

الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بالنوبارية والدور المرتقب للإرشاد الزراعي فيها

د. أمل عبد الرسول أحمد فايد ، د. مها السيد عبد الحفيظ حريش
قسم الإقتصاد والإرشاد الزراعي والتنمية الريفية - كلية الزراعة - جامعة دمنهور

الملخص

يستهدف هذا البحث بصفة رئيسية دراسة الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بالنوبارية والدور المرتقب للإرشاد الزراعي فيها، وقد تم إجراء البحث بالنوبارية، أخذت عينة عشوائية تمثل ١٠٪ من عدد منتجي بنجر السكر بالمنطقة والبالغ عددهم ١٠٢٨ مزارع وبذلك بلغت العينة ١٠٢ مزارع، تم جمع البيانات باستخدام إستمارة إستبيان بالمقابلة الشخصية مع المبحوثين خلال شهر أبريل ٢٠١٥، استخدمت جداول التوزيع التكراري العددي والنسبي، والمتوسط الحسابي، والانحراف المعياري، كأدوات إحصائية لشرح وتفسير النتائج، وتمثلت أهم النتائج في الآتي :

- ١- أهم مصدر لسماح المبحوثين عن الزراعة التعاقدية هو شركات التسويق ثم الأهل والجيران، ثم الجمعية التعاونية الزراعية.
- ٢- ٤٠,١٪ من المبحوثين ذكروا أن الزراعة التعاقدية أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية، بينما ذكر ٣٤,٣٪ منهم أن معانها ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين و جهات أخرى.
- ٣- ٧٤,٥٪ من المبحوثين ذكروا أهمية الزراعة التعاقدية ، بينما كانت آراء ٢٤,٥٪ منهم أنها مهمة لحد ما.
- ٤- ذكر ٥٧,٨٪ من المبحوثين، أن أهم البنود التي يتضمنها العقد هو تحديد مسؤوليات كل طرف، بينما ذكر نصف المبحوثين أن تحديد سعر بيع المحصول هو أهمها.
- ٥- ذكر ٩١٪ من المبحوثين، أن أهم مميزات نظام الزراعة التعاقدية هي ضمان تسويق المحصول، بينما ذكر ٣٥,٣٪ أن التسويق بسعر مجزي هي أهم المزايا.
- ٦- أهم مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين هي اهدار نسبة كبيرة من المحصول أثناء الفرز و رفض المحصول نتيجة الإصابة بالأمراض حيث ذكر ذلك ٦٧,٧٪ و ٤٧٪ منهم. وكانت أهم مقترحات المبحوثين للتغلب على هذه المشكلات، ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد، و ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة.
- ٧- بالنسبة للدور الذي يرغب المبحوثين قيام الإرشاد الزراعي به، فقد تمثل في دعم مستلزمات الانتاج حيث أفاد بذلك ٥٦,٨٪، وجاء وضع حد أدنى لسعر المحصول في المرتبة الثانية حيث ذكر ذلك ٤٦,١٪ منهم ، يليه تخطيط وتنفيذ برامج تتعلق بالتوصيات المثلى لزراعة وتسويق محصول البنجر في المنطقة .

المقدمة والمشكلة البحثية

تعتبر الزراعة في مصر هي الدعامة الأساسية للبيان الاقتصادي والاجتماعي حيث تسهم بنصيب كبير في احداث التنمية الشاملة وفي النهوض بالمجتمع وتزداد أهميتها باعتبارها مهنة يرتبط بها وبأنشطتها المختلفة أكثر من نصف عدد السكان سواء في النشاط الانتاجي والتسويقي والتصنيعي للزراعة. ولكن لازال نظام التسويق الزراعي يمثل عقبة في تحقيق عائد مجزي للفلاح ، بل وفقد نسبة كبيرة من هذا العائد نتيجة استغلال الوسطاء والتجار لهم.

وقد بدأ الاهتمام في الفترة الأخيرة بالتنمية الاقتصادية الزراعية الأفقية والرأسية، مما ينتظر أن يحقق تزايداً إنتاجياً كبيراً في مختلف الزروع، ورغم هذا الاهتمام الكبير بالمشاكل الانتاجية الزراعية، فإن المشاكل التسويقية لم تتل بعد العناية الكافية رغم أهميتها وصعوبة حلها. فحصول المزارعين على سعر مجز نتيجة لتابعهم الخطوات التسويقية السليمة وتسهيل مهمة تصدير المنتجات الزراعية إلى مختلف الأسواق يعادل في أهميته توسيع الطاقة الانتاجية تماماً، فكلهما يؤدي إلى زيادة دخل المزارع ورفع مستواه المعيشي. فقد وجد في كثير من الأبحاث المتعددة التي قامت بها الدول المتقدمة اقتصادياً، أن التسويق لأية سلعة زراعية يتكلف حوالي ٥٤٪ أو أكثر مما يدفعه المستهلك. (شيبان، مرجع رقم ١١)

فقد تغيرت البيئة الاقتصادية التي يسعى فقراء الريف إلى كسب عيشهم فيها تغيراً كبيراً خلال العشرين سنة الأخيرة. ويمثل المنتجون الريفيون الفقراء جزءاً كبيراً من القطاع الخاص في البلدان النامية كما يتفاعل فقراء الريف مع غيرهم من الجهات الفاعلة في القطاع الخاص يومياً ولتحسين سبل معيشة العديد من صغار المزارعين في البلدان النامية يتطلب تحسين سبل وصولهم إلى الأسواق (الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، ٢٠٠٧). بالإضافة إلى أن صغار المزارعين يواجهون بعض القيود، مثل الافتقار إلى المهارات التقنية التسويقية وضعف إمكانية الوصول إلى التكنولوجيا والخدمات المالية والبنية الأساسية الاجتماعية أو المادية (مثل المدارس ومراكز التدريب والعيادات الطبية والطرق والأسواق) وضعف القدرة على

