



سلسلة قضايا التخطيط والتنمية
رقم (٣١٠)
(سلسلة علمية محكمة)

الزراعة التعاقدية

كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

أكتوبر ٢٠١٩

" لم يسبق نشر هذا البحث أو أي أجزاء منه، ويحظر إعادة نشره في أي جهة أخرى قبل أخذ موافقة المعهد."
"الآراء في هذا البحث تمثل رأى الباحثين فقط"

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة

تقديم

موجز

تهدف الدراسة الحالية إلى اقتراح إطار تطبيقي لمتطلبات تفعيل الزراعة التعاقدية في مصر، وسبل تعزيز البيئة الداعمة لهذا الإطار بما يساعد على نجاح تطبيق نظام الزراعة التعاقدية، وبعضد من دورها في تحقيق استدامة التنمية الزراعية في مصر. وقد اعتمدت الدراسة في سبيل تحقيق هذا الهدف على عدد من المناهج شملت المنهج الوصفي التحليلي، وإجراء حوار تفاعلي مع مجموعة من أصحاب المصالح من المنتجين الزراعيين والمصدرين، والمصنعين، والموردين، والتجار، وممثلي الجمعيات، والاتحادات، وغيرهم من الأطراف ذات الصلة، وذلك من خلال ورشتي العمل اللاتين تم عقدهما لتنظيم هذا الحوار، وذلك بجانب استيفاء نماذج لاستطلاع رأى الحضور بورشتي العمل حول بعض القضايا ذات الصلة بالزراعة التعاقدية.

وقد اقترحت الدراسة مجموعة من المنتجات الزراعية التي تدعو الحاجة إلى تطبيق نظم الزراعة التعاقدية لها وهي : القمح، الأرز، الذرة الصفراء، محاصيل البذور الزيتية، القطن، بذور التقاوي، الخضر والفاكهة لأغراض التصدير، الخضر والفاكهة للأسواق المحلية، دجاج اللحم، الألبان، والمنتجات الزراعية العضوية والنظيفة .

وقد توصلت الدراسة لمجموعة من المتطلبات اللازمة لتفعيل نظم الزراعة التعاقدية في مصر شملت ما يلي:

- تفعيل مركز الزراعة التعاقدية، وإعادة النظر في اللائحة التنفيذية المقترحة له، وإعادة تشكيل مجلس إدارته، ووضع هيكل تنظيمي له، ومنحة درجة عالية من الاستقلال المالي والإداري، وتزويده بالمحكمين من الخبراء المشهود لهم بالكفاءة والنزاهة.
- إصدار تشريع لحوافز وضوابط الزراعة التعاقدية، ومن نماذج الحوافز: توفير المعلومات السوقية، وإنشاء نظام إرشادي متطور، واعطاء الأولوية للمنتجين المتعاقدين في الحصول على مستلزمات الإنتاج المدعمة. أما أهم الضوابط التي يقترح أن يشملها هذا التشريع فيأتي في مقدمتها قيام العلاقات التعاقدية على مبدأ المصالح المشتركة لأطراف التعاقد، وعلى مبدأ التزام الأطراف بما يتم الاتفاق عليه.
- متطلبات أخرى داعمة ومساندة للزراعة التعاقدية ومنها: إصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤ الخاص بإنشاء صندوق التكافل الزراعي، قيام التعاونيات بإنشاء شركات مساهمة لتسويق المنتجات الزراعية ومستلزمات الإنتاج، قيام البنك المركزي بتوفير خطوط ائتمانية خاصة بالزراعة التعاقدية، تصميم وتنفيذ حملات توعية وبرامج إرشادية وورش عمل وندوات للتعريف والترويج لنظم الزراعة التعاقدية، ووضع آلية فعالة (تابعة لوزارة الزراعة) مهمتها المتابعة والتقييم ومعالجة جوانب القصور في نظام الزراعة التعاقدية.

الكلمات الدالة

الزراعة التعاقدية - الزراعة المستدامة - التنمية المستدامة - التطوير التسويقي

Abstract

The present study aims at proposing an applied framework for the requirements of activating the contractual agriculture in Egypt, and ways of enhancing the supporting environment for this framework, in order to help the successful implementation of the contractual agriculture system, and enhance its role in achieving the sustainability of agricultural development in Egypt. To achieve this objective, the study has adopted a number of approaches, including analytical descriptive methodology, interactive dialogue with a range of stakeholders from agricultural producers and exporters, manufacturers, suppliers, traders, representatives of associations, federations and other relevant parties, through the two workshops that were conducted to organize this dialogue, as well as filling workshop participants' opinion forms on some issues related to contractual agriculture.

The study reached a number of agricultural products whose applying contractual agriculture systems are required, which are: wheat, rice, maize, oilseed crops, cotton, seeds, vegetables and fruits for export, vegetables and fruits for local markets, chicken, milk, organic and clean agricultural products.

The study has concluded a number of requirements to activate the contractual agriculture systems in Egypt, including the following:

- Activate the Center for Contractual Agriculture, reconsider its proposed executive regulations, reconstitute its Board of Directors, establish its organizational structure, grant a high degree of financial and administrative independence, and provide it with expert arbitrators with proven competence and integrity.

- Issuing legislation for contractual agriculture incentives and controls. These incentive models include: providing market information, establishing an advanced guidance system, and giving priority to contracted producers in obtaining subsidized production inputs. While the most important controls proposed to be covered by this legislation are primarily the establishment of contractual relations on the principle of the common interests of the contracting parties, and the principle of commitment of the parties to what is agreed upon.

- Other requirements supporting the contractual agriculture, including; the issuance of the executive regulations of Law No. 126 of 2014 concerning the establishment of the agricultural solidarity fund, the establishment of joint stock companies by cooperatives for the marketing of agricultural products and production requirements, the provision of credit lines by the central bank for contractual agriculture, the design and implementation of awareness campaigns, workshops, and seminars to introduce and promote contractual agriculture systems, and the establishment of an effective mechanism (under the Minister of Agriculture) to monitor, evaluate and address the shortcomings of the contractual agriculture system.

Key words

-Marketing Development - Sustainable Development - Sustainable Agriculture, Contractual Agriculture.

فريق الدراسة

الهيئة العلمية بالمعهد

(باحث رئيسي)

أ.د. هدى صالح النمر

أ.د. بركات أحمد الفرا.

أ.د. محمد ماجد خشبة

د. على فتحى البجلاتى

الهيئة العلمية من خارج المعهد

أستاذ الاقتصاد ومستشار وزيرة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري.

أ.د. محمد فتحي صقر

استاذ الاقتصاد الزراعي بكلية الزراعة- جامعة المنوفية.

أ.د. إبراهيم صديق على

استاذ الاقتصاد الزراعي بكلية الزراعة- جامعة عين شمس.

أ.د. وحيد على مجاهد

الهيئة العلمية المعاونة بالمعهد

أ. إسلام محمد محمود

أ. نهلة السيد عبد الجواد

السكرتارية

أ. فردوس محمد رمضان.

أ. محاسن حسن أحمد .

فهرس المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
١	مقدمة
٣	الفصل الأول: الزراعة التعاقدية والتنمية المستدامة.
٤	١-١ الزراعة التعاقدية فى إطار التطوير التسويقي.
٧	٢-١ مجالات الزراعة التعاقدية.
١٢	٣-١ أهمية الزراعة التعاقدية.
١٦	٤-١ الزراعة التعاقدية ودورها فى تعزيز التنمية المستدامة
٢٥	الفصل الثاني : ممارسات الزراعة التعاقدية فى تجارب بعض الدول، وأهم الدروس المستفادة.
٢٥	١-٢ الزراعة التعاقدية - قضايا عامة.
٣٣	٢-٢ تجارب بعض الدول فى الزراعة التعاقدية.
٤٩	٣-٢ الزراعة التعاقدية- قضايا أخرى.
٥١	٤-٢ أهم الدروس المستفادة.
٥٧	الفصل الثالث : الأوضاع الراهنة للزراعة التعاقدية فى مصر.
٥٧	١-٣ أنماط الزراعة التعاقدية.
٦٤	٢-٣ السياسات والإجراءات التى اتخذت لتعزيز الزراعة التعاقدية.
٦٧	٣-٣ التحديات التى تواجه انتشار الزراعة التعاقدية.
٦٨	٤-٣ بعض تجارب الزراعات التعاقدية فى مصر، والدروس المستفادة منها.
٧٨	الفصل الرابع : مجالات ومتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية فى مصر.
٧٩	١-٤ مجالات تطبيق نظم الزراعة التعاقدية.
٩٠	٢-٤ متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية.
٩٥	الملخص
١٠١	قائمة المراجع
١٠٦	الملاحق

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
٥٨	تطور مساحات الزراعة التعاقدية لإنتاج تقاوى محاصيل الحبوب بالآلف فدان خلال الفترة ٢٠١٧-٢٠٠٣	١
٦٢	مساحات الزراعات التعاقدية لمحصولي قصب السكر وبنجر السكر والكميات الموردة للمصانع خلال الفترة ٢٠١٧-٢٠٠٣	٢
٧٥	الهيكل الحيازي لمحصول البرتقال	٣

مقدمة:

تعد سياسة الزراعة التعاقدية إحدى السياسات المهمة والضرورية لإحداث تنمية "زراعية مستدامة كما هو الحال في الدول المتقدمة والعديد من الدول النامية"

تعنى الزراعة التعاقدية ذلك الإنتاج الزراعي (نباتي/حيواني/سمكي) الذي يتم وفق اتفاق فيما بين المشتري والمزارع (البائع) تتحدد فيه شروط الإنتاج والتسويق لأحد أو بعض المنتجات (FAO). وعادة ما يتم هذا الاتفاق/ التعاقد قبل بدء الإنتاج، ويتضمن العقد قدراً من التفصيل الذي يجعله واضحاً ومحددًا، ولا ينطوي على أى عمومية أو لبث، وخاصة فيما يتعلق بكمية وجودة ومواصفات الإنتاج وسعر البيع وتوزيع المخاطر المحتملة ويشمل الأطراف المتعاقدة، وغير ذلك من الأمور.

وتقدم الزراعة التعاقدية فرصاً هامة للتطوير الاقتصادي والاجتماعي، وبخاصة في الدول النامية. فهي تمكن من ربط صغار المزارعين بسلاسل الإمداد التي تضمن لهم تسويقاً مستقراً لمنتجاتهم، بما يعزز من فرص زيادة مستويات الإنتاجية الزراعية، فضلاً عما يتحقق من التطورات التقنية في المجال الزراعي بصفة عامة. يضاف إلى ذلك الفرص الكبيرة لتحسين جودة المنتجات وزيادة فرص التوسع في التصدير والتصنيع الزراعي والغذائي، وربما أيضاً زيادة فرص إدخال منتجات جديدة أو متطورة.

ومن أهم مزايا الزراعة التعاقدية كذلك توفير الائتمان، سواء في صورة نقدية أو عينية. ومن العوائد الاجتماعية للزراعة التعاقدية، أنها تحقق قدراً ملموساً من الاستقرار (الكمي والسعري) والاستدامة للأنشطة الزراعية، ومن ثم زيادة الدخل والاستقرار للأحوال المعيشية للمزارعين وأسرهم، كما تشجع على تكوين وإنشاء تنظيمات المزارعين الطوعية مما يزيد من قدراتهم التفاوضية وكفاءتهم الإنتاجية والتسويقية.

ورغم أهمية ومزايا الزراعة التعاقدية العديدة فإنها لا تزال من المنظور التنموي العام قضية غائبة عن اهتمام المسؤولين وصانعي القرارات، حيث ينحصر تطبيقها في مصر على نطاق ضيق ومحدود برغم ما أولته استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، والاستراتيجية الوطنية للتنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠) من اهتمام بنظام الزراعة التعاقدية، وبرغم ما تم بخصوص إصدار القانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥ بإنشاء مركز للزراعات التعاقدية والذي لم يفعل دوره، ولم تصدر لائحته التنفيذية بعد.

ومع محدودية الزراعة التعاقدية فإن العديد من المتواجد منها يتم من خلال عقود غير مسجلة وغير مستقرة، وإثبات الحق فيها قد يأخذ وقتاً طويلاً في ظل غياب الإطار التشريعي، والجهات المعنية بفض النزاعات والتحكيم، كما أن البعض منها عقود إذعان، ومعظم العقود هي عقود شراء وغالباً ما لا يلتزم المزارع بشروط التعاقد، فضلاً عن ما تواجهه الزراعة التعاقدية من تحديات متعلقة بالأدوار السلبية للوسطاء. وتهدف الدراسة الحالية اقتراح إطار تطبيقي لمتطلبات تفعيل الزراعة التعاقدية في مصر، وسبل تعزيز البيئة الداعمة (الجهات الحكومية/ التمويلية/ مراكز التحكيم وفض المنازعات / الجوانب التشريعية/

منظمات المزارعين والمنتجين والمصدرين) لهذا الإطار بما يساعد على نجاح تطبيق نظام الزراعة التعاقدية ويعضد من دورها فى تحقيق استدامة التنمية الزراعية فى مصر .

وفى سبيل الوصول لهذا الهدف تناولت الدراسة عدداً آخر من الأهداف الفرعية منها بيان أهمية ودور الزراعة التعاقدية فى تعزيز التنمية المستدامة، واستخلاص بعض الدروس المستفادة من ممارسات الزراعة التعاقدية فى تجارب عدد من الدول المتقدمة والصاعدة والنامية .

وفى سبيل تحقيق الدراسة لأهدافها تم الاعتماد على عدد من المناهج شملت :

- المنهج الوصفي التحليلي وذلك بعرض وتحليل المعارف والبيانات المتاحة بالتقارير والدراسات ولدى المصادر الثانوية للبيانات ذات العلاقة بموضوع الدراسة.
- إجراء حوار تفاعلي مع مجموعة من أصحاب المصالح من المنتجين الزراعيين والمصدرين والمصنعين والموردين والتجار وممثلي الجمعيات والاتحادات وغيرهم من الأطراف ذات الصلة وذلك من خلال ورشتي العمل التى تم عقدهما لتنظيم هذا الحوار .
- استيفاء نماذج لاستطلاع رأى الحضور بورشة العمل الأولى حول بعض القضايا ذات الصلة بالزراعة التعاقدية.

وتشتمل الدراسة الحالية على أربعة فصول بخلاف الملخص والنتائج والتوصيات، حيث تناول الفصل الأول الزراعة التعاقدية والتنمية الزراعية المستدامة، واستعرض الفصل الثانى ممارسات الزراعة التعاقدية فى تجارب بعض الدول وأهم الدروس المستفادة ، أما الفصل الثالث فتناول الأوضاع الراهنة للزراعة التعاقدية فى مصر، واستعرض الفصل الأخير مجالات ومتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية فى مصر .

وقد شارك فى إعداد هذه الدراسة فريق بحثى مكون من كل من: أ.د. هدى صالح النمر (الباحث الرئيسي)، أ.د. محمد فتحى صقر أستاذ الاقتصاد ومستشار وزيرة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإدارى، ، أ.د. بركات الفراء، أ.د. ماجد خشبة الأسانذة فى معهد التخطيط القومي، وأ.د. إبراهيم صديق أستاذ الاقتصاد الزراعي بكلية الزراعة جامعة المنوفية، وأ.د. وحيد مجاهد أستاذ الاقتصاد الزراعي بكلية الزراعة جامعة عين شمس، ود. على البجلاتى المدرس بمعهد التخطيط، كما ساعد فى إعداد الدراسة كل من أ.إسلام محمود المدرس المساعد فى المعهد، أ. نهلة السيد المعيدة بالمعهد.

ويأمل فريق البحث أن تكون هذه الدراسة قد أسهمت على نحو فعال بما توصلت إليه من نتائج وما طرحته من توصيات فى مساعدة واضعي السياسات ومتخذي القرارات على نشر الزراعة التعاقدية بما يساعد على تحقيق استدامة التنمية الزراعية فى مصر .

الباحث الرئيسي

الفصل الأول

الزراعة التعاقدية والتنمية والمستدامة

تمهيد :

عبر حقبة زمنية طويلة، ظلت اهتمامات التنمية الزراعية حول العالم تتركز حول تطوير فنون وأساليب الإنتاج والعمل على زيادة الإنتاجية، كما اهتمت الثورة الخضراء التي انطلقت في ستينيات القرن الماضي بالسعى نحو زيادة الإنتاج والإنتاجية من خلال التوسع في استخدام البذور المحسنة والأسمدة الكيماوية.

ومع ذلك، كان الاهتمام غائباً أو محدوداً للغاية بالجوانب المتعلقة بتنظيم الإنتاج واتحادات المنتجين والسياسات الخاصة بتسويق المنتجات. ومن ثم فقد أسفرت تلك الأوضاع - وبخاصة في أعقاب حقبة الإصلاحات الاقتصادية والتعديلات الهيكلية - عن مشكلات واختلالات حادة في أسواق المنتجات الزراعية، وفي علاقة المنتجين الزراعيين، وبخاصة ذوى الأحجام الصغيرة والمتوسطة، بالأسواق والهيئات التسويقية، وأصبحوا يمثلون الحلقة الأضعف والفئة الأكثر تضرراً وغبناً ضمن النظم التقليدية السائدة لتسويق المنتجات الزراعية، وتزايدت التحديات التي يواجهونها في زمن العولمة وانفتاح الأسواق واحتدام المنافسة. وكان لذلك أثره السلبي البالغ على أوضاع التنمية الزراعية بوجه عام.

ومنذ بدايات الألفية الثالثة، أخذت اهتمامات التنمية الزراعية تولى قدراً متزايداً من التركيز نحو الاستراتيجيات والسياسات الخاصة بتحسين وتطوير النظم التسويقية للمنتجات الزراعية، والعمل على تعزيز ربط المزارعين بالأسواق المحلية والخارجية، وذلك وفق نظم وأساليب لا تحقق فقط مصلحة المنتجين الزراعيين وتحسين أوضاعهم وقدراتهم التسويقية، وإنما تحقق أيضاً - وربما في المقام الأول - دعم وتعزيز التنمية الزراعية الشاملة من المنظور العام على المستويات الوطنية للدول، حيث أصبح التطوير التسويقي الزراعى هو المدخل الرئيسى الذى يعول عليه فى قيادة قاطرة التنمية الزراعية الشاملة، بما فى ذلك تطوير الإنتاج وزيادة الإنتاجية كماً ونوعاً، وتحسين أوضاع المنتجين الزراعيين وتعزيز معدلات النمو المستدام للقطاعات الزراعية.

وقد حظيت هذه التوجهات بالاتفاق العام فيما بين مختلف الهيئات والمنظمات الدولية ذات العلاقة بالشأن الزراعى والتنمية الزراعية، وأيضاً فيما بين الباحثين والدارسين والمهتمين بهذا الشأن ومن خلال المؤتمرات الإقليمية والدولية ذات العلاقة، حيث أكدت كل الأطراف ضرورة إيلاء قدر أكبر من الاهتمام من جانب الحكومات ومن جانب المسؤولين ومتخذى القرارات، وبخاصة فى الدول النامية، بتطوير النظم والأوضاع التسويقية للمنتجات الزراعية، ووضع الاستراتيجيات والسياسات واتخاذ التدابير والإجراءات التى من شأنها تقوية ربط المزارعين بالأسواق، وإدماج المنتجين الزراعيين فى سلاسل القيمة للمنتجات الزراعية وفق أوضاع عادلة ومتوازنة.

١-١ الزراعة التعاقدية فى إطار التطوير التسويقي

تعد الزراعة التعاقدية أحد أهم أشكال التطوير التسويقي، وهى تعنى اختصاراً وفقاً لتعريف منظمة الأغذية والزراعة "الفاو" ذلك الإنتاج الزراعى (نباتى/ حيوانى/ سمكى) الذى يتم وفق اتفاق فيما بين المشتري والبائع (مزارع) تتحدد فيه شروط الإنتاج والتسويق لأحد المنتجات الزراعية- ومع ذلك لاتزال النظم التسويقية التقليدية- وربما المتخلفة - فى الدول النامية عامة، وفى مصر على وجه الخصوص، تعد هى النظم الرئيسية السائدة والتى تشكل - فى واقع الأمر - حجر العثرة والعقبة الكؤود فى مواجهة طموحات التنمية الزراعية المستدامة. وعلى الرغم من بعض الجهود المتواضعة والمحدودة التى تبذل فى مجال التطوير التسويقي، فإن الأداء التسويقي الزراعى فى مصر فى محصلته العامة ينطوى على عديد من الظواهر السلبية ومكامن الضعف المزمنة، ومثل تلك الظواهر لا تعكس فقط تخلف النظم والسياسات التسويقية الزراعية القائمة، وإنما تعكس أيضاً ضعف ما يوجه إليها من اهتمامات التطوير والتحديث فى ضوء ما يجرى فى معظم دول العالم، وأيضاً فى ضوء مختلف التطورات والمستجدات على الساحة المحلية والدولية.

ولعل من بين أهم الظواهر السلبية للأداء التسويقي الزراعى فى مصر، والتى تحظى بقدر واسع من الاتفاق العام فيما بين الدارسين والباحثين والمهتمين، وأيضاً المؤسسات والمنظمات والهيئات الإقليمية والدولية ذات العلاقة، ما يلى:-

- الارتفاع النسبى لمعدلات الفاقد والتالف لمختلف المنتجات الزراعية - النباتية والحيوانية - بما ينطوى عليه ذلك من هدر فى الموارد، ومن آثار سلبية على الأمن الغذائى.
- اتساع حدة التقلبات السوقية - الكمية والسعرية - ومن ثم ضعف الاستقرار فى الأسواق، وارتفاع مستويات المخاطر التى يتعرض لها مختلف المتعاملين.
- ضعف ومحدودية وعدم كفاءة الخدمات التسويقية، وبخاصة ما يتعلق بالفرز والتدريج والتعبئة والتخزين والنقل والتجهيز، ويدخل فى ذلك سوء الأوضاع فى أسواق التعامل، وما يترتب عليه من ضعف مستويات الجودة والسلامة للمنتجات.
- التعدد - غير المبرر - للهيئات والحلقات التى تتضمنها السلاسل التسويقية للمنتجات، والارتفاع الملحوظ للهوامش التسويقية على حساب كل من المزارعين والمستهلكين. فالمزارعين لا يحصلون - بأية حال - على أسعار مجزية لمنتجاتهم، والمستهلكين يدفعون أسعاراً تفوق المستويات العادلة لما يشترونه.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- تسود المنظومة التسويقية علاقات يسعى بموجبها كل طرف لتحقيق مكاسبه على حساب الأطراف الأخرى، فضلاً عن الضعف السائد في كل من الثقة المتبادلة، وتبادل وانسياب المعلومات فيما بين حلقات المتعاملين، وعلاقات التكامل الرأسى فيما بينها.

- تساهم العديد من الظواهر سالفة الذكر فى تقييد إمكانيات وفرص انطلاق القدرات الكامنة لتنمية الصادرات الزراعية، وتصنيع المنتجات الزراعية.

وبطبيعة الحال، فإن هذه الظواهر وغيرها، إنما تعكس فى محصلتها العامة مستوى الأداء المتدنئ لنظم وأوضاع التسويق الزراعى فى مصر- وتكشف عن أهم العوامل السلبية الكامنة وراء ذلك من سوء أحوال الزراعة والمزارعين، وبخاصة ذوى الحيازات الصغيرة والمتوسطة، وبطء معدلات نمو الإنتاج والإنتاجية، وزيادة الاعتماد على الواردات الغذائية وبطء القدرة التنافسية للصادرات الزراعية، فضلاً عن ارتفاع معدلات الفقر فى المناطق الريفية والزراعية.

وبطبيعة الحال فهناك عدد من العوامل والأسباب التقنية والتنظيمية والمؤسسية التى تكمن وراء تلك الظواهر السلبية، وتُحد من فاعلية وإرادة مواجهتها وعلاجها. ولعل من بين تلك العوامل:

- العمق التاريخى لنظم التسويق الزراعى التقليدية وتجذرها واعتبارها- من وجهة نظر الكثيرين - من المسلمات والموروثات التى لا حاجة لتغييرها أو تطويرها.

- وجود بعض من الفئات - ذات التأثير - التى من صالحها استمرار الأوضاع القائمة وعدم المساس بها أو تغييرها، وبخاصة كبار التجار على مستوى الجملة، ومن يدور فى فلكهم من الوسطاء والسماسرة وتجار التجزئة ممن لا يرغبون أو يعتقدون بأهمية التطوير أو يقبلون بالمشاركة فيه .

- سيادة الفهم الخاطئ- لدى الكثيرين- للحرية الاقتصادية وإعمال آليات السوق وبخاصة بعد تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادى، ومن ثم ترك الأوضاع التسويقية الزراعية تسير تلقائياً وكيفما اتفق، والنأى عن أى تدخلات للتطوير والتحديث ومواجهة جوانب الضعف ومواطن الخلل والقصور .

- عدم قيام الدولة بملء الفراغ التنظيمى والمؤسسى الذى أسفرت عنه عمليات الإصلاح الاقتصادى والتعديل الهيكلى فى القطاع الزراعى عامة، وفى الشئون الخاصة بتنظيم الإنتاج والتسويق ومنظمات المزارعين، خاصة تلك التى كانت تباشرها الجهات الحكومية بدرجة أو أخرى.

وبرغم أهمية هذه العوامل والأسباب سالفة الذكر، وغيرها، إلا أن أهم العوامل والأسباب فى هذا الشأن ربما تعزى إلى قصور الوعي، لدى بعض من القيادات والمسؤولين ومتخذى القرارات لأهمية ومفهوم التسويق الزراعى ودوره الحيوى فى قيادة عملية التنمية الزراعية الشاملة.

فالمفهوم السائد للتسويق الزراعى لدى البعض لا يتجاوز كونه عملية بيع وتصريف المنتجات الزراعية، وربما أيضاً تلك الممارسات والأنشطة التى تجرى على تلك المنتجات فى مراحل ما بعد الإنتاج وحتى وصولها للعملاء والمستهلكين.

فى هذا الفهم تكمن المعضلة الأساسية فى تخلف الأوضاع التسويقية للمنتجات الزراعية، ذلك أن التسويق فى مفهومه الصحيح والمعاصر يتمثل فى الاستراتيجيات والسياسات والأنشطة التى من شأنها التعرف - بداية - على احتياجات ورغبات العملاء والمستهلكين، ومن ثم توجيه المنظومة الإنتاجية التسويقية التوزيعية المتكاملة للعمل على تلبية تلك الاحتياجات والرغبات بأكبر قدر من الكفاءة والتطور التكني والتنظيمي.

وتقدم تجارب الدول الأخرى - وبخاصة الدول المتقدمة - أنماطاً من التسويق الزراعى المتطور، ومن بين تلك الأنماط تعتبر الزراعة التعاقدية أحد الأشكال الأكثر أهمية للنظم والسياسات التسويقية الزراعية المتطورة التى أصبحت تطبقها الدول المتقدمة على نطاق واسع، حيث تسهم الزراعة التعاقدية فى دعم وتعزيز ربط المزارعين بالأسواق المحلية والخارجية، كما تحقق مزايا التكامل الرأسى فيما بين الحلقات الرئيسية الفاعلة فى سلاسل القيمة للمنتجات الزراعية، وتعمل على تعزيز مستويات القدرة التنافسية لهذه المنتجات فى مختلف الأسواق.

وفى الدول النامية، تقدم نظم الزراعة التعاقدية فرصاً هامة للتطوير الاقتصادى والاجتماعى، وتتطوى على الكثير من المزايا على الصعيد العام للمجتمع ومن منظور الاقتصاد الكلى، وأيضاً على صعيد كل من أطراف النظام التعاقدى من المزارعين (البائعين) ومن المشترين، سواء كانوا تجاراً محليين أو مصدريين أو مصنعين، أو غيرهم من الهيئات والكيانات التى تمثل جانب الطلب على المنتجات الزراعية.

وكما سبقت الإشارة، فإن الزراعة التعاقدية تمثل أحد أهم أشكال التطوير التسويقى. والتطوير التسويقى بشكل عام لا يعنى فقط تطوير الأطر السياسية والتنظيمية للتسويق، وإنما يعنى - وفى المقام الأول - أن يكون ذلك التطوير مرتكزاً على الرؤية الواضحة والفهم الصحيح لعلاقة التسويق المعاصر بقضايا المجتمع والبيئة والاقتصاد الكلى. فالعلاقات والتفاعلات التسويقية لم تعد قاصرة فقط على المنتجين الساعين نحو تحقيق الأرباح، وعلى العملاء والمستهلكين الساعين نحو إشباع حاجاتهم ومتطلباتهم. وإنما أصبح المجتمع الواسع لاعباً أساسياً فى إطار العلاقات والتفاعلات التسويقية المعاصرة. ومن ثم فأى نظم تسويقية لا تأخذ فى اعتبارها الغايات العامة للمجتمع مثل تلك المتعلقة بترشيد استخدامات الموارد والحفاظ على سلامة البيئة، وأيضاً الغايات ذات العلاقة بالحفاظ على قيم المجتمع وأنساقه الثقافية والأخلاقية، لن تكون بأى حال نظاماً تسويقية مقبولة أو متطورة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

من هنا، فقد تبلورت خلال العقود القليلة الأخيرة، وبخاصة بعد انحسار حقبة الدولة المركزية والاقتصاد الشمولى، مفاهيم جديدة للتسويق تتسق وتتواءم مع الاهتمامات المحلية والعالمية المعاصرة، تتطوى هذه المفاهيم على أبعاد ثلاثة متلازمة معاً، تراعى فى آن واحد مصلحة أفراد وفئات المجتمع كمنتجين (الربحية)، ومصلحة أفراد وفئات المجتمع كمستهلكين (رضا المستهلك) وأيضاً المصالح العامة المشتركة للمجتمع ككل (رفاهية المجتمع). وهذا ما يُطلق عليه الرءاءات الثلاثة (الربحية - الرضا - الرفاهية).

وفى هذا الإطار، برزت وانتشرت المفاهيم الحديثة للتسويق، منها التسويق الكلى Macro Marketing، والتسويق الاجتماعى Social Marketing، والتسويق الأخضر Green Marketing، والتسويق المسئول Responsible Marketing، وأيضاً التسويق المستدام Sustainable Marketing، ومختلف تلك المفاهيم أو المصطلحات - رغم بعض الفروق النوعية فيما بينها - تلتقى وتتوافق حول أهمية الاعتبار ذات الطابع المجتمعى الكلى والاقتصادى الشامل ضمن الاستراتيجيات والسياسات التسويقية. ووفقاً لذلك، فإنه ينبغى على استراتيجيات وسياسات ونظم التسويق المعاصر والمتطور أن تراعى وتحقق:-

- المسئوليات الأخلاقية والمجتمعية.
- الحفاظ على الموارد.
- التوافق البيئى والسلامة البيئية.
- تعزيز معدلات التنمية على مستوى الاقتصاد الكلى.
- تعظيم القيمة المضافة.
- دعم وتعزيز مقومات التنافسية على مستوى القطاعات الاقتصادية وعلى مستوى الدولة.
- التوازن بين إشباع الحاجات الحاضرة والمصالح والاهتمامات طويلة المدى.
- مراعاة قيم العدالة ومصالح الفئات الأكثر احتياجاً.

وبرغم تعدد الآراء حول مفهوم التسويق المستدام، فإنه بصفة عامة يتمثل فى ذلك المنهج الشامل الذى يستهدف إشباع الحاجات والمتطلبات للعملاء والمستهلكين، مع الاهتمام والتركيز بقدر متساو على الاعتبار البيئية والمجتمعية، ومن ثم تتحقق الأرباح للمنشآت والمشاريع بطريقة مسئولة.

١-٢ مجالات الزراعة التعاقدية

١-٢-١ الزراعة التعاقدية والتطورات فى مجالات الاستهلاك والتصدير والتصنيع:

على الصعيد العالمى تشهد نظم الزراعة التعاقدية توسعاً وانتشاراً فى العديد من الدول المتقدمة والنامية على السواء، وذلك فى إطار الاهتمام المتزايد بتطوير نظم التسويق للمنتجات الزراعية وتعزيز

ربط المزارعين بالأسواق المحلية والدولية. ويأتى التوسع والانتشار فى نظم الزراعة التعاقدية استجابة ومواكبة لما يجرى على الساحة العالمية من التطورات والمستجدات فى مختلف ميادين الحياة، وبخاصة فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية وفى الأساليب المعيشية والأنماط الاستهلاكية، الأمر الذى تطلب نظاماً تسويقية أكثر كفاءة وتنظيماً وتكاملاً.

فعلى صعيد الاستهلاك المحلى للسلع والمنتجات الزراعية الغذائية، تتطور بشكل غير مسبوق الأنماط الغذائية، والسلوكيات والممارسات الاستهلاكية، ونظم ومؤسسات تجارة التجزئة. وأصبح المستهلكين أكثر اهتماماً باعتبارات الجودة والمواصفات، وأكثر ميلاً نحو السلع والمنتجات المجهزة والمصنعة وذات القيمة المضافة، ويزداد التوجه نحو التسوق عبر متاجر التجزئة الحديثة (سلاسل السوبر والهايبر ماركت)، ومحلات وسلاسل الوجبات السريعة. كما أصبح التسوق لا يتم بشكل متكرر يومياً وإنما على فترات زمنية أطول. كل ذلك وغيره أصبح يتطلب نظاماً تسويقية أكثر اتساقاً ومواكبة لمختلف ما يجرى من تطورات.

وعلى صعيد التجارة الخارجية، ومع التوجهات المتنامية نحو تحرير التجارة وانفتاح الأسواق وزيادة معدلات التبادل التجارى الدولى فى المنتجات الزراعية عامة والغذائية منها على وجه الخصوص، فقد تزايد الاهتمام فى مصر بحفز وتنمية الصادرات من تلك المنتجات، وبرزت أهمية تعزيز مقومات التنافسية على الساحة الدولية. وأصبح الأمر يتطلب نظاماً تسويقية محلية تتصف بأكبر قدر من الكفاءة، وتدعم وتعزز مقومات القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية والغذائية فى الأسواق الخارجية، وتتطوى على قدر بالغ من الانضباط والالتزام ليس فقط باعتبارات الجودة والمواصفات، أو بالكميات المحددة والمطلوبة، وإنما أيضاً بالتوقيتات الزمنية والبرامج المخططة للشحن الخارجى وفق متطلبات الأسواق.

وأما بالنسبة لمجال التصنيع للمنتجات الزراعية والغذائية، فعلى الرغم من كونه يمثل مكوناً هاماً ورئيسياً فى هيكل القطاع الصناعى فى مصر، إلا انه لا تزال هنالك إمكانيات واسعة لتطوير وتنمية هذا المجال. ذلك أن نسبة ما يدخل فى حلقات التجهيز والتصنيع الغذائى من غالبية المنتجات الزراعية النباتية والحيوانية - لا تزال محدودة ومتواضعة، وبخاصة من اللحوم والألبان ومن حاصلات الخضر والفاكهة. وليس من المبالغة فى شىء أن تحقيق تطورات ملموسة فى مجال تصنيع تلك المنتجات، إنما يتوقف بدرجة كبيرة على وجود نظام تسويقى يتميز بقدر كبير من الكفاءة والمسؤولية والتنظيم، ويحقق درجة عالية من التكامل الرأسى فيما بين حلقتى الإنتاج والتصنيع، ذلك أن الشركات التصنيعية تتطلب نظاماً تسويقياً يربطها مباشرة بقطاع الإنتاج الزراعى ويوفر لها متطلباتها من الخامات الزراعية وفق مواصفات محددة وبرامج توريد محددة ومنتظمة فى كمياتها وتوقيتاتها.

فى مختلف المجالات السابقة - الاستهلاك المحلى والتصدير والتصنيع - فإن النظم التسويقية التقليدية السائدة فى مصر لا تعتبر فقط نظاماً غير ملائمة، وإنما تمثل نظاماً معوقاً ومعرقله للتطوير والتحديث والتنمية. ومن هذا المنطلق تعتبر نظم الزراعة التعاقدية من أكثر نظم التسويق الزراعى التى

يمكنها الاضطلاع بمسؤولية دعم وتعزيز التطور المنشود في تلك المجالات، نظراً لما تحققه من مزايا التكامل الرأسى للحلقات الرئيسية فى المنظومة التسويقية، وإقصائها للحلقات الطفيلية والانتهازية، وأيضاً لما تلبيه من الشروط والمواصفات والمتطلبات التى تحددها الأطراف المشترية ضمن نظام التعاقد، فضلاً عما تنطوى عليه نظم الزراعة التعاقدية من الكفاءة والالتزام والمسئولية.

١-٢-٢ الزراعة التعاقدية والإنتاج الزراعى:

تتعامل النظم التسويقية التقليدية السائدة فى مصر مع المنتجات الزراعية بعد تمام إنتاجها وإعدادها للبيع، دونما علاقة للمشتري بأى عمليات أو معاملات مزرعية، أو اشتراطات مسبقة خاصة بالمدخلات أو طبيعة الممارسات الحقلية التى تجرى على المنتجات فيما قبل أو بعد الحصاد. كما لا يعنى المشتري - بأية حال - مستوى الإنتاجية قل أو كثر، وفى الغالب الأعم لا يكون التميز النسبى للمنتجات من حيث الجودة عاملاً من عوامل حصول المزارعين على أسعار أفضل، وإنما قد تكون رداءة المنتجات ذريعة للمشتريين لخفض تلك الأسعار.

وأما بالنسبة لاهتمامات المشتريين - فى ظل النظم التسويقية التقليدية - بجودة وسلامة المنتجات، أو تطوير أساليب ومواد التعبئة والعبوات، فهى من الأمور الغائبة إلى حد بعيد. كما لا يميل المتعاملون فى تلك النظم إلى تشجيع المزارعين على إجراء عمليات الفرز والتدريج، ومن ثم الشراء منهم بأسعار تتناسب مع كل درجة، حيث يكون ذلك الأمر فى غير صالحهم من منظور متوسط الأسعار التى يدفعونها، وأيضاً من منظور الأرباح التى يحصلون عليها والتى يتحقق القدر الأكبر منها على حساب الأسعار المتدنية التى يحصل عليها المزارعون.

وهكذا يمكن القول أن نظم التسويق التقليدية السائدة تعد نظاماً فاقدة الإدراك ومنقطعة الصلة تماماً عن الاعتبارات الخاصة بالتنمية الزراعية - مستدامة كانت أو غير مستدامة - وأيضاً عن الاعتبارات المتعلقة بالصالح العام على المستوى الكلى، سواء من المنظور الاقتصادى أو المجتمعى أو البيئى، ذلك أن تعظيم أرباح المهيمنين على تلك النظم من تجار الجملة ومن يدور فى فلكهم من السماسرة والوسطاء هو هدفهم الرئيسى وشغلهم الشاغل حتى لو كان ذلك على حساب مختلف الأطراف والحلقات الأخرى ذات العلاقة وفى مقدمتها كلاً من المنتجين والمستهلكين.

وليس من المبالغة فى شىء، القول بأن النظم التسويقية التقليدية السائدة فى مصر تمثل - فى واقع الأمر - أهم المعوقات والعلل المزمنة التى تعرقل جهود تنمية وتطوير وتحديث القطاع الزراعى فى مصر بصفة عامة، والتى يبدو أنها لم تتدرج بعد فى جدول الأعمال التنفيذى للتنمية الزراعية.

فى هذا الإطار تبرز الأهمية البالغة لنظم الزراعة التعاقدية التى سبقت إليها وقطعت شوطاً كبيراً فى تطبيقها عديد من الدول المتقدمة والنامية على السواء، فكان لها الأثر الكبير على تطوير نظم الإنتاج

وتحسين جودة المنتجات، فضلاً عن تطوير وتحديث مختلف الممارسات والمعاملات فيما قبل وما بعد الحصاد في تلك الدول.

١-٢-٣ الزراعة التعاقدية والمنتجين الزراعيين:

تكمن أهمية ومميزات نظم الزراعة التعاقدية في كونها مناسبة وصالحة للتطبيق مع مختلف فئات المنتجين الزراعيين سواء ذوى الحيازات الكبيرة أو المتوسطة أو الصغيرة، وتتطوى على مزايا ومنافع متعددة لكل هؤلاء على السواء، غير أن ذوى الساعات المزرعية الكبيرة غالباً ما يتمتعون بقدر مناسب من مزايا الساعات الاقتصادية الكبيرة سواء من حيث التخصص الإنتاجى، أو القدرة التنظيمية والإدارية، أو الفرص التمويلية، أو القدرة على الوصول إلى الأسواق غير التقليدية المحلية والخارجية، وذلك على نقيض المزارعين ذوى الحيازات الصغيرة والمتوسطة الذين يشكلون الغالبية العظمى والقاعدة العريضة لقطاع الإنتاج الزراعى فى مصر. فبالنسبة لهؤلاء، تعتبر نظم الزراعة التعاقدية أحد أهم الأساليب العملية لإحداث نقلة نوعية فى أوضاعهم الاقتصادية والاجتماعية، أو الإنتاجية والمعيشية على السواء.

ففى النظم التسويقية التقليدية السائدة، تكاد تنعدم لدى أصحاب الحيازات الزراعية الصغيرة والمتوسطة القدرة التساومية عند تسويق منتجاتهم، ويمثلون الحلقة الأكثر ضعفاً، والأكثر غنباً، فى حلقات النظم التسويقية السائدة، وتكاد تنعدم لديهم الفرص التسويقية البديلة بخلاف ارتباطاتهم التقليدية بالوسطاء والسماسرة والتجار المهيمنين على النظم التسويقية التقليدية السائدة. وتضعف آمالهم فى فرص الارتباط والاندماج فى النظم التسويقية المتطورة والحديثة، مثل التعامل مع الشركات التصنيعية أو سلاسل السوبر ماركت أو الأسواق التصديرية. ومع ضعف الروابط المباشرة مع الأسواق، والقصور البالغ فى المعلومات التسويقية، فإن القرارات الإنتاجية لهؤلاء تكون أقرب للعشوائية وضعيفة التأثير بالمتغيرات والأحوال السوقية، وغالباً ما يقع عليهم وحدهم - دون غيرهم - القدر الأعظم من المخاطر التسويقية، فضلاً عن المخاطر الإنتاجية.

يضاف إلى ما تقدم معاناة فئات صغار ومتوسطى المنتجين الزراعيين من ضعف الفرص التمويلية، ومحدودية ما يتوافر لهم من الخدمات الإرشادية والمعارف الفنية المتطورة والجديدة، مما يساهم فى جمود وتخلف أوضاعهم الإنتاجية، وبما ينعكس سلباً على أحوالهم المعيشية والاجتماعية، ويساعد على ارتفاع نسبة السكان تحت خط الفقر من بين هؤلاء المنتجين الزراعيين وأسرهم. ومن ثم، يصبح هؤلاء هم أكثر الفئات احتياجاً لتشجيعهم وتحفيزهم على الاندماج فى نظم تسويقية حديثة ومتطورة يأتى فى مقدمتها نظم الزراعة التعاقدية بما تتطوى عليه من فرص كبيرة ومزايا متعددة لمعالجة عديد من المشكلات الإنتاجية والتسويقية.

١-٢-٤ الزراعة التعاقدية والتنمية الزراعية على الصعيد العالمي:

من الملاحظ أن غالبية التقارير والدراسات حول الزراعة التعاقدية تعطي القدر الأكبر من الاهتمام بما يتحقق من المنافع والمكاسب لكل من أطراف التعاقدات، سواء من المزارعين (البائعين) أو من المتعاقدين (المشتريين)، غير أن الأهمية الأكبر والأعمق أثراً للزراعة التعاقدية تتمثل في دورها التنموي على صعيد الاقتصاد الكلي، لاسيما في الدول النامية، ومن بينها مصر بطبيعة الحال. فالزراعة التعاقدية في تلك الدول تمثل القاطرة الرئيسية للتنمية الزراعية وللحديث والتطوير التقني على مستوى القطاع الزراعي بصفة عامة، وعلى مستوى الحيازات المزرعية الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص. في مختلف دول العالم - المتقدمة والنامية - أصبحت الزراعة التعاقدية مكوناً هاماً في تحرير الزراعة وتحولها نحو العولمة، وبخاصة في مجال الارتباط والتواصل مع الشركات الكبيرة الوطنية أو غير الوطنية.

وتأكيداً على ذلك، تضمنت بعض الدراسات التي تناولت موضوع الزراعة التعاقدية، تقديرات للأهمية النسبية للزراعة التعاقدية في بعض دول العالم، المتقدمة والنامية، والتي توضح بشكل ملحوظ تزايد أهمية وانتشار هذا النظام. ومن ذلك على سبيل المثال لا الحصر^١:-

- النسبة الأكبر من زراعات الموز في دول أمريكا الوسطى - زراعات تعاقدية.
- ما يزيد على ٩٠% من زراعات التبغ في دول مثل الولايات المتحدة الأمريكية، تركيا، قبرص، لبنان زراعات تعاقدية.
- نحو ثلاثة أرباع إنتاج الشاي في الدول المنتجة الرئيسية، مثل تايلاند، إندونيسيا، الفلبين، ماليزيا، وكينيا، يتم وفق نظام الزراعة التعاقدية.
- في الولايات المتحدة الأمريكية، نحو ٩٠% من الإنتاج الداجني، وزراعات الخضر يمثل إنتاجاً وزراعات تعاقدية.
- أكثر من نصف إنتاج لحوم الأبقار في الولايات المتحدة الأمريكية يتم وفق نظام الزراعة التعاقدية.
- في عام ١٩٦٩، كانت جملة الإنتاج الزراعي التعاقدى في الولايات المتحدة تمثل نحو ١٢% من جملة الإنتاج، ارتفعت النسبة في عام ٢٠٠٠ إلى نحو ٤٠%.
- في مجموعة دول الاتحاد الأوروبي، فإن السياسة الزراعية المتبعة تشجع وتدعم الزراعات التعاقدية.
- في أسبانيا، كان عدد المزارعين المنخرطين ضمن نظام الزراعة التعاقدية يقدر بنحو ٢٨ ألف مزارع عام ١٩٨٦، ارتفع في عام ١٩٩٨ إلى نحو ٧٧ ألف مزارع.

^١ أوراق عمل مقدمة إلى ورشتي عمل الزراعة التعاقدية وصندوق التكافل الزراعية، المجلس الوطني المصري للتنافسية، وجمعية بشاير، وبرعاية البنك الأفريقي للتنمية والصندوق الاجتماعي للتنمية، القاهرة، ٢١ و٢٢ ديسمبر ٢٠١٥.

- فى ألمانيا، يعتبر نظام الزراعة التعاقدية هو النظام السائد فى مجالات إنتاج الألبان والدواجن والسكر، ويشمل نحو ٣٨% من الإنتاج فى هذه القطاعات.
- فى الدنمارك، ومنذ زمن بعيد يركز قطاع الألبان على نظام الإنتاج التعاقدى.
- فى كوريا الجنوبية، حوالى ٢٣% من دجاج التسمين ينتج وفق نظام تعاقدى.
- فى اليابان، حوالى ٧٥% من دجاج التسمين ينتج وفق نظام تعاقدى.
- فى اليابان، يحل نظام الزراعة التعاقدية محل أسواق الجملة فى النظام التسويقي المحلى.
- فى جمهورية التشيك، سلوفاكيا، والمجر بلغت نسبة المنتجات النباتية والحيوانية التى يتم التعامل فيها وفق نظام تعاقدى ما بين ٦٠% إلى ٨٥% وذلك فى نهاية التسعينيات من القرن الماضى.
- فى دول أرمينيا، جورجيا، مولدافيا، أوكرانيا، وروسيا بلغ نصيب شركات المنتجات الغذائية التى تتعاقد على المنتجات نحو ٢٥% عام ١٩٩٧، ارتفع إلى نحو ٧٥% عام ٢٠٠٣.
- وأما فى مصر، فلا تزال الزراعة التعاقدية من المنظور التنموي العام قضية غائبة عن اهتمام المسؤولين وصانعي القرارات، إذ ينحصر تطبيقها على نطاق ضيق ومحدود حيث تمثل حوالى من ٥-٦% من جملة المساحة المحصولية.

٣-١ أهمية الزراعة التعاقدية

- فى ضوء ما تقدم ومن المنظور الشامل على المستوى العام لقطاع الزراعة والتنمية الزراعية، تأتى أهمية الزراعة التعاقدية (ضمن الإطار الأشمل للتطوير والتحديث التسويقي للمنتجات الزراعية)، حيث تتعدد المجالات التى يمكن أن تساهم نظم الزراعة التعاقدية فى تطويرها ومعالجة جوانب ضعفها وقصورها. ولعل ومن أهم تلك المجالات ما يلى:-
- الارتقاء بمستويات الجودة والمواصفات للمنتجات:

حيث غالباً ما تتطوي نظم الزراعة التعاقدية على تقديم الجهات المتعاقدة (المشتري) لبعض مدخلات الإنتاج وبعض الإرشادات الفنية والمعارف التقنية، أو أنها تشترط فى إطار التعاقد استخدام مدخلات محددة والقيام بممارسات إنتاجية معينة، سواء فى مرحلة ما قبل أو ما بعد الحصاد. ذلك أن الجهات المتعاقدة (المشتري) سواء كانت شركات تصديرية أو تصنيعية أو هيئات أخرى لا يمكنها التعاقد على منتجات لا تتميز بالجودة أو لا يتوافر لها المواصفات التى تناسب الاستخدامات الخاصة بها.

- المساهمة فى تطوير الممارسات الزراعية ومستويات الإنتاجية :

ففى إطار الزراعة التعاقدية، ومن خلال ما تقدمه، أو تشترطه الجهات المتعاقدة (المشتري) من التقاوي أو الشتلات أو السلالات المحسنة، وأيضاً من الإرشادات الفنية والمعارف والمهارات التكنولوجية، تتحقق تطورات ملموسة فى فنون الإنتاج، وتوجه المزارعين

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

(وبخاصة ذوى الحيازات الصغيرة والمتوسطة) نحو الممارسات الزراعية الجيدة، مما ينعكس إيجاباً على المستويات الكمية للإنتاجية، فضلاً عن مستويات جودة وسلامة المنتجات.

- خفض الهوامش التسويقية لصالح فئات المنتجين والمستهلكين :

عندما تحل نظم الزراعة التعاقدية محل النظم التقليدية السائدة، يتم استبعاد مجموعة الفئات الطفيلية من الوسطاء والتجار غير الضروريين، ويقتصر الأمر على الحلقات والهيئات التسويقية الأساسية، ومن ثم تتجه أرباح تلك الفئات نحو الانخفاض، كما تتجه التكاليف التسويقية أيضاً نحو الانخفاض نظراً لما يترتب على التسويق التعاقدى المباشر من إلغاء تكرار عمليات النقل والشحن والتفريغ في إطار سلاسل الإمداد الأكثر طولاً، وتعدد الحلقات والمراحل والعمليات التي تنطوي عليها النظم التسويقية التقليدية، كما تتخفض التكاليف التسويقية أيضاً كنتيجة لارتفاع مستوى الكفاءة الفنية والاقتصادية للعمليات والمعاملات التسويقية، وما يتحقق من وفورات الحجم التي تنطوي عليها نظم الزراعة التعاقدية حيث تتم المعاملات التسويقية لكميات كبيرة نسبياً من المنتجات الزراعية.

ومن النتائج المباشرة التي تترتب على انخفاض الهوامش التسويقية (الأرباح والتكاليف) أن تسفر - بدرجة أو أخرى - عن زيادة مستويات الأسعار التي يتحصل عليها المنتجون، وأيضاً عن انخفاض مستويات الأسعار التي يدفعها المستهلكون النهائيون للمنتجات الزراعية والغذائية، بما يساهم بشكل مباشر في درجة الرضا المجتمعي عن الأداء التسويقي لتلك المنتجات.

- رشادة القرارات الإنتاجية والحد من تقلبات السوقية :

على خلاف النظم التسويقية التقليدية، فإن نظم الزراعة التعاقدية تضمن بناء قرارات الإنتاج - على المستوى المزرعى - وفق موجّهات ومؤشرات سوقية فعلية، ومن ثم تساهم تلك النظم في الاستقرار النسبي للمعروض السوقي والأسعار السوقية التي تتعرض لتقلبات واسعة نتيجة القرارات الإنتاجية العشوائية التي يجرى اتخاذها في إطار نظم التسويق المفتوحة التقليدية التي يضعف فيها كثيراً ارتباط المزارعين بالموجهات السوقية الحقيقية، كما تضعف كثيراً نظم المعلومات التسويقية التي يمكن أن يستفيد منها المنتجون الزراعيون.

- الحد من معدلات الفاقد والتالف للمنتجات والهدر الموردي:-

عادة ما تقترن نظم الزراعة التعاقدية بقدر من التطوير التقني، والارتقاء بالكفاءة الفنية للعمليات والممارسات المزرعية، وأيضاً عمليات القطف أو الجمع أو الحصاد، وعمليات وممارسات ما بعد الحصاد على المستوى الحقلّي، فضلاً عن التطوير في أدوات ومواد العبوات وعمليات التعبئة وأساليب النقل والتخزين والتداول بصفة عامة. وكل تلك المجالات تعد من أهم العوامل التي تؤثر (سلباً أو إيجاباً) على معدلات الفقد والتلف للمنتجات الزراعية. وكل تطوير

فى تلك المجالات تحققه نظم الزراعة التعاقدية يؤدي دونما شك إلى المساهمة فى الحد من معدلات الفاقد والتالف. ووفق هذه النظم أيضاً - التى تتعامل عادة فى أحجام إنتاجية كبيرة نسبياً- تتزايد فرص الاستخدام الاقتصادي للمنتجات الثانوية وتدوير وإعادة استخدام المخلفات بأساليب لا تؤثر سلباً على البيئة والمحيط الحيوي.

ومن الجدير بالذكر أن قضية الفاقد والتالف فى المنتجات الزراعية، إنما هى فى واقع الأمر قضية إهدار للموارد الزراعية المستخدمة فى إنتاج الكميات المفقودة والتالفة، لا سيما الموارد المائية والموارد الأرضية فى الظروف المصرية التى تتطلب أقصى قدر ممكن من الحفاظ عليها وترشيد استخداماتها.

- الارتقاء بكفاءة أداء الوظائف والخدمات التسويقية:

فى مصر، تكاد تقتصر الخدمات والوظائف التسويقية التى تجري على الغالبية العظمى من المنتجات الزراعية فيما هو ضروري ولازم من عمليات النقل والتعبئة والتخزين، ويتم القيام بهذه الخدمات والوظائف فى الواقع الراهن وفق أساليب غير متطورة، وتفتقر كثيراً إلى الكفاءة الفنية، بينما يندر أو يغيب تماماً الاهتمام بخدمات الفرز والتدريج والمماثلة، وتطبيق معايير الجودة والسلامة والمواصفات إن وجدت. كما تغيب تماماً عن اهتمامات الهيئات التسويقية التقليدية السائدة أية أمور تتعلق بالتطوير والتحديث فى أساليب وفنون الخدمات والوظائف التسويقية لمواكبة المستجدات والمتغيرات على الساحة الدولية والإقليمية فى هذا الشأن .

فى المقابل، تتطوي نظم الزراعة التعاقدية على فرص كبيرة لتطوير وتحديث الأساليب والفنون المتبعة فى أداء الخدمات والوظائف التسويقية، والاهتمام بالوظائف الغائبة أو المهملة كالفرز والتدريج وتطوير أساليب التعبئة والعبوات، وضبط ومراقبة الجودة والسلامة، وذلك بقدر حرص المتعاقدون (المشترون) على إتمام تلك الوظائف بأكبر قدر من الكفاءة الفنية والاقتصادية.

- المساهمة فى زيادة معدلات التصنيع من المنتجات الزراعية :

لا تزال نسبة ما يدخل فى مجال التجهيز والتصنيع بمختلف صوره وأشكاله من المنتجات الزراعية- وبخاصة الغذائية- محدودة للغاية فى الظروف المصرية. وفى هذا الصدد، تعتبر نسبة ما يدخل فى التجهيز والتصنيع من تلك المنتجات مؤشراً يعكس مدى التقدم الاقتصادي والاجتماعي فى دول العالم. وهو ما يعكس أيضاً مدى ما يتحقق للدول من القيمة المضافة، ومن فرص العمل ومجالات الاستثمار وإمكانيات التصدير . وفى إطار النظم التسويقية التقليدية السائدة فى مصر، يتعذر حصول الشركات التصنيعية على الخامات من المنتجات الزراعية اللازمة لها بالكميات وبالشروط والمواصفات التى تحقق كفاءة عمليات التصنيع، وأيضاً بالأساليب والنظم التى تتوافق مع خطط وبرامج تلك الشركات، وأيضاً بالأسعار العادلة المجزية

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

للمنتجين والمناسبة للمصنعين دونما أرباح أو تكاليف إضافية تحصل عليها الفئات غير الضرورية من السماسرة والوسطاء .

