

آراء زراع محصول البطاطس فى الزراعة التعاقدية ببعض قرى محافظة المنيا

محمد عبد الله امبارك

معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية بملوى - مركز البحوث الزراعية

المستخلص

استهدف البحث التعرف على مصادر سماع زراع البطاطس عن الزراعة التعاقدية، ورأيهم فيها من خلال البنود الآتية: أهمية الزراعة التعاقدية، مزايا التعاقد، عيوب التعاقد، ميعاد التعاقد، جهات التعاقد، الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة، شكل التعاقد، بنود العقد، والتعرف على آراء الزراع المبحوثين فى الإرشاد التسويقي، وكذلك التعرف على آراء الزراع فى الدور الذى يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي فى الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس.

وتم إجراء هذا البحث فى محافظة المنيا حيث تم اختيار أكبر ثلاث مراكز إدارية بالمحافظة من حيث المساحة المنزرعة بالبطاطس، ومن كل مركز تم اختيار أكبر قرية فى زراعة البطاطس، وتمثلت شاملة البحث ١٥٠٠ مزارع فى القرى الثلاث. ولتحديد عينة البحث تم أخذ نسبة ١٠٪ من شاملة البحث فكانت إجمالي العينة ١٥٠ مزارع موزعة على القرى كما يلي ٨٠ مزارع بقرية دمشير بمركز المنيا، و ٣٠ مزارع بقرية داقوق بمركز سمالوط، و ٤٠ مزارع بقرية أبوان بمركز مطاى وتم اختيار الزراع المبحوثين بطريقة عشوائية منتظمة من واقع كشوف حصر زراع محصول البطاطس لعام ٢٠١٣ بالجمعيات التعاونية الزراعية فى القرى المختارة.

وتم جمع بيانات هذا البحث خلال شهر سبتمبر عام ٢٠١٣ عن طريق استمارة استبيان أعدت لهذا الغرض، واستخدمت التكرارات والنسب المئوية كأدوات إحصائية لعرض بيانات هذا البحث.

وكانت أهم النتائج ما يلى:

- ١- تبين أن غالبية زراع البطاطس بنسبة ٩٣.٣٪ سمعوا عن الزراعة التعاقدية، وكانت أهم مصادر سماعهم هي: الأهل والجيران بنسبة ٦٤.٣٪، والجمعية الزراعية بنسبة ١٥.٧٪.
- ٢- اتضح أن نسبة ٣٩.٣٪ من الزراع يرون بأن الزراعة التعاقدية مهمة لحد ما.
- ٣- تبين أن أهم مزايا الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس هي ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب حيث ذكرها ٩٨.٦٪، وحصول المنتجين على أسعار مناسبة بنسبة ٩٥٪، والحصول على الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة بنسبة ٥٥٪.
- ٤- اتضح أن أهم عيوب التعاقد هي عدم إلتزام المتعاقد برفع السعر فى حالة ارتفاعه فى السوق بنسبة ٥٨.٦٪، ثم الإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين بنسبة ٥٢.٨٪.

- ٥- أشارت النتائج أن نسبة ٩٠.٧% من الزراع يفضلون التعاقد على بيع محصول البطاطس قبل الزراعة.
- ٦- تبين أن جهات التعاقد هى: تاجر الجملة بنسبة ٢١.٤%، ومصانع الشيبسى بنسبة ٢٠%.
- ٧- اتضح أن أهم الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة هى: مد الزراع بالتقاوي الجيدة بنسبة ٨٥.٧%.
- ٨- تبين أن شكل التعاقد مع الشركات أو المصانع يتم من خلال الوسطاء ذكرها بنسبة ٥٢.٩%.
- ٩- أشارت النتائج أن أهم بنود العقد هى: الاتفاق على السعر بنسبة ٩٨.٥%، الاتفاق على كمية المحصول بنسبة ٧٢.٨%.
- ١٠- أشارت النتائج أن آراء الزراع فى الإرشاد التسويقي بأنه غير متواجد بالمرّة حيث أقر عدد من الزارع بنسبة ٦٥.٣% بذلك.
- ١١- أشارت النتائج أن آراء الزراع فى الإرشاد الزراعى بأنه ليس له دور فى تسويق محصولهم بنسبة ٩٢% تقريباً.

المقدمة والمشكلة البحثية

تحتل البطاطس مركزاً هاماً من بين المحاصيل الغذائية فى كثير من دول العالم، كما أنها من ناحية القيمة الغذائية تعتبر البديل الأول لمحاصيل الحبوب فى حل مشكلة الغذاء، وفى مصر يعتبر محصول البطاطس من محاصيل الخضراوات الرئيسية حيث يزرع منه سنوياً حوالى ٢٠٠ ألف فدان تعطى إنتاجية كلية تقدر بحوالى ٢ مليون طن موزعة على العروات الثلاث الصيفية والنبيلية والشتوية، كما تحتل البطاطس فى مصر مركز الصدارة بالنسبة لمحاصيل الخضراوات التصديرية حيث يتم تصديرها إلى بعض الأسواق الأوروبية والعربية من أصناف النيقولا والدايمونت والديتا والإسبونت والكارا والموناليزا وغيرها حيث تدر على البلاد عائداً كبيراً من العملات الصعبة (زراعة وإنتاج البطاطس، ٢٠٠٥) ويرى دليل أعدته منظمة الأغذية والزراعة (٢٠١٢) أن الزراعة التعاقدية أسلوب يمكن أن يسهم فى كل من زيادة دخل المزارعين، ومضاعفة ربحية الجهات الراعية، وتبطين مزايا الزراعة التعاقدية وفقاً للظروف المادية والاجتماعية والسوقية، فالميزة الرئيسية للمزارعين هى أن الجهة الراعية تتعهد بشراء جميع المنتجات ضمن معايير محددة للجودة والكمية، كما يستطيع المزارعون أن يستخدموا اتفاقيات العقود كضمانات مع البنوك لتمويل المدخلات التى يحتاجون إليها. ويوضح دليل المنظمة أن ترتيبات الزراعة التعاقدية تقع فى خمسة نماذج عامة:

- ١- النموذج المركزي: تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج، ويرتبط هذا النموذج بصفة عامة بالتبغ والقطن وقصب السكر والموز والبن والشاي والكافور والمطاط.
- ٢- نموذج المزرعة النواة: حيث تمتلك الجهة الراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التى تقع عادة بالقرب من معمل التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين، ويستخدم هذا النموذج أساساً فى المحاصيل الشجرية إلا أنه يسرى أيضاً على منتجات الألبان.
- ٣- النموذج متعدد الأطراف: ويشمل عادة هيئات وشركات خاصة تشترك مع المزارعين.
- ٤- النموذج غير الرسمي: حيث يبرم المتعهدون الأفراد أو الشركات الصغيرة عقوداً للإنتاج، غير

رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية. ٥- النموذج الوسيط: حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا.

