

POTATO FARMERS PERCEPTION TO DIMENSIONS OF CONTRACT FARMING AND PROSPECTS OF AGRICULTURAL EXTENSION WORK THEREIN IN SOME VILLAGES, BELKAS DISTRICT, DAKAHLIA GOVERNORATE

Shalaby, Asmaa H.

Agricultural Extension & Rural Development Research Institute, ARC

إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتقيات العمل الإرشادي الزراعي
فيها ببعض قرى مركز بلقاس محافظة الدقهلية
أسماء حامد شلبي
معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية - مركز البحوث الزراعية

المستخلص

استهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف على إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتقيات العمل الإرشادي الزراعي فيها بمركز بلقاس - محافظة الدقهلية ، وهو ما يمكن تحقيقه من خلال الأهداف الفرعية التالية: (١) التعرف على سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية ، ومصادر هذا السماع ، (٢) التعرف على مستوى إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لأبعادها ، (٣) التعرف على آراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه لهم ، (٤) التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها ومقترحاتهم لحلها ، (٥) التعرف على مرتقيات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها. وتم جمع بيانات هذا البحث عن طريق الاستبيان بالمقابلة الشخصية من عينة عشوائية منتظمة بلغ قوامها ١٥٠ مبحوثاً يمثلون ٢٠% من إجمالي زراع البطاطس في ثلاث قرى هي بسنديلة ، ودملاش ، والدمائرة بمركز بلقاس محافظة الدقهلية (تم إختيار المركز والقرى وفقاً لمعيار المساحة المنزرعة بالبطاطس) واستخدمت التكرارات والنسب المئوية لعرض بيانات هذا البحث.

وتلخصت أهم النتائج فيما يلي:

- ٥٤% من المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ، وكان أهم مصادر سماعهم الجمعية التعاونية الزراعية والإرشاد الزراعي ، الجيران والأصدقاء ، تجار الجملة ، والبرامج التليفزيونية.
- ١٨.٥% فقط من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية قد تعاقدوا لتسويق محصولهم.
- ٥٤% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية مستوى إدراكهم لأبعاد الزراعة التعاقدية منخفض.
- أكثر من ٥٠% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية رأوا أن الزراعة التعاقدية يمكن أن توفر لهم التقاوى ، والأسمدة ، والمبيدات ، في مجال مستلزمات الإنتاج وأن تشتري منهم المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية في مجال التسويق ، وأن تقدم لهم سلف نقدية بعد توقيع العقد في مجال التمويل.
- وكانت أهم مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها: هو تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام المحصول أو دفع ثمنه ، وعدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أى خسائر حتى لو كانت مسنولة عنها بصورة جزئية. وكانت أهم مقترحاتهم ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد ، وضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده.
- الدور الذي يرغب المبحوثين من الإرشاد الزراعي أن يؤديه إليهم هو القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها ، ووضع حد أدنى لسعر المحصول ، ودعم مستلزمات الإنتاج ، وإنشاء جمعية لمنتجات البطاطس بالقرية ، وتفعيل دور الإرشاد الزراعي (المشورة الفنية).

المقدمة والمشكلة البحثية

تعتبر الزراعة إحدى الدعائم الرئيسية للاقتصاد القومي في الدول النامية بشكل عام ، ولقطاع السكان الريفيين بشكل خاص ، حيث تسهم إسهاماً فعالاً في تحقيق رفاهية المجتمع وتقدمه ، وتأتي أهمية هذا القطاع من كونه الصناعة الرئيسية التي تمد كافة القطاعات الأخرى بمستلزماتها الأولية ، واحتياجاتها الغذائية والتصنيعية ، فضلاً عن إنه يشكل جزءاً رئيسياً من صادرات هذه الدول ويوفر الكثير من النقد الأجنبي اللازم لعملية الاستيراد (عبدالله ، ٢٠٠٣ ، ص: ٢).

لذا تستهدف التغييرات الهيكلية السريعة والمتلاحقة في الاقتصاد القومي وقطاع الزراعة ترسيخ مبدأ الإنتاج للتسويق ، وليس تصدير الفائض عن احتياجات السوق المحلي ، فضلاً عن تطوير حجم إنتاج المحاصيل المختلفة ورفع كفاءة أنشطتها التسويقية من جمع وفرز وتدرج وتعبئة وتغليف ونقل وتخزين (المجلة الزراعية ، ٢٠٠٠). الأمر الذي يقودنا إلى الحقيقة المؤكدة وهي أن التسويق هو الذي يقود الإنتاج ويوجهه بحيث تصبح القاعدة في الإنتاج هي إنتاج ما يمكن تسويقه وليس تسويق ما يمكن إنتاجه ، (ميخائيل ، وإيتسم ، ٢٠٠١ ، ص ٢).

وعلى الرغم من الجهود الحثيثة التي تبذلها الدول المختلفة من أجل زيادة الإنتاجية الزراعية ، إلا أن المشكلات الخاصة بالتسويق ، مازالت تحتل مكانة الصدارة ، حيث يظهر في البيئة الاقتصادية الحالية الدور الفعال للتسويق والحاجة الماسة إليه. وقد تعاضد دور الإستراتيجية في القرن الحادي والعشرين نتيجة للتورة الهائلة في مجال تكنولوجيا الإتصال التي حولت العالم إلى قرية كونية صغيرة بالإضافة إلى التغير السريع في أذواق المستهلكين ، وظاهرة العولمة التي أدت إلى تحرر التجارة وتحويل العالم إلى سوق واحدة يكون الربح فيها هو من ينجح في استخدام الأساليب التسويقية استخداماً فعالاً في ظل منافسة شديدة (Prowse, 2012, p.1).

ولتقليل المخاطر التسويقية بدأت العديد من الدول في إتباع نظام التنسيق الرأسي للتسويق "وهو المراحل المتتالية من الإنتاج والتسويق والتي تشمل جودة وكمية وميعاد تدفق المنتجات من المزارع إلى المصنعين أو المستخدمين النهائيين لتلك المنتجات" والتي تعتبر الزراعة التعاقدية أهم آلياته لتقليل تلك المخاطر والحصول على سعر محدد ومناسب للمحاصيل الزراعية (سالم ، ٢٠١٢ ، ص: ٤) نقلاً عن (Secer et al, 2006).

وتعد الزراعة التعاقدية أحد صور تعزيز سلسلة القيمة لأنها وسيلة للربط بين الزراع والجهات الراعية ، حيث تتعهد تلك الجهات بشراء المحاصيل الزراعية مسبقاً ضمن معايير محددة للجودة والكمية ، والتي توفر للزراع فرصة الحصول على مجموعة أوسع من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي قد لا يمكن بدون ذلك الحصول عليها ، (زهراون وآخرون ، ٢٠١٢ ، ص: ٩٩٢) نقلاً عن (Hoeffler, 2006, p. 6).

