

دراسة المستوى المعرفي لزراع الخرشوف بالزراعة التعاقدية في إحدى قرى محافظة البحيرة

علي محمود عبد الحليم

قسم الاقتصاد والإرشاد الزراعي والتنمية الريفية - كلية الزراعة - جامعة دمنهور

المستخلص:

استهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة المستوى المعرفي لزراع الخرشوف بالزراعة التعاقدية في إحدى قرى محافظة البحيرة، وتحديد درجة الارتباط بين المستوى المعرفي للمبحوثين ببعض المتغيرات المستقلة المدروسة، والتعرف على النظام التعاقدى المناسب لمحصول الخرشوف، ومشكلات الزراعة التعاقدية، والدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين.

وتمثلت أهم النتائج في الآتي:

أن 65.91% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ذوى مستوى معرفة مرتفع، وأن 85.23% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يعرفون معنى الزراعة التعاقدية، وأن 73.86% من الزراع المبحوثين أقرروا بأهمية الزراعة التعاقدية، ووجد ارتباط معنوي ما بين متغيري الحالة الاجتماعية ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية مع متغير المستوى المعرفي للزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية حيث كانت قيمة مربع كاي بالنسبة للحالة الاجتماعية 30.307 عند مستوى معنوية 0.011 وبالنسبة لدرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية كانت قيمتها 112.135 عند مستوى معنوية 0.026، وأن 80.68% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يفضلون نظام التعاقد لبيع المحصول، وأن 24.48% من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد مع جمعية تسويق محاصيل الخضار والفاكهة، وأن 68.18% من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد قبل زراعة المحصول وأثناء الخدمة، وأن 30.72% من الزراع المبحوثين يفضلون العقد المكتوب والموثق، وأهم المشكلات التي ذكرها المبحوثين هي: تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام أو دفع ثمن المحصول، تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة، عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أي خسائر حتى لو كانت مسنولة عنها بصورة جزئية.

المشكلة البحثية:

تُعد عمليتي الإنتاج والتسويق من أهم العمليات الزراعية، وقد ركزت الزراعة لعقود طويلة على عملية الإنتاج على حساب عملية التسويق. وذلك بسبب أن الكثير من المنتجات الزراعية ظلت تستخدم للاستهلاك الذاتي للمزارعين وأسرههم، وظل التسويق مقتصرًا على ما يتبقى لدى المزارع من فائض عن احتياجات أسرته.

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، 2012، ص: 4) نقلاً عن (Secer et al. 2006). وتعد الزراعة التعاقدية نمطاً من أنماط تعديل منظومة الإنتاج الزراعي حيث أصبح استخدام العقود (سواء الرسمية أو غير الرسمية) عاملاً محفزاً للمزارعين في مناطق كثيرة من العالم لأنها توفر ضمانات متعددة لطرفي معادلة الإنتاج (الزراع، والجهات التعاقدية)، وتوفر ضمانات للعملية الزراعية لأن الإنتاج يرتبط بتوفير كافة مستلزمات الإنتاج بالكمية والنوعية التي ينص عليها العقد، إلى جانب استخدام العمليات الزراعية الموفرة لتكاليف الإنتاج. ومن جهة المزارع فإنه يستفيد باستغلال كافة عناصر الإنتاج سعياً وراء رفع معدلات إنتاجه (الغنام، عبد الله، 2011، ص: 194).

وقد اكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية في السنوات الأخيرة في البلدان المتقدمة والنامية على السواء، وينظر المشترون إلى الزراعة التعاقدية كوسيلة لتعزيز التحكم في التوريد بهدف تلبية الحاجة إلى تقلبات الإنتاج وتوحيد مواصفات المنتجات الغذائية، نظراً لزيادة أهمية الجودة ومعايير سلامة الغذاء، ونظراً لإعرا ب المستهلكين عن قلقهم إزاء الجوانب البيئية والاجتماعية للإنتاج (شليبي، 2013، ص: 1476) نقلاً عن (Rama and Wilkinson. 2008).

ومما لاشك 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 الاهتمام بالإرشاد التسويقي لينكافأ مع الإرشاد الإنتاجي حفاظاً على الإنتاج ورفعاً للعائد الاقتصادي للمنتجات، مما يؤدي لتكامل المنظومة التي يهدف إليها الإرشاد الزراعي (الغزالي، راجح، 2012، ص: 1816) نقلاً عن (الطنطاوي، 2001).

لذلك تمثلت تساؤلات الدراسة في: ما هو مستوى معرفة الزراع المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية؟، وما هي المتغيرات المؤثرة في المستوى المعرفي لهم؟، وما هو النظام التعاقدية المناسب لمحصول الخرشوف؟، وما هي مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها؟، وما هو الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين؟.

الأهداف البحثية:

يستهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة المستوى المعرفي لزراع الخرشوف بالزراعة التعاقدية في إحدى قرى محافظة البحيرة. ويمكن تحقيق هذا الهدف الرئيسي من خلال تحقيق الأهداف الفرعية التالية:

- 1- التعرف على مستوى معرفة الزراع المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية.
- 2- تحديد درجة الارتباط بين المستوى المعرفي للمبحوثين وبعض المتغيرات المستقلة المدروسة.
- 3- التعرف على النظام التعاقدية المناسب لمحصول الخرشوف بمنطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين.
- 4- التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها.

5- التعرف على الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين.

الإطار النظري والاستعراض المرجعي:

مفهوم الزراعة التعاقدية:

عرفها (إسماعيل، 2000، ص: 19) نقلاً عن (Kohls & Uhl, 1985) على أنها ترتيبات شفوية أو مكتوبة بين المنتجين الزراعيين والمنشآت الأخرى تحدد واحداً أو أكثر من شروط الإنتاج و/ أو التسويق أو كليهما لمنتج زراعي معين. وعرفتها منظمة الأغذية والزراعة بأنها أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية (منظمة الأغذية والزراعة، 2001، ص: 1). كما عرفها (Singh, 2003, p: 2) بأنها ترتيبات تنظيمية بين المزارعين (سواء كانوا مالكي الأرض أو مستأجرين) وبين الشركات الزراعية، ويتم فيها الاتفاق على السعر والكمية والجودة ووقت تسليم المنتج. بينما عرفها (Stessens et al, 2004, p: 8) نقلاً عن (FAO, 2001) بأنها اتفاق بين أطراف غير متكافئة وهي الشركات والهيئات الحكومية (الفئة الأقوى اقتصادياً) من ناحية وصغار المزارعين (الفئة الأضعف اقتصادياً) من ناحية أخرى. في حين عرفها (زهرا، 2010، ص: 144) بأنها مجموعة من الوظائف الإدارية والفنية لإنتاج سلع زراعية باتفاقيات مستقبلية بكمية وتوقيت وأسعار ومستويات جودة محددة مقابل خدمات المستلزمات والإرشاد والتسويق والإقراض أو أي منها. وقد عرفتها (الأمم المتحدة، 2011، ص: 5) بأنها اتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع والتسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب اتفاقات مسبقة، وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار محددة سلفاً. ويعرف (الطنوبى، 2018، ص: 47) الزراعة التعاقدية على أنها "اتفاق مكتوب بين طرفين (المزارع كمنتج وبائع)، والمشتري (كفرد أو جماعة أو منظمة أو اتحاد أهلي أو رسمي) يتم فيه تحديد حقوق وواجبات الطرف الأول (البائع)، وحقوق وواجبات الطرف الثاني (المشتري) لمنتج زراعي معين يلتزم به الطرفان، وينص في العقد على شرط جزائي يدفعه الطرف المخل بالتعاقد إلى الطرف الآخر (المضار) ويمكن توثيقه أو الاكتفاء بشهود، وغالباً ما يتم التعاقد قبل زراعة المحصول المتعاقد عليه".

أشكال الزراعة التعاقدية:

قدم (Bijman, 2008, pp:3-8) تصنيفات للزراعة التعاقدية تعتمد على خصائص

العقد كما يلي:

أولاً: التصنيف وفقاً للغرض من العقد ويتم تقسيم الزراعة التعاقدية وفقاً لذلك إلى ثلاث أنماط:

أ- نمط التنسيق: وهو نمط يعتمد على التنسيق بين الطرف الأول وهو المزارع وبين الطرف الثاني وهو شركة التسويق الزراعي.

ب- نمط الحوافز: وهو نمط يعتمد على الحوافز المالية والفنية التي تقدم إلى طرفي العقد، وهي غالباً ما تكون تحت إشراف الحكومات والمنظمات الدولية الداعمة.

ج- نمط توزيع المخاطر: ويعتمد على صياغة العقد بطريقة لا تركز على نوعية الإنتاج الزراعي أو كميته أو دعمه تمويلياً وفنياً، وإنما تركز على كيفية توزيع المخاطر بين المزارع وشركات التسويق.