وذكر إسماعيل (٢٠١٢) أن للزراعة التعاقدية عيوب أو مشكلات كنظام إنتاجي، فمن مبرراتها تحقيق كفاءات من خلال إدارة المخاطرة، ولكنها في حد ذاتها تخلق مخاطر خاصة بها في الوقت الذي تقلل مخاطر أخرى، فبالنسبة للمنتجين يؤدي الفشل في تحقيق معايير عقدية إلى فقد في أسعار الأساس في العقد، ومخاطر أخرى خاصة بعدم تجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، ومن جانب المشتري فإن المخاطر الأساسية هو الفشل في تحقيق إمداد ثابت أو فقد الاستلام في التوقيت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة. بالإضافة إلى بعض مشكلات التنسيق مثل تأخير التسليم أو الدفع وتحديد الجودة .. الخ.

كما أوجز الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية (٢٠١٠) مزايا الزراعة التعاقدية فيما يلي: (١) الحصول على مستلزمات الإنتاج والمعلومات والقروض والتكنولوجيا، (٢) الاتفاق على أسعار بيع المحصول مقدما من خلال التعاقد يؤدي إلى طمأننة المزارع في الحصول على حقوقه، (٣) تتيح بعض التعاقدات للمزارع أن ينوع إنتاجه بزراعة محاصيل جديدة لا يمكن زراعتها بدون تسهيلات تسويقية أو تصنيعية، (٤) تتعهد الجهة المتعاقدة بشراء جميع المنتجات الزراعية ضمن معايير محددة الجودة والكمية، (٥) يوفر التعاقد للمزارعين فرص الحصول على مجموعة من الخدمات الفنية والإرشادية والإدارية، (٦) يستطيع المزارعين استخدام اتفاقيات العقود لضمان الحصول على القروض من البنوك التجارية لتمويل المدخلات التي يحتاجون إليها، (٧) تساعد الزراعة الزراع على تعلم الطرق الجديدة لاستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية وتنفيذ التوصيات الفنية الزراعية، (٨) تنظيم عملية نقل المحاصيل الزراعية من أراضي المزارعين.

وكان من أهم ما تضمنته إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، (٢٠٠٩، ص: ٨٢) ما يلي: (١) تطبيق عدد كبير من دول العالم نظم متكاملة للزراعات التعاقدية أفادت كثيراً من المزارعين والمصنعين والمصدرين، (٢) عدم وجود نظام متكامل للزراعة التعاقدية مطبق في مصر في الوقت الراهن، على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجود مثل هذا النظام للحد من معاناة المزارعين خاصة في مجالات التسويق وتطور نظم الإنتاج، وأما فيما يتصل بأهدافها الأساسية فقد تمثلت في: (١) الحد من الفاقد التسويقي وزيادة نسبة المصنع من النواتج الزراعية وزيادة معدلات التصدير، (٢) التنسيق بين قطاع الإنتاج والتسويق وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية في أسواق الداخل والخارج، (٣) زيادة دخول المزارعين.

وعرف Roy الاتفاقات والعقود على أنها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين الفلاحين والمنشآت الأخرى تحدد واحداً أو أكثر من شروط الإنتاج أو التسويق لمنتج زراعي معين (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠١١).

وذكر إسماعيل (٢٠١٢) نقلاً عن Uhl & Kohls أن العقود تنقسم إلى ثلاثة أقسام عريضة تتمثل في: عقود توصيف السوق: تحدد مقاييس النوعية التي تكون مقبولة للمتكامل، وتوضع قيود

خاصة بالسعر وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عموماً عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية والسعر. وعقود تزويد العناصر: في هذا النوع يزود المتكامل الفلاح بعناصر الإنتاج تحت شروط خاصة، وأيضاً يحصل على مساعدة إدارية وإشراف، وتحدد أسعار المنتجات عادة على أساس سعر السوق. وعقود الإدارة وضمان الدخل: وتتضمن هذه النوعية من العقود الجوانب الإنتاجية والتسويقية الخاصة بالنوعين السابقين، فضلاً عن تحويل المخاطر السوقية والسعرية من الفلاحين إلى المتكامل.

والحقيقة أن التعاقد هو عملية مساومة أو مفاوضة بين طرفين غير متساويين هما من الناحية الاقتصادية الأعمال الزراعية ذات القوة الاقتصادية والفلاحين الأضعف، ولكن الفلاحين يمكنهم أن يتعاونون ليكون لهم قوة مساومة لتحقيق شروط عقدية عادلة في النهاية. كما يجب أن يحتوي عقد الإنتاج على ما يلي: تعريف الأطراف، تحديد نوعية وجودة المنتج، تحديد كمية المنتج، تحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح، تحديد الطريقة ويشمل ذلك الوقت والتسليم والتحصيل، تحديد السعر، توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده، تحديد جهة تقريبية تقض بها المنازعات.

وقد توصلت دراسة مي محمد وآخرون (٢٠١١، ص: ٢٥) إلى أن غالبية المبحوثين يرون أن يكون النظام التعاقدى بين الإرشاد مباشرة وبين منظمة للمزارعين ووزارة الزراعة، كما يرون أن تسهيل عملية الأشراف والإرشاد للزراعي المتعاقدين وتنظيم عملية التوريد والتسويق هي من أهم أهداف النظام التعاقدى، كما يفضلون أن يتم التعاقد لأكثر من محصول، وأن يشمل محتوى البرنامج التعاقدى كل المحاصيل المتعاقد عليها مع مشاركة الزراعي في وضع البرنامج التعاقدى، كما اتفق جميع المبحوثين على أن الأشراف والمتابعة لتنفيذ التوصيات الفنية هي أهم التزامات الجهاز الإرشادي في النظام التعاقدى، كما رأوا أن أهم التزام للحكومة تجاه النظام التعاقدى هو السيطرة على أسعار مستلزمات الإنتاج، كما رأي المبحوثين أن تنفيذ التوصيات هو الالتزام الأول للزراعي.

