

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ابن خلدون - تيارت -

ميدان: العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

شعبة: العلوم التجارية



كلية: العلوم الإقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

تخصص: تسويق الخدمات

مذكرة مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر

الموسومة بعنوان:

دراسة سلوك الفلاحين اتجاه منتجات التأمين الزراعي

دراسة عينة من الفلاحين بتيارت

تحت إشراف:

الدكتور: بخوش أحمد

من إعداد الطالبين :

- حشلاف عدة

- بن عز الدين مكي

لجنة المناقشة:

الصفة	الدرجة العلمية	لقب وإسم الأستاذ
رئيساً	أستاذ محاضر - أ -	زقير نصيرة
مقرراً ومشرفاً	أستاذ مساعد- أ -	بخوش أحمد
مناقشا	أستاذ محاضر - أ -	مروان صحراوي

السنة الجامعية: 2023/2022

إهداء

الحمد لله الذي أعاننا بالعلم وزيننا بالحلم وأكرمنا بالتقوى وأجملنا بالعافية

أتقدم بإهداء عملي المتواضع إلى

الذرع الوافي والكنز الباقي، إلى من جعل العلم منبع اشتياقي، لك أقدم وسام

الاستحقاق إلى الوالدة أطال الله في عمرها .

وإلى رمز الصداقة وحسن العلاقة زملاء الدراسة

إلى من هم انطلاقة الماضي وعون الحاضر سند المستقبل اللواتي لا عيش بدونهن ولا

متعة إلا برفقتهن إخوتي الأعزاء

إلى الزملاء

وفي الأخير

يا رب لا تدعني أصاب بالغرور إذا نجحت ولا أصاب باليأس إذا فشلت بل ذكرني

دائماً بأن الفشل هو التجربة الذي تسبق النجاح أمين يا رب العالمين

شكر وتقدير

بعد أن من الله علينا بانجاز هذا العمل ، فإننا نتوجه إليه الله سبحانه وتعالى أولاً وأخيراً بجميع ألوان الحمد والشكر على فضله وكرمه الذي غمرنا به فوفقنا إلى ما نحن فيه راجين منه دوام نعمه وكرمه ، وانطلاقاً من قوله صلى الله عليه وسلم : "من لا يشكر الناس لا يشكر الله" ، فإننا نتقدم بالشكر والتقدير والعرفان إلى الأستاذ المشرف " بخوش احمد" ، على إشرافه على هذه المذكرة وعلى الجهد الكبير الذي بذله معنا ، وعلى نصائحه القيمة التي مهدت لنا الطريق لإتمام هذه الدراسة، فله منا فائق كامل التقدير والاحترام ، كما نتوجه في هذا المقام بالشكر الخاص لأساتذتنا الذين رافقونا طيلة المشوار الدراسي ولم يخلوا في تقديم يد العون لنا .

وندين بالشكر أيضاً إلى كل فلاحى بلدية الدحموي الذين ساعدونا من خلال تقديم جميع التسهيلات ومختلف التوضيحات والمعلومات المقدمة من طرفهم لانجاز هذا البحث .

وفي الختام نشكر كل من ساعدنا وساهم في هذا العمل سواء من قريب أو بعيد حتى ولو بكلمة طيبة أو ابتسامة عطرة.

الفهـرس

الصفحة	العنوان
	شكر وتقدير
	إهداء
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الأشكال
أ - هـ	مقدمة
27-07	الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين.
08	تمهيد
09	المبحث الأول: المفهوم النظري لسلوك الفلاحين
09	المطلب الأول: سلوك الفلاحين دراسة مفهوم
11	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في سلوك الفلاحين
13	المطلب الثالث: دراسة سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية
15	المبحث الثاني: الأسس النظرية للتأمين
15	المطلب الأول ماهية التأمين الزراعي
16	المطلب الثاني: أهمية التأمين الزراعي
18	المطلب الثالث: أنواع التأمين الزراعي وخصائصه
21	المبحث الثالث: التأمين الزراعي وإتجاهات سلوك الفلاحين
21	المطلب الأول: سلوك الفلاحين إتجاه خدمة التأمين
22	المطلب الثاني: عناصر المزيج التسويقي لسلوك الفلاحين
24	المطلب الثالث: أسباب عزوف الفلاحين عن خدمة التأمينات الزراعية
27	خلاصة الفصل
60-29	الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة
30	تمهيد
31	المبحث الأول: منهجية الدراسة التطبيقية
31	المطلب الأول: وصف وتحليل أداة الدراسة الرئيسية (الاستبيان)
32	المطلب الثاني: عينة الدراسة
33	المطلب الثالث: المعالجة الإحصائية المستخدمة
34	المبحث الثاني: تحليل وتفسير اتجاهات أفراد العينة نحو متغيرات الدراسة
34	المطلب الأول: عرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والخصائص الوظيفية
41	المطلب الثاني: تحليل متغيرات وإتجاهات محاور الدراسة
58	المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة ومناقشتها
60	خلاصة الفصل.
63	الخاتمة
67	قائمة المراجع
73	الملاحق
76	الملخص

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
32	درجات مقياس ليكرت	01
34	معامل الثبات ألفا كرونباخ	02
35	توزيع أفراد العينة حسب الجنس	03
36	توزيع أفراد العينة حسب العمر	04
38	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	05
39	توزيع أفراد العينة حسب التأمين الفلاحي	06
40	توزيع أفراد العينة حسب فترة التأمين	07
41	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 01 " يسهم الاستثمار في زيادة التأمين".	08
43	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 02_ " التأمين الفلاحي شيء ضروري لحماية الفلاح	09
44	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 03 " تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين	10
46	توزيع أفراد العينة حسب الفقر 01 شركات التأمين بعيدة جدا عن مقر سكني	11
47	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 02 - التأمين الفلاحي هو مضيعة للمال.	12
48	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 03 عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية.	13
49	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 05- العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم	14
50	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 06- الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجه	15
52	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 07 العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي	16
53	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 08 تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج	17
55	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 09 يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين	18
56	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 10 بظاً عملية التعويض وقلة القيمة التعويضية	19
58	تحليل التباين الأحادي لأثر المخاطر على سلوك الفلاحين	20
59	تحليل التباين الأحادي لأثر تقلبات الأسعار على سلوك الفلاحين	21

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
36	دائرة نسبية: توزيع أفراد العينة حسب الجنس.	01
37	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب العمر	02
39	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	03
40	دائرية للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب التأمين	04
41	دائرية للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب مدة التأمين	05
42	دائرية للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 01 " يسهم الاستثمار في زيادة التأمين	06
44	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 02_ " التأمين الفلاحي شيء ضروري لحماية الفلاح."	07
44	توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 03 " تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين."	08
47	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 08 شركات التأمين بعيدة جدا عن مقر سكني	13
48	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 09 - التأمين الفلاحي هو مضیعة للمال	14
49	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 10 عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية	15
50	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 11- العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم	16
51	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 12- الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجه	17
53	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 13 العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي	18
54	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 14 تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج	19
56	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 15 يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين	20
57	دائرة للنسب المؤوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 16 بطأ عملية التعويض وقلة القيمة التعويضية	21

المقدمة

مقدمة:

يعد الإقتصاد الوطني موضوع مهما إذ يسعى في إطار الدراسات الإمبريقية خصوصا بعد انحصار مداخله، و نظرا للاعتماد المفرط على قطاع المحروقات الأمر الذي فرض ضرورة توجيه البوصلة نحو دعم و تطوير القطاع الفلاحي كأولوية استراتيجية وبدل هام في خلق القيمة المضافة، في سبيل التحرر التدريجي من التبعية المتزايدة على الجباية البترولية، و نظرا لقدرة هذا القطاع على الرقي بالتنمية الاقتصادية و الاجتماعية و خلق بدائل تنموية ذات مردودية عالية للاقتصاد الوطني.

من بين أهم أدوات تطوير هذا القطاع هو الاهتمام بعنصر التأمين الزراعي باعتباره أداة لحماية المنتج الزراعي و ضمان استمرارية نشاطه، في قطاع يتميز بتعدد المخاطر التي تواجهه، حيث يواجه الفلاحين عدة أخطار تجعل مدخولهم غير مستقرة و غير قابل للتنبؤ عبر مرور السنوات حيث يوفر التأمين الفلاحي تغطية تأمينية لمنتج وعنصر الثقة و الحماية و كذا دافعية لرفع مستوى الإنتاج و تحسين جودته و زيادة إنتاجية الوحدات و الشعب الزراعية المكونة للنسيج الفلاحي الوطني، من خلال تشجيع الفلاحي على الاشتراك و الانخراط في هذا النوع من التأمينات عن طريق غرس الثقافة التأمينية لدى هذه الشريحة من المجتمع، لقدرته على إدارة المخاطر الفلاحية بكفاءة عالية و التخفيف من حدة الخسائر التي يمكن ان تؤثر على الإنتاج، مع المحافظة على مختلف الموارد و الإمكانيات الفلاحية.

وعليه تتضح إشكالية البحث الرئيسي في السؤال التالي:

الإشكالية:

كيف يساهم المزيج التسويقي " التأميني " في تحديد سلوك الفلاحين إتجاه خدمة التأمين الزراعي ؟

الأسئلة الفرعية:

ولإجابة على هذا التساؤل لابد من طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتأمين الزراعي؟

- ماهي أبرز ملامح المميّزة للنشاط التسويقي التأميني؟

- ما موقف الفلاح من التأمين الزراعي؟

فرضيات الدراسة:

وللإجابة على هذا التساؤل قمنا بصياغة مجموعة من الفرضيات وهي كالآتي:

- هل للمخاطر الطبيعية تأثير على سلوك الفلاحين.
- هل لتقلبات الأسعار في السوق تأثير على سلوك الفلاحين.

أهمية الدراسة:

يمكن تحديد أهمية هذه الدراسة في ضوء الاعتبارات التالية:

- إثراء هذا الموضوع بتقديم معلومات جديدة حول المناخ التأمين للقطاع الفلاحي في الجزائر و ما تقدمه خدمات التسويقية.
- أهمية ودور المتغيرات التي تتناولها هذه الدراسة، عناصر المزيج التسويقي، وما لهذا المتغير في تحديد سلوك الفلاحين اتجاه خدمات التأمين.
- اكتشاف مدى اهتمام المنظمات والمؤسسات المزيج التسويقي التأميني الزراعي.
- تزويد الباحث بالمعلومات والاستفادة منها في بحثه.
- أردنا من خلال هذه الدراسة البحث و معالجة المخاطر الفلاحية باستخدام آلية التأمين.

أهداف الدراسة:

- مما لا شك فيه أن أي دراسة علمية لديها مجموعة من الأهداف وهي كالآتي:
- القيام بدراسة أكاديمية معمقة تعتمد على منهجية علمية مقننة تهدف التعرف على حجم التغيرات في قطاع التأمين الزراعي و معرفة خلفياته.
- تشخيص و ربط الدراسات الأكاديمية بالواقع من خلال الإسقاط النظري للمادة المعرفية والنظرية حول تداعيات تحول التأمين الزراعي الخاص في الجزائر.

أسباب إختيار الموضوع:

- هناك اهتمام شخصي بالبحث باعتباره يدخل ضمن تخصصنا ألا وهو تسويق الخدمات ،وهوما حدد ميولنا.

- درجة حداثة الموضوع والبحث عن التأثيرات التي أحدثها في كل القطاعات دافع أساسي في اختيارنا.

-حاجة منطقتنا المحلية لهذا النوع من البحوث.

-الدور الجليل الذي يلعبه القطاع الزراعي في التنمية الاقتصادية

- التوسع الملحوظ لسوق التأمين و زيادة المنافسة فيه.

حدود الدراسة:

الحدود الزمانية: طلبت الدراسة الميدانية مدة من الزمن يمكن حصرها بين شهر 20/02/2023 إلى غاية شهر 20/03/2023.

الحدود المكانية: المناطق الفلاحية - بلدية الدحموني - ولاية تيارت

منهج البحث:

تندرج هذه الدراسة ضمن منهج دراسة حالة والتي تهدف إلى رصد الدقيق لمتغيرات الظاهرة، و تعد هذه الدراسة دراسة إحصائية تسعى إلى دراسة العلاقة بين مناخ التأمين الزراعي وسلوك الفلاحين اتجاه الخدمة التأمينية المقدمة، ولم تكتفي الدراسة بالوصف بل بهدف الحصول على معلومات كافية ودقيقة واستخلاص و تفسير أهم النتائج.

الدراسات السابقة:

لما كان التراكم المعرفي من أبرز خصائص العلم، بمعنى أن المعرفة العلمية اللاحقة ترتكز على المعرفة السابقة، كانت الدراسات السابقة في البحوث الأكاديمية من النقاط المهمة في أي بحث حيث أنها خبرة سابقة تتوفر على الحد الأدنى من شروط البحث. و في هذا الإطار تحصلنا على بعض الدراسات السابقة و المشابهة لموضوعنا وتتمثل في:

- **الدراسة الأولى:** و هي عبارة عن الدراسة التي قامت بها سليم بوقنة، " بعنوان واقع سلوك الشباب نحو العمل الفلاحي والبطالة في الجزائردراسة ميدانية في بلدية أولاد عوف - باتنة. تناولت هذه الورقة العلمية تحليل ودراسة واقع سلوك الشباب نحو العمل الفلاحي والبطالة في الجزائر وذلك عن طريق دراسة ميدانية لعينة من الشباب في بلدية أولاد عوف - باتنة، وتهدف هذه الدراسة إلى تشخيص واقع التنمية الفلاحية وإمكانية تفعيلها في الميدان و كذا الإحاطة بالمفاهيم المتعلقة بالتنمية الفلاحية في الأدبيات النظرية.

- **الدراسة الثانية:** بعنوان تأمين الأخطار الفلاحية في الجزائر - دراسة تحليلية (2000-2020)، للباحث بالي حمزة، و قد انطلقت الدراسة من تساؤل رئيسي مفاده: ما مدى مساهمة التأمين في إدارة و تغطية المخاطر الفلاحية في الجزائر؟ و قد خلصت الدراسة في أن التأمين يعتبر كإستراتيجية يعتمد عليها قرار التامين (الفلاح) للتخفيف من حالات القلق و الخوف و الشك من حدوث بعض الإخطار التي قد تأتي عنها ضياع ممتلكاته.

- **الدراسة الثالثة:** للباحثين سيد احمد ستي و شين خثير، تحت عنوان مساهمة التسويق في تعزيز الثقافة التأمينية لعملاء الشركة الوطنية للتأمين SAA و قد هدفت الدراسة إلى: معرفة دور المزيج التسويقي التاميني في زيادة الطلب على التامين من خلال تعزيز الثقافة التأمينية لدى العملاء.

- **دراستنا تختلف عن الدراسات السابقة:** أننا قمنا بتوضيح مفاهيم سلوك الفلاحينمن أجل دراسة سلوك المستهلك مفهوما تسويقيا، كماهدفت دراستنا إلىإبراز سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية.

صعوبات الدراسة:

- في الدراسة الميدانية كانت المقابلة مع الفلاحين حيث يتطلب وقت وجهد للوصول إليهم نظرا لتباعد المسافات بينهم الى جانب صعوبة فهمهم لبعض المصطلحات بسبب المستوى الدراسي المتدني.

- - الصعوبة في إسترجاع الإستبيان في الوقت المحدد مما أدى إلى تكرار عدد الخرجات الميدانية الى الفلاحين.

- المراجع قليلة بسبب حداثة الموضوع.

هيكل الدراسة:

قد تناولنا في معالجتنا لموضوع الدراسة إلى تقسيم العمل لفصلين وهما:

الفصل الأول: تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى الإطار النظري لسلوك الفلاحين من خلال لتقديم التعريفات والعوامل المؤثرة في سلوك الفلاحين وكذلك دراسة سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية، كما تناولنا في المبحث الثاني الأسس النظرية للتأمين من حيث مفهومها وأهميتها وكذا أنواعها، أما المبحث الثالث: والذي تطرقنا فيه إلى التأمين الزراعي واتجاهات سلوك الفلاحين من خلال سلوك الفلاحين إتجاه خدمة التأمين وكذلك عناصر المزيج التسويقي لسلوك الفلاحين وأيضا أسباب عزوف الفلاحين عن خدمة التأمينات الزراعية.

أما الفصل الثاني: خصص للدراسة الميدانية، حيث تم إسقاط الدراسة النظرية، على أرض الواقع للوصول إلى النتائج المتعلقة بفعالية التأمين على سلوك الفلاحين، حيث تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين: الأول خصص لتحديد الإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية، في حين أن المبحث الثاني خصص لعرض ومناقشة نتائج إجابات عينة الدراسة.