ثانياً: التصنيف وفقاً لطبيعة الأحكام القانونية والرسمية للعقد: وفيه يتم تقسيم الزراعة التعاقدية إلى نمطين أساسيين:

أ- النمط الرسمي: وهو نمط من التعاقد يعتمد على التوثيق القانوني بكامل إجراءاته ورسومه.

ب- النمط غير الرسمي: وهو نمط يعتمد على الاتفاق غير المكتوب (أو المكتوب وغير الموثق قانونياً).

ثالثاً: التصنيف وفقاً لطبيعة مواصفات واشتراكات التعاقد: وفيه يتم تقسيم الزراعة التعاقدية إلى أربع أنماط:

أ- التعاقد وفقاً للسعر: ويعتمد على التزام طرفيه بسعر ما يتم الالتزام به في نهاية موسم الإنتاج.

ب- التعاقد وفقاً للكمية: ويعتمد على التزام المزارع وشركة التسويق بكمية معينة من الإنتاج يتم الالتزام به في نهاية الموسم.

ج- التعاقد وفقاً للجدول الزمني: ويعتمد على توريد المزارع إنتاجه وفقاً لجدول زمني محدد يتم الالتزام بها بغض النظر عن كمية ونوعية وأسعار المنتجات الزراعية.

د- التعاقد وفقاً للنوعية: وفيه يلتزم المزارع بتوريد منتجات زراعية بمواصفات محددة واشتراكات منصوص عليها بينه وبين شركة التسويق.

وقد أشار (الغنام، عيد الله، 2011، ص: 196) نقلاً عن (منظمة الأغذية والزراعة، 2001) إلى أن أشكال الزراعة التعاقدية تقع في خمس نماذج عامة هي:

1- النموذج المركزي: وفيه تقوم الجهة الراعية بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج، وتوزع الحصص في بداية كل موسم زراعة، ويجري مراقبة الجودة بصورة صارمة.

2- نموذج المزرعة النواة: وفيه تمتلك الجهة الزراعية وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من مكان التصنيع ولكي تحصل على كل ما يحتاجه المصنع فإنها تقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين.

3- النموذج متعدد الأطراف: حيث تشترك هيئات عامة وشركات خاصة مع المزارعين في التعاقد، ويشيع هذا النموذج في الصين.

4- النموذج غير الرسمي: حيث يبرم المتعهدون من الأفراد أو الشركات الصغيرة عقوداً للإنتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية.

5- النموذج الوسيط: حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا. ففي تايلاند شركات تصنيع الأغذية للمحاصيل من الوسطاء أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين.

ويقسم (إسماعيل، 2000، ص: 19) نقلاً عن (Kohls & Uhl, 1985) العقود إلى ثلاثة أقسام عريضة:

1- عقود توصيف السوق: تحدد مقاييس النوعية التي تكون مقبولة للجهات المتعاقدة، وتوضع قيود خاصة بالسعر وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عموماً عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية التي يشتريها المتعاقد كما تحدد السعر.

2- عقود تزويد العناصر: في هذا النوع يزود المتعاقد الفلاح بعناصر الإنتاج تحت شروط خاصة، وأيضاً يحصل على مساعدة إدارية وإشراف، وتحدد سعر المنتجات على أساس سعر السوق، وتكون ضمانات الدخل للمنتجين في العادة عند الحد الأدنى.

3- عقود الإدارة وضمن الدخل: وتتضمن هذه النوعية من العقود الجوانب الإنتاجية والتسويقية الخاصة بالنوعين السابقين عن تحويل المخاطر السوقية والسعرية من الفلاحين إلى المتكامل (مندوب التعاقد).

مزايا الزراعة التعاقدية:

أوجز (الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، 2016) مزايا الزراعة التعاقدية فيما يلي:

- 1- الحصول على مستلزمات الإنتاج مثل القروض، والمعلومات، والتكنولوجيا.
- 2- الاتفاق على أسعار بيع المحصول مقدماً من خلال التعاقد مما يؤدي إلى طمأنة المزارع لضمان حقوقه.
- 3- تتعهد الجهة المتعاقدة بشراء جميع المنتجات الزراعية ضمن معايير محددة الجودة والكمية.
- 4- توفر العقود للمزارعين فرص الوصول إلى الحصول على مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات الإدارية، والفنية، والإرشادية.
- 5- يستطيع المزارعون استخدام اتفاقيات العقود لضمان الحصول على القروض من البنوك التجارية لتمويلات المدخلات التي يحتاجون إليها.
- 6- تساعد الزراعة التعاقدية على تعليم المزارعين مهارات مسك السجلات الزراعية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لاستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية.
- 7- يحصل المزارعون على خبرات في مجال تنفيذ التوصيات الفنية وفقاً لجدول زمني.
- 8- ضمان المزارع بيع المحصول وبسعر مجز قبل البدء في الزراعة.

مشكلات الزراعة التعاقدية: تتمثل في:

- 1- الإخلال بشرط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة على المزارعين.
- 2- فسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج في الوقت المناسب، ورفض استلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتوقع عليها عند التعاقد.
- 3- التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب على المنتجات الزراعية مما يؤدي إلى حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الاتفاق المسبق على السعر.
- 4- تأخير تسلم المحصول مما يسبب خسارة للمحصول.
- 5- عدم استلام المحصول في الوقت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة. (الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، 2016)، (الجمعية العامة للأمم المتحدة).

الطريقة البحثية:

أولاً: التعاريف الإجرائية:

فيما يلي عرضاً للمصطلحات والتعاريف الإجرائية المستخدمة في هذا البحث في ظل الاستعانة بالمفاهيم النظرية، وكذلك في ضوء طبيعة المشكلة البحثية والأهداف البحثية موضوع الدراسة وأيضاً في ظل أساليب القياس المستخدمة في بحوث سابقة مشابهة..

- 1- **الزراعة التعاقدية:** هي ترتيبات شفوية أو مكتوبة موثقة أو غير موثقة تجرى بين زراع الخرشوف، وتجار أو شركات التصدير أو أي متعاقد آخر، يحدد فيه شروط الإنتاج والتسويق وحقوق وواجبات كل طرف مشروطة بشروط جزائي للطرف المخالف لأي بند في العقد.
 - 2- **المستوى المعرفي للمبجوثين:** هو مدى إلمام وإدراك المزارع المبحوث بالجوانب المعرفية الخاصة بأبعاد الزراعة التعاقدية، وتشمل هذه الجوانب ما يلي: (مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية، معنى الزراعة التعاقدية، أهمية الزراعة التعاقدية). وقد تم تحديد هذه الجوانب من خلال الاستعانة بالدراسات والبحوث السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث وباستشارة أهل العلم في كليات الزراعة ومراكز البحوث الزراعية والمشتغلين في هذا المجال مع الزراع. معبراً عنها بقيم رقمية على النحو التالي: المعرفة بمصادر السماع عن الزراعة التعاقدية: نعم = 2 درجة، لا = 1 درجة، المعرفة بمعنى الزراعة التعاقدية: نعم = 2 درجة، لا = 1 درجة، المعرفة بأهمية الزراعة التعاقدية: نعم = 2 درجة، لا = 1 درجة.
 - 3- **السن:** هو عمر المزارع لأقرب سنة ميلادية وقت إجراء هذا البحث.
 - 4- **الحالة الاجتماعية:** تم توزيع المبحوثين إلى أربع فئات: أعزب = 1 درجة، متزوج = 2 درجة، مطلق = 3 درجة، أرمل = 4 درجة.
 - 5- **المستوى التعليمي:** هو مدى إلمام المبحوث أو عدم إلمامه بالقراءة والكتابة أو حصوله على شهادة علمية. أمي = 1 درجة، يقرأ ويكتب = 2 درجة، ابتدائية = 3 درجة، إعدادية = 4 درجة، ثانوي أو دبلوم = 5 درجة، مؤهل عالي = 6 درجة.
 - 6- **عدد أفراد الأسرة:** هو عدد أبناء أسرة المبحوث وقت إجراء هذا البحث.
 - 7- **الوظيفة الأساسية:** تم تقسيمها إلى: زراعة فقط = 1 درجة، زراعة ووظيفة = 2 درجة، زراعة وتجارة = 3 درجة، زراعة وحرفة = 4 درجة.
 - 8- **الحياسة المزرعية للأسرة:** هي المساحة الأرضية المزرعية التي في حوزة المزارع المبحوث ويقوم بزراعتها وقت إجراء الدراسة مقدره بالقيراط سواء أكانت ملك، أم إيجار، أم زراعة بالمشاركة.
 - 9- **درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية:** هي مدى تعرض المزارع المبحوث لبعض المصادر المعرفية الزراعية وتم قياسها عن طريق تحديد عدد مصادر المعلومات الزراعية للمبحوث. دائماً = 4 درجة، أحياناً = 3 درجة، نادراً = 2 درجة، لا = 1 درجة.
- ثانياً: المتغيرات البحثية:**
- (أ) **المتغير البحثي التابع:**
المستوى المعرفي لزراع الخرشوف بالزراعة التعاقدية.
- (ب) **المتغيرات البحثية المستقلة:**
فقد تمثلت المتغيرات المستقلة الخاصة بالزراع المبحوثين في الآتي:
- 1- السن. 2- الحالة الاجتماعية. 3- المستوى التعليمي. 4- عدد أفراد الأسرة. 5- الوظيفة الأساسية. 6- الحيازة المزرعية للأسرة. 7- درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية. وتم معالجتها كمياً.
- ثالثاً: الفرض البحثي:**
وفقاً لأهداف الدراسة وفي ضوء ما تم استعراضه من بحوث ودراسات سابقة فإن هذا البحث يختبر الفرض البحثي التالي:

- توجد علاقة مغزوية بين درجة معرفة الزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية كمتغير تابع وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: السن، الحالة الاجتماعية، المستوى التعليمي، عدد أفراد الأسرة، الوظيفة الأساسية، الحيازة المزرعية للأسرة، درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية.

