

١ - الشيل كنظام اقتصادى



لاشك أن تجارة « الشيل » من أهم الأسباب المؤدية إلى انخفاض المستوى المعيشى لصغار المزارعين السودانيين والى تخلف القطاع الزراعى السودانى بوجه عام، نظرا لما تؤدى إليه من اقتطاع جزء كبير من عائد المحاصيل التى ينتجها المزارع وتوظيفه فى خارج الميدان الزراعى • ويبدو أن « الشيل » يمثل فى جوهره نظاما اقتصاديا لايقل خطورة وسوءا عن نظام الإقطاع الذى نجا منه المجتمع السودانى الحديث رغم انتشاره فى العالم

العربى وفى كثير من الأقطار التى رزحت - كالسودان - لفترة من الزمن تحت نير الحكم التركى ، ومن هنا كانت أهمية محاربة هذا النظام بأسلوب يقضى على شروره والآثار الضارة المترتبة عليه •

أ - خصائص تجارة الشيل (١) :

وتجارة الشيل ظاهرة اقتصادية توجد فى معظم الدول النامية فى افريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية وإن كان السودان - بالطبع - قد تفرد بهذه التسمية المعبرة عن طبيعة النظام وخصائصه • والشيل عبارة عن معاملة تجارية بين مزارع وتاجر من تجار القرية ، تتم هذه المعاملة قبل حصاد المحصول المتعاقد عليه ، وأحيانا قبل زراعة المحصول • ففى هذه الآونة يكون المزارع أحوج مايكون لتمويل مشترواته من السلع الاستهلاكية من ملابس وأطعمة وخلافه ، ومن السلع الإنتاجية كالبذور والمخصبات وأدوات الزراعة وغيره • لهذا فيعمد المزارع إلى تاجر من تجار القرية الذين يعرفونه

١ - راجع رسالة الدكتوراه للمؤلف

The Economics of Internal Marketing in the Sudan

المقدمة لجامعة لندن فى يناير ١٩٦٧ (غير منشورة) •

أو يعرفون من يتكفل بأن يضمّنه ، فيطلب منه إمداده بالسلع التى يحتاج إليها ، وربما يقترض منه نقودا لينفقها على حوائجه الشخصية أو لوازم العمل الزراعى - وهذا فيما ندر إذ أن الأمر الغالب هو أن يمد التاجر المزارع بمواد عينية لا بالمال • ومن جانبه يتكفل المزارع بتسليم التاجر عند الحصاد كمية من المحصول توازى قيمتها - حسب سعر يتفق عليه الإثنان مقدما - قيمة ماتلقاه من سلع وقروض فى فترة ما قبل الحصاد • وفى العادة يكون السعر المتفق عليه أقل بكثير من سعر المحصول وقت الحصاد ، وهو نفسه عادة مايكون أدنى سعر فى الموسم ، وبهذا يضمن التاجر أن يربح ولا يخسر من الصفقة ، إلا فى الأحوال النادرة والشاذة جدا •

وواضح من هذا الوصف لعملية « الشيل » أنه يجمع بين عمليتى التسويق والتسليف جمعا كاملا • فما يقدمه التاجر للمزارع من مواد وقروض نقدية هو فى واقع الأمر قيمة الكمية المباعة مقدما من إنتاج المزارع • وهذا يجعل عملية « الشيل » - التى تعنى كما هو واضح « حمل » أو « تحمل » التاجر لنفقات المزارع إلى أن يتم حصاد محصوله - تختلف عن عمليات التسليف العادية إختلافا جوهريا ، إذ أن السلفية هى عبارة عن قيمة المحصول مدفوعة مقدما للمزارع الذى يصبح بذلك قد سوق محصوله وأعفى نفسه سلفا من مسئولية بيع المحصول بعد الحصاد جريا وراء تحصيل مبلغ يسدده للتاجر •

إن « للشيل » أنماطا أخرى (١) غير هذا النمط الذى وصفناه ، إلا أن هذا النمط - والمعروف بإسم « الميه » « المائة » - هو أشيعها وأشملها لخصائص النظام • ومن الأنماط الأخرى التى نشاهدها فى قطرنا نجد لونا يتم فيه تمويل التاجر للمزارع بالصورة الموضحة أعلاه ولكن يكون ثمن التمويل فيه هو تعهد المزارع بتسليم كل محصوله للتاجر حتى يتولى الأخير بيعه واسترداد السلفية وأى فوائد متفق عليها بين الطرفين ثم يتسلم المزارع أى فائض يتبقى بعد بيع المحصول •

١ - السننى بانقا : « الشيل » ، نشرة البنك الزراعى ، عدد ٤ (يوليو ١٩٦١) ،

وعلاقة « الشيل » غالباً ما تكون علاقة متصلة بين المزارع والتاجر ، فحينما يحقق المزارع فائضاً بعد تسديد ما عليه للتاجر يترك المزارع ماتبقى له مع التاجر ليكون رصيدها يسحب منه في الأشهر التالية • أما إذا عجز المزارع عن تسديد كل ما عليه في موسم من المواسم فالعادة تقضى بأن يؤجل الدفع إلى الموسم الذى يليه • وطبيعة تجارة « الشيل » تنجّه إلى عدم زيادة المبلغ المؤجل دفعه بنسبة مئوية (أى بفرض فائدة عليه لمدة التأخير) ولكن يعوض التاجر برفع قيمة السلع المباعة للمزارع أو خفض السعر المتفق عليه للمحصول المتعاقد عليه • والحقيقة أن تفادى تحديد فائدة ثابتة على السلفيات المقدمة تحت نظام « الشيل » هى من أهم خصائصه التى ساعدت على رواجه فى بلاد إسلامية كالسودان ، نظراً لتمسك المسلمين بنقد المعاملات الربوية • وواضح أن العائد من الصفقة على التاجر غير ثابت ، ولكنه متقلب بإرتفاع وإنخفاض السعر الذى يبيع به المحصول ، ولهذا فهو ربح وليس فائدة ، إذ أن الفائدة ثابتة القيمة ومحددة سلفاً وهى دائمة أكثر من صفر ، بخلاف ربح تاجر « الشيل » الذى يجوز أن يكون — من الناحية النظرية على الأقل — دون الصفر (أى خسارة) •

