الجزء الثاني

لماذا لم يشكل ارتفاع أسعار الأغذية فرصة للمزارعين الفقراء؟

لقد واجه المنتجون في البلدان النامية انخفاضاً حقيقياً في الأسعار في معظم السنوات الخمسين الماضية. وقد نتج عن ذلك نقص الاستثمار في الزراعة وركود الإنتاج. وكانت هذه هي الخلفية التي حدثت في ظلها المشاكل الأخيرة في نظام الأغذية الدولي والتي زادت أيضاً من صعوبة تعامل البلدان النامية مع هذه المشاكل. ومن ثم، بدا ارتفاع أسعار الأغذية واحتمال استمراره (حتى ولو لم يكن عند مستويات الذروة التي بلغها في أوائل عام ٢٠٠٨) وكأنه فرصة بالنسبة لصغار المنتجين الفقراء. ولكن هل كان كذلك؟ هل سيستثمر المنتجون ويزيدون من إنتاجيتهم وإنتاجهم استجابة لذلك ويحققون نمواً زراعياً؟ إن معظم منتجي البلدان النامية بعيدون تماماً عما يحدث في الأسواق الدولية، ومن ثم فإن زيادة أسعار الأغذية في تلك الأسواق لا تعني بالضرورة حصول المنتجين الفقراء على أسعار أعلى. فلكي يتحقق لهم ذلك، ينبغي أن تنتقل تلك الأسعار الدولية الأعلى عبر الحدود القطرية ومن خلال سلاسل التسويق. بيد أن أسعار الإنتاج الأعلى تظل بمفردها غير كافية. والحوافز التي تشجّع على الاستثمار والإنتاج تتوقف أيضاً على مدى ارتفاع تكاليف مدخلات مثل البذور والأسمدة. فالمنتجون يحتاجون إلى الحصول على المدخلات بأسعار معقولة. ويحتاجون أيضاً إلى الحصول على ائتمانات تكون بمتناولهم. وحتى حيثما وُجدت حوافز كافية، فإن الاستجابة الإيجابية على جانب العرض من قبل المنتجين يمكن أن تعوقها طائفة متنوعة من المعوقات، لا سيما الافتقار إلى البنية الأساسية للنقل والأسواق، كي تنعكس أي زيادة في الإنتاج على الأسواق. وفي كثير من البلدان النامية، لا يُستوفى أي من هذه الشروط بدرجة كافية. ونتيجة لذلك، لم يؤد ارتفاع الأسعار في الأسواق الدولية إلى استجابة إيجابية على صعيد العرض من جانب المزارعين ذوي الحيازات الصغيرة في البلدان النامية.

هل تصل الزيادات في الأسعار العالمية إلى منتجي البلدان النامية؟

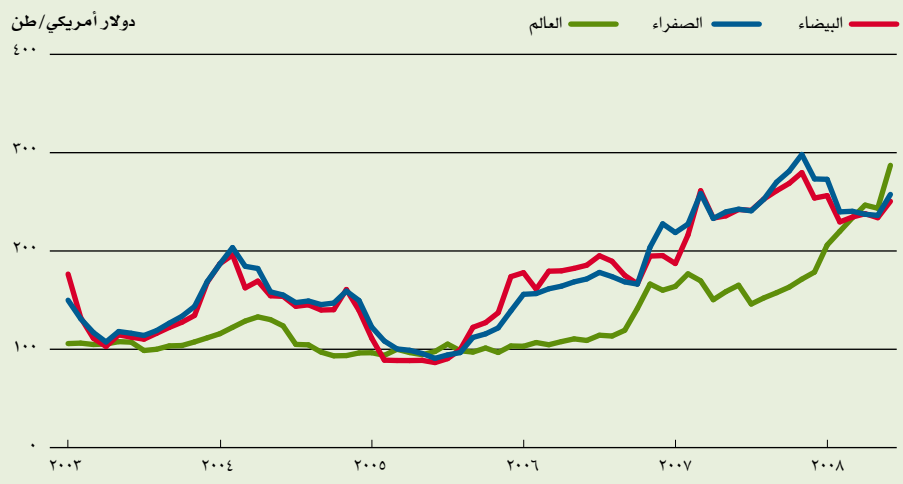
لقد زادت أسعار الأغذية زيادة حادة في كثير من البلدان تماشياً مع انتعاش الأسعار الدولية. وفي بلدان أخرى، لم تساير الأسعار المحلية للأغذية الزيادة في الأسعار العالمية، أو كانت بطيئة في التكيُّف معها. وما لم تصل فعلاً الأسعار الأعلى إلى المنتجين الزراعيين في البلدان النامية، فإن أولئك المنتجين لن يستفيدوا من تزايد الأسعار في الأسواق العالمية ولن يكون لديهم حافز يدفعهم إلى زيادة الإنتاجية والإنتاج. وهاتان مسألتان يجب النظر فيهما: فأولاً، هل تؤدي التغيرات في الأسعار الدولية إلى تغيُّرات في الأسعار على الصعيد القطري؛ ثانياً، إذا تغيَّرت الأسعار القطرية، هل يصل هذا التغيُّر إلى المنتجين؟

نظرياً، ستتحرك الأسعار في أي بلد يكون مرتبطاً بالسوق العالمية في بيئة تجارة حرة بالتوازي مع الأسعار الدولية معبّراً عنها بنفس العملة المشتركة. فإذا كان السعر القطري أعلى من السعر الدولي، ستستمر الواردات إلى أن يُصبح السعر القطري مساوياً للسعر الدولي بعد أخذ تكاليف النقل في الاعتبار. وتؤدي زيادة الصادرات نفس الدور المتمثل في تحقيق التوازن إذا كان السعر القطري أقل من السعر الدولي. وفي ظل هذه الظروف، يكون "انتقال السعر" كاملاً، بمعنى أن سعر السلعة التي تُباع في الأسواق العالمية والقطرية التنافسية لا يمكن أن يختلف إلا بحسب تكلفة نقلها. ويعتبر محللو السلع انتقال السعر السريع والكامل بمثابة مؤشر على كفاءة عمل أي سوق. ولكن، عملياً، يمكن أن يحد عدد من العوامل من مدى "انتقال" التغيرات في الأسعار العالمية إلى المستوى القطري[٦].

