

مذكرة عن سياسات تسويق وصادرات الصمغ العربي بالسودان

مارس ٢٠٠٧

البنك الدولي

الخرطوم

## المحتويات

٣	الخلاصة:-
٣	الأهداف:-
٤	أ-خلفية عن أهمية الصمغ العربي:-
٤	تجارة الصمغ العربي العالمية.....
٦	الطلب العالمي على الصمغ العربي: .....
٧	(ب) تسويق الصمغ العربي في السودان: .....
٧	شركة الصمغ العربي: .....
٨	أهم معالم وآثار حق الإمتياز والإحتكار لشركة الصمغ العربي: .....
١٣	أثر تطور تصنيع الصمغ العربي في السودان: .....
١٦	ج- القرارات الحكومية الأخيرة حول صادرات الصمغ العربي: .....
١٧	د. نتائج آثار الإجراءات التسويقية :-.....
١٧	هـ - تغييرات مقترحة في إجراءات تسويق الصمغ:-.....
١٨	أولاً: على صعيد شركة الصمغ العربي؛.....
١٨	ثانياً. على صعيد دعم التصنيع المحلي؛.....
١٨	ثالثاً:على صعيد زيادة دخل صغار المنتجين .....
٢٠	الملحق (١): حقائق إضافية حول الصمغ العربي .....
٢٣	ملحق (٢ أ) أ حلقات حركة الصمغ العربي بكردفان Gum Arabic value chain .....
٢٤	ملحق (٢ ب) أ حلقات حركة الصمغ العربي بكردفان Gum Arabic value chain .....

## الخلاصة:-

السودان أكبر منتج للصمغ العربي في العالم، و يعتبر الصمغ العربي أحد أهم أربعة صادرات زراعية في السودان إلى جانب الثروة الحيوانية و القطن و السمسم. بلغت قيمة صادرات الصمغ العربي خلال العشرين سنة الماضية حوالي أربعين مليون دولار أمريكي. كانت الحكومة تتدخل سابقا في تسويق كل الصادرات الزراعية إلا أن الحال تبدل لأغلب هذه المحاصيل غير أن الصمغ العربي مازال تحت سيطرة الحكومة عبر شركة الصمغ العربي.

ينتج الصمغ العربي بواسطة المنتجين الصغار في مناطق الزراعة المطرية التقليدية التي يمثل سكانها حوالي عشرين بالمائة من سكان السودان وهم من أفقر فئات المجتمع. لم تكن سياسة تسويق الصمغ العربي الحالية مجدية لهذه المجموعة من السكان مما أدى إلى تدني الإنتاج و بالتالي الصادرات التي أخذت تتدهور في الأربعين سنة الماضية بواقع ٢.٢٪ سنوياً.

إن من أهم التزامات حكومة الوحدة الوطنية بموجب إطار مفوضية التقييم المشتركة (JAM) هو إلغاء نظام إحتكار تصدير الصمغ العربي إلا أن هذا الإلتزام لم ينفذ بعد.

أدى تطور تصنيع الصمغ في الثلاث سنوات الأخيرة إلى زيادة المنافسة المحلية على خام الصمغ وبالتالي إلى زيادة الأسعار التي يحصل عليها المنتجون علاوة على زيادة القيمة المضافة المتحصلة داخل السودان. يأتي هذا التطور في الوقت المناسب حيث أن زيادة الإستهلاك من المشروبات الغازية و الحلويات بالإضافة إلى تطور وزيادة الإهتمام بالمنتجات الصحية و الغذائية قد أدى إلى إرتفاع الطلب على الصمغ العربي.

تشير هذه الورقة إلى أن إزالة القيود والتحكم في التجارة الخارجية للصمغ العربي من شأنه أن يزيد من عائدات صادرات الصمغ العربي على السودان و كذلك إلى زيادة دخول وعائدات صغار المزارعين من منتجي الصمغ العربي.

## الأهداف:-

الهدف من هذه الورقة مزدوج :-

أ- تقييم أثر السياسات الحكومية على صادرات الصمغ العربي.

ب- تحديد خيارات وبدائل للإجراءات التسويقية الحالية بغرض زيادة صادرات الصمغ العربي و زيادة القيمة المضافة داخل السودان و إتاحة الفرصة للمنتجين للحصول على نصيب أكبر من أسعار التصدير.

## أ- خلفية عن أهمية الصمغ العربي:-

١- الصمغ العربي عبارة عن مستحلب من جذوع وأغصان شجرة الهشاب او (*Acacia Senegal*) وشجرة (*Acacia Seyal*) المعروفة بشجرة الطلح<sup>١</sup>. الصمغ مادة صلبة بيضاء تميل إلى البني البرتقالي وتتكسر إلى قطع زجاجية. إذا تم حفظه بطريقة مناسبة يظل الصمغ لعقود من الزمان دون تغيير وهو مادة مركبة من الكربوهيدرات (polysaccharide) به مواد غذائية و أخرى دوائية و يعود إستخدامه إلى حوالي ٥٠٠٠ سنة.

٢- السودان أكبر منتج للصمغ العربي في العالم و معظم إنتاجه من شجرة الهشاب<sup>٢</sup> في مناطق الزراعة المطرية التقليدية بغرب و أواسط السودان (أنظر الملحق (١) ) . يوجد الصمغ العربي على إمتداد الصحراء الأفريقية من السنغال و مالي و نيجيريا غرباً إلى أثيوبيا و شمال كينيا.

٣- ان الدخول الإضافية التي يحققها الصمغ العربي ذات أهمية قصوى في تحسين سبل حياة حوالي ستة ملايين نسمة في السودان يعيشون في مناطق الزراعة المطرية التقليدية حيث نسبة الفقر بينهم تتراوح بين ٦٥ إلى ٩٠٪ .

٤- معظم الصمغ العربي ينتجه صغار المزارعين<sup>٣</sup> الذين يولون المحصولات الغذائية العناية الأكبر (هي في الغالب الذرة أو الدخن) لتوفير الغذاء لأسرهم علاوة على البحث الدؤب عن مصادر دخل أخرى لمقابلة إحتياجات الأسرة المتنوعة. و ينتجون الصمغ لأن ذلك يشكل تنوعاً و بديلاً في حالة عدم نجاح محصولاتهم الحقلية كما أن جذور شجرة الهشاب المتمددة أفقياً تحد من إنجراف التربة وتزيد من حيويتها<sup>٤</sup>. إنتاج الصمغ العربي ينافس المحصولات الغذائية و النقدية على موارد العمالة المتاحة وتخصيص الأراضي ( أنظر الملحق (١)).

٥- يقوم تجار القرية أساساً بتمويل العمليات الزراعية بما فيها طق و جمع الصمغ و يستخدمون نظام "الشيل" حيث يوفر التجار الأموال و البذور و المعدات و كذلك السلع الضرورية كالسكر و الشاي و الماء للأسر لمواجهة إحتياجاتها خلال موسم الخريف حيث تكون الحوجة أكبر (خاصة ما يعرف بمفرق الحبتين-من شهر يوليو حتى أكتوبر) و يقوم المزارعون بسداد ذلك عينا بالأسعار المحددة مسبقاً في بداية الموسم و يشمل ذلك في العادة فوائد عالية على السلفيات المقدمة عيناً أو نقداً.

## تجارة الصمغ العربي العالمية:<sup>٥</sup>

---

<sup>١</sup> صمغ الهشاب أكثر زوبانا من الطلح وأقل لزوجة

<sup>٢</sup> الهشاب أو *Acacia Senegal*

<sup>٣</sup> تنتج مساحات الصمغ الكبيرة اقل من ٥٪ من إجمالي الإنتاج

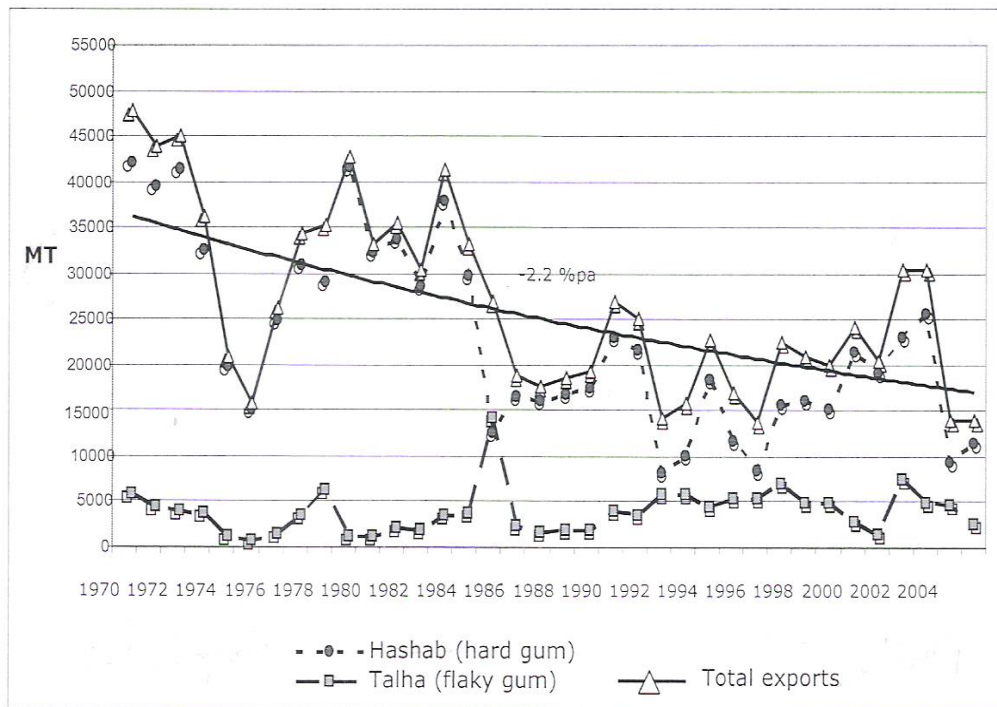
<sup>٤</sup> تقوم شجرة الهشاب بتثبيت النيتروجين وتزيد من خصوبة التربة ولذا تزداد إنتاجية الذرة في أراضي الهشاب.

