

## FARMERS KNOWLEDGE LEVEL IN THE FIELD OF CONTRACT FARMING OF POTATOES AND ARTICHOKE CROPS AT KOM E HAMADA&KA FER EL-DAWAR IN BEHEIRA GOVERNORATE

Al Ghazali, M. M. and A. M. Rageh

Agric. Extension and Rural Development Res. Inst., Agric. Res. Centre, Giza, Egypt.

المستوى المعرفى لزراع محصولى البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية فى مركزى كوم حمادة وكفر الدوار بمحافظة البحيرة  
ممدوح محسن الغزالى و السعيد محمود راجح  
معهد بحوث الارشاد الزراعى والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، الجيزة، مصر

### الملخص

استهدف البحث تحديد المستوى المعرفى لكل من زراع محصولى البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية ، والتعرف على الفروق الإحصائية بين متوسطى الدرجات المعرفية لكل من زراع محصولى البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية، وتحديد العلاقة الارتباطية بين درجة معرفة كل من زراع محصولى البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية وبين المتغيرات المستقلة موضوع البحث، وقد أجرى البحث على عينتين عشوائيتين الأولى من زراع محصول البطاطس بمركز كوم حمادة، والثانية من زراع محصول الخرشوف بمركز كفر الدوار بمحافظة البحيرة، وذلك من خلال كشوف الحصر الإجمالى لزراع تلك المحاصيل بمركزى الدراسة، حيث بلغ قوام كل منها ٦٠ مبحوثاً وذلك طبقاً لمعادلة كريجسى ومورجان، وجمعت البيانات باستخدام إستمارة إستبيان وذلك خلال شهرى يوليو وأغسطس ٢٠١٢، وتم تحليل البيانات باستخدام التكرارات، والنسب المئوية، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون، واختبار (ت).

وجاءت أهم النتائج على النحو التالى:

- غالبية زراع البطاطس المبحوثين (٧٣.٤%) من فئتي منخفضى ومتوسطى المستوى المعرفى الخاص بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس، وأن (٢٦.٦%) منهم من فئة مرتفعى المستوى المعرفى، وأن ٢٠% منهم لا يعرفون ماهية وأهمية الزراعة التعاقدية، وأن ٩١.٢% يعرفون أن توقيت التعاقد يكون قبل الحصاد، فى حين أن من لا يعرفون أشكال التعاقد بلغت نسبتهم ٨٥.٤%، وأن معظم زراع البطاطس المبحوثين يعرفون الجمعية التعاونية الزراعية، وجمعية تسويق الخضروالفاكهة، وشركات التصدير، وتاجر الجملة كجهات للتعاقد بنسب بلغت ٣٩%، و ٢٤.٤%، و ١٩.٥%، و ١٧.١% على الترتيب، كما أن (٣٥.٤%) من المبحوثين لا يعرفون الخدمات المقدمة لهم من الجهات المتعاقدة معهم.
- أن أكثر من ثلثى زراع الخرشوف المبحوثين منخفضى ومتوسطى المستوى المعرفى الخاص بالزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف بنسبة (٢١.٧%)، وأن الذين يعرفون ماهية الزراعة التعاقدية بلغت نسبتهم ٦١.٧%، كما أنهم يعرفون أهمية التعاقد على بيع محصول الخرشوف، وتوقيت التعاقد، و جهات التعاقد، وأن ٩٧.٣% منهم يعرفون أن التعاقد يكون بعد الحصاد، وأن ٦٧.٦% منهم يعرفون تاجر الجملة كجهة للتعاقد، وأن ٨١.١% من زراع الخرشوف المبحوثين يعرفون أشكال التعاقد ولكنهم لا يعرفون البنود التى يتحرر منها العقد، وأن ٦٧.٦% منهم يعرفون الخدمات المقدمة لهم من جهات التعاقد.
- أوضحت النتائج أن الفروق بين متوسطى درجة معرفة زراع محصولى البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية معنوياً ذا دلالة إحصائية فى معظم البنود المدروسة لصالح زراع محصول الخرشوف وهى ماهية الزراعة التعاقدية، وأهمية الزراعة التعاقدية، والمعرفة بجهات التعاقد، والمعرفة بأشكال التعاقد، والمعرفة ببنود التعاقد، والمعرفة بالخدمات التى تقدمها جهات التعاقد، بينما كانت غير معنوية بكل من المعرفة بالتوقيت المناسب للتعاقد، والمعرفة بمميزات التعاقد.

- تشير النتائج إلى وجود علاقة طردية ومعنوية عند المستوى الإحصائي ٠.٠١ بين درجة معرفة الزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس كمتغير تابع وكل من درجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير، كما توجد علاقة طردية معنوية عند مستوى ٠.٠٥ بين هذه المتغيرات ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي كمتغير مستقل، بينما كانت هذه العلاقة غير معنوية بباقي المتغيرات المستقلة محل الدراسة وهي درجة القيادة، ودرجة التجديدية.
- كما إتضح من النتائج أن درجة معرفة الزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف ذات علاقة طردية ومعنوية عند المستوى الإحصائي ٠.٠١ بكل من درجة القيادة، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية. بينما كانت هذه العلاقة غير معنوية بباقي المتغيرات المستقلة محل الدراسة وهي درجة التجديدية، ودرجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير.
- تبين النتائج أن أهم مصادر المعلومات التي يستقى منها زراع البطاطس والخرشوف المبحوثين معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية هي الأهل والجيران، وأسواق الجملة، حيث بلغت نسبتهم ٥٤.٢%، و٥٢.٥% على الترتيب. بينما تراجع دور كل من الجمعية التعاونية الزراعية، والمرشد الزراعي، وشركات التصدير، حيث بلغت نسبتهم ٢٤.٢%، و١٧.٥%، و١٠.٨%.

### المقدمة والمشكلة البحثية

لقد حققت جهود التنمية الزراعية نجاحاً ملموساً في إنتاج المحاصيل الزراعية نتيجة لما قدمته وزارة الزراعة للمنتجين من تسهيلات وخدمات فنية كبيرة تمثلت في توفير مستلزمات الإنتاج الأساسية واستخدام التقنيات الحديثة المحسنة، ولن يكتمل هذا النجاح إلا من خلال الإهتمام بالتسويق كأحد المراحل الهامة والمكملة للعملية الإنتاجية الزراعية، وهذا يستدعي وجود نظام تسويقي يتسم بالفاعلية من خلال تطوير العمل الإرشادي في مجال تسويق المنتجات الزراعية ( شاكر، ٢٠٠١، ص: ٥). وفي ظل المتغيرات التي طرأت على القطاع الزراعي في الفترة الأخيرة من غياب للدورة الزراعية وعدم وجود تركيب محصولي مناسب يحمي المزارعين من تقلبات الأسعار (جريدة التعاون، ٢٠٠٥) بالإضافة إلى تزايد الطلب على المنتجات المجهزة والإهتمام بالمحتوى الغذائي والشروط الصحية وسلامة الغذاء، وحاجة المنشآت المصنعة للتغذية إلى استقرار انسياب المواد الخام إلى مستوى قريب من طاقتها الإنتاجية والمخاطرة وعدم التأكد (في السعر والكمية والنوعية والوقت) بالنسبة للمنتجين، وإرتفاع تكاليف المعاملات والممارسات التسويقية، وتذبذب أسعار المدخلات والمخرجات ([www.syrian-agriculture](http://www.syrian-agriculture))، بدأت بعض الشركات الكبرى تدخل الأسواق المصرية وتتجه نحو الزراعة التعاقدية بمعنى ان تتعاقد الشركة مع المزارع ليزرع لها ماتريد وبالمواصفات التي تحددها من خلال الإتفاق والتنسيق مع الجهات الموردة لمستلزمات الإنتاج أو الموردين لها، مما يؤدي إلى تخفيض المخاطر السعرية إلى حد ما، وتسهيل تصريف المنتج... ومن هنا ظهر مصطلح الزراعة التعاقدية. إلا أن هذا النظام المتكامل للزراعات التعاقدية لم يطبق في مصر على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجوده للتخفيف من معاناة المزارعين خاصة في مجال التسويق وتطوير نظم الإنتاج ومعاملات ما بعد الحصاد، والذي ينعكس بدوره في تقليل الفاقد، والتنسيق بين قطاعي الإنتاج والتسويق، وتحسين دخول المزارعين. (أبو رواش، ٢٠١٠، ص: ١)

