

اصول کشاورزی قراردادی

در حال حاضر، فقدان قوانین و مقررات ویژه کشاورزی قراردادی و نیز نبود راهبرد مشخص در سطح کلان، سبب شده است تا نتواند به صورت یک ابزار مناسب در تنظیم بازار و نیز سیاست‌های کلان بخش کشاورزی ایفای نقش کند. در مقاله حاضر سعی شده است؛ برای رفع این مشکل، اصول راهنما در کشاورزی قراردادی به صورت کاربردی ارائه شود.

در کشاورزی قراردادی، قرارداد پیش از آغاز فرآیند تولید، بین کشاورز و خریدار برای مدتی معین به صورت شفاهی یا کتبی منعقد می‌شود و در آن، کشاورز متعهد می‌شود مقادیر توافق شده از یک محصول کشاورزی را با رعایت استانداردهای کیفی و زمان مورد نظر خریدار، تولید و عرضه کند. در مقابل، خریدار ضمن خرید محصول با قیمت توافق شده، تولید کننده را از طریق تأمین بخشی از نهاده‌های کشاورزی، آماده سازی زمین، ارائه توصیه‌های فنی و غیره حمایت می‌کند.

توسعه کشاورزی قراردادی به دلایل مختلف مانند اشتغال زایی، افزایش عملکرد، تولید هدفمند، بهبود فرآیند بازاریابی و فروش و توسعه صادرات بسیار مهم است. این نظام، در بیشتر کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه به عنوان یک راهبرد ملی در توسعه کشاورزی، مدیریت ریسک‌های بازار (به ویژه قیمت‌ها)، ایجاد امنیت و ثبات درآمدی برای کشاورزان و بهبود کیفیت و استاندارد محصولات مورد توجه قرار می‌گیرد.

در حال حاضر، فقدان قوانین و مقررات ویژه کشاورزی قراردادی و نیز نبود راهبرد مشخص در سطح کلان، سبب شده است تا نتواند به صورت یک ابزار مناسب در تنظیم بازار و نیز سیاست‌های کلان بخش کشاورزی ایفای نقش کند. در مقاله حاضر سعی شده است؛ برای رفع این مشکل، اصول راهنما در کشاورزی قراردادی به صورت کاربردی ارائه شود.

مفهوم و اهمیت کشاورزی قراردادی

تشکیل زنجیره‌های تولید در افزایش بهره‌وری، تولید با کیفیت، حذف واسطه‌ها، کاهش قیمت تمام شده، ثبات قیمت‌ها، تعادل بازار و غیره نقش مهمی دارند. نظام کشاورزی قراردادی را می‌توان به عنوان سازوکاری برای مدیریت معاملات و مشارکت بین بخش‌های مختلف زنجیره تولید محصولات کشاورزی در نظر گرفت که تولید کنندگان بخش کشاورزی، مهم‌ترین رکن آن را تشکیل می‌دهند و سبب افزایش دسترسی کشاورزان خرده مالک به بازارهای فروش می‌شود.

در کشاورزی قراردادی، قراردادی قبل از آغاز فرآیند تولید، بین خریدار و کشاورزان برای یک مدت معین به صورت شفاهی یا کتبی منعقد می‌شود و در آن، کشاورز متعهد می‌شود مقادیر توافق شده از یک محصول کشاورزی را با رعایت استانداردهای کیفی و زمان مورد نظر خریدار، تولید کند. در مقابل، خریدار ضمن خرید محصول با قیمت توافق شده، تولید کننده را از طریق تامین بخشی از نهاده‌های کشاورزی، آماده سازی زمین، ارائه توصیه‌های فنی و غیره حمایت می‌کند.

وجود نظام‌های قراردادی، یکی از مؤثرترین سازوکارهای بازاری برای جایگزینی مداخله‌گری‌های دولت (مانند سیاست قیمت گذاری، خرید تضمینی، حمایتی و توافقی، بیمه‌های یارانه ای و سایر ابزارهای غیر بازاری) در مدیریت بازار محصولات کشاورزی است.

اما موفقیت در هر قرارداد، به تنظیم مناسب و اصولی و آگاهی کامل دو طرف از مفاد آن بستگی دارد. اگر شرایطی که در توافق نامه کشاورزی قراردادی بیان می‌شود، به ضرر هر یک از دو طرف قرارداد یعنی خریدار و کشاورز باشد، به احتمال زیاد این قرارداد و عملیات کشاورزی قراردادی موفقیت آمیز نخواهد بود و ممکن است در پی آن مشکلات بسیاری به وجود آید.

بنابراین، برای بهره‌مندی کامل از مزایای کشاورزی قراردادی و افزایش اثرات توسعه ای اقتصادی و اجتماعی آن در بخش کشاورزی، در نظر گرفتن عوامل مختلف برای به حداقل رساندن احتمال

درگیری و تنش در روابط قراردادی، بسیار مهم است. بر این اساس، در این مقاله، به اصول قانونی که باید در طراحی قراردادهای کشاورزی مورد توجه قرار گیرند؛ می پردازیم.

مسئولیت شرکاء باید به روشنی در قرارداد مشخص شود

قرارداد باید بر اساس یک موضوع مشخص مانند «فروش یک محصول مشخص توسط کشاورز و خرید توسط خریدار» تنظیم شود.

بهتر است قرارداد به صورت کتبی تنظیم شود و در آن مواردی چون کیفیت محصولات توافق شده، قیمت‌ها، نحوه پرداخت و تحویل کالا و غیره به صورت کاملاً شفاف ذکر شود.

در مواردی که کشاورزان از سواد کافی برخوردار نیستند، متن قرارداد باید با صدای بلند توسط شریک سوم بی طرف خوانده شود.

