

الزراعة التعاقدية طوق النجاة للمزارع الصغير والزراعة المصرية

بقلم: **أ.د. خالد احمد عبده**

أستاذ الاقتصاد ومدير مركز الدراسات الاقتصادية الزراعية- كلية الزراعة- جامعة القاهرة

مقدمة:

يمكن تعريف الزراعة التعاقدية على أنها نظام لإنتاج وتوريد المنتجات الزراعية بموجب اتفاقيات آجلة. السمة الرئيسية لهذه الاتفاقيات هي الحصول على التزام من المزارعين لتوفير سلعة زراعية من نوع معين ، في وقت محدد ، وسعر وكمية محددة للمشتري. يتطلب الترتيب عموماً من المشتري تقديم درجة من دعم الإنتاج من خلال توريد المدخلات أو الائتمان أو تقديم المشورة الفنية. أصبحت الزراعة التعاقدية جانباً مهماً بشكل متزايد في الأعمال التجارية الزراعية ، سواء تم شراء المنتجات من قبل الشركات الصغيرة متعددة الجنسيات أو الوكالات الحكومية أو تعاونيات المزارعين أو رواد الأعمال الأفراد. الأساس النظري للزراعة التعاقدية

يرجع بعض المؤلفين مبادئ الزراعة التعاقدية إلى القرن التاسع عشر ، عندما تم استخدام الآلية في الولايات المتحدة والتي بدأت ببعض المحاصيل مثل السكر والبنجر لإنتاج السكر ثم توسعت في العديد من قطاعات الأغذية والألياف. في الآونة الأخيرة ، أصبحت الزراعة التعاقدية أكثر انتشاراً. حيث كشفت وزارة الزراعة في تقرير حديث أن العقود هي السائدة الآن 36٪ من قيمة الإنتاج الزراعي الأمريكي يعتمد على الزراعة التعاقدية في قطاعات مثل الخنازير والدجاج ولحم الخنزير والسكرالبنجر والفواكه والطماطم المعالجة. كما يتم استخدام العقود بشكل متزايد. في البرازيل 75٪ من الدواجن يتم تنسيق الإنتاج عبر العقود، بينما في فيتنام هناك تشير الدلائل إلى أن 90٪ من القطن والحليب الطازج و 50٪ من الشاي و 40٪ من الأرز يتم شراؤها من قبل الشركات من خلال العقود دليل على ظهور التعاقدات مؤخراً متاح أيضاً من الهند ، وفي العديد من البلدان الأفريقية.

أنماط الزراعة التعاقدية:

تصنف العقود المستخدمة على نطاق واسع إلى ثلاثة أنواع ، وهي:

النمط الأول "السوق المواصفات" الطريقة ، يتم الاتفاق على المعاملة بين المزارعين والمشتريين على شروط ما يجب أن يتم إنتاجه (سمات المنتج والجودة) وما هي الالتزامات البيع المستقبلية (التوقيت والموقع والسعر).

النمط الثاني ، "توفير الموارد" بمعنى توفير المدخلات الزراعية لنوع العقد السابق. بعد تحديد ما يتم إنتاجه وما هي شروط التسويق ، يتم تقديم الائتمان العيني من خلال توفير المدخلات الرئيسية ، غالباً مع استرداد التكلفة عند تسليم المنتجات الزراعية.

النمط الثالث إدارة الإنتاج " . حيث يوافق المزارعون في عقود إدارة الإنتاج على اتباع تقنية دقيقة وإرشادات حول كيفية الإنتاج. ولكن بغض النظر عن التصنيف تشير "الزراعة التعاقدية" إلى شكل معين من أشكال إدارة سلسلة التوريد المعتمدة من قبل الشركات لتأمين الوصول إلى المنتجات الزراعية والمواد الخام والإمدادات لتلبية المواصفات المطلوبة للجودة والكمية والموقع والتوقيت. في هذا السياق، يُنظر إلى الزراعة التعاقدية على أنها أحد الأشكال البديلة للتنسيق الرأسي في التي يمكن للشركات المشاركة فيها ، والتي يمكن أن تكون أيضاً أسواقاً فورية ، وتكامل رأسي كامل وأشكال مختلفة من التحالفات الرأسية.

