

الخاتمة:

إن النظام العالمي الاقتصادي الجديد يسير بسرعة فائقة يقوده قطار منظمة التجارة العالمية التي ركزت أهدافها على تحرير الأسواق ، و أصبح كل العالم في حالة استعداد لدخول هذا النظام و تظهر استعداداته في التكتلات الاقتصادية ، و أصبح أمر الدخول إليه حتمياً لا مفر منه .

و السودان كغيره يسعى لذلك الهدف . لذلك انضم للكوميسا ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى ، ويعيد الجولة بعد الأخرى للدخول في منظمة التجارة العالمية . و الدخول لهذه المنظمات الاقتصادية يجب أن يسبقه استعداد يتمثل في السياسات الحكومية التي تؤهل القطاع الصناعي ليدخل هذه المنافسة بسلع ذات جودة عالية و أسعار منخفضة بعيدة من الحماية التي انهارت أسوارها أمام هذا النظام العالمي الجديد .

و المتأمل في السلع السودانية يجد أنها تنن من حمل الرسوم المتعددة التي وضعتها الدولة على ظهر هذه السلع حتى احدوب و أصاب جسمها الهزال من مرض فقر الجودة و أصبحت لا تسر المستهلك السوداني الناظر إليها . و هي في هذه الحال تدخل عليها السلع الواردة و هي في كامل صحتها لا ترهقها الرسوم التي على السلع السودانية و تكون في نشاط و حيوية و يشرق وجهها فتجذب المستهلك السوداني. و إذا أرادت الدولة الدخول في هذا النظام العالمي لابد لها من تخفيف الرسوم من ظهر السلع السودانية و أن تشملها بالرعاية و ذلك بسياسات تدعم موقفها التنافسي. و على أصحاب الصناعات توفير جرات الجودة الشاملة لهذه السلع حتى تسترد عافيتها و تنافس في عالم اعتمد على الجودة و قلة التكاليف كأسلحة للمنافسة.

النتائج

بعد تحليل البيانات ونتائج العمل الميداني وقياس فروض البحث جاءت أهم نتائج البحث بالآتي:

أولاً:- تأثير الكوميسا على تسويق سلع الصادرات السودانية:

1. أتاحت الكوميسا لسلع الصادرات فرص النفاذ لأسواق الكوميسا

نتيجة للميزة التفضيلية الناتجة من منطقة التجارة الحرة.

2. استفادت السلع البترولية من هذه الفرص وتوسعت في اسواق الدول

الاعضاء.

3. رغم الميزة التفضيلية التي أتاحتها الكوميسا لسلع الصادرات غير

البترولية إلا أنها لم تستطع النفاذ الى اسواق الكوميسا بالصورة

المطلوبة.

4. لم تستطع سلع الصادرات غير البترولية المنافسة بالصورة المطلوبة

لضعف قدرتها التنافسية بسبب المشاكل أدناه:

• ارتفاع التكاليف

• عدم الاهتمام بالجودة والمواصفات من معظم المصدرين

• تصديرها بصورتها الخام قلل من فرصتها في المنافسة

• انغلاقها في اسواق محدودة قلل فرصتها في النفاذ الى اسواق

دول الكوميسا الأخرى .

5. انحصر دور الكوميسا في وضع سلع الصادرات غير البترولية أمام

تحدي المنافسة في الاسواق الخارجية دون ان تكون مسئوله عن

ضعف قدرتها التنافسية.

6. بسبب ضعف القدرة التنافسية لسلع الصادرات غير البترولية كانت الاثار سلبية عليها .

ثانياً: أثر المنافسة التي خلقتها الكوميسا للسلع السودانية داخلياً بسبب السلع الواردة .

1. من متابعة التبادل التجاري للسودان مع دول الكوميسا أظهر التحليل ان السودان أصبح سوق لسلع دول الكوميسا حيث احتل المرتبة الاولى فى قائمة واردات دول الكوميسا فى 2003 و 2006 من عدد 19 دولة والمرتبة الثانية فى 2004 و 2005.

2. أظهر التحليل أن مصر أكبر الشركاء التجاريين للسودان من بين دول الكوميسا من حيث الواردات والصادرات.

3. ازدادت الواردات من مصر بصورة كبيرة بعد 2003 عندما بدأ تطبيق التعريفه الصفريه لبعض السلع التي كانت مستثناءه من تطبيق التعريفه الصفريه.

4. من تحليل البيانات اتضح ان الواردات من مصر تتمثل فى السلع المصنعة والسلع الغذائية و سلع كيميائية والآلات ومعدات.

5. من استعراض نماذج إنتاجية السلع السودانية اتضح ذبذبة الإنتاجية وهذا مؤشراً لمشاكل أضعفت قدرتها التنافسية.

6. واجهت السلع السودانية داخليا منافسه حادة من دول الكوميسا وبصفه خاصه من مصر وكانت هذه المنافسه غير متكافئة مع مصر وذلك للآتي:

● إعفاء السلع المصرية من الرسوم الجمركية فى الوقت الذى تزداد فيه الرسوم على السلع السودانية.

● انخفاض سعر الطاقة فى مصر وارتفاعه فى السودان مع عدم توفرها.

