ في/ زيادة/ دخل/ أسرهم/ &

السيد/ احمد حمدي محمد
مدير/ الجمعية/ الزراعية/ بقرية/ منشاة/ المغالقة/
مركز/ ملوي/
محافظة/ المنيا

لقد/ تعلم/ المزارعون/ الكثير/ من/ الأشياء/ من/ هذا/ المشروع/ & وكان/ من/ اهم/ تلك/ الاشياء/ أن/ المزارعين/ يمكنهم/ بالفعل/ زيادة/ دخلهم/ من/ خلال/ زراعة/ المحاصيل/ على/ أساس/ احتياجات/ السوق/ & متطلباته/ & كما/ وفر/ المشروع/ فرص/ تجارية/ للمزارعين/ للتعامل/ مع/ التجار/ الجدد/ والمشترين/ والمصدرين/ & هذا/ من/ شأنه/ أن/ يساعد/ المزارعين/ على/ استكشاف/ فرص/ أفضل/ لزيادة/ دخلهم/ &

تم تنفيذ " مشروع تحسين الزراعة الموجهة نحو السوق لصغار المزارعين منذ مايو 2014 في محافظتي المنيا وأسيوط لدعم تحقيق استراتيجيات وزارة الزراعة . "استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030".

منهجنا

نهج المشروع هو تنمية قدرات صغار المزارعين لممارسة "الزراعة كعمل تجاري" ، بمعنى أن صغار المزارعين قادرون على اختيار المحاصيل وفقا لاحتياجات السوق وبالتالي زيادة دخلهم الزراعي.

يروج نهجنا لمفهوم الزراعة للبيع" بدلا من مفهوم الزراعة ثم البيع ". واستناداً إلى هذا المفهوم ، تم تطوير منهج المشروع عن طريق أنشطة موجهة نحو السوق.

تسلسل الانشطة

دراسة السوق

الخطة الزراعية

التدريبات الحقلية

الإنجازات

شمل المشروع 9 قرى بالمنيا و 11 قرية بمحافظة أسيوط . بلغ عدد المزارعين المشاركين في أنشطة المشروع ودورات التدريب أكثر من 1900 مزارع . بالإضافة إلى ذلك ، شمل المشروع أيضا السيدات في أنشطة "موجهة نحو السوق". شارك أكثر من 650 امرأة ريفية في أنشطتنا.

العنصر	محافظة المنيا	محافظة أسيوط	الاجمالى
عدد القرى المغطاة	J	KK	LM
عدد المزارعين المشاركين	NOP	KMNQ	KJQM
عدد السيدات المشاركات	QKQ	QQQ	RSR
عدد الزراعات التعاقدية	K	L	Q
عدد مهندسى الارشاد والتعاون الذين تم تدريبهم	KRL	LQO	QJR

زيادة الدخل الزراعى

متوسط دخل عدد 314 مزارع تم عمل مسح لهم فى عام 2017 / 2018 زاد بنسبة 44% عن موسم 2015/2016. كما أستطاع عدد 223 مزارع (نسبة 71%) زيادة دخله الزراعى فى موسم 2017/2018 مقارنة بالموسم السابق 2015/2016. كما وصل عدد من أستطاع ان يضاعف دخله الزراعى الى 83 مزارع (نسبة 26.4%).

ممارسة السيدات للاعمال التجارية

قامت 51 امرأة بعمل خطة أعمال خاصة بهن وبدأت أعمالهن مثل تربية البط وتربية الحمام وصناعة الخبز

تم تنفيذ اكثر من 100 حقل إرشادى

دعم المشروع إنشاء أكثر من 100 حقل إرشادى . تعلم المزارعون التقنيات الزراعية بطريقة عملية من خلال هذة الحقول الإرشادية

مشروع تحسين سبل معيشة المزارعات الريفيات

أنشطة مشروع تمكين المرأة

أين سنعمل

السيدة/ حنان محمد محمود (قرية الشيخ فضل , محافظة المنيا)

تقوم السيدة بتربية الماشية وتقدر أن دخلها السنوي قد زاد بحوالي 2500 جنيه في ديسمبر 2018 وهي لا تزال تعمل في هذا النشاط حتى الآن.

"لقد تعلمت الكثير من هذا النشاط. خصصت جزء من المال الذي حصلت عليه من المشروع لشراء الماشية وبدأت في تربية الماشية في المنزل. وأصبحت أبيع الحليب الطازج للجيران وأصنع الجبن والزبادي لأسرتي. وأنا أدخر المال الذي أكسبه من هذا النشاط لشراء المزيد من الماشية ".

السيدة/ حنان رمضان محمد (قرية الشيخ فضل , محافظة المنيا)

تقوم السيدة بتربية الماشية والمواظبة على حضور اجتماعات المجموعة مرة كل أسبوع على الأقل منذ 3 سنوات. وقد قدرت دخلها السنوي بحوالي 150 جنيه في كل مرة.

" من المال الذي حصلت عليه من المشروع اشتريت الماشية وبدأت في تربيتها في المنزل. وأنا أبيع الحليب الطازج للجيران وأصنع الجبن والزبادي لأسرتي. وأدخر المال الذي أكسبه من هذا النشاط لشراء المزيد من الماشية ".

السيدة/ حنان محمد محمود (قرية الشيخ فضل , محافظة المنيا)

لقد قالت أن حياتها قد تغيرت بشكل كبير منذ انضمامها إلى المشروع. وأوضحت أنها كانت تخرج مرة كل أسبوع لبيع الحليب الطازج والجبن والزبادي الذي تصنعه في المنزل، ولكن الدخل الذي كانت تحققه كان قليلاً جداً. وبعد انضمامها إلى المشروع تعلمت كيفية تحسين جودة منتجاتها وزيادة أرباحها.

صوت المستفيدين

السيدة/ شريفة حسين علي
من قرية الزراع بمركز بلطيم

لقد ساعدني المشروع في زيادة دخل الأسرة. دعم المشروع الذي تلقيته العديد من النشطات التي ساعدتني على ممارسة العمل الحر في المنزل. وأنا أبيع الآن الجبن والزبادي لجيراني وأدخر المال الذي أكسبه من هذا النشاط لشراء المزيد من الماشية. وهذا يساعدني في زيادة دخل أسرتي.

السيدة/ سعاد عبد الحميد
من قرية الزراع بمركز بلطيم

لقد ساعدني المشروع في زيادة دخل الأسرة. دعم المشروع الذي تلقيته العديد من النشطات التي ساعدتني على ممارسة العمل الحر في المنزل. وأنا أبيع الآن الجبن والزبادي لجيراني وأدخر المال الذي أكسبه من هذا النشاط لشراء المزيد من الماشية. وهذا يساعدني في زيادة دخل أسرتي.

تنفيذ " مشروع تحسين الزراعة الموجه نحو السوق لصغار المزارعين في محافظتي المنيا وأسيوط لدعم تحقيق استراتيجيات وزارة الزراعة التنموية الزراعية المستدامة 2030".

منهجية المشروع في السيدات الريفيات

يركز نهج المشروع الإيمان على تطوير قدرات السيدات الريفيات على ممارسة أعمال اللاتجاري هو غير ربحي تطوع السيدات أن تحصل على ربح من التطوير أنشطة أعمال مدرة للدخل مثل أنشطة تربية الطيور والخبوز. نحن نؤمن أن السيدات الريفيات على قدرة كبيرة من الوعي الاقتصادي بأسرهن بل أيضا قد تساهم في زيادة دخل الأسرة بشكل ملحوظ.

سلسلة أنشطة السيدات

الإجتماعي توعوي

المشاركات

"لكل تدريب عن تربية الطيور للمزارعين في مشروع تحسين الزراعة بالمنيا وأسيوط". السيدة/ حنان, قرية ميدي)

دراسة السوق

سألت المتدربات عن أفضل الأوقات لبيع منتجاتهن في الأسواق المحلية. بدأت السيدة/ شايه, قرية أولاد إلياس)

الدراسة الإقتصادية

قد لا تقم بعض المتدربات بحساب التكاليف والأرباح بشكل دقيق. بدأت السيدة/ دعاء, قرية تلة)

التدريب الفني

"لم أكن أتردد في الخروج من المنزل لبيع منتجاتي ولكن بعد أن تلقيت التدريب أصبحت أكثر ثقة بنفسي". السيدة/ سنية, قرية فمول)

المتابعة)
إجتماعات الدورية للسيدات

"لقد استفدت من حضور اجتماعات المجموعة الدورية". السيدة/ أمينة, قرية فمول)

تحقق الوعي لدى المرأة الريفية لم تكن قادرة به.

تساعد السيدات أن تعرف إحتياجات السوق. وتنفيذ أعمالهم في الريف أعمالهم لتحسين.

تساعد السيدات أن تتعلم كيفية حساب البنك الريفي وأن بعض أعمالهم تعرض لنشاط أكثر ربحية

تطوير أعمالهم في السيدات تحقيق لدخل أكثر وزيادة

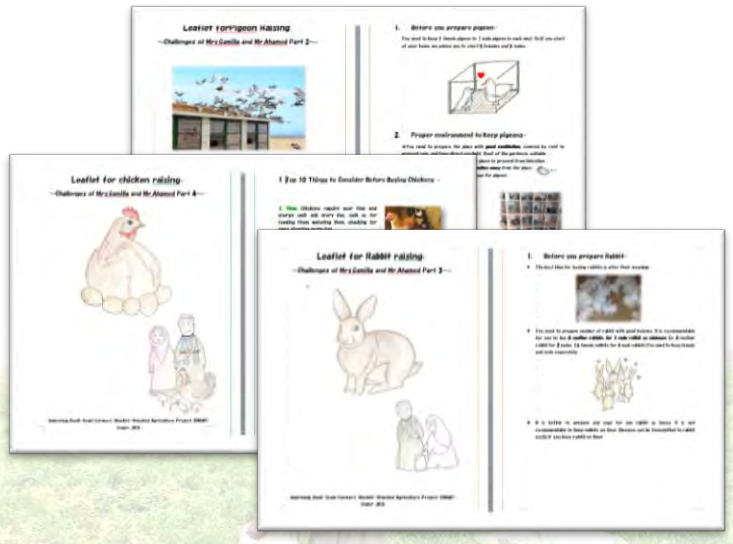
الانجازات الخاصة بالسيدات الريفيات

لقد ساهمت السيدات الريفيات في أنشطة مشروع تحسين الزراعة بالمنيا وأسيوط من 2015 والنشر من 50 قرية من أعمالها الإنتاجية الخاصة بمشروع الإيسماب

البيان	المنيا	أسيوط	الإجمالي
عدد القرى المستهدفة	6	7	13
عدد السيدات المشاركات في تدريبات الخطة الإنتاجية في عام 2017	34	32	66
عدد السيدات اللاتي قمن بعمل الخطة الإنتاجية في عام 2017	24	28	52
عدد السيدات اللاتي بدأن في تنفيذ أنشطتهن الإنتاجية في عام 2017	24	28	52

الأعمال الناجحة للسيدات

بلغت 41 امرأة قد حصلت على دخل من أعمالها الإنتاجية الفردية (تربية الطيور (البط والحمام والدجاج) والمنتجات الغذائية (الخبز الفطير) وبلغ متوسط دخلهم خلال 4 أشهر 1750 جنيهاً , وقد قام 7 منهم بشراء أكثر من 4000 جنيه.



الكتيبات التي تم إعدادها

أعد فريق المشروع سلسلة من الكتيبات التي تدعم المرشدين في تنفيذ تلك الأنشطة , ويمكن للسيدات الريفيات تعلم هذه الأنشطة بتوجيه فصل السيدة جميلة وزوجها السيد أحمد الذي ساعد على نجاح مشروع الإيسماب .

دعم مقدم من المرشدين الزراعيين

يمكن للمرشدين الزراعيين تقديم الدعم في تنفيذ أنشطة تعاونية مع السيدات في المشروع حيث أن هناك العديد من المرشدين الزراعيين ويمكن الاستفادة من خبرات الخبراء والمتابعة المركزي والمحافظة والمكاتب المركزي بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي .

ملحق 8 – كتابات الوبكليت

دليل المجتمعات الزراعية

مشروع تحسين البنية التحتية الزراعية للتنمية الريفية المتكاملة

(الايسماب)

JICA
MALR

هدف التقرير هو تقديم منهج الايسماب وانجازاته بصورة مختصرة، كذلك مذكرات قصص نجاح للمزارعين المشاركين فى المشروع

الترويج للزراعة الموجهة للسوق الى صغار المزارعين

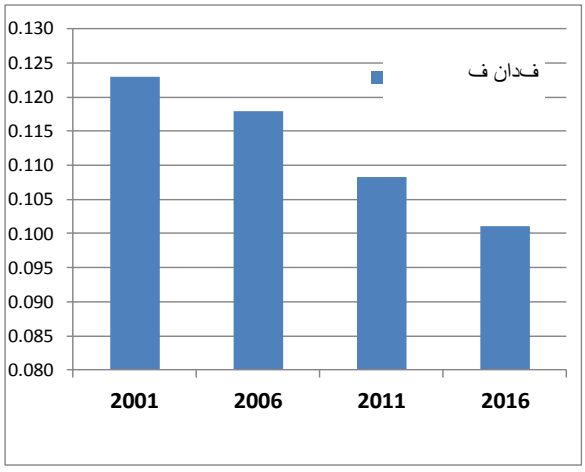
يعتبر القطاع الزراعى واحد من أهم الصناعات فى مصر، فهو يسهم بحوالى ١٣% من اجمالى الناتج المحلى، ويعمل به ٢٩% من السكان العاملين بالبلد. وقد صاغت وزارة الزراعة واستصلاح الاراضى "استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠"، ورسالة هذه الاستراتيجية هو "تحقيق تنمية اقتصادية شاملة بناء على قطاع زراعى فعال قادرا على الاستدامة والنمو السريع، مع التركيز على المجموعات المحرومة والتقليل من حدة الفقر" وأيضا واحدة من اهداف هذه الاستراتيجية هو زيادة القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية بالسوق العالمى والمحلى.

ويعد القطاع الزراعى هام جدا خاصة فى صعيد مصر، حيث يعمل حوالى ٥٣% من السكان بالزراعة، وتوجد اعلى نسبة فقر بصعيد مصر، تصل نسبة السكان الفقراء الى ٢١,٦% من اجمالى عدد سكان مصر، حيث ٦٠% من الفقراء يعيشون بصعيد مصر، ويقطن أغلبهم بالمناطق الريفية ويعملون فى زراعة أرضهم الزراعية الصغيرة المساحة، لذا من الهام جدا دعم هؤلاء المزارعين لتحقيق التنمية فى هذا الاقليم والتخفيف من حدة الفقر.

وكنتيجة لما سبق، صمم منهج "مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين" ونفذ فى الفترة من مايو ٢٠١٤ وحتى ابريل ٢٠١٩ فى صعيد مصر بمحافظتى المنيا وأسيوط من خلال بروتكول التعاون الفنى فيما بين وزراة الزراعة واستصلاح الاراضى (MALR) وهيئة التعاون الدولى اليابانية (JICA)، صممت الجايكا منهج لمساعدة صغار المزارعين فى تنمية قدراتهم لممارسة الزراعة كعمل تجارى، لتسهم فى زيادة دخلهم الزراعى. هذا التقرير يهدف الى عرض منهج ايسماب وانجازاته بصورة مختصرة، كما يعرض مذكرات لقصص نجاح بعض المزارعين المشاركين بالمشروع.

أهمية الزراعة الموجهة للسوق فى مصر

يزداد عدد سكان مصر بمعدل نمو سنوى حوالى ٢%، على الناحية الاخرى تراجعت مساحة الاراضى القديمة بسبب النمو السكانى ورغما عن التوسع فى الاراضى الجديدة، ففى المجمل تزداد الارض المنزرعة فى مصر زيادة نسبية لكنها لا تقارن بالزيادة السكانية.



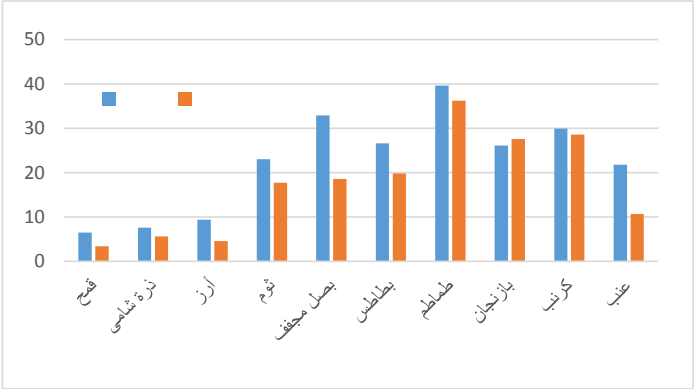
وكنتيجة لما سبق، تناقص نصيب الفرد من الارض الزراعية بنسبة ١٨% فى الفترة من ٢٠٠١ حتى ٢٠١٦، كما تناقص نصيب الفرد من الارض الزراعية من ٠,١٢٣ فدان[1] للفرد عام ٢٠٠١ الى ٠,١٠١ فدان للفرد عام ٢٠١٦. يمثل صغار المزارعين الاغلبية العظمى للمنتجين فى مصر، حيث تصل نسبه الحائزين بأقل من ٣ فدان (١,٢٤ هكتار) الى ٩٠%، وبالتالى تبرز أهمية زيادة دخل المزارعين للحفاظ على الانتاج الزراعى، ولتجنب عجز المزارعين على تحمل تكاليف الانتاج.

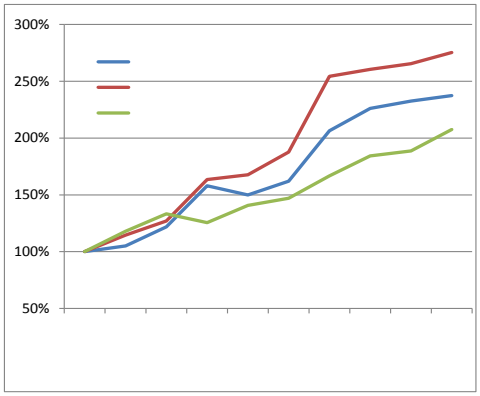
نقطة اخرى هامة هى الانتاجية المرتفعة للمحاصيل الزراعية فى مصر، متميزة بطول فترة تعرض النبات الى أشعة الشمس وبتربتها الخصبة، وتزداد أنتاجية المحاصيل الرئيسية فى مصر عن الانتاجية العالمية، وتحد من أمكانية زيادة الدخل عبر زيادة انتاجية المحاصيل، بخلاف بعض المحاصيل التى لا يزال مستوى الانتاجية يحتاج بعض الدعم.

بالتالى تتركز خيارات دعم المزارعين فى زيادة دخلهم فى النقاط التالية : ١) زيادة سعر البيع ، ٢) تقليل تكاليف الانتاج، هكذا يكون السوق هو المفتاح لزيادة الدخل. معنى الزراعة الموجهة للسوق اختيار المحصول والتقنيات الزراعية وفقا لأحتياج السوق، يجب على المزارعين معرفة احتياج السوق قبل اختيار المحصول كذلك التقنيات الزراعية المستخدمة، بالفعل ان المزارعين فى مصر على دراية بالسوق، كما تشير الاحصائيات الى زيادة نمو انتاج الخضر التى تعود على المزارعين بربح

[1] 1 فدان = 0.42 هكتار

كبير مقارنة بالمحاصيل الحقلية حيث تتجاوز معدلات نمو الخضر معدلات نمو المحاصيل الحقلية.





منهج الايسماب

يعمل منهج شيب كمرجع

تم الرجوع الى منهج شيب كنموذج ناجح عند تصميم منهج الايسماب، تعنى شيب (SHEP) تشجيع وتمكين صغار حائزين زراع الخضر، نفذ هذا المشروع فى ريف دولة كينيا فى الفترة من ٢٠٠٦ الى ٢٠٠٩ خلال الدعم الفنى للجايكا، وأستطاع تحقيق زيادة كبيرة فى الدخل الزراعى لصغار الحائزين المستهدفين، يعتبر شيب منهج للتركيز على تنمية قدرات المزارعين، كما صمم ليكون بمثابة نهج ارشاد زراعى موجه للسوق، فيما يلى وصف لنشأة منهج شيب:

"منهج شيب[2] له اثنان من الركائز الاساسية: (١) الترويج للزراعة كعمل تجارى، (٢) تحفيز وتمكين الافراد من خلال تصميم فعال للأنشطة ونصائح فى كيفية تنفيذها. الركيزة الاولى تروج للنشاط الزراعى كعمل تجارى، وتهدف الى خلق أقتصاد محلى كفء من خلال مشاركة معلومات السوق والمنتجين بين الاطراف المعنية بالسوق، بمعنى اخر ينفذ منهج شيب أنشطة تقلل من عدم تناسق معلومات السوق التى لدى الجهات والاشخاص المختلفة بالسوق (على سبيل المثال دراسة السوق يمكن ان تقلل من فجوة نقص المعلومات بين المزارعين والتجار) .

الركيزة الثانية هى تمكين وتحفيز الافراد: يشار الى نظريات الحافز، وخصوصا نظرية تقرير الذات SDT لأدوارد ديكى. هذه النظرية تحدد ثلاثة احتياجات نفسية: الاحتياج الى الاستقلال - الجدارة - الارتباط او الصلة. وفقا للنظرية يشعر الافراد بالتحفيز عندما يدعم الاحتياج بالاستقلال والجدارة والصلة. فى حالة شيب تم تصميم سلسلة من الانشطة تتمكن من اطلاق حافز المزارع نحو الزراعة الموجهة للسوق مع الاخذ فى الاعتبار هذه الاحتياجات الثلاثة النفسية.

على سبيل المثال يطلب من المزارعين ان يقوموا بعمل دراسة السوق بأنفسهم حتى يشعروا بأنهم متحكمين فى أفعالهم وهذا يدعم الاحتياج الى الاستقلالية، فعند الانتهاء من عمل دراسة السوق بنجاح يشعر المزارعين بأكتسابهم المهارات والمعرفة والتى تدعم الجدارة. فى النهاية يطلب شيب من المزارعين الممثلين من قاموا بعمل دراسة السوق ان يرجعوا الى زملائهم من المزارعين لمشاركة نتائج دراسة السوق معهم. من خلال هذه العملية، يشعر المزارعين بالانتماء والارتباط بزملائهم والتى بدورها تسهم فى دعم الاحتياج النفسى للمزارع "الارتباط والصلة"

وفقا لمنهج شيب، يعمل مشروع الايسماب على تغيير فكر المزارع من المبدأ التقليدى: الزراعة ثم البيع ليتغير الى الزراعة بهدف البيع بمعنى معرفة الطلب بالسوق قبل اختيار المحاصيل، مما يساعد على نشأت الفكر التجارى للمزارعين، وصممت الانشطة لتعمل على رفع حافز المزارعين من وجهة نظر الجوانب النفسية السابق ذكرها وهى: الاستقلال – الكفاءة - الارتباط، كما تكيف منهج شيب مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية بصعيد مصر خلال تصميمة لمنهج الايسماب.

[2] تم الاقتباس من "تقرير عن مشروع تعزيز الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين من أجل التغذية المدرسية" – مارس 2018 – الجايكا
http://libopac.jica.go.jp/images/report/12304077.pdf

التدريبات الحقلية

السوق والمنافذ التسويقية للمزارع بمصر

تصنف قنوات السوق طبقًا لمنهج المشروع الى قسمين: ١) أسواق الجملة من خلال التجار،٢) سوق التصدير والاسواق الكبرى بالمناطق الحضرية من خلال الشركات الزراعية والتي تستهدف الاسر ذات الدخل المرتفع ، يمكن للمزارع ان يحدد خطة تسويقة وفقا لهذه الاسواق.

فى حالة استهداف المزارعين لسوق التصدير او الاسوق الكبرى بالمناطق الحضرية، سيكون عليهم انتاج محاصيل ذى جودة عالية والالتزام بأرشادات تقليل كميات المبيدات بزراعتهم او تطبيق الممارسات الزراعية الجيدة او الزراعات العضوية. فى تلك الحالة يحتاج المزارعين الى التعامل مع شركات التصنيع الزراعى ليتمكنوا من النفاذ الى تلك الاسواق.

أما فى حالة استهداف المزارعين للسوق المحلى، لن يكون لفكرة التدريج حسب الجودة أهمية كما هو الحال فى استهداف سوق التصدير او اسواق المجتمعات الحضرية، حيث لن يشكل السعر اختلافا بسبب الجودة بالسوق المحلى، ويوحد السعر بسبب التساوى بين العرض والطلب فى بعض الاوقات. وبالتالى يكون هدف المزارعين تغيير موعد الزراعة ليتمكنوا من بيع المحصول بالسوق عندما تكون كمية المعروض قليلة بمعنى اخر بيع المحصول عندما يرتفع سعر السوق.

منهج يتناسب مع الاسواق المختلفة

ولترويج منهج الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين، يلزم تصميم منهج يناسب خصائص السوق، وحتى يكون للعمل الارشادى دور فى مساعدة المزارعين فى زيادة دخلهم. النهج المصمم خلال المشروع "نهج الايسماب" هو واحدة من الخيارات لتحقيق هذا الهدف.

يختلف منهج الايسماب عن اسلوب الارشاد التقليدى فى عملية اختيار المحاصيل، حيث تحدد (فى الايسماب) المحاصيل من قبل المزارعين وفقا لأحتياج السوق، يتعرف المزارعين على احتياج السوق خلال زيارة السوق وقبل أختيار المحصول، يشجع الايسماب المزارعين على تنفيذ دراسة السوق بأنفسهم وذلك للحصول على المعرفة من السوق مباشرة، كما يصميم برنامج تدريبى لزراعة المحاصيل وفقا لتلك المعرفة عن أحتياج السوق والتى أكتسبها المزارع، بهذه الطريقة يتناسب البرنامج التدريبى مع أحتياج السوق.

زيارة المزارعين الى سوق الجملة لعمل دراسة السوق

أما عن أسواق التصدير والمجتمعات الحضرية ينظم حوار تجارى فيما بين المزارعين والشركات الزراعية، والذى بدورة يساعد على تجسيد الزراعة التعاقدية، ويتوقع من الجمعية الزراعية ان تقوم بتجميع المزارعين لعمل تعاقد مع الشركات، وتقوم الشركات بشرح التقنيات والمدخلات الواجب استخدامها للمزارعين المتعاقدين، وتمد الشركة المزارعين بهذه المدخلات والتقنيات.

تم عقد ورش الحوار التجارى مرات عديدة خلال فترة المشروع فيما بين صغار المزارعين المستهدفين وشركات التصنيع الدولية والمحلية، كما نفذت تجارب للزراعة التعاقدية فى محاصيل كل من; البطاطا، البصل والخيار بين بعض مزارعين وشركات التصنيع الزراعي.

وتمثل التحدى للمزارعين فى الحفاظ على جودة المنتج التى تلبى مواصفات الشركات، استطاع واحد من المزارعين المتعاقدين ان ينتج نسبة ٢٥% من محصولة طبقا للمواصفات وتسلمتة الشركة، أدرك المزارع ان السعر المقدم من الشركة يمثل أعلى من ضعف سعر السوق المحلى.

