

مجلة الزراعة الحضرية

العدد الثالث عشر / كانون الأول - ديسمبر ٢٠١١

١٣

من اليبس إلى المائدة

تطوير سلاسل قيمة للزراعة الحضرية

تطوير سلاسل القيمة في عمان، الأردن

مقارنة بين الزراعة الحضرية وسلاسل الغذاء
القصيرة في باريس وتونس

الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع
المحلي: مشروع أورتي سوليدالي في روما

٣ - من البيدر إلى المائدة : تطوير سلال قيمة للزراعة الحضرية

١١ - تطوير سلاسل القيمة في عمان، الأردن

١٥ - البعد عن المدينة واداء سلاسل تصنيع الغذاء في انتاناناريفو، مدغشقر

١٩ - مقارنة بين الزراعة الحضرية وسلاسل الغذاء القصيرة في باريس وتونس

٢٣ - تطوير سلسلة قيمة لمحصول الأفوكادو في فييتنام

٢٦ - الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع المحلي: مشروع أورتي سوليدالي في روما

٢٩ - نظرة عامة على انتاج البطاطا في الخرطوم، السودان

٣٠ - تعزيز سلاسل قيمة الزراعة الحضرية لتحقيق التنمية المحلية في كيتو



تطوير سلاسل القيمة في عمان، الأردن



مقارنة بين الزراعة الحضرية وسلاسل الغذاء القصيرة في باريس وتونس



الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع المحلي: مشروع أورتي سوليدالي في روما

تجدون في هذا العدد من مجلة الزراعة الحضرية أمثلة عن أشكال مختلفة من سلاسل القيمة وتطويرها في مجال الزراعة الحضرية

الغلاف : خضار عضوية قطفها المزارعون في كايب تاون

من البيدر إلى المائدة:

تطوير سلاسل قيمة للزراعة الحضرية

٣

Marielle Dubbeling,
Femke Hoekstra
and René van Veenhuizen



سوق مزارعين في الأوروغواي

Photo: Hans Peter Reinders

بعض المداخل، ومضيفا بالتالي «قيمة» على المنتج. قد تكون السلاسل قصيرة (أي يقوم المنتج ببيع منتجه مباشرة إلى المستهلك في المزرعة أو في أسواق المزارعين) أو طويلة (يمر خلالها المنتج عبر وسطاء ومعمل التصنيع وبائعي التجزئة قبل ان يصل إلى المستهلك، ما يزيد الكلفة والأسعار). وغالبا ما تكون الروابط بين المنتجين والمستهلكين في المناطق الحضرية أقصر من مثيلاتها في المناطق الريفية (علما ان السلاسل الأقصر ليست دائما صاحبة الأداء الأفضل). كما يمكن ان تُشرك سلاسل القيمة مزودي خدمات المال والأعمال المختلفين ومؤسسات الرقابة (مثل خدمات الإرشاد والأعمال، ومزودي القروض، ومراقبة الجودة، والمساعدة التدريبية والتقنية) إلى جانب الفاعلين المباشرين.

السلاسل العالمية مقابل السلاسل المحلية

تتحول مسألة الغذاء بوتيرة متسارعة إلى عمل تجاري يمارس على صعيد عالمي وذلك نظرا إلى الزيادة الهائلة في المسافات التي يقطعها. «ارتفع في الولايات المتحدة فقط، معدل المسافة التي قطعها الغذاء الذي استهلكته الأسر بين الأعوام ١٩٩٧ - ٢٠٠٤ بحوالي ٢٢٪، وذلك من ٦٧٦٠ كلم إلى ٨٢٤٠ كلم (Rae Chi et al., ٢٠٠٩). ويتأتى عن هذا التطور العالمي في سلسلة القيمة تبعات اجتماعية وبيئية. فالزيادة في النقل والتبريد تساهم في انبعاثات غازات الاحتباس الحراري، على سبيل المثال. لكن من جهة أخرى، يساهم المنتج الذي يُنقل من أفريقيا إلى المملكة المتحدة في دعم عدد كبير من المزارعين الصغار وعاملي المزارع والمُضبيين. ويقدر عدد مواطني أفريقيا شبه الصحراوية -

يسعى بعض المزارعين الحضريين إلى تحسين مدخولهم عن طريق الانخراط بشكل أكثر مباشر وفاعلية في التصنيع والتسويق. لكن الكثير من هؤلاء المزارعين الحضريين، الذين عادة ما يكونون من الفقراء، لا يملكون ما يكفي لاستثماره من أجل البدء في عمل ما ولا يقومون بتحليل صحيح لطالب السوق، ناهيك عن انهم ينزعون إلى اختيار صناعات تتطلب تكلفة قليلة لدخول السوق مثل انتاج الدواجن وتحضير الطعام. يقود هذا النمط عامة إلى اشباع سريع للسوق ومستويات منخفضة من الانتاج والمنافسة تتسبب بتدني عائدات أصحاب العمل (Campell, ٢٠٠٩). يساعد تحليل سلسلة القيمة وتطويرها على ربط المنتجين الحضريين وشبه الحضريين بأسواق المناطق الحضرية بطريقة أكثر استدامة. ويمكنكم العثور في هذه المجلة على أمثلة عن الأشكال المختلفة من سلاسل القيمة وعن تطويرها في مجال الزراعة الحضرية.

سلاسل القيمة

كل مزارع يقوم ببيع فائض قليل من انتاجه إلى تاجر محلي، يصبح جزءا من سلسلة القيمة (De Koning and De Steenhuisen, ٢٠٠٩, Piters). وباستثناء أولئك الذين يمارسون الزراعة في قطع الارض الصغيرة كهواية لهم، يصعب جدا العثور على مزارعي كفاف بالمعنى الحقيقي. حيث أنه حتى فقراء المزارعين الحضريين سيحاولون بيع الفائض لديهم، هذا في حال لم يكونوا ينتجون أصلا بهدف البيع؛ وبالتالي هم يشكلون في الحالتين جزءا من سلاسل القيمة الحضرية.

يمكن تبني تفسير ضيق أو واسع لسلاسل القيمة. بالمعنى الضيق، تتضمن سلسلة القيمة مجموعة من الأنشطة التي تمارس من ضمن عمل تجاري معين لنتج مخرجا محددًا. ومن الأمثلة مجموعة منتجين أو تعاونية منتجين لا تتعاطى الانتاج فقط، بل تشارك في تصنيع وتسويق المنتج أيضا؛ فيضيف كل نشاط بعض القيمة إلى المنتج النهائي. يطلق البعض على هذا الشكل من تطوير سلاسل القيمة اسم «التكامل العمودي» أو التحسين الوظيفي، فيما يُشيرون إلى المفهوم الأوسع لتطوير سلسلة القيمة «بالتكامل الأفقي» (Laven, ٢٠٠٩).

يأخذ التعريف الأوسع لسلاسل القيمة بالاعتبار المجموعة المعقدة من الأنشطة التي يقوم بها الفاعلون المختلفون (ربط مزودي المدخلات، والمنتجين الأوليين، والتجار، وشركات التصنيع، وبائعي الجملة، وبائعي



عن باريس - تونس (ص. ٠). وستقدم هذه المجلة بعض التجارب لأساليب تسويقية مختلفة (مثل أسواق المزارعين- مشروع سلة الغذاء، البيع للسوبير ماركت الخ..) مع الإضاءة على الفرص التي تقدمها والمعوقات التي تحدها. أنظر المقالات عن هولندا وكايب تاون وروساريو وفينيكس وروما وأكرا.

تزيد سلاسل الزراعة الحضرية وشبه الحضرية المحلية قيمة، ليس فقط على المنتجات، بل وعلى الخدمات أيضاً.

تطوير سلسلة القيمة

يهدف تطوير سلسلة القيمة إلى تحقيق أكبر تحسين في مجمل تدفق المنتج، من لحظة إنتاجه حتى وصوله إلى المستهلك الأخير، عن طريق تحديد الاختناقات في السلسلة وتحسين العلاقات بين مختلف الفاعلين فيها (موردي المدخلات والمنتجين والتجار والمصنعين الخ..)، للوصول إلى وفورات حجم وتمكين المنتجين من تلبية معايير معينة في السوق. ويُنظر إلى تطوير السلسلة على أنه أداة فعالة لتحفيز النمو الاقتصادي والمساعدة في زيادة دخل صغار المنتجين و«المحرومين اقتصادياً».

يمكن للمرء القول بأن التحسين الوظيفي (أي تحقيق المنتجين ربحاً أكبر من سلسلة القيمة بقيامهم بوظائف إضافية مثل تصنيع مخرجاتهم) هو الطريقة الأكثر فعالية لتحسين سبل عيش الفقراء. إن توكلي المنتجين أدوار الفاعلين الآخرين في سلسلة القيمة، مثل المصنعين والوسطاء، يسمح لهم بالاحتفاظ لأنفسهم بجزء أكبر من سعر المنتج النهائي. وتمثل زيادة القيمة على منتجات الزراعة الحضرية عن طريق تصنيع الأغذية وتسويقها طريقة مبتكرة لخلق مدخول ووظائف جديدة. إن العودة للأرقام تظهر أن كل ١٠٠ دولار أمريكي يدفعها المستهلك لقاء منتج زراعي مُصنّع تتوزع على الشكل التالي: ٢٣ \$ للبائع، ٢٧ \$ لمن يتاجر في البضائع، و٣٥ \$ للمُصنّع، في حين يربح المنتج ١٥ \$ فقط. إذًا، ربط إنتاج الأغذية بتصنيعها وتسويقها، يسمح للمنتجين بتحقيق عائدات أكبر على منتجاتهم (Rai Chi et al, ٢٠٠٩).

الواقعة جنوب الصحراء الكبرى الذين يعتمدون في سبل عيشهم بشكل مباشر أو غير مباشر على سلاسل الإمداد الموجودة في المملكة المتحدة بين المليون والمليون ونصف انسان (Rae Chi et al, ٢٠٠٩)، علماً أن المخاطر المترتبة على هذا الواقع أصبحت واضحة بعد الأزمة المالية الأخيرة وتسريح الآلاف من العمال الكينيين (مؤقتاً) على اثر التخفيضات الهائلة في المدخلات (الأزهار).

استجابة لهذه الهموم، تقوم العديد من الجمعيات بتعزيز تطوير سلاسل القيمة المحلية التي تعرف أيضاً بسلاسل الإمداد المحلية أو السلاسل القصيرة. وتتزايد أعداد مجموعات المزارعين الحضريين الذين يتولون إدارة تسويق المنتجات المحلية على الرغم من أنها لا تزال عملية معقدة نسبياً نتيجة التنوع في المنتجات ونوعياتها وكمياتها، لا سيما في المناطق التي أخذ مزارعوها بالتحول إلى أساليب زراعية أكثر عضوية ومحافظة على البيئة وتطبيق أنظمة مشتركة لمراقبة النوعية (أي الشهادة العضوية، العلامة الخضراء). وغالباً ما تباع جمعيات المنتجين الحضريين هذه منتجاتها مباشرة إلى المستهلكين عبر منافذها الخاصة وأسواق المزارعين وبرامج سلال الغذاء أو في الأماكن المخصصة لبيع المنتجات العضوية في السوبرماركت.

هناك سوق متنامي للمنتجات المحلية -المنتجة ضمن المنطقة نفسها (بتشجيع من حركة «تذوق الغذاء» أو «الوجبات المتأنية» slow food، وحملة «اشتر منتجاً محلياً وكل غذاءً محلياً» وغيرها...)، وذلك يعود جزئياً إلى استعداد المستهلكين المتزايد لدفع أسعار أعلى لكل منتج محلي ذي نوعية جيدة. ومن المتوقع أن تزيد أهمية الإنتاج المحلي مستقبلاً نتيجة ارتفاع أسعار الوقود وتأثيرها على أسعار الغذاء التي كانت تعتمد سابقاً على قلة كلفة النقل لمسافات طويلة، وتزامناً مع زيادة وعي المستهلكين بمسألة الأميال التي يقطعها الغذاء والأثر البيئي.

أما إذا ما كان هذا التطور يمثل بديلاً حقيقياً لشرائح كبيرة من السكان، فهو مسألة تحتاج إلى وقت للبت فيها كما هو مبين في المقالة

في هذا السياق، ينبغي على التدخلات في سلسلة القيمة التركيز على تسهيل تطوير المشاريع، ومن ضمنها العمل مع المزارعين الصغار وأصحاب المشاريع الصغيرة جداً، لزيادة الإنتاجية والوصول إلى أسواق (جديدة) وزيادة القيمة وتحسين التحالفات مع الفاعلين الآخرين في سلسلة القيمة (MF, HPC and triodes Facet، ٢٠١٠).

إدارة السلسلة

يتبين مما ذكر أعلاه (ومن المقالة عن هولندا ص.) ان تطوير سلسلة القيمة يمكن ان يقدم للمنتجين طريقة للوصول إلى أسواق جديدة إضافة إلى زيادة القيمة على منتجاتهم. بيد ان سلاسل القيمة، لا سيما السلاسل العالمية، عادة ما تستثني المزارعين الأكثر ضعفاً الذين قد لا يكونون قادرين على تلبية معايير الانتاج أو غيرها من المتطلبات (الحصول على الرخص). علاوة على ذلك، قد يتمكن صغار الملاكين القادرين على المشاركة من الاستفادة هامشياً فقط بسبب التوزيع غير المتكافئ للقوة؛ حيث ان الأسعار توضع فعلياً من قبل المهيمنين من مصنعين او موردي مدخلات او السوبرماركت على سبيل المثال (Laven، ٢٠٠٩).

لكن التكامل العمودي لا يؤدي إلى زيادة المداخل بشكل آلي. إذ ان زيادة الأنشطة تعني أيضاً زيادة الأكلاف والمخاطر، والأهم من هذا، انها تتطلب توافر مجموعة جديدة من الأصول والمهارات مثل (أ) الابتكار التكنولوجي (استخدام التكنولوجيا المناسبة للتدريج والتصنيع) (ب) الوصول إلى التمويل (للاستثمار في مرافق التصنيع والتسويق، وللحصول على رأس المال التشغيلي)؛ (ج) موارد بشرية وقدرات إدارية أكثر تقدماً؛ (د) وهيكلية تنظيمية (التقيد بإجراءات التسليم والالتزامات). وحتى لو كانت الفوائد الاقتصادية التي ستعود على المنتجين (أو مجموعات المنتجين) حتمية، يبقى عليهم الوفاء بهذه المتطلبات الإضافية، وهو أمر قد لا يكون بالضرورة قابلاً للتحقيق. يناقش آخرون (Laven، ٢٠٠٩) بأن الأثر الصافي لمبادرات تطوير سلاسل القيمة غالباً ما يكون تافهاً، لأنها بكل بساطة تأخذ فوائد من مجموعة واحدة من الفقراء - المصنعين والتجار - وتقدمها إلى مجموعة أخرى - المنتجين. وبالمثل، فإن التنسيق الأفقي (عمل الفئات الفقيرة معاً لتحقيق وفورات حجم في أسواق المدخلات، وتجميع المخرجات وزيادة قوتها في السوق) قد يصلح في بعض الأماكن وليس في أماكن أخرى.

العلاقة بين الزراعة الحضرية والحد من الفقر

بناء على ملاحظات شخصية لكل من *Yves Cabannes, Gordon Prain, Pay Drechsel*

في غمار تحليلهم لأثر الزراعة الحضرية الاقتصادي، يحرص الكتاب على الصفحة ٢١ المشكلة المعقدة للحد من الفقر بتحسين مداخل الفقراء. لكن هذه نظرة ضيقة إلى مساهمة الزراعة الحضرية (المحتملة) في التنمية الحضرية المستدامة وتحسين سبل عيش الفقراء الحضريين. وينتهي الكتاب بخلاصة مفادها عدم وجود بيانات كافية حتى الآن لتحديد أثر الزراعة الحضرية، مع وجود امكانيات كبيرة لزيادة مداخل المزارعين الحضريين من خلال الألبتين الثانية والثالثة، ويقترحون ضرورة القيام بتحليل لسلسلة القيمة للتوسع في فهم هذا الأثر وتعزيزه.

مع إقرارنا بالحاجة إلى تحليل سلسلة القيمة، كما هو مبين في هذا العدد من مجلة الزراعة الحضرية (مثل برنامج رواف «من البيدر إلى المائدة»)، إلا اننا نود إبداء بضعة ملاحظات هامة حول مقالة ODI. أولاً، يقلل التأثير المحدود الذي يُنسب إلى الزراعة الحضرية ضمن الآلية الأولى (استبدال الإنفاق)، من أهمية التوفير الذاتي. أحد الأمثلة هو المساهمة التي يمكن ان تقدمها الزراعة الحضرية في تحسين الحالة الصحية للفقراء الحضريين من خلال توفير وصول إلى منتجات زراعية ذات نوعية أعلى (توضحت الفوائد الغذائية في دراسة حديثة أجراها «رواف» ومركز البحوث للتنمية الدولية وموئل الأمم المتحدة في روساريو، بوغوتا، أكرا، كيتوي وكولومبو). هذه نقطة جوهرية، لأن تحسين الصحة يشكل عنصراً رئيسياً في كسر دوامة الفقر.

بالنسبة للآلية الثانية (الدخل من التسويق)، كان يمكن إبداء مزيد من الاهتمام لمسألة تنوع السلاسل والدخل الإضافي الذي تولده. كذلك ينبغي للمرء النظر إلى الفوائد الإجمالية على مستوى

المدينة. (وهذا أمر غاية في الصعوبة، وبالكد يمكن تحديده كمياً؛ لكن يمكن للمرء أن ينظر إلى مختلف الإعانات المقدمة حالياً للصيانة والسياسات، من بين باقي النفقات، وإدارة المساحات المفتوحة، ولخلق فرص العمل وما إلى ذلك؛ انظر على سبيل المثال (Veenhuizen and Danso, 2007). ويشمل هذا الأمر أيضاً إيجاد العمالة (آلية ٣) لمجموعة واسعة من الفاعلين الآخرين على مستويات المدخلات والمخرجات (كل من منتجي السباخ، وموردي البذور، والحمالين، ومن يتولون النقل، وتجار التجزئة في الأكشاك) التي غالباً ما تكون على مستوى صغير ويقوم بها الفقراء.

هناك بالفعل نقص في المعلومات التجريبية القاطعة المتعلقة بالأثر الاقتصادي للزراعة الحضرية كما هو مبين في هذه الورقة، لكن هناك أيضاً ثروة من المعلومات التي تتناول التأثير الأوسع للزراعة الحضرية الذي يطال بالفعل الفقراء وبيئتهم المعيشية.

علاوة على ذلك، تتناول المقالة مسألة مساهمة الانتاج العمودي (كما تقدم في مساهمات سابقة في مجلة الزراعة الحضرية، على سبيل المثال PROVE في البرازيل، مجلة الزراعة الحضرية رقم). وبالتالي، لا تؤخذ بعين الاعتبار مراحل أساسية في السلسلة، مثل إنتاج المدخلات والتصنيع الزراعي (أو تحويل المنتجات الأولية)، التي تضيف قيمة إلى المحاصيل أو الحيوانات المنتجة. لكن الأهم من ذلك أنها لا تنظر بتاتا في مسألة التنمية العادلة والاجتماعية والآليات الضرورية لتوزيع عادل للقيمة المضافة على المزارعين الحضريين (الفقراء)، كما هو مذكور في عدد من مقالات هذا العدد (روساريو، البرازيل وإيطاليا).

سنتابع هذا النقاش في الأعداد اللاحقة من مجلة الزراعة الحضرية. نرحب بردود فعلكم على العنوان الإلكتروني ruaf@etcnl.nl



زيادة القيمة عن طريق التصنيع

Photo: Hans Peter Reinders

هذه مسألة مهمة، لكن لا تتوافر سوى معلومات متناثرة عن هذا الأثر لتطوير سلاسل القيمة الحضرية. وبالتالي، فإن الأثر الاقتصادي للزراعة الحضرية هو موضوع جار بحثه. وتقدم مقالة ODI على الصفحة إطاراً لأثر الزراعة الحضرية في الحد من الفقر وتحليلها له. ويوضح الإطار أربع آليات لتأثير الزراعة الحضرية على الفقراء: استبدال الإنفاق (من خلال زراعة غذائهم الخاص ما يسمح للعائلات بالتوفير من الإنفاق على الغذاء واستخدام المال لأغراض أخرى)؛ والدخل من التسويق؛ والدخل من العمالة (مثل عمال المزارع في المزارع التجارية الأكبر حجماً)؛ وانخفاض أسعار المواد الغذائية نتيجة تدفق المنتجات المحلية.

عملية تطوير سلسلة القيمة

هناك ثلاث مقاربات لتطوير سلسلة القيمة، وهي تظهر في الأمثلة أدناه

زيادة القيمة من خلال التصنيع

أحد الأمثلة على التحسين الوظيفي أو التكامل العمودي هو البرنامج البرازيلي السابق (PROVE) الإنتاج الزراعي العمودي الصغير) الذي صُمم لتعزيز المشاريع الصغيرة في مجالات الإنتاج الزراعي والتصنيع والتجارة. وقد مكن هذا البرنامج من بناء ٥٠٠ مرفق للزراعات الصناعية الصغيرة في البرازيل في الفترة الممتدة بين ١٩٩٥-١٩٩٨ ما سمح بخلق أكثر من ٧٠٠ وظيفة. وارتفع خلال الفترة عينها، متوسط دخل الفرد الشهري في العائلات المعنية بالبرنامج من ٢٥ دولاراً إلى ١٠٠ دولار (Homem de Carvalho, ٢٠٠٦)، علماً أن PROVE شمل العديد من أنظمة الزراعة الحضرية وشبه الحضرية، بما فيها زراعة الخضار في الحدائق وتربية الفاكهة والمواشي. وركزت التدخلات على المنتج الفردي وعائلته/ها الموسعة، حيث كانت الفكرة الأساسية زيادة الأسعار عن طريق خلق قيمة مضافة من خلال التصنيع (انظر المقالة عن السودان ص.). وبالتالي كانت المبادرة قائمة على المنتج، وتهدف تحسين قيمة كل ما كان المزارعون يقومون بإنتاجه فعلياً.