ويحسن التعاقد مع الزراع من انتاجيتهم لشعورهم بالأمان واطمئنانهم إلى تسويق حاصلاتهم الزراعية، كما أن المستثمر ممكن أن يوفر للفلاح تقاوي جيدة وارشادا زراعيا متكاملما مما يخلق منظومة تعاقدية تركز على المنفعة المتبادلة بين المنتج الزراعي والمصنع أو المستثمر وهذا يؤدي إلى تنمية ريفية وزيادة للدخل القومي من العملة الصعبة. (المجلة الزراعية، يناير، ٢٠١٠)، كما أن الزراعة التعاقدية تعمل على فتح أسواق تصديرية جديدة امام المنتجين والمصدرين، ويؤدي إلى زيادة اهتمامهم بالمواصفات المطلوبة لدخول الأسواق المحلية والخارجية لضمان حصولهم على عوائد مجزية لمنتجاتهم وصادراتهم.. كما تعتبر الزراعات التعاقدية أسلوباً من أساليب التنسيق وتنظيم الأسواق وتطوير الإنتاج والتسويق الزراعي، وهنا يبرز دور الحكومات بتوفير الاستقرار والطمأنينة بإصدار اللوائح والقوانين والتشريعات التي تضمن حقوق كافة الأطراف المتعاقدة بما يعود عليها وعلى الوطن بالخير والرخاء (المجلة الزراعية، مارس، ٢٠١١).

وتعرف الزراعة التعاقدية **Contract Farming** على انها إتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع أو التسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقات مسبقة وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار

محددة سلفاً (C. Eaton and A. Shepher, 2001, pp.1)، كما عرفها كول وآل (Kohls & Uhl 1985) على إنها ترتيبات شفوية أو مكتوبة بين المنتجين الزراعيين والمنشآت الأخرى تحدد واحداً أو أكثر من شروط الإنتاج و/ أو التسويق لمنتج زراعي معين. (اسماعيل، ٢٠٠٠، ص: ١٩). وتعد نماذج الزراعة التعاقدية في خمسة أشكال هي:

**النموذج المركزي:** تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج. وتوزع الحصص في بداية كل موسم زراعي ويجري مراقبة الجودة بصورة صارمة .

**نموذج المزرعة النواة:** حيث تمتلك الجهة الراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من معمل التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين (الذين يطلق عليهم في بعض الأحيان المزارعون التابعون).

**النموذج متعدد الأطراف:** ويشمل عادة هيئات دستورية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين. ويشيع هذا النموذج في الصين حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معا في إبرام العقود مع القرى والمزارعين الأفراد.

**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 الاستوائية. وتشتري متاجر السوبر ماركت عادة المنتجات الطازجة من خلال المزارعين الأفراد.

**النموذج الوسيط:** حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا. ففي تايلند، تشتري شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين. (C. Eaton and A. Shepher, 2001, pp.3).

ومن الأهمية بمكان أن تكون لدى المنتجين من الزراعة معرفة تامة ببنود العقد والتي يمكن إيجازها في تعريف الأطراف، وتحديد نوعية وجودة المنتج، وتحديد كمية المنتج، وتحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح، وتحديد الطريقة ويشمل ذلك الوقت والتسليم والتحصيل، وتحديد السعر (محدد أو صيغة أو معادلة) أو الاعتبارات الأخرى وتوضيح أثر الاختلافات في النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم وتحديد طريقة وتوقيت الدفع أيضاً، وتوضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده. والعقود الخاصة بالخضار للتصنيع وكل المحاصيل الحقلية عادة توقع على أساس سنوي. عقود الفاكهة تميل لأن تكون لأكثر من سنة، وتحديد جهة تقريبية أو الإشارة إلى الكيفية التي تفض بها المنازعات، وأخيراً التوقيع. (اسماعيل، ٢٠٠٠، ص: ٥) ، (faculty.ksu.edu).

وتوجد أنواع مختلفة من العقود يمكن التمييز بينها وفقاً لعدد القرارات المتأثرة ومدى المشاركة في المخاطر، وتحديد شروط العقد. فمن حيث وجهة نظر القرارات الإنتاجية أو الإدارية هناك عقود محدودة الإدارة: وفي هذا النوع يوقع الفلاح عقداً للحصول على بعض مدخلات الإنتاج، ولا يوجد أي ضمان حقيقي بالنسبة للسعر. وتكون مسئولية الفلاح محددة بالمدخلات الإنتاجية التي تم الحصول عليها في الاتفاق، وعقود كاملة الإدارة: حيث يكون العقد بين الفلاح والمتكامل معه مبنياً على كمية محددة من الإنتاج. وفي هذا النوع من التعاقد يتبع الفلاح بعض الشروط الموضحة في الاتفاق. وهنا فإن المنتج يضمن سوقاً محدداً لمنتجه ويحمي نفسه ضد المخاطر. (اسماعيل ٢٠٠٠). ويقسم كول وآل (Kohls & Uhl 1985) العقود إلى ثلاثة أقسام عريضة: **عقود توصيف السوق:** تحدد مقاييس النوعية التي تكون مقبولة للجات المتعاقدة، وتوضع قيود خاصة بالسعر وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عموماً عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية التي يشتريها المتعاقد كما تحدد السعر. **عقود تزويد العناصر:** في هذا النوع يزود المتعاقد الفلاح بعناصر الإنتاج تحت شروط خاصة، وأيضاً يحصل على مساعدة إدارية وإشراف، وتحدد أسعار المنتجات عادة على أساس سعر السوق، وتكون ضمانات الدخل للمنتجين في العادة عند الحد الأدنى.

**عقود الإدارة وضمان الدخل:** وتتضمن هذه النوعية من العقود الجوانب الإنتاجية والتسويقية الخاصة بالنوعين السابقين، فضلاً عن تحويل المخاطر السوقية والسعرية من الفلاحين إلى المتكامل. ومن ناحية أخرى يتحمل المتكامل جزءاً رئيسياً من مسؤوليات الفلاح الإدارية. حيث يتم تحديد أسعار التعاقد من خلال المساومة بين الأطراف استناداً عن معارفهم بالعرض والطلب، واستخدام دليل وعلى ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها إلى السعر الموجود أو السائد في سوق معين، وتحديد الأسعار من خلال لجنة فنية أو هيئة، وربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الهكتار، وتكلفة الفرصة البديلة (المنتجات البديلة). ومن الناحية التقليدية تعتبر أسواق الجملة هي المصدر الصحيح للمعلومات عن أسعار المنتجات. (C. Eaton and A. Shepher, 2001, pp.8)

وتتعدد مزايا الزراعة التعاقدية والتي تعود على المنتجين من الزراع من خلال شراء جميع المنتجات ضمن معايير محددة للجودة والكم، كما توفر العقود للمزارعين فرص الحصول على مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات الإدارية والفنية. وثمة ميزة أخرى للزراعة التعاقدية تتمثل في ما تقدمه من أسعار مستقرة، وتشمل المهارات التي يتعلمها المزارعون من خلال الزراعة التعاقدية كل من مسك السجلات، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق المحسنة لاستعمال الكيماويات والأسمدة والمعارف الخاصة بأهمية الجودة والطلبات الخاصة بأسواق التصدير (<http://www.fao.org/ag/ar>). وعلى الرغم من تلك المميزات إلا أن هناك بعض المشكلات التي تكتنف أنظمة الزراعة التعاقدية مثل تأخير التسليم أو الدفع وتحديد الجودة.. إلخ، فللزراعة التعاقدية عيوب أو مشكلات كنظام إنتاجي. فمن مبرراتها تحقيق كفاءات من خلال إدارة المخاطر، 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 (المجهز) فإن المخاطر الأساسية هي الفشل في تحقيق إمداد ثابت أو فقد الاستسلام في التوقيت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة، وكذلك الخسائر في التغيرات التقنية ومسئولية المنتجين أو الأطراف الأخرى. بالإضافة إلى الإفراط في التخصص والممارسات الزراعية غير المستدامة (C. Eaton and A. Shepherd, 2001, pp.15).