اما فيما يتعلق بنوع الأسواق:

تعد السوق المفتوحة ، هي أبسط أشكال التنسيق الرأسي حيث يتم تنسيق المعاملات حسب الأسعار فقط ولا توجد التزامات مستمرة بين المنخرطين فيها. وتشبه ظروف هذه الاسواق الظروف المثالية المنافسة (أي العديد من المشتريين والبائعين ، والمنتجات المتجانسة ، والمعلومات الكاملة، إلخ).

وفي المقابل يوجد التنسيق العمودي او التنسيق الرأسي الكامل للاسواق، يشير التكامل الرأسي الكامل إلى الحالات التي تمارس فيها الشركة ملكية مركزية والسيطرة على مرحلتين مختلفتين أو أكثر في سلسلة الملكية، وبذلك تضمن السلطة الكاملة على القرارات المتعلقة بسمات المنتج وموقعه وتوقيته.

التعاقد هو وسيلة وسيطة للتنسيق ، حيث توضع شروط على أساسها يتم تعيين التبادل على وجه التحديد بين شركاء المعاملة من خلال شكل من أشكال القانون ويرم اتفاق ملزم واجب النفاذ. يمكن أن تكون المواصفات أكثر أو أقل تفصيلاً، تغطي الأحكام المتعلقة بتكنولوجيا الإنتاج واكتشاف الأسعار وتقاسم المخاطر وغيرها من سمات المنتجات والمعاملات.

مزايا التعاقد للمزارعين:

يجد المزارعون في الزراعة التعاقدية وسيلة لإدارة المخاطر في الإنتاج وتسويق. في الواقع ، فإن التعاقد هو في الأساس طريقة توزيع المخاطر بين الشركة ومزارعيها. ويتم تقليل مخاطر التسويق للأسباب التالية:

- يمكن لشركات الأعمال الزراعية توفير المدخلات ، مما يقلل من عدم اليقين المرتبطة بتوافر المدخلات والجودة والتكاليف.
- الفشل في أسواق المدخلات تم التحايل عليه من خلال وفورات الحجم التي يسمح بها التعاقد ويمكن نقل مشتريات أكبر من

