

KNOWLEDGE OF THE AGRICULTURAL EXTENSION AGENTS IN THE FIELD OF HANDLING AND MARKETING OF THE CITRUS FRUITS IN EL-GHARBIA, KAFR EL-SHEIKH AND EL-BEHAIRA GOVERNORATES

EI-Safty, M. L. M. ; A. M. M. Radi and R. F. Hassan

Agric. Extension and Rural Development Inst., Agric. Res. Center, Egypt

معرفة المرشدين الزراعيين في مجال تداول وتسويق ثمار الموالح بمحافظة الغربية وكفر الشيخ والبحيرة

محمد لطفى محمد الصطفى ، أحمد مصطفى محمود راضى و رمضان فهيم حسن
معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية - مركز البحوث الزراعية

الملخص

استهدف هذا البحث بصفة رئيسية: التعرف على مستوى المعرفة للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح ، وتحديد العلاقة الارتباطية والانحدارية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح وكل من المتغيرات المستقلة المدروسة -عدا المتغيرات الاسمية- .
وتم إجراء البحث فى بعض مراكز محافظات الغربية وكفر الشيخ والبحيرة ، حيث تم اختيار ثلاثة مراكز إدارية بطريقة عشوائية من كل محافظة ، وهذه المراكز هي: المحلة الكبرى ، وطنطا ، وكفر الزيات من محافظة الغربية ، ودموق ، وقلين ، ومطوبس من محافظة كفر الشيخ ، ودمنهور ، وكوم حماده، وأبو حمص من محافظة البحيرة ، وتم اختيار عينة عشوائية بواقع ٥٠% من إجمالى عدد المرشدين الزراعيين بكل مركز من المراكز المختارة ، وبذلك بلغ إجمالى عدد المرشدين الزراعيين فى عينة البحث ١٨٠ مرشد زراعى.

وتم جمع بيانات الدراسة بالمقابلة الشخصية للمرشدين الزراعيين أفراد عينة البحث ، باستخدام استمارة استبيان خلال شهرى يوليو وأغسطس ٢٠١١م ، وذلك بعد اختبار هذه الاستمارة مبدئياً Pre-Test وقد عولجت البيانات كيميا واستخدم فى تحليلها إحصائيا العرض الجدولى للبيانات بالتكرارات والنسب المئوية ، والمتوسط الحسابى والانحراف المعيارى ، واختبار مربع كاي ، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون ، ومعامل الانحدار الجزئى ، ومعامل الانحدار الجزئى القياسى ، ونموذج التحليل الارتباطى والانحدارى المتعدد المتدرج الصاعد بطريقة Step - Wise ومعامل التحديد ، ومعامل الارتباط المتعدد ، واختبار (ف) ، واختبار (ت).

وتتلخص أهم نتائج البحث فيما يلى:

١- تبين من النتائج أن حوالى ٦٤% من المرشدين الزراعيين المبحوثين يقيمون فى الفئة العمرية من (٤٥- ٥٢ سنة) ، كما أظهرت النتائج أن حوالى ٧٧% من المبحوثين ذو نشأة ريفية ، وأن ٢٣% منهم ذو نشأة حضرية ، وأن غالبية المبحوثين ونسبتهم ٧٣% حاصلون على مؤهل دراسى عالى ، وأن ٦٦% منهم تخصصهم الدراسى فى غير الإرشاد الزراعى ، كما أن ٤٣.٣% من المبحوثين ذو خبرة عالية فى العمل الزراعى ، ونفس النسبة منهم ذو خبرة متوسطة فى العمل الإرشادى ، وأن ٦٠% منهم حضروا عدداً من أيام التدريب يتراوح من (٤-٥٧) يوماً ، وأن حوالى ٥٤% من المبحوثين كانت درجة استفادتهم من التدريب متوسطة ، وأن قرابة ٥٣% منهم قد حصلوا على معلوماتهم الزراعية من عدد من مصادر المعلومات تراوح من (٥-٨) مصادر ، وأيضاً تبين من النتائج أن حوالى ٤٧% من المبحوثين كان لهم درجة رضا وظيفى متوسطة عن عملهم بالإرشاد الزراعى.

٢- كما تبين من النتائج أن ٣٤.٤% من المرشدين الزراعيين المبحوثين كان مستواهم المعرفى منخفضاً يتراوح من (٨-١٧) درجة ، فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح ، وأن ٦٠.١% من المبحوثين كان مستواهم المعرفى متوسطاً يتراوح من (١٨-٢٧) درجة ، وأن ١٩.٥% منهم كان مستواهم المعرفى مرتفعاً يتراوح من (٢٨ درجة فأكثر) ، بمتوسط حسابى بلغ ٢٢.٥ درجة ، وانحراف معيارى ١٣.٧ .

٣- كما أظهرت النتائج أنه توجد علاقة ارتباطية معنوية وطردية عند مستوى ٠.٠١ بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح وبعض المتغيرات المستقلة التالية: النشأة ، والسن والخبرة فى العمل الإرشادى ، ودرجة الاستفادة من التدريب ، كما أشارت النتائج أن هناك علاقة ارتباطية معنوية وطردية عند مستوى ٠.٠٥ بين درجة المعرفة الكلية للمبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح وبعض المتغيرات المستقلة المدروسة وهى: التخصص الدراسى ، والخبرة فى العمل الزراعى ، وعدد أيام التدريب ، وعدد مصادر المعلومات الزراعية ، ودرجة الرضا الوظيفى للمبحوثين.

٤- كما أسفرت النتائج عن أن المتغيرات المستقلة مجتمعة -عدا المتغيرات الاسمية- ترتبط بالمتغير التابع بمعامل ارتباط متعدد بلغ ٥.٧٧٢ وهى قيمة معنوية عند مستوى ٠.٠١ حيث تبلغ قيمة (ف) ١٧.٤٠٩ ، وكانت نسبة تأثير هذه المتغيرات المستقلة ٤٣.٩% فى تفسير التباين فى المتغير التابع كما أشار إليهما معامل التحديد (٠.٤٣٩).

مقدمة البحث ومشكلته

من الدعائم الأساسية لنجاح التنمية الزراعية فى الدول النامية وجود جهاز إرشادى فعال يعمل على زيادة الإنتاج الزراعى من خلال الأساليب التكنولوجية المستحدثة والملائمة للظروف البيئية والثقافية والاجتماعية والاقتصادية لى تحل محل الأساليب التقليدية السائدة فى نمط الإنتاج (عبد المقصود وصالح ، ١٩٨٣) والتنمية الزراعية تعنى التحول من طرق الإنتاج التقليدية إلى طرق الإنتاج الحديثة التى تعتمد على علم يتضمن محتوى تقنى مثل استخدام الأصناف الجديدة المستنبطة ذات الإنتاجية العالية من التكاوى للمحاصيل الزراعية المختلفة ، وممارسات الميكنة والأسمدة التجارية ، والمبيدات ، والنظم الزراعية الحديثة (عمر ، ١٩٩٢).

ومن المتطلبات الاساسية لنجاح الإرشاد الزراعى المعاصر أن يكون له تنظيم إدارى رسمى وأجهزة متميزة تتولى القيام بمهامه ومسئولياته ، ونظراً لتعدد الأدوار المنوطة به وكبير حجم العمل المطلوب أدائه ، كانت هناك حاجة إلى التنظيم لضمان تكافؤ وتكامل الأداء ، وإلى تسهيل العمل وتنسيقه وسرعة إنجازه ، علاوة على ضرورة العمل بروح من التعاون بين أفراد (فريد ، ١٩٨٣).

كما يتوقف نجاح الإرشاد الزراعى إلى حد كبير على مدى كفاءة وخبرة العاملين فيه على كافة مستوياته التنظيمية ، وبصفة خاصة العاملين منهم على المستويات المحلية وهم المرشدين الزراعيين (العادل ، ١٩٧٣).

ولأن العمل الإرشادى الزراعى يتركز فى وظيفة المرشد الزراعى على المستويات المحلية حيث يتصل بالريفيين ويتعايش معهم فى الحياة اليومية بالقرى ، كذا فبان أداء المرشدين الزراعيين لمهامهم الوظيفية بالقرى يعتبر المحرك الرئيسى لسلسلة من التغيرات السلوكية والاقتصادية والاجتماعية التى تحدث بالريف ، التى تشكل فى مجموعها معالم ومؤشرات التنمية الريفية (شربى ، ١٩٩٦) ، كما أن المرشدين الزراعيين يقع عليهم عبء تشكيل وتغيير سلوك الريفيين فى المعيشة وفى الإنتاج ، ولهذا يتوقف نجاح الإرشاد الزراعى فى تطوير الريف على ثقافة وقدرات ومهارات هؤلاء المرشدين الزراعيين (عمر ، ١٩٦٥).

بالإضافة إلى أن هؤلاء المرشدين هم المنفذون الفعليون للبرامج الإرشادية وعليهم يقع عبء الاتصال المباشر بالمستمردين بالقرى (عمر ، ١٩٧٨).

ويظهر دور المرشد الزراعى فى المجتمع الريفى من خلال مجالات عمل الإرشاد الزراعى المتفق عليها والمتمثلة فى رفع الكفاءة الإنتاجية للمحاصيل الزراعية ، ورفع الكفاءة التسويقية للمحاصيل والمنتجات الزراعية ، والمحافظة والاستخدام الرشيد للموارد الطبيعية وتنميتها ، والإدارة المزرعية والمنزلية ، وتحسين الحياة الأسرية ، وتنمية الشباب الريفى ، وتنمية القيادة الريفية وتدعيمها ، وتحسين المجتمع المحلى ، والشئون العامة (إبو حطب ، ١٩٨٥).

مفهوم المعرفة: Knowledge

ونظراً لأهمية معارف المرشدين الزراعيين فى مجالات العمل الإرشادى الزراعى المتعدده والمتنوعة وما لهؤلاء المرشدين من مهارات وقدرات اتصالية وتأثيرية تساعدهم فى إقناع الزراع والتأثير فيهم لذا كان لزاماً على البحث أن يفرّد عدداً من التعريفات التى توضح مفهوم المعرفة (الخولى ، ٢٠١١).

