

## تجارب کشاورزی قراردادی در کشورهای آسیای جنوب شرقی<sup>۱</sup>

نویسنده: دکتر حسین شیرزاد<sup>۲</sup>

کشاورزان در تایلند، فیلیپین، اندونزی و مالزی به ویژه در بخش‌های کم درآمدتر، اغلب به اعتبارات تسهیلات، بیمه، نهاده‌های با کیفیت بالا و سایر خدمات ترویجی، آموزشی مرتبط دسترسی ندارند. کشاورزان خرده پا در یک چرخه معیوب از کشاورزی ناکارآ، معیشت محور، با بهره‌وری نازل و سود ناکافی برای سرمایه‌گذاری گرفتارند. پیوند دادن کشاورزان فقیر به بازارها یکی از گزینه‌های شکستن این چرخه معیوب است، اما نیازمند غلبه بر موانع مختلف و کاستی‌های ناشی از نواقص بازار است. از سوی دیگر، شرکت‌های صنایع غذایی هم معمولاً با عدم اطمینان در مورد قیمت‌ها، حجم تولید، کیفیت تولید و ریسک پیش‌فرض‌ها مواجه هستند.

با این حال اکنون به آرامی رواج کشاورزی قراردادی،<sup>۳</sup> توسعه عمودی و ادغام در شکل موسسات مختلط<sup>۳</sup> هماهنگی عمودی در صنایع تبدیلی و فرآوری و قدرت نهادها در تنظیم بازار محصولات کشاورزی را تقویت نموده است، گویا ترتیبات کشاورزی قراردادی می‌تواند به غلبه بر برخی از این چالش‌ها کمک کند. اقتصادهای در حال گذار این منطقه از دنیا با توجه به بازارهای ناقص خود به کشاورزی قراردادی به عنوان ابزاری پر محتوا برای عرضه کم‌مخاطره محصولات کشاورزی تبدیل شده‌اند. 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 نهاده‌ها را ارائه کند. کشاورزان هم رسماً موظف‌اند محصول مورد انتظار را در زمان مشخص شده تحویل دهند. آن‌ها یک قرارداد با خریدار منعقد می‌کنند؛ زیرا می‌توانند قیمت‌های بالایی به خاطر کیفیت بالای محصول مورد نیاز معامله دریافت کنند. کشاورزان به واسطه قراردادها می‌توانند مهارت‌های فنی تولید و مدیریت خود را بهبود بخشند، دسترسی بهتری به بازار و اعتبار داشته باشند و مخاطره تقاضا را کاهش دهند.

در تایلند که شرکت‌های بازرگانی کشاورزی به عرضه مداوم مواد خام کشاورزی با کیفیت بالا نیاز دارند، به طور گسترده‌ای کشاورزی قراردادی را به عنوان رویکرد غالب برای هماهنگ کردن زنجیره تامین خویش در بخش کشاورزی پذیرفته‌اند. کشاورزی قراردادی را می‌توان به عنوان یک "ترتیب نهادی" تعریف کرد که بر

۱ برگرفته و تلخیص شده از وبسایت agrofoodnews.com

۲ دکترای توسعه کشاورزی و تحلیل‌گر.

۳ Conglomerate

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 مجموعه‌ای 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 قرارداد مورد نقد قرار داده است. آن‌ها هشدار می دهند که مخاطره‌ها بیش تر بر عهده کشاورزان و نتایج انتفاعی قراردادها بیش تر به نفع خریدار (معمولاً یک شرکت فراملی) است. چنانکه در گزارش آمده، خریدار ممکن است شرایط توافق را رعایت نکند و یا قیمتی کم تر از توافق اولیه بپردازد. حتی ممکن است از قدرت چانه‌زنی 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 تنظیم گری 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 تنظیم کننده بخش دولتی، کشاورزان را با خریداران خصوصی پیوند می دهد 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 کم تر، 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 می دهد.