- وقد تم اختبار هذا الفرض السابق إحصائياً في صورته الصفرية المقابلة التي تنفى العلاقة بين جميع المتغيرات البحثية موضع الدراسة.

رابعاً: منطقة البحث:

أجري هذا البحث بمحافظة البحيرة لكونها من أكبر المحافظات المصرية في زراعة الخرشوف، حيث تمثل المساحة المزروعة من الخرشوف 80.19% من إجمالي مساحة الخرشوف على مستوى الجمهورية (نشرة الإحصاءات الزراعية، 2016، ص: 203). كما تركز زراعة الخرشوف في مركز كفر الدوار والتي تمثل مساحتها حوالي 61.65% من المساحة المخصصة لزراعة الخرشوف في محافظة البحيرة. (نشرة الإحصاءات الزراعية، 2016، ص: 203)، بالإضافة إلى ذلك يعد مركز كفر الدوار من المراكز الهامة التي يعتمد عليها في مجال تصدير الخرشوف للدول العربية والأوروبية، حيث يوجد به عدد كبير من محطات تصدير الخرشوف. وقد تم اختيار أكبر قرية بمركز كفر الدوار فكانت قرية كوم البركة.

خامساً: الشاملة والعينة:

تمثلت شاملة هذا البحث في جميع زراع الخرشوف بقرية كوم البركة بمركز كفر الدوار بمحافظة البحيرة والبالغ عددهم 882 مزارع، وقد تم تحديد عينة البحث بنسبة 10% من حجم الشاملة حيث بلغ حجم العينة 88 مزارع كعينة للبحث وقد تم اختيارهم عشوائياً من الجداول الإحصائية.

سادساً: أدوات جمع البيانات وأسلوب تحليلها

تم جمع البيانات الميدانية عن طريق الاستبيان بالمقابلة الشخصية من الزراع المبحوثين وقد تم تصميم استمارة استبيان في ضوء الأهداف البحثية مع مراعاة نوعية البيانات التي تتفق ومقتضيات تحقيق هذه الأهداف، وذلك بعد اختبارها مبدئياً Pre Test وإدخال بعض التعديلات عليها حتى أصبحت في صورتها النهائية. وتم تحليل البيانات إحصائياً باستخدام النسب المئوية، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، والمدى، والجداول التكرارية، ومربع كاي لتحليل البيانات البحثية وذلك باستخدام برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية. Statistical Package for Social Sciences (Spss)

النتائج البحثية ومناقشتها:

أولاً: بعض الخصائص الشخصية للزراع المبحوثين:

1- السن:

تشير النتائج البحثية إلى أن عمر الزراع المبحوثين يتراوح ما بين (28-72) سنة، ويبلغ متوسط السن بينهم 45.31 سنة، والانحراف المعياري 9.02 سنة، وقد تم تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً لفئات السن إلى ثلاثة فئات، جدول (1).

جدول (1): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لفئات السن

فئات السن (سنة)	عدد	%
منخفض (28-42) سنة	29	32.95
متوسط (42-56) سنة	47	53.41
مرتفع (56- فأكثر) سنة	12	13.64
المجموع	88	100

ويتضح من الجدول السابق أن 32.95% من الزراع المبحوثين تقع في الفئة من (28-42) سنة، يليها فئة (42-56) سنة بنسبة 53.41%، وأخيراً فئة (56- فأكثر) سنة بنسبة 13.64% من إجمالي عدد الزراع المبحوثين.

ويتضح من هذه النتائج أن أكثر من ثلثي عدد الزراع المبحوثين 67.05% يبلغ سنهم من (42-72) سنة، وبذلك يمكن اعتبارهم من كبار السن، وربما يكون ذلك مؤشراً على زيادة خبرتهم في العمل الزراعي. وقد يشير ذلك إلى زيادة معرفتهم بأبعاد الزراعة التعاقدية.

2- الحالة الاجتماعية:

تبين من نتائج الدراسة أن القيم الرقمية المعبرة عن الحالة الاجتماعية تتراوح ما بين (1-4) درجة، وبمتوسط حسابي قدره 2.03 درجة، وانحراف معياري قدره 0.35 درجة، وقد تم تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً لحالتهم الاجتماعية إلى أربعة فئات، جدول (2).

جدول (2): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لحالتهم الاجتماعية

الحالة الاجتماعية	عدد	%
أعزب	2	2.27
متزوج	83	94.32
مطلق	1	1.14
أرمل	2	2.27
المجموع	88	100

تبين من النتائج الواردة بجدول (2) أن 2.27% من الزراع المبحوثين أعزب، وأن 94.32% منهم متزوجون، في حين بلغت نسبة المطلق والأرمل حوالي 1.14%، و 2.27% من الزراع المبحوثين على الترتيب.

وتعكس هذه النتائج أن الغالبية العظمى من المبحوثين بنسبة 94.32% متزوجون مما يعكس استقرارهم في الأراضي الزراعية، وبالتالي يبذلون كل ما في وسعهم كي يحافظوا على الأرض حيث أنها مصدر رزقهم ودخلهم.

3- المستوى التعليمي:

تشير البيانات البحثية إلى أن القيم الرقمية المعبرة عن الحالة التعليمية للمبحوثين تتراوح ما بين (1-7) درجة، وبلغت قيمة المتوسط الحسابي 3.70 درجة، والانحراف المعياري 1.85 درجة، وقد أمكن تصنيف المبحوثين وفقاً للمستوى التعليمي إلى ثلاثة فئات، جدول (3).

ويتضح من جدول (3) أن نسبة المستوى التعليمي المنخفض بين المبحوثين بلغت 37.50%، والمتوسط 13.64%، والمرتفع 48.86%.

جدول (3): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للمستوى التعليمي

المستوى التعليمي (درجة)	عدد	%
منخفض (1-3)	33	37.50
متوسط (3-5)	12	13.64
مرتفع (5- فأكثر)	43	48.86
المجموع	88	100

وتظهر نتائج الجدول السابق أن أكثر من نصف عدد الزراع المبحوثين (62.5%) ذوى مستويات تعليمية متوسطة ومرتفعة، وهذا يعد عاملاً مشجعاً لمثل هؤلاء الزراع على الاهتمام بتطبيق نظام الزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف بهدف زيادة دخلهم وتحسين المستوى المعيشي لهم ولأسرهم.

- ولمزيد من الإيضاح توضح بيانات جدول (4) توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمستوياتهم التعليمية.

جدول (4): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمستوياتهم التعليمية

المستوى التعليمي	عدد	%
أمي	15	17.05
يقرأ ويكتب	18	20.45
ابتدائية	4	4.55
إعدادية	8	9.09
ثانوي أو دبلوم	28	31.81
مؤهل عالي	14	15.91
دكتوراه	1	1.14
المجموع	88	100

وتشير النتائج إلى أن أكثر من ثلاثة أرباع الزراع المبحوثين 82.95% يقرؤون ويكتبون وحاصلون على مؤهل، الأمر الذي قد يزيد من قدرتهم على المعرفة بأبعاد الزراعة التعاقدية.

4- عدد أفراد الأسرة:

تشير النتائج البحثية إلى أن القيم الرقمية المعبرة عن عدد أفراد الأسرة للزراع المبحوثين تراوحت بين (1-15) فرد، بمتوسط حسابي قدره 5.95 أفراد، وانحراف معياري قدره 2.37 أفراد. وقد أمكن تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً لعدد أفراد الأسرة إلى ثلاثة فئات، جدول (5).