التأثير في السياسات الحكومية و نتيجة لذلك أصبحوا، في معظم الحالات، عاجزين عن زيادة إنتاجيتهم أو إنتاج فائض للتسويق يمكنهم من زيادة دخلهم النقدي. وحتى إذا استطاعوا إنتاج فائض فإنهم كثيراً ما يفقدون إلى المعلومات التي يحتاجون إليها أو المهارات اللازمة لعمليات تسويق هذا الفائض على نحو فعال ومجز. (منظمة الأغذية والزراعة، ٢٠٠١)

ومؤخراً تم إدخال الزراعة التعاقدية كحل أمثل لتعديل منظومة الانتاج الزراعي، حيث أصبح استخدام العقود (سواء الرسمية أو غير الرسمية) عاملاً محفزاً للمزارعين إذ تستفيد منها الشركات بوصفها جهات مشتريّة والمزارعون الصغار بوصفهم موردين والحكومات أيضاً، (الغنام وعبد الله، ٢٠١٢، ص: ١٩٤). فالزراعة التعاقدية في أبسط صورة هي الشراكة من أجل النمو، فقد عرفتتها الأمم المتحدة (٢٠١١، ص: ٥) بأنه إتفاق بين المزارعين وشركات التصنيع والتسويق على إنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب إتفاقات مسبقة، وغالباً ما يكون ذلك على أساس أسعار محددة سلفاً. وعرفها (Eaton&Shepherd, 2001) أنها أحد أشكال التكامل الرأسي حيث يلتزم المزارع بصورة تعاقدية بتوريد كمية ونوع معين من المنتج لمؤسسة التصنيع أو التسويق. ويوافق المشتري مقدماً على دفع سعر معين للمزارع وغالباً ما يقدم المشورة الفنية والمدخلات (تخصم تكلفة المدخلات من إيرادات المزارع بمجرد بيع المنتج إلى المشتري). و عرفتتها ابتسام المليجي (٢٠١٣، ص: ٣٠٥) نقلاً عن زهران (٢٠١٠) بأنها مجموعة من الوظائف الإدارية والفنية لإنتاج سلع زراعية بإتفاقيات مستقبلية بكمية وتوقيت وأسعار ومستويات جودة محددة مقابل خدمات المستلزمات والإرشاد والتسويق والإقراض أو أي منها.

واكتسبت الزراعة التعاقدية أهمية في السنوات الأخيرة في البلدان المتقدمة والبلدان النامية على السواء (الأمم المتحدة، ٢٠١١، ص: ٥). حيث ينظر إليها المشترون كوسيلة لتعزيز التحكم حتى أسفل سلسلة التوريد بهدف تلبية تزايد الحاجة إلى قابلية تتبّع الإنتاج وتوحيد مواصفات المنتجات الغذائية، نظراً لزيادة أهمية الجودة ومعايير سلامة الأغذية، ونظراً لإعراي المستهلكين عن قلقهم إزاء الجوانب البيئية والاجتماعية للإنتاج (Rama and Wilkinson , 2008). كما تساعد ترتيبات الزراعة التعاقدية المشتريين على التدخل على نحو ملموس في مراحل الإنتاج ومراقبة الجودة والأسعار في حين يفيد المزارعون من ضمان الدخل والوصول إلى منافذ الأسواق وقد نتاح لهم أيضاً أصول إنتاجية جديدة حيث يمكن أن تلزم بعض نماذج العقود المشتريين بدعم المزارعين من خلال توفير المدخلات الزراعية والمعدات أو المشورة الفنية (منظمة الأغذية والزراعة، ٢٠٠١).

وفي إطار السياسة الزراعية الجديدة التي تتبناها الحكومة المصرية لتطوير الزراعة، صدر القانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥ بشأن إنشاء مركز الزراعة التعاقدية، ويحتوي القانون على ست مواد تناول فيها : مفهوم الزراعة التعاقدية، انشاء مركز الزراعات التعاقدية بوزارة الزراعة، اختصاص المركز، تعيين رئيس المركز ومعاملته المالية، اصدار القرارات المنظمة لعمل المركز من وزير الزراعة مادة، بدء العمل بالقانون اعتباراً من اليوم التالي لنشره في الجريدة الرسمية ولا شك أن اصدار هذا القانون يعد خطوة هامة نحو التوسع في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية في مصر نظراً لما يحققه من مزايا.

(<http://www.fao.org/ag/ags/contract-farming/faq/en>)

ويرى دليل أعدته منظمة الأغذية والزراعة (٢٠٠١) أن الزراعة التعاقدية حسنة الإدارة وأثبتت فعاليتها في الربط بين قطاع صغار المزارعين بمصادر المشورة الإرشادية والميكنة والبذور والأسمدة والقروض والأسواق المضمونة والمرحبة للمنتجات فهي أسلوب يمكن أن يسهم في كل من زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الراعية ، فالزراعة التعاقدية عندما تنظم وتدار بكفاءة، تقلل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين. ويبدو أن لهذا الأسلوب إمكانيات كبيرة في البلدان التي مازالت فيها الزراعة صغيرة النطاق واسعة الانتشار. فلم يعد لصغار المزارعين في كثير من الحالات القدرة التنافسية دون الحصول على الخدمات التي تقدمها شركات الزراعة التعاقدية .

ومن الجدير بالذكر أن الزراعة التعاقدية سوف تضمن توفير عائداً مناسباً للفلاحين، وتزيد من مستوى دخولهم، ويجب العمل على تشجيع الفلاحين للمشاركة فيها، حيث ستوفر لهم كافة مستلزمات الإنتاج من تقاوي وأسمدة، وأنها ستكون الأمل في تحقيق تجميع الحيازات الصغيرة، وزيادة دخول المزارعين، وتحسين أحوالهم، وحمايتهم من جشع التجار، و نظراً لما يتميز به نظام الزراعة التعاقدية من الإعلان مبكراً عن سعر المحصول، مما يؤدي إلى معرفة المساحات المزروعة وخصوصاً المحاصيل الاستراتيجية، فقد تُمكن من إجراء التعاقدات على الكميات المطلوب احتياجها بأسعار مناسبة، حيث ستكون في بداية موسم الزراعة (منظمة الأغذية والزراعة، ٢٠٠١).