● توجد بنية تحتية فى مصر غير متوفرة فى السودان

7. انحصر دور الكوميسا فى تأثيرها على السلع السودانية فى خلقها للمنافسة التي واجهت هذه السلع السودانية من مثيلها من الواردات دون ان تكون مسئولة عن ضعف القدرة التنافسية للسلع السودانية.

8. تواجه السلع السودانية عدة مشاكل تسببت فى ضعف قدرتها التنافسية امام السلع الواردة وشملت هذه المشاكل فى الآتية:

● الرسوم المتزايدة انسحبت على أسعار السلع السودانية وقللت قدرتها التنافسية.

● ارتفاع تكاليف مدخلات الإنتاج أيضا زاد من سعر السلع السودانية واطغى قدرتها التنافسية.

● عدم توفر الطاقة وارتفاع أسعارها مقارنة بدول الكوميسا.
● فرض الدولة للأسعار العالية للكهرباء والسكر وذلك لسيطرتها على هذه القطاعات.

● الإبطاء فى إجازة القوانين التي تحمى الصناعة السودانية المتمثلة فى قانون الإغراق وقانون تنظيم المنافسة وقانون التنمية الصناعية.

● عدم توفير عمليات التمويل طويل الأجل للمصانع.

● عدم توفر البنية التحتية.

9. أتاحت الكوميسا فرص التمويل لبعض الشركات السودانية من

خلال مؤسساتها في هذا المجال مثل PAT BANK .

وأيضاً أتاحت فرص الاستثمار في السودان وهذا ينعكس بصورة

إيجابية على تسويق السلع السودانية داخلياً.

ثالثاً:- تأثير الكوميسا على سلوك المستهلك السوداني .

- أتاحت الكوميسا للمستهلك السوداني بدائل متعددة من السلع المستوردة والمحلية يختار منها ما يشبع رغباته.
- تأثرت ميول واتجاهات المستهلك السوداني بالسلع المستوردة فكان بعضها موجب و الآخر سالب.
- إن المستهلك السوداني في أغلب الأحيان يعتمد في قراره الشرائي على الجودة.
- الصورة التي في ذهن المستهلك السوداني عن السلع السودانية صورته سالبه.
- إن الميول والاتجاهات والصورة الذهنية تؤثر في عمليات المفاضلة بين السلع المستوردة والسودانية.
- ميول و اتجاهات المستهلك لها اثر كبير في عملية المنافسة بين السلع المطروحة أمامه.

التوصيات:

تسويق السلع السودانية خارجيا في ظل الكوميسا (الصادرات) :

1/ وضع إستراتيجية واضحة للصادرات تتضمن خطط الإنتاج من اجل الصادر، حتى تتم المحافظة على الأسواق الحالية و الحصول على أسواق جديدة.

2/ تغيير آلية التسويق الحالية التي لا تواكب المتغيرات السريعة في بيئة التسويق الدولي.

3/ الاهتمام بالمواصفات العالمية ، وهي النافذة الوحيدة التي من خلالها تستطيع سلع الصادرات النفاذ للأسواق في دول الكوميسا .

4/ استخدام الحزم التقنية في المنتجات الزراعية لتحسين قدرتها التنافسية و الاهتمام بالمنتجات الحيوانية من النواحي الصحية لتعزيز قدرتها التنافسية.

5/ تخفيض الضرائب و الرسوم المفروضة على سلع الصادرات غير البترولية و ذلك لتشجيع المنتج و دعم قدرتها التنافسية .

6/ تكثيف الترويج للصادرات غير البترولية لكسب أسواق جديدة و المحافظة على الأسواق القديمة .

7/ التغيير من سياسة تصدير المواد الخام إلى سياسة الصناعة التحويلية و ذلك لتعزيز قدرة الصادرات و دعم الناتج المحلي بالقيمة المضافة.

منافسة السلع المستوردة للسلع الداخلية :

1/ تشجيع قطاع الصناعة في السودان و تذليل المشاكل التي تقف أمامه.

2/ إجازة وتفعيل القوانين التي تحمي القطاع الصناعي ، مثل قانون الإغراق ، و قانون تنظيم المنافسة و قانون التنمية الصناعية .

3/ إصدار مواصفات سودانية تحد من دخول السلع الرديئة التي تغرق الأسواق بأسعارها المتدنية .

4/ مكافحة التهريب للسلع المستوردة التي تنافس السلع الوطنية بأسعارها المتدنية .

5/ تقليل الرسوم و الضرائب في القطاع الصناعي لتعزيز قدرته التنافسية .

6/ تخفيض أسعار الطاقة بالنسبة للمصانع في السودان لتكون متقاربة مع أسعار الطاقة في دول الكوميسا ، و توفيرها للقطاع الصناعي .

7/ توفير التمويل طويل الأجل للمصانع حتى تستطيع تجديد الماكينات لتواكب التكنولوجيا و إنتاج الجيد من السلع للمنافسة داخليا وخارجيا .

8/ العمل على إنشاء البنية التحتية التي تساعد على عمليات التسويق و تقلل من التكاليف .

9/ العمل على إنشاء شبكات الصرف الصحي في المناطق الصناعية حتى لا تكون البيئة حاجزا أمام نفاذ السلع السودانية لأسواق الكوميسا .

10/ الاستفادة من الفرص التي تتيحها اتفاقية الكوميسا من خلال مؤسساتها ، مثال لذلك بنك التجارة التفضيلية PTA BANK .

