

الزراعة التعاقدية والدور المتوقع للإرشاد الزراعي فيها من وجهة نظر زراع محصول البطاطس في إحدى قرى محافظة البحيرة سحر عبد الخالق محمد هيكل

المستخلص

يستهدف البحث التعرف على مصادر معلومات المبحوثين عن الزراعة التعاقدية، والتعرف على آراء المبحوثين في البنود التي يجب أن يتضمنها العقد الخاص بالزراعة التعاقدية بها، والتعرف على الجهات التي يفضل الزراع التعاقد معها، وتحديد درجة أهمية الزراعة التعاقدية وأسباب هذه الأهمية من وجهة نظر المبحوثين، وتحديد العلاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة، والتعرف على الدور المتوقع للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين، والتعرف على المشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق محصول البطاطس والتي تبرز التوجه للزراعة التعاقدية، وأخيراً التعرف على الحلول المقترحة من وجهة نظرهم للتغلب على هذه المشكلات.

وتمثلت شاملة البحث في جميع زراع محصول البطاطس بقرية نكلا العنب بمركز إتياء البارود بمحافظة البحيرة (2758 مزارع)، وتم استخدام معادلة كريجسي ومورجان لتحديد عدد المبحوثين بالعينة، والذي بلغ 338 مبحوث.

وتم جمع البيانات بالمقابلة الشخصية مع المبحوثين من زراع محصول البطاطس بالقرية باستخدام إستمارة استبيان. وإستخدمت التكرارات، والنسب المئوية، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون، في عرض وتحليل البيانات.

وجاءت أهم نتائج البحث كالتالي:

- سمع 91.4% من المبحوثين عن الزراعة التعاقدية، وأن 55% منهم يعتمدون على المرشد الزراعي كمصدر لمعلوماتهم عن الزراعة التعاقدية.
- ذكر 80.6%، و51.1%، و66.3% على الترتيب من المبحوثين أن الجهة المتعاقدة هي المسؤولة عن نقل المحصول، وتوفير التقاوى، وتحديد الصنف الذي سوف يزرع.
- ذكر 37.2% من المبحوثين أن الجهة التي يفضلون التعاقد معها هي بنك التنمية والإئتمان الزراعي.
- ذكر 77.7% من المبحوثين أن الزراعة التعاقدية هامة بالنسبة لهم، وكان ضمان تسويق المحصول قبل زراعته هو أهم أسباب هذه الأهمية لهم.
- إتضح وجود علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر زراع محصول البطاطس وبين كل من الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي، ودرجة التنمية الذاتية، ودرجة التجديدية.
- ذكر 47.2% من المبحوثين أن القيام بإمدادهم بالمعلومات التسويقية الهامة للمحصول يعد أهم دور متوقع للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لهذا المحصول.
- ذكر 61.1% من المبحوثين أن إستغلال التجار عند شراء المحصول هو أكثر المشكلات التي تواجههم عند تسويق المحصول.
- ذكر 57.6% من المبحوثين أن التسويق من خلال الجمعيات التعاونية الزراعية هو أفضل الحلول للتغلب على المشكلات التي تواجههم عند إنتاج وتسويق محصول البطاطس.

المقدمة والمشكلة

إكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية كبيرة في السنوات الأخيرة في البلاد المتقدمة والبلاد النامية بصفة خاصة، حيث تتمثل أهم التحديات التي تواجه المنتجين الزراعيين في البلاد النامية في: تحديد نوعية الإنتاج المتوقع طلبه في الأسواق بأسعار مجزية، وكيفية توفير مستلزمات الإنتاج بالنوعيات والأسعار الملائمة، وكيفية أداء العمليات الإنتاجية بكفاءة تعظم الإنتاج وتحسن معدلات الجودة، وكيفية توفير الموارد المالية اللازمة للإففاق على العمليات الإنتاجية دون تعقيدات كبيرة وبتكلفة معنلة، وكيفية تسويق المنتجات في الأسواق بأسعار عالية تؤدي إلى زيادة دخول المنتجين، (سالم، 2015: 25).

كما ينظر المشترون إلى الزراعة التعاقدية على أنها تعد وسيلة تعزيز التحكم في كل سلسلة التوريد بهدف تلبية تزايد الحاجة على تتبع الإنتاج وتوحيد مواصفات المنتجات الغذائية، نظراً لزيادة أهمية الجودة ومعايير سلامة الأغذية، وتزايد قلق المستهلكين بشأن الجوانب البيئية والاجتماعية للإنتاج الغذائي، (الجمعية العامة للأمم المتحدة، 2011: 5-6).

وقد حقق القطاع الزراعي خلال العقدين الماضيين تطورات هامة ذات علاقة بأهمية التوجه الكبير نحو استخدام نظم الزراعة التعاقدية، ويمكن حصر هذه التطورات في الزيادة الملحوظة في المساحات المزروعة بالمحاصيل التصديرية والمحاصيل ذات القيمة الأعلى سوقياً **high value products**، وزيادة الإنتاج الداجني، حيث أصبح الإنتاج المحلي كافياً للوفاء بالإحتياجات الاستهلاكية من البيض ولحوم الدواجن، وزيادة نسبة تصنيع المنتجات الزراعية، (سالم، 2015: 3-5).

وعلى الرغم من التطورات الإيجابية التي تحققت في النظم التسويقية خاصة التصديرية منها، والتي تمثلت في زيادة الطاقات المتاحة من بعض المرافق التسويقية وكذلك التطور الذي تحقق في منظومة تجارة التجزئة، إلا أنه يغلب على النظم التسويقية القائمة الطابع التقليدي الذي كان سائداً منذ عشرات السنين، وقد أدت هذه النظم إلى تدهور الكفاءة التسويقية بشكل ملحوظ والذي يظهر جلياً في الإنخفاض الحاد في أسعار المنتجات الزراعية، والإرتفاع الكبير لنسبة الفاقد والتالف التسويقي، وضعف قدرة وحدات التصنيع الزراعي بالعمل بكامل طاقتها الإنتاجية لعدم قدرتها على توفير خامات التصنيع بالكم والسعر المناسبين، وضعف القدرة على الوفاء بمتطلبات التصدير وذلك لمحدودية الكميات المطابقة للمواصفات قياساً للطلب عليها، ولعدم إنتاج أصناف وأنواع يمكن إنتاجها بكفاءة في البيئة المصرية ولها فرص ومنافذ تسويقية واسعة وذلك لغياب نظام تسويقي تعاقدى يحد من مخاطر التسويق ويحفز المزارعين على الإنتاج، والإضرار الشديد بالبيئة مع ضياع وفقدان عوائد اقتصادية هامة، والإنفصام شبه التام بين المنتجين والأسواق، الأمر الذي يفقد المزارعين القدرة على توجيه الإنتاج بما يتناسب مع إحتياجات الأسواق ويعرضهم لمخاطر تسويقية شديدة، وضعف الإلتزام بالحد الأدنى للمواصفات ضماناً للحصول على إنتاج يتسم بالسلامة الغذائية (الغذاء الأمن)، الأمر الذي يعرض قطاع من المستهلكين لمخاطر قد تكون كارثية في بعض الأحيان، (سالم، 2015: 6-8).

وتعرف الزراعة التعاقدية بأنها أحد أشكال التكامل الرأسى، 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 يقوم المشورة الفنية والمدخلات (تخصم تكلفة المدخلات من إيرادات المزارع بمجرد بيع المنتج إلى المشتري)، (2016: www.wikipedia.org).

كما يعرف كلاً من **Eaton & Shepher (2001: 2)** الزراعة التعاقدية **Contract Farming** بأنها إتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع أو التسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقات مسبقة وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار محددة سلفاً. وتتضمن الزراعة التعاقدية إنتاج سلع زراعية بموجب إتفاقات أو عقود مستقبلية النفاذ، وعادة ما تكون مصحوبة بأسعار متفق عليها مسبقاً، وتتأسس العقود على إلتزام المزارع بإنتاج وتسليم منتج زراعي معين بكميات ومستويات جودة متفق عليها خلال فترة زمنية محددة، وقد تشمل بعض العقود إلتزام المشتري سواء كان مصدرراً أو مصنعاً أو تاجراً بتقديم بعض الخدمات الإرشادية المتخصصة أو الخدمات التمويلية، وذلك في حدود متفق عليها ومدونة بالعقد، (سالم، 2015: 9).

كما يشار للزراعة التعاقدية على أنها إتفاقيات بين مزارعين مستقلين وجهة تسويقية وفق شروط وإجراءات يتفق عليه الطرفين، وتختلف هذه الشروط من محصول لأخر، (وهبه وآخرون، 2014: 4).

كذلك ذكر زيادة، وعصام البعلى (2012: 1596). نقلاً عن "رعدة سالم" أن الزراعة التعاقدية هي " إتفاق مسبق بين المزارعين والمجهزين أو المصنعين أو المصدرين للإمداد بالمحاصيل الزراعية بموجب عقد مكتوب أو شفوي يتحدد فيه كمية وجودة وسعر وميعاد تسليم المحصول".

يتضح من الاستعراض السابق لتعاريف الزراعة التعاقدية أنه يمكن النظر إليها على أنها عبارة عن عقد مكتوب أو إتفاق شفوي مستقبلي النفاذ بين المنتجين الزراعيين وبين التجار أو مؤسسة تصديرية أو تسويقية أو تصنيعية على توريد كمية محددة وبسعر محدد من منتج زراعي معين ذو مواصفات أو شروط جودة محددة وبسعر محدد مسبقاً قبل إنتاجه، وقد يتضمن هذا العقد أو الإتفاق دفع جزء مقدم من السعر، أو توفير بعض أو كل مدخلات أو مستلزمات الإنتاج، وتوفير المعلومات والتوصيات الإرشادية الضرورية لإنتاج هذا المنتج الزراعي.

ومن الضروري أن يكون لدى المنتجين الزراعيين معرفة تامة بينود العقد الخاص بالزراعة التعاقدية والتي يمكن حصرها فيما يلي: تعريف الأطراف، وتحديد نوعية وجودة المنتج، وتحديد كمية المنتج، وتحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح، وتحديد الطريقة ويشمل ذلك الوقت والتسليم والتحصيل، وتحديد السعر (محدد أو صيغة أو معادلة) أو الإعتبارات الأخرى وتوضيح أثر الاختلافات فى النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم وتحديد طريقة وتوقيت الدفع أيضاً، وتوضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهاؤه بها أو تجديده. وعادة ما توقع العقود الخاصة بالخضار للتصنيع وكل المحاصيل الحقلية على أساس سنوي، أما عقود الفاكهة تميل لأن تكون لأكثر من سنة، وتحديد جهة تقريبية أو الإشارة إلى الكيفية التي تفض بها المنازعات، وأخيراً التوقيع، (الغزالي، وراجح، 2012: 1815).

وتقسم العقود الخاصة بالزراعة التعاقدية من ناحية القرارات الإنتاجية أو الإدارية إلى نوعين هما: **عقود محدودة الإدارة**: وفي هذا النوع يوقع الفلاح عقداً للحصول على بعض مدخلات الإنتاج، ولا يوجد أى ضمان حقيقى بالنسبة للسعر وتكون مسئولية الفلاح محدودة بالمدخلات الإنتاجية التي تم الحصول عليها فى الإتفاق، و**عقود كاملة الإدارة**: حيث يكون العقد بين الفلاح والمتعاقد معه مبنياً على كمية محدودة من الإنتاج، وفي هذا النوع من التعاقد يلتزم الفلاح ببعض الشروط الموضحة فى الإتفاق، وهنا فإن المنتج يضمن سوقاً محددة لمنتجه ويحمى نفسه ضد المخاطر، (www.faculty.ksu.ed.sa)

كما يرى Eaton & Shepher (2001: 2) أن العقود يمكن أن تقسم إلى ثلاثة أقسام عريضة هي: **عقود توصيف السوق**: وفيه يوضع قيود خاصة بالسعر، وبطريقة الدفع، وتوقع العقود عند وقت الزراعة، وتحدد الكمية التي تشتريها الجهة المتعاقدة، ويحدد السعر، و**عقود توريد العناصر**: وفيه تزود الجهة المتعاقدة المزارع بعناصر الإنتاج، ويحصل على مساعدة إدارية وإشراف، وتحدد أسعار المنتجات على أساس سعر السوق، و**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 الفلاح الإدارية.