نظر البرنامج تحديداً في التدخلات (الحكومية) التي يمكنها المساعدة في التخفيف من العوائق التي تحد الاندماج - التكامل العمودي مثل:

- تدني خدمات الدعم (أو عدم ملاءمتها)
- الوصول المحدود إلى الموارد الانتاجية وعدم الأمان في حيازة الأراضي
- الوصول المحدود إلى التمويل
- قلة تنظيم المنتجين الحضريين
- تدني الانتاج والربحية
- الانخفاض في درجة تخطيط الأعمال ومهارات التسويق والمعلومات

من الممكن إذاً أن يتم إقصاء الفاعلين في السلسلة عن عملية أخذ القرار كما يمكن، وبالعكس تماماً، أن يساهموا بنشاط في تصميم وتوجيه عمليات وأشكال التعاون. تحدد إدارة السلسلة الشروط التي تنفذ بموجبها نشاطات هذه السلسلة. فتقرر مثلاً، مشاركة المزارعين في إدارة النواحي المختلفة لقيمة منتوجاتهم مثل وضع الدرجات والمعايير (مثل خلق العلامات التجارية الخاصة بالسلسلة)، واستهداف المستهلكين، وإدارة الابتكارات، إلى ما هنالك. لكن كما ذكر سابقاً، يترتب على هذه المشاركة زيادات في المخاطر والاستثمارات والمسؤوليات التي ينبغي على المزارعين أن يكونوا على استعداد لتحملها. وما الانتظام ضمن تعاونيات إلا طريقة لتمكين صغار المزارعين من إسماع صوتهم بشكل أقوى وأخذ مراكز أكبر تأثيراً كما هو مبين أدناه.

تظهر أهمية الإدارة أيضاً في القوانين والأنظمة التي تحكم (جزءاً من) السلسلة أو الخدمات التي تدخل إليها. كما ترتبط سلاسل القيمة أيضاً بالعوامل البيئية، بما أن تأسيسها أو تطويرها قد يتسبب بضغط إضافي على الموارد الطبيعية (الأرض والماء) ويؤثر على تآكل التربة والتنوع الحيوي والتلوث.

وأخيراً، يجب الأخذ بعين الاعتبار الآثار الاجتماعية والاقتصادية للمشاركة في سلسلة القيمة، لا سيما الأثر المحتمل للسلسلة على الحد من الفقر؛ حيث أن تحسين سلاسل القيمة يمكن أن يزيد من إجمالي حجم وقيمة المنتجات التي يستطيع الفقراء بيعها، مؤدياً بالتالي إلى ارتفاع دخلهم المطلق. وقد يتمثل هدف آخر في الحفاظ على حصة فقراء المزارعين من هذا القطاع أو زيادة هوامش أرباحهم في كل منتج، بحيث لا تقتصر مكاسبهم على تحقيق زيادة في الدخل المطلق، ولكن أيضاً في الدخل النسبي، مقارنة مع غيرهم من الفاعلين في السلسلة. ويمكن تعريف الهدف الأخير هذا «بالنمو لصالح الفقراء» (M4P، ٢٠٠٦).



داخل سوق ثيري منغالا

Photo: George O'Shea

تركيز الانتاج على الأسواق المتخصصة

برنامج رواف «من البيدر إلى المائدة» هو أحد الأمثلة على المقاربة الثانية، ويركز على تقوية مجموعة أو مجموعات من المنتجين (أ) لزيادة القيمة على منتجاتهم من خلال تحسين الانتاج والانخراط في (أشكال بسيطة من) التصنيع، والتوضيب ووضع العلامات التجارية والتسويق المباشر و(ب) تركيز الإنتاج على مطالب محددة وصارمة للأسواق المتخصصة، مثل السوق البيئي/العضوي والسوبرماركت أو صناعة السياحة (انظر المقالة ص.). يُقدم البرنامج الدعم للمنتجين لينشئوا أعمالاً تشاركية أو تعاونية رغبة في خفض تكاليف المعاملات وخلق وفورات حجم وتحقيق قدرة أكبر على الضغط والتفاوض. ومن أهم مزايا مقاربة رواف هي عدم اكتفائها بالتركيز على تحقيق أفضل الممارسات الفنية والتنظيمية والابتكارية، والسعي إلى التبادل العملي والتعلم وتحسين العلاقات مع الفاعلين الآخرين ومقدمي الخدمات في السلسلة. تتمثل نقطة انطلاق برنامج «من البيدر إلى المائدة» في تعزيز قدرة المنتجين الحضريين على ابتكار نظم زراعة حضرية من منظور سلسلة السوق وتحقيق تحسينات ملموسة في المنتج المحدد الذي تم اختياره ليكون «أهم منتج واعد». عليه، يُنظر إلى الابتكار والتسويق على أنهما مفتاح النجاح الاقتصادي (انظر مثلاً إلى دراسة حالة الفراولة ص.)، وما على المنتجين إلا أن يتعلموا تلبية مطالب السوق والمستهلك (من حيث النوعية والصنف والسلامة وشروط التسليم) بشكل أفضل ليحققوا النجاح الذي يصبون إليه. وعلى هامش ما سبق، يجدر ذكر ان التحالف التعليمي اعتمد مقاربة مشابهة لتطوير سلسلة القيمة اطلقها أغريبروفوكس Agri-ProFocus

التدخل في أجزاء أخرى من السلسلة

مقاربة بديلة هي النظر إلى سلسلة القيمة كجزء من مجمل النظام الغذائي في المناطق الحضرية (أو العاصمة)، ف يتم اعتبار جميع أصحاب المصلحة المحتملين في السلسلة- ولكن ليس بالضرورة المرتبطين - سواء أولئك المتخصصين في جزء واحد من السلسلة أو أولئك المعنيين بعدة أجزاء منها. وتتطوي هذه المقاربة في تطوير سلسلة القيمة على البدء باختيار سلسلة قيمة معينة واحدة ومن ثم البحث في كل جوانب تلك السلسلة من أجل البت في المكامن التي لا بد من تعزيزها. ومن فوائد هذا النهج انه يتيح انبثاق خيار التدخل بوصفه نتيجةً للتحليل، قد يؤدي إلى استنتاج مفاده أن تحقيق أعظم أثر لصالح الفقراء لن يكون في قسم الانتاج على الاطلاق، بل في العمل مع المصنعين أو التجار أو غيرهم (انظر المقالة عن الأفوكادو ص.) تعتمد هذه المقاربة تحليل سلسلة القيمة لتحديد الفاعلين المشاركين في إنتاج وتوزيع وتسويق ومبيع منتج معين (أو منتجات)، وللحصول على نظرة ثاقبة في مسألة توزيع المنافع والأرباح بين مختلف الفاعلين في سلسلة القيمة. كذلك، فإنها تتيح تسليط الضوء على كيفية تحسين التنظيم والتنسيق بين الفاعلين في سلسلة القيمة والإشارة إلى المواقع التي تستدعي التدخل لتحقيق واحد من مخرجات التنمية المنشودة، سواء كان هذا المخرج عبارة عن استفادة فاعل محدد، أو الزيادة القصوى للدخل والعمالة، أو تحسين الإدارة أو الحد من الفقر.

يهدف هذا التحليل لسلسلة القيمة إلى :

- تحديد سلاسل الانتاج وأنشطة التبادل المتداخلة في القطاع



Photo: Lu Mingwei/IGSNRR اقطف غذاءك في بييجنغ

وباقي الفاعلين في السلسلة (المشترين، المصنعين ومزودي الخدمات مثل المؤسسات التمويلية والحكومات). كذلك يمكن ان تقاطع بها عدة وظائف، بما فيها جمع وتصنيع وتسويق المنتجات الزراعية، والشراء او الإنتاج الجماعي لمخرجات المزارع، وتطبيق الرقابة على الجودة، وتزويد الأعضاء بالمعلومات الفنية ومعلومات السوق، وتقديم النصح والتدريب. يعاني المزارعون الحضريون غالباً من قلة التنظيم، فيما يشوب الضعف عمل مجموعات المزارعين القائمة، ما يعيق جهودهم التتموية ويحد من قدرتهم على التفاوض مع السلطات المحلية ومزودي الخدمات. كما يؤدي هذا الأمر أيضاً إلى كبح تطوير جهود مشتركة من قبل المزارعين الحضريين للانخراط في أنشطة تصنيعية- تضيف قيمة على منتجاتهم الأولية - أو في التسويق المباشر للمستهلكين أو في الحصول على مكانة أفضل في السلسلة التسويقية. ومن الممكن ان تلعب مجموعات المنتجين الحضريين المنظمة تنظيماً جيداً دوراً هاماً في تعليم أعضائها، ومراقبة جودة المنتجات وتعزيز فرص الوصول إلى الائتمان والموارد الإنتاجية الأخرى (بما في ذلك النفايات العضوية الحضرية ومياه الصرف الصحي المعالجة).

إن تقوية مجموعات المزارعين الحضريين القائمة (تلاحمها، قدراتها على الإدارة والتخطيط المالي، ورباطها الداخلية) ستحسن بالتالي من فرص نجاح المشاريع التتموية التي يقودها المزارعون. على سبيل المثال، لتتمكن مجموعة منتجين من إفادة أعضائها وتوليد فائض لضمان استمرار عملها في الوقت عينه، عليها ان تكون قادرة على إعداد خطة عمل شاملة. علماً انه قد تكون هناك حاجة إلى دعم مالي في مرحلة البدء للقيام بتحليل للسوق ولتوظيف أشخاص مؤهلين تجارياً/مالياً، بالإضافة إلى دعم تعزيز التنظيم وزيادة قدرة الجمعية والأعضاء على أداء كل هذه الوظائف الجديدة (Ton et al., 2007).

تسهيل السياسات

يمكن ان يؤدي تطوير سلاسل قيمة للزراعة الحضرية دوراً هاماً في تنمية الاقتصاد المحلي وتوليد الدخل من قبل الفقراء الحضريين والأسر المعيشية المنتمة إلى الطبقة المتوسطة (انظر مقالة ODI). وعلى الرغم من قلة المعلومات المتوافرة إجمالاً عن ما تولده مشاريع الزراعة الحضرية من حيث الدخل والتوظيف، إلا ان البيانات الموجودة تشير إلى ان فرص التوظيف التي تولدها يمكن ان تكون كبيرة (انظر مقالة PROVE). وتكمن أهمية هذه المشاريع أيضاً، في قدرة مجموعات ضعيفة محددة (مثل الشبيبة أو النساء) إنشاء وإدارة أنظمة لتوريد المدخلات والإنتاج وتوصيل الخدمات والتصنيع التسويقي. يمكن لسلاسل قيمة الزراعة الحضرية أن تُعنى بأي شيء، من الأعمال الصغيرة ذات الرأسمال الصغير إلى المشاريع الكبيرة التي تتطلب رأسمالاً مكثفاً. وتشمل الحاجة إلى الدعم مجالات تحسين مراقبة الجودة (التصنيع والتسويق) وتنظيم المزارعين والتعاون بينهم، والوصول إلى رأس المال والقروض والأسواق (المعلومات) وقنوات توزيع جديدة. ويجب ان تحاول البرامج البلدية التي تعزز تصنيع وتسويق المنتجات الزراعية الحضرية المحلية زيادة مشاركة المزارعين والمؤسسات الحضرية ذات الصلة. وفي الوقت عينه، ينبغي على البلديات تعديل التشريعات وتحسين وصول الفقراء إلى مراكز رأس المال وأماكن التسويق.

(الفرعي) (ملاحظة: الخطوة الأولى في تحليل سلسلة القيمة هي تقرير القطاع أو المنتج الذي يجب التركيز عليه. إن تحليلاً معمقاً للسوق يمكنه تبين أي أنظمة إنتاج هي الأكثر فعالية - انظر المقالة عن مدغشقر صفحة ١٥)

- تحديد الانتشار الجغرافي للروابط
- تعريف أصحاب المصلحة الرئيسيين في المستويات والمواقع المختلفة من السلسلة وبالنسبة للفرص/المعوقات المختلفة
- قياس القيمة التي تعود على مختلف المستويات والمواقع وأصحاب المصلحة في السلسلة
- تحديد الهيكلية الإدارية التي تؤثر على توزيع القيمة
- تحديد التدخلات التي تستهدف بشكل مباشر المستويات المختلفة في السلسلة وأثارها وبدائلها.

يمكن، باتباع هذا الأسلوب، تقييم الخيارات المتاحة من مجموعة كاملة من التدخلات الأخرى - مثل التعاقد العمودي - (أي دخول المنتجين في عقود طويلة الأمد مع المشترين): والارتقاء بالمنتج (تحسين نوعية المخرجات) و/أو تحسين العملية (إنتاج مخرجاتهم بطريقة أكثر فعالية) و/أو تحسين السلسلة الداخلية (تطبيق المهارات المكتسبة من سلسلة قيمة معينة لتحسين عائدات سلسلة أخرى)

تختلف إذا هذه المقاربات الثلاثة عن بعضها من حيث المجموعات المستهدفة التي تعمل معها، والتي يمكن ان تكون عبارة عن جميع الفاعلين في السلسلة أو مجموعات المنتجين (أو مزارعين فرديين وأسر معيشية كما في حالة PROVE). لكن مهما كان الأمر، فإن تعزيز تنظيم المنتجين وتسهيل السياسات والوصول إلى التمويل هي مفتاح نجاح جميع هذه المقاربات.

تعزيز تنظيم المنتجين

يمكن لجمعيات المنتجين ان تلعب دوراً هاماً في سلاسل الإمداد الزراعية (الحضرية) كوسيط بين الأسر المعيشية الزراعية الفردية



Belo Horizonte
Photo: IPES



تقوم العائلات بتنظيف وتدريب الجزر Photo: IWMI South Easy Asia

التمويل

ثبت ان وصول جميع الفاعلين في سلسلة القيمة إلى الخدمات المالية المناسبة في الوقت الصحيح هو عامل أساسي في النجاح. يحتاج المزارعون إلى رأس المال التشغيلي لشراء بذور جيدة أو غيرها من المخرجات أو للاستثمار في المعدات. ويحتاج التجار إلى الأموال ليدفعوا للمزارعين نقدا عندما يحين أو أن تسليم المحصول أو للتأكد من أن المزارعين لن يبيعوا منتجاتهم في مكان آخر؛ لكن التجار غالبا ما يفترضون إلى ضمانات تمكنهم من الحصول على قروض. كذلك يحتاج المصنعون إلى المال لشراء المدخلات أو لتوسيع عملياتهم (KIT and IIRR، ٢٠١٠)؛ بيد ان هذا التمويل لا يتوفر دائما. ان وصول المنتجين الحضريين التجاريين الصغار إلى الإئتمان وغيره من مصادر التمويل (المعونات/الهبات) مسألة حاسمة ليمضوا قدما في تطوير انتاجهم الزراعي و/ او انشطة التصنيع والتسويق. لكن مزودي الخدمات المالية غالبا ما يكونون غير ملمين بهذا القطاع، ويعتبرونه عالي المخاطر (يشكون في قدرة ورغبة صغار أصحاب المشاريع بتسديد ديونهم) واما يملكون مجموعة مطالب وإجراءات غير متاحة لمجموعات المزارعين الحضريين الفقيرة. والذي يحصل انه في حال عدم تلقيها الدعم من برامج محددة (انظر أعلاه)، تتجه العديد من المجموعات إلى برامج الائتمان ذات الإدارة الذاتية على نسق AGRUPAR (انظر الصفحة ٤٠٠٠) التي طبقت برنامجا للائتمان المناهي الصغر بإدارة ذاتية تتولاها مجتمعات استثمارية من القواعد الشعبية. وتُكَيّف هذه الخطة مع حاجات وخصائص المزارعين الحضريين وتعطيهم دفعة إضافية للقيام بالنشاطات المتعلقة بأعمالهم.

أطلقت «رواف» مؤخرا مجموعة دراسات محلية عن فرص الائتمان والتمويل للزراعة الحضرية وشبه الحضرية في كل من المدن الثمانية عشرة الشريكة معها بهدف تقديم المزيد من المعلومات والمعرفة والتوصيات الواضحة لتوسيع فرص التمويل والائتمان الجماعي والفردى للمزارعين الحضريين وشبه الحضريين في هذه المدن. ويجري مناقشة نتائج هذه الدراسات مع مؤسسات الائتمان والتمويل المحلية للضغط من

قد تتمكن البلديات أو المنظمات الدولية من تشجيع مؤسسات الإئتمان الحالية على تأسيس خطط ائتمانية خاصة لمشاريع الزراعة الحضرية، ومنها خلق صندوق ضمان على سبيل المثال. وهناك مبدأ المسؤولية المشتركة بين الحكومة (المساهمة بالإعانات أو بصندوق الضمان) وأصحاب المشاريع (استخدام مدخراتهم وتسديد القروض التي يأخذونها) والقطاع الخاص (يساهم بشكل عام بالتقديمات الائتمانية)؛ الذي يمكن ان يشكل أساسا لنماذج تعزيز الوصول إلى الائتمان ورأس المال للأشخاص الأكثر فقرا على وجه التحديد. كما بمقدور البلديات ومنظمات الدعم المحلية تسهيل تطوير المشاريع والتسويق الذي يقوم به المنتجون في المدن الصغيرة عن طريق:

- منح المنتجين الحضريين الوصول إلى أسواق المدن الحالية ومساعدتهم في خلق أسواق مزارعين أو السماح بمشاريع «علبة الغذاء»
- دعم تأسيس «الوسم البيئي» أو الأخضر أو وسم الجودة للغذاء الحضري المنتج بطريقة بيئية وآمنة
- تزويد الرخص والمعونات للبدء في الأعمال (أو خفض الضرائب) وتقديم المساعدة الفنية والإدارية للمشاريع الفردية أو التعاونية في مجالات التصنيع الزراعي والتوضيب والشركات التي تزود مدخلات المزارع البيئية (السباح، ديدان الأرض، مواد زراعية وبذور مفتوحة التلقيح، المبيدات البيولوجية) إلى المنتجين الحضريين.
- تزويد أصحاب المصلحة بمعلومات السوق في الوقت الصحيح
- التأكد من إعطاء الأفضلية للشراء محليا أي من خلال الأنظمة التي تنص على ضرورة الاستحصال على نسبة أو حجم معين من الغذاء المقدم في المدارس المحلية (بيلو اوريزونته، ايل دو فرانس) وكافيتيريا المؤسسات والمطاعم والسوبرماركت (بيلو اوريزونته) من منتج محلي.

وأخيراً، لا بد وان تتبنى الحكومة جهود تنظيم المنتجين للتأكد من استمرارية البرنامج (RUAF et al، ٢٠٠٨)

الزراعية والمساهمة بكثافة أكبر في السوق، إلى جانب تأمين حاجته الخاصة من الغذاء في الوقت عينه. لذا يحتاج هؤلاء المنتجون إلى المساعدة في تصميم وتنفيذ مشاريع تطوير سلسلة القيمة التي تركز على الابتكار في إنتاج وتصنيع وتسويق منتجات مختارة. ولتنجح هذه المشاريع، ينبغي أن تلبى الأسر المعيشية الزراعية المعايير التالية:

التوجه إلى السوق: يجب أن يكون المزارعون أو مجموعات المزارعين يقومون بالفعل ببيع فائض المنتج وأن يملكو اهتماما قويا في تطوير انتاجهم للسوق و/أو الانخراط في أنشطة التصنيع والبيع المباشر.

مجموعة مستهدفة أكثر تجانساً: يمثل العمل مع مجموعة غير متجانسة أمراً أكثر صعوبة، لذا يُفضل أن يمتلك المزارعون الذين سيقدّم الدعم لهم نظاماً زراعياً متشابهاً (مثلاً: الجميع من منتجي الخضار أو من منتجي الحليب)، وأن يعملوا في ظل ظروف مماثلة (أن يمتلكوا على سبيل المثال نفس درجة التوجه التسويقي تقريباً)

القرب/التكتلات: يكون الدعم أكثر صعوبة إذا انتشر المشاركون بمجموعات صغيرة على مساحة كبيرة. يُفضل أن يتواجدوا في منطقة واحدة أو ضمن عدد محدود من تكتلات لا تبعد كثيراً عن بعضها.

التنظيم: يجب أن يكون قد سبق للمنتجين المشاركة في شكل من أشكال التعاونيات/الجمعيات، حتى لو كانت بشكل غير رسمي.

لا يناسب تطوير سلسلة القيمة جميع أشكال انظمة الزراعة الحضرية. إذ تستدعي الحدائق المنزلية أو المجتمعية الموجهة للكفاف مثلاً، مقاربات وتدابير دعم أخرى.