11/ نشر ثقافة الجودة الشاملة و إلزام القطاع الخاص بها حتى تستطيع السلع السودانية المنافسة داخليا و خارجيا .

12/ تغيير الصورة الذهنية السالبة للسلع السودانية عند المستهلك السوداني ، و ذلك باستخدام الجودة و تكثيف الترويج و حتى تكسب السلع السودانية ثقة المستهلك السوداني .

13/ تشجيع القطاع الأجنبي في قطاع الزراعة و الصناعة و ذلك لدعم المنتج السوداني .

توصيات لإجراء دراسات مستقبلية :

- 1/ إجراء دراسات مماثلة لتوضيح الموقف التنافسي للسلع السودانية في ظل انضمام السودان لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى .
- 2/ إجراء دراسات حول مشاكل قطاع الصناعة في السودان و وضع الحلول اللازمة لدعم موقفه التنافسي و ذلك بالتركيز على الجودة والتسعير.
- 3/ دراسة مشاكل الصادرات السودانية و وضع الحلول لها و ذلك قبل دخول السودان لمنظمة التجارة العالمية.

المراجع:

المراجع باللغة العربية :

أولا القران الكريم.

ثانيا: الكتب العربية:

- 1/د. فريد النجار ، ادارة منظومات التسويق العربي و الدولي : الإسكندرية ،مؤسسة شباب الجامعة ،1998 .
- 2/ أمين فؤاد الضرغامي , بيئة السلوك التسويقي : القاهرة ، دار النهضة العربية ، 1979 .
- 3/د. شريف احمد شريف، التسويق النظرية و التطبيق: الإسكندرية، الدار الجامعية، 2006م.
- 4/د. احمد عبد الرحمن احمد ، مدخل الى ادارة الأعمال الدولية : الرياض، المريخ ، 2006 م .
- 5/ سيد خطاب ، الادارة الاستراتيجية في قطاع الأعمال و الخدمات : القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1997 .
- 6/ شارلز و جاريت جونز ، الادارة الإستراتيجية الجزء الاول مدخل متكامل ، ترجمة رفاعي محمد رفاعي و محمد سعيد احمد عبد المتعال : الرياض ،دار المريخ ، 2007 .
- 7/د . محمود صادق بازرعة ، ادارة التسويق الجزء الثاني :القاهرة ، دار النهضة العربية، 1985 .
- 8 /د.قحطان العبدلي ، د. بشير العلاق. التسويق أساسيات و مبادئ : عمان، دار الزهران ، 1999م .
- 9/د. هانى حامد الضمور ،ادارة قنوات التسويق : عمان ، دار وائل للنشر و التوزيع ، 2002 م .
- 10/ خالد الراوي ، مبادئ التسويق الحديث : دار الميسرة للنشر و التوزيع ، 2006 م .

- 11/د. عبد الطلب عبد المحمود ، الجات و آليات منظمة التجارة العالمية : الإسكندرية ، الدار الجامعية ، 2005 .
- 12/ أ . د. سهيل حسين الفتلاوي ، منظمة التجارة العالمية : عمان ، الدار الثقافية ، 2005 م .
- ¹/13 د. محمد عمر حماد ابودوح ، منظمة التجارة العالمية و اقتصاديات الدول النامية: الإسكندرية ، الدار الجامعية ، 2003م.
- 14/ د. نسيم حنا ، مبادئ التسويق : الرياض ، دار المريخ ، 2001 .
- 15/ جمهورية السودان ، وزارة التجارة الخارجية ، الأمانة العامة للكوميسا ، السودان و الكوميسا القمة الثامنة للكوميسا ، 9-17 مارس 2003 ، إيثار للطباعة ، 2003 .

الرسائل الجامعية:

- 1/ حسب النبي رحمة الله – إستراتيجية تسويق الصادرات السودانية في الاسواق الدولية ، دراسة حالة السوق السعودية (أطروحة دكتوراه . 2001م
- 2/ عرفه جبريل أبو نصيب موسى ، اثر تطبيق نظام ادارة الجودة على زيادة فعالية الأداء الإنتاجي في المنشآت الصناعية، دراسة حالة بعض المنشآت الحائزة على شهادة الايزو 2000 - 9001 للفترة 1999 - 2005 (أطروحة دكتوراه جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا ، مايو 2006) ص 177 .
- 3/ سلوى الطاهر الشيخ ، الخلفية و الرؤى المستقبلية لمنظمة الكوميسا و انضمام السودان ، (أطروحة ماجستير ، جامعة النيلين ، 2004) .

الصحف:

- 1/ صحيفة أخبار اليوم ، 16 اكتوبر 2007 ، كرم سعيد .
- 2/ الصحافة ، 2007/10/2 ، العدد 5137 ، مدير الجودة الاقليمية لمؤسسة TUV الألمانية .

3//جريدة الصحافة، العدد 5202، 10/12/2007 ص 1

¹/4 /د. موسى كرامة ، جريدة أخبار اليوم الملف الاقتصادي 3/5/1428هـ

التقارير:

1/1¹ تقرير بنك السودان المركزي لعام 2005 ، الفصل الاول .

2/ تقرير بنك السودان المركزي لعام 2000 ، الفصل الاول

3/ تقرير بنك السودان المركزي 2006، الفصل الثامن.

