اقتصاديات تربية الإبل وإنتاجها في السودان

إعداد

حسن محمد نور وهادية عثمان إدريس

وزارة الثروة الحيوانية والسمكية، الخرطوم

الملخص:

تناولت الورقة الأهمية الاقتصادية لتربية أربعة مليون رأس من الإبل وإنتاجها، تمثل حوالي 10% من حجم الثروة الحيوانية في البلاد، كوحدات حيوانية مدارية، وبمعدل نمو سنوي 3.4%، تشغل بيئات هامشية قاحلة، فقيرة الموارد ولا تتوفر بدائل اقتصادية أخرى لاستخدامها.

أشارت الورقة إلى أن المتغيرات البيئية منذ ثمانينات القرن العشرين وسعت من دائرة تحركات الإبل من جوف الصحراء وشبه الصحراء إلى بيئة السافنا غزيرة الأمطار حيث الطين والحشرات القارصة وقد أثبتت قدرة فائقة على التأقلم مما يؤكد أن الإبل هي حيوانات فريدة.

بينت الورقة أن ليس هنالك أساس علمي لتصنيف الإبل، بل تصنف حسب استخداماتها (ركوب، حمل، سباق) أو بأسماء القبائل التي تربيها أو بألوانها.

أوضحت الورقة أن عائد الإبل السنوي من النقد الأجنبي 11004 ألف دولار، كمتوسط خلال الفترة 1996-2005م، تمثل حوالي 10% من إجمالي عائدات صادرات الثروة الحيوانية خلال الفترة نفسها.

مساهمة الإبل في إجمالي الإنتاج السنوي من اللحوم الحمراء بلغت 81 ألف طن (6%)، ومن الألبان 42 ألف طن (أقل من 1%) كمتوسطات سنوية خلال السنوات 1996-2005م، مثلت عنصرا أساسا في تأمين غذاء شرائح مقدرة من المجتمع.

استعرضت الورقة التجارة الداخلية للإبل بأخذ سوق الأبيض في ولاية شمال كردفان كسوق أنتاج ، وسوق أم درمان في ولاية الخرطوم كسوق استهلاك، وأوضحت أن أسواق الإبل جزء لا يتجزأ من أسواق الماشية ، مبينة أن تسويق الإبل يتم عبر ثلاث حلقات : منتج وسوق أولى وسوق ثانوي، ولا يوجد للإبل سواق مركزي كما في الحيوانات الأخرى .

أوضحت الورقة أن متوسط وارد الإبل السنوي لسوق الأبيض خلال الفترة 1996-2005، (43415) رأسا، وبمعدل مباع إجمالي (26.5%). إن التركيبة النوعية للوارد كانت (60%) ذكور، بنسبة مباع (31.4%) و(40%) إناث ، بنسبة مباع (21.6%) مع ملاحظة تدنى نسبة المباع من النوعيين عموما.

في المقابل فإن الوارد لسوق أم درمان خلال نفس الفترة كان في المتوسط (62792) رأسا ، بمعدل مباع (51.9%). بمعنى آخر فإن ما يباع في سوق أم درمان في جدود نصف الوارد فقط.

التجارة الخارجية للإبل تنحصر بصورة أساسية في السوق المصري، حيث بلغ المتوسط السنوي للصادر من الإبل خلال الفترة 1996-2005م (99783) رأسا.

المقدمة:

الإبل كما أشار هيجنز (Higgins, 1986) حيوانات ذات صفات فسيولوجية فريدة مكنتها من التأقلم والاستمرارية في الأراضي القاحلة وملء حيّز مهم في بيئات الصحراء منذ استئناسها. والإبل لديها القدرة للمحافظة على الطاقة والبقاء لمدة طويلة بدون ماء، وهي مصدر الغذاء الأساسي لسكان الصحراء من اللبن، واللحم، وتمدهم بالصوف والجلود، وتوفر لهم الظّل وهى وسيلة للنقل والترحال.

تم تجاهل هذا الحيوان زمناً طويلاً حيث أعتبر مفارقة تاريخية (أي شيء حدث في غير زمانه). هذه الفكرة حملها أناس لا يملكونه ويعتقدون أن فائدته انتهت بتوفر وسائل الحركة الحديثة كالآلة (Abbas, 1995). والمتأمل في هذا الحيوان وميزاته يجده حقاً حيوان المستقبل في ظل تزايد السكان وحاجتهم للأمن الغذائي خاصة في الأراضي الهامشية القاحلة، وهو صديق للبيئة من خلال خواصه الفريدة وإحقاقاً للآية الكريمة ("أفلا ينظرون إلي الإبل كيف خلقت". الآية 17، سورة الغاشية).

هذه الورقة تستعرض الإبل في السودان من حيث الحجم، والتواجد الجغرافي، والأهمية الاقتصادية والاجتماعية، والتصنيف، والميزات، والتسويق الداخلي والخارجي، مستقبلها كنشاط اقتصادي واجتماعي....الخ.

1/ التوزيع الجغرافي للإبل في السودان:

يقدر قطيع الإبل في السودان بحوالي 4 مليون رأس، يعادل كوحدات حيوانية مدارية 10% من حجم الثروة الحيوانية (أنظر جدول 1)، وينمو بمعدل 3.4% سنوياً. يحتل السودان المرتبة الثانية بعد الصومال على النطاقين العربي والأفريقي من حيث أعداد الإبل.

جدول (1) : أعداد للثروة الحيوانية في السودان كوحدات حيوانية مدارية لعام 2005م

البيان	وحدات حيوانية مدارية	النسبة المئوية
أبقار	40468	72.5
ضأن	6225	11.2
ماعز	3544	6.3
إبل	5583	10.0
الجملة	**55820**	**100.0**

الوحدة الحيوانية المدارية (250 كجم وزن حى) = 1 بقرة = 8 ضأن = 12 ماعز = 0.7 إبل .

المصدر: حسبت من إحصاءات الإدارة العامة للتخطيط واقتصاديات بوزارة الثروة الحيوانية والسمكية، الخرطوم.

تنتشر الإبل في السودان في حزام الصحراء وشبه الصحراء والسافنا خفيفة الأمطار، بين خطي عرض 12-20° شمالاً . ولقدرتها الفائقة على التأقلم أصبح تواجدها مألوفا في مناطق السافنا غزيرة الأمطار، ما وراء خط عرض 12 درجة شمالا رغم ارتفاع الرطوبة والطين وتكاثر الحشرات القارصة.

تتواجد غالبية الإبل في السودان في ولايات كردفان (36.8%) فالولايات الشرقية (25.7%) فولايات دارفور (23.7%)، فالولايات الوسطى (10.3%)، (أنظر جدول 2).

جدول (2) : توزيع الإبل في السودان – عام 2005م

الولايـــات	العـدد (رأس)	النسبة المئوية
كردفان	1438534	36.8
الشرقية	1002793	25.7
دارفور	926196	23.7
الوسطى	400690	10.3
الشمالية	134044	3.4
الخرطوم	5471	0.1
الجملة	**3907998**	**100**

المصدر: الإدارة العامة للتخطيط واقتصاديات الثروة الحيوانية– وزارة الثروة الحيوانية والسمكية– الخرطوم.