ب - آثاره الاقتصادية :

إن الأبحاث العديدة (١) التى قام بها عدد من المتخصصين تشير إلى أن العائد بالنسبة للتاجر فى صورة أرباح (يسيها البعض خطأ فوائد) من بيع المواد للمزارع وإعادة بيع محصّوله تتراوح بين ٥٠ ٪ و ١٢٥ ٪ فى أغلب الأحوال ، ولو أنه وصل فى بعض الظروف الشاذة إلى ١٢٠٠ ٪ ، بل و ٩٦٠٠ ٪ فى إحدى الحالات (٢) • ويميل كثير من الباحثين إلى مقارنة هذه الأرقام بسعر الفائدة الذى تطالب به المؤسسات المالية للتمويل الموسمى

١ - انظر مقال ولينجتون

Wilmington, M.W. 'Aspects of Money lending in the Northern Sudan'

فى العدد رقم ٩ (ربيع ١٩٥٥) ص ١٢٩-١٤٦ فى مجلة Middle East Journal

كذلك اشارته الى مذكرة داوود عبد اللطيف عن الشيل ، تقرير تومسون عن تسويق الذرة ، تقرير مسز سمبسون عن امدادات الغذاء للخرطوم ، تقرير وزارة التجارة عن تسويق الصمغ العربى ، تقرير كامبل عن مستقبل الجمعيات التعاونية فى السودان •

٢ - تقرير وزارة التجارة وتقرير كامبل •

والذى يتراوح بين ٤ ٪ و ١٠ ٪ فى العام . وواضح أن هؤلاء الباحثين ينظرون إلى العائد إلى تاجر « الشيل » على أساس أنه فائدة ، وهذا - كما أوضحنا - خطأ ، إذ أنه أقرب إلى الربح منه إلى الفائدة . لهذا فإن من الأنسب مقارنة هذا العائد بأرباح التجارة الحاضرة العادية . وقد دلت دراسة قام بها فريق من باحثى جامعة الخرطوم فى الجزيرة على أنه فى الوقت الذى كانت فيه أرباح تجارة الشيل تتراوح بين ٥٠ و ١٢٥ ٪ ، كانت أرباح تجارة التجزئة (فى سوق البضاعة الحاضرة) تتراوح بين ١١ و ١٠٠ ٪ (١) . وهذا يدل على أن العائد من هذين النوعين من أنواع التجارة متقارب رغم إرتفاع المخاطر التى يتعرض لها التاجر فى تجارة « الشيل » . ولكن فى كلا الحالتين يجد الناس الربح فاحشا كنتيجة لإحتكار القلة الذى غالبا ما تتسم به سوق البيع المقدم (الشيل) نظراً لإرتفاع تكاليف هذا النوع من التجارة .

غير أن خطورة نظام الشيل تتمثل أساسا فى أنه يهىء للمزارعين الصغار الوقوع فى أحبولة الدين المزمّن ثم التمييز بين المزارعين فى المعاملة حسب إستطاعتهم التفاوضية وقدرتهم على المساومة . فالسعر المقدم للحصول دائما سعر أدنى ، ولو إرتفع السعر المحقق عن هذا السعر المحدد سلفا لايجنى المزارع أى فائدة ويذهب الربح كله للتاجر (فى حالة شيل الميه ، وهو النوع الشائع كما أسلفنا) . ولكن إذا كان السعر المحدد أقل من سعر الحصاد فغالبا مايجد المزارع نفسه مضطرا لتعويض التاجر عن خسارته . إذن فهناك ميل إلى تراكم الديون على المزارع فى السنوات التى ينخفض فيها سعر المحصول بصورة غير متوقعة ، وليست هناك فرصة مماثلة لتراكم الأرصدة لصالح المزارع فى حالة إرتفاع الأسعار . لهذا فإن إحتمال سقوط المزارع فى الدين المزمّن كبيرة . ويكفى أن يكون المزارع مدانا للتاجر بقيمة محصول موسمين قادمين ليقع فى قبضة التاجر . إذ أن المزارع الذى يكون مدانا بهذا القدر لتاجر ما لا يملك ما لا يمكن أن يبيعه (مقدما) لتاجر آخر للحصول على سلفيات منه ، فليس من المعقول أن يسلف تاجر مزارعا أملا فى أن يرد له المزارع السلفية بعد إقضاء موسمين كاملين .