والسياسات المتبعة على الحدود تؤثر على مدى انتقال التغيُّرات في الأسعار العالمية إلى الأسواق القطرية. فعلى سبيل المثال، تعوق تقييدات الصادرات أو الضرائب انتقال الإشارات السعرية. فالتعريفات الجمركية على الواردات حسب قيمتها تتيح، إلا إذا كانت مرتفعة ارتفاعاً بالغاً، للتغيرات في الأسعار العالمية أن تنتقل بالكامل إلى الأسواق المحلية من حيث القيمة النسبية. ولذا، فإن حدوث زيادة في السعر الدولي سيسفر عن حدوث زيادة تناسبية في السعر المحلي عند جميع النقاط الزمنية بشرط أن تظل مستويات التعريفات الجمركية دون تغيير. ويمكن أيضاً عزل الأسواق المحلية باستخدام هوامش تسويقية كبيرة نتيجة تكاليف النقل الأعلى. وفي البلدان النامية على وجه الخصوص، يؤدي ضَعْف البنية الأساسية وخدمات النقل والاتصال إلى هوامش تسويقية كبيرة نتيجة التكاليف المرتفعة لنقل السلع المنتجة محلياً إلى الحدود من أجل تصديرها أو نقل السلع المستوردة إلى السوق المحلية. وتكاليف النقل وهوامش التسويق المرتفعة تعوق انتقال الإشارات السعرية لأنها قد تمنع موازنة سعر الصرف. وثمة عوامل أخرى، من قبيل تفضيل المستهلكين لخصائص محددة في أغذية مُنتجة محلياً أو وجود فروق نوعية بين السلع المتّجر بها محلياً ودولياً، تحدد مدى إمكانية الاستعاضة عن الأغذية المنتجة محلياً بأغذية مشتراة في السوق العالمية، ومن ثم تؤثر في انتقال السعر. والتمييز بين انتقال السعر القصير الأجل وانتقاله الطويل الأجل أمر مهم أيضاً. فالتغيرات التي تحدث في السعر في أحد الأسواق قد تستغرق بعض الوقت كي تنتقل إلى أسواق أخرى وذلك لعدد من الأسباب، من قبيل التدخلات على صعيد السياسات، وتكاليف التكيُّف، وتعقُّد سلسلة التسويق، والترتيبات التعاقدية بين العملاء الاقتصاديين، والتخزين وعمليات الجرد، والتأخير في النقل أو التجهيز أو حتى القصور الذاتي البسيط. ونتيجة لذلك، نادراً ما يكون انتقال السعر كاملاً أو سريعاً.

وفي حالة الذرة في أفريقيا، أعاقت عوامل تكاليف النقل، وضعف الدولار الأمريكي، وأفضليات المستهلكين انتقال الإشارات السعرية من السوق العالمية، وكانت استجابات الأسعار المحلية بطيئة. فالذرة البيضاء لا يمكن الاستعاضة عن استهلاكها بسهولة باستهلاك الذرة الصفراء المتجّر بها دولياً. ومع ذلك، تعني الزيادات في أحجام الذرة المتجر بها، رسمياً وبطريقة غير رسمية على حد سواء، عبر إقليمي أفريقيا الشرقية وأفريقيا الجنوبية أن الأسواق القطرية متكاملة في ما بينها. ويشير تحليل إحصائي، باستخدام البيانات الخاصة بالأسعار الشهرية للذرة في الفترة ١٩٩٨–٢٠٠٨، إلى أن كلاً من سعر الذرة الصفراء وسعر الذرة البيضاء في جنوب أفريقيا، وهي البلد الرئيسي المصدِّر

جنوب أفريقيا: أسعار الذرة



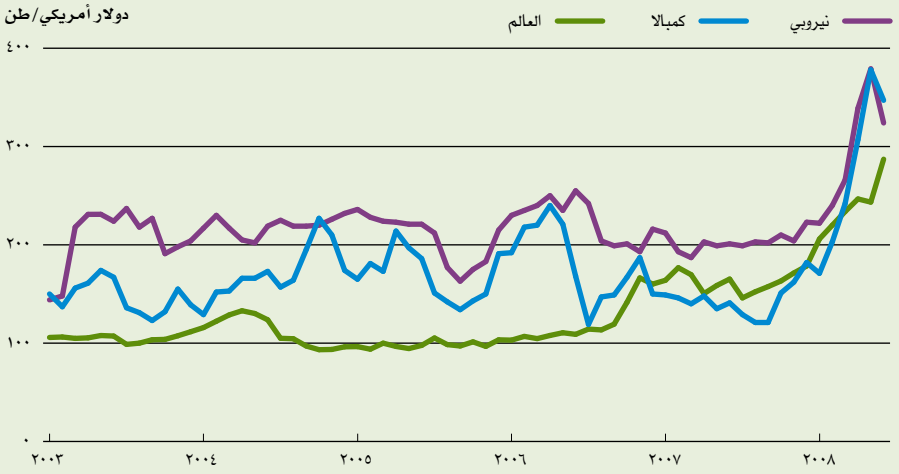
المصدر: منظمة الأغذية والزراعة.

