

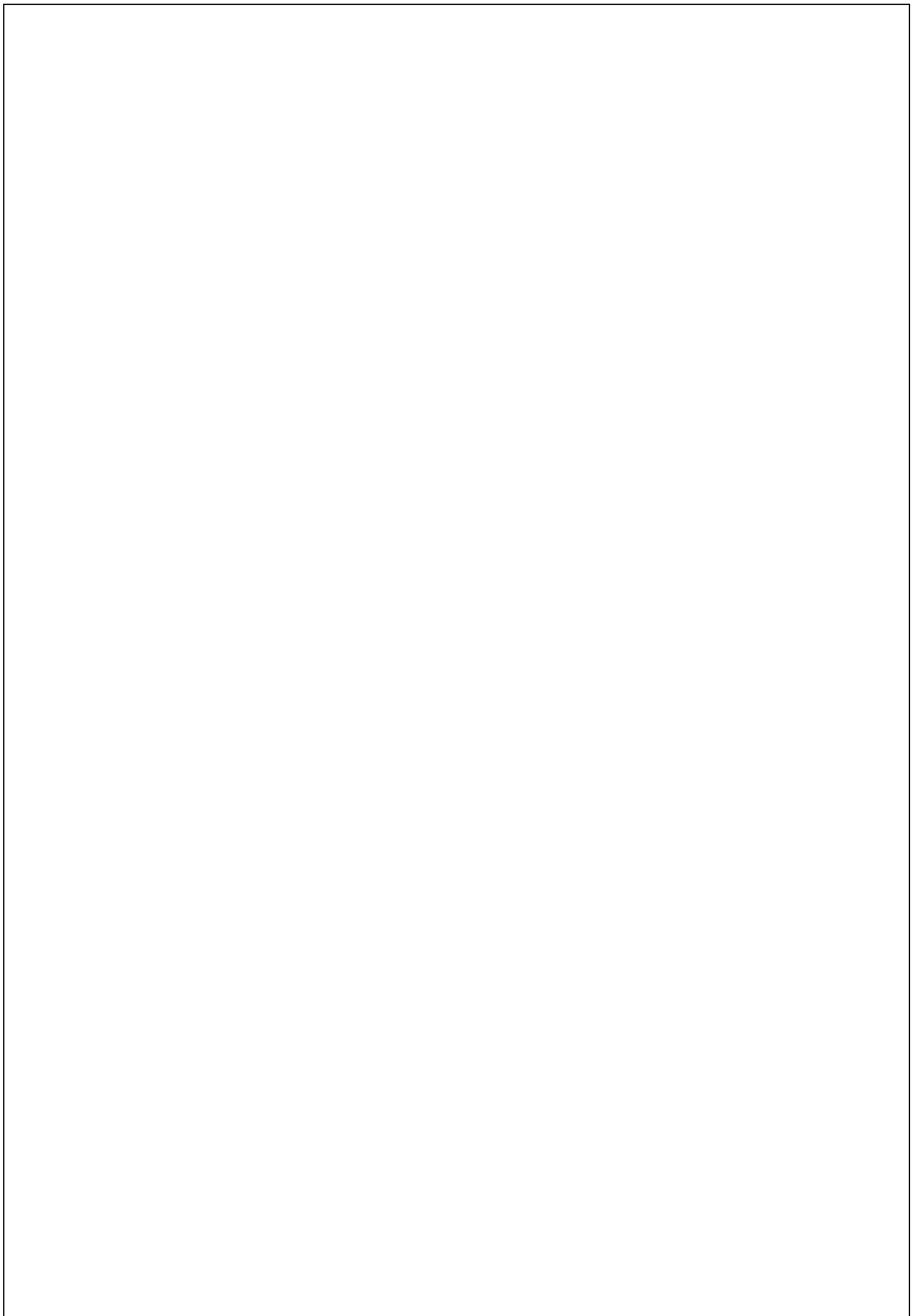


الجمهورية اليمنية
وزارة الزراعة والثروة السمكية
والموارد المائية

دليل الزراعة
التعاقدية
للجمعيات



الإصدار الأول
1446هـ



الدليل الزراعي التعاقدية للجمعيات

إعداد:

وحدة الزراعة التعاقدية

تم إعداد هذا الدليل تحت إشراف الدكتور / رضوان الرباعي وزير الزراعة والثروة
السمكية والموارد المائية

دليل الزراعة التعاقدية للجمعيات

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	العنوان	م
1	مقدمة	1
2	أسس ومفاهيم الزراعة التعاقدية	2
6	مهام والتزامات الطرف المنتج	3
9	مراحل الزراعة التعاقدية	4
9	مرحلة التخطيط	5
14	مرحلة التنفيذ	6
18	مرحلة التقييم	7
21	الملاحق	8

مقدمة:

يلعب الإنتاج الزراعي بشقيه النباتي والحيواني أهمية كبيرة في الثروة القومية بصفة عامة فضلاً عن الأهمية والعناية التي يقوم بها المزارع وأفراد أسرته، لأنها من وجهة نظرهم من أهم أنواع الاستثمار، وبالرغم من ذلك فلا زال الإنتاج الزراعي دون المستوى المنشود على مستوى الجمهورية عموماً، نظراً لتعدد المشاكل والمعوقات التي تواجه هذا القطاع الحيوي التي تحد من انطلاقه والنهوض به. مما أدى الى عزوف كثير من المزارعين عن الزراعة بسبب انخفاض إنتاجية المحاصيل المحلية وتدهور الأصناف المحسنة نتيجة زراعتها عام بعد آخر، إضافة الى عجز المزارع المحلي عن توفير مستلزمات البذور المحسنة عالية الإنتاجية والملائمة للظروف البيئة المحلية إضافة الى تلف كثير من المحاصيل قبل وصولها الى السوق وكذلك تقلبات الأسعار من حين إلى آخر نتيجة لغياب السياسة التسويقية.

لقد أولت القيادة السياسية قطاع الزراعة اهتمام كبيراً أوصت بضرورة الاهتمام بالجانب الزراعي ودعم الزراعة المحلية من اجل تقليص فاتورة الاستيراد وتحقيق الاكتفاء الذاتي، والغرض منها في المقام الأول دعم المزارع بصورة مباشرة وتذليل أية عقبات قد تواجهه، كون مشكلة الغذاء ليست مجرد مشكلة اقتصادية وزراعية فحسب بل تعدت ذلك لتصبح قضية سياسية إستراتيجية ترتبط بالأمن القومي والإقليمي لدرجة أصبح الغذاء سلاحاً تضغط به الدول المنتجة والمصدرة على الدول المستوردة.

تعتبر الزراعة التعاقدية أحد أهم الحلول المناسبة لمساعدة المزارعين على تحسين الممارسات الزراعية التي تؤدي إلى تحسين إنتاجية ونوعية محاصيلهم الزراعية، من خلال تأمين مستلزمات الإنتاج، والارشادات الفنية والمعارف التقنية والتكنولوجية التي تقدمها الجهات المتعاقدة (المشترين)، والتغلب على تغيرات الأسعار، وخفض تكاليف عملية التسويق، خصوصاً عندما يكون الإنتاج من خلال تجمعات زراعية فعالة مثل الجمعيات الزراعية، تحمي حقوق المنتجين والمزارعين من تلاعب بعض المسوقين للمنتج، مما يؤدي الى زيادة الأرباح التي يحصل عليها المنتجون وانخفاض الأسعار التي يدفعها المستهلكون مما يحقق الرضاء للجميع.

بالرغم من مزايا الزراعة التعاقدية العديدة إلا لا زال منظور الزراعة التعاقدية دون المستوى المنشود وقضية غائبة عن اهتمام الكثير فضلاً عما تواجهه الزراعة التعاقدية من تحديات تتعلق بآلية تنفيذها من قبل الوسطاء وتجار ومستوردي المواد الغذائية والمواد الخام من قبل الشركات التصنيعية.