ومن أهم أدوار الإرشاد الزراعي في مجال تسويق الحاصلات البستانية وفقاً لما يراه محروس ووهبه (١٩٩٦، ص: ٩)، وسلام (١٩٩٥، ص: ١٢٥) يتمثل في: تدريب جهاز إرشادي قادر على أن يكون حلقة وصل بين المسترشدين ومراحل العمل التسويقي، تحديد الاحتياجات التسويقية بناءً على دراسات ميدانية، وضع نظام استرشادي متكامل لتوزيع السلع والخدمات، توعية الزراعي بأهمية العناية بجودة المنتج والاهتمام بعمليات التداول، تزويد المزارع بالمجلات والنشرات الإرشادية التي تحتوي على التوصيات الفنية المتعلقة بالتداول الأمثل للحاصلات البستانية، تعليم الزراعي كيفية اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة للتغلب على المخاطر التسويقية.

مشكلة البحث

تحتل البطاطس في مصر مركز الصدارة بالنسبة لمحاصيل الخضراوات التصديرية حيث يتم تصديرها إلى بعض الأسواق العربية والأوروبية، ويعتبر تسويق البطاطس من أهم التحديات التي تواجه الزراعي، وهذا يتطلب تنفيذ نظام الزراعة التعاقدية لما لها من مميزات تشجع المنتجين من الحصول على ضمانات عند تسويق محصولهم، مما يتطلب إجراء هذا البحث للتعرف على آراء الزراعي في نظام

الزراعة التعاقدية حتى يمكن وضع خطط إستراتيجية مستقبلية لتسويق البطاطس، وكذلك تخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية للتوعية ليعمل الإرشاد الزراعي وفقاً لاحتياجات ورغبات المزارعين.

أهداف البحث

يهدف البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- ١- التعرف على مصادر سماع زراع البطاطس عن الزراعة التعاقدية.
- ٢- التعرف على آراء زراع محصول البطاطس في الزراعة التعاقدية وذلك من خلال البنود الآتية: أهمية الزراعة التعاقدية، مزايا التعاقد، عيوب التعاقد، ميعاد التعاقد، جهات التعاقد، شكل التعاقد، الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة، بنود العقد.
- ٣- التعرف على آراء الزراع المبحوثين في الإرشاد التسويقي.
- ٤- التعرف على آراء الزراع في الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي والجمعية التعاونية الزراعية عند الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس.
- ٥- التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية التي تواجه زراع البطاطس.

الطريقة البحثية

منطقة البحث: تم إجراء هذا البحث في محافظة المنيا وهى من المحافظات التي يوجد بها زراعة البطاطس والذي يعد محصول الخضر الرئيسي بالمحافظة حيث الجو الملائم والتربة المناسبة، وتبلغ المساحة المنزرعة منه بالمحافظة ٣٥٥٦٦ فدان عام ٢٠١٣ من إجمالي المساحة المنزرعة بالخضر على مستوى المحافظة وهى ٦٨٣٨٦ فدان يمثل البطاطس نسبة ٥٢٪ من إجمالي مساحة الخضر بالمحافظة (مديرية الزراعة بالمنيا، قسم الإحصاء، ٢٠١٣).

شاملة وعينة البحث: لتحديد شاملة البحث تم اختيار أكبر ثلاث مراكز في زراعة البطاطس وهما مركز المنيا وتبلغ المساحة المنزرعة بالبطاطس فيه ٨٦٣٧ فدان، ومركز سمالوط والذي تقدر المساحة المنزرعة بالبطاطس فيه ٩٢٣٣ فدان، ومركز مطاى وتبلغ المساحة المنزرعة بالبطاطس فيه ١٢٢١٧ فدان، ومن كل مركز تم اختيار أكبر قرية في زراعة البطاطس فكانت هذه القرى هي قرية دمشير بمركز المنيا حيث كان إجمالي عدد مزارعي البطاطس بها ٨٠٠ مزارع، وقرية داقوف بمركز سمالوط حيث كان إجمالي عدد مزارعي البطاطس بها ٣٠٠ مزارع، وقرية أبوان بمركز مطاى حيث كان إجمالي عدد مزارعي البطاطس بها ٤٠٠ مزارع، وبالتالي أصبحت شاملة زراع البطاطس ١٥٠٠ مزارع بالقرى الثلاثة المختارة (أقسام الإحصاء، بالإدارات الزراعية، ٢٠١٣).

ولتحديد عينة البحث تم أخذ نسبة ١٠٪ من شاملة البحث فكانت إجمالي العينة ١٥٠ مزارع موزعة على القرى كما يلي ٨٠ مزارع بقرية دمشير بمركز المنيا، و ٣٠ مزارع بقرية داقوف بمركز سمالوط، و ٤٠ مزارع بقرية أبوان بمركز مطاى وتم اختيار الزراع المبحوثين بطريقة عشوائية منتظمة من واقع كشوف حصر زراع محصول البطاطس لعام ٢٠١٣ بالجمعيات التعاونية الزراعية في القرى المختارة.

وقد تم جمع بيانات هذا البحث خلال شهر سبتمبر عام ٢٠١٣ عن طريق استمارة استبيان أعدت لهذا الغرض واشتملت الاستمارة على عدد من الأسئلة التى تحقق أهداف البحث، وقد استخدمت التكرارات والنسب المئوية كأدوات إحصائية فى عرض وتفسير نتائج البحث.

المفاهيم الإجرائية

١- رأى زراع البطاطس فى الزراعة التعاقدية: يقصد بها فى هذا البحث وجهة نظر الزراع فى الزراعة التعاقدية، أو ما يعتقدونه ويرونه صحيحا فى نظام الزراعة التعاقدية.

٢- الزراعة التعاقدية: يقصد بها فى هذا البحث بأنها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة تجرى بين زراع البطاطس، وبين تجار الجملة أو الشركات أو أي متعاقد آخر يحدد فيه شرط من شروط الإنتاج والتسويق.

المعالجة الكمية للبيانات

١- مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية: تم قياسه بسؤال المبحوث اذا كان قد سمع عن الزراعة التعاقدية أم لا، ثم طلب من المبحوث الذي سمع عنها مصدر السماع، وتم حصر التكرارات التي ذكرها المبحوثين، وتم ترتيبها تنازليا وفقا لذلك.