فالزراعة التعاقدية وسيلة مؤسسية لتحسين الأداء المزرعي بالبلاد الأقل نمواً ، وفي بعض الأحيان كعنصر رئيسي في التنمية الريفية ، حيث تعرفها منظمة الأغذية والزراعة على "أنها اتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع أو التسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقات مسبقة ، وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار محددة سلفاً (FAO, 2001).

وعرفت الزراعة التعاقدية بأنها ترتيبات تنظيمية بين المزارعين (سواء كانوا مالكي الأرض أو مستأجرين) ، وبين الشركات الزراعية يتم فيها الاتفاق على السعر والكمية والجودة ووقت تسليم المنتج ، (Singh, 2003, p. 2).

وقد اكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية في السنوات الأخيرة في البلدان المتقدمة والنامية على السواء ، وينظر المشترون إلى الزراعة التعاقدية كوسيلة لتعزيز التحكم حتى أسفل سلسلة التوريد بهدف تلبية تزايد الحاجة إلى قابلية تتبع الإنتاج وتوحيد مواصفات المنتجات الغذائية ، نظراً لزيادة أهمية الجودة ومعايير سلامة الغذاء ، ونظراً لإعراب المستهلكين عن قلقهم إزاء الجوانب البيئية والاجتماعية للإنتاج (Rama and Wilkinson, 2008).

وتدعم الحكومات عموماً الزراعة التعاقدية ، وهي تنظر إليها كوسيلة لزيادة دخل المزارعين ، ولإجذاب الاستثمار الأجنبي ، وتقليل العبء المالي على الحكومات ، لأن التجار يقدمون الخدمات وأنواع الدعم التي عادة ما تقدمها الحكومات (الأمم المتحدة ، ٢٠١١ ، ص ٧) ، حيث تسهم الزراعة القائمة على العقود حسنة الإدارة في زيادة دخل المنتجين وارتفاع أرباح المستثمرين وخفض المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين (منظمة الأغذية والزراعة ، ٢٠٠١ ، ص ١).

وتعد الزراعة التعاقدية نمطاً من أنماط تعديل منظومة الإنتاج الزراعي ، حيث أصبح استخدام العقود (سواء رسمية أو غير رسمية) عاملاً محفزاً للمزارعين في مناطق كثيرة من العالم ، نظراً لأن التعاقدية توفر

ضمانات متعددة لطرفي معادلة الإنتاج الزراعي ، إلى جانب كونها تطويراً للعملية الزراعية لأن الإنتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الإنتاج بالكمية والنوعية التي يشترط عليها ، إلى جانب استخدام العمليات الزراعية التي توفر في تكاليف الإنتاج ، من جهة المزارع فإنه يستفيد باستغلال كافة عناصر الإنتاج سعياً وراء رفع معدلات إنتاجه ، الأمر الذي ينعكس بشكل إيجابي ليس فقط على المستوى الاقتصادي والمعيشي لصغار المزارعين ، وإنما أيضاً على مستوى كل من المجتمع المحلي والتنمية الريفية بشكل عام (الغنم وأمير ، ٢٠١١ ، ص: ١٩٤).

فمن أهم الأدوار التي يمكن أن تقوم بها الزراعة التعاقدية في عملية التنمية هي تحسين فرص وصول إنتاج صغار المزارعين إلى الأسواق المحلية والخارجية ، وتأمين الأسواق وضبط الأسعار ، ورفع إنتاجية المحاصيل الزراعية ، وتقليل أشكال الفاقد في الإنتاج الزراعي (Allen and Lueck, 2003). ويبين دليل منظمة الأغذية والزراعة (٢٠٠١) أن أشكال الزراعة التعاقدية تقع في خمسة نماذج عامة وهي: ١- النموذج المركزي: وفيه تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج ، وتوزيع الحصة في بداية كل موسم زراعي ويجري مراقبة الجودة بصورة صارمة ، ويرتبط هذا النموذج بصفة عامة بالتبغ والقطن وقصب السكر والموز والبن والشاي والكاكاو والمطاط ، ٢- نموذج المزرعة النواة: حيث تمتلك الجهة الراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من مكان التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين ، ويستخدم هذا النموذج أساساً في المحاصيل الشجرية إلا إنه يسرى أيضاً على منتجات الألبان ، ٣- النموذج متعدد الأطراف: ويشمل عادة هيئات حكومية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين ، ويشجع هذا النموذج في الصين حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معاً في إبرام العقود مع القرى والمزارعين الأفراد ، ٤- النموذج غير الرسمي: حيث يبرم المتعهدون الأفراد أو الشركات الصغيرة عقوداً للإنتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الأستوائية ، ٥- النموذج الوسيط: حيث تشجع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا ، ففي تايلاند تشترى شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين.

ويذكر سليم (٢٠٠٦) أنه يمكن لصغار المزارع الإنتاج للتصدير حسب المواصفات والنوعية المطلوبة للأسواق الخارجية بشرط توفر المتطلبات التالية: ١- إيجاد جهاز إرشادي فعال يأخذ بمنهجية لا مركزية تخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية ، ٢- الربط بين المنتجين من هؤلاء المزارع والمصدرين ، ٣- مد المزارع والمصدرين بالمعلومات التسويقية الضرورية ، ٤- حل مشكلات التصدير ، ٥- تشجيع ومساعدة صغار المزارع على تكوين جمعيات نوعية لإنتاج الحاصلات الزراعية ذات الميزة التنافسية للتصدير. وحيث أن الإرشاد الزراعي هو الجهاز المنوط به توفير المعلومات الزراعية القادرة على إتخاذ القرارات الإنتاجية ، والتسويقية الصحيحة ، ومن هنا تظهر أهمية تفعيل الإرشاد الزراعي في مصر ويمكن تفعيل الإرشاد التسويقي كما ذكره قشطنه (٢٠٠١ ، ص ٤) ، من خلال مراعاة ما يلي: ١- أهمية التعامل مع الزراعة على إنها نشاط متكامل ، ٢- توفير المرشد الزراعي المتخصص القادر على القيام بأداء أدواره بكفاءة ، ٣- توفير مراكز المعلومات الكافية الخاصة بعمليات الإنتاج والتسويق ، ٤- مزيد من الاهتمام بمجال تصدير الحاصلات الزراعية ، ٥- مزيد من الاهتمام بتصنيع بعض المنتجات الزراعية ، ٦- توفير المكاتب القادرة على تقديم الاستشارات الزراعية بكفاءة.

