

رؤية زراع محصول البسلة للزراعة التعاقدية

فى بعض قرى محافظة القليوبية

د/ إبراهيم سيد سليمان تركى

معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية

المستخلص

استهدف هذا البحث التعرف على مصادر سماع الزراع عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة، ورأيهم فى نظام الزراعة التعاقدية من حيث أهميته، ومزاياه، وعيوبه، والجهات التى يتم التعاقد معها، والخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقد لـزراع محصول البسلة، والبنود التى يحتويها العقد، وكذلك التعرف على المشكلات التى تواجه الزراع فى مجال إنتاج وتسويق محصول البسلة وتبرير التوجه لنظام الزراعة التعاقدية لهذا المحصول، وأيضاً اقتراح بعض البنود التى يمكن أن تساهم فى وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول البسلة بمنطقة البحث.

وقد تم إختيار أكبر ثلاث مراكز بمحافظة القليوبية من حيث المساحة المنزرعة بمحصول البسلة، كما إختيرت أكبر ثلاث قرى بواقع قرية من كل مركز بإعتبارهم من أكبر القرى من حيث المساحة المنزرعة بالبسلة، حيث إختيرت قرية قها بمركز طوخ، وقرية مرصفا بمركز بنها، وقرية الحصافة بمركز شبين القناطر، وبلغ حجم عينة البحث ١٥٠ مبحوثاً يمثلون ١٤٪ من زراع المحصول بالقرى المختارة.

وجمعت بيانات هذا البحث عن طريق إستمارة الإستبيان بالمقابلة الشخصية للمبحوثين أعدت لهذا الغرض وسبق إختبارها والتأكد من صلاحيتها، وتم جمع البيانات الميدانية خلال شهر نوفمبر عام ٢٠١٣، وقد أستخدم التكرارات والنسب المئوية كأدوات إحصائية فى تفسير نتائج هذا البحث.

وتلخصت أهم النتائج فيما يلى:

- اتضح من النتائج أن نسبة الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ٧٨٪، وأن نسبة من لم يسمعوا من قبل ٢٢٪، وكانت أهم مصادر سماعهم عن الزراعة التعاقدية هى: الأهل والجيران، والجمعية التعاونية الزراعية، والتجار، وجمعية تسويق المحاصيل بالمركز.
- أشارت النتائج أن نسبة الزراع المبحوثين الذين أفرو بأن الزراعة التعاقدية مهمة ٤٦،١٥٪، والى حد ما ٣٩،٣٢٪، فى حين جاءت نسبة ١٤،٥٣٪ منهم بأن الزراعة التعاقدية غير مهمة.

- اتضح من النتائج أن أهم مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة من وجهة نظر الزراع المبحوثين هي: ضمان تسويق المحصول، والبعد عن مخاطر التسويق، وضمان حصول الطرفين على حقوقهم.
- تبين أن أهم عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة من وجهة نظر الزراع المبحوثين هي: تحديد سعر غير مجزى للمنتج، وعدم إلزام المتعاقد برفع السعر في حالة إرتفاع سعر المحصول في السوق، والإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين.
- إتضح أن أهم الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للزراع من وجهة نظر المبحوثين هي: مد الزراع بمبالغ مالية نقداً للتكلفة على المحصول، وتوفير العبوات، وإمدادهم بمستلزمات الإنتاج، وتوفير سيارات لنقل المحصول، وإمداد الزراع بالتوصيات الفنية الخاصة بالمحصول.
- تبين أن أفضل الجهات التي يرى الزراع المبحوثين التعاقد معها: هي الجمعية التعاونية الزراعية، وتاجر الجملة، وجمعية تسويق الخضر والفاكهة، وأخيراً جاءت شركات التصدير.
- إتضح من النتائج أن أهم بنود العقد كانت ما يلي: الإتفاق على كمية المحصول، والإتفاق على سعر بيع المحصول، ووجود شرط جزائي، وتحديد ميعاد تسليم المحصول.
- تبين من النتائج أن أهم مشكلات إنتاج محصول البسلة التي تبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية هي: عدم كفاية المقررات السمادية، وإرتفاع أسعار الأسمدة الكيماوية، وإرتفاع أسعار النقاوى، وإرتفاع أسعار تأجير آلات الري، وإنخفاض منسوب مياه الري في الترع، وعدم توفر بذور الأصناف العالية الإنتاج، وإرتفاع أسعار المبيدات الكيماوية، وعدم فاعلية المبيدات، وإرتفاع أجور الأيدي العاملة.
- إتضح من النتائج أن أهم مشكلات تسويق محصول البسلة التي تبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية هي: إرتفاع أسعار العبوات، وقلة المعلومات التسويقية التي تصل الزراع، وعدم وجود سياسة سعرية واضحة تجعل المزارع يطمئن على تسويق محصوله، وقلة توفر العبوات المناسبة، وصعوبة الوصول إلى أماكن التسويق، وإرتفاع أسعار جمع المحصول، ونقص العمالة المدربة، وتذبذب وإنخفاض سعر بيع المحصول.

المقدمة والمشكلة البحثية

لقد حققت جهود التنمية الزراعية نجاحاً ملموساً في إنتاج المحاصيل الزراعية نتيجة لما قدمته وزارة الزراعة للمنتجين من تسييلات وخدمات فنية كبيرة تمثلت في توفير

مستلزمات الإنتاج الأساسية واستخدام التقنيات الحديثة المحسنة، ولن يكتمل هذا النجاح إلا من خلال الإهتمام بالتسويق كأحد المراحل الهامة والمكتملة للعملية الإنتاجية الزراعية (شاكرا، ٢٠٠١، ص: ٥)، وفي ظل المتغيرات التي طرأت علي القطاع الزراعي في الفترة الأخيرة من غياب للدورة الزراعية وعدم وجود تركيب محصولي مناسب يحمي المزارعين من تقلبات الأسعار، بالإضافة إلى تزايد الطلب علي المنتجات المجهزة والإهتمام بالمحتوى الغذائي والشروط الصحية، وسلامة الغذاء، وحاجة المنشآت المصنعة للتغذية إلى إستقرار إسياب المواد الخام إلى مستوى قريب من طاقتها الإنتاجية وعدم التأكد (في السعر والكمية والنوعية والوقت) بالنسبة للمنتجين، ومع إرتفاع تكاليف المعاملات والممارسات التسويقية، وتذبذب أسعار المدخلات والمخرجات. بدأت بعض الشركات الكبرى تدخل الأسواق المصرية وتتجه نحو الزراعة التعاقدية بمعنى أن تتعاقد الشركة مع المزارع ليزرع لها ما تريد وبالمواصفات التي تحددها من خلال الإتفاق والتنسيق مع الجهات الموردة لمستلزمات الإنتاج أو الموردين لها، مما يؤدي إلى تخفيض المخاطر السعرية إلى حد ما، وتسهيل تصريف المنتج.... ومن هنا ظهر مصطلح الزراعة التعاقدية (الغزالي، ٢٠١٣، ص: ١٨٤).

ويأتي نظام الزراعة التعاقدية كوسيلة مؤسسية لتحسين الأداء الزراعي خاصة في البلاد الأقل نمواً، وفي بعض الأحيان كعنصر رئيسي في التنمية الريفية أو مشاريع التوطين، حيث لقي هذا التوجه ترحيباً كبيراً في دول كثيرة، وأستخدم كأطار مؤسسي واعد لضمان الحوافز السعرية والنقدية والمدخلات الزراعية الأخرى. ولذا فقد تدخلت كل من الحكومات المحلية والمنشآت الفردية، والشركات متعددة الجنسيات ومؤسسات الأفراد والإعانة الدولية مثل الهيئة الأمريكية للتنمية الدولية، والبنك الدولي، وبنك التنمية الآسيوي ومؤسسة التنمية للكونولث في ترتيبات الزراعة التعاقدية.

(إسماعيل /faculty.ksu.edu.sa/62311 /AgEc_505%20library/Contracting.doc)

وقد أظهرت التطبيقات المختلفة مصطلحات مختلفة لهذا النظام في المراجع ذات الصلة حيث عرفت الزراعة التعاقدية بأنها نظام إنتاج زراعي يطبق وفقاً لإتفاق بين مشتري ومزارعين، ويحدد شروطاً لإنتاج وتسويق منتج أو منتجات زراعية. وعادةً يلتزم المزارع بتوفير كميات متفق عليها من منتج زراعي محدد ويجب أن يستوفي هذا المنتج معايير الجودة التي يطلبها المشتري، وأن يزوده بها في الأوقات التي يحددها المشتري. وفي المقابل يوافق المشتري على شراء المنتج بشروط التسعيرة المتفق عليها، وفي بعض الحالات، على دعم

الإنتاج من خلال إمداد المدخلات الزراعية مثلاً، وإعداد الأرض، وتوفير المشورة الفنية.(منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة)).

وتعرف أيضاً الزراعة التعاقدية علي أنها إتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع و/ أو التسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب اتفاقات مسبقة وغالباً ما يكون ذلك علي أساس أسعار محددة سلفاً. (الجمعية العامة للأمم المتحدة).