وعندما يصل المزارع إلى مرحلة الدين المزمّن هذه يصبح مرتبطا بتاجر واحد يملئ عليه شروطه كما يشاء • وغالبا ما يقوم هذا التاجر باستغلال المزارع ببيعته بعض ما يحتاج إليه بأسعار باهظة وشراء إنتاجه بثمان بخس تاركا الدين الإسمى يتراكم بحيث لا يكون للمزارع أمل فى الإنصراف عنه إلى غيره • وفى هذه الحالة يمكن أن يميز التاجر بين المزارعين المدانين له ديننا مزمنا على حسب طاقتهم فى الدفع فيجعل بعضهم يدفع أكثر من الآخرين ما استطاع إلى ذلك سبيلا • لهذا نجد حالات يبلغ فيها ربح التاجر أكثر من ألف فى المائة ، بل ويصل إلى قرابة عشرة ألف فى المائة كما ذكرنا من قبل •

إن تجارة « الشيل » تتركز فى السودان فى محاصيل ومناطق معينة • نلاحظ أنها تشمل أساسا محاصيل مثل الذرة والسمسم والقمح والتمر والصبغ العربى وهى كلها محاصيل موسمية قابلة للتخزين ، أما الخضروات والفواكه السريعة التلف وخاصة تلك التى تدخل السوق على مدار العام فلا تصلح بطبيعتها لتجارة الشيل • أما المناطق التى يتفشى فيها « الشيل » فهى المناطق التى ينتشر فيها إنتاج هذه المحاصيل ، خاصة فى المديرية الشمالية وحزام جنوبى كسلا والنيل الأزرق وكردفان ودارفور •

ولقد تنبّهت الحكومات المختلفة إلى خطورة نظام « الشيل » وآثاره الضاره على الصعيدين الإقتصادى والإجتماعى ، فسعت منذ عهد الحكم الثنائى إلى الحد من إنتشاره بشتى الأساليب • فكان أن سنّت منذ عام ١٩٢٩ بعض القوانين التى تقيد هذا النوع من التعامل التجارى مثل قانون انقضاء المدنى لعام ١٩٢٩ والقوانين واللوائح المنظمة للزراعة المروية • وبعد الحرب العالمية الثانية إتجهت الحكومة إلى محاربة الشيل بتقديم سلفيات موسمية بفوائد زهيدة إما مباشرة إلى المزارعين أو عن طريق جمعياتهم التعاونية ، وقد كانت هذه السلفيات تقدم من الخزنة المركزية ، أو من المجالس المحلية أو — منذ عام ١٩٥٩ — من البنك الزراعى السودانى أو من هيئة شبه مستقلة مثل مجلس إدارة الجزيرة •

ونحن فى هذا البحث سنسلط الأضواء على هذه المجهودات الرسمية التى بذلت لتخليص المزارعين من شرور تجارة الشيل وأضرارها ، متوخين

فى ذلك قدر الإمكان تقييم فعالية كل نوع منها على حدة أملا فى التوصل إلى إستراتيجية فعالة للقضاء على مساوىء هذا النظام •

٢ - قوانين محاربة الشيل (١)

أ - قانون القضاء المدنى لسنة ١٩٢٩ :

لقد أعطت المادة السادسة فى قانون القضاء المدنى لعام ١٩٢٩ المحاكم المدنية حق مراجعة شروط أى إتفاقية تسليف تعرض عليها متى ما اقتنعت بأن الفوائد أو الارباح أو العىولات المتضمنة مسرفة أو مجحفة • وفى هذه الحالة يمكن للمحكمة تخفيض الفوائد المستحقة للمقرض ولو إقتضى ذلك إعادة بعض المبالغ التى دفعت له إلى المقرض •

وواضح فى نص القانون أنه يركز على عمليات التسليف المالى ، ولو أنه نص على أنه ينطبق أيضا على كل معاملة يغلب عليها طابع التسليف المالى • وعلى هذا الأساس فقد نظرت المحاكم فى العديد من قضايا « الشيل » وقد إتفق القضاء على إعتبار العائد من معاملات « الشيل » على التاجر فائدة وليس ربحا ، ولذلك فقد حدد معظمهم ١٢ ٪ إلى ١٥ ٪ كحد أقصى لسعر الفائدة الذى يسمح للتاجر بالحصول عليه •

ورغم كثرة القضايا التى نظرتها المحاكم فى هذا المضمار فإنه من الواضح أن نسبة ضئيلة من المتعاملين على أساس « الشيل » يلجأون إلى المحاكم سواء لتعديل الشروط المتفق عليها أو لتنفيذ الإلتفاق • ذلك لأن العرف والمصالح المادية لطرفى المعاملة هى التى تتحكم فى وضع الشروط وتنفيذها مهما ظهر تعسفها للناظر إليها عن كثب • وقد أثبتت التجربة أن اللجوء إلى المحاكم عواقب وخيمة بالنسبة للمشتكى الذى عادة مايكون هو المقرض • فقد حدث فى عام ١٩٤٧ أن تقدم بعض المزارعين فى منطقة النهود بشكوى ضد تاجرين من تجار « الشيل » كانا قد باعاهم سلعاً بأثمان باهظة مقابل شراء جزء من محصولهم مقدما بضمن بخس وإلزامهم بتسليم بقية المحصول

لبيعه نيابة عنهم مقابل عمولة كبيرة • وقد استولى التجار على بعض الحلى التى كانت بأيدي الشاكين ليحولوا دون استعمالها كرهن لسلفيات من مصادر أخرى • وقد أدانت المحكمة التجارين وحكمت على كل منهما شهرين سجنًا • وقد نتج عن ذلك أن تكتل تجار المنطقة وقاطعوا الشاكين حتى اضطروا للنزوح من المنطقة •

ب - قوانين أخرى :