الفصل الأول:
مدخل نظري لسلوك
الفلاحين

تمهيد

يعتبر القطاع الزراعي أحد الركائز الهامة التي تعتمد عليها التنمية الاقتصادية في غالبية الدول و منها الجزائر، لذا فقد دأبت معظم الدول على تنفيذ برامج و سياسات للنهوض بالقطاع الزراعي من أجل توفير الاحتياجات الغذائية للسوق المحلي و التصدير، و تتعرض الزراعة كسائر قطاعات النشاط الاقتصادي للكثير من المخاطر التي قد تلحق بها الضرر مثل: البرد، الحرارة الشديدة، الجفاف، العواصف، الحريق و الإصابة بالآفات و الحشرات و غيرها من الأخطار مما يؤدي إلى انخفاض الإنتاجية و العائد المتوقع و بالتالي ضعف الدور التنموي الذي يقوم به هذا القطاع الهام.

من هنا يظهر دور التأمين الزراعي عموما و التأمين الزراعي على وجه الخصوص الذي يمنح الطبقات الهشة من المزارعين فرص تغطية تأمينية بأسعار مناسبة مما يساهم في دفع عجلة النمو للقطاع الزراعي.

كما يعتبر التأمين من أهم الأنشطة التي تعرف تطور و انتشار أكيد و اهتماما متزايدا نظرا لما تكتسبه الخدمة التأمينية من أهمية بالغة، إذا لا يقصد اهتماما بتحقيق الربح للشركات أو تغطية المخاطر للأفراد بل تعود منافعتها سواء كان على المستوى الاقتصادي أو الاجتماعي، إضافة إلى ذلك أصبح المؤسسة تواجه عدة تحديات نتيجة التغيرات و التطورات خاصة في ظل العولمة و اقتصاد السوق، الشيء الذي زاد من حدة المنافسة بين المؤسسات عمومية كانت أو خاصة، و ما تعرضه هذه المنافسة من إتباع الأساليب الجديدة لزيادة الأداء و الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة للوصول إلى تقديم سلعة أو خدمة قادرة على الصمود أمام البدائل المنافسة خاصة و أن العميل أصبح أكثر و عيا في الحصول على سلعة أو خدمة متميزة و ما يدفعنا للتعريح إلى التسويق التأميني.

المبحث الأول: المفهوم النظري لسلوك الفلاحين.

نحاول من خلال هذا المبحث إعطاء بعض المفاهيم لسلوك الفلاحين، آخذين بعين الاعتبار والعوامل المؤثرة في سلوكياتهم، إضافة إلى ذلك سنحاول دراسة سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية.

المطلب الأول: سلوك الفلاحين - دراسة مفهوم.

1. ماهية السلوك:

يشير سلوك عامة في دراسات التسويقية إلى تصرفات الفرد التي تجعله يظهر بمظهر الباحث عن شراء أو استخدام السلع و الخدمات و محاولة لوصول إلى التقييم المناسب لكل منهما مما يسهل إشباع حاجاته، لذلك فان سلوك في الدراسات التسويقية يمثل التعرف على كيفية اتخاذ القرار و تحديد كيفية إنفاق موارده المتاحة من نقود و مجهود.و قد تعدد تعريفات السلوك في الدراسات التسويقية نذكر منها.

◆ هو دراسة المستهلكين عندما يقوم بتبادل شيء ذو قيمة بالسلعة أو الخدمة التي تشبع حاجاتهم¹.

◆ كما يعرف: “ تصرفات الأفراد التي تتضمن الشراء و استخدام السلع و الخدمات و تشمل أيضا القرارات التي تسبق و تحدد هذه التصرفات².

◆ عملية اتخاذ القرارات التي تسبق و تحدد هذه التصرفات: و المقصود هنا معرفة كيفية قيام الفرد باتخاذ قراراته الشرائية المتفاوتة الأهمية و هذه التصرفات تكون نتيجة لعملية اتخاذ القرار³.

¹ عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك عوامل التأثير البيئية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 2003، ص 16.

² Peter and Olson, consumer behavior and marketing Strategy, 1996, pp 1.

³ عائشة موزاي، عبد القادر موزاي، سلوك المستهلك و دوره في عملية اتخاذ القرارات الشرائية، مجلة التنمية و الاقتصاد التطبيقي، جامعة المسيلة، المجلد 3، العدد 2، ط 2019، ص 108، 109.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

و في إطار دراسة السلوك الخاص بالفلاحين فإن القطاع الزراعي و نظرا لما يعترضه من مخاطر في الواقع دفع بالفلاحين إلى التفكير بجدية في طرق و استراتيجيات لتسيير الأخطار و من بينها التامين الزراعي حيث هناك تأثير بين قطاع التامين و القطاع الزراعي.

إن دراسة سلوك (الفلاحين) من بين المواضيع الأكثر مهمة بالنسبة لمتخصصي التسويق و أكثرها تعقيدا حيث انه لا يمكن إعداد أي خطة تسويقية من دون إن نفهم سلوك المستهلك و ما هي خطواته و أهم العوامل المؤثرة عليه و من أين ينبع؟ ثم إن دراسة سلوك في إطار تسويقي (الفلاحين) يعتبر علما جديدا نسبيا للبحث، ولم يكن له جذور أو أصول تاريخية بما انه نشأ في الولايات المتحدة الأمريكية خلال السنوات التي تبعت الحرب العالمية الثانية، لذلك أصبح على الباحثين الاعتماد على إطار نظري كمرجع يساعدهم في فهم تصرفات و الأفعال التي تصدر عن الفلاحين، كذلك التعرف على العوامل النفسية والبيئية المؤثرة على سلوك الفلاحين⁴.

2. دراسة سلوك الفلاحين - دراسة مفهوم تسويقيا.

يشمل ذلك التقييم الموقف يلم جمل الخصائص الديمغرافية و النفسية للفلاحين المستهدفين من جهة و نتائج أنشطة و موارد المؤسسات التأمينية أو الخدمية من جهة أخرى، لتقدير نقاط القوة والضعف و الفرص المتاحة و التحديات الإستراتيجية التي تواجهها المؤسسات في تعاملها مع مختلف عوامل البيئة التسويقية المحيطة. ثم إن تباين خصائص الفلاحين و تصوراتهم و تعدد و تغيير حاجاتهم تعتبر من أكثر المشكلات التي تواجه المؤسسات التأمينية صعوبة⁵.

ويحدد سلوك الفلاحين في الشركات التأمينية وفق التالي:⁶

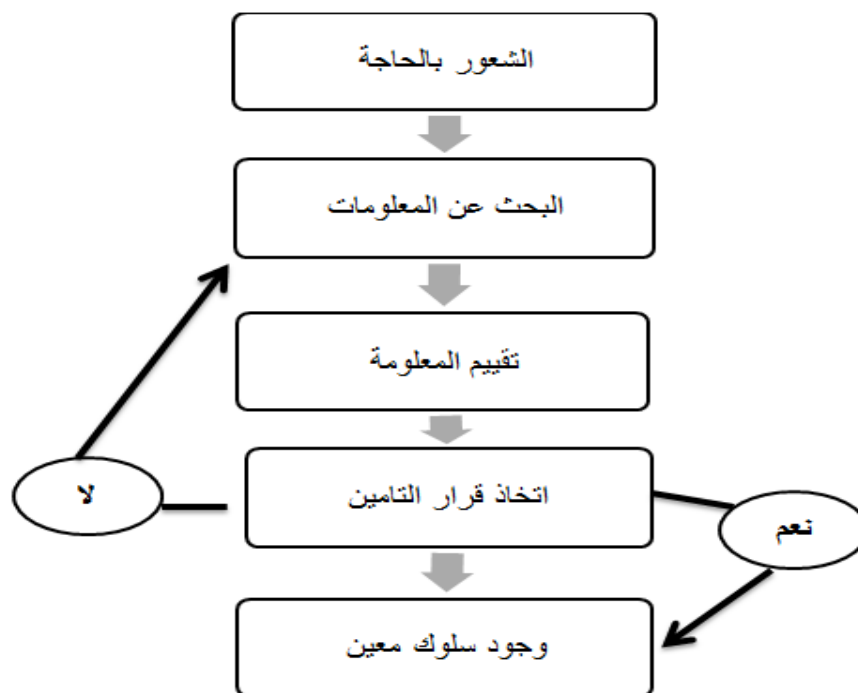
يأخذ السلوك شكلين وهما: سلوك ضمني مستتر Behavior Covert غير ملموس مثل التفكير و التأمل سلوك ظاهر Behavior Overt حسي ملموس⁷. كما يوضح كل من Murry & A. O'Driscal مراحل سلوك الفلاحين اتجاه خدمة التأمينية الزراعية وفق التالي:⁸

⁴ عبد السلام أبو قحف، أساسيات التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط 2003، ص 243.

⁵ عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ط 2005، ص 291.

⁶ كريمة شيخ، إشكالية تطوير ثقافة التامين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري، ماجستير في علوم التسيير، تخصص: تسويق

دولي، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان- الجزائر، ط 209 / 2010، ص 104.



الشكل رقم 01: مراحل سلوك الفلاحين إتجاه الخدمة التأمينية الزراعية

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في سلوك الفلاحين.

تعتبر العوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والبيئية من اهم العوامل التي تؤثر في سلوك الفلاح ينعكس ذلك التأثير في عملية الإنتاج الزراعي وتتمثل العوامل المؤثرة في سلوك الفلاح في:

1.العوامل الاقتصادية: يشمل الجانب الاقتصادي عدد من العناصر التي لها أهمية في سلوك الفلاح

نذكر منها:

⁷ كاسر نصر المنصور، المرجع السابق، ص 58.

⁸ L'essentiel du Marketing, VENETTE, Paris, 2001, pp 55.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

- **رأس المال:** ويرتبط رأس المال بعوامل الإنتاج الزراعي الأخرى ارتباطاً قوياً رأس المال ضروري جداً من أجل شراء البذور والأسمدة والمعدات وأعلاف الماشية ومصاريق الري وتكاليف المباني والسيارات ودفع أجور العمال⁹.

- **النقل:** يأتي تأثير النقل في الإنتاج الزراعي كونه يربط بين مناطق الإنتاج وأسواق الاستهلاك وبوجود النقل الجيد والسريع تفتح أسواق جديدة أمام الإنتاج الزراعي. وتقل أهمية المحاصيل الزراعية كلما ساء النقل لذلك يجب أن يعطي النقل أهمية قصوى في برامج التنمية الاقتصادية¹⁰.

- **التصنيع:** ان قيام الصناعات يساعد كثيراً على التوسع بإنتاج محاصيل معينة يصعب استهلاكها بدون تصنيع كالمحاصيل الزيتية أو محاصيل الألياف أو يصعب نقلها لمسافات بعيدة مثل محاصيل السكر ومحاصيل العلف.

- **السوق:** لا يتحدد حجم السوق بعدد السكان فقط بل يتوقف على عوامل أخرى مثل القوة الشرائية للسكان التي ترتبط بمستواهم المادي والحضاري وعاداتهم الغذائية والمستوى الاجتماعي، فالسوق هو الحلقة التي تكتمل عملية الإنتاج الزراعي فيها وفي معظم دول العالم لم يعد الفلاح يهتم بالاكتمال الذاتي بل أصبح يركز على السلع المطلوبة في السوق الداخلية والخارجية التي تحقق دخلاً مجزياً.

- **الأيدي العاملة:** تؤثر اليد العاملة في الزراعة بشكل كبير سواء من حيث عددها أو نوعيتها وتتميز الأيدي العاملة أنها في تناقص مستمر سواء في البلدان النامية أم المتقدمة، وعلى الرغم من ذلك الإنتاج الزراعي في تزايد مستمر بسبب استخدام الآلات وغيرها من الأسباب

- **الآلات الزراعية:** لتطوير الزراعة البد من إدخال الآلات الزراعية التي تهدف إلى إحلال الآلة مكان العنصر البشري والحيوانات التي تستخدم في الزراعة، وزيادة الإنتاج كما ونوعاً، إضافة إلى التوسع في المساحات المزروعة، وتوفير الوقت والجهد التي تؤدي إلى تخفيض كلفة الإنتاج الزراعي¹¹.

⁹ مجيد محسن الانتصاري، عبد الحميد أحمد اليونس، العوامل الاجتماعية والاقتصادية وتأثيرها على إنتاج وتوزيع المحاصيل، على الرابط: <https://almerja.com/reading.php?idm=88545> تم الاطلاع عليه في 13/04/2023، على الساعة: 18:42.

¹⁰ مجيد محسن الانتصاري، عبد الحميد أحمد اليونس، العوامل الاجتماعية والاقتصادية وتأثيرها على إنتاج وتوزيع المحاصيل، على الرابط: <https://almerja.com/reading.php?idm=88545> تم الاطلاع عليه في 13/04/2023، على الساعة: 18:42.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

2. السياسات الحكومية: ونقصد بذلك مدى تخذ الدولة في المجال الفلاحي عن طريق الإصلاح الزراعي الذي يستهدف تغيير البنيات العقارية بمنطقة معينة من أجل تحسين التقنيات الزراعية وبالتالي الرفع من الإنتاج وقد تصبح عملية الإصلاح الزراعي ضرورية كما هو الحال في الدول المتخلفة ويسعى الإصلاح الزراعي لتحقيق عدد من الأهداف نذكر منها:¹²

- **الهدف الاجتماعي:** يهدف إلى خلق المساواة والعدالة الاجتماعية بين سكان المجال الريفي وذلك بإعادة النظر في توزيع الأراضي واختيار المستفيدين.

- **الهدف الاقتصادي:** يسعى لتحقيق الأمن الغذائي بالإضافة إلى تخفيض العملة الصعبة التي تصرف سنويا لشراء المواد الغذائية. لتحقيق هذا الهدف لابد من توفر الأموال القيام بعملية الإصلاح وتوفير التقنيات وتأطير الفلاحين وإنشاء التعاونيات وتقديم القروض الفلاحية.

- **التسويق:** حيث أن الإقبال على استهلاك محصول أو محاصيل معينة¹³ يجعل الطلب متزايدا عليها ويدفع المزارعين إلى التوسع بزراعتها، ويدخل ضمن هذا أسعار تلك المحاصيل والربح المتحقق كما يتضمن أيضا حركة السوق المحلية أو العالمية والرسوم وتحديد الأسعار وغيرها.

- **الخزن:** من العوامل الاقتصادية المهمة في الإنتاج الزراعي هو توفير المخازن حيث يضمن للفلاح خزن المحصول دون تلف وضمان تسويقه وقت الحاجة والطلب، حيث ان توفير المخازن الحديثة في مناطق مختلفة يتم في الأماكن القريبة من مراكز الإنتاج.¹⁴

المطلب الثالث: دراسة سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية.

يعتبر تسويق المنتجات الزراعية فرع رئيسي من فروع علم الاقتصاد الزراعي و يعد أهم مجالات التسويق المعاصر نظرا لأهميته الاقتصادية والاجتماعية و السياسة، حيث يهتم الفرع بالعديد من

¹¹ مجيد محسن الانتصاري، عبد الحميد أحمد اليونس، العوامل الاجتماعية و الاقتصادية و تأثيرها على إنتاج و توزيع المحاصيل، على الرابط: <https://almerja.com/reading.php?idm=88545> تم الاطلاع عليه في 13/04/2023، على الساعة: 18:42.

¹² سليمان سيد أحمد السيد، الأمن الغذائي العربي في ظل المتغيرات الإقليمية والعالمية، مجلة الاستثمار الزراعي العدد السادس، ط 2008، ص 40.

¹³ فوزية موري، دور التسويق الزراعي في ترقية الزراعة الصحراوية، مجلة الإنسانية، المجلد ب، العدد 43، ط 2015، ص 467.

¹⁴ بن نفات عبد الحق، " دور التسويق الزراعي في تحسين الأمن الغذائي "، مجلة الباحث، العدد 185، ط 2011، ص 9.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

الجوانب المتعلقة بسلوك الفلاحين و الفلاحة و المؤسسات التسويقية لمخرجات هذا القطاع و كذلك مؤسسات الصناعات الغذائية و التي تعتمد على مخرجات القطاع الفلاحي¹⁵.

و يعتبر تسويق الزراعي من أهم الموضوعات ذات العلاقة بالقطاع الزراعي، حيث يعتمد نجاح هذا القطاع بشكل رئيسي على نجاح عمليات التسويق الزراعي، فلا فائدة من علمية الإنتاج الفلاح اذا لم يتم يسوق إنتاجه¹⁶. لذا يمثل دراسة سلوك الفلاحين نحو تسويق المنتجات الزراعية هو مجموعة الأنشطة الاقتصادية و السلوكية التي يتضمنها تنسيق مختلف مراحل النشاط الاقتصادي من الإنتاج إلى الاستهلاك.