۱- داشتن هدف مشترک:

کشاورزان و خریداران طرف قرارداد در کشاورزی قراردادی باید هدف مشترکی داشته باشند. قرارداد باید از طرفین، در مقابل خطرانی که ممکن است در طول انجام وظایف و تعهدات رخ دهد؛ حمایت و اجرای تعهدات موجود در آن را آسان کند. هدف از قرارداد، افزایش تولید محصولات کشاورزی با کیفیت مطلوب و ایجاد بازار مطمئن برای محصولات کشاورزی است که در نتیجه آن، درآمد کشاورزان و بازده حاصل از سرمایه گذاری خریداران افزایش یابد (به اصطلاح موقعیت برد - برد).

۲- پیروی از یک چارچوب قانونی:

از جمله شرایط و الزامات اساسی در انعقاد قراردادها این است که شرکاء باید از ظرفیت و شرایط قانونی برای بستن قرارداد برخوردار باشند و رضایت خود را به صورت آزادانه و آگاهانه اعلام کنند. در مواردی که یک گروه انجمن طرف یک قرارداد هستند، باید روشن شود که مسئولیت قرارداد بر عهده اعضا یا گروه است، همچنین مسئولیت شرکاء باید به روشنی در قرارداد مشخص شود.

علاوه بر این، قرارداد باید بر اساس یک موضوع مانند «فروش یک محصول مشخص توسط کشاورز و خرید توسط خریدار» تنظیم شود، سرانجام، قرارداد باید مبتنی بر جزئیات وظایف و مسئولیت‌های کشاورز و خریدار شامل میزان تولید، قیمت و روش پرداخت و غیره باشد.

۳- شفافیت قرارداد

بهتر است برای مستند کردن شرایطی که شرکاء با آن موافقت کرده اند، قرارداد به صورت کتبی تهیه و در آن مواردی چون کیفیت محصولات توافق شده، قیمت‌ها، نحوه پرداخت و تحویل کالا و غیره به صورت کاملاً شفاف ذکر شود. در مواردی که توافق بین دو طرف به صورت شفاهی انجام می‌شود، بهتر است این کار در حضور یک یا چند شاهد انجام شود. شاهد‌ها باید به گونه‌ای انتخاب شوند که هیچ‌گونه منفعتی از این قرارداد نبرند.

۴- واضح و خوانا بودن قرارداد:

قرارداد باید به زبان واضح و به طور منسجم و خوانا تنظیم شود، به طوری که توسط یک کشاورز با سطح سواد متوسط نیز قابل درک باشد. معمولاً عدم تفاهم بین دو طرف زمانی رخ می‌دهد که شرایط توافق شده به طور واضح بیان و درک نشود. بهتر است قراردادها به زبانی نوشته شود که هر دو شریک با آن آشنایی دارند. در مواردی که کشاورزان از سواد کافی برخوردار نیستند، متن قرارداد باید با صدای بلند توسط شریک سوم بی طرف خوانده شود.

خریداران باید حق فسخ قرارداد در یک دوره معین را مشخص کنند.

۵- آگاهی کامل از شرایط قرارداد و مرور و توجه کافی به مفاد آن:

خریداران باید به کشاورزان، برای مرور پیش نویس قرارداد و انجام مشاوره قانونی یا سایر مشاوره‌های لازم قبل از امضای قرارداد مهلت کافی بدهند. قراردادها باید قبل از شروع یک فصل زراعی بسته شوند و کشاورزان نباید برای موافقت با مفاد قرارداد تحت فشار قرار گیرند. همچنین، خریداران باید حق فسخ قرارداد در یک دوره معین را مشخص کنند.

وقتی قرارداد منعقد شد خریداران باید یک نسخه از قرارداد توافق شده را به کشاورزان ارائه دهند. کشاورزان و خریداران باید تمام اطلاعات لازم برای انعقاد قرارداد را به طور کامل بیان کنند و در تمام معاملات خود شفاف باشند. قراردادهای باید به طور شفاف میزان محصولی که باید توسط کشاورز طی یک دوره زمانی مشخص عرضه شود، استانداردهای کیفی مورد نیاز و ابزارهای ارزیابی این موارد را در زمان تحویل، نشان دهند.

سایر شرایط مانند زمان تحویل محصول توسط کشاورزان، زمان جمع آوری و تحویل محصول توسط خریداران و همچنین مسئولیت حمل و نقل محصول نیز باید توسط خریدار در قرارداد ذکر شود. علاوه بر این، شرایط عرضه نهاده‌های تولیدی به کشاورزان، معیارهای تعیین قیمت محصول و ابزارهای تأیید آن، همچنین، طول دوره قرارداد و شرایط خاتمه آن نیز باید به طور شفاف در قرارداد مشخص شود.

۶- شفافیت در تعیین قیمت:

قیمت‌ها و روش پرداخت از عناصر کلیدی قراردادهای هستند، این موارد باید به طور شفاف توسط کشاورز و خریدار درک و مورد پذیرش قرار گیرند. توصیه می‌شود شرکاء برای پذیرش قیمتی که مورد رضایت دو طرف است مذاکره کنند و هر دو طرف به شدت به قرارداد احترام بگذارند، زمان و مکان پرداخت به کشاورزان نیز باید در قرارداد تعیین شود.

قراردادها باید از دستورالعمل‌های پیچیده با معیارهای کمی یا کیفی که توسط کشاورزان قابل درک نیست، به دور باشند. توصیه می‌شود قراردادهای به طور شفاف، هر گونه هزینه ای را که بر مقدار خالص دریافتی کشاورز اثرگذار است بیان کنند. قراردادهای همچنین باید اطلاعات شفاف درباره هزینه نهاده‌ها و خدمات عرضه شده ارائه دهند. به موقع بودن تحویل محصول در عملیات کشاورزی قراردادی، همچنین بندهایی مرتبط با تعیین مسئولیت برداشت و تحویل محصول باید در قراردادهای در نظر گرفته شوند.

توصیه می شود تبصره ای برای قیمت‌ها در نظر گرفته شود تا در صورت اتفاقات پیش بینی نشده مانند تغییرات شدید در قیمت‌ها، مجدداً مورد مذاکره قرار بگیرند.