2/ الأهمية الاقتصادية والاجتماعية للإبل:

يصعب الحصول على بيانات منفصلة خاصة بمساهمة الإبل في الناتج المحلى الإجمالي. والإحصاءات المتوفرة توضح أن الثروة الحيوانية كقطاع يسهم بحوالي 20% في المتوسط من جملة الناتج المحلى الإجمالي السنوي كما تشير التقارير السنوية لبنك السودان، ولا شك أن للإبل مساهمة مقدرة في ذلك.

إن مساهمة الإبل في الاقتصاد القومي تكون أكثر وضوحا في ميزان التجارة الخارجية. لقد أورد جيب الله (1992) أن حجم التحويلات خلال 1983-1992م من صادرات الإبل ، بلغت 300 مليون دولار حسابي آنذاك.

خلال الأعوام 1996-2005 كانت مساهمة الإبل حوالي11 مليون دولار أمريكي في المتوسط (حوالي 10%) من جملة 113 مليون دولار هي المتوسط السنوي لمساهمة الثروة الحيوانية في حصيلة الصادرات من العملات الصعبة (أنظر جدول 3).

جدول (3) : عائد صادرات الإبل (دولار أمريكي) مقارنة بإجمالي عائد صادرات الثروة الحيوانية الأخرى

العام	عائد الثروة الحيوانية	عائد الإبل	% عائد الإبل
1996	107011	2833	2.6
1997	132388	6084	4.6
1998	169774	19894	11.7
1999	142322	10944	7.7
2000	90924	5324	5.9
2001	16565	1575	9.5
2002	137260	18671	13.6
2003	137478	12394	9.0
2004	181738	15883	8.7
2005	107011	16441	15.4
المتوسط	113147	11004	9.7

المصدر: جمعت وحسبت من التقارير السنوية لبنك السودان.

الجدير بالملاحظة أن مساهمة الثروة الحيوانية في هيكل الصادرات غير البترولية بلغ 34% كمتوسط في الأربع سنوات الأخيرة (2002-2005م).

تسهم الإبل أيضا في تحقيق الأمن الغذائي لعدد مقدر من المواطنين حيث يقدر إنتاجها السنوي بحوالي 81 الف طن (6%) في المتوسط من جملة إنتاج اللحوم الحمراء في البلاد وتمثل عنصرا أساسيا في اكتفاء البلاد من اللحوم الحمراء (أنظر جدول 4).

جدول (4) : إنتاج لحوم الإبل (ألف طن) من مجمل الإنتاج الكلي للحوم الحمراء خلال 1996-2005م

العام	جملة اللحوم	لحوم الإبل	% لحوم الإبل
1996	1275	72	5.6
1997	1331	75	5.6
1998	1422	77	5.4
1999	1473	79	5.4
2000	1522	81	5.3
2001	1569	18	5.2
2002	1628	81	5.0
2003	1663	84	5.1
2004	1672	88	5.3
2005	1694	94	5.5
المتوسط	1356	18	5.9

المصدر: جمعت وحسبت من إحصاءات الإدارة العامة للتخطيط واقتصاديات الثروة الحيوانية – وزارة الثروة الحيوانية والسمكية – الخرطوم.

رغم ضعف نسبة كميات ألبان الإبل في مجمل الإنتاج السنوي للألبان من المصادر الحيوانية الأخرى حيث لا تتجاوز 42 ألف طن في المتوسط ، أي أقل من 1% (جدول رقم 5) إلا أن تلك الكميات تمثل الغذاء الرئيسي لمربيها في بيئة الصحراء المجدبة وفى القرى والأرياف المتاخمة لمضارب رعاة الإبل في المناطق القاحلة والهامشية، بل تمثل المصدر الوحيد المتاح من الألبان في أشهر الصيف الجافة إذ ينعدم اللبن تماما في الحيوانات الأخرى.

في المراكز الحضرية يطلب البعض لبن الإبل للاستشفاء من بعض الأمراض كالسكر، والتئام الجروح، ونزلات البرد عامة وأمراض الجهاز التنفسي خاصة، ويفضله البعض لانخفاض نسبة الدهون فيه تفاديا لإشكالات ارتفاع معدل الكولسترول في الدم (عبد المنعم عمارة - بدون تاريخ).

أوبار الإبل والتي كانت تستخدم في السابق في نسج خيام الرعاة وفرشهم، تعرضت في السنوات الأخيرة إلى منافسة قوية من مشمعات وفرش البلاستيك كبدائل. نفس الشيء ينطبق على جلود الإبل فرغم جودتها العالية فإن استخداماتها كانت محدودة في السابق وتكاد تكون معدومة الآن.

جدول رقم (5) : تقديرات إنتاج لبن الإبل (ألف طن) مقارنة بالإنتاج الكلي للألبان خلال 1999-2005م

العام	جملة الألبان*	لبن الإبل	% لبن الإبل
1999	6650	37	0.55
2000	6879	39	0.57
2001	7095	40	0.56
2002	7298	42	0.58
2003	7387	45	0.61
2004	7405	46	0.62
2005	7534	48	0.70
المتوسط	7178	42	0.60

الكميات المتاحة للاستهلاك تقدر ب 40% حيث أغلب تلك الكميات في القطاع الرعوي.

المصدر: جمعت وحسبت من إحصاءات الإدارة العامة للتخطيط واقتصاديات الثروة الحيوانية–وزارة الثروة الحيوانية والسمكية– الخرطوم

تتميز الإبل بتحمل مشقة العمل ومن ثم تلعب دورا مهما في عمليات النقل والترحيل في الأرياف النائية التي تنعدم فيها وسائل النقل البديلة. يمكن للإبل أن تحمل 159 إلي 259كجم تقطع بها مسافة مقدارها 24 كلم يومياً وعادة تبدأ حمل الأشياء في عمر 5 سنوات والمتوسط لإبل الحمل هو حمل 300كجم/8 ساعات/اليوم بسرعة (5) كلم/الساعة. في استراليا مثلاً نجد أن مجموعة من 13 جملاً يمكن أن تجر حمولة 8 طن (Schwartz, H.J, 1992).

إضافة لكل ذلك، فإن للإبل دورا اجتماعياً مهما في أوساط المجتمع الرعوي، فبحجم أعدادها تتحدد المكانة الاجتماعية لمالكها ويكون بذلك مقصدا لذوى الحاجة وحاميا للضعفاء "وشيال تقيلة" كما يقولون عند الملمات. وتمثل الإبل مصدر إلهام للشعراء والفراس، وفوق ذلك كله فهي وسيلة للترويح عن النفس من خلال مهرجانات سباق الهجن التي تقام من وقت لأخر كتقليد في بعض مناطق السودان.