¹/4 وزارة الصناعة ، تقرير عام 2005م

5/ تقرير بنك السودان المركزي لعام 2001م

6/ تقرير بنك السودان المركزي ، الموجز الإحصائي للتجارة الخارجية

للأعوام 2003، 2004 ، 2005 ، 2006 ، 2007 .

7/ جمهورية السودان ، وزارة المالية و الاقتصاد الوطني ، أداء الاقتصاد

السوداني خلال الفترة 2000 – 2005 .

8/ جهاز الإحصاء المركزي السوداني، إحصاء التجارة الخارجية و

الصناعة للفترة 2003-2006.

الاتفاقيات:

1/ جامعة الدول العربية، المجلس الاقتصادي و الاجتماعي، البرنامج التنفيذي

لمنطقة التجارة الحرة العربية

2/جامعة الدول العربية " اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

لسنة 1981م " المادة الاولى ، الفقرة 6 .

المراجع باللغة الانجليزية :

1/ John D.Daniels and Lee H .Radebavgh and Daniel P.Sullivan,
International Business Environment and operation (Pearson Education
,Inc ,Upper Saddle River , New Jersey 2004)

2/ Kotler and Gary Armstrong, Principle of marketing, (New Jersey upper saddle 2006)11ed

3/ Philip kotler, Gary Armstrong, & Veronica Wong, Principles of Marketing, Fourth European Edition, Prentice Hall 2005

4/ Michel R Solomon and Enova W. Stuart, marketing, Real people Real choose (New Jersey, Prentice Hall, 3rd 2003)

5/ Ricky W. Griffin and Ronald J.E Bert, Business international edition (New Jersey, upper Saddle River, Pearson prentice Hall, 2004)

Reports:

report 2006 of WTO

Comesa annual report 2005

Comesa Annual report 2004

Comesa Annual report 2006,

Comesa in brief 2007.

Comesa in Brief 3rd Edition, April 2006

Suadan_economy_analsis 2005.

Web site :

المادة 4،6 و8 من اتفاقية الزراعة - متاحة على موقع النت :

WWW.saudiawto.com/worldtrade/worldarticles/agreement/agricliture-agree

إعلان الدوحة 14 نوفمبر 2001م. متاح في موقع النت :

www.wtoarab.org/site_content.aspx?page_key=duha&lang=ar

آخر المستجدات في منظمة التجارة العالمية، 31/يوليو 2004م، إعداد فريق التجارة و قضايا منظمة التجارة

العالمية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، متاح على موقع النت :

www.escwa.org.Ib/arabic/wto/docs/latest-developments2.pdf

إعلان مؤتمر الدوحة. متاح على موقع النت :

www.wtoarab.org/site_content.aspx?page_key=duhal&lang=ar

اتفاقية المنسوجات و الملابس، منظمة التجارة العالمية، متاحة على موقع النت :

www.saudiawto.com/worldtrade/wrld-articles/agreements/textitles

1 إعلان مؤتمر الدوحة، متاح على موقع النت :

www.wtoarab.org/site_content.aspx

منظمة التجارة العالمية، مفاوضات تسهيل التجارة، ملحق د . متاح على موقع: www.wto.org
Web: www.deljpn.ec.europa.eu/union/showpage_eu_union.history

¹ عبد السلام النعيمات و يزن البخيت ، دراسة الاثار الاقتصادية و الاجتماعية لاتفاقية الشراكة بين الأردن و
¹ د. عصام الزعيم ، منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، أهميتها للاندماج و الإنماء الاقتصادي ، معوقاتنا و
متطلبات نجاحها وتطويرها ص 8 . متاحة على النت

www.damascusbar.org/Arabic/dbar/issam.htm :

NAFTA Secretariat . available on web:

www.nafta-sec-alena.org

، مركز الأهرام للدراسات السياسية و الإستراتيجية ، إستراتيجية الاتجاهات الاقتصادية ، مؤسسة الأهرام ،
القاهرة – النت :

www.ahram.org.eg/acpps/ahram/2001/1/1econ5

Comesa annual report 2005 p 1

www.comesa.int/publications/folder_2005-09-07.4527

Comesa in brief 3red edition ، Web: April 2006¹

web: : http://www.comesa.int/about/Multi-language_content.2007-06-14.1154/view

Comesa Treaty chapter four , Article 8

[/http://www.comesa.int/comesa%20treaty](http://www.comesa.int/comesa%20treaty)

Comesa annual report 2004, p.5¹

http://www.comesa.int/publications/Folder.2005-09-07.4527/Folder.2005-09-07.0359/Multi-language_content.2005-09-07.1257/view

ABOUT THE LLPI, P.1

<http://www.comesa.int/institutions/llpi/>

Eastern and southern African Trade and development Bank, Annual report 2006, p . 50

[/http://www.ptabank.org](http://www.ptabank.org)

الملاحق.

بسم الله الرحمن الرحيم .

ملحق رقم (1).

السيد/ الأمين العام لاتحاد الغرف الصناعية .

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

أفيد سيادتكم بانني أقوم بإعداد بحث لنيل درجة الدكتوراه في ادارة الأعمال بجامعة

السودان للعلوم و التكنولوجيا بعنوان :

(اثر منظمة الكوميسا على تسويق السلع السودانية) .

و بما إن قطاع الصناعة له علاقة وطيدة بهذا البحث ، لجأنا لسيادتكم لمعرفة رأيكم

الذي يقودنا الى حقائق تدعم هذا البحث في المحاور التي لها صلة بالكوميسا و

الصناعة .

