

الزراعات التعاقدية

مقدمة

كانت للمؤسسة خبرة طويلة في مدخل الزراعات التعاقدية من خلال عمل المدير التنفيذي في كير لمدة 26 عام. وتعددت الأمثلة وكانت كالتالي

1. ففي مجال الخضر والفاكهة كان مشروع الشمس يركز على الزراعات التعاقدية خاصة في الخضر والفاكهة للتصدير والتصنيع المحلي كخيار ثاني بعد التصدير وسجلت قصة مشروع الشمس في استراتيجية وزارة الزراعة 2030 كقصة نجاح لدمج الجمعيات الاهلية في الزراعة وكانت الجمعيات الاهلية تمثل المزارعين وتتفاوض وتتعاقد مع المصدرين المصريين والمصنعين المحليين. والفكرة هنا ان الزراعات التعاقدية تتم غالبا مع المزارعين الكبار أصحاب الحيازات الكبيرة. ولكن من خلال جمعية تنمية المجتمع أمكن تجميع الحيازات الصغيرة في محاصيل معينة. وكان المصدر يوقع عقد واحد مع الجمعية وكانت الجمعية توقع عقد مع كل مزارع. وكان المشروع او كير تلعب دور المسهل بين الأطراف المختلفة. كان المصدر يحدد الصنف المراد تصديره ويقدم البزرة لبناء الثقة مع المزارع ويتم تحديد وقت الإنتاج ومواصفات الجودة والسعر كان يحدد سعر يغطي التكلفة وريح بسيط ولكن السعر الأساسي كان يقدم كل 15 يوم سعر بما يتماشى مع أسعار السوق وأفضل منها وكان أشهر المحاصيل التي عمل فيها المشروع محصول الفاصوليا الخضراء.
2. تم استثمار التعلم من تلك الخبرة في مجال الزراعات التعاقدية في بناء شراكة بين شركة دانون مع بعض الجمعيات التعاونية الزراعية لتوريد كميات من الالبان بشكل يومي بعد ان ساهم الممول في دعم المجتمع بعمل مركز تجميع البان لأنه التدخل المناسب الذي يؤهل الجمعية للتعامل مع شركات الالبان. والجيل في هذا المشروع انه تم امتداد المشروع الى المرحلة الثالثة وبالتالي كان عمر المشروع 7 سنوات والعلاقة مستمرة بين دانون والجمعيات الى الان. وأفضل مدخل يفضلهُ القطاع الخاص هو مدخل سلسلة القيمة الذي ساعدنا في تحديد التدخل المناسب وهو عمل محطة تجميع البان وتعلمنا كثيرا في تلك المشروعات كيفية بناء شراكة مع القطاع الخاص وتكون الشراكة عادلة مستديمة مربح لكل الأطراف. خسارة أي طرف من الأطراف يؤثر بالسلب على استمرارية تلك الشراكة. وكان المشروع يبذل جهود كثيرة لتحقيق العدالة بين كل الأطراف. العديد من المطبوعات سجلت الشراكة مع دانون قصة ناجحة بين المجتمع المدني والقطاع الخاص. وبصفة عامة كان تلك المشروع تعلم عالي جدا لكل الأطراف فتعلم المجتمع المدني إدارة المشروعات من القطاع الخاص أي البعد الاقتصادي كما تعلم القطاع الخاص البعد الاجتماعي لفهم الفقر والفقراء وكيف يكون المسؤولية المجتمعية. وكان اتفاق التعاقد على أسعار اللبن يتغير كل 3 شهور ويتم الاتفاق عليهِ مع الحفاظ على معايير الجودة.
3. تم أيضا استثمار هذا التعلم في عمل شراكة مع شركة كارجل المتخصصة في صناعة الزيوت من فول الصويا. والشركة لها مصنع كبير في برج العرب وهي من الشركات الكبرى في العالم. ونظرا لأهمية محصول الصويا لإنتاج الزيوت وأيضاً تعتمد صناعة الاعلاف على استخدام كسب الصويا كمصدر للبروتين لصناعة اعلاف الدواجن والاسماك والحيوانات الكبيرة. تم التعاقد مع بعض التعاونيات الزراعية للترويج لزراعة فول الصويا لان البذرة تحتوي على 20% زيت وأيضاً على 20% بروتين ويسمىها البعض الحبة الذهب. وخاصة تستورد مصر كميات كبيرة من الزيوت. وكان شرط من الشروط بالإضافة الى معايير الجودة في العقد ان يتم النقل الصويا صب في سيارات نقل كبرى تسع أكثر من 50 طن لان ذلك متطلبات المصنع لان مصنع كارجل لديه ونش يتم تفريغ الحمولة بين 3 الى 4 دقائق. وبالتالي كان لون الزيت وسلامة الحبة ولون البذرة ومحتويات البذرة من الزيت والبروتين. وتعلمنا الكثير ونتمنى بلدنا تهتم بهذا المحصول لكبير حجم واردات مصر من الصويا كما نتمنى الاهتمام ليس فقط بإنتاج وزراعة الصويا بل بتصنيع الصويا. لان المكسب في تصنيع فول الصويا. وبالتالي يكون لمدير مؤسسة الخدمات الزراعية أكثر من 15 عام في الزراعات التعاقدية والشراكات مع القطاع الخاص

تعريف الزراعات التعاقدية

هو اتفاق او تعاقد بين البائع والمشتري ويكون البائع هنا هو المزارع والمنتج نباتي او حيواني. والمشتري هنا شركات او افراد يعملون في التصنيع او التسويق. ويوضح العقد شروط وحقوق وواجبات طرفي التعاقد. والزراعة التعاقدية أحد تدخلات التطوير التسويقي لدعم المنتجين للوصول الى الأسواق

وبالتالي كان تدخل الزراعات التعاقدية مناسب لسلبيات عديدة في التسويق في مصر منها تعدد الوسطاء وارتفاع التكاليف التسويقية وحدوث تقلبات سعرية من موسم الى اخر. ارتفاع معدلات الفاقد والهدر من المنتجات الزراعية خاصة في ظروف ضعف معاملات ما بعد الحصاد التي تؤدي الى تدهور جودة المنتج من المزرعة الى المستهلك. وكان الربح هم التجار والوسطاء على حساب المنتج والمستهلك. وبصفة عامة يمكن القول قلة توافر المعلومات التسويقية ووضوح ضعف دور التعاونيات الزراعية في التسويق. كلها سلبيات موجودة في نظام التسويق للحاصلات والمنتجات الزراعية

