یادداشت/تجارب کشاورزی قراردادی در کشورهای آسیای جنوب شرقی به قلم حسین شیرزاد



دکتر حسین شیرزاد
تحلیل گر و دکترای توسعه کشاورزی

بازارهای کشاورزی در تایلند، فیلیپین، اندونزی و مالزی مملو از نواقص و کژکارکردی ها است، به ویژه برای کشورهای کم درآمدتر، که هم کشاورزان و هم خریداران بالقوه محصولات آنها را تحت تأثیر قرار می دهد. کشاورزان اغلب به اعتبارات تسهیلات،، بیمه، نهاده های با کیفیت بالا و سایر خدمات ترویجی، آموزشی مرتبط دسترسی ندارند. کشاورزان خرده پا در یک چرخه معیوب از کشاورزی ناکارآ، معیشت محور، با بهره وری نازل و سود ناکافی برای سرمایه گذاری گرفتارند. این عوامل به رشد فقر در بسیاری از مناطق روستایی کمک می کنند. پیوند دادن کشاورزان فقیر به بازارها یکی از گزینه‌های شکستن این چرخه معیوب است، اما نیاز به غلبه بر موانع مختلف و کاستی های ناشی از نواقص بازار دارد. از سوی دیگر، شرکت های صنایع غذایی هم معمولاً با عدم اطمینان در مورد قیمت ها، حجم تولید، کیفیت تولید و ریسک پیش فرض ها مواجه هستند. اما اکنون به آرامی رواج کشاورزی قراردادی، "توسعه عمودی و ادغام

کنگلومرایی"(Conglomerate) هماهنگی عمودی در صنایع تبدیلی و فرآوری و قدرت نهادها در تنظیم بازار محصولات کشاورزی را تقویت نموده است، گویا ترتیبات کشاورزی قراردادی می تواند به غلبه بر برخی از این چالش ها کمک کند. اقتصادهای در حال گذار این منطقه از دنیا با توجه به بازارهای ناقص خود به کشاورزی قراردادی به عنوان ابزاری پرمحتوا برای عرضه کم ریسک محصولات کشاورزی تبدیل شده اند. اطلاعات ناقص، تسهیلات اعتباری ناکافی و فقدان دانش فنی تولید، زنجیره تامین مطمئن محصولات کشاورزی در این کشورها را با چالش مواجه کرده است. از منظر تئوری، کشاورزی قراردادی هم برای خریداران و هم برای کشاورزان سودمند است. این توافق بین یک "خریدار نهادی" و کشاورزان در مورد شرایط کمی و کیفی تولید و بازاریابی محصولات کشاورزی است. خریدار متعهد است که محصول را در زمان معین خریداری کند و در برخی موارد کمک مالی و فنی و تامین نهاده ها را ارائه کند. کشاورزان هم رسماً موظف هستند، محصول مورد انتظار را در زمان مشخص شده تحویل دهند. آنها یک قرارداد با خریدار منعقد می کنند زیرا می توانند قیمت های بالایی را از کیفیت بالای محصول مورد نیاز معامله دریافت کنند. کشاورزان بواسطه قراردادها می توانند مهارت های فنی تولید و مدیریت خود را بهبود بخشند، دسترسی بهتری به بازار و اعتبار داشته باشند و میزان ریسک تقاضا را کاهش دهند. در تایلند که شرکت های بازرگانی کشاورزی به عرضه مداوم مواد خام کشاورزی با کیفیت بالا نیاز دارند، به طور گسترده ای کشاورزی قراردادی را به عنوان رویکرد غالب برای هماهنگ کردن زنجیره تامین خویش در بخش کشاورزی پذیرفته اند. کشاورزی قراردادی را می توان به عنوان یک "ترتیب نهادی" تعریف کرد که بر اساس آن یک شرکت تجاری کشاورزی جهت تامین کالاهای خود، با کشاورزان جهت تولید آتی کالاهای کشاورزی قرارداد می بندد. نهادهای رسمی و غیررسمی محیط نهادی را تشکیل می دهند که مجموعه ای از مشوق ها و عوامل بازدارنده را برای کارگزاران فراهم می کند. به عبارت دیگر، محیط نهادی عبارت است از: «قواعد بازی که زمینه ای را که فعالیت اقتصادی در آن صورت می گیرد، مشخص می کند. قواعد اساسی عرفی، اجتماعی و حقوقی؛ اساس تولید، مبادله و توزیع را ایجاد می کند.