3/ تصنيف الإبل:

اختلف الناس في طرق تصنيف الإبل، و لكنها بصورة عامة يمكن أن تصنف كما أوضح (Yagil,1992) إما بحسب صفاتها الجسمانية (ثقيلة وخفيفة) أو بطبيعة المنطقة (مناطق منخفضة وجبال)، أو بالغرض منها (لبن، حمل، ركوب، سباق)، أو باللون (كما

في السعودية)، أو بالقبيلة كما في كثير من مناطق السودان(كباشي، بشاري، رشايدي .....الخ.) عامة التصنيف الذي تراه هذه الورقة للإبل في السودان عامة هو البشاري، والعنافي، والرشايدي والعربي- الأول والثاني هما أفضل هجن الركوب بينما الثالث والأخير هما إبل حمل.

الرشايدي نوع نادر من إبل الركوب تربيه قبائل الرشايدة في ولاية البحر الأحمر وهو جمل ثقيل كالعربي وقادر علي حمل الأوزان الثقيلة.

العربي: ويضم أنواع عديدة في كل أنحاء السودان وأهمها:

(أ) الخفيف: وتملكه القبائل الشمالية بشرق النيل، وتملكه في محافظة البحر الأحمر الهدندوة، والبني عامر والأمرار.

(ب) الثقيل البطيء: نجده في البطانة تربيه قبائل الشكرية، والبطاحين، واللحويين وهذه القبائل تربي إبل الركوب أيضاً.

(ج) الكبير الضخم: وتربيه قبائل ولايات كردفان ودارفور ويشمل:

- الكباشي: ويربيه عرب الكبابيش في شمال كردفان وهو الأضخم في كل أنحاء السودان. ويُربيه كذلك عرب الهواوير، والكواهلة، والشنابلة، والمجانين، والحمر .
- الغرباوي : يوجد في دار فور وهو ذو لون أبيض مع بقع سوداء.
- الفزاني: أفضل من الغرباوي ويوجد في المنطقة بين دارفور وليبيا (Hassan & Eldirani, 1979).

4/مميزات الإبل وخصائصها الإنتاجية :

إنتاجية الإبل عبارة عن قيّم مركبة ذات أوجه عديدة تساهم وتنعكس بطرق كثيرة وهي تشمل: الإنتاج التكاثري، والنمو الكلى في حجم القطيع، والنمو الفردي والمتمثل في زيادة الوزن، واللبن، وقوة الحمل، واللحوم، والجلود، والصوف.

الإنتاجية يمكن تعريفها بأنها المُنتج المخرج للوحدة الحيوانية في وحدة الزمن (مثلا عدد لترات اللبن في السنة). أيضاً هي المنتج المخرج لوحدة المُدخل بالتعبير النقدي.

إنتاجية الإبل والتي ينظر إليها على أنها ضعيفة، هي الأمثل تحت ظروف قلة المدخلات وقسوة الطبيعة وضغوط البيئة التي تعيش فيها.

ميزات الإبل النسبية تتمثل في قدرتها على التكيف مع بيئتها على اختلاف أنواعها والاقتصاد في استخدام الماء والغذاء والاستجابة لأقل قدر من الرعاية للاستمرار في الإنتاج في مناطق تشح فيها مقوماته (الماء والغذاء) وتحت ظروف بيئية جافة ومناخية قاسية بحيث يصعب على الحيوانات الأخرى من غير الإبل، القدرة على العيش فيها، ناهيك عن الإنتاج تحت ظروفها.

إدارة قطيع الإبل هو فن استغلال الجهد الإنتاجي للإبل للحصول على أعلى إنتاجية، و هي تعتمد على تفاصيل المنتج الذي يتأثر بدوره بعوامل طبيعية واجتماعية واقتصادية. فمثلاً إذا كان جمل السباق يباع بـ 10 ألف دولار فلا حاجة هنا للبن. والإنتاجية قد تكون مستمرة مثل إنتاجية اللبن أو نهائية مثل اللحم والجلود.

هنالك عدة عناصر تسهم في ضعف الإنتاجية منها العوامل البيئية، فقر المراعي، وغلاء الأعلاف، والأمراض، وضعف الخواص الوراثية للسلالات، والإدارة غير الكافية للقطعان، وعدم وجود بنيات تحتية أساسية، وارتفاع تكلفة التسويق، والترحيل (Schwartz, H.J, 1992).

رغم ذلك نجد أن الإبل متفوقة على الحيوانات الأخرى كما تشير كثير من الدراسات والملاحظات في ظل العوامل الآتية:

- قدرتها الفائقة على تخزين الماء داخل أجسامها خاصة في تلاليف معدتها المركبة وفى الأنسجة الليفية بوسادة القدم.
- مقدرتها على فقد كمية كبيرة من الماء تصل إلي ما يقارب 30% من الماء دون أن تنفق.

- مقدرتها على تعويض ما فقدته من ماء بسرعة كبيرة تصل إلي ما يقارب إلي 180 لتراً يشربها البعير في يوم كامل.
- يمكن للإبل أن تسير لمدة قد تصل إلي 10 أيام دون الحاجة إلي الماء.
- لا تفقد الإبل شهيتها في حالة العطش بعكس الحيوانات الأخرى.
- قدرة أجسام الإبل على تنظيم درجة حرارتها بأقل فاقد عبر الغدد العرقية ودون حاجة لإخراج الحرارة عن طريق تبخر الماء من الجهاز التنفسي كما في بقية الحيوانات الأخرى.
- تتمتع الإبل سمك الجلد وتغطيته بالوبر مما يمنع تسرب حرارة الجو إلى الجسم.
- القولون في الإبل له قدره على امتصاص الماء من الروث وإعادته للجسم حتى لا يفقد قدراً كبيراً من الماء.
- للحصول على احتياجاتها من الماء والطاقة في فترة الجفاف تحرق الإبل دهون السنام.
- الإبل لها حاسة شم قوية تعرف بها مصادر المياه وعلى مسافات بعيدة وشاسعة.
- الكلى في الإبل لها القدرة على إعادة امتصاص الماء بعد ترشيحه وإعادته إلى الجسم لتقليل فاقد الماء من البول.
- الإبل يمكنها أن تعيش وتتأقلم في كثير من المناطق بعكس الحيوانات الأخرى.
- تسير الإبل بسرعة معقولة مما يجعلها مميزة عن الحيوانات الأخرى.
- يمكن للإبل أن تتناول الكثير من أنواع النباتات التي لا تقبل عليها الحيوانات الأخرى وتقوم بتحويلها إلي منتجات ذات قيمة غذائية واقتصادية عالية.

