RAHMANI GROUP 1977

کشاورزی قراردادی فراگیر
(Inclusive contract farming)

راهبردی اثر بخش در افزایش بهره‌وری کشاورزی خرده مالکی



مقدمه و پیشینه

تحول اقتصاد روستایی، ایجاد فرصت‌های شغلی بهتر و همچنین افزایش درآمد و بهبود معیشت کشاورزان از طریق همکاری با بخش خصوصی در قالب مدل‌های کسب و کار فراگیر [1] (IBM) قابل دستیابی است.

کشاورزی قراردادی فراگیر [2] (ICF)، یکی از نمونه‌های IBM، به تولید کشاورزی بر اساس قراردادهایی که بین طرف‌های تجاری بسته می‌شود اشاره دارد. در این مدل‌های کسب و کار کشاورزان نقش تولید و فروش را برعهده داشته و در طرف دیگر بازیگران بخش‌های صنعت و تجارت وظیفه خرید و فرآوری را ایفا می کنند.

هدف ادغام کشاورزان خرده مالک در زنجیره‌های ارزش [3] (VCs) به روشی پایدار و ایجاد رابطه ای قابل اعتماد بین تولیدکنندگان، شرکت‌های فرآوری و یا بازرگانی است. این رویکرد می تواند از طریق برنامه ریزی‌های دقیق و همچنین مدیریت ریسک و تسهیم عادلانه منافع سودمند باشد.

نتیجه این شیوه مدیریتی، پایداری تولید از طریق بهبود دسترسی کشاورزان خرده مالک به امکانات فنی کشاورزی نظیر خدمات مکانیزه کشاورزی، نهاده‌های کشاورزی و ابزارهای مناسب تأمین مالی و به‌ویژه دسترسی بازارهای هدف با قیمت‌های منصفانه و قابل پیش‌بینی خواهد بود.

مدل‌های کشاورزی قراردادی گسترده (ICF) ابزار امیدوار کننده‌ای برای ادغام درازمدت کشاورزان خرده مالک در زنجیره‌های ارزش کشاورزی پایدار هستند.



بهزاد نیکخواه - مدیر ارشد دپارتمان زنجیره ارزش محصولات کشاورزی



علی باقری - کارشناس برنامه‌ریزی کشاورزی
شرکت بین المللی گروه مانی آسیا (سهامی خاص)

اقتباس از گزارش انجمن همکاری‌های توسعه‌ای و اقتصادی (GIZ) کشور آلمان

مشارکت بخش خصوصی برای تحول اقتصاد روستایی

در بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه و نو ظهور، کشاورزان خرده مالک و بنگاه‌های کوچک و متوسط بالادستی و پایین دستی (SMEs) بزرگترین سرمایه گذاران بخش خصوصی بوده و به عنوان ستون فقرات اقتصادهای محلی، نیروهای محرک ایجاد شغل و درآمدزایی در مناطق روستایی هستند. حدود ۸۰ درصد از گردش مالی زنجیره‌های ارزش در بخش فرآوری و بازار با عاملیت بنگاه‌های خرد و کوچک (SMEs) است. اینها موتورهای تحول زنجیره ارزش و اشتغال روستایی خارج از مزرعه هستند (اشتغال غیرمستقیم کشاورزی مانند کسب و کارهای صنایع بالادستی و پایین دستی کشاورزی).

در اکثر کشورها، به‌دلیل رشد روزافزون بازارهای شهری و افزایش تقاضای مصرف کنندگان، شرکت‌های تجاری و فرآوری محلی، منطقه‌ای و چند ملیتی بیش از پیش متمایل به تامین منابع از کشاورزان خرده‌مالک هستند. به تبع آن جوامع اقتصادی منطقه‌ای به‌طور فزاینده‌ای تبدیل به بازارهای امیدوارکننده ای برای ایجاد ارزش افزوده محلی در کنار کالاهای سنتی و غیر سنتی شده‌اند.

استفاده از این فرصت‌های بازار در سطوح داخلی، منطقه‌ای و جهانی، مستلزم افزایش بازده در تولید و فرآوری کشاورزی، همراه با بهبود سلامت و کیفیت مواد غذایی از مزرعه تا سفره است. نوآوری، حفظ و افزایش سهم از بازار، تبدیل مزیت‌های نسبی به مزیت‌های رقابتی و بهره‌برداری رقابتی کردن قیمت در مقابل واردات لازم است ضمن ارتقای کیفیت و کاهش قیمت تمام شده از طریق کاهش هزینه‌های مبادله نیز در دستور کار قرار گیرد. برای دستیابی به این هدف، مدرنیزه کردن کشاورزی خرده مالکی، توان افزایی کشاورزان برای تبدیل شدن به کشاورزان حرفه‌ای و مدرن و پیوستن آنها به سازمان‌های کشاورز محور (FBOs)[۴] از اهم اقدامات است.