أجل تقديم منتجات مالية (جديدة) تخدم صغار المزارعين الحضريين. وتشمل الأمثلة على تمويل سلسلة القيمة تقديم خدمات مالية تدعم تدفق المنتج بمجمله (من المنتج إلى المستهلك النهائي) والبناء على العلاقات القائمة في السلسلة. ومن ميزات هذا النوع من التمويل أنه يوزع المخاطر بين المؤسسات المالية والفاعلين في السلسلة ويوفر بدائل عن شروط الضمان التقليدية. على سبيل المثال، يصبح بإمكان مؤسسات التمويل المتناهي الصغر الربط مع جمعيات المنتجين لتأمين قروض صغيرة يشتري بها المنتجون المدخلات بالتزامن مع تقديم البنوك قروض استثمارية إلى شركة مصنعة في السلسلة. وقد يقوم احد البنوك بإقراض المال لتاجر يحظى بامدادات منتظمة من منتجات مجموعة منتجين وبعملاء أوفياء، ما يضمن تحقيقه مبيعات جيدة (KIT and IIRR، ٢٠١٠). عندما يكون الزبائن مستعدين للتوقيع على عقود بيع مع مورديهم، يصبح حتى صغار المزارعين أهلاً للحصول على ائتمانات. ويجري اختبار أحد الأمثلة على هذا النوع من تمويل سلسلة القيمة في بولاوايو (زيمبابوي) حيث تم وضع نظام للزراعة التعاقدية لإنتاج الفطر، يتولى بموجبه اتحاد من المطاعم ومحلات السوبر ماركت تمويل الانتاج في البداية لمجموعتين من المنتجين الحضريين، على أن لا تذهب الأموال مباشرة للمزارعين بل لأحد المصارف الذي سيدير القرض نيابة عن الاتحاد. وسيعمد المزارعون بعدها إلى بيع ٥٠% من الفطر إلى الاتحاد، وبيع الفائض إلى الأسواق الأخرى، علماً ان التمويل المقدم مخصص للبنية التحتية والمدخلات. ويقدم البنك التدريب المدعوم للمزارعين، ولا يأخذ منهم أي بدل لقاء تدريبهم في مجال إدارة الأعمال ومسك الدفاتر (personal communication T. Mubvami. MDP/RUAF. June ٢٠١٠).

حدود تطوير سلسلة القيمة

يشكل تطوير سلسلة القيمة في مجال الزراعة الحضرية مقارنة جديدة هامة لتنمية الزراعة الحضرية وتطويرها.. ومن المؤكد ان تحسين الفوائد والآثار الاقتصادية للزراعة الحضرية يصب في صالح المزارعين والحكومات الحضرية. لكن يجدر الإشارة إلى ان جزءاً من المنتجين الحضريين فقط يريد أو يستطيع زيادة الاستثمار في الأنشطة



منظمة لا تتوخى الربح تعمل في مجال التمويل الأصغر والتنمية

Photo: Irene S. Egyir

References

- Campbell, R. (2009) Linking the poorest to economic growth: Value chain approach enhances food security, ACDI / VOCA, Washington.
- De Koning, M. and De Steenhuisen Piters, B. (2009) Farmers as shareholders: A close look at recent experience. Bulletin 390. KIT Publishers, Amsterdam.
- KIT and IIRR (2010) Value Chain Finance: Beyond Microfinance for Rural Entrepreneurs, KIT Publishers, Amsterdam.
- Laven, A. (2009) 'Empowering rural entrepreneurs', The Broker - Issue 16 Including the rural poor in global markets; The power of value chains, Stichting International Development Publications, Leiden.
- M4P (2006), Making value chains work better for the poor; a tool book for practitioners of value chain analysis. <http://www.markets4poor.org/Making%20Value%20Chains%20Work%20Better%20for%20the%20Poor>
- Parsons, H. (2006) The importance of upgrading for Micro and Small Enterprises in the Competitive Value Chain, ACIDI / VOCA, Washington.
- Ton, G., Bijlman, J. and Oorthuizen, J. (2007) Producer organisations and market chains: facilitating trajectories of change in developing countries, Wageningen Academic Publishers, Wageningen.
- Rae Chi, K., MacGregor, J. and King, R. (2009) Fair miles; recharting the food miles map, Big ideas in development series, Kiser, B. (ed), IIED, Oxfam, Oxford
- RUAF, ETC-Urban Agriculture and the Ryerson University's G. Raymond Chang School of Continuing Education and Centre for Studies in Food Security (2008) Marketing support and quality control, Module 11 - Input supply, service delivery and post-production systems, Distance Learning Course 3 Urban Agriculture Types.
- Homem de Carvalho, J. (2006). PROVE - Small Agricultural Production Verticalisation Programme. In R. Van Veenhuizen, Cities Farming for the Future, Urban Agriculture for Green and Productive Cities (pp. 201-204). Philippines: IIRR, IDRC and RUAF Foundation.

تطوير سلاسل القيمة في عمان، الأردن

11

Salwa Tohme Tawk, Ziad Moussa, Shadi Hamadeh,
ESDU, American University of Beirut



مدرسة مزارعين حقلية في عمان، تغطية البصل بالمالش البلاستيكي
Photo: ESDU

«جمعية سيدات عراق الأمير التعاونية» التي تأسست عام ١٩٩٣. أما الرجال فهم بمعظمهم إما عمال غير ماهرين أو موظفين في القطاع العام. ومع ان النساء يملكن اهتماما كبيرا وتعاطيا يوميا بالزراعة، إلا انهن، وبسبب طبيعة التمويل الذي توافرن قبل بداية البرنامج، لم يتمكن من تطوير إلا مهاراتهم الحرفية اليدوية (النسيج والفخاريات وصناعة الزرق والسيراميك الخ...)، وعمدّن إلى تأسيس مطبخ مجتمعي واستراحة سياحية تقدم وجبة إفطار وسرير من خلال التعاونية. وكان الأعضاء مؤخرًا يناضلون للمحافظة على عمل هذه المرافق ويجاد نشاط مدر للدخل يمكنه ضمان استمرارية التعاونية على المدى الطويل.

التنفيذ

تولى فريق البرنامج إلى جانب مجموعة مختارة من المزارعين الذين يمثلون مزارعي المنطقة تصميم وتخطيط البرنامج. تألف الفريق من منسقين اثنين وثلاثة أعضاء من التعاونية، فيما تألفت مجموعة المزارعين من ١٠ نساء و٢٠ رجلا. اجتمع أعضاء الفريق معا لتأسيس جمعية للمنتجين الحضريين وبناء علاقات وثيقة مع المزارعين في المناطق عن طريق مدارس مدارس المزارعين الحقلية وغيرها من الأنشطة.

بداية، ونتيجة للثقافة والعادات السائدة، تسجل الرجال فقط للمشاركة في البرنامج وفي المدارس الحقلية

تقع مدينة عمان عاصمة المملكة الأردنية الهاشمية، في الجزء الشمالي من المملكة. وتبلغ مساحة العاصمة ١٧٠٠ كم^٢ وعدد سكانها ٢٢٠٠٠٠٠ نسمة، فيما يسجل معدل الأمطار فيها ٢٧٥ ملم سنوياً. قارب معدل الفقر في عمان ٨,٥% في العام ٢٠٠٨ (إدارة الإحصاءات)، علماً أن ٢٥% من الفقراء يعيشون في العاصمة في ظل معدلات بطالة قاربت ١٢,٧% (ibid). وعليه، يمكن ان تشكل الزراعة الحضرية مصدر دخل جديد لقاطني العاصمة من الأفراد والعائلات العاملين في الزراعة وأن تلعب دورا هاما في التأثير ايجابيا على مستويات عيشهم

يبلغ مجمل المساحات المزروعة في عمان ٣٢ ألف هكتار تقريبا (٢,٢ مليون هكتار) وتمثل ١٨,٤% من مجمل الانتاج الوطني، في حين تشكل المواشي التي تربي في المدينة ١٩% من مجمل الانتاج في البلاد. يمكن التمييز بين نوعين من انتاج المحاصيل الحضرية: (١) الزراعة المروية؛ وتمارس خصوصا في وسط المدينة حول مجرى الطوفان القديم والآبار الأرتوازية والينابيع وفي وادي السير والمقابلين و(٢) الزراعة البعلية؛ ونقع عليها في معظم أنحاء المدينة باستثناء المنطقة الشرقية حيث تتراوح مساحة قطع الأراضي، التي تعد من الأكبر في المنطقة، بين ١٠٠-٥٠٠ أدم* (في حين تتراوح مساحات الحدائق المنزلية المتوافرة بين ٢٠٠-١٠٠٠ م^٢ لكل حديقة). أما أهم المنتجات فهي الفواكه (٢٦٠, ٨٤٠ هكتارا من التين والعنب والرمان والفواكه اللوزية وذات النواة) والخضار (٧٧٦, ١٩٧ هكتارا من الطماطم والخيار والكوسى والبامية والخضار الورقية المختلفة) والحبوب (٤٥٢, ٣٥١ هكتارا من القمح والشعير والحمص وبعض الحبوب الأخرى). ويصدر بعض هذه المنتجات كالخيار والطماطم والفراولة والفلفل الأحمر والأصفر إضافة إلى أصناف متنوعة من الخس. أما المواشي فيتكون انتاجها من ٣٩٠٥٠٠ رأس من الغنم والماعز والأبقار (أمانة عمان الكبرى، ٢٠٠٧)

برنامج «من البيدر إلى المائدة»

وقع اختيار القيّمون على برنامج «من البيدر إلى المائدة» على واد زراعي في عمان (عراق الأمير) يتوزع فيه المزارعون ضمن عائلات موسعة (التي تشكل أساس العلاقات المجتمعية والقبلية) ليشكل نقطة انطلاق تنفيذ البرنامج.

تهتم نساء هذه العائلات بالأعمال الزراعية والواجبات المنزلية اليومية ويسعين إلى زيادة دخلهن من خلال تعاونية محلية لا تتوخى الربح هي



تنظيف البصل قبل تعبئته وتسويقه

Photo: ESDU

- الربط مع المؤسسات التي تقدم تدريباً مجانياً في مجالي التنظيم الداخلي والإدارة؛
- تنظيم اجتماعات دورية لمتابعة التقدم في عمل البرنامج والتطبيق الصحيح للأنشطة ومسك الدفاتر المحاسبية للأنشطة الأساسية وتسجيل بيانات المزارعين
- تقصّي القنوات التسويقية المحتملة (بما فيها أسواق التصدير) والمشاركة في المعارض المحلية وأسواق المزارعين، وانتهاز الفرصة لتعزيز الزراعة الحضرية من خلالها.

استطاعت جمعية المنتجين الحضريين على سبيل المثال الحصول على منصة عرض مجانية في سوق الجمعة في عمان، وتلقت تدريباً على كتابة مقترحات المشاريع ومسك الدفاتر من مؤسسة الملكة نور. وتعلم فريق جمعية المنتجين الحضريين كيفية البقاء على اطلاع على أسعار السوق واستخدام هذه المعلومات في التخطيط والانتاج وضمان امدادات ثابتة للسوق. وهذه المسألة الأخيرة تحديداً، تتطلب تواصلًا جيدًا مع المزارعين. كذلك اكتسبوا حساً أفضل في مجال الأعمال وتعلموا ان لكل شيء ثمنًا ومردوداً، لا سيما فيما يتعلق بصورة المنتج وعلامته التجارية.

علاوة على هذا، نفذ الفريق أيضاً في مدرسة مجاورة برنامجاً حول الامن الغذائي بوصفه مبادرة حول الانتاج الصحي للغذاء بشكل عام والوجبات الصحية للأطفال والمعلمين بشكل خاص.

لذا لم يكن بالأماكن جمع سوى بيانات مجتزأة لكل مهمة ونشاط على حدة (الزراعة، الري، التسويق، التوضيب...) لأخذ القرارات التي تتعلق بأسماء الأشخاص الذين سيحضرون المدارس الحقلية والأشخاص الذين يجب الاتصال بهم لحضور الاجتماعات وغيرها من الأمور. في نهاية المطاف، وصل المشروع إلى ٧٢ عائلة تتواجد في منطقتين من الوادي: حي البصة وحي القريات، ويات ٧٥٪ من المستفيدين المباشرين للبرنامج من النساء.

تمثلت أهم خطوة في البرنامج بإقامة جمعية المنتجين الحضريين كوحدة منفصلة (لها موظفوها المعينين والمستقلين) ضمن التعاونية النسائية. وتتألف هذه الجمعية من مدير وأمين صندوق وسكرتير و٤٢ عضواً، جميعهم من النساء. تتولى هذه الوحدة إدارة الأعمال المؤلفة من جميع العمليات المتعلقة بانتاج وتسويق نوع واحد محدد من المنتجات (انظر الإطار أدناه) وذلك بالتعاون مع المزارعين المشاركين.

قام منسقو فريق «من البيدر إلى المائدة» في بداية الأمر بمساعدة جمعية المنتجين الحضريين على الاتصال بالمزارعين المختصين والمؤسسات الداعمة والمشتريين والمانحين المحتملين. وهنا شكلت خبرات النساء العاملات في التعاونية عاملاً مساعداً، حيث انهن سبق واكتسبن مهارات إدارية وبنين الثقة مع عدد من المؤسسات والعائلات في المنطقة.

شكل تأسيس خطة ادخار جماعي لتأمين الاستدامة المالية آلية هامة لتحسين دور جمعية المنتجين الحضريين. وجرت مناقشة البنود والشروط مع المزارعين الذين وافقوا على دفع رسم اشتراك بقيمة ٥ - ١٠ ريال أردني (١ ريال = يورو)، كل حسب قدرته، على أن يليها تسديد دينار واحد شهرياً. كذلك جرى الاتفاق على ان يدفعوا رسوم مصاريف تسويقية إلى التعاونية تصل إلى ١٤٪ من مجمل عائدات مبيعاتهم، يقتطع منها ٦٪ لصالح الصندوق الدوار التابع لجمعية المنتجين الحضريين. الغرض من هذا الصندوق تغطية نفقات التأمين على الحوادث ودفع الديون المدومة وتمويل الأنشطة الهادفة إلى تحسين المهارات والتعليم وفرص الاستثمار إضافة إلى تعزيز الصندوق نفسه. اما ٨٪ الباقية فتغطي تكاليف التسويق مثل التوضيب والنقل والعمولات. وزيادة على ما سبق، وافق كل مزارع على ايداع ١٪ من مبيعاته في حساب احتياطي مسجل باسمه/ها لتشجيعهم على الادخار وللمساعدة على الحد من الاستهلاك غير الضروري.

النتائج والآثار والتحديات

تعززت قدرات المزارعين والجمعية التعاونية في مجالات الإدارة والتسويق والتشبيك وذلك بفضل برنامج «من البيدر إلى المائدة» وأنشطة جمعية المنتجين الحضريين. وجرى رصد التحسن في المجالات التالية:

- اتخاذ القرارات المتعلقة باختيار قنوات التسويق وابرام العقود، وفي بناء الروابط والعلاقات مع المؤسسات التسويقية ووزارة الصناعة والتجارة؛
- اتخاذ القرارات المرتبطة بالنفقات المالية؛
- الربط مع مقدمي الخدمات الإرشادية، لا سيما مع وزارة الزراعة لتقديم وتأمين التدريب؛



البصل الأخضر في بساتين الزيتون
Photo: ESDU



مشهد عام لوادي عراق الأمير الزراعي
Photo: ESDU



ري البصل بالتنقيط في بساتين الزيتون
Photo: ESDU

علاوة على ما سبق، فإن وضع خطة الأعمال وتحليل الكلفة أثبتا صعوبتهما بالنسبة لجمعية المنتجين الحضريين التي افتقرت إلى المعرفة الضرورية للقيام بهذه المهمة ودعم المزارعين. كما انه، وعلى الرغم من اجراء تحليل جيد للمخاطر، لم يتم وضع اي خيارات بديلة في حال باءت الأعمال بالفشل. ومن الدروس المستفادة أيضا، ان العمل على أكثر من نوع واحد من المنتجات (أهم خيار أو منتج واعد - انظر الإطار أدناه) من شأنه السماح بمقاربة أوسع للسوق وإعطاء المزارعين درجة أكبر من المرونة.

كذلك، فإن العديد من اجتماعات جمعية المنتجين الحضريين لم تف بتوقعات المزارعين الذي كانوا ينتظرون دعما ماديا لا محاضرات نظرية، خصوصا تلك التي تناولت مسألة تنظيمهم، حيث انهم معادون على العمل بشكل فردي. ونحن نقترح، في سياق مثل عمان، تقديم الدعم العملي قبل العمل على تقوية التنظيم، وذلك بغية تحسين فعالية هكذا مقاربات.

على الرغم من كل هذه التحديات، تطورت جمعية المنتجين الحضريين بشكل جيد وأسس المزارعون مشتلا كبيرا لانتاج شتلات تباع للمزارعين الآخرين بأسعار تنافسية. ولتحقيق هذا الهدف، تم استئجار دفيئة زراعية قائمة ومجهزة تجهيزا كاملا (١٠٠٠ م^٢) لمدة سنة كاملة. وتعتمد الجمعية الربط مع المدارس المجاورة لبيع المنتجات المحلية الطازجة والمغذية كجزء من الجهود الرامية إلى توسيع اقية تسويقها (وصولاً إلى قنوات تصدير محتملة)

ستواصل الجمعية زرع دورات جديدة من البصل وتطبيق مقاربة «من البيدر إلى المائدة» على سلاسل محاصيل/حيوانات أخرى، مثل انتاج التين والزيتون (اللدان ينمو جيدا في المنطقة) وتجفيف نباتات طبية وعطرية مختارة وتصنيع أجبان من حليب الماعز.

أهم الدروس التي اكتسبها المزارعون كانت ضرورة العمل على المستويات المختلفة في سلسلة القيمة بدلا من التركيز على عملية الانتاج وحدها. وتواصل الجمعية خلق الروابط مع وكالات الدعم المختلفة وتقديم طلبات للحصول على الدعم للاستمرار بتطوير المهارات التنظيمية والإدارية بالإضافة إلى الأموال من أجل مواصلة نشاطاتها الحالية وتطوير مزيد من مقاربات سلسلة القيمة.

لعب الرجال طيلة مدة برنامج «من البيدر إلى المائدة» دوراً محدوداً واقتصرت مشاركتهم على أنشطة معينة مثل الاجتماعات والمدارس الحقلية للمنتجين الحضريين، كذلك تولوا في بعض الحالات الاتصال مع الشارين المحتملين. هناك الآن اقرار أكبر بالدور التي تستطيع النساء القيام به في المجتمع: إذ لا يتوقف الأمر على إدارتهن اعمالا ينخرط فيها الرجال، بل هن يكتسبن معلومات جديدة ويتلقين دعما لدورهن في الزراعة، وهي النشاط التي اعتاد الرجال الاضطلاع به تقليدياً متى تجاوز مستوى الأسرة المعيشية. كذلك كسب المشاركون معرفة أفضل بمؤسسات الإقراض والخدمات الإرشادية.

أما بالنسبة للتحديات، فقد كانت متعددة، ومن بينها مسألة بناء الثقة المباشرة بين جمعية المنتجين الحضريين الجديدة وسائر المزارعين الحضريين في المنطقة، لا سيما وان العمل كان جارياً على نشر مفهوم الإدارة الخلاقة للزراعة في منطقة تسودها المقاربات التقليدية. كذلك فإن حمل المزارعين على احترام شروط الزرع والتسليم على الوقت المحدد تطلب بعض الجهد، خصوصا وان هذه الشروط قد وضعت من قبل مجموعة من النساء. زد على هذا، ان الشارين لم يكونوا معادين على العمل مع نساء، ما جعل بناء الثقة امراً ليس بالسهل في بداية الأمر. لاحقاً، وبعد نجاحها في كسب الثقة، جاهدت جمعية المنتجين الحضريين للمحافظة على صورة العلامة التجارية وعلى رضى المزارعين عن الأسعار المقدمة لهم مقارنة بتلك المعروضة عليهم من الوسطاء او غيرهم من القنوات التسويقية. وحالياً، لا تزال إدارة الصندوق الدوار تمثل تحدياً بالنسبة للجمعية خصوصا لجهة التعامل مع التوقعات المختلفة للأعضاء والمحافظة على الشفافية المطلوبة.

الدروس المستفادة وآفاق المستقبل

بالنظر إلى تجربة عمان، يتضح انه كان بمقدور البرنامج ان يكون اكثر فعالية فيما لو انطلق بمجموعة أصغر من المزارعين: أي من ٢ - ٣٠ مزارع بدلا من المائة المقترحين. عندها، كان يمكن البدء بدورة او دورتين من المحاصيل الأولى قبل زيادة المجموعة الأخرى المكونة من ٢٠ - ٣٠ مزارع. اتباع هذه الطريقة كان من شأنه السماح ببناء المهارات التنظيمية والعلاقات وقدرات التواصل مع المزارعين تدريجيا، وبالتالي جعل العملية أكثر سلاسة وأقل مخاطرة، لا سيما وان الفريق المشكل حديثا لا يملك أي خبرة في إدارة هكذا مجموعة كبيرة.

أهم خيار واعد في عمان - الأردن: البصل الأخضر الطازج

الابتكارات في عمان:

صنف جديد من البصل الربيعي يناسب الظروف المحلية: لا يزهر باكرا (التزهير المبكر يقلل من القيمة التجارية)، يتمتع بفترة حفظ طويلة وأحجام أكبر، ومنتج متجانس.

زرع شتيلات البصل (من المشتل) لتسريع الانتاج والحد من فقد الشتول

انتاج على مدار السنة: ثلاثة مواسم في السنة من صنف البصل الجديد (مقابل موسم واحد أو موسمين كحد أقصى للصنف المحلي)

تقنيات جديدة للحصاد وما بعد الحصاد (تجفيف التربة قبل الحصاد، التنظيف الأول في الحقل، الفرز على مستوى الأسرة المعيشية، وضع العلامات التجارية والتوضيب على مستوى التعاونية)

تحسن كبير في التوضيب والتسويق: استخدام أكياس بلاستيكية سعة ٠,٥ كغ وواحد كغ جاهزة للتسويق؛ علامة تجارية خاصة تشير إلى «المصدر الجغرافي» وتذكر ان «المنتج صحي»، تغطي سلسلة الوسطاء من خلال التسويق المستهدف؛ والتقدير الاجتماعي الخ...



البصل الأخضر الموضب في سوق الجملة والبصل المباع رزمات

Photo: Salwa Tohme Tawk



البصل الموضب مع علامته التجارية

Photo: Salwa Tohme Tawk

References

Greater Amman Municipality. 2007. Towards the Promotion of Urban Agriculture in Amman: An Exploratory Study, Environment and Sustainable Development Unit of the American University of Beirut, Lebanon. 85 pages

United Nations Development Programme (Amman, Jordan) and the Jordanian Ministry of Planning and International Cooperation. 2011. Jordan Human Development Report, Jordan Small Businesses and Human Development. 185 pages.

