

رؤية القادة الريفيين في تطبيق الزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلات إنتاج وتسويق زهرة الشمس الزيتي في بعض قرى محافظة البحيرة

هاله شكرى عبد الفتاح نصير & رضا السيد احمد الشراحي
معهد بحوث الإرشاد الزراعي والتنمية الريفية
معهد بحوث المحاصيل الحقلية - قسم بحوث المحاصيل الزيتية

المستخلص: إستهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف علي رؤية القادة الريفيين لتطبيق الزراعة التعاقدية للتغلب علي مشكلات إنتاج وتسويق زهرة الشمس الزيتي في بعض قرى محافظة البحيرة، تم جمع البيانات البحثية بإستخدام إستبيان بالمقابلة الشخصية من القادة الريفيين والمتعاقدين علي محصول زهرة الشمس الزيتي والبالغ عددهم ٢٩٧ مبحوثاً تم إختيارهم من أربع قرى هي قرية بطورس، وقرية روضة خيري من مركز ابو حمص - قرية الغيتة، وقرية كوم الفرج من مركز أبو المطامير بمحافظة البحيرة، تم تجميع البيانات خلال شهر نوفمبر ٢٠٢١، أستخدمت التكرارات والنسب المئوية كأدوات إحصائية لتحليل البيانات وتفسير نتائج البحث.

وكانت أهم النتائج على النحو التالي:

- ١- يوجد خمس مشكلات رئيسية تواجه المبحوثين عند إنتاجهم وتسويقهم لمحصول زهرة الشمس الزيتي أمكن ترتيبها تنازلياً وفقاً لنسبتها التكرارية بين المبحوثين على النحو التالي: مشكلات الإنتاج الزراعي للمحصول، وضعف قدرتهم علي تسويق المحصول، وضعف معارفهم ومهاراتهم الإنتاجية والتسويقية، ومحدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدية بمنطقة البحث، وقلة المصادر التمويلية لديهم.
 - ٢- بلغت نسبة المبحوثين الذين سمعوا عن الزراعة التعاقدية ٩٠,٢٤% من إجمالي قادة زراع زهرة الشمس الزيتي، وأن مصدر سماعهم كان الجمعية الزراعية (المرشد الزراعي) بنسبة ٦٣,٩%.
 - ٣- بلغت نسبة المبحوثين الذين أقروا بأن الزراعة التعاقدية مهمة ٣٩,٧%، وكانت أهم الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة مد المبحوثين بمبالغ مالية من وجهة نظر ٦٠,٦٠% من المبحوثين.
 - ٤- أهم مزايا التعاقد من وجهة نظر المبحوثين هي: ضمان تسويق المحصول والبعد عن مخاطر التسويق (٩٥,٦%)، بينما كانت أهم عيوب التعاقد التي ذكرها المبحوثين هي: تحديد سعر غير مجزى للمنتج (٩٥,٦%)، وأن يكون في العقد بند الاتفاق على السعر (٧٠,٠٣%).
 - ٥- بلغت نسبة المبحوثين الذين أفادوا بأن الإرشاد الزراعي له دور ٤٧,١٣%، وأن الذين أجابوا بلا بلغت نسبتهم ٥٢,٨٦% من إجمالي عدد زراع زهرة الشمس المبحوثين.
 - ٦- ينتظر المبحوثون قيام الجمعية الزراعية بالأدوار التالية: مدهم بمستلزمات الإنتاج وخاصة بالأجل (٣٣,٧%)، وضمان تحديد سعر مناسب لبيع المحصول (٢٠,٢%)، وتنشيط التسويق التعاوني (١٣,٤%)، وعمل مجموعات لتجميع المحصول بكل قرية (٧,٧%).
 - ٧- تمثلت المعوقات التي تحد من تطبيق الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين في عدم إستعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسؤولة عنها جزئياً، ومحاولة تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض المشتريات في حالة زيادة الإنتاج.
 - ٨- مقترح تصوري لنظام تعاقدى يتناسب مع تسويق محصول زهرة الشمس الزيتي في منطقة البحث:
- التعاقد مباشرة مع شركات تسويقية زراعية محلية من خلال مندوب من الجمعيات التعاونية الزراعية في مختلف القرى، وقيام الحكومة بدور الميسر للتعاقد، وجود عقد مكتوب وموثق من جهة وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، الاتفاق على السعر وكمية المحصول، ووجود شرط جزائي.

المقدمة ومشكلة البحث:

كوسيلة للربط بين الزراع والجهات الراعية، حيث تتعهد تلك الجهات بشراء المحاصيل الزراعية مسبقاً ضمن معايير محددة للجودة والكمية مع ضمان فرصة حصول الزراع على مجموعة أوسع من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي قد لا يمكن الحصول عليها". (Hoeffle, 6 p;2006).

ولما كان للقادة الريفيون دور هام في مساعدة المرشدين الزراعيين في نشر العديد من الأفكار والخبرات الزراعية بين الزراع لما يتمتعون به من خصائص وسمات شخصية تلعب دورا كبيرا في اقناع الزراع بتغيير ممارساتهم الزراعية لممارسات أكثر تقدماً، وأن هؤلاء القادة لهم القوة والقدرة على التأثير في الآخرين وتوجيه سلوكهم في سبيل بلوغ هدف الجماعة. (عبدالله، ٢٠٠٣: ص٢٨). لذا تسعى هذه الدراسة إلى معرفة رؤية هؤلاء القادة في أبعاد تطبيق أسلوب الزراعة التعاقدية على محصول زهرة دوار الشمس في محافظة البحيرة، واقتراح نموذج للزراعة التعاقدية لهذا المحصول يمكن تطبيقه وفقاً للظروف منطقة البحث يساهم في النهاية في تحقيق أحد الأبعاد الرئيسية لإستراتيجية التنمية الزراعية المصرية ٢٠٣٠.

وإتساقاً مع مشكلة البحث المشار إليها أنفاً يمكن صياغة الأهداف التالية:

أهداف البحث:

إستهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف علي رؤية القادة الريفيين لتطبيق الزراعة التعاقدية للتغلب علي مشكلات إنتاج

تعتبر زهرة الشمس الزيتي من المحاصيل الزيتية الإستراتيجية الهامة سواء في مصر، حيث تحتوي علي ٤٠-٤٥% زيت عالي الجودة كما أنه المحصول الصيفي الوحيد في مصر الذي يتميز بتحملة للظروف البيئية المعاكسة خاصة الملوحة ونقص المياه ونجاح زراعته بالأراضي التي لم ينجح بها زراعة محاصيل إستراتيجية أخرى (الخشن، ٢٠١٠: ص٨٣٥).

وتكمن مشكلة زراعة وإنتاج محصول زهرة الشمس الزيتي في مصر في عدم وجود سياسات سعرية أو تسويقية لها وبالتالي لا ينتشع الفلاحون علي زراعتها، وهذا هو سبب التناقص الكبير والملاحظ في المساحات المزروعة بمحصول زهرة الشمس الزيتي على مستوى الجمهورية بصفة عامة، وفي محافظة البحيرة بصفة خاصة، (وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ٢٠٠٩: ص ٨٢) وحيث تحتل محافظة البحيرة المركز الأول من بين المحافظات المنتجة لمحصول زهرة الشمس الزيتي بالوجه البحري (مديرية الزراعة البحيرة، ٢٠٢٠).

وأن عملية التسويق تعد أحد الركائز الأساسية التي يبني عليها أي بنية اقتصادية قومي، وأنها ليست فقط جزء مكمل لعملية الإنتاج بل هي جزء من الإنتاج نفسه، ورغبة من الدولة في تقليل المخاطر التسويقية لدى الزراع والمنتجين لهذا المحصول، فقد لجأت وزارة الزراعة المصرية إلى أسلوب الزراعة التعاقدية " باعتبارها أحد صور تعزيز سلسلة القيمة

بينهم، وبين تجار الجملة أو الشركات أو وزارة التموين أو أي متعاقد آخر يحدد فيه شرط أو أكثر من شروط الإنتاج والتسويق، ويلجأ إليهم الزراع لأخذ النصح والمشورة في الأمور المختلفة التي تواجههم بمنطقة البحث.

ثانياً: المجال الجغرافي: أجرى البحث في محافظة البحيرة بإعتبارها من أكبر محافظات الوجه البحرى من حيث المساحة المنزرعة بمحصول زهرة الشمس الزيتى، و تم إختيار أكبر مركزين في المساحة المنزرعة وأعلي في الإنتاجية، وهما أبو المطامير، وأبو حمص، وتلى ذلك إختيار أكبر قريتين من كل مركز فكانت القرى هي: كوم الفرج، والغيتة بمركز أبو المطامير، وبطورس، وروضة خيرى بمركز أبو حمص.

ثالثاً: الشاملة والعينة: تمثلت شاملة البحث فى كبار زراع زهرة الشمس الزيتي والمتعاقدين عليه بمحافظة البحيرة، و تم التعرف على القاة الريفيين في القرى الاربعة (قرية بطورس، وقرية روضة خيرى، قرية، وقرية كوم الفرج) بالإستعانة بطريقة الخبراء، وتمثلت العينة البحثية فى ٢٩٧ قائد ريفي في القرى الاربعة موضع الدراسة.

رابعاً: المجال الزمني: تم جمع البيانات خلال شهر نوفمبر ٢٠٢١م باستخدام إستمارة إستبيان بالمقابلة الشخصية للمبوحثين.

خامساً: أدوات التحليل الإحصائي: أستخدمت التكرارات، والنسب المئوية كأدوات إحصائية لعرض نتائج هذا البحث.

