

## الأعمال التجارية الزراعية وصغار المزارعين

### الحصول على المدخلات ...

"وتتباين مزايا ومثالب الزراعة التعاقدية وفقا للظروف المادية والاجتماعية والسوقية التي تعمل في ظلها الجهات الراعية والمزارعون". وذلك حسب ما جاء في دليل المنظمة. "فالميزة الرئيسية للمزارعين هي أن الجهة الراعية تتعهد عادة بشراء جميع المنتجات ضمن معايير محددة للجودة والكمية. ويمكن أن توفر العقود للمزارعين فرص الوصول إلى الحصول على مجموعة أوسع نطاقا من الخدمات الإدارية والفنية والإرشادية التي قد لا يمكن بدون ذلك الحصول عليها. كما يستطيع المزارعون أن يستخدموا اتفاقيات العقود كضمانات لترتيب القروض مع المصارف التجارية لتمويل المدخلات التي يحتاجون إليها".

وكثيرا ما يرفض كبار المزارعين تطبيق التكنولوجيا الجديدة بالنظر إلى المخاطر المحتملة والتكاليف التي تتطوى عليها هذه العملية. أما في الزراعة التعاقدية، فسوف تقدم الصناعات الزراعية الخاصة عادة التكنولوجيا بصورة أكثر فعالية مما تفعل إدارات الإرشاد الزراعي الحكومية وذلك لأن لهذه الصناعات مصلحة اقتصادية مباشرة في تحسين إنتاج المزارعين. والواقع، أن معظم المؤسسات الكبيرة تفضل تقديم الخدمات الإرشادية الخاصة بها. ففي كينيا، على سبيل المثال، تستخدم شركة كبرى لإنتاج السكر نحو 30 مرشدا للعمل مع المزارعين المتعاقدين معها والبالغ عددهم 1 800 مزارع. وتتمثل المسؤولية الرئيسية لهؤلاء المرشدين في تعزيز المهارات الإدارية اللازمة عندما تطبق أساليب الغرس والزراعة والحصاد الجديدة. وعلاوة على ذلك، فإن الشركة تعزز برامج تدريب المزارعين وتنظم الأيام الحقليّة التي تعرض فيها أحدث طرق إنتاج السكر.

وقد تشمل المهارات التي يتعلمها المزارعون من خلال الزراعة التعاقدية مسك السجلات، واستخدام الموارد الزراعية بكفاءة، والطرق المحسنة لاستعمال الكيماويات والأسمدة والمعارف الخاصة بأهمية الجودة والطلبات الخاصة بأسواق التصدير. كما يحصل المزارعون على خبرات في مجال تنفيذ النشاطات الحقليّة وفقا لجدول زمني صارم كما أنهم يستخدمون التقنيات التي تستحدثها الإدارة في المحاصيل النقدية والمعيشية الأخرى. وثمة ميزة أخرى للزراعة التعاقدية تتمثل في ما تقدمه من أسعار مستقرة. "فالعائدات التي يحصل عليها المزارعون مقابل محاصيلهم في الأسواق المفتوحة تعتمد على الأسعار السائدة وقدرتهم على التفاوض مع المشترين" هكذا تقول المنظمة. "أما الزراعة التعاقدية فتستطيع، إلى حد ما، التغلب على هذه الحالة من عدم اليقين. ففي كثير

يرى دليل جديد أعدته منظمة الأغذية والزراعة أن الزراعة التعاقدية حسنة الإدارة أثبتت فعاليتها في الربط بين



قطاع صغار المزارعين بمصادر المشورة الإرشادية والميكنة والبذور والأسمدة والقروض والأسواق المضمونة والمربحة للمنتجات. "فهو أسلوب يمكن أن يسهم في كل من زيادة دخل المزارعين ومضاعفة ربحية الجهات الراعية". هكذا يقول دليل "الزراعة التعاقدية: الشراكة من أجل النمو". "فالزراعة التعاقدية، عندما تنظم وتدار بكفاءة، تقلل المخاطر وعدم اليقين لكلا الطرفين. ويبدو أن لهذا الأسلوب إمكانات كبيرة في البلدان التي مازالت فيها الزراعة صغيرة النطاق واسعة الانتشار. فلم يعد لصغار المزارعين في كثير من الحالات القدرة التنافسية دون الحصول على الخدمات التي تقدمها شركات الزراعة التعاقدية".

ففي شمالي الهند، مثلا، أصدرت مؤسسة متعددة الجنسيات عقودا لنحو أربعمائة مزارع لزراعة الطماطم المهجنة لتصنيعها وتحويلها إلى معجون. وأكدت دراسة أعدت عن هذا البرنامج أن الغلات ودخول المزارعين قد زادت بما يقرب من 50 في المائة في المتوسط عن تلك الخاصة بالمزارعين الذين يزرعون الطماطم لبيعها في الأسواق المفتوحة. وفي سرى لانكا، اعتمدت تجارة صادرات مزدهرة بالخيار الصغير على عقود مبرمة بين شركات وأكثر من 15 000 مزارع يملك كل منهم نحو 0.5 هكتار. وعلى مستوى أوسع نطاقا بكثير، يقوم أكثر من 200 000 مزارع في تايلند بزراعة قصب السكر في المعامل العاملة في البلاد والبالغ عددها 46 بمقتضى نظام تشرف عليه الحكومة يخصص 70 في المائة من مجموع العائدات الصافية للمزارعين و30 في المائة لأصحاب المعامل.