ب- رأى المبحوثين فى الزراعة التعاقدية: وتم قياسه من خلال البنود الآتية:

١- أهمية الزراعة التعاقدية: تم قياسه بسؤال المبحوث عن رأيه فى أهمية الزراعة التعاقدية، على أن تكون استجابته إما مهمة أو مهمة لحد ما أو غير مهمة ثم حصر استجابات المبحوثين لكل فئة من فئات الاستجابات الثلاثة.

٢- مزايا التعاقد: تم قياسه بعرض عدد من المزايا التي يتميز بها نظام الزراعة التعاقدية، وبسؤال المزارع عن رأيه فيها بالموافقة أو عدم الموافقة، ثم جمعت التكرارات لكل منها.

٣- عيوب التعاقد: تم قياسه بعرض عدد من العيوب التي قد توجد فى نظام الزراعة التعاقدية، وبسؤال المزارع عن رأيه فيها بالموافقة أو عدم الموافقة، ثم جمعت التكرارات لكل منها.

٤- ميعاد التعاقد: تم قياسه بسؤال المبحوث عن رأيه فى الميعاد الذى يتم التعاقد فيه، وبسؤال المبحوث عن ثلاثة مواعيد يتم التعاقد فيها هي: التعاقد قبل زراعة المحصول، التعاقد بعد نضج المحصول وقبل الحصاد، التعاقد بعد الحصاد ثم حصر استجابات المبحوثين لكل فئة من فئات الاستجابات الثلاثة.

٥- جهات التعاقد: وتم قياسه بسؤال المبحوث عن الجهات التي يتم التعاقد معها على شراء المحصول ثم جمعت التكرارات لكل جهة.

٦- الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة: تم قياسه بسؤال المبحوث عن ما هي الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة، ثم جمعت التكرارات لكل جهة.

٧- شكل التعاقد: تم قياسه بسؤال المبحوث عن شكل التعاقد الذي يتم بينه وبين الجهات التي يتم التعاقد معها على شراء المحصول، ثم جمعت التكرارات لكل جهة.

٨- بنود العقد: تم قياسه بسؤال المبحوث عن البنود التي يتضمنها العقد، ثم جمعت التكرارات لكل بند.

ج- رأى الزراع فى الإرشاد التسويقي: تم قياسه بسؤال المبحوث عن رأيه فى الإرشاد التسويقي عما اذا كان متواجد أو فعال أو ضروري ثم جمعت التكرارات لكل استجابة.

د- دور الإرشاد الزراعي: تم قياسه بسؤال المبحوث عن رأيه في الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي والجمعية الزراعية في الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس حالياً وفي المستقبل.

النتائج ومناقشتها

أولاً: مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية:

١- السماع عن الزراعة التعاقدية: اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (١) أن الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٩٣.٣٪، وأن الزراع المبحوثين الذين لم يسمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٦.٧٪.

جدول (١) توزيع المبحوثين وفقاً لسماعهم عن الزراعة التعاقدية

م	الزراع	التكرار	٪
١	سمع	١٤٠	٩٣.٣
٢	لم يسمع	١٠	٦.٧
الإجمالي			١٠٠

ويعنى ذلك أن غالبية الزراع المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، بينما كانت هناك نسبة بسيطة من الزراع المبحوثين لم يسمعوا عن الزراعة التعاقدية.

٢- مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية: أظهرت النتائج الواردة بالجدول رقم (٢) أن مصادر سماع الزراع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية جاءت مرتبةً تنازلياً كما يلي: الأهل والجيران بنسبة ٦٤.٣٪، والجمعية الزراعية بنسبة ١٥.٧٪، وجاء التجار بنسبة ١١.٤٪، وأخيراً جاءت جمعية تسويق الخضار بنسبة ٨.٦٪، كما اتضح من النتائج أن نسبة ١٠٠٪ من الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يعرفونها وأن اختلف تعريف بعضهم لها.

جدول (٢) توزيع المبحوثين وفقاً لمصادر سماعهم عن الزراعة التعاقدية

م	المصدر	التكرار	٪
١	الأهل والجيران	٩٠	٦٤.٣
٢	الجمعية الزراعية	٢٢	١٥.٧
٣	التجار	١٦	١١.٤
٤	جمعية تسويق الخضار	١٢	٨.٦
الإجمالي			١٤٠

وعليه يمكن القول أن هناك مصادر معلومات دائمة يلجأ إليها المبحوثين كمصدر سماع عن الزراعة التعاقدية، وتتمثل في الأهل والجيران كمصدر أول للمعلومات، وكذلك والجمعية الزراعية كمصدر ثاني للسماع. وبناء عليه يمكن القول أن هناك ثقة في أقرنائهم من الزراع المجاورين أو أقربائهم والذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، إضافة إلى سهولة الاتصال والتواصل مع هذين

المصدرين فى توقيتات متباينة، ويتطلب ذلك زيادة الجهود الإرشادية حتى يكون الإرشاد الزراعى مصدر للسمع عن الزراعة التعاقدية.

ثانياً: رأى زراع محصول البطاطس المبحوثين فى الزراعة التعاقدية:

١- رأى زراع محصول البطاطس فى أهمية الزراعة التعاقدية: أشارت النتائج الواردة بالجدول رقم (٣) أن عدد من الزراع المبحوثين بنسبة قدرها ٣٥.٧% أقرؤ بأن الزراعة التعاقدية مهمة، بينما ذكرت نسبة ٣٩.٣% من الزراع بأن الزراعة التعاقدية مهمة لحد ما، فى حين أشار نسبة ٢٥% منهم بأن الزراعة التعاقدية غير مهمة.

جدول رقم (٣) رأى المبحوثين زراع البطاطس فى الزراعة التعاقدية

م	درجة الأهمية	التكرار	%
١	مهمة	٥٠	٣٥.٧
٢	مهمة لحد ما	٥٥	٣٩.٣
٣	غير مهمة	٣٥	٢٥
الإجمالي			١٠٠

٢- رأى زراع محصول البطاطس فى مزايا التعاقد: تبين من النتائج الواردة بالجدول رقم (٤) أن أهم مزايا التعاقد بالنسبة للزراع جاءت مرتبة تنازلياً كما يلى: ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب فقد ذكرها الزراع بنسبة ٩٨.٦%، وحصول المنتجين على أسعار مناسبة طبقاً للوزن والموصفات المختلفة بنسبة ٩٥%، فى حين جاءت ميزة الحصول على الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة بنسبة ٥٥%، وأخيراً ضمان حصول الطرفين على حقوقهم بنسبة ٢.٨%.