۷- شفافیت در بندهای مربوط به کیفیت:

در کشاورزی قراردادی انتظار می رود که کشاورزان با استفاده از عملیات و روش‌های مناسب مانند استفاده مناسب از نهاده‌ها به تولید محصول با کیفیت بپردازند. این انتظارات باید به شکل شفاف در بندهای قرارداد بیان شوند، توصیه می شود که قراردادها نه فقط نوع فرآیند تولید، بلکه موارد مربوط به بعد از برداشت محصول را نیز در بر گیرند و مشخص کنند که کدام شریک، محصول را عرضه و قیمت آن را تعیین خواهد کرد.

خریداران باید به طور شفاف و عادلانه، کیفیت محصول تحویلی را مورد ارزیابی قرار دهند. کشاورزان و نمایندگان آنها باید این حق را داشته باشند که در زمان تحویل محصول حاضر باشند و بعد از تحویل محصول، یک گزارش کتبی از مقادیر تحویلی از سوی خریدار دریافت کنند.

۸- برقراری عدالت در بندهای مربوط به عرضه و استفاده از نهاده:

یکی از شرط‌های قرارداد این است که کدام شریک مسئول عرضه و کاربرد نهاده‌های کشاورزی خواهد بود. محل عرضه نهاده‌ها (کودها، حشره کش‌ها، بذور، سوخت، نهاده‌های دامپزشکی، خوراک و غیره) باید در قرارداد در نظر گرفته شده باشد.

با مشخص کردن محل نیاز کشاورزان به نهاده‌ها، خریدار می تواند عرضه آنها را در زمان مورد نیاز در نظر بگیرد. نهاده‌های معرفی شده در قرارداد باید استانداردهای کیفی لازم و قیمت عادلانه داشته باشند. نهاده‌ها باید به موقع تحویل داده شود تا کشاورزان بتوانند استفاده مطلوب و بهینه از آنها داشته باشند.

در مواردی که خریدار به تأمین نهاده‌ها و دیگر ابزارهای مورد نیاز متعهد می‌شود، کشاورزان نباید از آنها برای مصارف دیگری به جز موارد یاد شده در قرارداد، استفاده کنند همچنین، باید به منظور حداکثر بهره‌وری در استفاده از نهاده‌های عرضه شده توسط خریدار، به توصیه‌های ارائه شده در این زمینه جامه عمل بپوشانند.

۹- عدالت در تسهیم ریسک، شرایط فورس ماژور وضعیت اضطراری و انعطاف پذیری قرارداد
قراردادها باید امکان مذاکره مجدد را داشته باشند. همچنین باید موضوع تسهیم ریسک‌های تولید و بازار بین شرکاء مشخص باشد. در مورد خطرات قابل کنترل مربوط به آفات و بیماری‌های گیاهی و حیوانی که ممکن است مانع تحقق میزان تولید پیش بینی شده در قرارداد شود، توزیع بار مالی ناشی از آن باید متناسب با مسئولیت هر یک از طرفین باشد.

برای مثال، مشکلات به وجود آمده ناشی از کیفیت یا کمیت نهاده‌ها یا توصیه فنی نامناسب از سوی خریدار، نباید منتج به زیان مالی برای کشاورزان شود و در مقابل، مشکلات ایجاد شده به دلیل سوء مدیریت، استفاده نامناسب از نهاده‌های اعدم رعایت توصیه فنی ارائه شده از سوی خریدار، نباید متوجه خریدار شود.

مخاطرات طبیعی (مربوط به آب و هوا، بیماری‌ها یا آفات غیر قابل کنترل) یا خطرات ساخته دست بشر (جنگ، اغتشاشات و غیره) در دسته فورس ماژور قرار می‌گیرند. اگر شرایط فورس ماژور باعث شود که کشاورزان با خریداران قادر به اجرای شرایط قرارداد نباشند، هیچ یک از شرکاء نباید مسئول عدم اجرای قرارداد شوند.

در این شرایط، باید در قرارداد تبصره‌ای برای مذاکره مجدد بر اساس اصل سهم برابر هزینه‌ها یا منافع ناشی از این اتفاق وجود داشته باشد. همچنین، امکان استفاده از بیمه در برابر زیان‌های احتمالی نیز باید به عنوان یک ابزار مدیریت ریسک بررسی و پیش بینی شود.

۱۰- برقراری عدالت در روابط کشاورز- خریدار:

قرارداد نباید برای کشاورزان برای مشارکت با سایر کشاورزان در حل مسائل یا مشکلات مربوطه با مشورت با شرکای شغلی یا افراد صاحب‌نظر یا توصیه‌های قانونی، مالی یا حرفه‌ای در ارتباط با شرایط، تعهدات و مسئولیت‌های قرارداد مانعی ایجاد کند. خریداران نباید با هدف اجبار کشاورزان به امضای قرارداد، شرایط قرارداد را به صورت دیگری جلوه دهند.

خریداران باید از وضعیت‌هایی مانند خرید تبعیض آمیز (رفتار نابرابر در مورد کشاورزان)، پرداخت با تأخیر، خدمات ناکافی، توصیه فنی ضعیف و حمل و نقل نامطمئن محصولات که منجر به عدم رضایت کشاورزان می‌شود پرهیز کنند. آنها نباید با تغییر شرایط بازار، به قصد عدم خرید، سهم تولید توافق شده را تغییر دهند. علاوه بر این، نباید از تحویل محصولات در زمانی که کشاورزان آماده عرضه آن هستند خودداری کنند.

۱۱- وفاداری به شرایط قرارداد:

کشاورزان و خریداران باید به قرارداد وفادار باشند اعتماد و احترام متقابل، عوامل اصلی برای موفقیت در عملیات کشاورزی قراردادی هستند. به منظور دوری از اختلافات، خریداران باید تضمین کنند که کشاورزان تمام اطلاعات لازم برای عملیات کاشت، داشت، برداشت و تحویل محصول مورد نیاز را دارند و ضمانت کنند که طبق زمان بندی انجام شده، محصول را از کشاورزان خریداری کنند.