وتوجد عدة نماذج للزراعة التعاقدية يمكن حصرها فى خمسة نماذج هي: **النموذج المركزي**: تقوم الجهة المتعاقدة بشراء المحاصيل من المزارعين لتصنيعها وتسويق المنتج وتوزع

الحصص في بداية كل موسم زراعي ويجرى مراقبة الجودة بصورة صارمة وفي بعض الحالات التطبيقية تلتزم الجهة المتعاقدة بتقديم خدمات محددة للمنتجين مثل التقاوى ذات النوعية الجيدة وخدمات الإرشاد المتخصص، و**نموذج المزرعة النواة**: حيث تمتلك الجهة المتعاقدة وتدير إحدى المزارع الكبرى التي تقع عادة بالقرب من معمل التصنيع وتقدم التكنولوجيا وتقنيات الإدارة للمزارعين (الذين يطلق عليهم في بعض الأحيان المزارعون التابعون)، و**النموذج متعدد الأطراف**: ويشمل عادة هيئات دستورية وشركات خاصة تشترك مع المزارعين ويشيع هذا النموذج في الصين، حيث تشترك الإدارات الحكومية ولجان المدن والشركات الأجنبية معاً في إبرام العقود مع القرى والمزارعين الأفراد، ويتضمن هذا النموذج أيضاً دوراً هاماً لمؤسسات التمويل والمؤسسات المقدمة لخدمات الإرشاد (القطاع الخاص أو الإرشاد الحكومي)، و**النموذج غير الرسمي**: حيث يبرم المتعهدون الأفراد أو الشركات الصغيرة عقود للإنتاج بسيطة وغير رسمية مع المزارعين على أساس موسمي وخاصة بالنسبة للخضر الطازجة والفاكهة الاستوائية، وتشترى متاجر السوبر ماركت عادة المنتجات الطازجة من خلال المزارعين الأفراد، ويتطلب هذا النموذج عادة إسناد أو دعم حكومي ممثلاً في خدمات الإرشاد والبحث العلمي، و**النموذج الوسيط**: حيث تشيع عقود الإنتاج المحصولي الرسمية من الباطن مع الوسطاء في جنوب شرق آسيا، ففي تايلند تشترى شركات تصنيع الأغذية المحاصيل من الوسطاء الأفراد أو لجان المزارعين الذين يبرمون الترتيبات غير الرسمية مع المزارعين، (سالم، 2015: 12-17).

وهناك العديد من المبررات للأخذ بنظام الزراعة التعاقدية أهمها: ارتفاع تكلفة المعاملات والممارسات التسويقية، والمخاطرة وعدم التأكد الخاص بالمعاملات في ضوء تجدد الأصول، ولذلك فإن عدم الثبات في السعر والكمية والنوعية والوقت يقود إلى تفضيل 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 استقرار المواد الخام التي تناسب إليها بشكل مستقر وعند مستوى قريب من طاقتها الإنتاجية فقد لا يضمن الإعتدال على الشراء من السوق المفتوح وتوفير المواد بشكل مستقر، (سكر، 2013: 7).

كما تضمنت إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030 عدة مبررات أخرى للزراعة التعاقدية هي: تطبيق عدد كبير من دول العالم نظم متكاملة للزراعات التعاقدية أفادت كثيراً من المزارعين والمصنعين والمصدرين، وعدم وجود نظام متكامل للزراعة التعاقدية مطبق في مصر في الوقت الراهن، على الرغم من حاجة الزراعة المصرية الماسة لوجود مثل هذا النظام للحد من معاناة المزارعين خاصة في مجالات التسويق وتطور نظم الإنتاج، (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، 2009: 82).

وتتمثل أهم مزايا الزراعة التعاقدية لصغار المنتجين في توفير ضمانات تسويقية مستقرة، وبذلك يطمئن المزارع إلى تسويق منتجاته بأسعار مرضية وذلك قبل اتخاذ قرار الزراعة، وإتاحة الفرصة للمزارعين لإستخدام تقنيات زراعية متطورة تحقق زيادة في الإنتاجية أو تحسن مستويات دخول المزارعين وتقلل من معدلات الفقر الريفي، وإتاحة مصادر تمويلية إضافية لصغار المزارعين، حيث يمكن إستخدام العقود المبرمة كضمانات للحصول على قروض زراعية من الجهاز المصرفي، وتوفير الظروف التسويقية الملائمة لإقامة العديد من عناصر البنية التسويقية مثل المخازن المبردة ومحطات الفرز والتعبئة وذلك في صورة مركزية إعتداداً على العمل الجماعي الطوعي، الأمر الذي يحقق وفورات هامة في اقتصاديات تشغيل هذه التسهيلات التسويقية، وإمكانية إقامة مناطق زراعية متخصصة، والتي يمكن أن تساعد على نجاح عمليات الحد من انتشار الأمراض والأوبئة الزراعية، وإتاحة فرص ملائمة لتنمية مهارات وخبرات المزارعين في مجال تطبيق تقنيات الزراعة الحديثة، (سالم، 2015: 9-10).

كذلك حدد Eaton & Shepher (2001: 8) مزايا التوجه لنظام الزراعة التعاقدية فيما يلي: الربط بين قطاع صغار المزارعين ومصادر المشورة الإرشادية، وتقلل المخاطر وعدم اليقين لكل من الطرفين، وتتعدّد الجهة الراعية بتمكين المزارعين من استخدام اتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع الغرف التجارية، وتقدم للصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فاعلية مما تفعل إدارات الإرشاد الزراعي الحكومي، وتقدم للزراع أسعار مستقرة لمحاصيلهم، وتنظم عمليات نقل المحصول عند بوابة المزرعة، وتوفّر للجهات المتعاقد معها القبول السياسي، وإتاحة الفرصة للشركات للحصول على 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 ان العمل مع صغار المزارعين المتعاقدين يمكن هذه الشركات من تقاسم المخاطر والحصول على الإمدادات الموثوق بها ممن المواد الخام لمعامل التصنيع وضمان أن تتماثل منتجاتها مع مواصفات الجودة.

كما أوجز سكر (2013: 7-8) مزايا الزراعة التعاقدية في: الحصول على مستلزمات الإنتاج مثل القروض والمعلومات والتكنولوجيا، والإتفاق على أسعار بيع المحصول مقدماً من خلال التعاقد مما يؤدي إلى طمأنة المزارع لضمان حقوقه، ونتيجة بعض التعاقدات للمزارع أن ينوع إنتاجه بزراعة محاصيل جديدة لا يمكن زراعتها بدون تسهيلات تسويقية أو تصنيعية، وتتعدّد الجهة المتعاقدة بشراء جميع المنتجات الزراعية ضمن معايير محددة للجودة والكمية، وتوفّر العقود للمزارعين فرص الحصول على مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية، ويستطيع المزارعون استخدام اتفاقيات العقود لضمان الحصول على القروض من البنوك التجارية لتمويلات المدخلات التي يحتاجون إليها، وتساعد الزراعة التعاقدية على تعليم المزارع مهارات مسك السجلات الزراعية، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق الجديدة لإستعمال المبيدات والأسمدة الكيماوية، ويحصل المزارعون على خبرات في مجال تنفيذ التوصيات الفنية الزراعية وفقاً لجدول زمني صارم، وتنظيم عملية نقل المحاصيل الزراعية من أراضي المزارعين.

وعلى الرغم من كل هذه المزايا التي يتمتع بها نظام الزراعة التعاقدية إلا أنه يواجه بعض المشاكل التي تحول دون إتمام الصفقات بين شركات التسويق تتمثل في: الإخلال بشروط التعاقد نتيجة فرض شروط غير عادلة على المزارعين، وفسخ التعاقد مع المزارعين نتيجة عدم توفير مستلزمات الإنتاج في الوقت المناسب، ورفض إستلام المحصول، ورفع درجة الجودة المتفق عليها في التعاقد، وصغر حجم العمليات المزرعية تؤدي إلى صغر حجم المستلزمات المقدمة للمزارع وبالتالي حجم إنتاجه مما يعكس ارتفاع تكلفة الوحدة من الخدمة المقدمة وبالتالي من الإنتاج، و التذبذب السعري نتيجة لظروف الإنتاج والعرض والطلب على المنتجات الزراعية مما يؤدي إلى حدوث مشاكل بين المتعاقدين نتيجة الإتفاق المسبق على السعر، وتأخير تسليم المحصول أو دفع ثمنه، وعدم تجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، وعدم إستلام المحصول في الوقت المناسب أو بالنوعية أو بالكمية المطلوبة، (Eaton & Shepher, 2001: 8).

وحتى ينجح تطبيق نظام الزراعة التعاقدية، يجب أن يحقق لصغار المنتجين ما يلي: أعلى ربحية مقارنة بالفرص البديلة، وأن تكون نسبة المخاطر الإنتاجية للنشاط المتعاقد على إنتاجه مقبولة نسبياً، وأن تكون العوائد المتوقعة مجزية اعتماداً على معدلات إنتاجية واقعية وليست قياسية، كما يتطلب نجاح تطبيق هذا النظام ما يلي بالنسبة للبيئة الطبيعية والاجتماعية: أن تكون البيئة الطبيعية مناسبة لإنتاج المنتج المتعاقد عليه، وأن يتم التيقن من ذلك خلال التجارب التطبيقية الفعلية خاصة بالنسبة للمنتجات والأصناف الجديدة، وأن تتوافر في البيئة الإنتاجية المقومات الضرورية لإدارة عمليات الإنتاج والتسويق بنجاح مثل: وسائل الاتصال المناسبة والطرق ووسائل النقل الكافية لنقل الإنتاج بالكلفة الملائمة، وأن تكون مستلزمات الإنتاج متاحة بالكم والكيف الملائم للحصول على

الإنتاج المتعاقد عليه، وألا تتعارض عمليات التعاقد مع القيم والعادات الاجتماعية السائدة، كذلك يستلزم نجاح تطبيق هذا النظام ما يلي بالنسبة للمساعدة الحكومية: توافر قاعدة تشريعية مناسبة تشجع على تنفيذ نظم الزراعة التعاقدية، وأن يكون هناك نظاماً فعالاً وذو كفاءة عالية للتقاضي والفصل في المنازعات، وأن يكون هناك نظاماً فعالاً لتسجيل وتحكيم العقود ، ويجب أن تدعم الدولة النظام التعاقدى بمؤسسات ذات كفاءة عالية للتأمين حسب رغبات المتعاقدين، وأن تسهم الدولة فى تدعيم نظم التعاقد بتقديم خدمات فعالة وحقيقية فى مجالى الإرشاد الزراعى المتخصص والبحث التطبيقى، (سالم، 2015: 21-22).