وتعتبر الحاصلات البستانية أحد محاور التنمية الزراعية في مصر لتوفير احتياجات السوق المحلي والتصدير. بل هي المجال الأنسب للتعاقد والتصدير ، حيث تعد الخضر أحد الزروع التصديرية. التي تمد بعض حاجات الإنسان من الغذاء ، كما أنها تحقق ربحاً أفضل للمزارع ، وتتيح تنوعاً في الإنتاج. وتحثل البطاطس مركزاً هاماً بين محاصيل الخضر التصديرية ، وتعتبر الغذاء الرئيسي في كثير من دول العالم حيث إنها تعتبر بديلاً هاماً لمحاصيل الحبوب التي ارتفعت أسعارها في السنوات الأخيرة ارتفاعاً ملحوظاً ، مما دعا كثير من دول العالم إلى الاهتمام بهذا المحصول وتنمية إنتاجه ، ويعد محصول البطاطس رابع محصول من حيث الأهمية الغذائية في العالم بعد القمح والذرة والأرز. وتبلغ المساحة المنزرعة بالبطاطس في مصر في المتوسط حوالي ٢٠٠ ألف فدان تعطى إنتاجية كلية تقدر بأكثر من ٢ مليون طن موزعة على العروات الثلاث الصيفية ، والنيلية ، والمحيرة ، (الأهرام الرقمي ، ٢٠١٣).

وتحتل صادرات مصر من البطاطس المركز الثاني في صادرات مصر الزراعية ، حيث تم تصدير نحو ٥٠٠ ألف طن بطاطس لأول مرة على جميع دول العالم خلال موسم ٢٠١٢/٢٠١٣ بقيمة تتجاوز المليار ونصف المليار جنية ، (دلنا الزراعية ، ٢٠١٣).

ويأتى سوق الاتحاد الأوروبي في مقدمة الأسواق المستقبلية للصادرات المصرية حيث يستوعب ٤٢% من إجمالي الصادرات.

وقد تضمنت الرؤية المستقبلية لقطاع الزراعة المصري من خلال الاستراتيجية القومية للتنمية الزراعية المستدامة حتى ٢٠٣٠ أهمية تطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية في مصر في الوقت الراهن على غرار بعض الدول الأخرى للحد من معاناة المزارعين خاصة في مجالات التسويق وتطوير نظم الإنتاج (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي ، ٢٠٠٩ ، ص ٨٢).

هذا وقد أجريت بعض الدراسات في مجال الزراعة التعاقدية ، كدراسة الغنم وأمير (٢٠١١) والتي دارت حول اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية ، ودراسة سالم (٢٠١٢) والتي دارت حول الآثار الإرشادية والاقتصادية للزراعة التعاقدية على المزارعين ، ودراسة زهران وآخرون (٢٠١٢) والتي تناولت رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية في مصر ، ودراسة زيادة وعصام (٢٠١٢) والتي تناولت نظرة زراع الموالم والبطاطس إلى الزراعة التعاقدية ودور الإرشاد الزراعي فيها ، ودراسة المليجي (٢٠١٣) والتي تناولت رؤية زراع الموالم للزراعة التعاقدية ودراسة سكر (٢٠١٣) ، والتي تناولت الزراعة التعاقدية لمحصول الموالم من وجهة نظر المزارعين ، إلا أنه لم تجرى أى دراسة حول مدى إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتبقات العمل الإرشادي فيها.

لذا فقد برزت الحاجة إلى ضرورة إجراء هذه الدراسة للإجابة على التساؤلات الآتية: ما هو مستوى إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية بأبعاد الزراعة التعاقدية. وما يمكن أن تقدمه الزراعة التعاقدية لهم ، وما هي مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم ومقترحاتهم لحلها ، وما الدور المرتقب للعمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.

أهداف البحث:

يستهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف على إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتبقات العمل الإرشادي فيها ببعض قرى مركز بلقاس محافظة الدقهلية ، وهو ما يمكن تحقيقه من خلال الأهداف الفرعية التالية:

- ١- التعرف على سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية ومصادر هذا السماع.
- ٢- التعرف على مستوى إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لأبعاد الزراعة التعاقدية.
- ٣- التعرف على آراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه لهم.
- ٤- التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها ومقترحاتهم لحلها.
- ٥- التعرف على مرتبقات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها.

الأسلوب البحثي

التعريف الإجرائية:

إدراك المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية:

الإدراك بمعناه العام هو "عملية عقلية معرفية (تنظيمية) نستطيع بها معرفة الأشياء في هويتها الملائمة" (ناصر ، ٢٠٠٧ ، ص ١٢) نقلا عن (منصور وآخرون ، ١٩٨٩) ، كما أنه العملية السلوكية التي يتم من خلالها اختبار وتنظيم وتقييم المعلومات التي توجد أمامنا بواسطة مشاعرنا لفهم العالم المعقد المحيط بنا (شهيب ، ١٩٩١ ، ص ٢٩٤).

ويقصد به في هذا البحث درجة معرفة المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية والتي تتضمن (معنى الزراعة التعاقدية ، وأفضل فترات التعاقد ، والجهات المفضلة للتعاقد ، وأشكال التعاقد ، وطرق تحديد السعر ، وبنود العقد). وقد تم قياسه من خلال إجابات المبحوثين على عدة أسئلة تتعلق بهذا الشأن ، كما تم التعبير عنه بالدرجات

مرتبقات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية:

ويقصد به في هذا البحث الدور المرغوب أو المرتقب من الإرشاد الزراعي القيام به للمساعدة في تسويق محصول البطاطس من وجهة نظر المبحوثين ، وتم قياسه من خلال إجابات المبحوثين عن الدور الذي يمكن أن يقدمه الإرشاد الزراعي لهم ، كما تم التعبير عنه بالدرجات.

منطقة وشاملة وعينة البحث:

أجريت هذه الدراسة بمحافظة الدقهلية وهى من المحافظات التى يوجد بها زراعة البطاطس حيث الجو الملائم والتربة المناسبة ، وقد تم اختيار مركز بلقاس كأحد أكبر مراكز محافظة الدقهلية زراعة لمحصول البطاطس(مديرية الزراعة بالدقهلية ، ٢٠١٢) ، ومنه تم اختيار أكبر ثلاث قرى منزرعة بذات المحصول فكانت قرى بسنديلة ، ودملاش ، والدمابرة وبذا تمثل شاملة هذا البحث جميع مزارعى البطاطس بالقرى الثلاث. ومن كل قرية تم سحب عينة عشوائية منتظمة بنسبة ٢٠% من شاملة البحث ، وبذا بلغ إجمالى حجم العينة ١٥٠ مبحوثاً ، موزعين تناسبياً بواقع ٥٥ مبحوث بقرية بسنديلة ، و٥٠ مبحوثاً بدملاش ، و٤٥ مبحوثاً بالدمابرة وذلك من خلال كشوف حصر زراع محصول البطاطس بالجمعيات التعاونية الزراعية.