Directorate of Statistics, Jordan. 2010. Report on Poverty in Jordan based on 2008 survey. 99 pages.

البعد عن المدينة واداء سلاسل تصنيع الغذاء في انتاناناريفو، مدغشقر

١٥

Marie-Hélène Dabat, Romaine Ramanarivo, Faramalala Evelyne Ravoniarisoa,
Tovohery Ramahaimandimbisoa and Christine Aubry
Institute: CIRAD, Burkina Faso; Université d'Antananarivo, Madagascar; and INRA, France
Email:dabat@cirad.fr



مزارع يبيع محصوله من الطماطم في سوق انتاناناريفو

Photo: Marie-Helene Dabat

السوق ٢) توجيه كبير للسلاسل باتجاه الأسواق في تاناناريفو (٣ تشابه الأنظمة الزراعية والمعدات والتربة.

بالنسبة لمحصول الأرز، جرت مقارنة المواقع التالية: أنالامهيتسي تانانا؛ منطقة حضرية، وأمباتومينتي؛ منطقة شبه حضرية تبعد ١٢,٥ كم من المدينة، وانكازوندرانو؛ منطقة ريفية على بعد ١٥ كم من المدينة (تُعتبر منطقة قريبة)، وأمبوهيدرازانا؛ منطقة شبه حضرية تبعد ٢٠ كم (تُعتبر منطقة بعيدة)، وأخيراً أمباتومينا وهي منطقة ريفية على مسافة ١٠٢ كم من العاصمة.

أجريت مقابلات مع ١٠ مزارعين في كل موقع (بلغ مجموعهم ٦٠) ومع العديد من الخبراء والوكلاء في مجال السلاسل التسويقية الرئيسية الموجهة إلى انتاناناريفو. يمارس المزارعون الزراعة الممكنة في المناطق الشبه حضرية مقابل التقنيات الأكثر تقليدية في المناطق الحضرية والريفية. يتراوح إنتاج الطماطم بين ٢,٧ طن/هكتار (في المناطق الريفية) إلى ٣ طن / الهكتار (في المناطق الشبه حضرية). وفي حين تزرع الطماطم في المناطق الريفية خارج مواسم الأرز، فإنها تزرع في المناطق الشبه ريفية خلال المواسم الممطرة في التلال الواقعة أسفل المرتفعات التي تنتج الأرز. ويتفاوت إنتاج الأرز بين ١٦ طن /هكتار إلى ٢٢ طن / هكتار بين المناطق الشبه حضرية القريبة والمناطق الريفية على التوالي.

لا تزال المعلومات حول الأهمية الكمية للزراعة الحضرية في انتاناناريفو قليلة جداً. غير ان العديد من الدراسات الحديثة التي أجريت حول السلاسل، مثل سلاسل الأرز والطماطم والقربنيط والخضار الورقية، تقدم نظرة إلى مساهمة الزراعة في الإمدادات الغذائية للعاصمة وإلى الميزة النسبية التي توفرها المواقع الحضرية.

تنظر هذه الدراسة في الاختلاف بين أداء سلاسل تصنيع الغذاء في كل من المناطق الحضرية وشبه الحضرية والريفية. وهي تعتمد إلى تحليل العلاقات بين الموقع، وتوافر العوامل الانتاجية والقدرة على الوصول إليها، وهيكلية القنوات التسويقية، وكلفة الانتاج وتوزيعه وأدائه. تظهر الدراسة ان هذه السلاسل تشكل بيئات اقتصادية متناقضة مع انها على بعد مسافات قصيرة من بعضها.

الأرز هو الغذاء الرئيسي في مدغشقر، وانتاناناريفو هي السوق الأساسي. توفر المناطق الحضرية ١٥-٢٥٪ من مجمل امدادات الأرز إلى العاصمة لتصبح ثالث أكبر مصدر للأرز بعد الأرز المستورد والأرز المنتج في بحيرة اليوترا، وهذه الأخيرة تُعد أكبر مركز لانتاج حبوب الأرز في البلاد. يساعد الأرز المنتج في المناطق الحضرية في إمداد الأسواق وتثبيت الأسعار خلال موسم الشح أو الجفاف (من ديسمبر-فبراير/مارس) كونه يُحصد قبل معظم سائر محاصيل الأرز في مدغشقر، فيقلل بالتالي من الحاجة إلى استيراد الأرز طيلة الفترة الممتدة من ابريل إلى يونيو، أي الفترة التي تسبق بدء الغلال الكبيرة من بحيرة اليوترا.

تُزرع الطماطم إجمالاً حوالي تاناناريفو، وذلك بسبب طبيعتها السريعة التلف. هي أكثر المحاصيل استهلاكاً في أسواق العاصمة (متقدمة بذلك على البطاطس والجزر والبصل والخضار الورقية)، ينتج أكثر من ٩٠٪ منها في المناطق الحضرية. وقد باشر المزارعون الذين كانوا يكتفون سابقاً بزراعة الأرز بتنوع مزارعهم من خلال زراعة الطماطم التي ينظر إليها المستهلكون في تاناناريفو كمحصول متوافر على مدار السنة، علماً ان المزارعين يستفيدون من تباين المناخات الزراعية في مناطق تواجدهم المختلفة (بما فيها الارتفاع) لخلق رزنامة زراعية تُكمل بعضها.

المواقع باختلاف بعدها عن مركز المدينة

أجري تحليل نسبي على الأرز والطماطم، المحصولان السائدان في المناطق الحضرية وشبه الحضرية والريفية القريبة من أسواق العاصمة، بالاستناد على البيانات المجموعة في العام ٢٠٠٥. تم اختيار مواقع الدراسة وفق المعايير التالية (وجود دمج كبير بين المزارعين في



مزارع حضري

Photo: Marie-Helene Dabat

او الريكشو.

يتواجد طلب على أنواع مختلفة من الطماطم في أسواق انتاناناريفو. على سبيل المثال، تباع الطماطم ذات النوعية الجيدة بالكيلو في بعض الأسواق (Petite vitesse) في حين تباع الطماطم الأخرى بالأكوام وبأسعار أقل في أسواق أخرى Andravoahangy .

تمر المنتجات الأخرى بدورها عبر قنوات متنوعة قبل الوصول إلى وجهتها النهائية، والجرجير المائي هو من الأمثلة على ذلك، حيث تمر ثلثا الكمية المنتجة في المناطق الحضرية عبر قنوات طويلة (انظر الإطار). وقد يعود هذا التناقض الظاهر في المدينة إما إلى كون عملية الإنتاج الزراعي تتطلب وقتاً كبيراً ما يترك القليل من الوقت للتسويق، أو بسبب الحاجة إلى الجمع بين العديد من الأنشطة المنزلية. أما في الريف، فقد يكون السبب هو ثقة المزارعين بقدرتهم على تأمين العائدات على منتوجاتهم من خلال بيع منتج أعلى ثمناً مباشرة إلى المستهلكين في المناطق الحضرية، ولكن قد يصعب في الوقت نفسه، العثور على مجّمعين في المناطق الأكثر بعداً.

الأكلاف المخفضة وهوامش الربح المريحة للإنتاج في المناطق المتوسطة البعد

يتحمل مزارعو الأرز أكلاف التصنيع في المناطق الحضرية فيما يتحمل المجمعون هذه الأكلاف في المناطق الشبه حضرية والمناطق الريفية القريبة؛ لذا ترتفع كلفة الإنتاج نسبياً ضمن المناطق الحضرية. غير ان كلفة إنتاج الأرز في المناطق الحضرية تزيد عن مثيلتها في المناطق شبه الحضرية نتيجة ارتفاع كلفة العمالة في المدينة. هذا يعني ان المزارعين الحضريين يحققون هوامش ربح أقل من مزارعي المناطق شبه الحضرية عندما يتساوى سعر مبيع إنتاج المنطقتين من الأرز. انه في حال تساوى سعر مبيع الأرز في المنطقتين، فإن هوامش ربح المزارعين الحضريين ستكون أقل من مثيلاتها العائدة للمزارعين الشبه حضريين. لكن كلفة الجمع في المناطق الريفية هي أعلى من المناطق الشبه حضرية كونها تشمل أيضاً تكاليف التصنيع: في الواقع، يبيع المزارع الريفي حقل الأرز بأكمله، وليس الأرز الأبيض المصنع، مباشرة إلى المجمع، ولكنه يتكبد تكاليف نقل تزيد بأربعة أضعاف. في المحصلة، تصبح سلسلة الأرز في المناطق شبه الحضرية هي الأكثر فاعلية بالمقارنة مع السلسلتين الحضرية والريفية (انظر الرسم).

عدد المشاركين في السلسلة لا يعتمد على المسافات

يبيع المزارعون حوالي ٢٥٪ من الأرز الذي ينتجونه. وبعد تصنيعه يدوياً، يتمكن المزارع في المناطق الحضرية من بيع ٨٠٪ من المنتج الذي يتولى تسويقه مباشرة إلى المستهلكين في العاصمة، فيما تذهب ٢٠٪ المتبقية إلى بائع التجزئة في المنطقة. يمر الإنتاج المُسوّق من مزارع الأرز في المناطق شبه الحضرية من المجمعين/المصنعين المهتمين بحقول الأرز الصغيرة أو معامل التصنيع إلى مجعبي الأرز المصنع وبائعي الجملة والتجزئة، قبل الوصول إلى المستهلكين في الأسواق اليومية الكبيرة في تاناناريفو.

أما الأرز الذي ينتجه المزارعون في المناطق الريفية، فيمر خلال عدة أقتية البعض منها قصير مثل: البيع المحلي في الأسواق الريفية الأسبوعية التي لا تبعد أكثر من ٥٠ - ٦٠ كم ، ويشكل ٥٠٪ من المنتج المُسوّق. أما الأقتية الأخرى فتستغرق وقتاً أطول لإيصال الأرز إلى المستهلك، كونه يمر على المجمعين من المزارع والمصنعين ومجمعي الأرز المصنع وبائعي الجملة وبائعي التجزئة في أسواق متعددة.

من جهة أخرى، يجب بيع الطماطم، فوراً بعد الحصاد، لذا يباع معظم المحصول ولا يبقى إلا جزء صغير منه فقط للاستهلاك المنزلي. ومن المفارقات انه من بين المواقع الثلاثة، تبدو السلاسل التسويقية للموقعين الشبه حضريين أطول بكثير من تلك الخاصة بالمنطقة الريفية (كونهما يضمنان عدداً كبيراً من الوسطاء). يشتري المجمعون/بائعو الجملة



مزارعون ينقلون الجرجير

Photo: Marie-Helene Dabat

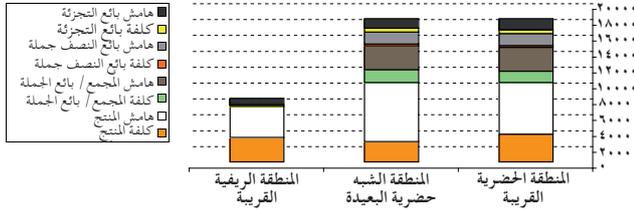
حوالي ٨٨٪ من الطماطم التي يحتاجونها من المنطقة الشبه حضرية القريبة ويستأجرون سيارة لنقلها إلى أسواق الجملة. يقوم بعدها ما يمكن أن نسميهم بائعي الجملة- بائعي النصف جملة بنقلها إلى اسواق التجزئة بالتاكسي (ميني باص) والريكشو (عربات يجرها الأشخاص) وأحياناً على ظهورهم. وتتشابه هذه القنوات مع قنوات الطماطم من المناطق شبه الحضرية البعيدة، لكن يكمن الفرق في وجود نوعين من المجمعين (المجمعين من أجل أسواق الجملة والمجمعين من أجل الأسواق المحلية) الذين يخلقون تدفقاً ليس فقط باتجاه العاصمة، ولكن منها أيضاً باتجاه المقاطعات. ولا يقترب المجمعون من المنتجين في المناطق الريفية القريبة لأن المنطقة قريبة، فيتوجب على هؤلاء المزارعين نقل الطماطم إلى الأسواق الرئيسية في انتاناناريفو (أسواق الجملة والتجزئة) على كلفتهم الخاصة مستخدمين التاكسي

هوامش الربح في سلاسل الطماطم

المناطق الشبه حضرية القريبة ٤٨,٥ كم^٢ - المناطق شبه الحضرية البعيدة ٥٢ كم^٢ - المناطق الريفية القريبة ١٩ كم^٢

عوامل الإنتاج التي تتبع قواعد مختلفة

إن الافتراضات الأولية، بالتناقص التدريجي في توافر المدخلات

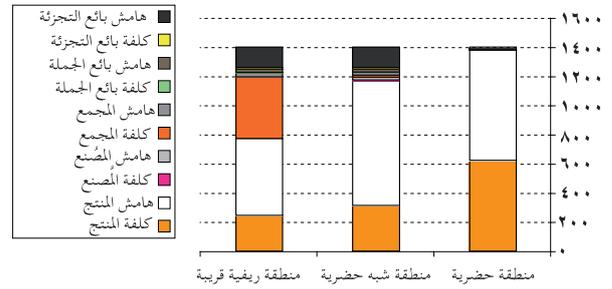


والزيادة التدريجية في الأسعار المرتبطة ببعد المدينة، جرى تأكيدها بالنسبة للنقل والعمالة غير الماهرة وطريقة حيازة الأراضي. لكن هذه الافتراضات لا تصح دائماً عند الحديث عن سعر الأراضي والعمالة الماهرة أو الحالات التي يتعدد فيها أصحاب المصالح.

تمارس الزراعة في المدينة إلى جانب نشاطات أخرى ما يدفع منتج الأرز أو الطماطم إلى استخدام عمال مدفوعي الأجر من المناطق الريفية أو عمال غير مدفوعي الأجر من المعارف أو أفراد العائلة الموسعة. وتكون العمالة المدفوعة في حالة محصول الأرز مرتفعة في المناطق الشبه حضرية بسبب عدم توافر ما يكفي من العمال لتغطية مختلف النشاطات الزراعية لاسيما خلال موسم الحصاد. تتواجد العمالة الأرخص في المناطق الريفية. أما بالنسبة للطماطم، فإن العمالة في المناطق الريفية أعلى كلفة من المناطق الشبه حضرية بسبب الحاجة إلى العمال المؤهلين للتعامل مع الماكينات الزراعية.

مجموع هوامش ربح سلاسل الأرز

المنطقة الحضرية: ٣,١ كم^٢ - المنطقة شبه الحضرية ٣,٨ كم^٢ - المنطقة الريفية القريبة ٢,٤ كم^٢

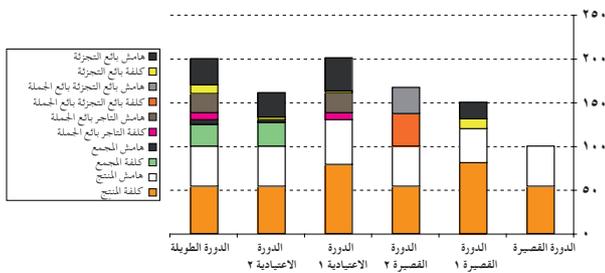


تحقق الطماطم المزروعة خلال مواسم الأمطار في المناطق الشبه حضرية هوامش ربح أعلى من تلك المزروعة في المناطق الريفية بما أن المنتج يباع في فترة تقل فيها كمياته المتوافرة في الأسواق. يؤدي هذا الأمر إلى ارتفاع أسعار البيع ولكن بالتزامن مع كلفة العناية بالمحصول. تنخفض كلفة الإنتاج في المناطق الشبه حضرية البعيدة مقارنة بالمناطق الريفية كون المجمع/بائع الجملة يتحمل تكاليف النقل، فيما يتحمل منتجوا المناطق الريفية الذين يبيعون مباشرة في انتاناناريفو تكاليف النقل هذه. وتقل تكاليف الإنتاج كذلك في المناطق الشبه حضرية القريبة التي يصل الإنتاج فيها إلى ٢٠ طن/هكتار مقابل ١٦ طن/هكتار، ما يسمح لوفورات الحجم بلعب دورها المؤثر. وبالمحصلة، فإن سلسلة الطماطم في المناطق الشبه حضرية البعيدة هي الأكثر فعالية، لكن الفروقات بينها وبين سائر سلاسل الطماطم ليست بحجم الفروقات الموجودة بين سلاسل الأرز المختلفة (انظر إلى الرسم)

الجرجير المائي، مثال على الزراعة الحضرية النامية

يشترى المستهلكون مباشرة من المزرعة أو القنوات القصيرة (المنتجون وبائعو التجزئة) وصولاً إلى القنوات المتعددة الوسطاء (المجمعون وبائعو الجملة وبائعو التجزئة). وقد تم تحديد ٨ قنوات مختلفة في هذا الإطار.

يتشارك العملاء المختلفون هوامش الربح في هذه السلاسل بالتساوي، باستثناء السلسلة التي تتولى تزويد السوبرماركت. في الحقيقة، يعود معظم هامش ربح السلسلة إلى السوبرماركت كونها تتبع المنتج إلى المستهلكين بسعر يزيد ٥,٥ مرات عن باقي منافذ البيع الحضرية



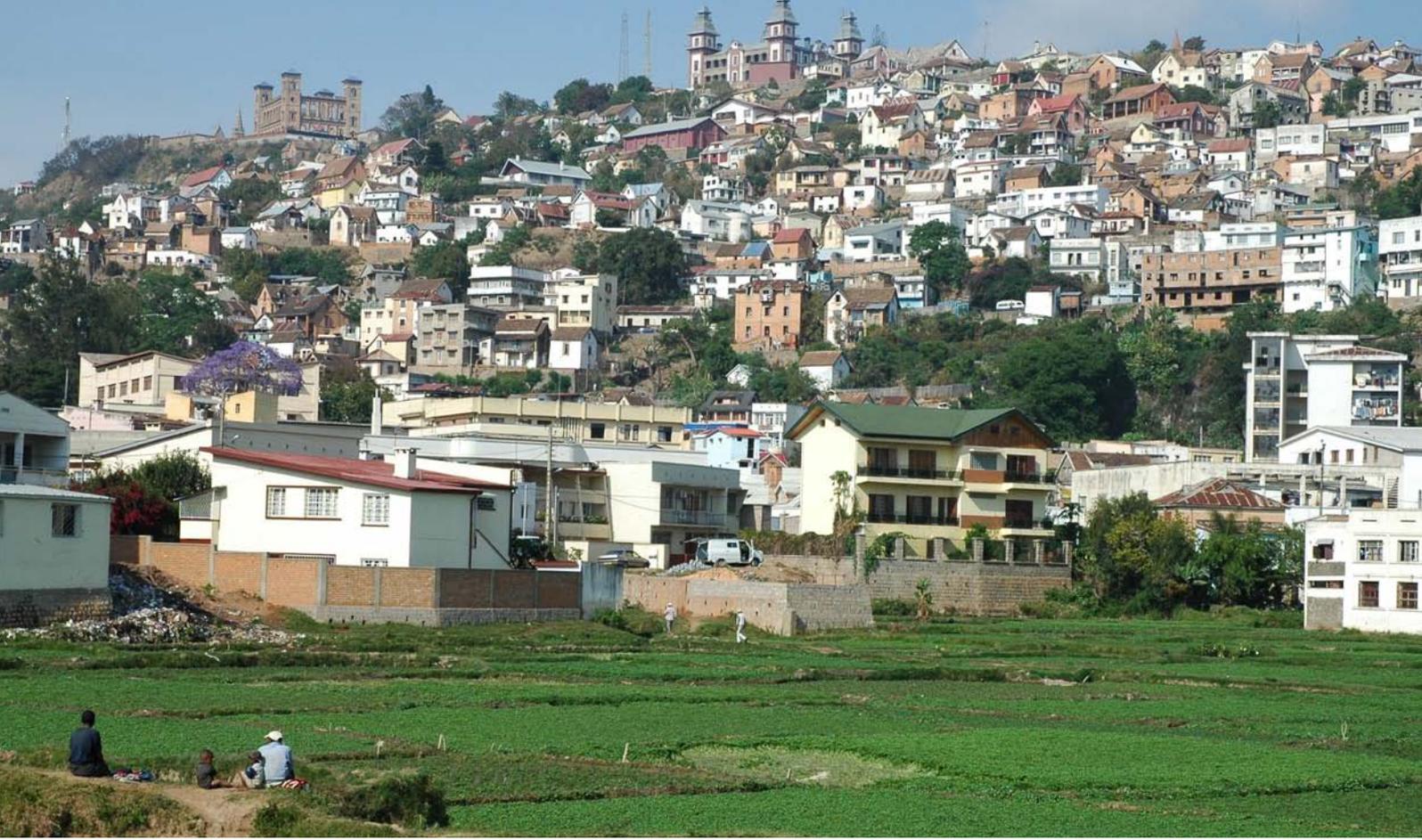
يبدو أن المنافسة بين تنمية الزراعة الحضرية وغيرها من النشاطات الحضرية هي لصالح زراعة الجرجير المائي. بيد أن استدامة السلسلة التي تقتصر على التنظيم والدعم وتميز بالمرونة الكبيرة، تعتمد على القدرة على التعامل مع المسائل المتعلقة بجودة الأغذية وسلامة المنتج.