(٦) للإطلاع على الاستعراض الشامل للقضايا المحيطة بانتقال الأسعار انظر Rapsomanikis, Hallam and Conforti (2006).

لماذا لم يشكل ارتفاع أسعار الأغذية فرصة للمزارعين الفقراء؟

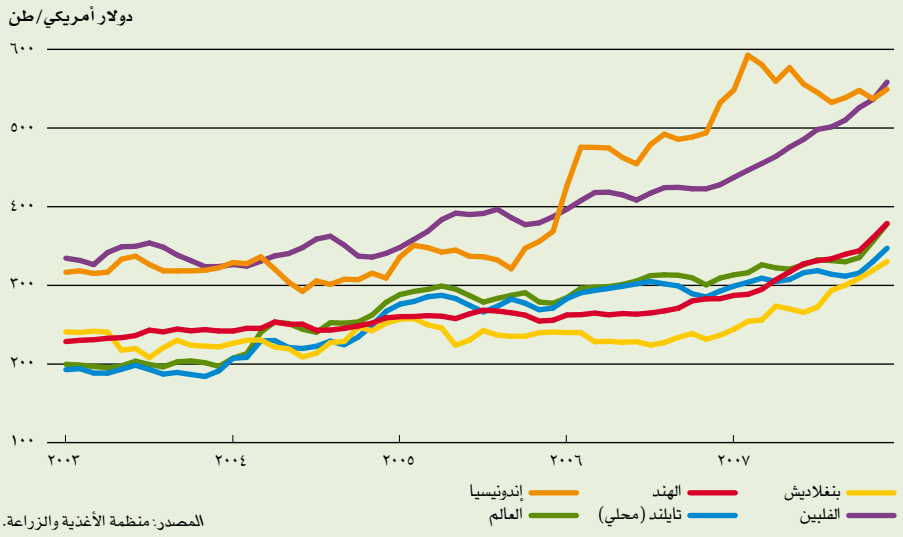
للذرة في الإقليم، يستجيب ببطء للتغيُّرات في السعر في السوق العالمية، ولكن إشارات سعر السوق العالمية تنتقل بالفعل عبر بلدان الإقليم. وخلال الفترة ما بين يونيو/حزيران ٢٠٠٦ ويونيو/حزيران ٢٠٠٨، بلغ المتوسط الشهري لمعدل الزيادة في سعر السوق العالمية للذرة الصفراء ٣,٩ في المائة، مقارنةً بمتوسط الزيادة في سعر الذرة البيضاء والصفراء البالغ قدره ١,٢ و١,٦ كل شهر، على التوالي، في الأسواق المحلية.

أفريقيا الشرقية: أسعار الذرة



المصدر: منظمة الأغذية والزراعة.

أسعار الأرز في بلدان مختارة



المصدر: منظمة الأغذية والزراعة.

وتتحرك أيضاً أسعار الذرة في الأسواق المهمة في بلدان أفريقيا الشرقية مثل كينيا وأوغندا مع تحرك السعر العالمي. وفي المتوسط، انتقلت التغيُّرات في الأسعار العالمية في الفترة ٢٠٠٣–٢٠٠٨ عبر هذه الأسواق ببطء نسبياً، مع تكيُّف أسعار الذرة في كينيا وأوغندا تكيُّفاً كاملاً مع التغيُّرات في الأسعار العالمية بعد سبعة أشهر تقريباً. ومع ذلك، فقد انعكست الزيادة الكبيرة في السعر العالمي للذرة في الفترة من يوليو/تموز ٢٠٠٧ فصاعداً في كلا البلدين، مما يشير إلى أن التأقلم مع التغيرات في سعر السوق العالمية يمكن أن يكون سريعاً، لا سيما عندما تحدث هذه التغيُّرات في آن واحد مع انخفاض المخزونات أو حدوث هزّات على جانب العرض الإقليمي للأغذية أو الطلب عليها. وفي هذه الفترة، بلغ متوسط المعدل الشهري للنمو في أسعار الذرة في نيروبي وكمبالا ٣,٧ و٧,١ في المائة على التوالي، مقارنةً بمعدل شهري للزيادة في السعر العالمي بلغ ٤,٣ في المائة.

وفي حالة الأرز في آسيا، اختلف تأثير التغيُّرات في سعر السوق العالمية من بلد إلى آخر، تبعاً مرة أخرى لأسعار الصرف مقابل الدولار الأمريكي، والسياسات التجارية والمتعلقة بالأسواق، وحالة الطلب والعرض المحلية.

وفي المتوسط، عوَّض جزئياً ضعف قيمة الدولار الأمريكي في الفترة ٢٠٠٦–٢٠٠٧ عن الزيادات في الأسعار العالمية بالنسبة لعدد من البلدان الآسيوية. فعلى سبيل المثال، أدى ارتفاع قيمة العملات القطرية مقابل الدولار الأمريكي في الهند والفلبين وتايلند إلى تحييد أثر الزيادات في الأسعار العالمية عند الحدود، مما أسفر عن أنماط مختلفة من سلوك السعر المحلي، تجسيداً لأساسيات الأسواق القطرية بصفة رئيسية، وفي بعض الحالات تجسيدا للاستجابة على صعيد السياسات لازدهار أسعار الأرز الدولية. وفي الهند، وهي من البلدان المصدّرة الرئيسية للأرز، زادت الأسعار المحلية بمعدل معتدل نتيجة لزيادة الإنتاج في موسم التسويق ٢٠٠٧–٢٠٠٨ اقتراناً مع اتخاذ تدابير على صعيد السياسات (نُفِّذت في الربع الأخير من عام ٢٠٠٧) حظرت فعلياً معظم صادرات الأرز. وفي البلدان المستوردة الصافية، حدث أكبر جانب من الزيادة في الأسعار المحلية في عام ٢٠٠٧، وتزامن في معظم الحالات مع زيادة واردات الأرز. وفي حالة بنغلاديش، ساهمت حالات نقص الأغذية نتيجة لإعصار مداري وللفيضانات في عام ٢٠٠٧ في حدوث زيادات كبيرة في السعر المحلي للأرز، بينما ارتفعت واردات الأرز في إندونيسيا والفلبين من أجل تلبية الطلب المتزايد على الغذاء.