النتائج ومناقشتها

أولاً: المشكلات التي تواجه المبحوثين عند إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس:

يوضح جدول (١) أن هناك خمس مشكلات رئيسية تؤثر علي إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس الزيتي، أمكن ترتيبها تنازلياً وفقاً لنسب تكراراتها بين المبحوثين، حيث جاءت مشاكل الإنتاج الزراعي في مقدمة المشكلات بنسبة قدرها ٩٨,٣% تلاها مشكلة ضعف قدرة قادة زراع زهرة الشمس الزيتي على تسويق المحصول المرتبة الثانية بنسبة قدرها ٨٧,٢١%، ثم مشكلة ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي في المرتبة الثالثة بنسبة قدرها ٧٢,٣٩%.

وتسويق زهرة الشمس الزيتي في بعض قري محافظة البحيرة، وذلك من خلال الأهداف الفرعية التالية:

١- التعرف علي المشكلات التي تواجه المبحوثين عند إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس الزيتي وأسباب ظهورها.

٢- التعرف علي معارف المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية في منطقة البحث.

٣- التعرف علي المشكلات الانتاجية والتسويقية لمحصول زهرة الشمس الزيتي التي توضح أهمية الزراعة التعاقدية من وجهه نظر المبحوثين في منطقة البحث.

٤- تحديد دور الإرشاد الزراعي والجمعيات التعاونية الزراعية لدعم الزراعة التعاقدية في منطقة البحث.

٥- التعرف علي معوقات تطبيق الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين في منطقة البحث.

الأهمية التطبيقية للبحث:

توفير أساس واقعي لتخطيط وتنفيذ برامج إرشادية موجهة إلى قادة زراع محصول زهرة الشمس الزيتي لتطبيق نظام الزراعة التعاقدية، والتوسع في زراعته لتقليل إستيراد الزيوت النباتية، وهو ما يتفق مع إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ بتضيق الفجوة الغذائية من الزيوت النباتية في مصر، وكما تأتي أهمية هذا البحث من كونه من أولى الدراسات الإرشادية الزراعية التي تناولت الزراعة التعاقدية و تطبيقها علي محصول زهرة الشمس الزيتي مع وضع مقترح تصوري.

الطريقة البحثية

أولاً: التعريفات الإجرائية:

أبعاد الزراعة التعاقدية: يقصد بها الجوانب المختلفة التي يجب وضعها في الإعتبار عند التخطيط لإستخدام نظام الزراعة التعاقدية.

المشكلات التسويقية: ويقصد بها في هذا البحث بأنها تلك المعوقات التي تقف حائلاً لتعزير وصول أصحاب الحيازات الصغيرة من محصول زهرة الشمس الزيتي إلى الأسواق مما يؤدي إلى زيادة عدم إنتاجه لصعوبة تسويقه بمنطقة البحث.

ج- القادة الريفيين: يقصد بهم في هذا البحث كبار زراع محصول زهرة الشمس الزيتي الذين قاموا بترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة

جدول (١): التوزيع التكرارى والنسبى للمشكلات التي تواجه المبحوثين

م	المشكلات	التكرارات ن = ٢٩٧	%
١	مشاكل الإنتاج الزراعي لمحصول زهرة الشمس الزيتي.	٢٩٢	٩٨,٣
٢	ضعف قدرة قادة زراع زهرة الشمس الزيتي على تسويق المحصول.	٢٥٩	٨٧,٢١
٣	ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي.	٢١٥	٧٢,٣٩
٤	محدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدية بمنطقة البحث.	٢٠٥	٦٩,٠٢
٥	قلة المصادر التمويلية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي.	١٩٧	٦٦,٣

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

ثانياً: أسباب المشكلات الإنتاجية والتسويقية من وجهة المبحوثين:

تفيد النتائج الواردة في جدول (٢) أن الأسباب المؤدية لظهور مشاكل الإنتاج الزراعي لمحصول زهرة الشمس الزيتي جاء في مقدمتها من وجهة نظر المبحوثين مشكلة عدم توافر إنتاج زهرة الشمس الزيتي بالحجم الأمثل لتغطية إحتياجات التصدير بنسبة

وجاءت مشكلة محدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدية بمنطقة البحث في المرتبة الرابعة بنسبة قدرها ٦٩,٠٢%، فيما احتلت مشكلة قلة المصادر التمويلية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي الترتيب الأخير بين المشكلات بنسبة تكرارية قدرها ٦٦,٣١% من إجمالي عدد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين.

جدول (٢): التوزيع التكراري والنسبي لأسباب المشكلات الإنتاجية والتسويقية التي تواجه المبحوثين

م	الأسباب المؤدية لظهور المشكلات	التكرارات ن = ٢٩٧	%
أولاً: مشاكل الإنتاج الزراعي لمحصول زهرة الشمس الزيتي.			
١	عدم توافر إنتاج زهرة الشمس الزيتي بالحجم الأمثل لتغطية إحتياجات التصدير.	٢٩٢	٩٨,٣
٢	وعدم تنفيذ التعاقدات وفقدان كثير من الاسواق الخارجية للمحصول.	٢٨٣	٩٥,٢٨
٣	ارتفاع أسعار التقاوي للإصناف التي يتم التوصية بزراعتها.	٢٦٨	٩٠,٢٣
٤	ارتفاع أسعار جميع أنواع الأسمدة الحيوية والكيماوية.	٢٥٧	٨٦,٥٣
٥	ارتفاع أسعار المبيدات الحيوية والكيماوية.	٢٣٩	٨٠,٤٧
٦	ارتفاع تكاليف خدمة المحصول والعمالة المستخدمة.	١٦٨	٥٦,٥٦
٧	اختلال النوعية وإنخفاض نسبة الصالح منها للتصدير وعدم مسايرتها لمستويات الجودة العالمية يؤدي لفقدان الثقة في السلع المصدرة.	١٤٩	٥٠,١٦
٨	الارتفاع المتزايد في تكلفة النقل.	١٢٠	٤٠,٤٠
٩	ارتفاع الفاقد نتيجة عدم ملائمة العيوات ووسائل النقل للمحصول.	٩٩	٣٣,٣٣
ثانياً: مشكلة ضعف قدرة المبحوثين على تسويق المحصول.			
١	ضعف القوة الشرائية للتجار المحليين لإنتاج الزراع من محصول زهرة الشمس الزيتي خلال موسم الحصاد والتسويق.	٢٥٩	٨٧,٢١
٢	عدم كفاية المعلومات الخاصة بتسويق المحصول بشكل عام وخاصة في ظل الزراعة الحرة.	٢٥٠	٨٤,١٧
٣	عدم قدرة المزارع علي تصدير المحصول.	٢٤٧	٨٣,١٦
٤	تحكم الوسطاء والسماسرة في تحديد السعر.	٢٤٥	٨٢,٤٩
٥	قلة أماكن التسويق إن وجدت وبعدها عن أماكن الإنتاج.	٢٤٢	٨١,٤٨
٦	قلة إصدار النشرات الإرشادية دورية لمعرفة السياسات التسعيرية.	١٩٧	٦٦,٣٢
٧	عدم القدرة علي التفاوض على السعر.	١٨٩	٦٣,٦٣
٨	عدم القدرة على تنظيم العرض والطلب على المحصول.	١٧٠	٥٧,٢٣
٩	قلة منافذ البيع بالنسبة للمزارع.	١١٩	٤٠,٠٦
ثالثاً: مشكلة ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية لدى المبحوثين.			
١	إعتماد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي علي أصحاب محلات المبيدات و الأسمدة الكيماوية كمصدر للمعلومات.	٢١٥	٧٢,٣٩
٢	انخفاض معرفة المزارع بالتوصيات الفنية للمحصول.	١٩٦	٦٥,٩٩
٣	قلة البرامج التدريبية والتنموية للقادة في المجال التسويقي.	١٨٨	٦٣,٢٩
٤	عدم قدرة المزارع معرفة أسعار المنتج بالأسواق المختلفة.	١٧٩	٦٠,٢٦
٥	إستمرار المزارع في إتباع الطرق الزراعية التقليدية.	١٥٤	٥١,٨٥
٦	عدم القدرة على تنظيم العرض والطلب على المحصول.	١٣٦	٤٥,٧٩
٧	تنفيذ المزارع لبعض التوصيات بصورة خاطئة.	١١٥	٣٨,٧٢
رابعاً: مشكلة محدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدى بمنطقة البحث.			
١	عدم وجود وسيط من الإرشاد الزراعي بين طرفي العقد لتوعية الزراع بالعقود والإلتزامات والواجبات التي بها.	٢٠٥	٦٩,٠٢
٢	عدم وجود مرشد متخصص للمحاصيل الزيتية بالجمعية الزراعية.	١٩٦	٦٥,٩٩
٣	ندرة إقامة ندوات وأجتماعات إرشادية عن المحصول.	١٨٥	٦٢,٢٨
٤	قلة عدد إصدار النشرات الفنية الإرشادية للمحصول.	١٧٠	٥٧,٢٣
٥	ندرة وجود حقول إرشادية بالمنطقة.	١٥٥	٥٢,١٨
٦	وعدم توافر مراكز إرشادية بالمنطقة.	١٤٠	٤٧,١٣
٧	وقصور الطرق الإرشادية المدعمة لدور الارشاد الزراعي ودور الجمعية الزراعية في الزراعة التعاقدية على المحصول.	١١٦	٣٩,٠٥
خامساً: قلة المصادر التمويلية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي.			
١	عدم توافر موارد مالية مستقرة ودائمة لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي.	١٩٧	٦٦,٣
٢	ارتفاع الفوائد على السلف النقدية من مختلف الجهات المانحة	١٨٨	٦٣,٢٩
٣	عدم توافر ضمانات لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي للاقتراض بضمانتها	١٧٠	٥٧,٢٣
٤	عدم توفر جهات مانحة للسلف مقدما قبل الزراعة.	١٦٩	٥٦,٩
٥	زيادة في المتطلبات المادية لفرز وتعبئة المحصول.	١٥٧	٥٢,٨٦
٦	ارتفاع تكلف نقل المحصول.	١٥٠	٥٠,٥٠
٧	زيادة ايجار الاراض.	١٤٠	٤٧,١

