



يمثل إنشاء سلاسل قيمة قوية للمنتجين الريفيين الفقراء مطلباً جوهرياً لزيادة الإنتاج الزراعي، وتوليد النمو الاقتصادي في المناطق الريفية، والحد من الجوع والفقر. إذ يساهم تحسين هذه الروابط إلى إنشاء دائرة فعالة من خلال تعزيز القدرة الإنتاجية، وزيادة الدخل، وتعزيز الأمن الغذائي. وإن تحسين وصول صغار المنتجين إلى الأسواق المحلية والدولية إنما يمكنهم من بيع المزيد من إنتاجهم بأسعار مرتفعة على نحو أكثر موثوقية. ويساهم ذلك بدوره في تشجيع المزارعين على الاستثمار في أعمالهم التجارية الخاصة وزيادة ما ينتجونه من سلع من حيث الكمية والجودة والتنوع.

غير أن ثمة العديد من الأجزاء التي تتكوّن منها الأحجية. فيأتي إنشاء مرافق تخزين آمنة وطرق تلائم جميع الأحوال الجوية وتوافر وسائل نقل ميسورة التكلفة من الاحتياجات الأساسية. وبالإضافة إلى البنية التحتية، يمثل توفر معلومات في الوقت الفعلي عن أسعار السوق والطلب السوقي عنصراً حاسماً للمشاركة في سلاسل القيمة الحديثة. ويمنح الاشتراك النشط في عضوية إحدى المنظمات الفعالة الكثير من المزايا الأساسية للمزارعين. فالانضمام إلى مجموعة منظمة يتيح للمزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة الإنتاج بكميات كبيرة، وخفض التكاليف من خلال وفورات الحجم الكبير، وربما الأهم، تعزيز قدرتهم التفاوضية مع الأطراف الفاعلة القوية في القطاع الخاص. ومن شأن العضوية أيضاً أن تتيح الوصول إلى الخدمات

المالية وخدمات التجهيز والخدمات التجارية، التي تشكل جميعاً سبيلاً لتمكين المزارعين من التعامل مع القطاع الخاص في جو مهياً بقدر أكبر.

ويتصل المنتجون الريفيون الفقراء وما ينتجونه من سلع بالأسواق في إطار سلاسل قيمة زراعية أكبر نطاقاً، فكل منتج يباع - سواء على المستوى المحلي أو الوطني أو الدولي - إنما يمثل جزءاً من سلسلة قيمة. ولكل حلقة في السلسلة إمكانية أن تضيف قيمة على المنتج المعني. فمن منظور إثنائي، تمثل سلاسل القيمة إحدى الأدوات التي يمكن من خلالها تسخير قوى السوق لتحقيق الفائدة لفقراء الريف من النساء والرجال - ليس المنتجين منهم فحسب، ولكن العاملين بالأجر ومقدمي الخدمات وغيرهم.

وتؤكد الدراسات انخفاض إيرادات المنتجين بصورة ملحوظة في كثير من الأحيان مقارنة بغيرهم من الأطراف الفاعلة في السلسلة. فعلى سبيل المثال، سجلت إيرادات منتجي القهوة في أوغندا نسبة لا تتجاوز 0.5 في المائة من سعر التجزئة للمستهلكين في لندن. وبالنسبة للخضروات الطازجة المنتجة

في أفريقيا لأغراض التصدير إلى أوروبا، بلغت إيرادات تاجر التجزئة نحو 27 في المائة من السعر النهائي. بينما لم تتجاوز إيرادات المنتجين 12 في المائة بالنسبة للوبياء المقرنة المنتجة في زيمبابوي، و14 في المائة بالنسبة للخضروات المنتجة في كينيا.

من يتحكم في سلسلة القيمة؟

يتطلب التدخل الناجح في سلسلة القيمة لصالح المنتجين الريفيين الفقراء ضرورة فهم ومراعاة توزيع الصلاحيات والتحكم بين مختلف الفاعلين. ويعني ذلك إدراك مدى التأثير الذي يمكن أن يحظى به المنتجون على كمية المنتجات وجودتها وأسعارها داخل سلسلة القيمة. ويساهم اختلاف أنواع السلاسل واختلاف درجات المنظمات الزراعية في تحقيق نواتج مختلفة من حيث أسعار المنتجين.

