

قال تعالى:

(وقل ربي زدني علما)

سورة طه آية رقم (114)

إهداء...

الى أبي رمز الوفاء ،،

الى أمي نور الحياة،،

الى اخوتي واصدقائي ورفقاء دربي،،

اهدي هذا الجهد لمتواضع،،،

الباحثة

شکر و تقدیر،،،،،،،،

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات،،،،،،،

ان الباحثة تتوجه بكل الشكر والتقدير لكل من ساندتها في هذا العمل منذ بدئه في مرحلة الدراسة التمهيدية الى هذه المرحلة التي نتجت عنها هذه الاطروحة.

واخص بالشكر جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ادارة واساتذة
لمنحهم هذه الفرصة لتقديم مجهودي الضئيل امام مجهوداتهم
والشكر موجه لكل اساتذة الدراسات العليا الذين لم يخلوا علينا
بعلمهم ورجاحة عقولهم وهم حملة فكر يضيئون الكون بنور
عقولهم ورجاحة اراءهم.

وشكر خاص لسعادة البروفيسر / على عبدالله على لمجهوده
معي بالاشراف على هذه الرسالة وما قدمه لي من ارشادات
وتوجيهات وعون صادق وسعة صدر ، وقد منحني من وقته وفكره
الكثير والذي كان له اكبر الاثر في اتمام هذا العمل متعه الله
بالصحة والعافية لمزيد من العطاء.

كما اتوجه بالشكر الى والدي نبراسي المنير وامي نبع الحنان المتدفق والى كل اخوتي واصدقائي الذين وقفوا بجانبي وشدوا من اذري و لولاهم لما كان هذا العمل .

**والشكر موجه الي سوق الخرطوم للاوراق المالية وجميع
شركلت الوكالة العاملة تحت لواءه الذين لم يبخلوا بمعلوماتهم
القيمة والدقيقة.**

اسأل الله ان يجزيهم جميعا عني خير الجزاء.

السا حة

الفهرست

الرقم	الموضوع	الصفحة
1	الآية	أ
2	الإهداء	ب
3	الشكر والتقدير	ت
4	فهرس الجداول	ذ
5	فهرس الأشكال	ز
6	ملخص البحث	س
7	Abstract	ض
	الفصل التمهيدي	
	الإطار العام للدراسة والدراسات السابقة	
8	المقدمة	1
9	مشكلة البحث	3
10	أهداف البحث	3
11	أهمية البحث	4

4	منهج البحث	12
5	الفروض العلمية للبحث	13
6	حدود البحث	14
6	أدوات البحث ومصادر المعلومات	15
7	مجتمع البحث	16
7	الدراسات السابقة	17
9	الإطار العام للبحث	18
	الفصل الأول تسويق الأوراق المالية	
11	المبحث الأول - الأسواق المالية	19
11	تعريف الأسواق المالية	20
14	تاريخ نشأة وتطور الاسواق المالية	21
21	أنواع أسواق الأوراق المالية	22
25	وظائف الأسواق المالية	23
27	دور الاسواق المالية في تنمية الإقتصاد القومي	24
31	المبحث الثاني - التسويق	25
32	المفهوم المعاصر للتسويق	26

27	مفهوم التسويق	33
28	العناصر الأساسية	33
29	وظائف التسويق	36
30	الإنترنت والتسويق الدولي	37
31	تعريف الجمعية الأمريكية للتسويق	37
32	أهمية التسويق	38
	الفصل الثاني	
	دور شركات الوساطة المالية في سوق الخرطوم	
33	المبحث الأول-شركات الوساطة المالية	40
34	تعريف الوكلاء- السماسرة	40
35	اعمال الوكالة	43
36	إيقاف الوكيل	45
37	حظر التعامل في السوق الثانوي	45
38	إجراءات الحصول على ترخيص لممارسة أعمال الوكالة	46
39	شروط قبول شركات الوكالة	46
40	مصادر إيرادات شركات الوكالة	46
41	معايير إختيار الوكلاء (السماسرة)	47

