﴿ بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴾

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۖ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۖ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآية 275

الإهـــــــــداء

أهدي هذه الثمره إلي روح من إفتقدته في مواجهة الصعاب ولم تمهله الدنيا لأرتوي من حنانه ،أسأل الله أن يسكنه الفردوس الأعلي .....أبي.

وإلي الغاليه الحبيبه التي لم تسع الكلمات حق قدرها ، منبع الحنان ومصدر الأمان ، من علمتني العطاء بدون إنتظار، أرجو من الله أن يمد في عمرها ويلبسها ثوب الصحه والعافيةلتري ثماراً أقطفها فرحا .....أمي.

إلي رفيقاء دربي ومشكاة ظلامي ..... أخواني.

إلي ينابيع المحبه والصدق الصافي .....إخواتي.

إلي من تميزوا بالوفاء والعطاء من سرت برفقتهم في دروب الحياة علي طريق النجاح ، من علموني كيف أجدهم وعلموني كيف لا أضيعهم .... أصدقائي وصديقاتي.

إلي من أحمل لهم تحياتي عبر نفحات النسيم وأريج الأزاهير وخيط الأصيل ، ومن الأعماق أهدي لهم هذا .....كل أهلي وعشيرتي وجيراني.

الشكر والتقدير

الشكر أولاً وأخيراً لله سبحانه وتعالي الذي وفقني إلي هذه الثمره الطيبة ، والشكر للدكتورة انتصار يوسف التي أشرفت علي هذا البحث ولم تبخل بالنصح والتوجيه أطال الله في عمرها وجزاها الله عنا كل خير.

والشكر لجميع الأساتذه بقسم الإقتصاد الزراعي بكلية الدراسات الزراعية الذين أناروا عقولنا بالعلم والمعرفه ، جزاهم الله خيراً .

والشكر لمنارة التعليم جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ومكتباتها العلميه .

والشكر لكل من علمونا حرفاً وقدموا لنا كل مايعرفونه ، المعلمين والمعلمات. والشكر لكل من قدم لنا مساعده صغيره كانت أو كبيره ماديه كانت أو معنويه فلهم الحب والتقدير .

والشكر إلي من تذوقت معهم أجمل اللحظات من سأفتقدهم وأكن لهم لحب لو أصاب جبالاً لأهزها زميلاتي وزملائي بقسم الزراعية.

الفهرست

الآية .....**(أ)**

الإهداء .....**(ب)**

الشكروالعرفان .....**(ج)**

الفهرست .....**(د)**

المستخلص .....**(ز)**

الفصل الأول

المقدمة.....(5-1)

1 .1 التمهيد.....(1)

2 .1 مشكلة البحث.....(2)

3 .1 أهمية البحث.....(2)

4 .1 أهداف البحث.....(3-2)

5 .1 فروض البحث.....(3)

6 .1 منهجية البحث.....(5-3)

7 .1 هيكل البحث.....(5)

الفصل الثاني

التسويق والتسويق الزراعي وتسويق محصول البطاطس.....(6)

1 .2 علم التسويق.....(6)

2 .2 التسويق.....(6)

3 .2 أهمية التسويق.....(7-6)

4 .2 علم التسويق الزراعي.....(7)

5 .2 التسويق الزراعي.....(7)

6 .2 أهمية التسويق الزراعي.....(7)

