6- السودان: رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحبيبا

يُنتج قطاع الغابات في السودان 12 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، والصمغ العربي هو من المنتجات الحرجية غير الخشبية التي تُستخلص من شجرة الحشب المعروفة في السودان وهي شجرة *Acacia senegal*. وتظهر أشجار الحشب بصورة طبيعية في التربة الرملية وخصوصاً في "حزام الصمغ" الذي يبلغ عرضه 300 كلم في وسط السودان حيث يصل معدل سقوط الأمطار إلى ما بين 300 و600 ملم. ويُعتبر نظام الزراعة المختلطة بالغابات التقليدي، حيث تُدار أشجار الحشب التي تُعيد إحياء نفسها بطريقة طبيعية أو التي يُعاد إحياؤها لاستخراج الصمغ منها أثناء فترات الراحة من إنتاج المحاصيل الزراعية، واحداً من أفضل الأمثلة على الزراعة المختلطة بالغابات بصورة مستدامة في الأراضي الجافة. وهذه الأشجار تُنتج، إلى جانب الصمغ العربي، حطب الوقود، والفحم النباتي وأخشاب البناء المحلية، ومواد الدباغة، وأعلاف من الأوراق والقشور في موسم الجفاف.

ويبلغ مجموع الإنتاج السنوي من الصمغ العربي 000 20 إلى 000 40 طن وبهذا فإن السودان هي الرائد العالمي في هذه السلعة، التي تستخدم على نطاق واسع في مجموعة كبيرة من التطبيقات الصناعية والطبية إلى جانب استخدامها كمثبت ومضاف طبيعي في الصناعات الغذائية في العالم بأكمله. وبسبب الاتجاه الحالي لدى المستهلكين إلى تفضيل المنتجات الطبيعية والنباتية (مثل الصمغ العربي بدلاً من جلاتين الأبقار) في الحلويات وغيرها من الأغذية فإن استخدام الصمغ العربي وإنتاجه يتزايدان وبذلك أصبح هناك اهتمام جديد بالزراعة المختلطة بالغابات التقليدية في أشجار *Acacia senegal*.

ويبدأ إنتاج الصمغ العربي عند المزارعين الذين يعتنون بالأشجار ويحمونها طوال السنة. وفي الوقت المناسب بالضبط من أيام السنة،وهو في العادة نحو نصف أكتوبر/تشرين الأول، بحسب الأحوال المحلية والخبرة المكتسبة خلال سنوات طويلة، يبدأ المزارعون في التعامل مع الأشجار

ويستخرجون الصمغ من اللحاء بعد قطعه. وبعد ستة أسابيع تكون أول قطفة من الصمغ قد انتهت. وقد تأتي بعد ذلك أربع قطفات أو ربما ست قطفات كل ثلاثة أسابيع. ثم بعد ذلك ينقل المزارعون الصمغ العربي إلى بيعه في أسواق المزادات.

ويشتري التجار المحليون الصمغ العربي بالسعر الأدنى المتفق عليه أو بأعلى من ذلك. ثم يسلم الصمغ إلى أماكن التنظيف حيث يجري فرزه وتدريجه في ثلاث درجات: الدرجة العنبرية النظيفة، ودرجة الغربلة، والرماد. ثم يُباع الصمغ بعد تدريجه لشركة الصمغ العربي. ويُغلف الصمغ في أكياس خيش زنة 50 أو 100 كلغ ثم يُنقل إلى موانئ التصدير وأهمها بور سودان على البحر الأحمر. وتُقدم شركة الصمغ العربي درجات مختلفة من نوعين متميزين من الصمغ العربي: الحشب أو كردفان من أشجار *Acacia senegal* وصمغ تلحة المستخلص من أشجار *Acacia seyal*. وكذلك يُباع الصمغ العربي في صورة مجهزة إما ميكانيكياً أو مجففاً، أو مخصصاً لأغراض تطبيقية بعينها.

التمويل البسيط في السودان

تظهر سياسة الدولة وهي تنشيط التمويل البسيط لتخفيف حدة الفقر في السودان في الخطة الاستراتيجية الشاملة 1992–2002، ومن أهدافها الرئيسية تشجيع التمويل البسيط كأداة لمكافحة الفقر. ولكن الاعتراف بهذا التمويل كقطاع له أولوية في السياسة الائتمانية في السودان لم يبدأ إلا في منتصف التسعينات. ولا تزال نُظم التمويل التي يضعها المصرف المركزي موضع مراجعة وتفتقر إلى تعريف واضح لأنشطة التمويل البسيط.