ومما لا شك فيه أن رفع الكفاءة الإنتاجية والتسويقية للمحاصيل الزراعية من أهم مجالات العمل الإرشادي الزراعي، إلا أن الإرشاد الإنتاجي يلقى اهتماماً أكثر من الإرشاد التسويقي، لذا ظهرت الحاجة إلى ضرورة الإهتمام بالإرشاد التسويقي ليتكافأ مع الإرشاد الإنتاجي حفاظاً على الإنتاج ورفعاً للعائد الإقتصادي للمنتجات، مما يؤدي لتكامل المنظومة التي يهدف إليها الإرشاد الزراعي (الطنطاوي، ٢٠٠١)، حيث يعد التسويق من المراحل الهامة والمكملة للعملية الإنتاجية الزراعية، ويتوقف نجاحها على مدى فاعلية المنظمات في القيام بمهامها في مد المنتجين بالأسس السليمة للتسويق وتعليمهم المهارات اللازمة لذلك، (عبد الحلیم، ٢٠٠٦) ولن يتأتى ذلك إلا من خلال اختبار فاعلية جهاز الإرشاد الزراعي في ترسيخ مبدأ الزراعة التعاقدية لدى الزراع وتعريفهم بأهميته وأنواع العقود وأهم البنود التي يتضمنها العقد لحمايتهم وحفظ حقوقهم وما هي الخدمات التي يمكن أن تتاح لهم في ظل منظومة الزراعة التعاقدية، وفي ضوء ما سبق انبثقت مجموعة من التساؤلات عن: ما المستوى المعرفي لكل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية؟ ما الفروق بين متوسطي درجات معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية؟ ما العلاقة الارتباطية بين درجة معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: درجة القيادة، ودرجة التجديدية الزراعية، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير؟ ما المصادر التي يستقى منها المبحوثين معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية؟

#### الأهداف البحثية:

- ١- تحديد المستوى المعرفي لكل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية.
- ٢- التعرف على الفروق بين متوسطي درجات معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية.
- ٣- تحديد العلاقة الارتباطية بين درجة معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: درجة القيادة، ودرجة التجديدية الزراعية، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير.
- ٤- التعرف على المصادر التي يستقى منها المبحوثون معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية.

#### الفروض البحثية:

- لتحقيق هدفى الدراسة الثانى والثالث تم صياغة الفروض الصفرية التالية:
- ١- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطي الدرجات المعرفية لكل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المتعلقة بالزراعة التعاقدية.
  - ٢- لا توجد علاقة ارتباطية بين درجة معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: درجة القيادة، ودرجة التجديدية

الزراعية، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير.

٣- لا توجد علاقة ارتباطية بين درجة معرفة كل من زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: درجة القيادة، ودرجة التجديدية الزراعية، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير.

## الأسلوب البحثي

### منطقة البحث

أجري هذا البحث بمحافظة البحيرة لكونها من أكبر المحافظات المصرية في زراعة محصولي البطاطس والخرشوف، حيث تمثل المساحة المنزرعة من البطاطس حوالي ١٨.٦% من إجمالي مساحة البطاطس على مستوى الجمهورية (وزارة الزراعة، ٢٠٠٧، ص: ١١٩)، وتمثل المساحة المنزرعة بالخرشوف ٧٨% من إجمالي مساحة الخرشوف على مستوى الجمهورية (الإدارة المركزية للإقتصاد الزراعي، ٢٠٠٦)، وقد تم اختيار مركز كوم حماده باعتباره من أكبر مراكز زراعة البطاطس بمحافظة البحيرة، حيث تمثل المساحة المنزرعة بهذا المحصول حوالي ١٦.٧% من إجمالي مساحة البطاطس بالمحافظة، (مديرية الزراعة بمحافظة البحيرة، ٢٠٠٨)، كما تتركز زراعة الخرشوف في مركز كفر الدوار التي تمثل مساحتها حوالي ٥٠% من المساحة المخصصة لزراعة الخرشوف في محافظة البحيرة (مديرية الزراعة بمحافظة البحيرة، ٢٠٠٩)، بالإضافة إلي ذلك يعد مركزى كوم حماده وكفر الدوار من المراكز الهامة التي يعتمد عليها في مجال تصدير كل من البطاطس والخرشوف للدول العربية والأوروبية، حيث يوجد بهما عدد كبير من محطات تصدير البطاطس والخرشوف. وقد تم اختيار أكبر قرية بكل مركز فكانتا قرية النجيلة، بمركز كوم حماده، وقرية كوم البركة، بمركز كفر الدوار.

### شاملة وعينة البحث

تمثلت شاملة البحث في مجموع زراع البطاطس بقرية النجيلة بمركز كوم حماده، وزراع للخرشوف بقرية كوم البركة مركز كفر الدوار بمحافظة البحيرة، حيث تم إختيار عينتين عشوائيتين من المبحوثين طبقاً لمعادلة كرجسي ومورجان من كلا القرينتين فكانت ٨% من إجمالي زراع البطاطس بمركز كوم حماده، و ١١% من إجمالي زراع الخرشوف بمركز كفر الدوار حيث بلغت كلتا العينتين ٦٠ مبحوثاً، بإجمالي ١٢٠ مبحوث كعينة للبحث.

## أسلوب جمع وتحليل البيانات

استخدم الاستبيان بالمقابلة الشخصية كأداة لجمع البيانات من جميع مفردات البحث بعد مراجعته وتدقيقه وتم عمل إختيار مبدئي للإستبيان على عشرة مبحوثين من الزراع بقرينتي البحث المختارة، وذلك للتأكد من أنها تفي بالغرض المطلوب. وجمعت بيانات البحث خلال شهري يوليو وأغسطس ٢٠١٢. وبعد جمع البيانات ومراجعتها تم الاستعانة بالحاسب الآلي لحساب التكرارات، والنسب المئوية، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون، واختبار (ت).

### المعالجة الكمية لبعض المتغيرات:

#### ( أ ) المتغيرات المستقلة:

١- **الدرجة القيادية:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث لإبداء رأيه عند لجوء أحد الزراع لسؤاله عن بعض الأمور والمعلومات الزراعية، والمتمثل في إجابته، بإبدائه الرأي، ومحاولة الإقناع، أو إبداء الرأي فقط، أو عدم إبداء الرأي، معبراً عن ذلك بقيم رقمية.

٢- **درجة التجديدية الزراعية:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث بسؤاله عند طرح فكرة زراعية جديدة عليه، فهل يطبقها فوراً، أو يجربها على نطاق ضيق، أو ينتظر حتى يراها في الحقول الإرشادية، أو ينتظر حتى يجربها الخرين، أو لا يجربها، معبراً عن ذلك بقيم رقمية.

٣- **درجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث بسؤاله لمجموعة من العبارات تعبر عن درجة اتجاهاه نحو الإرشاد الزراعي، حيث أستخدم مقياس مكون من تسع عبارات، منه

أربع عبارات إيجابية، وخمس عبارات سلبية، ويطلب من المبحوث رأيه فيما تعنيه كل عبارة منها على مقياس من ثلاث نقاط تحدد فئات درجة الموافقة: (موافق- محايد- غير موافق)، بحيث ينال المبحوث ٣ درجات في حالة موافقه على العبارة الإيجابية أو رفضه للعبارة السلبية، و ٢ درجة إذا كانت استجابته محايدة للعبارة الإيجابية والسلبية، ودرجة واحدة في حالة رفضه للعبارة الإيجابية أو قبوله للعبارة السلبية. وبذلك تم الحصول على درجة لكل عبارة ودرجة كلية لكل مبحوث من مجموع درجاته التي حصل عليها من خلال استجابته ( شاكر، وميخائيل، ٢٠٠٥، ص: ١٤٩٩).