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

جدول (٣): التوزيع العددي والنسبي للمبحوثين وفقاً لسماعهم عن الزراعة التعاقدية

القادة الزراع	العدد ن = ٢٩٧	%
سمع	٢٦٨	٩٠,٢٤
لم يسمع	٢٩	٩,٧٦
المجموع	٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

مصادر المعلومات عن الزراعة التعاقدية: تبين النتائج الواردة في جدول (٤) أن مصادر معلومات قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين عن الزراعة التعاقدية لمحصول زهرة الشمس الزيتي جاءت مرتبة تنازلياً كما يلي: الجمعية الزراعية بنسبة ٦٣,٩٪، والتجار بنسبة ٢٠,٢١٪، والأهل والجيران بنسبة ١٣,٤٦٪، وأخيراً جاءت جمعية تسويق المحاصيل بالمركز بنسبة ٢,٣٥٪ ونستخلص من ذلك أن المرشد في الجمعية له دور في نشر ابعاد الزراعة التعاقدية لذا يستوجب تيسير وجود مرشدين متخصصين في المحاصيل الزيتية والتسويقية.

جدول (٤): التوزيع العددي والنسبي للمبحوثين وفقاً لمصادر معلوماتهم عن الزراعة التعاقدية

م	المصدر	العدد ن = ٢٩٧	%
١	الجمعية الزراعية (المرشد الزراعي)	١٩٠	٦٣,٩
٢	التجار	٦٠	٢٠,٢١
٣	الأهل والجيران	٤٠	١٣,٤٦
٤	جمعية تسويق المحاصيل بالمركز	٧	٢,٣٥
	الإجمالي	٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

- **درجة أهمية الزراعة التعاقدية:** توضح النتائج الواردة في جدول (٥) أن عدد من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين بنسبة ٣٩,٧٪ أفرو بان الزراعة التعاقدية مهمة، بينما ذكر نسبة ٣٦,٣٦٪ من الزراع بان الزراعة التعاقدية مهمة لحد ما، في حين أشار نسبة ٢٤٪ منهم بان الزراعة التعاقدية غير مهمة.

جدول رقم (٥): توزيع العددي والنسبي للمبحوثين وفقاً لأهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم

درجة الأهمية	العدد ن = ٢٩٧	%
مهمة	١١٨	٣٩,٧
مهمة لحد ما	١٠٨	٣٦,٣٦
غير مهمة	٧١	٢٤
الإجمالي	٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

- **درجة تفضيل التعاقد:** إتضح من النتائج في جدول (٦) ان نسبة ٨٤,١٧٪ من المبحوثين هيفضلوا التعاقد على بيع محصولهم، وان نسبة ١٥,٨٣٪ ليس لديهم تفضيل على التعاقد لبيع محصولهم، ويقومون ببيع محصولهم الى أسواق الجملة مباشرة بدون اجراء اي شكل من اشكال التعاقد.

تكرارية قدرها ٩٨,٣٪، وأن أقل الأسباب لظهور مشاكل الإنتاج الزراعي للمحصول الارتفاع المتزايد في تكلفة النقل والفاقد بسبب عدم ملائمة العوات ووسائل النقل للمحصول بنسبة تكرارية قدرها ٣٣,٣٣٪، بينما تمثلت الأسباب المؤدية لظهور مشكلة ضعف قدرة قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين علي تسويق المحصول بنسبة تكرارية قدرها ٨٧,٢١٪، وضعف القوة الشرائية للتجار المحليين لإنتاج الزراع من محصول زهرة الشمس الزيتي خلال موسم الحصاد والتسويق بينما ذكروا وبعد أدنى بنسبة ٤٠,٠٦٪ من إجمالي المبحوثين قلة منافذ البيع بالنسبة للمزارع، وتمثلت الأسباب الرئيسية في ظهور مشكلة ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية لدي قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين والتي ذكرت بنسبة ٧٢,٣٩٪ من إجمالي المبحوثين اعتماد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي علي أصحاب محلات المبيدات والأسمدة الكيماوية كمصدر للمعلومات، بينما ذكروا أن أقل مسبب للمشكلة تنفيذ المزارع لبعض التوصيات بصورة خاطئة بنسبة ٣٨,٧٢٪ من إجمالي المبحوثين، كما أفادت النتائج أن مشكلة محدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدية بمنطقة البحث ترجع أسبابها إلي عدم وجود الإرشاد الزراعي وسيط بين طرفي العقد لتوعية الزراع بالعقود بنسبة ٦٩,٠٢٪ من إجمالي المتعاقدين، بينما ذكروا الحد الأدنى لمسبب المشكلة هو قصور الطرق الإرشادية المدعمة لدور الإرشاد الزراعي ودور الجمعية الزراعية في الزراعة التعاقدية علي المحصول بنسبة ٣٩,٠٥٪ من إجمالي المبحوثين، وإن الأسباب المؤدية لظهور مشكلة قلة المصادر التمويلية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي عدم توافر موارد مالية مستقرة ودائمة لدي قادة زراع زهرة الشمس الزيتي بنسبة ٦٦,٣٪ من إجمالي المبحوثين، وزيادة ايجار الأراضي الزراعية أدنى سبب ذكر بنسبة ٤٧,١٪ من إجمالي المبحوثين، وإستخلاصاً من النتائج السابقة للمشكلات التي تواجه قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين وأسباب ظهورها يتضح جلياً من أجل الحد من مشكلاتهم الإنتاجية والتسويقية وخاصة فيما يتعلق بمشكلات ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية تقديم الإستشارات الإرشادية للتقليل من المخاطر المتعلقة بأسعار المنتج، وتوفير التعاقدات التي تضع الأسعار في إهتمامها، وتوطيد درجة التنسيق بين الجهات والأطراف المختلفة المشاركة والمساهمة والمهتمة بإنتاج وتسويق المحصول والتي تتضمن تجار المستلزمات الزراعية والمؤسسات التسويقية، ومؤسسات منح القروض المادية بالإضافة إلي تقديم الدعم اللوجستي (نقل، وفرز وتعبئة وتخزين المنتج، ... الخ)، وللحد من ضعف قدرة قادة زراع زهرة الشمس الزيتي علي تسويق المحصول من خلال تقديم برامج الإرشادية التسويقية مستقبلية براعي فيها مخططي ومنفذي هذه البرامج تطبيق منظومة الزراعة التعاقدية كآلية للحد من هذه المشكلات وأسباب ظهورها، ووضع نظام مركزي لتحليل السوق وتوفير مؤشرات إسترشادية للأسعار وكميات وأماكن التصريف تتاح بالإسلوب المناسب وفي الأوقات المناسبة للزراع وإرشادهم عن كيفية التعامل معها والإستفادة منها في تعظيم أرباحهم من تسويق زهرة الشمس الزيتي أملاً في زيادة إنتاجية مستقبلاً وتقليص الفجوة الزيتية.

ثانياً: أبعاد الزراعة التعاقدية بالنسبة للمبحوثين:

السماع عن الزراعة التعاقدية: تشير النتائج الواردة في جدول (٣) إلى أن قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين سمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٩٠,٢٤٪، وأن قادة زراع المبحوثين الذين لم يسمعوا عن الزراعة التعاقدية كانت نسبتهم ٩,٧٦٪.

جدول (٦): توزيع المبحوثين وفقا لتفضيلهم التعاقد على بيع محصول زهرة الشمس الزيتي

م	الزراع	العدد ن = ٢٩٧	%
١	يفضل التعاقد	٢٥٠	٨٤,١٧
٢	ضل التعاقد	٤٧	١٥,٨٣
الإجمالي		٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

جدول (٧): توزيع المبحوثين وفقا لمعرفتهم لمفهوم الزراعة التعاقدية لمحصول زهرة الشمس الزيتي

م	معني الزراعة التعاقدية	العدد ن = ٢٩٧	%
١	شراكة بين جهات زراعية والمزارعين	١٤٠	٤٧,١٣
٢	ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات اخري تحدد فيها واحد او اكثر من شروط الانتاج والتسويق لمنتج زراعي معين (٢٢,٥٥%)	٦٧	٢٢,٥٥
٣	أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات	١١	٣,٧
٤	لا يعرف	٧٩	٢٦,٥٩
الإجمالي		٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

أما المعني الثالث للزراعة التعاقدية فقد اوضح ٣,٧% من المبحوثين بانها أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الاخرى، هذا وقد افاد ٢٦,٥٩% من المبحوثين بأنهم لا يعرفون معني الزراعة التعاقدية، وهي نسبة تستوجب تكثيف دور الجهاز الإرشادي لدعم الزراعة التعاقدية من خلال الطرق الإرشادية المناسبة، وتدريب العاملين بالجهاز الإرشادي بابعادها في منطقة البحث.