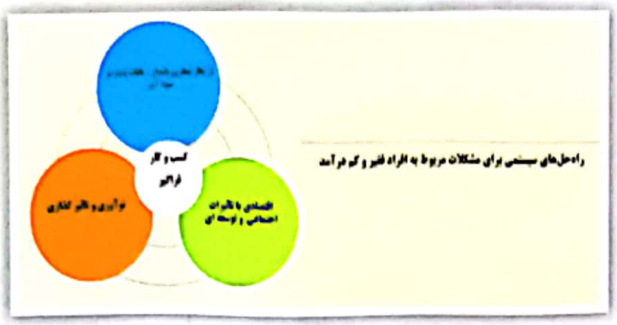
در کنار این اقدامات توسعه مشارکت تجاری پایدار بین کشاورزان و صاحبان مشاغل، صنایع تبدیلی و فرآوری کنندگان و بازرگانان ضروری است. عملکرد بهتر و همکاری قابل اعتماد در امتداد زنجیره‌های ارزش (VCs)[۵] همچنین به توسعه راه‌حل‌های مشترک برای انعطاف‌پذیری بیشتر در برابر تغییرات اقلیمی و واکنش سریع‌تر و مؤثرتر به شوک‌های خارجی مانند نوسانات ارزی کمک می‌کند.

مدیریت کارآمد کشاورزی قراردادی فراگیر (ICF) به خودی خود به عنوان سیستمی نوآور قادر است، کشاورزان، سازمان‌های کشاورز محور (FBOs) و دیگر کنشگران زنجیره ارزش را در یک میثاق مشترک گرد هم بیاورد که در آن نوآوری‌ها با به کارگیری و تجاری سازی مورد استفاده اقتصادی قرار گرفته و توسعه پیدا کنند. با انجام این اقدامات، بخش خصوصی تجارت کشاورزی خواهد توانست به ایجاد شغل و درآمد کمک کرده و در نتیجه موجب بهبود معیشت روستایی و افزایش امنیت غذایی شود.

چگونه می‌توان کشاورزی قراردادی را به عنوان یک مدل کسب و کار فراگیر توسعه داد؟

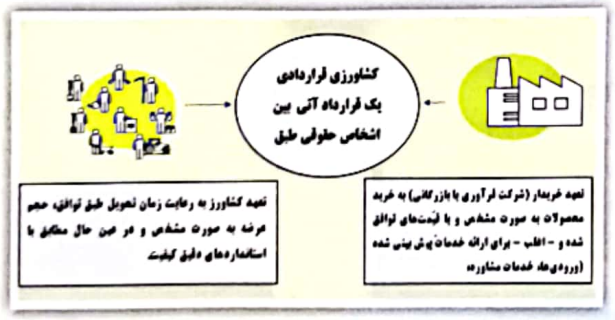
توان افزایی کشاورزان خرده مالک و حرفه ای کردن آنها مستلزم دسترسی به نهاده‌های با کیفیت، خدمات مشاوره ای شایسته، فناوری‌های کم هزینه و کارآمد، محصولات مالی مناسب و بازارهای پرسود است. ادغام پایدار در زنجیره‌های ارزش (VCs) از طریق مدل‌های کسب و کار فراگیر (IBM) می‌تواند به‌صورتی موفقیت‌آمیز انتقال سیستم کشاورزی سنتی را به سیستم‌های کشاورزی مدرن و پایدار تسهیل کند.

همانطور که شکل ۱ نشان می‌دهد، پیش نیاز موفقیت در مدل‌های کسب و کار فراگیر، داشتن رویکردهای کلی نگر و تفکر سیستمی است. مدل‌های کسب و کار فراگیر (IBMs) ضمن اینکه مهیج و مشوق هستند بایستی بانک پذیر بوده و قابلیت استفاده از خدمات بانکی را داشته باشند این ویژگی می‌تواند در کنار سایر عوامل ضامن پایداری مالی و تجاری آنها باشد. مدل‌های کسب و کار فراگیر باید با تکیه بر عنصر نوآوری، خلاق و مبتکر باشند تا سودآور شده و تأثیر گذار باشند. همچنین به‌منظور ارزیابی عملکرد و بررسی تاثیرات اقتصادی و اجتماعی باید قابل اندازه گیری باشند.