در مقابل، کشاورزان باید محصول تولیدی را با رعایت استانداردهای کیفی مشخص شده در قرارداد عرضه کنند. آنها باید برای تحویل محصول با استفاده از نهاده‌های عرضه شده توسط خریدار، به تعهدات مورد توافق در قرارداد پایبند باشند، در صورتی که خریدار دیگری قیمت بالاتری پیشنهاد کند، آنها نباید تمام یا بخشی از تولید خود را به ایشان بفروشند (فروش جنبی). در مقابل، خریداران نباید شرایط قرارداد را در زمان تغییر شرایط بازار یا تغییر سیاست دولت انکار کنند.

توصیه می شود که هنگام جمع آوری محصول تولیدی از سطح مزرعه یا واحد تولیدی و تحویل آن به خریدار، کشاورزان با نمایندگان آنها حضور داشته باشند و در صورت عدم پذیرش محصول از طرف خریدار به دلیل عدم رعایت استانداردها و شرایط خواسته شده، خریداران باید کشاورزان را از دلایل آن آگاه کنند و امکان بررسی مجدد آن توسط شریک سوم بی طرف را به کشاورز بدهند.

۱۲- گفتگوی باز و آزادانه:

برای دوام عملیات کشاورزی قراردادی، گفتگو بین کشاورزان با نمایندگان آنها و خریداران ضروری است زیرا عدم ارتباط مناسب و شفاف بین آنها می تواند به سوء تفاهم و اختلاف منجر شود. گفتگو بین شرکاء در موضوعهایی مانند شرایط قرارداد، نهادهای مورد نیاز برای کشت یا پرورش دام و همچنین کمک به حل سوء تفاهمها و اختلافها باید انجام شود. توصیه می شود که کشاورزان و خریداران در شروع هر فصل با یکدیگر ملاقات کنند تا خریداران بتوانند برنامه مدیریتی خود را تشریح، وظایف شرکا را مشخص و به مشکلات به وجود آمده رسیدگی کنند.

۱۳- سازوکارهای شفاف برای حل اختلافات:

کشاورزان و خریداران باید در قرارداد، در مورد شریک سوم بی طرف در زمان وقوع اختلاف توافق کنند. زمانی که در خصوص مفاد و شرایط قرارداد اختلافی رخ دهد، هر دو طرف باید تلاش کنند تا این موضوع را به صورت دوستانه حل و فصل کنند. اگر این تلاشها به نتیجه نرسید توصیه می شود قبل از توسل به اقدامهای قضایی، به میانجی گری یادآوری روی آورند.

اگر خریدار، شرکت تابعه ای از یک شرکت مادر است، شرکت مادر باید در مورد هر گونه بدهی با مطالبه نسبت به کشاورز پاسخگو باشد. اگر کشاورزان و خریداران در کشورهای مختلف باشند، قرارداد باید مشخص کند در صورت اختلاف، قانون کدام کشور اجرا شود.

نتیجه گیری

کشاورزی قراردادی به شکل‌های سنتی و روش‌های مختلفی در کشور در حال گسترش است و یکی از مهم‌ترین چالش‌های آن، عدم وجود نظام‌های قانونی است. تدوین و ابلاغ نظام نامه و آیین نامه‌های ملی در زمینه مقررات، رویه‌ها و فرآیندهای مناسب (اعم از فنی، حقوقی، مالی، نظارتی و غیره) یکی از اولویت‌های اساسی است تا از طریق آن حمایت کافی از طرفین قرارداد انجام گیرد.

در این زمینه، به قواعدی رسمی و فراگیر نیاز است که شمول تام داشته باشد و اصول و قانونمندی قراردادهای تولیدی کشاورزی منعقد شده بین تولیدکنندگان محصولات کشاورزی یا تشکلهای و واحدهای تولیدی به اشخاص حقیقی و حقوقی که محصولات آنها را خریداری می‌کنند را در برگیرد.

یکی از موضوعات جذاب در کشاورزی نوین، کشاورزی قراردادی است. این موضوع که در نگاه اول به نظر می‌رسد تنها قراردادی بین دولت و کشاورزان است، می‌تواند بین کشاورزان و استارت‌آپ‌های مختلف هم بسته شود و زنجیره تامین محصولات کشاورزی را با ثبات‌تر کند. در این مقاله به بررسی این مفهوم و کارکرد آن می‌پردازیم.

با توجه به گزارش‌های متعددی که در فضای خبری جامعه منتشر می‌شوند، پر واضح است که دنیا با گذر از تئوری «دهکده جهانی»، گام‌های عملی و بزرگی را در راستای تبدیل شدن به یک «اتاق شیشه‌ای» برداشته است. در این عرصه دیگر نمی‌توان قدرت نظامی و نفوذ سیاسی را تعیین کننده صرف موفقیت و ماندگاری یک دولت-ملت دانست. بلکه صنایع استراتژیک و علی‌الخصوص صنعت کشاورزی و اقتصاد قدرتمند در کنار تامین حقوق اساسی و نیازهای یک ملت است که تعیین کننده خواهد بود.

در این عرصه سخن گفتن از «امنیت غذایی» آنقدر حائز اهمیت است که دولت‌ها تحت هیچ شرایطی حاضر نیستند ذره‌ای از آن غافل شوند و تاثیرات بسیار مهم آن را در حوزه سلامت جامعه و پرورش نسل آینده انکار کنند. کشورهایی که سرمایه انسانی کافی و زمین‌های کشاورزی زیادی

را در اختیار دارند، ناگزیر باید به توسعه صنایع تبدیلی و تکمیلی نیز بپردازند تا از این راه نه تنها امنیت غذایی را در داخل تامین کنند بلکه صادرات غذا را بعنوان تجارتي استراتژیک و ماندگار تبدیل کنند.