١- جهات التعاقد: أظهرت النتائج الواردة في جدول (٨) ان الذين ذكروا ان التعاقدات مع تجار ومستثمرين في مجال المحاصيل

الزيتية كان في شكل شفهي مع حصول التاجر على وصل امانة على المزارع لحين توصيل ناتج المحصول له كان عددهم ١٠٠ من قادة زراع زهرة الشمس بنسبة ٣٣,٦٧%، بينما من ذكروا ان التعاقد في شكل تضمين مع كبار المصنعين والموردين كان عددهم ٦٠ مزارعين بنسبة ٢٠,٢٠%، وبالنسبة الى التعاقدات مع شركات إستخلاص وإنتاج الزيوت فكان عددهم ٥٠ مزارعين اي بنسبة ١٦,٨٣% يتم من خلال الوسطاء واهياناً لم يفى الوسطاء بتعهداتهم فكانوا يأخذون كمية من المحصول تكفيء المصروفات التي تم صرفها ثم ينصرفون ولايأخذوا باقي المنتج.

جدول (٨): الجهات التي يفضل القادة الزراع المبحوثين التعاقد معها وأشكال تعاقد

م	الجهة التي يفضل التعاقد معها	شكل التعاقد	العدد ن = ٢٩٧	%
١	تجار ومستثمرون في مجال المحاصيل الزيتية.	شفهي	١٠٠	٣٣,٦٧
٢	كبار المصنعين والموردين.	تضمين	٦٠	٢٠,٢٠
٣	شركات إستخلاص وإنتاج الزيوت.	الوسطاء	٥٠	١٦,٨٣
٤	شركات تصدير.	مكتوب	٣٨	١٢,٧٩
٥	جمعيات تسويق الخضار والفاكهة.	تضمين	٣٠	١٠,١٠
٦	لشركة القابضة للصناعات الغذائية.	الوسطاء	١٩	٦,٣٩
الإجمالي			٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

وبالنسبة لشركات التصدير فكان هناك ٣٨ من مزارعين بنسبة ١٢,٧٩% من اجمالي قادة زراع زهرة الشمس وكان معظمهم من كبار الزراع قالوا ان التعاقد كان يتم في شكل عقد مكتوب، ونستخلص من ذلك ضرورة وضع نماذج إسترشادية للعقود وتسهيل وصولها للزراع.

تحديد السعر: فقد أشارت النتائج الواردة في جدول (٩) أن ٥٣,٨% من المبحوثين قادة زراع زهرة الشمس يفضلون أن يكون تحديد السعر علي أساس المساومة بين الاطراف استنادا الي معارفهم بالعرض والطلب في حين أوضح ١٣,١٣% من المبحوثين أن يحدد السعر استنادا الي سعر سوق الجملة بينما بين ١١,١١% منهم أن يربط السعر بتكلفة الإنتاج والدخل الناتج من الفدان، في حين أشار ٥,٠٥% من المبحوثين أن يحدد سعر المحصول باستخدام دليل وعلي ضوئه تضاف أو تخصم فروق يتفق عليها الي السعر الموجود أو السائد في سوق معين، أما ٤,٠٤% من المبحوثين فيفضلون أن تحدد الأسعار من خلال لجنة

بنود الزراعة التعاقدية: تم حساب النسبة المئوية على اساس عدد الزراع الذين يفضلون التعاقد وهم ٢٩٧ مزارع اظهرت النتائج الواردة بجدول (١٠) البنود التي تضمنها العقد والتي ذكرها الزراع المبحوثين هي كما يلي: تعريف الطرفين المتعاقدين ذكر هذا البند نسبة ٧٠,٠٣%، الاتفاق على السعر ذكر هذا البند نسبة ٦٧,٦٧%، الاتفاق على كمية المحصول ذكر هذا البند نسبة ٤١,٠٧%، وجود شرط جزائي ذكر هذا البند نسبة ٣٤,٧%، تحديد ميعاد تسليم المحصول ذكر هذا البند نسبة ٢٤,٩%، دفع مقدم للمزارع ذكر هذا البند نسبة ٥,٧%.

جدول (٩): توزيع المبحوثين وفقاً لأريهم في طريقة تحديد سعر محصول زهرة الشمس الزيتي

طريقة تحديد السعر	العدد ن = ٢٩٧	%
المساواة بين الاطراف استنادا علي معارفهم بالعرض والطلب.	١٦٠	٥٣,٨
عن طريق معرفة السعر من اسواق الجملة.	٣٩	١٣,١٣
عن طريق ربط السعر بتكلفة الانتاج والدخل الناتج من الفدان.	٣٣	١١,١١
استخدام دليل وعلي ضوءه تضاف او تخصم فروق يتفق عليها الي السعر الموجود او السائد في سوق معين	١٥	٥,٠٥
تحديد الاسعار من خلال لجنة فنية او هيئه.	١٢	٤,٠٤
عن طريق تكلفة المنتجات البديلة "الفرص البديله"	٥	١,٧
لا يعرف.	٣٣	١١,١١
الإجمالي	٢٩٧	١٠٠

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

جدول رقم (١٠): التوزيع التكراري والنسبي للبنود التي يجب أن يتضمنها العقد من وجهة نظر المبحوثين

م	البنود التي يجب أن يتضمنها العقد	التكرار ن = ٢٩٧	%	الترتيب
١	الاتفاق على السعر	٢٠٨	٧٠,٠٣	١
٢	دفع مقدم للمزارع	٢٠١	٦٧,٦٧	٢
٣	الاتفاق على كمية المحصول	١٢٢	٤١,٠٧	٣
٤	وجود شرط جزائي	١٠٣	٣٤,٧	٤
٥	تحديد ميعاد تسليم المحصول	٧٤	٢٤,٩	٥
٦	الاتفاق على صنف معين	٦١	٢٠,٥٣	٦
٧	الاتفاق على مدة العقد	٣٦	١٢,١٢	٧
٨	الاتفاق على مواصفات الجودة للمحصول	٢٥	٨,٤	٨
٩	تعريف الطرفين المتعاقدين	١٧	٥,٧	٩

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

بنسبة ١٠,١% ان الجهات المتعاقدة تدمم بالاسمدة اللازمة سواء الكيماوية او الورقية، بينما جاء عدد ٤ مزارع بنسبة ١,٣% الذين ذكرو ان الجهات المتعاقدة تقدم لهم التوصيات الفنية الخاصة بالمحصول، وأخيراً جاءت خدمة الاشراف من قبل الشركات الخاصة بالتصدير وكان عدد المزارع الذين ذكرو هذه الخدمة ٣ مزارع فقط بنسبة ١,٠١%.

واتضح من النتائج جدول (١١) ان الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة للمزارعين تم ترتيبها تنازلياً كما يلي: مد المزارع بمبالغ مالية نقداً للتكلفة على المحصول ذكر هذه الخدمة ١٨٠ من قادة زارع زهرة الشمس بنسبة ٦٠,٦% من إجمالي المبحوثين التي سبق لهم التعاقد وكان عددهم ٢٩٧ مزارع، و ٦٦ مزارع بنسبة ٢٢,٢% ذكرو ان الجهات المتعاقدة تدمم بالتقاوي للاصناف عالية الانتاج والمطلوبة مستقبلاً، وذكر عدد ٣٠ مزارع

جدول (١١): التوزيع التكراري والنسبي للخدمات التي قدمتها الجهات المتعاقدة من وجهة نظر المبحوثين

م	الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة	التكرار ن = ٢٩٧	%	الترتيب
١	مد المزارع بمبالغ مالية نقداً	١٨٠	٦٠,٦٠	١
٢	مد المزارع بالتقاوي للصنف المطلوب	٦٦	٢٢,٢	٢
٣	مد المزارع بالاسمدة اللازمة سواء الكيماوية او الورقية	٣٠	١٠,١	٣
٤	مد المزارع بالمبيدات اللازمة لمكافحة الآفات والامراض	١٤	٤,٧	٤
٥	مد المزارع بالتوصيات الفنية الخاصة بالمحصول	٤	١,٣	٥
٦	اشراف شركات التصدير على جميع العمليات الانتاجية	٣	١,٠١	٦

المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

٣٠,٣%، ثم الحصول على الخدمات التي تقدمها الجهات المتعاقدة بنسبة ٢١,٨٨%.

وجاءت ميزة الاشراف من قبل الجهات المتعاقدة بواسطة مهندسين متخصصين وكان عدد من ذكرها نسبة ١٧,٥٠%، وأخيراً خفض التكاليف الانتاجية والتسويقية وزيادة الانتاج وذلك نتيجة توفير مستلزمات الانتاج كالتقاوي والآلات والاسمدة والمبيدات باسعار مناسبة بنسبة ١٣,١٣%.

