

الجمهورية العربية السورية

جامعة دمشق

كلية الاقتصاد

قسم الاقتصاد والتخطيط

سياسات تفعيل الصادرات ودورها في النمو الاقتصادي مع إشارة إلى سورية

رسالة مقدّمة لنيل درجة الدكتوراة في الاقتصاد

إعداد الطالب

محمد سامر الخليل

إشراف

الأستاذ الدكتور مصطفى العبد الله الكفري

٢٠١١

سياسات تفعيل الصادرات ودورها في النمو الاقتصادي مع إشارة إلى سورية

مقدمة:

اهتم الاقتصاديون منذ القرن السابع عشر بدراسة دور الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي. فكانت البداية مع عصر التجاريين الذين نظروا إلى الصادرات بوصفها الوسيلة المناسبة للحصول على المعادن النفيسة التي تعدّ مصدر قوة الدولة، ثم نادى الاقتصاديون الكلاسيكيون كآدم سميث ودافيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل بالتوسع في التجارتين الداخلية والخارجية، من أجل زيادة التخصص وتقسيم العمل، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية والدخل.

أخذت الدول الرأسمالية المتقدمة تُرَوِّج للحرية التجارية لنجاحها في خلق الثروة وتحقيق النمو، ففي أغلب الأحيان تملك الدول المنفتحة تجارياً ثروة كبرى، في حين تحمي القيود التجارية مصالح شريحة صغيرة من السكان، وينتج عنها ضياع الأرباح، وإبطاء النمو، وشحّ الموارد اللازمة لمواجهة الاحتياجات الاجتماعية.

ظهرت منظمة التجارة العالمية (WTO) بهدف تحرير تجارة السلع والخدمات بين الدول، وقدمت ضمانات لأعضائها بأن صادراتها سوف تُعامل بصورة عادلة في أسواق الدول الأخرى، وتتعهد كل دولة عضو في المنظمة بأن تقوم بالمعاملة نفسها بالنسبة إلى الواردات القادمة إلى أسواقها، مع منح الدول النامية بعض المرونة في تنفيذ التزاماتها، بحيث تستفيد من تحرير التجارة الدولية في تحسين فرص وصولها إلى الأسواق الخارجية، وزيادة قدرتها التنافسية عالمياً، وتعزيز إمكانياتها في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أدى التطبيق العملي للنظام الجديد للتجارة العالمية إلى قيام وضع غير متكافئ بين الدول، فقد ازداد الوضع الاقتصادي للدول النامية تدهوراً، خاصةً مع تراجع نسبة صادراتها عالمياً، وعجزها عن الوصول إلى أسواق الدول المتقدمة بسبب مختلف السياسات الحمائية، بما فيها المعايير غير التجارية. ممّا أدى إلى قيام الدول النامية

بوضع سياسات واستراتيجيات لتفعيل صادراتها وتمكينها من دخول الأسواق العالمية لتحسين موازينها التجارية بما يسهم في رفع معدلات النمو الاقتصادي في هذه الدول.

مشكلة البحث:

ازدادت التنافسية في التصدير صعوبةً في عصر العولمة، وباتت الدول جميعها تبحث عن سياسات لزيادة صادراتها. فما أهم هذه السياسات وكيف تؤثر في تفعيل دور الصادرات في النمو الاقتصادي؟ وهل استطاعت السياسات الاقتصادية المطبقة في سورية أن تسهم في تنمية الصادرات وزيادة معدلات النمو الاقتصادي؟

أهمية البحث:

تؤدي الصادرات دوراً مهماً في تحقيق توازن الميزان التجاري، وتخفيف أعباء الدولة، وتسهم في دعم عملية التنمية وتحقيق النمو الاقتصادي، وتزداد صعوبة التصدير في عصر العولمة بتحدياته، حيث تحتد المنافسة الدولية، وتزداد شروط التبادل التجاري الدولي تعقيداً. لذلك تكمن أهمية البحث في الموضوع الذي يناقشه والمدة الزمنية الخاضعة للتحليل حيث:

١- يتناول هذا البحث بالتحليل سياسات تفعيل الصادرات، وتوضيح العلاقة بين تنمية الصادرات وزيادة معدلات النمو الاقتصادي.

٢- قيام الباحث بتحليل دور الصادرات السورية في زيادة معدلات النمو الاقتصادي خلال فترة زمنية طويلة (١٩٩٠-٢٠٠٨).

أهداف البحث:

هناك أهداف عديدة يسعى الباحث إلى تحقيقها من خلال هذا البحث أهمها:

١- توفير دراسة جديدة عن دور الصادرات في النمو وأساليب زيادة الصادرات وتفعيل دورها الاقتصادي.

٢-دراسة أهم سياسات تنمية وتفعيل الصادرات المتّبعة في دول العالم المختلفة، وتحليل عملها وتأثيرها في نمو الصادرات.

٣- تحليل واقع صادرات الجمهورية العربية السورية ودورها في النمو الاقتصادي.

٤- تحليل أهم سياسات تنمية الصادرات في سورية وتفعيلها، وبيان مقدار فاعليتها.

٥- وضع مقترحات تعمل على تهيئة بيئة مناسبة لتنمية الصادرات وتفعيلها.

فرضيات البحث:

ينطلق الباحث من ثلاث فرضيات هي:

- للصادرات دور مهم في زيادة معدلات النمو الاقتصادي.
- للصادرات السورية أيضاً دور مهم في النمو الاقتصادي.
- تسهم السياسات المستخدمة لتفعيل الصادرات السورية في زيادة الصادرات وتفعيل دورها في النمو الاقتصادي.

منهجية البحث:

تبنى الرؤى العلمية في البحوث والدراسات الحديثة على المنهج العلمي في التحليل، الذي يقوم على دراسة العوامل والمتغيرات المختلفة المتعلقة بأهم التساؤلات التي يقدمها البحث وتحليلها.

لذلك يستخدم هذا البحث في عملية التحليل المنهج الوصفي، ومنهج الاستدلال بنوعيه الاستقرائي والاستنباطي، والمنهج التحليلي الكمي، مع اللجوء إلى المنهج التاريخي أحياناً.

الدراسات السابقة:

اهتم العديد من المفكرين والباحثين الاقتصاديين بدراسة العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، حيث نلاحظ وجود العديد من البحوث وأوراق العمل في هذا المجال.

دُرِسَتْ هذه العلاقة واتجاهها في أدبيات الاقتصاد الدولي خلال العقود الثلاثة الماضية. ومن أهم الدراسات:

- استخدم Love و Chandra في دراسته بعنوان: "An Index of Openness and its Relationship with Growth in India" المنشورة في مجلة "Journal of Developing Areas" في عام ٢٠٠٤، مؤشر السلاسل الزمنية للانفتاح المحسوب من سعر الصرف الحقيقي لفحص علاقتها مع النمو في الهند، وقد أظهرت النتائج أنه كلما ازداد الانفتاح ازداد النمو، وقد كان التأثير في الاستثمار غير معنوي^١.

- قام Sharma و Panagiotidis باستخدام تقنيات جوهانسون^٢، إلا أنهما أخفقا في إيجاد ما يدعم فرضيتهما بأن زيادة الصادرات تسبب زيادة الناتج المحلي الإجمالي، كذلك الأمر في العلاقة بين التصدير والاستثمار. وأشارت الدراسة التي قاما بها بعنوان: "An Analysis of Exports and Growth in India: Co-integration and Causality Evidence 1971 - 2001"، والمقدمة إلى جامعة أوكسفورد في عام ٢٠٠٤ إلى أن الزيادات الكبيرة في حجم الصادرات لا تؤدي إلى زيادات معنوية في النمو^٣.

كان هناك اهتمام أيضاً بدراسة تأثير عدم استقرار الصادرات في النمو الاقتصادي منذ الستينيات^٤، فدُرِسَتْ هذه العلاقة بشكل واسع، واستخدمت العديد من الدراسات بيانات دول نامية لاكتشاف العلاقة بين عدم استقرار الصادرات والنمو الاقتصادي، ولكن لم تُدرج هذه الدراسات العلاقة السببية بين عدم استقرار الصادرات والنمو الاقتصادي، فضلاً عن أنها

¹ Love, J. and Chandra, R., "An Index of Openness and its Relationship with Growth in India", Journal of Developing Areas, 2004, Vol. 38, pp.37-54.

² Johansen, S. (1988) "Statistical Analysis of Cointegration Vectors" Journal of Economic Dynamics and Control, Vol. 12: 231-254.

³ Sharma, A. and Panagiotidis, T., "An Analysis of Exports and Growth in India: Co-integration and Causality Evidence 1971 - 2001", ESRC Seminar Series, 2004, Oxford University, Oxford.

⁴ Coppock, J. D., International Trade Instability, 1962, New York, McGraw Hill. Corden, W. M., Trade Policy and Economic Welfare, 1974, Oxford, Clarendon Press, Mac Bean, A. I., Export Instability and Economic Development, 1966, Cambridge Mass, Harvard University Press, Lexington, and Lim, D., "Export Instability and Economic Growth: A Return to Fundamentals", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 1976, Vol. 38, pp.311 - 322.

لم تستطع الوصول إلى نموذج واحد يمكن تطبيقه على الدول جميعها دون تغيير، بسبب طبيعة المدخلات التي تختلف من دولة إلى أخرى.

تعاني معظم الدراسات التي تُجرى لتغطي أكثر من دولة واحدة من مشاكل في البيانات نتيجة استخدام المعدّلات الوسطية، مما يعطي نتائج عامة لا تبين تأثير المتغيرات المدروسة في دولة محددة من الدول المدروسة. أمّا الدراسات الخاصة بدولة محددة، والتي تعتمد في بياناتها على سلاسل زمنية فلا تعاني من هذه المشكلة، وتفيد في تعزيز مضمون الدراسات الأكاديمية حول تأثير مختلف السياسات التجارية في النمو الاقتصادي.

استخدم Athukorala و Huynh في دراستهما المنشورة بكتاب بعنوان: "Export Instability and Growth: Problems and Prospects for the Developing Economies" عن دار النشر "CroomHelm" في لندن في عام ١٩٩١ تقنيات الاقتصاد الكلي لفحص تأثير عدم استقرار الصادرات في اقتصاد سيريلانكا، وكانت النتيجة تؤيد عدم وجود علاقة بين عدم استقرار الصادرات والنمو الاقتصادي^١. كما استخدم Ozler و Harrigan في دراستهما التي حملت عنوان: "Export Instability and Economic Growth. Department of Economics" كاليفورنيا في عام ١٩٨٨، مؤشر عدم الاستقرار الذي يختلف من سنة إلى أخرى لدراسة معامل الانحدار مع معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي ليجدا علاقة سلبية بينهما^٢.

اهتم بعض الاقتصاديين بدراسة أثر سياسات ترويج الصادرات في النمو في دراسات نظرية وتطبيقية، ومدى إمكانية الاستفادة من هذه السياسات، ولا سيّما بالنسبة إلى الدول النامية، مثل ورقة العمل التي تحمل عنوان: "Can Developing Countries Benefit from Strategic Export Promotion?" Xiangkang Yin و Xiangshuo Yin إلى المؤتمر الاقتصادي السنوي للاتحاد الأوروبي في برلين

¹ Athukorala, P. and Huynh, F. C. H., Export Instability and Growth: Problems and Prospects for the Developing Economies, 1991, CroomHelm, London.

² Ozler, S. and Harrigan, J., "Export Instability and Economic Growth. Department of Economics", Working Paper No. 486, 1988, University of California, Los Angeles.

عام ٢٠٠٠^١. كما دُرِسَ تأثير تقديم إعانات التصدير في نمو الصادرات في عدد من الدول مثل الدراسة التي أعدها كل من نديم الحق وعلي كمال على الباكستان بعنوان: "Impact of Export Subsidies on Pakistan's Exports" المقدمة إلى معهد التنمية الاقتصادية الباكستاني في إسلام آباد عام ٢٠٠٧^٢.

وقام البنك الدولي بإجراء دراسة حول دور وكالات ترويج الصادرات ومدى فاعلية عملها في التأثير في نمو الصادرات في الدول المتقدمة والنامية بالاعتماد على بيانات جُمِعَت من ١٠٤/ دول في العالم، وكانت نتيجتها أن كل دولار يُصَرَف في ترويج الصادرات يؤدي إلى زيادة ٣٠٠/ دولار في قيمة الصادرات^٣.

على المستوى العربي هناك العديد من الدراسات التي اهتمت بهذا الموضوع، منها رسالة ماجستير بعنوان "دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية" في جامعة الملك سعود في السعودية في عام ٢٠٠٢، والتي بيّنت وجود علاقة تبادلية بين الصادرات والنمو لدول المجلس جميعها في الأجل القصير^٤. إن هذه الدراسات في الجمهورية العربية السورية قليلة على الرغم من أهمية قطاع التصدير في الاقتصاد.

تقسيمات الدراسة:

تم تقسيم البحث إلى أربعة فصول وفقاً لما يلي:

في الفصل الأول دُرِسَ تطور مفهوم الصادرات في الأدبيات الاقتصادية منذ عصر التجاريين، مروراً بالكلاسيكيين والنيوكلاسيكيين إلى النظرية التكنولوجية، كما استُعرضت بعض نظريات النمو الاقتصادي مثل الكينزية ومراحل النمو لروستو والنمو المتوازن وغير المتوازن والدقة الخارجية، ودور الصادرات كمحفز للنمو الاقتصادي من خلال موقفي

¹ Xiangkang Yin, Xiangshuo Yin (2000), "Can Developing Countries Benefit from Strategic Export Promotion?" working paper for the 13th Annual Congress of European Economic Association, Berlin.

² Nadeem Ul Haque, M. Ali Kemal, "Impact of Export Subsidies on Pakistan's Exports", Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad, 2007. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=991513>

³ Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga, Lucy Payton, "Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't", World Bank Policy Research Working Paper 4044, November 2006

^٤ عبدالله بن سليمان السكران، دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية (١٩٧٠-١٩٩٩)، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، عام ٢٠٠٢، جامعة الملك سعود، السعودية.

الدارسين الموافق والمعارض، وأخيراً استُعرضت النماذج المستخدمة في دراسة علاقتي الارتباط والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي.

تمّ في الفصل الثاني استعراض أهم السياسات المتبعة في العالم لتنمية الصادرات وتفعيلها مبتدئاً بالسياسات التجارية بما فيها إقامة المناطق الحرة، ومن ثم انتقل إلى السياسات النقدية والمالية حيث استُعرض دور سعر الصرف وكيف يؤثر انخفاضه في الصادرات، ودور الإعانات المالية والحوافز الضريبية وكيفية انعكاسها على حجم الصادرات، وكيف يمكن أن تُمنح في ظل سياسات منظمة التجارة العالمية بما يحقق أقصى فائدة مرجوة، ثم السياسات الصناعية بما فيها السلع والخدمات، وأخيراً تم البحث في مؤسسات تمويل الصادرات وضمانها وتفعيلها ودورها في دعم المصدّرين. وفي المبحث الثاني تمّ استعراض تجارب بعض الدول في مجال تفعيل الصادرات مثل اليابان وكوريا الجنوبية وماليزيا.

يُعرض الفصل الثالث نتائج المسح الإحصائي للاستبيان الذي أُعدّ ووُزّع على الشركات التي تقوم بالتصدير من خلال عينة عشوائية تمثل القطاعات المستهدفة، لبيان واقع التصدير في سورية. كما دُرست وحُلّلت كل سياسة على حدة، بدءاً من السياسات التجارية بما فيها الاتفاقيات التجارية، والتجارة الإلكترونية، والمناطق الحرة، والسياسات المالية والنقدية وسعر الصرف والإعانات والحوافز، والسياسات الصناعية المتعلقة بالسلع أو بالخدمات وتأثيرها في الصادرات، وأخيراً استُعرضت أهم مؤسسات تفعيل الصادرات العاملة في سورية بما فيها مؤسسات تمويل الصادرات وضمانها ودورها وسياساتها في تقديم خدمات تفعيل الصادرات، وذلك لمعرفة مدى فعالية عملها في تنمية الصادرات.

في الفصل الرابع تمّت دراسة دور الصادرات السورية في النمو الاقتصادي من خلال تحليل هيكل الصادرات السورية بتقسيمها إلى صادرات منظورة وغير منظورة، لما له من أهمية كبيرة في معرفة مدى تأثيرها في النمو الاقتصادي، لأن السلع المصدّرة المصنّعة التي تتضمن قيمة مضافة أعلى أقدر على دعم النمو الاقتصادي من المواد الأولية ومصادر الطاقة. كذلك حُلّل أثر الصادرات في ميزان المدفوعات السوري من حيث مدى تغطية الصادرات للواردات. كما تمّ توضيح العلاقة بين الصادرات السورية والنمو الاقتصادي، ومن ثم تمّ تحليل الانحدار بين الصادرات والنواتج المحلي الإجمالي. وبهدف الوصول إلى نتائج صحيحة أُدخلت جميع المتغيرات المؤثرة في العلاقة كما في نموذج

Feder وهي رأس المال والعمل، وأُدخل عامل جديد في هذه الدراسة هو المنتجات الرأسمالية المستوردة للصناعة كمؤثر في الناتج، حيث تم إهمال هذا العامل في معظم الدراسات السابقة.

اعتمدت الدراسة على البيانات التي يُصدرها المكتب المركزي للإحصاء في سورية، والنشرة الربعية الصادرة عن مصرف سورية المركزي، فضلاً عن إحصائيات صندوق النقد العربي، للسنوات من ١٩٩١ حتى ٢٠٠٩، لتشمل الدراسة المدة من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠٨.

الجديد في البحث:

- ١- دراسة السياسات الاقتصادية المتعلقة بتفعيل الصادرات وتطبيقاتها عالمياً.
 - ٢- دراسة السياسات الاقتصادية المتعلقة بتفعيل الصادرات في سورية وتحليلها.
 - ٣- دراسة دور الصادرات السورية في النمو الاقتصادي.
- وتمّ التوصل إلى نتائج عديدة في البحث حول سياسات تفعيل الصادرات في سورية، كذلك تمّ تقديم عدد من المقترحات بهدف تطوير سياسات التصدير وتنمية الصادرات وتفعيلها لتكون محفزاً للنمو الاقتصادي في سورية.

مخطط البحث

١	المقدمة	
٢	الصادرات والنمو الاقتصادي في الأدبيات الاقتصادية.	الفصل الأول:
٣	تطور مفهوم الصادرات في الأدبيات الاقتصادية.	المبحث الأول:
١١	تطور مفهوم النمو الاقتصادي في الأدبيات الاقتصادية.	المبحث الثاني:
١٩	دور الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي.	المبحث الثالث:
٢٩	الارتباط والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي.	المبحث الرابع:
٤٠	سياسات وتجارب تنمية وتفعيل الصادرات.	الفصل الثاني:
٤٤	سياسات تنمية وتفعيل الصادرات	المبحث الأول:
٩٧	استعراض تجارب بعض الدول في تنمية وتفعيل الصادرات.	المبحث الثاني:
١١٧	سياسات تفعيل الصادرات في سورية ودورها في تنمية الصادرات.	الفصل الثالث:
١٢٣	السياسات التجارية وتفعيل الصادرات في سورية.	المبحث الأول:
١٤٤	السياسات المالية والنقدية وتفعيل الصادرات في سورية.	المبحث الثاني:
١٥٨	السياسات الصناعية وتفعيل الصادرات في سورية.	المبحث الثالث:
١٨٣	مؤسسات تفعيل الصادرات في سورية.	المبحث الرابع:
٢٠٧	تفعيل الصادرات والنمو الاقتصادي في سورية.	الفصل الرابع:
٢٠٩	هيكل الصادرات السورية وتطورها.	المبحث الأول:
٢٣٠	أثر تفعيل الصادرات السورية على ميزان المدفوعات.	المبحث الثاني:
٢٥٠	العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في سورية.	المبحث الثالث:
٢٧١	النتائج والمقترحات.	
٢٧٨	المراجع.	
٢٩٢	الملاحق.	

فهرس الجداول

رقم الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
٧٤	أهم الأدوات التي استخدمتها دول شرق آسية بعد الحرب العالمية الثانية لتشجيع الصادرات.	١
١٢٨	الميزان التجاري بين الجمهورية العربية السورية والدول العربية خلال السنوات من ١٩٩٧ حتى ٢٠٠٨.	٢
١٣٠	الميزان التجاري بين الجمهورية العربية السورية وتركيا خلال السنوات من ٢٠٠٦ حتى ٢٠٠٨.	٣
١٣٤	أهم مؤشرات الاتصالات والاستعداد الإلكتروني في سورية في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٨.	٤
١٣٧	تطور حجم النشاط الاستثماري في المناطق الحرة السورية خلال السنوات من ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٩.	٥
١٣٨	تطور عدد المستثمرين ونوعهم في المناطق الحرة السورية خلال السنوات من ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٩.	٦
١٣٩	تطور حجم صادرات المناطق الحرة السورية إلى القطر وإلى الخارج خلال السنوات من ٢٠٠٣-٢٠٠٩.	٧
١٣٩	تطور حجم واردات المناطق الحرة السورية من القطر ومن الخارج خلال السنوات من ٢٠٠٣-٢٠٠٩.	٨
١٥٥	توزيع القروض المصرفية في سورية حسب النشاط الاقتصادي خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٩
١٥٦	توزيع القروض المصرفية في سورية بين القطاعين العام والخاص خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٠
١٦٤	تطور تركيب الناتج المحلي الإجمالي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١١
١٦٥	الإنتاج المحلي في القطاع الصناعي السوري ومساهمة القطاعين العام والخاص فيه خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٢
١٦٧	الناتج المحلي الصافي للقطاع الصناعي السوري بتكلفة عوامل الإنتاج ومساهمة القطاعين العام والخاص فيه خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٣
١٧٠	نسبة الصادرات الصناعية إلى الناتج المحلي الإجمالي والإنتاج الصناعي بتكلفة عوامل الإنتاج في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٤
١٧٢	نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي للقطاعين العام والخاص في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٥
١٨٧	تطور مشاركات المؤسسة العامة للمعارض في المعارض الخارجية خلال السنوات (٢٠٠١-٢٠٠٩)	١٦

١٧	الإتفاق المقدّر في موازنة السياحة والصادرات من السياحة في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
١٨	تطور الصادرات السلعية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
١٩	تطور مساهمة القطاعين العام والخاص في الصادرات السلعية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٠	الصادرات السلعية السورية حسب طبيعة المواد والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢١	الصادرات السلعية السورية حسب استخدام المواد والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٢	الأهمية النسبية للصادرات السلعية السورية حسب الاستخدام الاقتصادي خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٣	درجة التركيز السلعي لأهم الصادرات السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٤	درجة التركيز السلعي للصادرات السورية حسب مقياس جيني-هيرشمان خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٥	الصادرات السلعية السورية إلى العالم والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٦	درجة التركيز الجغرافي للصادرات السلعية السورية حسب مقياس جيني-هيرشمان خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٧	تطور الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٨	تطور تركيب الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٢٩	الميزان التجاري السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٠	الميزان التجاري السوري بعد استبعاد الصادرات النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣١	الميزان الخدمي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٢	الميزانين التجاري والخدمي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٣	معدّل التبادل التجاري في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٤	معدّل التبادل الداخلي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٥	تطور معدّل الانفتاح في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٦	مساهمة كل من الصادرات والواردات السورية في معدّل الانفتاح خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٧	تطور الناتج المحلي الإجمالي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)
٣٨	البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) على سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)

٢٦١	البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٣٩
٢٦٣	البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الجارية بعد استبعاد الصادرات النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٤٠
٢٦٥	البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الثابتة لعام ٢٠٠٠ خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٤١
٢٦٧	البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السورية الكلية بالأسعار الجارية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٤٢
٢٦٩	معدّل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومعدّل نمو الصادرات بالأسعار الجارية في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٤٣

فهرس الأشكال

رقم الصفحة	العنوان	رقم الشكل
٨	تحليل عملية التصدير على أساس نظرية وفورات الحجم	١
٦١	أثر الإعانات في الصادرات والرفاهية الاجتماعية	٢
٦٣	أثر التعريفات الجمركية وإعانات التصدير في الصادرات	٣
٩٤	تأثير المعارض التجارية في حركة السلع في ألمانيا في عام ٢٠٠٦	٤
٢١١	الاتجاه العام للصادرات السلعية السورية	٥
٢١٢	تطور مكونات الصادرات السلعية السورية النفطية وغير النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	٦
٢١٤	مقارنة بين الصادرات السلعية للقطاعين العام والخاص في سورية لعامي ١٩٩٠ و٢٠٠٨	٧
٢١٦	مقارنة بين الصادرات من المواد الأولية والسلع المصنّعة ونصف المصنّعة في سورية لعامي ١٩٩٠ و٢٠٠٨	٨
٢٢٨	الاتجاه العام للصادرات الخدمية السورية	٩
٢٢٩	تطور تركيب الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨	١٠
٢٤٠	تطور كل من الصادرات والواردات السلعية السورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨	١١
٢٤٠	تطور كل من الصادرات السلعية بدون النفط والواردات السلعية في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨	١٢
٢٤٢	تطور كل من الصادرات والواردات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨	١٣
٢٤٦	تطور معدّل التبادل التجاري في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٤	١٤
٢٤٦	تطور معدّل التبادل الداخلي في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٤	١٥
٢٤٩	مساهمة الصادرات السورية في معدّل الانفتاح خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٦
٢٥٢	الاتجاه العام للنواتج المحلي الإجمالي السوري	١٧
٢٥٢	الصادرات السلعية والنواتج المحلي الإجمالي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٨
٢٥٤	الصادرات الكلية والنواتج المحلي الإجمالي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)	١٩

المقدمة

لا يستطيع أي بلد في العالم أن يحقق اكتفاءً ذاتياً في الميادين كلّها، أو أن يعيش بمعزل عن العالم الخارجي. لذا ظهرت الأهمية الكبيرة للصادرات في اقتصاديات دول العالم، ولما كانت الدول تتفاوت من حيث الميزات والموارد التي تتمتع بها، فهي تخصص في إنتاج أنواع معينة من السلع، وتعمل على تصدير الفائض منها، مما يمنحها القدرة على استيراد أنواع السلع التي لا تتوافر لديها تلك الميزات لإنتاجها. ويُفترض أن يكون التصدير محفزاً أساسياً للنمو، من خلال القيام باستثمارات جديدة تحقق دخلاً إضافياً بما يسهم في زيادة الناتج المحلي الإجمالي، ويرفع مستوى معيشة الأفراد، ويساعد على حل المشاكل الاجتماعية كالبطالة والفقر. ويعمل الفائض الاقتصادي على إعادة التوازن بين القطاعات الاقتصادية الوطنية التي تتفاوت في مستوى نموها، كما يساعد الدول النامية على استيراد وسائل الإنتاج ذات التكنولوجيا المتقدمة لزيادة الإنتاجية ونمو الناتج المحلي الإجمالي.

تؤثر التجارة الخارجية تأثيراً مباشراً في مستوى الدخل حيث تصدر كل دولة جزءاً من إنتاجها إلى الدول الأخرى، وتستورد جزءاً مما تنتجه تلك الدول، وبذلك تستفيد مما ينفقه المستهلكون في الدول الأخرى على صادراتها. ومع ذلك فلا تخلو التجارة الخارجية من السلبيات، إذ يمكن أن تكون قطاعاً مبطئاً للنمو إذا كانت الصادرات لا تنمو بالمعدل الكافي الذي يشكّل حافزاً لنمو بقية القطاعات الاقتصادية، وخاصةً في الدول النامية التي تعتمد في صادراتها على المواد الأولية، مما يؤثر تأثيراً سلبياً في مستوى النشاط الاقتصادي، نظراً إلى عدم استقرار أسعار هذه السلع في الأسواق الخارجية. وهنا يصبح من الضروري أن تتدخل الدولة من خلال اللجوء إلى سياسات تفعيل الصادرات لتعمل على تنمية صادراتها حتى تؤدي الدور المطلوب منها في النمو الاقتصادي.

الفصل الأول

الصادرات والنمو الاقتصادي في الأدبيات الاقتصادية

المبحث الأول: تطور مفهوم الصادرات في الأدبيات الاقتصادية.

المبحث الثاني: تطور مفهوم النمو الاقتصادي في الأدبيات الاقتصادية.

المبحث الثالث: دور الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي.

المبحث الرابع: الارتباط والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي.

المبحث الأول

تطور مفهوم الصادرات في الأدبيات الاقتصادية

اهتم المفكرون وفلاسفة الاقتصاد بالصادرات والتجارة الخارجية منذ عصر التجاريين (المركانتيليين) الذين عدّوا المعدن الثمين هو الثروة الحقيقية ومصدر قوة الدولة، وتؤدي الصادرات الدور الأساسي في الحصول عليه، إذ يسمح الوصول إلى ميزان تجاري راجح (زيادة الصادرات عن الواردات) بدخول كميات من الذهب تزيد على الكميات الخارجة منه، مما يُعظّم من ثروتها، كما بحثوا في كيفية تحقيق أكبر زيادة ممكنة في عدد بائعي البضائع، وتخفيض عدد المشتريين حتى أدنى حد ممكن^١. ودافعوا عن الحماية الجمركية بفرض رسوم جمركية عالية على الواردات لتوفير شروط أفضل لتطور الإنتاج الوطني^٢، كما شجعوا سياسة الأجور المنخفضة التي تُسهم في تخفيض نفقات الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة الصادرات، ومن ثمّ زيادة الفائض في الميزان التجاري^٣.

وبرزت النظريات الفيزوقراطية وأهمها نظرية المبادلة والتجارة الخارجية التي عدّت أن المبادلات لا تنتج أية ثروة لأن القيمة المتبادلة يجب أن تكون متعادلة^٤، ونبذت التجارة التي تعتمد على تحقيق ربح من شراء السلع وإعادة بيعها بسعر أعلى لأنها تهلك الثروة بين الدول، وربطت بين الإنتاج والتبادل، وعدّت أن الإنتاج هو المصدر الوحيد للثروة، ودعت إلى حصر الاستيراد بالسلع التي لا تستطيع الدولة إنتاجها. وطالبت بتحرير تجارة الحبوب وتصديرها لتأمين سعر مرتفع يعود بالخير على الشعب، ويشكل حافزاً لتنمية الزراعة مصدر الثروة.

وقد جاءت أهم أفكار الفيزوقراطيين حول الصادرات على يد الفيلسوف دافيد هيوم (David Hume) الذي رأى أنه من الخطأ المحافظة على ميزان تجاري راجح، لأن ذلك يؤدي إلى تدفق المعادن الثمينة إلى الداخل، مما يؤدي إلى إيقاف التصدير نتيجة عجز البلد الأجنبي الذي نقصت ثروته عن استيراد سلع جديدة، ويزيد الاستيراد نتيجة ارتفاع الأسعار في الداخل مما يؤدي إلى خروج المعادن الثمينة، لذا يجب أن تبقى التجارة

^١ إيمان عطية ناصف، وهشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، مصر، ٢٠٠٧، ص ١٨-١٩.

^٢ المرجع السابق، ص ١٢٥.

^٣ إبراهيم محمد الفار، السياسة التجارية الخارجية ومدى أهميتها في مواجهة المتغيرات الاقتصادية الدولية - دراسة خاصة بالدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ١٩٨٧، ص ٥٤-٥٥.