سيعمل هذا الدليل على: نشر الوعي حول مفهوم الزراعة التعاقدية وفوائدها الجمة، وتمكين المزارعين من فهم متطلبات الزراعة التعاقدية وكيفية الانخراط فيها بنجاح، بالإضافة الى توجيه الجهات المعنية لتعزيز ودعم تطبيق الزراعة التعاقدية على نطاق واسع، وكذلك المساهمة في تحقيق الأمن الغذائي وتعزيز الاكتفاء الذاتي للبلاد.

الباب الاول

المفاهيم الاساسية للزراعة التعاقدية

1. تعريف الزراعة التعاقدية:

هي نظام زراعي يقوم على اتفاقٍ مُلزمٍ بين المنتج والمشتري لتوريد محصولٍ زراعيٍّ مُحددٍ بكمياتٍ ومواصفاتٍ وجودةٍ وسعرٍ مُتفقٍ عليه مسبقاً، وذلك خلال فترةٍ زمنيةٍ مُحددة.

2. أهمية الزراعة التعاقدية:

تعتبر الزراعة التعاقدية هي إحدى أهم آليات تحقيق أهداف التنمية الزراعية وتنفيذها على أرض الواقع، وأحد أهم الحلول المناسبة لتطوير نظم التسويق الزراعي. وهناك العديد من المجالات التي تساهم فيها الزراعة التعاقدية في تطويرها ومعالجة أوجه القصور فيها، من أهم تلك المجالات هي:

أ. تحسين إنتاجية ونوعية المحاصيل.

وذلك من خلال تقديم الجهات المتعاقدة (المشتريين) بعض مدخلات الإنتاج، والارشادات الفنية والمعارف والتقنية والتكنولوجية في عملية الإنتاج، أو من خلال استخدام مدخلات معينة واتباع أساليب معينة في عملية الإنتاج والحصاد يتم الاتفاق عليها في العقد، كون الشركات التصديرية والتصنيعية لا يمكنها التعاقد على منتجات غير مطابقة لمواصفات الجودة ولا تتناسب مع استخدامها الخاص ونشاطها التجاري.

ب. خفض تكاليف عملية التسويق.

تعمل الزراعة التعاقدية على التسويق التعاقدية المباشر للمنتجات من خلال الجهات الأساسية في التسويق والتغلب على تكرار عمليات الشراء، النقل والشحن وما يترتب عليه من خفض تكاليف التسويق نتيجة لارتفاع كفاءة العمليات الفنية والاقتصادية للعملية التسويقية، مما يؤدي الى زيادة الأرباح التي يحصل عليها المنتجون وانخفاض الأسعار التي يدفعها المستهلكون مما يحقق الرضا للجميع.

ج. تقليل الفاقد اثناء عملية تسويق المحاصيل.

تتيح الزراعة التعاقدية استخدام الاساليب الحديثة في عملية الزراعة، وأيضاً في الجمع والحصاد، وعمليات ما بعد الحصاد، واستخدام التقنيات المتطورة في عملية التعبئة والنقل والتخزين من خلال عناصر البنية التسويقية المتعددة منها المخازن المبردة، ومحطات الفرز والتعبئة في صورة عمل جماعي مركز مما يحقق وفرة في تقليل النفقات وزيادة الفرص الاقتصادية والحصول على التسهيلات اللازمة لعملية الإنتاج والتسويق مع إمكانية إقامة مناطق زراعية متخصصة تساعد على نجاح الحد من انتشار الأمراض والابوينة الزراعية.

د. المساهمة في زيادة معدلات التصنيع من المنتجات الزراعية:

في النظام التسويقي التقليدي المتبع في اليمن، يتعذر على الشركات التصنيعية الحصول على المواد الخام من المنتجات الزراعية بالكميات والمواصفات اللازمة لها والتي تحقق الكفاءة التصنيعية وبالأساليب والنظم التي تتوافق مع شروط وبرامج تلك الشركات وبالأسعار المرضية للمنتجين والمناسبة للمصنعين دون أي زيادة في تكاليف تلك المواد التي تستخدمها في نشاطها التجاري. وبالتالي ومن خلال نظام التعاقد المباشر بين المنتجين وبين الشركات التصنيعية، يمكن زيادة حجم الإنتاج من خلال الأسعار المجزية التي يحصل عليها المنتجين مقابل حصول الشركات المصنعة على المواد الخام من المنتجات الزراعية الطازجة وفي أي وقت وبالشروط والمواصفات المطلوبة.

هـ. تعزيز الصادرات وزيادة القدرة التنافسية للمنتجات المحلية:

من خلال نظم الزراعة التعاقدية يمكن للشركات المصدرة أن تختار المناطق الأكثر ملائمة لإنتاج الصنف أو المنتج، والوقت الذي تحدده للمزارعين متى ينتجون والأساليب والطرق المتبعة في عمليات الإنتاج وبالكميات وبالمواصفات والجودة المطلوبة وبالتالي يمكن أن تتحقق الغاية المشتركة في تعزيز القدرة التنافسية للصادرات اليمنية على مستوى السوق المحلية والعالمية.

3. الأهداف العامة للزراعة التعاقدية:



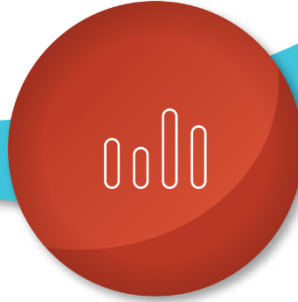
4. أهداف أخرى للزراعة التعاقدية:

أهداف أخرى هامة لتبني خطة الزراعة التعاقدية ودعمها وتطويرها

1
زيادة الناتج المحلي وتحديثه وتطويره من خلال تحسين جودة المنتج الزراعي.

2
يعتبر حل مثالي للمشاكل التي تعيق المزارعين في عملية التسويق لمنتجاتهم

3
من روافد الاقتصاد الهام الذي له عائد مادي لجميع الاطراف المتعاقدة وللبلاد



5. فوائد الزراعة التعاقدية بالنسبة للمنتج:

- ضمان التسويق والحصول على أسعار عادلة ومنتظمة لمنتجاتهم.
- سهولة الحصول على الخدمات والمدخلات الزراعية.
- تحسين جودة وإنتاجية المحاصيل الزراعية.
- تقليل مخاطر الإنتاج والتسويق.

الباب الثاني

مهام والتزامات الطرف المنتج

يمثل الطرف المنتج الطرف الرئيسي في العقد ولذلك عليه مهام والالتزامات كالتالي: -

1. مهام والتزامات الجمعية:

- تحديد المحاصيل الداخلة في الزراعة التعاقدية.
- تحديد المناطق الإنتاجية لمحاصيل الزراعة التعاقدية.
- تحديد منسق الزراعة التعاقدية في الجمعية.
- المراجعة والتأكد من بيانات المزارعين المرفوعة من قبل منسق الزراعة التعاقدية واعتمادها ورفعها الى وحدة الزراعة التعاقدية.
- المراجعة والتأكد من البيانات الإنتاجية (الكميات - المساحة - الخ) المرفوعة من قبل منسق الزراعة التعاقدية واعتمادها ورفعها الى وحدة الزراعة التعاقدية.
- المراجعة والتأكد من العقود المرفوعة من قبل منسق الزراعة التعاقدية واعتمادها بمحضر اجتماع الهيئة الإدارية للجمعية ورفعها الى وحدة الزراعة التعاقدية.
- المشاركة في اعداد العقود او الاتفاقيات مع المشتري و ابرام العقود.
- التفاوض على الأسعار من خلال المشاركة في اللجنة المكلفة بذلك في حالة عدم تحديد السعر في العقد.
- الاشراف على اطلاق المزارعين بجميع شروط العقد والاحكام المنصوص عليها والالتزامات من قبل المنسق.
- الاشراف على توزيع المدخلات الزراعية أو المقدمات النقدية على المزارعين المتعاقدين مع الجمعية في حالة وجد ذلك.
- تقديم الضمانات المطلوبة في حال تلقي أي مقدمات عينية أو نقدية من المشتري.
- الاشراف على جميع العملية الإنتاجية.
- الاشراف على الاستلام والتسليم للمنتج المتعاقد عليه حسب الكمية ومواصفات الجودة المتفق عليها بالعقد.
- رفع تقارير تفصيلية دورية الى وحدة الزراعة التعاقدية.
- دراسة المخاطر المتوقعة على تنفيذ العقد وإيجاد حلول تسهم في تقليل هذه المخاطر.
- متابعة الجهات المعنية في توفير المدخلات والخدمات الزراعية.
- تشجيع المزارعين على التوسع في الإنتاج وتحسين جودة المنتج.
- التنسيق والتشبيك بين المزارعين وتجار المدخلات الإنتاجية في المنطقة وتقديم ضمانات عليهم.
- انشاء او متابعة انشاء بنك بذور في المديرية.
- انشاء او متابعة انشاء مشاريع لتقنيات الحديثة التي تسهم في تقليل تكاليف الإنتاج وتحسن في الجودة.
- انشاء او متابعة انشاء مشاريع البنية التحتية الخدمية الزراعية في المنطقة مثل (المخازن -الثلاجات - مراكز التجميع - مركز مدخلات زراعية -..... الخ).
- متابعة توفير الميكنة الزراعية للمنطقة مثل (الحراثات - الحصادات - البذارات -..... الخ).
- متابعة توفير قروض بيضاء للمزارعين.
- تقييم العقود.
- أخرى يتطلبه العمل.