وتؤدي أدوات التمويل الإسلامي التقليدية دوراً كبيراً في البلد. فهي تشمل المرابحة والسَلَم والمشاركة والمضاربة. والمضاربة هي عقد شراء ثم إعادة بيع وبموجبه تشتري المصارف السلع التي طلبها العملاء ثم تعيد بيعها بسعر أعلى ويكون ذلك في العادة على أساس الدفع فيما بعد. وهذه الوسيلة المفضلة عند المصارف وهي أيضاً أقرب ما يكون للعقود المالية التي تنطوي على سعر فائدة. وأما السَلَم فهو عقد شراء وإعادة بيع ولكنه عكس المرابحة لأن المصرف يشتري السلع من عميله ولكن العميل يُسلم السلع في

مرحلة تالية. وهذا العقد يستخدم في الزراعة ويدفع البنك للمزارع يوم توقيع العقد ويكون على المزارع تسليم المحصول إلى المصرف بعد الحصاد.

وأما المشاركة فهي عقد شراكة بموجبه يشترك المصرف والعميل في مشروع وفي اقتسام أرباحه. وتقتسم الأرباح وفقاً للمعدل المتفق عليه ولكن الخسائر تقتسم وفقاً للملكية. وأما المضاربة فهي عقد شراكة بموجبه يشترك المصرف مع العميل في مشروع ما ولكن المصرف هو الذي يقدم رأس المال والعميل هو الذي يقدم العمل. وتقتسم الأرباح وفقاً للنسبة عليها ولكن إذا كانت هناك خسائر فإن المصرف يخسر ما قدمه.

وهناك عدد من المؤسسات تشترك في التمويل البسيط في السودان ويمكن تقسيمها بصفة عامة في ثلاث فئات: المصارف، المنظمات غير الحكومية، الصناديق الاجتماعية. وكانت هناك تاريخياً مجموعة كبيرة من الخطط الاجتماعية لتقديم الائتمان البسيط للفقراء في السودان.وهناك مبادرات حكومية وصناديق حكومية ضمن الجهود الوطنية لمكافحة الفقر، وهي تشمل بعض الصناديق الاجتماعية المحلية والمنظمات غير الحكومية التي تعمل في تقديم الائتمان البسيط لسبل العيش لدى العائلة، من بين مجموعات أنشطة أخرى. ويعمل أكثر من 100 منظمة غير حكومية محلية وأجنبية، بتنسيق مباشر مع السلطات الرسمية، في تقديم الائتمان البسيط، والقروض في حالات الطوارئ، ومصروفات الرعاية الطبية، والخدمات التعليمية للفقراء في السودان. كما أن هناك كثيراً من المشروعات الإنمائية الريفية التي تشمل عنصراً من الدعم بالتمويل البسيط.

ويشترط المصرف المركزي على المصارف تقديم 10 في المائة على الأقل من مجموع قروضها للتمويل البسيط. ورغم أن هذا النص ملزم فإنه غير مطبق عملياً ولكنه متروك لتقدير كل مصرف على حدة؛ وبين عامي 1999 و2002 بلغ الائتمان المقدم لصغار المنتجين نحو 133 مليون دولار أمريكي أي 8,8 في المائة فقط من مجموع الائتمان المصرفي. ومن نواحي الضعف الرئيسية التي تعوق أداء الدور الفعال من جانب المصارف في التمويل البسيط: عدم وجود سياسة وطنية شاملة؛ عدم التعرض لقطاع التمويل البسيط وعدم التدريب على إدارته؛ طول الإجراءات المطلوبة؛ اشتراطات تقديم ضمانات كافية وتقليدية؛ إحجام المصارف عن الدخول إلى الأسواق الريفية؛ قلة الخبرة في العمل الميداني؛ ضعف

الصلات مع المنظمات على مستوى القاعدة مما يعني ضآلة جمهور المصارف. ويقوم تركيب الجهاز المصرفي على خدمة القطاع النظامي وبذلك فليس هناك تأكيد كبير على تعبئة المدخرات وليست هناك منتجات قروض استهلاكية أو لحالات الطوارئ.