باید توجه ویژه داشت که ما نیز از آنچه در مقدمه فوق عرضه شد مستثنی نیستیم و با توجه به اینکه صنعت کشاورزی ارتباط تنگاتنگی با منابع طبیعی، آب و هوا و ... دارد و تجدید پذیری منابع طبیعی در بسیاری موارد می تواند دچار خلل شود، ناگزیر باید به سمت روش هایی حرکت کنیم که هم به توسعه صنایع استراتژیک جهانی (در مفهوم نوین آن) برسیم و هم امنیت غذایی را در کشور برقرار سازیم.

یکی از راه هایی که از سال ۲۰۰۱ میلادی و با انتشار کتاب **Contract farming, Partnerships for growth** توسط فائو ارائه گردید، «کشاورزی قراردادی» است و باعث شد فرایند جهانی شدن این اصطلاح بیش از گذشته تسریع گردد که متأسفانه پس از گذشت قریب به دو دهه از توسعه روز افزون این اصطلاح در جهان، با یک جستجوی ساده در گوگل متوجه می شویم که نتایج فارسی قابل مطالعه آن به سختی به ده عدد می رسد. هرچند مشخص است که با تلاش های وزارت جهاد کشاورزی در توسعه این مفهوم و انتشار کتابچه ای مختصر، مسئولین متوجه اهمیت این مفهوم شده اند اما اساساً مفهوم کشاورزی قراردادی با مدیریت دولتی چندان همگن نیستند.

کشاورزی قراردادی در ابتدا بعنوان یک رابطه قراردادی در زمینه فعالیت های کشاورزی که در قالب قراردادهای مشخص میان «کشاورزان» و «خریداران» منعقد می گردد، تعریف می شود اما ماهیت حقوقی این رابطه صرفاً میان یک فروشنده و خریدار قابل تفسیر نیست. بلکه ایجاد کننده زمینه همکاری مستمری است که در نظام حقوقی ایران بیشترین شباهت را به عقد مشارکت دارد و یک ساختار مشارکت تجاری را ایجاد می کند.

در این معنا، کشاورزی قراردادی، دو نوع «تعهد» را در مقابل هم قرار می دهد. تعهد کشاورز (فروشنده) به تامین حجم و کیفیات مشخص شده محصول در قرارداد و تعهدات

خریدار(پردازنده‌ها / تجار) به تحویل گرفتن محصولات و پرداخت ارزش آن بر اساس قرارداد(که با تحلیل در نظام حقوقی ایران به این نتیجه خواهیم رسید که لزوماً به معنای ثمن معامله نیست و به سهم کشاورز از مشارکت شباهت بیشتری دارد). بعلاوه اینکه خریداران معمولاً خدماتی را هم می‌بایست در اختیار کشاورز قرار دهند که ذیلاً به این خدمات اشاره می‌گردد:

تامین نهاده‌ها(نظیر کود، سم، بذر و ...)

تامین مالی(پرداخت هزینه‌ها پیش از تحویل محصول) قیمت نهاده‌ها

دیگر خدمات غیر مالی (نظیر آموزش، حمل و نقل، تدارکات و ...)

با در نظر داشتن ماهیت، شکل و پروسه‌های قراردادی منعقد شده میان طرفین، کشاورزی قراردادی دارای مدل‌های متنوعی می‌باشد. بدون توجه به نام‌گذاری آنها، ذیلاً به بیان مختصر عوامل تشکیل دهنده این مدل‌ها اشاره می‌گردد:

قراردادها ممکن است به صورت رسمی و یا غیررسمی باشند که دو قالب مکتوب و شفاهی را ایجاد می‌کنند.

قرارداد ممکن است فیما بین خریدار با هر یک از کشاورزان به صورت جداگانه منعقد گردد و یا به صورت جمعی با کشاورزان یک منطقه منعقد شود.

تشخیص تعهدات و الزامات هر یک از طرفین می‌تواند به عرف واگذار شود و در قالب اصلی قرارداد به صورت «مبهم» باشد و یا به شکلی جزئی میان طرفین، مشخص و معین گردد.

قرارداد می‌تواند کوتاه مدت(مثلاً برای یک فصل) باشد و در انتهای هر فصل تمدید گردد و یا اینکه می‌تواند تعهدات بلند مدتی را برای طرفین ایجاد کند.

مشخصات فنی قرارداد می‌تواند در هر مورد به صورت جداگانه پس از انجام مذاکرات به قرارداد الحاق گردد و یا اینکه بدو به صورت کامل در پیوست قرارداد درج شود.

در مجموع باید در نظر داشت که هرچه اطلاعات مطرح شده و مفاد قرارداد و پیوست‌ها و الحاقات آن کامل‌تر باشد و آیتم‌های مشخصی را عرضه کنند، اجرای آن قرارداد موفق‌تر و اعتبار آن بیشتر است و بهتر اطمینان طرفین را تامین می‌کند. حال آنکه قرارداد در بهترین شکل می‌بایست منافع طرفین را به صورت عادلانه تضمین نماید. لیکن با توجه به وضعیت‌های فرهنگی و اختلافات طبقاتی، در ایران کشاورزان نمی‌توانند کارفرمایان و خریداران را چندان در موقعیت قبول همه خواسته‌هایشان قرار دهند. این مهم معمولاً در قالب اسقاط حقوق فسخ قرارداد و قدرت تعیین‌کنندگی سهم از مشارکت تاثیر خود را بیشتر نمایان می‌سازد.