أدلة دراسات الحالة للمنظمة بشأن مستويات مشاركة أصحاب الحيازات الصغيرة في الأسواق

هناك سمة مشتركة بين جميع البلدان التي شملتها الدراسات وهي وجود درجة كبيرة من التفاوت بين وضع الأسر في ما يتعلق بإنتاج الذرة وبيعها.

ففي كينيا، نجد أن نسبة الذرة التي يتم بيعها مرتفعة نسبياً، حيث تبلغ ٤٦ في المائة من الإنتاج الكلي. ولكن، في حين تبلغ نسبة الأسر التي تزرع الذرة ٩٨ في المائة، فإن ٣٦ في المائة فقط من تلك الأسر تبيع المُنتج، حيث تمثّل ٢٠ في المائة من الأسر غالبية المبيعات.

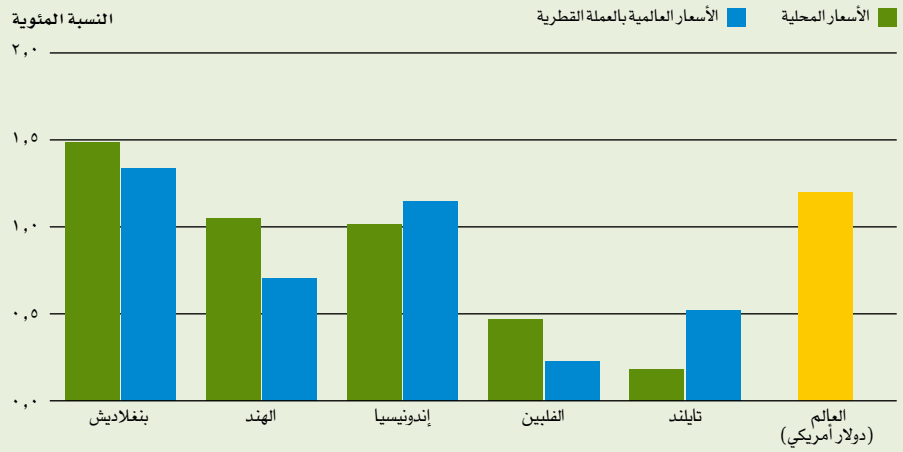
وفي زامبيا، تبلغ نسبة الأسر الزراعية التي تزرع الذرة نحو ٨٠ في المائة، ولكن أقل من ٣٠ في المائة منها تبيع المُنتج. ومن المبيعات الكلية، تتأتى نسبة تتراوح من ٤٠ إلى ٤٥ في المائة من ٥ في المائة من الأسر الزراعية في قطاع ذوي الحيازات الصغيرة. وهذه الأسر يكون دخلها أعلى كثيراً عادة (٨ أو ٩ مرات) وتوجد في مناطق يسهل الوصول منها إلى الأسواق مقارنةً بالأسر التي لا تبيع المنتج.

وفي موزامبيق، يوجد تركيز بالغ للإنتاج والمبيعات. فتسعون في المائة من الأسر في الإقليم الأوسط تنتج الذرة، ولكن ٢٤ في المائة فقط منها تبيع المنتج. وفي الإقليم الجنوبي، تنتج ٥٩ في المائة من الأسر الذرة، ولكن ٤ في المائة فقط منها تبيع المنتج، ولا يتجاوز متوسط الكمية التي تُباع ١٥٠ كيلوغراماً لكل أسرة سنوياً. وتمثّل خمسة في المائة من الأسر ٨٠ في المائة من المبيعات على الصعيد القطري.

وفي جنوب أفريقيا، يمثّل ١٨ ٠٠٠ مزارع تجاري ٩٠ في المائة من إنتاج البذور الغذائية، بينما يمثّل ٣ ملايين من أصحاب الحيازات الصغيرة النسبة المتبقية البالغة ١٠ في المائة.

ومن المرجح أن التباين عبر الأسر سيظهر بشكل أوضح مع استمرار هبوط متوسط أحجام حيازة الأراضي. ففي ملاوي، انخفضت الحيازات الصغيرة من متوسط قدره هكتار واحد إلى أقل من ٠,٧ هكتار في السنوات الثلاثين الماضية. وفي سنة "متوسطة"، يجري تسويق ٢٠ في المائة فقط من إنتاج الذرة.

متوسط التغيرات الشهرية في أسعار الأرز المحلية والعالمية، ٢٠٠٦-٢٠٠٧



المصدر: منظمة الأغذية والزراعة.

لماذا لم يشكل ارتفاع أسعار الأغذية فرصة للمزارعين الفقراء؟

وحتى إذا حدث انتقال لتغيُّرات الأسعار الدولية إلى المستوى القطري، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن زيادات الأسعار سوف تصل إلى جميع المنتجين أو المستهلكين، وإن كان المستهلكون في المناطق الحضرية قد يتعرّضون بسرعة أكبر لزيادات الأسعار. وتتوقف مسألة مدى تأثُّر المنتجين على مدى مشاركتهم في الأسواق المحلية وعلى مدى ارتباط الأسواق المحلية بالأسواق القطرية أو الإقليمية أو الدولية الأوسع نطاقاً. ولا يمكن افتراض أن هناك انتقالاً مكانياً قوياً للأسعار ومشاركة كبيرة في السوق من جانب ذوي الحيازات الصغيرة في الأسواق المتكاملة بشكل جيد. ففي كثير من البلدان النامية لا تصح هذه الافتراضات ببساطة.

