



بسم الله الرحمن الرحيم
جمهورية السودان
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة شندي
كلية الدراسات العليا والبحث العلمي



التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان

دراسة تطبيقية ميدانية على بنك أم درمان الوطني – البنك السوداني
الفرنسي – بنك فيصل الإسلامي السوداني

بحث مقدم لنيل درجة الماجستير في التجارة

إشراف الدكتور
إيهاب عبد الله عباس

إعداد الطالبة:
سحر عبد القادر عبد الدائم

1437هـ / 2016م

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

الاستهلال

قال تعالى :

((واذا انعمنا على الانسان أعرض ونا بجانبه واذا مسه الشر كان يؤسا (83) قل كل
يعمل على شاكلته فربكم أعلم بمن هو أهدى سبيلا (84) ويسئلونك عن الروح قل
الروح من أمر ربي وما أوتيتم من العلم الا قليلا (85) ولئن شئنا لنذهبن بالذي أوحينا
اليك ثم لاتجد لك به علينا وكيلا(86)))

الإسراء: ٨٣ - ٨٥

الإهداء

إلى من بلغ الرسالة وأدى الأمانة .. ونصح الأمة .. إلى نبي الرحمة ونور العالمين ..
(سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم)
إلى ملاكي في الحياة .. إلى من معنى الحنان والتفاني إلى بسمه الحياة
وسر الوجود إلى من كان دعائها سر ناجحي .

(أمي الحبيبة)

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار .. إلى من علمني العطاء بدون انتظار
.. إلى من أحمل أسمه بكل افتخار أرجو من الله أن يمد في عمرك.

(والدي)

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة والنفوس البريئة إلى رياحين حياتي

(أخوتي)

إلى من سرنا سوياً ونحن نشق الطريق معاً نحو النجاح والإبداع .

(إلى زميلاتي و زملائي)

إلى من بها أكبر وعليها أعتمد .. إلى شمعة متقدة تنير ظلمة حياتي ..
إلى من بوجودها أكتسب قوة ومحبة لا حدود لها ... إلى من عرفت
معها معنى الحياة.

(صديقتي الأستاذة: ميادة أحمد عبد القيوم)

المستخلص

تناولت الدراسة التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان بالتطبيق على بنك امدرمان الوطني وبنك فيصل الإسلامي السوداني والبنك السوداني الفرنسي .

تمثلت مشكلة الدراسة في أن قطاع التجارة الخارجية في السودان يعاني من العديد من المشاكل والعقبات التي حالت دون تطويره والنهوض به إذ يلعب هذا القطاع دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني وفي تصحيح العجز المستمر في الميزان التجاري ، ويعتبر ضعف التمويل من أهم المشاكل التي تواجه التجارة الخارجية في السودان، لذلك تحاول الدراسة معرفة اثر التمويل المصرفي على حجم التجارة الخارجية في السودان.

تكمن أهمية البحث في تزويد المكتبة والباحثين والعاملين في مجال المصارف والتجارة الخارجية بمعلومات عن التمويل المصرفي للتجارة الخارجية. وأيضاً تبرز الأهمية من خلال النتائج والتوصيات التي توصل إليها الباحث والتي تساعد واضعي السياسات التجارية والتمويلية من التغلب على مشكلة ضعف التمويل الموجه للتجارة الخارجية وتطوير عملياتها إذا ما تعين الأخذ بتلك النتائج والتوصيات.

هدفت الدراسة إلى التعرف على التمويل المصرفي حجمه وأثره على التجارة الخارجية، بيان الصيغ والأساليب المصرفية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية في السودان، التعرف على مشاكل التمويل المصرفي للتجارة الخارجية في السودان .

انحصرت فرضيات الدراسة في أن هنالك علاقة ذات دلالة احصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية في السودان، النسبة المخصصة من التمويل المصرفي لتمويل التجارة الخارجية لا تتناسب مع حجم السلع التي يمكن تصديرها أو استيرادها . كفاءة الصيغ الإسلامية في البنوك التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية.

استخدمت الدراسة عدد من المناهج المنهج التاريخي والمنهج الاستنباطي والمنهج الوصفي التحليلي والمنهج الإحصائي .

توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أهمها ضعف التمويل المصرفي المقدم من المصارف السودانية هو احد المشاكل التي أدت إلى عدم تطوير وزيادة حجم الصادرات

السودانية الأمر الذي أفقدها حق المنافسة في الأسواق العالمية وحصول البلاد على عملات أجنبية، الحظر المفروض على السودان وامتناع بعض المصارف العالمية في بعض الدول من التعامل مع البنوك السودانية أثر سلباً على عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان. كذلك أوصت الدراسة على إتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد على النهوض بقطاع الصادر الذي ظل ولسنتين يعاني من الاختلالات الهيكلية، توفير التمويل المصرفي الكافي لسلع الصادرات السودانية حتى تستطيع النهوض وتأخذ موقعها في الأسواق العالمية.

Abstract

The study dealt with bank financing and its impact on foreign trade in Sudan application on Omdurman National Bank and Faisal Islamic Bank of Sudan and the Sudanese French Bank.

The study represented a problem in the foreign trade sector in Sudan suffers from many problems and obstacles that have prevented the development and promotion of this sector as it plays an important role in the national economy and to correct the continuing deficit in the trade balance. The poor funding of the most important problems facing foreign trade in Sudan. Therefore, the study attempts to know the effect of bank financing on the volume of foreign trade in the Sudan. Lies the importance of research in the library and the researchers and practitioners in the field of banking and foreign trade information on banking in foreign trade financing. And also highlights the importance through the findings and recommendations reached by the researcher, which helps the authors of the commercial and financial policies to overcome the problem of poor-oriented foreign trade financing and development of its operations if they had taking those findings and recommendations and its impact on foreign trade. Banking statement formulas and methods used in foreign trade financing in Sudan.

Identify banking foreign trade financing problems in Sudan.

Confined hypotheses in: There are significant differences between the size of bank financing and the development of foreign trade in Sudan relationship. Allocated by the percentage of bank financing to fund foreign trade are not commensurate with the volume of goods in commercial banks, which can be exported or imported. Islamic efficiency formulas affect the volume of foreign trade.

The study used a number of approaches: the historical method and deductive approach and the descriptive and analytical statistical method.

Weak banking funding from Sudanese banks is one of the problems that led to failure to develop and increase the volume of exports of Sudan which has deprived the right to compete in global markets and get the country on foreign currencies.

Embargo on Sudan, with some international banks in some countries

to deal with the Sudanese banks had a negative impact on foreign trade financing process in Sudan. The study recommended to follow the policies incentive financing enables the advancement of the sector under two years and suffers from structural imbalances. The provision of adequate bank financing for the Sudanese goods exports so that it can stand up and take its place in the global markets.

قائمة الموضوعات

رقم الصفحة	عنوان الموضوع
أ	الآية
ب	الإهداء
ج	الشكر والتقدير
د	مستخلص البحث
و	Abstract
ح	قائمة الموضوعات
ي	قائمة الجداول
ل	قائمة الأشكال
ن	قائمة الملاحق
المقدمة	
1	أولاً: الإطار المنهجي للدراسة
16	ثانياً: الدراسات السابقة
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية	
17	المبحث الأول: التجارة الخارجية (مفهومها ، أهميتها ، أسباب قيامها)
30	المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية
46	المبحث الثالث: تجارة السودان الخارجية
الفصل الثاني: الإطار النظري للتمويل المصرفي	
63	المبحث الأول: التمويل المصرفي (مفهومه ، أهميته ، مصادره)
74	المبحث الثاني: أنواع التمويل المصرفي
الفصل الثالث: طرق الدفع والتمويل في التجارة الخارجية	
92	المبحث الأول: طرق الدفع في التجارة الخارجية
109	المبحث الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية

الفصل الرابع: الدراسة التطبيقية الميدانية	
124	المبحث الأول : حجم التمويل ونشاطات التجارة الخارجية في السودان في الفترة من (2008م - 2014م)
133	المبحث الثاني : نبذة تعريفية عن المصارف محل الدراسة
141	المبحث الثالث: تحليل بيانات الدراسة
174	المبحث الرابع: اختبار الفروض
الخاتمة	
194	النتائج
196	التوصيات
198	قائمة المصادر والمراجع
205	الملاحق

قائمة الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
59	الصادرات والواردات والميزان التجاري خلال الفترة (1989م - 2006م)	(1/3/1)
124	رصيد التمويل الممنوح من المصارف السودانية لقطاع التجارة الخارجية (2007م - 2014م)	(1/1/4)
125	الصادرات السلعية خلال الفترة (2008م - 2014م)	(2/1/4)
127	اتجاه الصادرات السودانية حسب القيمة والقطب خلال الفترة (2008م - 2014م)	(3/1/4)
129	الواردات السودانية حسب السلع خلال الفترة (2008م - 2014م)	(4/1/4)
131	اتجاه الواردات حسب القطر والقيمة خلال الفترة (2008م - 2014م)	(5/1/4)
143	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير النوع	(1/3/4)
144	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر	(2/3/4)
145	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي	(3/3/4)
146	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير التخصص العلمي	(4/3/4)
147	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة في المجال	(5/3/4)
148	التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي	(6/3/4)
149	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الأولى	(7/3/4)
150	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية	(8/3/4)
151	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة	(9/3/4)
152	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة	(10/3/4)
153	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة	(11/3/4)
154	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السادسة	(12/3/4)
155	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السابعة	(13/3/4)
156	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثامنة	(14/3/4)
157	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة التاسعة	(15/3/4)
158	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة العاشرة	(16/3/4)
159	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الحادية عشر	(17/3/4)

160	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية عشر	(18/3/4)
161	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة عشر	(19/3/4)
162	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة عشر	(20/3/4)
163	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة عشر	(21/3/4)
164	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السادسة عشر	(22/3/4)
165	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السابعة عشر	(23/3/4)
166	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثامنة عشر	(24/3/4)
167	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة التاسعة عشر	(25/3/4)
178	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة العشرون	(26/3/4)
179	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الحادية والعشرون	(27/3/4)
180	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية والعشرون	(28/3/4)
181	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة والعشرون	(29/3/4)
182	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة والعشرون	(30/3/4)
183	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة والعشرون	(31/3/4)
184	الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الأولى	(1/4/4)
185	القيمة المحسوبة والاحتمالية لمربع كأي على عبارات الفرضية الأولى	(2/4/4)
186	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الأولى	(3/4/4)
187	الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثانية	(14/4/4)
188	القيمة المحسوبة والاحتمالية لمربع كأي على عبارات الفرضية الثانية	(5/4/4)
189	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الثانية	(6/4/4)
190	الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات الفرضية الثالثة	(71/4/4)
191	القيمة المحسوبة والاحتمالية لمربع كأي على عبارات الفرضية الثالثة	(8/4/4)
192	التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الثالثة	(9/4/4)

قائمة الأشكال

رقم الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
143	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير النوع	(1/3/4)
144	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر	(2/3/4)
145	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المؤهل العلمي	(3/3/4)
146	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير التخصص العلمي	(4/3/4)
147	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة في المجال	(5/3/4)
148	شكل بياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي	(6/3/4)
149	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الأولى	(7/3/4)
150	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية	(8/3/4)
151	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة	(9/3/4)
152	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة	(10/3/4)
153	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة	(11/3/4)
154	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السادسة	(12/3/4)
155	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السابعة	(13/3/4)
156	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثامنة	(14/3/4)
157	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة التاسعة	(15/3/4)
158	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة العاشرة	(16/3/4)
159	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الحادية عشر	(17/3/4)
160	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية عشر	(18/3/4)
161	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة عشر	(19/3/4)
162	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة عشر	(20/3/4)
163	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة عشر	(21/3/4)
164	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السادسة عشر	(22/3/4)
165	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة السابعة عشر	(23/3/4)
166	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثامنة عشر	(24/3/4)

167	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة التاسعة عشر	(25/3/4)
168	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة العشرون	(26/3/4)
169	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الحادية والعشرون	(27/3/4)
170	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثانية والعشرون	(28/3/4)
171	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الثالثة والعشرون	(29/3/4)
172	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الرابعة والعشرون	(30/3/4)
173	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على العبارة الخامسة والعشرون	(31/3/4)
178	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الأولى	(1/4/4)
185	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الثانية	(2/4/4)
192	شكل بياني لإجابات أفراد عينة الدراسة على جميع عبارات الفرضية الثالثة	(3/4/4)

قائمة الملاحق

رقم الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
205	الاستبانة	1
210	قائمة المحكمين	2
211	الهيكل التنظيمي لبنك أم درمان الوطني	3
212	الهيكل التنظيمي للبنك السوداني الفرنسي	4
213	الهيكل التنظيمي لبنك فيصل الإسلامي السوداني	5

أولاً : الإطار المنهجي للدراسة

تمهيد:

إن التمويل المصرفي بمختلف أشكاله يعتبر من المقومات الأساسية لاقتصاديات الدول نظراً للأهمية التي يلعبها في ترقية وتطوير الجوانب الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات، وللتجارة الخارجية بالأخص أهمية كبيرة وذلك لأنها تمثل الحصة الأكبر في الدخل القومي، لهذا أصبحت الدول تهتم اهتماماً خاصاً بها وبطرق تنميتها وضمان السير الحسن لها ولعل من أهم الضمانات التي تسعى إلى تحقيقها هي ضمانات التمويل من خلال تدخل الهيئات المالية وأهمها البنوك باستعمال مجموعة من التقنيات والأدوات التي أصبحت اليوم من أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية.

وعلى الصعيد الاقتصادي تعتبر الصادرات الوسيلة الأساسية للحصول على العملات الصعبة، مما يوفر ذلك أداة دفع لقيمة الصادرات من المواد الخام والسلع الاستهلاكية ومدخلات الإنتاج والسلع الرأسمالية بالإضافة إلى ذلك فإن الجودة النوعية للصادرات وتعددتها يعتبر مؤشراً لارتفاع مستوى التشغيل في البلد المعني كما أن لعائد الصادرات تأثيراً مباشراً على توازن ميزان المدفوعات باعتباره عنصراً جاذباً للموارد الخارجية.

مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة في أن قطاع التجارة الخارجية في السودان يعاني العديد من المشاكل والعقبات التي حالت دون تطويره والنهوض به إذا يلعب هذا القطاع دوراً مهماً في الاقتصاد الوطني وفي تصحيح العجز المستمر في الميزان التجاري. ويعتبر ضعف التمويل المصرفي من أهم المشاكل التي تواجه قطاع التجارة الخارجية في السودان. ويمكن تلخيص مشكلة الدراسة في السؤال الرئيسي الآتي :

- ماهو الأثر الذي يحدثه التمويل المصرفي علي حجم التجارة الخارجية في السودان؟ ويتفرع من هذا السؤال الأسئلة الفرعية التالية:
- ما مدى تأثير التمويل المصرفي المقدم بواسطة المصارف السودانية في زيادة حجم التجارة الخارجية؟
- هل التمويل المصرفي المقدم بواسطة المصارف للتجارة الخارجية في السودان كافي ويغطي كل عمليات الاستيراد والتصدير؟
- ماهي التقنيات المصرفية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية في السودان؟

- ماهي المشاكل والتحديات التي تواجه المصارف السودانية عند قيامها بتمويل التجارة الخارجية؟
أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في الآتي:

أ. الأهمية العلمية :

- تتبع أهمية الدراسة العلمية من أهمية الموضوع إذ يعتبر قطاع التجارة الخارجية من القطاعات ذات الأهمية نظراً لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للاقتصاد القومي .

- تسليط الضوء على مشكلة التمويل المصرفي للتجارة الخارجية وإيجاد سبل لتحسين وزيادة التمويل المصرفي الموجه نحو قطاع التجارة الخارجية .

- دراسة المشاكل والتحديات التي تواجه المصارف عند قيامها بتمويل التجارة الخارجية.

ب. الأهمية العملية:

- كما تبرز أهمية البحث العملية من خلال النتائج والتوصيات التي توصل إليها الباحث والتي تساعد واضعي السياسات التجارية والتمويلية من التغلب على مشكلة ضعف التمويل المصرفي الموجه للتجارة الخارجية في السودان .

- تزويد المكتبة العلمية والباحثين والعاملين في مجال المصارف و التجارة الخارجية بمعلومات عن التمويل المصرفي للتجارة الخارجية.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى الآتي:

- التعرف على السياسات التجارية والتمويلية المستخدمة في مجال التجارة الخارجية في السودان.

- الوقوف على حجم التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان.

- دراسة تأثير التمويل المصرفي المقدم بواسطة المصارف السودانية على التجارة الخارجية في السودان.

- بيان الصيغ والأساليب المصرفية المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية في السودان .

- اكتشاف طرق الدفع المستخدمة في تسديد الاثمان في التجارة الخارجية.

- بيان المشاكل التي تواجه التمويل المصرفي الموجه للتجارة الخارجية في السودان.

فرضيات الدراسة:

تقوم الدراسة على اختبار الفرضيات الآتية :

- هنالك علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية في السودان .

- النسبة المخصصة من التمويل المصرفي لتمويل التجارة الخارجية لا تتناسب مع حجم السلع التي يمكن تصديرها أو استيرادها .

- كفاءة الصيغ الإسلامية في المصارف التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية.

منهجية الدراسة:

تستخدم هذه الدراسة مجموعة من المناهج منها:

المنهج التاريخي: وذلك لعرض الدراسات السابقة وتبويبها تبويماً زمنياً ، والمنهج الاستقرائي: لصياغة مشكلة البحث وتحديد أهدافها تحديداً دقيقاً ، والمنهج الوصفي التحليلي : لوصف البيانات والمعلومات المتعددة والمتنوعة المكونة للإطار النظري والتطبيقي للدراسة، و المنهج الإحصائي: يستخدم لتحليل البيانات والمعلومات باستخدام الأساليب الإحصائية للوصول للنتائج المستهدفة.

حدود الدراسة :

الحدود المكانية: بعض المصارف العاملة في السودان (البنك السوداني الفرنسي، بنك أم درمان الوطني، بنك فيصل الإسلامي السوداني) .

الحدود الزمانية : 2008م – 2016م

مصادر جمع البيانات:

يتبع البحث في جمع بياناته من المصادر الآتية:

- **المصادر الثانوية:** التي تشمل الكتب والمراجع والمجلات والبحوث والدراسات ذات الصلة بالموضوع ، التقارير المعتمدة من الجهات ذات الصلة بموضوع الدراسة ، وشبكة المعلومات (الإنترنت).

- **المصادر الأولية:** والتي تتمثل في الاستبانة، الملاحظات ، المقابلات الشخصية.

هيكل الدراسة:

تتكون الدراسة من المقدمة وأربعة فصول والخاتمة، تشتمل المقدمة على الإطار المنهجي للدراسة والدراسات السابقة ، الفصل الأول الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية ويحتوي على ثلاثة مباحث وهي كالآتي: المبحث الأول مفهوم وأهمية التجارة الخارجية، والمبحث الثاني سياسات التجارة الخارجية، أما المبحث الثالث تجارة السودان الخارجية ، الفصل الثاني الإطار النظري للتمويل المصرفي ويحتوي على مبحثين ، المبحث الأول مفهوم التمويل المصرفي وأهميته ومصادره، والمبحث الثاني أنواع التمويل المصرفي، أما الفصل الثالث طرق الدفع والتمويل في التجارة الخارجية ويحتوي على مبحثين، المبحث الأول طرق الدفع في التجارة الخارجية ، أما المبحث الثاني طرق تمويل التجارة الخارجية، الفصل الرابع التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان، ويحتوي على ثلاثة مباحث، المبحث الأول حجم التمويل المصرفي ونشاطات التجارة الخارجية في السودان خلال الفترة (2008م - 2016م)، المبحث الثاني نبذة تعريفية عن البنوك محل الدراسة، أما المبحث الثالث تحليل بيانات الدراسة واختبار الفرضيات، والخاتمة وتشتمل علي النتائج والتوصيات وقائمة المراجع والمصادر والملاحق.

ثانياً : الدراسات السابقة

يعتبر هذا البحث تكملة وتعميقاً للدراسات السابقة التي سبقته في الخوض في بعض الجوانب المرتبطة بتمويل التجارة الخارجية ، وتستعرض الباحث بعضاً من الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث حسب التسلسل التاريخي .

1. دراسة الحافظ (2006م) (1)

تناولت الدراسة (العوامل الاقتصادية المؤثرة على طرق الاستيراد في البنوك) . هدفت الدراسة إلى توفير البيانات والمعلومات عن طريق الاستيراد مما يتيح للمهتمين في هذا المجال معرفة جوانب القوة والضعف في طريق الاستيراد واتخاذ القرارات الأزمة لتطوير عمليات الاستيراد. تمثلت مشكلة الدراسة في أن عملية الاستيراد في السودان تواجه مجموعة من المعوقات لا سيما سياسات بنك السودان المركزي والسياسات الجمركية والضريبية وغيرها مما ينعكس سلباً على عملية الاستيراد، وافترضت الدراسة أن عدم استقرار سعر الصرف يؤثر على عمليات الاستيراد، وسياسات بنك السودان المركزي التي تؤثر على عمليات الاستيراد، و أن الرسوم الجمركية والإجراءات الضريبية تؤثر على عمليات الاستيراد، ومن أهم النتائج بالنسبة لسعر الصرف كلما ارتفع السعر ارتفعت معه قيمة الواردات وبنفس نسبة الزيادة تقريباً وهي علاقة طردية بين الزيادة في سعر الصرف والزيادة في قيمة الواردات وربما يكون السبب عدم مرونة الطلب على السلع المستوردة، ومما أوصت به هل كل أنواع الواردات تشكل عبء على ميزان المدفوعات ويجب محاربتها؟ والإجابة بنعم كل أنواع الواردات تشكل عبء على ميزان المدفوعات ولكن لا يجب محاربة الواردات بكل أنواعها فالواردات قد تكون مدخلات إنتاج أو بنيات تحتية أو تكنولوجية مما تساعد على تنفيذ خطط التنمية .

يلاحظ الباحث أن هذه الدراسة استعرضت العوامل الاقتصادية المؤثرة على طرق الاستيراد في البنوك. تختلف دراسة الباحث عنها في أنها تناولت أثر التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان.

(1) . الحافظ إبراهيم أحمد صالح ، العوامل الاقتصادية المؤثرة على طرق الاستيراد في البنوك ، (الخرطوم : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة النيلين ، كلية الدراسات العليا ، 2006م).

2. دراسة : نزار (2009م) (1)

تناولت الدراسة (دور الاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية، دراسة حالة بنك أم درمان الوطني الفترة من 1993م - 2007م).

هدفت الدراسة إلى بيان علاقة الاعتمادات المستندية بالتجارة الدولية سواء على المستوى الصادر والوارد، تقييم دور البنوك التجارية السودانية في التجارة الدولية خلال سنوات الدراسة، تمثلت مشكلة الدراسة في لماذا لم تحقق الاعتمادات المستندية الدور المطلوب لتنمية التجارة الخارجية؟ كيف يمكن للبنوك التوفيق بين تطبيق إجراءات سليمة لدى فتح الاعتمادات المستندية وتسهيل عمليات الائتمان والتمويل المصرفي لدفع وتنمية التجارة الخارجية؟ هل تقدم الاعتمادات المستندية حلاً لتباين العملات واختلاف النظم الاقتصادية بين الدول المختلفة؟، افترضت الدراسة زيادة معدلات فتح الاعتمادات المستندية تزيد من معدلات حجم التجارة الخارجية، تمثل الاعتمادات المستندية أحد أهم التسهيلات المباشرة التي تقدمها البنوك لعملائها، اعتمدت الدراسة على المنهج الإحصائي، خلصت الدراسة إلى نتائج نذكر أهمها : توجد علاقة قوية جداً وطردية بين حجم الاعتمادات المستندية وحجم الصادرات وهذا يعني أنه كلما زاد حجم الاعتمادات المستندية زاد حجم الصادرات والعكس صحيح، توجد علاقة قوية وطردية بين حجم الاعتمادات المستندية وحجم الواردات وهذا يعني أنه كلما زاد حجم الاعتمادات المستندية زاد حجم الواردات والعكس صحيح، أوصت الدراسة على اعتماد العمل بالاعتمادات المستندية وزيادة المرونة دفعاً لعجلة التجارة الخارجية، الاهتمام بالتمدد الأفقي والرأسي في مجال تنفيذ الاعتمادات المستندية بالإضافة لضرورة التدريب في البنوك التجارية على عمل الاعتمادات المستندية.

يلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية في أن هذه الدراسة تناولت دور الاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية كأداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية أما الدراسة الحالية تناولت أثر التمويل المصرفي على التجارة الخارجية .

(1) نزار زين العابدين إبراهيم ، دور الاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية ، دراسة علي بنك أم درمان الوطني في الفترة 1993م - 2007م ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، كلية الدراسات العليا ، 2009م).

3. دراسة : آدم (2010م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (أثر سياسات الاعتمادات المستندية على تشجيع التجارة الخارجية - دراسة تطبيقية على بنك السودان المركزي والبنوك التجارية).

هدفت الدراسة إلى معرفة دراسة أثر سياسات الاعتمادات المستندية في تشجيع عمليات التجارة الخارجية، الوصول إلى سياسات تؤدي إلى استقرار عملية التجارة الخارجية، تمثلت مشكلة الدراسة في أن هنالك مجموعة من سياسات الاعتمادات المستندية التي تؤثر على عمليات التجارة الخارجية كرفع الهامش النقدي على الاعتمادات المستندية وتعقيد الإجراءات والقيود ووضع الحواجز ورفع الرسوم الجمركية ، ووجود مجموعة من السياسات التي يتبعها البنك المركزي والبنوك التجارية تجاه الاعتمادات المستندية فتؤثر على تشجيع عمليات التجارة الخارجية، افترضت الدراسة يوجد تأثير معنوي لسياسات البنك المركزي فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية على عمليات التجارة الخارجية، يوجد تأثير معنوي لسياسات البنوك التجارية السودانية المتعلقة بالاعتمادات المستندية على عمليات التجارة الخارجية، لا يوجد تأثير معنوي لسمعة البنوك التجارية ومواقفها المالية في أداء نشاطات الاعتمادات المستندية على عمليات التجارة الخارجية، اعتمدت هذه الدراسة المنهج الإحصائي والتحليلي، خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج حيث تمثلت أهمها في فرض الرسوم الجمركية العالية على السلع الواردة يقلل من كميتها مما يؤثر إيجاباً على التجارة الخارجية بالدولة، سياسة الإعفاء الضريبية على المصدرين وشركات التصدير تعتبر من أنجح السياسات في تشجيع عمليات التجارة الخارجية، ومم أوصت به الدراسة العمل على تطبيق نظام التعريفات الجمركية الصفرية مع دول شرق وجنوب إفريقيا (الكوميسا)، يجب أن يكون الدفع للسلع عن طريق خطابات الاعتمادات المستندية على أن تقوم البنوك التجارية بتحصيل هامش نقدي 100% من قيمة السلع المستوردة.

ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت أثر سياسات الاعتمادات المستندية على تشجيع التجارة الخارجية. أما الدراسة الحالية فقد تناولت تأثير التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان.

(1). آدم هارون عمر خاطر ، أثر سياسات الاعتمادات المستندية على تشجيع عمليات التجارة الخارجية - دراسة تطبيقية على بنك السودان المركزي والبنوك التجارية ، (الخرطوم : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، كلية الدراسات العليا ، 2010م.

4. دراسة : سعاد (2010م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (أثر سياسات ترقية الصادر على أداء الصادرات غير البترولية في السودان خلال الفترة 2000-2008م).

هدفت الدراسة إلى إبراز دور سياسات ترقية الصادر ومدى مساهمتها في تنمية وتطوير الصادرات السودانية خلال الفترة (2000-2008م) وفي ذلك يهتم البحث بالصادرات السودانية البترولية وغير البترولية.

تعتبر الصادرات السودانية بأنواعها المختلفة عاملاً مهماً بالنسبة للتغيرات التي تحدث في النشاط الاقتصادي بكافة جوانبه في الدولة السودانية، فالبحث يحاول توضيح مدى مساهمة تلك الصادرات في دعم مسيرة الاقتصاد السوداني والمعوقات التي تعترض مسير قطاع الصادرات السودانية. محاولة التعريف بقطاع الصادرات السودانية والتطورات التي حدثت والتي أدت إلى تغيير كبير في هيكل الصادرات السودانية خلال عقد التسعينات وبداية القرن الواحد والعشرون، افترضت الدراسة أن سياسات ترقية الصادر لم تحقق هدف زيادة مساهمة الصادرات غير البترولية في إجمالي الصادرات السودانية والاقتصاد، تكاليف الإنتاج والتسويق الباهظة أثرت سلباً على الإنتاج وأضعفت تنافسية الصادرات السودانية غير البترولية، وجود سياسات حكومية في مجال الصادر وتوفيرها ونشرها بصورة مستمرة، يمكن العاملين في قطاع الصادر من القيام بدورهم بدرجة عالية من الكفاءة والفعالية فتساهم في تحقيق الكفاءة العالية في توجيه الموارد إلى المجالات الأكثر ربحية، اتبعت الدراسة المنهج التاريخي والمنهج الوصفي التحليلي والمنهج الاستنباطي، توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج المهمة فيما يتعلق بالصادرات السودانية غير البترولية والسياسات المرتبطة بها ونذكر بعض من هذه النتائج : السياسات الرامية إلى تأمين الغذاء أدت لتقليص المساحات التي كانت تزرع بمحصول القطن الذي كان يمثل صادراً مهماً، كما أن مشروع الجزيرة عانى من بعض السياسات الزراعية بصورة واضحة. تدني الإنتاج والإنتاجية والعائد من الصادرات غير البترولية بصورة عامة، وقد يكون السبب إهمال الصادرات غير البترولية بعد اكتشاف واستخراج البترول، أصبحت الصادرات السودانية تسير في اتجاه واحد.

توصلت الدراسة إلى عدد من التوصيات والحلول المهمة والتي تمثلت في الجوانب الآتية: ضرورة السعي لإيجاد أسواق جديدة واعدة ، تنويع الصادرات بإدخال منتجات جديدة في سلة

(1) . سعاد محمد الحلو ، أثر سياسات الصادر على أداء الصادرات غير البترولية في السودان خلال الفترة 2000م-2008م ، (الخرطوم : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة النيلين ، كلية الدراسات العليا ، 2010م).

الصادر ورفع قيمتها وذلك من خلال تشجيع قيام التصنيع الزراعي. مواكبة الإنتاج واتساقه وفق المواصفات العالمية، تنمية وبناء قدرات العاملين بقطاع الصادرات فير البترولية، الشروع في إنشاء خطوط سكك حديدية داخلية في مناطق الإنتاج وتهيئة الطرق الموجودة.

ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت أثر سياسات ترقية الصادر على أداء الصادرات غير البترولية في السودان. أما الدراسة الحالية فقد تناولت تأثير التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان.

5. دراسة : هبة (2010م) (1)

تتاولت الدراسة (معوقات التجارة الخارجية في الدول النامية، نموذج السودان في الفترة من 2000-2008م).

هدفت الدراسة إلى تحليل واقع التجارة الخارجية في السودان والكشف عن المشاكل التي تقف دون تقدم التجارة الخارجية فيما يهدف إلى معرفة بعض الحلول التي يمكن أن تساهم في حل تلك المشكلات، وأيضا تحليل المشاكل التي تواجه الصادرات السودانية، تمثلت مشكلة الدراسة الأساسية في: هدف المعوقات والمشاكل التي تواجه التجارة الخارجية في السودان وتتنوع هذه المشكلات في طبيعتها من مشاكل بالتمويل أو الإنتاج وانخفاض الأسعار للمواد الأولية التي تخصص السودان في تصديرها. وتحرير التجارة الخارجية له العديد من الآثار على السودان وبالتالي فإن الاستقامة الكبيرة تكون بالسير بخطوط عملية وعلمية واضحة لتجنب السلبيات ومضاعفة الايجابيات، افترضت الدراسة تساهم التجارة الخارجية في زيادة معدلات التنمية الاقتصادية، أيضا المشكلات التي تواجه التجارة الخارجية في السودان تؤدي لانخفاض مستوى الدخل القومي، اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي .

ومن أهم النتائج تواجه التجارة الخارجية في السودان العديد من المشاكل والمعوقات التي منها المشاكل المتعلقة بالإنتاج أو مشاكل البنية التحتية أو تمويل الصادرات ومشاكل التسويق، معظم واردات السودان من السلع الاستهلاكية التي لا يكون لها مشاركة في تطوير قطاعات الاقتصاد المختلفة. ومما أوصت به الدراسة يجب الاهتمام أولاً بأهم وأكبر العقبات التي تواجه قطاع الصادر وهي مشكلة الإنتاج وتذبذب الإنتاجية، وذلك بالاهتمام بالمشاريع الزراعية والاهتمام بشريحة المزارعين وتشجيعهم بوضع الحوافز وهوامش أرباح مناسبة لمحاصيلهم حتى

(1) هبة الصديق عبد السلام الصديق ، معوقات التجارة الخارجية في الدول النامية ، نموذج السودان 2000م- 2008م ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهرى ، كلية الدراسات العليا ، 2010م).

يتمكنوا من زيادة حصة المنتجات الزراعية الخاصة بالتصدير، الاستفادة من التكتلات الاقتصادية والإقليمية وتشجيع الدول النامية على التجارة فيما بينهم. ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت معوقات التجارة الخارجية في الدول النامية نموذج السودان. أما الدراسة الحالية فقد تناولت تأثير التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان.

6. دراسة: أحمد (2012م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (تجارة السودان الخارجية وأثرها على الميزان التجاري في الفترة من 2000-2011م).

هدفت الدراسة إلى التعرف على أسباب تراجع الصادرات السودانية غير النفطية، التعرف على أهم الصادرات السودانية غير النفطية، وأيضا التعرف على أهم الصادرات السودانية ومعرفة مدى مساهمتها في الميزان التجاري، تمثلت مشكلة الدراسة في السؤال الرئيسي ماهو أثر تجارة السودان الخارجية على الميزان التجاري السوداني؟ عجز أم فائض وذلك وفق السياسة التجارية المتبعة، افترضت الدراسة تؤدي سياسات تشجيع الصادرات إلى تخفيض العبء على الميزان التجاري السوداني، بعض الواردات السودانية يمكن إيجاد بدائل لها، اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي والمنهج الإحصائي البسيط في تحليل البيانات والجدول بغرض البحث، توصلت الدراسة إلى نتائج نذكر أهمها السياسات الرامية إلى تأمين الغذاء أدت لتقليل المساحات التي كانت تزرع بمحصول القطن الذي كان يمثل صادراً مهماً، كما أن مشروع الجزيرة عانى من بعض السياسات الزراعية بصورة واضحة، وأيضا تدني الإنتاجية والعائد من الصادرات غير البترولية بصورة عامة، وقد يكون السبب إهمال الصادرات غير البترولية بعد اكتشاف واستخراج البترول أصبحت الصادرات السودانية تسير في اتجاه واحد . أوصت الدراسة على تنوع الصادرات بإدخال منتجات جديدة في سلة الصادرات ورفع قيمتها وذلك من خلال تشجيع قيام التصنيع الزراعي، مواكبة الإنتاج واتساقه وفق المواصفات العالمية . تشجيع استخدام الوسائل التقنية الحديثة في جميع عمليات الصادرات.

(1) أحمد عباس بابكر ، تجارة السودان الخارجية وأثرها على الميزان التجاري في الفترة من 2000م -2011م ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهرى ، كلية الدراسات العليا ، 2012م).

يلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت تجارة السودان الخارجية وأثرها على الميزان التجاري أما الدراسة الحالية فقد تناولت التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان.

7. دراسة: الحافظ (2012م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (أثر الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تطوير حجم التجارة الخارجية في السودان في الفترة من 2000-2009م).

هدفت الدراسة إلى توضيح المزايا التي تنشأ نتيجة لاستخدام الاعتمادات المستندية في عمليات التجارة الخارجية بالنسبة للاقتصاد القومي والمتعاملين في حقل التجارة الخارجية والمصدرين والمستوردين والمصارف، إظهار إلى أي مدى أسهمت الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تحقيق تأثير إيجابي في مكونات التجارة الخارجية في السودان ممثلة في الميزان التجاري، تمثلت مشكلة الدراسة في كيف تم توظيف الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تطوير حجم التجارة الخارجية في السودان؟ وهل أسهم نظام الاعتماد المستخدم في التجارة الخارجية في إحداث إي زيادة في معدلات تلك التجارة أسهمت بدورها في معالجة العجز المزمّن في الميزان التجاري وكذلك في ميزان المدفوعات؟، افترضت الدراسة هنالك علاقة عكسية بين الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية وبين إجمالي الواردات في السودان، هنالك علاقة طردية بين الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية وبين حجم الصادرات السودانية، اتبعت الدراسة المنهج الوصفي والمنهج الاستقرائي والاستنباطي والتحليلي، توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر منها لا توجد علاقة عكسية بين الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية وبين إجمالي الواردات. أيضا لا توجد علاقة طردية بين الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية وبين إجمالي الواردات، أوصت الدراسة على تقديم سلسلة من الندوات والمحاضرات من قبل مختصين في مجالات الاقتصاد والتجارة الدولية والنشاط المصرفي للذين يمارسون نشاط التجارة الخارجية والمصدرين لتعريفهم وإقناعهم بأهمية الاتجاهات المصرفية المعاصرة في التجارة الخارجية وبصفة خاصة الاعتماد المستندي ودوره ومزاياه التي تنشأ نتيجة استخدامه كوسيلة للدفع والتمويل في عمليات التجارة الخارجية.

(1) الحافظ الزين عبد الله محمد ، أثر الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تطوير حجم التجارة الخارجية في السودان في الفترة من 2000م- 2009م ، (شندي : رسالة دكتوراه غير منشورة ، جامعة شندي ، كلية الدراسات العليا ، 2012م).

ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت أثر الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية في السودان كأداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية. أما الدراسة الحالية ركزت على تأثير التمويل المصرفي ككل على التجارة الخارجية في السودان.

8. دراسة : بونحاس (2013)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية - دراسة حالة الجزائر في الفترة من 2000-2010م).

هدفت الدراسة إلى تحديد أهمية تقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية الجزائرية ودورها في عملية التمويل البنكي للتجارة الخارجية من استيراد وتصدير كما تهدف إلى إبراز آلية استخدام هذه التقنية مع تحديد أهم أنواعها، تمثلت مشكلة الدراسة في ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل وضبط المبادلات التجارية الدولية بالجزائر؟ ماهي أهم الضمانات والمخاطر التي تترتب عن التعامل بتقنية الاعتماد المستندي؟ كيف يتم استخدام والسير العلمي لتقنية الاعتماد المستندي على مستوى البنوك الجزائرية؟ افترضت الدراسة تقنية الاعتماد المستندي تقلص حجم الخطورة التي قد تعرقل سير العلاقات والمبادلات التجارية الدولية، سير تقنية الاعتماد المستندي وفق الأحكام الدولية يجعلها لا تتأثر بالمتغيرات السياسية والاقتصادية، اتبعت الدراسة المنهج الاستنباطي والمنهج الاستقرائي، توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج نذكر أهمها الاعتماد المستندي تقنية بنكية، تصدر من البنك فاتح الاعتماد بناءً على طلب من عميله المستورد لفائدة المصدر من بلد آخر، حيث يتعهد المستورد بدفع قيمة فاتورة البضاعة المرسله إليه من طرف المصدر عن طريق وساطة بنكية، تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ الاستقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر، أوصت الدراسة على لابد على الأطراف المتعاقدة ضمن تقنية الاعتماد المستندي من الدراسة الجيدة للأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية وكذا التقنيات والآليات المنتهجة في عملية منح القروض البنكية كونها تعتبر إحدى سبل تغطية قيمة الاعتماد المستندي .

(1). بونحاس عادل ، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر في الفترة من 2000م-2010م، (الجزائر : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الحاج لخضر ، كلية الدراسات العليا ، 2013م).

ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية في البنوك الجزائرية. أما الدراسة الحالية ركزت على تأثير التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان.

9. دراسة : قادري (2014م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق - دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري ، وكالة تقرت).

هدفت الدراسة إلى محاولة التعرف على أهم مصادر تمويل التجارة الدولية . الإجابة على التساؤلات والتحقق من الفرضيات المقدمة، وإظهار أهمية تمويل التجارة الخارجية في البنوك الجزائرية، تمثلت مشكلة الدراسة في مامدى نجاح التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية للتحول إلى اقتصاد السوق؟ ما هي أهمية التمويل في التجارة الخارجية؟ ماهي مختلف التقنيات تمويل التجارة الخارجية ؟ وكيف تطورت التجارة الخارجية في الجزائر؟

افتترضت الدراسة التجارة الخارجية هي أحد ركائز الاقتصاد الجزائري، وأيضا تلعب البنوك دوراً فعالاً في تمويل التجارة الخارجية، اتبعت هذه الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي والتاريخي ومنهج دراسة الحالة، توصلت الدراسة إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية ففي الجانب النظري نذكر منها: تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أهم أدوات تمويل التجارة الخارجية.وهي عبارة عن تعهد كتابي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد، بناءً على طلب أحد العملاء المستوردين لصالح المستفيد(المصدر) والذي يتعهد فيه بدفع مبلغ معين أو قبول سحبات بقيمة محددة وخلال مدة محددة، مقابل تقديم المستندات المطابقة تماماً لشروط الاعتماد وتنفيذه. إن التجارة الخارجية تطورت فعلاً بفضل الواقع الاقتصادي المعاش وهذا كله راجع لدور الدولة في العمليات الاقتصادية .

أما على المستوى التطبيقي نذكر منها: استعمال تقنية الاعتماد المستندي في حالة التصدير أقل منه في حالة الاستيراد. تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أداة ضمان للصفقات الخارجية كونها تتوفر على عامل الثقة بين مختلف الأطراف والمفتقدة في باقي الأدوات الأخرى، أوصت الدراسة على محاولة نشر الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف بتقنية الاعتماد المستندي والضمانات التي تقدمها خصوصاً بعد فرض التعامل بها، العمل على تحفيز المتعاملين بتقنية الاعتماد المستندي وتقديم التسهيلات لهم خصوصاً

(1) .قادري محسن ، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق - دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة تقرت) ، (الجزائر: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة قاصدي مرباح ، كلية الدراسات العليا، 2014م).

مستوردي المصانع للنهوض بالاقتصاد الوطني دون مستوردي السلع الاستهلاكية غير الضرورية.

يلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق. أما الدراسة الحالية ركزت على التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان.

10. دراسة: يونس (2014م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (أثر سياسات التجارة الخارجية على الصادرات السودانية في الفترة من 2007-2012م).

هدفت الدراسة إلى التعرف على سياسات التجارة في السودان. الكشف عن أثر سياسات التجارة الخارجية على الصادرات السودانية. توضيح معوقات التجارة الخارجية في ظل السياسات المتبعة، تمثلت مشكلة الدراسة في رغم تعدد أنواع الصادرات السودانية من جميع أشكالها أن كانت زراعية و صناعية و حيوانية ومعدنية إلا أنها لم تنعكس حتى الآن على أداء الاقتصاد القومي مما يؤكد أن هناك اختلالات واضحة من حيث التطبيق والتنفيذ لذلك تحاول الدراسة الإجابة على الأسئلة التالية: هل هنالك تأثير لسياسات التجارة الخارجية على أداء الصادرات؟ إلى أي مدى أسهمت سياسات التجارة الخارجية في زيادة الصادرات خلال الفترة من 2007-2012م؟، و افترضت الدراسة تكاليف الإنتاج والنقل والتسويق الباهظة أثرت سلباً على الإنتاج وأضعفت تنافسية الصادرات السودانية، تطبيق وتنفيذ سياسات التجارة الخارجية الحالية أدت إلى ضعف الصادرات السودانية، اعتمدت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والمنهج التاريخي، توصلت إلى مجموعة من النتائج نذكر أهمها الصناعة الوطنية تعاني من فرض جبايات من المصالح والهيئات المختلفة، انحراف الأسواق الوطنية بفواض المنتجات الصناعية من الأسواق الأجنبية، أوصت الدراسة على ضرورة الاهتمام بتنمية القطاع الزراعي وتوفير مدخلات الإنتاج لهذا القطاع لأنه يشكل العمود الفقري للصادرات غير البترولية، تنوع الصادرات والتخلي عن الاعتماد على السلع التقليدية والاهتمام بالإنتاج وتصدير الخضر والفاكهة، خاصة وأن السودان واعد في هذا المجال والفرصة أمامه متاحة للمنافسة في الأسواق العالمية.

(1). يونس السمانى محمد ، أثر سياسات التجارة الخارجية على الصادرات السودانية خلال الفترة من 2007م - 2012م ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهرى ، كلية الدراسات العليا، 2014م).

ويلاحظ الباحث أن الفرق بين هذه الدراسة والدراسة الحالية يتمثل في أن هذه الدراسة تناولت اثر سياسات التجارة الخارجية على الصادرات السودانية. أما الدراسة الحالية ركزت على التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان.

11. دراسة: رحاب (2015م)⁽¹⁾

تناولت الدراسة (دور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الدولية بالسودان دراسة بنك تنمية الصادرات في الفترة من 2001م-2014م).

هدفت الدراسة إلى التحقق من صحة أو عدم صحة الفرضيات وإثراء المعرفة العلمية. إظهار دور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الدولية. إبراز دور البنوك في تنمية التجارة الدولية ، تمثلت مشكلة الدراسة في أن الجهاز المصرفي يقدم خدمات لتسهيل التجارة الدولية وتنميتها، ويستخدم سبل ووسائل عديدة وهذا الوضع يتطلب أن يكون الجهاز المصرفي متطوراً بما فيه الكفاية ولكن توجد مخاطر وعقبات تحد من دوره في تنمية التجارة الدولية وتصاغ مشكلة الدراسة في السؤال الرئيسي ماهي طبيعة الدور الذي يجب أن يقوم به الجهاز المصرفي لدعم وتطوير متطلبات التجارة الدولية؟ وماهي الوسائل والآليات التي يستخدمها الجهاز المصرفي في دعم وتطوير التجارة الدولية؟، افترضت الدراسة توجد علاقة إحصائية موجبة بين كفاية العمليات المصرفية وتنمية التجارة الدولية، الاعتماد المستندي أداة مصرفية تدعم تنمية التجارة الدولية، اتبعت هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي والمنهج التحليلي الإحصائي، توصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج منها تأكيد وجود علاقة إحصائية بين كفاية العمليات المصرفية وتنمية التجارة الخارجية، حيث أنه يتطور الجهاز المصرفي يتعاظم دوره في تمويل التجارة الخارجية وتنميتها، هنالك علاقة بين تنمية التجارة الخارجية وتحقيق التنمية الاقتصادية، أصت الدراسة على أن التخصص والتقسيم الدولي يُعد من الركائز الأساسية لقيام التجارة الخارجية بين البلدان لذا يجب على كل البلدان التي ترغب في المساهمة في التبادل الدولي أن تولي اهتماماً أكبر بذلك، يجب إرفاق جميع الصفقات الدولية بعقود الضمانات البنكية إذ لا يمكن أن تكون أي صفقة في مأمن عن أخطار التجارة الخارجية.

ويلاحظ الباحث أن هذه الدراسة اتفقت مع الدراسة الحالية في بعض الجوانب حيث أن هذه الدراسة تناولت دور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الخارجية. بينما الدراسة الحالية ركزت على التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان.

(1) . رحاب بلال عوض الكريم عبد الرحيم، دور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الدولية بالسودان في الفترة من 2001م-2014م ، (الخرطوم: رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الزعيم الأزهرى ، كلية الدراسات العليا، 2015م).

الفجوة البحثية:

ركزت الدراسات السابقة على دور الاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية وعلى تشجيع التجارة الخارجية في دراسة أخرى ، وأيضاً ربطت التجارة الخارجية وأثرها على الميزان التجاري ، وأثر سياسات الصادر على أداء الصادرات غير البترولية، وكذلك معوقات التجارة الخارجية في الدول النامية ، ودور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الدولية بالسودان ، وكانت معظم النتائج المتواصلة من الدراسات تركز على ضرورة الاهتمام بتطوير قطاع التجارة الخارجية .

أما الدراسة الحالية ركزت على أثر التمويل المصرفي على التجارة الخارجية في السودان وكانت أهم النتائج أن ضعف التمويل المصرفي المقدم من المصارف السودانية هو أحد المشاكل التي أدت إلى عدم تطوير وزيادة حجم الصادرات السودانية الأمر الذي أفقدها حق المنافسة في الأسواق العالمية وحصول البلاد على عملات أجنبية.

المبحث الأول

التجارة الخارجية

(مفهومها و أهميتها وأسباب قيامها)

تمهيد:

تُعد التجارة الدولية ضرورة وحقيقة أساسية لا يمكن للعالم أن يستمر ويقوم بدونها، إذ لا يمكن لدولة واحدة أن تستقل باقتصادها عن بقية اقتصاديات العالم، فهي مضطرة لتصدير سلعها وخدماتها إلى بقية دول العالم واستيراد ما يلزم شعبها من السلع والخدمات المنتجة من بقية دول العالم.

وهذا يوضح حقيقة قيام العلاقات الاقتصادية الدولية بين كافة دول العالم، إلا أن هذه العلاقات لم تكن موجودة في السابق بمثل ما هو عليه اليوم. ولذلك فإن دراسة العلاقات الدولية يشكل احد الفروع المهمة لدفع الاقتصاد الوطني، والقيام بعملية تصدير السلع، والخدمات ورؤوس الأموال الفائضة، واستيراد السلع والخدمات الناقصة.

ولفهم طبيعة العلاقات الاقتصادية الدولية يجب دراسة مفهومها وتطورها، وعلاقاتها، وأهميتها والعوامل المؤثرة فيها، وأدوارها الأساسية وأشكالها المختلفة، وأسس ومظاهرها، والحالة التي وصلت إليها في ظل عولمة الأسواق العالمية وانتشار المعلوماتية.

أولاً: مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية :

يطلق على مجموعة العلاقات التي تمتد بين الشركات والمنظمات والأفراد الذين يقيمون في حدود دول مختلفة اسم(العلاقات الاقتصادية الدولية) والتي بقصد انجاز المعاملات التي تتم فيما بينهم. وهذه المعاملات هي الأساس المتين في قيام التجارة الدولية والعلاقات الاقتصادية بين الدول.

وتعرف بانها:مجموعة العلاقات القائمة بين الأشخاص بغض النظر عن طبيعتهم سواء كانوا أفراد أم هيئات...الخ كأعضاء تتعامل مع بعضها البعض من خلال آلية السوق السائدة بين دول العالم (المختلفة).

وبذلك فإن مصطلح التجارة الدولية يشمل :

- الصادرات والواردات السلعية المنظورة.
- الصادرات والواردات الخدمية غير المنظورة.
- الهجرة الدولية، أي تنقلات الأفراد بين دول العالم المختلفة.

- الحركات الدولية لرؤوس الأموال: أي تنقلات رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة.
أما مصطلح التجارة الخارجية فيشمل كل من الصادرات والواردات غير المنظورة. وقد قاد هذا التباين في المفاهيم إلى التعريفات التالية :-
- يطلق مصطلح التجارة الخارجية على التجارة الخارجية بالمعنى الضيق والذي يشمل الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة فقط.
- فيطلق على التجارة بالمعنى الواسع والذي يشمل الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة، والهجرة الدولية والحركات الدولية لرؤوس الأموال.
أن العلاقات الاقتصادية الدولية السلعية أو المنظورة: هي تفسير في إطار المبادئ والقوانين الناظمة لنظريات التجارة الدولية وبصورها المختلفة، وبشكل خاص النظريات الحديثة في التجارة الدولية.

أن العلاقات الاقتصادية الدولية الخدمية أو غير المنظورة تشمل المكونات التالية:

أ. الخدمات المصرفية الدولية.

ب. خدمات النقل البحري التي تقدمها شركات الملاحة البحرية.

ج. خدمات النقل الجوي التي تقدمها شركات الطيران المدني.

د. خدمات التأمين البحري التي تقدمها شركات التأمين.

هـ. خدمات السفر لاسيما الخدمات السياحية العالمية.

و. خدمات نقل الملكية الفكرية لاسيما الخدمات المرتبطة بنقل التكنولوجيا. (1)

تعرف أيضاً بأنها: عملية التبادل الدولي للسلع والخدمات (2).

يقصد ايضاً بالتجارة الدولية التحركات الدولية للسلع والخدمات أو هي اصطلاح اقتصادي

ينصرف إلى حركة السلع والخدمات بين الدول المختلفة. (3)

ويطلق على عملية التبادل للسلع والخدمات بين الدول، التجارة الدولية أو التسويق الدولي

وتتم بين الدول من خلال عملية التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والأصول

الرأسمالية والمعلومات من دولة لأخرى وفق اجراءات إدارية ومالية محددة. كما تعرف التجارة

(1). رعد حسن الصرن ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة إلى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية، ج1، (عمان : دار الرضا للنشر ، 2000م)، ص ص 29-30 .

(2). حسن أحمد توفيق، التجارة الدولية ، (القاهرة: دار النهضة العربية للنشر 1989م) ، ص 13.

(3). عطية عبد الحليم صقر، التجارة الدولية والتعاون الاقتصادي الدولي، (القاهرة : دار النهضة العربية للنشر، 1997م)، ص 7.

الخارجية بأنها العملية (الصفقة التجارية) التي تتم بين طرفين (مصدر ومستورد) في دولتين لتصدير أو استيراد سلعة يتفق على جميع شروط بيعها فيما يسمى (بعقد البيع).⁽¹⁾

مما سبق يتضح أن التجارة الخارجية هي حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأيدي العاملة والتكنولوجيا من دولة لأخرى.

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية:

تلعب التجارة الخارجية دوراً مهماً في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة في الدول النامية من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل المستوردات الرأسمالية والوسيلة الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية. ومن خلال تخفيف حدة المصاعب المواقبة لظروف النمو غير المتوازن الناشئة عن الاختلالات الهيكلية في القطاعات الإنتاجية، إلى الحد الذي أصبح فيه الاعتقاد سائداً أن تحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية تحتاج إلى المزيد من الانفتاح على العالم الخارجي، وإلغاء القيود المفروضة على حرية التجارة وانسياب السلع والخدمات والعمالة⁽²⁾.

كما تلعب التجارة الخارجية دوراً فاعلاً في تحقيق عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية حيث تستطيع هذه الدول من خلالها الحصول على ما تحتاجه من تكنولوجيا ومواد مصنعة ونصف مصنعة وخبرات فنية لازمة لتحقيق برامجها الإنمائية كما تظهر أهمية التجارة الخارجية بالنسبة للدول النامية التي تعتمد على توطين دخولها القومية على ما تصدره من مواد أولية وخام كما هو الحال بالنسبة لدول الخليج العربي النفط، البرازيل البن، مصر القطن، الأردن الفوسفات.

كما تلعب التجارة الخارجية أهمية كبيرة في عملية تخصيص تقسيم العمل الذي أصبح أحد مظاهر وأساسيات الاقتصاد الدولي نظراً لما يمكن أن يلعبه من زيادة الإنتاج والإنتاجية وتخفيض التكاليف وتحسين النوعية والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة حيث بموجب هذا الاتجاه سوف تتخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتميز بإنتاجها بميزة نسبية عن باقي الدول الأخرى كما تعتمد على استيراد السلع التي لا تتميز بإنتاجها بميزة نسبية.

(1). أحمد عبد الله إبراهيم، تمويل التجارة الخارجية، (الخرطوم : مطابع السودان للعملة المحدودة، 2010م)، ص 7.

(2). منهل شوسر، وأحمد الديموني، تحليل دور الصادرات في النمو الاقتصادي في الأردن، سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، (عمان:

جامعة اليرموك، 2000م)، ص 97

تساعد التجارة الخارجية في تحسين أو ضياع الميزان التجاري للعديد من الدول، وتساعد التجارة الخارجية في زيادة التشارك والتداخل بين الاقتصاديات المختلفة وبالذات من أثر الحد من الصراعات الإقليمية والدولية وسيادة الاستقرار والسلام العالمي⁽¹⁾.

كما تلعب التجارة الخارجية دوراً متميزاً في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وحتى الحياة العسكرية. إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة، والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقتها مع الدول الأخرى. ويتمثل هذا الدور الهام للتجارة الدولية (الخارجية) في المجالات التالية:

المجال الاقتصادي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاقتصادي إلى تحقيق الآتي:-

1- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

2- القيام بالتحويلات المهمة والضرورية في الاقتصاد الوطني، وفي تحريك وتخصيص عوامل الإنتاج.

3- زيادة الإنتاجية والدخل وتحقيق فوائض في الإنتاج يمكن استخدامها للقيام باستثمارات جديدة.

4- القيام بتصدير الفوائض من الإنتاج والاستفادة من ذلك في تعزيز ميزانية القطاع الأجنبي.

5- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب.

المجال الاجتماعي:

تسعى التجارة الدولية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق التالي:

1- تحقيق التغيرات في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الاقتصادية.

2- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.

3- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقانات والمعلوماتية وبأسعار رخيصة نسبياً.

4- التأثير المتزايد للتجارة الدولية في حياتنا اليومية.

(1). كاظم جاسم العيساوي ، الاقتصاد الكلي، (عمان : دار المستقبل للنشر والتوزيع ، ب ت)، ص191.

المجال السياسي:

تسعى التجارة الدولية في المجال السياسي إلى تحقيق الآتي:-

1- تعزيز البنى الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل وأحسن ما توصل إليه العلم والتكنولوجيا.

2- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.

3- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقصير المسافات والتي تحاول أن تجعل العالم بمثابة كونية جديدة، وبذلك تكون قد استفادت من التكنولوجيا الحديثة ومسالك التجارة الدولية العابرة للحدود، وأصبحت ظاهرة العولمة قادرة على إسقاط نظم سياسية بكاملها.

المجال العسكري:

تساهم التجارة الدولية في المجال العسكري، ويتم ذلك من خلال استيراد وتصدير الأسلحة والمعدات والتجهيزات الحديثة. ويمكن القول أن الحربين العالميتين الأولى والثانية كانتا السبب في انتشار الصناعة في بعض الدول.

فقد كانت الدول القديمة في ميدان الصناعة تتجه بكل إمكاناتها وطاقاتها نحو الإنتاج الحربي، وكانت الفرصة سانحة أمام الصناعات الناشئة خارج أوروبا وأمريكا الشمالية لان تتطور خلال الحرب بسبب التوقف النشأة للتجارة الدولية وزوال المنافسة الأجنبية أيضاً⁽¹⁾. وتأتي أهمية التجارة الدولية من حاجة الدول المختلفة إلى الحصول على السلع المادية وغير المادية من الدول الأخرى.

ويرجع ذلك إلى عاملين أساسيين:-

يتمثل العامل الأول: عدم استطاعة أي دولة مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع التي تحتاجها محلياً بسبب عدم توفر المواد الأولية أو عدم توفر الظروف الطبيعية أو الجغرافية اللازمة والملائمة لإنتاج هذه السلع داخلياً.

يتمثل العامل الثاني: اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلع بين الدول المختلفة فقد تستطيع دولة ما إنتاج سلعة معينة داخلياً إلا أن تكاليف إنتاج هذه السلعة تكون مرتفعة بشكل كبير بالمقارنة بتكاليف إنتاج هذه السلع في دول أخرى.

(1). رعد حسن الصرن، مرجع سابق، ص ص 57-58.

وكذلك يكون من الأفضل أن تخصص هذه الدولة في إنتاج السلع التي تنتجها بتكلفة أقل من غيرها من الدول ، ثم تقوم بمبادلتها بالسلع التي ترتفع فيها تكاليف إنتاجها. وكذلك ففي عالم اليوم لا يوجد ما يسمى بالاقتصاديات المغلقة التي تحقق لنفسها اكتفاء ذاتي في كافة السلع.

وتختلف أهمية التجارة الدولية من دولة لأخرى حيث تتخفف أهمية التجارة الدولية في الدول الكبيرة الحجم ذات الإمكانيات الكبيرة مثل الولايات المتحدة الأمريكية حيث تستطيع إنتاج الجانب الأكبر من احتياجاتها محلياً نتيجة لاتساع مساحتها جغرافياً ولذلك تتمكن من إنتاج تشكيله كبيرة من السلع نتيجة لتنوع عناصر الإنتاج والبشرية فيها ويعني ذلك انخفاض درجة اعتمادها على الاستيراد من الخارج فبذلك تتمكن من رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كميات أكبر من السلع التي تنتجها غيرها من الدول بتكلفة أقل. وتتزايد أهمية التجارة الخارجية في الدول الصغيرة والدول النامية حيث تتخفف إمكانياتها المادية والبشرية.

ولذلك فهي تخصص في إنتاج عدد محدود من السلع وتعتمد على الخارج في استيراد الجانب الأكبر من السلع والخدمات التي تحتاجها. ويتم قياس أهمية التجارة الدولية لدولة معينة من خلال الانتفاع أو درجة الاعتماد المتبادل والذي يتم قياسه لأي دولة من خلال النسب الآتية:-

الصادر و الوارد

إجمالي الناتج المحلي إجمالي الناتج المحلي

حيث تزيد درجة الاعتماد ودرجة انتفاع الدولة كلما زادت النسب السابقة. وعادة تكون هذه النسب منخفضة في الدول الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الأمريكية. وتصل هذه النسب إلى ما يقرب من 50% في دولة صغيرة مثل هولندا والتي تعتبر دولة منفتحة اقتصادياً رغم أنها دولة متقدمة⁽¹⁾.

ومع أهمية التجارة الدولية لغالبية دول العالم سواء فيما يتعلق بحصول كل دولة على ما ينقصها أو ما تحتاج إليه من سلع وخدمات لا تستطيع إنتاجها أو فيما يتعلق بحصول الدول المختلفة على التكنولوجيا من الدول الصناعية المتقدمة. فإن التجارة الدولية كانت السبب في يوم من الأيام ومازالت سبباً للصراع بين الدول لكسب الأسواق وتنمية صادراتها واقتصادها

(1). إيمان عطيه ناصف ، مبادئ الاقتصاد الدولي ، (القاهرة: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2008م) ، ص ص 10-11.

القومي، حتى أن الدول الغنية قامت في يوم ما باستعمار بعض الدول الصغرى لتجعل منها أسواقاً لمنتجاتها، وأرغمتها على التخصص الحاد في إنتاج مواد أولية معينة لازمة للصناعة في الدول المتقدمة، وقد كان هذا سبباً فيما الحق بالدول المستعمرة من تخلف. ومع ازدياد أهمية التجارة الدولية على مختلف العصور إلا أن الدول المختلفة ليس في مقدورها دائماً وبصفة مطلقة زيادة حجم تجارتها الدولية، فهناك عدة عوامل تحدد حجم التجارة الدولية من أهمها:

1/ تتفوق إحدى الدول نسبياً على غيرها في صناعة معينة أو فروع إنتاج معينة حيث يؤدي هذا التفوق إلى تخصيص الدولة في هذه الصناعة وزيادة الإنتاج فيها وبالتالي حجم ما تصدره الدولة منها وما تحصل عليه من مكاسب تتعكس حتماً على المشتغلين في هذه الصناعة وعلى إبداعهم وزيادة كفايتهم الإنتاجية فيها، وبالتالي تحقيق المزيد من التفوق.

2/ إرتفاع مستوى المعيشة في دولة ما نتيجة لإرتفاع الدخل الفردية والقومية فيها يؤدي إلى زيادة وتنوع طلب المستهلكين فيها وبالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية للدولة.

3/ درجة اشتداد الطلب العالمي على منتجات معينة.

4/ تكاليف النقل وسهولة المواصلات: فكلما قلت تكاليف نقل السلع من مكان إنتاجها إلى أماكن استهلاكها كلما كانت أسعار المستهلك لها معقولة وازداد الطلب عليها والعكس صحيح، وكلما كانت وسائل المواصلات من وإلى الدولة سهلة ميسرة كلما نشطت حركة التجارة الدولية منها وإليها والعكس.

5/ مقدار العوائق والقيود التي تفرضها الدولة. تؤثر القيود التي تفرضها الدول مثل الرسوم الجمركية على حركة وحجم التجارة الدولية من وإلى الدولة حيث تؤدي إلى قلة واردات الدولة من السلع التي تفرض عليها رسوم جمركية مرتفعة كما تؤدي إجراءات المعاملة بالمثل من جانب الدول المتضررة من هذه الرسوم الجمركية إلى قلة صادرات الدولة صاحبة الرسوم إلى الدول الأخرى وهذا كله ينعكس على حجم التجارة الدولية، وغالباً ما تسعى الاتفاقات الدولية الجماعية والثنائية إلى محاولة التخفيف من هذه العوائق والقيود المصطنعة.

6/ مهارة وذكاء المصدرين ودراستهم لطبيعة واحتياجات أسواق المستوردين وأذواق المستهلكين فيها. فمعظم إن لم يكن كل السلع وخدمات التجارة الدولية يعتمد على الابتكارات والتجديدات التي يدخلها المنتجون على السلعة، وهو الأمر الذي يكسبها القبول العام لدى المستهلك، إذ يرغب كثير من المستهلكين شراء آخر موديل من السلع على الرغم من صلاحية نفس السلعة القديمة عنده للاستعمال، ونظراً لجاذبية وانسيابية الموديل الجديد أو تمتعه بمزيد من الابتكارات

التي تهدف إلى تحسين خدمة السلعة للمستهلك، ولا شك أن لذكاء المنتج ودراسته لسوق المستورد وأذواق المستهلكين فيه أثراً كبيراً على حجم صادراته من السلع وبالتالي على حجم التجارة الدولية لصالح دولته.⁽¹⁾

ثالثاً: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية إلى الآتي:

1. الحاجة في العلاقات الاقتصادية الخارجية بما أن هناك توزيع غير متكافئ لعناصر الإنتاج بين بلدان العالم المختلفة بما فيها الظروف المناخية (الأمطار، درجات الحرارة، ونوع التربة...) والموارد المعدنية والبشرية والرأسمالية والمستوى التكنولوجي والكفاءات الإدارية وغيرها من المتغيرات الاقتصادية التي تؤثر على قدرات البلد على الإنتاج (اختلاف ظروف الإنتاج) إذ أن هذه الاختلافات بين البلدان تجعل هنالك اختلاف في إمكانيات البلدان في إنتاج السلع والخدمات، بمعنى أن أي بلد لا يستطيع تحقيق الاكتفاء الذاتي.

فمنطلق الحاجة هنا يفرض نفسه في غالبية الأحوال التي تتجلى فيها رغبة أي بلد في الحصول على السلع عن طريق استيرادها ومن ثم رغبة أي بلد في تلقي الطلبات على سلعها عن طريق تصدير الفائض من إنتاجها.

2. التخصص الدولي: يرجع التخصص الدولي في جانب منه إلى عوامل جغرافية في اختلاف ظروف الطقس والمناخ والتربة، واختلاف الموارد الطبيعية وتوزيعها فيما بين البلدان.

ولذلك يجب على كل بلد أن يتخصص في إنتاج السلع التي تؤهله طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف بنسبة أقل وكفاءة عالية.

بعبارة أخرى يصدر البلد السلعة التي تكلفتها النسبية محلياً قبل قيام التجارة الخارجية أقل من تكلفتها النسبية في الخارج، وتستورد السلعة التي تكون تكلفتها النسبية محلياً أكبر منها في الخارج.

3. اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من بلد لآخر ينتج: عن اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة، تفاوتاً في أمثلة استخدام الموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لانخفاض الكفاءة الإنتاجية، والاستقلال غير الأمثل للموارد الاقتصادية.

(1). عطية عبد الحليم صقر، مرجع سابق، ص ص 8-10.

4. التعاون في العلاقات الاقتصادية الخارجية: وقد يبدو أن مبدأ التعاون الدولي أقل تأثيراً في قيام التبادل التجاري فيما بين البلدان إذا ما قورن بالأسباب الأخرى سابقة الذكر، ولاسيما في الظروف الاستثنائية، وفي هذه الأحوال تنقلص دائرة التعامل الاقتصادي فتقل الروابط والعلاقات وغيرها. أما في الظروف الاعتيادية وفي جو التعامل الطبيعي فقد يمارس التعاون الدولي بمختلف أشكاله وفي كل المجالات دوراً مهماً، إذ يكون مبعثاً قوياً لنشأة علاقات اقتصادية جديدة أو مدعاة لمضاعفة العلاقات الراهنة أو وسيلة لإعادة وإدامة العلاقات السابقة.

5. اختلاف الميول والأذواق الناجم عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة.

حيث أن المستهلكين في كل بلد يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات عالية الجودة. لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها، وتزداد أهمية هذا التعامل مع تزايد متوسط دخل الفرد في البلد.⁽¹⁾

6. وفرة أو ندرة الموارد الطبيعية والظروف المناخية: الموارد الطبيعية مثل التربة الخصبة والثروات المعدنية لا تتوافر على ذات المستوى من الغزارة في كل البلدان. فهناك بلدان تتوافر فيها تلك الموارد وبغزارة مثل بلدان الخليج العربي، في حين لا تتوافر تلك الثروات لبلدان أخرى. إذ هناك دول لديها ما يزيد عن احتياجاتها ودولاً في أمس الحاجة لتلك الموارد. ولذلك تقوم الدول التي لا يتوافر لديها مثل هذا المورد بشراؤه من الدول الغنية به، أي أن هناك مبادلة ستنشأ بين البلدين ويستفيد الاثنان. كذلك الشأن بالنسبة للتربة الخصبة فهي لا تتوافر في كل بقعة من بقاع الأرض. كما تلعب الظروف المناخية دوراً في قيام المبادلات الدولية. فهناك بلدان تتسم بالمناخ الحار وأخرى بالمناخ البارد وأخرى استوائية. فهذا التنوع من المناخ يؤثر على طبيعة النشاط ونمط الإنتاج وأنواع المنتجات في كل منطقة مناخية.

ولكن من الملاحظ أن هذا العامل قد ضعفت أهميته بسبب التطور التكنولوجي حيث يمكن باستخدام تكنولوجيا معينة التغلب على ظروف المناخ مثل استخدام الصوبات الزجاجية للتغلب على الحرارة والبرودة ومن ثم إنتاج المحاصيل التي لم يكن من المستطاع إنتاجها من قبل في تلك الظروف المناخية. ولهذا ترى العديد من السلع التي كانت لا تظهر إلا في مواسم معينة موجودة طوال العام على الرغم من أنها سلعة صيفية أو شتوية.

(1). راند فاضل جويد النظرية الحديثة في التجارة الخارجية، (العراق: مجلة الدراسات التاريخية والحضارية، مجلة علمية محكمة، المجلد 5، العدد 17، 2013م) ص ص 123-125.

8. عنصر العمل والقدرات البشرية: إن هنالك بلدان ذات كثافة سكانية عالية وأخرى ذات كثافة سكانية منخفضة، مثل مصر مقارنة بالبلدان العربية الأخرى.

نظراً لمعدلات الزيادة السكانية المرتفعة، فإن عدد وحجم الأيدي العاملة ومن ثم عرضها سيكون عالياً وبالتالي فإن ذلك سينعكس على مستويات الأجور بالانخفاض لأن المطلوب من العمال أقل من المعروض، وهكذا ينتقل عنصر العمل من حيث غزارة العنصر البشري والأجر المنخفض إلى حيث ندرة العنصر البشري وبالتالي الأجر المرتفع.

كما أن المسألة قد لا تتمثل في ندرة عنصر العمل فقط وإنما في ندرة عنصر العمل الماهر القادر على الابتكار. فهناك صناعات وأنشطة تحتاج إلى مهارات قد لا تتوفر في البلد الكائن به المصنع ومن ثم تظهر الحاجة إلى استقطاب عناصر ماهرة من بلدان أخرى. وكما قد تكون غزارة العنصر البشري سبباً في قيام تجارة كبيرة أو تدفق للاستثمارات للبلد الغزير بالسكان.

9. التفاوت في حجم رؤوس الأموال: للقيام بالاستثمار الجديد أو التوسع في استثمارات قائمة يلزم توافر العديد من العناصر، في مقدمتها رأس المال ولكن رأس المال لا يتوافر لدى جميع الدول بذات المستوى. فقد تنتقل رؤوس الأموال في صورة قروض تستخدمها الدول في إقامة مشروعات تنموية، أو صورة استثمارات مباشرة تتولاها شركات، أو في صورة استثمارات غير مباشرة كأن يستثمر المستثمر الأجنبي في بورصة تلك الدولة بأن يشتري مجموعة أسهم في شركة محلية.⁽¹⁾

10. عدم استطاعة الدول تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع وذلك بسبب الميزات الطبيعية والمكتسبة وبسبب اختلاف ظروف الإنتاج لكل سلعة.⁽²⁾

(1). رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، ط2 2010م، (القاهرة: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع)، ص 28-32.

(2). نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، سلسلة الوجيز في العلوم الإدارية، (عمان: مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، ب ت)، ص 10.

رابعاً: فوائد ومكاسب التجارة الخارجية :

1/ زيادة الرفاه الاقتصادي: نتيجة حصول السكان على إشباع أكبر لحاجاتهم من خلال استهلاك السلع المستوردة، كذلك الحصول على هذه السلع بسعر أقل مما يمكن أن تكون عليه إذا ما انتجت محلياً إذا كان بالإمكان إنتاجها.

2/ الاستقلال الأمثل للموارد: إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستقل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل كفاءة مما لو استخدمتها في إنتاج سلع معينة تخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى الأمر الذي يعكس الاستقلال الأمثل للموارد بسبب وفرة الحجم الكبير والخبرة.⁽¹⁾

3/ زيادة الإنتاج المتحقق من خلال ما يمكن أن يتيح التبادل الدولي من قدرات أكبر وأوسع على التخصص وتقسيم العمل، وهذا يؤدي إلى استغلال الإمكانيات والموارد المتاحة لزيادة الإنتاج لدى دولة معينة اعتماداً لا على سوقها المحلية فحسب، بل وعلى السوق الخارجية من خلال التبادل الدولي خاصة، وأن التخصص وتقسيم العمل يتيح إمكانية أكبر لزيادة الإنتاجية التي وتحسين الجودة من خلال اختصار وقت العمل المبذول في أداء العملية الإنتاجية التي يتم التخصص بها، وزيادة درجة الكفاءة في الأداء والإبداع والتطوير، وهي العوامل التي اعتبرها آدم سميث أساس زيادة الإنتاجية.

4/ تتيح التجارة الخارجية وجود أحجام كبيرة للإنتاج وبالشكل الذي تتوفر معه إمكانيات أكبر للمنتجين يتم من خلالها توفير قدر أكبر لديهم على زيادة الإنتاج عن طريق استخدام فنون إنتاجية متطورة يتم فيها استخدام قدر أوسع من رأس المال الإنتاجي بالشكل الذي يرفع الإنتاجية ويسمح بزيادة الإنتاج إضافة إلى توفير الإمكانية من خلال الحجم الكبير والإمكانات الضخمة التي ترافقه على تطوير هذه الفنون الإنتاجية عن طريق ما يخصص من هذه الإمكانيات للبحث والتطوير التكنولوجي الذي يدفع إلى المزيد من التوسع والنمو الاقتصادي .

5/ إن التجارة الخارجية تتيح الاستفادة من عوامل الإنتاج المتوفرة في الداخل، ومستلزمات الإنتاج ، وبالشكل الذي لا يجعل قيد السوق محدداً لاستخدام هذه العوامل.

6/ إن محدودية السوق المحلية وعدم إمكانية تصريف الإنتاج المتحقق، أو الذي يمكن أن يتحقق يؤدي إلى هدر وضياع اقتصادي يتمثل في أن الجزء من الإنتاج الذي لا يتم تصريفه، يبقى خارج إطار الانتفاع الاقتصادي منه، وما يمثله هذا من تبديد في الموارد المستخدمة في

(1). نفس المرجع السابق، ص11.

إنتاجه ، وكذلك فإن محدودية السوق المحلية وعدم إمكانية تصريف الإنتاج، اعتماداً على الأسواق الخارجية من خلال التجارة الدولية يؤدي في حالات ليست بالقليلة إلى استخدام جزئي للطاقات الإنتاجية المتاحة، وما يمثله عدم الاستخدام الجزئي هذا في عدم انتفاع وهدر اقتصادي يرتبط بالموارد المستخدمة في الطاقات الإنتاجية غير المستغلة.⁽¹⁾

(1). فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، (عمان: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع ، 2005م) ، ص ص 29-32

المبحث الثاني

سياسات التجارة الخارجية

أولاً : تعريف سياسة التجارة الخارجية:

يقصد بالسياسة التجارية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق أهداف معينة.⁽¹⁾

كما تعرف بأنها منهاج مخطط تضعه الإدارة الاقتصادية، ويهدف من تطبيقها التأثير على مستوى ومكونات تجارتها الخارجية لتحقيق أغراض وأهداف اقتصادية معينة لا يمكن تحقيقها كلية، أو بالمعدل المطلوب خلال فترة زمنية معينة إذا ما تركت لحرية السوق القائمة عليها نظريات التجارة.⁽²⁾

وتعرف أيضاً بأنها جميع الإجراءات التي يتم من خلالها التحكم في قرارات الأفراد، المؤسسات والمنظمات والشركات المتعلقة باستيراد وتصدير السلع، أي الإجراءات التي تتخذها الدولة لضبط علاقاتها التبادلية مع الدول الأخرى بهدف تحقيق أهداف معينة. وتتكامل هذه السياسات مع سياسات أخرى كالسياسة المالية والنقدية لتحقيق تلك الأهداف.

مما سبق يتضح للباحث أن السياسة التجارية هي مجموعة الإجراءات والأساليب التي تتخذها الدولة للتأثير على تجارتها الخارجية إما لتشجيع الصادرات أو للحد من الواردات.

ثانياً: أهداف سياسات التجارة الخارجية:

1. الأهداف الاقتصادية منها :

- أ. حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية.
- ب. دعم التنمية الاقتصادية من خلال الحصول على موارد مالية.
- ج. إصلاح العجز في ميزان المدفوعات.
- د. تشجيع تصدير سلعة أو سلع معينة وتخفيض استيراد سلعة أو سلع أخرى.

2. الأهداف السياسية:

- أ. توفير أكبر قدر من الاستقلال الاقتصادي وتحقيق الاكتفاء الذاتي لاعتبارات سياسية ووطنية.
- ب. حماية الأمن القومي.

3. الأهداف الصحية: حماية الصحة العامة.

(1). عادل أحمد حشيش، مبادئ الاقتصاد الدولي، دراسة انتقائية في مظاهر ومشكلات العلاقات الاقتصادية الدولية، (القاهرة: مؤسسة الثقافة الجامعية للنشر، ب ت)، ص 184.

(2). مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية، (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية للطباعة والنشر، ب ت)، ص 17

4. أهداف اجتماعية : حماية الآداب العامة.(1)

يتأثر اختيار أي سياسة تجارية بالعديد من العوامل يمكن إيجازها في الآتي:

1/ طبيعة ونوع النظام الاقتصادي السائد، وما إذا كان نظام يتبنى الحرية الاقتصادية أم الحماية.

2/ الأهداف الاقتصادية المراد تحقيقها.

3/ درجة ومستوى النمو الاقتصادي في الدولة.

4/ الظروف الاقتصادية التي تمر بها الدولة.

5/ المنافسة غير المتكافئة من جانب الدول الأخرى.

6/ مدى عمق وقوة الروابط الاقتصادية بين الدولة والعالم الخارجي أي مدى درجة الاعتماد عليه.

7/ الضغوط التي تمارسها المنظمات الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي للإنشاء والتعمير، ومنظمة التجارة العالمية.

8/ الضغوط التي تمارسها بعض الدول الرأسمالية الكبرى لزيادة الحرية الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي وهو الأمر الذي يقلل كثيراً من انفراد الحكومات بتحديد نوعية السياسة التي تتبناها.

وأن إتباع سياسة تجارية معينة ليس قراراً اقتصادياً داخلياً فقط، بل تقف وراءه اعتبارات سياسية مثل طبيعة العلاقات السياسية بين الدول والمنظمات الاقتصادية الدولية، وأيضاً طبيعة العلاقات مع الدول الكبرى في العالم، وكذلك تقف وراءه اعتبارات اجتماعية مثل الضغوط من الطبقات الاجتماعية ذات النفوذ والتأثير ولها مصلحة في تبني سياسة تجارية معينة.

ثالثاً: أنواع السياسات التجارية:

هناك نوعين أساسيين من السياسات التجارية الدولية هما سياسة حماية التجارة الخارجية وسياسة حرية التجارة الخارجية.

1. سياسة حماية التجارة الخارجية:

تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية بأنها مجموع السياسات التي تستهدف حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية والتي تتضمن فرض مجموعة من القيود التي تؤثر على حرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال الأجنبية لحدود الدولة.(1)

(1). أحمد عبد الله إبراهيم ، مرجع سابق ذكره ، ص ص 19- 20.

كما تعرف بأنها حماية الإنتاج الوطني من منافسة السلع الأجنبية للسلع المماثلة لها في السوق المحلي. كما تعنى حماية المنافع والمصلحة العامة.(2)

وتعرف أيضاً بأنها تدخل الدول للتأثير على أوضاع المبادلات التجارية سواءً من حيث حجمها أو اتجاهاتها أو طرق تسويتها(3).

الحجج المؤيدة لسياسة حماية التجارة الخارجية:

يستند أنصار حماية التجارة على حجج مختلفة تنقسم عادة إلى:

أ. **حجج غير اقتصادية:** وهي مجموعة من الحجج ترى أن هناك أهدافاً أخرى غير الرفاهية المادية يجب على الدولة أن تراعيها.

ب. **الحجج الاقتصادية:** وهي تهدف إلى زيادة الدخل الحقيقي للاقتصاد القومي ومعالجة ما قد يقوم به من اختلال.

أ. الحجج غير الاقتصادية وهي:

1/ **الخوف من الحرب:** تؤدي الحرية التجارية إلى ارتباط الدولة ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد العالمي من حيث تموينها بسلع أساسية كالمواد الغذائية أو السلع الاستهلاكية أو الصناعات الثقيلة، وفي ذلك ما يضعها في مركز حرج إذا ما نشبت حرب وأنقطع عنها مورد تموينها لهذه السلع ، لذا يجب على الدول أن تحافظ على فروع الإنتاج الأساسية فيها.

2/ **حماية القطاع الزراعي:** تؤدي الحرية التجارية في بعض البلدان التي تؤهلها ظروفها للتخصص الصناعي إلى القضاء على الزراعة فيها، لان ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضي على الزراعة الوطنية مما قد يضر بطبقة المزارعين. وهذه الطبقة تمثل قطاعاً مهماً في الهيكل الاجتماعي للدولة إذ تحافظ على توازن الإنتاج في الدولة. لذلك يجب أن تبقى هذه الطبقة دون أن يصيبها أي ضعف اقتصادي أو اجتماعي، لذلك يجب على الدولة أن تحمي الإنتاج الزراعي من المنافسة الأجنبية ومن الاندثار.

3/ **المحافظة على الطابع القومي:** يعتقد البعض أن العلاقات التجارية تؤدي إلى كثرة اختلاطها وذوبان الفوارق بينها ومن ثم فقدان الأمة لطابعها ومدنيتها الخاصة. لذلك يرى البعض ضرورة أن تقيد الدولة هذه العلاقات التجارية حتى تحافظ على أصالة شعبها الفكرية والخلاقية.

(1). طارق فاروق الحصري ، الاقتصاد الدولي ، (القاهرة : المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، 2010م) ، ص ص 103-102

(2). محمود حسين الوادي وآخرون، الاقتصاد الكلي،(عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع ، ب ت) ، ص285.

(3). وجدي محمود حسين ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، (الإسكندرية: دار الجامعات المصرية للنشر ، ب ت)، ص177.

لا يملك التحليل الاقتصادي في الواقع الرد القاطع على مثل هذه الحجج الغير اقتصادية، حيث لا يمكن لأي اقتصادي أن يبحث صوابها أو خطأها لأنها تستهدف غايات لا يستطيع علم الاقتصاد السياسي أن يقدر قبولها أو رفضها لكونها غير ذات صفة اقتصادية.⁽¹⁾

ب. الحجج الاقتصادية : أهم هذه الحجج ما يلي :

1/ حماية الصناعات الناشئة : تعد حماية وتنمية الصناعات الناشئة من أهم الحجج. فهذه الصناعات تعمل في ظل ظروف غير متكافئة، من حيث التكلفة ومدى توافر الخبرات والمهارات والقدرة على التسويق وتعرضها لمنافسة صناعات مماثلة تعمل في ظروف أفضل من حيث التمويل والخبرة والقدرة على التسويق.

وسوف يؤدي ذلك إلى القضاء عليها. ويكون من الواجب حماية مثل هذه الصناعات حتى تنمو وتحسن ظروفها وتستطيع المنافسة مع الصناعات الأجنبية.

2/ تنوع الهيكل الاقتصادي: التخصص في ظل الحرية الاقتصادية يعرض الاقتصاد لمخاطر عديدة خاصة في أوقات الحروب والأزمات الاقتصادية التي يمر بها الاقتصاد العالمي، لهذا تفضل الدول تنوع هيكلها الاقتصادي بحيث يصبح الاقتصاد متعدد القطاعات المعتمدة على بعضها البعض وتحقيق التوازن داخل هذه القطاعات. ويستطيع الاقتصاد تقادي التقلبات غير المتوقعة والتي قد تحدث به نتيجة اعتماده على قطاع واحد، لذلك يرى أنصار الحماية التجارية أن تنوع الهيكل يحمي الاقتصاد أو على الأقل يخفف من التقلبات الخارجية في السوق العالمية.

3/ توازن ميزان المدفوعات: توازن ميزان المدفوعات أحد المبررات للأخذ بسياسة الحماية التجارية إذ تلجأ بعض الدول إلى التدخل المباشر واتخاذ إجراءات إدارية للتحكم في التجارة الدولية من أجل استعادة استقرار ميزان المدفوعات.

4/ جذب رؤوس الأموال الأجنبية : فرض الحماية يؤدي إلى تشجيع رأس المال الأجنبي إلى دخول سوق الدولة التي فرضتها. ويتحقق هذا إذا كانت هذه السوق كبيرة الحجم وكان المستثمرين قد اعتادوا على التصدير إليها. لهذا يلجأ هؤلاء إلى حماية مصالحهم في هذه السوق من خلال إقامة فروع لشركاتهم بقصد الإنتاج المباشر فيها. كما أن وضع حواجز أمام التجارة الدولية وحماية السوق الوطني في دولة ما يدفع المستثمرين لدخول هذه السوق للاستفادة

(1) .عادل أحمد حشيش ، مرجع سابق ذكره ، ص ص193-195.

من الفرص التي توفرها له هذه الحماية من جانب ولقطع الطريق على المنافسين المحتملين من جانب آخر.⁽¹⁾

5/ المحافظة على العمالة: الحماية التجارية تؤدي إلى توسيع نطاق الاقتصاد من خلال تنمية الصناعات الناشئة وتعدد قطاعاته وتوسيع قاعدة الاقتصاد القومي. وهذا يساعد بدوره على المحافظة على العمالة الحالية وخلق فرص عمل جديدة وخلق فرص العمل الجديدة يزيد من الدخل القومي.⁽²⁾

6/ مواجهه سياسة الإغراق المفتعلة والتي تعني بيع المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي يباع بها في سوق الدولة الأم. وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم.⁽³⁾

أساليب سياسة الحماية التجارية :

تقسم الأساليب التي تتخذها الدول المختلفة لتنظيم تجارتها الخارجية بما يتماشى مع درجة الحماية التي تختارها السياسة التجارية إلى :-

1/ أساليب سعرية.

2/ أساليب الرقابة الكمية والإدارية.

3/ أساليب اتفاقية.

1. الأساليب السعرية :

تتضمن تلك الأساليب كل ما يؤثر على تيار التبادل التجاري الدولي من نظم تنعكس على إثمان السلع والخدمات المتبادلة.

وتشمل : الضرائب الجمركية - الإعانات - الإغراق - تخفيض سعر الصرف.

أ/ الضرائب الجمركية :

الضريبة الجمركية هي ضريبة غير مباشرة تفرض على الواردات أو الصادرات وتحصلها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية دخولاً (واردات) أو خروجاً (صادرات). ويطلق على الجداول التي تتضمن فئات أو أسعار الضريبة الجمركة على السلع المختلفة عند

ورودها، (التعريف الجمركية) وتقسّم التعريف الجمركية إلى :-

● تعريف بسيطة حيث تشتمل على معاملة واحدة من حيث السعر لكافة الدول.

(1). طارق فاروق ، مرجع سابق ذكره ، ص ص 113-117.

(2). طارق فاروق الحصري ، التحليل الاقتصادي الكلي نظرة معاصرة ، (القاهرة: دار العصرية للنشر، 2007م) ، ص 201.

(3). عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة الدولية ، (الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر 1996م) ، ص 289.

- تعريف متعددة السعر تميز بين أسعار عادية وأسعار اتفاقية تتمتع بها دولة معينة فتسمى (تعريف مزدوجة السعر) أو أسعار متعددة المستويات.
 - تعريف فرضية حيث تتقدر بإرادة الدولة المنفردة ممثلة في السلطة التشريعية لديها.
 - تعريف اتفاقية تفرض بموجب اتفاق دولي مع دولة أخرى.
 - أنواع الضرائب الجمركية : تنقسم الضرائب الجمركية إلى :
 - ضريبة قيمية : وتحدد نسبة مئوية من قيمة السلعة المستوردة.
 - ضريبة نوعية : تحدد بمبلغ معين على أساس الوحدة من السلعة بالعدد أو الوزن.
 - ضريبة مركبة : تتضمن ضريبة نوعية يضاف إليها ضريبة قيمية.
- ب/ الإعانات:

تشجع الدول المختلفة النشاط التصديري عن طريق منح المزايا أو التيسيرات التي تساعد على زيادة حجم الصادرات أو النهوض بمستواها من حيث الجودة أو تدعيم الخدمات المتصلة بها. وقد تكون المزايا أو الإعانات التي تمنح لتشجيع نشاط التصدير في شكل مباشر أو غير مباشر.

فتأخذ الإعانات المباشرة شكل مبلغ من النقود تدفعه الدولة لتشجيع أو دعم نشاط تصديري معين، ويتحدد المبلغ أما على أساس قيمي أي بنسبة مئوية من قيمة السلعة المصدرة وإما على أساس نوعي أي بحسب الكمية (عدداً أو وزناً....الخ).

أما الإعانات غير المباشرة فتأخذ صورة امتيازات تمنحها الدولة للمشروع التصديري لتدعم مركزة المالي، ومن ذلك مثلاً تقدير الإعفاء أو التخفيض الضريبي للمشروعات العاملة في بعض الأنشطة الإنتاجية أو التسويقية في مجال التصدير، كما قد تكون الإعانات غير المباشرة في شكل خدمات تتاح للمشروع بصفة مجانية أو بنفقات رمزية كتنظيم المال في الأسواق الدولية التي تعرض فيها المنتجات الوطنية.⁽¹⁾

ج/الإغراق :-

يقصد بالإغراق انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل والسائدة في الخارج وذلك بخفض أسعار السلعة المصدرة في الأسواق الخارجية عن المستوى الذي تحده قيمة السلعة في الداخل مضافاً إليها نفقات النقل.

(1). وجدي محمد حسين ، مرجع سابق ، ص ص 187-194.

هذا هو التعريف الدارج بصفة عامه في الوقت الحاضر لظاهرة الإغراق، ولكن قد يستعمل البعض تعبير الإغراق في معانٍ أخرى منها. -

• سياسة البيع بأقل من نفقات الإنتاج في الأسواق الأجنبية مع تعويض الخسارة برفع الأسعار في الداخل.

• يطلق البعض تعبير الإغراق على كل منافسة تهدد مركز المنتج الوطني أو تجبره على مجرد خفض الأسعار.

• ويتكلم البعض أحياناً عن إغراق الصرف بمعنى تخفيض سعر العملة دون مبرر من حيث مركز الحسابات الخارجية أو القوة الشرائية وذلك بغرض زيادة قدرة المنتجات الوطنية على المنافسة في الأسواق الدولية.

وكذلك يذكر أحياناً الإغراق الاجتماعي بمعنى تمتع المنافس الأجنبي بأيدي عاملة بخسة الأجر تمكنه من التغلب على منتجين يعملون في بيئات أكثر تقدماً.⁽¹⁾

أنواع الإغراق:-

قد جرت العادة على التمييز بين أنواع ثلاثة من الإغراق وهي :-

1. الإغراق العارض: هذا النوع يظهر بظروف طارئة مثل الرغبة في التخلص من فائض الإنتاج لسلعة معينة في آخر موسم من المواسم بحيث تعرض في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.

2. الإغراق قصير الأجل: وهو يهدف إما لتحقيق غرض معين وينتهي هذا الغرض. مثال ذلك خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية، كذلك تخفيض الأسعار في سوق للدفاع ضد منافسة أجنبية طارئة أو لمنع إقامة مشروعات جديدة. أو محاولة طرد منافس من السوق.

3. الإغراق الدائم: وهو عبارة عن سياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل خسائر. يفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية والاحتكار يعتمد على وجود حماية يتبقى بها خطر المنافسة الأجنبية كالحواجز الجمركية. والمحتكر يجد من مصلحته أن يميز من حيث السعر الذي يفرضه على مختلف الأسواق كل بحسب ظروفه وبصفه خاصة حسب مرونة الطلب السائدة في السوق، فإذا كانت المرونة قليلة يدفع المحتكر سعره وبالعكس. وهذا بالتالي يمكن للمحتكر من تحقيق أقصى قدر من الأرباح المتاحة في كلا

(1). عادل أحمد حشيش ، مرجع سابق ، ص234.

السوقين. ويضاف إلى ذلك قد يجد المحتكر نفسه مضطراً إلى خوض أسواق أجنبية بالبيع أسعار أقل وذلك حتى يصل بإنتاجه إلى الحجم المناسب.

أثر سياسة الإغراق :-

لسياسة الإغراق آثار على كل من الدولة المصدرة والدولة المستوردة:-

❖ الدولة المصدرة :

يزيد الإغراق بالنسبة للدولة المصدرة من حجم الصادرات ويعمل على زيادة الدخل الموزعة وخاصة إذا اتبع الإغراق الدائم. أما على مستوى الأسعار فإن هذا يتوقف على النفقات الحدية. فإذا كانت النفقات ثابتة فإن زيادة الإنتاج يترتب عليها ارتفاع الأسعار أما إذا كانت متناقصة فقد يؤدي الإغراق بتوسيع الإنتاج أو خفض سعر السلعة.

❖ الدولة المستوردة:

مشكلة الإغراق تضع أنصار مذهب حماية التجارة في مركز حرج. فمبدأ حرية التجارة يعتبر الإغراق سياسة عدوانية ينبغي مقاومتها وخاصة أنهم يدافعون عن حرية المبادلات التجارية. ولكن نجد أنصار مذهب حرية التجارة يفرقون بين مختلف أنواع الإغراق. إذا كان الإغراق دائماً فلا ضرر منه إذ تحصل الدولة على منتجات بأسعار منخفضة تفيد المستهلك الوطني كذلك قد تفيد المنتجين الوطنيين وذلك بحصولهم على هذه الواردات اللازمة لقيام صناعات معينة.

إذا كان الإغراق عارضاً أو قصير الأجل فإن أنصار المذهب الحر يرون وجوب التدخل وذلك للحد من إخطارها. فهو يؤدي إلى الأضرار بالصناعات المنافسة. إذ يعمل على تقليل المبيعات من الصناعات المحلية وبالتالي انخفاض مستوى الدخل القومي.

لذلك يرى أنصار مذهب الحماية ضروري التصدي لسياسة الإغراق وذلك حماية للصناعات المحلية والمنتجين الوطنيين. وتؤكد ضرورة التدخل بصفة خاصة للدولة المستوردة إن هدف الإغراق الأجنبي هو القضاء على المنافسة ثم استقلال الموقف، وذلك بغرض الأسعار المرتفعة⁽¹⁾.

د. تخفيض سعر الصرف :-

(1). جاسم محمد ، التجارة الدولية ، (ب ن، 2005م) ، ص ص 139-141.

قد تجد الدولة من الوسائل المناسبة للتأثير على أسعار صادراتها من أجل تشجيعها، القيام بتخفيض قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بوحدات العملة الأجنبية وهذا الإجراء قد يستند إلى تخفيض قيمة ما تساويه وحدة النقد الوطنية من الذهب وقد لا يستند إلى ذلك. ويؤثر إجراء تخفيض الصرف على الوضع المقارن لمستوى كل من الأسعار المحلية والأسعار الخارجية، إذ أن تخفيض سعر الصرف يترتب عليه تخفيض أسعار الصادرات من المنتجات الوطنية مقومة بالعملات الأجنبية كما يؤدي لارتفاع الأسعار الخارجية للواردات مقومة بالعملة الوطنية.

أسباب تخفيض سعر الصرف :-

من أسباب استخدام سياسة تخفيض سعر الصرف تشجيع الصادرات والحد من الاستيراد لعلاج اختلال ميزان المدفوعات أو الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع تدفقها من الخارج. كما قد يكون تخفيض سعر الصرف بهدف زيادة موارد الدولة من الأموال والتخفيف من ارتباك مالي في ميزانيتها، فإذا ما أعادت الدولة تقويم الرصيد الذهبي المتاح لديها بواقع سعر جديد إمكانها اعتبار فارق التقويم بمثابة دخل لخزانتها العامة.

ويهدف تخفيض سعر الصرف أحياناً إلى دعم دخول بعض الفئات المنتجة لديها تخفيض أعباء مديونيتها، كذلك قد يكون من أهداف تخفيض سعر الصرف علاج مشكلة البطالة حيث ينتج عن الإجراء تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية بما يسفر عنه ذلك من زيادة فرص العمالة. (1)

2. أساليب الرقابة الكمية والإدارية على التجارة الخارجية :-

يتضمن هذا النوع من الأساليب الآتي :-

الحظر ، نظام الحصص ، نظام تراخيص الاستيراد ، نظام الحماية الإدارية.

أ. الحظر :-

يعرف الحظر بأنه :-

قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية. ويلاحظ من هذا التعريف أن الحظر يتم على الواردات أو الصادرات أو كليهما.

أنواع الحظر: ينقسم الحظر إلى قسمين هما :-

(1). وجدي محمود حسين ، مرجع سابق ، ص ص 197-198.

❖ **الحظر الكلي:** ويعرف بأنه: قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بشكل كامل. وأن الحظر الكلي يكون بمثابة سياسة الاكتفاء الذاتي، أي أن تحاول الدولة أن تعيش بما لديها من موارد إنتاجية متوفرة دون الاعتماد على موارد خارجية.

❖ **الحظر الجزئي:** يعرف بأنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول أو بالنسبة لبعض السلع.

ونستنتج من هذا التعريف أن هناك أوقاتاً يتم فيها هذا النوع من الحظر كأوقات الحروب مثلاً. إذ نجد أن الكثير من الدول تمنع التعامل التجاري مع الدول المعادية، كما تحظر تصدير سلع معينة تعتبرها سلعاً أساسية لاقتصاد الحرب وقد تفرض الدولة حصاراً كاملاً على دولة من الدول، فتحظر الاستيراد منه والتصدير إليه، يحدث هذا النوع من الحظر في الحالتين التاليتين :-

- عند انتشار الأوبئة والأمراض في دولة من الدول.
- عندما تحتكر الدولة استيراد سلعة ثم تحظر استيرادها على غيرها، وبالتالي يكون سبب الحظر في هذه الحالة سبباً مالياً.⁽¹⁾

ب/ نظام الحصص :-

يقصد بنظام الحصص ذلك النظام الذي تحدد الدولة بمقتضاه كمية (أو قيمة) الواردات التي يجوز استيرادها من سلع معينة خلال فترة معينة من الزمن. في نظام الحصص الإجراءات تميل إلى البساطة والوضوح وأيضاً نظام الحصص يقدر بأمر إداري من وزير المالية والاقتصاد. فقد تعددت صور تطبيق هذا النظام منذ أن شاع استخدامه إبان الكساد العظيم حتى الوقت الحاضر. ومن أهم هذه الصور ما يلي :-

❖ **الحصة الإجمالية:** تحدد الدولة وفق هذا النظام الكمية الكلية التي سيسمح باستيرادها من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة، دون توزيع هذه الكمية على الدول المختلفة المصدرة للسلعة أو تقسيمها بين المستوردين الوطنيين.

❖ **الحصة الموزعة :** في ظل هذا النظام، تقوم الدولة المستوردة بتوزيع الحصة بين مختلف الدول المصدرة للسلعة حيث تحصل كل دولة على نسبة مئوية من الكمية المسموح باستيرادها من السلعة.⁽¹⁾

(1). رعد حسن الصرن ، مرجع سابق ، ص290.

ج/ تراخيص الإستيراد :-

تعرف تراخيص الاستيراد بأنها: عدم الاستيراد إلا بموافقة الدولة، وإعطاء هذه الموافقة في شكل إذن أو ترخيص بالاستيراد، إذ أن حامل الترخيص هو الذي يحق له استيراد السلعة. تخضع الدولة الاستيراد إلى نظام التراخيص، بحيث لا يسمح للتجار باستيراد السلع من الخارج، إلا إذا حصلوا مقدماً على تصريح لهم بذلك. وقد تستعمل هذه التراخيص لفرض حصة دون الإعلان عنها، فتحدد الدولة مقدار المستورد عن طريق التراخيص المسلمة للتجار. وقد تستعمل أيضاً هذه التراخيص لحماية الأسواق الوطنية من واردات بعض الدول. ويتم ذلك من خلال رفض طلب الترخيص إذا كان خاصاً بالسلع غير المرغوب باستيرادها.⁽²⁾ وعادة ما يكون نظام تراخيص الاستيراد مقترناً ومكماً لنظام الحصص حيث تستخدم التراخيص لتنظيم توزيع الحصص المصرح بها على التجار.

د/ الحماية الإدارية:

وهي الوسائل التي تمارسها الدولة في شكل تشدد في تطبيق القوانين الجمركية أو وضع قيود وعقبات في إجراءات الاستيراد فهي تعتبر بمثابة إجراءات تحكومية تفرضها السلطات مما يعرقل من حركة الاستيراد ويحمل المستوردين بالنفقات الباهظة. ومن أشكالها ما يلي :-

- اشتراط تقديم شهادة منشأ توضح المصدر الأصلي للبضاعة.
- فرض رسوم على عملية التفتيش.
- فرض أجور ونفقات تحكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة في المنطقة الجمركية.

- منع الإفراج عن السلع بدعوى المحافظة على الصحة العامة ولكن بإجراءات مغالي فيها.⁽¹⁾
- ### 3. الأساليب الاتفاقية :

تستخدم السياسة التجارية بعض الوسائل لتنظيم التجارة تقوم على الأسلوب الاتفاقي بين الدولة وبين غيرها من الدول أو على التزامات تتعهد بها الدولة مقابل حقوق تطلبها. ومن هذه الوسائل الاتفاقات التجارية والمعاهدات التجارية واتفاقيات الدفع.

(1). محمود يونس ، اقتصاديات دولية ، قسم الاقتصاد كلية التجارة ، (جامعة الإسكندرية، 2003م) ، ص ص 134 - 136.

(2). رعد حسن الصرن ، مرجع سابق ، ص ص 298 - 299

(1). وجدي محمود حسين، مرجع سابق ، ص ص 208 - 209.

أ. **المعاهدات التجارية:** هي معاهدات تعقدها الدولة من خلال أجهزتها الدبلوماسية مع غيرها من الدول بغرض تنظيم العلاقات التجارية بين الدول الأطراف في المعاهدة تنظيمياً يشمل المسائل التجارية والاقتصادية كأوضاع الرسوم والمعاملة الجمركية ومسائل ذات طابع سياسي أو إداري كتنظيم أوضاع إقامة الأجانب وحقهم في مباشرة النشاط التجاري في إقليم الدولة. وعادة ما تتضمن أحكام المعاهدات التجارية النص على مبدأ المساواة في المعاملة لمنتجات مواطني الدولة مع معاملة منتجات ومواطني الدول المتعاقدة معها على أقاليم الدول الأطراف وأحياناً تتضمن مبدأ المعاملة بالمثل بمعنى أن كل ميزة تحصل عليها احدي الدول الأطراف لمنتجاتها يجب أن تمنح مقابلها ميزة مماثلة لمنتجات الدولة الأخرى.

ب. **الاتفاقيات التجارية:** هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة كما تتسم بأنها تفصيلية حيث تشمل : قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، فحصى ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة. وتتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل الدولي بين الدولتين، وتتضمن الإشارة إلى الإجراءات بنوع من التفصيل كتحديد الكميات أو القيم أو بيان المنحنيات التي تدخل في نطاق المبادلات بين هاتين الدولتين.

ت. **اتفاقات الدفع :** هو اتفاق بين دولتين يلحق باتفاق تجاري ينظم قواعد تسوية المدفوعات الناشئة عن العلاقات التجارية المالية بينهما ويشمل اتفاق الدفع على نوع العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقاً له. ويتضمن اتفاق الدفع فتح حساب في البنوك المركزية تقيد فيه الحقوق والديون المتولدة من عملية التبادل وكيفية ومواعيد تسوية الفرق بين الجانب الدائن والمدين وتحديد نوع العمليات التي يغطيها اتفاق الدفع ومداه الزمني وطريقة تجديده أو تعديل بعض مواده.⁽¹⁾

2. سياسة حرية التجارة :-

هي تلك السياسة التي لا تعرف الحواجز التي تعرقل المرور الحر للسلع ورؤوس الأموال والاستثمارات من دولة لأخرى.

إن الحرية المطلقة للتجارة الدولية أمر غير مرغوب حتى في أكثر الدول تحراً من الناحية الاقتصادية بل نجد درجات متباينة من الحرية الاقتصادية بين الحرية والتقييد.

(1). وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 211-213.

مبررات حرية التجارة :-

هناك فوائد عديدة لحرية التجارة وأهمها :-

1. **تعظيم الناتج العالمي:** حرية التجارة تؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي وبالتالي الدولي بأقل نفقة ممكنة وتنتج الزيادة في الناتج العالمي عن كل ساعة عمل تحولها كل دولة تجاه السلعة التي تنتجها بكفاءة، وإن حرية التجارة تؤدي إلى اتساع حجم السوق نتيجة الأخذ بمبدأ التخصص وتقسيم العمل محلياً ودولياً.

2. **رفع مستوى الكفاءة:** تؤدي حرية التجارة إلى زيادة المنافسة بين الدول في إنتاج السلع والخدمات وطالما أن جميع الدول تنتج للسوق لمشتري مجهول يسعى للحصول على أفضل السلع وأقل الأثمان من بين العديد من السلع المعروضة فيدفع المنافسين إلى البحث عن أفضل وسائل الإنتاج وأكثرها كفاءة لتطوير الإنتاج وتحسينه من جانب ومحاولة خفض نفقة الإنتاج من جانب آخر، ويؤدي ذلك إلى المزيد من كسب الأسواق والاتجاه المتزايد إلى زيادة الإنتاج.

3. **التقدم العلمي:** الحرية التجارية كجزء من الحرية الاقتصادية تعمل على تسيير حصول دول العالم وخاصة دول العالم الثالث على التكنولوجيا والمعرفة والاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة، وهو ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج، ورفع مستوى الإنتاجية والاتجاه نحو التنمية الاقتصادية. كما تؤدي الحرية التجارية والمنافسة الدولية إلى خلق الحافز للدول والشركات للاتفاق على البحث العلمي والتطوير واكتساب الجديد من الخارج. وهذه العملية يمتد تأثيرها ليس فقط إلى المجالات الاقتصادية بل إلى قطاعات أخرى مثل التعليم والصحة وغيرها⁽¹⁾.

4. تساعد الحرية في الحد من الاحتكارات الدولية، حيث يمكن لهذه السياسة أن تساعد في توفير السلع والخدمات لجميع الدول وبأسعار مقبولة بعيداً عن الاحتكارات.

5. تساعد على زيادة الإنتاج والإنتاجية وتحسين النوعية، بسبب افتراضها وجود المنافسة الكاملة، حيث على المنتج في هذه الظروف أن يسعى دائماً لتحسين النوعية وتخفيض التكاليف والأسعار، واللجوء دائماً إلى استخدام أساليب الإنتاج الحديثة والمتطورة التي تضمن بقاءه في السوق.

6. تؤدي حرية التجارة إلى زيادة الدخل الحقيقي للأقطار المتبادلة، فحرية الأثمان في ظل المنافسة التامة تضمن اتجاه كل دولة إلى التخصص في إنتاج السلع والخدمات التي تتميز في

(1). طارق فاروق الحصرى، مرجع سابق ، ص ص 107 - 111.

إنتاجها بميزة نسبية عن باقي الدول الأخرى. وتستورد السلع والخدمات التي يمكن أن تحصل عليها بأثمان أقل مما لو قامت بإنتاجها.

7. تؤدي هذه السياسة إلى المساواة في إثمان عوامل الإنتاج في الداخل والخارج، هذا يؤدي إلى تساوي تكاليف الإنتاج وقد ينعكس ذلك على المساواة بين أسعار السلع والخدمات بين الدول المختلفة⁽²⁾.

أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية:

معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات لذلك نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر في:⁽³⁾

1- التكامل الاقتصادي: يعرف بأنه عمل إرادي بين دولتين أو أكثر، يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود أو الحواجز الجمركية والكمية على التجارة الدولية في السلع وانتقال عناصر الإنتاج، كما يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية وإيجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء بهدف تحقيق مجموعة من الأهداف التي تعظم المصلحة الاقتصادية المشتركة لكل دولة عضو، مع ضرورة توافر فرص متكافئة لكل عضو من الدول الأعضاء.⁽¹⁾

ويأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عدة منها:-

أ- ترتيبات التجارة التفصيلية: يعتبر هذا النوع أقل صور التكامل وهو ترتيب يتم فيه منح بعض المزايا في صور تخفيض محدود للرسوم الجمركية مع الاحتفاظ بالعديد من القيود على التعامل بين الأعضاء في هذه الترتيبات.

ب - منطقة التجارة الحرة: هو اتفاق مجموعة من الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية على تدفق السلع فيما بينها مع احتفاظ كل دولة عضو بحقها في فرض ما تراه من قيود على باقي دول العالم خارج منطقة التجارة.

(2). محمود حسين الوادي وآخرون، مرجع سابق ، ص ص284-285.

(3). عيسى ترتيب شاطر، التجارة الخارجية وسياساتها وتطبيقات السودان في هذا الصدد، ورقة علمية قدمت في ورشة تدريبية في وزارة التجارة الخارجية ، مارس 2014م ، ص 11.

(1). عبد المطلب عبد الحميد ، السوق العربية المشتركة (الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة) ،(عمان: مجموعة النيل العربية للنشر، ب ت) ، ص 15.

ج - الاتحاد الجمركي: يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

(1) يلزم الأعضاء بإتباع سياسة جمركية موحدة في مواجهة كافة دول العالم خارج الاتحاد ومن أهم الأشكال التي عرفها العالم للاتحاد الجمركي هو الاتحاد الأوربي.

(2) تحديد التجارة بين الدول الأعضاء وإلغاء كافة القيود الجمركية عليها.

د - السوق المشتركة : هو شكل من أشكال التكامل الذي يتم فيه إلغاء كافة الرسوم الجمركية بين الدول الأعضاء وتلتزم كل دولة بسياسة موحدة في مواجهة كل الدول خارج السوق. وهو يشبه الاتحاد الجمركي ولكن يضاف إلى ذلك حرية حركة عناصر الإنتاج من العمل ورأس المال بين الدول الأعضاء في السوق.

هـ - الاتحاد الاقتصادي: هو من أكثر أشكال التكامل الاقتصادي تطوراً حيث يتضمن نفس خصائص السوق المشتركة ولكن يضاف إلى ذلك تنسيق السياسات الاقتصادية وإنشاء العديد من المؤسسات الاقتصادية التي تتمتع بسلطات قوية لتحقيق هذا التنسيق. لذلك نجد أن الدول الأعضاء في الاتحاد الاقتصادي تنتازل عن جزء من سيادتها الاقتصادية على الرغم من استغلالها السياسي. وعندما يطبق الاتحاد الاقتصادي عملة واحدة فقط فإنه يتحول إلى الاتحاد النقدي⁽¹⁾.

و - التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية: الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية إي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى.⁽²⁾

(1) . محمد سيد عابد ، التجارة الدولية ، (الإسكندرية : ب د ، 2001م) ، ص ص 260 - 356 .

(2) . رعد حسن الصرن ، مرجع سابق ، ص 228.

المبحث الثالث

تجارة السودان الخارجية

تمهيد:

السودان كدولة نامية وكدولة تقوم صادراتها الأساسية على المنتجات الأولية وكدولة تعتمد على أعداد قليلة من منتجاتها للحصول على إيراداتها من نشاطات التجارة الخارجية وكدولة تعتمد اعتماداً كبيراً على تجارتها الخارجية تتأثر بالظروف التي تنتاب الأسواق العالمية والتقلبات التي تحدث فيها. فتجارة السودان الخارجية تتبني على نتائج صادرات السودان التي تتكون أساساً من منتجات المواد الأولية أو المنتجات الزراعية والواردات التي تتكون من المواد الغذائية الاستهلاكية والمنتجات الصناعية والمعدات وآلات ووسائل النقل ومن المواد الخام والكيماويات. وتبين موازنة الصادرات مع الواردات السنوية الموقف في صورة الميزان التجاري الذي يعكس موقف إيرادات البلاد من العملات الصعبة. ولا شك أن سياسات التصدير والاستيراد تكون لها أثراً كبيراً على موقف تنشيط التجارة الخارجية وعلى تحسين موقف الميزان التجاري. وتقوم كل دولة بتحديد سياساتها حسب الظروف الموضوعية التي تكتنف وضع التجارة الخارجية. وغني عن البيان أن شمول الدراسة وعمق التحليل ودقة المعلومات التي تبني عليها أسس هذه السياسات كلها أركان جوهرية لبلورة سياسات واقعية وفعالة.⁽¹⁾

السياسات التجارية وسياسات الصادرات والواردات في السودان:

سوف يتناول الباحث السياسات التجارية من خلال حقبتين من الزمان: أحدهما حقبة تبني سياسة الرقابة التجارية والأخرى حقبة تبني سياسة التحرير.