وهو بذلك النظام المرن الهادف إلى تسهيل تدفق السلع الزراعية و الخدمات المرتبطة بها من أماكن إنتاجها إلى أماكن استهلاكها بالأوضاع والأسعار والنوعيات المناسبة و المقبولة من كافة أطراف العملية الزراعية¹⁷

¹⁵ عبد الوهاب معز الداهري، الاقتصاد الزراعي، دار المعرفة ، بغداد، ط 1980، ص 55.

¹⁶ عزوزي مريم، بودي عبد الصمد، توظيف استراتيجيات التسويق الزراعي لترقية المنتج الفلاحي في الجزائر، شركة المراعي السعودية نموذجاً، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 5، العدد 1، ط 2019، ص 756.

¹⁷ عنبير إبراهيم شلاش، التسويق الزراعي، كلية الاقتصاد، دار الثقافة للنشر و التوزيع، جامعة البتراء، عمان، ط 2012، ص 176.

المبحث الثاني: الأسس النظرية للتأمين الزراعي.

يتعرض الفلاح لكثير من الأخطار البحتة التي يترتب عنها خسائر مالية و معنوية و بالتالي فهو يسعى إلى وجود حلول و الوسائل المناسبة لمواجهة تلك الأخطار و الوقاية من أثارها، و من بين وسائل الوقاية التي يستند اليها الفلاح التأمين.

المطلب الأول: ماهية التأمين الزراعي.

هناك العديد من التعريفات للتأمين تختلف في مضمونها بحسب التخصصات و يعرف التأمين الزراعي بأنه:

- **تعريف التأمين من الناحية القانونية:** يعرفه " سلوتر " بأنه شراء الأمن و ذلك أن المؤمن له مدفوعا بالرغبة في حماية نفسه ضد الخطر فانه يشتري من المؤمن حق التعويض ان وقع الضرر بسبب ذلك الخطر و يقال لثمن الشراء (قسط)¹⁸.

و يضع التشريع الجزائري تعريفا للتأمين في نص مادة 619 على أنه: " عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه بأن يؤدي إلى المؤمن له أو الغير المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو ايرداا و اي أداء مالي آخر في حالة تحقق الخطر المبين في العقد و ذبك مقابل أقساط أو آية دفع مالية أخرى¹⁹ .

- **تعريف الإقتصاديين للتأمين:** نجد الإقتصادي " فرديان " و " سافاج " يضعان تعريف للتأمين بأنه ذلك الفرد الذي يقوم بشراء تأمينات من الحريق على منزله، يفضل تحمل خسارة مالية صغيرة مؤكدة (قسط التأمين) بدلا من أن يبقى متحملا من احتمال ضعيف لخسارة مالية كبيرة (قيمة المنزل كاملة) و احتمال كبير بالا يخسر شيئا و هذا يعني أنه يفضل حالة التأكد عن حالة عدم التأكد.

¹⁸ رمضان أوب سعد، أصول التأمين، دار الجامعية، الإسكندرية، ط 2000، ص 37.

¹⁹ بالي حمزة، تأمين الإخطار الفلاحية في الجزائر - دراسة تحليلية (2000 - 2020)، مجلة الميل الإقتصادي، المجلد 4، العدد 2، ط

2021، ص 309.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

كما يرى " ويليت" التأمين هو مشروع اجتماعي يهدف إلى تكوين رصيد بغرض مجابهة خسائر مالية غير مؤكدة و التي يمكن تحاشيها عن طريق نقل عبء الخطر من عدة أشخاص واحد أو مجموعة من الأشخاص²⁰.

- **تعريف التأمين الزراعي (الفلاحي):**التأمين عموما هو شكل من أشكال إدارة المخاطر المستخدمة للحماية من خسارة محتملة و التأمين الفلاحي هو فرع من فروع التأمين ومنه يمكن التأمين الفلاحي على أنه: وسيلة تهدف إلى تقليل الخسائر جراء تعرض القطاع الفلاحي لعناصر المخاطرة بتوزيع أعباء هذه الخسائر على مجموعة كبيرة من المزارعين المشاركين، كما ان التأمين الفلاحي لا يقتصر على التأمين على المحاصيل فقط، بل أنه يشمل أنه أيضا الماشية الخيول، الغابات و الاستزراع المائي و البيوت البلاستيكية الفلاحية.

يعتبر التأمين الفلاحي نوع هام من أنواع التأمين وهو أداة لإدارة المخاطر الفلاحية، حيث يساعد على استقرار وتأمين احتياجات الأفراد و المجتمع من الإنتاج النباتي و الحيواني، و ذلك من خلال تقديمه مجموعة من التغطيات المحايل و ممتلكات الفلاحين من جميع المخاطر التي يمكن أن تصيب محاصيلهم الفلاحية مما يسبب لهم خسائر²¹ و لهذا يؤدي التأمين الفلاحي دورا فعالا في معاضدة مجهودات التنمية في القطاع الفلاحي وذلك اعتبارا لما يوفره من تعويضات عند الحاجة تمكن من التخفيف من حدة الخسائر بما يساهم في تثبيت دخل الفلاح و ضمان تجديد طاقته الاستثمارية و استقراره القطاع الفلاحي بصفة عامة²²

المطلب الثاني: أهمية التأمين الزراعي.

و منه تتجلى أهمية التأمين على المحاصيل الزراعة باعتبار أن مخاطر يصعب التنبؤ بها أو توقعها، نجد أن التأمين الزراعي يعمل على المساعدة في استقرار و تأمين احتياجات المجتمع الزراعي عن

²⁰ بالي حمزة، المرجع السابق، ص 310.

²¹ الطيف كوارد، دور التأمين الفلاحي في تغطية إخطار الإنتاج النباتي و الحواني، دراسة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 1، ص 50.

²² مانع فاطمة، تحديات قطاع التأمين الفلاحي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 19، العدد 31، ط 2023، ص

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

طريق تقديم مجموعة من التغطيات للمحاصيل الزراعية لتوفير الحماية الحقيقية للاستثمارات المزارعين، و فيما يلي يمكن توضيح أهمية التأمين الزراعي²³:

- تقليل آثار الخسائر المالية الناتجة عن الكوارث الطبيعية في السنوات السيئة.
- ضمان حصول المزارع على دخل لسنوات عديدة، مما يسهم في تحقيق الاستقرار في القطاع الزراعي و بالتالي الاقتصاد القومي.

- تدعيم موقف المزارعين بخصوص الائتمان الزراعي.
- تشجيع البنوك الزراعية على التوسع في إقراض المزارعين على اعتبار وثيقة التأمين ضمانا كاملا.
- منح الفلاحين الثقة في استخدام الآلات و المعدات الحديثة و التوسع في الاستثمارات الزراعية بهدف زيادة و تحسين الإنتاج الزراعي.

- تشجيع المساعدات المتبادلة و الأنشطة الزراعية و التعاونية بين الفلاحين مما يساعد على تنمية المدخرات في المجتمعات الزراعية.

- إحلال التأمين كنظام دائم للتعويض يعتمد على التخطيط المسبق و الحسابات الأكتوارية محل الإعانات الحكومية المؤقتة التي تصرف للفلاحين في حالة حدوث كوارث طارئة و المحدودة عادة بمقدار ما يخصص لها في الموازنة العامة للدولة سنويا²⁴.

و يشير محمد منهل إلى أهمية التأمين الزراعي إلى مساعدة على الاستقرار و تأمين احتياجات الفلاح و ذلك بتغطية محاصيله و ممتلكاته ضد الكوارث الطبيعية، إذ الفكرة الأساسية التي يركز عليها نظام التأمين الفلاحي، هي فكرة التعاون، فتطبيقه يقوم على أساس وجود أشخاص متعددين يشتركون بهدف واحد. وهو اتقاء نتائج الأخطار متوقعة ، فيقبلون مقدما وقبل تحقق هذه الأخطار تحمل ما قد يقع

²³ أوب حبله، التأمين الزراعي بين النظرية و التطبيق، مجلة دنيا الوطن، ط 2009، على الرابط:

<https://pulpit.alwatanvoice.com/articles/2009/06/26/168420.html> تم الاطلاع عليه في 2023 /04/12 على الساعة:

18:58.

²⁴ طارق عبد الحميد أحمد طه، التأمين الأصغر كأداة لمواجهة الأخطار الزراعية و تعزيز دور القطاع الزراعي، جامعة طنطا، ط

2015، ص5.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

منها موزعا عليهم جميعا و ذلك يعملون على تخفيف أعباء الأخطار و ما ينتج عنها من أضرار و يمكن تلخيص أهمية التأمين الفلاحي²⁵:

- يساعد التأمين الفلاحي في تقليل الاعتمادات الحكومية المرصدة لدرء الكوارث و الحفاظ على الموارد الفلاحية و الريفية.

- إعطاء ثقة أكبر للفلاحين بتبني أساليب تكنولوجية حديثة تساعد على زيادة و تحسين الإنتاج²⁶.

المطلب الثالث: أنواع التأمين الزراعي و خصائصه.

يتخذ التأمين الفلاحي عدة أشكال و هي:

1. المنتجات النباتية: يلتزم المؤمن بتعويض لهم عن الأضرار التي تصيب المحاصيل حسب

التأمين المتفق عليه بشرط دفع الأقساط في مواعيدها و كذا الالتزام الوقاية. و نجد في

التأمينات النباتية ما يلي:²⁷

- التأمين ضد حرائق المحاصيل.
- التأمين ضد حريق الأعلاف و التبن.
- التأمينات المركبة ضد البرد و حرائق المحاصيل.
- التأمينات المتعددة للأخطار المتعددة للبيوت البلاستيكية.
- التأمين المتعدد للإخطار للبساطا.
- التأمين المتعدد للإخطار الطماطم الصناعية.
- التأمين المتعددة للإخطار الفلاحية.
- التأمين المتعددة للإخطار أشجار المثمرة.
- تأمينات المشاتل الأشجار المثمرة و الكروم.
- التأمين المتعدد لأشجار الزيتون.

²⁵ محمد عبد الكريم منهل، دراسة الوضع الراهن لخدمات التأمين الزراعي و إمكانية تطويرها في جمهورية العراق، جامعة الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ط 2009، ص 4.

²⁶ بالي حمزة، المرجع السابق، ص 311.

²⁷ Abderrahmane Bourrade, Offre Nationale En Matirai D'assurance Agricole, Séminaire Sur Les Risques Agricoles-Assurance Et Réassurance, 10 Juin 2007, Alger, p 06.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

- تأميمات شبكات السقي.

2. **التأمين ضد الفيضانات:** يضمن مقدار الخسارة في كمية الناجمة عن تضرر النباتات، الأشجار المثمرة، النخيل، الكروم، البطاطا، البيوت البلاستيكية، وكذا المشاتل نتيجة اجتياح المياه الطوفانة لها، أو تسرب في القنوات التحت أرضية أو قنوات صرف المياه، أو فيضانات المياه البحر و الأنهار، الينابيع، البرك و البحيرات.²⁸

3. **التأمين ضد الثلج:** يغطي هذا العقد خسارة كمية الناتجة عن انهيار أسقف البيوت البلاستيكية نتيجة تراكم الثلج عليها، مما يؤدي إلي تضرر المحاصيل. و بصفة عامة و في إطار دراستنا يشتمل التأمين الزراعي على:

- تأمين الناتج الزراعي و يواجه هذا التأمين مشكلة في القياس المنتج، خصوصا تأمين القمع ضد الصقيع.²⁹

- **تأمين الأسعار:** و هو تأمين ضمان الحد الأدنى من الدخل للمزارعين و هذا معمول بيه في البلدان المتقدمة و للمحاصيل التي تتوفر لها بورصة في بلد معينة كالكهوه و القطن، بحيث تكون الأسعار معروفة بدقة و بصورة يومية.

فيما قد تقوم بض البلدان بضمان الحد الأدنى من الأسعار و شراء الإنتاج من المزارعين وفقا لسعر محدد اذا انخفضت الأسعار عن ذلك السعر المحدد و هذا هو المعمول به في محاصيل الحبوب في اللبدان التي لديها نقص كبير في احتياجات من الحبوب.³⁰

- **تأمين الدخل:** يمكن أن تكون هناك جاذبية للمزارعين من الأشكال التأمينية الأخرى، حيث أنه يتعامل مع الخسائر التي تأثر على دخل المزارع بشكل مباشر، إلا أن هذا النوع يواجه مشكلة تحديد العكسي حيث أن الخسائر المحتملة لا تحدث نتيجة حوادث محددة بل تعتمد إلى حد كبير على كيفية

²⁸ عامر أسامة، دور التأمين في دعم التنمية الزراعية، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة -2013، 2002 مداخلة ضمن ملتقى الدولي التاسع حول استدامة الأمن الغذائي في الوطن العربي في ضوء المتغيرات و التحديات الاقتصادية الدولية التاسع يومي 24-23 نوفمبر، 2014 كلية العلوم الاقتصادية، و التجارية و علوم التسيير، جامعة الشلف، ص 5.

²⁹ سليمان السيد أحمد، التأمين الزراعي في السودان، تجربة احدى شركات التأمين الزراعي، ورشة عمل حول إمكانية تعميم خدمات التأمين الزراعي في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، مصر، ط 2009، ص 40.

³⁰ فاطمة الزهراء طاهري، المرجع السابق، ص 376.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

إدارة المزارع لإعماله، بالإضافة إلى أن المزارع يمكنه أن يعظم من عوامل التأثير على دخله (تأمينات العاملين، استثمارات و تجديدات) هذا يجعل مؤسسات التأمينية لا تستطيع حساب اجتماع توزيع العائد المتدني و بالتالي لا يتسنى لها تحدي قيمة الأقساط مناسبة³¹.

- **تأمين العائد:** حيث يشمل ذلك خليط من تأمين الناتج و تأمين الأسعار، ويتميز ذلك بكونه ارض من النوعين السابقين كل على حده، حيث عادة ما تنخفض مخاطر العائد المتدني فقد يعوض الناتج المنخفض بالأسعار المرتفعة و العكس صحيح³².

³¹ Maria bielza, Canéja et all :risk management and agricultural insurance schemes in EUROPE ,Luxembourg ,OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN COMMUNITES, 2008, p 23.

³² سمير عبد الحميد عريقات، التكافل و إدارة المخاطر الزراعية في مصر، معهد التخطيط القومي، مصر، ط 2004، ص 12.

المبحث الثالث: التأمين الزراعي و اتجاهات سلوك الفلاحين.

أصبح التأمين من أهم خدمات القطاع الثالث حتى أصبح يطلق عليه بـ : "صناعة التأمين" فالتأمين مشتق من كلمة الأمن أي الطمأنينة النفس يعطي للمؤمن له راحة بال اتجاه الخطر المؤمن ضده فهو تحويل عبء الخطر بخسارة قليلة مؤكدة و هي قسط التأمين مقابل خسارة كبيرة غير مؤكدة، كما أن التأمين في الأصل هو تعاون وتكافل بين مجموعة معينة معرضة لنفس الخطر و هذا ما يجله الكثرين من المتعاملين مع شركات التأمين، كما أن التأمين مصدر من مصادر تكوين رؤوس أموال إذ تعتبر وظيفة الاستثمار من بين وظائف قطاع التأمين، كما أنه يقلل من ظاهرة التضخم و هذا من خلال امتصاص السيولة بين أفراد المجتمع و بالتالي تخفيض ميولهم الاستهلاكي كما للتأمين فوائد اجتماعية كمحاربة البطالة و العجز و المرض و الفقر الذي قد يلحق بالمؤمن لهم. و خلال هذا المبحث سنحاول دراسة التأمين الزراعي و اتجاهات سلوك الفلاحين.

المطلب الأول: سلوك الفلاحين اتجاه خدمة التأمين.

إذ أن مشكلة الإعتقاد الديني والنظرة التحريمية موجودة لدى شرائح واسعة من الفلاحين، حيث يعتقدون أن الخطر الذي يهدد حياة وممتلكات الفرد قضاء وقدر والتعامل معه يتم بهذا المنطق، خصوصا لما يتعلق الأمر بالتأمين على الحياة و الممتلكات باعتباره نوع من البيوع المخالف للمعتقد، لاشتماله على الغرر و الربا و القمار³³.

فئة أخرى من الفلاحين الذين يعزفون عن التأمين، ونظرا لبطأ عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية³⁴، فهم يعتبرون التأمين خسارة لأموالهم، فحسب اعتقادهم شركات التأمين الفلاحي تأخذ ولا تعطي، لأنه في حالة إبرام عقد التأمين العملية سهلة جدا و لا تأخذ إلا وقتا قليلا جدا، و حتى البطاقة المهنية (بطاقة الفلاح) لا تطلب منهم مه أنها شرط، لكن عند التعويض، العملية تأخذ شهور و قد تمتد لسنوات، مما يعطل الفلاح عن مصالحه و يسبب له الإرهاق البدني و النفسي خصوصا لما تدخل اطراف ثانية تقرض إجراءات و وثائق أخرى تجبر الفلاح على التعامل معها.