^٤ اسماعيل سفر وعارف دليلة، تاريخ الأفكار الاقتصادية، دمشق، مطبعة دار الكتاب، ١٩٨٨، ص ١٤٣.

الدولية حرة، مما يكفل توزيع المعادن الثمينة على البلدان المختلفة بما يتلاءم وحجم نشاطها الاقتصادي وهو ما يعرف بنظرية التوازن التلقائي^١.

يرى الاقتصاديون أن الدراسة المعمّقة لدور الصادرات في الاقتصاد ترجع إلى بداية ظهور النظرية الكلاسيكية في أواخر القرن الثامن عشر.

المطلب الأول- النظرية الكلاسيكية:

جاءت النظرية الكلاسيكية رداً على آراء المذهب التجاري السائدة حينها، والتي دعت إلى فرض قيود على التجارة الخارجية، فدافعت عن حرية هذه التجارة، وحاولت حل مشكلة التوازن المفقود في علاقات التبادل الدولي، وقد اضطلع بهذه المهمة رواد المدرسة الكلاسيكية الإنكليز، وأهمهم آدم سميث ودافيد ريكاردو وجون ستيوارت ميل.

أولاً- نظرية آدم سميث:

بيّن آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" أن الثروة تُقاس بما تنتجه الدولة من سلع وخدمات مختلفة تشبع الحاجات الإنسانية، وقد ركّز على أهمية تقسيم العمل بوصفه أحد أهم العوامل في زيادة الإنتاجية والتقدم الاقتصادي^٢، وبيّن أن السوق هو الذي يُحدد مجال تقسيم العمل فكلّما اتسع السوق وتحسّنت المواصلات ازداد تقسيم العمل، ويُسهّم تحرير التجارة في اتساع السوق^٣، حيث ينشأ التصدير بسبب الميزة في عنصر العمل أي زيادة إنتاجية العمال، فإذا زادت قيمة السلع على قيمة العمل المبذول في إنتاجها تتحول عوامل الإنتاج لإنتاج هذه السلعة، فيتم التخصص بإنتاج بعض أنواع السلع التي تتمتع الدولة بميزة مطلقة في إنتاجها بما يحقق أكبر نفع للأفراد وللمجتمع ككل. ويترافق تقسيم العمل مع التبادل الذي يتم بمقايضة السلع بالسلع^٤.

لخصّ آدم سميث عوائد التجارة الخارجية بنوعين^٥:

^١ ابراهيم محمد الفار، مرجع سابق، ص ٥٤-٥٥.

^٢ أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ٢٠٠٩، ص ٣٤٥.

^٣ ايمان عطية ناصف، مرجع سابق، ص ٢٥.

^٤ الموقع الإلكتروني: <http://www.geocities.com/asj212/85.5.doc> سُجِّيت في ١٣/١٠/٢٠٠٨.

^٥ صبحي تادرس قريضة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ١٩٨٣، ص ٢٨٢.

أ- يضر تقييد الواردات (من السلع التي يمكن إنتاجها محلياً) بالاقتصاد لأنه يؤدي إلى انكماش الواردات وازدياد الطلب على الإنتاج المحلي فترتفع أسعاره وتقل جودته لعدم تعرّضه للمنافسة، وتؤدي زيادة الأرباح إلى توجّه عوامل الإنتاج إلى إنتاج هذه السلعة، وهذا يعني توزيعاً جديداً للموارد يختلف عن التوزيع الأمثل، وترتفع تكلفة الإنتاج المحلي وينعدم الحافز لزيادة الإنتاجية، وهو ما تعاني منه معظم الدول النامية التي طبّقت الحماية.

ب- تكون التجارة ضارة عندما يتحقق الفائض عن طريق منح إعانات للمصدرين، لأنها توجه موارد الثروة إلى فرع معين توجيهه مصطنع.

لا تفسّر نظرية آدم سميث قيام التجارة في الدول التي لا تتمتع بأية ميزة مطلقة.

ثانياً- نظرية دافيد ريكاردو:

جاء دافيد ريكاردو بنظرية التكاليف النسبية لتفسير التبادل الدولي، وبيّن أن تقسيم العمل الدولي وزيادة التصدير لا يمكن أن يُسهما في زيادة الإنتاج في حال المحافظة على حجم رأس المال الوطني المستثمر والعمل المستخدم، لأن البضائع المتبادلة متعادلة القيمة^١. ولا يحدث التصدير فقط في حال كان لدولة ميزة مطلقة في إنتاج سلعة ما ولدولة أخرى ميزة مطلقة في إنتاج السلعة الثانية، وإنما أيضاً حتى في حال كان لدولة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإنه ستكون هناك فائدة في قيام عملية التصدير وذلك إذا كانت الميزة النسبية أكبر لإنتاج إحدى السلعتين، وقد عدّ أن قيمة أي سلعة تتوقف على ما يُبذل من جهد في إنتاجها، أي إنّ العمل هو عنصر الإنتاج الوحيد^٢.

وميّز ريكاردو بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، فافتراض صعوبة انتقال عوامل الإنتاج بين الدول إذ يفضّل أصحاب رؤوس الأموال الحصول على معدّل منخفض من الربح في بلادهم بدلاً من البحث عن أمكنة أكثر ربحاً لتوظيف ثرواتهم في البلدان

^١ اسماعيل سفر و عارف دليلة، مرجع سابق، ص ٣١١.

^٢ أحمد فريد مصطفى، مرجع سابق، ص ٣٥١.

الأجنبية، كما أهمل عامل النقل ونفقاته^١، ولم يبيّن العوامل التي تحدد قيمة إحدى السلعتين بالنسبة إلى الأخرى في مجال العلاقة التجارية بين الدولتين^٢.

ثالثاً- نظرية جون ستيوارت ميل:

جاءت نظرية جون ستيوارت ميل لتمييز بين التبادل التجاري الداخلي والتبادل التجاري الدولي، واعتمدت على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل في تفسير التجارة الخارجية، بحيث تعم الفائدة الدولتين نتيجة الفارق بين معدل التبادل الداخلي ومعدل التبادل الدولي، ووضّح أنه يوجد معدل تبادل واحد (بين معدلات التبادل المتاحة) يحقق التعادل بين قيمة صادرات كل دولة وقيمة واردتها، وأن الطلب هو الذي يحدد السعر، وهذا الطلب يتأثر بعاملين:

- عامل الكمية المطلوبة والمعرضة (قانون الطلب المتبادل) .
 - عامل مرونة العرض والطلب، حيث يميل معدل التبادل إلى الاتجاه في صالح الدولة التي يكون طلبها على صادرات الدولة الأخرى قليل المرونة.
- ويرى ميل أن نفقات النقل تُؤثّر في معدلات التبادل الدولي لذا يجب إضافة هذه النفقات إلى النفقات الكلية^٣.

المطلب الثاني- النظرية النيوكلاسيكية:

أولاً- نظرية هيكر-أولين:

جاءت النظرية النيوكلاسيكية "هيكشر-أولين" بالتزامن مع التغيرات الجوهرية في الواقع الاقتصادي كزوال المنافسة الكاملة، ومرونة الأسعار، واختفاء نظام الذهب، فاستبعدت فرضيات النظرية الكلاسيكية^٤، واستندت في تحليلها إلى اعتبارات أكثر واقعية، حيث اعتمدت على فروق عناصر الإنتاج (أسعار عناصر الإنتاج) التي تتحدد وفق الندرة أو الوفرة النسبية لهذه العناصر في الدول المختلفة، لذا سميت هذه النظرية بنظرية نسب

^١ International Trade Theories. Retrieved on 13/10/2008 from the website: <http://lecture.mfu.ac.th/~kmnyunt/International%20Economics/Lecture%20doc/Itrade2.doc>

^٢ مجدي محمود شهاب، وسوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي، ٢٠٠٦، بيروت، لبنان، ص ٥٧.

^٣ صبحي تادرس قريضة، مدحت محمد العقاد، مرجع سابق، ص ٢٨٩.

^٤ المرجع السابق، ص ٢٩٧-٣٠٠.

عوامل الإنتاج^١. فمثلاً تنخفض مستويات الأجور في بعض الدول بالنسبة إلى أسعار باقي عناصر الإنتاج (كالصين والهند ومصر)، نظراً إلى زيادة عرض العمل عن الطلب عليه، وينخفض ريع الأرض في دول أخرى بالنسبة إلى عوائد باقي عناصر الإنتاج (مثل كندا وأستراليا والولايات المتحدة الأمريكية)، وينخفض سعر الفائدة في دول أخرى بسبب وفرة رأس المال وزيادة عرضه بنسبة أكبر من الطلب عليه^٢. وهكذا تتخصص الدول في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها. ويرى أولين أنّ الوفرة والندرة ليستا السببين الوحيدين للتصدير، إذ يؤدي التوسع في الإنتاج إلى تخفيض التكاليف وتخفيض الأسعار، مما يزيد الطلب على هذا الإنتاج.

ثانياً- لغز ليونتييف:

قام الاقتصادي ليونتييف بتطبيق هذه النظرية على صادرات الولايات المتحدة و وارداتها، فوجد أن أمريكا تصدر سلعاً كثيفة العمل وتستورد سلعاً كثيفة رأس المال بعكس ما هو متوقع، لأن الولايات المتحدة تتمتع بوفرة رأس المال، وفسر هذه النتيجة بأن الولايات المتحدة تتميز بوفرة في العمل نسبةً إلى رأس المال، لأن إنتاجية العامل الأمريكي السنوية تعادل ثلاث سنوات عمل مقارنةً بالعمال الأجانب، لذا تصدر الولايات المتحدة سلعاً كثيفة العمل^٣.

المطلب الثالث - النظرية التكنولوجية:

ظهرت النظرية التكنولوجية في التجارة باتجاه جديد لتفسير التجارة الخارجية بأنواع المنتجات الناجمة عن التغيرات التكنولوجية منذ عقد الستينيات من القرن الماضي، وذلك بالاعتماد على عدد من الفرضيات مثل عدم حرية تدفق المعلومات، والحاجة إلى الإنفاق على البحوث والتطوير، وعدم تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة تبعاً لاختلاف الطرائق الفنية في الإنتاج بين الدول، كما أن دوال الإنتاج غير خطية وغير متجانسة، وتخضع لقانون الغلة المتزايدة، فضلاً عن خضوع التجارة للقيود الجمركية وغير الجمركية، وتم إسقاط فرضية سيادة المنافسة الكاملة، وإدخال عنصر الزمن في حسابات الفكر التكنولوجي.

^١ صبحي تادرس قريصة ، مرجع سابق، ص ٣٠٨ - ٣١٠.

^٢ عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية: حالة الجزائر، دراسة مقدّمة لنيل إجازة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، إشراف الدكتور طواهر محمد التهامي، عام ٢٠٠٣، ص ٣٥.

^٣ محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، ١٩٨٦، ص ٧١.

تؤكد هذه النظرية الدور الذي يؤديه عنصر العمل الماهر (رأس المال البشري)، وتتجاهل دور رأس المال المادي. كما تؤكد ضرورة توافر سوق داخلي كافٍ كشرط لقيام الصناعات التصديرية والاستفادة من ميزات اقتصاديات الحجم. وتتكون النظرية التكنولوجية من ثلاثة نماذج رئيسية هي:

أولاً- نموذج اقتصاديات الحجم.

ثانياً- نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية.

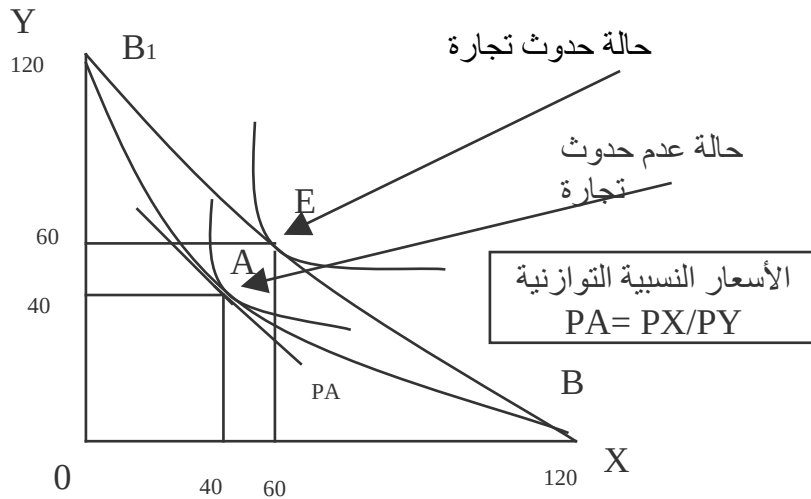
ثالثاً- نموذج دورة حياة المنتج.

أولاً- نموذج اقتصاديات الحجم:

يعتمد هذا النموذج على قانون تزايد غلة الإنتاج في تفسير التصدير. أي إن المخرجات تنمو بمعدلات أكبر من الزيادة في مدخلات العملية الإنتاجية، وهذا يعود إلى التخصص، فكلما أدخلت آلات ذات قدرة تكنولوجية أكبر، أمكن التوسع في الإنتاج بما يحقق زيادة في الإنتاجية وتقليص في تكلفة الوحدة المنتجة، مما يسمح بالتصدير^١.

ويبين الشكل رقم ١/ كيف يتم التصدير مع تخصص كل دولة في إنتاج سلعة واحدة فتحقق وفورات الحجم، ومن ثم تستفيد من مكاسب التصدير.

الشكل رقم ١/: تحليل عملية التصدير على أساس نظرية وفورات الحجم^٢.



المصدر: عادل عبد العظيم، تطور نظريات التجارة الخارجية، المعهد العربي للتخطيط، ٢٠٠٥.

^١ نظريات التجارة الخارجية وسياساتها، المعهد العربي للتخطيط، الموقع الإلكتروني: http://www.arab-api.org/course18/c18_1_3.htm، سحبت بتاريخ ٢٠٠٨/٩/٧.

^٢ عادل عبد العظيم، تطور نظريات التجارة الخارجية، المعهد العربي للتخطيط، ٢٠٠٥.

تكون الأسعار التوازنية للسلع في حالة عدم حدوث التجارة $PA=PX/PY$ إذ يمثل PA السعر التوازني، و PX سعر السلعة X ، و PY سعر السلعة Y .

عندما تتخصص الدولة الأولى في إنتاج السلعة X ترتفع الكميات المنتجة من هذه السلعة إلى المستوى B ، وتتخصص الدولة الثانية في إنتاج السلعة Y ، وتنتجها عند مستوى B_1 . فإذا اتفقت الدولتان على التبادل بمعدل ٦٠ وحدة من X مقابل ٦٠ وحدة من Y فإن كلتا الدولتين ستحصلان على مكاسب من خلال التبادل عند النقطة E بسبب وفورات الحجم حيث سيتوافر لكل دولة ٦٠ وحدة من إنتاجها (١٢٠ وحدة منتجة - ٦٠ وحدة مصدرة) و ٦٠ وحدة مستوردة، مقارنةً بوضع عدم قيام التجارة (٤٠ وحدة من X و ٤٠ وحدة من Y).

إلا أن هناك العديد من العوامل التي تعمل عكسياً وتؤدي إلى ارتفاع التكاليف، مثل ظهور تكنولوجيا جديدة، وظهور الحاجة إلى عمال ذوي مهارات مرتفعة أي أجور مرتفعة^١.

ثانياً- نموذج تجارة الفجوة التكنولوجية:

يرتكز هذا النموذج على إمكانية حيازة الدولة على طرائق فنية متقدمة للإنتاج تمكّن من إنتاج سلع جديدة أو منتجات أكثر جودة أو منتجات ذات تكاليف أقل، مما يؤهل الدولة لاكتساب ميزات نسبية مؤقتة مرتبطة بالمدة الزمنية التي تحتفظ فيها الدولة المخترعة باحتكار إنتاج السلعة ذات التقدم التكنولوجي وتصديرها، الذي يزول عندما تستطيع الدول الأخرى نقل الاحتكار أو تقليده، عندها تفقد العوامل التكنولوجية دورها في تفسير نمط التجارة الخارجية، ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.

ثالثاً- نموذج دورة حياة المنتج:

يمكن النظر إلى هذا النموذج على أنه اضطراب ينشأ بين وضعين توازنيين، يتخللهما حدوث ظاهرة تتخصص فيها الدولة بإنتاج سلعة معينة. فعند حدوث اختراع، يختل الوضع التوازني للاقتصاد، لتنشأ في البداية فجوة تكنولوجية بين الدولة صاحبة الاختراع والدول الأخرى، وخلال هذه المدة (الفجوة) يزداد نضوج

^١ مصطفى عز العرب، النظرية البحتة في التجارة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، ١٩٨٧، ص ١٧٨.

المنتج الجديد، وتصبح الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقراراً. وتنتهي
الفجوة حين تصبح الأساليب التكنولوجية معروفة وشائعة ومتاحة^١.

^١ مجدي محمود شهاب، وسوزي عدلي ناشد، مرجع سابق، ص ٨٣.

المبحث الثاني

تطور مفهوم النمو الاقتصادي في الأدبيات الاقتصادية

بدأت تظهر ملامح النمو الاقتصادي بشكل جليّ منذ منتصف القرن الثامن عشر مع ازدهار الرأسمالية التجارية وازدياد التوجه للبحث العلمي وولوح عصر الثورة الصناعية. أمّا البداية فكانت في بريطانيا في القرن السادس عشر مع نشوء حركة التجارة البريطانية مع الهند، حيث بدأ إنشاء البنوك ومؤسسات التسليف، وبدأ تكديس الأموال نتيجة التجارة، مما أدى إلى بدء تراكم رؤوس الأموال، ووفّر أهم شروط هذه الانطلاقة^١. أسهمت الثورة الصناعية وظهور الاختراعات وتوفير اليد العاملة في ارتفاع الناتج في بريطانيا بنسبة ٢.٥٪ سنوياً خلال السنوات ١٧٩٣-١٨١٥، وبنسبة ٣.٥٪ سنوياً خلال السنوات ١٨١٥-١٨٤٧^٢. وكانت الزيادة الكبرى بدايةً في قطاع الزراعة، ثم انعكست تدريجياً لصالح قطاع الصناعة. وعندها بدأ الاهتمام بالنمو الاقتصادي، وظهرت النظريات المفسّرة له.

يمكن تعريف النمو الاقتصادي بأنه "الازدياد المستمر في نصيب الفرد الواحد من الدخل القومي"^٣، ويترافق النمو الاقتصادي مع تبدّلات اقتصادية أهمها^٤:

- تعديل توزيع اليد العاملة على النشاطات الاقتصادية من زراعة وصناعة وخدمات.
- اختلاف التوزيع القائم للسكان بين المدينة والريف لصالح المدينة.
- تعديل توزيع المداخل.
- اختلاف معدلات النمو بين المناطق.

ميّز الاقتصادي الفرنسي لاكروا بين مفهومي النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، لأنّ النمو الاقتصادي هو زيادة كمية في المؤشرات الاقتصادية، أمّا التنمية الاقتصادية فهي

^١ بيير ماييه، النمو الاقتصادي، ترجمة جان كميد، مؤسسة نوفل للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ١٩٧٢، ص ١٠.

^٢ بيير ماييه، المرجع السابق، ص ١٢.

^٣ المنظمة الدولية للتعليم المهني، الموقع الإلكتروني: <http://www.peoi.org/Courses/Coursesar/mac/mac15.html>

سحبت بتاريخ ٢٠٠٨/٩/١٤.

^٤ بيير ماييه، المرجع السابق، ص ٣٥.

مفهوم أوسع يشمل التغيرات الهيكلية وتغيرات النظام الاجتماعي الاقتصادي إلى جانب المؤشرات الكمية^١.

قام الاقتصاديون بتفسير النمو الاقتصادي من خلال العديد من النظريات التي تشرح كيفية حدوثه. ومن هذه النظريات:

المطلب الأول- نظرية النمو عند كينز:

انطلق كينز في بناء نظريته من ظروف أزمة الكساد الكبير التي أصابت العالم الغربي سنة ١٩٢٩، والتي كان من مظاهرها: حدوث كساد في السلع والخدمات (العرض يفوق الطلب)، وتوقفت العملية الإنتاجية ومن ثمّ النمو الاقتصادي، وارتفعت مستويات البطالة، وانخفضت مستويات الأسعار.

افتترضت النظرية الكينزية أنّ الطلب هو الذي يوجد العرض المناسب له وليس العكس، وأنّ الاقتصاد يمكن أن يتوازن عند حالة عدم التشغيل الكامل، ويستمر ذلك مدة طويلة، ولا بدّ من أن يوجد دور للدولة يُعيد التوازن الاقتصادي أو يُحافظ عليه، فلا يمكن أن يتوازن الاقتصاد تلقائياً، وإن حدث ذلك فسيكون في المدى البعيد وبتكلفة اجتماعية باهظة.

عدّ كينز أنّ أزمة الكساد الكبير هي أزمة قصور في الطلب وليس أزمة فائض في العرض، ورأى أنّ الحل يتطلب تحريكاً للطلب ليتحرك العرض وتستعيد عملية النمو سيرها. ويتحرك الطلب بتدخل الحكومة عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي لتحريك الطلبين الاستهلاكي والاستثماري. ويجب أن يخصص هذا الإنفاق الحكومي إما في الاستهلاك العام (زيادة دخول التوظيف، زيادة الإنفاق على تحسين الإدارة، تقديم إعانات للعاجزين...)، أو في الإنفاق العام غير المنتج (بناء الطرقات والموانئ، المستشفيات، المدارس...). وذلك لتفادي تأزم ظاهرة الكساد. وتتحرك معه عملية الاستثمار والإنتاج، ومن ثمّ يعود النمو الاقتصادي للسير من جديد^٢.

^١ م.م. أفسينيف، نظريات النمو الاقتصادي للبلدان النامية، ترجمة عز الدين جوني، دار الفارابي، بيروت، ١٩٧٩، ص ٥٨.
^٢ فايز إبراهيم الحبيب، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، جامعة الملك سعود، الرياض، ١٩٨٥، ص ٦٦-٦٢.

تعرّضت هذه النظرية لبعض الانتقادات أهمها أنّ سياسة الزيادة في الإنفاق الحكومي قد تكون إيجابية في بعض الظروف (ظروف الكساد)، لكنها لن تكون كذلك في ظروف أخرى (مثل أزمة الركود التضخمي). وهي سياسة قليلة الفعالية في الدول النامية بسبب عدم ترشيد الإنفاق الحكومي، وعدم مرونة الاستثمار تجاه تغيرات أسعار الفائدة، وعدم كمال الأسواق. فضلاً عن أن هذه النظرية تتطلب تدخلات حكومية كبيرة لتحفيز عملية النمو، مما يستدعي أموالاً كبيرة، وهذا غير متوافر في الدول النامية.

المطلب الثاني- نظرية مراحل النمو لـ روستو:

قدّم الاقتصادي والت ويطمان روستو W. W. Rostow هذه النظرية في عام ١٩٦٠، حاول أن يضع فيها الخطوات التي يجب أن تتبعها الدول النامية لتحقيق النمو الاقتصادي ومن ثم عملية التنمية. ولخص هذه الخطوات في خمس مراحل، هي: مرحلة المجتمع التقليدي، مرحلة التهيؤ للانطلاق، مرحلة الانطلاق، مرحلة النضج، مرحلة الاستهلاك الوفير.

تكون الدولة في مرحلة المجتمع التقليدي شديدة التخلف، وأهم سماتها: سيادة الطابع الزراعي التقليدي والصيد، وتمسك المجتمع بالتقاليد والخرافات، وتقشي الإقطاع، وانخفاض الإنتاجية، وضالة متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وتكون هذه المرحلة عادةً طويلة نسبياً.

تُعَدُّ مرحلة التهيؤ للانطلاق المرحلة الثانية من مراحل النمو عند روستو، وأهم مظاهرها حدوث تغيرات على المستويين الاقتصادي وغير الاقتصادي. فيظهر على المستوى الاقتصادي: ارتفاع إنتاجية الزراعة من خلال التوسع الأفقي والعمودي، وزيادة معدل التكوين الرأسمالي (بروز نخبة ترغب في تعبئة الادخار وتقوم بالاستثمار)، وبداية تخصص العمال في نشاطات معينة، وبداية ظهور القطاع الصناعي إلى جانب القطاع الزراعي، وظهور الاستثمارات الاجتماعية (بناء الطرقات، المواصلات...)، ومع هذا يبقى نصيب الفرد من الدخل منخفضاً. وتبرز على المستوى غير الاقتصادي نخبة تدعو إلى التغيير وتؤمن به، وتبرز ظاهرة القومية كقوة دافعة في هذه المرحلة.

مرحلة الانطلاق هي المرحلة الثالثة والحاسمة في عملية النمو، تسعى فيها الدول جاهدة للقضاء على تخلفها. وتصنّف الدولة في هذه المرحلة أنها تسير في طريق النمو. ومن مظاهرها: إحداث ثورة في أساليب الإنتاج والتوزيع، وإنشاء الصناعات الثقيلة، والنهوض بالزراعة والتجارة ووسائل النقل، وارتفاع معدل الاستثمار الصافي من ٥٪ أو أقل إلى أكثر من ١٠٪ من صافي الناتج المحلي الإجمالي^١، وبروز صناعات جديدة تنمو بمعدلات مرتفعة، ويصبح القطاع الصناعي رائداً في عملية النمو، ويعتمد تمويل هذه المرحلة على إعادة استثمار الأرباح وما يتدفق من رؤوس أموال أجنبية، وتؤدي التجارة دوراً مهماً في هذا الصدد، حيث تزداد الصادرات من بعض السلع وتُستغل حصيلتها في القطاعات الحديثة. وتبرز إشارات سياسية واجتماعية مواتية [إلى حد كبير] ودافعة للنمو. ويرى روستو أن هذه المرحلة مرحلة قصيرة نسبياً، تتراوح مدتها بين ٢٠ و ٣٠ سنة.

تُعَدّ الدولة متقدمة اقتصادياً في مرحلة النضوج. وأهم مظاهرها: استكمال نمو جميع القطاعات الاقتصادية (الزراعة، الصناعة، التجارة، الخدمات) بشكل متوازٍ، وانتشار وتطور التكنولوجيا على شكل واسع، وارتفاع مستوى الإنتاج المادي، وازدهار التجارة الخارجية وزيادة الصادرات، وتقدّم المجتمع ونضوجه فكرياً وفنياً. ويصبح النمو التلقائي طبيعة في النظام الاقتصادي.

مرحلة الاستهلاك الوفير هي آخر مراحل النمو، وتكون فيها الدولة قد بلغت شوطاً من التقدم، وأهم مظاهرها: يرتفع دخل الفرد، ويعيش السكان في رغد وتزداد الخيارات الاستهلاكية للسكان وتمتد إلى السلع الكمالية، ويزداد الإنتاج الفكري والأدبي والعلمي للمجتمع.

تُنقَد هذه النظرية بسبب صعوبة التفريق بين المراحل، خصوصاً بين المرحلتين الثانية والثالثة، وفي الواقع تجاوز عدد من الدول بعض المراحل في مسيرتها التنموية مثل دول جنوب شرق آسيا، كما لا يمكن الجزم بإمكانية تطبيق مراحلها على الدول النامية حالياً.

^١ و. و. روستو، مراحل النمو الاقتصادي، ترجمة برهان دجاني، المكتبة الأهلية، بيروت، لبنان، ١٩٦٠، ص ١٥.

المطلب الثالث - نظرية النمو عند هارود - دومار^١:

يُعدُّ هذا النموذج امتداداً للفكر الكينزي الجديد، وقد حاول هذان الاقتصاديان تقديم نموذج يشرح شروط حدوث النمو الاقتصادي، فصاغاً نتيجة بحثهما على شكل علاقة رياضية، كما هو مبين أدناه:

$$DY/Y = s / k$$

أي إنَّ:

$$\frac{\text{معدل الادخار القومي}}{\text{معامل رأس المال}} = \text{معدل النمو الاقتصادي}$$

وفي حال إدخال معدل نمو السكان يصبح النموذج كالاتي:

$$DY/Y = s / k - n$$

أي إنَّ:

$$\text{معدل النمو الاقتصادي} = \frac{\text{معدل الادخار القومي}}{\text{معامل رأس المال}} - \text{معدل نمو السكان}$$

مما يعني أنَّ معدّل النمو الاقتصادي يرتبط بعلاقة طردية مع معدلي الادخار والاستثمار، وبالعلاقة عكسية مع كل من معامل رأس المال، ومعدلات النمو السكاني المرتفعة.

تُظهر المعادلة السابقة أنَّ سبب تأخر الدول النامية وتخلفها يرجع إمّا لضعف معدلات الادخار والاستثمار القومي، أو لارتفاع معامل رأس المال (رأس المال/الناتج) بسبب ضعف التقدم التكنولوجي، أو بسبب ارتفاع معدلات النمو السكاني. والحقيقة أنَّ هذه الظروف جميعها متوافرة في الدول النامية، وأصبحت تشكل عقبةً أمام خططها التنموية. وينعكس الوضع في الدول المتقدمة حيث ترتفع معدلات الادخار والاستثمار (بسبب

^١ فايز ابراهيم الحبيب، مرجع سابق، ص ٧٠-٧٤.

ارتفاع الدخل، وتوافر البيئة الاستثمارية الملائمة)، وينخفض معامل رأس المال نتيجة التقدم التكنولوجي، وتنخفض المعدلات السكانية نتيجة سياسة الحد من النسل.

ينعكس ارتفاع معدلات نمو السكان في الدول النامية سلباً على معدلات النمو الاقتصادي لتجعلها سلبية أحياناً، مما يتطلب معدلات ادخار عالية جداً لتفادي هذه المعدلات السلبية للنمو الاقتصادي. لكن تكمن مشكلة الدول النامية في ضعف القدرة الادخارية، ويتطلب الحل تعبئة الفجوة الادخارية عن طريق التمويل الأجنبي (القروض الأجنبية أو الاستثمارات الأجنبية).

طُبِّقَت نتائج هذا النموذج في أوروبا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية ضمن مشروع مارشال وكانت النتائج مقبولة جداً. لكن يفترض هذا النموذج تشابه ظروف الدول المتقدمة والدول النامية، ويختلف ذلك مع الواقع الفعلي بسبب: ضعف الإدارة، ونقص العمال الماهرين، وضعف القدرة على التخطيط، وعدم كمال السوق. وقد تجاهل النموذج المستجدات على المستويين المحلي والدولي بالنسبة إلى الدول النامية.

لا يُعَدُّ عامل الادخار المشكلة الوحيدة التي تعاني منها الدول النامية للدخول في عملية النمو، بل توجد مشاكل أخرى مثل عدم الاستقرار السياسي، والتخلف الاجتماعي.... وشجّع هذا النموذج على زيادة الاقتراض في الدول النامية، مما يوقعها في مشكلة المديونية. وقد أفقدت هذه السلبيات النموذج أهميته بالنسبة إلى الدول النامية.

