

یکپارچه سازی در صنعت طیور کشورهای جهان و الزامات حقوقی تولید قرارداد محور

تهیه و تنظیم: علی محمد هوشمندی کارشناس ارشد دفتر طیور وزارت جهاد کشاورزی

صنعتی سازی کشاورزی تقریباً به قدمت خود کشاورزی است و شامل گذر از کشاورزی بر اساس یک منبع ثابت (زمین) به یک کشاورزی بر اساس تولید و در نتیجه منابع متغییر است. ویژگی های کلیدی دیگر صنعتی سازی، توسعه ترتیبات قراردادی بین تولیدکنندگان و افراد دیگر واقع در زنجیره بازاریابی است. این ترتیبات به افزایش یکپارچه سازی عمودی در میان تولید کنندگان و بازاریان انجامیده است. یکپارچه سازی عمودی، عامل اتصال تامین کنندگان نهاده ها، تولید کنندگان، فرآوری کنندگان و سوپرمارکت ها به همدیگر می باشد که در حال حاضر ساختار عمومی تولید در شمال غرب اروپا و بخشی از ایالات متحده آمریکا را تشکیل می دهد. در بسیاری از کشورهای منطقه آسیا و اقیانوسیه نیز این موضوع تحقق یافته است. برخی از نگرانی های سیاست گذاران مربوط به این نوع از توسعه شامل اثر محیط بر واحدهای بزرگ تولیدات دامی و چگونگی امرار معاش دامداران خرده پا (تولید کنندگان خرده پا) می باشد.

تولید جهانی گوشت مرغ از دهه ۱۹۶۰ تا کنون به سرعت نسبت به سایر گوشت ها در حال رشد بوده است و در سالهای اخیر این رشد در کشورهای در حال توسعه رخ داده است. اگرچه گوشت مرغ بعلت ارزان و متنوع تر بودن و داشتن فواید سلامتی بیشتر، از گوشت قرمز تقاضای بیشتری دارد اما این صنعت به منظور بهبود روش های تولید و تقاضای مصرف کنندگان و دولت برای سلامت، حفاظت از محیط زیست و رفاه حیوانات بعنوان زمینه هایی برای بهبود تحت فشار می باشند. ساختار بازار مرغ گوشتی جهان تحت تاثیر ۳ عامل قرار می گیرد: مزیت منابع، ترجیحات مصرف کنندگان و سیاست های دولت.

سیاست های داخلی و تجاری دولت تاثیر قابل توجهی بر توسعه و ساختار صنعت و جریان تجارت دارد. با وجود سازمان تجارت جهانی (WTO) و دیگر موافقت نامه های تجاری منطقه ای، درجات مختلفی از تجارت و مداخله دولت از جمله تعرفه ها، سهمیه ها، مالیات واردات و یارانه ها هنوز هم وجود دارند و این موانع نقش عمده ای در تعیین عملکرد صنعت طیور در برخی از کشورهای جهان و بالاخص آسیا بازی می کنند. وجود نابرابری در مزیت های منابع و سیاست دولت ها به تفکیک کشورها به کشورهای خود کفا، صادرکنندگان و وارد کنندگان صرف گوشت مرغ کمک کرده است.

ساختار صنعت در کشورهای مختلف جهان به سه شکل غیر یکپارچه (جزیره ای)، نیمه یکپارچه و یکپارچه وجود دارد.

غیر یکپارچه: شرکت ها تمایل دارند بعنوان واحدهای کسب و کار منفرد عمل کنند مانند یک مزرعه کوچک معیشتی برای تامین نیازهای یک خانواده که در کشورهای در حال توسعه یافت می شود.

نیمه یکپارچه: به فرآوری کننده ای اطلاق می شود که برای کنترل کمی و کیفی محصول به بخش هایی از فرایند تولید توجه بیشتری اعمال می کنند. مانند یک شرکت پرورش دهنده مرغ که در تولید مرغ مادر و یا در اجرای عملیات جوجه کشی نیز نقش دارد.

یکپارچه: یکپارچه سازی به معنای ادغام دو یا چند بخش در یک بخش می باشد که به اشکال زیر می باشد:

یکپارچه سازی عمودی: یکپارچه سازی عمودی عبارت است از سازمان دهی عمومی صنعت از طریق تعدادی از اجزای زنجیره ارزش و ارتقای استاندارد سازی در هر مرحله از فرایند تولید. یکپارچه سازی زمانی اتفاق می افتد که یک شرکت می تواند محصولات و خدمات مکمل تولید کند که سود آورتر از فعالیت چند شرکت جدا از هم باشد. فعالیت هایی مکمل محسوب می شوند که انجام یک فعالیت، هزینه انجام کار دیگر را کاهش می دهد. بعبارتی دیگر یکپارچه سازی عمودی

هنگامی بوجود می آید که یک شرکت، فعالیت بخش های دیگر را یکپارچه می کند. منظور بخش هایی می باشد که در زنجیره فعالیت های تولید تا بازار با هم مرتبط بوده ولی بطور معمول کار مشابه انجام نمی دهند. چنین یکپارچه سازی را می توان در یک واحد بسته بندی گوشت تصور کرد که تصمیم می گیرد به عقب به سمت تولید کننده بر گردد و مراکز خرید دام را در حومه شهر راه اندازی کند و از سوی دیگر با رویکرد رو به جلو و مصرف کننده، عمده فروشی شرکت خودش را عملیاتی کند. در یکپارچه سازی عمودی شرکت های بزرگ تمام سطوح زنجیره ارزش از جمله کارخانجات تولید خوراک تا تحویل در سطح خرده فروشی را کنترل می کنند. یکپارچه سازی عمودی بطور روزافزونی در حال تبدیل شدن به یک ویژگی قابل توجه در صنعت دام و طیور در حال مطرح شدن می باشد.

یکپارچه سازی افقی: زمانی رخ می دهد که یک شرکت کنترل شرکت هایی را که فعالیت مشابه داشته و در یک سطح از زنجیره تولید و بازار قرار دارند بدست می گیرد. تعاونی های محلی لبنی که تحت مدیریت یک اتحادیه منطقه ای کار می کنند نمونه ای از آن هستند.

یکپارچه سازی کروی: اغلب شرکت ها هم به شکل عمودی و هم به شکل افقی توسعه پیدا می کنند. اگر فعالیت های عمودی و افقی به هم گره بخورند این وضعیت، یکپارچه سازی کروی نامیده می شود.

اختلاط: نوع دیگری از توسعه سازمانی وجود دارد که آژانس ها و یا فعالان یک عرصه بدون داشتن هر گونه ارتباط مستقیم، تحت مدیریت واحد در می آیند. این حالت اختلال نامیده می شود.

دلایل یکپارچه سازی عمودی صنعت طیور: ۳ عامل گسترده که یکپارچه سازی صنعت طیور را هدایت می کند عبارتند از مالکیت بازار و کنترل حاشیه سود (سود ناخالص)، امنیت زیستی و مزیت مقیاس (بخصوص در فرآوری).

تعریف مزیت مقیاس: بدست آوردن محصول بیش از مقدار متناسب با افزایش نهاده و سرمایه وارد شده را مزیت مقیاس گویند.

بعبارتی یکپارچه سازی عمودی می تواند اولاً بدلیل اجتناب از هزینه های معاملاتی (مانند تغییر نرخ ارز کار برای شرکت تولید کننده ای که از نهاده های وارداتی مانند واکسن و خوراک استفاده می کنند) و یا عدم استاندارد سازی محصول (مانند عدم برند و عدم کیفیت محصول) باشد که تولید کننده را متمایل به حرکت رو به عقب و یکپارچه سازی با شرکت تهیه خوراک دام می نماید. البته در کشورهایی که سیستم قانونی بخوبی توسعه یافته است تولید کنندگان برای اطمینان از کیفیت نهاده های خود به جای یکپارچه سازی با تامین کننده خوراک قادر به تکیه بر نظم حقوقی هستند. و ثانیاً اندک بودن تعداد شرکت های تهیه کننده نهاد اولیه، سرمایه گذاری مجدد برای سود و متنوع نمودن ریسک باشد.