³³ طارق قندوز، تأمينات الأشخاص بالجزائر بين الخلفية الدينية و الإصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 9، العدد 17، ط 2014، ص 116، 138.

³⁴ منصور عيسى، أهمية التأمين في تنمية القطاع الفلاحي، جريدة جزائر اليوم، العدد 2، ط 2016، ص 13.

ضعف الثقافة التأمينية عند بعض الفلاحين، حيث أن مؤسسات التأمين بشكل عام لم تكن بالقدر المطلوب من الشفافية، إذا أنها لم تهتم بنشر الوعي التأميني لدى الفلاحين المتعلق بالتغطيات التأمينية لممتلكاتهم لهم، وتوعيتهم بحقوقهم التأمينية، بل على العكس كان تعامل هذه المؤسسات سببا في نشوء انطباعات سلبية لدى الفلاحين تجاه صناعة التأمين³⁵.

المطلب الثاني: عناصر المزيج التسويقي التأميني لسلوك الفلاحين.

التسويق التأميني: نظرا للخصوصية الخدمات التأمينية خاصة و أنها غير ملموسة، فان تسويق هذه الخدمات لا يمكن ان يتم إلا من خلال الاهتمام الكبير بالمستفيد و العمل على إقناعه بانها خدمات المقدمة بإمكانها تغطية إحتياجاتها أثناء العقد و ما بعده³⁶.

المزيج التسويقي التأميني: بما أن التأمين عبارة عن خدمات فالمزيج التسويقي الخاص بها يتكون من 7نبرزها باختصار:

1.المنتج التأميني الفلاحي (الخدمة): يعرف المنتج التأميني على انه " مجموعة من المنافع الملموسة و غير الملموسة المرتبة من شراء وثيقة التأمين و التي تؤدي إلى إشباع إحتياجات و رغبات لهم، و كذلك الخدمات المرتبطة بها.

ثم بسبب وجود خدمات ترتبط بشكل كامل أو جزئي مع السلع المادية (مثل خدمة تأمين الفلاحين و عتادهم) و بينما تمثل خدمات أخرى أجزاء مكملة لعملية تسويق السلع المبيعة (مثل الصيانة عتاد فلاحي) و هناك أنواع أخرى من الخدمات تقدم مباشرة و لا يتطلب ارتباطها بسلعة ما فقد عرفها kotler بانها أي عمل أو أداء غير ملموس يقدمه طرف إلى طرف آخر من دون ان ينتج عن ذلك الملكية شيء ما، وهي عبارة عن سمعة، خدمة، أو فكرة مؤلفة من مجموعة من خواص³⁷ محسوسة Tangible و غير محسوسة Intangible تشبع حاجات الفلاحين و رغباتهم حيث يتم الحصول

³⁵ رعد ناظم، أثر الثقافة التأمينية في إجمالي ألساط التأمين المتحققة، مجلة الدجلة، المجلد 12، العدد 1، ط 2019، ص 25.

³⁶ باخويا، أليات تطوير ثقافة التأمين لدى المواطن الجزائري، المجلة النقدية للقانون و العلوم الإنسانية، المجلد 10، العدد 2، ط 2015، ص 160.

³⁷ محمد صالح المؤذن، التأمين و إدارة الخطر، تطبيقات على التأمينات العامة، دار زهوان للنشر و التوزيع، عمان، ط (1) 2002، ص

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

عليها مقابل مبلغ من المال³⁸ كذلك عرفت الخدمة بانها منفعة يقدمها طرف إلى طرف آخر تكون في الأسس غير ملموسة أو محسوسة و لا يترتب عليها أية ملكية.

غير أنه فيما يخص التأميني الفلاحي الزراعي نجد المنتج التأميني المصغر من خلال خصائص المنتجات الزراعية المعروضة كونها تحقق تغطية أصغر و فوائد اصغر نسبيا مقارنة مع التاميني التقليدي غير المناسب للفئات ذات الدخل المنخفض³⁹.

2. التسعير: في صناعة التامين يكون السعر في صورة الأقساط التأمينية التي يدفعها المؤمن له لشركة التأمين و تتسم عملية تسعير المنتج التاميني عادة بالصعوبة باللغة نظرا لتعدد و تداخل العوامل المؤثرة عليها و منها: احتمال وقوعالخطر.

3. التوزيع: تقود الشركات التامين بتوزيع خدماتها التأمينية من خلال عدة قنوات توزيع مباشرة أو غير مباشرة بالإضافة إلى الاعتماد على الطرق الحديثة في التوزيع مثل بنك التامين و الموزع الألي و البريد و غيرها.

4. الترويج: تلعب الحملات الإشهارية و الجهود الترويجية للمنتجات التأمينية دورا فعالا في الاستراتيجية التسويقية لشركات التاميني فهي تعمل على إثارة الرغبة و الدافع لدى العميل لطلب التامين ضد خطر ما، كما يساهم من خلال الرسائل الإعلانية في زيادة الوعي التاميني - الذي عادة ما يكون أهم سبب في غيابه هو خصوصية خدمة التامين مقارنة بالخدمات الأخرى - الذي يثير الدافع في الاكتئاب لدى شركة تامين معينة " يستثنى من ذلك التأمينات الإلزامية" مما يساعد الشركة على زيادة حصتها السوقية ورفع حجم أعمالها.

5. الأفراد: يعرف العاملون على انهم مجموعة من الأفراد المشاركون في تقديم خدمة للزبون و لهم تأثير على مدى تقبل الزبون للخدمة باعتبار المنتجات التأمينية عبارة عن خدمة فهي إذن ترتبط بمقدمتها و تتأثر كثيرا عملية تقديمها بكفاءته و مهاراته في التعامل مع العملاء، اذ ينشئ التعامل الجيد انطباعا جيدا عن شركة التامين و خدماتها لدى العميل.

6. عملية تقديم الخدمة: تمثل الكيفية التي من خلالها يتم تقديم الخدمة التأمينية بمعنى الإجراءات و السياسات المتبعة لضمان حصول العميل على الخدمة.

³⁸ خير الدين عمر، التسويق - المفاهيم و الاستراتيجيات، مكتبة عين شمس، مصر، ط 1997، ص 206.

³⁹Malima, Louw, Micro insurance in Africa, swis, KPMG, International Cooperative, 2017, p 67.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

7. **الدليل المادي:** هو عبارة عن جميع الجوانب المادية المحسوسة التي تسهل استخدام الخدمة المعنية و التعامل معها، و تكون البيئة المادية ممثلة في مبنى شركة التأمين الذي يلعب دورا مهما في جذب العملاء.

المطلب الثالث: أسباب عزوف الفلاحين عن خدمة التأمينات الزراعية.

سنحاول دراسة سلوك الفلاحين إتجاه خدمة التأمين، بحيث نجد العديد من الفلاحين لا يملكون بطاقة فلاح، والتي يستلزم الحصول عليها جملة من الشروط بحسب النشاط زراعة الحبوب، الأشجار مثمرة وزراعة الخضروات:

- ✓ عقد قطعة الأرض المملوكة للمعني .
- ✓ أو عقد كراء لمدة 3 سنوات أو اكثر.
- ✓ أو عقد المعني + فريضة + وكالة.

❖ **الأنشطة الفلاحية الأخرى:** يوجد شرط مشترك يتعلق بشهادة معاينة مرآب مسلمة من طرف رئيس المجلس الشعبي البلدي بدون شهود أو محضر معاينة لمحضر قضائي مع ذكر المساحة. بينما الشروط المطلوبة الأخرى التي تخص مختلف الأنشطة، فهي كما يلي⁴⁰:

- ❖ **نشاط تربية الأغنام:** العدد المطلوب 40 رأس فما فوق. نشاط الأبقار، 2 رأس بقرة حلوب فأكثر. تربية النحل، 20 خلية فأكثر. تربية العجول، 21 عجل فأكثر. تربية الأحصنة، 2 حصان فأكثر. تربية الأرانب، 27 زوج فأكثر. تربية الدواجن، فاتورة نهائية للأكل و الكتاكت. تستخدم بطاقة الفلاح في الحصول على عدد من المزايا، من أهمها:
 - ✓ تأمين ممتلكاته الفلاحية وتأمين نفسه وعائلته .
 - ✓ بيع منتجاته الفلاحية في الأسواق.
 - ✓ الاستفادة من الإعفاء الجمركي في حالة شراء عتاد فلاح.
 - ✓ الاستفادة من مختلف المواد الفلاحية المدعمة.

⁴⁰ مانع فاطمة، المرجع السابق، ص 254.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

❖ من الأسباب التنظيمية لعزوف الفلاحين، نجد:

✓ العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم، فهم توارثوها أبا عن جد، و من

العوامل التي تحد من الحصول على عقد الملكية هو :

- العدد الكبير للورثة.
- ضياع العقود القديمة التي تثبت ملكية الأجداد.
- الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد.
- ارتفاع التكاليف المصاحبة للحصول على وثيقة العقد، للعلم أن مساحة الأراضي الزراعية في الجزائر التي تتبع القطاع الخاص تبلغ مساحتها 5.7 مليون هكتار، مقابل 2.8 مليون هكتار تملكها الدولة.

✓ العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو

عرفي، الخطر يكمن في أن كلا الطرفين يرفضان تحمل تكاليف عقد الإيجار القانوني

والمسؤولية التي تترتب على هذا العقد، مما يجعل الفلاحين أمام احتمالية فسخ العقد

العرفي في أي وقت (أحيانا قبل وقت جني المحصول) ⁴¹.

❖ من أسباب تدني التأمين الحيواني: وبالإضافة إلى ارتفاع تكاليف الأعلاف، يوجد تقلص

المساحات الرعوية بسبب استصلاح الأراضي والتوسع المعماري، الرعي الجائر الجفاف

واقتلع الأشجار المعمرة (وزارة الفلاحة الجزائرية) ، مما أدى إلى حوالي 71 % من

المناطق الرعوية إلى التدهور.

❖ عوامل اقتصادية: من خلال دراسة سلوك الفلاحين عزوفهم هن تأمين ممتلكاتهم نتيجة

قلبات الأسعار في الأسواق خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما

يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج وهذا الأمر يؤدي بالفلاحين إلى تحمل خسائر في مداخلهم.

من الأمثلة الواقعية، و من إحدى المزارع بولاية عين الدفلة، حيث تم تقليص مساحات

واسعة من منتج الخس الأخضر (الذي لا يقبل التخزين)، لأن الفلاح لم يتمكن من بيعه

⁴¹ وكالة الأنباء الجزائرية، المناطق الرعوية، ط 2019، <https://www.aps.dz> تم الاطلاع عليه: 18 /04 /2022.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

بسبب انخفاض سعر بيعه الذي وصل إلى 5 دج /1كغ، بينما أُنذاك ،كان يكلف زرع هكتار واحد من هذا المنتج ما بين 20-25 مليون سنتيم (سنة 2012).

❖ **العوامل الاجتماعية:** لها دور كبير في عزوف الفلاحين عن التأمين ، ومن هذه العوامل نذكر:

- ✓ العديد من الفلاحين مستواهم التعليمي محدود، و البعض الآخر غير متعلمين إطلاقاً، ولهذا نقص التعلم والتكوين لدى الفلاحين يشكل محور فاصل في عدم الإقبال عن التأمين، فهم يجهلون شركات التأمين، وليس لديهم علم بالتأمين وإن كانوا يعرفون بمسمى " التأمين الفلاحي".
- ✓ يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين.

إذ أن مشكلة الاعتقاد الديني والنظرة التحريمية موجودة لدى شرائح واسعة من الفلاحين، حيث يعتقدون أن الخطر الذي يهدد حياة وممتلكات الفرد قضاء وقدر، والتعامل معه يتم بهذا المنطق، خصوصاً لما يتعلّق الأمر بالتأمين على الحياة و الممتلكات، باعتباره نوع من البيوع المخالف للمعتقد، لاشتماله على الغرر و الربا و القمار⁴².

- ✓ فئة أخرى من الفلاحين الذين يعزفون عن التأمين، ونظراً لبطأ عملية التعويض وقلة القيمة التعويضية⁴³، فهم يعتبرون التأمين خسارة لأموالهم، فحسب اعتقادهم، شركات التأمين الفلاحي تأخذ ولا تعطي، لأنه في حالة إبرام عقد التأمين العملية سهلة جداً و لا تأخذ إلا وقتاً قليلاً جداً، و حتى البطاقة المهنية (بطاقة الفلاح) لا تطلب منهم مه أنها شرط، لكن عند التعويض، العملية تأخذ شهور و قد تمتد لسنوات، مما يعطل الفلاح عن مصالحه و يسبب له الإرهاق البدني و النفسي خصوصاً لما تدخل أطراف ثانية تفرض إجراءات و وثائق أخرى تجبر الفلاح على التعامل معها.

⁴² قندوز، تأمينات الأشخاص بالجزائر بين الخلفية الدينية و الإصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 9، العدد 17، ط 2014، ص 116، 138.

⁴³ منصور عيسى، المرجع السابق، ص 13.

الفصل الأول: مدخل نظري لسلوك الفلاحين

✓ ضعف الثقافة التأمينية عند بعض الفلاحين، حيث أن مؤسسات التأمين بشكل عام لم تكن بالقدر المطلوب من الشفافية، إذا أنها لم تهتم بنشر الوعي التأميني لدى الفلاحين المتعلق بالتغطيات التأمينية لممتلكاتهم لهم، وتوعيتهم بحقوقهم التأمينية، بل على العكس كان تعامل هذه المؤسسات سببا في نشوء انطباعات سلبية لدى الفلاحين تجاه صناعة التأمين⁴⁴.

⁴⁴ رعد ناظم، المرجع السابق، ص 5، 25.

خلاصة الفصل:

بناء على ماسبق، يمكن القول انه من خلال الأساليب المستعملة لمواجهة المخاطر الزراعية و تنوع المزارع و منتجاتها بإضافة التعويض التعويضية المباشر كصناديق الضمان الاجتماعي، إلا ان الدراسات الأمبريقية و التجارب تشير إلى أهمية التأميني الزراعي بإعتبار الأداة الأكثر فعالية مما يستدعي من المؤسسات التأمينية ضرورة تطبيق استراتيجية تسويقية قصد التأثير على سلوك الفلاحين و العمل على زيادة الإقبال على التأمين.

الفصل الثاني

الجانب التطبيقي
للدراسة

تمهيد

بعد تطرقنا للجانب المنهجي والنظري اللذان يخدمان موضوع دراستنا، سنتطرق في هذا الفصل إلى تتويج عملنا النظري تطبيقيا أي بالدخول الميداني وتطبيق موضوع دراستنا. فهذه الخطوة تعتبر خطوة أساسية من خطوات البحث العلمي، والموسومة بالدراسة الإستطلاعية و كذلك الميدانية والتي يمكننا تعريفها على أنها خطوة تمهيدية جيدة لبناء وفتح أفكار جديدة عن موضوع الدراسة أو المشكلة البحثية فهي تساعد الباحث على التعرف عن المشكلة وكل الظروف المحيطة بها لكي يتمكن من صياغة وتركيب مشكلة تركيبا علميا. دون غض النظر عن الإفتراضات التي يضعها للمشكلة التي تخضع لإحتمالين إما للثبات أو للنفي، وذلك حسب ما نتوصل له نتائج الدراسة والمشكلة البحثية.

المبحث الأول: منهجية الدراسة التطبيقية.

لاستكمال هذه الدراسة وحتى نتمكن من الإجابة على الإشكال الرئيسي والإشكاليات الفرعية والتأكد من صحة الفرضيات، اعتمدنا على أداتين في تحليل الدراسة الأولى تتمثل من خلال توزيع استمارة الاستبيان على بعض الفلاحين والتي ستم دراستها وتحليلها عن طريق برنامج الحزمة الإحصائية (SPSS)، والثانية تتمثل في المقابلة التي سنحلل من خلالها سلوك الفلاحين.

المطلب الأول: وصف وتحليل أداة الدراسة الرئيسية (الاستبيان).

اعتمد الباحثان على استمارة الاستبيان، التي تعد أهم أداة تستخدم في مجال البحوث الاجتماعية والإنسانية الميدانية، يبينها الباحث بعد أن يكون قد أحاط بجميع جوانب الموضوع المدروس، وبعد أن يكون قد مر على اجراءات البحث المنهجية من تحديد للإشكالية وصياغة التساؤلات وفرضياتها.

كما تم البحث و محاولة رصد استعداد بعض الفلاحين لأجراء مقابلة بحثية.