المطلب الرابع - نظرية النمو المتوازن:

ترى نظرية النمو المتوازن أن العقبة الأساسية في وجه التطور الاقتصادي في الدول النامية هي ضيق السوق الداخلية الناتج عن تدني الأجور، لذا يجب إقامة مؤسسات تُنتج السلع الاستهلاكية الخفيفة المتممة لبعضها أفقياً والمترابطة مع بعضها تقنياً، والتي تستطيع إيجاد الطلب على منتجاتها، مما يوسع السوق الداخلية على حساب نمو الطلب على السلع الاستهلاكية، وتدخل مؤسسات منتجة لأدوات الإنتاج إلى السوق تدريجياً

لتأمين احتياجات مؤسسات إنتاج السلع الاستهلاكية، وهكذا تنمو القطاعات جميعها بشكل متوازن^١.

أهم عيوب هذه النظرية أنها تنادي بالمحافظة على تناسبات محددة للنمو، رغم أن الشرط الأساسي للتطور هو تحطيم هذه التناسبات وكسر الهياكل التي تعيق التطور، ولا تقترح هذه النظرية إدخال أية تحسينات على طرائق الإنتاج أو استخدام عوامل تطوير جديدة، فضلاً عن أن النمو المتوازن يعمل على توسيع القدرة الشرائية الإجمالية، ولكن بالنظر إلى كل وحدة إنتاجية بنظرة إفرادية، فقد لا تؤدي زيادة الطلب الإجمالية إلى زيادة الطلب على السلعة المحددة. وفي الواقع يتطلب تحقيق النمو المتوازن أدوات ضخمة من رؤوس أموال كبيرة وأطراً مؤهلة غير متوافرة في الدول النامية^٢.

المطلب الخامس - نظرية النمو غير المتوازن:

اتّبع الاتحاد السوفييتي سابقاً هذه النظرية في حشد الاستثمارات في قطاع الصناعة الثقيلة. تقترح هذه النظرية تحقيق نمو متوازن في القطاعات الأكثر فائدة والتي يسبب تطويرها نمواً على مستوى الاقتصاد ككل، وتعدّ وجود بعض حالات عدم التناسب في التطور الاقتصادي أمراً لا يُخشى منه، وتدعو هذه النظرية إلى تحطيم الهياكل الموجودة للوصول إلى حل جذري لمشكلة التطور^٣.

أهم عيوب هذه النظرية أنها تقترح مخططات دون معالجة مسألة الاستخدام الأمثل للموارد، مما قد يؤدي إلى تبذير في النفقات لعدم الأخذ بالحسبان أولوية تطوير القطاعات ذات الأثر الاقتصادي الأكبر.

المطلب السادس - نظرية الدفعة الخارجية:

تُعدّ هذه النظرية من أكثر نظريات النمو أهمية، وترى أنه يجب أن تأتي دفعة من الخارج لتطوير الاقتصاد، وذلك إما من خلال نمو الصادرات أو من خلال الاستثمارات الأجنبية، وتُعالجُ بذلك مشكلة نقص الأموال التي تعاني منها الدول النامية، كما تسهم في

^١ مطانيوس حبيب، التنمية الاقتصادية، جامعة دمشق، دمشق، ١٩٨١، ص ١٨٦.

^٢ م. م. أفسينيف، نظريات النمو الاقتصادي للبلدان النامية، ترجمة عز الدين جوني، دار الفارابي، بيروت، لبنان، ١٩٧٩، ص ٦٤.

^٣ م. م. أفسينيف، مرجع سابق، ص ٨٢.

توسيع حجم السوق الداخلية من خلال زيادة استهلاك السكان وحل مشكلة البطالة. تعاني الدول النامية من نقص في رؤوس الأموال مما يسبب استخداماً غير كامل لبقية الموارد (الأرض والعمل)، ونتيجة تدني إنتاجية العمل ينعدم الفائض، ومن ثم لا يمكن الاعتماد على مصادر التراكم المحلية، وتظهر الحاجة لدفعة خارجية من الدول المتقدمة التي تحتاج إلى الخامات والمواد الأولية والغذائية من الدول النامية، وبمضاعفة الدول المتقدمة لوارداتها من هذه المواد، تؤمن للدول النامية زيادة في حجم القطع الأجنبي اللازم لها لتستثمره في قطاعات التصدير، فيزيد استخدام العمالة في هذه القطاعات، ويتم استخدام الموارد بشكل عقلاني، مما يزيد من دخول الأفراد، ويوفر موارد إضافية لاستثمارها في بقية القطاعات، والتي تحقق بدورها نمواً جديداً في الدخل، مما يشكّل نمواً اقتصادياً عاماً^١.

تعدّ هذه النظرية أن نمو الدخل بشكل عام يؤدي بالضرورة إلى تحقيق نمو اقتصادي؛ وهذا غير صحيح لأن ذلك مرتبط بكيفية توزيع هذا الدخل وكيفية استثماره. كما أن الاعتماد على سلع التصدير التقليدية لا يحقق تطوراً حقيقياً، وحتى إذا ساعد نمو قطاع التصدير على تطوير بقية القطاعات فلن يتحقق التطور الاقتصادي في ظل تقسيم العمل الدولي، واتجاه حركة أسعار السلع التصديرية عكس مصالحها، سواء من حيث تذبذبها أو من حيث تذبذب الطلب عليها.

^١ م. م. أفسينيف، مرجع سابق، ص ٨٤-٨٥.

المبحث الثالث

دور الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي

استُعرِضَت الميزات التي تحققها أطراف التبادل من خلال التصدير والدور الذي يؤديه في النمو الاقتصادي من خلال مجموعة من النظريات الاقتصادية، والتي كانت مناسبة لكل مرحلة من مراحل نمو البلدان التي تعرف الآن بالمتقدمة.

ولكن هل تنطبق هذه النظريات على اقتصاديات جميع الدول اليوم بما فيها الدول النامية؟ وهل يمكن للصادرات أن تؤدي الدور نفسه في الوقت الحالي؟

صدرت العديد من الدراسات للإجابة عن هذين التساؤلين، وظَّهر موقفان متناقضان للدارسين: رأى بعضهم أن التصدير يشكّل دافعاً أساسياً للنمو، مرتكزين في تحليلهم على تجارب سابقة ناجحة لبلدان متقدمة، وينصحون البلدان النامية باتباعها. أمّا بعضهم الآخر فلا يؤيدون أن التصدير يؤدي دوراً محركاً في النمو الاقتصادي، وينصح البلدان النامية بأن لا تأخذ به على الرغم من أن التجارب التاريخية بيّنت جدوى تطبيقه على الدول المتقدمة حالياً خلال المراحل الأولى من نموها.

المطلب الأول- نجاح الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي:

استند المؤيدون لدور الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي إلى آراء النظريتين الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، وتحليل بعض الاقتصاديين المعاصرين مثل كندلبرغر (Kindelberger).

أولاً- رأي النظرية الكلاسيكية:

تُعَدُّ آراء كل من "سميث" و"ريكاردو" و"ميل" رائدةً في مجال الصادرات. فقد بيّن سميث في كتابه ثروة الأمم كيف يؤدي الادخار والاستثمار دوراً في تنشيط النمو من خلال تراكم رأس المال الناتج من أرباح الطبقة الرأسمالية، فضلاً عن أهمية التخصص وتقسيم العمل في رفع الإنتاجية وتحقيق النمو^١، كما أوضح كيف تسهم الصادرات في تقسيم العمل، وفي استخدام الموارد العاطلة، حيث ربط سميث الدور الإيجابي للصادرات من جانب الطلب في تحقيق النمو الاقتصادي. في حين ركّز ريكاردو على الناحية الإيجابية

^١ فايز إبراهيم الحبيب، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، مرجع سابق، ص ١٧-١٩.

للمصادرات من جانب العرض كمحدد لعملية النمو الاقتصادي، فتؤثر الصادرات إيجابياً في استخدام الموارد المتاحة، إذ يمكن للبلد حتى ولو لم يتمتع بأية ميزة مطلقة أن يصدر السلعة التي يتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، وتكون السلعة المصدرة أقل كلفة مقارنة بالسلع المحلية الأخرى، وهذا يعني تعظيم كل من الإنتاج والاستهلاك، ومن ثم تعظيم الرفاهية عالمياً.

تؤدي التجارة الخارجية إلى تحقيق فوائد أخرى، إذ سيتجه اقتصاد الدول نحو الركود عاجلاً أم آجلاً بسبب قانون الغلة المتناقصة في الإنتاج الزراعي، مما يجعل الزيادة في الطلب على الغذاء تترافق مع زيادة في معدل الأجر النقدي الذي يؤدي إلى انخفاض معدل الربح، ومن ثم انخفاض التراكم الرأسمالي^١. وتؤدي الصادرات دوراً في تأجيل ذلك الوضع من خلال تمكين البلد الصناعي من استيراد الغذاء، مما يبقي مستوى الأجور فيه منخفضاً ومن ثم يُحافظ على مستوى الأرباح.

يُعدُّ جون ستيوارت ميل أكثر الكلاسيكيين إدراكاً لدور الصادرات، وجاءت آراؤه تطويراً لأراء من سبقه مبيناً أن الصادرات تحقق نوعين من المكاسب:

- مكاسب ساكنة آنية ناجمة عن تخصيص الموارد المتاحة بكفاءة أكبر حسب ريكاردو.

- مكاسب حركية تتمثل في أن البلدان التي تستطيع إنتاج ما يفوق حجم سوقها الوطني يمكنها تطبيق أسلوب تقسيم العمل واستخدام الآلات بشكل أكثر كفاءة حسب ما جاء به سميث. ويؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى خلق حاجات جديدة والبحث عن طرائق لإشباعها، مما يعني مزيداً من العمل والادخار والتراكم الرأسمالي. كما يؤدي احتكاك الأفراد بغيرهم من المجتمعات الأخرى أكثر تطوراً عبر صادرات تلك البلدان إلى نقل عوامل التقدم إلى البلدان الأقل نمواً، وهي كلها مكاسب ديناميكية.

ثانياً- رأي النظرية النيوكلاسيكية:

تُعدُّ النظرية النيوكلاسيكية "هكشر - أولين" تطويراً لنظرية التكاليف النسبية لريكاردو إذ رفضت نظرية العمل أساساً للقيمة، وافترضت أن دوال الإنتاج واحدة في البلدان المختلفة، وفُسّرت عملية التصدير بسبب عاملَي الندرة والوفرة لعناصر الإنتاج، إذ يؤدي

^١ فايز إبراهيم الحبيب، مرجع سابق، ص ٢٥.

اختلاف عرض العناصر إلى اختلاف أسعارها النسبية من دولة إلى أخرى. مما يدفع البلد الذي يتوافر فيه عنصر العمل أن يتخصص في إنتاج السلع كثيفة العمل وتصديرها، في حين يقوم باستيراد السلع كثيفة رأس المال، وهو العنصر النادر نسبياً فيها.

وتصل هذه النظرية إلى النتائج نفسها التي توصل إليها ريكاردو حول أثر الصادرات في النمو، رغم اختلاف الفروض في تفسير أسباب القيام بالتصدير. فالتصدير حسب النيوكلاسيكيين يؤدي إلى تعظيم الإنتاج الفردي والعالمي، وتستفيد الأطراف كافة من منافعه، إذ تؤدي إلى زيادة الدخل والادخار وتحقيق تراكم رأسمالي أكبر يؤدي إلى نمو أكبر.

ثالثاً- نموذج كندلبرغر (Kindelberger) :

ظهرت العديد من الدراسات الاقتصادية في مجال الصادرات كمحفز للنمو، من أبرزها تحليل Kindelberger الذي يرى أن التجارة وسيلة تمكّن الدول النامية من تحقيق النمو والانتقال إلى مرحلة الانطلاق الاقتصادي، ووفقاً لذلك عليها أن تعتمد على قطاع التصدير، وانتهاج استراتيجية متّجهة نحو الخارج، وفي هذا المجال يقول Kindelberger: "يجب أن يتّبع الاقتصاديون القاعدة الاقتصادية التي توجب عليهم الشراء من الأسواق الرخيصة والبيع في الأسواق المرتفعة الثمن، سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات خاصة أم قطاعاً عاماً"¹.

عرض Kindelberger آلية عمل نموذجه من خلال نمو الصادرات الذي يؤدي إلى نمو قطاع الصادرات بشكل أكبر من باقي القطاعات، ويؤدي هذا النمو إلى زيادة الطلب في الاقتصاد المصدّر، سواء بسبب الحاجة إلى مزيد من المدخلات لإنتاج الصادرات، أو بسبب ارتفاع دخول العناصر المساهمة في ذلك الإنتاج. كما يحفّز تعريض الصناعات القائمة للمنافسة لاستخدام التقنية المتقدمة، واستغلال وفورات الحجم والإنتاج، مما يحدث انخفاضاً في الأسعار والتكاليف، ويزيد من القدرة التنافسية للصادرات، ومن ثم يحدث المزيد من التوسع.

يؤدي تدفق الاستثمار الأجنبي المرافق لحرية التجارة الخارجية إلى استغلال أكبر للإمكانيات المتوافرة، وتحقيق معدلات نمو أعلى، كما يعمل توسيع قطاع التصدير على

¹ C, Kindelberger , P. Lindert : Economie Internationale, Edt Economica PARIS . 1981. P. 196.

تخفيض حجم البطالة وزيادة التشغيل. وعليه فإن نمو قطاع التصدير يؤدي إلى نمو الاقتصاد الوطني بأكمله، وذلك بسبب الروابط الأمامية والخلفية التي ينسجها.

ويؤكد هذا النموذج أن قطاع التصدير ينمو بمعدل أعلى من معدلات نمو باقي القطاعات ويؤثر فيها، ويصبح قطاعاً قائداً للنمو الاقتصادي. فـنموذج كندلبرغر يُمكن الدول النامية من مبادلة السلع ذات القدرة الضعيفة على تحقيق التقدم (المواد الأولية)، بالسلع التي لها قدرة أكبر على تحقيق ذلك (السلع الرأسمالية والاستثمارية)، مما يسمح لها باستيراد المعارف التقنية والمهارات والأفكار من الدول المتقدمة. ومن ثم فالاستراتيجية المتوجهة للخارج ستسمح بتسريع عملية التقدم واختصار مراحل النمو.

وفي هذا المجال يبيّن **ماركس غوردن** "Marx Gorden" الآثار الإيجابية لتوسع قطاع التصدير انطلاقاً من جانب العرض، إذ يرى أن اتباع سياسة نمو تعتمد على الصادرات من شأنها أن تخلق آثاراً إيجابية عديدة من أهمها^١:

- ١- يؤدي قيام التجارة إلى تحقيق مكاسب ساكنة مما يترتب عليه رفع مستوى الدخل.
- ٢- يؤدي ارتفاع الدخل إلى زيادة التراكم الرأسمالي من خلال توجيه جزء من ذلك الدخل نحو الاستثمار.
- ٣- تؤدي التجارة إلى تخفيض الأسعار النسبية للسلع الاستثمارية بالنسبة إلى السلع الاستهلاكية، إذا كانت الواردات تتكون أساساً من السلع الاستثمارية؛ مما يترتب عليه ارتفاع في نسبة الاستثمار إلى الاستهلاك، ومن ثم ارتفاع معدل النمو.
- ٤- تسهم التجارة في إحداث تحوّل في توزيع الدخل نحو العناصر التي تُستخدم بكثافة أكبر في قطاع التصدير. فإذا كان الميل للادخار في القطاع المذكور أو في عناصر الإنتاج المستخدمة فيه أعلى من مثيله في القطاعات أو العناصر الأخرى، فسيرتفع معدل الادخار الكلي والتراكم الرأسمالي.
- ٥- يؤدي توسع الصادرات - في حالة ما إذا كان قطاع التصدير يستخدم العنصر الأكثر نمواً من حيث الإنتاجية - إلى التأثير في معدل نمو الصادرات ذاته حيث يزداد ارتفاعاً، مما يخلق عملية تراكمية.

^١ عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية: حالة الجزائر، مرجع سابق، ص ٧١.

يظهر من العرض السابق أن نموذج كندلبرغر يجعل الصادرات عاملاً أساسياً وحاسماً في النمو لأن نمو القطاع التصديري يؤثر في كل من الطلب والعرض في الاقتصاد، ويرى أنه على البلدان النامية اتباع سياسة موجهة نحو الخارج بالاعتماد على الميزة النسبية، وقد أدت تجارب الدول المتقدمة في اتباع هذه السياسة إلى التقدم الصناعي، وهو مثال يمكن أن يتكرر إذا عملت الدول النامية على تحرير تجارتها.

المطلب الثاني- فشل الصادرات في تحفيز النمو الاقتصادي:

يرى بعض الاقتصاديين أن الصادرات لا يمكن أن تكون محفزاً لتحقيق النمو رغم التجارب التاريخية السابقة التي بينت جدوى تطبيقه على الدول المتقدمة حالياً خلال المراحل الأولى من نموها. فعلى ماذا استندوا في آرائهم؟ وما البدائل التي طرحوها؟

أولاً- طبيعة التقسيم الدولي للعمل:

تمنع طبيعة التقسيم الدولي الحالي للعمل الدول النامية من الاستفادة من الآثار الديناميكية للتخصص، ويؤيد راؤول بريبيش RAUL BREBISH هذا الرأي، فيبين أن تحرير التجارة الخارجية يسهل تحويل منافع التقدم التقني من الدول المتخلفة إلى الدول المتقدمة^١، عكس ما يراه أنصار حرية التجارة وأصحاب النظريتين الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، فحسب الميزة النسبية تتخصص الدول النامية في تصدير السلع الزراعية والمواد الأولية، وتتخصص الدول المتقدمة في تصدير السلع الصناعية، ولكن لا تستفيد الدول النامية من مبادلة السلع الأولية بتلك المصنعة بسبب اعتماد الدول النامية على عنصر العمل الوفير حيث تنتشر فيها البطالة على نطاق واسع، إلا أن العائد من عنصر العمل فيها ضعيف، مما يعني انخفاض أسعار صادراتها. أمّا في الدول المتقدمة فتوجد تنظيمات قوية للعمال والصناعات تعمل على المحافظة على مستوى الأجور، ومن ثم فإن أسعار صادرات الدول الصناعية تتجه للارتفاع مقارنة بأسعار صادرات الدول النامية، أي تندهور شروط التبادل بالنسبة إلى الدول النامية. ورغم إمكانية تعويض هذه الآثار السلبية عن طريق زيادة كمية المبيعات، إلا أن ذلك لا يتم بسبب انخفاض مرونة طلب الدول المتقدمة على المنتجات الغذائية وفق قانون "أنجل"^٢، فضلاً عن انخفاض مرونة الطلب

^١ مدرسة التبعية، منتدى العلوم السياسية والعلاقات الاقتصادية، شبكة طلبة الجزائر، سحبت بتاريخ ٢٠٠٩/١/١٨ من الموقع الإلكتروني: <http://etudiantdz.com/vb/t43149.html>

^٢ قانون "أنجل" ينص على أنه مع ارتفاع الدخل تقل النسبة المنفقة على الطعام والشراب.

على المواد الخام بسبب إحلال بدائل صناعية محل المواد الخام الطبيعية، وانخفاض نسبة الفاقد الناجم عن العملية الإنتاجية. لذلك يقترح بريبيش سياسة تجارية حمائية، وسياسة تصنيع وطنية كأسلوب لتحقيق النمو من خلال الاعتماد على سياسة الإحلال محل الواردات، والابتعاد عن سياسة الحرية التجارية.

ثانياً- طبيعة الظروف الداخلية:

يرى بعضهم أن إخفاق التجارة الدولية في نقل التقدم إلى الدول النامية يتعلق بعوامل مرتبطة بالخصائص الاقتصادية والاجتماعية للتخلف في تلك الدول، ويتمثل ذلك في وجهات النظر الآتية^١:

١- طبيعة السلع وأسلوب إنتاجها: يعود اختلاف تأثير الصادرات على النمو في الدول المتقدمة والدول المتخلفة إلى قوة الدفع التي يخلقها قطاع التصدير في كل من تلك الدول، وإلى اختلاف الاستجابة من القطاعات الاقتصادية الأخرى، وهي قضية تعتمد (إلى حد كبير) على نوعية السلع المصدرة والتقنية المستخدمة في إنتاجها. فمثلاً سينعكس إنتاج السلع الأولية بغرض التصدير بأساليب تقنية حديثة بالفائدة على باقي القطاعات من خلال إيجاد المهارات الإدارية والتنظيمية والعمل المؤهل وغيرها. أما إذا كانت التقنية بدائية، وزيادة الإنتاج تتم بعيداً عن إحداث تغييرات في دوال الإنتاج، فلن تتحقق الآثار الإيجابية للتجارة الخارجية، وهو ما يحدث حالياً في الدول النامية، إذ لم يصاحب التخصص فيها أي تغيير جذري في الفن الإنتاجي، ولم تستطع الصناعات التصديرية خلق الروابط مع القطاع التقليدي.

ويستند هذا الرأي إلى أن الدول المتقدمة قد اعتمدت في نموها على صادرات أولية قبل أن يتحول هيكلها الإنتاجي إلى صادرات صناعية، وأكثر من ذلك توجد حالياً دول متقدمة مثل الدانمارك تشكل المنتجات الزراعية أساساً لصادرتها السلعية.

٢- القدرة على التكيف: لم يأخذ الفكر الاقتصادي الكلاسيكي والنيوكلاسيكي بالحسبان مبدأ القدرة على التكيف، أي القدرة على إعادة تخصيص الموارد الذي يُعدُّ عاملاً مهماً في تحديد مدى استفادة البلد من التجارة، فافترضت أن عناصر الإنتاج قابلة للانتقال بين مختلف فروع الإنتاج. قدّم " لندر " نموذجاً ديناميكياً أثبت من خلاله أن الدول

^١ عبد الرشيد بن ديب، مرجع سابق، ص ٧٣-٧٦.

النامية التي لا تستطيع إعادة تخصيص موارد التصدير، ستحقق ارتفاع متوسط الدخل وزيادة التراكم الرأسمالي وزيادة عدد السكان في قطاع التصدير، وانخفاض متوسط الدخل وتقلص رأس المال وتناقص السكان إما بالهجرة أو بارتفاع معدل الوفيات في قطاع منافسة الواردات، وتستمر هذه العملية إلى أن يختفي القطاع المنافس للواردات^١. ويصل " لندر" إلى أن الصادرات ليست ضماناً للكسب بل هي مجرد دعوة للكسب، وقد تفوق الآثار السلبية لزوال القطاع المنافس للواردات الآثار الإيجابية لتوسع قطاع الصادرات، وهذا ما نجده في الواقع فما زالت العديد من الدول متخلفة رغم قيامها بالتصدير. إذ يؤثر تحرير التجارة سلباً في البلد الذي يكون مستوى الأجر فيه قريباً من حد الكفاف وغير القادر على الاستجابة للتغيرات في هيكل الأثمان، ويعني تقييد التجارة تغيير هيكل الأثمان النسبية مرة أخرى. وعليه فإذا كان تحرير التجارة يؤدي إلى استبعاد قطاع اقتصادي، فإن تقييد التجارة يستبعد قطاعاً آخر منه. فالمشكلة تتمثل إذاً في التغيرات الاقتصادية التي يعجز البلد عن التكيف معها، وليس في تحرير التجارة الخارجية أو تقييدها.

ثالثاً- وجهة نظر الفكر الماركسي ونظرية التبادل غير المتكافئ:

يتخذ الفكر الماركسي موقفاً مختلفاً في تحليله للعلاقة بين التجارة والنمو، وتستند نظرية التبادل غير المتكافئ إلى التحليل الماركسي في تفسيرها لتدهور معدلات التبادل في الدول النامية:

١. موقف الفكر الماركسي: يرى الفكر الماركسي أن الصادرات لا تؤدي دوراً إيجابياً في عملية النمو أو التنمية مادامت تقوم على أساس نظام ونمط رأسمالي. ويرى أن أصحاب الموقف الأول على الرغم من تركيزهم على العوامل الخارجية لتخلف البلدان النامية، فإن تحليلهم لا يقوم على أساس تاريخي واجتماعي، في حين يرى الفكر الماركسي أن تقسيم العمل هو نتاج تاريخي وليس هبة من الطبيعة، ويرفض آراء الموقف الثاني التي ترجع الآثار السلبية للتصدير إلى عوامل داخلية، والتي أهمها التدهور في قوى الإنتاج في الدول النامية، لأن تدهور قوى الإنتاج ليس سبباً للتخلف وإنما مظهراً أو نتيجة له. أما سبب التخلف فيتمثل في نمو الرأسمالية وفرضها لطبيعة

^١ الطلب التمثيلي (نظرية لندر)، منتديات جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، سحبت من الموقع الإلكتروني بتاريخ ٢٠١٠/٦/٣:

<http://www.univ-medea.dz/forum/viewtopic.php?f=33&t=2945&start=0&st=0&sk=t&sd=a>

الاقتصاد التصديري على الدول النامية. ويستدعي ارتباط نمو المجتمعات ببعضها، ونمو طرف على حساب طرف بحث آثار الارتباط السلبية والإيجابية.

يرى ماركس هنا أن الصادرات أدت دوراً أساسياً في تطور الرأسمالية، فبسبب الميل الطبيعي لتناقص الربح مع ارتفاع حجم التراكم الرأسمالي، وبقصد الحفاظ على الأرباح لجأت الرأسمالية إلى التجارة مع المناطق المتخلفة للحصول على مصادر جديدة للمواد الخام الرخيصة وتصريف الفائض من منتجاتها الصناعية، وبتطور الرأسمالية إلى إمبريالية، أُعيد ترتيب التقسيم الدولي للعمل بما يسمح بتحقيق تراكم أسرع لرأس المال عن طريق التحكم في معدلات التبادل بتطبيق سياسة الحماية وإقامة الاحتكارات على المستوى العالمي. يعود التخلف إذاً إلى العوامل الخارجية وليس الداخلية، ولا يتم تقسيم العمل بحسب الاختلافات الطبيعية في تكاليف الإنتاج، فجزر الهند الغربية التي تتخصص في إنتاج السكر والقهوة لم تزرع فيها الطبيعة أشجار الكاكاو أو القصب.

يعارض الماركسيون من يدعو الدول النامية إلى تقليد تجربة الدول التي أصبحت اليوم متقدمة من خلال تحرير التجارة بسبب اختلاف الظروف، ويدعون إلى قطع الروابط التجارية وغير التجارية مع العالم الرأسمالي، وإقامة تقسيم اشتراكي للعمل فيما بينها، والاعتماد على التخطيط الشامل في سياسة اقتصادية موجهة نحو الداخل.

٢. نظرية التبادل غير المتكافئ^١: قدّم هذه النظرية أرغيري إيمانويل "Arghiri Emmanuel" مبيناً عدم التكافؤ في تبادل السلع بين الدول المتقدمة والمتخلفة، بمعنى أنه لا يتم على أساس تساوي كمية العمل المنفقة في إنتاج السلع المتبادلة. وانطلق من فرضيتين أساسيتين:

١- للعمل نفسه أجر يقل بعدة مرات في الدول النامية عنه في الدول المتقدمة.

٢- معدّل الربح واحد بالنسبة إلى الاستثمارات جميعها مهما كان البلد الذي أنجزت فيه، وبدرجة المخاطر نفسها تقريباً.

ويستند إيمانويل إلى التحليل الماركسي في تأكيده أن الأسعار التي تتحدد في السوق الدولية تكون قريبة من سعر الإنتاج وليست قريبة من قيمة السلعة (وذلك وفق المفهوم

^١ عبدالله سليم، نظرية الامبريالية: (٢) نقد مدرسة التبعية، مركز الدراسات الاشتراكية، مجلة الاشتراكية الثورية، عدد كانون الثاني ١٩٩٤، تيار الاشتراكيين الثوريين، مصر، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٦/٣ من الموقع الإلكتروني: <http://www.e-socialists.net/node/3824>

الماركسي)، ويحدد الرأسمالي سعر الإنتاج على أساس معدل متوسط الربح الدولي. وعليه يحدث التبادل المتكافئ عندما تتطابق الأسعار النسبية مع القيم النسبية للسلع، حيث يتم تبادل كل وحدة عمل لبلد بوحدة عمل البلد الآخر. وإذا لم يتم التبادل الدولي على هذا الأساس، فإن البلد الذي يتخلى عن أكثر من وحدة يكون خاسراً والآخر يكون رابحاً.

رابعاً- بديل مدرسة التبعية لمفكري دول العالم الثالث^١:

ازداد عدد الدول التي حصلت على استقلالها بعد الحرب العالمية الثانية والتي أخفقت في تحقيق النمو اللازم للوصول إلى التنمية الاقتصادية، ظهر على يد عدد من مفكري العالم الثالث ما يعرف بمدرسة التبعية مستمدة من الفكر الماركسي، وهي نظرية تعتمد على فكرة المركز والهامش والتي ترى أن الرأسمالية استطاعت توحيد دول العالم بأسرها في نظام اقتصادي واجتماعي واحد، وهي دول تنقسم إلى أكثرية تابعة (أي دول الهامش) وأقلية مسيطرة (أي دول المركز)، بحيث تستطيع دول المركز المتقدمة أن تتطور وتنمو ذاتياً، في حين يتوقف نمو دول الهامش المتخلفة على نمو دول المركز.

لا تقتصر علاقة التبعية حسب هذه النظرية على المظاهر الاقتصادية، بل تشمل العلاقات الاجتماعية والسياسية والثقافية، والتصدير جزء من شبكة علاقات تسيطر خلالها الدول الغنية على الدول الفقيرة. وقيام التجارة لا يعني مجرد انتقال دولي للسلع والخدمات، بل هو انتقال لتقنية الإنتاج ولأنماط الاستهلاك وللأنظمة المؤسسية والاجتماعية والقيم والمبادئ والعادات وأساليب الحياة... الخ. و تأخذ علاقة التبعية هنا شكل تخصص دول الهامش في تصدير المواد الأولية وتخضع صادراتها لآليات التبادل اللامتكافئ.

أدت محاولات تحقيق النمو في الدول النامية بعد استقلالها إلى تشويه الأنماط الإنتاجية والاستهلاكية بسبب توسع الرأسمالية العالمية، إذ شوّهت الأنماط الإنتاجية من خلال تخصص دول الهامش في تصدير سلع مطلوبة من قبل البلدان المتقدمة، وهي سلع كثيفة عنصر العمل. كما أدى استيراد السلع الاستهلاكية من الخارج إلى خلق أنماط استهلاكية محلية مقلدة لتلك السائدة في الدول المتقدمة ولا تتلاءم مع حالة التخلف فيها، مما أدى إلى تشويه حالة الأنماط الاستهلاكية في الدول النامية، فضلاً عن إخفاق

^١ قضية التنمية الحقيقية الأسطورة، حوار مع سمير أمين وسيرج لاتوش، ٢٠٠٩، سحببت بتاريخ ٢٠١٠/٦/٣ من الموقع الإلكتروني: <http://www.albadil.net/?Id=17&page=ShowDetails&table=articles>

سياسات إنتاج سلع إحلال الواردات التي تُعدُّ مقلّدة للسلع كثيفة رأس المال، وهي ليست ذات كفاءة، كما أنها موجهة لإشباع حاجات طبقة معيّنة.