وفي كثير من الأحيان، يعني التدخل على طول سلسلة القيمة تمكين سكان الريف الفقراء على "التحرك أعلى" السلسلة والاستحواد على الهوامش التي كانت في قبضة فاعلين آخرين قبل ذلك، بما في ذلك تجار الجملة وشركات التجهيز والمصدّرين.

الفرق بين الأسواق التقليدية والحديثة

تغيرت أسواق المنتجات الزراعية والغذاء تغيرا كبيرا على مدى الثلاثين عاما الماضية. فظهرت سلاسل القيمة الحديثة التي تخدم الأسواق الوطنية والإقليمية - لاسيما في المناطق الحضرية - بوتيرة سريعة في معظم البلدان النامية. ولا تزال الأسواق التقليدية قائمة إلى جانب الأسواق الحديثة في كثير من الأحيان.

وعلى الرغم من أن الفرق بين السلاسل الحديثة والتقليدية لا يتسم بالوضوح دائما، فهناك بعض الاختلافات الملحوظة بينها. إذ تصبح سلاسل القيمة أفضل تنظيما وأكثر تكاملا وتنسيقا مع تطورها إلى الشكل الحديث. وتكتسب العلاقات بين المشاركين طابعا قانونيا ومؤسسيا أكثر، وغالبا ما تعتمد شركات التجهيز وتجارة التجزئة على مجموعة مفضلة من الموردين وعلى عدد محدود من الأعمال التجارية المتخصصة. وتتميز هذه السلاسل عادة بارتفاع معايير الجودة فيها، وهو ما يتطلب توفر بنية أساسية متينة للجودة والسلامة وآليات إنفاذ قوية، وتمثل إمكانية تتبع المنتج بطول السلسلة عنصرا مهما. وعلى الجانب الآخر، تتسم سلاسل القيمة التقليدية بأنها أقل تنسيقا أو أقل تنسيقا من الناحية الرسمية، وغالبا ما تضم السلسلة عددا أكبر من الأطراف الفاعلة أو "حلقات الربط". ويشوب أماط التعامل قدرا أكبر من عدم الانتظام، وتتغير الأطراف الفاعلة المشاركة في السلسلة على نحو أكثر تواترا. وغالبا ما تتسم البنية الأساسية للجودة والسلامة التي تقوم عليها هذه الأسواق بالضعف، وتعمل أنواع المنتجات الأكثر مبيعا وشراء في كثير من الأحيان على تلبية احتياجات أشد المستهلكين فقرا - لاسيما في الأسواق الريفية، وإن انطبق ذلك على الأسواق الحضرية أيضا. وغالبا ما تتسم مستويات تحويل المنتجات وتجهيزها قبل تسويقها بالانخفاض، ولا تمثل إمكانية تتبع المنتجات مشكلة. ومن شأن سلاسل القيمة الحديثة أن توفر فرصا جديدة لصغار المزارعين من أجل المشاركة في الإيفاء بالطلب على المنتجات الأعلى قيمة، لا سيما في الأسواق الحضرية. ومع ذلك، عادة ما ترتفع التكاليف الأولية والمخاطر عليهم فيما يتعلق بمشاركتهم في هذه الأسواق. ولا تزال الأسواق التقليدية توفر بديلا للكثير من صغار المنتجين، وفي العديد من الأحوال لا يستثنى أي من الخيارين الآخر.