در فیلیپین برای پی ریزی یک نظام کشاورزی قراردادی هم قوانین و قواعد حقوق را در پارلمان به تصویب رسانده اند و هم نهادهای نظارت بر قراردادها و مکانیسم‌های داوری و حل اختلاف در سطح ملی و استانی تاسیس نموده اند. اما در این رابطه، چند مطالعه در

فیلیپین، کشاورزی قراردادی را در زمینه پاره ای نابرابری ها در روابط غیر عادلانه طرفین قرار داد مورد نقد قرار داده است. آنها هشدار می دهند که ریسک ها بیشتر بر عهده کشاورزان و نتایج انتفاعی قراردادها بیشتر به نفع خریدار (معمولاً یک شرکت فراملی) است. چنانکه در گزارش آمده، خریدار ممکن است شرایط توافق را رعایت نکند و یا قیمتی کمتر از توافق اولیه بپردازد. حتی ممکن است از قدرت چانه زنی خود برای آسیب رساندن به انتفاع کشاورزان خرده پا استفاده کند و گرایش مسلط نسبت به کشاورزانی داشته باشد که زمین های بزرگ تری دارند. این گرایش به نوبه خود موجب تشدید پتانسیل نابرابری های روستایی خواهد شد. از این روی تبیین سیاست ها از سوی رگولاتوری دولتی با تشکیل "نهاد مرضی الطرفین هیات داوری قراردادها" باید برای کمک به هر دو طرف قرارداد هدف گذاری شده باشد. برای تشویق شرکتهای بزرگ خصوصی به مشارکت با کشاورزان، محیط سازمانی، تجاری و نظارتی در مناطق روستایی باید بهبود یابد تا قراردادها الزام آور باشند. در عین حال، باید از کشاورزان کوچک حمایتهای بیمه ای و تامین اجتماعی کافی صورت گیرد تا از حقوق خود و تعهداتی که به طور بالقوه می تواند آنها را از چرخه فقر خارج کند، به خوبی آگاه شوند. از این رو، نقش دولت ها در اجرای قراردادها، ارائه آموزش به کشاورزان و داوری اختلافات برجسته است. دولت ها به عنوان تنظیم کننده بازار، باید از هرگونه سوء استفاده نهادهای سرمایه گذار و شرکتهای بزرگ جلوگیری کنند. لذا با هموار نمودن راه حکمرانی خوب بر روی زنجیره‌های ارزش بالا، نهادهای رگولاتور بخش دولتی، کشاورزان را با خریداران خصوصی پیوند می‌دهد تا مسیر دیگری را برای رشد باز کند و رقابت پذیری کشاورزان را افزایش دهد. در دراز مدت، رقابت قوی تر، قیمت بالاتر، افزایش بهره وری و هزینه های کمتر ، به طور قابل توجهی درآمد، پایداری و رفاه کشاورزان را بهبود می بخشد و تقاضا برای نیروی کار استخدامی را از طریق تحریک اشتغال افزایش میدهد. از دیدگاه مدیریت، دو نوع قرارداد در کشورهای آسیای جنوب شرقی جاری است. اول؛ "قرارداد مدیریت محدود" که در آن یک کشاورز نهاده تولید را دریافت می کند و محصول را به شرکت می فروشد و هیچ تضمین واقعی برای قیمت محصول وجود ندارد. دوم؛"قرارداد مدیریت کامل" که در آن کشاورز و شرکت برای مقدار معینی از تولید، به شرط رعایت مشخصات کیفی قرارداد منعقد کرده اند. در این نوع قرارداد، قیمت قبل از فصل اعلام می شود، بنابراین ریسک قیمت به حداقل می رسد. در هر دو رویکرد ریسک هایی مترتب بر طرفین قرار داد میباشد. اما آنچه مهم است آن است که کشاورزی قراردادی یک رویکرد در حال تکامل در