اثرات یکپارچه سازی: اگرچه بررسی محدودی از اثرات اقتصادی مرتبط با مزارع دام یکپارچه در مقیاس بزرگ وجود دارد اما این موضوع می تواند تهدیدی برای واحدهای کوچک باشد اگرچه نمی توان گفت که دستاوردهای آن برای صنعت بیشتر از میزان ضرر آن بوده است.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی ایالات متحده آمریکا: در ایالات متحده از ابتدای شروع طرح از دهه ۱۹۵۰ وجود محدودیت های مالی و به اشتراک گذاری ریسک، اصلی ترین علل راه اندازی یکپارچه سازی مرغ گوشتی بوده است. همزمان با معرفی فن آوری نوین در اصلاح نژاد، تغذیه، تاسیسات و وسایل میزان سرمایه گذاری ورودی با به پای زیر ساختها ارتقا یافت. به منظور تسهیل محدودیت های مالی مزارع پرورش، شرکت های تولید کننده خوراک شروع به پیشنهاد قراردادهای بازار یابی نمودند. در این قراردادها، شرکت همه جوجه های مزارع پرورشی را برابر تعهدی که این مزارع کرده بودند به فروش می رساندند. این شرکتها پرندگان را به کشتارگاه فروخته و بعد از کسر هزینه های ورودی مربوطه، سهم پرورش

دهنده را می پرداختند. زمانی که اندازه گله بزرگ تر می شد قیمت متغیر جوجه های گوشتی به یک مشکل جدی برای مزارع پرورشی تبدیل شد. بنابر این شرکت های بزرگ تولید کننده دان - شرکت های یکپارچه کننده - قراردادهای خرید تضمینی را برای بازاریابی مرغ های گوشتی پیشنهاد کردند. در این قراردادها ریسک بالا و پایین آوردن قیمت ها به سمت این شرکت ها منتقل شد. انگیزه اصلی شرکت های تولید کننده دان، فروش خوراک آماده به مرغداری ها بود ولی این شرکت ها درک پایینی از میزان تقاضای بازار برای جوجه های گوشتی داشتند. این امر به عرضه بیش از اندازه و در نتیجه افت شدید قیمت در دهه ۱۹۵۰ انجامید که زبان های شدیدی برای این شرکت به همراه داشت. در نتیجه بجای تولید کننده های دان، کشتارگاهها و مجتمع های فرآوری کننده شروع به یکپارچه سازی زنجیره تشکیل دهنده مرغ گوشتی نمودند. انگیزه کشتارگاهها و شرکت های فرآوری کننده از انگیزه شرکت های تولید دان متفاوت بود. امکانات آنها دارای سرمایه متراکمی بوده و بنابراین کار کردن با تمام ظرفیت و بطور مداوم برای استفاده هرچه بیشتر از سرمایه از اهمیت ویژه ای برخوردار است. کشتارگاهها و شرکت های فرآوری کننده بعنوان یکپارچه ساز های صنعت تلاش می کنند به جای قرارداد های بازاریابی، قراردادهای تولیدی به مرغدارها پیشنهاد دهند تا اطمینان لازم را از داشتن یک منبع تامین کننده پایدار جوجه گوشتی داشته باشند.

در قراردادهای تولیدی، شرکت های یکپارچه کننده همه نهاده های مورد نیاز مزارع پرورش را تامین می کنند. در عوض مرغداری ها، مل نگهداری، نیروی کار، آب، برق و خدمات پرورش را برای این شرکت ها فراهم می کنند. بعد از اتمام دوره پرورش، شرکت ها جوجه ها را جمع آوری نموده و به واحدهای فرآوری منتقل می کنند. در این میان هیچ گونه خرید و فروشی صورت نمی گیرد. در عوض شرکت ها در قبال خدمات پرورش، هزینه های مربوطه را به مرغداران می پردازند. بدین ترتیب شرکت ها با تقبل ریسک افت و خیز قیمت نهاده ها و تولیدات، اطمینان لازم را از بابت داشتن منبع تامین جوجه گوشتی بدست می آورند.

قراردادهای تولیدی در ابتدا با قراردادهای نرخ ثابت آغاز شد بطوری که شرکت ها در قبال وزن مشخصی از مرغ مادر گوشتی، مبلغ ثابتی را می پرداختند. در ادامه به منظور افزایش انگیزه مرغداری ها برای بهبود تولید، سایر قراردادهای تولیدی مانع اشتراک سود بین شرکت و مرغدار، پرداخت بر اساس تولید بر مبنای ضریب تبدیل و یا ترکیبی از اینها پدید آمد. در روش دیگر بسیاری از قراردادها بر اساس تولید نسبی مرغداری ها در مقایسه با مرغداری های مشابه در همان منطقه منعقد می شوند (روش رقابتی). این شکل از قرارداد برای صرفه جویی در هزینه های معامله بین طرفین مورد توجه قرار گرفته است.

در ایالات متحده، فرم غالب یکپارچه سازی در تولید مرغ گوشتی از اواسط دهه ۱۹۵۰ بوده است. از دهه ۱۹۶۰ تا کنون میزان تولید مرغ گوشتی با استفاده از این قراردادها ۹۰ درصد بوده است. یکپارچه سازی عمودی و یا تولید در مرغداری های خود شرکت ها کمتر از ۱۰ درصد بوده است. در مجموع صنعت طیور در ایالات متحده یک صنعت بسیار مکانیزه و متمرکز است. پرندهگان مورد استفاده در صنعت طیور از طریق تحقیقات فشرده، توسعه یافته اند و دارای شجره نامه محافظت شده از سوی ثبت اختراعات و اسرار تجاری هستند.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی کشور ژاپن: فرآیند یکپارچه سازی در ژاپن در سه مرحله (پرندهگان زنده، لاشه ها و توزیع قطعه بندی ها) انجام شده است. قبل از اینکه مرغ های گوشتی در دهه ۱۹۶۰ به ژاپن وارد شوند، مرغ ها در حومه شهرها پرورش داده می شدند. سپس مرغها توسط واسطه ها جمع آوری شده و بصورت زنده به خرده فروشان ویژه گوشت مرغ فروخته می شدند. این خرده فروشان مرغ ها را کشتار کرده و آنها را برای استفاده مصرف کنندگان آماده می کردند (توزیع مرغ زنده).

در دهه ۱۹۶۰ با واردات نژادهای گوشتی از خارج تولید افزایش یافت و نواحی اصلی تولید برای یافتن فاکتورهای تولید از شهرها به جاهای دیگر تغییر یافت. کارخانه های تولید خوراک محلی و جوجه کشی ها شروع به یکپارچگی با مرغداری ها نموده و به این ترتیب شرکت های یکپارچه ساز محلی پدید آمدند. با توجه به اینکه حجم مرغ گوشتی در نواحی تولیدی افزایش یافت این امر کار را برای شرکت های یکپارچه ساز راحت کرد تا کشتارگاههای خود را برای بهره برداری از منافع اقتصادی آن در این نواحی دایر کنند. این شرکت ها به جای مرغ زنده لاشه ها را به شهرها حمل کردند که در آنج خرده فروشانی بودند که قطعه بندی ها را برای مصرف کنندگان آماده می کردند. توسعه اولیه زنجیره سرد این گرایش را تقویت کرد (توزیع لاشه).

با شروع دهه ۱۹۷۰ تولید مرغ گوشتی بیش از پیش از شهرهای اصلی دور شده و به مناطق روستایی در کیوشو در جنوب و توکوهو در شمال منتقل شد. این رشد ناشی از وجود اکثر فاکتورهای مطلوب تولیدی مانند مکان، نیروی کار، بهبود دسترسی به بازار از طریق بزرگراهها و توسعه بیشتر زنجیره سرد بود. تا اواسط دهه ۱۹۸۰ این دو ناحیه بعلت قرار داشتن در نزدیک دو بندر مهم بنام های شیوشی در جنوب کیوشو و هاچینوهه در شمال توکوهو به مهمترین ناحیه تولید مرغ گوشتی در ژاپن تبدیل شدند. در اوایل دهه ۱۹۸۰ در این دو بندر بالابراهای با مقیاس سنگین برای واردات دانه های خوراکی تاسیس شده بود و کشتی های باری کلاس پاناماکس، دانه های خوراکی را مستقیماً از ایالات متحده می آوردند. به همین خاطر جنوب کیوشو و شمال توکوهو در زمینه خوراک در مقایسه با سایر نواحی ژاپن مزیت نسبی بدست آوردند. افزون بر شرکت های محلی که شروع به یکپارچه سازی مرغداری ها از طریق عقد قرارداد نمودند، برخی شرکتهای تجاری با مقیاس بزرگ نیز شروع به ساخت مرغداری ها، کشتارگاهها و مجتمع های فرآوری خود در نزدیکی نواحی تولید نمودند. این شرکتهای یکپارچه سازهای ملی نامیده می شوند. این حالت یکپارچه سازی عمودی یا خود مالکی می باشد. یکپارچه سازهای ملی، هم محصولات مرغداری های خود و هم تواید سایر مرغداری ها را کشتار نموده و فرآوری می کنند. این شرکت ها قطعه بندی ها را تهیه کرده و به شهرهای اصلی در سراسر کشور ارسال می کنند (توزیع قطعه بندی). افزون بر قطعه بندی ها، لاشه ها به محصولات با ارزش افزوده بیشتری مانند سوسیس، کوفته و ناکت های منجمد سرخ شده نیز تبدیل می شوند.