تجميع وتحليل البيانات:

تم استيفاء البيانات اللازمة لتحقيق أهداف هذا البحث باستخدام استمارة استبيان بالمقابلة الشخصية ، وذلك بعد اختبارها مبدئياً وإدخال بعض التعديلات عليها حتى أصبحت فى صورتها النهائية ، وقد اشتملت الاستمارة على مجموعة من الأسئلة تستهدف التعرف على مدى إدراك المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية ، وعلى ما يمكن أن تقدمه الزراعة التعاقدية ، وعلى مشكلاتها ، وعلى مرتقيات العمل الإرشادى الزراعى فى مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.

وبعد مراجعة استمارات الاستبيان وترميز البيانات وتفرغها وتبويبها وجدولتها تم استخدام التكرارات والنسب المئوية فى عرض نتائج هذا البحث.

النتائج البحثية

أولاً: سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية ومصادر هذا السماع:
 فيما يتعلق بسماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس ، فقد أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (١) أن ٥٤% من إجمالى المبحوثين قد أفادوا بسماعهم عن الزراعة التعاقدية ، فى حين تبين أن ٤٦% من إجمالى المبحوثين أفادوا بعدم سماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس.

جدول (١) توزيع المبحوثين وفقاً لسماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس

السماع عن الزراعة التعاقدية	العدد	%
سمع	٨١	٥٤
لم يسمع	٦٩	٤٦
المجموع	١٥٠	١٠٠

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان

وعن مصادر سماع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس فقد أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (٢) أن الجمعية الزراعية والإرشاد الزراعى قد احتلا المرتبة الأولى حيث أفاد بذلك ٤٢% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ، بينما جاء الأصدقاء والجيران فى المرتبة الثانية حيث ذكر ذلك ٢٧.٢% منهم ، فى حين جاءت جمعية تسويق الخضر والفاكهة فى المرتبة الثالثة حيث أفاد بذلك ١٤.٨% منهم ، تلا ذلك تجار الجملة ثم البرامج الزراعية التليفزيونية حيث أفاد بذلك ١٢.٤% ، ١١.١% ممن سمعوا عن الزراعة التعاقدية على الترتيب.

جدول (٢) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لمصادر سماعهم

م	مصادر السماع	التكرار	%
١	الجمعية الزراعية والإرشاد الزراعي	٣٤	٤٢.٠
٢	الأصدقاء والجيران	٢٢	٢٧.٢
٣	جمعية تسويق الخضار والفاكهة	١٢	١٤.٨
٤	تجار الجملة	١٠	١٢.٤
٥	البرامج الزراعية التليفزيونية	٩	١١.١

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

هذا وقد تعاقد على بيع محصول البطاطس ١٨.٥% ممن سمعوا عن الزراعة التعاقدية ، كما هو موضح بجدول (٣) أما عن جهات التعاقد فكانت جمعية تسويق الخضار والفاكهة وتجار الجملة.

جدول (٣) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لتعاقدهم على بيع المحصول

التعاقد على محصول البطاطس	العدد	%
تعاقد	١٥	١٨.٥
لم يتعاقد	٦٦	٨١.٥
المجموع	٨١	١٠٠

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان

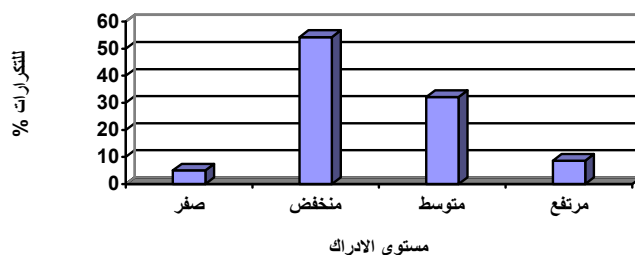
ثانياً: مستوى إدراك المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية:

فيما يتعلق بمستوى إدراك المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية والتي تتضمن (معنى الزراعة التعاقدية ، وأفضل فترات التعاقد ، والجهات المفضلة للتعاقد ، وأشكال التعاقد ، وطرق تحديد السعر ، وبنود العقد) فقد أوضحت النتائج الواردة بجدول (٤) أن حوالي ٥٤% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية نوى مستوى إدراك منخفض ، كما تبين أن حوالي ٣٢% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية نوى مستوى إدراك متوسط ، في حين أن قرابة ٨.٦% فقط من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية نوى مستوى إدراك مرتفع ، كما تبين أن هناك ٥% فقط من الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ليس لديهم إدراك لأبعاد الزراعة التعاقدية.

جدول (٤) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لمستوى إدراكهم لأبعاد الزراعة التعاقدية

مستوى الإدراك	العدد	%
صفر	٤	٥
منخفض (٧-١) درجة	٤٤	٥٤.٣
متوسط (٨-١٤) درجة	٢٦	٣٢.١
مرتفع (١٥-٢١) درجة	٧	٨.٦
المجموع	٨١	١٠٠

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان



شكل (١) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لمستوى إدراكهم لأبعادها

وتشير هذه النتيجة إلى الحاجة الملحة إلى بذل المزيد من الجهود الإرشادية لزيادة إدراك المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية من خلال تعريفهم بكل ما تعنيه الزراعة التعاقدية ، وأفضل فترات التعاقد ، وأشكال التعاقد ، وطرق تحديد السعر ، وبنود العقد وخلافه.

ولمزيد من الإيضاح سوف نعرض لمدى إدراك المبحوثين لكل بعد من أبعاد الزراعة التعاقدية على

حده:

١- معنى الزراعة التعاقدية:

يعرض جدول (٥) إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لمعنى الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس ، ويتضح من النتائج الواردة بالجدول أن ٦٠.٥% منهم يدركون أنها شراكة بين جهات زراعية والمزارعين ، في حين يدرك ٣٤.٦% منهم أن الزراعة التعاقدية عبارة عن ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى تحدد فيها واحد أو أكثر من شروط الإنتاج والتسويق لمنتج زراعي معين ، كما يدرك ٩.٩% منهم أن الزراعة التعاقدية هي أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الأخرى.

جدول (٥) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لإدراكهم لمعنى الزراعة التعاقدية

م	معنى الزراعة التعاقدية	التكرار	العدد
١	شراكة بين جهات زراعية والمزارعين	٤٩	٦٠.٥
٢	ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى	٢٨	٣٤.٦
٣	أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الأخرى	٨	٩.٩

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٢- أفضل فترات التعاقد:

يوضح جدول (٦) إدراك المزارع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لأفضل فترات التعاقد على بيع المحصول ، حيث أوضحت النتائج البحثية الواردة بالجدول أن ٧٤.١% منهم يفضلون التعاقد قبل الزراعة ، وأن ١٧.٣% منهم يفضلون التعاقد قرب نضج المحصول ، في حين ذكر ١٢.٣% منهم أنهم يفضلون التعاقد بعد جمع المحصول.