ببساطة يمكن ان نقول عن الزراعات التعاقدية هو اتفاق توريد للمنتجات الزراعية بين المزارعين وشركات تصنيع او تسويق بناء على سعر مسبق وبناء على مواصفات جودة معينة ويتم تقديم خدمات معينة مثل مستلزمات انتاج او خدمات ارشادية او تمويلية

وحلمنا هو وجود مدخل لتحسين سلبيات التسويق في مصر ليكون عادل ويتم عمل قيمة مضافة وحفاظ على الموارد والبيئة ويحقق رغبات المستهلك ويحقق الصحة وسلامة الغذاء ويسمح بالتنافس الصحي لمصلحة المستهلك والمنتج. خاصة حدثت في مصر عدة تغيرات تخلى الحكومة والتعاونيات عن تسويق المحاصيل خاصة بعد تبني مفهوم السوق الحر. أيضا ظهور سلاسل التجارة الكبرى والاهتمام بالجودة والمواصفات وتاريخ الإنتاج وأيضا أصبح شكل التعبئة يمكن ان يكون جاذب للمستهلك ومهم وجود القيمة المضافة لزيادة فرص العمل وزيادة العائد. مع عمل المرأة أصبح التسوق للمرأة أسبوعي بدل من التسوق اليومي

الزراعة التعاقدية ودستور مصر 2014

مادة (29) الزراعة مقوم أساسي للاقتصاد الوطني وتلتزم الدولة بحماية الرقعة الزراعية وزيادتها وتجريم الاعتداء عليها كما تلتزم بتنمية الريف ورفع مستوى معيشة سكانه وحمايتها من المخاطر البيئية وتعمل على تنمية الانتاج الزراعي والحيواني، وتشجيع الصناعات التي تقوم عليهما وتلتزم الدولة بتوفير مستلزمات الانتاج الزراعي والحيواني، وشراء المحاصيل الزراعية الاساسية بسعر مناسب يحقق هامش ربح للفلاح، وذلك بالاتفاق مع الاتحادات والنقابات والجمعيات الزراعية، كما تلتزم الدولة بتخصيص نسبة من الأراضي المستصلحة لصغار الفلاحين وشباب الخريجين، وحمايه الفلاح والعامل الزراعي من الاستغلال، وذلك كله على النحو الذي ينظمه القانون

مميزات الزراعات التعاقدية

- تصلح لجميع الحيازات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة
- يحتاج اليها صغار المزارعين أكثر من غيرهم لعدم قدرتهم الوصول الى الأسواق ولضعف قدراتهم المالية والتفاوضية واغلبية مزارعين مصر من أصحاب الحيازات الصغيرة
- الزراعة التعاقدية بديل عن ظلم التجار والسماسة والوسطاء
- الزراعات التعاقدية تعطي فرص مع سوبر ماركت كبير وشركات تصنيع او أسواق محلية او أسواق تصديرية
- فرصة لتقليل المخاطر والمشاركة فيها
- فرصة للحصول على خدمات تمويلية او ارشادية

أهمية الزراعات التعاقدية

- استبعاد الوسطاء ودمج الفقراء والمهمشين في سلاسل القيمة المختلفة
- الحفاظ على جودة المنتج من المنتج الى المستهلك خاصة مع الاهتمام بمعاملات ما بعد الحصاد
- تقليل التكاليف التسويقية لصالح المنتج والمستهلك
- تقليل تقلبات الأسعار نتيجة العمل مع من لديهم معرفة ومعلومات تسويقية
- تطوير الممارسات الزراعية والتعرف على أفضل الممارسات وفرصة لاستخدامات التكنولوجيا
- تقليل الفاقد والتالف والهدر الذي قدرته منظمة الفاو بحوالي ثلث الغذاء يتم فقده من المزرعة الى المستهلك
- اتاحة الأسواق للفقراء وتعدد الاختيارات بين أسواق تصدير وأسواق محلية وتصنيع
- زيادة فرص التصنيع والقيمة المضافة وفرص العمل لشباب سيدات او رجال
- زيادة فرص الصادرات فرصة لتقليل الفرق بين الصادرات والواردات الكبيرة في مصر

إيجابيات الزراعة التعاقدية

- تسهل على المزارعين والمنتجين الوصول الى الأسواق
- تحسين العائد من الإنتاج الزراعي خاصة نحن في ظروف هجرة الشباب لقطاع الزراعة لقلّة العائد
- زيادة دخل المزارعين من خلال تقليل أرباح الوسطاء والتجار
- تعدد الفرص التسويقية تصنيع محلي او تصدير
- المساهمة في الامن الغذائي خاصة في ظروف كورونا بدا العالم يفكر كثيرا في مبداء زيادة معدل الاكتفاء الذاتي
- مكسب للطرفين البائع وهو المنتج والمشتري وهو المصنع او شركات التسويق
- التسعير حسب السوق – المحلي مهم ان نعرف السعر العالمي والمحلي للوصول الى مكسب للجميع
- قد يضاف علاوة تشجيعية قد تكون مرتبطة بالكمية او تكون مرتبطة بالجودة او التوقيت
- الدمج وليس الاستبعاد في سلاسل القيمة
- تحسين الإنتاجية بالمعرفة والإرشاد والممارسات الجديدة خاصة مفاهيم الزراعة الذكية
- زيادة فرص استخدام التكنولوجيا خاصة عند التعاقد مع شركات كبرى في التصدير او التصنيع
- تسهيل الحصول على تمويل كاش او عيني كمقدم او يكون بذور معينة تقدمها الشركات
- تقلل من المخاطر على الطرفين نتيجة لمعرفة الشركات المعلومات التسويقية تقل تلك المخاطر
- تساهم المؤسسات مثل الجمعيات الاهلية والتعاونيات في توقيع العقود وحل الخلافات
- تعزز الروابط والتعاون بين المنتجين بعد الإحساس بالعائد من التعاون بدل الفردية
- زادت فرص انتاج الغذاء الامن لان معظم الشركات تقوم بعمل تحاليل ومعايير لجودة المنتج