جدول رقم (٤) رأى المبحوثين زراع البطاطس فى مزايا الزراعة التعاقدية

م	أهم مزايا الزراعة التعاقدية	التكرار	%
١	ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب	١٣٨	٩٨.٦
٢	الحصول على أسعار مناسبة	١٣٣	٩٥
٣	الحصول على الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة	٧٧	٥٥
٤	ضمان حصول الطرفين على حقوقهم	٤	٢.٨

تم حساب النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية البالغ عددهم

١٤٠ مزارع

٣- رأى زراع محصول البطاطس فى عيوب التعاقد: اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (٥) أن أهم العيوب التى ذكرها الزراع المبحوثين للزراعة التعاقدية جاءت مرتبة تنازلياً كما يلى: عدم إلزام المتعاقد برفع السعر فى حالة ارتفاعه فى السوق بنسبة ٥٨.٦%، ثم الإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين بنسبة ٥٢.٨%، بينما جاء تحديد سعر غير مجزى للمنتج بنسبة ٤٦.٤%، فى حين جاء الفرز الجائر للمحصول يفقد جزء كبير منه بنسبة ٣٣.٦%، ثم جاء تأخر تسليم التقاوي عن ميعاد الزراعة بنسبة

٢٤.٣٪، وأخيراً ذكرت نسبة ٢٤.٣٪ تأخر تسليم المنتج في الموعد المحدد نتيجة لأي سبب من الأسباب كالإصابة بالأمراض والحشرات أو تعرض المحصول إلى عوامل جوية غير مناسبة مما يؤدي إلى عدم الوفاء بما تم الاتفاق عليه، ارتفاع أسعار التقاوي التي تقدمها الجهات المتعاقدة ١٨.٦٪، إنهاء العقد نتيجة عدم مطابقة المحصول للمواصفات المتعاقد عليها وبيعه بسعر أقل بنسبة ١٥.٤٪، تأخر صرف بعض المستحقات المالية من الجهة المتعاقدة حيث ذكر ذلك نسبة ٩.٢٪، ثم جاء عدم إعطاء صورة من العقد للمزارع بنسبة ٦.٤٪، وأخيراً جاء عدم التعاقد في المساحات الصغيرة بنسبة ٦.٤٪.

جدول رقم (٥) رأى المبحوثين زراع البطاطس في عيوب الزراعة التعاقدية

م	أهم عيوب الزراعة التعاقدية	التكرار	%
١	عدم التزام المتعاقد برفع السعر في حالة ارتفاع السعر	٨٢	٥٨.٦
٢	الإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين	٧٤	٥٢.٨
٣	تحديد سعر غير مجزى للمنتج	٦٥	٤٦.٤
٤	الفرز الجائر للمحصول يفقد جزء كبير منه	٤٧	٣٣.٦
٥	تأخر تسليم التقاوي عن ميعاد الزراعة	٣٤	٢٤.٣
٦	تأخر تسليم المنتج في الموعد المحدد نتيجة لأي سبب	٣٤	٢٤.٣
٧	ارتفاع أسعار التقاوي التي تقدمها الجهات المتعاقدة	٢٦	١٨.٦
٨	إنهاء العقد نتيجة عدم مطابقة المحصول للمواصفات	٢١	١٥.٤
٩	تأخر صرف بعض المستحقات المالية من الجهة المتعاقدة	١٣	٩.٢
١٠	عدم إعطاء صورة من العقد للمزارع	٩	٦.٤
١١	عدم التعاقد مع المساحات الصغيرة	٩	٦.٤

احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية البالغ عددهم ١٤٠ مزارع

٤- رأى زراع محصول البطاطس في ميعاد التعاقد: أشارت النتائج الواردة بالجدول رقم (٦) أن من يفضلون التعاقد على بيع محصول البطاطس من الزراع المبحوثين قبل الزراعة كانت نسبتهم ٩٠.٧٪، وأن نسبة ٧.٩٪ من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد على بيع محصول البطاطس بعد نضج المحصول وقبل الجمع، بينما أشار عدد من الزراع المبحوثين بنسبة ١.٤٪ أنهم لا يتعاقدون على بيع محصولهم إلا بعد جمع المحصول.

جدول رقم (٦) رأى المبحوثين زراع البطاطس في ميعاد التعاقد

م	ميعاد التعاقد	التكرار	%
١	قبل زراعة البطاطس	١٢٧	٩٠.٧
٢	بعد نضج المحصول وقبل الجمع	١١	٧.٩
٣	بعد الجمع	٢	١.٤
	الإجمالي	١٤٠	١٠٠

٥- رأى زراع محصول البطاطس فى جهات التعاقد: أظهرت النتائج الواردة بالجدول رقم (٧) أن الجهات التى تم التعاقد معها فى السنوات السابقة من الزراع المبحوثين مرتبة تنازلياً كما يلى: تاجر الجملة بنسبة ٢١.٤% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، ومصانع الشيبسى بنسبة ٢٠%، وشركات التصدير بنسبة ١٨.٦%، والهيئة الإنجيلية بنسبة ١٥.٧% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، والشركات الزراعية المحلية بنسبة ١٣.٦%، وأخيراً جاءت هيئة كير بنسبة ١٠.٧% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية.

جدول رقم (٧) رأى المبحوثين زراع البطاطس فى الجهات التى تم التعاقد معها

م	الجهة	التكرار	%
١	تاجر الجملة	٣٠	٢١.٤
٢	مصانع الشيبسى	٢٨	٢٠
٣	شركات التصدير	٢٦	١٨.٦
٤	الهيئة الإنجيلية	٢٢	١٥.٧
٥	الشركات الزراعية المحلية	١٩	١٣.٦
٦	هيئة كير	١٥	١٠.٧
	الإجمالي	١٤٠	١٠٠

٦- رأى زراع محصول البطاطس فى الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة: اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (٨) أن الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة للمزارعين تم ترتيبها تنازلياً كما يلى: مد الزراع بالتقاوى الجيدة ذكر هذه الخدمة الزارع الذين سبق لهم التعاقد بنسبة ٨٥.٧%، مد الزراع بمبالغ مالية نقداً ذكر هذه الخدمة عدد من الزارع بنسبة ٣٥.٧% من إجمالي الزراع الذين سبق لهم التعاقد، وذكر عدد من الزارع بنسبة ٢٧.٨% أن الجهات المتعاقدة تمدهم بالأسمدة الكيماوية، بينما ذكر عدد من الزارع بنسبة ٢٦.٤% أن الجهات المتعاقدة تساهم فى الإشراف على جميع العمليات الإنتاجية، بينما جاءت نسبة ٦.٤% والذين ذكروا أن الجهات المتعاقدة تمد الزراع بالمبيدات اللازمة لمكافحة الآفات والأمراض، وأخيراً جاءت خدمة مد الزراع بالعبوات اللازمة حيث ذكر هذه الخدمة نسبة ٦.٤% من الزراع.