این مطالعه نشان می دهد هنگامی که نواحی تولید هر چه بیشتر از نواحی مصرف به نواحی دورتر منتقل شد، ضرورت تغییر فرم نقل و انتقال مرغ برای جلوگیری از افت وزن و تازه ماندن آن احساس شد. شرکت های یکپارچه ساز این تغییر را از طریق عقد قرارداد تولید با مرغداری ها و یا بومی کردن مرغداری ها و ساخت کشتارگاهها در مجتمع های فرآوری در نواحی تولیدی انجام دادند.

در مقایسه با ایالات متحده، میزان تولید از طریق عقد قرارداد در ژاپن پایین است (۵۶ درصد) و حدود ۱۳ درصد از تولید سهم مزارع خود شرکتهای است.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی کشور برزیل: شروع پرورش تجاری طیور در برزیل از جنوب و جنوب شرقی کشور بوده است. ۸۰ درصد از صادرات طیور کشور از ایالت های پارانا، سانتاکاترینا و ریو گراندو دوسول می باشد. در سالهای اخیر

شرکت های طیور به ساخت کارخانجات فرآوری در شمال در حاشیه رودخانه آمازون - جایی که بیشترین ذر و سویاب مورد استفاده در خوراک مرغ در آنجا کشت می شود - اقدام نموده اند. این ایالت ها پیشنهاد قطع مالیات اضافی را هم داده اند. مانتوگراسو امروزه ایالت پیشرو کشور در تولید سویا است.

بزرگترین شرکت در بخش طیور شرکت سادیا است. شرکتی با مالکیت برزیلی که در سال ۱۹۴۴ تاسیس شده است و ۲۶ درصد از صادرات مرغ برزیل را در اختیار دارد. این شرکت بیش از هزار نوع محصول فرآوری شده مرغ و گوشت خوک و گاو را به فروش می رساند. فعالیت های این شرکت شامل مزارع اصلاح نژادی طیور، مزارع پرورش اجداد و مادری خوک، جوجه

کشی ها ، کشتارگاه ها و کارخانجات تولید خوراک دام می باشد. این شرکت ۱۵ کارخانه فرآوری دارد که ظرفیت کشتار هر کارخانه نیم میلیون قطعه مرغ در روز است.

شرکت های بزرگ بعدی پردیگو (۱۷ درصد از صادرات را در اختیار دارد)، کارگیل آمریکایی (۱۲ درصد از صادرات را در اختیار دارد) - تایسون آمریکایی بزرگترین تولیدکننده دنیا در حال برنامه ریزی برای انتقال به برزیل و مذاکره برای سرمایه گذاری مشترک با پردیگو می باشد- آریبال (پنجمین تولیدکننده بزرگ برزیل) ، گلوبرایرز (بزرگترین تولیدکننده برزیل) و شرکت داگرانجا (فرآوری کننده طیور) می باشد.

سایه اولین شرکت معرفی کننده سیستم یکپارچه عمودی می باشد. با استفاده از منابع ژنتیکی و وارداتی، کارخانه های شرکت - معمولاً در هجری هی خود شرکت - جوجه های مادر یکروزه برای پرورش دهندگان مرغ مادر تولید و سپس جوجه های یکروزه گوشتی تولیدی به مرغداران طرف قرارداد (اینتگرادوس) عرضه می گردد.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی کشور ترکیه: تولید صنعتی گوشت طیور در ترکیه در حوالی دهه ۱۹۷۰ آغاز شد. بعد از سرمایه گذاری در زیر ساخت ها، در دهه ۱۹۸۰ این بخش توانست به تقاضای روز افزون محصولات دامی ناشی از افزایش جمعیت و درآمد پاسخ دهد. در اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ میلادی، موسسه توسعه ترکیه تولید گوشت مرغ را در مناطقی از ترکیه با اعطای اعتبارات ویژه ترغیب و تشویق کرد. سپس به مرغداران کوچک کمک کرد تا تعاونی های محلی راه اندازی کنند و در قالب این شرکت ها نهاده های مورد نیاز نظیر خوراک دان، جوجه یک روزه، خدمات دارویی و دامپزشکی و امکانات فرآوری را بدست آورده و برای محصولات خود بازاریابی کنند. این شرکت های منطقه ای در سال ۱۹۸۵ در قالب یک شرکت مرکزی مادر به نام KOYTUR سازماندهی شدند و پس از آن ایجاد شرکت های مشابه گسترش یافت. در شرکت های یکپارچه ساز، نیمچه های گوشتی تقریباً یکپارچه سازی عمودی خود را کامل کرده اند. بیشتر شرکت ها با تامین نیاز مرغداران طرف قرارداد به دان، مرغ مادر و جوجه کشی ها گوشت طیور تولیدی را در فروشگاههای شبکه ای خودشان - بعد از فرآوری در کارخانجاتشان - توزیع می کنند. تولید مرغ زنده بر اساس تولید قرارداد محور صورت می گیرد. شرکت های یکپارچه ساز اغلب در ساخت تاسیسات مرغداری سرمایه گذاری نمی کنند اما از مرغدار طرف قرارداد می خواهند خود را با برخی از شرایط فنی مطابقت دهد. شرکت ها به مرغداران طرف قرارداد خدمات پزشکی ارائه می دهند. بعد از تامین جوجه یکروزه و دان بدون اخذ هر گونه هزینه ای از مرغدار مطابق قرارداد، شرکت مرغهای آماده کشتار را به کشتارگاه حمل می کند. پرداخت ها در انتهای دوره و بر حسب وزن زنده مطابق با قرارداد صورت می گیرد. پیش پرداخت نیز اگر مورد نیاز باشد در طول دوره پرورش پرداخت می شود. افزون بر این مطابق با قرار داد به خاطر رعایت مناسب پارامترهای تولیدی مانند تلفات، ضریب تبدیل و وزن کشتار به مرغداری های طرف قرارداد پاداش تعلق می گیرد. تولید گوشت مرغ در ترکیه در بخش های میانی و شمال ترکیه شامل آگران، مرمه و نواحی مدیترانه ای متمرکز شده است. یکی از مهمترین دلایل آن نزدیکی به مراکز بزرگ مصرف می باشد. در این نواحی جمعیت متراکم، درآمد بالا، بخش گردش گری توسعه یافته و زیر ساخت های مناسب (جاده و بنادر) می باشد که سبب جذابیت تولید می گردد. در مجموع می توان گفت که صنعت گوشت طیور ترکیه بشدت متمرکز شده است. حدود ۱۰ شرکت برتر تولید گوشت طیور بیش از ۶۸ درصد از سهم کل بازار را بخود اختصاص داده اند. یک شرکت یکپارچه ساز خارجی (با اصالت تایلندی) نیز در صنعت طیور ترکیه فعالیت دارد. در بخش طیور ترکیه حدود ۱۲۰۰۰ واحد پرورش نیمچه گوشتی و ۲۸۰۰ واحد مرغ تخمگذار وجود دارد و حدود ۵۰۰ هزار نفر در این بخش مشغول کار هستند و در حدود ۲ میلیون نفر زندگی خود را از این راه می گذرانند.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی کشور پرو: در پرو نژادهای مرغ گوشتی ابتدا از اواخر دهه ۱۹۴۰ معرفی شده اند. تولید تجاری مرغ گوشتی هر چند در مقیاس کوچک در دهه ۱۹۵۰ آغاز شد. تا اواخر دهه ۱۹۶۰ تولید مرغ گوشتی در سایه سیاست های تشویقی دولت و سرمایه گذاری خارجی در مزارع مرغ مادر، جوجه کشی ها و کارخانجات تولید دان گسترش

یافت. مدت زمان کوتاهی بعد از آن در دهه ۱۹۷۰ یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی پرو آغاز شد. روند تکاملی یکپارچه سازی مرغ گوشتی در پرو به ۳ دوره تقسیم می شود: دوره نخست دوره ورود تکنولوژی از خارج بود. تا اواخر دهه ۱۹۷۰ نژادهای عمده مرغ مادر به پرو وارد شدند به گونه ای که در سال ۱۹۷۶ از بین ۸۰ مزرعه مادر در کشور، ۸ مزرعه اصلی مرتبط با شرکت های خارجی، ۷۰ الی ۸۰ درصد از سهم بازار را در اختیار داشتند.