<sup>٥</sup> لا توجد إحصائية رسمية دقيقة حول إنتاج أو تصدير الصمغ العربي وتم الاعتماد على إحصاءات الجمارك وتقارير الخبراء.

٦- السودان هو أكبر منتج ومصدر للصمغ العربي في العالم (غالباً صمغ الهشاب) و منذ الخمسينات إلى أوائل التسعينات ظل الصمغ السوداني يشكل ٨٠٪ من تجارة الصمغ العربي العالمية.<sup>٦</sup>

٧- غير أن نتيجة للتذبذب من عام إلى عام والتدهور العام في صادرات الصمغ السوداني وآثار الجفاف (منتصف السبعينات والثمانينات) وعدم الإستقرار السياسي وإجراءات التسويق الضعيفة أدت إلى ظهور دول أخرى منتجة للصمغ العربي مثل تشاد ونيجيريا . عليه تدنت حصة السودان خلال الخمسة عشر عاما الماضية في السوق العالمية إلى أقل من ٥٠٪ وكان معدل الإنخفاض السنوي حوالي ٢.٢٪ كما في الشكل (١) Figure. صادرات العالم من صمغ الطلحة تقريبا مماثل لصادرات صمغ الهشاب (أنظر الملحق (١)).

Figure 1: Gum Arabic Exports from Sudan (1970 to 2005)

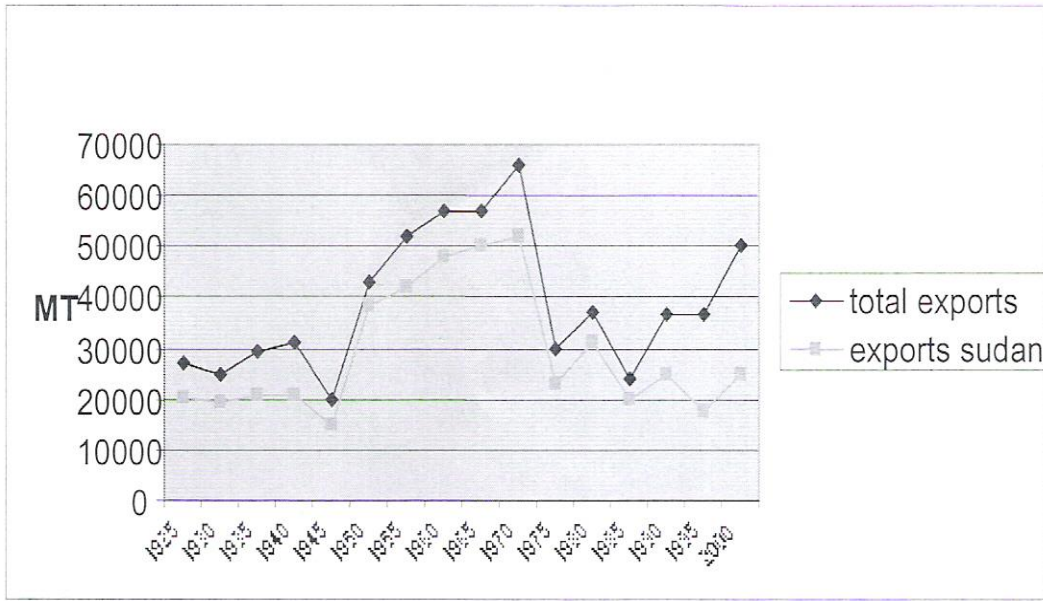


Source: Gum Arabic Company

٢ The complementary revenues generated by gum arabic are essential to the

٦ تدنت صادرات السودان من الصمغ من ٥٠٠٠٠ طن خلال الخمسينات والستينات من القرن المنصرم إلى ٢٥٠٠٠ طن في أواخر الثمانينات ومنذ ذلك الوقت ظلت صادرات السودان في حدود ٢٥٠٠٠ طن وتدنت صادرات الصمغ العالمية من أكثر من ٦٠٠٠٠ طن في أواسط الستينات وأوائل السبعينات إلى ٣٠٠٠٠ طن في الثمانينات وأواسط التسعينات ثم ارتفع إلى ٥٠٠٠٠ عام ٢٠٠٠ وظلت مستقرة منذ ذلك الزمن كما هو في الشكل ٢ Figure.

Figure 2. World Trade of Raw Gum Arabic



Source: Macrae, J. and Merlin, G - WB

### الطلب العالمي على الصمغ العربي:

- ٨- يستخدم الصمغ العربي لخواصه كمثبت ومكثف و رابط و كمادة لاصقة. يعتقد أن المشروبات الغازية ( soft drinks) والحلويات تمثل ٧٠٪ من الطلب على الصمغ العربي.
- ٩- يستخدم الصمغ العربي عادة كمادة مضافة تمثل جزءاً ضئيلاً من تكلفة السلعة ويعتبره مستخدموه ذا مزايا تصنيعية خاصة يصعب إيجاد بديل له<sup>٧</sup> وهذا يجعل من الطلب على الصمغ غير ذا مرونة سعرية وبذا يكون العرض هو العامل الأساسي في تحديد السعر إلى جانب الطلب.
- ١٠- بدأ المستخدمون في السبعينات والثمانيات وبسبب تدني العرض من السودان في إدخال بدائل (نشويات في الأساس) إلا أنه ومنذ التسعينات وبظهور تشاد ونيجيريا كمنتجين لصمغ الطلح واستقرار العرض نوعاً ما إنخفض استخدام البدائل بصورة كبيرة<sup>٨</sup>.

<sup>٧</sup> لا تحتفظ بدائل الصمغ كالنشويات بالنكهة كما هو الحال في الصمغ وللبدائل في صناعة المشروبات اثار سلبية على الحفظ (كوبر - الفاو ١٩٩٩)

<sup>٨</sup> ساعد تدني أسعار الصمغ على العودة إلى الصمغ العربي في منتصف التسعينات. رغما عن عدم المرونة السعرية للطلب في الصمغ، من المناسب دراسة بدائل السعر بتقييم بعض الدلائل حول أسعار النشويات (أو بدائل أخرى) مقارنة بأسعار الصمغ المصنع وهذه مهمة معقدة حيث أنه ليس للبدائل نفس خواص الصمغ الفنية و عليه تختلف الأحجام المطلوبة وتفاوت وفقاً للإستخدام والمنتج.

١١- أصبح الطلح المنافس الرئيسي للهشاب<sup>٩</sup>. صمغ الطلح أقل سعرًا من الهشاب لتدني خواصه (خواصه الفيزيائية و التصنيعية) لدى بعض المستخدمين الهامين مثل صانعي المشروبات إلا أن له نفس التركيبة الكيميائية (أنظر الملحق (١)).

١٢- إرتفع الطلب على الصمغ العربي بارتفاع استهلاك المشروبات الخفيفة (الغازية) والحلويات. وقد تم تدعيم ارتفاع الطلب باهتمام المستهلكين بنوعية المنتجات الغذائية وطبيعتها (الاهتمام المتزايد بالمنتجات الطبيعية). وبسبب محتوياته العالية من الألياف ظهرت للصمغ العربي مؤخرًا كثير من الاستخدامات في أغذية الحمية (الأغذية الصحية الخاصة) والقطاعات الصحية<sup>١٠</sup>.