الجرجير المائي *Nasturtium officinale* هو أحد الخضار الورقية المتعددة التي ينتجها المزارعون الحضريون في مدغشقر على أراض عائلية صغيرة في المناطق التي لم يطلها العمران الحضري والتي توقفت عن زراعة الأرز. قدرت وزارة الزراعة في العام ٢٠٠٥ الإنتاج الوطني بحوالي ١٠٠٢ طن، يُنتج ٨٠٪ منها في مقاطعة انتاناناريفو. لكن يبدو أن هذا الرقم هو تقدير يقل بكثير عن الواقع. إذ يظهر التحقق من خرائط مواقع الإنتاج وتحليل الأنظمة وتقديرات إنتاج المحاصيل أن الإنتاج المقدر في العاصمة وحدها هو ما بين ٢٠٠٠٠-٤٠٠٠٠ طن. وتتحد الغالبية العظمى من العاملين من البتسيليو *Betsileo*، وهي مجموعة إثنية من الأعالي الجنوبية الوسطية تمارس نشاطات موسمية في مناطقها الأصلية وتكملها باستئجار الأراضي لزراعة الأرز والجرجير المائي في العاصمة.

تزايد المنطقة المخصصة لزراعة الجرجير المائي في انتاناناريفو استجابة إلى الزيادة على الغذاء في العاصمة المتنامية. وقد توسعت من ٤٠ هكتاراً في العام ١٩٧٣ إلى ٦٨ هكتاراً في العام ٢٠٠٨. في المحصلة، يوجد ٤١ موقفاً يقع ٣٧ منها ضمن المناطق الحضرية، علماً أن إقامة السدود بدأت بالتسبب بتقليص مساحة ١٠ منها.

زراعة الجرجير المائي زراعة مربحة جداً. على سبيل المثال يتراوح إنتاجه السنوي في امبانديا إحدى أهم المناطق حيث يُزرع أحادياً ١٥٦ كم^٢ - ٢٦ كم^٢ ويعود الاختلاف في الأداء الاقتصادي إلى عدة عوامل: طبيعة حيازة الأرض (ملكية أم أجار)، والوصول إلى المياه، وسعر مبيع المنتج (يكون أعلى في المناطق الشبه حضرية) وسلسلة التسويق.

يمر الجرجير المائي المزروع في امبانديا بعدة قنوات تسويق قبل وصوله إلى المستهلكين في انتاناناريفو تتراوح بين القنوات المباشرة (دون وسطاء في القطاع،



إنتاج الجرجير في المدينة

Photo: Marie-Helene Dabat

Notes

- 1) This text is an excerpt from the Corus1-ADURAA research project (Analysis of the sustainability of agriculture in the town of Antananarivo) 2003-07 funded by MAEE.
- 2) 1 acre = 40 ares

References

- Aubry C., Ramamonjisoa, J., Dabat, M.H., Rakotoarisoa, J., Rakoton-draibe, J. & Rabeharisoa, L. (2008) L'agriculture à Antananarivo (Madagascar): une approche interdisciplinaire, Natures Sciences Sociétés 16, 23-35.
- Dabat M.H., Andrianarisoa B., Aubry C., Ravoniarisoa E.F., Randrianasolo H., Rakoto N., Sarter S. & Treche S. (2010) Production de cresson à haut risque dans les bas fonds d'Antananarivo?, Vertigo, forthcoming.
- Dabat M.H., Aubry, C., & Ramamonjisoa, J. (2006) Agriculture urbaine et gestion durable de l'espace à Antananarivo, Madagascar, Economie rurale, Juillet-Octobre, 57-73.
- Dabat M.H., Razafimandimby S. & Bouteau B. (2004) Atouts et perspectives de la riziculture péri-urbaine à Antananarivo, Madagascar, Cahiers d'études et de recherches francophones Agricultures, 2004, vol.13, n°1, p 99-109
- N'Dienor M., Dabat M.H., Ramanarivo R., Randriamiharisoa F., Rajoelison J. & Aubry C. (2005) A trend towards urban integration and organization of the tomato subsector in Antananarivo, Madagascar, ISHS, Acta Horticulturae, vol. 699, 317-326.
- Ramahaimandimbisoa, A.T. (2007) Analyse technique et économique de la filière cresson dans un contexte de problème sanitaire à Antananarivo, Madagascar, mémoire d'ingénieur agronome, Université d'Antananarivo, Ecole Supérieures des Sciences Agronomiques, Département Agriculture, 149p.
- Ravoniarisoa, F.E. (2005) Analyse des différentiels de coûts de production liés à la proximité avec la ville d'Antananarivo pour les filières riz et tomate, mémoire d'ingénieur en Agromanagement, ESSA, Université d'Antananarivo, Décembre, 105p.

الأرض هي عامل إنتاج يتصف بالتعقيد، وعرضة لعوامل أخرى تزيد عن مجرد سيادة المنافسة وانخفاض الأسعار كلما تحركنا بعيداً عن المناطق المكتظة بالسكان. وقد تزيد تكلفة الأرض في المناطق الريفية عن المناطق الشبه حضرية البعيدة؛ وكذلك الأمر بالنسبة إلى الأرض على سفوح التلال التي قد تكون أكثر أو أقل تكلفة من الأراضي الواقعة في السهل، وذلك تبعاً للموقع.

في سياق مماثل، ليس بالضرورة أن تحقق السلاسل الأقصر، من حيث عدد المشاركين فيها، الأداء الأفضل. زد على هذا، وجود عدة عوامل غير متوقعة تملك تأثيراً قوياً على الأداء الاقتصادي مثل: مصدر العمالة المستخدمة (مزارعون أو موظفون/ عمالة مدفوعة) ونوع الأسمدة المستخدمة (عدم استخدام الأسمدة، السماد الأخضر أو الاصطناعي).

الحقيقة، أن أنجح الأنظمة هي تلك التي تستفيد من الفرص التجارية التي توفرها الأسواق الحضرية، وتقلل، في الوقت عينه إلى الحد الأدنى من الأكلاف الناجمة عن المنافسة بين الزراعة وغيرها من النشاطات الحضرية. وفي حالة انتاناناريفو، تتواجد الأنظمة الأمثل في المنطقة الشبه حضرية التي تقع بين المناطق الحضرية والمناطق الريفية.

وأخيراً لا بد من القيام بتحليل قطاعي وفضائي للتفاعلات بين سلاسل تصنيع الأغذية واستراتيجيات الأسر المعيشية والديناميات المكانية. تتيح هذه المقاربة المزدوجة أخذ مسألة المساحة بعين الاعتبار عند تحليل السلسلة اقتصادياً، ودراسة عمليات التغيير الهيكلي في العالم الزراعي المرتبطة بالمناطق الحضرية، ودعم قرارات التنمية المحلية من قبل الفاعلين في السلاسل المعنية.

مقارنة بين الزراعة الحضرية وسلاسل الغذاء القصيرة في باريس وتونس

19

Saloua Toumi
Roland Vidal



الغرفة الحرة التي تنتج وتباع في المنطقة شبه الحضرية في سوكر
Photo: Saloua Toumi

باريس الشبه حضرية.

مستخدمين نموذج (André Torre، ٢٠٠٩)، يمكننا القول أنه يمكن تحقيق رغبة سكان باريس بالحصول على سلاسل غذائية قصيرة من خلال ما يمكن أن نسميه «القرب المنظم»، حيث تكون العلاقات المباشرة بين المنتج والمستهلك أكثر أهمية نسبياً من المسافات الفعلية بين أماكن إنتاج الغذاء واستهلاكه. لكن في حالة تونس، فالأرجح أن «القرب الجغرافي» (حيث يتم بالفعل إنتاج المواد الغذائية على مقربة من المستهلكين) هو الأفضل على هذا الصعيد.

السياق المناخي - الزراعي

تُعدّ السلاسل الغذائية القصيرة كما رأينا، بالخضار والفاكهة بشكل أساسي. لكن هذه المحاصيل ليست الأفضل زراعياً في Ile de France التي تتناسب خصائص تربتها وزراعة الحبوب. تسبب إنشاء سكة الحديد في القرن التاسع عشر باختفاء المنطقة الزراعية حول باريس، لأنها ببساطة جعلت نقل الأغذية مسافات طويلة أمراً ممكناً للحصول. فانتقل إنتاج الخضار إلى سهل Loire و Brittany واتجهت زراعة الفاكهة إلى المناطق المشمسة في الجنوب. بعدها، ما لبثت أن تحضرت الأراضي الزراعية المحيطة بباريس تدريجياً، ليبقى منها اليوم النذر القليل. بالنتيجة، بات من المتعذر إعادة إدخال

غالباً ما تكون المسافة قصيرة نسبياً بين المنتجين والمستهلكين في مجال الزراعة الحضرية، ما يساعد في إيجاد سلسلة قيمة قصيرة بينهما. وأظهر تحليل مقارنة بين باريس وتونس وجود فروقات هامة في آثار سلاسل القيمة القصيرة على الصعيد الاقتصادية والاجتماعية والبيئية. ويؤثر السياق الزراعي - المناخي والتنظيم الاجتماعي والفضائي للمدينة وطبيعة سلاسل التوزيع على استدامة مشاريع الزراعة الحضرية، لذا يجب أخذ هذه العوامل بعين الاعتبار عند وضع وتطوير المشاريع المذكورة.

المسافات القصيرة

قدم الباحثون البريطانيون فكرة «أميال الغذاء» أو «سفر الغذاء» في أوائل التسعينات كمؤشر لقياس الأثر البيئي لسلاسل التوزيع المختلفة. والفكرة بسيطة: كلما زاد عدد الأميال التي يقطعها الغذاء بين مصدر إنتاجه ومكان استهلاكه، كلما زادت مساهمته في استنزاف الوقود الأحفوري وتلويث الكوكب. لكن بدأت مساءلة هذه الفكرة البسيطة في عدد من الدراسات مثل ٢٠٠٨، (Perez-Zapico) التي توصلت إلى أن «التنظيم اللوجيستي لتوزيع المنتج بكميات كبيرة غير معبأة/ أحجام أكبر يبدو عاملاً مهماً في الحد من كلفة الطاقة» هذا يعني أن تسويق المنتجات، حتى وإن كانت مستوردة، من خلال قنوات توزيع كبيرة الحجم، قد يكون أكثر كفاءة في استخدام الطاقة من اللجوء إلى تعزيز السلاسل الغذائية القصيرة.

علاوة على هذا، تظهر العديد من الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة وأوروبا أن كلفة الطاقة التي تستهلكها الأغذية تعتمد على طريقة إنتاجها أكثر من اعتمادها على النقل، لا سيما عند تنظيم النقل بشكل فعال. (لكن هذه الدراسات تتساءل عن مدى صواب مسألة دعم كلفة النقل (الطاقة). مثال آخر قدمته وزارة البيئة والغذاء والشؤون الريفية في المملكة المتحدة في العام ٢٠٠٨، التي أظهرت أن الكلفة البيئية للطعام المنتج في لندن تفوق مثيلاتها المنتجة في إسبانيا والمنقولة إلى لندن - وذلك بسبب الطاقة التي يتطلبها إنتاج هذا المحصول في ظل الظروف المناخية في لندن. وبالتالي، فإن الحد من الأثر البيئي للإنتاج الزراعي يعني أيضاً اختيار المحاصيل الأنسب للظروف المناخية الزراعية في مكان الإنتاج. وكما قال الباحث الألماني (Elmar Schlich) ٢٠٠٦ ينبغي: «جمع الوفورات البيئية مع الوفورات في الحجم»

إذاً، الغذاء المحلي ليس دائماً الحل الأكثر استدامة. ويصح هذا الأمر بشكل خاص في المدن الشمالية، حيث تكون الظروف المناخية وحالة التربة أقل ملاءمة لزراعة الفاكهة والخضار التي هي بالمبدأ المحاصيل الأنسب للسلاسل الغذائية القصيرة. ولتتمكن هذه المدن من الاستجابة

الأساسي عند شراء احتياجاتهم. لذا ينتهي بهم المطاف إلى شراء المنتجات من السوبرماركت أو المخازن الكبرى ، خصوصا تلك التي تقدم حسومات ، حتى لو أدى هذا إلى حصولهم على جودة أقل.

يدفع كل ما سبق المنتج المحلي إلى بيع محاصيله إلى زبائن أكثر ثراء



الجمع والبيع في مزرعة فيلنتين في إيفرلاينز

Photo: Saloua Toumi

يهتمون على الأرجح بمعايير لا يحدها السعر. يتواجد هؤلاء الزبائن في وسط باريس ويساهمون في أشكال مختلفة من السلاسل الغذائية القصيرة مثل سلال الخضار أو الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي (جمعية المحافظة على الزراعة الحضرية). قد يكون دافعهم الاهتمام بالمحافظة على الأنواع القديمة أو النادرة من الفاكهة والخضار، أو رغبتهم بدعم الزراعة المحلية والمحافظة عليها. ويمكن العثور على أمثلة نادرة من حالات الإعانة غير المباشرة للسكان الأقل ثراء في شيكاغو مثلا، حيث يباع المنتج المحلي إلى السكان المسجونين بأسعار أعلى من تلك المخصصة للمستهلكين الفقراء، لكن هذا أمر يندر حصوله في باريس.

بالنتيجة، تترجم الرغبة في القرب انقطاعا بين أماكن الإنتاج ، التي لا مفر من أن تتركز في الضواحي البعيدة، وأماكن الاستهلاك في وسط المدينة. يتأتى عن المسافات التي تقطعها الشاحنات الصغيرة - التي تعود فارغة - أكلافا في مجال الطاقة تفوق التي يتسبب بها منتج في منطقة Loire يغذي منطقة Halles de Rungis أو أي سوبرماركت

محاصيل البساتين والفاكهة المحلية في منطقة باريس دون تكبد تكاليف اقتصادية وبيئية باهظة.

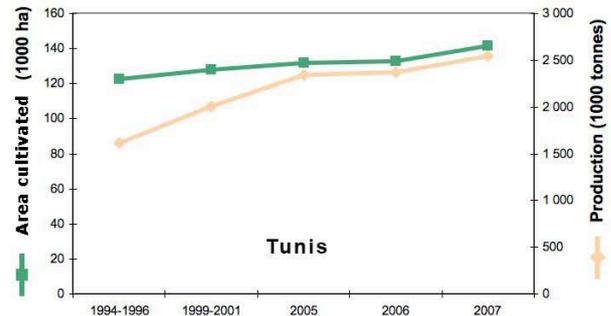
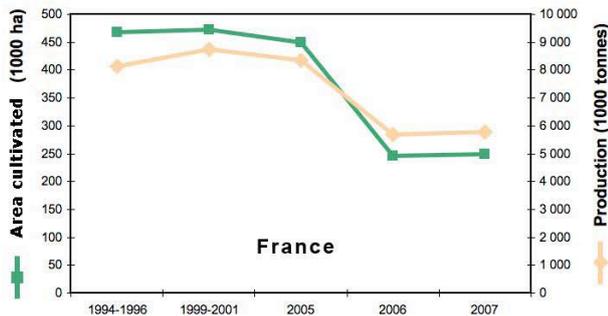
وعلى النقيض تماما، تقع تونس في وسط سهل لا تزال تسيطر عليه زراعة الخضار والفاكهة ويُعد من أكبر مناطق إنتاج الخضار في البلاد. على الرغم من التوسع الحضري السريع الذي تقاوم منذ الاستقلال، لا تزال الزراعة في العاصمة تونس تساهم في تزويد المدينة بالمنتجات الطازجة. وتنتج الزراعة الحضرية في الوسط والمناطق المتاخمة المباشرة الكثير من امدادات الأسواق المحلية والمخازن الصغيرة (بائعو الفاكهة والخضار وتجار الشوارع)، لكنها تبقى مهددة على الدوام من النمو الحضري الذي يتسبب بتجزئة حيازات الأراضي والمزارع. وتؤثر هذه التجزئة أكثر ما تؤثر على زراعة الفاكهة التي بالكاد تحقق أرباحا في المزارع التي يقل حجمها عن ٣ هكتارات. أما زراعة الخضار، وعلى خلاف الوضع في باريس، فهي لا تزال تتطور وبشكل كبير.

نستطيع القول عموماً، وبناء على الأسباب التي سبق ذكرها، ان السلاسل الغذائية القصيرة التي تعتمد على إنتاج الخضار محليا بالكاد تتمكن من الاستمرار في Ile de France وفرنسا بشكل عام التي يتناقض فيها إنتاج الخضار بوتيرة ثابتة (انظر الرسم). في حين ان لإنتاج الخضار مكانة في تونس يمكن تعزيزها وتطويرها في حال قرر التخطيط المدني اخذ هذا النشاط في الحسبان. لكن هذا لا يعني اننا نقول بالتخلي عن دعم إنتاج الخضار المحلية/الحضرية في باريس؛ بل انه يملك دورا على سبيل المثال في المحافظة على المساحات الخضراء المنتجة في المدينة وحولها وتعزيز الاستخدامات المتعددة الوظائف للمدن (أي جمع الزراعة مع تخزين المياه والترفيه، شرط ان يكون التركيز الأكبر على الحاجة إلى تعزيز استخدام الأرض بما يناسب خصائصها الزراعية

القرب بين المستهلكين والمنتجين: سلسلة غذائية قصيرة، لكن بأي ثمن؟

تظهر المقارنات النسبية التي أجريت في المركز الفني للخضار والبقول في CTIFL في فرنسا، ان أسعار المنتجات الطازجة في الأسواق المحلية هي أعلى من أسعارها في السوبرماركت، لكن هذا لا ينعكس في العدد الكبير من المسوحات والتقارير التي تناولت العادات الغذائية وفشلت في تبين ان ما يفضله المستهلكون قد لا يتوافق وعاداتهم الشرائية. فالمستهلكون عادة ما يعلنون تفضيلهم الإنتاج الزراعي المحلي الذي يبتاعونه من السوق أو المزرعة، إنما يبقى السعر في النهاية مهم

الشكل ١: مقارنة تطور إنتاج الخضار بين تونس وفرنسا





انتاج الغذاء هو عملية تعليمية بالدرجة الأولى

Photo: Roland Vidal

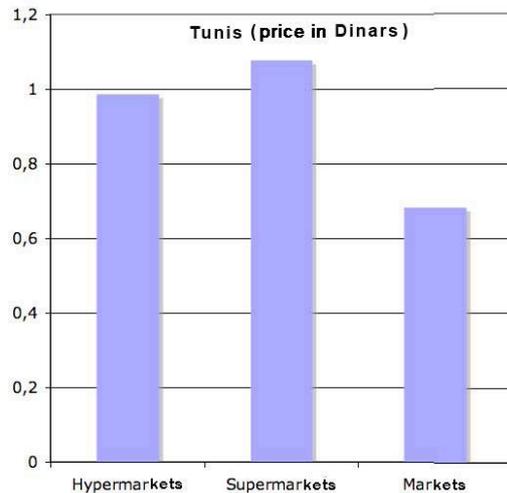
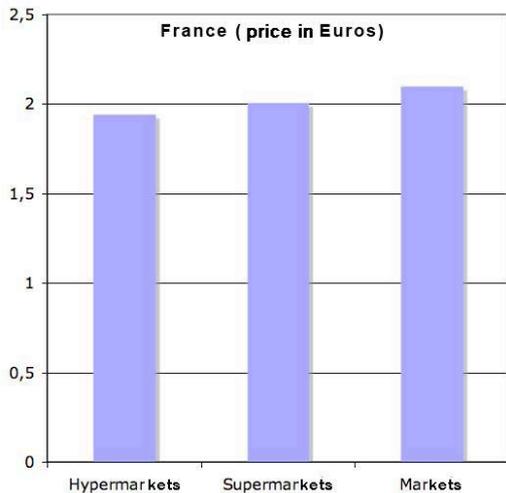
الخلاصة

يأتي الطلب على الزراعة المحلية في المناطق الحضرية في أوروبا أساساً من سكان الحضر الذين غالباً ما يكونون جاهلين للحقائق الاقتصادية الزراعية (Vidal and Fleury, 2009). وينطلق الدفاع عن سلاسل الأغذية والتوزيع القصيرة من وجهة نظر إدارة المناطق الشبه حضرية، رغم أنها - من وجهة نظر الكاتبيين - لا تلبى متطلبات سياسة الغذاء المستدام ولا السعي إلى تحقيق أمثل أثر بيئي للزراعة. في الوقت عينه، تمثل سلاسل الأغذية القصيرة في تونس نموذجاً لتوزيع راسخ في الاقتصاد المحلي وفي عادات سكان المدن. ومع ذلك، فإن تونس تفقد تدريجياً زراعتها المحلية مع استمرار التحضر غير المنضبط.

في الحالات المعروضة أعلاه، لدينا نوعان مختلفان تماماً من السلاسل الغذائية القصيرة. بالنسبة لفرنسا، نحن نتحدث عن إنتاج محلي

تشتري احجاماً كبيرة من منتجات غذائية مختلفة منقولة بشاحنات كبيرة. ويزداد الفرق في كلفة الطاقة عندما يعتمد الزبائن أنفسهم إلى السفر في سياراتهم الخاصة لشراء الأغذية من المزرعة.

أما في تونس، فالعكس صحيح تماماً. إذ أن التوزيع عبر سلاسل غذائية قصيرة ممارسة قديمة لا تزال تحتفظ بمكانتها وتمارس على صعيد واسع. وتشير البيانات التي جمعناها عن تونس الكبرى أن أسعار الخضار والفاكهة في الأسواق المحلية وأكشاك الأحياء التي تحصل على حاجاتها من المنتجين شبه الحضريين، هي أقل من أسعار السوبر ماركت. وبما أن الأكثر حرماناً يعيشون عادة في الضواحي، ينتهي الأمر بالفعل بسكن المهتمين بشراء الغذاء بأبخس الأسعار بالقرب من أماكن إنتاجه، ما يؤدي إلى قرب طبيعي وجغرافي بين المنتجين والمستهلكين وإلى توازن بيئي أكثر إيجابية من فرنسا.