شکل ۱ عناصر کسب و کار فراگیر منبع UNESCAP و iBAN (۲۰۱۹)

مدل‌های کسب و کار فراگیر (IBM) به‌طور کلی و کشاورزی قراردادی فراگیر (ICF) به‌طور ویژه می‌توانند منجر به ارتقای توسعه پایدار در همه ابعاد اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی شوند. کشاورزی قراردادی به عنوان «قرارداد آتی که تعهدات کشاورزان و خریداران را به عنوان شرکاء در تجارت مشخص می کند» تعریف می‌شود. از نظر قانونی، قراردادهای کشاورزی مستلزم تعهد فروشنده (کشاورز) به عرضه حجم و کیفیت مشخص شده‌ای از محصولات کشاورزی و خریدار (فرآوری کنندگان یا بازرگانان) برای تحویل کالاها و انجام پرداخت‌های مورد توافق باشد. در زمینه بازرگانی کشاورزی شیوه‌های تجاری فراگیر فرصت‌های رشد را برای کشاورزان خرده مالک و بنگاه‌های فعال در زنجیره ارزش فراهم می کند. همچنین افزایش آگاهی کنشگران زنجیره ارزش اعم از کسب و کارهای بالادستی یا پایین دستی از ظرفیت مدل های کسب و کار فراگیر (IBMs) چشم‌اندازهای جذابی در بازارهای رقابتی و پر تقاضا ایجاد کرده است که این نتایج موجب افزایش علاقه مندی به چنین مدل هایی به عنوان ابزاری برای ایجاد ارزش مشترک در دنیا شده است.



شکل ۲ ویژگی های اصلی کشاورزی قراردادی منبع ویل (۲۰۱۵)

کشاورزی قراردادی تنها زمانی فراگیر می‌شود که ویژگی های کلی IBM (مدل کسب و کار فراگیر)، همراه با اصول زیر در کشاورزی قراردادی فراگیر اجرا شود:



برخلاف تصور عمومی کشاورزی قراردادی یک مفهوم جدید نیست بلکه از قدیم طیف وسیعی از قراردادهای رسمی و یا غیر رسمی و در اشکال مختلف وجود داشته است (شکل ۳) کشاورزان ممکن است مستقیما با بازرگانان (نوع ۱) یا با فرآوری کنندگان (نوع ۲) یا (۳) به توافق برسند. معمولا واسطه‌ها ارتباط دهنده دو طرف قرارداد هستند نقش واسطه گری را ممکن است سازمانهای کشاورز نهاد (FBOs) یا کشاورزان پیشرو و یا جمع آوری کننده‌ها (بنکدارها) و... به عنوان ارائه‌دهندگان خدمات برعهده بگیرند.



تحقق پیش‌بینی‌ها و تحقق اهداف در مدل‌های کسب و کار فراگیر نظیر کشاورزی قراردادی موکول به وجود شرایط مناسب نظیر این موارد است:

- پشتیبانی شایسته خدمات مالی و غیر مالی از نوآوری‌ها در سرتاسر زنجیره‌های ارزش (VCs) (از ورودی‌ها گرفته تا بازاریابی، در کارآفرینی و توسعه سازمانی).
- وجود سیاست‌ها، قوانین، زیرساخت‌های عمومی متناسب با نیاز بخش‌های مختلف زنجیره ارزش و مهمتر از همه، روابط تجاری قابل اعتماد و مبتنی بر اعتماد متقابل.

که در این صورت پایداری سیستم‌های کشاورزی، مدل‌های کسب و کار FBOs و SMEs و طرح ICF از نظر اقتصادی، زیست محیطی و اجتماعی پایدار مورد انتظار خواهد بود.

مشارکت کنندگان در مدل‌های کسب و کار فراگیر (IBM) با هدف حصول اطمینان از خرید حجم بالایی از محصولات با کیفیت، استراتژی‌های تجاری خاصی را دنبال می‌کنند که دسترسی خرده‌مالک‌ها به منابع مالی، خدمات پشتیبانی، فناوری‌های جدید هوشمند و سازگار با محیط زیست و بازارهای سودآور را تسهیل می‌کند. و ضمن ایجاد اشتغال برای جوانان موجب توان افزایی زنان و تسهیل دسترسی زنان کارآفرین و کارگر فعال در زنجیره ارزش (VCs) می‌شود.