و قد تم تلخيص ذلك في الاسئلة الاتية :

1/ ما مدى استفادة قطاع الصناعة من انضمام السودان للكوميسا ؟.

2/ ما هي أهم مشاكل قطاع الصناعة التي تؤدي الى إضعاف القدرة التنافسية للسلع

السودانية ؟

3/ هل تسبب انضمام السودان للكوميسا في منافسة السلع المصرية للسلع

السودانية ؟ .

4/ في رأيكم هل انضمام السودان للكوميسا يدفع بالسلع السودانية نحو الجودة .

5/ ما مدى اهتمام المصانع السودانية بتطبيق ببرامج الجودة الشاملة .

و في الختام نشكركم على حسن تعاونكم ، و نكون في غاية السرور اذا أضفتكم أي

رأي في هذا الخصوص لم نتمكن من التطرق إليه .

إبراهيم الخضر المدني محمد.

كلية الدراسات العليا –جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا .

كانت هذه المقابلة مع السيد/ محمد عبد الماجد
مساعد المدير العام مصنع سعيد للمواد الغذائية .
و ممثل أمانة الصناعات في ملف الكوميسا .

1/ ما مدى استفادة قطاع الصناعة من انضمام السودان للكوميسا ؟.

إن استفادة السودان من الكوميسا تحدها حواجز مثل البنية التحتية الضعيفة و خاصة الطرق الشيء الذي لا يمكن انسياب التجارة للدول المجاورة .
و ايضا حاجز اللغة يقف حائل حيث تتكلم معظم دول الكوميسا اللغة الفرنسية و الانجليزية و هناك دولتان فقط هما مصر وليبيا تتكلمان اللغة العربية . عدم وجود غرفة مقاصة لعمليات البنوك بين السودان ودول الكوميسا ايضا زاد من مشاكل انسياب التجارة .

مؤسسات الكوميسا التمويلية المتمثلة في PTA Bank ضعيفة القدرة في حل مشاكل التمويل للدول الاعضاء .

هذه الحواجز لم تمكن السودان من الاستفادة المطلوبة من الكوميسا .

2/ ما هي أهم مشاكل قطاع الصناعة التي تؤدي الى إضعاف القدرة التنافسية للسلع السودانية ؟

معظم مشاكل القطاع الصناعي ناتج عن السياسات الحكومية ، و الأمثلة على ذلك كثيرة منها :

- عدم الإسراع في إجازة الدولة لقوانين تحمي الصناعة السودانية تم تقديمها و ظلت سنوات في الانتظار للاجازة و هي مثل قانون التنمية الصناعية، قانون الإغراق و قانون تنظيم المنافسة.

- سيطرة الدول على قطاعات تعتبر المحرك الرئيسي للصناعة مثل الكهرباء و المياه و سلعة السكر ، حيث تقوم الدول بفرض الأسعار التي تحل لها فجوة الإيرادات دون الاعتبار للصناعة التي تعتمد على هذه القطاعات .

- عدم اهتمام الدولة بالقطاعات الداعمة للصناعة مثل القطاع الزراعي و الذي يعكس تدهوره سلبا على الصناعة لاعتمادها عليه .

- نظرة الدولة الجبائية دون النظر لمصلحة الصناعة في السودان و كان نتيجة ذلك الرسوم التي بلغت 28 رسم من اتحادي لولائي لمحلى و كل مستوى من هذه المستويات يصر على تحصيل الرسوم التي يفرضها و الضحية هي الصناعة السودانية ، حيث أضعفت هذه الرسوم قدرتها التنافسية امام المثلل المستورد .

- عدم توفر الطاقة المتمثلة في الكهرباء و ارتفاع أسعارها مقارنة بدول الكوميسا خلق مشاكل للصناعة و على سبيل المثال انقطاع التيار الكهربائي فجاء بسبب أضرار لمصانع البلاستيك و ذلك بتلف الانتاج الذي كان في الماكينات لحظة انقطاع التيار ، من الذي يتحمل هذه الخسارة ؟ بالطبع هو صاحب المصنع الذي يدفع كل مطالبات الكهرباء من العمود حتى المحول و اخر كمية تم استخدامها ! .

لم تتمكن بعض المصانع من شراء مولدات للكهرباء لتستخدمها في حالة انقطاع التيار الكهربائي و حتى التي تشتري هذه المولدات لارتفاع تكلفة تشغيلها و ينعكس ذلك سلبا على السعر.

تقدم الاتحاد بمقترحات لحل مشاكل الكهرباء و هذه المقترحات تتمثل في العروض التي تقدمت بها بعض الشركات الأجنبية و هي توليد كهرباء في منطقة صناعات بحري و فق تعريفه منخفضة و استمرارية في التوليد دون انقطاع ، و لكن رفضت الدولة هذا العرض و لم تقبله الا اذا كانت هي التي تقوم ببيع الكهرباء و تكتفي الشركة الأجنبية بالتوليد مقابل مبالغ تدفعها الدولة بموجب عقد و ذلك بحجة إن قطاع الكهرباء قطاع قومي و مرتبط بجوانب أخرى تخص الدولة .

- لم تساعد الدولة القطاع الصناعي في عمليات التمويل طويل الأجل .