تحدى اخر تمثل فى تكوين هيئة او كيان لتجميع أكبر عدد يناسب احتياج الشركة، وذلك لعدم قدرة المزارعين الافراد على التعامل مع الشركات بصفة فردية، وبالتالى شدد المشروع على دور الجمعيات الزراعية فى تجميع وتنظيم المزارعين الاعضاء، كما شكل لجنة تسويقية تحت مظلة الجمعية تتكون من المزارعين النشطاء من شاركوا بأنشطة الايسماب، يكون لهم الدور القيادى فى قيادة هذا الكيان فى القرية

اجتماع الحوار التجارى

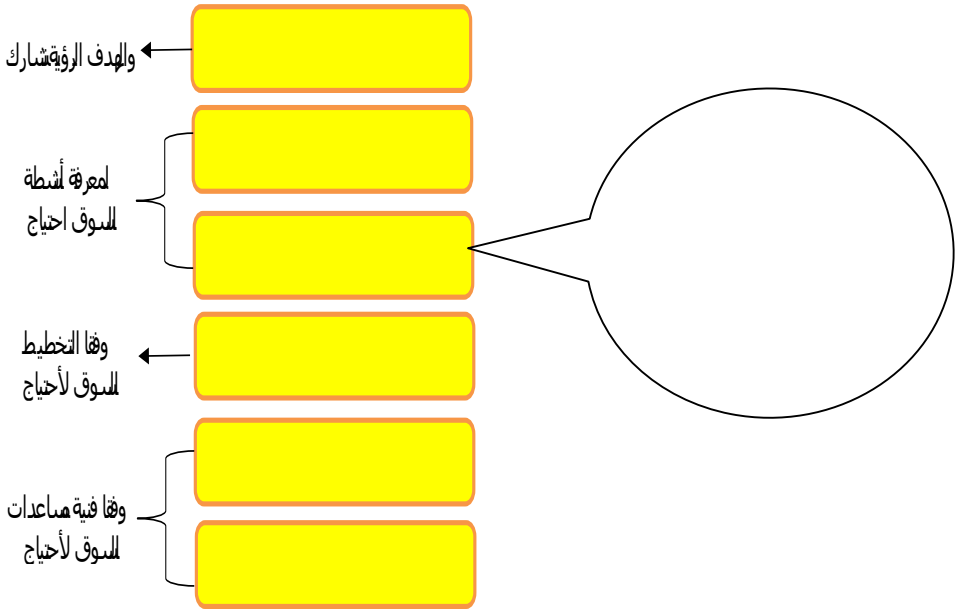
ه ج خ ص ق

خصائص السوق	المنهج	المساعدات الفنية
السوق المحلى: يبيع المزارعين محاصليهم بالسوق المحلى مباشرة او الى السوق من خلال تجار. ➢ هناك امكانية البيع بسعر أعلى من خلال **تغيير وقت الزراعة** ➢ يتم بيع المحصول بصورة فردية	✓ مساعدة المزارعين فى عمل دراسة السوق لمعرفة المواعيد التى يصل فيها السعر الى أقصاه، وحتى يتم تغيير وقت الحصاد والنقل من قبل المزارعين لأستهداف هذه الاوقات ✓ تطبيق عملى لهذه التقنيات بالحقول الارشادية	✓ تقديم الفرص للمزارعين لزيارة السوق ✓ تقديم التدريبات الفنية وتأسيس الحقول الارشادية
سوق التصدير والهايبر ماركت بالمناطق الحضرية يلزم التواصل مع شركات التصنيع الزراعى حتى تتمكن من النفاذ الى تلك الاسواق ➢ يحتاج المزارعين الى التركيز على **تحسين جودة المنتج** وبذلك يتمكنوا من عمل تعاقد يحتاج المزارعين الى **التجمع فى مجموعة** (كوحدة واحدة) ليتمكنوا من عمل التعاقد مع الشركات	✓ نظيم حوار تجارى فيما بين المزارعين والشركات ✓ شراكة القطاع الخاص والحكومي	✓ تنسق الجمعيات الزراعية مع الشركات وتجمع المزارعين ✓ التعاون بين القطاع الحكومي والخاص • القطاع الحكومي: تجميع المزارعين والتنسيق • القطاع الخاص: توفير المدخلات الزراعية والتوجيهات الفنية – شراء ونقل المنتج من المزارعين

تصنيف الخطوات الارشادية

ينفذ منهج الايسماب من خلال مجموعة من الانشطة بالتوازى مع الخطوات الارشادية، حيث تم تطوير منهج ايسماب ليتناسب مع كل من خصائص السوق والمجتمع الريفى فى مصر. ونتيجة لهذا، صممت الخطوات الارشادية من خلال ثلاثة تصنيفات: أ) خطوات تستهدف السوق المحلى، ب) خطوات تستهدف سوق التصدير والاسوق الكبرى بالمناطق الحضرية، ج) خطوات تستهدف أنشطة تمكين المرأة. فى قرى صعيد مصر، لا يسمح للمرأة فى معظم الاحيان ان تعمل بالحقل او ان تمارس الزراعة. وفى ظل هذه الظروف، تم تصميم خطوات لدعم المرأة الريفية وأنشطتها، بحيث

يكون للمرأة الدور الرئيسى بها مثل تربية الدواجن وعمل المخبوزات وغيرها[3].



< الهيكل الرئيسى للنهج الارشادى >

الخصائص الرئيسية للخطوات الارشادية

بنيت الخطوات الارشادية على أربعة مراحل وهى:١) اختيار القرى المستهدفة والمزارعين ومشاركة الرؤية والغرض من النشاط، ٢) خلق وعى، خاصة ان تكون على علم بأحتياجات السوق، ٣) التخطيط للزراعة وفقا لأحتياج السوق، د) تقديم المساعدات الفنية وفقا لأحتياجات السوق. التصنيفات الثلاثة السابق ذكرها للخطوات الارشادية تتبع هذه الخصائص الرئيسية

واجه فريق المشروع بعض التحديات تتعلق بعدم مواظبة المزارعين المستهدفين على الحضور، والذى تسبب بعض الاوقات بعدم اتساق الخطة الزراعية ولا نتائج دراسة السوق، وتجنبا لهذه المشكلة، تم تجميع المزارعين النشطاء من واظبوا على المشاركة فى الانشطة ليشكلوا "اللجنة التسويقية"، وتقود هذه اللجنة وضع الخطة الزراعية وتساعد فى اتخاذ القرار والتنسيق فيما بين كل من مهندسين الارشاد ومزراعين اخرين، فتكوين اللجنة التسويقية يكون بمثابة المحرك فى نشر منهج ايسماب بالقرية.

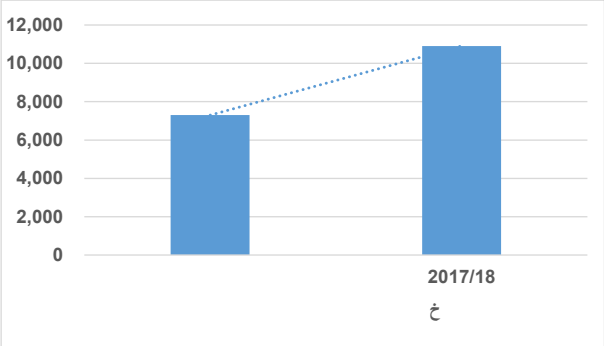
الانجازات

نفذت أنشطة المشروع فى ٩ قرى بمحافظة المنيا و ١١ قرية بأسيوط حتى الموسم الصيفى لعام ٢٠١٨، ووصل عدد المزارعين المشاركين فى أنشطة المشروع وبالبرامج التدريبية الى حوالى ١٩٠٠ مزارع، بالاضافة الى مشاركة أكثر من ٦٥٠ سيدة ريفية فى أنشطة تمكين المرأة، كما دعم المشروع تأسيس أكثر من ١٠٠ حقل ارشادى بالقرى المستهدفة لعمل التدريبات الحقلية، والتى ساعدت المزارعين فى تعلم تقنيات عملية من خلال مشاهدة خطوات الزراعة.

مخرجات مشروع الايسماب

المخرج	المنيا	أسيوط	اجمالى
عدد القرى المستهدفة	9	11	20
عدد المزارعين المشاركين	847	1,083	1,930
عدد السيدات المشاركات	313	343	656
عدد التعاقدات المنفذه	1	2	3
عدد مهندسين الارشاد / التعاونيات المتلقين للتدريب	162	234	396

[3] تقرير مشروع تعزيز دور المرأة فى مشروع تعزيز دور المرأة من خلال مدارس المزارعين "الإيسماب"



استطاع ٢٢٣ مزارعاً (نسبة ٧١%) من المزارعين الذين شملهم الاستطلاع وعددهم ٣١٤ زيادة دخلهم في موسم ٢٠١٨/٢٠١٧ مقارنة بموسم ٢٠١٦/٢٠١٥. ومن بين هؤلاء تمكن ٨٣ مزارعاً (نسبة ٢٦,٤ ٪) من مضاعفة دخلهم الزراعي، حيث كان متوسط الدخل السنوى للفدان من الزراعة (للمزارعين المستهدفين) ٧٣٠٠ جنية فى عام ٢٠١٦/٢٠١٥ و ١٠٩٧٠ جنية عام ٢٠١٨/٢٠١٧، كما تبين الارقام زيادة الدخل عقب المشاركة فى المشروع.

ساعدت كل من دراسة السوق والخطة الزراعية فى تحديد أحتياجات المزارعين من تدريبات فنية، كما عملت فى نفس الوقت كعملية بناء قدرات المزارعين ليكون أكثر ادراكا للسوق، تم عمل مسح لمعرفة تغيير نمط الزراعة لعدد ٤٢٥ مزارع، وتشير البيانات الى تغيير عدد ٢١٣ مزارع (نسبة ٥٠%) وقت بيع محصولهم، كما طور عدد ١٤١ (نسبة ٣٣%) مزارع من قنواتهم التسويقية (بمعنى ايجاد تجار جدد)، أسهمت التدريبات الفنية فى رفع قدراتهم الفنية فى زراعة المحاصيل: حيث أشار عدد ٢٥٧ مزارع (نسبة ٦١%) الى زيادة أنتاجيه محصولهم، بينما أوضح عدد ٢٣٠ مزارع (٥٤%) بتحسن جودة محاصيلهم، كما نجح عدد ٩١ مزارع (نسبة ٢١%) من تقليل تكاليف الانتاج

بيع المخبوزات التى عملتها السيدات

أما عن انجازات أنشطة تمكين المرأة، أستطاعت ٥٢ سيدة عمل خطتها الاقتصادية والبدأ فى نشاطها التجارى مثل تربية البط والحمام وعمل المخبوزات. فى الفترة من أكتوبر ٢٠١٧ وحتى نهاية أكتوبر ٢٠١٨، أستطاعت ٤١ سيدة زيادة دخلها، وحققت ٢٤ سيدة أكثر من ١٠٠٠ جنية للعام، كما جنت ٦ سيدات أكثر من ٥٠٠٠ جنية للعام، بينما استطاعت سيدة جنى ١٦٧٩٥ جنية للعام.

المزارعين الغير مشاركين فى المشروع علموا عن المشروع من المزارعين المشاركين ومن مهندسين الارشاد، وبدأو تقليد الانشطة مثل معرفة أحتياج السوق قبل الزراعة، كذلك المعرفة الفنية المكتسبة من الحقول الارشادية، ان تنفيذ أنشطة دورة بالقرية يكون لها الاثر فى نشر الافكار للمزارعين بالقريه، كما هو المثال فى ضواحى مدينة أسيوط، حيث تلقت فكرة تغيير موعد الزراعة لأستهداف الفترة التى يصل فيها السعر الى أقصاه رواجا كبيرا، مما شجع المزارعين بداخل وبجوار القرى المستهدفة على زراعة الخيار، وزادت المساحة المنزرعة بالخيار فى الفترة بين الموسم الصيفى والشتوى فى السنوات الاخيرة خلال فترة المشروع.

إنتشار زراعة محصول الخيار بضواحى مدينة أسيوط قبل الموسم الشتوى

أصوات مزارعين

أ. أحمد أحمد محمد، قرية منشية سمهان- مركز دير مواس محافظة المنيا)

بعد المشاركة في أنشطة المشروع تغيرت طريقة تفكيرى، قبل المشروع كنت متحفظ جدا وتقليدى فى بيع المحصول الى تجار القرية، خلال أنشطة المشروع تعلمت البحث عن قنوات جديدة للتسويق من تجار جملة وتجار اخرين من خارج القرية،وقد نجحت فى بيع محصول قصب السكر بسعر أعلى هذه المرة من خلال البيع لتاجر مختلف، وقد استخدمت هذه الزيادة فى الدخل ان اقوم بأعادة طلاء (دهان) منزلى واناسافر فى عمرة الى مكة.

أ/ مجدى على مهران ، قرية موشا ، مركز اسيوط ، محافظة اسيوط

بعد انضمامى للمشروع ، قد قررت زراعة محصول فول الصويا بناءا على احتياجات السوق حيث تعلمت كيفية زراعة فول الصويا من خلال الحقل الارشادى .لقد تمكنت من زيادة دخلى الزراعى من خلال زراعة فول الصويا كما قمت بشراء الة قطع الحشائش من الدخل المتحصل علية من بيع فول الصويا.وقد وفرت لى الة قطع الحشائش من توفير الكثير من تكلفة العمالة.

أ/ اشرف كامل (مزارع حقل ارشادى الجزر)
قرية منشأة المغالقة ، مركز ملوى ، محافظة المنيا

لقد تم تنفيذ ثلاث تدريبات حقلية بالتعاون مع مدير الجمعية الزراعية كما قام العديد من المزارعين بزيارة الحقل الارشادى الخاص به. يود مدير الجمعية فى زيادة المساحة المنزرعة بالجزر فى القرية، حيث ان هناك العديد من مصانع المخللات التى يمكنها شراء المحاصيل. لقد بلغ انتاج الحقل الارشادى للجزر حوالى ٣٠ طن/فدان الذى يعتبر انتاج جيد. الصنف الذى تم زراعته بالحقل الارشادى هو الصنف الفرنساوى الذى يعد مناسبا لعمل المخللات. كما قام بزراعة اللفت مع الجزر سويا فى نفس الحقل والذى يعد مناسبا لمصانع المخللات. قام بالتحقق من السعر المقدم من عدة مصانع للتخليل،وقد كان من ضمنها مصنعا يقع فى محافظة اسيوط ثم قرر المصنع الذى سوف يبيع محصوله له.

أ/ على عبد الغنى محمد
قرية التتاليا، مركز القوصية, محافظة اسيوط

لقد قمت بزراعة نصف فدان من محصول الخيار المحمل على عباد الشمس ،وقد كان صنف الخيار هجين امريكى حيث حصلت منه على إنتاجية عالية . لقد قمت بالزراعة مبكرا فى ١٧ من مارس مما مكننى من بيعه بسعر مرتفع. وقد حصلت على إنتاجية حوالى ٣ طن او اكثر من زراعة نصف فدان كما حصلت من عباد الشمس على إنتاجية جيدة . أشكر فريق الجايكا على دعمهم لنا، حيث يأتى الكثير من المزارعين المحيطين لرؤية الحقل مما يعود بالفائدة على الجميع. كما زرع أغلب المزارعين بما فيهم انا الخيار هذه السنة وقد حصلت على إنتاجية جيدة ايضا.

أ/ سيد احمد سيد
رئيس الجمعية الزراعية فى قرية منفلوط ، محافظة اسيوط

لقد قدم المشروع التدريبات الفنية لمهندسي الإرشاد الزراعى فى القرية فيما يتعلق بأنواع المحاصيل المختلفة.على وجه الخصوص فقد اكتسبنا خبرة عن زراعة فول الصويا خلال انشطة المشروع ، كما ساعدنا المشروع فى نشر المعلومات عن زراعة فول الصويا الى المزارعين فى القرية . وقد بدأ بالفعل العديد من المزارعين فى زراعة فول الصويا فى القرية.

أ/ ناصر توفيق
قرية الجندية ، مركز بنى مزار ، محافظة المنيا

فى الحقل الإرشادى للطماطم تم تنفيذ ثلاثة ايام حقلية كما أن الكثير من المزارعين أتوا لمشاهدة الحقل الإرشادى حيث انه قريب من الطريق ومن السهل على المحيطين مشاهدة الحقل الإرشادى من خلال اللوحة الإرشادية. الصنف الجديد من الطماطم الذى تم تنفيذه فى الحقل اعطى محصول عالى مما شجعنى على زراعة هذا الصنف الجديد مرة ثانية.

أ/ إبراهيم عبد القادر
قرية التتالية ، مركز القوصية , محافظة اسيوط

اسمى إبراهيم عبد القادر من مركز التتالية ،مركز القوصية.لقد قمت بزراعة حقل إرشادى السمسم ، قد كان الإنتاج جيد كما كان الحصاد جيد وفى تزايد . كل شىء كان مثاليا الشكر لله.

أ/ احمد صلاح
قرية كوم مطاى، مركز مطاى، محافظة المنيا

فى البداية قمنا بزيارة الاسواق لعمل دراسة السوق للتعرف على العرض والطلب على المحاصيل وقد كان ذلك ذو فائدة كبيرة لنا،حيث قمنا بزيارة سوق العبور بالقاهرة وسوق الحبشى بالمنيا، وبعد ذلك قررنا زراعة الخيار بناءا على إحتياج السوق بعد حصولنا على معلومات عن الصنف المطلوب وفترة ذروة الطلب، لذلك فان زيارة السوق كانت فى غاية الاهمية بالنسبة لنا.
قد قدم ايضا المشروع التدريبات الفنية على العديد من المحاصيل .وقد اجرى هذه التدريبات محاضرون الذين هم اساتذة بجامعة المنيا. قد قدمت هذه التدريبات معلومات مفيدة للمزارعين، كما اقدر مشاركة مهندسي الارشاد بمديرية الزراعة.

أ/ حامد موسي
قرية صنبو ،مركز ديروط ، محافظة المنيا

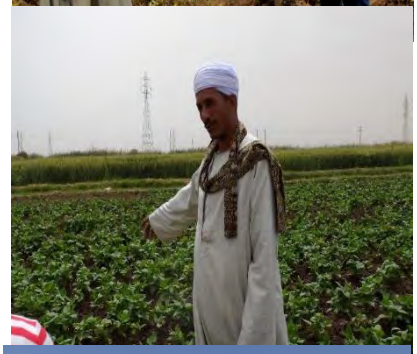
يزرع العديد من المزارعين الفاصوليا الخضراء هذه الأيام ، لذلك فقد قررت ان اقوم ببيع الإنتاج فى وقت متاخر عن موعد الحصاد المعتاد وذلك عن طريق تأخير موعد الزراعة.
لقد بدأ الجميع بالزراعة بالفعل ولكنى قمت بتأخير موعد الزراعة حتى أتمكن من الحصاد فى موسم ذروة الطلب كما أقوم بالبيع بسعر مرتفع.

أ/ حسن سالمان رزق
قرية منفلوط ،مركز منفلوط ، محافظة أسيوط

لقد قمت بزراعة الخيار من قبل ولكن هذه المرة قمت بتطبيق تقنية التحميل (خيار مع الذرة الشامية) كما زرعت صنف جديد من الخيار، حيث أستمر الحصاد لمدة ٦٥ يوما. من خلال المشروع حصلت على معلومات حول المعاملات الزراعية للخيار والانواع المختلفة من المبيدات وكيفية مكافحة الأمراض المختلفة. هناك العديد من المزارعين المهتمين بزراعة الخيار الان. يقوم الكثير من المزارعين بسؤال مهندس الإرشاد الزراعى لمساعدتهم لكى يزرعوا الخيار. كما إننى قمت بمشاركة المواد العلمية التى حصلت عليها من التدريبات الفنية مع المزارعين الاخرين. سوف استمر فى زراعة الخيار حيث إننى وجدت أن الطريقة الجديدة لزراعته مربحة جدا.

المزارع : سيد محمود عبده
قرية منفلوط , مركز منفلوط , محافظة أسيوط

لقد حصلت على فرصه لحضور التدريبات المقدمه من قبل المشروع وحصلت على معلومات مفيده جدا عن كيفية إستخدام الأسمده والمبيدات الحشريه . لقد كنت معتاد أن أقوم بزراعة الطماطم ولكن فى مساحات صغيره. وكان لدى مشكلات عده فى زراعة الطماطم. وقد نصحنى الدكتور/ محمد, مدرب ممن قدم برنامج التدريبات بإستخدام بعض الأسمده والمغذيات أثناء اليوم الحقلى , وهذا قد ساعدنى كثيرا فى التغلب على المشكلات الموجوده فى حقلى. وسوف أقوم بزراعة الطماطم فى المستقبل أيضا.



المزارع : حسن سلمان
قرية منفلوط , مركز منفلوط , محافظه أسيوط

أنا المزارع الوحيد فى القريه الذى قمت بزراعة الفاصوليا. لقد بدأت فى زراعه الفاصوليا من سنين عده بعد أن سمعت من أقاربى فى الدلتا بأنه محصول ذات ربح عالى. الأن, أنا اقوم بتجربة صنف جديد من الفاصوليا تم تقديمه لنا فى الدورة التدريبية. لقد إتبعت طريقة الزراعة التى سمعتها من أقاربى, ولكن من خلال برنامج تدريب المدربين المقدم من المشروع استطعت أن أستخدم تقنيه زراعيه جديده لزراعه الفاصوليا وتجربه صنف جديد. الأن, أنا أهتم بعنايه بإدارة حقلى طبقا للمواد التى حصلت عليها من تدريب المدربين.

المزارع : خالد خليفه
قرية الجنديه , مركز بنى مزار , محافظه المنيا

إنتشرت زراعه الحمص فى قريتى منذ أن أصبح سعره يتجاوز سعر القمح ويتطلب مياه رى وعماله قليله. لقد بدأت فى زراعة الحمص العام الماضى.لقد تعلمت بعض النقاط الهامه حيث يجب أن أطور من ممارسات زراعة الحمص مثل : استخدام البوتاسيوم. بعد أن قمت بتنفيذ حقل إرشادى تابع لمشروع الإيسماب ,سألنى كثير من المزارعين عن كيفية زراعه الحمص.

المزارع : عطا لبيب
قرية كوم مطاى , مركز مطاى , محافظه المنيا

لقد استفدت كثيرا من المشروع فقد أعطانا المشروع خبرة فى معرفة طرق التسويق،وقد عرفنا المشروع على شركات التصدير كما رتب زيارة لسوق العبور بالقاهرة حيث تمكنا من مقابلة تجار الجملة . كما حصلنا ايضا على معلومات عن شركات المدخلات الزراعية ،وقد حضرنا ورش عمل للتدريب على زراعة المحاصيل.
لقد أطلعنا المحاضرين عن الظروف المناخية المناسبة لزراعة أصناف بعينها. كما تعرفنا على التوقيت والموقع المناسب لزراعة المحاصيل المختلفة. قد تعلمنا كيفية زيادة الانتاجية والدخل من خلال تقليل تكاليف المدخلات الزراعية وزيادة إنتاجية الفدان. أود أن أشير إلى إننا فى تواصل دائم مع المحاضرين لسؤالهم عن أى مرض يمكن أن يظهر فى المحصول.

المزارع : حازم صفوت

قرية صنبو , مركز ديروط , محافظه أسيوط

لقد إنضممت الى أنشطه المشروع منذ العام الماضى. وإشتركت فى معظم أنشطه المشروع وقد كانت مفيدة جدا بالنسبة لى خاصة التدريبات الفنيه.ومن أهم الأشياء التى تعلمتها من تلك التدريبات هى تقنيه التحميل. وقد نفذ المشروع معى حقل إرشادى لتطبيق تقنيه التحميل بين الخيار/ الذرة الشامى. لقد كانت تجربه جديده لى ونتائجها كانت جيده للغايه. لقد قمت بزراعة صنف جديد من الخيار يسمى "هايل" كان موصى به من قبل التدريبات الفنيه. ساعدنى التحميل على التغلب على درجات الحراره العاليه, وأصبحت قادرا على بيع المحصول أثناء ذروة الطلب. فى المستقبل , سوف أستمر فى تطبيق نفس التقنيه. شكرا جزيلا لفريق المشروع.

المزارع : نور عبد المعبود

قرية منفلوط , مركز منفلوط , محافظه أسيوط

لقد حضرت الحوار التجارى المنظم من قبل مشروع الإيسماب مع الشركة الزراعية "جنين". خلال الحوار التجارى, عرضت الشركة صنف جديد من الخيار يسمى "رضا" وقد شجعت الشركة المزارعين على زراعة هذا الصنف , لأن هذا الصنف يناسب المعايير التى تحتاجها الشركه. بالأضافه إلى إرتفاع إنتاجيته, وينضج مبكرا عن باقى الأصناف الأخرى. قد قامت الشركة بتوزيع تقاوى مجانية من هذا الصنف إلى المزارعين الذين يرغبون فى زراعته. لقد قمت بزراعة ١٥ قيراط من هذا الصنف ولقد حصلت على ربح عالى حوالى ١٥ الف جنيها من تلك المساحة الصغيرة. بالفعل هو صنف ينضج مبكرا , حيث أننى بدأت فى الحصاد بعد ٣٥ يوما من زراعته. وسوف أقوم بزراعة هذا الصنف فى المستقبل بصفه مستمرة. شكرا لفريق المشروع , ونأمل أن يستمر المشروع فى دعمه لنا.

المزارع : محمد عز الدين

قرية الجنديه , مركز بنى مزار , محافظه المنيا

لقد قمت بحضور كل أنشطة المشروع مثل: دراسة السوق والخطه الزراعيه. لقد تعلمت الكثير عن المحاصيل المختلفه من خلال المشروع.ولقد حضرت كل التدريبات الفنيه فى مديرية الزراعة. لقد علمت هدف المشروع وهو تقليل تكاليف الإنتاج وزياده الإنتاجيه. لقد إشتركت فى دراسه السوق وتمكنت من الإتصال بتجار الجمله. ومن الحقول الإرشاديه التى قمت بتنفيذها الطماطم, الخيار, البطاطس, الكمون والحمص. لقد كنت أحد مزارعى الخضر وقد حققت إنتاجيه عاليه مقارنة بالحقول المجاورة. قدم المشروع لنا نشرات إرشاديه و برامج تدريبيه وحصل المزارعون على أكبر استفادة من المشروع.

المزارع : نبيل حافظ طه

قرية منشأة المغالقه , مركز ملوى , محافظه المنيا

لقد إشتركت فى كل أنشطه المشروع خاصة زياره السوق وقابلت تجار الجمله, وقد تعلمت من هناك طريقه التسويق, الأسعار والمحاصيل المطلوبه فى السوق , وهذه الخطوة كانت مفيده جدا بالنسبه لى كمزارع. حضرت أيضا التدريبات الفنيه وتعلمت أن أختار الأصناف الحديثه وهذا ساعدنى فى زياده الإنتاجيه. تعلمت بعض الأشياء التى ساعدتنى فى تقليل تكاليف الإنتاج وهى إعداد الأرض للزراعه , تقليل كميات الأسمده الكيماوية وإستخدام الأسمده العضويه. ساعدنى المشروع على فتح قنوات تسويق جديده بالبحث عن المشترين. وأيضا ساعدنى المشروع فى زياده الإنتاجيه والأرباح.

مشروع تحسين الإدارة بالري لتحسين إنتاجية المحاصيل في الوجه البحري (مشروع إدارة الري)

وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي

الوكالة اليابانية للتعاون الدولي (جايكا)

تقرير عن

أنشطة تمكين المرأة

لمشروع تحسين الزراعة
الموجهة للسوق لصغار المزارعين
ISMAP

يناير ٢٠١٩

خلفية عن المشروع

يهدف مشروع تحسين الزراعة الموجهة نحو السوق لصغار المزارعين **ISMAP** إلى تحسين زراعة الفلاحين أصحاب الملكيات الصغيرة من خلال نهج التوجه نحو السوق وتمكين مهندس الإرشاد الزراعي من خلال تعزيز نظام الإرشاد الزراعي. بدأ المشروع منذ شهر مايو لعام ٢٠١٤ ، وسوف ينتهي في أبريل ٢٠١٩.

المنطقة المستهدفة من المشروع هي محافظتي أسيوط و المنيا في صعيد مصر ، والمعروفة باسم المنطقة التقليدية التي ينتشر بها الفصل بين الجنسين. هذه الثقافة تبقي النساء داخل المنزل وتعطيهن دورًا محددًا في المنزل.

فيما يتعلق بالزراعة ، يكون الرجال مسؤولين عن العمل في الحقول بشكل عام. ومع ذلك، لا يزال يمكن العثور على نساء يعملن في المجال الزراعي ، وخاصة في الجزء الشمالي من محافظة المنيا التي تقع بالقرب من القاهرة. علاوة على ذلك ، فإن بعض النساء اللواتي لا تمتلك أسرهن أراضي زراعية يقمن بالعمل في الحقل بسبب الوضع الاقتصادي.

وبالنظر إلى هذه الحالة، فإن المشروع لا يستهدف المزارعين فحسب، بل يستهدف أيضا النساء الريفيات المستعدات لبدء توليد الدخل. في البداية ركز المشروع على الزراعة فقط، ولكن بعد المناقشات قرر فريق المشروع تغطية تربية الدواجن والتي كانت تقوم بها النساء كجزء من العمل المنزلي.

وقد قام المشروع بتهيئة البيئة المناسبة لمشاركة المرأة الريفية في سلسلة الأنشطة بفصلها عن مشاركة المزارعين. لذلك يوجد لدى مشروع الايسماب خطوات إرشادية ، أحدهما للزراعة والآخر للنشاط النسائي. يعتقد المشروع أن تمكين المرأة الريفية يمكن أن يؤثر على تفعيل اقتصاد القرية في نهاية المطاف.

هدف التقرير

يُظهر التقرير عملية ونتائج أنشطة تمكين المرأة في مشروع الايسماب منذ ٢٠١٤ إلى ٢٠١٨ (تحديدًا من الدورة الثانية إلى الدورة الرابعة من النشاط) حيث تم إجراء المسح في عام ٢٠١٨ على النساء المستهدفات من أجل معرفة مدى التغير في سلوكهن الفعلي بعد المشاركة في مشروع الايسماب. استهدف الاستطلاع النساء الريفيات اللواتي شاركن في الدورة الثانية والثالثة والرابعة من أنشطة المشروع. وقامت ٢٥ سيدة من أصل ٥٢ من النساء اللواتي حضرن تدريب خطة العمل ونفذنها بالإجابة على المقابلة.

المنطقة المستهدفة	المرحلة	عدد السيدات	عدد الأزواج
محافظة المنيا	المرحلة ٣- المرحلة ٤		
مركز المنيا، قرية تلا	المرحلة ٣- المرحلة ٤	4	
مركز بني مزار، قرية الجندية		4	
محافظة أسيوط			
مركز منفلوط، قرية منفلوط	المرحلة ٣- المرحلة ٤	5	٢
مركز القوصية، قرية التتالية	المرحلة ٢	5	١
مركز صدفا، قرية أولاد إلياس	المرحلة ٣	3	٢
مركز الفتح، قرية بني مر	المرحلة ٢- المرحلة ٤	4	
المجموع		**٢٥**	**٥**

الخطوات الإرشادية

تم تنفيذ النشاط في المشروع من خلال اتباع الخطوات الإرشادية الموضحة بالأسفل. كان النشاط الأساسي الذي تم تقديمه من نهج كينيا في برنامج **SHEP**[1] ، مؤلفًا من ٥ خطوات ، هي: التوجيه ، دراسة السوق ، حوار الأعمال ، التدريب الفني ، تخطيط العمل. ومن المتوقع أن يواصل المشاركون نشاطهم التجاري استنادًا إلى ما تعلموه من المشروع، وقد واجه المشروع تحديات في الدورات الأربع الماضية وأخيرًا تم تطوير التدفق كما هو موضح أدناه.