عمل الصندوق فيما يتعلق بسلاسل القيمة

ازدادت نسبة المشاريع المدعومة من الصندوق التي تتضمن العمل على سلاسل القيمة زيادة هائلة على مدى السنوات الاثني عشر الماضية. ففي عام 1999، كانت نسبتها من إجمالي المشاريع لا تتجاوز 3 في المائة، في حين وصلت هذه النسبة إلى 46 في المائة في عام 2009 ولا تزال أخذة في التزايد. وتظهر التجربة أن العمل الرامي إلى الحد من الفقر من خلال تنمية سلاسل القيمة يجب أن يحقق أربعة أهداف، وهي:

- زيادة أسعار المزرعة
- إنشاء منظمات للمزارعين تتسم بالقوة والشمول
- الوصول بصورة فعالة إلى النساء وأشد المجموعات الاجتماعية فقرا
- خفض الأسعار على المستهلكين عن طريق تحسين كفاءة السلاسل.

الإطار الإستراتيجي للصندوق وسلاسل القيمة

يشمل الإطار الإستراتيجي للصندوق للفترة 2011-2015 دمج سكان الريف الفقراء في سلاسل القيمة باعتباره أحد مجالات التركيز الرئيسية. ووفقا للإطار الإستراتيجي، يعمل الصندوق مع سكان الريف الفقراء من النساء والرجال لمساعدتهم في الوصول إلى سلاسل القيمة التي توفر فرصا لهم كمنتجين، ورواد للأعمال غير المزرعية، ومزارعين أجراء. ونحن نقدم لهم الدعم في الحصول على حصة أكبر من القيمة المضافة بطول سلسلة القيمة، وسببني عملنا في هذا المجال على إستراتيجية القطاع الخاص وإرساء الشراكات في الصندوق الحالية وعلى إستراتيجية القطاع الخاص الجديدة المقبلة، التي من المقرر عرضها على المجلس التنفيذي للصندوق في ديسمبر/كانون الأول 2011.

عمل الصندوق الرامي لإرساء الوصول إلى الأسواق

غزل الألياف لأغراض التصدير في آسيا الوسطى

غالباً ما يتطلب تأمين موطاً قدم في الأسواق الدولية أن يقوم صغار المنتجين بتحسين جودة سلعهم وتعزيز قدرتهم التنافسية. فبدأت الأسر الريفية الفقيرة التي تربي ماعز الأنغورا والكاشغورا في طاجيكستان في تحسين مخزونات الاستيلاد وتعلم طرق أفضل لمعالجة الألياف من خلال برنامج مدعوم من الصندوق يديره المركز الدولي للبحوث الزراعية في المناطق الجافة. ويعمل البرنامج على المستوى الأسري، سواء مع أصحاب القطعان من الرجال والنساء من أجل زيادة القدرة الإنتاجية للماعز وتحسين جودة الألياف، أو مع النساء من أجل غزل ألياف ذات جودة أفضل. وقد تمكنت النساء الريفيات في شمالي طاجيكستان من مضاعفة دخلهن المتحصل من معالجة الألياف باستخدام التكنولوجيات الجديدة، وشرعن في بيع منتجاتهن للأسواق في أوروبا والولايات المتحدة.

وفي قرغيزستان، يعمل كل من الصندوق والمركز الدولي للبحوث الزراعية في المناطق الجافة حالياً مع رابطة دعم الحرف في آسيا الوسطى، وإحدى المنظمات غير الحكومية المحلية، والمنظومة الوطنية للبحوث الزراعية من أجل تمكين مجموعات النساء من إنتاج لباد الصوف الراقي يدويا لأغراض التصدير.

وقد أنشئ موقع للمشاريع (www.adventureyarns.com) في عام 2011 لتعزيز المبادرة وإقامة روابط مباشرة مع مشتري الجملة.

استثمارات القطاع الخاص تساهم في تحسين إنتاج الزيت النباتي في أوغندا

من شأن إرساء الشراكات بين القطاع الخاص والشركات الخاصة تعزيز الاستثمار في سلاسل القيمة التي تعود بالنفع على سكان الريف الفقراء. وخطى أوغندا بأكبر الشراكات بين القطاعين العام والخاص في حافظة الصندوق، حيث قامت كل من شركة بيدكو المحدودة لتكرير النفط وشركة ويلمار بالاستثمار المشترك بمبلغ 120 مليون دولار أمريكي لاستحداث إنتاج زيت النخيل في البلاد والحد من الاعتماد على الواردات. ومن خلال الدعم المقدم من الصندوق، سيقوم نحو 1 500 من المزارعين أصحاب الحيازات الصغيرة بتوفير حوالي ثلث إنتاج زيت النخيل اللازم لمصنع التكرير، وأنشئت نحو 3 000 وظيفة جديدة في المصنع والمنشأة الزراعية.