وفى هذا الشأن، توفر العلاقات التعاقدية المباشرة فيما بين المنتجين - أو من يمثلونهم من الجمعيات أو التنظيمات - وبين الشركات التصنيعية فرصاً جيدة لنمو واتساع حجم النشاط التصنيعي وزيادة نسبة ما يدخل من المنتجات الزراعية فى هذا المجال، حيث تتأسس تلك العلاقات على ما تتطلبه الشركات التصنيعية من الشروط والمواصفات، وما يحقق لها القدر الأكبر من الالتزام والمسئولية من جانب المنتجين المتعاقدين الذين يحصلون بدورهم على عوائد وأسعار مجزية وعادلة.

- تنمية الصادرات الزراعية وتعزيز قدرتها التنافسية :

تعتبر تنمية وزيادة الصادرات الزراعية والغذائية- الطازجة والمصنعة- من بين الأهداف الاقتصادية لخطط التنمية فى مصر. وقد حققت مصر فى هذا المجال تقدماً ملحوظاً فى السنوات الأخيرة، وكان للشركات الزراعية التصديرية دوراً هاماً فى هذا الصدد بفضل تكامل حلقات الإنتاج والتصدير لديهم فى نطاق المساحات الزراعية التى يحوزونها، غير أن طموحات وفرص التصدير الممكنة من شأنها أن تتجاوز بالضرورة الإمكانيات الإنتاجية للحيازات المزرعية الكبيرة، ومن ثم ضرورة إدماج ذوى الحيازات المتوسطة والصغيرة ضمن الحلقات الفاعلة والمتفاعلة بأكبر قدر من الكفاءة فى سلاسل القيمة للمنتجات التصديرية.

فى هذا الإطار، فإن مثل هذا الإدماج الكفء لا يتسنى له أن يتحقق إلا من خلال بناء علاقات تكاملية قوية ومستدامة، تتطوى على منافع مشتركة وثقة متبادلة فيما بين المصدرين وبين أصحاب الحيازات الصغيرة والمتوسطة. هذه العلاقات تعمقها وتعززها نظم الزراعة التعاقدية، فبموجب تلك النظم تتحقق الغايات الوطنية المشتركة فى تعزيز القدرات التنافسية للصادرات المصرية فى الأسواق الخارجية، سواء فيما يتعلق بضمانات الجودة والسلامة والمعايير الصحية والبيئية، أو فيما يتعلق بانضباط البرامج المحددة سلفاً للتصدير من حيث كمياتها وتوقيتاتها.

فمن خلال نظم الزراعة التعاقدية، يكون بمقدرة الهيئات والشركات التصديرية أن تختار المناطق والأقاليم الزراعية الأكثر ملاءمة وتميزاً فى إنتاج المنتجات ذات الاهتمام، وأن تحدد للمزارعين ماذا ينتجون (الكميات والمواصفات)، وكيف ينتجون (الممارسات والعمليات المزرعية)، ومتى ينتجون (التوقيتات الأكثر مناسبة)، وبذلك تتحقق العناصر الرئيسية لاكتساب أكبر قدر ممكن من المزايا التنافسية التصديرية.

١-٤ الزراعة التعاقدية ودورها في تعزيز التنمية المستدامة:

١-٤-١ الزراعة التعاقدية في إطار الأهداف العالمية للتنمية المستدامة ٢٠٣٠

تضمنت الأهداف العالمية للتنمية المستدامة سبعة عشر هدفاً، من بينها ما ينطوي - بشكل مباشر أو غير مباشر - على أهمية الجوانب التسويقية وما يتعلق بها من القضايا، وفي هذا الصدد، يختص الهدف الثاني عشر بالاستهلاك والإنتاج المستدام (SCP)، وبموجبه فإن على الدول ضرورة الالتزام بتحقيق وضمان أنماط استهلاكية وإنتاجية مستدامة.

وهذا الهدف في واقع الأمر يعنى تحقيق التسويق المستدام، ذلك أن التسويق المستدام لا يتحقق ما لم يسفر عن إعادة النظر في سلوك المستهلك وأنماطه الاستهلاكية، وأيضاً في سياسات وتوجهات المنشآت والمشروعات الإنتاجية لتتنسق جميعها مع متطلبات وأبعاد الاستدامة التنموية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.

ويندرج تحت هذا الهدف اثنتا عشرة غاية تدور حول الأمور الفرعية التي تساهم في تحقيقه، منها - على سبيل المثال لا الحصر - الغاية الثالثة التي تتضمن السعى بحلول عام ٢٠٣٠ إلى خفض نصف التالف الغذائي للفرد عالمياً، وذلك على مستوى كل من تجارة التجزئة والمستهلك، وخفض الفاقد الغذائي على مستوى الإنتاج وسلاسل الإمداد، متضمناً ذلك فاقد ما بعد الحصاد.

وفي هذا الصدد، يختص الهدف الثاني من الأهداف العالمية للتنمية المستدامة بالقضاء على الجوع وتحقيق الأمن الغذائي وتحسين التغذية وحفز الزراعة المستدامة.

وينبثق عن هذا الهدف مجموعة من الغايات من بينها ما يؤكد ضرورة وأهمية التطوير التسويقي الزراعي من أجل المساهمة في تحقيق هذا الهدف. فقد تضمنت الغاية (2-C) ما يلي:-

"تطبيق المعايير التي تحقق تنشيط وتفعيل الأسواق للسلع الغذائية والسلع المنتجة منها، وتيسير الوصول إلى المعلومات التسويقية في التوقيتات المناسبة، بما في ذلك ما يتعلق بالاحتياجات الغذائية، من أجل المساعدة على الحد من التقلبات السعرية الواسعة للمنتجات الغذائية".

كما تضمنت الغاية (3) من الهدف الثاني ما يلي:-

"بحلول عام ٢٠٣٠ يتم مضاعفة الإنتاجية الزراعية ودخول صغار منتجي الغذاء، متضمناً ذلك التأمين الكامل والفرص المتساوية للحصول على الأرض وغيرها من الموارد الإنتاجية، والمدخلات، والمعلومات، وخدمات التمويل والتسويق، وفرص تحقيق القيمة المضافة، وفرص العمل غير المزرعي".

وفي الواقع العملي، فإن التطوير التسويقي الزراعي المنشود من خلال نظام الزراعة التعاقدية، إنما يعمل على تحقيق مضمون ما ورد في كل من الهدفين سالف الذكر والغايات التابعة لهما. فالزراعة التعاقدية - وفق ما جرى عرضه بقدر أكبر من التفصيل سابقاً - تنطوي على خفض الفاقد والتالف الغذائي عبر مختلف حلقات المنظومة التسويقية التعاقدية للمنتجات الزراعية، وتعمل على تطوير التسويق الزراعي وتفعيل الأسواق، وتيسير الوصول إلى المعلومات التسويقية، والحد من التقلبات السعرية

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

للمنتجات، وتأمين الحصول على المدخلات الإنتاجية والمعلومات وخدمات التمويل والحصاد، وتحقيق قيمة مضافة للمنتجات التي تخضع لهذا النظام.

هذا ولا يتوقف دور الزراعة التعاقدية على اتخاذ الهدفين الثاني والثاني عشر ولكن يمتد إلى المساهمة بشكل عام في إنجاز العديد من أهداف الأجندة العالمية للتنمية المستدامة في أبعادها الثلاثة الاقتصادية والاجتماعية والبيئية.

أولاً- دور الزراعة التعاقدية في تعزيز البعد الاقتصادي للتنمية المستدامة:

ولهذا الدور الاقتصادي عدة أبعاد، نلقى الضوء على أبرزها على النحو التالي:

- الزراعة التعاقدية والأعمال الزراعية مدخل لتطوير اقتصادات ريفية مستدامة، حيث لا تزال الزراعة العائلية تلعب الدور الأكبر في دول العالم المختلفة في إنتاج النسيب الأكبر من غذاء العالم، كما أنها المحفز الأكبر لتطوير سلاسل القيمة في الأعمال الزراعية – Agribusiness عالمياً، ورغم ذلك فإن أغلبية صغار المزارعين لا تزال ضمن الفقراء وفق تقرير لمجموعة أمن الأرض¹.

ويشير التقرير أيضاً، أن الأعمال الزراعية، وفي قلبها الزراعة التعاقدية، مؤهلة لأن تصبح المحرك الرئيس للتنمية الريفية الشاملة نحو تحقيق أهداف التنمية المستدامة، خاصة وأن دراسات " الفاو" تؤكد أن الاستثمار في الزراعة يلعب دوراً في مكافحة الفقر في العالم أكبر بثلاثة أمثال من الاستثمار في قطاعات أو صناعات أخرى. ولضمان توسع واستدامة هذا الدور فإن هناك حاجة إلى زيادة الاستثمار في القطاع الزراعي مصحوبة بإجراءات أخرى ذات طبيعة اجتماعية، وإجراءات لدعم الحوكمة في القطاع الزراعي خاصة ما يتعلق بإدارة المخاطر والفرص في القطاع.

- الزراعة التعاقدية تمثل نموذج أعمال جديد شامل واحتوائي مستدام، لأنها تدعم فرص دمج المنتجين والملاك الصغار في القطاع الزراعي، خاصة في الدول النامية، في سلاسل القيمة المرتفعة في هذا القطاع، وعلى الأخص من خلال تفعيل دور (الملكيّات الزراعية العائلية)، وتسهيل وصول منتجاتها إلى الأسواق بما يعزز زيادة الدخول الزراعية لصغار المزارعين. كما يضمن تلبية الزراعة التعاقدية لاعتبارات الجودة الزراعية والبيئية بما يدعم نمط الزراعة المستدامة، والأهم أن الزراعة التعاقدية تعزز من القوة التفاوضية لصغار الملاك وصغار رجال

¹ Earth Security Group (2018).A framework for sustainability innovation in agri-business .Geneva: Swiss Agency for Development and Cooperation- SDC ,pp .7-8.

الأعمال فى الأعمال الزراعية الذين ينتظمون فى أشكال تنظيمية جماعية بما يعزز فرصهم التفاوضية فى السوق الزراعي فى مواجهة كافة الأطراف الأخرى^١.

- **الزراعة التعاقدية تدعم نماذج الاستثمار المسئول فى القطاع الزراعي**، حيث أن التنمية المستدامة والفوائد المستدامة فى القطاع الزراعي لن تتحقق سوى من خلال نمط مختلف أو بديل من الاستثمار يطلق عليه ملتقى الزراعة التعاقدية " للفاو" وآخرين وصف (الاستثمار المسئول - Responsible Investment)، وهو نمط استثمار من القطاع الخاص لا يهدد أو يزاحم صغار الملاك فى القطاع الزراعي.

وترى منظمة " الفاو" أن الاستثمار المسئول الحكومي أو الخاص فى القطاع الزراعي ونظم إنتاج الغذاء يمثل عنصراً حاكماً فى تحقيق القطاع الزراعي لأهداف التنمية المستدامة - SDGs. وتشير إلى أن الزراعة التعاقدية تأتى على رأس نماذج الاستثمار المسئول فى القطاع الزراعي فى المرحلة المقبلة، مصحوبة بنماذج إضافية مثل؛ برامج الشراء العامة، وترتيبات التسويق الجماعية، وغيرها. مع تأكيد أن نماذج الاستثمار المسئول سوف يرتبط به أيضاً تكوين سلاسل قيمة وسلاسل إمداد زراعية مسئولة بما يعزز دور القطاع الزراعي فى تحقيق أهداف التنمية المستدامة^٢.

ولتعزيز هذا النوع من الاستثمار المسئول، طرحت منظمة " الفاو" نموذجاً عملياً ومبسّطاً للزراعة التعاقدية والذي يمكن أن يساهم فى تحسين حوكمة هذه الزراعة وتعزيز الاستثمار الزراعي المسئول ويتضمن مبادئ أساسية وقواعد عامة لمساعدة الحكومات، ورجال الأعمال الزراعيين، والمزارعين، ومنظمات المجتمع المدني المعنية فى مجال الزراعة التعاقدية والاستثمار الزراعي المسئول^٣.

- **الزراعة التعاقدية تعزز فرص تسخير التكنولوجيا لدعم الزراعة المستدامة**، حيث توفر الابتكارات التكنولوجية والاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية فرصاً غير محدودة لتنمية معارف ومهارات المزارعين الصغار والمزارعين الأسريين لتطوير نظم الإنتاج الزراعي والحيواني والسمكي بما يوفر فرصاً واسعة للرزق والعيش المستدام لهذه الفئات، كما أن دمج هذه التكنولوجيات

^١ من واقع نتائج أعمال الملتقى الدولي حول الزراعة التعاقدية وغيرها من نماذج الأعمال الشاملة / الاحتوائية ، والذي شارك فيه المزارعون الصغار، رجال الأعمال الزراعيين، الباحثون والمراكز العلمية، والمؤسسات الدولية والإقليمية المعنية، فى ١٧ دولة من أفريقيا، آسيا، أوروبا وأمريكا اللاتينية ، للتفاصيل، يراجع :

- FAO (2018).International Symposium on Contract Farming and other inclusive business models. Zimbabwe: FAO, SMAIAS and IISD (<http://www.fao.org>)

^٢ -Idem

^٣ - Smaller, Carin et.al.,(2018).Modell agreement for responsible contract farming. Rome. FAO. pp,1-2.

بأنواعها عبر سلاسل الإمداد المختلفة سوف يعزز من الإنتاجية وتعظيم القيم لكافة الأطراف المعنية بالزراعة التعاقدية المستدامة ، ويدعم فرص تحقيق التنمية المستدامة^١.

ثانياً - دور الزراعة التعاقدية في تعزيز البعد الاجتماعي للتنمية المستدامة :

تتبعكس أبعاد هذا الدور للزراعة التعاقدية من خلال مساهمات هامة على النحو التالي:

- الزراعة التعاقدية ودورها الاجتماعي في تطوير المجتمعات ومواجهة الفقر، يتصدر القضاء على الفقر بجميع أشكاله قائمة الأهداف الأممية السبعة عشر للتنمية المستدامة ، وهنا يتصاعد دور الزراعة المستدامة وأنماطها المختلفة بما فيها الزراعة التعاقدية في مواجهة الفقر وتعزيز المساواة في المجتمعات، وحماية الموارد الطبيعية، وتحويل أنماط الإنتاج والاستهلاك إلى أنماط أكثر استدامة في دول العالم خاصة الدول النامية والفقيرة بما فيها دول أفريقيا جنوب الصحراء على سبيل المثال^٢.

ويتعاطف دور الزراعة التعاقدية في مواجهة الفقر في ضوء مفارقة هامة للأمم المتحدة تشير إلى أن المزارع الأسرية الصغيرة التي تنتج ٨٠% من الغذاء في آسيا وأفريقيا - جنوب الصحراء الكبرى- ما زالت أكثر الفئات معاناة من الفقر وانعدام الأمن الغذائي في العالم^٣. ويتطلب تعزيز هذا الدور في الدول النامية والفقيرة تطوير نظم الحيازة الزراعية، وتنويع أشكال الأنماط التعاقدية، وتأجير الأراضي وعقود المشاركة الزراعية - Plant Shared ، مع العمل على تضمين اعتبارات الزراعة المستدامة في عقود وأنماط الزراعة التعاقدية^٤.

- الزراعة التعاقدية تدعم توفير فرص العمل اللائق وتمكين المرأة والشباب ، ويرتبط هذا الدور بصورة مباشرة بدورها في مواجهة الفقر ، حيث أن تمكين النساء والفتيات يحظى باهتمام كبير في الأهداف الأممية - SDGs (الهدف الخامس) ، وبذات القدر توفير فرص العمل اللائق والمنتج للشباب والنساء وذوى الإعاقة (الهدف الثامن) خاصة في الدول النامية التي يتركز فيها الجانب الأكبر من النمو السكاني في العالم في السنوات الأخيرة.

^١ الأمم المتحدة (٢٠١٧)، تسخير التكنولوجيا الزراعية لأغراض التنمية المستدامة - تقرير الأمين العام، نيويورك، الدورة الثانية والسبعون، التنمية المستدامة، ص ٢.

^٢ Gaudens, Thiedje and Kouakou, Omer (2018). Plant-shared contract farming, Optimal production, Sharing roles and Sustainable Development. (Journal of Economics and Sustainable Development, Vol.9, No.10), pp.69-71.

^٣ الأمم المتحدة، مرجع سبق ذكره ، ص ٢ - ص ٣.

^٤ Ibid., p.72

وفي هذا الخصوص، تشير دراسة حديثة لمنظمة " الفاو " ^١ شملت أربع دول أفريقية (بوروندي، كينيا، رواندا وأوغندا) إلى الدور الكبير الذي تلعبه الزراعة التعاقدية في التعامل مع قضايا التشغيل في القارة الأفريقية التي يستقبل سوق العمل بها حوالي ١١ مليون فرد من الداخلين الجدد سنوياً. وتشير الدراسة إلى أنه مع ضعف قدرة قطاعات الصناعات التحويلية والخدمات على توفير فرص العمل المناسبة في القارة الأفريقية، فإن قطاع الأعمال الزراعية وخاصة الزراعة التعاقدية يبدو القطاع الواعد الذي يمكنه توفير فرص العمل اللائقة للشباب والمرأة وتعزيز فرص التنمية الإقليمية المتوازنة في القارة . وتساهم الزراعة التعاقدية في تسهيل وصول الشباب الأفريقي إلى الائتمان، والوصول إلى الأسواق، واستخدام التكنولوجيا الحديثة، واكتساب خبرات إدارة الأعمال الصغيرة.

ثالثاً - دور الزراعة التعاقدية في تعزيز البعد البيئي للتنمية المستدامة

وتتضح أبعاد هذا الدور من خلال بعض المحاور الهامة التي نعرض لها فيما يلي:

- أهمية تضمين الاعتبارات البيئية في عقود الزراعة التعاقدية، وهذا التضمين قد نبهت إليه منظمة الأغذية والزراعة مبكراً منذ عام ٢٠٠١ ، حيث أكدت ضرورة تضمين الاعتبارات البيئية واعتبارات الاستدامة في عقود الزراعة التعاقدية. وركزت خاصة على قضايا استنزاف موارد المياه وتدهور التربة ، كما أكدت أن غياب الاهتمام بهذه الاعتبارات يمكن أن يربط آثاراً سلبية وخيمة على القطاع الزراعي قد يصعب تداركها أو السيطرة عليها^٢. كما عاودت الفاو مجدداً عام ٢٠١٨ التأكيد أن الزراعة التعاقدية يمكن أن تلعب دوراً هاماً في تعزيز الممارسات الإنتاجية البيئية المستدامة في النشاط الزراعي^٣.

وقد زادت أهمية هذا التضمين بعد صدور الأجندة العالمية للتنمية المستدامة عام ٢٠١٥، والتي ركزت على ضرورة مراعاة نظم الإنتاج الزراعية المستدامة للاعتبارات الإيكولوجية والبيئية (الهدف الثاني)، وضرورة مراعاة هذه النظم لتطورات تغير المناخ وانعكاساتها المباشرة على القطاع الزراعي ومراقبة وتقييم وتحديد هذه الانعكاسات (الهدف الثالث عشر)، وتأكيد مراعاة وتحجيم عوامل التصحر وتدهور التربة والمياه، والسعي لتعزيز الإدارة المستدامة للغابات (الهدف الخامس عشر).

¹ Murekezi, Pierre et.al., (2018). Contract farming and public-private partnerships in aquaculture : lessons learned from East African Countries. Rome :FAO, pp.1-10

² Charles Eaton and Andrew W. Shepherd (2001). Contract Farming-Partnerships for Growth. Rome: Fao Agriculture Services Bulletin 145. Pp.117-118.

³ Teemu viinikaian (2018). Enabling regulatory frameworks for contract farming. Rome. FAO. P9.

١-٤-٢ الزراعة التعاقدية في إطار الوثائق الوطنية للتنمية المستدامة:

تعتبر وثيقة استراتيجية التنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠)، وأيضاً وثيقة استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠ من أهم الوثائق الوطنية التي تحدد الرؤية والأهداف التنموية الشاملة والزراعية التي تراعى وتتسق مع الأهداف العالمية للتنمية المستدامة.

بالنسبة لاستراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، فإن رؤيتها الاستراتيجية تبلورت في "السعى إلى تحقيق نهضة اقتصادية واجتماعية شاملة، قائمة على قطاع زراعى ديناميكى، قادر على النمو السريع والمستدام، ويعنى بوجه خاص بمساعدة الفئات الأكثر احتياجاً والحد من الفقر الريفى".

وقد تضمنت برامج هذه الاستراتيجية برنامجاً رئيسياً خاصاً بتحديث وتطوير أوضاع التسويق والتصنيع الزراعى، يستهدف هذا البرنامج - ضمن ما يستهدفه - العمل على تعزيز حلقات التكامل الرأسى وزيادة ربط المزارعين بالأسواق، وزيادة قدرتهم على الاندماج فى النشاط التصديرى والتصنيعى لمنتجاتهم، وتطوير النظم والمعاملات والعلاقات والقنوات التسويقية بما يحقق للمنتجات الزراعية قدرة تنافسية أكبر.

كذلك تضمنت هذه الاستراتيجية ضمن سياسات تدعيم القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية، سياسة خاصة بالزراعة التعاقدية. تستهدف التنسيق بين حلقات الإنتاج والتسويق، والحد من الفاقد، وزيادة معدلات التصدير وكذلك نسبة ما يصنع من المنتجات الزراعية، بالإضافة إلى تحسين دخول المزارعين. وأما بالنسبة لوثيقة استراتيجية التنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠)، فقد أكدت أن يكون الاقتصاد المصرى - بمختلف قطاعاته - اقتصاداً تنافسياً بما يتسق مع الأهداف والغايات التى تضمنتها استراتيجية التنمية المستدامة العالمية ٢٠٣٠. حيث يتمثل الهدف العام لاستراتيجية مصر ٢٠٣٠ فيما يلى:

"مصر جديدة بحلول عام ٢٠٣٠ ذات اقتصاد تنافسى متوازن ومتنوع يعتمد على الابتكار والمعرفة، قائم على العدالة والاندماج الاجتماعى والمشاركة، ذات نظام أيكولوجى متزن ومتنوع، تستثمر عبقرية المكان والإنسان لتحقيق التنمية المستدامة، وترتقى بجودة حياة المصريين"، كما أكدت الأهداف الفرعية لهذه الاستراتيجية ضرورة النهوض بقطاع الزراعة وزيادة الصادرات الزراعية.

وأكد كذلك برنامج عمل الحكومة (٢٠١٩/١٨-٢٠٢٢/٢١) أن الزراعة التعاقدية تعد أحد آليات تحقيق الأمن الغذائى والاعتماد على الذات.

١-٤-٣ أدوار هامة لتعزيز دور الزراعة التعاقدية في التنمية المستدامة

لا تعمل الزراعة التعاقدية لدعم التنمية المستدامة من فراغ ، ولكن تعزيز هذا الدور يتم من خلال مساهمات من أطراف رئيسة ذات صلة وعلى الأخص الأدوار الحكومية وأدوار المنظمات الدولية بأنواعها:

(أ) دور الحكومات في دعم الزراعة التعاقدية لتعزيز التنمية المستدامة ويتمثل هذا الدور في :

- ترجمة توجهات الزراعة التعاقدية والمستدامة في استراتيجيات وخطط التنمية المستدامة الوطنية، وهو الأمر الذى يتضح فى التجربة المصرية، على سبيل المثال، حيث تضمنت الخطة متوسطة المدى للتنمية المستدامة ٢٠١٩/١٨-٢٠٢٢/٢١ هدفاً رئيساً للتوسع فى نظام الزراعة التعاقدية لبعض المحاصيل الهامة.

فى هذا الشأن أيضاً ، فإن العديد من دول العالم (مثل الهند) قد بدأت عام ٢٠١٨ فى إعادة النظر فى دور الزراعة التعاقدية فى الاقتصاد الوطنى بوجه عام، والزراعة المستدامة على الخصوص من خلال وزارة الزراعة الهندية ، والسعي لتكاملها مع الصناعات الزراعية ، وضمان حصول المزارعين على أفضل أسعار ومزايا ، وتحسين القدرات التنافسية للمزارعين فى السوق الزراعية الهندية وتطوير نظم الحماية وإدارة المخاطر^١.

من جهة أخرى ، فإن الحكومة الماليزية تلعب دور الراعي للزراعة التعاقدية منذ عدة سنوات، فقد أطلقت مبادرات الاهتمام بالزراعة التعاقدية فى خطتها التاسعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية (٢٠٠٦-٢٠١٠) بهدف تعظيم الإنتاجية والقيمة المضافة فى القطاع الزراعي بما يدعم التنمية الشاملة للدولة، ثم جددت الدولة هذا الاهتمام من خلال (السياسة الوطنية الزراعية للغذاء ٢٠١٠-٢٠٢٠) والتي هدفت- من خلال برامج الزراعة التعاقدية المختلفة، تحت إشراف وزارة الزراعة الماليزية- إلى تمكين صغار المزارعين من الحصول على عوائد مناسبة للاستثمار الزراعي وتطوير سلاسل القيمة، وتسهيل تسويق المنتجات، ومراعاة اعتبارات تغير المناخ، وغيرها^٢.

- ضمان تقنين نماذج عقود زراعة تعاقدية مسئولة لدعم القطاع الزراعي والتنمية الوطنية، تشير منظمة " الفاو " إلى مسئولية حكومات دول العالم المختلفة عن توفير أطر تشريعية وإجرائية لاستخدام عقود زراعة تعاقدية مسئولة (Responsible Contract Farming) تحقق مصالح

¹ Smiriti Sharma (2018). Contract farming and the role of government. Ideas for India. (www.ideasforindia.in).pp.2-6.

² Shadiya Baqutayan et. al.(June 2017), The Implementation of Contract Farming of Fresh Fruits and Vegetables, (FFV) for Smallholders in Malaysia: Government Roles and Initiatives.(JOSTIP.Vo.3,No.1) , pp 2-6

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

المزارع في الربحية من جهة ، مع مراعاة الأبعاد البيئية والتوافق مع الخطط الوطنية الزراعية وخطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدولة من جهة أخرى¹.

- **فرص للشراكة بين الدولة والمزارعين في إطار أشكال الزراعة التعاقدية**، وقد ظهرت بواكير لدراسة هذا النوع من الشراكات في عام ٢٠١٢ في موزامبيق وتنزانيا بهدف ترتيب شراكات (عامة/ خاصة - PPP) بين الدولة والمزارعين خاصة في مجال استغلال المزارع الكبيرة ذات الإمكانيات الزراعية الواعدة . ويمكن أن تحقق هذه الشراكات فوائد متعددة للجانبين، حيث تمكن الحكومة من تطوير وتنمية المناطق الريفية وزيادة فرص العمل ودعم الأمن الغذائي من جهة ، وتمكن صغار أو كبار المزارعين من تحقيق عوائد ودخول جيدة وتخفيف المخاطر وضمان التسويق من جهة أخرى ، كما تمكن الطرفين معاً من استغلال اقتصاديات الحجم وغيرها في إطار هذه الشراكات².

(ب) **دور المنظمات الدولية والإقليمية في دعم الزراعة التعاقدية لتعزيز التنمية المستدامة**، لدعم التوجه نحو الزراعة التعاقدية الداعمة للتنمية المستدامة تلعب منظمات عالمية عديدة، خاصة غير الهادفة للربح، أدواراً هامة تشجع هذا التوجه ، ومن بينها:

- **منظمة الأمم المتحدة للتنمية الزراعية**. والتي تؤكد بوضوح في خطة عملها الاستراتيجية (٢٠١٨-٢٠٢١) على مستوى المنظمة وعلى مستوى برامجها الأساسية وعملياتها في دول العالم المختلفة على تبني السعي لتحقيق غايات ومؤشرات الأجندة الأممية للتنمية المستدامة - SDGs ، وترجمة هذا السعي في صورة أهداف استراتيجية لمخرجات ونتائج عمل المنظمة ، وفي صورة برامج استراتيجية لتحقيق تلك الأهداف المنشودة حتى عام ٢٠٢١³.

ويلعب (مركز مورد الزراعة التعاقدية - **Contract farming resource**

Centre) التابع للمنظمة دوراً محورياً لدعم دور الزراعة التعاقدية في تحقيق التنمية المستدامة ضمن استراتيجية المنظمة سابق الإشارة إليها للمساهمة في إنجاز الأجندة العالمية للتنمية المستدامة. وقد جاء تأسيس المركز كاستجابة عملية من المنظمة للطلب العالمي المتزايد على القضايا ذات الصلة بالزراعة التعاقدية، وكذلك لتعزيز العلاقات بين الأطراف المعنية بها من مزارعين، ورجال أعمال في المجال الزراعي، والباحثين وغيرهم، والإحاطة بالاتجاهات والتجارب والخبرات العالمية في هذا الخصوص، وكذلك إتاحة المعلومات وصور من الدعم الفني ذي الصلة بالزراعة التعاقدية.

¹ Teemu viinikainen. op.cit., p 10 .

² European Commission (2012).Agricultural markets and small-scale producers :Access and risk management tools. Paris :European Commission,p17.

³ FAO (2018).Overview of FAO,s strategic objectives programmes. Fiji: FAO Regional Conference for Asian and the Pasific. Pp.3-30.

- **التحالف العالمي للأعمال الزراعية**، Global Agri-business Alliance – GAA، تأسس عام ٢٠١٦ لدعم الأعمال الزراعية الخاصة التي تراعى الاعتبارات البيئية والاجتماعية، وتحسين أداء المزارعين عبر العالم (www.globalagribusinessalliance.com) بما يدعم بصورة مباشرة الهدف الثاني للأجندة الأممية.

ويعمل هذا التحالف على تحقيق الهدف الثاني عبر تعظيم أدوار سلاسل القيمة للحاصلات الغذائية وغير الغذائية، مع التركيز على دعم ممارسات الزراعة المستدامة (التي تعد الزراعة التعاقدية أحد آلياتها). كما يدعم في ذات السياق تحقيق أهداف أخرى من الأجندة العالمية للتنمية المستدامة ذات الصلة بالهدف الثاني خاصة: الهدف رقم ١ (الخاص بالفقر)، الهدف رقم ٦ (الخاص بالمياه)، الهدف رقم ١٢ (الخاص بالإنتاج والاستهلاك المستدام)، والهدف رقم ١٣ (تغير المناخ)، والهدف رقم ١٥ (النظم الإيكولوجية والغابات) والهدف رقم ١٧ (الخاص بالشراكات العالمية لدعم التنمية المستدامة).

الفصل الثاني

ممارسات الزراعة التعاقدية في تجارب بعض الدول،

وأهم الدروس المستفادة

تمهيد :

يأتي الاهتمام بالزراعة التعاقدية في سياق الاهتمام بالتنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية بصورة عامة حيث أظهرت أدبيات التنمية الاقتصادية أهمية كبيرة لهذه الآلية في تعزيز إنتاجية صغار المزارعين وتحسين مستوى الدخل الزراعي ومن ثم تقليل عوامل الطرد المرتبطة بالريف والتي أدت إلى مستويات كبيرة من الهجرة من الريف إلى المدن (Minot & Sawyer, 2016; Eaton & Shepherd, 2001). كما تبرز أهمية الزراعة التعاقدية في ضوء التحسن في مستوى الإنتاجية الزراعية وارتفاع الطلب على المنتجات الزراعية نتيجة تزايد معدلات النمو الاقتصادي والسكاني ومعدلات التحضر، بالإضافة إلى نمو حركة التجارة الدولية والتطور في سلاسل الإنتاج والتوزيع خلال العقود الماضية (Miyata, et al., 2009).

١-٢ الزراعة التعاقدية - قضايا عامة

١-١-٢ مفهوم الزراعة التعاقدية

تعرف منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (FAO) الزراعة التعاقدية بأنها اتفاق توريد للمنتجات الزراعية بين المزارعين وشركات التسويق أو التصنيع الزراعي. وعادة ما يكون وفقاً لأسعار محددة مسبقاً، وقد توفر الشركات المدخلات الزراعية أو تقدم الدعم الفني للمزارعين كجزء من الاتفاق. وبالتالي تتسع أو تضيق اتفاقات الزراعة التعاقدية عادة لتشمل واحداً على الأقل من ثلاثة مكونات هي توفير السوق Market-specifying contract، توفير مدخلات الإنتاج Resource-providing contract، وإدارة الإنتاج Production-management contract (FAO, 2018; Minot & Sawyer, 2016; Eaton & Shepherd, 2001). وتمثل الزراعة التعاقدية وسيلة لتقليل ومشاركة المخاطر بين المنتجين والمستهلكين للمنتجات الزراعية. فبالنسبة للمزارعين، تفيد الزراعة التعاقدية في توفير مدخلات الإنتاج، الوصول إلى التكنولوجيا، والتمويل، بالإضافة إلى ضمان تسويق منتجاتهم وفقاً لسعر متفق عليه مسبقاً. في حين تمثل وسيلة لتأمين إمداد مستقر ومناسب من المدخلات الإنتاجية التي تحتاجها شركات التصنيع أو التسويق الزراعي (Eaton & Shepherd, 2001).

على الرغم من تأكيد أدبيات التنمية الاقتصادية والاقتصاد المؤسسي أهمية الزراعة التعاقدية في تقليل تكلفة المعاملات وزيادة كفاءة تبادل الحاصلات الزراعية إلا أن الدراسات التطبيقية أظهرت عدداً

من القضايا الخلافية حول الزراعة التعاقدية يتمثل أهمها في طبيعة المشتركين في الزراعة التعاقدية هل هم من صغار أم كبار المزارعين؟ وهل ساعدت الزراعة التعاقدية صغار المزارعين في تحسين دخلهم الزراعي؟ وهل توجد تأثيرات تنموية أخرى للزراعة التعاقدية؟ بالإضافة إلى طبيعة المحاصيل التي تدخل في الزراعة التعاقدية وأهم البنود التي تشملها عقود الزراعة التعاقدية. وستحاول الدراسة في هذا الجزء مناقشة هذه التساؤلات في ضوء الدراسات السابقة، بالإضافة إلى تقديم بعض الدروس المستفادة من تجارب التطبيق في الدول الأخرى.

في الحقيقة، توجد بدائل مختلفة لتسويق المنتجات الزراعية منها البيع في السوق المحلي أو للمستهلكين مباشرة أو عن طريق التعاقد، وينبغي الحذر من أن الزراعة التعاقدية ليست الحل الشامل والأمثل المتاح للتطبيق في كل أسواق الحاصلات الزراعية حيث تتوقف فرص تطبيقها في سوق ما على عدة عوامل أهمها: - (Minot & Sawyer, 2016)

- طبيعة المشتري: كلما كان المشتري شركة تنتج أو تسوق على نطاق واسع، مثل شركات التصنيع الزراعي الكبيرة، والمصدرين الكبار، وسلاسل السوبر ماركت، زادت فرص نجاح التعاقد الزراعي لهذا المنتج حيث تتوفر لديهم الموارد لتقديم المساعدة الفنية والإشراف على الإنتاج، كما تنخفض التكلفة المتوسطة للقيام بتلك المهام مقارنة بالتعاقد على نطاق صغير. كما يرتفع الحافز لدى تلك الشركات للتعاقد من أجل توفير إمداد مستدام من المنتج الزراعي اللازم لنشاطها الإنتاجي.
- طبيعة المنتج: تزداد فرص نجاح الزراعة التعاقدية كلما تنوعت خصائص المنتج الزراعي وتعددت مستويات جودته حيث يفضل المشتري التواصل المباشر مع المزارعين لضمان خصائص أو مستوى جودة معين، كما يحصل المزارع على سعر جيد عادةً مقابل التزامه بالجودة أو المواصفات المطلوبة، على سبيل المثال، أظهرت دراسة (Mahdi, 2012) عن سوق القهوة في تنزانيا أهمية نظام الدرجات للمحصول grading system الذي يتم على أساسه تقديم حوافز مالية للمنتجين بناء على مستوى جودة المحصول. وهو ما أدى إلى زيادة دخول المزارعين الذين حسنوا من ممارساتهم الإنتاجية لتحقيق مستوى الجودة المطلوب وبالتالي عزز ذلك من نجاح واستمرارية النموذج.^١ كذلك يعتبر قابلية المنتج للتلف أمر مشجع للزراعة التعاقدية حيث يسعى كل من البائع والمشتري لتنسيق أوقات الحصاد والتوريد. كذلك في حالة غياب المعرفة بطرق الإنتاج وزيادة الحاجة لمدخلات متخصصة أو ميكنة زراعية عالية أو تمويل.
- طبيعة السوق: كلما زادت متطلبات السلامة والأمن وتخصص الطلب sophisticated demand على المنتج الزراعي زادت فرص الاندماج الرأسي Vertical Integration بين المزارعين وشركات التسويق والتصنيع الزراعي حيث يضمن المصدرون مستوى الجودة عن

^١ قامت الدراسة بعمل استبيان لـ ٤٥٠ من مزارعي القهوة في منطقة كلمنجارو بتنزانيا.

طريق الإشراف المباشر على استخدام المدخلات والمبيدات الزراعية وطرق الإنتاج الخاصة بالمزارعين. ولقد وجدت دراسة (Dolan & Humphrey, 2000) أن تشدد معايير الجودة والسلامة الخاصة بالتصدير لدول الاتحاد الأوروبي أدت إلى تحول المصدرين في كينيا وجامبيا للتعاقدات والاندماج رأسياً على نطاق واسع لمنتجات الزراعات البستانية. وأكدت دراسة أخرى (Saenger, et al., 2013) أهمية الشروط الخاصة بجودة المنتج في الزراعة التعاقدية في قطاع الألبان من خلال دراسة ميدانية على صغار المنتجين في فيتنام. حيث أشارت إلى نجاح تجربة وضع شروط مالية تحفيزية وأخرى عقابية مرتبطة بجودة منتجات الألبان التي يقدمها المنتجون لشركات المنتجات الغذائية في تحسين ممارساتهم الإنتاجية، مثل تحسين كمية ونوعية الأعلاف المقدمة للماشية مما أدى إلى تحسين جودة المنتجات وبالتالي زيادة تنافسية قطاع الألبان في فيتنام ودخوله بصورة أكبر في سلاسل القيمة العالمية. لكن ينبغي القول أن تعميم نتائج تلك التجربة في حالات أخرى يتوقف على دراسة ظروف السوق من حيث مدى استجابة المزارعين للحوافز وكون العائد للشركة من الجودة المرتفعة يزيد عن التكلفة المرتبطة بتقديم تلك الحوافز المالية. وتشير الدراسة إلى أن ما عزز من نجاح التجربة في حالة منتجات الألبان هو احتكار الشركة المشتري للألبان للسوق، ومن ثم لم يجد المزارعون بدائل أخرى.

٢-١-٢ الزراعة التعاقدية ودخول المشاركين فيها

ربطت العديد من الدراسات التطبيقية عن الزراعة التعاقدية بين الدخول في ترتيبات الزراعة التعاقدية وبين تحسين دخول المزارعين المشاركين ومنها دراسة (Bolwig, et al., 2009) عن التعاقدات على منتجات الزراعة العضوية في أوغندا. استخدمت دراسة (Setboonsarng, et al., 2006) أسلوب Treatment effects للمقارنة بين متوسط دخول المزارعين المتعاقدين وغير المتعاقدين في عقود الأرز العضوي في بعض المقاطعات التايلاندية. من خلال تحليل المحاكاة Simulation Analysis، وقد وجد أن تحول غير المتعاقدين لمتعاقدين ارتبط بزيادة دخولهم بنسبة ٤٧% في المتوسط وأن هذه النتيجة تحققت بعد حل مشكلة تحيز الاختيار Selection bias، وبالتالي تعالج هذه النتيجة النقد الشائع بأن المزارعين ذوي الأرباح العالية هم من يختارون المشاركة في عقود الزراعة التعاقدية. ويرجع التأثير الإيجابي وفقاً للدراسة إلى السعر المرتفع الذي يحصل عليه المتعاقدون نتيجة الجودة العالية للأرز الذي يتم توريده للشركات.

ينبغي الإشارة هنا إلى دراستين هامتين قامتا بتلخيص نتائج مجموعة كبيرة من الدراسات عن تأثير الزراعة التعاقدية على الدخل في القطاع الزراعي. الأولى دراسة (Minot & Sawyer, 2016) أشارت إلى أنه في أغلب الحالات التي رصدتها ارتفع متوسط دخل المزارعين المشاركين مقارنة بمتوسط

دخل من لم يشارك في عقود الزراعة التعاقدية ما بين ٢٥% - ٧٥%. الثانية دراسة (Ton, et al., 2018) والتي طبقت تحليل Meta-Analysis على نتائج ٢٦ حالة زراعة تعاقدية في ١٣ دولة نامية وتوصلت الدراسة أيضا إلى علاقة إيجابية قوية بين المشاركة في الزراعة التعاقدية وارتفاع متوسط دخول المزارعين.^١ وتؤكد كلتا الدراستين أن استدامة أنظمة الزراعة التعاقدية تتوقف بالأساس على كون العقود مربحة لكل طرف من طرفيها، حيث أشارتا إلى فشل بعض الأنظمة التعاقدية التي لم تحقق هامش ربح معقول للمزارعين المشاركين فيها وهو ما قد يفسر جزئياً - بجانب إيجابيات الزراعة التعاقدية - العائد المرتفع الذي رصدته الدراسات للتعاقدات على دخول المزارعين، وذلك لأن الدراسات التي تقيس تأثير الزراعة التعاقدية على دخول المزارعين عادة ما تتم بعد عدة سنوات لتقييم نتائج التجربة، وبالتالي تركز على الحالات التي نجحت في تخطي ظروف بدء النشاط الصعبة دون الحالات التعاقدية التي فشلت في التجربة (Survival bias)، وبالتالي تظهر تلك الدراسات ارتفاعاً مبالغاً فيه في متوسط دخول المزارعين المتعاقدين لكن على الأقل أكدت التأثير الإيجابي للزراعة التعاقدية على دخول المزارعين المشاركين.

تأكيداً لما سبق، وجدت دراسة (Narayanan, 2014) اعتماداً على تحليل لمسح نحو ٤٧٤ مزارعاً لأربعة محاصيل زراعية في الهند أنه على الرغم من التأثيرات الإيجابية للزراعة التعاقدية على دخول المزارعين المشاركين في العقود إلا أنها أشارت أيضاً إلى تأثيرات متفاوتة بين النماذج المختلفة للزراعة التعاقدية وحتى في النموذج الواحد، حيث ينجح البعض في حين يخرج آخرون من تلك العقود نتيجة تكبدهم لخسائر من المشاركة، تمثلت في كون أن الأسعار لا تغطي التكاليف المرتفعة المرتبطة بالإنتاج داخل نظام التعاقد حيث تتطلب المشاركة الالتزام بمعايير ومواصفات معينة للمحصول وبالتالي طرق ومدخلات إنتاج تحملهم تكاليف أعلى.

في ذات السياق، أشارت دراسة (Ramaswami, et al., 2009) إلى نتائج إيجابية أيضاً للزراعة التعاقدية على مربى الدواجن المتعاقدين مع شركات التصنيع الغذائي في ولاية Andhra Pradesh بالهند. الدراسة وإن اعتمدت على عينة صغيرة نسبياً - ٥٠ من مربى الدواجن نصفهم متعاقدين والنصف الآخر غير متعاقدين - إلا أنها وجدت قناة مختلفة للتأثير الإيجابي على المتعاقدين. حيث وجدت أن المتعاقدين هم بالأساس المربين الأقل خبرة وكفاءة والأقل قدرة على الوصول لرأس المال اللازم للقيام بالأنشطة الإنتاجية، ويفسر ذلك ضعف تنافسيتهم كمربين مستقلين، وبالتالي لجأوا إلى التعاقد مع الشركات للاستفادة من فرص التمويل والدعم الفني والإرشاد والتي استفادوا منها في تطوير ممارستهم الإنتاجية والإدارية، ومن ثم تحقيق دخول مماثلة للمنتجين المستقلين الأكثر كفاءة. الجدير بالإشارة إلى أنه يتبدى خطر لاستمرارية هذا النموذج حيث قد يلجأ المنتجون بعد اكتسابهم المعرفة والخبرة اللازمة إلى

^١ Meta-Analysis هو تحليل احصائي يقوم بتجميع تقديرات الدراسات العلمية حول علاقة ما من أجل الوصول إلى تقديرات أكثر قوة ودقة. للمزيد انظر (Schmidt & Hunter, 2014)

ترك التعامل مع الشركة والبيع في السوق كمستقلين، إلا أن إدراك الشركات لهذا الخطر يجعلها توفر أسعار مناسبة للمتعاقدين، بالإضافة إلى دخولهم في نوع من الشراكة مع المربين من خلال الاستثمارات طويلة الأجل في الدعم الفني وتكنولوجيا الإنتاج.

قام (Gatto, et al., 2017) بدراسة العلاقة بين الزراعة التعاقدية والتنمية الزراعية لمنتجي زيت النخيل في إندونيسيا على مستوى القرية village-level عن طريق عمل استبيان لـ ١٠٠ قرية منتجة لزيت النخيل من خلال تنظيم مقابلات مع مجتمعات القرى التي استهدفتها أو ممثلين عنها وهو ما يعتبر اتجاهاً جديداً مقارنة بالدراسات السابقة التي تمت على مستوى الأسرة. الجدير بالذكر أن الدراسة تفرق بين مرحلتين في تطور نظام الزراعة التعاقدية لزيت النخيل في إندونيسيا هما: -

- فترة التدخل الحكومي Government-led phase من ١٩٧٠ حتى ١٩٩٨: حيث قامت

شركات حكومية بالتعاقد مع المزارعين واستفاد فيها المزارعون من توفير مدخلات الإنتاج، والدعم الفني، والقروض المدعومة، والاستثمارات العامة من خلال عقود شبه موحدة.

- فترة آليات السوق Market-oriented phase من ١٩٩٩ حتى الآن: حيث تراجع دور

الحكومة وأصبح المشترون هم شركات القطاع الخاص وتنوعت بنود العقود من عقد لآخر.

أكدت هذه الدراسة النتائج الإيجابية للزراعة التعاقدية في رفع متوسط دخل المزارعين في القرى التي تعاقدت كلها أو أفراد منها على بيع منتجاتهم لشركات استخلاص الزيت، سواء في فترة التدخل الحكومي أو خصخصة السوق، كما أظهرت الدراسة تحسن مستوى التنمية الاقتصادية والاجتماعية في تلك القرى حتى للمزارعين الذين لم يشتركوا في التعاقد وذلك من خلال استفادتهم من التأثيرات غير المباشرة Spillover effects نتيجة تطوير البنية التحتية والخدمات المرتبطة بالإنتاج خصوصا خلال الفترة الأولى والتي اضطلعت فيها الحكومة بدور تنموي لتطوير المجتمع الريفي ككل، وهو ما يدعو لمزيد من الدراسات في هذا الإطار للتأكد من حقيقة وجود التأثيرات غير المباشرة للزراعة التعاقدية التي يقوم بها القطاع الخاص حيث أن تعاقدات القطاع الخاص هي النمط السائد في أغلب نماذج الزراعة التعاقدية.

٢-١-٣ الزراعة التعاقدية وصغار المزارعين

هل يشترك صغار المزارعين في الزراعة التعاقدية أم أنها متحيزة لكبار المزارعين؟ وهل في حالة اشتراكهم يكون للزراعة التعاقدية تأثير إيجابي عليهم؟ تمثل الإجابة على هذين التساولين أمراً هاماً حتى يمكن تصور مدى ما يمكن أن تحققه الزراعة التعاقدية. حيث وإن كان للزراعة التعاقدية دوراً إيجابياً في زيادة الإنتاجية الزراعية، وزيادة كفاءة التسويق والتصنيع الزراعي إلا أن وضع أهداف أخرى للزراعة التعاقدية مثل مواجهة الفقر في المناطق الريفية وتقليل التفاوت في الدخل والحد من هجرة

السكان من الريف للمدن يتوقف بالأساس على ما إذا كان صغار المزارعين يشاركون بها أم لا (Minot & Sawyer, 2016).

تشير تجارب الزراعة التعاقدية إلى أن الأسواق التي تشمل منتجين صغار وكبار عادة ما يتم تهميش صغار المزارعين فيها خصوصا في حالة عدم وجود بدائل تسويقية أخرى لهم، وفي المقابل يزيد نفوذ المنتجين الكبار وشركات التسويق الزراعي والتي تستطيع فرض شروط تفضيلية فيما يتعلق بالإنتاج والأسعار وغيرها، في حين ترى دراسات أخرى أن الزراعة التعاقدية حسنت من أوضاع صغار المزارعين من خلال زيادة دخولهم الزراعية، وزيادة العائد على رأس المال، وزيادة عمالة المرأة في المجتمعات الزراعية، وتحسين مستوى الأمن الغذائي بصورة عامة (Huang, et al., 2018; Key & Runsten, 1999).

أظهرت دراسة (Huang, et al., 2018) ضعف مشاركة صغار المنتجين في عقود التوريد للدواجن الحية إلى شركات التصنيع الزراعي في مقاطعة شانغونج بالصين حيث استهدف صغار المنتجين البيع في السوق مباشرة والتي وفرت أسعار وعوائد أعلى لهم في كثير من الحالات، حيث يمتلك صغار المنتجين ميزة نسبية في البيع للمستهلكين مباشرة نتيجة عوامل خاصة بأذواق المستهلكين والجودة العالية والمرونة في تقديم المنتجات للمستهلكين، ومع ذلك، أشارت الدراسة إلى أن صناعة الدواجن في الصين تمر بمرحلة تحول هيكلي ويزداد فيها حجم عقود التوريد على حساب تراجع البيع في الأسواق مباشرة، وترى بالتالي أن نجاح التوجه لعقود التوريد يتوقف على مراعاة تلك العقود للجودة وأذواق المستهلكين من جهة وجعل أسعار التعاقد أكثر جاذبية لصغار الموردين من جهة أخرى. كذلك وجدت دراسة (Ton, et al., 2018) أن صغار المزارعين الذين يشتركون في ترتيبات الزراعة التعاقدية عادة ما يستفيدوا ويحسن دخلهم مقارنة بمن لم يشترك إلا أنها تشير إلى أن معظم المشتركين (٦١ %) في حالات الزراعة التعاقدية التي رصدها الدراسة ليسوا من صغار المزارعين حيث يمتلكون مساحات أراضي أكبر بصورة ملحوظة من المتوسط في مجتمعاتهم.

في ذات السياق، أجريت دراسة (Freguin-Gresh, et al., 2012) على عينة من مزارعي الخضر والفاكهة في مقاطعة Limpopo بجنوب أفريقيا وتوصلت إلى أنه على الرغم من التأثير الإيجابي للزراعة التعاقدية على دخول المشاركين فيها إلا أنها رصدت ضعف مشاركة صغار المزارعين، حيث أن معظم المشاركين إما من كبار أو متوسطي المزارعين الذين يقومون بالزراعة على نحو تجاري وليس لتوفير الحاجات الأساسية كصغار المزارعين Subsistence growers. ويتضح ذلك من رصد دراسة (Vermeulen, et al., 2008) لحجم الزراعة التعاقدية في أسواق الخضراوات والفاكهة في جنوب أفريقيا والتي تمثل ٢٠% من الإنتاج (٨٠% من الموجه للصناعة و٧٠% - ١٠٠% من الموجه لسلاسل السوبر ماركت يتم عن طريق التعاقدات) إلا أن نسبة مشاركة صغار المزارعين لا تتعدى ٥% من حجم هذا الإنتاج. والجدير بالذكر، أن هذه النتيجة تعكس إلى حد كبير الوضع التاريخي لملكيات

الأراضي في جنوب افريقيا المتحيز لصالح كبار المزارعين من البيض خصوصاً في فترة نظام الفصل العنصري Apartheid regime والتي ارتبط بها عدم قدرة المزارعين الصغار خصوصاً السود على الوصول للأسواق المحلية وبالتالي اعتمدوا بصورة كبيرة على الإنتاج للاستهلاك الذاتي أو البيع في التجمعات المحلية الفقيرة. قد يبدو هذا الوضع خاصاً بتجربة جنوب افريقيا إلا أنه يعطى إشارة الى أهمية العوائق التي قد تحول دون المشاركة الفعالة لصغار المزارعين في عقود الزراعة التعاقدية أو المشاركة في التوريد للشركات في سلاسل القيمة العالمية.

على نقيض ما تقدم، لم ترصد دراسة (Briones, 2015) ما يمكن اعتباره استثناء لصغار المزارعين من المشاركة في ترتيبات الزراعة التعاقدية لمحصول التبغ في الفلبين، وأكدت أيضاً تحسن دخول صغار المزارعين نتيجة مشاركتهم في هذه العقود مما يدل على أهمية الزراعة التعاقدية كآلية لتحقيق النمو الاحتوائي، وهو ما كانت تستهدف الدراسة رصده حيث أشارت إلى أن العامل الحاكم الأساسي هو مدى إمكانية و/أو رغبة الشركات في المشاركة في الزراعة التعاقدية، حيث ترى أنه الإطار الأساسي الذي يمكن أن تعمل من خلاله الحكومة عن طريق تحفيز الشركات على التعامل بالزراعة التعاقدية. فتقترح الدراسة مثلاً في حالة منتجي التبغ في الفلبين الاهتمام بتحسين مستوى البنية التحتية من أجل سهولة الوصول للمنتجين خصوصاً في القرى النائية، بالإضافة إلى تحسين المناخ المؤسسي المرتبط بالزراعة التعاقدية من تسهيل إبرام العقود وإتاحة النماذج والمعلومات وتعزيز أليات إنفاذ العقود.

يتضح من العرض السابق عدم وجود اتفاق في الدراسات التطبيقية عن مدى مشاركة صغار المزارعين في الزراعة التعاقدية إلا أن معظمها يؤكد التأثير الإيجابي للزراعة التعاقدية على المشاركين فيها سواء كانوا صغار أو كبار المزارعين، وبالتالي تظهر الحاجة إلى دراسة أسواق السلع الزراعية المرشحة لتطبيق الزراعة التعاقدية بعناية حتى يمكن التأكد من أنها لن تكون متحيزة ضد صغار المزارعين. وفي هذا الإطار يشير (Huang, et al., 2018) إلى أنه كلما كانت أسواق السلع الزراعية أكثر تجانساً من حيث هيكل الحيازات الزراعية وقل فيها عدد المنتجين الكبار زادت فرص نجاح الزراعة التعاقدية حيث تتشابه طرق وتكاليف الإنتاج ولا توجد ميزة تنافسية كبيرة لأحد المنتجين على حساب الآخر. فمثلاً قد تؤدي الميزة التنافسية ووفورات الحجم الكبير لأحد المنتجين إلى قدرته على توريد منتجه لشركات التسويق الزراعي بسعر أقل من باقي المنتجين، ومن ثم يقلل من هامش ربح صغار المنتجين خصوصاً إذا امتلك المنتج أو المنتجين الكبار حصة سوقية كبيرة نوعاً ما.

٢-١-٤ تأثيرات أخرى للزراعة التعاقدية

اتفقت غالبية الدراسات على أهمية التأثير الإيجابي للزراعة التعاقدية على عوائد الاستثمار الزراعي لكن مؤخراً بدأ اهتمام الباحثين يتسع ليشمل التأثيرات التنموية الأخرى للزراعة التعاقدية، منها دراسة (Bellemare & Novak, 2017) والتي اهتمت بالعلاقة بين الزراعة التعاقدية وتحقيق الأمن الغذائي. واعتمدت الدراسة على مؤشر طول فترة الجوع التي يتعرض لها المزارعون أو تحديداً عدد مرات عدم حصولهم على ثلاث وجبات يوميا لقياس مستوى الأمن الغذائي لعينة من ١٢٠٠ أسرة دخلت في عقود لعشرة أصناف من المحاصيل الزراعية موزعين على ٦ مقاطعات في مدغشقر. تشير نتائج التحليل إلى علاقة إيجابية بين المشاركة في عقود الزراعة التعاقدية وتحسن مستوى الأمن الغذائي للمزارعين حيث انخفض عدد أيام عدم الحصول على الوجبات الغذائية بمقدار ٨ أيام شهرياً للمشاركين في عقود الزراعة التعاقدية. والجدير بالذكر أن العلاقة بين الزراعة التعاقدية ومستوى الأمن الغذائي تحتاج إلى مزيد من الدراسة نظراً لأن دراسة (Bellemare & Novak, 2017) اعتمدت على مؤشر واحد فقط للأمن الغذائي وهو مدى كفاية الوجبات الغذائية يوميا وأهملت مؤشرات نوعية أخرى كعدد السعرات الحرارية ومدى احتواء الطعام على الفيتامينات والعناصر الغذائية الرئيسية وغيرها. كما أنها وإن أظهرت علاقة إيجابية بين الزراعة التعاقدية والأمن الغذائي إلا أنها لم توضح الآلية التي تؤثر من خلالها الزراعة التعاقدية في الأمن الغذائي. في ضوء ما تقدم، يمكن القول أنه قد يرجع إلى ما اتفقت عليه الدراسات عن التأثير الإيجابي للزراعة التعاقدية على دخل المزارعين وتحسن الإنتاجية الزراعية وهو ما يؤدي إلى تحسن أوضاع الأمن الغذائي للمزارعين.