با ورود نژادهای گوشتی، واردات ذرت از ایالات متحده آمریکا و آرژانتین شروع و از ۸ کارخانه بزرگ تولید خوراک، ۳ کارخانه متعلق به شرکت های خارجی بود. یکی از این شرکت ها شرکت پورینا پرو بود که شاخه فرعی رالستون پورینای ایالات متحده محسوب می شد. این شرکت که پیشرو در یکپارچه سازی مرغ گوشتی در پرو بود علاوه بر تولید خوراک دارای مزارع مرغ مادر، جوجه کشی و کشتارگاه نیز بود.

دوره دوم عصر شکل گیری در اواسط دهه ۱۹۷۰ بود که تعداد بسیاری از واحدهای کوچک و مستقل پرورشی (حدود ۳۰۰۰ واحد) بعلت افزایش سریع قیمت دان در بازارهای بین المللی در اواسط دهه ۱۹۷۰ و رشد اقتصادی منفی پرو در اواخر دهه ۱۹۸۰ یک اثر منفی جذب بر صنعت مرغ کشور پرو بجا گذاشت. شرکت های بزرگ و مزارع مادر مرغداری هایی را که از پرداخت بدهی خود ناتوان بودند در خود جذب نمودند. شرکت های نیکولینی هرمانوس، مولینوس تاکاگاکاکی و سان فرناندو با جذب مزارع مادر، واحدهای جوجه کشی و مجتمع های کشتارگاهی به مهمترین شرکت های یکپارچه کننده صنعت مرغ کشور تبدیل شدند.

دوره سوم که از دهه ۱۹۹۰ تا کنون ادامه داشته است دوره تمرکز شرکت های یکپارچه ساز است که در پی اجرای سیاست های آزاد سازی اقتصادی و افت و خیز اقتصادی در سطوح ملی و بین المللی، مرغداری های مستقل به سرعت ناپدید شدند و شرکت های یکپارچه ساز توسعه یافتند. از عواملی که به توسعه شرکت های یکپارچه ساز کمک نمودند می توان موارد ذیل را اشاره نمود:

الف: مرغداری های مستقل کمک های دولتی را برای واردات دان از دست دادند.

ب: با رشد تقاضا، اقدام به سرمایه گذاری برای تولید افزایش یافت اما رشد اقتصادی پایین آمد و تقاضا برای گوشت مرغ کاهش یافت و لذا مرغداران نتوانستند از ظرفیت کامل خود استفاده نمایند.

ج: افزایش قیمت دان در طی سالهای ۱۹۹۶ و ۱۹۹۷ شرایط سختی را برای مرغداران پدید آورد و لذا نتوانستند بدهی خود را پرداخت کنند و تعداد بسیاری از آنها از صحنه حذف شدند و لذا همه عوامل فرصت را برای شرکت های بزرگ فراهم نمودند تا مقیاس تولید خود را گسترش دهند.

شرکت های بزرگ در کشور پرو جوجه گوشتی مورد نیازشان را به ۳ طریق فراهم می نمایند: از طریق مرغداری های خودشان، از مرغداری های استیجاری و از طریق مرغداری های دیگر طرف قرارداد در نواحی ساحلی پرو. برعکس شرکت های آمریکایی که بیش از ۹۰ درصد جوجه ها را از مرغداری های دیگر تهیه می کنند شرکت های پرویی تمایل دارند جوجه ها را از مرغداری های خودشان و یا واحدهای استیجاری تهیه نمایند.

در مجموع اگرچه یکپارچه سازی از سال ۱۹۹۰ تا کنون در سایه تغییرات فنی در تولید و یکپارچه سازی مراحل مختلف تولید (مانند مزارع مادر، جوجه کشی ها، کارخانه های تولید دان و مزارع پرورش) توسط یکپارچه کننده های مرغ گوشتی رخ داده است اما بعلت عدم ادغام مراحل کشتار و فرآوری این طرح بطور ناقص اجرا شده است و بجای شرکت های کشتار و فرآوری کننده، مرغداری ها اساس سیستم یکپارچه سازی مرغ گوشتی را بر عهده گرفته است. در پرو حدود ۸۰ درصد از مرغ های گوشتی بصورت زنده در بین عمده فروشی ها توزیع می شوند و افاد دخیل در یکپارچه سازی تولید کننده های

عمده هستند. این افراد کسب و کار خود را از فارم های پرورشی به واحدهای تولید دان و جوجه کشی ها و سپس مجتمع های کشتار و فرآوری توسعه داده اند. بر عکس آمریکا و ژاپن در پرو تولیدکنندگان یکپارچه سازهای اصلی محسوب می شوند نه شرکت های کشتاری و فرآوری. با توجه به افزایش سطح درآمد در شهرهای بزرگ پرو، تقاضا برای تولید گوشت مرغ از طریق سوپرمارکت ها و سرویس های غذایی به سرعت در حال افزایش است که همراه با افزایش مشکل آنفولانزا و سخت گیری برای توزیع پرندگان زنده تغییرات در آینده محسوس خواهد بود.

یکپارچه سازی در صنعت مرغ گوشتی کشور تایلند: صنعت طیور تایلند در بیش از ۳ دهه گذشته به سمت صنعتی سازی پیش رفته است. تایلند دارای مرغداریهایی پراکنده با مالکیت خصوصی فراوان می باشد که دولت برای حمایت از زنجیره ای شدن، به شرکت هایی که دارای سیستم های مدیریتی روز می باشند، وام های بلند مدت با بهره های کمی را اعطا کرده است تا این شرکت ها به آرامی و خزنده مرغداریهایی پراکنده در سطح کشور را زیر پوشش خود ببرند. این زیر پوشش شامل جوجه ریزی، تأمین خوراک و دان مرغ و موارد بهداشتی و خرید تضمینی می باشد و البته زیر پوشش استانداردهای تولیدی و کشوری. شرکت های دیگری نیز در تایلند در حال ایجاد رستوران های زنجیره ای می باشند و برخی دیگر نیز کشتارگاهها را زیر پوشش می گیرند. اینگونه دولت تایلند برنامه انقباضی پراکنده ای را در هر شاخه ایجاد کرده است تا پس از آنکه در هر بخش از دانه های زنجیره تولید، شرکت های مرکزی بزرگی ایجاد گردید با ایجاد تسهیلاتی خاص زمینه اقدام دانه های زنجیره ای را ایجاد نماید تا شرکت های مادر زنجیره ای ایجاد شوند. امروزه حدود ۸۰ درصد از تولید گوشت مرغ در تایلند تنها از طریق ۱۰ شرکت یکپارچه ساز عمودی بزرگ بدست می آید.

مسائل حقوقی و چالش های تولید قرارداد محور

کشورهای مختلف تعاریف گوناگونی از تولید قرارداد محور و مفاهیم آن داشته و روش های متفاوتی برای قانون گذاری در مورد آن در پیش می گیرند. در این مقاله به طور خلاصه به اسناد بین المللی قابل اعمال بر اعمال تولید قرارداد محور در برخی سناریوهای خاص خواهیم پرداخت، سپس مثال هایی از قوانین داخلی کشورهای مختلف را برای نشان دادن گستردگی منابع حقوقی شکل دهنده چارچوب حقوقی قابل اعمال بر تولید قرارداد محور در یک کشور خاصی ارائه خواهیم نمود.

الف- حقوق بین الملل و رهنمودهای سازمان های بین المللی (CISG, PICC, FAO):

کنوانسیون سازمان ملل متحد راجع به قراردادهای فروش بین المللی کالا (CISG) ، چارچوب حقوقی بین المللی برای بسیاری از قراردادهای فروش در سطح فراملی را فراهم می نماید. این کنوانسیون چارچوب حقوقی پایه است که بر انعقاد قراردادهای فروش اشیای منقول و حقوق و تکالیف طرف های متعاقد حاکم می باشد. در حال حاضر بیش از ۷۷ کشور عضو این کنوانسیون هستند. اگرچه در بسیاری موارد ممکن است کنوانسیون CISG مستقیماً بر قراردادهای یک فعالیت اقتصادی مبتنی بر تولید قرارداد محور خاص قابل اعمال نباشد، لیکن از هنگام اجرایی شدن آن در سال ۱۹۸۸ این کنوانسیون نفوذ زیادی در سطح داخلی و بین المللی پیدا کرده است.