وقدم الصندوق الدعم أيضاً إلى 150 000 مزارع لزيادة إنتاج زهرة دوار الشمس في الشمال. وأبقت المنافسة الدائرة في السوق الوطنية على أسعار منتجات الزيوت النباتية والصابون في متناول المستهلكين الفقراء.



تحويل الصحراء إلى أراض خصبة في مصر

في مصر، يعمل المزارعون المعاد توطينهم والخريجون الذين كانوا قبل ذلك عاطلين على زراعة وبيع محاصيل عالية الجودة إلى الأسواق المحلية والدولية في الأراضي الصحراوية المستصلحة. ويعمل أحد المشاريع المدعومة من الصندوق في غرب النوبارية على مساعدة المزارعين على "التحرك إلى أعلى" سلسلة القيمة والحصول على أسعار أعلى لسلع مثل الطماطم والمشمش والدراق والبرتقال ومنتجات الألبان.

وقد يعني التحرك إلى أعلى سلسلة القيمة ببساطة البيع المباشر إلى شركات التجهيز وليس إلى تجار الجملة، أو تجهيز المحاصيل داخل المزارع وبيع المنتجات الجاهزة. فقد تم تدريب صغار المزارعين على تخفيف الطماطم، على سبيل المثال - حيث يباع هذا المنتج بسعر 14 دولاراً أمريكياً للكيلوغرام، مقارنة بالطماطم الطازجة التي تباع بسعر 3 دولار أمريكي للكيلوغرام. وبيع المزارعون في الأراضي الصحراوية المستصلحة أكثر من 6 000 طن من الطماطم لشركة هاينز سنوياً، وتوفر شركة هاينز البذور وتقدم ضمانات لشراء نصف المحصول بسعر متفق عليه. ويعمل المزارعون أيضاً على توريد البرتقال وجبن الموتزاريلا للفنادق الكبرى في شرم الشيخ وتصدير الفول السوداني إلى ألمانيا.

الصادرات تنشئ الوظائف في غواتيمالا

بفضل الدعم المقدم من الصندوق، تمكّن المزارعون أصحاب الحيازات الصغيرة في إحدى أكثر المناطق انعزالا في غواتيمالا من إرساء شركات مع القطاع الخاص، وشرعوا حالياً في بيع منتجاتهم لبعض أكبر تجار التجزئة في العالم، ومنهم شركة وولمارت؛ مما أدى إلى ارتفاع الدخل بنحو 50 في المائة. فعندما بدأ الصندوق العمل في منطقة إكيشيه المنكوبة بالحروب، كان السكان يعتمدون في سبل عيشهم على الذرة والفاصولياء بشكل أساسي. وكانت الطرق مليئة بالحفر وكان الري يعتبر ترفاً. أما اليوم، فقد أصبح المزارعون من النساء والرجال يحصدون المحاصيل النقدية ويصدرونها، مثل البصل الشيكوريا الإيطالية والفاصولياء الفرنسية. وارتفع إجمالي إيرادات المزارعين لما يزيد على 800 000 دولار أمريكي وأنشئت نحو 250 وظيفة جديدة. وتعد الشركات بين الأطراف الفاعلة في القطاعين العام والخاص مثل رابطة المصدرين في غواتيمالا عاملاً رئيسياً في تحقيق هذا النجاح.