دراسة أخرى (Dedehouanou, et al., 2013) اهتمت بمفهوم أشمل من الدخل النقدي وهو مفهوم الرضا أو السعادة من خلال دراسة نتائج مسح لعينة من ٤٥١ من الأسر الزراعية في ٣٦ قرية بمقاطعة Niayes في السنغال خلال الفترة من ٢٠٠٧ حتى ٢٠١٠. توصلت الدراسة إلى وجود تأثيرات إيجابية للزراعة التعاقدية على رضا المزارعين ويرجع ذلك للتأثير الإيجابي على الدخل كجزء من مفهوم الرضا وكذلك لتقليلها مخاطر التسويق وسهولة الوصول للدعم الفني والتمويل، وكذلك الوصول للتكنولوجيا الحديثة التي توفرها ترتيبات الزراعة التعاقدية.

أوضحت دراسة (Mishra, et al., 2018) في سوق تقاوي الأرز والزنجبيل في نيبال، ودراسة (Ragasa, et al., 2018) في سوق الذرة في غانا أن الزراعة التعاقدية أدت إلى تحسن إنتاجية المزارعين نتيجة زيادة إنتاجية الأرض وتبنى التكنولوجيات الأحدث في ظل تلك التعاقدات. وكذلك توصلت دراستا (Bellemare, 2012; 2010) إلى نتائج مماثلة في زراعات الخضر والفاكهة في

مقاطعة انتانريفوا في مدغشقر حيث حسنت الزراعة التعاقدية إنتاجية المزارعين مع توفير الشركة المتعاقدة للدعم الفني والإرشاد من خلال الزيارات الميدانية للمزارعين، والخبرات الإرشادية extension services وهو ما عزز موقع الشركة التنافسي من خلال شرائها منتجات عالية الجودة ثم تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي.

٢-٢ تجارب بعض الدول في الزراعة التعاقدية

٢-٢-٢ نظرة على الوضع الراهن للزراعة التعاقدية في بعض الدول النامية

يمكن القول أنه لا تتوفر إحصائيات دقيقة عن حجم الزراعة التعاقدية في معظم الدول النامية والمتقدمة على السواء، حيث أن معظم الدراسات عن الزراعة التعاقدية هي دراسات حالة لنماذج تطبيقها في زراعة معينة أو منتج معين، وبالتالي غالباً ما لا يوجد دليل أو رصد تاريخي لحجم الزراعات أو الإنتاج الذي يتم من خلال الزراعة التعاقدية ككل في الدول التي تطبقها. وتلجأ معظم الدراسات إلى عمل مسوحات أو الاعتماد على نتائج مسوحات تقوم بها منظمات أخرى أو من تحليل بيانات الشركات التي تدخل في التعاقدات خصوصاً الشركات الكبيرة العابرة للحدود (Minot & Sawyer, 2016; Oya, 2012; UNCTAD, 2011). بعض التقديرات تشير إلى أن الزراعة التعاقدية تمثل ١٥% من الناتج الزراعي في الدول المتقدمة وتقل عن ذلك في الدول النامية لكنها تنمو حالياً في الأخيرة بصورة أكبر من الدول المتقدمة (Rehber, 2000). يقدم تقرير (UNCTAD, 2011) عدة أمثلة لحجم مساهمة الزراعة التعاقدية في عدة دول نامية منها مشاركة ٤٠٠,٠٠٠ مزارع صغير من موزمبيق في سلاسل القيمة العالمية من خلال آلية الزراعة التعاقدية. في البرازيل، تمثل التعاقدات ٧٥% من سوق منتجات الدواجن، و ٣٥% من سوق الفول الصويا. في كينيا، أكثر من ٦٠% من الشاي والقهوة يتم تسويقهم عن طريق ترتيبات الزراعة التعاقدية. في فيتنام، تمثل الزراعة التعاقدية ٩٠% من سوق منتجات الألبان، و ٥٠% من سوق الشاي، و ٤٠% من سوق الأرز. في زامبيا، تشمل الزراعة التعاقدية ١٠٠% من محصولي القطن والفلل الأحمر (Oya, 2012; UNCTAD, 2011).

عرضت دراسة أخرى (Minot & Sawyer, 2016) نتائج بعض المسوحات التي تم إجراؤها مع المزارعين في عدد من الدول النامية حيث تمثل الزراعة التعاقدية نسبة كبيرة من الإنتاج الزراعي في دول مثل بنين (٣٤%)^١، كينيا (٢٥%)، نسبة أقل في فيتنام (٥%)، أوغندا (٥%)، غانا (٣%)، وأقل بكثير في إثيوبيا (٠,٢% قبل الإنتاج، ٢% قبل الحصاد، و ٢,٢% لديهم عقد ما). كما أشارت الدراسة إلى اتساع نطاق التعاقدات في العديد من الدول النامية خصوصاً في المحاصيل النقدية كالتبغ، وقصب

^١ وفقاً للدراسة يمثل محصول القطن أغلب هذه التعاقدات في دولة بنين.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

السكر، والقطن، والخضر، والفاكهة، والشاي، والقهوة، والمطاط، وزيت النخيل، بالإضافة إلى منتجات الألبان والدواجن. ويلخص الجدول التالي واقع الزراعة التعاقدية في عدد من الدول النامية وفقاً لعرض قدمته دراسة (Minot & Sawyer, 2016)، بالإضافة إلى العوامل التي ساعدت على تنافسية خيار الزراعة التعاقدية لكل من تلك المحاصيل.

المحصول	عوامل تنافسية الزراعة التعاقدية	أمثلة دول التطبيق
التبغ	الحاجة إلى الدعم الفني وتوفير البذور والأسمدة المتخصصة ومنشآت التجفيف	ملاي - مدغشقر - الهند - تايلاند - إندونيسيا - شيلي - جواتيمالا
قصب السكر	اقتصاديات الحجم الكبير وسرعة التلف وضعف معدل bulk to value ratio تتطلب إما الزراعة التعاقدية أو قيام مصانع السكر بإنتاج القصب عن طريق تأجير أو تملك الأراضي	ملاي - تايلاند - إندونيسيا - الهند - جواتيمالا - نيكاراغوا
القطن	الحاجة إلى توفير البذور والأسمدة وخدمات الإرشاد الزراعي	الكاميرون - تشاد - مالي - السنغال ^١ بوركينافاسو - كوت ديفوار - غانا - موزمبيق - الهند - تايلاند
الشاي	سرعة تلف أوراق الشاي والحاجة إلى تأمين سوق قبل الاستثمار في الزراعات المعمرة	كينيا - الهند - جنوب أفريقيا - زيمبابوي - فيتنام
حبوب القهوة	لا توجد حالات كثيرة للزراعة التعاقدية على نطاق واسع في البن حيث عادة ما يتم إنتاجها و processing لها على نطاق المزارعين أو التعاونيات الصغيرة	اوغندا (تصدير قهوة عضوية)
البذور	عادة يتم إنتاج البذور في مراكز البحوث الزراعية وشركات البذور ولكن تزايدت مؤخرًا الزراعة التعاقدية بها للإشراف على عملية الإنتاج والتأكد من مستوى الجودة والنقاوة	
الدواجن	توفير شركات الزراعة التعاقدية الدعم الفني والأفراخ والعلف، بالإضافة إلى تسويق الإنتاج	منتشرة في دول آسيا وأقل انتشاراً في أفريقيا - جنوب الصحراء
الألبان	اقتصاديات الحجم الكبير في عملية التصنيع، وسرعة التلف وحاجة شركات الصناعات الغذائية إلى تأمين واستقرار مصادر التوريد	الهند - الصين - فيتنام - تنزانيا
المطاط	توفير التمويل لتغطية التكاليف المرتفعة لزراعة الأشجار حتى الوصول لمرحلة الإنتاج (قد تصل إلى ٧ سنوات)	منتشر على نطاق كبير في إندونيسيا وماليزيا وتايلاند وعلى نحو أقل في دول وسط وغرب أفريقيا
زيت النخيل	دعم فني وإدخال سلالات جديدة	إندونيسيا

المصدر: (Minot & Sawyer, 2016) بناء على تحليل لعدد من الدراسات السابقة عن الزراعة التعاقدية بعدد من الدول النامية.

^١ تقوم شركة حكومية في هذه الدول بالشراء من المزارعين ثم التسويق والتصدير.

٢-٢-٢ نماذج للزراعة التعاقدية في الصين

يمكن القول أن الزراعة التعاقدية بدأت تنمو في الصين منذ منتصف عقد التسعينيات من القرن مستفيدة من النمو الحضري الكبير والهجرة إلى المدن الذي ارتبط به زيادة الطلب على المنتجات الغذائية المصنعة وتراجع معدل العمل/الأرض labor-to-land ratio مما عزز من التحول نحو الزراعة التعاقدية (Zhang, 2012). كما انعكست خطة الحكومة الصينية لتطوير القطاع الزراعي في الصين من خلال تحويله من الزراعة التقليدية (العائلية وعلى نطاق صغير) small-scaled & household based إلى قطاع زراعي حديث تجاري بالأساس على نمو ترتيبات الزراعة التعاقدية. حيث مثلت الآلية الرئيسية للقانون ما يسمى مشروعات الأعمال الزراعية تحت علامة "رأس التنين" Dragon-head agribusiness companies وهي آلية يتم من خلالها منح شركات التصنيع الزراعي علامة "رأس التنين" Dragon-head مقابل وفائها بعدد من المتطلبات الخاصة بتحقيق نمو في رأس المال، وحجم الإنتاج واستخدام التكنولوجيا وبالتالي سعت الكثير من الشركات الصينية إلى الاندماج مع المزارعين والموسقين لتحقيق تلك المتطلبات من أجل الحصول على حزمة من الحوافز تتمثل في قروض ميسرة وتخفيضات ضريبية. وبالفعل تضاعف عدد شركات "رأس التنين" Dragon-head في هذا الإطار أكثر من ١٠ مرات من خمسة آلاف شركة في ١٩٩٦ إلى أكثر من ستين ألف شركة في ٢٠٠٦. وكانت الزراعة التعاقدية الأسلوب الأكثر انتشاراً في تطبيق آليات الاندماج الرأسي حيث عزز ذلك تملك تعاونيات المزارعين لمعظم الأراضي الزراعية ولآجال طويلة وبالتالي مثلت الزراعة التعاقدية الوسيلة الأنسب والأكثر إتاحة للشركات لتأمين مدخلاتهم الزراعية (Zhang, 2012; Miyata, et al., 2009; Gale & Collender, 2006).

على الرغم من تعدد ترتيبات الزراعة التعاقدية بين شركات تسويق أو تصنيع وبين شركات حكومية أو خاصة، وبين عقود توريد أو عقود توريد متضمنة دعم فني وخلافه، لكن يمكن القول أنه انتشرت ثلاثة نماذج فقط للزراعة التعاقدية في الصين بصورة كبيرة وهي: -

- نموذج المنتج العائلي والشركة Company – Household model: تتعاقد الشركة مباشرة مع المزارعين وعادة ما تحدد شروط الإنتاج والأسعار
- نموذج المنتج العائلي والأساس والشركة Company – Base – Household model: بالإضافة إلى تعاقد الشركة مع المزارعين مثل النظام السابق تقوم الشركة بالإنتاج من خلال شركات زراعية Corporate farms حيث تنتج الشركة في أراضي تستأجرها عادة وتوظف فيها عمالة بالأجر من أجل توزيع المخاطر. مثلاً شركة Xinchang Foods وهي شركة لحوم دواجن مصنعة تحصل على نصف احتياجاتها تقريباً من التعاقد مع ١٠ آلاف مزارع، والنصف الآخر من خلال مزرعة أساسية base farm تديرها الشركة.

- نموذج المنتج العائلي والوسيط والشركة Company – Intermediate – Household model: في هذه الحالة يوجد وسيط للتنسيق عادة هو التعاونيات الإنتاجية، أو ممثل للمزارعين village leader، أو منظمة تنمية.

بالنسبة للبنود التي تشملها العقود في الزراعة التعاقدية في الصين، تتنوع أيضا ولكنها عادة ما تضم شروط السعر، الجودة، موعد التسليم وفي بعض الحالات تحدد الشركة نوعيات معينة للمدخلات والممارسات الإنتاجية للمزارعين كحالة شركة Xinchang Foods – شركة تصنيع للحوم الدواجن – التي توفر للمزارعين الأفراخ عمر ٢-٣ أيام، بالإضافة إلى الأعلاف والتحصينات (Zhang, 2012). الجدير بالذكر، أن أحد أسباب نجاح تجربة الزراعة التعاقدية في الصين هو غياب الملكيات الكبيرة ودور تعاونيات المزارعين في التفاوض مع الشركات على بنود العقود، وهي راجعة لطبيعة الإصلاح الزراعي في الصين الذي حد من الملكيات الكبيرة وحدد ملكية الأراضي من خلال الملكية التعاونية. وبالتالي تجنب النموذج الصيني مشكلة أساسية تعرضت لها الكثير من الدراسات حول الزراعة التعاقدية وهي استثناء المزارعين الصغار من المشاركة نتيجة لتفتت الحيازات وارتباط ذلك بالتكلفة المرتفعة في إجراء التعاقد والمتابعة كما هو الحال في بعض التجارب الأخرى، كما حقق ذلك نوعاً من التوازن في العلاقة بين الشركة والمنتجين من جهة أخرى (Zhang, 2012). كما لا يمكن إغفال الدور الحكومي في الاستثمار الزراعي في البحث والتطوير R&D ومشروعات تحسين جودة التربة والبنية التحتية في المناطق الزراعية، بالإضافة إلى الدعم والتحفيز على تبنى نظم التسويق الزراعي الحديثة وأهمها في هذا السياق الزراعة التعاقدية. بالإضافة إلى عامل آخر هو النمو الكبير للاقتصاد الصيني خلال عدة عقود، حيث حدث تطور هيكلي – في درجة التحضر ومشروع الوجبات السريعة Urbanization وFast Foods – للسوق المحلي الكبير بالفعل، إلى جانب نمو نشاط التصدير والاندماج في سلاسل القيمة العالمية، حيث زاد بصورة كبيرة الطلب على المنتجات الزراعية ذات القيمة العالية (Zhang, 2012).

والجدير بالذكر ان النموذج الصيني في الزراعة التعاقدية لم يكن ناجحاً في كل الحالات حيث ظهرت بعض المشكلات في الزراعة التعاقدية نتيجة عدم استقرار عقود الزراعة وخروج المزارعين منها وهي مشكلة ظهرت في العديد من الدول النامية الأخرى (Ragasa, et al., 2018). كحالة شركة Nestle Foods التي أحضرت زراعة حبوب القهوة إلى مقاطعة Yunnan واضطرت الشركة إلى إلغاء التعاقد بعد ما لجأ المزارعون إلى البيع الجانبي side-selling لمنتجاتهم إلى شركات صغيرة منافسة ظهرت بعد Nestle Foods في تلك المقاطعة، وحاليا قامت الشركة بعمل منافذ لشراء حبوب القهوة coffee beans من المزارعين في السوق المحلي. وقد سببت تلك النماذج في الحقيقة تراجعاً في الزراعة التعاقدية في الصين في بعض الأسواق بسبب خوف الشركات من نتائج مماثلة لحالة Nestle Foods.

في حين لجأت شركات أخرى خصوصا التي تقوم بتسويق المنتجات الزراعية إلى اختيار منتجات للتعاقد ليس لها سوق محلي أو تقل فيها فرص التسويق كحالة شركة في منطقة Xishuangbanna والتي اتجهت للتعاقد مع مزارعين في منطقة جبلية معزولة لا توجد فرص تسويق أخرى لهم (Zhang, 2012).

في ذات السياق، أشارت دراسة (Miyata, et al., 2009) إلى عدد من عوامل نجاح تجربة الزراعة التعاقدية في أسواق التفاح والبصل في مقاطعة شانغونغ بالصين، حيث أكدت دراسة (HUANG, et al., 2018) أهمية وجود هامش/علاوة سعرية premium بين سعر السوق وسعر التوريد لشركات التصنيع الزراعي، بالإضافة إلى قيام الشركات بتوفير المبيدات الزراعية والدعم الفني للمزارعين مما حقق أمرين وهو زيادة إقبال صغار المزارعين على التوريد وكذلك مطابقة المنتجات الموردة لمتطلبات الشركات، حيث أن الأخيرة أشرفت بنفسها على طرق الإنتاج ووجهت المزارعين لاستخدام نوعيات محددة من المبيدات، بالإضافة إلى تغليف وتعبئة الثمار وفقاً لمتطلباتها. وبالتالي ساعدت الشركات على تأمين احتياجاتها للتصنيع أو للتصدير والبيع لشركات التجزئة العالمية. ويظهر تأثير ذلك في تحسن مستوى دخول المزارعين نتيجة مشاركتهم في عقود التوريد الزراعي وفقاً لما أشار به ٧٥% من المزارعين الذين تم استطلاع آراءهم، كما أظهرت نتائج التحليل القياسي تحسن في دخول المزارعين المشاركين بنسب تراوحت بين ٢٠% و ٤٠% في المتوسط. يجدر الإشارة إلى أن هذا التحسن لم يكن فقط نتيجة للسعر المرتفع ولكن أيضاً لتحسن الإنتاجية التي قد تكون مرتبطة بتقديم الشركات للدعم الفني للمزارعين والمدخلات الإنتاجية الجيدة. يجدر الإشارة أيضاً إلى تنوع الترتيبات التعاقدية حيث قامت بعض الشركات بتأجير المزارع وتعيين عمال للإنتاج بما يضمن رقابة عالية على الإنتاج، في حين قامت شركات أخرى بالتعاقد مع صغار المزارعين عن طريق ممثلين لهم. أشارت الدراسة أيضاً إلى استفادة الشركات في أسواق التفاح والبصل من خلال ما يسمى شعار "رأس التنين" Dragon-head حيث قدمت الحكومة قروضا ميسرة وتخفيضات ضريبية لشركات التصنيع الزراعي بناء على عدة معايير من ضمنها مدى قدرة تلك الشركات على إفادة المزارعين من خلال ترتيبات الزراعة التعاقدية (Miyata, et al., 2009; Gale & Collender, 2006).

٢-٢-٣ الزراعة التعاقدية في الدواجن في البرازيل^١

توسعت صناعة الدواجن في البرازيل بصورة كبيرة خلال الفترة من بداية التسعينيات من القرن الماضي وحتى عام ٢٠٠٦ وذلك بمعدل نمو ٩% في المتوسط سنوياً، وخلال نفس الفترة نمت الصادرات بمعدل نمو ١٥% في المتوسط حتى بلغت قيمة الصادرات ١.٩ مليار دولار عام ٢٠٠٦. تمثل الزراعة

^١ اعتماداً على (FAO, 2018; Da Silva, 2018).

التعاقدية النموذج الأكثر شيوعاً في التسويق، حيث يتم عن طريقها إنتاج وتسويق ٧٥% من الدواجن الحية. يتسم السوق بالتركز نسبياً حيث تسيطر ثمان شركات غذائية كبرى على أكثر من نصف الإنتاج المصنع، في حين أن معظم الموردين للشركات هم من صغار ومتوسطي المربين. أعطت الدراسة نموذج للنظام التعاقدى لشركة Pif-Paf متوسطة الحجم في ولاية Minas Gerais المتعاقدة مع نحو ٦٠٠ مربي وتذبح ١٧٠ ألف طائر يوميا.

نجحت الشركة في تطبيق نظام تعاقدى تحصل بموجبه على إنتاج المربين من خلال عقود تضمن شراء الإنتاج وفقاً لسعر ومستوى جودة محدد حيث يتم التسعير وفقاً لنظام معادلة سعرية تعطى نقاط وفقاً لعوامل الجودة المختلفة منها عدد الوفيات، نسبة الإصابات، ومعدل اكتساب اللحم. وبالتالي يصبح السعر النهائي حاصل ضرب عدد النقاط التي تحصل عليها دورة الإنتاج مضروباً في سعر أساس يحدد بالتفاوض بين الشركة وروابط المنتجين قبل بدء الإنتاج، تقوم الشركة أيضاً بتوفير الفراخ عمر يوم وتزود المربين بالعلف والدعم الفني، كما أنشأت صندوق لتمويل صيانة وإحلال المعدات المستخدمة في الإنتاج، ويتم تمويل الصندوق عن طريق استقطاع جزء من إيرادات المربين.

رصدت الدراسة عدة عوامل لنجاح تجربة الزراعة التعاقدية في حالة منتجي الدواجن مع الشركة

وهي:

- وضع الشركة نظام تسعير مرتبط بالجودة - نظام النقاط - الذي يحفز المربين على تبني أفضل الأساليب الإنتاجية الممكنة، كما يضمن للشركة مستوى الجودة المطلوب وبالتالي يعتبر التعاقد مفيداً للطرفين.
- تقوم روابط المنتجين بدور الوسيط بين الشركة والمربي في حالة وجود نزاع دون الحاجة إلى اللجوء للقضاء.
- توازن موازين القوة حيث عززت روابط المنتجين من القدرة التفاوضية للمزارعين في اختيار سعر الأساس والتفاوض على شروط العقد الأخرى.
- عززت أيضاً روابط المنتجين من تنافسية النموذج حيث تفضل الشركة التعامل مع عدد قليل من الروابط دون الحاجة إلى التعامل مع عدد كبير جداً من المزارعين بما يعزز من إنفاذ العقود والتسويات وكفاءة الخدمات المقدمة من الشركة للمزارعين.

٢-٢-٤ الزراعة التعاقدية في محاصيل الحبوب **Staple crops**: نموذج بنين وغانا

في حين تتعدد الدراسات عن نجاح تجربة الزراعة التعاقدية في المحاصيل النقدية Cash crops وذات القيمة العالية High value crops أو التصديرية، إلا أنه يظهر الشك في نجاح الزراعة التعاقدية عندما يتعلق الأمر بمحاصيل الحبوب الرئيسية Staple crops كالقمح والأرز حيث يسود اعتقاد بأن الزراعة التعاقدية أسلوب غير ناجح لتسويق تلك المحاصيل. وذلك يرجع لتعدد قنوات التسويق لها

وبالتالي يسهل على المزارعين التنصل من التزامات الزراعة التعاقدية والبيع في الأسواق الأخرى، أو الاستهلاك الذاتي أو البيع الجانبي خارج النظام Side-selling.

في هذا السياق، وجدت دراسة (Ragasa, et al., 2018) أن التعاقدات في الذرة في غانا أدت إلى تحسن إنتاجية المزارعين نتيجة زيادة إنتاجية الأرض وتقديم الشركات للدعم الفني للمزارعين المتعاقدين، على الرغم من ذلك انكمش هامش ربح المزارعين المشاركين في البرنامج نتيجة لعدم كفاية زيادة الإنتاج لتغطية التكاليف المرتفعة للمدخلات عالية الإنتاجية التي توفرها الشركات وتكاليف التمويل المرتفعة والتي أدت إلى زيادة تكلفة إنتاج طن الذرة وخصوصاً لمن لم يحقق معدل إنتاجية مرتفع. كذلك ارتفعت نسب عدم التزام المزارعين بتوريد محاصيلهم للشركات حيث قاموا في كثير من الحالات بالبيع في الأسواق المحلية المتاحة كبديل مناسب للشركات خصوصاً في ظل قيام المزارعين بممارسات خاطئة كبيع المدخلات الإنتاجية للمزارعين خارج النظام التعاقدية. ومن جهة أخرى، حرص المزارعون على الاستمرار في هذا النظام التعاقدية نتيجة لسبب أساسي وهو عدم وجود بدائل أخرى للمزارعين للحصول على تمويل للعملية الإنتاجية حتى حصاد المحصول، حيث تحتاج البدائل الأخرى كالبنوك إلى دخولهم في إجراءات معقدة. في المقابل، لا تعطى الشركات سعراً مناسباً لمحاصيلهم، ففي أحيان كثيرة يقل سعر التوريد المتعاقد عليه عن سعر السوق وهو ما يفسر المعدل المرتفع للبيع خارج النظام Side-selling.

على نقيض ذلك، تقدم دراسة (Maertens & Velde, 2017) نموذجاً ناجحاً للزراعة التعاقدية في محصول الأرز في دولة بنين، من خلال تحليل بيانات عينة كبيرة من ٤٠٠ مزارع في عدة قرى منتجة للأرز. وتوصلت الدراسة إلى نجاح نموذج الزراعة التعاقدية الذي قامت به شركة ESOP في هذه الدولة في زيادة السعر المزرعي للأرز والتوسع أفقياً ورأسياً في زراعة الأرز، ومن ثم زيادة دخول المزارعين وتوسع الإنتاج بصورة كبيرة للمزارعين الذين شاركوا في برنامج الزراعة التعاقدية. أشارت الدراسة إلى عدد من العوامل التي ساعدت على نجاح واستدامة هذا النموذج يتمثل أهمها في النقاط التالية: -

- تبني نموذج استثماري اجتماعي Social business model للزراعة التعاقدية حيث تم تدشين شركة خاصة لتسويق ومعالجة الأرز بدعم من الوكالة الفرنسية الدولية للتنمية والبحوث ومنظمات مجتمع مدني محلية. تقوم الشركة بعمل عقد لعدد ١٠-١٥ مزارعاً وتمدهم بالدعم والمدخلات اللازمة للإنتاج كما تشجع الشركة المزارعين على الانضمام والاستمرارية من خلال بند يتيح تملك المزارعين تدريجياً لأسهم في الشركة.
- اتباع الشركة نظاماً للتسعير من خلال إضافة علاوة على سعر السوق + market price premium عند التعاقد مع المزارعين مقابل معايير جودة محددة بما يشجع المزارعين على التعاقد مع الشركة.

- صغر حجم سوق الأرز في بنين حيث لا يتوفر للمزارعين الكثير من البدائل لتسويق إنتاجهم، كما اقترن تطبيق ذلك البرنامج بارتفاع سعر الأرز عالمياً في الفترة بعد عام ٢٠٠٨.
- تلقى برنامج الزراعة التعاقدية في الأرز دعماً مالياً وفنياً من منظمات المجتمع المدني المحلية بالإضافة إلى الوكالة الفرنسية حيث ساعد ذلك كثيراً على بدء واستمرار هذا النموذج للزراعة التعاقدية.

٢-٢-٥ الزراعة التعاقدية في الهند

يعد القطاع الزراعي من القطاعات الرائدة في الهند نظراً لما يحتله من أهمية في الاقتصاد القومي، حيث يساهم بحوالي ١٣,٩% من الناتج المحلي الإجمالي و ١١% من الصادرات (Manjunatha, 2016) ويعمل به ما يزيد عن ٥٠% من القوى العاملة (Dongre et al, 2016). وتعد التجربة الهندية واحدة من أهم التجارب الثرية التي مرت بالعديد من المراحل في مجال الزراعة التعاقدية، نظراً للدور الهام الذي تلعبه الزراعة التعاقدية في التغلب على المشاكل التسويقية من خلال ربط المزارع بالسوق وتعزيز المنافسة، وكذلك زيادة الدخل الزراعي مما يحد بدوره من معدلات انتشار الفقر (Wagh, 2017). وقد دفع ذلك الحكومة الهندية إلى أن تولى اهتماماً خاصاً بالزراعة التعاقدية وتنظيمها من خلال إصدار قانون الزراعة التعاقدية النموذجي الذي عرفت بموجبه الزراعة التعاقدية على أنها شراء المنتجات الزراعية (بما في ذلك الماشية أو منتجاتها) من قبل الراعي الزراعي أو الوكيل المعتمد لذلك كما هو محدد في الاتفاقية المكتوبة مع الجهة الراعية للعقد Farming Act, (2018).

ارتبطت بدايات الزراعة التعاقدية في القرن التاسع عشر في العديد من دول العالم بالاستعمار من خلال إنشاء شركات تتولاها السلطات الاستعمارية للحصول على المواد الخام التي تحتاجها المصانع الإنجليزية، وهو ما تكرر في التجربة الهندية حيث تولى المزارعون الهنود إنتاج نبات النيلة (Collin Indigo) للمصانع الإنجليزية، وتم اجتذاب العديد من المستأجرين والمزارعين لزراعة المحاصيل النقدية التي انتشرت في أنحاء البلاد كالشاي والمطاط والخشخاش، وتميزت هذه الفترة بتعاقدات غير عادلة واستغلالية حيث فرضت الأسعار من قبل البائعين - نظراً لعدم توافر أسواق محلية لهذه المحاصيل - مع التزام المزارعين بسداد قيمة المدخلات المقدمة لهم (Rani, 2007). وقد اختلف الوضع كثيراً في عام ١٩٢٠ عندما تولت شركة (ITC حالياً) نشر فكرة زراعة التبغ في ولاية (Andhra Pradesh) الساحلية من خلال عقود تعاقدية عادلة تتضمن تحديد أدوار المزارعين والشركات المتعاقدة مع استهداف المزارعين الأكثر تعليماً، وعلى الرغم من أهمية هذه التجربة والاستحسان الذي لاقته من قبل المزارعين في البدايات إلا أنه بمرور الوقت بدأ شعور المزارعين باختلال موازين القوى لصالح الشركات الخاصة

مما تسبب في انتهاء هذه العقود ليحل محلها البيع من خلال مزادات مفتوحة (open auctions) عام ١٩٨٤. هذا واعتمدت شركات التقاوي في بداية ظهورها ونشاطها على الزراعة التعاقدية عام ١٩٥٠، وقد شهد عام ١٩٩٠ اهتماماً كبيراً بالزراعة التعاقدية نظراً للاهتمام الكبير بالصناعات الغذائية باعتبار أنها تعد من أهم الوسائل لإمداد المواد الخام، تلى ذلك انتشار العقود التعاقدية من قبل شركة المشروبات الغازية العملاقة (Pepsico) نظراً لالتزامها بضرورة تصدير الأغذية المصنعة كشرط مسبق لدخولها للسوق الهندي. وكانت البداية بمحصول الطماطم تبعه العديد من المحاصيل الأخرى نظراً للتوسعات في نشاط الشركة. ومع تزايد الاهتمام بالعقود التعاقدية بدأت تدخل أطراف أخرى في العقود التعاقدية خاصة مع غزو شركة (Hindustan Lever) لسوق القمح حيث تولت بعض الشركات مسئولية إمداد المزارعين بالمواد الخام بينما تولت البنوك تمويل مزارعي القمح، وبدأت التجربة تنتشر في أسواق الأرز البسمتي.

هذا وقد دعمت الحكومة الهندية في بنجاب زراعة القمح والأرز فدعت أطراف المصالح للمساهمة في المشروعات المستهدفة في هذا الشأن على أن تتولي الشركات التواصل مع المزارعين من خلال وكالات أمثال (Rallis, Mahindra and Mahindra, Escorts or DCM) تتقاضي رسوماً من المزارعين والشركات على حد سواء لتوفير المواد الخام والإمدادات، على أن يقتصر الدور الحكومي على الوساطة النزيهة بين كل الأطراف الفاعلة، ومع نجاح التجربة في بنجاب في بداية الألفية وانتشارها إلى غيرها من الولايات الهندية وامتدادها لتشمل غيرها من المنتجات الزراعية بدأت الحكومة في إصدار قوانين تستهدف تنظيم الزراعة التعاقدية.

وقد تعددت المحاصيل الخاضعة لنظام الزراعة التعاقدية في التجربة الهندية وبطبيعة الحال اختلفت من ولاية لأخرى، وتلعب شركات القطاع الخاص الدور الأكبر في هذا المجال باستثناء بعض الولايات مثل بنجاب حيث تعد الدولة فاعل رئيسي، وتعد محاصيل فول الصويا والقمح والذرة والفاكهة والخضروات والأرز البسمتي والشعير والبقول والألبان من أهم المحاصيل والمنتجات (Chakrabarti, 2015).

هذا ويعد قانون الدولة لتطوير وتسويق وتنظيم المنتجات الزراعية (The State Agricultural Produce Marketing Development & Regulation Act) من أهم القوانين التي تضمنت العديد من النصوص المنظمة للزراعة التعاقدية بعضها إلزامي والبعض الآخر اختياري. يضم الجانب الاختياري للقانون الممارسات الزراعية، التأمين، الرقابة على المحاصيل، ودور الجمعيات التعاونية الزراعية، بينما يتضمن الجانب الإلزامي (تحديد نوع العقد والجهة الراعية) (المتعاقد) - مساحة الأرض - مدة العقد - الكميات والمحاصيل - الجودة - إجراءات التسليم (التسليم عند باب المزرعة/

^١ صدر هذا القانون عام ٢٠٠٣، بهدف دعم المنافسة وتقوية التشابكات بين قطاعي الزراعة والصناعة وكذلك الحد من الممارسات الاحتكارية.

الجمعيات الزراعية)- النقل- آليات التسعير- آليات التعامل مع تسليم محاصيل ذات الجودة أقل من المتفق عليها (كتقديم سعر أقل أو عدم استلام المحصول محل التعاقد). كما يلزم هذا القانون بتسجيل العقد لدى السلطات المحلية، والتي تتولى تحديد إجراءات تسوية المنازعات، حيث تتولى السلطة المسؤولة حل الخلاف خلال ثلاثين يوماً بعد الاستماع إلى الأطراف محل النزاع وفقاً لما ينص عليه القانون، مع تشكيل لجنة تضم ممثل عن الشركة المتعاقدة والمزارع، فضلاً عن ممثل عن السلطة المحلية التي تقع في نطاقها الأرض الزراعية المتعاقد عليها، هذا ويحق للطرف المتضرر الطعن على القرار خلال ثلاثين يوماً من صدوره ويكون قرار الاستئناف بعد صدوره نهائياً.

ويولي القانون اهتماماً خاصاً بضرورة مساهمة المزارعين في صيغة العقد، مع التأكد من الفهم الكامل من جانب المزارع للبنود التي يتضمنها العقد على أن يتضمن العقد كافة الشروط والأحكام، ويتوافق الإطار القانوني للعقد مع الحد الأدنى للمتطلبات القانونية للعقود في الهند.

وعلى الرغم من الإيجابيات الكثيرة التي ينطوي عليها القانون المشار إليه إلا أنه كان لا ينص على آلية مراقبة فعالة أو برامج لبناء القدرات أو نظام قوي لتسوية المنازعات^١، فضلاً عن إغفال العديد من الجوانب التنظيمية التي يأتي في مقدمتها آليات لحماية مصلحة المزارعين من المدفوعات المتأخرة أو الإجبار لإبرام العقد، وأضرار إلغاء العقد في حالة قيام الشركة المتعاقدة باستثمارات ضخمة يعتمد عائدها على الالتزام بتوريد المحاصيل بالموصفات والجودة التي يتضمنها العقد، فضلاً عن عدم إلزام الولايات بتطبيق القانون حيث تفاوت فيما بينها في تطبيقه (Swain et al, 2012).

في إطار تضارب المصالح بين أطراف الزراعة التعاقدية وفقاً للقانون (APMC) لسنة ٢٠٠٣ وعدم توافر الثقة لدى المزارعين من جهة، وعدم وجود حوافز مشجعة للشركات للتعاقد ورغبة الحكومة الهندية في مضاعفة الدخل الزراعي بحلول ٢٠٢٢ أصدرت في مارس ٢٠١٨ قانون الزراعة التعاقدية النموذجية^٢ بهدف حماية المزارعين عامةً وصغار المزارعين بشكل خاص باعتبار أنهم الطرف الأضعف في العلاقة التعاقدية، كما ينظم القانون الخدمات على طول سلسلة القيمة سواء في مرحلة ما قبل الإنتاج أو ما بعدها. وبموجب القانون لا يحق للشركة المتعاقدة إدخال أي تعديلات على هيكل الأرض المتعاقد عليها، فضلاً عن ضرورة التأمين على المحاصيل أو الثروة الحيوانية المتعاقد عليها، كما يتضمن تدعيم تكوين شركات أو منظمات تضم صغار المزارعين يمكن لها التعاقد نيابة عن المزارعين في حال الترخيص لها بذلك، هذا مع إلزام الطرف المتعاقد بشراء كامل الكمية المتفق عليها من المنتجات الزراعية

¹ Reddy, Akhileshwari. 2018. Will contract farming law relieve agrarian distress?. Down To The Earth. <https://www.downtoearth.org.in/blog/agriculture/will-contract-farming-law-relieve-agrarian-distress--62369>

^٢ يعد هذا القانون أول قانون ينظم الزراعة التعاقدية خارج إطار قانون APMC السالف الذكر.

أو الثروة الحيوانية وفقاً للعقد، وكذلك يضم آليات لتسوية النزاعات تضمن الحل السريع للخلافات بين طرفي التعاقد¹.

وتتمثل الميزة الرئيسية في الزراعة التعاقدية في الهند في التزام الكفيل عادة بشراء جميع المنتجات المزروعة، في حدود معايير الجودة والكمية المحددة، كما يمكن للعقود أن توفر للمزارعين فرصة الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات الإدارية والتقنية والإرشادية، فضلاً عن إمكانية استخدام العقد كضمان لترتيب الائتمان مع بنك تجاري من أجل تمويل المدخلات، ويمكن إيجاز أهم إيجابيات الزراعة التعاقدية في التجربة الهندية في أنها تعمل على تحسين إنتاجية المحاصيل الزراعية من خلال:

- تقديم خدمات المرشدين الزراعيين التابعين للشركات التعاقدية حول استخدام المبيدات والأسمدة في الوقت المناسب وبالكميات الصحيحة، فضلاً عن إمداد المزارعين بالبذور والأسمدة بالإضافة إلى التدريب.

- استخدام تقنيات أفضل حيث يتردد أغلب صغار المزارعين في اعتماد تكنولوجيات حديثة نظراً لارتفاع التكلفة وخوفاً من المخاطر التي ينطوي عليها ذلك، بينما بموجب العقود يقدم المنتجين (المشتريين) التكنولوجيا الحديثة لضمان الحصول على المحصول بالمواصفات والكميات المطلوبة.

- تحسين مهارات المزارعين، حيث تساهم الزراعة التعاقدية في إكساب المزارعين العديد من المهارات التي منها حفظ السجلات والاستخدام الكفء للموارد الزراعية، تحسين أساليب استخدام الأسمدة والكيماويات، فضلاً عن التعرف على متطلبات التصدير، كما يمكن أن تساهم في الاستثمار في الأنشطة الأكثر ارتباطاً مثل البنية التحتية.

وهو ما أكدته دراسة (Swain,2016) التي استهدفت التعرف على تأثير الزراعة التعاقدية على الإنتاجية والكفاءة لمجموعة من مزارعي الأرز الخاضعين للزراعة التعاقدية وغير الخاضعين لها في ولاية Andhra Pradesh، وقد توصلت الدراسة إلى أن المزارعين المتعاقدين أكثر إنتاجية وكفاءة من المزارعين غير المتعاقدين حيث حققت المزارع المتعاقدة كفاءة بلغت في المتوسط ٨٩% مقارنة ٨٧% للمزارع غير الخاضعة للزراعة التعاقدية.

- سهولة الوصول إلى الائتمان، حيث تتيح العقود التعاقدية للمزارعين الهنود التغلب على الصعوبات التي تواجههم عند الحصول على القروض حيث يكون العقد بمثابة ضمان، ولعل أبرز مثال على ذلك دعم بنك الاتحاد الهندي المملوك للحكومة (SBI) الائتمان الزراعي بشكل عام وفي مجال الزراعة التعاقدية بشكل خاص حيث يقدم البنك قروضاً للمزارعين المتعاقدين في الإنتاج الداجني (Broiler plus loan) الذين يمتلكون ٥٠٠٠ طائر على

¹ Ministry of Agriculture and Farmers' Welfare. 2018. UT Agricultural Produce & Livestock Contract Farming and Services (Promotion & Facilitation) Act.

الأقل، وتبدأ الحزم التمويلية من 300 ألف روبية وتصل إلى 900 ألف روبية كحد أقصى لتمويل بناء الحظائر وأماكن تخزين الأعلاف والمعدات^١. هذا ويمتلك بنك HDFC محفظة زراعية تعاقدية تبلغ حوالي ٥٠٠ مليون روبية، ويسعى بنك UTI أيضاً إلى الدخول في الزراعة التعاقدية بشكل فعال لزيادة محفظة الإقراض الزراعي المباشر^٢، كما يقدم بنك (Axis Bank) قروضاً زراعية تعرف بقروض الزراعة التعاقدية، فيوفر البنك وفقاً لهذه الاتفاقيات بين المزارعين والشركات مبالغ مالية على الفور لإنتاج وتوريد المنتجات وذلك بما يتوافق مع قانون الإقراض و الممارسات العادلة.

- الحد من المخاطر لطرفي التعاقد، ففيما يخص المزارعين تعتمد عائداتهم من محاصيلهم على الأسعار السائدة في السوق وقدراتهم على التفاوض من المشتريين مما يخلق قدراً من عدم اليقين، إلا أن الاتفاقيات التعاقدية غالباً ما تتضمن أسعاراً محددة سلفاً. وهكذا تضمن الزراعة التعاقدية هياكل تسعير مضمونة وثابتة، بينما تضمن الزراعة التعاقدية للمشتريين الحصول على المحاصيل المطلوبة بمواصفات والكميات وكذلك الأسعار المحددة وفقاً للعقد، وهو ما لا يتاح في حال عدم التعاقد و الشراء من الأسواق مما يضمن حصول الشركة على المواد الخام بالكميات المطلوبة للبدء في عملية الإنتاج بعيداً عن تقلبات الأسعار في السوق، وهو ما من شأنه دعم خطط الشركة في الأجل الطويل ويحد من عدم اليقين (Ramsundar et al,2014)
- سهولة النفاذ للأسواق، حيث توفر الزراعة التعاقدية للمزارعين سهولة النفاذ للأسواق حيث لا يتعين عليهم البحث عن المشتريين المحليين والدوليين والتفاوض معهم، حيث عادة ما يتولى المشتريين الترتيب لنقل المحاصيل من بوابة المزرعة.

وعلى الرغم من التجربة الناجحة للزراعة التعاقدية في الهند إلا أنها تعاني من العديد من التحديات التي يتمثل أبرزها فيما يلي:

- تفتت الحيازات الزراعية في الهند حيث يمتلك ٨٥% من المزارعين أقل من فدانين، ٦٦% منهم يمتلكون أقل من فدان واحد - وغالباً ما تفضل الشركات التعاقد مع المزارعين ذات الحيازات الكبيرة أو المتوسطة لزيادة الربحية وخفض تكاليف التعاقد مما يتسبب في استبعاد صغار المزارعين.

¹ <https://www.sbi.co.in/portal/web/agriculture-banking/broiler-plus>

² <https://www.rediff.com/money/2003/sep/22banks.htm>

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- زيادة الزراعة الأحادية وفقدان تنوع المحاصيل، مما يعرض تلك المحاصيل لمخاطر الآفات المدمرة والأمراض المحصولية أكثر من غيرها، حيث لا يزرع سوى محصول واحد لتحقيق كفاءات الحجم.
- التحديات التي تواجه التأمين الزراعي في الهند تعد من أهم التحديات التي تواجه الزراعة التعاقدية حيث تتفاوت الممارسات الزراعية مما يجعل من المستحيل التنفيذ على نطاق واسع، فضلاً عن نقص المعرفة حول طبيعة ووظائف تأمين المحاصيل بين المزارعين الذين يعانون من ارتفاع نسب الفقر والامية (Nair, 2010)، بالإضافة إلى محدودية الشركات التي تقدم خدمات التأمين (Roberts, 2005).

٢-٢-٢ الزراعة التعاقدية في الولايات المتحدة الأمريكية

تعد الولايات المتحدة الأمريكية من أقدم الدول المتقدمة في مجال الزراعة التعاقدية حيث أصبحت العقود واسعة الانتشار منذ الخمسينيات القرن الماضي بسبب التغيرات في التكنولوجيا، وبعد فشل الأسواق في تحقيق أسعار عادلة من أهم المحركات التي دفعت المزارعين لدعم فكرة الزراعة التعاقدية، وتتعدد المنتجات الزراعية الخاضعة لنظام الزراعة التعاقدية في الولايات المتحدة الأمريكية وتأتي الدواجن في المقدمة، وتنتشر العقود الإنتاجية بشكل أكبر من غيرها من التعاقدات. يوجد في الولايات المتحدة الأمريكية نوعان من العقود، الأول منها العقود الإنتاجية (production contract): وفي إطار هذا النوع من التعاقد يوفر المزارعون عادة الأراضي والعمالة والمعدات، في حين يتولى المتعاقد مسؤولية مدخلات الإنتاج الرئيسية منها التمويل (الائتمان) والمساعدة التقنية مقابل تسليم كمية ونوعية متفق عليها عادة بسعر محدد سلفاً في العقد، وبالتالي تخضع قرارات الإنتاج والممارسات الزراعية لرقابة صارمة من قبل المتعاقد. أما النوع الثاني من العقود فهو العقود التسويقية (Marketing contract): ويتمتع المزارع المتعاقد وفقاً لهذا النوع من التعاقد بالاستقلالية حيث يحدد العقد فقط كمية ونوعية السلعة التي سوف يتم تسليمها مستقبلاً إما بسعر محدد سلفاً أو معادلة تسعير، بعبارة أخرى العقود التسويقية لا تتعلق إلا بشروط تسليم المنتج. جدير بالإشارة أن معظم التعاقدات في مجال الثروة الحيوانية (الدواجن والخنازير) هي تعاقدات إنتاجية، بينما تنتشر التعاقدات التسويقية في المحاصيل النباتية (باستثناء البذور) وفي إنتاج اللحوم (Vavra, 2009).

هذا وتنتشر الزراعة التعاقدية على نطاق واسع في الولايات المتحدة الأمريكية في قطاع الثروة الحيوانية لاسيما الدواجن والخنازير حيث تمثل ما يقرب من ٩٠% و ٦٨% من إجمالي الإنتاج الزراعي من كل منها على التوالي، بينما تنتشر بمعدل أقل في قطاع الانتاج النباتي (باستثناء بنجر السكر (٩٠%)).

والقطن والبطاطس) حيث تساهم الزراعة التعاقدية بنحو ٢٦%، ٢٥%، ٢٣% من إجمالي إنتاج الذرة وفول الصويا والقمح على التوالي (World Bank, 2014).

وفي الولايات المتحدة الأمريكية لا توجد لوائح محددة على المستوى الوطني تنظم الزراعة التعاقدية حيث تخضع الزراعة التعاقدية للقانون التجاري الموحد (Uniform Commercial Code) وهو القانون الذي ينظم المعاملات التجارية بشكل عام حيث يتضمن أحكاماً تتعلق بالمبيعات والإيجارات والأدوات القابلة للتداول ومستندات الملكية (Pultrone, 2012)، وعلى الرغم من اعتماد الولايات لهذا القانون إلا أن الإصدار المعمول به يختلف في كثير من الأحيان من ولاية إلى أخرى.

وجدير بالذكر أن بعض الولايات لديها تشريعات تنظم الزراعة التعاقدية منها على سبيل المثال (Minnesota, Wisconsin and Kansas)، وتتضمن تلك التشريعات شروط التعاقد وآليات تسوية المنازعات بين الطرفين التي تبدأ بالوساطة قبل اتخاذ الإجراءات القانونية من خلال المحاكم، وتلزم حكومة الولاية طرفي التعاقد بتقديم تقارير سنوية لمعرفة مزيد من المعلومات حول التعاقد، فضلاً عن إلزامية تسجيل العقود، وفي بعض الأحيان تستخدم حكومة بعض الولايات أيضاً أساليب غير مباشرة لتشجيع أو تسهيل قدرات منتجي العقود على التنظيم والمساومة للحصول على شروط تعاقدية أكثر ملاءمة (Rehber, 2007).

وتساهم الزراعة التعاقدية في الولايات المتحدة الأمريكية في زيادة إنتاجية المنتجات الزراعية الخاضعة لها حيث أكدت دراسة (Key et al, 2003) زيادة إنتاجية لحوم الخنازير (مقاسة بزيادة وزن الخنزير) بنسبة ٢٣% في ظل نظام الزراعة التعاقدية وهي ذات النتيجة التي أكدت عليها دراسة (Key et al, 2008) مبررة ذلك بتحسين كفاءة التغذية نتيجة لتوافر الائتمان وإتاحة المعلومات التكنولوجية. هذا وقد أكد (Paul et al. 2004) دعم الزراعة التعاقدية للتوسع في حجم المزرعة مما يساهم بدوره في تحسين الإنتاجية. إلا أنه في الوقت نفسه تعاني عقود الزراعة التعاقدية خاصة في قطاع الدواجن - الذي يعد أكثر القطاعات انتشاراً للزراعة التعاقدية - من اختلال موازين القوى بين طرفي التعاقد حيث يلتزم المزارعون بتوفير العمالة والمرافق والأماكن التي تربي فيها الطيور التي تعد استثماراً ضخماً حيث تصل تكلفتها حوالي مليون دولار تبني في معظم الحالات اعتماداً على القروض، في حين يلتزم الطرف المتعاقد بتوفير الكتاكيت والأعلاف والأدوية والدعم الفني، مما يحد من قدرة المزارعين على التفاوض للحاجة إلى الوفاء بالتزامات الديون خاصة في ظل سيطرة العديد من الشركات الكبرى على السوق المحلي حيث توفر أكبر ٣ شركات (Tyson, Pilgrim's, and Perdue) حوالي نصف إنتاج الدواجن^١ (Domina et al, 2010. Donald et al, 2014)

1. <https://rafiusa.org/programs/contract-agriculture-reform/understanding-contract-agriculture/>

٢-٧ الزراعة التعاقدية في تركيا

على الرغم من التحديات التي يمر بها القطاع الزراعي في ظل التغيرات التي يشهدها الاقتصاد التركي حيث الاتجاه نحو التصنيع إلا أنه لا يزال لاعباً هاماً في الاقتصاد، حيث يساهم بحوالي ٨ % من الناتج المحلي الإجمالي، كما يستوعب ٢٥% من العمالة في عام ٢٠٠٩ (Aksoyn et al, 2010). وتعد تركيا من الدول الرائدة التي تتميز بتجربة ناجحة في الزراعة التعاقدية (خاصة في محصول الطماطم)، حيث تتعدد المحاصيل والمنتجات الزراعية الخاضعة للزراعة التعاقدية.

ويأتي محصول بنجر السكر في مقدمة المحاصيل التي تنتشر فيها الزراعة التعاقدية ويعد من أول المحاصيل التي خضعت لذلك النظام (Icoz et al, 2008)، وكانت الجمعية التعاونية لمنتجي بنجر السكر تلعب دوراً هاماً لتنظيم العلاقة بين المزارعين والشركات المتعاقدة، حيث يتحدد السعر السائد للبنجر (والذي يتضمن ١٦% من السكر) من قبل مجلس الوزراء وتمنح الشركات المتعاقدين علاوة في حال الزيادة عن النسبة المقررة، فضلاً عن علاوة الحصاد المبكر (early harvest)، وتنتشر زراعة بنجر السكر في ٦١ مقاطعة من ٨١ مقاطعة (Cagatay et al, 2006)، ويلاحظ أن الغالبية العظمى من المتعاقدين من أصحاب الحيازات الصغيرة التي لا تتعدى مساحتها ثلاثة أفدنة.

فيما يخص الدواجن فقد بدأت العقود التعاقدية الظهور في ١٩٦٩ مع تأسيس مؤسسة التنمية التركية (TDF) بهدف التنمية الريفية، وفي تلك الفترة تم تكوين شركات محلية تضم صغار المنتجين أطلق عليها (KOYTUR). وفي أواخر التسعينيات بلغ عدد المنتجين المتعاقدين مع هذه الشركات حوالي ٢٢٠٠ بطاقة إنتاجية بلغت ٧٥ مليون طائر/ السنة وهو ما يمثل ٢٠% من إنتاج تركيا الداجني في ذلك الوقت، وتتميز العقود في الإنتاج الداجني بتوزيع المسؤوليات بين طرفي التعاقد حيث يتولى المزارعون توفير أماكن تربية الدواجن والمرافق والعمالة، في حين توفر الجهة المتعاقدة الكفايت والرعاية الطبية والخدمات الإرشادية (Rehber, 2000). هذا وتعد التجربة التركية للزراعة التعاقدية في محصول الطماطم من التجارب الناجحة التي بدأت بالانتشار منذ السبعينات واستطاعت تركيا بفضلها احتلال المركز الرابع عالمياً كأكبر منتج للطماطم في العالم بعد الصين والهند والولايات المتحدة الأمريكية، حيث توقع الشركات عقوداً مع المزارعين تحدد فيها الكمية والجودة وكذلك السعر وتنتشر، زراعة الطماطم وفقاً لنظام الزراعة التعاقدية في منطقة مرمرة (Gunes, 2007)، كما تنتشر الزراعة التعاقدية في الخضروات، الزهور، التبغ، والتقاوي.

هذا ولم تخضع الزراعة التعاقدية في تركيا لأي إطار تشريعي حتى عام ١٩٩٦ حيث أصدرت وزارة الزراعة في يونيو من ذلك العام إطاراً تنظيمياً يتضمن تحديد تفصيلي للأسعار، وفي أغسطس ١٩٩٨ تم تعديل التنظيم ليتضمن أحكاماً عامة تحكم صيغة العقد وتتيح لمسؤولي وزارة الزراعة لعب دور الوسيط في التعاقدات (Rehber, 2000). تلى ذلك قانون الزراعة رقم ٥٤٨٨ لعام ٢٠٠٦ (المادة ١٣)،

وكذلك اللائحة المتعلقة بإجراءات ومبادئ الزراعة التعاقدية الصادرة بتاريخ ٢٦ أبريل ٢٠٠٨، وقد نصت هذه الإجراءات التنظيمية على أن يتضمن العقد تحديد المنتج محل التعاقد، التزامات طرفي التعاقد، شروط الجودة وكذلك السعر ومدة سريان العقد (Secer et al, 2016)، كما صدرت اللائحة التنفيذية بشأن إجراءات الزراعة التعاقدية في قطاع الدواجن بتاريخ ٢٧ أكتوبر ٢٠١٧^١.

وقد ساهم انتشار الزراعة التعاقدية في تركيا في تحقيق العديد من المزايا التي يتمثل أبرزها في ارتفاع أرباح المزارعين حيث أثبتت دراسة (Taltidil et al, 2004) ارتفاع صافي أرباح المزارع المتعاقدة بنحو ١٩% مقارنة بالمزارع التي لا تخضع للزراعة التعاقدية في محصول الطماطم وذلك بفضل الاستخدام الفعال للتكنولوجيا مما يتيح للمزارع المتعاقدة إنتاجية أعلى، كما أكدت دراسة (Secer et al, 2016) أن الحد من المخاطر السعرية وضمان دخل للمزارعين وتوفير الدعم الفني ومستلزمات الإنتاج من أهم أسباب تفضيل المزارعين التعاقد في التقاوي. وكذلك تساهم التجربة الناجحة للزراعة التعاقدية في الطماطم في احتلال تركيا للمراكز الأولى كمصدر لصلصة الطماطم بطاقة إنتاجية بلغت ٤٥٠ ألف طن سنوياً، فضلاً عن توفير العديد من فرص العمل مما يحد بدوره من معدل البطالة ويدعم القطاع الزراعي (Engindeniz, 2007).

وعلى الرغم من المزايا سالفة الذكر إلا أن الزراعة التعاقدية تعاني من العديد من التحديات منها على سبيل المثال معاناة المزارعين المتعاقدين في محصول الطماطم من التأخر في سداد المستحقات المالية وهو ما يمثل خسائر للمزارعين خاصة في ظل ارتفاع معدل التضخم، فضلاً عن اختلال موازين القوى في العقود لصالح الشركات في أغلب الأحيان (Taltidil et al, 2004). وفي دراسة (Rehber, 2000) أكد المزارعين عدم القدرة على فهم العقود حيث تصاغ العقود من قبل الشركات المتعاقدة وتطالب المزارعين بالتوقيع عليها، فضلاً عن طول الفترة الزمنية لاستلام المحصول مما يؤثر بدوره سلباً على المحاصيل ويقلل من جودتها، وهو ما من شأنه تخفيض الأسعار التي يحصل عليها المزارعون. وبدورها تعاني الشركات المتعاقدة من عدم التزام المزارعين حال ارتفاع سعر المحصول عن السعر المحدد في العقد، حيث يلجأ المزارعون إلى بيع المحصول المتعاقد عليه في السوق المحلي، مما يضطر العديد من الشركات لضمان التزام المزارعين المطالبة بتوقيع شيكات بالإضافة إلى العقد. أما في حالة ارتفاع سعر العقد عن سعر السوق يقدم المزارعون كمية أكبر من المتعاقد عليها للشركات، فضلاً عن طول إجراءات التقاضي حال وقوع خلافات بين الطرفين نظراً لغياب دور التحكيم، وهي ذات المشاكل التي أشارت إليها دراسة (Secer et al, 2016).