وينخرط أصحاب الحيازات الصغيرة عموماً في سلسلة قيمة مختلفة عن المزارعين ذوي الطابع التجاري بدرجة أكبر. فالأخيرون قد يرتبطون بالشركات الكبيرة لتجارة البذور الغذائية وتجهيزها وبيعها بالتجزئة؛ وبورصات السلع؛ وشبكات الصوامع المتكاملة؛ وأصحاب المطاحن؛ والبائعين بالتجزئة في متاجر السوبر ماركت، أحياناً مع ملكية شركة عبر وطنية؛ وتوافر معلومات عن السوق؛ وأحجام معاملات كبيرة؛ ودرجات ومواصفات محددة جيداً؛ ونظم قانونية تستوعب ترتيبات تعاقدية أكثر تعقيداً. وهذا يتناقض مع السلاسل ذات الطابع غير الرسمي بدرجة أكبر التي ينخرط فيها عادة أصحاب الحيازات الصغيرة والتي تتسم بمعاملات السوق الفورية، وبيع نسب مئوية صغيرة من الإنتاج خارج المزرعة، وضعف البنية الأساسية للطرق والاتصالات، وضعف نظم المعلومات، ومحدودية التنسيق بين توريد المدخلات والائتمانات والمبيعات.

وتوجد أدلة كثيرة على أن أصحاب الحيازات الصغيرة في أفريقيا الشرقية والجنوبية لا يدخلون الأسواق على المستوى المحلي إلا كبائعي البذور الغذائية بدرجة محدودة نوعاً ما. وفي الأقاليم كلها، نجد أن نسبة منتجي الذرة الذين يبيعونها فعلاً إلى الأسواق المحلية، منخفضة وكثيراً ما يكون هناك مستوى من مشاركة الأسر المنتجة كمشترية أكبر من مستوى مشاركتها كبائعة للذرة.

ويترتب على المشاركة المحدودة في السوق من جانب أصحاب الحيازات الصغيرة احتمال ألا يكون لزيادات الأسعار تأثير كبير على حوافز الإنتاج بالنسبة لكثير من الأسر الريفية التي لا تشارك في الأسواق كبائعة ولو بنسبة ضئيلة. ومما يفاقم ذلك أن منتجين كثيرين معزولون فعلياً عن الأسواق الإقليمية أو الدولية نتيجة لضعف اندماج الأسواق. وفي هذه الحالات، لن يكون لزيادات الأسعار على مستويات الأسواق تلك تأثير على حالة أصحاب الحيازات الصغيرة. ودراسات القياس الاقتصادي لاندماج الأسواق وانتقال الأسعار في أفريقيا تؤكد عادةً هذا الرأي.

الأسعار زادت وكذلك التكاليف

أياً كان التحسُّن في دخل المنتجين، الذي حققه ارتفاع أسعار المنتجات، فإن الزيادات في تكاليف المدخلات كان مفعولها مضاداً له أو حتى أبطله. فقد أخذت تكاليف المدخلات تتزايد باطراد لبعض السنوات، واعتبر مزارعون كثيرون ارتفاع أسعار المخرجات بمثابة راحة مؤقتة من تضاؤل الهوامش بالنسبة للتكاليف إلى أن ارتفعت أسعار المدخلات ارتفاعاً هائلاً في عام ٢٠٠٧، حيث فاقت سرعة ارتفاع أسعار المخرجات.

وقد كان للزيادة الهائلة في أسعار النفط، التي بدأت في عام ٢٠٠٣، تأثير بالغ على جميع القطاعات الاقتصادية، ومن بينها الزراعة. فقد أدت الزيادات في أسعار الوقود إلى رفع تكاليف إنتاج السلع الزراعية بطريقة مباشرة وذلك برفع تكلفة الكهرباء والنقل في المزرعة، وأيضاً بطريقة غير مباشرة لأن النفط بند مهم من بنود التكلفة في ما يتعلق بإنتاج الأسمدة. ولقد كانت الزيادة في أسعار الطاقة سريعة وحادة على السواء، حيث زاد مؤشر أسعار الطاقة الخاص برويترز – مكتب البحوث السلعية بأكثر من ثلاثة أمثال منذ عام ٢٠٠٣.

وارتفعت أسعار بعض الأسمدة (منها مثلاً السوبر فوسفات الثلاثي وكلوريد البوطاس) بالدولار الأمريكي بنسبة تجاوزت ١٦٠ في المائة في الأشهر القليلة الأولى من عام ٢٠٠٨ مقارنة بنفس الفترة في عام ٢٠٠٧. وقد كان معدّل الزيادة هذا في سعر الأسمدة أكبر من معدل الزيادة في أسعار المنتجات الزراعية.