اصول راهنمای موسسه بین المللی یکنواخت سازی حقوق خصوصی (یونیدروآ) بعنوان یک سند بین المللی مرجع دیگری برای تولید قرارداد محور می باشد که به بخش قراردادهای تجاری بین المللی آن PICC می گویند. یونیدروآ یک سازمان بین الدولی مستقل است که هدف هماهنگ سازی حقوق تجارت خصوصی را دنبال می کند. این راهنما منبعث از اصول نظام های حقوقی مختلف در سراسر جهان می باشد که حقوق نرم بوده و بر طرفین الزام آور نیست مگر اینکه به صراحت بعنوان قانون حاکم بر یک قرارداد خاصی انتخاب شده باشد.

اصول راهنمای قراردادهای تجاری بین المللی که بر همه انواع قراردادهای تجاری بین المللی قابل اعمال هستند می توانند از طریق تاثیر گذاری بر قوانین داخلی، اعمال بعنوان اصول کلی حقوق بین الملل یا انتخاب صریح بعنوان قانون حاکم بر یک قرارداد خاص بر قراردادهای کشاورزی تاثیر بگذارند.

کنوانسیون PICC همانند CISG هر چند الزام آور نیست ولی دارای آثار حقوقی است و بخشی از چارچوب حقوق بین المللی و فهم مشترک از قراردادها را تشکیل می دهد. در سطح بین المللی علاوه بر CISG و PICC سازمان خوار و بار جهانی (FAO) نیز با ارائه رهنمودهایی در زمینه بکارگیری رویه های مناسب برای عملیات مسئولانه در زمینه تولید قرارداد محور نقش مهمی را در این حوزه ایفا می نماید.

ب- چارچوب های حقوقی داخلی: کشورهای مختلف در ارتباط با تنظیم مقرران ناظر بر تولید قرارداد محور به شیوه های مختلفی عمل کرده اند. این شیوه ها متأثر از قوانین مدنی، قواعد ملکی و روستایی، قانون عام قراردادها، قوانین خاص تولید قرارداد محور و قوانین خاص یک محصول می باشد.

کشورهای مختلف با وجود برخورداری از چارچوب های حقوقی گسترده ناظر بر قراردادها، قوانین خاصی را که بطور ویژه بر تولید قرارداد محور متمرکز می شوند وضع می کنند. برای مثال اسپانیا در سال ۲۰۰۰ و هند در سال ۲۰۰۳ قوانین بازاریابی و فروش تولیدات کشاورزی و اصول حاکم بر روابط قراردادی تولیدکنندگان محصولات کشاورزی، خریداران و فرآوری کنندگان را تعریف نمودند.

بسیاری از ایالات در آمریکا، اخیراً رویکرد مشابهی اتخاذ کرده و قوانین خاص محصولات معین در زمینه تولید قرارداد محور بویژه در حوزه صنعت دام و طیور را تصویب کرده اند. برای مثال ایالت جورجیا با تصویب مقررات محدودی، تلاش می کند از پرورش دهندگان طیور در طول مرحله مذاکره قرارداد حمایت کند. مطابق این قرارداد به پرورش دهندگان طیور یک فرصت اجباری سه روزه داده می شود که قراردادها را قبل از اجرا بررسی کنند و پس از اجرایی شدن به مدت ۳ روز بتوانند در آن بازنگری کرده یا لغو نمایند. همچنین به موجب این قانون، پرورش دهندگان طیور از حق دسترسی به اطلاعات قیمت بازار برخوردار بوده و در جریان تصمیم گیری درباره تعیین غرامت باید حاضر باشند.

در زمینه قوانین خاص یک محصول نیز کشورها ممکن است تدابیر مربوط به تولید قرارداد محور را در قوانین خاص یک محصول بگنجانند. مانند کنیا که در مورد شیر و شکر قوانین خاصی دارد.

ج- حقوق نرم و دستورالعمل ها: می توان روابط قراردادی بین کشاورزان و خریداران محصولات کشاورزی را از طریق اسناد حقوق نرم مورد تایید سازمان های خصوصی و عمومی در سطح ملی ساماندهی کرد. این اسناد حقوق نرم عبارتند از مجموع قواعد رفتاری، رویه های اصیل و دستورالعمل های مربوط به قراردادهای کشاورزی.

د- تحلیل قراردادها در تولید قرارداد محور: سنگ بنای تولید قرارداد محور، روابط قراردادی بین تولید کنندگان و فروشندگان است. ویژگی های شکلی قراردادهای حاکم بر موافقت نامه های تولید قرارداد محور بایستی مورد بررسی قرار گیرند. این ویژگی ها به معرفی طرف های قرارداد، ماهیت مشارکت، شرایط و مقررات کلیدی، ملاحظات مربوط به ریسک و شرایط قرارداد که ممکن است منجر به سوء استفاده شود می پردازد.

قراردادها برای اینکه کامل باشند باید حاوی عناصری باشند که از طرفین توافق حمایت بعمل آورد و در اجرا به آنها کمک نماید. این عناصر عبارتند از هویت طرفین قرارداد، تصریح هدف قرارداد، توصیف حقوقی زمین، مدت قرارداد، شرایط پرداخت، معرفی صریح الزامات کیفی و کمی محصول، مسئولیت عرضه نهاده های کشاورزی، ریسک تلفات و ضایعات، تحویل محصول، خاتمه قرارداد، حل و فصل اختلافات و تاریخ و محل امضای قرارداد می باشد.

در جریان اجرای قرارداد یکسری ریسک‌ها و وضعیت‌های محتمل وجود دارند که ممکن است بر اجرای تعهدات طرفین تاثیر بگذارند. این وضعیت‌ها شامل تغییرات آب و هوایی، شیوع بیماری، نوسان قیمت‌های بازار، تغییر در سیاست‌های دولت و نقض قرارداد و سایر موارد می‌گردد.

قراردادها باید شرط‌های خاصی در بر داشته باشند که طرفین را در این وضعیت‌ها مورد حمایت قرار داده و مشخص نماید که آنها با خسارات ناشی از چنین مخاطراتی چگونه برخورد خواهند داشت. مسائلی مانند رخدادهای فورس‌ماژور (غیر قابل پیش‌بینی) مانند بلایای طبیعی، نقض قرارداد، رفتارهای نامناسب و شرایط قرارداد (مانند فقدان شفافیت در تعیین قیمت، مسئولیت پرداخت خسارات تولید سرمایه‌گذاری‌های بزرگ مورد نیاز برای یک قرارداد کوتاه مدت، شرط‌های خاتمه یک جانبه و شرط محرمانه بودن) که ممکن است منجر به سوء استفاده شود باید مورد توجه قرار گیرد.

ه- نقش دولت: دولت‌ها نقش فعالی در تضمین رویه‌های قراردادی منصفانه و حمایت از کشاورزان درگیر در تولید قرارداد محور ایفا می‌کنند. دولت‌ها می‌توانند از طریق آموزش کشاورزان درباره قراردادهای، آموزش مفاهیم پایه حقوق قراردادهای، ارائه کمک‌های فنی و حقوقی برای کشاورزان، ترویج رویه‌های قرارداد خوب در روابط بین کشاورزان و خریداران، نقش موثری داشته باشند.

دولت‌ها همچنین در چارچوب سیاست‌های کشاورزی و ساز و کارهای تقنینی خود می‌توانند با فراهم نمودن زیرساخت‌های عمومی بر موفقیت پروژه‌های تولید قرارداد محور بیافزایند. بسیاری از قراردادهای رعایت دقیق الزامات کیفی و استانداردهای رویه‌های خوب کشاورزی (GAP) را الزامی می‌سازند لذا دولت‌ها باید مقررات لازم را فراهم آورده و در دسترس بودن کنترل کیفی و ساز و کارهای صدور گواهی را تضمین نمایند تا کشاورزان بتوانند استانداردهای کیفی مورد تقاضای خریداران را تامین نمایند.

دولت‌ها در زمینه تنظیم کل بازار و حل و فصل اختلاف از طریق میانجی‌گری یا داوری باید حقوق طرفین را فراهم نمایند و با تقویت امکان گفتگو بین کشاورزان و خریداران، تنش‌ها را به حداقل ممکن برسانند.