١٣- يتحكم أربعة مصنعون في حوالي ٧٠٪ من تجارة الصمغ الخام العالمية ويتخذون أوروبا والولايات المتحدة مقرًا لهم حيث يشترتون خام الصمغ لتصنيعه وإعادة بيعه كمادة مضافة في الصناعات. تعتبر الولايات المتحدة أكبر سوق للصمغ العربي وتمثل حوالي ٣٠٪ من تجارته. بينما تشكل أوروبا حوالي ٢٠٪. صنع الحلويات هو الاستخدام الأكبر للصمغ في أوروبا على خلاف الولايات المتحدة التي يشكل صنع المشروبات الغازية الاستخدام الأكبر. تمثل اليابان حوالي أقل من ١٠٪ من تجارة الصمغ العالمية. هناك أسواق جديدة في كل من الهند والصين وكوريا الجنوبية ويعتقد أن حوجة هذه الدول دئماً من الطلحة.

#### (ب) تسويق الصمغ العربي في السودان:

١٤- تميز تسويق الصمغ العربي في السودان باحتكار شركة الصمغ العربي لصادر الصمغ الخام وتسويقه وبنفوذ عملائها العالميين الأربعة عليه خلال الخمسة عشرة عاما الماضية.

نتج عن هذا الحصر الناتج من الاحتكار تدني الأسعار المدفوعة للمزارعين الأمر الذي أدى بدوره إلى تدني إنتاج وتصدير الصمغ. غير أنه ومع بداية تطور تصنيع الصمغ في داخل السودان أخذت تتحسن أسعار الشراء من المزارعين مما شجع الانتاج وزيادة القيمة المضافة في السودان .

#### شركة الصمغ العربي:

١٥- في عام ١٩٦٩ منح وزير التموين والتجارة الداخلية شركة الصمغ العربي وهي شركة عامة تأسست بموجب قانون الشركات لعام ١٩٢٥ حقاً حصرياً لتصدير خام الصمغ العربي. ينص قانون منح الامتياز أن للشركة الحق والسلطة في شراء الصمغ العربي من وكلاء محليين مرخص لهم وهي ملزمة بمراعاة الجودة ومواعيد الشحن وأية جوانب أخرى تساعد على تطوير صادرات الصمغ.

---

<sup>٩</sup> تم عام ١٩٩٨ تعديل مواصفات لجنة الخبراء المشتركة من هيئتي الزراعة والصحة العالميتين للصمغ العربي لاستخدامه في الغذاء لتشمل الطلح.

<sup>١٠</sup> هذا استخدام خاص بالطلح الذي له قيمة غذائية تشابه الهشاب .

١٦- كان الهدف الوحيد من منح شركة الصمغ العربي إمتياز تصدير الصمغ هو ممارسة سلطتها التسويقية على مستوى عالمي<sup>١١</sup>. أي تنظيم الصادرات لتحقيق مزايا فى الأسعار بغرض دعم حصيلة العملات الأجنبية للدولة من الصادرات. كان المبرر الأساسي لذلك هو حصة السودان الكبيرة فى السوق العالمية. هناك هدفان آخران هما ( أ ) ضمان الإنتاج وحماية المنتجين عن طريق سياسة سعرالتركيز وتنفيذ برامج تطوير إنتاج الصمغ ( عبر توفير المياه والشتول وخدمات البحوث<sup>١٢</sup> ) (ب) حماية البيئة عبرالمحافظة على الشجرة ونمائها والذي متوقع أن تحققه السياسة.

١٧- تتدخل حكومة السودان فى إدارة شركة الصمغ العربي بقوة حيث يرأس مجلس إدارة الشركة وكيل وزارة التجارة ويضم مجلس الإدارة مدير عام الغابات ومحافظ بنك السودان بالإضافة إلى ممثلين لإتحاد مزارعي السودان .

#### أهم معالم وآثار حق الإمتياز أو الإحتكار لشركة الصمغ العربي : -

١٨- تقوم شركة الصمغ العربي كل سنة وقبل شهرين من بداية طق الهشاب بإعلان سعر التصدير ( فوب - بورتسودان ) الذي يتم تحديده وفقاً لاستراتيجية الشركة التسويقية التي تأخذ فى الإعتبار بيانات الطلب العالمي التي يمددها بها وكلائها فى الخارج والكمية المتوقعة من الإنتاج والمخزون. يستخدم سعر التصدير كنقطة بداية ومعيار أساسي فى حساب سعر التركيز أوالشراء<sup>١٣</sup>. كما يستخدم كمؤشر لدى المصدرين فى دول أخرى أي تشاد ونيجيريا لتحديد سعر شراء صمغهم.

١٩- تفرض شركة الصمغ العربي سعر التركيز المعلن فى المزادات المختلفة حيث يتم شراء الصمغ عن طريق مشتريين مستقلين<sup>١٤</sup> يقومون بنظافة وفرز وبيع صمغهم للشركة أو للمصنعين. إذا لم يتم شراء الصمغ من المنتجين أو لم يصل السعر فى السوق إلى سعر التركيز فى المزادات فإن الشركة تلتزم بشرائه بسعر التركيز.

٢٠- يتم فرض ضرائب على المستوى المحلي<sup>١٥</sup> وتمثل هذه الضرائب حالياً بين ٢٠٠ إلى ٤٠٠ دولار للطن (انظر الملحق ٢) كما يتم تحصيل ضرائب أثناء عمليات النقل من المحليات فى الطريق إلى الخرطوم وبور تسودان حيث توجد مخازن شركة الصمغ العربي وكذلك مخازن المصنعين ويدعي بعضهم أن هذه الضرائب غير قانونية .

٢١- يوضح المربع رقم (١) درجات الصمغ العربي الأربعة التي يتم تصديرها حالياً وهي بالتحديد (أ) العينة المنتقاة يدويا وتعرف بالنقاوة (ب) العينة المجروشة وتشمل الدرجة النظيفة (ج) المسحوق الآلي و (د) المسحوق المجفف بالرش (التجفيف الرزازي).

---

١١ - نظرياً يحق للمستثمرين و أيضاً ملاك الأراضي الذين زرعوا أكثر من ٥٠٠٠ فدان بالهشاب تصدير خام الصمغ . كما يمكن للشركات تصدير الصمغ المصنع بشرط الحصول على ترخيص.

١٢ تم نقل مسئولية دعم المنتجين فنياً إلى الهيئة القومية للغابات التابعة لوزارة الزراعة .

١٣ يتم خصم تكاليف التنظيف وإعداد الصمغ للتصدير والنقل إلى بورتسودان والضرائب المحلية ورسوم التصدير والتأمين وأرباح شركة الصمغ العربي من سعر التصدير لتحديد سعر التركيز.

١٤ كانت لشركة الصمغ العربي شبكتها الخاصة من العملاء أو الوكلاء المحليين حتى عام ٢٠٠٢.

١٥ قامت حكومة السودان عام ٢٠٠١ بإلغاء ضرائب المنتجات الزراعية وتم إنشاء صندوق قومي لتعويض خسائر الولايات عن فقدان عوائد الضرائب.

## المربع رقم (١): درجات الصمغ العربي الأربع التي تصدر من السودان

الدرجة النقاوة عبارة عن كريات من الصمغ النظيف المفروز وتمثل ١٠٪ من الصادرات ويصدر إلى اليابان لتحويله إلى مسحوق.

التكسيير أو الجرش هو عملية تقطيت كتل الصمغ (تعرف بالكعاكيل جمع كعكول) بمكنات التكسير لإعداد حبيبات اصغر حجماً ومتجانسة. وضعت هيئة المواصفات السودانية مواصفتين للصمغ المجروش.

(أ) درجة الصمغ المجروش وهي حبيبات بحجم أقصاه ١٤ ملم وأدناه ٣ ملم وطول أقصاه ٨ ملم و (ب) الدرجة النظيفة وهي كتل مفتتة يدويا بدون حجم محدد. تعتبر الدرجة النظيفة خام لدي المشتريين، وتمثل أكبر صادرات شركة الصمغ العربي.

التجفيف بالبخار ويتم فيه تذويب الصمغ في الماء، ثم يدار بالطرد المركزي لإزالة الشوائب، ثم يعقم ويرش بالهواء الحار ليتبخر الماء. ينتج التجفيف بالبخار مسحوقا سهل الانسياب شديد الذوبان. يشبه التجفيف بالبخار إنتاج الحليب المجفف حيث تستخدم نفس التقنية.

المسحوق آليا يشمل طحن الصمغ الخام حتى يتم الحصول علي مسحوق سهل الانسياب وتحتاج هذه العملية إلى طاقة اقل من التجفيف بالبخار ولذا فهو أرخص وأقل تعرضا للتلوث بالبكتريا.

ظل كل الصمغ العربي السوداني حتى قيام الصناعات التحويلية مؤخراً في السودان يصدر بواسطة شركة الصمغ العربي على هيئة خام و توجد معلومات قليلة عن تسويق وكميات الصمغ التي صدرته الشركة .

\* يتم تصدير الدرجة النظيفة التي تمثل معظم صادرات شركة الصمغ العربي عن طريق وكلاء عالمين لشركة الصمغ العربي<sup>١٦</sup> وهي شركات عالمية تعمل كوكلاء تسويق للشركة ولها حقوق حصرية. تشتري أربع من هذه الشركات حوالي ٧٠٪ من صادرات شركة الصمغ العربي<sup>١٧</sup>. ولهم مصانعهم الخاصة ويقومون ببيع الصمغ إلى مصانع المشروبات الخفيفة (الغازية) والحلويات الكبيرة في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية .

\* تشتري اثنتان من كبريات شركات الحلويات الأوروبية ما يصل إلى ٥٠٠٠ طن متري كل عام من الدرجة النظيفة من شركة الصمغ العربي مباشرة .

<sup>١٦</sup> هنالك ثمان شركات مسجلة كوكلاء عالميين لشركة الصمغ العربي ولا يبدو أن هنالك معايير شفافة وواضحة لإختيار وتعيين وكلاء الشركة.

<sup>١٧</sup> تحصل إحدى هذه الشركات الأربع على ٥٠٪ من حصة السوق العالمية من الصمغ العربي المصنع ويقال أنها تشتري ٤٠٪ من صادرات شركة الصمغ العربي.

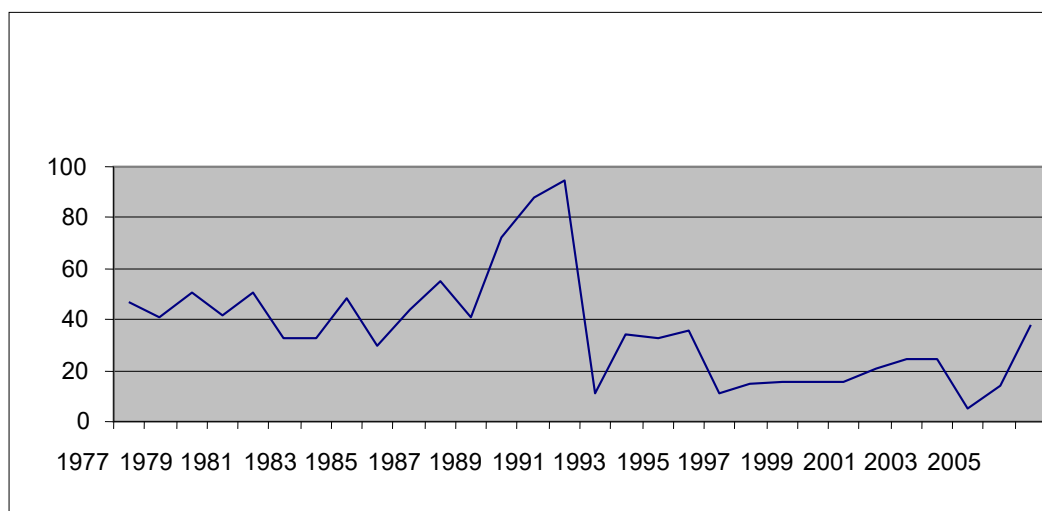
\* تقوم شركة الصمغ العربي ببيع كل الصمغ النقاوة عادة للتجار اليابانيين الذين يشترون ١٠٪ من صادرات الصمغ العربي السوداني.

٢٢- منحت إجراءات تسويق الصمغ جزء صغير من سعر التصدير للمنتجين من عام ١٩٩٣م وحتى عام ٢٠٠٥م كان متوسط سعر التركيز لسعر التصدير ٢١٪ (الشكل 3 Figure). لابد من الإشارة إلى أن المنتجين يحصلون في العادة على اقل من سعر التركيز بكثير لأنهم نادراً ما يصلون إلى أو يشاركون في المزادات مباشرة بل يسوقون صمغهم بواسطة تجار القرى وأحياناً عبر وسطاء آخرين. كانت أسعار تصدير شركة الصمغ العربي من عام ١٩٩٨ إلى ٢٠٠٣ متدنية وبالتالي أسعار التركيز صارت متدنية جداً (الشكل ٤ Figure) و كان لذلك أثراً محبطاً على الإنتاج<sup>١٨</sup>. ولأن سعر التصدير يتم تجديده بواسطة شركة الصمغ بالتشاور مع وكلائها العالمين فإنه لابد من الاطلاع علي البيانات المالية لوكلاء الشركة الأربعة

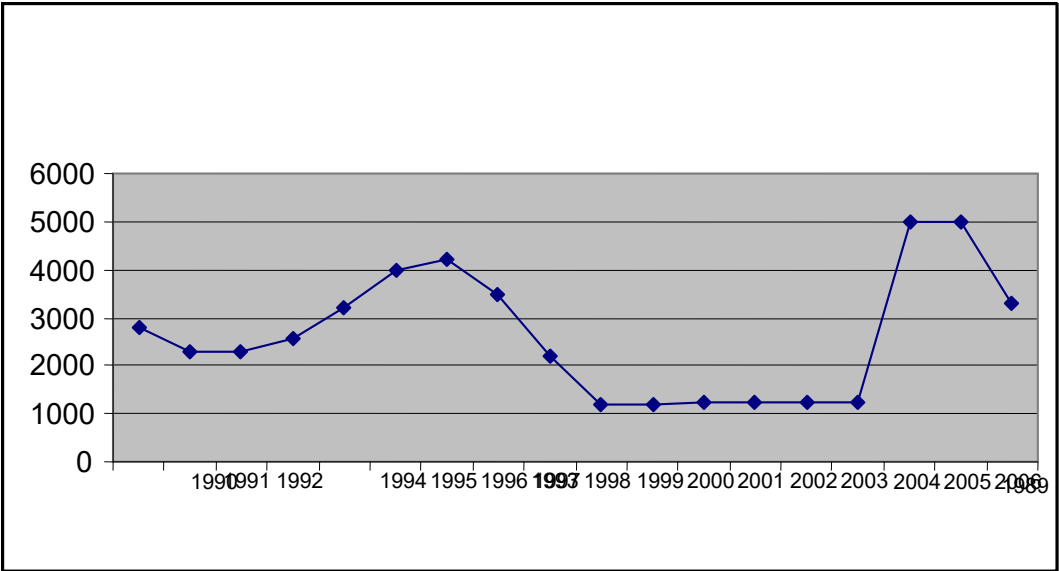
---

<sup>١٨</sup> في عام ٢٠٠٠ وصل إنتاج صمغ الهشاب إدى مستوى له ٣٥٠٠ طن. تدني أسعار التركيز تؤدي إلى عدم طق الهشاب الذي ينافس المحاصيل الأخرى في العمالة بل في بعض الأحيان أدى لقطع الهشاب وزراعة محاصيل غذائية ونقدية مكانه. وقد قامت شركة الصمغ العربي بالتصدير من مخزونها الذي نمت وازداد منذ منتصف التسعينات.

**Figure 1: Floor Price as a percentage of Export Price – Hashab gum – Sudan 1977 to 2006**



**Figure 2: Export Price of Gum Arabic – (Fob Port Sudan \$US/MT)**



الرئيسيين الذين يقومون بتصنيع الصمغ<sup>19</sup> وبيعه للمستخدمين للحصول علي معلومات شفافة حول أرباح الشركة<sup>20</sup> .

### أثر تطور تصنيع الصمغ العربي في السودان:

٢٣- أثر التغييرات الهامة التي حدثت في السياسات على قطاع الصمغ عبر الخمسة عشر سنة السابقة كان كالآتي:

- من عام ١٩٩٠ إلى عام ١٩٩٢ تم إلغاء إحتكار شركة الصمغ العربي. كان التجار والبنوك خلال هذه الفترة يشترون الصمغ في المزادات وكان الطلب المحلي عاليا وحصل المنتجون على نصيب كبير من سعر التصدير وبنهاية عام ١٩٩٢ أعيد الإحتكار للشركة مرة أخرى.
- صدر في عام ٢٠٠٢ قرار جمهوري بإلغاء احتكار شركة الصمغ العربي بغرض فتح المجال للمزيد من الشركات التي تتاجر في الصمغ بغية إنعاش الإنتاج ولكن بعد ثلاثة أشهر إمتنع البرلمان عن إجازة ذلك القرار.
- في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٤ أصدرت وزارة الاستثمار اثني عشر ترخيصاً لمصنعي الصمغ منهم وكلاء شركة الصمغ العربي<sup>٢١</sup> الأربعة الذين أقاموا منشآت في السودان لضمان تزويد مصانعهم في أوروبا وأمريكا<sup>٢٢</sup> بنوعية جيدة من الصمغ نتج عن ذلك الآتي :
  - زادت المنافسة المحلية علي الصمغ بين شركة الصمغ العربي والعملاء العالميين والمصنعين مما أدى لزيادة أسعار المنتجين وأيضاً أسعار التصدير<sup>٢٣</sup>.
  - إشترت شركة الصمغ العربي من الصمغ أكثر مما تستطيع تصديره وبسعر عال .
  - أصبح لوكلاء شركة الصمغ العربي الرئيسيين مصانعهم الخاصة في السودان وأصبح اثنان من مصانع الحلويات الأوروبية التي كانت تشتري من شركة الصمغ تشتري من مصنعين سودانيين .