وتتباين مزايا ومثالب الزراعة التعاقدية وفقاً للظروف المادية والاجتماعية والسوقية التي تعمل في ظلها الجهات الراعية والمزارعون، فالميزة الرئيسية للمزارعين هي أن الجهة الراعية تتعهد عادة بشراء جميع المنتجات ضمن معايير محددة للجودة والكمية، ويمكن أن توفر العقود للمزارعين فرص الحصول على مجموعة أوسع نطاقاً من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي قد لا يمكن بدون ذلك الحصول عليها. كما يستطيع المزارعون أن يستخدموا إتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع المصارف التجارية لتمويل المدخلات التي يحتاجون إليها. وكثيراً ما يرفض صغار وكبار المزارعين على حدٍ سواء تطبيق التكنولوجيا الجديدة بالنظر إلى المخاطر المحتملة والتكاليف التي تتطوى عليها هذه العملية. أما في الزراعة التعاقدية، فسوف تقدم الصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الإرشاد الزراعي الحكومية وذلك لأن لهذه الصناعات مصلحة اقتصادية مباشرة في تحسين إنتاج المزارعين . والواقع، أن معظم المؤسسات الكبيرة تفضل تقديم الخدمات الإرشادية (سالم، ٢٠١٥).

وبالرغم من مزايا نظام الزراعة التعاقدية إلا أنه يواجه بالعديد من المشكلات منها: مشكلات التسويق مثل تأخير التسليم أو الدفع وتحديد الجودة، فمن جانب المنتجين قد يؤدي الفشل في تحقيق معايير عقدية إلي فقد في أسعار الأساس في العقد، وتجديد العقد أو إنهائه لأسباب غير اقتصادية، ومن جانب المشتري فإن الفشل في تحقيق إمداد ثابت أو فقد الإستلام في التوقيت المناسب أو النوعية أو الكمية المطلوبة، وعليه فقد يكون الفلاحين المهرة أسوأ حالاً عند التعاقد مقارنة بحالة أخذ الفرصة في الأسواق المفتوحة (المنظمة العربية للتنمية الزراعية، ٢٠٠٧)

ولأن صغار المزارعين هم في موقف تفاوضي أضعف نسبياً، ينبغي أن تتاح لهم فرصة المساهمة في صياغة أحكام العقد، مع ضمان أن تعكس العقود احتياجات المزارعين وأن تكتب الالتزامات باستخدام مصطلحات يفهما المزارعون. فقد نجد كأى علاقة تعاقدية أخرى هنالك مزالق محتملة ويمكن أن يجد المزارعون أنفسهم في بعض الأحيان على الجانب الخاسر من الصفقة وعلى سبيل المثال، قد لا تدفع الشركة المتعاقدة السعر المتفق عليه لتسليم المنتجات، وقد تدعي أن نوعية المنتج دون المستوى المطلوب، في حين أن العقد لا يتضمن أي آلية لتسوية النزاع. وهنا يجب أن يكون لمنظمات المزارعين دوراً رئيسياً في دعم التفاوض على العقود وفي إسداء المشورة، كما ينبغي أن تكون آليات التسعير واضحة وشفافة وأن تبين كيفية شمول الأسعار لتكاليف الإنتاج ومخاطره وعائداته (الأمم المتحدة، ٢٠١١).

كما ينبغي أن يُضمن للمنتج سعر أدنى ثابت على أساس ضرورة تغطية تكاليف الإنتاج وأجر معيشي لجميع العاملين المعنيين بمن فيهم أفراد الأسرة، ولكن في حالة ارتفاع أسعار السوق، ينبغي زيادة الأسعار التي يدفعها المشتري، فمن الضروري النظر إلى نظام الزراعة التعاقدية على أنه شراكة بين الصناعات الزراعية والمزارعين، ويتعين لنجاح هذا النظام وجود التزام طويل الأجل من الجانبين، فالترتيبات الاستغلالية من جانب المديرين لن تستمر إلا لفترة محدودة على الأرجح ويمكن أن تعرض استثمارات الصناعات الرابحة للخطر، كذلك فإن من الضروري أن يراعى أن الوفاء بالترتيبات التعاقدية سيكون في مصلحتهم في المدى الطويل (منظمة الأغذية والزراعة، ٢٠٠١).

وفيما يتعلق بدور الإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية فقد عرفه (جامع وآخرون ، ١٩٨٩) أنه نموذج السلوك المتوقع المقترن بمركز اجتماعي معين أي هو مجموعة الحقوق والواجبات الخاصة بالشخص الذي يشغل مركزاً اجتماعياً معيناً . ويذكر (جليبي ، ١٩٨٨) أن مصطلح الدور يعني ضمناً مجموعة من الأساليب المعتادة في عمل أشياء معينة ، أو إنجاز وظائف محددة في موقف اجتماعي ما فالأدوار عبارة عن مجموعات من قواعد ومعايير السلوك المتعلقة بأوضاع متباينة يشغلها أعضاء المجتمع في علاقتهم بعضهم بالآخر وفي علاقتهم بالمجتمع ككل .

ومن المنفق عليه أن جهاز الإرشاد الزراعي هو المسؤول عن توفير المعلومات الزراعية، القادرة على اتخاذ القرارات الانتاجية ، والتسويقية الصحيحة، ويلعب دوراً هاماً في توثيق الصلة بين الأجهزة الفنية المختلفة الخاصة بالزراعة وبين المزارع ، ومن هنا تظهر أهمية تفعيل الإرشاد التسويقي كما ذكر قششة (٢٠٠١ ، ص: ٤) من خلال مراعاة أهمية التعامل مع الزراعة على أنها نشاط متكامل، وتوفير المرشد الزراعي المتخصص ، وتوفير مراكز المعلومات الخاصة بعمليات الإنتاج والتسويق، والاهتمام بتصدير وتصنيع الحاصلات الزراعية، وتوفير المكاتب القادرة على تقديم الاستشارات الزراعية بكفاءة .

