جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
كلية الدراسات العليا

بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد(تمويل)

بعنـوان:

دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية في السودان

The Role Of Bank Financing In Promotion Of Non Petrolium Exports In Sudan

إعـداد الطالبة:

تيسير بابكر احمد عبد الله

إشـراف: أ.د

عبد العظيم سليمان المهل

2022م

الآيـــــــــة

قال تعالى: -

﴿**اقْرَأْ** بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ (1) خَلَقَ الْأنسَأن مِنْ عَلَقٍ (2) اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ (3) الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ (4)﴾

صدق الله العظيم

سورة العلق -الآية (1 -4).

الإهـــــــــــــــــداء

إلى حكمتي وعلمي إلى أدبي وحلمي إلى الطريق المستقيم إلى طريق الهداية إلى ينبوع الصبر والتفاؤل إلى كل من في الوجود بعد الله ورسوله محمد(صلى الله علية وسلم)

أمـي الـغـالـيـة

إلى الذي لا يطيب الليل إلا بشكره ولا يطيب النهار إلا بزكره ولا تطيب اللحظات إلى بقربه أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من كلله الله بالهيبة والوقار إلى من علمني العطاء دون انتظار إلى من أحمل أسمه بكل افتخار

أبـي الـعـزيـز

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة إلى من هم أقرب من روحي إلى من شاركوني حضن الأم وبهم أستمد عزتي وإصراري

إلـى إخوتـي ،،،،، وأخواتـي

إلى من آثروني على أنفسهم إلى سندي وقوتي وملاذي بعد الله

خيـلانـي الأعزاء

الـشكـر و الـعـرفـان

الشكر والإمتنان إلى جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا – كلية الدراسات العليا وكلية الدراسات التجارية ذلك الصرح الذي مدّنا بالعلم والمعرفة.

ومن ثم الشكر الجزيل والإمتنان إلى أ. **د/ عبد العظيم سليمان المهل** لما كان له عظيم الآثر والفائدة في توجيه البحث أثناء فترة الإعداد والإشراف للخروج بهذا بالشكل المطلوب وله مني جزيل الشكر والعرفان وفائق الاحترام ومتعة الله بالصحة والعافية وأطال عمره.

ولم أنسى الأصدقاء والأخوة لما قدموه لي من مساعدات قيمة في سبيل أنجاز هذه الدراسة.

والشكر موصول إلى أمناء المكتبات على توفير المعلومات وشكري وتقديري إلى العاملون ببنك السودان المركزي والجهاز المركزي للإحصاء والمؤسسات والهيئات ذات الصلة بموضوع الدراسة على حرصهم الشديد لملء الاستمارات حتى يتكلل البحث بالنجاح، لهم مني الشكر أجزله وأوفره.

الباحثة ،،،،،،

المستخلص

الصادرات غير البترولية السودانية تعاني من مشاكل عديدة ومتشعبة ويمثل ضعف التمويل المصرفي أحد أهم هذه المشاكل وقد جاءت الدراسة كمحاولة لمعرفة دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية في السودان. تمثلت مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية: هل هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وتنمية الصادرات غير البترولية؟ هل هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية؟ هل هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية؟ هدفت الدراسة إلى التعرف على المشاكل والمعوقات التي تواجه الصادرات غير البترولية، التعرف على طبيعة العلاقة بين التمويل المصرفي والصادرات غير البترولية والطرق التي يتم من خلالها تمويل الصادرات غير البترولية في السودان، أتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي لاختبار الفرضيات الآتية: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وتنمية الصادرات غير البترولية، هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية، هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه التمويل المصرفي. توصلت الدراسة إلى عدة نتائج اهمها: زيادة نسبة التمويل الممنوح بغرض زيادة حجم الصادرات غير البترولية وعدم التركيز على قطاع معين، على الجهات العمل على تحصيل الصادرات وتسهيل الإجراءات وتبسيطها بغرض تنمية الصادرات ، ارتفاع تكاليف التمويل والإنتاج و الجبا يات على الصادرات غير البترولية وتعقد إجراءات منح التمويل للصادر غير البترولي .ومن أهم توصيات الدراسة: العمل على وضع السياسات المتعلقة بزيادة تمويل الصادرات للتقليل من مخاطر التمويل المصرفي وهذا ينعكس إيجاباً على تنمية الصادرات، العمل على تنويع الصادرات وزيادة السلع المصنعة بدلاً من الاعتماد على المواد الخام، العمل على توفير التمويل المحلي الكافي للصادرات المحلية في مراحلها الإنتاجية والتسويقية، تسهيل وتبسيط الإجراءات و سياسات البنك المركزي التمويلية الخاصة بقطاع الصادر لتحفيز المصدرين والبنوك التجارية لتنفيذ عمليات التصدير.

Abstract

Sudanese non petrolium exports suffer from many and complex problems, and the weakness of bank financing is one of the most important of these problems. The study came as an attempt to find out the role of bank financing in the promotion of non petrolium exports in Sudan .The problem of the study was: Is there a statistically significant relationship between bank financing and the promotion of non petrolium exports? Is there a statistically significant relationship between bank financing and non petrolium exports promotion factors? Is there a statistically significant relationship between bank financing and the problems and obstacles facing the promotion of non petrolium exports? The purpose of the study is to Identifying the problems and obstacles facing non petrolium exports. To identify the nature of the relationship between bank financing and non petrolium exports, and the ways in which non petrolium exports are financed in Sudan. The study followed the descriptive and historical approach to test the following hypotheses: There is a statistically significant relationship between bank financing and the promotion of non petrolium exports, there is a statistically significant relationship between bank financing and non petrolium exports promotion factors, there is a statistically significant relationship between bank financing and the problems and obstacles facing bank financing. The study reached several results, the most important of which are: increasing the prcentag of financing granted inorder to increase the voluomeof non petroleum exports and not focus on specific sector, entities should collects and facititate and simplify procedures for the purpose of developing non petroleum exports, high costs of financing production and levies on non petroleum exports and complexity of procedures for granting financing to the exports . The study recommends working on developing policies related to increase export financing to reduce the risks of bank financing and this is reflected positively on export promotion, working to diversifys exports and increasing

manufactured goods instead of relying on raw materials, working to provide sufficient domestic financing for local exports in production and marketing phases, facilitating Simplifying the procedures and financing policies of the Central Bank for the export sector to encourage exporters and commercial banks to carry out export operations.

فهرس المحتويات

عنـــــوان الموضـــــوع	رقم الصفحة
الغلاف	–
البسملة	–
الآية	أ
الإهداء	ب
الشكر والتقدير	ج
المستخلص	د
ABSTRACT	هـ
فهرس المحتويات	ز
فهرس الجداول	ط
فهرس الأشكال	ك
الفصل الأول: الإطار المنهجي والدراسات السابقة	
المبحث الأول: الأطار المنهجي	
المقدمة	1
مشكلة الدراسة	1
أهداف الدراسة	2
أهمية الدراسة	2
فرضيات الدراسة	2
منهجية الدراسة	3
مصادر جمع البيانات	3
حدود الدراسة	3

هيكل الدراسة	3
المبحث الثاني: الدراسات السابقة	4
الفصل الثاني: الاطار النظري	
المبحث الأول: التمويل المصرفي	12
المبحث الثاني: التعريف والمبادئ	29
الفصل الثالث: دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات	
المبحث الأول:دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في العالم	42
المبحث الثاني:دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في الدول النامية	54
الفصل الرابع: دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غيرالبترولية في السودان	
المبحث الأول: نبذة عن الاقتصاد السوداني	70
المبحث الثاني: دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية في السودان	77
الفصل الخامس : الدراسة الميدانية	
البحث الأول: الدراسة الميدانية	89
المبحث الثاني: التحقق من فرضيات الدرسة	120
الخاتمة	
أولا: النتائج	125
ثانيا: التوصيات	125
المصادر والمراجع	127
الملاحق	132

فهرس الجداول

رقم الجدول	العنوان	الصحفة
1	رصيد التمويل الممنوح بالعملة المحلية لقطاع الصادرات	94
2	حجم التمويل الممنوح حسب القطاعات الاقتصادية	95
3	أوزان مقياس ليكارت	98
4	عبارات متغيرات الدراسة	98
5	معامل المصداقية ألفا كرنباخ لعبارات متغيرات الدراسة	99
6	السمات الديموغرافية لعينة الدراسة	102
7	التحليل الاحصائي لعبارات بُعد التمويل المصرفي	104
8	التحليل الاحصائي لعبارات بُعد تعقد الإجراءات	105
9	التحليل الاحصائي لعبارات عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	106
10	التحليل الاحصائي لعبارات المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	108
11	نتائج التحليل العاملي للمتغير المستقل التمويل المصرفي	112
12	مؤشرات مطابقة التحليل للمتغير المستقل التمويل المصرفي	114
13	نتائج التحليل للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية	115
14	مؤشرات مطابقة التحليل التوكيدي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية	117

15	معامل المصداقية ألفا كرنباخ لعبارات متغيرات الدراسة	118
16	الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة	119
17	مؤشرات مطابقة التحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	121
18	نتائج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية	122
19	مؤشرات مطابقة التحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	123
20	نتائج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية.	124

فهرس الأشكال

رقم الشكل	العنوان	الصحفة
(1)	نموذج الدراسة المقترح	101
(2)	التحليل العاملي التوكيدي للمتغير المستقل التمويل المصرفي	114
(3)	التحليل العاملي التوكيدي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية	117
(4)	تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية	121
(5)	تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	123

الفصل الأول

الأطار المنهجي والدراسات السابقة

المبحث الأول

الإطار المنهجي

تمهيد:

يعتبر قطاع التصدير هو المحرك الأساسي للتطور التكنولوجي في الاقتصاد القومي وهو القطاع الجديد الأول الجاذب للاستثمار الأجنبي لما يقدمه من فرص استثمار في القطاعات التي يتمتع فيها السودان بمزايا نسبية ويستطيع المستثمر استغلالها. وتلعب الحكومات في الدول النامية دوراً مهماً في تغطية الفجوة بين الموارد المتاحة والموارد اللازمة لتنمية الصادرات وذلك حتى يتمكن القطاع الخاص من تغطية الفجوة، ومن الممكن أن تمول الحكومات القطاع الخاص عن طريق تقديم العديد من الخدمات بداية من إمداد المصدرين بالمعلومات عن الفرص المتاحة في السوق العالمي وحتى إعطاء مساعدات متخصصة في تصميم وتنفيذ برامج التسويق وحملات المبيعات بالخارج. تناول الفكر الاقتصادي العديد من الآراء والأفكار التي تناولت نشاط التصدير أهمية خاصة وأعتبره من أهم المقومات أسس النمو من خلال تحفيز الطلب وتشجيع الادخار وتراكم رأس المال.

تواجه عملية التصدير في السودان عددا من المشكلات التي تعوق أداؤها، تضعف من كفاءة مؤسساتها مما يؤثر سلباً على قطاع التصدير، قد تنوعت هذه المشكلات ما بين خاصة بالرسوم والجبايات ومشكلات خاصة بالسياسة النقدية إضافة الى ما يواجه قطاع التصدير من مخاطر تمويلية. لذلك فإن دراسة دور التمويل في تنمية الصادرات غير البترولية يصبح أمراً على جانب كبير من الأهمية للاستفادة منه في تنمية الصادرات السودانية ومن ثم زيادة مساهمتها في النمو الاقتصادي السوداني.

مشكلة الدراسة:

تعاني الصادرات غير البترولية بالسودان العديد من المشاكل التي أثرت سلباً على قطاع الصادرات وقللت من أهميته الاقتصادية مقارنة بالقطاعات الاقتصادية الأخرى، وقد جاءت مشكلة الدراسة متمثلة في السؤال الرئيسي التالي:

هل هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وتنمية الصادرات غير البترولية؟

والذي خلص إلى عدد من الأسئلة الفرعية وهي:

1. هل هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية؟

2. هل هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية؟

أهداف الدراسة:

يتمثل الهدف الرئيس للدراسة في بيان دور التمويل المصرفي المقدم لقطاع الصادر على تنمية الصادرات السودانية غير البترولية، وقدر تفرعت منه الأهداف الفرعية التالية:

1. التعرف على المشاكل التي تواجه الصادرات غير البترولية في السودان.

2. التعرف على طبيعة العلاقة بين حجم التمويل المصرفي والصادرات غير البترولية في السودان.

3. التعرف على الطرق التي يتم من خلالها تمويل الصادرات غير البترولية في السودان.

أهمية الدراسة:

أ/ أهمية عملية:

تتمثل أهمية الدراسة العملية في أنها تبحث في هيكل الصادرات السودانية غير البترولية في السودان وهدف التعرف على التمويل الممنوح للمصدرين ودورة في تنمية الصادرات وزيادة العائد منها وكذلك المساعده في وضع الخطط لبرامج التنمية الاقتصادية.

ب/أهمية علمية:

تتمثل الأهمية العلمية في أن الدراسة محاولة لإثراء الأدبيات التطبيقية في مجال الدراسات السابقة المتعلقة بالتمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية مما يساعد المصدرين والمصارف بالمساهمه في تنمية القطاع .

فرضيات الدراسة:

1. هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية.

2. هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية.

منهجية الدراسة:

لإثبات أو نفي فروض الدراسة يتم إتباع المنهج الوصفي من خلال النظرية للتعرف على طبيعة المشكلة وصياغة الفرضيات والمنهج التاريخي لاستعراض الدراسات السابقة.

مصادر جمع البيانات:

اعتمد الباحث على المصادر الثانوية .

حدود الدراسة: السودان

هيكل الدراسة:

تتكون الدراسة من خمسة فصول، الفصل الأول عن الإطار المنهجي والدراسات السابقة، الفصل الثاني عن الإطار النظري (التمويل المصرفي)، الفصل الثالث دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في دول العالم و النامية، الفصل الرابع دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية في السودان، الفصل الخامس الدراسة الميدانية،الخاتمة.

المبحث الثاني

الدراسات السابقة:

1. دراسة الشريف(1999م)[1]:

عنوانها: دور القطاع المصرفي في تنمية وتمويل قطاع الصادر من قبل البنوك التجارية.

انحصر على المحاصيل الزراعية وذلك لإمكانية توفير التمويل حسب إمكانيات رؤوس أموال البنوك.

مشكلتها: ضعف صادرات الثروة الحيوانية بالرغم من أن السودان من أغنى الدول العربية والإفريقية في الثروة الحيوانية، إلا أن المخاطر التي تقم من تصديرها تدفع البنوك إلى الإحجام عن تمويل هذا القطاع، **منهجها:** أتبعت الدراسة المنهج الوصفي التاريخي كما أوضحت عدم ربط الصادرات بالواردات خاصة السلع الاستراتيجية كالبترول والقمح والأدوية.

توصياتها: أوصت بالمرونة في توفير التمويل المحلي للصادرات.

2. دراسة سناء(2007م)[2]:

عنوانها: دور الصادرات غير النفطية في التنمية الاقتصادية.

حيث كانت تحتل المراتب الأولى سابقاً بنسبة 33.7% عن إجمالي الصادرات وبنسبة 82.2% عن الصادرات البترولية بالرغم من الإمكانيات الهائلة التي يتمتع بها السودان من تنوع في الصادرات غير البترولية.

مشاكلها: يواجه هذا القطاع عدد من المشاكل التي تؤثر على انسياب حركة الصادر مما يحدث خلل في القطاعات الأخرى، بأن هنالك مشاكل عديدة تواجه الصادرات السودانية، أما القصور في تركيبة الصادرات من حيث أنا في مجملها زراعية وحيوانية.

فرضياتها: عدم إسهام السياسات التصديرية في معالجة مشاكل الصادرات وعدم توفر الترويج والدعاية للصادرات السودانية يقف عائقاً أمام فتح أسواق جديدة، تمويل قطاع الصادر من قبل البنوك التجارية لا يتناسب مع حجم التمويل الممنوح للقطاعات الأخرى.

منهجها: اتبعت الدراسة منهج جمع المعلومات المنهج الوصفي والتاريخي ويميز هذه الدراسة أنها تناولت دور الصادرات غير النفطية في التنمية الاقتصادية(1995-2005م).

---

[1] الشريف النابر حسن، 1999م، **دور التمويل المصرفي في تجارة الصادر**، دراسة حالة بنك الشمال الاسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

[2] سناء ابراهيم محمد عمر، 2007، **دور الصادرات السودانية غير النفطية في تنمية الاقتصاد القومي في الفترة من 1990 – 2005م**، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

نتائجها: أن الدول النامية تعاني من مشاكل واضحة في حصولها على التمويل اللازم لتطوير عمليات التجارة الخارجية وذلك لارتفاع نسبة المخاطر على تلك الدول، أن المعلومات والبيانات تشكل إحدى الحلقات المفقودة في نشاط التصدير والتضارب في نشاط الصادر يؤدي إلى اضطراب واسع على مختلف الأداء الاقتصادي للدولة فقد ظلت سياسة الدولة نحو الصادر غير محددة ومرتبطة بالتطورات الاقتصادية، لذلك لم تستطيع الدولة المتمثلة في وزارة الخارجية من التزام خطة واضحة لتنمية الصادرات.

توصياتها: التخلي عن النظم التسويقية الحالية والدخول في أطار وأشكال جديدة تمكن الشركات والمصدرين من عرض سلعهم بطريقة أفضل وشمل في الوصول المباشر إلى المستهلك النهائي للسلع ومن الأشكال والمزادات العالمية وأسواق السلع.

3. دراسة ندى (2009م) :[1]

عنوانها: أثر التمويل المقدم لقطاع الصادرات غير البترولية على تنمية الصادرات السودانية غير البترولية.

مشكلتها: أن التركيز على البترول وإهمال الصادرات الغير بترولية أدى إلى تدهور كبير في قطاع الصادر غير البترولي وأنعكس على ضعف القطاع على الرغم من أهميته وتعاني الصادرات الغير بترولية العديد من المشاكل منها قلة التمويل الممنوح وارتفاع تكاليف التمويل والإنتاج إضافة إلى تقصير إجراءات منح التمويل وتركيز التمويل على قطاعات معينة.

هدفها: بيان تأثير حجم التمويل المقدم للصادرات غير البترولية على تنمية قطاع الصادرات غير البترولية السودانية وتحديد العلاقة بين حجم التمويل الممنوح وحجم الصادرات غير البترولية والطرق التي يتم من خلالها تمويل الصادرات غير البترولية.

فرضيتها: لا يوجد تأثير معنوي لارتفاع تكاليف تمويل الإنتاج والرسوم والجبايات على حجم الصادرات البترولية غير السودانية، لا يوجد تأثير معنوي لتعقيد إجراءات منح الصادر غير البترولي على حجم الصادرات السودانية غير البترولية، لا يوجد تأثير معنوي لحجم التمويل الممنوح للصادر غير البترولي على حجم الصادرات السودانية غير البترولية.

منهجها: اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي.

---

(1) ندى مزمل إبراهيم دياب، 2009، **اثر التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية (2005-2008)**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

نتائجها: يوجد تأثير معنوي لارتفاع تكاليف التمويل والإنتاج والرسوم والجبايات على حجم الصادرات السودانية غير البترولية. يوجد تأثير معنوي لتعقيد إجراءات منح التمويل للصادر غير البترولي على حجم الصادرات السودانية غير البترولية. يوجد تأثير معنوي لحجم التمويل الممنوح للصادر غير البترولي على حجم الصادرات السودانية غير البترولية. **توصياتها:** أوصت الدراسة بأن على الجهات المختصة العمل على تخفيض تكاليف التمويل الرسوم والجبايات بغرض تشجيع وزيادة الصادرات السودانية غير البترولية. على الجهات أن تعمل على تمويل الصادرات وتسهيل الإجراءات وتبسيطها بغرض تنمية الصادرات غير البترولية وزيادة نسبة التمويل الممنوح لقطاع الصادرات غير البترولية بغرض زيادة حجم الصادرات غير البترول وعدم التركيز على قطاع معين لصادر غير بترولي والعمل على التمويل لجميع قطاعات الصادر غير البترولي.

4. دراسة فاطمة (2009م) :[1]

أهدافها: تتمثل في دراسة التنوع في الصادرات والمشاكل التي الصادرات غير البترولية وأسباب انخفاضها وتأثيرها على الميزان التجاري، تناولت الدراسة السياسات والإجراءات المتبعة في الصادر

فروضها: تمثلت فروض الدراسة في تأثير سياسات الدولة سلباً على زيادة نسبة الصادر.

منهجها: أتبع الباحث المنهج الوصفي والتاريخي وقد تم جمع البيانات من المصادر الثانوية من خلال الكتب والأوراق العلمية في الشبكة الدولية للمعلومات (الأنترنت).

نتائجها: التذبذب المستمر في صادرات القطاع الزراعي وانخفاض نسبة مساهمته في إجمالي الصادرات مما أثر على تراجع مساهمتها في الناتج القومي الإجمالي، عدم ثبات سياسة الدولة تجاه الصادرات أثر سلباً على زيادة نسبة الصادر.

توصياتها: دعم قطاع الصادر والتعريف بسلع التصدير ومزاياها، المحافظة على ثبات واستقرار سياسات الصادر لإعطائها المصداقية اللازمة وتنويع محفظة التصدير وعدم الاعتماد على تصدير سلعة واحدة.

(1) فاطمة عثمان عافية ، 2009م، **اثر الصادرات غير البترولية في الناتج القومي الإجمالي(1994-2006م)**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

5. دراسة رانيا(2009م)[1]:

عنوانها: دور التمويل المصرفي في تنمية وتطوير الصادرات السودانية (1996-2008م).

مشكلتها: تمثلت مشكلة الدراسة في أن الصادرات السودانية تعاني مشاكل عديدة وتتمثل في ضعف التمويل المصرفي، قد جاءت الدراسة كمحاولة لمعرفة دور التمويل المصرفي ووزنه في تطوير وتنمية الصادرات السودانية. تناول الإطار النظري أبعاد الوساطة المالية بالإضافة لمفهوم التمويل المصرفي فيما ركزت على تحليل أداء الصادرات السودانية.

منهجها: اتبعت الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي لمعرفة أثر التمويل المصرفي في تنمية وتطوير الصادرات السودانية غير النفطية.

نتائجها: تعاني الصادرات بصفة عامة ضعف المواد القابلة للتمويل، يمثل ضعف التمويل المصرفي أحد العقبات التي تحول دن تطوير وتنمية الصادرات السودانية، أثر اكتشاف وتصدير البترول سلباً على الصادرات السودانية التقليدية وأضعف الموارد المخصصة لتمويلها، توصلت الدراسة إلى أن هنالك مشاكل ومعوقات تحول دون تطور قطاع الصادرات السودانية منها ما هو متصل بالقطاع المصرفي ومنها ما يقع ضمن عوامل خارجية أخرى.

توصياتها: تمثلت توصيات الدراسة في توفير التمويل المحلي الكافي للصادرات في مراحلها الإنتاجية والتسويقية وضرورة التقيد بالسياسات والموجهات العامة للتصدير في إطار السياسة الاقتصادية الكلية.

6. دراسة سعاد(2010م)[1]:

عنوانها: أثر سياسة ترقية الصادر على أداء الصادرات غير البترولية في السودان للفترة 2000_2008م).

أهدافها: هدفت الدراسة إلى إبراز دور سياسة ترقية الصادر ومدى مساهمته في تنمية وتطوير الصادرات السودانية البترولية وغير البترولية تعتبر الصادرات السودانية بأنواعها المختلفة عاملاً مهماً بالنسبة للتغيرات التي تحدث في النشاط الاقتصادي بكافة جوانبه في الدولة ، يوضح البحث مدى مساهمة تلك الصادرات في دعم مسيرة الاقتصاد السوداني والمعوقات التي تعترض مسير قطاع الصادرات السودانية، **فرضياتها:** افترضت الدراسة أن سياسة ترقية الصاد

---

[1]. رانيا صلاح يوسف، 2009م، دور **التمويل المصرفي في تطوير الصادرات السودانية**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

[1] سعاد محمد الحلو، 2010م، **أثر ترقية الصادرات على أداء الصادرات غير البترولية في السودان في الفترة من 2000 – 2008م**، الخرطوم، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة النيلين، كلية الدراسات العليا.

لم تحقق هدف زيادة مساهمة الصادرات غير البترولية في إجمالي الصادرات السودانية والاقتصاد ، تكاليف الإنتاج الباهظة أثرت سلباً على الإنتاج وأضعفت تنافسية الصادرات السودانية غير البترولية، وجود سياسات حكومية في مجال الصادر وتوفيره ونشرها بصورة مستمرة يمكن العاملين في قطاع الصادر من القيام بدورهم بدرجة عالية من الكفاءة والفعالية فتساهم في تحقيق الكفاءة العالية في توجيه الصادر إلى المجالات الأكثر ربحية .

منهجها: اتبعت الدراسة المنهج التاريخي والمنهج الوصفي والتحليلي والاستنباطي.

نتائجها: أن السياسات الرامية إلى تأمين الغذاء أدت إلى تقليص المساحات التي كانت تزرع بمحصول القطن والذي يمثل صادراً مهماً، عانى مشروع الجزيرة من بعض السياسات الزراعية بصورة واضحة، تجني الإنتاج والإنتاجية والعائد من الصادرات غير البترولية بعد اكتشاف واستخراج البترول أصبحت الصادرات السودانية تسير في اتجاه واحد.

توصياتها: من توصيات الدراسة ضرورة السعي لإيجاد أسواق جديدة واعدة، تنويع الصادرات بإدخال منتجات جديدة في سلة الصادر ورفع قيمتها من خلال تشجيع قيام التصنيع الزراعي، مواكبة الإنتاج واتساقه وفق المواصفات العالمية، تنمية وبناء قدرات العاملين بقطاع الصادرات غير البترولية.

7. دراسة بهلوان (2011م)[1]:

عنوانها: علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة(1970_2005م).

أهدافها: هدفت الدراسة على الاعتماد على أهمية اعتماد سياسة ترقية الصادرات لتحقيق معدلات نمو مقبولة، كذلك إبراز الوضع الحالي لقطاع الصادرات ومدى ملاءمته لدفع عجلة التنمية.

منهجها: قد تمت الاستعانة بأدوات الاقتصاد القياسي من خلال مطابقة النتائج المتحصل عليها مع الواقع الاقتصادي.

نتائجها: توصلت الدراسة إلى الاعتماد على صادر المحروقات وحدة يجعله تحت رحمة التقلبات الاقتصادية مما يجعله خيار استراتيجي غير مرغوب فيه، هنالك مشاكل ومعوقات تقف أمام تسويق الصادرات غير البترولية كضعف الأساليب التقنية والحديثة، ارتفاع تكاليف الإنتاج

[1] بهلوان مقران، 2011م، **علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة من 1970 – 2006م**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

وقلة جودت المنتجات مما يقلل من تنافسية الصادرات، أثبتت الدراسة القياسية وجود علاقة طردية بين النمو الاقتصادي والصادرات.

توصياتها: أوصت الدراسة بانتهاج استراتيجية مثلى لتوفير مناخ استثماري ملائم وفعال في خدمة ترقية الصادرات، احترام معايير الجودة الشاملة التي أصبحت أداة فعالة للدخول للمنافسة الدولية.

8. دراسة مكي (2012م) :[2]

عنوانها: الصادرات غير البترولية وأثرها على ميزان المدفوعات في السودان خلال الفترة (2007_2011) م.

هدفها: البحث في الدور الذي يلعبه قطاع الصادرات غير البترولية في دعم الاقتصاد الوطني، كما يهدف البحث إلى توضيح السياسات المتبعة في قطاع الصادر والمشاكل والمعوقات التي تواجهه، كما يهدف لمعرفة أثر عائد الصادرات غير البترولية على ميزان المدفوعات.

مشكلتها: دراسة أثر عائد الصادرات غير البترولية في السودان على ميزان المدفوعات.

فرضياتها: أن العجز في ميزان المدفوعات السوداني يعود إلى ضعف عائد الصادرات غير البترولية، ضعف عائد الصادرات غير البترولية في السودان يعود إلى طبيعة ونوع تلك الصادرات، ضعف عائد الصادرات غير البترولية يعود إلى الاعتماد على عائد الصادرات البترولية.

منهجها: اتبعت الدراسة المنهج الاستنباطي الاستقرائي والمنهج الوصفي والتاريخي لإثبات صحة الفرضيات.

نتائجها: أن عائد الصادرات البترولية هي المؤثر الرئيسي في الفائض في الميزان التجاري، عائد الصادرات غير البترولية ضئيل جدا بالنسبة لإجمالي عائدات الصادرات، صادر الذهب هو المؤثر الرئيسي في ارتفاع حصيلة الصادرات غير البترولية.

توصياتها: أوصت الدراسة بالعمل على تخفيض تكاليف الإنتاج والرسوم والجبايات بغرض تشجيع وزيادة الصادرات الغير البترولية، تسهيل إجراءات الصادر وتبسيطها بغرض تنمية

[2] مكي الطاهر مكي، 2012م، **الصادرات غير البترولية وأثرها على ميزان المدفوعات(2007-2011م)**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا.

الصادرات غير البترولية والتركيز على أنتاج المحاصيل الزراعية والصناعات الصغيرة إلى أن تجد القبول في الأسواق العالمية.

9. دراسة محمد عثمان(2012م):

عنوانها: أثر الصادرات غير البترولية على ميزان المدفوعات(1989-2006م).

نتائجها: يعتبر الاقتصاد السوداني اقتصاد زراعي وتعتمد الدولة على المنتجات الزراعية والحيوانية كمصدر لإيراداتها من العملات الأجنبية، حيث تتسم صادرات المنتجات الزراعية والحيوانية بالمواد الخام في التصدير مما يخفض أسعارها في السوق العالمي، البترول سلعة ناضبة في المدى الطويل لذلك يجب تطوير القطاعات الاقتصادية الأخرى خاصة القطاع الصناعي والزراعي ليساهم في زيادة الصادرات وتحقيق فائض في الميزان التجاري.

توصياتها: أوصت الدراسة بضرورة تفعيل المستشارين الاقتصاديين والملحقات التجارية وسفارات السودان الخارجية لتوفير البيانات والمعلومات المطلوبة عن سلع الصادر والترويج لها ووضع آلية لتشجيع المصارف على الاستمرار في تمويل الصادرات لدعم الاقتصاد السوداني.

10. دراسة عمران وموسى(2016م)[1]:

عنوانها: أثر ترقية الصادرات مقابل إحلال الواردات على النشاط الاقتصادي في السودان للفترة(1992_2012م).

أهدافها: هدفت الدراسة إلى قياس الأثر مستخدمة المنهج الوصفي التحليلي ومنهج الاقتصاد القياسي، توصلت الدراسة إلى لم يكن لإحلال الواردات أثر بالحجم المتوقع على النشاط الاقتصادي، ومرد ذلك لعدم توفر رؤوس الأموال الكافية للمساهمة في قيام صناعات الإحلال بالصورة المثلى، وحتى الصناعات التي قامت لم تستطيع تحقيق الاكتفاء الذاتي محلياً مثل صناعات الأدوية والنسيج وغيرها من الصناعات.

أوجة الشبة:

أتفقت الدراسة مع الدراسة 1 و 3 و 5 في تناول المعوقات والمشاكل التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية والتمويل وحجم التمويل الممنوح للقطاع.

وتتفق مع الدراسة 1 و 2 و 4 و 6 ف أتباع المنهج الوصفي التحليلي.

---

[1] عمران عباس يوسف وموسى يوسف البر، 2016م، **أثر ترقية الصادرات مقابل إحلال الواردات على النشاط الاقتصادي في السودان في الفترة من 1992 – 2012م**، مجلة جامعة بخت الرضا، العدد 16.

أوجة الإختلاف:

اختلفت الدراسة في المنهج المتبع حيث أتبعت الدراسة 5المنهج الوصفي التحليلي بينما الدراسة و 7 و 10 المنهج القياسي بإستخدام .E.viwes

تحدثت الدراسة والدراسات السابقة عن الصادرات غير البترولية في أوجة مختلفة حيث تناولت دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية بينما الدراسة 8 و 9 اثر الصادرات على ميزان المدفوعات والدراسة 10 اثر ترقية الصادرات وإحلال الواردات.

الفصل الثاني

الاطار النظري

المبحث الأول

التمويل المصرفي

تمهيد:

يعتبر التمويل المصرفي من أكثر الأدوات التي توليها البنوك التجارية والمؤسسات المالية اهتماماً كبيراً لما يلعبه من درر فعال في النشاط الاقتصادي سواء في الدول النامية علي وجه الخصوص أو الدول المتقدمة بصورة عامة.

التمويل المصرفي يتمثل في القروض والتسهيلات التي تمنحها البنوك لعملائها ويعد مصدراً من أهم مصادر التمويل للمشاريع الاقتصادية على إختلاف أنواعها، ومنح التمويل المصرفي من الوظائف التقليدية التي تمارسها البنوك كمؤسسات مالية تسعي لتحقيق الربح، تعتبر وظيفة منح التمويل المصرفي من أخطر وأدق الوظائف التي تمارسها البنوك، لما له من تأثير متشابك ومتعدد الأبعاد وممتد إلى كافة الأنحاء بالنسبة إلى البنك وللاقتصاد القومي وارتقائه.

أن الجهاز المصرفي مقيد بما يمنحه من تمويل بالقرارات والضوابط والمنشورات التي يصدرها البنك المركزي، وأيضاً بالقرارات والسياسات والضوابط الداخلية التي تصدرها إدارة المصارف، وعلى الرغم من تطبيق هذه السياسات والضوابط من إدارة التمويل فإن الجهاز المصرف ما زال يعاني من عدم الوفاء في سداد بعض المديونيات بحيث تواجه المصارف عند فتح التمويل الكثير من المخاطر وقد تحاول إدارة التمويل التقليل من أثارها التي قد تصل إلي عدم تحقيق البنك العائد المتوقع من التمويل فحسب وإنما في بعض الأحيان إلي خسارة أصل التمويل (راس المال) فيعيش المصرف انفلاتاً في كل أنظمته ، وبالتالي يركز المصرف جهده علي علاج تلك المشاكل وينصرف عن تحقيق أهدافه المرجوة .

تعتبر البنوك التجارية من أهم مكونات الجهاز المصرفي وهي أكبر مؤسسات الوساطة المالية وهي مؤسسات ائتمانية تختص في تلقى الودائع من الأفراد ومنح القروض في الآجل القصير والمتوسط والطويل، وتعد من أهم المنظمات القادرة على تعبئة المدخرات واستثمارها في شكل قروض استثمارية بالإضافة إلى زيادة عرض النقود عن طريق خلق الودائع[1].

تعريفها: (أنها مؤسسات مالية تقوم بقبول الودائع ومنح القروض والسلفيات، كما تقوم بتقديم خدمات مالية اخري عديدة).

(1) نوال حسين عباس،2003م، **المؤسسات المالية**، الخرطوم، السودان، ص50

تطورها: ترجع نشأة البنوك التجارية الي الفترة الأخيرة من القرون الوسطي حيث قام التجار والصياغ بقبول اموال المودعين بغرض المحافظة عليها من الضياع، وذلك مقابل إصدار شهادات إيداع رسمية.

تدريجياً أصبح التجار والصياغ يقومون بمهمة تمويل الودائع من حساب المودع إلى حساب مودع اخر.

بمرور الزمن ومنذ القرن الرابع عشر بدأ التجار والصياغ عملية منح القروض وذلك بالسماح لبعض عملائهم بالسحب علي المكشوف (اي سحب مبالغ تتجاوز ارصدتهم المودعة وقد نتج عن التوسيع في عملية السحب علي المكشوف إفلاس العديد من التجار والصاغة مما دفع عدد المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر إلي المطالبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع ، والسهر علي سلامتها ، وتم إنشاء أول بنك حكومي في مدينة البندقية في عام 1587م ، وثم تلاه بنك امستردام في عام 1906 ، أما في امريكا فقد تم إنشاء عدة بنوك حكومية في الفترة ما بين 1781 – 1791م[1] .

شهد القرن التاسع عشر إنشاء بنوك كبيره الحجم ومتعددة الفروع في كل شركات مساهمه عامة، وذلك منحنى يستطيع تمويل الشركات الكبيرة والعديدة التي ظهرت إثر قيام الثورة الصناعية في أوربا.

بتطور البنوك اخذت وظائفها ايضا في التطور لتشمل: –

1– قبول الودائع.

2– اقراض الاموال للغير ومنح التسهيلات الائتمانية التي اقتصرت في بادئ الامر على خصم الكميات التجارية وتحصيلها عند الاستحقاق.

3– زيادة عرض النقود للمساهمة في تطورها ونمو النشاط الاقتصادي.

مصادر التمويل في البنوك التجارية واستخداماتها: –

مصادر التمويل في البنوك التجارية هي إلتزامات على البنك واجبه الدفع حالاً أو بعد حين، وتظهر في جانب الخصوم من قائمة المركز المالي للبنك، أما استخدامات الأموال التي تكون تحت تصرفه وتظهر في جانب الأصول في قائمة المركز المالي للبنك وتشمل الأرصدة النقدية، الاستثمارات، الحوالات المخصومة (القروض والسلفيات)، الأصول الثابتة.

([1]) المرجع السابق ، ص51

الموارد والخصوم: وتنقسم موارد البنك الي قسمين: –

1–موارد ذاتيه.

2–موارد غير ذاتيه.

الموارد الذاتية تشمل علي:

1– رأس المال

2– الاحتياطات

1–رأس المال:

رأس المال هو إلتزام قانوني علي البنك بصفه شخصيه، إعتباريه، قانونية، مستقله، من قبل مالكي رأس المال.

يتكون رأس المال من رأس المال الأساسي ورأس المال المدفوع ورأس المال هو مجموعه رأس المال الكلي الذي صدر به قرار إنشاء البنك ورأس المال المدفوع هو ما طلبه البنك ودفعه المساهمين فعلاً والايرادات ثانيه للمساهمين في حاله فشل البنك أو حله بعد الوفاء بجميع ديون البنك، قد يحول رأس المال المدفوع الإستمرار ويقل عنه فإذا كأن رأس المال المدفوع أقل من رأس المال الأساسي يطلق على الجزء المتبقي من رأس المال رأس المال غير المطلوب[1]

وينقسم رأس المال غير المطلوب الي قسمين: –

قسم أول يستطيع مديرو البنك أن يطلبوه في اي وقت كلما اقتضي الأمر ويطلب عليه أسم رأس المال القابل للطلب.