^١ مزيد من المعلومات برجاء مراجعة <https://www.unidroit.org/meetings/current-studies/contract-farming/683-legislation-preparation-of-a-legal-guide-on-contract-farming#india>

٢-٣ الزراعة التعاقدية: قضايا أخرى

تعد مشكلة التعامل مع عدد كبير مشنت من المزارعين والتي تؤدي إلى زيادة تكلفة الزراعة التعاقدية أحد أسباب تفضيل شركات التسويق والتصنيع الزراعي التعامل مع عدد قليل من كبار المزارعين لتأمين احتياجاتها بدلاً من الحاجة إلى توزيع العقود والمدخلات الزراعية وغيرها على عدد كبير من المزارعين الصغار وكذلك عند تجميع المحصول. أحد الحلول الذي تم تطبيقه في عدد من تجارب الزراعة التعاقدية هو قيام كيان ما بدور الوسيط بين المزارعين والشركات سواء كان جمعية أهلية، أو تعاونيات المزارعين، أو ممثلين عنهم أو ما يسمى رئيس قرية Village Leader في بعض الحالات الأخرى. في الصين مثلاً، يقوم رئيس القرية بالوساطة بين الشركات والمزارعين ويتولوا توزيع المدخلات الزراعية والمبيدات على المزارعين وكذلك تسهيل تجميع المحصول وتجميع مستحقات الشركات لدى المزارعين (Minot & Sawyer, 2016; Miyata, et al., 2009).

تأكيداً لما سبق، عرضت دراسة (Chinaki & Sergaki, 2018) تجربة الزراعة التعاقدية بين شركة Athenian Brewery ومنتجي الشعير في مقاطعة سالونيكى باليونان، حيث أكدت أهمية الدور الذي تلعبه التعاونيات في تنظيم العلاقة بين الشركة والمزارعين، حيث مثلت التعاونيات المزارعين في التعاقد مما عزز من قدرتهم التفاوضية مع الشركة. وقد أشارت نتائج الاستبيان لعينة من ١٣٢ من المزارعين المشاركين أن العامل الأساسي وراء اشتراكهم في التعاقد مع الشركة تمثل في ضمانهم تسويق كامل إنتاجهم وفقاً لسعر محدد مسبقاً وموعد محدد لاستلام مستحقاتهم من الشركة، حيث تم تضمين تلك البنود في العقد قبل بدء الإنتاج. من جهة أخرى استفادت الشركة أيضاً من الدخول في العقود مع المزارعين بضمانها إمداد مستمر ومستقر للمواد الخام التي تحتاجها للإنتاج، كما أنها حققت فائدة تسويقية تمثلت في دعايتها من خلال التعاقد أن منتجاتها مصنعة بالكامل من الشعير اليوناني المفضل لدى المستهلكين.

مؤخراً اتجه الباحثون لدراسة العوامل التي تحفز المزارعين على الدخول في أنظمة الزراعة التعاقدية وكذلك معايير اختيارهم لعقد دون الآخر. وجدت دراسة (Masakure & Henson, 2005) عن الزراعة التعاقدية في بعض محاصيل الخضر والفاكهة في زيمبابوي عدة عوامل شجعت صغار المزارعين على الاشتراك في ترتيبات الزراعة التعاقدية. وعلى الرغم من تعدد تلك العوامل واختلاف أهميتها بين المزارعين، إلا أنه يوجد عدد مشترك من تلك العوامل أكد عليها معظم المزارعين منها طبيعة السوق مثل عدم التأكد فيما يتعلق بالأسعار وظروف الطلب مما رفع من تكلفة التعاملات في السوق وبالتالي عزز من تنافسية ونجاح تجربة الزراعة التعاقدية، بالإضافة إلى قيام الشركات بتوفير المدخلات الإنتاجية للمزارعين بصورة مستقرة وبأسعار مناسبة وبأنواع محسنة، بالإضافة إلى الدعم اللوجستي من الشركات من خلال تسهيلات النقل والتخزين.

اهتمت دراسة (Abebe, et al., 2013) بتحليل العوامل التي تؤثر على اختيار صغار المزارعين لنوعية معينة من العقود باستخدام تحليل قياسي لتبين طبيعة العلاقة بين البنود المختلفة للعقود واختيارات المزارعين من خلال عينة كبيرة لمزارعي البطاطس في أثيوبيا. وجدت الدراسة أن العقود المكتوبة - غير الشفهية - التي تضم بنود خاصة بتوفير مدخلات الإنتاج والدعم الفني وتقر مستويات جودة مختلفة وأسعار مختلفة هي الأكثر قبولاً لدى المزارعين، حيث يتخوف المزارعون من التعاقد بسعر ثابت قد لا يكون مناسباً في حالة ارتفاع سعر السوق، كما وجدت الدراسة أن لبند الحصول على مدخلات الإنتاج كالتقايي والأسمدة والدعم الفني للبطاطس الوزن الأكبر. وبالتالي تفيد هذه الدراسة في توضيح كيف يمكن للشركات صياغة عقودها بحيث تقلل من مشاكل البيع الجاني خارج النظام التعاقدى side-selling وعدم وفاء المزارعين بالتزاماتهم وضعف المشاركة. كما أنها توضح كيفية تحفيز الحكومة للشركات المتعاقدة وأن قيام الشركات من تلقاء نفسها بتضمين تلك الشروط في عقودهم يعد بمثابة وسيلة لدعم نجاح الزراعة التعاقدية في هذا السوق.

وجدير بالذكر أنه ينبغي الحذر عند القول بإمكانية تعميم نتائج هذه الدراسة حيث قد تختلف الأهمية النسبية لعوامل انضمام المزارعين من محصول لآخر تبعاً لطبيعة المحصول، والسوق، وهيكـل المنتجين وغيرها من العوامل. ففي سوق البطاطس تمثل جودة الإنتاج المعتمدة على جودة المدخلات أمراً هاماً في التسويق خصوصاً الموجه للتصدير، كما في حالة منتجي البطاطس في أثيوبيا. وبالتالي من المفترض التوسع في دراسة عوامل اختيار المزارعين للعقود على محاصيل مختلفة - مثلاً Cash crops vs Staple crops - وفي ظروف مختلفة قبل التوصل إلى نتائج متفق عليها في هذا الإطار.

هذا وتقل مخاطرة تنفيذ العقود عندما يكون السعر المتعاقد عليه قريباً من السعر في السوق، أو أعلى بقليل منه، لكن إذا حدث تغير كبير في السعر يزداد الحافز لدى المشتري (حالة انخفاض السعر بصورة كبيرة) أو البائع (حالة ارتفاع السعر بصورة كبيرة) على عدم إتمام التعاقد. يمكن القول أن العقود وإن كانت ملزمة نظرياً للطرفين باحترامها إلا أنه عملياً لا يتم اللجوء للتقاضي في أغلب الحالات أخذاً في الاعتبار التكلفة العالية نسبياً للتقاضي مقارنة بالقيمة المتنازع عليها في هذه الحالات، ويكتفى الطرفان في معظم الحالات بالتوقف عن التعامل مع بعضهما البعض مرة أخرى أو اللجوء لتسويات ودية (Minot & Sawyer, 2016). يوجد بعض الترتيبات التي قد تقلل من هذا التحدي منها ما قامت به حكومة دولة بنين بإنشاء آلية تسويات خاصة بمحصول القطن تقوم بتسجيل بيانات المزارعين ومن ثم معاقبة من يتخلف عن تنفيذ العقد أو تسديد قيمة المدخلات الزراعية التي حصل عليها بالأجل (Goreux, 2003).

٢-٤ أهم الدروس المستفادة

أ- الجوانب الإيجابية للزراعة التعاقدية

- تمثل الزراعة التعاقدية النظام الأكثر شيوعاً للتسويق الناجح للمحاصيل والمنتجات الزراعية، حيث تسهل للمزارعين عملية النفاذ إلى الأسواق محلياً وخارجياً. كما أكدت على ذلك تجارب الهند والصين والبرازيل.
- تعتبر الزراعة التعاقدية نموذجاً هاماً لتحديث النشاط الزراعي حيث تساهم في تقليل تكلفة المعاملات وتحسين العائد على الاستثمار الزراعي، ومن ثم تعزز النمو الاقتصادي والاجتماعي في المجتمعات الريفية بصفة خاصة، حيث لا تعود النتائج الإيجابية للزراعة التعاقدية على المشاركين فيها فقط، لكنها تمتد بتأثيراتها الإيجابية غير المباشرة على المزارعين غير المشاركين في التعاقد، كما أكدت ذلك تجربة الزراعة التعاقدية لمنتجى زيت النخيل في اندونيسيا.
- تلعب الزراعة التعاقدية دوراً إيجابياً في زيادة دخول المزارعين، سواء الصغار أو الكبار، كما أكدت ذلك تجارب زراعة الأرز في تايلاند، وتجارب زراعة محصول الطماطم بتركيا وتجارب زراعة نخيل الزيت باندونيسيا، وتجربة الصين في أسواق التفاح والبصل وغيرها من المحاصيل وخاصة التصنيعية منها، وتجارب مزارعى الأرز في الهند وفي بنين، ومربى الدواجن في الهند، وتجربة زراعة تقاوى الأرز والزنجبيل في نيبال، وتجربة مزارع الخضر والفاكهة بجنوب أفريقيا.
- كلما كان المشتري للسلعة شركة كبرى تنتج أو تسوق على نطاق واسع (شركات تصدير/كبار مصدرين/ سلاسل القيمة) زادت فرص التعاقد الزراعي، كما أكدت ذلك تجربة قطاع الألبان في فييتنام.
- هناك علاقة موجبة بين الزراعة التعاقدية وتحقيق الأمن الغذائي ، (وقد أكدت على ذلك زراعة المحاصيل التعاقدية في مدغشقر) ، كما أكدت على ذلك تجربة السنغال.
- أن نجاح واستدامة أنظمة التعاقدات الزراعية يتحقق ورضا المزارعين بالأساس اذا ما كان نموذج الزراعة التعاقدية مربح لكلاً الطرفين المشاركين في التعاقد.
- أن أنجح صور التسعير فى الزراعة التعاقدية تمثلت في التسعير وفقاً لآلية $market price + premium$ خصوصاً في حالة غياب الوسطاء بين الشركات والمزارعين، سواء كانت المنتجات تعتمد على محاصيل دائمة $perennial crops$ أو محاصيل سنوية $annual crops$ ، وإن كان في المحاصيل الدائمة بصورة أكبر والتي حققت نجاحاً أكثر من حالات محاصيل الحبوب، وغالباً ما يتوقف منح العلاوة على عدد من المعايير المرتبطة بالجودة كما هو الحال في النظام التعاقدى لتربية الدواجن بالبرازيل، وزراعة الأرز في بنين.

- تعد الزراعة التعاقدية آلية لتحقيق النمو الاحتوائى، كما أكدت ذلك تجربة الفلبين في الزراعة التعاقدية لمحصول التبغ.
- تعمل الزراعة التعاقدية على تحسين إنتاجية المحاصيل الزراعية نتيجة لتقديم الخدمات الإرشادية للمزارعين، واستخدامهم للتكنولوجيا الحديثة، وتحسين مهاراتهم، وسهولة حصولهم على الائتمان كما هو الحال في تجربة الهند وتجربة تربية الخنازير بالولايات المتحدة الأمريكية، وتجربة قطاع الألبان في فيتنام، وتجربة زراعة الأرز في نيبال.
- تحد الزراعة التعاقدية من المخاطر لطرفى التعاقد.
- كلما كانت أسواق السلع الزراعية أكثر تجانساً من حيث هيكل الحيازات الزراعية، ويقل فيها عدد المنتجين الكبار زادت فرص نجاح الزراعة التعاقدية، حيث تتشابه طرق وتكاليف الإنتاج، ولا توجد ميزة تنافسية كبيرة لأحد المنتجين على حساب الآخرين.
- يعد المناخ المؤسسى وما يرتبط به من تسهيل إبرام العقود، وإتاحة النماذج الناجحة والبيانات والمعلومات الدقيقة، وتعزيز آليات إنفاذ العقود وتسوية النزاعات من أهم متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية، كما أكدت ذلك تجارب الزراعة التعاقدية في الهند، والولايات المتحدة الأمريكية، والفلبين (زراعة محصول التبغ)، والصين.
- تعزز روابط / جمعيات المنتجين من القدرة التفاوضية للمزارعين (وخاصة الصغار منهم) فى اختيار سعر وشروط التعاقد من جهة، وفى إنفاذ العقود والتسويات من جهة أخرى. ومن نماذج النجاح فى ذلك روابط المربين للدواجن فى البرازيل والتى تقوم بدور الوسيط بين شركة تسويق الدواجن والمربين، والتعاونيات الزراعية بالصين، والجمعيات التعاونية لمنتجى بنجر السكر فى تركيا، والتعاونيات فى اليونان، فضلاً عن قيام رئيس القرية بدور الوسيط بين المزارعين والشركات فى بعض الزراعات بالصين. أما تجربة الهند (ولاية البنجاب فى زراعة القمح والذرة) فتمثلت فى قيام وكلاء بتقاضى رسوم من المزارعين والشركاء لتوفير المواد الخام والإجراءات اللازمة لبعض الزراعات، والدخول فى نوع من الشراكة ما بين الأطراف المختلفة من خلال الاستثمارات طويلة الأجل فى الدعم الفنى والتكنولوجى حتى لا يتجه المنتجين للبيع فى الأسواق كمستقلين.
- كلما زادت متطلبات السلامة والأمن وتخصص الطلب على المنتج الزراعى زادت فرص التصدير للحاصلات التعاقدية، كما أكدت على ذلك تجربة كينيا وجامبيا فى تصدير المنتجات الزراعية البستانية لدول الاتحاد الأوروبى.
- تزداد فرص نجاح الزراعة التعاقدية كلما تنوعت خصائص المنتج الزراعى وتعددت مستويات جودته، كما أكدت ذلك تجربة تنزانيا فى محصول البن.

ب- الجوانب السلبية للزراعة التعاقدية

على الرغم من الجوانب الايجابية للزراعة التعاقدية، إلا أن البعض منها واجه بعض السلبيات والصعاب، نذكر منها ما يلي:

- واجهت الزراعة التعاقدية في الهند عدداً من الصعاب منها:
 - تفتت الحيازات والتي ترتب عليها استبعاد صغار المزارعين من أنظمة الزراعة التعاقدية.
 - شيوع الزراعة الأحادية مما يعرض المحاصيل للآفات والأمراض.
 - التحديات التي تواجه التأمين الزراعي.
- اختلال موازين القوى بين طرفي التعاقد في غير صالح المزارعين وخاصة الصغار منهم، ولصالح الشركات، كما حدث في قطاع الدواجن في الولايات المتحدة الأمريكية، وقطاع تصنيع الطماطم بتركيا.
- لجوء المزارعين إلى بيع محاصيلهم المتعاقد عليها في السوق المحلي خارج النظام التعاقدى بسبب تأخر سداد المستحقات المالية لهم (تجربة تركيا)، أو بسبب انخفاض أرباحهم نتيجة لارتفاع تكاليف الإنتاج والتسويق (مزارعي الذرة في غانا)، أو بسبب رغبة المزارعين (بعد اكتسابهم للخبرة) في تكوين شركات صغيرة خاصة بهم (مزارعي حبوب القهوة بالصين)، أو بسبب ارتفاع أسعار السلع الزراعية بالسوق عن السعر المحدد بالعقد (تجربة تركيا).
- ضعف مشاركة صغار المزارعين في نظام الزراعة التعاقدية (مربي الدواجن الحيه بالصين) ومنتجي الخضر والفاكهة في جنوب أفريقيا)- بينما تستأثر هذه الفئة بالزراعة التعاقدية لمحصول التبغ بالفلبين.
- وجود ثغرات في قانون الزراعة التعاقدية في تجارب بعض البلدان كاليهند منها عدم وجود نظام قوى لتسوية المنازعات، عدم وجود آليات كافية لحماية مصلحة المزارعين.
- ومع تأكيد تجارب الدول على أهمية الزراعة التعاقدية، فإن هذا الأمر يشكل أساساً للانتفاع به في مصر وذلك مع مراعاة مجموعة من الاعتبارات يتمثل أهمها في:
 - وضع وأحوال الزراعة في مصر وخصوصيتها من حيث حجم الحيازة، و/ أو الملكية الزراعية، حيث تسود الحيازات الزراعية القزمية في الزراعة .
 - مراعاة القوانين النازمة لقطاع الزراعة والتي تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر على سلوكيات الأفراد والجماعات العاملين في هذا القطاع .
 - ضعف هيكل التنظيمات الزراعية السائدة، سواء كانت الجمعيات التعاونية أو اتحادات الفلاحين، وعدم قدرتها على تقديم خدمات أساسية للمزارعين.

- الثقافة العميقة لدى الزراع بتقسيم الأرض بين محاصيل للإنتاج من أجل السوق والإنتاج من أجل غذاء الحيوان، وأثر ذلك على إنتاجية المحاصيل وبصفة خاصة فى المزارع والحيازات الصغيرة .

- عدم وجود شركات تسويق عملاقة قادرة على تقديم خدمات مناسبة للمزارعين وشراء المنتج بأسعار مناسبة وتسويقه بما يخدم مصلحة المنتج وشركات التسويق، حيث أن غالبية شركات التسويق القائمة حالياً محدودة الإمكانيات وتستهدف تحقيق أكبر نسبة من الأرباح على حساب المنتج (المزارع).

- مراعاة أن اعتبارات الأمن القومى تحتم زراعة مساحات من المحاصيل الاستراتيجية (الحبوب) بما يحقق الحد الأدنى من درجات الاكتفاء الذاتى، وهذا يجعل من الدولة شريك فى تحديد المحاصيل الاستراتيجية وتقديم ضمانات لاستيعاب الكميات التى يتم إنتاجها على هدى من الأسعار العالمية لهذه المحاصيل.

وعلى ضوء ما سبق من عرض واستخلاص نتائج عدد من ممارسات الزراعة التعاقدية فى تجارب بعض الدول، والاعتبارات التى يجب أخذها فى الحسبان عند الحديث عن الزراعة التعاقدية فى مصر، فإن أى توجه للزراعة التعاقدية حتى يحقق أهدافه المرجوه منه سواء بالنسبة للمنتج أو المستهلك أو التاجر أو الدولة، ويتناسب مع الأوضاع المحلية، يتطلب ما يلى:

- **التعاقد**، يفضل أن يكون هناك تعاقد مسبق مكتوب ومسجل (موثق) بين المنتجين والمشتريين، و/أو التجار، و/أو الشركاء، حتى يكون هناك ضمانات للطرفين فى آن واحد. مع ضرورة مساهمة المزارعين (وخاصة الصغار منهم) فى صيغة العقد، وتأكيد الفهم الكامل من جانب المزارعين للبنود التى يتضمنها العقد.

ورغم تعدد أشكال العقود الزراعية فإن العقود الإنتاجية (وليست العقود التسويقية) تعد الأكثر ملائمة لظروف الزراعة المصرية - وخاصة للمحاصيل التصديرية والتصنيعية - حيث يتولى المتعاقد خلالها مسئولية إمداد المزارعين بمدخلات الإنتاج الرئيسية والتمويل والمساعدة الفنية مقابل تسليم كمية ونوعية السلعة التى سيتم توريدها بسعر محدد سلفاً. ويفضل أن تكون مدة العقد للحاصلات الزراعية المستديمة طويلة الأمد (قد تصل إلى خمسة سنوات)، بينما قد تقل عن عامين للمحاصيل الموسمية.

- **شروط واجبة**، ويقصد بهذه الشروط (التي يتضمنها العقد) ما على المنتج من التزامات يجب الوفاء بها، مثل مواصفات وجودة المحصول والكمية وموعد التسليم، وما على جانب التاجر أو شركة التسويق، والممثلة فى ما سيقدم للمنتج من دعم فى صورة دعم فنى وإرشادى، أو تقديم

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

تقاوى، أو دفع جزء مقدم من قيمة المحصول المتعاقد عليه، أو نقل المحصول وغيرها من الخدمات.

- أساليب التعامل بين المنتجين والمشتريين، و/ أو التجار، و/ أو شركات التسويق،

لعل ما يناسب الظروف الموضوعية للزراعة المصرية هو تشكيل روابط لصغار المزارعين يتم من خلالها التعامل مع شركات التسويق أو الوسطاء أو التجار، كما أن التعاونيات يمكن أن تلعب ذات الدور شريطة أن يتم تطويرها وتحديثها، والغرض من ذلك كله أن لا يقع صغار المزارعين تحت وطأة جشع التجار وشركات التسويق من جهة، وتعزيز القدرة التفاوضية للمزارعين وضمان إنفاذ العقود من جهة أخرى. كما يمكن لتلك التنظيمات القيام بدور الوسيط فى حالة وجود نزاع بين المتعاقدين دون الحاجة إلى اللجوء للقضاء.

- الاتفاق على سعر مسبق للمنتج (المحصول)، هذا يتم الاتفاق عليه بين المنتجين

والمشتريين و/ أو التجار بحيث يكون سعراً عادلاً، وكى يتم ذلك يجب أن يرتبط بالأسعار العالمية صعوداً وهبوطاً وفق هامش (جزء منه يتعلق بالجودة وموعد التسليم) متفق عليه بين الشركاء يحقق ربحية عادلة للمنتج، الأمر الذى قد يتطلب إخضاع تحديد السعر للمراجعة سنوياً فى ضوء الاعتبارات العديدة العالمية والمحلية المحددة له، وخاصة ما يتعلق منها بتكاليف الإنتاج.

- إيجاد مصادر تمويل متخصصة إلى حد كبير، تتولى تقديم قروض ميسرة بفائدة مناسبة

تتناسب مع قدرات المنتجين والشركاء، ولعل البنك الزراعى المصرى يمثل أحد هذه المصادر، إلا أن الأمر يستوجب إنشاء مؤسسات تمويل من القطاع الخاص، وحبذا لو شارك فيها كبار التجار وروابط المزارعين والاتحاد التعاونى، حيث أن هذه المؤسسات أكثر دراية بأحوال وخصائص القطاع الزراعى.

- وجود آلية أو جهة معتمدة لفض أى نزاع قد يحدث بين الشركاء، يمكن أن تكون هذه

الجهة من القطاع الخاص، بحيث يقوم من خلالها وجهاء القرى بما لهم من مكانة اعتبارية بحل هذه النزاعات إن وقعت وفى أوقات مناسبة. ويمكن أن يتولى هذه المهمة كيان حكومى والممثل فى مركز الزراعة التعاقدية المنشأ فى إطار وزارة الزراعة، حيث تتضمن مهامه المشاركة فى إيجاد حلول لأى مشاكل قد تستجد بين المتعاقدين، كما أنه يمثل ضمانة حكومية للعقود أمام البنوك ومؤسسات التمويل، ويتطلب الأمر أن يكون الجهاز له مجلس أمناء يمثل فيه الشركاء، مع وضع لائحة تنفيذية تحدد مهام واضحة للجهاز وعلاقته بالشركاء، على أن يشارك فى

صياغتها أصحاب المصلحة. ويظل باب المحاكم مفتوحاً أمام الشركاء فى حالة عدم الوصول لتسوية مرضية لأحد طرفى التعاقد.

- **دور فاعل للحكومة كميسر للتعاقد**، يمكن للحكومة القيام بعدد من الأدوار فى سبيل تيسير عملية التعاقد بين المنتجين والمشتريين منها: توفير الخدمات الإرشادية، التأمين على المحاصيل، إقامة روابط لصغار المزارعين، تفعيل ومراقبة نظام كتابة وتوثيق العقود، مراقبة إنتاج مستلزمات الإنتاج وخاصة التقاوى المنتقاة، وتوفير القروض بأسعار فائدة مخفضة لصغار المزارعين.

ويظل الباب مفتوحاً كذلك أمام التحديث والتطوير حسب المستجدات التى قد تطرأ، ولعل الأساس فى نجاح أسلوب الزراعة التعاقدية فى مصر يرتبط بالمصداقية والجدية، ووجود ثقة وتعاون وثيق بين كافة الجهات والشركاء، وإرادة سياسية وتشجيع من قبل الحكومة بتقديم تسهيلات ودعم فنى ولوجستى فى الأوقات المناسبة.

الفصل الثالث

الأوضاع الراهنة للزراعة التعاقدية في مصر*

٣-١ أنماط الزراعة التعاقدية

تشير الكثير من الشواهد على وجود العديد من أنماط الزراعة التعاقدية في مصر، وخاصة في مجالات إنتاج التقاوى والزراعات البستانية خاصة الموجهة نحو التصدير ونظيرتها الموجهة نحو التصنيع. إلا أنه لا تتوافر بيانات إحصائية كافية أو رسمية عن طبيعة هذه الزراعات وأنواع العلاقات التعاقدية، أو المساحات التي تشملها تلك العقود. وتتباين أنماط العلاقات التعاقدية بين العقود المكتوبة الملزمة لكلا الطرفين، ونظيرتها التي تعتمد على الاتفاقات غير الرسمية بين كل من المنتج (البائع) والجهة المشترية. وينتشر هذا النوع من العقود غير الرسمية بين تاجر الجملة للخضر والفاكهة والمزارعين، ومن خلال هذا النوع من العلاقات يحصل المنتج على بعض التمويل اللازم، وأحياناً على بعض مستلزمات الإنتاج نظير شيكات موقعة من المزارعين لصالح تاجر الجملة، ويلتزم المزارع بتوريد كامل إنتاجه من المحصول موضع التعامل إلى تاجر الجملة والذي يقوم بدوره بسداد قيمة المنتجات للمزارع بعد خصم قيمة السلف والمستلزمات. وإلى جانب هذا الشكل من الزراعات التعاقدية غير الرسمية، فإن كل المساحات المنزرعة بغرض إنتاج تقاوى المحاصيل، وكذا الزراعات الخاصة بالمحاصيل السكرية (قصب السكر، وبنجر السكر) تعتمد على علاقات تعاقدية مكتوبة بين المنتجين والشركات، (كما أكد على ذلك (بورشة العمل التي عقدت في إطار هذه الدراسة) رئيس الجمعية المصرية لصناعة التقاوى، ورئيس مجلس إدارة شركة الدلتا للسكر.

وفي هذا الصدد، يمكن رصد عدة أنماط من الزراعات التعاقدية في مصر، وذلك على النحو

التالى:

٣-١-١ زراعات تعاقدية تفرضها ضوابط تنظيمية وإجرائية لعمليات الزراعة والتداول

يختص هذا النمط من أنماط الزراعة التعاقدية بزراعات إنتاج تقاوى وبذور الإكثار التي تسعى الدولة على نشرها وتعميمها، فعلى المستوى العالمى، يعتمد إنتاج التقاوى المعتمدة على نظام الزراعة التعاقدية، حيث يتطلب الأمر نظاماً خاصاً لإنتاج تلك التقاوى وفق شروط محددة، وأن تكون الحقول معزولة وخاضعة للرقابة والتفتيش. وأن يلتزم المزارع بممارسات ومعاملات إنتاجية وفق ما تحدده الجهة المتعاقدة (المشترية)، كما يلتزم بتسليم كامل الإنتاج، وضمان عدم تسريبه إلى الأسواق بصورة غير

* اعتمد هذا الفصل بصفة أساسية على المناقشات والمعلومات التي صرح بها الخبراء المعنيون المدعوون بورشتى العمل اللاتين تم تنظيمهما .

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

رسمية. وفي المقابل يحصل المزارع المتعاقد (حال التزامه بشروط التعاقد) على أسعار متميزة نسبياً بالمقارنة بالمحاصيل المناظرة في نظم الإنتاج التقليدية.

ووفقاً لقانون الزراعة رقم ٥٣ لسنة ١٩٦٦ في مصر فإنه لا يجوز لأى جهة إنتاج تقاوى من أى درجة من درجات الإكثار أن تعمل بغير ترخيص من وزارة الزراعة، كما أن القانون قد ألزم كل من جهات وشركات إنتاج التقاوى بالإبلاغ عن المساحات المتعاقد عليها من المزارعين لإنتاج التقاوى، وتسجيل هذه العقود بالإدارة المركزية للتقاوى قبل المواعيد المحددة للزراعة بمدة لا تقل عن شهر حتى يمكن التفتيش عليها لضمان جودة التقاوى المنتجة. ونظراً لعدم توافر البيانات الخاصة بالمساحات المخصصة لإنتاج التقاوى من المحاصيل الرئيسية فقد تم الاستناد إلى معدلات التغطية بالتقاوى المعتمدة من كل من محاصيل القمح والذرة والأرز، ومتوسط إنتاجية الفدان من تقاوى الإكثار، ومعدل التقاوى اللازمة للزراعة، ومن ثم فقد أمكن التوصل إلى تقدير لتلك المساحات كما هو موضح فى الجدول رقم (١).

جدول رقم (١)

تطور مساحات الزراعة التعاقدية لإنتاج تقاوى محاصيل الحبوب بالآلف فدان خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠١٧

مساحة تقاوى الأرز (الف فدان)	مساحة تقاوى القمح (الف فدان)	مساحة تعاقدات تقاوى الذرة بالآلف فدان			مساحة محاصيل الحبوب بالآلف فدان			السنوات
		اجمالى	هجين ثلاثى	هجين فردى	الأرز	الذرة	القمح	
٧,٦	٢٠,١	١٤,٩	٣,٣	١١,٦	١٥٠٩	١٦٥٨	٢٥٠٦	٢٠٠٣
٧,٧	٢٠,٩	١٥,٢	٣,٤	١١,٨	١٥٣٧	١٦٨٥	٢٦٠٦	٢٠٠٤
٧,٣	٢٣,٩	١٧,٥	٣,٩	١٣,٦	١٤٦٠	١٩٤٠	٢٩٨٥	٢٠٠٥
٨,٠	٢٤,٥	١٥,٤	٣,٤	١٢,٥	١٥٩٦	١٧٠٨	٣٠٦٤	٢٠٠٦
٨,٤	٢١,٧	١٦,١	٣,٦	١٢,٥	١٦٧٦	١٧٨٢	٢٧١٦	٢٠٠٧
٨,٨	٢٣,٤	١٦,٧	٣,٧	١٣,٠	١٧٧٤	١٨٦٠	٢٩٢٠	٢٠٠٨
٦,٩	٢٥,٢	١٧,٨	٤,٠	١٣,٨	١٣٦٩	١٩٧٨	٣١٤٧	٢٠٠٩
٥,٢	٢٤,٠	١٨,٠	٤,٠	١٤,٠	١٠٣٩	١٩٩٨	٣٠٠٢	٢٠١٠
٧,١	٢٤,٤	١٥,٨	٣,٥	١٢,٣	١٤٠٩	١٧٥٩	٣٠٤٩	٢٠١١
٧,٤	٢٥,٣	١٩,٤	٤,٣	١٥,١	١٤٧٢	٢١٥٧	٣١٦١	٢٠١٢
٧,١	٢٧,٠	١٩,٣	٤,٣	١٥,٠	١٤١٩	٢١٣٩	٣٣٧٨	٢٠١٣
٦,٨	٢٧,١	١٩,٧	٤,٤	١٥,٣	١٣٦٣	٢١٨٥	٣٣٩٣	٢٠١٤
٦,١	٢٧,٧	٢٠,٣	٤,٥	١٥,٨	١٢١٥	٢٢٥٩	٣٤٦٨	٢٠١٥
٦,٨	٢٦,٨	١٩,٩	٤,٤	١٥,٥	١٣٥٣	٢٢١٤	٣٣٥٣	٢٠١٦
٦,٥	٢٣,٤	٢٠,٧	٤,٦	١٦,١	١٣٠٧	٢٢٩٩	٢٩٢١	٢٠١٧

المصدر: جمعت وحسبت استناداً إلى المساحة المنزرعة من كل محصول والمعايير الفنية لإنتاج التقاوى ومعدلات التغطية بالتقاوى المعتمدة - وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي - بيانات غير منشورة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

ومن هذا الجدول يتضح أن مساحة الزراعات التعاقدية لإنتاج تقاوى الذرة الشامية قد تزايد من نحو ١٤ ألف فدان عام ٢٠٠٣ لتصل إلى نحو ٢٠٠٧ ألف فدان عام ٢٠١٧، وأن نحو ٧٥% من تقاوى الذرة المنتجة هي من الهجن الفردية، في حين تمثل الهجن الثلاثية نحو ٢٥% من المساحات المتعاقد عليها لإنتاج التقاوى.

هذا وقد تزايدت مساحة الزراعات التعاقدية لإنتاج تقاوى القمح من نحو ٢٠,١ ألف فدان عام ٢٠٠٣ لتصل إلى أقصى قيمة لها والمقدرة بنحو ٢٧.٧ ألف فدان عام ٢٠١٥ ثم اتجهت نحو الانخفاض لتصل إلى حوالى ٢٣,٤ ألف فدان عام ٢٠١٧.

أما بالنسبة لمساحات الزراعة التعاقدية لإنتاج تقاوى الأرز، فقد اتسمت بالتقلب الشديد نظرا للتقلبات الواسعة في المساحات المنزرعة بالأرز، وقد بلغت هذه المساحة أدنى قيمة لها والمقدرة بنحو ٥,٢ ألف فدان عام ٢٠١٠، بينما بلغت أقصى قيمة لها والمقدرة بنحو ٨.٨ ألف فدان عام ٢٠٠٨.

وتتضمن العقود الخاصة بإنتاج التقاوى التزام شركات التقاوى بتوفير تقاوى الأساس من الصنف المطلوب زراعته على أن يدفع المزارع قيمة هذه التقاوى، ويلتزم المنتجون باتباع التعليمات والتوصيات الفنية الخاصة بتجهيز التربة وإجراء مختلف العمليات الفنية وتحت إشراف مندوب الشركة المتعاقدة، كما يلتزم المزارعون باتباع تعليمات واشتراطات العزل بين المساحة المتعاقد عليها لإنتاج التقاوى والحقول الأخرى لذات المحصول، كما تتضمن تلك العقود خضوع المساحات المتعاقد عليها للإشراف الفنى والتفتيش من قبل الأجهزة الفنية المختصة بوزارة الزراعة ضمانا لجودة التقاوى المنتجة. ويحق لهذه الأجهزة استبعاد المزارع التى لا تلتزم بشروط الإنتاج. ومن الطبيعى أن تتضمن تلك العقود السعر المتفق عليه والذي يتناسب مع طبيعة وتكلفة العمليات الفنية الخاصة بإنتاج التقاوى والتى تختلف عن نظيرتها الخاصة بالإنتاج التجارى. وفي كثير من الحالات، تتضمن العقود تقديم شركات التقاوى سلف تحت الحساب للمزارعين يتم خصمها من قيمة التقاوى المطابقة للمواصفات والموردة للشركة المتعاقدة.

وتقدر عدد الجهات المسجلة كمنتجين للتقاوى بمصر بنحو ٤٥٠ جهة، تتوزع ما بين أفراد وشركات وهيئات حكومية أو تعاونية، (كما أكد ذلك رئيس مجلس إدارة الجمعية المصرية لصناعة التقاوى خلال ورشة العمل التى عقدت في إطار هذه الدراسة) ومرفق بالملحق رقم (١) ورقة العمل التى عرضت ونوقشت بورشة العمل بشأن صناعة التقاوى في مصر.

٣-١-٢ زراعات تعاقدية تفرضها طبيعة المحصول وطبيعة الصناعات القائمة عليه

يختص هذا النمط من أنماط الزراعة التعاقدية بإنتاج المحاصيل السكرية، حيث يعد كل من محصولي قصب السكر وبنجر السكر هما المصدران الرئيسيان لإنتاج السكر في مصر، وقد اعتمد إنتاج كلا محصولين على نمط الزراعة التعاقدية بين كل من المنتجين وشركات السكر.

وتعتبر الزراعات التعاقدية في مجال المحاصيل السكرية (قصب السكر وبنجر السكر) من أهم الممارسات التعاقدية في الزراعة المصرية، ليس فقط من منظور تاريخي الممتد إلى عقود سابقة، وإنما أيضاً من منظور المساحات والأعداد من المزارعين المنخرطين في هذا النظام. وأيضاً من منظور ما شهدته من التطور والنضج في الجوانب الإجرائية والتنظيمية، ومن الاستقرار النسبي.

ولعل من أهم العوامل التي عززت نظم الزراعة التعاقدية للمحاصيل السكرية ما يلي:

أ - أن هذه المحاصيل بطبيعتها محاصيل تصنيعية لا توجد لها استخدامات بديلة تمثل طلباً حقيقياً عليها ويمكن أن تتسرب إليها هذه الحاصلات (وذلك باستثناء نسبة محدودة من قصب السكر تستخدم في صناعة العسل الأسود وفي محلات عصير القصب). ومن ثم فإنه من الطبيعي، بل ومن الحتمي أن يلجأ مزارعو هذه المحاصيل إلى شركات تصنيع السكر لبيع منتجاتهم. وكلما كانت العلاقة فيما بين المزارعين وبين تلك الشركات مباشرة ودون وسطاء كان ذلك أكثر فائدة وضمناً للمزارعين. وهذا ما تحققه العلاقة الزراعية التعاقدية.

ب - من منظور الشركات التصنيعية، فإن من خصائص هذه الشركات ضخامة القيمة الاستثمارية لمنشأتها ومعداتها، وأيضاً ارتفاع نسبة تكاليفها التشغيلية الثابتة، ولذا فإن اقتصاديات الإنتاج وحسابات الأرباح لهذه الشركات ترتبط بدرجة كبيرة بنسبة الطاقات التشغيلية الفعلية من الطاقات القصوى المتاحة. ومن ثم تحرص هذه الشركات على أن يتوافر لها الكميات من خامات التشغيل (القصب والبنجر) التي تحقق لها أقصى طاقة تشغيل ممكنة. وقد لا يتأتى ذلك دون الارتباط مع مزارعي هذه المحاصيل، وكلما كان ذلك مباشراً وقائماً على درجة عالية من التكامل والالتزام كان ذلك محققاً لمصالح تلك الشركات وداعماً لأوضاعها الاقتصادية، وهذا الارتباط هو ما يحققه نظام الزراعة التعاقدية.

ج - من المنظور العام للدولة، يعتبر السكر من السلع الغذائية الرئيسية التي تطمح الدولة إلى تحقيق أعلى درجة من الأمن الغذائي وتقليل الأعباء الاستيرادية منها. كما تعتبر صناعة السكر من الصناعات الهامة في مصر التي تحرص الدولة على استقرارها وكفاءتها وتطورها، حيث يقدر حجم الاستثمارات في هذه الصناعة بنحو ٥٠ مليار جنيه (وفق تقديرات عام ٢٠١٤) توفر ما يقرب من ٧٧% من الاحتياجات الاستهلاكية من السكر (نحو ٢,٥ مليون طن)، وتوفر فرصاً

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

للعمل تقدر بنحو ٣٠ ألف عامل وموظف بصفة دائمة، وحوالي ٣٠٠ ألف من العمالة الموسمية^١.

وكما سبقت الإشارة، فإن أهم عوامل استقرار وتطور هذه الصناعة، يتمثل في استقرار وتطور زراعة محصولي القصب والبنجر، وتحقيق أقصى درجة من درجات التكامل والتنسيق فيما بين قطاعي الزراعة والصناعة، الأمر الذي تحققه العلاقة الزراعية التعاقدية بين المزارعين والشركات التصنيعية. وتتولى شركة السكر والصناعات التكاملية تحرير عقود مع منتجي قصب السكر لتنظيم توريد إنتاجهم للمصانع التي تقع مزارعهم في دائرتها. وتتضمن تلك العقود بيان المساحة المتعاقد عليها، والكمية المتوقعة لتوريدها، والصنف المنزوع والمسموح بتوريده. كما تتضمن تلك العقود مواعيد كسر المحصول وبالتالي مواعيد التوريد للمصانع، هذا فضلا عن الشروط المتعلقة بجودة ونظافة المحصول المورد والأسلوب المحاسبي لأي انخفاض في نسبة النظافة عن مستوى ٩٨%. وتعد شركة السكر هي المصدر الوحيد للتقاوى المعتمدة وهي المسؤولة بالاشتراك مع معهد المحاصيل السكرية عن عمليات التحسين الوراثي للأصناف المنزوعة.

ويعد تحديد سعر التوريد أهم البنود التي يشملها العقد وهو ما يخضع للمراجعة سنويا بين شركة السكر والتقطير المصرية وكلا من الجمعية التعاونية المركزية لمنتجي القصب ومجلس المحاصيل السكرية كممثلين للمنتجين. ويتم تحديد السعر في ضوء العديد من الاعتبارات التي من أهمها: تكاليف الإنتاج، ربحية المحاصيل المنافسة، والأسعار المنافسة لكل من مصانع العسل الأسود ومحلات العصير والتي تعد منافسا قويا لشركة السكر والصناعات التكاملية.

ولا يختلف الوضع كثيرا بالنسبة لمحصول بنجر السكر حيث تقوم شركات إنتاج السكر من البنجر بإبرام عقود توريد للمحصول مع المنتجين تتضمن كل البيانات الخاصة بالمساحة المتعاقد عليها في العروات المختلفة (يوليو/أغسطس - سبتمبر - أكتوبر/نوفمبر) وذلك لاختلاف السعر في كل عروة من العروات الثلاث نظرا لاختلاف نسبة السكر من ناحية واختلاف الإنتاجية الفدائية وبالتالي تكلفة الإنتاج من ناحية أخرى. وتتص العقود على مواعيد تسليم المحصول للمصانع، والتزام المزارع بعدم رى المحصول قبل موعد النقل بفترة لا تقل عن عشرين يوما وذلك لضمان جودة المحصول المورد. وتلتزم الشركة بتوفير وسائل نقل المحصول من المزارع حتى المصانع وعلى نفقتها الخاصة، وفي حالة قيام المزارع بنقل المحصول بمعرفته فإن الشركة تدفع له المقابل المادي لتكلفة النقل والمحدد بالعقد. وضمانا لتوريد محصول طازج ونظيف فإن العقد يتضمن الشروط الخاصة بنسبة النظافة والتي تحدد بنسبة ٩٢%، وإذا ما انخفضت النسبة عن ذلك يتم محاسبة المنتج على صافي الكمية الموردة بعد خصم

^١ وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، ومجلس المحاصيل السكرية، مذكرة للعرض على دولة رئيس الوزراء بشأن حماية الزراعة والصناعة الوطنية للسكر في ٢٠١٤/٨/٧.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

إجمالي الشوائب من وزن المحصول المورد. ويتم تحديد السعر على أساس ١٦% نسبة سكر، ويحصل المزارع على علاوة عن كل ١% زيادة عن هذه النسبة، وفي حالة انخفاض نسبة السكر عن ١٦% وحتى ١٣% يتم تخفيض السعر الأساسي بمبلغ متفق عليه عن كل ١% انخفاض في نسبة السكر عن ١٦%. وتقوم الشركة وفقا لهذا العقد بإمداد المزارع بالتقاوى اللازمة، كما تنص العقود على أسلوب احتساب علاوة التبكير وكذا علاوة التأخير، كما هو موضح بالملحق رقم (٢).

وتقدم شركات السكر العديد من أشكال الدعم لمنتجات البنجر والتي تتمثل في: دعم أسعار التقاوى وبما يوازى ٨٥% من قيمة التقاوى، ونحو ٥٠% من تكلفة مبيدات خنفساء البنجر، وكذا تكاليف الزراعة الآلية، وتكاليف تجهيز مرقد البذرة والتي ترتبط بمستوى الإنتاجية الفدانية المحققة في كل عروة. وفضلاً عن ذلك فإن الشركات تتولى تقديم الدعم الفني والخدمات الإرشادية للزراع، كما هو موضح بالملحق رقم (٢).

وتوضح البيانات الواردة بالجدول رقم (٢) تطور المساحات المتعاقد عليها من محصولي قصب السكر وبنجر السكر خلال الفترة ٢٠٠٣-٢٠١٧، حيث اتسمت مساحة قصب السكر بالثبات خلال تلك الفترة وبما يوازى ٣٢٥-٣٣٥ ألف فدان سنوياً. أما المساحات المتعاقد عليها لإنتاج بنجر السكر فقد تزايدت من نحو ١٣٢ ألف فدان عام ٢٠٠٣ لتصل إلى حوالى ٥٦٨ ألف فدان عام ٢٠١٧.

جدول رقم (٢)

مساحات الزراعات التعاقدية لمحصولي قصب السكر وبنجر السكر والكميات الموردة للمصانع خلال

الفترة ٢٠٠٣-٢٠١٧

السنة	مساحة تعاقدات شركات السكر بالآلاف فدان		الكميات الموردة بالآلاف طن	
	بنجر السكر	قصب السكر	بنجر السكر	قصب السكر
٢٠٠٣	١٣٢	٣٣٠	٢٦٩٢	١٦٢٤٥
٢٠٠٤	١٤٢	٣٢٥	٢٨٦١	١٦٢٣٠
٢٠٠٥	١٦٩	٣٢٤	٣٤٣٠	١٦٣١٧
٢٠٠٦	١٨٨	٣٢٩	٣٩٠٥	١٦٦٥٦
٢٠٠٧	٢٥٠	٣٣٨	٥٤٥٨	١٧٠١٤
٢٠٠٨	٢٦٠	٣٢٦	٥١٣٣	١٦٤٧٠
٢٠٠٩	٢٦٧	٣١٩	٥٣٣٤	١٥٤٨٢
٢٠١٠	٣٢٣	٣٢٣	٧٨٤٠	١٥٧٠٩
٢٠١١	٣٦٥	٣٢٨	٧٤٨٦	١٥٧٦٥
٢٠١٢	٤٢٧	٣٢٩	٩١٢٦	١٥٥٥٠
٢٠١٣	٤٦٤	٣٣٢	١٠٠٤٤	١٥٧٨٠
٢٠١٤	٥٠٨	٣٣٥	١١٠٤٦	١٦٠٥٥
٢٠١٥	٥٦٠	٣٣١	١١٩٨٣	١٥٩٠٣
٢٠١٦	٥٦٤	٣٢٩	١١٢٠٩	١٥٥٥٨
٢٠١٧	٥٦٨	٣٢٥	١٢١٠٧	١٥٢٦١

المصدر: قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة www.faostat

٣-١-٣ الزراعات التعاقدية لمحاصيل الفاكهة:

تختلف محاصيل الفاكهة عن كل من المحاصيل الحقلية ومحاصيل الخضر في كونها محاصيل معمرة، وبالتالي فإن التعامل عليها بين المزارعين وكل من شركات التصدير والتصنيع وتجار الجملة يتخذ أشكالاً متعددة، ومن أهم هذه الأشكال ما يطلق عليه البيع كلاله، ويمكن النظر إلى هذا الشكل باعتباره نوعاً من الزراعات التعاقدية والذي من خلاله يتم التعاقد المكتوب أو غير المكتوب على شراء المحصول لسنة واحدة أو لعدة سنوات على أن يقوم مالك المزرعة بجميع العمليات الإنتاجية، ويقوم المشتري بعمليات جمع المحصول وتعبئته ونقله. وفي هذا النوع من العقود، يتم تحديد مواعيد جمع المحصول بالشكل الذي يسمح للمزارع بالقيام بعملية التقليم في الموعد المناسب، كما يتم الاتفاق على شروط الجودة الخاصة بالثمار. وعادة يتم تحديد السعر لكامل الحديقة سنوياً. وفي كثير من الأحوال، يقوم المشتري بدفع مبلغ مقدماً لتمكين المزارع من شراء مستلزمات الإنتاج والقيام بالعمليات الزراعية المختلفة وخاصة عمليات التسميد ومكافحة الآفات. وغالباً ما يلجأ المصدرون إلى هذا النوع من العقود لتأمين حد أدنى من المحصول لمواجهة الموسم التصديري. ومن الجدير بالذكر أن هذا النوع من العقود غالباً ما يتضمن الجهة التي يمكن اللجوء إليها في حالة حدوث أى خلاف يتعلق بمستويات جودة الثمار الناتجة. وفي بعض أنواع العقود، يتم الاتفاق على قيام المشتري (تاجر جملة أو شركة تصدير) على استلام المحصول الناتج على أرض المزرعة والاتفاق على سعر الطن وفق اشتراطات جودة معينة. وتشير الدراسات إلى أن نحو ٦٠% من منتجي الموالح يتعاملون بهذا الأسلوب وخاصة المزارع الكبيرة والتي تزيد مساحتها عن عشرة أفدنة^١.

٣-١-٤ زراعات تعاقدية قائمة على مبادرات من بعض الشركات التصنيعية أو التصديرية:

بالإضافة إلى الأنماط السابقة من الزراعات التعاقدية، توجد بعض المبادرات الفردية والمحدودة التي قامت أو لا تزال تقوم بها بعض الشركات العاملة في مجال تصدير أو تصنيع المنتجات الزراعية والغذائية، غير أن هذه المبادرات لا تتوافر عنها أية بيانات أو معلومات يمكن الاعتماد عليها. كما تنتم هذه المبادرات بكونها محدودة الأهمية من حيث المساحات أو أعداد المزارعين التي تشتمل عليها، بالإضافة إلى أن بعضاً منها يمثل محاولات أو تجارب لم يكتب لها النجاح أو الاستمرار (كما أكد ذلك الحضور بورشتى العمل اللآتين عقدتا في إطار هذه الدراسة). ومن بين هذه المبادرات ما تقوم به إحدى الشركات في مجال النباتات الطبية والعطرية، وبخاصة للتعاقد على إنتاج المنتجات العضوية أو النظيفة من هذه النباتات. وما تقوم به إحدى شركات تصنيع الطماطم في مجال التعاقد على إنتاج الأصناف من الطماطم الخاصة بالتصنيع. وما تقوم به إحدى الشركات التصديرية لإنتاج أنواع خاصة من البطاطا

^١ معلومات مستقاة من الخبراء المشاركين في ورشتى العمل التي عقدتا في إطار هذه الدراسة.

للتصدير، وبعض أصناف العنب التي تتميز بالنضج المبكر. يضاف إلى ذلك بعض المبادرات التي تمثل تجارب لم تحظ بالاستمرارية كما هو الحال بالنسبة لبعض شركات الدواجن في مجال زراعة الذرة الصفراء، وبعض شركات تصنيع الألبان في مجال إنتاج الحليب وبخاصة مع مزارع الأبقار ذات السعات الكبيرة نسبياً. هناك أيضاً تعاقدات بين المزارعين وبعض شركات تصنيع البطاطس في مجال إنتاج البطاطس من الأصناف الصالحة للتصنيع.

وبصفة عامة، يمكن القول أن الزراعات التعاقدية في مصر ذات المساحات الواسعة نسبياً، والأعداد من المزارعين الكبيرة نسبياً هي تلك الخاصة بزراعة المحاصيل السكرية. وتصل مساحاتها إلى ما يتراوح بين ٩٠٠ و ٩٥٠ ألف فدان في الأعوام الأخيرة، ويشمل ما يتراوح بين ٤٠٠ و ٤٥٠ ألف مزارع. يضاف إلى ذلك ما يمكن تقديره بنحو (٥٠) ألف فدان زراعات تعاقدية لإنتاج النقاي، وبخاصة لحاصلات الحبوب الرئيسية (الذرة الشامية والقمح والأرز). فإذا ما أضيف إلى ذلك - تقديرياً - حوالى مائة ألف فدان زراعات تعاقدية أخرى متنوعة، يمكن القول بأن جملة المساحات للزراعات التعاقدية في مصر تتراوح فيما بين ١.١ إلى ١.٢ مليون فدان، وهي ما تمثل حوالى ٥% إلى ٦% من جملة المساحة المحصولية الحالية في مصر^١.

٢-٣ السياسات والإجراءات التي اتخذت لتعزيز الزراعة التعاقدية

في سبيل استحداث وتطوير آليات الإصلاح المؤسسى لقطاع الزراعة بما يعزز من نظام الزراعة التعاقدية في مصر اتخذت الحكومة عدداً من السياسات والإجراءات نذكر منها ما يلي:

(أ) استحداث هيئة محايدة للتحكيم، ومنع الإخلال بالتزامات العقود التسويقية، ممثلة في مركز الزراعات التعاقدية والذي أنشئ بالقانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥، وتحدد اختصاصاته في الجوانب التالية:

- أولاً: تسجيل عقود الزراعة التعاقدية متى طلب أى من الطرفين ذلك.
- ثانياً: التوعية والإرشاد والترويج للزراعات التعاقدية.
- ثالثاً: وضع نماذج استرشادية للعقود المشار إليها.
- رابعاً: إنشاء قاعدة بيانات ومعلومات وإتاحتها لمن يطلبها من المنتجين أو غيرهم من المتعاملين في السوق.

خامساً: الفصل في المنازعات التي تنشأ عن تفسير، أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية، أو بسببها عن

^١ المصدر: تقديرات الدراسة اعتماداً على تقارير ومناقشات الخبراء المدعويين بورشتي العمل.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

طريق التحكيم متى تضمنت تلك العقود شرط اللجوء إلى التحكيم لدى المركز، ويكون القرار الصادر ملزماً للطرفين، وفقاً للقواعد والإجراءات التي يصدر بها قرار من وزير الزراعة واستصلاح الأراضي.

- وبناءً على القانون الخاص بإنشاء مركز الزراعة التعاقدية، فقد أصدر وزير الزراعة واستصلاح الأراضي القرار رقم ٤٤٦ لسنة ٢٠١٦ بتشكيل مجلس أمناء المركز برئاسته وعضوية مجموعة من رؤساء القطاعات بوزارة الزراعة، وممثلي الجمعيات التعاونية المختلفة، ورئيس هيئة السلع التموينية، ورئيس مجلس إدارة البنك الزراعي المصري، وممثل نقابة الفلاحين. إلا أن القرار لم يتضمن تحديداً لاختصاصات ومهام مجلس الأمناء المقترح وطبيعة الموضوعات التي تعرض عليه.

- وفي سبيل تفعيل دور المركز تم اتخاذ عدداً من الإجراءات منها :

- تعيين مديراً للمركز.
- تحديد مقراً للمركز وتجهيزه، تم لاحقاً سحب هذا المقر وتسليمه لنقابة الفلاحين .
- إعداد هيكل تنظيمي مقترح للمركز احتوى على ثلاث إدارات عامة، بالإضافة إلى إدارة للشئون المالية، وأخرى للشئون الإدارية.

- يتضح من الهيكل التنظيمي المقترح للمركز أنه قد ابتعد عن الدور الذي حدده له القانون والذي ينصب على عملية تسجيل العقود والتحكيم في المنازعات التي يمكن أن تنشأ بين أطراف التعاقد. حيث تضمن الهيكل التنظيمي وحدة لتخطيط الإنتاج ووحدة لتخطيط التوريد، وإدارة عامة للتسويق وأخرى للسياسات، وهو ما يشير إلى اتجاه هذا المخطط إلى إعطاء المركز صفة إبرام العقود، وهو ما لم ينص عليه القانون، كما تضمن هذا الهيكل وحدة للإرشاد وأخرى للتدريب المحلي ووحدة للتدريب الخارجي. ومن ذلك يتضح أن الهيكل التنظيمي المقترح (الموضح بملحق رقم (٣)) لم يركز على الأهداف الرئيسية التي أنشئ من أجلها المركز.

- في ضوء الهيكل التنظيمي المقترح فقد تم إعداد تصور لللائحة الداخلية ركزت على جميع الجوانب التي شملها الهيكل التنظيمي دون إعطاء الأهمية الواجبة للدور الرئيسي للمركز والخاص بالفصل بالنزاعات وإجراءات التحكيم، كما لم تتضمن تلك اللائحة أية إشارة تتعلق بكيفية اختيار المحكمين ونظام العمل داخل لجان التحكيم، ويبين ملحق رقم (٤) مشروع اللائحة الداخلية لمركز الزراعات التعاقدية.

وبخلاصة القول أن مركز الزراعة التعاقدية الذي تم إنشاؤه في وزارة الزراعة منذ عام ٢٠١٦ لم يكن له نشاط فعلي ولم يمارس بعد أي من الأدوار التي حددها القانون.

(ب) ايجاد نظام للتكافل الزراعى يحد من الآثار السلبية للكوارث الطبيعية الخارجة عن إرادة المزارعين والمؤثرة تأثيراً سلبياً حاداً على أوضاعهم الإنتاجية وبما يوفر بيئة أكثر ملاءمة لتطبيق نظام الزراعة التعاقدية، وذلك بإصدار القانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤ بإنشاء صندوق التكافل الزراعي بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي مرفق بملحق رقم (٥)، على أن يكون له فروع في المحافظات. ويهدف الصندوق إلى تغطية الأضرار الناتجة عن الكوارث الطبيعية وغيرها من مخاطر الآفات التي تتعرض لها الحاصلات الزراعية النباتية والحد من آثارها بما يحقق التنمية الزراعية المستدامة، والمحافظة على مستوى الدخل الزراعي للمستفيدين في كافة المناطق والمجتمعات الزراعية، وله فى سبيل ذلك:

- إبرام عقود التأمين مع منتجي الحاصلات الزراعية النباتية بأسعار محفزة.
- إعادة التأمين مع الشركات العاملة في هذا المجال.
- نشر ثقافة الوعي التأميني فى القطاع الزراعي.
- تشجيع وتوعية المستفيدين باتباع تكنولوجيا الإنتاج الحديثة لتقليل المخاطر الزراعية .
- تدعيم مركز المزارعين والمنتجين لدى مصادر التمويل لضمان حصولهم على الائتمان اللازم.
- اتخاذ أى من الإجراءات اللازمة لتحقيق الأهداف التي أنشئ من أجلها الصندوق.

