

## اتجاهات ومتطلبات بعض الزراع نحو تفعيل وتطوير دور شركات القطاع الخاص الزراعية ببعض قري مركز كفر الدوار - محافظة البحيرة

نجوي فؤاد خطاب ، صبحي عوض الاحمر، احمد عنتر حسين

قسم البرامج - معهد بحوث الارشاد الزراعي والتنمية الريفية فرع الاسكندرية - مركز البحوث الزراعية -  
وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي - جمهورية مصر العربية

**المخلص:** إستهدف البحث التعرف على إتجاهات الزراع المبحوثين نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية، وكذلك التعرف على آرائهم ومتطلباتهم لتطوير خدمات هذه الشركات، وأخيراً الوقوف على أهم المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين عند تعاملهم معها.

وأجري البحث بقريتي كوم البركة وقومبانية لوقين بمركز كفر الدوار - محافظة البحيرة، حيث تم أخذ عينة عشوائية بنسبة ١٠% من الزراع البالغ عددهم ( ٥٠٠ ) مزارع ممن يحوزون أكثر من ٥ أفدنة بلغت (٥٠) حائزاً من قرية كوم البركة، و ١٠% من ( ٣٤٠ ) مزارع بلغت (٣٤) حائزاً من قرية قومبانية لوقين ، وذلك من واقع سجل ٢ خدمات بالجمعية الزراعية، وتم جمع البيانات عن طريق إستمارة الإستبيان بالمقابلة الشخصية، وقد أستخدمت في تحليل بيانات هذه الدراسة، النسب المئوية، والمدى والتكرارات.

وقد أسفرت الدراسة عن النتائج التالية:

**أولاً:** بالنسبة لإتجاهات الزراع المبحوثين نحو الخدمات الزراعية المقدمة من شركات القطاع الخاص الزراعية، أوضحت النتائج أن نسبة الزراع المبحوثين ذوي الإتجاهات المحايدة كانت هي المرتفعة حيث بلغت (٤٧,٦%) من إجمالي المبحوثين.

**ثانياً:** بالنسبة لآراء ومتطلبات المبحوثين لتطوير شركات القطاع الخاص الزراعية، تم ترتيب هذه المتطلبات تنازلياً حسب عدد التكرارات، وجاء المتطلب الأول وهو "ألا يكون الريح فقط هو الهدف الرئيسي لهذه الشركات" بنسبة بلغت (١٠٠%)، وكان المتطلب الثاني "تقديم الخدمات ومستلزمات الإنتاج للزراع بكميات كافية (٩٠,١%)، وأما المتطلب الثالث فهو "تقديم خدمات زراعية ومستلزمات إنتاج ذات جودة عالية (٨٥,٧%)، وكان المتطلب الرابع هو "شراء المحاصيل من الزراع بأسعار مناسبة (٦٩%)، إلى جانب بعض المتطلبات الأخرى.

**ثالثاً:** بالنسبة لأهم المشكلات التي تواجه الزراع عند تعاملهم مع هذه الشركات، كانت في المرتبة الأولى "ضعف ثقة الزراع في بعض المستلزمات وعدم ضمان صلاحيتها وسلامتها" (٨٨%) بينما جاءت مشكلة "إرتفاع أسعار بيع بعض المستلزمات والخدمات للزراع في المرتبة الثانية (٧٣,٨%) إلى جانب مشاكل أخرى.

### المقدمة والمشكلة البحثية:

تعتبر مشكلة الزيادة السكانية في مصر من أهم المشاكل التي تهدد الإقتصاد المصري وتهدد الأمن الغذائي في ظل زيادة سكانية بمتواليه هندسية فيحين أن الغذاء يزيد بمتواليه عددية، لذلك يجب أن تتضافر كل الجهود سواء حكومية أو خاصة في حل هذه المشكلة وتقليل مخاطرها، ولذلك كان ولا بد من إبراز دور القطاع الخاص من شركات زراعية متنوعة في القيام بدورها في حل مشكلة الزيادة السكانية بتوفير الغذاء، وهناك سبل كثيرة لم يتطرق لها بعد

القطاع الخاص في توفير خدمات زراعية ومستلزمات إنتاج وفي مجال التسويق الزراعي أسوة بما يحدث في الدول الغربية المتقدمة وسوف نتعرض لها خلال البحث.