كل هذه المشاكل تتسبب في إضعاف قدرته التنافسية امام السلع الواردة .

3/ هل تسبب انضمام السودان للكوميسا في منافسة السلع المصرية للسلع السودانية ؟ .

الحواجز التي تم ذكرها في الإجابة على السؤال الاول غير موجودة بالنسبة لمصر إضافة لحدود مصر المشتركة مع السودان ، هذا الوضع ساعد مصر في تسويق منتجاتها في السودان ، و هذا التسويق يتم عبر منافسة غير متكافئة بين مصر و السودان و ذلك للاتي :

1/ أسعار الطاقة في مصر اقل من أسعارها في السودان و ايضا أسعار المياه في مصر اقل من سعرها في السودان و هذا ينعكس على سعر السلعة المنتجة .

2/ الرسوم المتزايدة التي تعاني منها السلع السودانية يرفع من سعرها ، في نفس الوقت تتمتع السلع المصرية بالإعفاء الجمركي الذي يؤدي الى خفض تكلفتها مقارنة مع السلع السودانية .

3/ البنية التحتية المتوفرة للصناعة المصرية غير موجودة في السودان و هذا ينعكس سلبا على تكاليف المنتج السوداني .

و من هذه المشاكل التي تم عرضها تكون المنافسة غير عادلة الشيء الذي ينعكس سلبا على تسويق السلع السودانية.

5/ ما مدى اهتمام المصانع السودانية بتطبيق ببرامج الجودة الشاملة .

إن الجودة هي عامل مهم بالنسبة للمنافسة و هي مربوطة بعامل اخر و هو عمليات التجديد التي تحتاج للتمويل طويل الأجل و هذا غير متوفر للقطاع الصناعي .

و بالرغم من ذلك هناك شركات سودانية حازت على شهادة الايزو ، من ضمنها مصنع سعيد للمواد الغذائية . و لكن الجودة وحدها لا تكون العامل الذي يمكن السلع السودانية من دخول الاسواق الخارجية حيث إن البيئة الصحية عنصر أساسي في قبول السلع في الاسواق الخارجية ، و هذا العنصر غير متوفر في السودان بدليل إن شبكة الصرف الصحي تغطي فقط 5% من الاحتياجات في السودان و عمرها الافتراضي قد انتهى . و تقع هذه المسؤولية على عاتق الدولة .

حتى اذا تمكنت المصانع من الحصول على الجودة يظل السعر المرتفع بسبب الرسوم عائقا امام القدرة التنافسية للسلع السودانية داخليا و خارجيا .

اما في مجال الصادرات السودانية تتمثل المشاكل في الاتي :

- 1/ تصدير السلع السودانية بصورتها الخام الشيء الذي يفقدها الميزة التنافسية ، و كان يمكن تشجيع الصناعة حتى يتم استيعاب هذه المواد الخام لتصنيعها و تصديرها.
- 2/ سياسة الدول في عمليات الصادرات تعتمد على تصدير الفائض و هذا يؤدي لعدم ثبات الكمية و هذا يؤدي لفقد حصص في السوق الخارجية لان المورد لهذه المنتجات له التزامات مع الشركات و لا يمكنه الاعتماد على مورد غير ثابت .
- 3/ المنتجات السودانية الزراعية و الحيوانية تفتقر للنواحي الصحية مثل مرض حمى الوادي المتصدع للمنتجات الحيوانية و فطر افلاكستون بالنسبة للفول السوداني و هذه تقلل من قدرتها التنافسية بل تحرمها من دخول الاسواق الخارجية .

ملحق (2)

بسم الله الرحمن الرحيم .

السيد/ مدير وحدة الدراسات و البحوث و المعلومات لاتحاد الغرف الصناعية
السوداني.

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

أفيد سيادتكم بانني أقوم بإعداد بحث لنيل درجة الدكتوراه في ادارة الأعمال بجامعة
السودان للعلوم و التكنولوجيا بعنوان :

(اثر منظمة الكوميسا على تسويق السلع السودانية) .

و بما إن قطاع الصناعة له علاقة وطيدة بهذا البحث ، لجأنا لسيادتكم لمعرفة رأيكم
الذي يقودنا الى حقائق تدعم هذا البحث في المحاور التي لها صلة بالكوميسا و
الصناعة .

و قد تم تلخيص ذلك في الاسئلة الاتية :

1/ ما مدى استفادة قطاع الصناعة من انضمام السودان للكوميسا ؟.

2/ ما هي أهم مشاكل قطاع الصناعة التي تؤدي الى إضعاف القدرة التنافسية للسلع
السودانية ؟

3/ هل تسبب انضمام السودان للكوميسا في منافسة السلع المصرية للسلع
السودانية ؟ .

4/ في رأيكم هل انضمام السودان للكوميسا يدفع بالسلع السودانية نحو الجودة .

5/ ما مدى اهتمام المصانع السودانية بتطبيق ببرامج الجودة الشاملة .

و في الختام نشكركم على حسن تعاونكم ، و نكون في غاية السرور اذا أضفتم أي
رأي في هذا الخصوص لم نتمكن من التطرق إليه .

إبراهيم الخضر المدني محمد.

كلية الدراسات العليا –جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا .

تمت هذه المقابلة مع السيد ياسر عبد الكريم / مدير وحدة البحوث بالصناعات.