يعرف (أبو السعود ، ١٩٨٧) المعرفة على أنها "جميع المعلومات والخبرات التي أدركها الإنسان واستوعبها عن طريق حواسه ، ويستطيع أن يسترجعها في أي وقت من الأوقات". ونكر (سيد أحمد ، ١٩٨٩) أن "المعرفة هي إحاطة العلم بالشيء ، وهي تتناول جميع ما يحيط بالإنسان وما يتصل به ، وأن المعرفة تختلف عن العلم في حد ذاته ، ذلك لأن العلم عملية منهجية لربط المعارف الجزئية وتوسيع نطاقها". كما عرف (السيد ، ١٩٩٠) "المعرفة على أنها كل ما استقر في ذهن الإنسان من معاني وخبرات أمكن اكتسابها عن طريق حواسه المختلفة".

ويتشكل البنيان المعرفي للفرد في وجود تأثير أربعة عوامل هي: بينته المادية والاجتماعية ، وبنيانه الفسيولوجي الذي يحدد قدراته على الاستيعاب والتنظيم ، وحاجاته ورغباته ، وتجاربه وخبراته (الديب ، ١٩٩٣).

ويعد مجال تسويق وتوزيع واستهلاك الحاصلات الزراعية من المجالات الرئيسية للعمل الإرشادي ، ومن أمثلة الأنشطة الإرشادية في هذا المجال تعريف الزراع بالتوقعات السعرية للحاصلات النقدية ، وتوضيح مزايا التسويق التعاوني ، والتعريف بالاستخدامات المختلفة للحاصلات الزراعية ، وتوعية الزراع بالأسعار واتجاهاتها ، وتعريفهم بالأسواق الجديدة المحتملة ، وتدريب الزراع على العمليات التسويقية الموصى بها والترشيد الاستهلاكي (الرافعي ، ١٩٩٢).

وتعتبر عملية التسويق للحاصلات الزراعية: أحد الخطوات الهامة والمكتملة لعملية الإنتاج ، إذ يتوقف عليها إلى حد كبير تحديد دخل المزارع وذلك بحصوله على سعر مجزى لمنتجاته يسمح له بهامش من الربح المناسب يشجع على الاستمرار في إنتاج هذه الحاصلات ، ولقد احتلت عملية التسويق الزراعي مكانة هامة في كل الدول النامية والمتقدمة على حد سواء وعلى الأخص في السنوات الأخيرة نظراً لتحول كثير من الدول لنظام التجارة الحرة ، والذي في ظله يمكن للعوامل التسويقية أن تؤدي وظيفتها بشكل كامل (عساف ، ١٩٧٩).

تعريف التسويق:

ويعرف التسويق بصفة عامة بأنه "نشاط الأعمال الذي يتضمن كافة العمليات والمعاملات التي تتعلق بانسياب وتداول السلع والخدمات ما بين منتجيها ومستهلكيها (عساف ، ١٩٧٩).

ويعرف التسويق الزراعي بأنه تداول الثمار والتعامل معها في جميع المراحل المختلفة التي تمر خلال رحلتها التسويقية ابتداء من قطفها وحتى وصولها للمستهلك ، وهذه المراحل هي: تحديد درجة صلاحية القطف ، وطريقة القطف ، والفرز ، والتدريج ، والتبئنة ، والنقل ، والتخزين ، والتسويق ، أو التصدير ، أو التصنيع (العراي ، ١٩٩٥) و(سلام ، وآخرون ، ١٩٩٨) ، (وشاكر ، ٢٠٠٢).

ومن العمليات الهامة التي تسبق وتلي عملية الحصاد لمحصول الموالح ما ذكر في (نشرة فنية ، ١١٩٠ ، ٢٠١٠ ، معهد بحوث البساتين) ، حيث تم تصنيف نوعين من هذه العمليات:

أ- عمليات تسبق عملية الحصاد وهي:

١- درجة الصلاحية لقطف الثمار:

فقد تبين أن ثمار الموالح تقع في مجموعة الثمار التي تؤكل على ما تقطف عليه ، أي لا تتحسن الخصائص الأكلية لهذه الثمار بعد عملية القطف ولذا كان تحديد درجة الصلاحية للقطف من الأشياء الهامة لجودة الثمار ، كما أنه لا يمكن الاستناد على حجم الثمار في تقدير حالة اكتمال النمو أو لون الثمار لكن عموماً يجب ألا تقل المساحة الملونة لسطح الثمرة عن ٥٠-٧٥%.

وإن من أهم وأدق دليل ومؤشر لوصول الثمار لاكمال النمو هو النسبة بين المواد الصلبة الذاتية والحموضة التي تتراوح من ٨ : ١ في البرتقال ، و ٩ : ١ في اليوسفي ، و ٦ : ١ في الجريب فروت ، و ٢ : ١ في الليمون ، ويمكن بالإضافة لهذه الصفة الاستناد إلى صفة نسبة العصير التي يجب ألا تقل عن ٢٥% من وزن ثمار الليمون المالح وعن ٣٥% من وزن ثمار اليوسفي والجريب فروت ، وعن ٣٠% من وزن ثمار البرتقال أبو سرة.

٢- طريقة الحصاد:

تجمع ثمار الموالح بالطريقة اليدوية ويمكن استخدام مقص القطف وحقيبة الجمع والسلالم للحصول على الثمار المرتفعة مع مراعاة الآتي:

- ١- يجب اجتناب نزع الثمار من الأفرع باليد حتى لا تتمزق القشرة أو تنزع الكبسولة.
- ٢- عدم هز الأثمار أو ضربها بالعصى حتى لا تسقط الثمار على التربة فتخشد.
- ٣- يجب أن تقص الثمار بأعناق بطول ٢-٣ سم ويكون ذلك باستخدام مقصات غير مذبذبة.

- ٤- يجب أن تتظم عملية جمع الثمار فى البستان فتجمع أولا المحمولة على الأفرع السفلى للأشجار ثم باقى الثمار على الأفرع العليا.
- ٥- يجب أن تجمع الثمار فى أوقات النهار مع نفاذى الجمع وقت تساقط الندى أو بعد الرى أو بعد الأمطار.
- ب- عمليات تعقب عمليات الحصاد وهى:
 - ١- عملية الفرز:
- بعد جمع ثمار الموالح تنقل إلى مكان مظلل حيث تتم عملية الفرز لاستبعاد الثمار المشوهة والمخدوشة والمجروحة والمصابة بالأمراض أو الحشرات.
- ٢- عملية التدرىج:
- حيث يتم تدرىج الثمار حسب الحجم إلى ٢-٣ درجات.
- ٣- تعبئة الثمار:
- تعبأ ثمار البرتقال فى صناديق كرتون سعة ٥-٧كجم خاصة فى حالة التخزين فى الثلجات ويمكن التعبئة فى الأقفاص الجريد سعة ٥كجم للتسويق المحلى ، أما الثمار الحساسة للتداول مثل ثمار اليوسفى فيمكن تعبئتها فى صناديق كرتون سعة ٣كجم فى طبقة أو طبقتين ويمكن استخدام الشباك سعة ١ : ٢كجم فى تعبئة البرتقال كعبوة مستهلك.
- ٤- التخزين:-
 - ١- للحفاظ على صفات الثمار حتى يحين تسويقها حيث يوجد نوعان من التخزين هما:
 - أ-التخزين على الأشجار: حيث تترك الثمار على الأشجار كما فى حالة اليوسفى والفانشيا لمدة تتراوح بين شهر وشهرين ، ولكن يكون لطريقة التخزين على الاشجار عيوب أهمها:
 - ثقل العصاره وتجف الثمار.
 - انتفاخ القشرة وانفصالها من اللب.
 - قد يرتد اللون الأخضر فى قشرة الفانشيا فتحتاج إلى إعادة تلوين.
 - تعرض الثمار للتساقط والإصابة بالأمراض والحشرات.
 - ب- التخزين البارد: تخزين ثمار البرتقال على ٨-١٠ درجة مئوية لمدة (٢-٣) شهور وثمار الجريب فروت على ١٠-١٣ درجة مئوية ، وثمار الليمون على درجة ١٠ مئوية.
 - قد تتعرض ثمار الموالح إلى أضرار فسيولوجية مثل ظهور بقع سوداء او تكون بقع بنية كبيرة إذا تعرضت للحد الأدنى من درجات حرارة التخزين.
 - ونظراً لأهمية التسويق زاد اهتمام الإرشاد الزراعى به وذلك عن طريق الإرشاد التسويقي لتوجيه المزارعين إلى سبل معاملة منتجاتهم بالطريقة التى تقلل نسبة الفاقد لأدنى درجة ، وكذلك توجيه المزارعين إلى سبل معاملة منتجاتهم بالطريقة التى تقلل نسبة الفاقد لأدنى درجة ، وكذلك توجيه المزارعين لأحسن سبل الفرز ، والتدرىج ، والإعداد للتسويق (الخولى ، وآخرون . ١٩٨٤).
 - ومن أهم أنواع الإرشاد الزراعى فى مجال التسويق الزراعى كما يبرى (سلام ، ١٩٩٥) ، (محروس ووهبه ، ١٩٩٦) ، و(سلام ورشاد ، ١٩٩٨) هى:
 - تدريب جهاز إرشادى قادر على أن يكون حلقة وصل فعالة بين المسترشدين ومراحل العمل التسويقي.
 - تحديد الاحتياجات التسويقية بناء على دراسات ميدانية تجرى فى عدد من المحافظات التى تعانى من المشاكل التسويقية.
 - وضع نظام استرشادى متكامل لتوزيع السلع والخدمات وتسعيها بالتنسيق مع الأجهزة الأخرى العاملة فى هذا المجال ، وكذلك تعريف المستهلك بأماكن تواجدها.
 - توعية الزراع بأهمية العناية بجودة المنتج وكذلك الاهتمام بعمليات التداول مثل الجمع أو الجنى أو القطف ، والتعبئة والتغليف ، والتخزين وتأثير ذلك على تسويق هذا المنتج وسعره سواء فى السوق المحلى أو الخارجى.
 - تزويد المزارع بالمجلات والنشرات الإرشادية المتخصصة التى تحوى على التوصيات الفنية المتعلقة بالتداول الأمثل للحاصلات الزراعية.
 - تعليم الزراع كيفية اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة للتغلب على المحاطر التسويقية.
 - تدريب قاعدة الزراع على العمليات التسويقية المختلفة عن طريق الإيضاح العملى وجماعات العمل.
 - تشجيع الزراع على الاحتفاظ بمجلات تسويقية للأسعار حتى يمكنهم ذلك من معرفة الأوقات المناسبة للتسويق على مدار العام.