وتعرف كذلك بأنها ترتيبات شفوية أو مكتوبة بين المنتجين الزراعيين والمنشآت الأخرى تحدد واحد أو أكثر من شروط الإنتاج أو التسويق لمنتج زراعي معين، الأمر الذي يشير إلي ان الزراعة التعاقدية تعتمد علي الإرشاد التسويقي بدرجة كبيرة.

(اسماعيل faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.doc)

فالزراعة التعاقدية هي أحد أشكال التكامل الرأسي حيث يلتزم المزارع بصورة تعاقدية بتوريد كمية ونوع معين من المنتج لمؤسسة التصنيع أو التسويق. ويوافق المشتري مقدماً على دفع سعر معين للمزارع وغالباً ما يقدم المشورة الفنية والمدخلات (تخصم تكلفة المدخلات من إيرادات المزارع بمجرد بيع المنتج إلى المشتري). ويمكن القول أن الزراعة التعاقدية لم تسفر حتى الآن عن تحسن كبير في سبل المعيشة لصغار المزارعين في البلدان النامية لأن المشتريين يفضلون بصفة عامة التعامل مع منتجين على نطاق واسع، ليكونوا أفضل في تلبية المتطلبات الصارمة للجودة، والجدول الزمنية لإنتاج وتسويق المنتجات الزراعية. (الزراعة المشتركة، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة)

ويتضح مما سبق أن مصطلح الزراعة التعاقدية يشير إلى اتفاقية بين مزارعين مستقلين وجهة تسويقية لإنتاج وتوفير المنتجات الزراعية وفق ترتيبات وشروط مسبقة كتعهدات والتزامات من الطرفين. وتشتمل هذه الترتيبات عادة على آلية تحديد السعر، ووسائل الدعم الإنتاجي، ومدخلات الإنتاج، والدعم الفني، والتكنولوجي، ويستند نظام الزراعة التعاقدية على الإطار القانوني والقوانين النافذة وعلى الشروط والإجراءات التي تحكم الإتفاق بين الأطراف المتعاقدة. وتتضمن العقود عادة مجموعة من الشروط والالتزامات تحدد العلاقة بين الأطراف المتعاقدة.

ومن الأهمية بمكان أن تكون لدى المنتجين من الزراع معرفة تامة بنود العقد والتي يمكن إيجازها في تعريف الأطراف، وتحديد نوعية جودة المنتج، وتحديد كمية المنتج، وتحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح، وتحديد الطريقة (ويشمل ذلك الوقت والتسليم والتحصيل، وتحديد السعر محدد أو صيغة أو معادلة)،

وتوضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده. والعقود الخاصة بالخضار للتصنيع وكل المحاصيل الحقلية عادة توقع علي أساس سنوي، وعقود الفاكهة تميل لان تكون لأكثر من سنة، وتحديد جية تقريبية أو الإشارة إلى الكيفية التي تقض بها المنازعات. وأخيرا التوقيع على العقود

(إسماعيل faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.do)

ومن الجدير بالذكر ان التوجه لنظام الزراعة التعاقدية له العديد من المبررات أهمها: ارتفاع المعاملات والممارسات التسويقية، والمخاطرة وعدم التأكد الخاص بالمعاملات في ضوء تجدد الأصول، ولذلك فإن عدم الثبات في السعر والكمية والنوعية والوقت يقود إلى تفصيل التعاقد وأشكال التنسيق الأخرى مع توافر تجدد الأصول، والمخاطر المتصلة بالكمية والنوعية، وعدم كمال السوق الناتج من الآثار الخارجية للمعلومات غير الكاملة، والحاجة إلى مساعدة فنية وإدارية، والإتجاه نحو التجارة والتصنيع في الزراعة في البلاد النامية، وحاجة مصانع الأغذية والصناعات التجهيزية إلى إستقرار المواد الخام التي تتسبب إليها بشكل مستقر وعند مستوي قريب من طاقتها الإنتاجية فقد لا يضمن الإعتماد علي الشراء من السوق المفتوح، وتوفير المواد بشكل مستقر.

(إسماعيل faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.doc)

ومن ناحية أخرى فقد أوجزت (الجمعية العامة للأمم المتحدة) مزايا التوجه لنظام الزراعة التعاقدية فيما يلي: الربط بين قطاع صغار المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية، ونقل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين، وتتعهد الجهة الراعية بتمكين المزارعين من إستخدام إتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع الغرف التجارية، وتقديم للصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فاعلية مما تفعله إدارات الإرشاد الزراعي الحكومي، وتقديم للزراع أسعار مستقرة لمحاصيلهم، وتنظم عمليات نقل المحصول عند بوابة المزرعة، وتوفر للجهات المتعاقد معها القبول السياسي، وإتاحة الفرصة للشركات للحصول علي إنتاج المحاصيل من الأراضي التي ما كان أن تصل إليها دون ذلك، مع التمتع في نفس الوقت بميزة إضافية تتمثل في عدم ضرورة شراء هذه الأراضي أو تأجيرها، وكما أن العمل مع صغار المزارعين المتعاقدين يمكن هذه الشركات من تقاسم المخاطر والحصول علي الإمدادات الموثوق بها من المواد الخام لمعامل التصنيع و ضمان أن تتماثل منتجاتها مع مواصفات الجودة.

كما أوجز (الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، ٢٠١٠) مزايا الزراعة التعاقدية فيما يلي:

١. الحصول علي مستلزمات الإنتاج مثل القروض، والمعلومات، والتكنولوجيا .
 ٢. الإنفاق علي أسعار بيع المحصول مقدماً من خلال التعاقد مما يؤدي إلي طمأنة المزارع لضمان حقوقه.
 ٣. تتيح بعض التعاقدات للمزارع أن يوسع إنتاجه بزراعة محاصيل جديدة لا يمكن زراعتها بدون تسهيلات تسويقية أو تصنيعية.
 ٤. تتعهد الجهة المتعاقدة بشراء جميع المنتجات الزراعية ضمن معايير محددة الجودة والكمية.
 ٥. توفر العقود للمزارعين فرص الوصول إلي الحصول علي مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات الإدارية، والفنية، والإرشادية.
 ٦. يستطيع المزارعون استخدام إتفاقيات العقود لضمان الحصول علي القروض من البنوك التجارية لتمويلات المدخلات التي يحتاجون إليها.
 ٧. تساعد الزراعة التعاقدية على تعليم الزراع مهارات مسك السجلات الزراعية، وإستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لإستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية.
 ٨. يحصل المزارعون علي خبرات في مجال تنفيذ التوصيات الفنية الزراعية وفقاً لجدول زمني.
 ٩. تنظيم عملية نقل المحاصيل الزراعية من أراضي المزارعين.
- وبالرغم من هذه المزايا إلا أنه في الوقت نفسه يواجه نظام الزراعة التعاقدية العديد من المشكلات التي تحول دون إتمام الصفقات بين شركات التسويق تتمثل في:
١. الإخلال بشروط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة علي المزارعين.
 ٢. فسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج في الوقت المناسب، ورفض إستلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتفق عليها عند التعاقد.
 ٣. صغر حجم العمليات المزرعية يؤدي إلى صغر حجم المستلزمات المقدمة للمزارع وبالتالي حجم إنتاجه مما يعكس إرتفاع تكلفة الوحدة من الخدمة المقدمة وبالتالي من الإنتاج.
 ٤. التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب علي المنتجات الزراعية مما يؤدي إلي حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الإنفاق المسبق علي السعر.
 ٥. تأخير تسليم المحصول أو دفع ثمنه.
 ٦. عدم تجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير إقتصادية.

٧. عدم إستلام المحصول فى الوقت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة. (الأهرام الرقمي، المجلة الزراعية، ٢٠١٠)، (الجمعية العامة للأمم المتحدة).
وللعقود تقسيمات عدة فقد قسمها البعض إلى عقود محدودة الإدارة وفيها يوقع المنتج الزراعى عقداً للحصول علي بعض مدخلات الإنتاج، ولا يوجد أى ضمان حقيقي بالنسبة للسعر. وتكون المسئولية محددة بالمدخلات الإنتاجية المتفق عليها، أو عقود كاملة الإدارة حيث يكون العقد بين المنتج الزراعى مبنياً على كمية الإنتاج، وفى هذا النوع من التعاقد يتبع المنتج الزراعى بعض الشروط الموضحة فى الإتفاق، ومن هنا فإن المنتج يضمن سوقاً محدداً لمنتجاته ويحمى نفسه ضد المخاطر.