---

<sup>١٩</sup> المصدر : شركة الصمغ العربي

<sup>٢٠</sup> كان سعر الصادر للفترة ١٩٨-٢٠٠٣ حوالي ١٠٪ من تقديرات السعر للهشاش المصنع وهو أقل من سعر الطلحة الخام (أقل جوده) المصدرة من تشاد ونيجيريا.

<sup>٢١</sup> تمنح رخص التصدير بواسطة وزارة التجارة الخارجية وهي أيضاً تراش مجلس إدارة الشركة.

<sup>٢٢</sup> يشمل المصنعون ٨ من السودان اثنين منهم تتعاقد معهم شركة الألبان الأيرلندية. في عام ١٩٩٤ تم منح رخصة لشركة تصنيع الصمغ العربي والتي أعيد بيعها لشركة الصمغ العربي في عام ١٩٩٨.

<sup>٢٣</sup> في عام ٢٠٠٤ عندما حدد سعر التركيز ب ٣٠٠٠ دينار للقطار إرتفعت الأمعار في المزادات من ٨٠٠٠ دينار للقطار للطلقة الأولى إلى ١٦٠٠٠ دينار للقطار للطلقة الثانية. في عام ٢٠٠٥ عندما كان سعر التركيز ٧٥٠٠ دينار، وصلت أسعار المزاد إلى ٢٠٠٠٠ دينار في بداية الموسم وارتفعت إلى مدى غير مسبوق هو ٤٠٠٠٠٠ دينار في الطق الثاني. في عام ٢٠٠٦ كانت أسعار المزادات أكثر قليلاً من سعر التركيز حيث وصلت ١٢٠٠٠٠ دينار للقطار. أسعار التصدير (فوب- بورسودان) للعام ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ كانت عالية بصورة غير مسبوقة وصلت إلى ٥ ألف دولار للطن. في عام ٢٠٠٦ كانت أسعار التصدير ٣٣٠٠ دولار للطن.

٢٤- بعد صدور التراخيص للمصنعين بثلاث سنوات أصبح هؤلاء يمثلون ٣٠٪ من الصمغ العربي المصدر من السودان. يقدر مخزون شركة الصمغ العربي حالياً بين ١٥٠٠٠ - ٢٠٠٠٠ طن متري الأمر الذي يشكل تهديدا لاستقرار الشركة المالي<sup>٢٤</sup> وهذا يؤكد ضعف مقدرة الشركة التسويقية

٢٥- من نتائج تطورتصنيع الصمغ داخلياً أن المزارعين صاروا يحصلون على أسعاراً أفضل مما كان له أثر إيجابي في إنتاج الصمغ. فقد بلغت الأسعار أربعة أو خمسة أضعاف أسعار الفترة ١٩٩٨ - ٢٠٠٢<sup>٢٥</sup> ويقدر أن مبيعات الصمغ عام ٢٠٠٦ كانت تمثل ٢٠٪ من إجمالي دخل الأسرة في بعض مناطق شمال كردفان والنيل الأزرق (انظر المربع (٢) )

#### المربع رقم (٢) أثر سعر الصمغ العربي على الأسر :

الذرة الغذاء الرئيسي في غرب وأواسط السودان ( الدخن في بعض مناطق دارفور ). لا يكفي الذرة لسد إحتياجات الأسرة ولذا فإن المحاصيل النقدية والحيوانات هامة لتأمين غذاء الأسرة ولشراء الماء والخدمات الأخرى مثل التعليم والصحة.

تقديرات الدخل أدناه محسوبة لأسرة من ستة أفراد في كردفان يزرعون عشرة فدادين من الذرة و ٨,٥ فداناً محاصيل نقدية و ١٠ فداناً هشاب ويملكون عشرة أغنام.

البيان	المساحة المزروعة بالفدان	العمالة المطلوبة بالساعة	الإنتاجية كيلوجرام/ فدان	السعر المتحصل دينار / كيلوجرام	إجمالي القيمة بالدينار
السمسم	٣	٤١٠	٢٩٠	١٥٠	١٣٠٥٠٠
الفول	٤	٦٩٠	٥٨٥	٩٥	٢٢٢٣٠٠
الكردي	١,٥	١٧٥	٢٦٠	٢٢٠	١٧١٦٠٠
الصمغ ٢٠٠٢	١٠	٥٣٠	٦٠	٧٠	٤٢٠٠٠
الصمغ ٢٠٠٦	١٠	٥٣٠	٦٠	٢٥٠	١٥٠٠٠٠
الأغنام	لاينطبق	لاينطبق	لاينطبق	لاينطبق	١٢٠٠٠ (بيع راسين في السنة)
العمالة الموسمية	لاينطبق	لاينطبق	لاينطبق	لاينطبق	٦٠٠٠٠
إجمالي الدخل بسعر الصمغ ٢٠٠٢					٦٣٨٤٠٠ (*)
إجمالي الدخل بسعر الصمغ ٢٠٠٦					٧٤٦٤٠٠ (**)
نسبة الدخل من الصمغ ٢٠٠٢					٦,٥٪

\* ١١٤ دولار أمريكي للأسرة كل عام أي ٥١٩ دولار للفرد ( ١.٤٢ دولار في اليوم ) .

\*\* ٣٦٥٤ دولار أمريكي للأسرة كل عام أي ٧٠٦ دولار للفرد .

أسعار السمسم والفول واللوبياء هي متوسط عام ٢٠٠٢ لعشرين قرية من كردفان .

يتفاوت سعر الكركدي عام لعام بصورة كبيرة.

تقديرات دخل الصمغ محسوبة على أساس ١٥٠ شجرة لكل فدان بواقع ٤٠٠ جرام للشجرة .

تم استخدام سعرين للصمغ (أ) تقديرات أسعار عام ٢٠٠٢ في كردفان ( حوالي ٢٨٠ دولار للطن أو ٢٠٪ من سعر التصدير وهو ١٤٠٠ دولار / طن ) (ب) تقديرات أسعار ٢٠٠٦ في كردفان ١٢٥٠ دولار / طن أو ٣٧٪ من سعر تصدير بواقع ٣٤٠٠ دولار / طن .

نظراً لظروف عام ٢٠٠٢ والسعر المتدني المدفوع للمزارعين فإن مساهمة الصمغ العربي في دخل الأسرة تعتبر قليلة ( حوالي ٦.٥٪ ) وفي ظل العمالة المطلوبة للصمغ تصبح زراعته غير مجدية . وإذا كان السعر عالياً كما في عام ٢٠٠٦ يمكن أن تمثل مبيعات الصمغ ٢٠٪ من إجمالي دخل الأسرة .

أن منح المزارعين حصة أكبر من سعر التصدير سوف يزيد من دخولهم النقدية وبالتالي يؤمن مستوى أفضل من العيش لسنة ملايين نسمة يعتبرون من أفقر المجموعات السكانية في السودان .

البيانات مأخوذة من رسالة دكتوراة بعنوان التحليل الإقتصادي للتصحر \_دراسة حزام الصمغ العربي في السودان)

(٢٠٠٦) A.H Rahim

جامعة Wageningen in Holland

### ج- القرارات الحكومية الأخيرة حول صادرات الصمغ العربي :

٢٦- توضح القرارات المتناقضة الصادرة مؤخرا عن بعض الجهات الحكومية الصعوبات التي يواجهها القطاع وأهميته الاقتصادية والاجتماعية والسياسية .

٢٧- نص قرار مجلس الوزراء رقم ١١٨ بتاريخ الثالث من سبتمبر ٢٠٠٥ على ضرورة إلغاء احتكار الصمغ العربي. كون وزير المالية والاقتصاد القومي عقب صدور هذا القرار لجنة لتقييم آثار الاحتكار على القطاع وتقديم خبارات تسويقية. هذا التقرير مازال لم ينشر بعد.

٢٨- قام وزير التجارة الخارجية في ٢٠٠٦/٨/٩ بتوقيع الأمر رقم ٢٠٠٦/٧ الذي ينص على " بهذا يتم إيقاف جميع تراخيص تصدير الصمغ العربي في أية صورة باستثناء شركة الصمغ العربي وحتى إشعار آخر. " هذا الأمر له آثار سلبية على سمعة صناعة الصمغ السوداني في الأسواق العالمية.

٢٩- أوصت اللجنة الاقتصادية بمجلس الوزراء في سبتمبر ٢٠٠٦. بإصدار قرار يلغي الأمر الصادر من وزير التجارة الخارجية بإيقاف التراخيص الممنوحة لمصنعي الصمغ وهو المقترح الذي لم تجزه مجلس الوزراء . في ديسمبر ٢٠٠٦ قام وزير التجارة الداخلية بإلغاء الأمر الصادر قبل خمسة أشهر وسمح لأربعة عشرة من المصنعين باستئناف تصدير الصمغ المصنع.<sup>٢٦</sup>

---

<sup>٢٦</sup> هناك شركتان كانتا على وشك بداية نشاطهما عندما أصدر وزير التجارة الأمر رقم ٢٠٠٦ /٧ .