وتعد الموالح من محاصيل الفاكهة التى لها أهمية خاصة فى مختلف الدول وفى جميع أنحاء العالم سواء من الناحية الإنتاجية أو الاستهلاكية ، لأنها تمثل مصدراً هاماً من مصادر الدخل القومى فى كثير من تلك الدول (الحمادى وآخرون ، ٢٠٠٩).

وتعتبر الموالح أحد مصادر الدخل القومى فى مصر ، حيث تسهم بحوالى ٣٤% من إجمالى القيمة النقدية للإنتاج النباتى (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، ٢٠٠٢) ، فضلاً عن كونها من محاصيل التصدير الرئيسية ، حيث يصدر منها حوالى ٨١% من إجمالى صادرات الفاكهة فى مصر (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، ٢٠٠٤).

وتحتل مصر المرتبة السادسة من حيث كميات التصدير العالمية ، كما تقع فى الترتيب الثالث من حيث كمية الموالح المصدرة من بين دول حوض البحر الأبيض المتوسط ، حيث يزرع بها حوالى ٣٨٢٠٢٧ فدان موالح ، تمثل ٣٢.٣% من جملة المساحة المزروعة بالفاكهة فى مصر (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، ٢٠٠٦). وقد زاد متوسط إنتاج الفدان من الموالح من ٨.٨١ طن/ف عام ٢٠٠٤ إلى ١٠.١٥ طن/ف عام ٢٠٠٦ (الحمادى وآخرون ، ٢٠٠٩).

وعلى الرغم من تمتع مصر بميزة فى إنتاج الموالح وتشجيع الدولة على التوسع فى زراعتها وزيادة إنتاجيتها ، سواء كان ذلك للاستهلاك المحلى أو للتصدير للخارج نظراً لقيمتها الغذائية العالية ، وما تتمتع به من سمعة عالمية وشهرة فى الأسواق الخارجية لصفاتها الثمرية الممتازة إلا أن النظام التسويقي لها يعتبر أحد المعوقات المسؤولة عن زيادة الفاقد منها ، حيث تبلغ هذه النسبة حوالى ٣٠% من جملة إنتاج الفاكهة فضلاً عن القفد النوعى المترتب على تدهور جودة السلع الزراعية خلال مراحلها التسويقية المختلفة (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، ٢٠٠٩) ويعتبر عدم توافر أو قلة المعرفة بالطرق والأساليب الفنية لإعداد وتجهيز المحصول للتسويق من حيث القطف ، والفرز والتبريد والتعبئة ، والتخزين ، وعدم مطابقة السلع الزراعية للمواصفات القياسية والجودة التى يطلبها المستهلك من أهم المعوقات التى تؤثر فى تسويق وتداول السلع والحاصلات الزراعية (المجلة الزراعية ، ٢٠٠٠).

إن ذلك يجب الاهتمام بربط الإنتاج بنظام جيد للتسويق ويركز على تطوير أساليب يكون من شأنها تقليل الفاقد من الحاصلات الزراعية ، وبالتالي إمكانية تعظيم وزيادة الاستفادة من إنتاجية وحدة المساحة (زقيزق ، ١٩٩١).

ونظراً للتوجهات الاقتصادية فى قطاع الزراعة المصرى التى تستهدف تحقيق المزيد من التحرر الاقتصادى وفقاً لآليات السوق الحر ، وفى ضوء الاتفاقيات الدولية الخاصة بحماية المستهلك وحرية المنافسة ومنع الاحتكار ووضع مواصفات قياسية للسلع والمنتجات الزراعية ، كان من الضرورى قيام جهاز الإرشاد الزراعى بتطوير نوعية الخدمات التسويقية التى يقدمها لجمهور الزراع ليس فى مجال عمليات إنتاج المحاصيل الزراعية فحسب بل يجب أن يمتد ليشمل مجالات جديدة من بينها تسويق الحاصلات الزراعية ، وتنمية العنصر البشرى فى تلك المجالات (محروس وأحمد ، ١٩٩٦).

وقد تناولت البحوث والدراسات الإرشادية السابقة الجهود التى بذلت من العاملين فى الإرشاد الزراعى فى مصر والتي ركزت على تقديم الخدمات الإرشادية الزراعية للزراعى على أداء العمليات الإنتاجية لمختلف المحاصيل الزراعية ، وعدم إعطاء الجانب التسويقي الأهتمام الكافى (شاكر ، ٢٠٠٢) ، وهذا أدى إلى افتقار الزراع إلى المعارف والمعلومات التسويقية الصحيحة وهذا بالتبعية تسبب فى ظهور أساليب التداول الخاطئة فيما بينهم مما أدى إلى ارتفاع نسبة الفاقد أثناء عمليات ما بعد الحصاد ، ومن ثم زيادة التكاليف التسويقية وانخفاض عوائد المنتجين وإضعاف قدراتهم التسويقية التنافسية (العادلى ، ٢٠٠٦) ومن الدراسات الإرشادية فى مجال تسويق محاصيل الفاكهة دراسة (مطر ، ١٩٩٦) حيث تنكسر أن دور الإرشاد الزراعى فى عملية التسويق لمحاصيل الفاكهة بصفة عامة يتم من خلال: التوصية باستخدام أنواع جديدة من البووات اللازمة لجمع المحصول فى الحقل أو عند نقلة للأسواق لمهولة تداوله ، وتخطيط وتنفيذ برامج إرشادية فى مجال تسويق الفاكهة بحيث تبنى هذه البرامج على أساس احتياجات ورغبات زراعى هذه المحاصيل. أما دراسة (شاكر وآخرون ، ١٩٩٩) فقد تبين منها ارتفاع معرفة الزراع بالمحسوسين المصدرين للموالح بغالبية الممارسات الخاصة بعطف وتداول ثمار الموالح ، فى حين أوضحت دراسة (محمد ، ١٩٩٨) انخفاض معارف الزراع المبحوثين للتوصيات الفنية والممارسات الخاصة بعمليات التسويق المحلى لمحصول الموالح ، وهذا يتفق مع دراسة (الطنطاوى ، ٢٠٠٥) التى أشارت نتائجها أيضاً إلى انخفاض معارف الزراع المبحوثين للممارسات الفنية الخاصة باستخدام التداول الأمثل لمحصول الموالح أثناء مراحل التسويق.

كما ذكر (أبو زيد وآخرون ، ٢٠١٠) في دراسة لهم عن محددات معارف الزراع بالممارسات الفنية لتداول ثمار الموالح ، وطرق الاتصال الإرشادي المناسبة لهم ، أن أهم النتائج التي توصلوا إليها فى هذه الدراسة كانت هي:

- أن ٦٨.٨% من الزراع المبحوثين تراوح مستوى معرفتهم بالممارسات الفنية لتداول ثمار الموالح بين المنخفض والمتوسط.

- تمثلت أهم طرق الاتصال الإرشادي المناسبة لإمداد المبحوثين من الزراع بالممارسات الفنية لتداول ثمار الموالح فى الزيارات الحقلية ، والندوات والاجتماعات الإرشادية ، والمطبوعات الإرشادية ، والحقول الإرشادية ، والبرامج الزراعية بالتليفزيون.

من العرض المرجعي السابق ، ونظراً للأهمية الكبيرة لمحصول الموالح وما يحققه من عائد اقتصادي متميز سواء بتسويقه محلياً أو بتصديره للخارج ، بالإضافة إلى قيمته الغذائية العالية لاحتوائه على الإنزيمات التي تساعد على سرعة هضم الغذاء ، والفيتامينات التي تساعد على وقاية الجسم من الأمراض ، وكذلك الأحماض العضوية والأملاح المعدنية اللازمة لبناء جسم الإنسان ، ودخوله فى كثير من الصناعات الغذائية والكيميائية (حجازي ، ١٩٨٤). لذا فإن الأمر يتطلب إجراء تغييرات جوهرية فى نظم عرض وتداول ثمار الموالح فى مراحل التسويق المختلفة مما يؤدي إلى تقليل الفاقد منها ، نظراً لكونها منتجات تتصف بأنها سريعة التلف ، بالإضافة إلى قلة البحوث والدراسات التي تناولت محصول الموالح من حيث التداول الأمتل فى جميع مراحل التسويق علاوة على ندرة البحوث الإرشادية التي تناولت دراسة معارف المرشدين الزراعيين فى مجال تداول وتسويق محصول الموالح ، حيث أن الدراسات الإرشادية السابق عرضها قد ركزت على معارف الزراع فى مجال تداول ثمار الموالح ، علاوة على ماسبق فقد "واجهت عملية تداول وتسويق محصول الموالح العديد من المشكلات التي تعوق مسار هذه العملية ، وأهم هذه المشكلات التسويقية: وجود قصور فى الخدمات الإرشادية التسويقية وأهمها: الفرز ، والتدريج ، والتعبئة ، والتخزين ، وأيضاً وجود نقص فى المعلومات والأخبار التسويقية المقدمة للزراع من جانب الجهاز الإرشادي الزراعي المحلي ، وكذلك وجود قصور فى الأنشطة الإرشادية التي يقوم بها المرشدون الزراعيون فى مجال التسويق الزراعي ، وأهم هذه الأنشطة إمداد الزراع بالمعارف الخاصة بالممارسات الفنية المطبى لتداول وتسويق المحاصيل الزراعية وتعليمهم إياها ، وكذلك إعلام الزراع بالأسعار والكميات المعروضة من المنتجات الزراعية بالأسواق وما تطلبه من منتجات زراعية بعينها ، وتمثل مشكلة نقص الأخبار التسويقية الخاصة بالأسعار وكميات المنتجات الزراعية والأسواق المناسبة لها مشكلة لدى معظم الزراع فى تسويق محصولهم من الموالح بنسبة ٧٨% من جملة مشاكل التسويق" (سلام ورشاد ، ١٩٩٨).

ومن هنا تظهر أهمية دراسة معارف المرشدين الزراعيين فى مجال الإرشاد التسويقي للمحاصيل بصفة عامة ومحصول الموالح بصفة خاصة ، حيث أن المرشدين الزراعيين هم المفنذون الفعليون بالمستوى المحلي (القرى) للبرامج الإرشادية ، وعلى هؤلاء المرشدين يقع عبء الاتصال المباشر بالمسترشدين من الزراع ومشاكلهم ، وعليهم شخصياً يتركز نجاح الإرشاد الزراعي وتطور الريف (عمر ، ١٩٩٢)

لذا كان من الضروري الاتجاه إلى البحث فى هذا المجال الهام من مجالات عمل الإرشاد الزراعي وإجراء هذه الدراسة بهدف تحديد مستوى معرفة المرشدين الزراعيين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح ، والتي يمكن الاهداء بها ، عند وضع وتخطيط السدورات التدريبية للمرشدين الزراعيين فى هذا المجال ولمحاصيل أخرى عديدة لزيادة معارفهم فى مجال التسويق الزراعي بصفة عامة.