در کل با توجه به تنوع روش‌های تولید و موقعیت‌های جغرافیایی و محیطی، اشکال متنوع معاملات و خدمات توسعه کسب و کار (BDS)، عرف‌های تجاری و ظرفیت‌های کارآفرینی، ساختارهای اجتماعی-اقتصادی (مثلاً سازمان‌های کشاورزی) و رویکردهای متفاوت تجاری و رفتار فرصت‌طلبانه، آب و هوا، مطلوبیت‌های سرمایه‌گذاری و ... واضح است که نمی‌توان یک طرح و برنامه کاملاً دقیق را برای ایجاد ساختار کشاورزی قراردادی به صورت واحد ارائه نمود. در عوض انواع مختلفی از مدل‌های کشاورزی قراردادی وجود دارد. از انجام یک پروژه کشاورزی در منطقه‌ای کوچک تا ادغام بازارهای کشاورزی متعدد در یک ناحیه بسیار بزرگ.

برای طراحی و پیاده‌سازی یک مدل از کشاورزی قراردادی که متناسب با نیازهای محیطی و منطقه‌ای باشد، می‌بایست اطلاعات اولیه به صورت کاملاً دقیق، تجزیه و تحلیل گردند. اطلاعاتی نظیر فرصت‌ها و محدودیت‌هایی که در ایجاد فضای اعتماد طرفینی موثر هستند و باعث شکل‌گیری فضای همکاری و همیاری بر مبنای اعتماد متقابل می‌گردد.

کشاورزی قراردادی معمولاً از پنج مدل متداول بر مبنای نوع محصول، منابع مالی اسپانسر [خریدار] و حساسیت‌های رابطه بین کشاورز و حامی مالی، پیروی می‌کند. در حالی که طرح‌های کشاورزی قراردادی ممکن است دارای مدل‌های متعدد و شامل بازیگران مختلف باشد، یک قرارداد رسمی بین مزرعه و یک موسسه یا شرکت فعال در حوزه کشاورزی وجه مشترک میان غالب این مدل‌ها می‌باشد و در نتیجه یک نقطه مشترک و وجه تمایز ایجاد می‌گردد.

به عبارتی باید در نظر داشت که ماهیت کار کشاورزی قراردادی، یک روش سیستمی مبتنی بر فاکتورهای متعددی است که در نهایت منجر به اقدام بر اساس اصول مشترک و نظام مند فی ما بین کشاورز و غالباً یک شخصیت حقوقی متخصص امر کشاورزی می‌شود. اما شکل‌گیری این ساختار در نظام حقوقی کشور ما، ضرورتاً مبتنی بر وجود یک شخصیت حقوقی نیست. رویکرد سیستمی نیز در ذات خود ارتباط مستقیمی با شخصیت حقوقی ندارد. بنظر می‌رسد آنچه در غرب به نظام‌مندسازی کشاورزی قراردادی می‌پردازد، در ارائه چنین متدهایی، «سیستم و رویکرد سیستمی» را صرفاً در شخصیت حقوقی تصور می‌کند. در نظام حقوقی ایران، با توجه به عقود متعددی که بر اساس ماده ۱۰ قانون مدنی می‌توان منعقد نمود و عقود معین نظیر مزارعه، شرکت و ... و همچنین در نظر داشتن ماده ۲۲۰ قانون تجارت، از نظر حقوقی-ماهوی، مانعی جهت ایجاد یک ساختار مشارکتی بر مبنای کشاورزی قراردادی فی ما بین اشخاص حقیقی وجود ندارد. اما محاسن ورود شخصیت‌های حقوقی نظیر مدیریت دقیق‌تر و دانش محور بودن و همچنین مدیریت مالی شفاف و سازکارهای نظارتی که ایجاد می‌کنند، منطقی‌اً موجب رشد و توسعه بهتر و بیشتر کشاورزی قراردادی خواهد شد و این شکل از فعالیت تجاری-کشاورزی قطعاً توصیه می‌گردد.

سرمایه‌گذاری در تولید همیشه از سودآورترین کارها در حوزه اقتصاد بوده و هست و در این میان صنعت کشاورزی جایگاه ویژه‌ای دارد؛ بیایید با هم بررسی کنیم که چرا باید در صنعت کشاورزی سرمایه‌گذاری کنیم؟

برای اینکه بتوانیم در این صنعت، تولید پربازدهی داشته باشیم ابتدا باید ببینیم که در چه شرایط اقلیمی قرار داریم و محصول تولیدی خود را متناسب با آن انتخاب کنیم، سپس باید در نظر داشته باشیم که بازار تقاضای ما کجاست و چه محصولاتی را می‌طلبند؟ اما در کشور ما با توجه به این موارد چه نکاتی را باید در نظر داشته باشیم و اصلاً چرا باید در این زمینه سرمایه‌گذاری کرد:

(۱) شرایط اقلیمی

(۲) تنوع محصول

(۳) بازار داخلی

(۴) صادرات

۵) موقعیت ویژه در جهان

شرایط اقلیمی

ایران سرزمینی چهار فصل است و از این نظر شرایط بسیار ایده‌آلی برای کشاورزی دارد، همچنین منابع طبیعی بسیاری در اختیار دارد که به کشاورزان برای تولید محصولات بهتر و مرغوب‌تر کمک خواهد کرد. همین تنوع اقلیمی باعث گوناگونی در نوع محصولات کشاورزی هم می‌شود.

تنوع محصول

با در نظر داشتن این که کشور ما رتبه اول را از نظر تنوع محصولات کشاورزی داراست، امکان تولید انواع محصولات کشاورزی و مرکبات وجود دارد به طوری که انواع محصول‌های گرمسیری و سردسیری در ایران قابل تولید است؛ از زعفران و پسته و زرشک و انار و میوه‌های توتی گرفته تا خرما و زردآلو و هندوانه و گیلاس و گردو و بادام و به و بسیاری دیگر از تولیدات کشاورزی که می‌تواند پاسخ‌گوی سطح وسیعی از بازار تقاضا باشد.