أما قانون أراضي الجزيرة لعام ١٩٢٧ فقد نصت المادة ١٣ منه على أن كل بيع أو تحويل أو تخفيض أو تصرف في محصول مزروع أو سيزرع في أرض حواشه وأن أى رهن لمثل هذا المحصول يعتبر عسلا لا سند له من القانون إلا إذا تم بسواققة مسبقة من الدولة • وقد تضمنت الشروط الأساسية لحيازة الحواشات في مشروع الجزيرة (١٩٣٦) نصوصاً تؤكد عدم قانونية تصرف العمال بالبيع أو الرهن في أى محصول من محاصيل حواشاتهم ، بما في ذلك المحاصيل غير القطنية التى تخصهم وحدهم •

وتكرر هذا في قوانين حماية المزارعين في طوكر (١٩٢٨) والقاش (١٩٤٣) ومزارعى المشاريع الخصوصية (١٩٥٠) ولكن تغير الوضع فيما بعد حتى أصبح من حق المزارع التصرف بالبيع أو الرهن في المحاصيل غير القطنية • وقد كانت بداية التغيير في قانون مراقبة سحب مياه النيل (لوائح حواشات النيل الأزرق) لسنة ١٩٤٧ والذى حصرت المادة ٤٥ منه تحريم بيع ورهن المحاصيل في القطن وحده •

ومن الواضح أن هذه القوانين لم تحل المشكلة الأساسية التى تواجه المزارع وهى إيجاد التمويل الكافى لمتطلباته الإستهلاكية فى أعقاب استنزاف مايناله من حصاد وبيع محصوله • ولقد نصت معظم هذه القوانين على ضرورة تقديم إدارة المشاريع (كالشركة الزراعية فى مشروع الجزيرة وصاحب الرخصة فى المشاريع الزراعية الخصوصية) سلفيات مناسبة للمزارعين ، ولكن هذه السلفيات ذات صبغة إنتاجية وربما قدمت فى شكل عينى مما يجعل أثرها على سيولة المزارع يكاد يكون معدوماً • ولقد شعر المشرع بعدم جدوى تحريم بيع المحصول مقدما أو رهنه للتجار ، فحصر الأمر فى

القطن نظراً لأنه ملك للمزارع وشركائه معا ، بخلاف المحاصيل الأخرى التي ينفرد المزارع بعائدها • وهذا يعنى أن إخراج القطن من دائرة « الشيل » تمت على حساب المحاصيل الأخرى ، التي أخذ المزارع يعتمد عليها كثيراً في تعامله مع تجار « الشيل » كما هو مشاهد في الجزيرة والمناقل مثلاً • ومع هذا فإن القطن لم يسلم تماماً من التعامل المشوب « بالشيل » ، فقد لاحظ بعض الباحثين في أعقاب الحرب العالمية الثانية أن إيصالات تسليم القطن الزهرة لإدارة مشروع طوكر كانت تتبادل في السوق كالكسبيلات أو الشيكات ريثما يجيء موعد تسليم المزارع لقيسة قطنه •

إذن فمثل هذه القوانين حاولت تقييد معاملات « الشيل » وذلك بإخراج محصول أو محاصيل محددة في مشاريع حكومية وخصوصية معينة • وهى بذلك لا يمكن أن تعتبر علاجاً جذرياً « للشيل » ومضاره •

٣ - أجهزة التسليف الحكومية

لقد أدركت الدولة أن العلاج الحقيقي لمشكلة « الشيل » هو إيجاد البديل له وليس مجرد تحريمه • ولذلك فقد إتجهت كثير من الحكومات إلى توفير مصادر بديلة للتمويل يلجأ إليها المزارع حتى لا يكون إعتماده كاملاً على تاجر « الشيل » مما يجعله يقع تحت سيطرته الكاملة واستغلاله لحاجته • وقد قامت بعض الحكومات بتسليف المزارعين كأفراد أو في شكل جمعيات تعاونية إما من الخزينة المركزية أو عن طريق أجهزة الحكم المحلي أو البنك الزراعى السودانى • وفيما يلى تتعرض بالوصف والتقييم لمحاولات الدولة لإيجاد بديل لتاجر « الشيل » كمقرض للمزارع الصغير •

أ - الجمعيات التعاونية :

ولنبداً بمحاولة تسليف المزارعين عن طريق الجمعيات التعاونية والتي ترجع إلى الخمسينات حينما استطاع أحد الإداريين في الشمالية إقناع الحكومة برصد ربع مليون جنيه لتمويل جمعيات تعاونية للتسليف والتسويق في الشمالية • وقد تم ذلك بالفعل وقامت خلال الفترة ١٩٥٥ - ١٩٥٥ أربع وستون جمعية من هذا النوع في منطقة شندى وحدها • وقد كانت هذه

الجمعيات صغيرة في عضويتها (٣٠ الى ٤٠ عضوا لكل منها) إذ كان تنظيمها على أساس القرى . وقد كانت هناك عجلة واضحة في تكوينها كما لم يسبق قيامها أى توعية للسكان بهام هذا النوع من التعاونيات . كما صادف قيامها نهاية الإلتعاش المفتعل الذى أحدثته الحرب الكورية ، وصاحبه فيضان منخفض مما أدى إلى تكبد المزارعين لخسارات ضخمة وتعطل جمعياتهم . ولم تستطع الحكومة أن تسترد سوى ثلث المبالغ المقرضة للجمعيات التى صفيت واحدة إثر الأخرى . وقد ترك فشل هذه الجمعيات في منطقة شندى تخوفا واضحا لدى السكان من إعادة تجربة التسليف التعاونى فيها . كما أن خصوم الحركة التعاونية وجدوا في فشل هذه المحاولة أولى ذخيرة لا تنفد للتشكيك في مقدرة التعاونيات على الصمود (١) .