42	آلية عملية تنفيذ الصفقات في بورصة الخرطوم	49
43	بنك الاستثمار المالي وإصدار الأوراق المالية	52
44	المبحث الثاني _ سوق الخرطوم للأوراق المالية	54
45	الفكرة والنشأة للسوق	54
46	أهم ملامح قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية	57
47	عضوية السوق	58
48	إبلاغ السوق بالمعلومات	59
49	إستثمارات غير السودانيين	60
50	الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية	60
51	الأدوات التي يتم التعامل بها داخل سوق الخرطوم	61
52	الهيكل التنظيمي لسوق الخرطوم للأوراق المالية	62
53	صالة التداول	63
	الفصل الثالث	
	الدراسة الميدانية ومناقشة الفرضيات	
54	المبحث الأول - تحليل الإستبيان	65
55	المبحث الثاني _ مناقشة الفرضيات	104

	الفصل الرابع النتائج والتوصيات	
109	المبحث الأول - النتائج	56
112	المبحث الثاني - التوصيات	57
112	التوصيات الخاصة	58
114	التوصيات العامة	59
115	توصيات ببحوث مستقبلية	60
116	قائمة المراجع	61
120	الملاحق	62

فهرس الجداول

رقم الصفحة	البيان	رقم الجدول
66	وظيفة المبحوثين	1
67	المؤهل العلمي	2
68	عدد سنوات الخبرة	3
69	دوافع العمل في الوظيفة	4
70	الدراسات التجارية	5
71	دراسة التسويق كعلم متخصص او من خلال دورات تدريبية	6
72	عدد اللغات التي تعلمتها	7
73	مستوى اجادة اللغة الانجليزية	8
74	كيفية الوصول الي اصحاب الفوائد المالية	9
75	اهم المعلومات التي يعتمد عليها الوكيل	10
76	قيام شركات الوكالة بعمليات التحليل وتوقع النتائج	11
78	استراتيجية تسويق الاوراق المالية	12
79	تقييم الاستثمار في الاوراق المالية	13
80	اسباب ضعف الاستثمار في الاوراق المالية	14
81	اكثر الفئات استثمارا في الاوراق المالية	15
82	تصنيف شركات الوكالة	16
83	تباين تركيبة رأس المال لشركات الوكالة والاتجاه الاستثماري	17
84	عدد الموظفين في شركات الوساطة المالية	18

85	افصاح شركات المساهمة العامة عن المعلومات	19
87	عدم توازن الفرص لاداء التسويق بين وكالات القطاع العام والخاص	20
88	تفضيل المستثمرين للتعامل مع شركات الوكالة التي تعمل تحت لواء مؤسسات حكومية	21
89	التوأمة بين شركات الوساطة المالية	22
90	اصدار شركات الوكالة للمطبوعات والنشرات الاقتصادية	23
91	مستوى تأهيل وتدريب الكوادر العاملة في شركات الوكالة	24
92	العلاقة بين ظهور ادوات مالية جديدة وتنامي عدد شركات الوكالة	25
93	دوافع الاستثمار في الاوراق المالية	26
95	كفاية شركات الوكالة بالنسبة لعدد المستثمرين الحاليين	27
96	معايير كفاءة اداء شركات الوكالة	28
97	تقييم الاساليب الترويجية	29
98	التسويق نقطة ارتكاز اساسية	30
99	الاعتماد على وسائل الاتصالات الحديثة في التعامل	31
100	تأهيل الكوادر العاملة عن طريق الدورات التدريبية	32
101	عوائق التدريب خارج السودان	33
102	إنتشار مؤسسات الوساطة المالية	34
103	الربط الالكتروني وكفاءة التسويق وتحريك السوق	35

فهرس الاشكال

الصفحة	البيان	رقم الشكل
23	مكونات السوق الثانوية والعلاقة التي تربط بينهما	1
24	مكونات اسواق رأس المال	2
34	المزيج التسويقي وعناصره الاساسية	3

ملخص البحث

المشكلة الأساسية التي تم التعرض لها من خلال هذه الرسالة هي ضعف تسويق شركات الوساطة المالية مما أدى إلى ضعف الاستثمار في الأوراق المالية.