قسم ثاني يطلق عليه رأس المال الإحتياطي ويستطيع المديرون مطالبه المساهمين به في حاله حلّ البنك فقط.

2–**الاحتياطات:** –

تمثل الاحتياطات مبالغ مجمعه على مر الزمن تم استقطاعها من الارباح وإحتجازها لأغراض معينه وتكون تحت تصرف المسئولين في البنك في اي وقت.

هنالك نوعان من الاحتياطي قانوني وعام.

(1) سعيد سيف النصر ،2000م، ، **دور البنوك التجارية في استثمارات العملاء** ، الاسكندرية ، مؤسسة شباب الجامعة ، ص58

والاحتياطي القانوني هو ما يكون البنك ملزماً للاحتفاظ به على شكل سيولة نقدية بهدف تقويه المركز المالي للبنك وزياده ثقه المودعين فيه .[1]

الموارد غير الذاتية وهي ديون مستحقه على ذمة البنك وتتكون من:

1-الودائع.

2- القروض.

الودائع: - تمثل الودائع الجزء الاكبر من خصوم البنك من المبالغ التي يودعها العملاء في البنك وأنواع: -

1-الودائع الجارية: -وهي ودائع مستحقه الدفع عند الطلب ومعدل الفائدة عليها منخفض جداً أو معدوم الا في حالات إنشاءة كأن تكون الوديعة كبيره أو بالعملة الصعبة.

2-الودائع الآجلة: -وهي ما تكون الأجل محدد، اي التي لا تسحب الا بعد انقضاء فترات معينه ويطلق عليها في هذه الحالة ودائع آجله. وما أن يتم سحبها بعد إخطار البنك بالرغبة في السحب قبل فتره مناسبه من تاريخ السحب تسمي في هذه الحالة ودائع بإشعار أو بإخطار.

3-ودائع التوفير: -وهي عباره عن المبالغ التي يوفرها صغار المدخرين والتي تودع لدى صناديق التوفير، ويحصل عليها من دفاتر تقيد فيها مبالغ الإيداع والسحب.

تلجأ البنوك عادة إلى هذا النوع من الودائع لتشجيع ذوي الدخل المحدود علي الادخار وفي نفس الوقت لكي تكون مصدرا لموارد البنك وأن كانت اهميتها متوقعه بالنسبة الي أنواع الودائع الأخرى.

القروض:- هي المصدر الثالث من مصادر خصوم البنك اذا ما عجزت موارد البنك الذاتية عن تمويل عملياته فأنها تلجأ إلى الافتراض ، أما من البنوك التجارية الاخرى أو البنك المركزي نسبه لانخفاض سعر الفائدة علي القروض قصيرة الاجل والذي تفرضه البنوك عند اقتراضها من بعضها البعض .وعند اللجوء للاقتراض من البنك المركزي ،يكون للبنك المركزي الحق في أن يلبي طلب البنك المقترض أو يرفضه ،وعادة ما تستخدم البنوك المركزية عمليه الاقتراض هذه كوسيله رقابية لتنفيذ السياسات الاقتصادية للدولة ، فمثلا لتنشيط قطاعات اقتصاديه معينة تقوم البنوك المركزية بمنح قروض لمشاريع ذلك القطاع بشروط ميسره وبمعدل فأئده منخفضه.

الاصول: -تمثل الاصول أوجه للاستخدامات المختلفة للموارد المتاحة ويتم عرض الاصول في

(1) المرجع السابق،ص54

قائمه المركز المالي للبنك طبقا لدرجه سيولتها بحيث تبدأ بالنقدية الموجودة بخزائن البنك وتسمى بالأصول الثابتة. وتشمل اصول البنك ما يلي: -

1. الأرصدة النقدية.
2. الاستثمارات.
3. الحوالات المخصومة.
4. القروض والسلفيات.
5. الاصول الثابتة.

الأرصدة النقدية: -

تشمل النقود بالخزينة والأرصدة لدى المرسلين وكذلك لدى البنك المركزي والغرض من الاحتفاظ بهذه النقود هو توفير السيولة لمواجهه الالتزامات قصيرة الاجل وللوفاء بالتزامات الاحتفاظ باحتياطي نقدي لضمان حقوق المودعين ولمواجه الزيادات الفجائية في السحب نجد أن الكثير من البنوك التجارية لا تكتفي بالاحتفاظ بنسبه السيولة التي تعززها الحكومة ولكنها تسعي للاحتفاظ بنسبه تزيد عنها قليلاً أو كثيراً حسب طبيعة نشاط البنك .[1]

الاستثمارات: -تشمل السندات الحكومية والإيرادات المالية الاخرى قصيرة الاجل التي تصدرها الشركات والمؤسسات المختلفة، كالأسهم والسندات وتعتبر الاستثمارات من اهم أنواع الأوصال اذ عليها تتوقف الارباح في البنك، تعطي هذه الاستثمارات عائده مادي الا أنها ذات سيوله منخفضه ويسعى البنك عادة للاستثمار في العديد من الايرادات المالية التي تختلف فيما بينها من حيث درجه سيولتها وتاريخ استحقاقها ومعدل العائد منها ودرجة أمأن تتمتع بها.

الحوالات المخصومة: -هي حوالات مخصومه لدى البنك مثل الكمبيالات التجارية والمستندات الأذنيه (أوراق القبض) تتمتع هذه الحوالات بسيوله مرتفعة نسبياً وتحويلها الي نقود في فترة وجيزة وذلك لأنها عاده ما تكون موزعه علي حسب النسبة بطريقه معدل الفائدة عليها اقل من معدل العائد علي الأوراق المالية قصيره الاجل .

القروض والسلفيات :- هي من اعلي الاصول عائداً وتتناسب وربحيتها مع درجه سيولتها ،وتمثل القروض والسلفيات استخدام قدر كبير من الموارد البنك الا أنها اقل سيوله من الاموال السابقة اذ قابليتها للتحويل الي نقود تستلزم الانتظار حتى يحين موعد سدادها ،هذا فضلاً عن

([1]) المرجع السابق، ص142

وجود احتمالات تضر تحصيل القروض في حاله فشل الممولين عن السواء وتختلف القروض فيما بينها من حيث مواعيد استحقاقها ولكن تسعى البنوك التجارية عادة الي وضع القروض المتوسطة الاجل يعود ذلك الي طبيعة مواردها وتتكون أساساً من الودائع التي تسمى بقصر اجالها قد تكون القروض مضمونه بأصل وقد تكون غير مضمونه.

الاصول الثابتة: –

تشمل المباني كمقر البنك ومخازن الاثاثات ومعدات السيارات وغيرها من الاصول ذات الأجل الطويل، الحصول عليها تعرض استخدامها في التشغيل وتدير اعمال البنك وتسعى النبوك التجارية دائما لتمويل هذه الاصول من مواردها كراس المال والاحتياطات.

مؤشرات سلامة المركز المالي للبنك: – أن الربحية والسيولة لأي بنك تعتبر ذات اهميه وذلك لأن الربحية والسيولة تسيران في اتجاهين متضادين. فالعرض على السيولة يفوت البنك فرصاً استثماريه عديده مما يقلل من الارباح في حين أن عدم زيادة الأرباح يعرض البنك لخسارة كبيره تذهب معها لم تذهب معها الارباح فقط وإنما أيضاً راس المال.

تتحقق سلامه المركز المالي للبنك على الاقل في أن تقاس بالقيمة الفعلية للأصول المتداولة التي يمتلكها البنك مع التزامه قبل الغير ويمكن قياس سيولة البنك بالمعادلة التأليه:

$$\text{سيوله البنك} = \frac{\text{القيمة الفعلية للأصول المتداولة}}{\text{الالتزام قبل الغير}}$$

فاذا كأن الناتج يساوي أو اكبر من الواحد الصحيح فأن هذا يعني أن مركز البنك سليم أما اذا كأن الناتج اقل من الواحد الصحيح فأن هذا يكون دليلاً علي عدم سلامة المركز المالي للبنك.([1])

وهنالك ثلاثة مؤشرات تقاس بها سيوله البنك هي: –

1/ نسبه الاحتياطي والتي يتم حسابها بالمعادلة التالية:

$$\frac{\text{رصيد البنك التجاري لدى البنك المركزي}}{\text{الودائع}}$$

([1]) رشاد العطار ، د. رياض الجليل ،2000م. **النقود والبنوك الطبعة الاولي** ، ص70

2/ نسبة السيولة ويتم حسابها بالمعادلة التالية: –

الرصيدد لدى البنك المركزي + النقدية بالخزينة + قيمة الاصول التي تتمتع بدرجه عالية من السيولة

الودائع

3/ نسبة الرصيد النقدي ويتم حسابها كما يلي:

الرصيد النقدي لدي البنك المركزي + النقدية بخزينة البنك

الودائع

تعتبر كل هذه المقاييس عند مستوى مختلف من مستويات السيولة، المقياس الثالث هو الاهم لأنه يشتمل على قياس نسبه الاصول ربحاً والتي يمكن تحويلها الي نقد وبسرعة وبدون خسائر أو خسائر خفيفة، أما المقياسين الأولين فيقتصران على مؤشرات نسبه الأصول الأندر ربحاً على الاطلاق، فالنقد بخزينه البنك تدر ربحاً بطبيعتها كما أن القانون يحتم بعدم تقاضي فائدة على الأرصدة المودعة لدى البنك المركزي.

من اهم العوامل التي تؤثر إيجاباً في نسبه السيولة هي زيادة الرصيد النقدي، ويمكن أن يزيد الرصيد النقدي للبنك التجاري بطرق عده منها: ايداع نقود جديده من قبل العملاء القروض التي للبنك لدي الغير للإقراض من البنك المركزي لزيادة راس المال.([1])

يرى الباحث أنه يتوجب على الحكومات أن تسعى بكل الوسائل الممكنة في اعداد البنوك والمؤسسات المصرفية المحلية لبيئة أكثر تنافسية ويتم ذلك من خلال اجراء محاولات لنقص تكاليف التشغيل، ومن خلال تعين الكفاءة أو الاستثمار في تكنولوجيا مصرفيه حديثه ومحاوله زيادة القنوات التنافسية للبنوك من خلال تقويم الخدمات باقله تكلفه وبأحسن جوده ممكنه وبإنتاجية اعلي، وبسرعة تنافس بأسرع وقت ممكن.

اعداد الكوادر المصرفية القادرة على ذلك وغيره من ادوات يمكن أن يحسن من البيئة التنافسية ويزيد بشكل مستمر من القدرات التنافسية للبنوك والمؤسسات المصرفية والمحلية.

أولا: مفهوم التمويل المصرفي:

أن النظرة التقليدية للتمويل هي عملية الحصول على الأموال واستخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع والتي ترتكز أساساً على تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحه.

([1]) المرجع السابق، ص71

في الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المعوقات الأساسية لتطوير القوى المنتجة وتوسيعها وتدعيم رأس المال خاصه لتمويل رأس المال المنتج، وكذلك برزت عدة أداء حول مفهوم وتعريف التمويل المصرفي ومن أهم هذه المفاهيم:

- الكاتب "بيتش" يعرفه على أنه الأمداد بالأموال اللازمة في احتقان الحاجة إليها وكذلك يعرفه بأنه: توفير النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعام.
- يعرف على أنه الحقل الإداري، أو مجموعه الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة النقد والزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما عليها من التزامات في الوقت المحدد[1].

هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها وذلك في أوقات الحاجه إليها إذ أنه يختص بالمبالغ النقدية وليس السلع والخدمات وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها والخاصة في الوقت المناسب، وطالما يشمل التمويل الجانب النقدي والمالي الذي يتزامن مع إنسياب السلع والخدمات ولذا يندرج ضمن البعد الثاني والأن البعد الأول يشمل الجانب السعلى للاقتصاد الدولي[2].

- يقصد به الآليات التي يوفرها النظام الاقتصادي بمؤسساته المختلفة متعددة الأطراف، الرسمية، الخاصة، لتلبية متطلبات حركة رؤوس الأموال الدولية، سواء تلك المتجهة لأغراض تسوية الإختلالات في موازين المدفوعات، أو للأغراض الذاتية التي تتعلق بفرض العوائد وتمويل التنمية، بهذا المعنى تتضمن الآليات والوسائل المتاحة لتسوية المدفوعات الدولية الناجمة عن العلاقات الاقتصادية الدولية بأشكالها المختلفة، فضلاً عن أنه يمثل المستوى الإجرائي لعمل النظام النقدي وأدائه[3].يرجع أصل لفظ التمويل الي مصدر الفعل مول يقال مول يمول تمويلاً والتمويل علي تملك المال بصفة عامه والكثير منه كما يطلق ايضاً على اعطاء المال للغير، هو تقديم وإعطاء للغير بأية صفه وعلى اي سبيل.

ولقد حاول الباحثون إبراز أهمية الوظيفة التمويلية وأثرها على المشروع وتطوره وتفاوت درجة فعالية طرق التمويل وأساليبه إلى أنهم يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية

([1]) فائزه علوان،2016م،**التمويل الدولي،الطبعه الأولى**،عمان:الأردن،ص ص35_36

([2]) عرفات حنفي الحسن،1999م،**التمويل الدولي،الطبعه الاولى**،عمان:الاردن،ص37

([3]) عبد الكريم جابر العيساوي،2006م،**التمويل الدولي،الطبعه الثانيه**،دار صفاء للنشر،عمان:الاردن، ص16

اللازمة لدفع وتطوير مشروع عام أو خاص، وبعبارة أخرى عملية تجميع لمبالغ مالية ودفعها ثمن تصرف المؤسسة بصفة دائمة ومستمرة من طرف المساهمين أو المالكين لهذه المؤسسة وهذا ما يعرف براس المال الاجتماعي[1].

ماهية التمويل من الناحية الاقتصادية: –

قبل أن نعرف التمويل عند الاقتصاديين يجب أن نبين ماهي علاقة التمويل بالاقتصادين وقد غبر البعض عن هذه العلاقة بقوله أن المبادئ الأساسية للتمويل والكثير من مصطلحاته مأخوذة من علم الاقتصاد، فعلم الاقتصاد والتمويل يتعلقان بالأسعار والتكاليف وسلوك الاسواق فالموضوع الرئيس للتمويل يتعلق بأسعار الفائدة وهي في ذاتها سعر اقتراض الاموال لفتره محدودة كما أن التمويل يتعلق بتحديد العديد من أنواع التكاليف خاصه تكلفة راس المال والتي تمثل اهم تكلفة، يجب علي اي مدير اعمال أن يكون علي علم بها وأخيراً فأن التمويل يعطى اهتماماً مستمر للأسواق والتغيرات فيها مثل اسواق كل من الاسهم والسندات والنقود واسعار الصرف الاجنبي، وأن فهم هذه التغيرات المتعلقة بالأسواق يعتبر امراً ضرورياً لأنفاذ القرار المالي .

لذلك نجد أن الصلة وثيقة بين التمويل وعلم الاقتصاد وأن كلآ منهما يؤثر في الاخر ويتأثر به وأنه لأغني لأحدهما عن الاخر حيث يوفر علم الاقتصاد الإطار النظري للتمويل.

وقد عرف الاقتصاديون التمويل بتعريفات عده منها: –

تعريف التمويل هو: تدبير الأموال في المشروع.

أن التمويل هو: الامداد بالأموال في أوقات الحاجة اليها.

يستخلص من هذا التعريف: –

1– أن التمويل خاص بالمبالغ النقدية وليس السلع والخدمات.

2– أن التمويل يكون بالمبالغ الاكثر والاقل.

3– أن التميل يقدم في الوقت المناسب اي في أوقات الحاجه اليه.

كما عرف بأنه عباره عن كافة الاعمال التي يترتب عليها الحصول علي الاموال واستثمارها لتحقيق عوائد مستحقه [2].

(1) محمد الفاتح محمود بشير،2016م، **التمويل والاستثماري الإسلام**، دار حيان للطباعة، عمان، ص12

([2]) عبيد علي الحجازي، 2001م،**مصادر التمويل مع شرح لمصدر القروض و بيان كيفية مطالبها ضريبا**، دار النهضة العربية، ص11

ويزيد هذا المعنى إيضاحاً فبقول التمويل مركبه ذات ابعاد فهي تتطلب توفير الموارد والطاقات وتتطلب توافر المال النقدي والسلع الاستهلاكية وهي تتطلب تحديد الموارد وتوجيهها في فترات الإنجاز والاستثمار[1].

كما يعرف بأنه: مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة، وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المقترضة الأموال المملوكة من أجل تغطية استثمارات المؤسسة[2].

التمويل عباره عن عمليه تقديم الاموال والخدمات اللازمة لتنفيذ اي مشروع، نلاحظ من التعريفات السابقة عند الاقتصادين أن القرض من التمويل هو تزويد طالب التمويل بالأموال اللازمة له لتحقيق اهدافه وتسديد مستلزماته المالية أو الاستثمار أو غير ذلك من الاموال كما أن التمويل يحقق مصلحه وفائدة للممول وهي حصوله على عائد مقابل منحه التمويل للغير.

فالتمويل يحقق فوائد لكل طرفيه الممول وطالب التمويل كما يلاحظ أن التعريفين الاخرين يساويان بين التقديم للأموال وتقديم الخدمات في بيانات ماهية التمويل.

التمويل أحد مجالات المعرفة ويتكون من مجموعة من الحقائق والأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن استخدامها من جانب الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات[3].

مفهوم التمويل في الاسلام والمصارف الإسلامية: –

ما ذهب إليه البعض من التمويل هو أن يقوم شخص بتقديم شيء ذو قيمه ماليه لشخص آخر أما على سبيل التبرع أو التعاون بين الطريف من أجل استثماره بقصد الحصول على أرباح تقسم بينهما على نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً وفق طبيعة عمل كل منهما ومدى مساهمته في راس المال واتخاذ القرار الإداري والاستثماري.

من الملاحظ من هذا التعريف أنه حصر التمويل فقط على أن يكون بين شخصين دون أن يشمل التمويل الذي يكون من الدولة أومن المؤسسات المالية والمصرفية من مالكها أواي شخص أخر يديرها ويتصرف فيها لقاء عائد نتيجة الأحكام الشرعية[4].

([1]) المرجع السابق، ص173

(2) حمزة الشيخي، ابراهيم الجزراوي، **1988م،الإدارة المالية الحديثة**، عمان: دار الصفا للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، ص20

(3) الصديق طلحة محمد رحمه،2006م، **التمويل الأسلمي في السودان التحديات ورؤى المستقبل**، السودان، المكتبة الوطنية، ص23

(4) فؤاد السرطاوي،1999م، **التمويل الاسلامي**، عمان، الطبعة الأولى، ص97

التمويل في المنشأة الاقتصادية الهادفة للربح هو الحصول علي الاموال من مصادرها المختلفة لتوظيفها واستثمارها في مجالات معينه لتعظيم المنشأة السوقية والتمويل من منظور اسلامي لا يختلف عن هذا المفهوم الا بوضع ضوابط نابعه من الشريعة الإسلامية لوسائل الحصول علي الاموال واستثمارها ففي الاقتصاد الرأسمالي ينصب الاهتمام علي النواحي المالية فقط للمشروع الاقتصادي سواء في التمويل أو الاستثمار ،أما في الاقتصاد الإسلامي فينصب الاهتمام عن الاجور المادية مثل جواز الاقتراض بفائدة أو الاستثمار في السندات المشروعة [1].

تعريف التمويل لغة: هو الإمداد بالمال، واصطلاحاً هو مجموعة الأعمال والتصرفات التي تمدنا بوسائل الدفع[2]، وعرف التمويل في مجال منشآت الأعمال بأنه الأعمال التي يقوم بها المدير المالي المسئول في المنشأة.

ثانيا: أهمية التمويل المصرفي: –

التمويل يعتبر مهم جداً في جميع المؤسسات والمنشآت ويرجع ذلك إلى الحاجة الاقتصادية للسلع والخدمات التي يحتاجها الناس في حياتهم اليومية حيث يؤدي راس المال في المجتمعات الحديثة دوراً رئيسياً في اشباع الحاجات وتنوعها.

كما زاد الاهتمام بالتمويل واعتباره علماً مستقل بعد أن زاد الاهتمام بالتحليل المالي ودراسات التدفقات النقدية والتخطيط المالي وظهور البرمجة الخطية.

وتتمثل أهمية التمويل في المهام الأتية[3]:

1– تكييف الوسائل النقدية المتاحة من العمليات المادية بأنواعها المختلفة الضرورية والاجتماعية.

2– تحقيق أعلى عائد ممكن من الدورة السريعة للمخصصات المالية في عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي.

3– تحقيق مبدأ العقلانية والتوفير عند أنفاق هذه المخصصات في العمليات المادية التي تم أنجازها على مستوى المؤسسات.

([1]) منذر قحف، 1998م، **مفهوم التمويل في الاقتصاد الاسلامي**، المعهد الاسلامي للبحوث و التدريب، ص12

(2) عبيد علي احمد حجازي،**2011م**، **مصادر التمويل**،، القاهرة: دار النهضة العربية للنشر، ص11

(3) محمد الفاتح محمود بشير، 2016م، **التمويل والاستثمار في الاسلام**،عمان،دار الجنان ، ص12.

4- الحصول على الأموال التي يتم بواسطتها تشغيل أعمال المنشأة وهي استثمار النقدية وحسابات القبض والبضاعة والآلات والمعدات وذلك لزيادة الاستثمار في حد الأصول وتقليله في أصل أخر أو زيادة أحد الخصوم مثل زيادة الاقتراض.

5- تحديد الأموال أو الموارد المالية المجموعة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.

6- يساعد على أنجاز مشاريع مطولة أخرى جديدة والتي بها يترتب الدخل الوطني.

7- يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اختيار أو استبدال المعدات، ويعتبر وسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.

8- المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الأقلاس والتصفية(يقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها أو القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة[1].

يعتبر التمويل الدورة الدموية في المؤسسة حيث يجب أن تخضع الأموال بدقة في القنوات المختلفة حتى تحقق الأهداف التشغيلية والاستراتيجية المسيطرة من قبل المؤسسة، وأن المؤسسة تحتاج إلى مصادر التمويل المختلفة خلال المراحل الإنتاجية المختلفة التي تمر بها ومنها النقاط التالية:

1- مرحلة تمويل عملية الاستثمار:

تأتي هذه المرحلة بعد الحصول على راس المال النقدي حيث يتم أنفاقه من أجل تكوين راس المال الثابت المتمثل في المباني والآلات والمعدات وغيرها من السلع المعمرة، أضافة إلى تكوين راس مال عامل متمثل في المواد الخام وقطع الغيار ومختلف المواد المجودة في المخازن.

2- مرحلة تمويل الإنتاج:

تتمثل هذه المرحلة في استغلال الأموال التي تخصص لمواجهة النفقات التي تتعلق أساساً بتشغيل الطاقة الإنتاجية ويتم في هذه المرحلة خلط ومزج لعناصر النتاج المختلفة، حيث يمزج رأس المال الثابت مع رأس المال العامل بالإضافة إلى ما تحتاجه هذه المرحلة من قوى عاملة وهذا بهدف أنتاج السلع والخدمات.

(1) سيد الهواري، 1992م، **أساسيات الأدارة المالية**، مكتبة عين شمس، ص72

من خلال هذه المرحلة يتم استهلاك كميات من المواد الخام ويتم دفع أجور العمال إضافة إلى تسديد مختلف النفقات الجارية الأخرى سواء كانت متغيرة أو ثابتة.

3- مرحلة تمويل التسويق (البيع):

تبدأ في أغلب الأحيان هذه المرحلة بعد الانتهاء من عملية الإنتاج مباشرة وإعداد السلع للبيع، حيث تمر عملية التسويق بمراحل مختلفة من تعبئة السلع ونقلها وتخزينها ثم بيعها، ولا تتم هذه المراحل إلا بعد تحمل المؤسسة نفقات كبيرة يتم تسديدها مما لديها من سيولة نقدية كما أن في بعض الأحيان تتم عملية البيع قبل نهاية الإنتاج وهذا بهدف حصول الوحدة الإنتاجية على سيولة نقدية تساعدها على مواصلة عملية الإنتاج.

وبعد انتهاء عملية التسويق وتصريف الإنتاج تتحول المواد المباعة مرة أخرى إلى سيولة نقدية تحصل عليها المؤسسة من أجل مواصلة عملياتها الإنتاجية من جديد.

ومن هنا يتضح لنا أن للتمويل أهمية كبيرة في تحريك عجلة الإنتاج بمراحلها المختلفة حيث تكون المؤسسة بحاجة إلى رأس المال لتغطية مختلف نفقاتها سواء الاستثمارية الثابتة أو المتغيرة ومرحلة الاستغلال أو الإنتاج وأخيراً مرحلة التسويق أو البيع[1].

ثالثاً: أنواع التمويل المصرفي:

يمكن النظر إلى عدة جوانب في التمويل أهمها:

- المدة التي يستغرقها.
- مصدر الحصول علية.
- الغرض الذي يستخدم لأجله.
- من حيث نوع الشخص المقترض.

1/ أنواع التمويل من حيث المدة:

يقسم التمويل من حيث المدة إلى تمويل قصير الأجل، وتمويل متوسط الأجل، وتمويل طويل الأجل.

أ- **التمويل قصير الأجل:** يقصد بتلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عن عام، وتكون تلك الأموال موجهة لنشاط الاستغلال[2].

([1]) هيثم صاحب عجام،2001م، **نظرية التمويل**، عمان: دار زهران للنشر والتوزيع، ص31-33.

([2]) منير ابراهيم هندي،1998م، **الفكر الحديث في مصادر التمويل**، الاسكندرية: منشأة المعارف، ص5

ب_**التمويل المتوسط الأجل:** هو ذلك التمويل الموجه لتمويل الجزء الدائم من استثمارات المؤسسة في راس المال المتداول، والإضافات على موجوداتها الثابتة، أو تمويل المشروعات تحت التنفيذ والتي تمتد إلى عدد من السنوات حيث يتراوح مدته من سنة إلى 7 سنوات.

ج- **التمويل الطويل الأجل:** هو التمويل الذي يمنح للمؤسسات ويمتد إلى أكثر من سبعة سنوات، حيث يكون موجهاً لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل، كذلك لكون نشاطات الاستثمار ي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة بهدف الحصول على وسائل الإنتاج أو عقارات أو أراضي أو مباني وغيرها[1] .

2/ أنواع التمويل من حيث مصدر الحصول علية:

أ/ التمويل الداخلي: نقصد بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء للخارج، أي مصدرها ناتج عن دورة الاستغلال للمؤسسة وتتمثل أساساً في التمويل الذاتي.

ب/ التمويل الخارجي ويتكون من:

- التمويل الخارجي المباشر: تتم عملية التمويل المباشر باتصال بين المقترضين والمقرضين بدون تدخل وسيط مالي، من خلال إصدار مستخدمي الأموال وحدات العجز المالي للذين يمثلون بالنسبة للوحدات ذات الفائض المالي للمقترضين النهائيين، أصل مالي (تدفق مباشر للأوراق المالية) عادةً يتعهد المدين(المقترض) بدفع جزءاً من المدفوعات للدائن في المستقبل حتى يسترد صاحب الأموال مدفوعات بالإضافة إلى عائد مناسب مقابل مخاطر التسليف وتمثل الأصول المالية المتنازل عنها مستند مطالبة لحق الموارد أو الدخل مقابل هذه الأموال.

والتمويل المباشر قناة تمويلية يتم بواسطتها انتقال الأموال من الوحدات المقترضة(المدخرة) إلى الوحدات المقترضة حيث تقوم الوحدات الاتفاقية العجزية (المقترضة) بإصدار الأدوات المالية وبيعها، إلى الوحدات المدخرة مباشرة وتسمى بالأدوات المالية المباشرة وتتمثل هذه الأدوات المالية في الأسهم والسندات[2].

([1]) حمزة محمود الزبيري، **2001م، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني**، عمان: دارالوراق، ص80

(2) عبد المنعم السيدعلي،نزارسعدالدين العيسى،2004م،**النقود والمصارف والأسواق المالية**،عمان:دارحامدللنشر والتوزيع ص 89

- التمويل الخارجي غير المباشر: أن الصعوبات التي يواجهها المدخر والمقترض في التمويل المباشر هي التي أدت إلى نشأة قناة التمويل الغير مباشر والتي يتم من خلالها انتقال الأموال بطريق غير مباشر من الوحدات المدخرة إلى الوحدات العجزية وذلك بتدخل الوسطاء الماليين كالبنوك التجارية وشركات التأمين وجمعيات الادخار والاقتراض ومشاركتها من مؤسسات الوساطة.

3- أنواع التمويل حسب الغرض الذي يستخدم لآجله:

وينتج هذا التصنيف ما يلي:

-**تمويل الاستغلال:** ويتمثل في ذلك القدر من الأموال التي يتم التضحية بها في فترة معينة من أجل الحصول على عائد في نفس فترة الاستغلال وبهذا المعنى ينصرف تمويل الاستغلال إلى تلك الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع بقصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام.

-**تمويل الاستثمار:** يتمثل في الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الحالية للمشروع كاقتناء الآلات والتجهيزات وما إلى ذلك من العمليات التي سيترتب على القيام بها التكوين الرأسمالي للمشروع[1].

4- أنواع التمويل من حيث نوع الشخص المقترض:

- تمويل خاص: هوما يعقده أشخاص بالقانون الخاص طبيعيين وأشخاص اعتباريين كالشركات والمؤسسات الخاصة، وتتوقف قدرة الأشخاص على الحصول على التمويل وعلى الثقة التي يتمتع بها لدى مانح التمويل وكذلك الإيرادات المستقبلية التي ينتظر أن نحققها في المستقبل والتي ستدفع منها ديونها عندما يحين الأجل المحدد لذلك[2].
- تمويل عام: هذا النوع من التمويل يعقده الأشخاص العامة كالدولة والولايات ومجالس الحكم المحلي المختلفة، وتعتمد قدرة الدولة على الحصول التمويل وعلى المقدرة المالية لأفراد المجتمع وبنوكه وشركاته وهم الذين يطلب منهم الاكتتاب في القرض العام وعلى الاستقرار السياسي الذي تتمتع به الحكومة وعلى وضعها المالي وأخيراً على مدى محافظتها على تسديد ما سبق من قروض عقدتها من قبل.

(1) احمد عبدالعزيز،2002م، **الانتمان المصرفي والتحليل الانتماني**،، القاهرة،ص175
(2) حياة شحاتة، 1999م، **مخاطر الانتمان في البنوك التجارية ،القاهرة**:الطبعة الأولى،ص38

د/ أنواع التمويل من حيث الضمان المقدم للدائن:

- **تمويل شخصي:** في حالة التمويل الشخصي لا يقدم المقترض إلى المقرض أية أمول ضمانا لتسديد دينه ويوفي الدائن بالوعد الذي قطعه على نفسه لتسديد الدين، يلاحظ أن الكثير من البنوك لا تنظر إلى الشخص المقترض من حيث وضعه المالي أنما تنظر إلى الشخص الذي يضمنه، حيث يلزم الشخص المقترض بإحضار شخص أخر يكون له حساب بأي بنك ويتم التأكد من ذلك عن طريق خطاب سري حتى تتوفر الثقة ويبرم العقد.
- **تمويل عيني:** فيه يقدم المقترض عيناً كأن منقولاً أو عقارياً كضمان تسديد دينه، ويهدف الدائنون وعلى رأسهم المصارف من وراء الرهن العيني الحصول مبلغ القروض تحت كل الظروف إذا لم يكن الشخص المقترض رشيداً[1].

رابعا: المركز الائتماني للعميل ومراحل العملية الائتمانية: –

المركز الائتماني للعميل هو عباره عن مصلحه لتقييم مركز السيولة والإيراد والأرباح الحالية والمتوقعة ومدي إلزام العميل في الوفاء وسمعة العميل في السوق والبنك بالإضافة الي الضمانات المقدمة من البنك.

عناصر المركز الائتماني للعميل: –

يمكن تقيم العناصر التي تمكن المركز من تشكيل التمويل للعميل الي خمسه عناصر رئيسيه وهي: –

1–مركز السيولة: – مفاهيم العناصر تسهم من تحديد المركز التمويلي للعميل مركز السيولة ،فإذا كأن نشاط العميل طالب التسهيلات التمويلية يتمتع بمركز السيولة وبدرجه كافيه تمكنه من سداد الالتزامات الجارية فيكون هذ العميل في افضل البنوك لمنح التمويل
مركز السيولة للعميل من خلال نسب السيولة المختلفة.

2–الارباح والإيرادات المتوقعة الحالية: –

ترجع اهميه الارباح والايرادات المتوقعة في تحديد المركز التمويلي للعميل الي الأهمية الكبيرة للربح و وظائفه التمويلية.

3–الضمانات المقدمة: –

(1) سعيد سلطان وأخرون،1989م،**الأدراة الحديثة في البنوك التجارية**،الاسكندرية،ص130

تسهم الضمانات المقدمة من العميل طالب التمويل المصرفي بدرجه لا يمكن اغفالها في المركز التمويلي له وقد استقر الهدف المصرفي عاده تطلب البنوك من عملاءها تقديم الضمانات وفي أحيان كتيره اهمها: –

– إذا كأن نشاط العميل طالب التسهيلات يتخذ الطابع الفردي كشكل من اشكال الملكية وذلك برجع الي أن المنشآت الفردية غالباً تكن صغيره الحجم وتتعرض لمخاطرة بدرجه تفوق شكل المنشآت المنظمة إدارياً.

– عندما يكون مبلغ الائتمان المصرفي كبيراً تترد البنوك في منح عملاءها التمويل المصرفي بدون ضمان عيني أو بالضمان الشخصي ويكون تقديم الضمانات الكبيرة في هذ الحالة مصدر اطمئنان البنك المتردد في الموافقة وذلك بالرغم من سلامة المركز التمويلي للعميل طالب التسهيلات بشكل عام.

– عند منح التمويل المصرفي المتوسط والطويل الأجل تزداد الحاجة لتقديم الضمانات وذلك لأن آجال التمويل المصرفي تكون اطول ومن المحتمل أن يتراجع نشاط العميل المدين خلال هذه الفترة بصوره لا تسمح له بالسداد، حيث تكون هذ الضمانات كمصدر احتياطي تعويضي للسداد إذا لزم الأجل.

خطورة الاعتماد المطلق للضمانات عند تحديد المركز الائتماني للعميل: –

ترجع خطورة الاعتماد المطلق على الضمانات عند تحديد المركز الائتماني للعميل للأسباب الأتية: –

1– أن الاعتماد علي الضمانات عند منح التمويل المصرفي يؤدي في بعض الأحيان إلى التوسع الغير مدروس في منح التمويل المصرفي بمالغ تفوق الطاقة الاستجوابية لحجم نشاطه واستمارات اعتماده علي توفير الضمانات لدي العميل وهذا ما يؤدي الي التعثر نتيجة عدم مقدرته علي خدمه ديونه الزائدة عن احتياجاته التمويلية .[1]

2– قد يؤدي الاعتماد علي الضمانات في منح التمويل المصرفي من البنك علي وجود الضمانات وعدم الاهتمام بالعناصر الأخرى المؤثرة في تحديد المركز التمويلي للعميل وذلك بالدرجة الكافية.

3– أن نظره البنوك الضمانات قد تطورت أو مازالت في تطور مستمر ،وتغير الضمانات خط الدفاع الخير لسداد حقوق البنك وذلك في حاله تراجع التمويل أو فشله مستقبلاً.

4– فشل البنوك في أحيان كثيره في تحسين موقف الضمانات عندما يتراجع الموقف التمويلي للعميل الي مجرد بيوت ورهون تعوق النشاط الاقتصادي اكثر مما تفيد .[2]

(1) محمد كمال خليل الحمزازي ،.1995م ، **اقتصابيات الائتمان المصرفي** ، الاسكندرية : منشاة المصارف، ص252
(2) المرجع السابق ، ص253

المبحث الثاني

مبادئ التمويل المصرفي

أولاً: معايير منح الائتمان قصير الأجل

يستخدم الائتمان المصرفي قصير الأجل في تمويل الأصول المتداولة أو رأس المال العامل للمشروعات المختلفة، يعد من مصادر التمويل المؤقتة، بينما يستخدم الائتمان المصرفي المتوسط والطويل الأجل لتمويل استخدامات استثمارية كتمويل الأصول الرأسمالية يعد من مصادر التمويل الدائمة.

من أهم المعايير الفنية التي تحكم الائتمان المصرفي قصير الأجل المعايير الأربعة الآتي:

أ/ المركز الجاري للعميل:

من أهم العوامل والمعايير التي تحكم التمويل المصرفي قصير الأجل من الناحية الفنية، يتحدد المركز الجاري للعميل بمدى كفاية أصوله المتداولة ومدى جودتها لسداد الالتزامات والوفاء بمتطلبات التشغيل والنشاط، كما تتحدد القوة الادارية للعميل بمدى مقدرة نشاطه على تحقيق الإيرادات وتولد الدخل ومن ثم الأرباح، فكلما كانت القوة الإدارية لنشاط العميل مرتفعة ومدرة للدخل كلما كأن المركز الجاري للعميل جيداً ويمكن تصور العكس في حالة ضعف القوة الإدارية للعميل[1].

من أهم المؤشرات التي تستخدم في تقييم المركز الجاري للمؤسسات طالبة التمويل الأتية:

مجموعة نسب السيولة وتشمل:

- نسبة التداول
- نسبة السيولة
- نسبة السيولة السريعة
- سرعة الدوران
- نسبة المخزون السلعة / صافي رأس المال العامل
- التوزيع النسبي لعناصر الأصول المتداولة
- بالإضافة لمؤشرات التنبؤ باحتمالات عدم الوفاء تشمل:
- نسبة رأسمال العامل / إجمالي الأصول

(1) احمد عبدالعزيز الألفي،2004م، **الأنتمان المصرفي والتخليل الأنتماني**،القاهرة،ص418

- نسبة الأرباح المحجوزة / إجمالي الأصول
- نسبة صافي الربح (قبل فوائد الضرائب) إجمالي الأصول
- نسبة المبيعات / إجمالي الأصول
- القيمة السوقية لحقوق الملكية / القيمة الدفترية للاقتراض[1].