أضاف (قششة ، ٢٠١٢ ، ص ٩٠) أنه يجب أن يمتد نشاط الإرشاد الزراعي إلى التسويق من خلال ترشيد المزارع نحو تقليل الفاقد من المحصول في الحقل وخلال عملية النقل وأهمية الفرز والتدريج لبعض المنتجات الزراعية وتغليفها وتخزينها ومساعدة المزارع في الحصول على الأسعار المرتفعة لمنتجاتهم وأيضاً إنتاج المحاصيل التي تصلح للتصدير .

أوضح محروس ووهبة (١٩٩٦ ، ١٧-١٨) أن دور الإرشاد الزراعي في مجال تسويق المحاصيل يتلخص في : تدريب جهاز قادر على أن يكون حلقة وصل فعالة بين المسترشدين ومرحل العمل التسويقي ، وتحديد الاحتياجات التسويقية بناءاً على دراسات ميدانية تجري في المحافظات التي تعاني من المشاكل التسويقية ، وتخطيط نظام متكامل لتوزيع السلع والخدمات وتسعيرها بالتسويق مع الأجهزة الأخرى في هذا المجال مع تعريف المستهلك بأماكن تواجدها ، وتخطيط وتنفيذ برامج إرشادية في مجال العمل التسويقي والتنبؤ بالأسعار ، و توعية المزارع بأهمية العناية بجودة المنتج والاهتمام بعمليات التداول مثل الجمع والجنى والتعبئة والتغليف والتخزين وتأثير ذلك على تسعير المنتج محلياً وخارجياً مما ينعكس على رفع مستوى معيشة المزارع ، و العمل على تكوين قاعدة معلومات وبيانات وإحصاءات ، و اصدار نشرات إرشادية تسويقية على فترات تتزامن مع مواسم نضج المحاصيل المختلفة والعروات الموسمية ، و دراسة التوقعات السعريّة وتعريف المزارع بها .

يعد السكر من السلع الغذائية الاستراتيجية الهامة في مصر والتي عجزت طاقتها الانتاجية عن ملاحقة الطاقة الاستهلاكية الناتجة عن الزيادة في أعداد ودخول السكان مما ترتب عليه انخفاض نسبة الاكتفاء الذاتي وتزايد الاعتماد على الواردات. وتعتمد صناعة السكر في مصر على محصولي قصب السكر وبنجر السكر، حيث تتركز مناطق انتاج الأول بمحافظات الوجه القبلي، بينما تتركز مناطق انتاج الثاني بمحافظات شمال الدلتا. ويساهم قصب السكر بحوالي ٥١,٩ ٪ من الناتج الكلي للسكر، والباقي (٤٨,١ ٪) يساهم به بنجر السكر وفقاً لبيانات ٢٠١٢ ، ومن الجدير بالذكر أن بنجر السكر يتفوق على قصب السكر في العديد من جوانب المقارنة ، حيث يحتاج إلى كميات منخفضة من المقننات المائية للرى تقدر بحوالي ٢٥٠٠-٣٥٠٠ م٣ ماء للذئان خلال موسم النمو في مقابل ١٣-١٥ ألف م٣ لمحصول قصب السكر ، كما أن نسبة استخلاص السكر تبلغ ١٠,٤ ٪ في مصانع سكر القصب في حين تبلغ هذه النسبة ١٣,٤ ٪ في مصانع سكر البنجر ، كما أن صناعة بنجر السكر توجد في الأراضي الصفراء أو الطينية الصفراء كما توجد زراعته في الأراضي الجديدة أو المستصلحة حديثاً (سرور، ٢٠١٤، ص: ١) .

وقد بينت نتائج العديد من الدراسات أن هناك العديد من المشكلات التسويقية لمحصول بنجر السكر تتعلق بنظام التعاقد (مثل تحديد المساحة، ووجود المحسوبة، وعدم مناسبة نظام التعاقد) أو تتعلق بالنقل (مثل نقص أعداد السيارات، سوء حالة الطرق) أو مشكلات تتعلق بالميزان كعدم الثقة في الوزن، أو مشكلات تتعلق بتقدير نسبة السكر وتسعير الطن (خليفة وآخرون، ٢٠١٥)، و(سرور، ٢٠١٤).

مما سبق يتضح أهمية، التعرف على الوضع الحالي للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بالنوبارية إسترشاداً برأي الزارع المبحوثين، والدور المرتقب للإرشاد الزراعي فيها من وجهة نظرهم، مما يمكن من مساعدة الزارع وأيضاً واضعي السياسات والخطط الزراعية على النهوض بالإنتاجية و إيجاد حلول للمشكلات التي تواجه الزارع في عملية التعاقد وإيجاد دور لجهاز الإرشاد الزراعي فيها.

أهداف البحث

- استهدف هذا البحث بصفة رئيسية التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بالنوبارية والدور المرتقب للإرشاد الزراعي فيها إسترشاداً برأي الزارع المتعاقدين. وذلك من خلال الأهداف الفرعية التالية:
- ١- التعرف على مصادر معلومات زراع بنجر السكر المبحوثين عن نظام الزراعة التعاقدية.
- ٢- التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في محصول بنجر السكر بمنطقة البحث من خلال معرفة المزارعين بمعنى الزراعة التعاقدية، وأهميتها وبنود العقد، وأفضل فترات التعاقد.
- ٣- التعرف على مميزات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين.
- ٤- التعرف على مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر الزارع المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها.
- ٥- استخلاص بعض أبعاد الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر.

الأسلوب البحثي

التعريف الإجرائية:

الوضع الحالي للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر: يقصد به الحالة التي توجد عليها الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث وقت تجميع البيانات من وجهة نظر المبحوثين.

الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية: ويقصد به في هذا البحث الدور المرغوب، والمطلوب أن يقوم به الإرشاد الزراعي للمساعدة في تسويق محصول بنجر السكر وحل مشكلاته من وجهة نظر المبحوثين، وتم قياسه من خلال اجابات المبحوثين على سؤال الدور الذي من الممكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي، وقد تم التعبير بالدرجات.

