

Document: GC 30/INF.5
Date: 2 February 2007
Distribution: Public
Original: English

A



المائدة المستديرة الثانية

تشجيع العمالة الريفية من خلال نهج سلاسل القيمة

مجلس المحافظين - الدورة الثلاثون
روما، 14-15 فبراير/شباط 2007

مذكرة إلى السادة المحافظين

هذه الوثيقة معروضة على مجلس المحافظين للعلم.

وبغية الاستفادة على النحو الأمثل من الوقت المتاح لدورات مجلس المحافظين، يرجى من السادة المحافظين التوجه بأسئلتهم المتعلقة بالجوانب التقنية الخاصة بهذه الوثيقة قبل انعقاد الدورة إلى:

René Frechet

كبير المستشارين التقنيين لشؤون الوصول إلى الأسواق وتنمية المشروعات الريفية

هاتف: +39-06-5459-2007

بريد إلكتروني: r.frechet@ifad.org

أما بالنسبة للاستفسارات المتعلقة بإرسال وثائق هذه الدورة فيرجى توجيهها إلى:

Deirdre McGrenra

الموظفة المسؤولة عن شؤون الهيئات الرئاسية

هاتف: +39-06-5459-2374

بريد إلكتروني: d.mcgrenra@ifad.org

المائدة المستديرة الثانية

تشجيع العمالة الريفية من خلال نهج سلاسل القيمة

- 1- تغطي سلاسل المحال التجارية الكبرى (سوبر ماركت)، في الوقت الحاضر، على السوق الدولية للمنتجات الزراعية. وعضوا عن وجود عدد كبير من صغار بائعي التجزئة الذين يبيعون منتجات يوردها آخرون، هناك الآن عدد صغير من العمالقة ذوي النفوذ الهائل الذين يحددون ما ينبغي إنتاجه وما هي الظروف التي يتم الإنتاج في ظلها. وفي ذات الوقت، ثمة تركيز متعظم في شتى النقاط على مدى سلسلة القيمة⁽¹⁾، من ذلك مثلا في أوساط موردي المدخلات ومصنعي الأغذية، في حين تملئ مواصفات إلزامية وطوعية عليا، مواصفات الإنتاج وتقييم حواجز أكبر أمام الدخول إلى السوق.
- 2- وتخلق الشركات الكبرى - التي يغلب وجودها خارج البلدان النامية - صورا قوية للعلامات التجارية تحول النفوذ والقيمة بعيدا عن البلدان النامية؛ واحتمال تصاعد الاختلالات بين البلدان النامية والمتقدمة. ويعني توحيد السوق وتزايد متطلبات الحجم حواجز أكبر أمام دخول الشركات الأصغر إلى السوق، وتقلل من خيارات السوق وتزيد من التكاليف الناشئة عن الحاجة إلى تلبية متطلبات الإنتاج والتصنيع. وفي ظل وفرة اليد العاملة في العالم أجمع، تتعاضد الضغوط التنافسية التي تواجهها شركات التوريد في البلدان النامية.
- 3- وتتكرر الاتجاهات السائدة في الأسواق الدولية على المستوى المحلي، تبعا لتطبيق بائعي التجزئة الإقليميين في البلدان النامية الأساليب العالمية على سلاسل إمداداتهم المحلية. ومن شأن البنية الأساسية الأفضل والمستهلك المدقق أن يساعدا بائعي التجزئة هؤلاء على اكتساب القوة وتغيير الهياكل الزراعية المحلية.
- 4- وتركز السلاسل التي يحفزها المشتري، على الجودة والاتساق والموثوقية. ويفتقر أصحاب الحيازات الصغيرة إلى الخبرة والمعرفة والوسائل لتلبية متطلبات الإنتاج التي يشترطها المستهلكون المتشددون، وبالتالي يستبعدون من العملية. والمنافسة الدولية حامية، كما أن الأسواق شديدة التقلب والأسعار في انخفاض مطرد. وإذا ما رغب صغار المنتجين اقتحام عالم الزراعة الحديث، فلا بد من أن يكونوا قادرين على تلبية طلبات السوق الصارمة. ويبقى السؤال عن هم أصحاب الحيازات الصغيرة المجهزين على أفضل وجه للدخول إلى سلاسل القيمة ذات المتطلبات العالية، وفي ظل أية ظروف.
- 5- وكثيرا ما تفضل الشركات الصناعية الزراعية التعاقد مع المزارعين الأغنياء الذين بوسعهم تكريس استثمارات أكبر ولا يحتاجون إلى كثير مساعدة. والأهم من ذلك أن التعامل مع المزارعين الأغنياء يعني تكاليف معاملات أقل. ويعني هذا أن التدخلات التي ترمي إلى ربط أصحاب الحيازات الصغيرة بسلاسل

(1) توصف سلسلة القيمة بأنها كامل طائفة الأنشطة اللازمة لإيصال المنتج من مرحلة الفكرة إلى مرحلة الاستخدام النهائي، وتشمل التصميم، الإنتاج، التسويق، التوزيع والوظائف المساندة الأخرى.

القيمة العالية تستهدف، في أغلب الأحيان، أصحاب الحيازات الصغيرة الأكثر تقدماً، وذلك لدوافع جلية ولها ما يبررها.