تكشف هذه المؤشرات وتحليلها وتورها ومقارنتها بالمؤشرات المسجلة للمنشأة التي تعمل في نفس النشاط أو الصناعة عن المركز الجاري للعميل بصورة تحليلية وشاملة ودقيقة.

ب/ دور النشاط:

من أهم المعايير والعوامل التي تحكم منح الائتمان المصرفي قصير الأجل دورة نشاط العميل، وترجع أهمية دورة نشاط العميل في منح الائتمان المصرفي إلى:

- حجم الأصول المتداولة، يتأثر بدرجة كبيرة مباشرة بمدى طول وقصر دورة النشاط[2].
- كلما كانت دورة النشاط أسرع كلما كأن المركز الجاري للعميل أفضل حيث تؤدي دورة النشاط السريعة أو القصيرة إلى زيادة الأصول المتداولة من خلال زيادة معدل استثمار ودوران عناصر الأصول المتداولة في نشاط المنشأة، وتتوقف سرعة النشاط على مجموعة من العوامل أهمها:

1/ كفاء السياسات التشغيلية والتسويقية والتمويلية للمنشأة.

2/ ظروف السوق والمنافسة.

3/ طبيعة الصناعة.

4/ مستوى تكنولوجيا المستخدم.

يجب أن يتحقق البنك عند منح الائتمان المصرفي قصير الأجل، من أن صافي رأس المال العامل للمنشأة قد تم تمويله من مصادر دائمة تشمل:

- **حقوق الملكية:** رأس المال والاحتياطات والأرباح المحجوزة
- **الاقتراض (المتوسط والطويل الأجل):** السندات والقروض المتوسطة والطويلة الأجل، وذلك لأن رأس المال يمثل الأمان بالنسبة للدائنين وفي مقدمتهم البنوك والموردين.

د/ المركز المالي الشامل للعميل:

(1) منتير شاكرمحمد،عبدالناصرنور واخرون،2005م، **التحليل المالي(مدخل صناعة القرارات)**،عمان:داروائل للنشر،ص72

(2) مفلح محمد عقيل،2000م، **مقدمة في الادارة الماليةو التحليل المالي**،عمان دار المستقبل للنشروالتوزيع،ص267-ص268

يجب التركيز على المركز الجاري من خلال دراسة المركز المالي الشامل للعميل ودراسة النقاط التالية:

- مصادر التمويل الذاتية للعميل.
- مدى اعتماد العميل الافتراضي.
- التوازن المطلوب في الهيكل التمويلي وبين الاستخدامات والموارد المالية ومقدرة العميل على تحقيق الإيرادات والأرباح وتطورها[1].

معايير منح الائتمان المصرفي قصير الأجل حسب نوع الضمان:

التسهيلات الائتمانية بدون ضمان عيني: وهي تأخذ إحدى صورتين هما:

أ. التسهيلات الائتمانية على المكشوف.

ب. التسهيلات الائتمانية على الضمان الشخصي.

معايير منح التسهيلات الائتمانية على المكشوف:

- السمعة الطيبة في السوق والبنوك طبقاً لما تظهره تقارير الاستعلام.
- متأنة المركز المالي الائتماني للعميل بشكل عام.
- وجود مصادر واضحة السداد.
- وجود سابقة تعامل ممتازة للعميل مع البنك أو أحد البنوك الأخرى.
- الضمانات المتاحة للعميل.

معايير منح التسهيلات الائتمانية بالضمان الشخصي:

لا تختلف معايير منح التسهيلات الائتمانية الشخصية عن المعايير التي تم تداولها بالنسبة لمنح التسهيلات على المكشوف إلا فيما يتعلق بعنصر الضمان الشخصي أو الضامن.

ومن أهم الشروط الواجب توافرها في الضمان:

- أن يتمتع بسمعه طيبه أو بمركز أدبي واجتماعي مرموق.
- أن يكون وثيق الصلة بالعميل أو بنشاطه.
- أن يكون ذو مكانة مالية كبيرة تمكنه من السداد في حالة توقف العميل الأصلي عن السداد[1].

(1) منير شاكرمحمد، د.عبدالناصرنور واخرون،مرجع سابق،ص73

معايير منح التسهيلات بضمان البضائع:

- يقتصر منح التسهيلات الائتمانية بضمان البضائع على البضائع الجيدة فقط.
- أن تكون البضائع التي تقدم كضمان لازمة وتدخل في نشاط العميل طالب التسهيلات الائتمانية.
- أن تخضع لنظام دقيق للتسعير.
- أن يتم التأمين على هذه البضائع لصالح البنك من المخاطر المختلفة.
- ن يسهل تمييزها بواسطة الأجهزة الفنية والخبرات الموجودة في البنك.
- تستبعد البضائع التي يتم تخزينها بمخازن البنوك على سبيل المثال المضاربات والاحتكارات وألا تكون من البضائع الاستراتيجية.
- أن يحكم البنك رقابته على حركة المخازن وحسابات عملاء البضائع والعمل على سرعة معدلات دوران هذه الحسابات.

معايير منح الائتمان المصرفي المتوسط والطويل الأجل تتضمن هذه المعايير الأتية:

1/ تحليل ودراسة الهيكل التمويلي:

من أهم المعايير الفنية التي تحكم منح التمويل المصرفي والطويل الأجل(القروض) حجم وحالة الهيكل التمويلي لنشاط العميل طالب التمويل، الهدف من دراسة وتحليل الهيكل التمويلي الوقوف على مدة مصادر التمويل المتاحة للعميل للاستخدامات التي فيها من جهة، ومن جهة أخرى تحديد مدى اعتماد العميل على أموال الغير(الاقتراض) وتمويل نشاطه ذلك من خلال المزيج الذي يشكل الهيكل التمويلي للعميل من الاقتراض وحق الملكية.

2/دراسة القوة الإرادية:

من أهم معايير الفنية التي تحكم منح التمويل المصرفي المتوسط والطويل الأجل دراسة القوة الإدارية للمنشأة وتطورها وإعداد التقديرات الواقعية لها في المستقبل.

القوة الإدارية للمنشأة هي مقدرة الاستثمارات ودورانها في نشاط وعمليات المنشأة المختلفة[2].

لا تقتصر دراسة القوة الإدارية للمنشأة على الفترة الحاضرة فقط، بل تبدأ من الماضي (تحليل تاريخي) للحاضر وتمتد إلى المستقبل وذلك بغرض الوقوف على مدى كفاية الربح لكل من:

---

(2) المرجع السابق،ص423

(1) المرجع السابق'ص472

- تحقيق النمو والتوسعات المستقبلية.
- المحافظة على الاستثمارات الحالية.
- سداد أقساط الفروض الدورية المستقبلية والحالية.

3/ تحليل اتجاهات السوق:

تأتي أهمية دراسة وتحليل مؤشرات واتجاهات السوق من حقيقة هامة جداً وهي أن تمويل المشروعات والمنشآت التي يحظى أناتجها بفرص تسويقية جيدة حالياً ومستقبلاً، تزداد احتمالات تحقيق هذه المنشآت الإيرادات وأرباح متزايدة وبمعدلات كافية لسداد التزاماتها في الأجل المتوسط والطويل، لا يتصور أن يقوم البنك بمنح قروض لمنشآت لا تتوفر لأنتاجها مؤشرات سوقية وفرص تسويقية جيدة في الأجل المتوسط والطويل ويرجع ذلك إلى أن الربح هو المصدر الرئيسي الطبيعي لسداد أقساط قروض الفرص التسويقية لها تأثيرها المباشر بالسلب والإيجاب على معدلات الأرباح حالياً ومستقبلاً.

وجود الدارسات والبحوث التسويقية لمختلفة الأنشطة والقطاعات الاقتصادية، يزود متخذ القرار الائتماني بمعلومات بيانات تساعده على استخلاص المؤشرات الخاصة التي يعمل فيها العميل وأوضاعها الحالية والتطورات في أوضاعها المستقبلية[1].

ومن أهم مصار المعلومات السوقية المصادر الأتية:

- البيانات والتقادير المنشورة عن التجارة الخارجية (الصادرات والواردات).
- البيانات والتقارير المنشورة للصادر عن الغرف التجارية والصناعية.
- الإحصاءات المنشورة عن أرقام الاستهلاك، الإنتاج، معدلات المواليد، معدلات الزيادة السكانية.
- الأرقام القياسية لأسعار الجملة والتجزئة.
- تحليل الدخول والقوة الشرائية ومستوى المعيشة.
- تحليل الأوضاع الاقتصادية وأثارها على الأسواق المختلفة.
- الدارسات الميدانية وبحوث سوق المجتمع السوقي.

4/ تحليل الضمانات المقدمة:

(1) المرجع السابق،ص495

تزداد الحاجة لتقديم الضمانات عن منح التمويل المصرفي المتوسط والطويل الأجل، ذلك نظراً لامتداد أجال التمويل المصرفي لسنوات طويلة، حيث تزداد المخطر التمويلية نتيجة طول الأجل حيث أن احتمالات تراجع موقف الائتمان ترتفع في الأجل المتوسط وتزداد في الأجل الطويل ذلك بالمقارنة بالأجل القصير.

لذلك فأن تقديم الضمانة يعد أمراً ضرورياً عند منح القروض حيث تكون بمثابة مصدر احتياطي وتعويضي للسداد كلياً أو جزئياً عند تراجع نشاط العميل في المستقبل، ولذلك تمنح القروض مكفولة بضمانات عينية في الأجل المتوسط والطويل دائماً.

ومن هم الضمانات التي تقبلها البنوك عند منح القروض الاتي:

- الرهن العقاري: (للأراضي والمباني والعقارات والأراضي الزراعية).
- الرهن التجاري: (للمحلات والآلات والمعدات المختلفة والمقومات المادية).
- الرهن البحري: (ويقيد على السفن والبواخر المختلفة).

ومن أهم معايير قبول هذه الضمانات المعايير الأتية[1]:

- أن يكون الضمن موثق أو ملكيته للمدين صحيحة وثابتة قانوناً.
- أن يكون الضمان خالي من الرهن والامتيازات الأخرى وغير متنازع علية.
- أن يكون قيمة مستقرة نسبياً عبر الزمن.
- وجود النظام القانوني الفعال والمساند لعملية تسييل هذه الضمانات من جانب البنوك وبإجراءات محددة وغير معقدة وغير طويلة.

5/ دراسة الشكل القانوني:

تأتي أهمية دراسة الشكل القانوني كأحد المحددات المؤثرة في منح الائتمان المصرفي المتوسط والطويل الأجل من أهمية استمراريته أثناء سريان القرض باعتبارات خاصة بالشكل القانوني للمنشأة التي تمارس النشاط الاقتصادي، فتوجد صور كثيرة للشكل القانوني أهما:

- المنشآت الفردية.
- شركة الأشخاص.
- شركة الأموال.

(1) عبدالغفار خضر،د. عبدالسلام فتحي،**2004م، الادارة الحديثة في البنوك التجارية**،الاسكندرية:الدار الجامعية،ص165

فاحتمالات عدم استمرارية النشاط للمنشأة الفردية في المستقبل تكون كبيرة ذلك بالمقارنة بشركات الأشخاص، كما أن احتمالات عدم استمرارية شركات الأشخاص في المستقبل تكون أكبر نت احتمالات عدم استمراريته بالنسبة لشركات الأموال.

لذلك فأن الشكل القانوني له أبعاده الائتمانية التي يجب أن تحظى بالتحليل الكافي عند منح الائتمان المصرفي بصفة عامة ، الائتمان المصرفي المتوسط والطويل الأجل بصفة خاصة حيث مخاطر تعثر سداد القروض أقل نسبياً[1].

ونجد أن من أهم المعايير التي يستند إليها البنك في تقدير خطورة الدين المعايير الأتية:

1. عدم تجديد التسهيلات في مواعيدها أو بعده بفترة معقولة.
2. عدم استجابة العميل لطلبات البنك المتكررة بشأن موافاته بالبيانات والمستندات اللازمة لمراقبة الحسابات المدينة وتجديدها.
3. تدهور المركز المالي للعميل بشكل يدعو الدائنين للمطالبة بسداد الدين.
4. إنخفاض قيمة الضمانات التي قدمها العميل، تأميناً لسداد الدين.
5. وفاة العميل، إفلاس العميل، هروب العميل إلى خارج البلاد.
6. الخلل الإداري البين في نشاط العميل، كظهور اختلاسات في الشركة يؤثر على سير نشاطها وإيراداتها المستقبلية.
7. أن تتولد لدى البنك القناعة التامة بأن الدين قد أصبح على درجة من الخطورة تزيد من المخاطر المؤلفة في منح التمويل[2].

ثانيا: الإجراءات الوقائية:

يرتبط منح الائتمان المصرفي المتوسط والطويل الأجل بإتخاذ مجموعة من الإجراءات الوقائية من جانب البنوك المانحة، وتقدر هذه الإجراءات الوقائية عند منح القروض كلما كانت آجال استحقاق القرض أطول حيث تكون المخاطر التمويلية أكثر ارتفاعاً، ومن أهم الإجراءات الوقائية التي يتبعها البنك عند منح القروض الإجراءات الآتية:

أ/ المحافظة، حيث يفرض على العميل الإحتفاظ بحد معين من القروض ضمن الهيكل التمويلي لنشاطه، وذلك بعد الحصول على تمويلات ائتمانية أو قروض من بنوك أخرى إلا

(1) المرجع السابق،ص166

(2) فريد راغب النجار،2004م، **ادارة الائتمان المصرفي والقروض المصرفية المتعثرة**،الاسكندرية:مؤسسة شباب الجامعة، ص ص42-46.

بعد الحصول على موافقة البنك وذلك خلال سريان القروض والقرض من مثل الإجرائي الوقائي، أن البنك يرى أن مصلحة العميل والبنك معا، وعدم توسع العميل في الاقتراض عن حد معين، وذلك حتى تكون مقدرة العميل على السداد مرتفعة.

ب/ إلزام العميل بعدم تقديم أي من أصول المنشأة كضمان للحصول على تسهيلات إئتمانية أو قروض من البنك أو من جماعات أخرى خلال سريان القرض والقروض من مثل هذا الإجراء الوقائي عدم إتاحة الفرصة مستقبلاً لوجود امتياز أو رهن من الغير على أصول العميل حتى لا تستضيف مركز ضمانات قرض البنك مستقبلاً.

ج/ إلزام العميل بإتباع سياسات مالية معينة خلال سريان القرض وذلك كالاحتفاظ بنسبة معينة ودائمة من السيولة، أو المحافظة على توازنات معينة بين الاستخدامات والموارد، والهدف من مثل هذا الإجراء الوقائي حرص البنك على سلامة المركز المالي للعميل خلال سريان القرض لما له من أثار مباشرة على مقدرة السداد.

د/ تقديم العميل لبيانات دورية على نشاطه، مثل الإيرادات، التكاليف، الأرباح، التدفقات النقدية، تطور مديونياته للغير وذلك خلال سريان القرض، والهدف من هذا الإجراء الوقائي معرفة مدى تطور وكفاية التدفقات النقدية المتولدة من نشاط العميل لسداد كافة التزاماته تجاه الغير أيضاً.

هـ/ المتابعة الميدانية لنشاط العميل وتتضمن الزيارات الميدانية الدوية لنشاط العميل وتفقد سير النشاط ومعرفة التطورات التي تلحق بنشاطه أولاً، بالإضافة إلى تحديد الاستعلام عن العميل بصورة دورية.

يرى أن مدة اعتبار العملية متعثرة هو شهر واحد فقط في السودان بينما المعمول به في العالم العربي والإسلامي هي ثلاثة أشهر لذلك لابد من إعادة النظر في هذه المدة ومحاولة تعديلها، كما أن قصر آجال التمويل الممنوحة غير واقعية بالمرة، فعالمياً التمويل المتوسط تتراوح مدته بين ثلاثة إلى سبعة سنوات، أما في السودان فهو يعرف بأنه أكثر من سنة لذلك يرى الباحث لابد من إعادة النظر وإعمال الفكر ومحاولة تعديل هذه المدة حتى يجب أن تكون هنالك مؤشرات يحتكم إليها في التمييز بين العميل المتعثر والعميل غير المتعثر[1].

ثالثاً: مخاطر التمويل:

(1) المرجع السابق،ص431

مفهوم مخاطر التمويل: لغة هي المخاطرة من الفعل خاطر فهو مخاطر أي عرض نفسه للخطر.

تعني التعرض لمخاطر التلف والهلاك أو وقوع الخسارة.

هي المخاطر التي ترتبط بالطرف المقابل(الأخر) في العقد أي قدرته على الوفاء بالتزاماته التعاقدية كامله في موعدها كما هو منصوص عليه في العقد وتظهر المخاطر التمويلية في حالة تقديم التمويل عندما يعجز الطرف الأخر عن الوفاء بشروط التزاماته كامله وفي موعدها، هذه المخاطر ترتبط بجودة الأصول واحتمالات التخلف عن السداد ونتيجة لهذه المخاطر، هنالك حالة عدم تأكد من صافي الدخل ومن القينة السوقية للأصول وتنشأ من عدم السداد كليه، ومن التأخير في سداد أصل المبلغ (مبلغ التمويل) والأرباح المستحقة عليه.

وتتركز مخاطر التمويل في كلاً من:

1/ المخاطر الائتمانية:

وهي تنشأ عن عم قدرة أو رغبة العميل في الوفاء بالتزاماته، وتشمل هذه المخاطر البنود داخل الميزانية والبنود خارج الميزانية، مثل الاعتمادات المستندية.

2/ **مخاطر أسعار الصرف:**

هذه تنشأ عن وجود مركز مفتوح بالعملات الأجنبية سواء بالنسبة لكل من عمله على حده، أو بالنسبة لإجمالي العملات، وتنشأ عن التحركات غير المواتية في أسعار الصرف.

3/ مخاطر أسعار الفائدة:

في المصارف التقليدية تنشأ كمخاطر أسعار الفائدة عن تقابل أسعار الفائدة بما يؤدي إلى خسائر ملموسه في حالة عدم اتساق آجال إعادة التسعير للالتزامات والأصول.

4/ مخاطر السيولة:

وهي تنشأ نتيجة عدم قدرة البنك على توظيف أمواله بشكل مناسب أو عدم قدرته على الوفاء بالتزاماته في الأجل القصير، وتنشأ أيضاً في حالة قصور التدفقات النقدية الداخلية عن مقابلة التدفقات النقدية الخارجية.

5/ **مخاطر التشغيل:**

وهي مخاطر متعلقة بأداء الخدمات والمنتجات، وقد تحدث نتيجة وجود ثغرات في نظام الرقابة الداخلية أو نتيجة أعطال في أنظمة التشغيل الإلكترونية[1].

مصادر مخاطر التمويل المصرفي:

يمكن تقسيم المخاطر التي يتعرض لها التمويل إلى مخاطر خاصه ومخاطر عامه

1/ مخاطر خاصه:

أ- أسباب خاصه بالعميل.

ب/ أسباب خاصه بالبنوك.

أ/ الأسباب الخاصة بالعميل:

وهي أسباب تتعلق بنشاط العميل أو بالصناعة التي ينتمي إليها مما يترك أثراً غير مرغوب على قدرة العميل ورغبته في سداد ما عليه من التزامات تجاه المصرف وترجع أهم أسباب هذه المخاطر إلى:

. حداثة خبرة العميل في النشاط الذي يمارسه، وسوء الإدارات للأموال واستخدام التمويل في غير الغرض الذي من أجله منح التمويل دون علم البنك.

. اعتماد المشروع على الأفراد عديمي الخبرة كالاعتماد على الأقارب أما للمجاملة أو لتخفيض التكلفة.

. عدم أمانة العميل واستخدامه للأساليب غير المشروعة من أجل الحصول على التمويل.

. اعتماد المشروع دراسة جدوى خاطئة مبنيه على افتراضات غير واقعيه وتقديمه معلومات خاطئة للبنك تظهر المشروع على غير حقيقته.

. ضعف التخطيط التمويلي وعدم التوازن بين الموارد والاستخدامان.

. فقد المشروع لأحد أسواقه الرئيسية أو عملائه الكبار وعدم قدرته إيجاد سوق جديد.

. ضعف كفاءة النظام المحاسبي.

. توسيع العميل في الاقتراض وبصفه خاصه من مصادر غير مصرفية.

المخاطر المتعلقة بالعملية المطلوب تمويلها:

تختلف هذه المخاطر بحسب كل عملية تمويلية وظروفاً وضماناتها، فمخاطر الإقراض بضمان بضائع تختلف عن مخاطر الإقراض بضمان أوراق ماليه وعن مخاطر تمويل عمليات مقاولات إصدار خطابات ضمان مرتبطة بها.

فالنسبة لتمويل هذه المقاولين ترتبط أساساً بمدى كفاءة المقاول وخبرته في العمليات التي يقوم بتنفيذها سواء من حيث سلامة الدراسات التي يقدمها للدخول في العطاءات، أو من حيث إدارة التنفيذ وفقاً

(1) الصديق طلحة محمد رحمة،2006م،**التمويل الاسلامي في السودان والتحديات ورؤى المستقبل**،السودان:الخرطوم،ص51

للبرامج الموضوعة لذلك دون تضحيه لمستوى الأداء، الأمر الذي يعرض المقاول لسحب العملية أو دفع غرامات كثيره.

وترتبط مخاطر الإقراض بضمان بضائع بنوعية البضائع الضامنة ومدى استقرار أسعارها في السوق ودرجة تعرضها للتلف، أما مخاطر الإقراض بضمان كمبيالات فترتبط أساساً بملائمة الموقعين على الكمبيالة ووفائهم بالتزاماتهم وهو ما يتطلب الاستعلام عنهم ومتابعة أنشطتهم ومراكزهم المالية[1].

أ/ الأسباب الخاصة بالبنك:

كثيراً ما تقع البنوك ضحية أخطائها وهي تمثل جانباً كبيراً من حدوث المخاطر وتتلخص فيما يلي:

1/ أخطاء تقدير الضمانات المقدمة:

الضمان هو كل أصل مادي يمكن تسييله وتحويله إلى نقديه بسهوله ويسر ويكفي ناتج التمويل أو التشغيل لسداد أصل التمويل ومن ثم فأن الضمانات أياً كان نوعها تتعرض لتقلبات في القيمة وهوما يقتضي للتحوط والاحتراز في التعامل معا، وعادة ما تحدث أخطاء في تقدير الضمانات المقدمة من بينها ما يلي:

- المغالاة في تقييم الضمانات المقدمة من العميل وتسعيرها بأعلى من قيمتها الحقيقية.
- عدم مراعاة الشروط الواجب توافرها في الضمانات المقدمة للبنك من حيث ملكيتها ورهنها وتخزينها أو حيويتها والقوانين المنظمة لتداولها وبيعها والشروط الخاصة ومدى صلاحية المخازن.
- عدم القيام باستعلامات دقيقه ودوريه ومتجدده عن نوعيات البضائع المقدمة كضمان كالتي تتسم أسعارها بالتقلب الشديد.
- ضعف كفاءة جهة الاختصاص التابعه للبنك وضعف معرفتها بأنواع ودرجات الجودة للبضائع المقدمة ضمان.
- عدم تغطية البضائع المرهونة كضمان ببواليص التأمين ضد الأخطار (الحريق، السرقة، وخيانة أمانة العميل) والتي يمكن أن تتعرض لها أثناء فترة الرنة والتخزين.
- عدم إجراء الزيارات التفتيشية لمخازن العملاء للتأكد من وجود الضمانات وأنها بحاله تسمح ببيعها أو إبادتها أو تصرف العميل فيها.

2/ أخطاء الدارسات التمويلية:

تعتبر الدراسة أساس اتخاذ القرار التمويلي، وعلى الرغم من أن الدراسة وجدت أساساً للتعامل مع المخاطر، إلا أنها قد تكون سبباً في إلحاق أقصى الضرر بالبنوك إذا ما قامت على أسس غير

(1) فريد راغب النجار،2000م،**إدارة الأئتمان والقروض المتعثره**،مؤسسة شباب الجامعه،الاسكندرية،ص22

سليمه واستندت على بيانات خاطئة، أو أجريت بشكل قاصر نجح العملاء في خداع البنك، وفيما يلي تلخيص لأهم أخطاء الدراسات التمويلية:

- عدم اقتناع بعض القائمين على التمويل بأهمية الدراسات التمويلية كأساس لاتخاذ القرار واعتمادهم على التجارب والخبرات الشخصية السابقة لهم رغم قصورهم الواضح لديهم.
- عدم التعميق في دراسة طلبات العملاء بالدرجة الكافية التي تتيح لهم فعلاً الحكم على جدارة العميل.
- عدم تدعيم الدراسيات التمويلية بالبيانات السليمة والواقعية عن العملاء وعن الظروف المختلفة التي تؤثر على قدرتهم على سدادا التمويل وعدم القيام باستخدام الأساليب العملية كأدوات لازمه لحسن تنفيذ الدراسة.
- عدم التحقق من المستندات التي تقدم بها العميل (عقود التأسيس عقود ملكيه.....الخ)
- عدم الدقة في تحديد أسلوب السداد بما يتناسب مع إيرادات العميل من حيث ربطها بالتدفقات النقدية[1].

3/ أخطاء في حسابات المخاطر:

هنالك علاقة طرديه بين الربح والمخاطرة كلما زادت المخاطرة زاد الربح والعكس صحيح وعليه فأن معظم البنوك تغلب عند اتخاذ القرار التمويلي جانب الربح على جانب المخاطرة وبالتالي تتخذ من القرارت الخاطئة والتي منه:

- تمويل المشروع بالكامل للاستفادة من العائد وبالتالي يتحمل البنك كل المخاطر.
- تمويل المشروع اعتماداً على عائد تشغيله دون أخذ الضمانات الكافية.
- السماح للعميل باستخدام مبلغ التمويل كاملاً ودفعه واحده خلاف ماتنص عليه شروط الصرف على دفعات وبشروط معينه مما يشجع العميل على المضاربة بالأموال الممنوحة في غير ما خطط له.
- السماح للعميل باستخدام التمويل قبل استيفاء الشروط وتقديم المستندات اللازمة مما يصعب على البنك استرداد حقوقه إذا فشل المشروع.

4/ ضعف الإدارة التمويلية:

تحرص البنوك على أن تكون لديها إدارات استثمارات مقتدرة تفيها شر المخاطر، وذلك من خلال الكفاءات العلمية والأخلاقية والتدريب الدائم وتوفير المناخ الصحي لممارسة العمل بعيداً عن الضغوط (السلطة السياسية أعضاء مجلس الإدارة، والإدارات العليا)

(1) ام سلمه الحسن احمد،المخاطر المصرفية،2003م،**رسالة ماجستير غيرمنشوره**،جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا،كلية الدراسات العليا،ص45

إذا لم تتوفر تلك الشروط والمناخ المعافى فسينعكس ذلك على الأداء الاستثماري للبنك ويمكن تلخيص ذلك السوء في الاتي:

- وضع سياسات تمويلية ضعيفة لا تلتزم بالضوابط الصادرة عن البنك المركزي فيما يتعلق بالمنشورات (السياسية التمويلية ومنشور تركيز التمويل ومنشور أسس وضوابط منح التمويل ومنشور الديون المتعثرة).
- عدم وجود مرشد متكامل يمس عمل واضح ومفهوم.
- عدم وجود أدوات تمويلية للتحليل متفق عليها والتي تجعل الدراسة اجتهاد شخصي مما يدفع إلى التحيز وعدم الموضوعية.
- تمويل مشروعات تنطي على درجه عالية من المخاطر وهامش أرباح مبالغ فيه.
- التوسع في تمويل المشروعات المتعثرة إعادة مساعدتها وانتشالها من التعثر دون أن يكون لديها مقومات النهوض من التعثر.
- أنشاء شركات بدراسة جدوى غير حقيقيه ومبنيه على أسس غير سليمه بالرغم من وجود تجارب سابقه فاشله لمشروعات مشابهه[1].

(1) المرجع السابق'ص46

الفصل الثالث
دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات

المبحث الاول

دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في العالم

يعتبر موضوع التمويل المصرفي من الموضوعات الجديرة بالإهتمام من دول العالم في الوقت الحالي، وفي التغيرات الحديثة والتطورات المشروعة على صعيد العلاقات الاقتصادية الدولية، تحت مظلة ما يعرف بالمعلومة والتي أصبحت سمة أساسية مميزه للأسواق الدولية والمعاملات الخارجية بين الدول، أصبحت دراسة التمويل تشكل إحدى أهم مرتكزات العلاقات الاقتصادية بين الدول ولأن عمليات الاستثمار والتنمية الاقتصادية والبشرية لن تتم بشكل تام ما لم يرافقها التمويل وخصوصاً في الدول النامية.

تعزز مؤسسات التمويل الدولية النمو الاقتصادي في البلدان النامية من خلال تمويل استثمار القطاع الخاص، وتعبئة رؤوس الأموال في الأسواق المالية الدولية وتقديم الخدمات الاستثمارية لمؤسسات الأعمال والحكومات، المؤسسة عضو في البنك الدولي وتشارك جميع مؤسسات مجموعة البنك الدولي في تحسين نوعية حياة الناس في البلدان النامية للأعضاء فيها، حيث تمول مؤسسات التمويل الدولية للاستثمار في أسهم الشركات وأشباه رأس المال من صافي أصولها الذاتية من مجموع رأس المال المدفوع وللأرباح المحتجزة.

بدأت إدارة التمويل الدولي إدارة القروض والإصدارات الدولية نشاطها التمويلي مع إنطلاق المصرف في بداية السبعينات حيث ساهمت مع العديد من المصارف العربية والغربية الكبرى حيث تمكنت من المشاركة في عدد كبير من تلك القروض.

- يشير مفهوم التمويل في العالم إلى انتقال رؤوس الأموال بكافة أشكالها بين دول العالم المختلفة، حيث تشير كلمة التمويل إلى ندرة المعروض من رأس المال في دخل ما مقارنه بالقدر المطلوب، ونتيجة ذلك هو حدوث الطلب من رأس المال.

  الكلمة الأولى تعني عمومية التحليل في انتقال رؤوس الأموال من حيث أماكن وفرتها "أصحاب الفوائض" إلى أماكن ندرتها "أصحاب العجز" ويتم الانتقال عبر مجموعه من الوسطاء الماليين سواء كأن ذلك في شكل بنوك أو شركات تأمين أو صناديق ادخار إلى غير ذلك من مؤسسات الوساطة المالية.

  الكلمة الثانية من المصطلح تشير إلى الصفة التي تحكم عملية التمويل من حيث كونه

دولياً ، وهذا يعني تحرك رأس المال في هذا الإطار سيكون خارج حدود السياسة لدول العالم[1].

وتنقسم التحركات الدولية بصفة عامة إلى تحركات رسمية وتحركات خاصة.

ويقصد بالتحركات الرسمية لرؤوس الأموال تلك القروض التي تعقد بين حكومات الدول المقرضة، وحكومات الدول المقترضة أو إحدى هيئاتها العامة أو الخاصة، كما تشمل التحركات الرسمية تلك القروض التي تعقد بين الحكومات المقترضة والمنظمات الدولية والإقليمية ومتعددة الأطراف، وعلى ذلك فأن التحركات الرسمية تأخذ أحد الأشكال التالية:

- قروض حكومية ثنائية.
- قروض دولية متعددة الأطراف.
- قروض إقليمية متعددة الأطراف.

ويقصد بالتحركات الخاصة لرأس المال كل القروض الممنوحة من جهات خاصة (أفراد ومؤسسات) إلى حكومات الدول الأجنبية أو المؤسسات العامة أو الخاصة بها، ويأخذ هذا النوع من التحركات أحد الأشكال التالية:

- تسهيلات الموردين Supplier Crédit
- تسهيلات أو قروض مصرفية Bank Crédit
- طرح سندات في الأسواق الدولية International Bonds Issues
- الاستثمار المباشر والمحفظة الاستثمارية Direct and Portfolio Investment

ويمكن القول إن رؤوس الأموال الخاصة تتحرك بهدف تحقيق أكبر عائد ممكن على هذه الأموال، وقد يشتمل هذا الهدف على الرغبة في زيادة الصادرات كما في حالة تسهيلات الموردين، أو على الرغبة في زيادة الأرباح كما في حالة القروض المصرفية والسندات الدولية والاستثمارات المباشرة.

وعادة ما تتضمن تدفقات رأس المال الدولي تدفقات طويلة الأجل وتدفقات قصيرة الأجل وتتحرك التدفقات الرأسمالية طويلة الأجل لشراء وبيع الأسهم والسندات عبر الحدود السياسية للدول المختلفة ويمكن التمييز في إطار هذه التحركات بين الاستثمار في محفظة الأوراق

([1]) مفتاح صالح،2006م،**الماليه العامة**، جامعة بسكره، ص2

المالية Portfolio Investment والاستثمار الأجنبي Foreign Direct Investment لأنه يبين الدافع الحقيقي الذي تكمن وراءه كل نوع من هذه التحركات.

يتضمن الاستثمار في محفظة الأوراق المالية شراء الأصول المالية المختلفة (أسهم وسندات) بهدف تحقيق هدف معين من العائد دون اكتساب الحق في إدارة ورقابة المؤسسات أو الهيئات التي تصدر هذه الأصول.

أما الاستثمار الأجنبي المباشر فإنه يتضمن امتلاك أسهم في إحدى الشركات مع اكتساب الحق في إدارة ورقابة العمل داخل هذه الشركة أو يتضمن أنشاء شركات جديدة ويقوم بامتلاك كل أسهمها وإدارتها ومراقباتها وتنفيذ العمل بهذه الشركة.

أما بالنسبة للتحركات الرأسمالية قصيرة الأجل فأنها تشتمل على التعامل بيعاً وشراءً في الأصول المالية قصيرة الأجل مثل السندات الحكومية قصيرة الأجل والقروض المصرفية وأذون الخزانة، بالإضافة إلى الودائع لأجل وشهادات الإيداع القابلة للتداول ...إلخ.

أما بالنسبة للتحركات الرسمية لرؤوس الأموال فأنها ترتبط إلى حد كبير بالعوامل السياسية، حيث ترى الدول المانحة ضرورة تحقيق أهداف سياسية معينة في المناطق التي توجه قروضها إليها.

هذا هو ما يحتويه مصطلح التمويل الدولي غير أن السنوات الأخيرة قد شهدت تطوراً كبيراً خاصة بعد ظهور أزمات مالية وأزمة الديون الدولية، ويرجع هذا التطور إلى المحاولات المتعددة بهدف إنعاش النظام المالي الدولي وإيجاد الوسائل والتقنيات المالية الدولية لتخفيف الأزمة وحماية النظام المالي الدولي[1].

ثانيا: أهمية التمويل على المستوى العالمي :

تختلف أهمية تدفقات رؤوس الأموال بين دول العالم بإختلاف وجهات النظر بين الدول المقرضة لرأس المال والدولة المقترضة له من ناحية، وبإختلاف نوعية رأس المال المتدفق من ناحية أخرى ويكون تحليل أهمية التمويل كما يلي:

أهمية التمويل بالنسبة للدول المقترضة (المتلقية): تستهدف الدول المتلقية (*) لرأس المال في الغالب:

- تدعيم برامج وخطط التنمية الاقتصادية والإجتماعية.

(1) شقيري نوبي موسي ، وآخرون ،2006م، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، الأردن،عمان،دار بريدة للنشر، ص46

- رفع مستوى معيشة السكان.
- مواجهة العجز في موازين المدفوعات وسد الفجوة بين الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة.

كما يمكن للدول أن تقترض من الخارج لدعم الاستهلاك المحلي والمحافظة على مستوى معيشي معين، فإذا كانت الموارد الخارجية للدولة غير كافية لتمويل الواردات الاستهلاكية، فإن الاعتماد على القروض أو المنح الخارجية يصبح أمراً لا مفر منه لأنه عندما تكون الواردات أكبر من الصادرات فإن ذلك يؤدي إلى وجود فجوة في موارد الصرف الأجنبي، ولا بد من سد هذه الفجوة بأحد الأسلوبين:

الأول: عن طريق السحب من الإحتياطيات الخارجية المملوكة للدول.

والثاني: هو الإقتراض الخارجي، وعادة ما يتم اللجوء إلى الأسلوب الثاني إذا كان مستوى الإحتياطيات الخارجية لا يسمح بالمزيد من السحب منه.

كما قد تعلق الدولة أهمية كبيرة على التمويل الخارجي في شكل استثمارات أجنبية مباشرة، وذلك لأن الاستثمارات المباشرة توفر تكنولوجية متقدمة وخبرات إدارية رفيعة المستوى بالإضافة إلى تفاعل المشروعات الممولة من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة مع الأسواق الدولية، وهو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج من السلع القابلة للتصدير، كما تؤدي إلى توفير فرص توظيف وتحسين جودة الإنتاج.

- **أهمية التمويل من وجهة نظر الجهات المقرضة:**

فمن وجهة نظر الجهات المانحة فأن هناك سيادة للأهداف والدوافع السياسية بالنسبة للتمويل المتدفق من المصادر الرسمية الثنائية ومتعددة الأطراف.

فيؤكد كل من جريفن واينوس (Griffin & Enos) على دور العوامل السياسية في تحديد الدولة المتلقية من ناحية وفي تحديد حجم تدفقات الرأسماليين المتدفقة إليها من ناحية أخرى.

تحاول الدول التي تمنح قروضاً رسمية لدولة أخرى أن تحقق أهدافاً عديدة كتصريف الفوائض السلعية لديها وزيادة صادراتها وتشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في أعمال النقل والوساطة والتأمين والمقاولات وبيوت الخبرة المختلفة بها.

كما أن القروض الرسمية الثنائية ترتبط بضرورة أنفاقها في أسواق الدول المانحة

(باستثناء حالات قليلة جداً يتم فيها فتح قروض نقدية ولأهداف خاصة).