[1] SHEP هو مشروع تمكين أصحاب الحيازات الصغيرة والذي حقق نجاحًا كبيرًا في كينيا حيث يروج منهج الزراعة الموجهة نحو السوق، ويستند مشروع الإيسماب عليه.

تنفيذ أنشطة تمكين النساء في مشروع الايسماب
(٢٠١٤-٢٠١٨)

منذ عام ٢٠١٤ ، تم تنفيذ نشاط تمكين المرأة في أربع دورات وفي هذا القسم سيتم عرض التحديات والتدابير المضادة في كل دورة.

النهج في الدورة الأولى (أغسطس ٢٠١٤ - أغسطس ٢٠١٥)

- فهم المنطقة المستهدفة -

في الدورة الأولى تم إدراك أن معظم المزارعين ليسوا على استعداد للسماح لزوجاتهم بالعمل مع المشاركين الذكور ، وليسوا على استعداد للسماح لهن بالتواجد في الأماكن العامة مثل الجمعية التعاونية. وعادة لا تعمل زوجات صغار المزارعين المستهدفين من قِبل المشروع بالزراعة في الخارج ، وعلاوة على ذلك فهن لسن مسؤولات عن اتخاذ أي قرار بشأن الزراعة مثل اختيار المحاصيل. ولكن على الصعيد الأخر تقوم بعض النساء الريفيات اللواتي يعشن في الجزء الشمالي من محافظة المنيا ومن زوجات مزارعي الأراضي بالعمل خارج المزرعة.

فيما يتعلق بنهج **SHEP** في كينيا ، هناك سيناريو مثالي أن يطور الزوج والزوجة علاقة الشراكة التجارية من خلال الأنشطة ، على الرغم من أنه في الواقع كانت علاقتهما هي (الزوج) هو الرئيس و(الزوجة) هي العامل في العمل الزراعي. ولكن في صعيد مصر كانت علاقة الزوجة والزوج ليست حتى رئيس وعاملة في الزراعة حيث أنه لا تنضم المرأة إلى الزراعة بوجه عام. ومع ذلك ، تشارك النساء في تربية الدواجن كجزء من العمل المنزلي. ومن ثم ناقش فريق المشروع إدراج تربية الطيور في أنشطة المشروع ، ونتيجة لذلك أصبح المشروع يغطى تربية الدواجن. وتم فصل أنشطة المرأة عن نشاط المزارعين الرجال في المشروع لأن النساء أنفسهن وأزواجهن وأفراد الأسرة من الرجال لم يسمحوا للسيدات بالانضمام إلى المشاركين الرجال.

أنشطة تمكين المرأة في مشروع **ISMAP** لديها ٣ أطر وهي: ١) أنشطة مستقلة للمرأة (منفصلة عن نشاط الرجال) ، ٢) تنفيذ الأنشطة التجارية العملية (مثل تربية الدواجن) والتي يمكن للمرأة أن تكون هي الفاعل الرئيسي فيها ، ٣) تعزيز تبادل المعلومات بين الرجل والمرأة.

في المرحلة الأولى ، حاول المشروع إيجاد طريقة لإجراء أنشطة تعميم مشاركة المرأة من خلال إتباع الخطوات الإرشادية للزراعة ، ولكن كان من الصعب على النساء الانضمام لأنهن يترددن في الانضمام إلى الأنشطة التي يهيمن عليها الرجال ووضع أنفسهن في مكان عام مثل الجمعية التعاونية، لذلك تم جمع السيدات لعقد جلسة توجيهية في منزل خاص للمزارع في القرية.

وعلاوة على ذلك ، طلبت النساء المشاركات وضع الأنشطة التي يمكن أن يقمن بها في المنزل. لذا بعد سلسلة من مناقشات تم اختيار زراعة الفطر حيث يمكن زراعته داخل المنزل بالإضافة إلى ازدياد طلب السوق عليه. لذلك قام فريق المشروع بزيارة سيدة قامت بزراعة الفطر في المنزل وبيع الإنتاج إلى تاجر في المنيا. وبناءًا على خبرتها ، قام فريق المشروع بوضع برنامج للنساء الريفيات من أجل زراعة الفطر ، ووجدن البائع الذي يمكنه شراء الإنتاج. كان ذلك من دواعي سرور النساء المشاركات في زراعة الفطر ولكن لم يستمر هذا النشاط لأن الفطر لم يكن معروفًا بين سكان الريف.

وأثناء هذه العملية اتضح أن السيدات الريفيات مسؤولات عن تربية الدواجن طبقا للعادات والتقاليد ومن الممكن أن تكون هذه هي فرصتهن لتوليد الدخل. وفي فبراير ٢٠١٥ أصبحت تربية الدواجن واحدة الأنشطة المستهدفة لتوليد الدخل.

النهج المتبع في الدورة الثانية (سبتمبر ٢٠١٥ - يونيو ٢٠١٦)

العمل الجماعي

استهدفت الدورة الثانية أربع قرى بمحافظة أسيوط وثلاث قرى بمحافظة المنيا. وكان في كل قرية حوالي ١٠ نساء ريفيات على استعداد لتوليد دخلهن ، وتم تنفيذ المشروع وفقا للخطوات الإرشادية.

	أسيوط	المنيا
عدد القري المستهدفة	٤	٣
الهدف	السيدات النشيطات الراغبات في توليد دخلهن الخاص	
التدريب الفني	زراعة المشروم - الدجاج - الحمام - الماعز - الأرانب	
أنشطة المشروع	تربية الدواجن - زراعة المشروم	تربية الدواجن - الأرانب -الدجاج - الماعز
السمات	• اجتماع مناقشات السيدات • العمل الجماعي	
التحديات	تحضير بيئة العمل للنساء الريفيات أنشطة أكثر- ليس فقط زراعة المشروم	
التدابير المضادة	الفصل عن الأنشطة الزراعية التركيز على تربية الدواجن	

وباعتبارها الخطوة الثانية في النشاط ، قدم نشاط "مناقشة السيدات" الفرصة للنساء لمناقشة ما يردن البدء به كنشاط تجاري وذلك باتباع الخطوات الإرشادية، حيث قامت المشاركات بحضور الحوار التجاري وعمل دراسة السوق. وقام فريق عمل المشروع بالإعداد للحوار التجاري بشكل جيد ووفقًا لما تهتم به المشاركات. وكما تظهر الصورة، تجمع حوالي ١٠٠ سيدة ريفية في الحوار التجاري ومحادثتهن مع أصحاب المصلحة في قطاع الأعمال. أما في دراسة السوق تحدثت المشاركات إلى التجار الذين باعوا الدواجن وما إلى ذلك. ونتيجة للحوار التجاري ودراسة السوق، قررت المشاركات في الدورة الثانية بدء زراعة الفطر وتربية الدواجن كنشاط تجاري. ثم أعد فريق المشروع التدريب الفني لزراعة الفطر وتربية الدواجن للمشاركات.

نقاش السيدات

كانت المناقشة فرصة للسيدات للتفكير في الأعمال التي يمكنهن القيام بها. وبوجه عام ، كانت النساء اللواتي يشاركن في النشاط ربات بيوت ، وكن يعتمدن على قرار رئيس المنزل (الزوج / الأب) ، لذلك أراد المشروع إتاحة فرصة جيدة للنساء للتفكير ومناقشة ما يمكنهن البدء فيه في ظل الطلب داخل قريتهن. أعطى الميسر (فريق المشروع) تلميحا مثل "ماذا يريد القرويون داخل القرية؟" ، "ماذا تريدين أن تشتري في محل في القرية إذا بدأت في بيع شيء جديد؟"

بدأت المشاركات الأنشطة العملية خلال مجمةعات مع إنشاء وحدة نموذجية والتي تحث على نشر المهارات المكتسبة للآخرين، ولكن لسوء الحظ فإن العمل الجماعي لتربية الطيور (الأرانب والدجاج والحمّام) لم يعمل بشكل جيد، حيث احتفظت أحد العضوات بجميع الطيور المقدمة للمجموعة وسمحت لباقي أعضاء المجموعة بزيارتها لمعاونتها في تربية الطيور. وتركز العمل المتعلق بتربية الدواجن على السيدة التي تحتفظ بالدواجن حيث كانت تحتاج إلى إطعامها وتنظيفها لوحدها دون دعم متواصل من عضوات المجموعة ، وسرعان مابدأت النساء اللواتي لم يحتفظن بالدواجن في الشك بأن السيدة التي تمتلك الدواجن قد تحاول إخفاء الأرباح وهكذا أصبحت العلاقة بين النساء في المجموعة متوترة. علاوة على ذلك كان للعمل الجماعي عيب آخر حيث يستغرق مشاركة النسل من الحمام وقتًا للذين لم يتمكنوا بدورهم من جني أرباح من البيع في نفس الدورة. وبعد إدراك مساوئ العمل الجماعي قرر فريق المشروع وقف العمل الجماعي والبدء في العمل الفردي منذ الدورة الثالثة من خلال مشاركة التكلفة بين النساء والمشروع. وعلى الرغم من أن الخلاف قد حدث في العمل الجماعي ، إلا أن بعض النساء نجحن في مواصلة تربية الدواجن بعد مشاركة النسل بين العضوات ، وخاصة النساء في قرية التتالية في أسيوط وقرية كوم مطاي في المنيا وتم التأكد من حصولهن على ربح عندعمل مسح لنتائج المشروع في عام ٢٠١٨.

الحوار التجاري مع السيدات

النهج في المرحلة الثالثة من المشروع (أغسطس ٢٠١٦ – يوليو ٢٠١٧)
تقاسم التكلفة

استهدفت الدورة الثالثة ثلاث قرى بمحافظة أسيوط و ثلاث قرى بمحافظة المنيا. وفي كل قرية تم استهداف حوالي ١٠ سيدات قادرات القراءة والكتابة.

	أسيوط	المنيا
القرى المستهدفة	٣	٣
النساء المستهدفات	السيدات اللواتي تبلغ أعمارهن ٤٠ عاما على الأكثر، الراغبات في توليد دخل، ويمكنهن القراءة والكتابة	
التدريب الفني	خراف، ماعز، حمام، أرانب، ديك رومي، بط، صلصة طماطم ومربي	
أنشطة المشروع	تربية الدواجن (البط بالأساس)	
السمات	- التأكيد على أهمية دراسة السوق أنشطة فعلية فردية على أساس مشاركة التكلفة	
التحديات من المرحلة السابقة	- صعوبة العمل الجماعي زيادة نفوق الطيور خاصة في فصل الصيف	
الإجراءات المضادة في المرحلة الثالثة	أنشطة عملية فردية (مشاركة التلكلفة)	

واستناداً إلى الخطوات الإرشادية السابقة، تم تجنب الحوار التجاري في الدورة الثالثة ، ولكن تم التأكيد على أهمية نشاط دراسة السوق حيث أن النساء الريفيات لا يمكنهن السفر بعيدا عن قريتهن لذلك تم التأكد وجود فرص عمل داخل قريتهن.

بعد التدريب الفني ، قامت المشاركات بتضييق النشاط التجاري وبدأن العمل بشكل فردي. وقام فريق المشروع بمراقبة الأنشطة الفردية مع خبير (بيطري) للنصائح الفنية. وتم إعداد المواد اللازمة لبدء العمل الفعلي من خلال تقاسم التكلفة الأولية بين المشاركات والمشروع ، وتم إختيار حوالي ١٠ سيدات نشيطات من المشاركات في كل قرية لمواصلة العمل.

بالإضافة إلى المراقبة الدورية، تم تنظيم اجتماع شهري لجمع النساء لتبادل الخبرات والمعلومات بين العضوات في كل قرية وقد حافظ هذا الاجتماع الشهري على التواصل بين النساء المشاركات.

تم إختيار نشاط تربية الطيور بعد الأخذ جميع البدائل في الإعتبار وتم تجنب الأرانب لأنها لم تكن قوية بما يكفي لتحمل حرارة الجو خلال الصيف في صعيد مصر ، وتم البدء بتربية البط المسكوفي أولًا وذلك لقصر فترة التربية الأمر الذي يساعد على تقليل الخسائر وسرعة توليد الدخل للمشاركات.

أصبحت تربية الطيور وخاصة البط المسكوفي نشاطًا مستقرًا لتوليد الدخل في نهاية الدورة الثالثة. ومع ذلك فقد تأكد وجود نقاط ضعف في قدرة المشاركات على إدارة الأعمال. فمازلن غير ناضجات في العمل. على سبيل المثال ، اعتقدت المشاركات أنه من الأفضل شراء الكتاكيت الرخيصة لزيادة الربح ، لكنهن أدركن أنه لابد من وجود سببًا لكونها رخيصة ، على سبيل المثال ، كانت الكتاكيت غير المحصنة رخيصة لذا كان من السهل أن تموت. بدأت السيدات التفكير في أهمية خطة العمل وفريق المشروع أيضا بدأ في صنع برنامج لتعزيز قدرة المشاركات على إدارة الأعمال.

النهج في المرحلة الرابعة (أغسطس ٢٠١٧ – يوليو ٢٠١٨)
أهمية الخطة الإقتصادية

في الدورة الرابعة تم اختيار قريتين نشطتين من الدورة الثانية والثالثة في كل محافظة لمواصلة النشاط. وتضمنت الخطوات الإرشادية الجديدة خطوات التدريب على الأعمال التجارية وتخطيط الأعمال (خطة العمل).

	أسيوط	المنيا
القرى المستهدفة	٢	٢
النساء المستهدفات	النساء الراغبات في توليد الدخل، ولاتزيد أعمارن عن ٤٠ سنة ويعرفن القراءة والكتابة	
التدريب الفني	لم يُنفذ التدريب على تربية الدواجن لأن المشاركات حصلن عليه في المرحلة الثالثة	
أنشطة المشروع	تربية الدواجن، المخبوزات	
السمات	- التأكيد على أهمية دراسة السوق - تقوية الحس التجاري - المشاركات يستثمرن ١٠٠% من مالهن الخاص في العمل التجاري	
التحديات	- ضعف الحس التجاري	
الإجراءات المضادة	تفسير مفاهيم العمل التجاري في اجتماعات التعريف، التدريب على خطة العمل/ والتخطيط. هذه الجلسات الثلاث أعدت لتقوية الحس التجاري	

كان للدورة الرابعة غرض واضح ألا وهو تعزيز قدرات المشاركات من خلال مهارات العمل. تم شرح مفاهيم الأعمال التجارية في التوجيه ، وتدريب الأعمال وتخطيط الأعمال ، والتي أضيفت حديثًا إلى الخطوات (كانت تستخدم في السابق كخطوة لوضع خطة العمل فقط) ، ومن خلال هذه الخطوات تعلمت المشاركات أهمية خطة العمل قبل بدء العمل.

تجدر الإشارة إلى أن المشاركات بدأن الاستثمار في المواد (الدواجن ، الأعلاف ، وما إلى ذلك) بنسبة ١٠٠ ٪ من دخولهن دون أي دعم من المشروع. منذ أن حصلن بالفعل على ربح من الدورة السابقة ، لم يترددن في دفع مقابل النشاط. كما اتبعت المشاركات الجدد نفس القاعدة لأنهم عرفن أن المشاركات الأقدم حصلن بالفعل على أرباح في الدورة السابقة.

في الدورة الرابعة ، كانت السيدات اللواتي انخرطن في الدورة السابقة لديهن بالفعل وعي شديد "بالربح". لذا قمن بشراء الكتاكيت التي تم تطعيمها بالفعل حتى لو كانت غالية الثمن عن تلك التي من دون تحصين.

في قرية تلا وقرية الجندية بمحافظة المنيا ، تم تنفيذ سلسلة الأنشطة مرتين في نفس الدورة الرابعة بسبب وجود المزيد من النساء الريفيات اللاتي اجتذبهن نشاط المشروع. وقد تم دعم هذه الأنشطة من قبل مهندسي الإرشاد الزراعي. وكان من المهم أن يضطلع مسؤول الإرشاد بدور هام للغاية في دعم المرأة الريفية.

وفي قرية بني مور بمحافظة أسيوط حصلت المشاركات على فكرة مشروع صغير عند زيارتهن لسوبر ماركت خلال دراسة السوق حيث رآين الفطير والخبز -والذي عادة ما يُصنع في المنزل- يباع بسعر مرتفع و ظنن أنه يمكنهن أيضًا الخبز والبيع واتخذن إجراءات بدء العمل كما حصلن على دعم من وزارة الزراعة فمُنحن الإذن بالبيع أمام المديرية ، كما قاموا ببيع منتجاتهن في النادي الاجتماعي وكن بفحصن دخلهن بعد البيع في كل مرة، وأعدن تخطيط السعر والكميات المباعةو احتفظت سيدة منهم بأرقام هواتف العملاء وحاولت الحصول على حجوزات مسبقة من العملاء من أجل تجنب الخسارة.

صوت النساء

تأثير وأثر الأنشطة

كنتيجة للمقابلات مع السيدات المشاركات في المشروع ، من الواضح أن دراسة السوق وتخطيط الأعمال والتدريب الفني كان لهم تأثير قوي على المشاركات من حيث تغيير سلوكهن نحو الأعمال الناجحة.

تأثير الأنشطة

تأثير دراسة السوق

من الصعب على النساء الريفيات الذهاب للتسوق في السوق المحلية في القرية حيث يكون الفصل بين الجنسين قاسياً. وعادة ما يذهب الزوج أو رجال العائلة للتسوق وفقا لاحتياجات الزوجة / الأم. لذلك ، لا تعرف المشاركات سعر المواد في السوق ، ولا يعرفن السعر المناسب لمنتجهم عندما بدأن العمل

(ولدت منى في القاهرة) "بينما كنت أعيش في القاهرة ، كانت لي الحرية في الذهاب للتسوق ولكن أصبح هذا من الصعب في قرية بني مر. يعتبر الناس في القرية أن المرأة يجب أن تكون في المنزل وليس من السلوك الجيد أن تذهب النساء للتسوق. لم أكن أعرف السعر بشكل عام لأن كل ما أحتاجه يحضره زوجي. "

- منى ، قرية بني مر -

تم تنفيذ استطلاع السوق بعد المناقشة مع المشاركات وموظفات الإرشاد، وكان من الضروري النظر في ثقافة كل قرية وفي بعض الأحيان يكون من الأفضل زيارة أي سوق محلي لأن أقارب المشاركات قد ينتقدون السيدات لزيارة السوق. تم نقل المشاركات في القرية الواقعة بالقرب من المدينة إلى سوبر ماركت كبير والتحقق من المنتجات وأسعارها برفقة مهندسات الإرشاد. أعطت هذه الفرصة المشاركات إلهامًا لفكرة العمل. وتحولت دراسة السوق إلى فرصة جيدة للسيدات لبدء العمل.

"كنت أفكر في بيع التوابل المصنوعة منزليًا في قريتي ، لكنني أدركت أنه لم يكن هناك طلب في القرية بعد التحقق من المحلات والتجار. بعد المشاركة في دراسة السوق ، وجدت أن المنتجات الغذائية قد تم تعبئتها وترتيبها في السوبر ماركت. كان لدي فكرة أنه يمكنني أيضا البدء في بيع نفس المنتج لأنني أطهو عادة في المنزل "

- حنان ، قرية بني مر -

في البداية ، حاولت حنان بيع توابل محلية الصنع ولكنها أدركت أنه لا يوجد طلب عليها في القرية. بعد أن وجدت صعوبة في بدء العمل ، أصبحت دراسةالسوق فرصة جيدة لتوليد فكرة تجارية أخرى حيث بدأت بتحضير الجبن، والقايش والفطير في المنزل وباعتها في مبنى المحافظة. وكسبت دخلاً مما باعته.

خلال دراسة السوق تحصل السيدات اللواتي يربين الدواجن على المعلومات المفيدة من البائعين، مثل "أفضل حجم للبيع" ، و "وقت إرتفاع الأسعار" ، و "مهارة التفاوض مع الزبائن."

"في دراسة السوق ، تعلمت كيفية بيع الدواجن وكيفية التفاوض مع الزبائن ولقد كانت معلومات مفيدة للغاية عندما بدأت في بيع الدواجن."

- سُادية علام ، قرية أولاد الياس -

أدركت المشاركات في دراسة السوق أن هناك فروق في الأسعار بين السوق المحلية والسوق في المدينة وأن السعر يختلف عند وقت البيع أيضًا. فهمت السيدات من قرية بني مر أن السوق المحلية أقل قدرة على المنافسة وبالتالي تحافظ على سعر أعلى. لذلك قررن شراء مستلزمات الإنتاج من سوق المدينة لأنها أرخص وبيع المنتجات في السوق المحلي للقرية.

تأثير التدريب على خطة العمل وتخطيط الأعمال

تم إضافة نشاط التدريب على الأعمال التجارية وتخطيط الأعمال بداية من الدورة الرابعة لتعزيز الحس التجاري للسيدات وقد شاركت ٦٥ سيدة في تدريب الأعمال ، وقدمت ٥٠ امرأة منهن خطة عمل ، ثم بدأت كل النساء اللواتي وضعن خطة العمل في أعمالهن. تعلمت المشاركات كيفية تجنب العجز عن طريق وضع خطة قبل بدء العمل. أصرت بعض السيدات على وضع أرقام مبالغ بها ولكنهن أدركن أيضا ضرورة التخطيط قبل بدء العمل.

"كنت أربي الدواجن قبل الانضمام إلى أنشطة ISMAP لكني لم أهتم "بالربح" حتى نفقت بعض الدواجن. بعد وضع خطة العمل وبدء العمل، بدأت بتخطيط وحساب الربح قبل بدء العمل "

- دعاء ، قرية تلا -

"بعد تعلم صنع خطة العمل ، أصبحت أحسب وأخطط حتى لأمور المنزل" - أمل ، قرية أولاد الياس –

"أشعر أنني أستطيع الحصول على ربح بطريقة مستقرة إذا قمت بالحساب قبل بداية المشروع. درست طريقة الحساب للجيران والأصدقاء "

- حنان ، قرية بني مر -

"توقفت عن بيع المنتجات الغذائية ولكنني بدأت في بيع أغطية السرير. استنادًا إلى خطة العمل التي تعلمتها من المشروع ، أقوم بعملي ".

- هند ، قرية بني مر -

تأثير التدريب الفني

تم وضع محتويات التدريب الفني بعد أن قامت المشاركات بإجراء دراسة للسوق وإختيار الأعمال التي سوف يقمن بها، ثم بدأن في تطبيق التقنيات التي تعلموها من التدريب الفني مثل العلف المغذي ، والبيئة الصحية ، والتطعيمات اللازمة ، وما إلى ذلك.

"كنت أربي الدواجن قبل الانضمام إلى ISMAP لكنني حصلت على مهارات التعرف على الأمراض بعد الانضمام إلى المشروع. وحصلت على معلومات طبية ساعدت في تجنب فقدان البط. كما تعلمت أنه من الأفضل إضافة الذرة والخبز إلى العلف ، ويمكنني أن أصل بوزن البطة إلى أكثر من 4 كجم. "

- هيام ، قرية منفلوط -

"لم أكن أستخدم الأعلاف التجارية في تربية البط ولكن بعد إعطائهم العلف التجاري أصبحت البطة تنمو بشكل أسرع من ذي قبل. اشتريت فرخ من 400جم ويمكن أن يكبر بعد شهرين ونصف ويصبح جاهزًا للبيع. أعطيتهم الأدوية المناسبة ، لذلك أصبحوا أكثر صحة.

- صابرين ، قرية منفلوط -

كما ساعدت زيارة المراقبة البيطرية السيدات على تغيير موقفهن من تربية الدواجن إلى الطريقة الصحيحة. في محافظة المنيا ، كان المحاضر في جامعة المنيا مسؤولاً عن المراقبة وقام بزيارة السيدات واحدة تلو الأخرى. أصبح يتمتع بشعبية كبيرة بسبب تقديم المشورة للمشاركات.

أثر النشاط

الأثر على توسيع مجال نشاط المرأة

عادة لا تكون للنساء في المنطقة المستهدفة الحرية في الخروج لأي نشاط. حيثيقوم الزوج عادة بإحضار ما تحتاجه زوجته. لذلك حصلت هؤلاء النساء على مزيد من الفرص للخروج وزيارة المكاتب الحكومية، ثم التواصل مع الناس من خلال نشاط المشروع.

"كان من دواعي سروري ان أرى الكثير من الناس من خلال انشطة المشروع." *- حنان، قرية تلة -*

"يمكن ان اتعلم من المشاركات الأخريات في الاجتماع الشهري حول محاولتهن في منع المرض. انا تعلمت الكثير منهم ".

-هيام ، قرية منفلوط

" لقد تخرجت من المدرسة لكنني لم ابدا العمل واقتصرت على العمل المنزلي فقط. كنت ارغب في بدء شيء يولد الدخل "

-امل ، قرية اولاد الياس-

كما هو الحال مع أمل ، هناك بعض النساء اللاتي حصلن على دبلوم المدارس الفنية ويشاركن في المشروع لكنهن لا يعملن عادة خارج المنزل ويبقين فيه ، وعادة ما تبقى النساء الريفيات في المنزل للعمل المنزلي باستثناء ذهابهن إلى المدارس في صغرهن، ولا سيما النساء في سن الزواج فهن بحاجة للالتزام، كان من المهم للغاية بالنسبة لهن أن يكن منفصلات عن المشاركين بالإضافة إلى ذلك ترافقهن مهندسات عندما يذهبن إلى دراسة السوق ، وقد ساعد هذا الترتيب الزوج وأفراد الأسرة من الرجال في السماح للإناث بالانضمام إلى المشروع.

" بعد فصل الأنشطة عن نشاط الرجال، كان من الممكن اقناع زوجي للانضمام إلى المشروع.

- صابرين ، قرية منفلوط -

تمكين السيدات من إتخاذ القرارات

شعر أعضاء الفريق في المنيا وأسيوط بالذنب لعدم تقديم أي دعم مادي / خامات للنساء الفقيرات في البداية. ولكن خلال عملية تنفيذ الأنشطة تعلموا أيضا أنه من المهم تمكين النساء عن طريق تدريس التقنيات وليس من خلال توفير المواد.

وقد تغيرت طريقة تفكير السيدات أيضا من توقع الحصول على مساعدة إلى أهمية التعليم من أجل المستقبل حيث تلقت النساء في بني مر مستلزمات الإنتاج مثل الأرانب والبذور في الدورة الثانية ومع ذلك عندما انضممن إلى الدورة الرابعة عرفن أنهن بحاجة إلى استثمار ذاتهم وناشدت بعضهن فريق المشروع لتقديم المواد لكن في النهاية أدركن أنه يمكنهن البدء في العمل بمالهن الخاص.

"عندما زرت السوبر ماركت رايت المنتج الغذائي معبا بشكل رائع وتأثرت كثيرا حيث كنت ارغب في تجربة كل ما رايته هناك."

-امل ابراهيم ، قرية بني مر-

تعلمت السيدات طريقة تغليف وتعبئة المنتج ثم بدأن في بيع المنتجات الغذائية التي لا تحتاج إلى استثمارات أولية كبيرة بها لأنها عادة ما تعد في المنزل.

" في البداية ترددت في الاستثمار في العمل بنفسي كنت قلقة جدا من ألا أتمكن من تحقيق أي ربح لكن في النهاية أمكنني تحقيق الربح وبعد العمل كنت سعيدة جداً . "

- أمل إبراهيم ، قرية بني مر -

بدأت السيدات في قرية بني مور العمل أمام مدخل مديرية الزراعة وفي النادي الاجتماعي كما سعوا للحصول على أرقام هواتف الزبائن لحجز الطلبات للمرات القادمة.

تغيرات في حقوق الوصول والتحكم في المال

كانت تتلقى المشاركات قبل انضمامهن للمشروع المال من الزوج أو الأب ، حيث أجابت المشاركات غير المتزوجات أنهن يتلقون المال من الأب عن طريق طلب الاحتياجات ، وأجابت النساء المتزوجات أنهن يتلقون المال من الزوج للاستخدام المنزلي. وعادة ما تحصل النساء الريفيات على المال ولكنهن بحاجة إلى الحصول على إذن من صاحب النقود. وبعد أن بدأن العمل قالت سيدة أنه قد أصبح لديهن محفظتهن الخاصة فيمكنهم استخدام الأموال التي كسبوها بأنفسهم دون أن يحتفظ بها أزواجهن.

" تمكنت شراء سوار ذهبي بنفسي من خلال ربحي" - صابرين ، قرية منفلوط-

" أنا استخدم الربح لنفسي ولأولادي." - هند ، قرية بني مر-

"أقوم باستخدم الربح في الأساس لاحتياجات المنزل ويمكنني شراء سلع المطبخ وملابسي كما اشتريت هدية لزوجي في عيد ميلاده."- حنان ، قرية بني مر-

تستخدم معظم المشاركات ربحهن لتعليم الأطفال والملابس وأرادت السيدة التي أجابت أنها اشترت سوارًا ذهبيا أن تحتفظ بالربح كذهب حيث يمكنها تغييره إلى المال في أي وقت.