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 مخاطره قیمت به حداقل می رسد. در هر دو رویکرد مخاطره هایی مترتب بر طرفین قرارداد می باشد. اما مهم 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 مخاطره و 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 می شود که در آن شرکت مزبور قول خرید محصول از کشاورز را پس از برداشت می دهد و کشاورز قول می دهد که به شرکت طرف قرارداد محصول خود را بفروشد. این شرکت می تواند یک شرکت صادرکننده، فرآوری کننده، 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، شرکت های بزرگ خصوصی، مالک محصول در تمام دوره تولید است و کشاورز برای خدماتی که ارائه می کند و جوه 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 می کند، اما در ساده ترین شکل آن، شرکت طرف قرارداد تضمین می کند (تا) مقدار معینی از محصول کشاورز را در پایان فصل زراعی برای مجموعه ای تضمین شده خریداری کند. در اینجا قیمت به طور شفاف و مشخص تر است، شرکت خصوصی محصول واقعی کشاورز با حجم قرارداد مشخص شده را خریداری می کند.

اگرچه ابتدایی ترین شکل کشاورزی قراردادی یک قرارداد خرید یا بازاریابی ساده است، اغلب شرایط دیگری هم وجود دارد و ویژگی های "عرفی-حقوقی" ترتیبات کشاورزی قراردادی بسیار متفاوت است. نوع شناسی رایج معتقد است که باید بین قراردادهای بازارمحور، مدیریت تولید، و قراردادهای تامین منابع تمایز قائل شد.

در آسیای جنوب شرقی، کشاورزان بزرگ مالک، هلدینگ های زراعی، تعاونی های تخصصی و تعاونی های تولید و تشکل های صنفی بیش تر از سایر کشاورزان برای مشارکت در جهت کشاورزی قراردادی انتخاب می شوند. این پدیده نشان می دهد که شرکت های طرف قرارداد، تمایل بیش تری به انعقاد قراردادهایی با گروه هایی شناسنامه دار از کشاورزان دارند تا با کشاورزان فردی.

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 بیش تری را برای کشاورزان قراردادی نسبت به کشاورزان غیر قراردادی فراهم می کند.

اگر چه در کشاورزی قراردادی طیف وسیعی از مزایا 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 شوند تا کشاورزان بتوانند به صورت 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 آن ها را درک و از آن ها 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 سازد که از یک روش تولید خاص پیروی کنند. همچنین از کشاورز درخواست می شود 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 می‌کند.

در مثالی دیگر، "شرکت استارباکس" را در نظر بگیرید. مهم‌ترین ورودی آن دانه‌های قهوه بو داده نشده است. در سال ۲۰۱۴، استارباکس بیش از نیم میلیارد پوند از این دانه‌های قهوه را خریداری کرد و با بیش از ۳۰۰ هزار کشاورز در سراسر جهان در آمریکای لاتین، آفریقا و آسیای جنوب‌شرقی قرارداد بست. استارباکس در قراردادهای کشاورزی قراردادی خود، اغلب انواع دانه‌ها، از جمله بذرها، هیبریدی جدید خاص را مشخص می‌کند. 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 کاملاً 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 محصولاتش پشت درهای بسته تولید می‌شوند. امر نظارت از سوی شرکت‌های طرف قرارداد اغلب با استفاده از بهترین شیوه‌ها و روش‌های سنجش از دور ماهواره‌ای، سنسورهای حساس، هوش مصنوعی، یا پهبادها انجام می‌شود. در این زمینه از سوی نهادهای بین‌المللی نیز به عنوان داوران جهانی مرضی‌الطرفین تلاش‌های 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 رویه‌های نظارتی دقیق و موثر منتشر کرده است (FAO ۲۰۰۱، صفحات ۱۱۶-۱۳۰). بنابراین، اصل مطابقت رفتاری با اجزای قرارداد می‌تواند به طور موثر نظارت و ارزیابی شود. فراتر از سیستم قضایی رسمی، این یک بازدارندگی طبیعی و عرفی، برای کشاورزان در نقض احتمالی توافق ایجاد می‌کند و چون به خوبی می‌دانند که هرگونه نقض اصول مترتبه بر قرارداد فیمابین، قراردادهای آتی را در فصول آینده به خطر می‌اندازد. به ویژه، تضمین‌های سنگین تری را برای حفظ ادامه فعالیت (کشاورزان) ایجاد می‌کند.