1/ ما مدى استفادة قطاع الصناعة من انضمام السودان للكوميسا؟.

أتاحت الكوميسا للسلع السودانية سوق كبير و ملايين المستهلكين و لكن لا تتم هذه الاستفادة إلا اذا تم حل مشاكل الصناعة في السودان حتى تكون المنافسة عادلة بين المنتج السوداني و الشركات المصدرة للسودان .

2/ ما هي أهم مشاكل قطاع الصناعة التي تؤدي الى إضعاف القدرة التنافسية للسلع السودانية ؟

مشاكل القطاع الصناعي متعددة و أهمها :

1/ارتفاع التكاليف للمنتجات بسبب الرسوم المتعددة و المزدوجة المفروضة من الدولة الشيء الذي يؤدي لرفع سعر السلع السودانية و هذا يقلل من مقدرتها التنافسية . و تكون هناك عدم عدالة في هذه المنافسة حيث يتم إعفاء السلع الواردة من الكوميسا وتفرض رسوم عالية على السلع المحلية .

2/ و ايضا ارتفاع سعر مدخلات الانتاج المستوردة بفرض الرسوم عليها مثل رسوم دمغة الجريح التي تتكرر حتى بعد عمليات الانتاج . و حتى مدخلات الانتاج المحلية تباع لأصحاب المصانع بسعر أعلى من السعر الذي تباع به عالميا مثال لذلك السكر ، و بعد مطالبة استمرت سنين وافقت الدولة على استيراد سلعة السكر لأصحاب المصانع وبعدها انتعشت الصناعات التي ترتبط بسلعة السكر .

3/ مشاكل الطاقة التي تواجه اصحاب المصانع المتمثلة في عدم الاستقرار مسببة الأضرار للمنتجين ، و في ارتفاع سعرها و هذا ايضا يزيد من أسعار سلع هذه المصانع و يقلل من مقدرتها التنافسية . و مثال لهذه المشكلة ما تقدم به اصحاب مصانع البلاستيك من شكوى تتضمن المشاكل أعلاه

3/ هل تسبب انضمام السودان للكوميسا في منافسة السلع المصرية للسلع السودانية ؟ .

عدم إعداد السودان لمواصفات قومية تحد من دخول السلع ذات الجودة المتدنية لتباع بأسعار رخيصة ، سبب في منافسة السلع الواردة للسلع السودانية ، و هناك ورشة

عمل تم تقديمها لإثبات جودة المنتج السوداني و ارتفاع سعره و كانت مقارنة بين منتجات رأس الخيمة و منتجات مماثلة مستوردة من مصر و الصين ، و من خلال هذه الورشة و بالدليل القاطع المتمثل في نتائج مختبرات الجودة ثبت جودة منتج رأس الخيمة (مرفق نتائج الورشة)، و ثبت ايضا ارتفاع سعره نتيجة للرسوم المتعددة المفروضة عليه . و هنا تظهر عدم العدالة في إعفاء السلع المصرية من رسوم الجمارك بموجب الكوميسا و فرض رسوم مضاعفة على السلع السودانية . فإذا تم منع السلع الغير مطابقة للمواصفات العالمية او القومية هذا يلزم الدول مثل مصر لتقديم سلع ذات جودة و هذا بالتأكيد تكون تكلفته أعلى من التي يتم طرحها في الاسواق اليوم و وقتها تكون المنافسة عادلة ، و هذا ما تقوم به كل الدول في العالم و حتى دول الكوميسا ، و الغرفة سعت بصورة مستمرة لسنين تطالب الدولة بإجازة قانون الإغراق و لا زالت تنتظر .

4/ ما مدى اهتمام المصانع السودانية بتطبيق ببرامج الجودة الشاملة .

كثير من المصانع قامت بإعداد الجودة و لكن الجودة مربوطة بتجديد الماكينات لهذه المصانع و هذا يتطلب التمويل و للأسف ما تم طرحه من الدولة مثل أسهم شهامة جعل كل الاموال يقوم اصحابها بالاستثمار في هذه الأسهم لأرباحها العالية و مضمونة بدون مخاطر و هذا يكون على حساب التمويل و الاستثمار في مجال الصناعة .

5/ نتيجة لتراكم تجارب المستهلك السوداني مع السلع السودانية تكونت صورة

سالبة في ذهنه عنه، في رأيكم كيف تتم إعادة الثقة للسلع السودانية.

تقوم الغرفة بإعداد برنامج اسمه صنع في السودان و يتم بثه عبر بعض المحطات الإذاعية و هذه بداية لبرنامج يتم تنفيذه بصورة متدرجة و سوف تتبعه برامج لأجل هذا الغرض.

الملحق 3.

بسم الله الرحمن الرحيم .

السيد/ الأمين العام لغرفة المصدرين .

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

أفيد سيادتكم بانني أقوم بإعداد بحث لنيل درجة الدكتوراه في ادارة الأعمال بجامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا بعنوان :

(اثر منظمة الكوميسا على تسويق السلع السودانية) .

و بما إن قطاع الصادرات له علاقة وطيدة بهذا البحث ، لجأنا لسيادتكم لمعرفة رأيكم الذي يقودنا الى حقائق تدعم هذا البحث في المحاور التي لها صلة بالكوميسا و الصادرات .