منطقة البحث:

أجري البحث بمحافظة البحيرة، وتحديداً منطقة النوبارية. والتي تعتبر أهم منطقة لإنتاج بنجر السكر بالمحافظة، وتضم خمسة قطاعات أو مراقيبات، وهي البستان، و بنجر السكر، وجنوب التحرير، و النهضة ومريوط، و غرب النوبارية.

الشاملة وعينة الدراسة:

تم أخذ عينة عشوائية تمثل ١٠٪ من عدد منتجي بنجر السكر بمنطقة النوبارية والبالغ عددهم ١٠٢٨ مزارع وبذلك بلغت العينة ١٠٢ مزارع، تم اختيارهم بطريقة عشوائية من واقع كشوف المساحات المزروعة ببنجر السكر في موسم ٢٠١٣/٢٠١٤ من مديرية الزراعة بالنوبارية، قسم الاحصاء. وتم جمع البيانات بالمقابلة الشخصية خلال شهر أبريل ٢٠١٥.

أسلوب جمع وتحليل البيانات :

تم الحصول على البيانات البحثية من خلال الإستبيان بالمقابلة الشخصية لأفراد البحث و ذلك بعد تصميم وإعداد إستبيان مناسبة لهذا الغرض، واتباع في تحليلها الأسلوب الوصفي بالاستعانة بجداول التكرارات والنسب المئوية والمتوسط الحسابي والإنحراف المعياري للوصول إلي تحقيق أهداف الدراسة. وقد تضمن دليل المقابلة المحاور الآتية :

- ١- بعض الخصائص الشخصية للزارع المبحوثين مثل السن، والحالة التعليمية، والمهنة.
- ٢- الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من خلال معارف المبحوثين (بمعنى الزراعة التعاقدية ودرجة أهميتها و بنود العقد و أفضل فترات التعاقد) و مزايا نظام الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين، و مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين ومقترحات المبحوثين لإمكانية التغلب عليها بالإضافة إلي مقترحات المبحوثين للدور الذي من الممكن أن يقوم به الإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية .

النتائج البحثية ومناقشتها

أولاً : مصادر معلومات زراع بنجر السكر المبحوثين عن الزراعة التعاقدية :

أوضحت النتائج البحثية جدول (١) أن شركات التسويق قد احتلت المرتبة الأولى من بين مصادر المعلومات حيث أفاد بذلك ٦٢,٧ ٪ من المبحوثين بينما جاء الأهل والجيران في المرتبة الثانية حيث ذكر ذلك ٥٠,٩ ٪ منهم، في حين جاءت الجمعية التعاونية في المركز الثالث حيث ذكرها ١١,٧ ٪ من المبحوثين، وجاءت تجار الجملة، ومصنع السكر في المرتبتين الأخيرتين من حيث اعتماد المبحوثين عليهما كمصادر للمعلومات عن الزراعة التعاقدية حيث ذكر ذلك ١,٩ ٪ لكل منهما.

جدول (١) توزيع المبحوثين وفقاً لمصادر سماعهم عن نظام الزراعة التعاقدية

المصدر	تكرار	٪
شركات التسويق	٦٤	٦٢,٧
الأهل والجيران	٥٢	٥٠,٩
الجمعية التعاونية	١٢	١١,٧
تجار الجملة	٢	١,٩
مصنع السكر	٢	١,٩

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

ثانياً : الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث:

تم التعرف على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر بمنطقة البحث من خلال معرفة المزارعين بمعنى الزراعة التعاقدية، وأهميتها من وجهة نظرهم، ومعرفتهم ببنود العقد، وأفضل فترات للتعاقد، وأهم مميزات نظام الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين وذلك ما تم إيضاحه في التالي:

١- معرفة مزارعي بنجر السكر المبحوثين بمعنى الزراعة التعاقدية: أوضحت النتائج البحثية جدول (٢) أن ٤٠,١ ٪ من المبحوثين ذكروا أن الزراعة التعاقدية أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية، بينما ذكر ٣٤,٣ ٪ منهم أن معنى الزراعة التعاقدية عبارة عن ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى، في حين ذكر ٣٣,٣ ٪ منهم أن معناها شراكة بين جهات زراعية والمزارعين، وأوضح ١٥,٦ ٪ منهم أنهم لا يعرفون معنى الزراعة التعاقدية.

جدول (٢) توزيع زراع بنجر السكر المبحوثين وفقاً لمعرفتهم بمعنى الزراعة التعاقدية

معنى الزراعة التعاقدية	تكرار	٪
- أسلوب يمكن أن يسهم في زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الزراعية	٤١	٤٠,١
- ترتيبات تعاقدية شفوية أو مكتوبة بين المزارعين وجهات أخرى	٣٥	٣٤,٣
- شراكة بين جهات زراعية والمزارعين	٣٤	٣٣,٣
- لا يعرف	١٦	١٥,٦

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

٢- أهمية الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين: أوضحت النتائج البحثية جدول (٣) أن ٧٤,٥ ٪ من المبحوثين ذكروا أهمية الزراعة التعاقدية، بينما كانت آراء ٢٤,٥ ٪ منهم أنها مهمة لحد ما، في حين ذكر ١ ٪ منهم أنها غير مهمة.

جدول (٣) توزيع المبحوثين وفقاً لوجهة نظرهم في أهمية الزراعة التعاقدية

درجة الأهمية	عدد	٪
مهمة	٧٦	٧٤,٥
مهمة لحد ما	٢٥	٢٤,٥
غير مهمة	١	١
المجموع	١٠٢	١٠٠

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

٣- أهم البنود التي يجب أن يتضمنها العقد من وجهة نظر المبحوثين: أوضحت النتائج البحثية جدول (٤) آراء المبحوثين في البنود التي يجب أن يتضمنها العقد حيث ذكر ٥٧,٨٪ منهم أن أهم هذه البنود هو تحديد مسؤوليات كل طرف من أطراف التعاقد، بينما ذكر نصف المبحوثين أن تحديد سعر بيع المحصول هو أهمها، في حين ذكر ٤٨٪ منهم تحديد نوعية وجودة المنتج، وذكر ٣٦٪ منهم أن توفير مستلزمات الإنتاج أهم هذه البنود، بينما أشار ٣٣,٣٪، ٢٢,٥٪، ١٦,٦٪، ٩,١٪ من المبحوثين أن أهم البنود التي يجب أن يتضمنها العقد على الترتيب هي توفير وسائل نقل المحصول، و تحديد كمية المنتج، و تحديد مدة العقد وكيفية إنهائه.