الشكل ٢: أسعار الخضار الأساسية المستهلكة في فرنسا وتونس وفق وسائل التوزيع (على اليسار بيانات من CTFIL، على اليمين ملاحظات خاصة)

References

- Perez-Zapico, B. (2008) – FRCIVAM Bretagne – Programmes SALT/ CREPE
DEFRA (Department for Environment, Food and Rural Affairs) (2008) Comparative life-cycle assessment of food commodities procured for UK consumption through a diversity of supply chains, London, UK <http://defra.gov.uk/>
Schlich, E., Biegler, L., Hardtert, B., Luz, M., Schröder, S., Schoeber, J., Winnebeck, S. (2006) "La consommation d'énergie finale des différents produits alimentaires, un essai de comparaison". Courrier de l'Environnement de l'INRA 53, 111-120.
Torre, A. (2009) "Retour sur la notion de proximité géographique". Géographie, Economie, Société, vol. 11, n°1, 63-74
Vidal, R. and Fleury, A. (2009) "La place de l'agriculture dans la métropole verte. Nostalgies, utopies et réalités dans l'aménagement des territoires aux franges urbaines". Revue Projets de paysage, ENSP <http://projetsdepaysage.fr>

للأغذية يدعى المجتمع المحلي دعمه، بينما هو في الواقع مدعوم من قبل أقلية غنية. هذا النموذج لإنتاج وتسويق الفواكه والخضار لا يغطي سوى جزءاً صغيراً من الأراضي الزراعية ويمد أقلية من السكان (يمثل هذا السوق ٣٪ فقط من الفواكه والخضروات المستهلكة في فرنسا). من ناحية أخرى نتحدث في تونس عن نموذج موجود للتوزيع، قادر على الاحتفاظ بمكانته في السوق والوصول إلى عدد كبير من السكان. تتوقف قابلية السلاسل الغذائية على الحياة، في الحالتين، على الظروف الزراعية - الاقتصادية والمناخية التي تتواجد فيها.

Saloua Toumi

PhD student: AgroParisTech-ENSP and Institut Superior Agronomic Chott-Mariem-Sousse

Roland Vidal

Ecole Nationale Supérieure du Paysage de Versailles (ENSP)

Email: r.vidal@versailles.ecole-paysage.fr



حديقة سوق سوكراف في تونس الكبرى

Photo: Roland Vidal

تطوير سلسلة قيمة لمحصول الأفوكادو في فيتنام

٢٣

Sigrid Wertheim-Heck, P. Quaedackers,
Nguyen Trung Anh, Siebe van Wijk
Email: sigrid.wertheim@freshstudio.biz



مشاركة مزارعي الأفوكادو في خطة - داكادو

Photo: Fresh studio innovations Asia

النتائج من قبل أكثر من ٦٠ صاحب مصلحة مشارك في سلسلة الأفوكادو. كانت مشاركة العديد من ممثلي القطاع الخاص أمراً أساسياً، كما اكتسب حضور الفاعلين في مجال البيع بالتجزئة والجملة أهمية خاصة. إذ نَمَّ عن اعتراف بدورهم وحاجاتهم وأوضح ان للمشروع بعدا تسويقيا قويا. ومن اهم نتائج اجتماع أصحاب المصلحة (١): التوافق على الحاجة إلى حملة توعية حول الأفوكادو تستهدف المستهلكين النهائيين (٢) مبادرة أكبر سلسلة من السوبرماركت في فيتنام Saigon CO.OP Mart بوضع طلبية فورية من الأفوكادو لدى أحد التجار المشاركين.

الفاعلون في سلسلة الأفوكادو

تقليديا، تركز مشاريع التنمية الريفية على المزارعين لأنهم يُعدون الأساس في تحسين جودة المنتج. لكن قطاع الأفوكادو في فيتنام يشهد اهتماما محدودا من قبل المزارعين للأخذ بزراعة هذا المحصول. إن مزارع الأفوكادو الاعتيادي هو في الواقع مزارع بن، لا يملك إلا عددا قليلا من أشجار الأفوكادو (من ٥ - ١٠٠)، يستخدمها بشكل أساسي كمصدات للرياح حول حقول البن. ومع ان الأغلبية الساحقة من المزارعين الذين جرى استطلاعهم توقعوا زيادة الطلب على الأفوكادو في السنوات المقبلة، إلا ان القليل منهم قام باستثمارات وجهود جدية لتأسيس بساتين أفوكادو. وذلك عائد جزئيا إلى افتقار المزارعين إلى معلومات صحيحة عن السوق واعتمادهم على الجامعين، إضافة إلى كون الأحجام التي ينتجونها أصغر من ان تسمح لهم بتطوير علاقة مباشرة مع أي من التجار.

يشترى الجامعون الأفوكادو من مزارعين مختلفين لكنهم يتاجرون

تخلق السرعة في كل من التطور الاقتصادي والتحضّر، وارتفاع مستويات الدخل في فيتنام، امكانية حصول تنمية لصالح الفقراء عن طريق إيجاد فرص سوق جديدة للمنتجين والتجار وبأبسط التجزئة. تصف هذه المقالة عملية تطوير سلسلة قيمة تشرك جميع الفاعلين في السلسلة الواسعة لمحصول الأفوكادو.

المشروع

تُعتبر مقاطعة داك لوك، الواقعة في المرتفعات الوسطى من فيتنام، منطقة مهمة لإنتاج حبوب البن. وتعمل العديد من الأقليات العرقية الفقيرة في هذا المجال، لكن اكتفاءها بزراعة البن واعتمادها عليه، جعل تنوع مصادر دخلها ضرورة ملحة في الأوقات التي تشهد تراجعاً في أسعار هذه السلعة. وبما ان داك لوك تُعرف أيضا بإنتاج أفضل نوعية من الأفوكادو في فيتنام، ولأن أشجار الأفوكادو تزرع عادة بين شتول البن لتوفير الظل، ونتيجة لتزايد الطلب على الأفوكادو؛ تم تحديد الأفوكادو كمحصول محتمل لتنوع القطاع الزراعي في داك لوك وكسر سيطرة إنتاج البن. وقد شكلت القيمة الغذائية العالية للأفوكادو وقدرته على تحسين النظام الغذائي السيء لفقراء المجتمعات الريفية المحلية، والأطفال بشكل خاص، عوامل إضافية في اختياره. علما ان اختيار هذا المنتج كان بالتعاون بين مؤسسات البحوث المحلية والمزارعين المحليين.

هدف التدخل إلى خلق سلسلة قيمة ذات حرفية لمحصول الأفوكادو تتعاون فيها الأطراف المعنية المختلفة لتوفير أفوكادو من نوعية ثابتة لقنوات البيع الحضرية عبر فيتنام. تلخصت الأهداف الثلاثة في: (١) خلق سلسلة قيمة ذات حرفية لمحصول الأفوكادو (٢) زيادة الوعي حول الأفوكادو والطلب عليه (الأفوكادو غير معروف نسبيا في فيتنام ولا تزال فوائده الغذائية واستخداماته غير معروفة من قبل المستهلكين) (٣) تطوير ماركة تجارية لأفوكادو ذي نوعية جيدة.

التحليل التشاركي لسلسلة القيمة

بدأ المشروع بتحليل معمق للسلسلة أخذ بأفكار جميع الفاعلين فيها وبآرائهم المتعلقة بقطاع الأفوكادو. رُمى هذا التحليل إلى تحديد أصحاب المصلحة الأساسيين في سلسلة تزويد الأفوكادو وإيجاد رؤية مشتركة بينهم حول سبل تطويرها، وإرساء علاقات مع قنوات البيع الحضرية، ووضع خطة للتدخل، إضافة إلى تكوين فهم لقطاع الأفوكادو في داك لوك. لدراسة وفهم السلسلة بأكملها، تم اختيار عينة من الأفوكادو ومتابعتها من لحظة حصادها وحتى تسليمها إلى المستهلك الأخير. وأدت الإضاءة على هذه العملية إلى فهم تام من قبل الفاعلين مدى اعتمادهم على بعضهم، كما جرى توثيق وتشارك كل المعلومات التي تم جمعها والتحقق منها بمقارنتها مع المجموعات الفرعية المختلفة.

شكل اجتماع أصحاب المصلحة جزءا هاما من التحليل، إذ نوقشت

تردد بائعو التجزئة بداية في بيع الأفوكادو ذي الأسعار العالية كون الأفوكادو لا يزال محصولا جديدا نسبيا في فيتنام لم يألفه المستهلكون بعد. لذا كان لا بد لإقناعهم، من وضع خطة لتنويع المحصول تنطوي على بيع ثمار أفوكادو رخيصة بكميات كبيرة دون تعبئة، إلى جانب الثمار ذات الجودة العالية والأسعار الممتازة. توصلت هذه الاستراتيجية إلى الحد من المخاطر وإتاحة الفرصة أمام التجار لبيع مخزونهم من الثمار التي لا تفي بمعايير DAKADO للجودة. وتقدمت مخازن Fresh Studio بعرض أسعار سمح لجميع الفاعلين بتحقيق هامش جيد جدا في حال تلبية متطلبات الجودة. ما يعني ان نجاح المبيعات سيشكل حافزا لجميع الفاعلين في السلسلة.

تطوير السلسلة

برز احد التجار كفاعل أساسي: اي الشركة التي ستنظم وتطور النشاطات في سلسلة القيمة. وضمت استراتيجية التفعيل التدريجي للمشروع تعرف جميع الأطراف المهمة عليه والتأكد من مشاركة اصحاب المصلحة الجديدين فقط في الأعمال - وهو امر حيوي لاستدامة نجاح الأعمال. لكن لم يبد سوى تاجر ان من أصل ٥٠ اهتماما بالمشاركة في المشروع، تبقى منهم في النهاية تاجر واحد أبدى استعدادا للمجازفة والاستثمار في المشروع. بعد عقد عدة لقاءات مع الجامعين المتعاملين بانتظام مع هذا التاجر، أبدى ١١ منهم اهتماما بالمشاركة في تطوير السلسلة واتباع معايير المنتج واجراءات العمل. أما اشراك المزارع في سلسلة القيمة فقد شكل تحديا كبيرا نظرا لان معظم المزارعين لم يكونوا قد استثمروا الوقت أو المال في إنتاج الأفوكادو، كما ان العلاقات المبنية على العقود كانت طريقة جديدة كليا للقيام بالأعمال بالنسبة للمزارعين والتجار على حد سواء.

إدخال وجهة نظر المستهلك

تم تطوير حملة توعية بشعار «اكتشف السحر» وذلك إثر القيام بمسح تشخيصي سريع (بحث مكتبي، مراقبة نقاط البيع، مقاطعة المقابلات التي اجريت مع المستهلكين والخبراء في السوبرماركت). هدفت هذه الحملة إلى تعريف المستهلكين بمزايا الأفوكادو واقناعهم بتجربته وشراؤه بانتظام، كما شكلت اداة بحث للوصول إلى فهم أفضل لمعرفة المستهلك ونظراته لاستهلاك الأفوكادو إضافة إلى أثر التواصل مع المستهلك داخل المتاجر. لاحقا، جرى تشارك النتائج مع جميع المشاركين في المشروع بغية توفير مزيد من الإرشاد لمسألة تطوير منتج تماشيا مع الطلب عليه، كما استخدمت لاحقا للتوصل إلى تطوير وحجز مكانة في السوق ووضع ماركة تجارية مميزة تحت اسم DAKADO. ويمكن للمستهلكين الحصول على المعلومات حول العلامة التجارية والمنتج ومشاركة خبراتهم وأفكارهم عبر الموقع الالكتروني www.DAKADO.vn

مقاربة الخطوة خطوة

يُعزى السبب في نجاح هذا المشروع واستدامته إلى كون تطوير سلسلة القيمة شمل جميع الفاعلين وُصم باتباع نهج «التطوير والاختيار»، فكانت المشاريع التجريبية الصغيرة التي نفذت بمثابة عروض أدت إلى ثقة المزارعين بأنفسهم، ونشرت الثقة بين الجامعين والتجار، وبين المستهلكين. ومن الأمثلة عن الخطوات التي اتخذت من أجل تأمين كميات الأفوكادو المطلوبة:

أيضا بمنتجات أخرى. هم يجمعون الأفوكادو إما عن طريق دفع الأموال (للكيلوغرام، أو يدفعون مبلغا عن الشجرة بأكملها) أو باتباع نظام الإيداعات المسبقة (دفعه قبل الحصاد، قبل بضعة أشهر أو سنة كاملة)، ويستخدم نظام الدفع الأخير للشجرات التي تنتج نوعية جيدة من الأفوكادو أو التي تنتج خارج المواسم المعتادة. هكذا يتمكن الجامعون المحترفون من تكوين ملفات عن أشجار الأفوكادو الجيدة.

أشار الجامعون إلى وجود مشاكل مثل عدم امتلاكهم رأسمال تشغيلي كاف للقيام بالدفعات المسبقة، إلى جانب افتقارهم للمعلومات عن السوق، لا سيما سوق المستهلكين. علاوة على هذا، لاحظ الباحثون الأثر السلبي للمعاملة أثناء الحصاد والنقل على جودة المحصول.

يتعامل تجار الأفوكادو بشكل رئيسي مع الجامعين، حيث يمكن للتجار الكبار التعامل خلال الموسم الرئيسي مع ٥٠ جامع مختلف يوميا، يشترطون منهم على الفور دون أي عقود ثابتة. ذكر أكثر التجار انهم يعتمدون على العلاقات الجيدة مع الجامعين، وهو أمر مهم للتأكد مثلا من حصولهم على البضاعة في فترات الشح، ونادرا ما يتم رفض الجامعين الجديدين والثابتين حتى في حال كان التاجر قد أمن كفايته لذلك اليوم.

وبالمقابل، يعتمد الجامعون على التجار للحصول على أسعار سوق جيدة وثابتة.

يعزو التجار المحليون العقبات الأساسية أمام تطوير القطاع في المستقبل إلى عوامل مثل انعدام الثبات في حجم وجودة المحاصيل التي يوفرها الجامعون، وطلب السوق الذي يتأثر بالطقس، والافتقار إلى الروابط المباشرة مع قنوات البيع الحضرية. وتبين ان التجار العاملين في مجالي زراعة وتجارة الأفوكادو في آن، هم أكثر من يتمتع بعقلية تجارية، لذا جرى التوافق على ان تطوير سلسلة قيمة للأفوكادو يجب ان يبدأ بهم. يخلق التاجر وصولا إلى السوق يعود بالنفع كذلك على المزارعين والجامعين ويشكل حافزا لتحسين نوعية المنتج، ويبقى على المزارعين والجامعين تكوين قدرة على فهم السوق في حال أرادوا تحسين دورهم في السلسلة.

مبيعات أفوكادو «داكادو» باب أول في المخازن الكبرى

Photo: Fresh studio innovations Asia





الفاعلون في سلسلة "داكادو" أثناء زيارة لمزارع أفوكادو

Photo: Fresh studio innovations Asia

النجاح للأسعار الممتازة التي تزيد بأكثر من ٤٠٪ عن الأسعار العادية، بتغطية تكاليف الإنتاج المتزايدة وتحقيق هامش ربح أعلى لصالح جميع الأطراف المعنية (من المزارع إلى بائع التجزئة). وشكل استعداد المستهلكين لدفع أسعار أعلى لثمار عالية الجودة اكتشافاً مهماً لتجار التجزئة الحديثين في فيتنام، الذين كانوا دوماً يفترضون أن جل اهتمام الفيتناميين هو السعر أولاً وأخيراً.

ولم تقتصر النتائج على الزيادة في مبيعات DAKADO من ١٨ طن في ٢٠٠٧ إلى ٧١ طن في ٢٠٠٩، بل كان هناك ارتفاع في الطلب أيضاً على الأفوكادو العادي ذي النوعية الأدنى (من ٩٢ طن في ٢٠٠٧ إلى ١٧١ طن في ٢٠٠٩)، ما اتاح فرصاً إضافية في السوق للمزارعين والجامعين خارج سلسلة DAKADO. فبدأ المزارعون بالاستثمار في إنتاج الأفوكادو، فيما باشر التاجر التقليدي بالاستثمار في شراء شاحنات وبناء أول مخزن للأفوكادو في فيتنام.

أطلق هذا المشروع عملية تطوير قطاع مهني للأفوكادو تحول إلى محرك للنمو الاقتصادي في الأرياف. ونجم عن التركيز على النوعية عوضاً عن الكمية، إنشاء قطاع أعمال زراعي متواصل النمو. ووقع التاجر المحلي على عقود تعاون مع ١٠٠ مزارع محلي تمكنوا بنتيجتها من تأسيس أول اتحاد لإنتاج الأفوكادو في فيتنام.

تستند هذه المقالة على ورقة بحث بعنوان «الأفوكادو في فيتنام: تطوير سلسلة القيمة ما بعد انتهاء دعم المانحين» التي عُرضت في مؤتمر فاغينغينغ الدولي حول إدارة السلسلة والشبكات، الذي عُقد في فاغينغينغ، هولندا في مايو ٢٠١٠. وهو يشرح نتائج مشروع ممول من قبل وزارة التعاون الاقتصادي والتنمية في ألمانيا و GTZ. تولت تنفيذ المنظمات التالية: مركز العلوم والتكنولوجيا التطبيقي (CSTA)، معهد علوم الزراعة الغربي (WASI) وزارة العلوم والتكنولوجيا في داك لاك (DOSTE) وشركة الاستشارات الزراعية Fresh Studio Innovations Asia Ltd.

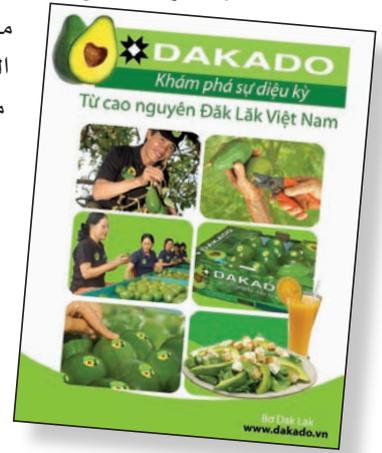
Notes

1) This article is based on the research paper "Avocado in Vietnam: value chain development beyond donor support", which was submitted for the Wageningen International Conference on Chain and Network Management, held in Wageningen, The Netherlands in May 2010. It describes the results of a project which was funded by the German Ministry for Economic Cooperation and Development and GTZ and was executed by the following organizations: Centre for Science and Technology Application (CSTA), Western Agriculture Science Institute (WASI), the Department of Science and Technology of Dak Lak (DOSTE) and the agricultural consultancy firm Fresh Studio Innovations Asia Ltd.

خلق منتج متجانس (٢٠٠٧): كان يهيمن على القطاع أشجار أفوكادو متفرقة مزروعة في مزارع البن، وبالتالي لم يزرع صنف واحد بل عُرضت عدة اصناف في السوق. وفزر التاجر وصنف أفضل نوعية من الثمار ليوضبها في مجموعات متجانسة

برنامج جردة الأشجار (٢٠٠٧-٢٠٠٨): حقق إيجاد مجموعات متجانسة نجاحاً كبيراً في السوق وكانت قنوات البيع الحضرية توافقة للحصول على المزيد من هذه الثمار. واجه التجار في البداية صعوبة في تلبية الطلبات لانهم لم يمتلكوا أي معلومات عن الكميات المتوافرة المعروضة يومياً. وبالتالي، كان يحصل فائض أو نقص في العرض بشكل منتظم. لكن، بدأت الشفافية في المشروع مع تجميع قاعدة بيانات تخزن المعلومات عن كل شجرة أفوكادو مثل موقعها وسنة زراعتها ونوعية ثمارها وموعد حصادها ونتاجيتها. هكذا، جمعت وحُزنت معلومات عن حوالي ٥٠٠ شجرة موزعة على ٧ مناطق من مقاطعة داك لاك ويات متاحة لجميع شركاء المشروع. أصبح الحصول على الأفوكادو أمراً ممكناً على مدار السنة، واستطاع التجار المحليون التعاون بفعالية مع المزارعين والجامعين في تطوير خطط للحصاد تتماشى وحاجات السوق، وإعلام المُسوقين أيضاً بالأحجام المتوافرة من الأفوكادو.

إدمج المزارع (٢٠٠٨): لم يعمد المزارعون حتى الآن، إلى استثمار الوقت أو المال في إنتاج الأفوكادو، وهناك حاجة إلى تطوير علاقات تعاقدية تركز على الوصول الصحيح إلى معلومات السوق ليفهموا الامكانية الحقيقية لإنتاجهم.



ملصق الماركة التجارية داكادو

Photo: Fresh studio innovations Asia

كذلك شكل التدريب ونشر المعرفة وتشاركتها بين أصحاب المصلحة المختلفين جزءاً من عملية تطوير السلسلة. ولم يبد أصحاب المصلحة اهتماماً حقيقياً بالانضمام إلى عملية التبادل هذه إلا بعدما اثبتت السلسلة نجاحها على مستوى صغير.

النتائج

انتهى العمل بالمشروع الذي امتد على سنتين في العام ٢٠٠٨، ونتج عنه اول سلسلة قيمة للفاكهة في فيتنام تمكنت من الاستمرار حتى ما بعد انتهاء فترة الدعم المقدم من المانحين. تمثلت مكونات النجاح الخمس بما يلي: (١) تحليل السلسلة القائم على التشارك واختيار الشركاء في السلسلة (٢) التركيز ابعده من المزارعين: ظهر الجامعون والتجار المحليون كمؤثرين اساسيين في جودة المنتج، وتبينت الأهمية القصوى لإشراك بائعي التجزئة منذ البداية (٣) تحديد تاجر تقليدي صاحب رؤية واستعداد للاستثمار والقيام بدور الشركة القيادية في تنظيم السلسلة وتأمين الجودة (٤) إدخال المستهلكين بوصفهم أصحاب مصلحة في سلسلة القيمة (٥) اتباع منهج الخطوة خطوة في المشروع، ووضع اهداف واقعية قابلة للتحقيق وانشاء مشاريع تجريبية صغيرة لتعزيز ثقة الشركاء بأنفسهم وفيما بينهم

الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع المحلي: مشروع أورتي سوليدالي في روما

٣٦

Brunella Pinto, Andrea Pasqualotto and Les Levidow
Email: l.levidow@open.ac.uk or pinto@fondazionedirittigenetici.org

تحولت فيما بعد إلى مشروع حديقة التضامن.