كما أن الحصول على قرض معين من دولة أخرى لا يعني إعطاء الدولة المقترضة الحق في إستخدامها بحرية كاملة والشراء من أي سوق من الأسواق الدولية وفقاً لأجود أنواع السلع وأرخص الأسعار، ولكن الدولة المانحة تريد تحقيق أهداف عديدة منها:

- تحسين صورة الدولة المانحة أمام المجتمع الدولي وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم.
- حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية بالداخل كالقطاع الزراعي (الذي ينتج كميات كبيرة ويؤدي عدم تصديرها إلى إنخفاض أسعارها وإصابة المنتجين بأضرار جسيمة، ولهذا يمكن التخلص من هذه الفوائض السلعية عن طريق القروض والمساعدات).
- تحمل الدولة المانحة للقرض المشاريع الممولة بالقرض تكاليف النقل والتأمين لدى شركات تابعة للدولة المانحة بالإضافة إلى تكاليف الخبراء والمشرفين[1].

أما التمويل الدولي متعدد الأطراف: وهو رأس المال الذي يتدفق من المؤسسات الدولية والإقليمية فهو يخضع في تحركه للتيارات السياسية من جانب الدول المسيطرة على إدارة هذه المؤسسات الدولية.

أن أهمية التمويل الدولي من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية تكمن في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات، أي انخفاض في مستوى السيولة الدولية لتمويل حركة التجارة يؤدي إلى إنكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول، وإذا كان القطاع الخارجي في معظم الدول يعد بمثابة القطاع المحرك للنمو فإن إنخفاض حجم هذا القطاع وإنكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة للاستثمار والاستهلاك.

والملاحظة الجديرة بالذكر هي أن الحجم الفعلي لتحركات رؤوس الأموال بين دول العالم فيما بين الأسواق المالية الدولية قد فاق عدة مرات التحرك الفعلي للسلع والخدمات على المستوى الدولي، ولم يعد هناك إرتباط بين التدفقات المالية والتدفقات العينية، وتعرف هذه

([1]) المرجع السابق، ص ص3 -4.

الظاهرة على المستوى الدولي بظاهرة الاقتصاد الرمزي[1] .

ثالثاً: أشكال ومصادر التمويل:

عملية التمويل الخارجي تعني انتقال رؤوس الأموال الخارجية من بلد إلى أخر، وقد عرف ستراك المال الأجنبي بأنه: أي تدفق للموارد الاقتصادية خارج حدود الدولة صاحبة الموارد الاقتصادية ويشمل ذلك المساعدات والقروض والاستثمار الأجنبي المباشر.

يتضمن التمويل الخارجي عدة أشكال منها:

1/ القروض الخارجية:

هي الأموال التي تقرضها مصادر الإقتراض الأجنبية المتعددة إلى الدول بناءً على مجوعة من القواعد والأسس المالية والتجارية السائدة وفقاً لظروف السوق مع التعهد بردها وبدفع فائدة عليها وفق شروط متفق عليها.

تنقسم هذه القروض من حيث الشروط التي تمنح على أساسها إلى قروض تجارية أن تحدد شروطها المالية وفقاً لأسواق رأس المال الدولية وقروض سهله والتي تعقد بشروط ميسره تتضمن عنصر الهبه.

ويمكن التمييز بين نوعين من القروض:

أ/ قروض عامه: وهي تلك القروض التي تحصل عليها حكومة الدول المقترضة من خارج حدودها على أسس تجارية من الجهات المقرضة سواء كانت حكومية أو هيئة تابعه لها أو هيئات تمويل دولية أو إقليمية.

ب/ قروض خاصه: وهي تلك القروض التي تحصل عليها الدول المقترضة من الأفراد أو الهيئات الخاصة[2].

قسم البنك الدولي القروض الخارجية من حيث مدة السداد إلى نوعين رئيسيين هما:

1/ القروض الخارجية طويلة المدى: هي التزامات على المقترض يمتد أجل سدادها إلى أكثر من سنه واحدة، ويكون التسديد أما بالعملة الأجنبية أو السلع والخدمات.

2/ القرض الخارجية قصيرة المدى: هي التزامات على المقترض تستحق السداد في سنة واحدة أو أقل من سنة ويتم السداد أما بالعملة الأجنبية أو السلع والخدمات.

([1]) المرجع السابق،ص7.

([2]) عبدالعزيز،د. سمير محمد،1988م، **المداخل الحديثة في تمويل التنمية**،مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية،ص ص216-224

2/ المساعدات الأجنبية:

أن غالبية الأراء تعد المساعدات الأجنبية على أنها كافة التدفقات الأجنبية التي تحصل عليها الدولة المستقلة وفقاً لشروط وقواعد ميسره، بعيداً عن القواعد والأسس العلمية والتجارية السائدة، وهي تتضمن الهبات والقروض الميسرة.

على الرغم مما تقدمه المساعدات الخارجية من امتيازات على أساسها، وذلك لارتباطها بعدة عوامل تحددها العلاقة الدائمة بين الدول النامية والدول المستقلة[1].

3/الاستثمار الأجنبي:

هو الاستثمار الناشئ عبر الحدود نتيجة إنتقال رؤوس الأموال الاستثمارية وتنشئ الموارد الاقتصادية بين الدول المختلفة بهدف جني الأرباح وتعظيم المنافع المتحققة.

أن الاستثمارات الأجنبية في بلد ماهي إلا تلك المشروعات المملوكة للأجانب، سواء كانت الملكية كامله أو كانت بالإشتراك بنسبة كبيرة مع رأس المال الوطني بما يكفل لها السيطره على إدارة المشروع ، ويساوي في ذلك أن تون الأموال مستثمرة بشكل مباشر عن طريق الأفراد أو الشركات الأجنبية أو بشكل غير مباشر عن طريق الإكتتاب في أسهم وسندات تلك المشروعات[2].

وتتصف أشكال وسياسات الاستثمارات بالتعدد والتباين ولذلك يمكننا التمييز بين الأشكال الأتية للإستثمار الأجنبي:

- تبعاً لنوعية صفة القائم بعمل الإستثمار وهنا يمكننا أن نميز بين نوعين هما:

أ/ الإستثمار الأجنبي الحكومي: وهو ذلك الذي يقوم به دوله أو جماعه أو جهة ذات كيان قومي أو دولي.

ب/ الإستثمار الأجنبي الخاص: وهو الإستثمار الذي تقوم به فرد أو شركة أو هيئه خاصة ذات جنسيه أجنبية.

- وفقاً للناحية الزمنية وهنا يمكن تقسيم الإستثمار الأجنبي إلى نوعين هما:

أ/ الاستثمارات قصيرة المدى: وهي الاستثمارات التي تشمل حركة رأس المال لمدة نقل عينية واحده، مثال ذلك شراء الأوراق المالية والكمبيالات والحوالات التجارية.

([1]) عجمية وأخرون،1995م،**التنمية الإقتصادية**،الإسكندرية،ص234

([2]) أنهار، عبدالواحد،1972م،**الأستثمارات الأجنبية**،دار المعارف،القاهرة،ص9.

ب/ الاستثمارات طويلة المدى: وتشمل حركة رؤوس الأموال بين الدول المختلفة لمدة تزيد عن نسبة واحده وتتضمن الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة[1].

ينقسم الإستثمار الأجنبي إلى:

1/ الإستثمار الأجنبي المباشر:

أ/ الأستثمار الأجنبي المباشر الأفقي : وهو أكثر الأنواع شيوعا ويدور في المقام الأول حول استثمار الأموال في شركة أجنبية تنتمي إلى نفس الصناعة التي يمتلكها أو يديرها مستثمر الاستثمار الأجنبي المباشر.

ب/ الأستثمار المباشر الأجنبي العمودي: وهو عندما يتم الأستثمار ضمن سلسلة توريد نموذجية في شركة قد تنتمي أو لا تنتمي إلى نفس الصناعة.

2/ الإستثمار الأجنبي غير المباشر يتمثل في الأسهم والسندات والمشاركة في مختلف المشاريع القائمة في أي دوله أجنبية نظراً لضعف مساهمته في المشاريع المستثمر فيها[2].

تحدث الأستثمارات الأجنبية المباشرة عندما تستثمر شركة في شركة تقع في بلد أخر ولكي يتم إعتبار الأستثمار الأجنبي خاص يجب أن تمتلك لشركة المستثمرة ما لا يقل عن 10% من الأسهم المملوكة للشركة الأجنبية.

عادة ما يتم تداول أدوات الأستثمار مثل الأسهم والسندات في مؤسسات الأستثمار الأجنبي.

التدفقات الرأسمالية تنقسم من حيث الآجال الزمنية إلى:

أ/ تدفقات قصيرة الأجل.

ب/ تدفقات طويلة الأجل.

تنقسم المصادر إلى:

أ/ مصادر رسمية.

ب/ مصادر غير رسمية.

وقد تكون المصادر الرسمية ثنائية كما قد تكون متعددة الأطراف، أما المصادر الخاصة فأنها تتمثل في تسهيلات الموردين والقروض والسندات الدولية بالإضافة إلى الاستثمارات المباشرة.

الاليات المتاحة لتمويل الصادرات غير البترولية:

([1]) المرجع السابق، ص245.

([2]) أبو قحف عبدالسلام،1989م،**السياسات والأشكال المختلفة للإستثمارات الأجنبية،الجزء الرابع**، ص ص 23-24

يمكن توفير التمويل اللازم للعملية التصديرية من خلال العديد من الأدوات والاليات في ضوء الاطار الذي تحددة عناصرة فيما يلي[1]:

1| تمويل مرحلة ماقبل الشحن:

يعد هذا النوع من التمويل رأس المال اللازم لانتاج أوشراء أو تخزين السلع المتعددة خصيصاً من أجل الصادر وفي حال عدم توفر رأس المال العامل من الموارد الخاصة بالمصدر فإنة عادة يلجأ إلى أحد الأساليب التالية:

أ/ القروض: تمثل القروض واحد من الأدوات التي يلجأ إليها المصدر لتمويل النشاط الإنتاجي السابق لعملية الشحن ، وعادة مايكون ضمانات هذه القروض اما خطابات اعتماد من المستورد أو أصول المصدر نفسه، الأمر الذي يعبر مكلفاً للغاية ويعيق تنافسية المصدر في الأسواق العالمية.

ب/ خطابات الإعتماد المتبادلة: بموجب هذه الالية يقوم المصدر المباشر بإصدار خطاب إعتماد محلي لحساب مستوردية (المنتجين الذين يقومون بإستيراد مدخلات الإنتاج لتصنيع سلعة يتم تصديرها فيما بعد) ويكون خطاب الإعتماد مضموناً بخطاب إعتماد معزز من المستورد النهائي وبناء على ذلك يمكن للمصدر المحلي غير المباشر (الذي ينتج مكونات تعد مدخلا لمنتج نهائي مجمع أو عند إنتاج سلعة تامة الصنع تقوم الشركات التجارية بتصديرها في وقتٍ لاحق) الحصول على قرض مضمون بخطاب إعتماد محلي قبل الشحن، قد اعتمدت بعض الدول مثل المكسيك وماليزيا بشكل مكثف على أسلوب خطابات الإعتماد المتبادلة لتمويل صادراتها[2] .

2| تمويل مرحلة أثناء وبعد الشحن:

يقوم هذا النوع بانتاجة التمويل للمصدر لتمويل صفقات ذات أجل دفع لا يتجاوز ستة أشهر(180 يوم على الأقل) وذلك بغرض توفير السيولة للمصدر قبل وصل منتجاتة من المستورد الخارجي، ويأخذ هذا النوع من التمويل أحد الأشكال الأتية:

أ. منح المصدر تمويلاً خلال الفترة من تقديم مستندات الشحن للبنك لحين ورود حصيلة الصادر.

(1) وزارة الاقتصاد والتجارة المصرية،سبتمبر 1999م **تمويل الصادرات المصرية**، القاهرة.
(2) لمرجع السابق ،ص371

ب. شراء المستندات شراءاً نهائياً أو مع إحتفاظ الجهة التي قدمت التمويل بحق الرجوع إلى المصدر(عند إنخفاض أسعار الصرف)

ت. عمليات المقايضة والتجارة المقابلة حيث تلجأ كثير من الدول النامية في إستخدام هذه الآلية في الصفقات التي تشارك فيها، حيث يتم من خلالها ربط الواردات من دولة اجنبية بالصادرات اليها، كما انها تتم بمقتضى إتفاق محلي ينفذ بواسطة شركتين تجاريتين طبقاً للتوجيهات الصادرة عن حكومتي طرف الصفقة، أو قد تتم في ظل إتفاقيات ثنائية بين حكومتين، ويقدر حجم التجارة الذي يتم حالياً عن طريقة المقايضة والتجارة المقابلة بما يزيد عن 10% من حجم التجارة العالمية، ولعل أبرز أوجة الإختلاف بين المقايضة والتجارة المقابلة هو أن جزءاً من التجارة المقابلة يتحتم أن تتم فية المبادلات من خلال الدفع النقدي.

ث. إئتمان المشتري الأجنبي حيث تهتم هذه الآلية بتشجيع الصادرات من خلال تقديم القروض والتسهيلات الإئتمانية الى المستورد وبموجب هذا الإئتمان يقوم الطرف الممول بمنح الإئتمان الى المستورد حيث يحصل المصدر على كامل مستحقاته بمجرد الإنتهاء من عملية التصدير وشحن البضاعة وتعتبر هذه الأداة من اكثر أدوات التمويل استخداماً و اوسعها إنتشار خاصة في الدول النامية[1].

3| التمويل الاستثماري للصادرات:

يهدف هذا المحور إلى تكليف الاستثمارات المحلية والأجنبية في عدة مجالات خاصة الاستثمارات التي تجلب معها التكنولوجيا المتطورة وكثيفة العمالة لدعم القدرة التنافسية للسلع القابلة للتصدير والمطلوبة في الأسواق العالمية كذلك يهدف هذا المحور على إتاحة التمويل طويل الأجل للاستثمار في قطاع التصدير.

وسنتناول فيما يلي بعضا من الأدوات المستخدمة في عمليات التمويل الاستثماري هي:

أ/ سندات التصدير: وبموجب هذه الآلية، يتم إصدار سندات طويلة الأجل لتمويل التصدير وتسهم في دفع القدرة التمويلية للمؤسسات وتضمن توفير موارد مستقرة لدعم النشاط التصديري مثل نشاط التسويق، تطوير المنتج، فتح فروع لها في الخارج ، فتح مكاتب للتسويق أو غيرها من الأنشطة التي ترتبط إرتباط وثيق بالنشاط التصديري.

(1) المرجع السابق، ص183.

ب/ التأجير التمويلي: يمثل التأجير التمويلي أحد أشكال الاستثمارات او ما يمكن أن يطلق علية التمويل غير المباشر للصادرات، وتتيح هذه الآلية للمصدر إمكانية تأجير أدوات الإنتاج خاصة فيما يتعلق بالسلع الرأسمالية الضخمة ، وقد بدأت عدد من الدول النامية في أخذ بهذه الآلية في الآونة الأخيرة.

تساعد عملية التأجير التمويلي على تحسين الوضع التنافسي للمصدر من خلال مساعدتة في الإحتفاظ برأس المال العامل بالإضافة إلى غير ذلك من المميزات الضريبية.

4/ تمويل عمليات التسويق:

يهدف هذا المحور إلى توفير التمويل اللأزم للمصدر للقيام بعمليات التسويق، أما من خلال آليات للتسويق الجماعي أو حملات تسويقية جماعية مع تغطية نفقات الإشتراك في المعارض أو الرحلات التسويقية.

يقوم هذا المحور بتوحيد الجهود الفردية للمصدرين في مجال التسويق في صور تكتل يعمل بصورة جماعية في مجالات التسويق، وبالتالي تقل التكلفة وتعظم القدرة على المنافسة وبهذه الطريقة يمكن توفير المعلومات للمصدرين إيجاد قنوات اتصال بين المجتمع المحلي والمجتمع الدولي ودعمهم في مجالات البحوث التسويقية والتدريب والتسويق الدولي[1].

تعمل الدول الأوربية على حماية منتجاتها المحلية من السلع القادمة إليها من الخارج ويصعب على الدول النامية الوصول إلى هذه السوق إلا عبر إتفاقيات ثنائية أو الدخول في شراكات وتحالفات استراتيجية وتعاني منتجات الدول النامية العديد من الصعوبات في الدخول إلى السوق الأوربية هذه السوق تمثل هذه الصعوبات في:

أ. إختلاف وتعدد المعايير والمقاييس والمواصفات المطبقة داخل الاتحاد الأوربي، حيث أن اختلاف إحتياجات كل دولة في الاتحاد عن الأخرى يزيد في صعوبة الإنتاج وتطبيق كافة الشروط في التصنيع والتغليف والنقل .

ب. طلب أستخدام شهادة(EUROI) كمتطلب أساسي وصعوبة تعبئة بياناتها لعدم وجود نوعية كافية فيما يتعلق بهذه الشهادة.

ت. عدم المقدرة على الإيفاء بإشتراطات التعبئة والتغليف للخضر والفاكهة والمواد الغذائية والأستهلاكية المصدرة في الاتحاد الأوربي.

(1). المرجع السابق، ص185

ث. يفرض الاتحاد الأوربي شهادات صحية مشددة ومتطلبات متعلقة بالجودة على المنتجات الزراعية.

ج. المنافسة غير العادلة مع منتجين أوروبيين أقوياء يمتلكون قدرت مهنية عالية وتكنولوجيا متقدمة، حيث يتصف السوق الأوربي بالمنافسة الشديدة مما يجبر الشركات المصدرة أن تقدم للمستهلك سلعاً ومنتجات وخدمات ذات قيمة وجودة أعلى من التي تقدمها الشركات المنافسة.

ح. فرض قيود متشددة على تصدير بعض المنتجات الزراعية ومنتجاتها(حصص وجداول زمنية، قيود إدارية من متطلبات بيئة صحية وغيرها) حيث إن الرزمانة الزراعية المفروضة من الاتحاد الأوربي تمنع تصدير بعض المنتجات في مواسم محددة لتوافرها محلياً لديهم والتي تأتي من باب حماية منتجاتهم.

تمثل الولايات المتحدة القطب الأوحد في العالم بعد أنهيار الاتحاد السوفيتي وتمثل القوة العظمى في العالم تسيطر على جميع اقتصاديات العالم عبر تحكمها في التجارة الخارجية، تحمي الولايات المتحدة الامريكية اقتصادها من الاقتصاديات الأخرى النامية مثل النمور الاسيوية حيث تعمل على حماية منتجاتها بكافة سبل الدعم لهم وتحفيزهم على الإنتاج وغزو العالم وأسواق العالم، كما تعمل على حمايتهم من المنتجات الواردة إليها وفي نفس الإطار تعمل على الاستفادة من جميع الفرص المتاحة وإستيراد إحتياجاتها من شركائها الاستراتيجيين في العالم عبر توقيع إتفاقيات تبادل ثنائية تتيح إنسياب حركة السلع والبضائع بسهولة ويسر ووفق شروط معينة يكون فيها الميزان التجاري في صالح الولايات المتحدة الامريكية[1].

(1) غرفة تجارة عمان،2005م، **معوقات تمويل صادرات الدول النامية للأسواق الاوربية**،عمان.

المبحث الثاني

دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في الدول النامية (أفريقيا_ آسيا)

التنمية ظهرت كمفهوم افتصادي منذ نهاية الحرب العالمية الثانية قد كان الأعتقاد السائد آنذاك هو أن جوهر مشكلة التنمية هو نقص التمويل والأستثمارت ومن هنا فقد بدأ أنه يكفي أن تتوفر الموارد المالية الكافية لكي تحل مشكلة الفقر وتبدأ عملية التنمية الاقتصادية لزيادة الرفاهية إلا أن تجربة العالم خلال النصف الثاني من القرن الماضي أوضحت أن قضية التنمية أكثر تعقيداً من مجرد نقص في الموارد المالية، حيث أن هنالك الموارد البشرية والتنمية البشرية بكل أبعادها وأن التنمية في جوهرها ليست مجرد مسألة اقتصادية تتعرض للكميات الاقتصادية المعروفة من إنتاج، استثمار، ادخار، أو صادرات و واردات ، أو استراتيجية تصنيعية أو غير ذلك مما درج الأقتصاديون على دراستة بل هي قضية مجتمعية مركبة يتداخل فيها الاقتصاد مع السياسة والقانون وتلعب العوامل الاجتماعية والتكنولوجية والسكانية والتطورات التاريخية دوراً لا يمكن أهماله.

من هنا فقد حظى موضوع المؤسسات والسياسات وشكل الأدارة الاقتصادية والتنظيم القانوني وتوافر المعلومات بأهتمام كبير في السنوات الأخيرة[1]، وبرغم هذا التطور في مفهوم التنمية وشمولة لجوانب أخرى متعددة، فما زال للتمويل ومدى توافرة ودرجة كفاءتة دوراً كبيراً في مواجهة قضية التنمية[2]، حقاً لم يعد التمويل هو القضية الوحيدة في مفهوم التنمية ولكنه يظل أحد مفاهيم عناصر السياسة التنموية بل أن الإهتمام بالعناصر الأخرى من تنمية للموارد البشرية أو ترشيد المؤسسات أو تحسين السياسات الاقتصادية إنما يطلب بدوره موارد مالية الأمر الذي يجعل من التمويل عصب مشكلة التنمية إلا أن ذلك لايعني أن ينظر إلى التمويل كعنصر سحري كافي بذاته لإحداث عملية التنمية، بل بإعتبارة شرطاً ضرورياً أن لم يكن كافياً، هذا عن تطور مفهم التنمية ودور التمويل إزاءها.

تعتبر القارة الأفريقية بصفة عامة من أضعف المناطق على مستوى العالم من حيث قيمة

(1) حازم الببلاوي واخرون،2005م **المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي**، ص85.
(2) إبراهيم محمد يوسف الفارة،1985، **دور التمويل الخارجي في تنمية اقتصاديات البلاد النامية**،ص93.

الصادرات حيث بلغت صادراتها نحو 452 مليار دولار يتم تصديرها إلى 223 دولة خلال عام 2019، حيث بلغت وارداتها 564 مليار دولار[1]من 231 دولة، تبلغ قيمة التجارة البينية بين دول القارة قرابة 70 مليار دولار سنوياً أي ما يعادل 15% من قيمة التجارة البينية مع باقي دول العالم،وتشير التقارير إلى أمتلاك القارة ل 30% من الثروات المعدنية في العالم و12% من الاحتياطي العالمي للنفط و43% من مصادر الذهب و50% من مصادر الألماس في العالم و67% من الأراضي الزراعية غير المستغلة ، تسيطر على القارة الأفريقية ثلاث اقتصاديات هامة_ تحكم النشاط الأقتصادي فيها وتمثل أضلاع التنمية الأساسية التي يمكن أن تؤثر على باقي دول ومناطق القارة، إذا ما تهيأت البنية الأساسية المناسبة ، الاقتصاد النيجيري هو الاقتصاد الأكبر في القارة الأفريقية يصل حجم إجمالي الناتج المحلي فيه إلى 432.3مليار دولارخلال عام 2020–2021م مع تجارة خارجية يبلغ 34مليار دولار وحجم سكغعان يقترب من 130مليون نسمة ومن المتوقع أن يحقق معدل نمو 4.2% سنويا يلي هذا الاقتصاد الضخم الاقتصاد المصري حيث يصل حجم الناتج المحلي الإجمالي إلى ما يزيد عن 363.1 مليار دولار مع حجم سكان يقارب ال65مليون نسمة وحجم صادرات بحوالي 23.530مليار دولار للعام 2017،ومتوسط دخل الفرد يبلغ نحو1200دولار في السنة، اقتصاد جنوب أفريقيا حيث وصل حجم الناتج المحلي الأجمالي فيها 301.9 مليار دولار كما وصل حجم تجارتها (صادرات+واردات) مع العالم الخارجي78.250 مليار دولار وعدد السكان 43مليون نسمة، ويبلغ دخل الفرد 2820دولار سنويا، وعلى نحو آخر تعكس المؤشرات الاقتصادية حقيقة كونها االقتصاديات نامية يغلب عليها أساساً إنتاج وتصدير المواد الأولية وتركز على سياسة المحصول الواحد (كالفول السوداني، الكاكاو، البن، المطاط) بجانب إستخدامها لاساليب محدودة وتقليدية في التجارة تنقصها النظم التمويلية والتأمينية المتطورة، كما تنتشر في تلك الدول الشركات العابرة للقارات وخاصة الشركات الفرنسية والبريطانية والاوروبية الأخرى حيث تحظى فرنسا بالنصيب الأكبر من إنتاج هذه الدول من مواد أولية وخامات المعادن في حين تقوم بتصدير كافة إحتياجات تلك الأسواق من السلع الصنعة والآلآت ومعدات النقل ووسائل الإتصال.

وتعاني معظم دول افريقيا شأنها شأن معظم الدول النامية من ضعف روابط التجارة الخارجية

(1) وزارة التجارة،مارس 2003م، **استراتيجية التحرك المصري في القارة الافريقية**،جمهورية مصر العربية،ص8.

فيما بينها على عكس الروابط التجارية القوية التي تربطها مع العالم الخارجي وخاصة القارة الأوربية وتعكس هذه الثوابت ضعف ومحدودية القواعد الإنتاجية لدول افريقيا والتماثل الشديد في تركيبة سلعها التجارية خاصة في دول الجنوب(غرباً وشرقاً).

الإتفاقيات والتكتلات الإقليمية في افريقيا[1]:

على الرغم من وجود عدد من الإتفاقيات والتكتلات الاقتصادية والتجارية التي تربط دول القارة الأفريقية ببعضها إلا أن معظم هذه الإتفاقيات تعاني من ضعف الكيانات المؤسسية التي تقوم بإدارتها، بجانب محدوديةٍ وضعف قدراتها على تنفيذ السياسات والأهدف المنصوص عليها في الأطر العامة لهذه الإتفاقيات، بالإضافة إلى ضعف الإرادة السياسية لدى كثير من أعضائها لتنفيذ ما ورد بالأطر المنظمة لها، ويرجع ذلك مرة أخرى إلى ميول معظم هذه الدول في تركيز علاقتها الاقتصادية مع الدول الأوربية التي استعمرتها في السابق وهو ما ينعكس في شكل ضعف علاقات الجوار الاقتصادية والتجارية، يوضح الجدول التالي التكتلات الاقتصادية والتجارية السارية بالقارة الأفريقية:

الإتفاقية	الدول الأعضاء	صيغة الاتفاق
الكوميسا(comesa) 20 دولة	مصر، أنجولا، بورندي، جزرالقمر، الكنغو، جيبوتي، اريتريا، اثيوبيا، كينيا، مدغشقر، مالاوي، موريشس، ناميبيا، رواندا، سيشل، السودن، سوازيلاند، أوغندا، زامبيا، زيمبابوي.	منطقة تجارة حره
سادك- ساكو(sacu) 5 دول	جنوب أفريقيا، بتسوانا، ليتو، ناميبيا، سوازيلاند	منطقة تجارة حره +إتحاد جمركي
إكواس(ecowas)17 دولة	بنين، بوركينافاسو، ساحل العاج، غامبيا، غانا، غينيا، غينيا بياو، ليبيريا، مالي، مورتانيا، النيجر، نيجيريا، السنغال، سيراليون، توجو، جزركاب فيرد	إتفاق اقتصادي مشترك
الإتحاد الاقتصادي والنقدي لغرب افريقيا(uemoa) 8 دول	بنين، بوركينافاسو، ساحل العاج، غينيا بيساو، مالي، النيجر، السنغال، توجو	إتفاق نقدي اقتصادي+إتحاد جمركي

[1]المصدر :وزارة التجارة، مارس 2003م،**استراتيجية التحرك المصري في القارة الأفريقية**،جمهورية مصر.

(1) صندوق النقد الدولي، مارس2003م، **المشاكل والمعوقات إمام حركة التجارة العربيةالبينية**،الكويت، ص5

تعتبر السوق العربية من الأسواق التي تنشط فيها عملية الإستيراد وتقوم بإستيراد السلع المصنعة من جميع أنحاء العالم خاصة الدول الصناعية، وهذه السلع المستوردة تنقسم إلى قسمين[1]:

أ/ الآلات والأدوات الإنتاجية: تستخدم هذه في الإنتاج خاصة السلع التي يتم أستهلاكها محلياً وبعضها بغرض الصادر وغالباً مايتم استيرادها من الدول الغنية لجودة منتجاتها وكفاءتها العالية ويستحوز هذا على 29% من الواردات الكلية للأقطار العربية.

ب/ الواردات الزراعية والصناعية: تستخدم في الزراعة أو كمدخلات للعملية الإنتاجية وعادة مايتم استيرادها من الدول النامية أو كتجارة بينية بين الدول العربية.

تسعي وتنشط الدول العربية لتفعيل التجارة البينية فيما بينها وذلك نسبة لمعرفتها الوثيقة بإحتياجات بعضها البعض والقيود والتعقيدات التي تواجهها في الدول الأخرى، وبذلت في ذلك العديد من الجهود كان أولها توقيع إتفاقية لتسهيل التبادل التجاري وتنظيم تجارة الترانزيت في إطار الجامعة العربية عام1953م[2] ، ثم جاء قرار السوق العربية المشتركة الذي صدر عن مجلس الوحدة الاقتصادية العربية عام 1981م، ولم يكتب لهذه الجهود النجاح المنشود طيلة عقود من الزمان لأسباب عديدة لعل أهمها عدم توفر الإرادة السياسية الكفيلة بالتغلب على جميع المشاكل الاقتصادية التي تعترض إقامة السوق العربية المشتركة، بلغت قيمة التجارة العربية البينية عام 2019 ما قيمتة 1.848مليار دولار مقارنة مع 1.898.2 مليار دولار عام 2018 محققة نسبة إنخفاض بلغت 2.7% وذلك نظرا لإنخفاض الصادرات السلعية العربية الإجمالية إلى 1.009.6مليار دولار عام 2019 مقارنة مع 1.081.5 مليار دولار أي بنسبة إنخفاض بلغت 6.7% مما أثر على وزن الصادرات الإجمالية العربية من إجمالي الصادرات العالمية لتبلغ نحو5.3% في عام 2019 مقابل 5.6% خلال العام السابق، تباينت الدول العربية بين وأنقسمت بين الإرتفاع والإنخفاض ولكن الملاحظة التي تستحق الإهتمام هو أن معظم الدول العربية غير النفطية هي التي حققت نمواً في صادراتها في عام 2019فقد سجلت موريتانيا أكبر نسبة ارتفاع نحو 44.2% وهذا يرجع للتحسن الكبير في أداء الاقتصاد الموريتاني اعتباراً من الربع الأخير من عام 2018 حيث شهدت المساحات المزروعة خاصة

(1) www. Slammemo.com/article I.asPX
(2) المصدر السابق، ص6.

في مجال الزراعة المروية وزراعة الأرز ارتفاعاً من 27 ألف هيكتار في 2018 إلى 31 ألف هيكتار في 2019 كما أرتفعت صادراتها من الأسماك نظراً لزيادة الكميات المصدرة وكذلك أسعارها، كما أن أرتفاع أسعار المعادن عالمياً عام 2019 ساهم في إرتفاع صادراتها من المعادن وتلتها لبنان بنسبة 27% ، كما كان نمو الصادرات ملحوظاً في جزر القمر حيث بلغ نحو 23.8% ، جيبوتي بنسبة 17.2% وفي السودان بنسبة 14% وفي اليمن إلى 8.8% وفي الصومال 6.1% وقد سجلت الصادرات نسب نمو منخفضة لكل من سوريا بنسبة 5% ومصر بنسبة 3.4% وفلسطين بنسبة 2.5% .

بينما شهدت كافة الدول العربية النفطية أنخفاضاً في صادراتها على خلفية إنخفاض صادرتها من النفط نظراً لإنخفاض أسعاره وكذلك الكميات المصدرة في إطار إتفاق "أوبك+" ، فقد سجلت الجزائر أكبر نسبة إنخفاض بنحو 16.1% تلتها قطر بنسبة 13.5% والسعودية بنحو 11.1% والكويت بنسبة 10.1% وفي ليبيا 7.7% والبحرين والأردن بنسبة 5.8% والعراق 5.5% على الترتيب وتونس بنسبة 3.4% وعمان 2.6% و الأمارات بنسبة 1.6% كما إنخفضت صادرات المغرب بنسبة 6.7% ،بشكل عام فقد تأثرت صادرات جميع الدول النفطية بتباطؤ نسب نمو الاقتصاد العالمي الناجم عن طول أمد التوترات التجارية وكذلك نظراً لإنخفاض أسعار النفط وزيادة تدفقات رأس المال الخارجة من الاقتصاديات العربية في ظل أتساع دائرة التوترات الجيو سياسية بالمنطقة[1].

السوق الأسيوية من أكبر الأسواق وإهمها في العالم حيث تسيطر على هذه القارة منذ قديم الزمان اقتصاديات معروفة وهي كوريا واليابان واندونيسيا وتعتبر هذه الدول من أكبر الدول المستوردة للأقطان حيث تحصل على نصيب الأسد من هذه السلعة ويقوم اقتصادها وخاصة دول اندونيسيا على تصنيع الملابس الجاهزة وتسويقها محليا وخارجيا حيث تعمل الشركات في هذه الدول على خلق أسواق لها خارج القارة الاسيوية.

وظهرت مؤخراً الصين كأحد القوى التي يحسب لها ألف حساب في مجال الاقتصاد حيث تقوم وبفضل الدعم الحكومي اللامحدود بتصنيع وتسويق منتجاتها خارج القارة الأمر الذي ادخل الفزع في القارة الأوربية وأمريكا حتى اضطرت هذه الدول إلى تحديد كميات محددة من المنتجات الصينية للسماح لها بالدخول إلى أسواقها، تعتبر السوق الأسيوية من الأسواق الواعدة

(1)https://www.amf.org.ae 16/1/2022

والسهلة الوصول لمنتجات الدول النامية وذلك لسهولة التعامل فيها وعدم وضع قيود وإشتراطات لولوج السلع ليها وتعتبر سلعة القطن وسيدة هذه السوق وكذلك السمسم والحيوانات الحية.

- **دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات في السودان:**

مفهوم التصدير:

يمكن توضيح مفهوم التصدير من خلال التعريفات التالية:

1_ فؤاد مصطفى محمود على أنه بيع سلعه معينه مراكز أنتاجها الى مراكز تسويقها أو تعبير أخر من أحد الاسواق التي تمثل السلعة فائدة من أنتاجها الى سوق أخر تمثل نفس السلع جزء من إحتياجاتها.

2_ عند المهدي عادل هو عمليه تقوم على بيع السلع والخدمات من دول أخرى.

ومن خلال التعريفات السابقة يتضح لنا التعريف الشامل للتصدير هو أنه عباره عن العملية التي تشمل بيع مختلف السلع المنظورة وغير المنظورة من الأسواق الوطنية الى الأسواق الخارجية.

أهمية التصدير:

يعتبر التصدير ذا أهميه كبرى في اقتصاديات مختلف الدول وهو احد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية خلال مدة طويله من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيله فعاله لتحقيق معدلات النمو المرجوة كما اعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة وأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة وهناك من يرى أن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفه الإنتاج بقصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بعد ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير، أن معدل ارتفاع النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي، وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانيه زيادة ونمو معدل الصادرات وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني وهما يؤثران على نمو الصادرات التي كثير ما ينعكس ضعفها بعدم

توازن ميزان المدفوعات لكثير من الدول النامية لهذا يجب على الدول النامية أن تضع الصادرات وتنميتها في مقدمة الأهداف الاقتصادية الأساسية في هذه الدول [1].

دوافع التصدير وعوامل نجاحه:

يتم تلخيص دوافع التصدير في الاتي:

عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الاستراتيجية لتنميه أشمل.

يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية.

نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه وهو عامل مهم لاقتحام السوق التجارية.

عوامل نجاح عملية التصدير:

باعتبار أن التصدير عملية حيوية وضرورية في اقتصاديات دول العالم فهو يحتاج ويرتبط بعوامل مختلفة لتشجيعه ودعمه. وهذه العوامل تختلف حسب الأهداف في المدى الطويل والقصير، وهي: –

1/الموارد المتاحة والجاهزة لنجاح عملية التصدير:

وهذه العوامل متنوعة منها ما هو متعلق بموارد المؤسسة التصديرية ومنها ما يتعلق بالموارد الوطنية وأهم ما يمكن إدراجه هذه الموارد:

أولاً: المقدرة في القيام بدراسات وأبحاث السوق والوصول للمعلومات المناسبة

ثأنياً: اقتناء الموارد البشرية الماهرة.

2/ طرق ومنهجية التسويق وهناك بنود متعددة في هذا العامل ولكن أهمها عاملين الأول يتعلق بدراسة السوق والمقدرة للوصول إلى المعلومات والاستنتاجات والتحليلات الصحيحة وهذا مرتبط بالعامل الأول أما الثاني يتعلق بوجود قنوات التوزيع في الأسواق الخارجية وهي حساسة لكونها تؤثر مباشرة في عملية التصدير.

3/ التزام الإدارة العليا: التزام الإدارة المشرفة على التصدير هو هام جداً وأكثر حساسية من البنود الاخرى لأنه متصل بالقدرة على التخطيط ووضع الاستراتيجيات

([1]) بن طيرش عطاء الله ،2017م، **تعذيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيره والمتوسطه الجزائريه(رساله دكتوراه**، جامعه ابي بكر بلقايد ، الجزائر) ص73

والخطط وتطبيق أنظمة توكيد الجودة الرقابة والتدقيق والمراجعة والإشراف ورسم الأطر الزمنية وتصميم مسار عملية التصدير من خلال الطرق العادية والحرجة وأهم مبدأ في ذلك العامل هو مقدرة الإدارة في وضع الأهداف والغايات المترابطة والمتصلة بعملية التصدير بحيث تعكس كل سوق تصديري على حدة.

4/ متطلبات جودة السلعة ليس غريباً الربط بين المواصفات السلعة أو الخدمة القابلة للتصدير مع عوامل التنافسية وهنالك ثلاثة أسس تتحكم في جودة السلعة أو الخدمة:

أ_ جودة السلعة من حيث النوع.