در لائوس، برمه و بنگلادش شرکت‌های غذایی به دنبال صرفه‌جویی در مجموع هزینه‌های تولید و مبادله خود با انتخاب یک نوع قرارداد مناسب مبتنی بر رابطه‌ای دوجانبه یا یکپارچه‌اند. در این رابطه، یکی از دلایل تمایل شرکت‌های بزرگ صنایع غذایی به انعقاد قرارداد، کاهش هزینه‌های مبادله مربوط به عدم قطعیت در زنجیره‌های کشاورزی مدرن به کمک کشاورزی قراردادی است. در آسیای جنوب شرقی عدم قطعیت به طور

گسترده به عنوان مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده ساختارهای حاکمیتی در زنجیره‌های غذایی مدرن در نظر گرفته می‌شود.

وجود عدم قطعیت امکان رفتار فرصت طلبانه در معاملات را افزایش می‌دهد. مخاطرات اخلاقی و انتخاب‌های زیان‌آور و عدم قطعیت بالا، هزینه‌های مبادله را افزایش می‌دهد؛ زیرا شرکت‌های صنایع غذایی باید تدابیری را برای تضمین عرضه کافی محصولات خام با کیفیت سالم ایجاد کنند.

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 پیش‌بینی کمیت و کیفیت خروجی‌های یک نظام بهره‌برداری کشاورزی به دلیل عوامل غیرقابل کنترل مانند اثرات آب و هوایی، حمله آفات و بیماری‌ها و همچنین به دلیل تغییرات سریع اکوسیستم بازار مربوط می‌شود. 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 این که 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 می‌تواند پیامدهای زیانباری برای شرکت کشاورزی از نظر مسئولیت قانونی، آسیب به شهرت، اعتماد مصرف‌کننده و درآمدهای آتی داشته باشد.

از سوی دیگر عدم قطعیت رفتاری در پروسه کشاورزی قراردادی به این دلیل ظاهر می‌شود که طرف‌های قرارداد ممکن است فرصت طلبانه رفتار کنند تا ریسک نکول تعهدات را پررنگ 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 اندازه‌گیری عملکرد ایجاد می‌کنند؛ زیرا فروشنده دارای یک مزیت اطلاعاتی است و ممکن است از تقلب، فرصت‌طلبی و عدم تقارن اطلاعاتی در امر کیفیت بهره‌مند شود.

هزینه‌های تراکنش ناشی از این مشکل اندازه‌گیری، شامل هزینه‌های جستجو، غربالگری، انتخاب و نظارت است. هزینه‌های مبادله مربوط به ویژگی کیفی محصول در زنجیره‌های 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، شرکت های بزرگ صنایع غذایی اغلب نیاز به سفارشی سازی با نیازهای خریداران دارند؛ بنابراین بر ویژگی های کیفی بیش تر محصولات به عنوان مثال، استانداردهای کیفیت (HACCP)، یا داشتن گواهینامه (GLOBALGAP) پاقشاری می کنند.

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 مصرف کننده در یک دوره محدود بستگی دارد. در اینجا، خطر برای شرکت غذایی این است که کشاورز، با علم به این که عملکرد به موقع او طی فرایند تولید بسیار مهم است، ممکن است تمعداً از تحویل آن به شرکت به عنوان یک استراتژی برای مذاکره مجدد در قرارداد، خودداری کند تا شاید سود بیش تری از معامله به دست آورد.

با توجه به این که 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 سوپرمارکت ها و پردازنده های بزرگ، همراه با ترجیح غذاهای فرآوری شده و تازه به طور مشابه حاکی از ویژگی های 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 از تولیدکنندگان است.