أولاً: حقبة تبني السياسات الرقابية على التجارة :

امتدت هذه الفترة منذ عام 1958م وحتى عام 1991م، يمكن تقسيم هذه الفترة إلى ثلاثة فترات: الأولى تمتد من عام 1958م وحتى عام 1968م والثانية من عام 1968م وحتى عام 1984م والثالثة من عام 1985م وحتى عام 1991م.

السياسة التجارية في الفترة ما بين 1958م - 1968م:

سيطر القطاع العام في هذه الفترة على النشاط الاقتصادي عن طريق تبني الدولة لخطة استثمارية طموحة كان من نتائجها قيام تسع مصانع حكومية لتكرير السكر وتعليب الخضر والفاكهة وتجفيف البصل والألبان ودباغة الجلود وغزل ونسيج القطن. والكناف إلى جانب بعض

(1). عثمان إبراهيم السيد ، الاقتصاد السوداني ، (الخرطوم : دار جامعة الخرطوم للنشر ، 1998م)، ص202.

المشاريع الزراعية الكبرى كامتداد المناقل وبعض مشروعات الطاقة والخدمات، وقد أدى ذلك إلى تشجيع الحكومة على إعلان سياسات سعريه وتسويقية وتوزيعية داخلية تهدف لكبح جماح التضخم وتثبيت الأسعار النقدية للسلع حماية للمستهلك من تذبذبات السوق وقد دعت هذه السياسة بقوانين ولوائح تحدد الحدود العليا لأسعار بيع السلع، كما تحدد نسبة الأرباح التي يتقاضاها كل من المنتج (أو المستورد) وتجار الجملة وتجار التجزئة إلى جانب ذلك تبنت الحكومة تطبيق برنامج لدعم أسعار السلع الأساسية كالخبز والسكر والمواد البترولية، ودعم أسعار شراء القمح المحلي.

أما بالنسبة للتجارة الخارجية فقد طبقت الحكومة تعريفه جمركية مشجعه لاستيراد السلع الضرورية كالمواد الغذائية والمواد الخام اللازمة للصناعات المحلية، بينما فرضت قيود الكمية على بعض السلع غير الضرورية واستبدلت نظام الرخصة العامة المفتوحة بنظام حصص الاستيراد. أما بالنسبة للصادرات فقد ألغت الحكومة الضرائب المفروضة على صادرات الصمغ العربي وأولت صادرات القطن اهتماماً خاصاً باعتباره مدرراً لأكثر من 50% من عائدات البلاد من العملات الأجنبية، فقدمت التسهيلات الائتمانية لتمويل صادراته وفتحت عدة مكاتب لتسويقه في الهند واليابان وغرب أوروبا وعقدت العديد من الاتفاقيات التجارية مع بعض الدول مثل تشيكوسلوفاكيا والمانيا وهنغاريا وبولندا ، كما سعت لإنشاء سوق للعقود الآجلة في برصه القطن بلفربول. لقد نجحت هذه السياسات في كبح جماح التضخم ومحاصرته في حدود 2% في المتوسط كما نجحت في تثبيت أسعار السلع والخدمات الأساسية كالسكر والقمح والذرة واللحوم والأدوية والمواد البترولية والمواصلات، بل أن الأسعار الحقيقية لبعضها قد تناقصت .

غير أن هذه السياسات لم تنجح في تنويع وتشجيع الصادرات إذ ظل القطن يحتل مركز الصدارة وظلت بقية الصادرات التقليدية كالصمغ العربي والذرة السودانية تحتل نفس الموقع في قائمة الصادرات ولم تضاف سلع جديدة لتلك القائمة بل على العكس، اختفت بعض الصادرات كالذرة الشامي واللوبياء والملح من قائمة الصادرات ومن جهة أخرى ظلت أسعار الصادرات التقليدية تتذبذب من عام لآخر.

أما بالنسبة للواردات فإن الإجراءات التي اتخذتها الحكومة للحد من تدفقها لم تكن كافية، فالرسوم الجمركية المطبقة كانت ضعيفة وإن سوء استخدام نظام الحصص أدى إلى إطلاق العنان لجانب غير قليل من السلع الهامشية أو المثيلة للإنتاج المحلي، فكرست بذلك عملية تحويل الموارد من قطاع منافسة الواردات ومدت بعض الصناعات المحلية بحماية سلبية.

السياسة التجارية في الفترة من 1968م-1984:

شهدت السنوات الأولى لعهد المشير جعفر نميري قدراً من الانفتاح الاقتصادي على الدول الاشتراكية. إذ عقدت معها العديد من البرتوكولات التجارية واتفاقيات وتسهيل الدفع. ثم بدأت الحكومة من عام 1975م الانفتاح على الدول الغربية فعقدت البرتوكولات واتفاقيات الدفع مع الولايات المتحدة والمانيا وفرنسا وهولندا وأسبانيا، كما فتحت باب الاستيراد بدون تحويل قيمة ومنحت المغتربين امتياز استيراد بعض السلع وذلك بهدف توفير بعض السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية والوسيطه دون استنزاف حصيلة البلاد من العملات الأجنبية.

في عام 1971م قلصت الحكومة دور القطاع العام فأمرت كل الشركات التي كانت تعمل في تصدير القطن وأنشأت بدلاً عنها مؤسسة حكومية (المؤسسة العامة للقطن) لتتولى عمليات التصدير والتسويق الخارجي وتحديد احتياجات مصانع النسيج المحلية من الأقطان. كما منحت امتياز تصدير الحبوب الزيتية لشركة الحبوب الزيتية وهي شركة تساهم الحكومة بجزء كبير من رأسمالها وكذلك منحت شركة الصمغ العربي حق امتياز تصدير الصمغ. لقد سعت الحكومة آنذاك لتنويع الصادرات وتطوير وسائل تسويقها فأدخلت سلعة الكركدي ضمن قائمة الصادرات وأنشأت مركز ترقية الصادرات بمساعدة من الأمم المتحدة لتقديم النصح في مجال التسويق وأدخلت أساليب التحفيز ومنح التسهيلات في الدفع وشروط البيع، إلى جانب تشجيع الإنتاج الزراعي عن طريق توفير احتياجاته من الأسمدة والخيش والمعدات الزراعية والوقود.

لقد نجحت سياسة الانفتاح الاقتصادي في توسيع قاعدة التجارة السودانية إذ فتحت أسواقاً جديدة للصادرات، ألا أن استخدام البرتوكولات كوسيلة لهذا الانفتاح أدى كما ورد في خطاب وزير المالية إلى تقييد التحرك الرشيد في الأسواق.⁽¹⁾

أما في جانب الواردات فقد حددت سياسة الدولة في التجارة الخارجية نظاماً معينه تسيير عليها نشاطات استيراد السلع الأجنبية إلى البلاد وإتباع نظم واضحة ومحددة تغطي كل مجالات الاستيراد أمر له أهميته في توسيع قاعدة التجارة الخارجية المشروعة ولإحكام السيطرة على دخول السلع السوق المحلية ولتوجيه الاستيراد حسب احتياجات البلاد للسلع المستوردة. وقد تضمنت سياسة الاستيراد خلال السبعينات خمسة نظم تسيير عليها نشاطات الاستيراد وهي:-

(1). عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، أسس التبادل التجاري، ط2 1998م، (الخرطوم: مطبعة جامعة النيلين)، ص ص 202-212.

1. الاستيراد بتحويل قيمة: يمثل هذا النوع أهم نظم الاستيراد بل ويعتبر النظام الرئيسي للاستيراد إذ تستورد عن طريقه غالبية واردات البلاد من السلع الإنتاجية والاستهلاكية وتبلغ قيمة السلع المستوردة على أساس هذا النظام 80% من قيمة كل السلع المستوردة. وينفذ نظام الاستيراد بتحويل قيمة على ثلاثة أنماط تكمل بعضها لبعض في استيراد السلع التي تنضوي تحت هذا النظام. ويأتي ترتيب هذه الأنماط الثلاثة حسب أهميتها على النحو التالي:-

أ. سلع تحت الرخص العامة المفتوحة وهي السلع التي ينبغي توفرها في الأسواق بقدر الإمكان والتي لا تتحمل البلاد نقصاً مستمراً فيها (مثل قطع الغيار والأدوية والمعدات الطبية ولبن الأطفال والأقمشة الشعبية... الخ). بالنسبة لهذه السلع يمكن لأي مستورد التقدم بطلب استيرادها من أي قطر عدا تلك الأقطار التي تدخل ضمن قائمة المقاطعة التجارية والاقتصادية .

ب. سلع الرخص السنوية تشمل مجموعة كبيرة من السلع (اللبن المجفف، والفواكه الطازجة والمعدات الكهربائية والآلات الزراعية والأدوات المكتبية والخشب والحديد والمعلبات والتوابل). تتضمن تقديرات الصرف على الاستيراد في السنة المالية المعنية مبالغ مخصصة للاستيراد عن طريق الحصص السنوية لاحتياجات البلاد المقدرة تحت هذا البند. ومجال تقديم الطلبات لاستيراد بعض هذه السلع مفتوح لكل المستوردين.

ج. مجموعة سلع التشاور هي السلع التي لم تدخل في المجموعتين السابقتين وهي أقلها أهمية. فطلبات استيراد هذه السلع مفتوح للمستوردين على مدار السنة. فيقوم المسؤولون عن الاستيراد في وزارة التجارة والتعاون والتموين ببحث هذه الطلبات في اجتماعات دورية للتصديق على استيراد بعض هذه السلع ويحكم التصديق أو الرفض خيارات كثيرة أهمها احتياجات البلاد لهذه السلع، موقف أرصدة البلاد من العملات الأجنبية، ظروف الإنتاج العالمي والمحلي لها، الأسعار السائدة في الأسواق العالمية واتجاهاتها.

2. نظام الاستيراد بالتسهيلات الائتمانية: يقوم هذا النظام على مبدأ توسيع مجالات الاستيراد لبعض السلع على تسهيلات ائتمانية يتم الحصول عليها من مصادر التمويل الأجنبية على أن يتم دفعها على سنوات في المستقبل. ويقوم القطاع الخاص باستغلال هذه التسهيلات الائتمانية باستيراد السلع الرأسمالية وبالرغم من أن نظام التسهيلات الائتمانية قد يفيد في استجلاب بعض السلع الضرورية دون مقابلة فورية لأسعارها بالعملات الصعبة، إلا أن هذا

النظام قد لا تكون شروطه ميسرة في غالب الأحيان مقارنة مع شروط القروض التي تتحصل عليها الدولة، وأن كانت هناك لجنة لدراسة الطلبات المقدمة ومراجعة شروط الدفع والفوائد على الأقساط قبل قبول العرض أو رفضه. أن نظام الاستيراد بالتسهيلات الائتمانية يزيد من أعباء سداد الديون على البلاد في السنوات التي تلي الاستفادة من هذه التسهيلات. وعليه فإن قبول طلبات التسهيلات الائتمانية ينبغي أن يأخذ في الاعتبار مدى الفوائد للاقتصاد من جراء قبول مثل هذه التسهيلات وتحمل اقتصاد البلاد لأعبائها .

3. **نظام الاستيراد بالمقايضة:** يهدف هذا النظام إلى توسيع قاعدة السلع السودانية في الأسواق العالمية وتعريف تلك الأسواق ببعض منتجاتنا التي لم تكتسب أراضي لها في الخارج. وقد وضعت النظم المناسبة لجعل المقايضة كلية أو جزئية حسب موقف السلع المختلفة في الأسواق. وبما أن المقايضة تتم بعملية التصدير والاستيراد فإن الإدارات المختصة بتلك العمليتين تتسق جهودها مع بنك السودان لإحكام الرقابة على هذه التجارة.

4. **نظام الاستيراد بدون تحويل قيمة:** الغرض من هذا النظام هو تشجيع المغتربين من السودانيين لاستغلال مدخراتهم في استيراد بعض السلع التي تحتاج لها البلاد بغرض التجارة دون تحويل قيمتها من البلاد. وقد كانت هذه إحدى الوسائل التي اتبعت لجذب مدخرات السودانيين العاملين بالخارج إلى البلاد بصورة غير مباشرة. وقد أوقف العمل بهذا النظام خلال عام 1979م واستبدل بنظام الاستيراد بالسوق الموازي حيث سمح لجميع المواطنين الذين يملكون عملات أجنبية بفتح حسابات لهم في السودان وتحويل قيمة السلع التي يودون استيرادها على أساس سعر الدولار الواحد بثمانين قرشاً سودانياً. وقد وسع هذا النظام فرص الاستيراد لكل السودانيين الذين يمكنهم الحصول على عملات أجنبية إلا أن السعي الحثيث للحصول على العملات الأجنبية قد يرفع أسعارها في السوق الأسود.

ولا شك في أن أي ضائقة عارضة تمنع الدولة من عرض العملات الأجنبية في السوق الموازية والحفاظ على السعر التشجيعي المحدد للدولار يساعد على ارتفاع أسعار السوق الأسود للعملات الأجنبية. يؤدي كل ذلك إلى ارتفاع أسعار السلع في السوق المحلي وإلى المساعدة في زيادة معدلات التضخم في البلاد.

5. **نظام الاستيراد عن طريق تجارة الحدود:** يهدف هذا النظام إلى تضيق دائرة عمليات التهريب لبعض السلع عبر الحدود فيسمح بموجبه للمسجلين كمستوردين (عند الحدود) باستيراد

بعض السلع المنتجة على الجانب الآخر من الحدود في نطاق مبلغ معين يتم الحصول عليه من تصدير بعض السلع السودانية لا يؤثر تصديرها على احتياجات السوق المحلي لها.⁽¹⁾

السياسة التجارية في الفترة من 1985م _ 1991م:-

في ابريل 1985م حاولت الحكومة الانتقالية ومن بعدها حكومات الأحزاب انتهاج سياسات تجارية تهدف للحد من الاستيراد التفاخري وتركيز الاستيراد في السلع الإستراتيجية كالمواد الغذائية والمواد البترولية والسلع الرأسمالية والوسيطه وتركيز أسعارها إلى جانب تشجيع الإنتاج المحلي وعلى وجه الخصوص الإنتاج الزراعي وتحفيز الصادرات كما سعت في محاربة ارتفاع تكاليف المعيشة وتركيز أسعار السلع الاستهلاكية الضرورية.

لقد وجدت الحكومة الانتقالية تعاوناً دولياً كبيراً مكنها من توفير احتياجات البلاد من المواد البترولية وبعض السلع الأساسية عن طريق المنح كما وجد برنامجها في دعم الصادرات العضد والمساندة من الأسرة الدولية، فأدى ذلك إلى استقرار غالبية السلع وانخفاض معدل التضخم من 46.1% في عام 1985م إلى 29.5% في عام 1986م، إلا أن هذا العون الخارجي لم يستمر بنفس المعدل مما دعا حكومة الأحزاب لانتهاج سياسة ضريبية وجمركية تهدف لتحقيق موارد إضافية للخزينة العامة بجانب استخدام الجمارك كأداة للحد من الاستهلاك التفاخري وتشجيع الاستيراد الاستثماري كما اتجهت نحو دعم أسعار بعض السلع ومساندة القطاع التعاوني لتوفير السلع الاستهلاكية الضرورية للمواطنين.

لقد صادفت الحكومة بعض النجاحات في ترشيد الاستيراد بعد أن أسندت أمر استخدام القدر المتاح من العملات الأجنبية للجنة التعامل في النقد الأجنبي التي كونتها من مديري المصارف التجارية، كما صادفت بعض النجاحات في زيادة الإنتاج الزراعي وتنويع الصادرات إلا أن تذبذب الأسعار العالمية والاضطراب في السياسات تتجه لتدخل الحكومة أحياناً في منع أو إباحة تصدير بعض السلع الغذائية كالذرة واللحوم أو بعض السلع الوسيطة كالجلود استجابة لضغوط اقتصادية أو سياسية أدى إلى فقدان بعض الأسواق العالمية وبالتالي عدم الاستفادة القصوى من التنوع الذي حدث في الصادرات . وأدى في النهاية إلى تفاقم العجز في الميزان التجاري.

أما في مجال تركيز أسعار السلع الضرورية فلم تستطع الحكومة تحقيق أي تقدم بل ظلت الأسعار في ارتفاع مستمر كنتيجة لانخفاض قيمة الجنيه من 2جنيه للدولار في عام 1987م

(1) . عثمان إبراهيم السيد، مرجع سابق، ص ص202-211

إلى 4.5 جنيهه في عام 1990م ثم إلى 15 جنيهه للدولار في عام 1991م وارتفاع معدل التضخم إلى أكثر من 120%.

ثانياً: حقبة تبني سياسة التحرير الاقتصادي :-

في أكتوبر 1990م انعقد بالخرطوم مؤتمر الإنقاذ الاقتصادي خرج بالتوصيات التالية في مجال التجارة إلا أن الحكومة لم تأخذ بكل هذه التوصيات بل أعلنت تخليها عن سياسة الرقابة التجارية وإتاحة الفرصة لقوى العرض والطلب لتلعب دورها في تحديد أسعار السلع والخدمات . فبدأت في أكتوبر عام 1991م بتحرير أسعار السلع الزراعية تحريراً جزئياً ، كما قررت تخفيض قيمة الجنيه السوداني من 4.5 جنيهه للدولار إلى 15 جنيهه للدولار ومنح المصدرين تفضيلات في استخدام العملة الأجنبية تتراوح ما بين 50% و 60% من عائدات الصادرات لتشجيعهم على التصدير ، وتبنت في نفس الوقت تطبيق برنامجاً ثلاثياً يهدف لتحريك جمود الاقتصاد وإطلاق قوى الإنتاج والاستثمار عن طريق إزالة كافة العقبات الإدارية والقانونية وذلك باتخاذ الخطوات التالية:

- إلغاء احتكارات الدولة في مجالات الإنتاج والتسويق الداخلي والخارجي.
- خصخصة بعض المؤسسات والهيئات العامة.
- إجراء تعديلات في قوانين الضرائب والجمارك والعمل والأسعار لتشجيع الإنتاج وحركة تدفق السلع.

وفي فبراير 1992م اتخذت الحكومة خطوة أخرى نحو تحرير التجارة حيث قررت تحرير سعر صرف الجنية السوداني وإلغاء القيود الإدارية على الصادرات والواردات ورفع الدعم عن سلعتي السكر والخبز وتحرير أسعار السلع الزراعية تحريراً كاملاً وتحرير أسعار معظم السلع الصناعية الاستهلاكية، وفتحت الباب للمساهمة الداخلية والخارجية لإعادة بناء المؤسسات العامة وخصخصة البعض الآخر لزيادة القاعدة الإنتاجية للقطاع الخاص ، كما أولت القطاع الزراعي اهتماماً خاصاً حيث وفرت له مدخلات الإنتاج من تقاوي وأسمدة ومواد بترولية وتمويل عن طريق البنك الزراعي فزادت حجم السلفيات الممنوحة للمزارعين فأدى ذلك إلى لزيادة إنتاج المحاصيل الغذائية كالذرة والدخن والقمح في القطاعين المطري والمروي كما أدى إلى إنتاج بعض المحاصيل النقدية كالسمسم وال فول السوداني. كما زاد إنتاج السكر وكذلك زاد إنتاج الماشية، وقد انعكس ذلك جزئياً على الصادرات حيث سجلت عائداتها الإجمالية ارتفاعاً طفيفاً، أما عائدات صادرات القطن فقد سجلت تراجعاً نتيجة لانخفاض المساحة المزروعة منه ونتيجة

لبعض المشاكل التي صادفت تسويقه، إن هذه الزيادة في الصادرات لم تبلغ المستويات التي كان من المؤمل أن تبلغها حسب توقعات البرنامج بل ظل معدل الزيادة متخلفاً عن معدل الزيادة في الإنتاج بأكثر من 50%. أما التحسن الطفيف الذي حدث في الميزان التجاري فيرجع أساساً إلى سياسة الحد من الاستيراد التي اتبعتها الحكومة سواء عن طريق الحظر الإداري لاستيراد بعض السلع أو لارتفاع أسعار البعض الآخر كنتيجة لزيادة الضرائب الجمركية عليها أو لارتفاع أسعار صرف الدولار من 15 جنية قبل إعلان سياسة التحرير إلى 90 جنية للدولار بعد إعلان سياسة التحرير.⁽¹⁾

حتى نوفمبر 1992م كانت اللجنة العليا للصادرات هي التي تتولى الإشراف على الصادرات وتوجيه مسارها. بناءً على قرار مجلس الوزراء في نوفمبر 1992م استبدلت هذه اللجنة العليا باللجنة الوزارية للصادر. وتضمنت اختصاصات هذه اللجنة الوزارية الجوانب التالية:

- إجازة السياسة العامة للتصدير.
- اعتماد البرامج التي تحقق أهداف سياسات الصادر.
- اتخاذ القرارات العاجلة لتذليل العقبات التي تقف في طريق انسياب سلع الصادر للأسواق الخارجية.

- اعتماد مؤشرات أسعار الصادر وفقاً للأسعار العالمية.

ولتشجيع الصادرات خلال عام 1992-1993م تم الآتي:

أولاً:

- تخفيض ضريبة الصادر على القطن والصمغ العربي من 75% إلى 10%.
- تخفيض ضريبة الصادر على السلع الأخرى من 20% و 10% إلى 5% فقط.
- رفع الحظر عن تصدير الذرة والدخن وأمبار بذرة القطن والقمح وردة القمح.

ثانياً: اعتماد القائمتين التاليتين لسلع الصادر:

القائمة الرئيسية للصادرات وتشمل :

الذرة والحبوب الزيتية والامبار والماشية والجمال واللحوم والجلود وحب البطيخ وقد تم تحديد أسعار دنيا لصادرات هذه القائمة. كل سعر أعلى من الأسعار الدنيا المحددة لهذه الصادرات يحصل عليها المصدر له حق التصرف فيها دون قيد أو شرط (يمكنه تجنبها) . وتكون هذه المبالغ معفاة من ضريبة الصادر.

(1) . عبد العزيز عبد الرحيم سليمان ، مرجع سابق ، ص ص 214-220 .

ويتم التصدير في هذه الأحوال عن طريق خطابات اعتماد مستندية عن طريق البنوك التجارية واستخدام الاستمارة المخصصة لهذا الغرض بواسطة بنك السودان. وتضم القائمة الثانية جميع سلع الصادر الأخرى التي لم يرد ذكرها في القائمة الرئيسية ولم يتم تحديد أسعار دنيا لها.

أما السياسة التسويقية للقطن والصبغ العربي فهي على النحو التالي:

القطن: توضح السياسة التسويقية للقطن وتحدد أسعاره في بداية كل موسم بواسطة مجلس إدارة المؤسسة العامة للقطن سابقاً وشركة السودان للأقطان المحدودة حالياً بالتشاور مع وزير المالية والاقتصاد والوطني ، أخذه في الاعتبار الجوانب المتعلقة بتصدي القطن مثل الأسعار ونظام البيع وطريقة الدفع ونوع العملة ومصاريف التحويل ومصاريف التخزين والأوزان والعلامات على البالات.

الصبغ العربي: يقوم تسويق الصبغ العربي على أساس الحد الأدنى لسعر الصادر الذي تحدده وزارة التجارة بالتشاور مع شركة الصبغ العربي المحدودة عند بداية كل موسم بناء على مسح ودراسة الأسواق العالمية للصبغ من طلب وعرض وأسعار متوقعة وموقف البدائل الصناعية له والأسعار المتوقعة لها. ويترك للتجار شراء الصبغ من أسواق المحاصيل المحلية إذا كان ثمن شراءهم أعلى من السعر الأدنى المحدد . وتقوم شركة الصبغ العربي المحدودة بشراء الكميات التي اشتراها التجار بعد منحهم هامش ربح محدد. أما إذا هبطت الأسعار في الأسواق المحلية إلى السعر الأدنى أو أقل تدخل الشركة مشترياً الصبغ وتقوم بأعداده التصدير.

في إطار سياسة التصدير التي اتبعت منذ فبراير عام 1992م فقد ألغي في أكتوبر 1993م السوق الحر الموحد وأنشئت نافذتان للتعامل بالنقد الأجنبي . أولهما نافذة بنك السودان المركزي التي يتم التعامل فيها بسعر الصرف الذي يحدد عن طريق وزارة المالية والاقتصاد وبنك السودان . وتتكون موارد هذه النافذة من حصيلة جميع الصادرات وتحويلات وإيرادات النقد الأجنبي التي تأتي من الخارج. وحددت استخدامات موارد هذه النافذة لمقابلة مدفوعات البترول الخام وواردات القطاع العام والمدفوعات غير المنظورة.

وثانيهما هي نافذة صرافات البنوك التجارية التي تعمل على استقطاب العملات الحرة من المصادر الأخرى.

في نهاية عام 1993م حددت وزارة الصناعة والتجارة سياسة الصادرات الجديدة التي تسعى لتشجيع الصادرات وتوسيع قاعدتها وتنظيمها لتوافق بين الصادرات واحتياجات الاستهلاك المحلي. كما حددت هذه تسليم حصيلة كل الصادرات لبنك السودان.

وقد تضمنت هذه السياسة تكوين سبعة مجالس للصادر لاقتراح السياسات والأسعار والترويج للسلع السودانية في الأسواق الخارجية ورقابة الجودة ، يشمل مجلس الذرة والحبوب الزيتية والبقوليات ، الحيوانات الحية والمذبوحة ، الكركدي ، حب البطيخ ، النباتات والأعشاب الطبية، الخضر والفاكهة ، الصادرات الصناعية والتعدينية.

في يوليو 1994م الغي العمل بنظام نافذتي النقد الأجنبي وسمح للبنوك التجارية بشراء وبيع النقد الأجنبي حسب ظروف العرض والطلب على أن يخطر بنك السودان صباح كل يوم بالسعر المعلن ليقوم بنك السودان بتحديد الهامش بين سعري الشراء والبيع.

ولتشجيع الصادرات فقد أعفيت من رسوم العبور المفروضة من قبل السلطات الولائية. كما حددت سياسة التصدير هذا العام تصدير الجمال لجمهورية مصر العربية.

لزيادة تشجيع الصادرات وخاصة السلع سريعة وكبيرة العائد وذات الطلب في الأسواق العالمية ، فقد صدرت السياسات والإجراءات التالية:

❖ إلغاء ضريبة الصادر على الحيوانات الحية واللحوم والقطن المطري وبذرة زهرة عباد الشمس والخضر والفاكهة وتخفيضها بنسبة 50% على جميع سلع الصادر الأخرى.

❖ منح مصدري الأبقار الحية واللحوم والقطن المطري وبذرة عباد الشمس والخضر والفاكهة والمنتجات الصناعية تجنياً بالعملة الحرة بنسبة 50% من عائد الصادر ولهم حرية استخدامها .

❖ تحديد الحد الأدنى لأسعار الصادر بما يتماشى مع السوق العالمي.

❖ تخفيض 15% من التمويل العام المتاح لتمويل تصدير الثروة الحيوانية.

يلاحظ من السياسات المتبعة في مجال الصادرات خلال التسعينات أنها تحاول إعطاء الصادرات دفعة قوية لتجد موقعاً مناسباً لها في السوق العالمي. وان تراجع السياسات من وقت لآخر لتقويمها وتدعيم جوانبها الايجابية. ولكن يبدو من التغيرات الكبيرة التي تحدث على سياسات الصادرات من عام لآخر أن سياسات الصادر في السودان تفتقر إلى الدراسات الواسعة والعميقة للسلع السودانية واتجاهات نموها وسياساتها التسويقية . كما تفتقد سلع الصادر

السودانية خطة طويلة المدى لإنتاجها وتسويقها تبعتها عن تغييرات سياسات وإجراءات الصادرات من وقت لآخر.

أما في مجال الاستيراد ونتيجة للتوسع الكبير في الواردات والاختلال الكبير في الميزان التجاري والضغوط المستمرة على ميزان المدفوعات اتجهت السياسة للحد من الزيادة المستمرة في الواردات فشهدت بداية التسعينات حظر استيراد بعض السلع كالأقمشة والمنسوجات والأثاث المنزلية وصابون الغسيل، خاصة وأن الإنتاج المحلي لكثير من هذه السلع قد توسع. وللضرورة الملحة لاستيراد المواد البترولية لمقابلة التوسع الكبير في القطاع الزراعي فقد طلب بنك السودان في يوليو 1992م من البنوك المعتمدة تخصيص 80% من موارد السوق الحر الموحد لمقابلة تلك الاحتياجات. وقد تم تخفيض هذه النسبة فيما بعد إلى 50%.

في عام 1993م وسعت قائمة السلع المحظورة لتشمل العربات والثلاجات والمسجلات وأجهزة الفيديو والتلفزيونات. وسمح باستيراد السلع الرأسمالية بتسهيلات في الدفع لمدة ستة أشهر كحد أدنى. وخلال عام 1994م رفع الحظر تدريجياً على استيراد جميع السلع عد الخمر والمخدرات وأدوات ومعدات لعب الميسر والأسلحة والذخيرة والمتفجرات والسكر والعربات الصغيرة. وسمح باستيراد بعض السلع كالمعدات الطبية والأجهزة ومدخلات الإنتاج الصناعي والخيش والعدس والبقول المصري والبن ولبن البصرة بتسهيلات في الدفع لمدة ستة أشهر كحد أدنى. وخلال عام 1995م ظلت سياسة الاستيراد دون تغيير كبير. حيث رفع الحظر عن استيراد العربات الصغيرة والسكر بموجب خطاب اعتماد مستندي من البنك المعني، وسمح كذلك باستيراد سلع بتسهيلات في الدفع لمدة أربعة أشهر كحد أدنى لقطع الغيار والشحوم وزيوت الماكينات وأدوات توصيل الكهرباء والمواتر والدراجات وأجهزة الكمبيوتر. (1)

تشكل الصادرات غير البترولية العمود الفقري للاقتصاد السوداني بعد خروج البترول من قائمة الصادرات لذلك سعت وزارة التجارة لزيادة الصادر والنفاذ للمزيد من الأسواق. ومن هذا المنطلق تولي الوزارة أهمية قصوى لقطاع الصادرات وقد توافق هذا الاهتمام مع موسم زراعي يعد بإنتاج كبير ويجب أن يصحب ذلك اهتمام بجودة ومواصفات السلع السودانية حتى تستطيع المنافسة وبالتالي زيادة عائد الصادر الأمر الذي يؤدي إلى دعم وتحفيز المنتج وزيادة الإنتاج والإنتاجية ومن ثم زيادة الصادرات، وقد تمثلت ركائز سياسات الصادر على الأتي:

- رفع شعار الإنتاج من أجل التصدير.

(1). عثمان إبراهيم السيد ، مرجع سابق ، ص ص 204-212

- تشجيع تصدير المنتجات الصناعية للاستفادة من القيمة المضافة.
- تنظيم حركة التصدير بحيث تتمكن الوزارة من رصدها وتقييمها.
- الحد من التهريب ومكافحته.
- السعي لاستقرار السياسات المالية والنقدية المنظمة لعمليات الصادر .
- تنويع قاعدة الصادرات وتنسيقها مع الإنتاج ومتطلبات الأسواق العالمية.
- ضمان تدفق عائدات الصادر.

أهداف السياسة:

- جعل الصادرات غير البترولية المصدر الأول للموارد الأجنبية مع تشجيع قطاعات الصادر ذات العمالة الكثيفة.
- الاهتمام بالأسواق الخارجية التقليدية وفتح أسواق جديدة.
- العمل على جعل التصدير القطاع الجاذب للاستثمار الأجنبي واستقلال ثروات البلاد والاستفادة من الميزات النسبية في المنتجات والمحاصيل.
- تنظيم القطاع التصديري لوحداته في تنظيمات قوية لتمثله وتدافع عن مصالحه.
- عدم إغفال دور القطاع الخاص الأساسي في تحسين قدراته التنافسية.
- العمل على جعل الإنتاج والتصدير عملية متكاملة وإنتاج بعض السلع حسب متطلبات واحتياجات الأسواق الخارجية.
- تشجيع البحث العلمي وتقنية المعلومات بهدف ترقية الصادرات ومواكبتها لتطورات الأسواق العالمية.
- أما في مجال الاستيراد فبعد اعتماد البلاد سياسة التحرير الاقتصادي والتي أصبح الاستيراد فيها يتم عبر ضوابط عامة تمثلت في الآتي:
- وجود سجل مصدريين ومستوردين الذي يصدر من وزارة التجارة يحتوي على السلع المراد استيراده.
- إتباع الإجراءات المصرفية.
- إكمال الإجراءات الجمركية.
- موافقة الجهات ذات الصلة كل حسب اختصاصه.

وإن من الأهداف العامة لإدارة الاستيراد هي عملية ترشيد الاستيراد وتوجيهه لما يخدم التنمية وإعادة الإعمار ، وذلك بالتنسيق مع الجهات ذات الصلة.(1)

أولى السودان أهمية كبيرة للصادرات منذ الاستقلال واعتبرها أحد المحاور الرئيسية للتنمية الاقتصادية نظراً لما تحققه من موارد للعملة الأجنبية وقد اتخذ العديد من الإجراءات تمثلت في تطوير العلاقات الدولية بإبرام الاتفاقيات مع معظم الدول العربية وبعض الدول الآسيوية والأفريقية . واشترك السودان في التكتلات الإقليمية مثل منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والسوق المشتركة لدول شرق وجنوب أفريقيا كما دخل في مفاوضات مع منظمة التجارة العالمية بغرض الانضمام إليها والغرض منها توسيع العلاقات الدولية لإيجاد سوق للسلع والخدمات السودانية . لجذب الاستثمارات والمشاركات الذكية ، وإيجاد أرضية للترويج للمنتجات السودانية ، وبناء القدرات البشرية ونقل التكنولوجيا والاستفادة من العون المالي للبناء المؤسسي والإداري . كما سعت وزارة التجارة الخارجية إلى زيادة الملحقيات التجارية في بعض الدول ، وتفعيل زيارات الوفود التجارية إلى الدول ذات العلاقات التجارية النامية وزيادة وتطوير المعارض الخارجية لمشاركة أكبر عدد من الشركات الوطنية ، والمشاركة في تنظيم المعارض الداخلية على مدار العام والمشاركة في الفعاليات ذات الطابع الثنائي والإقليمي والدولي كل ذلك للترويج التجاري والاستثماري وفتح الأسواق الواعدة للمنتجات السودانية.(2)

أدت كل هذه السياسات إلى تضاعف حجم الصادرات الكلي من 302.3 مليون دولار في عام 1989م إلى 1949.1 مليون دولار عام 2000م، حيث بلغ متوسط مساهمة القطن 15% والسهم 12.3% والصبغ العربي 6.0% وأما متوسط مساهمة البترول فقد بلغت 23% للفترة 1989-2000م وقد أحدث دخول البترول في الصادرات تغيراً واضحاً في التركيب الهيكلي للصادرات ، حيث ارتفع حجم الصادرات بنسبة 132% في العام 2000م وساهم بنسبة 3.5% ، 74.8% ، 81.0% ، 77.5% ، 80% ، 85% ، 86% ، 90% ، من إجمالي الصادرات خلال السنوات 1999م ، 2000م ، 2001م ، 2002م ، 2003م ، 2004م ، 2005م ، 2006م ، على التوالي .

(1) . وزارة التجارة الخارجية ، تقرير أداء التجارة الخارجية 2007-2011م والرؤى المستقبلية خلال فترة البرنامج الثلاثي، مقدم للمجلس القومي

لتنمية الصادرات، ص 2-4.

(2) . عيسى ترتيب شاطر ، دور التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية ، ورقة علمية قدمت في معرض الخرطوم الدولي الدورة (32) في الفترة ما بين 21-28 يناير 2015م ، ص ص 12-13

جدول رقم (1/3/1)

يوضح الصادرات والواردات والميزان التجاري خلال الفترة (1989 - 2006م) (مليون دولار).

الأعوام	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
1989	207.7	525.9	-318.2
1990م	374	618.4	-244.4
1991م	308.7	1250.8	-942.2
1992م	221.5	390.3	-168.8
1993م	417.3	944.9	-527.6
1994م	535.6	1059.5	-523.9
1995م	555.7	1184.8	-629.1
1996م	620.3	1488.3	-868
1997م	594.2	1422	-827.7
1998م	595.7	1732	-1137
1999م	780.1	1253.4	-473.3
2000م	1806.7	1366	-440.3
2001م	1699	2025	-326.1
2002م	1949	2179	-230.1
2003م	52.42	2536	-6.07
2004م	3777	3586	-191.57
2005م	4824	5945	-1121.7
2006م	5656	80831	-2427

المصدر: المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية - بنك السودان

من الجدول أعلاه يلاحظ أن الميزان التجاري سجل فائضاً في عام 2000م ، 2003م ، 2004م ، بلغ حوالي 440 ، 6.1 ، 6 ، 191 ، مليون دولار أمريكي على التوالي وذلك بفضل عائدات البترول الذي ارتفعت أسعاره عالمياً .
وأن الموقف العام للميزان التجاري قد أظهر عجزاً مستمراً خلال الفترة من (1989م- 2006م) ما عدا عام 2000م، 2003م، 2004م. وذلك نسبة لانخفاض حصيلة الصادرات من السودان للعالم الخارجي ، ولتزايد الواردات إلى داخل السودان من العالم الخارجي.

هنالك مشاكل عامة تواجه الصادر وتتلخص في الآتي:

1. الخلل الهيكلي للصادرات واعتماده على تركيبة زراعية محددة تتأثر إمكانيات إنتاجها بالعوامل الطبيعية.
2. غياب سياسة تصديرية متكاملة إلى جانب ضعف القدرات البشرية والمؤسسية المرتبطة بالعوامل الطبيعية.
3. عدم استخدام التقنيات الحديثة التي تساعد على سرعة توفر المعلومات وتخزينها وتوزيعها.
4. ضعف الهياكل والخدمات المساعدة من نقل وتخزين وتعبئة وخدمات موانئ وخلافه.
5. تشكل الضرائب والرسوم الجمركية وغيرها عبئاً كبيراً على الصادر إذا وضعنا في الاعتبار تزايد تكلفة الإنتاج الناتجة عن ضعف الإنتاجية في القطاع الصناعي وعدم استغلال الطاقات القصوى في القطاع الصناعي مما يزيد في التكلفة وبالتالي يضعف قدرة السلع على المنافسة في الأسواق الخارجية⁽¹⁾.
6. نقص المعلومات عن الأسواق الخارجية. اعتماد السودان على أسواق محددة لضعف الخبرات المهمة بالتسويق الخارجي بالإضافة إلى تدني الإنتاجية نتيجة لضعف العملية التسويقية وعدم ثبات الأسعار الذي يعتبر العامل الأهم في مشاكل ضعف الإنتاج وعدم انتظام معدلاته مما يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج للصادرات السودانية بالمقارنة مع مثيلاتها من السلع الأجنبية.
7. تدهور البنيات التحتية الأساسية في المؤسسات الإنتاجية للسلع المصدرة.
8. عدم كفاية التنظيمات العاملة حالياً في قطاع الصادر من حيث التخصص في تصدير السلع والدخول للأسواق الخارجية مما خلق حالة من التنافس غير الشريف بين المصدرين.⁽²⁾

(1) . عمران عباس يوسف ، العولمة واقتصاد السودان ، (الخرطوم: دار عزة للنشر والتوزيع 2008م) ، ص 339

(2) . عبد العزيز أبو طالب ، ورقة عمل بعنوان التجارة والتمويل وأثرهما في تنمية الصادرات ، (ورقة قدمت في معرض الخرطوم الدولي الدورة 31 ، يناير 2014م).

مما سبق يتضح أن التجارة الخارجية أحد أهم مجالات العلاقات الاقتصادية الدولية ، وأوسعها نطاقاً، وأكثرها تأثيراً في نمو العلاقات الدولية، لما تتضمنه من تدفقات ضخمة من السلع والخدمات على النطاق الدولي. وينفرد هذا القطاع بمكانة متميزة في اقتصاديات الدول النامية. لذلك تناول الباحث في هذا الفصل الإطار المفاهيمي للتجارة الخارجية مكون من ثلاثة مباحث المبحث الأول مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها والاسباب التي أدت الي قيام التجارة الخارجية بين الدول وايضا تناول سياسات التجارة الخارجية بنوعيهها (سياسة الحماية التجارية والاساليب التي تستخدمها الدولة في مجال حماية تجارتها الخارجية وسياسة الحرية التجارية والاساليب المستخدمة في الحرية أما المبحث الثالث كان لمحة تاريخية عن تجارة السودان الخارجية بعد الاستقلال متناولاً الفترة خلال حقبتين من الزمان (حقبة السياسة الرقابية وحقبة تبني الحرية التجارية) وايضا سياسات الصادر والوارد التي وضعتها الدولة وتطبيقاتها منذ الاستقلال.

المبحث الأول

مفهوم التمويل المصرفي وأهميته ومصادره

أولاً: التمويل :

أ. مفهوم التمويل:

لم يعرف التمويل في عهد البداوة، حيث كان يتم الإشباع عن طريق الإنتاج وتبادله بصورة مباشرة. ويتطور المجتمع والحياة الاقتصادية، ظهرت فكرة تقسيم العمل الذي ينتج عنه فائض، كان بمثابة رأس مال يستخدم في توزيع السلع عن طريق المبادلة. وبتكامل عوامل الإنتاج من أرض وعمل ورأس مال، ظهرت الحاجة إلى التمويل من خلال تدبير العامل الثالث وهو رأس المال.⁽¹⁾

حتى مطلع القرن العشرين كان التمويل يعني تدبير الأموال والاهتمام بوجود النقدية في خزائن المنشآت حتى تستطيع الوفاء بالتزاماتها المستحقة للغير وهذا يدل على تركيز مفهومه حول الاحتياجات المالية للمنشآت سواءً كانت زراعية أو صناعية أو تجارية أو خدمية أو للأفراد. وبالتالي أعتبر التمويل هو الحصول على المال من مصادر مختلفة كأصحاب المشاريع والمقرضين وغيرهم.

ومنذ أوائل الخمسينيات من القرن الماضي اهتم الكتاب الاقتصاديون بأمر التمويل ونودي به كعلم مستقل بعد أن ازداد الاهتمام بالتحليل المالي. فلم يعد التمويل هو أن يهتم ويركز على الاحتياجات المالية فقط وإنما أمتد النظام المالي ككل بجانب الحصول على الأموال وإدارتها فقد أصبحت مكونات التمويل متعددة وكثيرة شملت التنظيم المالي، التخطيط المالي، السيولة النقدية، الاستثمار طويل الاجل، مصادر الحصول على الأموال، والأساليب الفنية للحصول على الأموال وغيرها أي أن مفهوم التمويل لم يعد وصفاً لأساليب الحصول على الأموال بقدر ما هو علم اتخاذ القرارات والأدوات والأساليب كطريق لنجاح المؤسسات ويتمثل في الحصول على الأموال وإدارتها للحصول على أكبر عائد من الأموال المستخدمة في مختلف الأصول. ولأن كل أصل يمثل استثماراً فعلى الإدارة التأكد من استثمار الأموال المتاحة بطريقة اقتصادية.

ولقد حفل الفكر الاقتصادي منذ نشأته بالعديد من الأفكار الهامة التي ساهمت في تطوير مفاهيم التمويل والاقراض بصور مختلفة، تشمل الأساس النظري لرأس المال، ونظرية المشروع.⁽²⁾

(1). عبيد على أحمد حجازي ، مصادر التمويل ، (القاهرة: دار النهضة العربية للطباعة والنشر، 2006م)، ص4

(2).الصادق طلحة محمد رحمة ، التمويل الإسلامي في السودان التحديات رؤى المستقبل ، (شركة مطابع السودان للعملة المحدودة ، 2006م)، ص

ويعرف التمويل على أنه : توفير المبالغ النقدية اللازمة لرفع وتطوير مشروع خاص وعام. كما يعرف التمويل علي أنه الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد والزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد .

وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول علي النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد علي تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلاً في ضوء النقدية المتاحة حالياً للاستثمار والعائد المتوقع الحصول تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به، واتجاهات السوق المالية .

كما يعرف أيضا التمويل علي أنه أحد مجالات المعرفة تختص به الإدارة المالية وهو نابع من رغبة الأفراد ومنشآت الأعمال لتحقيق أقصى حد ممكن من الرفاهية.⁽¹⁾ ويعرف أيضا : بأنه توفير الأموال المطلوبة في صورة نقدية أو صورة تمويلية أخرى لإشباع الاحتياجات التمويلية للمشروعات الاقتصادية بسبب قصور الموارد المتاحة لديها عن تلبية متطلبات نشاطها وتحقيق أهدافها.⁽²⁾

ومن خلال هذه التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها وذلك في أوقات الحاجة إليها إذ انه يخص المبالغ النقدية وليس السلع والخدمات وأن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها والخاصة في الوقت المناسب .

ب. أهمية التمويل :-

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أول يعمل علي تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده ، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية .

ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلي التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع .

أن للتمويل دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك عن طريق :-

1- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها :

(1). كنعوش عاشور وفورين حاج قويدر ، دور الاعتماد المشتري في تمويل التجارة الخارجية ، الملئقي الدولي حول (سياسات التمويل وأثرها علي الاقتصاديات والمؤسسات النامية ، جامعة بسكرة ، 21 - 22 نوفمبر 2006م) ، ص 2 .

(2). رشدي صالح عبدالفتاح صالح ، التمويل والمصرفي لمشروعات البنية التحتية ، (بيروت: اتحاد المصارف العربية 2006م) ، ص 281

- توفير مناصب تشغيل جديدة تقضي علي البطالة .
- تحقيق التنمية الاقتصادية للبلاد .
- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة .

2- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن العمل).

ج. أشكال التمويل :

هناك عدة أشكال للتمويل ونذكر منها :

1. التمويل المباشر وغير المباشر :

أ. التمويل المباشر:

هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي. وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات، أفراد، هيئات حكومية) .

ب. التمويل غير المباشر:

يعبر هذا النوع عن طرق وأساليب التمويل غير المباشر والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين. حيث يقوم الوسطاء المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزيع هذه المدخرات المالية على الوحدات الاقتصادية التي يحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل.

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشر الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عملية الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد والمستندي ، التحصيل المشتري ... الخ) .

2. التمويل المحلي والتمويل الدولي :-

ينقسم هذا النوع من التمويل إلي تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية وتمويل مصدره السوق المالية والهيئات المالية الدولية .

أ. التمويل المحلي: يعتمد هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها ، أوراق

مالية وتجارية بمختلف أنواعها .. الخ)، وهذا النوع من التمويل يخدم قطاعات المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية .

ب. **التمويل الدولي** : هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات و الهيئات المالية الدولية أو الإقليمية ، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية بالإضافة إلي البرامج التمويلية الدولية التي تكون في شكل إعانات أو استثمارات. (1)

ثانياً: التمويل المصرفي :

مفهوم التمويل المصرفي:

يقصد بالتمويل المصرفي حاجة مشروع ما إلي رأس مال أساسي أو تشغيلي بمعنى عدم كفاية مصادر التمويل الذاتية لدى هذا المشروع فيكون اللجوء إلي مصادر تمويل خارجية ، ومن هنا كان التمويل المصرفي ويستوي في ذلك أن يكون الاقتراض لآجال طويلة أو متوسطة أو قصيرة .

ولقد نشأت وظيفة التمويل المصرفي مع بداية المصارف في العصور الوسطي ولكنها اتصفت بالبطء لعدة عوامل أهمها :

• الخوف من فقدان ثقة المودعين في المصارف .

• الحفاظ علي الأموال المودعة في البنك عن الضمان الردي آنذاك. (2)

ارتبط أيضاً مفهوم التمويل بمفهوم الائتمان لتشابههما في أشياء كثيرة فالائتمان تم تعريفه بأنه قابلية الحصول علي مال مقابل التسديدات في المستقبل. (3)

ويري البعض أن الائتمان والتمويل يعنيان أمراً واحداً حيث أن أصلهما الاقتصادي واحد هو تبادل المال. (4)

والائتمان وفقاً للنظرية الكنزوية اشمل في معناها ، حيث أنه لا ينحصر فقط في إيجاد المال ولكنه يشمل أيضاً إيجاد الوسيلة لكي يجد هذا المال طريقه إلي أيدي المتعاملين. (5)

(1). كتوش عاشور ، مرجع سابق ذكره ، ص ص2-3 .

(2). محمد كمال خليل ، اقتصاد الائتمان المصرفي ، (الإسكندرية منشأة المصارف 1997م) ، ص 35 .

(3). خليل الشماع ، إدارة التحصيل والقروض المتعثرة ، (عمان : الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمعرفية ، 1992م) ، ص 211 .

(4) . P.45 (N. P) lasterv . chandler . theeconomicmoney and banking

(5) . P36 (N.P) . maences . Ritterand willian . L . Silbar money .

يعرف التمويل المصرفي أيضاً بأنه: التمويل الذي يقدم بواسطة البنوك بأنواعها المختلفة (بنوك تجارية وبنوك استثمار وأعمال وبنوك متخصصة وبنوك أخرى مثل بنوك الادخار، البنوك التعاونية والبنوك المهنية) بالإضافة إلي التمويل المقدم من البنوك الدولية والمؤسسات التمويلية الدولية الأخرى .

وتقوم البنوك كمؤسسات مالية وسيطة بين المدخرين (الأفراد الذين لديهم فائض من المال ولا يرغبون في المخاطرة بتوظيفه بأنفسهم وبين المقترضين) والأفراد الذين لديهم القدرة علي إدارة مشروعات تفوق احتياجاتها التمويلية وإمكانياتهم المادية، ومن ثم تنشأ لديهم الحاجة إلى الافتراض من البنوك، والبنك وكيل عن الطرف الأول في استثمار أمواله ومسئول عن ردها بالإضافة إلى دفع الفوائد المستحقة عليها .

والمستثمر مسئول أمام البنك عن رد المبالغ المقترضة بالإضافة إلي فوائدها، ولا يوجد إقراض بدون مخاطر فمخاطر عدم السداد قائمة وتقوم البنوك عادة بتكوين مخصصات لمقابلتها وتغطيتها .

وتعد الوظيفة التمويلية هي أكثر الوظائف أهمية في عمل الجهاز المصرفي ولقد لعبت دوراً جوهرياً في عملية تكوين رأس المال والنهضة الصناعية في أوروبا منذ بداية الثورة الصناعية ، وإن اختلفت التجربة من دولة لأخرى .

ويتعدد الدور التمويلي سواء في المساعدة في تكوين رأس المال الثابت كما في المنشآت الصناعية، أو تمويل احتياجات رأس المال العامل ومساندة المشروعات أثناء التشغيل، وتقديم العون للمشروعات الخدمية والتجارية المتعددة وتعد قضية التمويل من أهم الاعتبارات التي تراعيها الدول لتحقيق التنمية، وترتبط بالدرجة الأولى بمدى وفرة الموارد التمويلية اللازمة. (1)

مما سبق يتضح للباحث أن التمويل المصرفي هو التمويل المقدم من المصارف للمؤسسات أو الأفراد بغرض توفير الأموال اللازمة لاقامة المشروعات الصغيرة أو المتوسطة.

الاعتبارات التي يتطلبها التمويل المصرفي :-

هناك عدة اعتبارات جوهريّة وأساسية تحكم العملية التمويلية لما يكتنفها من مخاطر، وكلما نجح البنك في تقليل المخاطر إلي الحد المأمون، ساعد ذلك على تحقيق أهدافه الرئيسية والتي تتمثل في تحقيق الربحية وتوفير السيولة مع درجة عالية من الأمان .

أ. تحقيق الربحية:

(1). رشدي صالح عبد الفتاح صالح ، مرجع سابق ، ص ص 283 - 2484 .

تحقيق الربحية يعني تحقيق عائد معقول لأصحاب رأس المال بالإضافة إلي تدعيم المركز المالي للبنك.

ونظراً لأن الجانب الأكبر من مصروفات البنك يتكون من تكاليف ثابتة ، ومن أهمها الفوائد المدفوعة على الودائع في البنوك التجارية ، وهذا يعني أن أرباح البنك أكثر تأثراً بالتغير في إيراداتها مقارنة بمنشآت الأعمال الأخرى طبقاً لآثار الرفع المالي. فإذا زادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الإيرادات بنسبة أكبر والعكس ولذلك تسعى إدارات البنوك دائماً لتحقيق زيادة في الإيرادات وتجنب انخفاضها.

في الوقت الحاضر تسعى البنوك لزيادة أرباحها عن طريق المصادر غير التقليدية (الخدمات غير المصرفية)، تقديم خدمات شخصية للعملاء مثل سداد الالتزامات نيابة عنهم (فواتير هواتف، إيجارات، أقساط تأمين وغيرها)، والأنشطة خارج الميزانية.

وتسعى البنوك أيضاً لزيادة رؤوس أموالها وحقوق الملكية تطبيقاً للقواعد الدولية الخاصة بالملاءة المصرفية (مقدرات بازل 1988م)، التي تشترط إلا يقل رأس مال البنوك عن نسبة معينة طبقاً للقروض الممنوحة(ذات المخاطر) بهدف الحيلولة لتعرض البنوك لهزات مالية في حالة مخاطر الإقراض. بالإضافة إلى العديد من الضوابط المتعلقة بالرقابة المصرفية والإفصاح والشفافية والأمان المصرفي عالمياً .

ب. توفير السيولة:

تعرف السيولة بأنها القدرة علي تحويل قيمة الأصل إلى نقدية حاضرة في أقل وقت ممكن وبأقل خسارة ممكنة. وتحفظ البنوك عادة بأرصدة نقدية بغرض التعامل اليومي لمقابلة الشيكات المقدمة من العملاء ، أو الإقراض النقدي أو لمواجهة أية نفقات عاجلة أخرى. وتتأثر الأرصدة النقدية بعدة عوامل أهمها :-

- دافع المعاملات .
- إمكانية الحصول علي تمويل من البنوك الأخرى .
- دافع الاحتياط .
- طبيعة العلاقات بين النقدية والودائع علي اختلاف أنواعها .

وإدارة السيولة من الوظائف الصعبة والمعقدة في البنوك عموماً لأن الأمر يتطلب وجود سيولة نقدية كافية لمواجهة طلبات العملاء والمودعين وخاصة أن الودائع تحت الطلب تمثل الجانب الأكبر من مصادر التمويل للبنك. وعدم قدرة البنك على توفير السيولة الأزمة عند طلبها من

المودعين يعرض البنك لمخاطر متعددة. وكلما زادت السيولة المحفوظ بها قلت الربحية. وهذا يتطلب ضرورة الموازنة بين متطلبات السيولة والربحية .

ولذلك قامت البنوك المركزية بوضع القواعد المنظمة التي تحكم وتحدد هذه النسبة، وتعد من القواعد التي تلجأ إليها عند الحاجة للرقابة والحد من قدرة البنوك علي منح الائتمان المصرفي طبقاً لما تقتضيه ضرورات السيطرة النقدية المستهدفة .

في حالة عدم توافر السيولة تلجأ البنوك إلي الاقتراض من البنوك الأخرى أو من البنك المركزي لتلبية الطلب عليها ، وتعد المحافظة علي هذه النسبة من الأدوات الرقابية .

ج. الأمان:

يتسم عادة رأس مال البنوك بالصغر مقارنة بحجم الأعمال. وهذا يعني صغر حد الأمان بالنسبة للمودعين ، فالبنك لا يستطيع أن يتحمل خسائر أكثر من رأسماله واحتياطياته دون الرجوع على المودعين ، لذلك تحرص البنوك علي حماية أموال المودعين من المخاطر (التوظيف الجيد الأمان) وتوفير السيولة عند طلبها بالإضافة إلي تحقيق ربحية، ولذلك تتحكم هذه القيود الثلاثة في شكل السياسات التي يتبعها البنك .

ولقد أضيفت بعض الاعتبارات لهذه المقررات منها تدعيم الرقابة والإفصاح والثقافة والتنبيه بالمخاطر وكل ذلك يساعد على تدعيم الأمان المصرفي. (1)

محددات الوظيفة التمويلية:

تقوم الوظيفة التمويلية على اعتبارات متعددة تتعلق بالاتي:

أ. آجال التمويل (الفترات الزمنية).

ب. التوزيع الجغرافي للتمويل (الموقع).

ج. مجالات التمويل (الأنشطة).

أ. آجال التمويل:

تعد آجال التمويل (الفترة الزمنية) التي يغطيها التمويل من أهم الاعتبارات التي يجب مراعاتها عند منح التمويل، لكونها من عناصر المخاطرة وعدم التأكد، فكلما زادت صعب التنبؤ، وازدادت المخاطر. وتحرص الجهات الممولة دائماً على أن تسترد ما تقدمه من أموال إلى جهات أخرى في فترات قصيرة، حتى لا تتعرض لأثار الدورات الاقتصادية أو مخاطر تعديل السياسات والظروف المحيطة.

(1). رشيد صالح عبد الفتاح صالح ، مرجع سابق ، ص ص 284 - 288 .