وفيما يتعلق بالإقراض البسيط كانت المنظمات غير الحكومية أقرب إلى مستوى القاعدة من مؤسسات الإقراض النظامي. ففي عام 2003 بلغ مجموع عملاء المنظمات غير الحكومية السبع العاملة في الائتمان البسيط 300 8 عميل وكانت معدلات السداد المسجلة تتفاوت بين 70 و100 في المائة. ومن الخصائص المشتركة في عمليات تلك المنظمات غير الحكومية: أنها قائمة على المجتمع المحلي؛ أن إجراءاتها بسيطة؛ أنها تستطيع أن تقبل ضمانات بصورة مرنة؛ أن بعضها أوجد صلات ناجحة مع الجهاز المصرفي النظامي، أنها تمول مجموعة من الأنشطة أي أنها لا تقتصر على "الأنشطة الإنتاجية"؛ أنها تتبنى آليات ومناهج مختلفة في التمويل البسيط (وإن كانت كلها ليست ناجحة). وتواجه مؤسسات التمويل البسيط التابعة لمنظمات غير حكومية مشكلات في التحول من تقديم منح إلى تقديم الائتمان بعد فترة من العمليات الخيرية. كما أنها تواجه مشكلات الاستدامة عند الانتقال من مصادر تمويل من جهات مانحة إلى مصادر تمويل تجارية.

وتستخدم الحكومة الصناديق الاجتماعية، مثل صناديق المعاشات التقاعدية وصناديق الضمان الاجتماعي، لمكافحة الفقر بعدة طرق، ومنها التمويل البسيط. ففي عام 2001 بلغ هذا المورد 130 مليون دولار أمريكي استفاد منها 2 مليون من المستفيدين. وفيما يلي بعض السمات المشتركة بين هذه الصناديق الاجتماعية فيما يتعلق بالتمويل البسيط: معظمها يعتمد اعتماداً كبيراً أو اعتماداً تاماً على المنح أو الأعمال الخيرية؛ الصناديق التي لديها شباك للائتمان تستهدف أعضاءها وحدهم. يضاف إلى ذلك أن حصة الائتمان ضئيلة في استخدامات الصناديق الاجتماعية (باستثناء مؤسسة التنمية الاجتماعية في الخرطوم التي نمت عبر السنوات وصقلت عملياتها استناداً إلى تجارب الآخرين) وأما الصناديق التي تعمل في الائتمان البسيط فهي ليست معرضة للممارسات وطرق الإدارة الخاصة بهذا النوع من الائتمان.

ومن بين مصادر التمويل البسيط غير النظامية هناك الخطة أو الصندوق (وهو صندوق متجدد يُديره المدخرون والمستثمرون) وهو أشيع أنواع الجهد الاجتماعي. ويقدم تجار القرى طريقة أخرى لتمويل المنشآت الصغيرة وهي أكثر الطرق مرونة في التمويل التقليدي. فهم لا يطلبون إلا ضمانات شخصية ولكنهم يعملون بهوامش ربح مرتفعة. وهناك شكل آخر لتمويل المشروعات الصغيرة هو الشراكة التقليدية في وسائل الإنتاج حيث يستطيع المنظم لمشروع صغير أن يحصل على وسائل الإنتاج، وتوزع العائدات بالتساوي بين مختلف عوامل الإنتاج. وفي بعض أنحاء السودان يكون تقديم الائتمان البسيط بواسطة الأقارب ووفقاً للقواعد القبلية. فبعض أعضاء القبيلة أو العشيرة أو المنطقة يقدمون مساعدة مالية مرنة للبدء في الأعمال دون أي تكاليف إضافية. وهناك شكل آخر هو المساعدة الجماعية (النفير) حيث يقدم سكان القرى مساهمة للعائلات الفقيرة في صورة عمل جماعي.