و قد تم تلخيص ذلك في الاسئلة الآتية :

1/ ما مدى استفادة قطاع الصادرات من انضمام السودان للكوميسا .

2/ ما هي إمكانية منافسة الصادرات غير البترولية في اسواق الكوميسا ؟

3/ ما هي المشاكل التي لازمت الصادرات السودانية عند انضمام السودان

للكوميسا ؟

4/ في رأيكم ما هو سبب انغلاق معظم الصادرات السودانية غير البترولية في دول

قليلة أهمها مصر ؟

5/ ما مدى اهتمام المصدرين السودانيين بتطبيق المواصفات الصحية العالمية،

بالنسبة للصادرات السودانية ؟

و في الختام نشكركم على حسن تعاونكم ، و نكون في غاية السرور اذا أضفتم أي

رأي في هذا الخصوص لم نتمكن من التطرق إليه .

إبراهيم الخضر المدني محمد.

كلية الدراسات العليا –جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا .

تمت هذه المقابلة مع السيد / صديق حدوب، أمين غرفة المصدريين.

1/ ما مدى استفادة قطاع الصادرات من انضمام السودان للكوميسا .

الاستفادة من الكوميسا لم تكن بالمستوى المطلوب و ذلك لضعف القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية و ذلك للمشاكل التي تعاني منها الصادرات السودانية غير البترولية .

2/ ما هي إمكانية منافسة الصادرات غير البترولية في اسواق الكوميسا ؟

لا تستطيع الصادرات السودانية المنافسة بصورة متكافئة مع صادرات دول الكوميسا الا اذا تم حل المشاكل التي تحيط بها و التي طالبنا بحلها و لكن ليس هناك من يستجيب لذا المستقبل لهذه الصادرات غير مبشر .

3/ ما هي المشاكل التي لازمت الصادرات السودانية عند انضمام السودان للكوميسا ؟

المشاكل كثيرة و لكن أهمها هي:

1/ مشاكل ارتفاع التكلفة من جراء الرسوم و الضرائب المفروضة عليها من السلطات الحكومية .

2/ المضاربات في الشراء من المصدريين أدت لارتفاع أسعارها الشيء الذي يقلل من قدرتها التنافسية .

3/ عدم توفر التمويل و عدم وجود الضمانات اللازمة للمصدريين عرضهم للخسائر .

4/ عدم توفر نظام المقاصة الذي يسهل عمليات الدفع بين دول الكوميسا .

5/ عدم الاهتمام بالبنية التحتية للصادرات السودانية .

4/ في رأيكم ما هو سبب انغلاق معظم الصادرات السودانية غير البترولية في دول قليلة أهمها مصر ؟

البعد لأسواق الكومبوسا التي يقع معظمها في أقصى الجنوب اذا تم استثناء مصر وليبيا و عدم توفر البنية التحتية التي تساعد الى الوصول لتلك الاسواق .

الميزة التي تتمتع بها مصر من حيث القرب و العلاقات القديمة بين مصر و السودان.

5/ ما مدى اهتمام المصدرين السودانيين بتطبيق المواصفات الصحية العالمية، بالنسبة للصادرات السودانية ؟

يهتم المصدرون بالسعر و المواصفات الصحية و لكن اعتقد إن المنافسة حول السعر لها اثرها الكبير في المنافسة .

ملحق 4 : استبانة البحث .

بسم الله الرحمن الرحيم .

الأخ الكريم / الأخت الكريمة .

السلام عليكم ورحمة الله و بركاته .

الهدف من هذا الاستبيان هو معرفة اتجاهات المستهلك السوداني تجاه السلع الوطنية و المستوردة و هو للغرض الأكاديمي فقط. نرجو ملء الاستبانة بكل صدق و إعادتها لنا .

ضع علامة (✓) أمام الخيار الذي تعتقد أنه يعبر عن رأيك .
بيانات عن المبحوث:

النوع: ذكر () أنثى () .
الوطن يقع في :

- غرب السودان () شرق السودان () ولاية الخرطوم () شمال السودان ()
جنوب السودان () وسط السودان () .
- 1/ أي السلع الغذائية المصنعة الآتية تفضل .
السودانية () المصرية () الإماراتية () السعودية ()
- 2/ أي الملابس تفضل عند الشراء .
السورية () المصرية () السودانية () الصينية () .
- 3/ عند شراء السلع الاستهلاكية ابحت دائما عن .
السعر الرخيص () الجودة () المستوردة () الغالي و عالي الجودة ()
- 4/ أي الصناعات الآتية تفضل عند شراء صابون الغسيل (بدره) .
السعودية () السودانية () المصرية () السورية () .
- 5/ أي الصناعات تفضل عند شراء الأحذية .
السودانية () المصرية () الصينية () السورية ()
- 6 أي أنواع البسكويت تفضل .
السعودي () الإماراتي () السوداني () المصري () .
- 7/ أي أنواع معجون الأسنان تفضل .
السوداني () المصري () السعودي () صناعات أخرى ()
- 8/ السلع الغذائية السودانية معظمها تتميز ب
السعر الرخيص () الجودة العالية () غالية الثمن () ضعيفة الجودة ()
- 9/ أي الألبان المجففة تفضل .

السعودية () الإماراتية () السودانية () المصرية ()

إبراهيم الخضر المدني محمد

كلية الدراسات العليا ، جامعة السودان للعلوم و التكنولوجيا .