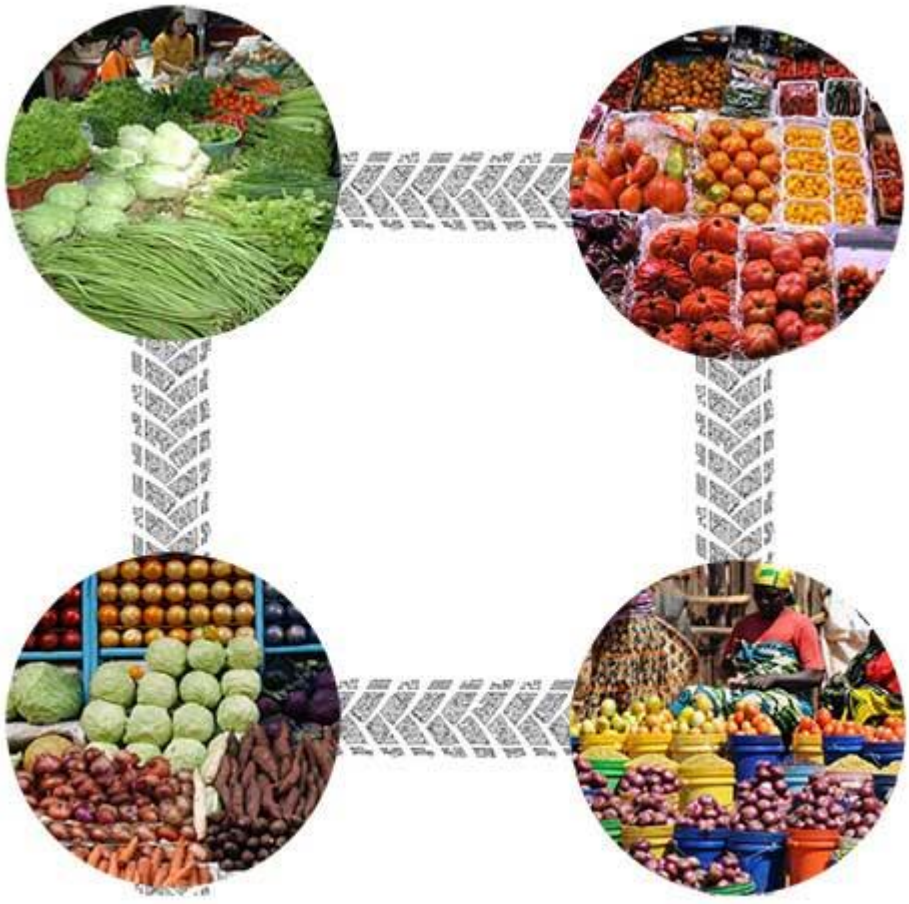
المنتدى الرفيع المستوى للجنة الأمن الغذائي بشأن ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق

CFS
لجنة الأمن الغذائي العالمي

25 يونيو/حزيران 2015

وثيقة معلومات أساسية



WWW.FAO.ORG/CFS

المنتدى الرفيع المستوى للجنة الأمن الغذائي العالمي
بشأن ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق

25 يونيو/حزيران 2015

وثيقة معلومات أساسية

المحتويات

مقدمة 1

الفصل الأول: تحديات وفرص حالية لأصحاب الحيازات الصغيرة في الوصول إلى الأسواق 4

أصحاب الحيازات الصغيرة وسبل عيشهم..... 4

الأسواق ونظم الزراعة الغذائية وأصحاب الحيازات الصغيرة..... 7

الطرق إلى المستقبل: التخفيف من حدة المخاطر واغتنام الفرص لأصحاب الحيازات الصغيرة 13

الفصل الثاني: أفضل الممارسات ودراسات حالة 15

نظم الأغذية المحلية والوصول إلى أسواق مرتبطة بالمناطق المحلية 15

المشتريات العامة والشراء المحلي من أصحاب الحيازات الصغيرة 19

العمل الجماعي ومنظمات وتعاونيات أصحاب الحيازات الصغيرة 23

الخدمات والروابط الداعمة في سلاسل القيمة..... 29

شراكات الأعمال التجارية كاستراتيجية لتأمين وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق..... 32

الاستثمار العام في البنية التحتية والبحوث والتطوير وأطر السياسات 37

الفصل الثالث: توليف النتائج والتوجه المستقبلي للتباحث فيما بين أصحاب الشأن في لجنة الأمن الغذائي العالمي 41

توليف لتجارب دراسات الحالة 41

1– أصحاب الحيازات الصغيرة ضروريون لتحقيق الأمن الغذائي والتغذوي 42

2– تحويل أصحاب الحيازات الصغيرة التحديات إلى فرص 43

3– توفير ظروف مناسبة والتصدي للمعوقات الرئيسية 44

أسئلة توجيهية للمنتدى الرفيع المستوى الذي سيعقد في 25 يونيو/حزيران..... 50

رسالة اليوم 52

ثبت المراجع 53

تنويه بمصادر الصور..... 55

قدم هذا التقرير فريق المهام التقني الذي عينته لجنة الأمن الغذائي العالمي إعداداً للمنتدى الرفيع المستوى بشأن ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق. وقد تشكّل الفريق (حسب الترتيب الأبجدي بالإنجليزية) من: Philipp Baumgartner (الصندوق الدولي للتنمية الزراعية)، Isabelle Coche (آلية القطاع الخاص)، Andrea Ferrante (آلية المجتمع المدني)، Katy Lee (آلية القطاع الخاص)، Panagiotis Karfakis (منظمة الأغذية والزراعة)، Barbara Pfister (برنامج الأغذية العالمي)، Patricia Kennedy (برنامج الأغذية العالمي)، Florence Tartanac (منظمة الأغذية والزراعة) مدعوماً من أمانة لجنة الأمن الغذائي العالمي. وتعكس الآراء التي أعرب عنها في هذا التقرير وجهات نظر مختلفة بشأن القضايا التي نوقشت من جانب فريق العمل، لكنها لا تعبر بالضرورة عن مؤسساتهم وآلياتهم. ولا تحاول الوثيقة صياغة توصيات، بل تعمد بدلاً من ذلك إلى اقتراح مجموعة من الأسئلة لتحفيز النقاش حول السبل الممكنة والمحتملة للمضي قدما.

شكر وتقدير: *يعرب فريق العمل عن امتنانه للعديد من الزملاء في مؤسسات أعضائه الذين ساهموا ببحوث أساسية عن طريق توفير مواد دراسات حالة كما بمراجعتهم أجزاء من المسودة، ويعرب كذلك عن امتنانه للتعليقات التي قدمها أعضاء الفريق الاستشاري ومكتب لجنة الأمن الغذائي العالمي.*

مقدمة

معلومات أساسية: أصحاب الحيازات الصغيرة، بمن فيهم المزارعون الأسريون[1]، هم في صلب القطاع الزراعي في البلدان النامية، كما في العديد من البلدان المتقدمة. ويعيش في المناطق الريفية 70 في المائة من شديدي الفقر الذين يبلغ عددهم 1.4 مليار نسمة (HLPE, 2013). ويشكّل أصحاب الحيازات الصغيرة 75 في المائة من فقراء الريف هؤلاء، بينما تتواجد نسبة أصغر بكثير منهم حول المناطق الحضرية. وفي بلدان الدخل المنخفض وبلدان الشريحة الدنيا من الدخل المتوسط، المزارع الصغيرة مسؤولة عن حصة كبيرة من إنتاج الأغذية والإنتاج الزراعي (الفاو، 2014أ)، رغم أن إمكانيات حصولها على تكنولوجيات الإنتاج الحديثة محدودة في العادة ورغم أنها لا تتلقى غير دعم محدود من السياسات العامة. **وينخرط أصحاب الحيازات الصغيرة في مجموعة متنوعة من الأسواق.** فهم يتواجدون خصوصاً في الأسواق المحلية غير الرسمية التي يسهل عليهم الوصول إليها، وينطبق ذلك بصفة خاصة على النساء. وينخرط البعض أيضاً في تبادل رسمي للقيمة يتضمن كلاً من جانبي المدخلات والمخرجات حيث لا تكون الروابط دائماً قوية بما يكفي لإنشاء علاقات دائمة. وتختلف وجهات النظر بشأن ما إذا كانت شروط انخراطهم في سلاسل القيمة هذه مفيدة بما فيه الكفاية بحيث يترجم هذا الانخراط إلى زيادة في المداخيل أو إلى بناء للأصول أو إلى مساهمة في تحقيق الأمن الغذائي لهم أنفسهم وللسكان. وقد أدت عملية الحوار السياساتي الذي دار حول السنة الدولية للزراعة الأسرية في عام 2014 إلى وعي أكبر لمساهمة أكثر من مليارين من أصحاب الحيازات الصغيرة، وخاصة المزارعين الأسريين، في التنمية المستدامة والأمن الغذائي والتغذية. كما لعبت السنة الدولية للزراعة الأسرية دوراً فعالاً في تأمين التزام سياسي قوي على أعلى المستويات في أنحاء العالم لصالح أصحاب الحيازات الصغيرة. وجرى تشجيع أصحاب المصلحة جميعاً على دعم توفير بيئة سياسية تمكينية، بدءاً من تحسين قدرة صغار المزارعين على التوريد إلى الأسواق والوصول إليها، خاصة على المستويين المحلي والداخلي، وعلى توليد فرص العمل والدخل.

الأساس المنطقي: ينبغي النظر إلى تعزيز وتحسين روابط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق على أنه مساهمة في تحقيق الأمن الغذائي وخفض الفقر للمزارعين أنفسهم ولبقية سكان الريف ولسكان المناطق الحضرية ككل. ويعني وجود الأسواق وتعني المشاركة فيها لأصحاب الحيازات الصغيرة أكثر بكثير من مجرد تبادل سلع: إذ يعنيان توفر مجموعة من الخيارات لهم، وتعني أن الاختيارات التي يتخذونها يمكن أن تغير أو تحسّن معيشتهم وتساهم في تحقيق الأمن الغذائي

[1] نتفق مع تعريف السنة الدولية للزراعة الأسرية على أنها تشمل جميع الأنشطة الزراعية القائمة على الأسرة وأنها ترتبط بالعديد من مجالات التنمية الريفية. والزراعة الأسرية وسيلة لتنظيم الإنتاج الزراعي وإنتاج الحراجة ومصايد الأسماك والإنتاج الرعوي وإنتاج تربية الأحياء المائية الذي تديره وتشغله الأسر، وهي تعتمد أساساً على اليد العاملة الأسرية، نساءً ورجالا (الفاو، 2004أ). في النص التالي، يُستخدم مصطلحا "أصحاب الحيازات الصغيرة" و"المزارع الأسرية" بصورة متبادلة.

والتغذية العام (Rapsomanikis, 2014). **ويتعين النظر إلى الأمن الغذائي بالعلاقة مع أبعاده الأربعة، وينبغي أن يكون السؤال الرئيسي للتقرير هو: "كيف يمكن أن تحسّن إمكانية الوصول إلى الأسواق زيادة الإنتاج الغذائي (التوفر) وتوفر سبل العيش وتحسن الدخل (الحصول)، وتنوع النظم الغذائية (الاستفادة) وتعمل كحاجز أمام تقلب الأسعار والصدمات المتعلقة بالأسواق وغيرها من الصدمات (الاستقرار)؟"**. وهذا يتطلب التسليم بأن العلاقات والنتائج المرتبطة بالأسواق محددة جداً بالسياق. ويتطلب أيضاً فحص أي أنواع الأسواق هي الأفضل وما هي ظروف الحصول الأفضل بالنسبة لأصحاب الحيازات الصغيرة.

الإطار المفاهيمي: نقطة البداية لوثيقة المعلومات الأساسية هي الواقع الريفي لأصحاب الحيازات الصغيرة. فهم ينشطون في **أنواع أسواق مختلفة** (1) للمخرجات، مثل الأسواق المحلية والإقليمية وأسواق المناطق الحضرية وأسواق التصدير، و(2) المدخلات، مثل العمل والبذور والأسمدة والتكنولوجيا والخدمات والائتمان. **ولهذه الأسواق أشكال متنوعة**، تتراوح من علاقات أسواق محلية جداً غير نظامية إلى علاقات أسواق دولية ذات طابع رسمي. وبالإضافة إلى ذلك يمكن للأسواق أن تلبي وظائف اجتماعية وثقافية هامة. وينخرط أصحاب الحيازات الصغيرة في هذه الأسواق ضمن شروط وقواعد مختلفة، تعتمد على علاقاتهم مع الجهات الفاعلة الأخرى، وعلى اللوائح التنظيمية الأخرى، كما على قدرات المزارعين أنفسهم ودرجة تنظيمهم.

في العقود الأخيرة، غيّرت التنمية الاقتصادية وشواغل الاستدامة والعولمة وغيّر ظهور سلاسل القيمة المتكاملة في كل من الأسواق المحلية والدولية والجهات الفاعلة والأنظمة المصاحبة لهذه الأسواق نظم الزراعة الغذائية[2]. وقد أحدثت هذه التغييرات تحديات متزايدة، لكنها أيضاً ولدّت لأصحاب الحيازات الصغيرة فرصاً جديدة.[3]

[2] نعرّف هنا نظام الزراعة الغذائية على أنه "مزيج من المؤسسات والأنشطة والمشاريع التي تطور وتقدم جماعياً مدخلات مادية لقطاع الزراعة وتنتج سلعاً أولية، ولاحقاً تتناول وتجهّز وتنقل وتسوّق وتوزع على المستهلكين الأغذية وغيرها من المنتجات القائمة على الزراعة" (Caiazza & Volpe, 2012).

[3] أنظر على سبيل المثال النقاش في (Wiggins & Keats (2013) وArias وآخرون (2013)

ويميل نظام الزراعة الغذائية الجديد إلى الاعتماد اعتماداً كثيفاً على المعرفة ورأس المال، وهو موجّـه إلى عمليـات الأعمـال التجارية وعمليات التسويق، ويقترن بخدمات لوجستية معقـدة، ويعتمد بشدة على البنى التحتية وشبكات التوزيـع الجيـدة. وفي الوقت نفسه، أدت الأصناف المحلية والروابط القصيرة إلى تجدد اهتمام المستهلكين. ويحتل أصـحاب الحيـازات الصـغيرة موقعـاً مركزياً في صميم نظام الزراعة الغذائية، أساساً كمنتجين، ولكـن أيضـاً كمسـتهلكين وعمـال وبشـكل متزايـد كمجهـزين وتجـار وكيانات تسويق — إما كأفراد أو من خلال منظماتهم. ومـن هنـا فإنهم يتأثرون بشدة بهـذه الـتغيرات في النظـام، لكـن وجهـات النظر تختلف في طريقة ومدى تأثرهم بهـذه الـتغيرات. وتجـري مناقشـات لجنـة الأمـن الغـذائي العـالمي ضـمن هـذا السـيناريو وتوقيتها المناسب واضح بحد ذاته.

***الأهداف**: يبني "المنتدى الرفيع المستوى بشأن ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق" وتبني وثيقة المعلومات الأساسية هذه على بحث سابق لهذا الموضوع في لجنة الأمن الغذائي، خصوصاً في التقرير الذي أعده "فريق الخبراء الرفيع المستوى المعني بالأمن الغذائي والتغذية التابع للجنة الأمن الغذائي والتغذية" وهو بعنوان "الاستثمار في زراعة أصحاب الحيازات الصغيرة لتحقيق الأمن الغذائي"، وعلى الاستنتاجات المتعلقة بالسياسات التي اعتمدتها لجنة الأمن الغذائي العالمي في دورتها الأربعين. وهما يأخذان أيضاً بالاعتبار الأدبيات الأخرى والبحوث الجارية بشأن دور المزارعين الصغار في نظام الزراعة والأغذية الحديث. ويهدف المنتدى الرفيع المستوى ووثيقة المعلومات الأساسية هذه إلى عرض ممارسات جيدة ودروس مستفادة توضح إمكانات استفادة أصحاب الحيازات الصغيرة من الوصول إلى الأسواق. وتتراوح الأدلة حسب أنواع وأشكال الأسواق المختلفة، فبعضها يبين أهمية وإمكانات التبادلات المحلية غير النظامية نوعاً ما في أسواق غير نظامية في كثير من الأحيان، بينما يشير البعض الآخر إلى إمكان انخراط أصحاب الحيازات الصغيرة في سلاسل قيمة ذات طابع تجاري وفي التجارة عبر الحدود. وفي جميع الحالات، كانت شروط مشاركة أصحاب الحيازات الصغيرة ذات أهمية رئيسية. ويتعين على المنتدى الرفيع المستوى حفز مباحثات في لجنة الأمن الغذائي العالمي بشأن أفضل سبل المضي قدما، وبشأن الدور الذي يمكن أن يقوم به أصحاب المصلحة في لجنة الأمن الغذائي العالمي.*

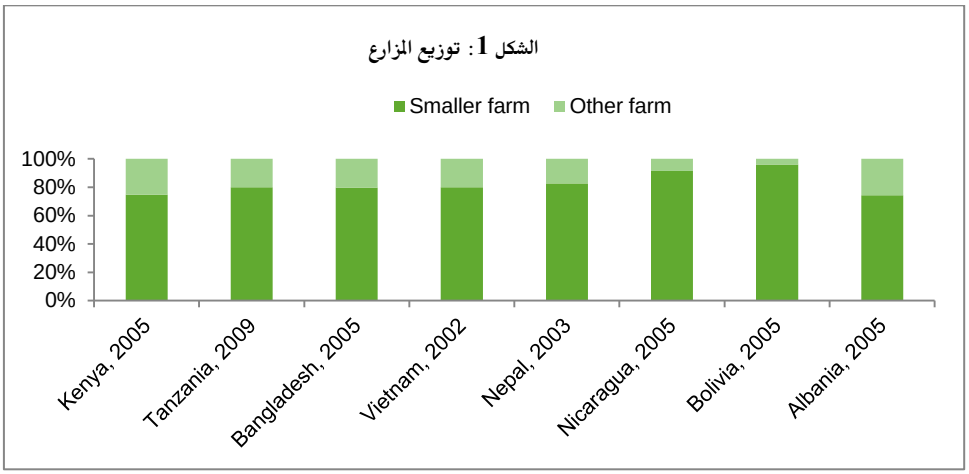
يصف الفصل الأول من وثيقة المعلومات الأساسية خصائص أصحاب الحيازات الصغيرة، إلى جانب التحديات التي يواجهونها في الوصول إلى أنواع مختلفة من الأسواق. ويعرض الفصل الثاني ممارسات جيدة تبين الإمكانيات المتنوعة جداً التي يمكن لأصحاب الحيازات الصغيرة من خلالها تحويل التحديات إلى فرص. وأخيراً، يلفت الفصل الثالث الانتباه إلى بعض الاستنتاجات العامة ويحدد مجالات واسعة لإجراءات سياساتية تحتاج مزيداً من الاستكشاف. ونختتم بمجموعة من الأسئلة لتحفيز النقاش بين أصحاب المصلحة في لجنة الأمن الغذائي العالمي ولإشراك الجمهور.

الفصل الأول: تحديات وفرص حالية لأصحاب الحيازات الصغيرة في الوصول إلى الأسواق

يتضمن هذا الفصل ثلاثة أقسام. يوضح القسم الأول بالتفصيل سياق وخصائص أصحاب الحيازات الصغيرة والمزارعين الأسريين. ويناقش القسم الثاني أنواع وأشكال الأسواق التي ينخرطون فيها وكيف تتغير هذه الأسواق في نظم الزراعة الغذائية. ويناقش القسم الثالث سبل المضي قدماً ويهيئ للفصول التالية.

أصحاب الحيازات الصغيرة وسبل عيشهم

الغالبية العظمى من الـ 570 مليون مزرعة في العالم مزارع صغيرة تدير معظمها أسر (Lowder، وآخرون، 2014). ووفقاً لبيانات السنة الدولية للزراعة الأسرية لعام 2014، يزوّد أصحاب الحيازات الصغيرة **70 في المائة من إجمالي الإنتاج الغذائي** (الفاو، 2014ب) من خلال 470 مليون من المزارعين وصيادي الأسماك الحرفيين والرعاة والسكان الأصليين وممن لا يملكون أرضا. وليس هناك تعريف لأصحاب الحيازات الصغيرة مقبول عالمياً أو عتبة مقبولة على نطاق واسع لحجم هذه الحيازات. وفي كثير من الأحيان، تقيّم مزارع على أنها صغيرة بمعنى أن حجم الأراضي التي تديرها أقل من هكتارين. لكن هذا التصنيف يتجاهل واقع أن توزيع حجم الأراضي عبر البلدان يختلف اختلافاً كبيراً، نظراً للخصائص الزراعية–الإيكولوجية الفريدة والظروف التاريخية والظروف الاقتصادية والاجتماعية وأيضاً أنواع التكنولوجيات المستخدمة في الزراعة (HLPE, 2013). ويفرض ذلك تحديات، إذ تصنّف أغلبية المزارع في بعض البلدان على أنها صغيرة، في حين يدير في بلدان أخرى عدد صغير من المزارع الكبيرة جزءاً كبيراً من الأراضي الزراعية.



الشكل 1: توزيع المزارع

المصدر: شعبة اقتصاديات التنمية الزراعية في منظمة الأغذية والزراعة. صورة بيانات المزارع الأسرية الصغيرة:
http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/smallholders/en/

يستخدم الشكل 1 المتوسط المرجح بالهكتار الواحد كعتبة حجم لتصوير توزيع الأراضي والمزارع حسب الحجم عبر مجموعة من البلدان النامية باستخدام مسوح الأسر المعيشية. وتصنف العتبة المزارعين وفقاً لنسبة الأراضي المستخدمة في البلد. هكذا، مثلاً، 75 في المائة من المزارعين في كينيا و91 في المائة في نيكاراغوا مزارعون صغار ويديرون 50 في المائة من

الأراضي المزروعة. وفي فييت نام، 80 في المائة من المزارعين هم من أصحاب الحيازات الصغيرة ويديرون نصف الأراضي. وتبلغ عتبة الحجم في كينيا 1.2 هكتار وفي نيكاراغوا 35 هكتارا وفي فييت نام 0.96 هكتار. ومن بين العوامل التي تكمن خلف هذه الاختلافات في المناطق الثلاث الرئيسية تقنيات الإنتاج التي تعتمد على مياه الأمطار في أفريقيا، وعلى تقنيات الري الحديثة والكثافة السكانية العالية في آسيا، إلى جانب الزراعة البعلية وإنتاج الثروة الحيوانية في أمريكا اللاتينية. وبالإضافة إلى ذلك، تتجاهل العتبات المستندة إلى حجم الأراضي المدارة الخصائص التي تشير إلى حجم العمليات وكذلك *الطريقة التي* ينظم بها الإنتاج الزراعي ويطوّر. ولهذا السبب يفضّل بعض المؤلفين استخدام مصطلح "الزراعة الفلاحية"، الذي يصف نهج إنتاج يرتكز على كمية ونوعية العمل وتلعب فيه الاستثمارات في العمل (على سبيل المثال بناء نظم الري والمدرجات) دوراً محورياً. وتميل الزراعة الفلاحية إلى أن تكون كثيفة العمالة وكفؤة في استخدام الموارد. وهي عادة تقلل استخدام المدخلات الخارجية كي تكون مستقلة قدر الإمكان وتبدي مستويات منخفضة من الخسائر والانبعاثات.[4]

خصائص الأسرة المعيشية: يواجه معظم أصحاب الحيازات الصغيرة قيوداً تحدّ من حصولهم على الائتمان ورأس المال المادي المناسب والمعدات المناسبة. كما أن مستوى تعليمهم الرسمي متدنٍ ومهاراتهم متدنية، رغم اتساع تجربتهم ومعرفتهم التجريبية في كثير من الأحيان. وتساهم النساء في جزء كبير من الوقت المقضي في المزارع ولا يعوَّضن عن عملهن هذا (الفاو، 2011) تعويضاً كافيا. وتكون المزارع الصغيرة التي ترأسها نساء أكثر فقراً وتعرضاً للمخاطر في أكثر الأحيان من تلك التي يرأسها ذكور. وطوال تاريخ البشرية وفي أجزاء كثيرة من العالم، حال التمييز على أساس نوع الجنس دون حصول المرأة على الموارد والأصول. كما لا يحصل معظم أصحاب الحيازات الصغيرة إلاّ على معلومات محدودة عن أسعار المحاصيل أو الأسمدة أو عن أحوال الطقس. وهم عادة ينتجون محاصيل أساسية تباع محلياً أو تستهلك في المنزل. وأخيراً، وهذا أمر هام، يعتمد المزارعون الأسريون من أصحاب الحيازات الصغيرة على عمل أفراد الأسرة لإدارة أراضيهم والقيام بالأنشطة ذات الصلة. وتتيح الزراعة المختلطة الأنواع التي يمارسونها تأمين نظم غذائية أكثر تنوعاً وتغذية وتساهم في الحفاظ على أصناف النباتات والمحاصيل المحلية المختلفة. والهدف الأساسي لأصحاب الحيازات الصغيرة هو ضمان أمنهم وأمن مجتمعاتهم الغذائي. وهم يمارسون نهجاً اجتماعية وثقافية مختلفة تجاه تبادل الخدمات والسلع (في الأسواق — في كثير من الأحيان يكون ذلك ضمن ترتيبات غير رسمية/شبه رسمية، مثل المزارعة إلخ.). ويؤكد هذا كله أن استراتيجيات عيش أصحاب الحيازات الصغيرة تعتمد على مجموعة متعددة ومختلفة من أنشطة سبل العيش وأن "التنويع هو القاعدة" (Barrett وآخرون؛ 2001، صفحة 315).

يميل النموذج التشغيلي لأصحاب الحيازات الصغيرة إلى أن يكون كثيف العمالة: يكرّس المزارعون في فييت نام 5.6 أيام–شخص لكل هكتار يزرعونه بينما يكرّس المزارعون الكبار 1.2 فقط، والنمط مشابه في البلدان الأخرى عبر جميع المناطق النامية. ويساهم ذلك في الزراعة المكثفة للأراضي وفي زيادة إنتاجيتها. لكن تلك ليست الطريقة الأكثر فعالية لاستخدام وقت العمل، إذ تبين الأدلة أن القيمة التي تضيفها آخر وحدة عمل إلى المخرجات أصغر بكثير من تكلفة هذه

[4] يرى البعض أن الزراعة الفلاحية تمثل الصمود والاستمرار: مثلاً عندما تكون الوجهات الرئيسية في الأسواق سلبية، لا يوقف الفلاحون فوراً نشاط مزارعهم، بل يميلون إلى الاستمرار والتكيف (أنظر Van der Ploeg (يصدر قريباً)؛ ويشك آخرون في أن العمل المستثمر في قطع أراضٍ صغيرة لا يتسم بالكفاءة (أنظر البحث الوارد أدناه).

الوحدة لو دفع مقابلها الأجر السائد في السوق (Karfakis وآخرون، 2013). وعلاوة على ذلك، لو استطاع وقت العمالة الفائض هذا كله أن يشق طريقه إلى السوق ويكسب معدل الأجور السائد، لتضاعف تقريبا دخل المناطق الريفية. ولذا، مهما كان مدى كثافة استخدام أصحاب الحيازات الصغيرة لقوة العمل في مزارعهم، فإن إنتاجيتها منخفضة. وبطبيعة الحال، هذه الاعتبارات نظرية بالقدر الذي لا تتوفر فيه فرص عمل بديلة. والواقع أن إحدى المآثر الرئيسية للزراعة الأسرية هي قدرتها على توليد العمالة. ويشير ذلك إلى أهمية وجود أسواق عمل ريفية فعالة وسياسات ترمي إلى توفير فرص تتيح لأفراد المزارع الأسرية الخروج من دائرة الزراعة، على الأقل على أساس جزئي أو موسمي، لكسب دخل إضافي، وإلى تحفيز تطوير فرص كهذه.