تفتت الحيازات يصعب عملية اقناع الشركات بعمل علاقة تعاقدية النجاح في التعاقد في محصول معين يروج للزراعة الأحادية يزيد من فرص الامراض والآفات قوى التفاوض بين الشركة والمزارع الصغير غير متكافئة البيع خارج التعاقد في حالة تأخر سداد المستحقات او وجود سعر اعلى يقلل من فرص الاستمرار للتعاقد في مواسم أخرى عدم توافر قانون للزراعة التعاقدية عدم وجود الية لفض المنازعات ضعف التعاونيات الزراعية يقلل من فرص الزراعات التعاقدية عدم وجود شركات عملاقة في التسويق التنافس بين الاكتفاء الذاتي للحبوب والمحاصيل النقدية الخضر والفاكهة

أنشطة الحكومة في مجال الزراعات التعاقدية

1. بشأن إنشاء مركز الزراعات التعاقدية.

بعد الاطلاع على الدستور؛ وعلى المرسوم بقانون رقم 178 لسنة 1952 بشأن الإصلاح الزراعي؛ وعلى قانون الزراعة الصادر بالقانون رقم 53 لسنة 1966؛ وعلى قانون التعاون الزراعي الصادر بالقانون رقم 122 لسنة 1980؛ وعلى قانون صيد الأسماك والأحياء المائية وتنظيم المزارع السمكية الصادر بالقانون رقم 124 لسنة 1983؛ وعلى قانون التحكيم في المواد المدنية والتجارية الصادر بالقانون رقم 27 لسنة 1994؛ وبعد موافقة مجلس الوزراء؛ وبناءً على ما ارتآه مجلس الدولة؛ قرر القانون الآتي نصه:

المادة (1): الزراعة التعاقدية هي الإنتاج الزراعي أو الحيواني أو الداجني أو السمكي الذي يتم استناداً إلى عقد بين المنتج والمشتري يلتزم بموجبه المنتج بالتوريد طبقاً للكميات والأصناف والجودة والسعر وغيرها من الشروط التي يتضمنها العقد.

المادة (2): يُنشأ بوزارة الزراعة واستصلاح الأراضي مركز يسمى (مركز الزراعات التعاقدية).

المادة (3): يختص المركز المشار إليه في المادة الثانية من هذا القانون بالآتي: أولاً - تسجيل عقود الزراعة التعاقدية متى طلب أي من الطرفين ذلك. ثانياً - التوعية والإرشاد والترويج للزراعات التعاقدية. ثالثاً - وضع نماذج استرشادية للعقود المشار إليها. رابعاً - إنشاء قاعدة بيانات ومعلومات وإتاحتها لمن يطلبها من المنتجين أو غيرهم من المتعاملين في السوق. خامساً - الفصل في المنازعات التي تنشأ عن تفسير أو تنفيذ عقود الزراعة التعاقدية أو بسببها عن طريق التحكيم متى تضمنت تلك العقود شرط اللجوء إلى التحكيم لدى المركز، ويكون القرار الصادر في التحكيم ملزماً للطرفين، وفقاً للقواعد والإجراءات التي يصدر بها قرار من وزير الزراعة واستصلاح الأراضي. كما تطبق هذه القواعد والإجراءات على أي تحكيم يلجأ فيه المحكّمون إلى المركز اختيارياً.

المادة (4): يصدر وزير الزراعة واستصلاح الأراضي قراراً بتعيين رئيس المركز لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد، ويحدد هذا القرار معاملته المالية.

المادة (5): يصدر وزير الزراعة واستصلاح الأراضي القرارات المنظمة للعمل بالمركز.

المادة (6): يُنشر هذا القرار بقانون في الجريدة الرسمية، ويُعمل به اعتباراً من اليوم التالي لتاريخ نشره.

التوقيع: عبد الفتاح السيسي - رئيس الجمهورية

جمادى الأولى سنة 1436 هـ، الموافق 4 مارس سنة 2015م 13 لجريدة الرسمية - العدد 9 مكرر (ج) - السنة الثامنة والخمسون

ولم نجد طفرة في الزراعات التعاقدية خلال الفترة السابق ولكن 17 مارس 2021 وجدنا اهتمام الرئيس ورئيس الوزراء ووزير الزراعة بعملية الزراعات التعاقدية وتم الإعلان عن ان الحكومة تعلن تطبيق الزراعة التعاقدية في فول الصويا وعباد

الشمس وأعلن رئيس الوزراء بان الزراعة التعاقدية تستهدف تقليل فاتورة استيراد سلع استراتيجية. تم عقد اجتماع حضره الدكتور مصطفى مدبولي، رئيس مجلس الوزراء، اجتماعاً لبحث آليات تطبيق الزراعة التعاقدية، بحضور الدكتور محمد عبد العاطي، وزير الموارد المائية والري، والدكتور على المصيلحي، وزير التموين والتجارة الداخلية، والسيد القصير، وزير الزراعة واستصلاح الأراضي، والدكتور رجب عبد العظيم، وكيل الوزارة المشرف على مكتب وزير الموارد المائية والري، والدكتور محمد سليمان، رئيس مركز البحوث الزراعية. وأكد رئيس الوزراء، في بيان صادر اليوم، أن هذا الاجتماع يأتي في إطار السعي نحو التوسع في نظام الزراعة التعاقدية، وفق أولوية تستهدف تقليل فاتورة الاستيراد من السلع الاستراتيجية، التي يتم الاتفاق عليها، والعمل على تحقيق الأمن الغذائي. ووجه مدبولي، بأهمية أن يتم تحديد آليات واضحة لتطبيق نظام الزراعة التعاقدية، والإعلان عنها في أقرب وقت، حتى يستعد المزارعون لذلك ويحققوا الاستفادة من هذه الآلية، لافتاً إلى ضرورة إعداد مذكرة مشتركة بين الوزارات المعنية لتنظيم هذا الأمر، وعرضها على مجلس الوزراء في أقرب وقت. وأوضح المستشار نادر سعد، المتحدث الرسمي باسم رئاسة مجلس الوزراء، أنه تم الاتفاق على ما يخص التعاقد على زراعة فول الصويا وعباد الشمس، سواء من حيث المساحات الزراعية المستهدفة في ضوء الكميات المطلوبة، أو سعر التوريد، لاستغلال هذه المحاصيل في توفير سلعة الزيت، لسد حاجة البلاد من المحاصيل الزيتية، وتقليل فاتورة الاستيراد من هذه السلعة الاستراتيجية. كما تناول الاجتماع، متابعة جهود تحقيق الأمن الغذائي الذي يعد أحد الركائز الرئيسية للأمن القومي، كما تم استعراض موقف الأرصدة من السلع والمحاصيل الاستراتيجية، فضلاً عن الوضع الراهن للسلع والمحاصيل الزراعية، من حيث المساحة المزروعة ومدى تحقق الكفاية المحصولية، وكذلك الرؤية المستقبلية للمحاصيل والسلع الزراعية حتى عام 2025. وبالتالي لدينا الآن الرغبة السياسية في احداث تقدم في الزراعات التعاقدية مع العلم بان المؤسسة ترى ان الزراعات التعاقدية مدخل مناسب للوصول المنتجين للاسواق