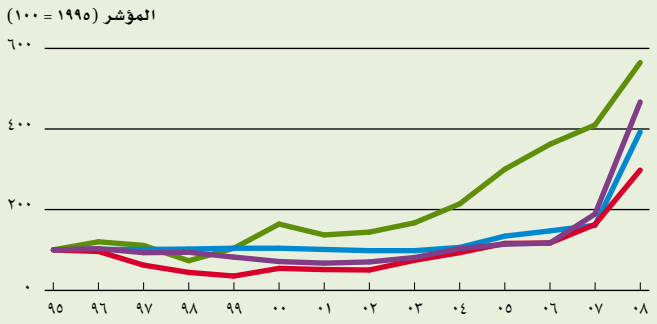
وتشير نسبة أسعار المخرجات إلى أسعار المدخلات إشارة عامة إلى الكيفية التي تتغير بها ربحية المزارع. والزيادة المطردة في أسعار المدخلات في العقد الماضي أدت إلى اتجاه هبوطي في هذه النسبة. ومن الممكن أن تعوِّض زيادة الإنتاجية عن العواقب السلبية لهبوط النسبة على الدخل، ولكن هذا لم يحدث في معظم القطاعات الزراعية في البلدان النامية، لا سيما في أفريقيا. فقد تدهورت النسبة تدهوراً حاداً مع الزيادة الكبيرة المفاجئة في أسعار الأسمدة في عام ٢٠٠٧. وعلاوة على ذلك، يوجد بعض الأدلة التي تشير إلى أنه بينما لا تنتقل الزيادات في أسعار المخرجات انتقالاً كاملاً وسريعاً إلى المنتجين، فإن الزيادات في أسعار المدخلات، لا سيما حيثما كانت هذه المدخلات مستوردة، تنتقل بصورة كاملة وبسرعة.

التغيرات في أسعار المخرجات والمدخلات لبعض المنتجات الغذائية والمستلزمات الزراعية (النسبة المئوية)

(يناير/كانون الثاني – أبريل/نيسان)	اللحوم	الألبان	الحبوب	الزيوت	السكر		مؤشر أسعار الأغذية[1]
٢٠٠٧–٢٠٠٨	٩	٤٩	٨٠	٩٤	٢٣		٥٢
٢٠٠٦–٢٠٠٧	٥	٣٥	٣٢	٢٩	٣٩–		١٢
(يناير/كانون الثاني – أبريل/نيسان)	النشادر	اليوريا	نترات أمونيوم السيريوم	النتروجين والفوسفات والبوتاسيوم	الفوسفات ثنائي الأمونيوم	النفط الخام (IRAC)[2]	مؤشر أسعار المدخلات
٢٠٠٧–٢٠٠٨	٨٢	٣١	٨٥	٢١٣	١٦٣	٧٠	٩٩
٢٠٠٦–٢٠٠٧	٤	٢٩	١٥	٤١	٣٣	٣–	١٩

(١) مؤشر أسعار الأغذية: الفاصوليا، الزبد، الكاكاو، زيت بذرة القطن،الذرة، لحم الخنزير، شحم الخنزير، لحم العجل، السكر، القمح. مؤشر أسعار المدخلات: النشادر، اليوريا، نترات أمونيوم السيريوم، النتروجين والفوسفات والبوتاسيوم، الفوسفات ثنائي الأمونيوم، النفط الخام (IRAC).
(٢) تكلفة شراء معامل التكرير للنفط الخام المستورد (IRAC) في الولايات المتحدة الأمريكية.
المصادر: بالنسبة للأصناف الغذائية: منظمة الأغذية والزراعة في ما يتعلق باللحوم والألبان والحبوب والزيوت ومركبات السكر؛ ومنظمة الأغذية والزراعة ومكتب البحوث السلعية في ما يتعلق بالمؤشر المركّب لأسعار الأغذية. وبالنسبة لأصناف المدخلات: شعبة الإنتاج النباتي ووقاية النباتات في منظمة الأغذية والزراعة ومؤسسة Yara وإدارة معلومات الطاقة.

مؤشرات أسعار النفط الخام والأسمدة



ملاحظة: الأوبك = منظمة البلدان المصدرة للنفط

المصادر: الرابطة الدولية للأسمدة والأوبك.

نسبة أسعار المخرجات إلى أسعار المدخلات: الغذاء مقابل المدخلات

ملاحظة: مؤشرات أسعار المخرجات والمدخلات هي المتوسطات الهندسية غير المرجحة للأسعار الإسمية النسبية لفرادى السلع. والسعر النسبي لكل سلعة هو السعر الإسمي على امتداد السعر في الفترة الأساسية (٢٠٠٣ = ١٠٠).

المصادر: في ما يتعلق بالأصناف الغذائية، منظمة الأغذية والزراعة ومكتب البحوث السلعية؛ وفي ما يتعلق بأصناف المدخلات، منظمة الأغذية والزراعة ومؤسسة Yara وإدارة معلومات الطاقة.

المعوقات على جانب العرض

إذا تحققت حوافز الأسعار، فإن عدم اندماج كثيرين من صغار المنتجين في الأسواق يمنعهم من الاستجابة. ففي بلدان نامية كثيرة، يكون لهيكل الزراعة التي يقوم بها ذوو الحيازات الصغيرة أثر كبير في ما يتعلق بإعاقة الاستجابة على جانب العرض، ويتغيَّر هذا الهيكل – فنسب الأرض إلى اليد العاملة آخذة في الهبوط مع تزايد السكان – على نحو يمكن أن يزيد من انخفاض قدرة المنتجين ذوي الحيازات الصغيرة على الاستجابة لارتفاع الأسعار. ويتضح من أدلة من أفريقيا الشرقية والجنوبية وجود درجة تركيز عالية للذرة التي يجري تسويقها في ما بين عدد صغير من الأسر (في بعض البلدان توفر ٢ في المائة من الأسر ٥٠ في المائة من الحجم الكلي للذرة المسوَّقة)، ولا يوظِّف أصحاب الحيازات الصغيرة الآخرون الاستثمارات اللازمة لإيجاد فوائض للبيع أو حتى حيازات ذات حجم معتدل (٣ أو ٤ هكتارات). وفي أوغندا، يسيطر الإنتاج الزراعي لأصحاب الحيازات الصغيرة، حيث يمثّل المزارعون الذين يقل متوسط حيازتهم للأراضي عن هكتارين أكثر من ٩٠ في المائة من الإنتاج الغذائي الكلي. ويمثّل المزارعون من ذوي الحيازات الصغيرة حوالي ٨٠ في المائة من الإنتاج الزراعي في غانا.