يمكن للنساء اللواتي يقمن بتربية الدواجن بيعها أو إستهلاكها في المنزل حيث يعتقدن أنهن يستطعن توفير المال إذا استهلكن الإنتاج في المنزل خاصة عند إستهلاك الطيور والدواجن الضعيفة لتقليل الخسائر التجارية حينها يمكن للمرأة الاحتفاظ بالمزيد من المال. وفي المقابلة التس تمت في فبراير ٢٠١٨ تم التأكد من أن الزوج لم يقلل من المال المخصص للمنزل حتى بعد بدء السيدات في الحصول على المال ، علاوة على ذلك ، يدفع الزوج مقابل الاستهلاك الخاص من الدواجن في المنزل.

" أتلقى المال من الزوج عندما نستهلك بطة من الإنتاج حيث تلقيت 100 جنيها لبطتي ، وكان السعر مخفض"
- هيام، قرية منفلوط-

أصبح من الواضح أكثر أن لكلًا من الزوجة والزوج محفظتين مختلفتين بعد أن بدأت الزوجة في توليد الدخل. على سبيل المثال تدفع الزوجة ثمن الأعلاف التي يحضرها الزوج من السوق أو إذا كان الزوج يدفع مقابل العلف تقوم الزوجة ببيع الدواجن التي تستهلك في المنزل بسعر مخفض له. وهنا يمكننا أن نرى أن إنتقال المال من الزوج إلى الزوجة يؤثر على تمكين المرأة في المنزل.

رفع وتعزيز وعي الزوج

من خلال المقابلة ، كان من الواضح أن معظم الأزواج متعاونين مع زوجاتهم، حيث يساعد الزوج زوجته على مواصلة النشاط التجاري والإستماع أيضا إلى ما تعلمته الزوجة من المشروع، وحاليًا

يفتخر معظم الأزواج بالزوجات للمشاركة في دخل المنزل.

" في بعض الأحيان كان زوجي يدفع لي مقابل الأعلاف واعيد المال باستخدام جزء من الربح واصبح الآن اكثر دعماً حيث يمكنه إعداد الغداء بنفسه" *- حنان ، قرية تالا -*

" زوجي يتعاون معي وطلب من أطفالنا مساعدتي." *- صابرين ، قرية منفلوط-*

"(يعمل زوجي خارج القرية لذلك أتواصل معه عن طريق الهاتف) فهمت ما كانت تفعله زوجتي في المشروع من خلال تبادل المعلومات خلال المكالمات ولقد عمق ذلك علاقاتنا وأنا الآن فخور بها للقيام بمشروعها الخاص"

- زوج صابرين ، قرية مانفلوط-

"أناقش مع زوجتي مدى تقدم الأعمال وكيفية تحقيق المزيد من الأرباح، أنا متخرج من المدرسة التقنية الزراعية لذا يمكنني أن انصحها بكيفية الوقاية من المرض. واقوم أيضا بدعوة البيطري المحلي للتحقق من حالة الطيور وطلبت من أطفالي المساعدة في تربية الدواجن."

- زوج هيام سيد ، قرية منفلوط -

"زوجي متعاون للغاية حيث يرافقني عندما ابيع المنتج واستلم النقود من البائع وعندما كنا في الطريق على دراجته البخارية أخبرته عن العمل ولقد تعلم مما قلت له." *- اميرة ، قرية منفلوط -*

وبالرغم من وجود العديد من الأزواج الذين تعاونوا مع زوجاتهم، كان هناك بعض الأزواج الذين شعروا بالتردد في مسألة قيام الزوجة بنشاط تجاري ويرتبط ذلك بثقافة المجتمع الريفي ويبدو أن الأمر سيستغرق وقتًا حتى يتمكن الأزواج من فهم نشاط المرأة. ويعتقد المشروع أن تمكين المرأة يغير بثبات ثقافة فصل النساء عن قطاع الأعمال.

أولاد إلياس هي قرية محافظة جدا والفصل بين النساء والرجال أمر قاطع، حيث ترددت جميع المشاركات في زيارة السوق المحلية كيلا يراهم الجيران والأقارب في السوق ، وبالتالي ذهبوا إلى مدينة أسيوط لإجراء دراسة للسوق.

"استخدم البط في استهلاكنا المنزلي لأنني لا أستطيع تلقي الأموال من الجيران الذين هم تقريباً جميعهم أقارب لنا ومن العار جدا تلقي الأموال من الجيران لذا من الأفضل بالنسبة لي أن ادفع لزوجتي ومن ثم نستهلك الإنتاج في المنزل حيث أقوم بدفع 100 جنيه لكل بطة." *-السيد عمرو ، قرية أولاد الياس -*

قال السيد عمرو إنه لم يكن يشعر بالرضا عندما رأى رجال آخرون زوجته في الخارج، لذا كان يتولى إحضار ما تريد من خارج المنزل وهنا أخبرته سيدات أخريات في المكتب أنهن يرغبن بالحرية في الخروج.

"زوجتي ليست سعيدة بالطبع لأنني لا أسمح لها بالخروج لكنني اشعر بالضيق الشديد عندما يراها رجال آخرين وهي تكره هذا القيد لكنها يجب أن تكون مع زوجها دائمًا لأن الزوجة هي كيان يجب حمايته."

- عمرو ، قرية اولاد الياس -

اكتسبت بعض المشاركات دخلًا أكثر من الزوج من خلال النشاط ولا سيما النساء في قرية بني مر حيث قمن بتوليد الدخل باستمرار من خلال بيع الخبز والفطائر. ومنذ أن بدأن في الخروج كثيرًا (أكثر من ثلاث مرات في الأسبوع) استدعى هذا السلوك شكوى الزوج.

"زوجي يعمل سائقًا لكنني الآن أكسب أكثر منه وهو غير سعيد بنشاطي للخروج غالبًا "

- منى قرية بني مر -

كانت منى تبيع الممبار والمحشي لأكثر من ٣ مرات في الأسبوع وقد باعت أكثر من ٣٠ مرة في الدورة الرابعة وكان زوجها يعطيها المال لشراء المواد الأولية ولكنها لم تعد بحاجة لذلك الآن. وخلال المقابلة التي تمت في يوليو ٢٠١٧ ، قالت إنها تناقشت مع زوجها عن العمل ولكنه تردد في ذهابها إلى العمل ورؤية الرجال لها وفي النهاية وافق على هذا بشرط أن تصاحبها أخته -مهندسة في الجمعية التعاونية- دائمًا فقبلت ذلك ، لم يحدث هذا مع منى فقط وإنما مع السيدات الأخريات حيث واجهن مشكلة مماثلة مثل التوفيق بين العمل والأعمال المنزلية حتى إن بعضهن توقفن عن بيع المنتجات الغذائية في الخارج وبدأن في تربية الدواجن في المنزل ، لسهولة موافقة الزوج على ذلك أما بالنسبة للأخريات فناقشن أزواجهن واستمررن في العمل.

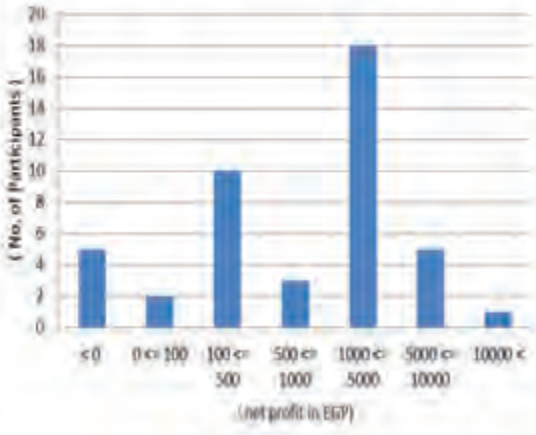
نتائج أنشطة المشاريع الصغيرة للسيدات

في هذا القسم تم عرض نتائج الأعمال من قبل المشاركات حيث أجابت ٤٧ سيدة - من اللواتي انضممن إلى التدريب على الأعمال التجارية وخطة العمل - على نتائج الأعمال.

إزدادت الدخول لعدد ٤١ سيدة من أصل ٤٧ (بنسبة ٨٧ ٪) بداية من أكتوبر ٢٠١٧ حتى نهاية أكتوبر ٢٠١٨ (حوالي سنة). أما بالنسبة للسيدات اللواتي لم يستطعن زيادة دخلهن فإن أربعة منهن كانوا يقمن بتربية الحمام واسغرقن وقتًا لزيادة عدد الأفراخ وكذلك استهلكن بعضًا منه في المنزل في بعض الأحيان.

حصلت ٢٤ من أصل ٤٧ سيدة (٥١٪) على أكثر من ١٠٠٠ جنيه في السنة. وربحت ٦ سيدات أكثر من ٥٠٠٠ جنيه مصري. وحصلت الأعلى دخلًا من بينهن على ١٦,٧٩٥ جنيهًا مصريًا في السنة.

وبلغ عدد النساء اللاتي استطعن حساب الدخل لمدة عام وحصلن على ٢,٧٨٤ جنيهاً في السنة حوالي ٣٨ سيدة[٢].



تم استقصاء المستهدفات في مسح عام ٢٠١٧ وأشرن إلى دخلهن المكتسب في عام واحد سابق ولكن لا يتم ببساطة مقارنة الدخل المشار إليه في الدراسة الإستقصائية وبعدها حيث أنه لازلت بعض السيدات يواصلن أعمالهن السابقة. كان هناك ٢٩ امرأة (٦٢٪) لم يحصلن على أي دخل في العام السابق، لكن هناك ٢٤ سيدة منهن (٨٣٪) بدأن في الحصول على دخل خلال هذا المشروع

في الجزء التالي، يتم عرض مميزات كل نوع من الأعمال.

[٢] ٣ سيدات من قرية بني مر لم يقمن بتسجيل بيانات العام كله وبالتالي لم يتم شملهن في حساب متوسط الدخل

مشروع تربية البط

تم البدء في نشاط تربية البط بواسطة المشروع منذ الدورة الثالثة حيث يمكن أن يتم تسمين البط وبيعه بعد ٣ أشهر عندما يصل أو يزيد وزنها عن ٣ كجم. تكلفة الكتكوت الواحد حوالي ٣٠ جنيه ويمكن البيع بسعر ٣٥ جنيه لكل كجم عندما يكبر.

نجحت ٢٤ سيدة من أصل ٢٥ في ثلاث قرى (تلا والجندية وأولاد إلياس) في تحقيق ربح (وهناك سيدة تزوجت ولم تقم ببيع البط لذلك لم تستطع الحصول على ربح حتى الآن).

وواصلت النساء في قريتي تلا والجندية العمل حيث قامت ١٥ من أصل ١٧ سيدة ببيع البط أكثر من ٤ مرات خلال عام واحد (بما في ذلك أوقات بيع الدجاج بدلا من البط خلال موسم الصيف)وربحت ١٠ سيدات في قرية تلا ٤,٠١٣ جنيه في المتوسط. كما حصلت ٧ سيدات على ٥,٥٧٥ جنيه في قرية الجندية. وقمت ٤ سيدات ببيع البط في قرية "منفلوط" بأسيوط وحققن ٣,٨٨٥ جنيه مصري كأرباح صافية في المتوسط. وفي قرية أولاد إلياس باعت جميع السيدات الخمس أكثر من ٣ مرات وحققن ٣٤٨ جنيهاً في المتوسط.

مشروع تربية الحمام

تم طرح نشاط تربية الحمام في الدورة الثانية (من سبتمبر ٢٠١٥). ولا يزال نشاط الحمام مستمرًا في قرية كوم مطاي (٦ سيدات) بالمنيا والنخيلة (٤ سيدات) والتتالية (٤ سيدات) بأسيوط. شاركت هؤلاء النساء في تدريب الأعمال بالدورة الرابعة وذلك لعدم تنفيذه في الدورة الثانية. وبعد أن وضعن خطة العمل خلال التدريب في المرحلة الرابعة ربحت ٦ سيدات من كوم مطاي حوالي ١,٠٠٦ جنيه في المتوسط ، وفي الوقت نفسه فضلت ٤ سيدات في قرية النخيلة بمحافظة أسيوط إستهلاك الحمام في المنزل عن بيعه وفي قرية التتالية قامت الأربع سيدات باستهلاك الحمام في المنزل لذلك بلغ صافي الربح نحو ٢٩٠ جنيه فقط.

كان من المفترض أن تقوم المشاركات ببيع المنتج لتوليد الدخل من خلال نشاط المشروع ولكن المشاركات وجدن أن إستهلاك المنتجات في المنزل سيوفر المال. وعلى هذا فإن المشروع يحترم طريقة تفكيرهن لأن الادخار ينخرط أيضًا في تحسين حياتهن. ويمكن للزوجة الحصول على المال من زوجها مقابل إستهلاك منتجاتها في المنزل، والذي يسمح للمرأة بالتحكم في الأموال بحرية دون الحصول على إذن من زوجها.

مشروع تجهيز الأغذية

بدأت المشاركات في قرية بني مر ببيع المخبوزات التقليدية المصنعة منزليا، بعد أن حصلن على الفكرة من دراسة السوق من هايبر باندا. وحققت ٣ سيدات من أصل ٤ - ممن أجابوا في المقابلة - دخلاً يتراوح بين ٦٤ جنيهًا إلى ١٥٣ جنيهًا كربح صافٍ في كل مرة بيع وبعن حوالي ٣ - ٤ مرات في الأسبوع. على الرغم من وضعهن خطة العمل قبل البيع وحساب التكاليف إلا أنهن لم يتمكن من الإستمرار في تسجيل الربح في كل مرة.
قامت منى أحمد بعمل أنشطة تجارية ٤ مرات في الأسبوع، وبناءًا على الحسابات حصلت على ٢٥٦ جنيهًا شهريًا على الأقل. أما بالنسبة للسيدتين الآخرتين فقمن بالبيع أيضا ٢ - ٣ مرات في الأسبوع. ومع ذلك فشلت هند عز في التواصل مع المشاركات الآخريات لمعرفة أسعار البيع من ولهذا لم تحصل على دخل، ولكنها بدأت نشاطًا آخر يستند إلى المهارة التي تعلمتها من المشروع.

الخلاصة والتوصيات

الخلاصة

إن نشاط تعميم مشاركة المرأة في ISMAP ينطوي على مساعدة المرأة الريفية في توليد دخل خاص بها، كما يؤثر على طريقة تفكير الأزواج لقبول عمل الزوجة. وأصبح من الواضح أن الخطوات الإرشادية مثل دراسة السوق وتخطيط الأعمال والتدريب الفني عملت على تمكين المرأة الريفية.

توصيات على التنفيذ الفعال

أهمية وجود مهندسات إرشاد

يوصى بشدة إشراك مهندسات إرشاد في تنفيذ أنشطة منهج المشروع. حيث أن لدى بعض مهندسات الإرشاد في القرى المستهدفة خبرات ومهارات نتيجة تلقي تدريبات لجهات مانحة آخرى ولكن لم تتح لهن الفرصة لاستخدام هذه الخبرة في العمل العام. وكانت المهندسات في قرية تلة مثالاً على ذلك والآن اندمجن بالكامل في أنشطة تمكين المرأة للمشروع.

تسكن مهندسات الإرشاد الميداني بالقرب من النساء الريفيات لذلك يمكنهم تقديم الدعم القوي عن كثب. على سبيل المثال شجعت مهندسات الإرشاد في قرية تلة المشاركات على الاحتفاظ بالسجل بعد بدء العمل ، كما شاركت موظفات الجمعية التعاونية في قرية بني مر بأسيوط في التواصل السلس بين المشاركات وفريق المشروع. حيث يقمن بالإبلاغ عن المشكلة في أقرب وقت ممكن عندما مواجهة أي صعوبات. ولذلك فإن إشراك الموظفات الميدانيات (مثل مهندسات الإرشاد من مكتب التنمية الريفية ومهندسات الجمعية) هو المفتاح لنجاح المشروع.

توفير المناخ الملائم للمشاركات للحصول على موافقة الزوج أو الأب

لوحظ أن الزوج كان متعاونا بشكل كبير مع النشاط التجاري لزوجته ، ولكن لازال من الصعب على النساء والرجال العمل معًا في نفس الأنشطة. ويهدف نشاط تعميم مشاركة المرأة لمشروع الايسماب إلى تمكين المرأة خلال سلسلة الأنشطة مثل تربية الدواجن المنفصل عن نشاط الزراعة للمزارعين، لذلك من الضروري تهيئة بيئة مناسبة لانضمام إلى المشاركات.

في الدورة الأولى رفضت النساء الإجتماع في مكتب الجمعية التعاونية لأنه مكان عام ، لذلك تم جمعهن في أحد المنازل الكبيرة بالقرية ورافقهن بعض الأزواج بدافع القلق ، وتبين من خلال المقابلات أن التنفيذ المستقل لنشاط السيدات هو المفتاح للمشاركة والحصول على الإذن من الزوج.

من ناحية أخرى كان سلوك جيل الشباب مختلفًا عن الأجيال الأكبر حيث أعرب بعض الأزواج الشباب عن تقديرهم إذ إستطاعت زوجاتهم الحصول على دخل مما يحقق لهم حياة مستقرة. وأظهر الأزواج الشباب الجدية في الاستماع إلى العرض التوضيحي لأنشطة السيدات بينما أثار الزوج كبير السن بعض السخرية. ومع ذلك فإن هناك عدد قليل من زوجات من المزارعين الأصغر سنا يعملن في الزراعة ، ولكن لا يزال من الضروري دعم النشاط الذي يمكن للنساء المشاركة فيه كعنصر رئيسي وليس مساعد. ومن الضروري أيضًا إعداد البيئة المنفصلة للنساء عن الرجال وذلك لإحترام الثقافة السائدة في كل قرية.

ما يجب مراعاته عند العمل الجماعي

بدءًا من الدورة الثالثة تم تغيير نشاط المجموعة إلى نشاط فردي وكان من المتوقع أن يكون نشاط المجموعة نموذجًا للأخريات. ومع ذلك كان من الصعب الاستمرار في نشاط المجموعة للحفاظ على تربية الدواجن لا سيما التعاون اللازم للتنظيف والتغذية ، أراد أعضاء المجموعة مشاركة النسل وبدء النشاط التجاري الفردي والذي استغرق بعض الوقت حتى تمكنوا من بدء العمل. بالرغم من أن المجموعات كانت تتكوم من الأصدقاء والجيران لكن حدثت بعض الإختلافات بين أعضائها. على سبيل المثال، قامت المشاركات في قرية التتالية بتربية الحمام كمجموعة وتعاونوا بشكل جيد خلال العملية ولكنهن بدأن في التجادل بعد مشاركة النسل حيث أردن أن يتشاركن بالمساواة حتى في قفص الحمام الذي بُني على السطح العلوي لمنزل إحداهن لذلك قامت العضوات بتكسير بيت الحمام لتوزيع أجزائه الخشبية الذي شاركن في بناءه. تُظهر هذه القصة أن المرأة الريفية في المنطقة لديها شعور قوي عن أحقيتها في المساواة. ومنذ هذا الحدث قرر فريق المشروع وقف العمل الجماعي والبدء في الأنشطة الفردية. في الدورة الثالثة تقاسم المشروع والمشاركات - اللواتي تم اختيارهن لبدء النشاط الفردي بعد التدريب الفني- تكلفة المواد الأولية بعد تلقي التدريبات الفنية.

كما واجهة العمل الجماعي صعوبات في سياق إنتاج المخبوزات حيث لم تتمكن السيدة في قرية بني مر من توليد الدخل لأنها فرضت سعرًا أعلى على منتجاتها من العضوات الأخريات ونتيجة لذلك لم تستطع أن تبيع لذا كان من الضروري التواصل بين السيدات لكن السيدات كن يميلن إلى مشاركة المعلومات بين الصديقات المقربات فقط. هذه القصة تدل أيضا أن المرأة الريفية في المنطقة المستهدفة لديها ضعف في التعاون في النشاط الجماعي.

من ناحية أخرى، يتم قبول الجمعية على نطاق واسع بين السيدات في مصر. الجمعية هي نظام لتوفير المال كمجموعة ، ويمكن للشخص بدوره استخدام الأموال التي تم توفيرها. فهم معتادات على هذه الثقافة ولكن فيما يتعلق بالعمل فمن الأفضل أن يكون النظام فردي.

بعض التوصيات لكل خطوة من الخطوات الإرشادية

١) اختيار القرية والسيدات المستهدفات

أولا وقبل كل شيء يجب التأكد من قبول موظفي الجمعية في القرية بمشاركة النساء إلى المشروع. لذلك يجب على فريق العمل سؤال موظفي الجمعية عن آرائهم في مشاركة المرأة بالمشروع خلال المقابلات التي تتم مع القرى المرشحة والتأكد من أن هناك مهندسات بالجمعية لتدعيم السيدات عن كثب والتي ستكون المفتاح لإستدامة النشاط.

٢) التعريف بالمشروع

يجب التأكد من إمكانية عقد جلسة التعريف بالمشروع لكل من الرجال والنساء معًا أم بشكل منفصل. ومن المهم أن يقوم الفريق توضيح أن المشروع لا يدعم المشاركات مالياً ، حيث يجب أن تكون المشاركة على دراية أنها سوف تقوم بالإستثمار في أعمالها بعد تلقي التدريبات الفنية حتى يصبحن أكثر جدية بهذا الشأن.

٣) المناقشة بين السيدات

تعتبر المناقشات بين السيدات فرصة لهن لعرض تجاربهن ومناقشة العمل الذي يمكنهن البدء فيه. تقوم المشاركات بتقديم أنفسهن واحدة تلو الأخرى ثم مناقشة فرص الأعمال الممكنة.

٤) دراسة السوق

لا يُسمح للعديد من النساء بالذهاب إلى السوق المحلية في القرى المحافظة بصعيد مصر، لذلك يجب التأكد من إمكانية المشاركات في الذهاب إلى السوق.

٥) التدريب على وضع خطة الأعمال وتنفيذ الدراسة الإستقصائية

كما أجابت بعض السيدات في المقابلة، عموما النساء الريفيات يعتقدن أنه يمكنهم حساب المصاريف والأرباح دون تسجيل ولا يدركن أهمية خطة العمل قبل البدء لذا فمن المهم التأكيد على أهمية التخطيط قبل بدء العمل عن طريق طرح بعض الأمثلة من قبل المهندسين ومن الضروري أن تقوم المشاركات بوضع خطة العمل بأنفسهن قبل التدريب الفني.
يفضل إجراء مسح أساسي للمشاركات في جلسة وضع خطة العمل لأنه يساعد على مقارنة الدخل قبل وبعد المشروع.

٦) التدريب الفني

عادة ما يتم اختيار المشاركات اللواتي يعرفن القراءة والكتابة من قبل فريق المشروع ومع ذلك أعدت الكتيبات مع التوضيح الكامل والشرح البسيط، وعند تقديم أي موضوع جديد في التدريب الفني يجب إدراجه في الكتيبات. هناك أيضًا الكثير من النشرات المفيدة في وزارة الزراعة يمكن استخدامها الاستفادة منها.

٧) الرصد والتقييم بعد النشاط العملي

يعد الاجتماع الشهري بعد البدء في العمل فرصة جيدة للمشاركات حيث يمكنهن مشاركة مدى تقدم أعمالهن، وفي إحدى المقابلات أعربت مشاركة عن أهمية هذه الإجتماعات، ويوصى بتنظيمه مرة في الشهر حيث ستكون هذه فرصة للمهندسين لمراقبة تقدم المشاركات وتقييم النتيجة.

استخدام الكتيبات الإرشادية

الدليل الإرشادي لأنشطة الإرشاد

تتوفر كتيبات التنفيذ في وحدة تنفيذ المشروع بوزارة الزراعة.
تتألف الخطوات الإرشادية لنشاط تعميم مشاركة النساء في الدليل الإرشادي من ٦ خطوات ، هي: ١) التوجيه ، ٢) تدريب على خطة العمل ، ٣) دراسة السوق ، ٤) إعداد الدراسة الإستقصائية ووضع خطة العمل ، ٥) التدريب الفني ، ٦) النشاط العملي.

كمنسق للأنشطة، عليك أن تبدأ هذه الخطوات باختيار المشاركات.

هناك نوعان من الكتيبات أحدهما للمهندسين والذي يوضح كيفية تنظيم جميع الخطوات الست، والآخر للمشاركات (النساء الريفيات) (انظر الجدول ٥-١)

يوضح دليل المهندسين كيفية تنظيم نشاط المشروع كمنسق ويوضح دليل المشاركات مفهوم إدارة الأعمال والسوق من خلال سرد قصة السيدة جميلة والسيد أحمد. وعلاوة على ذلك ، فإن مواد التدريب التقني جاهزة وهي زراعة الفطر ، وتربية الأرانب ، وتربية الحمام ، وتربية الدجاج. وتشمل المواد التجارية أيضا مثل كتيب ممارسة الأعمال وكتيب تسجيل البيانات. كما يتم إعداد الشهادة للمشاركات اللواتي انتهين من جميع الخطوات.

قيام السيدات بعمل دراسة السوق

الخطوات الإرشادية	الدليل الإرشادي للمهندسين	الدليل الإرشادي للنساء
التعريف	الدليل الإرشادي[٣] لتعميم مشاركة المرأة في مشروع **ISMAP** - العرض التقديمي - خلق الوعي بالنوع الاجتماعي	**الدليل الإرشادي لتعميم مشاركة المرأة للمشاركات**
مناقشة النساء	نموذج التعرف على المشاركات	
دراسة السوق	كتيب التدريب على الأعمال	- الدليل الإرشادي لأنشطة تعميم المرأة، ص٥ - كتيب التدريب على الأعمال
تدريب خطة العمل		كتيب التدريب على الأعمال
وضع خطة العمل		كتيب التدريب على الأعمال
الدراسة الإستقصائية	نموذج الدراسة الإستقصائية	
التدريب الفني		- دليل زراعة المشروم - دليل تربية الحمام - دليل تربية الدجاج - دليل تربية الأرانب
المسح الفعلي		كتيب تسجيل الحسابات

[٣] الدليل الإرشادي لنشاط تمكين المرأة لمشروع الإيسماب

مشروع تحسين الزراعه الموجهه للسوق لصغار المزارعين (الإيسماب)

تعاون فنى

وزاره الزراعه المصريه وإستصلاح الأراضى (MALR)

جمهوريه مصر العربيه

هيئه التعاون الدولى اليابانيه (JICA)

ملحق 8 – 5 المواصفات الفنية

الدليل التنفيذي
لمنهج الايسماب

مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين (ISMAP)

مارس ٢٠١٩

الناشر

مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين
(ISMAP)

بالتعاون مع وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي

مديرعام المشروع

دكتور / عباس الشناوي

المدير التنفيذى

المهندس/ محمد عبد الحافظ

المراجعه الفنيه

فريق عمل المشروع

بسم الله الرحمن الرحيم

تهدف الدولة لتحقيق الرفاهية الاقتصادية للمجتمعات الزراعية والريفية لمختلف المحافظات، والفقيرة منها علي الأخص للنهوض بالسكان الريفين، وذلك ضمن الأهداف الاستراتيجية لها ضمن استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ مستثمراً الدعم الفني في إطار التعاون المشترك مع الدول الأجنبية المختلفة في شتى المجالات الزراعية والريفية لخدمة تلك المجتمعات، والتي كان منها مشروع التعاون الفني بين وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي وهيئة التعاون الدولي اليابانية، تحت مسمي" تحسين الزراعة الموجهة نحو السوق لصغار المزارعين بمحافظتي المنيا وأسيوط" الذي استهدف زيادة دخول صغار الزراع المشاركين في تنفيذ المشروع والمفعل بمشاركة وتحت إشراف التعاونيات الزراعية بمحافظتي المنيا وأسيوط، وذلك بتقديم المساعدات الفنية لدراسة متطلبات السوق علي مستوي القرية والمدينة لخلق فكر الإنتاج طبقاِ لاحتياجات وتوجهات السوق للحصول أعلي درجات الكفاءة الإنتاجية وتحقيق أعلي الإيرادات والدخول من الممكنات الإنتاجية لتحقيق الرفاهية الزراعية والريفية.

ولتحقيق تلك الأهداف الاستراتيجية لتمكين صغار الزراع و المرأة لتوجيههم إلي الإنتاج من آجل السوق، أجرت هيئة التعاون الدولي اليابانية (الجايكا) تنفيذ سلسلة من الأنشطة ضمن مشروعها نحو تحقيق هذا الهدف في بعض قري محافظتي المنيا وأسيوط خلال الفترة ٢٠١٤- ٢٠١٩ والذي أسفر عن نتائج إيجابية لتحسين دخول صغار المزارعين، وتمكين المرآة من تحقيق رفاهية مجتمعية بتحسين الدخل الزراعي لها.

لذا أود أن اهنئ فريق العمل من مهندسين وزارة الزراعة وخبراء الجايكا على ما حقق على أرض الواقع من أهداف للمشروع، كما أتقدم بخالص تقديري الى هيئة الجايكا اليابانية علي تعاونهم مع وزارة الزراعة، بحلول نهاية المشروع وكناتج لفترة التنفيذ صمم مشروع الايسماب دليل وكتيبات ارشادية مقدمة بهذا الكتاب، ونأمل ان يتم استخدام هذه الكتيبات بالكامل فى نشر منهج الايسماب بريف صعيد مصر.