ب_ جودة السلعة من حيث السعر.

ج_ من حيث الكم والخدمة التي يقدمها المصدر قبل وبعد البيع، هذا العامل يختلف عن العوامل الثلاثة الاخرى في أنه يتعلق في المقدرة على التعامل مع الأسواق الخارجية[1]

دور الصادرات في التنمية الاقتصادية في السودان:

تلعب الصادرات دوراً هاماً في تمويل التنمية الاقتصادية خاصة الدول النامية وهذا لعجز الموارد المحلية في تمويل التنمية ويمكن تلخيص هذه الأهمية في الآتي:

1_ توسيع القاعدة الاقتصادية: من المعروف أن ضيق السوق المحلي نظراً لضعف القوة الشرائية لدى أفراد المجتمع هو أحد أسباب التخلف وضيق النشاط الاقتصادي ولذلك تعمل الدولة على توسيع السوق المحلي بمختلف الوسائل من إعادة وتوزيع وتخفيض الضرائب وغيرها، ومن ناحية اخرى فأن الأسواق العالمية تمثل مجالاً لتصريف المزيد من الإنتاج المحلي وبالتالي تعتبر هذه الأسواق العالمية عاملاً أساسيا في توسيع القاعدة الاقتصادية في المجتمع فبالإضافة إلى جلب العديد من العملات الأجنبية تؤدي تنمية الصادرات الى فتح مجالات جديدة للإنتاج الذي يخصص كلياً أو جزئياً لمقابله الطلب الخارجي وينتج عن ذلك زيادة في الدخل القومي وزيادة فرص العمالة.

---

(1) زير ريان ،2015م، **أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي** (دراسة حالة الجزائر الفترة (2005_ 2014) رسالة ماجستير جامعة محمد خفير بسكرة ، الجزائر،ص ص58-59

2_ توفير رؤوس الأموال: تسهم التجارة الخارجية في توفير رؤوس الأموال الإنتاجية (من الآت ومعدات ومكاتب..... الخ) وكذلك المنتجات نصف المصنعة التي تستعمل في إقامة هذه المشروعات والتي تؤدي الى إرتفاع الدخل الوطني كما تسهم التجارة الخارجية في توفير السلع الإستهلاكية من خلال الإستيراد كنتيجة للنمو الحاصل في حجم الإنتاج والدخول والذي يتمخض عن زيادة في فرص العمل خاصة وأن الطاقة الإنتاجية في الدول النامية غير قادرة على توفير المتطلبات الاستهلاكية.

3_ تخفيض أثر التقلبات الاقتصادية على الاقتصاد الوطني : يلاحظ أن كل من الدول النامية تقوم بتصدير عدد محدود من السلع التي تتركز غالباً في الخدمات والمنتجات الزراعية وتعتمد الدول النامية اعتماداً كبيراً في صادراتها على مواد خام كالبترول والمنتجات الزراعية وما يلاحظ أن الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات عموماً هو طلب يتميز في بتقلبه مقارنة بالطلب على المنتجات الصناعية ونتيجة لهذه العوامل فأن الدول المنتجة والمصدرة للسلع الزراعية والخدمات كانت ولا زالت تعاني من تغلب كبير في حصيلتها من العملات الأجنبية مما ينعكس سلباً على الاستقرار الاقتصادي. وقد كانت تقلبات التجارة الخارجية في مجال الخدمات والمنتجات الزراعية مسار إهتمام ودراسة الاقتصاديين والدول المنتجة والهيئات الدولية ووضعت إقتراحات كثيرة تهدف الى الحد من هذه التقلبات منها أنشاء صناديق موازنة الأسعار وإبرام إتفاقيات دولية للتحكم في السوق..... الخ إلا أن الدراسات تشير إلى أن الحل الفعال لهذه المشكلة تكون في مدى قدرة الدول المصدرة لهذه المنتجات على توزيع صادراتها وتقليل شدة الاعتماد على سلعة أو سلعتين من هذا النوع من المنتجات، اي أن تنمية الصادرات من الوجهة النوعية تعد أحد الابعاد الأساسية التي يجب أن يبنى عليها اي برنامج ناجح لتطوير التصدير.

4_ تدعيم قوة مساومة الدول في المجال الدولي: بدراسة شروط التجارة وتطويرها بالنسبة للدول المصدرة للخامات والمنتجات الزراعية على مدى العقود الماضية يتبين بوضوح أن هذه الشروط تتجه تدريجياً، بحيث أصبحت ضد الدول النامية وفي صالح الدول المتقدمة التي تصدر المنتجات الصناعية ويعني هذا الاتجاه إلى أسباب متعددة أهمها:

أ_ زيادة الطلب على المنتجات المصنعة بمعدل أكبر في زيادة على المنتجات الخام والزراعية

ب_ ضعف مرونة العرض من المنتجات الخام مقارنة مع المصنعة.

ج_ التطور التكنولوجي الذي بفضله تمكنت من أنتاج سلع صناعية تحل محل الخامات الطبيعية والمنتجات الزراعية فعلى سبيل المثال، المطاط الصناعي والألياف الصناعية وغيرها وقد بدأت الدول النامية في اتخاذ عدد من الإجراءات لمعالجة ذلك الموقف منها محاولة تنظيم المعروض من السلع الزراعية والمواد الخام بغرض إيقاف اسعاره.

5_ تدعيم النمو الاقتصادي: أن تشجيع الصادرات يؤدي إلى دعم النمو الاقتصادي في البلد من خلال التحسن في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني وبالتالي تحسين المستويات المعيشية في مختلف جوانبها ولكن هذا التحسين في الدخل قد يؤدي إلى خطورة أنماط ذات نزعة استهلاكية أكثر من تلك السائدة من قبل وهذا يكون كنتيجة للتطور الكمي والنوعي في الإعلان ، وأمام هذا التوجه في الاستهلاك تسعى الدول المتقدمة لفتح أسواق الدول النامية أمام منتجاتها وهنا تبرز اهمية الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في التعامل بكامل الحيطة والحذر لأن انكشاف السوق المحلي مع ضعف منافسة المنتوج المحلي يؤدي إلى إغراق السوق بشتى السلع مما يؤثر سلباً على الأرصدة النقدية المتاحة للادخار والاستثمار وبالتالي تراجع معدلات النمو.

6_ تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: وتدعيم مركز العملات المحلية بين العملات الاجنبية: صاحب زيادة إيرادات الدول النامية بمعدل أكبر من زيادة صادراتها ظهور عجز في موازين مدفوعاتها واتخذ العجز في ميزان المدفوعات إلى إضعاف مركز العملة المحلية من حيث قابليتها للتحويل إلى العملات الاجنبية خاصة العملات الدولية ، ويرجع السبب في تدهور القيم النسبية للعملة المحلية في السوق العالمي إلى أن الطلب عليها من جانب الدول الاجنبية لتمويل طلب هذه الدول على المنتجات المحلية يكون أقل بكثير من مجموع الطلب المحلي على العملات الأجنبية لتمويل الواردات، أن تدعيم مركز العملة المحلية لا يمكن أن يتم بصفة حاسمة إلا بمعالجة أسباب تدهور القيمة الفعلية لها في أسواق العالم ، تلك المسببات التي تتمثل في اختلال ميزان المدفوعات ، ولذا فإن تنمية الصادرات هي في الواقع أهم وسائل إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات وإيقاف تدهور قيمة العملة في المجال الدولي خاصة وأنه أصبح من العسير تخفيض حجم الواردات كوسيلة لعلاج عجز ميزان المدفوعات أمام تنامي الطلب الإنتاجي والاقتصادي للمجتمع .[1]

معوقات الصادرات السودانية معظم الصادرات السودانية مواد خام.

---

[1] سلمان دحو،**2016م، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كاداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات** (دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر) رسالة دكتوراه ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، الجزائر الموقع الرسمي للجامعة ص ص 41-43.

1. إتفاع تكلفة الإنتاج.
2. ضعف التسويق.
3. ضعف المنافسة الخارجية.

ويمكن تفصيلها كالاتي:

1.معظم الصادرات السودانية مواد خام والسلع المعدنية وفيما يخص صادرات الإنتاج الزراعي هي أيضا مواد خام.

2. إرتفاع تكاليف الإنتاج وزيادة الرسوم والضرائب وذلك لعدة أسباب أهمها إرتفاع أسعار مدخلات الإنتاج وإنخفاض مستوي التكنلوجيا المستخدمة في صناعة السلع وإنخفاض الكفاءة الإدارية وإرتفاع تكلفة التمويل وكذلك إرتفاع الضرائب والإزدواج الضريبي عبء أخر لتكلفة الإنتاج.

3.ضعف المنافسة الخارجية: تسعي معظم الدول أن يكون لها دور محوري ومهم في التجارة العالمية ويعتبر عنصر المنافسة الخارجية من أهم العوائق التي أثرت سلباً في تدني الصادرات السودانية وهنالك عدد من السلع تخطت مرحلة المنافسة الاقتصادية ووصلت مرحلة الإغراق في السوق العالمية ولإغراء المستهلك العالمي تحاول الدول أنتاج سلع وخدمات ذات جودة عالية بأسعار مناسبة بالإضافة إلى استخدام اساليب الترويج الجاذبة، وفي عالم التسويق تري كثير من النظريات أن السلع الزراعية تكون غير صالحة للتسليم النهائي للمستهلك الا بعد إجراء بعض التعديلات وعلية فأن السلع الزراعية بعد الحصاد تحتاج إلى أساليب معينة في التعبئة والتغليف والعرض وغيرها لإغراء المستهلك للشراء وإعادة الشراء وفي محور جودة السلعة تحاول الدول تطوير تقنياتها الإنتاجية لإنتاج سلع تكون أكثر جودة وأقل سعراً.

4. **ضعف التسويق:** نجد أن الاقتصاد السوداني غني بالموارد الطبيعية والمعدنية بالإضافة إلى الموارد الغذائية والغابية والثروة الحيوانية والمستقل من هذه الموارد سواء للاستهلاك المحلي أو التصدير ضعيف وإذا أخذنا مثال للموارد الزراعية المستقلة يمكن القول بأنها لا تتعدي 5. %من جملة الاراضي الصالحة.

وهناك عدة أسباب أدت إلى إنخفاض نسبة إستقلال الموارد في السودان يتمثل أهمها في الاتي:

- ضعف الموارد المالية المتاحة لتمويل الاستثمارات.
- ضعف التمويل الخارجي.
- عدم وجود خطط إستراتيجية واضحة لإستقلال الموارد.

ويعتبر التسويق مهم لجذب المستثمرين المحليين والأجانب لإستغلال الموارد وتحويلها الى سلع للاستهلاك المحلي والصادر لذلك لابد من ضرورة تحديث طريقة التسويق الممثلة الأن للصادرات بغرض زيادتها وتعظيم العائد منها وخاصة أنه توجد فرص كبيرة لزيادة الصادرات، وهنالك حاجة ماسة لزيادة حصة السوق العالمية من الصادرات السودانية ولتحقيق ذلك نحتاج الى خطه عمليه وإستراتيجية لتسويق الصادرات.

وخلاصة لما سبق يمكن القول أن المنافسة الخارجية وفي إطار العولمة وحرية التجارة الخارجية تعتبر تحدي لكنه حتمي ويمكن تجاوزه وعليه يجب الأخذ بالأسباب التي ترفع من القدرات التنافسية للصادرات الصناعية بالإضافة لتعزيز الحزم الترويجية [1].

تحديات الصادرات السودانية في الاسواق الخارجية:

هنالك الكثير من التحديات التي تواجه الصادرات السودانية والتي تتفق مع تحديات التصدير في العالم العربي في الأسواق الدولية وذلك لأن عملية التصدير عملية منظومة مركبة ذات تشعبات وفروع تخضع لتغييرات دائمة بسبب التفاعلات والتعاملات بين البيئات الدولية ومن ضمن تلك التحديات التي:

1. تحديات البنية التحتية في التصدير:

أن وجود وتوفر شبكة من الطرق وسائل النقل البري والجوي وموانئ التخزين ذات السعة العالية وسائل الاتصال السريعة من العوامل الأساسية والمحددة لمدى نشاط حركة التصدير وتوفير الكميات الكبيرة من السلع وبمواصفات مطلوبة من السوق العالمي لن يكون مجديا حيال غياب البيئة التحتية.

2. التحديات التكنولوجية في التصدير:

لازالت الفجوة التكنولوجية في التصدير واسعة بين الدول الصناعية والدول النامية مما يقلل من القدرة التنافسية لصادرات الدول النامية وذلك لعدم وجود نقاط تجارية واسعة تساعد على توفير المعلومات بشأن ما هو جديد في أسواق العالم الخارجية ومتطلبات المستهلكين وثقافتهم...الخ

[1] مهدي عثمان الركابي، يونيو 2018م، **رؤية حول تنمية وتطوير الصادرات السودانية**، مجلة المصرفي العدد 80، مطبعة دبي،ص 33.

3. التحديات المعلوماتية في التصدير:

يؤدي نقص المعلومات التصديرية إلى التخمين والإرتجال في القرارات التصديرية لذلك يجب الإهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة والدورية بصورة تدعم القرارات التصديرية وذلك من خلال التعامل مع نقاط تجاره دوليه والأنترنت وبحوث التسويق الثانوية والأولية وبناء قاعدة بيانات وغيرها من الاجراءات.

4. التحديات التسويقية في التصدير:

قد يفشل التصدير بسبب عدم اختيار السلع المناسبة للسوق التصديرية المناسب أو الخطأ في اسلوب الترويج أو التسعير والتوزيع لذلك من الضروري الى تلك المشكلات وعدم الإكتفاء بتصدير الفائض للأسواق العالمية.

5. تحديات التنافسية التصديرية:

هنالك صعوبة في دخول أسواق التصدير بسبب المنافسة الشرسة وذلك لوجود بدائل للمنتجات المصدرة وبالتالي يكون التنافس من حيث الجودة والابتكار ويمكن التغلب على ذلك من خلال تطبيق المواصفات الدولية وتطبيق أساليب الجودة الشاملة وتحسين الإنتاجية/ الفاعلية/ الكفاءة/ الربحية.

6. التحديات الإدارية في التصدير:

تلعب الإدارة دوراً خطيراً في تأكيد النجاح التصديرية وأهم التحديات التي تواجه التصدير هو نقص المهارات الإدارية اللازمة لتحقيق أهداف التصدير وذلك بالتخطيط السليم للتصدير والتنبؤ بالطلب العالمي وتقييم إدارة التصدير دورياً.

7. التخزين هنالك سلع ومنتجات تحتاج إلى أوعية تخزينية ذات مواصفات عالية وعدم توفرها يؤدي إلى تلف تلك المنتجات.

8. التغليف حيث أن التكلفة العالية لأسعار الكرتون تجعل المصدرين يستخدمون بدائل أخرى مما يضر بالسلعة.

9. التوزيع لا تتوافر اسواق كثيره لإستقبال المنتجات والسلع السودانية وذلك أما لوجود القوانين والإتفاقيات التجارية التي تأتي في غير مصلحة السلع السودانية أو بسبب الخلافات الدولية والمنافسة العالمية.

10. مشاكل النقل وارتفاع تكلفته [1].

سياسة ترقية الصادرات:

وعموما فأن السياسة في مجال التجارة الخارجية في قطاع الصادرات في الفترة هدفت الى ترقية الصادرات غير البترولية (الذهب) المعادن والثروة الحيوانية والزراعة مثل الحبوب الزيتية والصمغ العربي والأعلاف والصادرات الصناعية، بجانب تحسين تنافسية الصادرات بوجه عام وفتح اسواق جديدة، كما سعت إلى تفعيل التعاون الاقتصادي في إطار السوق المشتركة لشرق وجنوب أفريقيا(الكوميسا) ومنطقة التجارة العربية قافتا بهدف فتح مزيد من الأسواق للصادر [2]، الأمر الذي يؤدي الى دعم وتحفيز المنتج وبالتالي زيادة الإنتاج والإنتاجية لذلك سعت الدولة للإستفادة من كل الإمكانيات المتاحة للحصول على إنتاجية قصوى من السلع والمحاصيل والخدمات القابلة للتصدير للحصول على العملات الأجنبية لدفع عجلة النمو و التنمية في الدولة وقد هدفت السياسة في ترقية مجال الصادر الى الاتي:

1. تنظيم حركة التصدير ومتابعتها بهدف حل المشاكل التي تواجه الصادرات ورصدها وتقييمها

2. التنسيق مع الجهات ذات الصلة بزيادة الثروة الحيوانية، الصمغ العربي، المعادن، القطن، الحبوب الزيتية، بالإضافة إلى تأهيل البنيات التحتية الضرورية لأغراض الصادرات الميزة النسبية والتي تحقق القيمة المضافة والعمل على تقليل تكلفة الصادرات السودانية بما يمكنها من المنافسة في الأسواق العالمية.

3. مواكبة الأسواق العالمية وإتباع سياسة مريحة في وسائل الدفع تمكن الصادرات من النفاذ للأسواق العالمية.

4. البرنامج الإسعافي الثلاثي والذي يهدف إلى زيادة أنتاج السلع من (السكر، المحروقات، الحبوب الزيتية ومنتجاتها، القمح، الأدوية والثروة الحيوانية، القطن، الصمغ العربي، الذهب). وذلك لإحلال الواردات لهذه السلع [3].

---

(1) اماني بابكر ادم حسن نصر، 2015م، **دور التخطيط الاقتصادي في تنشيط الصادرات السودانية(2002_ 2014) رسالة** ماجستير جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا(غير منشورة)،ص ص41-42

(1) المرجع (التقرير 57 بنك السودان المركزي ص63).

(2) مصعب معتصم سعيد ارباب،2017/1/2م، **واقع الصادرات غير البترولية(2005_ 2015)** ورقة عمل ،مجلة الدراسات العليا جامعة النيلين العدد 26،ص350

يعتبر السودان بلد شاسع غني بالموارد الطبيعية من أراضي خصبة ومياه وفيرة و ثروة حيوانية وتشكل المحاصيل الزراعية النقدية كالقطن و السمسم والصمغ العربي مصدر رئيسي للصادرات السودانية حيث كانت مصانع القطن في مشروع الجزيرة تغذي مصانع لانكشير في بريطانيا العظمى وقد كان حصاد الصمغ العربي حوالي 80% من السوق العالمية وكانت هذه المحاصيل تشكل المصدر الرئيسي للصادرات السودانية حتى عام 1999 وهو العام الذي بدأ فيه تصدير النفط السوداني و من ثم شهدت صادرات السودان الزراعية تدهوراً ملحوظاً في أوائل السبعينات من القرن الماضي ،استمرت الصادرات السودانية بنمط مشابه لهيكل الصادرات للفترات التي تبعته و كانت القيمة النسبية لصادرات السودان السلعية للعام 2019 59.6% و صادرات القطن تمثل 51% من القيمة الكلية للصادرات يليها الصمغ العربي 14% ثم الحبوب الزيتية 11.4% وقد ساهمت سلع الصادر بنسبة لا تقل عن 2.53% في النصف الأول من العام 2021، وبلغ حجم الصادرات نحو 4 مليار دولار خلال 2020 مقارنة مع 4.3 مليار دولار في العام 2019، حيث أتبعت الدولة سياسات خاصة بالصادرات والرسوم على بعض الصادرات بالإضافة إلى تبسيط إجراءات الصادر وأزالت واشنطن الخرطوم من قائمة الدول الراعية للأرهاب بعد أن تم إدراجها منذ العام 1993س .

خلال العام 2008–2019 نلاحظ وجود تغير في هيكل الصادرات السلعية و كذلك دخول بعض السلع المصنعة في القيمة الكلية للصادرات بنسبة ضعيفة كما لوحظ وجود تغيير في نسب مساهمات السلع الزراعية بتراجع مساهمة القطن و تزايد مساهمة السمسم وظهر ذلك بوضوح في عام 2010 شهدت الفترة من العام 2008–2019 عدد من المتغيرات على المستوى المحلي والإقليمي والدولي وكانت أهم المتغيرات المحلية انفصال جنوب السودان وذهاب معظم عائدات النفط إلى دولة جنوب السودان مما سبب عجز تراوح من 4 مليار دولار إلى أكثر من 6 مليار دولار ورفع العقوبات و على المستوى الإقليمي شهدت المنطقة العربية تغيرات سياسية في كل من مصر و ليبيا و اليمن و سوريا وبصفه عامه العديد من البلدان العربية كنتيجة لثورات الربيع العربي وكذلك المتغيرات المهمة مثل انخفاض اسعار البترول و الأزمة العالمية المالية والأزمة الغذائية .

وتشير أهم التحولات التي حدثت للصادرات السلعية خلال الفترة من 2008 _2019 نتيجة للتغيرات التالية:

تراجع صادرات البترول وتزايد سلعة السمسم ودخول الخضروات في قائمة الصادر تزايد صادرات الثروة الحيوانية[1] ، دخول الذهب في الصادرات السودانية وبنسبة مساهمة قدرها 250% في صادرات الذهب حيث كثفت الدولة اهتمامها بالذهب من حيث السياسات المرنة للمستثمرين وتوفير الاجهزة و المعدات وخدمات الطرق والكهرباء للعاملين في مناطق التعدين البلدي مما شجع المواطنين للتوجه نحو التعدين وكان لذلك الأثر الإيجابي في العائد المرتفع من حصيلة صادرات الذهب عاماً بعد عام منذ ظهوره عام 2009 حيث يحتل مركز متقدم في قائمة الصادرات غير البترولية [2].

الإجراءات الاقتصادية الأخيرة التي أقرتها الحكومة بتحرير أسعار الوقود أنعكست سلباً على حركة نقل الصادرات من مناطق الإنتاج إلى الميناء وأن أحدى أكبر المشاكل التي تواجة الصادرات تتمثل في مشكلة الميناء ودخول وخروج البخوار في المواعيد المحددة مما تسبب في عدم شحن الصادرات في مواعيدها المحدده.

(1) مصطفى السيد محمد صالح،2017م، **إحلال الواردات وترقية الصادرات وأثرها على التنمية في السودان** للفترة(2000 _ 2015) ص ص40-41رسالة ماجستير جامعة النيلين.
(2) احمد التجاني وآخرون،ص 29.

الفصل الرابع

دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية في السودان

المبحث الأول

نبذة عن الاقتصاد السوداني

تمهيد:

لقد مر الاقتصاد السوداني منذ الإستقلال بمراحل عديدة تطور من خلالها وقد تم تطبيق نظم اقتصادية مختلفة عبر تلك المراحل كان لها الأثر الواضح في صياغة ملامح الاقتصاد ذلك بفضل الإصلاحات التي جرت في السياسات الاقتصادية في يوليو 1996 في إطار استراتيجية الإصلاح الهيكلي الاقتصادي الشاملة خلال الفترة 1996_ 2002 ومن مظاهر ذلك التحسن الاستقرار النسبي الواضح الذي حدث في الاقتصاد السوداني خلال تلك الفترة وما بعدها حيث أظهرت مؤشرات الاقتصاد والأداء الكلي للاقتصاد تطوراً ملحوظاً وقد إنخفضت معدلات التضخم إلى مستويات متدنية جداً بلغت 8% في عام 2000 بعد أن كانت 166% في أحد أشهر عام 1996.

كما شهد سعر الصرف استقراراً كبيراً و لمدة تزيد عن ثلاث سنوات فيما عاد معدل نمو الناتج المحلي الاجمالي الى الإرتفاع حيث بلغ المتوسط حوالي 6% خلال السنوات 1997_ 2000 وقد ساعد ذلك التحسن دخول النفط عام 1998 ضمن المكونات القطاعية للاقتصاد السوداني فضلاً عن دخوله ضمن هيكل الصادرات السودانيه عام 1999م وقد ضمن هذا الوضع المتحسن نوعاً من الاستقرار النسبي في الاقتصاد حتى 2008 على الرغم من حدوث بعض الأزمات السياسية أبرزها أزمة دارفور.

غير أن الاستقرار النسبي الذي تمتع به الاقتصاد السوداني اخذ في التراجع منذ العام 2009 تحت تأثير عوامل عديدة أبرزها التوسع الكبير في الإنفاق الحكومي الجاري(غير التنموي) بسبب العديد من الإستحقاقات التي فرضتها الظروف السياسية منذ توقيع إتفاقية السلام الشامل في العام 2005 و كذلك متطلبات مواجهة أزمة دارفور وإحتواء شرق السودان فضلاً عن تداعيات الأزمة المالية العالمية التي ظهرت في 2008 و إمتدت إلى ما بعد ذلك حيث كان لإنخفاض أسعار البترول في الأسواق العالمية عام 2009 جراء تلك الأزمة وإنعكاساتها

على الموازنة العامة في السودان بالإضافة الى أثر الواردات السودانية بحكم تأثير تلك الأزمة على الدول التي يستورد منها، إضافة إلى إنفصال الجنوب من السودان في العام 2011م وخروج عائدات البترول من الموازنة إلا من جزء يسير هو إيجار الخط الناقل الذي تناقص بدوره لإنخفاض إنتاج النفط بسسبب النزاع المسلح بدولة جنوب السودان وقد شكلت تلك الآثار ضغطاً كبيراً على الإيرادات العامة للبلاد مما اضطر الحكومة إلى زيادة فئات ضريبة القيمة المضافة وفرض رسوم إضافية على الواردات مع إضافة رسوم وجبايات جديدة على المستويين الإتحادي والولائي الامر الذي ادى إلى زيادة تكاليف الإنتاج وبالتالي إحداث حالة من الركود الاقتصادي [1].

وقد عانى الاقتصاد السوداني كثيراً من العقوبات الاقتصادية التي أدت إلى حدوث تقلبات في مستوى مؤشرات اداء الاقتصاد السوداني وما تبعه من عدم إستقرار في السياسات الاقتصادية الكلية و قد تم رفعها في العام 2017 ومن المتوقع أن يساعد رفع العقوبات في فك تجميد الاصول السودانيه بالخارج كما انه يعني عودة الجهاز المصرفي للإندماج في النظام المصرفي العالمي مما يساعد على تسهيل المعاملات المصرفية التجارية [2].

مقومات الاقتصاد السوداني:

القطاع الزراعي: يعتبر الرائد في الاقتصاد السوداني، حيث تساهم الزراعة 31.6% من الناتج القومي وتسهم بحوالي 9% من صادرات البلاد غير البترولية وتستوعب 80% من السكان كعماله وتبلغ المساحات الكلية للأراضي الزراعية في السودان حوالي 600مليون فدان وتبلغ المساحة الصالحة للزراعة من المساحة الكلية حوالي 200 مليون فدان أما المستغل فعلياً فهو 40مليون فدان[3].

ينقسم القطاع الزراعي في السودان إلى ثلاثة اقسام وهي:

(1) سالي عبد الله احمد حميده، نوقمبر 2018،**اثر إحلال الواردات و ترقية الصادرات على النشاط الاقتصادي في السودان**، دراسة تطبيقية على شركة جياد للسيارات المحدودة الفترة(2001_ 2015) جامعه الجزيره رسالة ماجستير،ص 18.

(2) بنك السودان التقرير السنوي رقم 75 .

(3) معتصم سعيد ارباب،2012م، **محاضرات في الاقتصاد السوداني**، جامعة النيلين، ص5

1. الزراعة (القطاع المروي والقطاع المطري).
2. الثروة الحيوانية.
3. الثروة الغابية.

الزراعة: يعتبر القطاع الزراعي المروي من اهم القطاعات الزراعية في السودان حيث إنتاج البلاد من المواد الخام للصناعات المحلية وإنتاج المحاصيل وإنتاج محاصيل الصادر ومحاصيل الامن الغذائي، تعتمد على هذا القطاع المروي وتبلغ المساحة التي تزرع 175مليون فدان[1].

القطاع المطري التقليدي من أقدم القطاعات الزراعية في السودان ولهذا القطاع أهميتة لمساهمتة بنحو 95% من انتاج محاصيل الدخن و48% من انتاج الفول السوداني والسمسم و 28% من انتاج الصمغ العربي، يسهم بقصد وافر من توفير المرعى للثروة الحيوانية بالاضافة للقطاع المطري الالي في القضارف وتوسعت بعد ذلك في مناطق متعددة في أواسط السودان وتعتمد الإنتاجية في هذا القطاع على معدلات هطول الامطار[2].

الثروة الحيوانية: يلي قطاع الزراعة في المرتبة الثانية من حيث الأهمية اذ يمتلك السودان اكثر من 102مليون رأس من الماشية متحركة في مراعٍ طبيعية تتوزع في مناطق مختلفة تقدر مساحتها ب 118 مليون فدان ، بالإضافة الى الثروة السمكية في مياة البحر الأحمر وفي المياة العذبة في نهر النيل كالنيل الأبيض والازرق والبحيرات كبحيرة النوبة بالإضافة للحيوانات البرية والطيور.

الثروة الغابية: تعتبر الغابات مورد طبيعي ومتجدد وتعطي أكثر من 52 مليون فدان(الفدان يعادل 4200 متر مربع) وتلعب دوراً متعاظماً في حماية الأراضي الزراعية في مناطق الزراعة التقليدية الهامشية خاصة في مناطق دارفور وكردفان، تسهم الغابات بحوالي 3% من الناتج الإجمالي المحلي وتوفر فرص عمل حوالي 14%من جملة السكان[3].

(1) وحدة تنسيق القطاع المروي،ورشة عمل، **مستقبل الزراعة في السودان**، المجلس الوطني،لجنة الشئون الزراعية والحيوانية،ص1
(2) احمد السيد ابوزيد، 2002م، **المدخل الى علم الزراعة**، داراروائع مجدلاوي، ردمك، عمان،ص98.
(3) العرض الاقتصادي،2018م، ص40

الموارد المائية: يحتوي السودان على مخزون جوفي واحتياطي وفير من المياة الجوفية العذبة بجانب نهر النيل الذي يشق البلاد طولاً بروافدة، يتميز نهر النيل بموارده المائية الهائلة التي تغطي حوالي 25000 كلم مربع، وأن حصة السودان في مياة النيل 18 مليار متر مكعب، تستغل مياة النيل وروافدة في الري وتوليد الكهرباء من خزانات الروصيرص وسنار وخشم القربة بالإضافة الى منظومة النيل، يزخر السودان بالعديد من البحيرات الداخلية و الأودية الموسمية التي تلعب دوراً هاماً في حياة السكان الاقتصادية خاصة في غرب البلاد وشرقها[1].

الموارد البشرية: يعتبر السودان من الدول المأهولة بالسكان مقارنة بدول افريقية وعربية أخرى ولكن هذا العدد مقارنة بمساحة السودان ومواردة يعتبر عدد مناسب فقد بلغ تعداد السودان حوالي 40.400مليون نسمة.

نسبة لإنتشار الأمية وسط عدد كبير من السكان مما يؤثر على نوعية المورد البشري وعلى مدى إمكانية الاستفادة منه اقتصادياً لجهة تحقيق التنمية والتقدم الاقتصادي.

الصناعة: يشكل النشاط الصناعي مقوم اخر من مقومات الاقتصاد غير انه ظل محدودا على مستوى البناء الهيكلي للاقتصاد القومي وعلى مستوى إستيعاب القوة العاملة والمساهمة في هيكل الصادرات، لم تتجاوز نسبة مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي 9%، حيث لاتزال الصناعة في السودان في بداية السلم وهنالك الكثير من التحديات التي تواجهها خاصة التمويل حيث توفر التمويل يعني توفر التكنولوجيا الحديثة والتدريب والقدرة على توفير المواد الخام حتى يتمكن القطاع من المساهمة بصورة أكبر في الاقتصاد .

تتركز الصناعة في السودان على الصناعات التحويلية والتي تعتمد على المنتجات الزراعية حيث تذهر صناعة كل من السكر والزيوت والصناعات الغذائية بالإضافة إلى صناعات تحويلية أخرى.

الاسمنت: صناعة الاسمنت من الصناعات الاستراتيجية الهامة التي ترتبط ارتباطاً مباشراً بمشروعات التنمية والإعمار، ويعتبر مصنع اسمنت مكوار من أوائل مصانع الاسمنت

(1) إحصائيات السودان،2002م، الصادرة عن وزارة الثقافة والاعلام.

بالبلاد، ثم أنشئ مصنع اسمنت عطبرة في العام 1947م، ثم مصنع اسمنت ربك1970م، في ظل تنامي الطلب على سلعة الاسمنت والزيادة الكبيرة في الاستهلاك المحلي وعدم استطاعة المصنعين من مواكبة ذلك جاء قرار الخصخصة الكامل لمصنع اسمنت عطبرة ولأسهم الحكومة التي تتجاوز ال 80% من مصنع اسمنت عطبرة وذلك لإتاحة الفرصة للقطاع ال خاص.

قامت بعد ذلك عدة مصانع أخرى بداية بمصنع السلام للاسمنت عام 2003م، ثم تلاه مصنع اسمنت بربر عام 2005م، ثم مصنع التكامل للامنت عام 2006م، ثم مصنع الشمال للاسمنت عام 2006م، ثم مصنع أسلان للاسمنت عام 207م، وتتركز جل مصانع الاسمنت بولاية نهر النيل عدا مصنع واحد بولاية الجزيرة والنيل الأبيض.

البترول: هنالك أسباب رئيسية جعلت الإهتمام بتشجيع الإستثمار في مجال النفط يبلغ ذروتة خلال السنوات العشر الأخيرة وتكمن في وضع الحكومة للنفط ضمن المرتكزات الأساسية في إستراتيجيتها الاقتصادية وفتح المجال للإستثمار مع عدد الشركات الدولية العاملة في مجال النفط.

بلغت معدلات مساهمة قطاع البترول في الإنتاج حيث ارتفع انتاج النفط الخام من 26.1 مليون برميل في عام 2018 إلى 27.9 مليون برميل في عام 2019 بمعدل 7.3% كما ارتفع إجمالي انتاج المشتقات النفطية من 3.268 ألف طن متري في عام 2018 إلى 3.716 ألف طن متري في عام 2019 بمعدل 13.7%.

قطاع السياحة: يمتلك السودان إمكانيات سياحية كبيرة تتوزع بين غربه (جبل مره) و وشمالة (البجراوية والمناطق الأثرية) و وسطة (حظيرة الدندر) وشرقة (قرية عروس والحدائق المرجانية وسواحل البحر الأحمر) ، هذه جميعها وغيرها تشكل مناطق جذب سياحي كبيرة وتمثل مساهمة السياحة في الاقتصاد القومي بنسبة مقتدرة[1].

(1) إحسان شرف الدين، 2013م، **أثر إنفصال الجنوب على الاقتصاد السوداني**، ورقة عمل مقدمة تم مناقشتها بمركز السودان للبحوث والدراسات الإسترتيجية،الخرطوم، ص13.

قطاع التعدين: قطاعى التعدين من القطاعات الوليدة بإعتبار الإمكانيات الكبيرة التي يذخر بها السودان، حيث تشير الدراسات والأبحاث التي أجريت لوجود العديد من المعادن في باطن الأرض أبرزها الذهب واليورانيوم.

بالنسبة للذهب بدأ النشاط التعديني الخاص به بصورة جادة في تسعينيات القرن الماضي في شرق السودان بواسطة شركة أرياب الفرنسية، ثم تبع ذلك خلال السنوات القليلة الماضية إنتشار نشاط التعدين الأهلي في مناطق مختلفة من السودان شملت ولاية نهر النيل والشمالية وكردفان وبعض ولايات دارفور، تشير بعض التقارير الرسمية إلى أن صادرات السودان من الذهب آخذةً في التصاعد بشكلٍ ملموس ويتوقع أن تساهم عائداتة من العملة الصعبة في بناء إحتياطي من النقد الأجنبي في المرحلة المقبلة.

أما اليورانيوم فإن أحاديث كثيرة تدور حول توفرة بكميات إقتصادية في أراضي دارفور الواسعة.

قطاع الخدمات الاقتصادية: القطاع الثالث المشكل لتركيبة الناتج المحلي الإجمالي كالنقل والإتصالات والمصارف، هو القطاع الوحيد من بين قطاعات الاقتصاد السوداني الذي حدثت فية تطورات نوعية خلال العقدين الماضيين مقارنة بما حدث في القطاعات الأخرى ففي قطاع النقل مثلآ يلاحظ أنه على الرغم من التردي الواضح في مجالات السكك الحديدية والبحرية إلى حد ما إلى أن تحسن واضح حدث في مجال النقل البري حيث تم إنشاء بعض الطرق القومية و إستقطاب مواعين حديثة لنقل الركاب والبضائع(بصات، شاحنات) كما حدث تحسن محدود في مجال النقل الجوي من خلال تحديث بعض المطارات الولائية(الفاشر، نيالا، دنقلا، بورتسودان) من خلال السماح لبعض الشركات الخاصة بالعمل في مجال النقل الجوي الداخلي فضلآ عن عودة شركات الطيران الأجنبية للعمل في مجال النقل الجوي الخارجي.

قطاع الإتصالات: هو القطاع الأكثر وضوحا من حيث التطور الذي حدث فية وذلك بفضل الإستثمارات الكبيرة التي قام بها القطاع الخاص الأجنبي والمحلي منذ منتصف التسعينيات، حيث أصبحت خدمات الاتصالات تغطي أجزاء وأسعة من مناطق السودان المختلفة ، وتعد

الخدمات التي تقدمها الشركات العاملة في هذا المجال هي الأفضل والأكثر تطوراً مقارنة بعدد من الدول الأفريقية والعربية .

قطاع الخدمات المالية: بالنسبة لقطاع الخدمات المالية فإن تطوراً ملحوظاً حدث فية منذ أن عرف السودان النشاط المصرفي، فقد إزداد عدد المصارف العاملة في السودان خلال العقود الثلاث الماضية كما إتسع نطاق الإنتشار المصرفي عبر الفروع الكثيرة التي أنشئتها تلك المصارف لتغطي بخدماتها المصرفية مدن وأقاليم السودان المختلفة.

المبحث الثاني

تنمية الصادرات غير البترولية في السودان

تعرف تنمية الصادرات على أنها (تنفيذ مجموعة من الإجراءات والوسائل المختلفة على مستوى الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادراتها بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنتجات في الأسواق العالمية.