وليست الزراعة مصدر الدخل الوحيد لأصحاب الحيازات الصغيرة، رغم أنها ما زالت تستأثر بحصة كبيرة منه. إذ يقدر أن 45 في المائة إلى ما يقرب من 90 في المائة من دخل أصحاب الحيازات الصغيرة يأتي من الزراعة، بما في ذلك الأجور المكتسبة، عادة من العمالة الموسمية التي تزود محلياً إلى المزارع الأخرى. وتساعد مجموعة من المصادر الأخرى على التنويع وإدارة المخاطر. ففي كثير من الأحيان، ينخرط أصحاب الحيازات الصغيرة في المشاركة في أنشطة صغيرة خارج نطاق الزراعة. وبالإضافة إلى ذلك، تساهم التحويلات من أفراد الأسرة المعيشية الذين يعملون في أماكن أخرى مساهمة كبيرة في سبل عيشها (FFR 2013). ولكن على الرغم من الأنشطة المتنوعة التي ينخرط فيها أصحاب الحيازات الصغيرة، فإنهم أفقر من أصحاب الحيازات الكبيرة. ويتراوح معدل الفقر بين أصحاب الحيازات الصغيرة من 28 في المائة في حالة تنزانيا إلى 83 في المائة في حالة بوليفيا. وكثيراً ما تكون معدلات الفقر في حالة المزارع الصغيرة التي ترأسها نساء أعلى كثيراً منها في المزارع التي يرأسها رجال. والمزارعون من أصحاب الحيازات الصغيرة أكثر عرضه لسوء التغذية، وخصوصاً المزارعات. وسوء التغذية هو أحد القيود على رأس المال البشري، ذلك أن المزارعين الذين يعانون سوء التغذية هم أقل إنتاجية ويمكن أن تمتد آثار سوء التغذية إلى أجيال المستقبل.

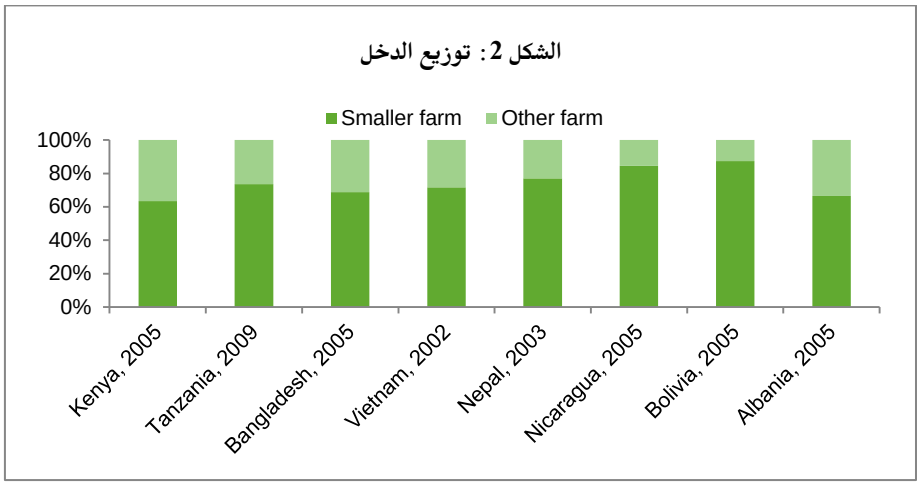
وقد أظهرت الأبحاث أن الفرص التي تتيحها الخيارات المختلفة التي تتفرع من إمكان الوصول إلى أسواق المنتجات وأنشطة العمل والأنشطة خارج المزارع ومن الروابط بهذه الأسواق تعزز احتمال الخروج من دائرة الفقر وتزيد الإنتاج الزراعي، فتساهم بذلك في الحد من الفقر وفي الأمن الغذائي.[5] ولكن أخذاً بالاعتبار التطورات في نظم الزراعة الغذائية، من الضروري دراسة، (1) ما هي أفضل طريقة لتحفيز هذه الروابط؛ (2) أي أسواق هي الأفضل للانخراط فيها؛ و(3) ضمن أي ظروف يحتمل أكثر أن يكون الانخراط مفيداً لأصحاب الحيازات الصغيرة ومستداماً.[6]

وبغض النظر عن حجم أو نطاق عمليات أصحاب الحيازات الصغيرة، فإن حصتهم من الدخل الزراعي الوطني، الذي يشمل مخرجات المزارع والأجور، كبيرة. وتشير أدلة من مسوح الأسر المعيشية إلى أن هذه الحصة تتراوح بين 60 في المائة

[5] أنظر العمل التأسيسي لـ Haggblade وزملائه في المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية (مثل Haggblade، وآخرون، 1989).

[6] أنظر على سبيل المثال البحث المستفيض في الطبعة الخاصة "التنمية في العالم" عن "مستقبل المزارع الصغيرة"، وكذلك الجدل المستمر حول دور الاستثمارات الواسعة النطاق وروابطها بصغار المزارعين. (مثل Hazell وآخرون، 2010؛ Deininger وByerlee، 2012؛ وBaumgartner وآخرون، 2015)..

و87 في المائة (الشكل 2).[7] وأصحاب الحيازات الصغيرة مسؤولون عن روابط استهلاك وإنتاج تساهم في أبعاد الأمن الغذائي والتغذية المتعددة. ويمكن أن تساعد متطلباتهم من السلع غير الزراعية على دعم المداخيل وتعزيز النمو في القطاعات الأخرى، في حين أنهم بتزويد الأسواق بمنتجاتهم يعززون توفر الأغذية. وعلاوة على ذلك، فإنهم قادرون بإمكاناتهم الإنتاجية على المساهمة في خفض أسعار الأغذية للفئات السكانية الفقيرة والأكثر تعرضاً للمخاطر في المناطق الريفية والمناطق الحضرية، كما أنهم يساهمون في تحسين إمكانية حصول هذه القطاعات على الأغذية.



الشكل 2: توزيع الدخل

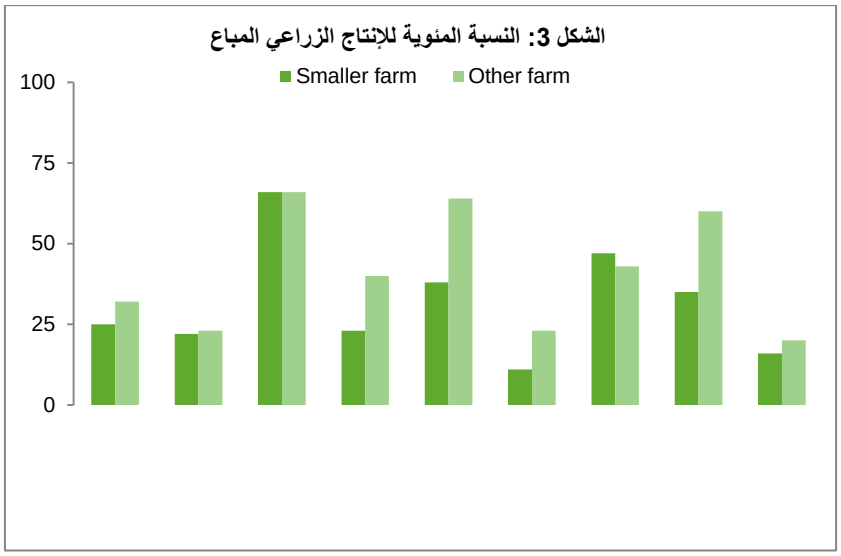
المصدر: شعبة اقتصاديات التنمية الزراعية في منظمة الأغذية والزراعة. صورة بيانات للمزارع الأسرية الصغيرة:
http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/smallholders/en/

الأسواق ونظم الزراعة الغذائية وأصحاب الحيازات الصغيرة

تتبع مزارع أصحاب الحيازات الصغيرة مجموعة متنوعة من أنشطة سبل العيش. وهم يشاركون ضمن هذه الأنشطة في عدد من المعاملات وتبادل السلع والخدمات. وتجري هذه في مجموعة أنواع مختلفة من الأسواق وتنطوي على مبادلات نقدية وغير نقدية. وإحدى طرق التفكير في هذه الأسواق هي التمييز بين **(1) أنواع الأسواق على أساس المنتج/الخدمة المتداولة تجارياً، و(2) أشكال الأسواق على أساس الظروف التي يجري التبادل بموجبها**. يوضح التمييز الأول أنه ليست هناك أسواق فقط لمخرجات أصحاب الحيازات الصغيرة (الأسواق المحلية الرطبة والأسواق في المناطق الحضرية وأسواق التصدير الدولية)، ولكن هناك أيضا أسواقاً للمدخلات (مثل الأسمدة، والبذور، إلخ) وأسواق الخدمات الضرورية (مثل دعم الطب البيطري) وأسواق التمويل (مثل القروض والادخار)، وكذلك أسواق الأراضي والقوة العاملة. ويؤكد التمييز الثاني على شروط التبادل ويشير إلى القواعد التي تنظم تبادل السلع بحكم الواقع وبحكم القانون. ويمكن أن يستتبع التبادل الملكية (أسواق المبيعات) أو ببساطة الاستخدام (التأجير)؛ ويمكن أن يحدث من خلال عقود رسمية أو يكون على أساس اتفاقات غير رسمية وجهاً لوجه. كما يمكن أيضاً أن يُنظم عن طريق اللوائح التنظيمية الحكومية أو المعايير الدولية أو ببساطة يُتفق عليه بين طرفي الصفقة. ويشير مثل هذا التصنيف البسيط إلى عالم الأسواق المختلفة التي يستطيع أصحاب الحيازات الصغيرة الاشتراك فيها.

[7] لا تأخذ هذه الأرقام بالحسبان مساهمة المزارع التي تملكها شركات.

ولا تسوق حصة كبيرة من الأغذية التي ينتجها أصحاب الحيازات الصغيرة في الأسواق الرسمية، إما لأن هذه الأسواق ليست موجودة أو بسبب تكاليف الدخول إليها المرتفعة جداً (تكاليف المعاملات). وبما أن العديد من المعاملات يجري من خلال قنوات غير رسمية إلى حد ما، فإن تقدير قيمتها الكاملة أمر صعب (Arias وآخرون، 2013).[8] وتبين الأدلة أن حصة الإنتاج التي يستطيع أصحاب الحيازات الصغيرة بيعها عموما، في أنواع مختلفة من الأسواق، يمكن أن تكون كبيرة. غير أنها تتفاوت تفاوتاً كبيراً، من 11 في المائة في حالة نيبال ذات التضاريس الجبلية وشبكة المواصلات الفقيرة، إلى 66 في المائة في حالة تنزانيا (الشكل 3).



المصدر: شعبة اقتصاديات التنمية الزراعية في منظمة الأغذية والزراعة. صورة بيانات للمزارع الأسرية الصغيرة:
http://www.fao.org/economic/esa/esa-activities/esa-smallholders/smallholders/en/

كثيراً ما تعتبر **الأسواق غير الرسمية** "غير كفؤة"، لكن معايير هذا التقييم تحتاج إلى المزيد من البحث، إلى جانب بحث إمكانات دعمها من القطاع العام لمعالجة عجزها — ذلك الدعم الغائب إلى حد كبير. وأدوار هذه الأسواق متعددة الأبعاد ويمكن أن تكون هامة، خصوصاً في الحالات التي ينشأ فيها نقص في الأغذية. ويجري جزء هام من مبادلات أصحاب الحيازات الصغيرة في أسواق ينظمها أصحاب الحيازات الصغيرة أنفسهم أو غيرهم من الجهات الفاعلة المحلية. وتتميز هذه الأسواق بالمبادلات النقدية وغير النقدية على حد سواء. وعلى الرغم من أن معظم الأغذية المستهلكة في قارات بأكملها مثل أفريقيا تمر عبر نظم "توفير الغذاء" المحلية، لا يتوفر غير القليل نسبياً من المعلومات عن كيفية عملها، لأنها لم تحظ إلاّ بالقليل من الاهتمام في جمع البيانات الرسمية (EAFF وآخرون، 2013). وفي نظم الأسواق المحلية هذه، التي تكون في كثير من الأحيان غير رسمية، لدى أصحاب الحيازات الصغيرة سيطرة أكبر على شروط التبادل وعلى الأسعار التي يمكنهم الحصول عليها. غير أن هذه الأسواق محدودة من حيث القدرة على استيعاب كمية ونوع المنتجات المطلوبة. ومن هنا، تتوفر لأصحاب الحيازات الصغيرة فرص للمشاركة في أسواق أخرى أبعد مسافة، مثل المراكز الحضرية وأسواق التصدير.

[8] يستهلك أصحاب الحيازات الصغيرة أنفسهم نسبة من الأغذية التي ينتجونها. وبما أن أصحاب الحيازات الصغيرة يشكلون أغلبية من يعانون انعدام الأمن الغذائي، فإن تعزيز نهج السوق الذي يتيح لهم الحفاظ على قدراتهم لإنتاج واستهلاك نظم غذائية متنوعة يشكّل هدفاً أساسياً من منظور الأمن الغذائي.

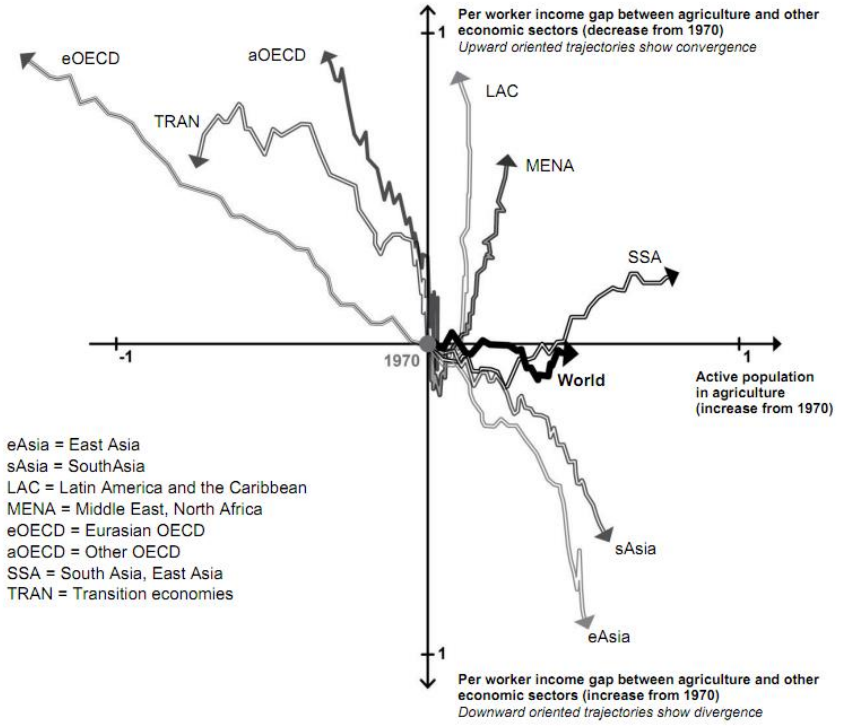
وتعتمد تكاليف المعاملات المرتفعة لدخول الأسواق على البنية التحتية القائمة، بما فيها الإطار المؤسسي، وعلى خصائص المنتج وعلاقاته مع المشترين ضمن نظام سوق معين. ويمكن أن تتضمن هذه جوانب مثل محدودية الحصول على معلومات حول الأسعار وكذلك تفضيلات الذوق أو موسمية الطلب، وفورات الحجم المتعلقة بارتفاع تكاليف النقل والتجميع والتجهيز، والحواجز أمام الدخول إلى الأسواق (مثل رسوم التسجيل والتعقب)، وكذلك معايير سلامة وجودة الأغذية. ويشير البعض إلى نظم أسواق "متداخلة" يمكن أن تقع ضمن حدود البلد أو المنطقة، وهي مدمجة في السياقات الاجتماعية–الاقتصادية والإيكولوجية. وتعزز هذه النظم ديناميات التنمية الريفية في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء ويمكن أن تكون مرنة مرونة كبيرة ومدرة للدخل لأصحاب الحيازات الصغيرة. وإذا ما توفرت البنية التحتية المناسبة، يمكن أن تمتد إلى المدن المجاورة وغيرها من المناطق الحضرية (Van der Ploeg، وآخرون، 2012).

أحد العناصر الأساسية لربط المنتجين المحليين بالمراكز الحضرية أو حتى بأسواق التصدير هو البنية التحتية المناسبة. وبالإضافة إلى ذلك، يعني تزايد المسافة في كثير من الأحيان أن هناك حاجة إلى جهات فاعلة أخرى في السوق ومقدمي خدمات آخرين لتمكين تسليم المنتج إلى المستهلك (مثل النقل والتخزين والتعبئة والتغليف، إلخ.). ويشار في أحيان كثيرة إلى العملية برمتها، من المدخلات والإنتاج والتجهيز إلى التسويق والاستهلاك، على أنها **سلسلة قيمة**.[9] ويلعب أصحاب الحيازات الصغيرة أدواراً متعددة في سلاسل قيمة السلع: فهم يمكن أن يكونوا منتجين يبيعون منتجاتهم لجهات في السلسلة فاعلة متخصصة، مثل التجار، ويمكن أن يقوموا أيضاً بوظائف أخرى على امتداد السلسلة، مثل القيام بالتجهيز أو التغليف أو حتى تسويق منتجاتهم مباشرة. ويمكن التمييز بين سلاسل القيمة الطويلة والقصيرة تبعاً لعدد وخطوات الجهات الفاعلة المعنية. وأصحاب الحيازات الصغيرة جزء من سلاسل القيمة، ولكن تلعب شروط مشاركتهم فيها دوراً أساسياً في تقرير ما إذا كانت مشاركتهم نافعة لهم ومستدامة. وعندما ينتجون للسوق، قد تكون الشروط التي يستطيعون الحصول عليها غير مواتية نتيجة للكميات الصغيرة المباعة أو لمحدودية قدرتهم على المساومة أو لصعوبات المشاركة في عمليات إضافة القيمة أو للاحتياجات الملحة للأموال النقدية. وفي كثير من الأحيان يعتمد التفاوض بشأن هذه الشروط على القوة النسبية في السوق للجهات الفاعلة ذات الصلة، وكذلك على الأطر القانونية وعلى الحصول على معلومات وعلى تركيز السياسات الحكومية. ومن المتوقع أن يتمحور نقاش لجنة الأمن الغذائي العالمي حول العديد من هذه الجوانب.

[9] هناك وجهات نظر مختلفة فيما يتعلق بمعنى ومنطق "سلاسل القيمة". فبعض الخبراء يفضل التحدث عن "شبكات الأغذية" أو "نظم الأغذية" بصفتها مصطلحات تسلط الضوء على الطابع المعقد لتوفير الأغذية، والترابطية فيما بين الجهات الفاعلة المعنية ومع الأراضي التي يوجدون فيها.

الأسواق أداة مهمة لمساعدة أصحاب الحيازات الصغيرة على تنويع مصادر دخلهم، وكسب الأموال لتأمين الخدمات، وتحسين الأمن الغذائي. وينبغي ألا ينظر إلى الأسواق على أنها متجانسة: فهي تأخذ أشكالاً وصوراً مختلفة تبعاً لمن يشارك فيها وتبعاً للأطر المؤسسية والقانونية التي تحددها. ويستطيع أصحاب الحيازات الصغيرة الوصول إلى المشترين والمستهلكين من خلال الأسواق وسلاسل التوريد وسلاسل القيمة، ومن خلال التفاعل مع غيرهم من الجهات الفاعلة في القطاع الخاص تتوفر لهم فرص لتحسين ممارسات الإنتاج، واكتساب مهارات ومعارف جديدة، والحصول على الخدمات والتقنيات. ويمكن للحكومات أن تدعم وتُسوي العلاقات مع الجهات الفاعلة الأخرى في القطاع الخاص في قطاع الزراعة الغذائية. فمثلاً، ساعد إنشاء بورصات السلع، مثل تلك الموجودة في إثيوبيا، أصحاب الحيازات الصغيرة على الوصول إلى الأسواق من خلال نظام يعالج احتياجاتهم من السلف النقدية والتخزين والنقل. وتؤدي منظمات المزارعين، كما هو موضح في الفصل الثاني، وظيفة مماثلة. ومن المهم أيضا أن ندرك أن أصحاب الحيازات الصغيرة يعتمدون استراتيجيات تخفيف من المخاطر، إذ يمزجون زراعة الكفاف مع زراعة بعض المحاصيل لبيعها في الأسواق.

القوى الدافعة للتغيير في نظم الزراعة الغذائية والتحول الريفي: خلال العقود الأخيرة، أثّر النمو وتزايد المداخيل، بما في ذلك في البلدان النامية، على المزارع الصغيرة. وترتبط التنمية، في وصف المسار الكلاسيكي للتحول الاقتصادي والزراعي، بانخفاض حصة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي والتمديّن والخروج من الزراعة. ومع تسلق مجموعات سكانية مختلفة سلم الدخل، تتغير تفضيلات الأغذية أيضاً متحولة نحو اللحوم ومنتجات الألبان، ما يؤثر بدوره على نظام الزراعة الغذائية نتيجة تزايد الطلب على الأعلاف الذي يؤدي بدوره إلى ضغوط إضافية على الأراضي. وتزيد الضغوط الديموغرافية الناجمة عن النمو السكاني الطلب على المنتجات الزراعية، وتحث المزارعين، حتى في المناطق ذات البنية التحتية الفقيرة، على المشاركة في الأسواق المحلية. وأخيراً، يزيد تبني تكنولوجيات جديدة وتحديث الإنتاج من مخرجات وإنتاجية المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة. ويسلط تقرير فريق الخبراء الرفيع المستوى المعني بالأمن الغذائي والتغذية لعام 2013 الضوء على عدم تجانس مسارات التحول على أساس أدلة من بلدان مختلفة (الشكل 4، المصدر: HLPE، 2013، صفحة 57).



Relative trajectories of regions between 1970 and 2007 with respect to (i) cumulative annual rate of evolution of active population in agriculture (horizontal axis, increase towards the right), and (ii) cumulative annual rate of evolution of per-worker income gap between agriculture and the other economic sectors (vertical axis, reduction of the gap towards the top). Origin = situation of the region in 1970. End of arrow: situation in 2007. The longer the curve, the faster the process. Regions according to Millennium Ecosystem Assessment.

Source: adapted from Dorin, Houcade and Benoit-Cattin (2013).

الشكل 4 مسارات التحول الهيكلي (1970 – 2007)

وقد تؤدي هذه القوى إما إلى زيادة أو انخفاض معدلات أحجام المزارع ويؤول الأمر في العادة إلى الانخفاض (Masters، وآخرون، 2013). ويتوقف الكثير على أي من القوى الدافعة المختلفة التي تحوّل الاقتصادات الوطنية والقطاع هي المهيمنة، ولكن أيضا على الاستراتيجيات التنموية والبرامج السياساتية التي تتبعها الحكومات. فمثلاً، أصبحت زراعة أصحاب الحيازات الصغيرة هي الاتجاه السائد في آسيا وفي بعض بلدان أفريقيا الوسطى، إذ أصبحت المزارع أصغر حجماً نتيجة النمو السكاني ولكن في الوقت نفسه متوجهة نحو السوق. من ناحية أخرى، ساهمت السياسات التي تدعم الهيكل المزدوج في الزراعة نحو إنشاء قطاع ذي طابع تجاري عالٍ في بلدان مثل البرازيل والمكسيك. وظهر مسار ثالث من خلال نشوء قطاع زراعة حديثة يستند إلى مزارع متوسطة الحجم كما في حالة شيلي. وشكّلت في الآونة الأخيرة، شواغل الاستدامة مساراً جديداً في البلدان المتقدمة وفي بعض المناطق في أمريكا اللاتينية وآسيا، وذلك بالتركيز على أغذية محلية عالية الجودة. وأخيراً، هناك حالات تم فيها تهميش أصحاب الحيازات الصغيرة والتخلي عنهم دون استثمار أي من الموارد فيهم.

حوّلت التنمية الاقتصادية والعولمة نظم الزراعة والأغذية وأدت إلى تحديات كما هيأت فرصاً لأصحاب الحيازات الصغيرة. فقد برز مع انفتاح الأسواق والطلب المتزايد المزيد من المنافسة، إلى جانب تنامي مشاركة القطاع الخاص، التي أصبحت أكثر فأكثر وراء الاستثمارات في الزراعة وفي سلاسل الأغذية والتسويق (التكامل الرأسي)[10].

وتتم نسبة متزايدة من تجارة الأغذية من خلال سلاسل منظّمة رأسياً عبر الحدود، حتى في البلدان المتقدمة النمو والبلدان التي تمر بمرحلة انتقالية (EU 2009). ولكن حتى الآن، لا يزال 77 في المائة من الأغذية غير متداول تجارياً أو يتاجر به داخل حدود البلد. ويقدر أن 23 في المائة فقط من الأغذية المنتجة للاستهلاك البشري في العالم تنتقل عبر السوق العالمي (D'Odorico، وآخرون، 2014). كذلك ازداد التقلب في أسعار السلع الغذائية المتداولة على المستوى العالمي، ويؤثر ذلك على أسواق الأغذية والأمن الغذائي والتغذية في البلدان النامية.

ويعتمد نظام الزراعة الغذائية الحديث اعتماداً كبيراً على تجهيز وتخزين وتعبئة الأغذية قبل التوجه إلى السوق النهائي. وعندما يكون بمقدور أصحاب الحيازات الصغيرة الانضمام إلى هذه السلاسل، على سبيل المثال عن طريق العقود الزراعية، فإن ذلك قد يترافق مع خدمات دعم، بما في ذلك توفير الأسمدة والائتمان. وتشير البحوث بأن نسبة صغيرة من أصحاب الحيازات الصغيرة — معظمهم من الرجال — قادرة على المشاركة في ترتيبات عقود زراعية (Herrmann، وآخرون، 2013). وتواجه مشاركة هؤلاء في سلاسل القيمة تحديات تتمثل في قضايا التمويل ويسر الوصول والنقل، وكذلك في مجموعة من المعايير المتعلقة بالجودة والتعقب والشهادات والاتساق في كميات الأغذية المنتجة والمتداولة تجارياً، (أنظر World Bank 2012 وIFAD 2009). وتختلف هذه التحديات تبعاً للنظام الاقتصادي في البلاد بصورة عامة وتبعاً لسلسلة الزراعة الغذائية وكذلك نوع السلع المتداولة.

ومن الواضح أن التنمية الزراعية ترتبط بأكثر من مسار واحد لتيسير اتصال المزارعين بالأسواق، وليست هذه المسارات جميعها مفيدة لأصحاب الحيازات الصغيرة أو مبنية على هذا الأساس (Dercon & Gollin, 2014). ويعكس معظم، إن لم يكن كل، هذه المسارات، خيارات سياساتية استراتيجية محددة. وأهمية المنتدى رفيع المستوى هو توفير فرصة لاستكشاف العوامل المختلفة التي تلعب دوراً في هذا المجال المعقد والضروري الذي لم يجر بحثه بحثاً كافيا.

[10] ينتج عن ذلك نواتج مختلطة لأصحاب الحيازات الصغيرة، كما يوضح مثال تسويق إنتاج البطاطا في بيرو (أنظر Escobal & Cavero, 2012)

وتتطلب المشاركة في سلاسل القيمة الحديثة التي تتاجر بالمحاصيل ضمن حدود البلاد أو عبرها اتباع نهج تجاري. ويشمل ذلك توفر مجموعة من المهارات في إدارة المزرعة في مرحلة الإنتاج كما في مرحلة التسويق. ويتطلب أيضاً قدرة واستثمارات تمكن أصحاب الحيازات الصغيرة من التعامل مع الخدمات اللوجستية الضرورية ليصبحوا — ويبقوا — طرفاً في سلسلة القيمة. وفي كثير من الأحيان، تدعم التعاونيات ومنظمات المزارعين الأخرى أصحاب الحيازات الصغيرة في مواجهة هذه التحديات. وعلى الرغم من أن فعالية التعاونيات في هذا الشأن تعرضت لانتقادات في الماضي، إلاّ أن تحديثها وإعادة توجيهها نحو ممارسات السوق الحديثة يمكن أن يوفر لأصحاب الحيازات الصغيرة فرصة جدية لتحقيق الربح من خلال المشاركة في الأسواق ضمن حدود البلاد أو في سلاسل الأغذية المعولمة.