#### د. نتائج آثار الإجراءات التسويقية :-

٣٠- يقود تحليل إجراءات تسويق الصمغ العربي الحالية منذ عام ١٩٦٩ إلى النتائج التالية:-

- تدنت حصة السودان في السوق العالمية من ٨٠ إلى ٥٠٪ لحساب دول منتجة جديدة لا تهيمن على صادرات الصمغ إي على سوق الصمغ العربي.
  - كانت الأسعار المدفوعة للمنتجين لعدة سنوات حوالي ١٠ - ١٥ % من سعر الصادر (فوب).
  - أدت الضرائب المختلفة المفروضة على الصمغ إلى تدني أسعار المنتجين وقللت من منافسة الصمغ في أسواق التصدير أو الأسواق العالمية.
  - قادت الأسعار المتدنية للصمغ إلى تفضيل المزارعين للمحاصيل الحقلية على الصمغ مع ما في ذلك من أضرار بالبيئة.
  - نتج عن إستراتيجية شركة الصمغ العربي التسويقية تراكم مخزون كبير (يقدر بعشرين ألف طن وهو مايمائل صادرات عام كامل) يمثل عبئاً على الحكومة.
- ٣١- من الواضح انه رغمًا عن العمل لسنوات عديدة لم تستطع شركة الصمغ العربي تحقيق الفوائد من احتكارتجارة الصمغ. بدلاً من ذلك نتج عن جهود السودان في إدارة الصادرات عبر الشركة دخول منافسين عالميين اقل تقيداً وأقدر على الحركة علاوة على تدني الحصة العالمية وإنعدام الشفافية في المسائلة عن آثار تقييد تجارة الصمغ وتحقيق مكاسب لأشخاص خلاف صغار المنتجين مما أدى إلى انعدام الحافز لدى المنتجين الأصليين<sup>٢٧</sup>. تستتج هذه الورقة انه لا بد من إلغاء الإحتكار لفتح الباب أمام فرص التحسين على مستوى التجارة الداخلية والخارجية للصمغ والتي أشير لها في الأمثلة السابقة.

٣٢- توجد بالسودان قاعدة عريضة لإنتاج الصمغ العربي يمكن إحيائها بسهولة. أدى توسع التصنيع المحلي مؤخراً إلى ازدياد المنافسة محلياً على الصمغ وتحسين الأسعار للمنتجين. يأتي هذا التطور في الوقت المناسب حيث من المتوقع أن يؤدي زيادة إستهلاك المشروبات الخفيفة (الغازية) والحلويات والمنتجات الصحية والغذائية إلى إرتفاع الطلب على الصمغ. إن التغييرات في مجال صناعة الصمغ (إنتاجاً وتصنيعاً وتسويماً) يمكن أن تجعل السودان يستفيد من هذه الظروف المواتية.

#### هـ - تغييرات مقترحة في إجراءات تسويق الصمغ:-

٣٣- سوف يؤدي تغيير نظام تسويق الصمغ الحالي إلى تحسين معيشة صغار منتجي الصمغ وتحسين البيئة والميزان التجاري للسودان. هذا التغيير ينبغي أن يهدف إلى: (أ) تحقيق أسعار عالية للمنتجين مما سؤدي لزيادة الإنتاج ومن ثم زيارة دخل المنتجين (ب) زيادة العائد من القيمة المضافة من عمليات التصنيع الداخلي.

---

<sup>٢٧</sup> اتفق السودان مع تشاد ونيجريا في ابريل ٢٠٠٦ على قيام هيئة مشتركة للرصد والإشراف وإعداد التقارير عن الأنشطة التي تؤدي إلى إنشاء مخزون تأميني من الصمغ العربي في الدول الثلاث. كان احد أسباب هذا المخزون استقرار إمداد السوق العالمية. من الطرائف ان مخزون شركة الصمغ العربي الحالي غير قادر على تحقيق استقرار الإمداد لأن المخزون قد تم شراؤه بأسعار عالية ولا يرغب التجار العالميون شراء المزيد بل يفضلون الانتظار حتى تنخفض الأسعار.

٣٤- يتوقع للإجراءات الآتية أن تكون منظومة متكاملة لتحقيق فعالية أكبر في إنتاج وتسويق الصمغ العربي بما يعود بمنافع جملة إلى غالبية الشركاء في قطاع الصمغ العربي وهي:

#### أولاً: على صعيد شركة الصمغ العربي؛

- طرح امتيازات additional concession إضافية لتصدير الصمغ في عطاءات .
- إذا أفلست شركة الصمغ العربي يمكن نقل أسهمها إلى مؤسسة تصفية مستقلة عن الحكومة لكي تطرحها في مزاد بطريقة لا تعيق ولا تؤثر على منتجي الصمغ.

#### ثانياً. على صعيد دعم التصنيع المحلي؛

- تهيئة بيئة عمل شفافة أي إزالة عوائق الدخول إلى قطاع الصمغ بمنح تراخيص تصنيع وتصدير الصمغ وفقاً لمتطلبات الشفافية و تطبيق على كافة المستثمرين وتجنب القرارات التي تعيق عمل المصنعين.
- دعم البحوث في مجالات الفرص المتاحة في السوق العالمية، وفهم متغيرات الطلب ورصد ما يتم في تطوير البدائل.
- مساواة الضرائب على الصمغ بالسلع الزراعية الأخرى والحد من الضرائب غير القانونية .

#### ثالثاً: على صعيد زيادة دخل صغار المنتجين :

- دعم جمعيات المنتجين الطوعية. تكوين تجمعات منتجين أو جمعيات تعاونية للمنتجين<sup>٢٨</sup> ومساعدتهم في الحصول على التقنيات الحديثة لزيادة الإنتاج وتساعد القروض المنتجين في الحصول على أسعار عالية في المزايدات والتفاوض حول العقود المباشرة مع المصنعين / المصدرين.

٣٥- لتنفيذ الإجراءات أعلاه وعلى الأصعدة المختلفة يمكن إنشاء كيان لتسويق الصمغ مستقلاً عن الحكومة يشرف على عطاءات تصدير الصمغ ويرعى أبحاث السوق. كما يمكن أن يعمل كجهة تصفية تكون مسئولة عن مزايدات أسهم شركة الصمغ العربي في حالة حلها أو سحب إمتيازها.

٣٦- ان تحقيق بيئة عمل شفافة ومشجعة للصناعة الخاصة يستطيع إلى جانب زيادة دخل ستة ملايين شخص يعيشون في مناطق إنتاج الصمغ أن يحقق صادرات من الصمغ تصل إلى حوالي ١٥٠ مليون دولار سنوياً كما هو مشار إليه في المالمربع (٣).

المربع (٣): تقدير صادرات الصمغ العربي المتوقعة من السودان في ظل حزمة سياسات مؤاتية ومشجعة:

الافتراض :

- تم منح امتيازات إضافية لتصدير الصمغ الخام.
- وفرت الحكومة بيئة عمل شفافة ومؤاتية لمساعدة المصنعين على التطور.

<sup>٢٨</sup> دعمت الهيئة القومية للغابات (وزارة الزراعة والغابات) إنشاء هذه الجمعيات التعاونية إلا ان غياب القروض لتمويل الإنتاج والتسويق أعاق تقدمها .

- تم تكوين تجمعات منتجين تطوعية وجمعيات إنتاج وحصلت على التقنية المتطورة المناسبة والقروض المطلوبة لعملها.
- أصبح حجم سوق الصمغ العالمية ٦٠٠٠٠ طنناً في العام موزعاً بالتساوي بين صمغ الهشاب المنتج في السودان والطلح .

النتيجة :

- يصدر السودان الصمغ النقاوة والمجروش إلى مصانع الحلوى الرئيسية وإلى اليابان (الموردين التقليديين) وكذلك الصمغ المصنع؛ يوقف تصدير الصمغ النظيف تماماً. عليه يمكن تقدير حصيلته ما يحققه السودان من الصمغ كالاتي:
- تصدير الصمغ المجروش \*\* = ١١٠٠٠ طن بسعر ٣٠٠٠ دولار للطن أي ٣٣ مليون دولار سنوياً .
- تصدير الصمغ المصنع = ١٩٠٠٠ طن بسعر ٦٠٠٠ دولار للطن أي ١١٤ مليون دولار سنوياً\* .
- عليه تصل قيمة صادرات الصمغ العربي إلى حوالي ١٥٠ مليون دولار في العام، علاوة على هذا يمكن للسودان القيام بتصنيع وبيع المنتجات الغذائية والصحية القائمة على الصمغ مما يزيد من العائد .
- \* هذا تقدير متحفظ للسعر (أوضحت مقارنة في أكتوبر ٢٠٠٦ بين الصمغ العربي المصنع وبدليل مصنع من الذرة الشامية أن قيمة مسحوق الصمغ بلغت بين ٦٦٠٠ و ١٣٢٠٠ دولار للطن).
- \*\* بناءً على معلومات كمتريد ( Comtrade data and foodnavigator.com )

## الملحق (١): حقائق إضافية حول الصمغ العربي

### أ- مناطق الإنتاج في السودان

١/ يمتد حزام الصمغ العربي عبر اثني عشر ولاية في السودان ( حوالي خمس المساحته البالغة ٥٠٠٠٠٠٠ كيلومتر مربع) معظمها في مناطق الزراعة المطرية التقليدية بغرب وأوسط البلاد يقدر أن ٦ إلى ٨٪ من حزام الصمغ تغطيه أشجار الهشاب. تنتج منطقة كردفان أكثر من نصف صمغ السودان و دارفور حوالي ٢٠٪ من الإنتاج القومي (و معظم الطلح في السودان) وهو أيضا مصدر هام للصمغ إلا أن إنتاج دارفور يواجه صعوبة نسبة لبعده المسافة والصراع الدائر في المنطقة.