رئيس
قطاع الخدمات الزراعية والمتابعة
و مدير مشروع الايسماب

" أ.د / عباس الشناوي "

مارس ٢٠١٩

الفهرس

مقدمة..... ١

طريقة التنفيذ ٧

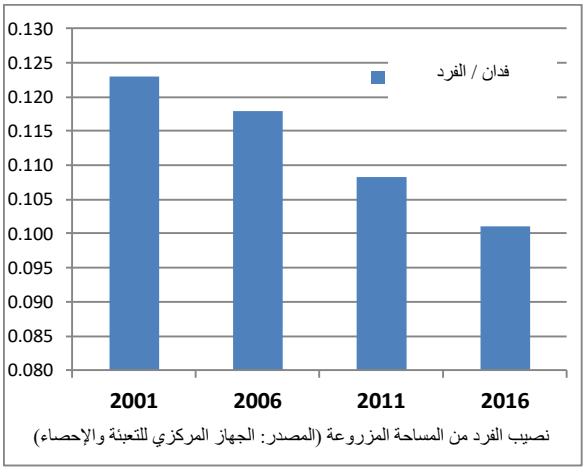
تفاصيل الانشطة

تفاصيل كل خطوة : (أ) استهداف السوق المحلى..... ١٧
(١) اختيار الجمعيات الزراعية وصغار المزارعين ١٧
(٢) اجتماع تعريفى بهدف المشروع وأنشطته وعمل دراسة مشاركة المرأة ١٩
(٣) دراسة السوق..... ٢٣
(٤) تكوين اللجان التسويقية ٢٦
(٥) مساعدة اللجنة التسويقية فى عمل خطط زراعية..... ٢٧
(٦) الاعلان الى مزارعى القرية ودعوتهم الى المشاركة فى الخطط الزراعية وتنفيذ الدراسة الاستقصائية..... ٣٠
(٧) تقديم التدريبات لكل مجموعة خطة عمل ولمهندسى الارشاد ٣٥
(٨) المتابعة وفقا لخطط العمل..... ٤١
تفاصيل كل خطوة: (ب) استهداف سوق التصدير والاسواق الخاصة بالمناطق الحضرية ٤٣

مقدمة

قام "مشروع تحسين الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين" بتطوير أسلوب ارشادى يعمل على تشجيع "نهج الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين"، وهو قائم على منهج شيب التى تعنى (تشجيع وارشاد صغار الحائزين فى زراعة الخضر)، حيث طور منهج شيب خلال فترة التعاون الفنى للجايكا بكينيا. يشمل هذا الكتيب على مفهوم وطريقة تشغيل منهج شيب ويستهدف مهندسي الإرشاد الزراعي.

(١) أهمية منهج التوجه للسوق فى مصر



دعونا نلقى نظرة على الملامح الرئيسية للزراعة فى مصر، وتأتى فى المقدمة قضية تراجع مساحة الأرض الزراعية، حيث يزداد عدد سكان مصر بمعدل نمو سنوى حوالى ٢%، على الناحية الاخرى تراجعت مساحة الاراضى القديمة بسبب النمو السكانى ورغما عن التوسع فى الاراضى الجديدة. فى المجمل تزداد الارض المنزرعة فى مصر زيادة نسبية لكنها لا تقارن بالزيادة السكانية.

وكنتيجة لما سبق، تناقص نصيب الفرد من الارض الزراعية بنسبة ١٥% فى الفترة من ٢٠٠١ حتى ٢٠١٦، وكما هو مبين بالشكل التالى تناقص نصيب الفرد من الارض الزراعية من ٠,١٢٣ فدان للفرد عام ٢٠٠١ الى ٠,١٠١ فدان للفرد عام ٢٠١٦. فنصيب الفرد من الارض الزراعية تقلص بالفعل، وعلى الرغم من استمرار الزيادة السكانية بشكل ثابت، وصعوبة زيادة الأرض الزراعية،

الغالبية العظمى من المنتجين بمصر هم صغار مزارعين، حيث تصل نسبة صغار المزارعين الحائزين بأقل من ٣ فدان الى ٩٠%، وللأستمرار فى الانتاج الزراعى يلزم التركيز على زيادة دخل صغار المزارعين، والا تخلى المزارعين عن الزراعة.

نقطة اخرى هامة هى الانتاجية الكبيرة للمحاصيل الزراعية فى مصر بسبب طول فترة تعرض النبات الى أشعة الشمس وأيضا خصوبة التربة، لذلك تزيد أنتاجية المحاصيل الرئيسية فى مصر عن الانتاجية العالمية كما هو مبين بالجدول التالى.

مقارنة بين المحاصيل (عام ٢٠١٠)

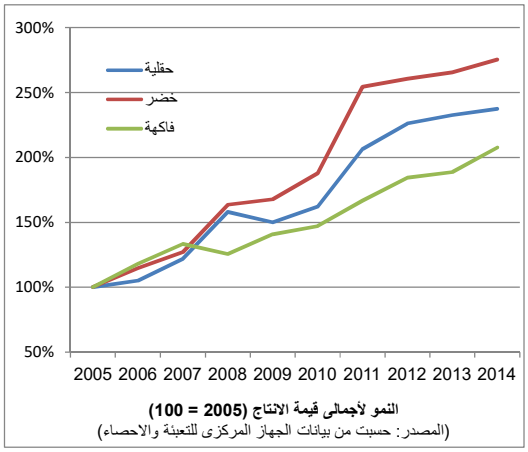
المحصول	الانتاجية فى مصر ① (طن / هكتار)	الانتاجية العالمية ② (طن / هكتار)	①/②	المحصول	الانتاجية فى مصر ① (طن / هكتار)	الانتاجية العالمية ② (طن / هكتار)	①/②
القمح	5.6	3	186%	البطاطس	25.9	17.4	149%
الذرة الشامية	7.3	5.2	139%	بنجر السكر	58.3	48.9	119%
الذرة الرفيعة	5	1.4	364%	قصب السكر	116.8	70.8	165%
الارز	9.4	4.4	215%	الطماطم	39.5	33.6	118%
الثوم	25.3	14.7	172%	الباذنجان	49.2	25.2	195%
البصل	35.9	20	180%	العنب	21.2	9.5	224%

المصدر: احصائيات الفاو بتاريخ ١٨ ابريل ٢٠١٢

يحاول المزارعين زيادة الدخل الزراعى من المساحة الصغيرة، وكما ذكرنا كبر انتاجية المحاصيل بالفعل، مما لا يترك مساحة لزيادة الدخل

عبر زيادة الانتاجية. وبالتالى تتركز خيارات المزارعين فى زيادة الدخل فى ثلاث نقاط وهم: أ) البيع الانتاج، جـ) زيادة الإنتاجية بسعر مرتفع، ب) تقليل تكاليف

.



وبالتالى يصبح السوق هو المفتاح للمساعدة فى زيادة الدخل كواحد من الخيارات السابق ذكرها. وتعنى الزراعة الموجهة للسوق ان يتم اختيار المحصول والتقنيات الزراعية وفقا لأحتياج السوق، ويجب على المزارعين معرفة احتياج السوق قبل اختيار المحصول وأيضا التقنيات الزراعية المستخدمة وهذا هو مفهوم منهج شيب، وبالفعل ان المزارعين فى مصر على دراية بالسوق، كما تشير الاحصائيات لقيمة انتاج الخضر التى تعود على المزارعين بربح كبير مقارنة بالمحاصيل الحقلية وبالتالى تتجاوز معدلات نمو الخضر معدلات نمو المحاصيل الحقلية.

(٢) الطرق والمنافذ التسويقية طبقًا لمنهج المشروع

تصنف قنوات التسويق طبقًا لمنهج المشروع الى قسمين: ١) سوق التصدير والاسواق الكبرى بالمناطق الحضرية (هايبر ماركت) من خلال الشركات الزراعية والتي تستهدف الاسر ذات الدخل المرتفع ، ٢) أسواق الجملة من خلال التجار، وعلى هذا يمكن للمزارعين عمل خطة لتسويق محاصيلهم بشكل أفضل وفقا للأسواق السابق ذكرها.

فى حالة استهداف المزارعين لسوق التصدير او الهايبر ماركت بالمناطق الحضرية، سيكون عليهم انتاج محاصيل ذى جودة عالية، على سبيل المثال تقليل كميات المبيدات بزراعتهم او العمل بالممارسات الزراعية الجيدة او الزراعات العضوية. فى تلك الحالة يحتاج المزارعين التعامل مع شركات التصنيع الزراعى ليتمكنوا من النفاذ الى هذه الاسواق، لأنه ليس من السهل لصغار المزارعين فى صورتهم الفردية النفاذ الى مثل هذه الاسواق، ولذا يلزم تنظيمهم فى مجموعة.

أما فى حالة استهداف المزارعين للسوق المحلى، لن يكون لفكرة التدريج حسب الجودة أهمية كما هو الحال فى استهداف سوق التصدير او اسواق المجتمعات الحضرية، حيث لن يشكل السعر اختلافا بسبب الجودة بالسوق المحلى، ويوحد السعر بسبب التساوى بين العرض والطلب فى بعض الاوقات. عند بيع المزارعين لمحاصيلهم، يقوموا بتعبئة جميع الاحجام بنفس الجوال ويتم البيع حسب وزن الجوال، ونتيجة لذلك لا يختلف سعر السوق بأختلاف جودة المحصول بل يتساوى بالسعر المقرر وفقا للعرض والطلب بالسوق. وبالتالى يكون هدف المزارعين تغيير موعد الزراعة وبذلك يتمكنوا من بيع المحصول بالسوق عندما تكون كمية المعروض قليلة بالسوق بمعنى اخر بيع المحصول عندما يرتفع سعر السوق.

(٣) منهج يتناسب مع الاسواق المختلفة

ولترويج منهج الزراعة الموجهة للسوق لصغار المزارعين، يلزم تطوير منهج يناسب خصائص السوق، وحتى يكون للعمل الارشادى دور فى مساعدة المزارعين لزيادة دخلهم. الشرح التالى لمنهج الايسماب وكيف يتناسب مع خصائص السوق. الجدول التالى يلخص كيف قمنا بتعديل لمنهج ليساعد صغار المزارعين.

فى حالة استهداف كل من أسواق التصدير والمجتمعات الحضرية تنظم وزارة الزراعة **حوار تجارى** فيما بين المزارعين والشركات الزراعية، والذى بدورة يساعد على تجسيد الزراعة التعاقدية، ويتوقع من الجمعية الزراعية ان تقوم بتجميع المزارعين لعمل تعاقد مع الشركات، وتقوم الشركات بشرح التقنيات والمدخلات الواجب استخدامها للمزارعين المتعاقدين، ثم توفر الشركة هذه المدخلات والتقنيات، ويتم التنسيق مع هذه الشركات من خلال مهندسين الارشاد ليتم تنفيذ هذه التقنيات.

أما فى حالة استهداف السوق المحلى، تقدم المساعدات الفنية من خلال التدريبات النظرية والحقلية من خلال تأسيس الحقول الارشادية كما هو متبع بالفعل من قبل وزارة الزراعة، ولكن يختلف منهج الايسماب فى عملية اختيار المحاصيل التى تحدد من قبل المزارعين ووفقا لأحتياج السوق، حيث يتعرف المزارعين احتياج السوق خلال **دراسة السوق** قبل أختيار المحصول، لذا يقدم ويقترح المشروع على الارشاد الزراعى الحالى ان يدرج خطوة معرفة احتياج السوق من قبل المزارعين

المنهج وفقا لخصائص السوق بمصر

خصائص السوق	المنهج	المساعدات الفنية
سوق التصدير والهايبر ماركت بالمناطق الحضرية يلزم التواصل مع شركات التصنيع الزراعى حتى تتمكن من النفاذ الى تلك الاسواق ➢ يحتاج المزارعين الى التركيز على **تحسين جودة المنتج** وبذلك يتمكنوا من عمل تعاقد ➢ يحتاج المزارعين الى **التجمع فى مجموعة** (كوحدة واحدة) ليتمكنوا من عمل التعاقد مع الشركات	✓ تنظيم حوار تجارى فيما بين المزارعين والشركات ✓ شراكة القطاع الخاص والحكومي	✓تنسق الجمعيات الزراعية مع الشركات وتجمع المزارعين ✓التعاون بين القطاع الحكومي والخاص • القطاع الحكومي: تجميع المزارعين والتنسيق وتقديم التوجيهات الفنية • القطاع الخاص: توفير المدخلات الزراعية والتوجيهات الفنية – شراء ونقل المنتج من المزارعين
السوق المحلى: يبيع المزارعين محاصليهم بالسوق المحلى مباشرة او الى السوق من خلال تجار. ➢ هناك امكانية البيع بسعر أعلى من خلال **تغيير وقت الزراعة** ➢ يتم بيع المحصول بصورة فردية	✓مساعدة المزارعين فى عمل دراسة السوق لمعرفة المواعيد التى يصل فيها السعر الى أقصاه، وحتى يتم تغيير وقت الحصاد والنقل من قبل المزارعين لأستهداف هذه الاوقات ✓ تطبيق عملى لهذه التقنيات بالحقول الارشادية	✓تقديم الفرص للمزارعين لزيارة السوق ✓تقديم التدريبات الفنية وتأسيس الحقول الارشادية

(٤) منهج شيب

خلال مرحلة تطوير نهج التوجه للسوق، تم الرجوع الى منهج شيب كنموذج ناجح، وتعنى شيب (SHEP) ترويج وتمكين صغار حائزين زراع الخضر. نفذ هذا المشروع فى ريف كينيا فى الفترة من ٢٠٠٦ الى ٢٠٠٩ ، وقد حقق زيادة كبيرة فى الدخل الزراعى لصغار الحائزين المستهدفين. ان شيب هو عبارة عن منهج موجه الى تنمية قدرات المزارعين، وتم تصميمه كمنهج ارشاد موجه للسوق. الجزء القادم يوصف نشأت منهج شيب:

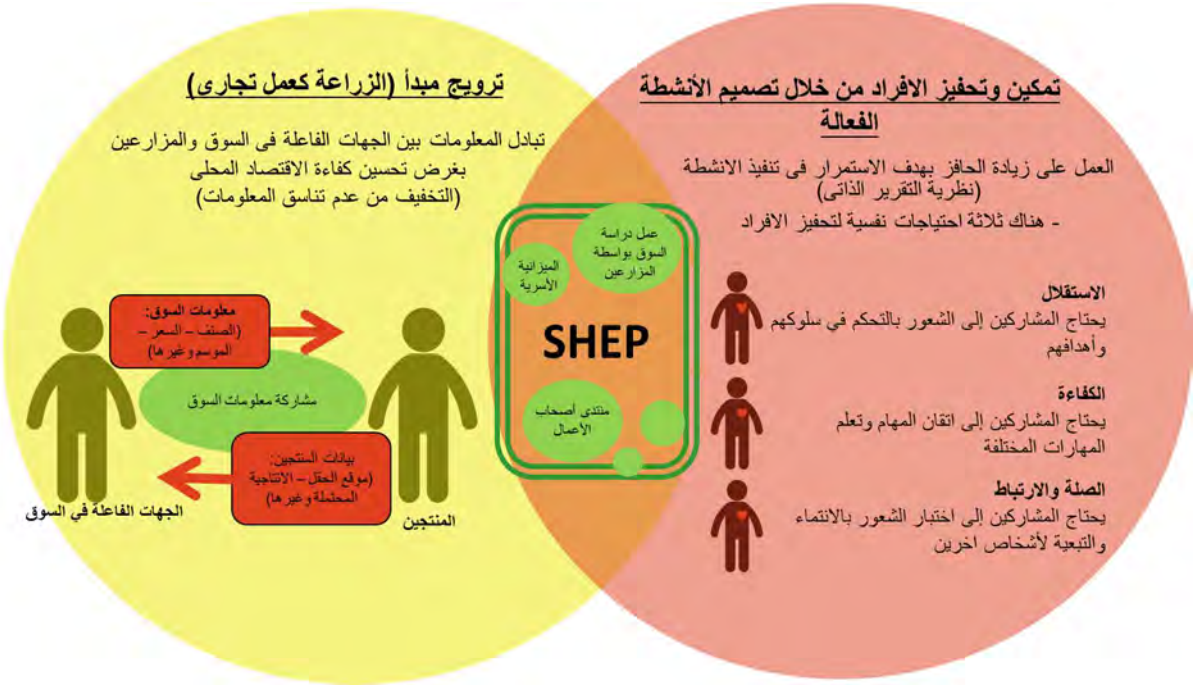
"منهج شيب [١] له اثنان من الركائز الاساسية: (١) الترويج للزراعة كعمل تجارى، (٢) تحفيز وتمكين الافراد من خلال وضع تصميم فعال للأنشطة ونصائح فى كيفية تنفيذها. الركيزة الاولى تروج للنشاط الزراعى كعمل تجارى، ويهدف الى خلق أقتصاد محلى كفء من خلال مشاركة معلومات السوق والمنتجين بين أصحاب المصلحة بالسوق، وبمعنى اخر ينفذ منهج الشيب أنشطة تخفف من عدم تناسق معلومات السوق التى لدى الجهات والاشخاص المختلفة بالسوق **(على سبيل المثال دراسة السوق يمكن ان تخفف من فجوة نقص المعلومات بين المزارعين والتجار)** .

جانب اخر الركيزة الثانية هى تمكين وتحفيز الافراد: الاشارة الى نظريات الحافز، وخصوصا نظرية تقرير الذات SDT لأدوارد ديكى. هذه النظرية تحدد ثلاثة احتياجات نفسية: الاحتياج الى الاستقلال - الجدارة - الارتباط او الصلة.

وفقا للنظرية يشعر الافراد بالتحفيز عندما يدعم الاحتياج بالاستقلال والجدارة والصلة. فى حالة شيب تم تصميم سلسلة من الانشطة تتمكن من اطلاق حافز المزارع نحو الزراعة الموجهة للسوق وأخذه فى الاعتبار هذه الاحتياجات الثلاثة النفسية.

على سبيل المثال يطلب من المزارعين ان يقوموا بعمل دراسة السوق بأنفسهم حتى يشعروا بأنهم متحكمين فى أفعالهم وهذا يدعم الاحتياج الى الاستقلالية، فعند الانتهاء من عمل دراسة السوق بنجاح يشعر المزارعين بأكتسابهم المهارات و المعرفة والتى تدعم الجدارة. فى النهاية يطلب شيب من المزارعين الممثلين من قاموا بعمل دراسة السوق ان يرجعوا الى زملائهم من المزارعين ويشاركوا نتائج دراسة السوق معهم. من خلال هذه العملية، يشعر المزارعين بالانتماء والارتباط بزملائه والتى بدورها تسهم فى دعم الاحتياج النفسى للمزارع "الارتباط والصلة"

[١] الشكل التالى مستقطع من "مقدمة الى علم النفس للتعاون الدولى – أغسطس ٢٠١٦ "الجايكا" وكتيب شيب لمهندسين الارشاد – مارس ٢٠١٨ "الجايكا"



وبذلك يقوم منهج شيب على الانشطة التى تلبى جوهر كل عنصر

وطبقا لمنهج شيب، يعمل مشروع الايسماب على تغيير فكر المزارع من المبدأ التقليدى: الزراعة ثم البيع ليتغير الى الزراعة بهدف البيع (معرفة الطلب بالسوق قبل اختيار المحاصيل) بمعنى تغزية الفكر التجارى للمزارعين، ثم تصمم الانشطة لتعمل على رفع حافز المزارعين من وجهة نظر الجوانب النفسية المذكورة بالشكل السابق وهى: الاستقلال – الكفاءة – الارتباط

مراجع عن كتيب شيب بالرابط التالي:

"كتيب تنفيذ شيب لمهندسين الارشاد، مارس ٢٠١٨ للجايكا"

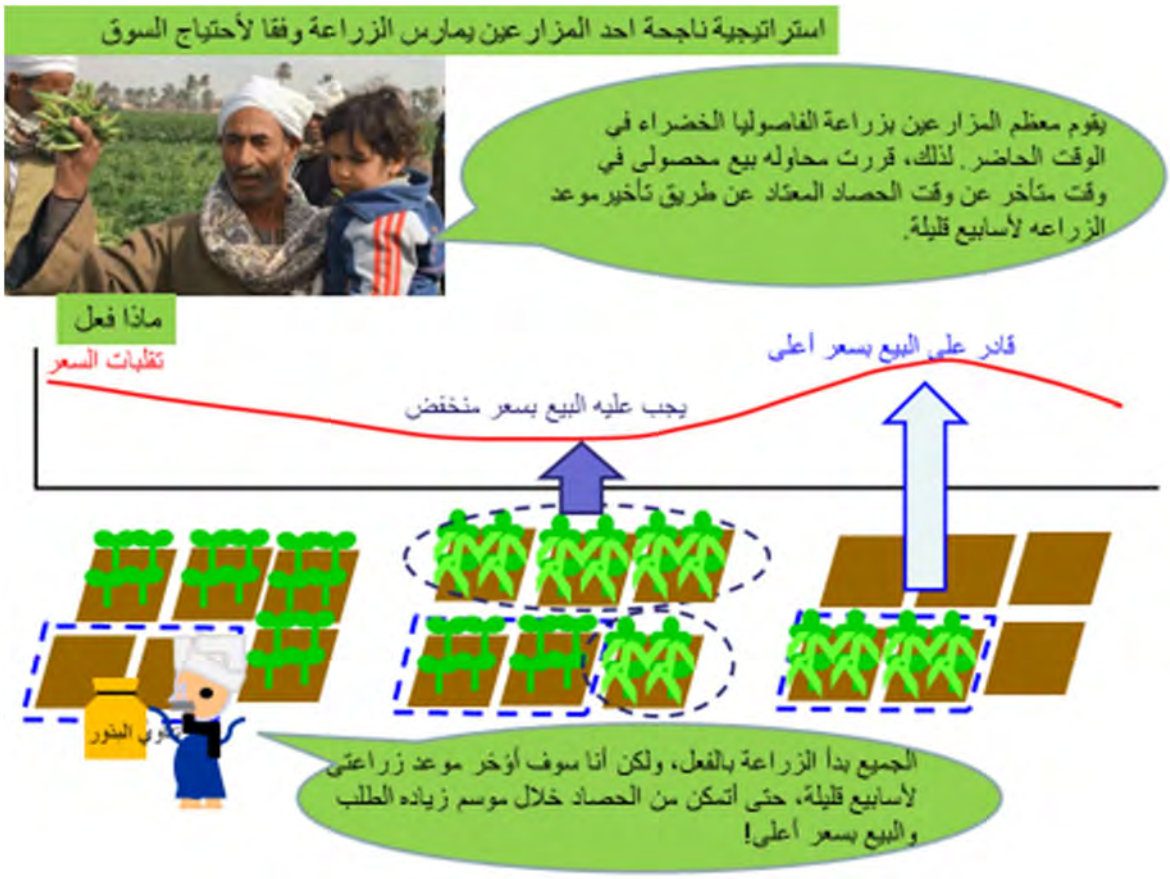
http://libopac.jica.go.jp/images/report/12304077.pdf

من المقدمه الى منهج SHEP (الجايكا)

منهج تشجيع وتمكين صغار مزارعين المحاصيل البستانية هي طريقة انمائية مبتكرة تم تطويرها من خلال الجهود المشتركة للحكومة الكينية والحكومة اليابانية. يعد المنهج فعال في زيادة دخل صغار المزارعين عن طريق زراعة المحاصيل البستانية. حيث انة يطور كل من الفنيات والقدرات الادارية للمزارعين في ممارسة زراعة المحاصيل البستانية الموجه للسوق.

بعض الخصائص الفريدة للمنهج تشمل عمل دراسات للسوق يقوم بعملها المزارعين بأنفسهم, اقامة روابط تجارية بين المزارعين ومقدمي الخدمات الزراعية التجارية, وتعزيز المساواة بين الجنسين بهدف اساسي هو تعزيز العلاقة بين الازواج المزارعين كشركاء في ادارة العمل الزراعى.

كنتيجة للمنهج, زاد دخل المزارعين من زراعة المحاصيل البستانية زيادة كبيرة, وتحسنت معيشتهم ليست فقط خلال فترة المشروع, لكن ايضا لسنوات عقب انتهاء المشروع. الان مجموعات المزارعين يتوسعون ويبدعون في عملهم الزراعي التجاري ذاتيا.


استراتيجية ناجحة احد المزارعين يمارس الزراعة وفقا لأحتياج السوق
يقوم معظم المزارعين بزراعة الفاصوليا الخضراء في الوقت الحاضر. لذلك، قررت محاوله بيع محصولي في وقت متأخر عن وقت الحصاد المعتاد عن طريق تأخير موعد الزراعه لأسابيع قليلة.
ماذا فعل
تقلبات السعر
قادر على البيع بسعر أعلى
يجب عليه البيع بسعر منخفض
الجميع بدأ الزراعة بالفعل، ولكن أنا سوف أؤخر موعد زراعتي لأسابيع قليلة، حتى أتمكن من الحصاد خلال موسم زياده الطلب والبيع بسعر أعلى!

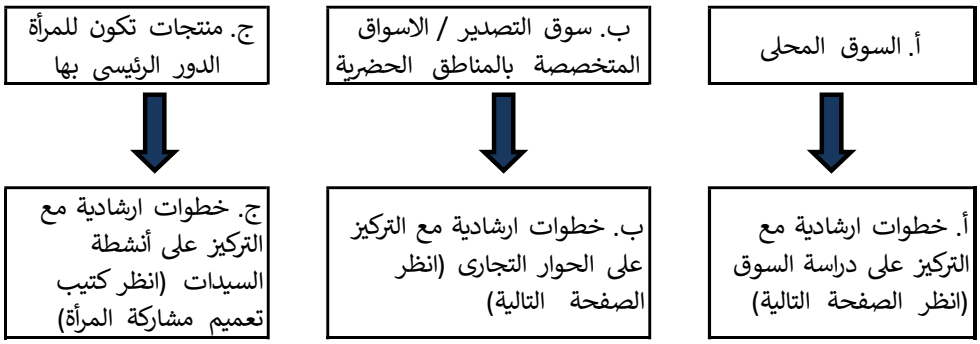
طريقة التنفيذ

(١) تصنيف الخطوات الارشادية

ينفذ منهج الايسماب من خلال مجموعة من الانشطة جنب الى جنب مع الخطوات الارشادية، حيث تم تطوير منهج ايسماب ليتسق مع كل من خصائص السوق والمجتمع الريفى فى مصر. ونتيجة لهذا، صممت الخطوات الارشادية من خلال ثلاثة تصنيفات: ١) خطوات تستهدف السوق المحلى، ٢) خطوات تستهدف سوق التصدير والهايبر ماركت بالمناطق الحضرية، ٣) خطوات تستهدف المنتجات التى يمكن للسيدات ان تكون الفاعل الرئيسى بها.

صممت الخطوات الارشادية مبدئيا لتستهدف الاسواق المحلية، عقب ذلك يمكن تنفيذ الخطوات التى تستهدف سوق التصدير وأسواق المناطق الحضرية بصورة منفصلة عن الخطوات الارشادية المبدئية. فى قرى صعيد مصر، لا يسمح للسيدات فى معظم الاحيان ان يعملوا بالحقل وممارسة الزراعة. وفى ظل هذه الظروف، تم تصميم خطوات لدعم المرأة الريفية وأنشطتها، بحيث يكون للمرأة الدور الرئيسى بها، كبديلا عن السعى لتحقيق العمل المشترك بين الرجل والمرأة فى زراعة الخضر

المستهدف:



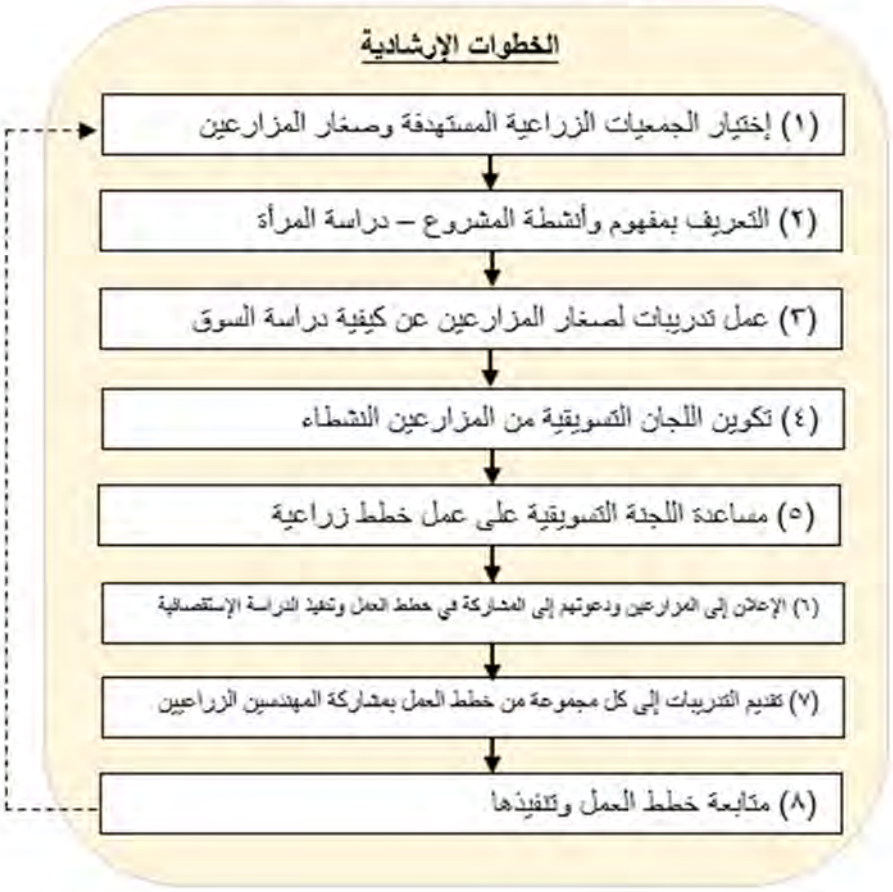
ثلاثة تصنيفات للخطوات الارشادية فى منهج ايسماب

(٢) الخصائص الرئيسية للخطوات الارشادية

بنيت الخطوات الارشادية على أربعة مراحل وهى: أ) اختيار القرى المستهدفة والمزارعين ومشاركة الرؤية والغرض من النشاط، ب) خلق وعى، خاصة ان تكون على علم بأحتياجات السوق، جـ) التخطيط للزراعة وفقا لأحتياج السوق، د) تقديم المساعدات الفنية وفقا لأحتياجات السوق.