إن نهج سلسلة القيمة الحديث هو إحدى الرؤى المختلفة بشأن أفضل السبل لربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق التي طالما تداولتها مناقشات لجنة الأمن الغذائي العالمي منذ عام 2011. ويقدّر بعض أصحاب المصلحة من لجنة الأمن الغذائي العالمي قيمة هذا النهج، الذي يستند أساسا على تجارة الأغذية من خلال سلاسل متكاملة تربط جميع مراحل نظام الزراعة الغذائية، ويختلف عليه آخرون. ويمكن أن يوفر المنتدى الرفيع المستوى فرصة لمناقشة هذه القضايا والشروع في إجراء استعراض متعمق للأدلة في لجنة الأمن الغذائي العالمي في المستقبل.

الطرق إلى المستقبل: التخفيف من حدة المخاطر واغتنام الفرص لأصحاب الحيازات الصغيرة

يؤكد تقرير فريق الخبراء الرفيع المستوى لعام 2013 واستنتاجات اجتماعي المائدة المستديرة في مجال سياسات لجنة الأمن الغذائي العالمي في عامي 2011 و2013 حقيقة أن أصحاب الحيازات الصغيرة هم أهم المستثمرين في مجال الزراعة. وهناك وجهات نظر مختلفة فيما يتعلق بالدرجة التي يمكن أن تكون عليها والشروط التي يمكن أن تكون بموجبها مشاركة أصحاب الحيازات الصغيرة في أسواق مختلفة وفي نظم الزراعة الغذائية المعولمة مفيدة لهم. وعلى أية حال ينبغي أن تكون نقطة البداية دعم إنشاء وتزويد أسواق داخلية، بما في ذلك الأسواق المحلية والحضرية. ومن شأن الأسواق الداخلية أن تدمج السكان الأصليين والفلاحين ويمكن أن تكون محلية تماماً، لكنها قد تتوسع أحياناً لتشمل مساحة أكبر أو حتى المدن. وهي تتطلب دعماً مؤسسياً مناسباً وحوكمة بقواعد تناسب خصائصها. ويمكن لهذه الأسواق أن تكون مستدامة اجتماعياً وبيئياً واقتصاديا. وبالإضافة إلى ذلك، "ينبغي الإقرار بالعلاقات الجديدة بين المستهلكين والمنتجين وبالفرصة التي يمكن أن تهيئها لصغار المنتجين".

وكما ذكرنا آنفا، يفرض النمو السكاني ضغوطاً متزايدة على الموارد الطبيعية المستخدمة في الزراعة. وتتكاثّف هذه الضغوط مع تغير المناخ والظواهر الجوية الشديدة التي تؤثر على دورة المنتج وكذلك على كمية وجودة المحاصيل المحصودة. وفي وسع الممارسات الزراعية – الإيكولوجية ووضع استراتيجيات لإدارة المخاطر، مثل آليات التأمين ونظم الإنذار المبكر ورصد الجفاف، إلخ، أن تحسّن قدرات أصحاب الحيازات الصغيرة على التكيّف لإدارة عواقب تدهور الموارد الطبيعية وتغير المناخ. والحفاظ على الموارد الطبيعية المستخدمة في الزراعة والتكيف مع تغير المناخ تحديان حاسمان آخران يتعين على واضعي السياسات والمجتمع الإنمائي ولكن أيضاً المزارعين أنفسهم مواجهتهما.

ويتمتع أصحاب الحيازات الصغيرة بميزة كفاءة الإنتاج بالمقارنة مع المزارع الأكبر فيما يتعلق باستخدام الأراضي. ويشير الكثير من الأدلة المستخلصة من المسوح الزراعية ومسوح الأسر المعيشية في العديد من البلدان إلى هذه النتيجة (Larson، وآخرون، 2014). فأفراد الأسرة يزودون الجزء الأكبر من قوة العمل اللازمة للأنشطة الزراعية اليومية ويساهم انخفاض تكلفة الإشراف في ارتفاع إنتاجية أراضي أصحاب الحيازات الصغيرة بالمقارنة مع المزارع الأكبر. وتشير أدلة أيضاً إلى أن هناك من أصحاب الحيازات الصغيرة من هم قادرون على الابتكار وعلى تنظيم أنفسهم للحصول على فرص جديدة في السوق ولرفع درجة أنشطة التجهيز التي يقومون بها وزيادة قوتهم التفاوضية في السوق (HLPE 2012).

وقد طوّر على مدى العقود الأخيرة عدد من نماذج الأعمال التجارية ومنظمات سلاسل القيمة داخل بلاد بعينها أو عبر الحدود وترتيبات مؤسسية وخدمات وسياسات تدعم المزارع بهدف صريح هو توفير حوافز للمنتجين في البلدان النامية لزيادة إنتاج الأغذية باستخدام ممارسات مستدامة وتحسين توفير السلع للمستهلكين في الأسواق المحلية الحضرية والدولية (FAO, 2010، 2012 أ، ب). وتشمل هذه جهات وسيطة مؤسسية ووسطاء أسواق يقومون بمجموعة أوسع من الأدوار لربط المزارعين بالأسواق لتسويق منتجاتهم. ويقدم الفصل الثاني أمثلة عن نظم ضمان تشاركية وتعاونيات تسويق ومراكز تدريب وتجار من القطاع خاص أو وكالاته مشتريات عامة محلية تقوم بهذه الأدوار. وتشير هذه الأمثلة إلى أن تعزيز البنية التحتية المحلية والمؤسسات أمر هام لتمكين أصحاب الحيازات والمشاريع الصغيرة في البلدان النامية من زيادة حصتهم من قيمة منتجات تنتج على نحو مستدام.

الفصل الثاني: أفضل الممارسات ودراسات حالة

يتركز البحث التالي على حالة أصحاب الحيازات الصغيرة ومشاركتهم في الأسواق في سياق ريفي متغير (التحول الريفي) والتحديات والفرص التي يشكلها ذلك لهم. ويتكون هذا الفصل من ستة عناوين فرعية يعكس كل منها آلية عريضة محددة تتعلق بالكيفية التي عولجت بها التحديات واغتنمت بها الفرص. وبعد التعريف بكل آلية، يُعرض عدد من الأمثلة الإيجابية التي تبين كيف استطاع أصحاب الحيازات الصغيرة معالجة الصعوبات والارتباط بالأسواق بروابط مفيدة ومستدامة.

نظم الأغذية المحلية والوصول إلى أسواق مرتبطة بالمناطق المحلية

كثيراً ما يبيع أصحاب الحيازات الصغيرة في البلدان النامية، ولكن أيضا في البلدان المتقدمة النمو، سلعهم وعملهم أو يشترون مدخلات في أسواق على مقربة من مزارعهم. وتشمل التجارة تبادلات غير نقدية، وكذلك مبيعات لتجار غير نظاميين صغار أو أكبر. وهذه الأسواق جزء من الحياة اليومية، وهي متأصلة في المؤسسات الاجتماعية والثقافات المشتركة والقيم الأصيلة للمجتمع المحلي والبيئة المحلية، وتشكل في أحيان كثيرة نظام أغذية زراعية كامل بحدّ ذاته، بمعنى أن جميع مراحل السلسلة الغذائية، من الزرع حتى الاستهلاك النهائي، تجري محلياً.

في البلدان النامية، تكون عمليات السوق عادة غير نظامية، من حيث أن القواعد المتعلقة بوظائفها ضمنية وليست مدونة في قوانين أو لوائح. وكثيراً ما تقيّم هذه العمليات على أنها غير كفؤة وليس من السهل التنبؤ بها وتقتصر على الإتجار بسلع أدنى جودة. غير أن ذلك يتجاهل جانبها المتعدد الوظائف، ذلك أنها تكفل تحقيق الأمن الغذائي المحلي ويمكن أن تلعب دوراً هاماً عندما تؤدي الصدمات إلى نقص في الأغذية. وهذه الأسواق، التي كثيراً ما تسمى أسواقاً "تقليدية"، تكون في العادة متأصلة في المؤسسات الاجتماعية والثقافات والقيم المشتركة. وقد تعرضت للإجهاد بسبب إهمال السياسات والاستثمارات لها لعقود من الزمن وبسبب الافتقار إلى جمع البيانات عنها، وذلك أمر تسلط الضوء عليه مطبوعة أعدتها مجموعة "منظمات مزارعي البلدان الأفريقية"[11]. من ناحية أخرى، تكون الأسواق النظامية أحياناً منحازة إلى صاحب مصلحة واحد إذا كانت القواعد الناظمة لها لا تراعي الأثر على الرفاه الاجتماعي الناجم عن كون المشاركين ذوي مراكز مهيمنة في السوق.

مع ذلك، هذه الأسواق هامة في توفير الخيارات الضرورية للمشترين المحليين لتحقيق الأمن الغذائي، بما في ذلك تنوع الأغذية، إلى جانب توفير مصدر دخل هام لبائعي الأغذية. وتتجاوز أهميتها تحقيق الأمن الغذائي والأهداف الاقتصادية، فهي قادرة على خدمة أهداف الاستدامة، إذ أن نظام الأغذية متكيّف مع الظروف الزراعية–الإيكولوجية المحلية ويراعي التنوع البيولوجي والحفاظ على الموارد لمنفعة المشاركين.[12] وتتعرض هذه الأسواق للإجهاد بسبب إهمال السياسات العامة لها

[11] اتحاد مزارعي شرقي أفريقيا (EAFF)، برنامج الفلاحين لأفريقيا الوسطى (PROPAC)، منظمات المنتجين لغرب أفريقيا (ROPPA)

[12] تقدم مبادرة التنوع البيولوجي–الزراعي في مجتمعات السكان الأصليين في بوليفيا في المنطقة المحيطة ببحيرة تيتيكاكا مثالاً على الاعتراف بنظم الأغذية المحلية والتقليدية. فقد ركزت هذه المبادرة، كجزء من مشروع الصندوق الدولي للتنمية الزراعية إلى جانب منظمة بيوفيرستي Bioversity الدولية، على الأنواع المهملة وغير المستغلة استغلالاً كاملا، التي كثيراً ما لا تكون قد وصلت المرحلة التجارية بعد، لكنها تساهم في نظم الإنتاج المحلية ويتم تبادلها محليا. ومن خلال المشروع، عززت مجتمعات الأنديز إدارة المحاصيل والأصناف، وسجلت تنوعها الزراعي الخاص بها – أي أصناف المحاصيل والأنواع المزروعة – وكاثرت البذور وخزنتها في بنوك البذور في المجتمع المحلي، التي ترتبط بالنظام الوطني للموارد الوراثية. وبالإضافة إلى ذلك، عزز المشروع استيعاب نظم الأغذية التقليدية من خلال دورات الطهي التي تبين طرقاً جديدة لإعداد أطباق قائمة على الكينوا والكانهوا .

لعقود من الزمن وبسبب الافتقار إلى الاستثمار والبنى التحتية اللذين يحولان دون ربطها بأسواق أكبر ومجزية أكثر. ونظراً للمزايا التي تمنحها لأصحاب الحيازات الصغيرة والاقتصادات الريفية، من المهم الإقرار بفائدتها ودعمها.

على الرغم من بنيتها المحلية وطابعها المحلي، إلاّ أن نظم تسويق مبتكرة أخذت في النشوء على مدى العقود الأخيرة في البلدان المتقدمة النمو وفي أجزاء من آسيا وأمريكا اللاتينية تعكس نُهجاً تتعلق بمعايير طوعية وعلامات مثل "الأغذية العضوية" و"التجارة العادلة" و"المنتجات الجبلية" و"علامات المزارعين" و"المؤشرات الجغرافية" ومؤشرات النوعية المرتبطة بتسميات المنشأ.[13] وينظر إلى هذه كأشكال جديدة لتمايز منتجات المزارع الصغيرة تتطلب استثمارات في البنى التحتية ولكن أيضا في بناء رأس المال البشري اللازم للمشاركة في هذه الأسواق.

وقد نشأت أيضاً، إلى جانب أشكال التمايز الجديدة التي اتسمت بها منتجات أصحاب الحيازات الصغيرة وخاصة المزارع الأسرية، نظماً أحدث حتى في البلدان المتقدمة النمو. فمثلاً، برزت نماذج زراعة مدعومة من المجتمع المحلي، حيث يُنظّم أصحاب الحيازات الصغيرة للتوريد مباشرة للمستهلكين من خلال نظم أغذية محلية وقنوات قصيرة. ويبرز ضمن هذه الفئة التسويق عبر الإنترنت وكذلك نماذج تعتمد تذوّق الأكل. ومن خلال بناء ترتيبات مؤسسية جديدة تشرك المستهلكين مباشرة كمشاركين نشطين، يجري إنشاء قطاعات أسواق جديدة متداخلة في الأسواق العامة. وتشمل هذه منتجات غذائية عالية الجودة كما ذكرنا من قبل، ولكن أيضا خدمات السياحة الزراعية والطاقة الخضراء وخدمات الرعاية وصيانة المناظر الطبيعية والطبيعة وإنتاج التنوع البيولوجي. وعن طريق "إدخال" التدفقات والمعاملات المتعلقة بذلك بعناية في الأسواق العامة، تتأتى مجموعة واسعة من المنافع للمزارعين الصغار.[14]

[13] لا تقتصر المؤشرات التجارية على الإنتاج الصغير النطاق، كما يوضح مثال خوخ "بينغو" في الصين.

[14] فريق الخبراء الرفيع المستوى المعني بالأمن الغذائي والتغذية التابع للجنة الأمن الغذائي والتغذية 2013، مستشهداً بـ Van der Ploeg وآخرون، 2012.

الإطار 1: أسواق المقايضة في بيرو

أحد الأمثلة على الأسواق المحلية التي لا تستجيب لدوافع الربح فحسب ولكن أيضا لمجموعة أوسع من القيم هو أسواق المقايضة الذاتية التنظيم في بيرو، حيث طور السكان الأصليون مؤسساتهم الخاصة بهم لتلبية احتياجاتهم في سياق الأسواق الرأسمالية العالمية. ففي وادي لاريس (جنوب شرق جبال الأنديز في كوسكو). يُتداول حوالي 50 طناً من السلع كل يوم في السوق، بحيث أصبح سوق المنطقة ثاني أهم مصدر للأغذية للأسر المعيشية بعد حقولها الخاصة بها (عشرة أضعاف حجم الأغذية التي يوزعها البرنامج الوطني للمساعدة الغذائية). ويسترشد التبادل الاقتصادي لمجموعة متنوعة من الأغذية بمبادئ التضامن والمعاملة بالمثل، ما يضمن تلبية احتياجات الناس والأراضي بطرق فريدة ثقافياً. وتشمل المنافع الرئيسية: (1) تحقيق الأمن الغذائي والتغذية لبعض الفئات الاجتماعية الأكثر فقراً في جبال الأنديز؛ (2) المحافظة على التنوع البيولوجي الزراعي (المواد الوراثية والأنواع والنظم الإيكولوجية) من خلال استمرار استخدام المحاصيل الغذائية وتبادلها في الأسواق والحفاظ على خدمات النظم الإيكولوجية وميزات المناظر الطبيعية في أحزمة زراعية إيكولوجية مختلفة حسب تدرجات الارتفاعات؛ و(3) تحقيق التحكّم الذاتي المحلي في الإنتاج والاستهلاك، وعلى وجه التحديد، سيطرة المرأة على القرارات الرئيسية التي تؤثر على سبل العيش المحلية والعمليات الإيكولوجية على حدّ سواء. والتبادلات الاقتصادية متضمنة في أعراف مؤسسية أخرى خاصة بوادي لاريس، كعلاقات المعاملة بالمثل والقيم الروحية والقيم الثقافية والسياسة والأخلاق. (Alejandro، وآخرون، 2010)

وهناك مثال آخر يقدمه التحالف بين منظمات الفلاحين الكولومبية وراهبات يروّجن للزراعة الإيكولوجية وباحثين أكاديميين لتعزيز الدعم الجماهيري الجيد لأسواق المزارعين في العاصمة بوغوتا.

في منتصف عام 2000 ، أراد مكتب رئيس البلدية إعادة هيكلة توزيع المنتجات الطازجة في العاصمة عن طريق إنشاء سلسلة أسواق بمثابة نقاط نقل "عقدية داخلية" بين الأعمال التجارية الزراعية الريفية وسلاسل المخازن العملاقة. بدا الأمر كما لو أن الفلاحين، الذين زودوا تقليدياً أسواق البيع بالجملة في بوغوتا بالمنتجات، كانوا على وشك أن يخسروا أعمالهم. لكن التحالف الريفي– الحضري المذكور أعلاه تقدم باقتراح مضاد يدعو حكومة المدينة إلى فتح ودعم عشر أسواق جديدة للمزارعين الفلاحين. لكن مكتب رئيس البلدية تردد إزاء ذلك المقترح، على أساس أن الفلاحين سيحولون ساحات المدينة الجميلة إلى "مدن صفيح". لكن تكتيكيات الضغوط أقنعتهم بقبول فتح سوق تجريبي واحد. ولشدّ ما كانت دهشتهم عندما بدا الفلاحون منظّمين تنظيماً جيداً وعندما أغرم بالسوق المستهلكون في المدينة الذين كانوا متعطشين لمنتجات طازجة ذات جودة. وأدت هذه النتائج الجيدة ونتائج انتخابات بلدية جديدة بحكومة المدينة إلى فتح المزيد من هذه الأسواق. وبحلول عام 2010، كانت 500 2 أسرة فلاحية تنتج تجارة تزيد قيمتها على 2 مليون دولار سنوياً.

كان أحد أهداف مبادرة الفلاحين هذه إنشاء أسواق في الأحياء تمثل الطبقات الاجتماعية جميعها وبأسعار متفق عليها أخفض من أسعار المخازن الكبيرة لكنها مع ذلك مربحة جداً للمزارعين بسبب عدم وجود وسطاء. فتحقق ذلك تماما. وكان هناك هدف آخر هو تغيير صورة الفلاحين في أعين سكان المدينة من كونهم مخربين إلى منتجين قيمين موثوق بهم لأغذية صحية تباع بأسعار معقولة. وقد أظهرت المسوح أن هذا التغيير أخذ يتجذر فعلاً. وقد استخدمت منظمات الفلاحين الأسواق لتنظيم وتوعية الفلاحين. ونتيجة لذلك عادوا إلى بلداتهم الريفية وطلبوا فتح أسواق مزارعين هناك كذلك. وقد نظموا أنفسهم في جمعيات لتقاسم تكاليف النقل، ما أدى في كثير من الحالات إلى نجاح الضغوط على البلديات الريفية لتوفير شاحنات لجلب المنتجات إلى الأسواق. وفي النهاية، ساعدت الأسواق على تشجيع التحول إلى الزراعة الإيكولوجية. ويبيع المزارعون الإيكولوجيون منتجاتهم تحت خيمة خضراء كبيرة، واتفق على ألا تكون أسعارهم أعلى من أسعار المزارعين التقليديين في الخيام الأخرى. ولم يكن مستغرباً أن يتوجه المستهلكون أولاً إلى الخيمة الخضراء وألا يبدأوا الشراء من الخيام الأخرى إلاّ عندما يباع كل ما هو "أخضر". وتبين أن المزارعين الآخرين يصبحون فضوليين بسرعة وعندما يعربون بعفوية عن اهتمامهم بالإيكولوجيا الزراعية يوجهون إلى الراهبات اللواتي يعرّفنهم على فلاحين آخرين يصبحون موجهين زراعيين–إيكولوجيين لهم (Nyeleni, 2013).

الإطار 2: زعفران تالوين في المغرب

تقدم حالة "زعفران تالوين" التي تدعمها منظمة الأغذية والزراعة في المغرب دليلاً عملياً على إمكانية خلق قيمة باستخدام تسميات تحيل إلى "مؤشرات جغرافية"، ذلك أنها تجمع استراتيجيات إقليمية إلى استراتيجيات سلاسل قيّمة لتحسين إمكانية وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق.

في المغرب، الترويج للمنتجات المرتبطة بالمنشأ جانب رئيسي من استراتيجية الحكومة للتنمية الزراعية (خطة المغرب الأخضر) التي تتضمن دعم المزارع الأسرية الصغيرة الحجم بغية تحسين رفاهية المناطق الريفية كهدف من هدفيها الرئيسين الاثنين. وقد وفرت منظمة الأغذية والزراعة دعماً تقنياً لنظام "المؤشرات الجغرافية" على الصعيد الوطني في حالة "زعفران تالوين"، في الجبال القاحلة في جبل الأطلس الصغير.

مع التنويه بالمؤشرات الجغرافية من خلال "تسمية المنشأ المحمية" المسجلة لدى السلطات العامة في أبريل/نيسان 2010، ازداد سعر زعفران تالوين خمسة أضعاف. وشمل البرنامج استثمارات لإعادة هيكلة المشهد المحلي. كما شجّع البرنامج تنظيم اتحاد منظم تنظيماً جيداً يجمع أصحاب المصلحة جميعا يسمح بموقف تفاوضي أقوى بشأن الأسعار. وقد عززت هذه العملية إلى حد كبير توفير الوظائف وأدت مشاركة الشباب، من خلال تعاونيات ومؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، إلى تجدد الثقة في إمكانيات الزراعة في المناطق الجبلية والواحات.

إن مثال زعفران تالوين لافت للنظر، إذ مكّن التنويه بـ "المؤشرات الجغرافية" كل فئة من فئات صغار المنتجين، إلى جانب التجار المحليين والمجتمعات المحلية، من الانخراط في عملية التحسين الأمثل. وكان الدعم التقني الذي قدمته منظمة الأغذية والزراعة حاسماً في حشد المهارات المحلية والوطنية في الحكومة والقطاع الخاص والمجتمع المدني لبناء نموذج مثالي للتنمية المحلية (FAO 2010).

الإطار 3: نظم الضمان التشاركية والبيع المباشر من خلال سلاسل قيمة قصيرة في بوليفيا

أحد الأمثلة المبتكرة التي تربط معاً إصدار شهادات الزراعة العضوية وسلاسل القيمة القصيرة هو مؤسسة "نظم الضمان التشاركية" والبيع المباشر في الأسواق المحلية من خلال سلاسل قيمة قصيرة في بوليفيا. وقد أنشئت بهدف تشجيع الممارسات الإيكولوجية–الزراعية وتيسير وصول صغار المزارعين إلى الأسواق.

إن "نظم الضمان التشاركية" بديل لشهادة الطرف الثالث يقوم على نظام استعراض الأقران (الرقابة الاجتماعية) فيما بين الأعضاء ضمن مجموعة أصحاب مصلحة متعددين على مستوى البلديات (بما في ذلك المزارعون والمستهلكون والباحثون والموظفون العموميون). ويجري المزارعون عمليات التدقيق الميدانية للتحقق من الامتثال للمعيار الوطني للزراعة العضوية، بينما تتخذ القرارات المتعلقة بشهادات الامتثال مجموعة على مستوى البلدية. وتستخدم سلاسل القيمة القصيرة كاستراتيجية من استراتيجيات التسويق لربط مجموعات "نظم الضمان التشاركية" مباشرة بالمستهلكين من خلال أسواق مزارعين شهرية مخصصة لمنتجات عضوية وتقليدية.

لقد يسّر استخدام آلية "نظم الضمان التشاركية" تبني صغار المزارعين لممارسات الزراعة العضوية نتيجة إلغاء تكاليف وأعباء إعداد المستندات المرتبطة بشهادات الطرف الثالث في بيع المنتجات الزراعية في الأسواق الداخلية والمحلية. وكان العامل الرئيسي في تيسير وصول صغار المزارعين إلى الأسواق هو مشاركة المستويات المختلفة من الجهات الفاعلة العامة في إضفاء الشرعية في النظام الوطني على معيار وتسمية "نظم الضمان التشاركية".

الإطار 4: أسواق الأرض في موزامبيق

يتعلق مثال جيد آخر بـ "أسواق الأرض" المدعومة من حركة الغذاء البطيء Slow Food التي أنشأتها وشجعتها تحالفات على المستوى المحلي، من مثل سوق مابوتو في موزامبيق. وقد قُدّم تنظيم هذا السوق على أنه مشروع مبتكر حقاً قادر على إطلاق آليات فعّالة لتعزيز المنتجات المحلية والمنتجين المحليين ويساعد في الوقت نفسه على تحسين دخل الأسر في المناطق الريفية.

أنشئ "سوق الأرض لمابوتو" كجزء من مشروع لتشجيع الزراعة المستدامة تموله "منطقة إميليا رومانيا" في إيطاليا وتنسقه المنظمة غير الحكومية الإيطالية GVC، بدعم من الاتحاد الوطني للمزارعين الموزامبيقيين وجمعية الأمم المتحدة في كندا والمنظمة غير الحكومية Essor وحركة الغذاء البطيء. وتشمل السوق عدداً صغيراً من المنتجين من مقاطعة مابوتو وتبيع مباشرة إلى المستهلكين منتجات من جميع الأنواع. وتتاجر بمنتجات موسمية رفيعة الجودة وفقاً لقواعد "سوق الأرض". وتفرض هذه القواعد: (1) البيع المباشر (لمنتجات يزرعها أو يربيها أو يحصدها أو يصيدها أو يحفظها أو يحوّلها منتجون محليون)؛ (2) منتجات ذات جودة (تقيّمها لجان تذوق)؛ (3) منتجات طبيعية (فقط منتجات يُحصل عليها باستخدام عمليات إنتاج تقليدية تراعي البيئة)؛ (4) محلية المنشأ؛ (5) أسعار عادلة للمنتجين والمستهلكين على حدّ سواء.

المشتريات العامة والشراء المحلي من أصحاب الحيازات الصغيرة

المشتريات العامة للأغذية والتوزيع العام للأغذية وخطط تحقيق استقرار الأسعار هي أساساً برامج معونة قدّمت، رغم تكاليفها، مساهمات اجتماعية هامة. وتشير عقود من التجارب إلى أن هذه البرامج كانت قادرة على تحسين الرعاية الاجتماعية، وإن يكن هامشياً فقط في معظم الحالات، في حين أن تحرير التجارة لم يلغِ الحاجة إلى التدخل كما توقّع الكثيرون. وعلى العموم، يبقى استخدام هذه البرامج مثار جدل، رغم أنها أداة سياسة ذات شعبية. وينبغي أن تؤخذ بالاعتبار شروط صارمة لتبرير استخدامها. وتشير هذه الشروط إلى آثارها المباشرة أو غير المباشرة على الاقتصاد السياسي وعلى تشوهات السوق والاستهداف والتسريبات، وإلى نطاق ووقت استخدامها وتكاليفها الضريبية.

وقد شُرع بهذه البرامج كاستجابة لضعف البنى التحتية التي حدّت من اتصال أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق، وكذلك لتيسير الحصول على معلومات، وتعزيز مواجهة الصدمات واستراتيجيات إدارة المخاطر، وتيسير نشر التكنولوجيا، والتعامل مع تقلبات الأسواق الدولية والمحلية، ودعم توسع السوق المحلية، وفي نهاية المطاف تعزيز الاندماج في الأسواق الدولية. كما كانت هامة أيضاً مجموعة من الأهداف الاجتماعية الأخرى كدعم مجموعات المستهلكين المعرضة للمخاطر أو الحساسة وتحقيق الأمن الغذائي. وقد تستدعي تحديات متعددة برزت في الآونة الأخيرة، كتغير المناخ وتزايد تقلب الأسعار في الأسواق الدولية، تدخلات جديدة من هذا النوع.