ورغم أن القانون قد حدد مصادر تمويل الصندوق وأسلوب عمله، إلا أن وزارة الزراعة لم تشكل حتى الآن مجلس إدارة الصندوق أو تضع له لائحة تنفيذية للبدء فى مباشرة أنشطته.

(ج) الإصلاح المؤسسى للتعاونيات الزراعية بتعديل آليات ومجالات عملها وبنيتها التنظيمية وذلك للحد من المشكلات العديدة التي تواجه عملها (وأهمها تدنى مستوى ما تقدمه من خدمات، وغياب الكفاءات الإدارية، وضعف مراكزها المالية، والتدخل الحكومى فى إدارتها) من ناحية، والحد من الآثار السلبية لمشكلة التفتت الحيازى التي تعاني منها الزراعة المصرية - والتي تعد المعوق الأساسى لنشر الزراعة التعاقدية-، وزيادة مشاركة صغار المزارعين فى الزراعة التعاقدية من ناحية أخرى، ومن ثم تحقيق أهداف الدولة التصديرية والتصنيعية. وفى سبيل ذلك فقد صدر القانون ٢٠٤ لسنة ٢٠١٤ بتعديل بعض أحكام مواد القانون ١٢٢ لسنة ١٩٨٢ بما يضمن:

- إعطاء درجة عالية من الاستقلالية للجمعيات التعاونية حتى تتوافق مع شروط اقتصاديات السوق.
- إعادة صياغة دور الجهة الإدارية بما يتفق ومبدأ ديمقراطية الإدارة والرقابة الذاتية.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- إعادة صياغة دور الجمعيات المشتركة علي مستوى المراكز الإدارية أو إلغائها.
- تدعيم المراكز المالية للجمعيات التعاونية وفتح باب المشاركة في المشروعات التعاونية للشخصيات الاعتبارية في حدود ٢٥% من رأس مال تلك المشروعات. ويكون للسهم حق في الفائض يوزع بنسبة المساهمة في رأس المال.
- إعطاء الحق للجمعيات التعاونية في تأسيس شركات مساهمة فيما بينها وإقامة مشروعات استثمارية وتجارية تعود بالربح على الجمعية التعاونية وذلك وفقاً للقواعد والإجراءات التي تحددها اللائحة التنفيذية.

وقد اتخذ الاتحاد التعاوني الزراعي المركزي بالفعل بناء على هذا التعديل قراراً بإنشاء شركة مساهمة للعمل في مجال تسويق المنتجات الزراعية، وكذا مستلزمات الإنتاج الزراعي ورأس مال يقدر بمليار جنيه.^١

(د) فضلاً عن ما سبق: تقوم حالياً هيئة سوق المال بإعداد القانون الخاص بإنشاء بورصة للسلع الزراعية بما سيساعد على تقليل المخاطر المرتبطة بالتعامل على السلعة أو المحصول موضع الاعتبار، وذلك من خلال توفير البيانات والمعلومات الكاملة عن الأسعار الحالية، والأسعار المستقبلية، وظروف العرض والطلب على المستوى المحلي، والمستوى العالمي، وشروط النقل وإمكانياته، وكل ما يتعلق بالمخزونات من السلعة موضوع التعامل، وحجم الصفقات القائمة وتلك التي نفذت بالفعل. وهو ما سينعكس بصورة إيجابية على كل من المشتريين والبائعين ويؤدي إلى توفير السلعة بأسعار أقل وتقليل المخاطر إلى أدنى حد ممكن.

٣-٣ التحديات التي تواجه انتشار الزراعة التعاقدية

على الرغم من توافر كثير من الشواهد العملية على وجود العديد من الممارسات الخاصة بالزراعة التعاقدية في مصر، إلا أنها لم تحقق الانتشار المطلوب خاصة بالنسبة للمحاصيل الحقلية ومحاصيل الخضر. وتشير الكثير من الدراسات إلى العديد من التحديات التي تواجه انتشار الزراعة التعاقدية في مصر، لعل من أهمها:

- سيادة ظاهرة التفتت الحيازي وقزمية المساحات خاصة في الوادي والدلتا حيث تمثل الحيازات التي تقل مساحتها عن فدان نحو ٥٣.٥% من إجمالي المساحة المنزرعة، مقارنة بنحو ١١.٥% بالنسبة للأراضي الجديدة. كما تبلغ نسبة الحائزين لمزارع تقل مساحتها عن خمسة أفدنة في الأراضي القديمة نحو ٩٥.٧% من إجمالي عدد الحائزين في الوادي والدلتا، مقارنة بنحو ٥٧.٦%

^١ معلومات مستقاة من ممثل الاتحاد التعاوني الزراعي المركزي المشارك في ورشة العمل التي عقدت في إطار الدراسة.

للحائزين في الأراضي الجديدة.^١ فضلاً عن أن هيكل الحيازات الزراعية - وخاصة الصغيرة منها - يقوم على مزارعين تقليديين ذوي ثقافات قائمة على الجمود النسبي في المعارف والممارسات الحديثة، وعلى التحفظ وربما الشك تجاه كل جديد.

- اتساع حدة التقلبات السوقية - الكمية والسعرية - ومن ثم ضعف الاستقرار في الأسواق، وارتفاع مستويات المخاطر التي يتعرض لها المتعاملون.
- ضعف منظمات المزارعين (التعاونيات)^٢ وعدم قيامها بدورها الرئيسي في تجميع المزارعين والتفاوض نيابة عنهم مع المؤسسات التسويقية بغرض الوصول إلى اتفاقات جماعية.
- ضعف الثقة المتبادلة بين كل من المنتجين والمنظمات التسويقية وسعى كل طرف لتحقيق مكاسبه على حساب الأطراف الأخرى، وبالتالي عدم احترام العقود من قبل المنتجين في حالة ارتفاع الأسعار، ومن قبل المشترين في حالة انخفاض الأسعار.
- عدم وجود نظام لتأمين المخاطر الإنتاجية والسعرية التي يتعرض لها المنتجون سواء تلك الناشئة عن الظروف البيئية أو نظيرتها الناشئة عن التقلبات السوقية.
- عدم وجود جهة مسئولة عن الفصل في المنازعات التي تنشأ عن تفسير أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية، في ظل عدم تفعيل قانون إنشاء مركز الزراعة التعاقدية حتى تاريخ إعداد هذه الدراسة.
- أن النظم التسويقية الزراعية التقليدية السائدة تحكمها فئات من التجار والوسطاء المستفيدين من استمرار هذه النظم، والداعمين لها، والحريصين على عدم تطويرها، أو تغييرها. وهؤلاء قد يشكلون فئات معارضة - وربما مقاومة - لأي تطوير في نظم الزراعة ما لم يتم انخراطهم واستيعابهم على نحو أو آخر في النظم الجديدة.

٣-٤ بعض تجارب الزراعة التعاقدية في مصر والدروس المستفادة منها

الزراعة التعاقدية، في حقيقة الأمر، لا تعد فقط شكلاً من أشكال التطوير أو التحديث للنظم التسويقية للمنتجات الزراعية، أو مواكبة لما يجري في العديد من دول العالم، باعتبارها نظاماً يمكن، أو لا يمكن الأخذ به. وإنما تعد ضرورة في كثير من الحالات، يفرضها الواقع العملي ومقتضيات الحال في العديد من مجالات الأعمال ذات العلاقة بالمنتجات الزراعية.

في هذا الإطار، قامت في مصر نظم للزراعة التعاقدية لمحاصيل قصب السكر وبنجر السكر، وأيضاً لزراعات التقاوى المحسنة، باعتبار هذه النظم ضرورة وليست اختياراً. وفي هذا الإطار أيضاً قامت

^١ حسب من بيانات التعداد الزراعي ٢٠٠٩/٢٠١٠، وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي.

^٢ جدير بالإشارة أن دور التعاونيات في الزراعة التعاقدية مازال غائباً، رغم المطالبة الدائمة للاتحاد التعاوني الزراعي بتفعيل الزراعة التعاقدية بين الأطراف المعنية (الجمعيات الزراعية ممثلة للمنتج، والمشتري، ووزارة الزراعة كضامن)، وتجري في الوقت الراهن مفاوضات للتسويق التعاقدى لمحصولي الذرة الصفراء والقطن.

بعض المبادرات الذاتية من جانب بعض الشركات العاملة في مجال التصدير أو التصنيع لبعض المنتجات الزراعية لتطبيق الزراعة التعاقدية، يدفعها في ذلك ما يحققه لها هذا النظام من المنافع والمميزات. حيث لم يكن للدولة أو أى من الجهات الرسمية دوراً يذكر في هذا الشأن، سواء بالتوجيه نحو تبني هذا النظام أو بتوفير البيئة التنظيمية أو المؤسسية الكفيلة بدعم هذا النظام أو تشجيعه وتحفيزه.

وفى رأى بعض الخبراء والمهتمين (الحضور بورشتى العمل)، أن بعضاً من هذه المبادرات - رغم محدودية أهميتها من منظور المساحات التى تشملها - قد تحقق لها قدراً أو آخر من النجاح والاستمرارية، وإن كانت لاتزال تواجه بعض المشاكل والمعوقات. وإلى جانب هذه المبادرات، هناك بعض المبادرات الأخرى التى لم تحظ بالنجاح أو الاستمرار لأسباب وعوامل متعددة.

وسعى وراء الوقوف على جوانب القوة ونقاط الضعف في بعض التجارب والممارسات العملية للزراعة التعاقدية التى قامت بها بعض شركات الأعمال التصديرية والتصنيعية في مصر، ومحاولة استخلاص الدروس المستفادة من هذه التجارب، فقد تم في إطار هذه الدراسة عقد ورشتى عمل حول الزراعة التعاقدية في مصر، شارك فيهما مجموعة متميزة من ذوى الخبرة ورجال الأعمال ذوى العلاقة. وقد اختصت ورشة العمل الأولى بمناقشة وعرض الأوضاع العامة للزراعة التعاقدية في مصر، بينما اهتمت الورشة الثانية بعرض ومناقشة إمكانيات ومتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية في منتجات زراعية محددة. وقد جرى اختيار كل من محصولى الذرة الصفراء والبرتقال كمجال للعرض والمناقشة في هذه الورشة الثانية (مرفق بالملحق (٦) قائمة بالحضور بورشتى العمل).

وقد كان اختيار كل من الذرة الصفراء والبرتقال على أساس أن لكل منهما تجارب ومبادرات في مجال الزراعة التعاقدية، وأن لكل منهما أهميته الاقتصادية الكبيرة من منظور الاقتصاد القومى. فالذرة الصفراء يعد من المنتجات التى تستوردها مصر بكميات كبيرة ومتزايدة عاماً بعد آخر باعتبارها من المستلزمات الأساسية في مجال الإنتاج الحيوانى عامة، والدواجن على وجه الخصوص. وأما البرتقال فيعد من بين أهم المحاصيل التصديرية التى تهتم الدولة بتنمية الصادرات منها وتعزيز القدرة التنافسية لمصر في الأسواق العالمية.

وتتضمن الأجزاء التالية عرضاً لما تضمنته وتوصلت إليه ورشتا العمل المشار إليهما فيما يخص أوضاع الزراعة التعاقدية ومتطلبات تفعيلها لكل من المحصولين.

٣-٤-١ أوضاع الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء

(أ) الأهمية الاقتصادية^١:

- تعد الذرة الصفراء من أهم المدخلات العلفية التى تعتمد عليها صناعة الدواجن في مصر، ويتم توفير القدر الأكبر منها عن طريق الاستيراد. ومن عام إلى آخر ترتفع قيمة الأعباء الاستيرادية

^١ وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، نشرة الاقتصاد الزراعي، ٢٠١٧، ومناقشات الخبراء المشاركون بورشتى العمل.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

- من الذرة الصفراء، حيث بلغت قيمة الواردات منها حوالى ٣.٩ مليار جنيه عام ٢٠٠٥، ارتفعت إلى حوالى ١٣.٥ مليار جنيه عام ٢٠١٥.
- فى عام ٢٠٠٥ بلغت كمية الواردات من الذرة الصفراء حوالى ٤,٩٤ مليون طن، ارتفعت فى عام ٢٠١٥ إلى حوالى ٦,٧٨ مليون طن . وأصبحت الفجوة الاستيرادية من هذا المحصول تبلغ حوالى ٨١,٥% فى ذلك العام الأخير، وذلك برغم ما تحقّقه من زيادة ملحوظة فى المساحات المزروعة محلياً.
- تزايدت المساحات المزروعة محلياً من حوالى ٢٧٦ ألف فدان عام ٢٠١١ إلى حوالى ٦٧٣ ألف فدان عام ٢٠١٦، وبذلك ارتفع حجم الإنتاج إلى ما يقرب من ٢ مليون طن.
- متوسط إنتاجية الفدان على مستوى الجمهورية يقدر بحوالى ٢١,٣ أردب. ينخفض فى بعض المحافظات إلى حوالى ١٨.٥ أردب، ويرتفع فى بعضها إلى حوالى ٢٧.٣ أردب. الأمر الذى يعنى وجود إمكانيات غير قليلة لتحسين مستوى الإنتاجية الفدانية من هذا المحصول.
- تنتشر زراعة الذرة الصفراء فى مختلف المحافظات المصرية، إلا أنها تكاد تتركز فى ست محافظات تمثل معاً ما يقرب من ٧١% من جملة المساحة فى مصر. تأتى فى المقدمة محافظة البحيرة (حوالى ٢٢,٨%) تليها محافظة أسيوط (حوالى ١١,٩%)، ثم منطقة النوبارية (حوالى ٩,٨%)، والمنوفية (حوالى ٩,٢%)، والشرقية (حوالى ٩%)، والمنيا (حوالى ٨,١%).
- تتعدد الأصناف المزروعة فى مصر من الذرة الصفراء لتزيد على نحو ثلاثين صنفاً، معظمها من أصناف الهجن الفردية التى تتراوح إنتاجية الفدان منها فيما بين ١٨ إلى ٢٤ أردباً، إلا أن نسبة تبلغ حوالى ١٢% من المساحات لاتزال تزرع بالأصناف البلدية منخفضة الإنتاجية (حوالى ١١,٦ أردب/فدان).

(ب) السمات الرئيسية لمزارعى ومستخدمى الذرة الصفراء :-

- فى حالة قيام علاقة تعاقدية فيما بين بائعى الذرة الصفراء (المزارعين) ومستخدميها (المشتريين) فإن خصائص كلا الطرفين تعتبر من الأمور ذات الأهمية فى تحديد شكل وطبيعة العلاقة التعاقدية ومدى سهولة أو صعوبة قيام هذه العلاقة، ودرجة القدرة التفاوضية لكل طرف، ومدى إمكانية التواصل والتعامل فيما بينهما تبعاً لمدى التركيز أو الانتشار.
- فى جانب المزارعين، وكما سبقت الإشارة، فإنهم ينتشرون فى مختلف المحافظات المصرية وإن كان غالبيتهم يتركزون فى عدد محدود منها. ويتميز مزارعى الذرة الصفراء بأن غالبيتهم العظمى من صغار المزارعين (ذوى الحيازات التى تقل عن خمسة أفدنة). ووفقاً للتعداد الزراعى الأخير (٢٠١٠)، تبلغ نسبة زراعات الذرة الصفراء فى مساحات تبلغ عشرة أفدنة أو أكثر حوالى ١٩,٦% من جملة الزراعات لهذا المحصول. وفى المقابل، فإن الزراعات فى مساحات

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

أقل من خمسة أفدنة تبلغ نسبتها حوالى ٦٨% من جملة المساحات. منها ١٨,٦% زراعات فى مساحات تقل عن فدان واحد، وحوالى ٣٦% فى مساحات تتراوح بين فدان واحد إلى أقل من ثلاثة أفدنة. الأمر الذى يعكس مدى انتشار وضآلة المساحات المزروعة بالذرة الصفراء فى مصر، وما يترتب على ذلك من صعوبة التواصل المباشر معهم، وانخفاض قدرتهم على التفاوض أو المساومة بصفاتهم الفردية.

- فى جانب الشركات المستخدمة للذرة الصفراء، فهى تتمثل بصفة أساسية فى الشركات ذات الأحجام الكبيرة لإنتاج دجاج اللحم، إلى جانب شركات تصنيع أعلاف الدواجن والماشية. وتتميز هذه الشركات، سواء المنتجة للدجاج أو المصنعة للأعلاف، بأنها ذات ساعات متوسطة أو كبيرة، وتتعامل فى كميات كبيرة من الذرة الصفراء. كما أن معظم الشركات الهامة والكبيرة فى مجال إنتاج دجاج اللحم يجمعها معاً كيان أكبر وهو الاتحاد العام لمنتجى الدواجن. ومن ثم فالجهات المستخدمة وهى الجهات المشتريّة، تعتبر هى الطرف القيادى فى عملية الزراعة التعاقدية، ولن يتسنى لنظام الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء لأن تتحقق دون مبادرات من هذه الشركات، وبما يحقق لها مصالحها فى المقام الأول. وهذه الشركات بطبيعة الحال يكون لها القدرة التفاوضية الأكبر بالمقارنة بالطرف البائع (المزارعين)، ويمكنها فى ذات الوقت أن تقدم حوافز لهؤلاء المزارعين ولكن فى الحدود التى لا تؤثر سلباً على تكلفتها الإنتاجية، والتى لا تتجاوز تكلفة الحصول على الذرة المستوردة البديلة والتى تمثل المصدر الرئيسى للحصول على هذا المنتج.

(ج) جوانب القوة والضعف فى تطبيق الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء:-

من خلال مبادرات وتجارب عملية لبعض شركات الدواجن لشراء الذرة الصفراء المحلية وفق نظام الزراعة التعاقدية، يمكن استخلاص أهم الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية التى أسفرت عنها هذه التجارب، والتى أدت إلى تعثر تطبيق هذا النظام، وذلك على النحو التالى:-

- الجوانب الإيجابية:

- وجود شركات كبيرة مستخدمة للذرة الصفراء لديها الرغبة والإرادة فى شراء الذرة الصفراء المنتجة محلياً، وأن يكون هذا الشراء وفق نظام الزراعة التعاقدية. وفى حالة نجاح المبادرات الأولى لهذه الشركات يمكن لغيرها من الشركات أن تنضم إليها إما بصفة منفردة أو من خلال الاتحاد العام لمنتجى الدواجن.
- الذرة الصفراء المنتجة محلياً تعتبر أكثر جودة - من وجهة نظر المتخصصين - من نظيرتها المستوردة، كما أنها ذات قيمة غذائية أعلى لكونها غير منزوعة الجنين .

- نظراً لفارق الجودة للذرة الصفراء المحلية، فإن الشركات المشتريّة لديها الاستعداد لدفع علاوات سعرية نظير هذا الفارق، حيث أنها غالباً ما تتحمل المزيد من التكاليف نتيجة لإضافة بعض المواد التي ترفع من القيمة الغذائية للذرة المستوردة.

- الجوانب السلبية :

- ثقافة "الشطارة" السائدة لدى المزارعين والمبالغة في سعر التعاقد.
- تتصل المزارعين من الالتزام بالعقود أمام أى إغراءات يقدمها لهم التجار من القطاع الخاص.
- فى حالات التعاقد مع المزارعين من خلال الجمعيات الزراعية حدثت حالات غش وتدليس من خلال توريد نسبة كبيرة من الكميات المتعاقد عليها من الذرة المستوردة (بديلاً عن الذرة المحلية)، فضلاً عن حرص بعض الجمعيات على الحصول على عمولات - مبالغ فيها - كهوامش تسويقية على حساب كل من طرفى التعاقد.
- ضعف قدرة الشركات (المشتريّة) على التعامل مع أعداد كبيرة من المزارعين، وضعف قدرتهم على توفير بعض المدخلات، وبخاصة التقاوى، وأيضاً الإرشادات والمعارف الفنية المتطورة فى العمليات والمعاملات الزراعية.
- غياب جهة رسمية أو أطر تنظيمية تحقق ضمانات كلاً من أطراف التعاقد على الالتزام بما تحدده العقود.
- دخول تجار القطاع الخاص لإفساد العلاقات التعاقدية، إما بالشراء من المزارعين بأسعار أعلى، أو بتوفير الذرة الصفراء للشركات المتعاقدة بأسعار أقل .
- التقلبات الواسعة نسبياً فى أسعار الذرة الصفراء المستوردة، تؤثر سلباً على استقرار العلاقات التعاقدية المحلية وعلى التزام الأطراف بالعقود.
- لجوء المزارعين المتعاقدين فى بعض الحالات إلى بيع محاصيلهم قبل تمام النضج بغرض عمل السيلاج، حيث يحصلون على أسعار مناسبة من جهة، ويقومون بإخلاء الأرض لزراعة محصول آخر فى فترة مبكرة نسبياً من جهة ثانية.

(د) مقترحات لحفز وتعزيز نظام الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء^١ :-

- الأهمية الكبيرة لوجود إطار مؤسسى وتنظيمى يحقق ضمانات الالتزام بالعقود المبرمة، ويحدد الآليات المرنة والسريعة والمناسبة للتوفيق والتحكيم .

^١ لمزيد من التفصيل يرجع إلى ورقة العمل المقدمة لورشة العمل حول الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء (ملحق رقم ٧).

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- وجود خطوط ائتمانية بشروط مناسبة لحفز الزراعة التعاقدية، سواء للمزارعين، أو للشركات المتعاقدة.
- توفير التقاوى الهجين الجيدة للمزارعين المتعاقدين لزيادة الإنتاجية الذي ينعكس مباشرة في خفض التكلفة الإنتاجية للأردب من المحصول الناتج.
- النظر في تحصيل مبلغ معين (في حدود ٥٠-٧٥ جنيه) عن كل طن من الذرة الصفراء المستوردة توضع في صندوق لدعم الزراعة التعاقدية والمزارعين المتعاقدين. وهذه القيمة لا تشكل أى عبء يذكر على تكلفة، ومن ثم أسعار، المنتجات الداخلة من الدجاج أو البيض.
- قيام الشركات المشترية بدفع علاوة (من ٧٥-١٠٠ جنيه) لكل طن ذرة صفراء محلية نظير الجودة مقارنة بنظيرتها المستوردة، وهذه القيمة تعادل ما يتم دفعه نظير الإضافات التي تضاف للذرة المستوردة لرفع قيمتها الغذائية.
- تنظيم توقيتات استيراد الذرة الصفراء بحيث لا تتداخل مع موسم حصاد الذرة الصفراء المحلية.
- إمكانية تحديد سعر الذرة الصفراء في التعاقد على أساس سعر ضمان، ومعادلة سعرية تأخذ في اعتبارها الأسعار العالمية وقت الحصاد^١، وعلاوة الجودة، باعتبار الذرة المستوردة من الأسواق العالمية هي المنافس للذرة الصفراء المحلية.
- أهمية أن يكون لدى الشركات الكبيرة المتعاقدة إدارة خاصة بالزراعة التعاقدية للتعامل مع المزارعين أو الجمعيات التي تمثلهم وتتولى تقديم السلف لهم أو بعض المدخلات أو التوجيهات الإرشادية. أو إيجاد جهة (طرف ثالث) ضمن التعاقد يتولى توفير هذه المدخلات وتقديم تلك التوجيهات والإرشادات.
- أهمية إيجاد جهة محايدة لتقدير التكلفة الفعلية لإنتاج الذرة الصفراء المحلية حتى تكون مرجعاً لتحديد أسعار تعاقدية مجزية للمزارعين، وأن تقوم هذه الجهة أيضاً بتوفير المعلومات حول احتياجات السوق المحلية، وتقديرات الإنتاج المحلي، وتحديد الكميات المصرح باستيرادها تقديراً لإغراق الأسواق أو نقص المعروض.

٣-٤-٢ أوضاع الزراعة التعاقدية للبرتقال

(أ) الأهمية الاقتصادية^٢:

- يعتبر البرتقال - من بين مجموعة الموالح - المحصول الأكثر أهمية في الصادرات المصرية من المنتجات الزراعية، حيث يتصدر تلك الصادرات بقيمة تبلغ حوالى ٣.٧ مليار جنيه (٢٠١٥).

^١ يتم حالياً تحديد سعر الذرة بناء على موازنة التكلفة التي يعدها الاتحاد التعاونى الزراعى مضافاً لها عائد مجزى يتم تحديده سنوياً، وغالباً ما يتم بيع المحصول وفقاً لنظام المزايدة في ظل غياب التسويق التعاقدى.

^٢ وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، نشرة الاقتصاد الزراعي، ٢٠١٧. ومناقشات الخبراء المشاركين بورشتى العمل.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

- وتتجه صادرات البرتقال نحو التحسن حيث بلغت الكميات المصدرة منه حوالى ٨٢١ ألف طن عام ٢٠١٠، ارتفعت إلى حوالى ١.٢٥ مليون طن عام ٢٠١٥.
- على المستوى المحلى، يتصدر البرتقال محاصيل الفاكهة الأكثر استهلاكاً في مصر، ويقدر متوسط نصيب الفرد منه سنوياً حوالى ١٥ كجم، بينما يقدر جملة ما يستهلك منه فى الأسواق المحلية بحوالى ٢.٢ مليون طن، وذلك وفق تقديرات عام ٢٠١٥. وبطبيعة الحال فإن هذه الكمية تتزايد من عام إلى آخر مع تزايد أعداد السكان ومع تحسن قدراتهم الشرائية.
 - بخلاف الصادرات من البرتقال الطازج، فقد أصبحت صادرات المنتجات المصنعة من البرتقال، وبخاصة العصائر المجمدة وغير المجمدة، ضمن قائمة الصادرات المصرية، وقد بلغت قيمة الصادرات منها فى الأعوام الأخيرة ما يقرب من ٤٠ مليون جنيه. وتعتبر العصائر من أهم السلع الواعدة فى سوق الصادرات العالمية.
 - تعتمد على البرتقال صناعة هامة وآخذة فى النمو لإنتاج العصائر والمركبات سواء للتصدير أو للأسواق المحلية.
 - يعتبر البرتقال من الحاصلات البستانية المستديمة، وخلال الأعوام العشرين الأخيرة ازدادت مساحة البرتقال من حوالى ٢١٠ ألف فدان عام ٢٠٠٠، إلى حوالى ٣٨٠ ألف فدان عام ٢٠١٥. ومع الاهتمام المتزايد بزراعة هذا المحصول فقد تحسنت مستويات الإنتاجية الفدانية منه لترتفع من حوالى ٨.٥ طن إلى ١٠.٧ طن. وبذلك ارتفع الإنتاج من البرتقال من حوالى ١.٧ مليون طن عام ٢٠٠٠ إلى حوالى ٣.٥ مليون طن عام ٢٠١٥.
 - على الرغم من انتشار زراعات البرتقال بأصنافه المختلفة فى مختلف المناطق والمحافظات المصرية، إلا أن هذه الزراعات تتسم بقدر ملحوظ من التركيز، حيث يوجد حوالى ٨٠% من مساحات البرتقال فى خمس مناطق هى: النوبارية (٢٦.٥%)، ومحافظات البحيرة (١٩.٥%)، والشرقية (١٣%)، والاسماعيلية (١١%)، والقليوبية (٩%).
 - على الرغم من وجود ما يقرب من عشرة أصناف من البرتقال، إلا أن غالبية المساحات والإنتاج تتركز فى صنفين أساسيين وهما صنف أبو سرة (حوالى ٤٧.٦%) وصنف الفالانسيا (الصيفى) (حوالى ٤١.٦%). وذلك إلى جانب بعض الأصناف الأقل أهمية ومنها البلدى والسكرى والبلدى المطعوم والخليلى واليافاوى.

(ب) السمات الرئيسية لمزارعى ومستخدمى البرتقال:

- كما سبق القول، فإن زراعات البرتقال تتسم بقدر ملحوظ من التركيز سواء التركيز الجغرافى أو التركيز الصنفى. كما أنها تتسم أيضاً بالتركز الحيازى. حيث يوضح التعداد الزراعى الأخير (٢٠١٠) أن حوالى ٥٠% من مساحة البرتقال، تنتمى إلى ما يقرب من ٨.٧% فقط من

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

الحائزين. بينما يتبعثر النصف الآخر من المساحة في حيازات صغيرة تبلغ نسبتها نحو ٩١,٣% من الحيازات. وهذا النمط من التركيز له أهمية بالغة فيما يتعلق بنظم الزراعة التعاقدية، وبخاصة في الحاصلات البستانية المعمرة مثل البرتقال. حيث يتعذر إلى درجة كبيرة التعامل وفق تلك النظم مع المزارع القزمية أو الصغيرة. فهناك ما يقرب من ٣.٦% من مساحة البرتقال يحوزها نحو ٣٠.٦% من الحائزين بمتوسط يقدر بحوالى ٠.٣٧ فدان لكل حيازة. وفى المقابل يوجد نحو ١٥% من المساحة تقع فى حيازات كبيرة نسبياً (أكثر من مائة فدان). ويوضح الجدول التالى نمط تركيز مساحات البرتقال وفق التعداد الأخير المشار إليه.

جدول رقم (٣)

الهيكل الحيازى لمحصول البرتقال

فئة الحيازة (فدان)	١-	-١	-٥	-١٠	-٢٠	-٥٠	-١٠٠	-٥٠٠	أكثر ١٠٠٠
% للمساحة	٣,٥٦	١٦,١٣	١٤,٧٠	١٥,٤٤	٢٠,٨٧	٦,٤٩	٧,٩٤	٢,٢٠	١٢,٦٦
% للحيازات	٣٠,٥٧	٣٨,٩٨	١٣,٣٥	٨,٣٩	٦,٦٩	١,٠٧	٠,٧٣	٠,٠٩	٠,٠٩

المصدر: وزارة الزراعة واستصلاح الأراضى، نتائج التعداد الزراعى، ٢٠١٠.

- أما جانب الجهات المشترية للبرتقال، التى تمثل الجهات الرئيسية التى يمكن أن تدخل فى علاقة تعاقدية مع المزارعين، فتتمثل فى الشركات التصديرية والشركات التصنيعية بصفة أساسية. وهذه الشركات تتصف بقدر مرتفع من التركيز نظراً لانخفاض أعدادها وارتفاع حجم الكميات التى تتعامل فيها من البرتقال، وأعدادها تقدر بالعشرات، وبعضها ممن يحوزون مساحات لزراعة البرتقال ويعتمدون - فى القدر الأكبر من احتياجاتهم - على الشراء من المزارع الأخرى.

(ج) جوانب القوة والضعف فى تطبيق الزراعة التعاقدية للبرتقال:

- الجوانب الإيجابية:-
- تعتبر مصر من أهم الدول المصدرة للبرتقال عالمياً، وبرغم أن صادرات مصر تطورت حتى أصبحت تقدر بحوالى ١.٥ مليون طن، إلا أن هناك إمكانيات جيدة للوصول بهذه الصادرات إلى حوالى ٢ مليون طن.
- تركز المساحات وتركز الأصناف - وبخاصة فى الأراضى الجديدة - يوفر تسهيلات كبيرة من النواحي اللوجستية فى عملية التعاقد والتوريد والتجميع.
- لاتزال هناك فرص واعدة للتوسع فى الاستخدام التصنيعى للبرتقال، حيث أن نسبة ما يصنع منه حالياً تتراوح فقط فيما بين ٢% و ٣.٢% من جملة الإنتاج، يعزز ذلك وجود فرص تصديرية سائحة واعدة لتصدير العصائر بأكثر منها لتصدير البرتقال الطازج.

- العلاقة التعاقدية المباشرة بين المزارعين والشركات التصديرية أو التصنيعية توفر فرصاً كبيرة وإيجابية لكل من طرفي التعاقد. حيث يمكن أن يتحقق من خلال العلاقة المباشرة والتكاملية تحسين المعاملات والعمليات الزراعية وتوقيات الجمع ومعاملات ما بعد الحصاد بما يعزز من معايير الجودة والمواصفات ويقلل من نسبة المرفوض، أو غير الصالح سواء للتصدير أو التصنيع. ومن الطبيعي أن ينعكس ذلك إيجابياً على مستوى الإنتاجية، ونسبة المقبول للتصدير أو التصنيع، وأيضاً مستوى جودة الإنتاج، وذلك لصالح المزارعين.

الجوانب السلبية:

- الخريطة الصنفية وقرارات المزارعين الخاصة بالأصناف التي يزرعونها تنطوي على قدر كبير من العشوائية وعدم الاتساق مع الإمكانيات التصديرية والمتطلبات التصنيعية. فالاتجاه الحالي نحو زراعة البرتقال الصيفي برغم فرصه المحدودة في الأسواق الخارجية والداخلية.^١
- ضعف الرقابة على المشاتل المنتجة لشتلات البرتقال، مع ضعف الإرشاد يؤثران سلباً على جودة المنتجات ومستوى الإنتاجية، ومن ثم تنتقل الآثار السلبية إلى كل من طرفي التعاقد.
- الأسواق المفتوحة ونظم التسويق التقليدية وسيادة فئات التجار والوسطاء وغير ذلك من العوامل، تؤدي إلى تقلبات واسعة في الأسعار، هذه التقلبات لها كبير الأثر على كل من المزارعين والشركات التصديرية والتصنيعية، وفي حالات غير قليلة يلجأ المزارعون لاقتلاع الأشجار في حال التعرض لخسائر كبيرة ولسنوات متتالية.
- صعوبة التعامل مع المساحات الصغيرة والمتناثرة التي يحوزها صغار المزارعين، بالإضافة إلى عدم قدرة غالبيتهم على ممارسة المعاملات الزراعية الصحيحة والجيدة .
- تمثل فئة الموردين للبرتقال إلى شركات التصدير والتصنيع عقبة في وجه نجاح الزراعة التعاقدية (المباشرة بين المزارعين والشركات). وقد يلجأ بعضهم لمقاومة هذا الاتجاه.

(د) مقترحات لحفز وتعزيز نظام الزراعة التعاقدية للبرتقال

- أهمية وجود إطار مؤسسي وتنظيمي للزراعة التعاقدية، ونظام يحقق الالتزامات التعاقدية ويوفر آليات مناسبة للتوفيق والتحكيم.
- أن يكون هناك دور إرشادي وتوجيهي من جانب الجهات المعنية لتتلافى القرارات العشوائية في زراعة أصناف البرتقال، وأيضاً أصناف الموالح المختلفة وترشيدها وفق الأوضاع والفرص التسويقية المحلية والخارجية.

^١ قد يرجع الإقبال على زراعة هذا الصنف إلى نجاح زراعته بالمناطق الصحراوية، وإمكانية تخزينه على الأشجار حتى شهر يونيه، فضلاً عن صلاحيته للتصدير.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- إحكام الرقابة على مشاتل الفاكهة. وضمان توفير الشتلات الجيدة للمزارعين.
- تحفيز الشركات التصديرية والتصنيعية على إقامة نظم الزراعة التعاقدية، ولا سيما مع المزارع الكبيرة لتعظيم فوائد علاقات التكامل الرأسى والتعاملات المباشرة دون وسطاء من التجار أو الموردين الذين يمثلون - فى جميع الأحوال - فئة من الوسطاء التى تحقق مكاسبها على حساب أطراف التعامل الأساسيين. ويتطلب الأمر فى ذلك توفير البيئة المؤسسية والتنظيمية المحفزة لهم على ذلك، وألا يقتصر الأمر على مبادرات طوعية، من منظور المسؤولية المجتمعية، تكون عرضه للإخفاق.
- توفير خطوط ائتمانية مناسبة وبشروط ميسرة نسبياً لحفز وتشجيع نظم الزراعة التعاقدية بصفة عامة.

الفصل الرابع

مجالات ومتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية فى مصر

تمهيد:

أوضحت الأجزاء السابقة أن نظم الزراعة التعاقدية أصبحت من الوسائل والآليات الهامة التى يتزايد انتشارها وتطبيقها فى مختلف دول العالم . كما توصى بتطبيقها (وبخاصة فى الدول النامية) مختلف الهيئات والمنظمات الدولية ذات العلاقة بالزراعة والتنمية الزراعية، لا سيما فى ضوء ما تواجهه هذه الدول - بصفة خاصة- من التحديات فى عصر العولمة، وتحرير وانفتاح الأسواق، واحتدام المنافسة الدولية. حيث أثبتت التجارب والممارسات فى العديد من الدول، أن نظم الزراعة التعاقدية تمثل أهم الوسائل والآليات التى تحقق ربط المزارعين بالأسواق الداخلية والخارجية للمنتجات الزراعية والغذائية، ومن ثم ربط توجهات المنتجين الزراعيين وقراراتهم الإنتاجية بمتطلبات الأسواق وبالمتغيرات والمؤشرات السوقية. كما تحقق هذه الآلية تعظيم مستويات ومزايا التكامل الرأسى والأفقى - بين الحلقات والهيئات الرئيسية الفاعلة ضمن منظومات سلاسل القيمة للمنتجات الزراعية، ومن ثم الارتقاء بمقومات القدرة التنافسية وبخاصة فى الأسواق الخارجية.

وفى الدول النامية - ومن بينها مصر- تزداد أهمية الزراعة التعاقدية من المنظور التنموي الاقتصادي والاجتماعي، وبخاصة فى مجالات النهوض بمستويات الإنتاجية - كما ونوعا- للمنتجات الزراعية، وتحقيق فرص تسويقية أكثر إنصافاً وعدالة لجماهير المزارعين من ذوي الحيازات المتوسطة والصغيرة، وتعزيز استقرار الأسواق ونمو الصناعات القائمة على المنتجات الزراعية، إلى غير ذلك من المزايا والمبررات التى تناولتها الأجزاء السابقة من هذه الدراسة.

وخلال الحقبة التى سبقت برامج وسياسات الإصلاح الاقتصادي فى مصر، كانت أوضاع الإنتاج والتسويق الزراعي تخضع لقدر ملحوظ من التنظيم والتوجيه الذى تمارسه الجهات الحكومية المعنية لضمان اتساق الأداء العام للقطاع الزراعي مع الأهداف العامة للمجتمع، لا سيما فيما يتعلق بالمحاصيل والمنتجات الرئيسية، وكان من بين الأساليب والآليات المستخدمة فى هذا الشأن تحديد التركيب المحصولي، والالتزام بنظام الدورات الزراعية، وتوفير أهم المستلزمات والمدخلات الإنتاجية بأسعار مدعومة، وتوريد الإنتاج من الحاصلات الرئيسية وفق أسعار محددة، وقيام شركات حكومية بالدور الرئيسي بنشاطي التصنيع والتطوير.

ومع التسليم بأهمية الإصلاحات الاقتصادية من أجل تحرير الزراعة المصرية من سلبيات القيود الحكومية وتدخلاتها المباشرة ، إلا أن انسحاب الدور الحكومي ترك فراغاً تنظيمياً ومؤسسياً فى كثير من الشؤون الزراعية دونما إيجاد البدائل القادرة على القيام بأدوار الدولة التى تخلت عنها، وترتب على هذا الفراغ العديد من المشكلات والاختلالات على مستوى أسواق المدخلات الزراعية وأسواق المنتجات

الزراعية، وأيضاً على مستوى تنظيم وترشيد القرارات الإنتاجية. وكانت فئات متوسطي وصغار المزارعين من أكثر الفئات التي تأثرت سلباً من جراء ذلك، وأصبحوا هم وغيرهم من المزارعين في مواجهة مباشرة وغير متكافئة مع أعاصير التغيير والإصلاح والتحرير والإنتاج. فتفاقت المظاهر السلبية للأداء السوقي للقطاع الزراعي. وتراجعت معدلات النمو، معدلات الائتمان الاستثماري وخاصة الحكومي، وتزايدت حدة الاختلالات والتنظيمات السوقية الكمية والسعرية، وارتفعت معدلات الفاقد والهدر في المنتجات والموارد، وتزايد عزوف الأجيال الجديدة عن العمل في الزراعة، وتعرضت الموارد الزراعية الطبيعية للاستخدام الأقل رشداً واستدامة.

في هذا الإطار، يمكن النظر إلى نظم الزراعة التعاقدية باعتبارها من النظم التي أصبح تطبيقها في مصر على نطاق واسع من الضروريات والأساليب ذات الأهمية التي يمكن أن تساهم - بقدر أو آخر - في سد الفجوات التنظيمية والمؤسسية في قطاع الزراعة في مصر. ويتناول هذا الجزء من الدراسة عرضاً عاماً لأهم مجالات تطبيق نظم الزراعة التعاقدية، وكذلك أهم متطلبات تفعيل تلك النظم.

٤-١ مجالات تطبيق نظم الزراعة التعاقدية

إذا ما توافرت الإرادة السياسية لتطبيق نظم الزراعة التعاقدية، وتهيئة الأطر التشريعية والمؤسسية المواتية لتفعيل هذه النظم، فإن من الأهمية بمكان أن يتم ذلك بطريقة متدرجة ومتطورة، وربما متأنية أيضاً، وفي هذا الإطار فإن هناك العديد من المنتجات الزراعية التي تناسب - بحكم طبيعتها وطبيعية إنتاجها وطبيعية استخداماتها - تطبيق نظم الزراعة التعاقدية لها. ولكن الأمر قد يتطلب التدرج في التطبيق من محصول أو منتج إلى آخر، وربما أيضاً على مستوى المحصول الواحد قد يتطلب الأمر التدرج من مساحة إلى مساحة أكبر أو من منطقة إلى مناطق أكثر. ومن المنتجات الزراعية التي تدعو الحاجة إلى تطبيق نظم الزراعة التعاقدية لها ما يلي *

(أ) القمح

- حيث أن القمح المحصول الغذائي الأكثر أهمية من المنظور الاستراتيجي للدولة، ولذا فمن الأهمية البالغة أن تكون هناك آليات فاعلة لتشجيع وتوجيه إنتاج هذا المحصول وتسويقه ** وفق

* أكدت على أولويات تلك المنتجات الزراعية نتائج استطلاع الرأي التي تم استيفائها من المشاركين في ورشة العمل الأولى من ذوي الخبرة ورجال الأعمال ذوي العلاقة، ويوضح الملحق رقم (٨) نموذج لاستمارة استطلاع الرأي.

** تشمل تلك الآليات عودة الدورة الزراعية، تشجيع الاستثمار الزراعي بالمناطق المستصلحة حديثاً، وتوفير الأصناف ذات الإنتاجية المرتفعة، استخدام التقنيات الجديدة كالري المحوري والزراعة بنظام المصاطب، تحديد سعر ضمان مجزى للقمح والإعلان عنه قبل الزراعة، التوسع في إنشاء الشون والصوامع لاستقبال القمح، وتفعيل الزراعة التعاقدية.

- ما يحقق سياسات الدولة الخاصة بالأمن الغذائي من هذا المحصول، وضمان اتساق ما تسفر عنه هذه الآليات مع السياسات الاستيرادية من القمح.
- الزراعة التعاقدية تحقق قدرًا مناسباً من الاستقرار فيما بين أوضاع الإنتاج المحلي وأوضاع الاستيراد وبين متطلبات الاستهلاك، دونما تقلبات من عام إلى آخر سواء بزيادة أو نقص المعروض.
- من خلال نظام الزراعة التعاقدية يضمن المزارعين حداً أدنى للأسعار (أسعار ضمان) قبل الزراعة بما يشجع على التوسع في المساحات المزروعة وفق التوجهات والخطط التأشيريه للدولة.
- يمكن من خلال نظام الزراعة التعاقدية التوسع في توفير البذور المحسنة من القمح وتوزيعها على المزارعين المتعاقدين، الأمر الذى يؤدي إلى الارتفاع بمستوى الإنتاجية على مستوى المزرعة وأيضاً على مستوى المتوسط العام للإنتاجية فى مصر من منظور تنموي.
- وفق نظام الزراعة التعاقدية، ووفق الالتزامات التى يتضمنها العقد تقل أو تنعدم احتمالات الغش والتدليس فى عملية توريد المحصول (بإدخال أقماح مستوردة مثلاً)، كما أن الآليات الخاصة ببرامج التوريد والتخزين فى الشئون الحديثة وأيضاً برامج التسويق المتطورة يمكن أن تقلل كثيراً من نسب الفاقد والتالف فى مراحل النقل والتداول والتخزين وغيرها من المراحل التسويقية.

النتائج المتوقعة:

- نجاح أهداف وخطط الدولة الخاصة بالإنتاج المحلى من القمح .
- ارتفاع متوسط الإنتاجية الفدانية.
- تقليل الفاقد والتالف فى مختلف المراحل والمعاملات فيما بعد الحصاد .
- تقليل الفجوة الاستيرادية من القمح.
- حصول المزارعين على أسعار مجزية وعادلة.
- ويمكن أن يتم التعاقد بين المزارعين وجمعياتهم التعاونية من جهة، ووزارة التموين والتجارة الداخلية والجهات والهيئات التابعة لها (هيئة السلع التموينية - المضارب) من جهة أخرى.

(ب) الأرز:

- يعتبر الأرز من المحاصيل الصيفية مرتقعة الاستهلاك للمياه، وسعى الدولة لتنظيم إنتاجه وفق مساحات تحددها الجهات المعنية بالزراعة والري، وفى المناطق الأكثر ملائمة لزراعة هذا المحصول. فإن تحقيق أهداف الدولة الخاصة بمساحات الأرز ومناطق زراعته تتطلب آلية ونظام الزراعة التعاقدية لضبط وإحكام قرارات الدولة فى هذا الشأن . وتكون الزراعات خارج النظام التعاقدى زراعات مخالفة يمكن اتخاذ الإجراءات الجزائية الخاصة بشأنها.
- من خلال النظام التعاقدى لزراعة الأرز، ومن ثم توريده وتسويقه وفق هذا النظام، تقل، أو تنعدم احتمالات التلاعب فى المحصول أو خلق سوق سوداء، أو تصديره خارج الكميات المصرح بها.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- من خلال نظام الزراعة التعاقدية للأرز، يمكن التوسع في نشر الأصناف الهجين، والأصناف العالية الإنتاجية والتي تشغل الأرض لفترات أقل، ومن ثم تستهلك كميات أقل من مياه الري. كما يمكن للجهاز الإرشادي للجهات المتعاقدة (المشتريّة) تصميم نظم وممارسات زراعة الأرز المتطورة^١ التي تحقق زيادة في الإنتاجية ونقصاً في استهلاك المياه.
- الزراعة التعاقدية تحد كثيراً من تقلبات الأسواق، سواء من حيث الكميات المعروضة أو الأسعار وذلك من خلال القضاء على الممارسات الاحتكارية للتجار والوسطاء.
- في حالة الزراعة التعاقدية يمكن وضع برامج ذات كفاءة أعلى في توزيع الأرز على المضارب لتحقيق كفاءة تشغيلية أعلى، كما يمكن ضبط سوق المنتج الثانوي (الردة) والحد من التلاعب في أسعار هذا المنتج وتسويقه.

النتائج المتوقعة :

- تحقيق أهداف الدولة والمجتمع الخاصة بترشيد استخدام المياه في أحد المحاصيل ذات الاستهلاك المرتفع منها وهو الأرز.
- نشر الأصناف النباتية (كالأرز الهجين) والمعاملات الزراعية التي تؤدي إلى زيادة معدلات الإنتاجية، وزيادة مستوى الجودة للأرز الناتج.
- الحد من الفاقد والتالف.
- استقرار الأسواق والحد من الممارسات الاحتكارية وتلاعب التجار.
- حصول المزارعين على أسعار مجزية وعادلة.
- ويمكن أن يتم التعاقد بين المزارعين وجمعياتهم التعاونية من جهة، ووزارة التموين والتجارة الداخلية والجهات والهيئات التابعة لها (هيئة السلع التموينية - المضارب) من جهة أخرى.

(ج) الذرة الصفراء:

- يشجع التوسع في زراعة الذرة الصفراء (كمحصول علفي) على التقليل من الفجوة الاستيرادية الكبيرة التي بلغت نحو ٦.٨ مليون طن بقيمة تقدر بنحو ١٣,٥ مليار جنية عام ٢٠١٥.
- لا تزال هناك فجوة في متوسط إنتاجية الفدان من الذرة الصفراء سواء من صنف إلى آخر أو من محافظة إلى أخرى، وذلك نتيجة استخدام تقاوي ذات إنتاجية منخفضة، أو زراعة التقاوي من الصنف غير المناسب للمنطقة، وأيضاً نتيجة عدم دراية المزارعين بالعمليات والممارسات الأكثر

^١ من بين تلك الممارسات استخدام طرق مكافحة متكاملة للآفات والأمراض، ونشر زراعة الأرز الهجين، والأصناف غير المستهلكة للمياه خاصة الصنف ١٠٧، واستخدام تقنيات البذر (إقامة البرك والجفاف المتقطع) وزراعة المصاطب بالمناطق الجبلية.

- كفاءة لاسيما فيما يختص بالأسمدة والمبيدات. هذه الفجوة يمكن أن يقلل منها كثيراً نظام الزراعة التعاقدية المقترن بتوفير التقاوي للمزارعين المتعاقدين، وأيضاً التوجيهات الفنية الإنتاجية.
- من خلال نظام الزراعة التعاقدية، يتم إجراء المعاملات الصحيحة سواء في مرحلة الحصاد أو ما بعد الحصاد وبخاصة عملية التجفيف، مما يرتفع بجودة الذرة الناتجة ومواصفاتها التي تتطلبها شركات إنتاج الدواجن ومصانع الأعلاف، مع صلاحيتها للتخزين دونما تلف.
- يمكن لنظام الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء الحد من ظاهرة حصاد المحصول قبل النضج لاستخدامه في عمل السيلاج بدلاً من الحصول على حبوب الذرة بعد تمام نضجها، وهي ظاهرة موجودة وأخذت في الاتساع عاماً بعد آخر. (تصريح يمثل اتحاد منتجي الدواجن بورشة العمل).
- مع اتباع نظام واسع للزراعة التعاقدية للذرة الصفراء، يتسنى وضع ضوابط كمية وموسمية وتنوعية للاستيراد من هذا المحصول، وإيجاد قدر آخر من التنسيق والاتساق والتكامل بين الإنتاج المحلي والاستيراد بما لا يخل بالاحتياجات الكلية من جهة، وبما لا يحدث نوعاً من التضارب والتعارض بينها، ويتلافى التقلبات التي تنشأ عن زيادة المعروض الكلي أو نقصه من جهة أخرى.

النتائج المتوقعة:

- تقليل الواردات من الذرة الصفراء.
- زيادة الإنتاج (يمكن التوسع وفق نظام الزراعة التعاقدية حتى مساحة مليون فدان تنتج ما يقرب من ٣,٥ مليون طن).
- تحسن مستوى الإنتاجية على مستوى المزارع وعلى المستوى العام للدولة .
- حصول المزارعين على أسعار مجزية وعادلة.
- توفير نسبة أكبر من متطلبات مزارع الدجاج من الذرة الصفراء المحلية التي تعتبر أكثر جودة بالمقارنة بنظيرتها المستوردة.
- ويمكن في هذا الإطار أن يتم التعاقد بين المزارعين وجمعياتهم التعاونية من جهة، والاتحاد العام لمنتجي الدواجن أو مصانع الأعلاف من جهة أخرى).

(د) المحاصيل الزيتية :

- يمكن لنظام الزراعة التعاقدية للبذور الزيتية فيما بين مصانع الزيوت وبين المزارعين تشجيع المزارعين على زيادة المساحات المزروعة بهذه المحاصيل، ومن ثم زيادة نسبة الاكتفاء الذاتي من الزيوت النباتية التي تعتبر من أدنى معدلات الاكتفاء بين المجموعات السلعية الغذائية المختلفة.
- الزراعة التعاقدية للبذور الزيتية، وما يسفر عنها من التوسع في زراعة هذه المحاصيل يمكن أن يؤدي إلى الارتفاع بمعدلات التشغيل للطاقات التصنيعية الراهنة، التي تعاني من نسبة عالية من الطاقات العاطلة. وقد يدفع ذلك إلى التوسع في طاقات تصنيعية جديدة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- يمكن للزراعة التعاقدية في بعض المحاصيل - مثل الزيتون - أن تشجع إقامة مصانع ومعاصر ذات أساليب تكنولوجية حديثة لإنتاج درجات عالية الجودة من الزيوت تصلح للتصدير، إلى جانب التسويق المحلي.
- محاصيل البذور الزيتية- بطبيعتها - محاصيل تصنيعية، والمستخدم الرئيسي لها هي المصانع، ومن ثم فإن ارتباط قطاعي الإنتاج والتصنيع في إطار تعاقدى يحقق مختلف مزايا التكامل الرأسى ومنظومات سلاسل القيمة المتطورة لصالح كل من قطاعي الإنتاج والتصدير على السواء.

النتائج المتوقعة :

- المساهمة في تخفيض حدة الفجوة الاستيرادية من الزيوت النباتية.
- تشجيع المزارعين على التوسع في زراعات البذور الزيتية سواء في العروة الصيفية أو الشتوية، وفي مختلف المناطق وأنواع الأراضي.
- يترتب على التوسع في زراعة البذور الزيتية، زيادة المنتجات الثانوية من الكسب الناتجة عن عمليات التصنيع، والذي يساهم في توفير مواد علفية هامة للثروة الحيوانية.
- يمكن لنظام الزراعة التعاقدية أن يشجع على إقامة تجمعات (مناطق) متكاملة زراعياً وصناعياً في الأراضي الجديدة.
- ويمكن أن يتم التعاقد في هذه الحالة بين المزارعين وجمعياتهم التعاونية من جهة، ومصانع الزيوت (مثل عباد الشمس- فول الصويا- السمسم - الفول السوداني - الزيتون) من جهة أخرى.

(هـ) القطن :-

- يعتبر محصول القطن بطبيعته محصولاً صناعياً، إما يستخدم في المصانع المحلية، أو يتم تصديره إلى الدول الأخرى. ومن ثم فإن الطلب على هذا المحصول لا يخرج عن نطاق الطلب للمصانع المحلية أو الطلب التصديري. ولذا فإن أي زراعة، أو توسع في زراعة لهذا المحصول ينبغي لها أن ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالفرص التسويقية المسبقة (قبل الزراعة)، وأي إنتاج خارج هذا الارتباط المسبق فمصيره إلى الشون الترابية وإلى تحكم المشتريين في أسعاره.
- انتكاسة محصول القطن المصري والتراجع الكبير في مساحاته، اقترن بما تم من إصلاحات اقتصادية وتحرير لأسواق المنتجات الزراعية، ومن ثم غياب نظام محكم ومتكامل ما بين الإنتاج والتسويق. هذا النظام المحكم والمتكامل يتحقق من خلال زراعة القطن بنظام الزراعة التعاقدية، ومن خلال الإشراف المباشر للجهات المختصة في وزارة الزراعة، حيث تزرع المساحات من الأصناف المطلوبة سواء للتصنيع المحلي أو للتصدير في المناطق المناسبة والأكثر ملائمة ومع مراعاة الحفاظ على عدم الخلط بين الأصناف.

- في إطار الزراعة التعاقدية للقطن، يمكن دعم المزارع وإمداده بالتقاوي من الأصناف الجيدة وبالكميات المحددة، ويمكن أيضاً أن توفر العلاقة التعاقدية بعض المستلزمات الإنتاجية، كالأسمدة والمبيدات والعبوات.
- العلاقة التعاقدية تؤدي إلى الارتقاء بمستويات الجودة من حيث نسبة الشوائب نتيجة الإشراف المشترك على عمليات القطن (الحصاد) والتعبئة وغيرها من معاملات ما بعد الحصاد.

النتائج المتوقعة:

- التوسع التدريجي في مساحات القطن من الأصناف ذات الإقبال من جانب المصانع (المغازل) المحلية والمستوردين، ومن ثم استعادة هذا المحصول لأهميته وسمعته العالية، وبخاصة من الأصناف طويلة النيلة الممتازة.
- التحسن في مستوى الإنتاجية للفدان نتيجة الاهتمام بالعمليات والمعاملات الزراعية من جانب المزارعين المتعاقدين (الضامنين لتسويق إنتاجهم وفق الأسعار المجزية)، ونتيجة ما توفره الجهات المتعاقدة (المشتريّة) وكذلك الجهات التابعة لوزارة الزراعة من التوجيهات والإرشادات.
- تقليل الاعتماد على استيراد الأقطان للمغازل المحلية.
- زيادة الإنتاج من الزيوت النباتية والكسب لتقليل الفجوة منهما.
- ويتم التعاقد في هذه الحالة بين المزارعين وجمعياتهم التعاونية من جهة، والشركة القابضة للغزل والنسيج بالنسبة للأقطان متوسطة النيلة المزروعة في الوجه القبلي، والاتحاد العام لمصدرى الأقطان بالنسبة للأقطان فائقة الطول والطويلة المزروعة في الوجه البحري، والإدارة المركزية لإنتاج التقاوي بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي بالنسبة لأقطان الإكثار من جهة أخرى).