وفي أفريقيا كلها، كثيراً ما تتسم الزراعة التي يقوم بها ذوو الحيازات الصغيرة بالإنتاجية المنخفضة، والتكنولوجيا البدائية، والاستخدام الضئيل للمدخلات (من بينها الأسمدة)، ونُظم التسويق الغير فعالة، وفواقد عالية في المحاصيل. وقد ظلت الغلات الزراعية دون تغيير نسبياً، حيث يجري القيام بقدر كبير من الزراعة بواسطة المسنين الذين لا يتوافر لديهم إلمام بالممارسات الزراعية الحديثة، أو يكون إلمامهم بتلك الممارسات ضئيلاً. وقد كان هناك افتقار إلى حوافز تدفع إلى الاستثمار من حيث مستويات الربحية الكافية والمستقرة، ولكن توجد أيضاً معوقات كبيرة تحول دون الأخذ بتكنولوجيات محسّنة، ومن هذه المعوقات نقص البذور المحسّنة محلياً، ونقص مواد الزراعة، وغير ذلك من المدخلات. ومع أن الحصول على المدخلات قد تحسّن في بعض البلدان في أعقاب الإصلاحات، حيث يتوافر مزيد من التجّار المرخّص لهم وتتوافر كميات أقل للشراء، ما زال استخدام أصحاب الحيازات الصغيرة للمدخلات منخفضاً مما يعوق الإنتاجية.

والكميات الصغيرة من المنتجات التي تُتاح للبيع، والافتقار المتكرر إلى التنظيم في أوساط أصحاب الحيازات الصغيرة من أجل تجميع هذه الكميات معاً في أحجام تكون اقتصادية بدرجة أكبر، إلى جانب التكلفة المرتفعة للتسويق نتيجة ضعف البنية الأساسية والاتصالات، هي أمور معناها أنه ليس مما يدعو إلى الدهشة أن تكون الاستجابة على جانب العرض للأسعار الأفضل استجابة ضعيفة. ومع ذلك وبدون تلك الاستجابة، لا تتولد أموال من أجل الاستثمار. وعلى امتداد سلسلة الإنتاج والتسويق كلها، يؤدي الافتقار إلى الحصول على ائتمانات تكون بمتناول اليد إلى زيادة الحد من إمكانية توظيف استثمارات لتحسين الإنتاجية. ويلزم التغلب على هذه المعوقات لإتاحة استجابة كبيرة على جانب العرض، كما تلزم تدخلات على صعيد السياسات للخروج من هذه الدائرة المغلقة التي تجعل صغار المنتجين محاصرين في براثن الفقر.

ويبدو أن تطوير البنية الأساسية المادية هو أمر مهم جداً في معظم البلدان النامية. فالبنية الأساسية جيدة التطور في مجالات النقل والاتصالات والتخزين والتسويق يمكن أن تيسِّر بيع المخرجات وشراء المدخلات. ويتضح من عدة دراسات الحالة التي أجرتها المنظمة في مختلف أنحاء العالم النامي أن أوجه القصور في البنية الأساسية للنقل هي عائق رئيسي يحد من إمكانية الوصول إلى الأسواق المحلية والإقليمية والدولية.

والأسواق الائتمانية تيسِّر الإنتاج، وتساعد على زيادة الاستهلاك وإقامة مشروعات جديدة. وهي آلية مهمة لمساعدة الفقراء في التكيُّف مع بيئة اقتصادية جديدة. فقد أدت محدودية الحصول على الخدمات المالية (الائتمانات والمدخرات على حد سواء) إلى تفاقم التعرّض للتأثّر بالهزات. ومع ذلك، خفضت غالبية برامج التكيف الهيكلي من توافر الائتمانات للأسر الريفية ورفعت من تكلفتها.