أهداف البحث:

انساقاً مع مشكلة البحث فقد تحددت أهداف البحث فى النقاط التالية:

- ١- التعرف على مستوى معرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح.
- ٢- تحديد العلاقة الارتباطية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) وبين كل من المتغيرات المستقلة المدروسة.
- ٣- تحديد إسهام بعض المتغيرات المستقلة ذات العلاقة الارتباطية المعنوية فى التأثير على الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع).

٤- دراسة العلاقة الارتباطية والانحدارية المتعددة بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) والمتغيرات المستقلة المدروسة- عدا المتغيرات الاسمية-.

فروض البحث:

لتحقيق أهداف البحث الثاني والثالث والرابع تم صياغة الفروض البحثية (النظرية) التالية:

١- الفرض البحثي الأول: توجد علاقة ارتباطية معنوية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح وبين كل من المتغيرات المستقلة المدروسة التالية: (السن ، والنشأة ، والموهل الدراسي ، والتخصص الدراسي ، والخبرة فى العمل الزراعى ، والخبرة فى العمل الإرشادى ، وعدد أيام التدريب ، ودرجة الاستفادة من التدريب ، وعدد مصادر المعلومات الزراعية ، ودرجة الرضا الوظيفى للمبحوثين).

٢- الفرض البحثي الثاني: يسهم كل متغير من المتغيرات المستقلة - عدا المتغيرات الاسمية- إسهاماً معنوياً فى تفسير التباين فى الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع).

٣- الفرض البحثي الثالث: توجد علاقة ارتباطية معنوية بين المتغيرات المستقلة مجتمعة - عدا المتغيرات الاسمية- ودرجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع).

- وتم اختبار الفروض النظرية السابقة فى صورتها الصفرية (فرض العدم).

التعريفات الإجرائية:

١- تسويق ثمار الموالح: "ويقصد بها فى هذا البحث تداول الثمار فى مراحلها التسويقية المختلفة ابتداء من نضجها وحتى خروجها من المزرعة (البستان) ، وهذه المراحل هى: تحديد درجة صلاحية الثمار للقطف وتظهر هذه الدرجة من خلال رؤية علامات نضج الثمار ، وطريقة القطف ، والفرز ، والتدريج ، والتعبئة والنقل ، والتخزين لحين إعدادها للتسويق المحلى أو التصدير أو التصنيع".

٢- تداول ثمار الموالح: "ويقصد بها فى هذا البحث العمليات أو الممارسات الفنية التى يتم فيها التعامل مع ثمار الموالح أثناء مراحل التسويق المختلفة لها ابتداء من قطفها وحتى وصولها للمستهلك بحالة جيدة".

٣- الرضا الوظيفى للمرشدين الزراعيين المبحوثين: "ويقصد بها فى هذا البحث هو الدرجة التى تعبر عن شعور المرشد الزراعى المبحوث نحو بيئة عمله ، ووظيفته وما توفره له من دخل مسمى ، وحوافز مادية ومعنوية ، وفرص للترقى أو الحصول على مركز اجتماعى متميز ، ومدى ما توفره له هذه الوظيفة من طموحات وأهداف يرغب فى تحقيقها فى المستقبل".

الطريقة البحثية

منطقة وعينة البحث:

تم إجراء هذا البحث فى محافظات الغربية وكفر الشيخ والبحيرة ، وهذه المحافظات تمثل منطقة البحث وتم اختيار هذه المحافظات الثلاث نظراً لأهميتهم فى إنتاج محاصيل الفاكهة وأهمها الموالح ، والعب ، والتفاح.

وتم اختيار ثلاثة مراكز إدارية من مراكز كل محافظة من المحافظات الثلاث ، وهذا الاختيار تم بطريقة عشوائية ، وهذه المراكز هى: المحلة الكبرى ، وطنطا ، وكفر الزيات من محافظة الغربية ، ونسوق وقلين ، ومطوبس من محافظة كفر الشيخ ، ومنهور ، وكوم حمادة ، وأبو حمص من محافظة البحيرة ، وقد بلغ عدد المرشدين الزراعيين بكل من هذه المراكز التسعة كما يلى: ٤٤ ، ٣٦ ، ٣٢ ، ٤٢ ، ٥٢ ، ٣٤ ، ٤٢ ، ٣٦ ، ٤٢ على الترتيب السابق (إدارة الإرشاد الزراعى فى كل محافظة من المحافظات الثلاث) ، وبذلك بلغ إجمالى شاملة المرشدين الزراعيين بالمراكز المختارة ٣٦٠ مرشد زراعى ، وتم اختيار عينة عشوائية بواقع ٥٠% من إجمالى عدد المرشدين بكل مركز من المراكز المختارة ، وبذلك بلغ إجمالى عدد المرشدين فى عينة البحث ١٨٠ مرشد زراعى ، وتم اختيار العينة العشوائية للمرشدين الزراعيين باستخدام طريقة الكروت بعد تدوين أسماء المرشدين بالشاملة عليها بكل مركز من المراكز المختارة ، وذلك لتحقيق فرص الظهور المتساوية لكل مفردة (مرشد زراعى).

جمع بيانات البحث:

تم الاعتماد في جمع بيانات هذا البحث على الاستبيان بالمقابلة الشخصية للمرشدين الزراعيين افراد عينة البحث ، وتم تصميم استمارة استبيان لهذا الغرض ، كما تم اختبار هذه الاستمارة حتى أصبحت أداة صالحة لجمع بيانات هذه الدراسة ، وتم جمع بيانات هذه الدراسة خلال شهرى يوليو وأغسطس ٢٠١١م. المعالجة الكمية للبيانات:

أ- المتغير التابع:

ويقصد به في هذا البحث درجة معرفة وإلمام المرشدين الزراعيين المبحوثين بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح ، وتم قياس هذا المتغير من خلال سؤال المبحوثين عن معرفتهم من عدم معرفتهم ببندو كل ممارسة فنية او عملية لزراعية لتداول ثمار الموالح خلال المراحل التسويقية المختلفة لها. وتم سؤال المبحوثين في سبعة ممارسات فنية مختلفة وكل ممارسة تشمل خمسة بنود فيبلغ عدد الاسئلة ٣٥ سؤالاً تعبر عن إجمالي هذه البنود للممارسات الفنية السبعة. حيث أعطى المبحوث الذى لا يعرف صفراً ، والمبحوث الذى يعرف يحصل على درجة واحدة وذلك بمحصلة إجمالية تتراوح بين (صفر-٣٥ درجة).

وتم جمع الإجابات للمبحوث في حالة معرفته ببندو كل ممارسة وحساب متوسط درجة المعرفة التى يحصل عليها المبحوث من إجمالي بنود الممارسة الواحدة وقد بلغت بنود الممارسة الواحدة ٥ درجات كحد أقصى. ثم تحسب النسبة المئوية لمتوسط الدرجة المعرفية التى يحصل عليها المبحوث فى الممارسة الفنية الواحدة بقسمة درجة المبحوث التى حصل عليها فى هذه الممارسة على الحد الأقصى لها مضروباً فى ١٠٠ ، وقد بلغت الدرجة الكلية المعرفية فى كل الممارسات الفنية السبعة ٣٥ درجة. وجمع درجات المبحوثين فى كل الممارسات الفنية نحصل على الدرجة الكلية لمعرفتهم فى مجال تداول وتسويق ثمار الموالح.

ووفقاً للنسب المئوية لمتوسط درجة المعرفة الكلية فى كل الممارسات أمكن تقسيم المعرفة الكلية للمبحوثين إلى ثلاثة مستويات معرفية كما يلي: مستوى معرفى مرتفع (٧٥% فأكثر) ، ومستوى معرفى متوسط (٥٠-٧٥% أقل من ٧٥%) ، ومستوى معرفى منخفض (أقل من ٥٠%).

ب- المتغيرات المستقلة:

- ١- السن: يعبر عنه بعدد السنوات التى عاشها المبحوث مقرباً لأقرب رقم صحيح.
- ٢- النشأة: متغير اسمى حيث أعطى للمبحوثين ذوى النشأة الريفية قيمتين رقميتين ، وأعطى للمبحوثين ذوى النشأة الحضرية قيمة رقمية واحدة.
- ٣- المؤهل الدراسى: متغير اسمى ، حيث أعطى للمبحوث الحاصل على دراسات عليا ثلاث درجات والحاصل على درجة البكالوريوس أعطى درجتين ، أما الحاصل على دبلوم زراعة فأعطى درجة واحدة.
- ٤- التخصص الدراسى: متغير اسمى ، حيث ينال المبحوث المتخصص فى الإرشاد الزراعى درجتين ، والمتخصص فى غير الإرشاد الزراعى درجة واحدة.
- ٥- الخبرة فى العمل الزراعى: وتقاس بعدد السنوات التى قضاها المبحوث فى العمل الحكومى بالقطاع الزراعى.
- ٦- الخبرة فى العمل الإرشادى الزراعى: وتقاس بعدد السنوات التى قضاها المبحوث فى العمل الإرشادى الزراعى الحكومى.
- ٧- عدد ايام التدريب: وتم حسابها بإجمالى عدد الأيام التى حضرها المبحوث فى كل الدورات التدريبية سواء فى الإرشاد الزراعى بما فيها مجال تداول وتسويق المحاصيل الزراعية الحقلية والبستانية أو فى المجالات الزراعية الفنية الأخرى.
- ٨- درجة الاستفادة من التدريب: وتم حسابها بإجمالى الدرجات التى حصل عليها المبحوث من حضوره للدورات التدريبية - وتم تقسيم مستويات الاستفادة من التدريب إلى ثلاثة مستويات هى: مستوى عالى ويحصل فيه المبحوث على ثلاث درجات ، ومستوى متوسط ويحصل فيه المبحوث على درجتين . ومستوى منخفض ويحصل فيه المبحوث على درجة واحدة ، وذلك بمحصلة إجمالية يتراوح مداها من (١٠-٣٠) درجة.
- ٩- عدد مصادر المعلومات الزراعية: وتقدر بإجمالى عدد المصادر التى يستقى منها المبحوث معلوماته الزراعية.