جدول (٦) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لإدراكهم لأفضل فترات التعاقد

م	أفضل فترات التعاقد	التكرار	%
١	قبل الزراعة وأثناء الخدمة	٦٠	٧٤.١
٢	قرب نضج المحصول وقبل الجمع	١٤	١٧.٣
٣	بعد جمع المحصول	١٠	١٢.٣

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٣- الجهات المفضلة للتعاقد:

يعرض جدول (٧) إدراك المزارع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية للجهات التي يفضلون التعاقد معها لبيع المحصول ، ويتضح من النتائج الواردة بالجدول أن ٥٤.٣% منهم يفضلون التعاقد من خلال جمعيات تسويق الخضار والفاكهة ، وأن ٤٩.٤% منهم يفضلون التعاقد من خلال الجمعية الزراعية ، بينما يفضل ٣٣.٣% منهم التعاقد مع تجار الجملة ، بينما جاء التعاقد من خلال شركات التصدير ، والمصانع في آخر تفضيلات المبحوثين بنسب ٣٠.٩% ، و ١١.١% على الترتيب.

جدول (٧) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لإدراكهم للجهات المفضلة للتعاقد

م	الجهات المفضلة للتعاقد	التكرار	%
١	جمعيات تسويق الخضار والفاكهة	٤٤	٥٤.٣
٢	الجمعية الزراعية	٤٠	٤٩.٤
٣	تجار الجملة	٢٧	٣٣.٣
٤	شركات التصدير	٢٥	٣٠.٩
٥	المصانع	٩	١١.١

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٤- أشكال التعاقد:

يعرض جدول (٨) إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لأشكال التعاقد مع الجهات المتعاقدة ، ويتضح من النتائج الواردة بالجدول أن ٥٨% منهم يدركون أنها عقود تحدد فيها الكمية والجودة والسعر وطريقة الدفع ولا تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم أى دعم للمزارع ، وأن ٢١% منهم يدركون أنها عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج ، فى حين يدرك ٧.٤% منهم أنها عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية والإنتاجية ، فى حين أن ١٣.٦% منهم لا يدركون أى شكل من أشكال التعاقد.

جدول (٨) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لإدراكهم لأشكال التعاقد

م	أشكال التعاقد	التكرار	%
١	عقود تحدد فيها الكمية والجودة والسعر وطريقة الدفع	٤٧	٥٨.٠
٢	عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج	١٧	٢١.٠
٣	عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية والإنتاجية	٦	٧.٤
٤	لا يعرف	١١	١٣.٦

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٥- طرق تحديد السعر:

يعرض جدول (٩) إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لطرق تحديد السعر أثناء التعاقد ، ويتضح من نتائج هذا الجدول أن ٦٦.٧% منهم يدركون أن تحديد سعر المحصول أثناء التعاقد يتحدد عن طريق المساومة بين الأطراف استناداً إلى معرفتهم بالعرض والطلب ، وأن ٢١% منهم يدركون أن تحديد سعر المحصول أثناء التعاقد يكون على أساس معرفة السعر من أسواق الجملة ، فى حين يدرك ١٤.٨% منهم ، و ٧.٤% ، و ٦.٢% منهم على الترتيب أن السعر يمكن أن يتحدد عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان ، وأيضا باستخدام دليل على ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها إلى السعر الموجود أو السائد فى سوق معين ، وكذا من خلال لجنة فنية أو هيئة.

جدول (٩) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية لطرق تحديد السعر أثناء التعاقد

م	طرق تحديد السعر	التكرار	%
١	المساومة بين الأطراف استناداً إلى معرفتهم بالعرض والطلب	٥٤	٦٦.٧
٢	عن طريق معرفة السعر من أسواق الجملة	١٧	٢١.٠
٣	عن طريق ربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان	١٢	١٤.٨
٤	استخدام دليل على ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها إلى السعر الموجود أو السائد فى السوق	٦	٧.٤
٥	من خلال لجنة فنية أو هيئة	٥	٦.٢

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٦- بنود العقد:

يعرض جدول (١٠) إدراك المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية للبنود التى يجب أن يتضمنها العقد ، ويتضح من النتائج الواردة أن ٦٣% منهم يدركون أن أهم البنود التى يجب أن يتضمنها العقد هو تحديد السعر ، كما يدرك ٥٤.٣% ، و ٥١.٩% ، و ٥٠.٦% منهم على الترتيب أن بنود العقد يجب أن تشمل تحديد نوعية وجودة المنتج ، وتعريف الأطراف ، وتحديد كمية المنتج ، فى حين يدرك ٤٦.٩% ، و ٣٣.٣% ، و ٣٠.٩% منهم على الترتيب أن العقد يجب أن يتضمن تحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح ، وتحديد طريقة وتوقيت الدفع ، وتحديد طريقة ووقت التسليم والتحصي ، بينما يدرك ٢٤.٧% ، و ١٤.٨% ، و ١٤.٨% ، و ١٢.٣% منهم على الترتيب أن العقد يجب أن يتضمن التوقيع ، وتوضيح مدة العقد والطريقة التى يمكن إنهائه بها أو تجديده ، والإشارة إلى الكيفية التى تقضى بها المنازعات ، وكذا توضيح أثر الاختلافات فى النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم من البنود التى يجب أن يتضمنها العقد.

جدول (١٠) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لإدراكهم لبنود العقد

م	بنود العقد	التكرار	%
١	تحديد السعر	٥١	٦٣.٠
٢	تحديد نوعية وجودة المنتج	٤٤	٥٤.٣
٣	تعريف الأطراف	٤٢	٥١.٩
٤	تحديد كمية المنتج	٤١	٥٠.٦
٥	تحديد مسئوليات كل طرف	٣٨	٤٦.٩
٦	تحديد طريقة وتوقيت الدفع	٢٧	٣٣.٣
٧	تحديد طريقة ووقت التسليم والتحصي	٢٥	٣٠.٩
٨	التوقيع	٢٠	٢٤.٧
٩	تحديد مدة العقد وكيفية إنهائه	١٢	١٤.٨
١٠	كيفية فض المنازعات	١٢	١٤.٨
١١	توضيح أثر الاختلافات في النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم	١٠	١٢.٣

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

ثالثا: آراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة:

تم إستطلاع آراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية بشأن ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة لهم سواء في مجال مستلزمات الإنتاج ، أو مجال التسويق ، أو في مجال التمويل ، أو في مجال الخدمات الإرشادية ، أو في مجال إكسابهم مهارات معينة ، وفيما يلي عرضا لآراء المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في كل مجال من هذه المجالات:

١- مجال مستلزمات الإنتاج:

يرى المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر لهم مستلزمات الإنتاج ، ويتضح من النتائج الواردة بجدول (١١) أن ٨٢.٧% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر لهم التقاوى ، وأن ٧٩% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر لهم الأسمدة ، في حين أن ٦٥.٤% ، و ٣٩.٦% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر لهم المبيدات ، والآلات خدمة المحصول على الترتيب.