من الأحيان، تحدد الجهات الراعية مقدما الأسعار التي ستدقق وينص على ذلك في الاتفاق". كذلك فإن الجهات الراعية تعفى صغار المزارعين من الحاجة إلى إيجاد مشترين محليين ودوليين والتفاوض معهم كما أنها تنظم عادة عمليات نقل المحاصيل عند بوابة المزرعة.

### ... و "القبول السياسي"

وفي مقابل ضمانات الأسعار والقروض والمستلزمات والمشورة الإرشادية، تتمتع الجهات الراعية بميزات واضحة. أولها "القبول السياسي". إذ ترفض الكثير من الحكومات الاحتفاظ بالمزارع الكبيرة بل ويعمل بعضها بنشاط لإغلاقها وإعادة توزيع أراضيها. ففي زمبابوى مثلا، يجرى تشجيع الزراعة التعاقدية بنشاط في الصناعات الخاصة بالسكر والشاي والقطن. وفي أمريكا الوسطى، تتحول الشركات متعددة الجنسيات عن إنتاج الموز في المزارع الكبرى إلى التعاقد مع المنتجين الأفراد. ويوجد نفس الاتجاه في صناعة التبغ الدولية حيث حل صغار المزارعين مكان المزارع الكبرى في العديد من البلدان. كما تتيح الزراعة التعاقدية للشركات الحصول على إنتاج المحاصيل في الأراضي التي ما كان يمكن أن تصل إليها دون ذلك مع التمتع في نفس الوقت بميزة إضافية تتمثل في عدم ضرورة شراء هذه الأراضي أو تأجيرها. ومن ناحية أخرى فإن العمل مع صغار المزارعين المتعاقدين يمكن هذه الشركات من تقاسم المخاطر والحصول على الإمدادات الموثوق بها من المواد الخام لمعامل التصنيع وضمان أن تتماثل منتجاتها مع مواصفات الجودة. ومع ذلك يتعين على كلا الطرفين في الزراعة التعاقدية قبول درجة من المخاطر. فبالنسبة للمزارعين، هناك عدم اليقين الذي يحيط بعملية إنتاج محاصيل جديدة غير مألوقة وإرسال إنتاجهم إلى أسواق قد لا تكون بمستوى توقعاتهم أو توقعات الجهات الراعية لهم. "إذ يمكن أن تنشأ مشكلات كبيرة إذا تصور المزارعون أن الشركة غير مستعدة لتقاسم أي مخاطر معهم حتى إذا كانت مسؤولة بصورة جزئية عن

الخصائر" حسبما يقول الدليل. "ففي تايلند، فرضت شركة تعاقدت مع المزارعين لتربية الدجاج رسوما على دخل المزارعين من أجل تعويض احتمال ارتفاع معدل النفوق بين الدجاج. وقد اعترض المزارعون كثيرا على ذلك حيث كانوا يعتقدون أن انخفاض نوعية الكتاكيت المقدمة من الشركة كانت من أسباب هذه المشكلة." فعدم كفاءة الإدارة يمكن أن تؤدي إلى الإفراط في الإنتاج وأن تضطر الجهات الراعية في بعض الحالات إلى "محاولة التلاعب بمواصفات الجودة لخفض المشتريات". والديون الناجمة عن مشكلات الإنتاج وسوء المشورة الفنية والتغييرات الكبيرة في ظروف السوق أو إخفاق الشركة في الوفاء بالعقود من أكبر المخاطر التي يتعرض لها المزارعون.

وينتهي دليل المنظمة إلى القول بأن "من الضروري النظر إلى نظام الزراعة التعاقدية على أنه شراكة بين الصناعات الزراعية والمزارعين". "ويتعين لنجاح هذا النظام وجود التزام طويل الأجل من الجانبين. فالترتيبات الاستغلالية من جانب المديرين لن تستمر إلا لفترة محدودة على الأرجح ويمكن أن تعرض استثمارات الصناعات الزراعية للخطر. كذلك فإن من الضروري أن يراعوا أن الوفاء بالترتيبات التعاقدية سيكون في مصلحتهم في المدى الطويل". غير أن منظمة الأغذية والزراعة تنبه إلى ضرورة أن يكون القرار الخاص باستخدام الزراعة التعاقدية قرارا تجاريا بحتا. فهو ليس نموذجا إنمائيا تجربته الجهات المتبرعة بالمعونة والحكومات أو المنظمات غير الحكومية بسبب إخفاق مناهج أخرى للتنمية الريفية. فالمشروعات التي يكون دافعها الأساسي اعتبارات سياسية أو اجتماعية وليس الوقائع الاقتصادية والفنية سوف تفشل لا محالة".