ب. التوزيع الجغرافي للتمويل:

تلعب السياسة العامة للدولة دوراً في تشجيع البنوك على تقديم التمويل للمشروعات التي تقع في أماكن جغرافية معينة بهدف خلق مجتمعات جديدة، وإحداث تنمية محلية، أو تشجيع إنتاج سلع ، زراعة ، أراضي ، تقديم خدمة تهدف من ورائها إلى تحقيق هدف معين. وبمنح مشروعات معينة في مناطق معينة امتيازات ضريبية أو تسويقية فيكون عاملاً يشجع على اعتبار هذه المناطق مناطق جاذبة للاستثمار وبالتالي تسعى البنوك للاستفادة من هذه المزايا بتوظيف جزء من مواردها فيها.

تسعى البنوك من خلال الانتشار جغرافياً لفتح فروع في الأماكن التي تتوفر فيها تجمعات للمغتربين في الخارج، أو التي يتوافر فيها مدخرات مالية. وفي ظل الاقتصاد المدار وفقاً لخطة اقتصادية ومركزية أمره وشاملة يكون اختيار المناطق الجغرافية بهدف المساعدة في تحقيق الخطة التي تضعها الدولة ، أما في ظل الاقتصاد الحر فيكون الهدف زيادة الربحية وتقليل المخاطر وعامل جذب يساعد البنك في تحقيق أهدافه.

مجالات التمويل (القطاعات التي يتم تمويلها):

هناك اعتبارات تحكم اختيار القطاعات التي يتم تمويلها، منها السياسة العامة للجهاز المصرفي التي تتبع من السياسة العامة للدولة فقد تتوسع البنوك في تمويل القطاع الصناعي، وقد تتوسع البنوك في دعم النشاط التجاري. أيضاً المجالات التي تحقق ربحية أكثر، أو رواجاً، ذات عائد كبير، وعلى منتجاتها طلب دائم . وأيضاً السياسة التي يتبعها البنك ويحكمها كونه بنكاً تجارياً أو استثمارياً أو متخصصاً، وهل يتبع سياسة تنويع في التمويل أم يقتصر على مجالات معينة ، فيتوسع في بعض المجالات دون الأخرى ، ولذلك ينقسم التمويل حسب الأنشطة التمويلية وحصص البنك منها في السوق فتوزع ما بين القطاعات المختلفة من تجارية، صناعية، زراعية أو خدمية .

تختلف المجالات باختلاف الهدف والسياسة المطبقة والتمويل المتاح والأهداف التي يسعى لتحقيقها والفترة الزمنية والسياسات السائدة.⁽¹⁾

أهمية التمويل المصرفي :

أن أهمية التمويل مردها إلى مدى الحاجة إليها ، ودوره في الوفاء بمطالب الفرد والجماعة ، وتحقيق الغرض المستهدف منه ، وكلما اتسع نطاق التعامل به وكثر اللجوء إليه

(1). نفس المصدر السابق ، ص ص 291-296

وصار استعماله من قبل الفرد والجماعة لتلبية حاجة عامة وخاصة، كلما دل ذلك على عمق المصلحة فيه.

1. بالنسبة للعملاء:

يعتبر التمويل مصدراً لسد الفجوات التمويلية والتي يحتاجون لها حسب نوع التمويل من حيث الزمن .

2. بالنسبة للبنك:

يعتبر التمويل المصدر الرئيسي لتحقيق إيرادات للبنك من خلال العوائد المحصلة لمقابلة المصروفات ، وتحقيق فوائد لتعظيم الأرباح التي يتم توزيعها على المودعين وعلى المساهمين أصحاب رأس مال البنك .

3. بالنسبة للاقتصاد القومي :

يساهم التمويل في مقابلة الاحتياجات الحقيقية لمختلف نواحي النشاط الاقتصادي، وبما يعمل على دفع عجلة التنمية وسياسة الدولة ، ويساهم في خلق فرص عمل لحل مشكلة البطالة وزيادة معدل النمو للدخل القومي. (1)

كما تأتي أهمية التمويل في مساهمته الفعالة في رفع كفاءة الاستثمار المحلي سواء من خلال المساهمة المباشرة في مشروعات معينة أو من خلال إعداد ومتابعة وتقييم دراسات الجدوى الاقتصادية والترويج ودعم المشروعات في بداية التشغيل بالإضافة إلى إتباع الوسائل الصحيحة والملائمة لتعبئة المدخرات واستخدامها في أفضل المجالات الاستثمارية من الواجهة القومية وبما يحقق بناء قاعدة إنتاجية وخدمية تستهدف تحقيق التنمية الاقتصادية. (2)

مصادر التمويل المصرفي :-

تتركز مصادر التمويل المصرفي في ثلاثة أشياء أساسية :-

أ. حسابات المصارف الدائنة:

وهي تتمثل في المستحقات للمصرف المركزي والمصارف الأخرى. وتبرز في القروض من البنك المركزي لسد العجز في نسبة الاحتياطي وأيضاً في السيولة الاحتياطية عند حالات السحب المفاجئ من بعض كبار العملاء، ثم المصدر المتمثل في تبادل السيولة بين المصارف وما يلي المرسلين .

(1). عبد المطلب عبد الحميد ، اقتصاديات الاستثمار والتمويل الإسلامي في الصيرفة الإسلامية ، (الإسكندرية : دار الجامعة للنشر ، ب ت) ، ص 280 - 281 .

(2). رشيد صالح عبد الفتاح ، مرجع سابق ، ص 290 .

ب. مصادر التمويل الخارجية :

وتشمل حقوق المودعين والدائنين وتتمثل في الودائع المختلفة بالمصرف والتي يتاح للمصرف استخدامها. ففيها الودائع تحت الطلب والجارية وودائع الادخار، ثم وودائع الاستثمار لدى المصارف الإسلامية. (1)

الودائع الجارية رصيدها لا يكون ثابتاً بعكس الودائع الثابتة فإنها تتميز بثبات الرصيد، الودائع الخاملة تكون ذات وودائع ادخارية، والودائع الجارية تكون ذات طبيعة غير ثابتة يتم سحبها وإضافة لها بين الحين و الآخر. وتتمثل الودائع من حيث أهميتها للمصارف بتنوع أجلها (جارية ، ادخارية) .

ج. مصادر التمويل الذاتية :

تتمثل في حقوق الملكية والتي تشمل الأتي :-

1. رأس المال المدفوع: وهو الأموال التي يحصل عليها المصرف من المساهمين عند بدء تكوينه ويشمل أيضاً كل الإضافات التي تطراً في فترات لاحقة .

2. الأرباح المحتجزة.

3. احتياطات رأس المال: وهي الاحتياطي الإجباري والاختياري .

4. المخصصات المختلفة: مثل مخصص الديون المشكوك في تحصيلها والمخصصات الاستهلاكية .

5. الأرباح غير الموزعة. (2)

(1). الصديق طلحة محمد رحمة ، مرجع سابق ، ص29.

(2). زياد سليم رمضان و محفوظ أحمد جودة ، إدارة البنوك ، (عمان : دار الميسرة للنشر والتوزيع ، 1996م) ، ص53 .

المبحث الثاني أنواع التمويل المصرفي الإسلامي

تمهيد :-

ينظر إلى التمويل المصرفي الإسلامي من زاويتين : زاوية مالية ، زاوية تجارية. التمويل التجاري يشمل كل حالة تحصل فيها مبادلة سلعة أو منفعة سلعة، بثمن مؤجل.و يتطلب خبرة في التجارة ومعرفة بها ، لأنه يتضمن التعامل بالسلع ، فطبيعة التعامل بالسلع يتضمن تملكها وقبضها وحفظها وصيانتها، وما يتبع ذلك من مخاطر تجارية مألوفة أهمها: احتمال تغير الحال عند عرض هذه السلعة أو الطلب عليها، مما يؤدي إلى تفاوت في الربح والخسارة اللذين يتعرض لهما التجار عامة. و التمويل المالي لا يتضمن التعامل مع السلعة أو خدماتها مطلقاً ، وإنما يترتب عليه تقديم النقد الحال لقاء نقد آجل. والتمويل المالي لا يتطلب القدر نفسه من الخبرة والمعرفة اللتين يتطلبها التمويل التجاري ولا يتعرض لنوع المخاطرة التجارية لأنه ليس فيه ما في التعامل مع السلعة من تملك وقبض وحفظ وصيانة وتغير حال عند كل عرض وطلب. كذلك يتطلب التمويل المالي معرفة بأحوال الناس وصدقهم وأمانتهم ومركزهم المالي الحالي والمتوقع مستقبلاً.⁽¹⁾

أولاً: أنواع التمويل من حيث الأجل :

ينقسم التمويل من حيث آجلة إلى :-

أ. التمويل قصير الأجل :

لا تزيد مدته عن سنة ويتم بغرض تمويل النشاط التجاري للعملاء، سواء كان تجارياً، أو صناعياً، أو زراعياً، أو خديماً . ويعمل على تمويل احتياجات دورة رأس المال العامل، سواء من خلال تمويل شراء الخدمات أو تمويل فترة التخزين، أو تمويل فترة البيع الآجل وهذا التمويل يسدد أساساً خلال عام من المنح، يمكن تمديدها أو زيادتها إذا ثبت كفاءة إدارة المشروع. حيث يتم سداد هذا التمويل القصير الأجل من عائد النشاط الجاري للمشروع والإيرادات المتولدة من البيع والتحصيل. و تقبل البنوك عادة على هذا النوع من التمويل لأنه يرتبط بمواجهة دفع التزامات قصيرة الأجل أو لسداد عجز مؤقت في رأس المال العامل لطالب التمويل. كما يرتبط هذا التمويل بعمل رسمي معين لدى المشروعات، وتستخدمه كثير من المشروعات لقدرته

(1). عبد المطلب عبد الحميد ، مرجع سابق ، ص280 .

التأثيرية المباشرة في موقف معين، ومن ثم يحقق الغاية من التمويل ويضمن سداه في المدى القصير .

ب. التمويل متوسط الأجل :

مدته تزيد عن سنة (ويمكن أن تصل من 3 سنوات إلى 5 سنوات) ، ويستخدم هذا التمويل في غير الأغراض التي يستخدم فيها التمويل قصير الأجل. والغرض من هذا التمويل هو تمويل شبه الأصول الثابتة كإجراء عدد صغير، أو لمواجهة مصروفات رأسمالية ممثلة في إجراء عميرات للآلات وخلافه. ويتم سداد هذا التمويل من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات التي تبين التدفق النقدي المتوقع .

ت. التمويل طويل الأجل :

هذا النوع من التمويل يعني باحتياجات المشروعات الكبيرة التي يستغرق تنفيذها زمناً طويلاً، بالقياس إلى التمويل قصير الأجل ومتوسط الأجل. التمويل طويل الأجل مدته أكثر من خمسة سنوات ويستخدم لتمويل اقتناء الأصول الثابتة من آلات ومعدات، أو إنشاء البنية التحتية للمشروعات من مرافق وخلافه، أو إنشاء مباني عابرة الإنتاج. يحتل هذا النوع من التمويل أهمية خاصة لما يساهم به في عمليات تنمية حيوية ويلعب دوراً أساسياً في تمويل المشروع. و لا نجد في التمويل طويل الأجل خطأ فاصلاً بين رأس المال الذي يمتلكه المشروع والتمويل طويل الأجل، حيث يختلط الاثنان لفترة طويلة ويصعب وضع خطوط فاصلة بينهما. حيث يستخدم كل منهما في تحقيق الأغراض المنوطة بالأخر، للتعامل بمرونة مع احتياجات المشروع، بمعنى استخدام التمويل متوسط الأجل في تحقيق الأغراض طويلة الأجل، والعكس صحيح. وهو ملائماً للبنوك الإسلامية لان هذا النوع من التمويل موجه إلى أغراض إنتاجية واستثمارية وهو ما يتناسب مع طبيعة البنك الإسلامي. إن التمويل طويل الأجل يمكن أن يكون على أساس توظيف المال الذي قدمه البنك الإسلامي طبقاً للصيغة الإسلامية المعروفة وهي المشاركة أو المضاربة. يتم سداد هذا التمويل من فائض التدفقات النقدية بعد سداد كافة الالتزامات الجارية ، وذلك وفقاً للدراسة التي تبين التدفق النقدي المتوقع. (1)

(1). محمد محمود مكاي ، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة وأساليب السيطرة ، (مصر : المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، ب ت)

ثانياً: أنواع التمويل المصرفي من حيث صيغ التمويل الإسلامية:

الصيغ التمويلية أو أدوات الاستثمار الإسلامي عديدة ومتنوعة حيث بلغ عددها كوسيلة للتمويل المصرفي الإسلامي حوالي أربعة عشر أداة تغطي احتياجات كل الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية ، وذلك بعكس وسائل التمويل المصرفي التقليدي الذي يتمثل جوهره في صيغة واحدة تنطوي تحت اسم القرض بفائدة (اعتماد السحب على المكشوف). وتتدرج صيغ أو أدوات التمويل الإسلامي تحت ثلاثة عقود في فقه المعاملات الإسلامية وذلك علي نحو:

- عقود معاوضات ومثلها : بيع المرابحة، المتاجرة، عقد المقاوله، عقد الاستثمار، عقد بيع السلم ، عقد الإجارة ، عقد البيع الإيجاري .
 - عقود المشاركات ومثلها: المشاركة بأنواعها ، المضاربة بأنواعها ، المزارعة ، المساواة.
 - عقود التبرعات ومثلها : الهبة ، الوصية ، الصدقة .
- وسوف يتحدث الباحث عن أبرز تلك الأساليب (صيغ) التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية.(1)

أولاً : التمويل بصيغة المشاركة :

صيغة المشاركة من أهم صيغ التمويل المصرفي، وهي الصيغة الاستثمارية المجسدة لأهداف ومبادئ الاقتصاد الإسلامي والمصرف الإسلامي كما أنها صيغة مرنة يمكن أن تلبي احتياجات المجتمع المتعددة وبالتالي تحقق التوازن الاقتصادي والاجتماعي .

تعريف المشاركة : المشاركة لغة :هي الاختلاط أي تعني خلط المالين بحيث لا يتميزا عن بعضهما البعض .

شريعاً و اصطلاحاً: هي عقد بين اثنين فأكثر علي أن يكون رأس المال الأصل والريح مشتركاً بينهم ، والخسارة أن وجدت قسم بين الشركاء بنسبة مساهمة كل شريك.(2)

مفهوم المشاركة في الاصطلاح المصرفي :

هي تقديم المصرف والشريك "الزبون" المال بنسب متفاوتة من أجل إنشاء مشروع جديد أو المساهمة في مشروع قائم بحيث يصبح كل واحد منهما ممتلكاً حصّة بنسبة معلومة في رأس المال بصفة ثابتة أو متناقصة ويكون بموجبها مستحقاً للحقوق ومتحملاً للالتزامات.

(1). بنك السودان المركزي ، التقرير السنوي التاسع والأربعون 2009م .

(2) . مرشد المشاركة ، الصادر من الهيئة العامة للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات ، الطبعة الأولى ، 2006 م ، ص123 .

تدور العلاقة الوثيقة بين المصرف الإسلامي وعملائه في إطار المشاركة بين الطرفين في التمويل وفي الإدارة وفي الأرباح أو الخسارة " لا قدر الله " وليس علاقة دائن بمدين كما هو الحال في تعامل المصارف التقليدية . وتنظم هذه العلاقة عقود يبرمها المصرف مع الشركاء توضح كل التفاصيل الخاصة بعمليات المشاركة نحو تحديد الأنصبة في المساهمة والإدارة ونسبة الأرباح وفق توجيهات الشريعة الإسلامية. إضافة لذلك تدار العمليات المالية من خلال حساب مشترك يفتح باسم رأسمال المشاركة بمجرد التوقيع على العقود ويجري السحب منه والتوريد "الإيرادات" حسب الخطة المتفق عليها بموجب العقد المبرم.

أركان الشركة ومشروعيتها في الإسلام :

أركان الشركة في الإسلام هي الصيغة أو العقد ، رأس المال ، العمل. ويشترط في صيغة المشاركة ما يدل على انعقاد الشركة عرفاً أي الإيجاب والقبول وهما الركن الوحيد للشركة عند الحنفية إذ يتحقق العقد به ، ويكون الإيجاب والقبول بالقول أو بالفعل ، فلا يشترط اللفظ بل يكفي دفع الشركاء للمال وممارستهم للعمل حتى تتعقد الشركة . وقد أقر الإسلام عقود المشاركات لحاجة الناس إليها وتعارفهم إياها، فهي ذات أهمية في النشاط الاقتصادي. وعقد المشاركة مشروع بالكتاب والسنة والإجماع، ففي القرآن الكريم قال تعالى:

(فهم شركاء في الثلث) وفي السنة قال رسول الله صلي الله عليه وسلم : عن أبي هريرة رضي الله عنه إن الله تعالى يقول : (أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه، فإن خان أحدهما صاحبه خرجت من بينهما) فالله يبارك للشركاء في المال ويحفظه لهم إلا إذا حدثت خيانة بينهما، فإن خان أحدهم الآخرين نزع الله البركة من المال. (1)

أنواع الشركات في الفقه الإسلامي:

تنقسم شركات العقود في الفقه الإسلامي إلى ثلاثة أنواع هي :

أ- **شركات الأعمال:** وهي إنفاق صانعين أو أكثر علي تقبل عمل من العمال والاشتراك في أدائه معاً ويكون الكسب بينهما تبعاً لما انفقاً عليه، وتعد هذه الشركة بين أصحاب الحرف كالنجارين والحدادين والخياطين والصاغة وتصح سواء اتحدت حرفة هذه الشركاء، أو لم تتحد كاشتراك صانعين تتوقف صناعة أحدهما على صناعة الآخر ، كما تصح سواء تساوى قدر عمل الشركاء أو لم تساوى بشرط أن يأخذ كل منهم من الآخر علي قدر عمله، كما تصح إذا عمل الشركاء مجتمعين في مكان واحد أو منفردين في محلين مختلفين مثلاً، وإذا كان لكل

(1). أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي ، (القاهرة: مكتبة مدبولي، 1991م)، ص ص 264 - 265

واحد من الشركاء آلة (فلا يجوز أن يعمل بها قبل شراء كل منهما نصف آله بنصف الأخرى حتى يكون لكل منهما نصف أحدهما ملكاً أصلياً، والنصف الآخر بالشراء).

ب. شركة الوجوه والذمم : وهي أن (يشترك اثنان أو أكثر ليس لهما مال ، ولكن لهما وجهة عند الناس توجب الثقة، علي أن يشتريا سلعا بثمن مؤجل ويكون الربح بينهما) .أو (أن يوكل الرجلين الآخر أن يستدين له مالاً ويتجر فيه ويشتركا في الربح)، وهي مأخوذة من الجاه حيث أنها لا تقوم علي مال ورأسمالها وجهة الشركاء ومكانتهم وسمعتهم الطيبة وثقة المتعاملين فيهم حيث أن الأفراد لا يبيعون بالدين عادة إلا لمن له وجهة أي منزلة وأمانة بينهم والمعاملة فيها بالنسيئة أي بالثمن المؤجل . ولا يجيز الشافعية هذه الشركة إذ أنها تقوم على ملكية شئ غير مالي، أما المالكية فيشترطوا لصحتها تعيين السلعة وحضور الشركاء عند الشراء. والرأي الراجح أنها جائزة لأنها قائمة على عمل، وهو جائز يستحق الربح ، وفيها مصلحة للناس، كما أن الركن الأساسي للشركة متوفر فيها وهو الإيجاب والقبول .⁽¹⁾

ج. شركة الأموال: وهي اتفاق اثنين أو أكثر على أن يدفع كل واحد منهم مبلغاً من المال لاستثماره بالعمل فيه على أن يكون لكل من الشركاء نصيب معين من الربح وشركات الأموال نوعان :

1. شركة المفاوضة : وهي (اشترك اثنين فأكثر في الاتجار بأموالها على أن يكون كل منهما نصيب من الربح بقدر رأسماله بدون تفاوت، وأن يطلق كل من الشركاء حرية التصرف للأخر في البيع والشراء والكرء والاكتراء. في غيبته وحضوره) ويشترط في الشركاء التساوي في رأس المال والتصرف في الدين، والتضامن في الحقوق والواجبات الخاصة بالشركة.

2. شركة العنان: هي اشترك اثنين أو أكثر بما لهما على أن يتجرا فيه و الربح بينهما على ما يتفقا ولا يتصرف أحدهما إلا بأذن صاحبه ويرجع البعض التسمية بالعنان إلى أنها مأخوذة من عنان الدابة الحبل الموجود بالعنق) ذلك أن كل من الشركاء يشترط على الآخرين ألا يتصرفوا في الشركة إلا بأذنه وكان كل منهم اخذ بعنان صاحبه ،أي بناصيته. ولا يشترط في هذه الشركة تساوي حصص الشركاء في رأس المال أو في الحقوق والواجبات والتزام كل منهم اتجاه الغير هو التزام فردي وليس تضامني ويتفق المالكية والشافعية في أن يكون النصيب في الربح والخسارة على أساس حصص الشركاء في رأس المال هي الأساس في تحمل عبء الخسارة أما الربح فيمكن أن يتفق الشركاء في توزيعه علي أساس آخر. و تعتبر شركة العنان أسلوباً استثمارياً

(1). نفس المصدر ، ص ص 268 - 271 .

يصلح لجميع أغراض النشاط الاقتصادي، ويمكن للبنك الإسلامي استخدامها كأسلوب للتمويل وذلك عن طريق المشاركة الثابتة أو المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتمليك كالاتي : (1)

أنواع المشاركة :-

تنقسم المشاركة إلى :

أ. **المشاركة الثابتة أو المستمرة :** هي المشاركة التي تتعد علي نية الاستمرار فيها إلى ما شاء الله دون تحديد أجل لها .

ب. **المشاركة المتناقصة :** هي المشاركة التي يعطي فيها المصرف الحق للشريك في شراء حصته من المشروع موضوع المشاركة تدريجياً بحيث تتناقص حصة المصرف وتزيد حصة الشريك إلى أن ينفرد الشريك بملكية جميع المشروع.(2)

وللمشاركة المتناقصة عدة صيغ أهمها ما يلي :

الصيغة الأولى : أن يتم الاتفاق بين البنك وعملية المشارك على أن يكون إحلال الشريك محل البنك يتم بعقد مستقل تماماً، بعد إتمام عملية التعاقد الخاص بعملية المشاركة الأصلية وتعطي هذه الصيغة الحرية الكاملة لكلا الطرفين في التصرف ببيع حصته من رأس المال الشركة إلى الطرف الآخر أو إلى الغير .

الصيغة الثانية : أن يتفق البنك مع الشريك علي أساس حصول البنك علي حصة نسبيه من صافي الدخل المستحق فعلاً مع حق البنك في الحصول علي جزء من الإيراد يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه البنك من تمويل، أي يقسم الدخل إلى ثلاثة أقسام حصة البنك كعائد للتمويل، وحصة الشريك كعائد، وحصة الثالثة لسداد تمويل البنك.

الصيغة الثالثة : تقوم على اتفاق كل من البنك وعمله المشارك على تحديد نصيب لكل منهما في شكل أسهم محددة القيمة يمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية موضوع المشاركة، ويحصل كل شريك على حصة من الإيراد المتحقق فعلاً. ويحق للعميل المشارك إذا ما رأى ذلك مناسباً أو وفقاً لرغبته أن يشتري من البنك بعض الأسهم المملوكة للبنك في نهاية

(1). صلاح الأمين الخضر ، أثر سياسات التمويل المصرفي علي الديون المتعثرة ، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة شندي 2012م ، ص ص40 - 41.

(2). سراج الدين عثمان مصطفى ، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية ،(وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية) (الخرطوم ، سلسلة إصدارات اتحاد المصارف السودان (2) ، ط1 2007م ، ص ص69 - 70 .

كل فترة أو سنة مالية ، بحيث تتناقص أسهم البنك بشكل تدريجي بمقدار ما يشتري العميل المشارك. (1)

شروط صحة المشاركة :-

لصحة مشاركات الأموال لا بد من توافر شروط معينة هي :-

1. أن يكون رأس المال معلوماً وقسط كل واحد من الشركاء معروفاً .
2. أن يكون رأس المال من النقود أو مما في حكم النقود كالأموال غير المنقولة مثل الأراضي والعقارات، والأموال المنقولة مثل السلع على أن يتم تقويمها نقداً بسعرها السائد يوم الاتفاق .
3. أن يتم توزيع الأرباح والخسائر بين الشركاء حسب الاتفاق بينهم وإذا لم يكن هناك اتفاقاً يتم توزيعها بنسبة حصة كل منهم في رأس المال. (2)

ثانياً : التمويل بالمضاربة :-

تعتبر صيغة المضاربة من أهم صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية فهي أكثر صيغ التمويل عراقية ، كما أنها تتميز بالشرعية ولا تتنابها أية شبهة. ولها الفضل في ظهور المصارف الإسلامية وبالتالي تعتبر صيغة المضاربة أم الصيغ الإسلامية .

تعريف المضاربة:

المضاربة لغة : فهي الضرب والسعي في الأرض لطلب الرزق ، وفي معنى المضاربة المقارضة عند أهل الحجاز ويقال لها القراض وهو مشتق من القرض (أي القطع) .

معنى المضاربة اصطلاحاً وشرعاً :

فهي تعني أن يدفع رب المال (المصرف) إلى المضارب (العميل) مالاً ليتجر فيه ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما يشترطان على أن تكون الوضعية (الخسارة) علي رأس المال ولا يتحمل المضارب شيئاً إلا إذا ثبت أنه قد تعدى على رأس المال أو قصر أو أهمل في نمائه.

مشروعيتها : اتفق فقهاء الأمة الإسلامية علي جواز المضاربة واستدلوا علي ذلك بأدلة من القرآن الكريم والسنة والإجماع والقياس . فقوله تعالى : (وآخرون يضرئون في الأرض يبتغون من فضل الله) . سورة المزمّل الآية(20)

(2). محمد مكاوي ، مرجع سابق ، ص 30 .

(2). نوال حسين عباس ، المؤسسات المالية ، (ب ، ن ، ب ت) ، ص 98 .

روى عن ابن عباس رضي الله عنه أنه قال : (كان العباس بن عبد المطلب إذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه أن لا يسلك به بحراً ولا ينزل به وادياً ولا يشتري به دابة ذات كبد رطبة ، إذا فعل ذلك ضمن. فبلغ شرطه للنبي صلي الله عليه وسلم فأجازه).

الإجماع : فما روى عن جماعة من الصحابة أنهم دفعوا مال اليتيم مضاربة ولم ينكر عليهم أخذ ذلك فكان ذلك إجماعاً .

انعقاد المضاربة ولزومها :

1. تتعد المضاربة بلفظ المضاربة والقراض والمعاملة والمقارضة .
 2. أهلية العاقدين : يشترط في طرفي المضاربة أهلية التوكيل والتوكل ، ولا يشترط الإسلام في العاقدين عند الحنفية .
 3. لزوم عقد المضاربة: لصحة المضاربة قبل الشروع في العمل غير لازم يحق لأي من طرفيه فسخه ، فإذا شرع المضارب في العمل أصبح العقد لازماً في حق طرفيه.
- شروط صحة المضاربة:**

لصحة المضاربة شروط عديدة تحكم التعامل بين الطرفين(المصرف والعميل) منها شروط تتعلق برأس المال وشروط تتعلق بالربح وشروط تتعلق بالعاقدين وأخرى تتعلق بالصيغة حيث اشترطت لصحة المضاربة ما يلي:

1. أهلية رب المال التوكيل والمضارب للوكالة.
2. أن يكون رأس المال معلوماً وصالحاً للتعامل به ومن النقود السائدة .
3. تسليم رأس المال للمضارب لتحقيق التخليه والتصرف وفق الشروط .
4. أن تكون حصة كل من المتعاقدين في الربح جزءاً معلوماً شائعاً. (1)

أنواع المضاربة :

للمضاربة نوعان :

1. المضاربة المطلقة : وهي التي لا تتقد بزمان أو مكان أو نوع تجارة ويعطي رب المال في هذه الحالة المال إلى المضارب على أن يكون الربح مشتركاً بينهما بنسبة متفق عليها وعادة تحجم البنوك الإسلامية عن التعامل بهذا النوع من المضاربة حرصاً على أموالها ، وذلك لصعوبة متابعة هذه الأموال وفقاً لهذه الصورة من صور المضاربة .

(1). سراج الدين عثمان مصطفى ، ، مرجع سابق ، ص ص 59 - 61

2. المضاربة المقيدة : هي التي تقيد بزمان أو مكان أو بنوع معين من السلع أو بالبيع إلى أو الشراء من شخص معين .و هي السائدة في المصارف الإسلامية لأنها أكثر انضباطاً من المضاربة المطلقة.(1)

الخطوات الهامة لتنفيذ عملية استثمارية بصيغة المضاربة المقيدة في المصارف الإسلامية:

- يتقدم العميل بطلب استثمار معد من البنك يوضح فيه نوع السلعة المطلوبة وكمياتها ومواصفاتها وأسعارها والمعيار المطلوب للحصول عليها ويكون الطلب مشفوعاً بالمستندات الأزمة والفواتير المبدئية "وهي غير ملزمة للبنك" حيث أن المضاربة المعنية هنا هي المضاربة المقيدة .
- قياس الطلب على توجيهات الشريعة الإسلامية ومقاصد الشريعة الإسلامية والسياسة التمويلية الصادرة من البنك المركزي والخطة الاستثمارية الصادرة من البنك المعني.
- النظر في الطلب بواسطة الجهة المختصة بالنظر في طلبات الاستثمار.
- الدراسة الوافية والشاملة لهذا الطلب بموجب الاستمارة المعدة لذلك من قبل البنك وهي محتوية على بيانات وإيضاحات شاملة.
- التصديق على الدراسة أو الرفض بعد عرضها.
- نفترض موافقة البنك على العملية المطلوبة بموجب الدراسة المقدمة بشروط وضوابط حسب الحالة المقدمة.
- إخطار الزبون بالموافقة على الطلب وبالشروط المطلوبة.
- توقيع العقد بين الطرفين حاوياً لكل الشروط والضوابط.
- يفتح حساب نظامي باسم مال المضاربة "يوفره البنك" ويقوم العميل بإدارة العملية من شراء وتسويق وبيع بأفضل الوسائل المتاحة مراعيّاً في ذلك العرف التجاري السائد وشروط العقد الموقع بينه وبين البنك بصفة خاصة وللبنك الحق في متابعة العميل في كل المراحل.
- تحديد الموضوع المراد المضاربة فيه " مضاربة مقيدة".
- تحديد مكان العمل بالنسبة للمضاربة.
- تحديد زمان المضاربة لان المضاربة المقيدة تكون محددة الزمان والمكان .
- الاتفاق على تحديد أسعار الشراء والبيع.

(1). نوال حسين عباس ، مرجع سابق ، ص 10 .

- يقدم المضارب ضماناً مناسباً مؤمناً عليه لصالح رب المال "المصرف" ضد التعدي والتقصير والإهمال من قبل المضارب.
- يحتفظ المضارب بحسابات منتظمة خاصة بالمضاربة المعنية ولرب المال الحق في مراجعة هذه الحسابات.
- يقدم المضارب بيانات وتقارير مفصلة كل شهر لرب المال توضح سير العملية.
- تصفي المضاربة المقيدة وفق الشروط والكيفية التي تم الاتفاق عليها وفق العقد الشامل المبرم بين الطرفين .
- في حالة الخسارة فإنها تقع على عاتق الطرف الأول "رب المال" على أن يفقد المضارب مقابل ذلك جهده طالما أنه لم يتعد أو قصر أو أهمل.
- عند التصفية النهائية يتم كتابة تقرير وافٍ كتقييم للعملية.

مزايا استخدام التمويل بالمضاربة:

1. المضاربة صيغة شرعية لها تأصيلها في الفقه المالي الإسلامي متحررة من كل الشبهات.
2. لها الفضل في أن تكون أول بديل شرعي كصيغة استثمارية لعمليات البنوك التقليدية أي أنها صيغة رائدة ولها الفضل في وجود التعامل المصرفي الإسلامي.
3. المضاربة صيغة استثمارية توفيقية تجمع بين من يملكون المال وليس لديهم الخبرة الكافية في استثماره وبين من ليس لهم المال ولكن لهم الخبرة والدراية الوافية في استثمار المال ونمائه.
4. تساعد المضاربة في الحد من التضخم النقدي الذي اتسم به التعامل المصرفي التقليدي.

انتهاء المضاربة :

تنتهي المضاربة في الحالات الآتية :

1. قبل الشروع في العمل يجوز لأي من طرفي المضاربة فسخ العقد لعدم لزومه .
2. الفسخ يتم باتفاق الطرفين في حالة الشروع في العمل .
3. بإنهاء أجلها إذا كانت مؤقتة .
4. بتلف أو هلاك مال المضاربة .
5. بموت المضاربة أو تصفية المؤسسة المضاربة.(1)

(1) · سراج الدين عثمان ، مرجع سابق ، ص ص62 - 65 .

ثالثاً : المربحة:

تعريف المربحة:

المربحة في اللغة : هي مصدر من الربح وهو الزيادة والنماء في التجارة . وأعطاه مالاً مربحة أي على الربح بينهما ، ويقال بعت السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مربحة فالمربحة مصدر للربح .

أما في الاصطلاح : فهي (بيع السلعة بثمنها التي قامت به مع ربح معلوم) أي هو البيع برأس المال وربح معلوم. وصورتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً معيناً.⁽¹⁾

أدلة مشروعية بيع المربحة :

المربحة نوع من أنواع عقود البيع والبيع ورد جواره بأدلة من القرآن والسنة والإجماع.

القرآن : في قوله تعالى : (وأحل الله البيع وحرم الربا) . سورة البقرة الآية رقم (275).

السنة : فقول الرسول صلي الله عليه وسلم: (ثلاث فيهن البركة المقارضة والبيع لأجل وخط البر بالشعير للبيت لا للبيع) .

أما الإجماع: فقد أجمع المسلمون علي جواز البيع إذا لم ينتقل إلينا أن فقيهاً شذ عن ذلك.

شروط بيع المربحة :

يشترط في بيع المربحة ما يشترط في البيع بصفة عامة ، وشروطها :

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري فإن لم يكن معلوماً له كان العقد فاسداً.

2. أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن .

3. أن يكون رأس المال من نوات الأمثال وهو شرط جواز المربحة علي الإطلاق وذلك كالمكيلات والموزونات .

4. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، أي أن يكون خالياً من الربا.

5. أن يكون العقد الأول صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجز المربحة .

6. أن يبين المصرف صفة ثمن الشراء : نقداً أو مؤجلاً.⁽²⁾

(1). أميرة عبد اللطيف مشهور ، مرجع سابق ، ص31

(2). سراج الدين عثمان مصطفى ، مرجع سابق ، ص ص87-89 .

أنواع بيع المربحة : لعقد المربحة ثلاثة صور هي :

1. المساومة : أي مساومة المشتري للبائع ، أو تفاوض العاقدين بأن يعطي المشتري للبائع ربحاً كان يعطيه عن كل مائة و واحدة من السلعة عشرة أو أكثر أو أقل ، والمساومة في نظر كثير من الفقهاء أفضل من المربحة بتحديد ربح معين على ثمن السلعة حيث أن ذلك يتطلب قدراً من الأمانة والصدق وضمان عدم غش الخداع.
2. بيع البائع سلعته بربح محدد على إجمالي الثمن ، كان يبيع السلعة بثمنها مع ربح عشرة⁽¹⁾.
3. المربحة للأمر بالشراء ببيع المربحة للأمر بالشراء والذي تمارسه المصارف الإسلامية بكثرة فإنه يتمثل في الآتي:-

أ. وعد بالشراء.

ب. بيع بالمربحة.

هذا النوع في المصارف الإسلامية يسمى أيضاً بالمربحة المصرفية وهو عقد مركب من وعد بالشراء وبيع بالمربحة ويعني اصطلاحاً بيع السلعة برأسمالها الذي قامت به مع زيادة ربح معلوم للشخص أو الجهة التي وعدت بالشراء.⁽²⁾

الإلزام في بيع المربحة للأمر بالشراء :

أجاز الشافعي المربحة بالشراء لأنها تحل إلى ثلاثة معاملات الأولى : وعد من الشخص بالشراء من البنك والثانية عقد شراء بين البنك والبائع والثالثة عقد شراء بين الشخص الواعد بالشراء والبنك بمربحة والأصل في هذه المعاملة حسب رأي الشافعي أن يكون كل من الواعد بالشراء والبنك غير ملزم بانجازها. أما مالك فيرى أن البنك ملزم بأن يشتري لبييع للواعد، والواعد ملزم أيضاً بالشراء منه. وبناء على ذلك يرى أحد الباحثين أنه يمكن للبنك الإسلامي في تعامله أن يكون ملزماً بأن يشتري لبييع للواعد والواعد ملزماً أيضاً بالشراء حسب رأي مالك ولا مانع أن يكون جواز البيع مبنياً على رأي الشافعي وإلزام الواعد بالشراء مبنياً على رأي مالك .

أهم الاعتراضات الموجهة لعقد المربحة للأمر بالشراء :-

1- تحتوي هذه المعاملة على قدر من التركيب أو التفريق حيث أجازها الشافعي والقول بالإلزام الواعد قائم على مذهب الإمام مالك الذي يعتبر هذه المعاملة بيعتين في بيعة وهو منهي عنه لقول النبي صلي الله عليه وسلم عن أبي هريرة رضي الله عنه (نهى عن بيعتين في بيعة)

(1). أميرة عبد اللطيف ، مرجع سابق ، ص ص 333-334

(2) . سراج الدين عثمان ، مرجع سابق ، ص 86

والتركيب علي هذا النحو جائز في أصول الفقه حيث تتضمن المعاملة أمرين هما الوعد والبيع وقد اتبع في كل الأمر مذهب أو إمام .

2- أما الاعتراض الثاني هو يتعلق ببيع الطرف الوسيط ما لا يملك وهو أمر منهي عنه لما روى عن حكيم بن حازم رضي الله عنه حيث قال (يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما أبيع منه ثم ابتاعه من السوق فقال صلي الله عليه وسلم : (لا تبيع ما ليس عندك). والنهي عن بيعتين في بيعة ينطبق علي حالة جهالة الريح وعدم معرفة قدره الحقيقي أما هذه المعاملة فتخلو من ذلك حيث لا يتم شراء الواعد بشراء السلعة إلا بعد شراء الوسيط للسلعة فعلاً. والوعد والبيع معاملتان منفصلتان عن بعضهما هنا، ومن ناحية أخرى فإن هذه المعاملة لا تتضمن بيع الفرد ما لا يملك، إذ أن الوسيط لا يبيع السلعة إلا بعد شرائها فعلاً حيث يقوم بعد ذلك ببيعها مرابحة للواعد بالشراء وما سبق ذلك فهو وعد بالشراء لا يبيع فعلي. وتعتبر صيغة المرابحة للأمر مناسبة لاستخدامها في المصارف الإسلامية لاستثمار مدخرات أصحاب رؤوس الأموال حيث يكون المصرف هو الوسيط الذي يتلقى أمر الشراء من العميل ثم يقوم بشراء السلعة المطلوبة وبيعها بعد ذلك مرابحة للأمر بالشراء أو العميل. ذلك.⁽¹⁾

الخطوات الهامة لتنفيذ عملية مرابحة :

- تقديم طلب الاستثمار مستوفياً.
- النظر بواسطة الجهة المختصة.
- الدراسة الوافية والشاملة والمستفيضة .
- التصديق على الدراسة أو الرفض بعد عرضها.
- الموافقة بالشروط والضوابط حسب الحالة المقدمة.
- إخطار الزبون بالموافقة على الطلب.
- فتح حساب بالمرابحة المعينة.
- استخراج الشيك بقيمة السلعة من حساب المرابحة.
- تسليم الشيك لمالك السلعة أو وكيله "ويمكن قيد القيمة لحسابه بالفرع إن كان له حساب جارٍ.
- توقيع عقد البيع بين البنك ومالك السلعة.
- استلام السلعة من مصدرها.

(1). صلاح الأمين الخضر ، مصدر سابق ، ص50-51

- عرض السلعة على الزبون لقبولها أو رفضها "الوعد بالشراء غير ملزم".
 - قبول الزبون للسلعة "مع دفع قيمة الدمغة +الضريبة".
 - توقيع عقد المرابحة بين البنك والزبون.
 - توقيع إشعار استلام من الزبون.
 - دفع القسط الأول بربرع القيمة البيعية.
 - استيفاء الضمان المطلوب.
 - التأمين الشامل على الضمان لصالح البنك.
 - تحرير شيكات بقيمة الأقساط المتفق عليها.
 - فتح الملف بالبيانات مكتملاً.
 - متابعة السداد أول بأول.
 - التصفية مع كتابة تقرير وافٍ كتقييم للعملية.
- مزايا التمويل بصيغة المرابحة:**

- صيغة بيع المرابحة صيغة شرعية إذا طبقت وفق شروطها وضوابطها الشرعية والمصرفية أي تحقق السلامة الشرعية والمصرفية تفادياً للمرابحات الصورية والتعامل بالفواتير.
 - صالحة كبديل لوسائل التمويل التقليدية الربوية مثل اعتماد الكشف على المكشوف.
 - لها فائدة للزائن لأنها تمكنهم من الحصول على بضائع و سلع لا يمتلكون ثمانها مقدماً.
 - لها فائدة لمؤسسة التمويل لأنها تحصل على أرباح مناسبة ومعقولة حسب ما هو محدد.⁽¹⁾
- رابعاً: بيع السلم :**

السلم لغة هوالسلف وزناً ومعناً وفي الاصطلاح يعني بيع آجل بعاجل أو هو بيع يتقدم فيه رأس المال(الثمن) ويتأخر فيه المثلثن أي الشئ المبيع لأجل مسمي أو هو بيع موصوف بالذمة.⁽²⁾

وبيع السلم هو صورة من صور البيوع التي أجازها الإسلام تيسيراً للناس وتسهيلاً لهم. ومن أدلة جوازه شرعاً قوله تعالى: (ياايها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمي فاكتبوه). سورة البقرة الاية رقم(282).

وقوله صلي الله عليه وسلم (من أسلف في شئ فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم). ويستمد السلم حكم مشروعيته من المنفعة التي يحققها لطرفيه والسلم كصيغة

(1) . سراج الدين عثمان، مرجع سابق ، ص ص90-92

(2). عصام أحمد مندور ، البنوك الوضعية والشرعية (النظام المصرفي نظريات التمويل الإسلامي - البنوك الإسلامية) ، (الإسكندرية : دار التعليم الجامعي 2013م)، ص276 .

تمويلية يمثل بيعاً مؤجلاً مع بعض الاختلاف فالبيع المؤجل هو البيع الذي يتم فيه تسليم السلعة في الحال وتأجيل الثمن، أما السلم فيتم فيه دفع ثمن السلعة مقدماً ويؤجل تسليم السلعة. وبما أنه يجوز زيادة ثمن السلعة في البيع المؤجل فإنه أيضاً يجوز زيادة حجم السلعة في بيع السلم. (1)

أركان السلم :

السلم من عقود المعاوضة، انه نوع من أنواع البيوع ولذلك تماثلت الأركان واشترطت ما يشترط في البيع بالإضافة إلى الشروط الخاصة به. وكأي عقد له ثلاثة أركان وهي الصيغة، والعاقدان، ومحل العقد، وشروط كل من الصيغة والعاقدان مثل شروطها في أي بيع والذي يختلف هنا هو محل العقد الذي يتكون من الثمن والسلعة .

شروط المحل (رأس مال السلم ، والمسلم فيه):-

أولاً : شروط مال السلم وهي :-

1. أن يكون معلوم القدر والصفة كألف جنيه أو مائة دولار .
2. أن يكون من النقود .
3. قبض رأس المال السلم في مجلس العقد ، وهذا الشرط هام جداً لان الحكمة من مشروعية السلم هو توفير التمويل لصاحب السلعة قبل أن توجد لينفق من هذا الإيراد على إنتاجها أو على نفسه .

ثانياً : شروط المسلم فيه (المبيع) وهي:

1. أن يكون ديناً يثبت في الذمة .
2. أن يكون معلوم القدر (الكمية) ، الجنس ، النوع ، والكمية والمواصفات بدقة.
3. أن يكون تسليمه مؤجلاً. (2)

بالرغم من أن بيع السلم قد ارتبط عند تشريعه بالمحاصيل الزراعية والحيوان إلا أن الفقهاء أجازوا استخدامه في الصناعة والتجارة ولإستخدام السلم في المجال الصناعي فوائده عديدة وبالإضافة إلى توفير الموارد المالية التي يحتاجها هذا القطاع، فان صيغة السلم تجبر صاحب السلعة علي استخدام رأس المال لإنتاجها كما تحول صيغة السلم دون أن يأخذ التمويل طريقه إلى مجالات أخرى غير منتجة كما هو الحال مع معظم القروض التي تمنح لهذا القطاع. أما

(1). نوال حسين عباس ، مرجع سابق ، ص 100 - 101 .

(2). محمد محمود مكاوي ، مرجع سابق ، ص 63 - 64 .

في مجال التجارة فله مزاياه أيضا والتي تتماشى مع ما أُصطلح عليه حديثاً من أدوات تمويله كالقبولات المصرفية وما تشتمل عليه من أعمادات مستندية .

ولتطوير صيغة السلم فقد أُصدرت حديثاً العديد من الفتاوي الشرعية التي أجازت تقديم رأس المال عيناً، تجزئةً وتقسيط عقد السلم واستبدال السلعة موضوع البيع (المسلم فيه) بسلعة أخرى وقد كان لهذا التحديث أثراً كبيراً في معالجة مشكلة التضخم لتسهيل عمليات الإشراف والمتابعة من قبل البنوك وحل مشكلة عدم نجاح إنتاج السلعة المتعاقد عليها خاصة بالنسبة للمزارعين، وذلك بتعويض المسلم بمحصول آخر. (1)

(1). نوال حسين عباس ، مرجع سابق ، ص ص 101-102

مما سبق تعتبر وظيفة التمويل من أكثر الوظائف أهمية في مجال عمل الجهاز المصرفي ولقد لعبت دوراً جوهرياً في عملية تكوين راس المال والنهضة الصناعية في أوروبا منذ بداية الثورة الصناعية، وإن اختلفت التجربة من دولة أخرى. لذلك تناول الباحث في هذا الفصل الإطار المفاهيمي للتمويل المصرفي مكون من مبحثين المبحث الأول مفهوم التمويل المصرفي وأهميته ومصادره والاعتبارات التي تتطلبها العملية التمويلية وايضا تناول المبحث الثاني أنواع التمويل المصرفي من حيث آجال التمويل أو الفترة التي يتطلبها التمويل وأيضا تناول الاساليب الاسلامية للتمويل المطبقة في البنوك الاسلامية .

المبحث الأول

طرق الدفع في التجارة الخارجية

تمهيد :

تعتبر عملية اختيار وسيلة الدفع في التجارة الخارجية أساساً مهماً في نجاح الصفقات التجارية، ولكل منها مميزاته الخاصة من حيث السرعة، الضمان، التكلفة، والقبول التجاري، إذ يتم الاتفاق بين كل من المستورد والمصدّر على نوع وسيلة الدفع الواجب اختيارها في عملية تسديد المبلغ الصفقة. و تختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية والتي يتم بموجبها تسديد أثمان السلع والخدمات التي يقدمها طرفاً آخر باختلاف المنطقة الجغرافية التي يقيم فيها الطرفان (البائع والمشتري) فإذا كان الطرفان يقيمان في نفس المنطقة الجغرافية فإن عملية الدفع تتم بسهولة ويسر. أما إذا كان الطرفان يقيمان في منطقتين متباعدين فإن طريقة الدفع تعتمد على مدى معرفة المصدّر بالمستورد ومدى الثقة المتبادلة بينهما.(1)

تتم هذه المدفوعات إما قبل شحن البضاعة ، أو أثناء الشحن، أو بعد شحن البضاعة، أو بعد الاستلام النهائي للبضاعة (حسب اتفاقهم).(2)

طرق الدفع في التجارة الخارجية:

أنواع وسائل الدفع في التجارة الخارجية وضرورة معرفتها والتعرف على مزاياها ومخاطرها يؤدي إلى حد بعيد إلى تحديد نوع الاختيار الأمثل لاستيراد أو تصدير سلعة ما، فكل مستورد أو مصدّر عندما يتاح له أنواع الدفع سيستريح له حرية المفاضلة ، مما يجعل قرار الاختيار واقعاً ملموساً.(3)

ومن أهم الطرق المستخدمة في الدفع في التجارة الخارجية هي :

1. طريقة الدفع بموجب المبادلة أو المقايضة:

تستخدم هذه الطريقة في تمويل بعض العمليات التجارية التي تقضي نظام الحصص التي تطبقها بعض الدول في معاملاتها التجارية، فهي بضاعة ما قبل بضاعة.

(1). جاسم محمد ، مرجع سابق ، ص204.

(2). أسامة عبد المنعم بسيوني ، الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير لموظفي البنوك ، (عمان: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات 2010م) ، ص 15 .

(3). أسامة عبد المنعم بسيوني، الاستيراد والتصدير بوسيلة "المستندات تحت التحصيل" ، (عمان: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات ، 2010م) ، ص33.

وتكون هذه الطريقة ذات فائدة لأطراف التعامل، إذا كانوا بحاجة إلى السلع المتبادلة موضع التعامل. أو سهولة إمكانية تسويقهم لهذه السلع في أسواقهم المحلية أو الأسواق الخارجية، وهي تعتبر من أقدم الطرق المستخدمة في الدفع .

2. الدفع مقدماً:

وتتطلب هذه الطريقة أن يكون المشتري في وضع مالي جيد يسمح له بدفع القيمة مقدماً وطبقاً لهذه الطريقة يقوم المستورد بدفع قيمة البضاعة مقدماً للمصدر كشرط أساسي لشحنها وإرسال مستنداتنا إلى المستورد. هذا وتكون عملية الدفع نقداً أو بشيك أو بموجب حوالة صادرة. وتتطلب هذه الطريقة توفير عنصر الثقة المتبادلة والمعرفة المسبقة بين طرفي التعامل ولكن أهم ما يؤخذ على هذه الطريقة إنها تجمد جزء من رأس المال المستورد للفترة الزمنية بين إرسال قيمة البضاعة واستلامها وبيعها . إضافة إلى تعدد المخاطر المحتمل أن يتعرض لها المستورد نتيجة الدفع مقدماً. وأهمها عدم قيام المصدر بإرسال البضاعة حسب المواصفات المطلوبة أو شحنها وفقاً للمواعيد المتفق عليها. وفي هذه الحالة يضطر المستورد إلى تخزين لحين ظهور الطلب عليها وبالتالي يتحمل تكاليف تخزينها وما تتعرض له البضاعة من مخاطر أخرى عند تخزينها مثل التلف والتفادم أو تغير الأسعار في الأسواق أو قد يضطر المستورد إلى تحمل تكاليف إعادة نقلها مرة أخرى للمصدر.

لذلك فإن هذه الطريقة ذات ناتج أكبر للمصدر عن المستورد لان المصدر قد ضمن الحصول على قيمة بضاعته مقدماً .

3. الدفع عند الاستلام :

وفقاً لهذه الطريقة يقوم المصدر بشحن البضاعة إلى المستورد ويطلب منه تحويل قيمتها عند استلامها ، أو قبول الكمبيالة المرفقة مع بوليصة الشحن . هذه الطريقة تحمل في طياتها العديد من المخاطر بالنسبة للمصدر مع وجود الثقة التامة للمستورد وأهم هذه المخاطر:-

أ . عدم تمكن المستورد من الوفاء بالتزاماته لأسباب متنوعة . كان يفقد المستورد الرغبة في هذه البضاعة أو يعدل عنها أو يرفضها بالكامل لمخالفات ثانوية أو جوهرية. أو أن لا يملك المستورد دفع قيمة البضاعة نتيجة إفلاسه مما يترتب عليه خسارة مؤكدة سواء عند إعداد وتجهيز البضاعة أو عند تركها في ميناء الوصول لحين تحسن حالة المستورد المالية.

ب. في حالة إعادة الإرسالية (الشحنة) فإن المصدر سوف يتحمل قيمة الشحن أو قد يضطر إلى بيعها بسعر أقل من تكلفتها وخاصة إذا كانت مجهزة خصيصاً لبلد المستورد علاوة على ما تتعرض له البضاعة من مخاطر أثناء الشحن والتفريغ والتحميل .

4 . الكميالة المستندية :

يستخدم الائتمان المستندي عادة كواحد من طرق الدفع في التجارة الخارجية وذلك بسبب المشاكل الناتجة من طرق الدفع السابقة. وخاصة للبضاعة المشحونة بحراً. والتي تتم بين البائعين والمشتريين في دول مختلفة.

والكميالة المستندية سواء أكانت للتصدير أو للاستيراد تتم بقيام أحد أطراف التعاقد بسحب كميالة مستندية وخصها لدى البنك الذي يتقرر له الرهن على البضاعة بتسلمه المستندات المختلفة لها والمرفقة بالكميالة.

في هذه الطريقة فإن المصدر يكون في مأمن بأن المستورد لن يستطيع التخليص على البضائع المشحونة إلا بعد أن يكون البنك قد قام بتحصيل قيمتها كما يطمئن المستورد بأنه لن يقوم بالدفع إلا عندما تبرز له وثائق تثبت عملية الشحن وتبييت تفاصيل ومواصفات المواد المشحونة .

ألا أن هذه الطريقة لا تخلو من عنصر المخاطرة بالنسبة للمصدر حيث أنه يخشى أن لا يقوم المستورد بتسديد قيمة المستندات حال إبرازها له، أو يمتنع نهائياً عن القيام بالدفع مما يضطر المصدر للبحث عن عميل آخر في بلد المستورد لشراء البضاعة أو تحمل تكاليف إعادة نقلها أو القيام ببيعها بأسعار أقل من تكلفتها الحقيقية. وحسب هذه الطريقة، فإن البنك يعتبر دائماً مرتضياً للبضاعة لحيازته للمستندات الخاصة بملكية البضاعة، وإن من حقه أن يتصرف بالبضاعة المرهونة لاستيفاء حقه في حالة رفض المستورد الدفع، ألا أن هذا التصرف قد لا يمكنه أحياناً من الحصول على قيمة البضاعة كاملة ففي هذه الحالة يضطر البنك إلى الرجوع للمصدر للمطالبة بالفرق. ألا أن هذا الرجوع أحياناً ليس بالأمر السهل بسبب كثرة وتعقيد الإجراءات لتحصيل قيمة البضاعة وبالتالي فإن الأمر يتطلب اللجوء إلى طريقة دفع بديلة لتجنب مثل هذه المشاكل.⁽¹⁾

(1). محمد عبيدات وآخرون ، الاستيراد والتصدير بين النظرية والتطبيق ، (عمان . ب ن ، 1989م) ، ص ص 196-199 .

5 . الاعتماد المستندي :

يعتبر الاعتماد المستندي أحد أبرز وسائل الدفع التي تتميز بالأمن وسعة الانتشار والاستعمال في التجارة الخارجية.

وعليه يمكن تعريف الاعتماد المستندي كما يلي :

"الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من بنك بناءً على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة الشروط الواردة بالاعتماد".⁽¹⁾

كما يعرف أيضاً خطاب الاعتماد المستندي بأنه: تعهد كتابي صادر من مصرف بناءً على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقاً لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.⁽²⁾

وعملية الاعتماد المستندي كغيرها من طرق الدفع لا تنفي أن يتوفر عنصر الثقة بين أطراف التعامل وذلك بأن يقوم الطرف المستفيد بشحن البضائع طبقاً للمواصفات والمواعيد المطلوبة. ويعتبر وسيلة دفع مضمونة لكلا الطرفين ووفقاً لهذه الطريقة. فإن المستورد يكون مطمئناً بأن البنك سوف يقوم بدفع المبلغ بموجب الفواتير والمستندات التجارية. والتي لا يزيد مجموعها عن قيمة الاعتماد. مقابل استلام ذلك البنك (فاتح الاعتماد) لمستندات تتطابق مع المواصفات المذكورة في الاعتماد المستندي. وتثبت شحن البضاعة وملكية المستورد لها.

إضافة إلى أن الاعتماد المستندي يتيح لكل من المصدر والمستورد الحصول على تسهيلات ائتمانية بضمانة الاعتمادات المستندية كأن يطلب المصدر من بنكه دفعة مقدماً لغايات التوسع في الإنتاج المنوي شحنه. كما أنه يتيح للمستورد الطلب من بنكه تأجيل دفع القيمة لحين بيع هذه البضاعة وتحصيل قيمتها، أما المصدر فإنه يكون مطمئناً بأن البنك فاتح الاعتماد سيقوم بالدفع أو قبول السحوبات الزمنية حال تقديمه للمستندات المطلوبة بموجب الاعتماد بغض النظر عن أحوال المستورد المالية. هذا وتخضع الأطراف المعنية بالاعتماد المستندي لأحكام الأصول والأعراف الموحد للاعتماد المستندي الصادرة عن غرف التجارة الدولية إلا إذا تم الاتفاق على غير ذلك. كما تطلب البنوك التي تصدر الاعتمادات المستندية

(2). محمد الفيومي ، نظم المعلومات المحاسبية ، (القاهرة : الدار الجامعية 1990م) ، ص 568

(2) . صلاح الدين حسن السيسي، الاعتمادات المستندية والضمانات المصرفية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية ، (لبنان: دار الوسام

للطباعة والنشر ، 1998م) ، ص ص 8-9.

