محددات الزراعة التعاقدية للقمح في محافظة الفيوم

ساميه حنا حنين* سلوى محمد عبد الجواد أحمد*

مجلة الفيوم للبحوث والتنمية الزراعية، مجلد **34، العدد 1، يناير، 2020، صص 181 - 194، 2020.**

*قسم الاقتصاد الزراعي – كلية الزراعة – جامعة الفيوم

استهدف البحث بصفة أساسية التعرف على محددات الزراعة التعاقدية في محافظة الفيوم، وذلك من خلال التعرف على: الصفات والخصائص المميزة للمبحوثين، واتجاهات الزراع نحو الزراعة التعاقدية، ومستوى معرفتهم ببنودها، والدعم والمتابعة المقدمة للمبحوثين من الجهة المتعاقد معها، وأكثر الجهات التي يفضلونها للتعاقد معها، ومزايا هذا التعاقد، كما استهدف البحث تحديد أهم المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين في التعاقد ومقترحاتهم للتغلب عليها، وتحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للزراعة التعاقدية، واخيراً تحديد متطلبات نشر الزراعة التعاقدية من وجهة نظرهم.

وقد أجري البحث في محافظة الفيوم، على شاملة الزراع المتعاقدين مع الادارة العامة لإنتاج التقاوي لمحصول القمح والذين بلغ عددهم 71 مزارعاً موزعين على المراكز الستة للمحافظة، وتم جمع البيانات باستخدام استمارة استبيان بالمقابلة الشخصية وكذلك باستخدام التليفون عند وجود صعوبة لجمع البيانات بالمقابلة الشخصية، وقد تم تحليل البيانات باستخدام كل من النسب المئوية وجداول التوزيع التكراري.

وتمثلت أهم النتائج البحثية في: أن ما يزيد عن نصف المبحوثين (57,7%) ذوي اتجاه ايجابي نحو التغيير، كما أن 60,6% منهم اتجاتهم ايجابية نحو الزراعة التعاقدية، وكانت مصادر معلوماتهم بشأن الزراعة التعاقدية مصادر غير تقليدية، كما أوضحت النتائج ان أفضل الجهات التي يفضل المبحوثين التعاقد معها هي الجهات الحكومية، حيث جاءت الإدارة العامة لإنتاج التقاوي في المركز الأول بنسبة 60,6%، وتمثلت أهم المشكلات التي قد يتعرض لها المبحوثين نتيجة لنظام التعاقد في عدم الحصول على سعر المحصول مباشرة بعد التوريد، يليه امكانية ارتفاع سعر المحصول في السوق بعد التعاقد، ثم ارتفاع تكاليف الانتاج حيث ذكر ذلك بنسبة 98,6%، و63,4%، و60,6% على الترتيب، وتمثلت أهم مقترحاتهم للتغلب على تلك المشكلات

في الحصول على سعر بيع المحصول مباشرة بعد التوريد، وضمان سعر مجزي للمحصول حيث ذكر ذلك بنسبة 98,6%، و88,7% على الترتيب.