2. مهام منسق الزراعة التعاقدية في الجمعية: -

- حصر المزارعين الراغبين او الداخلين في الزراعة التعاقدية ورفعهم الى الجمعية.
- جمع ورفع البيانات الإنتاجية للمزارعين الداخلين في الزراعة التعاقدية ورفعهم الى الجمعية.
- اختيار منسقين المجموعات الانتاجية على مستوى العزل / القرى (ميسرين - فرسان- أخرى).
- الإشراف والمتابعة على منسقين المجموعات الانتاجية في جميع مراحل الزراعة التعاقدية.
- شرح بنود العقد والية العمل لمنسقين المجموعات الانتاجية والاشراف على شرحها للمزارعين تحت اشراف الجمعية.
- ابرام العقود بين المزارعين والجمعية.
- إجراء زيارات ميدانية منتظمة إلى مناطق الزراعة التعاقدية لمراقبة سير العمل.
- إعداد برامج تدريبية لمنسقين المجموعات وللمزارعين المتعاقدين.
- رفع تقارير بصورة دورية للجمعية.
- التنسيق في شراء وتوزيع المدخلات اللازمة للمزارعين المتعاقدين تحت اشراف الجمعية.
- مراقبة إنتاج المحاصيل لضمان اتباع الممارسات الزراعية الموصى بها.
- المتابعة والاشراف على عمليات الحصاد وما بعد الحصاد، والتخزين، ونقل المنتجات.
- التنسيق والاشراف على الاستلام والتسليم.
- أخرى يتطلبه العمل.

3. مهام منسقين المجموعات الإنتاجية على مستوى العزل / القرى: -

- التواصل مع المزارعين وتحديد وإدارة الاجتماعات الدورية مع المزارعين.
- تأطير المزارعين في مجاميع إنتاجية.
- توعية المزارعين حول مزايا وفوائد المشاركة في عمليات زراعة التعاقدية.
- اختيار المزارعين الجيدين الذين سيتم التعاقد معهم.
- اعد خطة أولية مع المزارعين.
- رفع الاحتياجات الضرورية لتنفيذ العقود لمنسق الزراعة التعاقدية في الجمعية.
- الإشراف على عمليات زراعة المحاصيل التي تم التعاقد على إنتاجها.
- التنسيق على إجراء جلسات تدريبية/ إرشادية وتوجيه للمزارعين المتعاقدين عبر المدارس الحقلية.
- تنظيم عملية الحصاد للمزارعين في وقت محدد والاشراف على عمليات ما بعد الحصاد.
- تسهيل عملية الاستلام من المزارعين.
- إعداد التقارير ورفعها لمنسق الزراعة التعاقدية في الجمعية.

4. مهام والتزامات المزارعين المتعاقدين :-

- زراعة المحصول المتعاقد عليه وبالمساحة التي نفي بالكمية المتفق عليه.
- اتباع جميع الممارسات الزراعية السليمة.
- الالتزام في حضور المدارس الحقلية او أي اجتماعات أخرى.
- الالتزام بجميع بنود العقد.
- اشعار المنسق عن أي مخاطر او مشاكل او معوقات توجهه في تنفيذ العقد.
- الالتزام باستخدام المدخلات في إنتاج المحصول المتفق عليه بالعقد.
- انتخاب البذور وحفظها للموسم القادم.

الهيكل التنظيمي لفريق الزراعة التعاقدية التابع للجمعية :-



الهيكل التنظيمي لفريق
الزراعة التعاقدية التابع للجمعية

الباب الثالث

مراحل الزراعة التعاقدية

يعتبر إعداد مشروع الزراعة التعاقدية جهداً مشتركاً بين الاطراف والجهات ذات العلاقة، مما يستدعي المعرفة باحتياجات ومتطلبات الزراعة التعاقدية، والاستعانة بالخبرات، وتحديد المجالات والأنشطة المشتركة بين هذه المجالات، والعمل على تحديد وإعداد المشروع وفق للزمن والموارد المتاحة، كما يجب تحديد كل المعوقات المتوقعة والتي ستؤثر على تنفيذ الزراعة التعاقدية.

المرحلة الأولى: التخطيط للزراعة التعاقدية:

الغرض من هذه المرحلة هو التجهيز والإعداد الجيد لتنفيذ الزراعة التعاقدية، بتوفير التجهيزات الضرورية واللازمة لتنفيذ الزراعة التعاقدية لضمان استغلال الوقت والموارد المتاحة بكفاءة عالية كما هو مبين في الملحق رقم (1). على النحو التالي:

1. تحديد المحاصيل التعاقدية:

يعتبر اختيار المحصول المراد إنتاجه أهم خطوة في الزراعة التعاقدية بالنسبة للجمعية، لأنه بناء على المحصول المراد إنتاجه، سوف يتم تحديد النظام الزراعي المستخدم، واحتياجات ومتطلبات عملية الإنتاج). تتوقف عملية اختيار المحصول التعاقدية على عدة عوامل:

- أ. قدرة الجمعية على إنتاج المحصول التعاقدية بالكميات ومواصفات الجودة المطلوبة.
 - ب. التكاليف والعائد: يجب تجنب اختيار زراعة محاصيل لا تحقق عائد جيد تحت الظروف البيئية السائدة في المنطقة.
 - ج. ملائمة الظروف البيئية السائدة في المنطقة للمحصول: يتوقف اختيار المحصول على مدى توفر الظروف البيئية السائدة في المنطقة. لذلك يجب اختيار الصنف الذي له القدرة على النمو بنجاح تحت ظروف المنطقة التي سوف يزرع فيها. (الميزة النسبية).
- الهدف من هذه الخطوة هو:

1. اختيار وتحديد الصنف/ النوع التعاقدية بما يتناسب مع خبرة المزارعين، والظروف البيئية السائدة.
2. معرفة الكمية التعاقدية ومواصفات الجودة المطلوبة.
3. تقدير مدى قدرة الجمعية والمزارعين التابعين لها على إنتاج المحصول.

كما هو مبين في الملحق رقم (2).

2. اختيار الفريق الميداني للزراعة التعاقدية:

تتطلب الزراعة التعاقدية إلى جانب أعضاء الهيئة الإدارية للجمعية، منسقاً للزراعة التعاقدية، ومساعدين ميدانيين على مستوى العزل / القرى، ومنسقين مجموعات انتاجية/ أو مرشدين زراعيين، يعملون في مناطق الإنتاج المحتملة (العزل - القرى).

3. اختيار مناطق الإنتاج (العزل – القرى):

عادة يتم اختيار مناطق الإنتاج المناسبة من حيث وملاءمتها لزراعة المحصول. عند اختيار مناطق جديدة للإنتاج يجب أن تكون الظروف المناخية مناسبة للمحصول/ الصنف/ النوع. مع تحديد مواقع الإنتاج المحتملة يجب أن يتميز هذه المواقع بسهولة الوصول إليها من قبل الفريق الميداني، وتوفر مصادر مياه الري.