التصنيفات الثلاثة السابق ذكرها للخطوات الارشادية تتبع هذه الخصائص الرئيسية. أ. استهداف السوق المحلى، ب. استهداف سوق التصدير والهايبر ماركت للمناطق الحضرية. ويقترح تكوين اللجان التسويقية من المزارعين النشطاء خلال سير الانشطة والتي سوف يلي ذكرها فيما بعد.

أ. الخطوات الإرشادية التي تستهدف السوق المحلي



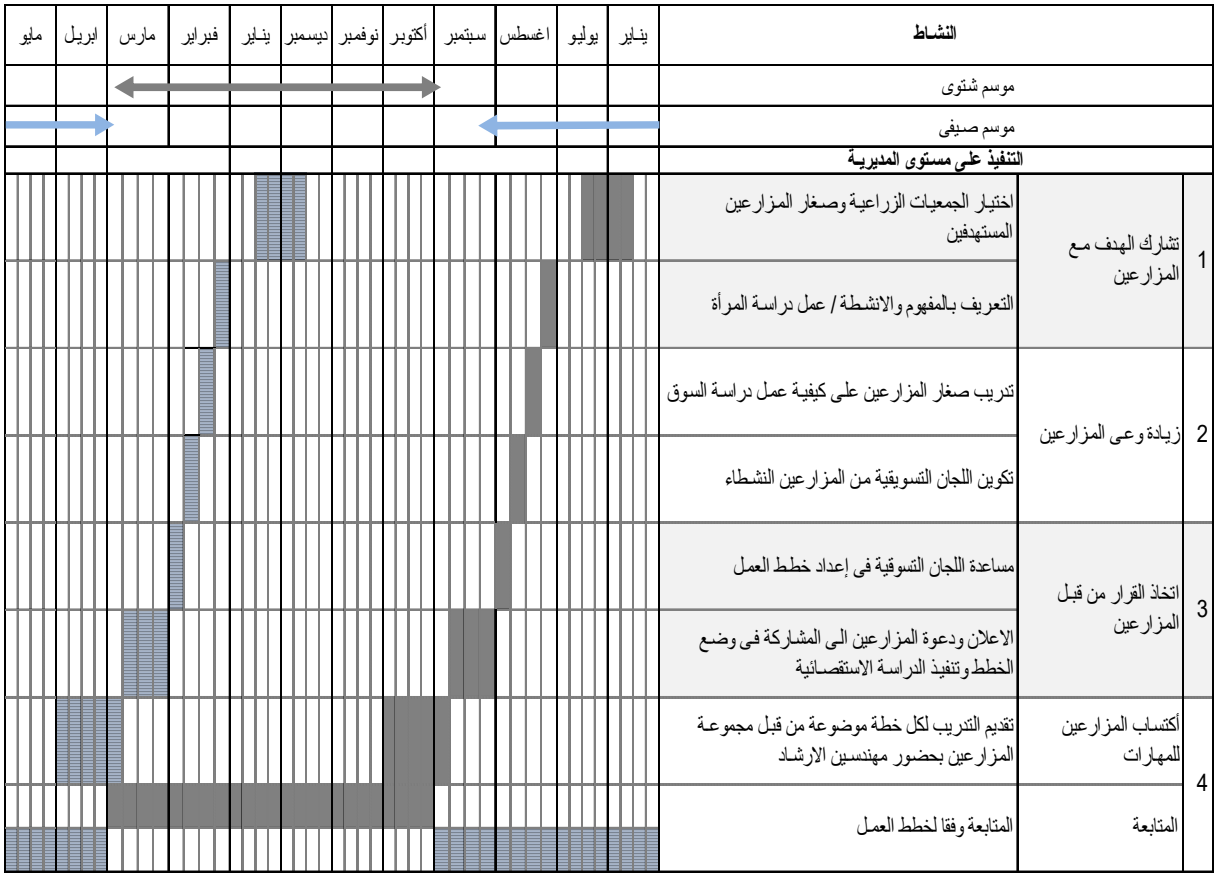
ب. الخطوات الإرشادية التي تستهدف أسواق التصدير والأسواق الكبرى (هايبر ماركت)

(٣) توقيتات التنفيذ

يخضع توقيت التنفيذ الى موعد الموسم المحصولى وبرنامج الارشاد الزراعى، لذا يجب ان يبدأ التسلسل الارشادي فى اختيار القرى المستهدفة قبل ثلاثة أشهر من الزراعة حتى يتم تنفيذ التدريبات الفنية الحقلية قبل بداية زراعة المحاصيل الشتوية، كما يتم ادراج البرنامج التدريبى الى برنامج الارشاد الزراعى للأدارة المركزية، وذلك لتوفير الميزانية اللازمة. كذلك التسلسل الارشادى للموسم الصيفى يجب ان يبدأ من اواخر ديسمبر ليتم الانتهاء من اعداد البرنامج التدريب وادراجة ببرنامج الادارة المركزية للأرشاد للموسم الصيفى فى بداية الموسم.

يجب الانتهاء من اختيار القرى المستهدفة بحلول منتصف يوليو "للموسم الشتوى" وبحلول منتصف يناير "للموسم الصيفى"، ثم بمجرد ارسال أسماء القرى المستهدفة الى الادارات المركزية للأرشاد والتعاون، يتم البدأ مباشرة فى عمل ورش التعريف بالمشروع وتنفيذ دراسة السوق وتكوين اللجان التسويقية، ثم وضع الخطة الزراعية فى خلال ٤ أسابيع. وعقب الانتهاء من اختيار المحاصيل المستهدفة، يجب ارسال تقرير بها الى الادارة المركزية للأرشاد لتوفير الميزانية والبدء فى تنفيذ التدريبات الفنية. من خلال هذا البرنامج الزمنى يتم تنفيذ التدريبات الفنية للمحاصيل الشتوية فى سبتمبر والصيفية فى مارس.

الجدول الزمنى لتنفيذ تسلسل الانشطة



(٤) ما قدمه منهج الايسماب لنظام الإرشاد الزراعى الحالى

- تحديد احتياجات المزارعين

النظام القائم للأرشاد الزراعى: يقوم قطاع الارشاد الزراعى بجمع بيانات احتياجات المزارعين من خلال المرشدين الزراعيين الموجودين بالجمعيات الزراعية والذين يكونوا فى تواصل مستمر مع المزارعين ← ثم ترسل البيانات الى قسم الارشاد بالمركز ← ثم الى ادارة الارشاد الزراعى بالمديرية ← ومنها الى الادارة المركزية للأرشاد الزراعى.

لن يتغير النظام، لكن يأتى بالمقدمة تنفيد دراسة السوق والخطة الزراعية لتحديد احتياجات المزارعين ولتطابق مع احتياجات السوق، وفي نفس الوقت تعمل هذه الخطوة كعملية لتنمية قدرات المزارعين ليكون لديهم المعرفة بالسوق.

- الحوار التجارى

يعتبر هذا النشاط جديد على قطاع الارشاد الزراعى، وهذا هام لتلبية نظام تسويق المنتج الزراعى الموجه للتصدير والاسواق المتخصصة بالاسواق الحضرية، ولذلك تساعد شراكة القطاع الخاص والعام - شركات التصنيع الزراعى فى أعمال الارشاد لزيادة مستوى الفاعلية (توفر الشركة مهندس زراعى تابع لهم وبالتالى يمكن لمهندسين ارشاد الوزارة الحصول على التقنيات الخاصة بالزراعة والتى تطابق احتياج الشركات – التصدير وأسواق المناطق الحضرية)

- تأسيس اللجان التسويقية

يتم تكوين اللجان التسويقية من المزارعين النشطاء، وتعمل اللجان على دعم فاعلية اتخاذ القرار من قبل المزارعين والتنسيق بينهم وبين مهندسين الارشاد، فيما يلي وصف لأهداف ومهام اللجان التسويقية:

الهدف من اللجان التسويقية ومهامها

الهدف :

المساعدة فى إكتساب الفرص للحصول على التدريبات الفنية من وزارة الزراعة او المنظمات الاخرى , وعمل زراعات تعاقدية لمجموعات من المزارعين فى القرية مع الشركات التجارية الزراعية, وبالتالى المساهمة فى زيادة دخل المزارعين بالقرية .

المهام :

لتمكين المزارعين من تشكيل مجموعات من المزارعين للتمتع بفائدة العمل الجماعى مثل دعوة المهندسين الزراعيين لتلقى التدريبات وكذلك دعوة الشركات الزراعية لعمل زراعات تعاقدية من أجل تسويق أفضل .

التشكيل :

جمع المزارعين النشيطين واللذين لديهم الرغبة فى المشاركة فى تنفيذ الخطوات الارشادرية الخاصة بمشروع الايسماب(من ٨ -١٠ مزارعين) , وسوف يقوم قسمى الارشاد والتعاون بالجمعية الزراعية بالمساعدة فى تشكيل اللجنة في إطار مهام الجمعية الزراعية .

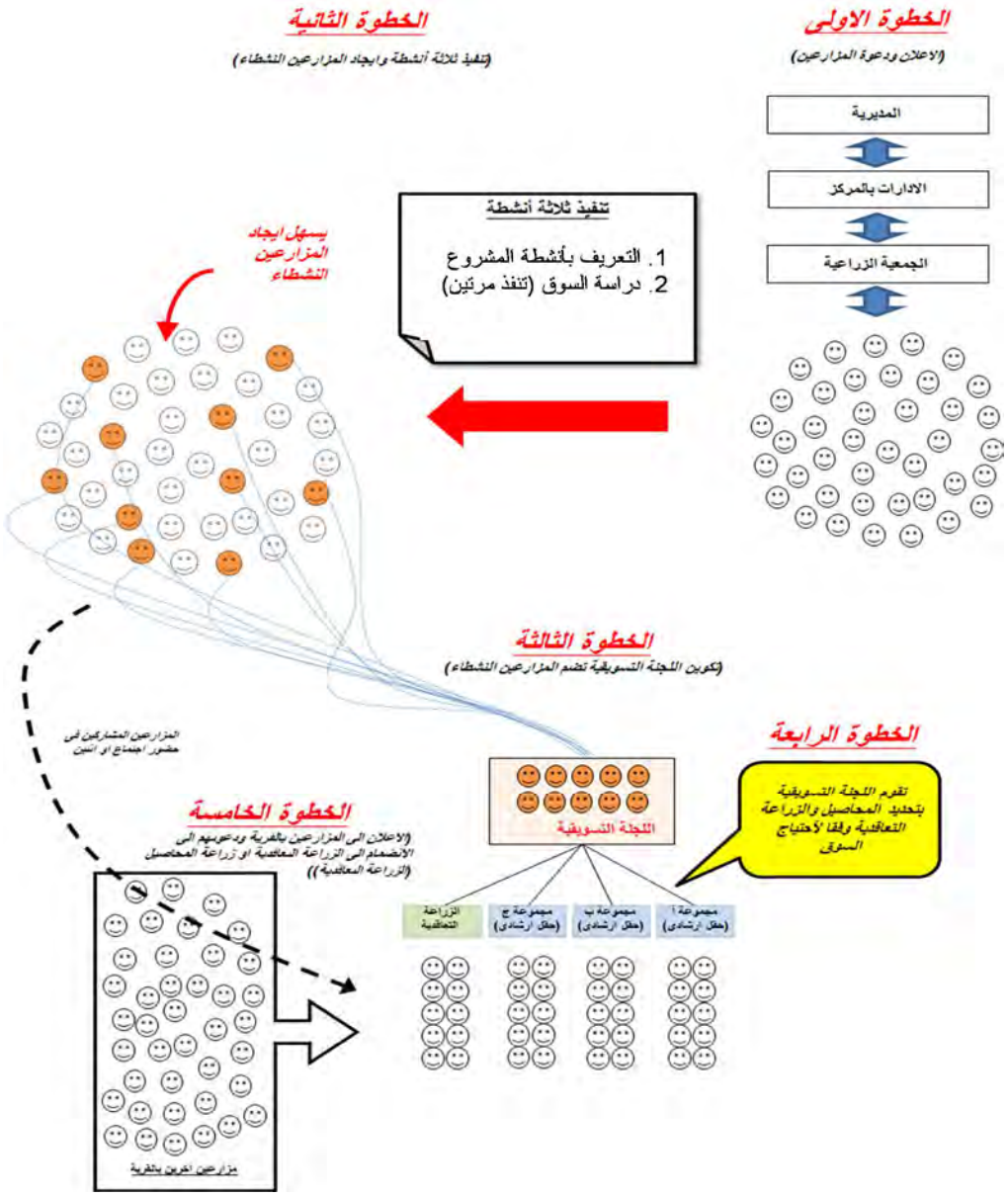
النشاط :

- ✓ **إعداد الخطة الزراعية (إختيار المحاصيل والتقنيات الزراعية لتطبيقها) على اساس إحتياجات السوق ، والتي سيتم الحصول عليها من خلال دراسة السوق.**
- ✓ **العمل كوسيط بين المزارعين فى القريه وبين كلا من موظفي الجمعيه الزراعيه وموظفى وزارة الزراعه والطلب من وزارة الزراعة أن تقوم بتقديم التدريبات الفنية بناء على الخطة الزراعية التى تم وضعها .**
- ✓ **مساعده المزارعين فى القرية على تكوين مجموعات للمحاصيل المختلفة تحت إشراف الجميعه التعاونيه الزراعيه للتفاوض مع الشركات الزراعيه لعمل الزراعة التعاقدية ومتابعة إبرام وتنفيذ العقود بين المزارعين والشركات .**
- ✓ **نشر المعلومات المفيدة للمزارعين بالقرية بالتعاون مع الجمعية الزراعية .**
- ✓ **تشجيع المزارعين على حضور الندوات والتدريبات والحوارات التجارية وتسهيل اى عمل جماعى يمكن ان يعود بالفائدة على المزارعين .**
- ✓ **أشياء أخرى يتم تحديدها بواسطة اللجنة التسويقية نفسها .**

ملحوظة :

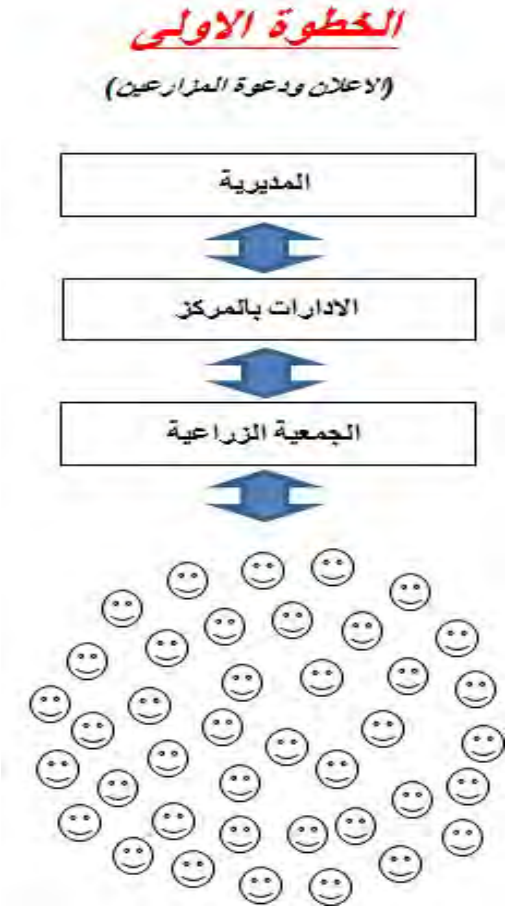
يمكن تسجيل اللجنة التسويقية بناء على قانون التعاون الزراعى , يجب على اعضاء مجلس الادارة بالجمعية عقد اجتماع للموافقة على تكوين اللجنة .

الشكل العام للخطوات الارشادية



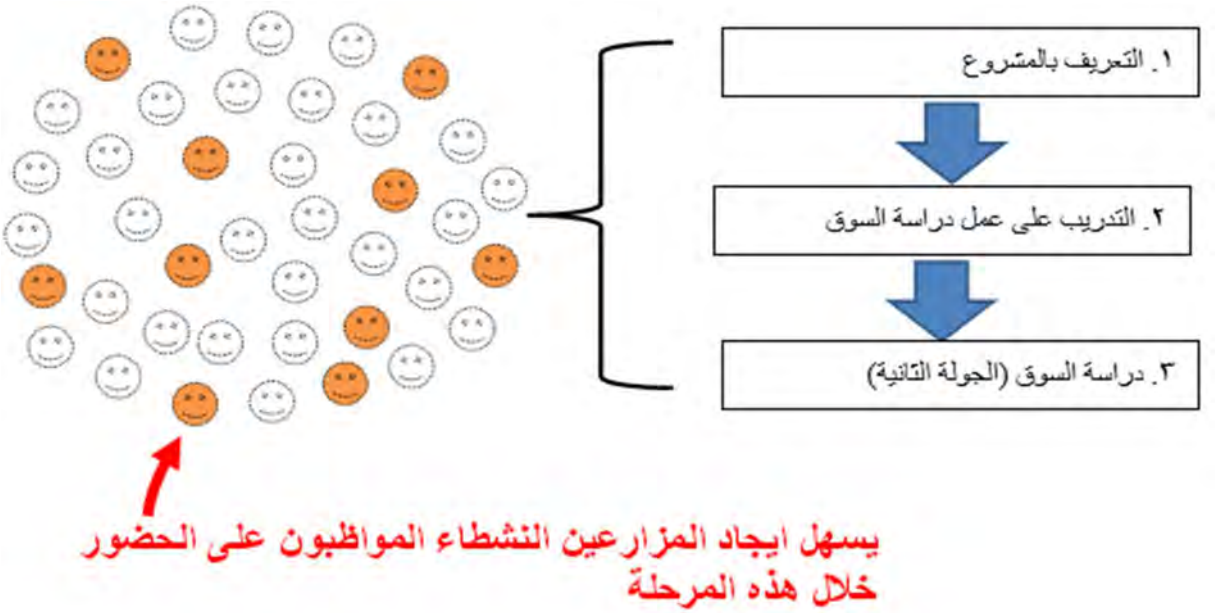
١. البدء فى تنفيذ الانشطة مع المزارعين المهتمين والراغبين.
٢. البدء فى تنفيذ الانشطة مع المزارعين (التعريف بالمشروع – دراسة السوق "مرتين قدر الامكان")
٣. محاولة ايجاد المواظبين على الحضور والنشطاء من المزارعين
٤. تكوين اللجنة التسويقية والتي تضم المزارعين النشطاء ومهندسى المركز والجمعية
٥. تقوم اللجنة التسويقية بعمل خطة للوصول الى الزراعات التعاقدية والتدريبات الفنية (الحقول الارشادية)
٦. الاعلان الى المزارعين بالقرية ودعوتهم للأنضمام الى الانشطة
٧. تنفيذ الدراسة الاستقصائية
٨. تنفيذ الانشطة (الزراعة التعاقدية والتدريبات الفنية)

الخطوة الاولى: اختيار الجمعيات الزراعية المستهدفة وصغار المزارعين



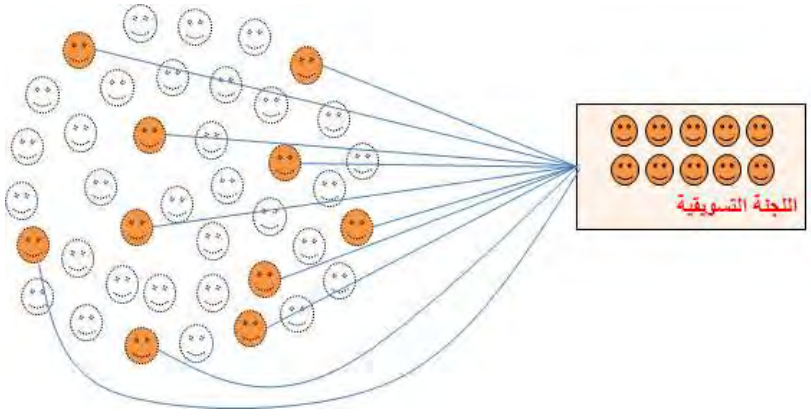
١. اجتماع التعريف بالمشروع الى كل الجمعيات الزراعية بالمركز
٢. تقديم الاستبيان (استمارة الطلب) الى الجمعيات الزراعية المهتمة بأنشطة المشروع
٣. استلام طلبات الجمعيات وتقييمها; عمل لقاءات مع مهندسين افضل ثلاثة جمعيات، ثم اختيار الجمعية المستهدفة
٤. الطلب من الجمعية التى وقع عليها الاختيار ان تعقد اجتماع بالقرية مع المزارعين وان تعلن لهم عن أنشطة المشروع
٥. قائمة المزارعين الراغبين فى الانضمام الى أنشطة المشروع لا تقل عن ٣٠ مزارع و ١٠ سيدات مزارعات

الخطوة الثانية: أنشطة التوجه للسوق / فرز المزارعين النشطاء



١. قم بتنفيذ نشاط التعريف بالمشروع ودراسة السوق يوصى تنفيذ دراسة السوق مرتين حتى يتمكن أكبر عدد من المزارعين من المشاركة، ويتحدد المزارعين النشطاء.
٢. قم بتسجيل الحضور لكل نشاط للتعرف على المواظبين بكل نشاط
٣. حدد المزارعين النشطاء المواظبين على الحضور

الخطوة الثالثة: تشكيل اللجنة التسويقية

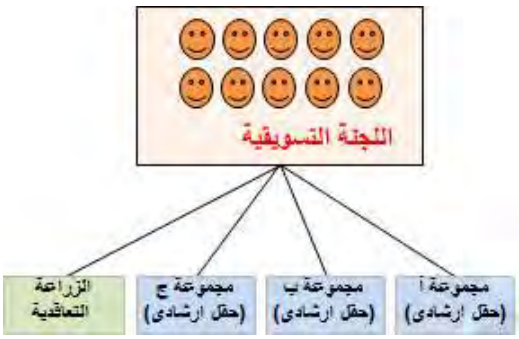


تشكيل اللجنة التسويقية

الاعضاء: مزارعين نشطاء ومهندسى الجمعية الزراعية

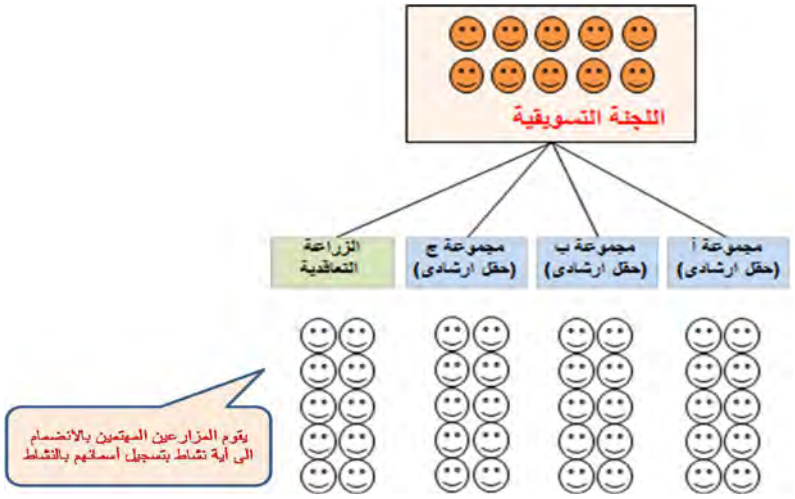
الاشراف: الإدارة الزراعية بالمركز ومديرية الزراعة

خطوة ٤: خطة عمل وفقا لأحتياج السوق



تحدد اللجنة التسويقية المحاصيل وتطلب التدريبات التقنية لها وتتفاوض مع الشركات لعمل الزراعة التعاقدية

الخطوة الخامسة: مشاركة مزارعين اخرين



١. تقوم اللجنة التسويقية بالاعلان ودعوة المزارعين بالقرية الى المشاركة بالانشطة المخطط لها وبمساعدة الجمعية الزراعية
٢. يقوم كل مزارع بالتسجيل فى النشاط المهتم به
٣. تنفيذ الدراسة الاستقصائية
٤. تقوم المديرية والمركز بتقديم التدريبات الفنية وتأسيس الحقول الارشادية
٥. تقوم المديرية والمركز بالاشراف على الزراعة التعاقدية

الخطوة السادسة: تدريب المدربين

الخطوة السابعة: تقديم التدريبات الفنية لصغار المزارعين المستهدفين

الخطوة الثامنة: المتابعة وعكس الدروس على الخطوات الارشادية

اراء المزارعين

السيد / أشرف كامل (مزارع الحقل الارشادى للجزر)
قرية منشأة المغالقة – مركز ملوى – محافظة المنيا

تم عمل ٣ ندوات حقلية بالتعاون مع مدير الجمعية وبحضور عدد كبير من المزارعين لمشاهدة الحقل الارشادى. يقترح مدير الجمعية فى نشر زراعة محصول الجزر فى القرية بسبب وجود العديد من مصانع المخللات بالقرية. وصلت انتاجية الخيار من الحقل الارشادى الى ٣٠ طن للفدان وهى كمية كبيرة. الصنف المزروع هو صنف فرنسى وهو يناسب مصانع التخليل. قام مزارع الحقل الارشادى بزراعة اللفت تحميلا مع الجزر ويتم بيعة أيضا الى مصنع المخللات. قام المزارع بالتحقق من السعر المقدم من شركات التخليل حتى تلك الموجودة بأسيوط وفى

السيد / سيد أحمد سيد
مدير الجمعية الزراعية
بمنفلوط – مركز منفلوط – محافظة أسيوط

نظم المشروع برنامج تدريب المدربين الى مهندسى الارشاد بالقرية مع الاخذ فى الاعتبار تنوع كبير من المحاصيل، خاصة تدريبات على فول الصويا التى أكسبتنا خبرات فى زراعتها، ساعد المشروع على نشر فنيات زراعة فول الصويا الى مزارعين القرية والان بدأ الكثير من المزارعين فى زراعة فول الصويا.

السيد / على عبد الغنى محمد
قرية التتالية – مركز القوصية – محافظة أسيوط

لقد زرعت مساحة نصف فدان خيار محمل على عباد شمس، وكان صنف الخيار هجين أمريكى، لقد حصلت على أعلى أنتاجية، حيث أنى قمت بالزراعة فى ١٧ مارس فى موعد مبكر وتمكنت من الحصول على أعلى سعر. وصلت الانتاجية الى ٣ طن او اكثر من مساحة النصف فدان، كما كانت انتاجية عباد الشمس جيدة فهى لمساحة نصف فدان، نشكر فريق الجايكا على دعمهم الفنى والمادى، حيث ان الجميع زراوا الحقل لمشاهدة الخيار وتعلموا الكثير. الجميع كرروا التجربة بما فيهم أنا وحصلت على دخل جيد أيضا هذا العام

السيد / ناصر توفيق
قرية الجندية – مركز بنى مزار – محافظة المنيا

حقل الطماطم الارشادى: تم تنفيذ التدريبات الحقلية ٣ مرات، العديد من المزارعين جائوا لرؤية الحقل الذى يقع بجانب الطريق، ويسهل على المزارعين مشاهدته بوجود البانر التابعة للمشروع، الصنف الجديد المزروع بالحقل حقق أنتاجية أعلى وهذا يشجع المزارعين على زراعة هذا الصنف الجديد.

السيد / ابراهيم عبد القادر
قرية عرب القداديح – مركز القوصية – محافظة أسيوط

اسمى ابراهيم عبد القادر من مركز الفتح قرية عرب القداديح، لقد زرعت حقل السمسم الارشادى، كانت الانتاجية جيدة وبفضل الله كان الحصاد جيد وزاد كثيرا.

السيد / أحمد صلاح
قرية كوم مطاى – مركز مطاى - محافظة المنيا

فى البداية قمنا بزيارة السوق لمعرفة العرض والطلب بالسوق، كانت الزيارة مفيدة جدا لنا، حيث قمنا بزيارة سوق الجملة بالمنيا، ثم قمنا بزراعة محصول الخيار وفقا لأحتياج السوق بعد الحصول على المعلومات الخاصة بالاشهر التى يصل فيها الخيار أعلى الاسعار، لذلك زيارة السوق كانت هامة جدا، كما قدم المشروع التدريبات الفنية لنا وأستعان بالباحثين ، حيث شمل التدريب العديد من المحاصيل وكانت هذه التدريبات مفيدة جدا للمزارعين أيضا.