کشورهای آسیای جنوب شرقی است که تضمین های لازم را برای ادامه فعالیت کشاورزان آسیب پذیر ایجاد می کند و در عین حال تولیدکنندگان را قادر می سازد تا ریسک عرضه کل و قیمت را مدیریت کنند. در طول فراگردی مطلوب، شرکت های فرآوری مواد غذایی، با تعداد زیادی از کشاورزان نسبتا کوچک و دارای چالش مالی قرارداد می بندند. زراعت قراردادی توافقی است که در ابتدای فصل کشاورزی بین یک کشاورز یا گروه کشاورزان و یک شرکت خصوصی با ماهیتی از نوع (تکمیلی، تبدیلی، فرآوری یا انبارش) منعقد می‌شود که در آن شرکت مزبور قول خرید محصول از کشاورز را پس از برداشت می‌دهد و کشاورز قول می‌دهد که به شرکت طرف قرارداد، محصول خود را بفروشد. این شرکت می تواند یک شرکت صادرکننده، پردازشگر، سازمان غیرانتفاعی، تعاونی، فروشگاه زنجیره ای یا سایر نهادهای ذی نفع در زنجیره ارزش غذایی کشور باشد. اما صنعت بین دو نوع قرارداد از این گونه تمایز قائل می شود: (نوع اول) تولید قراردادی یا کشت سفارشی، در این نوع قرارداد، شرکتهای بزرگ خصوصی، مالک محصول در تمام دوره تولید است و کشاورز برای خدماتی که ارائه می کند وجوه دریافت می کند. اغلب، این گونه قراردادها ترکیبی از دسترسی به اعتبار، نهاده های تولید، سرمایه در گردش، کمک های فنی و یا حق بیمه قیمت را به کشاورزان ارائه می دهد و کشاورز فقط زمین و نیروی کار را فراهم می کند. چنین مزایای بالقوه ای برای کشاورزی قراردادی توجه سازمان های توسعه بین المللی، دولت ها و سایر بازیگران علاقه مند به توسعه کشاورزی و روستایی را به خود جلب کرده است و (نوع دوم) بازاریابی قراردادی است، در این نوع قراردادها؛ کشاورز مالکیت محصولات خویش را حفظ می‌کند، اما در ساده‌ترین شکل آن، شرکت طرف قرارداد تضمین می‌کند (تا) مقدار معینی از محصول کشاورز را در پایان فصل زراعی برای مجموعه‌ای تضمین شده خریداری کند. در اینجا قیمت به‌طور شفاف و مشخص‌تر است، شرکت خصوصی محصول واقعی کشاورز با حجم قرارداد مشخص‌شده را خریداری می‌کند. اگرچه ابتدایی‌ترین شکل کشاورزی قراردادی یک قرارداد خرید یا بازاریابی ساده است، اغلب شرایط دیگری هم وجود دارد و ویژگی‌های "عرفی-حقوقی" ترتیبات کشاورزی قراردادی بسیار متفاوت است. نوع شناسی رایج مورد معتقد است که باید بین قراردادهای بازارمحور، مدیریت تولید، و قراردادهای تامین منابع تمایز قائل شدند.