نتیجه‌گیری: یک چارچوب حقوقی مناسب حاکم بر تولید قرارداد محور می‌تواند رعایت انصاف در مذاکره قراردادهای را تضمین و کشاورزان و خریداران را برای اجرای موفق تر قراردادهای کشاورزی راهنمایی کند. بسته به هر کشور، این چارچوب حقوقی می‌تواند مجموعه‌ای از هنجارها و منابعی نظیر حقوق بین‌الملل، قوانین داخلی، قوانین خاص و حقوق نرم تشکیل شده باشد.

تقویت چارچوب‌های قانون‌گذاری در زمینه تولید قرارداد محور، کشاورزان را در مقابل سوء استفاده خریداران از قدرت خود حمایت می‌کند. برعکس، چارچوب‌های حقوقی ناقص و ناسالم می‌تواند کشاورزان را در شرایطی قرار دهد که مجبور به پذیرش شرط‌های مستعد سوء استفاده، شرط‌های مبهم و غیر شفاف شوند. در واقع قراردادهای سالم و دقیق هستند که می‌توانند طرفین را در شرایط غیر قابل پیش‌بینی یا نقض قرارداد مورد حمایت قرار دهند.

دولت‌ها نقش مهمی در حمایت از رویه‌های قراردادی منصفانه دارند و به موفقیت پروژه‌های تولید قرارداد محور کمک می‌کنند. دولت‌ها باید از طریق ایجاد چارچوب‌های حقوقی روشن و کامل و آموزش دادن مفاهیم حقوق قراردادهای و رویه‌های قراردادی مطلوب به کشاورزان، تولید قرارداد محور منصفانه را ترویج دهند. دولت‌ها باید دسترسی کشاورزان به اطلاعات را تسهیل نموده و گفتگو بین طرفین را تقویت کنند. در نهایت آنها می‌توانند نقش تضمین‌کننده‌ای در فراهم آوردن ساز و کارهای کنترل کیفی، صدور گواهینامه و شفاف‌سازی داشته و ساز و کارهای حل و فصل سریع اختلاف، قابل دسترس و کارآمد برای قراردادهای را فراهم نمایند.

مقدمه: امروزه رشد سریعی در مورد یکپارچه سازی شرکت ها ، صنایع و کشورها برای رسیدن به اهداف مختلف سیاسی، نظامی و عمدتاً اقتصادی به چشم می خورد. کشاورزی دوی خود یک سیستم کاملاً یکپارچه بود. در کشاورزی معیشتی، تا زمینی که اکثر منابع تولید و تصمیمات آن در اختیار یک فرد بود یکپارچه سازی عمودی تقزیباً بطور کامل اجرا می شد. روند تکامل کشاورزی و نگاه به کشاورزی بعنوان یک صنعت تولیدی، ارتباط تنگاتنگ آن را با فعالیت های بازاریابی ضروری ساخت به طوری که الیاف و غذا را تبدیل و نقل و انتقال می کنند تا آنها را بدست مصرف کننده برسانند. امروزه در کشاورزی پیشرفته نشانه های بسیار قوی برای گرایش به سمت یکپارچه سازی وجود دارد. دلایل عمده این برگشت به عقب شامل تغییرات در ساختار بازار و جهش ناگهانی تکنولوژی در مزرعه داری است. در آینده اتکاء بر هماهنگی عمودی و تولید بر اساس قرارداد بیشتر شده و تولید کنندگان در مقایسه با امروز از استقلال کمتری برخوردار هستند. این مقاله بر مفاهیم هماهنگی و یکپارچه سازی عمودی متمرکز شده است و تولید بر اساس قرارداد را بعنوان روشی برای یکپارچه سازی عمودی مورد بررسی قرار خواهد داد.

یک روش برای بررسی یکپارچه سازی یک صنعت میزان انتقال تصمیم گیری ها و مالکیت دارایی های شرکت می باشد. هنگامی که همه تصمیم گیری ها و دارایی های یک شرکت تحت کنترل شرکت واحدی در می آید، این حالت مالکیت یکپارچه یا ادغام کننده نامیده می شود و در مقابل هنگامی که هر شرکت هویت جداگانه خود را حفظ نموده و یک یا چند تصمیم تولیدی یا بازاریابی تحت کنترل شرکت دیگری در می آید شبه یکپارچه سازی یا یکپارچه سازی قرارداد محور نامیده می شود.

اصطلاحات هماهنگی عمودی، یکپارچه سازی عمودی و تولید قرارداد محور اغلب بجای هم مورد استفاده قرار می گیرند. البته یکپارچه سازی عمودی (هماهنگی عمودی) اصطلاح با دامنه وسیع تری است که همه معانی هماهنگ سازی عمودی، تولید وابسته به هم و فعالیت های بازاریابی را شامل می شود.

در کشاورزی عموماً ۴ نوع هماهنگی عمودی بین کشاورزان و مشاغل غیر کشاورزی شناسایی شده است که به شرح ذیل می باشند:

الف: یکپارچه سازی مالکیتی: در این نوع یکپارچه سازی، هر واحد پرورشی هویت خود را از دست می دهد و بخشی از فارم متعلق به شرکت می شود. این شرکت، زمین، تاسیسات و وسایل را تحت تملک خود در می آورد و یا اجاره می دهد و کارمندان مخصوص خودش را دارا است.

ب: تعاونی های زراعی: یک تعاونی کشاورزی سازمانی است که اغلب توسط تولیدکنندگان بخش کشاورزی تاسیس، تملک و کنترل می شود و برای سود متقابل اعضای خود و مشتریان فعالیت می کند. یکی از جهان شمول ترین روش های هماهنگی عمودی، هماهنگی از طریق سازمان های تعاونی است.

ج: هماهنگی بدون عقد هر گونه قرارداد: این حالت معامله در بازار آزاد نامیده می شود. در این نوع ارتباط، هیچ گونه قرارداد کتبی یا شفاهی بین شرکت و تولید کننده برای خرید و فروش وجود ندارد. در این نوع هماهنگی کشاورز مواد اولیه خود را از هر کس که انتخاب می کند می خرد و محصولات خود را به هر کس که قیمت بالاتری پرداخت کند می فروشد. این نوع از یکپارچگی به کشاورز آزادی عمل می دهد اما بلا تکلیفی هم در خرید مواد اولیه و هم در فروش محصول مهمترین اشکال آن محسوب می شود.

د: تولید قرارداد محور: تولید قرارداد محور گاهی شبه یکپارچه سازی نیز نامیده می شود. در این مقوله روش های آمریکایی و بریتانیایی تفاوت هایی با هم دارند. از نظر بریتانیایی ها تمایز شدیدی ما بین تولید قرارداد محور و یکپارچه سازی عمودی وجود دارد. در فرم آمریکایی تولید قرارداد محور - بطور خاص - حالتی از یکپارچه سازی عمودی محسوب می شود

که جزئیات آن (شامل تاریخچه و مفاهیم تولید قرارداد محور، دلایل تولید قرارداد محور، موفقیت و شکست در تولید قرارداد محور و ساختار تولید قرارداد محور) مورد بحث و بررسی قرار خواهند گرفت.

تاریخچه و مفاهیم تولید قرارداد محور: این نوع از ارتباطات تولیدی هماهنگ شده از زمان عقد قراردادهای تولید شکر توسط دولت استعماری ژاپن در تایوان در دوره بعد از سال ۱۸۸۵ و شرکت های آمریکایی در آمریکای مرکزی در اوایل قرن بیستم برای تولید موز وجود داشته است. با این حال در اکثر مناطق اروپای غربی، آمریکای شمالی و ژاپن تولید قرارداد محور بخش لاینفک صنعت غذا و نساجی شد.

تولید قرارداد محور باید از قراردادهای کار محور متمایز شود. دستیابی به یک تعریف جامع تولید قرارداد محور بسیار مشکل است. در کشورهای کمتر توسعه یافته، کشاورزی قرارداد محور در سه دهه اخیر بعنوان یک عنصر کلیدی توسعه روستایی و یا پروژه های عمرانی در جهت بهبود عملکرد کشاورزی رواج یافته است. با توجه به اینکه در طرحهای تولیدی قرارداد محور، دولت های محلی، شرکت های خصوصی محلی، شرکت های چند ملیتی، برخی کمک های بین المللی و آژانس های وام دهنده مانند آژانس آمریکایی برای توسعه بین المللی، بانک جهانی، بانک توسعه آسیایی و شرکت توسعه مشترک المنافع دخالت داشته اند لذا کاربردهای جهانی آن باعث شد که در عمل کلمات و معانی متفاوتی در رابطه با تولید قرارداد محور در متون پدیدار شود. در هر حال تولید قرارداد محور تنها برای بخش خصوصی کاربرد دارد.