جدول (5): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لعدد أفراد الأسرة

عدد أفراد الأسرة (فرد)	عدد	%
صغيرة (1-5)	44	50
متوسطة (5-10)	37	42.05
كبيرة (10- فأكثر)	7	7.95
المجموع	88	100

يتضح من الجدول السابق أن غالبية الزراع المبحوثين 92.05% من ذوي الأسر الصغيرة والمتوسطة التي لا يتجاوز عدد أفرادها 10 أفراد، بينما يتسم الباقي بسعات أسرية

كبيرة يتجاوز عدد أفرادها 10 أفراد، ويدل ذلك على كبر السعة الأسرية بين المبحوثين بصفة عامة.

5- الوظيفة الأساسية:

أوضحت النتائج البحثية أن القيم الرقمية المعبرة عن الوظيفة الأساسية تتراوح ما بين (1-4) درجة، وبمتوسط حسابي قدره 1.65 درجة، وانحراف معياري قدره 0.95 درجة، وقد تم تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً للوظيفة الأساسية إلى ثلاثة فئات، جدول (6).

جدول (6): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للوظيفة الأساسية

الوظيفة الأساسية	عدد	%
زراعة فقط	54	61.36
زراعة ووظيفة	17	19.32
زراعة وتجارة	11	12.50
زراعة وحرفة	6	6.82
المجموع	88	100

يشير الجدول السابق إلى أن 61.36% من الزراع المبحوثين يعملون في الزراعة فقط، بينما 19.32% منهم يعملون في الزراعة ووظيفة، في حين أن 12.50% منهم يعملون في الزراعة والتجارة، وأخيراً 6.82% منهم يعملون في الزراعة وحرفة.

تشير النتائج إلى أن أقل من ثلثي عدد الزراع المبحوثين بقليل (61.36%) يعملون في الزراعة فقط، مما قد يؤدي إلى زيادة رغبتهم في المعرفة والاتصال بمصادر المعلومات الزراعية للحصول على المعلومات التي تؤدي إلى زيادة خبرتهم في العمل الزراعي.

6- الحيازة المزرعية للأسرة: وهي تشتمل على نوعين من الحيازة: (أ) امتلاكية

تشير النتائج البحثية إلى أن الحيازة المزرعية الامتلاكية للأسرة تتراوح ما بين (12-360) قيراط، وبمتوسط حسابي قدره 85.15 درجة، وانحراف معياري قدره 63.28 درجة، وقد تم تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً للحيازة المزرعية الامتلاكية للأسرة إلى ثلاثة فئات، جدول (7).

جدول (7): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للحيازة المزرعية الامتلاكية للأسرة

الحيازة المزرعية الامتلاكية للأسرة (قيراط)	عدد	%
صغيرة (12-128)	67	76.14
متوسطة (128-244)	20	22.72
كبيرة (244- فأكثر)	1	1.14
المجموع	88	100

وهكذا يتبين من جدول (7) أن غالبية الزراع المبحوثين 76.14% ذوى سعة حيازية مزرعية امتلاكية صغيرة، بينما 22.72% ذوى سعة حيازية مزرعية امتلاكية متوسطة، في حين أن 1.14% منهم ذوى سعة حيازية مزرعية امتلاكية كبيرة.

يتضح من الجدول السابق أن أكثر من ثلاثة أرباع الزراع المبحوثين 76.14% لا تزيد سعتهم الحيازية الأرضية المزرعية الامتلاكية عن 128 قيراطاً، وهذا يشير إلى صغر

حجم الحيازات الأرضية المزرعية والتي تتطلب تجميع الحيازات الصغيرة وإقامة الروابط والجمعيات لتبنى الأفكار والأساليب الزراعية المستحدثة.

(ب) استنتاجية:

أظهرت نتائج هذه الدراسة إلى أن الحيازة المزرعية الاستنتاجية للأسرة تتراوح ما بين (6-192) قيراط، وبمتوسط حسابي قدره 53.37 درجة، وانحراف معياري قدره 47.37 درجة، وقد تم تصنيف الزراع المبحوثين وفقاً للحيازة المزرعية الاستنتاجية للأسرة إلى ثلاثة فئات، جدول (8).

جدول (8): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للحيازة المزرعية الاستنتاجية للأسرة

الحيازة المزرعية الاستنتاجية للأسرة (قيراط)	عدد	%
صغيرة (6-68)	15	78.95
متوسطة (68-130)	3	15.79
كبيرة (130- فأكثر)	1	5.26
المجموع	19	100

يتضح من الجدول السابق أن 78.95% من الزراع المبحوثين ذوى سعة حيازية مزرعية إيجاريه صغيرة، بينما 15.79% منهم ذوى سعة حيازية مزرعية إيجاريه متوسطة، في حين أن 5.26% منهم ذوى سعة حيازية مزرعية إيجاريه كبيرة. وتشير النتائج إلى أن أكثر من ثلاثة أرباع الزراع المبحوثين 78.95% لا تزيد سعتهم الحيازية الأرضية المزرعية الإيجارية عن 68 قيراطاً، الأمر الذي قد يوجد لديهم الحيلة والحذر من مخاطر تبني التوصيات الإرشادية الجديدة في مجال الإنتاج الزراعي.

7- درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية:

أشارت النتائج البحثية إلى أن القيم الرقمية المعبرة عن درجة تعرض الزراع المبحوثين لمصادر المعلومات الزراعية تتراوح ما بين (11-36) درجة، وبمتوسط حسابي قدره 16.59 درجة، وانحراف معياري قدره 4.95 درجة، وبتصنيف الزراع المبحوثين وفقاً لدرجة تعرضهم لمصادر المعلومات الزراعية إلى ثلاثة فئات، جدول (9).

جدول (9): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لدرجة تعرضهم لمصادر المعلومات الزراعية

درجة التعرض (درجة)	عدد	%
منخفضة (11-19)	65	73.86
متوسطة (19-28)	19	21.59
مرتفعة (28- فأكثر)	4	4.55
المجموع	88	100

يتبين من الجدول السابق أن ذوى مصادر المعلومات الزراعية القليلة نوعاً ما بلغت نسبتهم 73.86% من المبحوثين، بينما بلغت نسبة ذوى المصادر المتوسطة 21.59% منهم، في حين بلغت نسبة ذوى المصادر الكثيرة نوعاً ما 4.55% من إجمالي عدد الزراع المبحوثين.

ويتضح من الجدول السابق أن قرابة ثلاثة أرباع الزراع المبحوثين (73.86%) يتعرضون بدرجة منخفضة لمصادر المعلومات الزراعية، ومن ثم يجب على جهاز الإرشاد الزراعي الاهتمام بهذه الفئة وتدعيمها بمصادر المعلومات الزراعية المختلفة.

ثانياً: مستوى معرفة الزراع المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية - المستوى المعرفي:

أظهرت النتائج البحثية إلى أن القيم الرقمية المعبرة عن مستوى معرفة الزراع المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية تتراوح ما بين (3-6) درجة، وبمتوسط حسابي قدره 8.74 درجة، وانحراف معياري قدره 1.57 درجة، وبتصنيف الزراع المبحوثين وفقاً لمستوى معرفتهم بأبعاد الزراعة التعاقدية إلى ثلاثة فئات، جدول (10).

جدول (10): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمستوى معرفتهم بأبعاد الزراعة التعاقدية

المستوى المعرفي (درجة)	عدد	%
منخفض (3-4)	12	13.64
متوسط (4-5)	18	20.45
مرتفع (5-6)	58	65.91
المجموع	88	100

وهكذا أوضحت النتائج الواردة بجدول (10) أن 13.64% من المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ذوى مستوى معرفة منخفض، كما تبين أن 20.45% منهم ذوى مستوى معرفة متوسط، في حين أن 65.91% منهم ذوى مستوى معرفة مرتفع. وهذه النتائج تؤكد صحة ما أوضحتها الخصائص الشخصية للمبحوثين والتي كانت تشير إلى أن هؤلاء المبحوثين يسعون دائماً إلى معرفة الجديد من التوصيات المعرفية المتعلقة بأبعاد الزراعة التعاقدية.

هذا ولقد تم تناول مستوى معرفة الزراع بالزراعة التعاقدية وذلك وفقاً للمحاور الآتية:

1- السماع عن الزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف:

أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (11) أن 78.41% من إجمالي عدد الزراع المبحوثين قد أفادوا بسماعهم عن الزراعة التعاقدية، في حين تبين أن 21.59% منهم أفادوا بعدم سماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول الخرشوف.