١٠- درجة الرضا الوظيفي للمبوحين: تم قياس هذا المتغير بمسؤال المبوحين عن درجات الرضا الوظيفي لهم ، وقد تشكل المقياس من خمس عشرة عبارة يحتمل الإجابة عليها في ثلاثة تقديرات هي: (عالية ، ومتوسطة ، ومنخفضة) ، وقد أعطيت تلك الإجابات درجات هي (٣ ، ٢ ، ١) على الترتيب ، وذلك بمحصلة إجمالية يتراوح مداها من (١٥-٤٥) درجة.

أدوات التحليل الإحصائي:

تم استخدام عدة أدوات لعرض وتحليل بيانات هذه الدراسة تحليلاً إحصائياً وهي: العرض الجدولي بالتركرارات والنسب المئوية ، والمتوسط الحسابي ، والانحراف المعياري ، واختبار مربع كاي ، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون ، ومعامل الانحدار الجزئي ، ومعامل الانحدار الجزئي القياسي ، ونموذج التحليل الارتباطي والانحداري المتعدد المتدرج الصاعد بطريقة (Step-Wise) ، ومعامل التحديد ، ومعامل الارتباط المتعدد ، واختبار (ف) ، واختبار (ت).

النتائج ومناقشتها

أولاً: توزيع المرشدين الزراعيين أفراد عينة البحث وفقاً لخصائصهم الشخصية والمهنية:

تبين من النتائج المعروضة بالجدول رقم (١) ما يلي: أن حوالي ٦٤% من المبوحين تتراوح أعمارهم من (٤٥-٥٢ سنة) ، وهي الفئة التي تتميز أعمار المرشدين المبوحين فيها بأنها فوق السن المتوسطة بمتوسط حسابي ٤٣.٧ سنة ، وانحراف معياري ٨.٤ .

كما أظهرت النتائج أن ٧٦.٧% من المبوحين ذو نشأة ريفية ، وأن ٢٣.٣% منهم ذو نشأة حضرية ، كما تبين من النتائج أن ٢٧% من المرشدين الزراعيين المبوحين حاصلون على مؤهل زراعي متوسط ، وأن غالبيتهم حاصلون على مؤهل دراسي زراعي عالي ، وهم يمثلون حوالي ٧٣% من أفراد عينة البحث ، وكان تخصص المبوحين في الدراسة ينقسم إلى حوالي ٣٤% في الإرشاد الزراعي ، و ٦٦% منهم في تخصصات زراعية أخرى غير الإرشاد الزراعي ، وأيضاً تبين أن ٤٣.٣% من المبوحين ذو خبرة عالية في العمل بالقطاع الزراعي الحكومي ، وأن نفس النسبة من المبوحين ذو خبرة متوسطة في العمل الإرشادي الحكومي ، وتبين كذلك أن ٦٠% من المبوحين حضروا عدداً من أيام التدريب خلال الدورات التدريبية المتنوعة في مجالات عمل الإرشاد الزراعي ومنها التسويق الزراعي يتراوح من (٤-٥٧) يوماً ، بمعنى أنهم حضروا عدداً قليلاً من الدورات التدريبية في حين أن حوالي ١٧% منهم حضروا عدداً كثيراً من الدورات التدريبية حيث كان عدد أيام التدريب يتراوح من (١١٢-١٦٥ يوماً) . أما درجة الاستفادة من التدريب فكانت منخفضة لنسبة ٤٣.٣% من المبوحين حيث تراوحت درجة استفادتهم من التدريب من (٨-١٢) درجة وكانت درجة الاستفادة متوسطة لنسبة ٥٣.٩% من المبوحين وتتراوح من (١٣-١٧) درجة ، وكانت درجة الاستفادة عالية لنسبة ٢.٨% من المبوحين وتراوحت هذه الدرجة من ١٨ درجة فأكثر ، وأيضاً تبين من النتائج الواردة بجدول رقم (١) أن ٤١.٧% من المبوحين قد استقوا معلوماتهم الزراعية من عدد من مصادر المعلومات يتراوح من (١-٤) مصدر ، وأن ٥٣.٣% منهم كان عدد مصادر المعلومات لهم يتراوح من (٥-٨) مصادر ، وأن ٥% منهم كان عدد مصادر معلوماتهم يتراوح من ٩ مصادر فأكثر. كما تبين من النتائج ٢٧.٨% منهم كانت درجة رضاهم عن عملهم بالإرشاد منخفضة ، وأن ٤٦.٧% منهم كانت درجة رضاهم متوسطة ، أما ٢٥.٥% منهم فكانت درجة رضاهم عن عملهم الإرشادي عالية.

ثانياً: توزيع المرشدين الزراعيين المبوحين وفقاً لمستوى معرفتهم فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح:

عند توزيع أفراد العينة من المرشدين الزراعيين وفقاً لمستوى معرفتهم بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح تبين من النتائج المعروضة بجدول رقم (٢) ما يلي:

١- علامات نضج ثمار الموالح:

تبين أن حوالي ٤٦% من المبوحين كان مستوى المعرفة لهم متوسطاً ويتراوح من (٣-٤) درجات ، بمتوسط حسابي بلغ ٢.٤ درجة ، وانحراف معياري ١.٤ .

٢- طريقة قطف ثمار الموالح:

تبين أن ٤٢.٣% من المبوحين كان مستوى المعرفة لهم متوسطاً ويتراوح من (٣-٤) درجات ، بمتوسط حسابي ٢.٣ درجة ، وانحراف معياري ١.١ .

جدول رقم (١): توزيع المرشدين الزراعيين المبحوثين وفقا لخصائصهم الشخصية والمهنية

م	خصائص المرشدين الزراعيين المبحوثين	العدد	%	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
١	السن بالمسنوات:				
	(٣٧ - ٤٤) سنة	٤٠	٢٢.٣	٤٣.٧	٨.٤
	(٤٥ - ٥٢) سنة	١١٥	٦٣.٩		
	(٥٣ سنة فأكثر)	٢٥	١٣.٨		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٢	النشأة:				
	ريف	١٣٨	٧٦.٧		
	حضرى	٤٢	٢٣.٣		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٣	المؤهل الدراسي:				
	متوسط	٤٩	٢٧.٢		
	عالي	١٣١	٧٢.٨		
	دراسات عليا	-	-		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٤	التخصص في الدراسة:				
	إرشاد زراعى	٦١	٣٣.٩		
	تخصصات أخرى	١١٩	٦٦.١		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٥	الخبرة في العمل الزراعى:				
	منخفضة (٤-١١) سنة	٤٨	٢٦.٧	١٧.١	٧.٩
	متوسطة (١٢-١٩) سنة	٥٤	٣٠.٠٠		
	عالية (٢٠-٢٧) سنة	٧٨	٤٣.٣		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٦	الخبرة في العمل الإرشادى:				
	منخفضة (١-٦) سنة	٦٦	٣٦.٧	٨.٧	٤.٩
	متوسطة (٧-١٢) سنة	٧٨	٤٣.٣		
	عالية (١٣ سنة) فأكثر	٣٦	٢٠.٠٠		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٧	عدد أيام التدريب:				
	(٤-٥٧) يوم	١٠٨	٦٠.٠٠	٥٨.٧	٤٤.٤
	(٥٨-١١١) يوم	٤٢	٢٣.٣		
	(١١٢-١٦٥) يوم	٣٠	١٦.٧		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٨	درجة الاستفادة من التدريب:				
	منخفضة (٨-١٢) درجة	٧٨	٤٣.٣	١٢.٩	٣.٩
	متوسطة (١٣-١٧) درجة	٩٧	٥٣.٩		
	عالية (١٨ درجة فأكثر)	٥	٢.٨		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
٩	عدد مصادر المعلومات الزراعية:				
	(١-٤) مصدر	٧٥	٤١.٧	٥.٦	٧.٤
	(٥-٨) مصدر	٩٦	٥٣.٣		
	(٩ مصادر فأكثر)	٩	٥.٠		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		
١٠	درجة الرضا الوظيفى للمبحوثين:				
	منخفضة (١-١٩) درجة	٥٠	٢٧.٨	٣٧.٨	١٨.٠٣
	متوسطة (٢٠-٣٨) درجة	٨٤	٤٦.٧		
	عالية (٣٩ درجة فأكثر)	٤٦	٢٥.٥		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠٠		

جدول رقم (٢): توزيع المرشدين الزراعيين المبحوثين وفقا لمستوى معرفتهم فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح

م	مستوى معرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح	العدد	%	الانحراف المعياري
١- علامات نضج ثمار الموالح:				
١.٤	٢.٤	٢٥	١٣.٩	٢.٤
		٨٢	٤٥.٦	
		٧٣	٤٠.٥	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٢- طريقة قطف ثمار الموالح:				
١.١	٢.٣	٣٥	١٩.٤	٢.٣
		٧٦	٤٢.٣	
		٦٩	٣٨.٣	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٣- فرز ثمار الموالح:				
١.١٦	٢.٤	٤٧	٢٦.١	٢.٤
		٨٥	٤٧.٢	
		٤٨	٢٦.٧	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٤- تدرج ثمار الموالح:				
١.١٦	٢.٧	٤٦	٢٥.٦	٢.٧
		٧٤	٤١.١	
		٦٠	٣٣.٣	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٥- تعبئة ثمار الموالح:				
١.١	٢.٥	٤٥	٢٥.٠	٢.٥
		٨٥	٤٧.٢	
		٥٠	٢٧.٨	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٦- نقل ثمار الموالح:				
١.١٨	٢.٥	٢٥	١٣.٩	٢.٥
		٦٥	٣٦.١	
		٩٠	٥٠.٠	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	
٧- تخزين ثمار الموالح لحين تسويقها:				
١.٠٣	١.٥	٩٨	٥٤.٤	١.٥
		٣٥	١٩.٤	
		٤٧	٢٦.٢	
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠	

٣- فرز ثمار الموالح:

تبين أن ٤٧.٢% من المبحوثين كان مستوى المعرفة لهم متوسطاً ويتراوح من (٤-٣) درجات ،
بمتوسط حسابي بلغ ٢.٤ درجة وانحراف معياري ١.١٦.

٤- تدرج ثمار الموالح:

تبين أن ٤١.١% من المبحوثين كان مستوى المعرفة لهم متوسطاً ويتراوح من (٤-٣) درجات ،
بمتوسط حسابي بلغ ٢.٧ درجة وانحراف معياري ١.١٦.