وعلى الرغم من تطبيق عدد كبير من دول العالم لنظم الزراعة التعاقدية التى أفادت كثيراً من المنتجين الزراعيين والمصنعين والمصدرين، الأمر الذى إنعكس بصور إيجابية على زيادة معدلات التنمية، إلا أنه لا يوجد نظام متكامل للزراعة التعاقدية مطبق فى مصر فى الوقت الراهن، وإنما يوجد نظام للتعاقد مطبق فقط فى صناعة السكر، ومبادرات للتعاقد يديرها كبار المصدرين والمصنعين، وذلك على الرغم من أن مصر تعد من أكثر دول العالم إحتياجاً لتطبيق نظام متكامل للزراعة التعاقدية للأسباب التالية: ضعف الترابط بين المنتجين والأسواق، وزيادة معدلات التفتت فى الحيازات الزراعية المصرية، إذ تشكل المساحات دون الثلاثة أفدنة قرابة نصف أراضى الدلتا والوادي، والإنخفاض الواضح لنصيب المزارعين من أسعار المستهلكين مع تعاضم أنصبة الوسطاء (النسبة تتراوح بين 40%-60%) فى غالبية المنتجات الزراعية، والإنخفاض الواضح فى نسب التصنيع للمنتجات الزراعية مقارنة بالعديد من الدول، والإنخفاض الواضح لنسب المصدر قياساً إلى الإنتاج من العديد من المنتجات الزراعية، خاصة منتجات الخضرة والفاكهة على الرغم من توافر فرص بالأسواق وبأسعار ملائمة، والضعف الشديد لدور نظم الإرشاد الزراعى المتخصص الذى يعد أداة ضرورية لتطوير المعارف والممارسات الزراعية والاتجاهات لدى مجتمع المنتجين الزراعيين خاصة صغارهم، وتعرض المزارعين لتقلبات شديدة فى أسعار مدخلات الإنتاج، الأمر الذى يؤثر بشدة على معدلات الدخل ويساعد على تفتت ظواهر الفقر وغيره من المشاكل الاجتماعية التى قد تؤثر سلباً على إستقرار المجتمع، (سالم، 2015: 24).

كما يعاني القطاع الزراعى من العديد من المشاكل التصديرية منها ما ذكره "وهبه وأخرون" (2014: 5-6): (1) مشاكل الإنتاج الزراعى من حيث حجم الإنتاج، حيث أن عدم الإستقرار فى الإنتاج المحلى وعدم توافره بالحجم الأمثل لتغطية إحتياجات التصدير يخلق حالة من عدم الإستقرار فى الأسواق الخارجية وعدم تنفيذ التعاقدات وفقدان هذه الأسواق، وإختلال النوعية وإنخفاض نسبة الصالح منها للتصدير وعدم مسايرتها لمستويات الجودة العالمية تؤدى لفقدان الثقة فى السلع المصدرة، بالإضافة إلى أن تكاليف الإنتاج المرتفعة تمثل عبئاً على المصدر خاصة إذا كانت الأسعار فى الخارج تتزايد بنفس درجة ارتفاع التكاليف المحلية، (2) مشاكل الخطوات التصديرية، حيث أن معظم العمليات التسويقية لا تتم نهائياً لمعظم العمليات الزراعية، مما يؤدى إلى زيادة الفاقد وتلف جزء كبير منها وكثرة بقاءه فى القنوات التسويقية، (3) مشاكل التصدير أيضاً المشاكل الاقتصادية، حيث أن الضرائب تمثل عبئاً فى حالة عدم تصدير المنتجات الزراعية بالصورة الصحيحة، وإنخفاض العائد التصديرى عن التكلفة الإنتاجية للسلعة المصدرة، وعدم وجود حوافز تصديرية يؤدى إلى تردد كثير من المصدرين على خوض مجال التصدير، وعدم توفر مستلزمات الإنتاج ومواد التعبئة فى صناعة وتغليف المنتجات يؤدى إلى ارتفاع تكاليف التصدير، (4) المشاكل التنظيمية ومنها: غياب الهياكل التنظيمية المرنة وتسلط النمط البيروقراطى المعقد، ونقص الموظفين المؤهلين والمدربين على أداء هذا الدور الإقتصادى، (5) المشاكل العامة ومنها: ارتفاع تكاليف الشحن البحرى، وتكاليف الشحن الجوى، وقلة الدعاية وعدم توفر مكاتب التمثيل التجارى، وعدم وضوح بعض القوانين واللوائح المنظمة لعملية التصدير التى تؤدى لإضاعة وقت المصدر.

كذلك أثبتت التجارب أنه من الضروري إدخال ونشر الزراعة التعاقدية في المناطق المستصلحة للأسباب التالية: أن معظم مزارعي المناطق المستصلحة من صغار المنتجين وذوي حيازات صغيرة، ويعانون من مشكلات إنتاجية وتسويقية، وكذلك زيادة مشاركة صغار المنتجين في تحقيق أهداف الدولة الخاصة بالتصدير وتنمية وعيهم بأهمية وجدوى العمل الجماعي، ولذا إهتمت بعض قطاعات وهيئات وزارة الزراعة بتطبيق بعض التجارب الزراعية التي تعتمد على أسس التعاقد في المناطق المستصلحة، حيث أثبت مشروع التنمية الريفية في غرب النوبارية قيمة ربط صغار المزارعين بالقطاع الخاص من خلال الزراعة التعاقدية، حيث تم إنشاء 6 روابط للتسويق، أعضاؤها من المزارعين يقدر عددهم بنحو 12500 عضو، وقد تم تدريبهم على مهارات الزراعة التعاقدية وبييعون منتجاتهم من خلال بعض الشركات الخاصة في التصدير والتي بلغ عددها 28 شركة في عام 2010، ومنذ عام 2003 إزداد عدد المنتجات الزراعية من 2 إلى 18 منتجاً، وإزدادت المساحة التعاقدية من 28 فدان إلى 9600 فدان، (وهبه وآخرون، 2014: 5).

وأظهرت دراسة على (2013: 176-192) أن هناك تسع خدمات تسويقية يمكن أن يقدمها النظام التعاقدى هي: 1- توفير الأسمدة، 2- توفير المبيدات، 3- توفير المعلومات الإرشادية الإنتاجية والتسويقية للزراع، 4- توفير العبوات المناسبة، 5- الإشراف الفني على المحصول طوال موسم الإنتاج، 6- توفير سيارات خاصة لنقل المحصول، 7- بيان سعر المحصول قبل الجمع، 8- توفير السلف النقدية للزراع، 9- توفير عمال الجمع. كما أظهرت نفس الدراسة أن أهم مشكلات الإنتاج والتسويق التي تبرز التوجه إلى نظام الزراعة التعاقدية هي: 1- إرتفاع سعر النقاوى، 2- عدم توفر النقاوى الجيدة عالية الإنتاج، 3- عدم إنتظام مناوبة الري في فصل الصيف، 4- قلة المياه في نهايات الترع، 5- تلوث مياه الري، 6- نقص الأسمدة الكيماوية وإرتفاع سعرها، 7- إنتشار الإصابة بالآفات وعدم توفر المبيدات اللازمة لمقاومتها، 8- إرتفاع أجور العمالة الزراعية، 9- نقص العمالة الماهرة، أما أهم مشكلات التسويق فكانت: 1- تأخر جمع المحصول وإخفاض سعره، 2- عدم توفر العبوات المناسبة، 3- عدم وجود عمالة مدربة على التعبئة والتغليف، 4- إرتفاع سعر النقل نظراً لإرتفاع سعر السولار.

ونتيجة لإدراك أهمية تطبيق هذا النظام في مصر بدأت وزارة الزراعة بخطوات حثيثة في مجال الزراعة التعاقدية من خلال إبرام عقود لتسليم محصول القمح للموسم الزراعي 2013-2014 وما يليه من مواسم زراعية، وإستحداث خطوط إنتاجية لتوفير القروض المناسبة للمزارعين بضمن العقود الزراعية، والبدء في نظام لتسجيل وتأمين العقود التسويقية الزراعية، وكذلك توقيع العديد من الإتفاقيات المحلية والخارجية وإستثمار هذه الإتفاقيات لتوسيع فرص التسويق للمنتجات الزراعية، (وهبه وآخرون، 2014: 8).

ويجب أن تتضمن أهداف السياسة المقترحة لنظام الزراعة التعاقدية في مصر ما يلي: زيادة مستويات دخول المزارعين وخاصة صغارهم، وزيادة كفاءة إستثمار الموارد الزراعية المتاحة على المستوى القومي، والإستغلال المناسب لفرص السوق المتاحة وزيادة معدلات التصدير، وإتاحة الفرصة لزيادة نسبة المصنع من المنتجات الزراعية وبالتالي، خلق المزيد من فرص العمل في قطاع الصناعات الزراعية، والحد من مشاكل الطاقات العاطلة، وتعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية في الأسواق المحلية والدولية، مما يساعد على تحسين أوضاع الميزان التجاري، والإرتقاء بالمستوى الصحي لسلع الغذاء الأمر الذي يؤدي إلى الحد من معدلات الأمراض المزمنة بين السكان (سلامة الغذاء)، (سالم، 2015: 25).

ويذكر زيادة، وعصام البعلى (2012: 1596) نقلاً عن رعدة سالم أن هناك نموذج مقترح للزراعة التعاقدية يمكن تطبيقه في الظروف المحلية، حيث تقوم فيه الجهات الزراعية بالتعاقد مع الزراع (الحكومة كميسر للتعاقد) بعقد مكتوب وموثق ويتجدد سنوياً، والإتفاق على سعر مبدئى من أول التعاقد، حيث تقوم الجهة المتعاقدة بتوفير مستلزمات الإنتاج، والخدمات الإرشادية، وتسويق

المحصول، ونقل المحصول، ويلتزم الزراع بمواصفات الإنتاج، وتسليم المحصول في الوقت المحدد، ودفع ثمن مستلزمات الإنتاج، وذلك من أجل الحصول على مستلزمات الإنتاج، والخدمات الإرشادية.

كما يرى سليم (2006: 118-120) أنه يمكن لصغار الزراع الإنتاج للتصدير حسب المواصفات والنوعية المطلوبة للأسواق الخارجية بشرط توفير المتطلبات التالية: (1) إيجاد نظام تسويقي بأسواق الجملة المحلية، وتحديد الأسعار المناسبة لما تتطلبه عمليات التداول الموصى بها من تكلفة كعمليات التبريد، والفرز، والتدريج، والعبوات، والتعبئة، والنقل، حيث أن تطوير السوق المحلي يعد الخطوة الأولى لتغيير سلوك الزراع لتكنولوجيات الإنتاج للتصدير، (2) إيجاد جهاز إرشادي فعال يأخذ بمنهجية لامركزية تخطيط وتنفيذ البرامج الإرشادية وتكوين فريق من الباحثين المتخصصين والجهاز الإرشادي المحلي لكل منطقة للقيام بالعملية الإرشادية بأسلوب الممارسة تحت إشراف من خلال المرور الميداني وفق مراحل نمو المحصول منذ البداية وحتى التسويق، (3) الربط بين المنتجين من هؤلاء الزراع والمصدرين للإلتزام بتصدير إنتاج من قام بتطبيق التكنولوجيا المطلوبة للتصدير ويساعد في ذلك اتحاد المصدرين، (4) مد الزراع والمصدرين بالمعلومات التسويقية الضرورية كالمساحات المطلوبة من كل سلعة قبل موسم الزراعة والمواعيد المناسبة للزراعة والكميات المطلوبة للأسواق الخارجية ومتوسط الأسعار وذلك بمختلف وسائل الإتصال، (5) حل مشكلات التصدير من توفير بيوت التعبئة والصالات المبردة والشاحنات المبردة والنقل البحري و فراغات الشحن وأسعار الشحن والعبوات وغيره من مشكلات تعترض عملية التصدير، (6) تشجيع ومساعدة صغار الزراع على تكوين جمعيات نوعية لإنتاج الحاصلات الزراعية ذات الميزة التنافسية للتصدير، (7) إنشاء صندوق موازنة لدى اتحاد المصدرين للمساهمة في تكلفة بعض الممارسات الزراعية المرتفعة التكاليف تشجيعاً لصغار الزراع، (8) إنشاء شركات مصرية- أجنبية لتذليل العقبات أمام الصادرات المصرية بالأسواق الخارجية، حيث أنه ما زال الموقف التصديري لا يفي بالكميات المسموح بتصديرها من معظم السلع وفق إتفاقية الشراكة الأوروبية حتى الآن، (9) تمثيل فئة صغار الزراع في المعارض الدولية وكذلك في الزيارات التي يتم تنظيمها للأسواق الخارجية، (10) منح المتفوقين من صغار الزراع في الإنتاج للتصدير حوافز مادية وشهادات تقديرية لخلق روح المنافسة بينهم وبين زملائهم.