محاور وأبعاد الإستبيان:

يتكون الإستبيان من ثلاثة أقسام بالإضافة إلى التقديم، حيث يختص القسم الأول بالمعلومات الشخصية والوظيفية لأفراد العينة، ويشمل كل من الجنس، العمر، المؤهل العلمي، هل مؤمن فلاحيا، فترة التأمين، أما المحور الثاني فهو خاص بالأسئلة المتعلقة بدوافع الفلاحين، وأيضا المحور الثالث خصص للأسئلة المتعلقة بأسباب العزوف، وقد بلغ عدد فقرات الإستبيان 15 فقرة (عبارة). ويشمل محور دوافع التأمين 04 فقرات، في حين تم تخصيص المحور الثالث لأسباب العزوف 11 فقرة.

لكل سؤال من أسئلة الإستبيان خمس إجابات بديلة وفقا لدرجة معيارية يمكن من خلالها الحكم على مدى إيجابيته أو سلبيته وذلك طبقا لمقياس ليكرت الثلاثي والذي يتكون من ثلاث درجات تتراوح بين موافق، محايد، غير موافق، حيث تم ترجيح تلك الدرجات بأوزان ترجيحية متدرجة من أكبر لأصغر المستويات والتي تقيس اتجاهات وآراء المستقصى منهم، كمايلي:

الجدول رقم(01): درجات مقياس ليكرت

موافق	محايد	غير موافق
3	2	1

ولتحديد طول خلايا مقياس ليكرت الثلاثي (الحدود الدنيا والعليا)، يتم حساب المدى ($5-1=4$)، ثم تقسيمه على عدد الخلايا ($5/4=0.8$)، ثم إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس وهي الواحد الصحيح وذلك لتحديد الحد الأعلى للخلية.

المطلب الثاني: عينة الدراسة.

يعتمد الباحثون في إجراء بحوثهم الميدانية وغيرها من الأبحاث على أسلوب المعاينة التي تسمح بدورها بانتقاء مجموعة فرعية من المجتمع المرجعي بهدف تكوين عينة تمثيلية لمجتمع البحث المستهدف و قد تم الاعتماد في هذه الدراسة على المعاينة الاحتمالية (غير عشوائية) حيث طورها الباحثون إلى تصاميم تهتم بتوثيق العرض التحليلي و البرهنة التوكيدية أو الرفضة لفرضيات البحث. وقد اعتمدنا تحديدا على العينة القصدية ذلك لإدراكنا المسبق لمجتمع البحث والتي يقوم الباحث من خلالها اختبار مفرداتها بطريقة تحكمية لا مجال فيها للصدفة بل يقوم هو شخصا باقتناء المفردات الممثلة أكثر من غيرها لما يبحث عنها من معلومات وبيانات وفق أساس موضوعي. و قد تم إحصاء في دراستنا.

المطلب الثالث: المعالجة الإحصائية المستخدمة.

تضم المعالجة الإحصائية المستخدمة في المنهجية كل من المعالجة الوصفية وتحتوي على جداول الأعداد والنسب المئوية، واستخدام أساليب قياس مثل المتوسط الحسابي (Mean) والوسيط (Median) والانحراف المعياري، أما المعالجة التحليلية فتشمل المعاملات كعامل الارتباط (Coefficient of correlation) وإجراء الاختبارات (Tests) والتحليل (Analysis).

المبحث الثاني: تحليل وتفسير اتجاهات أفراد العينة نحو متغيرات الدراسة.

في هذا الجزء الميداني سنتطرق الى الدور الذي يؤديه التأمين على سلوك الفلاحين واسباب عزوفهم.

المطلب الأول: ثبات الاستبيان وعرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والخصائص الوظيفية.

أولاً. ثبات الإستبيان:

إن دراسة وتمحيص الاستبيان يستوجب حساب معاملي الصدق والثبات اللذان من خلالهما يتم الجزم بصحة النتائج المتوصل اليها من عدمها، والجدول التالي يوضح ذلك.

الجدول رقم (02): معامل الثبات ألفا كرونباخ

المتغير	قيمة الإختبار
المحور الأول: سلوك الفلاحين – دوافع التأمين.	0.745
المحور الثاني: سلوك الفلاحين – أسباب العزوف.	0.722
الاستبيان ككل	0.733

المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على مخرجات SPSS

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن قيمة معامل الثبات المحور الاول هنا وفق معامل الفا كرونباخ تساوي (0.745) والمحور الثاني يساوي (0.722) وبالتالي يمكن القول بأن الاستبيان ثابت عموماً، أما معامل الصدق الذي وجد انه يساوي (0.733) مما يدل على صدق الاستبيان، أما عدداً لأسئلة أو المتغيرات التي دخلت في حساب معامل ألفا فكانت عددها (14) فقرة.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

ثانيا. عرض وتحليل خصائص البيانات الشخصية والخصائص الوظيفية:

1. الجنس: سيتم تحليل الخصائص الشخصية لعينة الدراسة حسب متغير الجنس من خلال الجدول الموالي.

الجنس	التكرار	النسبة المئوية%
ذكور	48	100
أنثى	00	00
المجموع	48	100,0

الجدول رقم 03: توزيع أفراد العينة حسب الجنس.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

نلاحظ من الجدول أن كل أفراد العينة ذكور، وذلك بنسبة 100% والسبب راجع إلى أن الفالحين في بلدية الدحموني - ولاية تيارت على العموم من جنس الذكر .

و يرجع سبب ارتفاع عدد الذكور و ميلهم للفلاحة بسبب التأثير البيئية التي يقطنونها كما يعتبر ذلك عامل لترقية الاستثمارات على الصعيد الشخصي و ما قد يحققه الفلاح من أرباح خصوصا ما تعقل المحاصيل الزراعية الواسعة الاستهلاك، يتطلب مجهودات بداية من الفلاح، كما إن المرأة اليوم تكسر الحدود و تؤكد على مدى مساهمتها في بيئة العمل الفلاحي من خلال فقرة العمل النسائية من اليد العاملة الدائمة والموسمية في القطاع الفلاحي.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

2. العمر: سيتم تحليل الخصائص الشخصية لعينة الدراسة حسب متغير العمر من خلال الجدول الموالي.

العمر	التكرار	النسبة المئوية %
أقل من 30 سنة	8	16,7
من 30 إلى 50 سنة	15	31,3
أكثر من 50 سنة	25	52,1
المجموع	48	100

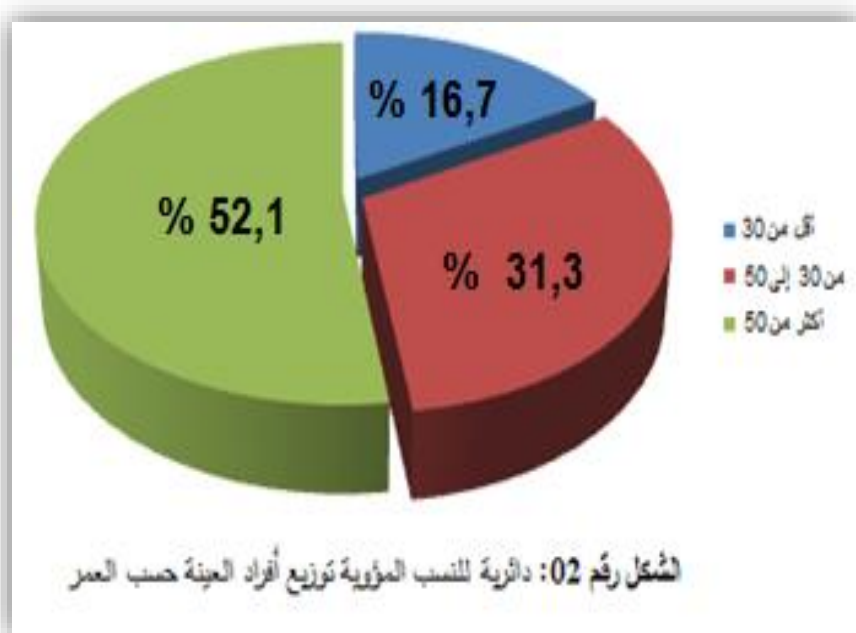
الجدول رقم 04: توزيع أفراد العينة حسب العمر.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

من خلال نسب الجدول أعلاه نلاحظ ان فئة (أكثر من 50 سنة) احتلت المرتبة الأولى بنسبة 52,1% تليها في المرتبة الثانية فئة (من 30 إلى 50 سنة) بنسبة 31,3 % ثم في المرتبة الثالثة و الأخيرة فئة (اقل من 30 سنة) بنسبة قدر ب 16,7%.

و يفسر نتائج النسب ب: أن قطاع الفلاحة يعتبر من اهم القطاعات الاقتصادية التي تنشط فيها فئة الشيوخ و هذا راجع إلى انتقال القوى العاملة من القطاع الفلاحي القطاعات الأخر نتيجة الفوارق الموجودة مستوى المداخل، وكذلك عدم توفر الإمكانيات المادية للفلاح مما ساعد على الهجرة الريفية نحو المدن لكونها مناطق جذب الأبناء الريف لتحسين أوضاعهم الاجتماعية و زيادة دخولهم، كما، عامل التطور التكنولوجي و التطور في جميع الميادين جعل من الفئات الأقل من 50 سنة تعرف عزوفا ملحوظا.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب العمر كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

3. المستوى التعليمي: سيتم تحليل الخصائص الشخصية لعينة الدراسة حسب متغير المستوى التعليمي من خلال الجدول الموالي.

النسبة المئوية %	التكرار	المستوى التعليمي
56,3	27	متوسط أو أقل
22,9	11	ثانوي
20,8	10	جامعي
100	48	المجموع

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

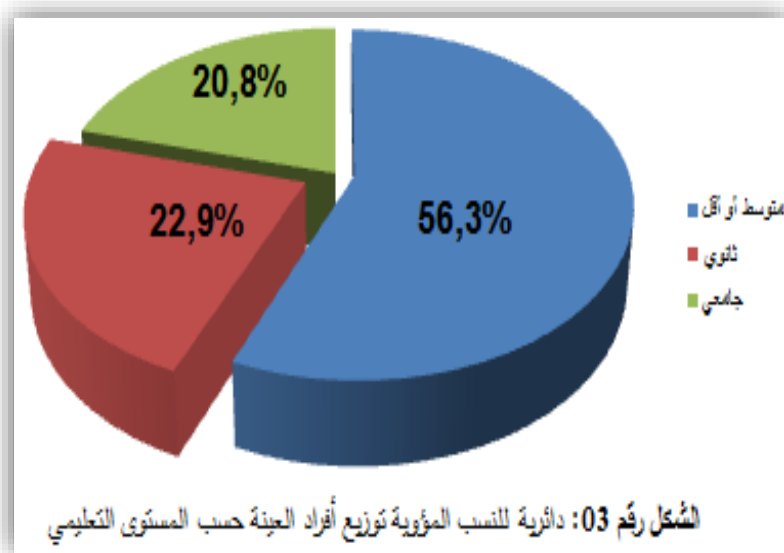
الجدول رقم 05 : توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يوضح الجدول رقم 03 توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي حيث جاءت المرتبة الأولى بنسبة 56,3%، 3% متوسط أو اقل، تلهيا المرتبة الثاني فئة الثانوي و قدرت نسبتها ب 22,9% أما المرتبة الأخيرة للفئة الجامعي و بلغت نسبتها 20,8%.

على الرغم من وفرة الموارد البشرية لارتباطها بالأعداد المتزايدة للسكان، إلا أن هذه الاعتبارات تتعلق باتجاهات التعليم، ثم إن المشروعات الفلاحية عادة ما تواجهها مشكلة نقص العمالة ذات الخبرة والمهارة العالية لاستخدام التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج؛ لا تخفى على المختصين في هذا الشأن أن البرامج التدريبية المتبعة تبقى منقوصة في مجملها، حيث لا توفر في أغلب الأحيان التكوين اللازم بالنسبة للإطارات المتكونة؛ انتشار الأمية وانخفاض المستوى التعليمي لا شك أن ظاهرة الأمية هي آفة مشتركة، وبالتالي فهي الخطر الدائم الذي يعرقل مساعي التنمية في جميع القطاعات.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب المستوى التعليمي كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

4. هل أنت مؤمننا زراعيا: سيتم تحليل الخصائص الشخصية لعينة الدراسة حسب سؤال هل أنت مؤمننا زراعيا من خلال الجدول الموالي.

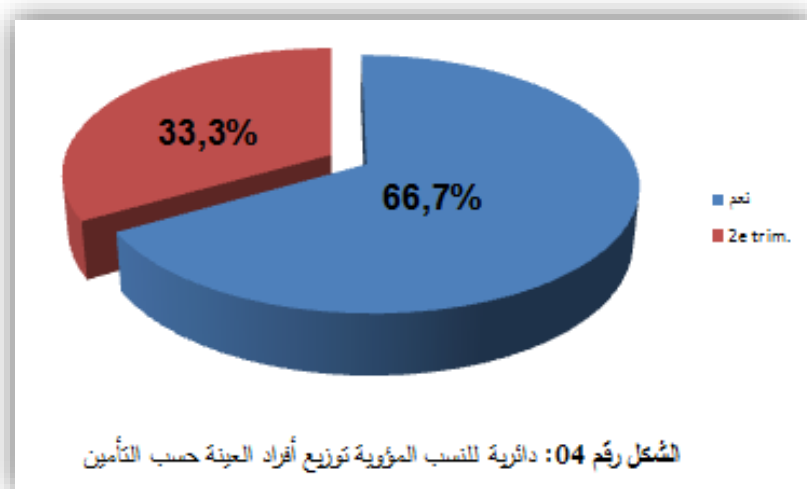
هل أنت مؤمننا زراعيا	التكرار	النسبة المئوية %
نعم	32	66,7
لا	16	33,3
المجموع	48	100,0

الجدول رقم 06: توزيع أفراد العينة حسب التأمين الزراعي

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

من خلال الجدول رقم 06 نلاحظ ان نسبة 66,7 % " نعم" تليها "لا" بنسبة قدرت بـ : 33,3%.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب التأمين كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

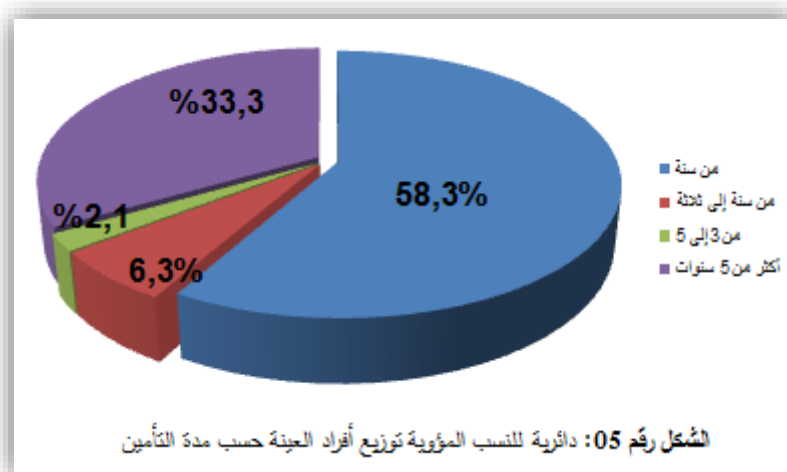
5. هل أنت مؤمننا زراعيا: سيتم تحليل الخصائص الشخصية لعينة الدراسة حسب سؤال هل أنت مؤمننا زراعيا من خلال الجدول الموالي.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

النسبة المئوية %	التكرار	فترة التأمين
58,3	28	اقل من سنة
6,3	3	من سنة إلى 3 سنوات
2,1	1	من 3 إلى 5 سنوات
33,3	16	اكثر من 5 سنوات
100,0	48	المجموع

الجدول رقم 07: توزيع أفراد العينة حسب فترة التأمين

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب مدة التأمين كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

المطلب الثاني: تحليل متغيرات واتجاهات محاور الدراسة.

لتحليل تغيرات واتجاهات محاور الدراسة قمنا بإعداد استمارة استبيان تشمل على محورين أساسيين، المحور الأول يشتمل سلوك الفلاحين - دوافع التأمين - ، في حين ان المحور الثاني يتعلق بأسباب العزوف، وهذا ما سنحاول توضيحه في هذا المطلب.

أولاً: تحليل محور سلوك الفلاحين - دوافع التأمين -

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

الفقرة الأولى: يساهم التأمين في زيادة الإستثمار

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية %	التكرار	يساهم التأمين في زيادة الإستثمار
2,687	1,496	29,2	14	موافق
		6,3	3	غير موافق
		31,3	15	محايد
		33,3	16	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الجدول رقم 08: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 01 " يساهم الاستثمار في زيادة التأمين".