يواجه العالم اليوم مشكلة كبيرة في نقص الغذاء بصفة عامة وفي الدول النامية بصفة خاصة وقد أوجدت الدول المتقدمة بعض الحلول السريعة وذلك بتقاسم الدور الإرشادي بين الدول من جهة ومشاركة مع القطاع الخاص من جهة أخرى ولكن في مصر مازالت مشاكل القطاع الزراعي وخصوصا في مجال توفير مستلزمات الإنتاج وفي مجال الخدمة الإرشادية والتسويقية للزراعة المصرية تدار بين القطاع الحكومي والقطاع الخاص بصورة اجتهادية يجانبها النجاح أحيانا ويجانبها الإخفاق أحيانا مما يترتب عليه خسائر في الإنتاج الزراعي وعدم الوصول للوضع المرغوب فيه.

لذلك تم إجراء هذا البحث للتعرف على إتجاهات وآراء كبار الزراع نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الزراعي الخاص للنهوض بالزراعة المصرية وكيفية تفعيل هذا الدور والإستفادة منه من وجهة نظر الزراع المبحوثين.

### الأهداف البحثية

- 1- التعرف على إتجاهات الزراع المبحوثين نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية.
- 2- الوقوف على آراء الزراع المبحوثين نحو شركات القطاع الخاص الزراعية من إيجابيات وسلبيات وكيفية تطويرها من وجهة نظرهم.
- 3- التعرف على أهم المشاكل التي تواجه الزراع المبحوثين عند التعامل مع شركات القطاع الخاص الزراعية وكيفية حلها من وجهة نظرهم.

### الأهمية النظرية للبحث:

تدور الأهمية النظرية لهذه الدراسة من أهمية النتائج والتي قد تكون بمثابة دراسة إستكشافية وإضافة علمية لدراسات الإرشاد الزراعي التكنولوجي بما يتبعه من مفاهيم والوقوف على رؤى الزراع ومدى وعيهم وطموحاتهم في إبيراز الروح الوطنية نحو المساعدة في الإسهام في حل مشكلة الغذاء وحل بعض مشاكل الزراع من خلال دور القطاع الزراعي الخاص في ظل الظروف الصعبة التي تمر بها بلدنا مصر مما يساعده في فتح آفاق جديدة لاجراء مزيد من الدراسات والبحوث الإرشادية الزراعية لتغطية أوجة القصور التي يترتب عليها الفهم الخاطيء بأن هدف شركات القطاع الخاص الزراعية هو الربح فقط وإستجلاء نحوما يتعلق بإيجاد أدوار جديدة لشركات القطاع الخاص الزراعية وتفعيل بعض الأدوار الحالية وذلك من خلال إجراء مزيد من البحوث.

### الأهمية التطبيقية للبحث:

ترجع الأهمية التطبيقية لهذه الدراسة من كونها دراسة استكشافية للوقوف على رؤى وإتجاهات الزراع وكذلك الدور الذي يمكن به تطوير العلاقة بين الشركات الزراعية الخاصة والإرشاد الزراعي في ظل مجال تعاوني خصب حيث تقدم الجامعات ومراكز البحوث النتائج التطبيقية التي يمكن الإستعانة بها من قبل الشركات الزراعية الخاصة في تطوير علاقتها بالزراع وتطوير الزراعة ، ولا ريب فيأن ما قد يسفر عنه هذا البحث من نتائج يمكن الإنتفاع منها في رسم السياسات ووضع البرامج الإرشادية الزراعية الكفيلة بالإستخدام الفعال لدورالشركات الزراعية الخاصة في المساهمة في توفير خدماتومستلزمات إنتاج من بذور وأسمدة ومبيدات وميكنة زراعية بجانب الإسهام الفعال في التسويق الزراعي، ومن ثم تحقيق النهضة الزراعيه المنشودة في ظل قصور بعض الانشطة الإرشادية والتعاونية خلال الفترة الحالية التي تمر بها البلاد من ظروف إقتصادية تتطلب التضافر الوطني.