- لا توجد منافسة بينها وبين الحيوانات الأخرى على الغذاء فهي حيوانات عالية القامة تستطيع تناول أوراق الأشجار كما يمكنها تناول ما على الأرض من نباتات ولا يستطيع أي حيوان أن يجاريها في ذلك.
- لا تسبب تدهور للتربة التي تسير عليها نتيجة لشكل أقدامها (أخفافها).
- الجمل حيوان راعي أساساً لكنه لا يسبب الرعي الجائر.
- الإبل رغم زعم رعاتها بأن لها 99 مرضا (اللجنة الفرعية للتخطيط التنموي، 1994) إلا أن لها قدرة فائقة على تحمل الأمراض دون سائر الحيوانات الأخرى.
- تنتج الإبل كمية كبيرة من اللبن مقارنة بالحيوانات الأخرى المرباة تحت نفس الظروف، واللبن الناتج يمكن أن يقارب نفس المستوي من ناحية القيمة الغذائية للبن كل من الأبقار والماعز والضأن بل لبن الأم أيضاً.
- العمر الإنتاجي للناقة قد يمتد إلى 25 عاما تعطى خلالها 6-8 ولادات وتحت ظروف بيئية قاسية (اللجنة الفرعية للتخطيط التنموي، 1994)، حسين عبد الحي قاعود ومحمد أنور حسين مرزوق، 2000، عهد العزيز محمود محمد ، 1999).

5/ تجارة الإبل في السودان:

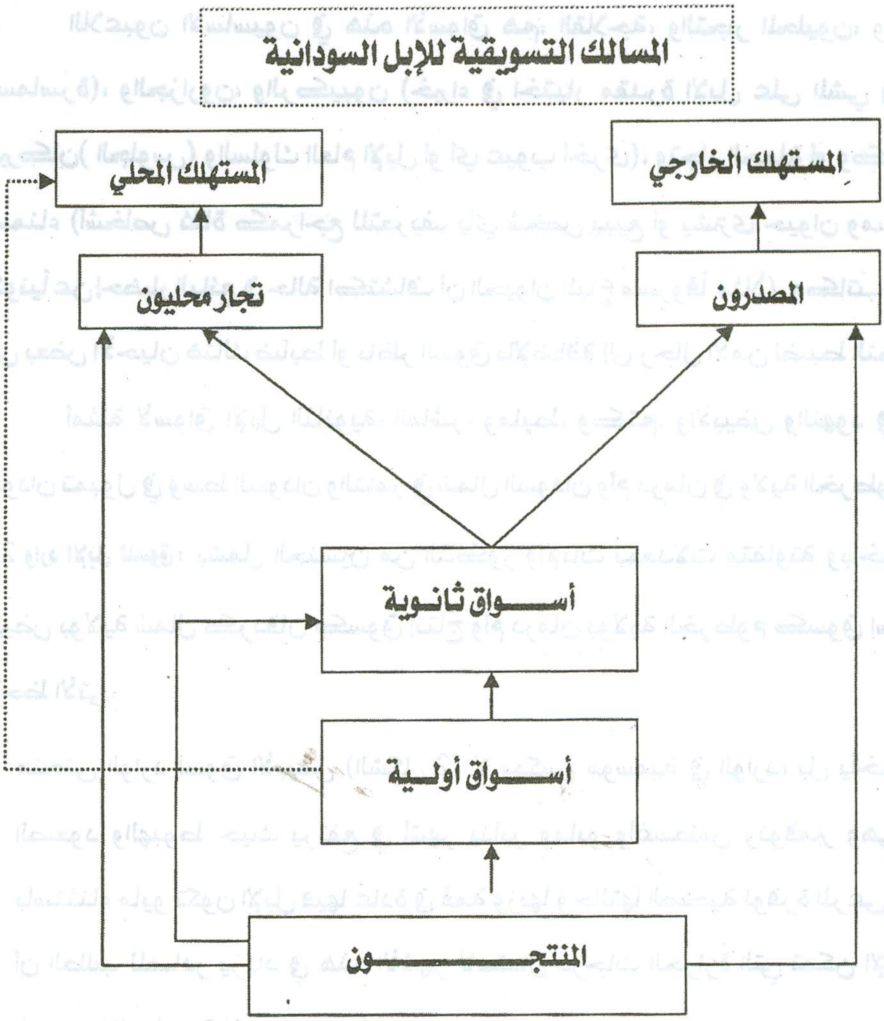
ينقسم تسويق الإبل في السودان إلى داخلي بغرض الاستهلاك المحلي وخارجي للتصدير للأسواق الإقليمية وهناك تداخل وترابط كبير بين هذين السوقين. عمليات تسويق الإبل للاستهلاك المحلي والصادر تتم بواسطة القطاع الخاص وهو الذي يوفر التمويل وينظم الترحيل وعمليات الذبح، والتوزيع والتصدير...الخ. إدارة الأسواق تقع على عاتق السلطات المحلية وعلى شركة خدمات الثروة الحيوانية إحدى شركات بنك الثروة الحيوانية التي آلت إليها بعض أسواق مؤسسة تسويق الماشية واللحوم التي حلت في إطار هيكلة الاقتصاد السوداني في عام 1992م.

السلطات البيطرية دورها ينحصر في الإجراءات المرتبطة بتحركات الحيوانات التجارية إلى خارج ولاية المنشأ أو الإجراءات والوثائق المتعلقة بالصادر.

1/5 **التسويق الداخلي للإبل:** يشمل ثلاث حلقات هي: المنتجون، والأسواق الأولية، والأسواق الثانوية. خلافاً لأسواق الماشية الأخرى فإن تسويق الإبل يفتقر إلي السوق المركزي أو المحوري والذي تجلب إليه الإبل من مناطق إنتاجها وتربيها في أصقاع البلاد المختلفة ويفد إليه التجار والمشترون من كل حدب وصوب لإيفاء احتياجاتهم (أنظر الشكل 1). أسواق الإبل هي جزء من أسواق الماشية الأخرى ولا توجد أسواق خاصة بالإبل دون الحيوانات الأخرى، بل تحتل جانبا من موقع السوق.

(أ) **المنتجون:** في كثير من الأحيان يتصل القلاجة والتجار أو وكلاؤهم برعاة الإبل لشراء احتياجاتهم من قطعان الرعاة مباشرة دون المرور على السوق. هذا النمط من التسويق يعتمد على الثقة والعلاقات الشخصية بين الطرفين، والدفع عادة يكون آجلاً وبعد زمن طويل من البيع النهائي أو التصدير.

(ب) **الأسواق الأولية:** أغلبها أسواق موسمية تقع في مناطق الإنتاج وعلى مسارات الترحال. السوق يكون عبارة عن فضاء واسع بدون أسوار أو أي بنيات أخرى. موقع السوق قد يكون منهل ماء أو مركزاً ريفياً كبيراً. تنعقد الأسواق الأولية مرة أو مرتين في الأسبوع في أيام محدودة متفق عليها. النشاط السنوي يكون في حدود 500–3000رأساً. وتتم عملية البيع بين البائع (المنتج) والمشترى مباشرة دون وسيط أو سمسار في الغالب الأعم. أمثلة للأسواق الأولية الحاجز، حمرة الشيخ، المزروب، عيال بخيت في كردفان والشوك في ولاية القضارف.