جدول (11): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للسماع عن الزراعة التعاقدية

البند	عدد	%
نعم	69	78.41
لا	19	21.59
المجموع	88	100

* مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية:

أما عن مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية فقد أظهرت النتائج البحثية الواردة بجدول (12) أن الأهل والأصدقاء والجيران قد احتلت المرتبة الأولى حيث أفاد بذلك 43.96% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية، في حين جاءت الجمعية التعاونية الزراعية والإرشاد الزراعي في المرتبة الثانية حيث ذكر ذلك 27.47% منهم، بينما جاء تجار الجملة في المرتبة الثالثة حيث أشار إلى ذلك 19.78%، تلا ذلك جمعية تسويق محاصيل الخضر والفاكهة والبرامج التليفزيونية الزراعية حيث أعرب بذلك 5.49%، 3.30% ممن سمعوا عن الزراعة التعاقدية على الترتيب.

جدول (12): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمصادر السماع عن الزراعة التعاقدية

مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية	تكرار	%
الأهل والأصدقاء والجيران.	40	43.96
الجمعية التعاونية الزراعية والإرشاد الزراعي.	25	27.47
تجار الجملة.	18	19.78
جمعية تسويق محاصيل الخضار والفاكهة.	5	5.49
البرامج التليفزيونية الزراعية.	3	3.30
المجموع	91	100

2- معنى الزراعة التعاقدية:

تشير النتائج البحثية إلى أن 85.23% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يعرفون معنى الزراعة التعاقدية، وأن 14.77% منهم لا يعرفون معنى الزراعة التعاقدية. وفي هذا الصدد فقد تبين أن 40.59% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ذكروا بأنها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى، في حين أعرب 30.70% منهم بأن الزراعة التعاقدية هي شراكة بين جهات زراعية والمزارعين، بينما أشار نحو 28.71% منهم إلى أن الزراعة التعاقدية هي أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية الأخرى.

جدول (13): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمعرفةهم لمعنى الزراعة التعاقدية

معنى الزراعة التعاقدية	تكرار	%
ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى.	41	40.59
شراكة بين جهات زراعية والمزارعين.	31	30.70
أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية الأخرى.	29	28.71
المجموع	101	100

3- أهمية الزراعة التعاقدية لتسويق محصول الخرشوف:

تبين النتائج البحثية الواردة بجدول (14) أن 73.86% من الزراع المبحوثين أفادوا بمعرفةهم بأهمية الزراعة التعاقدية، وأن 26.14% منهم لا يعرفون أهمية الزراعة التعاقدية.

جدول (14): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمعرفةهم بأهمية الزراعة التعاقدية لتسويق محصول الخرشوف

البند	عدد	%
يعرف.	65	73.86
لا يعرف.	23	26.14
المجموع	88	100

وفي هذا المجال رأى الزراع المبحوثين في أهمية الزراعة التعاقدية لتسويق محصول الخرشوف. حيث يرى 84.61% من إجمالي عدد الزراع المبحوثين أنها مهمة، في حين ذكر 12.31% منهم أنها مهمة لحد ما، بينما أشار 3.08% منهم بأنها غير مهمة.

جدول (15): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لأهمية الزراعة التعاقدية لتسويق محصول الخرشوف

أهمية الزراعة التعاقدية	عدد	%
مهمة.	55	84.61
مهمة لحد ما.	8	12.31
غير مهمة.	2	3.08
المجموع	65	100

4- التعاقد لبيع المحصول في السنوات الماضية:

تشير النتائج البحثية الواردة بجدول (16) إلى أن 60.23% من الزراع المبحوثين قد تعاقدوا لبيع محصول الخرشوف السنوات الماضية، بينما لم يتعاقد 39.77% منهم.

جدول (16): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للتعاقد لبيع المحصول السنوات الماضية

التعاقد	عدد	%
تعاقد.	53	60.23
لم يتعاقد.	35	39.77
المجموع	88	100

*** الجهات التي تم التعاقد معها:**

يتضح من النتائج الواردة بجدول (17) إلى أن 47.27% من الزراع المبحوثين تعاقدوا مع تجار التقاوي، وأن 32.73% منهم تعاقدوا مع جمعية تسويق محاصيل الخضر والفاكهة، وذكر 9.09%، و7.27%، و3.64% منهم أنهم تعاقدوا مع تجار الجملة، وشركات التصدير، والجمعية التعاونية الزراعية على الترتيب، في حين لم يذكر أحد من الزراع المبحوثين أنه تعاقد مع المصانع.

جدول (17): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للجهات التي تم التعاقد معها

الجهات التي تم التعاقد معها	تكرار	%
تجار التقاوي.	26	47.27
جمعية تسويق محاصيل الخضر والفاكهة.	18	32.73
تجار الجملة.	5	9.09
شركات التصدير.	4	7.27
الجمعية التعاونية الزراعية.	2	3.64
المجموع	55	100

5- مميزات الزراعة التعاقدية:

وفيما يتعلق بمميزات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين فقد أتى الحصول على سعر مميز على رأس تلك المميزات حيث ذكرها 18.75% من المبحوثين، وجاء توفير التوصيات الفنية اللازمة لإنتاج محصول جيد في المرتبة الثانية حيث ذكرها 16.07% من المبحوثين، بينما جاء الإشراف على المحصول والتسويق من قبل الجهات المتعاقد معها في المرتبة الثالثة حيث ذكرها 14.29% من المبحوثين، ويأتي ضمان حصول الطرفين على حقوقهم في المرتبة الرابعة حيث ذكرها 12.50% من المبحوثين، في حين جاء توفير وسائل النقل المباشر في الميعاد المناسب في المرتبة الخامسة حيث ذكرها 10.71% من المبحوثين، واحتلت مميزات البعد عن مخاطر السوق، وتوفير مستلزمات

الإنتاج، وجودة التقاوي، والثقة في الجهة المتعاقد معها، وزيادة الإنتاج، حيث ذكرها 10.71%، 10.27%، 2.23%، 1.79%، 1.34% على الترتيب، في حين ذكرها 1.34% عدم معرفتهم بمميزات الزراعة التعاقدية، جدول (18).

جدول (18): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لأرائهم في مميزات الزراعة التعاقدية

مميزات الزراعة التعاقدية	تكرار	%
الحصول على سعر مميز.	42	18.75
توفير التوصيات الفنية اللازمة لإنتاج محصول جيد.	36	16.07
الإشراف على المحصول والتسويق من قبل الجهات المتعاقد معها.	32	14.29
ضمان حصول الطرفين على حقوقهم.	28	12.50
توفير وسائل النقل المباشر في الميعاد المناسب.	24	10.71
البعد عن مخاطر السوق.	24	10.71
توفير مستلزمات الإنتاج.	23	10.27
جودة التقاوي.	5	2.23
الثقة في الجهة المتعاقد معها.	4	1.79
زيادة الإنتاج.	3	1.34
لا يعرف.	3	1.34
المجموع	224	100

6- عيوب الزراعة التعاقدية:

أما فيما يتعلق بعيوب الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين فقد تبين أن ملاحظة الجهة المتعاقد على دفع المبالغ المتبقية على رأس تلك العيوب حيث ذكرها 11.99% من المبحوثين، وجاء عدم تمكن المزارع من بيع المحصول لغير الجهة المتعاقد معها في المرتبة الثانية حيث ذكرها 11.99% من المبحوثين، استغلال الوسطاء والتجار للزراع في المرتبة الثالثة حيث ذكرها 11.36% من المبحوثين، عدم التزام المتعاقد برفع السعر في حالة ارتفاع السعر في المرتبة الرابعة حيث ذكرها 11.04% من المبحوثين، تحديد سعر غير مجز للمنتج في المرتبة الخامسة حيث ذكرها 10.09% من المبحوثين، واحتلت عيوب تسليم المحصول، عدم الالتزام بالشروط المبرمة بالعقد، معظم الشروط لصالح الشركة، عدم الحصول على نسخة العقد، ارتفاع تكلفة الإنتاج، تقلب الأسعار، عدم جودة التقاوي، عدم الحصول على المبيدات، حيث ذكرها 9.47%، 9.47%، 6.94%، 5.99%، 3.15%، 3.15%، 2.52%، 2.52% على الترتيب، في حين ذكرها 0.32% عدم معرفتهم بعيوب الزراعة التعاقدية، جدول (19).

ثالثاً: العلاقة الارتباطية بين المستوى المعرفي للمبحوثين وبعض المتغيرات المستقلة المدروسة:

لقد اتضح أن متغيري الحالة الاجتماعية ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية لهم فروق معنوية أو ارتباط مع متغير المستوى المعرفي للزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية حيث كانت قيمة مربع كاي بالنسبة للحالة الاجتماعية 30.307 عند مستوى معنوية 0.011 وبالنسبة لدرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية كانت قيمتها 112.135 عند مستوى معنوية 0.026، جدول (20).