## الإطار النظري

أولاً: نظرية المجال :

تم استخدام نظرية المجال في تفسير النتائج الخاصة بهذا البحث حيث يرى ليفن (Levin) أن دراسة سلوك الفرد يجب أن يقوم على أساس أنه محصلة لعدد كبير من العوامل والقوى يرجع بعضها إلى تكوين الفرد الفسيولوجي والعصبي، ويرجع البعض الآخر إلى الظروف والمؤثرات المختلفة المحيطة به والضغط التي يتعرض لها ويرى أن الشكل الظاهري من السلوك لا يكفي في أحوال كثيرة للتصرف من سلبية ودوافع التي تكمن في مناطق أعمق، لذلك فهو يهتم بالقوى التي تقف خلف هذا السلوك وتصور الأحداث تصويراً ديناميكياً حياً.

لقد استخدم ليفن مصطلح المجال الحيوي للتعبير عن مجموعة القوى التي تحدد سلوك الفرد في وقت معين. ويشتمل هذا المجال على رغبات الفرد وإهتماماته وأهدافه التي يسعى لتحقيقها والعقبات التي تحول بينه وبين تحقيقها، والأشياء التي يريد تجنبها والعوامل التي تمنعه من الإبتعاد عنها وبمعنى آخر فإن كل الأشياء التي يضعها الفرد في إعتباره ويكون لها تأثير في سلوكه تدخل ضمن مجاله الحيوي. وأهتم ليفن بثلاثة أنواع من التعلم:

- ١- التعلم كمتغير في التركيب المعرفي للمجال ويتم في طريق الزيادة المفردة من خبرات الفرد وتجميعها بعضها إلى بعض بجانب حدوث التعلم المعرفي فتحدث عملية التكامل.
- ٢- التعلم كمتغير في الدوافع والأهداف حيث أن المعرفة تضيف خبرات جديدة تساعد في وضوح الأجزاء الغامضة وتخلي الطريق أمام الفرد للوصول إلى الهدف بجانب التغيير في الأهداف نفسها.
- ٣- التعلم كمتغير في الإتجاهات والقيم فالإنسان يعمل عادة ضمن الإطار الذي تحدده مجموعة الظروف والقيم والإتجاهات السائدة في الجماعة التي ينتمي إليها ويتأثر سلوكه تجاه الأشياء وحكمه عليها بهذه المحددات.

كما يتضح من نظرية المجال أنه يمكن الإستفادة بها في التعرف على المجال الحيوي للفرد بكل متضمناته مما يساعد في تحديد أي القوى أكثر تأثيراً (رغبات الفرد وأهدافه التي يسعى إلى تحقيقها أم العقبات التي يريد تجنبها) وبالتالي تزداد إمكانية التنبؤ بما يحدث من سلوك إبراهيم وجيه (١٩٧٩).

## ثانياً: الإتجاهات:

## ١- تعريف الإتجاهات:

عرف منسي وآخرون (٢٠٠١، ص: ١٥٤) الإتجاه "بأنه مجموعة من إستجابات القبول أو الرفض التي تتعلق بموضوع معين أو موقف ما يقبل المنافسة"، ويعرف صالح (١٩٩٧، ص: ٣٩) الإتجاه بأنه حالة من الإستعداد العقلي العصبي تتحو بالفرد ليتفاعل إيجابياً أو سلبياً مع أي مثير في بيئته النفسية، سواء كان هذا المثير مادياً أو معنوياً بناءً على مثيرات شخصية سابقة مباشرة أو غير مباشرة ومنكررة بين الفرد وبين المثير موضوع الإتجاه.