- المدخلات من قبل شركات الأعمال التجارية الزراعية إلى المزارعين ، عبر انخفاض التكاليف.
- جودة المدخلات ومدى ملائمتها لنشاط المحاصيل أو الثروة الحيوانية يتم ضمان التعاقد عليها وترجمتها إلى إنتاجية أعلى وعوائد أعلى.
- الخدمات ، مثل الميكنة والنقل ، يمكن أن تقدمها شركات الأعمال الزراعية. في حالة عدم وجود ارتباط تعاقدية ، وصول فعال من حيث التكلفة وغيرها من التحضير الآلي للأرض والبذر والحصاد الذي يمكن ان يكون غير مجدٍ لمزارع فردي
- يمكن تقديم المساعدة التكنولوجية من قبل الشركة المتعاقدة ، لصالح إنتاج المحاصيل والثروة الحيوانية ذات القيمة الأعلى والأكثر خطورة في كثير من الأحيان.
- بدون تقنية المساعدة ، يميل المزارعون إلى تجنب المغامرة في زراعة محاصيل أقل شهرة
- تسهيل تحويل الطريق من الكفاف إلى الزراعة التجارية و يتم تعزيز مهارات الإنتاج والإدارة في المزرعة من خلال المساعدة الفنية يمكن أن تحدث آثار التوفير والانتشار إذا شارك المزارعون أيضًا في المحاصيل غير المتعاقد عليها وأنشطة مشاريع الثروة الحيوانية. هذه العوامل الخارجية الإيجابية تمت ملاحظة العقود في الحالات التي يتم فيها إنتاج محاصيل الكفاف جنبًا إلى جنب مع المحاصيل النقدية المزروعة بموجب ترتيبات تعاقدية.
- يتم تأمين منفذ السوق للإنتاج المتعاقد عليه ، بحيث يكون عدم اليقين وتكاليف المعاملات التي ينطوي عليها البحث عن الأسواق انخفاضا. يستفيد صغار المزارعين على وجه الخصوص من الحد من مخاطر التسويق ، حيث غالبًا ما يكون الوصول إلى الأسواق محدودًا.
- غالبًا ما يتم تقليل عدم اليقين بشأن سعر البيع ، نظرًا لأن العقود عادةً تحدد الأسعار الواجب دفعها للمنتج في بداية دورة . على الرغم من أن صيغ الأسعار المستخدمة في بعض أنواع العقود قد تحدد العلاقة مع الأسعار المستقبلية غير المؤكدة السائدة في الدولية أو المحلية الأسواق ، لكن هذا ليس هو القاعدة بل هو استثناء.
- مع الحد من مخاطر المنتج والسوق ، يفضل استقرار الدخل. إذا العقد له استمرارية طويلة الأجل ، يمكن للمزارعين الاستفادة من المزيد تدفقات الدخل المتوقعة والمستقرة ، لا سيما من خلال التخطيط الأفضل لقرارات الاستهلاك والاستثمار.
- تعزيز الوصول إلى الائتمان. العمل بموجب عقد توفير الموارد يتم توفير ائتمان رأس المال بشكل نموذجي ، من خلال توفير المدخلات ، عن طريق التعاقد قد تقدم شركات العقود ، أو النظام المصرفي ، انتماءًا استثماريًا أيضًا لاقتناء الآلات والمباني وما إلى ذلك.
- يمكن استخدام المنتجات الثانوية والمخلفات من نشاط الزراعة المتعاقد عليه في المشاريع الزراعية التكميلية. مثل روث الدواجن وأوراق بنجر السكر يمكن استخدامها بواسطة المزارعين في إنتاج الخضروات أو يمكن استخدامها كعلف للحيوانات وتوليد دخل اضافي .

عيوب الزراعة التعاقدية:

- قد تتراجع الشركات عن الشروط التعاقدية إذا تغيرت ظروف السوق أو رفض المنتجات التي يتم تسليمها ، تحت ذريعة عدم الامتثال لأنظمة الجودة - قد ترفض الشركات ذلك تلقي المنتجات كاستراتيجية لتحويل الخسائر المالية الناشئة إلى المزارعين من تقلبات السوق غير المتوقعة. في غياب الإنفاذ الفعال لآليات السوق .
- الاعتماد على حزمة التكنولوجيا المحددة يجعل المزارعين عرضة للخطر للتلاعب بالإنتاج والإنتاجية من قبل شركات الأعمال التجارية الزراعية. التلاعب ، في يمكن اعتبار هذه الفرضية وسيلة غير مباشرة ومعقدة للتحكم في المدفوعات للمزارعين. قد يكون علف الحيوان الذي توفره شركة ، على سبيل المثال تمت صياغته لتأخير دورة النمو أو تقليل زيادة الوزن اليومية ، وبالتالي خفض الإنتاجية والأسعار النهائية المدفوعة للمزارعين. التحكم في التكنولوجيا وبالتالي يمكن استخدامها كقناة لتحويل ضغوط السوق من الشركات إلى المنتجين.
- قد يتم تحديد جداول التسليم من قبل الشركات للتأثير على الأسعار المدفوعة للمزارعين. يمكن أن تحدث هذه الاستراتيجية عندما تتغير الأسعار بسرعة وتقوم الشركات بتعديل جدول التسليم للاستفادة من تقلبات السوق. قد يحدث ذلك أيضًا بسبب خصوصية الأصول المتعلقة بتوقيت التسليم. في حالة سكر القصب ، على سبيل المثال ، قد يؤدي التأخير إلى خفض الأسعار المستلمة إذا كانت تستند إلى درجة السكر التي تنخفض بسرعة بعد الحصاد.
- قد تتجنب الشركات عمدًا الشفافية في تحديد آلية الأسعار بالعقد باستخدام الصيغ المعقدة أو الكمية والنوعية والاعتماد على القياسات غير المفهومة جيدًا من قبل المزارعين. أسعار الصيغة المتعلقة بالجودة مثل محتوى الدهون ، تعداد الخلايا الجسدية ، محتوى السكر ، البكتيريا
- يفقد المزارعون المرونة في اختيار المشروع. ويصبحوا ملزمين بمشروع بموجب عقد ، لا يمكن للمزارعين تعديل مزيج الإنتاج من أجل الاستفادة من فرص السوق.
- قد تؤدي العقود طويلة الأجل إلى انخفاض تدريجي في الأسعار الحقيقية التي تتلقاها المزارعين. فقد تستخدم الشركات ذلك القيد كوسيلة لتأسيس وتعزيز قوة احتكار الشراء ، وبالتالي فرض أسعار منخفضة تدريجياً على المزارعين.
- قد يفقد المزارعون الروابط مع الوسطاء والمقرضين ومقدمي المدخلات السابقين. ويمكن أن يكون من الصعب إعادة تأسيسها في