جدول رقم (٨) رأى المبحوثين زراع البطاطس فى الخدمات التى قدمتها الجهات المتعاقدة

م	الخدمات	التكرار	%
١	مد الزراع بالتقاوى الجيدة	١٢٠	٨٥.٧
٢	مد الزراع بمبالغ مالية نقداً تخصم من المحصول	٥٠	٣٥.٧
٣	مد الزراع بالأسمدة الكيماوية	٣٩	٢٧.٨
٤	الإشراف على جميع العمليات الإنتاجية	٣٧	٢٦.٤
٥	مد الزراع بالمبيدات اللازمة لمكافحة الآفات والأمراض	٩	٦.٤
٦	مد الزراع بالعبوات اللازمة	٩	٦.٤

احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية البالغ عددهم ١٤٠ مزارع

٧- رأى زراع محصول البطاطس في شكل التعاقد: أشارت النتائج الواردة بالجدول رقم (٩) أن الذين ذكروا أن التعاقدات مع الشركات الزراعية المحلية أو المصانع فكان بنسبة ٥٢.٩% يتم من خلال الوسطاء وأحياناً لم يفى الوسطاء بتعهداتهم، وبالنسبة إلى التعاقدات مع تاجر الجملة كانت في شكل شفهي مع حصول التاجر على وصل أمانة على المزارع لحين توصيل ناتج المحصول حيث كانت نسبتهم ٣٠.٧%، وبالنسبة لشركات التصدير فقد ذكر عدد من المبحوثين بنسبة ١٦.٤% من إجمالي الزراع وكان معظمهم من كبار الزراع قالوا أن التعاقد كان يتم في شكل عقد مكتوب.

جدول رقم (٩) رأى المبحوثين زراع البطاطس في أشكال التعاقدات التي تمت بينهم

وبين الجهات المتعاقدة

م	أشكال التعاقدات	الجهة المتعاقدة	التكرار	%
١	وسطاء	الشركات المحلية والمصانع	٧٤	٥٢.٩
٢	شفهي	تاجر الجملة	٤٣	٣٠.٧
٣	مكتوب	شركات تصدير	٢٣	١٦.٤
	الإجمالي		١٤٠	١٠٠

٨- رأى زراع محصول البطاطس في بنود العقد: أظهرت النتائج الواردة بالجدول (١٠) البنود التي تضمنها العقد والتي ذكرها الزراع المبحوثين هي كما يلي: الاتفاق على السعر ذكر هذا البند نسبة ٩٨.٥%، الاتفاق على كمية المحصول ذكر هذا البند نسبة ٧٢.٨%، تحديد ميعاد تسليم المحصول ٦٠%، الاتفاق على صنف معين ذكر هذا البند نسبة ٤٩.٢%، وجود شرط جزائي ذكر هذا البند نسبة ٣٥.٧%.

جدول رقم (١٠) رأى المبحوثين زراع البطاطس في البنود التي تضمنها العقد

م	البنود	التكرار	%
١	الاتفاق على السعر	١٣٨	٩٨.٥
٢	الاتفاق على كمية المحصول	١٠٢	٧٢.٨
٣	تحديد ميعاد تسليم المحصول	٨٤	٦٠
٤	الاتفاق على الصنف	٦٩	٤٩.٢
٥	وجود شرط جزائي	٥٠	٣٥.٧

احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية البالغ عددهم ١٤٠ مزارع

ثالثاً: رأى الزراع في الإرشاد التسويقي: أوضحت النتائج الواردة بالجدول رقم (١١) رأى المبحوثين في الإرشاد التسويقي عموماً حيث أقر عدد من الزارع بنسبة ٦٥.٣% بأنه غير متواجد بالمرّة، بينما ذكر عدد آخر من الزارع بنسبة ٢٨% بأن دوره غير فعال، وأن نسبة ٦.٧% أقرّوا بأنه غير ضروري.

جدول (١١) رأى المبحوثين زراعي البطاطس في الإرشاد التسويقي

م	آراء الزراعي	التكرار	%
١	غير متواجد	٩٨	٦٥.٣
٢	غير فعال	٤٢	٢٨
٣	غير ضروري	١٠	٦.٧
الإجمالي		١٥٠	١٠٠

رابعاً: آراء الزراعي في الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي والجمعية التعاونية الزراعية عند الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس:

١- دور الإرشاد الزراعي: أوضحت النتائج الواردة بالجدول (١٢) أن عدد الذين أقرروا بأن الإرشاد الزراعي له دور في تسويق محصولهم كانت نسبتهم ٨% من المبحوثين، وأن الزراعي الذين أقرروا بأن الإرشاد الزراعي ليس له دور في تسويق محصولهم كانت نسبتهم ٩٢% من المبحوثين،

جدول رقم (١٢) رأى المبحوثين في قيام الإرشاد الزراعي بدور في تسويق البطاطس

م	رأى المبحوثين	التكرار	%
١	له دور	١٢	٨
٢	ليس له دور	١٣٨	٩٢
الاجمالي		١٥٠	١٠٠

كما أوضحت النتائج الواردة بالجدول (١٣) الأدوار التي يقوم بها الإرشاد الزراعي حيث تم ترتيبها تنازلياً كما يلي: تقديم التوصيات الفنية المناسبة لخدمة المحصول حيث ذكر ذلك المبحوثين بنسبة ٩١.٧%، توجيه الزراعي نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد معها جاء ذلك بنسبة ٨٣.٣%، تعريف الزراعي أحياناً بسعر البيع حيث ذكر ذلك بنسبة ٦٦.٧%، تعريف الجهات المتعاقد بأفضل الزراعي في المنطقة للتعاقد معهم حيث ذكر ذلك الزراعي بنسبة ٥٨.٣%.