من عملائها التوقيع على الشروط العامة لفتح الاعتمادات المستندية المعتمدة من قبل البنك لتغطية تقديمه التسهيل وخدمة فتح الاعتمادات لصالح عملائه.⁽¹⁾

أطراف خطاب الاعتماد المستندي :

1. **المشتري أو المستورد:** هو الذي يتقدم للمصرف بطلب فتح الاعتماد المستندي ويكون ملتزماً أمامه بكل ما طلب بكتاب فتح الاعتماد.

2. **البائع أو المصدر:** وهو الشخص الذي تعاقد معه المستورد (المشتري) على بيع البضاعة وتصديرها ويسمى عادة المستفيد من الاعتماد المستندي.

3. **مصرف المستورد:** وهو المصرف الذي يتقدم إليه المشتري المستورد بطلب فتح الاعتماد المستندي ويسمى أحياناً المصرف المحلي أو المصرف منشئ الاعتماد وهو الذي يقوم بفتح الاعتماد وبناءً على طلب وتعليمات المستورد المشتري وهو مسئول أمام المصدر وأمام مراسله (المصرف الخارجي أو مصرف المصدر) عن تنفيذ شروط الاعتماد عند وصول المستندات إليه مطابقة لجميع شروط وبنود الاعتماد المستندي الذي قبل فتحه بناءً على طلب زبونه المستورد.

4. **مصرف المصدر:** وهو مصرف البائع ويكون في أغلب الأحيان مراسلاً لمصرف المستورد المشتري ويعبر عنه أحياناً باسم المصرف مبلغ الاعتماد إلى البائع المصدر نيابة عن المصرف المحلي منشئ الاعتماد. وهو الذي يستلم مستندات الاعتماد المستندي من المصدر ويدققها ويطابقها على شروط الاعتماد، ومن ثم يرسلها إلى المصرف المنشئ (مصرف المستورد) وهو إما أن يدفع قيمة الاعتماد فوراً إلى المصدر إذا كان الاعتماد معززاً أو ينتظر وصولها إلى مصرف المستورد لتحويل قيمتها إليه ووفق ما ينص عليه الاعتماد المستندي.

(1). محمد عبيدات وآخرون ، مرجع سابق ، ص ص 1999-200 .

مستندات الاعتماد المستندي:

يقوم الاعتماد المستندي بالدرجة الأولى على بيع البضاعة التي تشحن بحراً وهذا فإن الوثائق التي تتعلق به هي وثائق تغلب عليها الصفة البحرية وتصنف الوثائق التي ترافق عملية الاعتماد المستندي إلى أربعة فئات هي :

- مستندات الشحن
- مستندات التأمين
- المستندات الخاصة بتحديد نوع البضاعة
- المستندات المطلوبة من السلطات العامة (الجمارك وغيرها).

أولاً: مستندات الشحن:

تضم مستندات الشحن أهم مستندات الاعتماد المستندي وهي وثيقة الشحن أو بوليصة الشحن وهي المستند الأساسي في الاعتماد المستندي والتي يعترف بموجبها ريان السفينة باستلام البضاعة وتعهده بنقلها وتسليمها في مرفأ الوصول إلى من يبرز له البوليصة الأصلية، ويجب أن تمثل وثيقة الشحن أو بوليصة الشحن البضاعة تمثيلاً صحيحاً كي يمكن بواسطتها تمييزها عن غيرها من البضائع التي تكون مشحونة في نفسها. كذلك أشترط قانون التجارة على تحديد بوليصة الشحن على ثلاثة نسخ واحدة للمرسل والثانية للمرسل إليه والثالثة للريان إلا أن التعامل جرى على تحريرها على نسختين فقط أحدهما للمرسل المصدر والثانية للريان.

تداول وثيقة الشحن:

أصبحت وثيقة الشحن تمثل البضاعة نفسها وأصبح من يمتلك هذه الوثيقة على وجه قانوني مالكاً للبضاعة لذلك فهي كالإسناد التجارية يمكن تداولها فالوثيقة المحددة باسم شخص معين ولا تحوي عبارة لأمر يمكن تداولها ضمن الشروط المنصوص عليها بحوالة الحق المدني ، لذلك فإن ناقل البضاعة ملزم بتسليم البضاعة إلى الشخص الوارد اسمه في الوثيقة ما لم يكن هذا الشخص قد عين وكيلاً قانونياً له أو أن يكون قد نقلها إلى الغير عن طريق تنظيم حوالة الحق المدنية. أما الوثيقة المحررة للأمر أي التي تحوي عبارة لأمر تسبق اسم المستفيد فتنتقل بالتداول عن طريق التظهير بشرط أن يكون التظهير مؤرخاً وأن يذكر على كل نسخة عبارة (قابلة للتداول). أما الوثيقة المحررة للحامل وهي أقلها استعمالاً فتنتقل بواسطة الشخص الذي تكون مثل هذه الوثيقة بحوزته وأن يستلم البضاعة دون معارضة من ريان السفينة.

إلا أن المصرف فاتح الاعتماد(منشئ الاعتماد) يحرص غالباً على تحرير الوثيقة لأمره أو أن تكون مظهره لأمره كي يضمن حيازة البضاعة حتى استيفاء مبلغ الاعتماد الذي فتحه .

بيانات وثيقة الشحن:

1. نوع البضاعة وكميتها وعلاماتها الفارغة.
2. أسم وعنوان الشاحن.
3. أسم وعنوان المرسل إليه.
4. أسم الباخرة وجنسياتها.
5. ميناء الشحن.
6. المعلومات المتعلقة بأجور الشحن(أي مقدماً أو عند استلام الوثيقة).
7. التغليف إن وجد وعدد الطرود.
8. عدد النسخ المصدرة من الوثيقة.
9. تاريخ إصدار الوثيقة وهو تاريخ تحميل وإقلاع الباخرة.
10. توقيع الريان وتوقيع المرسل المصدر عن الوثيقة .

هذا ولا بد من الإشارة إلى أن ظروف الملاحة البحرية قد لا تسمح للناقل في كل وقت بمعرفة أسم السفينة التي ستسافر حاملة البضاعة المشحونة لذلك تعهد على الأغلب شركات الملاحة (الناقل) إلى تسليم وثيقة الشحن حيث استلام البضاعة وقبل شحنها على سفينة معينه وتعد هذه الوثيقة مؤقتة يتم استبدالها بعد الشحن الفعلي بوثيقة الشحن النهائية التي يذكر فيها أسم السفينة الناقلة للبضاعة من مرفأ التصدير إلى مرفأ الوصول.

ثانياً: مستندات التأمين:

إن التأمين على البضاعة المشحونة يضمن للمستورد (المشتري) التعويض في حال تعرض البضاعة للخطر (الغرق أو التلف أو النقص) كما يضمن للمصرف منشئ الاعتماد سلامة قيمة البضاعة ويتمثل التأمين على البضاعة عادة بما يلي:

❖ وثيقة تأمين لشحنة واحدة أو وثيقة تأمين عامة تغطي البضائع المشحونة خلال فترة زمنية معينة.

❖ ملحقات وثيقة التأمين التي تعدل الوثيقة الأصلية.

❖ وثائق تأمين صادرة عن مؤمن وسيط مقبول يؤكد وثائق سابقة لتغطية أخطار معينة لم ترد في وثيقة التأمين الأساسية.

وجميع هذه الوثائق يجب أن تكون كوثيقة الشحن إما باسم شخص معين أو للأمر أو الحامل. هذا ويجب أن تحرر وثيقة التأمين بعملة الاعتماد المستندي وأن تغطي على الأقل قيمة البضاعة في مرفأ الوصول . وقد درجت العادة أن تزيد قيمة التأمين على قيمة الاعتماد المستندي بنسبة 10% لتغطية بعد المصاريف والفوائد. والأخطار التي يشملها التأمين هي إما أخطار النقل البحري فقط وهو أرخص أنواع التأمين وقد تكون أخطار الحرب وبعض الأخطار الأخرى عندما تكون هناك حاجة لذلك كأخطار السرقة والحريق.

عندما تكون وثيقة التأمين صالحة لشحنة واحدة فإنها تتضمن المعلومات التالية:

1. تاريخ بدء التأمين.
 2. اسم المؤمن والمؤمن له.
 3. مبلغ التأمين ويكون عادة مساوياً قيمة البضاعة مضافاً إليه نسبة 10%.
 4. بيان صنف البضاعة وقيمتها مع ذكر اسم ميناء الشحن وميناء التفريغ واسم السفينة الناقلة للبضاعة.
 5. بيان الأخطار المؤمن عليها كالخطر البحري والحرب والحريق... الخ.
 6. مدة التأمين.
 7. رقم الاعتماد المستندي للبضاعة موضوع التأمين.
 8. اسم وعنوان وكيل شركة التأمين المكلف بالكشف على البضاعة في حالة حدوث تلف أو عطب في البضاعة.
 9. المكان الذي يتم فيه دفع التعويض .
 10. نوع العملة التي يدفع بها التعويض.
- ثالثاً: المستندات الخاصة بنوع البضاعة:**

الفاتورة: وهي وثيقة خطية ينظمها البائع (المصدر) ويذكر فيها قيمة البضاعة المشحونة ويجب أن تصدر عنه أي البائع وباسم المشتري (المستورد) مصادقاً عليها من المراجع التي يعينها كتاب الاعتماد (غرفة التجارة ، قنصلية بلد المشتري.. الخ) كما يجب أن تطابق وصف البضاعة الواردة في الفاتورة مع وصفها في كتاب الاعتماد والأمر كذلك بالنسبة لكمية البضاعة. وأهم بيانات الفاتورة هي:

1. اسم البائع.
2. اسم المشتري.

3. تفاصيل البضاعة كاملة ومواصفاتها وكميتها وأسعارها ..الخ.
4. طريقة دفع قيمة البضاعة.
5. شهادة بأن الأسعار صحيحة ومطابقة لسجلات البائع وقيوده.
6. اسم وكيل البائع في حال وجوده أو تصريح بعدم وجود وكيل له في بلد المشتري.
7. توقيع البائع على الفاتورة وخاتمه.
8. مصادقة غرفة التجارة ومصادقة قنصلية البلد المستورد في بلد البائع.

وقد يطلب فاتح الاعتماد(المستورد) بعض الوثائق الأخرى الخاصة بنوعية البضاعة كقائمة المفردات حسب تعبئة البضاعة وشهادة وزن وشهادة مواصفات وشهادات معينة أخرى..الخ. ويجب في هذه الحالة أن تضم هذه الوثائق جميعها إلى مجموعة المستندات الخاصة بالاعتماد المستندي ويجب على المصرف التأكد من توافرها جميعاً وفقاً لما ينص عليه كتاب الاعتماد المستندي ومطابقتها للشروط الواردة فيه من حيث العدد والمواصفات.

رابعاً: المستندات المطلوبة من السلطات العامة:

ينص كتاب الاعتماد غالباً على وجوب تقديم مستندات أخرى تطلبها عادة سلطات بلد المستورد عملاً بالأنظمة النافذة لديها كالفواتير المصدقة المذكورة أعلاه وشهادة المنشأ والشهادة الصحية أو الزراعية أو البيطرية حسب نوع البضاعة وغير ذلك من المستندات التي يجب على المصرف أن يدقق فيها ويتأكد من توافرها مع مجموعة وثائق الاعتماد المستندي وفقاً لما ينص عليه كتاب الاعتماد نفسه. (1)

خطوات تنفيذ خطاب الاعتماد المستندي

خطوات تنفيذ خطاب الاعتماد المستندي من بنك واحد:

1. **مرحلة العقد التجاري الأصلي:** إن التزام المشتري بفتح الاعتماد المستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود. والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقداً عند ورود المستندات، وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على

(1). محمد سليم العرقسوسي ، العمليات المصرفية تسهيلات وخدمات ، (منشورات جامعة دمشق 1998 م)، ص ص103- 113.

المدة التي يبقى فيها البنك ملتزماً أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

2. مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الأمر أو طالب فتح الاعتماد.

3. مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم بنك المشتري (الأمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

4. مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب. وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:

لا يقوم بنك الأمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا. ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد كالآتي:

- ❖ إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
- ❖ أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف إليه تعزيره . وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

وتكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي بين بنكين على النحو التالي :-

- يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.

- طلب فتح الاعتماد: يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتماداً مستندياً لصالح البائع مبيناً الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع في عقد البيع.
 - فتح الاعتماد مع البنك المراسل: يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للبنك المراسل في بلد البائع.
 - تبليغ الاعتماد للمستفيد: يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفاً تعريضه على ذلك عند الضرورة.
 - يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن وتقديم المستندات للتداول.
 - يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد أي الدفع مقابل المستندات الصحيحة.
 - يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري أي إرسال المستندات للبنك فاتح الاعتماد.
 - يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي أي دفع قيمة الاعتماد وعمولة البنك المتداول عن قيمة المستندات الصحيحة.
 - يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها أي تسليم المستندات للعميل فاتح الاعتماد.
 - دفع العميل مقابل استلامه للمستندات ويسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.⁽¹⁾
- طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته :**
- أولاً: خطوات فتح اعتماد استيراد بمعرفة مستورد محلي:**
- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية ، للاتفاق على المعاملة.
 - يطلب المستورد المحلي من المصدر الأجنبي أن يرسل فاتورة مبدئية من عدة صور.
 - يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية (وترخيص الاستيراد في بعض البلاد) إلى مصرفه طالباً فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.

(1). أحمد عبد الله إبراهيم، مرجع سابق ، ص ص 77- 83

- يقوم المصرف بالتحقق من صحة توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضرورية ، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب إلى مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

ثانياً: خطوات فتح اعتماد مستندي للتصدير

إن كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع ، يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع وكيفية مراجعة المستندات واحدة. وقد يطلب المراسل عند إرساله للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له ، وتختلف مسئولية المصرف المحلي في الحالتين . وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير في الآتي:

- ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطر ويعززه، ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية، أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بأن الاعتماد يعتبر معززاً من المصرف.

- يحرر إلى المراسل بأن الاعتماد قد بلغ إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، يفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

- إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمه، وتجنباً لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها (وإن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه).

- قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها حتى وصول التعزيز من المراسل، ويفضل إخطار المستفيد تليفونياً بها خوفاً من تأخر من البريد. ويظل الاعتماد معلقاً حتى وصول الصورة الأصلية من المرسل.

- قد يرسل خطاباً أو برقية بتعديل الاعتماد، ويجب أن يتم إخطار المستفيد بها فوراً مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.

أنواع الاعتمادات المستندية:

أولاً: أنواع الاعتمادات من حيث قوة التعهد :

1. الاعتماد القابل للإلغاء : وهو مجرد إخطار صادر من مصرف المصدر بأنه سيدفع أو يقبل كمبيالات عند تقديمها مستوفاة لشروط الاعتماد، وهو لا يشكل تعهداً ملزماً من الناحية القانونية بين المصرف أو المصارف المعنية من جهة والمستفيدين من جهة أخرى ، وللمصرف الحق في إلغاء أو تعديل الشرط في أي وقت يشاء وبدون إخطار للمستفيد . وقد جرى العرف على أن تبلغ المصارف مراسليها في بلد المستفيد بإلغاء أو تعديل الاعتماد ، وكما إنها تدفع الكمبيالات المخصومة من مراسليها قبل وصول إخطار الإلغاء أو التعديل لهم. هذا النوع من الاعتمادات لا ينشئ علاقة قانونية كاملة بصفة التعهد الملزم بين المصرف والمستفيد، لهذا يعتبر الاعتماد القابل للإلغاء أقل أنواع الاعتمادات تداولاً. والمصرف لا يعزز هذا النوع من الاعتمادات إنما يقتصر مهمته على تسهيل تحويل القيمة.⁽¹⁾

2. الاعتماد غير القابل للإلغاء أو النقص: الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد ، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد. وهو عكس الاعتماد القابل للإلغاء إذ أنه يوفر قدراً كبيراً من الأمان والثقة للأطراف المتعاملة به، حيث لا يمكن تعديله أو إلغاؤه من طرف واحد إلا بموافقة جميع الأطراف على أمر الإلغاء . وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال.

3. الاعتماد المستندي غير المعزز: في هذا الاعتماد يقوم البنك بدور الوسيط بين كل من البنك فاتح الاعتماد والمستفيد وذلك بإبلاغ الأخير تعليمات وشروط الاعتماد المفتوح لصالحه دون التزام بالدفع للمصدر عند تقديم المستندات. يقع الالتزام بالسداد على عاتق البنك فاتح الاعتماد ، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة ، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد. ويكون البنك المصدر هو فقط المتعهد بالدفع للمستفيد ، وفي حالة دفع قيمة الاعتماد للمستفيد من قبل البنك فإن هذا البنك يحق له الرجوع على المستفيد ، أما إذا كان الاعتماد معززاً من قبله فلا يحق له الرجوع على المستفيد.

(1). صلاح الدين حسن السبسي، مرجع سابق ، ص ص 11-14.

4. **الاعتماد المعزز:** في الاعتماد القطعي المعزز ، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانه قبض قيمة المستندات. ويعتبر التعزيز على الاعتماد ضماناً إضافية لصالح المستفيد وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون جزءاً من شروط المصدر على التاجر المستورد فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بها. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها. هذا النوع أكثر الأنواع قبولاً بواسطة المصدرين لما فيه من ضمان باستلام قيمة بضائعهم.⁽¹⁾

ثانياً: أنواع الاعتمادات من حيث الشكل أو الصورة:

1. اعتماد مستندي قابل للتحويل: وهو الاعتماد الذي يسمح فيه للمستفيد بحق تحويله كلياً أو جزئياً إلى مستفيد آخر يطلق عليه (المستفيد الثاني) وغالباً م يكون المستفيد الأول هو الوسيط أو وكيل للمستورد في بلد المصدر يشترط أن يفتح الاعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى المصدر الفعلي للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار الواردة بالاعتماد ولا يحق للمستفيد الأول إجراء أية تعديلات على شروط وبيانات الاعتماد المفتوح فيما عدا حق تعديل اسم المستفيد الذي يحول إليه الاعتماد ، وتعديل سعر الوحدة ومبلغ الاعتماد. كما أن تاريخ صلاحية الاعتماد المحول يكون عادة قبل انتهاء الاعتماد الأصلي بعدة أيام.

2. اعتماد مستندي غير قابل للتحويل: فيه يتعين على المستفيد الأول استخدام الاعتماد بنفسه ، ولا يجوز تحويله لأي مستفيد آخر ولا يسقط حق المستفيد من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقاً لأحكام القوانين السارية.

3. اعتماد مقابل (خلفي): قد يرى مستفيد الاعتماد الغير مصدر للبضاعة الفعلي بدلاً من أن يقوم بتحويل الاعتماد المفتوح لصالحه إلى مستفيد جديد هو المصدر للبضاعة أن يقوم بدلاً من ذلك بإصدار تعليماته إلى المصرف الذي يتعامل معه بأن يفتح بأمره ولحسابه اعتماداً آخر

(1). أحمد إبراهيم عبد الله ، مرجع سابق ، ص ص 92-97.

لصالح المصدر الحقيقي وذلك بضمان الاعتماد الأول . ويسمى الاعتماد الثاني الجديد في هذه الحالة بالاعتماد المقابل أو الخفي وهو شبيه بالاعتماد المحول وتكون شروطه هي ذات شروط الاعتماد الأول فيما عدا المبلغ والسعر وتاريخ الصلاحية .

4. الاعتماد الدائري: هو الاعتماد الذي يفتح بمبلغ محدد ويحدد مبلغه تلقائياً خلال عدد معين من الفترات وبنفس الشروط، بمعنى إذا تم استعمال الاعتماد خلال الفترة الأولى تجددت قيمته بالكامل ليصبح سارياً للمفعول خلال الفترة التالية وهكذا.⁽¹⁾

5. اعتماد الدفعات المقدمة(الشرط الأحمر): هو اعتماد مستندي غير قابل للنقض يتضمن شرطاً يفوض البنك المصدر بموجبه ، وبناءً على تعليمات واضحة ومفصلة بدقة، البنك المبلغ أو البنك المعزز(في حالة إضافة تعزيره) بتقديم سلفيات إلى المستفيد قبل تقديمه للمستندات . وتطلب البنوك المصدرة تفاصيل نص الشرط الأحمر في الاعتماد من طالب فتح الاعتماد تلافياً لتحملها أية مسؤولية قد تترتب على ترجمة أو تفسير تعليماته المتعلقة بذلك الشرط. وفي جميع الأحوال يجب أن يحدد شرط الدفعات المقدمة مبالغ السلفيات التي يجوز منحها للمستفيد وشروط منح تلك السلف التي قد تصل في بعض الحالات إلى كامل قيمة الاعتماد. وغالباً ما تكون شروط التسليف مقابل كفالات بنكية يقدمها المستفيد من الاعتماد(المصدر) تدفع في حالة فشل شحن البضاعة قبل إنتهاء سريان مفعول الاعتماد لغايات الشحن.⁽²⁾

ثالثاً: أنواع الاعتمادات من ناحية التنفيذ:

1. اعتمادات إطلاع: هي الاعتمادات التي يكون الدفع فيها بالاطلاع مقابل تقديم مستندات الشحن مقابل للمستندات المنصوص عنها في الاعتماد.

2. اعتمادات القبول(أو الدفع الآجل): وهي الاعتمادات التي ينص فيها على الدفع بموجب كمبيالات يسحبها المصدر ويشترط تقديمها رفق مستندات الشحن.

3. اعتمادات بموجب تسهيلات ائتمانية: هي التسهيلات التي يمنحها مصرف إلى آخر لتمويل الواردات لفترة قصيرة أو متوسطة الأجل بأسعار الفائدة السائدة في سوق المال العالمي.

رابعاً: أنواع الاعتمادات من ناحية طريقة الشحن:

1. اعتماد يسمح بالشحن الجزئي: فيه يسمح للمصدر بشحن البضائع المتفق عليها على عدة شحنات مختلفة خلال مدة صلاحية الاعتماد المستندي.

(1) . صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق ، ص ص 16-18

(2). ماهر كنج شكري ، العمليات المصرفية الخارجية ، (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع 2004م) ، ص 237.

2. اعتماد مستندي لا يسمح بالشحن الجزئي: فيه يتعين شحن البضاعة المطلوبة على دفعة واحدة.

3. اعتماد مستندي يسمح بإعادة الشحن : وفيه يسمح بشحن البضاعة إلى بلد معين ثم يعاد شحنها إلى بلد المستورد، ويحدث ذلك غالباً بالنسبة للبلاد التي ليس لها منافذ بحرية.

4. اعتماد مستندي لا يسمح بإعادة الشحن: وفيه لا يسمح بتغيير الشاحنة أو إعادة شحن البضاعة.(1)

مزايا استخدام نظام الاعتمادات المستندية بالبنوك كوسيلة دفع في التجارة الخارجية :

إن استخدام الاعتمادات المستندية كوسيلة دفع بالتجارة الدولية حقق عدة مزايا :

1. تنشيط التجارة الدولية بين دول العالم خاصة عمليات التصدير الأمن والمنتظم.
2. هو ضمان للمصدر في قبض قيمة التي قام بتصديرها فور تقديمه مستندات الشحن مطابقة لشروط الاعتماد.
3. هو ضمان للمستورد في إن بنكه لن يدفع قيمة البضاعة إلا مقابل مستندات شحن مطابقة لشروط الاعتماد.
4. تقليل مخاطر عمليات التصدير حيث أصبح السداد مضموناً لأنه عن طريق البنوك.
5. زيادة النهضة الاقتصادية في الدول النامية وتشجيع التصدير لديها (ظهور النور الآسيوية كدول سنغافورة ، ماليزيا ، تايلاند ...).
6. نمطية وانتظام إجراءات العمل في نظام الاعتمادات المستندية على مستوى كل بنوك العالم أعطى نوعاً من الاستقرار المهني والفني .
7. تقليل المنازعات التجارية بين التجار لوجود لوائح وقواعد معترف بها دولياً.
8. ممارسة البنوك لفحص مستندات التصدير بمعايير واحدة أعطى اطمئناناً للطرفين المستورد والمصدر في نزاهة البنوك.
9. حتى في حالة وجود نزاعات بين التجار فهناك جهة موحدة للتحكيم في المنازعات التجارية بالغرفة التجارية بباريس تطبق القواعد دون النظر لأي ضغوط.(2)

(1). صلاح الدين حسن ، مرجع سابق ، ص ص 19-21

(2). أسامة عبد المنعم بسيوني ، مرجع سابق ، ص 99.

المبحث الثاني طرق تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

لقد مرت طرق التمويل في التجارة الخارجية بعدة مراحل حتى وصلت إلى ما وصلت إليه اليوم من التقدم. (1)

سوف يتحدث الباحث في هذا المبحث عن الطرق التقليدية والإسلامية لتمويل التجارة الخارجية.

طرق التمويل التقليدية:

تتمثل هذه الطرق في منح القروض والسحب على المكشوف بسعر فائدة متفق عليه وقد يمنح القرض أو السحب على المكشوف بضمان أو بدون ضمان ، وتتعامل المصارف بدون ضمان في حالة منح الائتمان المصرفي مع العملاء من الدرجة الأولى في حالة القرض أو السحب على المكشوف والذي يجعل للعميل الحق في أن يكون مدنياً للبنك إلى المدى المتفق عليه وذلك مقابل فائدة يدفعها العميل عن المبلغ الذي قام بسحبه من الاعتماد الأصلي عند قفل الحساب في التاريخ المحدد داخل العقد المبرم بينه وبين البنك. (2)

1. الإقراض:

القرض وفقاً لنوع الضمان ينقسم إلى:

❖ قروض بضمانات عينية وتنقسم إلى:

- قروض بضمان أوراق تجارية.
- قروض بضمان أوراق مالية.
- قروض بضمان معادن مثل الذهب والفضة.
- قروض بضمان بضائع أو محاصيل زراعية.
- قروض بضمانات عقارية.

❖ قروض بضمانات شخصية وتنقسم إلى:

- تستند إلى وجود كفالة من مؤسسة كبنك أو شركة تأمين.

(1). أحمد عبد الله إبراهيم ، مرجع سابق ، ص ص 37-38

(2).الحافظ الزين عبد الله ، الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية على تطوير حجم التجارة الخارجية في السودان ، (شندي: رسالة دكتوراه غير منشورة ، جامعة شندي ، كلية الدراسات العليا ، 2012م) ، ص ص36

• كفالة من أحد الأشخاص ذوي الملاءة والسمعة الحسنة.

❖ قروض لا يقابلها ضمانات وتنقسم إلى قروض بدون ضمان وتمنح استناداً إلى المركز المالي للعميل وقدرته على الوفاء وحسن سمعته.

ويعد التمويل مقابل التنازل عن عقود من قبيل التمويل الذي لا يقابله ضمانات إذا لا يتوافر لها إمكانية السداد في واقع الأمر إلا إذا قام المقاول أو المورد بتنفيذ تعاقدته على نحو مرضي.⁽¹⁾

2. خطابات الضمان :

يطلق الضمان في اللغة على معانٍ متعددة من أهمها:⁽²⁾

الالتزام نقول : ضمننت المال إذا التزمت به ، ويتعدى بالتضعيف، فنقول : ضمننته المال إذا ألتزمته إياه.⁽³⁾

تعريف خطاب الضمان المصرفي:

خطاب الضمان هو (تعهد نهائي يصدر من البنك ، بناءً على طلب عميله (ويسمى الأمر)، بدفع مبلغ نقدي معين أو قابل للتعيين ، بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك من البنك ، خلال مدة محددة ، ودون توقف على شرط آخر).⁽⁴⁾

أركان خطاب الضمان:

تتمثل أركان خطاب الضمان فيما يلي:

1. المصرف: وهو الطرف الذي يصدر الخطاب ويتعهد فيه بالضمان.
2. العميل: وهو الطرف المضمون، والذي يصدر الخطاب لحسابه.
3. المستفيد: وهو الطرف المضمون له، وصاحب الحق الذي التزم له به الضامن.
4. قيمة الضمان: وهو المبلغ الذي صدر به الخطاب، والذي يلتزم المصرف في حدوده بكفالة عميله.⁽⁵⁾

(1). سيد الهواري ، إدارة البنوك ، (القاهرة: مكتبة عين شمس 1987م) ص 135.

(2). الموسوعة الفقهية ، الكويت، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، ط 1993م ، ج 28 ، ص ص 219- 220 .

(3). أحمد بن محمد الفيومي ، المصباح المنير في غريب شرح الدافعي الكبير ، بيروت ، المكتبة العلمية ، ب ط ، ص 364.

(4). علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، (القاهرة: دار النهضة العربية 1981م) ، ص ص 484-485.

(5). الشيخ بكرين عبد الله أبو زيد ، خطاب الضمان ، (جدة : منظمة المؤتمر الإسلامي ، مجمع الفقه الإسلامي) ، ص 2.

أهمية خطاب الضمان المصرفي:

تتمثل الأهمية الاقتصادية لخطابات الضمان المصرفية في الآتي:

❖ تعتبر من الوسائل المهمة التي تساعد على تنشيط الاستثمار في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي الحديث، لأنها مشتقة من عنصر الثقة في المصارف التجارية التقليدية، التي تبعث الطمأنينة لدى المنظمين ورجال الأعمال، وتسهل إجراءاتهم التعاقدية الاستثمارية.

❖ إن الحاجة في وقتنا الحاضر ضرورية لخدمة خطابات الضمان المصرفية، لإتمام وإنجاز الكثير من الأعمال التجارية، حيث تشترط الجهات الحكومية وغيرها من الشركات والمؤسسات والمنشآت الاقتصادية على من يرغب الدخول في مناقضاتها وعطاءاتها إحضار خطاب ضمان مصرفي وبدون هذا الخطاب يصعب إنجاز هذه الصفقات.⁽¹⁾

❖ تؤدي إلى توفير جزء كبير من السيولة ورأس المال النقدي، لرجال الأعمال والمنظمين عند حصولهم على هذه الخطابات من المصارف التجارية التقليدية، وتقديمها إلى الحكومات، والشركات، والمؤسسات، والمنشآت التي تطلب من المتنافسين إحضار هذه الخطابات عند الدخول في المناقصات والعطاءات التي تطرحها، بدلاً من تقديم تأمين نقدي، وقد يبقى مجمداً دون استثمار، إضافة إلى صعوبة استرداده بعد انتهاء العمليات التي صدر بسببها.

❖ إن هذه المناقصات والعطاءات التي تطرحها الحكومات والشركات والمؤسسات والمنشآت الاقتصادية لتنفيذ أعمال ومشاريع معينة والتي تساهم في عملية التنمية الاقتصادية، تتوقف عملية إجراءاتها التعاقدية على هذه الضمانات.⁽²⁾

أنواع خطابات الضمان:

من أهم أنواع خطابات الضمان المصرفية:

1. **خطابات الضمان الابتدائية:** وهي التي تتضمن تعهدات مقدمة إلى الجهات المستفيدة منها، سواء كانت هيئات حكومية أو شركات أو غيرها، لضمان دفع مبلغ معين من النقود يمثل في الغالب نسبة تتراوح من 1% إلى 3% من قيمة العطاء الذي يتنافس العميل طالب الخطاب الحصول عليه.

(1) حسن محمد كمال ود. حسن أحمد غلاب، البنوك التجارية، (القاهرة: مكتبة عين شمس، 1977م)، ص 166.

(2) علي جمال الدين عوض، مرجع سابق، ص 512.

2. **خطابات الضمان النهائية** : وهي التي تتضمن تعهدات أيضاً تقدم إلى الجهة صاحبة العطاء، في حالة اختيارها لأفضل المتنافسين وأقلهم سعراً ، وترسيه العطاء عليه ، فتطلب من خطاب ضمان نهائي يمثل في الغالب نسبة تتراوح ما بين 5% إلى 10% من مجموع قيمة العطاء كتأمين نقدي لتنفيذ العقد المبرم بينهما على أكمل وجه، وتقوم الجهة المستفيدة برد خطاب الضمان الابتدائي للعميل، وتكتفي بخطاب الضمان النهائي الذي يحق لها الحصول علي قيمته عند طلبها في حالة عدم استطاعة العميل الوفاء بالتزاماته المنصوص عليها في العقد.

3. **خطابات الضمان عن دفعات مقدمة**: هي التي تتضمن تعهدات تقدم إلى الجهة صاحبة العطاء، وذلك عند ترسيته العطاء على أحد المقاولين، يطلب المقاول عادة دفعات من قيمة العقد لتمويل المشروع الذي يلتزم بتنفيذه ، فتطلب الجهة صاحبة العطاء خطابات ضمان من المقاول مقابل صرف هذه الدفعات المقدمة له. حتى تأمن عدم التلاعب، وجدية المقاول في عملية تنفيذ المشروع على الوجه المطلوب.

4. **خطابات الضمان الملاحية**: هي التي تتضمن تعهدات تقدم لشركات الملاحة في حالة وصول البضائع المستوردة إلى ميناء الورود قبل وصول مستندات الشحن الخاصة بالاعتماد المستندي، فيستطيع المستورد بعد تقديم خطاب الضمان إستلام البضاعة من الميناء، لان الخطاب يضمن إي مسؤولية تنجم عن تسليم البضائع للمستورد قبل وصول مستندات الشحن.⁽¹⁾

3. التمويل بضمان البضاعة المستوردة:

هذه الطريقة تستخدم في تمويل التجارة الخارجية تحت شروط محددة:

- ❖ يمنح كتسهيل للعملاء الممتازين (عملاء الدرجة الأولى).
- ❖ يجب ألا يكون التسهيل بنسبة 100% من قيمة البضاعة.
- ❖ يجب أن تكون البضاعة المستوردة سهلة التسويق.
- ❖ يجب أن يأخذ البنك استشارة بنكية عن كل من:

- المصدر.
- المشترين المتوقعين.
- الشركة التي تقوم بالتخزين.

(1). أحمد بن حسن بن أحمد الحسيني ، خطابات الضمان المصرفية وتكييفها الفقهي ، (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة للنشر ، 1999م) ، ص

- فحص مستندات الشحن.
- الحصول على خطاب تحويل ملكية المستندات.
- الحصول على مستندات شركة التخزين.
- وفيما يخص مستندات الشحن فإن البنك يقوم بالخطوات الآتية:
- ❖ بوليصة الشحن يجب أن تكون نظيفة ويتم تظهيرها.
- ❖ بوليصة التأمين لايقبل البنك في هذه الحالة شهادة أو غطاء تأمين كمستند تأمين وإنما بوليصة تأمين.
- ❖ فاتورة من المصدر تثبت صحة ملكيته للبضاعة.
- ❖ أي مستندات أخرى والتأكد من صحتها.
- أما فيما يختص بكتاب تحويل خطاب ملكية المستندات فيجب أن ينفذ في الاستثمارات التي يعدها البنك لهذا الغرض وهي تعد بصورة تسهيل الآتي:
- تحويل الملكية في المستندات .
- أما إعطاء الصلاحية للبيع في حالة عدم إيفاء العميل بالتزاماته.
- مستندات شركة التخزين فيحتاجها البنك للأسباب الآتية:
- عندما تكون هناك حوجة لتخزين البضاعة المستوردة.
- إذا رغب البنك في تحويل هذه المستندات.
- إذا كانت المستندات غير قابلة للتحويل يجب أن يقوم العميل بإمضاء أمر تحويل يتم بموجبه تحويل الملكية في المستندات للبنك. وتطبق هذه الحالة إذا كان مستند التخزين عبارة عن إيصال.
- يجب على البنك التأكد بأن مصاريف التخزين مدفوعة لأن الشركة لها حق الحجز على البضائع لأي مصاريف تخزين غير مدفوعة.
- يجب على البنك أن يتأكد من موقف التأمين بالنسبة للبضائع المخزنة بالآتي:
- ❖ التأكد بأن أقساط التأمين مدفوعة.
- ❖ إخطار شرطة بحق البنك في هذه الحالة.
- يجب على البنك القيام بالزيارات لموقع التخزين للتأكد من الآتي:
- ❖ وجود البضائع.
- ❖ إنها مخزنة بصورة جيدة.

يلاحظ مقدار الدقة والتشدد الذي يبديه البنك في منح هذا التسهيل فهذا مرده إلى أن البنك يحاول أن يحمي أمواله في حالة إفلاس العملاء أو في حالة تصفية أعمالهم.⁽¹⁾

4. التحصيل المستندي:

يقصد بالتحصيل المستندي تلقي بنك ما أمراً من مصدر بائع لبضائع أو خدمات بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد(مشتري) في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواءً تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كميالة تستحق في وقت لاحق.⁽²⁾ في هذه الطريقة يقوم البائع (المصدر) بشحن البضائع المتفق عليها ويقدم المستندات التي تثبت واقعة الشحن إلى مصرفه الذي يتعامل معه في دولته ليحصل له قيمتها ويسمى البنك المحول أو المرسل ، ويقوم هذا البنك بإرسال المستندات إلى مراسله في دولة المشتري (المستورد) ويسمى البنك المحصل. تتطلب هذه الطريقة إنشاء كميالة أجنبية بين المصدر والمستورد. دور البنك هنا هو مجرد وسيط بدون أي التزام من جانبها. يرسل البنك المحول المستندات إلى مراسله البنك المحصل لتحصيل قيمتها من المستورد (المشتري) مضمناً لها أوامر محددة تسمى أوامر التحصيل، ويقوم البنك المحصل الذي أرسلت له المستندات بالتصرف في حدود التعليمات المعطاة له وتنفيذها بدون أن يتحمل أي مسؤولية تجاه المستندات أو صحتها أو صحة البضائع التي تشملها، فقط يقوم بتسليم المستندات المذكورة للعملية بعد خصم قيمتها إذا كانت عند الإطلاع وبعد موافقته أو بعد أخذ توقيعه على الكميالة المسحوبة لأجل إذا كانت التعليمات تقتضي بالدفع المؤجل بدون أي التزام من جانبه في حالة الوفاء بقيمة الكميالة في تاريخ الاستحقاق.

أنواع التحصيل المستندي:

تتعدد أشكال وأنواع التحصيل المستندي وتختلف باختلاف شروط الإفراج عن المستندات للمستورد الواردة بتعليمات التحصيل وشروط التعاقد وتتلخص هذه الأنواع في الآتي:

1. تسليم المستندات مقابل الدفع. هذا الشكل يعني أن المصرف المحصل يستطيع فقط الإفراج عن المستندات مقابل الدفع الفوري.

2. تسليم المستندات مقابل القبول. في هذا النوع من أنواع التحصيل يستطيع المصرف المقدم الإفراج عن المستندات مقابل قبول المستورد للكميالة المرفقة بمستندات التحصيل سواء

(1). الحافظ الزين عبد الله ، مصدر سابق ، ص ص38-39

(2). أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ط7 2003م، (ب ن، ب ت) ، ص 152

كانت لأجل محدد أو بعد 60-80 يوماً (مثلاً) بعد الإطلاع وعليه تنتقل ملكية البضاعة إلى المستورد دون أن يتم الدفع ، وبقيامه ببيع هذه البضاعة يستطيع أن يحصل مسبقاً على القيمة والسداد في تواريخ استحقاق الكمبيالة لاحقاً، ومن ثم فإن البائع يقدم بذلك فترة سماح في مقابل أن يحصل على كمبيالة مقبولة من المستورد كضمان متحماً لكافة المخاطر الناتجة عن عدم الدفع في تاريخ الاستحقاق.

3. الإفراج عن المستندات. مقابل خطاب تعهد. هذا النوع يستخدم إذا ما توافرت الثقة الكاملة في المستورد ويعني أن المصرف المحصل يستطيع الإفراج على المستندات للمستورد مقابل خطاب تعهد، ويجب أن يحدد مضمون التعهد بمعرفة المصدر (العميل) أو المصرف المرسل وبموجبه يتعهد المستورد (المشتري) بدفع القيمة في تاريخ معين.

أهمية التحصيل المستندي للمستورد:

يلجأ المستورد لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف ومزايا متعددة أهمها:

- ❖ الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها.
- ❖ عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه في الاستيراد .
- ❖ ارتفاع نسبة التأمين النقدي التي يتعين دفعها للبنك عند فتح الاعتماد.
- ❖ عدم كفاية أرصده السائلة ومن ثم يحتاج إلى تدويرها بدرجة أسرع.
- ❖ توفير درجة عالية من الثقة بين المستورد ومورديه.
- ❖ في كثير من الأحيان لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينته الفعلية للبضائع التي وردت إليه بالجمارك.
- ❖ توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية تمكنه من الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر.

أهمية التحصيل المستندي للمصدر:

إن استخدام التحصيل المستندي يتيح للمصدر مزاياه كثيرة منها:

- ❖ تحقق درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.
- ❖ تحقق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائمة في حالة استخدام أدوات أخرى.

الأطراف المتعاملة في التحصيل المستندي:

- أ. المصدر أو البائع . وهو العميل الذي يكلف مصرفه بعملية تحصيل قيمة البضائع بموجب تعليماته الكتابية والمرفق معها المستندات المطلوبة تحصيلها.
- ب. البنك المرسل للمستندات. وهو المصرف الموجود في دولة المصدر الذي يوكل إليه العميل عملية التصدير وذلك باستلام المستندات وإرسالها إلى البنك المرسل له في دولة المسحوب عليه (المستورد) مرفقاً معها حافظة التحصيل موضحاً فيها تعليمات المصدر.
- ت. البنك المحصل : هو أي بنك في دولة المسحوب عليه (دولة المستورد) والذي يقوم بدوره بعملية تحصيل المستندات.
- ث. البنك المقدم للمستندات : وهو البنك الذي يتولى تقديم المستندات إلى المسحوب عليه (المستورد أو عميله) مباشرة وذلك لتحصيل القيمة تنفيذاً لتعليمات البنك المرسل الوارد بأمر التحصيل.
- ج. المسحوب عليه: هو الطرف الأخير الذي يجب أن تقدم إليه المستندات وفقاً لأمر التحصيل وهو عادة المستورد.⁽¹⁾

5. الاعتماد المستندي:

- نتيجة للتطور واتساع نطاق التجارة الدولية (الخارجية) وزيادة الكم الهائل من السلع المتبادلة، فإن الطرق التقليدية لم تستطع استيعاب هذه المتغيرات وذلك للأسباب الآتية:
- ❖ الزيادة الكبيرة في عمليات الاستيراد والتصدير قابلها صدور القوانين المنظمة لها في مختلف الدول، بالإضافة إلى اللوائح الجمركية التي ترتب وتقنن استيراد وتصدير البضائع من المنافذ الحدودية والمواني والمطارات، إضافة إلى القوانين المنظمة لحركة تداول النقد.
 - ❖ اختلاف النظم النقدية واختلاف العملات وأسعارها والسياسات النقدية في كل دولة عن الأخرى أدى إلى جهل كثير من المصدرين والمستوردين بها وصعوبة استيعابها.
 - ❖ الزيادة في أعداد المصدرين والمستوردين أدى إلى دخول الوسطاء والسماسرة في العمليات التجارية فقلت الثقة التي كانت متبادلة من قبل .
 - ❖ سياسات الدولة الاقتصادية وذلك بتحديد سلعاً معينة تعطي أسبقية في استيرادها، مع حظر بعض السلع لعدم حاجة المواطن إليها.

(1) . أحمد عبد الله إبراهيم، مرجع سابق ، ص ص 42-49.

لذلك أصبح دخول كل السلع إلى الحدود يخضع للتصديق المسبق عبر القنوات الرسمية من الجهات المختصة كوزارة التجارة الخارجية أو المالية أو البنك المركزي، كما تقوم السلطات الجمركية بمراقبة ذلك حسب السياسات الاقتصادية الموضوعية. ولأسباب السابقة أصبحت الحاجة ملحة لاستنباط وسائل جديدة وملائمة لتمويل عمليات التجارة الخارجية بصورة تواكب هذه المتغيرات التي طرأت على الساحة التجارية الدولية . مما حدا بالبنوك إلى التدخل وتبني عدة طرق لتمويل هذا النوع من التجارة. ويعتبر نظام الاعتماد المستندي أهم هذه الطرق وأكثرها استعمالاً في تمويل عمليات التجارة الدولية(الخارجية).⁽¹⁾

تطرق الباحث بشي من التفصيل لخطاب الاعتماد المستندي في مبحث سابق.

الطرق الإسلامية للتمويل للتجارة الخارجية:

العميل الذي يريد شراء سلعة أو يستورد مواد لمصنعه عليه أن يعقد اتفاق مع البنك بتوقيعه عقد من عقود البيع الإسلامية كأحدى وسائل تمويل التجارة الخارجية . حيث تهدف هذه العقود إلى تمكين العملاء من الأفراد أو الشركات المختلفة من الحصول على كافة احتياجاتها من السلع المعمرة أو الاستهلاكية أو المعدات أو المواد الخام اللازمة للتصنيع وغيرها من السلع المباحة شرعاً في الأسواق.⁽²⁾

سوف يتحدث الباحث عن أهم الصيغ المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية هي:

- المشاركة.
- المرابحة.
- المضاربة.

أولاً: المشاركة:

تعتبر صيغة المشاركة من أميز أدوات التمويل الإسلامي ملائمة للعمل التجاري إذ يكون البنك فيها إما غانماً أو غارماً حسب القاعدة الفقهية المعروفة(الغنم بالغرم) وذلك بالإشارة إلى النتائج المحققة عند التصفية النهائية للعمليات.

وتستخدم المشاركة كأداة لتمويل التجارة الخارجية على النحو الآتي:

- أ. المشاركة في الاستيراد.
- ب. المشاركة في الصادر.

(1). المصدر السابق، ص ص 50-51.

(2). أسامة عبد المنعم بسيوني ، مرجع سابق، ص178

المشاركة في عمليات الاستيراد:

في حالة استخدام المشاركة في عمليات الاستيراد يجب إتباع الخطوات الآتية:

- تُحرر مذكرة إلى قسم الاعتمادات لفتح خطاب اعتماد بالتكلفة الكلية ، مع بيان مساهمة كل شريك (بالنسبة المئوية) وبيان الكيفية التي تخصم بها العمولات المصرفية ويتم التأمين الشامل على البضاعة موضوع المشاركة.
- تستلم المستندات من قسم الاعتمادات وعند وصولها يتم التصرف وفقاً للأحوال الآتية:

الحالة الأولى:

رغبة الشريك في شراء نصيب المصرف في هذه الحالة يجب أن تسبق عملية تسلم المستندات الخطوات الآتية:

- استلام طلب كتابي من الشريك يفيد رغبته في شراء نصيب البنك كمستندات.
- إكمال كافة إجراءات الضمان المتفق عليها.
- يحرر الشريك شيكاً لأمر المصرف بقيمة نصيب المصرف زائد الأرباح المتفق عليها حسب التواريخ التي تم الاتفاق عليها إن كان شراؤه أجلاً.
- تضاف الشيكات إلى حساب المشاركة حسب تواريخ استحقاقها.
- تظهر المستندات وتسلم للشريك.
- عند سداد كل الشيكات تتم التصفية بإجراء القيود اللازمة بتحويل الأرباح لحساب الأرباح والخسائر وأصل المساهمة إلى حساب الأصول.

الحالة الثانية: إرسال المستندات للتخليص:

في هذه الحالة ترسل المستندات للمخلص في الميناء لإتمام عملية التخليص ويتم إتباع الخطوات التالية:

- ترسل المستندات للمخلص لإجراء عملية التخليص.
- يقوم المخلص بتخليص البضاعة ونقلها إلى الفرع المنفذ.
- يتم استلام كل المستندات والفواتير والشهادة الجمركية من المخلص.
- تخصم مصروفات التخليص وما بعده من حساب رأس مال المشاركة.
- استلام البضاعة كاملة حسب مستندات شحنها . ويتم التصرف في البضاعة إما بيع نصيب المصرف للشريك وفي هذه الحالة تتخذ نفس الإجراءات في عملية بيع نصيب المصرف للشريك(في مرحلة المستندات) أو تخزينها تخزيناً مشتركاً مع مراعاة ظروف التخزين وفقاً

لطبيعة السلعة وإكمال إجراءات تأمينها ضد جميع المخاطر من ثم تسويقها لاحقاً بغرض التصفية النهائية ، بالإضافة إلى ذلك هنالك صور أخرى لاستخدام المشاركة في عمليات الاستيراد هي:

مشاركة خدمات: في هذه الحالة يكون العميل قد قام بتحويل الاستيراد من موارده الخاصة وبالتالي تكون مساهمته بالمكون (المحلي) أي تتمثل في التخليص والجمارك والنقل والتخزين وتحسب كنسبة من رأس مال المشاركة بالعملة المحلية وفي هذه الحالة تتبع نفس الأسس المحددة لنصيب مساهمة كل شريك في العملية وبنسبة الإدارة والأرباح والضوابط والشروط .

المشاركة في عملية الصادر:

تشجع السياسة الائتمانية للدولة وسياسة البنوك الاستثمارية الدخول في عمليات مشاركات الصادر لما لها من تأثير ايجابي على ميزان المدفوعات وتطور الاقتصاد القومي بالإضافة إلى ما توفره من تدفق العملات الأجنبية التي يمكن استغلالها في استيراد سلع ضرورية ورأسمالية لدفع عجلة الإنتاج الصناعي والزراعي الذي يوليه البنك الإسلامي اهتماماً خاصاً لأهميته (وتدخل البنوك في عمليات مشاركات الصادر بعد دراسة وافية لجدواها مع إتباع الأسس والضوابط المصرفية لتنفيذ العملية بفتح خطاب اعتماد أو الدفع ضد المستندات ومتابعة و شحن البضاعة واستلام المستندات والتصفية النهائية للعملية وتوزيع الأرباح حسب الاتفاق المبرم بين الطرفين.⁽¹⁾

ثانياً: المرابحة (اعتماد مرابحة):

عندما يريد عميل ما استيراد سلعة معينة ، ولكنه لا يستطيع أن يقوم بتغطية قيمة مبلغ الاعتماد بنسبة 100% من موارده الخاصة ويحتاج لتمويل محدد من البنك لاستكمال المبلغ، ففي هذه الحالة يتم تطبيق اعتماد مستندي بالمرابحة وعلى هذا يجب على العميل إتباع الخطوات التالية:

- أن يتقدم العميل بعمل عقد مرابحة مع البنك بغرض أخذ التمويل اللازم لفتح الاعتماد، وقبل فتح الاعتماد ، أي يشترط طلب عقد مرابحة.
- يقدم العميل أوصاف البضاعة المراد استيرادها مصحوباً بعرض الأسعار من البائع .
- "عقد بيع المرابحة" يتضمن وعد موقع من العميل (لاحظ عدم وجود كلمة تعهد) في أنه سيقوم بشراء السلعة من البنك (السلعة التي يريد هو استيرادها).

(1) الحافظ الزين عبد الله ، كفاءة الصيغ الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية في السودان ' (شندي: رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الدراسات العليا، 2005م) ، ص ص 49-51.

- يقوم البنك على أساس هذا الوعد بدراسة طلب استيراد السلعة ، ثم يقوم بالاتصال بالبائع ويقوم بعمل تعاقد معه على شراء السلعة.
- يودع العميل جزء قيمة العطاء النقدي الذي اتفق عليه مع البنك (20،10%... من القيمة) والجزء الباقي سيكون من جانب تمويل من البنك.
- يقوم البنك بفتح اعتماد باسم البنك باعتباره هو مستورد للسلعة وتملكها.
- لا يجوز للبنك أن يطالب العميل المشتري بدفع عمولة عن فتح الاعتماد لأن البضاعة تم استيرادها باسم البنك كمشتري على سبيل الأمانة ولكن يمكن أخذ مصروفات للتكاليف الفعلية (وبطبيعة الحال البنك يضيف عمولة الفتح على جملة هذه المصروفات).
- عند وصول مستندات الشحن والبضاعة يتم تظهير المستندات للعميل المشتري بعقد المراجعة.
- يقوم المشتري بسداد ثمن السلعة عن طريق شرائها من البنك بعقد بيع المراجعة الموقع عليه سابقاً قبل فتح الاعتماد ، وهذا الدفع يكون على الآجال المتفق عليها أي (سيدفع البنك قيمة ثمن البضاعة الأصلي زائداً ربح البنك كسلعة يبيعهها له) ، وهو ما تسميه البنوك الإسلامية (بيع العين بالثمن) أي بيع البضاعة له بالثمن الذي يتم الاتفاق عليه بغض النظر عن مناقشة سعرها الأصلي (بيع المساومة). أو البيع له بما يسمى (بيع الوضيع)، وهو تحديد ربح معلوم يضاف على مبلغ البضاعة ومتفق عليه من الأول.
- هنا سيدفع العميل الجزء المتبقي عليه بالإضافة إلى الزيادة في القيمة (نظير سعر البيع حسب أي من النوعين)، أو يدفع الباقي حسب اتفاهه مع البنك في عقد المراجعة بالدفع على آجال (أقساط)، وهنا يقوم البنك بتحديد أقساط دفع متساوية يوقع على أساسها مع البنك كمبيالة لكل قسط، بمبلغ ثابت، وهذا ما ينادي به الشرع أن العميل يعرف مسبقاً القسط الشهري الثابت طوال مدة الآجال.

ثالثاً: المضاربة:

كلمة "مضاربة" تعني الدخول في عملية مالية ما مع تحملك ومعرفتك بمدى خطورتها أو تبعاتها أو نتائجها في توقع خسارة، وفي نفس الوقت توقعك في حظ تحقيق مكسب وتحقيق أرباح من العملية. وهذا تفسير منطقي، ولكن في التفسير الشرعي يقال إن الضرب في أرض الله للتجارة يعتبر سعي رأس مال للمضاربة، ومن هذا المنطلق تقوم البنوك الإسلامية بالدخول في مثل هذه العمليات، ولكن بالحذر الواجب فتقوم بتمويل استيراد بضائع معينة وصفقات

محددة لعميل لديه القدرة والمهارة والخبرة في تسويق هذه السلعة وتحقيق أرباح مادية منها (البنوك هنا تسمى نفسها رب المال)، وتسمى الشخص الذي سيقوم بالعمل والتسويق (المضارب)، أي أن البنك يقوم بتشجيع مثل هؤلاء التجار بتمويلهم عن طريق المضاربة ، أي يقوم البنك بتقديم رأس المال الكامل لشراء السلعة ، ويقوم بفتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل وليس باسمه كما هو في اعتمادات المرابحة ، بل ولا يحتاج العميل هنا في إيداع تغطية نقدية ولكنه يعمل بنقود البنك رغم أنه الشخص المضارب لان البنك دخل العملية لمجرد المجازفة في تحقيق ربح حلال ، وله نصيب نسبي من الربح. يوزع الربح (العائد) عن مثل هذه الاعتمادات بعد بيع البضاعة حسب الاتفاق الذي تم بين الطرفين ، أما في حالة وجود خسارة فيتحملها البنك وحده لأنه هو صاحب رأس المال، وهو الذي وافق في البداية على اختيار هذه العميل لتسويق السلعة.

ويشترط في اعتماد المضاربة عدة ضوابط يجب مراعاتها لكي تكون المعاملة مشروعة منها:

- يجب أن يطلب العميل التمويل من البنك بأسلوب اعتماد المضاربة قبل أن يبرم عقد البيع الأصلي مع البائع المصدر.
- يجب أن يكون التعاقد لشراء السلعة من البائع مع العميل نفسه بصفته المضارب الذي يتمتع بكامل الصلاحيات في إدارة أموال المضاربة. ويتم فتح الاعتماد في هذه الحالة باسم العميل خلافاً لاعتماد المرابحة الذي يشترط فيه فتح الاعتماد باسم البنك.
- يوزع الربح الناتج عن هذه الصفقة الممولة باعتماد المضاربة بحسب ما هو متفق عليه بين الطرفين بنسب مئوية شائعة بينهما . أما الخسارة فيتحملها البنك بالكامل باعتباره رب المال الممول.⁽¹⁾

(1) أسامة عبد المنعم بسيوني ، مرجع سابق ، ص ص 180-183.

مما سبق تعتبر عملية اختيار وسيلة الدفع والتمويل في التجارة الخارجية أساساً مهماً في نجاح الصفقات التجارية التي تتم بين المؤسسات أو الأفراد . لذلك تناول الباحث في هذا الفصل طرق الدفع والتمويل في التجارة الخارجية مكون من مبحثين المبحث الأول تناول طرق الدفع المستخدمة في التجارة الخارجية حيث تحت عن كل طريق على حدا موضحاً مميزاتا وعيوبها . وتناول المبحث الثاني الطرق المتبعة في تمويل التجارة الخارجية حيث تحدث أولاً عن الطرق التقليدية المستخدمة في تمويل اتجارة الخارجية وثانياً الطرق الإسلامية المستخدمة في التمويل .

المبحث الأول

الدراسة التطبيقية

حجم التمويل المصرفي ونشاطات التجارة الخارجية في السودان

خلال الفترة 2008-2014م

أولاً: رصيد التمويل المصرفي :

جدول رقم (1/1/4) يوضح رصيد التمويل الممنوح من المصارف السودانية لقطاع التجارة الخارجية في السودان خلال الفترة من 2007م-2014م (بالعملة المحلية).