كما ينبغي أن تكون المواقع قريبة من الأماكن المحتملة لمراكز التجميع والخدمات (وهذا مهم من ناحية تقليل المصروفات وخفض التكاليف المتعلقة بنقل المدخلات واستلام المنتجات، إضافة إلى ذلك يجب أن تكون المواقع قريب من مراكز الخدمات والمعالجة (إذا توفرت) وهذا يُمكن إدارة الجمعية من التعامل السريع مع المدخلات والمنتجات القابلة للتلف).

4. اختيار المزارعين المناسبين:

بعد تحديد مناطق الإنتاج وتحديد الهيكل التنظيمي والإداري للفريق، واختيار المساعدين الميدانيين، يبدأ المساعدون الميدانيين، في إجراء اتصالات مع المزارعين في النطاق الجغرافي للجمعية، في دعوة لحضور الاجتماع في مكان مناسب لجميع المزارعين، الهدف من هذا الاجتماع هو:

- أ. التعريف بمفهوم الزراعة التعاقدية للمزارعين.
 - ب. التعريف بالمنسقين الميدانيين الذي تم الاتفاق عليهم ومسئولياتهم والإطار الجغرافي الذي سيعملون فيه مع المزارعين (على مستوى العزل والقرى).
 - ج. الترويج للزراعة التعاقدية من خلال المزارعين الأعضاء المتواجدين في النطاق الجغرافي للجمعية.
 - د. تحديد مكان وموعد الاجتماع التالي، والذي سوف يتم فيها تسجيل المزارعين الراغبين في الدخول في الزراعة التعاقدية. ينبغي على فريق الزراعة التعاقدية (المنسق – المساعدين)، أن يدركوا أن الاجتماعات الأولى بين الجمعية والمزارعين أمر ضروري وحاسم لبدء بناء الثقة بين إدارة الجمعية ومزارعيها، ويجب الأخذ في الاعتبار والحيلة التامة من خلق آمال كاذبة للمزارعين أو وعود كاذبة أو إثارة مخاوفهم (على سبيل المثال: زجه في السجن، أو الحجر على املاكه في حالة عدم وفاءه بتوفر الكمية التي التزم بها نتيجة الظروف البيئية المعاكسة الخ.
- كمرحلة تجريبية، يوصى باختيار أصحاب الحيازات المناسبة للإنتاج، الذين لديهم بالفعل مهارات أساسية في الأعمال الزراعية، ويظهرون بعض الاستعداد للمخاطرة ولهم مهارات وقدرات يمكن أن يستند المساعدين الميدانيين في اختيار المزارعتين بمساعدة منسقي مجموعات المزارعين على كل أو بعض المعايير التالية:

- خبرة عملية طويلة في زراعة وإدارة المحصول التعاقدية.
- يجب أن تكون الأرض ذات تربة مناسبة وتوفر مياه كافية لزراعة المحصول.
- أن يكون قادرًا على سداد القروض التي يتلقاها من الجمعية/ المشتري.
- احترام الاتفاقية وأن يكون جديرًا بالثقة.
- أن يكون لديه الرغبة في الزراعة التعاقدية وفي ممارسات الإنتاج المحسنة.

5. تقدير الكميات الإنتاجية المتوقع انتاجها: -

عند تسجيل المزارعين يجب تدوين كافة البيانات المطلوبة (على سبيل المثال: الاسم - الهاتف - العزلة - القرية - مساحة الأرض التي يمتلكها - المساحة التعاقدية - كمية الإنتاج المتوقعة - نظام الري ... الخ) كما هو مبين في الملحق رقم (3). ويجب تحليل هذه البيانات والتي على أساسها يتم اختيار المزارعين وتقدير الكميات المتوقع انتاجها الذي سيتم التعاقد معهم بالإضافة إلى الاحتياجات.

6. تقدير الاحتياجات ومتطلبات الانتاج:

أ. تقدير المدخلات الزراعية:

تقدر الكميات اللازمة من المدخلات الزراعية (البذور، الأسمدة، المبيدات ... الخ) بناءً على الاحتياج الفعلي المبني على أساس وحدة المساحة الزراعية ونوع المحصول.

1. توفير البذور وتوزيعها على المزارعين:

تعتبر عملية توفير البذور الجيدة ذات الجودة العالية من المواضيع المهمة، التي تتوقف عليها نجاح الزراعة التعاقدية سواء تم توفيرها من قبل الجمعية او من غير الجمعية.

لذلك يجب أن تتوفر الشروط التالية في البذور الجيدة: -

- أ. أن تكون من صنف جيد ملائم للمنطقة التي سوف يزرع فيها، وذو قدرة إنتاجية مرتفعة، وتتوافر فيه صفات الجودة المطلوبة ومقاومة الآفات.
- ب. أن تكون ذات نسبة انبات عالية.
- ج. ان تكون البذور نقية وخالية من تقاوي أصناف أخرى، حتى لو كانت من نفس النوع.
- د. أن تكون على درجة عالية من النظافة، خالية من المواد الغريبة، كبذور الحشائش وبذور المحاصيل الأخرى، والمواد الخاملة ومن شوائب ورمل وتراب.
- هـ. أن تكون خالية من الإصابات الحشرية والمرضية.
- و. أن تكون كاملة النضج، تامة التكوين، وغير ضامرة أو مكسورة.
- ز. أن تكون متجانسة ومنتظمة مع بعضها في الحجم، والشكل، واللون.

2. تحديد مصادر المدخلات الزراعية:

يتم تحديد مصادر المدخلات حسب الاتفاق مع المشتري (إذا ما كان للمشتري مواصفات معينة، أو ممارسات زراعية موصى بها).

مع الأخذ في الاعتبار وعند شراء المدخلات الأسمدة والمبيدات يجب أن تكون الأسمدة والمبيدات ذات جودة عالية وآمنة ومصرح بها من قبل الجهات ذات العلاقة غير ضارة بالبيئة،

ب. الاحتياجات التدريبية والإرشادية:

عادةً ما يتطلب إنتاج المحصول التعاقدى إجراء بعض الممارسات الزراعية المتسلسلة، التي تشمل إعداد الأرض، والبذار، والشتل، ومكافحة الأعشاب الضارة والآفات، والحصاد، والتسليم.... الخ). وهذه العمليات الزراعية تحتاج الى فهم جيد من قبل المزارعين للحصول على الكمية والجودة المطلوبة. لذلك يجب على إدارة الجمعية مراعاة النقاط التالية:

1. تحديد المهارات والإرشادات الفنية التي يحتاجها المزارعون لإنتاج المحصول التعاقدى.

2. التنسيق مع الجهات الرسمية.

يمكن تقييم الاحتياجات المزارعين التدريبية والإرشادية اثناء تسجيل واختيار المزارعين من خلال بعض المعايير المتعلقة بالإمكانات والمهارة والخبرات التي يمتلكها المزارعين كما فى الملحق الرقم (4،5).

7. جدولة المحاصيل:

تعتبر جدولة المحاصيل مهمة جداً بالنسبة للجمعية، خصوصاً عند التعامل مع مئات من المزارعين المتعاقدين، من أجل ضمان توريد المنتج بشكل منتظم ومنسق إلى مراكز التجميع الخاصة بالجمعية، أو مرافق المعالجة والتعبئة والتغليف التابعة للمشتري، حيث يمكن التأثير على موعد الحصاد من خلال موعد الزراعة وعملية الري، لذلك يجب على الجمعية إعداد جداول خاصة بالمحاصيل التعاقدية، تتضمن كافة الأنشطة والتسلسل الذي يتم فيه تنفيذ تلك الأنشطة ومواعيد تنفيذها، ، ويجب على المزارعين الالتزام بإجراء كافة الأنشطة وفي المواعيد المحددة، لتحقيق جودة محصولية موحدة، وتنظيم عملية الحصاد و النقل. الملحق رقم (6) مثال لبعض للأنشطة التي تتضمنها جداول المحاصيل التعاقدية.