كما أن الحكومة تتدخل من خلال إجراءات تنمية الصادرات بحيث تقوم بتقديم الدعم للصادرات في شكل مساعدات نقدية أو اعفاءات ضريبية أو تقديم اشكال اخرى من التسهيلات لمنتجي السلع المخصصة للتصدير ويمكن هذا الدعم المصدرين من عرض منتجاتهم في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة نسبيا مما يؤهلها الى المنافسة بهذه الاسواق هذه الإجراءات تعمل على زيادة قدرة المنتج المحلي في منافسة المنتجات الأجنبية في الخارج، ويشترط لنجاح هذه الإجراءات تحفيز التوسع في الاستثمار الإنتاجي بغرض الصادر خاصه بإعفاء السلع الوسيطة الداخلة في أنتاج سلع الصادر من الرسوم الجمركية والضرائب المختلفة وتأمين عمليات الصادر والمصدرين.

قد يساهم تنوع الصادرات بنسبة كبيرة في ارتفاع وزيادة عروض الصادرات لأن الطلب الخارجي سيكون متميزاً بمرونة في الأسعار ومرونة داخلية وهو ما يكسب اقتصاد الدولة نوعاً من الثبات في مواجهة تذبذبات الأسعار العالمية والتقلبات في الأسواق الدولية ومن الأسباب التي تساعد الدول في الوصول إلى مستويات التنمية المتسارعة نجد القائم المشترك هو اتجاهها نحو الصادر وكذلك الاستقرار السياسي وكذلك البحث العلمي ولما كانت برامج تنمية الصادرات لا تعني فقط بالترويج للصادرات بل اصبحت ايضاً تشمل الإنتاج من أجل التصدير ثم التسويق ثم الترويج كان لابد للدولة وهي تضع نصب عينيها تنمية الصادرات أن تضع الإنتاج من اجل التصدير هدف تسعى لتحقيقه ثم توفير الخدمات المساعدة لإتمام عمليات التسويق وفتح أسواق جديدة والترويج لها، ولذلك تصبح عملية تنمية الصادرات عملية متكاملة تبدأ بوضع هدف التصدير ثم تخطيط الإنتاج من اجل التصدير وبذلك تنتقل من مرحلة تصدير الفائض من الإنتاج المحلي الى الإنتاج من اجل التصدير[1].

---

(1) قمر طيبة عبد الكريم احمد،**2016**، **(دور تأمين حصيلة الصادر في تنمية الصادرات)** رسالة ماجستير ،جامعة السودان للعلوم والتكنلوجيا ص ص 31-32

1_ عناصر تنمية الصادرات غير البترولية: -

للقيام بعملية تنمية الصادرات يتطلب وضع على أعلى مستوى للوصول إلى أهداف معينة للنمو بالصادرات على مدى فترة زمنية محددة ولهذه الاستراتيجية عناصر مهمه وهي: -

أ-وضع الأهداف: الأهداف الاستراتيجية لتنمية الصادرات يجب أن توضع في صورة كمية ويجب أن تكون هذه الأهداف معقوله وتتلائم مع توقعات المستقبل الوظيفة الأساسية للأهداف في استراتيجية تنمية الصادرات هي تحديد ما يمكن أن يدفع الموارد الى الالتزام بتحقيق تنمية الصادرات على المستوى القومي المنشأة ، وأن الاهداف المبالغ فيها لا يمكن أن تخدم معدلات الأداء ويمكن أن ينشأ بسببها شعور بالإحباط، ووضع الأهداف القومية للتصدير يمكن تحقيقها فقط من خلال الجهود المكثفة من جانب جميع الأجهزة الحكومية التي تلعب دورا هاما في استراتيجية تنمية الصادرات القومية وقد يتطلب الأمر تكوين لجنة عليا لتنمية الصادرات للوصول لدرجة كبيرة من التعاون بين جميع الأجهزة المعنية بأمر الصادرات.

ب_ تعبئة الموارد: أن سياسات تنمية الصادرات تغلق الفجوة بين الاهداف والاداء والتحقيق الفعلي عن طريق التوجه الضروري للخطة وتعبئة الموارد لتحقيق الأهداف

الخطوة الأولى هي حصر وتقييم الموارد التي تمنع تحقيق الأهداف لصادرات معينة عند مستوى المنشأة اذ يتضح أن هناك نوع من أنواع القصور عند البحث مثل القصور في الوقت أو المعلومات أو غيرها فأن بعضها قد يكون أكثر خطراً على تحقيق الأهداف، والخطوة الثانية هي البحث عما يمكن أن تقوم به الدولة نحو ازالة العقبات.

ج_ برامج تنمية الصادرات:_ توجه أهداف وسياسات الصادرات الابتكار والاداء في برنامج تنمية الصادرات القومي الذي يوفر المعونة للمنتجين لتحقيق أهداف التصدير، ويحول برنامج تنمية الصادرات استراتيجية التصدير القومية إلى مجموعة من النشاطات اللازمة لتحقيقها في إطار الخطوط الإرشادية التي تصنعها سياسة تنمية الصادرات وتقرر كيفية تأدية كل نشاط ومن سيؤديه وعلاقته الوظيفية والزمنية بأنواع نشاطات تنمية الصادرات الاخرى، والجهود المبذولة بإصرار والمدعمة من قبل اعلى القيادات الحكومية هي فقط يمكن أن تتحقق تنظيم أنواع النشاط لتنمية الصادرات كما أن تزويد برنامج تنمية الصادرات بالأفراد العاملين الأكفاء من الإداريين.

د_ الرقابة: تعتبر الرقابة وظيفة أساسية لاستراتيجية تنمية الصادرات وهي تعبر عن النظام الذي يكشف ويحدد أوجه الشبه والإختلاف بين النتائج المرتقبة للأهداف في الخطة.

ونتائجها الفعلية المحققة (وهذه الإختلافات يمكن أن تكون سلبية وإيجابيه) وهذه الإختلافات قد تنشأ بسبب الإدارة السيئة أو الموارد القاصرة أوقد تنشأ عن التغيرات الخارجية والتي تشمل الطلب في السوق والمنافسة التي تعتبر من مفترضات استراتيجية الخطة أوكليهما. ونظام الرقابة يبدأ بتدفق المعلومات من المنتجين ومنظماتهم الى اجهزة الحكومة التي تخدمهم مباشرة ومن هذه الأجهزة تدفق معلومات الرقابة على المستويات الحكومية الأعلى والمسئولة عن وضع أهداف وسياسات التصدير والعاملون عند المستويات الأعلى يجب أن يحددوا ما إذا كان الواجب اتخاذ إجراء وسياسات لعلاجها بالنسبة للأهداف أو السياسات والبرامج [1].

2_أساليب وأنشطة تنمية الصادرات غير البترولية:

هنالك أساليب وأنشطة يمكن أن تساعد في تنمية الصادرات وهي:

أ_ تنظيم الإنتاج: نجحت كثير من الدول في زيادة صادراتها بتنظيم الإنتاج في جميع القطاعات المختلفة فمثلاً القطاع الزراعي لابد من تخصيص مساحات مستقلة للتصدير وأنشاء مجمعات زراعية صناعية في هذه المساحات على أن تخصص جزء من أنتاجها للتصدير المنظم الذي يتناسب زمنياً مع احتياجات الأسواق العالمية أما بالنسبة للإنتاج الصناعي فلا بد من تخصيص خطوط أنتاج لأغراض الصادر دون أنقاص الإنتاج المخصص للسوق المحلي وتشجيع الشركات الوطنية للاستفادة من الامتيازات التي من شأنها الإسهام في تنمية الصادرات.

ب_ **المعارض والأسواق الدولية:** تعتبر المعارض والأسواق الدولية واجهة عرض لمنتجات الدول إذ أنها إحدى الوسائل المتعددة لتنمية صادرات الدول إلى أسواق الدول الأخرى وتوجد أنواع كثيره من الاسواق التجارية وأن كان هدفها واحد تنميه التجارة بين الدول وكذلك المعارض وهي:

_ الأسواق والمعارض العامة.

_ المعارض المتخصصة.

---

[1] فؤاد مصطفى محمود، **2005م ،موسوعه التصدير العربية في تنمية وتسويق الصادرات ، المجلد الأول،** القاهرة، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع،ص ص 92-94.

_ المعارض الفردية.

ج_ **البعثات التجارية:** ويتم ذلك عبر الاتي :

– تنظيم بعثات مشتركة من ممثلين القطاع العام والخاص لإكتشاف وتوضيح فرص التغيير في دول العالم الخارجي.

_ دعوة المسؤولين عن الاستيراد والشركات المستوردة بالدول المختلفة لزيارة السودان والاطلاع على مختلف الأنشطة في كافة مجالات التوظيف ولقاءات بين المصدرين.

هـ_ البحوث: وتشمل:

_ بحوث التسويق فيها تحليل اتجاهات السوق مع تحديد الفرص المتاحة في تلك الأسواق ودراسة كيفية اقتحام تلك الأسواق.

_ إجراء بحوث للتعرف على إمكانيات التغيير والمشاكل التي تعترضها واقتراح حلول لها.

و_ التمثيل التجاري في الخارج: ويساعد في

_ اكتشاف الفرص المتاحة في السوق.

_ المساعدة في التخطيط والترتيب لحالات المبيعات.

_ المساعدة في تسوية المنازعات التجارية.

_ توفير خدمات في الموقع في كثير من المجالات الأخرى.

ز_ الحوافز المالية: وذلك بتقديم إعفاءات ضريبيه وحوافز مادية للمصدرين مثل تحديد سعر صرف تشجيعي خاص بالصادر.

3/آليات تنمية الصادرات على المستوى القومي:

_ تشجيع الصادرات وإحلال للواردات: يتم ذلك عن طريق المصادر التمويلية لأجل تحقيق هذه الأهداف والعمل على تطوير كل من القطاع العام والقطاع الأعمال حيث أن تنمية الصادرات هي أفضل وسيلة للنمو الاقتصادي. أما سياسة إحلال الواردات وعلى الرغم من فوائدها المتصلة في تشغيل العمالة تنشيط القطاع الصناعي وتوفير العملة الصعبة إلا أنه يؤخذ عليها أنها عادة ما تصاحبها إجراءات حماية جمركية عليه وهذه تؤدي الى خفض الدرجة التنافسية في السوق المحلي بما لا يتوفر مع الحافز لتحسين الإنتاج وبالتالي يختلف مستوى الإنتاج عن المستوى العالمي.

_ تنظيم قطاع التجارة الخارجية: لابد من تخطيط قطاع التجارة الخارجية على أن يشمل هذا التخطيط كل الأجهزة الحكومية المسؤولة عن تنمية الصادرات والتجارة بوجه عام وكذلك يجب أن يشمل كل القطاع الإنتاجي وقطاع الأعمال بصفة عامة بجانب القطاع الحكومي بحيث لا تصدر منتجات لم تنتج اصلا للتصدير.

_ تأسيس برنامج تأمين الصادرات ضد المخاطر غير المتوقعة: مثل مخاطر إفلاس المشتري أو المخاطر السياسية مثل الحروب في الدول التي يتم التصدير إليها والذي يسمح للمصدر زيادة صادراته من خلال تقليل المخاطر الدولية التي تواجههم في الأسواق الخارجية وبالتالي دخول أسواق جديدة بثقه اكبر وقد قامت حكومة السودان بأنشاء الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات [1].

تطور السياسات والاجهزة الخاصة بالتصدير:

تعرضت سياسات الصادر وأجهزته للعديد من المداخلات التحسينية للسياسات وتطوير أداء الأجهزة فلقد شهدت وزارة التجارة الآتي:

1. أنشاء المجالس السلعية والتي عنيت أنتاج الصادر (جودتها، تعبئتها وتغليفها وتصديرها مع مراعاة أسعار الصادر مما يعزي ويدعو لتصدير كميات كبيرة من الصادرات وتحقيق عائدات مجزية لكل الصادرات.
2. كما شهدت الأجهزة والسياسات خدمات نوعية ممتازة من نقطة التجارة فيما يختص بأسواق المحاصيل وتوافر الكميات بالإضافة إلى تعدد وتنوع الفرص التجارية للراغبين في الاستيراد والتصدير من السودان.
3. كما شهد قطاع النقل تطوراً ملحوظاً في زيادة ونوعية وسائط النقل التي وفرت خدماتها المتعددة في سلع الصادر وتلبية احتياجات المستوردين بالخارج للصادرات السودانية.
4. في مجال التمويل وسياسته فقد تم أنشاء عدد من المحافظ والمؤسسات شاركت فيها بنوك بعينها أنشئت خصيصاً للصادرات وصادرات الثروة الحيوانية وتطوير وتنمية الصادرات وتنويعها وزيادة حصيلتها وقد انعكس ذلك في الزيادة السنوية المضطرة لعائدات الصادرات السودانية.

---

(1) المرجع السابق،ص ص36-37.

5. الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات والتي منذ أنشائها ظلت تغطي فجوات كبري في الغذاء على الصادرات من حيث توفر التمويل اللازم للصادرات بالرغم من العجوزات التي صاحبت الميزانية العامة للدولة والموازنة التجارية من سنة لأخرى وكذلك الحساب الجاري الا أن تعدد وتنوع السياسات ودور الوكالة الوطنية كأن له الأثر الإيجابي على حصائل الصادرات وتشجيع المصدرين لتحفيزهم للمضي قدماً في زيادة جهودهم لتحقيق المزيد من حصائل الصادرات وعائدات الصادرات وخاصة الزراعية والحيوانية.
6. في الخمس سنوات الأخيرة اهتمت الدولة بقطاع التعدين وخصص له وزارة واحتل الذهب المكانة الأولي في قائمة الصادرات من حيث الحصيلة من العملات الصعبة، كما أن المعادن الاخرى مثل خردة الحديد والنحاس والكروم دور لكل منهما في زيادة حصيلة صادرات المعادن والسلع الاستخراجية والتعدينية .[1]
7. في عام 2015 صدر قرار رقم (11) بإعادة تشكيل مجالس سلع الصادرات والتي تتكون من أحدى عشر مجلس وهي:

أ. مجلس تنظيم تجارة الحبوب الزيتية.

ب. مجلس تنظيم صادرات الماشية واللحوم.

ج. مجلس تنظيم تجارة الذرة والأعلاف.

د. مجلس تنظيم تجارة القطن.

هـ. مجلس تنظيم تجارة الجلود.

و. مجلس تنظيم تجارة السلع الصناعية.

ز. مجلس تنظيم تجارة الصمغ العربي.

ع. مجلس تنظيم صادرات الخضر والفواكه.

م. مجلس تنظيم تجارة الذهب والمعادن.

غ. مجلس تنظيم تجارة الكركدي ، حب البطيخ، السنمكة، الاعشاب الطبية.

ق. مجلس تنظيم تجارة الحياة البرية.

---

(1) احمد التجاني صالح ابو بكر وآخرون ، مايو 2016م، **دراسة تنمية الصادرات السودانية غير نفطية** ،مركز دراسات المستقبل السودان، الخرطوم، شركة مطابع العملة المحدودة،ص ص28-29.

وتتكون هذه المجالس من عضوية ممثلي (إتحاد الغرف التجارية، وزاره التجارة وإدارة التجارة الخارجية وإدارة الصادر، الأمن الاقتصادي، الوكالة الوطنية للتأمين وتمويل الصادرات، هيئة المواصفات والمقاييس، نقطة التجارة بنك السودان المركزي) ممثلين ثابتين في كل المجالس أما بقية الأعضاء حسب طبيعة المجلس من ممثلي وزارة الزراعة، والثروة الحيوانية، والسمكية، الغابات، مجلس الصمغ العربي، شركة الصمغ العربي، سلطة الطيران المدني، المعادن، الأبحاث الجيولوجية وزاره الصناعة، الإدارة العامة للحياة البرية وزارة السياحة وبعض مراكز البحوث والخبراء.

مهام واختصاصات تلك المجالس هي:

1. ترويج السلع السودانية في الأسواق الخارجية من خلال الإعلان والترتيبات ونشر المواصفات وتجهيز العينات والمشاركة في المعارض والمراكز التجارية وذلك بالتنسيق مع السفارات والبعثات التجارية في الخارج.
2. وضع الضوابط والمواصفات وسلامة التعبئة حرصاً على سمعة السلع السودانية في الأسواق الخارجية.
3. مراقبة حركة سلع الصادر في الأسواق المحلية للتأكد من استقرار الأسواق خلال الموسم.
4. متابعة حركة السلع السودانية في الأسواق الخارجية والسعي لتحقيق استقرارها ومواكبة تطورها وذلك بإتخاذ الإجراءات اللازمة مع الجهات الرسمية لمنع التذبذب والتقلبات في الأسواق الخارجية.
5. التوصية للجهات الرسمية بأسعار على الصادرات السودانية.
6. مراقبة شركات الصادر وتنبيه المصدرين والمسؤولين لإتخاذ الإجراءات الكفيلة بمحاصرة أي تجاوزات عن الضوابط والتنظيم.
7. اجراء الدراسات التسويقية بهدف تحديد الإمكانيات التصديرية القائمة والمستقبلية.
8. وضع البرامج والمشروعات الهادفة لتوسيع قاعدة الصادرات.
9. إجراء وإعداد الدراسات لتحديد معوقات إنسياب الصادر وتقديم الحلول الممكنة لها.

10.تقديم يد العون والمشورة للمصدرين ومتابعه حركة أسعار سلع الصادر والأسعار العالمية [1] .

معوقات الصادرات غير البترولية في السودان:

واجه السودان ومازال يواجه عدداً كبيراً من المشاكل والمعوقات التي حالت دون الإستفادة من الموارد الطبيعية والمتوفرة في تحقيق الإكتفاء الذاتي ودعم حصيلة الموارد الأجنبية للاقتصاد الوطني، ويمكن حصر المشاكل والمعوقات التي تواجة الصادرات السودانية في الأتي[2]:

- مشاكل الإنتاج والإنتاجية.
- مشاكل السياسات والتنظيم.
- مشاكل الهياكل والبنيات والخدمات.

مشاكل الإنتاج والإنتاجية: الإنتاج الزراعي في السودان يعتمد على الإنتشار الأفقي في مساحات دون الإهتمام بالإنتاجية مما أدى إلى بعثرة الجهود وعدم الإستفادة من الإمكانيات المتاحة وأصبح الصادر يعتمد على فوائض الإنتاج[3]، وأصبح السمة الواضحة للإنتاج السوداني في معظم قطاعاتة هو الإنتاج من أجل الاستهلاك المحلي وتصدير ما تبقى ، ولهذا ظلت سلع الصادر وخاصة الزراعية منها تقليدية لم تتطور مع الزمن ومتطلبات الأسواق العالمية المتطورة بل العكس من ذلك فنجد أن بعض سلع الصادر قد تدهورت خصائصها الأساسية وفقدت الصفات التي كانت تتمتع بها الأسواق العالمية مثال السمسم الأبيض الناصع والفول السوداني وتدهور الإنتاجية بصورة كبيرة مما أدى إلى إرتفاع التكلفة وبالتالي صعوبة المنافسة وإنخفاض العائد على المنتج[4].

هنالك عامل مهم ساعد على زيادة مشاكل الإنتاج والإنتاجية وهو تدهور البنيات الأساسية في المؤسسات الإنتاجية.

ارتفاع تكاليف الإنتاج:

- الخسائر التي تعرضت لها المؤسسات الزراعية والمزارعين وخزينة الدولة.
- تعرض المزارعين لخسائر كبيرة أدت إلى هجرهم القطاع الزراعي.

---

[1] منشور رقم (11) وزاره التجارة 11/ 13/ 2015.

(1) نفرة الصادرات غير البترولية، 2006م، اتحاد الغرف التجارية ،الخرطوم ، ص17

(2) خطة عمل الصادرات غير البترولية، 2006م-2010م، رئاسة مجلس الوزراء، القطاع الاقتصادي، ص10

(3) مقترحات تطوير صادرات السلع الرئيسية، ورقة عمل، الخرطوم ،ص5

- الزراعة لا تتم في الأماكن الجيدة التي تتمتع بالأراضي الخصبة ومياة الري المتوفرة.
- تقليدية الإنتاج وعدم إدخال تقانة متطورة لإحداث نقلة في الإنتاج.
- عدم توفر التقاوي المحسنة للأصناف الموصى بها للصادر.
- عدم الإلتزام بالزراعة في المواعيد الموصى بها من قبل هيئة البحوث الزراعية.
- عدم توفر التمويل اللازم للمزارعين بالقدر المطلوب وفي المواعيد المناسبة.
- عدم تطبيق الحزم التقنية الموصى بها[1].

مشاكل السياسات والتنظيم:

1/ ضعف المعلومات :

- عدم توفر المعلومات والإحصائيات الدقيقة للكماليات المنتجة والمتداولة والمستهلكة لمعرفة المتاح وحجم الصادر الذي يمكن البرمجة عليه وأهمية ذلك للتعاقدات مع المستوردين والتعرف على حركة الأسعار وتوقعاته.
- عدم توفر معلومات كافية عن السوق الخارجي وذلك لمعرفة الأسواق المحتملة للصادر السوداني.

2/ غياب التنظيم للأسواق الداخلية:

- غياب السوق المنظم يحجب فرص أستخدام الموازين وضبط الجودة والمواصفات المطلوبة لنوعية الصادر وهذا يفسح المجال للغش وتكبد المصدرين لخسائر بشراء نوعيات متدنية لا يسمح بتصديرها وبأسعار أعلى من سعر السوق الخارجي.
- غياب السوق المنظم يحرم المنتجين من الأسعار المجزية لإنتاجهم ويتيح الفرصة لإستغلالهم بواسطة التجار المحليين والسماسرة.
- غياب السوق المنظم يؤدي إلى إنعدام الكفاءة السعرية وتكون الأسعار أعلى من سعر السوق الذي يحكمة العرض والطلب.

(1) المصدر السابق، ص9.

- يحجب توفر معلومات تسويقية عن كميات العرض والسحب ومعدلات الأسعار وهذه المعلومات حيوية للمصدر والمنتج.
- حدوث مشقة للمصدرين لشراء الكميات المتعاقد عليها وهذا يكلف الزمن والجهد ويؤدي إلى صعوبة البرمجة والتخطيط لعمليات الصادر[1].

3/ التمويل:

- تكلفة التمويل العالية التي تفرضها البنوك.
- عدم وجود ضمانات مالية للمصدرين أدى إلى تعرض الكثير منهم لمشاكل مالية.
- إشتراط التمويل قصير الأجل على عمليات الصادر وإمتناع البنوك التجارية عن التمويل لمرحلة مابعد الشحن.
- ضعف حجم الموارد المخصصة لتمويل الصادر بالبنوك التجارية.
- ضعف الضمانات لدى معظم المصدرين.

4/ السياسات السعرية والمالية:

أ/ سعر الصرف: من الناحية النظرية يجب أن يؤدي إلى ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية الأخرى إلى انخفاض الصادرات نظراً لانخفاض الطلب الخارجي على الصادرات لقيام الدولة برفع قيمة عملاتها وبالتالي ارتفاع أسعار الطلب السلع الواردة منها، ومن ناحية أخرى انخفاض قيمة حصيلة الصادر بالنسبة للمصدر حيث يؤدي ذلك إلى انخفاض إنتاج السلع الموجهة للصادر والحافز للتصدير.

ب/ الضرائب والرسوم: الضرائب والرسوم وإزدواجيتها ظلا يشكلان عبئاً على قطاع الصادرات غير البترولية وهذا العبء ظلت منتجاتة غير قادرة على المنافسة وأنعكس ذلك على أسعار المستهلك في الداخل وهذا ما يؤدي إلى عزوف المصدرين عن عملية التصدير حيث يرون أن من الأفضل لهم تسويق سلعهم محلياً.

(1) المصدر السابق،ص ص18-19.

ج/ التسويق الخارجي: الصادرات السودانية لديها أسواق محدودة ومن الصعب في بعض الأحيان أن نتعامل مع بعض الأسواق وذلك لإرتفاع التكلفة الذي يؤدي إلى إرتفاع الأسعار في السوق العالمي، وهذا لا يمكن المصدر السوداني من المنافسة في أسواق، الدخول إليها يحتاج إلى تنازلات ومنها التنازلات السعرية والمصدر إذا أقبل عليها يعني أنه سيخسر وذلك لإرتفاع التكلفة مقارنة بالأسعار.

5/ عدم ووجود تنسيق بين الوزارات والجعات المرتبطة بعمليات الصادر: الأمر الذي يربك المصدر مع من يتعامل هل وزارة التجارة، أم الجمارك، أم وزارة المالية ...ألخ، فكل جهة تفرض سياسة متعارضة مع سياسة الجهة الأخرى ولكي يمارس المصدر عملية تصدير وأحده يكلفة ذلك الكثير من الزمن نتيجة للإتصالات مع جهات مختلفة بإلاضافة إلى تداخل السلطات بين الأجهزة الحكومية حاصة الولائية والحكومية مما يربك عمل الصادر.

6/ غياب دور البحوث: ضعف وإنعدام البحوث لكافة الأنشطة من مرحلة الإنتاج إلى التسويق الداخلي والتصنيع مما أنعكس سلباً على قطاع الصادر السوداني فمجال البحوث مهم للتعرف على المشاكل وإيجاد الحلول لها ، مهم للتخطيط والانتاج[1].

7/ ضعف البنيات الأساسية:

. عدم توفر مواعين التخزين المطلوبة وبالمواصفات العملية لكل سلعة لمنع التلف(الخضر–الفواكهة) من موقع الإنتاج إلى مراكز الفرز والتعبئة وحتى الشحن مما يؤدي إلى فاقد ما بعد الحصاد.

. ضعف وإنعدام وسائل النقل والعبوات المستخدمه لنقل المنتجات من الحقل إلى مراكز الفرز والتدرج.

. عدم توفر مواد التغليف بالكميات المطلوبة لتعبئة المنتجات للمساعدة في تسريع عملية النقل.

(1) وزارة الصناعة والاستثمار،2002م، ورشة عمل الصناعات وافاق المستقبل، ص3

. عدم توفر نظم فرز وتدرج وتعبئة .

. إرتفاع تكلفة النقل الجوي وعدم إنتظام الرحلات الجوية ونقل البضائع عبر طائرات الركاب.

. عدم كفاية الطاقة الكهربائية وإرتفاع تكلفة المحروقات.

. عدم توفر مدخلات الإنتاج وتكلفتها العالية التي تؤثر سلباً على الإنتاجية وأسعار المنتجات.

. ضعف الأداء لمكافحة الأفات والوبائيات للنبات والحيوان.

. عدم وجود الكوادر الفنية والعمالة المدربة لتجهيز الصادر غير البترولي بكل أنواعة[1].

(1) الصادرات غير البترولية، 12 سبتمبر 2006م ندوة أخبار اليوم، العدد(4282) ،ص8.

الفصل الخامس

الدراسة الميدانية

المبحث الأول

الدراسة الميدانية:

نبذة تعريفية عن بنك تنمية الصادرات:

تأسس في 30 سبتمبر 1981 كشركة مساهمة عامة وفقاً لقانون الشركات لسنة 1925 وتم إفتتاح البنك رسمياً في 12 سبتمبر 1984 تحت مسمى البنك الإسلامي لغرب السودان ثم تم تعديل الاسم إلى بنك الغرب الإسلامي و أخيراً إلى بنك تنمية الصادرات بموجب قرار مجلس الإدارة رقم م أ/128/29/16 بتاريخ 2003/1/15.

الأغراض:

. تنمية وتطوير حقوق المساهمين والمستثمرين.

. المساهمة في تنمية وتطوير الاقتصاد السوداني.

. تحقيق رفاهية العاملين.

. نشر الوعي المصرفي والإدخاري بالبلاد.

ويسعي البنك لتحقيق أهدافه من خلال الآتي:

1/ تقديم منتجات مصرفية متنوعة ومتطورة تشبع إحتياجات العملاء الحاليين والمرتقبين ومن ذلك فتح الحسابات، التحاويل الداخلية والخارجية، فتح الإعتمادات، إصدار خطابات الضمان.

2/ تقديم منتجات مصرفية وتمويلية مبتكرة لمقابلة إحتياجات العملاء المتجددة.

3/ دعم وتمويل البنيات التحتية بقطاعات الاقتصاد السوداني مع عناية خاصة بقطاع الصادر السوداني.

4/ دعم وتمويل قطاعات المجتمع الضعيفة من خلال التمويل الأصغر والمساهمة في المحافظ المعنية بهذه القطاعات.

5/ مواكبة التطورات التقنية في العمل المصرفي والمالي بالبلاد.

6/ تهيئة البيئة المناسبة للعاملين مع العمل على تنمية قدراتهم المصرفية من خلال التدريب وزيادة التأهيل.

7/ تعميق الاتصال بالجمهور بوسائل مختلفة رفعاً للوعي المصرفي والادخاري.

فروع البنك:

للبنك إنتشار واسع في معظم مدن السودان، ووفقاً لخطط البنك المستقبلية فأن مزيداً من الفروع سيتم إفتتاحها وفقاً لضوابط البنك المركزي لتغطي شبكة البنك كل مدن السودان وتتمثل شبكه الفروع في الآتي:

1/ الفرع الرئيسي (شارع الجمهورية).

2/ فرع الأمم المتحدة (جوار الأمم المتحدة).

3/ فرع العمارات (العمارات شارع 15).

4/ فرع عبيد ختم (سارع عبيد ختم الخرطوم).

5/ فرع السجانة بسوق السجانة.

6/ فرع السوق المحلي (بالسوق المحلي الخرطوم).

7/ فرع أم درمان (سوق أم درمان).

8/ فرع السوق الشعبي أم درمان.

9/ فرع سوق ليبيا.

10/ فرع بحري (شارع المزاد).

11/ فرع سعد قشره ببحري (شمال سوق سعد قشرة).

فروع الولايات:

1. فرع بورتسودان_ ولاية البحر الأحمر.
2. فرع القضارف_ ولاية القضارف.
3. فرع كسلا_ ولاية كسلا.
4. فرع الأبيض_ ولاية شمال كردفان.
5. فرع غبيش_ ولاية شمال كردفان.
6. فرع نيالا_ ولاية جنوب دارفور.

7. فرع الضعين_ ولاية جنوب دافور.

8. فرع الفاشر_ ولاية شمال دارفور.

9. فرع الجنينة_ ولاية غرب دارفور.

_ توكيل السوق الجنوبي نيالا_ ولاية جنوب دارفور.

_ توكيل سواكن_ ولاية البحر الأحمر.

إسهامات مهمة وخدمات مميزة للبنك:

البنك يقوم بكافة الأعمال المصرفية والتمويلية والاستثمارية التي يحتاجها العملاء كما تمت الإشارة إلا أن له نماذج من الإسهامات أضفت علية صفة التميز والريادة ويمكن أن بإيجاز لذلك في المجالات الأتية:

تمويل مشروعات التنمية:

دعم المشروعات التنموية بالبلاد يمثل أحد الأهداف الرئيسية لبنك تنمية الصادرات إنطلاقاً من الدور القومي المنوط به على الرغم من تعاظم ذلك الدور التنموي للبنك في معظم ولايات السودان على مر السنين فإن ثمة مشروعات معينة تضفي صفة التميز والريادة على البنك، ومن تلك المشروعات الطرق والكباري والسدود والخزانات والمستشفيات والمراكز البيطرية وغيرها.

الاهتمام بقطاع الصادر:

يشكل أحد هموم البنك الأمر الذي مكنة من أن يحتل موضع الصدارة بين البنوك السودانية من حيث الدعم والتطوير لهذا القطاع. وعلى الرغم من العديد من العقبات التي تواجه صادرات السودان غير البترولية فأن جهود البنك تتضاعف يوماً بعد يوم لدعم الصادر والمصدرين.

خدمات خاصة لفئات خاصة:

تقوم سياسة الخدمات المصرفية بالبنك على تقديم تشكيلة خدمات مصرفية وتمويلية متنوعة ومتجددة ومتطورة بكفاءة عالية لإشباع حاجات العملاء، والإختلافهم من حيث الحجم ونوع الخدمات التي يطلبونها فإن البنك يتبنى سياسة تصميم خدمات خاصة لبعض الفئات.

التمويل الأصغر والدعم الاجتماعي:

لبنك تنمية الصادرات السبق في مجال الدعم الإجتماعي إيماناً بدوره الهام في إحداث التنمية الاقتصادية والإجتماعية بالبلاد، ويرجع إهتمام البنك بذلك لعام 1990م حيث أنشأ وحدة دعم المنتجين لتتبع لإدارة المشروعات بالبنك في ذلك الوقت، ولتقديم الدعم لصغار المنتجين بشروط وإجراءات ميسرة وقد أنتظم دور هذه الوحدة ليمتد الاهتمام بصغار المنتجين إلى كل المدن التي تنتشر فيها فروع البنك، بل وجد نشاط تلك الوحدة إهتمام الإدارة العليا التي سيرت الوفود إلى تلك المدن لتقييم التجربة.

تعاظم إهتمام البنك بقضايا الدعم الإجتماعي بمبادرة مجلس إدارة البنك في 2003م بتخصيص سقف كلي لدعم صغار المساهمين بالبنك وصغار المنتجين.

مع مرور الوقت وحين زاد إهتمام الدولة بقضايا الدعم الإجتماعي وأصدر البنك المركزي توجيهاته في ذلك سارع البنك لترجمة التوجيهات إلى وأقع مستفيداً في ذلك من تجربته الراسخة في هذا المجال، فقام بتأسيس وحدة التمويل الأصغر وهيأ لها الإمكانات والبيئة اللازمة، بل استقطب لها خيرة المصرفيين المتخصصين في مجال التمويل الأصغر، دعماً للفئات الصغيرة بالتعريف بالمنتج والإرشاد والتوعية المصرفية والإدخارية، هذا وقد شمل التمويل الأصغر المجالات الصناعية والزراعية والخدمية والفئات من الجنسين (رجال ونساء).

إهتمام البنك بالمسئولية الإجتماعية:

يتعدى الدور المعاصر للمصارف الجانب المالي والاقتصادي ليمتد إلى المسئولية الإجتماعية المتمثلة في التعامل مع مختلف أنشطة وفعاليات المجتمع دون النظر إلى تحقيق الربحية كهدف مباشر، وتنعكس المسئولية الإجتماعية لبنك تنمية الصادرات تجاه المجتمع في الأنشطة والخدمات التي يقوم بتقديمها في مجالات عديدة منها:

1. التركيز على تمويل المشروعات ذات النفع الجماعي كما سبق الإشارة.
2. التأكد من عدم التأثير السلبي للمشروعات الممولة على البيئة والجمهور.
3. الإسهام الواضح في رفع الوعي المصرفي والادخاري للجمهور وبالذات في المناطق الريفية.

4. تعميق التواصل مع منظمات المجتمع المدني تحقيقاً للأهداف المشتركة.

5. العناية الفائقة بصغار المنتجين من خلال إرشادهم وتمويلهم.

6. تحفيز الشرائح الشبابية المميزة من خلال إستمرارية إتاحة فرصة عمل بالبنك لأول الدفعة بأكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، وإتاحة فرص تدريبية للطلاب.

القطاعات التي يعمل بها البنك قطاع الصادر الصناعي والزراعي وتعتبر نسبة المشاريع حوالي 25% كمتوسط لكل السودان، أي ما يتراوح بين 10_30%.

تتم رقابة التمويل ومتابعة تنفيذه بجميع مراحله إلى الوصول لحصيلة الصادر.

الزيادة في حجم التمويل تعتبر زيادة حقيقية ولا أسمية في ظل استبعاد التضخم.

جدول رقم (1) رصيد التمويل الممنوح لقطاع الصادرات بالعملة المحلية:

ملايين الجنيهات

العام	رصيد التمويل المصرفي الممنوح لقطاع الصادر	نسبة تمويل قطاع الصادر من اجمالي التمويل المصرفي
2008	273,832	2.2
2009	365,860	2.5
2010	464,254	2.6
2011	666,217	3.3
2012	850,880	3.4
2013	1,186,519	3.4
2014	1,488,275	3.7
2015	1,383,122	2.8
2016	1,538,986	11.3
2017	3,452,475	3.5
2018	10,554,367	7.3
2019	16,306,198	8.0

المصدر: بنك السودان المركزي التقارير السنوية

يلاحظ من الجدول أعلاه أن معدل نمو التمويل الممنوح من قبل البنوك قد ظل في تذبذب وعدم أستقرار ، نسبة لإرتفاع سعر الصرف والتضخم طوال فترة الدراسة، حيث بلغ أعلى نسبة له في العام 2016 حيث كانت 11.3% فيما وصلت أدنى معدل لها في العام 2008 إذ إنخفضت بنسبة 2.2% وهي الفترة التي تأثرت بالأزمة المالية العالمية، كما يلاحظ أن التمويل الممنوح كان عبارة عن تمويل قصير الأجل الأمر الذي لا يساعد في دفع عملية التنمية.

جدول رقم (2) يوضح حجم التمويل الممنوح حسب القطاعات الاقتصادية:

بملايين الجنيهات

القطاع السنه	القيمة %	الزراعة	الصناعة	الصادر	النقل والتحزين	التنمية الاجتماعية	التجارة المحلية	أخرى	الإجمالي
2008	**القيمة**	1,648	19.4	481	862	446	446	7213	14268
	%	10,1	13,0	3,3	5,9	3,05	16,1	48,6	100
2009	**القيمة**	1686	1755	703	999	469	2132	8257	15596
	%	10,8	9,9	2,4	6,4	3	14,8	52,7	100
2010	**القيمة**	1599	3782	479	1011	616	2387	11701	22107
	%	7,2	17,3	2,2	4,6	2,8	13	52,9	100
2011	**القيمة**	1448	5531	586	1421	582	3763	9368	23329
	%	6,4	23,7	3,7	6,1	2,5	16,1	41,5	100
2012	**القيمة**	2873	4577	1606	1636	0,0	4168	9782	24310
	%	11,9	19	4,4	6,8	0,0	17,3	40,6	100
2013	**القيمة**	6721	5748	2259	3443	0,0	4936	11355	33382
	%	19,9	16,2	6,7	10,2	0,0	12,9	34,2	100
2014	**القيمة**	6062	5615	1277	2237	0,0	6588	16486	38967
	%	15,71	13,3	4,6	5,8	0,0	17	43,6	100
2015	**القيمة**	11089	7899	2231	2509	0,0	9929	20538	54195
	%	20,5	14,6	4,1	4,6	0,0	18,3	37,9	100
2016	**القيمة**	18893	9570	1629	3455	0,0	16627	60289	110463
	%	22,7	11,5	2	4,1	0,0	19,9	39,7	100
2017	**القيمة**	5585	6750	2301	1799	0,0	5606	14933	37034
	%	15,1	18,2	6,2	4,9	0,0	15,1	40,5	100
2018	**القيمة**	4769	6867	2440	1858	0,0	1348	6472	23754
	%	20,1	28,9	10,3	7,8	0,0	5,7	27,2	100
2019	**القيمة**	3،706	1.705	0،0	0،0	689،5	–	4،909	15361
	%	24،1	11،1	0،0	0،0	4،5	–	28،1	%100
الإجمالي	**القيمة**	67,266	61,312	16,518	22,431	2,498	61,714	182,988	409,992
المتوسط	**%**	%14	%16	%4	%7	%1	%15	%43	%100

المصدر: بنك السودان المركزي التقارير السنوية.