(إسماعيل) (faculty.ksu.edu.sa/6231 /AgEc_505%20library/Contracting.doc)

وقد ذكر (إسماعيل) نقلاً عن * kohl's&Uhl * أن العقود لها ثلاثة أقسام تتمثل

فى:

١. عقود توصيف السوق : وفيه يوضح قيود خاصة بالسعر، وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية التى تشتريها الجهة المتعاقدة، ويحدد السعر.
 ٢. عقود تزويد العناصر: وفيه تزود الجهة المتعاقدة المزارع بعناصر الإنتاج، ويحصل علي مساعدة إدارية وإشراف، وتحدد أسعار المنتجات علي أساس سعر السوق.
 ٣. عقود الإدارة وضمان الدخل : وتتضمن هذه النوعية من العقود الجوانب الإنتاجية والتسويقية، وتحويل المخاطر السوقية والسعرية من المزارع إلى الجهة المتعاقدة، وتحمل الجهة المتعاقدة جزءاً رئيسياً من مسئوليات المزارع الإدارية.
- وقد أشارت دراسة الغنام، وعطا الله (٢٠١١، ص: ١٩٢) أن غالبية الزراع بمنطقة البستان قطاع النوبارية لديهم إتجاهات إيجابية نحو الزراعة التعاقدية، وتؤكد الدراسة أن الزراعة التعاقدية ربما يكون أهم الحلول لمواجهة الزراعة التقليدية بكل صعوباتها الفنية ومخاطرها التسويقية.

فى حين إقترحت "دراسة زهران، وآخرون" نقلاً عن إيتسام المليجى (٢٠١٣، ص: ٣٠٧) نموذج للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه وفقاً للظروف الإنتاجية المحلية ويهدف النموذج إلى: مشكلات التسويق التى يعانى منها الزراع، وزيادة الإنتاجية وتطوير الجودة للزراع المتعاقدين، وتوفير عائد إقتصادى مرضى للأطراف المشاركة، والتوصل إلى نظام متكامل للزراعة التعاقدية.

وقد توصلت دراسة مي محمد، وآخرون (٢٠١١، ص: ٢٥) إلى أن غالبية المبحوثين يرون أن يكون النظام التعاقدى بين الإرشاد وبين المزارع مباشرة أو بين منظمة للمزارعين ووزارة الزراعة، كما يرون أن تسهيل عملية الإشراف والإرشاد للزراع المتعاقدين وتنظيم عملية التوريد والتسويق هي من أهم أهداف النظام التعاقدى، كما يفضلون أن يتم التعاقد لأكثر من محصول، وأن يشمل محتوى البرنامج التعاقدى كل المحاصيل المتعاقد عليها مع مشاركة الزراع في وضع البرنامج التعاقدى، كما اتفق جميع المبحوثين علي أن الإشراف والمتابعة لتنفيذ التوصيات الفنية هي أهم التزامات الجهاز الإرشادى في النظام التعاقدى، كما رأوا أن أهم التزام للحكومة تجاه النظام التعاقدى هو السيطرة علي أسعار مستلزمات الإنتاج، كما رأي المبحوثين أن تنفيذ التوصيات هو الالتزام الأول للزراع، أما عن الجمهور المستهدف فكانت الاستجابات تفضل أن يستهدف التعاقد صغار الزراع من الرجال والنساء معاً، كما اتفق غالبية المبحوثين علي أن تتكون الكوادر الميدانية لبرنامج التعاقد من فريق من العاملين الإرشاديين بالمحافظة والباحثين من محطات البحوث الإقليمية ذوي الخبرة، وأنه يمكن الربط بين مراكز البحوث والنظام التعاقدى. وتشير نتائج دراسة سكر (٢٠١٣، ص: ٣، ٢) إلي أن أهم مشاكل تسويق محصول الموالح والتي تتمثل في: عدم توفير ثلاجات حكومية لتخزين المحصول، وتحكم التجار والوسطاء أثناء بيع المحصول، وقلة العمالة المدربة على جمع المحصول، وانخفاض سعر المحصول أثناء الجمع، ونقص المعلومات التسويقية عن المحصول، وعدم إقامة ندوات إرشادية لتوعية الزراع بطرق تسويق المحصول. وتشير نتائج دراسة علي (٢٠١٣، ص: ١٧٧) إلي أن أهم مشاكل تسويق محصول الموالح والتي تمثلت في: تأخر جمع المحصول من على الشجر لعدم الطلب عليه، وإنخفاض سعر المحصول، وعدم توفر العبوات المناسبة، وعدم وجود عمالة مدربة على التعبئة والتغليف، وإرتفاع سعر السولار، وإرتفاع سعر النقل.

ومن أهم أدوار الإرشاد الزراعي في مجال تسويق المحاصيل البستانية وفقاً لما

يراهها كل من سلام (١٩٩٥، ص: ١٢٥)، وهبة، ومحروس (١٩٩٦، ص: ٩) يتمثل في :

١. تدريب جهاز إرشادى قادر علي أن يكون حلقة وصل بين المسترشدين ومراحل العمل التسويقي.

٢. تحديد الإحتياجات التسويقية بناءً علي دراسات ميدانية تجرى في عدد من المحافظات التي تعاني من المشاكل.

٣. وضع نظام إسترشادى متكامل لتوزيع السلع والخدمات وتسعيرها بالتنسيق مع الأجهزة الأخرى العاملة في مجال وتعريف المستهلك بأماكن تواجدها.
٤. توعية الزراع بأهمية العناية بجودة المنتج بعمليات التداول مثل الجمع أو الجنى والتعبئة والتغليف والتخزين وتأثير ذلك على تسعير هذا المنتج في السوق المحلي والخارجي.
٥. تزويد المزارع بالمجلات والنشرات الإرشادية المتخصصة التي تحتوى على التوصيات الفنية المتعلقة بالتداول الأمثل للحاصلات البستانية.
٦. تعليم الزراع كيفية إتخاذ القرارات التسويقية المختلفة للتغلب على المخاطر التسويقية.
٧. إستخدام الإيضاح العملى وجماعات العمل في تدريب الزراع على العمليات التسويقية.
٨. تشجيع الزراع على الإحتفاظ بسجلات تسويقية للأسعار حتى يمكنهم ذلك على معرفة الأوقات المناسبة للتسويق على مدار العام.

ومن ناحية أخرى ومن خلال نتائج الدراسات الإرشادية تبين وجود اختلافات حول دور الإرشاد الزراعى فى مجال إنتاج وتسويق بعض المحاصيل حيث أثبتت دراسة الأخص (١٩٩٠، ص: ٥٧٧) أن الإرشاد الزراعى له دور هام وفعال في تسويق المحاصيل البستانية والتغلب على المشكلات التي تواجه الزراع، بينما أثبتت دراسة قنديل (١٩٩٤، ص: ٥٨) أن الإرشاد الزراعى يساهم بدرجة كبيرة في حل مشاكل إنتاج وتسويق محصول القمح، بينما من وجهة نظر الزراع المبحوثين فكان الإرشاد الزراعى يساهم بدور ضعيف في حل هذه المشكلات، ووجد غنيم (٢٠٠٢، ص: ١١٠)، ومتولى (٢٠٠٦، ص: ١٢٠) أن للإرشاد الزراعى دور ضعيف في العمليات الإنتاجية والتسويقية .

وقد إهتمت العديد من دول العالم بتطبيق نظم متكاملة للزراعات التعاقدية حققت فوائد كثيرة للمزارعين والمنتجين والمصدرين بالقدر الذى عزز من إمكانيات ومعدلات التنمية، إلا أنه لا توجد نظام متكامل للزراعة التعاقدية فى مصر فى الوقت الراهن، على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجود هذا النظام للحد من معاناة المزارعين خاصة فى مجالات التسويق وتطوير نظام الإنتاج. (وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى، ٢٠٠٩، ص: ٨٢).

وتعتبر الحاصلات البستانية أحد محاور التنمية الزراعية فى مصر لتوفير إحتياجات السوق المحلى، بل هى المجال الأنسب للتعاقد والتصدير، حيث تعد الخضر أحد الزروع التصديرية، والتي تمد بعض حاجات الإنسان من الغذاء، كما أنها تحقق ربحاً للمزارع وتتيح تنوعاً فى الإنتاج.

والبسلة محصول بقولى سهل الهضم حيث تحتوى البسلة على نسبة عالية من البروتين تصل إلى ٢٤٪، والمواد الكربوهيدراتية ٦٠٪، وهى جافة، أما وهى خضراء فتكون نسبة البروتين ٦٪، والكربوهيدرات ١٤٪، ويتم طهى بذور البسلة وهى خضراء وأيضاً وهى جافة، وهناك البسلة السكرية التى تؤكل قرونها وهى خضراء. هذا ويتم تصنيعها مجمدة ومعلبة.(خضروات أون لاين)

وتمثل محافظة القليوبية أهمية خاصة فى إنتاج البسلة بإعتبارها من المحافظات الهامة التى يتركز فيها هذا المحصول، حيث تبلغ المساحة المنزرعة بها ٢٦٩٤ فدان فى موسم ٢٠١٢/٢٠١٣ تمثل ٥,٦٪ من جملة المساحة المنزرعة بالبسلة بجمهورية مصر العربية، (مديرية الزراعة بالقليوبية، إدارة الإحصاء، بيانات غير منشورة، ٢٠١٣)، وبالإضافة إلى توفر الظروف البيئية والمناخية فى هذه المحافظة حيث يعتبر ذلك من أهم العوامل التى تؤثر على نجاح زراعة هذا المحصول بالمحافظة.