جدول (١١) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لرأيهم فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال مستلزمات الإنتاج

م	ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال مستلزمات الإنتاج	التكرار	%
١	توفير التقاوى	٦٧	٨٢.٧
٢	توفير الأسمدة	٦٤	٧٩.٠
٣	توفير المبيدات	٥٣	٦٥.٤
٤	توفير آلات خدمة المحصول	٣٢	٣٩.٦

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٢- مجال التسويق:

يرى المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقدم الكثير في مجال التسويق ، ويتضح من النتائج الواردة بجدول (١٢) أن ٨٧.٧% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بشراء المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية ، وأن ٤٨.١% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقدم أسعار مستقرة ، في حين أن ١٧.٣% ، و ١٣.٦% ، و ١١.١% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تعمل على ربط صغار الزراع بالأسواق المضمونة ، وتقليل المخاطر وعدم اليقين ، ونقل المحصول على الترتيب.

جدول (١٢) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لرأيهم فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال التسويق

م	ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال التسويق	التكرار	%
١	شراء المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية	٧١	٨٧.٧

٢	تقديم أسعار مستقرة	٣٩	٤٨.١
٣	ربط صغار الزراع بالأسواق المضمونة	١٤	١٧.٣
٤	تقليل المخاطر وعدم اليقين	١١	١٣.٦
٥	نقل المحصول	٩	١١.١

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٣- مجال التمويل:

يرى المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تمددهم بسلف نقدية بعد توقيع العقد وقد أفاد بذلك ٧١.٦% منهم ، وأن ٤٠.٧% منهم يرون أنه بعد توقيع العقد مع الجهات المتعاقدة يسهل عليهم الحصول على قروض من البنوك التجارية ، جدول (١٣).

جدول (١٣) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لرأيهم فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال التمويل

م	ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال التمويل	التكرار	%
١	تقديم سلف نقدية بعد توقيع العقد	٥٨	٧١.٦
٢	تسهيل الحصول على قروض من البنوك التجارية بموجب العقد	٣٣	٤٠.٧

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٤- مجال الخدمات الإرشادية:

يرى المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تمددهم بالكثير في مجال الخدمات الإرشادية ، ويتضح من النتائج الواردة بجدول (١٤) أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تمددهم بالمشورة الإرشادية ، والخدمات الإدارية والفنية ، والتكنولوجيا ، حيث أفاد بذلك ٤١.٩% ، و ٤٠.٧% ، و ٢٣.٥% منهم على الترتيب.

جدول (١٤) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لرأيهم فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال الخدمات الإرشادية

م	ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال الخدمات الإرشادية	التكرار	%
١	المشورة الإرشادية	٣٤	٤١.٩
٢	الخدمات الإدارية والفنية	٣٣	٤٠.٧
٣	التكنولوجيا	١٩	٢٣.٥

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

٥- مجال إكساب المهارات:

يرى المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تزودهم بالمهارات السليمة في مجال الزراعة التعاقدية ، ويتضح من النتائج الواردة بجدول (١٥) أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تساعدهم في استخدام الطرق المحسنة في الإنتاج والتسويق ، وفي استخدام الطرق المحسنة لاستعمال الكيماويات والأسمدة ، وفي استخدام الموارد الزراعية بكفاءة ، وفي استخدام المعارف الخاصة بأهمية الجودة في التصدير ، وفي مسك السجلات ، وفي تنفيذ النشاطات الحقلية ، حيث أفاد بذلك ٤٨.٢% ، و ٣٣.٣% ، و ٢٧.٢% ، و ٢٢.٢% ، و ٩.٩% ، و ٧.٤% منهم على الترتيب.

جدول (١٥) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقا لرأيهم فيما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال إكساب المهارات

م	ما يمكن أن تقدمه الجهات المتعاقدة في مجال إكساب المهارات	التكرار	%
١	استخدام الطرق المحسنة في الإنتاج والتسويق	٣٩	٤٨.٢
٢	استخدام الطرق المحسنة في استعمال الكيماويات والمبيدات	٢٧	٣٣.٣
٣	استخدام الموارد الزراعية بكفاءة	٢٢	٢٧.٢

٢٢.٢	١٨	استخدام المعارف الخاصة بأهمية الجودة في التصدير
٩.٩	٨	مسك السجلات
٧.٤	٦	الحصول على خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقلية

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

رابعاً: مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عنها ومقترحاتهم للتغلب عليها:

يعرض جدول (١٦) لمشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ، وتوضح النتائج الواردة بالجدول أن أبرز المشكلات التي أثارها المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية فيما يتعلق بالزراعة التعاقدية تمثلت في: تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام المحصول أو دفع ثمن المحصول ، وعدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أي خسائر حتى لو كانت مسنولة عنها بصورة جزئية ، وتقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة ، وتلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة ، عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة ، وعدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية ، ونقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة ، حيث أفاد بذلك ٦٩.١% ، و٣٩.٥% ، و٢٩.٦% ، و٢٢.٢% ، و١٨.٥% ، و١٣.٦% ، و١١.١% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية على الترتيب ، وتعكس هذه النتائج جوهرية المشكلات التي قد تعوق هذا الإسلوب التعاقدى الذي يهدف إلى خدمة الزراع.

جدول (١٦) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لذكرهم مشكلات الزراعة التعاقدية

م	المشكلات	التكرار	%
١	تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام المحصول أو دفع ثمن المحصول	٥٦	٦٩.١
٢	عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أي خسائر حتى لو كانت مسنولة عنها بصورة جزئية	٣٢	٣٩.٥
٣	تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة	٢٤	٢٩.٦
٤	تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة	١٨	٢٢.٢
٥	عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة	١٥	١٨.٥
٦	عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية	١١	١٣.٦
٧	نقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة	٩	١١.١

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

وللوقوف على مقترحات المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلات الزراعة التعاقدية فقد أوضحت نتائج الدراسة الواردة بجدول (١٧) أن أهم المقترحات تمثلت في: ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد ، وضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده ، وضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة ، وضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد ، وضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع ، حيث أفاد بذلك ٦٩.١% ، و٦٩.١% ، و٣٢.١% ، و٢٢.٢% ، و١١.١% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية على الترتيب.