قطاع الوارد			قطاع الصادر			
التغير %	الوزن %	حجم التمويل	التغير %	الوزن %	حجم التمويل	العام
11.8	14.9	1.672.3	34.3	2.4	272.3	2007م
	18.3	1.547.9		2.2	273.8	2008م
(33.3)	11.0	1.649.2	26.9	2.5	365.9	2009م
	6.3	1.100.1		2.6	464.3	2010م
(41.1)	6.7	1.346.9	27.7	3.3	666.2	2011م
	3.2	792.7		3.4	850.9	2012م
(18.7)	3.0	987.8	25.4	3.6	1.186.5	2013م
	2.0	802.6		3.7	1.488.3	2014م

المصدر: بنك السودان المركزي - تقارير سنوية مختلفة

من الجدول أعلاه نلاحظ أن التركيز على تمويل الوارد أكثر من الصادر خاصة في الفترة من (2007م - 2011م) فجوة كبيرة بين رصيد التمويل المصرفي الممنوح للصادر والوارد وهذا يوضح لماذا الميزان التجاري في حالة عجز (الواردات أكبر من الصادرات). بينما انخفض رصيد التمويل المصرفي الممنوح للصادر طيلة الفترة (2007 - 2011م). و شكل ارتفاعاً ملحوظاً خلال الفترة (2012م - 2014م) . ويعزى ذلك الارتفاع إلى أن سياسات بنك السودان المركزي في هذه الفترة حثت المصارف على المساهمة في ترقية وتنمية الصادرات وإحلال الواردات بتوفير التمويل المصرفي لسلع البرنامج الثلاثي الذي امتد من 2012م- 2014م وذلك عن طريق التمويل المباشر من المصارف وتكوين محافظ فيما بينهما وفتح خطوط تمويل خارجية لتمويل الإنتاج الموجه للصادرات وإحلال الواردات.

ثانياً: نشاطات التجارة الخارجية في السودان خلال الفترة من 2008-2014م:

أولاً: الصادرات

أ. الصادرات السلعية

جدول رقم (2/1/4) يوضح الصادرات السلعية خلال الفترة 2008م-2014م (القيمة بالاف الدولارات).

العام	المنتجات البترولية	المنتجات الزراعية	المنتجات الحيوانية	المنتجات التعدينية	المنتجات الصناعية
2008م	11.094.111	328.865	46.001	132.153	41.162
2009م	7.131.255	240.857	188.724	96.628	35.076
2010م	9,733,952	235,974	179,405	1,043,319	16,306
2011م	7,304,362	392,224	310,482	1,481,683	44,265
2012م	256,146	351,157	409,599	2,187,962	44,137
2013م	4,013,032	865,738	609,459	1,093,377	130,264
2014م	1,254,070	665,122	884,798	1,305,566	63,477
المجموع	40,786.928	3,079,937	2,628,466	7,340,688	374,687

المصدر: بنك السودان المركزي - إدارة الإحصاء / المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية

من الجدول أعلاه نلاحظ :

تشكل الصادرات البترولية أهم الصادرات السودانية فقد حققت أعلى نسبة مساهمة لها بعائد قدره 11.094.111 مليون دولار في العام 2008م ويعزى ذلك الارتفاع إلى ازدهار الاقتصاد السوداني على خلفية الزيادة في إنتاج النفط وارتفاع أسعاره إضافة إلى التدفقات الكبيرة من الاستثمار الأجنبي المباشر. انخفض عائد الحصيدلة في الفترة (2009م-2014م). ويرجع ذلك الانخفاض في الأساس لانخفاض عائد حصيدلة صادر البترول ومشتقاته نسبة لانفصال جنوب السودان عن شماله منذ يوليو 2011م.

أما المنتجات الزراعية فقد تصدرت قائمة أهم الصادرات غير البترولية ويلاحظ التذبذب الكبير في صادر المنتجات الزراعية طيلة الفترة من (2008م-2012م) جاء نتيجة للتأثير الكبير لصادرات النفط ومنتجاته على هيكل الصادرات السودانية. حيث بلغ أعلى عائد حصيداً صادر للمنتجات الزراعية 865.738 مليون دولار في العام 2013م . ويعزى ذلك الارتفاع إلى اهتمام الدولة بقطاع الزراعة بعد خروج البترول ومنتجاته من قائمة الصادرات السودانية بعد انفصال دولة جنوب السودان عن شماله في يوليو 2011م.

أما صادرات الثروة الحيوانية (الحية والمذبوحة) تحتل المرتبة الثانية من حيث القيمة للصادرات السودانية غير البترولية . فقد ارتفعت حصيداً الثروة الحيوانية (الحيية والمذبوحة) ارتفاعاً ملحوظاً طيلة الفترة (2008م-2013م) لتصل إلى 884.798 مليون دولار في عام 2014م. وإن ارتفاع حصيداً الحيوانات الحية والمذبوحة ناتج عن ارتفاع حجم الكميات المصدرة من الحيوانات الحية وعن تحسن أداء سياسات الصادر في هذا القطاع وذلك بفتح أسواق جديدة لدولة قطر والأمارات ، الأردن ، مصر، وخاصة السعودية في (موسم الهدي).

أما المنتجات التعدينية تأتي بعد الثروة الحيوانية في قائمة الصادرات السودانية فقد انخفض عائد حصيداً صادر المنتجات التعدينية من 132.152 مليون دولار في عام 2008م إلى 96.628 مليون دولار في عام 2009م بنسبة 27% لتشكل ارتفاعاً ملحوظاً في الفترة (2010م-2014م) . ويعزى ذلك الارتفاع إلى ازدياد عمليات التنقيب في الآونة الأخيرة في مختلف المناطق ودخول بعض الشركات الأجنبية والمحلية للاستثمار في هذا المجال. وظل الذهب يتصدر قائمة أهم المنتجات التعدينية. أما المنتجات الصناعية فقد شهدت تذبذباً خلال الفترة (2008م-2012م). ارتفعت ارتفاعاً ملحوظاً إلى 130.264 مليون دولار في العام 2013م ويعزى ذلك الارتفاع إلى ارتفاع عائد حصيداً الجلود الذي ظل يتصدر قائمة المنتجات الصناعية. انخفضت مرة أخرى إلى 63.477 مليون دولار في العام 2014م.

ب. اتجاه الصادرات

جدول رقم (3/1/4) يوضح اتجاه الصادرات السودانية حسب القيمة خلال الفترة 2008م -
2014م (القيمة بآلاف الدولارات)

المستوردون	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م
الصين الشعبية	8.755.2	5.935.7	8.265.3	6.305.6	53.761	4.018.039	1.3148
اليابان	1.126.6	213.8	493.7	314.3	4.587	6.293	4.0
سنغافورة	28.711	95.375	191.1	91.3	3.818	5.401	0.0
الهند	183.0	194.8	141.4	29.7	23.960	49.810	44.3
اندونيسيا	215.2	144.4	43.6	56.9	0.0	0.0	0.0
ماليزيا	106.3	40.6	0.0	0.0	141	608	0.0
كوريا الجنوبية	91.7	10.4	0.0	0.0	12	6.395	0.1
مجموعة دول أسيوية أخرى	63.5	108.6	122.8	75.2	0.0	0.0	0.0
الإمارات العربية	476.3	477.9	1.319.8	1492.9	2.127.191	1.100.305	1.312.0
السعودية	104.3	198.0	160.9	223.7	308.996	443.912	635.3
اليمن	66.1	22.8	0.0	330	1.561	29.982	0.0
الأردن	4.864	14.957	52.4	22.8	24.214	29.193	0.0
سوريا	15.4	17.9	13.9	19.3	16.052	8.450	0.0
لبنان	15.2	12.3	15.3	8.2	29.006	27.309	0.0
تونس	11.576	9.953	10.7	7.9	1.005	11.254	0.0
دول عربية أخرى	34.8	76.6	2.4	5.9	0.0	0.0	0.0
دول الكوميسا	65.3	152.8	282.4	352.9	380.301	216.128	0.0
مصر	60.2	54.8	43.3	47.0	133.216	96.366	212.5

115.8	51.323	178.580	281.0	158.4	68.1	1.1	أثيوبيا
0.0	46.920	57.845	20.0	77.6	22.386	1.298	ارتريا
0.0	0.0	0.0	4.9	3.13	29.9	4.0	دول الكوميسا الأخرى
0.0	0.0	0.0	228.7	83.6	45.5	170.1	دول الاتحاد الأوروبي
0.0	0.0	0.0	16.4	4.7	6.4	7.1	دول أوربية أخرى
0.0	122.804	93.790	28.566	60.0	85.746	79.692	كندا
0.0	8.270	4.819	4.7	4.9	8.1	2.0	الولايات المتحدة الأمريكية
0.0	0.0	0.0	8.0	3.8	0.0	0.0	المكسيك
11.2	17.796	15.208	6.7	32.0	24.4	7.8	المملكة المتحدة
664.0	1.262.3	507.2	298.9	99.6	57.4	84.9	دول أخرى

المصدر: بنك السودان/ إدارة الإحصاء/ الموجز الإحصائي للتجارة الخارجية

من الجدول أعلاه يلاحظ :

- تتصدر الدول الآسيوية (غير العربية) قائمة أهم الدول المستوردة ، حيث بلغت صادرات السودان إلى مجموعة الدول الآسيوية أعلى قيمة لها 10.541.5 مليون دولار في العام 2008م بنسبة مساهمة 90.2% من إجمالي الصادرات . ويعزى ذلك إلى أن معظم السلع المصدرة كانت من النفط ومنتجاته.

وتعتبر الصين أكبر الأسواق استيعاباً للصادرات السودانية حيث بلغ أعلى صادر 8.755.2 مليون دولار في عام 2008م وشهدت انخفاض طيلة الفترة(2009م-2014م). تلتها دولة اليابان حيث شهدت أعلى قيمة لها 1.126.6 مليون دولار خلال العام 2008م. وانخفضت طيلة الفترة(2009م-2014م) وذلك نسبة للتراجع الكبير في صادرات البترول الخام لان صادرات اليابان تتركز على البترول الخام.

- أما الدول العربية فقد احتلت الإمارات العربية قائمة أهم الدول العربية المصدرة فقد ارتفعت صادراتها ارتفاعاً ملحوظاً طيلة الفترة (2008م-2014م). تليها السعودية وجمهورية اليمن.
- أما دول الكوميسا فقد شهدت ارتفاعاً ملحوظاً طيلة الفترة (2008م-2013م). أن السودان قد تمكن من فتح عدة أسواق جديدة في منطقة الكوميسا لعدد من المنتجات.
- أما دول الاتحاد الأوربي تتصدر قائمة أهم الدول الأوربية المصدرة.

ثانياً: الواردات

أ. الواردات السودانية حسب السلع

جدول رقم (4/1/4)

يوضح الواردات حسب السلع خلال الفترة (2008م-2014م)

(القيمة بآلاف الدولارات)

العام	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م
قمح	689.140	651.653	944.945	690.199	810.826	1.02.078	1.027
دقيق قمح	26.202	86.341	31.908	21.111	24.628	15.168	15
سكر	186	108.940	502.349	506.039	529.397	645.690	646
شاي	47.579	125.774	75.569	15.452	50.329	59.423	59
بن	34.100	34.819	38.381	35.989	36.076	38.393	38
منتجات ألبان	88.450	135.874	102.701	89.563	89.777	82.104	82
اسماك ومعلبات اسماك	2.208	5.214	4.595	7.551	5.926	3.364	0.0
لحوم ومستحضراتها	1.416	5.769	8.019	9.154	6389	8.081	0.0
فواكهة ومستحضراتها	30.880	41.757	36.323	41.556	39.179	44.326	44
خضروات ومستحضراتها	20.449	60.643	62.360	38.591	61.127	63.191	63
حلويات ويسكويت	26.053	25.271	29.721	18.342	16.058	16.830	0.0
عدس	29.940	28.267	28.695	40.398	49.120	40.994	0.0

149	149.189	153.748	147.560	152.441	133.155	111.475	زيوت حيوانية ونباتية
0.0	7.535	6.633	6.048	7.370	10.480	5.7657	بهارات
0.0	23.563	24.438	25.809	29.752	16.520	10.282	أرز
0.0	147.344	148.510	148.602	310.649	209.420	091..213	أخرى
248	2.372.273	2.049.035	1.887.875	2.365.778	1.637.904	1.337.311	مجموع المواد الغذائية
76	75.678	59.984	68.417	77.467	69.693	53.462	مشروبات وتبغ
1.460	1.460.103	1.052.020	735.159	42.542	325.611	710.962	منتجات بترولية
241	240.682	251.200	186.999	161.494	159.619	154.049	مواد خام أخرى
0.0	411.604	349.004	375.776	349.154	299.736	242.515	أدوية
912	500.114	447.524	687.146	618.485	559.792	440.002	منتجات كيمياوية أخرى
1.843	1.842.548	1.956.963	1.789.208	2.036.991	2.491.986	1.936.694	مصنوعات
1.701	1.713.021	1.770.766	2.323.374	2.348.705	2.609.227	3.058.942	الآلات ومعدات
936	963.084	1.236.838	882.477	1.225.310	1.195.207	1.115.573	وسائل نقل
301	301.172	264.981	267.809	381.953	341.892	299.760	منسوجات
64	64.789	36.703	15.630	51.888	0.0	0.0	أخرى
9.918	9.918.0686	9.475.018	9.235.864	10.044.770	9.690.918	9.3511.450	المجموع الكلي

المصدر: بنك السودان. تقارير سنوية مختلفة

من الجدول أعلاه يلاحظ ارتفاعت جملة الواردات السودانية خلال الفترة (2008م-2010م) حيث حققت أعلى قيمة لها 10.044.770 مليون دولار خلال العام 2010م. احتلت الآلات والمعدات قائمة أهم الواردات من حيث القيمة. يرجع ذلك الارتفاع نتيجة لارتفاع فاتورة استيراد الآلات والمعدات والمنسوجات والمواد الخام والمواد الكيماوية والمصنوعات وذلك نسبة لكبر حجم الاستثمارات التي شهدتها البلاد. خاصة في مجال البترول والنهضة الزراعية والسدود من أجل

التنمية. وبالتالي لا تشكل إزعاجا باعتبار أن الزيادة تمثلت في سلع مثل قطع غيار الآلات والآلات الكهربائية والغير كهربائية، الحديد، والصلب، المعادن. وهي في معظمها سلع تستخدم لبناء البنية التحتية من أجل زيادة الإنتاج والنهوض بها في الزمن القريب.

ب. اتجاه الواردات

جدول رقم (5/1/4)

يوضح اتجاه الواردات حسب القطر والقيمة خلال الفترة 2008م - 2014م

(القيمة بآلاف الدولارات)

القطر	2008م	2009م	2010م	2011م	2012م	2013م	2014م
دول غرب أوروبا	1.548.307	1.453.426	1.763.268	1.528.241	1.936.400	1.063.959	1.425.770
دول شرق أوروبا	342.158	878.604	456.983	475.764	571.651	442.260	524.261
آسيا	4.165.627	3.670.683	3.789.059	3.710.064	4.073.667	4.143.736	3.921.570
الدول العربية	1.646.355	1.384.646	2.125.737	1.967.568	1.550.277	1.877.035	1.635.091
دول الكوميسا	651.294	644.553	848.457	719.275	782.730	949.219	696.903
دول أفريقية أخرى	52.678	14.445	45.232	19.978	72.151	44.501	28.449
الولايات المتحدة	211.490	353.644	190.431	78.352	99.800	94.389	49.7743
كندا	322.400	133.835	221.489	148.307	126.061	156.980	274.667
نصف الكرة الغربي	87.726	135.837	191.194	208.255	188.877	143.508	217.903
أقطار أخرى	323.535	848.633	416.042	350.052	497.842	602.521	436.943

المصدر: بنك السودان - إدارة الإحصاء

من الجدول أعلاه نلاحظ احتلت دول آسيا قائمة أهم الدول ، حيث بلغت واردات دول آسيا أعلى قيمة لها 4.165.627 مليار دولار خلال العام 2008م بينما شهدت تذبذب طيلة الفترة

(2009م - 2014م). ويعزى ذلك الانخفاض إلى تراجع حجم وارد كل من الآلات والمعدات
والمصنوعات والكيماويات ، المواد الخام والمنتجات البترولية .

بينما احتلت الدول العربية المرتبة الثانية بعد آسيا من حيث الأهمية النسبية . تليها دول غربا
أوريا . وتأتي دول الكوميسا في المرتبة الرابعة من حيث الأهمية النسبية . تليها دول شرق أوربا
.

المبحث الثاني

الدراسة الميدانية

نبذة تعريفية عن البنوك عينة الدراسة

أولاً: نبذة تعريفية عن بنك أمدرمان الوطني⁽¹⁾

استطاع بنك أمدرمان الوطني وخلال فترة وجيزة الارتقاء بأدائه المصرفي وبوتيرة متصاعدة حتى أصبح في صدارة منظومة المصارف السودانية كما أصبح رائداً في مجال وتبني إدخال التقنية المصرفية وممارسة العمل المصرفي وفقاً لهدي الشريعة الإسلامية الغراء. هذا وقد نال البنك وسام الانجاز من السيد رئيس الجمهورية تقديراً لدوره في بناء الاقتصاد السوداني ، كما انه نال جائزة البنك الأول في السودان (BANK OF THE YEAR) لستة أعوام آخرها العام 2015م وفق تصنيف مجلة The Banker التابعة لمؤسسة Financial Times Business Group.

إنشاء البنك وأهدافه:

تم افتتاح البنك ومزاولة أعماله رسمياً في عيد الجيش يوم 14/8/1993م، وظل رأسماله المدفوع يتطور منذ تأسيسه وحتى نهاية العام المالي 2015م، ليصبح اكبر رأسمال مدفوع لبنك سوداني.

الأهداف العامة للبنك:

يهدف البنك إلى تحقيق الآتي :

- تجميع وقبول مدخرات العاملين بالخارج.
- تمويل عمليات التجارة الخارجية.
- حشد وقبول مدخرات الجمهور في جميع أنحاء السودان.
- الدعم الاجتماعي والتكافلي لخدمة العاملين بالدولة.
- المساهمة في تمويل مشروعات التنمية الاقتصادية والتعدين وقطاع التعاون والحرفيين والمهنيين.
- إنشاء الشركات الخاصة بالبنك والمساهمة في إنشاء شركات مع الغير لخدمة أهداف البنك.
- المساهمة في تحقيق العدالة الاجتماعية والتنمية المتوازنة وذلك بإنشاء الفروع في كل ولايات السودان.

(1). بنك أمدرمان الوطني ، إدارة التخطيط والبحوث.

قصة النجاح:

خلال اثنان وعشرون عاماً استطاع بنك ام درمان الوطني تحقيق توسعاً شاملاً رأسياً وأفقياً بحيث غطت خدماته كل أنحاء السودان . وقد بدأ البنك نشاطه بفرعين هما فرع الخرطوم وام درمان ، ثم توسع أفقياً لتبلغ عدد فروع البنك (15 فرع) هي: القيادة العامة - بورتسودان - القضارف - الأبيض - سنار - الدمازين - السجانة - نيالا - المقرن - سوق ليبيا - السوق المحلي - الصناعات الصغيرة - عطبرة، ونوافذ بنت خويلد في كل من (الخرطوم، السجانة - المقرن - ام درمان، سوق ليبيا) بالإضافة الى هذه الفروع التي غطت معظم أنحاء البلاد هنالك توكيل عاملة في كل من السوق الجنوبي بنيالا ، وتوكيل برج معاشي القوات المسلحة).

وعلى المستوى الرأسي استطاع البنك الوفاء بسياسات بنك السودان حيث يُعتبر المصرف الأول من بين المصارف السودانية والتي استطاعت توفيق أوضاعها بتقوية رأس المال والمركز المالي الذي جعله. يتمتع بعدد من نقاط القوة ومن ضمنها ما يلي:

1. التزام البنك بتطبيق ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية في جميع تعاملاته.
2. السمعة الممتازة والثقة التي اكتسبها البنك لدي عملائه وشركائه داخل وخارج السودان.
3. استحواذ البنك علي الحصة الأكبر من حجم السوق المصرفي السوداني من حيث (الودائع، التمويل، أنشطة النقد الأجنبي، والخدمات المصرفية التقنية).
4. احتفاظ البنك بكوكبة مميزة من العملاء في الجهاز المصرفي من أفراد ومؤسسات وشركات.
5. يتميز البنك بكادر بشري مميز من حيث التأهيل والمواكبة .
6. القدرة على تحقيق إيرادات قياسية بمعدلات تكلفة منخفضة.
7. كفاءة وضبط منح التمويل والائتمان بألية محكمة من خلال صلاحيات واضحة وشفافية في الأداء وبضمانات قوية ساعدت وتساعد علي تحسين جودة الأصول المستثمرة.
8. توزيع اكبر عائد على حسابات الاستثمار بالعملة الأجنبية ودفعتها لهم بذات العملة الأجنبية.

نجح البنك في رفع رأس ماله من 18.9 مليون جنيه في العام 2001م إلي 800 مليون جنيه بنهاية العام 2012م بنسبة نمو بلغت 4132%، هذه الطفرة في رأس المال وضعت البنك في صدارة البنوك السودانية من حيث رأس المال.

الجوائز التي تحصل عليها البنك :-

أ/ حافظ البنك علي المرتبة الأولى ضمن تصنيف المصارف العاملة بالسودان وفقاً لتصنيف مؤسسة Financial Times البريطانية عبر مجلتها The Banker الصادرة في ديسمبر 2015م وحاز علي الجائزة الصادرة من المؤسسة عن العام 2015م.

ب/ تم تصنيف البنك في المرتبة رقم (81) ضمن قائمة أكبر مؤسسة مصرفية إفريقية وفقاً لتصنيف مؤسسة Financial Times البريطانية عبر مجلتها The Banker الصادرة في 2014م كما تحصل البنك علي جائزة The Banker Award 2015 باعتباره البنك الأول في السودان حسب مؤشرات مالية وإدارية محددة.

ج/ حافظ البنك على صدارته للبنوك السودانية ضمن قائمة أكبر 150 مصرفاً عربياً، حيث وردت خمسة بنوك من السودان ضمن هذا التصنيف تصدرها بنك أمدمان الوطني حسب مجلة "الاقتصاد والأعمال" في العام 2014م.

د/ احتل البنك المرتبة رقم (80) في قائمة ضمت 349 مؤسسة مالية إسلامية باعتبارها المؤسسات الأكبر في مجال الصناعة المصرفية الإسلامية وذلك حسب تصنيف مجلة The Banker للعام 2013م.

هـ/ جاء البنك في المرتبة رقم (74) في تصنيف أكبر المصارف التجارية الإسلامية ضمن قائمة ضمت (185) بنك تجاري إسلامي وذلك حسب تصنيف مجلة The Banker للعام 2013م .

المساهمات الرأسمالية:

1. خزان كهرباء كجبار المحدوده.
2. الشركة السودانية للمناطق والأسواق الحرة.
3. الشركة الوطنية للبتروول.
4. شركة الخدمات المصرفية.
5. بنك الخرطوم.
6. مشروع سكر النيل الأبيض.
7. بنك الإستثمار المالي.
8. الوكالة الوطنية لتأمين الصادرات.
9. شركة الأنظمة المالية والمصرفية.

الإنجازات :

سار بنك أم درمان الوطني بخطى حثيثة ومدروسة مما جعله يحقق معدلات أداء ونمو عالية جعلته في مقدمة المصارف السودانية واكبر ممول لمشاريع التنمية والأعمار القومية.

ثانياً: البنك السوداني الفرنسي:⁽¹⁾

نشأة البنك:

في سبعينيات القرن الماضي وبعد تأميم البنوك الأجنبية العاملة في السودان، بادرت نخبة من رجال الأعمال مع بنك السودان (بنك السودان المركزي) بفكرة إنشاء البنك فأنضم إليهم عدداً من المؤسسات المحلية والعالمية وجمهور من الأفراد، فأنطلق البنك السوداني للاستثمار في يناير 1979م برأسمال قدرة 7.5 مليون جنيه سوداني، عرّف البنك باسمه المرموق البنك السوداني الفرنسي منذ العام 1993م واستمر في نموه ونجاحه فأستقطب كوفيدا هولدينغ لتصبح أكبر المساهمين بحصة 20% من أسهمه وشركة فلاي أوفرسيز ليوان المحدودة بنسبة مساهمة 17.07% ومؤسسة دبي للاستثمار بنسبة 14.46% وشركة أوسكو كورپريشن بنسبة 14.40% وسعيًا لولوج الأسواق العالمية تم رفع رأس المال الاسمي إلى 300 مليون جنيه سوداني مدفوع منها 195 مليون جنيه سوداني في نهاية العام 2014م.

الرؤية:

أن يكون المصرف خياركم الأفضل.

الرسالة:

مدركون لمسئوليتهم القومية في المساهمة في التنمية الاجتماعية بالإضافة إلى دورهم الاقتصادي الرائد وملتزمون بالشريعة الإسلامية في كافة معاملاتهم وبدور القوى العاملة المؤهلة والمدرية لخدمة عملائهم وجذب الودائع وتوفير التمويل بالصيغ الإسلامية وتعظيم حقوق المساهمين والمتعاملين والعاملين وحياسة رضائهم.

القيم:

- النزاهة.
- الشفافية.
- الولاء.

(1) · البنك السوداني الفرنسي www.sf bank. sudan .com

- القدوة الحسنة.
- العمل بروح الفريق.
- الالتزام بأخلاقيات ومعايير المهنة.
- التطوير والتحسين المستمر.

الخدمات التي يقدمها البنك:

- ❖ الحسابات الجارية بالعملات المختلفة.
- ❖ قبول وإدارة الودائع.
- ❖ التحاويل الداخلية والخارجية.
- ❖ إدارة وتمويل محافظ الاستثمار وتمويل الأفراد والمؤسسات والشركات.
- ❖ تمويل عمليات التجارة الخارجية.
- ❖ الخدمات المصرفية الخاصة للعملاء المميزين.
- ❖ الصيرفة الإلكترونية (الصراف الآلي ونقاط البيع وغيرها).

استثمارات البنك:

درج البنك السوداني الفرنسي منذ إنشائه في عام 1979م على المساهمة في رؤوس أموال الشركات والمؤسسات العامة لإبراز الدور القومي للبنك وإنجاح المشروعات التنموية، وتعتبر هذه الشركات إحدى قنوات الاستثمار لموارد البنك بهدف تحقيق عائد مناسب وفي هذا الإطار ساهم البنك في عدد من المشروعات ذات التأثير المباشر على الاقتصاد السوداني منها:

- ❖ شركة الفرنسي للخدمات المالية المحدودة.
- ❖ شركة النافذة للخدمات المتكاملة المحدودة.
- ❖ شركة مطاحن الخليج الوطنية.
- ❖ بنك الاستثمار المالي.
- ❖ الوكالة الوطنية لتأمين وتمويل الصادرات.
- ❖ شركة الخدمات الإلكترونية.
- ❖ شركة الرأي العام للطباعة والنشر.
- ❖ شركة جوبا للتأمين المحدودة.

❖ شركة التنمية الريفية.

❖ شركة الخدمات المالية البحرين.

❖ شركة كنانة فريزلاند.

الانتشار الجغرافي:

للبنك ثلاثة وعشرون فرع ، عشرة فروع بالعاصمة ، وثلاثة عشر فرع بولايات السودان المختلفة.

ثالثاً: بنك فيصل الإسلامي السوداني:-

بدأت فكرة نشأة البنوك الإسلامية في منتصف السبعينات، حيث كانت البداية بإنشاء البنك الإسلامي للتنمية بجدة وتبع ذلك جهد شعبي وخاص نحو إنشاء بنوك إسلامية كان لسمو الأمير محمد الفيصل فيها الريادة بدعوة لإنشاء بنوك إسلامية، كما قامت دار المال الإسلامي وهي شركة قابضة برأس مال قدرة بليون دولار بالسعي نحو إقامة بنوك إسلامية في عدد من الأقطار.

وفكرة إنشاء بنك إسلامي بالسودان برزت لأول مرة بجامعة أم درمان الإسلامية عام 1966م إلا أن الفكرة لم تجد طريقها للتنفيذ. وفي فبراير 1976م أفلحت جهود الأمير محمد فيصل في الحصول علي موافقة الرئيس الأسبق جعفر نميري علي قيام بنك إسلامي بالسودان وقد تم بالفعل إنشاء بنك فيصل الإسلامي السوداني بموجب الأمر المؤقت رقم (9) لسنة 1977م بتاريخ 1977/4/4م. والذي تمت إجازته من السلطة التشريعية (مجلس الشعب آنذاك).

وفي مايو 1977م اجتمع ستة وثمانون من المؤسسين السودانيين والسعوديين ووافقوا علي فكرة التأسيس واكتبوا فيما بينهم نصف رأس المال المصدق به آنذاك والبالغ ستة مليون جنيه سوداني. (1)

وفي 18 أغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامي السوداني كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م. هذا وقد باشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م.

وقد حدد قانون إنشاء البنك علي أن يعمل البنك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية علي تدعيم تنمية المجتمع بالقيام بجميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية وأعمال الاستثمار، وقد حدد القانون أن يكون للبنك رأس مال لا يقل عن ستة ملايين جنيه سوداني، وترك لعقد التأسيس

(1) Sudan.comWWW.Fib

والنظام الأساسي للبنك توزيع رأس المال إلي أسهم ونسبة المساهمة علي أن تدفع مساهمة الجانب غير السوداني بعملة قابلة للتحويل.

وأستثنى القانون الخاص المشار إليه البنك من القوانين المنظمة للخدمة وفوائد مابعد الخدمة علي ألا تقل المرتبات والأجور وفوائد مابعد الخدمة التي يحددها البنك عن الحد الأدنى المنصوص عليه في تلك القوانين، أما أموال البنك وأرباحه فقد أعفيت من جميع أنواع الضرائب وكذلك الأموال المودعة بالبنك للاستثمار ومرتببات وأجور ومكافآت ومعاشات جميع العاملين بالبنك ورئيس وأعضاء مجلس إدارته وهيئة الرقابة الشرعية.

أما فيما يتعلق بالرقابة علي النقد الأجنبي فقد خول القانون لمحافظ بنك السودان أن يعفى البنك من أحكام القوانين المنظمة للرقابة علي النقد الأجنبي في الحدود التي يراها مناسبة، ونص القانون صراحة علي أنه لا تجوز مصادرة أموال البنك أو تأميمها أو فرض الحراسة أو الاستيلاء عليها وكذلك لا تحتجز بموجب أمر قضائي.

وبعد انقضاء خمس سنوات من عمر البنك تم تعديل قانون البنك بحيث سحبت المميزات والإعفاءات الممنوحة للبنك بموجب الأمر المؤقت الخاص بقانون بنك فيصل الإسلامي السوداني عند تأسيسه وذلك بعد ثبات ورسوخ التجربة وانتشارها.

أهداف البنك وأغراضه:

حدد البند الرابع من بنود عقد التأسيس أهداف البنك وأغراضه في الآتي:

1. القيام بجميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية وأعمال الاستثمارات والمساهمة في مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمرائية والزراعية.
2. قبول الودائع بمختلف أنواعها.
3. تحصيل ودفع الأوامر وأذونات الصرف وغيرها من الأوراق والتعامل في النقد الأجنبي.
4. سحب واستخراج وقبول وتظهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات وبوالص الشحن وأي أوراق قابلة للتحويل أو النقل أو التحصيل بشرط خلوها من أي محظور شرعي.
5. إعطاء القروض الحسنة وفق القواعد التي يقررها البنك.
6. الاتجار بالمعادن النفيسة وتوفير خزائن لحفظ الممتلكات الثمينة.
7. تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالربا.
8. قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كانت بغرض توفيرها أو استثمارها.
9. القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة.

10. فتح خطابات الاعتماد والضمان، وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي.

11. تقديم الاستثمارات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية للعملاء وغيرهم.

12. قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها بما يعود بالنفع علي المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها.

13. الاشتراك مع هيئات أو شركات أو مؤسسات تزاول اعمالاً شبيهة بأعماله وتعاونه علي تحقيق أغراضه بشرط أن لا يكون في ذلك تعاملاً بالربا أو محظور شرعي.

14. امتلاك واستئجار العقارات والمنقولات وله حق التصرف فيها بأي وسيلة وله حق استثمار أمواله بأي طريقة.

15. القيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بإنشاء المشروعات الاقتصادية وتوظيف آخرين لهذا الغرض.

16. يجوز للبنك ان يكافئ إلي شخص أو شركة إما نقداً أو بتخصيص أسهم عن أي عمل أو خدمات حصل عليها البنك.

17. منح معاشات أو مكافآت أو علاوات للموظفين السابقين وللمديرين السابقين أو للأشخاص الذين يعولهم هؤلاء الأشخاص المذكورين.

18. يشارك البنك في اتحاد المصارف الإسلامية وتبادل الخبرة مع البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى.

19. يقدم البنك المشورة للهيئات العامة والخاصة والحكومات والأفراد حول تجربته الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية.

حدد البنك عوامل النجاح الأساسية في الآتي:

1. استخدام نظم وتقنيات حديثة تحقق كفاية وكفاءة الأداء ضبطاً وسرعة.

2. اختيار عاملين مؤهلين واعتماد خارطة لترقيتهم علماً ومهارةً واستقراراً وولاء.

3. استقطاب الموارد رأس مال وودائع.

4. تطوير وتنويع صيغ الخدمة المصرفية والامتياز فيها.

5. تنفيذ سياسة ائتمانية نشطة تستوعب متطلبات العملاء وتجذب عملاء جدد وتعيد السابقين.

6. بناء علاقات خارجية منتشرة ومتطورة.

التحول التقني الشامل:

يعتبر بنك فيصل الإسلامي السوداني أول مصرف تحول فعلياً إلى بنك إلكتروني مما أتاح له توفير خدمات ومنتجات مصرفية تماثل نظيراتها العالمية ومن هذه التقنيات:

1. تم إنشاء شبكة داخلية تربط كل فروع البنك برئاسته؟
2. تم استخدام خدمات الربط الإلكتروني مع المصارف العالمية من خلال شبكة الاسوفت (Swift) لتنفيذ عمليات التحويل المالية.
3. تم تركيب النظام المصرفي الأساسي بنتابانك (Pent a Bank) لكل الفروع، وهو يتيح للبنك إجراء كافة العمليات المصرفية إلكترونياً.
4. تم إدخال نظام الـ VBS أو نظام ما بين الفروع وهو نظام يمكن الزبائن من التعامل الفوري مع حساباتهم من أي فرع مربوط إلكترونياً دون التقيد بالفرع المفتوح فيه الحساب.
5. تم إدخال نظام الخدمة المصرفية عبر الهاتف.
6. تم ربط فروع البنك بمشروعات التقنية المصرفية والتي تتمثل في مشروع المقاصة الإلكترونية.
7. تم تنفيذ عدد كبير جداً من الصرافات الآلية.
8. تم إنشاء نقاط البيع في عدد كبير من المحال التجارية لتسهيل التعاملات التجارية علي عملاء البنك.

الرؤيا:

المصرف الإسلامي الوجهة، سوداني السمات، يلتزم الجودة والامتياز في أعماله، إسعاد العملاء، ثقة في الموردين، عناية بالعمالين، وتعظيماً لحقوق المساهمين.

الرسالة:

مصرف يزواج وجهته الإسلامية وسماته السودانية، ويستهدف بالتطوير والامتياز، وبالكفاءة الأفضل، مركزاً مالياً سليماً، علاقات خارجية متنامية، ونظم وتقنيات مستحدثة، يقوم عليها العاملون فريقاً ملتزماً بأمانة، مدرباً مهارة، مؤهلاً معرفة، ويلتزم الشفافية منهجياً، ليسعد المتعاملون والمساهمون والمجتمع.

القيم العشرة:

الشرعية ، الريادة ، التميز ، المهنية ، العمل بروح الفريق ، التحسين المستمر ، الشفافي ، إسعاد المتعاملين ، التعاون مع الشركاء ، الشراكة مع المجتمع .

المبحث الثالث

تحليل بيانات الدراسة الميدانية

أولاً: إجراءات الدراسة الميدانية:

1. أداة الدراسة :

تم تصميم الاستبانة بشكل خاص لجمع البيانات بالاعتماد على الدراسات السابقة والمراجع للمواضيع المتعلقة بموضوع الدراسة وأراء عدد من أعضاء هيئة التدريس ذوي الخبرة في هذا المجال، وكذلك بعض أصحاب الخبرة في مجال التجارة ، وذلك لتحديد فقرات الاستبانة ، وقد تم تحكيم الاستبانة من قبل ذوي الخبرة.

تم توجيه الاستبانة إلى عينة تتكون من 100 فرد من الموظفين وتتكون الاستبانة من

جزئين:

الجزء الأول: يتضمن المعلومات الشخصية للمبحوثين (النوع، العمر، المستوى التعليمي، التخصص العلمي ، سنوات الخبرة ، المركز الوظيفي / المهنة) وذلك للوقوف على نوع وأعمار والمستويات التعليمية وتخصصات وخبرات المبحوثين.

الجزء الثاني: يتضمن أسئلة الفرضيات كلا علي حدا.

عبارات الاستبانة :

تم توجيه عبارات الاستبانة على الموظفين (عينة الدراسة) وقد احتوت الاستبانة على (25) سؤال و على كل فرد من عينة الدراسة تحديد إجابة واحدة في كل سؤال وفق مقياس ليكارد الخماسي (أوافق بشدة ، أوافق ، محايد ، لا أوافق ، لا أوافق بشدة). وقد تم توزيع عبارات الاستبانة على فرضيات الدراسة الثلاثة ، وقد اشتملت كل فرضية على عدة عبارات.

2. صدق وثبات الاستبانة :

تم اختبار ثبات عبارات الاستبانة عن طريق معامل ألفا كرونباخ الإحصائي وقد كانت النتيجة 0.78 من 1 وهذا يدل على ثبات عبارات الاستبانة.

3. الأساليب الإحصائية المستخدمة :

لتحقيق أهداف الدراسة وللتحقق من فرضياتها ، تم استخدام الطرق والإجراءات الإحصائية التالية:

— العرض البياني والتوزيع التكراري للإجابات.

— النسب المئوية.

—الوسط الحسابي والانحراف المعياري.

—اختبار مربع كاي لاختبار فرضيات الدراسة.

ولتطبيق الطرق والأساليب الإحصائية المذكورة أعلاه علي البيانات التي تم الحصول عليها من إجابات العينة تم استخدام برنامج التحليل الإحصائي (Spss) والذي يعد من أكثر الحزم الإحصائية دقة في النتائج كما تم استخدام برنامج Microsoft Office Excel 2007 في عمليات الرسم البياني.

4. مجتمع وعينة الدراسة:

يتكون مجتمع الدراسة من جميع العاملين بقسم الاعتمادات المستندية والعلاقات الخارجية والنقد الأجنبي والاستثمار والتمويل بالبنك السوداني الفرنسي وبنك أم درمان الوطني وبنك فيصل الإسلامي ،

أما عينة الدراسة فقد تم اختيار عينة عشوائية من مجتمع الدراسة حيث تم توزيع (120) استبانته لهم ، وقد بلغ عدد الاستبانات الغير مكتملة والتي لم يتم ملؤها كاملة (20) استبانته عليه فإن عينة الدراسة الأصلية (100) استبانته . وهذه العينة كبيرة من الناحية الإحصائية مما يؤدي إلى القبول بنتائج الدراسة وتعميمها على مجتمع الدراسة.

5. تطبيق أداة الدراسة :

وزعت الاستبانته على عينة الدراسة وتم تفرغ البيانات في جداول أعدتها الباحثة لهذا الغرض ، حيث تم تحويل المتغيرات الاسمية (أوافق بشدة ، أوافق ، محايد ، لا أوافق ، لا أوافق بشدة) إلى متغيرات كمية (1 2 3 4 5) على الترتيب . واعد الباحثة الجداول والأشكال البيانية اللازمة لكل سؤال في الاستبانته كما يلي :

ثانياً : تحليل بيانات الدراسة:

أولاً: تحليل البيانات الشخصية لأفراد العينة :

1/النوع :

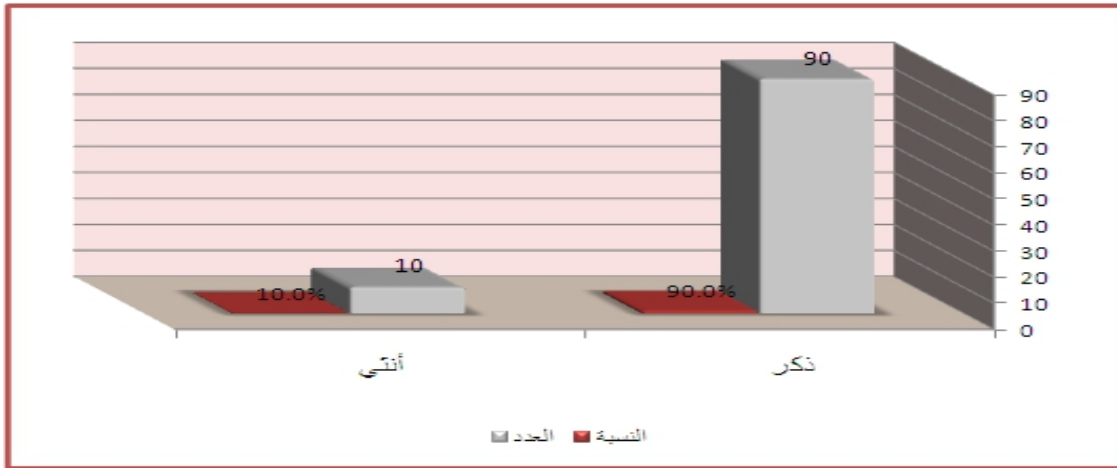
تم سؤال المبحوثين عن النوع وأعطوا إجابات ذكر وأنثى

جدول (1/3/4) التوزيع التكراري لإفراد العينة وفق متغير النوع

الرقم	النوع	التكرار	النسبة
.1	ذكر	90	%90
.2	أنثى	10	%10
	المجموع	100	%100

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (1/3/4) التوزيع البياني لأفراد العينة وفق متغير النوع



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (1/3/4) والشكل البياني (1/3/4) أن هنالك (90) من أفراد العينة وبنسبة (%90) ذكور ، وهنالك (10) من أفراد العينة وبنسبة (10) إناث . ويتضح من خلال ذلك أن معظم أفراد عينة الدراسة هم ذكور . مما يعني أن بعض البنوك تميل إلى توظيف الذكور أكثر من الإناث .

2/العمر :

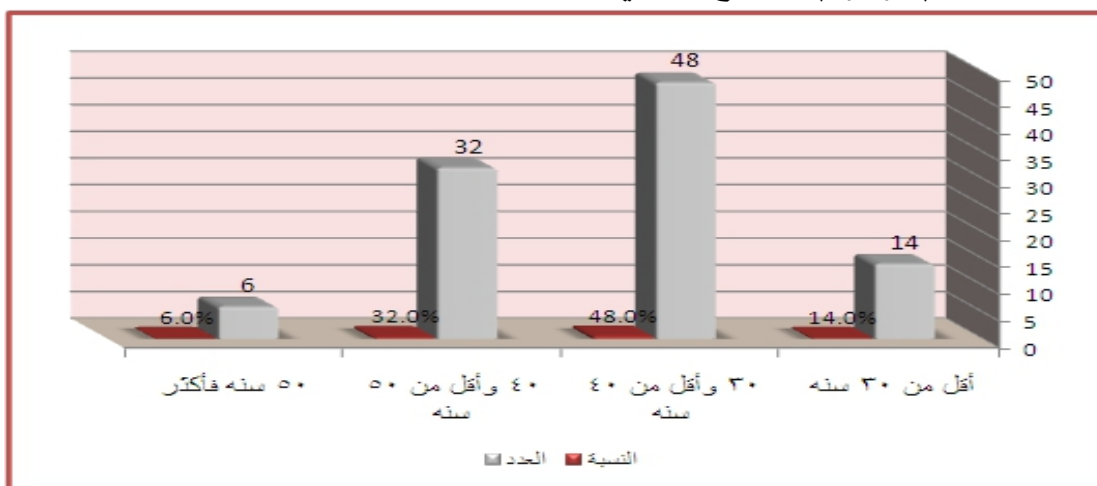
تم سؤال المبحوثين عن العمر وأعطوا أربعة فئات عمرية.

جدول (2/3/4) التوزيع التكراري لإفراد العينة وفق متغير العمر

الرقم	العمر	التكرار	النسبة
1	أقل من 30 سنة	14	14%
2	30 وأقل من 40 سنة	48	48%
3	40 وأقل من 50 سنة	32	32%
4	50 سنة فأكثر	6	6%
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (2/3/4) التوزيع البياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير العمر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (2/3/4) والشكل البياني (2/3/4) أن هنالك (14) من أفراد العينة وبنسبة (14%) أعمارهم أقل من 30 سنة ، وأن هنالك (48) من أفراد العينة وبنسبة (48%) أعمارهم في الفئة العمرية 30 وأقل من 40 سنة، ويوجد (32) من أفراد العينة وبنسبة (32%) أعمارهم في الفئة العمرية 40 وأقل من 50 سنة ، وهنالك (6) من أفراد العينة وبنسبة (6%) أعمارهم أكثر من 50 سنة . ويتضح من ذلك أن النسبة الأعلى هي 30 وأقل من 40 سنة لذا يلاحظ أن أكثر العاملين في البنوك من فئة الشباب باعتبارهم الفئة الأكثر نشاطاً وعملاً.

3/المستوى التعليمي :

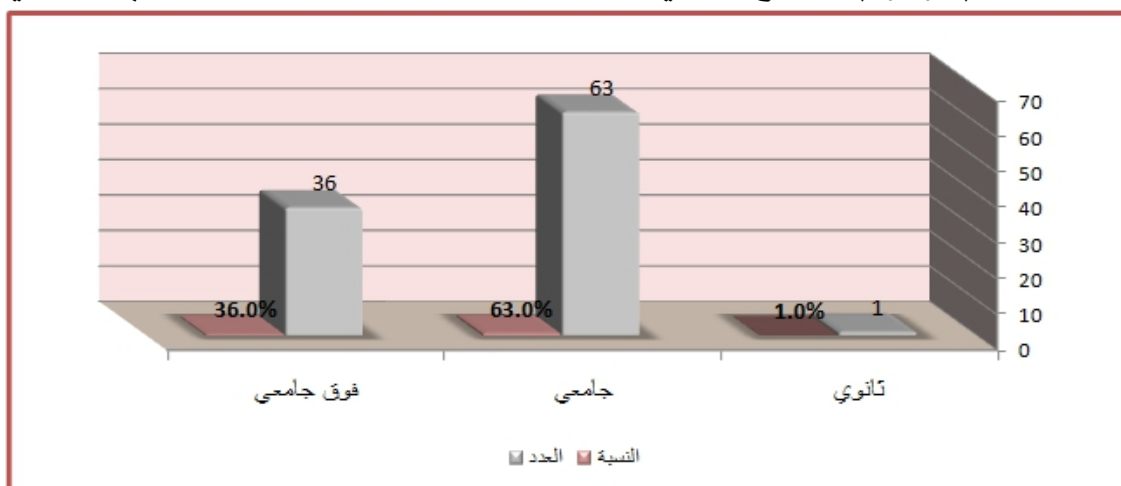
تم سؤال المبحوثين عن مستواهم العلمي وأعطوا ثلاثة إجابات .

جدول (3/3/4) التوزيع التكراري لإفراد العينة وفق متغير المستوى التعليمي

الرقم	المستوي التعليمي	التكرار	النسبة
.1	ثانوي	1	%1
.2	جامعي	63	%63
.3	فوق الجامعي	36	%36
	المجموع	100	%100

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (3/3/4) التوزيع البياني لإفراد عينة الدراسة وفق متغير المستوى التعليمي



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (3/3/4) والشكل البياني (3/3/4) وأن هنالك (1) من أفراد العينة وبنسبة (1%) مستواه التعليمي ثانوي ، وأن هنالك (63) من أفراد العينة وبنسبة (63%) حصلوا علي مؤهلات جامعية ، ويوجد (36) من أفراد العينة وبنسبة (36%) حصلوا علي مؤهلات فوق الجامعية . ويلاحظ أن النسبة الأعلى من أفراد العينة مؤهلهم العلمي جامعي ويتضح من ذلك أن البنوك تميل إلى توظيف حملة الشهادات الجامعية . مما يجعل إجاباتهم أكثر دقة باعتبارهم أكثر تعليماً .

4/ التخصص العلمي:

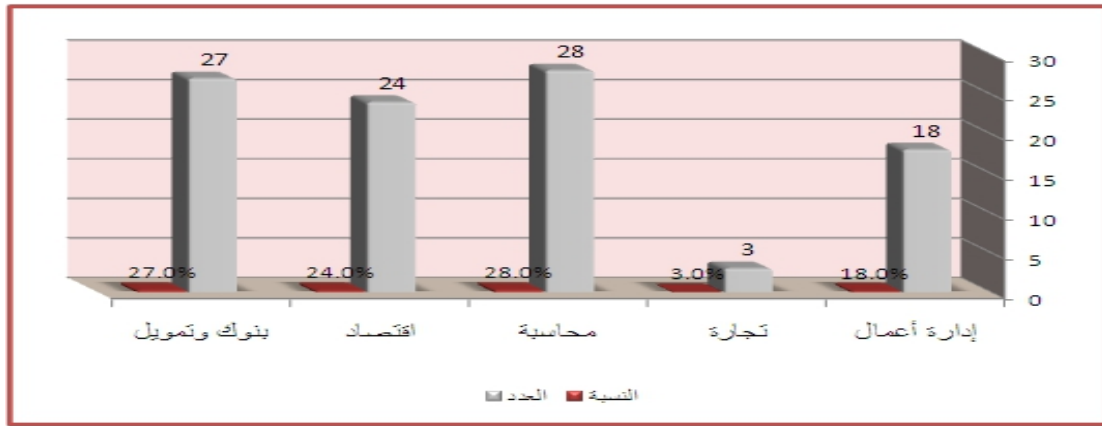
تم سؤال المبحوثين عن تخصصاتهم العلمية وأعطوا ستة إجابات.

جدول (4/3/4) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير التخصص العلمي.

الرقم	التخصص العلمي	التكرار	النسبة
1.	إدارة أعمال	18	18%
2.	تجارة	3	3%
3.	محاسبة	28	28%
4.	اقتصاد	24	24%
5.	بنوك وتمويل	27	27%
6.	أخري أذكرها	—	—
	المجموع	100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (4/3/4) التوزيع البياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير التخصص العلمي



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (4/3/4) والتوزيع البياني (4/3/4) أن هنالك (18) من أفراد العينة وبنسبة (18%) تخصصهم العلمي في مجال إدارة أعمال ، وأن هنالك (3) من أفراد العينة وبنسبة (3%) تخصصهم العلمي تجارة. ويوجد (28) من أفراد العينة وبنسبة (28%) تخصصهم العلمي في مجال المحاسبة ، كما يوجد (24) من أفراد العينة وبنسبة (24%) تخصصهم العلمي في مجال الاقتصاد ، و هنالك (27) من أفراد العينة وبنسبة (27%) تخصصهم العلمي في مجال البنوك وتمويل. ويتضح من ذلك أن النسبة الأعلى من أفراد العينة تخصصهم محاسبة مما يعني أن إجاباتهم أكثر موضوعية ودقة باعتبارهم أهل التخصص في المجال.

5/ سنوات الخبرة في المجال :

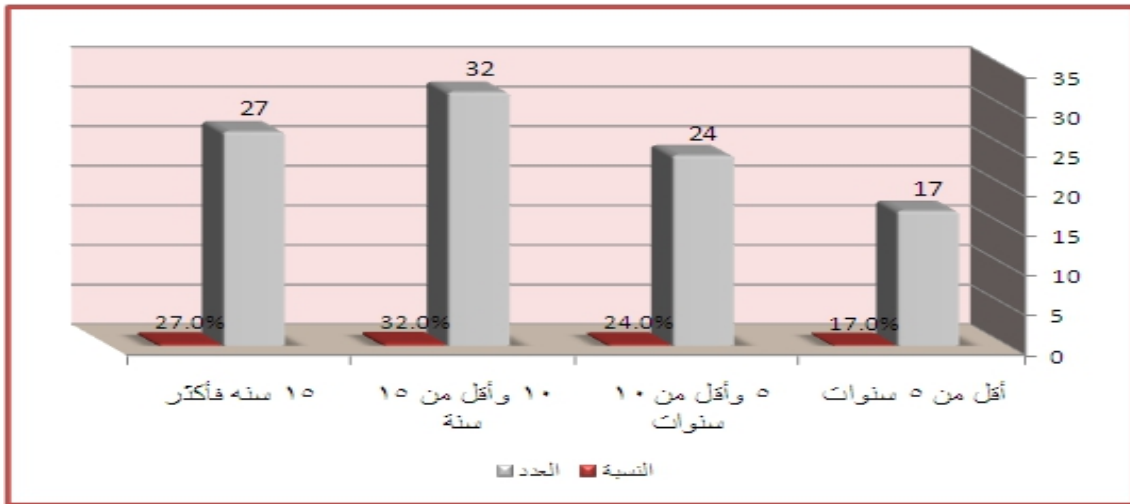
تم سؤال المبحوثين عن سنوات خبرتهم في مجال العمل و أعطوا أربعة إجابات .

جدول (5/3/4) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة.

الرقم	سنوات الخبرة	التكرار	النسبة
1	أقل من 5 سنوات	17	17%
2	5 وأقل من 10 سنوات	24	24%
3	10 وأقل من 15 سنة	32	32%
4	15 سنة فأكثر	27	27%
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (5/3/4) التوزيع البياني لأفراد عينة الدراسة وفق متغير سنوات الخبرة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (5/3/4) والتوزيع البياني (5/3/4) أن هنالك (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) لديهم خبرة أقل من 5 سنوات ، وأن هنالك (24) من أفراد العينة وبنسبة (24%) لديهم خبرة 5 سنوات وأقل من 10 سنوات ، ويوجد (32) من أفراد العينة وبنسبة (32%) لديهم خبرة 10 سنوات وأقل من 15 سنة ، وأن هنالك (27) فرد من أفراد العينة وبنسبة (27%) لديهم خبرة أكثر من 15 سنة . ويتضح من خلال ذلك أن معظم أفراد عينة الدراسة سنوات خبراتهم أكثر من 15 سنوات ، وهذا يعني أن الموظفين في البنوك ذوو خبرة وكفاءة عالية ، مما يعزز الثقة في الإجابات باعتبارهم أكثر خبرة في المجال.

6/ المركز الوظيفي / المهنة :

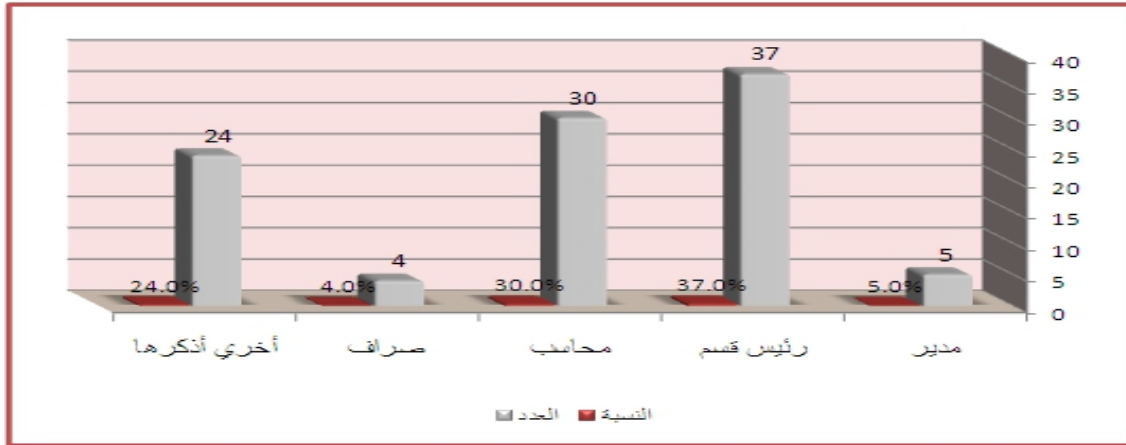
تم سؤال المبحوثين عن مراكزهم الوظيفية و أعطوا خمسة إجابات .

جدول (6/3/4) التوزيع التكراري لأفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي/ المهنة

الرقم	المركز الوظيفي / المهنة	التكرار	النسبة
1	مدير	5	5%
2	رئيس قسم	37	37%
3	محاسب	30	30%
4	صراف	4	4%
5	أخري أذكرها	24	24%
	المجموع	100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (6/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة وفق متغير المركز الوظيفي المهنة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (6/3/4) والتوزيع البياني (6/3/4) أن هنالك (5) من أفراد العينة وبنسبة (5%) يعملون في وظيفة مدير ، وأن هنالك (37) من أفراد العينة وبنسبة (37%) يعملون رؤساء أقسام ، ويوجد (30) من أفراد العينة وبنسبة (30%) مركزهم يعملون في وظيفة محاسب ، كما يوجد (24) من أفراد العينة و بنسبة (24%) يعملون في وظائف مختلفة كخدمات العملاء والحسابات الجارية ، وهنالك (4) من أفراد العينة وبنسبة (4%) يعملون في وظيفة صراف . ويتضح من خلال ذلك أن معظم أفراد عينة الدراسة يشغلون وظيفة رؤساء أقسام ، مما يعني أن إجاباتهم تُحظى بالدقة.