وبالمثل فشلت بعض المحاولات الفردية في مناطق أخرى لإنشاء تعاونيات للتسليف والتسويق ومن هذا محاولات منتجى الموز في كسلا في عامى ١٩٥٤ و ١٩٦٣ ، ومحاولة منتجى البصل في عام ١٩٦٤ . وقد كان فشل هذه المحاولات نتيجة الصراعات الحزبية والطائفية وكيد الوسطاء فيما يقال . غير أن تجربة التسليف والتسويق التعاونى لاقت نجاحا ملحوظا في كل من الجزيرة وخشم القرية . ففي الجزيرة قامت عدة جمعيات تعاونية لتسليف المزارعين وتسويق إنتاجهم من الفول السودانى بلغت في موسم ١٩٦٧/٦٦ ثلاثاً وخمسين جمعية تضم ١٠٦٥٢ عضوا (أى حوالى ١٢٪ من مزارعى مشروع الجزيرة والمناقل) . وقد بلغ رأسال هذه الجمعيات مجتمعة ١١٨٣٩ جنيها واستطاعت تسويق حوالى ٣٤٠ ألف قنطارا من الفول ، أو مايقرب من ٣٢٪ من إنتاج المشروع من الفول . وقد انتظمت هذه الجمعيات في اتحاد إقليمي تولى نيابة عنها الإقتراض من البنك الزراعى (بفائدة قدرها ٦٪) لتسليفها ريثما يتم بيع المحصول تدريجيا . وقد نجح الاتحاد في أن يحصل لأعضائه على أسعار تفوق الأسعار التى باع بها المزارعون غير الأعضاء بحوالى ٨٥٪ خلال الفترة ٦٣ - ١٩٦٦ .

أما في خشم القرية فقد استطاعت كل القرى أن تقيم جمعيات متعددة الأغراض تقوم فيما تقوم به بتسليف المزارعين الأعضاء وتسويق قمحهم عن طريق الاتحاد الإقليمي . وقد أنشأ الاتحاد مطاحن كبيرة للفلال حتى يستطيع تسويق دقيق القمح بدلا من حبه ، موفرا بذلك للمنتج أرباحاً كبيرة كانت تعود على أصحاب المطاحن الخاصة في العاصمة (١) .

وعموماً فإنه من الواضح أن جمعيات التسليف والتسويق التعاونية قد لاقت نجاحاً محدوداً في محاربة « الشيل » . ويظهر هذا في أعضاء هذه الجمعيات في مديرية النيل الأزرق وبالذات في مشروع الجزيرة حيث نجد المزارعين يتمتعون بقدر ملموس من الوعي وارتفاع المستوى المعيشي . أما في خشم القرية فيرجع نجاح تجربة الجمعيات متعددة الأغراض في محاربة « الشيل » إلى آثار التهجير من حلفا القديمة . فقد وضع التهجير في أيدي المهاجرين مبالغ نقدية ضخمة استغلوا جزءاً كبيراً منها في تسوية الديون القائمة حتى إذا ما وصلوا حلفا الجديدة كان من الممكن لهم أن ينشئوا جمعياتهم في جو خال تماماً من معوقات نظام « الشيل » . أما في المناطق الأخرى فقد لعب تجار الشيل دوراً كبيراً في الحد من انتشار جمعيات التسويق والتسليف التعاونية . ذلك لأنه لما ظهرت الجمعيات التعاونية الزراعية أدرك التجار أهمية هذه الجمعيات في زيادة إنتاج المحاصيل التي يتعاملون فيها . ولذلك دخلوها وساهموا فيها بل وسيطر بعضهم عليها في وقت كانت لوائح الجمعيات لا تقصر انعضوية على المزارعين العاملين ولا تحدد أنصبة الاعضاء في رأس المال تحديداً واضحا . ولكن لما ظهرت جمعيات التسليف والتسويق التعاوني أدرك التجار خطورتها على نشاطهم كوسطاء ومقرضين للمزارعين فعملوا على محاربتها . وفي ذلك لجأوا إلى إغراء الأعضاء أو إرهابهم . وقد لاحظ بعض الباحثين أن قيام بعض الجمعيات أدى إلى تحسين الشروط التي يسلف بها التجار المزارعين في بعض المناطق .

١ - مأمون محمد يس « التعاون في الجزيرة » في التقرير الأولي للجنة العاملة لمشروع الجزيرة والمناقل (وزارة الزراعة ١٩٦٥) - مصلحة التعاون : التقرير السنوي ١٩٦٧/٦٦ - مجلة التجارة والصناعة ، عدد ٣ (فبراير ١٩٦٠) ، ص ٢٣ «الشيل».

