

WEM DIENST DER SOJAANBAU?

Die Studie „Soya boom in Gúruè has produced a few bigger farmers“, die im September 2012 von Joseph Hanlon und Teresa Smart herausgegeben wurde, untersucht, in welchem Umfang Subsistenz- und Kleinbauern am sogenannten Sojaboom im Distrikt Gúruè in der Provinz Zambézia teilhaben. Die Studie ist Teil einer Reihe von Arbeitspapieren, die sich mit der zentralen Fragestellung befassen, welche Zukunft die kleinbäuerliche Landwirtschaft in Mosambik vor dem Hintergrund der ins Land drängenden Großinvestoren im Agrarsektor hat. Im Folgenden werden Ergebnisse der Studie zum Sojaanbau zusammengefasst und kommentiert.

Von *Monika Orlowski*

Die Nachfrage nach Soja ist, insbesondere wegen der Verwendung als Futtermittel im Masthähnchenbereich, in den letzten Jahren in Mosambik stark angestiegen. Der Studie zufolge eignet sich die Gegend um Gúruè und Lioma besonders für den Anbau. In der Saison 2011/12 wurden im Distrikt Gúruè insgesamt 6000 t Soja produziert, die mehr als zwei Mio. USD Erlöse für die lokale Wirtschaft brachten.

Der Anbau von Soja hat bereits Geschichte in der Region: schon in den 1980er Jahren wurde Soja von BrasilianerInnen auf der Lioma-Staatsfarm eingeführt. Seit 2004 wurde die Wiedereinführung des kleinbäuerlichen Sojaanbaus von internationalen NGOs (World Vision, Clusa, TechnoServe, der Bill and Melinda Gates Stiftung) und Gebern aus Norwegen, der Schweiz und den USA in Zusammenarbeit mit dem Internationalen Institut für tropische Landwirtschaft (IITA) durch intensive Beratung und technische Unterstützung massiv gefördert und Soja als profitable cash crop¹ etabliert.

EINE KLEINE REVOLUTION

Der „Boom“ setzte allerdings erst ein, nachdem sich in den letzten Jahren größere InvestorInnen im Distrikt niederließen, die im Vertragsanbau (contract farming oder sharecropping) in Partnerschaft mit den Kleinbauern und -bäuerinnen und mit Unterstützung der bereits aktiven NGOs wie Clusa und TechnoServe, dem Anbau von Soja zu einem nennenswerten Durchbruch verhalfen. Heute ist Soja als cash crop bei den Kleinbauern und -bäuerinnen im Distrikt Gúruè anscheinend so beliebt, dass der Staatssekretär des Distriktes schon von einer „Revolution für die Bevölkerung“ spricht. Diese „Revolution“ ist allerdings auch mit Problemen verbunden: der Sojaboom führte dazu, dass viele Kleinbäuerin-

nen und Kleinbauern ihre Anbauflächen nun vergrößern wollen. Dadurch hat ein regelrechter Wettlauf um Land eingesetzt, der durch die großflächigen Landkonzessionen, welche die oben erwähnten GroßinvestorInnen für den Eigenanbau erhalten haben, noch verstärkt wird. Schon jetzt kommt es in potentiell ertragsreicheren Gegenden verstärkt zu Landkonflikten.

DIE INVESTORINNEN

Bisher gibt es fünf große InvestorInnen in Gúruè, die Soja vermarkten. Dabei ist der Eigenanbau bisher gering: vier der fünf Unternehmen arbeiten intensiv mit den umliegenden Gemeinden zusammen und bauen Soja fast ausschließlich über Vertragsanbau mit lokalen Kleinbäuerinnen und Kleinbauern an. Dies sind ACA (African Century Agriculture), ein Unternehmen, das gegründet wurde, um den größten Hühnchenproduzenten Nampulas, King Frango, mit Soja als Futtermittel zu versorgen; AgroMoz (einer der drei Teilhaber ist Intelec Holdings, an der Präsident Guebuza Anteile hat); Rei do Agro und Alif Quimica. Die Unternehmen arbeiten nach unterschiedlichen Modellen, aber alle stellen den Bauern neben Anbauberatung direkte technische Unterstützung in Form von Saatgut, Dünger und Pestiziden auf Kreditbasis zur Verfügung. Bei größeren Farmen werden teilweise Traktoren zum Pflügen der Felder bereitgestellt. Außerdem garantiert der Vertragsanbau eine sichere Abnahme

der Erträge. Da die Anzahl der Traktoren aber immer noch viel zu gering ist, wird der Großteil der Flächen bisher mit traditionellen Hacken und mit Hilfe von LohnarbeiterInnen bestellt.