وكانت هذه البرامج فعّالة أحياناً في تحقيق استقرار الأسعار للمستهلكين والمنتجين على حدّ سواء، إلا أنها تعرضت للنقد أيضاً بسبب تشويهها للمنافسة وكذلك لامتصاصها موارد من استخدامات إنتاجية أخرى يمكن أن تتضمن استثمارات في التعليم أو الصحة أو البنية التحتية. وبالإضافة إلى ذلك، في بعض الأحيان، كان هناك استهداف سيء وتسريبات كبيرة وبرزت مشاكل فساد وبقيت التكاليف الضريبية مرتفعة. كما أنها تعرضت للنقد أيضاً لإعاقتها صغار المزارعين عن التنويع والتحول نحو محاصيل أخرى يمكن أن تكون أكثر ربحية. وفي حالات أخرى، أدى استمرارها فترات طويلة إلى ممارسات مفسدة وتشوهات شديدة في السوق أعاقت المنافسة والتنمية المستقلة للقطاع. ومع ذلك، كانت مجموعة من هذه

البرامج قادرة على تحقيق استقرار الأسعار، خاصة في الظروف الصعبة (في مواسم الحصاد الرديئة أو أوقات صدمات أخرى أو في مناطق فقيرة فقراً دائماً)، وتوفير منافع للمنتجين والمستهلكين معاً رغم أنه كان هناك أحياناً كثيرة هبوط كبير في الأسعار ملحوظ خلال فترات الحصاد.

الإطار 5: برامج تقودها الحكومة: البرازيل والهند

كانت **البرازيل** في عام 2003 من بين أول البلدان التي وضعت برنامج للمشتريات المؤسسية للأغذية يربط الطلب المؤسسي على المنتجات الزراعية باستراتيجية لتحقيق الأمن الغذائي لصغار المنتجين. وبرنامج مشتريات الأغذية عنصر أساسي في الاستراتيجية الوطنية البرازيلية بشأن الأمن الغذائي والتغذوي والقضاء على الجوع Fome Zero. وقد بدأ برنامج القضاء على الجوع بهدف مكافحة الجوع، لكنه اتسع تدريجياً ليتضمن بذل جهود متضافرة لضمان "الحق في الغذاء". ويجدر الذكر بصفة خاصة فيما يتعلق بتطور البرنامج أن الضغوط التي مارسها المجتمع المدني ومشاركته كانت حاسمة في وضع الأمن الغذائي والتغذية في صميم سياسة الحكومة.

ولبرنامج مشتريات الأغذية ثلاثة أهداف رئيسية: (1) دعم المزارعين الأسريين وإنتاج أصحاب المشاريع الريفيين والوصول إلى الأسواق؛ (2) توزيع الأغذية على من يعانون انعدام الأمن الغذائي والتغذوي؛ (3) بناء مخزونات استراتيجية. وستخدم البرنامج طرائق شراء مباشرة ومراعية لأصحاب الحيازات الصغيرة لشراء أغذية من منظمات صغار المزارعين بأسعار السوق وتوزيعها على المستشفيات والمدارس والمؤسسات العامة الأخرى والأسر المحتاجة.

وبالبناء على برنامج مشتريات الأغذية، أطلقت الحكومة البرازيلية البرنامج الوطني للوجبات المدرسية في عام 2009، وهو يربط برنامج التغذية المدرسية بالسياسات الزراعية المتعلقة بأصحاب الحيازات الصغيرة. ويُطلب في إطار هذا البرنامج من الولايات والبلديات والمدارس الاتحادية شراء 30 في المائة من الأغذية للوجبات المدرسية على الأقل مباشرة من المنتجين من أصحاب الحيازات الصغيرة، ويتبع هذا البرنامج نهج مشتريات يراعي أصحاب الحيازات الصغيرة مماثل لذاك الذي اعتمده برنامج مشتريات الأغذية.

ويتيح البرنامجان البرازيليان كلاهما للمنتجين الوصول إلى أسواق مؤسسية بشكل فردي كما من خلال مجموعات رسمية وغير رسمية، ولكن تعطى الأولوية للمنظمات الرسمية. وتعطى أولوية أيضاً للفئات الاجتماعية المعرضة للمخاطر ولإنتاج المنتجات الزراعية–الإيكولوجية والعضوية.

وقد انتفع ما يزيد على 190 ألفاً من صغار المنتجين من برنامج مشتريات الأغذية في عام 2012، واستخدم من الموارد ما يزيد على 970 مليون ريال برازيلي. وفي إطار البرنامج الوطني للوجبات المدرسية بلغت الموارد المستخدمة للشراء من المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة حوالي 958 مليون ريال برازيلي في الفترة ذاتها. ورغم أن أثر البرنامجين البرازيليين لا يزال يفتقر إلى التقييم على المستوى الوطني، حددت دراسات حالة نوعية عدّة آثاراً مشتركة لهذين البرنامجين على الاقتصاد المحلي وحياة المزارعين الأسريين، بما في ذلك تنويع الإنتاج وزيادته وزيادة الدخل وتعزيز وتطوير المنظمات الجماعية.

وقد شرّعت **الهند** "قانون الأمن الغذائي الوطني، 2013" الذي يتبع بشكل عريض نهج دورة الحياة، ويغطي تقريباً كافة الفئات العمرية من الهنود المقيمين. ويضمن القانون تقديم وجبات مدرسية مجانية لما يقرب من 120 مليون طفل هم كافة من يدرسون في مدارس حكومية ومدارس تدعمها الحكومة؛ ووجبات مجانية لـ 160 مليون طفل دون سن السادسة، ووجبات مجانية لجميع الأمهات الحوامل والمرضعات في البلاد، واستحقاق أمومة لمرة واحدة يبلغ حوالي 100 دولار لكل أم حامل ومرضعة في البلاد. كذلك يضمن قانون الأمن الغذائي الوطني أيضاً قانونياً لـ 820 مليون شخص، يمثلون 67 في المائة من سكان الهند، الحصول على حبوب غذائية بأسعار مدعومة إلى حد كبير. ويضمن لكل فرد على الأقل 5 كيلوغرامات شهرياً (من الأرز أو القمح أو الدخن بسعر 0.05 دولار و0.03 دولار و 0.02 دولار للكيلوغرام الواحد على التوالي). وبالإضافة إلى ذلك، يتلقى ما يقرب من 20 مليوناً من الأسر المعيشية الأكثر فقراً 10 كغم إضافية من الحبوب الغذائية بالسعر نفسه، ما يشكّل 35 كغم من الحبوب

الغذائية المدعومة للأسرة المعيشية الواحدة. ويبلغ إجمالي الحبوب الغذائية المطلوب شراؤها لقانون الأمن الغذائي ما يقرب من 60 مليون طن متري.

إن مؤسسة الأغذية في الهند هي الوكالة المركزية التابعة لحكومة الهند التي تتعهد مشتريات الأرز والقمح والحبوب إلى جانب الوكالات الحكومية الأخرى. وتعلن المؤسسة قبل الحصاد كل موسم عن سعر الدعم الأدنى استناداً إلى توصيات لجنة التكاليف والأسعار الزراعية. وتعطي حكومة الهند أحياناً مكافأة فوق سعر الدعم الأدنى هذا. ويمكن أن تعطي حكومات الولايات المفردة أيضاً مكافآت فوق سعر الدعم الأدنى، والسعر الذي يبيعه المزارع إلى الحكومة هو سعر الدعم الأدنى زائداً أية مكافأة مقدمة من الحكومة المركزية وحكومات الولايات. وتشترى الحبوب من خلال مراكز مشتريات أنشأتها حكومات الولايات. وفي المتوسط، كانت الهند تشتري ما يقرب من 55 مليون طن متري كل سنة من المزارعين على مدى السنوات القليلة الماضية. ويشتري العديد من حكومات الولايات أيضاً مباشرة من المزارعين كجزء من برنامج المشتريات اللامركزية بدلاً من الشراء عن طريق مؤسسة الأغذية. ولتوفير حوافز للمزارعين، تعلن حكومات الولايات في كثير من الأحيان عن مكافآت للمزارعين فوق وأعلى من سعر الدعم الأدنى الذي تقدمه المؤسسة. وتتحمل حكومات الولايات هذه التكاليف بأكملها.

ولبرنامج المشتريات اللامركزية عدد من المزايا. أولاً، يقلل تكاليف الشراء، وخصوصاً تكاليف الشحن، كما يقلل خسائر النقل والتخزين خلال التوزيع، ويسمح للولايات بالحصول على حصة من الإيرادات من الجبايات والضرائب ويولّد فرص عمل محلية. ويعزز البرنامج الإنتاج والمشتريات في تلك الولايات التي تختار أن تكون جزءاً من المخطط. كما يوفر أيضاً الفرصة لتوسيع نطاق الحبوب الغذائية التي تشتريها الحكومة، فلا تقتصر على الأرز والقمح لتلبية الأذواق والأفضليات المحلية.

وهناك تسليم بأن برامج المشتريات العامة يمكن أن تخلق وتحفز وتدعم التطوير التحويلي لأصحاب الحيازات الصغيرة، شريطة أن تكون جيدة الاستهداف ومؤقتة وأن تبذل جهود لتقليل تشوهات السوق. والفكرة الرئيسية وراء برامج المشتريات العامة هي أن ربط مصادر الطلب على المنتجات الزراعية الذي يمكن التنبؤ به (الطلب المنظّم) بالمنتجين من ذوي الحيازات الصغيرة يمكن أن يقلل المخاطر ويشجّع على تحسين الجودة، ما يؤدي بالتالي إلى تحسين النظم وزيادة الدخل وخفض الفقر. ويمكن أن يوفر مصادر الطلب الذي يمكن التنبؤ به القطاع العام ومؤسساته (مثل المدارس وسلطات الاحتياطيات الغذائية ووكالات المعونة والإغاثة الغذائية والتنمية والسجون والمستشفيات)، وكذلك الجهات الفاعلة الأخرى مثل المنظمات غير الحكومية. والأمثلة الجيدة على ذلك هي البرامج التي تقودها الحكومة، مثل تلك التي في البرازيل والهند ورواندا، ولكن أيضا المبادرات من وكالات التنمية مثل "الشراء من أجل التقدم"/برنامج الأغذية العالمي و"برنامج التغذية المدرسية بالمنتجات المحلية" الذي تنفذه الحكومات والشركاء في التنمية.

الإطار 6: مبادرات وكالات التنمية: "الشراء من أجل التقدم" و"الشراء من الأفارقة لأفريقيا"

يمثّل مشروع "الشراء من أجل التقدم" نهجاً مبتكراً أيضاً لاستخدام المشتريات لدعم صغار المنتجين، وهو مشروع رائد مدته خمس سنوات أطلق في عام 2008، ونفّذه برنامج الأغذية العالمي للأمم المتحدة في 20 بلدا. ويهدف المشروع إلى تحديد طرق أكثر فعالية لعمليات شراء الأغذية التي يقوم بها برنامج الأغذية العالمي لتحفيز التحسينات في زراعة الحيازات الصغيرة وزيادة وصول المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة إلى أسواق القطاعين العام والخاص، وبالتالي زيادة مداخيلهم وتحسين سبل عيشهم.

وإلى جانب طلب برنامج الأغذية العالمي، كان العنصر الحاسم في نجاح التجربة هو الاستفادة من نقاط قوة وتخصصات مجموعة واسعة من الشركاء، فقد وفّر هذا التعاون لأصحاب الحيازات الصغيرة المهارات والمعارف لتحسين الإنتاج الزراعي، وكذلك الحافز للقيام بذلك، إذ أصبحت لديهم سوق مضمونة لبيع فائض محاصيلهم. وخلال التجربة، اشترى برنامج الأغذية العالمي من أصحاب الحيازات الصغيرة بشكل أكثر مباشرة سلعاً أساسية بقيمة 148 مليون دولار لبرامج المساعدة الغذائية. وقد انخفض التخلف عن عقود "الشراء من أجل التقدم" من 59 في المائة في الربع الأخير من عام 2008 إلى 19 في المائة في نهاية عام 2013.

وبتطبيق معايير جودة الأغذية العالمية والوطنية الخاصة ببرنامج الأغذية العالمي على جميع المشتريات، أنشأ مشروع "الشراء من أجل التقدم" عتبة مشاركة عالية لمشاركة أصحاب الحيازات الصغيرة في السوق. وقد حفز ذلك بفعالية المشاركة المستدامة من المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة في سلاسل القيمة التجارية، ما يمهد الطريق إلى أسواق أخرى تحتاج مدخلات ذات جودة. وقد تجاوزت قيمة السلع التي باعتها منظمات المزارعين المدعومة من مشروع "الشراء من أجل التقدم" إلى مشترين من خارج برنامج الأغذية العالمي 60 مليون دولار. و هذا أمر جدير بالملاحظة بشكل خاص، ذلك أن منظمات مزارعين قليلة كانت تبيع جماعياً قبل ارتباطها بمشروع "الشراء من أجل التقدم". وبالإضافة إلى ذلك، بدأ المزارعون بتزايد النظر إلى الزراعة كفرصة تجارية، وكان ذلك عاملاً حاسماً آخر في تحقيق ارتباط بالسوق أكثر استدامة. كذلك اعترفت المؤسسات المالية بأن عقود منظمات المزارعين المبرمة مع برنامج الأغذية العالمي أقل خطورة من غيرها. واستطاعت منظمات المزارعين، مستخدمة هذه العقود كضمانة إضافية، التفاوض بشأن قروض بأسعار فائدة أكثر جاذبية.

وقد وجدت تقييمات أثر أجريت في ثلاثة بلدان نفذت فيها مشاريع تجريبية أن منظمات المزارعين سجلت زيادات ملحوظة في القدرات التنظيمية الرئيسية والخدمات المرتبطة بها المقدمة إلى الأعضاء، ما أدى إلى نتائج إيجابية على صعيد القدرة التسويقية. وشملت هذه النتائج زيادة المبيعات للمشترين من خارج برنامج الأغذية العالمي، وتوفيراً أكبر للبنية التحتية للتخزين والمعدات، وبيع أحجام أكبر من الحبوب ذات الجودة بشكل جماعي وتوفيراً أكبر للتمويل للأعضاء في مرحلة ما بعد الحصاد. وكانت النتائج على مستوى أصحاب الحيازات الصغيرة أقل بروزاً. فقد وجدت التقييمات أن انتقال الآثار الإيجابية التي لوحظت على مستوى منظمات المزارعين كان مقيداً بمجموعة من العوامل الهيكلية السائدة في كثير من المناطق الريفية.

وفي جميع أنحاء التجربة، نما مشروع "الشراء من أجل التقدم" أيضاً من مشروع مراعٍ لنوع الجنس إلى مشروع تحولي على صعيد نوع الجنس يستهدف المزارعات على وجه التحديد ويختبر نماذج ينتفعن منها. وبالتعاون مع الشركاء، دعم مشروع "الشراء من أجل التقدم" النساء المنتجات لتمكينهن من اكتساب قدر أكبر من التحكم في حياتهن، وكذلك في تعزيز صوتهن على مستوى المجتمع المحلي ومستوى الأسر المعيشية. وقد تضاعفت مشاركة المرأة في منظمات المزارعين المدعومة من مشروع "الشراء من أجل التقدم" ثلاث مرات خلال التجربة. ومع ذلك، أثبتت التجربة أن المشاركة العددية للمزارعات، رغم ضرورتها، لا تترجم مباشرة إلى تأثير إيجابي على حياتهن، كما أنها لا تقدم لهن المكاسب المالية نفسها التي يحققها نظرائهن من الذكور. بدلاً من ذلك، هناك حاجة إلى مجموعة من التدخلات لمعالجة أوجه اللامساواة الكامنة، وتمكين المزارعات اجتماعياً واقتصادياً من خلال تنمية قدراتهن ومساعدتهن على الوصول إلى الأسواق والاستفادة مالياً من عملهن. وقد استخدم مشروع "الشراء من أجل التقدم" مجموعة متنوعة من الأنشطة للتصدي لبعض التحديات، بما في ذلك خطط عمل محددة بالسياق؛ وأساليب جديدة لاستهداف المزارعات؛

وشمل الرجال في جهود التوعية الجنسانية، وتزويد النساء بالتكنولوجيا الموفرة للوقت والعمل.
وكانت النهج المراعية للتغذية عنصراً آخر من عناصر التجربة في العديد من البلدان، ففي بلدان متعددة، دعم مشروع "الشراء من أجل التقدم" صغار المزارعين في تسويق محاصيلهم للمجهزين والمطاحن لتكوين الطحين المحصّن والأطعمة المغذية كالبسكويت ذي الطاقة العالية. وكان الاستثمار الحكومي حيوياً لهذه الجهود، كما كان إشراك القطاع الخاص. وبالإضافة إلى ذلك، ساهم إصرار برنامج الأغذية العالمي على معايير الجودة وحملات زيادة الوعي بمخاطر الحبوب المستهلكة الملوثة بالأفلاتوكسين في انخفاض ملحوظ لهذه الممارسة. وقد اعترفت الحكومات على نطاق واسع بإمكانات مشروع "الشراء من أجل التقدم، بحيث بدأ عدد منها بتكييف مفهوم "مشروع الشراء مقابل التقدم" إلى التزام سياسي أوسع نطاقاً تجاه المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة، ودمج مكونات البرنامج في الاستراتيجيات الوطنية. وقد احتضنت حكومة رواندا مشروع "الشراء من أجل التقدم" الاحتضان الأشمل ورفعت نهجه إلى المستوى الوطني. وبدأ بعض الحكومات، بما في ذلك حكومات رواندا وتنزانيا وبوركينا فاسو، بشراء حصة من الا حتياطيات من الحبوب الاستراتيجية مباشرة من المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة. ويزود برنامج الأغذية العالمي الحكومات بشكل متزايد بالدعم التقني لتصميم وتنفيذ هذه البرامج، إلى جانب مواصلته تنفيذ التجربة في البلدان السابقة وتوسيع مشروع "الشراء من أجل التقدم" إلى بلدان أخرى.
وبالتعاون مع الحكومات، ربط برنامج الأغذية العالمي المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة ببرامج الوجبات المدرسية في 10 بلدان على الأقل من البلدان الـ 20 التي جرت فيها التجربة. وفي عدد قليل من البلدان، دعمت المبادرة التجريبية الرائدة، "الشراء من الأفارقة لأفريقيا"، هذا النهج، وهو على غرار برنامج مشتريات الأغذية في البرازيل ويعتمد أيضاً على دروس مستفادة من مشروع "الشراء من أجل الأغذية". وتدعم البرازيل الآن برنامج "الشراء من الأفارقة لأفريقيا" الذي دخل عامه الثالث، وينفذ في إثيوبيا وملاوي وموزامبيق والنيجر والسنغال بقيادة وخبرة تقنية من برنامج الأغذية العالمي ومنظمة الأغذية والزراعة. وحتى الآن، دُعم أكثر من 500 5 من أصحاب الحيازات الصغيرة، ووفرت أغذية للوجبات المدرسية لـ 000 128 تلميذ. واستفاد المزارعون من تنمية القدرات، ما مكّنهم من إنتاج كميات أكبر من الأغذية ذات الجودة، بحيث زادت معدلات الإنتاجية بنسبة 115 في المائة. كما عزز برنامج مشتريات الأغذية التعاون فيما بين الوكالات، ورعى تملك الحكومة كما في ملاوي حيث اعتمد كجزء من الاستراتيجية الوطنية لتعزيز تغطية الوجبات المدرسية.

العمل الجماعي ومنظمات وتعاونيات أصحاب الحيازات الصغيرة

على مدى السنوات العشرين الماضية، نظّمت منظمات المزارعين من القارات جميعها على المستوى الوطني المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة في شبكات إقليمية وعالمية. وهناك منظمات مزارعين في جميع البلدان وفي معظم المناطق الريفية، رغم أنها على مستويات مختلفة من التطور والقدرات. وقد طوّرت منظمات المزارعين، من المستوى المحلي إلى المستوى الوطني، خدمات لأعضائها من أصحاب الحيازات الصغيرة، في حين فكّت الحكومات في العديد من البلدان النامية ارتباطها بالقطاع الزراعي.

نقطة البداية لأية منظمة مزارعين وتعاونية ناجحة هي وجود هدف مشترك. ويكون هذا الهدف الجماعي بمثابة "عامل تماسك" يجمع بين مجموعة من المنتجين ويشجع على التعاون. والأساس المنطقي للتعاون هو التغلب على فشل التنسيق أو على لا تساوق المعلومات أو الرد على اختلال موازين القوى. وبعبارة أخرى، يجري التعاون في كثير من الأحيان للتغلب على إخفاق السوق في السماح لمجموعة من الجهات الفاعلة مجتمعة بالوصول إلى وضع مفيد. وهناك ثلاثة

أسباب عريضة لتشكيل مجموعة: (1) الحوافز الاقتصادية؛ (2) تأمين الوصول إلى الموارد الطبيعية[15]؛ و(3) التأثير السياسي والدعوة.[16] وتفي بعض التعاونيات بأكثر من هدف من هذه الأهداف، ولكن في كثير من الأحيان يمكن أن يصنف هدفها المشترك الأولي في إطار واحد من هذه الأهداف الثلاثة.

المنظور التاريخي تجاه منظمات أصحاب الحيازات الصغيرة هو أن هذه الجماعات واجهت مشاكل كبيرة بسبب الافتقار إلى رأس المال الذي يعوق فعاليتها وتوسعها (خاصة رأس المال المادي لأنشطة القيمة المضافة في التجهيز والتصنيع)، كما بسبب فقر المهارات الإدارية والحوكمة، وأخيراً بسبب المنافسة في الأسواق، حيث جعلت الهياكل التنظيمية التقليدية والبيروقراطية من الصعب على منظمات المزارعين البقاء.

مع ذلك، تظل العوامل التي تدعو إلى قيام أصحاب الحيازات الصغيرة بجهود عمل جماعي صالحة، خاصة عند النظر في القدرة على استغلال وفورات الحجم في الإنتاج، واستغلال المستويات الإدارية والتسويقية الأعلى، والقضاء على الحواجز التي تعترض الدخول إلى الأسواق، وخفض تكاليف المعاملات. ورغم أن عمليات صنع القرار قد تشكّل تحديا، إلاّ أن جيلاً جديداً من التعاونيات قادر على تقديم حلول. ويستند مثل هذه النماذج على ممارسات إدارية وهياكل بديلة، وهي قادرة على الحصول على موارد مالية من مجموعة من المصادر (على سبيل المثال، الأسهم الخارجية وحملة السندات بحصص مالية أو الجهات المانحة).

ومن بين الدروس المستفادة من التجربة السابقة مع منظمات المزارعين هو أن دورها الاجتماعي التقليدي ينبغي أن يُفصل عن الأهداف الاقتصادية. ويمكن التعرّف على الأدوار الاجتماعية في نماذج جديدة لتعاونيات أصحاب الحيازات الصغيرة، من خلال روابط غير مباشرة ضمن سلسلة القيمة التي يشاركون فيها. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن التعرف على مثل هذه الأدوار عند مجموعات المزارعين التي نُظّمت بدعم من الجهات المانحة أو المنظمات غير الحكومية والتي تستطيع تحمل بعض التكاليف الاقتصادية الإضافية بغية الوفاء بأهداف اجتماعية وبيئية أو أهداف استدامة.

وتشير الأدلة إلى أن مجموعات المزارعين، كي تحقق النجاح والتوسع، ينبغي أن تتجاوز عتبات أصول ومهارات معينة، وقد يكون من الضروري وضع إطار مؤسسي يشمل تشريعات جديدة. وبالإضافة إلى ذلك، تحبذ السياسات القطاعية والتكنولوجيات الجديدة والتحديات الجديدة، كتغير المناخ، وفورات الحجم، حتى أن لدى منظمات صغار المزارعين التي تتخذ لنفسها أشكالاً جديدة فرص كبيرة للنجاح إذا ما صممت ونفذت السياسات بعناية مراعية للممارسات التجارية. وبالنسبة لمنظمات أصحاب الحيازات الصغيرة في البلدان النامية، فإن التركيز على الأسواق المحلية أو الداخلية أهم بكثير من التركيز على الأسواق الدولية وأسواق التصدير.

[15] الاتحاد الوطني لمنظمات صغار المزارعين والصيادين في الفلبين PAKISAMA، مثال على حركة فلاحين انطلقت من تأمين الحقوق في الأراضي خلال فترة إصلاح زراعي. وبالبناء على عامل التماسك ذاك، شكّلت المجموعة تعاونية وطوّرت نهج ريادة مشاريع قوي جداً. واليوم، أصبح العديد من الأعضاء "أصحاب ملايين" بمعايير الفلبين وقيم العملة فيها.

[16] تشمل عضوية *"اتحاد جمعيات المنتجين الزراعيين للتنمية البوروندي"* (CAPAD) 130 20 أسرة معيشية في 72 تعاونية، تغطي قطاعات رئيسية مثل البطاطا والمانيهوت والأرز والذرة والكسافا والفول السوداني والخضروات. وقد تمكّن الاتحاد من تحقيق نتائج سياساتية رئيسية مساهماً بذلك في تعزيز حركة المزارعين البوروندييين ومحدثاً تأثيراً على السياسات الوطنية.

الإطار 7: ديناميات التعاونيات في قطاع البطاطا في سيكاسو

تأسس "اتحاد تعاونيات منتجي البطاطا في سيكاسو" في منتصف التسعينات كمنظمة مزارعين هي "رابطة منتجي البطاطا في سيكاسو" للدفاع عن مصالح جميع المزارعين الأسريين المنتجين للبطاطا في دائرة سيكاسو. ونظّمت رابطة منتجي البطاطا في سيكاسو المؤتمر العام الأول لمنتجي البطاطا في جميع القرى والقرى الصغيرة في دائرة سيكاسو مع شركائها، بما في ذلك تعاونية خدمات الإنتاج في سيكاسو. ويسّر المؤتمر أشخاص مرجعيون من "منظمات التنسيق الوطني للفلاحين" والمنظمة الإقليمية الفرعية "شبكة منظمات المزارعين والمنتجين الزراعيين لغرب أفريقيا". وقد أتاح المؤتمر لمندوبي المزارعين المشاركين تقييم الوضع في القطاع عن طريق تحديد المعوقات الرئيسية والطرق الممكنة للخروج من الأزمة.

وأوصى المشاركون بشدة بأن تكون المزارع الأسرية في القطاع أفضل تنظيماً، وذلك بإنشاء أو تعزيز تعاونيات في كل قرية وقرية صغيرة منتجة للبطاطا وإنشاء اتحادات من التعاونيات البلدية ورابطة لهذه الاتحادات ضمن رابطة منتجي البطاطا. كما أوصوا بأن ينشأ على مستوى التعاونية "صندوق للكوارث الطبيعية والتأمين" مدعوم من إيرادات المبيعات.

ورأى المشاركون في المؤتمر جميعاً أن يكون تنفيذ هذه التوصيات مشروطاً بأن يواصل المزارعون الأسريون تطورهم عن طريق تعزيز هذا القطاع. وأدى ذلك إلى إنشاء حوالي خمسين تعاونية منذ عام 2006 وإلى تحويل "رابطة منتجي البطاطا في سيكاسو" إلى "اتحاد تعاونيات منتجي البطاطا في سيكاسو".

ومنذ ذلك الحين، ما زال "اتحاد تعاونيات منتجي البطاطا في سيكاسو" يشجع إنشاء تعاونيات مزارعين في جميع القرى المنتجة للبطاطا الواقعة في الدائرة، ويلعب دوراً رئيسياً في تحسين الدخل والأمن الغذائي والظروف المعيشية في ما يقرب من 12 000 مزرعة أسرية. وتتوزع المزارع على حوالي مائة قرية وقرية صغيرة، وتتركز في دائرة نصف قطرها 50 كيلومترا حول سيكاسو، ويبلغ مجموع سكانها حوالي 90 000 شخص. ويزرع حوالي 3 441 هكتار من الأراضي تنتج 90 000 طن من البطاطا سنوياً، وتبلغ مبيعاتها السنوية 11.22 مليار فرنك من فرنكات الجماعة المالية الأفريقية. وفي الأراضي المنخفضة، تستخدم بقع الأرض التي تزرع بالبطاطا التي تحصد خلال الموسم الجاف البارد لزراعة الأرز خلال موسم الأمطار، ما يؤدي إلى الاستفادة من ترحيل الأسمدة. وهكذا تلعب محاصيل البطاطا دوراً هاماً على مستوى الاقتصاد الزراعي بتناوب المحاصيل والمحافظة على خصوبة التربة في الأراضي المنخفضة.