٢/ تقاوم أشجار الهشاب شح الأمطار إلا ان النقاء الجفاف منتصف السبعينات والثمانينات مع الصراعات المدنية وتحركات السكان وتغير أساليب الزراعة انعكست سلباً على إنتاج الصمغ في كردفان وشمال دارفور. نتيجة لذلك أخذ حزام الصمغ في التحرك جنوباً باتجاه الأراضي الطينية الأكثر أمطاراً وأخذ الإنتاج في النيل الأزرق والأجزاء الجنوبية من جنوب كردفان وجنوب دارفور في الزيادة.

### ب- نظام زراعة الصمغ العربي:

٣/ يقوم بإنتاج الصمغ العربي في الأساس مزارعون صغار في مناطق الزراعة المطرية التقليدية وتمثل مساحات الصمغ الكبيرة (plantations) اقل من ٥٪ من جملة الإنتاج. إنتاج الصمغ جزء من نظام متكامل يتميز بإنتاج الإعاشة (subsistence farming) و استخدام العمالة الأسرية دون معدات أو وسائل حديثة. إنتاج المحاصيل بهذا النظام (عادة الذرة أو الدخن) هو لتأمين غذاء الأسرة وله أولوية كبيرة. بيد أن صغار المزارعين يسعون للحصول على مصادر أخرى للدخل لمقابلة احتياجات الأسرة الضرورية. بالإضافة إلى العائد المالي المباشر تزرع الأسر أشجار الهشاب كتتنوع في الزراعة ليعوض الأسرة في حالة فشل المحاصيل ولما له من آثار موجبة على البيئة وهو مصدر للوقود و العلف غير أن زراعة أشجار الصمغ تتنافس مع المحاصيل الغذائية والنقدية في العمالة وتخصيص الأراضي.

٤- تزرع أشجار الهشاب في الأرض البور المجهدة حيث تتم زراعة المحاصيل لمدة ٤-٥ سنوات وبعد تدني الإنتاجية تتم زراعة الهشاب. تبدأ الشجرة في إنتاج الصمغ بعد ٥ إلى ٧ سنوات من زراعتها ويبدأ إنتاجها في التدني بعد ١٨ إلى ٢٠ سنة. عند الإنتاج يتم طق الأشجار في شهر نوفمبر حيث تتم إزالة جزء من اللحاء لإحداث الشروخ؛ تتم هذه الخطوة في الأشجار التي تنمو في الأراضي الرملية الجافة، وفي شهري ديسمبر ويناير في الأشجار التي تنمو في المناطق الطينية الرطبة. يتم جمع كعاكيل<sup>٢٩</sup> الصمغ بعد ٥ إلى ٦ أسابيع من الطق، وهناك طق آخر في شهر مارس أو ابريل. تنتج الشجرة حوالي ٣٠٠ جراماً في الموسم في المتوسط ويتفاوت الإنتاج بين ٣٠٠ جراماً وعدة كيلوجرامات. كما تتراوح كثافة الأشجار بين المساحات بين عشرين شجرة للقدان إلى أكثر من ٤٠٠ شجرة في حالة الإستزراع. حسب معلومات هيئة البحوث الزراعية يمكن زيادة إنتاجية الصمغ بنحو ٤٧ - ٦٠٪ بالإدارة الجيدة. كما يمكن تحسين النوعية بأساليب الطق المتطورة.

### ج- استخدامات الصمغ العربي وبدائله:

<sup>٢٩</sup> الكعاكيل جمع كعكول وهو كورة الصمغ المتجمد في الشجرة.

٥- للصمغ العربي عدة استخدامات. إنه يستخدم كمستحلب ومثبت (يكون غشاءً لا يخترق حول جزيئات النكهة) ويمنح المواد ملمساً ورائحة. كما يستخدم في المشروبات الخفيفة كمستحلب ومثبت ويعطي نكهة. ويستخدم في الحلويات لربط الماء ويمنع تبلور السكر. إن خاصية الاستحلاب فيه هامة لتوزيع الدهون على أجزاء المنتج وعدم تحركها نحو السطح. كما يستخدم في أدوية الشراب والمطهرات و أدوات التجميل والمواد اللاصقة .

ويستخدم أيضا في البهيات والأحبار والأقمشة ولا يتم تعديله كيميائياً ويصنف ضمن المكونات الطبيعية. كما أنه مصدر هام للألياف ويحتوي على ما لا يقل عن ١٥٪ من الألياف الغذائية القابلة للذوبان وسعرته الحرارية قليلة.

٦- تمثل المشروبات الخفيفة (الغازية) والحلويات معظم الطلب على الصمغ العربي ودرجت صناعة الدواء على استخدامه. وتشكل استخدامات التقنية (الطباعة والغراء والسيراميك) منفذاً محدوداً. وأيضاً يستخدم في أغذية الحمية والصحة لاحتوائه على كمية كبيرة من الألياف.

٧- النشا المعدل عبارة عن مضاف غذائي يتم تحضيره بمعالجة حبيبات النشا ويستخدم كمكثف ومثبت ومستحلب. يشبه النشا المعدل الصمغ العربي في بعض خواصه ويستخدم في الأدوية إلى جانب المنتجات الغذائية.

٨- حاول مصنعو المواد الإضافية الغذائية إيجاد بديل للصمغ العربي خلاف النشويات ولكن هذه البدائل لا تؤدي وظيفة الصمغ العربي. فبالإضافة إلى أن الصمغ العربي طبيعي وخالي من السموم له مزايا تقنية على البدائل. تحتفظ المنتجات المحتوية على الصمغ بنكهتها ومدة صلاحيتها أطول.

٩- أوردت منظمة الأغذية والزراعة الدولية (تقرير أكتوبر ١٩٩٩<sup>٣٠</sup>) أن معظم المشتريين العالميين والمستخدمين يرون أن الصمغ العربي السوداني هو الأفضل في العالم. في عام ١٩٩٨ عدلت اللجنة المختصة المشتركة بين منظمة الأغذية والزراعة العالمية FAO وبرنامج الغذاء العالمي WFP مواصفات الصمغ المستخدم في الإضافات الغذائية ليشمل صمغ الهشاب والطلح. مع قلة سعره يعتبر الطلح دون الهشاب في بعض الاستخدامات مثل المشروبات الغازية<sup>٣١</sup>. من ناحية أخرى يستوي الهشاب والطلح في الخواص الكيميائية ويمكن أن يكون الطلح بديلاً للهشاب في الحلويات التي تتطلب كميات كبيرة من الصمغ.

د-تجارة الصمغ العربي - السودان والعالم :

١٠- بلغت صادرات السودان في عام ١٩٦٧م ما يعادل ٥٢٠٠٠ طناً من أصل ٦٥٠٠٠ طن استخدمت عالمياً. وتدننت صادرات السودان من حوالي ٥٠٠٠٠ طن في العام في الخمسينيات والستينيات إلى ٢٥٠٠٠ طناً في الثمانينات ومنذ ذلك الوقت كان متوسط صادرات السودان حوالي ٢٥٠٠٠ طناً. وظل الصمغ السوداني منذ الخمسينيات إلى أوائل التسعينيات يمثل ٨٠٪ من تجارة الصمغ العالمية. وفي الخمسة عشر سنة الأخيرة تدنت النسبة إلى أقل من ٥٠٪.

<sup>٣٠</sup> Coppen Report 1999

<sup>٣١</sup> يحتوي كل من البيبسي والكولا صمغ الهشاب.

١١- إنخفضت صادرات العالم من الصمغ العربي تدريجياً من ٦٠٠٠٠ طنناً سنوياً في الستينيات و أوائل السبعينيات إلى ٢٥٠٠٠ - ٣٥٠٠٠ طنناً في الثمانينيات حتى أواسط التسعينيات.