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

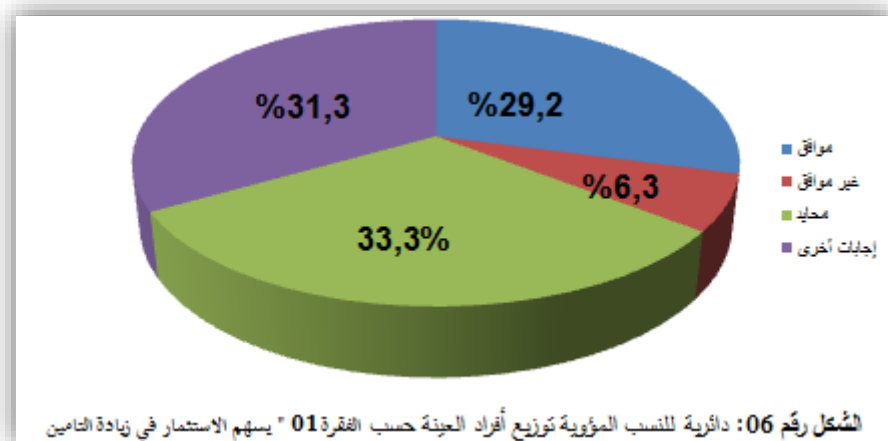
من خلال الجدول رقم 08 نلاحظ ان الإجابة ب "إجابات أخرى" قدرت نسبتها ب 33,3 % تليها في المرتبة الثانية الإجابة ب " محايد" و قد بلغت نسبته ب 31,3 % فيما تحصلت الإجابة " موافق" نسبة 29,2 % و في المرتبة الرابعة و الأخيرة و قدرت نسبتها ب 6,3.

و يمكن تفسير ذلك الملاحظ على غرار القطاعات الأخرى أن حصة القطاع الزراعي من إجمالي الاستثمارات ضئيلة نسبيا مقارنة بالقطاعات الأخرى وهذا زيادة على عجز البنوك في لعب دورها في هذا المجال إن الزراعة الحديثة كي تحقق إنتاجية عالية تحتاج إلى استثمارات رأسمالية ومعرفية كثيفة، زيادة إلى هذا لابد من سياسة لتشجيع الاستثمارات في مجال القطاع الزراعي لاسيما عن طريق منح وتوزيع القروض للفلاحين مع مراعاة نسبة الفوائد وهذا في إطار خطة شاملة لسياسة القروض المخصصة للفلاحة مع وضع معايير موضوعية لذلك

- ✓ تدعيم قرارات الإنتاج للمستثمرات الموجودة في الميدان.
- ✓ تكثيف، تحويل و تثمين المنتج الزراعي والحيواني، وتوزيع وتصدير المنتجات الفلاحية القرض الفدرالي: يستفيد منه محولي المنتجات الفلاحية المتعاقدين مع الفلاحين المرابين (صناعة الطماطم المركزة، تحويل الحليب...).

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب الفقرة 01 " يسهم الاستثمار في زيادة التأمين كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة الثانية: التأمين الزراعي شيء ضروري لحماية الفلاح

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية %	التكرار	التأمين الزراعي شيء ضروري لحماية الفلاح
2,7292	1,563	29,2	14	موافق
		6,3	3	غير موافق
		27,1	13	محايد
		37,5	18	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الجدول رقم 09: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 02_ " التأمين الفلاحي شيء ضروري لحماية الفلاح".

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

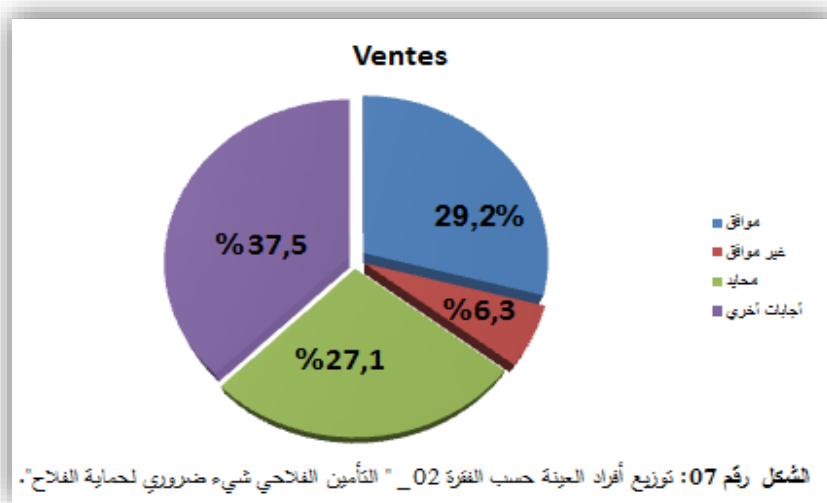
من خلال الجدول رقم 09 يمكن القول ان نسبة الإجابات ب " إجابات أخرى" بلغت نسبة 37,5 %تليها في المرتبة الموالية الإجابة " موافق" و قد قدرت نسبته ب 29,2 و في المرتبة الثالثة كانت نسبة 27, بالنسبة للإجابة "محايد" أما الرتبة الأخيرة فكان للإجابة " غير موافق" و بلغت نسبتها 6,3.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

و يمكن القول ان التامين في نظر المبحوثين ضروري باعتبار يفترض تمويل الزراعي أهمية حيوية في الزراعة الاقتصادية والاجتماعية لتنمية البلاد على المستويين الكلي والجزئي.

كما يلعب دورا حافزا في تعزيز الأعمال الزراعية وزيادة إنتاجية الموارد، عندما يتم دمج البذور المحتملة الجديدة مع المدخلات المشتراة مثل الأسمدة والمواد الكيميائية لوقاية النباتات، حسب الاقتضاء ستؤدي النسب إلى إنتاجية أعلى. كما يساعد استخدام المدخلات التكنولوجية الجديدة المشتراة من خلال التمويل الزراعي على الزيادة الإنتاجية الزراعية. و يعمل على زيادة الأصول الزراعية والبنية التحتية لدعم المزرعة على نطاق واسع تزيد أنشطة الاستثمار المالي من مستويات دخل المزرعة، مما يؤدي إلى زيادة مستوى المعيشة للجماهير الريفية يمكن أن يقلل تمويل المزارع من الاختلالات الاقتصادية الإقليمية وهو جيد بنفس القدر الحد من اختلافات الأصول والثروة بين المزارع.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب الفقرة 02_ " التامين الزراعي شيء ضروري لحماية الفلاح" كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة الثالثة: تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتامين

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسبة المئوية %	التكرار	تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين
2,7500	000	98.9	40	موافق
		00	00	غير موافق
		00	00	محايد
		18.1	8	إجابات أخرى
		100	48	المجموع

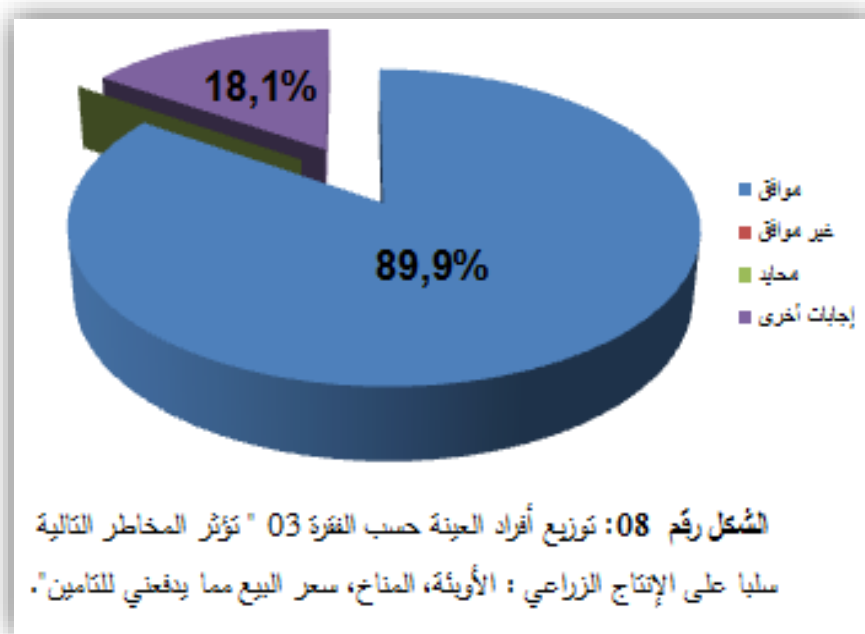
الجدول رقم 10: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 03 "تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين".

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

من خلال الجدول رقم 10 يمكن القول ان عدد الإجابات ب "موافق" بلغ نسبة 98.9 % تليها الإجابة ب " إجابات أخرى" اذ قدرت نسبتها ب 18.1% فيما حققت كل من الإجابة " محايد" و "غير موافق" نسبة 00 %.

و يفسر ذلك على أن العوامل المناخية تؤثر على الفلاحة أكثر مما تؤثر على الصناعة، إذ أن الإنبات هو الأساس في تكوين المحاصيل الفلاحية حيث يحتاج كل نبات إلى شروط مناخية لنموه، ولكن الظروف المناخية لا يمكن الاعتماد عليها لأنها عرضة للتقلبات الفجائية وهذا ما لا نجده في الصناعة التي تخضع لسيطرة الإنسان ولهذا يصعب على الفلاح أن يتنبأ عن مقدار ومصير إنتاجه وذلك بسبب التغيرات الجوية السريعة التي لا سلطان له عليها، وعلى هذا فالعوامل الطبيعية(من جفاف وفيضان، وبرد وثلوج وغيرها من الآفات الفلاحية) تجعل الفلاحة عملا فيه الكثير من والمخاطرة، وتمنع إقامة توازن بين التكاليف الحدية والإنتاج الحقيقي.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية للتوزيع حسب الفقرة 03 "تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على مخرجات SPSS

ثانياً: تحليل محور سلوك الفلاحين - أسباب العزوف.

الفقرة الأولى: شركات التأمين بعيدة جداً عن مقر سكني

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	شركات التأمين بعيدة جداً عن مقر سكني
1,2917	211	70,8	34	نعم
		29,2	14	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الجدول رقم 11: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 08 شركات التأمين بعيدة جداً عن مقر سكني

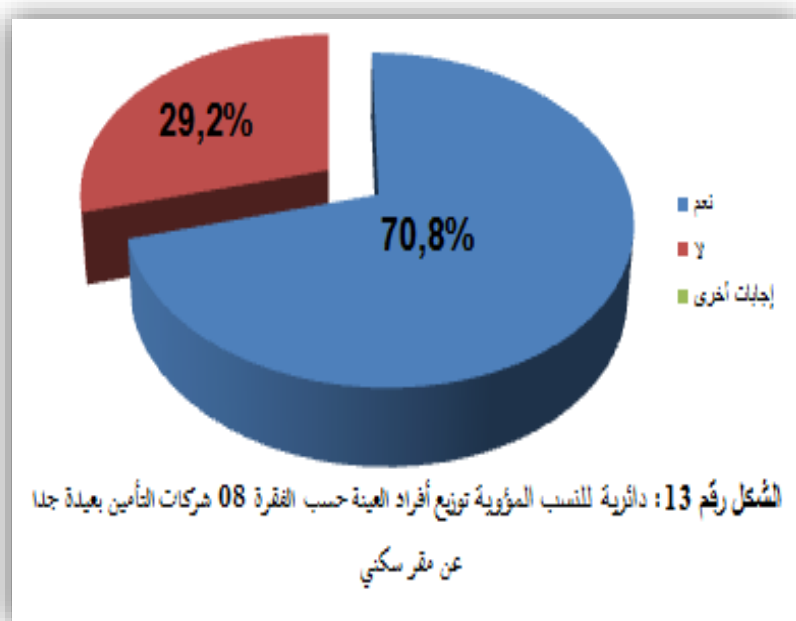
المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على مخرجات SPSS

يمكن القول أن الإجابة بـ: "نعم" قدرت نسبتها بـ 70,8% و تليها الإجابة بـ "لا" و قدرت نسبتها بـ 29,2% فيما يليها نسبة 00% للإجابة بـ "إجابات أخرى".

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

و يمكن تفسير ذلك على: غالبا شركات التأمين تتوقع بالمدن و الحواضر الكبر و هو ما يعيق من عملية التأمين للفلاح ثم ان الإدارات الجزائرية تعرف بالبيروقراطية و صعوبة تلبية الخدمات و هو ما يجعل من الفلاح يعزف عن الخدمات التأمينية.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 08 شركات التأمين بعيدة جدا عن مقر سكني كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة الثانية: التأمين الزراعي هو مضيعة للمال

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	التأمين الزراعي هو مضيعة للمال
1,7083	211,	29,2	14	نعم
		70,8	14	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

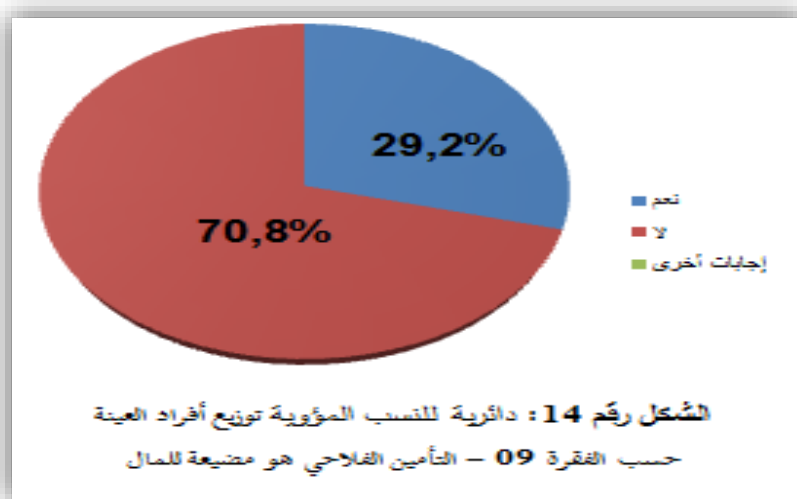
الجدول رقم 12: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 09 - التأمين الزراعي هو مضيعة للمال.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب "لا" قدرت نسبتها ب 70,8% و تليها الإجابة ب " نعم " و قدرت نسبتها ب 29,2% فيما يليها نسبة 00% للإجابة " إجابات أخرى ". و يفسر ذلك على اعتبار ان العديد من الفلاحين يعزون على الخدمات التأمينية ظنا منهم على أنها مضيعة للمال و انه يمكن الاستغلال ذلك في الاستثمارات أخرى.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب توزيع أفراد العينة

حسب الفقرة 08 شركات التأمين بعيدة جدا عن مقر سكني كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة الثالثة: عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

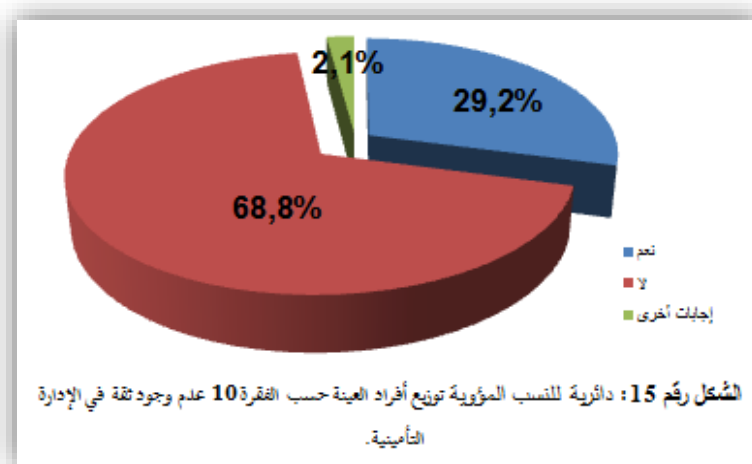
المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية
1,7292	244,	29,2	14	نعم
		68,8	33	لا
		2,1	1	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الجدول رقم 13: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 10 عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب "لا" قدرت نسبتها ب 68,8 و تليها الإجابة ب "نعم" و قدرت نسبتها ب 29,2 فيما يليها نسبة 2,1 للإجابة ب "إجابات أخرى". و يمكن ان نفسر ذلك على ان من الأسباب العزوف التي تعرفها الخدمات التأمينية من طرف الفلاحين عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية خصوصا ما تعلق منها بالتعويضات المالية.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 10 عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية. كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة الخامسة: العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

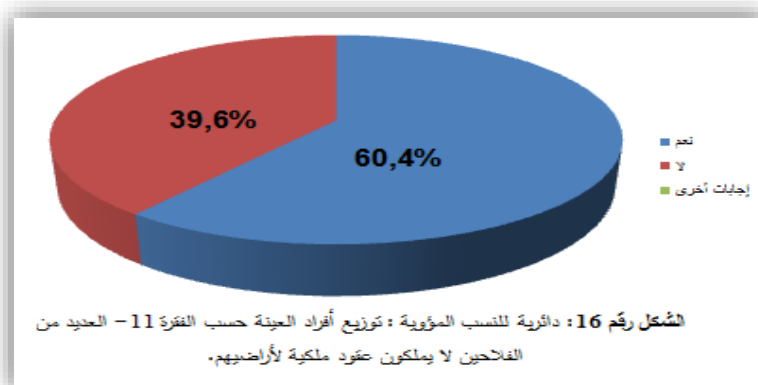
المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم
1,3958	244	60.4	29	نعم
		39,6	19	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100	40	المجموع