لا تكتفي حديقة التضامن بإقامة علاقة بين المنتج والمستهلك، بل تهدف إلى التحول إلى مبادرة مستدامة اقتصادياً وبيئياً. كما تسعى أيضاً إلى تحقيق الاندماج الاجتماعي لكل من المشتركين وعمال المزارع - الذين يتألفون في هذه الحالة من أربعة لاجئين صغار السن من دار الرعاية. تتيح الشراكة المباشرة لهؤلاء الصبية تعلم مهارات يمكنهم تطبيقها باستقلالية تامة في أي مكان يختارونه للمضي في حياتهم لاحقاً. وبعد خضوعهم لدورة تدريبية عن الزراعة التآزرية، بنى المزارعون (مع المدرب) ٦٠ حديقة عائلية على أرض تقدر مساحتها بهكتار واحد في ضواحي روما، تولت سداد إيجارها تعاونية اجتماعية تقوم بانتاج الأغذية العضوية في الحزام الأخضر الحضري.

خُصصت كل عائلة (أو فرد) بحديقة وتوجب عليها تسديد اشتراك سنوي مقابل توصيل كمية محددة من الخضار إلى منزلها أسبوعياً. وبما ان هذه الخضار تأتي من الحديقة الخاصة بالعائلة، يمكن تنوع الخضار المزروعة واختيارها حسب ما تفضله كل عائلة مشتركة، طالما ان الخيار بين المحاصيل المتعددة يتوافق وبرنامج الزرع الموسمي للزراعة التآزرية. يقوم اللاجئون الأربعة في هذا النوع من الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي بكل العمالة المطلوبة. في حين صُمم الاشتراك السنوي ليغطي المصاريف المباشرة للمبادرة (مثل البذور والنباتات والأدوات) ورواتب العمال السنوية، لتتمكن المبادرة من التحول إلى مبادرة مموله ذاتياً بالكامل. علاوة على هذا، استجاب الكثيرون للنداءات التي نشرت في الموقع الإلكتروني لتمكين المشروع من تقاضي الدين أو تقليصه إلى الحد الأدنى، فتبرعوا بالعديد من المواد الضرورية، مثل المعدات الزراعية ومواد الري والبذور.

تجمع هذه المبادرة ثلاثة من أهداف الاستدامة: الهدف الأول هو بيئي ويتمثل بالترويج لأسلوب زراعي قليل الأثر البيئي. أما الهدف الثاني فهو اقتصادي، ويرمي إلى خلق مدخول ثابت للاجئين الصغار عن طريق نشاط زراعي صغير. في حين يتلخص الهدف الثالث الاجتماعي بإعادة بناء علاقة تعاون بين المنتجين والمستهلكين وإعادة دمج المزارعين اللاجئين من خلال تأمين فرص عمل لهم وربط المشتركين عن طريق المشاركة في تجمع غذائي عام.

إن شبكات الغذاء المحلي في إيطاليا هي بمعظمها عبارة عن مبادرات خاصة يقودها المزارعون بمشاركة بسيطة من المستهلكين. أحد الاستثناءات على ما سبق هو مشروع حدائق التضامن **Orti Solidali** الذي يعد مثال طموح عن الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي في روما. وقد هدف المشروع منذ انطلاقاته في بدايات عام ٢٠٠٩، إلى خلق طريقة أكثر استدامة لإنتاج الأغذية واستهلاكها تحت شعار «نحن لا نبيع الخضار، لكننا نزرع حديقتك».

تحولت الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي، وهي إحدى المبادرات المتنوعة للزراعة الحضرية، إلى وسيلة لخلق علاقات أوثق بين المنتجين والمستهلكين. وحسب Henderson and Van En (١٩٩٩)، فإن كل مبادرة من مبادرات الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي تمتلك فريدة خاصة بها. ويمكن اعتبار هذه الزراعة كأداة للتغيير تستفيد من المناخ الحالي للغذاء لتشجيع انتاج أكثر استدامة يثق به المستهلكون ويؤدي إلى عائدات منصفة للمنتجين.

الوصول إلى الأراضي في المناطق الحضرية

ينحصر حق الوصول إلى الأراضي الحضرية في إيطاليا بالجمعيات الأهلية أو الشركات (مثلاً إلى الحدائق العامة في البلدات والقرى وحدائق المناطق الحضرية)، أو بمجموعات محددة من السكان (مثل حدائق الخضار للكبار في السن أو الحدائق التعليمية للأطفال). وعليه، لا يُعطى حق الوصول إلى الأراضي لمجرد رغبة المجتمع المحلي باستخدامها بوجه عام.

يقترح بعض الناشطون إعادة إحياء مفهوم أراضي المشاع القديم وتبنيه، وهي الأراضي والغابات والجدول التي كان يحق للمزارعين الأوروبيين استخدامها مجاناً خلال العصور الوسطى، بغية توسيع الوصول إلى أراضي المساحات الحضرية الحالية. على سبيل المثال، يمكن اعتبار الأراضي الصالحة للزراعة بمثابة مشاعات يجب المحافظة عليها مع احتمال أن يكون للمشاعات الحضرية أوجه استخدام جماعية بديلة.

حدائق التضامن كأحد أوجه الشراكة

يأتي العاملون في مزرعة مشروع حدائق التضامن من دار رعاية ذات إدارة شبه مستقلة (Il Tetto Casal Fattoria) تأوي للاجئين وشبيبة من المحرومين اجتماعياً، وتهدف إلى مساعدتهم على تطوير قدراتهم الكاملة. إحدى المدرجات العاملات في دار الرعاية، Emilia Hazelip، هي اخصائية زراعية وعضوة في المدرسة الحرة للزراعة التآزرية، فاستوحيت من هذه الأنشطة فكرة اطلاق مبادرة غذاء حضري محلي

الثابتة نفسها منذ البداية والتي تساوي حوالي ٣٠٠ يورو مقابل ٥٢ صندوق خضار في السنة، وكان هذا المبلغ كافيا ليتمكن الستون عضوا من سداد أجور العمال الزراعيين الأربعة على الرغم من الكثير من المشاكل الانتاجية التي واجهتهم. ويستخدم العمال الأموال التي يتلقونها في بداية الموسم لشراء البذور والمعدات وغيرها من اللوازم، في حين يحصل المشتركون على منتج ذي نوعية أفضل بأسعار تقل عن تلك الموجودة في أسواق المزارعين، إضافة إلى حصولهم على حديقة مفصلة تفصيلا خاصا بهم مقارنة بغيرها من سلاسل الانتاج القصيرة. صحيح ان أجور العمال هنا تقل عن أجورهم في سلاسل الغذاء التقليدية، لكنهم يحظون بالمقابل بكثير من الأمان المالي.

تكمّن نقاط القوة الرئيسية، كما في كل أشكال الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي، في ثقة الأعضاء المشتركين ومشاركتهم والتزامهم على المدى الطويل، وليس في أسعار الغذاء المتدنية أو غيرها من المنافع التجارية. وقد مكن هذا الالتزام العالي المشروع من تخطي العديد من العقبات التي كان يمكن ان تقوضه.

سبل الطريق قدما: أخلاقيات جديدة

واجهت المبادرة الكثير من سوء الفهم والنزاعات مع المزرعة التعاونية التي امنت الأرض والبنية التحتية، وهذا يعود دون اي شك إلى الاختلاف في الأهداف التنظيمية. كذلك عانت المبادرة من الجفاف وهبوب رياح قوية، واجتاحت الأغنام الحداثق وأكلت ودمرت كل ما فيها. وبحلول خريف العام ٢٠٠٩، اضطرت المبادرة إلى الانتقال إلى موقع آخر وإعادة بناء البنية التحتية للحداثق من الصفر.

تسببت هذه المشاكل بتأخير كبير في إنتاج وتوزيع صناديق الغذاء، فحدثت من انخراط المشاركين في شبكة الغذاء المدعوم من المجتمع المحلي. وقد يعود سبب المشاركة المتدنية للمشاركين إلى ساعات العمل الكثيرة للعمال الحضريين، وكون الحديقتان تقعان في منطقتين شبه حضريتين ما يستدعي القيام برحلة طويلة للوصول إليهما من المدينة. لكن مع هذا، حافظ المشتركون على التزامهم، والسبب هو العناية الفائقة التي أوليت لعملية الاختيار الأولية. إذ على الرغم من التأخر في تسليم صناديق الغذاء، لم يتذمر أي من المشتركين، واقتصرت الأمور على قيام احدهم بانهاء عقده مع المبادرة.



مشاركون في الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع المحلي

يقومون بعمل تطوعي

Photo: Michele Vitiello

الزراعة التآزرية

تُزرع قطع الأرض باتباع أسلوب الزراعة التآزرية، التي أعادت صقلها/الاسبانية اميليا هازليبا وأدخلت عليها/ بعض التحسينات، مستندة على افكار وتجربة Masanobu Fukuoka (١٩٨٥) (راجع ايضا El Jardin de Emilia Hazelip). هذا الأسلوب هو عبارة عن مقارنة بيئية تقدم حولا لمشاكل الزراعة الصناعية والضرر البيئي الذي ينتج عنها. إذ تحسن الزراعة التآزرية من نوعية التربة باعتمادها المسابك الدائمة مع الأملاش لإبقاء التربة مغطاة على الدوام، إلى جانب طرحها زرع عائلات مختلفة من المحاصيل في آن وفق مبادئ علم الاجتماع النباتي. ولا تسمح الزراعة التآزرية بأي استخدام للأسمدة أو بفلاحة الأرض، كما ان لا حاجة لها بمعظم الأعمال التي تتطلبها الزراعة التقليدية، ما يجعلها الخيار الأفضل لهذا النوع من المبادرات الذي يعتمد على عمالة قليلة مقابل منافع بيئية واقتصادية متعددة. وتتميز الخضار المزروعة وفق أسلوب الزراعة التآزرية بانها من افضل النوعيات، عضوية بالكامل، وأقل ثمنا من المنتجات العضوية المعروضة في اسواق المزارعين والسيور ماركت، وذلك لغياب اكلاف الأسمدة وانخفاض كلفة العمال. وعلى الرغم من امكانية استخدام أساليب مماثلة في الزراعة الدائمة، إلا انها تبقى نظما مختلفة بالكامل عن الزراعة التآزرية.

العمل على بناء التزام المشاركين

يُستدل من المبادرات المماثلة في العالم بأن الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي هي أكثر من مجرد نموذج لسلسلة انتاج قصيرة، ايضا اداة لخلق وتعزيز علاقات اجتماعية في سياق حضري عن طريق بناء مجتمعات غذائية تهتم باحتياجات مشتركة مثل نوعية الغذاء والأمن الغذائي. يمكن بناء الروابط المجتمعية من خلال التفاعل المتزايد بين المزارعين وباقي المشاركين لاسيما عن طريق تشارك المسؤوليات والمكافآت، وهذا امر يعود بمنافع تتجاوز الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي نفسها.

نظم المدرب عروضات عامة للعثور على مشتركين ملتزمين كونها الخطوة الأولى لبناء مبادرة الحداثق. تلقى المدرب في البداية ٢٠٠ طلبا لتشغيل ٦٠ حديقة متوافرة، فاختر بعناية اولئك الذين اظهروا التزاما قويا بالأهداف الاجتماعية المميزة للمبادرة دون اي متطلبات أخرى، أكانت اجتماعية او اقتصادية أو عمرية.

قدم المدرب في بداية حملة الاكتتاب ورشات عمل مجانية عن الزراعة التآزرية للمشاركين المهتمين هدفت إلى الانتقال من مفهوم المستهلك إلى مفهوم المستهلك - المواطن الفاعل، وهو تعبير جرى تعميمه شعبويا في ايطاليا (http://www.altromera-to.it). وفي مقابل ورشات العمل هذه، طُلب من الأعضاء المساعدة في تأسيس الحداثق، علماً ان هذا العمل التطوعي لم يكن مطلوباً لتغطية جزء من حصتهم.

جرت هيكلية مبادرة حداثق التضامن بحيث تكون زراعة مدعومة من المجتمع المحلي (الذي يملك بدوره أسهما فيها) يشارك بموجبها الأعضاء وعمال المزرعة المسؤوليات والمكافآت، خلافا لبعض الزراعات الأخرى المدعومة أيضا من المجتمع المحلي. دفع جميع الأعضاء الحصة

المواصل الارتفاع، وسلاسل التجزئة الكبيرة الحجم، المدفوعة بالرغبة في تحقيق أعلى أرباح ممكنة. يُنظر إلى بعض الاستراتيجيات البديلة بوصفها تسبب بخفض النمو؛ أي تحاول تلبية الاحتياجات الانسانية بأقل استخدام ممكن للموارد الطبيعية، والعمل بالتالي خارج نطاق الاقتصاد المحتسب عقلاً (Fotopoulos, 2007; Fournier, 2008; Latouche, 2006, 2009). من أحد الأمثلة التي تُعطى عن تسببها بخفض النمو، ان الحدائق تتناول موارد وتقدم منافع لا يمكن قياسها عن طريق سلاسل القيمة التقليدية. لكن في نفس الوقت يجب ان لا ننسى ان الأساليب التي تتبعها هذه المبادرة تتعدى بأهميتها اهداف خفض النمو.

شكر وتقدير

تلقت الأبحاث التي أدت إلى هذه النتائج الأموال من برنامج الأطار السابع التابع للمجموعة الأوروبية بعنوان الأبحاث التعاونية حول المشاكل البيئية في أوروبا «بموجب اتفاق المنح رقم ٢١٧٦٤٧ وذلك خلال الفترة الممتدة بين ٢٠٠٨ - ٢٠١٠. يسعى المشروع إلى مشاركة المجتمع المدني وتمكينه في الأبحاث التعاونية حول القضايا الزراعية البيئية المختلفة. تركز هذه الدراسة التي تقودها مؤسسة الحقوق الوراثية Fondazione dei Diritti Genetici على مشاركة منظمات المجتمع المدني في مبادرات محددة من مبادرات الزراعة الحضرية المدعومة من المجتمع المحلي. في العام ٢٠٠٩، عقدت مؤسسة الحقوق الوراثية ورشة عمل على المستوى الوطني تحت عنوان «الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي وشبكات الغذاء البديلة في المناطق الحضرية» (Pinto and Pasqualotto, 2009).

وزعنا على المشتركين استبيانات تسأل عن دوافعهم ومدى رضاهم وانخراطهم في المشروع، وذلك في محاولة لفهم مواقفهم، لا سيما مسألة التزامهم بمبادرة الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي. وجاءت دوافع المشتركين من حيث الأهمية على الترتيب التالي: أخلاقية، بيئية واجتماعية، حيث أكد معظم المستطلعين على التزامهم الأخلاقي العريض بهذا النوع من المبادرات، مع ان الاجابات المطروحة شملت خيارات الاقتصاد والأمن الغذائي. إذا، تظهر هذه الإجابات بروز أخلاقيات جديدة تؤثر على العوامل الاقتصادية والاجتماعية والبيئية وتؤدي إلى بزوغ علاقات بديلة جديدة في مجال إنتاج الطعام وتوزيعه (Dalla Costa, 2007).

يجري التواصل بين المزارعين والمشاركين في مشروع الحدائق بمعظمه من خلال الشبكة العنكبوتية عن طريق قوائم ب عناوين المراسلة والمدونات الشخصية. وأشارت أجوبة المشاركين التي قدموها في الاستبيان عن ان التواصل الحاصل كان كافياً ليشعروا بانهم معنيين بالمبادرة على الرغم من التأخر في تسليم الصناديق. وعند سؤالهم عن رأيهم في طريقة معالجة هذه الصعوبات اقترح العديد: «الانتظار ريثما تزول العوائق» «والاستفادة من قوة المجموعة ومواردها» لمواصلة المشروع. وعند سؤالهم عن سبل إثراء المشروع، اقترح المشاركون: بناء شبكة، ومزج انواع مختلفة من المعرفة، وتعزيز المجموعة وعلاقتها الداخلية.

يلخص الجدول أدناه نقاط قوة وضعف مشروع حدائق التضامن بعد مرور سنة على انطلاق انشطته:

نقاط القوة	نقاط الضعف
- يخفف الأسلوب الحقل المتبع من الضغط على البيئة والانتكال على الوقود الاحفوري	- ضعف في خلق امكانيات توظيف جديدة، ما ينعكس ضعفاً في تطوير الاستدامة الاقتصادية
- تفوق الفوائد الاقتصادية من حيث العمالة وصافي الدخل لكل وحدة أرض، مثيلاتها في الزراعة التقليدية	- يعيق البعد الجغرافي انخراط المشاركين الحضريين
- تزيد قيمة التربة بسبب إدخال الوظيفة الاجتماعية - العامل الاجتماعي في الزراعة	- لا يتعامل المشاركون كثيراً بالنشاطات الزراعية
- تتحول المناطق شبه الحضرية إلى مقصد يومي لقاطني المدن	
- يدفع المشاركون مساهماتهم مباشرة دون الحاجة إلى وسيط	

استناداً على هذا التقييم لتجربتنا، نقترح بان نستفيد مبادرة الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي من الإجراءات التالية عند انطلاقها: اختيار المشاركين بعناية منذ البداية والنظر في دوافعهم وذلك للتأكد من التزامهم وجديتهم وضمن نجاح المبادرة؛ القرب الجغرافي بين الحقل وسكن المشاركين؛ وضرورة وجود نشاطات للمجتمع المحلي حول الحدائق لتحسين الانصهار الاجتماعي بين المشاركين.

يظهر مشروع حدائق التضامن ان مبادرة الزراعة المدعومة من المجتمع المحلي يمكن ان تولد بدائل عن النمو الاقتصادي والاستهلاك

References

- Consum-attore, <http://consumattore.wordpress.com>, <http://www.altromercato.it>
- Dalla Costa, Maria (2007) 'Food as common and community', The Commoner no.12, www.thecommoner.org
- El Jardin de Emilia Hazelip, a video on Synergistic Agriculture, <http://nueva-era.es/el-jardin-de-emilia-hazelip/>
- Fotopoulos, T. (2007) 'Is degrowth compatible with a market economy?' International Journal of Inclusive Democracy 3(1), http://www.inclusivedemocracy.org/journal/vol3/vol3_no1_Takis_degrowth.htm
- Fournier, Valerie (2008) Escaping from the economy: the politics of degrowth, *International Journal of Sociology and Social Policy* 28 (11/12): 528-45.
- Fukuoka, Masanobu (1985) *The Natural Way of Farming*. Japan Publications (JP/US).
- Hazelip Emilia, *Agricoltura Ecologica - Ecologia Profonda*, http://www.agricolturasinergica.it/articoli/eh_agricolturaecologica.pdf
- Henderson, Elizabeth and Van En, Robyn (1999) *Sharing the Harvest: A Guide to Community Supported Agriculture*, White River Junction, Vt: Chelsea Green Publishing Co.
- Latouche, Serge (2006) 'The globe downshifted', *Le Monde Diplomatique*, <http://mondediplo.com/2006/01/13degrowth>
- Latouche, Serge (2009) *La città lacerata*, <http://www.altragricolturanordest.it/dettaglio.asp?id=836>
- Pinto, B. and Pasqualotto, A. (2009) Community-Supported Agriculture as a Model of Local Food System, report of a workshop held on 7 November 2009, Rome, http://crepeweb.net/?page_id=204
- Progetto Orti Solidali, <http://ortisolidali.wordpress.com>

نظرة عامة على إنتاج البطاطا في الخرطوم، السودان

٢٩

Author: Elmoiez M. Fadul

إضافيا امام التوسع في هذه الزراعة (الرشيد وبلال، ٢٠٠٩). وبما ان الأسعار تكون مرتفعة في بداية موسم الحصاد (منتصف يناير)، يلجأ العديد من المزارعين إلى حصاد الدرنات قبل نضوجها، إذ تنهوى الأسعار في الفترات التي تسبق وتلي الحصاد مباشرة في حين يحاول المزارعون بيع محصولهم قبل إصابته بأي أضرار. في المقابل، يستفيد المزارعون القادرون على الوصول إلى مرافق تخزين حديثة من أسعار ممتازة في الفترات الأبعد من موسم الحصاد.

يوجد نوعان من الأسواق في الخرطوم: الأسواق المركزية (سوق جملة) وأسواق التجزئة. يُزود تجار الأسواق الحضرية السواقين المذكورين وهم يشترون البطاطا لهذا الغرض إما مباشرة من المزارعين وإما من التجار شبه الحضريين. وتعد من ضمن منافذ التجزئة كل من الأكشاك والباعة الجوالين والسوبرماركت، وجميعها تشتري البطاطا من سوق الجملة عبر صغار الوسطاء، علماً ان الباعة الجوالين قد يشترون حاجتهم من مباشرة من المزرعة، في حين تحصل الفنادق والمطاعم الكبيرة على هذا المحصول من أسواق الجملة. وعلى الرغم من ان المشتري يتحكمون بالأسواق دون ان يملك المزارعون أي تأثير عليهم، إلا ان الهامش الإجمالي للبطاطا يبقى أفضل من غيرها من الخضار كالطماطم على سبيل المثال. كذلك يبدو السوق واعداد امام البطاطا المصنعة (البطاطا المقلية ورقائق البطاطا) في السودان نظرا لزيادة استيرادها سنويا وارتفاع منافذ بيع وجبات الطعام السريعة تحديدا. يمكن إدخال العديد من التحسينات على سلسلة إنتاج البطاطا لتزويد السوق. ويمكن تحسين كفاءة التكاليف بالسعي إلى زيادة إنتاجية زراعة البطاطا (مثلا، يمكن لصغار المزارعين تحقيق زيادة في المداخيل وتخفيض كلفة الإنتاج بتبني تقنيات حديثة على غرار استخدام الأصناف الجديدة الملائمة للتصنيع على شكل بطاطا مقلية أو رقائق أو باستقدام معدات جديدة (EVD)، ٢٠٠٩).