مشروع الشمس في تصدير الخضار والفاكهة من خلال الزراعات التعاقدية

في استراتيجية وزارة الزراعة المصرية 2030 اعتبرت مشروع الشمس قصة نجاح وكتبت عنه في الاستراتيجية المقال التالي:

من التجارب الناجحة لمؤسسات المجتمع المدني في الحد من مشاكل الزراعة

تعد جمعيات الشمس التي أنشأت عام 2002 في كل من إقليم مصر الوسطى ومصر العليا أحدث أشكال جمعيات المجتمع المدني العاملة في مجال الزراعة. والتي استهدفت تجميع جهود صغار المزارعين في تلك المحافظات على أساس طوعي وتقديم الخبرة الفنية والإدارية والتسويقية في مجال انتاج المحاصيل غير التقليدية، وقد تم إنشاء 109 جمعية وفق قانون الجمعيات والمؤسسات الأهلية وتم التركيز على:

- تدعيم القدرة المؤسسية للجمعيات من خلال التدريب.
 - الربط بين هذه الجمعيات ومصدري الحاصلات غير التقليدية.
 - التركيز على مشاركة المرأة في كل أنشطة الجمعيات وفي أدارتها.
 - توفير كادر فني من أعضاء الجمعية قادر على التسويق والتفاوض للحصول على أفضل الأسعار.
 - الاعتماد على أسلوب الزراعات التعاقدية مع الشركات التصديرية وشركات التصنيع الزراعي.
- وقد كان المخطط لتلك الجمعيات أن تحقق دخول لأعضائها يبلغ 120 مليون جنية خلال أربع سنوات إلا أنها استطاعت أن تحقق 160 مليون بزيادة 30% عن المخطط. وقد بلغ حجم الصادرات من هذه المنتجات ما قيمته 75 مليون جنية. وقد ترتب على دخول الجمعيات مجال التحصيل غير التقليدية زيادة في الطلب على العمالة الزراعية وخاصة النساء. وقد أمكن لهذه الجمعيات أن تيرم أكثر من 860 تعاقد مع المصدرين وشركات التصنيع الزراعي، وقد بلغ حجم العضوية بتلك الجمعيات 12547 في حين كان المستهدف 10.000 عضو بزيادة 2574 عضو

وتم عمل اتجاهات للتطوير للتعاونيات كالتالي

اتجاهات التطوير المؤسسي للتعاونيات في استراتيجية 2030

- تعديل مواد القانون 122 لسنة 1982 والتي تتعارض مع استقلال التعاونيات حتى تتوافق مع شروط اقتصاديات السوق.
- اعادة صياغة دور الجهة الادارية بما يتفق ومبدأ ديمقراطية الادارة والرقابة الذاتية.
- الغاء التعددية في الاشكال التعاونية على مستوى القرية (انتماء_ اصلاح_ استصلاح).
- دمج التعاونيات الضعيفة وتكوين تعاونيات ذات حجم اقتصادي مناسب من حيث حجم العضوية والموارد المالية وحجم النشاط والمساحة التي تخدمها التعاونية.
- تشكيل الهياكل الوظيفية اعتمادا على جهاز وظيفي محترف وعدم الاعتماد على الموظفين المنتدبين من الجهاز الحكومي.

- إعادة صياغة دور الجمعيات المشتركة على مستوى المراكز الادارية او الغائها. السماح للتعاونيات بأثناء الصناديق المختلفة (صناديق الادخار، صناديق التمويل، صناديق التامين.....الخ)
- صياغة العلاقة بين التعاونيات ومراكز البحوث والارشاد بالشكل الذي يؤدي الى اعتبار التعاونيات مراكز النشر التقنيات الحديثة في مختلف المجالات الانتاجية
- تشجيع ودعم وقيام التعاونيات المختصة في مجالات تسويق المنتجات النباتية والحيوانية وانتاج المخصبات وخلافه من خلال الدعم الفني وتوفير التمويل طويل ومتوسط الاجل بشروط مناسبة.
- تنمية الموارد البشرية للتعاونيات وتطوير البرامج والموارد التدريبية بما يؤدي الى تنمية قدرات ومهارات الجهاز الوظيفي واجهاز المنتخب