الجدول رقم 14: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 11- العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب " نعم " قدرت نسبتها ب 60.4 % وتليها الإجابة ب " لا " و قدرت نسبتها ب 39,6 % فيما يليها نسبة 00 % للإجابة ب "إجابات أخرى ". يفسر ذلك ربما راجع العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم، فهم توارثوها أبا عن جد، و من العوامل التي تحد من الحصول على عقد الملكية هو: العدد الكبير للورثة، ضياع العقود القديمة التي تثبت ملكية الأجداد.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 11- العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم كالتالي:



الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة السادسة: الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد
1,0000	191,	75,0	36	نعم
		25,0	12	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100	48	المجموع

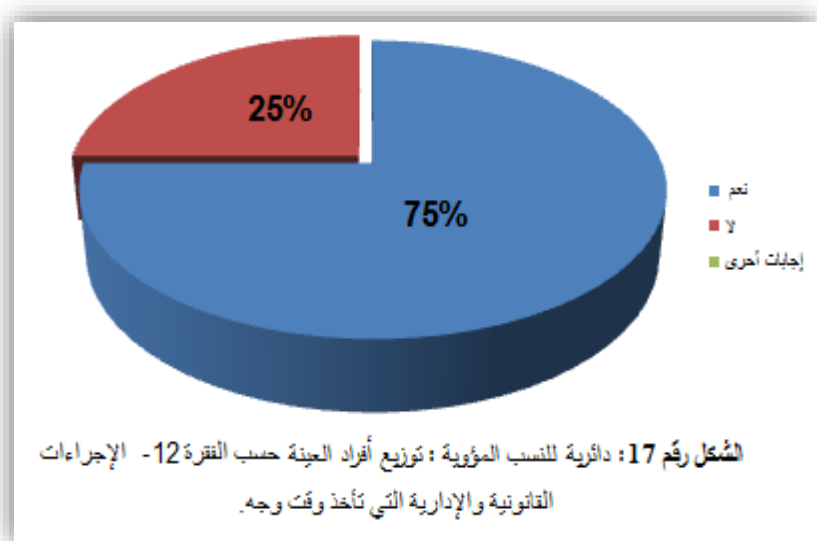
الجدول رقم 15: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 12- الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب " نعم " قدرت نسبتها ب 75,0% و تليها الإجابة ب " لا " و قدرت نسبتها ب 25,0% فيما يليها نسبة 00% للإجابة ب" إجابات أخرى ". و يمكن تفسير ذلك، أن الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد، ارتفاع التكاليف المصاحبة للحصول على وثيقة العقد. للعلم أن مساحة الأراضي الزراعية في الجزائر التي تتبع القطاع الخاص تبلغ مساحتها 7.5 مليون هكتار، مقابل 2.8 مليون هكتار تملكها الدولة.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 12- الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد. كالتالي:

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة السابعة: العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي
1,4792	255	52,1	25	نعم
		47,9	23	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

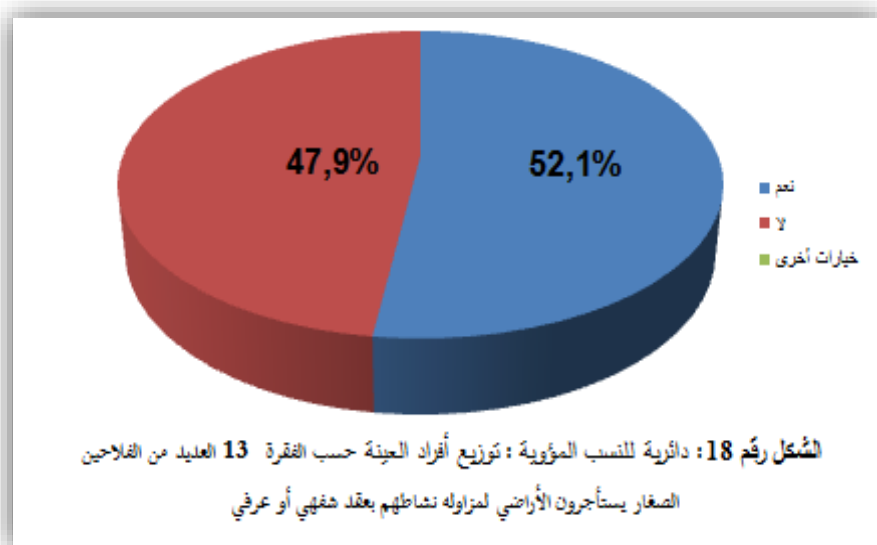
الجدول رقم 16: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 13 العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب "نعم" قدرت نسبتها ب 52,1% و تليها الإجابة ب " لا" و قدرت نسبتها 47,9% فيما يليها نسبة 00% للإجابة ب" إجابات أخرى ". ذلك راجع إلى أن العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي، الخطر يكمن في أن كلا الطرفين يرفضان تحمل تكاليف عقد الإيجار القانوني والمسؤولية التي تترتب على هذا العقد، مما يجعل الفلاحين أمام احتمالية فسخ العقد العرفي في أي وقت (أحيانا قبل وقت جني المحصول)، ثم ان تقليل المبالغ التي يساهمون في إنشاء مشروع، أم الاستثمارية المختلفة، اختصار الزمن وتفعيل عنصر الوقت وزيادة الكفاءة الإنتاجية لاستيعاب التكنولوجيا، واستبدال ما يتقادم منها بالحديث المبتكر، الوصول إلى أرقى الأساليب الإنتاجية؛ استخدام التمويل الإيجاري كأداة رئيسية لزيادة حصة المشروع في السوق المحلي والأسواق الدولية وذلك لزيادة في الطلب ورفع القدرة على الفرص المتاحة في السوق.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 13 العديد

من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاولة نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي. كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

الفقرة الثامنة: تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية	التكرار	تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج
1,0208	021,	97,9	47	نعم
		2,1	1	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100,0	48	المجموع

الجدول رقم 17: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 14 تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب "نعم" قدرت نسبتها ب 97,9% و تليها الإجابة ب "لا" و قدرت نسبتها ب 2,1% فيما يليها نسبة 00% للإجابة ب "إجابات أخرى". و يرجع ذلك إلى أن سعر السوق الذي تتساوى فيه قوة العرض مع قوة الطلب، وأما السعر الذي يحدد في المزادات العلنية، فهو مثال واضح لتفاعل العرض والطلب وتحديد السعر، وتتوقف طريقة تحديد الأسعار في الأسواق على وجود البائعين والمشترين في السوق من حيث العدد وحجم التعامل ونوعية السلع المعروضة. عن ذلك، فإن فضلا أسعار المنتجات الزراعية في السوق تتأثر بالأساليب والقواعد والسياسات التي تتبعها المؤسسات في البيع وتعد والشراء وما يتصل بتحديد الأسعار أو بكمية المنتجات أو بالمفاضلة بين السلع. السياسة السعرية لتسويق المنتجات الزراعية سياسة اقتصادية واجتماعية، لأنها تعتمد على وضع البرامج التسويقية التي تسعى لتحقيق هدف معين في مدة زمنية معينة، فقد تستهدف رفع أسعار المنتجات الزراعية أو تخفيضها أو تخفيض التكاليف التسويقية أو رفع الكفاءة التسويقية أو زيادة دخل المنتج الزراعي. وفي الواقع فإن من أهم أهداف السياسة السعرية هو زيادة الدخل القومي من القطاع الزراعي. كما أن لكل مشروع زراعي سياسة اقتصادية تسويقية تعتمد على الرقابة المستمرة للإدارة والمراجعة الدائمة للكميات المنتجة.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 14 تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج. كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفقرة التاسعة: يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية %	التكرار	يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين،
3542	234,	64,6	31	نعم
		35,4	17	لا
		00	00	إجابات الأخرى
		100,0	48	المجموع

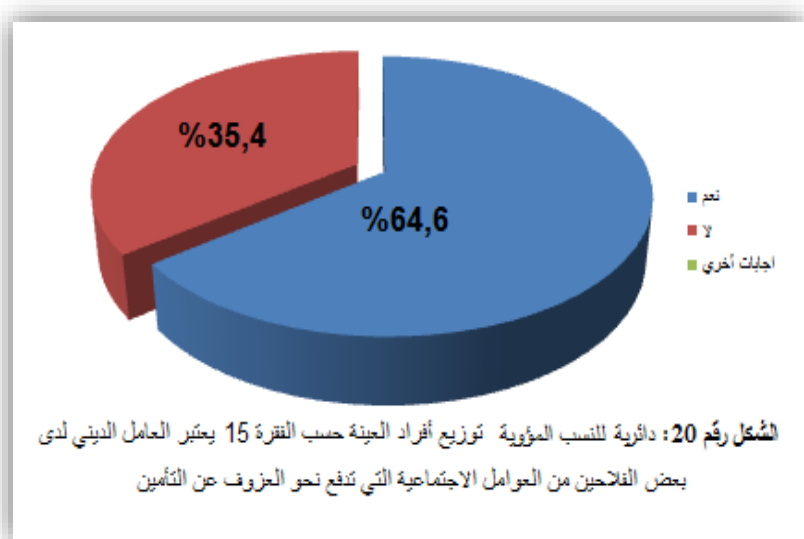
الجدول رقم 18: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 15 يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين.

المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

يمكن القول ان الإجابة ب "نعم" قدرت نسبتها ب 64,6% و تليها الإجابة ب "لا" و قدرت نسبتها ب 35,4% فيما يليها نسبة 00% للإجابة ب "إجابات الأخرى". و يفسر ذلك على أن يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين، إذ أن مشكلة الاعتقاد الديني والنظرة التحريمية موجودة لدى شرائح واسعة من الفلاحين، حيث يعتقدون أن الخطر الذي يهدد حياة وممتلكات الفرد قضاء وقدر، والتعامل معه يتم بهذا المنطلق خصوصا لما يتعلق الأمر بالتأمين على الحياة والممتلكات، باعتباره نوع منالبيع المخالف للمعتقد، لاشتماله على الغرر والربا والقمار. ثم العديد من الفلاحين مستواهم التعليمي محدود، و البعض الآخر غير متعلمين إطلاقا، ولهذا نقص التعلم والتكوين لدى الفلاحين يشكل محور فاصل في عدم الإقبال عن التأمين، فهم يجهلون شركات التأمين، وليس لديهم علم بالتأمين وإن كانوا يعرفون بمسمى "التأمين الفلاحي".

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 15 يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين. كالتالي:



المصدر: من إعداد الطالبين اعتمادا على مخرجات SPSS

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

الفقرة العاشرة: بطلان عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية

المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	النسب المئوية	التكرار	بطلان عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية
1,1875	156,	81,3	39	نعم
		18,8	9	لا
		00	00	إجابات أخرى
		100	48	المجموع

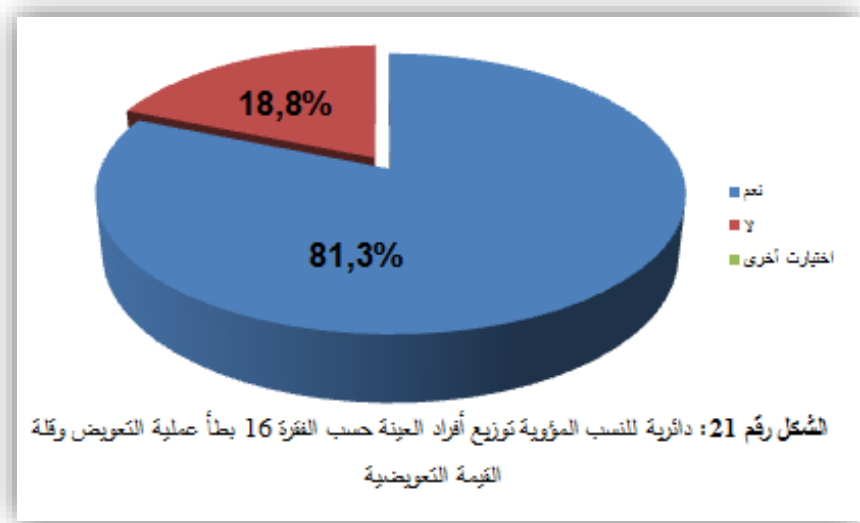
الجدول رقم 19: توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 16 بطلان عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية

المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على مخرجات SPSS

يمكن القول ان الإجابة ب "نعم" قدرت نسبتها ب 81,3% و تليها الإجابة ب " لا " و قدرت نسبتها ب 18,8% فيما يليها نسبة 00 % ب "إجابات أخرى". و يفسر ذلك على ان عزوف فئة الفلاحين راجع إلى لبطلان عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية فهم يعتبرون التأمين خسارة لأموالهم، فحسب اعتقادهم، شركات التأمين الفلاحي تأخذ ولا تعطي، لأنه في حالة أبرام عقد التأمين العملية سهلة جدا ولا تأخذ إلا وقتاً قليلاً جداً، وحتى البطاقة المهنية (بطاقة فلاح) لا منهم مع أنها شرط، لكن عند التعويض العملية قد تأخذ شهور وقد تمتد لسنوات، مما يعطل الفلاح عن مصالحه ويسبب له الإرهاف البدني والنفسي خصوصاً لما تدخل أطراف ثانية تفرض إجراءات ووثائق أخرى تجبر الفلاح على التعامل معها.

وفي التالي دائرة نسبية توضح النسب المئوية توزيع أفراد العينة حسب الفقرة 16 بطلان عملية التعويض وقلّة القيمة التعويضية. كالتالي:

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة



المصدر: من إعداد الطالبين اعتماداً على مخرجات SPSS

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

المطلب الثالث: اختبار فرضيات الدراسة ومناقشتها.

سنحاول في هذا المطلب عرض جميع فرضيات الدراسة و تحليل و مناقشة نتائجها.
الفرضية الأولى: سنحاول في هذا العنصر اختبار الفرضية التي مفادها تؤثر المخاطر الطبيعية على سلوك الفلاحين عند مستوى الدلالة 0.05
ولإجابة يمكن طرح الاحتمالين التالية:

H_0 = لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير المخاطر على سلوك الفلاحين.
 H_1 = يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5 % لتأثير المخاطر والسعر على سلوك الفلاحين.

بالاعتماد على التباين الاحادي وعند مستوى الدلالة 5 % تم الحصول على ما يلي:

الجدول رقم (20): تحليل التباين الأحادي لأثر المخاطر على سلوك الفلاحين

النموذج	مجموع المربعات	رجات الحرية	متوسط المربعات	إختبار F	مستوى الدلالة.
تباين الإنحدار	0.180	1	0.180	0.810	0.367
تباين البواقي	2.889	13	0.223		
التباين الكلي	3.122	14			

المصدر: من إعداد الطالبين بالإستناد على مخرجات برنامج spss

يتبين من خلال الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة $Sig=0.367$ و هو ما يشير لعدم وجود دلالة معنوية لتأثير المخاطر على سلوك الفلاحين، وعليه فإن الفرضية البديلة مرفوضة وتم الأكتفاء بالفرضية الصفرية والتي مفادها لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير المخاطر الطبيعية على سلوك الفلاحين.

الفرضية الثانية: سنحاول في هذا العنصر اختبار الفرضية التي مفادها تؤثر تقلبات الأسعار في السوق على سلوك الفلاحين عند مستوى الدلالة 0.05
ولإجابة يمكن طرح الاحتمالين التالية:

H_0 = لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير تقلبات الأسعار على سلوك الفلاحين.
 H_1 = يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5 % لتأثير تقلبات الأسعار على سلوك الفلاحين.

بالاعتماد على التباين الاحادي وعند مستوى الدلالة 5 % تم الحصول على ما يلي:

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي للدراسة

الجدول رقم (21): تحليل التباين الأحادي لأثر تقلبات الأسعار على سلوك الفلاحين

النموذج	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسط المربعات	إختبار F	مستوى الدلالة.
تباين الإنحدار	0.170	1	0.170	0.710	0.126
تباين البواقي	2.548	13	0.196		
التباين الكلي	2.744	14			

المصدر: من إعداد الطالبين بالإستناد على مخرجات برنامج spss

يتبين من خلال الجدول أعلاه أن مستوى الدلالة يساوي $Sig=0.126$ و هو ما يشير لعدم وجود دلالة معنوية لتأثير تقلبات الأسعار على سلوك الفلاحين، وعليه فإن الفرضية البديلة مرفوضة وتم الأكتفاء بالفرضية الصفرية والتي مفادها لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير تقلبات الأسعار في السوق على سلوك الفلاحين.