جدول (١٧) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لمقترحاتهم للتغلب على مشكلات الزراعة التعاقدية

م	المقترحات	التكرار	%
١	ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد	٥٦	٦٩.١
٢	ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي أو الجمعيات الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده	٥٦	٦٩.١
٣	ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة	٢٦	٣٢.١
٤	ضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد	١٨	٢٢.٢
٥	ضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع	٩	١١.١

خامساً: مرتقيات العمل الإرشادي الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية:

أوضحت نتائج الدراسة على إجماع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية أنه ليس للإرشاد الزراعي دور في تسويق محصولهم. حيث ينحصر دوره في إمداد الزراع ببعض مستلزمات الإنتاج في حالة توافرها بمخازن الجمعية التعاونية الزراعية وأيضاً إمدادهم ببعض الإرشادات الفنية التي قد تساعد في زيادة الإنتاجية فقط.

أما عن الدور الذي يرغب المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية من الإرشاد الزراعي القيام به فقد كان القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها في مقدمة هذه الأدوار حيث أفاد بذلك ٨٧.٦% منهم ، وجاء وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع في المرتبة الثانية حيث أفاد بذلك ٨٢.٧% منهم ، يليها دعم مستلزمات الإنتاج وإنشاء جمعية لمنتجي البطاطس بالقرية ، وإلزام الجهة المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد ، وتفعيل دور الإرشاد الزراعي من خلال إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق ، حيث أفاد بذلك ٨٠.٢% ، و٥٨% ، و٥٤.٣% ، و٥٤.٣% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية على الترتيب ، جدول (١٨).

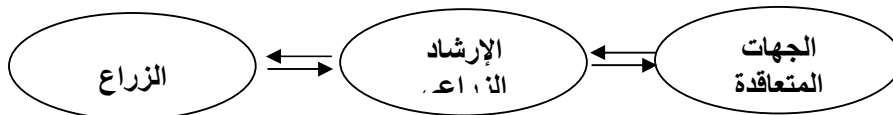
جدول (١٨) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً للدور المرغوب (المرتقب) من الإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية

م	الدور المرغوب (المرتقب) من الإرشاد الزراعي	التكرار	%
١	القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها	٧١	٨٧.٦
٢	وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع	٦٧	٨٢.٧
٣	دعم مستلزمات الإنتاج	٦٥	٨٠.٢
٤	إنشاء جمعية لمنتجي البطاطس بالقرية	٤٧	٥٨.٠
٥	إلزام الجهة المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد	٤١	٥٤.٣
٦	تفعيل دور الإرشاد الزراعي من خلال إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق	٤١	٥٤.٣

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارات الاستبيان ن = ٨١

التوصيات:

- ١- بناء على ما أوضحت نتائج الدراسة من تدني أعداد المتعاقدين على بيع محصول البطاطس بدرجة كبيرة ، حيث لم يتعدوا الـ ١٨.٥% ممن سمعوا عن الزراعة التعاقدية ، توصى الدراسة بضرورة قيام جهاز الإرشاد الزراعي بالعمل على تخطيط وتنفيذ برامج إرشادية في مجال العمل التسويقي لتعميق معرفة المزارعين للمتطلبات الأساسية لأداء المهام التسويقية في فعالية وتغيير السلوك المعرفي والتنفيذي للمزارعين لجعله أكثر مواءمة للكفاءة المطلوبة ، وتوعية الزراع بأهمية العناية بجودة المنتج والتدريب على القيام بعمليات التداول الأمثل لما بعد الحصاد ، وكذا تعريف الزراع بأهمية التعاقد على بيع المحصول.
- ٢- في ضوء ما أوضحت نتائج الدراسة من انخفاض مستوى إدراك المبحوثين توصى الدراسة إلى ضرورة العمل على تكثيف الجهود الإرشادية في مجال نشر نظام الزراعة التعاقدية بين المزارعين وتدريبهم بمعنى الزراعة التعاقدية ، وأفضل فترات التعاقد ، والجهات المتعاقدة ، وأشكال التعاقد ، وطرق تحديد السعر ، وبنود العقد وذلك لأن التسويق الكفاء جزء مهم ومكمل للعملية الإنتاجية ويلعب دوراً رئيسياً وديناميكياً في عملية التنمية الريفية.
- ٣- بناء على ما أوضحت نتائج الدراسة من أن أهم مشكلة من وجهة نظر المبحوثين هي تأخير الجهات المتعاقدة في استلام المحصول أو دفع السعر ، واقتراحهم بضرورة التزام الجهات باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد ، ورغبتهم في أن يقوم الإرشاد الزراعي بدور الوسيط لإلزام الجهات المتعاقدة ، بذلك توصى الدراسة بوجود نموذج التعاقد ثلاثي الأطراف كالاتي:



على أن تقوم الجهات المتعاقدة بالآتي	على أن يقوم الإرشاد الزراعي بالآتي	وعلى المزارع الآتي:
• تقديم تقاوى ، أسمدة ، مبيدات	• القيام بدور الوسيط للتسويق	• الالتزام بكمية وجودة المنتج
• شراء المحصول بالكامل	• مع جهات موثوق فيها	• الالتزام ببندود العقود
• تقديم سلف نقدية بعد توقيع العقد	• وضع حد أدنى للسعر يحقق دخل مناسب للمزارع	
• تقديم المشورة الفنية	• دعم مستلزمات الإنتاج	
• وضع سعر ثابت للمحصول من بداية التعاقد	• إنشاء جمعية لمنتجي البطاطس بالقرية	
• القيام بنقل المحصول	• تقديم المشورة الفنية سواء فى مرحلة الإنتاج أو التسويق	
	• تفعيل دور الإرشاد من خلال الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات فى جميع مراحل الإنتاج والتسويق	

٤- توصى الدراسة بإجراء دراسات مستقبلية فى مجال التسويق بصفة عامة وفى موضوع الزراعة التعاقدية بصفة خاصة فى مناطق أخرى ، حتى يمكن وضع برامج متكاملة لتطبيق نظام الزراعة التعاقدية.