التغيرات في العمالة الريفية

6- ثمة عدد من العوامل التي تؤثر على أنماط العمالة الريفية. فآفة فيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز له آثار ماحقة على تركيبة السكان الريفيين. وكثيراً ما انطوت الهجرة على مغادرة الأكثر إنتاجاً، وإن ترتب عن ذلك أيضاً تحويلات مالية إلى المناطق الريفية. وعلى النطاق الأوسع، دفعت الأسواق العالمية الدينامية والأطراف الفاعلة ذات النفوذ الأقوى بالمصنعين والمنتجين في المصدر بأن يصبحوا أكثر مرونة وأن يقللوا من التكاليف. وكثيراً ما تحقق ذلك بتقليص القوة العاملة المستديمة وزيادة عدد العمال غير النظاميين. ودخل هؤلاء العمال يضعهم، في أغلب الأحيان، دون خط الفقر بكثير. وإجمالاً، تتسع هوة عدم المساواة بين البلدان النامية والمتقدمة؛ وبين المناطق الحضرية والريفية؛ وفي أوساط مختلف فئات العمال على مدى سلسلة القيمة. ولا يعدو تأثير تحديث سلاسل القيمة أن يكون مزيداً من تحفيز الحاجة إلى مزيد من العمال غير المهرة، وخاصة من النساء. غير أن هؤلاء العمال سريعاً ما سيصبحون زائدين عن الحاجة.

انتقاء القطاع الفرعي والتدخلات

7- يعتمد زهاء 40 بلداً على سلعة واحدة لتحقيق أكثر من 20 في المائة من إيرادات صادراتها. وهذا الاعتماد البالغ على بضعة سلع يجعل الاقتصاديات عرضة أكثر لتأثيرات الصدمات، عالمية كانت أو غيرها. وتحتاج الكثير من الاقتصاديات النامية إلى التركيز على التنويع. ولربما تكون واحدة من الاستراتيجيات الواقعية التطوير التدريجي لأكثر من قطاع فرعي ومزيداً من سلاسل القيمة. بيد أنه لا بد من تحديد متأن للقطاعات الفرعية المحتملة. وإذا كانت الغاية هي إيجاد فرص عمل، فلا بد من إدراج معايير العمالة في عملية اختيار القطاع الفرعي.

استجابة الجهات المانحة

8- سيؤدي تشجيع تنمية سلسلة القيمة إلى تنمية اقتصادية محلية ولكنه لن يؤدي تلقائياً إلى إيجاد فرص عمل ريفي على نطاق واسع. ومساندة تنمية سلاسل القيمة نهج حديث نسبياً ويتسم بالتعقيد. وقد تكون النتائج مدهشة وهي بحاجة للتوثيق. والبحوث الجارية حالياً لم تقدم بعد تقديراً منهجياً لتأثير التغيرات على فرص العمل الزراعي وفي قطاع التصنيع الزراعي. ويتوقع المرء الآن، وقد تبنى المانحون تنمية القطاع الخاص بوصفها استراتيجية فعالة في الحد من الفقر، أن يكونوا متحمسين بنفس القدر لتمويل البحوث التي تبين ذلك التأثير على الأطراف المحتملة في القطاع الخاص. وغني عن القول أن المانحين قد يساندون سلاسل القيمة، ولكن تتميتها هي على عاتق الأطراف الفاعلة في القطاع الخاص.

أسئلة لتوجيه مناقشات المائدة المستديرة

- هل ينبغي للمانحين والحكومات أن يوجهوا اهتمامهم إلى تشجيع تنمية سلاسل قيمة عالمية أو محلية؟
- كيف يتسنى للمانحين والحكومات أن يضمنوا انتفاع العاملين من ظروف العمل الأفضل دون الإضرار بالقدرة التنافسية المحلية أو الدولية للأطراف الفاعلة في سلسلة القيمة؟ وهل ينبغي أن يسعوا إلى إيجاد فرص عمل من مستويات عليا للقلّة أم أعمال لا تتطلب مهارة للعامّة؟
- ما هو الأسلوب الذي ينبغي أن يتبعه المانحون والحكومات في مساندة الأطراف الفاعلة في القطاع الخاص لتحسين أدائهم في سلسلة القيمة، مما يؤدي إلى إيجاد فرص عمل زراعية وغير زراعية كافية لفقراء الريف، وما هي الظروف المواتية لذلك؟
- ما هو الدور الذي ينبغي أن يضطلع به المانحون والحكومات في نطاق عملية تحليل واختيار القطاعات الفرعية؟ وهل ينبغي أن يساندوا التدخلات على المستوى الصغرى التي يمكن تكرارها أم يسعوا إلى اتباع تدخلات أوسع يمكن أن تسفر عن أقصى حد من التأثير؟

الرئيس/المحاور

السيد جيم تاتبيرن، منسق، لجنة المانحين لتنمية المشروعات التجارية

المشاركون في هيئة المناقشة

السيد هانز بوستهيوماس، مستشار تنمية المشروعات التجارية

السيد غوران داموفسكي، مسؤول دمج سلاسل التوريد، مشروع الخدمات المالية الزراعية، جمهورية مقدونيا اليوغسلافية سابقا

السيدة ماريا أوليفا ليزارازو، مديرة، برنامج تنمية المشروعات الصغيرة الريفية، كولومبيا

السيد كريستيان دبليو بورغمايستر، مدير عام، المركز الدولي لفيزيولوجيا وإيكولوجيا الحشرات