## ٢- الإتجاهات وعلاقتها بالسلوك:

ذكر عامر وآخرون (٢٠١٢، ص: ٣٣٥)، أن الإتجاهات تقوم بدور أساسي في توجيه سلوك الفرد وإدراكه للأفراد والمواقف المحيطة به، وهي وسيلة لتغيير السلوك والتنبؤ به، وأن الإتجاهات التي يحملها الفرد حيال موضوعات أو أفراد معينة تجعل الإنتظام في السلوك والإستقرار والثبات في أساليب التصرف أمراً ممكناً، وبذلك فإن الحياة الإجتماعية تصبح أمراً ميسوراً.

ويتضح مما سبق أن الإتجاهات مهمة في توجيه وتحديد سلوك الفرد

### ٣- المكونات الأساسية للإتجاهات

ذكر الأحمر (٢٠٠٠، ص: ١٠) أن للإتجاه ثلاثة مكونات أساسية هي:

- أ- المكون المعرفي: ويتضمن معتقدات الفرد نحو موضوع الإتجاه ومعارفه المختلفة عنه.
- ب- المكون العاطفي: ويشير إلى النواحي العاطفية والوجدانية المرتبطة بالشئ موضوع الإتجاه، وهذا الجانب يضيف على الإتجاه طابع الدفع والتحريك.
- ت- المكون السلوكي أو العملي: ويتضمن جميع الإستعدادات السلوكية المرتبطة بالإتجاه.

### ٤- العوامل المرتبطة بتكوين الإتجاهات

وذكر الشاذلي (١٩٧٧، ص: ٢٨) نقلاً عن ديون أن هناك خمسة عوامل ترتبط بتكوين الإتجاهات هي:

- أ- الوالدين والجماعة الأسرية.
- ب- الجماعة الوظيفية.
- ت- نظام التعليم.
- ث- الهيئات والمؤسسات المعنية بتكوين الرأي العام.
- ج- المكانة الإجتماعية.

### ٥- تغيير الإتجاهات

ذكر الطنوبي (١٩٩٨، ص: ١٤٤) أنه يمكن تغيير إتجاهات المسترشدين الزراعيين عن طريق تزويدهم بالمعلومات الكافية والجيدة عن موضوع الإتجاه، وتعريفهم لبعض الخبرات المباشرة، وتبصير المسترشدين بنماذج قيادية محلية ناجحة، وكذلك بالتعليم الإرشادي، وكل ذلك من شأنه يؤدي لتعديل الإتجاهات.

### الأسلوب البحثي

منطقة الدراسة: تم إجراء هذا البحث بقريتي كوم البركة وقومبانية لوقين الزراعيتين بمركز كفر الدوار محافظة البحيرة.

الشاملة والعينة: تمثلت شاملة هذا البحث في كل قرية على جميع الحائزين المسجلين بسجل ٢ خدمات بالجمعية الزراعية، حيث كان عدد حائزي قرية كوم البركة ١٣٥٠ حائزاً من سجل ٢ خدمات ومن بين هؤلاء الزراع ٥٠٠ مزارع يحوز أكثر من خمسة أفدنة وقريبة قومبانية لوقين ٩٤٠ حائزاً ومن بينهم ٣٤٠ مزارع يحوز أكثر من خمسة أفدنة وقد تم أخذ عينة عشوائية بنسبة ١٠% بلغت (٥٠) حائزاً من قرية كوم البركة، و (٣٤) حائزاً من قرية قومبانية لوقين.

أسلوب جمع البيانات: تم جمع البيانات عن طريق الإستبيان بالمقابلة الشخصية تم إعدادها لإجراء الدراسة، وقد تم عمل إختبار مبدئي مسبقاً عليها pre-test.