٤- **درجة المشاركة في الأنشطة الإرشادية الزراعية:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث بسؤاله عن مشاركته في عدد من الأنشطة الإرشادية الزراعية والتي تشمل خمسة أنشطة متمثلة في الاجتماعات الإرشادية، والحقول الإرشادية، وأيام الحقل للمحاصيل الزراعية، وأيام الحصاد للمحاصيل الزراعية، ومشاهدة الأفلام الإرشادية الزراعية. بحيث ينال المبحوث ٤ درجات في حالة استجابته "دائماً"، و ٣ درجات في حالة استجابته "أحياناً"، و ٢ درجة في حالة استجابته "نادراً"، ودرجة واحدة في حالة الإستجابة " .

٥- **درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث بسؤاله عن المصادر التي يستقى منها المعلومات الزراعية متمثلة في سبعة مصادر تشمل كل من البرامج الإذاعية الزراعية، والبرامج التلفزيونية الزراعية، وحلقات سر الأرض، والنشرات الفنية الزراعية، والحقول الإرشادية للمحاصيل المختلفة، والاجتماعات والندوات الإرشادية، متابعة برامج القناة الفضائية الزراعية، بحيث ينال المبحوث (٤) درجات في حالة "دائماً"، و(٣) درجات في حالة "أحياناً"، و(٢) درجة في حالة "نادراً"، ودرجة واحدة في حالة "لا" أمام كل مصدر.

٦- **درجة الإتصال بوكلاء التغيير:** يقصد بها في هذه الدراسة درجة استجابة المبحوث بسؤاله عن عدد مرات تردده في الشهر على كل من المرشد الزراعي، ومدير الجمعية الزراعية، ومفتش الإرشاد بالإدارة الزراعية، والباحثين بمحطات البحوث الزراعية، والمرشد الزراعي، معبراً عن ذلك بقيم رقمية.

#### ( ب ) المتغير التابع:

**المستوى المعرفي للمبجوثين بالزراعة التعاقدية:** يقصد به في هذه الدراسة درجة إلمام المبحوثين ببعض المعارف المتعلقة بالزراعة التعاقدية لمحصولي البطاطس والخرشوف هي: المعرفة بماهية، وتقدير المبحوث لأهمية الزراعة التعاقدية، والمعرفة بالتوقيت المناسب للتعاقد على المحصول، والمعرفة بجهات التعاقد، والمعرفة بأشكال التعاقد، والمعرفة ببنود التعاقد، والمعرفة بالخدمات التي تقدمها الجهة المتعاقدة، والمعرفة بمميزات الزراعة التعاقدية، معبراً عنها بقيم رقمية على النحو التالي:

- المعرفة بماهية الزراعة التعاقدية حيث ينال المبحوث درجة واحدة في حالة معرفته بالمقصود بالزراعة التعاقدية، وصفر درجة في حالة عدم المعرفة.
- تقدير المبحوث لأهمية الزراعة التعاقدية حيث ينال المبحوث (٣) درجات في حالة تقديره للزراعة التعاقدية ( هامة )، ودرجتين في حالة إجابته ( هامة لحد ما )، ودرجة واحدة إذا كان تقديره لها ( غير هامة ).
- المعرفة بالتوقيت المناسب للتعاقد على المحصول، حيث ينال المبحوث ثلاث درجات في حالة إجابته بتعاقد قبل الحصاد، ودرجتين بالتعاقد أثناء الحصاد، ودرجة واحدة لإجابته لتعاقد بعد الحصاد.
- المعرفة بجهات التعاقد حيث أعطى المبحوث درجة عن معرفته لكل جهة من جهات التعاقد ( شركات التصدير، جمعيات تسويق الخضار والفاكهة، الجمعيات الزراعية، أسواق الجملة ) بحد أقصى أربعة جهات.
- المعرفة بأشكال التعاقد حيث أعطى المبحوث درجة عن معرفته بكل شكل من أشكال التعاقد المتعارف عليها وذلك بحد أقصى ثلاثة أشكال.
- المعرفة ببنود التعاقد حيث أعطى المبحوث درجة عن معرفته لكل بند من بنود التعاقد وذلك بحد أقصى ثلاثة بنود.
- المعرفة بالخدمات التي تقدمها الجهة المتعاقدة حيث أعطى المبحوث درجة عن معرفته لكل خدمة مقدمة وذلك بحد أقصى أربعة خدمات.
- المعرفة بمميزات الزراعة التعاقدية حيث اعطى المبحوث درجة عن ذكره لكل ميزة من مميزات الزراعة التعاقدية بحد أقصى أربعة مميزات.

#### النتائج والمناقشة

أولاً: المستوى المعرفي لزراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية:  
( أ ) زراع محصول البطاطس المبحوثين:

تشير النتائج الواردة بجدول رقم (١) أن غالبية زراع البطاطس المبحوثين منخفضى ومتوسطى المستوى المعرفي بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس بنسبة بلغت (٧٣.٤%)، وأن أكثر من ربع زراع البطاطس المبحوثين مرتفعى المستوى المعرفي (٢٦.٦%)، بمتوسط حسابي قدره ١٥.٦٨٣، وبإنحراف معياري ٤.٦٢٧

جدول رقم ( ١ ) : توزيع زراع البطاطس المبحوثين وفقاً لمستوى معرفتهم بالزراعة التعاقدية:

المستوى المعرفي	العدد ن = ٦٠	%
منخفض ( أقل من - ١٣ )	٢٢	٣٦.٧
متوسط ( ١٤ - ١٩ )	٢٢	٣٦.٧
مرتفع ( ٢٠ - فأكثر )	١٦	٢٦.٦
الإجمالي	٦٠	١٠٠

المتوسط الحسابي = ١٥.٦٨٣      الإنحراف المعياري = ٤.٦٢٧

وهذا يشير إلى أن هناك احتياجاً معرفياً مرتفعاً لزراع محصول البطاطس فيما يتعلق بأهمية الزراعة التعاقدية وخاصة أنه من محاصيل الخضر التي لا تتحمل التخزين لفترة طويلة، لذا يجب بذل الجهود الإرشادية من خلال الجهاز الإرشادي أو التعاونيات والتي كانت لها خبرة ودور كبير في مجال التعاقدات مع الزراع في المحاصيل المختلفة قبل سياسة التحرر الإقتصادي بتعريف الناس بالجوانب المختلفة للزراعة التعاقدية وخاصة في مناطق زراعة البطاطس .

تشير البيانات الواردة بجدول رقم ( ٢ ) أن ٢٠% من زراع البطاطس المبحوثين لا يعرفون ماهية الزراعة التعاقدية، مما يعود إلى لجوء الزراع للتعاقد مع جهات الشراء المختلفة وذلك لإحتياج بعض الموردين لأصناف معينة مطلوبة لشركات تصنيع البطاطس في الداخل أو المستوردين في الخارج وخاصة في أوقات معينة للتصدير، وأن ٤٣.٨% من زراع البطاطس المبحوثين يقررون بأهمية الزراعة التعاقدية نظراً للعائد المجزى في حالة التعاقد بزيادة الدخل عن البيع بالطرق الأخرى وخاصة في ظل وجود التاجر المحلي المحتكر لسلة المزارع وعدم وجود منافس قوى له، كما يتضح من البيانات أيضاً أن ٩١.٢% يعرفون توقيت التعاقد قبل الحصاد مما يشير خبرة معظم زراع البطاطس المبحوثين بالتوقيت الأفضل للتعاقد وهو قبل الحصاد الذي يساعد على توقع هامش الربح ويؤدي ذلك بدوره إلى الإهتمام وتطبيق التوصيات الفنية لزراعة البطاطس للحصول على أعلى إنتاجية تحقق أعلى هامش أرباح، وأن معظم زراع البطاطس المبحوثين يعرفون جهات التعاقد وهي الجمعية التعاونية الزراعية، وجمعية تسويق الخضروالفاكهة، وشركات التصدير، وتاجر الجملة بنسب بلغت ٣٩%، و٢٤.٤%، و١٩.٥%، و١٧.١%، على الترتيب . حيث يعزى شهرة الجمعيات الزراعية كجهات تعاقد لتفوقها في السابق للتعاقد مع الزراع، وتبين النتائج أيضاً أن ٨٥.٤% من زراع البطاطس المبحوثين لا يعرفون أشكال التعاقد، ويفسر ذلك أن معظم زراع البطاطس المبحوثين ذو سعة حيازات محدودة لا يعرفون من أشكال التعاقد إلا السعر فقط، وأن من ( ٤٣.٨% - ١٤.٦% ) منهم يعرفون بند من ثلاثة إلى بند واحد من بنود التعاقد، مما يدل على مدى إحتياج زراع البطاطس للجهود الإرشادية لتعريفهم بأشكال وبنود التعاقد لكي يكون المزارع قادر على التعامل مع جهات التعاقد المتنوعة، وتوضح النتائج أن ما يقرب من نصف من عدد المبحوثين ( ٣٥.٤% ) لا يعرفون الخدمات المقدمة لهم في ظل التعاقد ، وأن ( ٥٨.١% - ٩.٦% ) منهم ذكر ان هذه الخدمات تتضمن التمويل النقدي، وتقديم مستلزمات الإنتاج، والخدمات الإرشادية والفنية على الترتيب ممن يعرفون الخدمات التي تقدمها جهة التعاقد.