بازار داخلی

در کشور ما با توجه به وسعت قلمرو و جمعیت هشتاد میلیون نفری تقاضای بسیاری برای محصولات مختلف کشاورزی وجود دارد که اگر به آن بی توجه باشیم محتاج واردات خواهیم شد و این مسئله هم موجب خروج ارز می‌شود و هم ما را از بازاری سودآور محروم خواهد کرد.

سرمایه‌گذاران داخلی باید حتماً توجه داشته باشند که اگر این فرصت را از دست بدهند، این موقعیت نصیب رقبای خارجی خواهد شد و ظرفیت‌های داخلی ما خرج سودآوری برای جیب رقیبان خارجی خواهد شد.

صادرات

اما با شرایطی که با هم بررسی کردیم، فهمیدیم که نه تنها می‌توانیم بازار داخلی را در اختیار بگیریم، بلکه پتانسیل آن را داریم که سطح وسیعی از بازار جهانی را در اختیار داشته باشیم. توجه به این امر و سرمایه‌گذاری مناسب در کشاورزی هم برای تولید کنندگان سود بسیاری دارد و هم باعث ارزآوری و توسعه صادرات غیر نفتی خواهد شد که از اهمیت بالایی برخوردار است.

موقعیت ویژه در جهان

ایران جزء هفت کشور برتر تولید کننده محصولات کشاورزی در سطح جهان است و همچنین در زمینه مرگبات بین ده کشور بزرگ تولید کننده میوه‌جات قرار دارد، به عنوان مثال کشور ما اولین صادر کننده پسته در دنیاست و آن را به کشورهای نظیر امارات، آلمان، روسیه، عراق، هنگ‌کنگ، ترکیه، پاکستان، هندوستان، لبنان، قزاقستان و بلژیک صادر می‌کند؛ همچنین در تأمین زعفران دنیا، ایران مهمترین جایگاه را دارد.

توجه به این نکات می‌تواند مشوق خوبی برای وارد شدن به سرمایه‌گذاری در این زمینه باشد اما اگر از گذاشتن سرمایه در جهت ظرفیت‌هایی که داریم غافل شویم، در تجارت جهانی، رقیبان گوی سبقت را به راحتی از ما خواهند ربود، به عنوان مثال یک قدرت بزرگ اقتصادی مانند چین، مدتی است که به تولید زعفران و صادرات آن به کشورهای دیگر رو آورده است؛ این کشور با تولید زعفران به صورت گلخانه‌ای توانسته به رقیب بزرگی برای ایران تبدیل شود. اگر ما از سرمایه‌گذاری در این بخش غافل شویم و زعفران گلخانه‌ای را در کنار کشت سنتی توسعه ندهیم، به زودی بازار جهانی را به رقیب خواهیم باخت!

کار آفرینی

وقتی سرمایه‌های راکد کشور به سمت تولید سرازیر می‌شوند، نه تنها اقتصاد کشور با رونق بسیاری مواجه می‌شود بلکه نیروهای جوان بسیاری به کار گرفته می‌شوند که بی‌کاری آنها صدمات جبران‌ناپذیری به بدنه جامعه وارد می‌کند.

با توجه به اهمیت بالایی که صنعت کشاورزی دارد سرمایه‌گذاری وسیع در این زمینه می‌تواند موجب از بین رفتن مهاجرت بی‌رویه نیروهای روستایی به شهرها شود، این صنعت با بخش‌های مختلفی که دارد می‌تواند نیروهای مختلفی را به کار بگیرد، از نیروی ساده گرفته تا مهندسين کشاورزی و حتی حسابداران و وکلا و مترجمان حرفه‌ای برای بخش صادرات به کار گرفته می‌شوند.

اهمیت توسعه کشاورزی

با توجه به نکاتی که با هم یاد گرفتیم، توسعه کشاورزی از اهمیت بالایی برخوردار است، به صورتی که امنیت غذایی را در جامعه داخلی تأمین می‌کند، صادرات را توسعه می‌بخشد، باعث کارآفرینی و درآمدزایی در جوامع روستایی می‌شود، موجب حفظ منابع طبیعی و محیط زیست می‌شود و همچنین در از بین بردن فقر و کم‌رنگ کردن اختلاف طبقاتی نقش مهمی ایفا می‌کند.

طبیعتاً توسعه یک صنعت، نیازمند سرمایه‌گذاری وسیع و برنامه‌ریزی شده در قسمت‌های مختلف آن است؛ اما برای توسعه این بخش مهم، ابتدا باید سرمایه را صرف زیرساخت‌هایی کرد که اهمیت زیادی دارند:

آبیاری:

در ایران با توجه به گسترش کشاورزی بخش عمده مصرف آب به این بخش اختصاص دارد، اما با در نظر داشتن مشکل جهانی کمبود آب، تا می‌توانیم باید از این منبع طبیعی ارزشمند استفاده بهینه داشته باشیم.

در کشور ما به دلیل کمبود سیستم‌های آبیاری مناسب، تنها یک سوم از زمین‌های ما زیر کشت هستند و از این بین کمتر از یک سوم از اراضی دارای سیستم آبیاری پیشرفته و مناسب هستند و باقیمانده زمین‌ها با روش کشاورزی خشک اداره می‌شوند؛ بنابراین تا می‌توانیم باید محصولات پرمصرف را در لیست واردات و کم‌مصرف‌ها را در لیست صادرات قرار دهیم.

از این گذشته باید در جهت مکانیزه کردن آبیاری و سیستم‌های آبیاری قطره‌ای سرمایه‌گذاری مناسب انجام بگیرد، تا هم در مصرف صرفه‌جویی شود و هم بتوانیم زمین‌های بیشتری را زیر کشت ببریم.

خاک:

همانطور که می‌دانیم ایران از خاک حاصل‌خیزی برخوردار است، پس باید برای حفظ این منبع ارزشمند از بهره‌برداری بی‌رویه دوری کنیم و با استفاده از کودهای طبیعی و مناسب با محصول، خاک را غنی کنیم.