ثانياً : تحليل أسئلة الاستبيان :

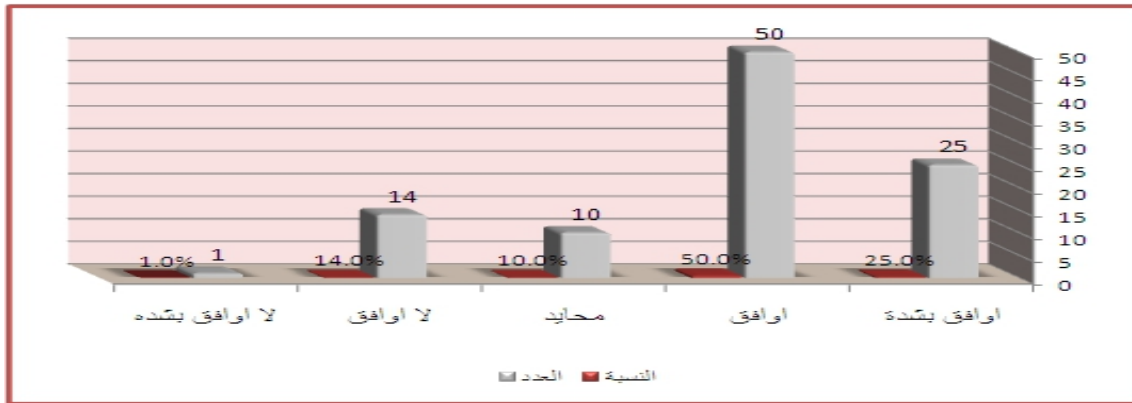
العبارة الأولى : تعتمد التجارة الخارجية في السودان علي التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة

جدول (7/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الأولى

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	25	25%
2.	أوافق	50	50%
3.	محايد	10	10%
4.	لا أوافق	14	14%
5.	لا أوافق بشدة	1	1%
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (7/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الأولى



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (7/3/4) والتوزيع البياني (7/3/4) أن هنالك (25) من أفراد العينة و بنسبة (25%) يوافقون بشدة علي أن التجارة الخارجية تعتمد علي التمويل المصرفي ، وأن هنالك (50) من أفراد العينة و بنسبة (50%) يوافقوا على اعتماد التجارة الخارجية علي التمويل المصرفي ، ويوجد (10) من أفراد العينة و بنسبة (10%) محايدين في رأيهم حول اعتماد التجارة الخارجية علي التمويل المصرفي ، كما يوجد (14) من أفراد العينة و بنسبة (14%) لم يوافقوا علي اعتماد التجارة الخارجية علي التمويل المصرفي ، وهنالك (1) من أفراد العينة و بنسبة (1%) لم يوافق بشده علي أن التجارة الخارجية تعتمد علي التمويل المصرفي ، ويتضح من خلال ذلك أن التجارة الخارجية في السودان تعتمد علي التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة .

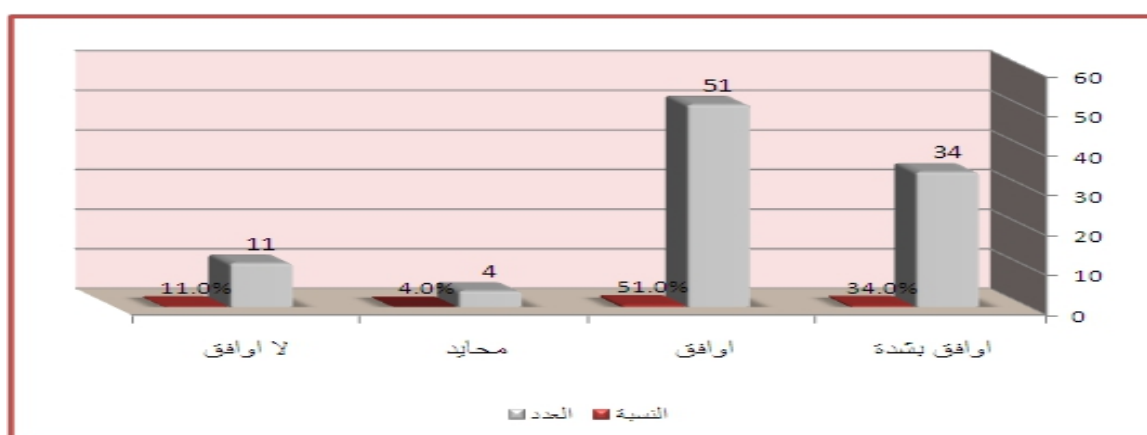
العبرة الثانية : ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان

جدول (8/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	34	34%
2.	أوافق	51	51%
3.	محايد	4	4%
4.	لا أوافق	11	11%
5.	لا أوافق بشدة	–	–
	المجموع	100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (8/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (8/3/4) والتوزيع البياني (8/3/4) وأن هنالك (34) من أفراد العينة وبنسبة (34%) يوافقون بشدة علي أن ضعف التمويل المصرفي هو أحد عقبات تطور التجارة الخارجية، وأن هنالك (51) من أفراد العينة وبنسبة (51%) وافقوا على أن ضعف التمويل يمثل أحد عقبات تطور التجارة الخارجية، ويوجد (4) من أفراد العينة وبنسبة (4%) محايدين في رأيهم حول إعاقه التمويل للتجارة الخارجية، كما يوجد (11) من أفراد العينة وبنسبة (11%) لم يوافقوا علي أن ضعف التمويل حد من تطور التجارة الخارجية، ويتضح من خلال ذلك أن ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان.

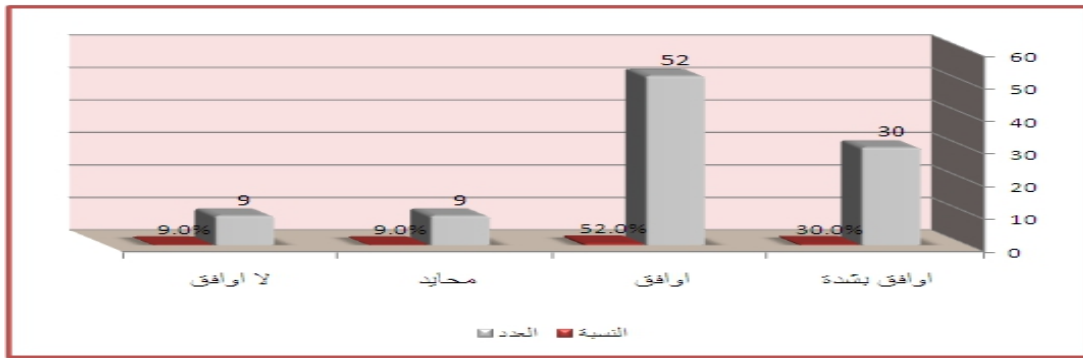
العبارة الثالثة: التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية

جدول (9/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	30	30%
2.	أوافق	52	52%
3.	محايد	9	9%
4.	لا أوافق	9	9%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (9/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (9/3/4) والتوزيع البياني (9/3/4) وأن هنالك (30) من أفراد العينة وبنسبة (30%) يوافقون بشدة علي أن التمويل المقدم بواسطة البنوك ضعيف ولا يغطي جميع عملاء التجارة الخارجية، وأن هنالك (52) من أفراد العينة وبنسبة (52%) وافقوا على ضعف التمويل المخصص للتجارة الخارجية مقارنة مع عملائها، وأن هنالك (9) من أفراد العينة وبنسبة (9%) محايدين حول ضعف التمويل المقدم للتجارة الخارجية من قبل البنوك التجارية ، ويوجد (9) من أفراد العينة وبنسبة (9%) لم يوافقوا علي أن التمويل المقدم للتجارة الخارجية ضعيف مقارنة مع عملاء التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية .

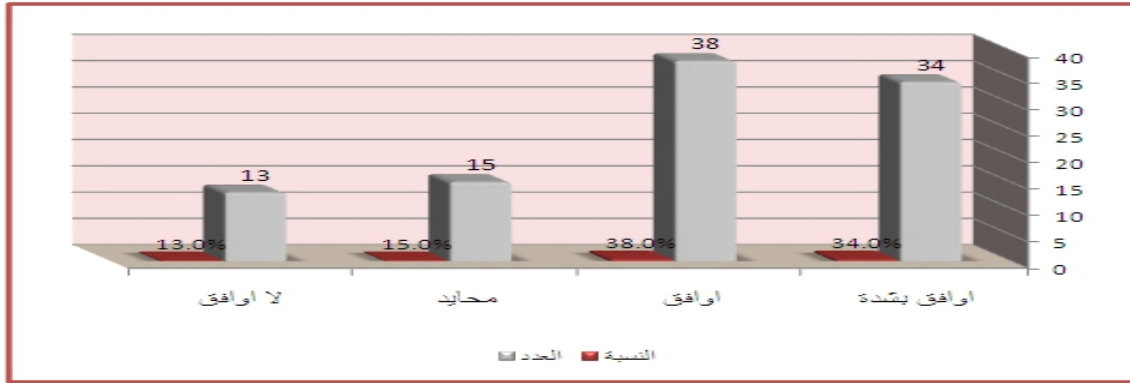
العبرة الرابعة : السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان

جدول (10/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	34	34%
2.	أوافق	38	38%
3.	محايد	15	15%
4.	لا أوافق	13	13%
5.	لا أوافق بشدة	–	–
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (10/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (10/3/4) والتوزيع البياني (10/3/4) أن هنالك (34) من أفراد العينة

وبنسبة (34%) يوافقون بشدة أن السياسة التمويلية والنقدية تمثل إحدى معوقات تمويل التجارة الخارجية، وأن هنالك (38) من أفراد العينة وبنسبة (38%) وافقوا على السياسة النقدية و التمويلية تمثل عقبة في تمويل التجارة الخارجية ، ويوجد (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) محايدين في رأيهم حول السياسة النقدية والتمويلية في الحد من التجارة الخارجية ، كما يوجد (13) من أفراد العينة وبنسبة (13%) لم يوافقوا على أن السياسة النقدية والتمويلية للبنك المركزي تمثل عائق في تمويل التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان .

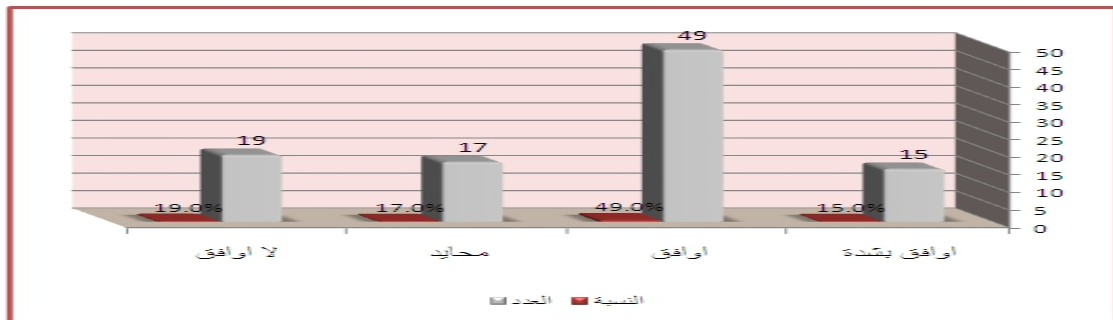
العبرة الخامسة : السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر علي حجم التجارة الخارجية

جدول (11/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	15	15%
2.	أوافق	49	49%
3.	محايد	17	17%
4.	لا أوافق	19	19%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (11/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (11/3/4) والتوزيع البياني (11/3/4) أن هنالك (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) يوافقون بشدة علي أن السجل التجاري والائتماني للمصدرين أثر علي حجم التجارة الخارجية، و أن هنالك (49) من أفراد العينة وبنسبة (49%) يوافقون على السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين اثر علي حجم التمويل الممنوح للتجارة الخارجية، ويوجد (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) محايدين في رأيهم حول تأثير السجل التجاري والائتماني علي حجم التمويل المقدم للتجارة الخارجية، كما يوجد (19) من أفراد العينة وبنسبة (19%) لم يوافقوا علي أن السجل التجاري والائتماني للمصدرين جعل البنوك تتمتع من تمويل التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر علي حجم التجارة الخارجية .

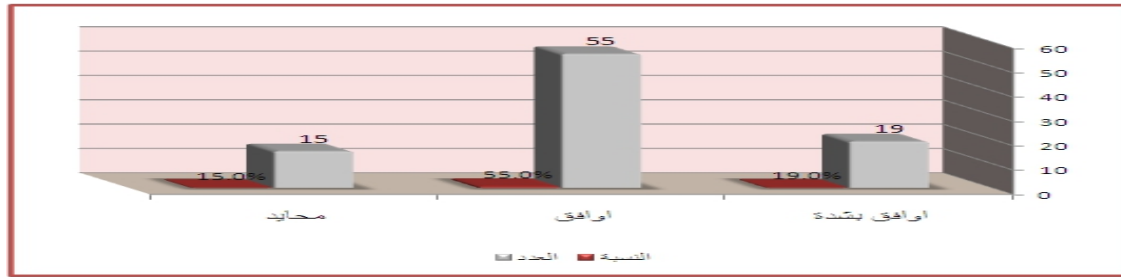
العبارة السادسة : فرص المصدرين للحصول علي تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حد من حجم التجارة الخارجية

جدول رقم(4/ 12/3) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	19	19%
2.	أوافق	55	55%
3.	محايد	15	15%
4.	لا أوافق	–	–
5.	لا أوافق بشدة	–	–
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (4/ 12/3) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول(4/ 12/3) والتوزيع البياني (4/ 12/3) وأن هنالك (19) من أفراد العينة وبنسبة (19%) يوافقون بشدة أن حصول المصدرين لتمويل بطرق خلاف الاعتماد المستندي حد من تمويل التجارة الخارجية ، وأن هنالك (55) من أفراد العينة وبنسبة (55%) يوافقون على حصول المصدرين علي تمويل باستخدام وسائل دفع أخرى غير الاعتماد المستندي قلل من حجم التجارة الخارجية ، ويوجد (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) محايدين في رأيهم عن حصول المصدرين علي تمويل باستخدام وسائل دفع أخرى غير الاعتماد المستندي وتأثير ذلك علي التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن فرص المصدرين للحصول علي تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حدا من حجم التجارة الخارجية .

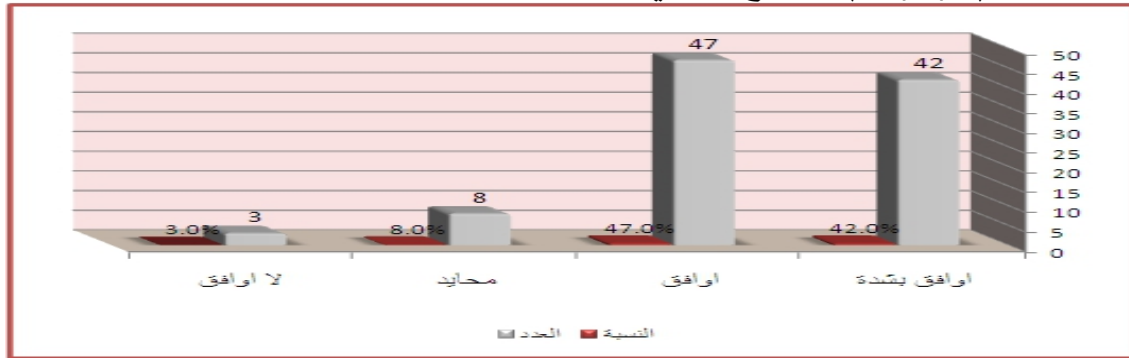
العبارة السابعة : تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية

جدول رقم (13/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	42	42%
2.	أوافق	47	47%
3.	محايد	8	8%
4.	لا أوافق	3	3%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (13/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (13/3/4) والتوزيع البياني (13/3/4) أن هنالك (42) من أفراد العينة وبنسبة (42%) يوافقون بشدة علي أن تقديم التمويل بالضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية للصادرات ، وأن هنالك (47) من أفراد العينة وبنسبة (47%) وافقوا على أن التمويل المقدم بالضمانات الكافية يعزز من القدرة التنافسية للصادرات ، ويوجد (8) من أفراد العينة وبنسبة (8%) محايدين في رأيهم علي تأثير التمويل المقدم بالضمانات الكافية علي تعزيز القدرة التنافسية للصادرات، كما يوجد (3) من أفراد العينة وبنسبة (3%) لم يوافقوا علي أن التمويل المقدم بالضمانات الكافية يعزز من القدرة التنافسية للصادرات . ويتضح من خلال ذلك أن تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية.

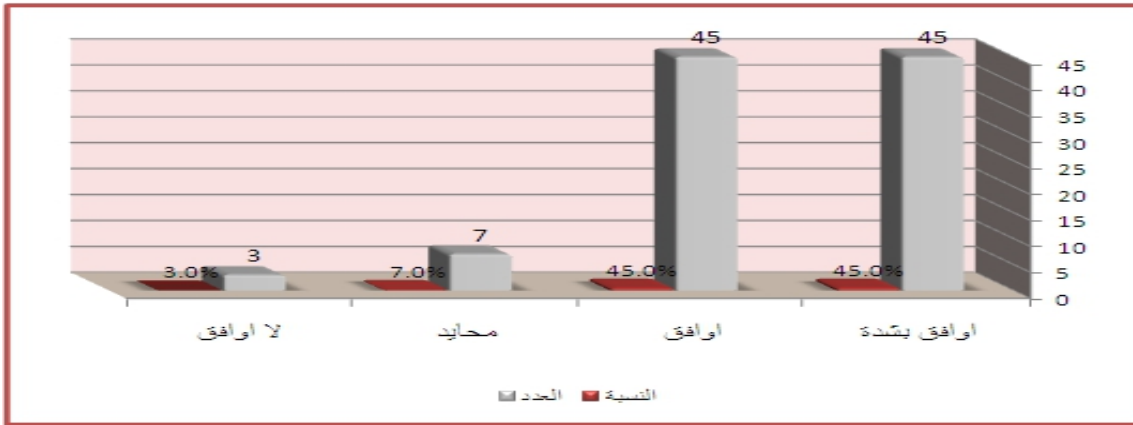
العبرة الثامنة : تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية

جدول (14/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثامنة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	45	45%
2.	أوافق	45	45%
3.	محايد	7	7%
4.	لا أوافق	3	3%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (14/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثامنة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (14/3/4) والتوزيع البياني (14/3/4) أن هنالك (45) من أفراد العينة وبنسبة (45%) يوافقون بشدة علي أن تقديم التمويل بالضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية ، وهنالك (45) من أفراد العينة وبنسبة (45%) وافقوا على أن تقديم التمويل يزيد من حجم التجارة الخارجية ، ويوجد (7) من أفراد العينة وبنسبة (7%) محايدين في رأيهم حول تأثير التمويل والضمانات علي حجم التجارة الخارجية ، كما يوجد (3) من أفراد العينة و بنسبة (3%) لم يوافقوا علي تأثير التمويل علي حجم التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية .

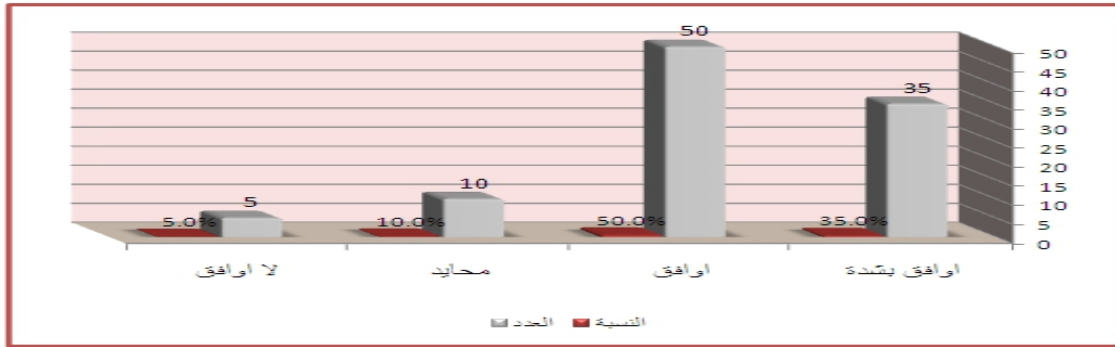
العبارة التاسعة : تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية .

جدول (15/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة التاسعة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	35	35%
2.	أوافق	50	50%
3.	محايد	10	10%
4.	لا أوافق	5	5%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (15/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة التاسعة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (15/3/4) والتوزيع البياني (15/3/4) أن هنالك (35) من أفراد العينة وبنسبة (35%) يوافقون بشدة علي أن تقديم التمويل الكافي للواردات يسهم في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة العالمية ، و أن هنالك (50) من أفراد العينة وبنسبة (50%) وافقوا على تقديم التمويل الكافي للواردات يساهم في منافستها في الأسواق العالمية ، ويوجد (10) من أفراد العينة وبنسبة (10%) محايدين في رأيهم حول أن تقديم التمويل الكافي يساهم من المساهمة في زيادة منافستها في الأسواق العالمية ، كما يوجد (5) من أفراد العينة وبنسبة (5%) لم يوافقوا علي أن تقديم التمويل الكافي يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية . ويتضح من خلال ذلك أن تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية.

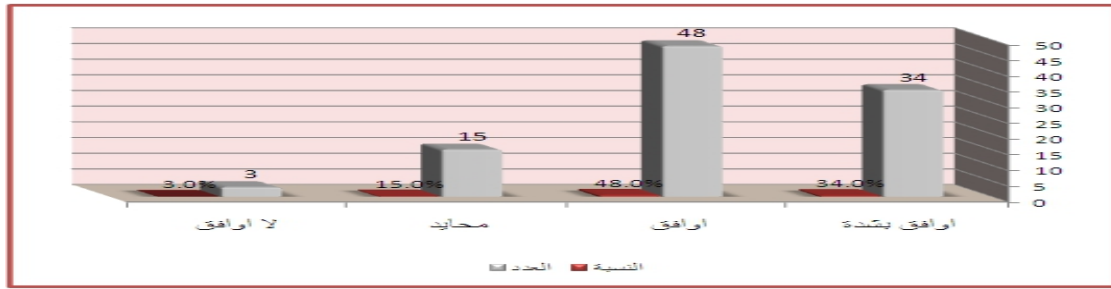
العبرة العاشرة : الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية .

جدول(16/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	34	34%
2.	موافق	48	48%
3.	محايد	15	15%
4.	لا أوافق	3	3%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (16/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول(16/3/4) والتوزيع البياني (16/3/4) أن هنالك (34) من أفراد العينة وبنسبة (34%) يوافقون بشدة علي أن الموارد المتاحة للبنوك قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل احتياجات الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية ، وأن هنالك (48) من أفراد العينة وبنسبة (48%) وافقوا على أن الموارد المتاحة للبنوك قصيرة الأجل ولا تفي باحتياجات الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية ، ويوجد (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) محايدين في رأيهم حول أن الموارد المتاحة للبنوك قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل احتياجات الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية ، وأن هنالك (3) من أفراد العينة وبنسبة (3%) لم يوافقوا علي موارد البنوك المتاحة لا يمكن أن تقابل احتياجات البنية التحتية للأصول الإنتاجية للسلع التصديرية. ويتضح من خلال ذلك أن الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية.

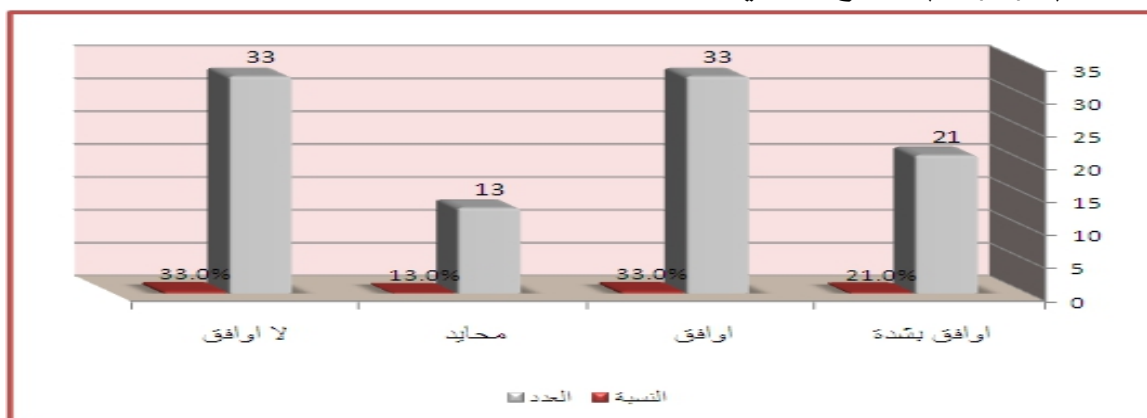
العبارة الحادية عشر: ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية يعيق تمويل التجارة الخارجية.

جدول (17/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	21	21%
2.	أوافق	33	33%
3.	محايد	13	13%
4.	لا أوافق	33	33%
5.	لا أوافق بشدة	–	–
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (17/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (17/3/4) والتوزيع البياني (17/3/4) أن هنالك (21) من أفراد العينة وبنسبة (21%) وافقوا بشده علي أن ضعف ثقافة الكوادر في البنوك يعيق تمويل التجارة الخارجية ، وأن هنالك (33) من أفراد العينة وبنسبة (33%) وافقوا على أن ضعف الثقافة لدي الكوادر المؤهلة تعيق تمويل التجارة الخارجية، ويوجد (13) من أفراد العينة وبنسبة (13%) محايدين في رأيهم حول ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في إعاقه التجارة الخارجية، كما يوجد (33) من أفراد العينة وبنسبة (33%) لم يوافقوا علي أن ضعف الثقافة لدي الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية تعيق التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية يعيق التجارة الخارجية .

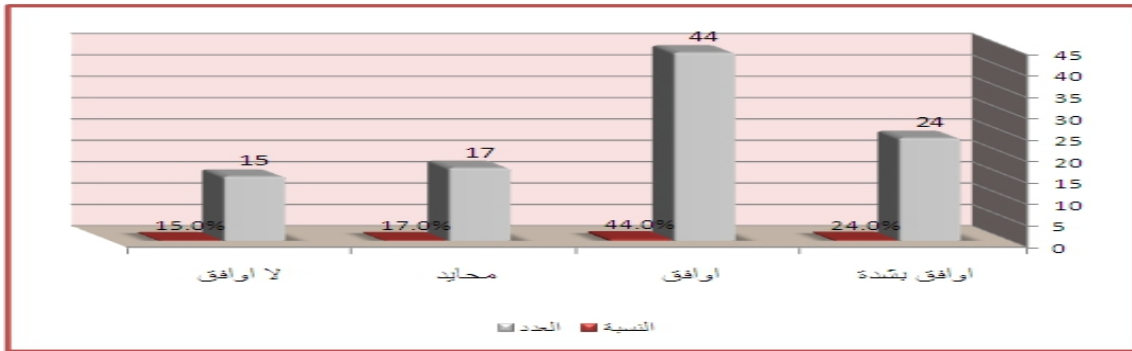
العبرة الثانية عشر : يتطلب تمويل الصادر تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان.

جدول (18/3/4) التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	24	24%
2.	أوافق	44	44%
3.	محايد	17	17%
4.	لا أوافق	15	15%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (18/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (18/3/4) والتوزيع البياني (18/3/4) أن هنالك (24) من أفراد العينة وبنسبة (24%) وافقوا بشدة علي أن تمويل الصادر يتطلب تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها ، وأن هنالك (44) من أفراد العينة وبنسبة (44%) وافقوا على أن تمويل الصادر يحتاج ضمانات قوية يعجز المصدرين عن توفيرها ، ويوجد (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) محايدين في رأيهم حول أن تمويل الصادر يحتاج ضمانات يعجز المصدرين عن توفيرها ، كما يوجد (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) لم يوافقوا علي أن تمويل الصادر يحتاج ضمانات لا تتوفر لدي كثير من المصدرين . ويتضح من خلال ذلك أن تمويل الصادر يتطلب تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان.

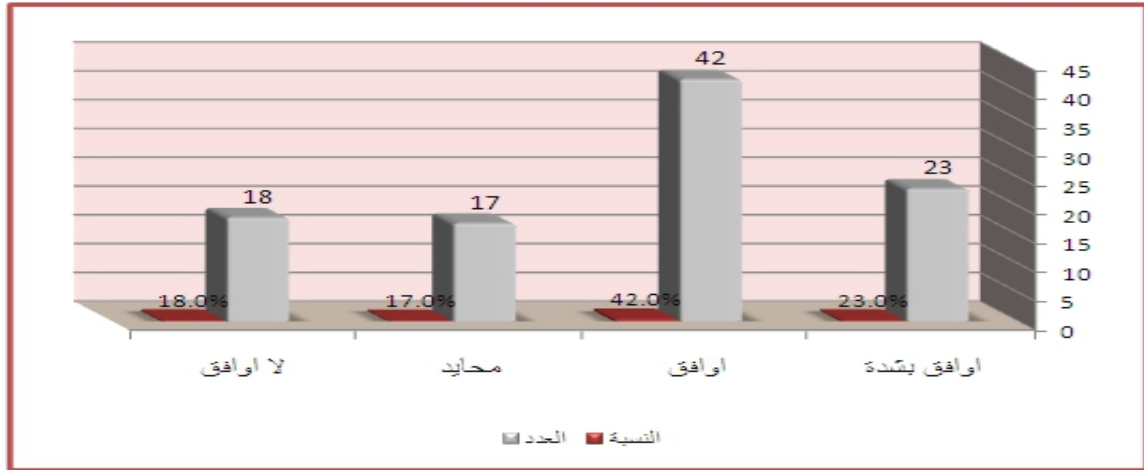
العبرة الثالثة عشر: عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين بسداد ما عليهم من التزامات للمصدرين حدا من تمويل التجارة الخارجية

جدول (19/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	23	23%
2.	أوافق	42	42%
3.	محايد	17	17%
4.	لا أوافق	18	18%
5.	لا أوافق بشدة	-	-
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (19/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (19/3/4) والتوزيع البياني (19/3/4) أن هنالك (23) من أفراد العينة وبنسبة (23%) وافقوا بشدة على عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين، وأن هنالك (42) من أفراد العينة وبنسبة (42%) وافقوا على العبارة على عدم ثقة البنوك في وفاء البنوك المراسلة، وأن هنالك (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) محايدين في رأيهم عن ثقة البنوك في وفاء المستوردين، وأن هنالك (18) من أفراد العينة وبنسبة (18%) لم يوافقوا، ويتضح من خلال ذلك أن عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين بسداد ما عليهم من التزامات للمصدرين حدا من تمويل التجارة الخارجية.

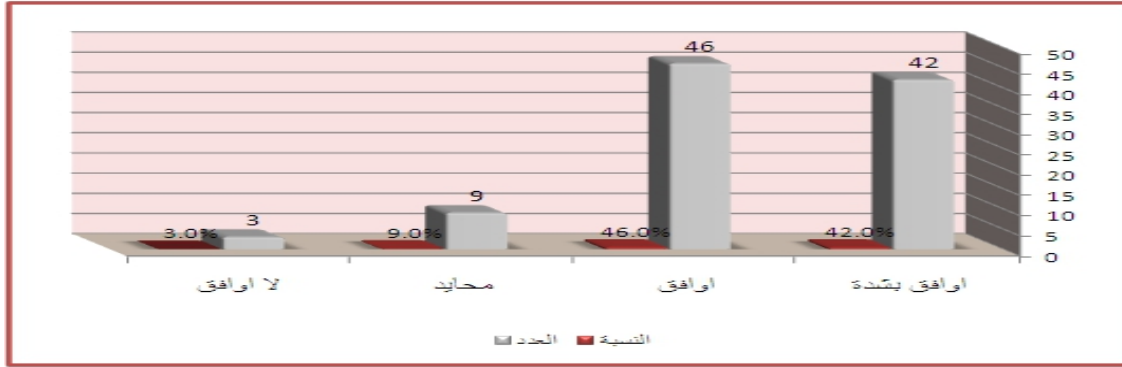
العبرة الرابعة عشر: عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلى زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من وإلى دول الجوار.

جدول (20/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الرابعة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	42	42%
2.	أوافق	46	46%
3.	محايد	9	9%
4.	لا أوافق	3	3%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (20/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الرابعة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (20/3/4) والتوزيع البياني (20/3/4) أن هنالك (42) من أفراد العينة وبنسبة (42%) يوافقون بشدة على أن عدم توفير التمويل الكافي للتجارة الخارجية يعمل على زيادة التهريب للسلع ، وأن هنالك (46) من أفراد العينة وبنسبة (46%) يوافقون على أن ضعف تمويل التجارة الخارجية يعمل على زيادة تهريب السلع ، ويوجد (9) من أفراد العينة وبنسبة (9%) محايدين في رأيهم حول تأثير ضعف تمويل التجارة الخارجية على زيادة نشاط التهريب ، كما يوجد (3) من أفراد العينة وبنسبة (3%) لم يوافقوا على أن ضعف تمويل التجارة الخارجية يشجع عمليات تهريب السلع . ويتضح من خلال ذلك أن عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلى زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من وإلى دول الجوار.

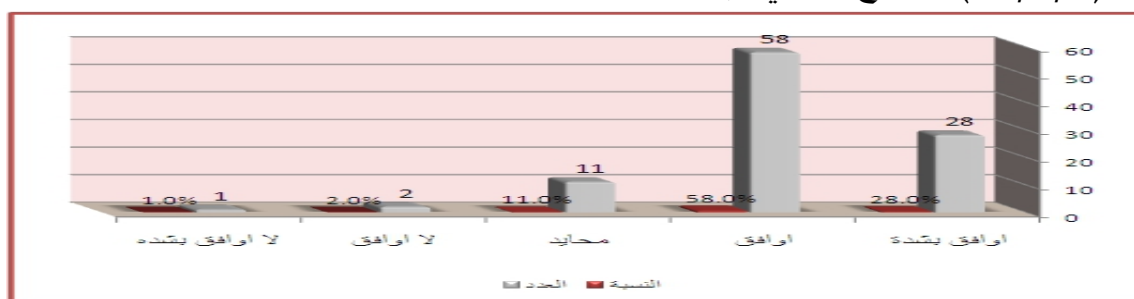
العبرة الخامسة عشر: علي الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافي.

جدول (21/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الخامسة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	28	28%
2.	أوافق	58	58%
3.	محايد	11	11%
4.	لا أوافق	2	2%
5.	لا أوافق بشدة	1	1%
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (21/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الخامسة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (21/3/4) والتوزيع البياني (21/3/4) أن هنالك (28) من أفراد العينة وبنسبة (28%) يوافقون بشدة علي أنه رغم الربحية العالية لقطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح غير كافي ، وأن هنالك (58) من أفراد العينة وبنسبة (58%) يوافقون علي رغم ارتفاع أرباح تمويل التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والموردين غير كافي ، ويوجد (11) من أفراد العينة وبنسبة (11%) محايدين في رأيهم حول انه رغم الربحية المرتفعة لقطاع تمويل التجارة الخارجية مازال التمويل الممنوح غير كافي ، كما يوجد (2) من أفراد العينة وبنسبة (2%) لم يوافقوا علي أنه رغم الربحية المرتفعة لقطاع التجارة الخارجية مازال التمويل الممنوح غير كافي ، وهنالك (1) من أفراد العينة وبنسبة (1%) لم يوافق بشده علي رغم ارتفاع أرباح تمويل التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والموردين غير كافي . ويتضح من خلال ذلك أنه علي الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافي .

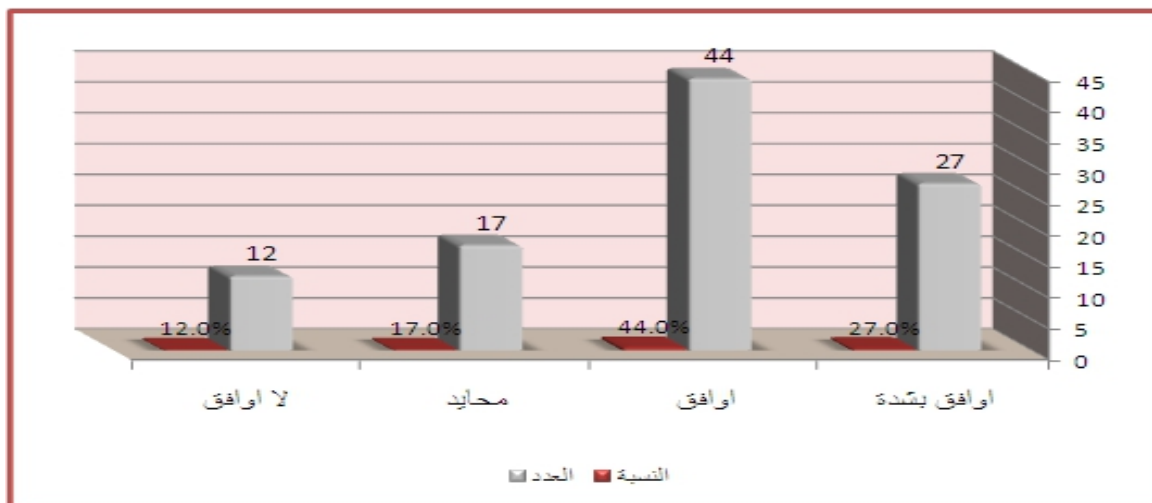
العبرة السادسة عشر: صيغ التمويل الإسلامية أدت إلى زيادة حجم التجارة الخارجية.

جدول (22/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
.1	أوافق بشدة	27	27%
.2	أوافق	44	44%
.3	محايد	17	17%
.4	لا أوافق	12	12%
.5	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (22/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (22/3/4) والتوزيع البياني (22/3/4) أن هنالك (27) من أفراد العينة وبنسبة (27%) يوافقون بشدة علي أن صيغ التمويل الإسلامية أدت إلى زيادة حجم التجارة الخارجية ، وأن هنالك (44) من أفراد العينة وبنسبة (44%) وافقوا على أن التمويل عبر الصيغ الإسلامية زاد من حجم التجارة الخارجية ، ويوجد (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) محايدين في رأيهم حول تأثير التمويل عبر الصيغ الإسلامية علي زيادة التجارة الخارجية ، كما يوجد (12) من أفراد العينة وبنسبة (12%) لم يوافقوا علي أن التمويل عبر الصيغ الإسلامية زاد من حجم التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن صيغ التأمين الإسلامية أدت إلى زيادة حجم التجارة الخارجية.

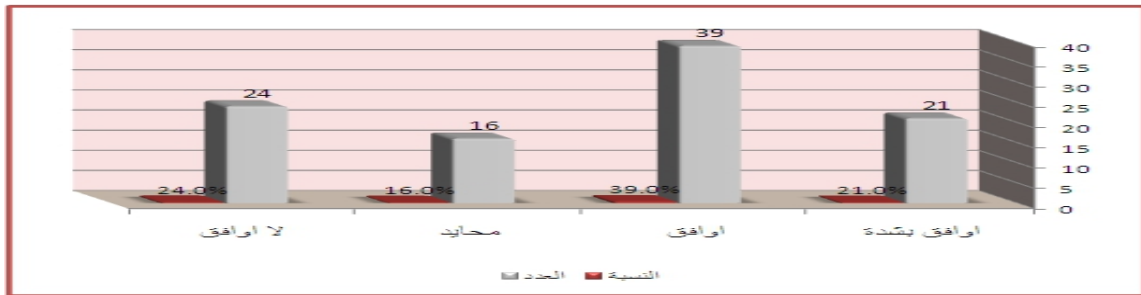
العبارة السابعة عشر: تواجه البنوك التجارية مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية.

جدول (23/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	21	21%
2.	أوافق	39	39%
3.	محايد	16	16%
4.	لا أوافق	24	24%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (23/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (23/3/4) والتوزيع البياني (23/3/4) أن هنالك (21) من أفراد العينة وبنسبة (21%) يوافقون بشده علي أن البنوك الوطنية تواجه مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما كان له أثر علي حجم التجارة الخارجية، وأن هنالك (39) من أفراد العينة وبنسبة (39%) وافقوا على أن البنوك تواجه مشاكل في التعامل بالصيغ الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر حجم التجارة الخارجية ، ويوجد (16) من أفراد العينة وبنسبة (16%) محايدين في رأيهم حول مواجهة البنوك الوطنية لمشاكل التعامل بالصيغ الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية، كما يوجد (24) من أفراد العينة وبنسبة (24%) لم يوافقوا علي البنوك تواجه مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن البنوك التجارية تواجه مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية.

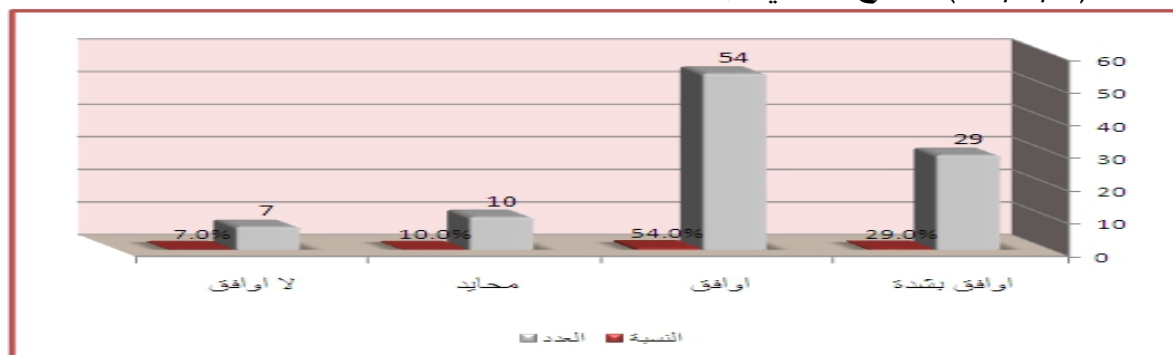
العبرة الثامنة عشر : استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها.

جدول (24/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثامنة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	29	29%
2.	أوافق	54	54%
3.	محايد	10	10%
4.	لا أوافق	7	7%
5.	لا أوافق بشدة	-	-
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (24/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثامنة عشر



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (24/3/4) والتوزيع البياني (24/3/4) أن هنالك (29) من أفراد العينة وبنسبة (29%) يوافقون بشدة علي أن تمويل التجارة الخارجية بصيغة المشاركة يمكن المصرف من المتابعة في كل المراحل ، وأن هنالك (54) من أفراد العينة وبنسبة (54%) وافقوا على أن التمويل عبر صيغة المشاركة ساعد المصارف علي عملية المتابعة في كل المراحل ، ويوجد (10) من أفراد العينة وبنسبة (10%) محايدين في رأيهم في أن استخدام صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية يسهل عملية المتابعة بالنسبة للمصارف ، كما يوجد (7) من أفراد العينة وبنسبة (7%) لم يوافقوا علي أن التمويل عبر صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها. ويتضح من خلال ذلك أن استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها.

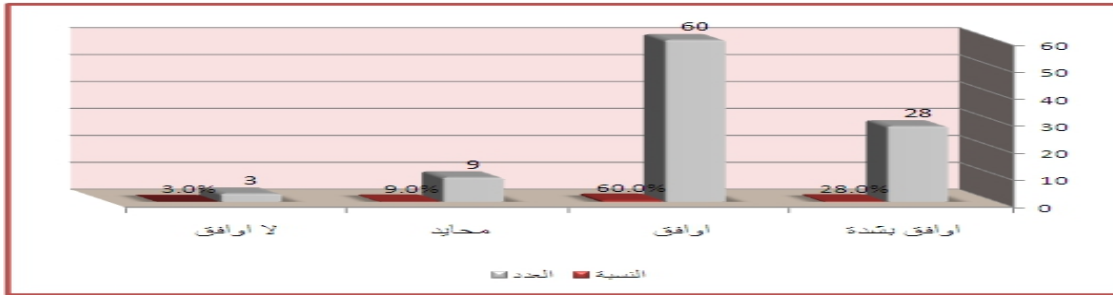
العبرة التاسعة عشر: يؤدي تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية إلى توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال

جدول (25/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية التاسعة عشر

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	28	28%
2.	أوافق	60	60%
3.	محايد	9	9%
4.	لا أوافق	3	3%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (25/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الحادية التاسعة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (25/3/4) والتوزيع البياني (25/3/4) أن هنالك (28) من أفراد العينة وبنسبة (28%) يوافقون بشدة على أن تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية يساعد في التوزيع العادل للمسؤولية والمخاطر بين البنك والمستثمرين، وأن هنالك (60) من أفراد العينة وبنسبة (60%) وافقوا على أن صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية تمكن من توزيع المسؤولية والمخاطر بين البنك والمستثمرين، ويوجد (9) من أفراد العينة وبنسبة (9%) محايدين في رأيهم حول مساهمة صيغة المشاركة في التوزيع العادل للمسؤولية والمخاطر بين البنك والمستثمرين، كما يوجد (3) من أفراد العينة وبنسبة (3%) لم يوافقوا على أن تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية يؤدي إلى توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال. ويتضح من خلال ذلك أن تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية يؤدي إلى توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال .

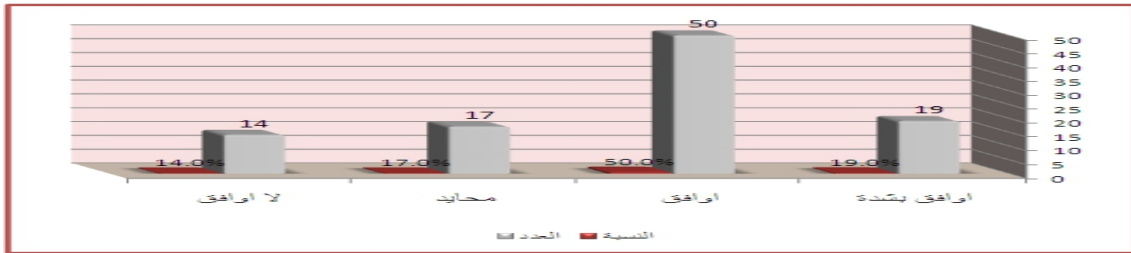
العبارة العشرون : استخدام صيغة المضاربة المقيدة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين .

جدول (26/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة العشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	19	19%
2.	أوافق	50	50%
3.	محايد	17	17%
4.	لا أوافق	14	14%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (26/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة العشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (26/3/4) والتوزيع البياني (26/3/4) أن هنالك (19) من أفراد العينة وبنسبة (19%) يوافقون بشدة علي أن استخدام صيغة المضاربة المقيدة في تمويل التجارة الخارجية يساعد المصارف في متابعة التمويل المصدق و التأكد من استخدامه في الغرض المحدد ، وأن هنالك (50) من أفراد العينة وبنسبة (50%) وافقوا على أن التمويل عبر صيغة المضاربة المقيدة للتجارة الخارجية يمكن من متابعة التمويل المصدق والتأكد من أنه استخدم في الغرض المحدد ، ويوجد (17) من أفراد العينة وبنسبة (17%) محايدين في رأيهم حول استخدام صيغة المضاربة في تمويل التجارة الخارجية ومساعدتها في المتابعة والتأكد من أنه استخدم في غرضه المحدد ، كما يوجد (14) من أفراد العينة وبنسبة (14%) لم يوافقوا علي أن استخدام صيغة المضاربة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين . ويتضح من خلال ذلك أن استخدام صيغة المضاربة المقيدة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين .

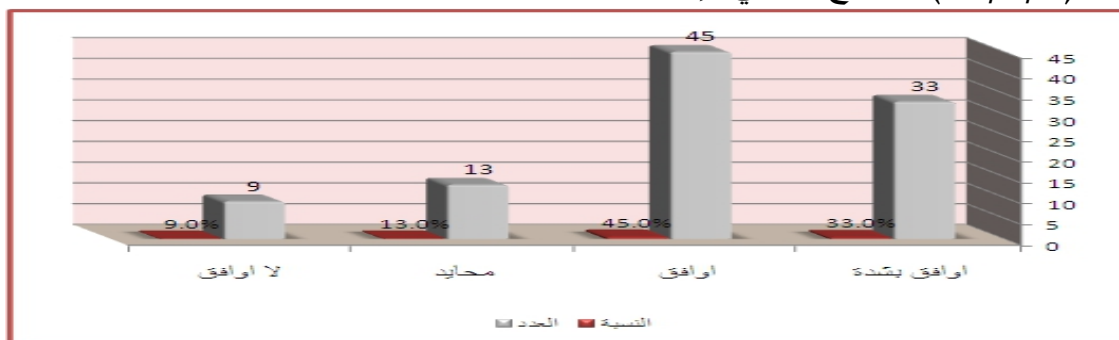
العبرة الحادية والعشرون: تحجم البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة علي قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل

جدول (27/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الحادية والعشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	33	33%
2.	أوافق	45	45%
3.	محايد	13	13%
4.	لا أوافق	9	9%
5.	لا أوافق بشدة	—	—
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (27/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الحادية والعشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (27/3/4) والتوزيع البياني (27/3/4) أن هنالك (33) من أفراد العينة وبنسبة (33%) يوافقون بشدة علي أن البنوك الإسلامية تحجم عن التعامل بصيغة المضاربة نتيجة للمخاطر المترتبة عليها، وأن هنالك (45) من أفراد العينة وبنسبة (45%) وافقوا علي إجماع البنوك الإسلامية عن التمويل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة عليها، ويوجد (13) من أفراد العينة وبنسبة (13%) محايدين في رأيهم حول إجماع البنوك الإسلامية وذلك نتيجة للمخاطر المترتبة عليها، كما يوجد (9) من أفراد العينة وبنسبة (9%) لم يوافقوا علي أن البنوك الإسلامية تحجم عن التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة عليها وقيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل شيء. ويتضح من خلال ذلك أن البنوك الإسلامية تحجم التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة علي قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل .

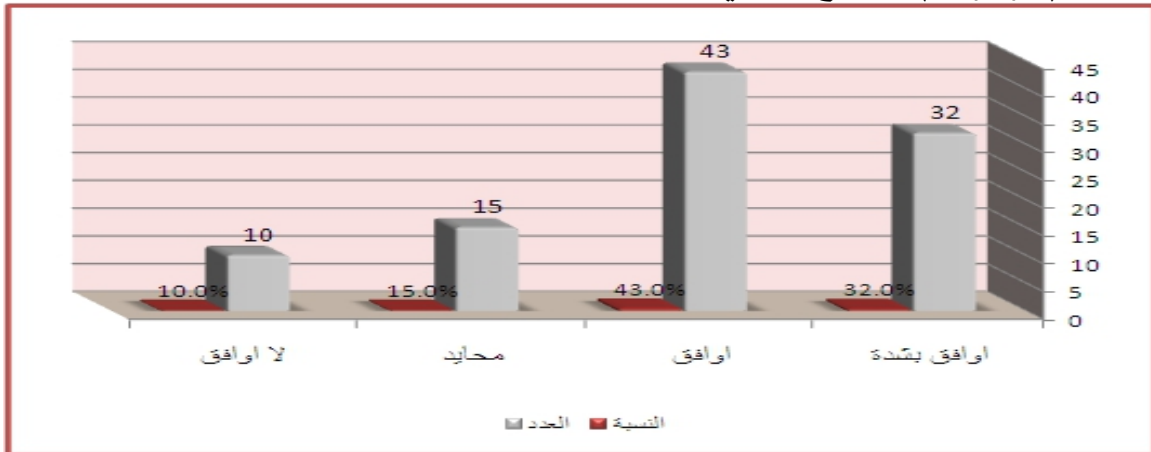
العبرة الثانية والعشرون : تعتبر صيغة المربحة من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد.

جدول (28/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية والعشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	32	32%
2.	أوافق	43	43%
3.	محايد	15	15%
4.	لا أوافق	10	10%
5.	لا أوافق بشدة	–	–
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (28/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الثانية والعشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (28/3/4) والتوزيع البياني (28/3/4) أن هنالك (32) من أفراد العينة وبنسبة (32%) يوافقون بشدة علي أن صيغة المربحة تعتبر أفضل الصيغ في تمويل الاستيراد ، وأن هنالك (43) من أفراد العينة وبنسبة (43%) وافقوا على أن المربحة تعتبر افضل الصيغ لتمويل الاستيراد ، ويوجد (15) من أفراد العينة وبنسبة (15%) محايدين في رأيهم حول أن المربحة تعتبر أفضل الصيغ لتمويل الاستيراد ، كما يوجد (10) من أفراد العينة وبنسبة (10%) لم يوافقوا علي أن صيغة المربحة تعتبر من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد . ويتضح من خلال ذلك أن صيغة المربحة تعتبر من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد.

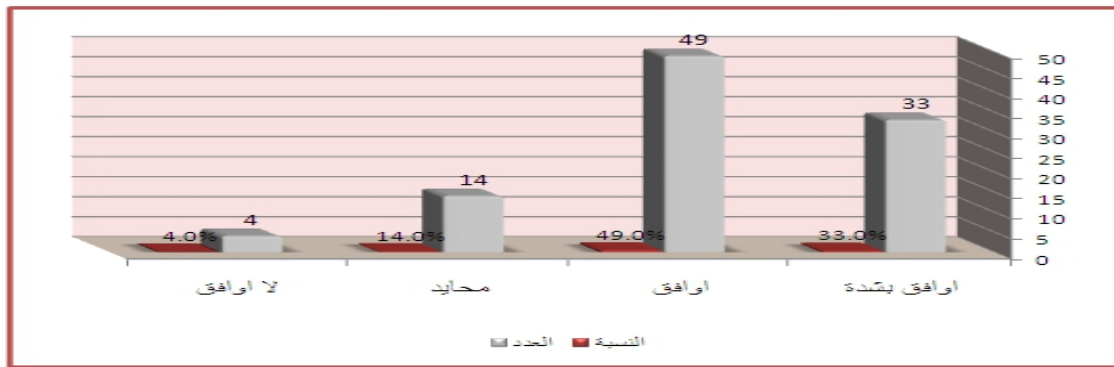
العبرة الثالثة والعشرون: عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المربحة

جدول (29/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة والعشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	33	33%
2.	أوافق	49	49%
3.	محايد	14	14%
4.	لا أوافق	4	4%
5.	لا أوافق بشدة	–	–
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (29/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة والعشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (29/3/4) والتوزيع البياني (29/3/4) أن هنالك (33) من أفراد العينة وبنسبة (33%) يوافقون بشدة على أن عدم الدراسة الكافية للعميل قبل منحه التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المربحة، وأن هنالك (49) من أفراد العينة وبنسبة (49%) وافقوا على أن عدم الدراسة الكافية للعميل من قبل المصرف تحد من تطبيق صيغة المربحة، ويوجد (14) من أفراد العينة وبنسبة (14%) محايدين في رأيهم حول أن الدراسة الوافية للعميل تحد من تطبيق صيغة المربحة، كما يوجد (4) من أفراد العينة وبنسبة (4%) لا يوافقون على أن عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المربحة. ويتضح من خلال ذلك أن عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المربحة.