حالة الخروج من العلاقة التعاقدية.

- قد يتخلى المزارعون عن طرق ومنتجات الزراعة التقليدية. قد يتم فقدان الموارد المتاحة محليًا بشكل لا رجعة فيه ، مرة أخرى ، في حالة الخروج ، قد يكون كذلك من الصعب إعادة إنشاء الطرق التقليدية.
- تزداد المخاطر التي ترتبط عادة بممارسات الزراعة الأحادية. الإنتاج المكثف لمحصول زراعي واحد ، أو تركيز قطعان الحيوانات ، يزيد من فرص الإصابة بالأمراض. تتطلب السيطرة على المرض الاستخدام لوقاية النبات والمدخلات البيطرية التي قد تكون غير مرغوب فيها لما لها من آثار على البيئة وصحة الإنسان.
- قد تتأثر الهياكل الاجتماعية والثقافية في الأسرة أو المجتمع الزراعي. في المجتمعات التي يتقاسم فيها تقسيم العمل والمسؤوليات الأسرية بين الجنسين بطرق مميزة ، يمكن أن تقدم العقود تهديدات لنمط الثقافة. يمكن أن يحدث هذا عندما يتم تنفيذ العمل الزراعي في الغالب من قبل جنس واحد ، لكن المدفوعات النقدية من قبل الشركات يتم دفعها للزوج. قد تنشأ التوترات الاجتماعية ، في مثل هذه الحالات.
- يزداد خطر المديونية. الجانب السلبي لسهولة الحصول على الائتمان هو إمكانية تحمل الديون المتزايدة. كما يجد المزارعون قيودًا أقل على الوصول الائتماني ، فقد يجدون حافزًا للاقتراض ، حتى لتمويل الاستهلاك واحتياجات أخرى غير تجارية.
- هناك اتجاه لتطوير الاعتماد التدريجي على الشركات المتعاقده لأموال غير متعلقة بالمزرعة. قد تصبح شركات الأعمال التجارية الزراعية الملاذ الأخير للجهة المانحة في المناطق الزراعية حيث الخدمات العامة ضعيفة أو غير موجودة. قد تقدم الشركات بعض الخدمات الاجتماعية
- والخدمات الصغيرة للمزارعين ، مثل تقديم الخدمات المجانية أو ركوب النقل أو توزيع الهدايا الترويجية (قمصان ، قبعات ، أقلام الرصاص ، إلخ). الاعتماد على الشركة في تقديم مثل هذه الخدمات والمزايا يضعف الموقف التفاوضي للمزارع ويعزز قدرة الشركة على ممارسة سلوك احتكار الشراء.

واقع الزراعة التعاقدية في مصر :

يعانى المزارع المصرى وخاصة الصغار منهم من مشكلة مزمنة الا وهى ضعف القدرات التسويقية لمحاصيلهم بما ينعكس على تذبذب الدخول وعدم قدرتهم على تحقيق عائد مادي مناسب لسد احتياجاتهم . وكانت الدولة سباقه حيث ادركت اهميه استقرار دخل المزارعين والذي يشكل تعدادهم واسرهم اكثر من 20 % من سكان مصر . وتبنت القيادة السياسية فى عام 2015 قانون للزراعة التعاقدية فى مصر يضمن من خلال بنوده تعظيم استفادة المزارعين وخاصة الصغار منهم وفى الوقت نفسه تقليل الاتار السلبيه النى قد يمكن ان تظهر من القانون والتي سبق الاشارة اليها فى مقدمة هذا المقال.