جدول رقم (١٣) رأى المبحوثين في الدور الذي يقوم به الإرشاد الزراعي في تسويق البطاطس

م	دور الإرشاد الزراعي في تسويق محصول البطاطس	التكرار	%
١	تقديم التوصيات الفنية المناسبة لخدمة المحصول	١١	٩١.٧
٢	توجيه الزراعي نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد	١٠	٨٣.٣
٣	تعريف الزراعي أحياناً بسعر البيع	٨	٦٦.٧
٤	تعريف الجهات المتعاقد بأفضل الزراعي في المنطقة للتعاقد	٧	٥٨.٣

تم حساب % على أساس عدد الزراعي الذين أقرروا بأن الإرشاد الزراعي له دور وهم ١٢ مزارع

كما أتضح من النتائج الواردة بالجدول (١٤) أن الزراعي الذين أقرروا بأن الإرشاد الزراعي ليس له دور في تسويق محصولهم كانت نسبتهم ٩٢% من المبحوثين، وإنهم ينتظرون منه أن يقدم لهم أدواراً تتمثل في: توعية الزراعي بجميع العمليات الإنتاجية والتسويقية للمحصول فقد ذكر ذلك عدد من الزراعي

بنسبة ٤٧.٨٪، والإشراف على بنود العقد بين المزارع والجهة المتعاقدة فقد ذكر نسبة ٣٢.٦٪ من المبحوثين، توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة فقد ذكر نسبة ١٤.٥٪ من المبحوثين، وأن يقوم بدور الوسيط لضمان التسويق بسعر مناسب فقد ذكر نسبة ٧.٩٪ من المزارع، في حين جاء توجيه المزارع نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد بنسبة ٥.٨٪.

جدول رقم (١٤) رأى المبحوثين في الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي

في تسويق البطاطس

م	الدور الذي يمكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي	التكرار	٪
١	توعية المزارع بجميع العمليات الإنتاجية والتسويقية للمحصول	٦٦	٤٧.٨
٢	الإشراف على بنود العقد بين المزارع والجهة المتعاقدة	٤٥	٣٢.٦
٣	توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة	٢٠	١٤.٥
٤	يقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول بسعر مناسب	١١	٧.٩
٤	توجيه المزارع نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد	٨	٥.٨

تم حساب ٪ على أساس عدد المزارع الذين أقرروا بأن الإرشاد الزراعي ليس له دور وهم ١٣٨ مزارع

٢- آراء المزارع في الدور الذي يمكن أن تقوم به الجمعية التعاونية الزراعية عند الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس: اتضح من النتائج الواردة بالجدول (١٥) أن عدد المزارع المبحوثين الذين لا يستفيدون من الجمعية التعاونية الزراعية في تسويق محصولهم كانت نسبتهم ١٠٠٪، بينما كانوا ينتظرون من الجمعية التعاونية الزراعية أن تقدم لهم أدواراً تم ترتيبها تنازلياً حسب ما ذكره المزارع المبحوثين كما يلي: ذكر عدد من المزارع بنسبة ٧٧.٣٪ أن تقوم الجمعية التعاونية الزراعية بتوفير مستلزمات الإنتاج وخاصة بالآجل لحين جمع المحصول، في حين ذكرت نسبة ٤٨٪ أن يتم تسويق المحصول عن طريق الجمعية التعاونية الزراعية، كما ذكر عدد آخر من المبحوثين أن تقوم الجمعية التعاونية الزراعية بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول بنسبة ٣٢٪، وذكر عدد من المزارع بنسبة ١٧.٣٪ الإشراف على العمليات الإنتاجية والتسويقية من قبل الجمعية التعاونية الزراعية، بينما ذكرت نسبة ١٤.٧٪ أن تقوم بضمان تحديد سعر مناسب لبيع المحصول، في حين ذكر نسبة ١٣.٣٪ أن تقوم بتوفير الآلات الزراعية بأنواعها، كما ذكر عدد من المزارع بنسبة ٤٪ أن تقوم الجمعية التعاونية الزراعية بتقديم المعلومات الإرشادية اللازمة لإنتاج وتسويق المحصول، في حين ذكر عدد من المزارع تقديم سلف للمزارع بنسبة ٢.٧٪، وأخيراً أقر عدد من المزارع بنسبة ٢.٧٪ أن تقوم الجمعية بتوجيه المزارع نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد معها.

جدول (١٥) رأى المبحوثين زراع البطاطس في الدور الذى يمكن أن تقوم به الجمعية التعاونية الزراعية عند الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس

م	الدور الذى يمكن أن تقوم به الجمعية التعاونية الزراعية	التكرار	%
١	توفير مستلزمات الإنتاج وخاصة بالأجل لحين جمع المحصول	١١٦	٧٧.٣
٢	أن يتم تسويق المحصول عن طريق الجمعية الزراعية	٧٢	٤٨
٣	تقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول	٤٨	٣٢
٤	الإشراف على العمليات الإنتاجية والتسويقية من قبل الجمعية	٢٦	١٧.٣
٥	ضمان تحديد سعر مناسب لبيع المحصول	٢٢	١٤.٧
٦	توفير الآلات الزراعية بأنواعها	٢٠	١٣.٣
٧	تقديم المعلومات الإرشادية اللازمة لإنتاج وتسويق المحصول	٦	٤
٨	المساعدة في تقديم سلف للزراع	٤	٢.٧
٩	توجيه الزراع نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد معها	٤	٢.٧

المجموع لا يساوى ١٠٠٪ لأنه سمح لكل مبحوث بذكر أكثر من سبب

خامساً: مشكلات الزراعة التعاقدية التي ذكرها زراع البطاطس: أظهرت النتائج الواردة بالجدول (١٦) مشكلات الزراعة التعاقدية التي ذكرها زراع البطاطس والتي تم ترتيبها تنازلياً كما يلي: عدم وجود جمعيات تعاونية تسويقية بنسبة ٧٢.٨٪، عدم وجود نظام معروف للزراعة التعاقدية بنسبة ٥٨.٦٪، الاختلاف على السعر بنسبة ٥٥٪، عدم الالتزام بكمية المحصول المتفق عليها بنسبة ٥٢.٩٪، عدم الالتزام بميعاد تسليم المحصول بنسبة ٤٩.٢٪، عدم وجود دور للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية بنسبة ٣٥.٧٪.