خلاصة الفصل:

قد تحصلت الدراسة على النتائج التالية:

- ✓ سهل التسويق على مؤسسات التأمين تحقيق رضا العملاء من خلال المعاملة الحسنة التي تلقونها من قبل الموظفين.
- ✓ هناك رضا تام من قبل الفلاحين عن أسلوب تقديم الموظفين للخدمة التأمينية.
- ✓ أدت كثافة الجهود الإعلانية والترويجية إلى توعية العملاء بأهمية الخدمات التأمينية.
- ✓ هنالك قناعة شخصية بضرورة التأمين
- ✓ يكتسب التأمين شرعيته من خلال الفوائد الاقتصادية التي يحققها.

الخاتمة

الخاتمة

و ختاماً يمكن القول أن التأمين الزراعي يشكل أحد اللبّات الأساسية لنهوض بالقطاع الزراعي وتحسين المنتج و تطويره كما و نوعاً، باعتباره يشكل وسيلة حماية و أمان للفلاح في مواجهة شتى الأخطار التي تتعرض النشاط الإنتاجي و التسويقي للمنتج، الأمر الذي ينعكس كذلك على مردودية القطاع بصفة عامة، و زيادة مساهمته في القيمة المضافة للاقتصاد الوطني، كما ان التطور في حجم الإنتاج الزراعي و ازدهاره يمكن أن يساهم في تطوير و توسع قطاع التأمين الفلاحي، من خلال استحداث منتجات تأمينية جديدة تلبّي متطلبات الفلاح و تزيد نسبة إقبال عليه.

نتائج إختبار الفرضيات:

أما الجانب التطبيقي خلص في النتائج التالية:

- لا يوجد اثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير المخاطر الطبيعية على سلوك الفلاحين.
- لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية عند مستوى 5% لتأثير تقلبات الأسعار في السوق على سلوك الفلاحين.

النتائج المتوصل إليها:

يمكن تخيص أهم النتائج النظرية فيمايلي:

- نقص ثقافة التأمين لدى الفلاحين.
- نقص توعية وتحسيس الفلاحين بأهمية تأمين المحاصيل.
- المستوى المرتفع لأقساط التأمينات.
- عدم توفر المنتجات (التأمينية) الملائمة لمختلف أنشطتهم.
- بطئ عملية التعويض.
- ضعف قيمة التعويضات.

-
- يؤهل الفلاح للتوسع في الإنتاج باستقطاب التمويل بعد توفر الضمان عن طريق التأمين.
 - يمكن التأمين بغرض درء المخاطر وتقليل الخسائر من نقل وتوطين التقنية ويوفر الخبرة الفنية المدربة.

- يعمل التأمين الزراعي علي إيجاد حد أدنى من الدخل للفلاح واستقراره.
- يساعد على التوسع الفلاحي والاستثمار في المناطق الريفية وبالتالي إلى رفع الدخل القومي.
- يؤدي إلى الأمن الغذائي والاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والسياسي.
- يمتص الصدمات التي يتعرض لها الفلاح من جراء الكوارث التي تكون فوق طاقته.

المقترحات:

- بناء على النتائج السابقة التي توصلنا إليها من خلال الدراسة يمكن تقديم المقترحات التالية:
- حفظ كرامة الفلاح عند حدوث الكوارث ولا يقع تحت رحمة الهبات والإعانات والمنح.
- تهيئة فرصة حقيقية للشراكة بين الفلاحين والقطاع الخاص من جهة والحكومية من جهة أخرى.

آفاق الدراسة:

- دور التأمين الزراعي في التنمية الاقتصادية.
- دور شركات التأمين في تغطية مخاطر المؤسسات الخدمائية.
- أثر الابتكار التسويقي في القطاع الفلاحي.

المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية.

❖ الكتب

1. أحمد أبو بكر، دراسات و بحوث في التأمين، دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط 2010.
2. خير الدين عمر، التسويق - المفاهيم و الاستراتيجيات، مكتبة عين شمس، مصر، ط 1997.
3. راشد الرباعي، تكاليف التسويق، دار الصنعاء، صنعاء، ط 2012.
4. ربحي عليان، أسس التسويق المعاصر، دار صنعاء للنشر و التوزيع، صنعاء، ط 2009.
5. رمضان أوب سعد، أصول التأمين، دار الجامعية ، الإسكندرية، ط 2000.
6. رمضان صديق الضوء، التأمين الزراعي، شيكان للتأمين المحدودة، ط 2012.
7. زكي خليل المساعد، تسويق الخدمات و تطبيقاته، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، ط (1) 2006.
8. سليمان السيد أحمد، التأمين الزراعي في السودان، تجربة احدى شركات التأمين الزراعي، ورشة عمل حول إمكانية تعميم خدمات التأمين الزراعي في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، مصر، ط 2009.
9. سمير عبد الحميد عريقات، التكافل و إدارة المخاطر الزراعية في مصر، معهد التخطيط القومي، مصر، ط 2004.
10. السيد حمد أمين علي، أسس التسويق، مؤسسة الوراق، عمان، ط 2000.
11. طارق عبد الحميد أحمد طه، التأمين الأصغر كأداة لمواجهة الأخطار الزراعية و تعزيز دور القطاع الزراعي، جامعة طنطا، ط 2015.

12. عبد السلام أبو قحف، أساسيات التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، ط 2003.
13. عبد السلام أبو قحف، مبادئ التسويق، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، ط 2005.
14. عبد الوهاب معز الدايري، الاقتصاد الزراعي، دار المعرفة، بغداد، ط 1980.
15. عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك عوامل التأثير البيئية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط 2003.
16. كاسر نصر الدين، سلوك المستهلك مدخل للإعلان، دار الحامد، ط (1) 2006.
17. كاظم الموسري، حسين جميل بدري، إدارة التأمين و المخاطر، دار اليازوتي العلمية للنشر، الأردن، بط.
18. محمد صالح المؤذن، التأمين و إدارة الخطر، تطبيقات على التأمينات العامة، دار زهوان للنشر و التوزيع، عمان، ط (1) 2002.
19. محمد عبد الكريم منهل، دراسة الوضع الراهن لخدمات التأمين الزراعي و إمكانية تطويرها في جمهورية العراق، جامعة الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ط 2009.
20. محمود حاسم الصيدعي، سلوك المستهلك - مدخل كمي و تحليلي، دار المناهج، عمان، ط (1) 2001.
21. محمود صادق بازعة، خبير التأمين الاستشاري، التأمين دراسة تطبيقية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط 2001.

❖ المقالات

1. باخويا، أليات تطوير ثقافة التأمين لدى المواطن الجزائري، المجلة النقدية للقانون و العلوم الإنسانية، المجلد 10، العدد 2، ط 2015.
2. بالي حمزة، تأمين الإخطار الفلاحية في الجزائر - دراسة تحليلية (2000- 2020) ، مجلة الميل الاقتصادي، المجلد 4، العدد 2، ط 2021.

3. بلحمير و قندوز، المنافسة التأمينية على أساس الوساطة التسويقية- دراسة حالة الجزائر، مجلة الاجتهاد للدراسة القانونية و الاقتصادية، المجلد 7، العدد 2، ط 2018.
4. بن نفات عبد الحق، " دور التسويق الزراعي في تحسين الأمن الغذائي "، مجلة الباحث، العدد 185، ط 2011.
5. بوكليخة لطيفة، الزراعة الذكية مناخيا لتحقيق الأمن الغذائي في ظل تحديات تغيير المناخ - دراسة حالة الجزائر، المجلد 8، العدد 3.
6. رعد ناظم، أثر الثقافة التأمينية في إجمالي أقساط التأمين المتحققة، مجلة الدجلة، المجلد 12، العدد 1، ط 2019.
7. سليمان سيد أحمد السيد، الأمن الغذائي العربي في ظل المتغيرات الإقليمية والعالمية، مجلة الاستثمار الزراعي العدد السادس، ط 2008.
8. طارق قندوز، تأمينات الأشخاص بالجزائر بين الخلفية الدينية و الإصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 9، العدد 17، ط 2014.
9. الطيف كوارد، دور التأمين الفلاحي في تغطية إخطار الإنتاج النباتي و الحواني، دراسة الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي، مجلة المنهل الاقتصادي، العدد 1.
10. عامر أسامة، دور التأمين في دعم التنمية الزراعية، دراسة حالة الجزائر خلال الفترة - 2002، 2013 مداخلة ضمن ملتقى الدولي التاسع حول استدامة الأمن الغذائي في الوطن العربي في ضوء المتغيرات و التحديات الاقتصادية الدولية التاسع يومي 23-24 نوفمبر، 2014 كلية العلوم الاقتصادية، و التجارية و علوم التسيير، جامعة الشلف.
11. عائشة موزاي، عبد القادر موزاي، سلوك المستهلك و دوره في عملية اتخاذ القرارات الشرائية، مجلة التنمية و الاقتصاد التطبيقي، جامعة المسيلة، المجلد 3، العدد 2، ط 2019.

12. عزوزي مريم، بودي عبد الصمد، توظيف استراتيجيات التسويق الزراعي لترقية المنتج الفلاحي في الجزائر، شركة المراعي السعودية نموذجا، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 5، العدد 1، ط 2019.
13. فاطمة الزهراء طاهري، دور التأمين في تسيير المخاطر الزراعية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 22، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ط 2011.
14. فوزية موري، دور التسويق الزراعي في ترقية الزراعة الصحراوية، مجلة الإنسانية، المجلد ب، العدد 43، ط 2015.
15. قندوز، تأمينات الأشخاص بالجزائر بين الخلفية الدينية و الإصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 9، العدد 17، ط 2014.
16. لبوزي و بيشاري، نجاح إصلاحات قطاع التأمين الجزائري رهينة معالجة إشكالية ضعف ثقافة التأمين (2006-2017) ، مجلة الإصلاحات الاقتصادية و الاندماج في الاقتصاد العالمي، المجلد 13، العدد 2، ط 2019.
17. مانع فاطمة، تحديات قطاع التأمين الفلاحي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، المجلد 19، العدد 31، ط 2023.
18. مناهل عبد الوهاب تبين محمد، تسويق الخدمات التأمينية و مدى مساهمتها في تحقيق رضا العملاء (دراسة حالة شركة شيكان للتأمين و إعادة التأمين في الفترة من 2014-2018) ، المجلة العالمية للاقتصاد و الأعمال، المجلد 11، العدد 2، ط 2021.
19. منصور عيسى، أهمية التأمين في تنمية القطاع الفلاحي، جريدة جزائر اليوم، العدد 2، ط 2016.

❖ الرسائل

1. الجرائد الرسمية:

2. الجريدة الرسمية، العدد ، المادة 55 من الأمر 95/07 المؤرخ في 25 يناير، 1995 المتعلق بالتأمينات.

3. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، الأمر رقم 72-64 الصادر في 2 ديسمبر المتضمن إنشاء الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي،

4. الجزائر، العدد 83، ط 1972.

5. عنبر إبراهيم شلاش، التسويق الزراعي، كلية الاقتصاد، دار الثقافة للنشر و التوزيع، جامعة البتراء، عمان، ط 2012.

6. كريمة شيخ، إشكالية تطوير ثقافة التأمين لدى المستهلك ببعض ولايات الغرب الجزائري، ماجستير في علوم التسيير، تخصص : تسويق دولي، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان- الجزائر، ط 2010 /209.

• المواقع الإلكترونية:

1. أوب حبله، التأمين الزراعي بين النظرية و التطبيق، مجلة دنيا الوطن، ط 2009، على الرابط : <https://pulpit.alwatanvoice.com/articles/2009/06/26/168420.html>

2. مجيد محسن الانتصاري، عبد الحميد أحمد اليونس، العوامل الاجتماعية و الاقتصادية و تأثيرها على إنتاج و توزيع المحاصيل، على الرابط : <https://almerja.com/reading.php?idm=88545>

3. وكالة الأنباء الجزائرية، المناطق الرعوية، ط 2019، <https://www.aps.dz>

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية:

- Peter, and Olson, consumer behavior and marketing Strategy, 1996.
- L'essentiel du Marketing, VENETTE, Paris, 2001.

-
- Boulahia Latifa, Contribution Des Assurance Agricoles Au Développement Rural Durable En Algérie, Thèse De Magister Pour L'obtention Du Diplôme De Magister En Aménagement Du Territoire, Université M'entourai-Constantine, 2008.
 - Abderrahmane B, " offre national en matière d ' assurance agricole ", séminaire sur les risques agricoles, Alger, 2007.
 - Abderrahmane Bourrade, Offre Nationale En Matirai D'assurance Agricole, Séminaire Sur Les Risques Agricoles-Assurance Et Réassurance, 10 Juin, Alger, 2007.
 - Maria bielza, Canéja et all: risk management and agricultural insurance schemes in EUROPE, Luxembourg, OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN COMMUNISTES, 2008.
 - Malima, Louw, Micro insurance in Africa, swis, KPMG, International Cooperative, 2017.

الملاحق

الملحق رقم (1) استمارة

تحية طيبة....وبعد يشرفنا أن نضع بين يدي شخصكم الكريم هذا الاستبيان الذي تم إعداده من قبل الطالب من أجل الحصول على البيانات المتعمقة بالجانب التطبيقي لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان دراسة سلوك الفلاحين اتجاه التأمين الزراعي دراسة حالة.

لذا نرجو منكم التكرم بالإجابة على الأسئلة بدقة و عناية مع إبداء أي ملاحظات ترونها مناسبة ومفيدة، عمما أن الإجابات التي يتم الحصول عميها سوف تستخدم لأغراض البحث العلمي فقط.

المحور الأول: البيانات الشخصية.✓ الجنسأنثى ذكر ✓ العمر

اقل من 30 سنة 30 إلى 50 سنة أكثر 5 سنة.

✓ المستوى التعليمي.

متوسط أو اقل ثانوي جامعي

✓ هل مؤمنا فلاحيا

نعم لا

✓ فترة التأمين.

اقل من سنة من سنة إلى 3 سنوات

من 3 إلى 5 سنوات اكثر من 5 سنوات

المحور الثاني: سلوك الفلاحين - دوافع التأمين.

الرقم	الأسئلة	موافق	غير موافق	محايد	إجابات أخرى
01	يسهم التأمين في زيادة الاستثمار				
02	التأمين الفلاحي شيء ضروري لحماية الفلاح				
03	تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الزراعي : الأوبئة، المناخ، سعر البيع مما يدفعني للتأمين				
04	تؤثر المخاطر التالية سلبا على الإنتاج الجفاف، الحرارة، الصقيع مما يدفعني للتأمين.				

المحور الثالث: سلوك الفلاحين - أسباب العزوف.

الرقم	الأسئلة	نعم	لا	إجابات أخرى
01	شركات التأمين بعيدة جدا عن مقر سكني			
02	التأمين الفلاحي هو مضيعة للمال			
03	عدم وجود ثقة في الإدارة التأمينية			
04	اغلب الفلاحين لا يمتلكون بطاقة فلاح			
05	- العديد من الفلاحين لا يملكون عقود ملكية لأراضيهم			
06	الإجراءات القانونية والإدارية التي تأخذ وقت وجهد			
07	العديد من الفلاحين الصغار يستأجرون الأراضي لمزاوله نشاطهم بعقد شفهي أو عرفي			

			08	تقلبات الأسعار في الأسواق، خصوصا لما تنخفض الأسعار إلى مستويات متدنية مما يجعلها لا تغطي تكلفة الإنتاج
			09	يعتبر العامل الديني لدى بعض الفلاحين من العوامل الاجتماعية التي تدفع نحو العزوف عن التأمين،
			10	بطأ عملية التعويض وقلة القيمة التعويضية

الملخص باللغة العربية

تهدف الدراسة إلى توضيح وسلوك الفلاحين من خلال دراسة أسباب العزوف و دوافع الإلتجاه نحو الخدمات التأمينية حيث تم الإعتقاد على أسلوب العينة من فلاحين بلدية دحموني حيث بلغ عددهم 48 مفردة .وإعتمدنا في الدراسة على المنهج دراسة الحالة وذلك بإستعمال إستبيان لجمع البيانات من المبحوثين، حيث قسمت الدراسة إلى جانب منهجي وجانب تطبيقي الذي تم فيه التحقق من صحة الفرضيات. وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها يوجد أسباب العزوف عن الخدمات التأمينية و دوافع الإهتمام.

الكلمات المفتاحية : التأمين - سلوك الفلاحين - التسويق.

Abstractin English

The study aims to clarify the behavior of farmers by studying the reasons for reluctance and the motives for the trend towards insurance services Where it was relied on the method of the sample from the farmers of the municipality of Dahmoni, where they numbered 48 single. In the study, we relied on the case study method by using a questionnaire to collect data from the respondents, as the study was divided into a methodological aspect and an applied aspect in which the validity of the hypotheses was verified. The study reached a set of results, the most important of which are the reasons for reluctance to provide insurance services and the motives of interest.

Keywords: insurance - peasant behavior - marketing.