بسم الله الرحمن الرحيم

المعهد العالي للدراسات المصرفية والمالية

أمانة البحوث والتوثيق

المنتدى المصرفي الثامن عشر

(الورقة الثانية)

تمويل الصادر للعام 1997م

إعداد:

يوسف عبدالكريم

وزارة التجارة الخارجية – الصادر

ديسمبر 1996م

تمويل الصادر للعام 1997م

ان تقديرات وزارة التجارة الخارجية لقيمة الصادرات السودانية تبلغ حوالي 800 مليون دولار للعام 1997م.

تم تحديد هذا المبلغ بناء على تقديرات وزارة الزراعة ووزارة الصناعة ووزارة الثروة الحيوانية والشركات المتخصصة مثل شركة الصمغ العربي وشركة الاقطان السودانية وعلى ضوء تقديرات مجلس تنظيم السلع.

تستهدف خطة الوزارة تصدير الكميات أدناه لأهم السلع الزراعية ومشتقاتها:

القطن	550,000 طن
الصمغ	25,000 طن
السمسم	140,000 طن
الفول السوداني	10,000 طن
الزيوت	30,000 طن
امبازات	100,000 طن
الذرة	250,000 طن
الكركدي	10,000 طن
حب البطيخ	80,000 طن

وتستهدف أيضاً تصدير سلع صناعية مثل السكر 190 ألف طن والمولاس والجلود والغزول بما قيمة 170 مليون دولار.

وتستهدف الخطة تصدير ماشية ولحوم في حدود 180 مليون دولار.

ولتصدير تلك السلع وبالكميات المستهدفة في الخطة لابد من توفير التمويل اللازم حتى نتمكن من التصدير وباحتساب التكلفة المحلية لقيمة السلع المستهدفة لتصديرها نجد ان التمويل المطلوب لها يحتاج الى ما يقارب الـــ 900 مليار جنيه سوداني.

وحسب ما هو متوفر لدينا من معلومات أن جملة الموارد المتاحة للبنوك تقدر بحوالي 370 مليار جنيه وان المتاح فيها بعد احتساب الاحتياطي القانوني واحتساب مقابلة احتياجات العملاء نجد أن الموارد المالية المتاحة للتمويل عموما في حدود 250 مليار وقد لا يزيد نصيب

تمويل الصادر عن 80 مليار جنيه وهي نسبة قليلة مقارنة بما هو مطلوب بالرغم نم ان المطلوب لا يستخدم جميعه في وقت واحد.

أن المشاكل التي تواجه المصدرين في التمويل أولها ان حجم التمويل المطلوب يقل كثيراً عن الموارد المتاحة للبنوك.

هذا بجانب ان تكلفة التمويل أي هامش الربح يكون عالياً ومن المعروف أن التمويل يتم حسب الصيغ الاسلامية وذلك بصيغ المشاركة او المرابحة او المضاربة. وفي كل تلك الصيغ هنالك نسبة لا تقل عن 50% من التمويل يتحملها المصدر.

ولا شك أن البنوك تقدم خدماتها التمويلية للعملاء الذين تثبت سجلاتهم مقدرتهم على السداد مع تقديم الضمانات العقارية او الشخصية اللازمة للتمويل بجانب ضمان البنك لربحية العملية التصديرية.

وبالرغم من محدودية موارد البنوك إلا أن ما يحدث الآن من شراء للمحاصيل يتم عن طريق التمويل الذاتي للتجارة والمصدرين وان احتفاظ أصحاب الاموال بموالهم خارج النطاق المصرفي يعود الى تخوفهم من نقص قيمة أموالهم نتيجة للتضخم.

ان البنوك لا تألوا جهداً في تمويل الصادرات وقد ساهمت بلا شك البنوك في تمويل الصادرات حيث ان قيمة الصادرات للفترة من أول يناير 1996م وحى نهاية أكتوبر 1996م بلغت حوالي 540 مليون دولار. هي ناتج عن تصدير سلع سودانية ولاشك ان تمويلها بالعملة المحلية يقدر بحوالي 750 مليار جنيه سوداني ساهمت فيها البنوك برقم مقدر.

والمعلوم ان الجزء الاكبر من الكتلة النقدية هي خارج النطاق المصرفي ولابد من تضافر الجهود لاجتذاب تلك الكتلة النقدية بكل الوسائل الى داخل النطاق المصرفي مما يساعد كثيراً في زيادة الموارد المالية للبنوك وبالتالي زيادة لما هو متاح للتمويل عامة وتمويل الصادرات على وجه الخصوص. وذلك اما بزيادة نسبة الفائدة للعملة المحلية ان كان ذلك ممكنا أو الاتجاه للتوسع في انشاء محفظات لتمويل سلع الصادر على غرار محفظة شراء الفول السوداني من شركة الحبوب الزيتية وبنك أمدرمان الوطني وقد تم تحديد أجل المحفظة بستة أشهر وان يتم توزيع النسبة المسموح بها للمصدر من العملاء الحرة على المساهمين. تطويراً لقيام بنوك متخصصة للتجارة الخارجية.

هذا بجانب النظر في معالجة الامر بالوسائل الاخرى مثل:

1- العمل على تخفيض تكلفة الانتاج وزيادة انتاجية الفدان من الملاحظ ان تكلفة الانتاج آخذة في الزيادة المستمرة من عام الى آخر بسبب التضخم الذي تعيشه البلاد مما يضعف القوة التنافسية للسلع السودانية في الاسواق الخارجية مقابل السلع المنتجة في البلاد الاخرى والتي استطاعت ان تعمل على تخفيض تكلفة انتاجها. هذا بجانب ان انتاجية الفدان تعتبر متدنية جداً مقارنة بانتاجية الفدان في الدول الاخرى حيث نجد ان انتاجية الفدان من السمسم في السنوات الثلاثة الاخيرة لم تتعدى الثلاث قناطير في أحسن الاحوال في حين ان انتاجية الفدان في الهند مثلا لا تقل عن ستة قناطير للفدان الواحد. ولذا لابد من العمل بتحسين انتاجية الفدان حتى نقلل من ارتفاع التكلفة.

2- العمل على تشجيع قيام الشركات المساهمة لان الوضع الحالي لهيكل قطاع الصادر وهو قطاع أفراد أتسم اداءه بالتنافس المحموم وتعدد العاملين فيه مما أدى الى تضخم عرض السلع السودانية في الاسواق الخارجية وان المعروض من السلع يفوق كثيرا ما هو متاح للصادر أدى ويؤدي الى تدني الاسعار العالمية لكثرة العروض ومما يؤدي الى التنافس المحموم في الاسواق الداخلية مما يؤدي الى رفع الاسعار المحلية دون مبرر.

ان قيام شركات مساهمة في قطاع الصادر يؤدي الى تجميع الموارد المتاحة وبالتالي يؤدي الى الحصول على التمويل المحلي بصورة اكبر كما أن الشركات ستعمل وفق رؤية موضوعية لترقية الاداء، وضرورة تشجيع تلك الشركات بمنحها الامتيازات اللازمة.

هذا بجانب مشاكل الصادر الأخرى المتمثلة في ارتفاع تكلفة الترحيل وتعدد الرسوم المفروضة على سلع الصادر منق بل المحليات المختلفة.

يوسف عبدالكريم

وزارة التجارة الخارجية – الصادر