وتبلغ صادرات مصر من البسلة ١٠٨ ألف طن إلى المملكة المتحدة بإجمالي إيرادات قاربت مليون و ٦٠٠ ألف دولار.(جريدة النهار الكويتية)

وقد تضمنت الرؤية المستقبلية لقطاع الزراعة المصرى خلال الإستراتيجية للتنمية الزراعية المستدامة حتى ٢٠٣٠ أهمية تطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية فى مصر فى الوقت الراهن على غرار بعض الدول الأخرى وذلك للحد من معاناة المزارعين خاصة فى مجالات التسويق وتطوير نظام الإنتاج.(وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى، ٢٠٠٩، ص: ٨٢).

حيث توفر الزراعة التعاقدية المشورة الإرشادية والمساعدات الفنية فى كافة مراحل الإنتاج وبالتالي يمكن زيادة الإنتاجية الفدانىة للبسلة إلى الضعف بواسطة تحسين المعاملات الزراعية والإدارة المزرعية السليمة وكذلك زيادة الكميات المصدرة منها من خلال الجهات المتعاقدة والتى تقوم بتصدير هذه الكميات بأسعار مناسبة.(وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى، ٢٠٠٩، ص: ١٢)

ونظراً لأهمية محصول البسلة من الناحية الغذائية والتصديرية، وما أكدته الدراسات الإرشادية والبحوث من تعدد المشاكل الإنتاجية والتسويقية التى تقابل الزراع، وأهمية الدور الذى يجب أن يقوم به الإرشاد الزراعى فى هذا المجال، وما أظهره الإستعراض المرجعى من أهمية نظام الزراعة التعاقدية، ودوره فى إيجاد حلول لمشاكلهم الإنتاجية والتسويقية وهذا يستدعى وجود نظام تسويقي يتسم بالفاعلية من خلال تطوير العمل الإرشادي فى مجال تسويق

المنتجات الزراعية، بالإضافة إلى ندرة الدراسات الإرشادية والبحوث في هذا المجال كان من الضروري إجراء هذه الدراسة للتعرف على مصادر سماع الزراع عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة، ورأيهم في نظام الزراعة التعاقدية من حيث أهميته، ومزاياه، وعيوبه والجهات التي يتم التعاقد معها، والخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة لزراع محصول البسلة، والبنود التي يحتويها العقد، وكذلك التعرف على المشكلات التي تواجه الزراع في مجال إنتاج وتسويق محصول البسلة وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية لهذا المحصول، وأيضاً اقتراح بعض البنود التي يمكن أن تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول البسلة بمنطقة البحث.

الأهداف البحثية:

وفقاً للمشكلة البحثية السابق عرضها، أمكن صياغة أهداف البحث فيما يلي:

- ١- التعرف على مصادر سماع زراع البسلة المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية.
- ٢- التعرف على رأى زراع البسلة المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية من حيث:
 - ١- أهميته. ب- مزاياه. ج- عيوبه. د- أوقات التعاقد.
 - هـ- الجهات التي يتم التعاقد معها. و- الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للزراع.
 - ز- البنود التي يتضمنها العقد.
- ٣- التعرف على المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في مجال إنتاج وتسويق محصول البسلة وتبرر التوجه لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.
- ٤- إقتراح بعض البنود التي يمكن أن تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول البسلة بمنطقة البحث.

الطريقة البحثية

إجرى هذا البحث بمحافظة القليوبية بإعتبارها من المحافظات التي تتركز فيها زراعة محصول البسلة، حيث بلغت المساحة المزروعة من محصول البسلة بها ٢٦٩٤ فدان موسم ٢٠١٢ / ٢٠١٣ تمثل ٥,٦% من مساحة الجمهورية والبالغ قدره ٤٨١١٣ فدان (وزارة الزراعة ٢٠١٣ ، ص : ١٩٩)، وقد تم إختيار أكبر ثلاث مراكز بالمحافظة من حيث المساحة المزروعة بالبسلة ، وهم مركز بنها ومركز طوخ ومركز شبين القناطر، حيث بلغ إجمالي المساحة المزروعة لمحصول البسلة بهذه المراكز الثلاث ٢٣٧٦ فدان بنسبة ٨٨,١٩% من إجمالي المساحة المنزرعة بالبسلة بالمحافظة والبالغ قدرها ٢٦٩٤ فدان بالمحافظة (مديرية الزراعة بالقليوبية، إدارة البساتين، بيانات غير منشورة ٢٠١٣)

وتم إختيار ثلاث قرى بواقع قرية من كل مركز بإعتبارهم من أكبر القرى من حيث المساحة المزروعة بمحصول البسلة، وكانت تلك القرى هى قرية قها بمركز طوخ، وقرية مرصفا بمركز بنها، وقرية الحصافة بمركز شبين القناطر وبلغ إجمالى عدد الزراع لمحصول البسلة بكل من القرى المختارة ٦٤٥ ، ٣٠٠ ، ١٢٩ مزارع على الترتيب وبذلك فقد بلغ حجم إجمالى شاملة البحث ١٠٧٤ مزارع . (أقسام الإحصاء، بالإدارات الزراعية، ٢٠١٣)

وتم إختيار عينة البحث بواقع ١٥٠ مبحثاً يمثلون نسبة قدرها ١٤ ٪ من زراع محصول البسلة وتم إختيارهم بطريقة عشوائية منتظمة بكل قرية من القرى الثلاث المختارة من واقع كشوف الحصر الموجودة بالجمعية التعاونية الزراعية منهم ٩٠ مبحثاً من قرية قها بمركز طوخ، و٤٢ مبحثاً من قرية مرصفا بمركز بنها، و١٨ مبحثاً من قرية الحصافة بمركز شبين القناطر. وبسؤال الزراع المبحوثين عن سماعهم عن الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة فقد تبين أن ٣٣ مبحثاً لم يسمع عن الزراعة التعاقدية وبذلك فقد تم إستبعادهم من العينة.

وقد تم استخدام استمارات الإستبيان بالمقابلة الشخصية لجمع البيانات، وذلك بعد إجراء إختبار مبدئى لها على ٢٠ مبحثاً من زراع محصول البسلة بقرية ميت كنانة بمركز طوخ، وفى ضوءه تم إجراء التعديلات المناسبة، والتأكد من صلاحية الإستمارة والتي أشتملت على عدد من الأسئلة التى تحقق أهداف البحث، وتم جمع البيانات الميدانية خلال شهر نوفمبر ٢٠١٣م. وقد إستخدم التكرارات، والنسب المئوية كأدوات إحصائية فى تفسير نتائج البحث.

أ- المفاهيم الإجرائية :

١. الزراعة التعاقدية: يقصد بها فى هذا البحث على أنها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة تجرى بين زراع محصول البسلة، وبين تجار الجملة أو الشركات أو أى متعاقد آخر يحدد فيه شرط أو أكثر من شروط الإنتاج والتسويق بمنطقة البحث.
٢. المشكلات التسويقية: ويقصد بها فى هذا البحث تلك المعوقات التى تقف حائلاً دون معرفة المعلومات، والعمليات التسويقية والتى تساعد على تسويق محصول البسلة مما يؤدى إلى زيادة نسبة الفاقد وتلف جزء كبير منه أثناء عملية التسويق بمنطقة البحث.

النتائج ومناقشتها

أولاً: مصادر سماع الزراع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة:
يتناول هذا الجزء من البحث عرضاً للنتائج البحثية المتعلقة بمصادر سماع الزراع المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة فكانت كما يلي:

١. السماع عن الزراعة التعاقدية:

أتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (١) أن الزراع المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٧٨٪، وأن الزراع المبحوثين الذين لم يسمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٢٢٪.

٢. مصادر السماع عن الزراعة التعاقدية:

كما أظهرت النتائج بجدول رقم (٢) أن مصادر سماع الزراع المبحوثين عن الزراعة التعاقدية جاءت مرتبة تنازلياً كما يلي: الأهل والجيران بنسبة ٦٦,٦٧٪، والجمعية التعاونية الزراعية بنسبة ١٦,٢٤٪، والتجار بنسبة ١٠,٢٦٪، وأخيراً جاءت جمعية تسويق المحاصيل بالمركز بنسبة ٦,٨٤٪.

ثانياً: رأى الزراع المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة:

يتناول هذا الجزء من البحث إستعراضاً للنتائج البحثية التي تم التوصل إليها بشأن رأى زراع محصول البسلة المبحوثين في نظام الزراعة التعاقدية وذلك من خلال التعرف على رأيهم في كل مما يلي: أهمية الزراعة التعاقدية، ومزايا التعاقد، وعيوب التعاقد، وأوقات التعاقد، والجهات التي يمكن التعاقد معها للزراع، والخدمات التي يمكن للجهات المتعاقدة أن تقدمها للزراع، والبنود التي يحتويها العقد. وفيما يلي عرضاً لأهم النتائج التي أسفر عنها البحث.