شكل رقم (1)

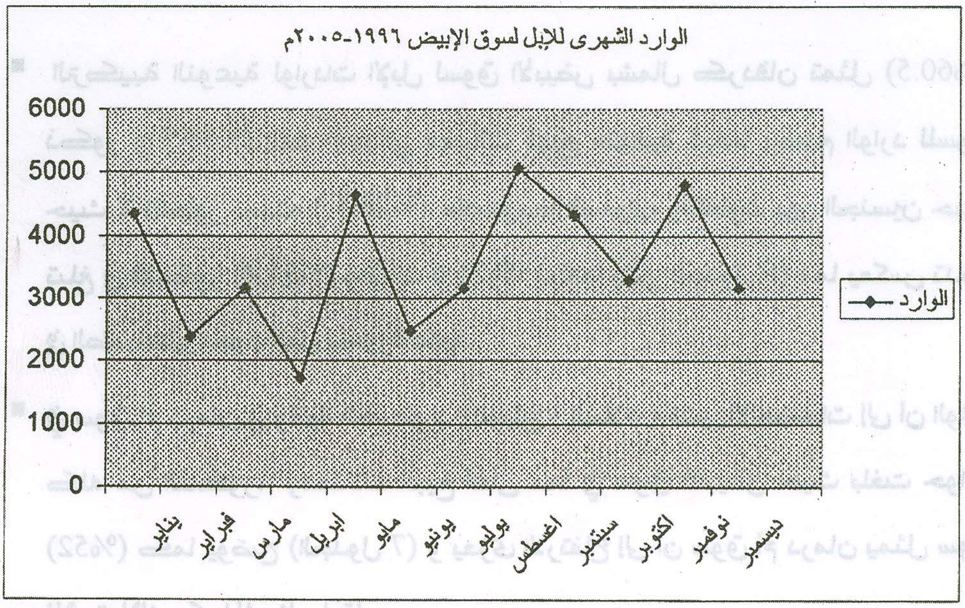
(ج) **الأسواق الثانوية:** هذه تمثل الحلقة الثالثة في سلسلة أسواق الإبل وتقع عادة في منتصف الطريق بين مصايف الأبالة ومخارفهم ومقر مثل هذه الأسواق في المراكز الحضرية الكبيرة كرناسة محلية أو عاصمة ولاية، بصورة عامة فإن حجم النشاط السنوي للسوق يتراوح بين 3000 – 100.000 راس في حده الأقصى. مكان تسويق الإبل يكون عادة خارج المباني الرئيسية للسوق الرئيسي ولا تتوفر فيه أي تجهيزات من أي نوع.

اللاعبون الأساسيون في هذه الأسواق هم: القلاجة، والتجار المحليون، والسبابة (السماسرة)، والجزارون، والركيبون (خبراء في اختبار مقدرة الإبل على المشي والجري والبركان(الجلوس) والسلوك العام الإبل أو أي عيوب أخرى)، وتجار الجملة أو وكلاؤهم، الضمناء (أشخاص ثقاة كمراجع للتعريف بأي شخص يبيع أو يشترى حيوان ومسئولون قانونياً عن إحضار البائع في حالة اكتشاف أن الحيوان المباع مسروقاً مثلاً)، وكاتب السوق، وفى بعض الأحيان هناك ضابط أو ناظر السوق بالإضافة إلى رجال الأمن لضبط النظام.

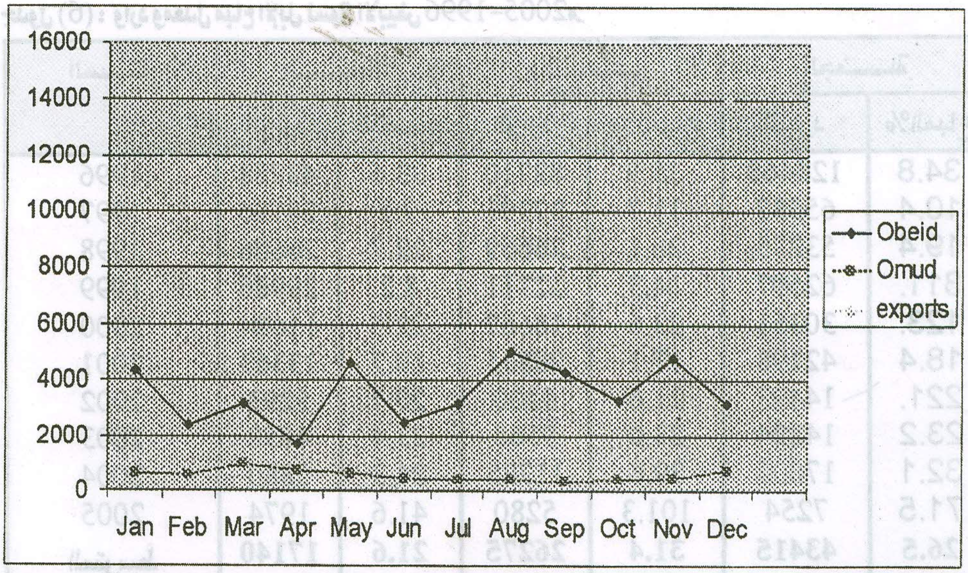
أمثلة لأسواق الإبل الثانوية: الفاشر، ومليط، وكتم، والأبيض والنهود في غرب السودان تمبول في وسط السودان والدامر في شمال السودان وأم درمان في ولاية الخرطوم.

2/5 **وارد الإبل للسوق:** يشمل الجنسين من الذكور والإناث بمعدلات متفاوتة وبأخذ سوق الأبيض بولاية شمال كردفان كسوق إنتاج وأم درمان بولاية الخرطوم كسوق استهلاك نلاحظ الأتي:

- منحنى الوارد لسوق الأبيض (الشكل 2) لا يعكس موسمية في الوارد، بل يأخذ شكل الصعود والهبوط حيث يرتفع في أشهر يناير ومايو وأغسطس ونوفمبر وهى أشهر باستثناء مايو تكون الإبل فيها عادة في قمة وزنها وحالتها الصحية لوفرة المرعى ، كما أن الطلب للصادر يزداد في هذه الأشهر لاعتدال درجات الحرارة التي تمكن الإبل من السير برا إلى السوق المصري عبر الصحراء.
- مقارنة بسوق الأبيض فإن وارد سوق أم درمان يأخذ شكل الخط المستقيم (الشكل 3) مما يدل على ثبات الطلب على لحوم الإبل في العاصمة الخرطوم كمنطقة استهلاك عال.



شكل (2)



شكل (3): المتوسطات الشهرية لواردات الإبل لسوقي الأبيض وأم درمان ومتوسطات الصادرات خلال 1996-2000

- التركيبة النوعية لواردات الإبل لسوق الأبيض بشمال كردفان تمثل (60.5%) ذكور و(39.5%) إناث. إجمالي معدلات البيع متدنية قياسا بحجم الوارد للسوق حيث لا تتجاوز نسبته (26.5%) كمتوسط السنوي، وتتفاوت بين الجنسين حيث تبلغ في الذكور (31.4%) والإناث 21.6%، (كما يشير الجدول 6) مما يعكس تدنياً في الطلب على لحوم الإبل بصورة عامة.
- في سوق أم درمان في ولاية الخرطوم (المويلح + السلام) تشير الإحصاءات إلى أن الوارد كله من الذكور، ومعدلات البيع أعلى مما في سوق الأبيض حيث بلغت حوالي (52%) كما يوضح (الجدول 7) و يعزى الارتفاع إلى أن سوق أم درمان يمثل سوقا للاستهلاك كما أشرنا سابقا.