در آسیای جنوبشرقی، کشاورزان بزرگ مالک، هلدینگ های زراعی، تعاونی های تخصصی و تعاونی‌های تولید و تشکل های صنفی بیشتر از سایر کشاورزان برای مشارکت در جهت کشاورزی قراردادی انتخاب

می‌شوند. این پدیده نشان می‌دهد که شرکتهای طرف قرارداد، تمایل بیشتری به انعقاد قراردادهایی با گروه‌هایی شناسنامه دار از کشاورزان دارند تا با کشاورزان فردی و بصورت اتمیزه . اقدام جمعی به احتمال زیاد قدرت چانه زنی کشاورزان قراردادی را افزایش می دهد و هزینه های مبادله را کاهش می دهد. بازده خالص و نسبت هزینه سود بیشتری را برای کشاورزان قراردادی نسبت به کشاورزان غیر قراردادی فراهم می کند. اگر چه در کشاورزی قراردادی طیف وسیعی از مزایای وجود دارد، اما افزایش قیمت نهاده ها یکی از موانع کشاورزی قراردادی است و همه کشاورزان نمی توانند الزامات فرآیندهای تولید و استانداردهای کیفیت محصول را برآورده کنند. تأخیر در پرداخت و دسترسی محدود به اطلاعات بازار نیز احتمالاً مشارکت در کشاورزی قراردادی را کاهش می دهد. لذا در عمده کشورهای آسیای جنوب شرقی، توصیه می شود تشکل های کشاورزان تشکیل شود تا کشاورزان بتوانند بصورت گروهی وارد زنجیره ارزش شوند و به طور موثرتری با شرایط حقوقی کشاورزی قراردادی برخورد کنند. در مبحث "درون زا بودن مشارکت در کشاورزی قراردادی" در کامبوج؛ اطلاعات بازار باید از طریق رسانه های محلی به کشاورزان ارایه داده شود و قراردادها باید به شکلی تنظیم شود که کشاورزان بتوانند به راحتی آنها را درک و از آنها پیروی کنند.

در نپال، به کمک تاسیس صندوق توسعه کشاورزی قراردادی و طبق یک قرارداد جامع، شرکت صنایع غذایی همه نهاده های تولید را فراهم می کند و کشاورزان را ملزم می کند که از یک روش تولید خاص پیروی کنند همچنین از کشاورز درخواست میشود که سوابق دقیقی را که توسط شرکت بررسی می شود، از قبیل تاریخ کاشت، نوع و مقدار کودهای مصرفی را ثبت کنند و در صورت آلودگی محصول بلافاصله تصاویر و نمونه هایی از آفات را در اختیار شرکت قرار دهند. علاوه بر این، کارکنان ترویجی شرکت، بر سموم دفع آفاتی که توسط کشاورزان مصرف میشود نظارت شدید دارند تا با الزامات باقیمانده سموم (MRL)در بازارهای خارجی مطابقت داشته باشند. بنابراین، کشاورز اساساً به عنوان یک شبه کارمند در قرارداد مشارکت می کند. در مثالی دیگر، "شرکت استارباکس" را در نظر بگیرید. مهم ترین ورودی آن دانه های قهوه بو داده نشده است. در سال ۲۰۱۴، استارباکس بیش از نیم میلیارد پوند از این دانه های قهوه را خریداری کرد و با بیش از ۳۰۰۰۰ کشاورز در سراسر جهان در آمریکای لاتین، آفریقا و آسیای جنوبشرقی قرارداد بست. استارباکس در قراردادهای کشاورزی قراردادی خود، اغلب انواع دانه ها، از جمله بذرهای هیبریدی جدید خاص را