8. إعداد مسودة العقد الأولية:

بعد تحديد المحاصيل وأنواعها وكمياتها والتي يمكن زراعتها وإنتاجها بحسب الكميات والمواصفات المطلوبة. يتم إعداد مسودة أولية للعقد. الملحق رقم (7) نموذج لمضمون ومواصفات العقد النموذجي. ويجب أن تكون عقود الزراعة بسيطة بالقدر الإمكان لكي يفهمها المزارعون الأميون إلى حد كبير، وأن تكون شاملة بما يكفي لتشمل التزامات وحقوق واضحة للمزارعين والمشتريين. يتم إنشاء المسودة الأولية للعقد بصياغة واضحة ومحددة لتجنب الغموض أو سوء الفهم من قبل المزارعين لشروط وبنود العقد. وايضاً قوائم بالأسئلة التي يحتاج الطرفان الى الإجابة عليها اثناء المفاوضات.

التخطيط للزراعة التعاقدية



ثانياً: مرحلة التنفيذ:

1. التفاوض مع المزارعين:

لتحقيق وضمان التزام المزارعين بالعقد، يجب مشاركة المزارعين في عملية التفاوض، ويتعين على إدارة الجمعية، شرح وتوضيح شروط وبنود العقد كاملة والتي تمكن المزارعين من فهم آلية العمل التعاوني المشترك والتزامات وحقوق كلا الطرفين، مع ترك مجال لمناقشة المواضيع التي يتخوف منها المزارعين، ومنح المزارعين الوقت الكافي لتقييم المسودة (العقد) من خلال التحدث عنه مع المزارعين الآخرين أو الميسرين الآخرين الموثوقين أو غيرهم.

2. الموافقة على العقد من قبل المزارعين:

بمجرد الموافقة على جميع بنود وشروط العقد التي تم الموافقة عليها في مرحلة التفاوض، يتم إعداد المسودة النهائية للعقد ليتم التوقيع عليها من قبل المزارعين والجمعية. قبل القبول الرسمي للعقد من قبل المزارعين، يجب على إدارة الجمعية التحقق من أنه لا يوجد أي شيء غير واضح أو ناقص أو غير كامل في مسودة العقد.

3. توقيع العقد:

لإتمام عملية الزراعة التعاقدية، يجب على جميع الأطراف التوقيع على العقد المعتمد وبكل شفافية ووضوح، وعادةً يتم تحرير نسختين من العقد، ويتم إعطاء كل طرف نسخة موقعة بعد تعميدها من الجهات القانونية، ويتم الاحتفاظ بصورة من العقد الموقع في الارشيف لدى الإدارة المختصة في وحدة الزراعة التعاقدية. ويجب على جميع الأطراف ان يفهموا جيداً كيفية تنفيذ بنود العقد.

4. التنفيذ الميداني:

بمجرد توقيع جميع الأطراف على العقد يدخل العقد حيز التنفيذ، ويتعين على جميع الأطراف الالتزام بشروط وبنود واحكام العقد المبرم والموقع من قبل الطرفين. تضمن مرحل التنفيذ الخطوات الاتية:

أ. توفير وتوزيع المدخلات الزراعية:

يتم توفير المدخلات الزراعية التي تم الاتفاق عليها في العقد وتوزيعها على المنتجين (المزارعين) قبل فترة مناسبة من بدء الموسم الزراعي بالكميات ومواصفات الجودة التي تم الاتفاق عليها في العقد. يتم توزيع المدخلات الزراعية لكل مزارع بالكميات المبنية على الاحتياج الفعلي لوحدة المساحة التعاقدية ونوع المحصول.

يجب على إدارة الجمعية التأكد من مواصفات وجودة المدخلات المقدمة للمزارعين سوى كانت هذه المدخلات تم شرائها من قبل إدارة الجمعية أو من قبل الموردين المتعاقد معهم على توريدها، أو موردة من المشتري.

ب. البدء في عمليات الإنتاج:

تتطلب مرحلة انتاج المحصول التعاقدى الى إجراء بعض العمليات الزراعية أهمها مثل (تحضير الأرض للزراعة (حرث - تنعيم - تسوية - تخطيط)، زراعة البذور، الشتل، بالإضافة الى عملية الري، والتسميد، الحصاد. تنفذ كل عملية من عملية تجهيز الأرض للزراعة، البذار، وخدمة المحصول (ترقيع، تعشيب، تسميد) في حسب التسلسل والمواعيد المحدد في الخطة التنفيذية للجمعية (جدول المحصول).

ج. مراقبة عملية الإنتاج والجودة:

تتم عملية متابعة المزارعين ومراقبة سير عملية إنتاج المحصول من قبل المنسق / ومنسقي المجاميع الإنتاجية، من موعد الزراعة حتى الحصاد وذلك، خلال الزيارات الميدانية إلى حقول المزارعين. تحدد مواعيد هذه الزيارات حسب طبيعة ومراحل النمو للمحصول المتعاقد على إنتاجه. ويجب أن تكون جميع الأنشطة الميدانية موثقة في سجل المزارع، مع تدوين مواعيد الزيارات في السجلات الخاصة بذلك (سجل الزيارة الميدانية).

تتضمن عملية مراقبة الإنتاج اثناء الزيارات الميدانية لحقول المزارعين توثيق الاعمال التالية:

- التأكد من استخدام المدخلات التي تم توفيرها بشكل سليم.
- التأكد من الممارسات الزراعية الجيدة من قبل المزارعين.
- رصد المشاكل والصعوبات التي تواجه المزارعين المتعاقدين وإيجاد الحلول المناسبة لها.
- تقدير كميات الإنتاج المتوقعة في وحدة المساحة.
- رصد وتوثيق إجراءات مواعيد العمليات الزراعية وكميات المبيدات المستخدمة وانواعها.
- تقدير التكلفة والعوائد المتوقعة لعملية الإنتاج.

د. حصاد وجمع المحصول التعاقدى:

تتم عملية الحصاد أو عملية الجني حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين (الجمعية – المزارع) يتوقف موعد عملية الحصاد أو جنى المحصول التعاقدى على نوع المنتج التعاقدى الذي تم الاتفاق عليه في العقد. يجب على الجمعية توفير الأدوات ومواد التعبئة (الشولات، الكراتين، الصناديق، وأدوات التغليف الخ) قبل فترة كافية من موعد الحصاد.

هـ. فحص واستلام المحصول:

يتم استلام المحصول التعاقدى بعد عملية فحص المحصول للتأكد من مدى مطابقته لمواصفات الجودة المطلوبة والمتفق عليها في العقد المبرم بين الجمعية والمزارعين، لذلك يجب على المزارع:

- إنتاج المحصول وفقا لمعايير الجودة المحددة.

- حصاد المحصول في الوقت المناسب للحصاد

- تنظيف وتجفيف المحصول بشكل صحيح

- تسليم المنتج حسب الجدول الزمني المتفق عليه.

بعد التأكد من أن المحصول مطابق للمواصفات المتفق عليها، يتم استلام المحصول من المزارعين مع مراعاة النقاط التالية:

- نقل المنتج إلى مراكز التجميع بطرق تضمن الحفاظ على سلامة المنتج وجودته.

- فرز وتصنيف المنتج الى درجات حسب الجودة. الخ.

- استبعاد ورفض غير المنطقي والغير مطابق للمواصفات المتفق عليها.

- وعدم قبول أي كميات غير مطابقة لمواصفات الجودة المتفق عليها في شروط وبنود العقد.

و. تسليم المنتج للمشتري:

تتم عملية تسليم المنتج للمشتري بحسب الكمية وموصفات الجودة المتفق عليها مع المشتري. وبعد تسليم المنتج للمشتري، يتم دفع مستحقات المزارعين مقابل الكميات التي تم توريدها إلى الجمعية، بعد خصم قيمة المقدمات سواء كانت مدخلات زراعية أو مبلغ نقدية.