جدول (٤) توزيع المبحوثين وفقا لأرائهم في البنود التي يجب أن يتضمنها العقد

البنود	تكرار	%
- تحديد مسؤوليات كل طرف من أطراف التعاقد	٥٩	٥٧,٨
- تحديد سعر بيع المحصول	٥١	٥٠
- تحديد نوعية وجودة المنتج	٤٩	٤٨
- توفير مستلزمات الإنتاج	٣٧	٣٦
- تحديد ميعاد تسويق المحصول	٣٤	٣٣,٣
- توفير وسائل نقل المحصول من خلال الجهة المتعاقدة	٢٣	٢٢,٥
- تحديد كمية المنتج	١٧	١٦,٦
- تحديد مدة العقد وكيفية إنهائه	١٠	٩,١

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

٤- أفضل فترات التعاقد: أوضحت النتائج البحثية جدول (٥) أن ٧٤,٥٪ من المبحوثين ذكروا أن أفضل فترة للتعاقد على المحصول هي قبل زراعته، في حين ذكر ٣,٩٪ منهم أن أفضل فترة هي بعد نضج المحصول، بينما ذكر ٢١,٦٪ منهم أن أفضل الفترات للتعاقد هي بعد الحصاد.

جدول (٥) توزيع المبحوثين وفقا لأرائهم في أفضل فترات التعاقد

أفضل فترات التعاقد	عدد	%
قبل الزراعة	٧٦	٧٤,٥
بعد الحصاد	٢٢	٢١,٦
بعد نضج المحصول	٤	٣,٩
المجموع	١٠٢	١٠٠

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

ثالثا: أهم مميزات الزراعة التعاقدية من وجهة نظر المبحوثين:

أوضحت النتائج البحثية الواردة بجدول (٦) أن أهم مميزات نظام الزراعة التعاقدية هي ضمان تسويق المحصول حيث ذكر ذلك ٩١٪ منهم ، بينما ذكر ٣٥,٣٪ أن التسويق بسعر مجزى هي أهم المزايا، في حين ذكر ٢٨,٤٪ ، ٢٧,٤٪ ، ٢,٩٪ ، ١٪ من المبحوثين على الترتيب مميزات أخرى وهي على الترتيب الالتزام بالتسويق في الميعاد المحدد، وتوفير خدمات زراعية للمزارعين لزيادة جودة المحصول، وعدم إخلال الجهة المتعاقدة بالسعر المحدد، و زيادة الدخل.

جدول (٦) توزيع المبحوثين وفقا لأرائهم في مميزات الزراعة التعاقدية

المميزات	تكرار	%
- ضمان لتسويق المحصول	٩٣	٩١,٢
- التسويق بسعر مجزى	٣٦	٣٥,٣
- الالتزام بتسويق المحصول وفقا للميعاد المحدد بالعقد	٢٩	٢٨,٤
- توفير خدمات زراعية للمزارعين لزيادة جودة المحصول	٢٨	٢٧,٥
- عدم إخلال الجهة المتعاقدة بالسعر المحدد بالعقد	٣	٢,٩
- زيادة الدخل	١	١

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

رابعا: مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين ومقترحاتهم للتغلب عليها:

(أ) مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين: أوضحت النتائج البحثية جدول (٧) أن أهم مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين هي اهدار نسبة كبيرة من المحصول أثناء الفرز وقد ذكرها ٦٧,٧٪ منهم ، وذكر مشكلة رفض المحصول نتيجة الإصابة بالأمراض ٤٧٪ منهم، بينما ذكر ٢٩,٤٪ من المبحوثين مشكلة نقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة، تلى ذلك مشكلة ارتفاع سعر المحصول بعد التعاقد وقد ذكرها ٢١,٦٪ منهم، تلى ذلك مشكلات عدم الالتزام بجمع المحصول في الميعاد المحدد،

وعدم الالتزام بسعر المحصول المتفق عليه، وإجبار الزراع على حصاد المحصول مبكراً، وعدم التزام الجهة المتعاقدة ببند التعاقد حيث ذكر ذلك على الترتيب ٢٠,٦٪، ١٦,٧٪، ١٠,٨٪، ٦,٩٪ .

جدول (٧) مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين

المشكلات	تكرار	%
- إهدار نسبة كبيرة من الفرز أثناء تسويق المحصول	٦٩	٦٧,٧
- رفض المحصول نتيجة الإصابة بالأمراض	٤٨	٤٧,٠
- نقص المشورة الفنية التي تقدمها الجهات المتعاقدة	٣٠	٢٩,٤
- ارتفاع سعر المحصول بعد التعاقد	٢٢	٢١,٦
- عدم الالتزام بجمع المحصول في الميعاد المحدد	٢١	٢٠,٦
- عدم الالتزام بسعر المحصول المتفق عليه	١٧	١٦,٧
- إجبار الزراع على حصاد المحصول مبكراً	١١	١٠,٨
- عدم التزام الجهة المتعاقدة ببند التعاقد	٧	٦,٩

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

(ب) مقترحات المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر التي تواجههم: أوضحت النتائج البحثية جدول (٨) أن اقتراحات المبحوثين للتغلب على مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر تتمثل في ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد حيث ذكر ذلك ٧٦,٥٪ من المبحوثين، ٦٣,٧٪ منهم ذكروا ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة، بينما ذكر ٥٩,٨٪ منهم ضرورة توفير المشورة الفنية من الجهات المتعاقدة، في حين ذكر ٤٤,١٪ منهم ضرورة إشراف الجهات الإرشادية أو الجمعيات التعاونية الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده، ذكر ٤٣,١٪ من المبحوثين ضرورة قيام الجهاز الإرشادي بتوفير المشورة الفنية، وكانت هناك مقترحات أخرى مثل ضرورة وضع مواصفات خاصة للمنتج قبل الزراعة، وتحديد سعر عادل للمحصول، وإنشاء جمعية لمنتجي بنجر السكر بمنطقة الدراسة وقد ذكرها ٧,٨٪، ٥,٩٪، ٤,٩٪ من المبحوثين على الترتيب.