مشخص می کند. همچنین کشاورزانی را که با آنها قرارداد می‌بندد را آموزش می‌دهد تا روش‌هایشان را به تکنیک‌های کارآمد و پایدار تحت برنامه قهوه و سهام کشاورز (C.A.F.E) استاندارد کنند. خدمات ترویج خصوصی کاملا برای کشاورزان مهیا است. نظارت و اجرای منطبق با مفاد قرارداد، یک چالش در کل کشاورزی قراردادی است، اما تعهدات اولیه قیمت یا کمیت آن بیشتر از سایر قراردادهای صنعتی نیست.. در هر صورت، نظارت بر بازده در زمین‌های باز آسان‌تر از محیطهای صنعتی است که محصولات اش پشت درهای بسته تولید می‌شوند. امر نظارت از سوی شرکتهای طرف قرارداد اغلب با استفاده از بهترین شیوه ها و روش های سنجش از دور ماهواره ای، سنسورهای حساس، هوش مصنوعی، یا پهبادها انجام می شود. در این زمینه از سوی نهادهای بین المللی نیز به عنوان داوران جهانی مرضی الطرفین تلاش های هوشمندانه زیادی شده است. به عنوان مثال، «راهنمای حقوقی در مورد کشاورزی قراردادی» در سال ۲۰۱۳-۲۰۱۵ توسط مؤسسه بین‌المللی وحدت رویه حقوق خصوصی (UNIDROIT) با مشارکت سازمان غذا و کشاورزی (FAO) تهیه شد تا از یک پارادایم استاندارد در تئوری قرارداد پیروی شود. فائو همچنین سندی با عنوان "کشاورزی قراردادی-مشارکت برای رشد"؛ منتشر نموده و در فصل ۶، "نظارت بر عملکرد" را برای رویه های نظارتی دقیق و موثر منتشر کرده است (FAO 2001، صفحات ۱۱۶-۱۳۰). بنابراین، اصل مطابقت رفتاری با اجزای قرارداد می تواند به طور موثر نظارت شود و ارزیابی شود. فراتر از سیستم قضایی رسمی، این یک بازدارندگی طبیعی و عرفی، برای کشاورزان نیز برای نقض احتمالی توافق ایجاد می کند و چون به خوبی می دانند که هرگونه نقض اصول مترتبه بر قرارداد فیمابین، قراردادهای آتی را در فصول آینده به خطر می اندازد. به ویژه، تضمین های سنگین تری را برای حفظ ادامه فعالیت (کشاورزان) ایجاد می کند. در لائوس ، برمه و بنگلادش شرکت های غذایی به دنبال صرفه جویی در مجموع هزینه های تولید و مبادله خود با انتخاب یک نوع قرارداد مناسب مبتنی بر رابطه ای دوجانبه یا یکپارچه اند. در این رابطه، یکی از دلایل تمایل شرکتهای بزرگ صنایع غذایی به انعقاد قرارداد، کاهش هزینه های مبادله مربوط به عدم قطعیت در زنجیره های کشاورزی مدرن بکمک کشاورزی قراردادی است. در آسیای جنوبشرقی عدم قطعیت به طور گسترده به عنوان مهمترین عامل تعیین کننده ساختارهای حاکمیتی در زنجیره های غذایی مدرن در نظر گرفته می شود. وجود عدم قطعیت امکان رفتار فرصت طلبانه در معاملات را افزایش می دهد. مخاطرات اخلاقی و انتخاب های زیان آور و عدم قطعیت بالا، هزینه های مبادله را افزایش می دهد، زیرا شرکتهای صنایع غذایی باید تدابیری را