اهم نصوص قانون الزراعة التعاقدية :

- **المادة الأولى:** تنشأ بموجب هذا القرار بقانون هيئة عامة لتسجيل العقود التسويقية التي تُبرم بين المنتجين الزراعيين والهيئات والمنظمات والشركات التسويقية والتصديرية والتصنيعية، على أن يشمل نشاطها مختلف المنتجات الزراعية النباتية والحيوانية والداجنة والسلكية، وتتبع هذه الهيئة وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، وتتولى المهام التالية:
- التوعية والإرشاد والترويج للزراعة التعاقدية لمختلف المنتجات الزراعية
- **تسجيل العقود المبرمة بعد مراجعتها من قبل خبراء الهيئة** وبناء قاعدة معلومات عن مضمونات هذه العقود تكون متاحة لمن يطلبها من المنتجين الزراعيين أو غيرهم من المتعاملين في السوق.
- **تنفيذ إجراءات التحكيم عند الإخلال في نفاذ هذه العقود**، وذلك في حال طلب ذلك من أي طرف من أطراف التعاقد، على أن تبت الهيئة في ذلك بالسرعة المناسبة لطبيعة المنتجات الزراعية المتعاقد عليها، ويحرر محضر تحكيم معتمد من الهيئة يحدد أسباب تعثر النفاذ والمتسبب في ذلك.
- **المادة الثانية:** يُصدر رئيس مجلس الوزراء قرارًا بتعيين رئيس للهيئة بدرجة رئيس قطاع، بناءً على ترشيح وزير الزراعة واستصلاح الأراضي.
- **المادة الثالثة:** يندب للعمل بالهيئة خبراء تحكيم من المتخصصين الزراعيين من ذوى الخبرة في مجال اختصاصاتهم، وذلك من الباحثين في مركز البحوث الزراعية، أو مركز بحوث الصحراء، أو المركز القومي للبحوث، أو من أعضاء هيئة التدريس بالجامعات المصرية، وتطبق بشأنهم كل اللوائح والمزايا المالية التي يتمتعون بها في أعمالهم الأصلية، إضافة إلى حوافز يصدر بشأنها قرار من السيد وزير الزراعة واستصلاح الأراضي.
- **المادة الرابعة:** تحصل الهيئة رسوم تسجيل بواقع ألف جنيه عن كل عقد، وفي حالة طلب أحد أطراف التعاقد قيام الهيئة بالتحكيم يلتزم هذا الطرف بسداد مصاريف تحكيم وانتقال بما لا يزيد على 2٪ من قيمة العقد موضوع التحكيم والمسجل لدى الهيئة.
- **المادة الخامسة:** تعد قرارات التحكيم التي تصدرها الهيئة نهائية وغير قابلة للطعن عليها بأى صورة من الصور.
- **المادة السادسة:** لأى من طرفى التعاقد التأمين في شركات التأمين على العقود المسجلة لدى الهيئة، وفق النظم التأمينية المتبعة لدى تلك الشركات.

● **المادة السابعة:** تختص **الدوائر القضائية الاقتصادية** بالبث في القضايا المرفوعة من شركات التأمين المؤمن لديها على العقود أو من أي طرف من أطراف التعاقد، وذلك عند الإخلال ببند العقد أو تعذر نفاذه.

المادة الثامنة: تعتبر العقود المبرمة والمسجلة لدى الهيئة والمؤمن عليها سنداً ضامناً للاقتراض من البنك الرئيسي للتنمية والائتمان الزراعي، أو أي من وحدات الجهاز المصرفي.

المادة التاسعة: ينشر هذا القرار بقانون في الجريدة الرسمية، ويصم بخاتم الدولة ويعمل به كقانون من قوانينها اعتباراً من اليوم التالي لتاريخ نشره.