انواع متعددی از قراردادهای بر اساس تعداد تصمیمات نافذه، نحوه به اشتراک گذاری ریسک و تعیین شرایط قرارداد متمایز شده اند که عبارتند از قراردادهای با مدیریت محدود و قراردادهای با مدیریت کامل.

در قرارداد با مدیریت محدود، تولید کننده بخشی از نهاده های تولید را دریافت می کند. ولی هیچ ضمانت واقعی برای قیمت وجود ندارد. مسئولیت تولید کننده در حد نهاده ای که دریافت کرده محدود شده است. بر عکس در قراردادهای با مدیریت کامل، تولید کننده و شرکت یکپارچه ساز قراردادی بر مبنای مقدار مشخصی از تولید امضا می کنند و تولید کننده برخی از مقررات مشخص شده در موافقت نامه را دنبال می کند و بدین ترتیب، تولید کننده بازار ویژه ای برای محصول خود تامین کرده و در برابر خطرات اطمینان حاصل می کند. در تعریفی دیگر قراردادها به ۳ گروه بزرگ زیر دسته بندی شده اند:

الف- قراردادهای با بازار مشخص: در این نوع قراردادها مقررات قیمت نحوه پرداخت و کیفیت های مورد نظر شرکت یکپارچه ساز مشخص می شوند. قراردادهای عموماً در زمان پرورش امضاء و مقدار و قیمت خرید شرکت مشخص می شود. هیچ یک از تصمیمات مدیریتی به شرکت واگذار نمی شود و یا بخش اندکی از آن به شرکت منتقل می شود. از منظر تولید کننده، شرکت یک خریدار تضمینی محسوب می شود به شرطی که شرایط رعایت شده باشد.

ب- قراردادهای تامین کننده منابع: شرکت های یکپارچه ساز در این نوع قرارداد، تامین نهاده های تولید با شرایط خاص، کمک های مدیریتی و نظارت را تقبل می کنند. قیمت این محصولات اغلب بر مبنای بازارهای آزاد بوده و تضمین درآمدی تولید کنندگان در حداقل خود قرارداد دارد.

ج- قراردادهای مدیریتی و تضمین درآمد: این نوع از قراردادها، از مقررات قراردادهای قبلی تبعیت می نمایند، افزون بر اینکه در این نوع قرارداد ریسک بازاریابی و قیمت از تولید کننده به شرکت منتقل می شود.

یک قرارداد منصفانه باید شامل تعهدات متقابل همراه با تعادل بین جوایز و خطرات موجود برای هر یک از طرفین باشد.

یک تولید قرارداد محور باید حداقل شامل موارد زیر باشد:

الف: طرفین قرارداد را تعریف کند.

ب: نوع و کیفیت محصول را مشخص کند.

ج: مقدار محصول را تولید نماید. قرارداد باید بر مبنای وسعت و یا تناژ تنظیم شوند.

اگر قرارداد بر اساس وسعت امضا شده باشد باید فرآوری کننده ها ریسک عملکرد را تحلیل نمایند.

د: با شفافیت، وظایف طرفین را در رابطه با مقوله های تولید و بازار یابی مشخص نماید.

ه: مواردی از قبیل زمان تحویل و جمع آوری را تعیین کند.

د: قیمت و سایر ملاحظات را تعیین نماید و آثار تغییرات کمی و کیفی و نحوه تحویل را نشان داده و نحوه و زمان پرداخت را مشخص نماید.

ز: مدت زمان قرارداد و روش ختم و یا تجدید آن را مشخص نماید.

ح: برای حل و فصل اختلافات مرجع داوری را مشخص نماید.

ط: اسناد قرارداد را تهیه کند.

دلایل تولید قرارداد محور

الف: توانایی تضمین تامین بموقع مواد اولیه

ب: تمایل به اطمینان از تولید محصولاتی با ویژگی های کیفی استاندارد

ج: معرفی (یا توسعه) فن آوری های جدید به تولید کنندگان، تغییر یا بهبود مهارت های مدیریتی تولید کنندگان

د: کنترل هزینه ها

ه: کاهش کلی ریسک های تجاری در قراردادهای در مقایسه با یکپارچه سازی مالکیتی

ح: بدست آوردن و بهبود جایگاه بازار یابی

ی: سازگاری با محیط زیست، کشاورزی پایدار و اقتصاد پویا

معایب و مشکلات تولید قرارداد محور:

الف: برای تولید کننده، ناکامی در تولید مطابق با استاندارد قرارداد، به از دست رفتن حق بیمه قراردادها خواهد انجامید. سایر ریسک ها شامل عدم تمدید یا پایان دادن به قراردادها می باشد (بنا به دلایل غیر اقتصادی).

ریسک های عمده واحدهای فرآوری کننده شامل عدم موفقیت در تجهیز منابع، عدم دسترسی بموقع به کیفیت مورد نظر، از دست دادن مزیت تکنولوژیک و مسئولیت در برابر تولید کنندگان و اشخاص ثالث می باشد.

ب: بسته به شرایط قرارداد تولید کننده تمام یا بخشی از استقلال خود را از دست خواهد داد. این بدین معنی است که عملکرد مدیریتی تولید کننده به شخص دیگری منتقل می شود. این مسئله محل بحث است که موقعیت یک تولید کننده ماهر به هنگام رفتن زیر بار قرارداد در مقایسه با کار در بازار آزاد بدتر شود.

ج: واقعیت این است که عقد قرارداد، تعاملی بین دو طرف نابرابر شامل یک شرکت قوی اقتصادی از یک سو و یک تولید کننده ضعیف از دیگر سو است. اما تولید کنندگان با افزایش قدرت چانه زنی خود می توانند از عادلانه بودن شرایط قرارداد اطمینان حاصل کنند.

د: اگر شرکت یکپارچه ساز موقعیت انحصاری در خرید بدست آورده باشد، می تواند از موقعیت خود برای شکستن قرارداد به نفع خود سوء استفاده کند. این بدان معنی است که هنگامی که سایر فرصت های بازاریابی بسته شوند شرکتی که بیش از حد یکپارچه شده است ممکن است سطح قرارداد را تنزل دهد که البته این امر نتیجه مطلوبی برای بهبود بازاریابی محصولات کشاورزی محسوب نمی شود.

موفقیت و شکست در تولید قرارداد محور:

طبیعت محصولات کشاورزی و فن آوری مورد استفاده در تولید آنها، تعیین کننده عوامل موفقیت و شکست تولید قرارداد محور در عمل می باشند. برای مثال، غلات اصلی که فاسد شدنی نیستند بطور کلی نیازی به حضور در چیدمان قرارداد ندارند اما محصولاتی که فسادپذیری دارند و یا حجیم هستند و تولید آنها نیازمند برنامه ریزی دقیق می باشد موضوع روابط موجود در قراردادها محسوب می شود. در مورد کالاهایی مانند طیور گوشتی که هم منابع ورودی و خروجی آنها غیر قابل انعطاف و در حال تغییر بوده و هم هزینه تولید آنها بسیار بالا است تولید قرارداد محور از موفقیت بیشتری برخوردار است.

استفاده از تولید قرارداد محور بعنوان روشی برای افزایش بهره وری در کشاورزی، بهبود بازاریابی و ارتقای توسعه روستایی متأثر از شرایط سیاسی، اقتصادی و اجتماعی در سطوح محلی و ملی می باشد و لذا دلایل پشتیبانی کننده موفقیت و شکست تولید قرارداد محور در کشورهای توسعه یافته، در حال توسعه و کمتر توسعه یافته بسته به زیر ساخت های مربوطه بسیار متفاوت است.

استفاده از قراردادهای تولید در کشورهای توسعه یافته در حال افزایش است. در ایالات متحده همانند سایر کشورهای توسعه یافته، صنعت طیور گوشتی تقریباً به طور کامل به شکل عمودی هماهنگ شده است و بیش از ۹۰ درصد جوجه های گوشتی با روش قرارداد محور تولید شده اند.

یکپارچه سازی صنعت طیور گوشتی در سایر کشورهای توسعه یافته ۲۳ درصد در جمهوری کره و ۷۵ درصد در ژاپن در سال ۱۹۸۹ بوده است.

در اتحادیه اروپایی سیستم حمایت از کمک به تولید، مشوق قرارداد محور بوده است که نقش قابل ملاحظه ای در توسعه تولید قرارداد محور در این اتحادیه داشته است.