جدول رقم (١٦) مشكلات الزراعة التعاقدية التي ذكرها زراع البطاطس

م	مشكلات الزراعة التعاقدية	التكرار	%
١	عدم وجود جمعيات تعاونية تسويقية	١٠٢	٧٢.٨
٢	عدم وجود نظام معروف للزراعة التعاقدية	٨٢	٥٨.٦
٣	الاختلاف على السعر	٧٧	٥٥
٤	عدم الالتزام بكمية المحصول المتفق عليها	٧٤	٥٢.٩
٥	عدم الالتزام بميعاد تسليم المحصول	٦٩	٤٩.٢
٦	عدم وجود دور للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية	٥٠	٣٥.٧

احتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية البالغ عددهم ١٤٠ مزارع

توصيات البحث: بناء على النتائج البحثية السابقة تم صياغة التوصيات التالية:

- ١- تنشيط دور جهاز الإرشاد التسويقي لضمان التسويق بطريقة علمية سليمة.
- ٢- تنفيذ برامج إرشادية عن الزراعة التعاقدية في البطاطس على أساس احتياجات ورغبات الزراع.
- ٣- ضرورة تنظيم دورات وندوات واجتماعات إرشادية عن الزراعة التعاقدية خاصة في البطاطس.
- ٤- توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة للزراع خاصة عن طريق الجمعيات التعاونية الزراعية.

المراجع

١-إسماعيل، صبحي محمد، أهمية الاتفاقات والعقود في استقرار الأسواق، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الملك سعود.

Online available at:

Faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.doc.visited in 6/1/2013

٢-الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، مارس ٢٠١٠

Online available at:

<http://www.alhramonline.org.eg/communtty.aspx?serical=182185>. visited in 1/6/2013

٣-المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دليل المنظمة العربية للتنمية الزراعية، الزراعة التعاقدية من اجل النمو

Online available at: <http://www.fao.org/ag/ar.ag21@fao.org>. visited in 1/6/2013

٤-أقسام الإحصاء، بالإدارات الزراعية بمركز المنيا، وسمالوط، ومطاي، بيانات غير منشورة، ٢٠١٣

٥-سلام، محمد شفيق، دور الإرشاد الزراعي فى رفع الكفاءة التسويقية للمنتجات الزراعية، دليل منهجية العمل الإرشادي للمرشدين الزراعيين، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة، ومنظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، الجيزة، ١٩٩٥

٦-زراعة وإنتاج البطاطس، نشرة إرشادية رقم ٩٤٠، الإدارة المركزية للإرشاد الزراعي، وزارة الزراعة، الجيزة، ٢٠٠٥

٧-وهبه، أحمد جمال الدين، محروس، فوزي نعيم، دور الإرشاد الزراعي في مجالات الثقافة السكانية- صيانة البيئة- التسويق الزراعي، مجلد مؤتمر إستراتيجية العمل الإرشادي التعاوني فى ظل سياسة التحرر الإقتصادي، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المركز المصري الدولي للزراعة، الدقى، ١٩٩٦

٨-مصلحة الزراعة، منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين.

Online available at: <http://www.fao.org/ag/ar>.visited in 1/6/2013

٩-محمد، مى سعد زغلول، حسنين، مجدي أنور، الصاوي، نوران محمد، إمكانية استخدام مدخل الزراعة التعاقدية مع الزراع المصريين من وجهة نظر خبراء الإرشاد الزراعي، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد الخامس عشر، العدد الرابع، ٢٠١١

١٠-مديرية الزراعة بالمنيا - قسم الإحصاء - بيانات غير منشورة - ٢٠١٣.

١١-مديرية الزراعة بالمنيا - قسم البساتين- بيانات غير منشورة - ٢٠١٣.

١٢-وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، ٢٠٠٩

OPINIONS OF POTATOES CROP GROWERS IN THE CONTRACT FARMING IN SOME OF MINIA GOVERNORATE VILLAGES

MOHAMED ABD ALLAH EMBARAK

Agricultural Extension and Rural Development Research Institute, ARC, Giza, Egypt.

(Manuscript received 23 September 2014)

Abstract

This study aimed at identifying growers sources of hearing about potatoes crop contract farming and their opinions concerning its importance, advantages and disadvantages, contractors, the services provided to growers, way of contracting, contract items and identifying their opinions toward the marketing Extension, and identifying the role which the marketing extension can play in contract farming.

The research was conducted in Minia Governorate. The largest three administrative districts, in terms of the area cultivated with potatoes, were selected. The largest village, in each district was selected and thus the became population 1500 farmers. A random sample of 150 potatoes crop farmers representing 10 % of growers, were selected from the three villages as follows: 80 farmers in Damsher village in Minia, 30 farmers in Dakof Village in Samalut, 40 farmers in Abwan Village in Mattai. The farmers were randomly selected from a regular reality records inventory of potatoes farmers for 2013 in the agricultural associations in the selected villages. Data of this research were collected during September 2013 through a questionnaire form designed for achieving the research objectives. Frequencies and percentages were used for data and results presentation.

The most important findings are:

- 1-93.3% of potatoes growers, heard about contract farming, the most important sources of hearing are family and neighbors 64.3% and the agricultural associations with 15.7%. 2-39.3% of respondents believe that contract farming is somewhat important.
- 3-The main advantages of contract farming of Potatoes are to ensure the crop marketing with good price 98.6%, and giving the producers good prices of 95% and the services introduced by the contracted 55%.
- 4-The main disadvantages of contracting are the non-compliance of the contracted of rising the price in case of rising in market 58.6%, and non-executing of contract items from the two sides with 52.8%
- 5-The results showed that 90.7% of growers prefer to sell the crop before growing.
- 6-It is showed that contractors are : wholesaler with 21.4% ,and Chips factories with 20%
- 7-It was clear that services of contractors are : providing growers with good seeds 58.7%
- 8-The way of contracting is made through the middle people is 52.9%
- 9-The most important items are : agreeing on price 98.5%, and agreeing on quantity of crop with 72.8%.
- 10-The results showed that growers' opinions about the marketing extension the it doesn't exist as 65.3% of them agreed on that.
- 11-The results showed that growers' opinions about the agricultural extension that it has no role in marketing their crop with 92%.