طُرحت مدرسة التبعية فكرة بديلة هي تحقيق تنمية تشمل تطوير مناحي الحياة جميعها، وحتى تكون هذه التنمية غير تابعة لا بُدَّ من أن تأخذ دول الهامش باستراتيجية الاعتماد على الذات سواءً بشكل فردي أو تعاوني فيما بينها، وذلك من خلال إشباع الحاجات الأساسية لأفراد المجتمع، وتوجيه التنمية لصالح أفراد المجتمع الأكثر فقراً. هذا على المستوى الداخلي أمّا المستوى الخارجي فعليها تبديل علاقاتها غير المتكافئة مع دول المركز بعلاقات أكثر تكافؤاً بصورة تدريجية وانتقائية، وتنويع العلاقات الدولية، وتنميتها مع الدول النامية.

المبحث الرابع

الارتباط والسببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي

يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، وبذلك تحصل كل دولة على مكاسب من تصدير فائض إنتاجها حسب النظرية التقليدية في التجارة الدولية. وهذا يعني أنه على الدول النامية التخصص في إنتاج المواد الأولية والمواد الخام والغذاء وتصديرها إلى الدول المتقدمة، واستيراد المواد المصنعة منها. ولكن لن يحقق ذلك المنفعة للدول النامية على المدى الطويل إلا في حال إذا تمت الاستفادة من العملات الأجنبية التي تدرّها عملية التصدير لتأمين عناصر الإنتاج، وتطوير الصناعة ولا سيّما الصناعة التصديرية، وذلك لأن صادرات الدول النامية أصبحت أقل تأثيراً في النمو لأن هذه الصادرات في معظمها من المواد الخام والسلع الغذائية التي تنمو مرونة الطلب عليها بمعدلات أقل من السابق بسبب عدة عوامل مثل استبدال المواد الطبيعية بأخرى صناعية مثل البلاستيك والنايلون....، وتستهلك الزيادة السكانية أية زيادة في إنتاج هذه المواد.

درست الأدبيات الاقتصادية السياسات التي تتبعها الدول في التصنيع (التصنيع من أجل إحلال الواردات أو من أجل التصدير)، وقد حظيت سياسة التصنيع من أجل التصدير على شبه إجماع من الاقتصاديين بأنها السياسة التي تحقق كفاءة أكبر في استخدام الموارد، ودليلهم على ذلك معدلات النمو المرتفعة التي حققتها اليابان ودول جنوب شرق آسيا في اعتمادها على سياسة الإنتاج من أجل التصدير، والنتائج المحدودة التي حققتها كل من الهند والباكستان والأرجنتين ونيجيريا التي اعتمدت على سياسة إحلال الواردات^١.

كان دنيس روبرتسون أول من أشار إلى الصادرات كمحرك للنمو الاقتصادي، وجاء من بعده نوركسه الذي حاول أن يثبت أن زيادة صادرات الدول المنتجة للمواد الخام تحرك النمو الاقتصادي^٢. وبدأ اهتمام الاقتصاديين بعد ذلك بدراسة العلاقة بين التوسع في

^١ عبد الله بن سليمان السكران، دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية (١٩٧٠-١٩٩٩م)، ملخص رسالة مقدّمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد من جامعة الملك سعود، السلسلة العلمية لجمعية الاقتصاد

السعودية، المجلد الرابع، العدد ٨، ٢٠٠٢، ص ١-٢.

^٢ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، الأردن، ٢٠٠٥، ص ٣٨.

التصدير والنمو الاقتصادي، وقد أُجريت هذه الدراسات عبر طريقتين: الأولى درست علاقة الارتباط بين معدّل نمو الصادرات ومعدّل النمو الاقتصادي، والثانية درست العلاقة السببية بين معدّل نمو الصادرات ومعدّل النمو الاقتصادي.

المطلب الأول- دراسة علاقة الارتباط بين معدّل نمو الصادرات ومعدّل النمو الاقتصادي:

قامت العديد من البحوث بدراسة علاقة الارتباط بين معدّل نمو الصادرات ومعدّل النمو الاقتصادي ومدى قوة هذه العلاقة، وذلك من خلال تحليل الانحدار بين الصادرات والمخرجات بأخذ بيانات قطاعية أو سلاسل زمنية لدولة أو مجموعة دول، وكانت النتيجة العامة وجود ارتباط بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات. يمكن تركيز نتائج هذه البحوث في نقطتين اثنتين، الأولى: تحتاج الدول إلى عتبة من التنمية لتنتمكن الصادرات من التأثير في النمو الاقتصادي، والثانية: يمكن أن يكون النمو الاقتصادي نتيجة لمتغيرات أخرى، وهذا ما ذهب بالاقتصاديين لأخذ المتغيرات الأخرى مثل العمل ورأس المال والاستثمار بالحسبان في أثناء الدراسة، وقد عُدّت زيادة الناتج المحلي الإجمالي هي التي تمثّل النمو الاقتصادي، وفي بعض الأحيان تم اللجوء لاستخدام نصيب الفرد منه أو المخرجات من الصناعة، كما استُخدِمَ النمو الحقيقي في الصادرات أو مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي أو مساهمة التغيّر في الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي.

وقد أخذ بعضهم بالحسبان التأثيرات المختلفة للصادرات في النمو الاقتصادي بالاعتماد على مستوى التنمية الصناعية في البلد. ويُعدّ نموذج Feder من أكثر طرائق الدراسة اتّباعاً لربط النمو بالتصدير.

لم تصل بعض الدراسات إلى وجود ارتباط خطي بين الصادرات والنمو. فمثلاً كانت نتيجة الدراسة التي قام بها غونسلافز وريتشرينغ وجود ارتباط خطي بين الصادرات والنمو الاقتصادي عندما تمّ قياس النمو الاقتصادي بالناتج المحلي الإجمالي، وقد أُعيدت الدراسة بعد استبعاد الصادرات من الناتج؛ لأن النتيجة يمكن أن تكون غير صحيحة لأنّ

الصادرات جزء من الناتج، ولم تعطِ الدراسة النتيجة ذاتها بعد استبعاد الصادرات¹. وأوضحت هذه الدراسات تغيير العلاقة بين الصادرات والنمو عبر الزمن. كما بين بعض الباحثين الاقتصاديين ومنهم شيهاي وجود ارتباط إيجابي بين النمو الاقتصادي ونمو بعض أصناف المنتجات الزراعية والصناعية والبناء والخدمات، وهذا يعني أنه يمكن أن يؤدي دعم أحد هذه القطاعات وترويجه إلى حدوث نمو في الاقتصاد ككل².

وقد افترضت هذه النماذج ضمناً أن معاملات الانحدار ثابتة عبر الدول، أي إن وظائف الإنتاج ودرجة عوامل التمييز بين الإنتاجية في القطاعات المختلفة تبدو واحدة. لا تسمح مثل هذه الدراسات بالاختلافات بين البلدان في هيكلها السياسية والمالية والمؤسسية، وفي ردود أفعالها للصدمات الخارجية التي قد تكون مهمة حتى عندما يتم اختيار العينات من الدول طبقاً لبعض المعايير مثل مستوى الدخل.

استخدمت بعض الدراسات القطاعية وسطي معدل النمو، وبذلك تم تجاهل التغيرات التي تحدث عبر الزمن.

وفيما يأتي أهم الدراسات والبحوث التي أُجريت لدراسة علاقة الارتباط بين الصادرات والنمو الاقتصادي:

أولاً- دراسة FEDER:

هي الدراسة الأكثر شعبية بين الباحثين والدارسين وقد اعتمد عليها كثير منهم. اعتمدت هذه الدراسة على الربط بين الصادرات والنمو بعد إدخال معدل نمو العمل ورأس المال فضلاً عن الصادرات كمتغيرات مفسرة لنمو الناتج المحلي الإجمالي. واستندت إلى فرضية أن الموارد الناتجة من القطاعات غير التصديرية يُعاد تخصيصها في القطاعات التصديرية بوصفها ذات الإنتاجية الأعلى، وهنا افترض FEDER عدم تناقص الغلة في القطاعات التصديرية، كما افترض توفر الكفاءة ذاتها في القطاعات التصديرية وغير

¹ Gonçalves, R. and Richtering, J. (1987). Intercountry comparison of export performance and output growth. *The Developing Economies*. 25, 3-18.

² Sheehey, E.J. (1990). Exports and growth: a flawed framework. *Journal of Development Studies*. 27, 111-16.

التصديرية بغض النظر عن حجم الأسواق المحلية، إذ أدت هذه الافتراضات إلى تقديم انتقادات للدراسة^١.

اعتمد FEDER في دراسته على بيانات قطاعية من ٣١/ دولة نامية باشرت بالصناعة خلال السنوات من ١٩٦٤ حتى ١٩٧٣. ودرس أثر نمو الصادرات في نمو الناتج المحلي الإجمالي^٢، فكانت نتائج هذه الدراسة أن نمو الصادرات بمعدل مناسب في الدول النامية يُنتج معدل نمو أعلى في الناتج المحلي الإجمالي؛ وذلك في دول ومدد زمنية مختلفة.

ثانياً- دراسة MICHAELY:

اعتمدت هذه الدراسة على دراسة العلاقة بين معدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومعدل نمو الصادرات. اعتمدت الدراسة على عينة من ٤١ دولة أُخِذَتْ بياناتها عن المدة من عام ١٩٥٣ حتى ١٩٧٣، كما أُخِذَتْ عينة فرعية من ٢٣ دولة متوسطة الدخل، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة ارتباط معنوية إيجابية مع ضرورة توقّر حد أدنى من التنمية لوجود هذه العلاقة^٣.

ثالثاً- دراسة TYLER:

قامت هذه الدراسة بتحليل العلاقة بين النمو الاقتصادي والتوسع في التصدير في الدول النامية. واستُخدِمَتْ بيانات قطاعية من ٥٥/ دولة نامية متوسطة الدخل خلال السنوات (١٩٦٠-١٩٧٧). وكانت نتيجة الدراسة وجود ارتباط إيجابي معنوي بين معدل النمو الاقتصادي وكل المتغيرات الاقتصادية المدروسة، وهي معدل نمو كل من الناتج الصناعي والاستثمار والصادرات الإجمالية، والصادرات الصناعية. وأشارت النتيجة أيضاً إلى أن معدل نمو الصادرات والتكوين الرأسمالي عاملان مهمّان لتوضيح الاختلافات في

¹ Judith, A. Giles and Cara, L. Williams. (2000). Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results Part 1. University of Victoria. Econometrics Working Paper EWP0001.

² Feder, G. (1983). On exports and economic growth. *Journal of Development Economics*. 12, 59-73.

³ Michaely, M. (1977). Exports and economic growth: an empirical investigation. *Journal of Development Economics* 4, 49-53.

معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي بين الدول محل الدراسة خلال السنوات من ١٩٦٠ حتى ١٩٧٧^١.

رابعاً- دراسة BALASSA:

قام بالاسا بعدة دراسات على العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي. اعتمدت دراسته المنشورة في عام ١٩٧٨ على اختبار العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في إحدى عشرة دولة نامية بدأ فيها إنشاء قاعدة صناعية مثل كوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة... بالاعتماد على بيانات عن السنوات من عام ١٩٦٠ حتى عام ١٩٧٣، وأُجريت الدراسة بفصل صادرات النشاط الصناعي عن مجمل الصادرات لبيان دور كل من الصادرات الصناعية والصادرات الكلية في نمو الناتج المحلي الإجمالي^٢.

أعاد بالاسا دراسة درجة الارتباط بين التجارة والنمو بعد الأزمة الاقتصادية العالمية في عام ١٩٧٣، فقام بإجراء دراسة على ٤٣ دولة نامية في السنوات بين عامي ١٩٧٣ و١٩٧٨ أي مرحلة الصدمات الخارجية، بيّن الباحث أن الاختلافات بين الدول في معدل النمو الاقتصادي تتأثر بالاختلافات في معدل الاستثمار وبمعدل نمو قوة العمل، وبالسياسة التجارية المطبقة، وبمستوى التنمية الاقتصادية، وبتركيب الصادرات. كانت نتيجة الدراسة أن للسياسات المعتمدة تأثيراً هاماً في معدل النمو الاقتصادي في الدول النامية. وبشكل خاص، في الدول التي اعتمدت سياسات متّجهة نحو الخارج في البداية، والتي عملت على تنمية الصادرات كرد فعل على هذه الصدمات، فانعكس ذلك على أداء النمو بشكل إيجابي. وأشارت نتائج البحث إلى إمكانية تسريع النمو الاقتصادي في البلدان ذات الدخل المنخفض من خلال نقل التكنولوجيا وتطبيقها في إطار سياسة ملائمة فضلاً عن الاستفادة من فوائد الاعتماد على الصادرات من السلع المصنّعة^٣.

¹ Tyler, William G. (1981). Growth and export expansion in developing countries Some empirical evidence. *Journal of Development Economics*, 9, 121-130.

² Balassa, Bela. (1978). Exports and economic growth Further evidence. *Journal of Development Economics*, 5, 181-189.

³ Balassa, Bela. (1985). Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. *Journal of Development Economics*, 18, 23-35.

خامساً- دراسة SINGER & GRAY¹:

قدّمت هذه الدراسة دليلاً تجريبياً على السياسة التجارية والنمو الاقتصادي في الدول النامية. تشير البيانات إلى أنّ التغييرات غير المناسبة في الطلب العالمي لها تأثير أكبر من تأثير التغييرات في السياسة التجارية في تحديد أداء الصادرات. أثبتت النتائج أن معدلات النمو العالية لدخل التصدير تتحقق فقط عندما يكون الطلب الخارجي كبيراً. أمّا البلدان منخفضة الدخل فهي تتعرض لوضع أسوأ خلال المراحل كلّها. وبالنتيجة ليست السياسة المتوجهة للخارج سياسة صحيحة للبلدان كلّها وفي الظروف جميعها.

سادساً- دراسة DODARO²:

تبحث هذه الورقة فيما إذا كانت سياسة تقديم الدعم لترويج الصادرات بما يحقق النمو الاقتصادي سياسة فعّالة بما يكفي. وتعتمد فعالية مثل هذه السياسات على كل من مستوى التنمية وتركيب الصادرات. حُلِّلَت بيانات قطاعية لمجموعة كبيرة من الدول الأقل تقدماً، وكانت نتيجة البحث وجود علاقة ارتباط قوية بين النمو الاقتصادي ونسبة المواد المصنّعة من الصادرات. كما رُبطَت نسبة المواد المصنّعة من الصادرات إلى معدل دخل الفرد وكانت النتيجة وجود ارتباط قوي، وهذا يدعم النتيجة السابقة.

سابعاً- دراسة Herzer:

تُعَدُّ دراسة Herzer من الدراسات القليلة التي ركّزت على توضيح أهمية التنويع في الصادرات نظراً إلى ما تسهم به من تسريع للنمو الاقتصادي في الدول النامية. إذ ينعكس التنويع الأفقي للصادرات من خلال إدخال قطاعات جديدة في مجال التصدير إيجاباً على الاقتصاد ككل، وكذلك الأمر بالنسبة إلى التنويع العمودي بعيداً عن المواد الأولية باتجاه تصدير المواد المصنّعة التي تعطي فائضاً أكبر. قامت هذه الدراسة ببحث أثر تنويع الصادرات في تشيلي على النمو الاقتصادي، وشملت السنوات من ١٩٦٢ حتى ٢٠٠١، وأُجْرِيتْ بالاعتماد على بيانات البنك المركزي في تشيلي عن كل من الناتج المحلي الإجمالي والإنفاق الرأسمالي بالأسعار الثابتة لعام ١٩٩٦، وبيانات عن المشتغلين في كل

¹ Singer, Hans W. And Patricia, Gray. (1988). Trade policy and growth of developing countries: some new data. *World Development*, 16, 395-403.

² Dodaro, Santo. (1991). Comparative advantage, trade and growth: Export-Led growth. *World Development*. 19, 9, 1153-1165.

عام، ونسبة السلع الصناعية المصدّرة إلى إجمالي الصادرات، وعدد القطاعات التصديرية. وقد أيدت الدراسة فرضية أن تنوع الصادرات ترتبط بالنمو الاقتصادي، وتوصلت إلى أن دخول قطاعات جديدة في مجال التصدير أمر أكثر أهمية من زيادة نسبة السلع الصناعية المصدّرة إلى إجمالي الصادرات في تحقيق النمو الاقتصادي، فكل زيادة ١٪ في عدد قطاعات التصدير تترافق بزيادة ٠.٥٪ في الناتج المحلي الإجمالي. كما توصلت الدراسة إلى أن التوسع العمودي في التصنيع أهم من التوسع الأفقي في تحقيق النمو كونه يعكس التوسع السريع للصناعات الأساسية. ولمّا كان حجم صناعات التصدير يعتمد على قطاعات كبيرة الحجم وقليلة العدد ذات مستوى تكنولوجي ضعيف ومتوسط، فقد مكّن تنوع الصادرات الصناعية ذات المستوى التكنولوجي العالي وزيادتها من تحقيق تأثير في النمو بشكل أكبر. يمكن أن يؤدي تنوع الصناعة بالاعتماد على الموارد الطبيعية دوراً مهماً في النمو الاقتصادي في الدول النامية التي تعتمد على الصادرات الزراعية والخامات، ويجب فضلاً عن ذلك بذل الجهود لبناء القطاعات التي تعتمد على التكنولوجيا العالية بعيداً عن الموارد الطبيعية من أجل دعم تنوع الصادرات والنمو الاقتصادي^١.

المطلب الثاني- دراسة العلاقة السببية بين معدّل نمو الصادرات ومعدّل النمو الاقتصادي:

أُجري جزء من الدراسات من خلال اختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي، وتحديد اتجاه هذه العلاقة. وقد تم الوصول بنتيجة هذه الدراسات إلى أربع نتائج:

١. الصادرات تسبّب النمو الاقتصادي. وهذه النتيجة تتفق مع الفرضية النيوكلاسيكية للنمو.

٢. النمو الاقتصادي هو الذي يسبّب نمو الصادرات، وبما يخالف النظرية النيوكلاسيكية للنمو.

¹ Dierk Herzer and Felicitas Nowak-Lehmann D. (2004). What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis. Retrieved September 23, 2008 from the World Wide Web: http://www.eudnet.net/workshops/afd_2004/Herzer_and_Nowak-Lehmann.pdf

٣. توجد علاقة سببية تبادلية بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات، أي إنَّ كلاً منهما هو مسبب للنمو الآخر.

٤. لا توجد أية علاقة بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات، وهما نتيجة للتنمية والتغيير الهيكلي للاقتصاد.

تُعَدُّ طريقة غرانجر أكثر الطرائق اتِّباعاً في دراسة العلاقة السببية، وهي تعتمد على دراسة سابقة لوينير وعمادها فكرة أن السبب لا يمكن أن يحدث بعد الحدث. وقد اسْتُخْدِمَتْ طريقة غرانجر في ٧٤٪ من الدراسات التي تقوم على اختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي^١. ويمكن القول حسب هذه الطريقة إنَّ y يسبب x في حال وجود معلومات سابقة ذات علاقة تسمح بتوقُّع قيمة x أفضل مما لو تم استخدام تلك المعلومات دون y . هناك كثير من النقد لهذا المفهوم، فتعريف المعلومات ذات العلاقة صعب، ورغم ذلك يبقى مفهوم غرانجر هو الأكثر شعبية لدراسة السببية، وهو يبحث عن الوسائل الإحصائية التي تبحث عن اتجاه العلاقة السببية ومدى قوتها.

ومن الدراسات التي ركزت على اختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي:

أولاً- دراسة Jung & Marshall:

قامت هذه الدراسة باختبار العلاقة السببية بين نمو الصادرات والنمو الاقتصادي متمثلاً في الناتج المحلي الإجمالي وذلك باستخدام سلاسل زمنية لـ ٣٧ دولة نامية خلال السنوات من ١٩٥٠ حتى ١٩٨١. وصلت الدراسة إلى أن نمو الصادرات يؤدي إلى النمو الاقتصادي في خمس دول هي: أندونيسيا واليونان ومصر وكوستاريكا والإكوادور، وأن النمو الاقتصادي يؤدي إلى نمو الصادرات في إحدى عشرة دولة هي: إيران ونيجيريا وكينيا وجنوب أفريقيا وكوريا والباكستان وتايوان وتايلاند وبوليفيا وتشيلي والبيرو، وعلاقة ثنائية الاتجاه في إسرائيل، وعدم وجود أية علاقة في بقية الدول وهي: فنزويلا والمغرب وتونس والهند والفلبين وسيرلانكا والبرتغال وتركيا والأرجنتين والبرازيل وكولومبيا

¹ Judith A. Giles and Cara L. Williams. (2000). Op.cit.

وجمهورية الدومينيكان والسلفادور وغواتيمالا وغويانا والهندوراس وجاميكا والمكسيك والباراغواي والأوروغواي^١.

ثانياً- دراسة CHOW^٢:

بحثت هذه الدراسة في العلاقة السببية بين نمو التصدير والتنمية الصناعية في ثماني دول نشأت فيها الصناعة حديثاً. بينت نتائج اختبار العلاقة السببية أن هناك علاقة سببية قوية ثنائية الاتجاه بين نمو الصادرات والتنمية الصناعية. تؤيد هذه النتائج النظرية التي تقول إن الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي، والتوسع في التصدير لا يعزز نمو الناتج المحلي الإجمالي فقط وإنما يؤدي إلى تغييرات هيكلية في الدول النامية.

ثالثاً- دراسة GHARTEY:

اعتمدت هذه الدراسة على بيانات من ثلاث دول هي تايوان واليابان والولايات المتحدة لاختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي بالاعتماد على بيانات عن السنوات من ١٩٥٥ حتى ١٩٩١. وقد أثبتت النتائج أن الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي في تايوان، وأن النمو الاقتصادي يؤدي إلى نمو الصادرات في الولايات المتحدة الأمريكية ، وأنه توجد علاقة ثنائية الاتجاه في اليابان^٣.

رابعاً- دراسة GORDON & SAKYI-BEKOE:

قامت هذه الدراسة ببحث العلاقة بين الصادرات والناتج المحلي الإجمالي في غانا بتحليل بيانات المدة من ١٩٥٥ حتى ١٩٨٧، وأدخل المعدل الحقيقي لنمو الاستثمار كمتغير. وأظهرت النتائج عدم وجود أية علاقة بين النمو والصادرات عند مستوى ثقة ٥٪، ووجود علاقة ثنائية الاتجاه عند مستوى ثقة ١٠٪^٤.

¹ Jung, S.W. and Marshall, P.J. (1985) >Exports, growth and causality in developing countries=. *Journal of Development Economics* 18, 1-12.

² Chow, Peter C. Y. (1987). Causality between export growth and industrial development 1 Empirical evidence from the NICs. *Journal of Development Economics*. 26, 1, 55-63.

³ Ghartey, E.E. (1993). Causal relationship between exports and economic growth: some empirical evidence in Taiwan, Japan and the U.S. *Applied Economics*. 25, 1145-52.

⁴ Gordon, D.V. and Sakyi-Bekoe, K. (1993). Testing the export-growth hypothesis: some parametric and nonparametric results for Ghana. *Applied Economics* 25, 553-63.

خامساً- دراسة SHARMA & DHAKAI:

أُجريت هذه الدراسة بالاعتماد على بيانات لـ ٣٠ دولة نامية مختلفة خلال السنوات من عام ١٩٦٠ حتى ١٩٨٨ وقد أُدخِلت متغيرات إضافية في الدراسة مثل السكان والناات المحلي الإجمالي الحقيقي وسعر الصرف الحقيقي ومجمل تكوين رأس المال الثابت. أظهرت الدراسة أربع نتائج مختلفة بحسب الدول، فقد أظهرت أن الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي في ست دول هي: كوستاريكا واليونان والهند والمكسيك ونيجيريا وجنوب أفريقيا، في حين بينت أن النمو الاقتصادي يؤدي إلى نمو الصادرات في ثماني دول هي: جمهورية الدومينيكان ومصر والسلفادور وغوايانا وإيران والمغرب وتايلاند وتونس، ووجود علاقة ذات اتجاهين في خمس دول هي: كولومبيا وجامايكا والبيرو والفلبين والبرتغال، وعدم وجود أية علاقة في بقية الدول وهي: الإكوادور وغواتيمالا والهندوراس وكينيا وكوريا الجنوبية والباكستان والباراغواي وسيرلانكا وتركيا والأوروغواي وفنزويلا^١.

سادساً- دراسة YAGHMAIAN^٢:

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة السببية بين الصادرات والنمو الاقتصادي واختبار فرضية أن كلاً من الصادرات والنمو الاقتصادي هما نتيجة التنمية الاقتصادية والتغيرات الهيكلية. وجدت الدراسة أن توزيع العمالة على القطاع الصناعي ومخرجات هذا القطاع تسهم في تحسين الصادرات والأداء الاقتصادي عموماً، وأن هناك علاقة معنوية إيجابية بين نمو الصادرات ونمو الناتج عندما استُخدمت إحصائيات السكان محل متغير العمل في نموذج النمو، ولا يوجد ما يدعم النظرية عندما استُبدل السكان بالتوظيف.

حُلِّل الانحدار لـ ٦٦/ دولة نامية على مرحلتين من ١٩٧١ حتى ١٩٨٠ ومن ١٩٨١ حتى ١٩٩١. وقد دعمت نتائج الانحدار فرضية أن كلاً من الصادرات والنمو الاقتصادي هو نتيجة للتنمية الاقتصادية والتغيير الهيكلي. كما دعمت النتائج فرضية الارتباط الإيجابي بين الصادرات والنمو الاقتصادي، لكن تقريباً في الحالات كلها، كان

¹ Sharma, S.C. and Dhakal, D. (1994). Causal analysis between exports and economic growth in developing countries. *Applied Economics* 26, 1145-57.

² Yaghmaian. (1994). An Empirical Investigation of Exports, Development, and Growth in Developing Countries: Challenging the Neoclassical Theory of Export-Led Growth. *World Development*. 22, 12.

المعامل المتوقع لوسطي نسبة نمو الناتج الصناعي المقيس بنسبة مساهمة الصناعة في الناتج الكلي أكبر من معامل نمو الصادرات.

استُبدِلَتْ إحصائيات السكان بالعاملين في تحليل انحدار النمو لعينة من ٣٠ دولة للسنوات من ١٩٨٠-١٩٩٠ كخيار إضافي. وقد أخفقت النتيجة في دعم الفرضية النيوكلاسيكية (أنّ التصدير يؤدي إلى النمو الاقتصادي)، في حين قدّمت دعماً إحصائياً للفرضية البديلة (أنّ كلاً من النمو الاقتصادي والأداء الجيد للصادرات هما بسبب التنمية الاقتصادية). وأنّ توزيع العمالة على الصناعة والناتج الصناعي يسهمان في تحسين أوضاع الصادرات والأداء الاقتصادي عموماً.

سابعاً- دراسة LOVE & CHANDRA¹:

هدفت هذه الدراسة إلى اختبار فرضية أن التصدير يؤدي إلى النمو الاقتصادي في دول جنوب آسية، وقد احتوت الدراسة مناطق متنوعة شملت الهند كدولة كبيرة فضلاً عن دول أخرى متوسطة وصغيرة مثل باكستان وبنغلادش وسريلانكا ونيبال وبوتان والمالديف. باستخدام إحصائيات صندوق النقد الدولي، توصلت الدراسة إلى نتائج مختلطة، ولم تصل إلى أي دليل قطعي بأن الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي. فبينما يبدو أن الصادرات تؤدي إلى النمو الاقتصادي في الهند والمالديف ونيبال، يبدو العكس في بنغلادش وبوتان، أي إنّ النمو الاقتصادي هو الذي يؤدي إلى نمو الصادرات. أمّا في باكستان وسريلانكا فلا توجد أية علاقة سببية في أي اتجاه. وقد تم تأكيد الطبيعة المختلطة للنتائج بدراسة مدة زمنية مشتركة منذ عام ١٩٨٠.

يتبين من خلال استعراض الدراسات السابقة أن معظم هذه الدراسات تؤكد وجود علاقة سببية بين النمو الاقتصادي والصادرات، إلا أن هذه الدراسات لم تؤكد اتجاه هذه العلاقة. وإن اختلاف نتائج بحث العلاقة في بعض الدول من دراسة إلى أخرى يعود إلى اختلاف طبيعة الاختبارات التي أجريت لتحليل هذه العلاقة.

¹ Jim Love, Ramesh Chandra. (2005). Testing export-led growth in South Asia. *Journal of Economic Studies*. 32, 132 – 145.

الفصل الثاني

سياسات وتجارب تنمية وتفعيل الصادرات

المبحث الأول: سياسات تنمية وتفعيل الصادرات.

المبحث الثاني: استعراض تجارب بعض الدول في تنمية وتفعيل الصادرات.

تشير تقارير البنك الدولي إلى أن عجز الحساب الجاري للدول النامية في تزايد، فقد كان العجز في السبعينيات نتيجة للاضطرابات النقدية في تلك المرحلة وانهايار نظام أسعار الصرف الثابتة، واتجاه أسعار واردات الدول النامية إلى الارتفاع، فضلاً عن تبني برامج طموحة بالنسبة إلى الموارد المتاحة للتمويل. أما في الثمانينيات فقد تغير الوضع واتجه عجز الحساب الجاري للانخفاض نتيجة ضغط الواردات بسبب الأزمات المالية التي واجهتها تلك الدول، ولكن انعكس ذلك سلباً على النمو، وأدى إلى ازدياد الركود والبطالة وارتفاع الأسعار^١، وعاد هذا العجز للارتفاع في السنوات الأخيرة. أما أهم أسباب العجز في موازين مدفوعات الدول النامية فهي:

- سياسة الحماية أمام الواردات التي اتجهت إليها الدول الصناعية نتيجة الأزمات المالية والركود العالمي وتطبيق اتفاقية الغات وتخفيض متوسط التعريفات الجمركية، الأمر الذي جعل هذه الدول تتبنى القيود غير التعريفية والبحث عن وسائل جديدة للحماية.
- انخفاض معدل التبادل في غير صالح الدول النامية نتيجة اتجاه أسعار السلع الصناعية التي يتم تصديرها إلى الدول النامية للارتفاع، مقابل اتجاه أسعار السلع الأولية باستثناء النفط إلى الانخفاض نتيجة التقدم التقني الذي ساعد على تخفيض نسبة المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج.
- تزايد أعباء الديون الخارجية نتيجة تزايد العجز في موازين المدفوعات وازدياد أسعار الفوائد على هذه الديون.

يُعدّ التحدي الرئيسي الجديد للدول النامية هو وضع سياسات تُسهّل عليها اللحاق ببقية الدول المتقدمة، فهناك إجماع متزايد أن الدول النامية لن تكون قادرة على تحقيق ذلك ما لم يتم تقليص فجوة التنمية، ويُعدّ الاهتمام بالتصدير وسياسات تفعيله أحد أهم السبل لتقليص هذه الفجوة، الأمر الذي أصبح ضرورياً في الدول النامية، وخاصةً في الدول ذات القاعدة التصديرية المحدودة والتي لا يمكنها الحصول على ما يكفي من القطع الأجنبي

^١ وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو في الجزائر: الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد الأول، ٢٠٠٢، ص ٦-١٧. سحبت من الموقع الإلكتروني: http://bbekhti.online.fr/rcweb/rc1/1_OUASAF.PDF

عند هبوط الأسعار الدولية لمنتجاتها التي غالباً ما تكون من السلع التقليدية أو المواد الأولية.