ولكن في معظم الأحيان كان النصر حليف التجار وذلك لعدة أسباب • فمن جهة نجد أن معظمهم مجرد وكلاء لبعض تجار المدن المجاورة الذين يزودونهم بالسلع ورؤوس الأموال لتسليف المزارعين • ولذلك فإن الجمعيات التي حاولت تفادي تجار « الشيل » إصطدمت بمن خلفهم من تجار المدن في الوقت الذي لم يكن لأعضاء هذه الجمعيات من الخبرة أو الموارد مايمكنهم من مواجهة تجار المدن أو منافستهم • كذلك نجد أن سيطرة التجار على المجالس المحلية جعلتهم يضعون العراقيين تلو العراقيين أمام الجمعيات التعاونية • ومن ذلك أنه لما طلب البنك الزراعي ضمان المجالس المحلية للجمعيات التعاونية قبل تسليفها رفضت هذه المجالس رفضاً باتاً • وكانت النتيجة أن سلفيات البنك الزراعي للتعاونيات لم تتعد ١ ٪ من جملة سلفياته في أي عام من الأعوام •

أضف إلى هذا أن الجمعيات التعاونية للتسليف والتسويق تشترط على أعضائها تسليم محاصيلهم لها لتسويقها تسويقاً جماعياً حتى تتمكن من تسليفهم • وهذا بالطبع يعني إستبعاد كل المزارعين المرتبطين بتجار « الشيل » عن طريق بيع محصولاتهم مقدماً • وهكذا نجد أن أمس الناس حاجة لخدمات جمعيات التسليف والتسويق قد حرموا منها تلقائياً •

ب - المجالس الريفية (١) :

حاولت الدولة مساعدة المزارعين الصغار بتسليفهم كأفراد عن طريق لجان تسليف متخصصة تابعة لبعض المجالس الريفية • وأولاً ما نلاحظه هنا هو إنحصار هذه الخدمة في عدد محدود من المجالس المتيسرة الحال نسبياً مثل مجالس القضايف وأم روابه وشرق كردفان وغرب دارفور • وتخصص هذه المجالس سنوياً مبالغ تتراوح بين عشرة وعشرين ألفاً من الجنيهات لتوزع على المزارعين في سلفيات صغيرة تبلغ ٣ أو ٤ جنيهات للفرد • وتخصص السلفيات في المزارعين الذين يمكنهم رهن حلى ذهبية أو فضية تزيد قيمتها على قيمة السلفية المقدمة • كما يطالب المزارع بدفع فائدة قدرها ٤ ٪ في العام وهي أدنى فائدة يمكن تغطية تكاليف إدارة التسليف من عائدها • أما في

١ - أندريس بخاري : (سلفيات المزارعين بمنطقة شرق كردفان) المجلس ، عدد ٩١

(أبريل ١٩٥٩) ، ص ١٨ - ١٩ •

الحالات التي تقتض فيها المجالس الريفية المبلغ المرصود للتسليف من البنك الزراعى فترتفع الفائدة إلى ١٠ ٪ لتغطى أيضا فائدة البنك فى حالة التسليف القصير الأجل وهى ٦ ٪ .

ومن الجلى أن آثار التسليف عن طريق المجالس الريفية مازالت محدودة جدا . فالمجالس التى تقدم هذه الخدمة قليلة ، والمبالغ المرصودة ضئيلة ، والسلفيات صغيرة الحجم ومحصورة فى المزارعين القادرين على رهن الحلى المناسبة . وعليه فإن المستفيدين من سلفيات المجالس المحلية يشكلون نسبة لا تكاد تذكر من صغار مزارعى القطر .

ج البنك الزراعى (١) :

بالرغم من أن البنك الزراعى السودانى أنشئ لخدمة أغراض عديدة من أهمها محاربة « الشيل » إلا أن البنك لم يقم بدور يذكر فى هذا المضمار . لقد صدر قانون البنك فى عام ١٩٥٧ ولكنه بدأ نشاطه فى مطلع عام ١٩٥٩ برأسمال مدفوع قدره مليون جنيه من رأسمال مصرح به يبلغ ٥ مليون جنيه . ومنذ مولده وجد البنك نفسه منغمسا فى تمويل المشاريع القطنية الكبيرة فى مديرية النيل الأزرق . فقد كان رأس المال المدفوع يشمل قرابة ٧٢٤ ألفا من الجنيهات عبارة عن سلف زراعية (للقطن أساسا) محولة من قسم التسليف الزراعى بوزارة المالية . وقد استمر البنك يخصص المشاريع القطنية بما لا يقل عن ٩٧ ٪ من سلفياته . ولم يمض زمن طويل حتى فقد البنك معظم رأسماله (الذى زيد إلى خمسة ملايين من الجنيهات فى ١٩٦٥) فى ديون هالكة زادت منذ عام ١٩٦٥ على ٣ مليون جنيه معظمها مستحقة على مشاريع القطن الخاصة .

لقد قدم البنك قروضا محدودة معظمها من النوع قصير الأجل (الموسمى) لمنتجى المحاصيل غير القطنية كالذرة والفول والسمسم والبن والفاكهة . ولكن فى معظم الأحوال كانت السلفيات موجهة إلى أصحاب المشاريع الكبيرة،

١ - تقارير البنك الزراعى السودانى السنوية ، قانون البنك الزراعى السودانى لعام ١٩٥٧ ، د. عبد الرحمن الخضر .

Agricultural credit policies in U.D. countries with special reference to Sudan

The Economic Journal

فى العدد ٢ (أبريل ١٩٦٧) من

خاصة في مناطق الري بالظلمبات • وقد استفاد عدد قليل من صغار المزارعين من سلفيات البنك قصيرة الأجل وذلك بعد تجميع أنفسهم في منظمات تعاونية مثل إتحاد منتجي القضايف ، أو عن طريق إعادة المجالس الريفية لتسليف الأموال التي تقترضها من البنك بضمان وزارة الحكومة المحلية •