جدول رقم ( ٢ ) : توزيع المبحوثين وفقاً لدرجات معرفتهم بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس:

م	البنود المعرفية	عدد	%	م	البنود المعرفية	عدد	%
١	ما هية الزراعة التعاقدية:	١٢	٢٠.٠	٥	لا يعرف	٤١	٨٥.٤
	يعرف*				٧		
٢	أهمية الزراعة التعاقدية:	٢١	٤٣.٨	-	شخصي	٣	٤٢.٨
	- مهمة				٢		

٢٨.٦	٢	أجل	٤٣.٨	٢١	- مهمة لحد ما
—	—	لا يعرف	١٢.٤	٦	- غير مهمة
١٠٠	٤٨	يعرف	٢٩.٢	١٤	توقيت التعاقد:
١٤.٦	٧	ثلاثة بنود	٧٠.٨	٣٤	لا يعرف
٤٣.٨	٢١	بندين اثنين	٩١.٢	٣١	يعرف
٤١.٦	٢٠	بند واحد فقط	٥.٩	٢	قبل الحصاد
٣٥.٤	١٧	لا يعرف	٢.٩	١	أثناء الحصاد
٦٤.٦	٣١	يعرف	١٤.٦	٧	بعد الحصاد
٥٨.١	١٨	تمويل نقدي	٨٥.٤	٤١	جهات التعاقد:
٣٢.٣	١٠	مستلزمات إنتاج	٣٩.٠	١٦	لا يعرف
٩.٦	٣	خدمات فنية	٢٤.٤	١٠	يعرف
٤.٢	٢	لا يعرف	١٩.٥	٨	- الجمعية التعاونية الزراعية
٩٥.٨	٤٦	ضمان السعر المناسب	١٧.١	٧	جمعية تسويق الخضار والفاكهة
٨٧.٠	٤٠	ضمان تسويق المحصول			شركات التصدير
٨.٦	٤	توفير مستلزمات الإنتاج			تاجر الجملة
٢.٢	١	توفير وسيلة لنقل المحصول			
٢.٢	١				

\*تم حساب النسبة المئوية منسوبة لعدد المبحوثين اللذين يعرفون ماهية الزراعة التعاقدية ٤٨ مبحوث من زراعي البطاطس.

كما تشير النتائج بذات الجدول إلى أن الغالبية العظمى من زراعي البطاطس المبحوثين ٩٥.٨% يعرفون مميزات التعاقد، والتي تشمل ضمان السعر المناسب، وضمان تسويق المحصول، وتوفير مستلزمات الإنتاج، وتوفير وسيلة لنقل المحصول بنسب بلغت ٨٧%، و ٨.٦%، و ٢.٢%، و ٢.٢% كما ذكرها المبحوثون على الترتيب، وهذا يشير إلى أن التعاقد ومميزاته مرتبط في ذهن المزارع بالسعر المناسب والذي يعرفه عادة قبل زراعة المحصول وعند التعاقد وهي تعتبر أفضل مميزات التعاقد للمزارع بالإضافة إلى ضمان تسويق محصوله وخاصة أنه محصول سريع التلف.

#### ( ب ) زراعي محصول الخرشوف المبحوثين:

توضح البيانات الواردة بجدول (٣) أن غالبية زراعي الخرشوف المبحوثين منخفض ومتوسط المستوى المعرفي الخاص بالزراعة التعاقدية ٧٨.٣%، وأن ٢١.٧% منهم من مرتفع المستوى المعرفي، بمتوسط حسابي بلغ ١٥.٤٦٧، وانحراف معياري قدره ٣.٠٥، الأمر الذي يشير إلى إنخفاض المستوى المعرفي العام لزراعي الخرشوف بالزراعة التعاقدية.

#### جدول رقم ( ٣ ): توزيع المبحوثين وفقاً لمستوى معرفتهم بالزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف:

المستوى المعرفي	العدد ن = ٦٠	%
منخفض ( أقل من ١٤ )	١٣	٢١.٧
متوسط ( ١٨ - ١٥ )	٣٤	٥٦.٦
مرتفع ( ١٩ - فأكثر )	١٣	٢١.٧
الإجمالي	٦٠	١٠٠

الانحراف المعياري = ٣.٠٥

المتوسط الحسابي = ١٥.٤٦٧

يتضح من البيانات الواردة بجدول ( ٤ ) ارتفاع نسبة المبحوثين ممن يعرفون ماهية الزراعة التعاقدية حيث بلغت نسبتهم ٦١.٧%، وأنهم يعرفون أيضاً أهمية التعاقد على بيع محصول الخرشوف، وأن الغالبية العظمى ٩٧.٣% منهم يعرفون أن التعاقد يكون بعد الحصاد، ولا يوجد تعاقد قبل الحصاد، مما يدل على وجود شراء مباشر بعد الحصاد من قبل التجار المحليين من خلال الاتفاق الشخصي على بيع المحصول أي تعاقد غير مكتوب وهو الأكثر إنتشاراً في بيع محصول الخرشوف، وأن الغالبية العظمى منهم ( ٨١.١% ) تعرف تاجر الجملة كجهة تعاقد لإرتباط المزارعين به ووجوده في كل قرية بالقرب من المزارع، بينما أنخفضت نسب الجهات الأخرى كالجمعيات التعاونية الزراعية، وشركات التصدير، وجمعيات تسويق الخضار والفاكهة كجهات يقوم المزارع بالتعاقد معها على شراء محصول الخرشوف حيث بلغت نسبهم ٨.١%، و ٨.١%، و ٢.٧% على الترتيب.