١. رأى الزراع المبحوثين في أهمية نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة:

أشارت النتائج الواردة بجدول رقم (٣) ان عدد من الزراع المبحوثين بنسبة ٤٦,١٥٪ أقررو بأن الزراعة التعاقدية مهمة، بينما ذكر نسبة ٣٩,٣٢٪ من الزراع بان الزراعة التعاقدية مهمة لحد ما، في حين أشار نسبة ١٤,٥٣٪ منهم بان الزراعة التعاقدية غير مهمة.

٢. رأى الزراع المبحوثين في مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة:

اتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (٤) ان أهم مزايا التعاقد بالنسبة للزراع جاءت مرتبة تنازلياً كما يلي: ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب بنسبة ٦٦,٦٧٪،

وضمن حصول الطرفين على حقوقهم بنسبة ٥٥,٥٦٪، والبعد عن مخاطر التسويق فقد ذكرها الزراع بنسبة ٥٢,١٤٪، ومد الزراع بالمصروفات اللازمة بنسبة ٤٦,١٥٪، وأخيراً جاءت ميزة ضمان نقل المحصول بنسبة ٢٤,٧٩٪.

٣. رأى الزراع المبحوثين في عيوب نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة:

يتضح من النتائج الواردة بالجدول رقم (٥) ان أهم العيوب التى ذكرها الزراع المبحوثين للزراعة التعاقدية جاءت مرتبة تنازلياً كما يلي: تحديد سعر غير مجزى للمنتج بنسبة ٥٨,٦٢٪، وعدم إلزام المتعاقد برفع السعر فى حالة ارتفاع سعر المحصول فى السوق بنسبة ٥١,٧٢٪، بينما جاء الإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين بنسبة ٤١,٣٨٪، فى حين جاء استغلال الوسطاء والتجار للزراع بنسبة ٣٧,٩٣٪، ثم جاء ممالطة الجهة المتعاقدة على دفع المبالغ المتبقية بنسبة ٢٤,١٤٪، وأخيراً ذكر نسبة ١٣,٧٩٪ أن من عيب التعاقد أنه لا يملك المزارع بيع محصوله لغير الجهة المتعاقد معها.

٤. رأى الزراع المبحوثين فى الأوقات التى يتم التعاقد فيها:

أشارت النتائج بجدول رقم (٦) ان من يفضلون التعاقد على بيع محصول البسلة من الزراع المبحوثين قبل زراعة المحصول كانت نسبتهم ٥٤,٠٨٪، وأن نسبة ٣١,٦٣٪ من الزراع المبحوثين يفضلون التعاقد على بيع محصول البسلة بعد نضج المحصول وقبل الجمع، بينما أشار عدد من الزراع المبحوثين بنسبة ١٤,٢٩٪ أنهم لا يتعاقدون على بيع محصولهم إلا بعد جمع المحصول.

٥. رأى الزراع المبحوثين فى الجهات التى يمكن التعاقد فيها:

تبين من الجدول رقم (٧) أن من يفضل المبحوثين ان يتعاقدون معهم تسم ترتيبهم تنازلياً حسب رغبة الزراع المبحوثين فكانوا كما يلي: الجمعية التعاونية الزراعية بنسبة ٥٩,١٨٪، بينما جاء تاجر الجملة بنسبة ١٥,٣١٪، فى حين جاءت جمعية تسويق الخضار والفاكهة بنسبة ١٣,٢٧٪، وأخيراً جاءت شركات التصدير بنسبة ١٢,٢٤٪.

٦. رأى الزراع المبحوثين فى الخدمات التى يمكن للجهات المتعاقدة أن تقدمها للزراع:

يتضح من النتائج الواردة بجدول رقم (٨) ان الخدمات التى يمكن أن تقدمها الجهات المتعاقدة للمزارعين تم ترتيبها تنازلياً كما يلي: مد الزراع بالسلف النقدية للتكفلة على المحصول بنسبة ٧١,٧٩٪، و توفير العبوات بنسبة ٦٢,٣٩٪، وتوفير مستلزمات الإنتاج بنسبة ٤٧,٨٦٪، وتوفير عمال الجمع والتعبئة بنسبة ٤٥,٣٠٪، وتوفير سيارات لنقل

المحصول بنسبة ٣١,٦٢٪، ومد الزراعة بالتوصيات الفنية الخاصة بالمحصول بنسبة ٢٠,٥١٪.

٧. رأى الزراع المبحوثين في البنود التي يتضمنها العقد:

أظهرت النتائج الواردة بجدول رقم (٩) البنود التي تضمنها العقد والتي ذكرها الزراع المبحوثين هي كما يلي: الإتفاق على كمية المحصول ذكر هذا البند بنسبة ٧٥,٢١٪، والإتفاق على سعر بيع المحصول ذكر هذا البند بنسبة ٦٥,٨١٪، ووجود شرط جزائي ذكر هذا البند بنسبة ٥٨,١٢٪، وتحديد ميعاد تسليم المحصول ذكر هذا البند بنسبة ٤٤,٤٤٪، ودفع مقدم للمزارع ذكر هذا البند بنسبة ٣٧,٦١٪، وأخيراً توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده بنسبة ٣٥,٠٤٪.

ثالثاً: مشكلات إنتاج وتسويق محصول البسلة التي تبرر التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر الزراع المبحوثين:

يتناول هذا الجزء من البحث إستعراضاً للنتائج التي تم التوصل إليها بشأن مشكلات إنتاج وتسويق محصول البسلة التي تواجه الزراع المبحوثين وتبرير الزراع لتوجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظره الزراع أنفسهم والتي يمكن عرضها فيما يلي:

أ- مشكلات إنتاج محصول البسلة التي تواجه الزراع المبحوثين وتبرر توجههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.

وقد تم تقسيم هي المشكلات إلى خمس مشكلات إنتاجية هامة وهي:

١. مشكلات متعلقة بالحصول على التقاوى:

تبين من البيانات الواردة بجدول رقم (١٠) أن هناك أربع مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق بالحصول على التقاوى بنسب تراوحت بين ٤٦,١٥٪، و ٩١,٤٥٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

ارتفاع أسعار التقاوى (٩١,٤٥٪)، وعدم توفر بذور الأصناف العالية الإنتاج (٨٣,٧٦٪)، وعدم الحصول على تقاوى من مصادر موثوق فيها (٥٧,٢٦٪)، وإنخفاض نسبة الإنبات (٤٦,١٥٪).

٢. مشكلات خاصة برى المحصول:

اتضح من البيانات الواردة بالجدول رقم (١٠) أن هناك ست مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق برى المحصول بنسب تراوحت بين ٥٥,٥٦٪، و ٨٩,٧٤٪، من

إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

ارتفاع أسعار تأجير آلات الري (٨٩,٧٤٪)، وإنخفاض منسوب مياه الري في الترع (٨٦,٣٢٪)، وعدم إنتظام المناوبات (٨٢,٩٠٪)، وقلة توفر آلات الري (٧٢,٦٥٪)، وسوء الصرف (٦٦,٦٧٪)، وتلوث مياه الترع بالمخلفات الزراعية والمنزلية (٥٥,٥٦٪).

٣. مشكلات متصلة بتسميد المحصول :

تبين من البيانات الواردة بجدول رقم (١٠) أن هناك ثلاث مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين بنسب تراوحت بين ٨٣,٧٦٪، و٩٥,٧٣٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات وفقاً لنسب ذكرها تنازلياً كما يلي:

عدم كفاية المقررات السمادية (٩٥,٧٣٪)، وارتفاع أسعار الأسمدة الكيماوية (٩٣,١٦٪)، وعدم صرف الأسمدة في الميعاد المناسب (٨٣,٧٦٪)

٤. مشكلات متعلقة بمكافحة الآفات الزراعية التي يتعرض لها محصول البسلة:

اتضح من البيانات الواردة بالجدول رقم (١٠) أن هناك خمس مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق بمكافحة آفات المحصول بنسب تراوحت بين ٣٥,٩٠٪، و٨١,٢٠٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

ارتفاع أسعار المبيدات الكيماوية (٨١,٢٠٪)، وعدم فاعلية المبيدات (٧٤,٣٦٪)، وعدم توافر المبيدات الكيماوية في الجمعيات الزراعية (٦٤,٩٦٪)، وعدم توافر آلات المقاومة في الجمعيات الزراعية (٥٣,٨٥٪)، وشدة الإصابة بالآفات (٣٦,٧٥٪).

٥. مشكلات خاصة بالعمالة الزراعية:

تبين من البيانات الواردة بالجدول رقم (١٠) أن هناك ثلاث مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين بنسب تراوحت بين ٤٧,٨٦٪، و٧٩,٤٩٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات وفقاً لنسب ذكرها تنازلياً كما يلي:

ارتفاع أجور العاملة الزراعية (٧٩,٤٩٪)، وقلة الأيدي العاملة الماهرة (٥٠,٤٣٪)، وصعوبة الحصول على عمالة زراعية في الأوقات اللازمة لجمع المحصول (٤٧,٨٦٪).