ز. المعلومات الإدارية التي يجب جمعها وإرشفتها:

المعلومات والبيانات المتعلقة بجوانب عمليات الزراعة التعاقدية، والتي ستحتاج إلى جمع البيانات والمعلومات عنها، تشمل الجوانب المحتملة:

أ. المزارعون المتعاقدون

ب. توزيع المدخلات

ج. الكميات المنتجة

د. أنشطة أعضاء فريق الزراعة التعاقدية.

هـ. إنتاجية المزارعين المتعاقدين.

و. أمور أخرى.

مراحل تنفيذ الزراعة التعاقدية

مراحل التنفيذ



ثالثاً: مرحلة تقييم الأداء:

1. تقييم المزارعين المتعاقدين:

يتم تقييم المزارعين من خلال إعداد استمارة خاصة بتقييم المزارعين تتضمن مؤشرات خاصة للحكم على أداء المزارع من بين هذه المؤشرات:

- النجاح في احترام مآتم الاتفاق عليه بحسب جداول الإنتاج والتسليم.
- النجاح في استخدام المدخلات الزراعية.
- النجاح في تسليم المنتج المتفق عليه في الوقت المحدد.
- النجاح في تسليم المنتج بالكميات والموصفات الجودة المطلوبة.

بالإضافة الى القدرة على التواصل بشكل واضح مع ذوي العلاقة كما هو مبين في الملحق رقم (8).

2. تقييم موردين المدخلات الزراعية:

يتم تقييم موردين المدخلات من خلال إعداد استمارة تتضمن نقاط ومؤشرات خاصة يمكن من خلالها الحكم على كفاءة الموردين الذين تم التعاقد معهم على تزويد المزارعين بالمدخلات الزراعية ومستلزمات الإنتاج المطلوبة، مثل توفير مدخلات ذات جودة عالية وفي الوقت المناسب، أسعار المدخلات، وموعد التسليم، كما هو مبين في الملحق رقم (9).

3. تقييم أداء فريق الزراعة التعاقدية.

هناك مؤشرات عامة يمكن تطبيقها على جميع أعضاء الفريق، وهناك مؤشرات خاصة ترتبط بطبيعة الوظيفة لكل فرد من افراد الفريق، وتعتمد بصورة رئيسية على طبيعة الوظيفة والمهام والمسئوليات والصلاحيات الخاصة بطبعة كل وظيفة. تتم عملية تقييم أعضاء الفريق للجمعية من خلال استمارة تقييم، تتضمن مؤشرات واضحة ومحددة بكل مهمة ونسبة كل مؤشر وتحليل النقاط الحاصل عليها وما يترتب من قرارات.

4. تقييم أداء المشتري:

يتم تقييم أداء المشتري من خلال إعداد استمارة تتضمن نقاط ومؤشرات خاصة يمكن من خلالها الحكم على كفاءة المشتري التي تم التعاقد معهم على زراعة وإنتاج وتسويق المنتجات الزراعية المتعاقد كما يتم تقييم أداء المشتري كما هو موضح في الملحق (10)

مراحل تقييم أداء الزراعة التعاقدية



01



تقييم المزارعين المتعاقدين



02



تقييم موردين المدخلات الزراعية



03



تقييم أداء فريق الزراعة التعاقدية



04



تقييم أداء المشتري

مشاكل تطبيق الزراعة التعاقدية وطرق التغلب عليها

م	المشاكل	طرق ادارتها
1	تشنت وصغر الحيازات الزراعية	عمل مجاميع إنتاجية.
2	تنصل المزارعين من الالتزام بالعقود او البيع خارج العقد	صياغة العقود من قبل جهة قانونية تخضع الأطراف الى الجزاءات في حالات التنصل. تقديم ضمانات.
3	عشوائية اختيار الأصناف المنتجة ومواصفاتها	إعداد الدراسات الفنية للمواصفات والجودة وتضمينها في العقود المصادق عليها.
4	ضعف قدرة المزارعين على انتاج المنتجات بالممارسات الجيدة	تأهيل المنتجين فنياً على الممارسات الجيدة الإنتاجية والتسويقية.
5	ارتفاع تكاليف الانتاج	ادخال تقنيات حديثة تسهم في تقليل التكاليف واختيار أصناف ممتازة وتنظيم العملية الزراعية
6	ارتفاع تكاليف النقل والتخزين الى مراكز التجميع	اختيار مواقع بالقرب من مراكز الانتاج للتقليل من نفقات النقل والتخزين
7	تفاوت جودة المنتج الزراعي	تصنيف وفرز المنتج الزراعي بحسب مستوى جودتها
8	قد يتعرض المنتج الزراعي للتلف نتيجة الحصاد والفرز والتعبئة والنقل أو عدم توفر وسائل النقل والتخزين المناسبة مثل المبردات.	التوعية بعملية الحصاد وما بعد الحصاد توفير الإمكان المناسبة للتجميع وغيرها تلف المنتج الزراعي قبل الاستلام يتحمل مسؤوليته المزارع، وبعد الاستلام تتحمل الجمعية مسؤولية اي تلف في المنتج في حالة أن الجمعية ليس لديها برادات لتخزين المحاصيل سريع التلف يمكن استئجار برادات.
9	انخفاض إنتاجية المحاصيل نتيجة الإصابة بالأمراض والآفات.	اختيار اصناف عالية الإنتاجية والمقاومة للأمراض والآفات. تفعيل التوعية والإرشاد لمكافحة الآفات والأمراض قبل واثناء وبعد الإصابة.

الملحق

ملحق رقم (1)

نموذج الخطة التنفيذية لزراعة المحاصيل التعاقدية

م	المرحلة	النشاط	توقيت / الموعد		مسئولية التنفيذ	مؤشرات الاداء
			من	الى		
1	التخطيط	تحديد المحصول ————— وول التعاقدى				
		تشكيل فريق العمل				
		دراسة الجدوى (اذا امكن)				
		اعداد الخطة الانتاجية				
		تحديد مناطق الزراعة				
		تحديد واختيار المزارعين والتعاقد معهم				
2	التنفيذ	توزيع المدخلات —————				
		تدريب المزارعين				
		عمليات تجهيز الأرض للزراعة				
		زراعة الحقول				
		عمليات خدمة المحصول (الترقيع - الخف - التعشيب)				
		عملية التسميد —————				
		عملية الحصاد				
		عملية ما بعد الحصاد (تجفيف - دراس - تعبئة)				
		استلام وفحص المحصول من المزارعين				
		تسليم المحاصيل على المشتري				
3	التقييم ولاستدامة	تقييم الدورة الانتاجية				
		البدء في دورة جديدة				

ملحق رقم (2)

نموذج: تحديد وحصر المحاصيل التي تزرع في النطاق الجغرافي للجمعيات

البيانات الأساسية للجمعية			
اسم الجمعية	المحافظة	المديرية	
منسق الزراعة التعاقدية في الجمعية			
الاسم	رقم الهاتف		

بيانات المحاصيل التي تزرع في الإطار الجغرافي للجمعية:

ملاحظات	عدد المزارعين	اجمالي الكمية المراد التعاقد عليها	كمية الإنتاجية للموسم / بالكيلوجرام	مساحة الأرض المخصصة لزراعة	موعد زراعة		اسم المحصول
					موعد الحصاد	بداية الزراعة	

رئيس / المدير التنفيذي للجمعية

الاسم:

التوقيع:

منسق الزراعة التعاقدية في الجمعية

الاسم:

التوقيع:

مدير المديرية

الاسم:

التوقيع:

مدير مكتب الزراعة

الاسم:

التوقيع:

رئيس الجمعية

الاسم:

التوقيع:

ملاحظة: يتم ارفاق محضر اجتماع الهيئة الادارية للجمعية باعتماد البيانات

ملحق رقم (3)

نموذج كشف بيانات مزارعين جمعية

م	اسم المزارع	رقم التلفون	العزلة	القرية	المحصول / الصنف	الموسم الانتاجي		المساحة بالمتر المربع	الكمية المتوقعة انتاجها	مصدر الري	الملاحظات
						الزراعة	الحصاد				
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
											الإجمالي

رئيس / المدير التنفيذي للجمعية

الاسم:

التوقيع:

منسق الزراعة التعاقدية في الجمعية

الاسم:

التوقيع:

مدير المديرية

الاسم:

التوقيع:

مدير مكتب الزراعة

الاسم:

التوقيع:

رئيس الجمعية

الاسم:

التوقيع:

ملاحظة: يتم ارفاق محضر اجتماع الهيئة الادارية للجمعية باعتماد البيانات

ملحق رقم (4)

نموذج يوضح كشف باحتياجات المزارعين من المدخلات الزراعي

اسم الجمعية المحافظة المديرية
 كشف بيانات المزارعين في الجمعية للعام/...../.....