جدول (٨) مقترحات المبحوثين لحل مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر

المقترحات	تكرار	%
- ضرورة التزام الجهات المتعاقدة باستلام المحصول ودفع الثمن في الوقت المحدد	٧٨	٧٦,٥
- ضرورة وفاء الجهات المتعاقدة بالعقود المبرمة	٦٥	٦٣,٧
- ضرورة توفير المشورة الفنية للزراع من الجهات المتعاقدة	٦١	٥٩,٨
- ضرورة إشراف الجهات الإرشادية أو الجمعيات التعاونية الزراعية على العقد وتنفيذ بنوده	٤٥	٤٤,١
- ضرورة قيام الجهات الإرشادية بتوفير المشورة الفنية	٤٤	٤٣,١
- ضرورة وضع مواصفات خاصة للمنتج قبل الزراعة	٨	٧,٨
- تحديد سعر عادل للمحصول	٦	٥,٩
- إنشاء جمعية لمنتجي بنجر السكر بمنطقة الدراسة	٥	٤,٩

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

خامسا:- الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في مجال الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر من وجهة نظر المبحوثين:

بينت نتائج الدراسة ان مزارعي بنجر السكر بمنطقة البحث أجمعوا على أنه لا يوجد أي دور للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية للمحصول، أما بالنسبة للدور الذي يرغب المبحوثين قيام الارشاد الزراعي به، فقد تمثل في دعم مستلزمات الانتاج حيث أفاد بذلك ٥٦,٨٪، وجاء وضع حد أدنى لسعر المحصول في المرتبة الثانية حيث ذكر ذلك ٤٦,١٪ منهم، يليه تخطيط وتنفيذ برامج تتعلق بالتوصيات المثلى لزراعة وتسويق محصول البنجر في المنطقة، وإقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق، وإنشاء جمعية لمنتجي البنجر بالمنطقة، والقيام بدور الوسيط في تسويق المحصول لجهات موثوق منها، وإلزام الجهة المتعاقدة باستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد حيث ذكر ذلك ٤١,٢٪، ٤٠,٢٪، ٤٠,٢٪، ٣٥,٣٪ من المبحوثين على الترتيب .

جدول (٩) توزيع المبحوثين وفقا لأرائهم في الدور المرتقب للإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية

الدور المقترح للإرشاد الزراعي	تكرار	%
- دعم مستلزمات الإنتاج	٥٨	٥٦,٩
- وضع حد أدنى لسعر المحصول	٤٧	٤٦,١
- تخطيط وتنفيذ برامج تتعلق بالتوصيات المثلى لزراعة وتسويق محصول البنجر في المنطقة	٤٢	٤١,٢
- إقامة الندوات والاجتماعات وتوزيع النشرات والمطبوعات الإرشادية في جميع مراحل الإنتاج والتسويق	٤١	٤٠,٢
- إنشاء جمعية لمنتجي البنجر بالمنطقة	٤١	٤٠,٢
- القيام بدور الوسيط أو كحلقة الوصل في تسويق المحصول لجهات موثوق منها	٣٦	٣٥,٣
- إلزام الجهة المتعاقدة بإستلام المحصول الناتج في الوقت المحدد	٣٥	٣٤,٣
- المتابعة والإشراف الفني لكل العمليات الانتاجية والتسويقية للمحصول	١٧	١٦,٦

المصدر: إستبيان البحث، ٢٠١٥

التوصيات

إنطلاقاً مما أسفر عنه هذا البحث من نتائج بحثية، وفي ضوء مقتضيات تحقيق الأهداف البحثية، فإن البحث قد انتهى إلى استخلاص بعض التوصيات والتي يمكن بلورتها في النقاط التالية:

- ١- ضرورة قيام جهاز الإرشاد الزراعي بمنطقة البحث، بتنفيذ برامج إرشادية للمبحوثين تختص بالزراعة التعاقدية، وذلك بالتنسيق مع الجهات المتعاقدة .
- ٢- في ضوء ما ذكره المبحوثون من مشكلات الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر، فإنه يجب على جهاز الإرشاد الزراعي بمنطقة البحث، العمل على حل تلك المشكلات وذلك بالتنسيق مع الجهات المتعاقدة .
- ٣- ضرورة قيام الجهاز الإرشادي بمنطقة البحث، بتنفيذ برامج وأنشطة إرشادية كفيلة بزيادة إنتاج محصول بنجر السكر بجودة عالية وبالمواصفات المطلوبة، حتى لا يتعرض المبحوثين للخسارة وعدم الوفاء ببنود العقد.
- ٤- النظر بعين الأهمية لأراء المبحوثين في الدور المرتقب لجهاز الإرشاد الزراعي في الزراعة التعاقدية لبنجر السكر بمنطقة البحث وضرورة قيام جهاز الإرشاد الزراعي بهذا الدور .