وعلى الصعيد الاجتماعي، وعن طريق تمكين شغل المزارع الأسرية طوال الموسم الجاف بأكمله، تساهم التعاونيات أيضاً في خفض النزوح من الريف، وما يترتب على ذلك من زيادة استقرار الأسر المعيشية الذي هو شرط لضمان الأمن الغذائي.

ومنذ عام 2010، وبفضل تنظيم التعاونيات والشراكة مع تعاونيات خدمات الإنتاج استطاع "اتحاد تعاونيات منتجي البطاطا في سيكاسو" تزويد المزارع الأسرية الأعضاء بإمكانية الحصول على الائتمان الموسمي الذي يقدمه مصرف الادخار *Kafo Jiginew*، وفقا للاتفاق الذي تم التوصل إليه بين الكيانين.

إطار 8: "اتحاد مجموعات تسويق المنتجات الزراعية في حلقة موهون" وتعاونية فاسو جيغي Faso Jigi: نظام التسويق الجماعي

"اتحاد نقابات المهن الزراعية لتسويق الحبوب في مالي" أو فاسو جيغي، منظمة أنشئت عام 1997 لمعالجة عجز مزارعي الحبوب الفقراء في مالي عن الحصول على الائتمان دون الوقوع في ديون ثقيلة وعن التفاوض للحصول على أسعار عادلة لمنتجاتهم. ويضم الاتحاد أكثر من 200 تعاونية تشمل أكثر من 600 5 منتج.

أنشئ "اتحاد مجموعات تسويق المنتجات الزراعية في حلقة موهون" عام 1993 في بوركينا فاسو في سياق اتسم بتقلبات أسعار شديدة في الأسواق. ويضم الاتحاد 100 2 عضو من 85 مجموعة على مستوى القاعدة. وقد تطورت في السنوات العشرين الماضية تعاونية فاسو جيغي وتطور "اتحاد مجموعات تسويق المنتجات الزراعية في حلقة موهون" لتصبحا منظمتي مزارعين مهنيتين وكفؤتين تضمنان لأعضائها التسويق الجماعي للحبوب من خلال مجموعة واسعة من الخدمات وبنية تنظيمية قوية. وتنتج تعاونية فاسو جيغي اليوم أكثر من 000 28 طن من الحبوب، وتسوّق أكثر من 000 7 طن ويبلغ حجم مبيعاتها السنوية 1.4 مليار فرنك من فرنكات الجماعة المالية الأفريقية. ويخزن "اتحاد نقابات المهن الزراعية لتسويق الحبوب في مالي" ويبيع سنوياً أكثر من 000 3 طن من الحبوب ويشارك في تكوين مخزون الأمن الوطني لبوركينا فاسو ويساهم بأكثر من 5 في المائة من موارده.

وقد طوّرت المنظمتان نظام تسويق جماعي مع الدفع مقدماً للمزارعين والشراء المشترك للأسمدة وتوفير المشورة التقنية لتحسين المحاصيل. ويتكون نظام التسويق الجماعي من تجميع توريدات فوائض إنتاج المزارعين من خلال تنظيماتهم لزيادة قوتهم التفاوضية. ويعتمد النظام على التزام المزارعين بتسليم كمية محددة سلفاً من الحبوب في بداية الموسم الزراعي.

وتوفر تعاونية فاسو جيجي لأعضائها إمكانية الحصول على مدخلات ضمن آلية للدفع مقدماً مدعومة بقروض من مؤسسات مالية. وبمجرد أن يملأ الأعضاء نموذجاً، تقيّم أحجام المنتجات التي يتوقع أن يتم تسليمها إلى الاتحاد وتحلل المنظمة النموذج، وبعد ذلك يتم الدفع مقدماً كما يلي:

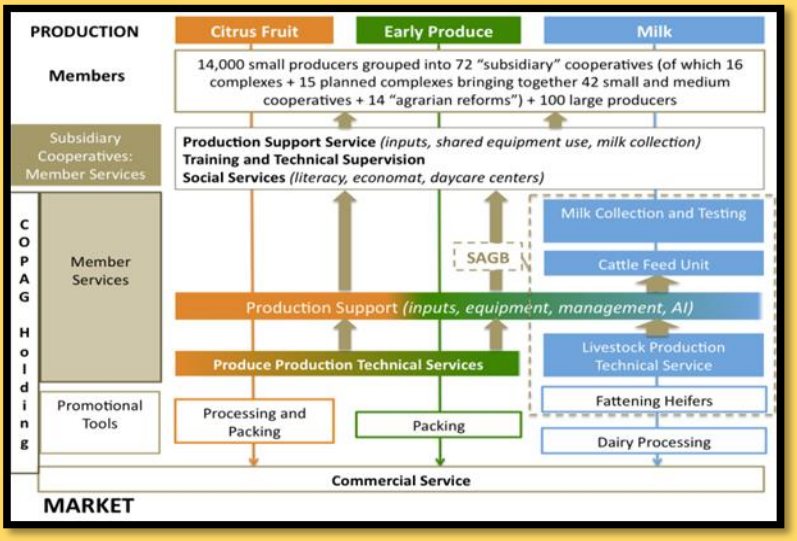
- الدفعة الأولى المقدمة: 60 في المائة من سعر بيع الحبوب (الذي يحدده مجلس الاتحاد). ويحتسب السعر على أساس متوسط السعر للسنوات الثلاث الماضية وبيئة السعر في السوق.
- الدفعة الثانية المقدمة: 40 في المائة من سعر البيع المقدم للمنتجين. وبعد أن تسلّم إلى الاتحاد الكميات التي جرى التعهد بها، يبيع الاتحاد الكمية المشتراة من أعضائه بأكملها.

الإطار 9: "تعاونية تارودانت الزراعية": نموذج أعمال متكامل لمنتجات الألبان

"تعاونية تارودانت الزراعية" التي أنشأت عام 1987 هي منظمة قائمة على المُزارع ومجال عملياتها منطقة سوس ماسة درعة في المغرب. وهي تضم 110 مزرعة فردية و72 تعاونية تابعة تضم 000 14 عضو يعملون في مجال إنتاج الألبان وتدمج أنشطة أعضائها المتعددة في الخدمات التي تقدمها. ويستطيع جميع أعضاء التعاونية الحصول على خدمات تعاونية، والمنتجون الكبار والمتوسطون هم في كثير من الأحيان أعضاء فرديين: ويشكل صغار المزارعين الأغلبية في التعاونية التي يرد أدناه هيكلها العام.

وينتج الأعضاء المنتجون ويسلمون منتجات ذات جودة عالية إلى تعاونيات تابعة أو مجمّعات تعاونية.

وتقدم التعاونيات التابعة أو المجمعات التعاونية خدمات للأعضاء المنتجين (مثل جمع الحليب وخزنه، وتقاسم استخدام المعدات الزراعية، والتدريب وتوفير سلالات عجول محسّنة) وجمع الحليب ونقله.



وتوفر التعاونية خدمات ثانوية (مثل توفير إمدادات علف الماشية)، وتضمن تجهيز/تعبئة وتسويق المنتجات. ويتيح هذا النموذج التجاري لمنظمات المزارعين التحكم في جميع مراحل سلسلة القيمة ويحقق للمنتجين سعر شراء للحليب أعلى من المتوسط الوطني.

واليوم "تعاونية تارودانت الزراعية" في مقاطعة تارودانت هي أكبر مشغّل إقليمي في قطاع الألبان والثروة الحيوانية. وتشكّل وحدة حديثة للتسمين بسعة 000 11 رأس ووحدة إنتاج لعلف الماشية (350 طناً في اليوم الواحد) ومسلخ ووحدة تقطيع للحوم (قريباً) جميعها أدوات هامة لتحسين سلسلة القيمة في المنطقة.

وقبل أن تُدخل التعاونية سلسلة القيمة هذه في عام 1993، كان هذا النشاط في الحدود الدنيا. وكان المنتجون يبيعون لشركة أغادير لمنتجات الألبان، التي كانت تعمل بوتيرة معتدلة. ولم تكن الأسعار التي تعرض على المزارعين مربحة. وكان أول سعر شراء للحليب دفعته التعاونية لأعضائها 2.70 درهم للتر الواحد في عام 1993، عندما كانت الجهات الأخرى الخاصة تدفع ما بين 1.85 و 2.20 درهم للتر الواحد حسب الفترة الزمنية. وكان متوسط الإنتاج في المنطقة 000 15 لتراً يومياً، في حين تكفل التعاونية اليوم أحجام إنتاج تتراوح من 000 700 إلى 000 800 لتر يومياً في المتوسط.

يوضح المثالان الواردان أعلاه (الإطاران 8 و9) استراتيجيات شائعة في نماذج تطوير تعاونيات تربط المزارعين بالأسواق. ويمكن وصف النموذج الأول بأنه إنشاء "شراكة سلسلة مفيدة"، إذ تخدم التعاونية عدداً كبيراً من المنتجين ليلعبوا

جماعياً دوراً محدوداً يتعلق بالأنشطة (مثل التركيز على الحصول على الائتمان أو المدخلات أو التجميع في كميات كبيرة) لكنهم يتوصلون بالتفاوض إلى وضع مستدام ومفيد جداً، مقابل الجهات الأخرى في الأسواق. ويمكن وصف النموذج الثاني بأنه استراتيجية "ترقية"، إذ تتطور التعاونية مع مرور الزمن وتدمج عدداً من وظائف سلسلة القيمة الخاصة بها في مجموعة أنشطتها.

عوامل النجاح: في الحالتين كلتيهما، كان عامل النجاح الأساسي هو الحوكمة والقيادة القوية اللتان مكنتا من الحفاظ على وضوح عامل التماسك حتى عندما كانت التعاونية تنمو. وتعاونية فاسو جيغي حالة خاصة جديرة بالاهتمام، إذ تعرضت لأزمة داخلية بعد حدوث انخفاض حاد في أسعار المخرجات، ما أدى إلى تحدٍّ لـ "سبب وجودها" إلى درجة أن انهيارها أصبح أمراً غير مستبعد. ولكن تمكنت التعاونية من عكس هذه الوجهة وأصبحت حتى أقوى من ذي قبل.

الإطار 10: رابطات المزارعين و"شبكات القيمة" ومحاور الأغذية في بالاو

في مجتمع بالاو الأمومي، تحدد الزراعة مجال نفوذ الأنثى، كما يتضح من المثل البالاوي: "رقعة الأرض المزروعة قلقاساً هي أم أنفاسنا". فبالإضافة إلى توفير الغذاء والدخل، تؤدي رقعة القلقاس عدداً من الأغراض الأخرى، إذ يلعب تبادل القلقاس وغيره من الأغذية دوراً في العادات الثقافية والمناسبات العائلية. والمزارع الأسرية هي مشاريع متعددة الأغراض، فهي بمثابة موانع تمتص الصدمات في أوقات الكوارث وتوفر غراء التماسك وتكوين الثروات. ولهذا التشارك والتعاطف أثر مضاعف، فهو في الواقع يكوّن الثروة الاقتصادية والاجتماعية، وإن لم تنعكس هذه الثروة في الإحصاءات الرسمية. وتقوم العلاقة بين الأسر الزراعية والمنتفعين بوظيفة "شبكة قيمة" بدلاً من "سلسلة قيمة". كما تعمل المزارع الأسرية كمراكز تعلّم ثقافية واجتماعية، وهي فعّالة في الحفاظ على مشاركة الشباب وفي تطوير معارفهم في مجال الزراعة، كما أنها منتدى للتواصل بين الأجيال.

وقد كانت بالاو تقليدياً مكتفية ذاتياً بالأغذية. واليوم، على العكس من ذلك، تشكل الأغذية المستوردة على الأقل 90 في المائة من النظام الغذائي للأسرة المعيشية العادية. وقد تسبب في تراجع الزراعة الأسرية التقليدية إهمال السياسات للزراعة وعدم رغبة الناس في الشراء من مزارع صغيرة متعددة، فضلاً عن انخفاض قيمة الأغذية التقليدية، كالقلقاس.

وتقوم جمعيات الزراعة الأسرية بالرد على ذلك لا بالرفض التام لجميع النهج غير التقليدية، بل بدلاً من ذلك من خلال انتقاء وتكييف العناصر التي تتفق مع قيم العائلة. ولا تعكس التغييرات في الزراعة في بالاو انقساماً بين ما هو "تقليدي" وما هو "حديث"، ولكن بدلاً من ذلك تظهر فروق في التوجه: هل المزرعة "موجهة نحو الربح" أو " موجهة نحو الأسرة"؟ هل تركز على المبيعات أم الخدمات؟ ويمكن أن تنسجم العناصر ذات النزعة التجارية مع القيم التقليدية؛ لكن الاستغلال التجاري الجامح يجعل دور "الأسرة" في الزراعة غير ذي بال. وتزود منظمات المزارعين في بالاو خدمات وتحسّن إمكانية الحصول على الخدمات الموجودة، بما في ذلك الأسواق والعمليات ذات القيمة المضافة. وتبذل حالياً جهود لإنشاء موقع متعدد الأغراض ومتعدد الوظائف يسمى "مكان الاجتماع" سيكون بمثابة نوع من المحور الإقليمي للأغذية، إذ أنه سيمكّن المزارعين الأسريين من التعامل مباشرة مع المستهلكين، ويجذب عملاء البيع بالجملة وزواراً أجانب ومستهلكين محليين، ويوفر مكاناً للتدريب وبناء علاقات بين المزارعين والطهاة والمستهلكين، ويعمل كمركز لتجهيز الطلبات والتجميع، ويكون بمثابة مكان جذب وتعزيز ثقافي. وسيعزز مكان الاجتماع أيضاً القدرة على وضع خطط عمل استراتيجية لإحلال الواردات وإنشاء روابط مع السوق السياحية، وهو القطاع الاقتصادي الأسرع نمواً في بالاو. ويمكن أن تعزز آلية الدعم هذه شبكة القيمة وجهود الانتعاش بعد الكوارث، من مثل الأعاصير المدمرة، ذلك أنها تربط المنتجين بالمناطق التي هي في أمس الحاجة.

الخدمات والروابط الداعمة في سلاسل القيمة

هناك طائفة من نماذج الأعمال التجارية التي تدعم المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة عن طريق ربطهم بالمشترين والمستهلكين، مثل تعاونيات المنتجين وبرامج الزراعة التعاقدية أو المزارعين المتعهدين. وتلعب الحكومات والجهات المانحة في العديد من نماذج هذه الأعمال دوراً مهما، إذ أنها تساعد على التقليل من المخاطر وتدعم الاستثمارات الرئيسية في البنية التحتية والخدمات، وتوفر الأطر القانونية والموارد. والسياسات الحكومية الداعمة لتيسير التجارة وزيادة إمكانية الحصول على الخدمات المالية، وتحسين مهارات المزارعين التمويلية والتكنولوجيا، ضرورية ضرورة حيوية لتعزيز نفاذ أصحاب الحيازات الصغيرة إلى سلاسل القيمة والاندماج فيها بشروط مفيدة. لكن ذلك يتطلب أيضاً الارتباط مع جهات فاعلة أخرى في سلسلة التوريد، وذلك عن طريق بناء علاقات أعمال وشراكات مع من هم على امتداد سلسلة القيمة، كما مع من يخدمون سلسلة القيمة.

وفي جميع الحالات، يتطلب تحسين إمكانية النفاذ إلى سلاسل القيمة استثمارات والحصول على معلومات وعلى خدمات على مستوى الإنتاج. وبالإضافة إلى ذلك، يتطلب سياسات وترتيبات محددة لدعم المزارعين والتخفيف من حدة المخاطر. والمثالان على ذلك مشروع أرز كابونجا ونهج برنامج الصندوق الدولي للتنمية الزراعية لتنسيق سلسلة القيمة في غانا (موضح أدناه)، ذلك أنهما مكّنا صغار المزارعين من تحسين محاصيلهم وتعزيز جودتها بطريقة فعّالة ومستدامة، وذلك عن طريق توفير نفاذ أفضل إلى الخدمات والمدخلات والبنية التحتية وإتاحة دخولهم إلى سلاسل القيمة. وفي غانا منحت النساء موقفاً قوياً بشكل خاص.

ونفاذ المزارعين إلى الخدمات المالية حاسم الأهمية في كثير من الأحيان في تمكين الدخول في سلاسل القيمة. وينبغي أن يكون المزارعون قادرين على الاستثمار في قدراتهم وأدواتهم الإنتاجية لتعظيم الفرص. ولكن في كثير من الحالات يكون المزارعون من أصحاب الحيازات الصغيرة غير قادرين على الحصول على الخدمات المصرفية وخدمات التأمين، ويمكن أن تلعب الأساليب المبتكرة مثل التمويل البالغ الصغر دوراً هاماً في تيسير نفاذهم إلى سلاسل القيمة بمنتجات مصممة خصيصا لأوضاعهم. على سبيل المثال، في بنغلاديش، واصل الصندوق الدولي للتنمية الزراعية ارتباطه مع "مؤسسة بالي كرمة ساهاياك" لتيسير التنمية الريفية من خلال تقديم منتجات مالية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات صغار المنتجين وأصحاب المشاريع الصغار.[17] و"مؤسسة بالي كرمة ساهاياك" التي يمكن وصفها بأنها "البنك المركزي لمؤسسات التمويل البالغة الصغر" في بنغلاديش هي الوكالة المنفذة الرائدة التي لديها شبكة واسعة من المنظمات الشريكة في جميع أنحاء البلاد. وبحلول عام 2014، تمكنّت المؤسسة من تقديم خدمات مالية إلى أكثر من 10 مليون امرأة ورجل من الفقراء وهي الآن بصدد توسيع نطاق خدماتها ليشمل أصحاب المشاريع الصغيرة، حيث تقدّم خدمات إلى نحو نصف مليون منهم. وبالإضافة إلى ذلك، تقوم المؤسسة بتوسيع خدماتها غير المالية (مثل تطوير الأعمال التجارية والتسويق وتقديم المساعدة التقنية) في إطار مشروع حالي للصندوق الدولي للتنمية الزراعية.

ومن المهم أيضاً توفير خدمات أخرى، من مثل التعبئة والنقل والتبريد والفرز والتحقق من الجودة. ويتجلى هذا بوضوح من خلال أنشطة "صندوق الهكتار الواحد" في مرتفعات تنزانيا. فمن خلال ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بمشترين

[17] مشاريع أسماؤها المختصرة هي كالتالي بالأحرف اللاتينية: MFTSP، MFMSF، FEDEC، MIDPCR

سمعتهم حسنة، ما أتاح لهم تجاوز فرص السوق المحلية المحدودة للغاية، استطاع الصندوق في الواقع مساعدتهم على توليد زيادة مقدارها 30 في المائة في سعر سلعهم.[18] وأثر الخبرة في مجال الأعمال والشراكات مع القطاع الخاص عن طريق شمل أصحاب الحيازات الصغيرة تماماً في سلاسل القيمة واضح أيضاً في عمل " الشركاء في الحلول الغذائية".

وضمان أن تمثّل سلاسل القيمة فرصة للمزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة أمر معقد يتطلب استثمارات في تحليل تلك السلاسل لفهم الفرص ونقاط الضعف والمتطلبات– وكيف يتم تقاسم التكاليف والمنافع وكذلك الأطر القانونية السليمة والحوكمة الرشيدة لتمكين الالتزام بالعقود والتمسك بالحقوق.

الإطار 11: "مشروع أرز كابونجا": الاستثمار من خلال برامج المزارعين المتعهدين يقدّم خدمات وأسواقاً للمزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة

يمكن أن تساعد ترتيبات التعاقد والزراعة المبتكرة المزيد من المزارعين على الوصول إلى السوق وتقليل المخاطر التي تواجههم. في تنزانيا، يجهد صغار مزارعي الأرز لتحسين غلاتهم وإنتاجها بكميات وجودة متسقة. ويجعل ذلك من الصعب عليهم الاستفادة من النمو الإقليمي في الطلب على الأرز والحصول على سعر أفضل لمحاصيلهم.

يقدم "مشروع أرز كابونجا" فرصاً جديدة لهؤلاء المزارعين. إذ تؤجر الأراضي في إطار المشروع في حزم صغيرة للمزارعين، ويمكنهم بيع محاصيلهم من الأرز للمشروع بسعر محدد. لكن العقد ليس حصرياً، إذ يمكن للمزارعين أن يبيعوا الأرز خارج المزرعة كذلك. وينجم أحد منافع المشروع الرئيسية الأخرى للمزارعين من زيادة سهولة الحصول على الخدمات والمدخلات. ويعدّ المشروع الأراضي للمستأجرين ويوفر لهم الخدمات الزراعية الأخرى، مثل الرش وتوفير المدخلات والحصاد. وقد ساعد ذلك على رفع درجة الإنتاج وعلى تمكين المزارعين المشاركين في البرنامج أيضاً من استخدام مطحنة المزرعة.

وقد استقطب المشروع حوالي 75 مستأجراً وزادت الغلال زيادة هائلة. كما أن استعمال المطحنة يحسّن أيضاً جودة الأرز ويمكّن من النفاذ إلى أسواق التصدير الإقليمية، ويجعل الحصول على تكنولوجيات أخرى زراعة الأرز واستخدام المياه واستخدام المدخلات أكثر كفاءة واستدامة.

الإطار 12: غانا: برنامج النمو الريفي الشمالي – برامج للجهات الفاعلة في سلسلة القيمة تتيح تنسيقاً أفضل وإدراج الاحتياجات المختلفة لأصحاب المصلحة ومواطن قوتهم

الهدف من هذا البرنامج هو تأمين سبل عيش ريفية مستدامة والأمن الغذائي في شمال غانا، وخاصة لمن يعتمدون على الأراضي الهامشية، كالنساء الريفيات وغيرهن من الفئات المعرضة للأخطار. ويركّز البرنامج على تعزيز الروابط بين مختلف الجهات الفاعلة في سلاسل القيمة الزراعية – بما في ذلك المنتجون ومنظماتهم والموردون ومقدمو الخدمات والمؤسسات المالية والمجمّعون، ويدعم البرنامج من يعتمدون على هؤلاء (المجهزون والتجار والمصدرون) والباحثين والمسؤولين. ويدعم البرنامج ترتيبات الشراكة بين القطاع العام والقطاع الخاص لضمان حصول أصحاب الحيازات الصغيرة على التمويل ووصولهم إلى الأسواق.

ويفتح البرنامج نافذة محددة لـ "محاصيل النساء" لتشجيع تطوير سلسلة قيمة لهن. وقد يسّر ذلك حصول المرأة على الأراضي والموارد الإنتاجية الأخرى، فتمكنت من مضاعفة دخلها ثلاث مرات عن طريق روابط مباشرة مع الأسواق الدولية. كذلك تزايدت مشاركة المرأة في تزويد سلع أساسية أخرى وغدت النساء الفاعلات في سلسلة القيمة ممثلات في لجان سلسلة القيمة على مستوى المقاطعة، ويمثلن ثلثي المشاركين في البرنامج. ويعمل البرنامج مع موظفي مكتب الشؤون الجنسانية في المجالس المحلية والمؤسسات الحكومية، كما يعمل أيضاً مع زعماء القبائل لتعزيز التمكين الاقتصادي للمرأة من خلال حصولها على أراضٍ.

[18] http://www.oneacrefund.org/blogs/tag/market%20access/166

الإطار 13: نقل المعرفة يخلق فرصاً جديدة: "شركاء في حلول الأغذية"

منظمة "شركاء في حلول الأغذية" منظمة غير ربحية تربط الخبرات التقنية والتجارية لموظفين متطوعين من شركات كبرى متعددة الجنسيات بمجهزي أغذية صغار ومطاحن في العالم النامي. ويتيح تعزيز قدرات مجهزي الأغذية المحليين شراء كميات أكبر من منتجات المزارعين فضلاً عن إنتاج أغذية أفضل ومغذية أكثر للسكان بصفة عامة – ما يؤدي إلى تأثير مضاعف في جميع أنحاء سلسلة القيمة الغذائية. وللقيام بذلك، وضعت المنظمة نموذجاً لنقل التكنولوجيا والمعرفة يطابق احتياجات مجهزي الأغذية المحليين مع الموارد التي يوفرها خبراء منظمة "شركاء في حلول الأغذية". وبين عامي 2010 و2012، وفي البلدان الخمسة التي تعمل فيها الشراكة –كينيا وزامبيا وتنزانيا وملاوي وإثيوبيا– زاد مجهزو الأغذية الذين كانوا جزءاً من المشروع الحجم السنوي للمنتجات الغذائية التي تم بيعها إلى أسواق المعونة بنسبة 18.6 في المائة. وفي عام 2013، نمت المبيعات السنوية من المنتجات الغذائية المحسّنة 35 في المائة عن العام السابق.

وفي المجموع، قدّمت الشراكة تدريباً لأكثر من 500 شركة أغذية ووفرت بناء للقدرات مفصّلاً خصيصاً مباشرة لـ 74 شركة تدعم بدورها ما يقرب من 550 000 مزارع من أصحاب الحيازات الصغيرة وأفراد أسرهم الذين يقدر عددهم بـ 3.3 مليون. وبمساعدة البرنامج باع المجهزون المحليون أكثر من 15 000 طن متري من المنتجات إلى الجهات التي تقدم معونة غذائية لفئات السكان المعرضة للمخاطر، ما ساعد على تلبية حاجة تغذوية حرجة. وتهدف الشراكة في السنوات الخمس المقبلة، إلى مساعدة أكثر من 300 من مجهزي الأغذية مباشرة وتدريب على الأقل 2 000 متخصص في مجال الأغذية وتوفير أسواق مستدامة لأكثر من مليون مزارع أفريقي.[19]

الإطار 14: شركة "هيلينا لإثراء الأغذية": إقامة روابط أقوى مع مزارعي الفول السوداني من أصحاب الحيازات الصغيرة للإنتاج المحلي للأغذية المغذية المتخصصة[20]

في العادة، يستدعي تزويد الفئات المعرضة للمخاطر بالأغذية العلاجية الجاهزة للاستخدام لعلاج حالات سوء التغذية الحاد شراء هذه الأغذية من الخارج. ولكن حيثما يكون شراء الأغذية محلياً ممكناً، قد تكون هناك وفورات كبيرة في الكلفة للأعمال التجارية، وكذلك فرص تسويق لأصحاب الحيازات الصغيرة. إدراكاً منها لذلك، سعت شركة "هيلينا لإثراء الأغذية"، وهي شركة إثيوبية لتجهيز الأغذية، إلى استخدام فول سوداني محلي المصدر لإنتاج أغذية علاجية جاهزة للاستخدام. وبالإضافة إلى أنها تملك مصنعاً معقّماً متطوراً قادراً على تلبية الطلب في المنطقة، أمّنت شركة هيلينا أيضا طلبات كبيرة لأغذية علاجية جاهزة الاستخدام من وكالات الإغاثة. لكن الفول السوداني المزروع محلياً كان من نوعية متدنية وملوثاً بالفلاتوكسين وبفطريات مسرطنة ويمكن أن يؤثر سلباً على امتصاص المغذيات عند المنكشفين على المخاطر، ما يؤدي إلى تقزّم الأطفال، من بين نواتج صحية سلبية أخرى. ولم يكن أصحاب الحيازات الصغيرة يفهمون عملية التلوث بالفلاتوكسين، كما فقدوا الاهتمام بزراعة الفول السوداني بسبب انخفاض أسعار بيعه وبسبب الافتقار إلى الأسواق والافتقار إلى بذور ذات نوعية جيدة. وفي مواجهة هذه المعوقات، أدركت شركة هيلينا أن هناك فرصة للمشاركة بنشاط مع أصحاب الحيازات الصغيرة لإيجاد طريقة للمضي قدماً مفيدة للطرفين. وقد توسّعت الشركة على مدى سنوات عدة، متخطية وظيفتها العادية في مجال تجهيز الأغذية في سلسلة القيمة لتعمل أيضاً مع أصحاب الحيازات الصغيرة في جانب الإنتاج وفي تحسين نوعية الفول السوداني. وبالإضافة إلى توفيرها دعماً إرشادياً وبذوراً

[19] http://www.technoserve.org/blog/corporate-expertise-helps-local-businesses-build-food-security-in-africa#sthash.62yvkZKv.dpuf

[20] مقتبس من Jones, C.J. 2011 "تحويل المهام لتوليد قيمة للمنتجين في سلسلة القيمة للأغذية العلاجية الجاهزة للاستخدام في إثيوبيا" في "سلاسل القيمة للتغذية" (eds. C. Hawkes and M. Ruel)، المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية، Vision 2020 Conference Paper 4, New Delhi, India.