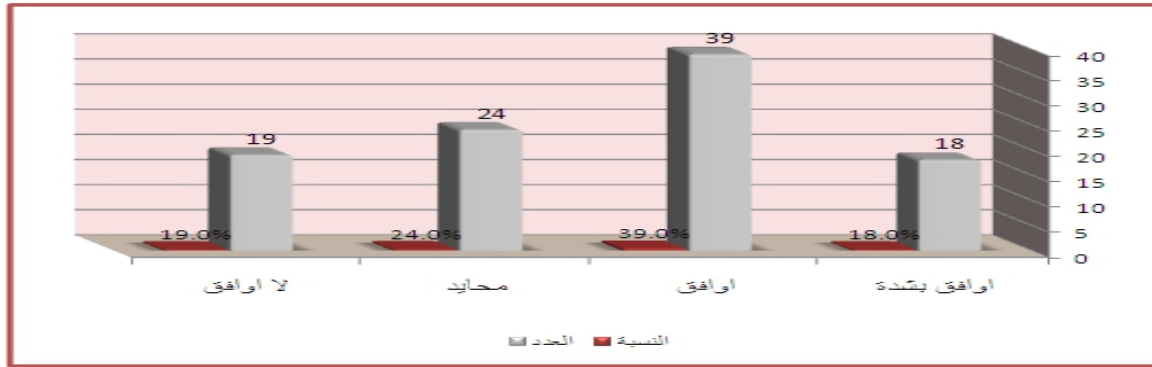
العبرة الرابعة والعشرون : بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر على عملية تمويل التجارة الخارجية

جدول (30/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الرابعة والعشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	18	18%
2.	أوافق	39	39%
3.	محايد	24	24%
4.	لا أوافق	19	19%
5.	لا أوافق بشدة	-	-
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل رقم (30/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبرة الرابعة والعشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

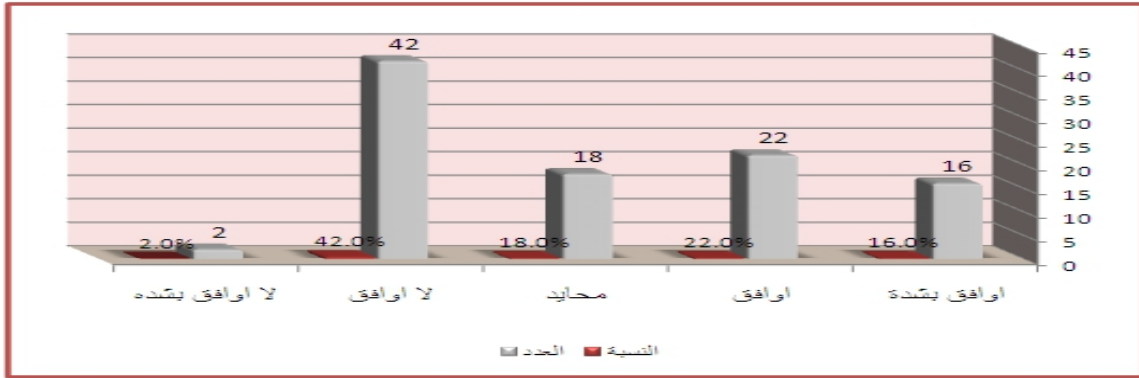
يتضح من الجدول (30/3/4) والتوزيع البياني (30/3/4) أن هنالك (18) من أفراد العينة وبنسبة (18%) وافقوا بشده علي أن تطبيق بعض صيغ التمويل الاسلاميه يحتاج الي وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر علي تمويل التجارة الخارجية ، وأن هنالك (39) من أفراد العينة وبنسبة (39%) وافقوا علي أن بعض الصيغ الاسلاميه تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما كان له أثر علي تمويل التجارة الخارجية ، ويوجد (24) من أفراد العينة وبنسبة (24%) محايدين في رأيهم حول احتياج بعض صيغ التمويل الاسلاميه الي خطاب اعتماد مستندي وأثر ذلك علي تمويل التجارة الخارجية ، كما يوجد (19) من أفراد العينة وبنسبة (19%) لم يوافقوا علي أن بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر علي عملية تمويل التجارة الخارجية . ويتضح من خلال ذلك أن بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر علي عملية تمويل التجارة الخارجية.

العبارة الخامسة والعشرون: صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية.
جدول (31/3/4) الجدول التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة والعشرون

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	16	16%
2.	أوافق	22	22%
3.	محايد	18	18%
4.	لا أوافق	42	42%
5.	لا أوافق بشدة	2	2%
المجموع		100	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل (31/3/4) التوزيع البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة والعشرون



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (31/3/4) والتوزيع البياني (31/3/4) أن هناك (16) من أفراد العينة وبنسبة (16%) يوافقون بشده علي التمويل بالصيغ الإسلامية لا يساعد في تطوير التجارة الخارجية ، وأن هناك (22) من أفراد العينة وبنسبة (22%) وافقوا علي أن التمويل عبر الصيغ الإسلامية لا يساعد علي تطوير التجارة الخارجية ، ويوجد (18) من أفراد العينة وبنسبة (18%) محايدين في رأيهم في أن التعامل بالصيغ الإسلامية لا يساعد في تطوير التجارة الخارجية ، كما يوجد (42) من أفراد العينة وبنسبة (42%) لم يوافقوا علي أن التمويل بالصيغ الإسلامية لا يساعد علي تطوير التجارة الخارجية ، وهناك (2) من أفراد العينة وبنسبة (2%) لم يوافقوا بشده علي أن صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية. ويتضح من خلال ذلك أن صيغ التمويل الإسلامية تساعد في تطوير التجارة الخارجية .

المبحث الرابع عرض ومناقشة الفرضيات

عرض ومناقشة نتائج الفرضيات :

وفى الجزء التالي تقوم الباحثة باستعراض ومناقشة نتائج فرضيات الدراسة كل على حدها.

عرض ومناقشة نتائج الفرضية الأولى:

تتص الفرضية الأولى من فرضيات الدراسة على الأتي :

1/ توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية بالسودان .

جدول رقم (1/4/4)

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن عبارات الفرضية الأولى

الرقم	العبرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
1	تعتمد التجارة الخارجية في السودان علي التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة	2.16	0.992	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
2	ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان	1.92	0.907	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
3	التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية	1.97	0.870	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
4	السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان	2.07	1.008	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
5	السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر علي حجم التجارة الخارجية	2.40	0.964	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
6	فرص المصدرين للحصول علي تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حدا من حجم التجارة الخارجية	2.18	0.869	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول رقم (1/4/4) أعلاه ما يلي :

1/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الأولى هي 2.16 والانحراف المعياري لها يساوي 0.992 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن تعتمد التجارة الخارجية في السودان على التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة.

2/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثانية هي 1.92 والانحراف المعياري لها يساوي 0.709 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان.

3/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة هي 1.97 والانحراف المعياري لها يساوي 0.870 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية.

4/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الرابعة هي 2.07 والانحراف المعياري لها يساوي 1.008 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان.

5/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة هي 2.40 والانحراف المعياري لها يساوي 0.964 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر على حجم التجارة الخارجية.

6/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة هي 2.18 والانحراف المعياري لها يساوي 0.869 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن فرص المصدرين للحصول على تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حدا من حجم التجارة الخارجية.

جدول (2/4/4)

نتائج مربع كاي لدلالة الفروق لإجابات عن عبارات الفرضية الأولى

التفسير	الوسيط	التفسير	القيمة الاحتمالية	قيمة مربع كاي المحسوبة	العبرة
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	71.100	تعتمد التجارة الخارجية في السودان علي التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	55.760	ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	50.640	التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	19.760	السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	31.040	السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر علي حجم التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	49.280	فرص المصدرين للحصول علي تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حدا من حجم التجارة الخارجية

المصدر: الباحثة من نتائج البرنامج SPSS

يتضح من الجدول رقم (2/4/4) أن :

1. قيمة مربع كاي للعبارة الأولى تساوي 71.100 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
2. قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 55.760 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
3. قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 50.640 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.025 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
4. قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 19.760 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
5. قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 31.040 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
6. قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 49.280 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.

جدول رقم (3/4/4)

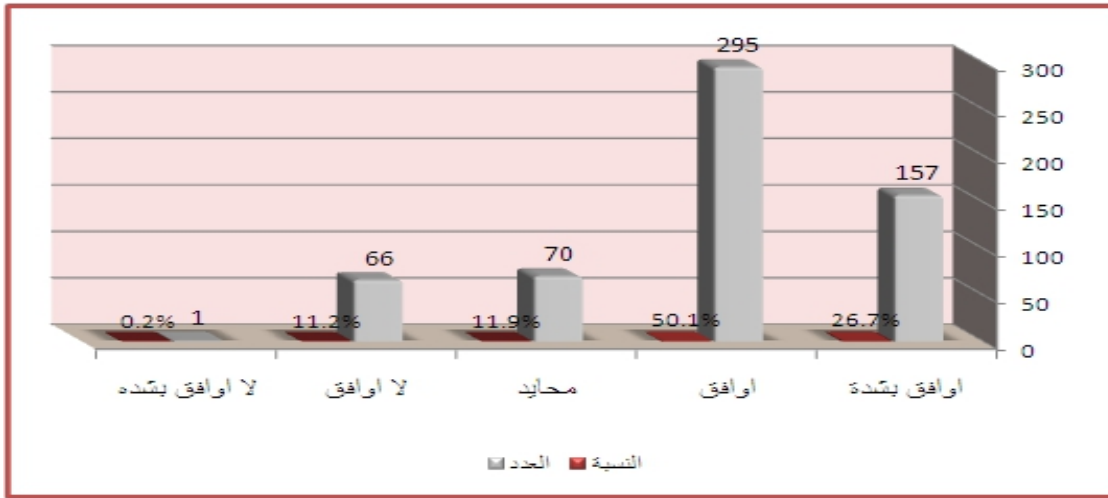
التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الأولى

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	157	26.7%
2.	أوافق	295	50.1%
3.	محايد	70	11.9%
4.	لا أوافق	66	11.2%
5.	لا أوافق بشدة	1	0.2%
المجموع		589	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل رقم (1/4/4)

الشكل البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الأولى



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (3/4/4) والشكل البياني رقم (1/4/4) أن عدد الأفراد الموافقين بدون تشدد عن جميع عبارات الفرضية الأولى بلغ (295) فرداً وبنسبة (50.1%) وعدد الموافقين بتشدد بلغ (157) فرداً وبنسبة (26.7%)، والمحايدين (70) فرداً وبنسبة (11.9%) وبلغ عدد غير الموافقين بدون تشدد (66) فرداً وبنسبة (11.2%) وبلغ عدد غير الموافقين بتشدد (1) من الأفراد وبنسبة (0.2%).

يتضح من الجدول رقم (2/4/4) أن القيمة الاحتمالية لاختبار مربع كاي 2 لدلالة الفروق بين إجابات عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الأولى أصغر من مستوى الدلالة (0.05)

وهذا يعنى أن الفروق بين أعداد الأفراد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين وغير الموافقين بشدة ذات دلالة إحصائية عالية لصالح الموافقين على ما جاء بجميع عبارات الفرضية الأولى . وعليه تأسيساً على ما تقدم من تحليل تستنتج الباحثة بأن الفرضية الأولى والتي نصت على أن (توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية بالسودان) قد تحققت.

عرض ومناقشة نتائج الفرضية الثانية:

تنص الفرضية الثانية من فرضيات الدراسة على الآتي .:

2/النسبة المخصصة من التمويل المصرفي لتمويل التجارة الخارجية لا تتناسب مع حجم السلع التي يمكن تصديرها أو إستيرادها

جدول رقم (4/4/4)

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن عبارات الفرضية الثانية

الرقم	العبرة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
1	تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية	1.72	0.740	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة بشدة
2	تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية	1.68	0.737	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة بشدة
3	تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية	1.85	0.796	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
4	الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية	1.87	0.774	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
5	ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في	2.58	1.156	إجابات المبحوثين تميل

نحو الموافقة			البنوك التجارية يعيق التجارة الخارجية	
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	0.983	2.23	يتطلب تمويل الصادر تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان	6
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	1.020	2.30	عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين بسداد ما عليهم من التزامات للمصدرين حدا من تمويل التجارة الخارجية	7
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة بشدة	0.750	1.73	عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلي زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من وإلي دول الجوار	8
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2.219	2.08	علي الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافي	9

المصدر: إعداد الباحثة من نتائج الدراسة التطبيقية 2016 م

يتبين من الجدول رقم (4/4/4) أعلاه ما يلي :

1/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الأولى هي 1.72 والانحراف المعياري لها يساوي 0.740 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون بشدة على أن تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية.

2/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثانية هي 1.68 والانحراف المعياري لها يساوي 0.737 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون بشدة على أن تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية.

3/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة هي 1.85 والانحراف المعياري لها يساوي 0.796 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية .

4/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الرابعة هي 1.87 والانحراف المعياري لها يساوي 0.774 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية.

5/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة هي 2.58 والانحراف المعياري لها يساوي 1.156 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية يعيق التجارة الخارجية.

6/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة هي 2.23 والانحراف المعياري لها يساوي 0.983 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن يتطلب تمويل الصادر تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان.

7/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة هي 2.30 والانحراف المعياري لها يساوي 1.020 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين بسداد ما عليهم من التزامات للمصدرين حدا من تمويل التجارة الخارجية .

8/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثامنة هي 1.73 والانحراف المعياري لها يساوي 0.750 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون بشدة على أن عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلي زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من وإلى دول الجوار.

9/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة التاسعة هي 2.08 والانحراف المعياري لها يساوي 2.219 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن علي الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافئ.

جدول (5/4/4)

نتائج مربع كاي لدلالة الفروق لإجابات عن عبارات الفرضية الثانية

التفسير	الوسيط	التفسير	القيمة الاحتمالية	قيمة مربع كاي المحسوبة	العبارة
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	61.840	تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	64.320	تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	54.000	تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	47.760	الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	11.520	ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية يعيق التجارة الخارجية

إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	21.040	يتطلب تمويل الصادر تقديم ضمانات قوية يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	16.240	عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المستوردين بسداد ما عليهم من التزامات للمصدرين حدا من تمويل التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	58.800	عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلي زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من وإلي دول الجوار
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	113.700	علي الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية إلا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافئ

المصدر: الباحثة من نتائج البرنامج SPSS

يتضح من الجدول (5/4/4) أن:

1. قيمة مربع كاي للعبارة الأولى تساوي 61.840 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.001 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
2. قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 64.320 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.

3. قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 54.000 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
4. قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 47.760 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.008 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
5. قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 11.520 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
6. قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 21.040 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
7. قيمة مربع كاي للعبارة السابعة تساوي 16.240 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
8. قيمة مربع كاي للعبارة الثامنة تساوي 58.800 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.
9. قيمة مربع كاي للعبارة التاسعة تساوي 113.700 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2.

جدول رقم (6/4/4)

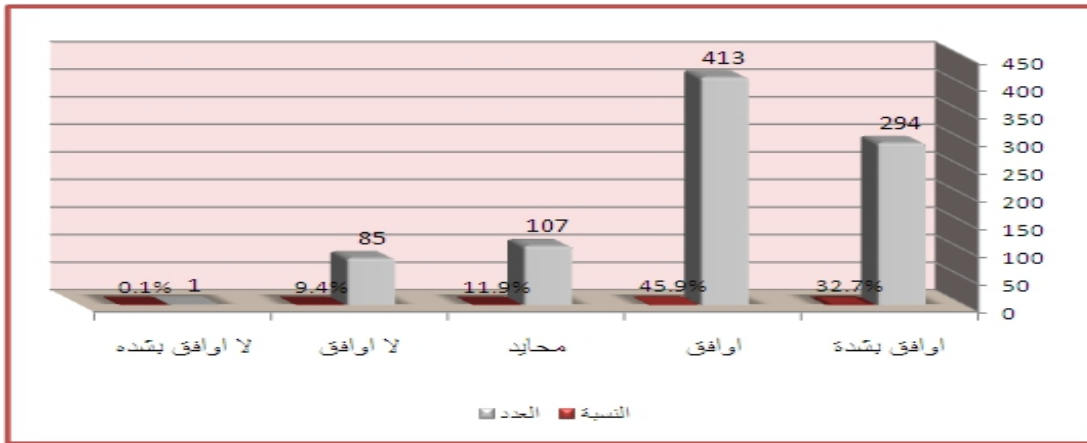
التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثانية

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	294	32.7%
2.	أوافق	413	45.9%
3.	محايد	107	11.9%
4.	لا أوافق	85	9.4%
5.	لا أوافق بشدة	1	0.1%
المجموع		900	100%

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل رقم (2/4/4)

الشكل البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثانية



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (6/4/4) والشكل البياني رقم (2/4/4) أن عدد الأفراد الموافقين بدون تشدد عن جميع عبارات الفرضية الثانية بلغ (413) فرداً وبنسبة (45.9%) وعدد الموافقين بشدة بلغ (294) فرداً وبنسبة (32.7%) ، والمحايدين (107) فرداً وبنسبة (11.9%) وعدد غير الموافقين بدون تشدد بلغ (85) فرداً وبنسبة (9.4%) وبلغ عدد غير الموافقين بتشدد (1) من الأفراد وبنسبة (0.1%) .

يتضح من الجدول رقم (5/4/4) أن القيمة الاحتمالية لاختبار مربع كاي² لدلالة الفروق بين إجابات عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثانية أصغر من مستوى الدلالة (0.05) وهذا يعنى أن الفروق بين أعداد الأفراد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين وغير الموافقين بشدة ذات دلالة إحصائية عالية لصالح الموافقين على ما جاء بجميع عبارات الفرضية الثانية.

وعليه تأسيساً على ما تقدم من تحليل تستنتج الباحثة بأن الفرضية الثانية والتي نصت على أن (النسبة المخصصة من التمويل المصرفي لتمويل التجارة الخارجية لا تتناسب مع حجم السلع التي يمكن تصديرها أو إستيرادها) قد تحققت.

عرض ومناقشة نتائج الفرضية الثالثة :

تنص الفرضية الثالثة من فرضيات الدراسة على الآتي .:

كفاءة الصيغ الإسلامية في البنوك التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية

جدول رقم (7/4/4)

الوسط الحسابي والانحراف المعياري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن عبارات الفرضية الثالثة

الرقم	العبارة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
1	صيغ التأمين الإسلامية أدت إلي زيادة حجم التجارة الخارجية	2.14	0.954	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
2	تواجه البنوك التجارية مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية	2.43	1.075	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
3	استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها	1.95	0.821	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
4	يؤدي تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية إلي توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال	1.87	0.691	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
5	استخدام صيغة المضاربة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين	2.26	0.928	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
6	تحرم البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة علي قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل	1.98	0.910	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة

7	تعتبر صيغة المراجعة من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد	2.03	0.937	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
8	عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المراجعة	1.89	0.790	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
9	بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر علي عملية تمويل التجارة الخارجية	2.44	0.998	إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة
10	صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية	2.92	1.169	إجابات المبحوثين تميل نحو المحايدة

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتبين من الجدول رقم (7/4/4) أعلاه ما يلي :

1/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الأولى هي 2.14 والانحراف المعياري لها يساوي 0.954 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن صيغ التأمين الإسلامية أدت إلي زيادة حجم التجارة الخارجية.

2/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثانية هي 2.43 والانحراف المعياري لها يساوي 1.075 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن تواجه البنوك التجارية مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية.

3/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثالثة هي 1.95 والانحراف المعياري لها يساوي 0.821 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها.

4/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الرابعة هي 1.87 والانحراف المعياري لها يساوي 0.691 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن يؤدي تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية إلي توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال .

5/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الخامسة هي 2.26 والانحراف المعياري لها يساوي 0.928 وتعني أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن استخدام صيغة المضاربة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين .

6/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السادسة هي 1.98 والانحراف المعياري لها يساوي 0.910 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن تحرم البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة على قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل.

7/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة السابعة هي 2.03 والانحراف المعياري لها يساوي 0.937 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن تعتبر صيغة المرابحة من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد.

8/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة الثامنة هي 1.89 والانحراف المعياري لها يساوي 0.790 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المرابحة.

9/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة التاسعة هي 2.44 والانحراف المعياري لها يساوي 0.998 وتعنى أن غالبية أفراد العينة موافقون على أن بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر على عملية تمويل التجارة الخارجية.

10/ قيمة الوسط الحسابي لإجابات أفراد عينة الدراسة عن العبارة العاشرة هي 2.92 والانحراف المعياري لها يساوي 1.169 وتعنى أن غالبية أفراد العينة محايدون على أن صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية.

جدول (8/4/4)

نتائج مربع كاي لدلالة الفروق لإجابات عن عبارات الفرضية الثالثة

التفسير	الوسيط	التفسير	القيمة الاحتمالية	قيمة مربع كاي المحسوبة	العبارة
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	23.920	صيغ التمويل الإسلامية أدت إلي زيادة حجم التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	11.760	تواجه البنوك التجارية مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر علي حجم التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	56.240	استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	78.960	يؤدي تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية إلي توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعا عادلا بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	33.840	استخدام صيغة المضاربة المقيدة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من انه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم

					بين الطرفين
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	34.560	تحجم البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة علي قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	27.920	تعتبر صيغة المربحة من أفضل الصيغ في تمويل عمليات الاستيراد
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	48.080	عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المربحة
إجابات المبحوثين تميل نحو الموافقة	2	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	11.280	بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما أثر علي عملية تمويل التجارة الخارجية
إجابات المبحوثين تميل نحو المحايدة	3	توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة	0.000	41.600	صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية

المصدر: الباحثة من نتائج البرنامج SPSS 2016م

يتضح من الجدول (8/4/4) أن :

1. قيمة مربع كاي للعبارة الأولى تساوي 23.920 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
2. قيمة مربع كاي للعبارة الثانية تساوي 11.760 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
3. قيمة مربع كاي للعبارة الثالثة تساوي 56.240 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
4. قيمة مربع كاي للعبارة الرابعة تساوي 78.960 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
5. قيمة مربع كاي للعبارة الخامسة تساوي 33.840 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2 .
6. قيمة مربع كاي للعبارة السادسة تساوي 34.560 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي 2 .
7. قيمة مربع كاي للعبارة السابعة تساوي 27.920 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .

8. قيمة مربع كاي للعبارة الثامنة تساوي 48.080 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
9. قيمة مربع كاي للعبارة التاسعة تساوي 11.280 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح الموافقين لأن قيمة الوسيط تساوي .
10. قيمة مربع كاي للعبارة العاشرة تساوي 41.600 والقيمة الاحتمالية لها تساوي 0.000 وهي أقل من مستوى المعنوية 0.05 لذلك توجد فروق معنوية ذات دلالة إحصائية بين إجابات المبحوثين على العبارة وهذه الفروق لصالح المحايدين لأن قيمة الوسيط تساوي 3 .

جدول رقم (9/4/4)

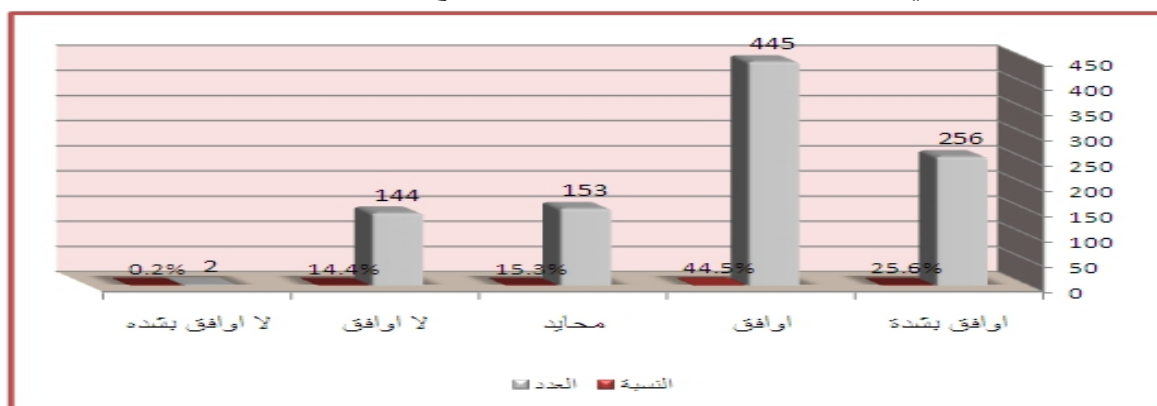
التوزيع التكراري لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثالثة

الرقم	مستوى الموافقة	العدد	النسبة
1.	أوافق بشدة	256	%25.6
2.	أوافق	445	%44.5
3.	محايد	153	%15.3
4.	لا أوافق	144	%14.4
5.	لا أوافق بشدة	2	%0.2
المجموع		1000	%100

المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

شكل رقم (3/4/4)

الشكل البياني لإجابات أفراد عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثالثة



المصدر: إعداد الباحثة من بيانات الدراسة الميدانية 2016م

يتضح من الجدول (9/4/4) والشكل البياني رقم (3/4/4) أن عدد الأفراد الموافقين بدون تشدد عن جميع عبارات الفرضية الثالثة بلغ (445) فرداً وبنسبة (44.5%) وعدد الموافقين بتشدد بلغ (256) فرداً وبنسبة (25.6%) ، والمحايدين (153) فرداً وبنسبة (15.3%) وبلغ عدد غير الموافقين بدون تشدد (144) فرداً وبنسبة (14.4%) وعدد غير الموافقين بتشدد وبلغ (2) من الأفراد وبنسبة (0.2%).

يتضح من الجدول رقم (8/4/4) أن القيمة الاحتمالية لاختبار مربع كاي² لدلالة الفروق بين إجابات عينة الدراسة عن جميع عبارات الفرضية الثالثة أصغر من مستوى الدلالة (0.05) وهذا يعنى أن الفروق بين أعداد الأفراد الموافقين والمحايدين وغير الموافقين وغير الموافقين بشدة ذات دلالة إحصائية عالية لصالح الموافقين على ما جاء بجميع عبارات الفرضية الثالثة. وعليه تأسيساً على ما تقدم من تحليل تستنتج الباحثة بأن الفرضية الثالثة والتي نصت على أن (كفاءة الصيغ الإسلامية في البنوك التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية) قد تحققت.

أولاً: النتائج

من خلال الدراسة النظرية والدراسة التطبيقية والميدانية توصلت الباحثة إلى النتائج الآتية:

1. ضعف التمويل المصرفي المقدم من المصارف السودانية هو أحد المشاكل التي أدت إلى عدم تطوير وزيادة حجم الصادرات السودانية الأمر الذي أفقدها حق المنافسة في الأسواق العالمية وحصول البلاد على عملات أجنبية.
2. عدم وجود ودائع ذات آجال طويلة ومستقرة لفترات في البنوك لتمويل التجارة الخارجية أثر سلباً على عملية تمويل الصادرات.
3. تعتبر مشكلة السيولة الموجودة في المصارف عقبة تواجه تمويل التجارة الخارجية في السودان .
4. على الرغم من الربحية العالية التي تعود للبلاد من تمويل الصادر إلا أن التمويل الممنوح من البنوك ضعيف وغير كافي مما أثر ذلك على حصول البلاد على عملات صعبة.
5. ارتباط بعض صيغ التمويل الإسلامية بوجود خطاب اعتماد مستندي يوفر الثقة لدى الأطراف المتعاملة بالتجارة الخارجية مما أثر إيجاباً على حجم التجارة الخارجية في السودان .
6. صيغ التمويل الإسلامية المطبقة في التمويل تساعد في تطوير وزيادة حجم التجارة الخارجية في السودان.
7. الصيغ الإسلامية المطبقة في عمليات الاستيراد والتصدير زادت من حجم الاستثمار في هذه التجارة وبالتالي زادت من فرص التشغيل والعمالة.
8. تعتبر صيغة التمويل بالمرابحة من أفضل الصيغ الإسلامية في تمويل عمليات الاستيراد.
9. أغلب عمليات التمويل التي تتم في البنوك السودانية لقطاع الصادر تتم عبر التمويل الذاتي للمؤسسات أو الأفراد والبنك عبارة عن وسيط فقط في إتمام العملية.
10. السياسات التمويلية والنقدية للبنك المركزي أحد أهم معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية.
11. الحظر المفروض على السودان وامتناع بعض البنوك العالمية في بعض الدول من التعامل مع البنوك السودانية أثر سلباً على عملية تمويل التجارة الخارجية.

12. عدم وجود بنك متخصص تحكمه لوائحه ونظم في تمويل التجارة الخارجية يؤثر سلباً على عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان.
13. التقلبات في أسعار صرف العملات الأجنبية مقابل الجنيه السوداني أثر سلباً على عملية تمويل الصادر مما أدى ذلك إلى العجز المستمر في الميزان التجاري .
14. سلع الصادرات السودانية تفتقر للجودة النوعية الأمر الذي أفقدها المنافسة عالمياً.

ثانياً: التوصيات:

على ضوء النتائج التي تم التوصل إليها توصي الباحثة بالآتي:

1. ضرورة توفير التمويل المصرفي الكافي للصادرات السودانية حتى تستطيع النهوض وتأخذ موقعها في الأسواق العالمية.
2. إتباع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد على النهوض بقطاع الصادر الذي ظل ولسنين يعاني من الاختلالات الهيكلية.
3. على المصارف إيجاد حلول لمشكلة السيولة في المصارف السودانية.
4. إنشاء بنك متخصص فقط في تمويل عمليات الصادر والوارد و يستطيع تقديم كافة أنواع التمويل بأجاله المختلفة الأمر الذي له الأثر الكبير في زيادة معدلات حجم التجارة الخارجية في السودان.
5. تطبيق الصيغ الإسلامية للتمويل خلاف (المرابحة والمشاركة والمضاربة) واستخدام ما يتلاءم و عمليات تمويل التجارة الخارجية.
6. على البنوك مشاركة الأفراد والمؤسسات في الدخول في عمليات تمويل الصادرات والواردات الأمر الذي يساعد في زيادة حجم تلك التجارة.
7. وضع سياسات تمويلية تشجيعية تساعد البنوك في الخوض في عمليات تمويل الصادر.
8. مراجعة السياسات المتبعة في قطاع الصادر ووضع سياسات من شأنها النهوض وتصحيح الاختلالات الهيكلية في سلع الصادرات السودانية .
9. توفير الآلات والمعدات الحديثة للقطاع الزراعي الذي يعتبر منتجاته من أهم الصادرات السودانية غير البترولية بعد خروج البترول من قائمة الصادرات.

الرؤى المستقبلية :

يوصي الباحث بإجراء بحوث علمية في المجالات التالية:

1. اثر التمويل المصرفي لقطاع التجارة الخارجية علي ميزان المدفوعات في السودان.
2. خصائص التمويل المصرفي الموجه نحو قطاع التجارة الخارجية في السودان.
3. تقييم سياسات الصادرات السودانية ودورها في تنمية التجارة الخارجية.

قائمة المراجع والمصادر

القرآن الكريم

أولاً: المراجع العربية:

- 1) أحمد غنيم ، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ط7 ، (ب د، 2003م).
- 2) أحمد بن حسن بن أحمد الحسيني ، خطابات الضمان المصرفية وتكييفها الفقهي ، (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة للنشر ، 1999م).
- 3) أحمد بن محمد الفيومي ، المصباح المنير في غريب شرح الدافعي الكبير ، (بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت).
- 4) أحمد عبد الله إبراهيم، تمويل التجارة الخارجية، (مطابع السودان للعملة المحدودة 2010م).
- 5) أسامة عبد المنعم بسيوني، الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير لموظفي البنوك (عمان: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات 2010م).
- 6) أسامة عبد المنعم بسيوني، الاستيراد والتصدير بوسيلة "المستندات تحت التحصيل" (عمان: الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات ، 2010م).
- 7) أميرة عبد اللطيف مشهور، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي ، (القاهرة :مكتبة مدولي، 1991م).
- 8) إيمان عطيه ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي ، (القاهرة: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2008م).
- 9) جاسم محمد ، التجارة الدولية ، (ب ن، 2005م).
- 10) حسن أحمد توفيق، التجارة الدولية ، (القاهرة: دار النهضة العربية للنشر 1989م) .
- 11) حسن محمد كمال ود. حسن أحمد غلاب ، البنوك التجارية ، (القاهرة: مكتبة عين شمس، 1977م).
- 12) خليل الشماع ، إدارة التحصيل والقروض المتعثرة ، (عمان : الاكاديمية العربية للعلوم المالية والمعرفية ، 1992م).
- 13) رشدي صالح عبدالفتاح صالح، التمويل والمصرفي لمشروعات البنية التحتية ، (بيروت: اتحاد المصارف العربية 2006م) .

- 14) رضا عبد السلام، العلاقات الاقتصادية الدولية بين النظرية والتطبيق، ط2 2010م، (القاهرة: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، 2010م).
- 15) رعد حسن الصرن ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من (الميزة المطلقة إلى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية)، ج1، (عمان: دار الرضا للنشر ، 2000م) .
- 16) زياد سليم رمضان و محفوظ أحمد جودة ، إدارة البنوك ، (عمان : دار الميسرة للنشر والتوزيع ، 1996م) .
- 17) سراج الدين عثمان مصطفى، صيغ التمويل الإسلامي وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، (وفق الضوابط والشروط الشرعية والمصرفية) (الخرطوم ، سلسلة إصدارات اتحاد المصارف السوداني ، 2007م).
- 18) سيد الهواري ، إدارة البنوك ، (القاهرة: مكتبة عين شمس 1987م) .
- 19) الشيخ بكرين عبد الله أبو زيد ، خطاب الضمان ، (جدة : منظمة المؤتمر الإسلامي ، مجمع الفقه الإسلامي).
- 20) الصديق طلحة محمد رحمة ، التمويل الإسلامي في السودان التحديات رؤى المستقبل، (شركة مطابع السودان للعملة المحدودة ، 2006م).
- 21) صلاح الدين حسن السيبي، الاعتمادات المستندية والضمانات المصرفية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، (لبنان: دار الوسام للطباعة والنشر ، 1998م).
- 22) طارق فاروق الحصري ، الاقتصاد الدولي ، (القاهرة : المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، 2010م) .
- 23) طارق فاروق الحصري ، التحليل الاقتصادي الكلي نظرة معاصرة ، (القاهرة: دار العصرية للنشر، 2007م).
- 24) عادل أحمد حشيش، مبادئ الاقتصاد الدولي، (دراسة انتقائية في مظاهر ومشكلات العلاقات الاقتصادية الدولية)، (القاهرة: مؤسسة الثقافة الجامعية للنشر ، ب ت) .
- 25) عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، أسس التبادل التجاري ، الطبعة الثانية 1998م، (مطبعة جامعة النيلين).
- 26) عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات الاستثمار والتمويل الإسلامي في الصيرفة الإسلامية ، (الإسكندرية : الدار الجامعية للنشر ، ب ت) .

- (27) عبد المطلب عبد الحميد ، السوق العربية المشتركة (الواقع والمستقبل في الألفية الثالثة) ، (عمان: مجموعة النيل العربية للنشر، ب ت).
- (28) عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية ، (الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر 1996م) .
- (29) عبيد على أحمد حجازي ، مصادر التمويل ، (القاهرة: دار النهضة العربية للطباعة والنشر، 2006م).
- (30) عثمان إبراهيم السيد، الاقتصاد السوداني ، (دار جامعة الخرطوم للنشر 1998م).
- (31) عصام أحمد مندور، البنوك الوضعية والشرعية (النظام المصرفي نظريات التمويل الإسلامي - البنوك الإسلامية) ، (الإسكندرية : دار التعليم الجامعي 2013 م) .
- (32) عطية عبد الحليم صقر، التجارة الدولية والتعاون الاقتصادي الدولي، (القاهرة : دار النهضة العربية للنشر، 1997م).
- (33) علي جمال الدين عوض، عمليات البنوك من الوجهة القانونية، (القاهرة: دار النهضة العربية 1981م) .
- (34) عمران عباس يوسف ، العولمة واقتصاد السودان ، (الخرطوم: دار عزة للنشر والتوزيع 2008م) .
- (35) فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، (عمان: مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع ، 2005م) .
- (36) كاظم جاسم العيساوي ، الاقتصاد الكلي، (عمان : دار المستقبل للنشر والتوزيع ، ب ت).
- (37) ماهر كنج شكري ، العمليات المصرفية الخارجية ، (عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع 2004م).
- (38) محمد الفيومي ، نظم المعلومات المحاسبية ، (القاهرة : الدار الجامعية 1990م).
- (39) محمد سليم العرقسوسي ، العمليات المصرفية تسهيلات وخدمات ، (منشورات جامعة دمشق 1998م).
- (40) محمد سيد عابد ، التجارة الدولية ، (الإسكندرية : ب د ، 2001م).
- (41) محمد عبيدات وآخرون ، الاستيراد والتصدير بين النظرية والتطبيق ، (عمان. ب د ، 1989م).

- 42) محمد كمال خليل، اقتصاد الائتمان المصرفي ، (الإسكندرية منشأة المصارف 1997م).
- 43) محمد محمود مكاي، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة وأساليب السيطرة ، (مصر : المكتبة العصرية للنشر والتوزيع ، 2010م) .
- 44) محمود حسين الوادي وآخرون، الاقتصاد الكلي، (عمان: دار الميسرة للنشر والتوزيع، ب ت).
- 45) محمود يونس، اقتصاديات دولية، قسم الاقتصاد كلية التجارة ، (جامعة الإسكندرية، 2003م).
- 46) مصطفى محمد عز العرب، سياسات وتخطيط التجارة الخارجية ، (القاهرة : الدار المصرية اللبنانية للطباعة والنشر، ب ت).
- 47) منهل شوسر، وأحمد الديموني ، تحليل دور الصادرات في النمو الاقتصادي في الأردن ، سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية ، (الأردن: جامعة اليرموك ، 2000م) .
- 48) الموسوعة الفقهية ، الكويت، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية ، ج 28 .
- 49) نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية ، سلسلة الوجيز في العلوم الإدارية، (الأردن: عمان: مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع ، ب ت).
- 50) نوال حسين عباس ، المؤسسات المالية ، (ب ، ن ، ب ت) .
- 51) وجدي محمود حسين ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، (الإسكندرية: دار الجامعات المصرية للنشر ، ب ت).

ثانياً: الدوريات:

1. رائد فاضل جويد ، النظرية الحديثة في التجارة الخارجية ، مجلة الدراسات التاريخية والحضارية (مجلة علمية محكمة) المجلد (5) العدد (17) 2013م.
2. كتوش عاشور وفورين حاج قويدر ، دور الاعتماد المشتري في تمويل التجارة الخارجية ، الملتقى الدولي حول (سياسات التمويل وأثرها علي الاقتصاديات والمؤسسات النامية ، جامعة بسكرة ، 21 - 22 نوفمبر 2006 م) .
3. مرشد المشاركة ، الصادر من الهيئة العامة للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات ، الطبعة الأولى ، 2006 م.
4. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2008م.

5. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2009م.
6. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2010م.
7. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2011م.
8. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2012م.
9. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية ، للعام 2013م.
10. بنك السودان المركزي ، إدارة الإحصاء ، المؤجز الإحصائي للتجارة الخارجية، للعام 2014م.

ثالثاً: الرسائل الجامعية:

1. (الخرطوم:رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة النيلين ، كلية الدراسات العليا ،2006م).
2. أحمد عباس بابكر، تجارة السودان الخارجية وآثرها على الميزان التجاري في الفترة من (2000-2011م)، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهرى ، كلية الدراسات العليا ، 2012م).
3. ادم هارون عمر خاطر، أثر سياسات الاعتمادات المستندية على تشجيع عمليات التجارة الخارجية ، دراسة تطبيقية على بنك السودان المركزي والبنوك التجارية، (الخرطوم : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، كلية الدراسات العليا ، 2010م.
4. بونحاس عادل ، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر في الفترة من 2000-2010م، (الجزائر : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الحاج لخضر ، كلية الدراسات العليا ، 2013م).
5. الحافظ إبراهيم أحمد صالح ، العوامل الاقتصادية المؤثرة على طرق الاستيراد في البنوك، (الخرطوم : رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة النيلين ، كلية الدراسات العليا ، 2006م).
6. الحافظ الزين عبد الله ، كفاءة الصيغ الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية في السودان ، (شندي: رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية الدراسات العليا، 2005م).
7. الحافظ الزين عبد الله محمد ، أثر الاتجاهات المصرفية المعاصرة للاعتمادات المستندية في تطوير حجم التجارة الخارجية في السودان ، (شندي : رسالة دكتوراه غير منشورة ، جامعة شندي ، كلية الدراسات العليا ، 2012م).

8. رحاب بلال عوض الكريم عبد الرحيم، دور الجهاز المصرفي في تنمية التجارة الدولية بالسودان في الفترة من (2001-2014م) ، (الخرطوم: رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الزعيم الأزهري ، كلية الدراسات العليا، 2015م)
9. سعاد محمد الحلو ، أثر سياسات الصادر على أداء الصادرات غير البترولية في السودان خلال الفترة 2000-2008م ، (الخرطوم : ، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة النيلين ، كلية الدراسات العليا ، 2010م).
10. صلاح الأمين الخضر ، أثر سياسات التمويل المصرفي على الديون المتعثرة، (شندي: رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة شندي، كلية الدراسات العليا، 2012م).
11. قادري محسن ، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق - دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة تقرت) ، (الجزائر: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة قاصدي مرباح ، كلية الدراسات العليا، 2014م).
12. نزار زين العابدين إبراهيم ، دور الاعتمادات المستندية في تطوير التجارة الخارجية ، دراسة علي بنك أم درمان الوطني في الفترة (1993-2007م) ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا ، كلية الدراسات العليا ، 2009م).
13. هبة الصديق عبد السلام الصديق، معوقات التجارة الخارجية في الدول النامية (نموذج السودان 2000-2008م)، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهري ، كلية الدراسات العليا ، 2010م).
14. يونس السمانى محمد ، أثر سياسات التجارة الخارجية على الصادرات السودانية خلال الفترة من 2007-2012م ، (الخرطوم: رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة الزعيم الأزهري ، كلية الدراسات العليا، 2014م).

رابعاً: الأوراق العلمية:

1. عبد العزيز أبو طالب ، ورقة عمل بعنوان التجارة والتمويل وأثرهما في تنمية الصادرات ، (ورقة قدمت في معرض الخرطوم الدولي الدورة 31 ، يناير 2014م).
2. عيسى ترتيب شاطر ، دور التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية ، ورقة علمية قدمت في معرض الخرطوم الدولي الدورة (32) في الفترة مابين 21- 28 يناير 2015م.

3. عيسى ترتيب شاطر، التجارة الخارجية وسياساتها وتطبيقات السودان في هذا الصدد، ورقة علمية قدمت في ورشة تدريبية، وزارة التجارة الخارجية، مارس 2014م.

خامساً: التقارير

1. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي السابع والأربعون، للعام 2007 م.
2. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الثامن والأربعون، للعام 2008 م.
3. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي التاسع والأربعون، للعام 2009 م.
4. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الخمسون، للعام 2010 م.
5. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الحادي والخمسون، للعام 2011 م.
6. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الثاني والخمسون، للعام 2012 م.
7. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الثالث والخمسون، للعام 2013 م.
8. بنك السودان المركزي، التقرير السنوي الرابع والخمسون، للعام 2014 م.
9. وزارة التجارة الخارجية، تقرير أداء التجارة الخارجية خلال الفترة 2007-2011م والرؤى المستقبلية خلال فترة البرنامج الثلاثي، مقدم للمجلس القومي لتنمية الصادرات.

سادساً : الإنترنت :

1. موقع بنك فيصل الاسلامي www.fi.sudan.com
2. البنك الفرنسي السوداني www.sf.bank.sudan.com

المراجع الأجنبية:

1. lasterv . chandler . theeconmicofmoney and banking (N. P)
2. maences . Ritterand willian . L . Silbar money . (N.P).

بسم الله الرحمن الرحيم
جامعة شندي
كلية الدراسات العليا والبحث العلمي

أخي الكريم / أختي الكريمة.....المحترمين

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته

الموضوع: استبانة

تقوم الباحثة بإجراء دراسة بعنوان: (التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان دراسة ميدانية) ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير في التجارة ، فإن الباحثة تضع بين أيديكم هذه الاستبانة. إذ أن تعاونكم ومشاركتكم الفعّالة سيكون لها الأثر الأكبر في الخروج بنتائج دقيقة ومعبرة . وتؤكد لكم أن بيانات هذه الاستبانة سيتم التعامل معها بسرية وتستخدم لأغراض البحث العلمي فقط.

و شكراً،،،،

الباحثة: سحر عبد القادر عبد الدائم

أولاً : البيانات الشخصية : الرجاء التكرم بوضع علامة (✓) أمام الخيار المناسب:

1. النوع :

أ. ذكر ب. أنثى

2. العمر :

أ - أقل من 30 سنة ب - 30 وأقل من 40 سنة

ج - 40 وأقل 50 سنة د - 50 سنة فأكثر

3. المستوى التعليمي :

أ. ثانوي ب. جامعي

ج - فوق الجامعي 4. التخصص العلمي :

أ - إدارة الأعمال ب - تجارة

ج - محاسبة د - اقتصاد

هـ - بنوك وتمويل و- أخرى أذكرها.....

5. سنوات الخبرة في المجال :

أ - أقل من 5 سنوات ب - 5 وأقل من 10 سنوات

ج - 10 وأقل من 15 سنة د - 15 سنة فأكثر

6. المركز الوظيفي/ المهنة :

أ - مدير ب - رئيس قسم

ج - محاسب د - صراف

هـ - أخرى أذكرها.....

ثانياً: عبارات الاستبانة

الرجاء التكرم بوضع (✓) أمام الخيار المناسب :

الفرضية الأولى : توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين حجم التمويل المصرفي وتطوير التجارة الخارجية بالسودان.

الرقم	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1.	تعتمد التجارة الخارجية في السودان على التمويل المصرفي في أنشطتها المختلفة.					
2.	ضعف التمويل المصرفي هو أحد العقبات التي تحول دون تطوير التجارة الخارجية في السودان.					
3.	التمويل المصرفي المقدم بواسطة البنوك التجارية لقطاع التجارة الخارجية ضعيف ولا يغطي كل عملاء التجارة الخارجية.					
4.	السياسة التمويلية والنقدية للبنك المركزي هي إحدى معوقات عملية تمويل التجارة الخارجية في السودان.					
6.	السجل التجاري والائتماني لبعض المصدرين جعل بعض البنوك تعزف عن تقديم التمويل لهم مما أثر على حجم التجارة الخارجية .					
7.	فرص المصدرين للحصول على تمويل عند استخدام وسائل دفع أخرى بخلاف الاعتماد المستندي تعتبر ضعيفة مما حدا من حجم التجارة الخارجية.					

الفرضية الثانية : النسبة المخصصة من التمويل المصرفي لتمويل التجارة الخارجية لا تتناسب مع حجم السلع التي يمكن تصديرها أو استيرادها.

الرقم	العبرة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1.	تقديم التمويل والضمانات الكافية تعزز من القدرة التنافسية لسلع الصادرات السودانية .					
2.	تقديم التمويل والضمانات الكافية يزيد من حجم التجارة الخارجية.					
3.	تقديم التمويل الكافي للواردات المتعلقة أساساً بالسلع الرأسمالية أو مستلزماتها يساعد في تصدير سلع مؤهلة للمنافسة في الأسواق العالمية.					
4.	الموارد المتاحة للبنوك التجارية قصيرة الأجل لا يمكن أن تقابل التمويل الموجه لاحتياجات البنية التحتية و الأصول الإنتاجية للسلع التصديرية.					
5.	ضعف ثقافة الكوادر المؤهلة في البنوك التجارية يعيق التجارة الخارجية.					
6.	يتطلب تمويل الصادر تقديم ضمانات قوية من الدرجة الأولى يعجز المصدر عن توفيرها في كثير من الأحيان .					
7.	عدم ثقة البنوك المراسلة في وفاء المصدرين بسداد ما عليهم من التزامات للمستوردين حدا من تمويل التجارة الخارجية.					
8.	عدم توفير التمويل الكافي لقطاع التجارة الخارجية يؤدي إلى زيادة نشاط عمليات تهريب السلع من و إلى دول الجوار .					
9.	على الرغم من الربحية العالية في تمويل قطاع التجارة الخارجية ألا أن التمويل الممنوح للمصدرين والمستوردين غير كافي .					

الفرضية الثالثة : كفاءة الصيغ الإسلامية في البنوك التجارية تؤثر على حجم التجارة الخارجية.

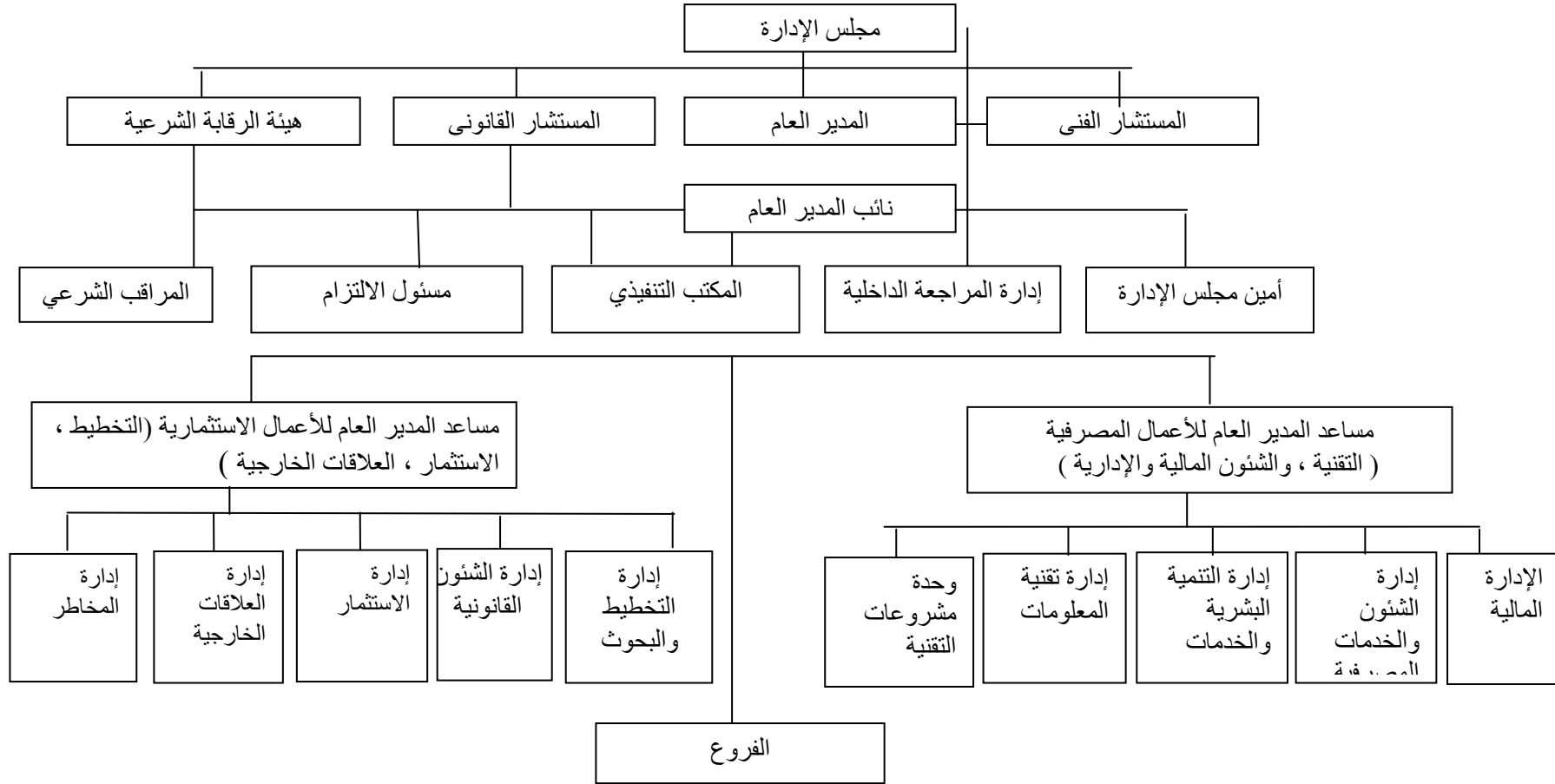
الرقم	العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
1.	صيغ التمويل الإسلامية أدت إلى زيادة حجم التجارة الخارجية.					
2.	تواجه البنوك التجارية مشاكل في التعامل بصيغ التمويل الإسلامية مع البنوك العالمية مما أثر على حجم التجارة الخارجية .					
3.	استخدام صيغة المشاركة في عملية تمويل الصادر والوارد يتيح للمصرف متابعة العملية في كل مراحلها.					
4.	يؤدي تطبيق صيغة المشاركة في تمويل التجارة الخارجية إلى توزيع المسؤولية والمخاطر توزيعاً عادلاً بين البنك والمستثمرين والمستخدمين للأموال.					
5.	استخدام صيغة المضاربة في تمويل التصدير والاستيراد يساعد البنك في متابعة التمويل المصدق به والتأكد من أنه قد وُظف في غرضه المحدد في العقد المبرم بين الطرفين.					
6.	تحجم البنوك الإسلامية التعامل بصيغة المضاربة نتيجة المخاطر المترتبة على قيام البنك بتمويل كافة العملية التجارية دون أن يدفع العميل حصته في التمويل.					
7.	تعتبر صيغة المرابحة من أفضل الصيغ في تمويل الاستيراد.					
8.	عدم الدراسة الوافية للعميل قبل منح التمويل من قبل البنك تحد من تطبيق صيغة المرابحة.					
9.	بعض صيغ التمويل الإسلامية تتطلب وجود خطاب اعتماد مستندي مما عاق عملية تمويل التجارة الخارجية.					
10.	صيغ التمويل الإسلامية لا تساعد في تطوير التجارة الخارجية.					

ملحق رقم (2)
قائمة محكمو الاستبانة

م	الاسم	الدرجة العلمية	الجامعة
1	أ.د. حسن كمال الطاهر	بروفيسور	جامعة الزعيم الأزهري
2	د. علم الدين عبد الله بانقا	أستاذ: مشارك	جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا
3	د. على خالد الفويل	أستاذ: مساعد	أكاديمية السودان للعلوم المصرفية
4	د.أمنه بابكر حسين	أستاذ: مساعد	جامعة شندي
5	د.أمير عبد الله محمد أحمد	أستاذ: مساعد	جامعة شندي
6	د. التجاني الطاهر عبد القادر	أستاذ: مساعد	جامعة شندي
7.	مهند جعفر حبيب	أستاذ: مساعد	جامعة شندي
8.	عبد الباقي عيسي	محاضر	جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا

ملحق رقم (3)
الهيكل التنظيمي

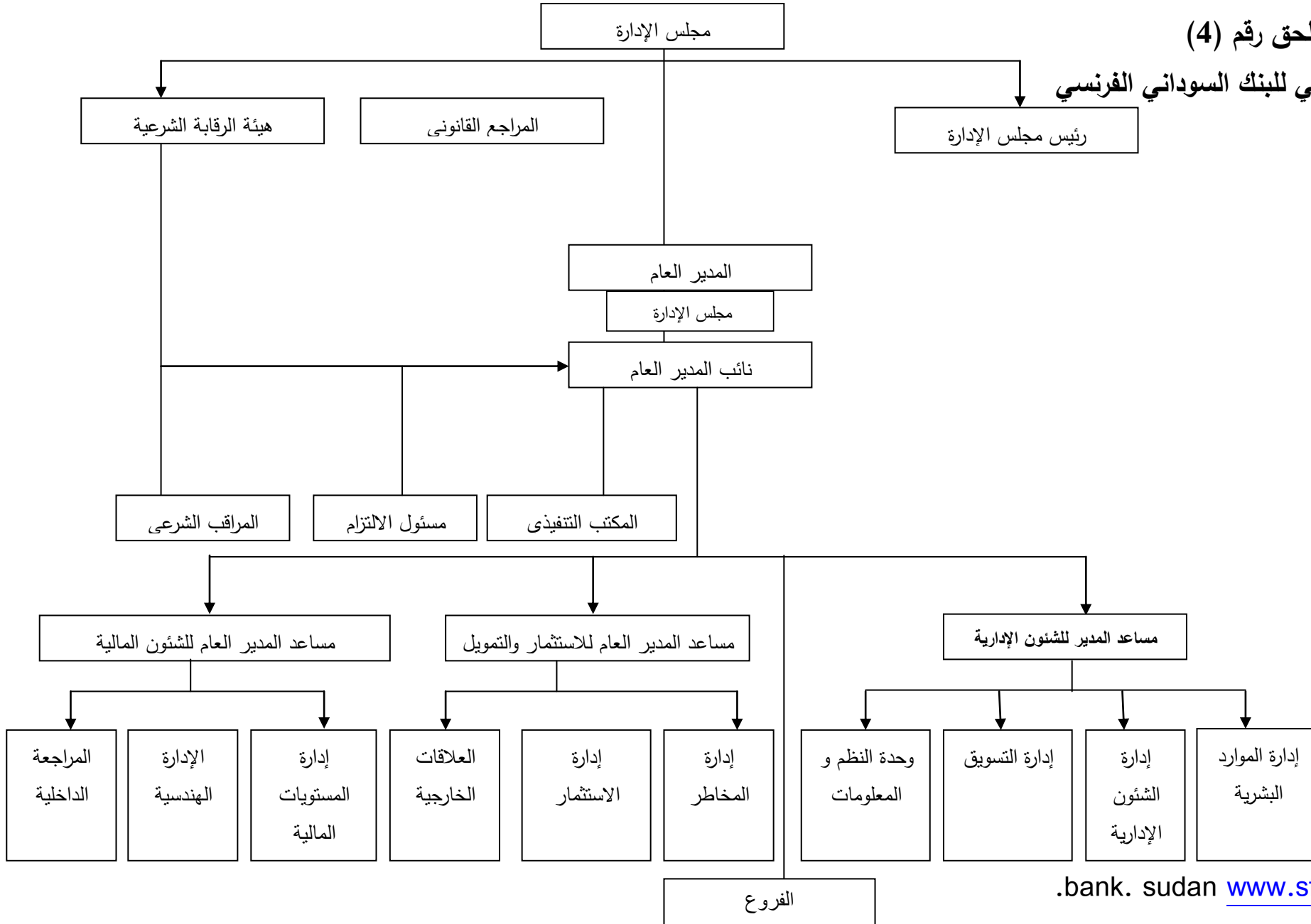
ملحق رقم (3) لهيكل التنظيمي لبنك أم درمان الوطني



المصدر : بنك أم درمان الوطني - إدارة البحوث والتخطيط

ملحق رقم (4)

الهيكل التنظيمي للبنك السوداني الفرنسي



المصدر: www.bank.sudan.sf