جدول رقم ( ٤ ) توزيع المبحوثين وفقاً لدرجات معرفتهم بنود الزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف:

م	البنود المعرفية	عدد	%	م	البنود المعرفية	عدد	%
١	ما هي الزراعة التعاقدية:			٥	أشكال التعاقد:		
	لا يعرف	٢٣	٣٨.٣		لا يعرف	٧	١٨.٩
٢	يعرف*	٣٧	٦١.٧		يعرف	٣٠	٨١.١
	أهمية الزراعة التعاقدية:				شخصي	١٤	٤٦.٧
٣	لا يعرف	—	—		إجباري	١٠	٣٣.٣
	يعرف	٣٧	١٠٠.٠		أجل	٦	٢٠.٠
٤	مهمة	٢٦	٧٠.٣	٦	بنود التعاقد:		
	مهمة لحد ما	١٠	٢٧.٠		لا يعرف	٣٠	٨١.١
٥	غير مهمة	١	٢.٧		يعرف	٧	١٨.٩
	توقيت التعاقد:				ثلاثة بنود	١	١٤.٢
٦	لا يعرف	—	—		بندين اثنين	٣	٤٢.٩
	يعرف	٣٧	١٠٠.٠		بند واحد فقط	٣	٤٢.٩
٧	قبل الحصاد	—	—	٧	الخدمات المقدمة:		
	أثناء الحصاد	١	٢.٧		لا يعرف	١٢	٣٢.٤
٨	بعد الحصاد	٣٦	٩٧.٣		يعرف	٢٥	٦٧.٦
	جهات التعاقد:				تمويل نقدي	١٨	٧٣.٣
٩	لا يعرف	—	—		مستلزمات إنتاج	٦	٢٤.٠
	يعرف	٣٧	١٠٠.٠		خدمات فنية	١	٢.٧
١٠	تاجر الجملة	٣٠	٨١.١	٨	المميزات:		
	الجمعية التعاونية الزراعية	٣	٨.١		لا يعرف	١١	٢٩.٧
١١	جمعية تسويق الخضار والفاكهة	٣	٨.١		يعرف	٢٦	٧٠.٣
	شركات التصدير	٣	٨.١		ضمان السعر المناسب	١٤	٥٣.٨
١٢	—	١	٢.٧		ضمان تسويق المحصول	٧	٢٦.٩
	—	١	٢.٧		توفير مستلزمات الإنتاج	٥	١٩.٣

\*تم حساب النسبة المئوية منسوبة لعدد المبحوثين الذين يعرفون ماهية الزراعة التعاقدية ٣٧ مبحوث من زراع الخرشوف المبحوثين.

كما يتضح من النتائج الواردة بذات الجدول رقم (٤) أن الغالبية العظمى ٨١.١% من زراع الخرشوف المبحوثين يعرفون أشكال التعاقد، وأن أشكال التعاقد عندهم إما شخصي، أو إجباري، أو أجل بنسب بلغت ٤٦.٦%، ٣٣.٣%، و ٢٠.٠% على الترتيب، في حين أن غالبيتهم ٨١.١% لا يعرفون بنود التعاقد، الأمر الذي يشير إلى أهمية وضع برامج إرشادية توضح لهم كل ما يتعلق بالزراعة التعاقدية وبنودها حتى يكونوا على دراية بحقوقهم المختلفة. كما تشير البيانات إلى أن ٦٧.٦% من زراع الخرشوف المبحوثين يعرفون الخدمات المقدمة لهم في ظل التعاقد، حيث أفادوا أن هذه الخدمات تنحصر في التمويل النقدي، ومستلزمات الإنتاج، والخدمات الإرشادية والفنية بنسب بلغت ٧٣.٣%، ٢٤.٠%، و ٢.٧% منهم على الترتيب، ويدل ذلك على المعرفة النسبية لزراع الخرشوف المبحوثين بالخدمات المختلفة التي تقدم لهم عند التعاقد، وهذا يبين ضعف خدمات التعاقد وأيضاً إقتصارها على التمويل النقدي والذي يعتبر نوع من الإحتكار التجاري، وأن أكثر من ثلثي زراع الخرشوف المبحوثين (٧٠.٣%) يعرفون مميزات الزراعة التعاقدية، والتي تشمل ضمان السعر المناسب، وتسويق المحصول، وتوفير مستلزمات الإنتاج بنسب بلغت ٥٣.٨%، و ٢٦.٩%، و ١٩.٣% على الترتيب.

ثانياً: نتائج إختبار الفرق بين متوسطي درجة معرفة زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية:

للتحقق من دلالة الفروق بين متوسطي درجات معرفة زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية تم إجراء إختبار (ت) على العينة، جدول رقم (٥) حيث أوضحت النتائج أن الفروق بين متوسطي درجات معرفة زراع محصولي البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية معنوياً ذا دلالة إحصائية في معظم البنود المدروسة لصالح زراع محصول الخرشوف. والتي بلغت قيم "ت" لها ٣.٧٧، و ٢.٩٧، و ٨.٠٨ عند مستوى معنوية ٠.٠١ لكل من المعرفة بالتوقيت المناسب للتعاقد، وأشكال التعاقد، وبنود التعاقد على الترتيب، في حين بلغت قيمة ت ٢.١٨ لمعرفة الزراع المبحوثين بماهية الزراعة التعاقدية عند مستوى معنوية ٠.٠٥.

مما يشير إلى ارتفاع درجة معرفة المبحوثين من زراع الخرشوف بماهية التعاقد، والتوقيت المناسب للتعاقد، وبنوده، وأشكاله والذي قد يعود في مجمله إلى مجموعة من المتغيرات التي قد تؤثر على درجة معارفهم والتي يمكن ان تتناولها دراسات مستقبلية تحدد من خلالها ما قد يمكن أن يتخذ كأساس لتنمية معارف زراع المحاصيل البستانية بصفة عامة ومحصول البطاطس بصفة خاصة، بينما كانت قيم ت غير معنوية بين المبحوثين للمعرفة بكل من أهمية الزراعة التعاقدية، وجهات التعاقد، والخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة، وبالمميزات التي تعود عليهم من التعاقد على بيع المحاصيل الزراعية، حيث أتسقت فيها المعرفة بين كل منهم، جدول رقم (٥).

وبناء عليه تم رفض الفرض الصفري الأول للدراسة القائلة " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين متوسطى الدرجات المعرفية لزراع كل من محصولى البطاطس والخرشوف إلا فيما يتصل بالزراعة التعاقدية ". ويفسر ذلك بأن زراع العينة يتقاربان فى معارفهم حول الزراعة التعاقدية لكونهم من زراع محاصيل الخضر التي تحتاج إلى خبرة كبيرة فى زراعتها و تسويقها و تخزينها ومعرضة أكثر للتلف عن غيرها من المحاصيل الحقلية ، ولذلك فإنهم لديهم القدرة العالية فى تصريف منتجاتهم سواء بالبيع المباشر أو التعاقد من خلال تجار اسواق الجملة أو الوسطاء والسماسة.

جدول ( ٥ ) : نتائج إختبار الفرق بين متوسطى درجة معرفة زراع محصولى البطاطس والخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية:

م	البنود المعرفية	زراع الخرشوف ن = ٦٠		زراع البطاطس ن = ٦٠	
		القيم	المتوسط الحسابي	المتوسط الحسابي	المتوسط الحسابي
١	ماهية الزراعة التعاقدية.	٢.١٨	٠.٤٩	٠.٤١	٠.٨٠
٢	أهمية الزراعة التعاقدية.	١.٦٩	٠.٨٢	٠.٩٩	١.٨٥
٣	التوقيت المناسب للتعاقد.	٣.٧٧	٠.٥٠	١.٩٩	١.٦٣
٤	جهات التعاقد.	٠.٧٥	٠.٠٠	٠.٦٢	٠.٦٨
٥	أشكال التعاقد.	٢.٩٧	٠.٨٣	٠.٣٧	٠.١٥
٦	بنود العقد.	٨.٠٨	٠.٦١	٠.٩٥	١.٣٨
٧	الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة.	١.٦٢	٠.٧٣	٠.٧٠	٠.٥٢
٨	مميزات الزراعة التعاقدية.	١.٧٦	٠.٥٩	٠.٥٣	٠.٧٧

قيمة ( ت ) الجدولية = ٢.٥٧٦ عند د.ج = ٥٨  
قيمة ( ت ) الجدولية = ١.٩٦  
\*\* مستوى معنوية ٠.٠١  
\* مستوى معنوية ٠.٠٥

ثالثاً: علاقة المتغيرات المستقلة المدروسة بدرجة معرفة الزراع المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية لمحصولى البطاطس والخرشوف:  
(١) علاقة المتغيرات المستقلة المدروسة بدرجة معرفة زراع البطاطس المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية:

لإختبار صحة الفرض البحثى الثانى تم صياغته فى صورته الصفريه كما يلى " لا توجد علاقة معنوية بين درجة معرفة زراع البطاطس المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية والمتغيرات المستقلة المدروسة " إتضح أن درجة معرفة الزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس كمتغير تابع ذات علاقة طردية ومعنوية عند المستوى الإحتمالى ٠.٠١ بكل من درجة المشاركة فى الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير، كما أنها ذات علاقة طردية معنوية عند مستوى ٠.٠٥ بدرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى، بينما كانت هذه العلاقة غير معنوية بباقي المتغيرات المستقلة محل الدراسة وهى درجة القيادة، ودرجة التجديدية، جدول رقم (٦).