قرية المرحبيبا

تقع في مناطق آجام السافناه *Acacia senegal*. وليس بها كهرباء ولا اتصالات هاتفية من أي نوع، ولا تزال مياه الشرب مشكلة. وتقع القرية على 37 كلم من مركز أم روابا وهي سوق كبير للصمغ العربي ومدينة مهمة في مديرية شمال كردفان، ولكن القرية لا ترتبط بالمدينة بطرق معبدة، ولا يتوافر الاتصال مع المدينة إلا برحلة واحدة من سيارة نقل خاصة مرة كل يوم، أو بواسطة الحمير أو الجمال. وتُنتج مديرية كردفان أكثر من 50 في المائة من أحسن أنواع الصمغ العربي السوداني وهو الحشب.

واستخدامات الأراضي في القرية هي الغابات والإنتاج الزراعي. والمحاصيل الرئيسية هي الصمغ العربي من أشجار الحشب في دورة تشمل زراعة السمسم والفول السوداني والذرة الرفيعة. وهناك أيضاً محاصيل أقل أهمية مثل الكركديه والدخن والباميا واللوبيا وقرون السنّة والشمام. وأشجار الحشب تُنتج أيضاً الأعلاف والحطب وهو مهم للمزارعين المحليين لأن أراضي المنطقة هي أراضي رملية تفتقر إلى الموارد. كما أن أشجار الحشب تكتسب أهمية بيئية كبيرة إلى جانب أهميتها الإنتاجية في هذه التربة الرملية.

ومناطق إنتاج الصمغ العربي في القرية مملوكة للقبائل وتخضع لنُظم الحيازة العرفية القبلية. ولا تزال الممارسات القبلية القديمة التي تُنظم ملكية الأرض بحسب القواعد والأعراف المحلية هي المطبقة والمستخدمة في تسوية المنازعات العقارية. وينتمي منتجو الصمغ العربي إلى القبائل حيث أن كل قبيلة تسكن إقليماً بعينه ويكون لكل منتج الحق في استخدام تلك الأراضي بموجب حق الانتفاع.

ويعمل هذا النظام تحت إشراف رئيس القرية ورئاسة القبيلة "أي الجماعة" وتسود الحيازات الصغيرة التي تتفاوت بين 5 أفدنة و50 فداناً (الفدان = 0,42 هكتار) وهناك عدد صغير من العائلات يملك مساحات كبيرة من أشجار الحشب تتفاوت بين 100 و200 فدان. وتختلط البساتين مع المساحات المزروعة بسبب تناوب استخدام الأراضي بين زراعة المحاصيل وإعادة إحياء أشجار الحشب في الرقاع المتروكة. ويلجأ الأفراد إلى الشيخ وإلى قادة القرية لحل منازعاتهم بشأن الحشب.

وعلى مستوى القرية يُنتج المزارعون الصمغ بأنفسهم وربما يستخدمون بعض العمل المأجور. ولا توجد وظائف خارج الزراعة لأن الاقتصاد زراعي بطبيعته وليس هناك تنمية صناعية قوية. وإنتاج الصمغ العربي هو النشاط الرئيسي من أكتوبر/تشرين الأول إلى يناير/كانون الثاني. وأما في فترات الهدوء فهناك إنتاج المحاصيل من مايو/أيار إلى أكتوبر/تشرين الأول. ومن بين الأنشطة الأخرى جمع حطب الوقود وإنتاج الفحم النباتي وبيع مواد البناء والعمل بأجر في أعمال عرضية مثل حفر الآبار واستخراج المياه.

ويؤدي التجار المحليون في أم روابا دوراً كبيراً في عمليتي إنتاج الصمغ وتسويقه. كما أن بعضهم يقدم الائتمان للمنتجين للحصول على السلع الاستهلاكية وبذلك يتأكدون من تسليم الصمغ إليهم كأول مشتر له.

وتواجه مؤسسات التمويل البسيط صعوبات بسبب البُعد الجغرافي وبسبب عدم قدرتها على تقديم الضمانات التقليدية وبسبب عدم الخبرة بالاشتراطات المصرفية. والطلب على الائتمان البسيط طلب مجزأ، كما أفسدته عادة الحصول على إعانات لرأس المال ولأسعار الفائدة.