٥- تعبئة ثمار الموالح:

تبين أن ٤٧.٢% من المبحوثين كان مستوى المعرفة لهم متوسطاً ويتراوح من (٤-٣) درجات ،
بمتوسط حسابي بلغ ٢.٥ درجة وانحراف معياري ١.١.

٦- نقل ثمار الموالح:

تبين أن ٥٠% من المبحوثين كان مستوى المعرفة لهم مرتفعاً ووصل إلى ٥ درجات بمتوسط حسابي بلغ ٢.٥ درجة وانحراف معياري ١.١٨.

٧- تخزين ثمار الموالح لحين تسويقها:

تبين أن ٤٤.٤% من المبحوثين كان مستوى المعرفة لهم منخفضاً ويتراوح من (١-٢) درجة ، بمتوسط حسابي بلغ ١.٥ درجة وانحراف معياري ١.٠٣.

ثالثاً: توزيع المرشدين الزراعيين المبحوثين وفقاً للمستوى المعرفي الكلي لهم فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح:

عند توزيع أفراد العينة من المرشدين الزراعيين وفقاً لمستوى المعرفة الكلي لهم فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح: تبين من النتائج الواردة بجدول رقم (٣) أن ٣٤.٤% من المبحوثين كان لهم مستوى معرفي منخفض يتراوح من (٨-١٧) درجة ، وأن ٤٦.١% منهم كان لهم مستوى معرفي متوسط يتراوح من (١٨-٢٧) درجة ، وأن ١٩.٥% منهم كان مستواهم المعرفي مرتفعاً يتراوح من (٢٨ درجة فأكثر) ، وذلك بمتوسط حسابي بلغ ٢٢.٥ درجة ، وانحراف معياري ١.٣٧. وتشير هذه النتائج إلى أن مستويات المعرفة لغالبية المبحوثين تتراوح من المنخفضة إلى المتوسطة بنسبة إجمالية ٨٠.٥% مما يستلزم إلحاق المرشدين الزراعيين المبحوثين بدورات تدريبية توفر لهم المعارف المتعلقة بمجال تداول وتسويق ثمار الموالح وأيضاً تتضمن هذه الدورات التدريبية معارف حول الإجراءات والاحتياطات الواجب اتخاذها لتقليل نسبة الفاقد من ثمار الموالح أثناء تداولها وتسويقها - حتى يتسنى لهؤلاء المبحوثين نقل هذه المعارف وتعليمها للزراع المهتمين بإنتاج وتسويق الموالح.

جدول رقم (٣): توزيع المرشدين الزراعيين المبحوثين وفقاً لمستوى معرفتهم الكلي للممارسات الفنية الخاصة بمجال تداول وتسويق ثمار الموالح

م	مستوى المعرفة الكلية للمرشدين المبحوثين	العدد	%	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
١	مستوى معرفي منخفض (٨-١٧) درجة	٦٢	٣٤.٤	٢٢.٥	١.٣٧
٢	مستوى معرفي متوسط (١٨-٢٧) درجة	٨٣	٤٦.١		
٣	مستوى معرفي مرتفع (٢٨ درجة فأكثر)	٣٥	١٩.٥		
	الإجمالي	١٨٠	١٠٠.٠		

رابعاً: الترتيب التنازلي للنسب المئوية لمتوسطات درجات المعرفة للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح:

تبين من النتائج المعروضة بالجدول رقم (٤) الآتي:

١- نقل ثمار الموالح: وتأتي في الترتيب الأول بنسبة ٧٦.٢٠% ومتوسط ٣.٨١ ، وانحراف معياري ١.١٦.

٢- تعبئة ثمار الموالح: وتأتي في الترتيب الثاني بنسبة ٥٨.٤% ومتوسط ٢.٩٢ ، وانحراف معياري ١.١١.

٣- فرز ثمار الموالح: وتأتي في الترتيب الثالث بنسبة ٤٩.٨% ومتوسط ٢.٤٩ ، وانحراف معياري ١.١٣.

٤- تدرج ثمار الموالح: وتأتي في الترتيب الرابع بنسبة ٤٨.٨% ومتوسط ٢.٤٤ ، وانحراف معياري ١.١٢.

٥- طريقة القطف لثمار الموالح: وتأتي في الترتيب الخامس بنسبة ٤٨.٤% ، ومتوسط ٢.٤٢ ، وانحراف معياري ١.١٤.

٦- علامات نضج ثمار الموالح: وتأتي في الترتيب السادس بنسبة ٤٨.٢% ، ومتوسط ٢.٤١ ، وانحراف معياري ١.١٦.

٧- تخزين ثمار الموالح لحين تسويقها: وتأتي في الترتيب السابع بنسبة ٤٧.٤% ومتوسط ٢.٣٧ ، وانحراف معياري ١.١٣.

وتشير النتائج السابقة إلى أن هناك اختلافاً واضحاً في درجات المعرفة للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح حيث حاعت المعرفة بممارسة

نقل ثمار الموالح فى الترتيب الأول وكانت لها أعلى متوسط لدرجة المعرفة حيث بلغ ٣.٨١ من الحد الأقصى للمعرفة وهى ٥ درجات وذلك بنسبة ٧٦.٢٠% من الحد الأقصى لدرجة المعرفة. وجاءت المعرفة بممارسة تخزين ثمار الموالح لحين تسويقها فى الترتيب السابع وكانت لها أقل متوسط لدرجة المعرفة حيث بلغ ٢.٣٧ من الحد الأقصى للمعرفة وهى ٥ درجات ، وذلك بنسبة ٤٧.٤% من الحد الأقصى لدرجة المعرفة.

جدول رقم (٤): النسب المئوية لمتوسطات درجات المعرفة للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح

م	جمع وتداول وإعداد ثمار الموالح للتسويق	الحد الأقصى لدرجة المعرفة	الانحراف المعياري	متوسط درجة المعرفة	% الحد الأقصى لدرجات المعرفة	الترتيب
١	علامات نضج ثمار الموالح	٥	١.١٦	٢.٤١	٤٨.٢	٦
٢	طريقة القطف لثمار الموالح	٥	١.١٤	٢.٤٢	٤٨.٤	٥
٣	قصر ثمار الموالح	٥	١.١٣	٢.٤٩	٤٩.٨	٣
٤	تدريج ثمار الموالح	٥	١.١٢	٢.٤٤	٤٨.٨	٤
٥	تعبئة ثمار الموالح	٥	١.١١	٢.٩٢	٥٨.٤	٢
٦	نقل ثمار الموالح	٥	١.١٦	٣.٨١	٧٦.٢٠	١
٧	تخزين ثمار الموالح لحين تسويقها	٥	١.١٣	٢.٣٧	٤٧.٤	٧

خامسا: العلاقات الارتباطية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بمجال تداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) والمتغيرات المستقلة المدروسة:

وللحكم على الفرض النظرى الخاص بهذه العلاقة تم صياغة الفرض الإحصائى التالى: "لا توجد علاقة ارتباطية معنوية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) وبين كل من المتغيرات المستقلة التالية: النشأة ، والمؤهل الدراسى ، والتخصص الدراسى" ، ولاختبار صحة هذا الفرض تم استخدام اختبار مربع كاي ، وقد اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (٥) أن درجات المعرفة الكلية للمبحوثين كانت ذات علاقة معنوية عند مستوى ٠.٠١ لمتغير النشأة وكانت قيمة مربع كاي المحسوبة له ٢٤.٢٧٧ ولقياس شدة هذه العلاقة تم حساب معامل التوافق باستخدام قيمة مربع كاي المحسوبة بالنسبة لمتغير النشأة وكانت قيمة معامل التوافق له ٠.٤٨٣ ، وتشير هذه النتيجة إلى وجود هذه العلاقة بشدة. كما تبين من النتائج أن قيمة مربع كاي المحسوبة لمتغير المؤهل الدراسى هي ٠.٣٨٦ وهى غير معنوية ، وتشير هذه النتيجة إلى عدم معنوية العلاقة بين متغير المؤهل الدراسى والمتغير التابع ، كما اتضح من النتائج أن قيمة مربع كاي المحسوبة لمتغير التخصص الدراسى هي ٥.١٣٩ وكانت معنوية عند مستوى ٠.٠٥ ولقياس شدة هذه العلاقة تم حساب قيمة معامل التوافق له باستخدام قيمة مربع كاي المحسوبة وقد بلغت قيمته ٠.٢٤٥ ، وتشير هذه النتيجة إلى وجود هذه العلاقة بشدة ، وعلى هذا يمكن رفض الفرض الإحصائى السابق فيما يتعلق بمتغيرى النشأة والتخصص الدراسى وقبول الفرض النظرى البديل ، ولا يمكن رفض الفرض الإحصائى نفسه فيما يتعلق بمتغير المؤهل الدراسى.

جدول رقم (٥): قيم مربع كاي المحسوبة بين درجات المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح وبعض المتغيرات الاسمية المستقلة المدروسة

م	المتغيرات الاسمية	قيمة كاي المحسوبة	معامل التوافق
١	النشأة	٢٤.٢٧٧	٠.٤٨٣
٢	المؤهل الدراسى	٠.٣٨٦	-
٣	التخصص الدراسى	٥.١٣٩	٠.٢٤٥

(*) معنوى عند مستوى ٠.٠٥

(**) معنوى عند مستوى ٠.٠١

وتشير النتائج السابقة إلى وجود علاقة معنوية بين الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) وبين كل من متغيرى النشأة والتخصص الدراسى ، وعدم معنوية العلاقة بين المتغير التابع ، ومتغير المؤهل الدراسى.

كما تم اختبار الفرض الإحصائي الأول السابق ذكره وذلك بقياس العلاقة الارتباطية بين المتغير التابع وبقية المتغيرات المستقلة المدروسة ، باستخدام معامل الارتباط البسيط لبيرسون. وقد أظهرت النتائج الواردة بجدول رقم (٦) أن درجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح كانت لها علاقة طردية ومعنوية عند مستوى ٠.٠١ لثلاث متغيرات مستقلة هي: السن ، والخبرة في العمل الإرشادي ، ودرجة الاستفادة من التدريب وكانت قيم معامل الارتباط لها هي ٠.٣٠٨ ، ٠.٣٧٣ ، ٠.٢٥٤ على الترتيب ، بينما كانت العلاقة طردية ومعنوية عند مستوى ٠.٠٥ بين درجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) ومتغيرات الخبرة في العمل الزراعي ، وعدد أيام التدريب ، وعدد مصادر المعلومات الزراعية ، ودرجة الرضا الوظيفي للمبحوثين ، وكانت قيم معامل الارتباط البسيط لها هي: ٠.١٨٦ ، ٠.١٧٥ ، ٠.١٩٩ ، ٠.١٦٧ على الترتيب.