تفاصيل الشراكة بين كير ودانون لتسويق الالبان

لتعلم سوف نركز على التحديات والدروس المستفادة

تحديات اثناء التنفيذ والتعامل معها

- قدرة مراكز التجميع 2,5 طن وفي الشهرين الاولين جمعنا فقط 200 كيلو يوميا. كلما تم وضع سعر معين لكيلو اللبن بدا التجار بوضع سعر اعلى منا بحوالي 5 او 10 قروش. وتم تعاون وتكاتف من التجار من اجل افشال فكرة المشروع والقائمين على تنفيذه. وبالتالي جمع 200 كيلو لا يمكن نقلهم بسيارة مبردة الى شركة دانون. تم عمل لقاء مع السيدات وركز الحديث على الان فقط يرفع التجار الأسعار لوجود مركز التجميع كمنافس ولكن في حالة اغلاق المركز سوف يعود التجار الى الأسعار القديمة. فأخذت السيدات الفرار بان نصف الالبان المنتجة سوف تورد للسيدات والنصف الاخر للتاجر. وبالتالي بدا مركز التجميع في فقط تغطية تكاليف التشغيل. وهنا يمكننا ان نقول تحدى في الوصول الى كمية الالبان المطلوبة.
- ان كثير من المزارعين كان لديهم ثقة في ان الجمعيات التعاونية سوف تفشل وبالتالي لا نترك التعامل مع التاجر رغم عيوبه. وكان تدخلنا في تحسين التغذية وشراء الاعلاف بالجملة من خلال الجمعية اثر ملموس وواضح في زيادة كمية الالبان للحيوانات. كما أيضا العمل في تحسين السلالة بالتلقيح الصناعي بالتعاون مع الطب البيطري. وبالتالي كان شراء الاعلاف والتلقيح الصناعي من الخدمات التي كانت لها اثر ايجابي في صالح المشروع وبناء ثقة بين المزارعين مع الجمعية الزراعية.
- جودة البن ضعيفة جدا من حيث العدد البكتيري العالي وأيضا نسبة المياه الموجودة في اللبن وهي عملية الغش بالماء وأيضا انخفاض نسبة البروتين عن المسموح به لشركة دانون وتواجد بعض المضادات الحيوية في الالبان كل تلك الأسباب زاد من رفض دانون للعديد من كميات الالبان وبدا التجار ليس فقط يستغلون نقطة الأسعار التي كنا ننافسهم فيها بل كانوا يقولون للمزارعين نحن لم نرفض أي لبن منكم وكانت طريقة التعامل مع التاجر بعلمية بقيس بها اللبن وليس وزن بالجرام كما نحن نفعل. وفي حالة رفض اللبن عند شركة دانون كنا نخسر اللبن وأيضا تكاليف النقل. وبدانا في التوعية للممارسات الحلب النظيف والتغذية وأدوات لقياس البروتين والدهن والمياه امام المزارع وتم إعطاء حافز للبن المتميز في الجودة. وتم الاتفاق مع السيدات ان كانت تعطى الحيوان مضاد حيوي نقول لنا ونقوم بشراء البن والتخلص منه امام المربية وحتى لا تتلف ويتم رفض نقلة سيارة بالكامل فذلك اربح لنا عند التخلص من 5 او 7 كيلو لبن
- تحديد الأسعار مع دانون ليس بالدور السهل فكانت كير تحاول ان تكون محايدة بين دانون والجمعية التعاونية ولكن في الحقيقة لم تكن محايدتين وكنا نقف بجوار المزارع الفقير في العديد من مراحل التفاوض للحصول على سعر عادل ومنافس وهذا تحدى ليس سهلا.
- يوجد بعض المربين كان لديهم الرغبة في بيع اللبن للجمعية الزراعية بعد ظهور استدامة فكرة مركز الالبان وتوزيع ثمن اللبن في موعده وأيضا عمل خدمات للمزارعين الموردين للالبان للجمعية الزراعية ولكن لا يستطيعوا نقل اللبن من منازلهم الى الجمعية مثل باقي الناس. ومن هنا بدانا في تشغيل فرد لجمع الالبان من الأماكن الابعد من الجمعية يتحمل تكلفته المنتج اللبن وكانت فكرة عملية ولكن كان هناك تخوف كبير من دانون ان نصنع تاجر لبن جديد. وكانت نقطة حوار دائمة بين كير ودانون ولكن وضحنا وجه نظرنا طالما يضيف قيمة لا يفضل استبعاد تلك الوظيفة او الدور وكان تركيزنا على الدمج وليس الاستبعاد في سلسلة القيمة

- الفردية والتشتت كانت سائدة بين المزارعين وكن ركز المشروع على ان الجمعية التعاونية هي الأداة التي تجعلنا أقوى من خلال الاتحاد ونصبح مجموعة ونشتري الاعلاف بالجملة ونبيع اللبن بالجملة.
- صعوبة التعامل مع دانون كشركة بمفهوم القطاع الخاص الذي يركز على الربح أي ابعده الاقتصادي وكبير تركيز على البعد الاجتماعي وان تصنع مزيج عادل من الاقتصادي الاجتماعي صعب ولكن مع الوقت والحوار والاجتماعات الصعبة أمكننا ان نمزج بين البعد الاجتماعي والاقتصادي. فكيف نصنع من الاختلاف تكامل كانت أيضا تحدى كبير
- الخلاف السياسي بين اوروبا والاتحاد السوفيتي أدى الى اتخاذ اوروبا قرار بعدم تصدير اللبن البودرة الى روسيا. وبالتالي بدأ الكثير من المصنعين المصريين في شراء اللبن البودرة وتقليل من شراء اللبن الطازج من مصر مما إثر سلبيا في الأسعار على المزارع البسيط وبالتالي وجدنا خلاف سياسي بعيد عنا ولكن يؤثر على المزارعين الفقراء
- مرت مصر بمرحلة ضعف وعدم توافر التيار الكهربائي في الماضي وبالتالي انقطاع الكهرباء تسببت في بعض الخسارة ولكن عمل مولدات الكهرباء كانت الحل ولكن برفع تكاليف التشغيل. وبالتالي يمكننا ان نقول رغم تعلمنا من قصص فشل مراكز تجميع الالبان قبل بداية المشروع لكن واجهنا العديد من التحديات اثناء التنفيذ ولكن مع النجاح تحولت التحديات الى خبرة ومهارة في إدارة التحديات الخاصة بالتعاونيات ومراكز تجميع الالبان
- اللانحة وتوزيع الأرباح والمرتببات وكيفية إدارة مركز التجميع بشكل اقتصادي اجتماعي