أساليب التحليل الإحصائي: أستخدم في هذه الدراسة النسب المئوية، والمدى، والتكرارات كأسلوب لتحليل البيانات. وللتعرف على إتجاهات الزراع المبحوثين نحو الخدمات التي تقدمها الشركات الزراعية للقطاع الخاص تضمنت إستمارة البحث ١٦ عبارة إيجابية وسلبية تتعلق ببعض الخدمات والأنشطة من تقديم مستلزمات إنتاج من تقاوي وبذور وأسمدة ومبيدات وآلات زراعية وتسويق للحاصلات الزراعية وقد طُلب من كل مزارع تحديد إتجاهه حيال كل منها سواء كانت بالموافقة أو عدم الموافقة أو الحياد إسترشاداً بمقياس ليكرت الثلاثي لقياس الإتجاهات، حيث كان يعطي المبحوث بالنسبة للعبارة الإيجابية ثلاث درجات في حالة الموافقة، ودرجتين في حالة الحيادية، ودرجة واحدة في حالة عدم الموافقة أما في حالة العبارات السالبة فكان يتبع العكس ويتم التعبير عنها بقيم رقمية.

وللتعرف على آراء ومتطلبات الزراع من شركات الإنتاج الزراعي الخاصة تم صياغة عدة أسئلة مركبة ومقترحة حتى يمكن التعرف على آراء الزراع نحو هذه الشركات وماهي نواحي القصور والإيجابيات، وآراء الزراع نحو تطوير هذه الشركات والتعبير من خلال التكرارات.

ولمعرفة أهم المشاكل التي تُضعف قوة العلاقة بين الزراع وشركات القطاع الخاص الزراعية تم قياسها عن طريق سؤال المبحوثين عن المشاكل التي تقابلهم عند تعاملهم مع شركات القطاع الخاص الزراعية.

### النتائج ومناقشتها

أولاً: إتجاهات الزراع المبحوثين نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية

أظهرت النتائج البحثية جدول (١) أن نسبة المبحوثين ذوي الإتجاهات المحايدة نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية قد بلغت (٤٧,٦٪)، في حين كانت نسبتي ذوي الإتجاهات السلبية والإيجابية (١٩٪)، (٣٣,٤٪) على الترتيب.

وتلك النتيجة تشير إلى إرتفاع نسبة الزراع المبحوثين ذوي الإتجاهات المحايدة نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية، ومن ثم لا بد من البحث عن الطرق والوسائل التي من شأنها تساعد على وجود قدر أكبر من الثقة بين الزراع المبحوثين والقطاع الخاص، والتي قد تقوم بدور كبير في تعديل إتجاهاتهم بقدر ما يمكن للإتجاهات الإيجابية، وهذا لا يحدث إلا عن طريق تقديم هذه الشركات لخدمات زراعية متميزة، والتي من شأنها تحوز ثقة الزراع، ومن الطبيعي أن العبء الأكبر في ذلك يقع على كاهل هذه الشركات الخاصة الزراعية المنوط بها تقديم هذه الخدمات، حيث أن العملة الجيدة تطرد العملة الرديئة، وبناءً على ذلك فمن الأهمية بمكان أن تكون خدمات هذه الشركات ومنتجاتها من مستلزمات وغيرها على درجة عالية من الجودة والتميز حتى تكون قادرة على كسب ثقة الزراع ومن جهة أخرى أن تكون الأسعار مناسبة، غير مبالغ فيها.