برای دستیابی به این تأثیرات، کشاورزان باید مزایای بالقوه را درک کنند. در اینجا، خدمات توسعه کسب و کار (BDSs) می‌تواند نقش تسهیل کننده و مربیگری را ایفا کند. ارائه خدمات مالی و غیرمالی به موقع و کافی و پشتیبانی همه جانبه و مدیریت جامع زنجیره ارزش محصولات کشاورزی در کشاورزی قراردادی فراگیر ICF می‌تواند مستقیما به دستیابی به هفت هدف از هفده هدف توسعه پایدار کمک کند (شکل ۴ را ببینید)



شکل ۴ کشاورزی قراردادی فراگیر: از مشوق‌ها و نوآوری تا تأثیر نویسندگان

رویکرد و روش انجمن همکاری‌های اقتصادی و توسعه‌ای آلمان (GIZ) برای ترویج کشاورزی قراردادی فراگیر

GIZ بر اساس دستورالعمل‌های IBM و اصول ICF یک روش برای ترویج «کشاورزی قراردادی به‌عنوان مدل کسب و کار فراگیر» ایجاد کرده است. مفهوم اصلی این روش یک مدل کسب و کار مشترک بین کشاورزان و دیگر فعالان و کنشگران اعم از تامین کنندگان، فرآوری کننده‌ها، بازرگانان، مؤسسات تأمین مالی و... در زنجیره ارزش محصولات کشاورزی است.

تجارب GIZ در آفریقا نشان داده است که برای موفقیت ICF، کشاورزان، FBO ها و دیگر کنشگران زنجیره ارزش باید نقش‌ها و مسؤولیت‌های خود را درک کنند و در مورد تقسیم منابع و خطرات توافق کنند. یک پیش شرط ضروری، شناخت وابستگی متقابل آنهاست. این زمینه مشترک پایه و اساس طراحی، پیاده‌سازی و توسعه مدل‌های کسب و کار ICF را تشکیل می دهد. با این حال، عوامل شایع برای شکست کشاورزی قراردادی باید در نظر گرفته شده و از آن اجتناب شود. به عنوان مثال

- کم توجهی به سرمایه‌گذاری‌های لازم برای افزایش بهره‌وری.
- کم دقتی در ارزیابی پایداری مدل کسب و کار.
- محدودیت آگاهی کشاورزان از شرایط قرارداد
- تخلف در انجام تعهدات پیش‌بینی شده در قراردادها (مانند تأخیر در تحویل نهاده‌ها، تأخیر در پرداخت‌ها، رد غیرموجه محصولات توسط خریداران) و یا (مانند فروش جانبی، انحراف نهاده‌ها یا عرضه با کیفیت پایین توسط کشاورزان).
- عدم گنجاندن راه حل‌های حل اختلاف در قرارداد.

با توجه به این که در عمل شرایط هر منطقه نسبت به مناطق دیگر از نظر عوامل اقلیمی، فرهنگی و زیرساختی متفاوت است لذا نمی‌توان نسخه واحدی را برای کشاورزی قراردادی تنظیم کرد از اینرو رویکرد مدیریت اقتضایی و ارائه چارچوب متناسب با هر منطقه در طراحی هر مدل کسب کار فراگیر از جمله کشاورزی قراردادی فراگیر ضرورت دارد. با توجه به اهمیت پایداری در کشاورزی و به ویژه تحقق اهداف توسعه پایدار، مدیریت زنجیره ارزش محصولات کشاورزی در قالب کشاورزی قراردادی می تواند از سویی موجب ارتقاء بهره وری کشاورزی به ویژه در کشاورزی خرده مالکی شده و از سویی دیگر با ارتقای کیفیت و همچنین کاهش قیمت تمام شده باعث افزایش سهم از بازار در بازارهای جهانی شود. این رویکرد تحقق تعدادی از اهداف توسعه پایدار از جمله ریشه کنی فقر و گرسنگی، اشتغال جوانان، حفاظت از محیط زیست و... تضمین خواهد کرد. شرکت بین المللی گروه مانی آسیا به عنوان شرکت پیشرو و برگزیده از سوی کارگروه ملی کشاورزی قراردادی با هدف ایجاد امنیت غذایی، تولید غذای سالم و با کیفیت و افزایش سهم از بازارهای جهانی گام در این عرصه نهاده و با افتخار محصول با کیفیت ایرانی را به بازارهای جهانی عرضه می‌کند.

[1] Inclusive Business Model - [2] Inclusive Cotract Farming - [3] Value Chains
[4] Farmer Based Organizations - [5] Value Chains



CamScanner