مستخلص الدراسة

تواجه الصادرات السودانية العديد من المشاكل منها تضارب السياسات الحكومية و التدخل الحكومي المستمر، علاوة على المنافسة في الأسواق و التمويل، هذه المشكلات وغيرها تمثل عقبة أمام الصادرات السودانية. غير أن هذه المشاكل تم تناولها في دراسات سابقة ما عدا المشاكل الإدارية. لذا فان هذه الدراسة تركز على اثر المتغيرات الإدارية على أداء الصادرات وهي خصائص الإدارة ، مواقف الإدارة ، التوجه العالمي للإدارة ، والتزام الإدارة من جهة واثر هذه المتغيرات على أداء الصادر (الأداء المالي ، الأهداف الإستراتيجية ، الرضا عن الأداء) من جهة أخرى في الفترة من 1995-2005. وتمثلت أهمية الدارسة في هذا الموضوع لان الجوانب الإدارية تعتبر الدعامة الأساسية لتحقيق أهداف الشركات كما أثبتت العديد من الدراسات.

استخدمت الأساليب الإحصائية الوصفية والتحليلية في تحليل البيانات الثانوية والأولية التي تم جمعها لتحقيق أهداف الدراسة. توصلت الدارسة إلى عدد من النتائج والتوصيات أهمها:.

- ان المتغيرات الإدارية مهمة لأداء الصادر وكل ما كانت الإدارة متخصصة كانت أكثر التزاماً نحو العمل في مجال الصادر.
- تمثل خصائص الإدارة احد العوامل المهمة للدخول للأسواق الخارجية ، ويمكن ان تفسر الاختلافات بين مديري الشركات فيما يتعلق بالاتجاه والسلوك تجاه السوق الأجنبي.
- توجد علاقة ما بين التزام الإدارة كمتغير إداري والمتغيرات الإدارية المذكورة.
- لم يستفد السودان من موقعه بين الدول العربية للتصدير حسب نظرية (Location Theory) التي تفترض ان مزايا الموقع تنعكس على أداء الصادر.
- ضعف القدرات التسويقية لدى إدارات التسويق في الشركات السودانية وعدم توافر المهارات البشرية المطلوبة ونقص التدريب مما أدي إلى ضعف الأداء.

وقد أثبتت هذه النتائج صحة كل الفروض ، كما **توصلت الدراسة** إلي عدة **توصيات** من أهمها:

- التركيز على زيادة كفاءة الأداء الإداري لإدارات الصادر.
- الالتزام بتحسين أداء الصادرات السودانية .
- إجراء دراسات بين الحين والأخر للأسواق العربية للوقوف على مدى وجود الفرص التسويقية التي يمكن الاستفادة منها خاصة في ظل ظروف المنافسة الشديدة السائدة في السوق العربي وبالذات المنافسة من الشركات الغربية والاسوية.
- بناء مواقف ايجابية لإدارة الشركات السودانية نحو الصادر والعمل على الاستفادة من موقع السودان في المحيط العربي والإفريقي لزيادة حجم الصادر.