رفيعة الجودة لأصحاب الحيازات الصغيرة، دعتهم إلى مختبراتها لتوعيتهم بعملية التلوث بالفلاتوكسين وقدمت لهم ملاحظات منتظمة على نوعية الفول السوداني الذي ينتجونه. والأهم من ذلك، أنها التزمت أيضاً بشراء الفول السوداني النظيف بسعر أعلى. وفي نهاية المطاف تم القضاء على التلوث بالفلاتوكسين.
ونتيجة للتعاون، نجحت الشركة في زيادة إنتاجها من الأغذية العلاجية الجاهزة للاستخدام المصنعة محلياً والآمنة، وتمكّن أصحاب الحيازات الصغيرة من مضاعفة دخلهم من الفول السوداني أربع مرات، وهم يزرعون الآن كميات أكبر ومن نوعية أرفع. وعلاوة على ذلك، استمر أصحاب الحيازات الصغيرة في إنفاق النسبة ذاتها من دخلهم المتزايد على الأغذية، ما يعني زيادة الاستهلاك وعلى الأرجح استهلاك أغذية ذات جودة أرفع. وهذا يوضح كيف يمكن استخدام نهج سلسلة القيمة لتعزيز وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق، وفي الآن ذاته توليد منافع للقطاع الخاص ومعالجة الاحتياجات التغذوية أيضاً.

شراكات الأعمال التجارية كاستراتيجية لتأمين وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق

تقام الشراكات عموماً عندما يوجد هدف مشترك بين الشركاء، لمعالجة قضية معينة أو لسد فجوة لا يمكن لأي منهم معالجتها وحده. ويمكن أن تكون القيود على وصول المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق بسبب (1) إخفاقات السوق، (2) الحواجز المؤسسية، (3) أوجه الضعف النظمية، (4) الثغرات في المهارات. ويمكن أن تكون الشراكات ذات طابع غير رسمي، تشمل اتفاقات ومذكرات تفاهم توثق النية المشتركة، ولكن أيضاً يمكن أن تتخذ شكل اتفاقات قانونية مكتوبة وملزمة.[21] والأساس المنطقي لرغبة الأطراف – الحكومة أو شركات القطاع الخاص أو المنظمات غير الحكومية أو منظمات المزارعين أو صغار المنتجين الآخرين – هو التغلب على مسألة تمنع حدوث تطور إيجابي.

ويدخل القطاع الخاص في كثير من الأحيان في شراكات لجعل سلاسل القيمة وأسواق العمل تعمل بشكل أفضل وتكون أكثر إنصافاً، فضلاً عن تحقيق نتائج ليست مستمدة من المصالح التجارية فقط أو لا يمكن تحقيقها من خلال اتباع نُهج أعمال تقليدية. والشراكات الناجحة هي تلك التي تعالج الثغرات وتبني القدرات وتتيح في نهاية المطاف الانتقال إلى نُظم مستدامة ذاتياً. من وجهة نظر الحكومة، الأساس المنطقي للشراكات بين القطاعين العام والخاص هو تحقيق أهداف عامة. ويدخل القطاع العام في شراكات لأن إخفاقات السوق تجعل بعض السلع والخدمات غير متوفرة بدرجة كافية، ما يتسبب بوضع يخسر فيه المنتجون والمستهلكون الذين كانوا بخلاف ذلك يمكن أن ينتفعوا. وتؤدي الشراكات بين القطاعين العام والخاص دور آليات لتقاسم المخاطر تحفّز الأطراف على المساهمة في تحقيق هدف مشترك، كما في حالة تقاسم تكاليف الإخفاق. وعلى الأعم، يمكن أن تعالج الشراكات مجموعة متنوعة من القضايا، تتراوح من توفير السلع العامة (مثل البنية الأساسية والمعرفة إلخ)، أو تقديم ما يسمّى بـ "منافع النادي" (كحصول الأعضاء على مدخلات أرخص وتقديم خدمات بتكاليف مخفضة)، أو المساعدة على التغلب على إخفاقات السوق (مثلاً عن طريق تقاسم المخاطر التي ما كانت لتجابه لو كان طرف واحد فقط سيتحملها، وبالتالي لا تتوفر الخدمات/السلع)، أو المساعدة على توفير المهارات والتكنولوجيا والتدريب (كمهارات الأعمال التجارية ومهارات التسويق، إلخ).

[21] يشار إلى الاتفاقات ذات الطابع الرسمي بين القطاعين العام والخاص على أنها شراكات– عام– خاص (PPP)

الإطار 15: شراكة مارس – الصندوق الدولي للتنمية الزراعية في إندونيسيا: شراكة بين القطاعين العام والخاص لتحسين تقديم الخدمات على امتداد سلسلة القيمة

نفذت حكومة إندونيسيا بدعم من الصندوق الدولي للتنمية الزراعية "برنامج تمكين المناطق الريفية والتنمية الزراعية" (2009–2014). وكانت نظرية التغيير التي قامت عليها هذه الشراكة بين القطاعين العام والخاص هي تحقيق إنتاج مستدام للكاكاو من خلال بناء قدرات المزارعين وتوفير أفضل تكنولوجيات الكاكاو المتاحة لتحسين سبل عيش المزارعين. ولتحقيق ذلك، أقامت حكومة إندونيسيا شراكة مع شركة مارس، باتفاق كانت واسطته الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، ذلك أن شركة مارس كانت قد طوّرت في وقت سابق في أكاديمية الكاكاو سلسلة تكنولوجيا لتقديم "حزمة إنتاجية" للمزارعين. وكان من الممكن توسيع المساعدة التقنية المقدمة من شركة مارس من خلال تدريب العاملين في مجال الإرشاد الزراعي والمزارعين الرئيسيين وتوفير الحدّ الأدنى من الخبرة اللازمة لإحياء إنتاج الكاكاو.

كانت المساهمة الرئيسية من شركة مارس إنشاء "مراكز تنمية الكاكاو" التي يجري فيها تدريب "أطباء الكاكاو"، وهؤلاء هم بمثابة مقدمي خدمات إرشادية محليين يساعدون أفراد المجتمع المحلي على معالجة مشاكل الآفات وتطبيق تكنولوجيات إنتاج محسّنة وتحسين إدارة التربة. ويمكن أن تكون شركة مارس أيضاً المشتري النهائي، ولكن دون أي ترتيب تعاقدي. ويتم الحصول على الكاكاو الخام من خلال عدد من المشترين المحليين (المتنافسين)، الذين يورّد بعضهم لشركة مارس. هكذا، من الملفت أن مصلحة الشركة الكبيرة في الحفاظ على الإمدادات العالية من الكاكاو ذي الجودة الرفيعة كانت كافية لجعلها تساهم في مشروع تنمية ريفية.

وتشمل شراكات أخرى بين القطاعين العام والخاص الاستثمار المشترك في البنية التحتية الإنتاجية أو مرافق التجهيز. والأمثلة على ذلك كثيرة[22]، فمثلاً عمل الصندوق الدولي للتنمية الزراعية مع مزرعتي شاي ومصنعي تجهيز في رواندا، بحيث يكون المنتجان الصغيران مساهمين في مصنع التجهيز ويزودانه بالشاي. وفي أوغندا هناك وحدة لإنتاج زيت النخيل على نطاق واسع تتألف من برنامج مزارعين متعهدين ونواة عزبة، أنشئت كشراكة بين القطاعين العام والخاص، تضمن تقديم الخدمات والحصول على ائتمان ونقل المخرجات وتسعيراً يتسم بالشفافية، من خلال "أمانة كالانغالا لمنتجي زيت النخيل" التي تيسّر التفاعل المستدام بين المشترين الكبار وصغار المنتجين (IFAD 2013).

غير أن منظمات المجتمع المدني ووسائط الإعلام والأوساط الأكاديمية انتقدت الشراكات بين القطاعين العام والخاص، بسبب تعقيد ترتيباتها كما بسبب مخاطر الارتباط المقيِّد والخطر المعنوي وعدم وضوح الأدوار والمسؤوليات بين القطاعين العام والخاص والنواتج غير الآمنة وضعف رصد الأداء.[23] وهناك مخاوف أخرى من أن طبيعة أعمال الشراكات بين القطاعين العام والخاص من أعلى إلى أسفل المدفوعة بدوافع الأعمال التجارية تعطي امتيازاً لمصالح الأعمال التجارية، في حين أن المنافع للمزارعين الفقراء والمجتمعات المحلية المهمشة غير مؤكدة[24] (Heinrich, 2013). وتؤدي تكاليف المعاملات المتعلقة بالعمل مع منتجين متفرقين أو غير منظمين بالشراكات بين القطاعين العام والخاص إلى إشراك

[22] لمزيد من الأمثلة على الشراكات بين القطاعين العام والخاص التي يدعمها الصندوق الدولي للتنمية الزراعية أنظر IFAD (2013). وانظر أيضا دراسات الحالة الصادرة عن منظمة الأغذية والزراعة عن برنامج المشتريات المؤسسية على الرابط التالي: http://www.fao.org/ag/ags/ags-division/publications/publication/en/c/207992

[23] يبني هذا القسم على مطبوعة سيصدرها قريباً الصندوق الدولي للتنمية الزراعية/معهد دراسات التنمية لتقييم نتائج الشراكات بين القطاعين العام والخاص وخصائصها الوظيفية (IDS/IFAD, 2015 forthcoming).

[24] يشير بعض النقاد أيضاً إلى الأضرار التي يحتمل أن تلحق بربحية الأعمال التجارية نتيجة الطبيعة المكلفة للشراكات وتكاليف الفرصة البديلة.

المزارعين الأفضل تنظيماً والذين يمكن الوصول إليهم جغرافياً، مخلّفة الفئات الأكثر تعرضاً للمخاطر والفقيرة. وهناك مخاوف أيضاً من منظور القطاع الخاص من الشراكات بين القطاعين العام والخاص، من حيث أنها تنشئ في كثير من الأحيان نماذج غير قابلة للاستدامة على المدى الطويل أو أنها ليست مبنية لتكون انتقالية، فتنتهي إلى الاعتماد على دعم المانحين، بدلاً من أن تتوجه إلى بناء مهارات وهياكل توفر للشركاء أعمالاً تجارية ناجحة قابلة للنمو على المدى الطويل. كما أنها في كثير من الأحيان تكون أيضاً محدودة في نظرتها إلى الدور الممكن للقطاع الخاص، إذ تركز فحسب على دوره التمويلي.

بالرغم من هذه الصعوبات، يمكن أن يكون لشراكات الأعمال التجارية والشراكات بين القطاعين العام والخاص أثر كبير على الاقتصادات الريفية مع تحقيق نتائج تجارية ونتائج تنمية إيجابية، كما توضح ذلك بضعة أمثلة. ومن بين المنافع الأساسية (1) الحصول على الابتكارات والمدخلات المحسّنة، (2) توفير قنوات أسواق يمكن الاعتماد عليها والنفاذ إلى أسواق ذات قيمة أعلى، (3) الاستثمار في تجهيز السلع الزراعية، (4) توليد فرص عمل وتحفيز الاقتصاد خارج المزرعة، (5) تزايد اهتمام الحكومة بمنطقة ريفية معينة، (6) زيادة الاستثمار في سلع اجتماعية/عامة مثل الرعاية الصحية والتعليم وغيرها من الأنشطة التي تعزز الاستدامة. ويمكن أن تتراوح الأمثلة من أن توفر الشركات معاً البنية التحتية والتعليم والتدريب والرعاية الصحية (الإطار 16)، فضلا عن النفاذ إلى الابتكار وتقديم الخدمات من خلال القطاع الخاص.

الإطار 16: مبادرة التنمية الريفية: كارغيل Cargill وكير CARE

تعمل كير مع وحدات كارغيل والموظفين المحليين ضمن سلاسل توريد هامة لتحسين إمكانية حصول المزارعين على المداخيل وتعزيز التعليم ومكافحة عمالة الأطفال وزيادة الرعاية الصحية الأساسية. وكانت مبادرة التنمية الريفية التي أطلقت في البداية في عام 2008 شراكة مدتها خمس سنوات بقيمة 10 ملايين دولار في ثمانية بلدان، وأفادت هذه الشراكة سبل عيش أكثر من 100 000 نسمة في الهند وغانا وكوت ديفوار ومصر وهندوراس ونيكاراغوا وغواتيمالا والبرازيل. وبالبناء على قوة خبرتهما، جددت كارغيل وكير شراكتهما في عام 2014.

ونتيجة شراكة "مبادرة التنمية الريفية" الاستراتيجية بين كارغيل وكير، تلقى أكثر من 34 000 من المزارعين وأسرهم تدريباً ومساعدة تقنية لزيادة إنتاجية مشاريعهم في المزرعة وخارجها. ساعدت المبادرة على ربط المزارعين بالائتمان وبمدخلات ذات جودة، وبالتالي زيادة جودة المنتجات التي يبيعها المزارعون. ونتيجة لذلك، شهد المزارعون المشاركون في المبادرة تحسينات ملحوظة في مستويات الدخل وسبل العيش. وزاد ما يقرب من 27 000 من المزارعين وأسرهم مداخيلهم.

في مصر، على سبيل المثال، ركّزت هذه الشراكة على مساعدة أصحاب الحيازات الصغيرة على تنويع إنتاجها وتحسين فرص وصول محاصيلهم من فول الصويا إلى الأسواق لزيادة أرباحهم. وتعمل الشراكة من خلال جمعيات تنمية المجتمع المحلي، وتدفع كارغيل أعلى سعر لفول الصويا المنتج محلياً. ويغطي ذلك التكاليف، بما في ذلك النقل إلى مرفق التجهيز التابع للشركة في الإسكندرية. ويموّل الفرق بين الأسعار المحلية والأسعار الدولية مشاريع المجتمع المحلي، مثل دعم المدرسة. وفي عام 2011، استخدمت إحدى جمعيات تنمية المجتمع المحلي هذا المال لإقامة مشاريع مدرة للدخل للأرامل الفقيرات تركز على تربية الماعز. وقد أصبحت الجمعية عنصراً قوياً في مجال تمكين المرأة. وتعتمد مبادرة التنمية الريفية فيما يتعلق بغير المساهمات المالية على كارغيل بالنسبة للخبرات الزراعية والموارد التجارية ومعارف سلسلة الإمداد والنفوذ السياساتي، في حين تشرك أيضاً موظفي كارغيل والزبائن في الأنشطة الرئيسية. ويتم تعقب هذه المشاركة المتعددة الأوجه وتقديم تقارير عنها وعن أثر البرنامج مرة كل ستة أشهر.

للاطلاع على المزيد أنظر:

http://www.cargill.com/wcm/groups/public/@ccom/documents/document/na3077859.pdf
http://www.care.org/newsroom/press/press-releases/cargill-and-care-renew-effort-fight-hunger-improve-incomes-among-smallholder-farmers

الإطار 17: CNFA – برنامج أماليما للمساعدة الغذائية، زمبابوي

يعزز برنامج أماليما قدرة الأسر المعيشية والمجتمعات المحلية على الصمود بتعبئة الناس حول أفكار يمتلكونها ويتشاركون فيها وعن طريق مزج المفاهيم التقليدية مع الابتكار. ويعمل المشروع مع أكثر من 66 000 أسرة معيشية في مقاطعة ماتابيليلاند، ويستفيد من النهج التي يقودها المجتمع المحلي لزيادة الإنتاجية وتطبيق نُهج قائمة على السوق تؤدي إلى دفع وسحب الأسر المعرضة للمخاطر إلى سلاسل قيمة مربحة، وذلك بتبسيط تسويق الحبوب من مناطق الفائض إلى مناطق العجز. ويستفيد البرنامج من استثمارات البنية التحتية السابقة والجديدة لتحسين خصوبة التربة وإدارة المياه من خلال الزراعة المحافظة على الموارد واستصلاح الأراضي.

والأثر المتوقع هو زيادة الغلة بنسبة 75–100 في المائة وتخفيض انعدام الأمن الغذائي والتقزم بنسبة 50 في المائة.

للاطلاع على المزيد أنظر:

http://www.cnfa.org/program/amalima-development-food-assistance-program-zimbabwe

الإطار 18: شراكة بين القطاعين العام والخاص بشأن المحاصيل التصديرية في سان تومي وبرينسيبي

البرنامج التشاركي لتنمية أصحاب الحيازات الصغيرة ومصايد الأسماك في سان تومي وبرينسيبي هو شراكة بين القطاعين العام والخاص تضم الصندوق الدولي للتنمية الزراعية، والوكالة الفرنسية للتنمية، وحكومة ساو تومي وبرينسيبي، وخمسة شركاء من القطاع الخاص الأوروبي (Kaoka, CaféDirect, Hom&Terre, Malongo and Société Générale Equipment Finance – GEFA). وأحد الأنشطة الرئيسية لهذه الشراكة الذي شرع به في عام 2003 هو تعزيز العائد على الاستثمارات في سلاسل القيمة الزراعية التقليدية (الكاكاو والبن والفلفل والتوابل وغيرها)، من خلال استخدام شهادة المنتوج العضوي والتجارة العادلة وإقامة شراكات بين القطاعين العام والخاص مع مشترين أوروبيين. ويتضمن هيكل الشراكة الحكومة والصندوق الدولي للتنمية الزراعية والقطاع الخاص والتعاونيات التي يدعمها البرنامج التشاركي لتنمية أصحاب الحيازات الصغيرة ومصايد الأسماك في سان تومي وبرينسيبي.

هيكل الشراكات بين القطاعين العام والخاص

يلعب كل من مزارعي أصحاب الحيازات الصغيرة والمشترين والحكومة والصندوق الدولي للتنمية الزراعية في الشراكة أدواراً متكاملة كما يلي:

دور القطاع الخاص	دور منظمات المزارعين
– شراء منتجات الفلاحين بسعر عادل – توفير المساعدة التقنية وتقاسم الدراية – المشاركة في توفير مدخلات الإنتاج المطلوبة – تطبيق المبادئ الاجتماعية والبيئية من حيث الأسعار المدفوعة وخصائص المنتج ونظم الإنتاج والتجهيز – المشاركة في تمويل المنتج عن طريق توزيع وسداد التسليفات	– تعبئة المنتجين لتخفيض تكاليف المعاملات – توفير الدعم التقني والحصول على مدخلات الإنتاج – الإشراف على الإنتاج ومرحلة ما بعد الإنتاج لضمان تطبيق معايير الجودة والكميات والتوقيتات المتفق عليهم – إدارة أية معدات ومرافق مشتركة – توفير التجميع والفرز والتجهيز والتعبئة والنقل كما هو متعاقد عليه – دعم أداء الأعضاء في تقدير واستخدام وسداد التسليفات

دور الحكومات (بتمويل الصندوق الدولي للتنمية الزراعية)	دور الصندوق الدولي للتنمية الزراعية
– تمويل المساعدة التقنية لتنظيم المزارعين جماعياً – توفير البنية التحتية لتيسير الوصول إلى الأسواق – ضمان النجاح لأية مدخلات مطلوبة، بما في ذلك التسليف، للحفاظ على مستويات الإنتاج – تمويل المعدات والمرافق لمنظمات المزارعين	– ضمان التمويل في الوقت المناسب – توفير الإشراف ودعم التنفيذ لزيادة أداء المشروع – التحقق من أن معاملة المشترين لمنظمات المزارعين تلبي مبادئ الشراكة بين القطاعين العام والخاص – تعزيز الحوار السياساتي مع المؤسسات العامة لتطوير أطر تنظيمية وتشريعات تمكينية

كانت الفوائد الرئيسية للمنتجين:

(1) زيادة سعر المنتج إلى ما يصل إلى أربعة أضعاف (2) توفر الموارد اللازمة للاستثمار في تطوير جمعياتهم/مجتمعاتهم المحلية؛ (3) زيادة تملكهم لأنشطتهم؛ (4) رفع مستوى مهاراتهم الفنية والإدارية/معارفهم؛ (5) تنمية شاملة للمجتمعات التي ينتمون إليها، مع خفض تدفقات الهجرة من الريف إلى المدن وتنشيط الاقتصاد الريفي

المصدر: IFAD (2014) Support Small-Scale Producers Of Certified Sustainable Products، وانظر أيضا البرنامج التشاركي لتنمية أصحاب الحيازات الصغيرة ومصايد الأسماك في سان تومي وبرينسيبي (PAPAFPA).

الاستثمار العام في البنية التحتية والبحوث والتطوير وأطر السياسات

يلعب كل من الاستثمار العام في البنية التحتية (كمرافق السوق والطرق) والبحث والتطوير والإطار القانوني والسياسي المناسب دوراً رئيسياً في نجاح استراتيجيات تعزيز دمج أصحاب الحيازات الصغيرة في السوق.

وعلاوة على ذلك، من الضروري أن تدرك الحكومات أهمية البنية التحتية الموجهة نحو السوق على جميع المستويات (الوطني والإقليمي ومستوى المقاطعة). وعلى وجه الخصوص، البنية التحتية للنقل أمر بالغ الأهمية للزراعة المستدامة والتنمية الشاملة، ذلك أن أصحاب المزارع الصغيرة في العالم النامي بحاجة إلى شبكات واسعة للوصول إلى الأسواق في المدن الآخذة بالنمو وخفض أسعار البيع بالتجزئة لمدخلات، مثل البذور والأسمدة، وفي نهاية المطاف الحصول على أسعار أفضل. وبالمثل، الإطار المؤسسي، الذي يحكم الأسواق والروابط المختلفة عبر سلسلة القيمة، ضروري. وتؤثر سياسات الحكومة وقرارات الاستثمار تأثيراً مباشراً على البيئة الأوسع التي يشارك من خلالها أصحاب الحيازات الصغيرة في الأسواق. وللوائح التنظيمية تأثير عميق على الظروف التي تعمل في ظلها الأسواق. فعلى سبيل المثال، تؤثر السياسات القطاعية لأدوية الحيوانات في بنغلاديش على توفر صحة الحيوانات وبالتالي على قدرة المزارعين على الانخراط في إنتاج الألبان. ويشكّل انعدام إمكانية الحصول على الأدوية خطراً كبيراً، ذلك أن احتمال تفشي أمراض الحيوانات يزداد وكذلك فقدان الماشية. ويمكن استخلاص أمثلة مشابهة لسياسات قطاعية أخرى تنظّم ممارسات الذبح ومستويات الأغذية وأنظمة التصدير والمكوس واللوائح التنظيمية لقوة العمل، إلخ. وهناك حاجة إلى تنمية القدرات المؤسسية في المناطق الريفية للمحافظة على نمو رأس المال الاجتماعي للمزارعين ومنظمات المزارعين والمسوّقين. وسيساعد ذلك في وضع شروط واضحة وقواعد تكفل العدالة والمنافع لجميع المشاركين.

في حالة أفريقيا، حدّد البرنامج الشامل للتنمية الزراعية في أفريقيا البنية التحتية على أنها دعامة أساسية للتنمية الاقتصادية. ويبدي الشركاء في التنمية، كبنك التنمية الأفريقي، مزيداً من الاهتمام بتمويل الهياكل الضرورية لتنمية قطاع الصناعات الزراعية. وفي الوقت نفسه، وكما اتفق في "قمة الاتحاد الأفريقي في مابوتو" عام 2003، هناك إدراك متزايد بأنه يتعين إيجاد سبل لزيادة تدفق الموارد من القطاع الخاص لزيادة الإنفاق العام في القطاع الزراعي. وقد نظّمت منظمة الأغذية والزراعة في عام 2012 اجتماع مائدة مستديرة حول الاستثمار في البنية التحتية الزراعية الموجهة نحو السوق في أفريقيا. وكان من بين التوصيات الرئيسية[25] أنه ينبغي على الحكومات أن تعمد حرصاً على الصالح العام إلى زيادة الاستثمار المباشر في البنى التحتية الأساسية الموجهة نحو السوق، مثل المياه والبنى التحتية للأسواق والطرق الريفية.

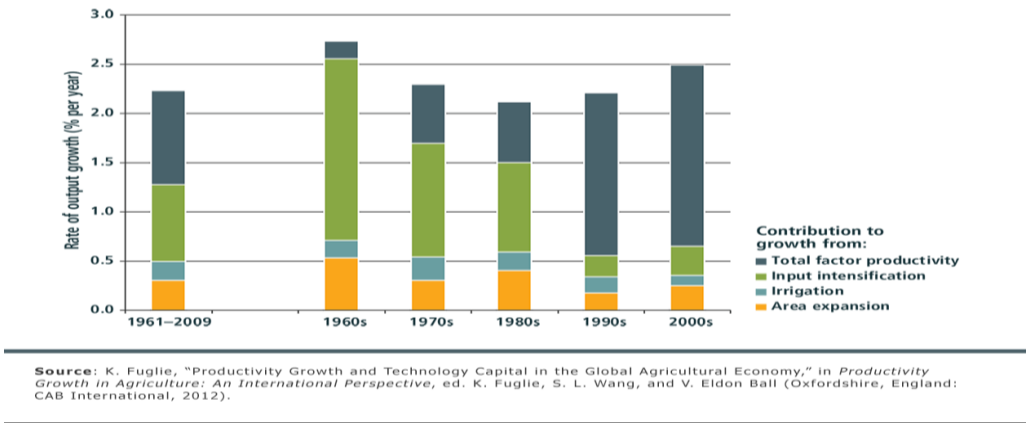
مع ذلك، نظراً لإخفاق السوق والمخاطر المتعددة، من غير المرجح أن يستثمر القطاع الخاص في هذه المجالات، إذ سيكون من الصعب الحصول على رسوم مباشرة وعوائد سريعة أو آمنة. والاستثمار المباشر ضروري أيضاً في دعم خدمات مثل الاتصالات وكهربة الأرياف والتمويل الريفي والرعاية الصحية والأمن، التي تساعد جميعها على إيجاد بيئة مواتية للأعمال التجارية. وينبغي توفير التسهيلات المالية والتسليفات الريفية بمعدلات فائدة معقولة لتشجيع وتمكين صغار

[25] منظمة الأغذية والزراعة، 2012. الاستثمار في البنية التحتية الزراعية الموجهة نحو السوق في أفريقيا. موجز لوقائع اجتماع المائدة المستديرة. روما. http://www.fao.org/docrep/015/i2687e/i2687e00.pdf

المزارعين والشركات من الاقتراض والاستثمار، كما ينبغي توفير الخدمات التقنية للمستثمرين في الأعمال التجارية الزراعية وتوفير المستثمرين في الأسواق أيضاً.