جدول (6) : وارد ومعدل مباع الإبل لسوق الأبيض 1996-2005م

السنة	إناث		ذكور		الجملة	
	الوارد	%المباع	الوارد	%المباع	الوارد	%المباع
1996	43758	33.6	82710	35.9	126468	34.8
1997	28196	9.1	37391	11.7	65587	10.4
1998	26606	12.7	26669	26.1	53275	19.4
1999	29986	8.2	32711	14.3	62597	311.
2000	11684	22.5	18667	23.6	30351	123.
2001	13363	19.7	28835	17.1	42198	18.4
2002	5293	20.7	9200	21.6	14493	221.
2003	4658	23.4	9566	23.0	14224	23.2
2004	5880	24.3	11725	39.8	17605	32.1
2005	1974	41.6	5280	101.3	7254	71.5
المتوسط	**17140**	**21.6**	**26275**	**31.4**	**43415**	**26.5**
التركيبة النوعية	%39.5		%60.5		%100.0	

المصدر: جمعت وحسبت من الإصدارات السنوية لشركة خدمات الثروة الحيوانية.

جدول (7) : وارد الإبل ونسبة مباع الإبل لسوق أم درمان 1996-2005م

السنة	ذكور	
	الوارد	المباع%
1996	5700	70.3
1997	6797	8.0
1998	1537	59.8
1999	436	86.5
2000	305	61.6
2001	207	44.0
2002	5075	32.8
2003	3846	54.0
2004	7407	50.5
2005	31482	51.2
المتوسط	62792	51.9

المصدر: جمعت وحسبت من الإصدارات السنوية لشركة خدمات الثروة الحيوانية.

3/5 أسواق إبل السباق (الهجن): هي أسواق متخصصة للهجن، يتم تسعير إبل الهجن فيها بعد إجراء السباق وتحديد ترتيب الفوز كما يحدث في قرية مستورة في ضاحية كسلا بشرق السودان، أو بناء على السمعة المكتسبة لإبل الهجن لدى بعض المربين في المناطق المشهورة بتربية هذا النوع من الإبل، وعادة تكون أسعارها عالية جداً والمشترون هم هواة سباق الهجن. الهجن إما أن يتم تصديرها مباشرة إلي المملكة السعودية ودول الخليج العربي الأخرى أو غير مباشرة إلي مصر على زعم أنها إبل لحم فيعاد تصديرها من هناك إلي دول الخليج.

الطلب على هجن السباق وارتفاع أسعارها مؤشر واعد للعمل على تهجين إبل السباق وتربيتها كنشاط متخصص، علما بأن هذه الرياضة أصبحت صناعة جاذبة للباحثين عن الترويح ("ولكم فيها جمال حين تريحون وحين تسرحون" الآية 6 من سورة النحل).

6/التجارة الخارجية للإبل:

لقلة الطلب على لحوم الإبل داخلياً فإن أغلب مسحوبات الإبل يتم تصديرها وتعتبر جمهورية مصر العربية السوق التاريخي والتقليدي للإبل السودانية.

يتم الوصول للسوق المصري سيراً من مناطق الإنتاج في غرب السودان عن طريق درب الأربعين حتى دنقلا على نهر النيل ومن ثم بمحاذاة نهر النيل شمالا إلى أرقين على الحدود السودانية المصرية.

في شرق السودان تسير قوافل الإبل برا حتى العبيدية بالقرب من الدامر على نهر النيل ومن ثم تتجه صوب الشمال الشرقي إلى شلاتين في منطقة حلاليب. في بعض الأحيان تشحن الإبل بالشاحنات من الخرطوم إلى بورتسودان ومن ثم السير شمالاً بمحاذاة البحر الأحمر حتى شلاتين.

من أكبر إشكالات التجارة مع مصر تحويلات عائد صادرات الإبل الى داخل البلاد. ففي فترة الاستعمار البريطاني (1899-1956م) كانت الإبل التجارية بعد بيعها في السوق المصري يتم نقل عائداتها إلى السودان مباشرة و بنفس العملة حيث كانت العملة المتداولة بين البلدين واحدة.

بعد استقلال البلاد في خمسينات القرن الماضي، تم تنظيم صادرات الإبل بإصدار رخص الصادر بواسطة مديري المراكز الإدارية. ظل الحال كذلك حتى 1964 حيث أدخل نظام الحصص (الكوتات) لتنظيم التجارة بين البلدين. في هذا النظام يتم تقسيم الإبل المراد تصديرها سنويا على أسس متفق عليها بين المنتجين من جانب والتجار من جانب آخر وكانت تمثل حصة ذلك العام إلي مصر.

كان على أي مصدر أن يبيع 25% من حصته إلى السلطات المصرية بسعر ثابت، وله الحرية في أن يبيع ما تبقي حسب أسعار السوق (HTS, 1972). ظل نظام الحصص معمول به حتى عام 1982. تحويل العائدات إلى السودان أوكل إلى شركة ناصر

للصادرات والواردات وهي شركة قطاع عام مصرية والغرض من ذلك ضمان وصول عائدات المصدر إلى السودان، على الأقل، عبر القنوات الرسمية، إلا أن شركة ناصر لم تقم أبدا بما كان يجب أن تقوم به.

ظلت تجارة الإبل تمارس في السنوات التالية لعام 1982م دون تصاديق صادر (جيب الله 1992). للحصول على عائدات صادراتهم، كان المصدرون يلجأون إلي وسيلتين: إما بتكبد مشاق السفر بأنفسهم إلي مصر أو بتكليف شخص موثوق به هناك لتحصيل عائدات الصادر.

لقد ظلت السلطات السودانية خلال الفترة المشار إليها تلح على الجانب المصري للجلوس لتنظيم ذلك الأمر الا أن الأخير ظل يماطل في ذلك ولم تستجب السلطات المصرية للطلب السوداني إلا في عام 1982 عندما أتفق على تكوين لجنة مشتركة بين الجانبين تمخض عنها تعين ممثل للسودان في القاهرة لتنظيم تجارة الإبل والإشراف عليها (نفس المصدر أعلاه).

من الصعب الحصول على بيانات دقيقة عن حجم صادرات الإبل إلى مصر حيث هناك الصادر الحر والصادر بموجب تصاديق استثنائية والصادر عبر تجارة الحدود وهناك التهريب.