(و) بذور التقاوي :

- إنتاج بذور التقاوي المحسنة يتطلب بالضرورة أن يتم وفق نظام محكم وخاضع لإجراءات المراقبة والتقنين والاعتماد. وهذا لا يتأتى غالباً إلا بنظام الزراعات التعاقدية .
- التوسع في زراعة التقاوي المحسنة والمعتمدة في مصر يعتبر أمراً بالغ الأهمية من منظور التنمية الزراعية الرأسية، وبرغم ذلك لا تزال نسب التغطية بهذه الأنواع من التقاوي محدودة وقاصرة، لا تتجاوز ٣٠% بالنسبة للمحاصيل الاستراتيجية كالقمح والأرز، وأقل من ذلك بكثير بالنسبة للعديد من الحاصلات الأخرى. الأمر الذي ينعكس سلباً، ليس فقط على مستويات الإنتاجية الفدان، وإنما أيضاً على مستويات الجودة للمنتجات.
- نظراً لمحدودية الكميات المنتجة محلياً من بعض أصناف التقاوي، يتم اللجوء إلى الاستيراد لبعض الكميات منها، وإلى جانب ذلك تلجأ بعض شركات إنتاج التقاوي إلى زراعة بعض

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- المساحات في دول أخرى، ومن ثم استيراد الناتج منها، حيث تباع التقاوي المستوردة بأسعار مرتفعة تحد كثيراً من إقبال المزارعين على شرائها، وبخاصة صغار المزارعين.
- كميات ونسب غير قليلة من التقاوي المتداولة في الأسواق المصرية، تتعرض لممارسات احتكارية - أحياناً - تؤدي إلى الإرتفاع غير المبرر في أسعارها، وأحياناً أخرى لممارسات سلبية تنطوي على الغش تؤدي إلى انخفاض في مستوى الإنتاجية ومستوى الجودة للمحاصيل الناتجة عنها.

النتائج المتوقعة :

- زيادة نسب التغطية من المحاصيل المزروعة بالتقاوي المحسنة والمعتمدة، وما يترتب على ذلك من الارتقاء بمستويات الإنتاجية على الصعيد الوطني العام، فضلاً عن الارتقاء بمستويات الجودة للمنتجات.
- الحد من الاعتماد على الاستيراد من بعض أنواع التقاوي .
- الحد من الممارسات الضارة في تداول التقاوي وبخاصة حالات الغش التجاري وتداول تقاوي غير معتمدة.
- المساهمة في انخفاض أسعار التقاوي المحسنة وإمكانية إقبال مجموع المزارعين على شرائها واستخدامها، وبخاصة صغار المزارعين.

(ز) الخضر والفاكهة لأغراض التصدير:

- لا تزال تعتمد نسبه كبيرة من صادرات الخضر والفاكهة على المزارع ذات السعات الكبيرة نسبياً، سواء التي تحوزها أو تملكها الشركات المصدرة، أو غيرها من المزارع كبيرة الحجم نسبياً. وهذه المزارع لا تمثل سوى نسبه محدودة من الأراضي في مصر. ولذا فإن دمج المزارع المتوسطة والصغيرة سيعتبر عاملاً محدداً في إمكانيات التوسع في صادرات هذه المحاصيل. ونظراً لما يتطلبه الأمر من الممارسات الزراعية الجيدة لإنتاج المحاصيل التصديرية من الخضر والفاكهة، وما يتطلبه ذلك من إمداد المزارعين ببعض المدخلات والمعارف الفنية، فإن الأمر يتطلب علاقة تكاملية بين المصدرين والمزارعين، هذه العلاقة تحققها نظم الزراعة التعاقدية.
- الزراعة التعاقدية توفر للمصدرين أهم مقومات نجاح أهدافهم التصديرية، فمن خلالها يمكنهم توجيه المزارعين نحو ماذا يزرعون (الأنواع والأصناف)، ومتى يزرعون (التوقيات الأكثر ملاءمة للتصدير)، وكيف يزرعون (الممارسات الأفضل لإنتاج محاصيل صالحة للتصدير)، وأيضاً أين تتم هذه الزراعات (المناطق الأكثر ملاءمة) .
- العلاقة التعاقدية توفر التكامل الرأسي بين المنتجين والمصدرين بشكل مباشر في إطار نمط متطور من سلاسل القيمة، تحقق المنافع المشتركة والمتبادلة للمزارعين والمصدرين. وهذا النمط من التكامل يحقق بدوره مستويات أعلى من مقومات التنافسية للصادرات في الأسواق الخارجية.

- تعتمد نسبة كبيرة من صادرات الخضر والفاكهة فى الأوضاع الراهنة على قيام المصدرين بالشراء من (موردين) يعملون كوسطاء بين المزارعين والمصدرين، وهؤلاء الموردين يقومون بشراء المنتجات من المزارعين دون أى شروط أو مواصفات محددة سلفاً، ويبيعون للمصدرين ما يصلح منها للتصدير ويبيعون ما لا يصلح فى الأسواق المحلية. وهذا النظام ينطوي على سلبيات كبيرة لكل من المزارعين والمصدرين، فالمزارعين يحصلون على الأسعار السائدة المتدنية وغير المجزية غالباً- حيث تكون غالبية هوامش الأرباح لصالح الوسطاء الموردين. وعلى الجانب الآخر يتعرض المصدرين لمخاطر واحتمالات عدم مطابقة المنتجات للمعايير والمواصفات التصديرية، حيث أن هذه المنتجات لم يتم إنتاجها بداية بغرض التصدير (وتعتبر مشكلة المتبقيات من الأسمدة الكيماوية والمبيدات من أهم عناصر هذه المخاطر).

النتائج المتوقعة:

- زيادة واتساع القاعدة الإنتاجية للحاصلات التصديرية من الخضر والفاكهة نتيجة دمج المزارع الصغيرة والمتوسطة.
- تقوية روابط وعلاقات التكامل وتطوير منظومة سلسلة القيمة للمنتجات التصديرية، وبما يعزز القدرة التنافسية لمصر ومنتجاتها فى الأسواق الخارجية.
- النهوض بأحوال المزارعين، وبخاصة ذوى الحيازات المتوسطة والصغيرة، من خلال تطوير معارفهم وممارساتهم الإنتاجية، وحصولهم على أسعار مجزية ترفع من دخولهم المزرعة.

(ح) الحاصلات البستانية:

- وفق النظم التسويقية السائدة لحاصلات الخضر والفاكهة، تتحقق العديد من السلبيات والآثار الضارة بكل من المنتجين والمستهلكين، أهمها حصول المنتجين على أسعار غير مجزية، وتحمل المستهلكين لأسعار مرتفعة غير عادلة، مع ما يصاحب ذلك من ارتفاع نسب الفقد والتلف، وتدنى مواصفات الجودة، وتقلبات الأسواق الكبيرة. ومع انتشار النظم الحديثة لمتاجر التجزئة (سلاسل السوبر ماركت، وسلاسل المطاعم إلى جانب المجمعات الاستهلاكية، وما شابهها) فالأمر يتطلب تحديثاً فى نظم التسويق والتوريد إلى هذه المتاجر التى أصبحت تتعامل يومياً فى كميات كبيرة ونسب متزايدة من منتجات الخضر والفاكهة .
- المتاجر الحديثة تتطلب توافر احتياجاتها اليومية وفق كميات محددة وتوقيتات محددة ومواصفات محددة فى كل فرع من فروعها. ويقوم بتوفير هذه الاحتياجات فى الأوضاع الراهنة فئة محدودة من الوسطاء أو الموردين، وهؤلاء لا يختلفون بأي حال عن نظم التسويق التقليدية من حيث حصولهم على هوامش تسويقية وأرباح عالية على حساب المزارعين والمستهلكين. وذلك على خلاف ما يجرى فى معظم دول العالم حيث تمارس سلاسل السوبر ماركت مسئولية مجتمعية فى تطوير نظم التسويق والتوريد الخاصة بها، من خلال إقامة مواقع أو مراكز لوجستية أو محطات

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

فرز وتدرج وتعبئة تابعة لها في مناطق الإنتاج، ويتم فيها الشراء المباشر من المزارعين وإجراء عمليات الفرز والتدرج والتعبئة في العبوات الاستهلاكية، حيث يتم النقل مباشرة إلى مختلف الفروع التابعة لهذه السلاسل.

وفي مصر، كانت شركة (ماكرو) تخطط لتطبيق هذا النظام والتعاقد مع المزارعين في بعض المحافظات من خلال بعض الجمعيات، وإقامة محطات فرز وتدرج وتعبئة خاصة بها في تلك المناطق. غير أن هذه الشركة تعرضت في أحداث يناير ٢٠١١ لبعض المشاكل التي أدت إلى توقف نشاطها.

- السلاسل التجارية الحديثة في مصر، عليها مسؤولية كبيرة في العمل على تطوير نظم تسويق الخضر والفاكهة الطازجة الخاصة بها. وعلى الجهات المعنية (وزارة التموين والتجارة الداخلية، هيئة الاستثمار، ...) مساندة هذه السلاسل وتشجيعها وتقديم التيسيرات اللازمة لها للقيام بواجبها في التطوير التسويقي (على غرار ما تقوم به بعض هذه السلاسل في دول أخرى)، حيث تشتري احتياجاتها من خلال نظام الزراعة التعاقدية (سواء المباشر مع المزارعين أو من خلال جمعياتهم وروابطهم)، كما تقوم بإنشاء مراكز لوجستية في مواقع الإنتاج لتجهيز وإعداد المنتجات لنقلها ووضعها على أرفف العرض مباشرة دونما وسطاء أو موردين حيث تحقق مزايا ووفورات تنعكس على ارتفاع السعر الذي يحصل عليه المزارعون وانخفاض السعر الذي يدفعه المستهلكون، فضلاً عن الجودة والخدمات التسويقية الأخرى.

النتائج المتوقعة:

- توفير نسبة كبيرة - ومتزايدة - من منتجات الخضر والفاكهة في سلاسل السوبر ماركت بجودة أفضل وأسعار أقل لصالح جماهير المستهلكين.
- حصول المزارعين المتعاقدين (بأنفسهم أو من خلال جمعياتهم) على أسعار مجزية وعادلة وعدم الخضوع لاستغلال السماسرة والوسطاء والمحتكرين.
- المساهمة في تطوير نظم حديثة للتسويق والتداول للمنتجات من الخضر والفاكهة.

(ط) منتجات الثروة الحيوانية والداجنة:

- دجاج اللحم

- تعتبر الطرق والأساليب التقليدية الراهنة لتداول دجاج اللحم من أهم الأسباب وراء مشكلة أنفلونزا الطيور التي تعاني منها مصر منذ سنوات عديدة، وتتسبب ليس فقط في القضاء على الدجاج وإنما أيضاً قد تؤدي لحدوث وفيات لدى البشر. كما تعتبر الطرق الراهنة للتداول طرقة غير حضارية وغير صحيحة في آن واحد. وقد أصدرت الحكومة التشريعات الخاصة بمنع تداول الطيور الحية ولكنها لم تحقق النجاح المطلوب برغم مرور سنوات عديدة منذ صدور تلك التشريعات.

- من هنا يتطلب الأمر نظاماً محكماً لتسويق وتداول الدجاج من المزارع التجارية إلى المجازر، ثم إلى منافذ البيع المختلفة... هذا النظام المحكم يمكن بلوغه من خلال نظام الإنتاج التعاقدى لدجاج اللحم فيما بين المزارع التجارية وبين المجازر الآلية.
- يساعد على تطبيق نظام الإنتاج التعاقدى لدجاج اللحم من المزارع التجارية، أن هذه المزارع فى غالبيتها ذات ساعات متوسطة أو كبيرة، وجميعها أو غالبيتها العظمى مزارع مرخصة، ومن ثم يساعد ذلك على إبرام التوريد التعاقدى فيما بين تلك المزارع وبين الشركات العاملة فى مجال المجازر الآلية، وهذه الأخيرة بدورها يمكن أن تعتمد إلى حد كبير على تصريف الدجاج إلى منافذ البيع وفق تعاقدات، أو على الأقل وفق برامج توزيع محددة.
 - يعتبر نظام الإنتاج التعاقدى فى مجال دجاج اللحم من النظم السائدة فى دول عديدة ليس فقط لتنظيم التداول ولمراقبة الجودة والسلامة الصحية عبر مراحل التسويق والتداول، وإنما أيضاً لتحقيق شكل متطور من أشكال التكامل الرأسى بين حلقات هذه الصناعة (الإنتاج - المجازر - البيع بالتجزئة)، ومن ثم تحقيق وفورات السعة فى أداء العمليات والوظائف التسويقية، وتدنية الهوامش التسويقية دونما وسطاء أو سماسرة. ومن ثم يتحقق قدر من الكفاءة والعدالة سواء فى الأسعار التى يحصل عليها المنتجون، أو التى يدفعها المستهلكون، أو الهوامش التى تحصل عليها الهيئات التسويقية.

النتائج المتوقعة:

- القضاء على ظاهرة تداول الدجاج الحى، ومواجهة مشكلة أنفلونزا الطيور.
- التحسن فى مستوى السلامة والمعايير الصحية للمنتجات.
- تحقيق التشغيل الكامل للطاقات القائمة فى المجازر الآلية، وتشجيع الاستثمار فى طاقات إضافية جديدة.
- تحقيق قدر من الاستقرار فى أسواق وأسعار الدجاج.
- تحقيق مستوى متطور من سلاسل القيمة فى مجال صناعة دجاج اللحم بدءاً من التعاقد على المدخلات من الذرة الصفراء ثم التعاقد فيما بين المزارع والمجازر.

(٥) (الألبان):

- يعتبر اللبن الخام (الحليب) من السلع الغذائية الأساسية، وبرغم ذلك فإن الطرق والأساليب البدائية السائدة فى تداول وتسويق هذا المنتج لا تزال فى غالبيتها العظمى طرقاً متخلفة يتعرض فيها الحليب لعدد من عوامل التلوث وانخفاض الجودة، خاصة وأنه من أهم البيئات الملائمة لانتشار أمراض خطيرة مثل مرض السل. ففي مصر لا يزال ما يقرب من ٧٠% من إنتاج اللبن الحليب يتم تداوله بطرق بدائية ونسبة ٣٠% فقط يتم معاملتها حرارياً قبل التداول، وهى نسبة

متدنية بالمقارنة بالدول المتحضرة حيث تتجاوز فيها هذه النسبة ٩٠%. ومن ثم فإن الأمر يقتضى بالضرورة العمل على تطوير نظم تسويق اللبن الخام (الحليب)^١.

- غالبية الإنتاج من اللبن فى مصر يتم فى مزارع ذات حيازات صغيرة من الماشية الحلابة، حيث تساهم هذه الحيازات (٢-٥ رؤوس) بما يقرب من ٩٠% من الإنتاج الكلى. ولذا يتطلب الأمر نظاماً تسويقياً يمكنه التعامل مع هذه الفئات من المزارع، وينظم عملية تجميع الألبان على مستوى القرى والتجمعات السكنية الريفية من خلال منظومة متكاملة الحلقات، تشمل على مراكز التجميع المبردة، ووسائل النقل لمبردة، وتخضع لنظم رقابة الجودة والسلامة عبر مختلف المراحل والحلقات.

- تعتبر شركات تصنيع منتجات الألبان فى مصر هى الحلقة الأكثر قدرة على تطوير منظومة تسويق الألبان، وأيضاً على الاستثمار فى مراكز التجميع المبردة ووسائل النقل المبردة، ولضمان تدفق اللبن الخام إليها فإن نظام الإنتاج التعاقدى يمثل النظام الأمثل فى هذا الشأن. ومن خلال هذا النظام يمكن تقديم بعض التسهيلات للمزارعين (سلف مقدمة أو أعلاف)، إلى جانب الإرشاد الفنى الذى يحقق السلامة والجودة للإنتاج قبل تسليمه لمراكز التجمع.

النتائج المتوقعة:

- المساهمة فى تطوير نظم تداول الألبان بطرق حديثة تضمن سلامة وجودة المنتجات، وتمنع احتمالات الغش والتلوث.
- توفير الخامات من اللبن الحليب لمصانع منتجات الألبان والحد من استيراد البدائل.
- تحسين أحوال صغار المربين وحصولهم على أسعار مجزية لإنتاجهم من اللبن.

(ك) المنتجات الزراعية العضوية والنظيفة^٢:

- يتزايد الاتجاه نحو الإقبال على المنتجات الزراعية الغذائية الخالية من الملوثات الكيميائية التى تسببها الأسمدة الكيماوية والمبيدات، ومن ثم يتزايد الاتجاه نحو التوسع - وإن كان بشكل محدود- فى الزراعات العضوية والزراعات النظيفة. والغالبية العظمى من المزارعين فى مصر ليسوا على دراية بالطرق الفنية والممارسات الصحيحة لهذه الأنواع من الزراعات. ومن ثم تصبح الزراعة التعاقدية ضرورة للتكامل فيما بين الشركات المصنعة والمصدرة لهذه المنتجات وبين المزارعين، ليس فقط لتعريفهم وإرشادهم للممارسات والمعاملات الصحيحة، وإنما أيضاً لكى

^١ وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي، استراتيجية التنمية الزراعية ٢٠٣٠، ٢٠٠٩.

^٢ يعرف الاتحاد الدولى للزراعة التعاقدية FOAM الزراعة التعاقدية بأنها نظام زراعى يبنى ذو أبعاد اقتصادية واجتماعية يهدف إلى إنتاج غذاء نظيف بطرق آمنة، مع مراعاة التوازن الطبيعى ودون الإخلال بالنظام البيئى، ويشير هذا المفهوم إلى الاتجاهات الحديثة فى مجال مكافحة المتكاملة للآفات الزراعية، والتسميد الأخضر والحيوى والعضوى، واستخدام الهندسة الوراثية فى إنتاج واعتماد التقاوى. وتقدر المساحة المنزرعة بالمحاصيل العضوية فى مصر بحوالى ٢١٥ ألف فدان.

يضمن المزارعون تسويق المنتجات من هذه الزراعات التي لن يقبلوا - غالباً - على زراعتها دون ضمانات تسويقها.

- إلى جانب العديد من منتجات الخضر والفاكهة العضوية التي أصبحت لها أسواق واعدة سواء على المستوى المحلى أو التصديري، فإن النباتات الطبية والعطرية (التي لها فرص تصديرية جيدة ومتنامية، ولها أيضاً فرص ومجالات تصنيعية هامة) ينبغي أن يكون إنتاجها معتمداً بصفة أساسية على الزراعات العضوية والنظيفة، حيث تدخل في صناعات دوائية وغذائية تتطلب نقاءها من أية شوائب أو متبقيات ضارة. وفي جميع تلك الحالات، توفر نظم الزراعة التعاقدية بيئة مشجعة ومناسبة لهذا النمط من الزراعات.
- ما ينطبق على الزراعات العضوية والنظيفة، ينطبق أيضاً على أية أنواع نباتية جديدة ترغب بعض الشركات في إدخالها إلى مصر، سواء للتصدير أو التصنيع، وهذه الأنواع الجديدة (مثل الكينوا والكسافا) يتعذر إقناع المزارعين بزراعتها ما لم يكونوا ضامين لتسويقها بأسعار مجزية، ومن هنا تبرز أهمية الزراعة التعاقدية في مثل تلك الحالات.

النتائج المتوقعة :

- تشجيع التوسع في الزراعات العضوية والنظيفة لتلبية متطلبات التصدير والتصنيع منها.
- تشجيع المزارعين على زراعة الأصناف الجديدة من المنتجات الزراعية ذات الأهمية الاقتصادية، من ذلك على سبيل المثال بعض أنواع محاصيل البذور الزيتية غير الشائعة في مصر (مثل الكانولا والجوجوبا)، وبعض أنواع الفاكهة والخضروات غير المعروفة للمزارعين.
- دعم القدرة التنافسية لمصر في صادراتها من المنتجات الزراعية العضوية بصفة عامة، ومن النباتات الطبية والعطرية بصفة خاصة والتي تتمتع بفرص تصديرية واسعة.
- ضمان تطبيق الممارسات الصحيحة لمراحل، بعد الحصاد وبخاصة في مجال النباتات الطبية والعطرية، مثل عمليات التجفيف أو الاستخلاص، التي تتم في الظروف الحالية بطرق بدائية وغير صحيحة أو صحيحة في أغلب الأحوال.

٤-٢ متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية

بالنسبة لمتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية، فإنها تتمثل في أبسط عبارة في معالجة الأسباب التي حالت دون ذلك، غير أن أية معالجة في هذا الشأن لن تتحقق ما لم يتوافر الوعي العميق والقناعة الكافية بالمخاطر الناجمة عن عدم المعالجة. هذا الوعي والاقتناع يخص في المقام الأول طبقة المسؤولين

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

وصانعي السياسات ومتخذي القرارات، ثم يمتد - بعد ذلك - بالضرورة إلى مختلف الكيانات والأفراد من ذوي الاهتمام والعلاقة بالزراعة التعاقدية، وأيضاً بالزراعة المستدامة بوجه عام.

ويمثل ذلك المطلب الأول من متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية، أما المطلب الثاني فيتمثل في الانتقال من مرحلة الوعي والاقتران إلى مرحلة إرادة التغيير والتطوير، ومن ثم إلى مرحلة الفعل القائم على برامج عمل مدروسة ومخططة يتوافر لها المقومات والإمكانات اللازمة، والتي يأتي في مقدمتها تهيئة البيئة التنظيمية والتشريعية الخاصة بالزراعة التعاقدية، والممثلة في:

أ - تفعيل دور مركز الزراعة التعاقدية:

على الرغم من إنشاء مركز الزراعة التعاقدية منذ أكثر من ثلاث سنوات إلا أنه لم تتاح له الفرصة للقيام بالدور المنوط به حتى الآن، ولتفعيل دور هذا المركز فإن الأمر يتطلب اتخاذ العديد من الإجراءات التنفيذية والتي من بينها:

- إعادة النظر في اللائحة التنفيذية المقترحة للمركز والتي نصت على قيام المركز بتسويق المحاصيل والمنتجات الزراعية، وهو ما يخرج بالمركز عن الدور المنوط به والذي حدده له القانون، والمتمثل في الترويج للزراعات التعاقدية وتحكيم المنازعات الخاصة بالعقود. مع ضرورة إشراك ممثلين عن الجهات والأطراف ذوى العلاقة في وضع هذه اللائحة.

- إعادة تشكيل مجلس إدارة المركز بما يتناسب ودوره الترويجي لنظم الزراعة التعاقدية ، ودوره المتعلق بتسجيل العقود ، والتحكيم في المنازعات التي قد تنشأ عن تفسير أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية.

- وضع هيكل تنظيمي للمركز يتناسب والأدوار والمهام المنوطة به، وتدعيمه بالكوادر الفنية المؤهلة والتي تتناسب والوظائف المقترحة.

- توفير الميزانية المناسبة والتي تمكن المركز من تأدية رسالته.

- أن يقوم المركز بإعداد قائمة بالمحكمين من الخبراء المشهود لهم بالكفاءة والنزاهة وحسن السمعة، والذين يمكن الاستعانة بهم من قبل المتعاقدين للبت فيما ينشأ من منازعات بينهم، وذلك في حاله عدم قدرتهم على اختيار محكمين من طرفهم، على أن تكون قراراتهم ملزمة، ويحق لأى من طرفي التعاقد اللجوء للنقاضى في حالة عدم التراضى.

- منح المركز درجة عالية من الاستقلال المالى والإدارى .

- تكوين وحدات فرعية تابعة للمركز في المحافظات.

- توفير مقر ملائم للمركز وتدعيمه بالبنية الأساسية اللازمة لإنشاء نظام معلومات قوى وفعال.

- ربط المركز بالبورصات العالمية للسلع الزراعية* حتى يمكنه توفير المعلومات الكافية للمنتجين والموسقين، وحماية صغار المزارعين والمواطنين من تقلبات الأسعار، وتقليل حلقات التداول بين المصنع والمستهلك النهائي، وجذب رؤوس الأموال الأجنبية.

ب - إصدار تشريع لحوافز وضوابط الزراعة التعاقدية:

رغم وجود قانون لإنشاء مركز الزراعة التعاقدية والذي وفر الإطار المؤسسي لتلك الزراعات، إلا أن هذا القانون لم يتضمن الأطر والمبادئ التنظيمية التي تحكم هذا النوع من الزراعات. وفي هذا الصدد قد يكون من المناسب أن يصدر قرار من رئيس الوزراء بتحديد الضوابط التي تحكم الزراعات التعاقدية، فضلا عن الحوافز التي يمكن أن يتمتع بها المنتجون في حال دخولهم في هذا النظام. ومن أهم الضوابط التي يمكن أن يشملها هذا القرار ما يلي:

- أن يتأسس هذا النظام على علاقات رسمية مكتوبة وموثقة من خلال تسجيلها في مركز الزراعات التعاقدية، على أن تراعى الدقة والنواحي القانونية والشفافية والإفصاح عن المعلومات والبيانات الخاصة بأطراف التعاقد والتزاماتهم بنماذج عقود التعاقد، (يبين الملحق رقم (٩) الدليل الإرشادي بالإطار القانوني للزراعة التعاقدية).

- أن يتم تطبيق هذا النظام على المحاصيل الاستراتيجية التي تقوم الدولة بشرائها من المنتجين والتي من بينها كل من محصول القمح ومحصول الذرة الشامية.

- أن تقوم العلاقات التعاقدية على مبدأ المصالح المشتركة لأطراف التعاقد دونما غبن أو إجحاف لأي طرف ، وعلى مبدأ التزام الأطراف بما يتم الاتفاق عليه.

- الربط بين استحقاق المصدرين لحوافز التصدير ومدى التزامهم بإبرام عقود موثقة مع المنتجين لتوفير المنتجات القابلة للتصدير.

- أن تتضمن العقود الإنتاجية تقديم المشتري للدعم الفني للمنتجين.

وفي ذات الوقت، فإنه من المفضل أن يتضمن مثل هذا القرار مجموعة من الحوافز التي يمكن

أن تشجع المزارعين على الاشتراك في النظام ، والتي من بينها على سبيل المثال:

- إعطاء الأولوية للمنتجين المتعاقدين في الحصول على مستلزمات الإنتاج المدعمة وبخاصة الأسمدة وبالكميات الموصى بها.

- ربط المنتجين المتعاقدين بالمعاهد البحثية لوزارة الزراعة ، وتقديم المشورة الفنية لهم بشكل منتظم وبما يغطي جميع الجوانب الإنتاجية.

- توفير المعلومات السوقية للمنتجين المتعاقدين ولمنظماتهم ، خاصة ما يتعلق بالأسعار العالمية والمواصفات المطلوبة في كل سوق.

* من أهم تلك البورصات: بورصة نيويورك للتجارة (NYBOT)، وبورصة شيكاغو (CBOT)، وبورصة لندن الدولية للعقود الآجلة (LTFE).

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- إنشاء نظام إرشادى يعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتوفيره للمزارعين المتعاقدين باشتراكات رمزية أو بالمجان.
- اعتبار العقود المبرمة بين المنتجين والشركات ذات السمعة الجيدة كضمان عند التقدم لطلب القروض الزراعية.
- إعطاء المشتريات الحكومية أولوية لمنتجات الزراعة التعاقدية.

ج - متطلبات داعمة ومساندة

- ضرورة قيام وزارة الزراعة باتخاذ الإجراءات اللازمة لإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤ والخاص بإنشاء "صندوق التكافل الزراعى" بغرض تغطية المخاطر الناتجة عن الكوارث الطبيعية وغيرها من مخاطر الآفات التى تتعرض لها الحاصلات الزراعية، وتدعيم مركز المزارعين والمنتجين لدى مصادر التمويل لضمان حصولهم على الائتمان اللازم. ومن الطبيعى أن يؤدى تفعيل هذا الصندوق لتشجيع كل من شركات تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية على التوسع فى الزراعات التعاقدية والتأمين على العقود المبرمة مع المنتجين الزراعيين.
- ضرورة قيام التعاونيات بإنشاء شركات مساهمة (فى ضوء التعديلات التى تم إدخالها على قانون التعاون الزراعى) للقيام بتسويق المنتجات الزراعية ومستلزمات الإنتاج الزراعى. ومن الطبيعى أن ممارسة هذه الشركات لنشاطها يستلزم التوسع فى الزراعات التعاقدية للمحاصيل الاستراتيجية وذلك حتى تضمن هذه الشركات حجم أعمال يمكنها من تحقيق ربحية مناسبة وتدعيم مركزها السوقى.
- تكليف كل من معهد بحوث المحاصيل الحقلية ومعهد بحوث البساتين - مركز البحوث الزراعية- بوضع المواصفات والمعايير القياسية للمنتجات الزراعية النباتية والحيوانية بصورتها الخام، حتى يمكن بموجبها الالتزام بفرز وتدرج وتصنيف هذه المنتجات والتعاقد عليها وفق الدرجة أو الصنف المعرف تعريفا محدد وواضحا. ومن الطبيعى أن وجود هذه المواصفات والمعايير يمكن من إبرام العقود بين المنتجين وشركات التسويق سواء للسوق المحلى أو التصدير، حيث يتم التعاقد على منتج معين بمواصفات محددة. ومن الطبيعى أن وجود هذه المواصفات والمعايير سوف يؤدى إلى التوسع فى عمليات الفرز والتدرج على مستوى المزارع، مع ما يترتب على ذلك من رفع كفاءة النظام التسويقى الزراعى.
- تشجيع تجار الجملة للمنتجات الزراعية نحو الاستثمار فى إقامة مراكز التجميع والفرز والتدرج والتعبئة فى مناطق التجمعات الإنتاجية، وقيامهم بالتعاقد مع المزارعين لشراء منتجاتهم، ومن ثم توزيعها بشكل مباشر على عملائهم من تجار التجزئة، أو غيرهم من الجهات المشترية فى مختلف المناطق.

- وضع حوافز للقطاع الخاص وسلاسل السوبر ماركت والمجمعات الاستهلاكية وشركات التوريدات الغذائية لتشجيعهم على الاستثمار فى إقامة شركات متخصصة فى التسويق الزراعى التعاقدى على مستوى نوعى (للمنتجات) أو على مستوى مكانى (للمناطق) تكون الزراعة التعاقدية هى الأساس فى التعامل مع المزارعين والمستخدمين (المشتريين).
- قيام البنك الزراعى المصرى بتوفير خطوط ائتمانية خاصة بالزراعة التعاقدية، وبشروط أفضل من نظيرتها الخاصة بالزراعة التقليدية، ويمكن فى هذا المجال الاستفادة من مبادرة البنك المركزى لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تتيح التمويل بفائدة بسيطة لا تتجاوز ٥%. ومن الممكن أن تستفيد من هذه النوعية من القروض كل من الشركات والجمعيات التعاونية العاملة فى مجال التسويق الزراعى شريطة اعتمادها بصورة أساسية على الزراعة التعاقدية لتدبير مشترياتها من المنتجات الزراعية.
- تصميم وتنفيذ حملات توعية وبرامج إرشادية وورش عمل وندوات تستهدف التعريف والترويج لنظم الزراعة التعاقدية لمختلف الفئات ذات العلاقة، وبيان العوائد التى تحققها لكل طرف من الأطراف، علاوة على ما تحققه من نتائج إيجابية للاقتصاد القومى من جهة، وبما يشجع دخول أصحاب الحيازات الصغيرة فى كيانات أكبر للاستفادة من مزايا تلك الزراعة من جهة أخرى.
- توفير قاعدة بيانات عن المنتجين الزراعيين، وتصنيف الحيازات الزراعية وخاصة فى الأراضى الجديدة، على أن يتم تحديثها على فترات زمنية قصيرة لا تمتد لعشر سنوات، كما هو معمول به حالياً فى التعداد الزراعى.
- وضع آلية فعالة (تابعة لوزير الزراعة) مهمتها المتابعة والتقييم والعمل على معالجة جوانب القصور فى نظام الزراعة التعاقدية، واقتراح ما يتطلبه الأمر من التعديلات والتدخلات.
- إنشاء منصات لتبادل المعلومات حول الخبرات والتجارب الخاصة بالزراعة التعاقدية بين الجهات والكيانات الزراعية ذات الصلة.

الملخص

تعد سياسة الزراعة التعاقدية إحدى السياسات المهمة والضرورية لإحداث تنمية زراعية مستدامة، ورغم أهمية الزراعة التعاقدية وما تقدمه من فرص هامه للتطوير الاقتصادي والاجتماعي على مستوى الشركاء وعلى المستوى القومي، فإنها لاتزال من المنظور التنموي العام قضية غائبة عن اهتمام المسؤولين وصانعي القرارات، حيث ينحصر تطبيقها في مصر على نطاق ضيق ومحدود رغم ما أولته استراتيجية التنمية الزراعية المستدامة ٢٠٣٠، والاستراتيجية الوطنية للتنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠) من اهتمام بنظام الزراعة التعاقدية، وبرغم ما تم بخصوص إصدار القانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥ بإنشاء مركز الزراعات التعاقدية والذي لم يفعل دوره بعد. ومع محدودية الزراعة التعاقدية فإن العديد من المتواجد منها يتم من خلال عقود غير مسجلة وغير مستقرة، وإثبات الحق بشأنها قد يأخذ وقتاً طويلاً في ظل غياب الإطار التشريعي والجهات المعنية بفض النزاعات والتحكيم، كما أن البعض منها عقود إذعان، ومعظم العقود هي عقود شراء، وغالباً ما لا يلتزم المزارع بشروط التعاقد، فضلاً عن ما تواجهه الزراعة التعاقدية من تحديات متعلقة بالأدوار السلبية للوسطاء، وهو ما أدى إلى ضعف الأداء التسويقي الزراعي في مصر.

لذا تهدف الدراسة اقتراح إطار تطبيقي لمتطلبات تفعيل الزراعة التعاقدية في مصر، وطرح سبل تعزيز البيئة الداعمة لهذا الإطار مما يساعد على نجاح تطبيق نظام الزراعة التعاقدية ويعضد من دورها في تحقيق استدامة التنمية الزراعية في مصر، وذلك في ضوء ما أسفرت عنه بعض التجارب والممارسات المحلية والدولية في الزراعة التعاقدية. وفي سبيل تحقيق الدراسة لهدفها فقد تم الاعتماد على عدد من المناهج شملت:

(أ) المنهج الوصفي التحليلي، (ب) إجراء حوار تفاعلي مع مجموعة من أصحاب المصالح من المنتجين الزراعيين والمصدرين والمصنعين والموردين والتجار وممثلي الجمعيات والاتحادات وغيرهم من الأطراف ذات الصلة وذلك من خلال عقد ورشتي عمل لتنظيم هذا الحوار، وقد اختصت ورشة العمل الأولى بمناقشة وعرض الأوضاع العامة للزراعة التعاقدية في مصر، بينما اهتمت الورشة الثانية بعرض ومناقشة إمكانيات ومتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية في محصولي الذرة الصفراء والبرتقال، (د) استيفاء نماذج لاستطلاع رأى الحضور بورشة العمل الأولى حول بعض القضايا ذات الصلة بالزراعة التعاقدية.

وقد توصلت الدراسة لمجموعة من النتائج يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:

- أكدت ممارسات الزراعة التعاقدية في تجارب بعض الدول المتقدمة والنامية والناشئة على أن الزراعة التعاقدية تمثل النظام الأكثر شيوعاً للتسويق الناجح للمحاصيل والمنتجات الزراعية، حيث تساعد على تحسين إنتاجية المحاصيل الزراعية، ومن ثم زيادة دخول المزارعين، كما أنها تسهل

للمزارعين عملية النفاذ إلى الأسواق المحلية والخارجية، وربطهم بسلاسل الإمداد. أكدت تلك التجارب كذلك أن نجاح واستدامة أنظمة التعاقدات الزراعية تتحقق إذا ما كان نموذج الزراعة التعاقدية مربحاً لكلا الطرفين المشاركين في التعاقد، وأنه كلما كانت أسواق السلع الزراعية أكثر تنافساً زادت فرص نجاح الزراعة التعاقدية، وأن المناخ المؤسسي وما يرتبط به من تسهيل إبرام العقود وإتاحة البيانات والمعلومات وتعزيز آليات إنفاذ العقود وتسوية النزاعات تعد من أهم متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية.

- يوجد في مصر عدة أنماط من الزراعة التعاقدية أهمها: (١) زراعات تعاقدية تفرضها ضوابط تنظيمية وإجرائية لعمليات الزراعة والتداول وتختص تلك الزراعات بزراعة إنتاج التقاوى وبذور الإكثار، (٢) زراعات تعاقدية تفرضها طبيعة المحصول وطبيعة الصناعات القائمة عليه ويختص هذا النمط بإنتاج المحاصيل السكرية، (٣) الزراعات التعاقدية لمحاصيل الفاكهة، (٤) زراعات تعاقدية قائمة على مبادرات من بعض الشركات التصنيعية أو التصديرية (مثل شركات النباتات الطبية والعطرية وشركات تصنيع الطماطم والبطاطس). وتتراوح مساحات الزراعات التعاقدية في مصر فيما بين ١,١ - ١,٢ مليون فدان، تمثل حوالى ٥% - ٦% من جملة المساحة المحصولية الحالية في مصر.

- في سبيل استحداث وتطوير آليات الإصلاح المؤسسي لقطاع الزراعة بما يعزز من نظام الزراعة التعاقدية في مصر اتخذت الحكومة عدداً من السياسات والإجراءات نذكر منها:

- استحداث هيئة محايدة للتحكيم ممثلة في مركز الزراعات التعاقدية والذى أنشئ بالقانون رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥، كما تم تحديد الهيكل التنظيمي لهذا المركز، وتشكيل مجلس الأمناء له، وإعداد تصور لللائحة الداخلية، غير أنه منذ إنشاء هذا المركز في وزارة الزراعة عام ٢٠١٦ لم يكن له وجود فعلى ولم يمارس بعد أى من الأنشطة التى حددها القانون.

- إنشاء صندوق التكافل الزراعى للحد من الآثار السلبية للكوارث الطبيعية وبما يوفر بيئة أكثر ملائمة لتطبيق نظام الزراعة وذلك بإصدار القانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤. ورغم أن هذا القانون قد حدد مصادر تمويل الصندوق وأسلوب عمله، إلا أن وزارة الزراعة لم تشكل حتى الآن مجلس إدارة الصندوق، أو تضع له لائحة تنفيذية للبدء في مباشرة أنشطته.

- الإصلاح المؤسسي للتعاونيات الزراعية بتعديل آليات ومجالات عملها وبنيتها التنظيمية وذلك بإصدار القانون رقم ٢٠٤ لسنة ٢٠١٤ بتعديل بعض أحكام مواد القانون ١٢٢ لسنة ١٩٨٢.

- يواجه انتشار الزراعة التعاقدية في مصر عدداً من التحديات منها سيادة ظاهرة التفتت الحيازي وقزمية الحيازات، اتساع حدة التقلبات السوقية - الكمية والسعرية-، وضعف منظمات المزارعين (التعاونيات) وعدم قيامها بدورها الرئيسي في تجميع المزارعين والتفاوض نيابة عنهم، وضعف الثقة المتبادلة بين المنتجين والمنظمات التسويقية، وعدم وجود نظام لتأمين المخاطر الإنتاجية

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

والسعرية التي يتعرض لها المنتجين، وعدم وجود جهة مسؤولة عن الفصل في المنازعات التي تنشأ عن تفسير أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية.

- تتمثل أهم الجوانب الإيجابية في تطبيق الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء في مصر في وجود شركات كبيرة مستخدمة للذرة الصفراء ولديها الرغبة والإرادة في شراء المنتج منها محلياً، كما أن لديها استعداد لدفع علاوات سعرية نظراً لارتفاع جودة وقيمة الذرة الصفراء المنتجة عن نظيرتها المحلية. أما الجوانب السلبية فتتمثل في تنصل المزارعين من الالتزام بالعقود وضعف قدرة الشركات المشتريه على التعامل مع أعداد كبيرة من المزارعين، ودخول تجار القطاع الخاص لإفساد العلاقات التعاقدية، لجوء المزارعين المتعاقدين في بعض الحالات إما بيع محاصيلهم قبل تمام النضج بغرض عمل السيلاج، حيث يحصلون على أسعار مناسبة، وذلك فضلاً عن غياب جهة رسمية أو أطر تنظيمية تحقق ضمانات لأطراف التعاقد.

- تتمثل أهم الجوانب الإيجابية في تطبيق الزراعة التعاقدية للبرتقال في تركيز المساحات وتركز الأصناف وخاصة في الأراضي الجديدة، وجود فرص واعدة للتوسع في الاستخدام التصنيعي للبرتقال ويعزز ذلك وجود فرص تصديرية لتصدير عصائر البرتقال بأكثر منها لتصدير البرتقال الطازج. أما الجوانب السلبية عشوائية قرارات المزارعين فيما يتعلق بالأصناف المنتجة وعدم اتساقها مع الإمكانيات التصديرية، التقلبات الواسعة في الأسعار نتيجة لانتشار نظم التسويق التقليدية وسيادة فئات التجار والوسطاء، صعوبة التعامل مع المساحات الصغيرة والمتناثرة التي يحوزها صغار المزارعين، بالإضافة لعدم قدرة معظمهم على ممارسة المعاملات الزراعية الصحيحة.

وقد توصلت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات والسياسات المقترحة نذكر منها:

- أن هناك في مصر العديد من المنتجات الزراعية التي تتناسب - بحكم طبيعتها وطبيعة إنتاجها وطبيعة استخداماتها تطبيق نظم الزراعة التعاقدية لها، ولكن الأمر يتطلب التدرج في التطبيق من محصول أو منتج إلى آخر، وربما أيضاً على مستوى المحصول الواحد، وقد يتطلب الأمر التدرج من مساحة إلى مساحة أكبر أو من منطقة إلى مناطق أكثر. ومن المنتجات الزراعية التي تدعو الحاجة إلى تطبيق نظم الزراعة التعاقدية لها القمح، الأرز، الذرة الصفراء، محاصيل البذور الزيتية، القطن، بذور التقاوي، الخضر والفاكهة لأغراض التصدير، الخضر والفاكهة للأسواق المحلية، دجاج اللحم، الألبان، والمنتجات الزراعية العضوية والنظيفة.
- يأتي في مقدمة أولويات متطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية في مصر بجانب وجود الإرادة السياسية من قبل المسؤولين ومتخذي القرارات تهيئة البيئة التنظيمية والتشريعية الخاصة بالزراعة التعاقدية والممثلة في :-

- تفعيل دور مركز الزراعة التعاقدية وذلك باتخاذ عدد من الإجراءات التنفيذية منها:

- إعادة النظر فى اللائحة التنفيذية المقترحة للمركز ، مع ضرورة إشراك ممثلين عن الجهات والأطراف ذوى العلاقة فى وضع هذه اللائحة.
- إعادة تشكيل مجلس إدارة المركز بما يتناسب مع دوره الترويجي لنظم الزراعة التعاقدية ودوره المتعلق بتسجيل العقود والتحكيم فى المنازعات.
- وضع هيكل تنظيمي للمركز بما يتناسب مع المهام المنوطة به وتدعيمه بالكوادر المؤهلة.
- إعداد المركز لقائمة بالمحكمين من الخبراء المشهود لهم بالكفاءة والنزاهة وحسن السمعة.
- منح المركز درجة عالية من الاستقلال المالي والإداري، وتكوين وحدات فرعية تابعة له بالمحافظات.

● إصدار تشريع لحوافز وضوابط الزراعة التعاقدية، ومن أهم الضوابط:

- أن يتأسس هذا النظام على علاقات رسمية مكتوبة وموثقة، مع مراعاة الدقة والشفافية والإفصاح.
 - أن تقوم العلاقات التعاقدية على مبدأ المصالح المشتركة لأطراف التعاقد.
 - الربط بين استحقاق المصدرين لحوافز التصدير ومدى التزامهم بإبرام عقود موثقة مع المنتجين.
 - أن تتضمن العقود الإنتاجية تقديم المشتري للدعم الفني للمنتجين.
- أما الحوافز التى يقترح أن يتضمنها هذا التشريع نذكر من بينها:
- إعطاء الأولوية للمنتجين المتعاقدين فى الحصول على مستلزمات الإنتاج المدعمة.
 - ربط المنتجين المتعاقدين بالمعاهد البحثية لوزارة الزراعة وتقديم المشورة الفنية لهم بانتظام.
 - توفير المعلومات السوقية للمنتجين المتعاقدين ولمنظمتهم وخاصة ما يتعلق بالسعر والمواصفات.
 - إنشاء نظام إرشادى يعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتوفيره للمزارعين المتعاقدين باشتراكات رمزية أو بالمجان.
 - اعتبار العقود المبرمة بين المنتجين والشركات ذات السمعة الجيدة كضمان عند التقدم لطلب القروض الزراعية.
 - إعطاء المشتريات الحكومية أولوية لمنتجات الزراعة التعاقدية.
- ضرورة قيام وزارة الزراعة باتخاذ الإجراءات اللازمة لإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤ والخاص بإنشاء صندوق التكافل الزراعى .
- ضرورة قيام التعاونيات بإنشاء شركة مساهمة للقيام بتسويق المنتجات الزراعية ومستلزمات الإنتاج.
- تكليف كل من معهد بحوث المحاصيل الحقلية ومعهد بحوث البساتين بوضع المواصفات والمعايير القياسية للمنتجات الزراعية النباتية والحيوانية بصورتها الخام بما يساعد على إبرام العقود بين المنتجين وشركات التسويق.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- منح الضبطية القضائية لممثلى الإدارة المركزية لفحص واعتماد التقاوى لضبط التقاوى المعتمدة وغير المعتمدة المتسربة من حقول الإنتاج والتي يتم تداولها بالأسواق تحت أسماء أصناف مسجلة مرغوبة لدى المزارعين.
- إنشاء صناديق لإدارة مخاطر الزراعة التعاقدية.
- وضع حوافز للقطاع الخاص وسلاسل السوبر ماركت والمجمعات الاستهلاكية وشركات التوريدات الغذائية لتشجيعهم على الاستثمار فى إقامة شركات متخصصة فى التسويق الزراعى التعاقدى على مستوى نوعى (للمنتجات)، أو على مستوى مكانى (المناطق).
- قيام البنك الزراعى المصرى بتوفير خطوط ائتمانية خاصة بالزراعة التعاقدية، وبشروط أفضل من نظيرتها الخاصة بالزراعة التقليدية.
- تصميم وتنفيذ حملات توعية وبرامج إرشادية وورش عمل وندوات تستهدف التعريف والترويج لنظم الزراعة التعاقدية لمختلف الفئات ذات العلاقة .
- وضع آلية فعالة (تابعة لوزارة الزراعة) مهمتها المتابعة والتقييم والعمل على معالجة جوانب القصور فى نظام الزراعة التعاقدية.
- وفيما يتعلق بمتطلبات تعزيز نظام الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء أوصت الدراسة بما يلى:
 - ضرورة وجود إطار مؤسسى وتنظيمى يحقق ضمانات الالتزام بالعقود المبرمة .
 - توفير التقاوى الهجين للمزارعين المتعاقدين لزيادة الإنتاجية.
 - النظر فى تحصيل مبلغ معين (من ٥٠-٧٥ جنيه) عن كل طن من الذرة الصفراء المستوردة توضع فى صندوق لدعم الزراعة التعاقدية والمزارعين المتعاقدين .
 - تنظيم توقيتات استيراد الذرة الصفراء بحيث لا تتداخل مع موسم حصاد الذرة الصفراء المحلية.
 - إمكانية تحديد سعر الذرة الصفراء فى التعاقد على أساس سعر ضمان، ومعادلة سعرية تأخذ فى اعتبارها الأسعار العالمية وقت الحصاد وعلاوة الجودة .
 - أهمية أن يكون لدى الشركات الكبيرة إدارة خاصة بالزراعة التعاقدية للتعامل مع المزارعين أو الجمعيات التى تمثلهم.
 - أهمية ايجاد جهة لتقدير التكلفة الفعلية لإنتاج الذرة الصفراء المحلية حتى تكون مرجعاً لتحديد أسعار تعاقدية مجزية للمزارعين.
- وبالنسبة للبرتقال فقد اقترحت الدراسة ما يلى لحفز وتعزيز نظام الزراعة التعاقدية له:
 - أهمية وجود إطار مؤسسى وتنظيمى للزراعة التعاقدية ونظام يحقق الالتزامات ويوفر آليات مناسبة للتوفيق والتحكيم.
 - أن يكون هناك دور إرشادى وتوجيهى من جانب الجهات المعنية لتتلافى القرارات العشوائية فى زراعة أصناف البرتقال.

- إحكام الرقابة على مشاتل الفاكهة وضمان توفير الشتلات الجيدة للمزارعين.
 - حث الشركات التصديرية والتصنيعية على إقامة نظم الزراعة التعاقدية لاسيما مع المزارع الكبيرة.
 - توفير خطوط ائتمانية مناسبة وبشروط ميسرة نسبيا لحفز وتشجيع نظم الزراعة التعاقدية بصفة عامة.
- هذا وتجدر الإشارة أنه إذا ما تم الأخذ بمتطلبات تفعيل نظم الزراعة التعاقدية فى مصر - والسابق الإشارة إليها- فإن لذلك آثار إيجابية على كل من المنتجين الزراعيين والمشتريين والاقتصاد القومي ككل ، ويمكن عرض أهم تلك الآثار فيما يلى.
- نجاح أهداف وخطط الدولة الخاصة بالإنتاج المحلى والتصدير والتصنيع للمحاصيل محل التعاقد.
 - المساهمة فى تطوير نظم حديثة للتسويق والتداول للمنتجات الزراعية التعاقدية.
 - تقوية روابط وعلاقات التكامل وتطوير منظومة سلسلة القيمة للمنتجات الزراعية التعاقدية وخاصة التصديرية منها، وبما يعزز القدرة التنافسية لمصر ومنتجاتها فى الأسواق الخارجية.
 - تقليل الفجوة الاستيرادية من الحاصلات محل التعاقد وخاصة الاستراتيجية منها.
 - استقرار الأسواق والحد من الممارسات الاحتكارية وتلاعب التجار.
 - النهوض بأحوال المزارعين وبخاصة ذوي الحيازات المتوسطة والصغيرة من خلال تطوير معارفهم وممارساتهم الإنتاجية وإنتاجيتهم، ومن ثم حصولهم على أسعار مجزية وعادلة ترفع من دخولهم المزرعية.
 - التحسن فى مستوي السلامة والمعايير الصحية للمنتجات الزراعية محل التعاقد.
 - تحقيق التشغيل الكامل للطاقات القائمة والعاطلة فى المجازر الآلية.
 - زيادة الإقبال على تصنيع المحاصيل التعاقدية، ومن ثم زيادة القيمة المضافة.
 - تقليل الفاقد والتالف فى مختلف المراحل والمعاملات خلال مرحلة ما بعد الحصاد للزراعات التعاقدية.

قائمة المراجع

أولاً: مراجع باللغة العربية:

- ١- الأمم المتحدة (٢٠١٧)، تسخير التكنولوجيا الزراعية لأغراض التنمية المستدامة - تقرير الأمين العام. نيويورك: الدورة الثانية والسبعون: التنمية المستدامة.
- ٢- عامر وآخرون. ٢٠١٨، وعى زراع بنجر السكر ببعض جوانب التعاقد على توريد المحصول ببعض قرى محافظتى كفر الشيخ والدقهلية، مجلة المنوفية للاقتصاد الزراعي والعلوم الاجتماعية.
- ٣- منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة - الفاو (٢٠١٦)، الزراعة التعاقدية من أجل شراكات أفضل بين المزارع وقطاعات الأعمال - تجربة بنك التنمية الآسيوي فى الصين. روما ومانايلا: الفاو وبنك التنمية الآسيوي.
- ٤- وزارة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري (٢٠١٨)، الخطة متوسطة المدى للتنمية المستدامة ٢٠١٩/١٨ - ٢٠٢٢/٢١ وعامها الأول ٢٠١٩/١٨. القاهرة : وزارة التخطيط .

ثانياً : مراجع باللغة الإنجليزية

- 1- Devaux, A., M, Torero., J. Donovan., &D, Horton.(2016) “**Innovation for Inclusive Value Chain Development: Successes and Challenges**”. *International Food Policy Research Institute*: 127-155.
- 2- Abebe, G. (2013). “**Contract Farming Configuration: Smallholders’ Preferences for Contract Design Attributes**”. *Food Policy* 40: 14-24.
- 3- Bellemare, M. (2010). “**Agricultural Extension and Imperfect Supervision in Contract Farming: Evidence from Madagascar**”. *Agricultural Economics* 41(6): 507-517.
- 4- Bellemare, M. (2012). “**As You Sow. So Shall You Reap: The Welfare Impacts of Contract Farming**”. *World Development*, 40(7): 1418-1434.
- 5- Bellemare, M., & L, Novak. (2017). “**Contract Farming and Food Security**”. *American Journal of Agricultural Economics* 99(2): 357-378.
- 6- Bolwig, S., P,Gibbon., & S, Jones. (2009). “**The Economics of Smallholder Organic Contract Farming in Tropical Africa**”. *World Development* 37(6): 1094-1104.
- 7- Briones, R. (2015). “**Small Farmers in High-value Chains: Binding or Relaxing Constraints to Inclusive Growth?**”. *World Development* 72: 43-52.
- 8- Cagatay, S., & O, Teoman. (2006). “**Restructuring Sugar Beet Market in Turkey: Increasing Transfer Efficiency via Decreasing Distortion**”. *New Medit* N. 3.
- 9- Chakrabarti, M. (2015). “**An Empirical Study On Contract Farming In India**”. *International Journal of Informative & Futuristic Research* 5(2): 1464- 1475.
- 10- Chinaki. C., &P, Sergaki. (2018). “**Potentials and Pitfalls of Contract farming through Agricultural Cooperatives in Greece**”. *Revista Galega de Economía* 27(1): 111-122.
- 11- Da Silva, C. (2018). “**A Successful Case of Contract Farming in Brazil**”. FAO, Rome.
- 12- Dedehouanou, S., J,Swinnen., & M, Maertens. (2013). “**Does Contracting Make Farmers Happy? Evidence from Senegal**”. *Review of Income and Wealth* 59:138-160.

- 13- Dolan, C., & J, Humphrey. (2000). **“Governance and Trade in Fresh Vegetables: the Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry”**. *Journal of Development Studies* 37(2): pp 147-176.
- 14- Dongre,P., &R, Wagh. (2016). **“Agricultural Sector: Status, Challenges and it’s Role in Indian Economy”**. *Journal of Commerce & Management Thought* 7(2): 209-218.
- 15- Earth Security Group. (2018).”**A Framework for Sustainability Innovation in Agri-business”** . *Swiss Agency for Development and Cooperation* .Geneva.
- 16- Eaton, C., & A.Shepherd. (2001). **“Contract Farming - partnerships for Growth: A Guide”**. FAO.Rome
- 17- Emeksiz, F., M,Davran., & A, Secer. (2016). **“Contract Production Model in Agriculture: The Example of Seed Production of Adana Province in Turkey”**. *International Journal of Engineering Technology* 4(12): 2349-4476
- 18- Engindeniz, S. (2007). **“Economic Analysis of Processing Tomato Growing: the Case Study of Torbali, West Turkey”**. *Spanish Journal of Agricultural Research* 5(1), 7-15.
- 19- FAO. (2017). **“Contract Farming and the Law: What Do Farmers Need to Know”**. Rome, Italy.
- 20- FAO. (2018). **“Contract Farming in the Brazilian Chicken Industry: The Case of Pif Paf Alimentos”**.
- 21- FAO.(2018).”**International Symposium on Contract Farming and other inclusive business models. FAO .Zimbabwe”**.
- 22- Freguin-Gresh, S., M, d’Haese., & W, Anseeuw. (2012). **“Demythifying Contract Farming: Evidence from Rural South Africa”**. *Agrekon* 51(3): 24-51.
- 23- Gale, F., & R, Collender. (2006). **“New Directions in China’s Agricultural Lending”**. *US Department of Agriculture, Economic Research Service*.
- 24- Gatto, M., M,Wollni., R,Asnawi., & M, Qaim. (2017). **“Contract Farming, and Rural Economic Development: Village-level Evidence from Indonesia”**. *World Development* 95: 127-140.
- 25- Gaudens,T., & O, Kouakou. (2018). **“Plant-shared contract farming, Optimal production ,Sharing roles and Sustainable Development”** . *Journal of Economics and Sustainable Development* 9(10).
- 26- Goreux, L. (2003). **“Reforming the Cotton Sector in Sub-Saharan Africa”**. *Africa Region Working Paper Series* No. 62, Washington, DC: World Bank.
- 27- Gramzow, A. (2018), **“Linking Smallholder Vegetable Producers to Markets - A Comparison of A Vegetable Producer Group and a Contract-Farming Arrangement in the Lushoto District of Tanzania”**. *Journal of Rural Studies* 63: 168-179.
- 28- Gunes, E. (2007). **“The Economic Analysis of Tomato Production with Contracting in Turkey”**. *Journal of Applied sciences* 7(14): 1981-1984.
- 29- Huang, Z. 2018. **“One size fits all? Contract Farming Among Broiler Producers in China”**. *Journal of Integrative Agriculture* 17(2):473-482.
- 30- Icoz, E., M,Tugrul., &A, Sara. (2008). **“Research on Ethanol Production and Use from Sugar Beet in Turkey”**. *Biomass& Bioenergy* 33(1):1-7.