وفيما يتعلق بدور الإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية فقد عرف عمر (1979: 9) الدور الوظيفي بأنه " السلوك المتوقع من شخص ما نتيجة شغل وضع معين في جماعة معينة ويتضمن هذا الدور مجموعة من الواجبات والمسئوليات والحقوق ". وأوضح سبزلافي، ومارك والاس (1991: 634) أن الدور هو أنماط السلوك المتوقعة والمدرکه والمؤاده المنسوبة إلى وظيفة معينة، وأن عدم الوضوح في واجبات الوظيفة وسلطاتها ومسئولياتها يؤدي إلى عدم التاكيد والرضا فيما يعرف بغموض الدور Role Ambiguity، وكذلك اشار إلى الواجبات هي الجزء من الوظيفة الذي يتضمن عدة مهام تتكامل مع بعضها لتحقيق الغرض منها، والمهمة هي مجموعة الأنشطة المتجانسة والمرتببة منطقياً ولها صفة التكرار، ومن هنا فإن الوظيفة هي مجموعة الواجبات والمهام المحددة والتي يمكن انجازها والقيام بها وتقديرها.

وتشير المنظمة العربية للتنمية الزراعية (1994: 193) إلى أن للإرشاد الزراعي دوراً هاماً في توثيق الصلة بين الأجهزة الفنية المختلفة الخاصة بالزراعة وبين الزراع، باعتبار أن مهمته هي تبسيط المعلومات والمعارف العلمية والنتائج والبحوث وتضمينها في برامج تعليمية إرشادية وإتباع الطرق والوسائل الإرشادية لتعليم وإقناع المزارعين بتطبيق الأساليب المزرعية الحديثة، ومن ثم العمل على تحديث الزراعة واتساع نطاق استخدام الأسلوب العلمي في العمل الزراعي، بما يؤدي إلى زيادة كفاءة وكمية الإنتاج الزراعي والعمل على مساعدة الزراع على تسويق منتجاتهم الزراعية بما يؤدي إلى رفع دخولهم المزرعية وتحسين مستواهم الاقتصادي والاجتماعي.

وترى حنان عبد الحلیم (2006: 72) أن التسويق يعد من المراحل الهامة والمكاملة للعملية الإنتاجية الزراعية، ويتوقف نجاحها على مدى فاعلية المنظمات فى القيام بمهامها فى مد المنتجين بالأسس السليمة للتسويق وتعليمهم المهارات اللازمة لذلك.

كما يرى الطنطاوى (2001: 1) أن رفع الكفاءة الإنتاجية والتسويقية للمحاصيل الزراعية من أهم مجالات العمل الإرشادى، إلا أن الإرشاد الإنتاجى يلقى إهتماماً أكثر من الإرشاد التسويقي، لذا أظهرت الحاجة إلى ضرورة الإهتمام بالإرشاد التسويقي لينكافأ مع الإرشاد الإنتاجى حفاظاً على الإنتاج ورفعاً للعائد الاقتصادى للمنتجات الزراعية، مما يودى إلى تكامل المنظومة التى يهدف إليها الإرشاد الزراعى.

ويذكر زيادة، وعصام البعلی (2012: 1596) أن تسويق المنتجات الزراعية يعد أحد أهم مجالات العمل الإرشادى، فهو يعتبر المجال الثانى من مجالات العمل الإرشادى بعد مجال رفع الكفاءة الإنتاجية الزراعية، حيث يعمل الإرشاد الزراعى على أن يحصل المنتج الزراعى على أكبر عائد ممكن لمنتجاته، وتتمثل أنشطة العمل الإرشادى فى هذا المجال فى: التعريف بالإستعمالات المختلفة لكل من المنتجات الزراعية والأسواق المختلفة لتصرف تلك المنتجات والطرق المختلفة للتسويق والأسعار الجارية فى مختلف الأسواق والأسعار المتوقعة فى كل موسم وفرز وتدرج المنتجات المختلفة.

ويلخص محروس، وأحمد جمال وهبه (1996: 17-18) أهم أدوار الإرشاد الزراعى فى تسويق المحاصيل البستانية التى من أهمها محاصيل الخضر والتى من أبرزها محصول البطاطس فيما يلى: تدريب جهاز إرشادى قادر على أن يكون حلقة وصل بين المسترشدين ومراحل العمل التسويقي، وتحديد الإحتياجات التسويقية بناءً على دراسات ميدانية تجرى فى عدد من المحافظات التى تعانى من المشاكل التسويقية، ووضع نظام إسترشادى متكامل لتوزيع السلع والخدمات وتسعيورها بالتنسيق مع الأجهزة الأخرى العاملة فى هذا المجال وتعريف المستهلك بأماكن تواجدها، وتوعية الزراع بأهمية العناية بجودة المنتج والاهتمام بعمليات التداول مثل الجمع أو الجنى والتعبئة والتغليف والتخزين وتأثير ذلك على تسعير هذا المنتج فى السوق المحلى والخارجى، وتزويد المزارع بالمجلات والنشرات الإرشادية المتخصصة التى تحتوى على التوصيات الفنية المتعلقة بالتداول الأمثل للحاصلات، وتعليم الزراع كيفية اتخاذ القرارات التسويقية المختلفة للتغلب على المخاطر التسويقية، وإستخدام الإيضاح العملى وجماعات العمل فى تدريب الزراع على العمليات التسويقية، وتشجيع الزراع على الإحتفاظ بسجلات تسويقية للأسعار حتى يمكنهم معرفة الأوقات المناسبة للتسويق على مدار العام.

ومما لا شك فيه أن الزراعة التعاقدية تخلق ظروفاً غير مألوفة بالنسبة للزراعى تجعلهم فى حاجة ماسة إلى خدمة إرشادية إضافية أو ذو طبيعة خاصة ومتميزة، تمكنهم من مقابلة شروط التعاقد، ولذا يؤكد عبد العال (2006: 37) أن الخدمة الإرشادية الزراعية المصرية المعاصرة مرشحة لعملية إصلاح كاملة شكلاً ووظيفة لتصبح أكثر قدرة على التعامل مع المتغيرات فى قطاع الزراعة محلياً وعالمياً، وأكثر إستجابة لإحتياجات الأطراف المعنية خاصة المنتجين والمستهلكين، وأن الحكومة تعتبر مسؤولة كاملة ومباشرة عن وضع السياسات التى تحسن من أداء الخدمات الإرشادية ووضع البرامج التى تشجع تنمية خدمات الإرشاد الخاص، والتأكيد على حق الدولة فى ممارسة المتابعة والرقابة وإيجاد النظم الفعالة لمراجعة جودة الخدمة الإرشادية المقدمة وحفظ حقوق الأطراف وتنفيذ مبدأ المساءلة.

ويوضح Rivera (2001: 25) أن إصلاح الإرشاد الزراعى يمكن إحداثه من خلال: إصلاحات ترتبط بالسوق، وإصلاحات غير مرتبطة بالسوق

يتضح مما سبق أن هناك حاجة ملحة لتطبيق النظام الملازم من نظم الزراعة التعاقدية للحد من معاناة المنتجين الزراعيين خاصة في تسويق وتطوير نظم الإنتاج، ولذا قامت الحكومة المصرية في إطار السياسة الزراعية الجديدة التي تتبناها لتطوير الزراعة، وإدراكاً منها لأهمية التوجه نحو الزراعة التعاقدية، بإصدار القانون رقم 14 لسنة 2015 بشأن إنشاء مركز الزراعات التعاقدية، ويحتوي القانون على ست مواد تناول فيها مفهوم الزراعة التعاقدية (مادة 1)، إنشاء مركز الزراعات التعاقدية بوزارة الزراعة (مادة 2)، إختصاص المركز (مادة 3)، وتعيين رئيس المركز ومعاملته المالية (مادة 4)، إصدار القرارات المنظمة لعمل المركز من وزير الزراعة (مادة 5)، وبدء العمل بالقانون إعتباراً من اليوم التالي لنشره في الجريدة الرسمية (مادة 6)، ومما لاشك أن إصدار هذا القانون يعد خطوة هامة نحو التوسع في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية في مصر نظراً لما يحققه من مزايا، (1: 2016، www.bashaier.net)

وتعتبر محاصيل الخضر أحد محاور التنمية الزراعية في مصر لتوفير إحتياجات السوق المحلي والتصدير، بل هي المجال الأنسب للتعاقد والتصدير، ويعد محصول البطاطس من محاصيل الخضر الرئيسية في مصر لما له من أهمية إقتصادية كبيرة سواء بالنسبة للإستهلاك المحلي أو التصدير، حيث يعتبر المحصول الأول تصديرياً مقارنة بجميع المحاصيل الزراعية، وتتوافر لمصر ظروف مناخية مواتية لتحقيق مركزاً متقدماً في إنتاج وتسويق البطاطس، وتنتشر زراعة البطاطس في محافظات البحيرة والمنوفية ومنطقة النوبارية والدقهلية والغربية والقليوبية في الوجه البحري، وفي محافظة الجيزة والمنيا في مصر الوسطى، ويندر زراعتها في مصر العليا، إلا أنه يُزرع منها مساحات متفرقة. وتبلغ المساحة التي تُزرع بالبطاطس في مصر حوالي 325 ألف فدان سنوياً موزعة على ثلاث عروات (صيفية - خريفية - شتوية) للإستهلاك المحلي والتصدير بمتوسط إنتاجية قدره 8.5 طن/فدان. ويقدر حجم الإنتاج السنوي منها نحو 2.8 مليون طن تقريباً، وقد تم تصدير نحو 343 ألف طن عام 2010، منها 199 ألف طن لدول الاتحاد الأوروبي بنسبة 66.8% من الكمية المصدرة من المحصول، (الحجر الزراعي المصري، 2012، بيانات غير منشورة).

وقد توصلت دراسة كلاً من الغزالي، والسعيد راجح (2012: 1819) إلى أن هناك إحتياجاً معرفياً لدى زراع محصول البطاطس فيما يتعلق بأهمية الزراعة التعاقدية وخاصة أنه من محاصيل الخضر التي لا تتحمل التخزين لفترة طويلة، لذا يجب بذل الجهود الإرشادية من خلال الجهاز الإرشادي أو التعاونيات والتي كانت لها خبرة ودور كبير في مجال التعاقدات مع الزراع في المحاصيل المختلفة قبل سياسة التحرر الإقتصادي لتعريف المنتجين الزراعيين بالجوانب المختلفة للزراعة التعاقدية وخاصة في مناطق زراعة البطاطس.

كما أشارت دراسة كلاً من زيادة، وعصام البعلی (2012: 1602) إلى أنه يوجد دور ضعيف للإرشاد الزراعي في التسويق التعاقدی لمحصول البطاطس وأن مكونات هذا الدور تنحصر في توعية الزراع بكيفية التسويق، وتوفير النشرات الفنية لمكافحة الآفات، وتعريف الزراع بكيفية إجراء عملية الفرز والتدريج، وعقد ندوات إرشادية للتسويق، وتوفير تقاوى معتمدة عالية الإنتاج، وإمداد الزراع بالمعلومات التسويقية.