فاقم الجفاف في أواسط السبعينيات والثمانينات من هذا التدهور. ثم إرتفع حجم تجارة الصمغ من ٣٠٠٠٠ طنناً في أواسط التسعينيات إلى ٥٠٠٠٠ طنناً عام ٢٠٠٠ وظل مستقراً منذ ذلك الحين. يرتبط الإرتفاع الأخير في صادرات العالم من الصمغ بازدياد الطلب على صمغ الطلح الصادر من تشاد ونيجيريا وشجع تعديل مواصفات المواد المضافة للأغذية لتشمل الطلح على هذا الاتجاه رغماً عن أن صادرات السودان من صمغ الطلح لا تتعدى ١٥٪ من صادرات السودان من الصمغ.

١٢- كانت ثلاث دول في السبعينيات تنتج معظم محصول العالم وكان السودان أكبر الدول إنتاجاً وتصديراً للصمغ العربي. ومنذ ذلك الوقت ظهرت تشاد ونيجيريا وخمسة عشرة دولة افريقية كمنتجات للصمغ. تصدر تشاد حالياً ربع صادرات العالم وإنتاجها من صمغ الطلح وتصدر نيجيريا ١٠٪.

---

ملحق (٢ أ) أ حلقات حركة الصمغ العربي بكردفان Gum Arabic value chain				
التسلسل في صمغ الهشاب- بناءً على معلومات من ام روابة - شمال كردفان نهاية فبراير ٢٠٠٦ م				
يناير ٢٠٠٦		فبراير ٢٠٠٦		
دينار/قطار	دولار/للطن	دينار/قطار	دولار/للطن	
١٣٠٠٠	١٢٥٦	١٧٠٠٠	١٦٤٣	السعر من تاجر القرية إلى المنتج
١٣٥٠٠	١٣٠٤	١٧٥٠٠	١٦٩١	السعر للتاجر في سوق ام روابة
٢٠٠	١٩	٢٠٠	١٩	التكاليف في سوق ام روابة (ضريبة عن القنطار)
١٣٠٠	١٢٦	١٣٠٠	١٢٦	ضرائب محلية
٦٠٠	٥٨	٦٠٠	٥٨	الزكاة
٥٠	٥	٥٠	٥	دمغة غابات
٢١٥٠	٢٠٨	٢١٥٠	٢٠٨	دمغة الجريح
				إجمالي
١٠٠	١٠	١٠٠	١٠	النظافة والفرز بواسطة التاجر
١٠	١	١٠	١	العمالة
١٠٠	١٠	١٠٠	١٠	مصروفات إدارية
٧٥	٧	٧٥	٧	مباني
٢٨٥	٢٨	٢٨٥	٢٨	جوانات
				إجمالي
١٥٩٣٥	١٤٥٠	١٩٩٣٥	١٩٢٦	تكلفة شراء القنطار تسليم مخزن التاجر
٢١٢٤٧	٢٠٥٣	٢٦٥٨٠	٢٥٦٨	تكلفة مخزن التاجر (تعويض ٢٥٪ على نقصان الوزن)
٢٤٤٣٤	٢٣٦١	٣٠٥٦٧	٢٩٥٣	تكلفة تسليم مخزن التاجر بافتراض ١٥٪ أرباح
٣٠٠	٢٩	٣٠٠	٢٩	الترحيل من ام روابة إلى شركة الصمغ بالخرطوم
٢٤٧٣٤	٢٣٩٠	٣٠٨٦٧	٢٩٨٢	إجمالي التكلفة على التاجر بالخرطوم (مع الربح)

ملحق (٢ ب) أ حلقات حركة الصمغ العربي بكردفان Gum Arabic value chain

التسلسل في صمغ الهشاب- بناءً على معلومات من الدمازين - النيل الأزرق نهاية يونيو ٢٠٠٦

مايو ٢٠٠٦		فبراير ٢٠٠٦		
دولار/للطن	دينار/قنطار	دولار/للطن	دينار/قنطار	
١٧٣٩	١٨٠٠٠	٢٠٢٠	٢٠٠٠٠	السعر من تاجر القرية إلى المنتج
١٧٨٧	١٨٥٠٠	٢٠٧١	٢٠٥٠٠	السعر للتاجر في سوق أم روابية
				التكاليف في سوق أم روابية (ضريبة عن القنطار)
٢٠	٢٠٠	٢٠	٢٠٠	ضرائب محلية
				الزكاة
١٦٢	١٦٠٠	١٦٢	١٦٠٠	دمغة غابات
١٢١	١٢٠٠	١٢١	١٢٠٠	اشتراكات اتحاد الصمغ
١٣	١٢٥	١٣	١٢٥	دمغة الجريح
٣٥	٣٥٠	٣٥	٣٥٠	ضرائب عامة
٢٥	٢٥٠	٢٥	٢٥٠	ضريبة تسويق
٤٠٢	٣٩٧٥	٤٠٢	٣٩٧٥	إجمالي
				النظافة والفرز بواسطة التاجر
٤٨	٥٠٠	٥١	٥٠٠	العمالة
١	١٠	١	١٠	مصرفات إدارية
١٠	١٠٠	١٠	١٠٠	مباني
١٠	١٠٠	١٠	١٠٠	جالات
٦٩	٧١	٧٢	٧١٠	إجمالي
٢٢٥٨	٢٣١٨٥	٢٥٤٤	٢٥١٨٥	تكلفة شراء القنطار تسليم مخزن التاجر
٣٠١٠	٣٠٩١٣	٣٣٩٢	٣٣٥٨٠	تكلفة مخزن التاجر (تعويض ٢٥٪ وزن)
٣٤٦٢	٣٥٥٥٠	٣٩٠١	٣٨٦١٧	تكلفة تسليم مخزن التاجر بافتراض ١٥٪ أرباح
٢٩	٣٠٠	٤٠	٤٠٠	الترحيل من ام روابية إلى شركة الصمغ بالخرطوم
٣٤٩١	٣٥٨٥٠	٣٩٤١	٣٩٠١٧	إجمالي التكلفة على التاجر بالخرطوم (مع الربح)

## REFERENCES المراجع

- Abdel Nour, gum Arabic in Sudan production and socio-economic aspects FAQ. Internet reference [fao.org/docrep/x5402e/x5402e1\\_2.htm](http://fao.org/docrep/x5402e/x5402e1_2.htm)
- Ahul Gasirn Seifel Din and Manar Zarroug, Production and commercialization of Gum Arabic in Sudan, FAQ. Internet reference [fao.org/docrep/w3735/w3735e22.htm](http://fao.org/docrep/w3735/w3735e22.htm)
- Aistad. G. 1991. "The Influence of Acacia on Soil in Arid North-eastern Sudan". Bergen, Norway: University of Bergen. 79 pp.
- CQMTRADE [United Nations Statistics Division]. COMTRADE Database via the homepage <http://unsrats.un.org/unsd/databases.htm>
- Coppen, J.W. 1999. "Gum Arabic: its production and marketing opportunities and constraints to their improvement in Sudan". FAQ document TC:TCP/SUD/7821, Rome.
- El Hag Makki Awouda, Development of Gum Arabic Production and Marketing. Sudan, Part I The National Picture and Recommendations, FAQ, 1999

- Exudates gums Gum Arabic, Gum Taiha and other Acacia Gums, Non-Wood forest products for rural income and sustainable forestry, FAQ, (Internet reference fao.org/docrep/v9236efV9236e05 .htm)
- GAC [Gum Arabic Company]. "Annual reports for the years ]970–2004". GAC research unit, Khartoum, Sudan.
- Institutional Institute for Environment and Development. Sept, 1898. "Gum Arabic Belt Rehabilitation in the Republic of the Sudan (2 volumes)"– financed by Federal Ministry of Finance and Economic Planning.
- JECFA [FAQ/WHO Expert Committee on Food Additives]. 1999. "Compendium of Food Additive Specifications". Appendum 7, Joint JECFA 53rd session, Rome. 1–10 June 1999. Rome, Italy.
- Macrae. J. and Merlin, G., 2002. "The prospects and constraints of development of gum Arabic in Sub-Saharan Africa". Washington, D.C., World Bank.
- Rahim A.H. 2006. "Economic Analysis of Deforestation: the Case of the Gum Arabic Belt in Sudan" – PhD thesis, Wageningen University.
- Task Force of Raw Materials Research and Development Council of Nigeria, Qct. 2004. "Report On Survey Of Gziiiz Arabic In Nigeria"

#### **Articles consulted and internet references:**

- Gum Acacia Market Reports by Agriproducts UK.
- Dispersed raw material sources cushion CM  
Gum Arabic supplies.
- Corn fiber gum could be effective alternative  
to gum Arabic.
- French colloids firm recognized for export expertise

#### **Websites of main Gum Arabic processors**

22

الرسم البياني رقم (١):-

صادرات الصمغ العربي من السودان (١٩٧٠ إلى ٢٠٠٥)

المصدر : شركه الصمغ العربي