دروس مستفادة من التعاونيات ومراكز التجميع

- الزراعات التعاقدية تسهل عمل شراكة بين التعاونيات والقطاع الخاص وتكون شراكة عادلة ومستديمة ومنية على مكسب- مكسب للطرفين والتركيز هنا ان يتم العمل في سلسلة قيمة يهتم بها الطرفين لتكون شراكة مستديمة. الوصول الى مكسب للجميع هام للاستمرارية
- الرؤية الأولية للقطاع الخاص كمصدر تمويل ولكن بالشراكة مع القطاع الخاص نجد ما هو اهم من التمويل وهو التسويق وإدارة الاعمال من القطاع الخاص. وبالتالي المشروع جعلنا نتعلم دور دانون في التسويق كان لنا اهم من دور دانون كممول وأيضا لو أمكن ان يكون لدى الجمعية التعاونية أكثر من مشتري واحد يعمل في الزبدي واخر في الجبن يقلل المخاطرة
- دمج المرأة ليكون لها دور فعال ساهم نجاح المشروع خاصة معظم الموردين للالبان من السيدات. بدأنا استخدام السيدات الحاليين كممثل لكي يعرف الرجال قدرات المرأة لو حصلت على حقوقها مثل الرجل. كما انه دمج مجمع الالبان في سلسلة القيمة كان له إثر في زيادة كمية الالبان الموردة للمركز التجميع
- وضع سعر عادل يتطلب فهم لسوق المحلي والقومي والعالمي وأيضا مهارة التفاوض مع دانون
- تطبيع مبادئ الحوكمة وتقديم خدمات للمزارع من خلال التعاونيات تساهم كثيرا في بناء ثقة المزارعين في التعاونيات كما ان انتاج الجودة والكمية المطلوبة من الالبان تساهم في بناء ثقة القطاع الخاص في التعاونيات
- تخصيص جزء من الأرباح لصيانة المعدات والتوسع في تنكات ومعدات تضمن الربحية والاستمرارية
- التعاونيات يمكن ان تكون قطاع خاص بشكل اجتماعي أي كما قال القانون وحدات اقتصادية اجتماعية وبالتالي شكل من اشكال تنفيذ وإدارة الاعمال الزراعية بشكل مختلف عن القطاع الخاص. ويمكن لتعاونيات ان تكون منافس للقطاع الخاص أحيانا وممكن شريك في أحيانا أخرى.
- ربط الحوافز بالإنتاج حافز في مصلحة الجميع الموظفين والتعاونيات والمزارعين
- يمكن لهذا المشروع التوسع الأفقي في قدرات مراكز التجميع الحالية او التوسع الأفقي في عمل مراكز تجميع جديدة في مناطق جديدة ومع شركات جديدة ومن خلال العمل في محافظات مختلفة لتقليل الاحتكار في بعض الأماكن
- أنشأت كير مؤسسة الخدمات الزراعية والتنمية بناء على خبرة القطاع الخاص والتعاونيات وتقديم مثل عملي لمنظمات العمل المدني الموجودة في المناطق الريفية أي مناطق الإنتاج وجمعيات المجتمع المدني الموجودة في المدينة لتلعب دور في التسويق وخدمة المستهلك

عوامل هامة لنجاح فكرة مركز تجميع الالبان

- العديد من الجهات بعد مشروع كير ودانون في مراكز تجميع الالبان يفكرون في التوسع على مستوى الجمهورية وبالتالي نقدم من خبرة كير العملية مع القطاع الخاص العناصر الهامة لنجاح مراكز تجميع الالبان وهي كالتالي:
- وجود شراكة مع القطاع الخاص يفتح فرصة تسويقه قوية للالبان لان التسويق عنصر هام للنجاح
- موقع مركز التجميع هام ان يكون قريب من أماكن انتاج الالبان وعدد الابقار الموجودة بالقريبة. الموقع يسمح بمرور سيارة من 2,5 طن او 5 طن لبن. مهم ان يكون بعيد ان مصادر التلوث وأيضا ليس بعيد عن مصنع الشركة التي تشتري اللبن
- كمية اللبن المتاحة وحجم المنافسة بين التجار على كمية اللبن
- جودة اللبن عنصر هام عند التعامل مع شركات كبرى تهتم بسمعتها وجودتها. رفض اللبن بسبب عدم الجودة يسبب خسائر كبرى. والجودة تبدأ من عند المربيين وطرق الحلب الصحية والنقل الى مركز التجميع ثم مركز التجميع ثم النقل الى دانون

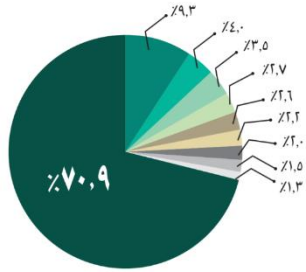
- ملكية مركز الجميع للمجتمع أي مزارعين وتعاونيا. الشعور بالملكية يساهم في نجاح المشروع وأيضا مساهمتهم المالية تزداد من الشعور بالملكية وتزيد من رغبتهم في نجاح المشروع. المساهمة هنا ليس من المزارعين فقط بل الجمعيات
- بناء قدرات الافراد المسؤولين عن إدارة مركز تجميع الالبان من مهارة استلام البن والفحص او التحليل ثم التصفية والتبريد ثم النقل. وبناء القدرات هنا التدريب العملي اهم بكثير من التدريب النظري. والمهارات المطلوبة ليس فقط فنية تخص الالبان بل مهارات مثل التسجيل وعلاقات مع الموردين. كما ان ربط الحوافز بالإنتاج يزيد الرغبة في التعلم.
- اختيار الجمعية التي لديها رغبة وأيضا قدرات الجمعية مهمة جدا وعلاقتها بالمجتمع. رغبة الجمعية في دمج النساء. الزيارات التبادلية بين التعاونيات وأيضا مركز التجميع يساهم في بناء القدرات والتعلم
- قدرة الجمعية التعاونية على تغطية تكاليف التشغيل ووجود سيولة لدى التعاونية يعطى قدرة لتعاونية في التعامل مع الازمات في حالة التأخر لسداد ثمن اللبن للموردين قبل الحصول على المبلغ من دانون
- القدرة على المنافسة الصحية مع تجار الالبان شيء وعلى سبيل المثال قد تتساوى في الأسعار ولكن يفضلنا الموردين لوجود خدمات تقدمها التعاونيات من خلال المشروع. وتوضح أهمية وجود وعمل مركز التجميع لتقليل احتكار التجار والسعي نحو عدالة الأسعار. العمل الجماعي للمزارعين يؤثر أكثر من العمل الفردي
- البية وضع الأسعار. مهم ان يكون ديناميكي ومتفاعل مع الأسعار المحلية والعالمية ويتناسب مع مواسم ارتفاع وانخفاض الأسعار. قدرة التفاوض مع دانون وأيضا التوازن بين مكسب الجمعية ومكسب المزارعين. مع العلم ارتفاع الأسعار اثناء موسم تصنيع الجبن
- الدمج وليس الاستبعاد. دمج الشباب ودمج السيدات ودمج جامعي الالبان في سلسلة القيمة. دمج ليس فقط صغار المزارعين بل أيضا المزارع المتوسط طالما يصب في مصلحة المزارع الصغير كما حدث معنا في زيادة كمية اللبن يقلل مصاريف النقل على الكيلو الواحد
- إدارة مركز تجميع الالبان كوحدة اقتصادية اجتماعية تطبيق مبادئ الحوكمة الرشيدة