ملاحظات	توقيع المزارع	المحصول والمساحة التي يرغب في زراعتها - كمية مدخلات						المساحة والكمية المتبقية		لدية منظومة		الهاتف	القرية	العزلة	اسم المزارع	م
		الاحتياجات من المدخلات الزراعية			المساحة والكمية المتبقية			م	ل							
		ديزل (لتر)	مبيبات (التر/كجم)	أسمدة	أسمدة	أسمدة	أسمدة									
																1
																2
																3
																4

ملحق رقم (5)

يوضح بعض معايير اختبار وتحديد احتياجات المزارعين في منطقة الإنتاج المحتملة.

ملاحظات	التقييم			المجال	العنصر
	البيانات				
				مساحة الأرض (هكتار)	ملكية الأرض
				حيازة الأرض (ملكية الأرض)	
				مدى صلاحية الأرض للمنتج	
				الألات الزراعية التي يمتلكها	المدخلات
				مصدر مياه صالحة للري	
				مخازن لتخزين المنتج	
				وسائل نقل مناسبة	
ملاحظات	منخفض	متوسط	مرتفع	الخبرات - القدرات - المهارات	
				عملية الإنتاج	الخبرات
				جودة المنتج	
				عمليات ما بعد الحصاد	
				التوريد للمعالجين	
				عملية الفرز والتعبئة	
				التوريد للمشتريين	
				تعلم مهارات جديدة	القدرات
				اعتماد تقنيات جديدة	
				التسليم والمعالجة الأولية	
				العمل مع مجموعات	
				العمل مع منظمات المنتجين	
				حفظ على السجلات	المهارات
				إدارة الموارد	

**يمكن إضافة أي بنود أو معايير أخرى حسب العمل على أرض الواقع.

ملاحظة: تعتبر معايير الخبرات والمهارات مؤشراً للاحتياجات التدريبية للمنتجين (الجمعيات - المزارعين) قبل عملية الإنتاج.

ملحق رقم (6)

نموذج لجدولة الأنشطة المختلفة لمحصول تعاقدى بموجب العقد

ملاحظات	التوقيت / الموعد	نشاط
		تخطيط المنتج
		اجتماع وتسجيل للمزارعين
		اختيار الحقول/ المزارعين
		تجهيز وإعداد الحقول للزراعة
		زرعة البذور
		عملية التسميد
		عملية الري
		مكافحة الحشائش
		مكافحة الآفات والأمراض
		اجتماع المزارعين قبل الحصاد
		عملية الحصاد
		التدريج والتصنيف / وتسليم المنتج

ملحق رقم (7)

مسودة عقد زراعة تعاقدية لمحصول رقم العقد: ()

أنه في يوم تاريخ / / 1445 هـ الموافق / / 2024 م في مقر جمعية تم إبرام هذا العقد بين كلاً من:

1- الطرف الأول: جمعية وعنوانها: ويمثلها في هذا العقد/ بصفته للجمعية، ويشار إليها فيما بعد بالطرف الأول.

2- الطرف الثاني: المزارع يحمل بطاقة شخصية رقم (

) صادرة من مركز بتاريخ / / 2024 م، وعنوانه محافظة مديرية، وهاتف رقم: () ويشار إليه لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني.

لما كان الطرف الأول مناط به تنفيذ استراتيجية وزارة الزراعة والثروة السمكية والموارد المائية الخاصة بتنفيذ منظومة الزراعة التعاقدية لمنتج المحلي بهدف التوسع في زراعة وتحسين إنتاج كماً ونوعاً وصولاً لتحقيق الاكتفاء الذاتي منها وتقليص فاتورة استيرادها دعماً للاقتصاد الوطني والمنتج المحلي، ولما كان لها في سبيل ذلك القيام بإبرام عقود زراعية تعاقدية مع مزارعي ولما كان الطرف الثاني من مزارعي ولديه القدرة على إنتاج بالكمية والمواصفات والجودة المحددة في بنود هذا العقد.

وبناء عليه وبعد ان اقر الطرفين بأهليتهما للتعاقد والتصرف فقد اتفقا على ما يلي:

البند الأول: التمهيد والمقدمة

يعد التمهيد السابق جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

البند الثاني: التزامات الطرف الأول

- يلتزم الطرف الأول بشراء محصول الذي سيتم توريده بموجب هذا العقد وفقاً للأسعار والكميات والمواصفات والمواعيد المحددة في بنود هذا العقد.
- يدفع الطرف الأول قيمة كل دفعة (كمية) مستلمة من المحصول المتعاقد عليه خلال مدة لا تزيد عن من تاريخ استلام الكمية، شريطة أن يكون المنتج مطابقاً للمواصفات المحددة في هذا العقد ويكون الدفع بنسبة ما يتم توريده.

البند الثالث: التزامات الطرف الثاني

- توريد وتسليم محصول الى مخازن /مراكز الاستقبال الخاصة بالطرف الأول الواقعة في بالكميات والمواصفات المحددة في بنود هذا العقد بعد التنسيق مع الطرف الأول، وتحسب تكاليف النقل على الطرف وفق السعر المتعارف عليه، ويتم التنسيق مع الطرف الأول لحضور الاستلام قبلها بـ 24 ساعة مع التزويد بكافة بيانات الكمية.
- فرز المحصول وفقاً للأنواع المذكورة في البند الرابع المتفق عليها، وللطرف الأول التأكد والمطابقة عند استلام المحصول.

البند الرابع: الاسعار والكمية والاحجام والمواصفات

أُتفق الطرفان على ما يلي :-

أولاً: السعر والكمية التعاقدية لمحصول على النحو الاتي:

م	تصنيف لمحصول	الكمية/كجم	سعر الكيلو/ ريال
1	الدرجة الأولى (1)		
2	الدرجة الثانية (2)		
3	الدرجة الثالثة (3)		
الاجمالي			

ثانياً: مواصفات

الحصاد	حصاد المحصول في الوقت المناسب وعند ظهور علامات نضج المحصول المعروفة بحسب الصنف.....
الرطوبة والتجفيف	أن يكون مجففاً لمدة لا تقل عن وبما يسمح بقابليته للتخزين - بحيث لا تزيد نسبة الرطوبة عن () %.
النظافة	ان يكون المنتج نظيفاً خالي من الاتربة وبقايا الأوراق والجذور وسليماً وخالياً من أي إصابات مرضية او حشرية.
الفرز والحجم	يتم بحسب ما جاء تصنيف أحجام كما يلي :- 1- درجة أولى حجم كبير 2- درجة ثانية حجم وسط..... 3- درجة ثالثة حجم صغير وما دون ذلك لا يدخل ضمن العقد.
التعبئة	تعبئ الكمية في عبوة / كجم

ثالثاً: التجفيف والتعبئة:-

- التجفيف والفرز والتعبئة والتجهيز للمحصول يكون على أسس علمية سليمة وبما يحفظ جودة المنتج وعدم تأثره باي عامل خارجي وللمدة الكافية.
- يجب أن يجفف المحصول في منطقه جافه وبارده جيدة التهوية كي لا تتعرض للتلف أو التغيير.
- يجب عدم تجفيف المحاصيل بجانب المواد ذات الرائحة النفاذة والكريهة والسامة والعطرية.
- يجب أن تكون نقاط التجميع والمخازن خالية تماماً من الحشرات والقوارض والآفات الأخرى.

البند الخامس: مدة العقد

مدة هذا العقد كحد أقصى من تاريخ التوقيع على هذا العقد لتسليم المحصول، ويمكن تسليم المحصول قبل انتهاء هذه الفترة.