الإحصاءات المتوفرة (الجدول 8) تشير إلى 99783 رأسا كمتوسط خلال 1996-2005م، والحديث غير الرسمي المتداول يشير إلى 200 ألف رأس سنوياً (Nur، 2003) بسبب عمليات التهريب الواسعة التي تتم عبر الحدود. الجدير بالذكر أن صادرات الإبل إلى مصر تتسم بالموسمية حيث تبدأ في الارتفاع بدءا من أكتوبر وتصل أعلى معدلاتها في شهري نوفمبر وديسمبر وتبدأ في الانخفاض من أبريل وتظل كذلك حتى سبتمبر قبل أن ترتفع ثانية في أكتوبر وهذا شيء طبيعي حيث تتميز الأشهر التي يرتفع فيها الصادر بالبرودة مما يجنب الإبل ورعاتها الكثير من المشقة.

جدول (8) : المتوسطات الشهرية لصادرات الإبل 1996-2005م

الشهر	العدد (رأس)
يناير	12506
فبراير	11651
مارس	12710
ابريل	10656
مايو	9090
يونيو	7380
يوليو	7758
أغسطس	7617
سبتمبر	8192
أكتوبر	12223
نوفمبر	14146
ديسمبر	13923
الجملة	99783

المصدر: جمعت وحسبت من التقارير الشهرية للإدارة العامة للمحاجر وصحة اللحوم-وزارة الثروة الحيوانية والسمكية، الخرطوم.

تجدر الإشارة إلى أن تجارة الإبل مع مصر واقع فرضه تناقص الطلب المحلي، بالرغم من محدوديته، على استهلاك لحوم الإبل إذ أن هناك شرائح كثيرة في المجتمع السوداني لا تستسيغ لحوم الإبل لأسباب ثقافية ويزداد الأمر تعقيدا بتنامي المجتمعات الحضرية على حساب الريفية حيث أن الأولى هي الأكثر استهلاكاً للحوم بصورة عامة التي لا يفضل كثير منها لحوم الإبل.

1/6 مشاكل وسلبيات تجارة الإبل مع مصر:

- الطريقة المتبعة في تصدير الإبل عن طريق البر وبدون مستندات شحن لا تسمح بتداول المستندات عبر الجهاز المصرفي وبطرق الدفع المصرفية المعروفة مما يضعف ضمانات توريد عائدها.
- وعورة الطرق والمسالك البرية تؤدي إلي ظهور كثير من حالات الفقدان والنفوق مما يصعب معه عمليات التعاقد المسبق علي أساس الكمية.
- يتم البيع في السوق المصري بالدلالة وعن طريق وكلاء لعدم وجود مستوردين حقيقيين للإبل في الجانب المصري.

- اختلاف أسعار الإبل حسب حالة الرأس الواحد مع وجود فروقات أسعار بين الإبل الممتازة والهزيلة والإبل السودانية المعلوفة داخل مصر.
- السلطات المصرية لازالت تتعامل مع صادر الإبل باعتباره تجارة حدود تستبدل في الحدود بمنتجات مصرية مسموح بها أو سلع وارد تستخدم قيمتها لسداد المديونية القائمة الآمر الذي يؤدي إلى مضايقات عند تحويل العائد.

لقد ظل تصدير الإبل إلي مصر يسير بصورة تقليدية عبر السنين على اعتبار أنها تجارة ذات طابع خاص، تسير فيها السلع المصدرة الإبل على أرجلها من بلد التصدير إلى بلد الاستيراد دون إجراءات مصرفية إذ تحول القيمة بعد إتمام عملية التصدير. هذه الخصوصية أضرت كثيراً بالاقتصاد السوداني إذ أن العائد للسودان كدولة مصدرة لا يوازي الأهمية التي تتمثلها الإبل كسلعة غذائية هامة بالنسبة لمصر، يزداد الطلب عليها عاماً بعد عام تبعاً للزيادة السكانية هناك والراجح أن الأسباب تعزى إلي أمرين:

الأول: سير الإبل على أخفها من مناطق الإنتاج في شرق وغرب السودان إلي المحاجر المصرية في مدة تتراوح بين 40 إلى 60 يوماً، يجعلها تصل في حالة يرثي لها، مما يضطر معه المصدر إلى بيعها بأبخس الأثمان لن يستطيع تسمينها حيث لا تتوفر أمامه خيارات أخرى.

الثاني: دخول أعداد كبيرة من الإبل للأراضي المصرية في فصل الشتاء (دون الفصول الأخرى) وكثير منها عبر التهريب يؤدي إلي زيادة العرض الذي يفوق الطلب لدرجة الإغراق.

تشير بعض المعلومات إلى أن سعر الرأس في السوق المصري يتراوح بين 560-1000 دولارا ورغم ذلك لا زال المصدر يحاسب بسعر 175 دولارا فقط كسعر تأشيري (أقل من سعر السوق المحلي والذي يكون في حدود 500 دولارا)، والنتيجة أظهار الإبل كسلعة صادر هامشية من خلال السجلات الرسمية لرصد عائد الصادرات، هذا إلى جانب الفاقد الكبير من موارد العملات الصعبة (أنظر جدول 9) وأثره في حركة سعر صرف العملة السودانية (إدارة موارد النقد الأجنبي ببنك السودان 2001م).

جدول (9) : حجم صادر الإبل المنفذ للسوق المصري عام 2001م

البـيـان	العدد (رأس)	القيمة بالسعر التأشيري (175 دولار)	القيمة بسعر التكلفة المحلية (500 دولار)	النسبة على تقديرات صادر الجمال إلى مصر
1- التصاديق الاستثنائية	48000	8.400.000	24.000.000	%24
2- أهداف تجارة الحدود لجميع الولايات	71000	12.425.000	35.000.000	%36
3- الصادر الحر	80000	14.000.000	40.000.000	%40
جملة الصادر خلال عام 2001م	199000		99.000.000	%100
تقديرات فاقد النقد الأجنبي على صادرات الجمال عدا التهريب ومناقلات السلع	119000	20.825.000	59.500.000	%60

المصدر: إدارة النقد الأجنبي، بنك السودان(2001م).

7/مستقبل اقتصاديات الإبل في السودان :

رعاة الإبل يشكون مر الشكوى من أن عائدها الوحيد هو بيعها كحيوانات حيث تواجه كل منتجاتها من لحوم وألبان وجلود ووبر وحتى كوسيلة ترحيل ونقل وخلافه، الكساد وتدنى الطلب عليها وسط الأكثرية الغالبة من شرائح المجتمع السوداني ومن ثم محدودية أسواقها، وقد دفع ذلك بمربى الإبل إلى الضغط (Lobby) بكل الوسائل وعلى كافة المستويات لإلغاء قرار حظر تصدير إناثها حيث سمح بأن يكون 15% من جملة الرسالة (Consignment). المعلوم أن هنالك طلبا عاليا على لحوم الإبل في مصر والجزيرة العربية بجانب ألبانها أيضا في الأخيرة، مما يدل على أن فرص التصدير واعدة ويمكن للسودان أن يستفيد اقتصادياً من ذلك. إضافة إلى أن الاتجاه العام في العالم الآن هو نحو منتجات غذائية ذات معدلات دهنية منخفضة (لعلاقة الدهون الموجبة مع أمراض القلب وخلافه).