- مزايا التعاقد: إتضح من النتائج الواردة في جدول (١٢) ان أهم مزايا التعاقد بالنسبة للمزارع جاءت مرتبة تنازلياً كما يلي: ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب والبعد عن مخاطر التسويق فقد ذكرها قادة المزارع بنسبة ٩٥,٦%، ثم جاءت ميزة حصول المنتجين على أسعار مناسبة طبقاً للوزن والمواصفات المختلفة والذي يدفع المنتجين الى زيادة إنتاجهم وتحسين نوعيته بنسبة ٣٤,٦٨%، في حين جاءت ميزة ضمان حصول الطرفين على حقوقهم بنسبة

جدول (١٢): التوزيع التكرارى والنسبى لمزايا الزراعة التعاقدية لمحصول زهرة الشمس الزيتي - من وجهة نظر المبحوثين

م	اهم مزايا الزراعة التعاقدية	التكرار ن = ٢٩٧	%	الترتيب
١	ضمان تسويق المحصول بسعر مناسب	٢٨٤	٩٥,٦	١
٢	حصول المنتجين على اسعار مناسبة	١٠٣	٣٤,٦٨	٢
٣	ضمان حصول الطرفين على حقوقهم	٩٠	٣٠,٣٠	٣
٤	الحصول على الخدمات التى تقدمها الجهات المتعاقدة	٦٥	٢١,٨٨	٤
٥	الاشراف على العمليات الانتاجية والتسويقية	٥٢	١٧,٥٠	٥
٦	خفض التكاليف الانتاجية والتسويقية	٣٩	١٣,١٣	٦

*المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

للمزارع بنسبة ٣٩,٥٠٪، ثم جاء عدم التعاقد فى المساحات الصغيرة بنسبة ٢٦,٥٩٪، وأخيراً ذكر نسبة ٢١,٨٨٪ إن من عيب التعاقد أنه يكون بين طرفين غير متكافئين هما المزارع والمتعاقد سواء أفراد أو شركات يقوموا باحتكارهم للسلة، تأخر صرف بعض المستحقات المالية من الجهة المتعاقدة حيث ذكر ذلك نسبة ١٧,٥٠٪، إنهاء العقد نتيجة عدم مطابقة المحصول للمواصفات المتعاقد عليها وبيعه بسعر أقل بنسبة ١٧,٥٠٪.

- عيوب التعاقد: إتضح من النتائج فى جدول (١٣) ان أهم العيوب التى ذكرها قادة الزراع المبحوثين للزراعة التعاقدية جاءت مرتبة تنازلياً كما يلى: تحديد سعر غير مجزى للمنتج بنسبة ٩٥,٦٪، ثم عدم التزام المتعاقد برفع السعر فى حالة ارتفاع سعر المحصول فى السوق بنسبة ٨٦,٨٦٪، بينما جاء الاخلال ببند العقد من كلا الطرفين بنسبة ٦٥,٣١٪، فى حين جاء استغلال الوسطاء والتجار للزراع بنسبة ٤٣,٣٤٪، ثم جاء عدم اعطاء صورة من العقد

جدول (١٣): التوزيع التكرارى والنسبى وفقاً لعيوب الزراعة التعاقدية لمحصول زهرة الشمس الزيتي من وجهة نظر المبحوثين

م	اهم عيوب الزراعة التعاقدية	التكرار ن = ٢٩٧	%	الترتيب
١	تحديد سعر غير مجزى للمنتج	٢٨٤	٩٥,٦	١
٢	عدم التزام المتعاقد برفع السعر فى حالة ارتفاع السعر	٢٥٨	٨٦,٨٦	٢
٣	الاخلال ببند العقد من كلا الطرفين	١٩٤	٦٥,٣١	٣
٤	استغلال الوسطاء والتجار للزراع	١٢٩	٤٣,٤٣	٤
٥	عدم اعطاء صورة من العقد للمزارع	١١٦	٣٩,٥٠	٥
٦	عدم التعاقد مع المساحات الصغيرة	٧٩	٢٦,٥٩	٦
٧	ان التعاقد يكون بين طرفين غير متكافئين	٦٥	٢١,٨٨	٧
٨	تاخر صرف بعض المستحقات المالية من الجهة المتعاقدة	٥٢	١٧,٥٠	٨
٩	انهاء العقد نتيجة عدم مطابقة المحصول للمواصفات	٥٢	١٧,٥٠	٩
١٠	تأخر تسليم المنتج فى الموعد المحدد نتيجة اى سبب	٢٦	٨,٧	١٠

* المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

السوق والربط بين المزارع والأسواق المضمونة والحفاظ على سعر المحصول، وان ٧٦,٧٪ منهم يروا فيما يتعلق بالحلول التى يمكن ان تقدمها الزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلة ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية هي مشاركة الجهة المتعاقدة الزراع فى تحمل المخاطر، كما اظهرت النتائج ان ٦٩٪ ممن قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين يروا أن الزراعة التعاقدية يمكن أن تقدم حلاً لمشكلة محدودة الخدمات الإرشادية المقدمة للمزارع بالمنطقة من خلال قيام المرشدين بالإيضاح العملي للمزارعين لتعريف الزراع كيفية إجراء عملية الفرز والتدريج، و ٥٧,٢٣٪ منهم يروا في تسهيل الحصول على قروض من البنوك التجارية بضمان العقد، حلو لا يمكن أن تقدمها الزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلة قلة المصادر التمويلية لدى لمزارع، واستخلاصا من العرض السابق لرؤية قادة زراع زهرة الشمس الزيتي فيما يمكن أن تقدمه الزراعة التعاقدية من حلول للتغلب على مشكلات إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس يتضح مدي تطبيق منظومة الزراعة التعاقدية على المحاصيل من أجل النهوض بالقطاع الزراعي والمزارع المصري، وذلك من خلال إشراك كافة الجهات المعنية والوزارات المختلفة من أجل تحقيق تكامل وتضافر جهود جميع الهيئات المعنية من أجل تهيئة كل العوامل لنشر هذا المنظومة لئلاها من دور في تحسين الأداء المزرعي، وتعزيز وصول أصحاب الحيازات الصغيرة الى الأسواق، وكذلك المهارات التي يتعلمها المزارعون من خلال تطبيقها.

وأخيراً تأخر تسليم المنتج فى الموعد المحدد نتيجة أى سبب من الأسباب كالإصابة بالأمراض والحشرات أو تعرض المحصول إلى عوامل جوية غير مناسبة مما يؤدي إلى عدم الوفاء بما تم الاتفاق أو التعاقد عليه وكان عدد من الزراع ذكر هذا العيب بنسبة ٨,٧٪، وإستخلاصاً من النتائج السابقة لمعارف قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين بأبعاد الزراعة التعاقدية، يتضح أن هناك إحتياجاً إرشادياً لقادة زراع زهرة الشمس الزيتي متمثل في: تعريفهم بأبعاد الزراعة التعاقدية، وتوافر نشرات تسويقية بتحدد العرض والطلب للمحاصيل عامة ومحصول زهرة الشمس الزيتي خاصة، كما يتطلب تخطيط وتنفيذ برامج إرشادية لزيادة إدراكهم ووعيهم بأهمية الزراعة التعاقدية، وتكثيف الدعاية والإعلان عن الزراعة التعاقدية فى منطقة البحث من أجل زيادة إنتاج محصول زهرة الشمس الزيتي فى المواسم المقبلة .

ثالثاً: رؤية قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين فيما يمكن أن تقدمه الزراعة التعاقدية من حلول للتغلب على مشكلات إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس الزيتي.

أشارت النتائج الواردة جدول (١٤) أن ٨٨,٥٥٪ من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين يرون أن الزراعة التعاقدية يمكن أن تساهم في حل مشكلة الإنتاج الزراعي من خلال توفير اسواق محلية وعالمية للمحصول من خلال منظومة التعاقدات بنسبة ٧٩٪ من إجمالى المبحوثين، يرون أنه يمكن أن تقدم الزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلة ضعف قدرة المزارع على تسويق المحصول إلي أن ٨٥,١٨٪ من المبحوثين يروا في ضمان

جدول (١٤): التوزيع التكراري والنسبي للحلول التي يمكن ان تقدمها الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين

م	رؤية قادة زراع زهرة الشمس الزيتي للحلول التي يمكن ان تقدمها الزراعة التعاقدية	التكرارات ن = ٢٩٧	%
	أولاً : للتغلب على مشاكل الإنتاج الزراعي لمحصول زهرة الشمس الزيتي. توفير اسواق محلية وعالمية للمحصول من خلال منظومة التعاقدات.	٢٦٣	٨٨,٥٥
١	الإكثار من الإصناف الموصي بزراعتها وتوفيرها .	٢٣٤	٧٩
٢	توفير نشرة لكل صنف يحدد فيها نوع التربة والمناخ المناسب المقننات المانية.	٢٢٢	٧٤,٧٤
٣	تكثيف متابعة مرشدين متخصصين أثناء برنامج مكافحة الآفات.	١٨٢	٦١,٢٦
٤	إمداد المزارع بالأسمدة الكيماوية والمبيدات الكيماوية أو دعمها.	١٧٨	٥٩,٩
٥	إمداد المزارع بآلات خدمة المحصول أو دعم تكاليفها.	١٦٠	٥٣,٨
	ثانياً: مشكلة ضعف قدرة قادة زراع زهرة الشمس الزيتي على تسويق المحصول	٢٥٣	٨٥,١٨
١	ضمان السوق والربط بين المزارع والأسواق المضمونة والحفاظ على سعر المحصول.	٢١٠	٧٠,٧
٢	الانتاج والتسويق من خلال الزراعة التعاقدية لتخفيضها تكاليف المعاملات الزراعية وشراء المحصول بالكامل وفق معايير محددة للجودة والكمية	١٧٠	٥٧,٢٣
٣	توفير مؤسسات رسمية للسيطرة على السوق لتحمي المزارعين من سمسرة السوق.	١٥٩	٥٣,٥
٤	تزويد المزارعين بالمعلومات التسويقية بتنفيذ دورات تسويقية متخصصة في المزارع والشركات.	٩٠	٣٠,٣
٥	توطيد العلاقة بين صغار وكبار الزراع لزيادة الخبرات التسويقية.	٥٥	١٨,٥
٦	توفير متخصصين في الوزن و تحديد الرتبة بأعداد كافية.		
	ثالثاً : مشكلة ضعف المعارف والمهارات الإنتاجية والتسويقية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي علي تسويق المحصول.	٢٢٨	٧٦,٧
١	مشاركة الجهة المتعاقدة الزراع في تحمل المخاطر.	٢٠٠	٦٧,٣
٢	توعية المزارع علي كيفية استخدام الطرق المحسنة في الإنتاج والتسويق.	١٨١	٦١
٣	توعية المزارع علي كيفية استخدام الموارد بطرق أكثر كفاءة.	١٧٢	٥٧,٩
٤	زيادة وعي المزارع بأهمية معايير الجودة للمحصول.	١١٠	٣٧,٠٣
٥	تعليم المزارع كيفية مسك الدفاتر والسجلات.	٩٠	٣٠,٣٠
٦	تعويد المزارع على تنفيذ الاعمال الحقلية وفقاً لجدول زمني صارم.		
	رابعاً: مشكلة محدودية الإشراف والمتابعة من الجهاز الإرشادي في نظام التسويق التعاقدية بمنطقة البحث.	٢٠٥	٦٩
١	قيام المرشدين بالإيضاح العملي للمزارعين لتعريف الزراع كيفية إجراء عملية الفرز والتدريج.	١٩٧	٦٦,٣
٢	مساعدة الزراع في التسويق بعقد ندوات إرشادية للتسويق وتعليمهم كيفية التقليل من المخاطر وكيفية تفاديها.	١٧٠	٥٧,٢٣
٣	توضيح المرشدين لمتطلبات السوق من عرض وطلب للمزارعين.	١٦١	٥٤,٢
٤	تنظيم معارض لعرض المنتجات وتسويقها.	١٥٠	٥٠,٥٠
٥	توفير خدمات إرشادية متميزة للمتعاقدين	١٢٩	٤٣,٤
٦	توفير الخدمات الإرشادية والإدارية والفنية على نطاق واسع.	٩٧	٣٢,٧
٧	الربط بين المزارع ومصادر المشورة الإرشادية.		
	خامساً : قلة المصادر التمويلية لدى قادة زراع زهرة الشمس الزيتي.	١٧٠	٥٧,٢٣
١	تسهيل الحصول على قروض من البنوك التجارية بضمان العقد.	١٦٦	٥٥,٩
٢	توفير أماكن للوزن.	١٥٨	٥٣,١
٧	توفير أكثر من ميزان لمنع التكدس.	١٤٩	٥٠,١
٨	توفير وسائل نقل للمحصول.	١٧٢	٥٧,٩
١٠	توفير عمال لإنزال ونقل المحصول.	١٠٠	٣٣,٧
١١	التعاقد بيقليل المخاطر من تقلبات الأسعار.	٨٥	٢٨,٥
١٢	التعاقد بيقليل من مشكلات مستلزمات الإنتاج والتمويل لدى زراع.	٧١	٢٣,٩
١٣	توفير الآت ضم و دراس بأسعار مخفضة للزراع المتعاقدين.	٥٩	١٩,٨
١٤	توفير إئتمان مناسب بضمان المحصول.		

* المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

بان الإرشاد الزراعي ليس له دور في تسويق محصولهم كانت عددهم ١٥٧ بنسبة ٥٢,٨٦٪ من المبحوثين، وانهم ينتظرون منه أن يقدم لهم أدواراً تتمثل في: تقديم الإرشادات والمعلومات التسويقية اللازمة لتسويق المحصول فقد ذكر ذلك عدد من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي بنسبة ٤٧,٧٧٪، والإشراف والمتابعة المستمرة لكل العمليات الإنتاجية والتسويقية للمحصول فقد ذكر نسبة ٢٩,٢٩٪ من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي وأن يقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول بسعر مناسب فقد ذكر نسبة ١٠,٨٪ من الزراع، في حين جاء توجيه قادة زراع زهرة الشمس الزيتي نحو معرفة الجهات الأفضل للتعاقد بنسبة ٨,٩٪ من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي، وعقد الاجتماعات والندوات اللازمة لتعريف الزراع بالعمليات التسويقية بنسبة ٣,١٨٪ من اجمالي المبحوثين.

رابعاً: دور الإرشاد الزراعي في تسويق محصول زهرة الشمس الزيتي:
أ- بالنسبة للمتعاقدين الذين أقروا بدور الإرشاد الزراعي: أوضحت النتائج الواردة في جدول (١٥) أن عدد الذين أقروا بان الإرشاد الزراعي له دور في تسويق محصولهم كانت عددهم ١٤٠ من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي بنسبة ٤٧,١٣٪، وجاءت الادوار مرتبة ترتيباً تنازلياً كما يلي: تقديم التوصيات الفنية المناسبة لخدمة المحصول حيث ذكر ذلك المبحوثين بنسبة ٤٦,٤٪، توجيه الزراع نحو معرفة الجهات الافضل للتعاقد معها جاء ذلك بنسبة ٢٨,٥٧٪، تعريف الجهات المتعاقدة بأفضل الزراع في المنطقة للتعاقد معهم حيث ذكر ذلك الزراع بنسبة ١٩,٢٨٪، تعريف الزراع أحياناً بسعر البيع حيث ذكر ذلك نسبة ٥,٧٪.
ب- بالنسبة للمتعاقدين الذين لم يقرروا بدور الإرشاد الزراعي: يتضح من النتائج الواردة في جدول (١٦) ان الزراع الذين أقروا

جدول (١٥): التوزيع التكراري والنسبي للدور الذي يقوم به الإرشاد الزراعي في تسويق محصول زهرة الشمس الزيتي من وجهة نظر المبحوثين

م	دور الإرشاد الزراعي في تسويق محصول زهرة الشمس الزيتي	التكرار ن = ١٤٠	%
١	تقديم التوصيات الفنية المناسبة لخدمة المحصول	٦٥	٤٦.٤
٢	توجيه الزراع نحو معرفة الجهات الافضل للتعاقد	٤٠	٢٨.٥٧
٣	تعريف الجهات المتعاقدة بأفضل الزراع في المنطقة للتعاقد	٢٧	١٩.٢٨
٤	تعريف الزراع احياناً بسعر البيع	٨	٥.٧

* المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

جدول (١٦): التوزيع التكراري والنسبي للدور الذي لا يقوم به الإرشاد الزراعي في تسويق محصول زهرة الشمس الزيتي

م	الدور الذي لا يقوم به الإرشاد الزراعي في تسويق المحصول	التكرار ن = ١٥٧	%
١	تقديم الارشادات والمعلومات التسويقية اللازمة لتسويق المحصول.	٧٥	٤٧.٧٧
٢	الإشراف والمتابعة المستمرة لكل العمليات الانتاجية والتسويقية .	٤٦	٢٩.٢٩
٣	يقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول بسعر مناسب.	١٧	١٠.٨
٤	توفير النشرات الفنية الخاصة بتسويق محصول زهرة الشمس الزيتي.	١٤	٨.٩
٥	عقد الاجتماعات والندوات اللازمة لتعريف قادة زراع زهرة الشمس بالعمليات التسويقية.	٥	٣.١٨

* المصدر: جمعت وحسبت من استمارة الاستبيان

كانت نسبتهم ١٠٠٪ بينما كانوا ينتظرون من الجمعية التعاونية الزراعية أن تقدم لهم خدمات تم ترتيبها تنازلياً حسب مذكره قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين كما يلي:

دور الجمعية التعاونية الزراعية: إتضح من النتائج الواردة بجدول (١٧) أن عدد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين الذين لا يستفيدون من الجمعية التعاونية الزراعية في تسويق محصولهم

جدول (١٧): التوزيع التكراري والنسبي للخدمات التي يجب ان تقدمها الجمعية التعاونية الزراعية للزراع من وجهة نظر المبحوثين

م	الخدمات	التكرار	%
١	توفير مستلزمات الانتاج وخاصة بالاجل لحين جمع المحصول	١٠٠	٣٣.٧
٢	ضمان تحديد سعر مناسب لبيع المحصول.	٦٠	٢٠.٢
٣	تنشيط التسويق التعاوني..	٤٠	١٣.٤
٤	تقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول.	٣٠	١٠.١
٥	عمل مجتمعات لتجميع المحصول بكل قرية.	٢٣	٧.٧
٦	توفير الآلات الزراعية بأنواعها.	١٧	٥.٧
٧	تقديم المعلومات الارشادية اللازمة لانتاج وتسويق المحصول.	١٤	٤.٧
٨	تكون وسيط بين المزارع وبنك الإئتمان الزراعي لتقديم سلف للزراع .	٧	٢.٤
٩	وجود مسنول من الجمعية لمتابعة الاوزان .	٦	٢.٠٢

من جانب المبحوثين، حيث جاء معوق عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسئولة عنها جزئياً في مقدمة المعوقات بنسبة قدرها ٧٤.٤٪ من إجمالي المبحوثين، بينما احتل نشوء خلافات نتيجة تأخر الجهات المتعاقدة في استلام المحصول أو دفع الثمن أو تحديد الجودة المرتبة الثانية بنسبة بلغت ٧٠.٧٠٪ من إجمالي عدد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين، وفي المرتبة الثالثة جاء معوق محاولة تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض المشتريات في حالة زيادة الإنتاج ثم تلاه معوق إنخفاض الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة، ثم معوق عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة، فمعوق عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية بنسبة متتالية علي الترتيب ٥٠.٥٠٪، ٤٧.٧٪، ٣٨.٤٪، ٣٠.٩٪ من إجمالي المبحوثين.