تفاصيل كل نشاط

الاجراءات التفصيلية لكل خطوة: (أولًا) استهداف السوق المحلى

الخطوة الأولى: اختيار الجمعيات الزراعية وصغار المزارعين المستهدفين

١. توقيتات التنفيذ

موسم شتوى	منتصف يونيو الى منتصف يوليو
موسم صيفى	منتصف ديسمبر الى منتصف يناير

٢. المخرجات

اختيار الجمعيات الزراعية المهتمة والراغبة فى الدخول فى أنشطة المشروع.
اختيار صغار المزارعين المهتمين والراغبين فى الدخول فى أنشطة المشروع.

٣. التحضير

٣-١ العمل التحضيرى

بعد إختيار المراكز المستهدفة يقوم فريق العمل بإختيار جمعية تعاونية فى كل مركز بناءآ على معايير الإختيار، وفيمايلى الأعمال التحضيرية:

٣-١-١ إختيار الجمعيات التعاونية:

١. إعداد المواد اللازمة للإجتماعات التعريفية بالجمعيات الزراعية.
٢. إعداد إستمارة الطلب للجمعيات الزراعية.
٣. الإتفاق على معايير الإختيار (تقييم كل نقطه من نقاط الإستمارة).

٣-١-٢ إختيار صغار المزارعين:

١. تحضير معايير إختيار صغار المزارعين.

٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ إختيار الجمعية التعاونية الزراعية

١. الأوراق الخاصة بمقدمة المشروع / عرض توضيحي (شرائح بوربوينت power point).
٢. عرض تسلسل المنهج الإرشادى على لوحات توضيحية (سبورة ورقية).
٣. إستمارة الطلب الخاصة بالجمعيات / جدول للتقييم.
٤. مشروبات.

٣-٢-٢ إختيار صغار المزارعين

١. منشورات ورقية و يافطات للإعلان عن المشروع.
٢. سبورة ورقية.
٣. مشروبات.

٤. التطبيق

٤-١ اختيار الجمعيات الزراعية

٤-١-١ أولاً يقوم فريق العمل بدعوة الممثلين عن الجمعيات التعاونية بالمراكز لإجتماع توضيحى ويتم عرض الخطوط العريضة للمشروع.

٤-١-٢ خلال الإجتماع يقوم فريق المشروع بالسؤال عن الجمعيات المهتمة بالمشاركة بالمشروع لتقديم إستمارة الطلب الخاصة بهم.

٤-١-٣ بعد تقديم الإستمارات للمشروع خلال الميعاد المحدد، يقوم الفريق بتقييم الإستمارات بناءآ على المعايير المتفق عليها و ترتيب الجمعيات بناءآ على مجموع التقييم الكلى . فيما يلى ملخص معايير الإختيار:

معايير إختيار الجمعيات التعاونية الزراعية بالقرى

١. جمعية تعاونية بها مجلس ادارة نشط
٢. جمعية تعاونية بها عدد كافى من الموظفين
٣. جمعية زراعية بها رأس مال كافى
٤. جمعية تعاونية بها مهندسات سيدات أو يمكنها توفير مهندسات من الإدارة أو المديرية.
٥. جمعية تعاونية لا مانع لها من تشجيع أنشطة السيدات.
٦. جمعية تعاونية بها أكبر عدد من المزارعين الحائزين.

٤-١-٤ يقوم الفريق بزيارة ٢ أو ٣ جمعيات زراعية و عمل مقابلات مع موظفى الجمعيات التعاونيه للتأكد من فهمهم للمشروع و إستعدادهم للعمل به.

٤-١-٥ يتفق الفريق فى النهاية على الجمعيات المختارة.

٤-١-٦ يقوم الفريق بأرسال تقرير بأسماء القرى المختارة إلى كل من الادارة المركزية للتعاون والارشاد.

٤-٢ اختيار صغار المزارعين المستهدفين

عقب الموافقة من الإدارات المركزية للتعاون والإرشاد يقوم الفريق بالتعاون مع الجمعية فى إختيار ٤٠ عضو من صغار المزارعين و ١٠ سيدات - في حالة تنفيذ أنشطة المرأة - أو أكثر على حسب القدرة الإدارية بالجمعية وحجمها. يقوم فريق العمل بإمداد الجمعية بمعايير الإختيار والسماح لها بإضافة المعايير الخاصة بها.

٤-٢-١ يقوم فريق العمل أولاً بشرح معايير إختيار صغار المزارعين والسيدات لموظفى الجمعية.

٤-٢-٢ يقوم فريق العمل بالطلب من مهندسى الجمعية الزراعية والادارات الزراعية ان يقوموا بعمل اجتماع عام لكل المزارعين بالقرية للأعلان عن المشروع ويتم توزيع نشرات التعريف بالمشروع خلال هذا الاجتماع.

٤-٢- ٣ تقوم الجمعية بتسجيل اسماء المزارعين وتقييمهم على ان يكونوا مطابقين للمعايير الموضوعة للأختيار.

" ملاحظات"

إختيار الجمعيات الزراعية

- من المهم التركيز على إهتمامات القرية وطريقة تفكيرهم بمشاركة المرأة و عدم التركيز على المعلومات الأساسية و ذلك لأن هذه المعلومات محفوظة فى مديرية الزراعة بالمحافظة ومادامت الجمعية لديها الحد الأدنى من المتطلبات فمن الأهم التركيز على مدى رغبة المشاركين بالعمل.
- من المهم عمل محاضرة عن تعميم مشاركة المرأه و يمكن أن يضم المشروع الأنشطة التى تستطيع المرأة أن تقوم بها.
- من المهم أن تقوم الجمعية بتوفير مكان ملائم لجمع المزارعين.

إختيار صغار المزارعين

- من المهم حضور كل أعضاء مجلس إدارة الجمعية وممثلي العائلات الكبيرة و ممثلين آخرين للقرية فى الإجتماع العام وذلك لنشر أنشطة المشروع بصورة جيدة.
- من المهم وضع مهلة لبدء الأنشطة وعدم إنتظار إكتمال العدد ليصل ٤٠ مزارع و ذلك لإمكانية ضم أعضاء جدد للمزارعين المستهدفين مما يساعد على التحكم فى الوقت.
- من المهم وضع لافتة خاصة بالمشروع فى كل جمعية تعاونية سوف يساهم فى تشجيع موظفى الجمعية.

الخطوة الثانية: اجتماع تعريفى لمنهج المشروع وأنشطته / فهم وضع المرأة

١. الاطار الزمنى

موسم شتوى الاسبوع الاول من أغسطس
موسم صيفى الاسبوع الاول من فبراير

٢. المخرجات

- فهم صغار المزارعين المستهدفين لمبادئ وأنشطة المشروع.
- فهم دور كلًا من الرجل والمرأة من بين الاطراف المعنية.

٣. التحضير

٣-١ أعمال تحضيرية

ترتيب الاجتماعات بالقرى المستهدفة ويشمل:

٣-١-١ تحضير مواد الاجتماع التعريفى لصغار المزارعين والسيدات.

٣-١-٢ تحضير الأدوات والمستلزمات اللازمة لإجتماع فهم وضع المرأة.

٣-١-٣ ترتيب مكان وتاريخ الاجتماع.

٣-١-٤ دعوة صغار المزارعين والسيدات من خلال الجمعية الزراعية.

٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ ورقة التعريف بالمشروع / شرائح العرض التوضيحى.
٣-٢-٢ نموذج ووسائل إيضاح لفهم وضع المرأة (ورق الحائط)
٣-٢-٣ سبورة ورقية لعرض التسلسل الارشادى.
٣-٢-٤ كمبيوتر + جهاز عرض ومشترك كهرباء.
٣-٢-٥ أدوات مكتبية (بطاقات لاصقة وأقلام وبكرات لاصقة وهكذا).
٣-٢-٦ مشروبات.

٤. التنفيذ

٤-١ الاجتماع التعريفي

٤-١-١ تسجيل جميع أسماء الحاضرين بينما يتوافد المشاركين.

٤-١-٢ يقوم فريق المشروع بعرض الخطوط العريضة للمشروع ويشرح التسلسل الارشادى خطوة بخطوة ثم يتم تبادل الاسئلة والاجابات.

٤-١-٣ تحديد الجدول الزمنى للأنشطة القادمة.

٤-٢ فهم وضع المرأة

خلال هذا الإجتماع يقوم فريق المشروع بشرح مفهوم وأنشطة تعميم مشاركة المرأة، ثم يعقد الفريق ورشة عمل ورشة عمل لفهم وضع المرأة بالقرية، حيث يتم تقييم دور المرأة والرجل فى العملية الزراعية وحيازة الارض واتخاذ القرارات والانشطة اليومية لكل منهما خلال المناقشات مع المشاركين من الرجال والسيدات.

٤-٢-١ فى البداية تقوم الوحدة بشرح مفهوم تعميم مشاركة المرأة والانشطة ذات الصلة. يمكن استخدام شرائح العرض التوضيحي (الباور بوينت) **(يرجى تصفح كتيب تمكين المرأة).**

٤-٢-٢ يتم فتح مجال للمناقشة وطرح الاسئلة والاجوبة وفى هذا الوقت يجب مراعاة تقديم فرص متساوية للرجال والسيدات ليتحدثوا ويعبروا عن ارائهم.

٤-٢-٣ تقوم الوحدة بمناقشة أدوار الرجل والمرأة فى الزراعة واتخاذ القرارات والتحكم بالممتلكات والانشطة اليومية. ويتم استخدام الكروت اللاصقة والسبورة الورقية فى عرض نتائج المناقشة. ويجب ان يتم مراعاة تقديم فرص متساوية بين الرجال والسيدات للتعبير عن ارائهم.

٤-٢-٤ تكتب نتائج المناقشة على الكمبيوتر ثم تطبع لتستخدم كمرجع لتخطيط أنشطة السيدات.

<ملاحظات>

- قم بأستخدام صور لأنشطة سابقة بكل خطوة حتى يتمكن المشاركين من ادراك ما سيقوم المشروع بعمله.
- التأكيد على ان ما سيقدمه المشروع هو الدعم التقنى وليس مدخلات زراعية مجانية.
- ضع جدول تسلسل الانشطة الارشادية على حائط بداخل الجمعية الزراعية حتى يتمكن المزارعين من فهم خطوات الانشطة بسهولة وتساعدهم على تذكر التسلسل من خلال رؤية اللوحة.
- يتوقع ان تختار السيدات المشاركات بعض منهن ليتكلمن بالنيابة عنهن وهذه هى الطريقة الفعالة للسيدات فى التعبير عن ارائهم بالاجتماعات العامة التى تجمعهن بالرجال. تقبّل هذه الطريقة التى تفضلها السيدات.

التعريف بالمشروع فى المنيا

استمارة "خلق وعي بين الجنسين"

١. ادوار ومسئوليات الرجل والمرأة فى الزراعة

١ – ١ الانشطة الخاصة بالرجال

المحصول (على سبيل المثال: الطماطم)	الرجل	المرأة
تجهيز الارض للزراعة	○	
تجهيز المشتل	○	
زراعة الشتلات	○	
التسميد	○	
رش المبيدات	○	
الري	○	
الحصاد	○	○
التعبئة	○	○
النقل الى مكان التجميل	○	

١- ٢ أنشطة خاصة بالسيدات

(مثال: تربية الماشية)	الرجل	المرأة
تغذية الماشية	○	○
التنظيف		○
حلب اللبن		○
بيع منتجات الالبان		○
العناية الصحية	○	
جلب الماشية من الحقل الى المنزل	○	○

٢. اتخاذ القرار

الموضوع	الرجل	المرأة
اختيار المحصول	○	
شراء مستلزمات الانتاج	○	
بيع المحصول	○	
تحديد مكان البيع	○	
تعليم الاولاد	○	○

٣. الوصول والتحكم بالموارد فى الاسرة

الموضوع	الوصول والتحكم بالموارد	
	الرجل	المرأة
الارض	O	
الالات الزراعية	O	
الدخل من الزراعة	O	
الدخل من منتجات الالبان		O
الدخل من الدواجن		O

٤. البرنامج اليومى للرجال والسيدات

الرجل		المرأة	
الاستيقاظ	٦ صباحا	الاستيقاظ	٥ صباحا
تناول الافطار	٦ الى ٧ صباحا	تجهيز الافطار	٥:٣٠ الى ٦
الذهاب الى الحقل	٧ صباحا	تناول الافطار	٦ الى ٧
الرجوع الى المنزل	١ ظهرا	تجهيز الطعام والاعمال المنزلية	٧ الى ١ ظهرا
تناول الغذاء	١ الى ٢ ظهرا	تناول الغذاء	١ الى ٢
قيلولة	٢ الى ٤ ظهرا	استكمال الاعمال المنزلية	٢ الى ٣
الذهاب الى الحقل مجددا	٤ الى ٧ مساء	قيلولة	**٣ الى ٤**
تناول العشاء	٧ مساء	تنظيف المنزل والاعتناء بالاطفال	٤ الى ٦
النوم	١١ مساء	تجهيز العشاء	٦ الى ٧
		تناول العشاء	٧ مساء
		النوم	١٢ الى ١ فجرا

الخطوة الثالثة: دراسة السوق

١. الاطار الزمنى

الموسم الشتوى	الاسبوع الثانى من اغسطس
الموسم الصيفى	الاسبوع الثانى من فبراير

٢. المخرجات

- جمع معلومات السوق.
- معرفة إحتياجات السوق بالنسبة لصغار المزارعين المستهدفين.

٣. الإعدادات

دراسة السوق هى الحصول على معلومات السوق لفهم إحتياجات السوق. سوف يتمكن صغار المزارعين المستهدفين من زراعة المحاصيل المناسبة فى الوقت المناسب وذلك لزيادة دخولهم من خلال تطبيق دراسة السوق . نتائج دراسة السوق سوف تستخدم فى عمل الخطة الزراعية .

٣-١ الاعمال التحضيرية

٣-١-١ إختيار السوق المستهدف.

٣-١-٢ إعداد نموذج الدراسة.

٣-١-٣ ترتيب موعد الزيارة.

٣-١-٤ التنسيق مع الجهات المختصة للحصول على تصريح لعمل دراسة السوق (ابلاغ تجار الجملة بموعد الزيارة).

٣-١-٥ إعداد الادوات المناسبة لعمل دراسة السوق.

٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ عمل نسخ كافية من نموذج دراسة السوق.

٣-٢-٢ عمل أمثلة لنموذج دراسة السوق.

٣-٢-٣ اقلام جاف.

٤. التطبيق

٤-١ تتم المناقشة بين موظفى المركز والجمعية الزراعية وصغار المزارعين المستهدفين لتحديد السوق المستهدف . تحديد المحاصيل المستهدفة سوف يساعد فى اختيار و تحديد السوق المستهدف.

تنفيذ دراسة السوق بواحد من أسواق المنيا

٤-٢ يتم الطلب من الجمعية الزراعية أن تقوم بإخبار المزارعين عن دراسة السوق وتحديد العدد الذى سوف يشارك منهم فى عمل دراسة السوق.

٤-٣ بعد تحديد السوق المستهدف يتم أخذ الموافقة من الجهة المختصة المسئولة عن السوق لتجنب حدوث اى مشاكل و يجب أيضا ابلاغ تجار الجملة بموعد الزيارة.

٤-٤ عقد إجتماع تعريفى فى الجمعية الزراعية قبل أخذ صغار المزارعين المستهدفين الى السوق لشرح الفائدة من دراسة السوق وكذلك معنى كل سؤال موجود فى نموذج دراسة السوق ويجب التأكد من ما يعرفه المشاركين عن السوق بالفعل وما يتوقعون اكتسابة من هذه الدراسة.

بنود دراسة السوق

البند	الغرض / ملاحظات
تاريخ الزيارة وإسم السوق	المعلومات يجب تحديثها باستمرار لذلك من فضلك لاتنسى كتابة تاريخ الدراسة
إسم التاجر ومعلومات عن كيفية الاتصال بة	معلومات الاتصال هامة لكى يمكنك التواصل مع التاجر مرة ثانية فى حالة وجود أى اسئلة أخرى لديك
الصنف ومواصفات الجودة للمحصول	كن محددا بخصوص الاصناف المفضلة . احصل على معلومات خاصة بمواصفات الجودة التى تؤثر على سعر المنتج كالحجم واللون والتعبئة والتغليف
الموسم الاعلى طلبا	تعرف على الموسم أو الشهر الذي يمكنك بيع المحصول فية بسعر عالى
سعر شراء الوحدة	تأكد من سعر الوحدة
معدل الشراء	معدل شراء المنتج
شروط الدفع	تاكد من شروط الدفع كالدفع عند الاستلام أو الدفع الاجل وغيرها
امكانية بيع المحصول للتاجر	دراسة السوق تعتبر فرصة جيدة لتجد مشترى متميز
أخري	يمكنك ان تسال بخصوص التحديات أو المميزات الخاصة بالمحصول لديك

٤ -٥ قم بأخذ صغار المزارعين المستهدفين الى السوق وقم بتقسيمهم الى مجموعات كل مجموعة تتكون من ٤ الى ٥ مزارعين.

٤-٦ قم بتعريف نفسك واشرح الهدف من دراسة السوق للشخص الذى تقوم بمناقشتة حيث أنه فى بعض الاوقات لا يقوم التاجر بإعطاء معلومات تفصيلية لانهم يشعرون بالتدخل فى شؤنهم الخاصة. لذلك السبب من المهم توضيح غرض هذة الدراسة من البداية للشخص الذى سوف تقوم بمناقشتة.

٤-٧ قم بعمل مقابلات مع العديد من التجار لجمع المعلومات ويمكنك عمل الدراسة على نفس المحصول مع تجار مختلفين لكى تتمكن من مقارنة اللإختلافات بين التجار.

٤-٨ قم بمشاركة نتائج دراسة السوق مع مزارعين اخرين ويمكن للجمعية الزراعية ان تقوم بنشر نتائج دراسة السوق لاعضاء الجمعية أو يمكنها وضع النتائج على لوحة الاعلانات داخل الجمعية.

٤-٩ كرر تنفيذ دراسة السوق (مرتين) وذلك لتقديم فرصة لمشاركة أكبر عدد من المزارعين، فتكرار الدراسة يساعد على تحديد المزارعين النشطاء لتكوين اللجان التسويقية.

<*ملاحظات*>

- نتائج دراسة السوق يمكنها أن تساعد المزارعين فى عمل الخطة الزراعية لتطبيق سياسة "البحث عن التسويق الأمثل ثم الزراعة" لذا يجب عرض نتائج الدراسة عند عمل الخطة الزراعية وبذلك يمكن للمزارعين رؤيتها عن عمل الخطة.
- السوق المستهدف الأول يجب ان يكون سوق جملة بالمناطق المستهدفة وذلك لأن تجار الجملة لديهم معلومات تفصيلية عن الإنتاج الزراعى أكثر من المعلومات التى لدى تجار التجزئة.
- تجار الجملة فى بعض الأحيان يكونوا حريصين أن لايتكلموا فى معلومات تفصيلية لأنهم يشعرون أن هذة الدراسة بمثابة التحقيق فى شؤنهم الخاصة . لذلك من الأفضل أن تبدأ الدراسة والحوار بشرح الهدف من الدراسة بوضوح وبعد ذلك تتم المناقشة وطرح الأسئلة بطريقة مهذبة .

نموذج دراسة السوق

مكان الدراسة: _____سوق الحبشى_____التاريخ:_____/_____/_____

المحصول	طماطم	
٧. بيانات التاجر	اسم التاجر: _____	
	موبايل: 0100 012 3456	
٨. الصنف والجودة (ما قد يؤثر على السعر مثل الحجم او التغليف وغيرها)	الصنف: سوبر جاكال	ما يميز المحصول الجيد: حجم متوسط أحمر داكن اللون

٩. الشهر الذى يصل فية السعر أقصى سعر

١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢
							⟷	⟷			

١٠. الكمية المباعة لدى التاجر يوميا	١٠٠ الى ٢٠٠ قفص يوميا
١١. الى من تبيع الطماطم؟ كيف يتم عمل فرز وتدريج ؟	تجار التجزئة
١٢. طريقة الدفع للمزارعين (عند الاستلام)	الدفع عند الاستلام
١٣. أمكانية بيع محصولك للتاجر (هل يوجد ما يمنع تعاملة معك؟)	ممكن فى اى وقت
١٤. سعر الشراء	٢ الى ٣ جنية للكجم

اخرى (اى صعوبات، مشكلات فنية او تسويقية وغيرها)
ظهور بعض الامراض التى أصابت المحصول – تقلب السعر بالسوق

الخطوة الرابعة: تكوين اللجان التسويقية

١. الاطار الزمنى

موسم شتوى	الاسبوع الثالث من اغسطس
موسم صيفى	الاسبوع الثالث من فبراير

٢. المخرجات

تكوين لجنة تسويقية من المزارعين النشطاء

٣. الاعدادات

عقب الانتهاء من تنفيذ أنشطة التعريف بالمشروع والحوار التجارى ودراسة السوق، يبرز فى الاغلب بعض المزارعين النشطاء، فمن خلال هؤلاء المزارعين يتم تشكيل اللجنة التسويقية لتكون مركز للتخطيط وتنفيذ لمبدأ الزراعة كعمل تجارى بالقرية.

عمل تحضيرى

تلخيص سجل الحضور منذ البداية وحتى أخر نشاط.

٤. التنفيذ

٤-١ قم بتلخيص ورقة الحضور منذ البدء وحتى اخر نشاط.

٤-٢ حدد الاشخاص المواظبين على حضور الانشطة.

٤-٣ ناقش عملية تحديد المزارعين النشطاء وفقا لسجل الحضور مع مهندسى الجمعية الزراعية والمركز.

٤-٤ بدعوة المزارعين النشطاء السابق إختيارهم لى اجتماع بالجمعية الزراعية وناقش معهم تكوين لجنة تسويقية وادوارها ومسئولياتها.

٤-٥ قم بعمل قواعد للجنة التسويقية التى كونت من خلال المزارعين الذين قبلوا ان يكونوا أعضاء وقم بأختيار رئيس للأعضاء.

اللجنة التسويقية التى كونت للمرة الاولى (أسيوط)

الخطوة الخامسة: مساعدة اللجنة التسويقية فى عمل خطط زراعية

١. الاطار الزمنى

موسم شتوى الاسبوع الرابع من أغسطس
موسم صيفى الاسبوع الرابع من فبراير

٢. المخرجات

تقوم اللجنة التسويقية بوضع الخطط الزراعية وفقا للمعلومات المكتسبة من أنشطة المشروع

٣. الإعداد

٣-١ العمل التحضيري

يقوم فريق المشروع بمساعدة اللجنة التسويقية فى وضع الخطط الزراعية ويتم عقد ورشة الخطة الزراعية بالجمعية الزراعية بحضور أعضاء اللجنة التسويقية.

٣-١-١ تحضير نتائج دراسة السوق وكتابتها على السبورة الورقية.

٣-١-٢ تحضير نموذج الخطة الزراعية.

٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ سبورة ورقية ونتائج دراسة السوق مطبوعة.

٣-٢-٢ سبورة ورقية ونتائج الحوارالتجارى مطبوعة.

٣-٢-٣ أدوات مكتبية (سبورة ورقية – أقلام – بكرة لاصقة).

٤. التنفيذ

يتم تنفيذ ورشة الخطة الزراعية بالجمعية الزراعية وتقوم اللجنة التسويقية بمناقشة اختيار المحاصيل وتحضير خطة كل محصول بوضع السوق والدخل المستهدف بمساعدة مهندسى الارشاد.

يعتبر هذا النشاط عملية أتخاذ القرار للمزارعين لتحديد المحاصيل والتقنيات التى سيطلب لها المساعدات الفنية، وبالتالى عمل ورشة العمل بهدف تنمية قدرات المزارعين لا يلبى بشكل كامل خلال هذه الورشة، لذا يجب إدراج تدريبات عن كيفية عمل الخطة الزراعية وادارة المزرعة بالجدول التالى للتدريب.

<ملاحظات>

جلسة المراجعة الخاصة بالأنشطة السابقة يجب تقديمها فى ورشة العمل وبذلك يتمكن المزارعين من تنشيط ذاكراتهم والإستفادة من الدروس المكتسبة من الأنشطة السابقة فى وضع الخطة الزراعية .
نتائج دراسة السوق يجب عرضها على الحائط بورشة العمل واستخدام هذة المعلومات الخاصة بدراسة السوق فى وضع الخطة الزراعية .

مثال على برنامج اليوم

جلسة مراجعة (١٠ : ١٠:٣٠)

شرح للمرحلة الحالية.
عرض لنتائج دراسة السوق ومشاركة المعلومات بين المشاركين.
توضيح أن المزارعين سوف يقررون ماذا سوف يزرعون ويقوموا بعمل الخطة الزراعية بناء على معلومات السوق المكتسبة سابقا.
توضيح أن المكتب الزراعى بالمركز سوف يقوم بعمل خطة للدعم الفنى (محتويات التدريب والتوقيتات) سوف تكون بناء على الخطة الزراعية التى تم وضعها بواسطة المزارعين المستهدفين.

مناقشة عامة للمحاصيل المستهدفة

تقوم اللجنة التسويقية بإختيار المحاصيل التى سيزرعونها الموسم القادم.
يتم مناقشة الإنتاج والسعر المستهدف ومكان البيع سويا وذلك من خلال إستخدام النموذج الموضح بالاسفل على اللوحات التوضيحية.

المحاصيل المستهدفة

المحصول (الصنف)	كم عدد المحاصيل	مكان البيع	الانتاجية المستهدفة (طن / ف)	سعر البيع المستهدف (جنية / كجم)	اجمالى الدخل المستهدف (جنية)

التأكيد على ملأ استمارة الخطة الزراعية

طبقا للمناقشة التى تمت عن كل محصول، يتم عمل خطة مفصلة لكل محصول

تقدم المساعدة الى أعضاء اللجنة التسويقية فى ملأ الاستمارة من قبل مهندسين الارشاد

نمـوذج اسـتمارة الخطـة الزراعيـة (تحليـل للمحصـول)

التـاريخ: _____ القريـة: _____ المـركز:

		المحصـول الـاول	المحصـول الثـانى	المحصـول الثـالـث	المحصـول الـرابع
1. اسم المحصـول					
1.1 الصنف					
1.2 شـهر الزراعة (بداية – منتصف – نهاية)					
1.3 شهر الحصـاد (بداية – منتصف – نهاية)					
1. المسـاحة					
2. الانتاجيـة المسـتهدفة (كجم)					
3. السـوق المسـتهدفة					
4. سعر البيـع المسـتهدف (جنية / كجم)					
5. اجمـالى الـدخل المتوقـع	(5×3)				
6. تكـاليف الانتـاج		المحصـول الـاول	المحصـول الثـانى	المحصـول الثـالـث	المحصـول الـرابع
7.1 ايجـار الـارض					
7.1 التقـاوى / الشـتلات					
7.2 السـماد					
7.3 المبيـدات					
7.4 الرى					
7.5 العمالـة					
7.6 اخـرى					
7. اجمـالى تكـاليف الانتـاج					
8. صـافى الـدخل	(6 - 8)				

الخطوة السادسة: الاعلان الى مزارعى القرية ودعوتهم الى المشاركة فى الخطط الزراعية وتنفيذ الدراسة الاستقصائية

١. الاطار الزمنى

الموسم الشتوى	الاسبوع الاول من سبتمبر
الموسم الصيفى	الاسبوع الاول من مارس

٢. المخرجات

تسجيل أسماء مزارعين بمجموعات تنفيذ الخطط الزراعية الموضوعة من قبل اللجنة التسويقية.
يدرك صغار المزارعين طبيعة وضعهم الحالى من خلال عمل الدراسة الاستقصائية.

٣. الإعداد

عقب انتهاء اللجنة التسويقية من وضع الخطط الزراعية، تقوم الجمعية الزراعية بالأعلان عن الخطط الزراعية إلى المزارعين بالقرية ودعوة الراغبين منهم فى المشاركة فى الانشطة وتسجيل أسمائهم بالجمعية الزراعية، فمن خلال هؤلاء المزارعين المسجل أسمائهم، يتم عمل مجموعات الانتاج وتقديم المساعدات الفنية، ويتم تنفيذ الدراسة الاستقصائية مع المزارعين الذين سجلوا أسمائهم فى نفس الوقت، ويتم الترتيب لتأسيس الحقول الارشادية والتدريبات الحقلية من قبل مهندسي الارشاد وموظفي الجمعية الزراعية.

٣-١ أعمال تحضيرية

٣-١-١ تحضير استمارة الدراسة الاستقصائية.

٣-١-٢ الاعداد لتسجيل أسماء المزارعين.

٣-١-٣ التجهيز لورشة الدراسة الاستقصائية.

٣-١-٤ تحضير المواد اللازمة لعمل الدراسة الاستقصائية.

٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ استمارات للخطة الزراعية والتدريبات الحقلية.