Mit dem fünften Unternehmen, Hoyo Hoyo, dem in der Gegend von Ruace im Jahr 2009 vom Ministerrat auf dem Gelände der ehemaligen Staatsfarm Lioma eine Landkonzession von 10 000 ha zugeteilt wurde, gab es von Anfang an Probleme. Eine Kooperation mit den umliegenden Gemeinden fand nicht statt, Soja sollte nur in Eigenproduktion angebaut werden. Es kam zu zahlreichen Konflikten mit der lokalen Bevölkerung um Landrechte, da Kleinbäuerinnen und -bauern aus der Umgebung seit vielen Jahren auf der ehemaligen Staatsfarm siedeln und das Land bewirtschaften. Das Projekt kam mangels ausreichendem Investitionskapital und durch die Konflikte nie wirklich in Gang. Hoyo Hoyo wurde 2012 von dem US-Unternehmen BXR Partners übernommen, das nach eigenen Angaben in Zukunft eng mit den lokalen Gemeinden zusammenarbeiten will.

DIE PRODUZENTINNEN

In der Saison 2011/12 bauten im Distrikt Gúruè über 4 400 Kleinbauern und -bäuerinnen Soja als cash crop an, das ist ein Fünftel der SojaproduzentInnen landesweit. Der Gewinn liegt bei etwa 8 500 Mt (300 USD) pro Hektar, für ein Kilo wurden 17 Mt bezahlt, was doppelt so viel

Farmgröße	Anzahl der Farmen	Ertrag (t)	durchschn. Gewinn MT USD		Frauenanteil
< 0,5 ha	1300	400	2400	85	20 %
0,5 – 1,5 ha	2200	2400	7400	260	16 %
1,6 – 4 ha	800	2300	20000	690	24 %
> 4 ha	100	700	47000	1650	19 %
Total	4440	5800	9000	315	21 %

¹ Als „cash crops“ werden Güter bezeichnet, die allein für den Export angebaut werden.

Quelle: Hanlon-Smart, Soya Gúruè, 2012

wie für Mais war. Laut Daten von Clusa sind 21 Prozent der SojaproduzentInnen Frauen und zwar relativ gleichmäßig verteilt auf alle Farmgrößen (siehe Tabelle).

Für die Erhebungen wurden die Kleinbäuerinnen und -bauern, abhängig von der bewirtschafteten landwirtschaftlichen Fläche, in vier Gruppen eingeteilt: Die Mehrheit der SojaproduzentInnen (3 500 von 4 400) bewirtschaften kleine Flächen von weniger als 0,5 bis zu 1,5 ha. Es wird davon ausgegangen, dass 2 200 kleinbäuerliche Familien im Jahr 2012 etwa 200 USD Einkommen aus dem Sojaanbau erzielt haben. Dieser Verdienst scheint gering, muss aber vor dem Hintergrund gesehen werden, dass bis dahin lediglich Überschüsse aus der Subsistenzlandwirtschaft verkauft wurden, sofern diese vorhanden waren. Durch den Vertragsanbau erwirtschaften die Familien ein monetäres Einkommen, das zur Deckung der Kosten des täglichen Lebens dringend benötigt wird.

Etwa 800 ProduzentInnen, die zwischen 1,6–4 ha bewirtschaften, verdienen durch den Verkauf zwischen 300 und 1 000 USD. Nur 100 von den insgesamt 4.400 Kleinbäuerinnen und Kleinbauern, erwirtschafteten mehr als 1 000 USD. Diese wurden als kommerzielle Kleinbauern und -bäuerinnen (emergent farmers) eingestuft, die mehr als 4 ha bewirtschaften, ihr Land teilweise mit Traktoren pflügen lassen und in großem Umfang LohnarbeiterInnen beschäftigen. Es wird erwartet, dass in den nächsten Jahren die Ertragszahlen von Soja im Distrikt von Gúruè und in den benachbarten Distrikten weiter ansteigen und dass sich der Anteil an kommerziellen ProduzentInnen mit einer Farmgröße von mehr als 4 ha verdoppelt, da viele der Kategorie 1,6 bis 4 ha angegeben haben, dass sie ihre Anbauflächen vergrößern wollen.