برای تضمین عرضه کافی محصولات خام با کیفیت سالم ایجاد کنند. البته دو شکل از عدم قطعیت در ادبیات زنجیره تامین قابل تشخیص است،یکی "عدم قطعیت محیطی" و دیگری "عدم قطعیت رفتاری" است. عدم اطمینان محیطی به ناتوانی در پیش بینی کمیت و کیفیت خروجی های یک نظام بهره برداری کشاورزی به دلیل عوامل غیرقابل کنترل مانند اثرات آب و هوایی، حمله آفات و بیماری ها و همچنین به دلیل تغییرات سریع اکوسیستم بازار مربوط می شود. معاملات کشاورزی به دلیل ماهیت بیولوژیکی تولید که کنترل دقیق و در نتیجه پیش‌بینی حجم و کیفیت تولید را غیرممکن می‌سازد، شامل عدم اطمینان محیطی بالا می‌شوند طرفه اینکه معاملات کشاورزی نیز به دلیل فسادپذیری و فصلی بودن محصولات، دارای عدم قطعیت بالایی هستند. علاوه بر این، تغییر سریع ذائقه مصرف‌کنندگان شهری، عدم اطمینان را در بازارهای تولید افزایش می‌دهد، زیرا شرکت‌های صنایع غذایی نمی‌توانند به طور دقیق حجم تقاضاها را پیش‌بینی کنند. در نهایت، عدم اطمینان زیست محیطی به دلیل ایمنی مواد غذایی و استانداردهای کیفیت که دائماً در حال تغییر و سخت‌گیرانه‌تر شدن هستند، به وجود می‌آید. مطابقت با این استانداردها مستلزم افزایش هزینه هماهنگی است زیرا شکست ایمنی مواد غذایی می تواند پیامدهای زیانباری برای شرکت کشاورزی از نظر مسئولیت قانونی، آسیب به شهرت، اعتماد مصرف کننده و درآمدهای آتی داشته باشد.از سوی دیگر عدم قطعیت رفتاری در پروسه کشاورزی قراردادی به این دلیل ظاهر می شود که طرف های قرارداد ممکن است فرصت طلبانه رفتار تا ریسک نکول تعهدات را پر رنگ کنند. این یک مسئله کلیدی در زنجیره‌های کشاورزی مدرن است زیرا محصولات کشاورزی به دلیل ویژگی‌های خاص کیفی و شیوه‌های مورد استفاده در تولیدشان به‌طور فزاینده‌ای پیچیده هستند. چنین محصولاتی مشکلاتی را در اندازه گیری عملکرد ایجاد می کنند، زیرا فروشنده دارای یک مزیت اطلاعاتی است و ممکن است از تقلب، فرصت طلبی و عدم تقارن اطلاعاتی در امر کیفیت بهره مند شود هزینه های تراکنش ناشی از این مشکل اندازه گیری، شامل هزینه های جستجو، غربالگری، انتخاب و نظارت است. هزینه های مبادله مربوط به ویژگی کیفی محصول در زنجیره های کشاورزی مدرن به اشکال مختلفی باعث ایجاد مشکل در معاملات کشاورزی میشوند به دلیل گسترش استانداردهای خصوصی صنعت غذا در دهه های اخیر و اتخاذ سیاست "تمایز کیفیت" به عنوان یک استراتژی رقابتی توسط عمده فروشان و خرده فروشان، شرکتهای بزرگ صنایع غذایی اغلب نیاز به سفارشی‌سازی با نیازهای خریداران دارند، بنابراین بر ویژگی‌های کیفی بیشتر محصولات به عنوان مثال، استانداردهای کیفیت(HACCP)، یا داشتن گواهینامه(GLOBALGAP)

پاقشاری می‌کنند.البته بخشی از هزینه های مبادله به ویژگی زمانی محصولات مورد معامله مربوط می شود. محصولات کشاورزی به مثابه کالاهایی اند که دو عنصر"زمان بندی و هماهنگی" در زنجیره ارزش آنها مهم است. اکثر معاملات کشاورزی دارای ویژگی زمانی بالایی هستند، زیرا فاسد شدنی بوده و به صورت فصلی برداشت می شوند بنابراین، ارزش آنها به شدت به دستیابی به کاربر در یک دوره محدود بستگی دارد. در اینجا، خطر برای شرکت غذایی این است که کشاورز، با علم به اینکه عملکرد به موقع او طی فرایند تولید بسیار مهم است، ممکن است عمدا از تحویل آن به شرکت به عنوان یک استراتژی برای مذاکره مجدد در قرارداد، خودداری کند تا شاید سود بیشتری از معامله به دست آورد. با توجه به اینکه بخش عمده ای از صادرات کشورهای در حال توسعه محصولات غذایی تازه مانند گوشت، میوه های تازه و سبزیجات است، چنین مشکلاتی در زنجیره های کشاورزی مدرن بسیار رخ داده است در بازارهای داخلی، افزایش سوپرمارکت‌ها و پردازنده‌های بزرگ، همراه با ترجیح غذاهای فرآوری‌شده و تازه به طور مشابه حاکی از ویژگی‌های زمانی بالای کالا و لزوم دقت در جلوگیری از بروز این مسایل و رفع مشکلات احتمالی در قراردادها است. نگرانی های اصلی شرکت خریدار تضمین عرضه ثابت، کاهش هزینه های مبادله و تولید، و رعایت الزامات استانداردسازی محصول و حفظ شبکه ای ازتولیدکنندگان است.