البند السادس: تسوية المنازعات

في حال حدوث خلاف ينشأ عن هذا العقد يتعلق بتنفيذه أو تفسيره أو بطلانه يتم حله بالطرق الودية؛ فإذا تعذر الوصول إلى حل يتم اللجوء إلى الجهات المختصة ب..... والذي يكون قراره نهائي وملزم للطرفين، وهذا برضى واختيار الطرفين.

البند السابع: أحكام عامة

- يلتزم الطرف الثاني بتوريد المحصول بالكمية والمواصفات المتفق عليها في بنود هذا العقد مع مراعاة نسبة 30 % زيادة او نقصان في كمية المحصول الموضحة في البند الرابع الى مكان التسليم المحدد في العقد.
- للطرف الاول التأكد من سلامة المحصول المتعاقد عليه من خلال النزول الميداني الى مزارع الطرف الثاني.
- الطرف الأول غير ملزم بقبول أي كمية من أي محصول تكون غير مطابقة لمواصفات الجودة المتفق عليها في بنود هذا العقد والملاحق المرفقة.
- عدم استخدام أي مبيدات او اسمدة تؤثر على المنتج وجودته.
- يحق للطرف الأول في حالة عدم وفاء الطرف الثاني بالكمية المتعاقد عليها، شرائها من السوق ويتحمل الطرف الثاني او الضمين او الاثنين معاً فارق سعر الكمية المشتراة من السوق، ولا يعتبر هذا البند ساري في حالة كان عدم الوفاء بالكمية المتعاقد عليها في حالة تعرض المحصول للكوارث الطبيعية.

البند التاسع نسخ العقد

حرر هذا العقد من نسختين لدى كل طرف نسخة.

..... الطرف الأول: جمعية الطرف الثاني:
..... ممثلها: التوقيع:
..... التوقيع: الختم:
..... الختم: الختم:

يعتمد

..... ادارة الزراعة التعاقدية: الرقم التسلسلي للعقد في الادارة:
..... التوقيع: التاريخ:
..... الختم: الختم:

ملحق رقم (8)

نموذج استمارة تقييم أداء (المزارع)

نموذج تقييم مزرع						
					تقييم الأداء رقم	
					اسم المشروع	
					رقم العقد	
ملاحظات	نقاط التقييم			نقاط الجمعية	القياس	معايير التقييم
	-50 %69	-70 %89	-90 %100			
إدارة العقد						
					نسبة الالتزام المتعلقة بشروط العقد	الالتزام بشروط العقد
عمليات الإنتاج						
					نسبة الالتزام بمواعيد العمليات الفنية	الالتزام بتجهيز واعداد الأرض
					نسبة قوة ونمو المحصول	الالتزام بعمليات خدمة المحصول
					نسبة كفاءة استخدام المدخلات الزراعية	الالتزام بالمدخلات الزراعية
عمليات الحصاد						
					نسبة الالتزام بموعد الحصاد - عدد أيام التبريد	الالتزام بموعد الحصاد المناسب
					نسبة الالتزام بعمليات الفرز - التنظيف - التدرج	الالتزام بعمليات ما بعد الحصاد
تسليم المنتج						
					عدد أيام التأخير	التسليم في الوقت المحدد للمنتج
					نسبة الاختلاف بين الكميات المطلوبة والكميات المسلمة	تسليم الكميات المطلوب - المنتج
					نسبة الالتزام بتسليم المنتج وفق معايير الجودة المطلوبة	تسليم منتج مطابق للمواصفات
					صحة معلومات وثائق التسليم (مذكرات التسليم وقوائم التعبئة والفواتير)	صحة معلومات وثائق التسليم
سرعة وسهولة تجاوب المتعاقد						
					عدد أيام التأخير في الرد على الاستفسارات وطلبات البيانات	التواصل - العلاقات
					نسبة الاستجابة لطلبات والتعاون مع أصحاب ذات العلاقة	التعاون مع القائمين والمشرفين
البيئة الصحة والسلامة						

ملحق رقم (9)

نموذج استمارة تقييم أداء (مورد مدخلات)

نموذج استمارة تقييم أداء (مورد مدخلات)						
		اسم المتعاقد				تقييم الأداء رقم
		تاريخ التقييم				اسم المشروع
		فترة التقييم				رقم العقد
ملاحظات	نقاط التقييم			نقاط المنتج	القياس	معايير التقييم
	-50 %69	-70 %89	-90 %100			
إدارة العقد						
					نسبة الالتزام المتعلقة بشروط العقد	الالتزام بشروط العقد
الجودة / وطرق تنفيذ العقد						
					نسبة الالتزام بالطرق المتعلقة بتنفيذ الأعمال المتفق عليها	اتباع طريقة تنفيذ الأعمال
					نسبة الالتزام بالإعمال المتعلقة بالاشتراطات والمواصفات الفنية المطلوبة	الالتزام بشروط والمواصفات الفنية
تسليم المدخلات						
					عدد أيام التأخير	التسليم في الوقت المحدد
					نسبة الاختلاف بين الكميات المطلوبة والكميات المسلمة	تسليم الكميات المطلوب
					نسبة الالتزام بإغلاق الملاحظات المتعلقة بالتسليم النهائي	التسليم خالي من العيوب
					صحة معلومات وثائق التسليم (مذكرات التسليم وقوائم التعبئة والفواتير)	صحة معلومات وثائق التسليم
سرعة وسهولة تجاوب المتعاقد						
					عدد أيام التأخير في الرد على الاستفسارات وطلبات البيانات	التواصل
					نسبة الالتزام بالملاحظات المتعلقة بطلبات التغيير	المرونة
					نسبة الاستجابة لطلبات التعاون مع أصحاب العلاقة أو مقاولين آخرين	التعاون مع أصحاب العلاقة
البيئة والصحة والسلامة						

ملحق رقم (10)

نموذج تقييم أداء المشتري

نموذج تقييم أداء المشتري

تقييم الأداء رقم		اسم المتعاقد		اسم المشروع		رقم العقد	
تاريخ التقييم		اسم المشتري		رقم العقد		اسم المشروع	
فترة التقييم		اسم المشتري		رقم العقد		اسم المشروع	
ملاحظات	نقاط التقييم			نقاط المورد	القياس	معايير التقييم	إدارة العقد
	-50 %69	-70 %89	-90 %100				
إدارة العقد							
				نسبة الالتزام المتعلقة بشروط العقد			
تسليم المدخلات - والخدمات							
				نسبة الالتزام بشروط الجودة والمواصفات			
				التسليم في الوقت المحدد			
				عدد أيام التأخير			
				نسبة الاختلاف بين الكميات المطلوبة والكميات المسلمة			
				تسليم الكميات المطلوبة			
				مكان تسليم المدخلات			
				نسبة الالتزام بالمكان المناسب			
				الخدمات الإرشادية المقدمة			
				نسبة الالتزام بالخدمات المتعلقة بالمنتج - المتفق عليها			
				صحة معلومات التسليم			
				صحة معلومات وثائق التسليم (مذكرات التسليم وقوائم التعبئة والفواتير)			
استلام المنتج							
				الاستلام في الوقت المحدد			
				عدد أيام التأخير			
				الكميات المطلوبة			
				نسبة الاختلاف بين الكميات المطلوبة والكميات المسلمة			
				الاستلام خالي من العيوب			
				نسبة الالتزام بإغلاق الملاحظات المتعلقة بالتسليم النهائي			
المبالغ المستحقة							
				موعد دفع المبالغ المستحقة			
				نسبة الالتزام بإغلاق الملاحظات المتعلقة بتسليم المبالغ المستحقة			
سرعة وسهولة تجاوب المتعاقد							
				التواصل			
				عدد أيام التأخير في الرد على الاستفسارات وطلبات البيانات			
				المرونة			
				نسبة الالتزام بالملاحظات المتعلقة بطلبات التغيير			
				التعاون مع المشرفين			
				نسبة الاستجابة لطلبات التعاون مع أصحاب العلاقة			
البيئة والصحة والسلامة							

تم بحمد الله