وكانت أهم الفروض التي وضعها البحث ضعف السياسات التسويقية للأوراق المالية وعدم توازن الفرص لاداء التسويق بين وكالات القطاع العام والوكالات الخاصة، والتناسب الطردي بين المستوى التعليمي والاكاديمي لغالبية اصحاب رؤوس الاموال والاقبال على الاستثمار في الأوراق المالية كذلك ضعف الكوادر شركات الوكالة وعدم استطاعتها من احداث التسويق المطلوب والعلاقة الايجابية بين ظهور ادوات مالية جديدة وتنامي عدد شركات الوكالة المسجلة في السوق كذلك التباين الكبير لتركيبية رأس المال لشركات الوكالة.

وقد اثبتت النتائج صحة الفرضيات جميعاً.

كان من أهم اهداف البحث دراسة وتقويم اداء شركات الوكالة في تسويق الأوراق المالية وتقديم التوصيات التي تهدف الى تطوير هذه الشركات ومن ثم تطوير سوق الأوراق المالية في السودان.

اهم التوصيات تحتوي على :

توصيات خاصة:-

1- التركيز على التدريب المستمر(داخليا وخارجيا) للكوادر العاملة في شركات

الوساطة المالية والاستعانة بالخبرات المحلية والاجنبية المتخصصة لترقية

هذه الشركات.

2- الاهتمام بانشاء اقسام للتسويق والترويج والاهتمام بالجانب الاعلامي لكل

شركة وكالة على حده.الاهتمام بترقية وتحديث نظام التداول داخل

البورصة وذلك بادخال التكنولوجيا ونظام التداول الالي.

3- تشجيع العاملين في هذه الشركات بتقديم المكافآت والحوافز لبذل مزيد من

التقدم والعمل على ترقية شركاتهم.

توصيات عامة :

1- تشجيع الادخار لدى الافراد بزيادة الدخول وتقليل الاستهلاك وذلك بتبني

الدولة الانفاق الكلى على التعليم والصحة واقامة المشاريع الاستثمارية

بالاضافة الى عدم فرض ضرائب للافراد والاكتفاء بفرض رسوم اسمية .

2- تعديل قانون سوق الخرطوم للاوراق المالية لعام 1994م وبعض اللوائح

الخاصة بالسوق وتعديل قانون الشركات لسنة 1925م في بعض بنوده

لمواكبة تطورات اسواق المال العربية والعالمية.

3- بيع حصص الدولة في شركات المساهمة العامة الناجحة الى جمهور

المستثمرين.

ينقسم البحث الى اربعة فصول بالاضافة الى فصل التمهيدي.

Abstract

The basic problem discussed in this research is the weakness in the marketing process of brokerage act companies operating in Khartoum Stock Exchange. This has led to weakness in investment in securities the hypothesis of the research is the presence of a relationship with a statistical significance between the weakness of marketing and drive towards dealing in KSE as an institution that deals in investment through exchange of securities. There is also an imbalance in opportunities to undertake marketing between brokerage companies that are owned by the public sector and those privately owned.

There is also a strict correlation between the educational academic level for most capital owners and drive towards investment in securities. There is also a positive relationship between the appearances of new investment instruments and growth of registered brokerage companies. The staffs of the brokerage companies are professionally weak and are incapable of inducing the required marketing. There is also a visible disparity in the capital of these companies.

The research proved all the assumptions. One of the most important objectives of the study is the evaluation of the role of brokerage companies in marketing securities and present important recommendations the aim is to develop these companies and hence promote KSE in Sudan.

Most important recommendations include:

Specific recommendations:

- 1. Concentration on continuous training (internally and externally) for the staff working in brokerage companies and also make use of local and foreign expertise in order to develop these companies.**
- 2. Institute merger of these agencies in order to raise their capital, modernize the system of trading inside**
- 3. the stock exchange by introducing modern technology in dealings.**
- 4. Encourage employees in these companies by giving them bonuses and incentives in order to achieve continued advancement and development of their companies.**

General Recommendations:

- 1. Encouragement of individual savings by enhancing incomes and reducing consumption through the government adopting over all expenditure on education and health.**
- 2. Amending the Act of KSE 1994 and some other rules related to KSE as well as certain articles of the companies' act of 1925 in order to be in line with developments in Arab and World markets.**
- 3. Sell the government's shares in successful public companies to investors.**

The research is divided into four chapters in addition to an introductory chapter subject.