جدول (19): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لآرائهم في عيوب الزراعة التعاقدية

عيوب الزراعة التعاقدية	تكرار	%
مماثلة الجهة المتعاقدة على دفع المبالغ المتبقية.	38	11.99
عدم تمكن المزارع من بيع المحصول لغير الجهة المتعاقدة معها.	38	11.99
استغلال الوسطاء والتجار للزراع.	36	11.36
عدم التزام المتعاقد برفع السعر في حالة ارتفاع السعر.	35	11.04
تحديد سعر غير مجز للمنتج.	32	10.09
عيوب تسليم المحصول.	30	9.47
عدم الالتزام بالشروط المبرمة بالعقد.	30	9.47
معظم الشروط لصالح الشركة.	22	6.94
عدم الحصول على نسخة العقد.	19	5.99
ارتفاع تكلفة الإنتاج.	10	3.15
تقلب الأسعار.	10	3.15
عدم جودة التقاوي.	8	2.52
عدم الحصول على المبيدات.	8	2.52
لا يعرف.	1	0.32
المجموع	317	100

جدول (20): قيم مربع كاي بين المستوى المعرفي والمتغيرات المستقلة

المتغيرات المستقلة	قيمة مربع كاي	المغزوية
الحالة الاجتماعية.	30.307	مغزوية عن مستوى 0.011
درجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية.	112.135	مغزوية عن مستوى 0.026

وتشير النتائج الواردة بجدول (20) أيضاً أن هناك ارتباط مغزوي بين كل من الحالة الاجتماعية ودرجة التعرض لمصادر المعلومات الزراعية والمستوى المعرفي للزراع المبحوثين بالزراعة التعاقدية، حيث أن الأفراد المتزوجون أكثر ارتباطاً بالأرض ولديهم أسر وفي حاجة إلى زيادة الدخل الأسري ومن ثم في حاجة إلى زيادة الإنتاج من خلال تعاقدهم مع شركات الزراعة التعاقدية. وأيضاً فإن تعرض الفرد لمصادر المعلومات الزراعية يعطيه خبرة ودراية عن الزراعة التعاقدية وبالتالي يكون أكثر إقبالاً على أن يتعاقد مع الشركات ويستفيد من مزايا الزراعة التعاقدية بعكس ممن لا يتعرضون لتلك المصادر. هذا في الوقت الذي لم تظهر أية علاقات ارتباطية معنوية مع باقي المتغيرات المستقلة الأخرى المدروسة وقد يرجع ذلك إلى تحقيق الفرض البحثي: وهكذا يتم رفض الفرض الصفري لهذين المتغيرين بينما تم قبوله لباقي المتغيرات الأخرى وهكذا يتم قبول الفرض النظري بعد تعديله لإثبات هذه العلاقات.

رابعاً: النظام التعاقدى المناسب لمحصول الخرشوف بمنطقة البحث من وجهة نظر الزراع المبحوثين

1- تفضيل نظام التعاقد لبيع المحصول:

تشير النتائج البحثية الواردة بجدول (21) إلى أن 80.68% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية يفضلون نظام التعاقد لبيع المحصول، بينما 19.32% منهم لا يفضلون التعاقد لبيع المحصول.

جدول (21): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لتفضيل نظام التعاقد لبيع المحصول

التفضيل	عدد	%
يفضل.	71	80.68
لا يفضل.	17	19.32
المجموع	88	100

2- الجهات التي يفضل التعاقد معها:

يتضح من النتائج الواردة بجدول (22) إلى أن 24.48% من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد مع جمعية تسويق محاصيل الخضر والفاكهة، و 21.68% منهم يفضلون التعاقد مع بنك التنمية والائتمان الزراعي، بينما يفضل 16.78% منهم التعاقد مع شركات التصدير، وذكر 11.19%، و 9.79%، و 8.39%، و 6.29%، و 1.40% منهم أنهم يفضلون التعاقد مع الجمعية التعاونية الزراعية، مديرية الزراعة، المصانع، تجار الجملة، والمركز الإرشادي على الترتيب.

جدول (22): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للجهات التي يفضل التعاقد معها

الجهات التي يفضل التعاقد معها	تكرار	%
جمعية تسويق محاصيل الخضر والفاكهة.	35	24.48
بنك التنمية والائتمان الزراعي.	31	21.68
شركات التصدير.	24	16.78
الجمعية التعاونية الزراعية.	16	11.19
مديرية الزراعة.	14	9.79
المصانع.	12	8.39
تجار الجملة.	9	6.29
المركز الإرشادي.	2	1.40
المجموع	*143	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

3- أفضل أوقات إجراء التعاقد:

توضح بيانات جدول (23) أن 68.18% من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد قبل زراعة المحصول وأثناء الخدمة، 28.41% منهم يفضلون التعاقد بعد نضج المحصول وقبل الجمع، في حين ذكر 3.41% منهم أنهم لا يعرفون أفضل أوقات إجراء التعاقد، بينما لا يفضل أحد من الزراع المبحوثين التعاقد بعد جمع المحصول.

جدول (23): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لأفضل أوقات إجراء التعاقد

أفضل أوقات إجراء التعاقد	عدد	%
قبل زراعة المحصول وأثناء الخدمة.	60	68.18
بعد نضج المحصول وقبل الجمع.	25	28.41
لا يعرف.	3	3.41
المجموع	88	100

4- أشكال التعاقد المفضلة:

تظهر بيانات جدول (24) أن 30.72% من الزراع المبحوثين يفضلون العقد المكتوب والموثق، بينما ذكر 17.86% منهم أن تكون العقود محددة فيها الكمية والجودة

والسعر وطريقة الدفع، في حين أشار نحو 16.43% إلى أن تفضيل العقود التي تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطرة السوقية والسعرية والإنتاجية، وذكر 10.71%، و9.29%، و7.86%، و5.71%، و0.71% منهم أن يكون شكل التعاقد عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج، موسمياً، عقد مكتوب وغير موثق، أكثر من موسم، اتفاق شفهي على الترتيب، وأخيراً ذكر 0.71% من المبحوثين أنهم لا يعرفون أشكال التعاقد المفضلة.

جدول (24): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لأشكال التعاقد المفضلة

أشكال التعاقد المفضلة	تكرار	%
عقد مكتوب و موثق.	43	30.72
عقود تحدد فيها الكمية والجودة والسعر وطريقة الدفع.	25	17.86
عقود تتحمل فيها الجهات المتعاقدة المخاطر السوقية والسعرية والإنتاجية.	23	16.43
عقود تلتزم فيها الجهات المتعاقدة بتقديم عناصر الإنتاج.	15	10.71
موسمياً.	13	9.29
عقد مكتوب وغير موثق.	11	7.86
أكثر من موسم.	8	5.71
اتفاق شفهي.	1	0.71
لا يعرف.	1	0.71
المجموع	*140	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

5- البنود التي يجب أن يتضمنها التعاقد:

تظهر بيانات جدول (25) إلى أن أهم البنود التي يجب أن يتضمنها التعاقد هو الاتفاق على سعر بيع المحصول وقد أفادا بذلك نحو 18.10% من الزراع المبحوثين، يلي ذلك تحديد طريقة ووقت تسليم المحصول وقد ذكر ذلك نحو 12.38% منهم، يلي ذلك أيضاً دفع مقدم للمزارع، تحديد كيفية فض المنازعات، تحديد طريقة وتوقيت الدفع، تحديد التزامات أطراف العقد، وجود شرط جزائي بالعقد، توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده، الاتفاق على كمية المحصول، والتوقيع وقد أفادا بذلك نحو 12.38%، و10.79%، و8.89%، و8.89%، و8.57%، و7.93%، و6.67%، و5.40% على الترتيب.

جدول (25): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للبنود التي يجب أن يتضمنها التعاقد

البنود التي يجب أن يتضمنها التعاقد	تكرار	%
الاتفاق على سعر بيع المحصول.	57	18.10
تحديد طريقة ووقت تسليم المحصول.	39	12.38
دفع مقدم للمزارع.	39	12.38
تحديد كيفية فض المنازعات.	34	10.79
تحديد طريقة وتوقيت الدفع.	28	8.89
تحديد التزامات أطراف العقد.	28	8.89
وجود شرط جزائي بالعقد.	27	8.57
توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده.	25	7.93
الاتفاق على كمية المحصول.	21	6.67
التوقيع.	17	5.40
المجموع	*315	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

6- الزراعة الذين يفضل التعاقد معهم:

أوضحت النتائج البحثية أن الزراعة المبحوثين أصحاب الحيازات الصغيرة يفضلون التعاقد معهم بنسبة بلغت نحو 52.27% منهم، وأن أصحاب الحيازات الكبيرة يفضلون التعاقد معهم بنسبة بلغت نحو 47.73% من إجمالي عدد الزراعة المبحوثين.

7- شكل التمويل المفضل:

أظهرت النتائج البحثية أن 83.70% من الزراعة المبحوثين ذكروا أن شكل التمويل المفضل لديهم يكون مادي، في حين أشار نحو 16.30% منهم أن شكل التمويل المفضل لديهم يكون عيني.

8- المميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد:

أ- خدمات مستلزمات الإنتاج:

يتضح من النتائج البحثية الواردة بجدول (26) أن 29.25% من الزراعة المبحوثين يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر لهم المبيدات المناسبة أو دعمها، وأن 29.25% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر الأسمدة الكيماوية أو دعمها، في حين أن 18.31%، و16.43% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن توفر العمالة الزراعية بإعطاء المزارع دفعة مقدمة من ثمن العقد، وتوفير التقاوي على الترتيب، بينما ذكر 14.08%، و12.68% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بالربط بين صغار الزراعة ومصادر مستلزمات الإنتاج، وإمداد الزراعة بالآلات خدمة المحصول أو دعم تكاليفها على الترتيب.

ب- خدمات التمويل:

يتضح من بيانات نفس الجدول أن 66.06%، و33.94% من الزراعة المبحوثين يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بتقديم سلف نقدية بعد توقيع العقد، وتسهيل الحصول على قروض من البنوك التجارية بموجب العقد على الترتيب.

ج- الخدمات الإرشادية:

تشير بيانات نفس الجدول أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بالربط بين صغار الزراعة ومصادر المشورة الإرشادية الحكومية وقد أفادا بذلك نحو 30.52% من الزراعة المبحوثين، وأن 30.52%، و21.43%، و17.53% من الزراعة المبحوثين يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بتقديم التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الإرشاد الحكومي، وتقديم الخدمات الإدارية والفنية، وتقديم المشورة الإرشادية على الترتيب.

د- التسويق:

أوضحت بيانات الجدول السابق أن 20.55% من الزراعة المبحوثين يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بإعفاء صغار الزراعة من الحاجة إلى وسطاء والتفاوض معهم، وأن 16.89% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بشراء المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية، في حين أن 15.07%، و13.70%، و13.24%، و11.87%، و8.68% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم بتقديم أسعار مستقرة للمزارعين، وربط صغار الزراعة بالأسواق المضمونة، وزيادة القدرة التنافسية لصغار الزراعة، وتقليل المخاطر وعدم اليقين لكل من الطرفين، ونقل المحصول على الترتيب.

جدول (26): توزيع الزراعة المبحوثين وفقاً للمميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد

المميزات المتوقعة الحصول عليها من التعاقد	تكرار*	%
أ- خدمات مستلزمات الإنتاج:		
توفير المبيدات المناسبة أو دعمها.	41	19.25
توفير الأسمدة أو دعمها.	41	19.25
توفير العمالة الزراعية بإعطاء المزارع دفعة مقدمة من ثمن العقد.	39	18.31
توفير التقاوي.	35	16.43
الربط بين صغار الزراع ومصادر مستلزمات الإنتاج.	30	14.08
إمداد الزراع بالآلات خدمة المحصول أو دعم تكاليفها.	27	12.68
المجموع	213	100
ب- خدمات التمويل:		
تقديم سلف نقدية بعد توقيع العقد.	72	66.06
تسهيل الحصول على قروض من البنوك التجارية بموجب العقد.	37	33.94
المجموع	109	100
ج- الخدمات الإرشادية:		
الربط بين صغار الزراع ومصادر المشورة الإرشادية الحكومية.	47	30.52
تقديم التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الإرشاد الحكومي.	47	30.52
تقديم الخدمات الإدارية والفنية.	33	21.43
تقديم المشورة الإرشادية.	27	17.53
المجموع	154	100
د- التسويق:		
إعفاء صغار الزراع من الحاجة إلى وسطاء والتفاوض معهم.	45	20.55
شراء المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية.	37	16.89
تقديم أسعار مستقرة للمزارعين.	33	15.07
ربط صغار الزراع بالأسواق المضمونة.	30	13.70
زيادة القدرة التنافسية لصغار الزراع.	29	13.24
تقليل المخاطر وعدم اليقين لكل من الطرفين.	26	11.87
نقل المحصول.	19	8.68
المجموع	219	100
هـ- إكساب المهارات:		
استخدام الطرق المحسنة في الإنتاج والتسويق.	48	19.82
استخدام المعارف الخاصة بأهمية الجودة في التصدير.	45	18.60
استخدام الطرق المحسنة في استعمال الأسمدة الكيماوية والمبيدات.	40	16.53
استخدام التقنيات التي تستحدثها الجهات التعاقدية في إنتاج وتسويق المحصول.	40	16.53
الحصول على خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقلية.	34	14.05
استخدام الموارد الزراعية بكفاءة.	30	12.40
مسك السجلات.	5	2.07
المجموع	242	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

هـ إكساب المهارات:

توضح بيانات الجدول السابق أن 19.82% من الزراع المبحوثين يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم باستخدام الطرق المحسنة في الإنتاج والتسويق، وأن 18.60% منهم يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم باستخدام المعارف الخاصة بأهمية الجودة في التصدير، في حين أن 16.53%، و16.53%، و14.05%، و12.40%، و2.07% يرون أن الجهات المتعاقدة يمكن أن تقوم باستخدام الطرق المحسنة في استعمال الأسمدة الكيماوية والمبيدات، واستخدام التقنيات التي تستحدثها الجهات التعاقدية في إنتاج وتسويق المحصول، والحصول على خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقلية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، ومسك السجلات على الترتيب.

خامساً: مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها

أ) مشكلات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين:

تأتى مشكلة تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام أو دفع ثمن المحصول على رأس المشكلات حيث ذكرها 19.44% من المبحوثين، وجاءت مشكلة تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة في المرتبة الثانية حيث ذكرها 14.69% من المبحوثين، بينما جاءت مشكلة عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أي خسائر حتى لو كانت مسؤولة عنها بصورة جزئية في المرتبة الثالثة حيث ذكرها 14.22% من المبحوثين، وتأتى مشكلة عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة في المرتبة الرابعة حيث ذكرها 14.22% من المبحوثين، في حين جاءت مشكلة تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر في مرحلة زيادة الإنتاج في المرتبة الخامسة حيث ذكرها 13.74% من المبحوثين، واحتلت مشكلات عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، ونقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة، وإلزام المزارع بعدم بيع المحصول لأي تاجر آخر، حيث ذكرها 13.74%، و9.00%، و0.95% على الترتيب، جدول (27).

جدول (27): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمشكلات الزراعة التعاقدية

المشكلات	تكرار	%
تأخير الجهات المتعاقدة سواء في استلام أو دفع ثمن المحصول.	41	19.44
تقلب الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة.	31	14.69
عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتحمل أي خسائر حتى لو كانت مسؤولة عنها بصورة جزئية.	30	14.22
عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة.	30	14.22
تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض السعر في مرحلة زيادة الإنتاج.	29	13.74
عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية.	29	13.74
نقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة.	19	9.00
إلزام المزارع بعدم بيع المحصول لأي تاجر آخر.	2	0.95
المجموع	*211	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

(ب) مقترحات الزراع المبحوثين للتغلب على مشكلات الزراعة التعاقدية:

بسؤال الزراع المبحوثين عن مقترحاتهم لمعالجة تلك المشكلات التي تضمنتها هذه الدراسة كانت أهم المقترحات التي ذكرها الزراع المبحوثين مرتبة ترتيباً تنازلياً كما يلي: ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد 24.84%، ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي الزراعي أو الجمعيات التعاونية الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده 21.12%، ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة 20.50%، ضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد 17.39%، وضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع 16.15%، جدول (28).

جدول (28): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً لمقترحاتهم للتغلب على مشكلات الزراعة التعاقدية		
المقترحات	تكرار	%
ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد.	40	24.84
ضرورة إشراف الجهاز الإرشادي الزراعي أو الجمعيات التعاونية الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده.	34	21.12
ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة.	33	20.50
ضرورة وضع تحديد دقيق لمواصفات الجودة ضمن بنود العقد.	28	17.39
ضرورة تقديم المشورة الفنية اللازمة لصغار الزراع.	26	16.15
المجموع	*161	100

* تم اختيار أكثر من بديل.

سادساً: الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين

- دور الإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية

تشير البيانات البحثية إلى أن 20.45% من الزراع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ذكروا أن للإرشاد الزراعي دور في مجال الزراعة التعاقدية، وأن 79.55% منهم لا يعرفون له دوراً في مجال الزراعة التعاقدية. أما عن الدور الذي يرغب المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية من الإرشاد الزراعي القيام به فقد كان تعريف الزراع بجهات التعاقد المختلفة في مقدمة هذه الأدوار حيث أفادا بذلك نحو 11.79% منهم، وجاء القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها في المرتبة الثانية حيث أفادا بذلك 8.94% منهم، في حين جاء القيام بدور الوسيط بين الزراع والجهات التعاقدية لفض المنازعات في المرتبة الثالثة حيث أفادا بذلك 8.75% منهم، يليها وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع، توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة، إلزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد، إنشاء جمعية لمنثجي الخرشوف بالقريبة، تفعيل دور الإرشاد الزراعي من خلال إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية الزراعية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق، تقديم الخدمة الإرشادية بجانب الجهات التعاقدية، مراقب لتنفيذ بنود العقد بين الزراع والجهات التعاقدية، والتعاقد مع الجهات التعاقدية نيابة عن الزراع مقابل الحصول على هامش ربح مناسب، حيث أفادا بذلك نحو 8.94%، و9.13%، و9.70%، و8.37%، و8.17%، و8.94%، و8.94%، و8.37% على الترتيب، جدول (29).