وتفيد دراسات المنظمة بأن المزارعين يواجهون صعوبات واسعة الانتشار في

الحصول على الائتمانات. فصغار المزارعين في الكاميرون لا تُتاح لهم سوى إمكانية ضئيلة للحصول على الائتمانات. وقد أُقيمت مؤسسات للتمويل الصغير في عام ١٩٩٢، ولكنها ما زالت موزعة توزيعاً هزيلاً في أنحاء البلد وتفتقر في بعض الأحيان إلى ممارسات إدارية جيدة. ويواجه المزارعون من ذوي الحيازات الصغيرة في ملاوي معوقات ائتمانية، حيث تركّز عادة مؤسسات التمويل الصغير على التمويل الذي يُقدّم من أجل أنشطة الأعمال الخارجة عن نطاق المزرعة، ويقتصر قدر كبير من الائتمانات الزراعية المتاحة على قطاع التبغ. ولا يستطيع العاملون بالتجارة على نطاق صغير ومتوسط في جمهورية تنزانيا المتحدة الحصول على الائتمانات التي من شأنها أن تمكّنهم من شراء أرصدة من المنتجات وبيعها خارج موسمها بأسعار أعلى. وقد تحوَّل بعض المزارعين عن إنتاج محاصيل نقدية من قبيل القطن لأن المحاصيل الغذائية يمكن أن تُباع نقدياً بسهولة أكبر. وفي أوغندا، يتمثل المصدر الوحيد للائتمانات بالنسبة لسكان الريف في التمويل الصغير الذي يحبِّذ الأنشطة غير الزراعية. وتجري حالياً محاولات لاستحداث خدمات مالية تلبي احتياجات السكان الريفيين وتدمجهم في النظام المالي القطري. أما في غواتيمالا، فقد تبين أن توافر الائتمانات الزراعية منخفض وآخذ في الهبوط. ويوجَّه معظم الائتمانات المتوافرة نحو منتجات التصدير (التقليدية وغير التقليدية) مع تقديم قدر ضئيل من الدعم لإنتاج البذور الغذائية الأساسية. وقد حاولت غيانا التغلب على المشاكل المتعلقة بالحصول على أشكال مقبولة من الأمن الائتماني والتي يواجهها كثيرون من صغار المزارعين. وأُنشئ معهد تنمية المشروعات الخاصة في عام ١٩٨٦ كمنظمة غير حكومية محلية لتوفير القروض لصغار منظمي المشروعات. ويستخدم المعهد نظاماً للضمان المتبادل، حيث يكون كل عضو في مجموعة صغيرة مسؤولاً في إطاره عن ديون الأعضاء الآخرين. وقد كان المعهد فعالاً في تيسير زيادات الإنتاج بالنسبة لعدد من صغار المنتجين. ومن الناحية الأخرى، لم تكن تجربة المخططات الحكومية لتوفير الائتمانات في بيرو إيجابية، حيث أفيد عن خسائر ضخمة في رأس المال. ويتأتى الآن معظم الائتمانات للقطاع الزراعي من البنوك التجارية، كما حدث انخفاض هائل في عدد صغار المزارعين الذين كان النظام المالي الرسمي يدعمهم أثناء التسعينيات.

هل باستطاعة مزارعي البلدان النامية الاستجابة لارتفاع أسعار الأغذية؟

من المتوقع أن يتيح ارتفاع أسعار الأغذية مؤخراً فرصة لقطاع الزراعة في البلدان النامية لزيادة الإنتاج ورفع الدخل، وإستعادة مكانته كقاطرة للنمو. وبينما يوجد بعض الأدلة على أن الإنتاج يستجيب بطريقة إيجابية لزيادات الأسعار الحقيقية ويستجيب بطريقة سلبية لانخفاضات تلك الأسعار، فإن هذا لا يصدق دوماً. إذ يتضح من مجموعة واسعة من أدلة دراسات الحالة للمنظمة أن زيادات الأسعار لا تكفي بمفردها لزيادة الإنتاجية والعرض. وفي استعراض لنحو ١٥٠ حالة حدثت فيها تغيرات في الأسعار والإنتاجية في الماضي القريب، وجدت المنظمة أن الاستجابة كانت في الاتجاه المتوقع في ٦٦ في المائة فقط من الحالات، بينما وجدت في ٣٤ في المائة منها أنه حدثت إما زيادة في الإنتاج عندما كانت الأسعار آخذة في الهبوط أو انخفاض في الإنتاج عندما كانت الأسعار آخذة في التزايد. وبوجه عام، فإن الصورة متفاوتة في ما يتعلق بالكيفية التي من المرجح أن يستجيب بها مزارعو البلدان النامية لارتفاع أسعار المنتجات.

والأمر الواضح هو أن ارتفاع أسعار المنتجات لا يكفي وحده لتشجيع التوسُّع الكبير في الإمدادات الغذائية. فحدوث استجابة كبيرة على جانب العرض يتطلب استثماراً من أجل زيادة إنتاجية أصحاب الحيازات الصغيرة. ولن يكون التوسع في الإنتاج بزراعة أراضٍ جديدة كافياً لتلبية الاحتياجات الغذائية في المستقبل. فإنتاج الأغذية السنوي يجب أن يزيد بأكثر من درجة واحدة في المائة سنوياً، لكي يكون مضاهياً للطلب العالمي على أغذية أسعارها معقولة بحلول عام ٢٠٥٠، وسيتعين أن تتأتى من نمو الغلات نسبة تقدَّر بما يبلغ ٨٠ في المائة من تلك الزيادة. وعلاوة على ذلك، لن تؤدي الزيادات في الإنتاج الغذائي والزراعي بفعل الإنتاجية في المقام الأول إلى زيادة الدخل الزراعي فحسب، بل ستحفز أيضاً الصلات الخلفية والأمامية في الاقتصاد الريفي وستؤدي إلى انخفاض مستويات الفقر.

وتتطلب الاستجابة الكبيرة على جانب العرض المستندة إلى تحسين الإنتاجية وجود حوافز مواتية ومستقرة تمكن من انتقال الأسعار الأعلى للسلع إلى مستوى المزرعة، وتتيح للمنتجين الحصول على مدخلات بأسعار معقولة وتمكنهم من توريد إنتاجهم إلى الأسواق. وهذا يتطلب معالجة المعوقات الهيكلية المختلفة التي تحد من إنتاجية أصحاب الحيازات الصغيرة، وهي التكنولوجيا البدائية، والافتقار إلى الحصول على المدخلات الحديثة وعلى الائتمانات، وضعف البنية الأساسية للتسويق والنقل، وعدم فعالية الخدمات والمؤسسات الريفية. وللسياسات الحكومية الفعالة دور في ضمان استيفاء الشروط اللازمة. فعلى سبيل المثال، كانت النجاحات التي تحققت في إحداث تحوّل في الزراعة في الهند مستندة إلى دعم الدولة للبنية الأساسية الخاصة بالائتمانات والمدخلات والري، وهو ما فشلت الأسواق في توفيره. ولكن الخيارات الخاطئة بشأن السياسات يمكن أن تعوق انتقال ارتفاع الأسعار إلى المنتجين، وأن تعوق الحوافز وتثبّط الاستجابة على جانب العرض.