٥-

المراجع

- الأمم المتحدة ، تقرير حقوق الإنسان وحمايتها ، الحق فى الغذاء ، الجمعية العامة ، الدورة (٦٦) ، البند (٦٩) ، ب من جدول الأعمال المؤقت ، أغسطس ٢٠١١م.
- الأهرام الرقمى ، صادرات البطاطس المصرية ، المجلة الزراعية ٢٠١٣م.
- <http://digital.ahram.org.eg/article.aspx2serial=562324&eid=317>
date of visit 2/6/2013
- الغنام ، عادل فهمى ، وأمير محمد عبدالله (دكتوران) ، اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان ، قطاع النوبارية ، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمى ، مجلد (٣) ، عدد (٣) ، ٢٠١١م.
- المجلة الزراعية ، استراتيجية التنمية الزراعية حتى ٢٠١٧ ، مؤسسة دار التعاون للطبع والنشر ، عدد يناير ، ٢٠٠٠م.
- المليجي ، ابتسام بسيونى راضى (دكتور) ، رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا ، محافظة الدقهلية ، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية ، مجلد (٤) ، العدد (٢) ، فبراير ٢٠١٣م.
- دلنا الزراعية ، مكتبة دلنا للأخبار ، محصول البطاطس بمصر ، ٢٠١٣م.
- www.deltaagro.com/lang/ar/deltalibrarydetails/35
date of visit 7/5/2013
- زهرا ، يحيى على ، حازم صلاح قاسم (دكتوران) ، ورغبة حسن سالم ، رؤية مستقبلية للزراعة التعاقدية فى مصر: دراسة ميدانية بمحافظة الدقهلية ، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية ، مجلد (٣) ، العدد (٧) ، المنصورة ، ٢٠١٢م.
- زيادة ، عبدالكريم حامد ، وعصام محمد البعلى (دكتوران) ، نظرة زراع الموالح والبطاطس إلى الزراعة التعاقدية ودور الإرشاد الزراعي فيها ، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية ، مجلد (٣) ، العدد (١١) ، المنصورة ، ٢٠١٢م.

سالم ، رعدة حسن إبراهيم ، دراسة تحليلية للأثار الإرشادية والاقتصادية للزراعة التعاقدية على الزراعة ، رسالة ماجستير ، قسم الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي ، كلية الزراعة ، جامعة المنصورة ، ٢٠١٢م.
سكر ، عبدالعاطي حميدة (دكتور) ، الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجهة نظر الزراع بقريتين في محافظة المنوفية ، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي ، المجلد السابع عشر ، العدد الأول ، ٢٠١٣م.
سليم ، فؤاد (دكتور) ، صغار الزراع وإنتاج محاصيل التصدير ، المؤتمر الثامن للجمعية العلمية للإرشاد الزراعي (دور الإرشاد الزراعي في تنمية الصادرات الزراعية) ، المركز المصري الدولي للزراعة ، الدقي ، يوليو ٢٠٠٦م.

شهيب ، محمد علي (دكتور): السلوك الإنساني في التنظيم ، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي ، ١٩٩١.
عبدالله ، أحمد مصطفى ، تحليل مساري لمحددات تبني زراع الياسمين للممارسات المزرعية المحسنة بمركز قطور محافظة الغربية ، رسالة ماجستير ، كلية الزراعة بكفر الشيخ ، جامعة طنطا ، ٢٠٠٣م.
قسطه ، عبدالحليم عباس (دكتور) ، الندوة العلمية الأولى عن الإرشاد الزراعي وتسويق محاصيل الخضر ، زيادة فعالية الإرشاد الزراعي وتسويق المحاصيل البستانية ، كلية الزراعة بمشتهر ، أكتوبر ، ٢٠٠١م.
مديرية الزراعة بالدقهلية ، بيانات رسمية غير منشورة ، ٢٠١٢م.
منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة ، الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين: الزراعة التعاقدية ، أضواء كاشفة ، ٢٠٠١م.

ميخائيل ، إميل صبحي ، وإبتسام حامد شلبي (دكتوران) ، الأهمية النسبية لمصادر معلومات الزراع في مجال إنتاج وتسويق محصول البطاطس بمركز كفرالزيات محافظة الغربية ، نشرة بحثية رقم ٢٧٨ ، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية ، مركز البحوث الزراعية ، وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي ، ٢٠٠١م.

ناصر ، عبد الغنى محمد ، المشاكل التي تواجه المرشدين الزراعيين بمحافظة كفر الشيخ ، رسالة ماجستير ، كلية الزراعة ، جامعة كفر الشيخ ، ٢٠٠٧م.
وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي ، استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ، ٢٠٣٠ ، مركز البحوث الزراعية ، الجيزة ، يناير ٢٠٠٩م.

Allen, Dw and Lueck, D. (2003): The nature of the Farm: contracts, risk and organization agriculture. The Mit press: Cambridge.

FAO (2001): Contract Farming: Partner Ships for Growth, Agricultural Services Bulletin.

Prowse, M. (2012): Contract Farming in Developing countries: A review, Agence Francaise Development (AFD), France.

Rama R. and J. Wilkinson (2008): "Foreign direct investment and agri-food value chains in developing countries. A review of the main issues. Commodity Market Review 2007-2008 (FAO, Rome).

Singh, s. (2003): Contract Farming in India: Impacts on Women and Child Workers, International Institute for Environment and Development, Gujarat, India. (on-Line):

Available at: <http://www.pubs.iied.org/pdfs/928IIIED.pdf>.

POTATO FARMERS PERCEPTION TO DIMENSIONS OF CONTRACT FARMING AND PROSPECTS OF AGRICULTURAL EXTENSION WORK THEREIN IN SOME VILLAGES, BELKAS DISTRICT, DAKAHLIA GOVERNORATE
Shalaby, Asmaa H.

Agricultural Extension & Rural Development Research Institute, ARC

ABSTRACT

The main objective of this research was to study potato farmers perception to dimensions of contract farming and prospects of agricultural extension work therein some villages, Belkas district, Dakahlia governorate. The specific objective were stated as follows: 1- To identify the respondents hearing. 2- To identify the respondents perception level to dimensions of control farming. 3- To identify the opinions of respondents about contract farming, 4- To identify the problems of contract farming from the view point of respondents, and their suggestions. 5- To identify the prospects of agricultural extension work about contract farming.

A well prepared and pre-tested questionnaire was used to collect data for this research through interviewing 150 respondents in three villages, Belkas district, Dakahlia governorate. Frequencies, percentage were used for analyzing data statistically.

The most important results are as follows:

- 54% of respondents heard about contract farming, and the most important sources of their hearing was: agricultural cooperative and agricultural extension, and neighbors, marketing organization and TV programs.
- 10% only of respondents was contracted to marketing their products.
- 54% of respondents had low level of perception to dimensions of contract farming.
- More than 50% of respondents prefer to contract as follows: sponsors will provide them with seeds, chemical fertilizers, pesticides, delivering the production.
- The main problems of contract farming from view point of respondents were delaying in crop transport, and paying the price, and the main suggestions were delivering the crop, paying the price of it and agricultural extension will play a facilitator in contract.
- Prospects of agricultural extension work about contract farming were: agricultural extension will play as a facilitator role in contract farming, determining preliminary price at the beginning of contract, helpful aid to inputs, establishment vegetable marketing association in the village and to make the agricultural extension role more activity.

قام بتحكيم البحث

أ.د / ابراهيم ابو خليل سعفان
أ.د / صفاء احمد امين

كلية الزراعة – جامعة المنصورة
كلية الزراعة – جامعة كفر الشيخ