يتضمن **تفعيل الصادرات** جميع النشاطات والسياسات التي تزيد الصادرات كمياً وقيماً، وتتوّعها وتُدخل إليها أصنافاً جديدة ذات قيمة مضافة أكبر، وتُفَعّل دورها لتؤثر إيجابياً في المؤشرات الاقتصادية عامة، ومن ثم تؤدي دوراً جوهرياً في النمو الاقتصادي يتجاوز بموجبها مفهوم الزيادة الكمية والقيمية فقط (زيادة أو تنمية الصادرات) إلى دور أشمل يُحفّز الاقتصاد برمّته، ويعيد تخصيص الموارد بالشكل الصحيح، ويشجّع الاستثمار بما يخلق الروابط الأمامية والخلفية للنهوض بالقطاعات الاقتصادية كلّها.

وقد أصبح لهذا النشاط الأولوية في العديد من الدول النامية بهدف الوصول إلى التنمية الاقتصادية، فمن خلال تفعيل الصادرات يمكن الحصول على مزيد من القطع الأجنبي لتغطية الواردات، وحل مشاكل ميزان المدفوعات، وتخفيف أعباء المديونية الخارجية، فضلاً عن خلق فرص عمل جديدة. ومن هنا ينبع الاهتمام بزيادة القدرة التنافسية التي يمكن تعريفها بأنها "قدرة الدولة على توفير الظروف الملائمة التي تمكّن مختلف المؤسسات العاملة فيها من الوصول بمنتجاتها إلى الأسواق المحلية والخارجية، بما يسهم في زيادة معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي واستدامتها مترافقة بإعادة توزيع الدخل بصيغة أكثر عدالة"^١، هذا على المستوى الوطني. أمّا على مستوى المنشأة فيمكن تعريف التنافسية بأنها قدرة المشروع على إنتاج وبيع كميات أكبر بتكلفة أقل مع تحسين جودة المنتجات وملاءمتها للاحتياجات العالمية في المكان والزمان ونظم التوريد، بالاستناد إلى معلومات حديثة عن السوق واقتصادياته مع تحقيق مرونة كافية في الإنتاج والتخزين والإدارة^٢.

يحتاج دخول أسواق جديدة أو إنتاج منتجات جديدة للتصدير إلى معلومات ودراسات بحثية دقيقة، الأمر الذي يتطلب توافر موارد مالية كبيرة. إلا أنه في معظم الدول النامية لا يتوافر لدى الأفراد والشركات الخاصة الموارد المالية اللازمة ليتمكنوا من التصدير، وهنا لا

^١ مشروع دعم الجاهزية التنافسية، التقرير الوطني الأول لتنافسية الاقتصاد السوري لعام ٢٠٠٧.

^٢ التنافسية ومؤشرات قياسها، سحبت بتاريخ ٢٠٠٩/١٢/١٠ من الموقع الإلكتروني:

www.ssic2008.com/assets/files/PDF/301-350/320.pdf

بد من تدخّل الدولة في توفير الموارد المالية أو توفير مثل هذه الخدمات للأفراد والشركات الخاصة التي لا تستطيع سدّ تكاليف الحصول عليها.

وليس فقط الدول النامية هي التي تهتم بنشاط تفعيل الصادرات بل يشغّل بال الدول المتقدّمة أيضاً الهاجس نفسه، نظراً للتنافس الشديد على استحواذ الأسواق، ولا سيّما مع دخول الاقتصاد العالمي في السنوات الأخيرة مرحلة الركود الاقتصادي مسبباً أزمة عالمية، وانعكاس ذلك سلباً على اقتصاديات جميع الدول النامية والمتقدّمة على السواء، وتأثرت الدول المفتوحة اقتصادياً بشكل أكبر نظراً إلى ارتباط اقتصاداتها بالسوق العالمية، فقد انعكست هذه الأزمة بعدّة أوجه مثل تراجع قيمة الاستثمارات الخارجية، وتناقص حجم الصادرات، مما أدى إلى إخراج بعض المؤسسات الصناعية من سوق العمل، الأمر الذي رَفَعَ نسبة البطالة، وأدى إلى تراجع نسبة النمو والاستهلاك للفرد. فقد تراجعت الصادرات الألمانية مثلاً خلال الربع الأخير من عام ٢٠٠٨ بمعدل ٧.٣٪، كما تراجعت الصادرات اليابانية خلال شهر كانون الثاني من عام ٢٠٠٩ إلى نصف ما كانت عليه خلال الشهر نفسه من عام ٢٠٠٨^١، ولم يكن السبب الوحيد هو حالة الانكماش السائدة في الأسواق العالمية نتيجة الأزمة، وإنما أيضاً أدّت المنافسة المحمومة بين الدول للسيطرة على هذه الأسواق المنكمشة دوراً إضافياً.

يعتمد النجاح في تفعيل الصادرات على السياسات التي تتبعها الدولة في التأثير في التجارة الخارجية، سواء كانت السياسات الخاصة بالتجارة الخارجية أو السياسات الأخرى ذات التأثير المباشر على التجارة الخارجية، أو السياسات التي تحكم النشاطات الاقتصادية الأخرى والتي تؤثر في الوقت نفسه في أداء التجارة الخارجية.

^١ تراجع الصادرات بعكس عمق الركود الاقتصادي، ٢٠٠٩، سحبت من الموقع الإلكتروني:

<http://www.nufooz.com/ar/miscellaneous-news/commercial-markets/germany-japan-usa.html>

المبحث الأول

سياسات تنمية وتفعيل الصادرات

يستعرض هذا المبحث أهم سياسات تفعيل الصادرات المستخدمة عالمياً، ووُزِّعَتْ على أربعة مطالب هي:

المطلب الأول - السياسات التجارية.

المطلب الثاني - السياسات المالية والنقدية.

المطلب الثالث - السياسات الصناعية.

المطلب الرابع - مؤسسات تفعيل الصادرات.

المطلب الأول - السياسات التجارية:

يمكن تعريف السياسات التجارية أو الجمركية بأنها "مجموعة الإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة لتسيير شؤونها التجارية بما يحقق أهدافها الاقتصادية"^١، وتتمثل هذه الأهداف بما يأتي:

- تحقيق إيرادات إضافية لخزينة الدولة من خلال فرض الرسوم الجمركية وغيرها.
- حماية الصناعات المحلية عن طريق فرض رسوم جمركية على الواردات من الصناعات المشابهة لتعويض المنتج المحلي عن الفروق بين نفقات الإنتاج في الداخل والخارج، وعزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر سلباً في الإنتاج المحلي.
- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال فرض الرسوم على الواردات من بعض السلع ولا سيما الكمالية، وذلك بهدف تقليل الواردات، ومن ثمّ تخفيض الطلب على العملات الأجنبية لإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات.
- الحماية من الإغراق.

تأخذ السياسات التجارية أحد اتجاهين:

^١ السياسات الجبائية والجمركية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية، ٢٠٠٨، الموقع الإلكتروني: http://leisid.weebly.com/uploads/2/9/8/9/298991/_____.doc

الاتجاه الأول تحرير التجارة، ويشمل السياسات التي تتجه إلى تحرير التبادل السلعي بين الدول، وإزالة جميع القيود التي تعوقه بما فيها تدخل الدولة.

الاتجاه الثاني حماية التجارة، ويضم السياسات التي تعمل على تنظيم التجارة الخارجية من خلال تدخل الدولة في كل العوامل التي تؤثر في التجارة أو في بعضها.

أما أدوات السياسة التجارية فهي:

أ- القيود الجمركية: وهي الإجراءات التي تتخذها الدولة للتأثير في حجم صادراتها و وارداتها وفي توزيعها الجغرافي، وتضم:

- القيود التعريفية: ويقصد بها الرسوم الجمركية، وهي رسوم تفرضها الدولة على السلع والبضائع التي تعبر حدودها الجمركية دخولاً أو خروجاً.

- القيود غير التعريفية: وتشمل القيود الكمية أو نظام الحصص التي يقصد بها أن تضع الدولة حداً أقصى لكمية أو قيمة السلع الممكن استيرادها خلال مدة محددة، ونادراً ما يطبق ذلك على التصدير. إنّ هذا النظام شديد الفعالية في مجال تقييد الواردات مقارنة بالرسوم الجمركية لأنه يوقف استيراد السلع عند بلوغ الواردات منها الحد الأقصى المسموح به، إلا أن هذا النظام تراجع في الوقت الحاضر مع تطبيق أحكام منظمة التجارة العالمية.

ب- القيود النقدية: وهي الإجراءات التي تقوم بها الدولة لإخضاع المدفوعات الخارجية كلّها لقواعد وشروط محددة من ناحية كمية العملات الأجنبية المسموح بها ونوعها، مثل الإيداع المسبق لنسبة من القيمة المستوردة، أو حصر تسديد قيمة الواردات من متحصلات التصدير، أو حظر أو تقييد شراء العملات الأجنبية لأغراض المعاملات التجارية أو تعدد أسعار الصرف...

ج- القيود الإدارية: وهي الإجراءات الإدارية التي تضعها الدولة للتأثير في التجارة الخارجية.

د - القيود الفنية: هي القيود التي تستخدم المقاييس والمواصفات وشروط الجودة والشروط الصحية والأمنية وإجراءات مكافحة الإغراق وقواعد المنشأ لتقليل الكميات المستوردة من السلع.

عمدت معظم البلدان النامية إلى حماية الصناعات الناشئة فيها من خلال إيجاد حواجز جمركية وغير جمركية ضد استيراد السلع الأجنبية المماثلة، وذلك بحجة عدم قدرة

هذه الصناعات على المنافسة في الأسواق الخارجية، أو حتى منافسة الواردات من الدول المتقدمة بسبب عدم توافر التكنولوجيا المتوفرة في الدول المتقدمة، فضلاً عن غياب الخبرات الفنية لدى العاملين فيها.

إلا أنّ تجربة البلدان النامية بيّنت أنّ هذه السياسة غير ناجعة في تطوير الصناعة المحلية التي استمرت حاجتها إلى الدعم، وكانت الشركات الأجنبية هي المستفيد الرئيسي من خلال شراكتها مع الصناعيين المحليين للاستفادة من قوانين الحوافز وتحويل الأرباح، الأمر الذي أدّى إلى تدهور موازين المدفوعات، والذي دعا بدوره هذه الدول إلى إعادة النظر في سياساتها. إن عدم تطور الكفاءة ليس هو السبب الوحيد الذي دعا إلى مراجعة السياسات المستخدمة، فقد أسهمت في ذلك منظمة التجارة العالمية التي دعت إلى تحرير التجارة وإيقاف العمل بنظام الحصص وتحديد كميات الواردات وتقنين الدعم وعدم السماح باستخدامه بشكل مطلق، فضلاً عما بيّنته معظم الدراسات الاقتصادية من وجود علاقة إيجابية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، إذ يتأثر تطوّر الصناعة تأثيراً كبيراً بالتحريك التجاري، ومع ذلك لم يتفق الاقتصاديون على شكل الاستراتيجية التجارية الفضلى لتحقيق التنمية الصناعية، لاعتمادها اعتماداً كبيراً على تركيبة الاقتصاد، الأمر الذي جعل معظم الدول تتّجه نحو توفير الشروط اللازمة لتمكين الصناعة من تحقيق الربح المستقبلي ومن ثم الاستغناء عن الحماية^١. وكانت الصين أكبر مثال على النجاح في تحقيق التنمية من خلال تبني سياسة الانفتاح والتوجّه التصديري منذ عام ١٩٧٨ بدلاً من سياسة إحلال الواردات. فقد كانت تعاني قبل ذلك التاريخ من انتشار الفقر، وكان حجم التجارة الخارجية يشكّل ٢٪ فقط من الناتج المحلي الإجمالي، ومع الانتقال إلى سياسة الانفتاح الاقتصادي والاتجاه نحو التصدير نما حجم التجارة الخارجية إلى ٦٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وأصبحت تتمتع بأعلى معدلات النمو في العالم، رغم أن مواردها الطبيعية ما زالت على وضعها.

يستند دور الاستراتيجية التجارية كمحدّد للأداء الصناعي ومن ثمّ للنمو الاقتصادي بشكل رئيسي إلى التحفيز^٢، ويرتبط التوجّه نحو الخارج بمدى ابتعاد الدولة عن التدخل في بنية الحوافز. وتتحقق المنافع نتيجة تكوين مزيج من حماية قليلة وتحييد الدولة تجاه

^١ أحمد الكواز، السياسات الصناعية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٣/، ٢٠٠٢، ص ٤.

^٢ Kirkpatrick, Colin. (1994). *Does Trade Liberalization Assist Third World Industrial Development: Experience and Lessons of the 1980s*. Development and Project Planning Center, University of Bradford, New Series Discussion Paper No. 49.

الحوافز المقدمة لصناعات إحلال الواردات ونشاطات ترويج الصادرات. تتمثل هذه المنافع في نقاط عدة:

- يواجه المنتجون المحليون منافسة أكبر من الواردات عند تخفيض مستوى الحماية، مما يُشكّل حافزاً لهم لتخفيض تكاليف منتجاتهم وأسعارها وتحسين جودتها.

- تنجم الفوائد عن مكاسب كفاءة توزيع الموارد على القطاعات ذات الميزة النسبية بحسب التحليل الاقتصادي. فتصبح الأسعار النسبية للسلع المتبادلة متناسبة مع التكاليف الدولية للفرصة البديلة عند إزالة القيود والعوائق التجارية، مما يسمح بإعادة تخصيص الموارد بين القطاعات بحسب قانون الميزة النسبية¹.

يُحقق النظام التجاري المنفتح نمواً اقتصادياً أكبر، إذ تُعَدُّ الصادرات المُحفّز الرئيسي لزيادة التخصص، واستخدام الطاقات بشكل أكبر وأكثر جدوى، والتآلف مع التقنيات الجديدة، وزيادة التعلّم من خلال زيادة حجم الإنتاج ورفع مستوى الجودة مع القدرة على التسعير بما يتناسب مع الأسعار الدولية السائدة. ويمكن تطبيق بعض الأساليب لتسهيل النشاطات التصديرية وتشجيعها مثل²:

* نظام استرداد الرسوم (Drawback) على مستلزمات إنتاج السلعة المصدّرة بعد التصدير.

* نظام السماح المؤقت أو الإعفاء التام من الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلع المصدّرة.

* إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية على مستلزمات الإنتاج.

وفي الحالات كلّها، لن يؤدي تحرير التجارة وحده إلى نمو الصادرات، بل تؤثر في أداء الصادرات عوامل متعددة. وقد قامت بعض الدول النامية بتحرير اقتصادياتها بغية تنمية الصادرات وتنويعها، وذلك بهدف تحقيق نمو اقتصادي، إلا أن النتائج المتحققة

¹ Wacziarg, Romain. (1988). *Measuring the Dynamic Gains from Trade*. Stanford university, Graduate School of Business.

² مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، الإصدار رقم ٥٠/، لعام ٢٠٠٦، ص ٥.

كانت محدودة^١. إن السياسة العملية في هذا المجال إلى جانب تحرير التجارة هي إقامة صناعة تصديرية لها قدم راسخة في السوق المحلية، ويمكن الاستفادة في هذا المجال من تجربة دول شرق آسية بإقامة صناعة تحل محل الواردات دون فرض قيود على الواردات، فضلاً عن تشجيع الصناعات التصديرية، مع تطبيق نظام ربط الاستيراد بالتصدير (لكن بشكل دقيق) بهدف السماح لبعض المصدّرين باستيراد بعض السلع الشعبية التي لم يكن مسموحاً باستيرادها، الأمر الذي يمنحهم ميزة تحقيق أرباح إضافية تمكنهم من تعويض خسائرهم الناجمة عن دخول أسواق جديدة^٢.

يساعد توقيع اتفاقيات التعاون الاقتصادي بين الدول على تشجيع التصدير، إذ يتم بموجبها التخفيف من أثر القيود التي تعرقل انسياب السلع بينها. ويمكن تطوير اتفاقيات التعاون هذه لتتحوّل إلى تكامل اقتصادي من خلال تحقيق تقدّم أكبر في العلاقات الاقتصادية، بحيث تكمل الوحدات الاقتصادية بعضها بعضاً في الدول المختلفة لتحقيق فائدة أكبر من الفائدة المتحققة من مجرد قيام التجارة أو التعاون الاقتصادي بينها^٣. فبعد توقيع اتفاقيات التعاون الاقتصادي يمكن المرور بالمراحل التالية للوصول إلى مرحلة التكامل:

♦ **منطقة التجارة الحرة:** يتم من خلالها إلغاء جميع الرسوم والتعريفات الجمركية والقيود الكمية المفروضة على السلع والخدمات المتبادلة بين الدول المشتركة في منطقة التجارة، ويحتفظ كل عضو بتعريفاته الجمركية الخاصة تجاه الدول غير الأعضاء.

♦ **الاتحاد الجمركي:** ويتم فيه توحيد التعريفات الجمركية في التجارة للدول الأعضاء مع الدول غير الأعضاء، إلى جانب إلغاء التمييز في حركات السلع داخل الاتحاد.

♦ **السوق المشتركة:** لا يقتصر الأمر فيها على إلغاء القيود التجارية، بل يتم أيضاً إلغاء القيود على حركات عوامل الإنتاج الأخرى من عمل ورأس مال داخل

^١ Kirkpatrick, Colin. (1994). *Op.cit.*

^٢ سامي عفيفي حاتم، الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٨٨، ص ٣٠٢.

^٣ محمد هشام خواجهكية، التكتلات الاقتصادية الدولية، جامعة حلب، كلية العلوم الاقتصادية، ١٩٧٢/١٩٧١، ص ٣٠.

السوق.

♦ **الاتحاد الاقتصادي:** يمثل درجة أكثر تطوراً من السوق المشتركة، يضيف إلى إلغاء القيود على التجارة وحركة عوامل الإنتاج أنه يعمل على تنسيق السياسات المالية والنقدية والزراعية والصناعية بما يخدم الانسجام بينها في دول الاتحاد كلها.

♦ **التكامل الاقتصادي الكامل:** يمثل أعلى درجة من درجات التكامل، تصبح فيه اقتصاديات الدول الأطراف وكأنها اقتصاد واحد، يتولى تحديد سياساته المختلفة سلطة عليا فوق الدول، تكون قراراتها ملزمة للأعضاء جميعهم. ويوجد في هذا النموذج بنك مركزي واحد وعملة واحدة.

تُعَدُّ إقامة **المناطق الحرة** من السياسات التجارية التي تتبعها كثير من الدول مع دخول عصر العولمة والاتجاه نحو التكتلات الاقتصادية. وتظهر أهمية المناطق الحرة بالنسبة إلى الدول النامية من خلال ما يقدمه الاستثمار الأجنبي المباشر متمثلاً بالشركات متعددة الجنسيات للدولة المضيفة من خبرات تسويقية وتقنية وإدارية تساعده على دخول السوق العالمية التي تحكمها التنافسية العالية .

ترجع فكرة المناطق الحرة إلى عصر الإمبراطورية الرومانية حيث كانت أول منطقة حرة معروفة في بحر إيجه عند جزر DELOS وقد كانت تطبق فكرة إعادة الشحن والتخزين وإعادة التصدير للبضائع العابرة لحدود الإمبراطورية. واعتمدت الدول الواقعة في حوض البحر الأبيض المتوسط على النشاط التجاري مستخدمة نظام المناطق الحرة في العصور الوسطى، ومع ظهور المستعمرات قامت الدول الأوروبية بإنشاء مناطق صغيرة في المدن ذات الموانئ لتسهيل انتقال التجارة بينها وبين مستعمراتها^١. ومن ثم تطورت المناطق الحرة عبر الزمن وتوسّعت طبيعة عملها، فبعد أن كانت مجرد منطقة تمنح فيها المشروعات التجارية بعض الامتيازات بغرض تنشيط التجارة العابرة، أصبحت مناطق تمارس فيها عمليات مختلفة من التخزين والتصنيع البسيط إلى التصنيع الثقيل فضلاً عن نشاطات الخدمات، وانتقلت مواقعها من جانب أو داخل الموانئ البحرية وجانب الموانئ الجوية إلى

^١ منور أوسرير، دراسة نظرية عن المناطق الحرة، مجلة الباحث، العدد ٢، ٢٠٠٣، ص ٤٠-٤٨، سحبت من الموقع الإلكتروني:
http://bbekhti.online.fr/rcweb/rc2/5%20BMS%20Osrir_1.pdf

داخل البلاد لتعمير المناطق النائية وتنميتها. وكذلك تغيّرت أهدافها من الإنشاء بغرض خدمة المصالح الأجنبية للدول الاستعمارية لتصبح أداة من أدوات التنمية الاقتصادية والاجتماعية الوطنية في الدول النامية. وتمثل المناطق الحرة بغرض التصدير النمط السائد للمناطق الحرة في الوقت الحاضر.

ويمكن تعريف المنطقة الحرة بأنها "منطقة مسوّرة تُراقب فيها حركتا الدخول والخروج، وتمنح الشركات المقامة فيها ميزات اقتصادية ومالية معينة لتشجيع التصدير"^١. ويمكن تقسيم هذه المناطق إلى نوعين: مناطق حرة تجارية ومناطق حرة صناعية.

المناطق الحرة التجارية: هي مناطق يتم فيها تخزين البضائع قبل تصديرها دون أن يتم إجراء أي معالجة على هذه البضائع.

المناطق الحرة الصناعية: هي مناطق يجري فيها تصنيع السلع وإجراء الخدمات بهدف التصدير. وتعمل مختلف الدول على إنشاء مناطق حرة لتحقيق أهداف وغايات مختلفة أهمها دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها، خاصةً مع التغيرات العالمية وزيادة حدة المنافسة الدولية.

يمكن تلخيص الأهداف من إقامة المناطق الحرة بما يأتي:

- إنشاء مشروعات إنتاجية صناعية يكون الهدف الأساسي منها هو التصدير.
- قيام مشروعات إنتاجية تعمل على سدّ احتياجات الاستهلاك المحلي بدلاً من الاستيراد.
- جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية من خلال الإعفاءات والحوافز المقدّمة للمناطق الحرة؛ مما يسهم في تحسين ميزان المدفوعات.
- تحسين القدرات التنافسية للمستثمرين من خلال الإعفاءات من الرسوم الجمركية وتقليص الإجراءات، الأمر الذي يشجع على التجارة وتنمية الصادرات.
- إقامة صناعات ذات جودة عالية نتيجة إدخال التكنولوجيا الحديثة والأساليب الإنتاجية المتطورة، مما يزيد القدرات التنافسية في الأسواق العالمية.
- إيجاد معارف جديدة تدخل في مهارات المؤسسات الوطنية كأساليب الإدارة والتقنيات المالية والتسويقية بما يحسّن الكيان الاقتصادي.

^١ المناطق الحرة، دراسة منشورة في الموقع الإلكتروني لمؤسسة المناطق الحرة الأردنية سحبت بتاريخ ٢٠٠٩/٢/٣ من الموقع:
<http://www.free-zones.gov.jo/km1/studies/CONFERANCESYRIA.pdf>

- توفير فرص العمل، إذ تسهم المشاريع المقامة في المناطق الحرة في تشغيل الأيدي العاملة الوطنية وإكسابها المهارات الفنية التي يمكن أن تنتقل إلى قطاعات أخرى خارج المناطق الحرة، مما يسهم في الارتقاء بمستوى الصناعة الوطنية.
- تنمية المناطق والأقاليم التي تقام فيها المناطق الحرة فضلاً عن تنمية القطاعات الأخرى المرتبطة بنشاط المناطق الحرة مثل النقل والتأمين...
- تعزيز الروابط الأمامية والخلفية للاقتصاد الوطني بما يحقق التكامل الصناعي من خلال إقامة صناعات مكّمة للصناعات المقامة في المناطق الحرة أو خارجها.
- توسيع القاعدة الصناعية، وتنمية الصادرات، والتحول إلى تصدير المنتجات المصنّعة بدل المواد الخام، من خلال إقامة مشاريع صناعية تعمل على تصنيع المواد الأولية المتوافرة بأسعار متدنية وتحويلها، بما يحقق قيمة مضافة، ويرفع قيمة الصادرات، الأمر الذي يحسّن وضع الموازين التجارية.
- زيادة متحصلات الدولة من العملات الأجنبية سواء من ثمن بيع المواد الأولية المتوافرة في الدولة المضيفة، أو من توفير العملات الأجنبية المطلوبة لاستيراد بعض المواد التي يتم إنتاجها في المناطق الحرة، إذ يتم تسديد أثمانها بالعملة المحلية.
- زيادة الدخل الوطني وإعادة توزيعه، وزيادة التكوين الرأسمالي، وسد الفجوة بين الادخار والاستثمار.

تتواجد الدول الصناعية الكبرى مثل الولايات المتحدة الأميركية واليابان والصين بقوة في معظم المناطق الحرة في العالم، وتحدد طريقة عملها بحسب حجم الكثافة السكانية في الدولة المضيفة، فهي تعتمد على الصناعات كثيفة رأس المال في الدول ذات الكثافة السكانية المنخفضة، والعكس صحيح في الدول كثيفة السكان التي تعاني من البطالة، فتعمل على توفير فرص العمل فيها، حيث وفّرت المناطق الحرة على مستوى العالم ٣.٥/ مليون فرصة عمل في الدول النامية وحدها حتى أوائل عقد الثمانينيات من القرن الماضي^١. وقد بيّنت الدراسات أن الشركات الأجنبية المقامة في المناطق الحرة في الدول النامية هي التي تبدأ بالتصدير، وتقدّم تدريباً للعاملين فيها، وقد لوحظ ارتفاع إنتاجية العاملين فيها بشكل كبير خلال السنة الأولى نتيجة التدريب الذي يكتسبونه وخاصةً غير

^١ محمد علي عوض الحارزي، مرجع سابق، ص ٥٤.

المهرة منهم، كما يؤدي المديرون المحليون الذين تدربوا في هذه الشركات دوراً مهماً في تأسيس شركات محلية خارج المنطقة^١.

تؤثر الشركات الأجنبية كما تبين تأثيراً إيجابياً في نشوء التصدير في الدول النامية، ولكن هل ينعكس هذا التأثير على الشركات المحلية؟ وما مدى الخطر من تركيبة المناطق الحرة بالاعتماد على الشركات الأجنبية وعدم ارتباطها مع بقية الاقتصاد، أي عدم قدرتها على نقل ميزات هذه المناطق إلى الشركات المحلية وخاصةً فيما يخص التصدير؟ لدراسة مدى نجاح المناطق الحرة في التأثير في الصادرات لا يجوز دراسة صادرات هذه المناطق بمعزل عن بقية الصادرات بالنظر إلى تأثير هذه المناطق في تحفيز التصدير لدى الشركات الوطنية^٢.

عوامل نجاح المناطق الحرة^٢:

يجب توافر بعض المميزات الأساسية لإقامة مناطق حرة ناجحة ذات تأثير محفّز في الدولة المضيفة أهمها:

- اختيار موقع جغرافي متميز للمنطقة الحرة، كأن يكون قرب الممرات والمضائق المائية، أو عند ملتقى خطوط التجارة الدولية، أو في موقع قريب من أماكن إنتاج المواد الأولية.
- تحديد حجم مناسب للمنطقة الحرة مع مراعاة التوسعات المستقبلية.
- توافر بنى تحتية متطورة لتلبية متطلبات الحركة الاستثمارية من مساحات كافية للمنشآت والمصانع وسكن العمال ومواقف السيارات، وتوافر المياه ووسائل الطاقة والاتصالات والتخلص من النفايات.
- انفتاح الدولة المضيفة على العالم، وتوفير درجة عالية من الحرية الاقتصادية.
- الاستقرار السياسي والاقتصادي والأمني في الدولة المضيفة.

¹ Rhee, Y. W., Katterbach, K. and White, J. (1990) Free trade zones in export strategies. Industry and Energy Department, Working Paper, Industry Series Papers, No. 36. The World Bank, Washington DC.

² Johansson, Helena. & Nilsson, Lars. (1997). Export Processing Zones as Catalysts, *World Development*, Vol. 25(12), 2115-2128.

^٢ محمد علي عوض الحرازي، مرجع سابق، ص ٦٨-٦٩.

- ارتباط أهداف المشاريع المرخص لها بالأهداف العامة للدولة.
- تتمتع الدولة المضيفة بالشفافية والوضوح في تطبيق الإجراءات والقواعد والقوانين التي تخضع لها المشاريع الاستثمارية في المناطق الحرة.
- تقديم الضمانات القانونية بعدم تعرض الاستثمارات للتأميم أو المصادرة.
- توفير المعلومات الاستثمارية المختلفة، وتسهيل الحصول عليها، والعمل على الترويج لها بالوسائل كلها.
- وجود مستثمرين محليين قادرين على استقطاب المستثمرين الأجانب وتشجيعهم على توطيد استثماراتهم في المناطق الحرة.
- توافر حوافز وتسهيلات تعمل على جذب الاستثمار مثل الإعفاءات الجمركية والضريبية والإعانات الصريحة والضمنية.

يعني نجاح المناطق الحرة أن تكون هذه المناطق قادرة على جذب الاستثمارات، وأن تقوم بتصدير معظم إنتاجها، وأن تعمل دون إعانات مالية كبيرة. إن هذه الميزات غير متوافرة في معظم المناطق الحرة اليوم، وحتى إن نجحت المناطق الحرة في جذب الاستثمار وفي تصدير إنتاجها فهي لا تستطيع (بشكل أوتوماتيكي) أن تنقل ميزة التصدير إلى الشركات الوطنية خارج المناطق الحرة.

إذا انحصر إصلاح السياسات التجارية بالمناطق الحرة فقط وبقيت السياسات غير المشجعة للتصدير خارج المناطق الحرة، فيمكن أن تؤثر الشركات الأجنبية بشكل إيجابي في الشركات الوطنية ضمن المناطق الحرة، ولكنها قد تُخفق في تحفيز ظهور قطاع تصديري خارج هذه المناطق.

يمكن أن تؤثر المناطق الحرة في صادرات الدولة المضيفة وفي التنمية، لكن لفهم هذا التأثير يجب الأخذ بالحسبان قضايا أخرى ذات علاقة، فالملاحظ في معظم الحالات أن التصنيع في المناطق الحرة ضمن الدول النامية يتضمن مجموعة بسيطة من المنتجات ذات قيمة مضافة منخفضة، ورغم غزارة العمال غير المهرة فإن العمال المهرة وذوي الخبرة وأصحاب المشاريع متوافرون بكميات قليلة، وإذا سُحِبَتْ هذه الموارد النادرة من

قطاعات اقتصادية أكثر تقدماً أو قطاعات ذات قيمة مضافة أعلى إلى المناطق الحرة، فقد تعاني الدولة من خسائر في قدراتها.

يجب ألا تقام المناطق الحرة من وجهة نظر الدولة المضيفة فقط وإنما من منظور دول العالم النامي، لأن أحد أهم العوامل الجاذبة للاستثمار الأجنبي في المناطق الحرة هو رخص اليد العاملة، ومع تنافس الدول لإقامة مناطق حرة فإنها ستتنافس في تخفيض الأجور لتكون عوامل جاذبة للاستثمار، مما سيؤدي إلى تخفيض الأجور الحقيقية وتدهور شروط التبادل التجاري.