جدول (١). توزيع المبحوثين وفقاً لإتجاهاتهم نحو الخدمات التي تقدمها شركات القطاع الخاص الزراعية

فئات الإتجاه	العدد	٪
سلبية (٢٦ - ٣٠)	١٦	١٩.٠٠
محايد (٣١ - ٣٥)	٤٠	٤٧.٦
إيجابي (٣٦ فأكثر)	٢٨	٣٣.٤
الإجمالي	٨٤	١٠٠

ثانياً: آراء المبحوثين ومتطلباتهم نحو تطور شركات القطاع الخاص الزراعية

أظهرت النتائج البحثية جدول (٢) أن هناك مجموعة من الآراء والمتطلبات ذكرها الزراع المبحوثون ، والتي من شأنها تساعد على تطوير خدمات شركات القطاع الخاص الزراعية، وقد تم ترتيبها تنازلياً حسب التكرارات، حيث كانت ترتيبها كالتالي، لا يكون الربح فقط هو الهدف الرئيسي لهذه الشركات (١٠٠٪)، تقديم الخدمات ومستلزمات الإنتاج بكميات كافية (٩٠,١٪)، تقديم خدمات ومستلزمات إنتاج ذات جودة عالية (٨٥,٧٪)، شراء المحاصيل من الزراع بسعر مناسب (٦٩,١٪)، بيع المستلزمات للزراع بسعر مناسب (٦١,٩٪)، وجود سعر محدد من جهة مسئولة عند شراء المحصول من الزراع (٤٠,١٪)، والرقابة على هذه الشركات (٣٣,٣٪) وأخيراً شراء بعض المحاصيل عن طريق التعاقد مع الزراع (١٩٪).

وهذه الآراء والمتطلبات التي أبرزتها الدراسة يجب أن يأخذها أصحاب شركات القطاع الخاص الزراعية ومقدمي الخدمات الزراعية في القطاع الخاص بعين الاعتبار وأن تكون محل إهتماماتهم ونصب أعينهم عندما يسعون لتطوير شركاتهم وتقديمهم لخدمات متميزة ومستلزمات عالية الجودة تتال رضا وقبول الزراع في الميدان. ويجب أن يُدرك أصحاب شركات القطاع الخاص الزراعي أن هناك فرصة كبيرة لهم لكسب ثقة الزراع، وذلك في غياب أو تقليص دور التعاونيات الزراعية في توفير الخدمات ومستلزمات الإنتاج للزراع في هذه المرحلة، وكذلك نقص عدد المرشدين الزراعيين بسبب عدم التعيينات والإحلال في الجهاز الإرشادي خلال الفترات السابقة، لذلك يُرى أنه من الأهمية بمكان أن تغتنم هذه الشركات تلك الفرصة الذهبية، والتي قد لن تتكرر في تقديم خدمات جيدة ومميزة من حيث الجودة والكم والأسعار والتوقيت المناسب لملى هذا الفراغ الحادث، وبالتالي تزداد ثقة الزراع في هذه الشركات الخاصة.

#### جدول (٢). توزيع المبحوثين وفقاً لآرائهم ومتطلباتهم نحو تطوير شركات القطاع الخاص الزراعية

م	آراء ومتطلبات المبحوثين	التكرارات	%
١	لا يكون الربح فقط هو الهدف الرئيسي لهذه الشركات.	٨٤	١٠٠
٢	تقديم الخدمات ومستلزمات الإنتاج بكميات كافية.	٧٦	٩٠,١
٣	تقديم خدمات ومستلزمات إنتاج ذات جودة عالية.	٧٢	٨٥,٧
٤	شراء المحاصيل من الزراع بسعر مناسب.	٥٨	٦٩,١
٥	بيع المستلزمات بسعر مناسب.	٥٢	٦١,٩
٦	وجود سعر محدد من جهة مسئولة عند شراء المحصول من الزراع.	٣٤	٤٠,١
٧	الرقابة على الشركات.	٢٨	٣٣,٣
٨	شراء بعض المحاصيل عن طريق التعاقد مع الزراع.	١٦	١٩

#### ثالثاً: المشكلات التي تواجه الزراع المبحوثين عند التعامل مع شركات القطاع الخاص الزراعية

أوضحت النتائج البحثية جدول (٣) أن هناك العديد من المشاكل ذكرها الزراع المبحوثون، وتم ترتيبها تنازلياً حسب أهميتها وتكرارها وكانت كالتالي:

ضعف الثقة في بعض المستلزمات الزراعية وعدم ضمان صلاحيتها وسلامتها (٨٨٪)، وإرتفاع أسعار بيع بعض المستلزمات والخدمات الزراعية (٧٣,٨٪) وشراء المحاصيل بسعر منخفض والمماثلة في دفع الثمن (٤٢,٩٪)، وإنعدام الرقابة على القطاع الخاص (٢٨,٦٪)، ومشكلة سداد ثمن المبيدات لدى البذراتي عند الشراء بالأجل (٢٦,٢٪)، وأخيراً نقص الخبرة لدى القائمين بعمليات بيع المستلزمات الزراعية (٢٣,٨٪).

ويتضح مما سبق أن هناك العديد من المشكلات والتي من شأنها تؤثر على العلاقة بين الزراع وشركات القطاع الخاص الزراعية تأثيراً سلبياً، لذا لا بد أن تبدل هذه الشركات قسارى جهدها لحل هذه المشكلات، حيث أن هناك مصلحة مشتركة بين الطرفين معاً، حيث ذكر **Dillon and Hugh (1990)** أن من أهم عوامل تأدية الأعمال بكفاءة هي تحسين ظروف بيئة العمل، لذا من الأهمية بمكان أن تقوم هذه الشركات بتهيئة بيئة عمل خالية من أي مشكلات تؤثر على مصالح الزراع ومصالحها معاً.

جدول (٣). أهم المشكلات التي تواجه الزراعة عند التعامل مع شركات القطاع الخاص الزراعية من وجهة نظرهم

م	المشكلة	التكرار	%
١	ضعف الثقة في بعض المستلزمات الزراعية وعدم ضمان صلاحيتها وسلامتها.	٧٤	٨٨,٠
٢	ارتفاع أسعار بيع بعض المستلزمات والخدمات الزراعية.	٦٢	٧٣,٨
٣	شراء المحاصيل بسعر منخفض والمماثلة في دفع الثمن	٣٦	٤٢,٩
٤	إنعدام الرقابة على القطاع الخاص.	٢٤	٢٨,٦
٥	مشكلة سداد ثمن المبيدات لدى البذرات عند الشراء بالأجل.	٢٢	٢٦,٢
٦	نقص الخبرة لدى القائمين بعمليات بيع المستلزمات الزراعية.	٢٠	٢٣,٨

### التوصيات

إستناداً إلى النتائج البحثية التي أسفر عنها البحث، تم إستخلاص بعض التوصيات التي يجب على أصحاب شركات القطاع الخاص الزراعية الإهتمام بها لتطويرها وتفعيل دورها في الريف المصري ويمكن حصر التوصيات فيما يلي:

- ١- ألا يكون الهدف الرئيسي لهذه الشركات هو الربح فقط، بل يجب مراعاة المصلحة المشتركة بينها وبين الزراع.
- ٢- أن تقدم هذه الشركات خدمات متميزة ذات جودة عالية تتال ثقة الزراع.
- ٣- عدم المغالاة في الأسعار عند تقديم الخدمة.
- ٤- أن تسعى هذه الشركات لإيجاد حلول سريعة لأي مشكلة تؤثر سلباً على علاقتها بالزراع
- ٥- أن تساهم شركات القطاع الخاص في عمل معارض أو حقول ارشادية لشرح و توضيح كل ما هو جديد في مستلزمات الإنتاج أو تحسين تسويق الحاصلات الزراعية.