جدول (29): توزيع الزراع المبحوثين وفقاً للدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية

الدور المرتقب	تكرار	%
تعريف الزراع بجهات التعاقد المختلفة.	62	11.79
القيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق فيها.	47	8.94
القيام بدور الوسيط بين الزراع والجهات التعاقدية لفض المنازعات.	46	8.75
وضع حد أدنى لسعر المحصول يحقق دخل مناسب للزراع.	47	8.94
توفير مستلزمات الإنتاج بأسعار مناسبة.	48	9.13
إلزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد.	51	9.70
إنشاء جمعية لمنتجي الخرشوف بالقريبة.	44	8.37
تفعيل دور الإرشاد الزراعي من خلال إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية الزراعية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق.	43	8.17
تقديم الخدمة الإرشادية بجانب الجهات التعاقدية.	47	8.94
مراقب لتنفيذ بنود العقد بين الزراع والجهات التعاقدية.	47	8.94
التعاقد مع الجهات التعاقدية نيابة عن الزراع مقابل الحصول على هامش ربح مناسب.	44	8.37
المجموع	526	100

التوصيات:

بناء على ما أسفرت عنه نتائج الدراسة فإنه يمكن إيجاز التوصيات التالية:

- 1- في ضوء ما ذكره الزراع المبحوثين من مشكلات للزراعة التعاقدية في محصول الخرشوف فإنه يجب على الجهاز الإرشادي الزراعي بمنطقة البحث العمل على حل تلك المشكلات وذلك بالتنسيق مع الجهات التعاقدية.
- 2- تنشيط دور الجهاز الإرشادي التسويقي الزراعي لضمان التسويق بطريقة علمية سليمة.
- 3- ضرورة قيام الجمعية التعاونية الزراعية بالدور المنوط منها في التعاقد على محصول الخرشوف وهو دور الوسيط بين المتعاقدين والجهات التعاقدية، وكذلك مراقبتها لتنفيذ بنود العقد.
- 4- تخطيط وتنفيذ برامج توعية إرشادية زراعية في مجال تسويق محصول الخرشوف على أساس احتياجات ورغبات زراع المحصول.
- 5- قيام جهاز الإرشاد الزراعي بعقد ندوات واجتماعات إرشادية خاصة بعمليات تسويق محصول الخرشوف.
- 6- ضرورة قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث بتوعية المبحوثين بأهمية إنتاج محصول عالي الجودة حتى لا يتعرضوا للخسارة والإخلال بينود العقد.
- 7- توفير المعلومات التسويقية الخاصة بالأسعار والكميات والأسواق بالنسبة للمنتجين.
- 8- تشجيع إنشاء الروابط والاتحادات الإنتاجية والتسويقية للمزارعين لتسهيل العمليات التسويقية، وذلك للقضاء على احتكار التجار والوسطاء وخفض التكاليف التسويقية.
- 9- إجراء المزيد من الدراسات المستقبلية في الزراعة التعاقدية خاصة في المحاصيل الإستراتيجية.

المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

- 1- إسماعيل، صبحي محمد (دكتور): أهمية الاتفاقات والعقود في استقرار الأسواق، قسم الاقتصاد الزراعي، كلية الزراعة، جامعة الملك سعود، 2000.
- 2- الأمم المتحدة: تعزيز حقوق الإنسان وحمايتها، الحق في الغذاء، الجمعية العامة، الدورة (66)، البند (69)، من جدول الأعمال المؤقت، أغسطس، 2011.
- 3- الطنوبي، محمد عمر (دكتور): الإرشاد الاقتصادي الزراعي، منشأة المعارف، الاسكندرية، 2018.
- 4- الغزالي، ممدوح محسن، راجح، السعيد محمود: المستوى المعرفي لزراع البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية في مركزي كوم حمادة وكفر الدوار بمحافظة البحيرة، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد (3)، العدد (7)، جامعة المنصورة، 2012.
- 5- الغنام، عادل فهمي، عبد الله، أمير محمد: دراسة اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان - قطاع النوبارية، مجلة الاسكندرية للتبادل العلمي، مجلد (32)، العدد (3)، الاسكندرية، يوليو - سبتمبر، 2011.
- 6- زهران، يحيى على: مدخل قومي مقترح للإرشاد الزراعي وتنمية التكنولوجيا (مدخل دعم الإرشاد بالموارد المحلية)، برنامج قومي للإرشاد الزراعي وتنمية التكنولوجيا، المؤتمر التاسع للإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، المنصورة، 15 - 16 ديسمبر، 2010.
- 7- سالم، رعدة حسن إبراهيم: دراسة تحليلية لآثار الإرشادية والاقتصادية للزراعة التعاقدية على الزراع، رسالة ماجستير، قسم الإرشاد الزراعي والمجتمع الريفي، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، 2012.
- 8- شلبي، أسماء حامد: إدراك زراع البطاطس لأبعاد الزراعة التعاقدية ومرتبقات العمل الإرشادي الزراعي فيها ببعض قرى مركز بلقاس محافظة الدقهلية، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد (4)، العدد (8)، جامعة المنصورة، 2013.
- 9- منظمة الأغذية والزراعة (الفاو): الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين (الزراعة التعاقدية)، أضواء كاشفة، 2001.
- 10- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي: قطاع الشؤون الاقتصادية، نشرة الإحصاءات الزراعية، الجزء الثاني، المحاصيل الصيفية والنيلية، القاهرة، سبتمبر 2016.

ثانياً: المراجع الإنجليزية:

- 11- Bijman, j: Contract farming in developing countries: an over view, working paper, Wageningen University, development cooperation with ministry of foreign affairs, Netherland, may, 2008.
- 12- Singh, s: Contract farming in india: impacts on women and child workers, international institute for environment and development, Gujarat, india. (on - line): available at www. Pubs. iied. Org/ Pdf/ 9281 iied. Pdf, 2003.

13- Stessens, J.; Gouët, C. & Eeckloo, P.: Efficient Contract Farming Through Strong Farmers' Organizations in a Partnership with Agri-Business, Hoger institute voor de arbeid, Leuven, Belgium, 2004.
المراجع الالكترونية:

14- <http://ahramonline.org.eg/Community.aspx?Serial=182185>.
الأهرام الرقمي: المصدر: المجلة الزراعية، مارس، 2016، "الزراعة التعاقدية"..... إستراتيجية جديدة لضمان أسعار المحاصيل.

15- http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/A.66.262_ar.pdf.
الجمعية العامة للأمم المتحدة، الحق في الغذاء.

A Study of Knowledge Level for Artichoke Farmers with Contract Farming in a Village in El-Behira Governorate

Ali Mahmoud Abd El-Halim

Department of Economics and Agricultural Extension and Rural Development, Faculty of Agriculture, University of Damanhour

Abstract:

This research was aimed mainly to study the level of knowledge for artichoke farmers with contract farming in a village in El-Behira Governorate, determining the degree of correlation between the cognitive levels of the respondents with some of the independent variables examined. The identification of the appropriate contractual system for the artichoke crop. We know the problems of contract farming, the expected role of agricultural extension in contract farming from the point of view of the surveyed farmers.

The most important results were as follows:

65.91% of the respondents who heard about contract farming had a high level of knowledge, 85.23% of the farmers who heard about contract farming knew the meaning of contract farming, and 73.86% of the surveyed farmers recognized the importance of contract farming. A significant correlation was found between the variables of the marital status and the degree of exposure to the sources of agricultural information with the variable of the knowledge level of the farmers concerned with contract farming. The value of the chi square for the social situation was 30,307 at a significant level of 0.011, and the degree of exposure to the sources of agricultural information was 112.135 at a significant level of 0.026. 80.68% of the farmers interviewed, they preferred the contract system for the sale of

the crop, and 24.48% of the farmers preferred to contract with the marketing association of vegetable and fruit crops, and 68.18% of the farmers preferred to contract before planting while 30.72% of the surveyed farmers prefer a written and documented contract. The most important problems mentioned by the respondents were: delaying the contracting parties both in receiving or paying for the crop, price volatility due to failure to achieve the required quality, and the unwillingness of the contracting parties to bear any losses even if they are partially responsible.