ونظراً لعدم وجود قروض من المؤسسات فإن المزارعين يلجأون إما إلى المشاركة في المحاصيل أو إلى نظام الشيل من شركات تصنيع الصمغ العربي لمواجهة احتياجاتهم التجارية والمعيشية. ونظام الشيل هو أساساً نظام رهن المحصول الذي بمقتضاه يبيع المقترض مقدماً جزءاً من المحصول مقابل الحصول على قرض من تاجر القرية أو من أحد ملاك الأراضي أو من أحد الأقرباء أو الأصدقاء؛ وهنا تكون المعرفة بالمقترض شرطاً أساسياً وبذلك لا يكون هناك ضرورة لتقديم ضمان. وقد تكون هذه القروض غير نظامية في شكل نقدي أو عيني، ولكن السداد يكون في العادة في شكل عيني بالأسعار التي يحددها المقرض والتي تكون أقل بكثير من أسعار المحصول.

رابطة منتجي الصمغ العربي في المرحبيبا

هي مجموعة تضامن متعددة الأغراض تضم 300 عضو وتقوم على الثقة المتبادلة. وقد نشأت عام 1973 بدعم من مشروع إعادة تكوين حزام الصمغ العربي وهو مشروع الذي كانت تموله عدة جهات مانحة، والشركة الوطنية للغابات من أجل تعزيز الاعتماد على الذات باستخدام المفاهيم السودانية مثل إطارات المجتمع المحلي والصناديق المتجددة. وينتخب الأعضاء رؤساء لهذه المجموعة ليكونوا حلقة الوصل مع المسؤول في الشركة الوطنية للغابات.

ويحق لمنتجي الصمغ العربي في قرية المرحبيبا أن ينضموا إلى العضوية بعد أن يدفعوا رسم التسجيل مرة واحدة وقدره 100 جنيه سوداني (0.40 دولار أمريكي). والسبب في انخفاض رسم التسجيل هو أن شركة الوطنية للغابات كانت ترى فيه حافزاً لاجتذاب المنتجين. وتنتخب الجمعية العامة ثلاثة أعضاء أحدهم يكون رئيساً والثاني أمينا والثالث أميناً للصندوق. وقد سُجِلت الرابطة في أول الأمر على أنها جمعية تعاونية ولكن المنتجين رفضوا هيكل الإدارة التعاونية لأنه غير ناجح بحسب تجربتهم.

وفيما يلي بعض الأنشطة الرئيسية التي نفذتها الرابطة حتى الآن:

- إدارة أنشطة الائتمان، مثل التفاوض على الأسعار وتسليم القروض وجمع مدفوعات السداد؛

- الإشراف على تسليم المدخلات وشبكات التوزيع، بما في ذلك توزيع مياه الشرب؛
- الاشتراك في عدة أنشطة لبناء المدارس في القرى؛

ومن أجل تنفيذ تلك الأنشطة يحتاج أعضاء الرابطة إلى الائتمان البسيط من أجل:

- شراء المدخلات، مثل البذور المحسّنة والأدوات اليدوية والمبيدات والأكياس وشتلات أشجار الحشب؛
- دفع أجور العمال في عمليات البذر والشتل والزرع وحصد المحاصيل؛
- تمويل عمليات النقل والتخزين والتسويق؛
- للأغراض الاستهلاكية ولوازم المعيشة.

والناتج المالي الوحيد الذي تقدمه الرابطة هو الائتمان البسيط بموجب عقد السَلَم في الشريعة الإسلامية حيث يحصل المنتج على مبلغ نقدي من أجل مرحلتي استخراج الصمغ وجمعه، ثم يُرد القرض بعد ذلك عيناً بكمية من الصمغ العربي. وتوزع اللجنة الائتمان على أعضاء الرابطة استناداً إلى مساحة أشجار الحشب لديهم. كما أنها تقدم ائتماناً خاصاً بدون فوائد لأعضائها في حالات الوفاة. وهناك قيود على كمية القروض لأن الموارد المتاحة للرابطة محدودة ولأن الطلب على الائتمان كبير. والائتمان مضمون من جانب الشركة الوطنية للغابات ومن جانب شيخ القرية، كما أنه مضمون بفضل المحصول.