يتضح مما سبق أنه يجب على الدولة العمل على ترسيخ مبدأ الزراعة التعاقدية لدى المنتجين الزراعيين لمختلف المحاصيل الزراعية وخاصة محصول البطاطس نظراً لأهميته الكبيرة سواءً من ناحية الإستهلاك المحلي والتسويق والتصدير وذلك من خلال إجراء العديد من البحوث الإرشادية التي تساعد في تحديد مدى معرفة المنتجين الزراعيين عن ماهية الزراعة التعاقدية وأهميتها، ومصادر المعلومات التي يمكن إستخدامها للحصول على معلومات عنها، والجهات التي يمكن أن يتعاقدوا معها، وأنواع العقود التي يمكن أن تبرم بشأنها وأفضل البنود التي يجب أن يمكن أن تتضمنها هذه العقود لحمايتهم وحفظ حقوقهم، وأهم الخدمات الإرشادية وغير الإرشادية التي يمكن أن

تتاح لهم في ظل نظام الزراعة التعاقدية، لذا تمثلت مشكلة هذا البحث في الوقوف على إجابات للتساؤلات التالية: ما هي مصادر معلومات زراع محصول البطاطس عن الزراعة التعاقدية؟ وما هي آراء زراع محصول البطاطس في البنود التي يجب أن يتضمنها العقد الخاص بالزراعة التعاقدية لهذا المحصول؟ وما هي الجهات التي يفضل الزراع التعاقد معها لتسويق محصول البطاطس؟ وما هي درجة أهمية الزراعة التعاقدية وأسباب هذه الأهمية من وجهة نظر زراع هذا المحصول؟ وما هي العلاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر زراع محصول البطاطس وبين المتغيرات المستقلة المدروسة؟ وما هو الدور المتوقع للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر زراع هذا المحصول؟ وما هي المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في إنتاج وتسويق محصول البطاطس والتي تبرر التوجه للزراعة التعاقدية؟ وأخيراً ما هي الحلول المقترحة من وجهة نظرهم للتغلب على هذه المشكلات؟.

أهداف البحث

- 1- التعرف على مصادر معلومات المبحوثين عن الزراعة التعاقدية.
- 2- التعرف على آراء المبحوثين في البنود التي يجب أن يتضمنها العقد الخاص بالزراعة التعاقدية لهذا المحصول.
- 3- التعرف على الجهات التي يفضل المبحوثين التعاقد معها.
- 4- تحديد درجة أهمية الزراعة التعاقدية وأسباب الأهمية وعدم الأهمية من وجهة نظر المبحوثين.
- 5- تحديد العلاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة التالية: السن- الحيازة الزراعية- المساحة المزروعة بمحصول البطاطس خلال الموسم الماضي- عدد سنوات زراعة محصول البطاطس- درجة التجديدية - درجة التنمية الذاتية- الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي.
- 6- التعرف على الدور المتوقع للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين.
- 7- التعرف على المشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق المحصول والتي تبرر التوجه للزراعة التعاقدية.
- 8- التعرف على الحلول المقترحة للمشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق المحصول من وجهة نظرهم.

الطريقة البحثية

الفرض البحثي والإحصائي: لتحقيق الهدف الخامس للبحث تم صياغة الفرض البحثي التالي:
 - " توجد علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة التالية: السن- الحيازة الزراعية- المساحة المزروعة بمحصول البطاطس خلال الموسم الماضي- عدد سنوات زراعة محصول البطاطس- درجة التجديدية - درجة التنمية الذاتية- الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي."
 - كما تم صياغة الفرض الإحصائي كالتالي: " لا توجد علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة ".

شاملة وعينة البحث: تمثلت شاملة البحث في جميع زراع محصول البطاطس بقرية نكلا العنب بمركز إتياء البارود بمحافظة البحيرة، والبالغ عددهم 2758 مزارع، وتم استخدام معادلة كريجسي ومورجان لتحديد عدد المبحوثين بالعينة، والذي بلغ 338 مبحوث.

منطقة البحث: تم إجراء البحث في محافظة البحيرة لأنها تعد أكبر المحافظات الزراعية في جمهورية مصر العربية، حيث يبلغ الزمام المنزرع بها 1204249 فدان، وتبلغ الأراضي القابلة للإستصلاح حوالي 365200 فدان، (مديرية الزراعة بدمنهور، 2016: بيان غير منشور)، كما أنها تعد أكبر المحافظات من حيث المساحة المزروعة بمحصول البطاطس، حيث بلغت المساحة المزروعة بها من محصول البطاطس الشتوى موسم 2014/2013 (41976) فدان، وبلغت كمية الإنتاج 476511

طن بإنتاجية تقدر 11.35 طن/فدان، (قطاع الشئون الاقتصادية، 2015: 130). وقد تم إختيار مركز إيتاي البارود لأنه من أكبر مراكز المحافظة من حيث المساحة المزروعة بمحصول البطاطس، حيث تبلغ المساحة المنزرعة بالمركز 6086 فدان، كما تم إختيار قرية نكلا العنب وهى إحدى قرى مركز إيتاي البارود لأنها تعد من أشهر القرى المصرية على مستوى العالم في زراعة محصول البطاطس، حيث تبلغ المساحة المنزرعة بهذا المحصول فى القرية 2267 فدان، ويبلغ عدد زراع محصول البطاطس بها 2758 مزارع، (مديرية الزراعة بدمهور، 2016: بيان غير منشور).

طريقة وأداة جمع البيانات: تم جمع البيانات بالمقابلة الشخصية مع المبحوثين من زراع محصول البطاطس بالقرية بإستخدام إستمارة استبيان خلال شهرى نوفمبر وديسمبر من عام 2015، والتي تم تصميمها لتحقيق أهداف البحث، وقد اشتملت الإستمارة على مجموعة أجزاء منها ما يتعلق بالمتغيرات الشخصية للمبحوثين من زراع محصول البطاطس، وجزء آخر يتعلق بمصادر معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية، وجزء عن الجهات التي يفضل زراع هذا المحصول التعاقد معها، وجزء عن أهمية الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس وأسباب هذه الأهمية من وجهة نظر زراع هذا المحصول، وجزء عن البنود التي يجب أن يتضمنها العقد من وجهة نظر زراع محصول البطاطس، وجزء عن الدور المتوقع للإرشاد الزراعى فى الزراعة التعاقدية لمحصول البطاطس من وجهة نظر زراع هذا المحصول، وجزء عن المشكلات التي تواجه المبحوثين فى إنتاج وتسويق محصول البطاطس والتي تبرر التوجه للزراعة التعاقدية، والحلول المقترحة للمشكلات التي تواجه المبحوثين فى إنتاج وتسويق محصول البطاطس.

المعالجة الكمية وقياس المتغيرات:

- السن: تم تحديده من خلال الرقم الخام الذى ذكره المبحوث لسنه وقت جمع البيانات.
- عدد سنوات زراعة البطاطس: تم تحديده من خلال سؤال المبحوثين عن عدد السنوات المتتالية التي قام فيها بزراعة محصول البطاطس.
- الحيازة الزراعية: تم تحديدها من خلال سؤال المبحوثين عن مساحة الحيازة الزراعية بالقيراط.
- المساحة المزروعة بمحصول البطاطس خلال الموسم الماضى: تم تحديده من خلال سؤال المبحوثين عن المساحة المزروعة بمحصول البطاطس بالقيراط خلال الموسم الماضى.
- درجة التجديدية: تم تحديدها من خلال سؤال المبحوثين عن مدى الموافقة على ثمانية عبارات، وكانت هناك ثلاثة إستجابات هي : موافق، سيان، غير موافق، وأعطيت درجات (3، 2، 1) للعبارات الإيجابية وتم عكس الدرجات للعبارات السلبية. وتم حساب الدرجة الكلية لدرجة التجديدية من خلال جمع الدرجات على كل عبارة من العبارات لتمثل درجة التجديدية لكل مبحوث.
- درجة التنمية الذاتية: تم تحديدها من خلال سؤال المبحوثين عن مدى الموافقة على ستة عبارات، وكانت هناك ثلاثة إستجابات هي : موافق، سيان، غير موافق، وأعطيت درجات (3، 2، 1) للعبارات الإيجابية وتم عكس الدرجات للعبارات السلبية. وتم حساب الدرجة الكلية لدرجة التنمية الذاتية من خلال جمع الدرجات على كل عبارة من العبارات لتمثل درجة التنمية الذاتية لكل مبحوث.
- الإتجاه نحو الإرشاد الزراعى: تم تحديدها من خلال سؤال المبحوثين عن مدى الموافقة على ثمانية عبارات، وكانت هناك ثلاثة إستجابات هي : موافق، سيان، غير موافق، وأعطيت درجات (3، 2، 1) للعبارات الإيجابية وتم عكس الدرجات للعبارات السلبية. وتم حساب الدرجة الكلية لدرجة التنمية الذاتية من خلال جمع الدرجات على كل عبارة من العبارات لتمثل درجة التنمية الذاتية لكل مبحوث.

أدوات التحليل الإحصائى:

تم إستخدام التكرارات، والنسب المئوية، ومعامل الارتباط البسيط لبيرسون، فى عرض وتحليل البيانات.

النتائج ومناقشتها

1- مصادر معلومات المبحوثين عن الزراعة التعاقدية.

يوضح جدول (1) أن الغالبية العظمى من المبحوثين (91.4%) قد سمعوا عن الزراعة التعاقدية، بينما كانت نسبة الذين لم يسمعوا عنها (8.6%) فقط من المبحوثين، وتم سؤال المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية عن مصادر معلوماتهم عنها.

جدول (1) توزيع المبحوثين وفقاً لفئات السماع عن الزراعة التعاقدية

فئات السماع عن الزراعة التعاقدية		
سمعوا	عدد	%
لم يسمعوا	309	91.4
	29	8.6
الإجمالي	338	100

يوضح جدول (2) أن أكثر من نصف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية (55.0%) يعتمدون على المرشد الزراعي بشكل دائم للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية، حيث جاء هذا المصدر في المرتبة الأولى، وجاء في المرتبة الثانية بين المصادر التي تستخدم بصفة دائمة من قبل المبحوثين مصدر الأقارب والأصدقاء، حيث أوضح ذلك (23.0%) من المبحوثين، في حين أشار أكثر من خمس المبحوثين (21.4%) إلى أن الجيران في الحقل تعد من المصادر التي يستخدمونها بشكل دائم للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية، ولذا جاء هذا المصدر في المرتبة الثالثة للمصادر المستخدمة بشكل دائم من قبل المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية.

كما يبين نفس الجدول أن أكثر من نصف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية (57.6%) يعتمدون على الأقارب والأصدقاء أحياناً للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية، حيث جاء هذا المصدر في المرتبة الأولى، وجاء في المرتبة الثانية بين المصادر التي تستخدم أحياناً من قبل المبحوثين الجيران في الحقل، حيث أوضح ذلك (53.7%) من المبحوثين، بينما أشار أكثر من ربع المبحوثين (29.1%) إلى أن البرامج التليفزيونية تعد من المصادر التي يستخدمونها أحياناً، ولذا جاء هذا المصدر في المرتبة الثالثة للمصادر المستخدمة أحياناً من قبل المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية.

كذلك يظهر الجدول أيضاً أن ما يقرب من نصف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية (44.4%) نادراً ما يستخدمون البرامج الإذاعية للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية، حيث جاء هذا المصدر في المرتبة الأولى، وجاء في المرتبة الثانية بين المصادر التي نادراً ما تستخدم من قبل المبحوثين مصدر البرامج التليفزيونية، حيث أوضح ذلك (40.5%) من المبحوثين، بينما أشار أكثر من ثلث المبحوثين (34.3%) إلى أن الجرائد والصحف والمجلات تعد من المصادر التي نادراً ما يستخدمونها، ولذا جاء هذا المصدر في المرتبة الثالثة للمصادر التي نادراً ما تستخدم من قبل المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية.