يتضح مما سبق أنه يواجه زراع البسلة المبحوثين بمنطقة البحث عدد من المشكلات الإنتاجية الهامة التي تؤدي إلى إنخفاض إنتاجية المحصول والتي تتمثل في النقاوى، والرى، والتسميد، ومكافحة الآفات والعمالة من حيث توفرها ومصادرها وأسعارها، بالإضافة إلى

ضعف القدرة المالية للزراع، وإلى ضعف دور الإرشاد الزراعي بمنطقة البحث في القيام بدوره من حيث توعية الزراعة بالتوصيات الفنية من بداية زراعة المحصول حتى عملية الحصاد، مما يؤدي إلى عدم تطبيق الممارسات الزراعية لمحصول البسلة، الأمر الذي يبرر التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية، وذلك لحل هذه المشكلات عن طريق الجهات المتعاقدة من خلال توفير مستلزمات الإنتاج بأنواعها وكميتها المختلفة، وتوفير القروض والمعلومات والتكنولوجيا التي تساعد على تنفيذ التوصيات الفنية المتعلقة بإنتاج المحصول، وتوفير خبراء للإشراف الإرشادي على عمليات الإنتاج، وقد يتطلب من مخططي السياسة الإرشادية تنفيذ برامج إرشادية بمنطقة البحث لتوعية الزراع بأهمية ومزايا الزراعة التعاقدية ودورها في حل الكثير من المشكلات الإنتاجية لمحصول البسلة.

ب- مشكلات تسويق محصول البسلة التي تبرر التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر زراع البسلة المبحوثين:

أشارت النتائج البحثية بالجدول رقم (١١) إلى وجود ست مشكلات تواجه زراع البسلة المبحوثين في مجال تسويق محصول البسلة تبرر لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم وفيما يلي عرضها كالآتي:

١. مشكلات متعلقة بجمع المحصول:

أتضح من البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك ثلاث مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق بجمع المحصول بنسب ٣٦,٧٥٪، و٧٥,٢١٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

ارتفاع أسعار جمع المحصول (٧٥,٢١٪)، وعدم المعرفة بعلاجات نضج المحصول (٦٤,١٠٪)، وكثرة القرون المصابة (٣٦,٧٥٪).

٢. مشكلات الفرز والتدريج:

تبين من البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك ثلاث مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين بنسب تراوحت بين ٤٧,٨٦٪، و٧٢,٦٥٪، من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات وفقاً لنسب ذكرها تنازلياً كما يلي:

نقص العمالة المدربة (٧٢,٦٥٪)، وارتفاع أجور العمالة الزراعية (٦١,٥٤٪)، وكثرة القرون التالفة (٤٧,٨٦٪).

٣. مشكلات التعبئة والتغليف

اتضح من البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك مشكلتان ذكرهما الزراع المبحوثين فيما يتعلق بمشكلات التعبئة والتغليف بنسب ٨٠,٣٤٪، و ٨٧,١٨٪ من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

إرتفاع أسعار العبوات (٨٧,١٨٪)، وقلة توفر العبوات المناسبة (٨٠,٣٤٪).

٤. مشكلات المعلومات التسويقية:

أوضحت البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك خمس مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق بمشكلات المعلومات التسويقية بنسب تراوحت بين ٦٣,٢٥٪، و ٨٦,٣٢٪ من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

قلة المعلومات التسويقية التي تصل الزراع (٨٦,٣٢٪)، وعدم وجود سياسة سعرية واضحة تجعل المزارع يطمئن على تسويق محصوله (٨٢,٩٠٪)، وصعوبة الوصول إلى أماكن التسويق (٧٧,٧٨٪)، وعدم وجود منافذ بيع بالقرية (٧٠,٠٨٪)، وندرة توفر النشرات والمجلات الإرشادية (٦٣,٢٥٪).

٥. مشكلات النقل:

تبين من البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك ثلاث مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين بنسب تراوحت بين ٣٦,٧٥٪، و ٥٥,٥٦٪ من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات وفقاً لنسب ذكرها تنازلياً كما يلي:

إرتفاع تكاليف النقل (٥٥,٥٦٪)، وعدم توافر وسيلة نقل مناسبة (٤٨,٧٢٪)، والطرق غير ممهدة (٣٦,٧٥٪).

٦. مشكلات البيع:

اتضح من البيانات الواردة بالجدول رقم (١١) أن هناك ست مشكلات ذكرها الزراع المبحوثين فيما يتعلق بمشكلات البيع بنسب تراوحت بين ٤١,٨٨٪، و ٧١,٧٩٪ من إجمالي المبحوثين. ويمكن ترتيب هذه المشكلات تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها من جانب زراع البسلة المبحوثين كما يلي:

تذبذب وإنخفاض سعر بيع المحصول (٧١,٧٩٪)، وعدم الإعلان عن سعر بيع المحصول قبل الزراعة (٦٧,٥٢٪)، وتحكم التجار في السعر (٦٤,٩٦٪)، وعدم وجود منافذ

بيع في القرية (٦٠,٦٨٪)، وعدم المعرفة بسعر السوق (٥٣,٨٥٪)، والبيع بالأجل والتأخر في تحصيل الثمن (٤١,٨٨٪).

رابعاً: البنود المقترحة لوضع نظام الزراعة التعاقدية لمحصول البسلة بمنطقة البحث: من خلال ما توصل اليه البحث من نتائج يمكن إقتراح البنود الآتية والتي قد تساهم في وضع نظام للزراعة التعاقدية لمحصول البسلة بمنطقة البحث:

١. الجهات التي يقترح التعاقد معها:

شركات التصدير، والجمعية الزراعية، ومصانع الأغذية، وجمعيات تسويق الخضار والفاكهة، وبنك التنمية والإئتمان الزراعي، وتجار الجملة.

٢. الأشكال المقترحة للتعاقد هي :

التعاقد مع تاجر الجملة بشكل شفهي، والتعاقد مع الشركات الزراعية المحلية من خلال الوسطاء، والتعاقد مع شركات التصدير أو المصانع في شكل عقد مكتوب.

٣. البنود المقترحة أن يتضمنها العقد :

تعريف الطرفين المتعاقدين، والإنفاق على سعر المحصول، والإنفاق على كمية المحصول، وجود شرط جزائي على الطرفين في الإخلال ببند العقد، وتوفير مستلزمات الإنتاج، والإنفاق على مواصفات الجودة للمحصول، ودفع مقدم للمزارع.

٤. الخدمات المقترحة أن تقدمها الجهات المتعاقدة مع المزارع :

إنشاء مراكز تجميع لبيع المحصول، وتوفير مستلزمات الإنتاج، وتوفير المعلومات الإرشادية الإنتاجية والتسويقية للزراعة، وتوفير العبوات المناسبة، والإشراف الفني للمحصول طوال موسم الإنتاج، وتوفير وسائل لنقل المحصول، وتوفير السلف النقدية للزراعة. الفوائد التطبيقية للبحث:-

يمكن توجيه النظر إلي المسئولين في وزارة الزراعة وخاصة المهتمين بالإرشاد التسويقي على ضرورة أن يتم العمل على:

١. تنشيط دور جهاز الإرشاد التسويقي لضمان التسويق بطريقة علمية سليمة.

٢. تخطيط وتنفيذ برامج إرشادية في مجال تسويق البسلة على أساس إحتياجات ورغبات زراع المحصول.

٣. عقد ندوات واجتماعات إرشادية خاصة بعمليات تسويق محصول البسلة.

٤. توفير المعلومات التسويقية الخاصة بالأسعار والكميات والأسواق بالنسبة للمنتجين.

٥. الإهتمام بالبرامج الإرشادية الخاصة بالتسويق، والتداول، وتوفير مؤشرات إسترشادية
لأسعار والكميات.

٦. على الجهات المعنية العمل على توفير المياه اللازمة للرى وتطهير الترع والمصارف.

٧. إجراء المزيد من الدراسات فى الزراعة التعاقدية خاصة فى المحاصيل الإسترراتيجية.