تحت برنامه نهم مالزی (۹MP)، طی سال های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰ کشاورزی قراردادی تحت نام برنامه نوین کشاورزی به عنوان یک پروژه پر تاثیر برای احیای بخش کشاورزی به عنوان رکن سوم رشد اقتصادی کشور معرفی شد. دستاوردهای تجربی در این منطقه از جهان نشان داد 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 شرکت ها - و در نتیجه ارتقای رشد اقتصادی بیش تر، می تواند به کاهش فقر روستایی و تحریک فعالیت های اقتصادی بیش تر کمک کند.

عقد قرارداد اساساً راهی برای تقسیم مخاطرات بین تولید کننده و پیمانکار است. اولی ریسک تولید را می پذیرد در حالی که دومی ریسک بازاریابی را بر 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 می باشد.

یکی از راه‌هایی که سازمان‌ها برای حمایت از فرصت‌های کشاورزی قراردادی برای کشاورزان خرده‌مالک در نظر گرفته‌اند، از طریق یارانه‌هایی است که شرکت‌ها را وادار می‌کنند تا فعالیت‌های موجود را به قطب‌های 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 در باره 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 می‌برند و چگونه سود می‌برند. در اندونزی اصرار بر این است که کشاورزانی که مشارکت در کشاورزی قراردادی را انتخاب می‌کنند، باید انتظار داشته باشند که از شراکت منصفانه و عادلانه‌ای بهره‌مند شوند و حتماً عضویت در یکی از صندوق‌های توسعه کشاورزی را پذیرفته باشند. اما بسیاری از مطالعات تجربی در مالزی و اندونزی در مورد طرح‌های مختلف به طور کلی نشان می‌دهند که مشارکت به نفع خانوارها است. مزایا را می‌توان به روش‌های 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 طرح‌های کشاورزی قراردادی معمولاً پیامد مشارکت برای بهبود رفاه خانوارها در سیاست‌های دولت‌ها دیده می‌شود، همه خانوارهای کشاورز خرده‌مالک این گزینه را ندارند که در کشاورزی قراردادی شرکت کنند، حتی اگر یک طرح کشاورزی قراردادی در منطقه آن‌ها وجود داشته باشد.

شرکت‌ها بر اساس معیارهای مختلفی که برای مدیریت هزینه و ریسک قرارداد مهم هستند، انتخاب می‌کنند که با کدام مزارع قرارداد ببندند.

در ویتنام، معیارهای رایج شامل نزدیکی به شرکت یا دسترسی از طریق دانش فنی بهره‌بردار، 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 بیش‌تر و زمین بیش‌تری دارند، محصول بیش‌تری تولید می‌کنند و در بازارهای کشاورزی موجود بیش‌تر از خانواده‌های بدون قرارداد کشت مشارکت دارند.

از نقطه نظر توسعه روستایی، این می‌تواند باعث نگرانی باشد 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 آنجا 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 بهره‌وری در مزارع کوچک، ارتقای توسعه حمل و نقل و زیرساخت‌ها در این مناطق به عنوان مسئولیت اجتماعی شرکت‌های بزرگ و توزیع ریسک و کاهش مخاطرات بین خریداران و کشاورزان است.

در آسیای جنوب شرقی "قراردادهای بازاریابی" به توافقات خریدار و تولیدکننده اشاره دارند که قیمت و خروجی محصول را قبل از برداشت تعیین می‌کنند. 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 تولیدکننده کالاهای راهبردی مثل ذرت، جو و گندم با استراتژی‌های بازاریابی متنوع است. در مقابل، "قراردادهای تولید" به ترتیبی 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 ریسک‌های بازاریابی و تولید را به اشتراک می‌گذارند، اگرچه شرایط قرارداد اغلب تحت سلطه پیمانکار است. این نوع مدل متمرکز برای محصولاتی مانند تنباکو، پنبه، نیشکر، موز، دام و چای رایج است.

الگوهای کشاورزی قراردادی در آسیای جنوب شرقی بر اساس مقتضیاتی شکل گرفته‌اند که شاید در بقیه نقاط دنیا متفاوت باشد؛ اما آگاهی از تجارب، دستاوردها و نقاط قوت و ضعف آن‌ها خالی از لطف نیست.