ومن أدوات إدارة الأخطار لدى الرابطة المعرفة الشخصية بالعملاء، والرصد من جانب النظراء، والإشراف من جانب شيخ القرية. وتساعد خبرة الرابطة في أنشطة إنتاج الصمغ العربي على تقليل الأخطار في عقود السَلَم التي هي عقود إقراض مربوطة بسلعة، وتسهِّل الإقراض. كما أن الرابطة تساعد أعضائها في تنويع الإنتاج وفي الحصول على التكنولوجيا بدعم من مؤسسة البحث الزراعي. وفي أغلب الحالات تتفاوض الشركة الوطنية للغابات على شروط عقد السَلَم مع الدائنين أي على السعر المذكور في العقد وعلى حجم القرض بحسب وحدة الأراضي، وتساعد على الإفراج عن القرض كما تساعد في تسليم المحاصيل لمراكز الجمع التي يديرها المقروضون.

الاستنتاجات

بدأت الرابطة برأس مال أولي هو رسوم التسجيل. وتقضي قواعدها بأن على كل عضو أن يحوِّل 33 في المائة من أرباحه السنوية الصافية إلى الصندوق المتجدد لاستخدامها في الأنشطة الإنمائية ولفائدة القرية بأكملها. ولكن بعد عشر سنوات من العمل لم يستطع الصندوق المتجدد أن يعبئ المدخرات من أعضائه من المنتجين، وتُعاني الرابطة من عدم استقرار مصادر التمويل وعدم كفايتها. وعلى ذلك فإن المصدر الوحيد للتمويل هو الائتمان الذي تحصل عليه من حصد الصمغ وجمعه، ومن الشركة الوطنية للغابات.

وللأسف لا يمسك أمين الرابطة أي سجلات، باستثناء قائمة الأعضاء والائتمان الذي يحصلون عليه بحيث لا يمكن وضع تقييم كمي لتكاليف التشغيل وللربحية ولاستدامة الصندوق المتجدد لدى الرابطة.

ومع ذلك فبالاستناد إلى الخبرة حتى الآن يمكن عمل تقييم عام للرابطة وهو تقييم لا يبدو جيداً. فالرابطة تعتمد في تمويلها على مصادر ليست طويلة الأجل وليست منتظمة دائماً؛ كما أن عملياتها ليست قائمة على الطلب؛ وتتركز الوساطة على تقديم الائتمان البسيط، ويبدو أن الموظفين يفتقرون إلى مهارات الإدارة المالية المهنية. ويُعتبر الفشل في تعبئة المدخرات الداخلية أمراً حاسماً لأنها هي أساس تشغيل الرابطة مثل أي رابطة ادخار وإقراض. ويبدو أن ذلك يشير إلى أن الرابطة تُعتبر آلية للوصول إلى الائتمان الهادف من مصادر خارجية بدلاً من أن تكون مصدراً مستداماً لمجموعة واسعة من خدمات التمويل البسيط – وحالات السداد ليست خاضعة لرصد كافٍ ولا يمكن عمل تقييم لها.

وحتى تصبح الرابطة مستدامة فلا بد من أن تجد أسلوباً للوصول إلى التمويل طويل الأجل، وأن تقدم نواتج تُلبي احتياجات الأعضاء وأن تضمن الاحترافية والقدرة لدى موظفيها. كما أن عليها أن تنجح في تعبئة المدخرات من أعضائها وأن تضع نظاماً سليماً للسجلات والحسابات. وقد يكون من الضروري أيضاً تنويع محفظة الإقراض من أجل توزيع الأخطار.

ومما يُذكر أنه ليس من الممكن النجاح في تقديم الائتمان البسيط، أو على وجه أصح تقديم خدمات التمويل البسيط، دون وجود منشآت صغيرة قادرة على البقاء وتتألف من العملاء. فقبل دعم وصول التمويل البسيط إلى منتجي الصمغ العربي، أو أثناء هذا الوصول، يجب اتخاذ عدد من المبادرات ومنها: تحسين السياسة العقارية لمعالجة قضايا حيازة الأراضي ونُظم استخدامات الأراضي؛ اتباع سياسات أكثر استقراراً في القطاع وفي التمويل البسيط؛ إيجاد نظام قانوني وقضائي موثوق به؛ تعزيز تقنيات الإنتاج والتجهيز؛ تعزيز تسويق المنتجات بما في ذلك التصدير؛ تحسين البنية الأساسية للاتصالات التي لا غنى عنها لتطور قطاع الزراعة المختلطة بالغابات.