جداول البحث

جدول (١) توزيع زراع البسلة المبحوثين وفقا لسماعهم عن الزراعة التعاقدية

م	الزراع	التكرار	%
١	سمع.	١١٧	٧٨
٢	لم يسمع.	٣٣	٢٢
	الإجمالي	١٥٠	١٠٠

جدول (٢) توزيع زراع البسلة المبحوثين وفقا لمصادر السماع عن الزراعة التعاقدية

م	المصدر	التكرار	%
١	الأهل والجيران.	٧٨	٦٦,٦٦
٢	الجمعية الزراعية.	١٩	١٦,٢٤
٣	التجار.	١٢	١٠,٢٦
٤	جمعية تسويق المحاصيل بالمركز.	٨	٦,٨٤
	الإجمالي	١١٧	١٠٠

*أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين الذين سمعو عن الزراعة التعاقدية
البالغ ١١٧ مبحوثاً

جدول رقم (٣) توزيع زراع البسلة المبحوثين وفقاً لرويتهم لأهمية نظام الزراعة التعاقدية

م	درجة الأهمية	التكرار	%
١	مهمة.	٥٤	٤٦,١٥
٢	مهمة لحد ما.	٤٦	٣٩,٣٢
٣	غير مهمة.	١٧	١٤,٥٣
	الإجمالي	١١٧	١٠٠

جدول رقم (٤) التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرؤيتهم لمزايا نظام الزراعة التعاقدية

م	أهم مزايا الزراعة التعاقدية	التكرار *	% **
١	ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب.	٧٨	٦٦,٦٧
٢	ضمان حصول الطرفين على حقوقهم.	٦٥	٥٥,٥٦
٣	البعد عن مخاطر السوق.	٦١	٥٢,١٤
٤	مدد الزراعة بالمصروفات اللازمة.	٥٤	٤٦,١٥
٥	ضمان نقل المحصول.	٢٩	٢٤,٧٩

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه فكل العيوب

** أحسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول رقم (٥) التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرؤيتهم لعيوب نظام الزراعة التعاقدية

م	أهم عيوب الزراعة التعاقدية	التكرار *	% **
١	تحدد سعر غير مجزى للمنتج.	٦٨	٥٨,١٢
٢	عدم التزام المتعاقد برفع السعر في حالة ارتفاع السعر.	٦٠	٥١,٢٨
٣	الإخلال ببنود العقد من كلا الطرفين.	٤٨	٤١,٠٢
٤	استغلال الوسيط والتجار للزراع.	٤٤	٣٧,٦١
٥	مماطلة الجهة المتعاقدة على دفع المبالغ المتبقية.	٢٨	٣٢,٩٣
٦	لا يملك المزارع بيع محصوله لغير الجهة المتعاقدة معها.	١٦	١٣,٦٧

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه في كل العيوب

** أحسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول رقم (٦) توزيع زراع البسلة المبحوثين وفقاً لرؤيتهم لأوقات إجراء التعاقد

م	ميعاد التعاقد	التكرار	%
١	قبل زراعة محصول البسلة.	٦٣	٥٣,٨٥
٢	بعد نضج المحصول وقبل الجمع.	٣٧	٣١,٦٢
٣	بعد الجمع.	١٧	١٤,٥٣
	الإجمالي	١١٧	١٠٠

جدول رقم (٧) توزيع زرايع البسلة المبحوثين وفقاً لرويتهم للجهات التي يتم التعاقد معها

م	الجهة التي تم التعاقد معها	التكرار *	**%
١	الجمعية الزراعية.	٦٩	٥٩,١٨
٢	تاجر الجملة.	١٩	١٥,٣١
٣	جمعية تسويق الخضار والفاكهة.	١٥	١٣,٢٧
٤	شركات التصدير.	١٤	١٢,٢٤
	الإجمالي	١١٧	١٠٠

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه في جهات التعاقد

**أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول رقم (٨) التكرار والنسب المئوية للزرايع المبحوثين وفقاً لرويتهم للخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة

م	الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة	التكرار *	**%
١	مد الزرايع بالسلف النقدية.	٨٤	٧١,٧٩
٢	توفير العيوات.	٧٣	٦٢,٣٩
٣	توفير مستلزمات الإنتاج.	٥٦	٤٧,٨٦
٤	توفير عمال الجمع والتعبئة	٥٣	٤٥,٣٠
٥	توفير سيارات لنقل المحصول.	٣٧	٣١,٦٢
٦	مد الزرايع بالتوصيات الفنية الخاصة بالمحصول.	٢٤	٢٠,٥١

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه عن الخدمات المقدمة للزرايع

**أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول رقم (٩) التكرار والنسب المئوية للزرايع المبحوثين وفقاً لرويتهم للبنود التي يتضمنها العقد

م	البنود	التكرار *	**%
١	الاتفاق على كمية المحصول.	٨٨	٧٥,٢١
٢	الاتفاق على سعر بيع المحصول.	٧٧	٦٥,٨١
٣	وجود شرط جزائي بالعقد.	٦٨	٥٨,١٢
٤	تحديد ميعاد تسليم المحصول.	٥٢	٤٤,٤٤
٥	دفع مقدم للمزارع.	٤٤	٣٧,٦١
٦	توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده.	٤١	٣٥,٠٤

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لإبداء رأيه في بنود العقد

**أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول (١٠) التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرويتهم لمشكلات إنتاج محصول البسلة وتبرر توجههم
نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم

م	مشكلات إنتاج محصول البسلة	التكرار *	% **
أولاً: مشكلات الحصول على التقاوى:			
١.	ارتفاع أسعار التقاوى.	١٠٧	٩١,٤٥
٢.	عدم توفر بذور الأصناف العالية الإنتاج	٩٨	٨٣,٧٦
٣.	عدم الحصول على تقاوى من مصادر موثوق فيها	٦٧	٥٧,٢٦
٤.	إنخفاض نسبة الإنبات.	٥٤	٤٦,١٥
ثانياً: مشكلات رى المحصول:			
١.	ارتفاع أسعار تأجير آلات الرى.	١٠٥	٨٩,٧٤
٢.	إنخفاض منسوب مياه الرى فى الترع.	١٠١	٨٦,٣٢
٣.	عدم إنتظام المناوبات.	٩٧	٨٢,٩٠
٤.	قلة توفر آلات الرى.	٨٥	٧٢,٦٥
٥.	سوء الصرف.	٧٨	٦٦,٦٧
٦.	تلوث مياه الترع بالمخلفات الزراعية والمنزلية.	٦٥	٥٥,٥٦
ثالثاً: مشكلات تسميد المحصول:			
١.	عدم كفاية المقررات السمادية.	١١٢	٩٥,٧٣
٢.	ارتفاع أسعار الأسمدة الكيماوية.	١٠٩	٩٣,١٦
٣.	عدم صرف الأسمدة فى الميعاد المناسب.	٩٨	٨٣,٧٦
رابعاً : مشكلات مكافحة الآفات:			
١.	ارتفاع أسعار المبيدات الكيماوية.	٩٥	٨١,٢٠
٢.	عدم فاعلية المبيدات	٨٧	٧٤,٣٦
٣.	عدم توافر المبيدات الكيماوية فى الجمعيات الزراعية.	٧٦	٦٤,٩٦
٤.	عدم توافر آلات المقاومة فى الجمعيات الزراعية.	٦٣	٥٣,٨٥
٥.	شدة الإصابة بالآفات.	٤٣	٣٦,٧٥
خامساً : مشكلات العمالة الزراعية:			
١.	ارتفاع أجور العمالة الزراعية.	٩٣	٧٩,٤٩
٢.	قلة الأيدى العاملة الماهرة.	٥٩	٥٠,٤٣
٣.	صعوبة الحصول على عمالة زراعية فى الأوقات اللازمة لجمع المحصول.	٥٦	٤٧,٨٦

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لذكر أكثر من مشكلة

** أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

جدول (١١) التكرار والنسب المئوية للزراع المبحوثين وفقاً لرويتهم لمشكلات تسويق محصول البسلة وتبرر توجيههم لنظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم

م	مشكلات تسويق محصول البسلة	التكرار *	**%
أولاً: المشكلات المتعلقة بجمع المحصول:			
١.	ارتفاع أسعار جمع المحصول.	٨٨	٧٥,٢١
٢.	عدم المعرفة بعلامات نضج المحصول.	٧٥	٦٤,١٠
٣.	وكثرة القرون المصابة.	٤٣	٣٦,٧٥
ثانياً: المشكلات المتعلقة بالفرز والتدريج :			
١.	نقص العمالة المدربة.	٨٥	٧٢,٦٥
٢.	ارتفاع أجور العمالة الزراعية.	٧٢	٦١,٥٤
٣.	كثرة الثمار التالفة.	٥٦	٤٧,٨٦
ثالثاً: المشكلات المتعلقة بالتعبئة والتغليف:			
١.	ارتفاع أسعار العبوات.	١٠٢	٨٧,١٨
٢.	قلة توفر العبوات المناسبة.	٩٤	٨٠,٣٤
رابعاً : المشكلات المتعلقة بالمعلومات التسويقية:			
١.	قلة المعلومات التسويقية التي تصل الزراع.	١٠١	٨٦,٣٢
٢.	عدم وجود سياسة سعرية واضحة تجعل المزارع يطمئن على تسويق محصوله.	٩٧	٨٢,٩٠
٣.	صعوبة الوصول إلى أماكن التسويق.	٩١	٧٧,٧٨
٤.	عدم وجود منافذ بيع بالقرية.	٨٢	٧٠,٠٨
٥.	ندرة توفر النشرات والمجلات الإرشادية .	٧٤	٦٣,٢٥
خامساً : المشكلات المتعلقة بالنقل:			
١.	ارتفاع تكاليف النقل.	٦٥	٥٥,٥٦
٢.	عدم توافر وسيلة نقل مناسبة.	٥٧	٤٨,٧٢
٣.	الطرق غير ممهدة.	٤٣	٣٦,٧٥
سادساً : المشكلات المتعلقة بالبيع:			
١.	تذبذب وإنخفاض سعر بيع المحصول.	٨٤	٧١,٧٩
٢.	عدم الإعلان عن سعر بيع المحصول قبل الزراعة.	٧٩	٦٧,٥٢
٣.	تحكم التجار في السعر.	٧٦	٦٤,٩٦
٤.	عدم وجود منافذ بيع في القرية.	٧١	٦٠,٦٨
٥.	عدم المعرفة بسعر السوق.	٦٣	٥٣,٨٥
٦.	البيع بالأجل والتأخر في تحصيل الثمن.	٤٩	٤١,٨٨