وبناء على ذلك أمكن رفض الفرض الصفري السابق ذكره فيما يتعلق بكل من المتغيرات المستقلة وهى: درجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى، درجة المشاركة فى الأنشطة الإرشادية الزراعية، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية، ودرجة الإتصال بوكلاء التغيير، بينما لم نتمكن من رفضه فيما يتعلق بالمتغيرات الأخرى الواردة بالدراسة ويفسر هذا بأن زراع البطاطس المبحوثين ترتبط وتزيد درجة معارفهم بالزراعة التعاقدية عند تعرضهم لمصادر المعلومات الخاصة بالزراعة التعاقدية، ومن خلال تكثيف الجهود الإرشادية بالمشاركة فى الأنشطة الإرشادية المختلفة، وفتح المجالات للإتصال بوكلاء التغيير للوصول إلى وعى كامل بأهمية الزراعة التعاقدية.

جدول رقم ( ٦ ): قيم معامل الارتباط البسيط بين كل من المتغيرات المستقلة ودرجة معرفة المبحوثين بالزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس:

مستوى المعنوية	درجة الارتباط	المتغيرات المستقلة
01٠.	**٠.٤٣٩	درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية.
01٠.	**٠.٤٠٨	درجة المشاركة فى الأنشطة الإرشادية الزراعية.
0.01	**٠.٣٧٧	درجة الإتصال بوكلاء التغيير.
5٠.٠	*٠.٢٨٥	درجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى.
0.60	0.195	درجة القيادة.
0.60	٠.١٨٧	درجة التجديدية.

\* مستوى معنوية ٠.٠٥      \*\* مستوى معنوية ٠.٠١

(٢) علاقة المتغيرات المستقلة المدروسة بدرجة معرفة زراع الخرشوف المبحوثين المتعلقة بالزراعة التعاقدية:

ولإختبار صحة الفرض البحثى الثالث تم صياغته فى صورته الصفرية على النحو التالى " لا توجد علاقة معنوية بين درجة معرفة زراع الخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية والمتغيرات المستقلة المدروسة " إتضح أن درجة معرفة الزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف ذات علاقة طردية ومعنوية عند المستوى الإحتمالى ٠.٠١ بكل من درجة القيادة، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية . بينما كانت هذه العلاقة غير معنوية بباقي المتغيرات المستقلة محل الدراسة. وبناء على ذلك أمكن رفض الفرض الصفرى السابق ذكره فيما يتعلق بكل من المتغيرات المستقلة الثلاث وهى: درجة القيادة، ودرجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى، ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية بينما لم يتمكن من رفض الفرض البحثى فيما يتعلق بالمتغيرات الأخرى الواردة بالدراسة جدول رقم (٧).

جدول رقم ( ٧ ): قيم معامل الارتباط البسيط بين كل من المتغيرات المستقلة ودرجة معرفة زراع الخرشوف المبحوثين بالزراعة التعاقدية:

مستوى المعنوية	درجة الارتباط	المتغيرات المستقلة
٠.٠١	0.393**	درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية.
0.01	0.334**	درجة القيادة.
٠.٠١	0.315**	درجة الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى.
0.160	0.184	درجة التجديدية.
0.252	0.150	درجة الإتصال بوكلاء التغيير.
0.909	0.015	درجة المشاركة فى الأنشطة الإرشادية الزراعية.

\*\* مستوى معنوية ٠.٠١

وبناءً عليه فإن زراع الخرشوف المبحوثين ترتبط وتزيد درجة معارفهم بالزراعة التعاقدية عند تعرضهم لمصادر المعلومات المتنوعة وخاصة طرق التعاقد على بيع الإنتاج من المحصول وسعيه للحصول عن معلومات عنها، بالإضافة لإتجاههم نحو الإرشاد الزراعى والذي من شأنه أن يلقي الدور الأكبر على جهاز الإرشاد الزراعى من خلال تدعيم وتكثيف العمل الإرشادى فى مناطق زراعة الخرشوف والعمل من خلال قادة الزراع.

#### رابعاً : مصادر المعلومات الزراعية:

يتبين من جدول ( ٨ ) أن أهم مصادر المعلومات التى يستقى منها زراع البطاطس والخرشوف المبحوثين معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية هى الأهل والجيران، وتجار أسواق الجملة، حيث بلغت نسبتهم ٥٤.٢%، و ٥٢.٥% على الترتيب. بينما تراجع دور كل من الجمعية التعاونية الزراعية، والمرشد الزراعى، وشركات التصدير، حيث بلغت نسبتهم ٢٤.٢%، و ١٧.٥%، و ١٠.٨% على الترتيب.

ويتضح من هذا الترتيب أن المصادر المحلية كالأهل و الجيران و التجار بالأسواق هى من أولى المصادر التى يستقى منها المعلومات سواء زراع البطاطس أو الخرشوف المبحوثين، وقد يعزى ذلك لوجود

هذه المصادر دائما مع المزارع في منزله و في حقله و تعامله معها وجها لوجه، وعدم وجود دور واضح للجمعيات المتنوعة لتسويق المحاصيل و خاصة في ظل إنحسار دورها خلال الفترة السابقة، وعدم وجود دعم للتعاونيات في ظل سياسة التحرر الإقتصادي، في حين يعزى تأرجح دور المرشد الزراعي كمصدر للمعلومات لإنخفاض أعداد المرشدين الزراعيين، أولعدم وجود المرشد المتخصص و كذلك لعدم وجود تعاقداً للتعاونيات أو غيرها، وعدم وجود دور لشركات التصدير كمصادر لمعلومات لتعامل هذه الشركات عادة مع الوسطاء و التجار الموردين وعدم تعاملها مع الزراعة مباشرة.

جدول رقم ( ٨ ): توزيع المبحوثين وفقاً للمصادر التي يستقوا منها معلوماتهم عن الزراعات التعاقدية:

الترتيب	الإجمالي ن = ١٢٠		زراع الخرشوف ن = ٦٠		زراع البطاطس ن = ٦٠		مصادر المعلومات
	%	تكرار	%	تكرار	%	تكرار	
٣	٢٤.٢	٢٩	٢١.٧	١٣	٢٦.٧	١٦	الجمعية التعاونية الزراعية
٨	٦.٧	٨	٥.٠	٣	٨.٣	٥	جمعية تسويق الخضار بالقريبة
٥	١١.٧	١٤	٣.٣	٢	٢٠.٠	١٢	جمعية تسويق الخضار بالمركز
٧	١٠.٠	١٢	١.٧	١	١٨.٣	١١	جمعية تسويق الخضار بالمحافظة
١	٥٤.٢	٦٥	٤٦.٧	٢٨	٦١.٧	٣٧	الأهل والجيران
٤	١٧.٥	٢١	٣١.٧	١٩	٣.٣	٢	المرشد الزراعي
٢	٥٢.٥	٦٣	٦٣.٣	٣٨	٤١.٧	٢٥	التجار بالأسواق
٦	١٠.٨	١٣	١٨.٣	١١	٣.٣	٢	شركات التصدير

### المقترحات البحثية

في ضوء ما تم التوصل إليه من نتائج بحثية من تدنى مستوى معارف المبحوثين المتعلق بالزراعة التعاقدية، ومن تدنى الدور الإرشادي الزراعي بتوعية المزارع في هذا المجال، وما بينته النتائج من أن المرشد الزراعي أحتل الترتيب الرابع كمصدر من مصادر المعلومات الزراعية، فإن الدور المأمول من جهاز الإرشاد الزراعي هو المساعدة في تكوين الروابط التسويقية ( التسويق الجماعي )، والعمل على زيادة فاعلية دور الإرشاد التسويقي ومسئوليته في الزراعة التعاقدية، والذي يمكن إيجازه في بعض المقترحات التالية لدعم الدور الإرشادي في هذا المجال:

- (١) تشجيع إنشاء الروابط والاتحادات الإنتاجية والتسويقية للمزارعين لتسهيل العمليات التسويقية ، وذلك للقضاء على احتكار التجار والوسطاء وخفض التكاليف التسويقية.
- (٢) إيجاد جهاز إرشادي فعال يأخذ بمنهجية لامركزية التخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية من حيث التعرف على المشكلات التي تواجه المزارع وخاصة زراع المحاصيل التعاقدية في، وتحديد أهداف وخطة تنفيذ كل برنامج مع تكوين فريق بحثي متخصص من جهاز الإرشاد المحلي لكل منطقة للقيام بالعملية الإرشادية بأسلوب الممارسة تحت الإشراف مع استعمال الطرق الإرشادية المناسبة لإقناع هؤلاء المزارع بتطبيق التعاقد على زراعاتهم.
- (٣) تكوين قاعدة معلوماتية وبيانات إحصائية لتوجيه العمل الإرشادي التعاقدى على المستويين المحلي والمركزي.
- (٤) تعليم المزارع كيفية اتخاذ القرارات التسويقية السليمة للتغلب على مخاطر التعاقد.
- (٥) إصدار نشرات إرشادية تسويقية على فترات تتزامن مع مواسم الحصاد والعروات المختلفة.
- (٦) تطوير البرامج الإرشادية لتدريب المرشدين الزراعيين فيما يتعلق بمفاهيم الزراعة التعاقدية.
- (٧) قيام جهاز الإرشاد الزراعي بعقد ندوات ودورات تدريبية للمزارع لتعريفهم بكيفية كتابة العقود والشروط التي يجب توافرها فيها وطرق تحديد اسعار المحاصيل الزراعية المتعاقد عليها.

### المراجع

- ١- أبو رواش، أحمد، دكتور، المخاطر التي تواجه إنتاج وتسويق المحاصيل الزراعية وصغار المزارعين وسبل مواجهتها، وحدة الحاسب الآلي، معهد بحوث الاقتصاد الزراعي، مركز البحوث الزراعية ٢٠١٠.
- ٢- إسماعيل، صبحي محمد، دكتور، أهمية الاتفاقات والعقود في استقرار الأسواق، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الملك سعود، ٢٠٠٠.

- ٣- البندارى، عبد العال، الزراعة التعاقدية استراتيجية جديدة لضمان أسعار المحاصيل، المجلة الزراعية، الأهرام الرقمى، العدد رقم ٣، مارس ٢٠١١.
- ٤- الطنطاوى، عبد العظيم، دكتور، أنشطة الإدارة المركزية للإرشاد الزراعى فى مجال تسويق الخضر بين الواقع والمأمول، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى بالإشتراك مع كلية الزراعة بمشهر، جامعة الزقازيق، فرع بنها، ٢٠٠١.
- ٥- شاكر، محمد حامد زكى، دكتور، دور الإرشاد الزراعى فى مجال تسويق محاصيل الخضر، ندوة الإرشاد الزراعى وتسويق محاصيل الخضر، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى بالإشتراك مع كلية الزراعة بمشهر، جامعة الزقازيق، فرع بنها، ٢٠٠١.
- ٦- عبد الحلیم، حنان كمال، دكتور، فعالية البنیان التنظيمی لإدارة الإرشاد التسويقي بالإدارة المركزية للإرشاد الزراعى، المؤتمر الثامن للجمعية العلمية للإرشاد الزراعى فى تنمية الصادرات الزراعية، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، القاهرة، يونيو، ٢٠٠٦.
- ٧- عبد العزيز، منى، ، التحديات التي تواجه الزراعة المصرية وكيفية مواجهتها، المجلة الزراعية، الأهرام الرقمى، العدد رقم ١، يناير ٢٠١٠.
- 8- C. Eaton and A.Shepher, 2001 .fao.org.Rome.
- 9- faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc\_505%20library/Contracting.doc.
- 10- <http://www.fao.org/ag/ar.ag21@fao.org>
- 11- [WWW.Syrian-agriculture. Org/sidebar/news/6.../news2-21-6-2011.htm](http://WWW.Syrian-agriculture.Org/sidebar/news/6.../news2-21-6-2011.htm).

## **FARMERS KNOWLEDGE LEVEL IN THE FIELD OF CONTRACT FARMING OF POTATOES AND ARTICHOKE CROPS AT KOM E HAMADA&KA FER EL-DAWAR IN BEHEIRA GOVERNORATE**

**Al Ghazali, M. M. and A. M. Rageh**

**Agric. Extension and Rural Development Res. Inst., Agric. Res. Centre, Giza, Egypt.**

### **ABSTRACT**

The objectives of this research are: identify respondents' knowledge level concerning contract farming of Potatoes and artichoke crops, identify correlation between their degree of knowledge as dependant variable and some variables, identify the differences between the mean scores of knowledge concerning contract farming of potatoes and artichoke crops growers and, identify respondents knowledge sources concerning contract farming, in addition to develop suggestion frame concerning agricultural extension work in the field of contract farming for horticultural crops.

The research was conducted on two equal random samples each amounted to 60 respondents the first one of potatoes growers in Khom-Hamada districts and the second one of artichoke growers in Kafr-El-Dawar districts.

Data were collected using a questionnaire during July and August 2012, Frequencies, percentage, arithmetic means, standard deviation, simple correlation coefficient, and analyses data statistically.

The most important results are: the major of Potatoes growers respondents (13.4%) with low and moderate. Knowledge level concerning potatoes contract farming, and 26.6% of them with high level. 20% of them didn't know the nature and importance of contract farming, 91.2% of them know that the timing contract is before harvest while 14.6% of them don't know contract farms, most of respondents' potatoes growers know wholesaler, agricultural cooperative association, vegetables and fruits marketing association, and export companies to contract where say that 17.1%, 39%, 24.4%, and 19.5% of them respectively. And 35.4% of them don't know services provided by contractors with them. As for artichoke grower's respondents: More than two thirds of respondents (71.7%) with low and moderate knowledge level concerning potatoes contract farming, and those who know what contract farming accounted for 61.7%, all artichoke grower's respondents know the importance of contracting to sell artichoke crop contract timing, and contractors.

61.7% know that the contract be after harvest, 81.1% know wholesaler to contract with, 81.1% of artichoke grower's respondents know contract farms but don't know contract items, 67.6% know the services provided to contract farmer. There are significant positive relationships at 0.01 levels between respondents' knowledge degree of potatoes contract farming as dependant variable and each of degree of participation in agricultural extension activities, degree of exposure to agricultural information sources and degree of communication of change agents. While there are a significant positive relationships at 0.05 levels between the studied independent variable and attitudes towards agricultural extension, as independent variable, while there are insignificant relationships with the test of the studied independent variables.

The results revealed that there is a significant relationship at 0.01 levels between respondents' knowledge degree of artichoke contract farming as dependant variable and each of degree. Leadership degree, attitudes towards agricultural extension, and degree of exposure to agricultural information sources as independent variables while there are insignificant relationships with the test of the studied independent variables.

The results revealed that knowledge degree means concerning artichoke growers respondents in each of contract farms, the importance of contract farms, Contractors' farms, contract items, and the services provided to contractor farmers are more than knowledge degree means of potatoes growers respondents where t values are 2.18, 3.77, 2.97, 8.08 they are significant at 0.05&0.01 respectively. the respondents important sources of information about potatoes and artichoke contract farming are family and neighbors, wholesale markets where said that 54.2%, and 52.5% of the respondents respectively, while declining the role of each of the agricultural cooperative Association, agricultural extension agent, and export companies to 24.2%, 17.5%, and 10.8% of the respondents respectively.

According results of study could be conceived proposal suggestion for extension marketing to raise the farmers' level of knowledge concerning contract farming.

كلية الزراعة – جامعة المنصورة  
كلية الزراعة – جامعة الاسكندرية

قام بتحكيم البحث  
أ.د / محمود محمد الجمل  
أ.د / محمود طلحه شعبان