كما يوضح الجدول أيضاً أن أكثر من نصف المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية (52.1%) لا يستخدمون الجرائد والصحف والمجلات للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية، حيث جاء هذا المصدر في المرتبة الأولى بين المصادر غير المستخدمة، وجاء في المرتبة الثانية بين المصادر التي لا تستخدم من قبل المبحوثين النشرات الإرشادية، حيث أوضح ذلك (39.5%) من المبحوثين، في حين أشار (38.8%) من المبحوثين إلى أن البرامج الإذاعية تعد من المصادر التي لا يستخدمونها، ولذا جاء هذا المصدر في المرتبة الثالثة للمصادر غير المستخدمة من قبل المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية.

يتبين مما سبق أن المرشد الزراعي كان أكثر المصادر التي يستخدمها المبحوثين للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية لهذا المحصول، وقد يرجع ذلك إلى ثقة الزراع فيه كمصدر للمعلومات عن أى شئ أو موضوع أو فكرة جديدة في الزراعة مثل موضوع الزراعة التعاقدية، كما قد يرجع إلى إمكانية وسهولة التواصل والتفاعل المباشر بين الزراع وبينه للحصول على المعلومات والمشورة والنصح فيما يتعلق بأى فكرة أو موضوع جديد في الزراعة.

جدول (2) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لمصادر المعلومات التي يستخدمونها للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية ن=309

الإجمالي	درجة إستخدام المصدر								مصادر المعلومات
	دائماً		أحياناً		نادراً		لا		
	عدد	%	عدد	%	عدد	%	عدد	%	
100	170	55.0	79	25.6	31	10.0	29	9.4	المُرشد الزراعي
100	71	23.0	178	57.6	35	11.3	25	8.1	الأقارب والأصدقاء
100	66	21.4	166	53.7	59	19.1	18	5.8	الجيران في الحقل
100	16	5.2	90	29.1	125	40.5	78	25.2	البرامج التلفزيونية
100	9	2.9	43	13.9	137	44.4	120	38.8	البرامج الإذاعية
100	8	2.6	34	11.0	106	34.3	161	52.1	الجراند والصحف والمجلات
100	64	20.7	61	19.7	62	20.1	122	39.5	النشرات الإرشادية

2- آراء المبحوثين فى البنود التى يجب أن يتضمنها العقد الخاص بالزراعة التعاقدية لهذا المحصول.

بلغ إجمالي عدد البنود التى يجب أن يتضمنها العقد الخاص بالزراعة التعاقدية 23 بنداً، وتم تقسيمهم إلى ثلاثة مكونات هى: الإجراءات المالية والإدارية والتنظيمية والتى بلغ عددها 12 بنداً، وتوفير مستلزمات الإنتاج والتى بلغ عددها 5 بنود، والقائم بتحديد شروط ومواصفات الزراعة 6 بنود، وقد تم سؤال الزراع عن آرائهم بالنسبة لكل بند من هذه البنود.

ويشير جدول (3) إلى أن أكثر من نصف المبحوثين (57.6%) يرون أن مدة التعاقد يجب أن تكون سنة زراعية كاملة (أكثر من زرعة)، وفيما يتعلق بوقت التعاقد أشار أكثر من ثلاثة أرباع المبحوثين (77.3%) إلى أن التعاقد يكون قبل ميعاد الزراعة، وذكر (76.4%) من المبحوثين أن سعر بيع المحصول يجب أن يكون محدد ومتفق عليه ومنصوص عليه فى العقد، وفيما يتعلق ببند طريقة دفع ثمن المحصول فقد ذكر ثلثى المبحوثين (66.7%) أن يدفع ثمن المحصول على دفعة واحدة عند تسليم المحصول، كما أوضح أكثر من ثلاثة أرباع المبحوثين (77.3%) أن ميعاد تسليم المحصول يجب أن يكون محدد ومتفق عليه ويكون بعد الحصاد مباشرة، وفيما يتعلق ببند مسؤولية توفير العبوات الخاصة بجمع المحصول (الأجولة) فقد أشار (70.2%) من المبحوثين أنها مسؤولية الجهة المتعاقدة.

كذلك يظهر نفس الجدول أن غالبية المبحوثين (80.6%) ذكروا أن مسؤولية نقل المحصول تكون على الجهة المتعاقدة، وبالنسبة لبند مكان تسليم المحصول فقد أشار ما يقرب من نصف المبحوثين (47.0%) أن هذا المكان تحدده الجهة المتعاقدة بداخل القرية، وفيما يتعلق ببند تحمل الخسائر فى حالة حدوث ظروف طارئة، فقد أوضح أكثر من نصف المبحوثين (59.2%) أن الجهة المتعاقدة هى التى يمكنها تحمل الخسائر، كما ذكر أكثر من نصف المبحوثين (59.2%) أن وسيلة الإلتزام لمنع الإخلال بالتعاقد من الطرفين هو إلزام الطرف الذى أخل بالتعاقد بدفع المصروفات، وأوضح ما يقرب من ثلثى المبحوثين (66.0%) أن الجهة التى يمكن اللجوء إليها لفسخ العقد هى لجنة فض المنازعات بوزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي، وأظهر أكثر من ثلث المبحوثين (35.9%) أن وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي هى الجهة التى يجب أن تمثل الضامن للعقد.

جدول (3) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لأرائهم في بنود مكون الإجراءات المالية والإدارية والتنظيمية في عقد الزراعة التعاقدية ن=309

البند	الإستجابات لكل بند	آراء الزراع في كل استجابة	
		عدد	%
مدة التعاقد	موسم زراعي واحد (زراعة واحدة) سنة زراعية كاملة (أكثر من زراعة)	309	42.4
		100	57.6
وقت التعاقد	قبل ميعاد الزراعة عند الزراعة قبل تنفيذ عمليات زراعية خاصة بالمحصول عند الحصاد	309	77.3
		100	15.9
		100	6.8
		100	--
سعر بيع المحصول	محدد ومتفق عليه ومنصوص عليه في العقد يحدد في نهاية الموسم وفقاً لإسعار السوق يحدد حسب الجودة	309	76.4
		100	22.3
		100	1.3
		100	4
طريقة دفع ثمن المحصول	دفعة واحدة عند تسليم المحصول دفعتين الأولى عند التعاقد والثانية عند التسليم	309	66.7
		100	33.3
ميعاد تسليم المحصول	محدد ومتفق عليه ويكون بعد الحصاد مباشرة يحدد المزارع ميعاد التسليم وفقاً لخبرته تحدد الجهة المتعاقدة ميعاد التسليم	309	77.3
		100	15.9
		100	6.8
		100	21
مسئولية توفير العبوات الخاصة بجمع المحصول	المزارع الجهة المتعاقدة	309	29.8
		100	70.2
مسئولية نقل المحصول	المزارع الجهة المتعاقدة	309	19.4
		100	80.6
مكان تسليم المحصول	أرض المزارع نفسه مكان تحدده الجهة المتعاقدة داخل القرية مقر الجمعية التعاونية الزراعية	309	32.0
		100	47.0
		100	21.0
		100	65
تحمل الخسائر في حالة حدوث ظروف طارئة للمحصول	المزارع الجهة المتعاقدة كلا من الطرفين (المزارع والجهة المتعاقدة)	309	7.1
		100	59.2
		100	33.7
		100	104
وسيلة الالتزام لمنع الإخلال بالتعاقد من الطرفين	وجود شرط جزئي بالعقد بين الطرفين الالتزام الطرف الذي أخل بالتعاقد يدفع المصروفات	309	40.8
		100	59.2
الجهة التي يمكن اللجوء إليها لفسخ التعاقد	الجمعية التعاونية الزراعية لجان فض المنازعات بوزارة الزراعة الدولة ممثلة في وزارة الزراعة بنك التنمية والائتمان الزراعي	309	34.0
		100	66.0
		100	35.9
		100	111
الجهة التي يمكن اللجوء إليها كضامن في حالة الزراعة التعاقدية	الجمعية التعاونية الزراعية الإرشاد الزراعي الشهر العقاري كجهة لتوثيق العقود	309	15.5
		100	48
		100	14.6
		100	45
		100	31
100	24.0	74	

ويبين جدول (4) أن الجهة المتعاقدة من وجهة نظر المبحوثين هي المسئولة عن توفير مستلزمات الإنتاج مثل التقاوى، والأسمدة، والمبيدات، حيث ذكر ذلك (51.1%)، و(45.6%)، و(49.9%) من المبحوثين على الترتيب، كما رأى أكثر من نصف المبحوثين (58.6%) أنه لا داعي لتوفير سلف من الجهة المتعاقدة لشراء مستلزمات الإنتاج، كما أشار ما يقرب من نصف المبحوثين (47.2%) أن الإرشاد الزراعي هو الذي يجب أن يكون مصدراً للمعلومات والتوصيات الفنية في إطار الزراعة التعاقدية.

جدول (4) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لأرائهم في بنود مكون توفير مستلزمات الإنتاج في عقد الزراعة التعاقدية ن=309

البند	الإستجابات لكل بند	آراء الزراع في كل استجابة	
		عدد	%
توفير التقاوى	المزارع هو الذي يوفرها بنفسه الجهة المتعاقدة الجمعية التعاونية الزراعية الإرشاد الزراعي	309	12.9
		100	51.1
		100	19.5
		100	60
توفير الأسمدة	المزارع هو الذي يوفرها بنفسه الجهة المتعاقدة الجمعية التعاونية الزراعية الإرشاد الزراعي	309	10.7
		100	45.6
		100	28.2
		100	87
توفير المبيدات	المزارع هو الذي يوفرها بنفسه الجهة المتعاقدة الجمعية التعاونية الزراعية الإرشاد الزراعي	309	15.5
		100	48
		100	9.7
		100	30
توفير سلف للمزارعين لشراء مستلزمات الإنتاج	نعم لا المزارع خبرته كافية الجهة المتعاقدة الإرشاد الزراعي	309	44.9
		100	154
		100	18.1
		100	56
مصدر المعلومات والتوصيات الفنية	نعم لا المزارع خبرته كافية الجهة المتعاقدة الإرشاد الزراعي	309	22.3
		100	69
		100	41.4
		100	128
		309	58.6
		100	181
		100	21.1
		100	65
		309	31.7
		100	98
		100	47.2

ويظهر جدول (5) أن الجهة المتعاقدة هي المسئولة عن القيام بتحديد عدد خمسة بنود من البنود الستة لشروط ومواصفات الزراعة، حيث ذكر أكثر من نصف المبحوثين (57.6%) أن الجهة المتعاقدة هي التي يجب أن تحدد ميعاد الزراعة، وذلك لأنها هي التي تحدد أيضاً الصنف الذي سوف يتم زراعته، حيث أوضح ذلك ما يقرب من ثلثي المبحوثين (66.3%)، وطريقة الزراعة كذلك تحدها الجهة المتعاقدة وذكر ذلك (64.7%)، وأوضح ما يقرب من ثلاثة أرباع المبحوثين (70.2%) أن الجهة المتعاقدة عليها تحديد مواصفات الجودة المطلوبة، كما ذكر (56.0%) من المبحوثين أن طريقة حصاد المحصول تحدد من قبل الجهة المتعاقدة، بينما لم يكن هناك إلا بنوداً واحداً من بنود هذا المكون يكون المزارع هو القائم بتحديد وهو المحصول الذي يزرع قبل زراعة محصول البطاطس، حيث ذكر ذلك أكثر من نصف المبحوثين (53.4%).

جدول (5) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لأركانهم في بنود مكون القائمة بتحديد شروط ومواصفات الزراعة في عقد الزراعة التعاقدية ن=309

الإجمالي	القائم بتحديد شروط ومواصفات الزراعة في عقد الزراعة التعاقدية				شروط ومواصفات الزراعة	
	الجهة المتعاقدة		المزارع		عدد	%
%	عدد	%	عدد	%	عدد	
100	309	57.6	178	42.4	131	ميعاد الزراعة
100	309	66.3	205	33.7	104	الصنف الذي سيزرع من محصول البطاطس
100	309	64.6	144	53.4	165	المحصول الذي يزرع قبل البطاطس
100	309	64.7	200	35.3	109	طريقة زراعة محصول البطاطس
100	309	70.2	217	29.8	92	مواصفات الجودة لمحصول البطاطس
100	309	56.0	173	44.0	136	طريقة حصاد محصول البطاطس

3- الجهات التي يفضل المبحوثين التعاقد معها.