### المراجع

- الأحمر، صبحي عوض عيسى (٢٠٠٠). دراسة لبعض العوامل المرتبطة بمعارف وإتجاهات زراع القطن نحو بعض التوصيات الفنية لبرنامج مكافحة المتكاملة لأفات القطن بقرية كوم أشو في مركز كفر الدوار ، محافظة البحيرة ، رسالة ماجستير قسم الإرشاد الزراعي ، كلية الزراعة ، جامعة الإسكندرية .
- الطنوبي ، محمد عمر (دكتور) (١٩٩٨). مرجع الإرشاد الزراعي ، دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، الطبعة الاولى.
- صالح، صبري مصطفى محمد (دكتور) (١٩٩٧). مرجع الإرشاد الزراعي طرقه ومعيناته التعليمية ، منشورات جامعية ، عمر المختار ، البيضاء .
- عامر، جمال حسين ونجوي خطاب (دكاترة) (٢٠١٢). ،سليبيات وإيجابيات إلغاء تطبيق الدورة الزراعية من وجهة نظر زراع محافظة البحيرة ، بحث منشور ، مجلة الإسكندرية للتبادل العلمي.
- محمود، ابراهيم وجيه (دكتور)(١٩٧٩). التعلم أسسه ونظرياته - صفحة ٣١١-٣٢١ - دار المعارف .
- الشاذلي محمد فتحي (دكتور)(١٩٧٧). تبنى المبتكرات التكنولوجية المزرعية بين مزارعي قرية ديروط مركز المحمودية محافظة البحيرة - رسالة دكتوراة - كلية الزراعة جامعة الإسكندرية .
- منسي، محمود عبد الحليمو سيد الطواب واحمد صالح وناجي قاسم و مها هاشم ونبيلة مكاري (دكاترة) (٢٠٠١). ،المدخل الي علم النفس التربوي مكتبة الانجلو المصرية.

Dillon, F. and Hugh, J. 1990 Managing Individual and Group Behavior in Organizations, Mc Graw & Hill, inc.

## **Attitudes and Requirements of Some Farmers Towards Activating and Development of The Role of Agricultural Private Sector Companies in Some Villages of Kafr El-Dawar District, El-Beheira Governorate**

**Nagwa Fouad Khatab , Sobhy Awad El-Ahmar , Ahmed Anter Houssein**

Division programs - the Institute of Agricultural Extension and Rural Development Research Alexandria Branch - Agricultural Research Center - Ministry of Agriculture and Land Reclamation - the Arab Republic of Egypt

---

**ABSTRACT:** Targeted research to identify trends agricultural respondents about the services offered by the private sector companies of agricultural, as well as to identify their views and requirements for the development of these companies, and finally stand on the most important problems facing farmers respondents when dealing with them.

The research was conducted at the villages of KomElberka and Qombaneh to OukanKafr El Dawar District – El-Beheira Governorate , where he was taking a random sample 10% from 500 farmers (50) in possession of the village of KomElberka,10% from 340 farmers (34) in possession of the village Qombaneh to Oukan and from record (2) of Services Association agricultural , has been collecting data on using the questionnaire personal interviews , several methods have been used for the statistical analysis of the study data , including percentages , term , and duplications . The study resulted in the following :

**First:** attitudes to the respondents farmers about agricultural services provided by private sector companies, agricultural , results showed that the percentage of respondents with farmers were neutral trends are hitting the high ( 47.6 % ) of the total respondents .

**Second:** the views and requirements of the respondents for the development of private sector companies, agricultural , arranged these requirements in descending order according to the number duplications , and the first requirement was " profit is not he the main objective of these companies " at a rate (100%) , and the second requirement was " to provide services and supplies to growers in sufficient quantities ( 90.1 % ) , and the third the requirement was" to provide agricultural services and production requirements of high quality ( 85.7 % ) , and the fourth requirement was to " buy crops from farmers at affordable prices (69%) , along with some other requirements.

**Third:** the most important problems facing farmers when dealing with these companies ,was in the first place "weak trust from farmers in company supplies and failure to ensure their validity and integrity " (88% ) , while the problem of " increasing selling prices of some of the supplies and services to farmers in second place ( 73.8 % ) as well as other problems.