وفي مرحلة ما، ينبغي تطوير شراكات بين القطاعين العام والخاص لتعزيز الاستثمار في البنية التحتية لإدارة المياه ومرافق التخزين والأسواق والطرق الريفية. ويتطلب نجاح الشراكات بين القطاعين العام والخاص وضع السياسات المناسبة والأطر المؤسسية والتنظيمية. ويرد أدناه بعض الأمثلة عن الاستثمارات في البنى التحتية الموجهة نحو السوق المقدمة من القطاع العام أو القطاع الخاص، أو من الاثنين معاً، من خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص. ويوضح مثال بنغلاديش كيف يمكن أن تؤثر الحكومات ليس فقط على الشروط التي تعمل بموجبها الأسواق المحلية، بل أن تعمل أيضاً على اشتمال الجماعات المستبعدة عادة، في هذه الحالة النساء، في تصميم العملية والسماح لها بالمشاركة في هيئات صنع القرار ذات الصلة.

وأخيراً، ينبغي على الحكومات أن تستثمر في الابتكار، إما عن طريق التمويل المباشر للتطوير الزراعي والبحوث الزراعية أو بتحفيز التعلم المتبادل بين للمنتجين من خلال تقاسم المعارف المتوفرة لدى الجهات الفاعلة الأكبر في القطاع الخاص، إلخ. وكما تبين بحوث Fuglie (2012)، يمكن أن يعزى معظم المكاسب الإنتاجية للابتكارات التي تزيد إجمالي إنتاجية عوامل الإنتاج، أي بلوغ إنتاج أعلى لكل مدخل (الشكل 5).



Source: K. Fuglie, "Productivity Growth and Technology Capital in the Global Agricultural Economy," in *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, ed. K. Fuglie, S. L. Wang, and V. Eldon Ball (Oxfordshire, England: CAB International, 2012).

الشكل 5 مصادر النمو في الإنتاج الزراعي العالمي

الإطار 19: سيراليون وبرنامج الحكومة لتسويق أعمال أصحاب الحيازات الصغيرة

تمكن ملاحظة أفضل الممارسات، على سبيل المثال، في حالة سيراليون وبرنامج الحكومة لتسويق أعمال أصحاب الحيازات الصغيرة الذي تدعمه منظمة الأغذية والزراعة. ويتوخى هذا البرنامج تحسين تسويق أعمال أصحاب الحيازات الصغيرة عن طريق بناء 650 مركزاً للأعمال التجارية الزراعية على مستوى البلاد، ما يمثل استثماراً عاماً هاماً في البنية التحتية. ويهدف البرنامج إلى إحداث تحول في النموذج من زراعة الكفاف إلى الزراعة كعمل تجاري.

وتعمل مراكز الأعمال التجارية الزراعية بمثابة البوابة الرئيسية لتسويق أعمال أصحاب الحيازات الصغيرة. وهي تتكون من مرفق مع منطقة تجهيز ومتجر مدخلات وأرضية تجفيف ومساحة للاجتماع. ويملك هذا المرفق ويشغله مجلس أعضاؤه من منظمتين أو ثلاث منظمات قائمة على المزارعين من محيطه. وتوفر مراكز الأعمال التجارية الزراعية ككيان تجاري مجموعة من الخدمات التقنية والتشغيلية والتسويقية لأصحاب الحيازات الصغيرة، وتمثل مدخلاً رئيسياً للدعم الإرشادي الذي تقدمه وزارة الزراعة والأمن الغذائي.

وقد نجح أحد مراكز الأعمال التجارية الزراعية (يافامي في مقاطعة بو) في الارتباط مع مشترٍ رسمي، "شركة غرب أفريقيا للأرز". فقد تلقى المركز مطحنة أرز كبيرة وازداد تجهيز الأرز من 110 مكيال في عام 2011 إلى 715 1 مكيال في عام 2012. وبفضل أيام الأعمال التجارية، التي نظمت لتيسير التفاعل بين مراكز الأعمال التجارية الزراعية والشركات المهتمة بالشراء منها، وجد زبائن كبار من مثل "شركة غرب أفريقيا للأرز" طريقهم إلى بلدة بريما. وتزود "شركة غرب أفريقيا للأرز" مواد تعبئة وتغليف ذات علامات تجارية إلى مركز الأعمال التجارية لأكياس حجمها 2 كغم و5 كغم جاهزة لرفوف البيع بالتجزئة تحت العلامة التجارية الخاصة بها، وعملت أيضاً مع مركز الأعمال التجارية الزراعية/ شركة المطاحن لرفع الجودة إلى المستوى المطلوب. وبالإضافة إلى مطحنة الأرز، يملك المركز مزرعة جماعية، ازدادت مساحتها من 12 فداناً مروياً في البداية إلى 30 فداناً مروياً، فضلا عن 10 فدادين أخرى مزروعة بالكسافا. وقد اختير المركز أيضا كتاجر زراعي، فقد تلقى مدخلات بذور لمتجره للمدخلات وزرع قطعة أرض صغيرة من الخضروات لغرض الشرح والتوضيح.

الإطار 20: ليبريا وشركة تنمية الزراعة والأصول

تظهر التجارب المختلفة أن الدعم الحكومي يمكن أن يتوفر من خلال تطوير الشراكات بين القطاعين العام والخاص. هذا هو حال الشراكة التي تأسست في ليبيريا بين وزارة الزراعة والصندوق الدولي للتنمية الزراعية وشركة ليبيريا لتنمية الزراعة والأصول، وهي مصدّر من القطاع الخاص للكاكاو والبن. ويتكون مشروع دعم إحياء محاصيل الأشجار وهو حيازة صغيرة من ثلاثة مكونات: (1) تشييد شبكات طرق ريفية؛ (2) إعادة تأهيل 000 1 هكتار من مزارع الكاكاو والبن من خلال إنشاء الروابط بين أصحاب الحيازات الصغيرة والقطاع الخاص؛ (3) تطوير مؤسسي لثلاث تعاونيات. وفترة المشروع تمتد من عام 2012 حتى عام 2017، وتقوم شركة ليبيريا لتنمية الزراعة والأصول بتوفير التقنية وخدمات الإرشاد الزراعي، فضلا عن التمويل. وقد استثمرت حتى الآن أكثر من مليون دولار، إضافة إلى 5 ملايين دولار التزمت بها، لتوسيع حجم المشروع إلى 000 15 هكتار آخر من الكاكاو أو البن.

ونتيجة لهذه الشراكة بين القطاعين العام والخاص، استفاد بالفعل 000 1 مزارع تقريباً من تحسين التسويق (ارتفعت الأسعار بنسبة 50 في المائة بالمقارنة مع تلك التي كانت يدفعها وسطاء السوق) وبيعت كميات أكبر ومنتجات من نوعية أفضل.

الإطار 21: مشروع تطوير البنية التحتية للأسواق في مناطق تشارلاند، بنغلاديش 2006–2013

أفاد المشروع كثيراً سبل عيش النساء من خلال تطوير البنية التحتية وتطوير الإنتاج ومجموعة التسويق. فقد أعطيت جميع أعمال تشييد السوق وتشييد طرق الطوب لجمعيات المقاولات العمالية، التي تقودها جميعها نساء والتي تبلغ نسبة النساء بين أعضائها 90 في المائة. وبعد انخراط هذه الجمعيات في بناء السوق، شعر العديد من النساء الأعضاء أن السوق لهن وأصبحن مرتاحات للذهاب إليه. وأكّد المشروع أيضاً بشدة على تمثيل المرأة في لجان إدارة السوق وخصص 25 في المائة من المساحات في جميع الأسواق للنساء. ومن بين 66 سوقاً طوّرت، لدى 14 منها أقسام للنساء، في كل منها 4 إلى 6 محلات في مبان صغيرة، ما مكن التاجرات من إقامة منشآت صغيرة التي شجعت بدورها المزيد من زيارة الزبائن النساء لهذه الأسواق. وإلى جانب ذلك، تلقت 172 50 امرأة تدريباً على مصايد الأسماك وعلى إنتاج الدواجن والمواشي والخضروات، إلخ، بحيث أصبحت تربية الدواجن وظيفة أولية للنساء، وأفادت النساء بأنهن أبلغن تحسناً في الأمن الغذائي لأنهن إما استهلكن أو اشترين أغذية مغذية أخرى (تنويع النظام الغذائي) من إيرادات مبيعات الدواجن. عموماً، تفيد التقارير المتعلقة بالمشروع أنه وصل مباشرة إلى 405 125منتفع فردي، من بينهم 359 98، أو 78 في المائة، من الإناث.

موقع البرنامج على شبكة الإنترنت:

http://operations.ifad.org/web/ifad/operations/country/project/tags/bangladesh/1322/project_overview

الفصل الثالث: توليف النتائج والتوجه المستقبلي للتباحث فيما بين أصحاب الشأن في لجنة الأمن الغذائي العالمي

الزراعة في الحيازات الصغيرة جزء من الحل لتحقيق أهداف تخفيف الفقر وانعدام الأمن الغذائي. غير أنه ينبغي الأخذ بالاعتبار تنوعها عبر البلدان والنظم الإيكولوجية لتقييم التحديات التي تواجه أصحاب الحيازات الصغيرة في القطاع والبيئة المؤسسية التي يعملون فيهما (منظمة الأغذية والزراعة، FAO, 2014a).

تشير طائفة الأدلة المقدمة في هذه الورقة إلى مجموعة متنوعة من النهج والسياقات التي يعمل بموجبها أصحاب الحيازات الصغيرة والتي استطاعوا من خلالها إقامة وتعزيز الروابط مع الأسواق بنجاح. ويظل التحدي استخلاص دروس تنطبق على نطاق أوسع. ولإجراء تحليل أعمق لأنواع مختلفة من الأسواق وطريقة عملها، ينبغي تحديد القضايا الرئيسية التي تؤثر على سبل عيش أصحاب الحيازات الصغيرة وقدرتهم على الصمود وأمنهم الغذائي. يولف هذا الفصل الحالات المعروضة، ويقارنها بوصف لخصائص أصحاب الحيازات الصغيرة والأسواق التي عرضت في الفصل الأول، ويحدد أسئلة للبحث خلال "المنتدى الرفيع المستوى".

توليف لتجارب دراسات الحالة

ما الذي نجح وأين ولماذا؟ في الفصل الثاني، أظهرت مجموعة من الحالات أن أصحاب الحيازات الصغيرة يعملون في أسواق مختلفة، وقد أثبتوا أنهم قادرين على معالجة عدد من التحديات واغتنام الفرص في نظم زراعة غذائية متغيرة. ونظراً لقصر التقرير، يمكن أن تكون هذه الحالات بمثابة لقطات لا تنصف التفاعل المعقد للعوامل الدافعة للنجاح أو تقدم أرقاماً دقيقة عن النواتج. والتسليم بهذه المحدودية لا يضعف الرسالة التي يوصلها هذا التقرير، لكنه يشير ببساطة إلى أنه ينبغي القيام بالمزيد من العمل لتفكيك العلاقة المعقدة بين **أصحاب الحيازات الصغيرة والأسواق والأمن الغذائي**. وسنحاول هنا أول ترتيب منهجي للنتائج التي تم التوصل إليها بهدف تنوير النقاش في المنتدى الرفيع المستوى والعمل الذي سيضطلع به في هذا المجال في المستقبل في إطار لجنة الأمن الغذائي العالمي.

يمكن استخلاص عدد من الاستنتاجات من الفئات الست الواسعة للحالات الناجحة التي عرضت في الفصل الثاني. ويتعلق الكثير منها بالتحديات والفرص المطروحة في نهاية الفصل الأول، مثل زيادة التمدين وامتداد المتاجر الكبرى إلى مستويات الإنتاج المحلي (التكامل الرأسي) والتغير الديموغرافي والتغير في النظام الغذائي. ويبدو أن بعض الأنماط المتكررة تظهر في عدد من الحالات.

1- أصحاب الحيازات الصغيرة ضروريون لتحقيق الأمن الغذائي والتغذوي

تحسين الأمن الغذائي هو الهدف الرئيسي والأثر الرئيسي المتوقع من المزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة والطرق التي يرتبطون بها بالأسواق. وعلى الرغم من تنوع أصحاب الحيازات الصغيرة وتنوع القيود التي يواجهونها، أظهرت الحالات جميعها أنهم يساهمون في الأمن الغذائي على مستوى أسرهم المعيشية – التي تشكّل بالفعل نسبة كبيرة من سكان العالم– كما يساهم معظمهم على مستوى أوسع. وأصحاب الحيازات الصغيرة مسؤولون عن معظم الأغذية المنتجة على المستوى العالمي. وعلى وجه الخصوص، توفر التجارة المحلية وسلاسل القيمة القصيرة وبرامج المشتريات المؤسسية وغيرها من التغيرات الناجمة عن السياسات إمكانيات كبيرة لصغار المنتجين لتعزيز مساهمتهم في إمدادات الأغذية في العالم.

هكذا من الضروري ضرورة حيوية النظر إلى أصحاب الحيازات الصغيرة – نساءً ورجالاً – على أنهم هم الذين يقررون مصيرهم بأنفسهم ودعم استراتيجياتهم على هذا الأساس. وفي العديد من الحالات المعروضة هنا، أخذ أصحاب الحيازات الصغيرة زمام المبادرة لتنظيم أنفسهم في منظمات مزارعين أو تعاونيات أو مجموعات منتجين أو جمعيات أخرى. وتسعى هذه المنظمات إلى هدف مشترك واحد (على الأقل) يعمل كعامل يربط الأعضاء معا. ويركز البعض على تحسين إمكانية الحصول على المدخلات والتمويل، وتخدم المجموعة كآلية للتخفيف من مخاطر السوق أو للتقدم بطلبات للحصول على المدخلات، وما إلى ذلك. وتضطلع مجموعات أخرى بأعمال التخزين أو التجميع أو التجهيز أو حتى وظائف التسويق فتبقي بذلك مقادير أكبر من القيمة المضافة للمنتج ضمن سيطرتها، لتحصد حصة أكبر من الربح.

وتشكل "تعاونية تارودانت الزراعية" التي دمجت سلسلة قيمة ألبان دمجاً كاملاً في هيكل تعاوني أحد الأمثلة، وينتفع منها حاليًا 14 000 عضو في جميع أنحاء المغرب، وتتنافس منتجاتها مع منتجات شركة دانون في السوق الوطني. وفي حالات أخرى، اتحد أصحاب الحيازات الصغيرة للتأثير على صياغة السياسات أو الدفاع عن حقوقهم في الملكية. مثال ذلك الاتحاد الوطني لمنظمات صغار المزارعين والصيادين في الفلبين PAKISAMA، حيث تأثر إصلاح الأراضي في التسعينات وتشكّل بطريقة مكنت أعضاء منظمة المزارعين من تأمين حقوقهم في الأراضي. واليوم يبدو أن معظم الأعضاء أصحاب أعمال تجارية قابلة للاستمرار . كذلك لعبت " شبكة منظمات المزارعين والمنتجين الزراعيين لغرب أفريقيا" دوراً رئيسيا لصالح للمزارعين من حيث التخفيف من مخاطر تغير المناخ والأسعار، كما يوضح مثال منتجي البطاطا في سيكاسو.

وفي حالات أخرى، كجزء من استراتيجية وطنية للأمن الغذائي والتغذوي، أعدّت السياسات الأساس ووضعت قواعد اللعب بحيث أصبحت علاقات السوق مستدامة ومفيدة لأصحاب الحيازات الصغيرة.

في إكوادور، مهّد إجراء تغيير في الدستور لصالح التزود من المصادر المحلية والدورات القصيرة لنجاح برنامج لتزويد سلال الأغذية. وألزمت الهند نفسها بـ "الحق في الغذاء"، فشرّع البرلمان قانون الأمن الغذائي الوطني. وهو بمثابة إطار مكّن برنامج الوجبات المدرسية، ما ساهم في تحقيق الأمن الغذائي ووجه الطلب المنتظم على التوريد نحو أصحاب الحيازات الصغيرة، ليوفر لهم سوقاً جذابة. وينطبق الأمر نفسه على "الشراء مقابل التقدم" و"برنامج المشتريات المؤسسية"، كما تبين حالات في البرازيل ورواندا والهند. وعلاوة على ذلك، ساهم التفات الحكومات إلى "المؤشرات الجغرافية" في نجاح إنشاء علامات تجارية محمية وملزمة جغرافيا، ولربما كان ذلك أكثر وضوحاً في حالة المغرب، لكنه أيضاً كان واضحاً في حالة ساو تومي وبوليفيا. وتضمن هذه المؤشرات الجغرافية للمنتجين المحليين شبه "حقوق احتكار" لمنتجاتهم، ما قد يترجم إلى إبقاء المزيد من القيمة والربح في منطقة الإنتاج.

وتشير الأدلة من الحالات التي سقناها إلى أن مزايا إجراءات الأمن الغذائي التي تهدف إلى دعم إنتاج أصحاب الحيازات الصغيرة الموجه إلى الأسواق تشمل ما يلي:

(1) نظام غذائي أفضل يستند إلى المنتجات التقليدية والمنوّعة؛

(2) نوعية محسّنة على أساس توقعات المستهلكين (النوعية التغذوية والشواغل الصحية والتنوع البيولوجي وسمات نوعية أخرى محددة، إلخ)؛

(3) رفع قيمة وتقدير النظم الغذائية المحلية التي يمكن أن تستخدم كطريقة لشمل المنتجين الذين غالباً ما يكونون مهمشين ومستبعدين من السلاسل تجارية؛

(4) تفاعل أفضل بين المزارعين والمستهلكين، ما يحسّن وعي المستهلك؛

(5) أخذ العوامل والتفاعلات الثقافية والاجتماعية بالاعتبار على نحو أفضل؛

(6) أثر إيجابي على الأسواق المحلية (مثل زيادة الأسعار المدفوعة للمنتجين)؛

(7) تمكين المنتجين من الدخول في الأسواق الرسمية وزيادة فائضهم من الإنتاج ومداخيلهم ومساعدتهم على ذلك؛

(8) زيادة تنويع إنتاج المزارعين وتوفير نظام غذائي وتغذية أفضل للمستهلكين، خصوصاً الأطفال في حالة برامج الوجبات المدرسية؛

(9) تأمين دور للتثقيف ورؤية طويلة الأمد تتطلعان إلى الجيل القادم من المزارعين والمستهلكين على حد سواء.

2- تحويل أصحاب الحيازات الصغيرة التحديات إلى فرص

جمّع الفصل الثاني في ست فئات عريضة أدلة تهدف جميعها إلى تيسير الطريقة التي يعالج بها أصحاب الحيازات الصغيرة التحديات التي يواجهونها عند الوصول إلى الأسواق (1) تسلط **نظم الأغذية المحلية والوصول إلى الأسواق المرتبطة بالمناطق المحلية**

الضوء على إمكانات سلاسل القيمة القصيرة والروابط المحلية بين المنتجين والمستهلكين وعلى نهج مختلفة تتيح للمنتجين الاحتفاظ بقدر من القيمة أكبر في مجالات الإنتاج، بينما تعالج تحديات محلية محددة متصلة بالموارد المحلية، مثل استخدام المؤشرات الجغرافية والعلامات التجارية الأخرى. وقد وثّقت أمثلة ضمن **(2) المشتريات العامة والشراء المحلي من أصحاب الحيازات الصغيرة** كيف يمكن أن يفتح "طلب منظّم"، على شكل برامج مشتريات أغذية مؤسسية، سوقاً ضخمة لأصحاب الحيازات الصغيرة. ويبرز القسم بشأن **(3) العمل الجماعي ومنظمات وتعاونيات أصحاب الحيازات الصغيرة** كيف يتمكّن أصحاب الحيازات الصغيرة في كثير من الأحيان من التعبير عن قيم هامة من مثل التضامن والتغلب على التحديات التي ترتبط بحجم عملياتهم، وذلك بتنظيم أنفسهم في مجموعات أكبر تمكنهم من التوصل إلى وفورات الحجم واكتساب مواقف تفاوضية أفضل وحتى التأثير في صياغة السياسات. وبالإضافة إلى ذلك، وضحت حالات أهمية **(4) الخدمات والروابط الداعمة في سلاسل قيمة حديثة**. فإنتاج أصحاب الحيازات الصغيرة يعتمد على المدخلات والخدمات الداعمة (المالية وغير المالية)، خلال مراحل الإنتاج والتجهيز والتسويق المختلفة. ولذا فإن علاقات العمل مع مقدمي الخدمات وغيرهم من الجهات الفاعلة في سلسلة قيمة محددة أساسية على أن تمكن شروطها ارتباط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق على نحو مستدام ومفيد. ويرتبط بهذه النقطة البحث في **(5) شراكات الأعمال التجارية كاستراتيجية لتأمين وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق على نحو مستدام**، الذي يؤكد على أن هناك عدة أنواع من الشراكات ذات الطابع الرسمي وأن الشراكات يمكن أن تساعد أصحاب الحيازات الصغيرة على الحصول على فرص والوصول إلى أسواق جديدة، ويعتمد ذلك مرة أخرى على شروط الأسواق ودرجة السيطرة التي يمكن أن يمارسها أصحاب الحيازات الصغيرة. وأخيراً، اختتم الفصل بعدد من الحالات التي أظهرت نجاحا بسبب **(6) الاستثمار العام في البنية التحتية والبحوث والتطوير وأطر السياسات**. وبشكل مشابه لأمثلة المشتريات العامة، لقرارات الحكومات حول كيفية الاستثمار، في البنية التحتية للأسواق والطرق إلخ، وكيفية تنظيم وحكم القطاع الزراعي (السياسات واللوائح التنظيمية) أثر ضخم على انخراط أصحاب الحيازات الصغيرة في الأسواق وعلى المنافع التي يمكن أن يجنوها من ذلك.

ولا تستبعد الواحدة من هذه الفئات الأخريات، بل إنها مكملة بعضها لبعض ويمكن تطبيقها حسب الظروف المحلية المحددة والمنتجات والأسواق والجوانب الاجتماعية والثقافية، إلخ. وهي توضح مجموعة متنوعة واسعة من أنواع الأسواق (قوة العمل والمخرجات والتسليفات)، وشروط التبادل (المقايضة، تسليف المدخلات، والاشتراك بحصص). وكان بعض الحالات محلياً جداً، بينما كان البعض الآخر يمتد عبر المنطقة كلها وعبر الحدود الوطنية وحتى القارات. وبرز عنصر أساسي مشترك في هذه الحالات جميعاً هو أن أصحاب الحيازات الصغيرة كانوا في القلب منها، رغم أنه ما زال يتعين تحديد النهج الذي يفضله أصحاب الحيازات الصغيرة والذي يحتمل أن يؤدي إلى نتائج أفضل لهم. وهذا النهج محدد بالسياق؛ ومع ذلك هناك بعض الدروس العامة التي يمكن استخلاصها، كما سيوضح القسم التالي.

3- توفير ظروف مناسبة والتصدي للمعوقات الرئيسية

مع أن الحالات المعروضة تمثل نجاحات، لا تزال هناك شروط هامة، ضرورية لكنها ليست بكافية. ويرد أدناه بعض الشروط التي اقترحتها الحالات. وهذه مجرد قائمة أولية ستحتاج استكشافاً أعمق في أعقاب المنتدى الرفيع المستوى.

التغلب على الفجوة في البيانات فيما يتعلق بالأسواق غير الرسمية ورفع مستوى المنتجات التقليدية: هناك ثغرة رئيسية برزت لدى إعداد هذه الوثيقة، أشارت لها أيضاً دراستا فريق الخبراء الرفيع المستوى المعني بالأمن الغذائي والتغذية (2013) وشبكة منظمات المزارعين والمنتجين الزراعيين لغرب أفريقيا(2013)، هي ندرة البيانات عن الأسواق غير الرسمية والتحاليل عن كيفية عملها. وسد هذه الثغرة أمر ضروري كأساس لتحقيق فهم أفضل لسبل دعم اتصالات السوق والبناء عليها، وهو الأمر الأكثر أهمية لأصحاب الحيازات الصغيرة ولتحقيق الأمن الغذائي. وسيشمل ذلك استكشاف الدرجة والطرائق التي يمكن بها إضفاء الطابع الرسمي على الأسواق غير الرسمية – التي تعتمد إلى حد كبير على علاقات الثقة والسمعة – لصالح أصحاب الحيازات الصغيرة، كما هو الحال في بعض الحالات التي عرضت في هذه الوثيقة:

توثق حالة المؤشرات الجغرافية في المغرب وبوليفيا وساو تومي وبرنسيبي أنه يمكن، من خلال إنشاء مؤشر جغرافي محمي، أن يستمر المنتجون في الإنتاج المحلي بطرقهم "التقليدية" وفي الوقت ذاته يكتسبوا قيماً أعلى لمنتجاتهم الخاصة بهم بسبب جودتها الأصيلة. أنظر القسم بشأن نهج الغذاء البطيء في موزمبيق وبرنامج سلال الغذاء في إكوادور.

استثمارات موجهة إلى تلبية احتياجات أصحاب الحيازات الصغيرة: في كثير من الحالات المعروضة، وجهت الاستثمارات – من القطاع العام أو من مختلف الشركاء التجاريين من القطاع الخاص أو من أصحاب الحيازات الصغيرة أنفسهم – إلى ما افترض أنه يمثل احتياجات أصحاب الحيازات الصغيرة، رغم أن من المطلوب المزيد من الاهتمام بمسألة كيف تحدد هذه الاحتياجات ومن يحددها.

في عملية إصلاح الأسواق في بنغلاديش، صممت البنية التحتية للأسواق لتلبية احتياجات المنتجين المحليين، وبخاصة احتياجات المرأة. وفي غانا، تقوم اجتماعات المنابر بتنوير الحكومة بشأن الاختناقات الرئيسية في عدة سلاسل قيمة، ما يحسّن من توجيه الاستثمارات. وقد استثمرت حكومة سيراليون مع منظمة الأغذية والزراعة في إنشاء "مراكز الأعمال التجارية الزراعية" التي تدعم جهود تسويق أعمال أصحاب الحيازات الصغيرة. وطوّر الصندوق الدولي للتنمية طرق العلف في ساو تومي التي كانت فعّالة في ربط صغار المنتجين بالمجمعات المحلية والمحافظة على منتجات رفيعة الجودة من الكاكاو الطازج. ووفر برنامج الأغذية العالمي، إلى جانب الحكومات المعنية والقطاع المالي/البنوك، استثمارات لمرافق التخزين، ليكون بوسع المنتجين تلبية متطلبات الكمية والنوعية التي يفرضها برنامج "الشراء من أجل التقدم". واستثمرت "شركة تنمية الزراعة والأصول في ليبريا" رأسمالاً كبيرا لتمويل الطرق المحلية وإعادة تأهيل هياكل المزارع

والمزارعين المتعهدين. وجمّعت منظمات المزارعين مواردها للاستثمار في البنية التحتية للتخزين والتجهيز والتسويق كما في حالات تعاونية سيكاسو وتعاونية فاسو جيغي وتعاونية تارودانت الزراعية.

تطوير القدرات وآليات الحوكمة: ينخرط أصحاب الحيازات الصغيرة في روابط السوق من ناحية المدخلات ومن ناحية المخرجات. ولجعل هذه الروابط أكثر فائدة لهم والاستفادة من فرص السوق الجديدة، المفتاح هو قدرتهم على تنظيم أنفسهم والتفاوض بشأن شروط علاقاتهم التعاقدية مع الموردين والمشترين لكي تصب هذه الشروط في صالحهم هم.

تعيّن على برنامج الأغذية العالمي أن يستثمر استثماراً كبير في المنظمات الزراعية الشريكة لرفع مستواها كي تصل إلى وضع يمكنها من استيفاء معايير الجودة فتصبح مؤهلة وفقاً للشروط التي وضعها البرنامج. وقد اتفقت شركة مانجو ملاوي المتعاقدة مع المزارعين المتعهدين العاملين معها في ملاوي على إطار تعاقدي يحكم التبادل. وفي غانا، قام مشروع للصندوق الدولي للتنمية الزراعية بعقد اجتماعات لأصحاب المصلحة في سلسلة القيمة، نسقتها في البداية منظمة غير حكومية، لتكون بمثابة حوكمة غير رسمية للجهات الفاعلة في سلسلة القيمة المشاركة فيها مشاركة مستمرة وتثار فيها قضايا تتعلق بأسواقها وبأعمالها التجارية.