أسس عدد كبير من المناطق الحرة في الدول النامية منذ أواخر الستينيات، إلا أنها لم تؤد وظائفها بالشكل المرضي. في السبعينيات ارتكبت عدة أخطاء سواء في التصميم أو في اختيار المكان أو في التطبيق وخاصة في التواصل مع هذه المناطق، فتم دمج أهداف التنمية الإقليمية بقرارات الاستثمار في المناطق الحرة في معظم الحالات، ولما كانت هذه المناطق يمكن أن تتمركز في أي مكان داخل الدولة المضيفة، كان متخذو القرارات يضربون (عصفورين بحجر واحد) من خلال اختيار مواقع المناطق الحرة في أماكن نائية ومتخلفة وبحاجة إلى تنمية وذلك لتحقيق تنمية متوازنة في الدولة، كما انعكس التخطيط والتصميم السيئ وصعوبة الإجراءات والترويج غير الكافي وغير الفعال ونقص السياسات الحكومية التدخلية الداعمة وسوء الإدارة بشكل سيئ على الأهداف المرجوة.

على الرغم من كل ذلك، يمكن إقامة العديد من المناطق الحرة الناجحة بتلافي الأخطاء المذكورة، فاختيار الموقع المناسب والترويج الجيد له، والتمسك بالمبادئ الأساسية للمناطق الحرة مثل إعفاء الواردات من مدخلات الإنتاج من الرسوم الجمركية، وتقليل الإجراءات، وضمان إعادة الأرباح، وتوافر البنية التحتية من ماء وكهرباء ووسائل اتصال، فضلاً عن منح التراخيص في المناطق الحرة بناءً على أسس وأهداف واضحة، مثل الصناعات ذات المحتوى التكنولوجي العالي، أو التي تحقق وفورات الحجم، أو التي تسهم في تطوير الأطر الوطنية الإدارية والفنية، على أن يتم التأكد من توافر أسواق التصدير للسلع المنتجة، وعدم منافستها للصناعات المحلية هي العوامل الأساسية في نجاح المناطق الحرة في تحقيق أهدافها.

أجريت بحوث عدة لدراسة تأثير المناطق الحرة في نمو الصادرات بين دولتين، حيث يوضح النموذج التقليدي المستخدم في هذه الدراسات حجم التجارة من خلال الانحدار

الخطي لقيم تدفقات التجارة الثنائية على القيمة الاسمية للنتاج المحلي الإجمالي، وعلى عدد سكان البلدين، وعلى المسافة بين المراكز الاقتصادية، أو المسافة بين عواصم البلدان المستوردة والمصدرة، وعلى أي من العوامل التي تساعد أو تعرقل التجارة بين الدولتين.

كانت نتيجة الدراسة التي قام بها جوهانسون ونيلسون أن هناك علاقة إحصائية قوية وإيجابية بين المناطق الحرة والصادرات، وأن المناطق الحرة تسهل زيادة الصادرات الإجمالية في البلد المضيف، وتتطلب إيلاءها المزيد من الاهتمام^١.

المطلب الثاني - السياسات المالية والنقدية:

أولاً- سعر الصرف:

كان سائداً أن التقيد بقاعدة العملات المعدنية يعني التقيد بعملة مضمونة. وبحلول عام ١٩٠٠ تخلت معظم البلدان عن هذه القاعدة وتقيدت بقاعدة الذهب حتى عام ١٩٤٤ حين تم إيجاد أساس الربط القابل للتعديل في بريتون وودز. وتوقف هذا الربط القابل للتعديل في بداية السبعينيات وحلّ محله نظام التعويم الحالي.

تحدد قيمة عملة أي دولة من خلال مجموعة من العوامل هي: المستوى العام للأسعار والاحتياطي النقدي وسعر الصرف ووضع البلد الاقتصادي والمالي. وبناءً على ذلك يمكن القول إنّ عملة ما أقوى من عملة أخرى حين تستطيع العملة القوية شراء وحدات أكثر من العملة الأخرى، وهو ما يعرف في التعبير الاقتصادي بالقوة الشرائية^٢.

ويتحدد سعر الصرف في السوق نتيجة التقاء مستوى العرض والطلب على العملة الأجنبية، ويتأثر بتغيرات معدل الفائدة وتدفقات رأس المال وتغير المؤشرات الاقتصادية. ويعرف سعر الصرف الاسمي الثنائي بأنه سعر عملة أجنبية بدلالة العملة المحلية، ويتحدد بقرار حكومي بتحديد عدد الوحدات من العملة الوطنية التي تدفع ثمناً لوحدة واحدة من العملة الأجنبية، ويتغير هذا السعر يومياً أو لحظياً، وقد يتذبذب بقوة، إلا أنه لا يأخذ

^١ Johansson, Helena, Nilsson, Lars. (1997). Op.cit.

^٢ محمد شريف بشير، أثر انخفاض الدولار على الاقتصاد العالمي، تاريخ ٢٠٠٤/١٠/٣، موقع الجزيرة نت: <http://www.aljazeera.net/NR/exeres/1CFF3497-B4AA-4C6A-81FD-0B3E2ECCE00A.htm>

بالحسبان القوة الشرائية للعملة، أو ما يعرف بسعر الصرف الحقيقي، وهو ما يهم الاقتصاديين.

أما سعر الصرف الحقيقي فيمكن تعريفه بأنه نسبة الأسعار النسبية المحلية للسلع الداخلة في التجارة إلى أسعار السلع غير الداخلة في التجارة^١، ويتم التعبير عنه بالمعادلة:

$$RER = E(P_t/P_n)$$

إذ: RER سعر الصرف الحقيقي.

E سعر الصرف الاسمي الثنائي.

Pt السعر الخارجي للسلع الداخلة في التجارة.

Pn السعر المحلي للسلع غير الداخلة في التجارة.

يقدم هذا التعريف مؤشراً لقياس درجة تنافسية الدولة في الأسواق الدولية، فإذا افترضنا ثبات الأسعار الدولية، فإن انخفاض سعر الصرف الحقيقي، يعني انخفاض تكلفة إنتاج السلع المحلية الداخلة في التجارة، أي تحسن القدرة التنافسية الدولية وذلك من نواحٍ ثلاث:

١. يجعل انخفاض سعر الصرف الحقيقي أسعار السلع المحلية أرخص في الأسواق الخارجية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطلب عليها.
٢. يسهل تخفيض سعر الصرف الحقيقي إمكانية دخول أسواق جديدة أو تصدير منتجات جديدة ويحقق ربحية أكبر.
٣. يقلل تخفيض سعر الصرف الحقيقي من احتمال الخروج من الأسواق الحالية بسبب الخسائر وعدم القدرة على المنافسة.

يقدم هذا التعريف مؤشراً داخلياً يقيس تغير الحوافز بين القطاعات المختلفة للدولة، إذ يُعدُّ ارتفاع سعر الصرف الحقيقي مؤشراً للارتفاع النسبي لأسعار السلع الداخلة في التجارة، ومن ثمَّ يصبح هذا القطاع أكثر ربحية من غيره من القطاعات، مما يُعدُّ حافزاً

^١ محمود محي الدين ، أحمد أجوك، سياسة سعر الصرف في مصر، ورقة عمل مقدمة للندوة المنعقدة في أبوظبي بعنوان "نظم وسياسات أسعار الصرف" في إطار برنامج التدريب الإقليمي المشترك بين صندوق النقد العربي وصندوق النقد الدولي بتاريخ ١٦-١٧ كانون الأول ٢٠٠٢.

للمستثمرين لزيادة حجم استثماراتهم فيه، ومن ثمّ وعلى المستوى الكلي تنتقل الموارد من قطاع السلع غير الداخلة في التجارة إلى قطاع السلع الداخلة في التجارة^١.

من المفترض أن يؤدي تخفيض سعر الصرف إلى رفع تكاليف الواردات وخفض أسعار الصادرات فوراً في حال كان الطلب على السلع مرناً، ولكن قد لا يتحقق ذلك إذا ارتفع السعر المحلي في الوقت نفسه، إذ قد يؤدي ذلك إلى أزمة نتيجة عدم كفاية سعر الصرف الحقيقي لتخفيض العجز، فتتدهور القدرة التنافسية ويزداد التضخم^٢. وفي حالة الدول التي تعتمد بقوة على المدخلات المستوردة، يؤدي التخفيض إلى رفع تكاليف الإنتاج وزيادة الحاجة إلى رأس المال العامل، وفي حال عدم إمكانية تأمين التمويل اللازم، فقد يؤدي ذلك إلى انخفاض الإنتاج. ولكن بالمقابل يمكن أن يستفيد القطاع الإنتاجي من ارتفاع الأسعار النسبية للسلع المحلية.

يمكن دراسة تأثير تخفيض قيمة العملة في النمو من خلال تحليل الانحدار بين سعر الصرف ونصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي. وكذلك يمكن دراسة أثر التخفيض في الصادرات من خلال تحديد دخول سلعة تصديرية جديدة لم يتم تصديرها سابقاً، إذ يُعدّ دخول هذه السلعة في قائمة الصادرات مرة واحدة فقط ومن ثم غيابها إخفاً في تحقيق الغاية المرجوة من التخفيض^٣.

تُعدّ مسألة تخفيض قيمة العملة المحلية مسألة حسّاسة جداً. فقد تكون أحد أسباب حدوث الأزمات المالية في العالم، وذلك عندما تتخذ السلطات النقدية قراراً بتخفيض قيمة العملة نتيجة المضاربة وتراجع التدفقات الأجنبية الداخلة وتزايد التدفقات الخارجة، وهو ما حدث في دول شرق آسية. فقد أسهمت إجراءات التحرير المالي وتقليص تقييد تدفق رأس المال فضلاً عن المحافظة على معدلات الفائدة الداخلية العالية من أجل جذب الاستثمارات، في زيادة حجم التدفقات المالية إلى دول الأزمة، وقد بيّن معهد التمويل الدولي أن التدفقات النقدية ازدادت من ٨٠.٤ مليار دولار أمريكي في عام ١٩٩٥ إلى ١٠٢.٣ مليار دولار أمريكي عام ١٩٩٦^٤. إلا أن القدرة التنافسية

^١ علي توفيق الصادق، علي احمد البلبل، محمد مصطفى عمران، نظم وسياسات أسعار الصرف، صندوق النقد العربي، ٢٠٠٣، ص ١٦٦.

^٢ بلقاسم العباس، سياسات أسعار الصرف، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٢٣/٢٠٠٣، ص ١٣.

^٣ Freund, Caroline, Pierola, Martha, D. (2008). Export Surges The Power of a Competitive Currency. The World Bank Development Research Group. Working Paper 4750.

^٤ اقتصاديات الأسواق المالية، شبكة طلبة الجزائر، منتديات العلوم الاقتصادية والتجارية، منتدى علوم التسيير والتجارة، سحبت بتاريخ ٢٠٠٩/٥/٢٨ من الموقع الإلكتروني: <http://etudiantdz.com/vb/t8870.html>

لصادرات هذه الدول انخفضت بسبب ارتفاع سعر الدولار الذي ترتبط به عملات هذه الدول، فقامت بتخفيض قيمة عملاتها المحلية مقابل الدولار بهدف تحسين قدرتها التنافسية، وحذر صندوق النقد الدولي من اتباع هذه السياسات، مما زاد مخاوف المستثمرين وزاد المضاربات. وكانت النتيجة انهيارات في أسعار صرف عملات كل من أندونيسيا وتايلاند وماليزيا والفلبين وكوريا الجنوبية وتايوان وسنغافورة بنسب تراوحت بين ٨٣.٢٪ في أندونيسيا و ١٥.٤٪ في سنغافورة خلال المدة من منتصف عام ١٩٩٧ حتى بداية تموز ١٩٩٨، وانخفضت التدفقات المالية انخفاضاً حاداً في عام ١٩٩٧ إلى الصفر تقريباً، وتحولت في عام ١٩٩٨ إلى تدفقات خارجة بمقدار ٢٧.٦ مليار دولار^٢.

تشير الدراسات المتوفرة إلى قوة العلاقة بين سلوك سعر الصرف الحقيقي وبين الأداء الاقتصادي، حيث يؤثر تذبذب سعر الصرف سلباً في النمو، ويعمل الاستقرار على إنعاش الاقتصاد.

تُعَدُّ الدراسة التي قام بها Mazila من أهم الدراسات التي تمت على الاقتصاد الماليزي وأحدثها بهدف تحري أثر تغير سعر الصرف في قيمة الصادرات الرئيسية الماليزية، وأُجريت الدراسة بالاعتماد على دالة الطلب على الصادرات مع إضافة مقياس تذبذب سعر الصرف، بتطبيق البيانات الشهرية على معادلة الانحدار الآتية:

$$P_{it}Q_{it} = \alpha + \beta_1 Y_{it} + \beta_2 C_{it} + \beta_3 R_{it} + \beta_4 V_{it} + \varepsilon_{it}$$

إذ: P_{it} هو سعر العملة المحلية.

Q_{it} حجم الصادرات إلى الدولة i في المدة t .

Y_{it} مقياس النشاط الاقتصادي في الدولة المستوردة ويمكن قياسه من خلال الناتج المحلي الإجمالي.

C_{it} السعر النسبي بين ماليزيا والدولة i .

^١ شذا جمال خطيب ، الأزمة المالية والنقدية في دول جنوب شرقي آسيا، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ٢٠٠١، ص ١٨.

^٢ ياسر بو حسون، شادي أحمد زهرة، الأسواق المالية الناشئة ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني، "سورية، دراسة تحليلية استشرافية"، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (٢٧) العدد (١) ٢٠٠٥.

R_{it} يمثل مستوى سعر الصرف الثنائي بين ماليزيا والدولة i (تدل زيادة قيمته على انخفاض قيمة العملة الماليزية).

V_{it} مقياس تذبذب سعر الصرف الثنائي بين ماليزيا والدولة i ، ويقاس بالانحراف المعياري لسعر الصرف الاسمي.

ε_{it} تعبير عن الخطأ العشوائي.

t و المدة الزمنية.

أظهرت نتائج هذه الدراسة أنّ لتغيّر سعر الصرف تأثيراً مهماً في معظم أصناف التصدير الرئيسية^١. وتُعدّ تأثيرات سعر الصرف في الأسعار الحقيقية أكثر أهمية من تأثيرات الأنواع الأخرى من التدخلات الحكومية.

ثانياً- الحوافز الضريبية والإعانات المالية:

تُستخدم الحوافز الضريبية كوسيلة لتعزيز التصدير من خلال إعفاء أرباح التصدير من الضرائب أو تخفيض نسبة معينة من الضرائب، أو إعفاء السلع الرأسمالية المستوردة لاستخدامها في إنتاج سلع التصدير ومدخلات الإنتاج من الرسوم الجمركية، إلا أن أثر هذه الحوافز نسبي يرتبط بعوامل أخرى أهمها قدرة الشركات على دخول الأسواق العالمية، وقدرة المنتجات على المنافسة.

أمّا الإعانات المالية فهي "حوافز تقوم بعض الدول بتقديمها وفق خطط اقتصادية معينة بهدف دعم بعض المشروعات ومساعدتها في زيادة إنتاجها وتعزيز صادراتها"^٢. وتقسم الإعانات المالية إلى إعانات إنتاج، وإعانات تصدير، وإعانات رأسمالية.

أ- إعانات الإنتاج: هي إعانات تمنحها الدولة لبعض المشروعات لتشجيعها على زيادة إنتاجها من سلع وخدمات معينة، وقد تكون هذه الإعانات مباشرة كتقديم قروض دون فوائد، أو غير مباشرة مثل تزويد الشركات بالماء والكهرباء وخدمات النقل والتأمين بأسعار مخفضة.

¹ Mazila, Md-Yusuf. (2008). The Impact of Exchange Rate Variability on Malaysia's Major Export Categories.

² محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، بيروت، ٢٠٠٧، ص ١١١.

ب- إعانات التصدير: هي إعانات تقدّمها الدولة لتنمية صادراتها بما يعزّز ميزان المدفوعات، ويرفد خزينة الدولة بالعملات الأجنبية، ويحدّ من عوامل الركود الاقتصادي. ويتم تقديم هذه الإعانات بعدة أشكال، كأن يتم تقديم قروض بفوائد منخفضة أو دون فوائد، أو أن يتم خصم الضريبة التي يدفعها المصدّرون في الدول المستوردة من الضرائب المترتبة عليهم في بلدهم.

ج- الإعانات الرأسمالية: هي مبالغ مالية تقدّم دون مقابل أو على شكل قروض بفوائد مخفّضة وبشروط ميسّرة لمساعدة المشروعات في تغطية نفقات إنشائها أو في التوسع في عملياتها الإنتاجية أو استبدال معدّاتها.

لا بدّ من تحديد الهدف من إعانات التصدير بشكل واضح عند وضعها، إذ يجب أن يكون الهدف الرئيسي تحقيق النمو الاقتصادي ورفاهية المجتمع، وذلك من خلال زيادة الصادرات وتنويعها.

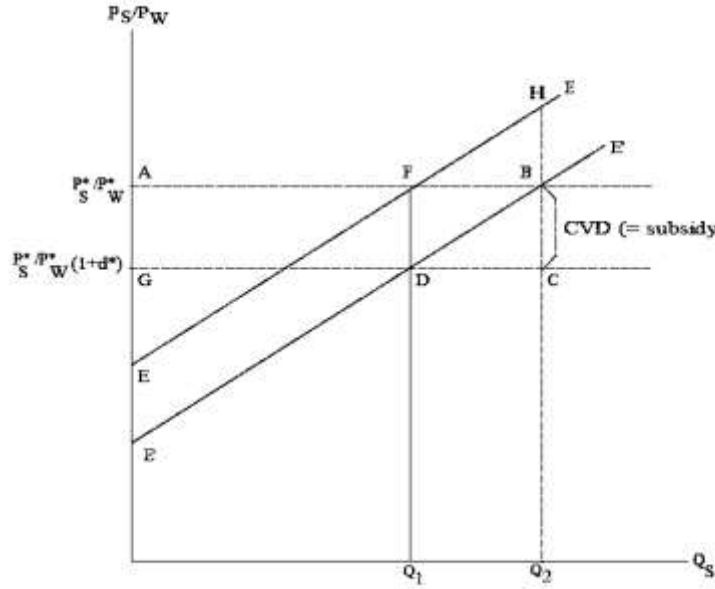
يجب أن تنتبه الدولة إلى ناحيتين عند تحليل مدى فعالية الإعانات المالية في تحقيق النمو الاقتصادي وفي زيادة الصادرات وتنويعها، هما:

الناحية الأولى: تُعدّ إعانات التصدير من أقل الأدوات كلفةً للوصول إلى مستوى معيّن من التوسع والتنوّع في الصادرات، وهي أدوات فعالة جداً في ظل غياب السياسات المتكاملة، وخاصةً في حالة الصناعات الناشئة، وقد تكون تكاليف الإنتاج مرتفعة كون الشركات في مرحلة التأسيس، وقد تخفق هذه الشركات في دخول السوق بسبب الكلف العالية في السنوات الأولى مقارنةً بالشركات الأجنبية الموجودة مسبقاً، وفي هذه الحالة فإن الإعانات تسمح لها بتخفيض تكاليفها ومن ثمّ إمكانية المنافسة في الأسواق الخارجية. ويخلق هذا الوجود في السوق العالمية سمعة جيدة مما ينعكس إيجاباً على المصدّرين الجدد، أي إنّها تسهم في تحقيق التوسع والتنوّع في الصادرات.

الناحية الثانية: إنّ لإعانات التصدير انعكاسات سلبية على الرفاهية الاجتماعية. ويبرّر ذلك أنه إذا كان الشريك التجاري للدولة يدعم صادراته، فيجب أن تستجيب الدولة بالطريقة نفسها. على الرغم من أن مثل هذه الحجّة قد تكون مبرّرة تحت بعض الشروط في الدول الكبيرة، إلا أنها لا يمكن أن تُبرّر في حالة الدول الصغيرة. وللسبب نفسه لا تعطي الرسوم الجمركية التي يفرضها الشركاء التجاريين سبباً للدول الصغيرة

لفرض رسوم جمركية، وكذلك لا تعطي إعانات التصدير الممنوحة من قبل الشريك التجاري الدولة سبباً لمنح إعانات التصدير. الشكل رقم ٢/ يوضح ذلك بافتراض عدم وجود أية تعريفات جمركية أو تشويهاً أخرى في الدولة الأم.

الشكل رقم ٢/ : أثر الإعانات في الصادرات والرفاهية الاجتماعية^١.



المصدر : Panagariya, Arvind. (1999). Evaluating The Case For Export Subsidies.

إذ: EE عرض الصادرات من فولاذ التصدير.

P_S^*/P_W^* السعر العالمي للفولاذ مقدراً بسلعة أخرى مثل القمح.

تتقل إعانة تصدير الفولاذ التي يقدمها البلد منحنى عرض الصادرات إلى $E'E$ ، مما يؤدي إلى زيادة الصادرات من Q_1 إلى Q_2 ، وهكذا بينما تزداد الصادرات، تتراجع الرفاهية، تمثل المنطقة ABCG مجمل الإعانات، وتمثل المنطقة ABDG الفائض الإضافي للمصدرين، في حين تمثل المنطقة BCD الوزن الكلي للخسارة.

من السهل ملاحظة أن هذه الخسارة مستقلة عن الإعانة المالية المدفوعة من قبل الدولة الأجنبية لصادراتها. تؤدي الإعانات المقدمة للصادرات من الحنطة في الدولة الأجنبية إلى قبول مصدري الحنطة الأجانب لسعر أقل، واستعدادهم أيضاً لدفع سعر

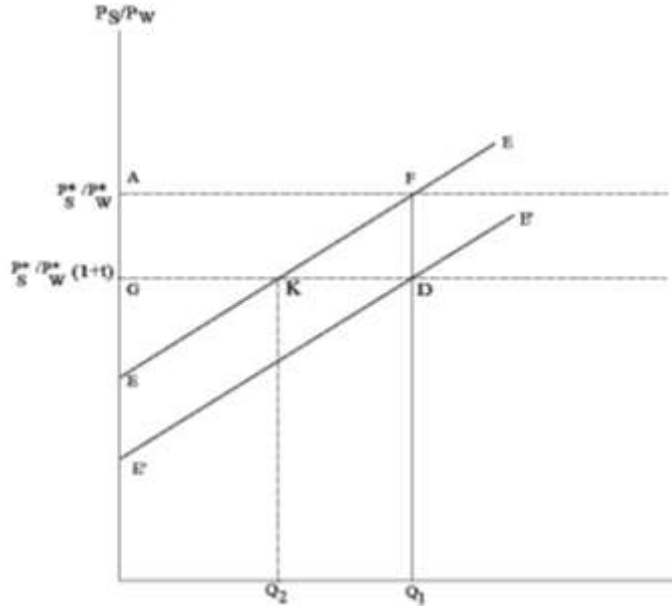
¹ Panagariya, Arvind. (2000). Evaluating The Case For Export Subsidies. World Bank Policy Research Working Paper No. 2276 retrieved in 7/11/2008 from the website: papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=629126.

أعلى للفولاذ، ونجد في الشكل ٢/ الإعانة المالية الأجنبية مُمَثَّلة بالتغيير الصاعد الخارجي في P_s^*/P_w^* . وهذا التغيير مفيد للوطن الأم، وليس له أي أثر مطلقاً على التأثير الضار للإعانة المالية المقدّمة في الوطن الأم. يبقى التحليل السابق صحيحاً عند السعر الأجنبي الأعلى المعدّل بالنسبة إلى الإعانات المالية الأجنبية. في الحقيقة، من المحتمل أن يخسر الوطن الأم كثيراً بسبب إعانات التصدير إذا نجحت الدولة الأجنبية في فرض رسوم جمركية توازي تلك الإعانات، وفي هذه الحالة يتراجع السعر المستلم إلى $P_s^*/[P_w^*(1+d^*)]$.

تنتقل إعانات التصدير المقدّمة في الدول الأجنبية آلياً إلى الدولة الأم عن طريق تحسين شروط التبادل التجاري بالنسبة إلى الدولة الأم. ويؤدي فرض الدولة الأم لأية رسوم جمركية معوّضة إلى فقدان الفوائد من هذه الإعانات.

إذا افترض أن كل الواردات تخضع للتعريفات بنسبة موحدة ولا يمكن إزالتها، يمكن تحييد هذه التعريفات عن طريق تقديم إعانات تصدير إلى كل المنتجات بالنسبة الموحدة نفسها، الأمر الذي يعيد التوازن إلى التجارة، وذلك موضّح في الشكل رقم ٣/، إذ P_s^*/P_w^* السعر العالمي، و EE منحنى عرض الصادرات في غياب كل تدخّل، ترفع التعريفة الجمركية سعر القمح، أو بشكل مكافئ تُخفّض سعر الفولاذ الذي يواجهه المصدرون إلى $P_s^*/[P_w^*(1+t)]$ ، والخسارة الإجمالية تتمثل بالمثلث FDK . إعانات التصدير تنقل منحنى عرض الصادرات إلى $E'E$ ، مما يعيد التوازن إلى التجارة.

الشكل ٣/ أثر التعريفات الجمركية وإعانات التصدير في الصادرات^١



المصدر: Panagariya, Arvind. (1999). Evaluating The Case For Export Subsidies.

- تُعدُّ إعانات التصدير في هذه الحالة صحيحة نظرياً، لكنها محدودة بعدد من القيود تجعل تطبيقها العملي محدوداً بسبب بعض الفرضيات التي استندت إليها مثل:
- عدم وجود كلفة مالية لإدارة التعريفات والإعانات المالية، وهذا غير صحيح مما يؤدي إلى فقدان التوازن.
- عدم تهرب المستوردين من تسديد التعريفات المترتبة على مستورداتهم، وهذا غير صحيح في الدول النامية.
- عدم مبالغة المصدّرين في تحديد حجم صادراتهم ضمن طلب الإعانة، وفي الواقع توجد فروقات بين حجم الصادرات في طلبات الإعانة وحجمها في طلبات الشحن.
- افتراض أن كل الواردات خاضعة لنسبة التعريفية نفسها، وفي الواقع إنها تخضع لنسب مختلفة.

ومن ثمّ لا يمكن إعادة التوازن إلى التجارة عن طريق إعانات التصدير.

بالنتيجة ليس هناك أية أدلة بأن إعانات التصدير تزيد الرفاهية، وإنما تسهم هذه الإعانات في توسيع حجم التجارة، وتسهم أيضاً في تقليص الواردات ذات التعريفية

¹ Panagariya, Arvind. (2000). Op.cit.

المرتفعة، أي إنّ الرفاهية قد تتراجع. عملياً من الصعب تطبيق فرضية نسب التعريف المماثلة، فغالباً ما تكون الخدمات بعيدة عن فرض الضرائب، كذلك لا تخضع العديد من السلع الزراعية للتعريفات، وحتى إذا تمّ إخضاع كل السلع والخدمات للتعريفات بنسبة موحدة، فمن غير المحتمل تقديم إعانات بنسبة موحدة للصادرات الزراعية والخدمات. كما أصبحت معظم الإعانات غير قانونية في ظل منظمة التجارة العالمية، لذا لا يمكن تحديد أثر التعريفات من خلال إعانات التصدير في ظل المنظمة.

يجب أخذ النقاط التالية بالحسبان لتحقيق الفوائد من الدعم بأقل الانعكاسات السلبية^١:

- تقليل عبء الدعم من خلال التوطين السليم للصناعات وتقليل المنافسة بينها.
- ربط مقدار الدعم بجدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية.
- حجب الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة.
- مراعاة مرونة العرض في الدولة المصدرة والطلب في الدولة المستوردة عند تحديد معدلات الدعم.
- مراعاة حجم الأسواق المستهدفة والاتفاقيات والتفضيلات الجمركية.

منعت اتفاقية منظمة التجارة العالمية تقديم أي دعم للصادرات من المنتجات الصناعية وأي دعم يرتبط باستخدام السلع المحلية بدلاً من المستوردة، إلا أنها استثنت الدول النامية من تطبيق هذا الحظر، واشترطت استمرار الدول النامية في التمتع بهذا الاستثناء مادام نصيب الفرد فيها من الناتج المحلي الإجمالي أقل من /١٠٠٠/ دولار سنوياً وفقاً لبيانات البنك الدولي، أمّا بقية الدول النامية فمنحها الاتفاق مدة ثماني سنوات . ابتداء من عام ١٩٩٥ . كحد أقصى لإنهاء الدعم المقدم للصادرات تدريجياً مع الالتزام بعدم زيادة مستوى الدعم المقدم للتصدير عما كان عليه قبل سريان الاتفاق. إلا أن المنظمة أجازت تقديم حوافز للتصدير على شكل إعفاء المنتجات المصدرة من الرسوم الجمركية والضرائب غير المباشرة الأخرى التي تُفرض على المدخلات المستخدمة في التصنيع، أو الضرائب غير المباشرة التي تُفرض على السلع المثيلة الموجهة للاستهلاك المحلي مثل الضرائب

^١ مصطفى بابكر، مرجع سابق، ص ٥.

على المبيعات. أمّا الأنواع الأخرى من الدعم التي تتوقف على مستوى الأداء التصديري فهي محظورة في ظل اتفاقية منظمة التجارة، ومن أشكالها^١:

- * الدعم الحكومي المباشر المرتبط بالأداء التصديري لشركة أو صناعة .
- * برامج احتجاز العملات الأجنبية والمتضمنة منحة للتصدير .
- * تكاليف النقل الداخلي والشحن الخاصة بشحنات التصدير التي تحددها أو تفرضها الحكومات بشروط أفضل من المتاحة للشحنات المحلية.
- * توفير مدخلات سلعية أو خدمية مدعومة تستخدم لإنتاج سلع تصديرية.
- * الاستثناء أو الإعفاء أو التأجيل الكامل أو الجزئي المرتبط بصورة محددة بالصادرات من الضرائب المباشرة مثل الضرائب على الأجور والأرباح والفوائد والإيجارات والعوائد أو من رسوم الرعاية الاجتماعية التي يجب أن تدفعها المؤسسات الصناعية أو التجارية، أو السماح بتخفيضات خاصة عند حساب الأساس الذي تفرض عليه الضرائب المباشرة.
- * الإعفاء من إلغاء الضرائب غير المباشرة مثل ضريبة القيمة المضافة المفروضة على المنتجات المصدّرة بقدر أكبر مما يسمح بالنسبة إلى المنتجات المخصصة للاستهلاك المحلي.
- * استرداد رسوم الاستيراد كالرسوم الجمركية والرسوم الأخرى بقيمة تزيد على تلك المحصّلة على المدخلات المستخدمة لإنتاج السلع التصديرية.
- * تقديم برامج لضمان التصدير أو التأمين على الصادرات أو لتغطية أخطار أسعار الصرف بأقساط غير كافية لتغطية تكاليف البرنامج على المدى الطويل.
- * فتح اعتمادات التصدير بمعدلات فائدة تقل عن تكلفة القروض الحكومية.

كما تمّ السماح بنوعين من الدعم^٢:

^١ عادل محمد خليل، المسموح والممنوع في أمور الدعم، مجلة الأهرام الاقتصادي، العدد ١٩٩٦ لعام ٢٠٠٧.
^٢ فهد العيتاني، هاني العمري، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، ٢٠٠٨، ص ٤٨.