تحت برنامه نهم مالزی (۹MP)،طی سالهای ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰ کشاورزی قراردادی تحت نام برنامه نوین کشاورزی به عنوان یک پروژه پر تاثیر برای احیاء بخش کشاورزی به عنوان رکن سوم رشد اقتصادی کشور معرفی شد. دستاوردهای تجربی در این منطقه از جهان نشان داده که توانایی کشاورزی قراردادی برای بهبود چهار رکن "قیمت، کیفیت، کمیت و زمان تحویل" برای همه بازیگران در امتداد زنجیره ارزش، اعم از کشاورزان و شرکت‌ها – و در نتیجه ارتقای رشد اقتصادی بیشتر – می تواند به کاهش فقر روستایی و تحریک فعالیت‌های اقتصادی بیشتر کمک کند. عقد قرارداد اساساً راهی برای تقسیم خطرات بین تولید کننده و پیمانکار است.اولی ریسک تولید را می پذیرد در حالی که دومی ریسک بازاریابی را به عهده می گیرد هر یک از طرفین به دیگری وابسته است و به نحوی در آن مشارکت می کند.نتیجه نهایی محصولی است که مورد نیاز سیستم بازاریابی میباشدیکی از راه‌هایی که سازمان‌ها برای حمایت از فرصت‌های کشاورزی قراردادی برای کشاورزان خرده‌مالک در نظر گرفته‌اند، از طریق یارانه‌هایی است که شرکت‌ها را وادار می‌کند تا فعالیت‌های موجود را به قطب های تولید گسترده تر و

کشاورزان جدید گسترش دهند. این نوع سیاست با ارایه خطوط اعتباری، تسهیلات ارزان قیمت، یا قول خریدهای کلان دولتی از شرکت طرف قرارداد و ایجاد فرصت‌های اقتصادی بیشتر از کشاورزان کوچک حمایت می‌کند و به شرکت‌ها کمک می‌کند تا بر هزینه‌های ثابت یکباره ایجاد یک عملیات پیمانکاری در یک منطقه جدید غلبه کنند. این هزینه‌های یک‌باره، همراه با عدم تقارن اطلاعاتی بین شرکت‌ها و کشاورزان در مورد بهره‌وری، کیفیت خروجی، قابل اعتماد بودن و موارد دیگر، باعث می‌شود که شرکت‌ها عملیات پیمانکاری کوچک‌تری را نسبت به زمانی که شرکت‌ها اطلاعات کاملی درباره کشاورزان داشتند، حفظ کنند. در این سناریو، پرداخت یارانه و استفاده از امکانات بازار بدهی و تعهدات، برای توسعه پوشش و گستره قراردادها باعث افزایش رفاه برای همه طرف‌ها می‌شود. حال اگر توسعه روستایی و کاهش فقر، هدف سیاست تشویق کشاورزی قراردادی است، مهم است که بدانیم چه کسانی از ترتیبات کشاورزی قراردادی سود می برند و چگونه سود می برند. در اندونزی اصرار بر این است که کشاورزانی که مشارکت در کشاورزی قراردادی را انتخاب می کنند باید انتظار داشته باشند که از شراکت منصفانه و عادلانه ای بهره مند میشوند و حتما عضویت در یکی از صندوق های توسعه کشاورزی را پذیرفته باشند. اما بسیاری از مطالعات تجربی در مالزی و اندونزی در مورد طرح های مختلف به طور کلی نشان می دهند که مشارکت به نفع خانوارها است. مزایا را می توان به روش های مختلفی از جمله افزایش درآمد خانوار، درآمد ناپایدار کمتر، بیمه جزئی در برابر ریسک قیمت، بهبود امنیت غذایی و موارد دیگر به دست آورد. البته منافع حاصل از مشارکت به جزئیات قرارداد هم بستگی دارد.