* أتاحت الفرصة لكل مبحوث لذكر أكثر من مشكلة

**أحتسبت النسبة المئوية وفقاً لعدد المبحوثين البالغ عددهم ١١٧ مبحوثاً

المراجع

١. الأخوص، إبراهيم كمال، ومزيان، عبد الحليم أحمد (١٩٩٠). دور الإرشاد الزراعي في التغلب على مشكلات إنتاج وتسويق بعض المحاصيل الزراعية بقرية جريس بمحافظة المنوفية، مجلة طنطا للبحوث الزراعية، المجلد الثالث، العدد السادس عشر.
٢. الغزالي، ممدوح محسن، وراجح، السعيد (٢٠١٢)، المستوى المعرفي لزراع محصولي البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية في مركزى كوم حمادة وكفر الدوار بمحافظة البحيرة، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد ٣ العدد (١٢) ديسمبر.
٣. الغنم، عادل فهمى، وأمير محمد عبد الله (٢٠١١). دراسة لإتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان-قطاع النوبارية، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمى مجلد (٣٢)، العدد (٣)، الإسكندرية، يوليو.
٤. المليجي، إيتسام بسيونى راضى (٢٠١٣). رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد (٤)، العدد (٢)، فبراير.
٥. سكر، عبد العاطي حميده (٢٠١٣). الزراعة التعاقدية لمحصول الموالح من وجه نظر الزراع بقربتين في محافظة المنوفية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد السابع عشر، العدد الأول.
٦. سلام، محمد شفيح (١٩٩٥). دور الإرشاد الزراعى فى رفع الكفاءة التسويقية للمنتجات الزراعية، دليل منهجية العمل الإرشادي للمرشدين الزراعيين، معهد بحوث الإرشاد الزراعى والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية، وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضى، ومنظمة الأغذية والزراعة التابعة للأمم المتحدة، الجيزة.
٧. شاكر، محمد حامد زكى (٢٠٠١). دور الإرشاد الزراعى فى مجال تسويق محاصيل الخضر، ندوة الإرشاد وتسويق الخضر، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى بالإشتراك مع المجلة العلمية للإرشاد الزراعى بمشتهر، جامعة الزقازيق، فرع بنها.
٨. عبد الحليم، حنان كمال (٢٠٠٦). فعالية البنيان التنظيمى لإدارة الإرشاد التسويقى بالإدارة المركزية للإرشاد الزراعى، مؤتمر الثامن للجمعية العلمية للإرشاد الزراعى فى تنمي الصادرات الزراعية، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، الجيزة، يونيو.
٩. على، صلاح عباس حسين (٢٠١٣). مشكلات الزراعة التعاقدية من منظور إرشادى لإنتاج وتسويق محصول الموالح فى محافظة القليوبية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد السابع عشر، العدد الثالث.

١٠. غنيم، محمد غنيم(٢٠٠٢). دور الإرشاد الزراعي في تنمية المعارف التسويقية لزراع بعض محاصيل الخضر في محافظة شمال سيناء، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الزراعة، جامعة الأزهر، القاهرة.
١١. فنديل، محمود شعبان محمد(١٩٩٤). دور الإرشاد الزراعي في حل مشكلات إنتاج وتسويق محصول القمح في محافظة الشرقية، رسالة ماجستير، غير منشورة، كلية الزراعة، جامعة الأزهر، القاهرة.
١٢. محروس، فوزى نعيم، وأحمد جمال الدين وهبة(١٩٩٦). دور الإرشاد الزراعي في مجال الثقافة السكانية وصيانة البيئة والتسويق الزراعي، مجلد مؤتمر إستراتيجية العمل الإرشادي التعاوني الزراعي في ظل سياسة التحرر الإقتصادي، المجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المركز المصري الدولي للزراعة، الجيزة.
١٣. محمد، مى سعد، وحسنين، مجدى أنور، والساوى، نوران محمد(٢٠١١). إمكانية إستخدام مدخل الزراعة التعاقدية مع الزراع المصريين من وجهة نظر خبراء الإرشاد الزراعي، المجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد الخامس عشر، العدد الرابع.
١٤. وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي(٢٠٣٠)، إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة، يناير.
١٥. وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الإقتصادية، نشرة الإحصائيات الزراعية، الجزء الثاني، المحاصيل الصيفية والنبيلية، موسم ٢٠١١/ ٢٠١٢، أكتوبر ٢٠١٣ .
١٦. وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي(٢٠١٣)، مديرية الزراعة بالقليوبية، إدارة البساتين، بيانات غير منشورة .
١٧. وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي أقسام الإحصاء(٢٠١٣)، الإدارات الزراعية بمركز بنها، طوخ، القناطر الخيرية، بيانات غير منشورة.

18. [faculty.ksu.edu.sa/62311 /AgEc_505%20library/Contracting.doc](http://faculty.ksu.edu.sa/62311/AgEc_505%20library/Contracting.doc)
visited in 17/5/2013

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

19. <http://ahramonline.org.eg/Community.aspx?Serial=182185>
Visited in 19/11/2013

الأهرام الرقمي: المصدر: المجلة الزراعية، مارس ٢٠١٠ الزراعة "التعاقدية" .. استراتيجية جديدة لضمان أسعار المحاصيل

20. http://www.ohchr.org/Documents/Issues/Food/A.66.262_ar.pdf
Visited in 22/11/2013
الجمعية العامة للأمم المتحدة ، الحق في الغذاء
21. fao.org/ag/ar/.ag21@fao.org
Visited in 22/11/2013
الجمعية العامة للأمم المتحدة ، الدوافع الكامنة وراء نمو الزراعة التعاقدية
22. <http://khodrawat.blogspot.com/2009/06/blog-post.html> أون لاين
Visited in 13/2/2014
23. [http://ar.wikipedia.org/wiki /](http://ar.wikipedia.org/wiki/) الزراعة المشتركة، ويكيبيديا، الموسوعة الحرة
Visited in 12/2/2014
24. [http:// www.fao.org/ag/ags](http://www.fao.org/ag/ags)
Visited in 12/2/2014
الأغذية والزراعة للأمم المتحدة(الفاو)، شعبة البنية الأساسية الريفية والصناعات الزراعية

Vision of Peas Farmers regarding Contracting cultivation in Some Villages of Qalioubia Governorate

Dr. Ebrahim Sayed Soliman Torky

Agricultural Extension and Rural Development Research Institute

Abstract

The main objectives of the research were to identify the research participants' (peas farmers) listening / awareness sources in regard with contracting cultivation; to identify the research participants' views regarding importance, advantages, disadvantages, and responsible agencies of Contracting cultivation; to identify different services provided by the contracting partners to peas farmers; to identify different contract items of peas cultivation; to identify different problems that encounter peas farmers, in both of peas production and marketing, that push them towards contracting cultivation; and to identify some of peas Farmers' suggestions that are believed to contribute positively in peas contracting cultivation.

The districts were chosen in Qalioubia Governorate according to peas planted area. Three villages were chosen. Kaha (Tukh district), Marsafa (Benha district), and Al-Hassafa (Shebinel-Kanater district). The research sample encompassed 150 peas farmers. (14% of the total number of peas farmers / population in the three mentioned villages). The research sample was drawn based upon the biggest area cultivated with peas concerning the three districts and related three villages. The research data was finally collected during November, 2013. A pretested written Questionnaire and interpersonal interviews were used in collecting the accurate research data. Frequencies and percentages were used in analyzing the obtained research data

The most important findings were as the following:

- About 78% of the research participant header about the contracting cultivation throughout each of relatives & neighbors, agricultural cooperatives association, commerciants, crop marketing cooperative of the district.
- About 85.5% of the research participants emphasized contracting cultivation importance (about 46.17% viewed it as important and 39.32% viewed it as important to some extent).
- The research participants viewed the most important advantages of peas contracting cultivation a guarantee of the crop marketing, a way

far from marketing risks, a fair justified way where the partners obtain their exact rights,

- The research participants viewed disadvantages of peas contracting cultivation in each of the unjustified prices, and violation of contract by the two parties.

The research discussed in more detail, derived from the research findings, some other aspects of peas contract cultivation, as perceived by the research participants themselves.