فيما احتل معوق وجود مخاطريتها لها قادة زراع زهرة الشمس الزيتي في حالة تعاقد علي زراعة أصناف غير مألوفة المرتبة الأخيرة بنسبة قدرها ٢٤.٢٪ من إجمالي عدد قادة زراع زهرة الشمس الزيتي، وتعكس هذه النتائج جوهرية المعوقات التي قد تعوق تطبيق هذه المنظومة والتي تهدف إلى التغلب على مشاكل الإنتاجية والتسويقية لمحصول زهرة الشمس الزيتي والتي يجب علي المسؤولين العمل علي التغلب علي هذه المعوقات من أجل الإستمرار في تطبيقها.

ذكر عدد من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي بنسبة ٣٣.٧٪ أن تقوم الجمعية التعاونية الزراعية بتوفير مستلزمات الانتاج وخاصة بالاجل لحين جمع المحصول بينما ذكرت نسبة ٢٠.٢٪ أن تقوم بضمان تحديد سعر مناسب لبيع المحصول، في حين ذكر نسبة ١٣.٤٪ أن تقوم بتنشيط التسويق التعاوني، بينما ذكرت نسبة ١٠.١٪ تقوم بدور الوسيط لضمان تسويق المحصول، في حين ذكر نسبة ٥.٧٪ أن تقوم بتوفير الآلات الزراعية بأنواعها، كما ذكر عدد آخر من المبحوثين ان تقوم الجمعية التعاونية الزراعية بتقديم المعلومات الارشادية اللازمة لانتاج وتسويق المحصول بنسبة ٤.٧٪، بدور وسيط بين المزارع وبنك الإئتمان الزراعي لتقديم سلف للزراع بنسبة ٢.٤٪، وأخيراً أقر عدد من قادة زراع زهرة الشمس الزيتي بنسبة ٢.٠٢٪ وجود مسنول من الجمعية لمتابعة الموازين.

خامساً: معوقات تطبيق الزراعة التعاقدية في إنتاج وتسويق محصول زهرة الشمس الزيتي من وجهة نظر قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين: يعرض جدول (١٨) معوقات تطبيق الزراعة التعاقدية من وجهة نظر قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين، وتوضح النتائج الواردة بالجدول أن هناك سبع معوقات ذكرها قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين بنسب تنحصر بين حد أقصى قدره ٧٤.٤٪ وحد ادني قيمته ٢٤.٢٪ من إجمالي المبحوثين، وهذه المعوقات أمكن ترتيبها تنازلياً وفقاً لنسب ذكرها

جدول (١٨) : التوزيع التكراري والنسبي للدور لمعوقات تطبيق الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين

م	المعوقات	التكرارات ن = ٢٩٧	%
١	عدم استعداد الجهات المتعاقدة لتقاسم أي خسائر حتى ولو كانت مسنولة عنها جزئياً	٢٢١	٧٤,٤
٢	نشوء خلافات نتيجة تأخر الجهات المتعاقدة في استلام المحصول أو دفع الثمن أو تحديد الجودة	٢١٠	٧٠,٧٠
٣	محاولة تلاعب الجهات المتعاقدة بمواصفات الجودة لخفض المشتريات في حالة زيادة الإنتاج	١٥٠	٥٠,٥٠
٤	انخفاض الأسعار نتيجة الفشل في تحقيق الجودة المطلوبة	١٤١	٤٧,٧
٥	عدم وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة	١١٤	٣٨,٤
٦	عدم قيام الجهات المتعاقدة بتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية	٩٢	٣٠,٩
٧	وجود مخاطر يتحملها المزارع في حالة تعاقد على زراعة أصناف غير مألوفة	٧٢	٢٤,٢

المصدر: جمعت واحتسبت من استمارة الاستبيان

معارض لعرض المنتجات. ٩- تحديد الأسعار السوقية والالتزام بها لتفادي سمسرة السوق. ١٠- تهيئة البنك الائتماني الزراعي للنظام التعاقد. ١١- السيطرة على أسعار مستلزمات الإنتاج الزراعي. ١٢- توفير نشرات فنية عن المحصول المتعاقد.

٢- الشروط المختلفة للنموذج المقترح:

- الزراع المتعاقد معهم: أصحاب الحيازات الكبيرة والصغيرة (خلال روابط لصغار الزراع).

- المحاصيل المتعاقد عليها: التعاقد على محصول زهرة الشمس الزيتي.

- الجهة المتعاقد معها: التعاقد مباشرة مع وزارة الزراعة تتألف من الإدارة المركزية لإنتاج التقاوي، والإدارة المركزية لفحص وإعتماد التقاوي، معهد بحوث المحاصيل الحقلية والمتمثل في قسم بحوث المحاصيل الزيتية من خلال مندوبين في الجمعيات التعاونية في مختلف القرى، وقيام الحكومة بدور الميسر للتعاقد.

- شكل العقد: مكتوب وموثق ومحدد السعر.

- التمويل: يفضل إمداد الزراع بمستلزمات الإنتاج من الجهات المتعاقد عليها، وإمدادهم بالقروض من بنك الإئتمان والتنمية الزراعي.

- الخدمة الإرشادية: يفضل الحصول على الخدمة الإرشادية المجانية من الجهات المتعاقد عليها بالإضافة إلى تحسين الخدمات الإرشادية الحكومية.

- طريقة تحديد سعر المحصول مبدئي من بداية التعاقد متفق عليه.

- أساليب فض المنازعات: يفضل حل المشاكل بين الجهات المتعاقد معها والزراع بالتراضي مع استحداث لجنة متخصصة للبت في المنازعات.

٣- المزايا المختلفة المتوقع أن يحصل عليها كل من:

أ- المزايا التي ستحصل عليها الحكومة:- تعزيز القدرة التنافسية لمحصول زهرة الشمس الزيتي في الأسواق المحلية والعالمية - تقليل معدلات الإستيراد للزيوت وزيادة معدلات تصديرها.

ب- المزايا التي ستحصل عليها الشركات والمصانع المتعاقد معها: سهولة الحصول على المواد الخام في الوقت المناسب وبجودة عالية لتقليص الفجوة الزيتية.

زيادة نسبة المصنع من المنتجات الزراعية.

ج- المزايا التي سيحصل عليها الزراع المتعاقدين:- الحصول على مستلزمات الإنتاج مدعومة.

- توفير الخدمات الإرشادية التسويقية للمحاصيل الزيتية والمدربة على استخدام التكنولوجيا.

- تسهيل التسويق، وتقليل الفاقد التسويقي. - تحسين الدخل، وزيادة صافي العائد.

- تقليل المخاطرة عن طريق تحديد سعر مبدئي للمحصول. - زيادة الإنتاجية.

- زيادة القوة التفاوضية لزراع زهرة الشمس الزيتي وحمائهم من العلاقات غير المستقرة مع الجهات المتعاقد عليها عن طريق إقامة روابط لصغار الزراع.

شكل(١): نموذج مقترح للزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلات الإنتاج والتسويق لمحصول زهرة الشمس الزيتي يمكن تطبيقه وفقاً لظروف منطقة البحث (محافظة البحيرة).

نموذج مقترح للزراعة التعاقدية للتغلب على مشكلات الإنتاج والتسويق لمحصول زهرة الشمس الزيتي يمكن تطبيقه وفقاً لظروف منطقة البحث (محافظة البحيرة):

وذلك من خلال عرض أهداف النموذج المقترح، وأبعاده المختلفة التي تتكون من الأدوار المختلفة من الجهاز الإرشادي للتغلب على معوقات تطبيق الزراعة التعاقدية للتغلب على مشاكل الإنتاج والتسويق لمحصول زهرة الشمس الزيتي.

أولاً: مصادر النموذج: يعتمد هذا النموذج على:

١- إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ الصادرة عن وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي بجمهورية مصر العربية.

٢- نمط الإنتاج الزراعي والتسويقي في منطقة البحث والذي يعكسه نتائج البحث ذات الصلة بتحليل الوضع الراهن للزراعة التعاقدية ومدى تغلبها على مشاكل الإنتاج والتسويق لزهرة الشمس الزيتي، وما يتضمنه ذلك من التعرف على إقتراحات قادة زراع زهرة الشمس الزيتي المبحوثين للزراعة التعاقدية وأدوار الجهاز الإرشادي والجمعيات التعاونية في تنفيذ تلك الإقتراحات.