در حالی که در بیشتر طرح های کشاورزی قراردادی معمولاً پیامد مشارکت برای بهبود رفاه خانوارها در سیاست های دولت ها دیده می شود، همه خانوارهای کشاورز خرده مالک این گزینه را ندارند که در کشاورزی قراردادی شرکت کنند، حتی اگر یک طرح کشاورزی قراردادی در منطقه آنها وجود داشته باشد. شرکت ها بر اساس معیارهای مختلفی که برای مدیریت هزینه و ریسک قرارداد مهم هستند، انتخاب می کنند که با کدام مزارع قرارداد ببندند. در ویتنام، معیارهای رایج شامل نزدیکی به شرکت یا دسترسی از طریق دانش فنی بهره بردار، فشار جمعی روستاییان، دسترسی به آبیاری، عضویت در یک انجمن یا تعاونی کشاورزی و اندازه مزرعه است. غالباً خانوارهایی که در کشاورزی قراردادی مشارکت می‌کنند، جمعیت بیشتری دارند، زمین بیشتری دارند، محصول بیشتری تولید می‌کنند و در بازارهای کشاورزی موجود بیشتر از

خانواده‌های غیرقراردادی مشارکت دارند. از نقطه نظر توسعه روستایی، این می تواند باعث نگرانی شود که کشاورزی قراردادی فقط به نفع خانوارهایی است که از قبل وضعیت بهتری دارند و نه خانوارهایی که سیاست گذاران دوست دارند هدف قرار دهند، به ویژه اگر هدف کاهش فقر باشد.اما از آنجایی که زنجیره‌های تامینی که کشاورزان کوچک را به زنجیره‌های ارزش بالا پیوند می‌دهند، با وجود قراردادها، پتانسیل قوی برای حمایت از رشد فراگیر در مناطق روستایی دارند. این امر مستلزم مشارکت سهامداران مختلف شرکتهای خصوصی و چند ملیتی برای حمایت از ارتقای بهره وری در مزارع کوچک، ارتقای توسعه حمل و نقل و زیرساخت ها در این مناطق به عنوان مسئولیت اجتماعی شرکتهای بزرگ و توزیع ریسک و کاهش خطرات بین خریداران و کشاورزان است. در آسیای جنوبشرقی "قراردادهای بازاریابی" به توافقات خریدار و تولیدکننده اشاره دارد که قیمت و خروجی محصول را قبل از برداشت تعیین می کند. در این مدل، بیشتر تصمیمات مدیریتی، فعالیت‌های کشاورزی و در نتیجه ریسک‌های تولید با تولیدکنندگان باقی می‌ماند که از نظر فنی مالکیت محصول را به عهده دارند. با این حال، ریسک قیمت بازار با پیمانکار مشترک است. قراردادهای بازاریابی یک ابزار محبوب در میان کشاورزان جوان تولید کننده کالاهای راهبردی مثل ذرت، جو و گندم با استراتژی های بازاریابی متنوع استدر مقابل، "قراردادهای تولید" به ترتیباتی اشاره دارد که کیفیت، کمیت و الزامات تحویل یک محصول قراردادی را مشخص می‌کند، علاوه بر دستورالعمل‌های تولید، نهاده‌ها، مشاوره فنی و خدمات ترویجی که توسط خریدار به کشاورز ارائه می‌شود. در این قراردادها، خریداران و تولیدکنندگان ریسک های بازاریابی و تولید را به اشتراک می گذارند، اگرچه شرایط قرارداد اغلب تحت سلطه پیمانکار است. این نوع مدل متمرکز برای محصولاتی مانند تنباکو، پنبه، نیشکر، موز، دام و چای رایج است. در هر حال مدل های کشاورزی قراردادی در آسیای جنوب شرقی بر اساس مقتضیاتی شکل گرفته که شاید در بقیه نقاط دنیا متفاوت باشد اما آگاهی از تجارب، دستاوردها و نقاط قوت و ضعف آنها خالی از لطف نیست.