روش توزیع:

برای اینکه بتوانیم بازار جهانی را در دست داشته باشیم نباید از بسته‌بندی‌های زیبا و مناسب با محصول غافل شویم؛ این خود یک روش تبلیغاتی بسیار مؤثر در فروش محصولات کشاورزی است، ما می‌توانیم با اختصاص بودجه‌ای ناچیز در این زمینه، فروش خود را به حداکثر برسانیم.

هم‌چنین توزیع مستقیم و کوتاه کردن دست دلالان، قیمت محصول را تا حدود زیادی پایین می‌آورد و این یعنی عرضه و تقاضای بیشتر، در نتیجه صرف سرمایه برای تأسیس یک شرکت پخش‌کننده سودآوری ما را به حداکثر می‌رساند.

قرارداد کشاورزی قراردادی چیست؟

قرارداد کشاورزی قراردادی را می‌توان یکی از انواع قراردادها

ی سرمایه‌گذاری نامید که برای یک مدت معین بین یک کشاورز و یک شرکت بصورت شفاهی یا کتبی پیش از آغاز فرآیند تولید منعقد می‌گردد. در این قرارداد پشتیبان(سرمایه‌گذار) و کشاورز

در قالب شروطی در زمینه تامین نهاده‌های تولید (نظیر کود، سم، بذر و ...)، مشاوره، تولید، بازاریابی و فروش محصول و ... نسبت به تولید محصولات کشاورزی اقدام می‌کنند.

یکی از موضوعات جذاب در کشاورزینوین، کشاورزی قراردادی است. از این رو این تنها نمونه قراردادی بین دولت و کشاورزان نیست، بلکه می‌تواند بین کشاورزان و استارت‌آپ‌های مختلف هم بسته شود و زنجیره تامین محصولات کشاورزی را با ثبات‌تر کند.

کشاورزی قراردادی در نظام حقوقی ایران بیشتر شبیه به یک نوع «مشارکت مدنی» پذیرفته شده در قوانین ایران است، با توجه به ابعاد مختلف، مزایا و مشکلات اجرایی این مفهوم، باید نقش کشاورزان و سرمایه‌گذاران را در این بین جدی بگیریم.

مزایای کشاورزی قراردادی برای کشاورزان

۱- تامین نهاده‌ها و نظارت بر محصولات: خدمات مربوط به نهاده‌ها و تولیدات، اغلب توسط شخص یا شرکت سرمایه‌گذار و به شکل منظم ارائه می‌گردد. لذا کشاورز دغدغه تامین نهاده را ندارد.

۲- امکان دسترسی به اعتبارات به اشکال مختلف: اعتبارات مورد نیاز کشاورزان همیشه فراهم است و تامین اعتبار بدون اینکه کشاورز را درگیر وام‌های بانکی یا موسسات مالی کند، توسط سرمایه‌گذار صورت می‌گیرد و داخل در تعهدات سرمایه‌گذار است.

۳- افزایش مهارت‌های مدیریتی و فنی کشاورزان: کشاورزی قراردادی معمولاً به شکلی نوین و تکنولوژیک به تولید محصولات کشاورزی ختم می‌شود و این امر کشاورزان را قادر می‌سازد تا مهارت‌های جدید را بیاموزند.

۴- تسهیم ریسک و محافظت در برابر تغییرات قیمت بازار: ریسک کشاورزان در خصوص قیمت محصولات، به شدت کاهش می‌یابد به این علت که غالباً در قراردادهای، قیمت خرید محصول از

کشاورزان مشخص شده است و کشاورز نگرانی از جهت تغییر فاحش اقتصادی و قیمت‌ها که طی فصول مختلف اتفاق می‌افتد نخواهد داشت.

۵- توسعه تجاری شدن کشاورزان کوچک مقیاس: کشاورزی قراردادی بازارهای جدید و متعددی را در دسترس کشاورزان قرار می‌دهد که در حالت عادی هیچ دسترسی ملموسی به این بازارها نداشتند.

مزایای کشاورزی قراردادی برای سرمایه‌گذاران

۱- کشاورزی قراردادی با کشاورزان کوچک حمایت‌های سرمایه‌ای را می‌تواند با خود داشته باشد.

۲- نسبت به خرید از بازار آزاد تولید قابل اتکاتر است و شرکت سرمایه‌گذار به دلیل عدم مسئولیت در قبال تولید از ریسک کمتری برخوردار است.

۳- دسترسی به محصول کیفی با ارائه بذر و کود مطلوب به کشاورزی و نظارت مداوم

۴- تهیه بذر توسط سرمایه‌گذار منجر به ایجاد بازاری منظم و غیر منقطع برای بذور خود خواهد شد.

۵- تطابق بیشتر با استانداردها و ملاحظات مصرف‌کنندگان

مفاد کشاورزی قراردادی چیست؟

کشاورزی قراردادی دارای مدل‌های متنوعی می‌باشد اما تمامی آنها می‌توانند مفاد زیر را در بر بگیرند:

قراردادها ممکن است به صورت رسمی و یا غیررسمی باشند که دو قالب مکتوب و شفاهی را ایجاد می‌کنند.

قرارداد ممکن است فیما بین خریدار با هر یک از کشاورزان به صورت جداگانه منعقد گردد و یا به صورت جمعی با کشاورزان یک منطقه منعقد شود.

تشخیص تعهدات و الزامات هر یک از طرفین می‌تواند به عرف واگذار شود و یا به شکلی جزئی میان طرفین، مشخص و معین گردد.

قرارداد می‌تواند کوتاه مدت (مثلاً برای یک فصل) باشد و در انتهای هر فصل تمدید گردد و یا اینکه می‌تواند تعهدات بلند مدتی را برای طرفین ایجاد کند.

مشخصات فنی قرارداد می‌تواند در هر مورد به صورت جداگانه پس از انجام مذاکرات به قرارداد الحاق گردد و یا اینکه بدواً به صورت کامل در پیوست قرارداد درج شود.