جدول رقم (٦): العلاقة الارتباطية والاحدادية المتدرجة المتعددة بين بعض المتغيرات المستقلة المدروسة وبين درجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بمجال تداول وتسويق ثمار الموالح

م	المتغيرات المستقلة	معامل الارتباط البسيط	معامل الانحدار الجزئي	معامل الانحدار الجزئي القياسي	قيمة ت
١	السن	٠.٣٠٨	١.٦٣٢	٠.٨٦٦	٤.٩٧٠
٢	الخبرة في العمل الزراعي	٠.١٨٦	٠.٦٣٨	٠.٦٣٥	٢.٦٧٥
٣	الخبرة في العمل الإرشادي	٠.٣٧٣	١.٥٢١	٠.٧٦٥	٤.٦٧٥
٤	عدد أيام التدريب	٠.١٧٥	٠.٥٩٨	٠.٢٧١	٢.١٢٨
٥	درجة الاستفادة من التدريب	٠.٢٥٤	١.٦٤٧	٠.٢٠٧	٣.١٩٠
٦	عدد مصادر المعلومات الزراعية	٠.١٩٩	٠.٨٧٧	٠.١١٩	٢.١٣٦
٧	درجة الرضا الوظيفي للمبحوثين	٠.١٦٧	٠.٦٥٧	٠.١٢٢	٢.١١٧

(*) معنوي عند مستوى ٠.٠٠١ ، (** معنوي عند مستوى ٠.٠٠٥ ، معامل التحديد = ٠.٤٣٩ ، معامل الارتباط المتعدد = ٠.٧٧٢ ، قيمة (ف) = ١٧.٤٠٩

وبناء على النتائج السابقة أمكن رفض الفرض الإحصائي الأول المشار إليه سابقا مع المتغيرات (الاسمية) فيما يتعلق بمتغيرات السن ، والخبرة في العمل الإرشادي ، ودرجة الاستفادة من التدريب ، والخبرة في العمل الزراعي ، وعدد أيام التدريب ، وعدد مصادر المعلومات الزراعية ، ودرجة الرضا الوظيفي للمبحوثين ، كما تشير هذه النتائج إلى معنوية العلاقة بين هذه المتغيرات المستقلة والمتغير التابع. ولتحديد نسبة مساهمة كل متغير من المتغيرات المستقلة وذات الارتباط المعنوي بالمتغير التابع في تفسير التباين الكلي الحادث في درجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع) بعد استبعاد المتغيرات الاسمية ، تم صياغة الفرض الإحصائي الثاني "لا يسهم كل متغير من المتغيرات المستقلة إسهاما معنويا في تفسير التباين الحادث في الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين في الممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالح (المتغير التابع)".

ولاختبار هذا الفرض تم حساب معامل الانحدار الجزئي لكل متغير من المتغيرات المستقلة لإيجاد أثر كل متغير مستقل على المتغير التابع.

وقد تبين من النتائج الواردة بجدول رقم (٦) أن قيمة معامل الانحدار الجزئي كانت طردية ومعنوية عند مستوى ٠.٠١ لمتغيرات السن والخبرة في العمل الإرشادي ، ودرجة الاستفادة من التدريب ، وكانت قيم معامل الانحدار الجزئي لها ١.٦٣٢ ، ١.٥٢١ ، ١.٦٤٧ على الترتيب ، حيث بلغت قيمة (ت) لها ٤.٩٧٠ ، ٤.٦٧٥ ، ٣.١٩٠ وهي قيم معنوية عند مستوى ٠.٠٠١ .

وتشير هذه النتائج إلى زيادة درجة المعرفة الكلية للمبحوثين بتقدمهم في السن ، وبزيادة خبرتهم في العمل الإرشادي ، وبزيادة درجة استفادتهم من التدريب ، كما تشير هذه النتائج أيضا إلى معنوية إسهام هذه المتغيرات في تفسير التباين في المتغير التابع ، كما أسفرت النتائج عن أن قيمة معامل الانحدار الجزئي لمتغيرات الخبرة في العمل الزراعي وعدد أيام التدريب ، وعدد مصادر المعلومات الزراعية ، ودرجة الرضا الوظيفي للمبحوثين كانت طردية ومعنوية عند مستوى ٠.٠٥ وبلغت لكل منهم ٠.٦٣٨ ، ٠.٥٩٨ ،

٠.٨٧٧ ، ٠.٦٥٧ ، على الترتيب. وقد بلغت قيمة "ت" لكل منهم ٢.٦٧٥ ، ٢.١٢٨ ، ٢.١٣٦ ، ٢.١١٧ على الترتيب ، وهى قيم معنوية عند نفس المستوى.

وتشير النتائج السابقة إلى أنه بزيادة عدد سنوات الخبرة فى العمل الزراعى الحكومى ، وبزيادة عدد أيام التدريب ، وبزيادة عدد مصادر المعلومات الزراعية ، وبزيادة درجة الرضا الوظيفى للمبحوثين تزداد درجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فى الممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالج (المتغير التابع).

كما تشير هذه النتائج إلى معنوية إسهام هذه المتغيرات فى تفسير التباين الحادث فى المتغير التابع - وبناء على النتائج السابقة يمكن رفض الفرض الإحصائى الثانى وقبول الفرض النظرى البديل. وللحكم على الفرض النظرى الثالث تم صياغة الفرض الإحصائى التالى: "لا توجد علاقة ارتباطية معنوية بين المتغيرات المستقلة التى شملتها الدراسة مجتمعة - عدا المتغيرات الاسمية- ودرجة المعرفة الكلية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالج (المتغير التابع)". واختبار صحة هذا الفرض تم حساب قيمة معامل الارتباط المتعدد بين تلك المتغيرات المستقلة مجتمعة والمتغير التابع ، وقد تبين من النتائج الواردة بالجدول رقم (٦) أن قيمة معامل الارتباط المتعدد قد بلغت ٥.٧٧٢ وهى قيمة معنوية عند مستوى ٠.٠١ حيث كانت قيمة "ف" ١٧.٤٠٩ ، وبذلك ثبت وجود علاقة ارتباط متعددة معنوية بين المتغيرات المستقلة مجتمعة - عدا المتغيرات الاسمية- والمتغير التابع ، وكانت نسبة إسهام هذه المتغيرات المستقلة مجتمعة فى تفسير التباين فى المتغير التابع هى ٤٣.٩% ويعبر عن ذلك معامل التحديد الذى بلغت قيمته ٠.٤٣٩ ، وعلى هذا يمكن رفض الفرض الإحصائى الثالث وقبول الفرض النظرى البديل.

وتشير النتائج السابقة إلى ارتفاع نسبة إسهام (تأثير) المتغيرات المستقلة مجتمعة - عدا المتغيرات الاسمية- فى تفسير التباين فى الدرجة الكلية لمعرفة المرشدين الزراعيين المبحوثين فى الممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالج (المتغير التابع). حيث وصلت نسبة التأثير إلى ٤٣.٩% بناء على قيمة معامل التحديد (٠.٤٣٩) لها.

التوصيات

وبناء على النتائج البحثية توصى الدراسة بما يلى:

- ١- ضرورة قيام الجهاز الإرشادى الزراعى بمنطقة البحث بعقد دورات تدريبية للمرشدين الزراعيين فى المعارف الخاصة بمجال تداول وتسويق ثمار الموالج حيث أن حوالى ٨١% من المرشدين المبحوثين يتراوح مستواهم المعرفى بين المنخفض والمتوسط فى هذا المجال.
- ٢- نظرا لأهمية المتغيرات الشخصية والمهنية للمرشدين الزراعيين المبحوثين فى تفسير التباين فى درجة المعرفة الكلية لهم فيما يتعلق بالممارسات الفنية الخاصة بتداول وتسويق ثمار الموالج لذا يراعى عند اختيار العاملين فى مجال الإرشاد الزراعى توافر تلك المتغيرات (الخصائص) فيهم. حيث تبين من نتائج هذا البحث أن درجة المعرفة الكلية للمبحوثين تزداد بزيادة السن (بتقدمه) وهو فى العمل ، وبزيادة عدد سنوات الخبرة فى العمل الزراعى ، وكذا بزيادة عدد سنوات الخبرة فى العمل الإرشادى ، وبزيادة درجة الاستفادة من التدريب ، وبزيادة عدد مصادر المعلومات لزراعية لهم ، إلى جانب خصائص النشأة الريفية ، والتخصص فى مجال الإرشاد الزراعى ، وزيادة درجة الرضا الوظيفى للعاملين فى مجال الإرشاد الزراعى.
- ٣- إجراء بحوث ميدانية فى مجال تسويق الحاصلات الزراعية المختلفة نظرا لقصور معلومات ومعارف المرشدين الزراعيين فى هذا المجال الهام من مجالات عمل الإرشاد الزراعى.

المراجع

- ١- أبو السعود ، خيرى حسن (دكتور) ، الإرشاد الزراعى "التنظيم والتخطيط والتقييم" ، مديرية التربية والتعليم ، الجمهورية العربية اليمنية ، ١٩٨٧.
- ٢- أبو حطب ، رضا عبد الخالق (دكتور) ، مقالة عن دور المرشد الزراعى فى المجتمع الريفى ، أساسيات فى التعليم الإرشادى الزراعى ، وزارة الزراعة - مركز البحوث الزراعية ، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، القاهرة ، ١٩٨٥.