سياسات البنك المركزي ودورها في توجية التمويل نحو القطاعات الرئيسية ، وبمطابقة ذلك على الجدول يتضح أن المصارف قد استجابت بصورة واسعة لنداءات وتوجيهات الدولة نحو دعم القطاعات التنموية التي يرتكز عليها الاقتصاد، ارتفاع التمويل الممنوح بواسطة المصارف السودانية لقطاع الزراعة حيث بلغت نسبة تمويل الزراعة حدودا معقولة وبنسبة كبيرة حيث تراوحت ما بين 10% إلى 22.7% خلال الفترة من بداية 2008 إلى فترة 2018.

ويلاحظ أن القطاع الصناعي أخذ نسبة مقدرة من حجم التمويل الممنوح من المصارف حتى تراوحت النسبة ما بين 13% إلى 28.9% .

ولعل ما يلفت النظر و أن القطاع الزراعي وهو أهم قطاع كان نصيبة 10% ليرتفع تدريجياً حتى وصل إلى 24% للعام 2019 ويعزى ذلك لإهتمام المصارف بالقطاع الزراعي وإنشاء مؤسسات تمويلية له والحيلولة دون إنقطاع التمويل من هذا القطاع الإستراتيجي.

ولتشجيع الشرائح الضعيفة فإن بنك السودان المركزي وضع سقفاً إلزامياً للمصارف في السياسات التمويلية، ويأتي هذا الإلتزام ضمن حصول هذه الشرائح على حصتها من التمويل اللازم.

الدراسة الميدانية والتحقق من الفرضيات:

يتناول هذا المبحث المنهج الذي أتبع في الدراسة الميدانية وذلك بتحديد مجتمع ومجتمع الدراسة، ووصف أداة الدراسة ثم الأساليب الإحصائية التي تم استخدمها في تحليل البيانات.**1**

مجتمع الدراسة وعينتها:

لتحقيق أهداف الدراسة تم اختيار العاملين ببنك تنمية الصادرات بولاية الخرطوم كمجتمع للدراسة.

تم سحب عينة عشوائية من مجتمع الدراسة مكونة من 231 موظف وتم توزيع استبانة عليهم تم استردادها كاملة.

الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل بيانات الدراسة:

لتحليل بيانات عبارات الاستبانة تم استخدام برنامج (SPSS) الإصدار (25) وبرنامج AMOS الإصدار (24)، ولتحليل ومعالجة بيانات الدراسة إحصائياً تم استخدام عدد من الأساليب الإحصائية منها ما يلي:

1. الأساليب الإحصائية الوصفية بشكل عام للحصول على قرارات عامة عن خصائص وملامح تركيبة مجتمع الدراسة وتوزيعه، وقد تضمنت الأساليب التوزيع التكراري لإجابات أفراد الاختبار المرجوة التوفيق (كآي تربيع) لاختبار التجانس أو التماثل للإجابات أفرد المجتمعي حت نستطيع الاعتماد على إجاباتهم، ويعمل اختبار مربع كآي عن طريق مقارنة قيمة خطأ الاختبار مع الخطاء **المسوحبه** 5%.
2. التحليل العاملي الاستكشافي والتوكيدي.
3. الوسط الحسابي لتحويل عبارات العوامل لمتغيرات رقمية يمكن التعامل معها بالتحليل الكمي.
4. ارتباط بيرسون البسيط للتعرف على طبيعة العلاقة بين متغيرات الدراسة.
5. تحليل المسار لاختبار نموذج الدراسة (دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية).

أداة الدراسة:

الاستبانة الأداة الرئيسية التي اعتمدت عليها الدراسة في جمع البيانات الأولية التي وزعت على أفراد عينة الدراسة للتعرف على دور التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية. وذلك لتغطية الجانب العملي والميداني من الدراسة. قد تم تطوير أداة الدراسة بالرجوع إلى الإطار النظري والدراسات السابقة، حيث تم تقسيم الاستبانة إلى قسمين:

القسم الأول: تناول السمات الديموغرافية لعينة الدراسة في أربعة أسئلة تمثل البيانات الشخصية التي تعمل على وصف عينة الدراسة (النوع، العمر، المستوى التعليمي، التخصص العلمي، المركز الوظيفي، وسنوات الخبرة) وقد احتوى كل سؤال على خيارات للإجابة عليه.

القسم الثاني: يتكون من أربعة محاور، وبه (20) عبارة صممت على أساس مقياس ليكارت الخماسي، وتم وضع أوزان للمقياس كما في الجدول رقم(3):

جدول رقم (3)

أوزان مقياس ليكارت

أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق مطلقاً
5	4	3	2	1

وعبارات الاستبانة تم تطويرها بصورتها الأولية كما في الجدول رقم (4):

جدول رقم(4)

عبارات متغيرات الدراسة

المتغيرات	أبعاد المتغيرات	عدد العبارات
التمويل المصرفي	تكلفة التمويل	5
	تعقد الإجراءات	5
تنمية الصادرات غير البترولية	عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	5
	المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	5

ثم خضعت الاستبانة لعدد من الاختبارات حتى تصل إلى صورتها النهائية ومن هذه الاختبارات ما يلي:

الصدق الظاهري لأداة الدراسة:

تم إجراء اختبار صدق المحتوى للعبارات الواردة في الاستبيان من خلال تقييم صلاحية المفهوم التي قد ترجع إلى إختلاف المعاني وفقاً لثقافة مجتمع وعينة الدراسة.

تم عرض الاستبيان على عدد 3 من المحكمين المختصين في موضوع الدراسة للتأكد من ملاءمتها لموضوع الدراسة ومنهج الدراسة، كذلك لتحليل مضامين عبارات المقاييس مدى التوافق بين العبارتين المعبرة عن كل سؤال وفقاً لرأي المحكمين فقد تم قبول بعض العبارات واختراح تعديل البعض الآخر وبعد استعادة الاستبيان من المحكمين تم إجراء التعديلات التي اخترحت عليه وبذلك تم تصميم الاستبيان في صورته النهائية.

صدق البناء لأداة الدراسة:

لاختبار مدى توافر الثبات، والاتساق الداخلي بين إجابات عبارات الأبعاد تم احتساب معامل المصداقية ألفا كرنباخ (Alpha–Cronbach) والثبات لكل بُعد من أبعاد الدراسة، ثم إيجاد المعامل لكل عبارات الأبعاد كما في الجدول رقم(5).

جدول رقم (5)

معامل المصداقية ألفا كرنباخ لعبارات متغيرات الدراسة

المتغيرات	أبعاد المتغيرات	عدد العبارات	معامل الثبات ألفا كرنباخ	معامل الصدق
للمتغير المستقل: التمويل المصرفي	تكلفة التمويل	5	0.640	0.800
	تعقد الإجراءات	5	0.611	0.782
	المجموع	10	0.714	0.845
المتغير التابع: تنمية الصادرات غير البترولية	عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	5	0.778	0.882
	المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	5	0.696	0.834
	المجموع	10	0.807	0.8231
المجموع		20	0.811	0.901

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م

الجدول رقم (5) يبين اختبار الثبات على إجابات المستجيبين للاستبانة، وبلغت أقل قيمة لألفا كرنباخ لأبعاد المتغير المستقل (0.714) وتعنى هذه القيمة توفر درجة عالية من الثبات الداخلي في الإجابات، حيث أنها تعتبر قيمة مقبولة إحصائياً لمعامل ألفا كرنباخ (60%).وهذه القيمة تمكن من الاعتماد على هذه الأبعاد في تحقيق أهداف الدراسة، وتحليل نتائجها. وبلغت أقل قيمة لألفا كرنباخ لأبعاد المتغير التابع (0.807)، وهذه القيمة توافر درجة عالية من الثبات الداخلي في الإجابات حيث أنها تعتبر القيمة المقبولة إحصائياً لمعامل ألفا كرنباخ (60%) مما يمكن الاعتماد على هذه الأبعاد في تحقيق أهداف الدراسة، وتحليل نتائجها. أما مقياس المصداقية فهو الجذر التربيعي لمقياس الثبات الذي كانت قيمته (0.901) لجميع عبارات الإبعاد وبذلك تعتبر الأداة ذات مصداقية عالية، لأن قيمة مقياس المصداقية قريب من الواحد.

الأهمية النسبية:

تعتبر الأهمية النسبية عن مدى أهمية عبارات أداة الدراسة. وتحسب النسبة المئوية للأهمية النسبية عن طريق المعادلة التالية:

$$\text{المئويةالنسبة للأهمية النسبية} = \frac{\text{الوسط الحسابي للعبارة}}{\mathbf{5}} \times \mathbf{100}$$

- حيث 5 تمثل وزن أوافق بشدة

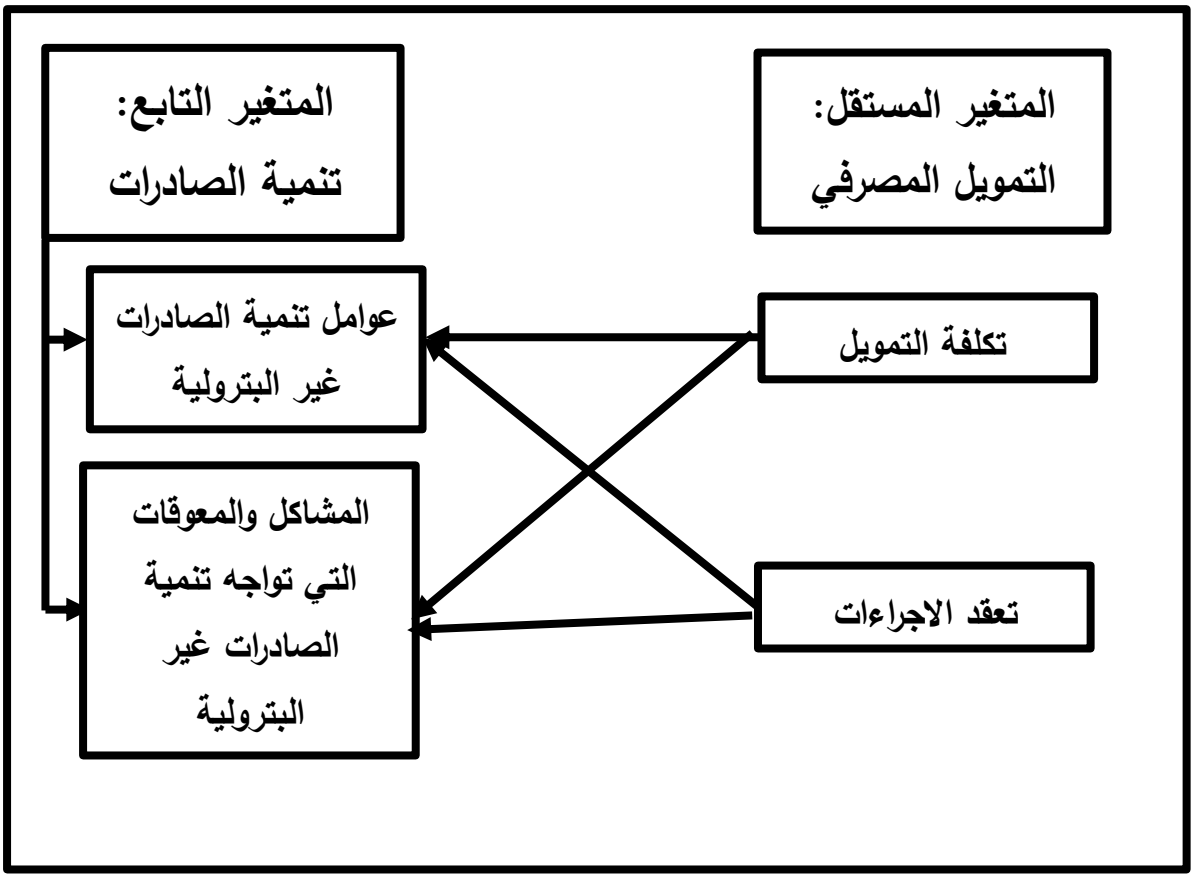
ويتم حساب طول الفترة للأهمية النسبية عن طريق قسمة حاصل 0.8 على 5، حيث 0.8 تمثل مجموع الفروق بين مسافات المقياس، و5 تمثل عدد الاختيارات. وعند قسمة 0.8 على 5 ينتج طول الفترة ويساوي 0.16 ويصبح التوزيع كالتالي:

النسبة المئوية للأهمية	100 – 84	83 – 68	67 - 52	51 – 36	35 - 20
درجة الأهمية	عالية جداً	عالية	متوسطة	ضعيفة	ضعيفة جداً

نموذج الدراسة المقترح:

شكل (1)

نموذج الدراسة المقترح



وصف عينة الدراسة:

اشتملت الاستبانة على عبارات لمعرفة الخصائص الديموغرافية لعينة الدراسة وكانت النتائج كما في الجدول رقم (6):

جدول رقم (6)

السمات الديموغرافية لعينة الدراسة

بيـــــــــــان		التكرار	النسبة
النوع	ذكر	127	55.0%
	أنثى	104	45.0%
المجموع		**231**	**%100.0**
العمر	أقل من 30 سنوات	95	41.1%
	من 30 وأقل من 45 سنوات	95	41.1%
	من 45 وأقل من 60 سنوات	39	16.9%
	60 سنة فأكثر	2	.9%
المجموع		**231**	**%100.0**
المستوى التعليمي	ثانوي	22	9.5%
	جامعي	127	55.0%
	فوق جامعي	79	34.2%
	أخري	3	1.3%
المجموع		**231**	**%100.0**
التخصص العلمي	إدارة أعمال	29	12.6%
	اقتصاد	56	24.2%
	نظم معلومات	23	10.0%
	محاسبة	47	20.3%
	مصارف	23	10.0%
	اخري	53	22.9%
المجموع		**231**	**%100.0**
المسمى الوظيفي	مدير	3	1.3%
	نائب مدير	10	4.3%
	رئيس قسم	37	16.0%
	موظف	138	59.7%
	اخرى	43	18.6%
المجموع		**231**	**%100.0**
سنوات الخبرة	أقل من 5 سنوات	89	38.5%
	من 5 وأقل من 10 سنوات	65	28.1%
	من 10 وأقل من 15 سنة	44	19.0%
	15 سنة فأكثر	33	14.3%
المجموع		**231**	**%100.0**

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م

الجدول رقم(6) يعرض السمات الديموغرافية لأفراد عينة الدراسة:

(1) نوع أفراد العينة: أن نسبة التوزيع التكراري لنوع أفراد العينة أوضحت وجود تساوي نسبي من حيث النوع للعاملين في عينة الدراسة، حيث الذكور بنسبة 55.0% والأناث بنسبة 34.2%.

(2) عمر أفراد العينة: نسبة توزيع أعمار أفراد العينة وجد فيها أن 41.1% من العينة أعمارهم 30 سنة فأقل، و41.1% من أفراد العينة أعمارهم من 30 وأقل من 45 سنة، بينما 16.9% من أفراد العينة تقع أعمارهم من 45 وأقل من 60 سنة، و9% من أفراد العينة أعمارهم من 60 سنة فأكثر، وهذا يبين أن معظم العاملين ببنك تنمية الصادرات وبعض الشركات بولاية الخرطوم من الشباب.

(3) المؤهل العلمي لأفراد العينة: توزيع المؤهل العلمي لأفراد العينة وجد فيه، أن 9.5% من أفراد العينة مؤهلهم العلمي ثانوي، و55.0% من أفراد العينة مؤهلهم العلمي جامعي، و34.2% من أفراد العينة مؤهلهم العلمي فوق الجامعي، مع وجود 1.3% من العينة لهم مؤهلات علمية أخرى. مما يعني أن معظم العاملين ببنك تنمية الصادرات وبعض الشركات بولاية الخرطوم من أصحاب الشهادات الجامعية.

(4) عدد سنوات خبرة أفراد العينة: نسبة أفراد العينة الذين خبرتهم 5 سنوات وأقل 38.5%، والأفراد الذين خبرتهم العملية بين 5 و10 سنوات 28.1% من العينة، و19.0% من أفراد العينة خبرتهم بين 10 و14 سنة، أما أفراد العينة الذين خبرتهم 15 سنة فأكثر كانت نسبتهم 14.3%.

عرض وتحليل بيانات الدراسة الميدانية:

التحليل الإحصائي لعبارات بيانات الدراسة الميدانية:

يتناول هذا القسم تحليل عبارات أبعاد الدراسة الميدانية باستخدام التحليل الإحصائي من خلال استخدام التوزيع التكراري، والأهمية النسبية واختبار جودة التوفيق.

تستخدم الأهمية النسبية لقياس مستوى أهمية رأي أفراد المجتمع للعبارة.

أما اختبار جودة التوفيق (كآي تربيع) لاختبار التجانس أو التماثل لإجابات أفرد العينة، ويعمل اختبار مربع كآي عن طريق مقارنة قيمة خطأ الاختبار مع الاخطاء المحسوبة 5%وحذف العبارات التي لم تجتاز هذا الاختبار.

تحليل عبارات المتغير المستقل التمويل المصرفي:

يتكون المتغير المستقل التمويل المصرفي من محورين (التمويل المصرفي، وتعقد الاجراءات)، وتم تحليل هذه الأبعاد كما يلي:

البُعد الأول: التمويل المصرفي تم وضع 5 عبارات في أداة الدراسة لمعرفة وجهة نظر المبحوثين عن بُعد التمويل المصرفي وتم منحهم خيارات لتوضيح الرأي وفق مقياس ليكارت الخماسي (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوفق، لا أوافق بشدة).

الجدول رقم(7) يوضح التوزيع الاحصائي لعبارات بُعد التمويل المصرفي، واختبار جودة التوفيق بالإضافة إلى تحديد الأهمية النسبية لكل عبارة.

الجدول رقم (7)

التحليل الاحصائي لعبارات بُعد التمويل المصرفي

م	العبارة	عدد	الوسط	الانحراف	اختبار جودة التوفيق			نسبة الأهمية	الأهمية
			الحسابي	المعياري	قيمة χ^2	درجة الحرية	الاحتمالية	النسبية	النسبية
1	تحسب تكلفة التمويل على حسب طبيعة القرض ومدته ودرجة المخاطر المتعلقة بالمقترض نفسه.	231	4.31	0.73	146	3	.000	86%	عالية جداً
2	تحدد على أساس معدل الربح المفروض وذلك في حالة التمويل بصيغ الهامش المعلوم.	231	4.03	0.92	177	4	.000	81%	عالية
3	في حالة التمويل بصيغ المشاركة في الربح والخسارة فأن تكلفة التمويل تنخفض كلما انخفضت نتيجة المشروع.	231	4.00	0.99	161	4	.000	80%	عالية
4	تتمثل تكلفة التمويل في الفائدة التي يفرضها البنك على طالب التمويل .	231	3.83	1.00	141	4	.000	77%	عالية
5	توفر المقياس الملائم لقياس فاعلية هيكل التمويل.	231	3.87	1.06	133	4	.000	77%	عالية

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة :2020م

من الجدول رقم(7) الذي يتضمن عبارات بُعد التمويل المصرفي، تبين أن كل العبارات قد اجتازت اختبار جودة التوفيق عند مستوى معنوية1%. أن عبارات بُعد التمويل المصرفي لها أهمية نسبية عالية وعالية جداً. وهذا يبيّن أن تكلفة التمويل تستخدم بصورة فعالة حيث في المرابحة والمقاولة بنسبة 12% وغير ثابتة بينما في 2014م انخفضت إلى 1.5%و2019م

2% وارتفعت في 2018م لتصل نسبة 100%. بينما بقية الصيغ (مشاركة سلم، مضاربة) تفوق 2% إلى 5%.

البُعد الثاني: تعقد الاجراءات تم وضع 5 عبارات في أداة الدراسة لمعرفة وجهة نظر المبحوثين عن بُعد تعقد الإجراءات وتم منحهم خيارات لتوضيح الراي وفق مقياس ليكارت الخماسي (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوفق، لا أوافق بشدة).

الجدول رقم (8) يوضح التوزيع الإحصائي لعبارات بُعد تعقد الإجراءات، واختبار جودة التوفيق بالإضافة إلى تحديد الأهمية النسبية لكل عبارة.

الجدول رقم (8)

التحليل الاحصائي لعبارات بُعد تعقد الاجراءات

م	العبارة	عدد	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	اختبار جودة التوفيق			نسبة الأهمية النسبية	الأهمية النسبية
					قيمة χ^2	درجة الحرية	الاحتمالية		
1	طول الفترة الزمنية من التقديم لمنح التمويل تؤدي إلى تحول المصدرين إلى قطاعات أخرى.	231	4.23	0.88	196	4	.000	85%	عالية جداً
2	إتباع سياسات مالية معينة خلال فترة سريان القرض له آثار مباشره لمقدرة العميل على السداد.	231	4.09	0.85	191	4	.000	82%	عالية
3	طلب الضمان العيني يعتبر عائق أمام طالبي التمويل لضعف إمكانياتهم.	231	4.05	1.00	160	4	.000	81%	عالية
4	الضمانات المصرفية المطلوبة أحد العوامل التي تؤثر في طلب التمويل .	231	4.00	1.15	136	4	.000	80%	عالية
5	إلزام العميل بتقديم أي من أصول المنشأة كضمان يؤثر على إتاحة الفرصة مستقبلاً لوجود الالتزامات.	231	3.79	1.14	97	4	.000	76%	عالية

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م.

من الجدول رقم (8) الذي يتضمن عبارات بُعد تعقد الاجراءات، تبين أن كل العبارات قد اجتازت اختبار جودة التوفيق عند مستوى معنوية 1%،أن عبارات بُعد تعقد الاجراءات لها أهمية نسبية عالية وعالية جداً، وهذا يبيّن أن الإجراءات ببنك تنمية الصادرات بولاية الخرطوم

سريعة وبسيطة من وجهة نظر المسئولين وذلك حسب حجم التمويل وقدرة البنك على منح التمويل بالبنك بينما يواجهه بعض المستفيدين الصعوبات في هذه الإجراءات المتمثلة في البطء أحيانا للتصديق للعميل ..فربما يعود بصفة أساسية لنوعية وحجم ونوع التمويل الذي يطلبه المستفيد.

تحليل عبارات المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية:

يتكون المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية من محورين (عوامل تنمية الصادرات غير البترولية، المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية)، وتم تحليل هذه الابعاد كما يلي:

البُعد الأول: عوامل تنمية الصادرات غير البترولية تم وضع 5 عبارات في أداة الدراسة لمعرفة وجهة نظر المبحوثين عن بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية وتم منحهم خيارات لتوضيح الرأي وفق مقياس ليكارت الخماسي (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوفق، لا أوافق بشدة).

الجدول رقم (9) يوضح التوزيع الاحصائي لعبارات عوامل تنمية الصادرات غير البترولية، واختبار جودة التوفيق بالإضافة إلى تحديد الأهمية النسبية لكل عبارة.

الجدول رقم (9)

التحليل الاحصائي لعبارات بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية

م	العبارة	عدد	الوسط	الانحراف	اختبار جودة التوفيق			نسبة الأهمية	الأهمية
			الحسابي	المعياري	قيمة χ^2	درجة الحرية	الاحتمالية	النسبية	النسبية
1	تعمل على استقرار الأسواق	231	4.39	0.75	159	3	.000	88%	عالية جداً
2	تعمل على توفير فرص عمل جديدة وبالتالي تقليل معدلات البطالة.	231	4.43	0.85	290	4	.000	89%	عالية جداً
3	تعمل على جذب فرص الإستثمار والادخار.	231	4.28	0.87	250	4	.000	86%	عالية جداً
4	تعمل على دعم التطور التقني والتكنولوجي.	231	4.27	0.92	234	4	.000	85%	عالية جداً
5	تعمل على تحريك عجلة الإنتاج بمراحلها المختلفة مما له الأثر الإيجابي على التنمية.	231	4.29	0.90	226	4	.000	86%	عالية جداً

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م.

من الجدول رقم (9) الذي يتضمن عبارات بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية تبين أن كل العبارات قد اجتازت اختبار جودة التوفيق عند مستوى معنوية 1%. أن كل عبارات بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية لها أهمية نسبية عالية وعالية جداً. من ذلك نجد أن للتمويل المصرفي دور فعال في عملية التنمية من تحريك عجلة الإنتاج ومحاربة البطالة من خلال المشروعات التمويلية المختلفة التي تساهم بصورة غير مباشره في تنمية الصادرات.

البُعد الثاني: المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية تم وضع 5 عبارات في أداة الدراسة لمعرفة وجهة نظر المبحوثين عن بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية وتم منحهم خيارات لتوضيح الرأي وفق مقياس ليكارت الخماسي (أوافق بشدة، أوافق، محايد، لا أوفق، لا أوافق بشدة).

الجدول رقم (10) يوضح التوزيع الاحصائي لعبارات بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية، واختبار جودة التوفيق بالإضافة إلى تحديد الأهمية النسبية لكل عبارة

الجدول رقم (10)

التحليل الاحصائي لعبارات بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية

م	العبارة	عدد	الوسط	الانحراف	اختبار جودة التوفيق			نسبة الأهمية	الأهمية
			الحسابي	المعياري	قيمة χ^2	درجة الحرية	الاحتمالية	النسبية	النسبية
1	لا توجد شركات كبيرة متخصصة في التصدير وتعتمد العملية التصديرية على الأفراد والبيوتات.	231	3.93	1.12	112	4	.000	79%	عالية
2	ضعف البنية التحتية للصادرات(النقل- المحاجر- المسالخ- عربات النقل) .	231	4.19	0.84	204	4	.000	84%	عالية جداً
3	تدني الإنتاج والإنتاجية نسبة لتأثر جزء كبير من القطاع الإنتاجي للصادرات بالعوامل الطبيعية والمناخية(معدل الأمطار_الأفات الزراعية).	231	4.19	0.88	214	4	.000	84%	عالية جداً
4	الضرائب والرسوم المقررة أدت إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج واعتماد منتجات الصادر على مدخلات الإنتاج المستوردة.	231	4.16	0.96	216	4	.000	83%	عالية
5	ارتفاع معدلات التضخم وانخفاض القيمة الشرائية للجنيه تؤدي إلى انخفاض الصادر.	231	4.11	0.98	166.468	4	.000	82%	عالية

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م

من الجدول رقم (10) الذي يتضمن عبارات بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية تبين أن كل العبارات قد اجتازت اختبار جودة التوفيق عند مستوى معنوية 1%. أن كل عبارات بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية لها أهمية نسبية عالية وعالية جداً ويرى البعض أن السياسات لا تراعي مصالحهم أنما تضع مصلحتها في المقام الأول، الرسوم الحكومية كبيرة مما يزيد من تكاليف عملية التصدير ويترتب علية عبء كبير على المصدرين الشيء الذي يتعارض مع مصلحة المصدر ومن ثم عدم تشجيعه للقيام بعملية التصدير مما ينعكس سلباً على عملية تنمية الصادرات.

التحليل العاملي لمتغيرات الدراسة:

تأتي الحاجة لإجراء عملية التحليل العاملي لمحاور الدراسة، لاختبار الاختلافات بين العبارات التي تقيس كل متغير من متغيرات الدراسة، والحصول على متغيرات كامنة تعبر عن المتغيرات، حيث تقوم عملية التحليل العاملي إلى الكشف عن عدد صغير نسبياً من المتغيرات غير المشاهدة (الكامنة) التي تمثل تمثيلاً كافياً للعلاقات البينية بين عدد كبير من المتغيرات المقاسة، بحيث أن كل متغير كامن يمثل مقدار من التباين المشترك بين عدد من المتغيرات المقاسة، أو يمثل القاسم المشترك من المعلومات التي تشترك فيها جملة من المتغيرات الملاحظة، أو المقاسة مما يُسهل التعامل مع العدد الكبير من المتغيرات عن طريق عدد قليل من المتغيرات الكامنة التي تمثل متغيرات الظاهرة على تعددها وتنوعها، وهذا يتيح للدراسة العلمية التركيز القوي على المتغيرات المهمة (الكامنة) ولا تتشتت بين عدد كبير من المتغيرات الظاهرة التي تحتوي على عدد كبير من المعلومات المتكررة رغم اختلافها الظاهري.

أ. الشروط الواجب توفرها للتحليل العاملي الاستكشافي:

1- كفاية حجم المجتمع: يعتبر حجم المجتمع تحت الدراسة كافي لإجراء التحليل العاملي إذا كانت قيمة اختبار كيزر – مييز – أوكلين (Kaiser – Meyer – Olkin)(KMO-test) لكفاية حجم المجتمع أكبر من (0.50).

2- تكون مصفوفة الارتباطات بين المتغيرات صالحة للتحليل العاملي إذا تكونت من معاملات أكبر من، أو تساوي (0.30) وأقل (0.90).

3- تكون مصفوفة الارتباطات بين المتغيرات صالحة للتحليل العاملي إذا كانت القيمة المطلقة لمحدد المصفوفة أكبر من (0.0000001) وهذا دليل على عدم وجود اشتراك خطي بين المتغيرات.

4- تكون مصفوفة الارتباطات بين المتغيرات صالحة للتحليل العاملي إذا كانت تختلف عن مصفوفة الوحدة، ويتم اختبار ذلك عن طريق اختبار برتليت Bartlett's test of sphericity الذي يجب أن يكون دال إحصائياً عند مستوى درجة معنوية (5%.).

ب. طرق استخراج التحليل العاملي الاستكشافي:

بعد اختبار صلاحية مصفوفة الارتباطات للتحليل العاملي تأتي خطوة تطبيق احدى التحليل العاملي للكشف عن البنية العالمية الكامنة التي تلخص العلاقات الارتباطية البينية

العديدة بين المتغيرات المقاسة سيتم استخدام المكونات الأساسية Principal Component Analysis (PCA)لحساب العوامل، ويتم تأويل العوامل المتخرجة عن طريق التدوير المتعامد Orthogonal rotationوأن تكون قيم الشيوع أكبر من (0.50).

ج. التحليل العاملي التوكيد:

لاختبار الصدق تم التحقق من البناء العاملي لمتغيرات الدراسة عن طريق التحليل العاملي التوكيد(CFA) وهو يتيح الفرصة لتحديد، واختبار صحة نماذج مجتمع للقياس، والتي تم بناءها على ضوء أسس نظرية سابقة، واعتمدت الدراسة في تطبيق التحليل العاملي التوكيد في تقدير البارومترات على طريقة الإمكان الأعظم من خلال برنامج (24) AMOS في ضوء افتراض التطابق بين مصفوفة التغاير للمتغيرات الداخلة في التحليل مع المصفوفة المفترضة من قبل النموذج. والتحليل العاملي ينتج عدد من المؤشرات الدالة على جودة هذه المطابقة.

د. مؤشرات جودة النموذج:

هنالك عدد من المؤشرات التي تستند عليها الدراسة لتطابق مصفوفة التغاير للمتغيرات الداخلة في التحليل، والمصفوفة المفترضة من قبل نموذج الدراسة وهي:

1- النسبة بين كآي تربيع ودرجة الحرية. $\chi^2/_{df}$

وهي عبارة عن قسمة قيمة مربع كآي المحسوبة على درجة الحرية، فإذا كانت هذه النسبة أقل من (5) فهذا دليل على مطابقة النموذج، أما إذا كانت النسبة أقل من (2) فهذا دليل على وجود تطابق تام للنموذج.

1-الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA:

القيمة التي تقل عن (0.05) تدل على تطابق (جيد) والقيمة التي تتراوح بين (0.05) و(0.08) تدل على وجود مطابقة معقولة في المجتمع، أما إذا زادت القيمة عن (0.08) فتدل على مطابقة سيئة.

2- مؤشر المطابقة المقارن CFI:

تتراوح قيمة هذا المؤشر بين (0) و(1) ويعمل هذا المؤشر عن طريق مقارنة مربع كآى لنموذج الدراسة، أو المفترض مع مربع كآي للنموذج المستقل، فإذا كانت قيمة الاختبار أكبر من (0.90) دل ذلك على مطابقة معقولة.

3-مؤشر جودة المطابقة GFI:

يبين هذا المؤشر نسبة التباين التي يفسرها النموذج المفترض، وهو يرادف معامل التحديد في الانحدار المتعدد (R^2)وتتراوح قيمته بين (0) و(1) وإذا كانت قيمة المؤشر (1) فهذا دليل على التطابق التام، أما إذا قيمة المؤشر (0) فهذا دليل على عدم المطابقة التام، وإذا كانت قيمة المؤشر أكبر من (0.90) تدل على مطابقة النموذج للبيانات المفترض للبيانات.

4-مؤشر توكر لويس TLI:

هو مؤشر المطابقة غير المعياري، وتبدأ قيمته من الصفر، و تأخذ أي قيمة موجبة، والقيمة التي تفوق (0.90) تشير الى تطابق أفضل للنموذج مع بيانات المجتمع.

التحليل العاملي لعبارات محاور الدراسة:

تم أستخدم برنامج التحليل الإحصائي (SPSS) الإصدار (25) في إجراء عملية التحليل العاملي الاستكشافي وبرنامج AMOS الإصدار (24) في إجراء التحليل العاملي التوكيد لمتغيرات الدراسة، حيث تم إعطاء كل عبارة من العبارات التي استخدمت لقياس كل متغير في الاستبانة أسم متغير كما يلي:

العبارات التي تقيس بُعد التمويل المصرفي (5) عبارات وتم إعطاءها أسماء من (A1) إلى (A5).

العبارات التي تقيس بُعد تعقد الاجراءات (5) عبارات، وتم إعطاءها أسماء من (B1) إلى (B5).

العبارات التي تقيس بُعد تنمية الصادرات غير البترولية (5) عبارات، وتم إعطاءها أسماء من (C1) إلى (C5)

العبارات التي تقيس بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية (5) عبارات، وتم إعطاءها أسماء من (D1) إلى (D5)

لتحليل العاملي الاستكشافي للمتغير المستقل التمويل المصرفي:

تم استخدام برنامج SPSS (V.25) لأجراء التحليل العاملي الاستكشافي للمتغير المستقل التمويل المصرفي، الذي يتكون من (10) عبارة موزعة على بعدين، وجاءت النتائج كما في الجدول رقم (11).

جدول رقم (11)

نتائج التحليل العاملي الاستكشافي للمتغير المستقل التمويل المصرفي:

2	1		
	.678	A3	التمويل المصرفي
	.649	A5	
	.601	A1	
	.593	A4	
	.560	A2	
		B1	تعقد الإجراءات
.796		B3	
.757		B5	
.724		B4	
		B2	
1.262	**2.850**	**الجذور الكامنة**	
30.273	**39.740**	**التباين %**	
70.014		**التباين الكلي %**	
0.202		**Determinant**	
0.723		**KMO**	
361.399	**Approx. Chi-Square**	**Bartlett's Test of Sphericity**	
45	**Df**		
0.000	**Sig.**		

المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية SPSS، 2020م

جدول رقم (11) يبين نتائج اختبار KOM وBartlett’s ومصفوفة الارتباطات لمحاور المتغير المستقل التمويل المصرفي، جاءت قيمة اختبارKMO تساوي (0.723) وهي أكبر من الحد الأدنى الذي أشترطه Kaiser وهو (0.50) وهذا يدل على كفاية حجم العينة. أن كل معاملات مصفوفة الارتباطات للمتغير المستقل التمويل المصرفي تقع بين (0.25) و(0.9)، محدد المصفوفة يساوي (0.202) وهو أكبر من (0.0000001) مما يعني أن محدد المصفوفة غير صفري، وأن المصفوفة تختلف عن مصفوفة الوحدة، لأن قيمة اختبار Bartlett’s كانت معنوية عند مستوى خطا مسموح به (0.000) وهذا دليل على صلاحية محاور المتغير المستقل التمويل المصرفي للتحليل العاملي.

ومن جدول رقم(11) يتبين أن عبارات المتغير المستقل التمويل المصرفي تم اختزالها في عاملين، وأن قيم الاشتراكيات الأولية لكل عامل تزيد عن (0.50) وهذا دليل على أن هذه

العوامل استخرجت من العبارات تباين أكبر من (50%)وقيمة الجذور الكامنة values Eigen تساوي (2.850) للعامل الأول و(1.262) للعامل الثاني، وهم أكبر من الرقم واحد وهذا دليل على أن قدرة العوامل على تفسير التباين يعادل أكثر من ضعف ما يفسره المتغير الواحد، أو العبارة الواحدة. وهذه العوامل مجتمعه تفسر (70.014%) من التباين الكلي للمتغير المستقل التمويل المصرفي.