● **المحاصيل المستهدفة بالزراعة التعاقدية :**

تسعى الدولة جاهدة الى احلال الواردات الزراعية وخاصة المحاصيل الاستراتيجية ومن اهمها محاصيل الحبوب ممثلة في القمح الذى ادى الاعلان عن الحد الأدنى لسعر الطن والذي تراوح بين 850 اردب للقدان الى استجابة المزارعين لزيادة المساحة وتوريد المحصول وفقاً للسعر المعلن دون وجود عقد مكتوب فى هذه الحالة وربما كان ذلك مؤشراً واضحاً على نجاح تجربة الزراعة التعاقدية اذا ما تم الاعتماد بشكل رئيسى على المؤشرات الحوافز السعرية .

وربما كان هذا النجاح هو الأساس لتفاوض الدولة مع اتحاد منتجي الدواجن وشركات الصناعات الغذائية على تقليل الاعتماد على استيراد الذرة الصفراء من الخارج حيث تستورد مصر فى المتوسط ما يقارب 8 مليون طن سنوياً وهى من اكبر دول العالم استيراداً للذرة الصفراء بعد اليابان والمكسيك واعطاء فرصة لزراعة محصول الذرة الصفراء فى موسم الصيف مع وضع حد ادنى للتوريد 6000 جنيه للطن على ان يحدد السعر النهائى وفقاً لسعر السوق .

كذلك تم وضع حد ادنى لتوريد طن عباد الشمس بنحو 8500 جنيه للطن حيث تستورد مصر اكثر من 90% من الزيوت اما محصول السمسم وهو محصول تصنيعى هام تم وضع حد ادنى لتوريد الطن قدر بنحو 25 الف جنيه للطن ويرجع السبب لاختيار او البدء بهذه المحاصيل لسهولة توريدها وسهولة زراعتها اضافة الى عدم وجود اى مشكلة فى حال النوسع فى المساحة المزروعة منها .

● **المحددات والعقبات التى تواجه القانون .**

على الرغم من صدور القانون فى عام 2015 الا ان انتشار الفكرة وتبنى المزارعين يسير بوتيرة بطيئة لا تتماشى مع اهمية تطبيق هذا القانون لكل من الدولة لتوفير وعرض المنتجات الاستراتيجية السابق الاشارة اليها اضافة الى تحقيق الاستقرار المنشود فى دخول المزارعين ويرجع هذا القصور الواضح فى توصيل الفكرة الى ضعف الجهاز الارشادى بشكل ملحوظ وضرورة تبنى الدولة الاعلام الحكومى لاستراتيجية تضمن توصيل الفكرة للجموع العريضة من المزارعين .

الحاجة الى تدريب المزارعين على التعاقد وكتابة العقود بالشكل الصحيح بما يضمن انتقال الفكرة الى كافة المحاصيل البستانية والخضر وجدير بالذكر ان اهم البنود الواجب توافرها فى عقود التعاقد يمكن ان تلخص فيما يلى :

● **يجب أن يحتوي عقد الإنتاج على الأقل على ما يلى:**

- تعريف الأطراف.
 - تحديد نوعية وجودة المنتج.
 - تحديد مساحة الزراعة وكمية الانتاج.
 - تحديد مسؤوليات كل من الطرفين فيما يتعلق بالممارسات الإنتاجية والتسويقية بوضوح.
 - تحديد طريقة التسليم والتحصيل.
- **تحديد السعر (محدد أو صيغة أو معادلة) أو اعتبارات اخرى وتوضيح أثر الاختلافات فى النوعية أو الكمية أو طريقة التسليم وتحديد طريقة وتوقيت الدفع أيضاً.**
- **توضيح مدة العقد والطريقة التي يمكن إنهائه بها أو تجديده. والعقود الخاصة بالخضار للتصنيع وكل المحاصيل الحقلية عادة توقع على أساس سنوي. عقود الفاكهة تميل لأن تكون لأكثر من سنة.**
- تحديد جهة تقريبية أو الإشارة إلى الكيفية التي تفض بها المنازعات.