خير السودان عملية تحضر سريعة منذ الثمانينات نتيجة هجرة الريفيين من المناطق التي ضربها الجفاف ومن الأقاليم التي تأثرت بالحروب. ويتواصل نمو المستوطنات العشوائية في المناطق الريفية، خصوصا في مدينة الخرطوم التي باتت مساحتها تغطي اليوم ٢٠٧٠٠ كم^٢ وتعد ٧ ملايين نسمة.

تستفيد الخرطوم من موارد مياه غنية (بما في ذلك نهر النيل وروافده) ومن الأراضي الخصبة الصالحة للزراعة الممتدة على طول ضفاف النهر والتي تشكل موردا طبيعيا قيما للبلاد. تبلغ مساحة الأراضي الصالحة للزراعة حوالي ٧٥٠٠٠٠ هكتار، يُخصص ١١٪ منها للزراعات الحضرية وشبه الحضرية (عبد القادر، ٢٠٠٣). تتركز مزارع محاصيل الخضروات الورقية في قلب المدينة وتخصص لزراعة محاصيل مثل الروكا، والبقلة، واللوبياء الصينية والملوخية واللوبياء والجوتة النسيجية (Corchorus). أما مزارع إنتاج الحليب والأبقار المختلطة فتزرع محاصيل تشمل البطاطا والبصل والطماطم والذرة والبرسيم-الفصة، وهي المحاصيل المهيمنة إجمالاً في المنطقة شبه حضرية.

المعنيون بزراعة الغذاء في المناطق الحضرية هم بأكثرهم من الرجال المنتمين إلى مجموعات إثنية علماً ان النساء يساعدن بالزراعة والتعشيب والحصاد. ومعظم هؤلاء يتحدرون من مناطق ريفية وسبق لهم اكتساب بعض الخبرة الزراعية قبل مجيئهم إلى الخرطوم.

إنتاج البطاطا

يؤمن إنتاج البطاطا في الخرطوم أكثر من ٧٠٪ من حاجة البلاد (السير م. الأمين، ٢٠٠٥)، تُنتج بمعظمها في مزارع صغيرة تتراوح مساحتها بين ٠.٢٥ - ٥ هكتارا، وتمارس زراعتها بشكل أساسي لتحقيق الكفاف للعائلات المعنية بها أو للبيع في العاصمة. البطاطا هي مكون أساسي في النظام الغذائي لا سيما في المناطق الحضرية يُستهلك غالبا كنوع من الخضار تتم إضافته إلى الحساء وإما يخلط مع اللحم المدقوق أو يؤكل مسلوقا. كذلك، فإن البطاطا محصول نقدي هام بالنسبة لصغار المزارعين يمكنه زيادة المداخيل وتحسين مستوى العيش وخلق فرص توظيفية في المناطق شبه حضرية.

وبالفعل، يزداد إنتاج البطاطا باطراد في الخرطوم حيث زادت المساحة المكرسة لهذا المحصول بأكثر من ثلاثة أضعاف في السنوات العشرة الأخيرة لتبلغ ٦٥٠٠ هكتارا بمعدل إنتاج ١٧ - ٢٥ طن في الهكتار الواحد. لكن عند النظر في كلفة إنتاج البطاطا نرى انها مرتفعة مقارنة بالمحاصيل الأخرى: إذ ينبغي استيراد بذار البطاطا التي تشكل أكثر من نصف الكلفة الإنتاجية لهذا المحصول، وهي مسألة يتكلم عاثقا

References

- Abdelgadir, K. E. (2003) Survey of city experiences with credit and investment for urban agriculture intervention, Sudan Case: Wadramli Cooperative Society (WACS)
- El rasheed, M. M. and Ballal, F. H. (2009) Economics of Potato Production and Marketing in Khartoum State, Department of Agricultural economics, Faculty of Agricultural Studies, Sudan University for Science and Technology, P.O. Box 71, Shambat, Sudan.
- Elsir M. Elamin, A. (2005) Profitability analysis of potato production in the Sudan, ARC Journal, Volume 5, pp.97-114.
- EVD (2009) Sudan: Feasibility of an integrated french fries production chain in Sudan <http://www.evd.nl/zoeken/showbouwsteen.asp?bstnum=157645&location=>

تعزير سلاسل قيمة الزراعة الحضرية لتحقيق التنمية المحلية في كيتو

Alexandra Rodriguez Duenàs

تظهر الخبرات المتراكمة الحاجة إلى زيادة التركيز على بناء القدرات ودعم عمليات سلاسل القيمة (تطويرها): لا يمكنك الطلب من المزارعين القيام بعمل جيد يتعلق بأمر لا يعلمون عنه شيئاً ولا يملكون الموارد الضرورية لتنفيذه.

من هنا تبرز أهمية تبني تقنيات بديلة تقتضي على الاعتماد على الموارد الخارجية أو تحد منه . تشجع «أغروبار» الوحدات الإنتاجية على ترشيد استخدام العمالة على مدار السنة من خلال تنويع الإنتاج أفقياً ودمج العملية الزراعية عامودياً. وهذا يشمل جميع أصحاب المصلحة من العائلة والمؤسسة أو مجموعة الدعم المسؤولة عن النشاطات التي تسبق عملية الإنتاج وتلك التي تلي فترة ما بعد الحصاد على غرار التصنيع والتسويق.

القروض الصغرى

الوصول إلى القروض الصغرى عامل حساس أضيف إلى سلسلة القيمة مراعاة للمزارعين الحضريين الذين لا يملكون أموالاً تكفي للوفاء بواجباتهم المحددة. بدءاً من العام ٢٠٠٩، باشرت أغروبار بتطبيق خطة إدارة ذاتية للقروض الصغرى اتخذت إنشاء مجتمعات استثمارية على مستوى القاعدة الشعبية (SPI) لتتكيف مع احتياجات وخصائص المزارعين الحضريين وتعطي دفعا إضافيا إلى أنشطتهم في مجال الأعمال. ويساهم كل مزارع حضري بمبلغ يتراوح بين ١٠ - ٢٠\$. كل حسب قدراته المالية، لقاء انضمامه إلى المجتمعات الاستثمارية الخمسة والثلاثين . لكن، وبفضل الربحية العالية لمبيعات الخضار العضوية (لا سيما الطماطم المزروعة في البيوت الزجاجية) تمكنت هذه المجتمعات من جمع رأس مال كاف بمفردها. وتظهر دراسة أجريت على ثمانية من هذه المجتمعات التي يضم كل منها ١٢٠ مزارعا حضرياً، ان مجموع رأس المال الذي راكمته بلغ ٥٠٨٠٠\$ في العام ٢٠٠٩.

النظر إلى المستقبل

أدى استخدام التقنيات البديلة والملائمة إلى جعل تصنيع المنتجات الفائضة وحفظ الأغذية لمدة أطول والحد من الخسائر وإطالة فترة المبيعات أمورا قابلة للتحقيق. من جهة أخرى أدى تنظيم المناسبات الترويجية، مثل المعارض التجارية واللقاءات التي تناقش الأعمال، إلى إتاحة الفرصة أمام المنتجين المعنيين بسلسلة القيمة للتعلم عن الأعمال وفتح قنوات اتصال مع أعضاء مهمين واتخاذ قراراتهم الخاصة بهم.

أعطت الطماطم (Solanum lycopersicum) أكبر إضافة على القيمة فجزى اعتبارها المنتج الأكثر وعدا من قبل المزارعين. تغطي المشاريع الإنتاجية الصغيرة المدعومة من «أغروبار» خضارا مختلفة حائزة على التصديق مثل الجزر والفجل والشمندر والشمندر الأصفر والخس

بدأ دعم الحكومات محلية للزراعة الحضرية في كيتو استجابة لانعدام الأمن الغذائي في المناطق الأشد فقرا من المدينة، ثم توسع لاحقا ليشمل كامل أنحاء المدينة. وتم، في سبيل ذلك، تكييف تقنيات الإنتاج المستخدمة مع المناطق المناخية المتنوعة (التي تعلو بين ٥٠٠ - ٤٨٠٠ متر فوق سطح البحر)

ينشط أغروبار (برنامج الزراعة الحضرية التشاركي) في المنطقة منذ العام ٢٠٠٢ مُركزا على المسائل المتعلقة بالأمن الغذائي وتعزيز تصنيع الأغذية والوصول إلى القروض البالغة الصغر وإدارة المشاريع الصغرى والتسويق والمبيعات.

في بادئ الأمر، وفرت المنتجات المختلفة المزروعة من قبل الوحدات الانتاجية المدعومة من «أغروبار» أغذية طازجة وصحية للعائلات المنتجة وولدت فوائد شجعت عمليات التبادل القائمة على التضامن وساعدت المبيعات الصغيرة في الحدائق أو في المحلة. لكن مع مرور الزمن، بدأ بعض المزارعين الحضريين بالبيع في أماكن متخصصة تُعرف بمعارض التجارة البيولوجية التي أنشأتها أغروبار، أو أخذوا بإنشاء شبكات من المزارعين لتوصيل سلال المنتجات العضوية

وهكذا، بدأت عملية زيادة القيمة على الزراعة الحضرية التي تتضمن، إلى جانب تيسير معارض التجارة البيولوجية، النواحي التالية:

- نشاطات محسنة في مجالات الحصاد وما بعد الحصاد للوفاء بمعايير الجودة المطلوبة للتسويق والتجارة ما يستلزم انخراط المزارعين في مزيد من التصنيع والتسويق. وتشمل هذه النشاطات تنظيف وغسيل وفرز وتجفيف وتصنيع وطحن المنتجات الفائضة مع الأخذ بعين الاعتبار ان نسبة معينة منها لن تتأهل للبيع في أسواق المنتجات الطازجة بسبب شكلها أو حجمها أو لونها أو مدى نضجها
- استخدام عبوات والتوضيب والملصقات التي تُعرف بالمشروع ، ولوائح الأسعار واقتراح وصفات لطهي المنتجات.
- استخدام وسائل ذبح ملائمة (للحيوانات) مع التشديد على تطبيق العمليات الصحيحة في التصنيع وسلسلة التبريد ومراعاة ضوابط التسويق.
- الحصول على شهادة الانتاج العضوية للوحدات الانتاجية التي تولد فوائد أكبر وتحقق وصولاً أفضل إلى اسواق أخرى (مبيعات للسفارات ومؤسسات عامة وخاصة) ، على ان يتقاسم كل من «أغروبار» والمزارعين هذه الأكلاف الإضافية بالتساوي.
- تقديم وجبات طعام محضرة من الأغذية العضوية والحيوانات التابعة للوحدة الإنتاجية، ما يساهم بالاستعادة الثقافية لبعض الأطعمة - بإعادة بعض الأطعمة إلى ثقافة المجتمع.



خضار موضبة معروضة في معرض التجارة العضوية

Photo: Jatun Ayllu, AGRUPAR Fair

هذا النوع من المشاكل يتطلب دعما متواصلا من «أغروبار» والسلطات الأخرى للتأكد من استمرارية هذا النشاط الذي يمثل مورد دخل هام للمزارعين الحضريين الذين يقومون، ولو بطريقة تقليدية وعلى نطاق صغير، بتصنيع وتسويق الفائض من إنتاجهم.

Alexandra Rodriguez Duenàs AGRUPAR
E-mail: arodriguez@conquito.org.ec

ملاحظة

للمزيد من المعلومات، زيارة الموقع:
<http://www.cepesiu.org/38.0.html>

والبروكولي، تباع جميعها في سلال المنتجات العضوية وفي معارض التجارة البيولوجية. كما يوجد الآن مجموعة واسعة من المنتجات المصنعة مثل الكبيس (المخلل) والمربيات والهلام والصلصات والفظائر والحلويات، والكعك المغذي والوجبات الخفيفة (مثل الفول والموز ورقائق البطاطس)، والفواكه المزججة، والذرة المحمصة، والجرانولا، ومنتجات العسل والتوابل الطبيعية والكعك والخبز والجبن واللبن والخنازير الغينية المذبوحة أو المحمصة والدجاج المذبوح الي يربى في مراع مفتوحة وخدمة مطاعم صحية. وسوّقت معارض التجارة البيولوجية ٢٨٦٧٥ كغ من المنتجات بقيمة ٦٩٥٠٠ \$ كما وزعت ٧٢٢ سلة منتجات عضوية تتجاوز قيمتها ٥٠٠٠\$.

تم إنشاء ٥٦ مشروعا انتاجيا صغيرا لتاريخه، يشارك فيها ٢٢٨ مزارعا حضريا (١٦٥ امرأة)، حازوا على الاعتراف وعلى ثقة وولاء المستهلك من خلال تنوع مروحة المنتجات المتوافرة في المعرض. إذ في سعيهم إلى زيادة القيمة على منتجاتهم، لجأ المزارعون إلى الابتكار وتعزيز تنظيمهم، فتغلبوا على العديد من المشاكل مثل الحيازة على شهادات التسجيل الصحي (وهي باهظة الثمن) وإجازات شغل مساحات في الأماكن الآمنة التي يمكنهم تأسيس نقاط بيع فيها. لكن

Urban Agriculture magazine
Arabic edition

مجلة الزراعة الحضرية

العدد الثالث عشر لمنطقة الشرق الاوسط وشمال
افريقيا تشرين الثاني 2011 :من البيدر إلى الطاولة: تطوير سلاسل قيمة للزراعة
الحضريةتصدر وحدة البيئة والتنمية المستدامة في الجامعة
الأميركية في بيروت (ESDU) النسخة العربية من مجلة
«الزراعة الحضرية» بدعم من «شبكة مراكز الزراعة
الحضرية والأمن الغذائي» (RUAF). «رواف».تصدر حالياً مجلة «الزراعة الحضرية» بخمس لغات
مختلفة (الإنكليزية، الفرنسية، الإسبانية، الصينية
والبرتغالية). كما أن المجلة سوف تصدر بمعدل مرتين
في السنة.

رئيس التحرير: د. سلوى طعمه طوق

منسق إقليمي لشبكة «رواف»: م. زياد موسى

مدير وحدة البيئة والتنمية المستدامة في الجامعة
الأميركية في بيروت: د. شادي حمادهمنسقة إدارية في الجامعة الأميركية في بيروت: م. ديانا
أبي سعيد

ترجمة وتدقيق لغوي: م. ريماء كريدية

تصميم وطباعة:

ESDU

وحدة التنمية والبيئة المستدامة، كلية الزراعة، الجامعة
الأميركية في بيروت، لبنان

P.O.Box. 11-0236

Riad El Solh 1107 2020

Beirut, Lebanon

Visitors' Address: Bliss Street, AUB, Beirut

Tel: +961.1.374374 Ext: 4458 or 4503

Fax: +961.1.744460

E-mail editor: editor@urbanagriculture-mena.org

Website: www.urbanagriculture-mena.org

Urban agriculture magazine

P.O.Box 64, 3830 AB Leusden, The Netherlands

Visitors' address: Kastanjelaan 5, Leusden.

Tel: +31.33.4326000

Fax: +31.33.4940791

e-mail: ruaf@etcnl.nl , website: www.ruaf.org

تخاطر العديد من الأسر المعيشية الحضرية في إنتاج الغذاء وتصنيع الأطعمة وبيعها وغيرها من الأنشطة المحلية ذات الصلة لتكون استراتيجية أساسية أو مكملة لتحقيق الأرزاق. إن الزراعة الحضرية هي مصدر مهم للدخل والتوفير وهي غالباً ما تكون أكثر ربحاً من الانتاج المرتكز في الأرياف. تساهم الزراعة الحضرية بشكل فعال في التخفيف من انعدام الأمن الغذائي من خلال تحسين الوصول إلى الأطعمة الطازجة القليلة الثمن، ورفع المستوى الغذائي والصحي للأسر المعيشية الفقيرة والمتوسطة الحال (للعائلات المنتجة وباقي العائلات الفقيرة القاطنة في هذه المناطق). علاوة على هذا، يمكن أن يكون للزراعة الحضرية آثار هامة على الاقتصاد المحلي، سواء على مستوى السياسات أو على المستوى العملي. ومن المهم توضيح ان الزراعة الحضرية ليست مجرد نشاط بسيط غير رسمي للكفاف؛ بل يمكنها التحول من الانتاج البسيط للأغذية الحضرية إلى الانتاج على نطاق واسع وذلك حين تقصّلها مسافات فضلى عن المستهلكين الحضريين وتستديم مداخيلها على الأجل الطويل.

تعنى سلاسل السوق أو سلاسل القيمة بإنتاج وتصنيع وتسويق المنتجات من المزرعة إلى حين استهلاكها، وتربط بين المنتجين والتجار والمصنعين والشركات وبائعي التجزئة والمستهلكين. تطوير سلسلة القيمة هو مفهوم أساسي في استراتيجيات الحد من الفقر الحضري (والفقر المتزايد في الأرياف) في البلدان النامية. ومع أنه يوجد حالياً اهتمام متزايد بتطوير سلسلة السلعة على الصعيدين الإقليمي والعالمي، إلا أننا نركز في هذه المجلة على سلاسل الانتاج، وربط المنتجين الحضريين وشبه الحضريين بالمراكز الحضرية من خلال أنظمة الأغذية المستدامة، علماً ان أحد التحديات التي يواجهها تطوير سلسلة السوق هو شموله معظم المجموعات الضعيفة.

سنناقش في هذا العدد من مجلة الزراعة الحضرية ونلقي الضوء على التجارب التي يستطيع المزارعون الحضريون من خلالها تطوير أنظمة إنتاج وتصنيع وتسويق آمنة ومستدامة.

إن برنامج «رواف» من البيدر إلى المائدة» يبنى على الأعمال السابقة لشركاء رواف، وإدماج الزراعة الحضرية بشكل أفضل في السياسات والتخطيط الحضريين، والمشاركة الأقوى للمزارعين الحضريين وسائر أصحاب المصلحة في عمليات التخطيط من خلال تقديم الدعم للمزارعين وجمعياتهم في ١٧ مدينة شريكة بغية تطوير أنظمة انتاج وتصنيع وتسويق آمنة ومستدامة. وسيجري في هذا العدد عرض وتشارك الخبرات المكتسبة حول برنامج - عملية «من البيدر إلى المائدة»، والتحليل التشاركي للسوق، واختيار أهم منتج واعد من قبل المزارعين المختارين وجمعياتهم المعنية، والوصول إلى التمويل وتعزيز التنظيم؛ كما سيصار إلى شرحها من خلال بعض الحالات.

يهنأ تلقي مقالآتكم وتجاربكم الموثقة بشكل جيد

يمكن ان تتضمن المواضيع والنقاط الأساسية ما يلي:

١. إرساء مفهوم سلاسل القيمة الحضرية وتطويرها في السياق المحلي (الموجهة إلى الأسواق المحلية)
٢. بيانات عن مدى تأثير اعتماد سلاسل القيمة في مجال الزراعة الحضرية على تحقيق الدخل والمستوى الاقتصادي
٣. التجارب المتعلقة بتنظيم المزارعين الحضريين بغية تحسين التسويق والتصنيع: العملية والفرص والمعوقات
٤. أدوات وأساليب تحليل السوق (التشاركي) من قبل المزارعين الحضريين وبالتشاركون معهم
٥. الأشكال المختلفة للتسويق المحلي: الفرص والمعوقات والشروط المسبقة (أسواق المزارعين، البيع إلى المطاعم والسوبرماركت الخ...)
٦. تخطيط الأعمال التجارية في سلسلة الانتاج للزراعات الحضرية
٧. الوصول إلى خدمات الدعم وتنظيمها (مثلاً: الخدمات الإرشادية، الوصول إلى القروض، تطوير البنى التحتية)
٨. الانتاج البيئي وإصدار شهادات للزراعات الحضرية: هل هو شرط مسبق للأسواق المحلية؟
٩. مخاطر إقصاء المزارعين وباقي الفاعلين (الوسطاء) وكيفية التعامل مع هذا الأمر

الرجاء أن توضحوا في مقالآتكم المفاهيم التي اتبتموها والحالات المحددة، ودور الزراعة الحضرية وشبه الحضرية، والمكان الذي اكتسبتم فيه هذه الخبرات، والآثار، والأكلاف ذات الصلة، والمشاكل والتحديات التي واجهتكم والحلول التي توصلتم إليها، والإضاءة على أهم الدروس المكتسبة والتوصيات للممارسين والمخططين أو صانعي السياسات.

المقالات

يجب أن تتألف المقالات حول الزراعة الحضرية من ٢٠٠٠ كلمة (٣ صفحات)، ١٣٠٠ كلمة (صفحتان) أو ٦٠٠ كلمة (صفحة واحدة). ويُفضّل أن تكون مرفقة بخلاصة وخمسة مراجع كحد أقصى، و٢-٣ صور رقمية أو صور عادية ذات نوعية جيدة (أكثر من ٣٠٠ dpi أو على شكل jpg ٤٠٠ كيلوبايت وما فوق). كما يجب ان تكون المقالات مكتوبة بطريقة مفهومة من قبل مجموعة واسعة من الأطراف المعنية في مختلف أنحاء العالم.

نتقدم بالشكر الكبير لفورد الشرق الأوسط، إحدى شركات القطاع الخاص الرائدة في مجال المحافظة على البيئة وتشجيع المبادرات، لإصدارها نسختين من مجلة الزراعة الحضرية التي تعنى بالترويج لكل جديد في الأمن الغذائي والتنمية المستدامة.

www.me.ford.com