- ٣- أبو زيد ، رضا حسن عبد الغفار ، وآخرون (دكاترة) ، محددات معارف الزراعة بالممارسات الفنية لتداول ثمار الموالح وطرق الاتصال الإرشادي المناسبة لهم بمركزى نسوق ومطوبس بمحافظة كفر الشيخ ، بحث منشور بمجلة البحوث الزراعية ، جامعة كفر الشيخ ، المجلد (٣٦) العدد الأول ، مارس ٢٠١٠م.
- ٤- الحمادى ، مصطفى عاطف ، وآخرون (دكاترة) ، الموالح: الإنتاج والتحسين الوراثى ، دار الكتب العلمية للنشر والتوزيع ، القاهرة ٢٠٠٩م.
- ٥- الخولى ، حسين زكى ، وآخرون (دكاترة) ، الإرشاد الزراعى ، وكالة الصقر للصحافة والنشر ، الاسكندرية ، ١٩٨٤م.
- ٦- الديب ، أمال عبد العاطى موسى ، الاحتياجات الإرشادية للريفيات فى تقليل الفاقد فى مجال البستى ، رسالة ماجستير ، كلية الزراعة - جامعة القاهرة ، ١٩٩٣.
- ٧- الرفاعى ، أحمد كامل (دكتور) ، الإرشاد الزراعى علم وتطبيق ، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، مركز البحوث الزراعية ، القاهرة ١٩٩٢م.
- ٨- السيد ، إسماعيل محمد ، الإعلان ، المكتب العربى الحديث ، الاسكندرية ، ١٩٩٠م.
- ٩- الطنطاوى ، شادى عبد السلام محمد ، نشر وتبنى بعض المستحدثات الزراعية بين زراع الموالح ، بمركزى مطوبس ونسوق بمحافظة كفر الشيخ ، رسالة دكتوراه ، كلية الزراعة بكفر الشيخ ، جامعة طنطا ، ٢٠٠٥م.
- ١٠- العاللى ، أحمد السيد (دكتور) ، أساسيات علم الإرشاد الزراعى ، دار المطبوعات الجديدة ، الاسكندرية ، ١٩٧٣م.
- ١١- العاللى ، أحمد السيد (دكتور) ، قضايا الإصلاح الإرشادى الزراعى وأولوياته ، المؤتمر السابع للإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، مبادرات الإصلاح الإرشادى الزراعى فى مصر ، (تطبيقات ورؤى) ، كلية الزراعة - جامعة المنصورة ، من ٢٨-٢٩ نوفمبر ، ٢٠٠٦م.
- ١٢- العربى ، سامية (دكتورة) ، الأسس العلمية لتداول محاصيل الفاكهة ، دورة تدريبية عن تداول محاصيل الفاكهة ، معهد بحوث البساتين ، مركز البحوث الزراعية ن وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، الجيزة ، ١٩٩٥م.
- ١٣- المجلة الزراعية ، تنمية الصادرات الزراعية ، استراتيجية التنمية الزراعية حتى عام ٢٠١٧ ، مؤسسة التعاون للطبع والنشر ، القاهرة ، يناير ٢٠٠٠م.
- ١٤- زقزوق ، عادل عبد الحميد ، دور الإرشاد الزراعى فى تقليل الفاقد من محصول الطماطم بقرية كوم البركة بمركز كفر الدوار ، محافظة البحيرة ، رسالة ماجستير ، كلية الزراعة ، جامعة الاسكندرية ، ١٩٩١م.
- ١٥- سلام ، محمد شفيق (دكتور) ، دور الإرشاد الزراعى فى رفع الكفاءة التسويقية للمنتجات الزراعية ، دليل منهجية العمل الإرشادى للمرشدين الزراعيين ، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، مركز البحوث الزراعية ، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، ومنظمة الأغذية التابعة للأمم المتحدة ، الجيزة ، ١٩٩٥م.
- ١٦- سلام ، محمد شفيق (دكتور) ، ورشاد ، سعيد عباس محمد (دكتور) ، الدور الحالى والمستقبلى للإرشاد الزراعى فى تسويق ثمار الموالح فى محافظة القليوبية ، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، مركز البحوث الزراعية ، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى ، الجيزة ، ١٩٩٨ ، نشرة بحثية رقم ٢٠٢.
- ١٧- سيد أحمد ، غريب محمد (دكتور) ، تصميم وتنفيذ البحث الاجتماعى ، دار المعرفة الجامعية ، الاسكندرية ، ١٩٨٩م.
- ١٨- شاكر ، محمد حامد زكى (دكتور) ، وآخرون (دكاترة) ، مستوى معرفة الرراع المصندين للموالح بممارسات قطف وتداول الثمار فى بعض محافظات جمهورية مصر العربية ، نشرة بحثية رقم ٢١٩ ، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية ، القاهرة ، ١٩٩٩م.
- ١٩- شاكر ، محمد حامد زكى (دكتور) ، دور الإرشاد الزراعى فى مجال تسويق الحاصلات الزراعية ، الصحيفة الزراعية ، الإدارة العامة للثقافة الزراعية ، فبراير ٢٠٠٢م.
- ٢٠- شربى ، فاطمة عبد السلام ، (دكتورة) ، أداء المرشدين الزراعيين بجمهورية مصر العربية ، مؤتمر استراتيجية العمل الإرشادى الزراعى التعاونى فى ظل سياسة التحرر الاقتصادى ، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى ، القاهرة ، ١٩٩٦م.

- ٢١- عبد المقصود ، بهجت محمد ، وصالح ، أحمد محمد (نكتوران) ، بحث مشاكل العاملين بالجهاز الإرشادي بمحافظة أسيوط ، كتاب المؤتمر الإرشادي ومنجزات ٣٠ عام من (٥-٧) نوفمبر ، ١٩٨٣م.
- ٢٢- عساف ، محمود (دكتور) ، أصول التسويق ، دار وهران للطباعة والنشر ، المنصورة ، ١٩٧٩م.
- ٢٣- عمر ، أحمد محمد (دكتور) ، أساسيات الإرشاد الزراعي في تطوير المجتمعات الريفية ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٦٥م.
- ٢٤- عمر ، أحمد محمد (نكتور) ، الإرشاد الزراعي ، أوفستا للطباعة ، القاهرة ، ١٩٧٨م.
- ٢٥- عمر ، أحمد محمد (دكتور) ، الإرشاد الزراعي المعاصر ، مصر للخدمات العلمية ، القاهرة ، ١٩٩٢م.
- ٢٦- فريد ، محمد أحمد ، الإشراف المباشر على المرشدين الزراعيين المحليين بمصر ، رسالة دكتوراه ، كلية الزراعة ، جامعة الأزهر ، ١٩٨٣م.
- ٢٧- محروس ، فوزي نعيم ، ووهبه ، أحمد جمال الدين (نكتوران) ، دور الإرشاد الزراعي في مجالات الثقافة السكانية ، وصيانة البيئة ، والتسويق الزراعي ، في ظل سياسة التحرر الاقتصادي ، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي ، القاهرة ، (٢٧-٢٨) فبراير ، ١٩٩٦م.
- ٢٨- محمد ، طاهر محمد أبو العطا ، دراسة تحليلية لدور الإرشاد الزراعي في تسويق بعض المحاصيل الزراعية في محافظة القليوبية ، رسالة ماجستير ، كلية الزراعة بمشهر ، جامعة الزقازيق بفرع بنها ، ١٩٩٨م.
- ٢٩- مطر ، عبد الخالق ، الإرشاد التسويقي ، مجلة الإرشاد الزراعي ، عدد سبتمبر - أكتوبر ، الإدارة المركزية للإرشاد الزراعي ، مركز البحوث الزراعية ، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي ، الجيزة ، ١٩٩٦م.
- ٣٠- معهد بحوث البساتين ، مركز البحوث الزراعية ، الجيزة ، التداول الأمثل لمحصول الموالح ، نشرة فنية رقم (١١٩٠) ، ٢٠١٠م.
- ٣١- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي ، الدخل الزراعي ، قطاع الشؤون الاقتصادية ، الجيزة ، ٢٠٠٢م.
- ٣٢- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي ، نشرة التجارة الخارجية لأهم المحاصيل الزراعية ، قطاع الشؤون الاقتصادية ، الجيزة ، ٢٠٠٤م.
- ٣٣- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي ، دراسة لتقدير الدخل الزراعي القومي ، قطاع الشؤون الاقتصادية ، الجيزة ، ٢٠٠٦م.

KNOWLEDGE OF THE AGRICULTURAL EXTENSION AGENTS IN THE FIELD OF HANDLING AND MARKETING OF THE CITRUS FRUITS IN EL-GHARBIA, KAFR EL-SHEIKH AND EL-BEHAIRA GOVERNORATES

EI-Safty, M. L. M.; A. M. M. Radi and R. F. Hassan

Agric. Extension and Rural Development Inst., Agric. Res. Center, Egypt

ABSTRACT

This study aimed mainly to determine the total levels of knowledge of the respondents Extension field agents concerning the technical practices of handling and marketing of the citrus fruits, determine the significant relation between the dependent variable and independent variables.

This study was conducted in some districts of El-Gharbia, Kafr El-Sheikh and El-Behaira Governorates.

These districts were selected by random method Data were collected in during July and August 2011 by personal interview using a questionnaire

El-Safty, M. L. M. et al.

from random sample amounting to 180 respondents which representing about 50% of the total numbers of the extension field agents in the selection districts.

Frequency and Percentages distributions, arithmetic means, standard deviation, person simple correlation coefficient, the determining coefficient, (f) test, multiple correlation coefficient, Chi-Square, (Step-Wise Multiple Correlation and Regression) and (t) test were used as tools for the statistical analysis.

The main results of this study were as follow:

- 1- About 64% of the extension field agents were average ages between (45-52) years. Also 73% of them had high qualification, 43.3% of them had high experience in the Agricultural work, same ratio of the respondents had medium experience in the agricultural extension work.
Further more, the results showed that: about 47% of them had mean degrees of the Job satisfaction.
- 2- When we wish distribution of the respondents according to total level of their knowledge concerning the technical practices of handling and marketing of the Citrus Fruits we find that, about 34.4% of them had low level of their knowledge between (8-17) degrees, about 46.1% of them had medium level of their knowledge between (18-27) degrees, but 19.5% of them had high level of knowledge between (28) degrees and it may increase.
- 3- There was significant relationship at 0.01 level between the total degrees of knowledge of the extension field agents concerning the technical practices of handling and marketing of the citrus fruits as dependent variable and between independent variables, such as: age, the experience in the agricultural extension work and degree of the benefit of the training. The Results showed too, there was significant relationship at 0.05 level between the dependent variable and some independent variables such as: The study specialist, the experience in the agricultural work, number of the training days, number of the information resources and degree of the job satisfaction.
- 4- Finally, there was multiple significant relationship at 0.01 level between the collect independent variables –except the nominal variables- and the dependent variable, the ratio of effect was about 43.9.

قام بتحكيم البحث

كلية الزراعة – جامعة المنصورة
مركز البحوث الزراعية

أ.د / محمود محمد عبدالله الجمل
أ.د / ليلي حماده الشناوى