- 31- Key, N., & D, Runsten. (1999). **“Contract Farming, Smallholders, and Rural Development in Latin America: the Organization of Agroprocessing Firms and the Scale of Outgrower Production”**. *World development* 27(2): 381-401.
- 32- Maertens, M., & K, Veld. (2017). **“Contract-Farming in Staple Food Chains: the Case of Rice in Benin”**. *World Development* 95: 73-87.
- 33- Mahdi, S. (2012). **“Quality Contingent Contracts: Evidence From Tanzania's Coffee Market”**. The World Bank, Washington.
- 34- Manjunatha, A., K, Ramapp., & B, Lavanya. (2016). **“Present Status and Prospect of Contract Farming in India”**. *International Journal of Agriculture Sciences* 8(7): 1072-1075.
- 35- Masakure, O., & S, Henson. (2005). **“Why Do Small-Scale Producers Choose to Produce Under Contract? Lessons from Nontraditional Vegetable Exports from Zimbabwe”**. *World Development* 33(10):1721-1733.
- 36- Ministry of Agriculture and Farmers' Welfare. (2018). **“UT Agricultural Produce & Livestock Contract Farming and Services (Promotion & Facilitation) Act”**.
- 37- Mishra, A., A, Kumar., P, Joshi. & A D'Souza. (2018). **“Impact of Contract Farming on Yield, Costs and Profitability in Low-Value Crop: Evidence from a low-income country”**. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics* 62(4):589-607.
- 38- Miyata, S., N, Minot., & D. Hu. (2009). **“Impact of Contract Farming on Income: Linking Small Farmers, Packers, and Supermarkets in China”**. *World development*, 37(11):1781-1790.
- Murekezi, P. (2018). **“Contract Farming and Public-private partnerships in Agriculture: lessons learned from East African countries”**. FAO. Rome.
- 39- Nair, R. (2010). **“Crop Insurance in India: Changes and Challenges”**. *Economic & Political Weekly* xlv(6): 19-22.
- 40- Narayanan, S. (2014). Profits from Participation in High Value Agriculture: **“Evidence of Heterogenous Benefits in Contract Farming Schemes”**. *Food Policy* 44: 142-157.
- 41- Oya, C. (2012). **“Contract Farming in sub-Saharan Africa: A Survey of Approaches, Debates and Issues”**. *Journal of Agrarian Change* 12(1):1-33.
- 42- Pranaya, K., C, Kumar., C, Kumar., & R, Prudhvi. (2012). **“Corporate Farming vis-a-vis Contract Farming in India: A Critical Perspective”**. *International Journal of Management and Social Sciences Research* 1(3):60-70.
- 43- Pultrone, C. (2012). **“An Overview of Contract Farming: Legal Issues and Challenges”**. FAO.
- 44- Ragasa, C., I, Lambrecht., & D. Kufoalor. (2018). **“Limitations of Contract Farming as a Pro-poor Strategy: The Case of Maize Outgrowers in Upper West Ghana”**. *World Development*, Volume 102: 30-56.
- 45- Ramaswami, B., B, Singh., & P, Joshi. (2009). **“Grower Heterogeneity and the Gains from Contract Farming: the Case of Indian Poultry”**. *Indian Growth and Development Review* 2(1): 56-74.

- 46- Ramsundar, B., & S, Shubhabrata. (2014). **“Problems and Prospects of Contract Farming In India”**. *Global Journal of commerce & Management Perspective* 3(6): 12-17.
- 47- Rani, S. (2007). **“Globalization and Contract Farming in India-Advantages and Problems”**. *Conference on Global Competition & Competitiveness of Indian Corporate*.
- 48- Rehber, E. (2000). **“Vertical Coordination in the Agro-food Industry and Contract Farming: A Comparative Study of Turkey and the USA”** . *Charles J. Zwick Center for Food and Research Policy*.
- 49- Rehber, E. (2000). **“Vertical Coordination in the Agro-Food Industry and Contract Farming: A Comparative Study of Turkey and the USA”**. *Food Marketing Policy Center, Research Report No. 52*.
- 50- Rehber, E. (2007). **“Contract Farming Thorty And Practice”**. *The ICFAI University Press*.
- 51- Roberts, R.A.J. (2005). **“Insurance of Crops in Developing Countries”**. *FAO*.
- 52- Saenger, C., M,Qaim., M,Torero., & A, Viceisza. (2013). **“Contract Farming and Smallholder Incentives to Produce High Quality: Experimental Evidence from the Vietnamese Dairy Sector”**. *Agricultural Economics* 44(3):297-308.
- 53- Schmidt, F., & J, Hunter. (2014). **“Methods of Meta-analysis: Correcting Error and Bias in Research Findings”**. *Sage Publications*.
- 54- Setboonsarng, S., P,Leung., & J, Cai. (2006). **“Contract Farming and Poverty Reduction: The Case of Organic Rice Contract Farming in Thailand”**. *Asian Development Bank Institute, Discussion Papers, No. 49, Tokyo*.
- 55- Smaller,C.(2018).”**Modell Agreement for Responsible Contract Farming**” .FAO. Rome.
- 56- Swain, B. (2016). **“Does Technological Linkage in Contract Farming Increase Farm Productivity and Efficiency? The Case of Hybrid Paddy Seed Cultivation in Undivided Andhra Pradesh”**. *Agricultural Economics Research Review* 29(2):212-224.
- 57- Ton, G. (2018). **“Contract Farming for Improving Smallholder Incomes: What Can We Learn from Effectiveness Studies?”**. *World Development* 104 :46-64.
- 58- Ton, J.(2017). **“The Effectiveness of Contract Farming in Improving in Smallholder Income and Food Security in Low and Middle-income Countries.UK: International Initiative for Impact Evaluation”**. *Systematic review* No.38.
- 59- UNCTAD. (2011). **“World Investment Report: Non-equity Modes of International Production and Development”**. UNCTAD, Geneva:
- 60- Vavra, P. (2009). Role, **“Usage and Motivation for Contracting in Agriculture”**. *Agriculture and Fisheries Working Papers. No. 16*
- 61- Vermeulen, H., J,Kirsten., &K. Sartorius. (2008). **“Contracting Arrangements in Agribusiness Procurement Practices in South Africa”**. *Agrekon* 47: 198-221.
- 62- Viinikaian,T. (2018).”**Enabling Regulatory Frameworks for Contract Farming**”. *FAO. Rome*.
- 63- World Bank. (2014). **“An Analytical Toolkit for support to Contract Farming”**. Washington.

- 64- Yesilada, A., M ,Ucer., & I, Aksoy. (2010). **“Turkish Agriculture Sector”**. Egeli & Co. Istanbul.
- 65- Yu,j., & J, Wu. (2018).”**The sustainability of Aagriculture Development in China : The agriculture-environment nexus”**.
- 66- Zahran,Y., A,Kassem., & H, Raghda. (2012). **"Contract Farming in Egypt: Afield Study in DAKHLIA Governorate"**. *J. Agric. Econom and Social Sci* 3 (7): 991 – 1010.
- 67- Zhang, Q. (2012). **“The Political Economy of Contract Farming in China's Agrarian Transition”**. *Journal of Agrarian Change* 12(4):460-483.

ثالثاً: مواقع إلكترونية ذات صلة :

- <http://www.fao.org>
- <https://globalagribusinessalliance.com>
- <https://www.downtoearth.org.in/blog/agriculture/will-contract-farming-law-relieve-agrarian-distress--62369>
- <https://www.rediff.com/money/2003/sep/22banks.htm>
- <https://www.sbi.co.in/portal/web/agriculture-banking/broiler-plus>
- <https://www.unidroit.org/meetings/current-studies/contract-farming/683-legislation-preparation-of-a-legal-guide-on-contract-farming#india>
- <https://www.wbcsd.org/Overview/>

الملاحق

ملحق رقم (١)

صناعة التقاوى والزراعة التعاقدية

ورقة عمل مقدمة للعرض والمناقشة بورشة العمل

التقاوى هى الجزء النباتى الذى يستخدم لإكثار الصنف النباتى بصفاته ومميزاته والتقاوى قد تكون بذور أو حبوب أو عقل أو درنات أو فسائل أو حتى خلايا يجرى تنميتها من خلال تكنولوجيا زراعة الأنسجة.

أما التقاوى المحسنة (Improved)، فهى التقاوى التى أنتجت تحت رقابة حقلية للتأكد من نقاوتها الوراثية أى أنها تحمل صفات الصنف كما اجتازت الاختبارات المعملية لتأكيد حيويتها وخلوها من الآفات المرضية والحشرية وتسمى تقاوى معتمدة ويصرف لها شهادة بذلك من جهة الفحص والاعتماد الرسمية (الإدارة المركزية لفحص واعتماد التقاوى بوزارة الزراعة).

والتقاوى هى أساس التنمية الزراعية بدونها لا تتقدم الزراعة لكونها وسيلة نشر زراعة الأصناف الجديدة عالية الإنتاجية المقاومة للأمراض والحشرات والمتحملة للظروف البيئية المعاكسة وعليه فإن النهوض بصناعة التقاوى المحسنة يعد الأساس للتقدم والتنمية الزراعية، كما يعد أساس زيادة دخل المزارع ونهضة الريف وزيادة الدخل القومي.

وتبلغ كميات التقاوى المعتمدة المستهلكة سنويا حوالى ٦٠٠ ألف طن منها حوالى ٢٠٠ ألف طن تقاوى محاصيل حقلية (قمح، أرز، أذرة شامية، قطن، محاصيل بقولية ومحاصيل علف... إلخ)، وحوالى ٣٠٠ ألف طن لتقاوى البطاطس، و٧٠٠ طن لتقاوى الخضر، و١٥ طن لتقاوى النباتات الطبية والعطرية ونباتات الزينة، بالإضافة إلى عدة ملايين من شتلات الخضر والفاكهة. بينما يتم تصدير حوالى ٣٠ ألف طن سنويا من تقاوى محاصيل الحقل والخضر والنباتات الطبية والعطرية.

ويشمل سوق التقاوى حوالى ٤٥٠ من منتجى التقاوى المسجلين (أفراد وشركات، وهيئات حكومية وتعاونية) وحوالى ١٥ ألف من تجار التقاوى المسجلين.

إنتاج التقاوى والزراعة التعاقدية:

يعتمد إنتاج التقاوى في مصر والعالم على الزراعة التعاقدية حيث يتم التعاقد بين جهات إنتاج التقاوى (قطاع خاص وحكومي) والمزارعين لإنتاج درجة التقاوى المعتمدة وذلك طبقا للشروط الدولية لاعتماد تقاوى أصناف المحاصيل المختلفة والتي تلتزم بها مصر وتشرف على تنفيذها الإدارة المركزية لفحص واعتماد التقاوى بوزارة الزراعة، ويقوم جهاز التفقيش الحقلى باعتماد الحقول المقبولة، وقد بلغت مساحات إنتاج التقاوى خلال العام الماضى (٢٠١٨) حوالى ٢٣٠ ألف فدان منها حوالى ٧٥ ألف للمحاصيل الشتوية وحوالى ١٥٥ ألفا للمحاصيل الصيفية، بينما بلغت المساحات الملغاة نتيجة عدم الالتزام بإتباع شروط الإنتاج حوالى ٤٠ ألف فدان، أى ما يقرب من خمس المساحة وهى نسبة مرتفعة تؤثر بالسلب على خطط التنمية الزراعية وتعتبر من أهم سلبات الزراعة التعاقدية المطلوب التغلب عليها.

مشاكل الزراعة التعاقدية:

مع أهمية الزراعة التعاقدية لنجاح صناعة النقاوى إلا أن التطبيق العملى أظهر بعض السلبيات التى يلزم التغلب عليها لتحقيق أهداف التنمية الزراعية وتتحصر فيما يلى:

- (١) عدم التزام المزارع المتعاقد بتسليم كامل المحصول المنتج من النقاوى وقيامه بتسريب النقاوى إلى تجار النقاوى والمزارعين بأسعار متدنية، مما يسبب خسائر كبيرة لشركات النقاوى التى أنفقت مبالغ طائلة على اعتماد حقول الإنتاج ومبالغ أكبر على ابحاث استنباط الأصناف الجديدة.
- (٢) عدم الالتزام بتنفيذ شروط الإنتاج مما يتسبب في إلغاء مساحات الإنتاج وبالتالي التأثير بالسلب على خطة التوسع في زراعة الأصناف الجديدة عالية الإنتاجية.
- (٣) عدم وجود رقابة ومتابعة من قبل الإدارة المركزية لفحص واعتماد النقاوى على مساحات الإنتاج الملغاة وبالتالي تسرب إنتاجها إلى المزارعين مما يؤثر بالسلب على تسويق النقاوى المعتمدة الأصلية.
- (٤) اضطرار بعض شركات النقاوى لإنتاج بعض أصنافها بالخارج حتى تحافظ على نقاوة نقاويها وتحقق خطة الإنتاج المستهدفة وهو ما يرفع من تكلفة الإنتاج وبالتالي من أسعار النقاوى.

الحلول المقترحة لمشاكل الزراعة التعاقدية تتمثل في الآتى:

- (١) قيام إدارة الزراعة التعاقدية بوضع الآلية أو تفعيلها في حالة وجودها التى تسمح بالالتزام بتنفيذ شروط التعاقد أخذا في الاعتبار عامل الوقت وأهميته حيث أن المواسم الزراعية لا تتحمل طول الوقت الذى تستغرقه إجراءات التقاضى ربما يكون نظام التحكيم وقراراته السريعة الأنسب.
- (٢) منح الضبطية القضائية لممثلى الإدارة المركزية لفحص واعتماد النقاوى لضبط النقاوى المعتمدة وغير المعتمدة المتسربة من حقول الإنتاج التعاقدى التى يتم تداولها بالأسواق تحت إسم أصناف مسجلة مرغوبة لدى المزارعين.

ملحق رقم (٢)

الزراعة التعاقدية لمحصول بنجر السكر ورقة عمل مقدمة للعرض والمناقشة بورشة العمل

تعد شركة الدلتا للسكر (شركة مساهمة مصرية) أول شركة سكر البنجر في مصر، حيث تم إنشاء الخط الأول بها عام ١٩٨٠، ثم خط الإنتاج الثاني عام ١٩٩٨ نتيجة للنجاح الذي تحقق في المجالين الزراعي والصناعي لتضاعف طاقتها الإنتاجية السنوية والتي بلغت حالياً ± 350 ألف طن سكر كمنتج أساسي يسوق محلياً، بالإضافة إلى المنتجات الثانوية من لب البنجر (± 130 ألف طن) والمولاس (± 110 ألف طن) تصدر إلى العديد من دول العالم لتساهم حصة التصدير في سد الفجوة في الميزان التجاري للدولة، حيث تعتبر شركتنا من أهم قلاع صناعة السكر في مصر منذ ما يقرب من ٤٠ عاماً، هذا بالإضافة إلى طاقتها في تكرير السكر والتي تصل إلى ٣٠٠ ألف طن سنوياً.

تبلغ المساحات المتعاقد عليها والمنزوعة لحساب شركتنا سنوياً $\pm (100)$ ألف فدان، وبلغت هذا الموسم ٢٠١٨/٢٠١٩ حوالي ١١١ ألف فدان، بنحو عدد مزارعين متعاقد مع الشركة يبلغ ± 70 ألف مزارع، وتبلغ المساحات المنزوعة لحساب جميع شركات إنتاج سكر البنجر سنوياً ± 500 ألف فدان (الموسم الحالي ٢٠١٨/٢٠١٩ تقدر ± 600 ألف فدان) بإجمالي عدد مزارعين متعاقدين يقدر بحوالي ± 300 ألف مزارع سنوياً على مستوى جميع شركات إنتاج سكر البنجر.

تبلغ كميات البنجر الموردة لحساب شركة الدلتا سنوياً ± 2 مليون طن بنجر تنتج ± 300 ألف طن سكر (طبقاً للمساحات المنزوعة سنوياً)، وتقدر كمية البنجر لحساب جميع الشركات من ٩-١٠ مليون طن بنجر/ سنوياً تنتج حوالي ± 1.3 إلى ١.٥ مليون طن سكر سنوياً طبقاً لحجم المساحات المنزوعة بالبنجر سنوياً. تتحصر أهم المعوقات والسلبات التي تواجه شركتنا في مجال الزراعات التعاقدية، وكذا جميع شركات سكر البنجر في الآتي:

أ- عدم توافر التمويل المادي لاستيراد تقاوى البنجر من الخارج ومستلزمات الإنتاج وقطع الغيار وسداد قيمة البنجر ومستحقات المزارعين، والسحب على المكشوف من البنوك بفوائد مرتفعة (تبلغ $\pm 19\%$) للوفاء بالتزامات الشركة لحين تسويق المنتج مما يشكل أعباء كبيرة على الشركة.

ب- ارتفاع تكاليف الإنتاج الزراعي من الأسمدة والوقود (السولار) اللازم لتشغيل معدات الري، وكذا اليد العاملة الزراعية، حيث أن توصيات وزارة الزراعة لتسميد البنجر ± 100 وحدة أزدت للفدان، يتم صرف أسمدة مدعمة من الجمعيات الزراعية بواقع ٣٣ وحدة فقط، ويتم شراء الباقي (٦٦ وحدة) بأسعار السوق (بدون دعم).

للتغلب على المعوقات والسلبات التي تعوق الزراعات التعاقدية وحل مشاكل مزارعي البنجر، والتي تتطلب دوراً كبيراً من الجهات الحكومية لتشجيع وتعزيز هذا النظام.

١- ضرورة توفير التمويل المادي للشركة وبأسعار فائدة منخفضة لتدعيم الإنتاج الزراعي والصناعي لتوفير احتياجات ومتطلبات الشركة وتوفير التقاوى المطلوبة وسداد مستحقات مزارعي البنجر.

٢- صرف المقررات السمادية لمحصول البنجر كاملة طبقاً لتوصيات وزارة الزراعة ومدعمة من الجمعيات الزراعية، لتلافي شرائها من السوق بالأسعار السائدة بدون دعم.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠)

- ٣- النهوض بمحصول البنجر لزيادة الإنتاجية، وضرورة إدخال الميكنة الزراعية بإقامة شركات متخصصة في ميكنة المحصول، لزيادة الإنتاجية من الفدان، بالإضافة والتغلب على إرتفاع أجور العمالة الزراعية وتقليل التكاليف الزراعية.
- ٤- دراسة إمكانية دعم الوقود (السولار) اللازم لإجراء العمليات الزراعية في تجهيز الأرض (حرث- تنعيم الأرض- التخطيط...) واللازم أيضا في عمليات الري.
- ٥- ضرورة توفير المبيدات الزراعية من الشركات المتخصصة وذلك بالأسعار المدعومة من خلال الجمعيات الزراعية لتقليل تكاليف الإنتاج الزراعى.

المرفقات:

- مرفق (أ) - صورة من العقد الخاص بالتعاقد مع مزارعي البنجر.
- مرفق (ب) - بنود الدعم النقدي والعيني والخدمات التى تقدمها الشركة لمزارعيها.
- مرفق (ج) - البيانات النهائية لتوريدات محصول البنجر وإنتاج السكر على مستوى الشركات لموسم عسير ٢٠١٨/٢٠١٩.

مرفق رقم (أ)

D^C

شركة الدلتا للسكر

شركة مساهمة مصرية

عقد توريد بنجر السكر

موسم:

رقم العقد: مركز:
 إسم المزارع: محافظة:
 رقم المنطقة: بطاقة رقم قومي:
 الجمعية: بطاقة حيازة رقم:
 الهيئة: جملة الحيازة:

البيان العروة	مساحة التعاقد		المساحة المنزرعة		تاريخ الزراعة	المحصول السابق	المحصول اللاحق
	ط	ف	ط	ف			
يوليو/أغسطس							
سبتمبر							
أكتوبر/ نوفمبر							
جملة							

D^C

شركة الدلتا للسكر

شركة مساهمة مصرية

عقد توريد بنجر السكر رقم: عن موسم: بين كل من:

شركة الدلتا للسكر (مصنع كفر الشيخ) ويمثلها السيد:

وذلك بصفته: ويعبر عنها في هذا العقد كلمة (الشركة) (طرف أول)

والسيد:

من ناحية: مركز: بطاقة رقم قومي:

صادر من سجل مدني: بتاريخ:

ويعبر عنه في هذا العقد بكلمة (البائع) (طرف ثان)

ويقر الطرفان على أهليتهما للتعاقد وإتفاقا على إبرام هذا العقد بالشروط والأوضاع الآتية.

{البند الأول}

التعاقد:

(أ) باع الطرف الثاني إلى الطرف الأول محصول بنجر السكر الناتج من العروة الشتوية لموسم ناتج زراعته لمساحة: فدان بحوض: ناحية: مركز:

(ب) للشركة في سبيل التأكد من جدية التعاقد والتحقق من زراعة المساحة المتعاقد عليها كاملة معاينتها في حضور المتعاقد أو من ينوب عنه. وتحدد مواعيد المعاينة وتعلن للسادة المتعاقدين عن طريق الجمعيات التعاونية الزراعية والمناطق الزراعية للشركة.

{البند الثاني}

استلام وتوريد البنجر:

(أ) يتم تسليم البنجر على موازين المصنع التي تتم معايرتها وتجربتها في بداية كل موسم بمعرفة مندوب مصلحة الدمغ والموازين ويحرر محضر بذلك. كما تجرى في أثناء الموسم عمليات جشني من حين لآخر بمعرفة مندوب مصلحة الدمغ والموازين وكذلك مندوب من مديرية الزراعة بكفر الشيخ للتأكد من صحة الموازين ودقتها.

(ب) يجرى استلام المحصول ابتداء من شروق الشمس وحتى غروبها.

(ج) يحق للمورد أو مندوبة حضور عملية الوزن الخاصة بتوريدها.

(د) لإمكان توريد بنجر جيد الصفات، فإن المزارع يلتزم بعدم رى المساحة التي سيجرى توريدها قبل موعد التقليل بمدة لاتقل عن عشرين يوما. ولا تقبل الشركة استلام أى محصول لم يراع فيه هذا الشرط.

وإذا حدثت خلال هذه المدة سقوط أمطار غزيرة فللشركة الحق في تأجيل موعد التقليل لحين انتهاء هذه المدة.

(هـ) حيث أن تأخير توريد البنجر بعد تقليله يقلل من وزنه ويسبب تدهوراً في صفاته ونقصا فيما يحتويه من السكر فللشركة الحق في تحديد موعد استلام محصول البنجر وموعد تقليل المساحة المطلوبة حسب الكميات المقررة يوميا وتلتزم الشركة بإخطار البائع رسميا عن طريق مندوب الشركة بالموعد المحدد لتقليل المساحات المطلوبة وعلى البائع الالتزام بهذه المواعيد تماما.

(و) للشركة الحق في رفض استلام أى كميات تالفة من البنجر نتيجة لمخالفة البائع لمواعيد الشركة بتقليل المحصول.

أما إذا كان الضرر ناتجا عن عدم وفاء الشركة بالتزاماتها في توفير وسائل النقل اللازمة في الموعد الذى حددته الشركة وأخطرت به المزارع. تلتزم الشركة بدفع ثمن المحصول التالف من البنجر للمزارع بالسعر المقرر كأساس للمحاسبة.

D^C

شركة الدلتا للسكر

شركة مساهمة مصرية

{البند الثالث}

مواصفات المحصول المورد:

لضمان تسليم البنجر نظيفاً وطازجاً يجب مراعاة الآتى:

(أ) درجة النظافة

يقصد بدرجة النظافة وزن البنجر بالنسبة للوزن القائم للبنجر المورد، ويتم إستبعاد الشوائب بواسطة الشركة في العينة المأخوذة والممثلة للشحنة لتحديد درجة نظافة المحصول المورد وتتمثل في الطين والحصى والأجزاء الخالية من السكر كالأوراق الخضراء والتاج (الجزء العلوى من الدرنة) والدرنات الرفيعة التى يقل قطرها عن ٣سم والدرنات التالفة نتيجة الإصابة الشديدة بالحشرات أو أى مواد غريبة.

وتشجيعاً لمزارعى البنجر فقد سمحت الشركة بعدم إجراء أى خصم على وزن المحصول المورد إذا كان نظافته لا تقل عن ٩٢%، أما إذا زادت نسبة الشوائب عن ٨% احتسب الوزن على أساس النظافة الفعلية دون نسبة سماح.

(ب) نسبة السكر

تعتبر نسبة السكر في العينة المأخوذة من الشحنة بعد إتمام تنظيفها، هى أساس المحاسبة على سعر الشحنة بأكملها حسب ما هو موضح بالبند الخامس من العقد ولمديرية الزراعة بكفر الشيخ حق القيام بإجراء عمليات جشنى على طريقة أخذ العينة وتقدير درجة نظافة المحصول وتحليل وإستخراج نسبة السكر طول فترة التشغيل.

{البند الرابع}

نقل البنجر:

تقدم الشركة وسائل النقل اللازمة لنقل المحصول من حقل المزارع أو أقرب نقطة للحقل على الطرق العامة والممهدة يتفق عليهما مع المزارع، وعلى حساب الشركة وذلك بالشروط الآتية:

- (أ)- يخطر المتعاقد بموعد وصول وسيلة النقل ومكان الشحن قبل موعد الشحن المتفق عليه بثمان وأربعين ساعة على الأقل.
- (ب)- تقدم وسيلة النقل للمزارع لمدة ساعتين نهائية ليقوم خلالها بشحنها بالبنجر على حسابه وبمعرفة.
- (ت)- يلزم المزارع بشحن وسيلة النقل بكامل شحنتها وفي حالة تعسره فإنه يلتزم بدفع قيمة النولون المحدد والذي يقدر بواقع: عن كل طن أو كسورة تأخر شحنه عن المدة المحددة.
- (ث)- إذا رفض البائع بدون إخطار سابق شحن الشاحنة بعد وصولها أو عجز عن ذلك، فإنه يكون من حق الشركة خصم إيجار الشاحنة وقدره: من حساب توريدات البائع.
- (ج)- لما كانت زيادة نسبة الشوائب في شحنات البنجر المنقولة بواسطة شاحنات الطرف الأول تؤدي إلى خفض كفاءة النقل، فإنه من المتفق عليه أن يدفع الطرف الثانى غرامة نقل الشحنات التى تزيد نسبة الشوائب فيها عن ٨% تقدر بتكاليف نقلها وهو: عن كل طن، وهذا من المسلم به أن البائع مسئول عن تعويض الشركة عما يحدث من تلف أو أضرار للشاحنات قد يتسبب فيها البائع كتحمله الشاحنة بأكثر من طاقتها.
- (ح)- من حق الطرف الثانى إذا كانت لديه إمكانيات نقل خاصة به أن يحصل على قيمة: عن كل طن، على أن يتم النقل حسب الموعد الذى تحدده الشركة.

{البند الخامس}

سعر البنجر

- (١) تحدد سعر البنجر بمبلغ: جنيها للطن تسليم ميزان المصنع على أساس ١٦% من سكر البنجر النظيف، وفي حالة زيادة نسبة السكر عن هذه النسبة يزيد سعر الطن بواقع مبلغ: جنيها عن كل واحد ١% درجة زيادة في نسبة السكر.

D^C

شركة الدلتا للسكر

شركة مساهمة مصرية

(٢) أما في حالة انخفاض نسبة السكر عن ١٦% حتى ١٣% يخفض السعر الأساسي بواقع مبلغ جنيهاً عن كل ١% درجة انخفاض في نسبة السكر
(٣) من حق الشركة رفض إستلام البنجر إذا إنخفضت نسبة السكر عن ١٣%.

{البند السادس}

تقوم الشركة بإمداد الزارع ببذور البنجر اللازمة للزراعة بما يتناسب مع المساحات المتعاقد عليها، ويتعهد المزارع بسداد ثمن التقاوى في نهاية موسم التوريد أو يصرح بخصمها من توريداته، وفي حالة عدم وفائه بتوريد المحصول يخصم ثمن التقاوى على أساس التكلفة الفعلية وقدرها: جنيهاً للكيلو جرام.
ورغبة في العمل على رفع الإنتاج فإن الشركة ستخصص مندوبين فنيين لمساعدة المزارع بالمشورة الفنية الزراعية، وتنظيم عمليات توريد البنجر للمصنع.
ولتنظيم عملية التوريد في موسم الحصاد فإن البائع يتعهد بالالتزام بمواعيد التوريد التي يحددها مشرف المنطقة.

{البند السابع}

حماية لزراعتي من أضرار الآفات الحشرية والمرضية، فقد فوضت الشركة في مقاومتها بأى مساحة منها يقرر مهندسو الشركة وجوب رشها بالمبيدات مع موافقتي على خصم تكاليف المقاومة من ثمن توريدي من البنجر وذلك طبقاً لقرارات مجلس إدارة الشركة في هذا الشأن.

{البند الثامن}

يتم دفع ثمن البنجر على دفعات نصف شهرية بعد سداد الإلتزامات المحمل بها حساب المتعاقد على أن يتم آخر سداد لجميع المتعاقدين في موعد غايته ثلاثين يوماً من تاريخ إنتهاء التشغيل ويكون صرف المستحقات الخاصة بمحصول البنجر من:

{البند التاسع}

محاكم كفر الشيخ هي صاحبة الولاية في نظر ما قد يثور في شأن تطبيق هذا العقد من منازعات

الطرف الأول

الطرف الثاني

{ضمان}

نقر نحن الموقعين على هذا أدناه بأننا ضامنين متضامنين مع الطرف الثاني كل في عروته في هذا العقد للسيد/..... في أداء ثمن تقاوى البنجر المسلمة إليه من الشركة وذلك في حالة عدم قيامه بتوريد البنجر موضوع العقد سواء بعدم الزراعة أصلاً أو لأى سبب كان.

العروة	إسم الضامن	الناحية	المركز	المحافظة	رقم البطاقة	سجل مدنى وتاريخ صدور	التوقيع
يوليو/أغسطس							
سبتمبر							
أكتوبر/نوفمبر							

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

البيانات النهائية لتوريدات محصول بنجر السكر لمصانع السكر موسم عصير ٢٠١٨/٢٠١٧

المصنع البيان	كفر الشيخ	الدقهلية	الفيوم	النوبارية	أبو قرصاص	النيل	الإسكندرية	الشرقية	جملة موسم ٢٠١٨	مقارنة بالموسم السابق ٢٠١٧
المساحة المنزرعة (فدان)	٩١٣١٤	١١٢٨٠.٨	٣٨١٩٣	٤٦٣٧٥	١٦٠.٣١	٦١٦٧٠	٦٢١٠.٧	٥٧٢٧٥	٤٨٥٧٧٣	٥٢٦.٥٣
المساحة الموردة (فدان)	٩٧٧٥٥	١١٢٨٠.٨	٦٢١٢٢	٥٢٩٩٦	١٥٥١٣	٦٦٤٧١	٧٢٠.٦٣	-	٤٧٩٧٢٩	٥١١٦٤٨
الطن المورد (طن)	١٨٦١٩٧٩	٢٠٤٨١٢٢	٩٤٤٥٨٣	٨٦٧٣٤٢	٣٢٩١٠.١	١٣٤٨٢٢٥	١٤٢٧١٤١	-	٨٨٢٦٤٩٣	٩١٠.٤١٠.٣
متوسط الفدان (طن)	١٩.٠٠	١٨.٢	١٥.٢	١٦.٤	٢١.٢	٢٠.٣	١٩.٨	-	١٨.٤	١٧.٨
نسبة الشوائب (%)	٤.٢٣	٤.٤	٤.٠٩	٣.٦٤	٥.٢	٥.٨٨	٤.٣٤	-	٤.٥	٥.٠٧
نسبة السكر (%)	١٨.٢٦	١٨.٦	١٧.٧١	١٨.٦	١٦.٥	١٨.٢٢	١٧.٢٤	-	١٨.٠٨	١٨.٧٨
كمية السكر المنتجة (طن)	٢٦٦٨٧٥	٢٩٦٠.٨٠	١٣٦٠.٥٣	١٢٧٩١١	٤٤٠٠.٥	١٩٠.٤٢٤	١٨٦٥٦١	-	١٢٤٧٩٠.٩	١٣٢٥٢٤٦
تاريخ بدء موسم التوريد	٢٠١٨/٢/١١	٢٠١٨/٢/٨	٢٠١٨/٢/١٥	٢٠١٨/٢/١٣	٢٠١٨/٣/٢٢	٢٠١٨/٢/١١	٢٠١٨/٢/١١	-	-	-
تاريخ نهاية موسم التوريد	٢٠١٨/٥/٣١	٢٠١٨/٥/٢٦	٢٠١٨/٦/١٢	٢٠١٨/٦/٧	٢٠١٨/٥/١٩	٢٠١٨/٧/٢٥	٢٠١٨/٨/١٣	-	-	-
عدد أيام التوريد (يوم)	١١٠	١٠.٨	١٠.٨	١١٥	٥٩	١٦٥	١٨٤	-	-	-
متوسط سعر الطن المدفوع (جنيه)	٦٠٧.٥٣	٥٦٥.٩٥	٦٠٨.٩٢	٦٢١.٦٢	٥٦٨.٢٣	٦٠٠.٥٨	-	-	٥٩٤.٧٣	٥٣٣.٩٧

المصدر: شركات إنتاج سكر البنجر

مرفق رقم (٢)

شركة الدلتا للسكر

الشنون الزراعية

بنود الدعم والمميزات النقدية والعينية المقدمة من الشركة

لمزارعى بنجر السكر إعتباراً من موسم التعاقد وزراعة وتوريد البنجر ٢٠١٨/٢٠١٩

- سعر طن البنجر الأساسى من ٤٠٠ جنيهاً إلى ٥٠٠ جنيهاً للطن عند نسبة سكر ١٦%.
- يزيد أو ينقص السعر الأساسى للطن بواقع ٢٥ جنيهاً/ طن عن كل بنط سكر (١٠٠% سكر) عند زيادة أو نقص بنسبة السكر عن ١٦%.
- صرف علاوة تكيير إعتباراً من بداية الموسم بواقع ١٢٠ جنيهاً للطن تتناقص تدريجياً لتصل إلى مبلغ ٢٠ جنيهاً للطن في ٥/١٠، ثم علاوة تأخير إعتباراً من ٥/١١ بواقع ٢٥ جنيهاً/ طن تزيد تدريجياً حتى نهاية الموسم بواقع ٣٥ جنيهاً للطن كما هو وارد بالجدول (المرفق).
- تتحمل الشركة فروق أسعار التقاوى بواقع مبلغ ± 640 جنيهاً/ فدان، حيث أن تكلفة تقاوى الفدان ± 760 جنيهاً (٤ كيلو جرام) يتحمل منها المزارع ١٢٠ جنيهاً/ فدان فقط.
- دعم مبيدات دودة ورق القطن للعروة المبكرة حيث تتحمل الشركة نسبة ٥٠% من قيمة المبيد (مناصفة مع مجلس المحاصيل السكرية).
- دعم مبيدات خنفساء البنجر السلحفائية في العروات المتأخرة حيث تتحمل الشركة نسبة ٥٠% من قيمة المبيد (مناصفة مع مجلس المحاصيل السكرية).
- صرف حافز لنظافة البنجر من الشوائب عن نسبة ٢%، ٣%، ٤% (طبقاً للجدول المرفق).
- رد قيمة ٨% الشوائب المسموح بها لتوريدات البنجر خلال شهر فبراير.
- رفع نسبة السكر الأقل من ١٦% إلى ١٦% في توريدات البنجر خلال شهر فبراير.
- تتحمل الشركة نولون نقل البنجر بالكامل من مناطق الإنتاج إلى المصنع سواء بأسطول الشركة أو بوسائل نقل الأهالى أو مقاولى نقل البنجر، وكذلك صرف نولون النقل للمزارع عند نقل محصوله بمعرفته.
- تتحمل الشركة تكاليف زراعة الفدان ألياً بالميكنة (تكلفة ± 200 جنيهاً/فدان) حيث تملك الشركة ١٧ آلة زراعة (بلانتر) بخلاف ما يتم تأجيره من بلانترات من الأهالى.
- تدعم الشركة تكاليف خدمة فدان البنجر (حرث وتسوية بالليزر وتعيم وتخطيط) بمبلغ ٣٠٠ جنيهاً طبقاً لكمية محصول الفدان بعروات الزراعة المختلفة كما بالجدول (المرفق).
- دعم تشجيعى إضافى لتقاوى زراعات العروة المبكرة يحدد بناءً على ميعاد الزراعة وميعاد توريد المحصول طبقاً للجدول (المرفق).

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- تقدم الشركة الدعم الفني للمزارعين عن طريق القطاع الزراعي بالشركة من خلال مقارها ومكاتبها المنتشرة بجميع المناطق بمحافظات الإنتاج (مهندسى ومندوبى الزراعة)، والنشرات الإرشادية.
- توفر الشركة بالإشتراك مع مجلس المحاصيل السكرية وبالتعاون مع جهاز تحسين الأراضي وقطاع الهندسة الآلية خدمة (الحرق السطحي- حرق تحت التربة- تنعيم التربة- التسوية بالليزر) من خلال توفير المعدات ومناصفة تكلفة الخدمة بين المزارع ومجلس المحاصيل السكرية بالأجل خصماً من توريد محصول المزارع في إطار مشروع تحسين التربة والنهوض بمحصول بنجر السكر.
- توفر الشركة مبيدات الحشائش ومبيدات دودة ورق القطن والمبيدات الفطرية (لمكافحة التبقع السرکسبورى) من الوكلاء المعتمدين وكذلك المخصبات والأسمدة الورقية، لمزارعى البنجر بالأجل لحين توريد محصولهم (بموجب إقرار قبول خصم).
- صرف مستحقات مزارعى البنجر خلال فترة لا تتجاوز أسبوعين من توريد محصولهم، وذلك بموجب شيكات بنكية على أقرب فرع للبنك يحدده المزارع، أو مكاتب البريد المنتشرة بالقرى طبقاً لرغبة المزارع.
- إقامة الندوات الإرشادية لمزارعى البنجر بالتعاون مع مجلس المحاصيل السكرية ووزارة الزراعة والمعاهد البحثية في سبيل النهوض بالمحصول وزيادة إنتاجية المزارع وبالتالي زيادة دخل المزارع.

والله الموفق،،،

مرفق رقم (٣)

شركة الدلتا للسكر

الشنون الزراعية

برنامج علاوة التبيكر لكل طن مورد

موسم ٢٠١٩/٢٠١٨

مبلغ العلاوة بالجنيه لكل طن	فترات التوريد
١٢٠	بداية الموسم حتى ٢/٢٠
١١٠	٢/٢١ حتى نهاية فبراير
١٠٠	٣/١ - ٣/٥
٩٠	٣/٦ - ٣/١٠
٨٠	٣/١١ - ٣/١٥
٧٠	٣/١٦ - ٣/٢٠
٦٠	٣/٢١ - ٣/٢٥
٥٥	٣/٢٦ - ٣/٣١
٤٥	٤/١ - ٤/٥
٤٠	٤/٦ - ٤/١٠
٣٠	٤/١١ - ٤/٢٠
٢٥	٤/٢١ - ٤/٣٠
٢٠	٥/١ - ٥/١٠
٢٥	٥/١١ - ٥/٢٠
٣٠	٥/٢١ - ٥/٣١
٣٥	٦/١ حتى نهاية الموسم

شركة الدلتا للسكر

الشئون الزراعية

- دعم تقاوى البنجر:

أ- دعم زراعة فدان البنجر

- يتم إستيراد كيلو تقاوى البنجر ± 190 جنيهاً / كيلو جرام.
- زراعة الفدان ٤ كيلو تقاوى = ٧٦٠ جنيهاً/ فدان.
- يتحمل المزارع ١٢٠ جنيهاً/ فدان.
- تتحمل الشركة ٦٤٠ جنيهاً لزراعة فدان البنجر.

ب- دعم تقاوى العروة المبكرة

نسبة الدعم	فترات التوريد	فترات الزراعة
دعم كلى ١٠٠%	من بداية الموسم حتى ٢/٢٠	زراعات شهر يوليو
دعم ٧٥%	٢/٢١ - ٣/١٠	٨/١٠ - ٨/١
دعم ٥٠%	٣/٢٠ - ٣/١١	٨/٢٠ - ٨/١١
دعم ٢٥%	٣/٣١ - ٣/٢١	٨/٣١ - ٨/٢١

- حافز نظافة البنجر:

أ- السماح لمزارع البنجر بنسبة شوائب تبلغ ٨%.

ب- حافز نظافة البنجر من الشوائب

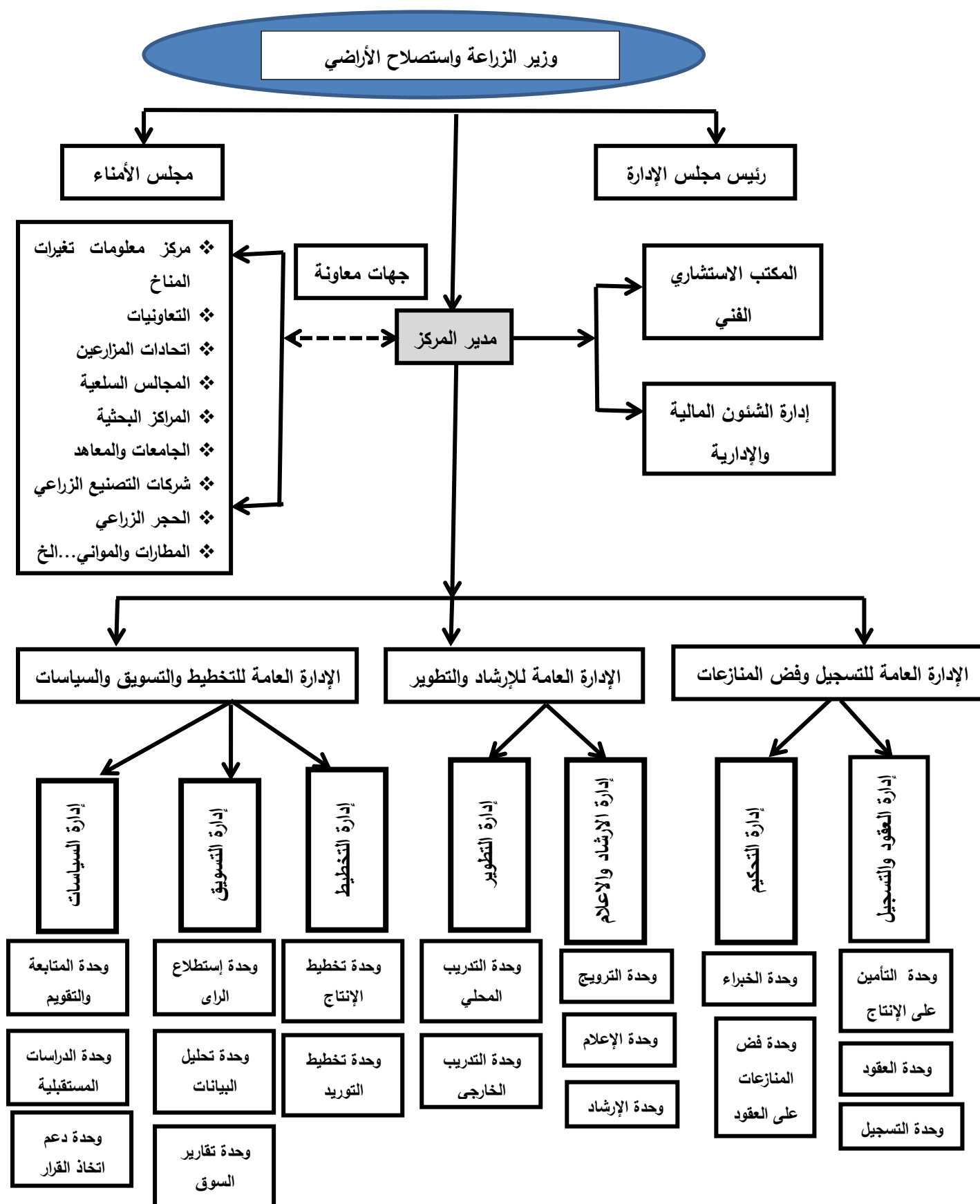
نسبة الشوائب	مبلغ الحافز/ طن البنجر
أقل من ٢%	٩ جنيهاً
نسبة شوائب ٢.١ إلى ٣%	٧ جنيهاً
نسبة الشوائب من ٣.١ إلى ٤%	٥ جنيهاً

- دعم خدمة فدان البنجر:

بمبلغ قدرة ٣٠٠ جنيهاً للفدان لمزارعي البنجر على مستوى جميع محافظات الإنتاج، تمنح للمزارعين كالتالى:

- مزارعى العروة الأولى عند إنتاج كمية ١٥ طن بنجر/ فدان
- مزارعى العروة الثانية عند إنتاج كمية ١٨ طن بنجر/ فدان
- مزارعى العروة المتأخرة عند إنتاج كمية ٢٠ طن بنجر/ فدان

ملحق رقم (٣) الهيكل التنظيمي لمركز الزراعة التعاقدية



ملحق رقم (٤)

جمهورية مصر العربية
وزارة الزراعة وإستصلاح الأراضي

مركز الزراعة التعاقدية

مشروع اللائحة الداخلية

لمركز الزراعات التعاقدية

اللائحة الداخلية والتنظيمية لمركز الزراعات التعاقدية الصادرة

بقرار وزير الزراعة واستصلاح الأراضي رقم () بتاريخ / /

المادة ١: مركز الزراعات التعاقدية منشأ بالقرار الجمهوري رقم (١٤) لسنة ٢٠١٥ يتمتع باستقلال علمي وتنظيمي وإداري ومالي ويتعاون وينسق مع بقية الوزارات والمؤسسات والمنظمات التي تدعم القطاع الزراعي.

المادة ٢: يختص وزير الزراعة واستصلاح الأراضي بتعيين رئيس مركز الزراعات التعاقدية ويكون التعيين لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد لمدد مماثلة ويحدد قرار تعيين مدير المركز معاملته المالية.

المادة ٣: لوزير الزراعة واستصلاح الأراضي أن يقرر تشكيل مجلس أمناء للمركز ممن يختار من رؤساء وممثلي الجهات ذات الصلة بأعمال المركز للمشاركة والدعم والتنسيق في اتخاذ القرارات بما يحقق أهداف المركز.

المادة ٤: المقصود بالزراعة التعاقدية هي الإنتاج الزراعي أو الحيواني أو الداجني أو السمكي الذي يتم استنادا إلى عقد بين المنتج والمشتري يلتزم بموجبه المنتج بالتوريد طبقا للكميات والأصناف والجودة والسعر وغيرها من الشروط التي يتضمنها العقد.

المادة ٥: أهداف الزراعة التعاقدية:

- زيادة مستويات دخول المزارعين وخاصة صغارهم.
- زيادة كفاءة استثمار الموارد الزراعية المتاحة على المستوى القومي.
- الاستغلال المناسب لفرص السوق المتاحة وزيادة معدلات التصدير.
- إتاحة الفرصة لزيادة نسبة المصنع من المنتجات الزراعية وبالتالي خلق المزيد من فرص العمل في قطاع الصناعات الزراعية، والحد من مشاكل الطاقات العاطلة.
- تعزيز القدرة التنافسية للمنتجات الزراعية في الأسواق المحلية والدولية، وبالتالي تحسين أوضاع الميزان التجاري.
- الارتقاء بالمستوى الصحي لسلع الغذاء وبالتالي الحد من معدلات الأمراض المزمنة بين السكان (سلامة الغذاء).

المادة ٦: مهام المركز

- ١- تسجيل عقود الزراعة التعاقدية متى طلب أي من أطراف التعاقد ذلك.
- ٢- التوعية والإرشاد والترويج للزراعات التعاقدية.
- ٣- وضع نماذج استرشادية للعقود.
- ٤- إنشاء قاعدة بيانات ومعلومات زراعية وإتاحتها لمن يطلبها من المنتجين أو غيرهم من المتعاملين في السوق.
- ٥- الفصل في المنازعات التي تنشأ عن تفسير أو تنفيذ بنود العقود الزراعية أو بسببها عن طريق التحكيم متى تضمنت تلك العقود شرط اللجوء إلى التحكيم لدى المركز، ويكون القرار الصادر في التحكيم ملزما للطرفين، وفقا للقواعد والإجراءات التي يصدر بها قرار من وزير الزراعة واستصلاح الأراضي. كما تطبق هذه القواعد والإجراءات على أي تحكيم يلجأ فيه المحتكمون إلى المركز اختياريا.

المادة ٧: الهيكل الداخلي واختصاصات التقسيمات التنظيمية للمركز:

(ب) مدير المركز

(ت) مهام رئيس مدير المركز:

الإشراف على مديري الإدارات العامة بالمركز بما يحقق أهدافه وسياساته من خلال الآتي:-

- ١- اتخاذ القرارات اللازمة والخاصة بخطة عمل المركز.
- ٢- إبرام العقود والبروتوكولات ومذكرات التفاهم المشترك وكافة إجراءات التعاون مع الأطراف الأخرى.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- ٣- الموافقة على شراء التجهيزات والخدمات والتعيينات وأية أمور أخرى تهم المركز.
 - ٤- إدارة عمل المركز والإشراف على أداء الموظفين ومتابعة تنفيذ السياسات الزراعية.
 - ٥- المحافظة على علاقات العمل والمشاورة مع المسؤولين الحكوميين.
- ويتشكل الهيكل التنظيمي والإداري على النحو التالي بيانه:

أولاً: الإدارة العامة للشئون المالية والإدارية:

اختصاصات الإدارة العامة للشئون المالية والإدارية تشمل ادارتين:

- ١- إدارة الشئون المالية تختص بالآتي:
 - إعداد المشروع النهائي لميزانية المركز.
 - اعتماد استثمارات الصرف والمعاملات المالية بجميع أنواعها بعد استيفاء كافة المستندات اللازمة والتأكد من مطابقتها لأحكام اللوائح المالية المعمول بها.
 - تمثيل المركز في لجان المناقصات والممارسات وشئون العاملين.
 - مراقبة تنفيذ الإعتمادات وحسابات الإيرادات والمصروفات الشهرية وإعداد الحساب الختامي للمركز.
 - الترخيص بصرف السلف الدائمة والمؤقتة وفقاً للوائح المالية والإشراف على أعمال الجرد المفاجئ لمخازن المركز والتأكد من مطابقة الأرصدة الفعلية للأرصدة الدفترية بالحسابات.
 - الرد على ملاحظات وزارة المالية حول الحسابات الختامية والعمليات المالية للمركز.
 - مراسلة الجهات الرقابية (المالية، المناقصات، إدارة الفتوى والتشريع، ديوان المحاسبة... إلخ) بخصوص اللوائح والعقود.
 - إعداد الميزانية التقديرية والخطة السنوية لأنشطة الإدارة، وإعداد تقارير المتابعة الدورية، ووضع الاقتراحات الملائمة لتطوير أنشطة الشئون المالية.

٢- إدارة الشئون الادارية تختص بالآتي:

- حفظ ملفات العاملين وكل ما يخص شئونهم الوظيفية.
- الادارة والاشراف على شئون المقر.

ثانياً : الشعب الفنية: وتضم إنهاء العقد في ثلاث إدارات عامة:

- ١- الإدارة العامة للتسجيل وفض المنازعات ، وتتكون من إدارتين:
 - أ- إدارة العقود والتسجيل:

تتضمن وحدة العقود ووحدة التسجيل.

اختصاصات وحدة العقود:

- ١- وضع نماذج استرشادية للعقود تركز على تنظيم العلاقة بين أطراف التعاقد، وتحقيق أهداف الدخول في التعاقد، من خلال نموذج واضح وموثق قانونياً ويفصل بدقة شروط والتزامات وحقوق وواجبات الأطراف المتعاقدة، من حيث:
 - الغرض من العقد: تحديد المنتج ومواصفاته الفنية.
 - صيغة العقد: والتي تتناول توضيح المسؤوليات الإدارية والهيكل السعري، وحزمة التوصيات الفنية ذات العلاقة المباشرة بإنتاج المحصول. وكذلك النواحي الفنية التي توضح المسؤوليات الضرورية لكل من المشتري والمزارع، وأحياناً وضع تحوطات صارمة في العقد للتأكد من عدم إنتاج المزارعين لأكثر من الكميات المحددة لهم، ومستويات الجودة التي تشتري بموجبها السلعة، وكذلك الجانب المالي والخاص بأسعار البيع.
 - نموذج العقد: توضح الطريقة التي يحرر بها العقد.
 - إنهاء العقد في أحسن شكل وبأحسن جودة وفي المدة المحددة له.
 - أن يخرج طرفي التعاقد بعد تحقيق أهدافهما من التعاقد (كل طرف فيما يخصه) بعلاقات مستقبلية جيدة ومستمرة مع الاحتفاظ بسمعة جيدة لكل منهم في مجتمعه.

اختصاصات وحدة التسجيل:

- حفظ السجلات والملفات المتعلقة بالعقود.
- إجراء جميع المعاملات والقيود المتعلقة بالعقود.
- إعطاء شهادات التسجيل طبقاً للقيود المدونة في السجلات.
- التسجيل في دفتر العقود والسجلات وطباعة مستخرجات وشهادات التسجيل.
- تسجيل تحصيل الرسوم القانونية المستحقة على العقود.

ب- إدارة التحكيم والشئون القانونية : تتضمن وحدتين وحدة التحكيم ووحدة الشئون القانونية

اختصاصات وحدة التحكيم:

- العمل على تخفيض مجالات النزاع أو محاولة تجنبها.
- العمل على سرعة البت في مجالات النزاع وحسمها عند نشوئها.
- إدارة التحكيم في حالة الاتفاق على ذلك بين أطراف التعاقد.

اختصاصات الوحدة القانونية:

إجراء التحقيقات والأعمال القانونية الخاصة بالمركز

ثالثاً: الإدارة العامة للإرشاد والتطوير ، وتتكون من إدارتين:

أ- إدارة الإرشاد والإعلام:

تتضمن وحدتي الإعلام والإرشاد

اختصاصات وحد الإعلام:

- وضع خطة لأنشطة الإعلان والترويج
- الاتصال بوكالات الإعلان لتنفيذ الحملات الإعلانية.
- متابعة الوسط الإعلامي والصحفي والفني بهدف إعداد التصميمات والمواد التحريرية المتعلقة بأنشطة الترويج.
- تقييم ردود فعل السوق تجاه البرامج الإعلانية بهدف إعادة النظر في الاستراتيجيات التسويقية.
- الاشتراك في إقامة المعارض الإقليمية.

اختصاصات وحدة الإرشاد:

- التخطيط لبرامج الإرشاد الزراعي والخدمات الزراعية المطلوبة، والإشراف على تنفيذها ومتابعتها.
- إجراء الاتصالات اللازمة مع الأجهزة التنفيذية بالمديريات المختلفة ووضع الخطط الإرشادية للوصول إلى أقصى حد من الكفاءة الإنتاجية للأراضي الزراعية.
- إرشاد الزراع وتوعيتهم للوصول إلى أقصى حد من الكفاءة الإنتاجية للإنتاج النباتي والحيواني والثروة الداجنة عن طريق تعميم السلالات الجيدة ونتائج البحوث.
- متابعة إرشاد المزارعين على مختلف مستوياتهم في جميع الميادين الزراعية للطرق الفنية الحديثة في الزراعة.
- الإتصال بالهيئات والأقسام الفنية ومراكز ومعاهد البحوث لمعرفة كل جديد عن نتائج الأبحاث لنشره على الزراع بكافة وسائل الاعلام وبلغة بسيطة يسهل على الفلاح إدراج مضمونها بالتنسيق مع أجهزة الوزارة المعنية.
- الاشتراك مع الإذاعة والتلفزيون، وأجهزة الوزارة المختصة في وضع البرامج الزراعية والموجهة ، وعرض الأفلام الإرشادية التي تنتجها الوزارة في المواسم الزراعية المختلفة.
- إصدار نشرات فنية إرشادية عن كافة المحاصيل الحقلية والبستانية وعن الثروة الحيوانية وتربية النحل ودودة القز بدائرة المحافظة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

ب- إدارة التطوير:

مهام إدارة التطوير:

- ١- تحديد الاحتياجات التدريبية من خلال مخاطبة الأطراف المستفيدة للوقوف على الاحتياجات التدريبية الفعلية.
- ٢- تصميم وتنفيذ البرامج التدريبية الخاصة بالزراعة التعاقدية في ضوء الاحتياجات التدريبية التي سبق تحديدها.
- ٣- تطوير ونقل التكنولوجيات الزراعية.
- ٤- رفع كفاءة الموارد البشرية بالمركز وتنفيذ الأعمال الموكلة إليه بفاعلية.
- ٥- قياس أثر الدورات التدريبية على الأطراف ذات العلاقة.

رابعاً: الإدارة العامة للتخطيط والتسويق والسياسات: وتتكون من ثلاث إدارات هي:

- أ- **إدارة التخطيط** : وتتكون من وحدتي تخطيط الإنتاج والتوريد.