ولكن الملاحظ أن السلفيات قصيرة الأجل التي قدمها البنك الزراعى لمنتجى المحاصيل بخلاف القطن تنحصر في سلفيات الحصاد التي يتلقاها المنتج بعد بدء الحصاد وعند توريد المحصول إلى مخازن البنك • والمعروف أن المزارعين الذين يتعاملون مع تجار « الشيل » بدافع من انخفاض سيولتهم إبان الزراعة ونسو المحاصيل يميلون إلى التخلص من محاصيلهم لا بمجرد حصادها فحسب ولكن قبل حصادها في معظم الأحيان • وعليه فإن سلفيات رهن المحصول لايسكن أن تحل مشكلة المزارع الذى تعود على التعامل مع تجار « الشيل » •

أضف إلى هذا أن سلفيات البنك الزراعى تنحصر في السلفيات الإنتاجية وكثيرا ما تأخذ صورة عينية في شكل بذور أو خيش أو أسمدة ومبيدات • أما السلفيات التي ينشدها المزارع الصغير فأغلبها سلفيات من النوع الإستهلاكى الذى لايقدمه البنك • وهذا يعنى أنه حتى لو حصل المزارع على سلفية زراعية من البنك فإن هذا لا يحل مشاكله في تمويل حاجته للإستهلاك إلا بالقدر الذى تمكنه السلفية من توجيه موارد كان سيرصدها لتمويل الإنتاج إلى الإستهلاك •

كذلك نجد أن قلة فروع البنك الزراعى (١١ فرعاً فقط) وانحصارها في المدن الرئيسية وخلو مناطق رئيسية منها تماماً يحول دون وصول المزارعين الصغار للبنك ، ودون حصول البنك على المعلومات الأساسية التي تحتاج إليها أى مؤسسة مالية لجمعها عن زبائننا قبل قبول التعامل معهم •

والحقيقة أنه منذ البداية كان لحصر البنك الزراعى سلفياته في مجال الزراعة المروية أثره المباشر في حرمان أغلبية المزارعين الصغار - وهم المزارعون المطريون - المتضررين من تجارة « الشيل » من الاستفادة من خدماته • فقد جاء في تقرير البنك للسنة المالية ١٩٦٢/٦١ ما يلى :-

« إن إدارة البنك منذ إنشائه قد سارعت إلى تمويل محاصيل المناطق المطرية بالقدر الذى تسمح به سياسة الحيطه التى لا بد لأى مؤسسة مالية أن تتبعها إذا هدفت إلى النجاح • فالزراعة فى المناطق المطرية غير مأمونة العواقب وغلة الأرض فيها ضعيفة إذا ما قورنت بالمناطق الأخرى • فضلا عن أن الأمطار، وهى عماد الزراعة فيها ، لا يمكن التكهّن بغزارتها أو شحها ، هذا إلى عدم توفر الضمانات التى يمكن تقديمها للبنك لتأمين أمواله • وعلى هدى هذه الإعتبارات رسم البنك سياسته التمويلية فى تلك المناطق فقصر السلف التى يسنحها على سلف رهن المحصول بعد حصاده (١) •

إن عدم توفر الضمانات التى يطلبها البنك بلا شك من أكبر المعوقات التى تمنع البنك من أن يكون بديلا حقيقيا لتاجر « الشيل » الذى لا يطلب من الزارع ضمانا عينيا وإنما يكتفى بمعرفته بالمزارع وتقديره لمقدرته على الدفع ولا احترامه لالتزامه بقضاء ديونه •

٤ - نحو استراتيجيه جديدة

نخلص من العرض السابق إلى أن تدخل الدولة فى ميدان التسليف الزراعى لمحاربة « الشيل » إما بتحريمه قانونيا أو إيجاد البديل له كان حتى الآن محدود الأثر إلى حد بعيد • فمن الواضح أن نجاح القيود القانونية التى وضعها المشرع يتطلب تزويد المزارع المقترض من تاجر « الشيل » بمصدر آخر للتسليف • ولكن السلفيات التى تقدمها الجمعيات التعاونية والمجالس الريفية والبنك الزراعى محدودة إلى حد بعيد • فهى مقصورة على مناطق دون سواها لأن إنتشار الجمعيات التعاونية للتسليف والتسويق ولجان التسليف التابعة للمجالس الريفية وفروع البنك الزراعى مازال ضئيلا للغاية مما يجعلها تغطى نسبة جد منخفضة من صغار المزارعين فى حين أن تجار « الشيل » متواجدون فى كل القرى تقريبا • كذلك نجد أن المبالغ المرصودة للتسليف عن طريق هذه الأجهزة - بما فيها البنك الزراعى - ضئيلة جدا ولا تكفى لسوى أعداد قليلة جدا من المزارعين • كما أن اشتراط بعض أجهزة التسليف الحكومية تقديم

١ - البنك الزراعى السودانى : تقرير مجلس الادارة والميزانية العمومية للسنة المالية المنتهية فى ١٩٦٢م ، ص ١٨ •

المزارع لضمان عيني أو إستغلال القرض المقدم في نشاط إنتاجي يضيق كثيرا من دائرة المزارعين المنفعين بسلفيات هذه الأجهزة - بل وأنه ليستثنى أمس المزارعين حاجة للسلفيات التي تنقذهم من براثن « الشيل » .

ربما أن أثر الأجهزة الحكومية للتسليف كان سيمتد إلى نسبة كبيرة من المتعاملين في سوق القروض الزراعية في القطر لو كان هذا السوق وحدة متكاملة يؤثر ما يجري في جزء منه على الأجزاء الأخرى . ولكن الحقيقة هي أن هذا السوق مجزأ وتكاد كل قرية تمثل سوقا منفصلا عن بقية القرى الأخرى . لذلك فإن أى عامل يؤدي إلى تخفيض قبضة تاجر « الشيل » في قرية ما لا يؤثر كثيرا حتى على القرى المجاورة لها . ولهذا فإن كل الذي يؤدي إليه وجود الأجهزة الحكومية للتسليف هو زيادة الفوارق القائمة في شروط التعامل بين قرية وقرية أو منطقة ومنطقة أخرى .