يبين جدول (6) أن بنك التنمية والإئتمان الزراعي هو أكثر الجهات المفضلة من وجهة نظر المبحوثين للتعاقد معها، حيث ذكر ذلك (37.2%)، وجاءت الجمعية التعاونية الزراعية في المرتبة الثانية بين الجهات التي يفضل الزراع التعاقد معها، حيث أوضح ذلك (34.0%)، في حين أشار خمس المبحوثين (20.1%) أنهم يفضلون الإرشاد الزراعي كجهة للتعاقد، ولذا جاء في المرتبة الثالثة بين الجهات التي يفضل المبحوثين التعاقد معها.

جدول (6) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً للجهات التي يفضلون تعاقد معها لإنتاج وتسويق محصولهم ن=309

الجهات المفضلة للزراعة التعاقدية		الاجمالي
بنك التنمية والإئتمان الزراعي	115	37.2
الجمعية التعاونية الزراعية	105	34.0
الإرشاد الزراعي	62	20.1
كبير التجار	17	5.5
صغار التجار	10	3.2
	309	100

4- درجة أهمية الزراعة التعاقدية وأسباب الأهمية وعدم الأهمية من وجهة نظر المبحوثين. يشير جدول (6) إلى أن أكثر من ثلاثة أرباع المبحوثين (77.7%) يرون أن الزراعة التعاقدية هامة بالنسبة لهم، وأن (9.0%) من المبحوثين يروا أنها هامة لحد ما، بينما رأى (13.3%) من المبحوثين أن الزراعة التعاقدية غير مهمة.

جدول (7) توزيع المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية وفقاً لدرجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم ن=309

فئات الأهمية		
%	عدد	
77.7	240	مهمة
9.0	28	مهمة لحد ما
13.3	41	غير مهمة
100	309	الإجمالي

وبلغ إجمالي عدد الأسباب التي ذكرها المبحوثين الذين يرون أن الزراعة التعاقدية مهمة ثمانية أسباب، ويظهر جدول (8) أن السبب الأول هو ضمان تسويق المحصول قبل زراعته، حيث ذكر ذلك أكثر من ثلث هؤلاء المبحوثين (37.5%)، كما أوضح (28.3%) من المبحوثين أن عدم التعرض لتقلبات السوق هو ما جعلهم يرون أهمية الزراعة التعاقدية، ولذا جاء هذا السبب في الترتيب الثاني، وجاء في الترتيب الثالث بين الأسباب ضمان الحصول على سعر أعلى للمحصول، حيث ذكر ذلك (21.7%) من المبحوثين.

جدول (8) أسباب أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين أفادوا بأن الزراعة التعاقدية مهمة ن=240

الأسباب		
%	عدد	
37.5	90	ضمان تسويق المحصول قبل زراعته
28.3	68	عدم التعرض لتقلبات السوق
21.7	52	ضمان الحصول على سعر أعلى للمحصول
16.7	40	توفير الأسمدة والمبيدات من خلال الجهة المتعاقدة
14.6	35	عدم استغلال التجار
10.0	24	ضمان جودة التقاوي
5.0	12	عدم التعرض للغش من التجار
3.7	9	تقليل تكاليف نقل المحصول

كما يبين جدول (9) أن الرغبة في الحصول على سعر السوق هو السبب الذي ذكره أكثر من نصف المبحوثين (53.6%) الذين أشاروا إلى عدم أهمية الزراعة التعاقدية، وجاء في الترتيب الثاني بين هذه الأسباب التأخير في دفع ثمن المحصول عند التعاقد، حيث أوضح هذا ما يقرب من نصف المبحوثين (46.3%)، وكذلك أشار أكثر من ثلث المبحوثين (36.6%) أن التأخير في جمع المحصول وأخلاء الأرض يأتي في الترتيب الثالث بين الأسباب التي يراها المبحوثين لعدم أهمية الزراعة التعاقدية لهذا المحصول.

جدول (9) أسباب عدم أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين الذين أفادوا بعدم أهمية الزراعة التعاقدية ن=41

الأسباب		
%	عدد	
53.6	22	الرغبة في الحصول على سعر السوق
46.3	19	التأخير في دفع ثمن المحصول من الجهة المتعاقدة
36.6	15	التأخير في جمع المحصول وأخلاء الأرض
29.2	12	عدم التقيد بشروط الزراعة والمواصفات
17.0	7	نظام التعاقد غير معروف وليس محدد

5- العلاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة.

لتحقيق ذلك تم صياغة الفرض البحثي التالي: توجد علاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة التالية: السن- الحيازة الزراعية- المساحة المزروعة بمحصول البطاطس خلال الموسم الماضي- عدد سنوات زراعة محصول البطاطس- درجة التجديدية - درجة التنمية الذاتية- الإتجاه نحو الإرشاد الزراعي.

ولإختبار هذا الفرض البحثي تم صياغة الفرض الإحصائي التالي: لا توجد علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة المدروسة السابقة الذكر. وقد تم استخدام معامل الارتباط البسيط لبيرسون لإختبار وجود علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين (كمتغير تابع) وبين المتغيرات المستقلة المدروسة والتي بلغ عددها سبعة متغيرات، وكانت النتائج كالتالي:

يشير جدول (10) إلى أن هناك علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين عند مستوى معنوية 0.01 وبين متغيرين هما: درجة التنمية الذاتية، والاتجاه نحو الإرشاد الزراعي، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المحسوبة 0.155، و0.272 على الترتيب، وبالنظر إلى القيمة المحسوبة السابقة لمعامل الارتباط البسيط لبيرسون نجد أنها أكبر من مثلثاتها الجدولية عند مستوى 0.01 والتي تبلغ قيمتها 0.148، وبناءً على هذه النتيجة يمكن رفض الفرض الإحصائي المتعلق بهذين المتغيرين.

في حين تبين أن العلاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين عند مستوى معنوية 0.05 وبين متغير واحد فقط هو درجة التجديدية، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط المحسوبة 0.137، وبالنظر إلى القيمة المحسوبة السابقة لمعامل الارتباط البسيط لبيرسون نجد أنها أكبر من مثلثاتها الجدولية عند مستوى 0.05 والتي تبلغ قيمتها 0.113، وبناءً على هذه النتيجة يمكن رفض الفرض الإحصائي المتعلق بهذا المتغير.

يتضح مما سبق وجود علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين إتجاههم نحو الإرشاد الزراعي، وقد يرجع ذلك إلى ثقة ورضا المبحوثين عن الدور الذي يقوم به الإرشاد الزراعي فيما يتعلق بالتوعية وتوفير التوصيات الفنية الإرشادية المتعلقة بإنتاج وتسويق محصول البطاطس بصفة عامة، وفي التوعية بماهية الزراعة التعاقدية وأهميتها للتسويق الجيد لهذا المحصول بصفة خاصة، حيث ذكر أكثر من نصف المبحوثين أنهم يعتمدون على المرشد الزراعي بشكل دائم للحصول على معلومات عن الزراعة التعاقدية لهذا المحصول.

كما تبين وجود علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين درجة التجديدية لهؤلاء الزراع، وقد يرجع ذلك إلى أن زيادة درجة تبني الزراع لكل ما هو جديد ومفيد لتحسين وزيادة دخولهم المزرعية قد يؤدي إلى زيادة إدراكهم لأهمية وفائدة الزراعة التعاقدية للمحاصيل التي يقومون بإنتاجها.

كذلك أتضح وجود علاقة معنوية بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين درجة التنمية الذاتية، وقد يرجع ذلك إلى أن زيادة رغبة الزراع في تحسين أنفسهم من الناحية الاقتصادية والاجتماعية تدفعهم إلى البحث عن الكثير من المعلومات المتعلقة بالزراعة التعاقدية والفوائد التي يمكن أن تعود عليهم من إتباع أو استخدام هذا النمط من الزراعة في إنتاج وتسويق محاصيلهم الأمر الذي يؤدي إلى زيادة درجة معرفتهم وتفهمهم لأهمية الزراعة التعاقدية.

جدول (10) قيم معامل الارتباط لبيرسون للعلاقة بين درجة أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وبين المتغيرات المستقلة ن = 309

م	المتغيرات المستقلة الكمية	قيم معامل الارتباط
1	السن	0.010
2	الحيازة الزراعية	0.084
3	المساحة المزروعة بمحصول البطاطس خلال الموسم الماضي	0.020
4	عدد سنوات زراعة محصول البطاطس	0.069
5	درجة التجديدية	*0.137
6	درجة التنمية الذاتية	**0.155
7	درجة الاتجاه نحو الإرشاد الزراعي	**0.272

* معنوي عند مستوى 0.05 ** معنوي عند مستوى 0.05

- قيمة معامل الارتباط البسيط لبيرسون الجدولية عند مستوى 0.113 = 0.05

- قيمة معامل الارتباط البسيط لبيرسون الجدولية عند مستوى 0.148 = 0.01

6- الدور المتوقع للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين.

يظهر جدول (11) أن أكثر الأنشطة الإرشادية التي يرى المبحوثين ضرورة قيام الإرشاد الزراعي بها والتي تعبر عن الدور المتوقع له في الزراعة التعاقدية، هي إمداد الزراع بالمعلومات التسويقية الهامة لمحصول البطاطس، حيث أشار إلى ذلك ما يقرب من نصف المبحوثين (47.2%)، كما أوضح (42.1%) من المبحوثين ضرورة قيام الإرشاد الزراعي بعقد ندوات إرشادية للتوعية بأهمية وكيفية تسويق محصول البطاطس بشكل جيد، كذلك ذكر ما يقرب من ثلث المبحوثين (30.7%) أنه يجب على الإرشاد توفير نشرات فنية توضح المعاملات المرتبطة بالتصدير وأساليب المكافحة المتكاملة (23.6%) إلى أنه يجب على الإرشاد الزراعي الإشراف والمتابعة الفنية المستمرة لكل العمليات الإنتاجية والتسويقية.

جدول (11) الأنشطة الإرشادية التي يرى المبحوثين ضرورة قيام الإرشاد الزراعي بها في الزراعة التعاقدية ن=309

الأنشطة الإرشادية	عدد	%
إمداد الزراع بالمعلومات التسويقية الهامة لمحصول البطاطس	146	47.2
عقد ندوات إرشادية للتوعية بأهمية وكيفية تسويق محصول البطاطس بشكل جيد	130	42.1
توفير نشرات فنية توضح المعاملات المرتبطة بالتصدير وأساليب المكافحة المتكاملة	95	30.7
الإشراف والمتابعة الفنية المستمرة لكل العمليات الإنتاجية والتسويقية	73	23.6
توفير الأسمدة والمبيدات من خلال الإرشاد الزراعي	69	22.3
توفير تقاوى معتمدة عالية الجودة لزراعة البطاطس	51	16.5
تعريف الزراع بالوقت والطريقة المناسبة لجمع المحصول	42	13.6
تعريف الزراع بكيفية إجراء عملية الفرز والتريخ لمحصول البطاطس	30	9.7
مساعدة الزراع في التعاقد مع جهات تغطي ربح أكثر للمزارع	21	6.8
العمل كحلقة وصل بين الزراع ومختلف الجهات التسويقية	15	4.8

7- المشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق المحصول والتي تبرر التوجه للزراعة التعاقدية.