2 .7 أهداف التسويق الزراعي.....(8)
2 .8 مشاكل التسويق والتسويق الزراعي.....(8-9)
2 .9 المنافع الاقتصادية للتسويق.....(9-10)
2.10 قنوات التسويق.....(10-12)
2 .10 .1 الوسطاء (التجار).....(10)
2 .10 .2 الأسواق.....(11-12)
2 .11 وظائف التسويق.....(12)
2 .11 .1 تقسيم وظائف التسويق.....(12)
2 .12 الكفاءة التسويقية.....(12-13)
2 .13 الهوامش التسويقية.....(13)
2 .13 .1 أنواع الهوامش التسويقية.....(13)
2 .13 .2 العوامل التي تؤثر علي الهوامش التسويقية.....(13)
2 .14 مخاطر تسويق المنتجات الزراعية.....(13-14)
2 .15 قوانين التسويق الزراعي.....(14)
2 .16 السياسات الحكومية لتسعير المنتجات الزراعية.....(14)
2 .17 تطوير التسويق.....(14-45)
2 .18 تسويق البطاطس.....(15)
2 .18 .1 مقدمة عن محصول البطاطس.....(15-16)
2 .18 .2 الأهمية الاقتصادية لمحصول البطاطس.....(16)
2 .18 .3 القيمة الغذائية للبطاطس.....(16)
2 .18 .4 أصناف البطاطس.....(16-17)
2 .18 .5 تسويق البطاطس.....(17)
2 .18 .6 التسويق المحلي او الداخلي.....(18)
2 .18 .7 العمليات التسويقية التي تجري علي محصول البطاطس.....(18-12)

الفـــــــصـــل الـــــثالث

النـــتـــائج التـــحـــليـــل والـمنـــــاقـــشـــــة.....(22)

3. 1 الخصائص الاجتماعية والاقتصادية.....(22)

3 .1 .1 النـــوع.....(23-22)

3 .1 .2 العـــــمر.....(24-23)

3 .1 .3 المستوي التعليمي.....(25-24)

3 .1 .4 الحالة الاجتماعية .....(26-25)

3 .1 .5 المهنة الرئيسة.....(26)

3 .1 .6 المهنة الثانوية.....(28-.27)

3 .1 .7 سنوات الخبرة.....(28)

3 .2 القنوات والهوامش التسويقية.....(28)

3 .2 .1 الكميات.....(29-28)

3 .2 .2 مصادر الشراء و التوزيع.....(29)

3 .2 .3 البيع.....(30)

3 .3 التكاليف التسويقية.....(31-30)

3 .4 المشاكل التسويقية.....(32-31)

3 .5 حساب الهوامش التسويقية والعوائد والأرباح لتجار الجملة والتجزئة لمحصول البطاطس.(34-32)

الفصل الرابع

الخلاصة و التوصيات.....(35)

4 .1 الخلاصة.....(37-35)

4 .2 التوصيات.....(38-37)

المصادر والمراجع.....(39)

المستخلص

السودان بلد واسع يتمتع بإمكانيات زراعية وإقتصادية كبيرة ومن ضمنها زراعة محصول البطاطس.

تناول هذا البحث تسويق محصول البطاطس من ناحية الأهمية الغذائية والإقتصادية وتسويقه المحلي ، كما تناول عدد من تجار البطاطس أو مسوقيها بلأسواق المركزية بولاية الخرطوم ، وتم جمع البيانات لتجار البطاطس بواسطة طرق البيانات وتم تحليلها بواسطة الإحصاء الوصفي ، تمثل هذه البيانات في معرفة الخصائص الإجتماعية والإقتصادية لتجار البطاطس ؛ نجد أنه مجتمع متجانس في كل الخصائص ، وحساب الهوامش التسويقية أو الفروقات السعرية لتجار الجملة والتجزئة عند كل مصادر الشراء والتوزيع ، وتحليل التكاليف التسويقية لمحصول البطاطس وتقديرها نجد أن تكلفة الترحيل والتخزين أعلي قيمة في التكاليف للتجار. المشاكل التي تواجه التجار لتسويق البطاطس أغلبيتها الرسوم الحكومية.

Abstract

Sudan has a wide country with a large agricultural and economic potential, including the cultivation of the potato crop.

This research studies the marketing of potatoes, crop in terms of food and economic importance of local and marketed, also dealt with a number of potato traders or marketing associations, central markets in Khartoum state, data were collected traders potatoes by the data routes were analyzed by descriptive statistics, is this data to know the social and economic characteristics of traders potatoes; we find that a harmonious society in all properties, and the expense of marketing margins or price differences for wholesalers and retailers on every purchase and distribution sources, and analysis of marketing costs for potatoes and appreciation, we find that the deportation cost of storage and the highest value in the costs for traders. Problems faced by traders to market potatoes majority government fees.