أضف إلى هذا أنه حتى في المناطق التي تتوفر فيها السلفيات المقدمة من الأجهزة الحكومية سابقة الذكر فإن المزارع لا يعتبر هذه السلفيات بديلا للخدمات التي يقدمها له تاجر « الشيل » وذلك لعدة أسباب هامة . فتاجر الشيل لا يطالب المزارع بأى ضمان عقارى أو شئ من المنقولات سواء كان ذلك حليا أو محصولات أو آلات . وهو أيضا لا يشترط إستغلال قرضه في استثمار زراعى ، فهو يسلف المزارع الأطعمة والملابس ومستلزمات الأفراح والمآتم وغيرها . والمزارع يجد تاجر « الشيل » على قرب دائم منه ، فهو يقترض منه على مدار السنة بل وفي إمكانه الذهاب إليه في منتصف الليل إن ألم به طارق أو دعته حاجة مفاجئة . وبالطبع فإن المزارع يجد أن التخاطب والتفاهم مع تاجر القرية أسهل منه مع موظف البنك الزراعى أو المجلس الريفى أو حتى ممثل الجمعية التعاونية .

أيضا نجد أن التعامل مع تاجر « الشيل » يرضى الشعور الدينى عند الريفى العادى الذى يتأثم من قبول أى قرض يدفع عليه فائدة مهما قلت خوفا من الوقوع في المعاملات الربوية . وهو لا يرى أن العائد على تاجر « الشيل » - مهما كان فاحشا - ربا لأنه يأخذ طابع ربح قد يزيد وقد ينقص حسب تقلب سعر المحصول .

غير أن أهم ميزات « الشيل » في نظر المزارع هي فيما يبدو أن بيع المحصول مقدما يريح المزارع من مخاطر كثيرة . فهو بهذا البيع يخلص نفسه من خطر الفشل في بيع المحصول عند الحصاد بأسعار تمكنه من رد الدين الذى عليه . وحتى في حالة عجز المزارع عن إنتاج الكمية المطلوبة من المحصول المباع فإن الدفع يؤجل تلقائيا إلى عام آخر . ولكن في حالة السلفيات التى تقدمها الأجهزة الرسمية أو البنوك التجارية فإن المقترض يواجه خطر العجز عن دفع السلفية عندما يحين وقت ردها . وهذا ما يجعل الكثيرين ممن يؤثرون السلامة من المزارعين يتحاشون الإشتلاف من المصادر الحكومية للتسليف أو من البنوك التجارية والمؤسسات المالية الخاصة التى تسلف ولا تشتري المحصول مقدما ، فيفصل بذلك بين عمليتى التسليف والتسويق بشكل لا يحدث تحت نظام « الشيل » الذى ترتبط فيه العمليتان إرتباطا وثيقا .

من هذا يتضح لنا أن أجهزة التسليف القائمة الآن لا يمكن أن تعد بديلا مناسباً لنظام الشيل من وجهة نظر المزارع . والحقيقة أن البديل الذى يبحث عنه المزارع يجب أن يجمع بين جانبى التسليف والتسويق كما يفعل تاجر « الشيل » . فالسلفية التى يفضلها المزارع هي الدفع المعجل لقيمة محصول لم يحصده بعد . ويجب ألا يطالب الجهاز البديل المزارع بضمان ولا أن يستغل القرض فى أغراض إنتاجية . كما يجب أن يكون للجهاز البديل فروع متوفرة فى كل القرى وأن تكون على صلة مستمرة بصغار المزارعين . ومن الواضح أن جهازا كهذا يتطلب رصد مبالغ طائلة وخلق كوادر ضخمة يصعب جدا توفيرها بالامكانيات وفى الظروف الحالية . لهذا فإن الحل العملى يجب أن يتجه نحو الإستفادة من الإمكانيات البشرية والمالية الحالية لنظام « الشيل » مع إدخال تعديلات عليه تضمن تقوية مقدرة المزارع التفاوضية فى مواجهة تاجر « الشيل » وتزويد من العائد عليه من قيمة إنتاجه سواء بزيادة وعى المزارع أو مراقبة عمليات « الشيل » عن طريق الأجهزة المحلية والشعبية أو تحديد الدولة للأسعار والعمولات إلى غير ذلك . ولعل التصدى العملى لمشكلة الشيل يتجه نحو جعل تاجر « الشيل » جزءا من أجهزة التسليف الرسمى بشروط تحمى المزارع ومصالحه ، وللدولة خبرة فى استخدام تجار القرية كما فى حالة تكليفهم بإدارة وكالات البريد فى المناطق النائية .

إنه لمن المؤسف أن مشكلة الشيل بدأت تنسى وسط الجلبة التي أثّرت
حول الإصلاح الزراعى الذى حصر - مع الأسف الشديد - فى جانب الإنتاج
وحده دون إلتفات إلى جانب التسويق • ولعل الوقت قد حان للإلتفات إلى
هذه المشكلة الخطيرة ولو بإجراء تجارب محدودة فى معالجتها بدءا بمناطق
مثل الجزيرة الشمالية حيث يتوفر قدر معقول من الوعى بين المزارعين بجانب
الأجهزة والكوادر القادرة على المساهمة فى إنجاح التجربة •••••