الزراعات التعاقدية بين شركة كارجل وكير ومؤسسة الخدمات الزراعية

المهم لنا ان نوضح أسباب اهتمام كير ومؤسسة الخدمات الزراعية بمحصول فول الصويا

- الجميع يعلم وهو مغمض عينة ان مصر الدولي الأولى في العالم في استيراد القمح ولكن اليوم أوضح لحضراتكم من الرخصة المرفقة من الجهاز المركزي لتعبئة والاحصاء. نجد واردات القمح تمثل 2,2% وواردات الصويا 3,5% والذرة 4%. أي ان أكبر ثلاث محاصيل تستوردهم مصر هما الذرة ثم فول الصويا ثم القمح. ومن هنا تتضح لنا أهمية فول الصويا.
- تركز أمريكا ان يكون حجم انتاجها من فول الصويا أكبر من القمح. لان ربح فول الصويا في أمريكا من التصنيع و إنتاج مأكولات من الصويا وإنتاج الزيت ثم تصدير فول الصويا. بدا الجيش المصري في عمل مصانع لاستخراج الزيت من الصويا ونتمنى التوسع ليس فقط في الزراعة بل الزراعة والتصنيع.
- هل نحن نأكل فول الصويا كمصريين بصورة غير مباشرة. نعم لان كل اعلاف الدواجن والاسماك وأيضا والحيوانات الكبيرة مصدر البروتين هو فول الصويا. كيف نقول نريد تحقيق الاكتفاء الذاتي العالي من الأسماك والدواجن ومصدر البروتين للعلف ليس تحت سيطرتنا كبلد او نسبة الاكتفاء لدينا لا تذكر

توزيع أهم الواردات في يوليو 2020



المصدر: الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء

أهم الواردات
بالنسبة لأهم الواردات في يوليو 2020، فقد تمثلت في البترول الخام بقيمة 1.1 مليارات جنيه بما قيمته (411.8 مليون دولار). تليه السلع الزراعية والغذائية مثل الذرة المستخدمة في صناعة الأعلاف بقيمة 177 مليون دولار، وفول الصويا بقيمة 153.4 مليون دولار.

- لدينا ازمة في توفير اللحوم الحمراء والتوجه العالمي الصحي هو تقليل اللحوم الحمراء والتركيز على السمك والدواجن كمصدر للبروتين الحيواني وبالتالي لا بد من إيجاد بديل وهو البروتين النباتي وبالتالي البقوليات. عند الكلام عن البقوليات مهم لنا كمصريين الفول المدمس والطعمية وعمل مشروع دروسوس في تقديم العديد من الوجبات من البلح وفول الصويا والفول البلدي. فول الصويا لم يكن معروف لدى سيدات الريف

- العديد من الباحثين في مركز البحوث المصرية يسمون بذرة فول الصويا بالبذرة الذهبية لأنها

- تحتوي على ما يقارب 40% بروتين و 20% زيت لا يوجد بذرة تماثلها في تلك القيمة البياض تجري أبحاث عديدة لتقليل نسبة الزيت وزيادة نسبة البروتين في فول الصويا حتى يأكلوه كخضار كما نأكل اللوبيا والفاصوليا والبسلة لأنها كلها بقوليات

ونود ان نشيد بشركة كارجل لان ما قدمها من فول صويا في الموسم الأول كان يكفي فقط لعمل مصنع برج العرب لمدة 7 ساعات فقط ولكن مع الاستمرار وصلنا الى ان نجعل المصنع يعمل لمدة 3 أيام مع العلم بان المصنع يركز على الاستيراد من أمريكا والبرازيل والأرجنتين وهم أكبر دول انتاجا لفول الصويا في العالم.

والدروس المستفادة من الزراعات التعاقدية مع كارجل هي كالتالي:

- تركز كارجل على جودة البذور ان تكون ناضجة وليست خضراء والمسموع بالبذور الخضراء 3% فقط. لان اللون الأخضر كان يؤثر على لون الزيت المنتج من تلك البذور الخضراء. وكان ذلك تحدى للمزارعين لأنه المزارع يرغب في سرعة الحصاد لزراعة محصول اخر لان زراعة فول الصويا كان يتم في دورة ثلاثية. وكانت بعض الأصناف لها ميزة في نضج كل البذور على النبات رغم الصنف المستخدم كان يتأخر في النضج.
- النقل أيضا مهم ان يكون نقل صب في سيارات تسع أكثر من 40 طن لان المصنع لديه رافعات لتفريغ السيارة في مدة تتراوح من 3 الى 4 دقائق واهمية عدم وجود شوائب مثل المجموع الخضري الجاف للفول الصويا وكان المزارعين يستخدموا تلك المجموع الخضري الجاف في سد أي فتحات بالسيارة خوفا من تسرب وفقد البذرة اثناء النقل
- تركيز المزارعين على سعر فول الصويا في مصر وتجاهل سعر فول الصويا في العالم مع العلم بان كارجل تهتم بسعر فول الصويا في السوق العالمي. وبالتالي كان سعر الدولار مقابل الجنية المصري لما له من اثار إيجابية وسلبية حسب سعر العملة
- كما كانت نسبة الرطوبة المطلوبة هي 14 % وكانت البذرة المقدمة من المزارعين تحتوي على اقل من 14 % ولكن تمكنا من ضبط ذلك.