بلغ عدد المشكلات التي ذكر المبحوثين أنها تواجههم عند زراعة وتسويق المحصول عشرة مشكلات، ويوضح جدول (12) أن مشكلة إستغلال التجار عند شراء المحصول جاءت في الترتيب الأول بين المشكلات من وجهة نظر ما يقرب من ثلثي المبحوثين (61.1%)، كما إحتلت مشكلة عدم توافر تقاوى مضمونة عالية الجودة الترتيب الثاني بين المشكلات، حيث ذكر ذلك أكثر من نصف المبحوثين (55.6%)، كذلك جاءت مشكلة عدم توافر الأسمدة بالكميات المناسبة في الترتيب الثالث، حيث أشار إلى ذلك (54.4%)، بينما أوضح نصف المبحوثين تقريباً (49.2%) أنهم يواجهوا مشكلة ارتفاع أسعار التقاوى والأسمدة والمبيدات، لذا جاءت في الترتيب الرابع بين المشكلات، وجاءت في الترتيب الخامس بين المشكلات التي تواجه المبحوثين مشكلة ارتفاع تكاليف العمالة الزراعية وخاصة عمالة جمع المحصول، حيث ذكر هذه المشكلة (26.9%).

جدول (12) المشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق محصول البطاطس والتي تبرر التوجه للزراعة التعاقدية ن=309

المشكلات	عدد	%
إستغلال التجار عند شراء المحصول	189	61.1
عدم توافر تقاوى مضمونة عالية الجودة	172	55.6
عدم توافر الأسمدة بالكميات المناسبة	165	54.4
ارتفاع أسعار التقاوى والأسمدة والمبيدات	152	49.2
ارتفاع تكاليف العمالة الزراعية وخاصة عمالة جمع المحصول	83	26.9
عدم توفر سبولة نقدية لشراء مستلزمات الإنتاج	70	22.6
عدم توافر المبيدات النسلية غير المعنوسة	64	20.7
عدم انتظام الري	50	16.2
حدوث تغيرات جوية تؤثر على المحصول	25	8.1
عدم وجود نظام تصدير واضح للمحصول	15	4.8

8- الحلول المقترحة للتغلب على المشكلات التي تواجه المبحوثين في إنتاج وتسويق المحصول وجهة نظرهم.

بلغ عدد الحلول المقترحة للتغلب على المشكلات التي ذكر المبحوثين أنها تواجههم عند إنتاج وتسويق المحصول عشرة مقترحات، ويوضح جدول (13) أن أكثر من نصف المبحوثين (57.6%) إقتروا أنه يمكن التغلب على المشكلات عن طريق التسويق من خلال الجمعيات

التعاونية الزراعية، كما ذكر (52.7%) من المبحوثين أن التسويق التعاقدى من خلال الدولة هو أحد الحلول المقترحة للتغلب على المشكلات الإنتاجية والتسويقية، كذلك إقترح ما يقرب من نصف المبحوثين (48.8%) توفير الأسمدة والمبيدات بالجمعيات التعاونية الزراعية كأحد الحلول لأهم المشكلات الإنتاجية، أيضاً أوضح أكثر من ثلث المبحوثين (38.8%) أن أحد أهم الحلول هي توفير تقاوى معتمدة عالية الجودة، كما أشار ما يقرب من ثلث المبحوثين (30.1%) إلى ضرورة إحكام ورقابة الدولة على السوق لخفض أسعار مستلزمات الإنتاج.

جدول (12) الحلول المقترحة من وجهة نظر المبحوثين للتغلب على المشكلات التي تواجههم فى إنتاج وتسويق المحصول ن=309

الحلول المقترحة للمشكلات	عدد	%
التسويق من خلال الجمعيات التعاونية الزراعية	178	57.6
التسويق التعاقدى من خلال الدولة	163	52.7
توفير الأسمدة والمبيدات بالجمعيات التعاونية الزراعية	151	48.8
توفير تقاوى معتمدة عالية الجودة	120	38.8
إحكام ورقابة الدولة على السوق لخفض أسعار مستلزمات الإنتاج	93	30.1
اهتمام الدولة بالتصدير	50	16.2
توفير المعدات والآلات الزراعية وتوعية الزراع بكيفية استخدامها لتقليل الحجة إلى المصالة	32	10.3
تطوير وتطهير الترع والمصارف	23	7.4
توفير قروض لشراء مستلزمات الإنتاج	12	3.9
توعية الزراع بطرق التعامل مع المحصول عند حدوث تغيرات مناخية	8	2.6

المراجع

- المراجع العربية :

الحجر الزراعى المصرى (2012): زراعة وتصدير محصول البطاطس، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، القاهرة، بيانات غير منشورة.

الجمعية العامة للأمم المتحدة (2011): الحق فى الغذاء، الدورة السادسة والستون، البند 69(ب) A/66/262.

الطنطاوى، عبد العظيم (2001): أنشطة الإدارة المركزية للإرشاد الزراعى فى مجال تسويق الخضر بين الواقع والمأمول، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى بالإشتراك مع كلية الزراعة بمشنتهر جامعة الزقازيق فرع بنها.

الغزالى، ممدوح محسن، والسعيد محمود راجح (2012): المستوى المعرفى لزراع محصول البطاطس والخرشوف المتعلق بالزراعة التعاقدية فى مركزى كوم حمادة وكفر الدوار بمحافظة البحيرة، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، المجلد (3)، العدد (12). المنظمة العربية للتنمية الزراعية (1994): دراسة كفاءة أنظمة الإرشاد الزراعى فى الوطن العربى، الخرطوم.

زيادة، عبد الكريم حامد، وعصام محمد البعلى (2012): نظرة زراع الموالج والبطاطس إلى الزراعة التعاقدية ودور الإرشاد الزراعى فيها، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، المجلد (3)، العدد (11).

سالم، محمد حمدى (2015): أهداف الزراعة التعاقدية وبعض التجارب الناجحة، ورشة عمل (قانون الزراعة التعاقدية) فى إطار مشروع تحسين الدخول والظروف الاقتصادية فى المناطق الريفية، 2015/12/21.

سكر، عبد العاطى حميده (2013): الزراعة التعاقدية لمحصول الموالج من وجهة نظر الزراع بقريتين فى محافظة المنوفية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المجلد السابع عشر، العدد الأول. سليم، فؤاد (2006): صغار الزراع وإنتاج محاصيل التصدير، المؤتمر الثامن للجمعية العلمية للإرشاد الزراعى (دور الإرشاد الزراعى فى تنمية الصادرات الزراعية)، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المركز المصرى الدولى للزراعة، الدقى.

سيزلافى، أندروى، ومارك جى والاس (1991): السلوك التنظيمى والأداء، ترجمة جعفر أبو القاسم أحمد، الطبعة الرابعة، الإدارة العامة للبحوث، معهد الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية.

عبد الحليم، حنان كمال (2006): فعالية البنيان التنظيمى لإدارة الإرشاد التسويقي بالإدارة المركزية للإرشاد الزراعى، المؤتمر الثامن للجمعية العلمية للإرشاد الزراعى (دور الإرشاد الزراعى فى تنمية الصادرات الزراعية)، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعى، المركز المصرى الدولى للزراعة، الدقى.

عبد العال، محمد حسن (2006): إصلاح الإرشاد الزراعي، المؤتمر السابع للإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مبادرات الإصلاح الإرشادي الزراعي في مصر، كلية الزراعة، جامعة المنصورة، المنصورة. على، صلاح عباس حسين (2013): مشكلات الزراعة التعاقدية من منظور إرشادي لإنتاج وتسويق محصول الموالح في محافظة القليوبية، مجلة الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي، المجلد السابع عشر، العدد الثالث.

عمر، أحمد محمد (1979): الإرشاد الزراعي، أوفستا للطباعة، القاهرة. قطاع الشئون الاقتصادية (2015): نشرة الإحصاءات الزراعية، الجزء الأول، المحاصيل الشتوية 2013/2014، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي.

محروس، فوزي نعيم، وأحمد جمال وهبه (1996): دور الإرشاد الزراعي في مجالات الثقافة السكانية- صيانة البيئة- التسويق الزراعي، مؤتمر استراتيجية العمل الإرشادي التعاوني الزراعي في ظل سياسة التحرر الاقتصادي، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي ومؤسسة فريدريش ناومان الألمانية، المركز المصري الدولي للزراعة، الدقى.

وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي (2009): إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة 2030، مجلس البحوث والتنمية الزراعية.

وهبه، أحمد جمال الدين، ويسرى عبد المولى حسن رميح، وسونيا محمد محي الدين نصرت، ومحسن بهجت محمد عبد المجيد، وجيهان عبد الغفار المنوفى (2014): الزراعة التعاقدية لأهم المحاصيل الاستراتيجية في جمهورية مصر العربية (دراسة استطلاعية لأراء مزارعي القمح والأرز والقطن من منظور إجتماعي)، معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية، مركز البحوث الزراعية.

- المراجع الأجنبية:-

Eaton C. & Shepher A.W. (2001): Contract Farming Partnerships for Growth, Agricultural services bulletin (145), Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), Rome.

Rivera, W.M (2001): Agricultural and Rural Extension Worldwide, Options for Institutional Reform in Developing Countries, FAO, United Nations, Rome.

مراجع Online

www.faculty.ksu.ed.sa/62311/AgEc_505%Library/contracting.doc. visited in 21/1/2016.

www.bashaier.net/reef/attached/attach_3_1.htm.visited in 17/1/2016

www.wikipedia.org.wiki.ar visited in 15/1/2016

CONTRACT FARMING AND THE EXPECTED ROLE FOR AGRICULTURAL EXTENSION THERE IN FROM THE VIEWPOINT OF FARMER'S POTATOES CROP IN A VILLAGE IN BEHEIRA GOVERNORATE

Sahar Abd El-Khalek Hikel

ABSTRACT

The Main objectives of this research were to identify: the sources of information of Potatoes Crop Farmers (PCFs) about Contract Farming (CF), the PCFs opinions in items should be included in the CF for this crop, the organizations which farmers prefer to contract with them, the degree of

importance of CF and the reasons for that importance from the viewpoint of PCFs, the relationship between the degree of importance of CF from the viewpoint of PCFs and the set of independent variables, the expected role of Agricultural Extension in CF from the viewpoint of PCFs, the problems that facing the PCFs in the production and marketing of potatoes crop which justifies the orientation of contract farming and, finally, the the suggested solutions from the viewpoint of PCFs to overcome of these problems.

The total population of respondents of all PCFs in village Nkla Alenab in **Etay Al Baroud district** was 2758 farmer, the sample size was determined according to Krejcie & Morgan equation, it was **338** respondents

Data were collected by personal interview with respondents using a questionnaire designed and pre-tested for the purposes of the research. Percentages, Range, Frequencies, Pearson's correlation coefficient were used for data presentation and analysis.

The most important results of the research could be summarized as follows:

- 91.4% of the PCFs mentioned that they heard about CF, and 55% of them depend on Agricultural Extension Agent as source of their information about CF.
- 80.6%, 51.1%, and 66.3% of the PCFs respectively mentioned that the Contracting organization is responsible for the transferring of the crop, providing of seeds, and determine the crop type, which will be cultivated.
- 37.2% of the PCFs mentioned that prefer to contract with the Development and Agricultural Credit Bank.
- 77.7% of the PCFs mentioned that the contract farming important for them.
- There were significant relationship between the degree of importance of CF from the viewpoint of PCFs with the degree of the attitude towards agricultural extension, the degree of self-development, and the degree of innovativeness.
- 47.2 of the PCFs mentioned that is provideing information of marketing it is the expecting role of agricultural extension in CF.
- 61.1% of the PCFs mentioned that the exploitation of traders when buy the crop is the most important problems that facing them when crop marketing.
- 57.6% of the PCFs mentioned that marketing through agricultural cooperatives is the best suggested solutions to solve the problems that facing them in the production and marketing of potatoes crop.