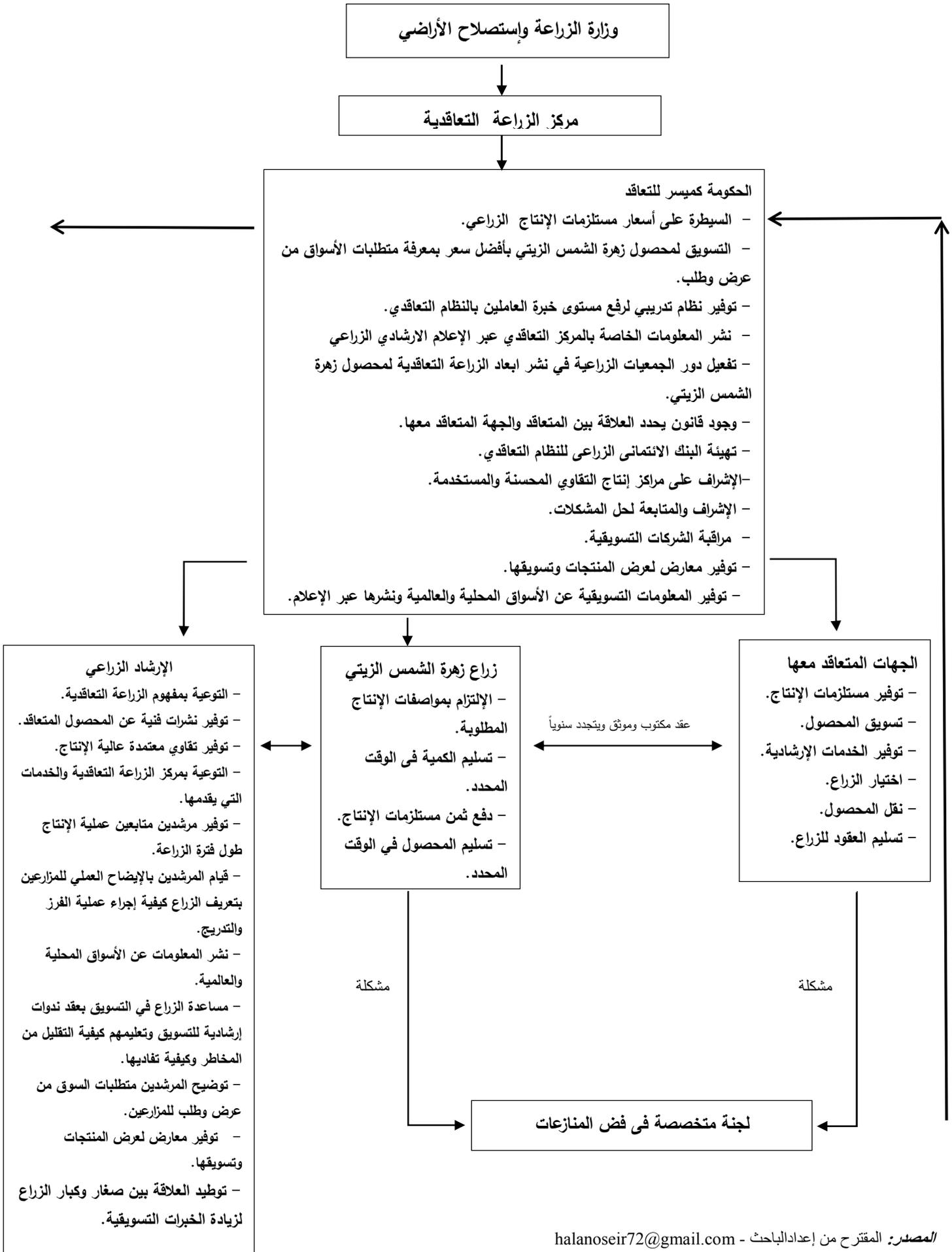
٣- النتائج البحثية الخاصة بالدراسة والمتعلقة بمدى قبول قادة زراع زهرة الشمس المبحوثين لأبعاد الزراعة التعاقدية ومستوى النموذج المفضل للزراعة التعاقدية.

ثانياً: أهداف النموذج المقترح: ١- زيادة الإنتاجية وتطوير الجودة للزراع المتعاقدين. ٢- حل مشكلات التسويق التي يعاني منها الزراع. ٣- توفير عائد إقتصادي مرضي لأطراف المشاركة. ٤- التوصل إلى نظام متكامل لحد كبير للزراعة التعاقدية. ٥- تعليم مهارة مسك السجلات. ٦- تعليم مهارة استخدام الموارد الزراعية بكفاءة والطرق المحصنة لإستعمال الكيماويات والإسمدة والمعارف الخاصة بأهمية الجودة والمتطلبات الخاصة بأسواق التصدير. ٧- تقليص الفجوة الزيتية.

ثالثاً: أبعاد النموذج المقترح: من خلال دراسة وتحليل المصادر السابقة تم الإستقرار على الأدوار التالية:

أ- دور الجهاز الإرشادي ويشمل ما يلي: ١- وجود مرشدين لتوعية الزراع بمفهوم الزراعة التعاقدية. ٢- توفير تقاوي معتمدة عالية الإنتاج. ٣- توفير مرشدين متابعين عملية الإنتاج طول فترة الزراعة. ٤- مساعدة الزراع في الإنتاج بعقد ندوات إرشادية للعمليات الزراعية وتعليمهم كيفية التقليل من الفاقد. ٥- قيام المرشدين بالإيضاح العملي للمزارعين بتعريف الزراع كيفية إجراء عملية الفرز والتدريج. ٦- التعريف بمواصفات الجودة في المحاصيل المختلفة. ٧- توضيح كيفية تخزين المحاصيل المختلفة. ٨- نشر المعلومات عن الأسواق المحلية والعالمية. ٩- توطيد العلاقة بين صغار وكبار الزراع لزيادة الخبرات التسويقية.

ب: دور الجمعيات التعاونية ويشمل ما يلي: ١- الإشراف على مراكز إنتاج التقاوي المحسنة. ٢- تفعيل دور جمعيات التسويق والخضر. ٣- تواجد قانون يحدد العلاقة بين المتعاقد والجهة المتعاقد معها. ٤- القيام بالسيطرة على أسعار مستلزمات الإنتاج. ٥- مراقبة الشركات التسويقية. ٦- توفير نظام تدريبي لرفع مستوى خبرة العاملين بالنظام التعاقد. ٧- التسويق للمحصول بأفضل سعر بمعرفة متطلبات الأسواق من عرض وطلب. ٨- توفير



٤- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي. وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، قطاع الشؤون الاقتصادية ٢٠٢٠: نشرة الإحصاءات الزراعية للمحاصيل الصيفية والشتوية، أغسطس، الجيزة.

6- Hoffler, H. (2006): Promoting the kenyanpotato value chain: can contract farming help build trust and reduce transaction risks, 99th European seminar of the European Association of Agricultural Economists (EAAE), Bonn, Germany.

المراجع:

- ١- الخشن، منال السيد ٢٠١٠: دراسة إقتصادية للوضع الراهن لأهم المحاصيل الزيتية في مصر، المجلة المصرية للإقتصاد الزراعي، سبتمبر، المجلد (٢٠)، العدد ٣.
- ٢- عبدالله، أحمد مصطفى، تحليل مسارى لمحددات تبنى زراع الياسمين للممارسات المزرعية المحسنه بمركز قطور محافظة الغربية، رسالة ماجستير، كلية الزراعة بكفر الشيخ، جامعة طنطا، ٢٠٠٣م.
- ٣- وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي (٢٠٠٩): إستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، جمهورية مصر العربية.

Vision of the Rural Leaders in Applying the Contract Farming to Overcome the Problems of Producing and Marketing of the Sun Flower for Oil in some Villages in Governorate Albeheirah

Hala Shukry Abdel-Fattah Noseir¹ and Reda Al-Sayed Ahmed Al-Sharaihy²

¹Agricultural Extension and Rural Development Research Institute

²Institute of Field Crops - Oil Crops Research Department

Abstract: This research aimed mainly to identify the rural leaders' visions for applying the contract farming to overcome the problems of producing and marketing of sun flower for oil in some villages of Albeheirah governorate. Data were collected during the month of November 2021 by using a personal interviewing questionnaire form the rural leaders and contractors for sunflower crop for oil, they are amounted to 297 respondents were selected from four villages, namely; Boutros and Rawda Khairy from Abu Homs district - Alghitah and Kom Elfarag from Abu Al-Matamir district. Frequencies and percentages were used as statistical tools for data analysis and explaining research results.

The most important results were as follows:

- 1- There are five main problems facing the respondents when producing and marketing the sunflower crop for oil, which could be arranged in descending according to its frequencies ratio among the respondents as follows: the problems of agricultural production of the crop, their weakness ability to market the crop, their weakness of knowledge , productivity , marketing skills, the limited supervision and follow-up from the extension system in the contractual marketing system in the research area, and the lack of funding sources they have.
- 2- The percentage of respondents who heard about contract farming amounted to 90.24% of the total leaders of the sunflower for oil growers, and that the source of their hearing was the Agricultural Association (the agricultural extensionist) with a percentage amounted to 63.9%.
- 3- The percentage of respondents who admitted that contract farming is important amounted to 39.7%, and the most important services provided by the contracting authorities were providing the respondents with sums of money from the viewpoint amounted to 60.60% of the respondents.
- 4- The most important advantages of contracting from the respondents' point of view are: ensuring the marketing of the crop and being away from marketing risks (95.6%), while the most important disadvantages of the contract mentioned by the respondents are: setting an injustice price for the product (95.6%), and that it be in the contract an clause for price (70,03%).
- 5- The percentage of respondents who said that agricultural extension has a role amounted o 47.13%, and those who answered no amounted to 52.86% of the total number of sunflower grower's respondents.
- 6-The respondents are looking for the agricultural association to play the following roles: providing them with production requirements, especially on credit (33.7%), ensuring an appropriate price for selling the crop (20.2%), activating cooperative marketing (4.13%), and creating complexes to collect the crop in each village (7.7%).
- 7-The obstacles that limit the application of contract farming, from the respondents' point of view were: the unwillingness of the contracting authorities to share any losses, even if they were partially responsible for them, and the attempt of the contracting authorities to manipulate of quality specifications to reduce purchases in the event of increased production.
- 8- A conceptual suggestion for a contractual system appropriate with the marketing of the sunflower crop for oil in the research area: contracting directly with local agricultural marketing companies through a representative of agricultural cooperative associations in various villages, the government playing the role of facilitator for contracting, having a written and documented contract from the Ministry of Agriculture and Land Reclamation, Agreeing on the price and quantity of the crop, and the existence of a penalty clause.