اختصاصات إدارة التخطيط:

- إعداد الخطط والبرامج المستقبلية للأنشطة الإنتاجية.
- إعداد مقترحات تطوير وتحسين جودة المنتجات الزراعية.
- وضع أدلة إرشادية لتطبيق الممارسات الزراعية الجيدة التي تتطلبها الأسواق الخارجية.
- التنسيق مع كافة القطاعات ذات الصلة بإنتاج وتسويق المحاصيل الزراعية.
- إعداد التقارير الدورية عن نشاطات وإنجازات إدارة التخطيط والمعوقات التي تواجهها ومقترحات التطوير.
- توفير بيانات الإنتاجية للمنطقة أو حول المناخ بصورة أكثر دقة ولسلسلة زمنية طويلة.
- تأمين المعلومات لحماية المزارع المؤمن له من الهزات المستقبلية في السعر أو السوق أو المناخ... إلخ.
- تعزيز قاعدة المعلومات الزراعية.
- البحث عن نماذج تأمين زراعي عملية ومغرية للمؤمن والمؤمن لهم.

ب- إدارة التسويق:

تتكون من ثلاث وحدات: وحدة استطلاع الرأي، وحدة تحليل البيانات، وحدة تقارير السوق.

اختصاصات وحدة استطلاع الرأي:

- إعداد الاستبيانات واستطلاعات الرأي في القضايا المتعلقة بالتخطيط والإنتاج والتسويق للمنتجات الزراعية.
- تقييم وتحليل نتائج الاستطلاعات وصياغتها في صورة تقارير دورية، تساعد في تقييم السياسات الزراعية والقوانين التي يتم تنفيذها في مجالات الزراعات التعاقدية.

اختصاصات وحدة تحليل البيانات:

- حصر البيانات الزراعية المختلفة للمحاصيل الزراعية والمناطق والعمالة الزراعية من المصادر المختلفة.
- تدقيق البيانات وكذلك مراجعتها وصياغتها.
- جدولة وإعداد وتنقية البيانات التي تم تجميعها من المزارعين والمصدرين وكافة الأطراف المتعاملة.
- توفير البيانات الدقيقة وإتاحتها لمن يطلبها من المنتجين أو غيرهم من المتعاملين في السوق.

اختصاصات وحدة تقارير السوق:

- وضع الخطط التسويقية التي تكفل الحصول على حصة تسويقية وتحقيق أرباح ملائمة.
- تطوير وتنفيذ الخطط والبرامج التسويقية.
- وضع استراتيجية للتسعير تستهدف تحقيق أكبر حصة سوقية على المدى البعيد.
- ضمان تحقيق رقابة فعالة على الأنشطة التسويقية واتخاذ الإجراءات التصحيحية التي تضمن تحقيق الأهداف التسويقية وفقاً للخطوة الموضوعة.
- إجراء دراسات تسويقية سواء على المنتجات الحالية أو المنتجات الجديدة.
- إعداد وتجهيز تقارير عن الأنشطة التسويقية.

ج- إدارة السياسات:

تتكون من ثلاث وحدات: وحدة المتابعة والتقييم، وحدة الدراسات المستقبلية، وحدة دعم اتخاذ القرار .

وحدة المتابعة والتقييم:

- ١- تقييم ومتابعة تنفيذ السياسات والقوانين الزراعية.
- ٢- إجراء وإعداد استبيانات الرأي في هذه السياسات بالتنسيق والتعاون مع وحدة استطلاعات الرأي.
- ٣- صياغة المؤشرات الخاصة بأداء العاملين بالمركز .
- ٤- المراجعة المستمرة حول مدى التقدم المحرز في تحقيق أهداف الزراعة التعاقدية.
- ٥- تقديم النصائح والتوجيه والإرشاد حول تحديث المؤشرات والغابات المحددة بشكل منتظم ومستمر .

وحدة الدراسات المستقبلية:

- ١- التخطيط ووضع الاستراتيجيات استنادا إلى قاعدة البيانات والمعلومات المتاحة.
- ٢- وضع سيناريوهات ورؤي مستقبلية في ضوء الأحداث المستقبلية المحتمل حدوثها.
- ٣- اكتشاف المشكلات قبل وقوعها ومن ثم التهيؤ لمواجهةها والحيلولة دون وقوعها.
- ٤- اكتشاف مسارات جديدة في ضوء الموارد والطاقات الكامنة.
- ٥- بلورة البدائل الممكنة والمتاحة وترشيدها المفاضلة بينها.

وحدة دعم اتخاذ القرار :

- تأسيس شبكة اتصال داخلية للربط بين إدارة المركز وأقسامه العلمية والإدارية.
- تأسيس شبكة اتصال داخلية بين أقسام المركز العلمية ومكتبة المركز .
- تأسيس شبكة اتصال خارجية بين المركز وشبكات الإنترنت العالمية.
- إنشاء قاعدة البيانات بالمركز والربط بينها لضمان آلية العمل.
- الإشتراك في مراكز المعلومات الدولية والمكتبات العلمية المتخصصة.
- إنشاء وتحديث موقع المركز على شبكة الإنترنت العالمية
- تحقيق الإتصال بين المركز ومراكز المعلومات المماثلة بالجهات الخارجية.
- إنشاء مجموعة من قواعد البيانات الهامة للأبحاث العلمية والمعاينات والأعمال الإدارية المختلفة.
- عقد دورات متخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات وتطبيقاتها.
- عقد الندوات الحية مع جهات خارجية.
- تقديم الاستشارات الكترونيا.
- بناء مكتبة رقمية وتقديم خدمة توفير المراجع والمقالات العلمية للباحثين عن طريق الاشتراك في الدوريات الالكترونية.

المادة ٨: اللجنة الدائمة للتحكيم في نزاعات الزراعة التعاقدية

وهي هيئة تحكيمية تنشأ بمركز الزراعة التعاقدية يصدر وزير الزراعة واستصلاح الأراضي قرار بتشكيلها يحدد أعضائها والقواعد والإجراءات المنظمة لعملها تختص بالفصل في النزاعات التي تنشأ عن تفسير أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية وذلك متى تضمنت تلك العقود شرط اتفاق أطراف التعاقد اللجوء إلى التحكيم لدى المركز ويكون القرار الصادر في هذا التحكيم ملزما للجانبين.

كما تطبق هذه القواعد والاجراءات على أي تحكيم يلجأ فيه المحكمون إلى المركز إختياريا- المادة ٣ القرار الجمهوري رقم ١٤ لسنة ٢٠١٥.

المادة ٩: تطبيق قوانين ولوائح العمل على العاملين بالمركز .

المادة ١٠: الرقابة على النظام المحاسبي

تخضع كافة حسابات المركز وأموره المالية للرقابة الحكومية السابقة الممثلة في رقابة السادة المراقبين الماليين ممثلى وزارة المالية والرقابة اللاحقة المتمثلة في الجهاز المركزى للمحاسبات.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

ملحق رقم (٥)

الجريدة الرسمية - العدد ٣٧ مكرر (ج) في ١٧ سبتمبر سنة ٢٠١٤

قرار رئيس جمهورية مصر العربية

بالقانون رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٤

بإنشاء صندوق التكافل الزراعى

رئيس الجمهورية

بعد الاطلاع على الدستور:

وعلى قانون الزراعة الصادر بالقانون رقم ٥٣ لسنة ١٩٦٦:

وعلى القانون رقم ١٤٣ لسنة ١٩٨١ في شأن الأراضي الصحراوية:

وعلى قانون الإشراف والرقابة على التأمين في مصر الصادر بالقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية:

وعلى القانون رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٩ بشأن تنظيم الرقابة على الأسواق والأدوات المالية غير المصرفية وبعد أخذ رأى الهيئة

العامة للرقابة المالية:

وبعد موافقة مجلس الوزراء :

وبناءً على ما ارتآه مجلس الدولة:

قرر

القانون الآتى نصه:

(المادة الأولى)

ينشأ بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي صندوق يسمى "صندوق التكافل الزراعى" تكون له الشخصية الاعتبارية المستقلة، ويكون مقره الرئيسى القاهرة الكبرى، ويجوز له أن ينشئ فروعاً له في المحافظات.

(المادة الثانية)

يهدف الصندوق إلى تغطية الأضرار الناتجة عن الكوارث الطبيعية وغيرها من مخاطر الآفات التى تتعرض لها الحاصلات الزراعية النباتية والحد من أثارها بما يحقق التنمية الزراعية المستدامة، والمحافظة على مستوى الدخل الزراعى للمستفيدين في كافة المناطق والمجتمعات الزراعية، وله في سبيل ذلك:

- ١- إبرام عقود التأمين مع منتجى الحاصلات الزراعية النباتية بأسعار محفزة.
- ٢- إعادة التأمين مع الشركات العاملة في هذا المجال.
- ٣- نشر ثقافة الوعى التأمينى في القطاع الزراعى.
- ٤- تشجيع وتوعية المستفيدين باتباع تكنولوجيا الإنتاج الحديثة لتقليل المخاطر الزراعية.
- ٥- تدعيم مركز المزارعين والمنتجين لدى مصادر التمويل لضمان حصولهم على الائتمان اللازم.
- ٦- اتخاذ أى من الإجراءات اللازمة لتحقيق الأهداف التى أنشئ من أجلها الصندوق.

(المادة الثالثة)

يتولى إدارة الصندوق مجلس إدارة يشكل برئاسة وزير الزراعة واستصلاح الأراضي أو من ينيبه، وعضوية كل من:

- ١- رئيس مركز البحوث الزراعية.
- ٢- رئيس مجلس إدارة البنك الرئيسى للتنمية والائتمان الزراعى.
- ٣- رئيس الاتحاد التعاونى الزراعى المركزى.
- ٤- ممثل لوزارة المالية.
- ٥- مستشار من مجلس الدولة يختاره رئيس المجلس.

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠) - معهد التخطيط القومى

٦- ثلاثة من ذوى الخبرة والاختصاص في المجالات ذات الصلة بعمل الصندوق يرشحهم وزير الزراعة واستصلاح الأراضى.

ولرئيس مجلس الإدارة دعوة أى شخص من ذوى الخبرة والاختصاص لحضور اجتماعات المجلس دون أن يكون له صوت

معدود.

وتكون مدة عضوية المجلس ثلاث سنوات، ويصدر بتعيين أعضاء مجلس الإدارة وتحديد معاملتهم المالية قرار من رئيس

مجلس الوزراء.

ويحضر مدير الصندوق جلسات مجلس الإدارة دون أن يكون له صوت معدود.

ويمثل رئيس مجلس الإدارة الصندوق أمام القضاء وفي صلاته بالغير.

(المادة الرابعة)

ينعقد مجلس الإدارة بدعوة من رئيسه مرة على الأقل كل ثلاثة أشهر، ولا يكون اجتماعه صحيحاً إلا بحضور ثلثي

الأعضاء على الأقل من بينهم الرئيس.

وتصدر القرارات بأغلبية عدد أصوات الأعضاء الحاضرين، وعند التساوى يرجح الجانب الذى منه الرئيس.

(المادة الخامسة)

يتولى مجلس إدارة الصندوق تصريف شؤنه وتنمية موارده لتحقيق الأغراض التى أنشئ من أجلها وله على الأخص:

- ١- وضع النظم واللوائح التى يسير عليها الصندوق في النواحي المالية والإدارية والفنية.
- ٢- تحديد نطاق التأمين والحد الأقصى للتعويض من الصندوق بما لا يجاوز (٧٠%) من رصيده في السنة المالية الواحدة.
- ٣- تحديد المخاطر التى يغطيها الصندوق وشروط وأسعار عمليات التأمين.
- ٤- تحديد أوجه ونسب استثمار أموال الصندوق لتحقيق الأغراض التى أنشئ من أجلها.
- ٥- وضع الهيكل التنظيمى للصندوق.
- ٦- وضع واعتماد الموازنة السنوية للصندوق وإقرار الحساب الختامى له.
- ٧- تعيين مدير الصندوق وتحديد معاملته المالية ومدة شغله لمهام منصبه.
- ٨- مراجعة واعتماد التقارير السنوية لنشاط الصندوق.
- ٩- قبول الهبات والوصايا والمنح والتبرعات.

(المادة السادسة)

يكون للصندوق مدير يختص بالآتى:

- ١- تنفيذ قرارات مجلس إدارة الصندوق.
 - ٢- الإشراف على النواحي الفنية والمالية والإدارية للصندوق.
 - ٣- الإشراف على أداء مبالغ التأمين للمستفيدين.
 - ٤- اتخاذ الإجراءات التى تكفل الحفاظ على أموال الصندوق وحقوقه قبل الغير، وإخطار مجلس الإدارة أولاً بأول بها.
 - ٥- إعداد مشروع الموازنة السنوية للصندوق وميزانيته في نهاية كل سنة مالية وعرضها على مجلس الإدارة.
 - ٦- إعداد التقارير الدورية والسنوية عن أعمال الصندوق لعرضها على مجلس إدارة الصندوق.
 - ٧- ما يرى مجلس إدارة الصندوق إسناده إليه وتكليفه به من اختصاصات.
- ويكون مدير الصندوق مسئولاً مسئولية مباشرة أمام مجلس الإدارة عن نشاط الصندوق وأداء العاملين به.

(المادة السابعة)

تتكون موارد الصندوق من:

- ١- المبالغ التى تخصصها الدولة في الموازنة العامة سنوياً.
- ٢- أقساط التأمين المحصلة من العقود التى يبرمها الصندوق.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

- ٣- نسبة (٥%) من مقابل الخدمات التي تقدمها وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي.
- ٤- الهبات والصاايا والمنح والتبرعات التي يقبلها مجلس إدارة الصندوق.
- ٥- عائد استثمار أموال الصندوق وناتج نشاطه.

(المادة الثامنة)

يكون للصندوق موازنة خاصة يضعها مجلس الإدارة، ويفتح حساب خاص في أحد البنوك تستثمر فيه أمواله بما لا يخل بالغرض الذي أنشئ من أجله، ويستخدم كامل الرصيد الفائض من الصندوق في تكوين احتياطي نقدي يُرحل من سنة لأخرى، ويعمل بموازنة الصندوق لمدة سنة مالية تبدأ ببداية السنة المالية للدولة وتنتهي بنهايتها وتخضع لرقابة الجهاز المركزي للمحاسبات.

(المادة التاسعة)

يُسجل الصندوق في السجل المعد لذلك بالهيئة العامة للرقابة المالية.

(المادة العاشرة)

يسرى أحكام صناديق التأمين الحكومية الواردة بقانون الإشراف والرقابة على التأمين في مصر المشار إليه، وذلك فيما لم يرد بشأنه نص في هذا القانون.

(المادة الحادية عشرة)

يُنشر هذا القرار بقانون في الجريدة الرسمية، ويعمل به من اليوم التالي لتاريخ نشره.
صدر برئاسة الجمهورية في ٢٢ ذى القعدة سنة ١٤٣٥ هـ.
(الموافق ١٧ سبتمبر سنة ٢٠١٤ م).

عبد الفتاح السيسي

ملحق رقم (٦)

قائمة باسماء السادة المشاركين في الورشة الأولى للزراعة التعاقدية

م	اسم المشارك	جهة العمل والخبرات العلمية والعملية
١	أ.د. وحيد علي مجاهد	أستاذ الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة جامعة عين شمس
٢	أ.د. ابراهيم صديق	أستاذ الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة جامعة المنوفية
٣	م. أحمد عبدالرازق	عضو مجلس إدارة جمعية هيا (HEIA) وعضو مجلس إدارة شركة Egyptian Growers Organization (EGO)، صاحب مزارع AMZA، بنها، بني مزار، المنيا.
٤	ل م . مصطفى كامل هدهود	رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للتنمية الزراعية
٥	أ.د. عبد ربه اسماعيل	- رئيس بحوث متفرغ، مركز البحوث الزراعية، معهد بحوث المحاصيل الحقلية - ومدير معهد بحوث المحاصيل الحقلية سابقاً _ رئيس مجلس إدارة الجمعية المصرية لصناعة النقاوى - رئيس مجلس إدارة جمعية البحوث التعاونية الزراعية لاستصلاح وتنمية وتعمير الأراضى _ عضو مجلس إدارة شركة النيل للنقاوى ونائب رئيس مجلس الإدارة.
٦	د. محمد عبدالحميد الشافعي	أ.د. العلوم الزراعية- تغذية دواجن - عضو منتدب لشركة الإسماعلية / مصر للدواجن - عضو منتدب لشركة مصر العربية للدواجن - عضو منتدب لشركة مصر العربية لإنتاج بداري التسمين - عضو اتحاد منتجي الدواجن
٧	ماجد بولس	- الهيئة الانجبلية للخدمات - نائب مدير التنمية الريفية الشاملة - ونائب مدير البرامج للمكون الاقتصادي سابقاً.
٨	منير نصيف	- الهيئة الانجبلية - مسئول العلاقات العامة
٩	د. احمد ابواليزيد عبدالحافظ	- أ.د. كلية الزراعة جامعة عين شمس - رئيس مجلس إدارة شركة الدلتا للسكر والعضو المنتدب - وعضو مجلس إدارة الشركة القابضة للصناعات الغذائية - والمشرف العام على قطاع الهيئات وشئون مكتب الوزير وزارة الزراعة واستصلاح الاراضي (الاسبق).
١٠	آيات حسن مبارك	- وزارة الصناعة والتجارة - مركز تكنولوجيا الصناعات الغذائية.
١١	هاني محمود عودة	- الهيئة العامة للسلع التموينية - وزارة الصناعة والتجارة الداخلية.
١٢	هيثم طلعت عبده	- شركة الوادي للصناعات الغذائية (وادي فود).
١٣	ريهام محمد الحريري	- الهيئة العامة للسلع التموينية- وزارة الصناعة والتجارة الداخلية.
١٤	فاتن محمود زكي	- الهيئة العامة للسلع التموينية- وزارة الصناعة والتجارة الداخلية.
١٥	أ. مصطفى اسماعيل	- مدير عام بحوث الاستيراد - الهيئة العامة للسلع التموينية- وزارة التجارة الداخلية - وعضو المعهد الدولي للحبوب بمدينة مناهاتن- الولايات المتحدة الامريكية
١٦	د.عمر الصباحي	- مجموعة شركات سيكم
١٧	مجدي محمود الشراكي	- رئيس مجلس ادارة الجمعية العامة للاستصلاح الزراعي
١٨	د.سميح السيد مصطفى	- أستاذ متفرغ بمركز البحوث الزراعية قسم موالح - رئيس مجلس إدارة اتحاد منتجي الحاصلات البستانية - عضو اتحاد المصدرين

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

تابع ملحق رقم (٦)

قائمة باسماء السادة المشاركين في الورشة الثانية للزراعة التعاقدية

م	اسم المشارك	جهة العمل والخبرات العلمية والعملية
١	أ.د. وحيد علي مجاهد	أستاذ الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة جامعة عين شمس
٢	أ.د. ابراهيم صديق	أستاذ الاقتصاد الزراعي - كلية الزراعة جامعة المنوفية
٣	م. أحمد عبدالرازق	عضو مجلس إدارة جمعية هيا (HEIA) وعضو مجلس إدارة شركة Egyptian Growers Organization (EGO) ، صاحب مزارع AMZA ، بنها ، بني مزار ، المنيا .
٤	ل م . مصطفى كامل هدهود	رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للتنمية الزراعية
٥	أ.د. عبد ربه اسماعيل	- رئيس بحوث متفرغ، مركز البحوث الزراعية، معهد بحوث المحاصيل الحقلية - ومدير معهد بحوث المحاصيل الحقلية سابقاً _ رئيس مجلس إدارة الجمعية المصرية لصناعة النقاوى - رئيس مجلس إدارة جمعية البحوث التعاونية الزراعية لاستصلاح وتنمية وتعمير الأراضى _ عضو مجلس إدارة شركة النيل للنقاوى ونائب رئيس مجلس الإدارة.
٦	الحاج/ زهير محمود سارى	- رئيس مجلس إدارة الجمعية التعاونية المركزية للإصلاح الزراعي بالبحيرة - وعضو الجمعية العامة للإصلاح - وعضو الاتحاد التعاوني الزراعي
٧	د. محمد عبدالحميد الشافعي	أ.د. العلوم الزراعية- تغذية دواجن - عضو منتدب لشركة الإسماعلية / مصر للدواجن - عضو منتدب لشركة مصر العربية للدواجن - عضو منتدب لشركة مصر العربية لإنتاج بداري التسمين - عضو اتحاد منتجي الدواجن
٨	أ. حسين مرعى	- عضو مجلس إدارة جمعية تنمية وتطوير الصادرات البستانية هيا (HEIA)
٩	د. سميح السيد مصطفى	- أستاذ متفرغ بمركز البحوث الزراعية قسم موالح - رئيس مجلس إدارة اتحاد منتجي الحاصلات البستانية - عضو اتحاد المصدرين

ملحق رقم (٧)

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية المستدامة في مصر
ورقة عمل حول الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء مقدمة للعرض والمناقشة بورشة العمل

- ١- أكثر المنتجات (الخامات) اهتماماً في صناعة الدواجن هي الذرة الصفراء Yellow Corn باعتبارها ما تكون من ٦٥%- ٧٠% من العلف المصنع المقدم للطيور كما أنها تمثل أكثر من ٤٠% من تكلفة وحدة المنتج (كيلو لحم دجاج أو بيض مائدة) وبالتالي فهي أكثر المدخلات تأثيراً على التكلفة.
- ٢- الذرة الصفراء Yellow Corn المنتجة محلياً تفوق مثيلاتها المستوردة بكثير من ناحية النوعية Quality مهما كان مصدر الذرة المستوردة من الخارج.
- ٣- تقدر احتياجات صناعة الدواجن فقط من الذرة الصفراء سنوياً في حدود ٥-٦ مليون طن.
- ٤- لماذا الزراعة التعاقدية؟
من وجهة نظرنا أنه أسلوب حضارى يضمن معه المنتج (المزارع) تسويق سلعته (الذرة الصفراء) بسعر مناسب (سعر تراضي) ويضمن معه المستهلك (مزارع الدواجن/ شركات الدواجن/ مصانع الأعلاف/ مصانع النشا... إلخ) الحصول على السلعة أو الخامة المطلوبة (الذرة الصفراء) في موعد محدد بالسعر المتفق عليه بين الطرفين دون التعرض لمخاطر.
- ٥- لضمان نجاح الزراعة التعاقدية لابد من التأكد من مجموعة من الثوابت ومعرفة ميكانيكية التنفيذ الفعلية وخطواتها بعيداً عن البروتوكولات الورقية والتي لم تحقق الغرض منها طوال السنوات السابقة.

الثوابت التي لابد وضعها في الاعتبار

- أ- ان كلا من منتجي، الدواجن ومنتج الذرة الصفراء يحاول الاتفاق على سعر لهذه الخامة يتفق والغرض من شرائها، فالمزارع يريد تحقيق مكسب عال يعوضه عن خسارته من ترك زراعة محاصيل أخرى كانت تدر له ربحاً مقبولاً وبالتالي يطلب سعراً عالياً لوحدة المنتج لديه (الأردب/ الطن) وهذا حقه، بينما نجد منتجي الدواجن (وقد أصبحت خسارة الصناعة لا حد لها خاصة في السنوات الأخيرة) يحاولون بقدر الإمكان الحصول على سعر للطن موازي أو يقرب من سعر نظيره المستورد (الأقل في جميع الأحوال من سعر المنتج المحلي) وهذا حقه أيضاً لتقليل تكلفة وحدة المنتج، وبالتالي تقلل خسارته أو تحقيق هامش ربح بقدر الإمكان.... وهنا لابد من الإنفاق على سعر يرضى عنه الطرفان ... وهو أهم النقاط (الثوابت).
- ب- اتحاد منتجي الدواجن لا يمكنه كشخصية اعتبارية التعاقد أو الإنابة عن أى مربي مهما كان حجمه ولكن يجب أن يتم التعاقد بين الجهة البائعة ايا كانت مزارع/ جمعية زراعية/ بنك زراعي... إلخ، والمربي/ الشركة/ المزرعة/ مصانع الأعلاف .. إلخ.
- ج- على مزارعي الذرة الصفراء قبل زراعتها معرفة احتياجات صناعة الدواجن منها وعلى الاتحاد العام لمنتجي الدواجن ووزارة الزراعة الإعلان بوسائل الإعلان والإعلام المختلفة عن قيام جميع منتجي الدواجن بتحديد احتياجاتهم من الذرة الصفراء العام، وإبلاغ اتحاد منتجي الدواجن بذلك قبل الزراعة بفترة كافية كما يمكن لمديريات الزراعة وقطاع الإنتاج الحيواني والداجني بها (أى بمديريات الزراعة) من تحديد هذه الاحتياجات من واقع إحصائية يتم تجميع بياناتها من المربين/ الشركات/ المزارع/ ... العاملة بالقطاع الداجني في كل محافظة. والمقصود هنا هو تحديد الكميات المطلوبة والمطابقة للاحتياجات بقدر الإمكان وبكثابات موثقة.
- د- لابد من توفير التقاوي من الهجن عالية الإنتاج حتى يمكن زيادة الإنتاج لوحدة المساحة وبالتالي خفض تكلفة وحدة المنتج (الأردب / الطن) خاصة وأن الإنتاجية قد وصلت إلى ٥-٦ طن للفدان في بعض الشركات الخاصة بينما لا زال المتوسط العام في حدود ٣ طن للفدان في معظم المساحات المنزرعة بدلتا النيل أو مصر الوسطي والعليا وهنا الدور الرئيسي لوزارة الزراعة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

هـ- أن تحديد المساحات المنزرعة بالمحافظات المختلفة وفقاً للكميات المطلوبة في كل محافظة أو تقسيم المحافظات إلى Zones بحيث يتلاءم التوزيع الجغرافي للإنتاج من الذرة الصفراء مع مراكز الإنتاج الداجني والتي تقدمت بتحديد احتياجاتها بقدر الإمكان.. والغرض من ذلك زيادة أماكن تجميع الذرة لتجفيفه وتقليمه وكذا تقليل تكلفة النقل التي أصبحت عاملاً مؤثراً في تكلفة الخامة نفسها.

و- من المعلوم أن تجار الذرة الصفراء أو سماسرتهم يقومون بالاتفاق مع القائمين بزراعته وإنتاجه بالاتفاق المباشر معهم قبل نضج المحصول وسداد مبالغ مقدما تحت حساب قيمته (بعد تقدير كميته المبدئية) بحيث يتم سداد بقية القيمة بعد جمع المحصول وإجراء كافة العمليات اللازمة عليه ووزنه وتسليمه، ثم يقوم التجار بعد ذلك وسماسرتهم بعرضه على منتجي الدواجن، وهو ما حدث عام ٢٠١٨ حيث تم عرض المحصول على المنتجين بسعر يقل عما كان الاتفاق عليه بحوالي ٣٠٠ جنيه/ طن وهو رقم مُغر لمنتج الدواجن في ظل ظروف بيع متردية وخسائر متراكمة، كما أن المزارع المنتج للذرة الصفراء بات في السنوات الأخيرة يقوم بعمل السيلاج من الذرة بالكيزان وبيعه لمربي حيوانات إنتاج اللبن بسعر متميز محققاً ربحاً عالياً فيه يعوضه عن الانتظار لبيعه أو عدم بيعه لمنتجي الدواجن تحت ظروف اتفاقيات هشة... وهذا حقه أيضاً.

ولشركتنا تجربتان الأولى منذ سنوات مع إحدى الجمعيات التعاونية الزراعية بإحدى محافظات الدلتا لتوريد ١٠٠٠ طن من الذرة الصفراء المنتجة محلياً وبعد اتمام الاتفاق والتعاقد تم توريد أقل من نصف الكمية من الإنتاج المحلي وباقي الكمية من الذرة الصفراء الواردة من أوكرانيا والمعرضة بسعر يقل عن سعر المحلي بحوالي ٣٠٠ جنيه/ طن (تم توريدها على أنها ذرة محلية) وتم اكتشاف الخطأ وعلاجه مع الجمعية بعد اعتذارها والإتفاق على عدم تصعيد الموقف.

أما التجربة الثانية فكانت عام ٢٠١٨ عندما حددنا رغبتنا في شراء ١٠٠٠ طن فقط بالسعر المتفق عليه بين الاتحاد العام لمنتجي الدواجن والجمعيات الزراعية.. ولم نخطر بموعد تسليم أو مكان تسليم أو طريقة السداد... ألخ.. وفوجئنا بالتجار يعرضون علينا الذرة الصفراء المحلية بسعر يقل حوالي ٣٠٠ جنيه عن سعر التعاقد!!! وبعيدا عن أية اتفاقات.. وبالتالي فإنه حتى الآن لا توجد صيغة تعاقدية أو اتفاق يلزم جميع الأطراف بتنفيذ ما يتم التعاقد عليه وهذه نقاط ضعف رئيسية... أما عن نقاط القوة فلا توجد على الإطلاق حتى الآن إلا نقطة واحدة وهي الرغبة في تحقيق الزراعة التعاقدية.

ومن وجهة نظرنا ومن خلال تجارب سنوات طويلة ولضمان النجاح المنشود للزراعة التعاقدية يلزم إتباع ما يلي

بالترتيب الآتي:

- ١- معرفة الاحتياجات اللازمة للمنتجين أي مربي الدواجن شركات/ مزارع/ مصانع أعلاف/..الخ وتحديد مواقع هذه المراكز الإنتاجية بالمحافظات المختلفة.
- ٢- الارتباط مع هذه الشركات/ مزارع/ مصانع أعلاف/...الخ مباشرة من خلال جهة حكومية سيادية مسئولة بموجب ضمان بنكي أو سداد مبلغ يمثل جزءا من قيمة الكميات المطلوبة لهذه الجهة المسئولة ضماناً لشراء الكمية المتعاقد عليها.
- ٣- على الجهات السيادية المسئولة في (٢) إبلاغ الجهات المسئولة بوزارة الزراعة/ الإصلاح الزراعي/ الجمعيات التعاونية الزراعية/... الخ بالكميات المطلوبة من الذرة الصفراء لمنتجي الدواجن ومصانع الأعلاف وأماكن تواجدها والتعاقد مع منتجي الذرة الصفراء بضمانات كافية على إنتاج الكمية المطلوبة ($\pm 10\%$ - 15%) لضمان توريدها بعد تجهيزها بالصورة المطلوبة ووفقا للمواصفات القياسية المصرية على أن تكون المساحات التي ستزرع كافية لإنتاج الكميات المطلوبة وأقرب ما تكون لمراكز الإنتاج الداجني المتعاقد معها والمنشرة بجميع المحافظات.
- ٤- قبل تنفيذ البنود السابقة لابد من تحديد سعر قطعي مقنع لجميع الأطراف بعد دراسة :
 - متوسط تكلفة إنتاج طن الذرة الصفراء بالمناطق المختلفة (دراسة ميدانية واقعية).
 - متوسط تكلفة إنتاج الطن من أعلاف الدواجن المختلفة وفقاً لأنشطتها وأعمارها.. الخ.

(دراسة ميدانية واقعية) لمعرفة مقدار تأثير سعر الذرة الصفراء على وحدة المنتج الداجني الواصل للمستهلك في نهاية الأمر.

- لابد من إمداد مزارعي الذرة بالتقاوى من الهجن عالية الإنتاج لمحاولة خفض تكلفة إنتاج الوحدة (أردب/طن) بزيادة الإنتاجية مع تقديم برامج إرشادية قوية يتم من خلالها نقل أحدث معلومات الـ Biotechnology في هذا المجال. وفي تصوري أن معادلة السعر تكون مرتبطة بسعر البورصات العالمية (للرتبة ٢) مضافاً إليها علاوة جودة في حدود ٥٠-٧٥ جنيه/ طن من المنتج المحلي (ويمكن إيجاد معادلات أخرى في هذا الصدد) بحيث لا تؤثر في النهاية على سعر المنتج النهائي (لحم - بيض) المعروض على المستهلك (المواطن).

وعليه فإننا نري أنه لنجاح الزراعة التعاقدية للذرة الصفراء يجب:

- ١- معرفة الكمية المطلوبة سنوياً.
- ٢- تحديد المساحة المنزرعة على ضوء الكمية المطلوبة وأماكنها.
- ٣- التعاقد المباشر مع المنتجين من خلال جهة سيادية تضمن حق جميع الأطراف مع أخذ الضمانات الكافية قبل الزراعة من الطرفين.
- ٤- إمداد المزارعين بالتقاوي عالية الإنتاج والبرامج الإرشادية المتميزة.
- ٥- تحديد معادلة سعرية عادلة مرضية لجميع الأطراف.
- ٦- قيام الاتحاد العام لمنتجي الدواجن/ وزارة الزراعة بالإعلان عن بدء زراعة الذرة الصفراء وعلى الراغبين في الاستفادة منها التقدم بالاحتياجات المطلوبة لجهة سيادية خلال فترة زمنية محددة حيث لا يستطيع الاتحاد العام لمنتجي الدواجن التعاقد بإسمه نائباً عن المنتجين فلا يوجد في قانون الاتحاد أو نظامه الأساسي ولائحته التنفيذية ما يجيز له ذلك. كما لا يمكنه إثابة أو عقاب أي عضو أو منتج مهما كانت الأسباب، وأيضاً لا يمكنه إلزام أي منتج عضو أو غير عضو بالاتحاد باتباع أو الموافقة على تنفيذ أي قرار يصدر من الاتحاد وهو ما يستدعي النظر في هذه اللائحة وتعديلها.... ولكن وحتى يتم ذلك فالتعاقد يجب أن يتم بين المنتجين من الطرفين بوساطة جهة حكومية سيادية تضمن لكل ذي حق حقه ومقماً قبل الزراعة.



إعارة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

ملحق رقم (٨)

استطلاع رأى أصحاب المصالح حول الزراعة التعاقدية في مصر



في إطار إعداد معهد التخطيط القومي بالتعاون مع وزارة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري لدراسة حول الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر، يشرفنا معرفة وجهة نظر سيادتكم في العناصر التالية:

(١) أنسب المنتجات الزراعية (نباتية/ حيوانية) للبدء في تطبيق نظام الزراعة التعاقدية عليها في مصر.

المنتج

.....
.....
.....
.....
.....

(٢) أهمية /مبررات تطبيق الزراعة التعاقدية للمنتجات المختارة

المبررات / الأهمية

المنتج

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

(٣) هل لديكم تجربة سابقة/حالية بصفتمكم الخاصة، أو لجهة عملكم في مجال الزراعة التعاقدية؟

☐

لا

☐

نعم

(٤) إذا كانت الإجابة بنعم الرجاء ذكر أهم الصعوبات التي واجهتكم

الصعوبات

المنتج

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

(٥) هل الواقع الحالي مشجع للتوسع في الزراعة التعاقدية في مصر ؟

☐

لا

☐

نعم

(٦) إذا كانت الإجابة بلا أذكر الأسباب ومتطلبات مواجهتها

المتطلبات

الأسباب

.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....

الوظيفة

الإسم

ملحق رقم (٩)

الدليل الاسترشادى للإطار القانونى

للزراعة التعاقدية

خلال العقدین الأخیرین، تزايدت وترسخت قناعات الهيئات والمنظمات الدولية المعنية بالزراعة والتنمية الزراعية بالأهمية المحورية لنظام الزراعة التعاقدية فى مجال تطوير نظم تسويق المنتجات الزراعية، وبخاصة فى الدول النامية. وذلك على أساس أن التطوير التسويقي الزراعي وربط المزارعين بالأسواق فى تلك الدول أصبح يمثل الركيزة الأساسية والمدخل الأكثر فاعلية لقيادة وتحقيق التنمية الزراعية المستدامة.

فى ضوء ذلك، أصدرت منظمة الأغذية والزراعة (FAO) مجموعة من الدراسات والتقارير التى تتركز حول طبيعة وأهمية نظام الزراعة التعاقدية. وكان أهم تلك الدراسات والتقارير ما صدر تباعاً فى الأعوام ٢٠٠١، ٢٠٠٥، ٢٠١٢، ٢٠١٣. وفى عام ٢٠١٥ صدر التقرير المشترك لمنظمة الأغذية والزراعة (FAO) والصندوق الدولي للتنمية الزراعية (IFAD) والمعهد الدولي لتوحيد القوانين التابع للأمم المتحدة (UNIDROIT) تحت عنوان "الجوانب القانونية للزراعة التعاقدية"، والذي يتضمن إطاراً عاماً للاعتبارات القانونية لهذا النظام للاسترشاد بها وفق الأوضاع الخاصة لكل دولة.

وفى الجزء التالى عرضاً تلخيصياً لهذا التقرير.

الإطار العام لقانون الزراعة التعاقدية:

الأصل فى الزراعة التعاقدية أن أطراف التعاقد أحراراً فيما يكتبون من العقود فما بينهم ووفق رؤيتهم، وذلك من منطلق مبدأ حرية التعاقد. غير أن هذه الحرية لها ضوابط ومحددات فى ضوء القوانين المحلية المعمول بها، والتى تحدد قواعد والتزامات لا يتسنى للأطراف المتعاقدة الإخلال بها. ومن أهم هذه الضوابط والمحددات :

- أ - التزام بالقواعد السارية فى القوانين المدنية.
- ب - الالتزام بالأعراف والقيم التنظيمية السائدة، كالثقة المتبادلة، الشفافية، حسن المعاملة، التعاون المتبادل، حسن النية، بالإضافة إلى أية قواعد أو أعراف جوهرية أو مناطقية أخرى.
- ١- الزام المتعاقدين أنفسهم بالتشريعات السائدة الخاصة بالتعاقدات عامة، وأيضاً تلك الخاصة بالعقود الزراعية، وأن تكون هذه الأمور معلومة وواضحة للمزارعين أو من يمثلونهم فى التعاقد.
- ٢- مراعاة القوانين ذات العلاقة والالتزام بها، ومن بينها قوانين التعاقدات ، قوانين الزراعة، القوانين الخاصة بالأراضي، قوانين الضرائب، قوانين المنافسة.
- ٣- مراعاة القوانين الأخرى ذات العلاقة مثل تلك الخاصة بالمدخلات الزراعية، جودة وسلامة الأغذية، حقوق الإنسان، قوانين العمل، قوانين الموارد الطبيعية والبيئية.
- ٤- على كل من أطراف التعاقد، أو من يمثلها، ضمان أن يتم التفاوض بشأن العقود فى إطار من الثقة والأمانة، ومن التفاوض العادل، وفى ضوء المعلومات الشفافة والصحيحة، ودونما استقواء أو إذعان من قبل أى طرف من الأطراف.

العقد :

غالباً ما يتم صياغة أو تحرير العقد، أو مسودته، من جانب الطرف الأقوى - غالباً المشتري - ومن ثم عادة ما يكون في صالحه. ولذا فإن من الضروري أن تكون للطرف الآخر - المزارع - الفرصة الكافية لتكوين الرأى حول صيغة العقد والحصول على كافة المعلومات الضرورية التي تمكنه من اتخاذ القرار، وما إذا كان الاتفاق يحقق مصلحته من عدمه.

شكل ومضمون العقد:

١- العقود عادة ما تكون تحريرية (مكتوبة)، وبطريقة بسيطة لا تتطوى على أى غموض، وتستخدم مصطلحات مفهومه لمختلف الأطراف. وفي حالة أمية أحد الأطراف - غالباً المزارع - يلزم قراءة وشرح بنود العقد شفاهة.

٢- يجب أن تكون العقود كاملة (مستوفاه)، وتفصيلية. ومن أهم ما يجب أن يتضمنه العقد مايلي:

- أ - أطراف التعاقد : أسماء ، عناوين ، توقعات.
- ب - الغرض من العقد : أسباب التعاقد وموضوعه.
- ج - موقع (مكان) الإنتاج المتعاقد عليه (المزرعة) : مساحتها، نوع حيازتها. وقد يتطلب الأمر اعتماد العقد من المالك في حالة الحيازات المستأجرة.
- د - التزامات كل طرف : من حيث ماهية المنتج، كيفية الإنتاج، كيفية التسليم، تحديد ما قد يلتزم المتعاقد بتقديمه للمزارع من أنواع المدخلات أو الدعم أو الخدمات.
- هـ - السعر ونظام السداد : هل السعر محدد سلفاً، وكيفية حسابه، ومتى وأين يتم دفعه، وهل يتم ذلك على مرة واحدة، أو على دفعات.
- و - المدخلات الإنتاجية المقدمة : تحديد وتوصيف ما قد يتم الاتفاق بشأنه من تقديم مدخلات إنتاجية، متى وأين، وبأى كميات ومواصفات، وكيفية احتساب قيمتها، وكيفية سداد هذه القيمة.
- ز - الأطراف الأخرى ضمن التعاقد : سواء كانت أطراف داعمة، أو ضامنة، أو معتمدة للعقد. فمثلاً قد يتطلب الأمر إدراج مقدمى المدخلات ضمن التعاقد، أو مقدمى الائتمان، ممن يساعدون على نجاح عملية التعاقد.
- ح - الأعداء : أى المبررات المقبولة في حالة عدم إمكان الالتزام أو الوفاء بالعقد، وبخاصة العوامل القهرية (الخارجة عن التوقع أو التحكم مثل الكوارث والأحوال الجوية والبيئية الاستثنائية ٠٠٠ الخ).
- ط - التعويضات : في حالة عدم استطاعة أى طرف بالوفاء بالتزاماته في العقد تتحدد قيمة التعويض للطرف الآخر وطريقة دفعها.
- ى - أمد العقد : فترة سريان العقد، وكيفية إنجائه - أو تحديده، والفترة الزمنية للتعاقد، ونظام مد أجل العقد أو تجديده، ومتى ولماذا يتم إنجائه.

ك - فض النزاعات : الطريقة أو الطرق التى تتبع لمعالجة ما قد يطرأ من الخلافات، وفض النزاعات.

ل - التوقيعات : التوقيع الرسمى المعتمد لأطراف التعاقد وفي حضور الشهود على العقد.

٣- فى مراحل تطور عملية التعاقد وصياغة العقد، فإن من الأهمية البالغة أن يتم بناء علاقة متوازنة (على قدم المساواة) فيما

بين أطراف التعاقد. وعلى المتعاقدين (المشتريين) أن يقدموا للطرف الآخر (المزارعين) معلومات واقعية ومقنعة حول المنافع التى تعود عليهم من التعاقد، وأيضاً المخاطر المحتملة والحقوق والالتزامات للمزارعين.

٤- يراعى قبل القبول الرسمى للعقد من جانب المزارعين، أن يتحقق المتعاقدين (المشتريين) من أنه:

سلسلة قضايا التخطيط والتنمية رقم (٣١٠) - معهد التخطيط القومى

- أ - لا توجد أمور غير واضحة أو غير مفهومة أو غير مؤكدة فى المقترح أو المسودة الخاصة باتفاقية التعاقد.
- ب - إقتناع المزارعين وتفهمهم التام حول (لماذا يطلب منهم الموافقة على العقد؟).
- ح - من المناسب أن يختار صغار المزارعين طرفاً ثالثاً يمثلهم فى المفاوضات بشأن العقد. مثل المرشد الزراعى، أو مسؤول فى الجمعية الزراعية، أو مزارع آخر أكثر قدرة على ذلك.

الالتزامات :

بموجب العقد يترتب على أطراف التعاقد التزامات محددة، سواء ما يتعلق بالمنتج محل التعاقد، أو العمليات التى يتم إنتاجه بها، أو شروط التسليم، أو السعر، أو ترتيبات الدفع، إلى غير ذلك.

١ - التزامات خاصة بالمنتج محل التعاقد :- وتشمل :

- أ - الكمية : يحدد العقد كمية الإنتاج التى يقوم المزارع بتسليمها للمتعاقد (المشتري)، وذلك بصورة واضحة ومحددة سواء فى صورة وزن معين متفق عليه، أو عدد معين، أو فى صورة مساحة إنتاجية، أو غير ذلك مما يتم الاتفاق حوله، وأحياناً تتحدد الكمية فيما يتراوح بين حد أدنى وحد أعلى .
- ب - النوعية : (الجودة والمواصفات)، يحدد العقد المتطلبات الخاصة بالجودة بصورة واضحة تكون مفهومة من جانب المزارعين بشكل تام.
- ح - مصدر المنتج : يحدد العقد ضرورة أن يكون المنتج الذى يتسلمه المتعاقد (المشتري) من إنتاج المزرعة أو المزارع طرف التعاقد وذلك لضمان عدم استلامه لأى إنتاج من مصادر أخرى، ضماناً للجودة والمواصفات .

٢ - الالتزامات ذات العلاقة بالعمليات الإنتاجية :- وتشمل

- أ - المدخلات : يتضمن العقد التزام المزارعين باستعمال مدخلات إنتاجية معينة يحددها المتعاقد (المشتري) سواء من حيث النوعية أو المصدر، وقد يلزم المتعاقد بتقديم المدخلات أو البعض منها ، وفى هذه الحالة يوضح العقد الأسعار التى سيحاسب عليها المزارع لهذه المدخلات، أو كيفية حساب قيمتها ، وكيفية تسوية أو سداد هذه القيمة . كما يوضح العقد مواقع تسليم المدخلات وما قد يترتب على تأخير التسليم أو عيوب المدخلات التى يتم تسليمها.
- ب - المدفوعات المقدمة : يحدد العقد المبالغ التى قد تدفع للمزارع مقدماً، وذلك فى صورة قيمة معينة، أو نسبة معينة . كما قد يشترط المتعاقد (المشتري) ضمانات عدم استخدام هذه المبالغ المقدمة فى أى أغراض أخرى بخلاف النشاط الإنتاجي المتعاقد عليه. كما قد يحدد العقد سعر الفائدة على المدفوعات المقدمة، أو على قيمة المدخلات المقدمة، وكيفية استرداد هذه المدفوعات أو القيم.
- ج - الخدمات والإرشادات التى يقدمها المتعاقد (المشتري) : أحياناً قد يتضمن العقد ما قد يطلبه المتعاقد (المشتري) من التزامات معينة فى الممارسات الإنتاجية التى يبيعها أو يقوم بها المزارع، ومن ثم يلزم تضمين تلك الأمور بصورة واضحة ضمن العقد، وأيضاً مسؤولية المتعاقد فيما قد يترتب على خطأ هذه الإرشادات من قصور كمي أو نوعي فى الإنتاج.
- د - إمكانية الوصول إلى موقع الإنتاج : يتضمن العقد توضيح تمكين المتعاقد (المشتري) أو من يمثله من زيارة المزرعة موضع الإنتاج التعاقدى ، إذا ما رغب فى ذلك . وقد يضاف ترتيبات تلك الزيارات .

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

٣- التزامات أخرى قد تضاف إلى بنود العقد : ومن بينها .

- أ - الالتزام بالمعايير - الشهادات - التتبع .
- ب - تقاضى استخدام عمالة الأطفال .
- ج - تحقيق الاشتراطات أو المتطلبات الصحية .
- د - حقوق الملكية الفكرية .

٤- التزامات خاصة بالتسليم للمنتج محل التعاقد.

قد يتطلب الأمر النص على التزامات الأطراف فيما يخص تسليم المنتج، لا سيما في حالة المنتجات سريعة العطب ، حتى لا تتعرض للتلف، ومما يدخل في هذا الأمر :-

- أ - مكان التسليم، وما إذا كان المتعاقد (المشتري) سيتولى عملية الجمع أو القطف.
- ب - الفترة الزمنية للتسليم ، مع مراعاة بعض المرونة التي تفرضها طبيعة الزراعة.
- ج - الوقت من اليوم الذى يتم فيه الحصاد والتسليم.
- د - النقل، ومن يتحمل مسؤوليته وتدابير وسائله وتكلفته.
- هـ - عملية تقدير الوزن وتقدير مستوى الجودة ، وكيفية ذلك. ومن الأهمية توضيح ذلك بالتفاصيل الضرورية لتضييق احتمالات الاختلاف حولها.

٥- الالتزامات الخاصة بالسعر وطريقة سداد الثمن: ويعتبر هذا الأمر من البنود الهامة التي يتضمنها العقد. حيث يترتب على عدم تضمينها وتوضيحها بشكل محدد ودقيق ومتفق حوله مشكلات قد تقضى إلى فشل عملية التعاقد . ويتضمن هذا الأمر .

- أ - طريقة حساب السعر، إذا لم يكن هنالك سعر محدد مذكور في العقد، وهذه الطريقة ينبغي أن تكون بسيطة يستوعبها المزارع أو من يمثله.
- ب - طريقة احتساب وخضم الدفعات المقدمة وقيمة المدخلات المقدمة سلفاً للمزارع. وهل تحتسب عليها نسبة للفائدة من عدمه .
- ج - ترتيب نظام الدفعات ، متضمناً ذلك التوقيات وأقصى فترة لتأخر الدفع بعد انتهاء تسليم المنتج، وما إذا كان الدفع نقداً أو تحويلات بنكية وما يتطلبه ذلك من بيانات.

حالات الأعذار لضعف أو انعدام الإنتاج والحالات القهرية: -

من الأهمية، بل من الضرورة، مراعاة أن المزارع في بعض الحالات قد يخفق في الأداء الإنتاجي دونما خطأ أو تعمد، وإنما نتيجة لعوامل خارجة عن إرادته، وتغير الظروف الإنتاجية. ومن ثم يلزم أن يوضح العقد كيفية معالجة مثل تلك الحالات، وفي المقابل فقد يتعرض المتعاقد (المشتري) لبعض الحالات أو الظروف القهرية ، وأن كان ذلك بدرجة محدودة . وذلك وفق ما يلي :-

- أ - قد يتم أعفاء المزارع من تسليم الإنتاج المتعاقد عليه بسبب الظروف القاهرة .
- ب - قد يتم الإشارة إلى كيفية معالجة الدفعات المقدمة التي تم دفعها فعلياً.
- ج - قد يتم توضيح نسبة الضرر المتحقق التي يتم الإعفاء وفقاً لها.
- د - قد يتعلق الأمر بحالات إمكان استلام الإنتاج مع التجاوز عن شروط الجودة .

- هـ - قد يؤخذ فى الاعتبار توزيع تحمل المخاطر المتحققة على أطراف التعاقد، وإذا ما استمرت العلاقة التعاقدية قد يلتزم المزارع فى المراحل التعاقدية التالية بالمساهمة فى تغطية (تعويض) جانب من الخسائر التى تحملها المتعاقد (المشتري) .
- و - قد تتم الإشارة فى العقد إلى معالجة ما قد يطرأ من المخاطر من خلال إعادة التفاوض بشأن الآثار التى ترتبت على تغير الظروف .
- ز - قد يتطلب الأمر ذكر حالات الاستثناء لما يحدث من حالات الاخفاق ، كأن لا يكون ذلك ناجماً عن إهمال المزارع فى عمليات أو معاملات معينة (مثل استخدامه مبيد غير مناسب فى حالات إصابات معينة). وبالمثل ألا يكون بعض ذلك الاخفاق ناتج عن إهمال المتعاقد أو من يمثله من الموظفين فى أداء التزاماتهم المحددة فى العقد (نتيجة اضراب أو غياب أو إهمال).
- ح - يمكن أن تؤخذ التغيرات فى الظروف التسويقية فى الاعتبار أيضاً، كما فى حالات حدوث انخفاض حاد فى الأسعار، باعتبارها ظروفاً قهرية .

معالجة حالات خرق (الإخلال بـ) العقد:-

- ١- يجب أن تتضمن العقود بنوداً تعالج حالات النكوص (خرق) العقود من جانب أحد الأطراف لأى سبب من الأسباب بخلاف العوامل القاهرة. وفى هذه الحالات يجب التأكيد على ضرورة وأهمية الوصول إلى حلول توافقية ومقبولة فيما بين الأطراف.
- ٢- تأخذ المعالجات والترتيبات فى مثل هذه الحالات أشكالاً مختلفة منها :-
- أ - تصويب المشكلة .
- ب - وقف الخطر من جانب الطرف المتضرر .
- ج - تخفيض السعر الواجب دفعه.
- د - التعويض عن المبالغ المدفوعة مقدماً أو المقترضة .
- هـ - دفع مقابل الضرر.
- و - إنهاء العقد - كإجراء أخير.
- وعلى الرغم من أن هذه المعالجات تؤخذ فى الحسبان، إلا أنه يلزم النص عليها فى العقد، وايضاً الإشارة إلى الالتزام بالقوانين الأخرى ذات العلاقة .
- ٣- الخروقات المحتملة للعقد من جانب المزارعين والتى يترتب عليها تطبيق المعالجات السابق الإشارة إليها تتضمن :-
- أ - عدم الالتزام بعمليات إعداد الأرض.
- ب - عدم الالتزام باستخدام المدخلات المحددة فى العقد.
- ج - تسليم منتجات غير مستوفاة للمواصفات المتفق عليها.
- د - عدم الالتزام بتسليم كل أو جزء من الكمية المتعاقد عليها.
- ٤- الخروقات المحتملة من جانب المتعاقد (المشتري) تتضمن:-
- أ - عدم الالتزام بتسليم المدخلات المتفق عليها فى التوقيتات الصحيحة وبالتوقيتات الصحيحة.
- ب - عدم الالتزام باستلام الكميات/النوعيات المتفق بشأنها فى التوقيت والمكان المحدد لذلك.
- ج - عدم الالتزام بدفع المبالغ المستحقة.

الزراعة التعاقدية كمدخل للتنمية الزراعية المستدامة في مصر

٥- لتلافى الخلط أو سوء الفهم بشأن المسؤوليات والالتزامات، فلعنه من المناسب عمل ملحق للعقد يوضح هذه المسؤوليات والالتزامات بالوضوح والتفصيل الذى يحول دون أى خلط أو سوء فهم. ويمكن تلافى الكثير من هذه المشكلات إذا ما روعى القدر المناسب من التواصل بين أطراف التعاقد للتنبيه بالالتزامات والمشاكل قبل حدوثها، ومن ثم تلافيتها مسبقاً.

النطاق الزمني للعقد، وتجديده، وإنهائه :

- ١- يجب أن ينص العقد بوضوح على فترة سريانه، والتي تتناسب مع طبيعة المنتج ودورته الإنتاجية.
- ٢- ينبغي أن يوضح العقد كيفية تجديده، وهل يتم ذلك تلقائياً، أو بموجب الاتفاق والرغبة المتبادلة لطرفى التعاقد، أو غير ذلك.
- ٣- فى حالات العقود طويلة المدى، فقد يرغب أحد الأطراف فى إنهاء العقد فى مرحلة ما، ومن ثم يتطلب الأمر تحديد كيفية ذلك وشروطه، ومن ذلك:-
 - أ - الإخطار الكتابي الرسمي قبيل فترة مناسبة يتم تحديدها .
 - ب - قد يفضل المتعاقد (المشتري)، وإن كان ذلك من غير الموصى به، أن تكون هناك فقرة فى العقد تعطى الحق فى إنهائه من طرف واحد، خاصة المتعاقد- غير أن ذلك من غير المفضل لما قد يترتب عليه من خسائر للمزارع، كما أن هذا الأمر يعد غير قانوني.
 - ح - إنهاء العقد ينبغي ألا يكون على حساب الحقوق المترتبة للأطراف لسداد القروض أو المدفوعات المقدمة أو علاج الظروف القهرية.

فض المنازعات:

- ١- من الطبيعي، والمثالى، أن يتم ممارسة وتنظيم العلاقة التعاقدية من خلال التعاون والتفاهم المتبادل بين أطراف هذه العلاقة. غير انه طالما تم تحرير العقد، فهناك حالات واحتمالات عديدة لظهور بعض نقاط الاختلاف وعدم التوافق. وفى هذا الإطار فإن كتابة العقد بعبارات واضحة وكلمات محددة ومفهومة للأطراف، تعد من الأمور الهامة لتلافى أو تدنية فرص النزاعات والخلافات.
- ٢- من المناسب أن نعالج النزاعات بطريقة متدرجة:
 - أ - تبدأ بمحاولة أطراف التعاقد أنفسهم التوصل لحلول مناسبة.
 - ب - يلى ذلك محاولة اللجوء للوساطة لمعالجة النزاعات .
 - ح - قد يتم اللجوء إلى التحكيم عن طريق جهة رسمية مختصة بهذا الشأن.
 - د - اللجوء للقضاء.
- ٣- تقوم الوساطة على اختيار وسيط من ذوى الخبرة يرتضيه الطرفين لحل النزاعات القائمة، على أن تكون الأطراف مستعدة وموافقة على قبول قراراته، وفى حالات عديدة تتضمن العقود النص على مبدأ الوساطة لحل النزاعات وقد يتحدد فيها جهة الوساطة.
- ٤- فى بعض الدول توجد جهات مختصة للتحكيم فى المنازعات الخاصة بالعقود الزراعية وفق القوانين المحلية. وقد يحدد العقد جهة التحكيم التى يتم اللجوء إليها.
- ٥- التحكيم غالباً ما يكون مرغوباً ومفضلاً من قبل المحاكم القانونية التى لا يتم اللجوء إليها إلا فى حالات نادرة نظراً لما يستغرقه الأمر من تكلفة ووقت غير قليل.