تولید قرارداد محور در آلمان در گاوداری های شیری، طیور و صنعت شکر رایج می باشد و حداقل ۳۸ درصد از تولید کشاورزی را به خود اختصاص می دهد.

تولید قرارداد محور بعنوان وسیله ای برای انتقال تکنولوژی، مدرنیزه کردن مالکان خرده پا و ایجاد یک وضعیت پایدار و محافظه کارانه برای گروه کشاورزان دارای مزارع خانوادگی پیشنهاد شده است. در آمریکای لاتین در هندوراس و پرو تولید از قرارداد محور جهت کشت موز و تامین جو جهت کارخانجات آبجو سازی استفاده می شود.

تجربیات ۷ کشور در شرق و جنوب شرق آفریقا از نظر تولید قرارداد محور و قراردادهای دولتی در کنیا، تانزانیا، زامبیا، زیمبابوه، سوازیلند و مالاوی نشان می دهد که در اکثر موارد عملکرد سرویس های تحویل دهنده، تامین کننده و افزایش درآمد کشاورزان کاملاً رضایت بخش بوده است.

یکی از مهم ترین دلایل شکست تولید قرارداد محور در دسترس بودن سایر روش های هماهنگی عمودی و تسهیلات بازار آزاد می باشد که باعث می شود بخش خصوصی نتواند سهم خود را از بازار افزایش دهد.

ساختار تولید قرارداد محور:

در تولید قرارداد محور ۳ بخش تولید کننده (پرورش دهنده) ، دولت و فرآوری کننده (صنعت) نقش دارند. قبل از هر چیز باید هم تولید کنندگان و هم شرکت ها همکاری آگاهانه داشته باشند. هم برای تولید کنندگان و هم برای فرآوری کنندگان مهم است که به صداقت و عدالت شهره باشند. به این معنی که تولید کنندگان باید به شرکت ها بعنوان شرکایی که به جای رقابت با آنها کار می کنند بنگرند. همین رفتار از طرف شرکت ها نیز مورد انتظار است. هر دو طرف برای ایجاد یک رابطه قراردادی که متضمن منافع متقابل است به یکدیگر نیاز دارند. در غیر این صورت این همکاری همواره منشاء اختلاف و نارضایتی خواهد بود.

همکاری و مذاکره بین تولید کنندگان و فرآوری کنندگان ممکن است به یک شیوه غیر متمرکز در سطح شرکت بهتر انجام شود. در تنظیم قراردادها نقش شرکت یکپارچه ساز در تعیین بیشتر اقدامات تولیدی و بازاریابی بسیار مهم است. بنابراین کارآیی فعالیت های شرکت ها بطور مستقیم کارآیی تولید قرارداد محور را تحت تاثیر قرار می دهد. قراردادها ممکن است از شرکتی به شرکت دیگر متفاوت باشند. اما همه آنها باید واحد مخصوصی برای کلیه امور قراردادها داشته و با پرسنل و وسایل مورد نیاز تجهیز شوند. همچنین رابط بین این واحد و سایر واحدهای شرکت باید به روشنی تعیین شده باشد.

نقش دولت عامل مهم دیگری در اجرای موفقیت آمیز طرح می باشد. نخستین وظیفه دولت تعیین ترتیبات قانونی است. در کشاورزی - با وجود تنوع فوق العاده شرکت های تولیدی - استفاده از مدل جامعی از قراردادها که قوانین سختگیرانه ای داشته باشد غیر ممکن است. در عوض دولت می تواند چهارچوبی را برای هر قرارداد مشخص نموده و برای حل برخی اختلافات وارد عمل شده و تا حدی در داوری ها مداخله نماید. در کنار نقش مستقیم دولت در ساز و کارهای قرارداد ، اتخاذ سیاست های حمایتی و مداخله گر در کشاورزی با هدف کلی بهبود شرایط تولید قرارداد محور ، می تواند بسیار موثر و کاربردی باشد.

برای ترویج تولید قرارداد محور سیاست مالیاتی دیگر جنبه ای است که باید مورد ملاحظه قرار گیرد. تولید قرارداد محور روشی برای ثبت سیستم های تولیدی محسوب می شود. در حال حاضر کشاورزان از ترس پرداخت مالیات های بیشتر ، تمایلی برای سود بردن از طریق چیدن قراردادها ندارند. بنابراین اتخاذ سیاست مالیاتی که این وضعیت را تسهیل و اصلاح کند قابل توصیه است.

سیاست بیمه محصولات کشاورزی روش قابل ملاحظه ای در ترویج کاهش ریسک برای کشاورزان و شرکت ها خواهد بود. سیاست های آموزش و توسعه از طریق سیاست های تولید قرارداد محور قابل پیگیری می باشد.

اتخاذ سیاست های اعتباری در کشاورزی از طریق چیدمان هایی که خود قرار داد را بعنوان وثیقه در نظر می گیرند قابل تحقق است.

توصیه شده است که سازمان مستقلی به حل و فصل اختلافات بین شرکت ها و کشاورزان پردازد چرا که این اختلافات مهمترین عامل شکست تولید قرارداد محور هستند. برای حل اختلافات بین تولید کنندگان و فرآوری کنندگان در مورد درخواست های بیش از استانداردهای کیفی تعیین شده، تاخیر در تحویل و پرداخت، وجود پیش فرض هایی در خصوص دریافت وام و نظایر آن و رفتن به محاکم قضایی تاخیرهای طولانی ایجاد می کند. بنابر این پیش بینی یک سیستم داوری و مصالحه از طریق نمایندگان سازمانهای دولتی و غیر دولتی مربوطه مفید خواهد بود.

نتایج: اگرچه تولید قرارداد محور ، راه حل کلیه مشکلات تولیدات کشاورزی و سیستم های بازاریابی نیست اما می تواند بعنوان روشی برای دسترسی راحت تر به اعتبار، نهاده ها و اطلاعات و فن آوری مطرح شده و محصولات کشاورزی را در مقیاس کوچک بازاری کند. همچنین تولید قرارداد محور می تواند بعنوان روشی و یا بخشی از توسعه روستایی دیده شده و عملکرد بخش کشاورزی بویژه در کشورهای جهان سوم را ارتقا دهد.

تولید قرارداد محور می تواند بعنوان شکلی از همگرایی ساختاری ما بین کشاورزی کشورهای جهان اول و جهان سوم و بعنوان روشی برای رسیدن به تلفیق بیشتر صنعت و کشاورزی در نظر گرفت.

تولید قرارداد محور یک فرایند دائماً در حال تکامل است. کاربردهای جهانی تولید قرارداد محور نشان داده است که مفاد قراردادها در وضعیت خاص خود شکل گرفته و از محصولی به محصول دیگر متفاوت هستند. همچنین هر کشوری تجربیات خاص خود را دارا است. در کنار مزایایی که از طریق تولید قرارداد محور به طرفین می رسد معایب و مشکلاتی نظیر از دست رفتن درجاتی از استقلال کشاورز، ایجاد شرایط انحصاری و غیره نیز ایجاد می شود. البته اقداماتی باید انجام شود تا مزایای آن افزایش یابد.

بنابراین این طور نتیجه گیری می شود که برای اجرای موفقیت آمیز تولید قرارداد محور ، داشتن هماهنگی و همکاری آگاهانه و اقدام از طریق یک روش سازمان یافته برای طرفین قرارداد قابل توصیه است. عبارت دیگر ، نظارت ها و مشوق های دولتی از جمله جوانب مهم دیگر آن به شمار می آیند.

مأخذ:

یکپارچه سازی صنعت مرغ گوشتی در کشورهای مختلف جهان، حسن زاده ح و پورقوشچی ج، نشر تهران، ۱۳۹۴

Marcelo Miele 2013 .CONTRACTS IN BRAZILIAN PORK AND POULTRY MEAT CHAINS: IMPLICATIONS FOR MEASURING AGRICULTURAL STATISTICS.

Shimizu T. 2011. Development of broiler integration in Peru.

Rehber, Erkan. "Vertical Integration in Agriculture and Contract Farming". Uludag University Working Paper No. 46, Turkey, 1998.

Pultrone, Caterina. 2012. "An overview of contract farming: Legal issues and challenges

Vukina, T. Vertical Integration and Contracting in the U.S. Poultry Sector. Journal of Food Distribution Research, Vol. 32 (July), 2001: 29-38.

Martin PROWSE 2012. *Institute of Development Policy and Management, University of Antwerp Contract Farming in Developing Countries - A Review*