١. الدعم الذي يبرر اتخاذ إجراء: ويتضمن كل أنواع الدعم المخصص، وهو الدعم الموجه إلى مؤسسة أو صناعة معينة أو مجموعة من المؤسسات أو الصناعات الموجودة في منطقة جغرافية محددة تدخل في نطاق اختصاص السلطة المانحة. على أن لا يتسبب هذا الدعم في إحداث آثار سلبية على مصالح الأعضاء الآخرين بالمنظمة سواء تمثل ذلك في إجحاف خطير، أو إلحاق الضرر بالصناعة المحلية في البلد المستورد. أو إبطال أو تقليل الميزات المباشرة وغير المباشرة التي يحصل عليها الأعضاء الآخرين ولاسيما الميزات الناجمة عن خفض التعريفة الجمركية وتثبيتها. وقد حدّد اتفاق الدعم حالات الإجحاف الضارة بمصالح البلد الآخر والتي تعد أساساً مبرراً للتقاضي:

○ إذا كان إجمالي الدعم المقدّم للمنتج يزيد على ٥٪ من قيمة المنتج وتحسب قيمة المنتج بوصفها القيمة الكلية لمبيعات الشركة المتلقية للإعانة من المنتج خلال آخر اثني عشر شهراً تتوافر عنها بيانات قبل المدة التي يمنح فيها الدعم وبالنسبة إلى الشركات الجديدة خلال السنة الأولى للإنتاج فقط، يكون هناك إجحاف خطير إذا تجاوز إجمالي الإعانة ١٥٪ من المبالغ الإجمالية المستثمرة.

○ إذا كان الدعم يشمل خسائر التشغيل التي تكبدتها صناعة معينة.

○ إذا كان الدعم يقدم أكثر من مرة واحدة ويشمل خسائر التشغيل التي تكبدها شركة ما، أمّا الدعم المقدّم لشركة مرة واحدة دون تكرار لتجنب مشاكل اجتماعية حادة فلا يُعدّ من قبيل الإجحاف الخطير.

○ الإعفاء المباشر أو المنح المقدمة من الحكومة لتسديد ديون. ويتم إثبات وقوع حالة الإجحاف الخطير إذا أمكن للجهة الشاكية أن تُثبت أن الدعم المقدم قد أدى إلى:

➤ استبدال الواردات أو إعاقته لمنتج مثيل من بلد عضو آخر ليستفيد منها البلد الذي يقَدّم الدعم.

➤ حدوث تحول في صادرات منتج مثيل إلى سوق أي بلد ثالث.

➤ تخفيض سعر المنتج المدعوم تخفيضاً كبيراً بالمقارنة بسعر منتج شبيه وفي السوق نفسها.

➤ زيادة حصة البلد الذي يقدم الدعم في السوق العالمي من المنتج المدعوم عن متوسطها في السنوات الثلاث السابقة.

٢. الدعم الذي لا يبرر اتخاذ إجراء: ويتضمن:

♣ الدعم غير المخصص الذي يُمنَح بشكل تلقائي للمؤسسة التي تستوفي الشروط المحددة مسبقاً، ويشترط أن تكون هذه الشروط موضوعية وذات طبيعة اقتصادية ولا تفضل مؤسسات بعينها على غيرها.

♣ الدعم المقدم لنشاطات البحوث التي تقوم بها الشركات أو مؤسسات التعليم العالي أو البحوث بموجب عقود مع شركات بشرط أن لا تغطي المساعدة أكثر من ٧٥٪ من تكاليف البحوث الصناعية التي تهدف إلى تطوير أو تحسين المنتجات أو الخدمات أو ٥٠٪ من تكاليف نشاط إنمائي يسبق مرحلة التنافس ويهدف إلى ترجمة نتائج البحوث الصناعية في خطة أو مشروع أو تصميمات لمنتجات أو عمليات أو خدمات وبشروط معينة.

♣ الدعم الذي يساعد على تطوير الصناعات في المناطق المحرومة من الميزات وفي إطار خطة عامة للتنمية الإقليمية، بشرط أن تكون هذه المنطقة محددة جغرافياً وإدارياً وينخفض دخل الفرد فيها عن ٨٥٪ من متوسط دخل الفرد في الدولة كلها ويزيد معدل البطالة فيها على ١١٠٪ من المتوسط العام خلال مدة السنوات الثلاث الماضية مع المساواة في توزيع المساعدات بين شركات أو صناعات تلك المنطقة.

♣ الدعم المقدم لمرافق الإنتاج لتحقيق تكييفها مع المتطلبات البيئية المستجدة بشرط أن يقدم هذا الدعم مرة واحدة ونسبة ٢٠٪ من تكلفة التكييف.

وسمحت اتفاقية منظمة التجارة العالمية بإنهاء التحقيق بشأن الدعم المقدم من الدول النامية إذا تبين أن المستوى الشامل للإعانة الممنوحة لا يتجاوز ٢٪ من قيمة المنتج محسوبة على أساس الوحدة، أو أن حجم الواردات المدعومة أقل من ٤٥٪ من إجمالي

واردات المنتج الشبيه في العضو المستورد، إلا إذا كانت الواردات من البلدان النامية الأعضاء التي تكون حصصها الفردية من إجمالي الواردات أقل من ٤٪ ووصلت مجتمعة إلى أكثر من ٩٪ من إجمالي الواردات من المنتج الشبيه في العضو المستورد. وأورد الاتفاق استثناءً آخر للدول النامية التي تمنح دعماً قليلاً قابلاً لاتخاذ إجراء يُقدَّم في إطار برنامج للخصخصة يتضمن إعفاءها من الديون المباشرة أو دعماً لتغطية التكاليف الاجتماعية بما في ذلك الإعفاء من الضرائب، وبشرط أن يطبق برنامج الدعم خلال مدة محدودة وتُخطر به اللجنة المعنية في منظمة التجارة العالمية، وأن يؤدي البرنامج في النهاية إلى تحويل المنشآت المعنية إلى القطاع الخاص.

المطلب الثالث - السياسات الصناعية:

السياسات الصناعية هي "مجموعة الأدوات التي تستخدمها الحكومة للتأثير في القرارات الصناعية والسلوك الصناعي وحماية الصناعات الناشئة"^١.

تؤدي الصناعة دوراً كبيراً وأساسياً في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، إذ تتحقق مجموعة من الفوائد بتوجيه جزء من الاستثمارات إلى القطاع الصناعي أهمها:

- زيادة الدخل الصناعي ومن ثم الناتج المحلي الإجمالي.
- استيعاب فائض العمالة بالقطاع الزراعي.
- خلق هيكل إنتاجي وهيكل صادرات أكثر تنوعاً.
- التأثير بشكل إيجابي في القطاعات الاقتصادية الأخرى.
- تحقيق زيادة في إنتاجية العمل.

حرصت كثير من الدول النامية على اتباع التصنيع للوصول إلى معدلات أعلى للنمو، وقد بينت الدراسات وجود علاقة ارتباط وثيقة بين ارتفاع مستوى المعيشة في دولة ما وبين مستوى التصنيع الذي بلغته هذه الدولة، ووجود علاقة بين التخلف وعدم التصنيع، حيث تنخفض أسعار السلع الأولية عبر الزمن مقارنةً بأسعار السلع المصنّعة وذلك بنحو ١٪ سنوياً^٢. كما تتقلب أسعار هذه السلع الأولية بشكل حاد لتجعل الدول النامية عرضةً

^١ أحمد الكواز، السياسات الصناعية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٣/، ٢٠٠٢، ص ١.

^٢ العلاقة بين معدل التبادل التجاري وعجوزات الحساب الجاري للاقتصاد السعودي، بحث منشور على موقع جامعة الملك سعود الإلكتروني: <http://faculty.ksu.edu.sa/2195/Documents/TOT%20full%20text.doc>، سحب بتاريخ ٦/٨/٢٠٠٩.

لهزات في معدلات التبادل التجاري خصوصاً عندما تتخصص هذه الدول النامية وبشكل مركّز في إنتاج عدد محدد من السلع الأولية. لذا فإن الصادرات من السلع المصنّعة أقدر على دعم النمو من السلع التقليدية (المواد الأولية والسلع الزراعية). ويمكن تلخيص هذه الأسباب بما يأتي:

- * السلع المصنّعة أكثر قدرة على النمو لأن مرونة الطلب عليها أكبر في حالة الرواج الاقتصادي.
- * تحمل السلع المصنّعة قيمة مضافة أعلى مقارنة بالسلع التقليدية.
- * إنّ إنتاجية السلع المصنّعة أعلى مما يسمح بزيادة نصيب الفرد من الدخل.

أشار المفكرون الاقتصاديون إلى تدهور شروط التبادل التجاري ضد مصلحة الدول النامية التي تعتمد في صادراتها على المواد الخام والسلع الزراعية؛ وذلك للأسباب المبينة أعلاه، لذا قامت البلدان الآخذة في النمو بتركيز جهودها على عملية التصنيع التي تنعكس تأثيراتها الإيجابية على فروع الاقتصاد جميعها (كما قامت بعض الدول بتركيز جهودها على صناعة الخدمات مثل السياحة). ويمكن النظر إلى السياسات الصناعية التي اتبعتها هذه الدول من ناحيتين: من ناحية نوع الصناعة، ومن ناحية الهدف من الصناعة.

■ من ناحية نوع الصناعة:

تقسم السياسات الصناعية إلى سياسات تركّز على الصناعات الخفيفة أو الاستهلاكية وسياسات تركّز على الصناعات الثقيلة أو الإنتاجية. الصناعات الاستهلاكية هي الصناعات التي تنتج سلعاً للاستهلاك المباشر من قبل الأفراد مثل صناعة المنسوجات والمفروشات والأغذية... أمّا الصناعات الإنتاجية فهي الصناعات التي تنتج وسائل الإنتاج أو سلع التكوين الرأسمالي التي تستخدم لإنتاج سلع أخرى مثل الصناعات المعدنية والكيمياوية ووسائل النقل...¹

تمثّل سياسات الصناعات الخفيفة النمط السائد في الدول الغربية في بداية مرحلة التصنيع والتي تطورت شيئاً فشيئاً لإنتاج السلع الوسيطة ومن ثم إنتاج السلع الرأسمالية، وقد بيّن هوفمان في دراسة له كيف تطور نمط التصنيع في هذه الدول والمراحل التي مرّ بها، حيث كانت تمثل الصناعات الاستهلاكية خمسة أمثال

¹ محمد محروس اسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع مع اهتمام خاص بدراسات الجدوى الاقتصادية، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٩٢، ص ٣٩.

الصناعات الإنتاجية في مرحلة التصنيع الأولى، وتنخفض نسبتها إلى مرتين ونصف في المرحلة الثانية، لتتساوى معها في المرحلة الثالثة، أما في المرحلة الرابعة فتتفوق الصناعات الإنتاجية على الاستهلاكية^١.

يختلف الاقتصاديون في أفضلية الصناعات التي يجب أن تبدأ بها الدول النامية للوصول إلى النمو. فيرى بعضهم أن البدء بالصناعات الخفيفة يناسب الدول النامية نظراً إلى عدم حاجة هذه الصناعات لرؤوس أموال كبيرة أو خبرات فنية ومهارات عالية، ويمكن إقامة هذه الصناعات بأحجام صغيرة نسبياً تتماشى مع الأسواق الضيقة في الدول النامية وضعف القوة الشرائية فيها، كما تسمح سرعة البدء بالإنتاج بتوفير منتجات محلية بديلة للمنتجات المستوردة وامتصاص البطالة. أما الداعون للبدء بالصناعات الثقيلة فيرون أن مثل هذه الصناعات هي الوسيلة المناسبة لدعم الاستقلال الاقتصادي للبلاد لأنها توفر أدوات العمل اللازمة، وتغني عن استيراد سلع التكوين الرأسمالي التي ترهق ميزان المدفوعات، إلا أن البدء بالصناعات الثقيلة يتطلب تأمين أطر فنية عالية التأهيل، وتحقيق تناغم في التخطيط بين مختلف العمليات الاقتصادية^٢. وقد انتهج الاتحاد السوفييتي السابق سياسة التركيز على إقامة الصناعات الثقيلة في سياسته التصنيعية.

■ من ناحية الهدف من الصناعة:

تأخذ هذه السياسات أحد منحيين إما سياسة إحلال الواردات أي إحلال المنتجات المحلية محل المنتجات المستوردة، أو سياسة تشجيع الصادرات، ويمكن أن يتم المزج بين هاتين السياستين.

تتضمن سياسة إحلال الواردات إنتاج منتجات محلية بديلة للمنتجات المستوردة وتشمل بشكل أساسي السلع الاستهلاكية ومدخلات إنتاجها، وذلك من خلال وضع القيود الجمركية وغير الجمركية أمام بعض السلع المرغوب في توجيه الصناعة المحلية إليها. اتبعت معظم الدول النامية هذه السياسة في بداية مرحلة التصنيع بوصفها السياسة الأنسب لها وذلك لعدم حاجتها إلى مهارة في اليد العاملة أو تكنولوجيا معقدة، وبتطبيق هذه السياسة يزيد الإنتاج بنسبة أكبر من زيادة الاستهلاك حتى يغطي كل الطلب المحلي وزيادته السنوية. وهكذا عندما يحل

^١ محمد محروس اسماعيل، المرجع السابق ص ٤٠.

^٢ عبدو محمد الحمصي، اقتصاد وتخطيط الصناعة، جامعة دمشق، ١٩٩١، ص ٨١.

الإنتاج المحلي محل الواردات بشكل كامل ينخفض معدل الزيادة في الإنتاج إلى مستوى الزيادة في الاستهلاك المحلي، ويمكن الانتقال هنا إلى المرحلة الثانية من هذه السياسة وهي إحلال الواردات من السلع الإنتاجية التي يحتاج إنتاجها إلى مهارة في اليد العاملة وكثافة في رأس المال وحجم إنتاج كبير. تعتمد هذه السياسة على حماية الصناعات الناشئة، إلا أن هذه الحماية في معظم الحالات مبالغ فيها بحيث تستبعد أي منافسة من جانب السلع المستوردة. كما تؤدي هذه السياسة إلى زيادة الاعتماد على الاستيراد من الخارج (استيراد الآلات وحق الإنتاج ونفقات الخبراء والخامات وقطع الغيار...) بدلاً من استيراد سلعة تامة الصنع، وتزداد درجة الاعتماد على الخارج في حالة الصناعات التجميعية التي تعتمد على تجميع أجزاء ومكونات مستوردة من الخارج، ولما كانت السوق الداخلية ضيقة، فغالباً ما تقام هذه الصناعات بأحجام غير اقتصادية مما يؤدي إلى تكاليف إنتاج عالية، وبالمقابل تتنافس الدول الصناعية على التصدير وتقوم في بعض الأحيان بالبيع بأسعار منخفضة وبتسهيلات في الدفع.

وبالنتيجة لا تسهم هذه السياسة في تحقيق النمو المطلوب نظراً إلى زيادة العجز في ميزان المدفوعات نتيجة زيادة الواردات من السلع الرأسمالية والوسيلة وزيادة التحويلات للخارج، فضلاً عن أن الصناعات المقامة نتيجة هذه السياسة لا تعتمد على الميزة النسبية التي تتمتع بها الدولة، ولا تحمل السلع المنتجة مواصفات الجودة المطلوبة بسبب انعدام المنافسة نتيجة سياسة الحماية.

أما سياسة تشجيع الصادرات فتستهدف الأسواق الخارجية بدلاً من السوق المحلية، وتؤدي هذه السياسة إلى تحقيق نمو أفضل لأنها تعمل على تخصيص الموارد بحسب الميزة النسبية، كما أنها تساعد على استغلال وفورات الحجم لأنها تستطيع التغلب على مشكلة صغر حجم السوق من خلال التصدير، كما أن معدل نموها غير مرتبط بمعدل نمو الاستهلاك المحلي وإنما بمعدل نمو الاقتصاديات المستوردة، فضلاً عن أن إنتاج سلع بهدف التصدير يشجع الوصول إلى تطوّر تكنولوجي مناسب وارتفاع في مستوى الكفاءة استجابةً للمنافسة وخاصةً في صناعة مستلزمات الإنتاج، كما تعمل على توفير فرص العمل في الاقتصادات الكثيفة

العمالة. وحتى تستطيع الدولة اتباع سياسة تشجيع الصادرات يجب أن يتّصف إنتاجها بالموصفات الآتية^١:

- أن يتم بكميات قابلة للتصدير.
- أن يتّصف بجودة مناسبة لأسواق التصدير.
- أن يكون بأسعار ملائمة.
- أن يكون قابلاً للتسليم في الوقت المناسب.

لا يعني اتباع هذه السياسة تفضيل التصدير على الإنتاج المحلي الذي يحل محل الواردات، إذ أنّ الحوافز المقدّمة للصناعة يجب أن تكون واحدة سواء كان الهدف منها التصدير أو الاستهلاك المحلي. وقد اتبعت الدول التي استخدمت هذه السياسة آليات عدة لتشجيع الصناعات التصديرية أهمها: إزالة جميع القيود على التصدير، وترك الحرية للصناعات التصديرية في اختيار مدخلات إنتاجها، وإعفاؤها من الضرائب والرسوم الجمركية.

أما أهم الصعوبات التي يتم مواجهتها عند تطبيق هذه السياسة فهي المنافسة الشديدة من قبل الدول الصناعية، فضلاً عن المواصفات والمقاييس الفنية العالية التي تطلبها الدول المتقدمة خاصةً بعد تحرير التجارة وإزالة الحواجز الجمركية، كما أن الدول التي تعتمد على التصدير معرضة للأزمات نفسها التي تمر بها الدول المستوردة لبضائعها.

قامت بعض الدول باستخدام مزيج من السياسات الصناعية، حيث يتم تحديد السياسة الصناعية المتبعة في هذا البلد أو ذاك بحسب النسبة الكبرى للصناعات المقامة في إطار هذه السياسة أو تلك.

ومما لا شك فيه أن العوامل الداخلية في أي بلد تؤدي دوراً أساسياً في زيادة القدرة التنافسية لمنتجاتها في الأسواق الخارجية من خلال تقدّم فنون الإنتاج وأساليب التسويق وحسن تنظيم القطاع التصديري، ويؤكد ذلك الدراسة التي قامت بها الغات على/٥٨/ دولة نامية خلال المديتين (١٩٥٩-١٩٦١) و(١٩٦٤-١٩٦٥) والتي بيّنت الأهمية النسبية لتأثير الجهود المحلية في تحسين التنافسية^٢. وأكبر مثال على ذلك دول شرق

^١ Sakurai, Teiji. (2007). JETRO and Japan's Postwar Export Promotion System: Messages for Latin American Export Promotion Agencies. Retrieved from the website:

http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/679/1/ARRIDE_Discussion_No.127_sakurai.pdf

^٢ آمال عبد الرحمن زيدان قاسم، مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٨، ص ١٥١.

آسية التي نجحت في بناء علاقة تكامل بين الاستثمار والتصدير، حيث قامت باستخدام كل الوسائل التشجيعية للصناعات الموجهة للتصدير من إنشاء بنية أساسية مكّلة للاستثمار الخاص ووجود حسابات رأسمال مفتوحة وإعفاءات للشركات التي تصدر ما يزيد على ٨٠٪ من إنتاجها، وبالمقابل قامت بالتحكم بالاستثمار والحفاظ على أرباحه من خلال فرض قيود على التراخيص للتحكم في تدفق الاستثمار وتوجيهه إلى قطاعات ومناطق معيّنة، فضلاً عن الرقابة على الصرف الأجنبي لاستعادة أرباحه للدخل. وكانت نتيجة هذه الإجراءات سرعة تدفق الاستثمارات إلى تلك الدول التي قُدّرت بنحو ١٠٪ من إجمالي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم خلال الثمانينيات^١، وأسهمت في قيام الصناعات الحديثة وفي تنمية الصادرات، وقد أدت الشركات المتعددة الجنسيات دوراً هاماً في ذلك، فقد بلغ مثلاً نصيب تلك الشركات من الصادرات الصناعية الكورية حوالي ٩٣/ مليار دولار في عام ١٩٩٤ بما يعادل نحو ١٥٪ من إجمالي صادراتها الصناعية^٢. ومن هنا تظهر أهمية الدور الحكومي في بناء علاقة التكامل بين الاستثمار والتصدير، إلى جانب اعتماد سياسة صناعية تقوم بالتركيز على التنوع من خلال التوسع في الصناعات كثيفة العمالة إلى جانب الصناعات كثيفة رأس المال^٣، وتحقيق التوازن ما بين تشجيع التصنيع المحلي والتصدير، أي تشجيع صناعة ما لسدّ حاجة السوق المحلية ومن ثم تدعمها لتصبح مؤهلة للتصدير.

^١ عبد الرحمن صبري، الصعود الاقتصادي لشرق آسية: الاتجاهات والمحددات، مجلة السياسية الدولية، ١٩٩٤، ص ١٣٨.

^٢ أحمد نور، الآثار العكسية لاتفاقية الغات على الصناعة المصرية، مجلة الأهرام، ١٩٩٥/٧/٢٥.

^٣ جون بيج، معجزة بلدان شرق آسية بناء أساس للنمو، مجلة التمويل والتنمية، البنك الدولي، آذار ١٩٩٤، ص ٣.

الجدول رقم ١/١: أهم الأدوات التي استخدمتها دول شرق آسية بعد الحرب العالمية الثانية لتشجيع صادراتها^١.

الأداة	توصيفها
إعفاءات ضريبية استعادة رسوم استثناءات	■ تخفيض نسبة معينة من الضرائب المفروضة. ■ إعفاءات كاملة من الضرائب غير المباشرة على المواد المستوردة المستخدمة كمدخلات إنتاج سلع التصدير. ■ إعفاء السلع الرأس مالية من الرسوم الجمركية. ■ مخصصات لاهتلاك الأصول.
قروض تمويل الصادرات وتأمينها	- تمويل نفقات ما قبل الشحن للسلع المصدرة. - إصدار خطابات اعتماد مستندية. - معدّلات فوائد قروض مخفضة على القروض الصناعية. - قروض دون فوائد على الأموال المقترضة بغرض الاستثمار في فرص تصديرية. - تمويل نفقات ما بعد الشحن.
إعانات أخرى	- أسعار مخفضة للكهرباء والطاقة والماء للنشاطات التصديرية. - تقديم إعانات مالية للعمليات التصديرية.
استثمارات في البنية التحتية	- توفير مناطق صناعية للصناعات التصديرية.
إجراءات الجمارك	- تسهيل الإجراءات الجمركية والتعامل مع جهة موحدة. - تسهيل إجراءات تحديد قواعد المنشأ. - استثناء السلع المصدّرة من الإجراءات الجمركية الاعتيادية.
الدعم المؤسساتي	- إنشاء أجهزة ذات صلاحيات واسعة لإنجاز الإجراءات كلّها المتعلقة بالصادرات

المصدر: أحمد الكواز، السياسات الصناعية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٣/، ٢٠٠٢، ص ٥

^١ أحمد الكواز، مرجع سابق، ص ٥.

المطلب الرابع - مؤسسات تفعيل الصادرات:

يُعَدُّ نقص المعلومات عن الأسواق الخارجية واقتصادياتها أحد أهم العوائق التي تواجه المصدّرين في الدول النامية وخاصةً الشركات الصغيرة والمتوسطة، إذ تحتاج عملية التصدير إلى إجراء بحوث الأسواق ودراسات الطلب ودراسة أساليب ترويج المنتجات وتسويقها، وهذه الدراسات مكلفة جداً وهي في أغلب الأحيان مرتفعة القيمة بالنسبة إلى حجم صادرات هذه الشركات. وتحتاج المباشرة بعملية التصدير وخاصةً بالنسبة إلى الشركات الصغيرة العاملة في التصدير إلى رؤوس أموال لشراء وتخزين سلع التصدير، كما تحتاج إلى ضمانات للدفع. ومن هنا نبعت الحاجة إلى مؤسسات توفّر التمويل اللازم والمستمر لإجراء عملية التصدير ومساعدة المنتجين والمصدّرين لدخول أسواق جديدة بما فيهم ذوي الخبرة، بحيث يمكن أن يستفيدوا من خدمات مؤسسات تفعيل الصادرات وعلاقاتها وجهودها الترويجية الاحترافية. وأخذت مثل هذه المؤسسات تظهر، كما طوّرت بعض المصارف أدواتها لتلبية هذه المتطلبات.

يمكن تقسيم خدمات تفعيل الصادرات إلى خمس مجموعات¹:

- بناء صورة الدولة: الإعلان، الأحداث الترويجية...
- تمويل وضمان الصادرات.
- خدمات دعم الصادرات: تدريب المصدّرين، المساعدة التقنية، بناء القدرات، التخفيف، التسعير، التعريف بالقوانين التجارية واللوجستية...
- التسويق: المعارض التجارية، متابعة الخدمات المقدّمة من الممثلين في الخارج سواء كانوا ممثلين تجاريين أم فروعاً أم وكلاء..
- بحوث الأسواق والبحوث الاقتصادية: بحوث أسواق عامة وقطاعية وعلى مستوى الشركات، مسح السوق، معلومات عن أسواق التصدير عبر الإنترنت، إعلانات تشجيع التصدير، بيانات حول الصادرات والواردات والمؤشرات الاقتصادية المختلفة...

¹ Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo & Payton, Lucy. (2006). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't. World Bank Policy Research Working Paper 4044. p.14.

تقوم بهذه المهام مؤسسات خاصة بتنمية الصادرات وتفعيلها^١، وتقوم بها أحياناً وزارات الاقتصاد والتجارة أو غرف التجارة والصناعة، وقد تقوم المصارف وشركات التأمين بجزء من هذه المهام.

تحتاج الدول المتقدمة إلى هذه الخدمات كما تحتاجها الدول النامية، وقد تضاعف عدد مؤسسات تفعيل الصادرات ثلاث مرات خلال عشرين عاماً منذ منتصف الثمانينيات، وأصبحت هذه المؤسسات جزءاً من استراتيجيات التصدير، إذ بيّنت إحدى دراسات البنك الدولي أن كل دولار يُصرف لتفعيل الصادرات يؤدي إلى ٣٠٠/ دولار زيادة في الصادرات وسطياً في العالم و٩٦\$ في دول الشرق الأوسط وشمال أفريقية^٢.

يتراوح حجم مؤسسات تفعيل الصادرات بين مكتب مؤلف من شخص واحد أو شخصين إلى منظمات ومؤسسات قوية شاملة تتوزع شبكاتها ومكاتبها في الدول المختلفة، وقد تكون هذه المؤسسات خاصة أو حكومية أو مشتركة، ومنها ما يعمل على تفعيل الصادرات بشكل عام ومنها ما يركّز على قطاعات معيّنة (زراعة، صناعة، سياحة، تكنولوجيا..)، وبعضها يدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، ويركّز بعضها الآخر على نشاط الشركات الكبيرة.

يجب على هذه المؤسسات أن تحقق شرطين أساسيين لتتمكّن من أن تقوم بمهامها على أكمل وجه، هما:

◆ أن تُموّل بشكل كافٍ.

◆ أن تُجهّز بالموظفين المؤهلين برواتب مغرية وحوافز.

ويُستحسن أن يترافق نشاط تفعيل الصادرات مع نشاطات أخرى مثل ترويج الاستثمار.

يُعَدُّ دور مؤسسات تفعيل الصادرات دوراً حساساً يؤثر في سمعة البلاد ككل، فتبنّي بعض المصدّرين أو قطاع معيّن من الإنتاج لتعزيز صادراته ينعكس على سمعة منتجات الدولة ككل. لذا من المهم اختيار هذه القطاعات بدقة سواء من حيث القدرة الإنتاجية أو الرقابة على الجودة أو المهارات الإدارية، فاختيار واحد أو اثنين من المصدّرين المسيئين

¹ ECEG. (2006). To Activate Egyptian Exports. Retrieved from the website: www.eceg.com

² Lederman, Daniel, op.cit. P.1,27.

يمكن أن يُفسد كل الجهود المبذولة لتفعيل الصادرات، بل ويسيء إلى سمعة المنتجات الوطنية جميعها.

من الصعب تقييم مدى نجاح مؤسسات تفعيل الصادرات في برامجها، وعادةً ما يتم التقييم من خلال تنمية الصادرات وفتح أسواق جديدة، والتأثير الإيجابي في الاقتصاد الوطني ومؤشراته. وقد بيّنت الدراسة التي قام بها البنك الدولي أن لمؤسسات تفعيل الصادرات تأثيراً سلبياً في الصادرات في الدول التي لا يزيد فيها نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي على ٩٨٢\$ والسبب أن حكومات الدول الفقيرة ليس لديها القدرة على إدارة هذه المؤسسات بفعالية، أمّا الدول التي يزيد نصيب الفرد فيها على ٩٨٢\$ فكان التأثير فيها إيجابياً^١.

كما أظهرت الدراسات أن مؤسسات تفعيل الصادرات التي تملك مكاتب تجارية في الأسواق المهمة تعمل بفعالية أكبر، إذ تسهل عملية مساعدة المصدرين في بحوث الأسواق وفي البحث عن الزبائن المحتملين، ومحاولات جذب المصدرين لإجراء اتصال مباشر معهم. وتؤدي أحياناً السفارات والقنصليات ومكاتب التمثيل التجاري في الخارج هذا الدور، فقد تبين في دراسة لعينة من ٢٢/ دولة مصدرة منها ٨/ دول نامية ونحو ٢٠٠/ شريك تجاري محتمل أن كل قنصلية إضافية في الخارج تزيد الصادرات بمعدل ٦-١٠٪^٢.

وبيّنت إحدى الدراسات التي ركزت على مؤسسات تفعيل الصادرات في الولايات المتحدة الأمريكية أن تأثير برامج تفعيل الصادرات ضعيف بسبب عدم الاطلاع على هذه البرامج، وفي استطلاع لرأي ٦٥/ شركة تبين أن الخدمات المقدمة قليلة والبرامج لا تلبي حاجات المصدرين^٣.

من الواضح أن مؤسسات تفعيل الصادرات من كلا القطاعين العام والخاص تواجه مشكلتين رئيسيتين هما: كيفية تخصيص الموارد المحدودة في نشاطات أسواق تصدير متعددة، وكيفية اختيار أدوات تفعيل الصادرات التي يتم توزيع الموارد المحدودة عليها. ولهذه الأسباب كلّها ازدادت الحاجة إلى أنظمة دعم القرار التي تزود ببيانات حول أسواق

¹ Lederman, Daniel, op.cit.

² Rose, Andrew (2005), "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion", NBER working paper #11111.

³ Seringhaus, F. and G. Botschen (1991), "Cross-National comparison of Export Promotion Services: The views of Canadian and Austrian Companies", Journal of International Business Studies 22(1), 115-33.

التصدير وكفاءة تفعيل الصادرات، ومن الأفضل لهذه المؤسسات أن تركز مواردها المحدودة في عدد محدد من الأسواق وعدد محدد من السلع التي يمكن أن تكون جهود التصدير فيها أكثر فعالية¹.