القواعد والمؤسسات وإطار السياسات: تقوم الحكومات بدور أساسي في وضع رؤية يمتلكها البلد المعني لمستقبل الزراعة فيه وموقع أصحاب الحيازات الصغيرة فيها (CFS 2013/40 REPORT، الفقرة 31). وينبغي أن يؤدى هذا الدور في إطار الاحترام الكامل للحق في الغذاء للجميع ولتحقيق مساواة أكبر بين الجنسين. وتشمل المهام بناء البنية التحتية اللازمة لخفض الحواجز أمام الدخول إلى الأسواق المحلية وخفض تكاليف المعاملات التي تعوق المشاركة فيها وبناء الطرق وتوسيع شبكة النقل.

وتشمل الإجراءات الرئيسية تيسير الحصول على معلومات دقيقة وموثوق بها عن أسعار المدخلات والمخرجات وأحوال الطقس، فضلاً عن غير ذلك من أدوات توفير المعلومات عن السوق؛ وتعزيز الحوكمة المسؤولة للأراضي والموارد الطبيعية، مع التركيز على ضمان الحصول والحيازة لأصحاب الحيازات الصغيرة، خاصة النساء، وفقاً "للخطوط التوجيهية الطوعية بشأن الحوكمة المسؤولة لحيازة الأراضي ومصايد الأسماك والغابات" في سياق سياسات الأمن الغذائي الوطني؛ وتعزيز البحوث التشاركية والإرشاد ونظم خدمة المزارع، خاصة تلك التي تستجيب للاحتياجات المحددة للمزارعين من أصحاب الحيازات الصغيرة والمزارعات.

وتؤثر السياسات القطاعية والأنظمة المتعلقة بتنظيم المنتجين تأثيراً عميقاً على موقعهم في نظام السوق الزراعي.

يوفر الدستور في إكوادور الإطار المؤسسي للمبادرات المحلية للأغذية واقتصادات التضامن للمنتجات الزراعية. وفي مالي، تتزود الحكومة بأجزاء من احتياطها الوطني من الأغذية من تعاونية فاسو جيغي، وذلك مشابه لحالات برامج المشتريات المؤسسية المختلفة، التي يربط بموجبها الطلب العام بوضوح بتوريدات أصحاب الحيازات الصغيرة عبر قرارات سياسية.

وعلاوة على ذلك، تؤثر الحوكمة القطاعية، مثل اللوائح التنظيمية والمعايير والجمارك، بعض التأثير على القدر الذي يمكن فيه لأصحاب الحيازات الصغيرة الانخراط في سوق معينة ضمن شروط مفيدة أو القدر الذي يُزاحون فيه من السوق بسبب انعدام وفورات الحجم الكبير، أو، مثلاً، بسبب عدم الامتثال لمعايير سلامة الأغذية. وبشكل مشابه، قد تحبط اللوائح التنظيمية الأخرى الجهات الفاعلة في القطاع الخاص التي تضطلع بأدوار في سير العلاقات التجارية أو سلاسل القيمة.

العمل الجماعي والقيادة: يمكن للجمع بين المصالح الخاصة ومجموعات المنتجين توليد زخم للضغط بغية التغيير السياسي (الاتحاد الوطني لمنظمات صغار المزارعين والصيادين في الفلبين PAKISAMA؛ واتحاد جمعيات المنتجين الزراعيين من أجل التنمية CAPAD في رواندا) والتصدي للأخطار من خلال تجميع الموارد وتجانس الاستثمار والاستهلاك على مر الزمن (شبكة منظمات المزارعين والمنظمات الزراعية لغرب أفريقيا، جيغي فاسو)، فضلاً عن جلب أسعار أعلى من خلال التسويق الجماعي والمساومة (ساو تومي). وكي تبقي منظمات المزارعين فعّالة وتتكيف مع الظروف والتحديات المتغيرة فإن المفتاح هو القيادة والحوكمة الداخلية.

أحد الأمثلة هو جيغي فاسو، التي كانت على شفا الانهيار، لكنها عادت إلى الظهور قوية من جديد بعد الأزمة. وبشكل مشابه من المثير للاهتمام أن نرى أن المنتجين ضمن المؤشرات الجغرافية يفرضون آليات رصد ذاتية على أقرانهم، ما يخفض التكاليف بشكل هائل (مقارنة بالشهادة الخارجية لمعايير الجودة).

سُلط الضوء في مواضع عدة في هذا التقرير على **أهمية العلاقات التجارية في جميع أنحاء دورة الإنتاج والتجهيز والتسويق** وعلى امتداد سلسلة القيمة. وقد ساعدت الجهات الفاعلة المختلفة في القطاع الخاص على جعل الروابط بين المنتجين الصغار والمستهلكين النهائيين أكثر استدامة، مع أن الجدل المثار بشأن ما إذا كان هذا بالضرورة يؤدي إلى تحقيق أعلى العوائد لصغار المنتجين لا يزال قائما. وعلى الرغم من هذه الانتقادات، أظهر عدد من الحالات مدى أهمية دور مقدمي الخدمات على امتداد سلسلة القيمة وأهمية الارتباط مع مجهزين وتجار أكبر.

قدمت شركة مارس في إندونيسيا مساعدة تقنية متطورة جداً في مجال الكاكاو. وجرى التشديد على ذلك في مبادئ الاستثمار الزراعي المسؤول والخطوط التوجيهية الطوعية بشأن الحوكمة المسؤولة لحيازة الأراضي. كما استحدثت مراكز التنمية نموذج أعمال تجارية من مزارعين رياديين يقومون بدور مقدمي الخدمات لزملائهم من مزارعي الكاكاو بمنطق الأعمال التجارية. ولا يساعد ذلك فحسب المنتجين على تحسين الإنتاجية والجودة التي تُترجم إلى دخل أعلى من

الكاكاو، بل يساهم أيضًا في حماية الصالح العام العالمي – الإنتاج المستدام لعدة أصناف من الكاكاو التي كانت تتراجع أو حتى تتلاشى. والمثال الآخر هو مبادرة كارغيل للتنمية الريفية في العمل مع أكثر من 000 34 من المزارعين والأسر لزيادة إنتاجيتهم الزراعية المتقطعة. وفي بنغلاديش، بدأت "مؤسسة بالي كرمة ساهايك" باستخدام خطط أعمال تجارية لأصحاب المشاريع الصغيرة والمنتجين كشرط مسبق لمنتج محدد في مجال التمويل المتناهي الصغر والاستثمار المتناهي الصغر. وقد ساهم ذلك في تقوية الروابط بين الجهات الفاعلة في السوق. ومن هنا اهتمام مؤسسات التمويل المتناهية الصغر في إقامة سلاسل قيمة لصالح الفقراء. وتشمل الأمثلة الأخرى حالة "مانجو ملاوي" وقطاع الشاي في رواندا والشراكات بين القطاعين العام والخاص في إنتاج زيت النخيل في أوغندا.

الاستثمار في تشييد البنى التحتية المناسبة للسوق وصيانتها: تشير الأمثلة إلى أن تعزيز البنية التحتية المحلية والمؤسسات المحلية أمر هام لتمكين المزارعين الصغار والشركات في البلدان النامية من زيادة حصتهما من قيمة منتجات أنتجت على نحو مستدام. ويشكّل بناء البنى التحتية المادية أو المؤسسية السليمة الدعامة الشاملة لدمج أصحاب الحيازات الصغيرة في الأسواق. وقد وردت كآخر أداة بين مجموعة الأدوات التي استُعرضت في الفصل الثاني، رغم صعوبة تلخيص عرض وعمق التدخلات عبر مختلف البلدان بأمثلة قليلة فقط. والطرق في العديد من المناطق الريفية ليست فعّالة على مدار السنة، ما يجعل الوصول إلى أسواق المدخلات والمخرجات مرهقاً أو مكلفاً أو حتى مستحيلاً خلال فترات معينة.

تحسين وثائق الآثار على التغذية والأمن الغذائي: في حين أن البحث في الانخراط في أسواق مربحة مستدامة سبق ,ان أكد على الصعوبات الرئيسية، ينبغي إشراك أصحاب المصلحة في لجنة الأمن الغذائي العالمي إشراكاً أكثر مباشرة في قياس التأثيرات على الأمن الغذائي (بأبعاده الأربعة جميعا).

إمكان حصول جميع الجهات الفاعلة في السوق على التمويل: من بين العناصر الأساسية لتنمية السوق أن يكون تيسير الاستثمارات والمدفوعات سليماً وآمناً وأن يكون من السهل على أصحاب الحيازات الصغيرة وكذلك غيرهم من أصحاب المشاريع الريفية وسائر الجهات الفاعلة في السوق النفاذ إلى النظم المالية والخدمات.

مواصلة الدعوة والاستثمار من الجهات المانحة والحكومات لتعزيز موقف أصحاب الحيازات الصغيرة: في حين أن من المرغوب فيه أن تعمل الأسواق بشروط مواتية لأصحاب الحيازات الصغيرة، فإن العديد من الحالات التي عرضت كانت تعتمد على تدخلات من أطراف ثالثة، إما على شكل "وسطاء" أو ممولين أو جهات الفاعلة يمكن أن توفر الدعم والمشورة والخبرة لأصحاب الحيازات الصغيرة.

مولت منحة من الصندوق الدولي للتنمية الزراعية تسجيل الأنواع المهملة وغير المستغلة بالكامل في بوليفيا ويسرته منظمة بيوفيرستي Bioversity الدولية، التي درّبت أيضا القيمين على التنوع الزراعي المحلي. وكان نجاح مبادرة "الشراء من أجل التقدم" في التزود بأكثر من 60 مليون دولا ر من المنظمات الزراعية مدفوعًا بتجربة رائدة مولتها جهة مانحة. وفي كثير من الأحيان، تمت الشراكات بين القطاعين العام والخاص، مثل برنامج إنتاج زيت النخيل في أوغندا، عن طريق وساطة طرف ثالث. وفي أوغندا، استثمر الصندوق الدولي للتمية الزراعية وقتاً ورأسمال كبيرين لصياغة الاتفاق الثلاثي وتعزيز مجموعات المزارعين وإقامة نظام الدعم الذي يتيح لأصحاب الحيازات الصغيرة الانخراط على نحو مستدام مع مجهزين كبار وآلية تسعير تتسم بالشفافية هي أحد العناصر الأساسية لمثل هذه الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

ومثال آخر على ذلك هو "أسواق الأرض" في موزامبيق، التي بدأتها حركة الغذاء البطيء. وفي حين قد تعمل كمحفز جهود مشابهة من أطراف ثالثة، يمكن أن تقوم في أحيان كثيرة بدور وسطاء أكثر حيادية، هناك حاجة واضحة للأخذ بالاعتبار استراتيجيات الخروج في وقت مبكر. وفي الوضع المثالي، ينبغي تمكين أصحاب الحيازات الصغيرة أنفسهم كي يستطيعوا الحفاظ على علاقة أعمال تجارية مفيدة أو التأثير على الحوارات بشأن السياسات.

سياسات تأخذ بالحسبان الآثار الجانبية في التحول الهيكلي: تعكس مجموعة مسارات التحول التنمية المذكورة في الفصل الأول الخيارات والاستراتيجيات الإنمائية المختلفة، التي تحتاج إلى أن تأخذ بالاعتبار الآثار السلبية على المنتجين الزراعيين وخاصة أصحاب الحيازات الصغيرة. تشمل هذه السياسات حسين أداء أسواق العمل في القطاعات الزراعية وغير الزراعية، وتأمين حقوق حيازة الأراضي، والاستثمارات لزيادة توفر رأس المال واعتماد التكنولوجيا والاستثمارات في رأس المال البشري. وعلاوة على ذلك، هناك حاجة لسياسات الحماية الاجتماعية وشبكات الأمان، خاصة بالنسبة للنساء والشباب من المزارعين الذين هم من بين الفئات الأكثر تعرضاً للمخاطر.

وتردد هذه النتائج ما ورد بالتفصيل في التقرير السادس لـ"فريق الخبراء الرفيع المستوى المعني بالأمن الغذائي والتغذية التابع للجنة الأمن الغذائي والتغذية" (HLPE 2013، صفحة 87)، الذي استنتج مؤلفوه أنه يتعين على "كل بلد أن ينخرط في وضع استراتيجية استثمار وطني لأصحاب الحيازات الصغيرة، على أساس رؤية لزراعة الحيازات الصغيرة ترافقها مجموعة من السياسات والميزانيات لدعم تحول قطاع أصحاب الحيازات الصغيرة". ونتيجة لذلك، أشار المؤلفون إلى الحاجة إلى الاستثمار في (1) الأصول الطبيعية، (2) الأصول البشرية (3) الأصول المالية لتحسين فرص الوصول إلى الأسواق القائمة والجديدة. ولتعزيز منظمات أصحاب الحيازات الصغيرة، اقتُرح عدد من التغييرات المؤسسية: (1) زيادة التمثيل السياسي، (2) التنظيم للقيام بالعمل الجماعي، (3) أمن الوصول إلى الأراضي وحقوق الملكية، و (4) تطوير قدرة القطاع العام على دعم الاستثمار في الحيازات الزراعية (صفحة 91).

أسئلة توجيهية للمنتدى الرفيع المستوى الذي سيعقد في 25 يونيو/حزيران

الأدلة المعروضة في هذا التقرير إيجابية: استطاعت توضيح كيف يمكن اغتنام فرص السوق في العديد من الحالات لصالح أصحاب الحيازات الصغيرة. ولكن، لكل فئة من الفئات التي سُلط عليها الضوء في الفصل الثاني، تظل هناك أسئلة هامة تترتب عليها آثار سياساتية لأصحاب المصلحة في لجنة الأمن الغذائي، ما يتطلب المزيد من العمل. وتهدف المجموعة التالية من الأسئلة إلى توليد أفكار حول الانطباق العام للأدلة المستقاة من الحالات المقدمة، وكذلك الدخول في بحث لما يستتبع ذلك من آثار على أصحاب المصلحة في لجنة الأمن الغذائي، أي الحكومات وممثلي المزارعين والمجتمع المدني ومجتمع المانحين وآلية القطاع الخاص. وليست قائمة الأسئلة هذه جامعة أبدا.

(1) نظم الأغذية المحلية والوصول إلى أسواق مرتبطة بالمناطق المحلية:

- كيفية يمكن التغلب على فجوة البيانات عن نظم الأغذية المحلية والتحليلات لها، وبناء فهم أفضل للمنطق الذي تعمل بموجبه؟
- كيف يمكن دعم تحسين/تعزيز نظم الأغذية المحلية (منتجات تنتج وتباع محلياً) ومنتجات عالية الجودة مرتبطة بأصلها؟
- كيف يمكن تشجيع أشكال مبتكرة من التسويق وتبادل المنتجات بين المنتجين والمستهلكين على المستوى المحلي؟
- ما هي السياسات التي ينبغي وضعها لتعزيز نظم الأغذية المحلية كي تنمو وتتكيّف مع الظروف المتغيرة وتلبي الطلب على الأغذية في المناطق الحضرية؟
- ما نوع اللوائح التنظيمية الرسمية التي تحتاجها نظم الأغذية المحلية وكم عددها؟

(2) المشتريات العامة والشراء المحلي من أصحاب الحيازات الصغيرة:

- ما هي تدابير السياسات والمؤسسات والبنية التحتية المصاحبة اللازمة؟
- ما هي خصائص برامج المشتريات العامة المرغوب فيها بهدف اشتمال صغار المنتجين؟ كيف يمكن أن تشمل هذه البرامج الشريحة الأكثر فقراً من سكان الريف؟ ما هو الدعم الذي قد يحتاجه أصحاب الحيازات الصغيرة للمشاركة في هذه البرامج وكيف يمكن توفير هذا الدعم؟
- كيف يمكن تعزيز أوجه التآزر بين السوق العامة والأسواق الأخرى؟
- ما مدى استدامة برامج المشتريات المؤسسية وشبيهاتها؟ ما الذي يحدث في حالة التحول في السياسات؟

(3) العمل الجماعي ومنظمات وتعاونيات أصحاب الحيازات الصغيرة:

- ما هي أنسب النهج التي يمكن أن تتبناها الحكومات والجهات المانحة لتعزيز قيادات المنظمات الزراعية وقدراتها الإدارية مع مراعاة استقلاليتها؟
- كيف يمكن أن تصبح منظمات المزارعين أكثر اشتمالاً للمجموعات التي تُنحى جانباً أحياناً (الشباب والشعوب الأصلية والأقليات الإثنية)؟

(4) الخدمات والروابط الداعمة في سلاسل القيمة:

- ما هي أدوار توفير الخدمة لأصحاب الحيازات الصغيرة التي يمكن أن تؤديها منظمات المزارعين وخدمات الإرشاد العام وخدمات الإرشاد في القطاع الخاص؟
- كيف يمكن أن تتواصل الحكومات مع الجهات الفاعلة عبر السلسلة، نظراً لتنوع الوزارات المعنية (الزراعة والتجارة والمالية والجمارك)؟
- ما هي وجهات نظر مختلف الجهات الفاعلة في نهج سلسلة القيمة، والدرجة التي يمكن أن يكون عليها مفيداً لأصحاب الحيازات الصغيرة والظروف التي يمكن أن يكون فيها كذلك، بما يمكنهم من الحفاظ على استقلالهم وسيطرتهم على مقاليد أمورهم؟

(5) شراكات الأعمال التجارية كاستراتيجية لتأمين وصول أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الأسواق:

- من هم الشركاء وما هي أدوارهم ومسؤولياتهم المختلفة؟ كيف يمكن تعزيز الشراكات بين أصحاب الحيازات الصغيرة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في بلدانهم؟
- كيف يمكن التأكد من أن شروط إقامة الشراكات تعود بالفائدة على أصحاب الحيازات الصغيرة؟
- أي أنواع الإنفاذ القانوني بالنسبة للشراكات ينبغي على لجنة الأمن الغذائي أن تهدف إليها لحماية من هم أكثر تعرضاً للمخاطر؟ (وارتباط ذلك بـ"الاستثمار الزراعي المسؤول" و"الخطوط التوجيهية الطوعية بشأن الحوكمة المسؤولة لحيازة الأراضي").
- ما هي أفضل الطرق لضمان أسعار مجزية لأصحاب الحيازات الصغيرة؟

(6) الاستثمار العام في البنية التحتية والبحوث والتطوير وأطر السياسات:

- ما هي الإصلاحات السياساتية التي من الأسهل تحقيقها والتي تسفر عن تأثير مرتفع نسبياً فيما يتعلق بالاندماج في الأسواق؟
- كيف يمكن للحكومات أن تعزز انتشار الابتكار بين أصحاب الحيازات الصغيرة؟

رسالة اليوم

ستجري المباحثات في المنتدى الرفيع المستوى على أساس المعلومات والتحليلات المقدمة في وثيقة المعلومات الأساسية هذه، ومساهمات فريق الخبراء المكلف بالحوار وخبرة ومعرفة المشاركين. ولا يتوقع أن يقدم المنتدى توصيات سياساتية— فذلك هدف مستحيل لاجتماع مدته يوم واحد يبحث موضوعاً معقداً لم يجر عليه ما يكفي من البحوث— ولكن أن يساعد إلى حد ما على تحديد القضايا الرئيسية ويفتح الطريق أمام إجراء استكشاف أعمق للعلاقات بين أصحاب الحيازات الصغيرة والأسواق والأمن الغذائي في عمل لجنة الأمن الغذائي العالمي في المستقبل. ولذا يقترح أن يركز المتحدثون في الجلسة الصباحية على ما الذي نجح في الحالات التي يعرضونها في أن يكون في صالح أصحاب الحيازات الصغيرة والأمن الغذائي وكيف يمكن إثبات ذلك. وبعدئذ يمكن للمتحدثين أن يركزوا في الجلسة النهائية على سؤالين:

- ما هي القضايا الرئيسية المتعلقة بالعلاقات بين أصحاب الحيازات الصغيرة والأسواق والأمن الغذائي التي تحتاج مزيداً من البحوث والنقاش السياساتي؟ وكيف يمكن قياس التدابير التي تعود على أصحاب الحيازات الصغيرة بالمنفعة والتأثير الحقيقي على الأمن الغذائي للنُهج المختلفة لربط أصحاب الحيازات الصغيرة بالأسواق؟
- ما هي الخطوات والعمليات الملموسة التي يمكن اقتراحها على لجنة الأمن الغذائي العالمي لمعالجة هذه المسائل؟

ثبت المراجع

Argumedo, A. & Pimbert, M. Bypassing Globalisation: barter markets as a new indigenous economy in Peru (SID, 2010).

Arias, P., Hallam, D., Krivonos, E. & Morrison, J. 2013. *Smallholder integration in changing food markets.* (p. 48). FAO: Rome.

Baumgartner, P., von Braun, J., Abebaw, D. & Müller, M. 2015. Impacts of Large-scale Land Investments on Income, Prices, and Employment: Empirical Analyses in Ethiopia. *World Development*, *72*, 175–190.

Barrett, B., Reardon, T. & Webb, P. 2001. Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications. *Food Policy*, *26*, 315–331.

Caiazza, R. & Volpe, T. 2012. The Global Agro-food System From Past to Future. China-USA Business Review, 11(7) 919-929.

Deininger, K. & Byerlee, D. 2012. The Rise of Large Farms in Land Abundant Countries: Do They Have a Future? *World Development*, *40*(4), 701–714.

Dercon S. & Gollin, D. 2014. Agriculture in African Development: A Review of Theories and Strategies, CSAE Working Paper WPS/2014-22, Oxford University

D'Odorico P., Carr, J. , Laio, F., Ridolfi, L. & Vandoni, S. 2014. , Feeding humanity through global food trade, Earth's Future, 2, 458-469.

East African Farmers Federation (EAFF), Peasant Platform of Central African (PROPAC), and Network of Peasant and Agricultural Producers' Organizations of West Africa (ROPPA). 2013. *Family farmers for sustainable food systems. A synthesis of reports by African farmers' regional networks on models of food production, consumption and markets.* Rome: EuropAfrica. http://www.europafrica.info/en/publications/family-farmers-for-sustainable-food-systems.

Escobal, J. A. & Cavero, D. 2012. Transaction Costs, Institutional Arrangements and Inequality Outcomes: Potato Marketing by Small Producers in Rural Peru. *World Development*, *40*(2), 329–341.

EU. 2009. The evolution of value-added repartition along the European food supply chain, Commission staff working document, COM(2009) 59

FFR. 2013. The FFR Brief: Five years of the Financing Facility for Remittances. IFAD: Rome.

FAO. 2010. Linking people, places and products. A guide for promoting quality linked to geographical origin and sustainable Geographical Indications. Rome.

FAO. 2012. Investing in market-oriented agricultural infrastructure in Africa. Summary of proceedings of a roundtable meeting. Rome. http://www.fao.org/docrep/015/i2687e/i2687e00.pdf

FAO. 2012a. Innovative policies and institutions to support agro-industries development. Rome.

FAO. 2012b. Smallholder business models for agribusiness-led development: Good practice and policy guidance. Rome.

FAO. 2014b. International Year of Family Farming, Webportal (accessed April 22, 2015) available at: http://www.fao.org/family-farming-2014/home/what-is-family-farming/en/

Fuglie, K. 2012. Productivity Growth and Technology Capital in the Global Agricultural Economy, In *Productivity Growth in Agriculture: An International Perspective*, ed. K. Fuglie, S. L. Wang, and V. Eldon Ball; Oxfordshire, England: CAB International.

Herrmann, R., Grote, U. & Büntrup, M. 2013. Household welfare outcomes of large-scale agricultural investments: insights from sugarcane outgrower schemes and estate employment in Malawi. *Paper Presented at The World Bank Conference on Land and Poverty, Washington, DC, April 8-11*, 1–29.

Haggblade, S., Hazell, P. & Brown, J. 1989. Farm-nonfarm linkages in rural sub-Saharan Africa. *World Development*, *17*(8).

Hazell, P., Poulton, C., Wiggins, S. & Dorward, A. 2010. The Future of Small Farms: Trajectories and Policy Priorities. *World Development*, *38*(10), 1349–1361;

Hinrichs, C. C. 2000. Embeddedness and local food systems: Notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, *16*(3), 295–303. doi:10.1016/S0743-0167(99)00063-7

HLPE. 2013. Investing in smallholder agriculture for food security. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security (p. 112). Rome.

IFAD. 2009. Smallholder Farming in Transforming Economies of Asia and the Pacific: Challenges and Opportunities - http://www.ifad.org/events/gc/33/roundtables/pl/pi_bg_e.pdf

IFAD. 2013. IFAD and public-private partnerships: Selected project experiences. Rome: December 2013

Jones, C.J. 2011. Shifting functions to create value for producers in the value chain for ready-to-use therapeutic foods in Ethiopia in *Value Chains for Nutrition* (eds. C. Hawkes and M. Ruel), International Food Policy Research Institute, Vision 2020 Conference Paper 4, New Delhi, India.

Karfakis P., Ponzini, G. & Rapsomanikis, G. 2013. On the costs of being small; case evidence from Kenyan family farms, FAO, Rome. (mimeo)

Larson D., Otsuka, K., Matsumoto, T. & Kilic, T. 2014. Should African rural development strategies depend on smallholder farms? An exploration of the inverse-productivity hypothesis. *Agricultural Economics.* Volume 45(1): Issue 3, pp. 355–367

Lowder S., Skoet, J. & Singh, S. 2014. What do we really know about the number and distribution of farms and family farms in the world?, ESA Working Paper No. 14-02, FAO Rome.

Maertens, M. & Swinnen, J. F. M. 2009. Trade, Standards, and Poverty: Evidence from Senegal. *World Development*, *37*(1), 161–178).

Masters W., Andersson Djurfeldt, A., De Haan, C., Hazell, P., Jayne, T., Jirström, M. & Reardon, T. 2013. Urbanization and farm size in Asia and Africa: Implications for food security and agricultural research. *Global Food Security*, 2(3).

Nyeleni, 2013. Newsletter n°13, Food Sovereignty.

Rapsomanikis G. 2014. The economic lives of smallholder farmers; An analysis based on household surveys, FAO Rome. (mimeo).

FAO. 2011. The State of Food and Agriculture, Women in Agriculture: closing the gender gap. FAO, Rome.

FAO. 2014. The State of Food and Agriculture, Innovation in family farming. FAO, Rome

Van der Ploeg, J. D., Jingzhong, Y. & Schneider, S. 2012. Rural development through the construction of new, nested, markets: comparative perspectives from China, Brazil and the European Union. *Journal of Peasant Studies*, *39*(1), 133–173.

Wiggins, S. & Keats, S. 2013. Leaping and Learning: Linking smallholders to markets in Africa (p. 120). London, UK.

World Bank. 2012. Africa can help feed Africa: removing barriers to regional trade in food staples. Washington D.C.

تنويه بمصادر الصور

صفحة ... ©FAO/Alessia Pierdomenico

صفحة ... ©FAO/Adek Berry

صفحة ... ©FAO/Ami Vitale

صفحة ... ©FAO/Shah Marai

صفحة ... ©FAO/Seyllou Diallo

صفحة ... ©FAO photo

صفحة ... ©FAO/Simon Maina

صفحة ... ©FAO/Giulio Napolitano

صفحة ... ©FAO/Seyllou Diallo

صفحة... ©IFAD/Roger Arnold

صفحة ... ©FAO/Vasily Maximov

صفحة ... ©FAO/Alessia Pierdomenico

صفحة ... ©FAO/Greg Ahrens

صفحة... Scott Nelson/WPN for FAO

صفحة... ©FAO/Dan White

صفحة... ©FAO/Farooq Naeem

صفحة... ©FAO/Vasily Maksimov

صفحة ... ©FAO/Giulio Napolitano