RAHMENBEDINGUNGEN MÜSSEN STIMMEN

Die Studie kommt zu dem Schluß, dass durch den Sojaboom und den Erfolg weiterer cash crops wie Tabak, Baumwolle und Sesam erwiesen ist, dass die mosambikanischen Kleinbauern und -bäuerinnen – nicht anders als in den Nachbarländern durchaus in der Lage sind, ihre Chancen zu ergreifen und den Schritt von der Subsistenzlandwirtschaft hin zu kommerziellen Kleinbetrieben zu wagen. Dies setzt allerdings voraus, dass die technischen Rahmenbedingungen stimmen (Zugang zu Saatgut und weiteren Inputs, gezielte Anbauberatung) und die Vermarktung gesichert ist. Es gibt also durchaus eine Zukunft für die Entwicklung einer kleinbäuerlichen Landwirtschaft in Mosambik, vorausgesetzt die Politik setzt die entsprechenden Rahmenbedingungen für diese Entwicklung. Ein wichtiger Faktor ist dabei die Verfügbarkeit von

Land. Es ist offensichtlich, dass auf den für Subsistenzlandwirtschaft üblichen Flächen von bis zu einem Hektar keine profitable Landwirtschaft betrieben werden kann. Dies zeigt auch die Studie, da die Mehrheit der Bäuerinnen und Bauern angeben, dass sie für den Sojaanbau ihre Flächen ausdehnen wollen. Da in den landwirtschaftlich ertragreichsten Gebieten Mosambiks die Konflikte um Land schon jetzt stark zunehmen und immer mehr internationale AgrarinvestorInnen Anträge auf große Landkonzessionen stellen, müssen die Rechte der lokalen Bevölkerung auf Land dringend geschützt werden. Landkonzessionen an GroßinvestorInnen könnten zum Beispiel mit der Auflage vergeben werden, dass die lokalen Bauern und Bäuerinnen in die Produktion mit einbezogen werden. Die wachsende Zahl von Unternehmen, die contract farming in ihr Programm aufnehmen, zeigt, dass sich diese Produktionsform durchaus für beide Seiten lohnen kann.

ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

In der Studie wird argumentiert, dass der Erfolg des Sojaanbaus in Gúruè erst durch die vorbereitende Arbeit internationaler NGOs und Geber möglich wurde, die in diesem Fall die Aufgabe des öffentlichen Sektors übernommen haben und über intensive Beratung und technische Inputs den Weg für Soja als „profitable cash crop“ geebnet haben. Erst dann hätten sich internationale InvestorInnen gefunden, die mit den lokalen FarmerInnen eine Kooperation über contract farming eingegangen wären. Diese Argumentation erscheint fraglich, da z. B. Tabak schon lange vor Soja erfolgreich über contract farming von Kleinbäuerinnen und -bauern angebaut wird, auch ohne intensive Vorarbeit internationaler Geber. Mozambique Leaf Tobacco (MLT), hinter dem der US-Konzern Universal Leaf Tobacco steht, arbeitet mit über 120 000 contract farmers in Tete, Niassa und Zambézia zusammen. Gemeinsam ist den bisher existierenden Modellen

(contract farming gibt es bisher im Bereich Tabak, Baumwolle, Sesam und Soja), dass die FarmerInnen Zugang zu Anbauberatung und technischen Inputs auf Kreditbasis erhalten, dass eine einzelne cash crop gefördert wird und über den Investor ein verlässlicher Absatz zu gesicherten Preisen vorhanden ist. An anderer Stelle wird außerdem argumentiert, dass das jahrelange Engagement von NGOs und Geberprojekten auch kontraproduktiv sein kann, was die Schulung eines unternehmerischen Denkens anbelangt, da im Rahmen von Projekten oft technische Inputs und Beratung kostenlos zur Verfügung gestellt wurden. Daher gibt es bei vielen Kleinbäuerinnen und -bauern anfangs Missverständnisse, was die Rückzahlung der Kredite für die technischen Inputs angeht, die von den InvestorInnen beim contract farming typischerweise im Vorfeld gewährt werden.

Nicht diskutiert wird die Abhängigkeit, in die sich die sogenannten emergent farmers begeben, wenn ihr Erfolg von einer einzigen cash crop oder von einem bestimmten Großinvestor abhängt. Auch die Frage, wie der Anbau einer cash crop auf Kosten der Selbstversorgung der Familien mit Nahrungsmitteln geht, müsste untersucht werden. Allerdings geht es in der Studie ja auch eher darum, ob es überhaupt eine Zukunft für die Entwicklung einer kommerziellen kleinbäuerlichen Landwirtschaft in Mosambik gibt. Diese Frage kann nach der Erfahrung mit Vertragsanbau von Soja in Gúruè jedenfalls positiv beantwortet werden.

Monika Orlowski hat Agrarwissenschaften studiert, lebte von 2005 bis 2013 in Mosambik und ist Vorstandsmitglied vom KKM.

Die Studie zum Sojaanbau und weitere Papiere zu dem Themenkomplex können unter www.open.ac.uk/technology/mozambique/ eingesehen werden.



Soja - Einkommenschance zwischen familiärer und industrieller Landwirtschaft? Foto: Peter Steudtner / panphotos.org