٣-٢-٢ نسخ كافية من أستمارة الاستبيان "الدراسة الاستقصائية".

٣-٢-٣ أقلام واله حاسبة وأدوات مكتبية اخرى.

٣-٢-٤ مشروبات .

٣-٢-١ التطبيق

١-٤ الاعلان وتسجيل صغار المزارعين بكل خطة عمل

٤-١-١ طباعة نسخ كافية من خطط العمل.

٤-١-٢ الاعلان عن اجتماع عام بالجمعية الزراعية.

٤-١-٣ عقد اجتماع مع المزارعين واللجنة التسويقية: تقوم اللجنة بشرح خططهم الموضوعة التى تتضمن مساعدات من المشروع مثل (تقديم التدريبات وتأسيس الحقول الارشادية وهكذا) ثم يطلب من المزارعين تسجيل أسمائهم بخطط العمل ان رغبوا.

٤-١-٤ تقوم الجمعية الزراعية بتسجيل أسماء المزارعين وفقا لخطة كل محصول حسب رغبة المزارعين ويتم عمل قائمة بأسماء المزارعين المسجلين بكل خطة.

٤-١-٥ تقوم اللجنة التسويقية بتنظيم المزارعين المسجلين فى مجموعات ليتم تنفيذ خطط العمل.

٤-٢ الدراسة الاستقصائية

تركز الدراسة الاستقصائية على المزارعين المسجلين بكل خطة زراعية

٤-٢-١ يتم عقد اجتماع توضيحى بحضور مهندسى المركز والمرشدين الزراعيين بالقرية والذى بدورهم سيقوموا بمساعدة صغار المزارعين فى ملئ استمارة الاستبيان، لذا يلزم توصيل هدف الدراسة الاستقصائية وشرح جميع النقاط خلال الاجتماع التوضيحي.

٤-٢-٢ عند وجود اية تعليقات على أستمارة الاستبيان بالاجتماع التوضيحى، قم بعكس التعليقات وتعديل الاستمارة.

٤-٢-٣ قم بعقد ورشة عمل دراسة استقصائية بكل جمعية مستهدفة:

- الهدف: تنفيذ الدراسة الإستقصائية
- المشاركين: صغار المزارعين المسجلين بخطة العمل. يجب دعوة كلٍ من موظفى الجمعية. التعاونيه، موظفى الإرشاد، موظفى المركز و المحافظه لمساعدة المزارعين فى ملئ بيانات الإستبيان.
- المكان: الجمعية التعاونية/ مركز الإرشاد بالقرية.

نموذج للبرنامج

التوقيت	الأنشطة
١٠:٣٠ –١٠:٤٥	مقدمة عن الدراسة الإستقصائيه
١٠:٤٥ – ١١:١٥	شرح بنود الإستبيان
١١:١٥ – ١٢:٤٥	ملئ بيانات الإستبيان
١٢:٤٥ – ١٣:٣٠	جمع الإستبيان و مراجعة البيانات
١٣:٣٠ – ١٣:٤٥	تلخيص الأنشطة اللاحقة
١٣:٤٥ –١٤:٠٠	ملاحظات ختاميه

٤-٢-٤ تبدأ ورشة العمل بشرح هدف الدراسة الإستقصائية للمشاركين. يجب توضيح أن نتائج الدراسة الإستقصائيه سوف يتم إستخدامها لرصد و تقييم فاعلية أنشطة المشروع فى منتصف الأنشطة و أيضاً فى نهاية المشروع.

٤-٢-٥ توزيع الإستبيان و طلب مساعدة موظفى الجمعية و المركز للمزارعين فى ملئ بيانات الإستبيان. بعض المزارعين قد يكونوا غير متعلمين.

٤-٢-٦ عند جمع الإستبيان , يجب التأكد من أن كل الأسئله مجاب عنها و أن جميع الأرقام منطقية.

٤-٢-٧ فى حالة وجود صعوبة فى إنهاء الإستبيان فى نفس اليوم يمكن ترك الإستبيان لهم و جمعه فيما بعد.

<ملاحظات>

- يمكن للمزارعين الذين لم يقوموا بتسجيل أسمائهم بالجمعية ان يشاركوا بالتدريب، فلا ترفضهم بل رحب بهم خاصة المهتمين ولديهم رغبة فى الحضور فى اى وقت
- يجب أن يكون الإستبيان مفهوم لكل المزارعين على حد سواء حيث ستكون الدراسة للمزارعين بمثابة عملية لمعرفة وضعهم الزراعى الحالى "بمعنى اخر فرصة لخلق وعى"
- يوصى بعمل اجتماع لمشاركة نتائج الدراسة الاستقصائية مع صغار المزارعين المستهدفين

نموذج استمارة خطة التدريب

خطة التدريب بالقرية المحصول المستهدف (النشاط)	
المتدربين المستهدفين بالجمعية لهذا المحصول "التقنيات الخاصة بهذا المحصول"	
اسم المزارع	المساحة (ف)
١.	
٢.	
٣.	
٤.	
٥.	
٦.	
٧.	
٨.	
٩.	
١٠.	
١١.	
١٢.	
١٣.	
١٤.	
١٥.	
١٦.	
١٧.	
١٨.	
١٩.	
٢٠.	
٢١.	
٢٢.	
٢٣.	
٢٤.	
٢٥.	
٢٦.	
٢٧.	
٢٨.	

المحصول المستهدف (الانشطة) ( )		
٥. مواضيع التدريب & البرنامج الزمنى		
الموضوع	البرنامج الزمنى	المكان (الجمعية – الحقل الارشادى – المركز الارشادى وغيره)
٦. ملاحظات		

المحافظة: ( )، المركز: ( )، القرية: ( )

نمـوذج اسـتبيان الدراسـة الاستقصـائية

التاريخ: _____القرية _____المركز

اسم المزارع	السن	موبايل	يعمل بالزراعة (كل الوقت – بعض الوقت – لا يعمل)	اجمالى المساحة (ف)	ملك	ايجار

1. أفـراد الاسـرة (مـن يعيشـوا بنفـس المـنزل)

عدد أفراد الاسرة		عدد الافراد الذين يعملوا بالزراعة		مصدر الدخل الرئيسى (مثال معاش – مرتب شهرى – فلاحة الارض)
ذكر	أنثى	ذكر	أنثى	

2. الزراعـة موسـم 2014 / 2015

1. اسم المحصول	2. الصنف	3. الموسم (شتوى – صيفى)	4. المساحة المنزرعة (ف)	5. اجمالى الانتاج	6. اجمالى الكمية المباعة	7. متوسط سعر البيع	8. اجمالى الدخل	9. اجمالى تكاليف الانتاج	10. صافى الدخل
							(6×7)		(8 - 9)

الخطوة السابعة: تقديم التدريبات لكل مجموعة خطة عمل ولمهندسى الارشاد

1 الاطار الزمنى

موسم شتوى من سبتمبر الى أكتوبر
موسم صيفى من مارس الى ابريل

٢. المخرجات

تطوير الدورة التدريبية الفنية لتدعيم المزارعين لزراعة المحاصيل التى تم اختيارها.

عقد برنامج تدريبى لمهندسى الارشاد لكى يصبحوا مزودين بالتقنيات وتستغل فى توجية المزارعين

٣. الاعداد

٣-١ الاعمال التحضيرية:

اولا يجب اختيار برامج تدريبية هدفها تنمية المهارات المناسبة لمهندسى الارشاد. يجهز فريق المشروع المدربين بالتشاور مع الادارة المركزية للارشاد الزراعى و ومراكز البحوث الزراعية ودارات الارشاد. يتم تنفيذ تدريب المدربين لمهندسى الارشاد من المحافظة والمركز والقرية فى قاعة ارشاد مديرية الزراعة. ويتضمن التدريب قضايا ادارة الحقل و قضايا المراة لذا يجب على مهندسات الارشاد حضور هذة التدريبات.

٣-١-١ اختار تقنيات زراعية وطور برنامج التدريب استنادا على الخطط الزراعية الموضوعة من قبل اللجنة التسويقية. وتتضمن هذة التقنيات القضايا المشتركة مثل استخدام مخلفات المحاصيل و ادارة الحقل و قضايا المراة و تقنية المحاصيل المحددة.

٣-١-٢ قم بعمل جدول زمنى للتدريبات و ايضا قم بتحديد المدربين.

٣-١-٣ قم بتجهيز مكان التدريب : قاعة المحاضرات والحقول التى سيتم بها التدريب العملى.

٣-١-٤ قم باعداد قائمة من المدربين اخبرهم عن موضوع التدريب واحصل منهم على موافقة.

٣-١-٥ اطلب من المدربين نسخة من المنهج التدريبى قبل البدء فى التدريب.

٣-١-٦ قم بطباعة وتصوير المستندات الهامة والمادة العملية التى ستفيد المتدربين.

٣-٢ الادوات والمستلزمات المستخدمة

٣-٢-١ المستندات / المادة العملية الذى سيتم عرضها فى التدريب.

٣-٢-٢ كمبيوتر / جهاز عرض / شاشة عرض.

٣-٢-٣ مفكرة واقلام للمتدربين.

٣-٢-٤ وسائل التنقل لحقل التدريب.

٣-٢-٥ الادوات والمعدات للتدريب العملى.

٤. التطبيق العملى:

٤-١ برنامج تدريب المدربين

قم بارسال الدعوة والبرنامج للمدربين والمتدربين للتاكد من حضور جميع المتدربين فى الميعاد. الجدول التالى يبين مثال البرنامج التدريبى:

نموذج للبرنامج التدريبي

م	تاريخ	المحاصيل	اسم المدرب	الموضوع
1	29 مارس	فول الصويا	د/ نجاة عبد الله مركز بحوث مأوى	اصناف فول الصويا
			د/ جمال عبد العزيز مركز بحوث مأوى	العمليات الزراعية التى تهدف الى زيادة الانتاج والجودة
2	31 مارس	التحميل	م/ حمدى خليل مديرة الزراعة	النظم الزراعية التى تناسب محافظة اسيوط
			د/جمال عبد العزيز مركز بحوث مأوى	دور التحميل فى زيادة الانتاج والدخل الزراعى
3	6 ابريل	النباتات الطبية والعطرية (الريحان)	د/ عاطف عبدة ،مركز بحوث اسيوط	الأصناف والعمليات الزراعية التى تهدف الى زيادة الانتاج
			د/ عادل فهمى احمد مركز بحوث اسيوط	كيفية التجفيف والتجهيز
4	8 ابريل	الخيار	د/ عماد فؤاد -مركز بحوث اسيوط	زراعة الخيار لزيادة الانتاج والجودة وكيفية تصنيعه بالاضافة الى معاملات بعد الحصاد
		الطماطم	د/ عبد الحكيم مركز بحوث اسيوط	زراعة الطماطم لزيادة الانتاج والجودة وكيفية تصنيعها بالاضافة الى معاملات بعد الحصاد
5	14 ابريل	تدوير المخلفات الزراعية	د/عماد فؤاد -مركز بحوث اسيوط	كيفية انتاج السماد العضوى من المخلفات الزراعية
			د/ عبد الحكيم مركز بحوث اسيوط	كيفية انتاج الاعلاف غير التقليدية وكذلك الاثار السلبية من كثرة استخدام السماد الكيماوى
6	16 ابريل	عيش الغراب	م/ مروة محمد سليمان عضوة بفريق المشروع	كيفية انتاج وتصنيع عيش الغراب وفوائدة
			م/هشام ياسين منتج لعش الغراب	تسويق عيش الغراب

نصائح :

- من الهام والفعال جدا تضمن التدريب العملى مثل زيارة الحقول ببرنامج تدريب المدربين.
- ينصح بأن يتم دعوة بعض ممثلين للمزارعين بالاضافة الى أعضاء اللجنة التسويقية لحضور تدريب المدربين، حيث سيساعد هؤلاء المزارعين مهندسى الارشاد فى تقديم التدريبات الحقلية
- يفضل دعوة المدربين من المكاتب المحلية لمراكز البحوث الزراعية لتدريب المدربين اذا لم تكون التقنيات المتاحة للتدريب فى اعلى مستوى, لذلك ستكون المتابعة سهلة لمن هم يقيمون بالقرب من منطقة المشروع.
- قم بعمل تقييم مع المتدربين للبرنامج التدريبى وتوزيع ورقة التقييم على المتدربين

٤-٢ عمل التدريبات الحقلية لصغار المزارعين المستهدفين

٤-٢-١ مراجعة خطط العمل الموضوعة من قبل اللجنة التسويقية عقب الانتهاء من تدريب المدربين، حيث يجب ان تتضمن الخطط مواضيع التدريبات والجدول الزمنى للتدريب وأسماء المدربين ومكان التدريب

٤-٢-٢ مراجعة مقترح تأسيس الحقول الارشادية مثل المحاصيل والتكلفة والجدول الزمنى ومالك الحقل ونظام الادارة والمشاركين

٤-٢-٣ توفير المدخلات الزراعية للحقل الارشادية والبدء فى المتابعة

٤-٢-٤ عمل أنشطة تدريبية مثل المدرسة الحقلية وأيام حقلية وتبادل الزيارات وفقا لخطط العمل، حيث سيتم مناقشة تفاصيل أنشطة التدريبات خلال التنفيذ

٤-٢-٥ يمكن عمل تدريب على ادارة المزرعة داخل مقر الجمعية الزراعية الى المزارعين

٤-٢-٦ يجب تسجيل ورقة الاداء كل مرة وارسالها عبر مهندسى الارشاد من المركز الى المديرية

٤-٢-٧ يمكن مراجعة خطط عمل التدريبات الحقلية فى مراحل التنفيذ وتحسين مواضيع التدريب والجدول

الزمنى وفقا لطلب المزارعين والوضع الميدانى

ملاحظات:

- أختار بعناية موقع الحقل الارشادى لكى يسهل وصول المزارعين له على ان يكون على الطريق الرئيسى وبجوار حقول القرية بمنتصفها
- كن واضحا فى كيفية ادارة الحقول الارشادية قبل تنفيذ صغار المزارعين لتلك الحقول فى القرى. اختار بحرص مزارعين الحقول الارشادية متجنبا ان يكون النفع قصرا على اصحاب الحقول.
- يجب تسجيل التدريبات الفنية ونموذج سجل الاداء. يتم استعراض سجل الاداء للحصول على التعليقات من صغار المزارعين المستهدفين. ويمكن ان تحسن من التدريب الفنى بناء على تعلقاتهم

تدريب حقلى (قرية بنى مر محافظة أسيوط)

نموذج استمارة التقييم (تدريب المدربين)

يرجى تقييم البرنامج، نرغب فى تحسين البرنامج لذا تعليقاتكم فى غاية الاهمية

	الاسئلة	يرجى وضع علامة على مربع واحد جيد جدا جيد ضعيف غير مفيد
1	هل تعتقد ان المواضيع المقدمة بالبرنامج مفيدة لك عند تقديمك التدريب الى المزارعين كمهندس ارشاد؟	
2	هل تعتقد ان المواد المستخدمة بسيطة بحيث يسهل فهمها؟	
3	هل تعتقد ان المواد المستخدمة بالبرنامج يمكن استخدامها عند عمل تدريب للمزارعين؟	
4	هل تعتقد ان المدرب مناسب لهذا البرنامج؟	
5	هل تعتقد ان القاعة مناسبة للتدريب؟	
6	يرجى كتابة النقاط الايجابية لهذا البرنامج ان وجدت.	

7يرجى كتابة أية نقاط هامة يجب تحسينها لهذا البرنامج ان وجدت

نشكر لكم حسن تعاونكم

التاريخ:_____/_____/_____

اسم البرنامج التدريبى _____

نموذج تقرير عن أداء التدريب الحقلى

١. معلومات عامة عن التدريب الحقلى

تاريخ التدريب: / /

اسم الجمعية الزراعية:

اسم المرشد الزراعى: ذكر:

أنثى:

موضوع التدريب:

عدد المزارعين المشاركين: ذكر: أنثى: اجمالى:

٢. يتم ملئ بواسطة المزارعين المشاركين

مستوى فهمك للموضوع كم العدد الذى تفهم موضوع اليوم؟

المقدم من قبل المرشد الزراعى: يرجى وضع رقم المشاركين حسب مستوى الفهم.

جدا ( ) - تفهمتة ( ) - ضعيف ( ) - غير مفيد ( )

تعليق عن موضوع اليوم (نقاط ايجابية – نقاط يلزم تحسينها)

يملأ بواسطة المرشدين بالقرية

نوع التدريب محاضرة □ تمرين ☐ شرح ☐ اخرى( )

ناتج التدريب

ملاحظات عن التدريب

مقترحات:

أنشطة قادمة:

أمضاء المرشد الزراعى:

٤. يملأ بواسطة مهندس الارشاد بالمركز

تاريخ التدريب: / /

ملاحظات عن التدريب:

مقترحات وتعليقات:

اسم مهندس الارشاد بالمركز:

امضاء مهندس الارشاد بالمركز:

٥. يملأ بواسطة مهندس الارشاد بالمديرية

تاريخ الاستلام: / /

مقترحات وتعليقات:

اسم مهندس الارشاد بالمديرية:

توقيع مهندس الارشاد بالمديرية:

٦. خاصة للأيسماب

تاريخ الاستلام: / /

تعليقات وملاحظات:

الخطوة الثامنة: المتابعة وفقا لخطط العمل

١. الجدول الزمنى

محصول شتوى من أكتوبر
محصول صيفى من ابريل

٢. المخرجات

يتم متابعة الانشطة الارشادية للمشروع من قبل فريق النظراء والاطراف المعنية الاخرى.
يتم جمع التعليقات من الاطراف المعنية بالمشروع لتدرج بالخطوات الارشادية.

٣. الاعداد

المتابعة هى جزء من مهام الارشاد الزراعى، فهو ليس شغل اضافى، قم بعمله جزء من عملك.

يشمل المتابعة التاكد من تنفيذ الاطراف المعنية بالمشروع للأنشطة الارشادية بشكل صحيح وايضا تاثير نشاطات المشروع على صغار المزارعين المستهدفين. وسوف يتم جمع التعليقات من جميع الاطراف المعنية بالمشروع من خلال المتابعة لتحسين الخطوات الارشادية.

هيكل المتابعة

٣-١ **العمل التحضيرى:**

٣-١-١ الاعداد لانشاء لجان متابعة على مستوى المحافظة والمركز.

٣-١-٢ اعداد نماذج المتابعة.

٣-١-٣ ترتيب زيارات حقلية.

٣-١-٤ الاعداد لعمل اجتماعات.

٣-٢ **الأدوات والمستلزمات المستخدمة:**
اقلام, ملفات والادوات المكتبية.

٤. التنفيذ

٤-١ تنظيم لجنة متابعة على مستوى القرية للمتابعة اليومية. من المهم للجنة القرية اعداد نموذج تقرير الاداء, سجل حضور التدريبات، والسجل الزراعى للمزارعين المستهدفين. وتقوم لجنة القرية بأبلاغ نشاطاتهم اليومية للجنة المركز.

٤-٢ تنظيم لجنة متابعة على مستوى المركز للمتابعة الاسبوعية. الدور الرئيسى للجنة المتابعة بالمركز هو الاشراف على المرشدين الزراعين بالقرية ويقوموا بأرسال التقارير الى مهندسين الارشاد بالمركز الى اللجنة التى على مستوى المديرية.

٤-٣ تنظيم لجنة متابعة على مستوى المحافظة للمتابعة الشهرية لجميع النشاطات المتصلة خلال لجان المتابعة فى المركز والقرية.

٤-٤ عند بدء التدريب الفنى فى القرية, يسجل مهندسين الارشاد جميع النشاطات, وتقوم لجنة المتابعة فى القرية برصد النشاطات اليومية التى تضمن الاشراف على الحقول الارشادية. وعند وقت التدريب يقوموا بكتابة تقرير الاداء و سجل الجضور وارسال التقارير عن التقدم المحرز اسبوعيا للجنة المتابعة بالمركز.

٤-٥ تقوم لجنة متابعة المركز بفحص جميع سجلات الانشطة وتحصل على التعليقات من لجان المتابعة بالقرية. وزيارة الحقل عند وجود اى مشكلة او وجود اى احداث مهمة مثل يوم الحقل او يوم الحصاد فى

الحقول الارشادية ويقوموا بأرسال تقارير عن التقدم المحرز شهريا للجنة المتابعة بالمحافظة مدى تقدم خطة العمل شهريا للجنة المديرية.

٦-٤ تقوم لجنة المتابعة بالمديرية بفحص جميع التقارير من لجنة المتابعة فى المركز. زيارة الحقل عند وجود اية مشكلة او احداث هامة مثل يوم الحقل او يوم الحصاد فى الحقول الارشادية

٧-٤ عقد اجتماع مع لجان المتابعة فى المحافظة والقرية والمركز ومناقشة كيفية تطوير خطوات الارشاد.

تدريب حقلى بالحقل الارشادى (قرية التتالية بأسيوط)

الاجراء التفصيلى لكل نشاط: (ثانيًا) استهداف سوق التصدير والاسواق الخاصة بالمناطق الحضرية

خطوات ارشادية مع التركيز على الحوار التجارى

١. الاطار الزمنى

وقت البدأ فى اى وقت تقوم فيه شركات التصنيع بالتواصل مع مديرية الزراعة.

٢. الناتج

١. يحصل صغار المزارعين المستهدفين على المعلومات السوقية من أصحاب الاعمال الزراعية.
٢. يتناقش صغار المزارعين مع أصحاب الاعمال الزراعية عن امكانية عمل صفقات تجارية.

٣. التنفيذ

٣-١ جمع المعلومات والتواصل مع شركات التصنيع الزراعى

تقوم مديرية الزراعة بجمع المعلومات عن شركات التصنيع الزراعى التى بداخل المحافظة وبالقاهرة والاسكندرية. يمكن للمديرية ان تتواصل مع الشركات كل على حدة او استغلال أية مناسبة، ويتم تعريف منهج الزراعة الموجهة للسوق. وبالنظر الى الشركات، نجدها فى حاجة الى التوسع فى تجارتهم، ولذلك يحتاجون الى التواصل مع المزارعين بالاراضى القديمة. من جانب الشركة، يمكن لمندوبها الحضور الى المحافظة. لذلك عند تواصلك مع الشركة، أقترح ان تقوم الشركة بعقد حوار تجارى مع المزارعين المهتمين.

كيف تجمع معلومات عن شركات التصنيع الزراعى

	المستوى المحلى	على مستوى الدولة
الشركات الزراعية المستهدفة / التجار	التجار – شركات الاغذية – المصانع – مطاعم الفنادق – تجار التجزئة – شركات المدخلات – المؤسسات التمويلية – الباحثين وغيرهم جميع من يعمل وله أنشطة بالمحافظة	شركات الاغذية على مستوى الدولة – شركات التصنيع الغذائى – المصدرين – موردى المدخلات – الهيئات التمويلية وغيرها.
كيفية تجميع المعلومات	- الغرفة التجارية بالمحافظة - المنطقة الصناعية بكل محافظة - الادارات الزراعية وادارات التعاون - مركز البحوث الزراعية	- الجمعيات التجارية بالقاهرة - شركاء اخرين للتنمية - الوصول الى أسماء الشركات من خلال البطاقة الملصقة على المنتج بالسوبر ماركت - موقع الكترونى - مركز البحوث الزراعية

٣-٢ الاعلان الى الجمعيات عن الزراعة التعاقدية

عقب حصول مديرية الزراعة على طلب من الشركة، تقوم المديرية بالاعلان الى القرى المرشحة من خلال الادارات الزراعية. ثم يتم اختيار القرى المناسبة لطلب الشركات (المحاصيل والموقع وغيره). يقترح زيادة عدد القرى المشاركة وبذك تزداد نسبة تحقيق صفقة تجارية.

الجمعيات الزراعية التى تلقت دعوة لحضور اجتماع الزراعة التعاقدية، تقوم بمناقشة أعضاء مجلس الادارة والاعلان الى المزارعين بالقرية. وعقب التأكد من عدد المشاركين من المزارعين، يتم اخبار المديرية من خلال الادارات الزراعية. ويتم تحديد عدد المزارعين المشاركين من خلال التواصل مع الشركة، فربما تستهدف الشركات كمية انتاج معينة. وفى حالة تجميع المزارعين ذى الحيازات الصغيرة (ا فدان) ربما لا يلبى هذا طلب الشركة، أو ربما تخطط الشركة الى البدء فى تجربة بحقل ارشادى، وبالرغم من رغبة أحد المزارعين فى استخدام حقلة ليكون حقل ارشادى، يمكن دعوة القرى الاخرى الى اجتماع الحوار التجارى.

٣-٣ الحوار التجارى فيما بين شركات التصنيع الزراعى والمزارعين المهتمين

٣-٣-١ خطوات الاعمال الاعدادية كتالى:

- ضع التاريخ المستهدف لحوار الاعمال الزراعية.
- قم بعمل قائمة بأسماء القرى المدعوة.
- تواصل مع كل من الشركة والقرى واتفق معهم على موعد وتاريخ عقد اجتماع الحوار التجاري.
- قم بحجز قاعة وارسال الدعوة الى الاطراف المعنية.

٣-٣-٢ الأدوات والمستلزمات المستخدمة

- كتيب يضم أنشطة الشركة ان وجد.
- ملف تعريفى عن القرية (عدد السكان – مساحة الارض – المحاصيل الرئيسية – المحاصيل المميزة للقرية – المنفعة العمل بهذه القرى – اخرى): اطلب من الجمعيات تجهيز هذه البيانات
- كمبيوتر – جهاز عرض – عرض توضيحى حسب الحاجة.

عند تحديد الوقت والتاريخ، تقوم مديرية الزراعة بأبلاغ القرى المستهدفة من خلال الادارات الزراعية بالمركز. وبالتالى تدعو الجمعيات الزراعية صغار المزارعين الى حضور الاجتماع.

نموذج لبرنامج الحوار مع شركات التصنيع الزراعى

التوقيت	تسلسل	المحتوى
10:00~10:05	1	مقدمة
10:05~10:10	2	كلمات افتتاحية
10:10~10:30	3	مقدمة عن كل قرية بواسطة موظف الجمعية الزراعية او من احد المزارعين الممثلين عن القرية
10:30~10:50	4	عرض من قبل شركة التصنيع الزراعى وشرح الزراعة التعاقدية
10:50~11:50	5	أسئلة واجوبة
	**********	استراحة (مناقشة فيما بين المزارعين)**********
12:20~12:50	6	تحديد الخطوة القادمة ووضع برنامج زمنى مع الجمعيات المهتمة
12:50-13:50	8	الخاتمة والغذاء

اعطاء المزارعين بعض الوقت لمناقشة اذا ما يستمروا الاجراءات مع الشركة من أمضاء العقد بالشروط التى تقدمها الشركة، والخروج بقرار خلال فترة الاستراحة.

٣-٤ دعم التواصل بين الشركة والمزارعين او منظمات المزارعين

من هنا يجب يتغير نظام التواصل ليكون فيما بين الشركة والمزارعين، ويكون على المزارعين ان يتجمعوا بسبب صعوبة تعامل الشركة مع الافراد. وبذلك يجب ان تأخذ مديرية الزراعة او المركز او الجمعية دور الوسيط بين المزارعين والشركة. كما يجب على الجمعية ان تنظم المزارعين فى مجموعة لتحقيق الزراعة التعاقدية بمساعدة مديرية الزراعة والادارات الزراعية بالمركز.

نقطة هامة: يجب على الجانب الحكومى ان يكون مسئول عن التعاقد بين المزارعين والشركة، وان تظل الحكومة تعمل كوسيط فى اجراءات الصفقة والتحيكم.

٣-٥ متابعة الزراعة التعاقدية وعمل جولات دراسية لمزارعين اخرين

فى حالة أمضاء العقد بين المزارعين والشركة، يكون على مهندسين الارشاد متابعة المزارعين. يقترح عمل اتفاقية مع الشركة لتوضيح دور ومسئوليات كل من الحكومة والشركة.

على ان يكون التعاقد فيما بين الشركة والمزارعين او الجمعية الزراعية حسب الحاجة. لا يكون على الحكومة ان تلتزم بتنفيذ هذا التعاقد، بل هو مجرد عمل مذكرة مع الشركة للموافقة على ادوار كل طرف. فى حالة طلب الشركة قيام مهندسين الارشاد بالمتابعة، يجب ان تكتب هذه الشروط بالمذكرة. ويكون دور الحكومة فى تقديم المساعدات الفنية للمزارعين ويختلف حسب ماتفضله الشركة، وبالتالى يجب عمل هذه

المذكرة لأى حالة.

٦-٣ ردود أفعال من التنفيذ

عقب عمل التعاقد وبيع المحصول الى الشركة، يجب على مهندسين الارشاد عمل دراسة الدخل للمزارعين والدروس المستفادة من تجربة الزراعة التعاقدية). ثم ترسل البيانات الى مديرية الزراعة لتعكس بالنشاط القادم للزراعة التعاقدية.

مزارعين من قاموا بزراعة البطاطا كتجربة للزراعة التعاقدية (قرية منشأة المغالقة بالمنيا)

مشروع تحسين الزراعة الموجهه للسوق لصغار المزارعين (الايسماب)
مشروع تعاون فني

الادارة المركزية للتعاون الزراعي (**CAAC**)

وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي
جمهورية مصر العربية

هيئة التعاون الدولى اليابانية (الجايكا)