جهات الاتصال

Edward Heinemann

منسق بحوث كبير

مكتب الإستراتيجية وإدارة المعرفة

الصندوق الدولي للتنمية الزراعية

رقم الهاتف: +39 06 54592398

البريد الإلكتروني: e.heinemann@ifad.org

Vineet Raswant

مستشار تقني كبير

شعبة السياسات والثورة التقنية

الصندوق الدولي للتنمية الدولية

رقم الهاتف: +39 06 54592224

البريد الإلكتروني: v.raswant@ifad.org

الروابط

الموقع الإلكتروني للمبادرة المشتركة بين الصندوق

الدولي للتنمية الزراعية والإيكاردا لتجهيز الألياف

<http://www.adventureyarns.com/>

مشروع تمكين سكان الريف الفقراء من التغلب

على الفقر في أوغندا

<http://www.ifad.org/operations/projects/regions/Pf/factsheets/uganda.pdf>

مشروع تحويل الأراضي الصحراوية إلى أراض خصراء

في مصر

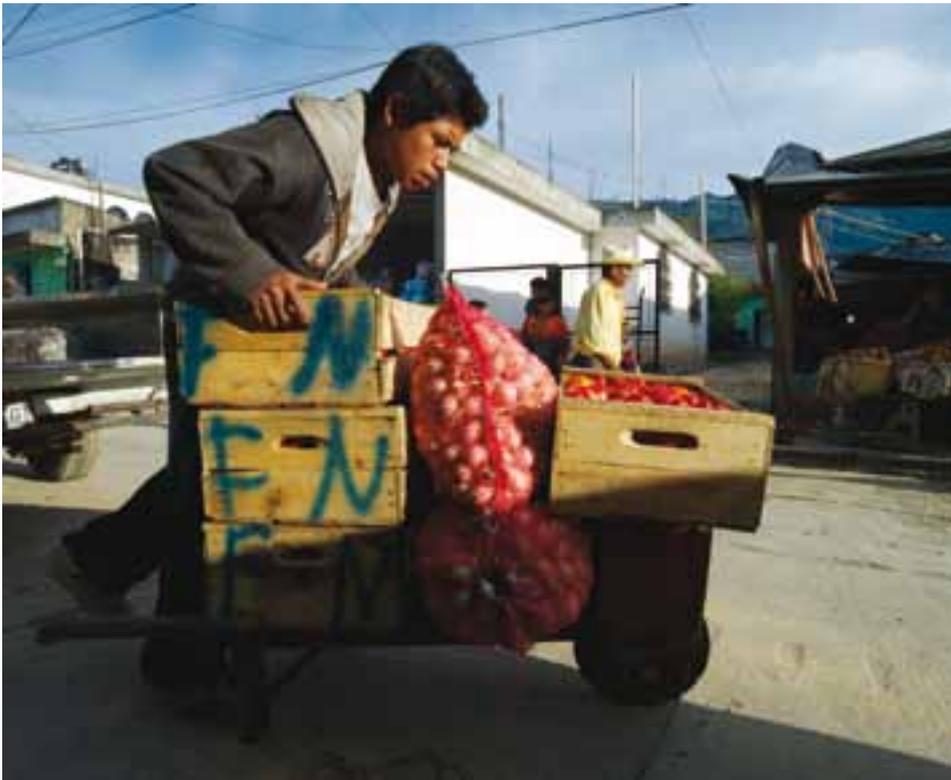
<http://www.ifad.org/rpr2011/testimonials/video/egypt.htm>

صغار المزارعين يفتحون أسواق جديدة في غواتيمالا

http://www.ruralpovertyportal.org/web/guest/country/voice/tags/guatemala/guatemala_smallholders

تقرير الفقر الريفي 2011

<http://www.ifad.org/rpr2011/report/e/rpr2011.pdf>



© الصندوق الدولي للتنمية الزراعية / إس. إيه. جونز



الصندوق الدولي للتنمية الزراعية هو مؤسسة مالية دولية ووكالة متخصصة من وكالات الأمم المتحدة مكرسة لاستئصال الفقر والجوع في المناطق الريفية من البلدان النامية.

الصندوق الدولي للتنمية الزراعية

Via Paolo di Dono 44, 00142 Rome, Italy

رقم الهاتف: +39 06 54591

رقم الفاكس: +39 06 5043463

البريد الإلكتروني: ifad@ifad.org

www.ifad.org, www.ruralpovertyportal.org

سبتمبر/أيلول 2011