المراجع

- ١- الأمم المتحدة: تعزيز حقوق الإنسان وحمايتها، الحق في الغذاء، الجمعية العامة، الدورة(٦٦)، البند (٦٩)، ب من جدول الأعمال المؤقت، أغسطس ٢٠١١.
 - ٢- الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، استراتيجية تنمية القطاع الخاص وإرساء علاقات الشراكة في الصندوق ، إيطاليا، روما، نوفمبر: ٢٠٠٧
 - ٣- الغنام، عادل فهمي، وأمير محمد عبد الله: دراسة اتجاهات المزارعين نحو الزراعة التعاقدية بمنطقة البستان- قطاع النوبارية، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمي، مجلد(٣٢)، العدد(٣)، الإسكندرية، يوليو- سبتمبر، ٢٠١١.
 - ٤- المليجي، ابتسام بسيوني راضي، رؤية زراع الموالح للزراعة التعاقدية بمركز أجا محافظة الدقهلية، مجلة العلوم الاقتصادية والاجتماعية الزراعية، مجلد (٤)، العدد (٢)، المنصورة ٢٠١٣.
 - ٥- المنظمة العربية للتنمية الزراعية، دليل الممارسات الجيدة في الوطن العربي، ديسمبر: ٢٠٠٧
- Available at: <http://www.aoad.org/publications/GuideAgpract.pdf>, access on 21-8-2016.
- ٦- جامع، محمد نبيل و محمد إبراهيم العزبي ، و عبد الرحيم الحيدري (دكاترة) : **أساسيات علم المجتمع** ، كلية الزراعة ، جامعة الإسكندرية ، مركز الشهابي للطباعة والنشر (١٩٨٩) .
 - ٧- جلي ، على الرزاق ، (دكتور) : **دراسات في المجتمع والثقافة والشخصية** ، دار المعرفة الجامعية ، الإسكندرية (١٩٨٨) .
 - ٨- خليفة، محمد مصطفى، مديحة عبد السلام، نادية فتح الله جمعة : دراسة اقتصادية للتكاليف الانتاجية لمحصول بنجر السكر بمحافظة كفر الشيخ، المجلة المصرية للاقتصاد الزراعي ، المجلد الخامس والعشرون، العدد الثالث، سبتمبر ٢٠١٥.
 - ٩- سالم، محمد حمدي(دكتور): **أهداف الزراعة التعاقدية وبعض التجارب الناجحة، ورشة عمل "قانون الزراعة التعاقدية" في إطار مشروع تحسين الدخول والظروف الاقتصادية في المناطق الريفية 2015** ديسمبر ٢١.
 - ١٠- سرور ، أحمد حسن اسماعيل : دراسة اقتصادية للكفاءة المزرعية في إنتاج بنجر السكر بالأراضي الجديدة في منطقة النوبارية، رسالة ماجستير، كلية الزراعة بسابا باشا، جامعة الاسكندرية، ٢٠٠٨.

- ١١- شبانة، زكى محمود، <http://al-hakawati.net/arabic/civilizations/raedindexb24.asp>.
- ١٢- قشطة، عبد الحلیم عباس (دكتور) : الندوة العلمية الأولى عن الإرشاد الزراعي وتسويق محاصيل الخضر ، زيادة فعالية الإرشاد الزراعي وتسويق المحاصيل البستانية ، كلية الزراعة بمشتهر ، أكتوبر ، ٢٠٠١.
- ١٣- قشطة، عبد الحلیم عباس ، دكتور: الإرشاد الزراعي رؤية جديدة ، دار الندى للطباعة ، القاهرة ، ٢٠١٢.
- ١٤- محروس، فوزى نعيم ، وهبة، أحمد جمال (دكتوران): دور الإرشاد الزراعي فى مجالات الثقافة السكانية وصيانة البيئة والتسويق الزراعي، فى مؤتمر استراتيجية العمل الإرشادي التعاوني الزراعي فى ظل سياسة التحرر الاقتصادي، الجمعية العلمية للإرشاد الزراعي ، مؤسسة فريدريش ناومان الألمانية ، من ٢٧-٢٨/١١/١٩٩٦.
- ١٥- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة FAO، الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين (الزراعة التعاقدية)، أضواء كاشفة، ٢٠٠١.
- Rama and J Wilkinson, Foreign direct investment and agriculture-food value chains in developing countries: a review of the main issues, commodity market review 2007-2008, FAO, Rome, 2008.
- Eaton, Charles and Andrew W. Shepherd. "Contract Farming: Partnerships for Growth", Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2001

The Current Status of the Contract Farming of the Sugar Beet Crop in El-Nubariya and the Expected Role of Agricultural Extension

Dr. Amel Abd-Elrassol. Fayed and Dr. Maha Elsayed Harash
Department of Agri. Economy, Extension and Rural Development, Faculty of Agriculture, Damanhour University.

Abstract

The aim of this research was mainly to study the current situation of contract farming of the sugar beet crop in El- Nubariya and the future role of agricultural extension, this research conducted in El- Nubariya area of El- Behera Governorate, a random sample representing 10% of the number of producers of sugar beet in the region whose number reaches 1028 farms, thus sample reached 102 farmer. Data was collected using a questionnaire with personal interview with the respondents during the months of April and May 2015, frequencies tables, percentages, extent of mean, and standard deviation were used to explain and interpret the results, **the most important results were as the following:**

- The most important source of the respondents to hear about contract farming were the marketing companies, family neighbors, and the agricultural cooperative association.
- Forty percent of respondents viewed contract farming method can contribute to increase farmers' income and the profitability of the agricultural authorities, While 34.3 % of them stated that the contractual agriculture contractual arrangements oral or written between farmers and others.
- about 74.5 % of respondents reported the importance of contract farming, while opinion of 24.5% of them, was that it is important somewhat.
- About 57.8 %of respondents stated that the most important items included in the contract is to identify the responsibilities of each party. While half of the respondents said that determining the selling price of the crop is the most important.
- Most of respondents (91%) reported that the most important advantages of contract farming system is to ensure the commercialization of the crop, While 35.3% that marketing rewarding price is the most important advantages.
- The most important problems of contract farming of crop sugar beet, from the point of view of the respondents is wasting a large proportion of the crop during the sorting, And refused the crop due to the incidence of diseases where 67.7 % and 47 % of them. The most important respondents proposals to overcome these problems, the need for the commitment of the contracting parties of the receipt of the crop and paying the price in time, and the need for the fulfillment of the contracting contracts. for the role of agricultural extension, respondents wish the agricultural extension, represented in supporting the production requirements where a 56.8%, and establish the minimum price of the crop came in the second place where, 46.1%, followed by the planning and implementation of programs for the best recommendations for the cultivation and marketing of beet sugar harvest in the region.