على كل فقد حان الأوان للسودان أن يعيد تقييم إمكاناته كمنتج أساسي للحوم الإبل وألبانها لميزاتهما والطلب المتنامي عليهما في الأسواق الإقليمية بسبب الانفجار السكاني كما في مصر وارتفاع الدخول كما في دول الخليج البترولية.

أيضاً ظهور بعض الوبائيات وببعد عالي وبصور غير مألوفة في بعض حيوانات الغذاء (جنون البقر وأنفلونزا الطيور مثلا) زاد من الحذر في التعامل معها أو تعاطي منتجاتها. هذه فرص يمكن اقتناصها بإتباع وسائل وأساليب مستحدثة في ترويج وتصنيع منتجات الإبل، فمثلا في حالة تسويق لحوم الإبل يمكن إدخال ثقافات حديثة في تصنيعها وحفظها وتعليبها بغرض زيادة قيمتها الإضافية ومن ثم تصديرها. أيضاً تصنيعها ربما يؤدي إلي اتساع دائرة استساغتها وقبولها في السوق السوداني وبالتالي المساهمة في حل إشكالات نقص البروتين في الغذاء في بعض مناطق السودان، ومعلوم أن الجودة تتأثر بوسائل التصنيع والتغليف والحفظ و ودرجة ضمان وأمان المنتج وخصوصيته (Idriss 2004).

ألبان الإبل هي الأخرى يمكن إدخال تقنيات التجميع والحفظ والنقل والتصنيع والتعبئة ......إلخ كما هو حادث الآن في المملكة السعودية ودول الخليج الأخرى كأسلوب من أساليب ترويجها وتسويقها.

جلود الإبل كما تشير نتائج الأبحاث من أميز أنواع الجلود ودلت التجارب على أنها ليست عصية علي المعاملات والتصنيع، والواقع حالياً أن الاستفادة منها تكاد تكون معدومة تماما حتى وسط الرعاة أنفسهم خاصة بعد توفر بدائلها من المصنوعات البلاستكية لكن إذا وجدت مسالخ متخصصة يمكن سلخها ودبغها ومن ثم تصديرها. وصناعة الجلود تنمو بسرعة شديدة لزيادة الطلب على مصنوعاتها وهي أكثر تفضيلاً وأغلى سعراً من البدائل الشبيهة لها من المواد الصناعية الأخرى (FAO, 2001).

الوبر هو الأخر يوفر مدخلات لصناعات تقليدية كالخيام والبطاطين والسجاد ويحقق الصوف أسعارا جيدة في السوق العالمي كما تشير بعض التقارير ومن الضروري أن يكون المنتجون على دراية بذلك لأنه واحد من المنتجات ذات القيمة العالية التي لا تجد منافسة من منتج أخر مكافئ لها والدليل على ذلك أن عولمة التجارة جعلت إنتاجها في ازدياد (الفاو 2002م).

التوصيات:

1- صياغة سياسات جديدة لتصدير الإبل بدلاً عن السياسات التقليدية التي ما عادت تواكب المستجدات وتحتاج إلي مراجعة تتماشى مع واقع التجارة اليوم.

2- إنشاء مسالخ وإضافة وحدات سلخ خاصة بالإبل في المسالخ القائمة وإقامة مصانع للحومها لزيادة قيمتها المضافة سواء للاستهلاك المحلى أو للتصدير وهذا قد يحقق عائدا أكبر من تصديرها كحيوانات حية.

3- إقامة سوق عالمي للإبل داخل الأراضي السودانية وفى موقع مناسب في الولاية الشمالية مثلا تتوفر فيه الخدمات والأعلاف، ترد إليه الإبل من كل أنحاء البلاد ويفد إليه المستوردون المصريون وخلافهم لشراء حاجاتهم وتكملة إجراءاتهم ومن ثم ترحيلها إلى مصر. هذا يقوى من موقف المصدر السوداني حيث لا يضطر معه لبيع حيواناته بأي سعر كما هو الحال في مصر حيث الخيارات هناك أمامه محدودة.

4- إقامة نقاط بيطرية مزودة بحظائر لراحة الإبل من مشاق السير وأعلاف لتغذيتها على طول طرق الصادر لمراقبة الإبل وتقديم الخدمات اللازمة لها وتسهيل إجراءات الصادر وتذليل جميع الصعاب للحد من التهريب.

5- إيجاد آلية فعالة للترويج وفتح أسواق جديدة للإبل السودانية في الخارج .

6- أقامة مراكز متخصصة لانتقاء وانتخاب وتوليد هجن السباق وعقد مهرجانات دورية لهذه الرياضة وتقديم حوافز مغرية لروادها وتطويرها لتكون مهرجانات عالمية.

المرجع:

1- اللجنة الفرعية للتخطيط التنموي، وثيقة بحوث وتنمية الإبل - مركز الرهد، لجنة تسيير المشروع القومي لتنمية وبحوث الإبل في السودان، وكالة الثروة الحيوانية، وزارة الزراعة والموارد الطبيعية والثروة الحيوانية، الخرطوم، 1994، ص23- 24.

مجلة العلوم والتقانة ـــ
7- **ABBAS .B** (1995), 'Comparative studies into the Ethnoveterinary Practices of Camel Pastoralism in Butana, North Eastern Sudan' [73].
8- **FAO**, (2001). 'Pastoralism in the New Millennium, Animal Health paper (150), [27].
9- **HASSAN, M.H & ELDIRANI H.O** (1979) 'Livestock of Sudan – Camels, Animal Resources Economics Administration, Ministry of Agriculture, food and Natural Resources, Khartoum, [53].
10- **HIGGINS, A.J.** (1986). The Camel in Health and Disease. Baillier Tindall, London, 1986, [6].
11- **HUNTING TECHNICAL SERVICE Ltd (HTS) &GUM RURALMANAGEMENT Ltd (Pty),** (1972). Livestock Sector Review and Project Identification', Democratic Republic of Sudan, Ministry of Planning , **Vol.1,** Livestock Sector Review , England, [19-80].
12- **IDRISS, HADIA OSMAN** (2004). Compilation and Evaluation of Studies in the Dromedary Camel and Prospect for its Development. A Thesis for the Degree of Master of Environmental Studies, University of Khartoum, 2004, [105-106].
13- **NUR, HASSAN MOHAMMED** (2003). Supply Limitation to Livestock Trading and Export expansion Strategy of the Sudan. Ph.D. Thesis, University of Khartoum, 2003, [118].
14- **SCHWARTZ, H.J.** (1992). 'Productivity Performance and Productivity of Dromedaries, Anim. Res. Dev.: **35**, [86-98].
15- **YAGIL, R.** (1993). The Camel in Today's World: a handbook of Camel Management, Ben Gurion University of the Negav, Beer Sheva, Israel. [10-13].