ومن خلال اعلان الحكومة المصرية في 17 مارس 2021 بالتركيز على الزراعات التعاقدية في فول الصويا وعباد الشمس نرها فرص لمصر في الزراعة والتصنيع من اجل الاعلاف والزيوت التي تكلفنا كثيرا كوارادات

رغبة المشروع الحالي الممول من دروسوس في عمل الزراعات التعاقدية مع الدجاج

يركز المشروع الحالي على الاستفادة والتعلم من الثلاث امثلة السابقة والتفكير في تطبيق نظام الزراعات التعاقدية للدواجن تنفيذ مؤسسة الخدمات الزراعية والتنمية مشروع دواجن بشابات اسوان الممول من مؤسسة دروسوس. ويركز مكون الدواجن على التربية المنزلية للدواجن. ويتوافق المكون مع استراتيجية 2030 لوزارة الزراعة المصرية للاهتمام بقطاع الإنتاج الريفي مع التركيز على تطبيق الممارسات الحيوية والتحصينات لتقليل نسبة النفوق وانتشار الامراض. والتركيز على السلالات المصرية في الفراخ. الدواجن هنا ليست فقط الفراخ بل أيضا البط والحمام والديك الرومي. ويتم تقديم المعلومة بصور وافلام حتى تكون سهلة وجذابة ويقوم المشروع بتحمل تكاليف التحصينات وإعطاء حافز مرتبط بتطبيق ممارسات الأمان الحيوي وبالتالي تقليل نسبة النفوق ومنع انتشار الامراض. ونجح المشروع في تحقيق المستهدف. استهدف المشروع العمل مع 400 سيدة في التربية المنزلية للدجاج وتم الوصول الى عدد 1125 من السيدات. استهدف المشروع الوصول الى عدد 240 ألف كتكوت دواجن وتم الوصول الى 210 ألف كتكوت في مارس 2021 وباقي 10 شهور على نهاية عمر المشروع. تم عمل دراسة لسلسلة القيمة للدواجن في اسوان. تم عمل بروتكول تعاون مع مديرية الطب البيطري لتعاون معنا في التحصين للحماية من انفلونزا الطيور والأمان الحيوي. قامت المؤسسة بأعداد كتيب بالرسومات لتوصيل ممارسات الأمان الحيوي بأبسط صورة. ممارسات الأمان الحيوي والتحصينات من خلال عمل راندات مكون الدواجن تم الوصول على نسبة النفوق من 2% في أجمالي توزيعات كتاكيت الدواجن. السيدات او المربيات يتحملون تكلفة الكتاكيت والعلف والمشروع يتحمل فقط التحصينات وإعطاء حافز جنية ونصف لكل طائر حي نظير تطبيق ممارسات الأمان الحيوي. تم إقامة شراكات مع القطاع الخاص وتدريب 15 رائدة في مجال الدواجن. يتم شراء الكتاكيت والعلف بالجملة من خلال الراندات. تم تدريب المربيات من اعداد مكان التربية حتى التسويق وجارى انتاج كتيب خاص بعدد 15 دراسة جدوى. جارى التفكير في عمل وحدة علف او الشراكة مع القطاع الخاص.

من المعروف ان تربية الدواجن التربية المنزلية من اجل الاستهلاك المنزلي. فكانت السيدات تربي من 25 كتكوت الى 50 كتكوت ولكن عند زيادة عدد الكتاكيت الى 50 او 100 او 200 ده معناة ان هناك تحول من الاستهلاك المنزلي الى التجارة

بالإضافة الى الاستهلاك المنزلي. مع العلم بان انتاج اسوان من الدواجن لا يصل الى 1 % من حجم الطلب على الدجاج في اسوان. فرغم الأسعار في اسوان اعلى أسعار نتيجة لتكاليف نقل الدجاج من الدلتا او الفيوم والمنيا واسيوط وسوهاج والاقصر كل تلك المحافظات تورد دواجن حية الى اسوان. ورغم الأسعار العالية ترغب السيدات في زيادة الأرباح من خلال تقليل التكاليف وتحسين الفرص للوصول الى الأسواق من خلال الزراعات التعاقدية. والفرص المتاحة امام دجاج التربية المنزلية في البدائل الآتية:

- تجار من خلال البيع بالجملة
- بيع دجاج مذبوح او حي الى مطاعم الدجاج في اسوان
- التعامل مع بعض الفنادق في اسوان
- التعامل مع بعض الفنادق العائمة
- عمل منفذ بيع للدجاج في الأماكن الحكومية بالتعاون مع الطب البيطري
- التعاقد مع أصحاب المريشات الموجودة في القرية او المدن

كلها بدائل نتمنى اكتشاف المناسب لسيدات التربية المنزلية ليصبحوا موردين لتلك الجهات المختلفة. والمهم هو تنظيم السيدات للبيع بالجملة من خلال جمعيات تنمية المجتمع. مطلوب اكتشاف نظام التسعير ونظام الدفع. ومهم دخول الرائدات في عمليات التفاوض من اجل الوصول لسعر مناسب للسيدات. مع اتاحة فرص عمل قيمة مضافة تشمل الذبح والتنظيف لزيادة العائد للسيدات

مطلوب من فريق العمل الآتي:

فهم الزراعات التعاقدية من خلال تلك الورقة

شرح فكرة التعاقدات مع الرائدات والجمعية والسيدات

زيارة بدائل التسويق وكشاف إمكانيات وميزة وعيوب كل بديل ودمج الرائدات في اثناء الزيارات

عرض النتائج النهائية لاختيار الأفضل منها

مع تحياتي للجميع

المدير التنفيذي للمؤسسة

سمير