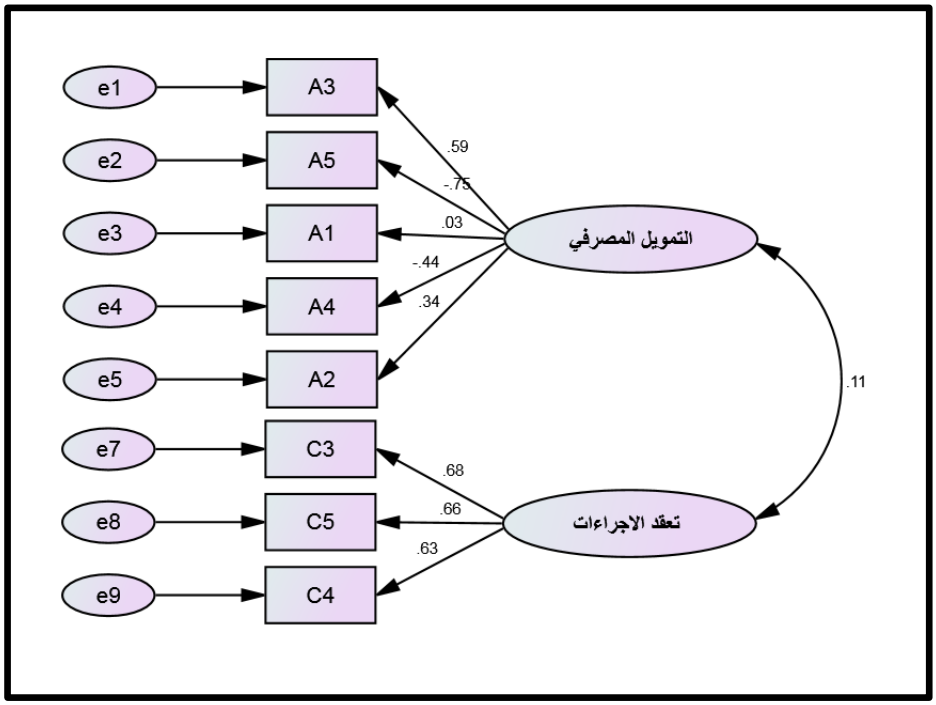
تم إجراء عملية التحليل العاملي الاستكشافي لعبارات محاور المتغير المستقل التمويل المصرفي، وقد نتج عن هذه العملية حذف العبارة الأولى والثانية من بُعد تعقد الاجراءات.

التحليل العاملي التوكيد للمتغير المستقل التمويل المصرفي

تم بناء النموذج الأول للدراسة والذي يتكون من ثلاثة أبعاد للمتغير المستقل التمويل المصرفي والذي تم قياسه عن طريق (12) عبارة، وبعد الاحصائي والتحليل العاملي الاستكشافي والتوكيد تم دمج بعد التمويل المصرفي وتعقد الإجراءات في بُعدو أحد سُمي التمويل المصرفي الإجرائي (مع تغير عدد العبارات إلى (10) عبارة)، كما في الشكل رقم (2)

شكل رقم (2)

التحليل العاملي التوكيد للمتغير المستقل التمويل المصرفي



المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية AMOS، 2020م

جدول رقم (12)

يمثل مؤشرات مطابقة التحليل التوكيد للمتغير المستقل التمويل المصرفي

المقياس	القيمة	المستوى المقبول	القرار
مربع كآي المعياري Chi/df	1.687	نسبة مربع كآي إلى درجة الحرية يجب أن تكون قل من 5	تطابق مقبول
الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA	0.084	أقل من 0.08	تطابق جيد
مؤشر جودة المتطابقة GFI	0.918	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.970	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد
مؤشر توكر لويس TLI	0.955	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد

المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية AMOS، 2020م

من الجدول رقم (12) الذي يبين نتائج اختبارات المطابقة لنموذج التحليل التوكيد للمتغير المستقل التمويل المصرفي، وجد أن النموذج المفترض يمتاز بمطابقة جيدة، لأن النسبة مربع كآي المعياري كانت (1.687)

وهي أقل من (5) وقيمة الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب (RMSEA) تساوي (0.084)، وقيمة مؤشر المطابقة المقارن (CFI)تساوي (0.970) وهي أكبر من (0.90)، وقيمة مؤشر جودة المتطابقة (0.918) وهي أكبر من (0.90)، وقيمة مؤشر توكر – لويس (TLI) تساوي (0.955) وهي أكبر من (0.90). وهذا دليل على المطابقة الجيدة لمكونات المتغير المستقل التمويل المصرفي.

التحليل العاملي الاستكشافي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية:

تم استخدام برنامج SPSS (V.25) لأجراء التحليل العاملي الاستكشافي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية، الذي يتكون من (10) عبارة موزعة على بعدين، وجاءت النتائج كما في الجدول رقم (13).

جدول رقم (13)

نتائج التحليل العاملي الاستكشافي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية:

عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	C5	.767	
	C2	.732	
	C3	.701	
	C1	.699	
	C4	.616	
مشاكل ومعوقات تنمية الصادرات غير البترولية	D5		.720
	D3		.712
	D2		.703
	D1		.560
	D4		.504
الجذور الكامنة		**3.819**	**1.292**
التباين %		**28.33**	**22.67**
التباين الكلي %		**51.11**	
Determinant		**0.067**	
KMO		**0.839**	
Bartlett's Test of Sphericity	**Approx. Chi-Square**	**609.837**	
	Df	**45**	
	Sig.	**0.000**	

المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية SPSS، 2020م

جدول رقم (13) يبين نتائج اختبار KOM وBartlett’s ومصفوفة الارتباطات لمحاور المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية، جاءت قيمة اختبارKMO تساوي (0.839) وهي أكبر

من الحد الأدنى الذي أشترطه Kaiser وهو (0.50) وهذا يدل على كفاية حجم المجتمع. أن كل معاملات مصفوفة الارتباطات للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية تقع بين (0.25) و(0.9)، محدد المصفوفة يساوي (0.067) وهو أكبر من (0.0000001) مما يعني أن محدد المصفوفة غير صفري، وأن المصفوفة تختلف عن مصفوفة الوحدة، لأن قيمة اختبار Bartlett's كانت معنوية عند مستوى خطا مسموح به (0.000) وهذا دليل على صلاحية محاور المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية للتحليل العاملي.

ومن جدول (13) يتبين أن عبارات المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية تم اختزالها في عاملين، وأن قيم الاشتراكيات الأولية لكل عامل تزيد عن (0.50) وهذا دليل على أن هذه العوامل استخرجت من العبارات تباين أكبر من (50%)وقيمة الجذور الكامنة values Eigenتساوي (3.819) للعامل الأول و(1.292) للعامل الثاني. وهم أكبر من الرقم واحد وهذا دليل على أن قدرة العوامل على تفسير التباين يعادل أكثر من ضعف ما يفسره المتغير الواحد، أو العبارة الواحدة. وهذه العوامل مجتمعه تفسر (51.11%) من التباين الكلي للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية.

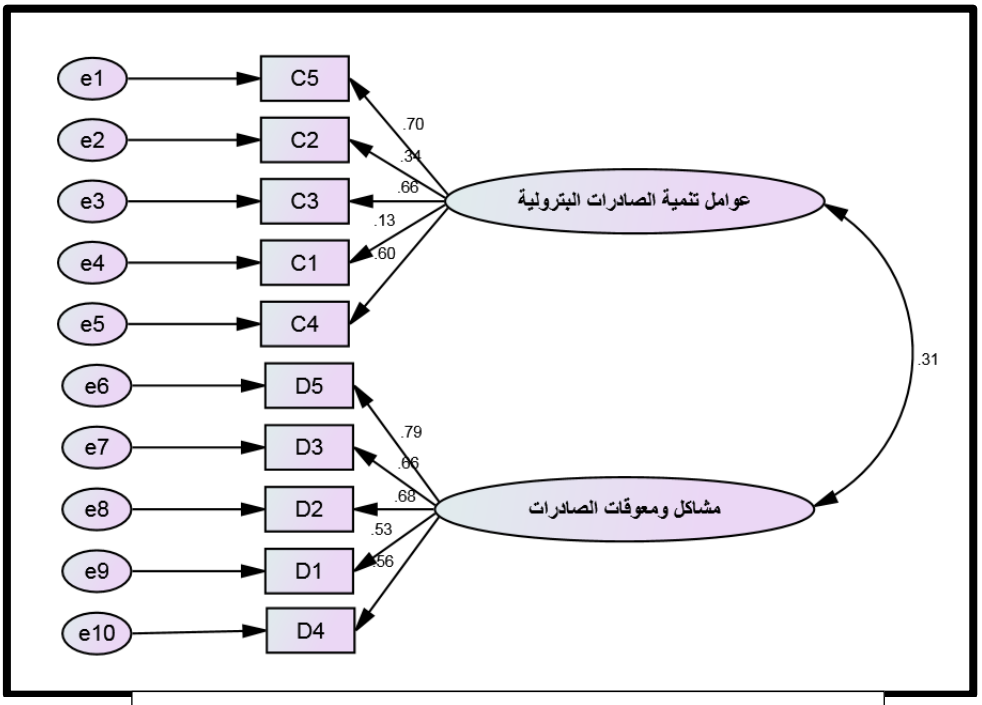
تم إجراء عملية التحليل العاملي الاستكشافي لعبارات محاور المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية، وقد نتج عن هذه العملية عدم حذف أي عبارة.

التحليل العاملي التوكيد للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية:

تم بناء النموذج الأول للدراسة والذي يتكون من بعدين للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية والذي تم قياسه عن طريق (10) عبارة، وبعد التحليل الاحصائي والتحليل العاملي الاستكشافي والتوكيد تم الاحتفاظ على نفس الأبعاد، كما في الشكل رقم (3)

شكل رقم (3)

يمثل التحليل العاملي التوكيد للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية



المصادر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية AMOs

جدول رقم (14)

يمثل مؤشرات مطابقة التحليل التوكيد للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية

المقياس	القيمة	المستوى المقبول	القرار
مربع كآي المعياري Chi/df	1.301	نسبة مربع كآي إلى درجة الحرية يجب أن تكون قل من 5	تطابق مقبول
الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA	0.056	أقل من 0.08	تطابق جيد
مؤشر جودة المتطابقة GFI	0.892	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق غير جيد
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.959	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد
مؤشر توكر لويس TLI	0.948	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد

المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية AMOS، 2020م

من الجدول رقم (14) الذي يبين نتائج اختبارات المطابقة لنموذج التحليل التوكيد للمتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية وجد أن النموذج المفترض يمتاز بمطابقة جيدة، لأن النسبة مربع كآي المعياري كانت (1.301) وهي أقل من (5) وقيمة الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب (RMSEA) تساوي (0.056)، وقيمة مؤشر المطابقة المقارن (CFI)تساوي (0.959) وهي أكبر من (0.90)، وقيمة مؤشر جودة المتطابقة (0.892) وهي أقل من (0.90)، وقيمة مؤشر توكر – لويس (TLI) تساوي (0.948) وهي أكبر من (0.90). وهذا دليل على المطابقة الجيدة لمكونات المتغير التابع تنمية الصادرات غير البترولية.

صدق البناء لمتغيرات الدراسة بعد التحليل العاملي:

لاختبار مدى توافر الثبات، والاتساق الداخلي بين إجابات عبارات أبعاد الدراسة بعد التحليل العاملي تم احتساب معامل المصداقية ألفا كرنباخ (Alpha–Cronbach) والثبات لكل بُعد من متغيرات الدراسة، كما في الجدول رقم (14)

جدول رقم(15)

معامل المصداقية ألفا كرنباخ لعبارات متغيرات الدراسة

المتغيرات	أبعاد المتغيرات	عدد العبارات	معامل الثبات ألفا كرنباخ	معامل الصدق
للمتغير المستقل: التمويل المصرفي	التمويل المصرفي	5	0.640	0.800
	تعقد الإجراءات	3	0.691	0.831
المتغير التابع: تنمية الصادرات غير البترولية	عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	5	0.778	0.882
	المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	5	0.696	0.834

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م

الجدول رقم (15) يبين اختبار الثبات لأبعاد الدراسة بعد التحليل العاملي، وبلغت قيمة ألفا كرنباخ لجميع أبعادها أكبر من الإحصائية المقبولة لمعامل ألفا كرنباخ (60%).

نموذج الدراسة المعدل:

بعد إجراء التحليل العاملي لمتغيرات الدراسة لم يحدث تغير في نموذج الدراسة.

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدارسة:

الجدول رقم (17) يبين الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة ووجد أن الانحراف المعياري لجميع العبارات حول الواحد وهذا دليل على تجانس المتغيرات الدراسة.

جدول رقم (16)

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغيرات الدراسة

المتغير	نوع المتغير	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التمويل المصرفي	مستقل	4.01	0.61
تعقد الإجراءات	مستقل	3.95	0.86
عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	تابع	4.33	0.62
مشاكل ومعوقات تنمية الصادرات	تابع	4.12	0.65

إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات الاستبانة: 2020م

فرضيات الدراسة:

H_{01} الفرضية الرئيسية: هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وتنمية الصادرات غير البترولية.

الفرضيات الفرعية:

1-1- هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية.

1-2- هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية.

المبحث الثاني:

التحقق من فرضيات الدراسة ومناقشة النتائج:

تمت مناقشة اختبار فرضيات الدراسة (بعد استخدام التحيل العاملي للبيانات) من خلال استخدام أساليب نمذجة المعادلات البنائية، واستخدام أسلوب تحليل المسار، وهي تقنية إحصائية تستخدم لنفس غرض استخدام الانحدار المتعدد حيث أن تحليل المسار يعتبر امتداد لتحليل الانحدار المتعدد، ولكن تحليل المسار أكثر فعالية حيث أنه يضع في الحسبان نمذجة التفاعلات بين المتغيرات وعدم الخطية، وأخطاء القياس والارتباط الخطي المتعدد بين المتغيرات المستقلة.

التحقق من فرضية الدراسة الرئيسية: هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي وتنمية الصادرات غير البترولية.

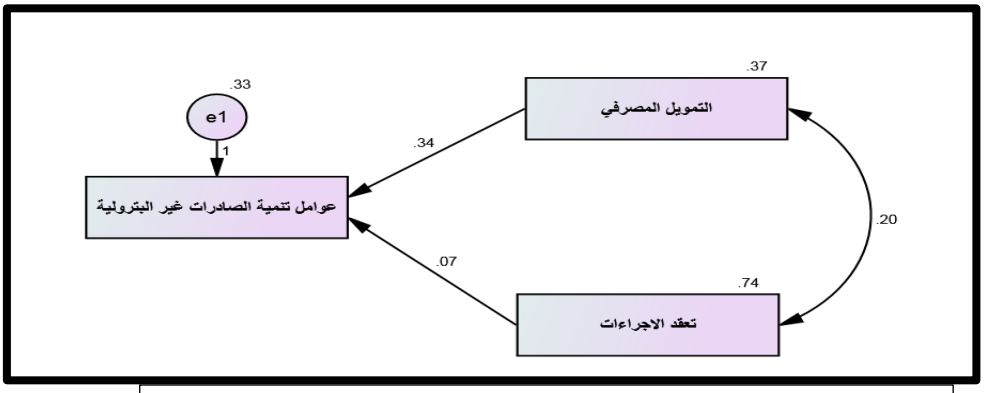
للتحقق من فرضية الدراسة الرئيسية تم بناء نماذج باستخدام أساليب نمذجة المعادلات البنائية، وتم فحص الأثر المباشر بين التمويل المصرفي كمتغير مستقل في بُعدين (التمويل المصرفي الاجرائية، والعدالة التفاعلية) وتنمية الصادرات غير البترولية كمتغير تابع في بعدين (عوامل تنمية الصادرات غير البترولية، المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية)، خلال فرضيتين:

التحقق من الفرضية الفرعية الأولى: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية.

تم استخدم تحليل المسار باستخدام برنامج AMOS (24) للتحقق من الفرضية الفرعية الأولى، كما في الشكل رقم(4)

شكل رقم (4)

تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية



المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية AMOS:2020م

جدول رقم (17)

مؤشرات مطابقة التحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية

المقياس	القيمة	المستوى المقبول	القرار
مربع كآي المعياري Chi/df	1.487	نسبة مربع كآي إلى درجة الحرية يجب أن تكون قل من 5	تطابق مقبول
الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA	0.071	أقل من 0.08	تطابق جيد
مؤشر جودة المتطابقة GFI	0.848	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق غير جيد
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.946	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد
مؤشر توكر لويس TLI	0.933	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على الاستبانة:2020م.

من الجدول رقم (17) الذي يبين نتائج اختبارات المطابقة لنموذج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية، وجد أن النموذج المفترض يمتاز بمطابقة جيدة لأن معظم مؤشرات المطابقة كانت جيدة.

جدول رقم (18)

نتائج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية

العلاقات			التقديرات Estimate	الأخطاء المعيارية S.E.	القيمة الحرجة C.R.	الاحتمالية P
التمويل المصرفي	<-	عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	0.339	0.068	4.982	0.000
تعقد اجراءات التمويل	<-	عوامل تنمية الصادرات غير البترولية	0.067	0.048	1.404	0.16

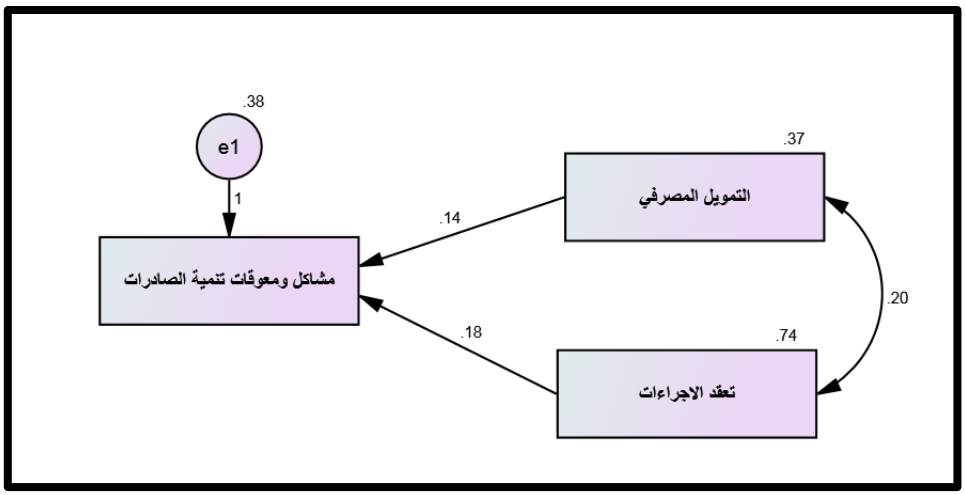
الجدول رقم(18) يبين نتائج تحليل المسار للعلاقة بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية، وفيه وجد أن بُعد التمويل المصرفي تؤثر في بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية تأثير ايجابي ومعنوي (B=0.339) عند مستوى معنوية (1%)، أن بُعد تعقد إجراءات التمويل لا يؤثر في بُعد عوامل تنمية الصادرات غير البترولية لعدم المعنوية (5%). وهذا يحقق فرضية الدراسة الفرعية الأولى: **هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي وعوامل تنمية الصادرات غير البترولية**. من خلال بعد واحد.

التحقق من فرضية الدراسة الفرعية الثانية: هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية.

تم استخدم تحليل المسار باستخدام برنامج AMOS (24) للتحقق من الفرضية الفرعية الثانية، كما في الشكل رقم (5):

شكل رقم (5)

تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية



المصدر: إعداد الباحث، باستخدام الحزم الإحصائية

جدول رقم (19)

مؤشرات مطابقة التحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية

المقياس	القيمة	المستوى المقبول	القرار
مربع كآي المعياري Chi/df	1.732	نسبة مربع كآي إلى درجة الحرية يجب أن تكون قل من 5	تطابق مقبول
الجذر التربيعي لمتوسط خطأ الاقتراب RMSEA	0.087	أقل من 0.08	تطابق جيد
مؤشر جودة المتطابقة GFI	0.892	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق غير جيد
مؤشر المطابقة المقارن CFI	0.954	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد
مؤشر توكر لويس TLI	0.936	أكبر من أو يساوي 0.9	تطابق جيد

المصدر: إعداد الباحث بالاعتماد على الاستبانة:2020م

من الجدول رقم (19) الذي يبين نتائج اختبارات المطابقة لنموذج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي وبُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية، وجد أن النموذج المفترض يمتاز بمطابقة جيدة لأن معظم مؤشرات المطابقة كانت جيدة.

جدول رقم (20)

نتائج تحليل المسار للعلاقة المباشرة بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية

العلاقات			التقديرات Estimate	الأخطاء المعيارية S.E.	القيمة الحرجة C.R.	الاحتمالية P
التمويل المصرفي	<-	المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	0.139	0.072	1.923	0.054
تعقد اجراءات التمويل	<-	المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية	0.176	0.051	3.456	0.000

الجدول رقم (20) يبين نتائج تحليل المسار للعلاقة بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية، وفيه وجد أن بُعد التمويل المصرفي لا يؤثر في بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية لعدم معنوية التأثير عند مستوى معنوية (5%). أن بُعد تعقد اجراءات التمويل تؤثر في بُعد المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية تأثير ايجابي ومعنوي((B=0.176 عند مستوى معنوية (1%)، وهذا يحقق فرضية الدراسة الفرعية الثانية:

هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين التمويل المصرفي والمشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية متمثلة في اجراءات تعقد منح التمويل.

الخاتمة:

أولاً النتائج:

1/ زيادة نسبة التمويل الممنوح بغرض زيادة حجم الصادرات غير البترولية وعدم التركيز على قطاع معين أدى إلى ضعف العائد من الصادر لما له الأثر السلبي على التنمية.

2/ تسهيل إجراءات الحصول على التمويل وتبسيطها يشجع الافراد في الحصول علية وبالتالي يؤدي لتنمية الصادرات غير البترولية .

3/ ارتفاع تكاليف التمويل والإنتاج و الجبا يات على الصادرات غير البترولية مما له الأثر السلبي .

4/ تكلفة التمويل تستخدم في المرابحة والمقاولة بنسبة 12% وهي نسبة غير ثابتة بينما تفوق ال 2% و5% في المشاركة والسلم والمضاربة.

5/ للبنك مساهمة في دعم تنمية الصادرات وتمويل المشاريع بنسبة تتراوح بين 25-30%.

6/ السياسات المصرفية بالبنوك لا تراعي مصلحة العميل، بالإضافة للرسوم الحكومية وتكاليف عملية التصدير مما ينعكس سلبا على تنمية الصادرات.

ثانياً التوصيات:

1/ توفير التمويل المناسب في الوقت المناسب.

2/ تسهيل وتبسيط اجراءات وسياسات البنك المركزي التمويلية الخاصة بقطاع تحفيز المصدرين والبنوك التجارية لتنفيذ عمليات التصدير.

3/ العمل على توفير التمويل المحلي الكافي للصادرات في مراحلها الإنتاجية والتسويقية.

4/ توفير التمويل لصادرات القيمة المضافة بدلاً من صادرات المواد الخام.

5/ إعفاء الصادرات من الرسوم والجبايات الكثيرة .

6/ إصلاح هيكل الاقتصاد السوداني من خلال إجراء بعض الإصلاحات لنقل الاقتصاد من التدهور الى الإستقرار والنمو المستدام والتوازن وكذلك من خلال رفع كفاءة الإنتاج بإستخدام التقنيات الحديثة.

7/ الإهتمام بمعالجة مشكلة الديون الخارجية والتي تؤثر على سعر الصرف فزيادة الدين تتسبب في زيادة سداد الأقساط المستحقة للدين وخدمته من متحصلات العملات الأجنبية من الصادرات وبالتالي عدم الإستفادة من حصيلة الصادرات في عملية التنمية الاقتصادية.

8/ ضبط وترشيد الصادرات السودانية للخارج وربط التمويل المصرفي بعائدات الصادر والإلتزام التام بالقوانين والسياسات والإجراءات .

9/ خلق محفظة لتمويل الصادر وتحديد نسبة من البنوك.

10/ المراقبة اللصيقة والدقيقة للصادرات لدول الجوار مصر، تشاد، ليبيا، افريقيا الوسطى، وجنوب السودان ، السعودية والأمارات.

11/العمل على توفير البياناتوالإحصاءات صورة دقيقة تكفل للباحث التوصل على نتائج حقيقة.

12/ التوصية بدراسات المستقبل:

أ/ قياس أثر الصادرات على النمو الاقتصادي.

ب/ تأثير الأزمة المالية العالمية في الصادرات السودانية.

ج/ صيغ التمويل المصرفي الموجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السودان.

قائمة المصادر والمراجع

أولا: القران الكريم

ثانيا: المراجع والكتب:

1/ أبو قحف عبدالسلام، 1989م، السياسات والأشكال المختلفة للأستثمارات الأجنبية، الجزء الرابع.

2/ أحمد عبد العزيز، 2002م، الائتمان المصرفي والتحليل الإئتمأني، القاهرة.

3/ أحمد عبد العزيز الإلفي، 2004م، الائتمان المصرفي والتحليل الإئتمأني، القاهرة.

4/ د. أحمد التجاني صالح أبوبكر واخرون،2016م، دراسة تنمية الصادرات السودانية غير النفطية ، مركز دراسات المستقبل،السودان، الخرطوم.

5/ أحمد عبدالعزيز، 2002م، الأئتمان المصرفي والتحليل الأئتماني، القاهرة.

6/ أنهار عبد الواحد،1972م، الأستثمارات الأجنبية، دار المعارف، القاهرة.

7/ الصديق طلحة محمد رحمة، 2006م،التمويل الأسلامي في السودان التحديات ورؤى المستقبل، المكتبة الوطنية، السودان، الحرطوم.

8/ السيد محمد أحمد الشربيني، محمد غزة، 2013م، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الخاص.

9/ حمزة الشيخ، إبراهيم الجزولي،1998م، التمويل المصرفي، عالية الحديثة، عمان، دار الصفا للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية،

10/ حمزة محمود الزبيدي، 2001م، إدارة الأئتمان المصرفي والتحليل الأئتماني، عمان، دار الوراق.

11/ حياة شحاتة، 1999م، مخاطر الأئتمان في البنوك التجارية، القاهرة، الطبعة الأولى.

12/ رشاد العطار، د. رياض الجليل، 2000م، النقود والبنوك، الطبعة الأولى.

13/ رمزي ذكي، 1987م، التاريخ التوازني للتلف، سلسلة المعرفة.

14/ سعيد سلطان واخرون، 1989م، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، القاهرة، الطبعة الأولى.

15/ سيد الهواري، 1992م، أساسيات الإدارة المالية،مكتبة عين شمس.

16/ سعيد سيف النصر، 2000م، دور البنوك التجارية في إستثمارات العملاء،الأسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة.
17/ شوقي حسين عبدالله، 1983م، التمويل والأدارة المالية، القاهرة، دار النهضة العربية للنشر.
18/ شقيري نوبي موسى واخرون، 2006م، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، الأردن، عمان، دار بريد للنشر.
19/ عادل حشيش واخرون،1998م، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة للنشر.
20/ عادل حسين، 1998م، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة للنشر.
21/ عبد العزيز،د. سمير محمد، 1988، المداخل الحديثة في تموبل التنمية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر، الإسكندرية.
22/ عبيد علي الحجازي، 2001م، التمويل والأستثمار غي الأسلام، دار حبان للطباعة، عمان.
23/ عبيد علي أحمد حجازي، 2011م، مصادر التمويل، القاهرة، دار النهضة العربية للنشر.
24/ عبد المنعم السيد علي، نزار سعدالدين العيسى، 2004م، النقود والمصارف والأسواق المالية،عمان، دار حامد للنشر والتوزيع.
25/ عبد الكريم جابر العيساوي، 2000م، التمويل الدولي، الطبعة الثانية، دار صفا للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
26/ عبد الغفار خضر، عبدالسلام فتحي، الأدارة الحديثة في البنوك التجارية، الأسكندرية.
27/ عرفات حنفي الحسن،1999م، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن.
28/ عجمية واخرون، 1995م، التنمية الاقتصادية، الإسكندرية.
29/ غازي عبدالرزاق النقاش،2001م، التمويل المصرفي والعمليات المصرفية الدولية، طبعة قانونية.
30/ فؤاد السرطاوي، 1999م، التمويل الأسلامي، الطبعة الأولى، عمان.
31/ فؤاد مصطفي محمود، 2005م، موسوعة التصدير العربية وتسويق الصادرات، القاهرة، المجلد الأول.

32/ فريد راغب النجار، 2000م، إدارة الأئتمان المصرفي والقروض المصرفية امتعثرة، الأسكندرية ، مؤسسة شباب الجامعة.
33/ فائز علوان، 2016م، التمويل الدولي، الطبعة الأولى، عمان ، الأردن.
34/ فليح حسن، 2001م، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، عمان، الأردن.
35/ محمد الفاتح محمود بشير، 2016م، التمويل والأستثمار في الأسلام، دار حيان للطباعة ، عمان.
36/ منذر قحف، 1998م، نفهوم التمويل في الأفتصاد الأسلامي، المعهد الأسلامي للبحوث والتدريب.
37/ منير إبراهيم هندي،1998م، الفكر الحديث في مصادر التمويل، الإسكندرية، منشأة المصارف،
38/ محمد كمال خليل الحمزاوي، 1995م، اقتصاديات الأئتمان المصرفي، الأسكندرية، المصارف،
39/ منير شاكر محمد، واخرون، 2005م، التحليل المالي(مدخل صناعة القرار) عمان، دار وائل للنشر.
40/ مفلح محمد عقيل،2000م، مقدمة في الأدارة المالية والتحليل المالي، عمان، دار المستقبل للنشر.
41/ مفتاح صالح، 2006م، المالية العامة، جامعة بسكرة.
42/ محمد لبيب أشقر، 1961م، العلاقات الأقتصادية، دار النهضة العربية.
43/ محمد إبراهيم منصور،2007م، الاقتصاد الدولي، دار المريخ للنشر.
44/ نشأة فهمي مصطفى، 2000م، أقتصاديات التجارة الخارجية، جامعة أسيوط.
45/ نوال حسين عباس، 2003م، المؤسسة المالية، الخرطوم، السودان.
46/ هيثم عجام، 2001م، نظرية التمويل، دار زهران للنشر،
47/ وجدي محمود حسين، 2004م، العلاقات الدولية، الاسكنرية، دار الجامعة المصرفية

ثالثا: الرسائل الجامعية:

1/ أماني بابكر ادم نصر، 2015م، دور التخطيط الاقتصادي في تنشيط الصادارت السودانية 2002-2014م، رسالة ماجستير، جامعة السودان، غير منشورة.

2/ أم سلمة الحسن أحمد، 2003م، المخاطر المصرفية، رسالة ماجستير، جامعة السودان.

3/ بهلوان مقران، 2011م، علاقة الصادرات بالنمو الأقتصادي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر.

4/ الشريف الناير حسن، 1999م، دور التمويل المصرفي في تجارة الصادر، دراسة حالة بنك الشمال الإسلامي، رسالة ماجستير، جامعة السودان.

5/ بن طيرش عطا اللة، 2017م، تقدير الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة المتوسطة الجزائرية، رسالة دكتوراة، جاكعة أبي بكر، الجزائر.

6/ زيد ديان، 2015م، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر2005-2014م، رسالة ماجستير، جامعة محمد حضير بسكرة، الجزائر.

7/ رانيا صلاح يوسف، 2009م، دور البنك المصرفي في تطوير الصادرات السودانية، رسالة ماجستير، غير منسورة ، جامعة السودان.

8/ سناء إبراهيم محمد عمر،2007م، دور الصادرات السودانية غير النفطية في تنمية الاقتصاد الصغير،في الفترة 1990-2005م، رسالة ماجستير ،جامعة السودان.

9/ سعاد محمد الجاك، 2010م، أثر تنمية الصادرات على أداء الصادرات غير البترولية في السودان في الفترة 2000-2008م، رسالة ماجستير، جامعة النيلين، كلية الدراسات العليا.

10/ سلمان دحو، 2016م، التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات(دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر) رسالة دكتوراة، جامعة محمد حضير بسكرة، الجزائر.

11/ سالي عبد الله أحمد حمبدة، أثر الواردات وترقية الصادراتعلى النشاط الاقتصادي في السودان،دراسة تطبيقية على شركة جياد للسيارات2001-2015م، رسالة ماجستير، جاكعة الجزيرة.

12/ فاطمة عثمان عطية، 2001م، أثر الصادرات غير البترولية في الناتج القومي الإجمالي 1994-2006م، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودان.

13/ منى فيصل إبراهيم دياب،2009م، أثر التمويل المصرفي في تنمية الصادرات غير البترولية2005-2008م، رسالة ماجستير، جامعة السودان.

14/ مكي الطاهر مكي، 2012م، الصادرات غير البترولية وأثرها على ميزان المدفوعات،2007-2011م، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة السودام.

15/ مصطفى السيد محمد صالح، 2017م، إحلال الواردات وترقية الصادرات وأثرها على التنمية في السودان 2000-2015م، رسالة ماجستير، جامعة النيلين.

رابعا: المجلات العلمية:

1/ مهدي عثمان الركابي، يونيو 2018م، رؤية حول تنمية وتطوير الصادرات السودانية، مجلة المصرفي، العدد 80، صفحة 33.

2/ فؤاد مصطفى محمد،2005، موسوعة التصدير العربية في تنمية وتسويق الصادرات، المجلد الأول، القاهرة، دار النهضة العربية.

3/ عمران عباس يوسف، موسى يوسف البر،2016م، آثر ترقية الصادرات مقابل إحلال الواردات على النشاط الاقتصادي في السودان في الفترة من 1992م_2012م، مجلة جامعة بخت الرضا العدد 16.

4/ مصعب معتصم سعيد ارباب،2015، ورقة عمل مجلة الدراسات العليا، جامعة النيلين، العدد 26، صفحة 350، 2017/1/2م.

5/ الصادرات غير البترولية، 2006م، مجلة أخبار اليوم العدد 4282.

خامسا: التقارير:

1/ تقرير مؤسسة التمويل الدولية،2017م، الاستعراض السنوي.

2/ التقارير السنوية لبنك السودان المركزي.

3/ منشور رقم 11، وزارة التجارة،2015/11/13.

4/ التقارير السنوية للجهاز المركزي للأحصاء.

5/ العرض الاقتصادي، وزارة المالية والاقتصاد الوطني.

6/ وزارة التجارة، مارس 2003م، استراتيجية التحرك المصري في القارة الأفريقية، جمهورية مصر العربية.

7/ منشور وزارة التجارة 2015/3/11م، رقم 11.

المواقع الإلكترونية:

www.ifc.cry

https//www.amf.org.ae 16/1/2022

http// www.slammemo.com/article.aspx

الملاحق

ملحق

أولاً: البيانات الشخصية:

الرجاء وضع علامة صح في العبارة التي تناسبك:

1/ النوع:

1/ ذكر 2/ أنثى

2/ العمر:

1/ أقل من 30سنة 2/ من30 وأقل من 45سنة

3/ من45وأقل من60سنة 4/ أكثرمن 60سنة

3/ المستوى التعليمي:

1/ ثانوي 2/ جامعي 3/ فوق الجامعي 4/ أخرى تذكر

4/ التخصص العلمي:

1/ إدارة أعمال 2/ اقتصاد 3/ نظم معلومات 4/ محاسبة

5/ مصارف 6/ أخرى تذكر

5/ المركز الوظيفي:

1/ مدير 2/ نائب مدير 3/ رئيس قسم 4/ موظف

5/ أخرى تذكر

6/ عدد سنوات الخبرة:

1/ أقل من 5سنوات 2/ من 5 وأقل من 10سنوات 3/ من 10 وأقل من 15 سنة

4/ 15 سنة فأكثر

أسئلة الأستبانة:

(التمويل المصرفي)

الرقم	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
المحور	الأول: تكلفة التمويل					
	تحسب تكلفة التمويل على حسب طبيغة القرض ومدتة ودرجة المخاطر المتعلقة بالمقترض نفسة					
2	تحدد على أساس معدل الربح المفروض وذلك في حالة التمويل بصيغ الهامش المعلوم					
3	في حالة التمويل بصيغ المشاركة في الربح والخسارة فإن تكلفة التمويل تنخفض كلما أنخقضت نتبجة المشروع					
4	تتمثل تكلفة التمويل في الفائدة التي يفرضها البنك على طالب التمويل					
5	توفرالمقياس الملائم لقياس فاعلية هيكل التمويل					
المحور	الثاني: تعقد الإجراءات					
1	طول الفترة الزمنية من التقديم لمنح التمويل تؤدي إلى تحول المصدرين إلى قطاعات أخرى					
2	إتباع سياسات مالية معينة خلال فترة سريان القرض له أثار مباشرة لمقدرة العميل على السداد					
3	طلب الضمان العيني يعتبر عائق أمام طالبي التمويل لضعف إمكانياتهم					
4	الضمانات المصرفية المطلوبة أحد العوامل التي تؤثر في طلب التمويل					
5	إلزان العميل بتقديم أي من أصول المنشأة كضمان يؤثر على إتاحة الفرصة لوجود الألتزامات					
تنمية	الصادرات غير البترولية					

المحور الأول: عوامل تنمية الصادرات غير البترولية						
1	تعمل على أستقرار الأسواق					
2	تعمل على توفير فرص عمل جديدة وبالتالي تقليل معدلات البطالة					
3	تعمل على جذب فرص الاستثمار والادخار					
4	تعمل على دعم التطور التقني والتكنولوجي					
5	تعمل على تحريك عجلة الإنتاج بمراحلها المختلفة مما له الأثر الإيجابي على التنمية					
المحور الثاني: المشاكل والمعوقات التي تواجه تنمية الصادرات غير البترولية						
1	لا توجد شركات كبيرة متخصصة في التصدير وتعتمد العملية التصديرية على الأفراد والبيوتات					
2	ضعف البنية التحتية للصادرات(النقل–المحاجر–المسالخ–عربات النقل)					
3	تدني الإنتاج والإنتاجية نسية لتأثر جزء كبير من القطاع الإنتاجي للصادرات بالعوامل الطبيعية والمناخية(معدل الامطار–الافات الزراعية)					
4	الضرائب والرسوم المقررة أدت إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج واعتماد منتجات الصادر على مدخلات الإنتاج المستوردة					
5	ارتفاع معدلات التضخم وانخفاض القيمة الشرائية للجنيه تؤدي إلى انخفاض الصادر					