اتجهت معظم الدول إلى إقامة مؤسسات لتنمية الصادرات وتفعيلها بهدف وضع وتطوير وتطبيق برامج لتفعيل صادراتها، وذلك نظراً إلى ما يمكن أن تحققه هذه المؤسسات من دور مزدوج: فمن ناحية تقوم هذه المؤسسات بتأمين دعم متخصص للمنتجات والمنتجين من أجل التصدير، ومن ناحية أخرى من الممكن أن تساعد إقامة مثل هذه المؤسسات في تفعيل المؤسسات الأخرى التي تقدم خدمات ذات علاقة في القطاعين العام والخاص. وتعمل مؤسسات تفعيل الصادرات وخاصةً إذا كانت هيئات حكومية كجسر بين اتحادات المصدّرين والحكومة. لذا لا بدّ لها من التعاون وتنمية علاقات وثيقة مع اتحادات المصدّرين من أجل معرفة السياسات والإجراءات التي تدعم تنمية الصادرات أو تعيقها. وحتى تعمل هذه المؤسسات بشكل أكثر فعالية يجب إيجاد ميكانيكية للربط بين المؤسسات المختلفة ذات العلاقة بالتجارة، بحيث تُحدّد مهام كل مؤسسة ومسؤولياتها بشكل واضح مع وضع آليات للتنسيق بين هذه المؤسسات لتفادي حدوث إرباكات غير مرغوب فيها.

عمل مؤسسات تفعيل الصادرات:

يبدأ عمل مؤسسات تفعيل الصادرات بتحديد المنتجات الحالية والمستقبلية أو الخدمات التي يمكن أن تدخل الأسواق الدولية. ويتم العمل مع ممثلي الصناعة أو التجارة باستخدام الدراسة الأولية كنقطة بداية، حيث يقوم فريق من الاختصاصيين بزيارة المنتجين والموزعين والمصدّرين الحاليين والمحتملين لتقييم المنتجات أو الخدمات التي يمكن أن تحقق أكبر المنافع نتيجة الاستفادة من خدمات تفعيل الصادرات، كما يجب تقييم طبيعة سلسلة التصدير بالكامل وطريقة عملها والاختناقات أو العوائق فيها، الأمر الذي يتطلب إجراء دراسات حول السياسات والتسهيلات التجارية.

¹ Cuyvers, L., De Pelsmacker, P., Rayp, G., & Roozen, I.T.M. (1995). A decision support model for the planning and assessment of export promotion activities by government export promotion institutions- the Belgian case. *International Journal of Research in Marketing*, 12, 173-186.

يتطلب القيام بتقييم المنتجات والمصدّرين إجراء مقابلات فردية من أجل جمع المعلومات الخاصة بكل شركة لاستخدامها لاحقاً في معرفة احتياجات المصدّرين. ويجب أن يتضمّن هذا المسح المعلومات الآتية¹:

- وصف دقيق للمنتجات أو الخدمات ومستوى جودتها والقيمة المضافة التي تحققها فضلاً عن أسعارها.
- مستويات الإنتاج الحالية في الشركة.
- الطاقة القصوى الحالية.
- حجم الطاقة الإنتاجية الممكن زيادته في المدى القصير (٦ إلى ١٨ شهراً).
- حجم رأس المال والعمل والتقنيات الممكن زيادتها.
- النية الجدية للتنويع ودخول أسواق جديدة.
- وجهة نظر الشركة في القيود الرئيسية التي تعرقل عملها.
- نوعية الإجراءات الإدارية (تتضمّن سلامة الأغذية في حال كان له علاقة).
- حجم المبيعات وقيمتها في السوق المحلية.
- حجم مبيعات التصدير وقيمتها.
- وجود محاولات سابقة لدخول أسواق جديدة ونتائجها.
- العلاقات مع الأسواق الأخرى.
- مستوى الترويج والدعاية والإعلان في حال توافرها.
- وجهة نظر الشركة في الاحتياجات الأساسية اللازمة لها لزيادة حجم مبيعاتها.
- مدى معرفة الشركة وتآلفها مع إجراءات التصدير ومتطلبات الجودة اللازمة وخيارات الدفع الدولية.
- الرغبة في حضور حلقات دراسية والقيام بسفريات إطلاعية والمشاركة بمعارض تجارية.
- الرغبة بتسديد ثمن هذه الخدمات أو غيرها.

يتم تنظيم هذه المعلومات فضلاً عن معلومات الدراسة الأولية في ملفات تساعد في وضع خطة العمل علاوة على تطوير قاعدة بيانات بشكل تجميعي مع المحافظة على

¹ Giovannucci, Daniele. National Trade Promotion Organizations: their role and functions. Retrieved in 15/1/2009 from the website: <http://ssrn.com/abstract=996771>

سريّة المعلومات الفردية وخصوصاً في السوق المحلية، وتُعمَّم على المستوردين المحتملين بحيث تزوّدهم بالتفاصيل الدقيقة الضرورية لاختيار المصدّرين والاتصال بهم. من المهم أيضاً وضع خطة عمل وسقف لنفقات الحصول على هذه المعلومات وتحديثها بانتظام لتشكّل أساساً لعمل هذه المؤسسات. أمّا الأعمال الأساسية التي تقوم بها هذه المؤسسات فهي:

أولاً- البحوث الاقتصادية وبحوث الأسواق:

يمكن لمؤسسات تفعيل الصادرات أن تقوم بإجراء دراسات تفصيلية للاقتصادات والأسواق بحيث تقدّم معلومات معمّقة حول قطاعات معيّنة أو قطاعات ثانوية وخصائصها، وتشمل المعلومات الواسعة المتوافرة في السوق والتعريف بخصائصه كأن تتضمن هذه الدراسات المعلومات الآتية:

- المؤشرات الاقتصادية.
- التعريف بالمشاركين في السوق.
- تحديد قيود أو عوائق دخول السوق مثل الواردات والمتطلبات القانونية.
- توفير قوائم بالتعريفات الجمركية.
- التعريف بنظام التوزيع المستخدم.
- توفير معلومات تفصيلية حول طرائق الشحن وطرائق الدفع المثالية.
- توفير معلومات تفصيلية حول تكاليف الشحن وخياراته.
- تحديد مواصفات المنتجات المطلوبة في السوق وطرائق تغليفها.
- تقديم بيانات حول الواردات الحالية من المنتجات ودول المنشأ والأسعار والاتجاهات.
- تحديد حجم السوق المحتملة ونقاط الإشباع المتوقعة.
- تقديرات للمبيعات المتوقعة.
- اقتراح استراتيجية للتسعير.
- اقتراح نوع الترويج الواجب استخدامه.
- توضيح العوامل الثقافية والموسمية.

- توفير أدلة ونسخ من إعلانات المنافسين والمنتجين ذوي العلاقة والتجار والمورعين والبائعين.
- توفير قائمة بالمعلومات اللازمة للاتصال بالشركاء التجاريين المحتملين (المستوردين، المورعين، التجار...).
- توفير مجموعة من دراسات السوق المماثلة أو ذات العلاقة.
- الحصول على عينات من المنتجات وتغليفها.

لا بدّ من الانتباه إلى أن كلفة إجراء هذه الدراسات يجب أن تجري ردّاً على فرص التصدير المحتملة، وأن تُدعم من المصدرين المهتمين (سواء مالياً أو من ناحية المساعدة في إجراء الدراسة). يمكن أن تتم مثل هذه الدراسات بالتنسيق مع الملحقين التجاريين في الخارج خصوصاً بالنسبة إلى الدول الأقل انفتاحاً.

ثانياً- خطط التسويق:

تساعد مؤسسات تفعيل الصادرات في تصميم خطط الشركات للتسويق الدولي وتطويرها وتطبيقها. تقوم كثير من مؤسسات تفعيل الصادرات بربط هذه الخطط بالدعاية العامة والترويج الذي تقوم به للقطاع أو البلد بشكل عام، إذ يمكن لمؤسسات تفعيل الصادرات جمع مساهمات الشركات في النفقات التسويقية لإنجاز حملة تسويقية موسّعة.

ثالثاً- المعلومات التجارية:

تتوافر اليوم معلومات تجارية واسعة متنوعة المصادر من خلال الإنترنت وغرف التجارة والاتحادات المهنية والمنظمات الدولية المختصة، ورغم سهولة الحصول على المعلومات مؤخراً، ما زال هناك صعوبة في الاستفادة من هذه المعلومات بالشكل الذي يحتاجه المصدرون، وهذا صحيح في الدول النامية خصوصاً حيث يصعب الوصول إلى المعلومات حتى تلك التي تخص المواد الأولية. وهنا يمكن أن تسهم مؤسسات تفعيل الصادرات في تقديم معلومات تجارية شاملة ومساعدة المصدرين في ترجمة هذه البيانات المتوفرة بكميات كبيرة. قامت العديد من المنظمات الدولية بتطوير قواعد بيانات حول المعلومات التجارية، يمكن أن تساعد في تحديد حجم التجارة والوضع التنافسي للسلع، بما

يسمح للمستخدمين بالحصول على المعلومات بشكل محدد، وتقدّم لهم أحياناً تحليلاً للبيانات، كتحليل بنية السوق على سبيل المثال، فضلاً عن بيانات حول حجم الواردات من منتج معيّن إلى عدد من الدول، وزيادة حصة تلك الدول أو تراجعها.

رابعاً- خدمات الدعم:

لكي تقدّم مؤسسات تفعيل الصادرات أفضل مساعدة لزيائنها حتى تساعدهم في زيادة صادراتهم ودخولهم الأسواق الخارجية، لا بدّ لها من تقديم المساعدة لتطوير المهارات الضرورية لاغتنام الفرص الجديدة والأكثر تعقيداً. مثل هذه المهارات يمكن أن تتضمن تقديم المعرفة حول ما يأتي:

- ✓ طرائق الدفع التجارية.
- ✓ كيفية الوصول إلى التمويل والاستثمار الأجنبي المباشر.
- ✓ إجراءات التصدير.
- ✓ شروط التجارة الدولية.
- ✓ إجراءات النقل.
- ✓ طرائق مراقبة الجودة.
- ✓ تغليف الصادرات.
- ✓ استراتيجية التسعير.
- ✓ متطلبات توسيع الأعمال من بنى تحتية وإدارة ومحاسبة...
- ✓ تطوير القدرات التفاوضية من أجل التعاقد.

ويمكن أن تقوم مؤسسات تفعيل الصادرات بتقديم ورشات العمل والمحاضرات والاستشارات والمطبوعات في الدول التي ليس لديها مؤسسات خاصة لدعم مثل هذه الخدمات وتطويرها.

- كما يجب على مؤسسات تفعيل الصادرات توفير خدمات أكثر صعوبة مثل:
- ❖ تعليمات وأدلة وكتيّبات حول القوانين والإجراءات في الأسواق الخارجية.
- ❖ معلومات الاتصال بمكاتب الجمارك وأقسام الرقابة الصحية واستخراج الرخص.

- ❖ توفير موظف واحد على الأقل يُلمّ بإجراءات التصدير، وآخر لديه معرفة بتمويل الصادرات وطرائق الدفع، ويستطيعون الإجابة عن أسئلة المصدّرين وطلباتهم.
- ❖ توفير معلومات مُحدّثة عن النقل والتسعير وتوفير صلات متنوّعة مع الشاحنين الموثوقين ومعلومات حول إستراتيجيات التسعير وتركيب الأسعار وملاءمتها وبنية التكاليف.
- ❖ تقديم النصح القانوني.
- ❖ تقديم معلومات حول التأمين خصوصاً تأمين ائتمان الصادرات.

خامساً- تقديم الإعانات:

تقوم مؤسسات تفعيل الصادرات بتحفيز المصدّرين لدخول الأسواق الخارجية من خلال الدعم المالي، إذ يتم تقديم منح نقدية للشركات التي ترغب بدخول أسواق جديدة أو ترويج صادراتها أو تحسين جودة منتجاتها من أجل التصدير. يجب أن تشابه المعايير المستخدمة لتقييم السلع أو الشركات التي يتم الاستناد إليها في تقديم المنح أو الإعانات المعايير المستخدمة لاختيار المصدّرين المحتملين، لكنها تتطلب تقييماً شاملاً وأكثر صرامة نظراً إلى محدودية الموارد المالية.

سادساً- مراقبة الجودة:

يُقاس نجاح مؤسسات تفعيل الصادرات بمدى نجاح زبائنهما، ووجود إدارة الجودة أمر ضروري لنجاح المصدّرين، فعلى الأقل يجب وجود موظف واحد في مؤسسات تفعيل الصادرات متدرب في أهداف إدارة الجودة وطرائقها، بحيث يكون لديها مادة مرجعية حول نوعية المنتجات، وتكون قادرة على تقديم توجيه حول إجراءات إدارة الجودة المكتوبة والإلكترونية والإنسانية، وحول متطلبات الجودة في الأسواق المستهدفة، خاصةً تلك التي تتضمن فحص الجودة. كما تؤدي مؤسسات تفعيل الصادرات دوراً مهماً في الرقابة المنتظمة على منتجات التصدير من خلال شبكة اتصالات ونظام شكاوى رسمي وأية ادّعاءات تتعلّق بنوعية الصادرات.

سابعاً- خدمات تمويل وضمان الصادرات:

أ- التمويل ما قبل الشحن: وهو التمويل الذي يقدم لإنتاج السلع الموجهة للتصدير أو شرائها أو تخزينها، ويلجأ إليه المصدر عند نقص رأس المال العامل لديه، أو عند صعوبة السحب على المكشوف من البنوك، ويمكن أن يتم بأحد الأساليب الآتية:

- القروض: تُعدّ من أهم الأدوات التي تسهم في تمويل نشاط ما قبل الشحن، وتتم إما بضمانة أصول الشركة أو بضمانة خطاب اعتماد من المستورد، وفي هذه الحالة يستطيع المصدر الاقتراض بما يفوق حجم أصول شركته إذا كان نشاطه التصديري يتطلب ذلك وكان حجم شركته صغيراً أو متوسطاً.

- خطابات الاعتماد المتبادلة: يقوم المصدر بموجب هذه الطريقة بإصدار خطاب اعتماد محلي لمستورديه (المنتجين الذين يستوردون مدخلات الإنتاج لتصنيع السلع التي يتم تصديرها فيما بعد)، ويتم تعزيز هذا الخطاب من قبل المستورد النهائي، وبذلك يمكن للمنتجين المحليين المستوردين لمدخلات الإنتاج الحصول على قروض مضمونة بخطابات اعتماد تساعد في إتمام عمليات إنتاج السلع التصديرية.

ب- التمويل في أثناء الشحن وبعده: يوفر هذا النوع من التمويل السيولة للمصدرين لآجال لا تتجاوز ستة أشهر إلى حين استلام ثمن البضائع المصدّرة. ويشمل التمويل في أثناء الشحن وبعده الأدوات الآتية:

■ الخصم التجاري: يقوم المخصم Forfaiter (إحدى شركات الخصم التجاري العالمية) بشراء مجموعة من الأوراق المالية من أوراق تجارية أو كمبيالات أو سندات أو أية أوراق أخرى قابلة للتداول، ويقوم المصدر بسحب أداة الدين، ويقبل بها المستورد، ويقوم بنك المستورد كطرف ثالث بضمان هذه الأوراق دون قيود، عندها يقوم المخصم بأداء قيمة هذه الأوراق بعد خصم فائدة معينة عن مدة استحقاقها، ويقوم هو بالمطالبة بالدين عند استحقاقه أو يعيد بيعها لمخصم آخر على أساس عدم أحقية العودة على المصدر، وفي حال عدم قيام المستورد بتسديد المبلغ المستحق، لا يمكن الرجوع بهذه الأوراق على المصدر. تُعدّ هذه الأداة من أكثر الأدوات مرونةً في تقديم تسهيلات تعادل ١٠٠٪ من التمويل دون تحمل أعباء الديون ومع إخلاء مسؤولية المصدر بمجرد خصم

الأوراق، فضلاً عن سرعة اتخاذ القرار فيها بالقبول أو الرفض، إذ لا تستغرق هذه العملية أكثر من يومين، كما أنها تتضمن تجنب المخاطر السياسية ومخاطر التحويل والائتمان والمخاطر المستندية.

■ التمويل بالقبول أو خصم الكمبيالات التي يضمنها البنك: تُعدُّ هذه الأداة من أكثر الأدوات انتشاراً في تمويل الصادرات، حيث تقوم البنوك التجارية بخصم الكمبيالات العائدة للمصدّر قبل استحقاقها، أو الحصول على قرض بضمانها.

■ التخصيم: التخصيم هو أحد أشكال التمويل القصير الأجل من خلال إيجاد وكلاء للمصدّرين في الخارج، وهو يشبه الخصم التجاري إلى حدٍّ ما، ويختلف عنه في أن الخصم التجاري يختص بالمعاملات الدولية، أمّا التخصيم فيشمل المعاملات المحلية والدولية، وتتعدد نشاطات التخصيم عن تلك الخاصة بالخصم التجاري وتشمل الخدمات كلّها التي يمكن تقديمها حسب حاجة العميل مثل: تقييم الجدارة الائتمانية للمستورد، والوساطة الائتمانية وتحمل المخاطرة بنسبة تصل إلى ١٠٠٪، وخدمات تحصيل الديون وإمسك الدفاتر المتعلقة بالحسابات تحت التحصيل، فضلاً عن توفير التمويل النقدي بضمان الحسابات تحت التحصيل. أما الاختلاف الأهم فهو إمكانية العودة على المصدّر في حال تخلف المستورد عن سداد قيمة الصادرات. إنّ أهم ميزات هذه الأداة هي توفير تدفقات نقدية دون الحاجة لانتظار تواريخ استحقاق الفواتير، والتقليل من خطر الديون المعدومة، وتخفيض المصاريف الإدارية الخاصة بمتابعة تحصيل الديون..

■ عمليات المقايضة والتجارة المقابلة: يتم من خلال هذه الأداة ربط الواردات من دولة أجنبية بالصادرات إليها، وقد تتم بموجب اتفاق ينفّذ بواسطة شركتين تجاريتين حسب التوجيهات الحكومية لطرفي الصفقة، أو في ظل اتفاقيات ثنائية بين حكومتين. وتختلف التجارة المقابلة عن المقايضة في أن جزءاً من التجارة المقابلة يجب أن يتم نقداً. ويستخدم كل منهما آليات مختلفة للحد من مخاطر التجارة أهمها:

* ضمانات الأداء الخارجي الصادرة عن أحد البنوك على شكل وثيقة تأمين وتمنح لأحد طرفي الصفقة أو لكليهما.

- * خطابات الاعتماد المتبادلة بين طرفي الصفقة لضمان سلامة التنفيذ.
- * استخدام حسابات الضمان المجمّدة لحفظ الأموال الناشئة عن بيع السلع إلى حين استحقاق الدفع للمصدّر.
- * الاستعانة بسماسرة التجارة المقابلة الذين يقومون بإيجاد مستوردين ووضع آليات لإدارة المخاطر مقابل عمولة معينة.

■ ائتمان المشتري الأجنبي: يتم تشجيع الصادرات من خلال تقديم القروض والتسهيلات الائتمانية للمستوردين، بحيث يحصل المصدّر على كامل مستحقّاته بمجرد الانتهاء من عملية التصدير.

ج- التمويل الاستثماري للصادرات: ويمثّل الاستثمارات التي تجلب معها التكنولوجيا المتطورة وكثيفة العمالة لدعم القدرة التنافسية في الأسواق العالمية، وأهم الأدوات المستخدمة في التمويل الاستثماري هي:

◆ سندات التصدير: هي سندات طويلة الأجل يتم إصدارها لتمويل التصدير، تعمل على زيادة القدرة التمويلية للمؤسسات وتوفير موارد مستقرة لدعم النشاط التصديري مثل التسويق وتطوير المنتج وفتح مكاتب تسويق أو فروع في الخارج وغيرها...

◆ التأجير التمويلي: هو تمويل غير مباشر للصادرات، يتم بتأجير أدوات الإنتاج وخاصة السلع الرأسمالية الضخمة عوضاً عن تحمّل كامل الكلفة الاستثمارية، وتتم بذلك المحافظة على رأس المال العامل، الأمر الذي يساعد على تحسين الوضع التنافسي للصادرات.

تُعَدُّ سياسة التمويل الاستثماري للصادرات مهمّة جداً في توجيه الائتمان نحو النشاطات ذات الأولوية (القطاعات المهمّة للتنمية)، إذ نجد مثلاً أن دول شرق آسية استخدمت الائتمان الانتقائي في أوقات مختلفة كأداة للسياسة الصناعية من أجل تعزيز بناء السفن وصناعة السيارات^١.

^١ آمال عبد الرحمن زيدان قاسم، مرجع سابق، ص ١٨٩.

د- تأمين ائتمان و ضمان الصادرات: لا تكتمل سياسة تنمية الصادرات إلا مع تغطية مختلف أنواع المخاطر المصاحبة لنشاط التصدير من خلال أنظمة التأمين والضمان وأهم أدواتها:

■ تأمين ائتمان الصادرات: يقوم المصدر بالتأمين على تحصيل قيمة الصادرات عند الاستحقاق، ويقوم بتسديد أقساط التأمين إلى شركة التأمين التي تقوم بتغطية نسبة من الخسائر في حال تعثر المشتريين الأجانب، وتصل هذه النسبة في بعض الأحيان إلى ١٠٠٪. ويرتبط تأمين ائتمان الصادرات غالباً بوجود ضمانات تمويل ائتمان الصادرات، حيث يُصرّ مانح الائتمان على قيام المصدر بالتأمين على الصادرات كشرط للحصول على التمويل.

■ ضمان الصادرات: هنا يطلب المصدر من المستورد أو أي جهة أخرى ضماناً بتحصيل قيمة الواردات، ويكون التأمين عادةً ضد المخاطر والتقلبات السياسية.

ثامناً- تنظيم المشاركة في المعارض التجارية:

يُعدّ تنظيم المشاركة في المعارض التجارية الدولية جزءاً أساسياً من عمل مؤسسات تفعيل الصادرات من خلال توفير مساحات للمشاركة بهذه المعارض وتقديم الحوافز للشركات لتشارك فيها. إذ أصبحت المعارض التجارية إحدى الوسائل المهمة لتنمية العلاقات بين دول العالم بوصفها وسيلة أساسية لخلق الفرص التجارية في الأسواق الخارجية من أجل تنمية الصادرات، فهي لم تعد مكاناً للبيع فقط، وإنما أصبحت مصدراً للمعلومات والاتصالات، وهي الوسيلة الوحيدة التي تقوم بسهولة بتقديم الشركة ومنتجاتها إلى الزبائن بالاتصال الشخصي، وهي مصدر تجمع رجال المبيعات الذين هم جزء أساسي في أي شركة، وهي الوسيلة الوحيدة التي تنقل انطباعاتاً مختصرة. ففي المعارض التجارية يكون المنتج هو مركز الاهتمام، حيث يتم عرض المنتجات وتشغيل الآلات أو الأنظمة أمام الزبائن ويدور الحوار معهم حول هذه المنتجات بشكل مباشر. وقد ازدادت أهمية المعارض التجارية مع ازدياد الحاجة للاتصال المباشر وتبادل الخبرة مع المنتجين في ظل التنوع الكبير للإمكانيات والخيارات، الأمر الذي يجعل اتخاذ القرار النهائي للمشتري أو المستورد أكثر صعوبة. ومن هنا تنبع أهمية المشاركة في المعارض إذ يمكن

الوصول إلى عدد كبير من الزبائن والمستوردين المحتملين في وقت قصير. هذا فضلاً عن إمكانية اختبار مدى قبول منتج جديد، وردود أفعال الزوار تجاهه الأمر الذي يشكّل معلومات لا تقدّر بثمن كبحوث السوق، علاوة على فائدة المشاركة في المعارض كفرصة للاتصال بالزبائن النظاميين حيث تتجدد العلاقات بوقت بسيط. ويمكن تلخيص فوائد المعارض التجارية بالنقاط الآتية¹:

- * فرصة لتقديم المنتجات الجديدة.
- * فرصة لإجراء اتصالات شخصية مع المشتريين والمستوردين المتوقعين.
- * فرصة للمحافظة على وجود اسم الشركة ومنتجاتها بين الشركات الأخرى.
- * فرصة لإجراء اتصالات مع المشتريين والمستوردين الذين لا يمكن الوصول إليهم دون المعارض.
- * فرصة للبيع المباشر.
- * فرصة لعرض المنتجات التي يصعب نقلها.
- * طريقة لتطوير قائمة الزبائن المحتملين.
- * فرصة لفتح قنوات توزيع جديدة.
- * طريقة لتحديد متطلبات الزبائن المحتملين.
- * فرصة لتقييم منتجات المنافسين.
- * فرصة لاكتشاف طرائق وتطبيقات جديدة للإنتاج.
- * فرصة للحصول من الزبائن والمورّعين والمنافسين على أفكار لمنتجات جديدة.
- * فرصة لاكتشاف مورّدين جدد.
- * فرصة لتقييم الأدوات التسويقية للمنافسين.

¹ Webster, Frederick E. Jr. (1984). Industrial Marketing Strategy, John Wiley and Sons, New York, 273.

* فرصة تدريب جيدة لموظفي المبيعات الجدد.

* فرصة لمقابلة الزبائن في جو أكثر ارتياحاً.

لا بدّ أن يتم هذا العمل بشكل انتقائي نظراً إلى أهميته وكبر حجمه. ويجب على مؤسسات تفعيل الصادرات تقوية علاقاتها مع السفارات والبعثات التجارية الموجودة في الخارج، وفي حال عدم وجود ممثلين في الخارج يجب إجراء محاولات لإيجاد شركة أو اثنتين في الدول المستهدفة لتقديم المساعدة في إيجاد الفرص وإجراء الاتصالات المحتملة، وتسهيل العلاقات التجارية بين هذه الدول والوطن الأم. هناك عدد من العوامل التي تحدّد طبيعة النشاطات وحجمها في الخارج أهمها:

- الموازنة والموارد البشرية.
- أنواع المنتجات والخدمات المعدة للتصدير.
- أنواع الأعمال المخوّلة بها مؤسسات تفعيل الصادرات بحسب الأهداف المحددة من تنمية الصادرات.

تقوم مؤسسات تفعيل الصادرات بتنظيم مشاركات دورية في المعارض بالاعتماد على دراسة الأسواق الاحتمالية، ورغم أن بعض هذه المؤسسات قد يكون لها جناح دائم في المعارض التجارية من أجل عرض السلع القابلة للتصدير، إلا أن العرض من قبل موظفي مؤسسات تفعيل الصادرات نادراً ما يكون بمستوى فاعلية الحضور الشخصي للمصدّرين أنفسهم.

تتطلّب الترتيبات اللوجستية للاشتراك في مثل هذه المعارض وقتاً وجهداً، لذا يُفضّل تخصيص موظف معيّن للتنسيق من أجل استئجار المساحات المطلوبة في المعرض، وبناء الجناح، وترتيبات السفر وحجوزات الفنادق، وشحن المعروضات والنماذج. فضلاً عن موظفين بمهارات مختلفة من أجل اختيار المعرض، واختيار العارضين من المصدّرين والتنسيق بينهم، وتصميم ديكورات الجناح، والمواد الترويجية، وتطوير الدعاية ونشرها للزبائن المحتملين.

ويمكن اختيار المعارض المطلوب المشاركة بها بحسب الغاية المرجوة فهناك عدة أنواع من المعارض¹:

أ- المعارض العامة: وهي معارض تستضيف عدداً كبيراً من العارضين، وتقوم بعرض أنواع كثيرة من البضائع منها بضائع استهلاكية وبضائع صناعية وذلك ضمن موقع واحد، وتجذب هذه المعارض عدداً كبيراً من الزوار المحليين والأجانب، وهدفها الرئيسي هو عقد الصفقات وترويج الصادرات وخصوصاً في البلدان الأقل تطوراً ونمواً، والميزة الأساسية لهذه المعارض هو حجمها الكبير ومدتها الطويلة نسبياً التي تبلغ ١٠ / أيام وسطياً.

ب- المعارض العامة المتوجهة للمستهلكين: تستضيف هذه المعارض عدداً كبيراً من المنتجات الاستهلاكية بهدف تعرّف على الزبائن الجدد والتفاعل مع الزبائن الموجودين في المعرض بشكل مباشر، فضلاً عن الترويج للمنتجات. وتُعَدُّ مثل هذه المعارض فرصة بيعية مهمة بسبب العدد الكبير من الزوار.

ج- المعارض العامة ذات التوجه المتعلق بالأعمال: وهذه المعارض مخصصة لعرض الأدوات الصناعية، وهي معارض مُوجَّهة للصناعيين.

د- المعارض المتخصصة: تستضيف هذه المعارض عارضين للبضائع الاستهلاكية أو المنتجات الصناعية حسب الحال، وتستهدف زائرين محددين ومن نوع خاص متعلق بطبيعة المعرض وتخصّصه. تتميز هذه المعارض بكثرة عددها وتركيزها المحدد على جهة معينة ومدتها القصيرة، وهي المعارض الأكثر انتشاراً في العالم والأكثر تنوعاً بحيث تتراوح بين معارض صناعية متعددة وضخمة إلى معارض صغيرة ومركزة على الأحداث الصناعية. ويكون عادةً الهدف من هذه المعارض متابعة أحدث التقنيات فيما يتعلق بالمعارض الصناعية، وإمكانية أخذ الطلبات من الزبائن والمستوردين في حالة البضائع الاستهلاكية، هذا فضلاً عن الحصول على المعلومات والدخول في المنافسة. وقد لوحظ مؤخراً أنه كلما كانت المعارض أكثر تخصّصاً كانت أكثر قدرة على جذب الجمهور المستهدف وتحقيق الصفقات

¹ UFI. Retrieved in 3/12/2008 from the website:
<http://www.ufi.org/pages/thetradefairsector/basicknowledge.asp>

المنشودة. ولمّا أصبحت متطلبات الزوار أكثر تحديداً فقد ازداد اهتمام المنظمين بالمعارض التي تجذب النوع الصحيح من الزوار وبالأرقام الصحيحة، وتضمن المشاركة في هذا النوع من المعارض أرباحاً سريعة في المستقبل.

هـ- معارض فردية: وهي معارض تعرض منتجات أو خدمات شركة واحدة.

و - المعارض الافتراضية: تم تطويرها مؤخراً مع نمو شبكة الإنترنت، مما يتيح عرضاً دائماً للمنتجات والخدمات عبر الإنترنت، ولكنها بالتأكيد لن تحل محل المعارض المادية.

ازدادت أهمية المعارض في السنوات الأخيرة، فبلغ عدد المعارض المسجلة دولياً /١٦٠٠٠/ معرض في عام ٢٠٠٧^١، أمّا عدد المعارض التي تزيد مساحتها الداخلية على ٥٠٠٠ م^٢ والتي أقيمت في عام ٢٠٠٦ فقد بلغ /١٠٦٢/ معرضاً تجارياً في مختلف دول العالم موزعة بنسبة ٤٤٪ في أوروبا و ٣٤٪ في أمريكا الشمالية و ١٢٪ في آسيا و ١٠٪ موزعة في أمريكا الوسطى والجنوبية وأفريقية ودول الشرق الأوسط. وكانت نسبة ٥٢٪ من مساحات هذه المعارض في أوروبا و ٢٦٪ في أمريكا الشمالية و ١٤٪ في آسيا، بوسطى مساحة ٢٣٠٠٠٠ م^٢ للمعرض الواحد في كل من آسيا وأوروبا و ٢٠٠٠٠-٢٥٠٠٠ م^٢ في أمريكا الشمالية، وبلغ إجمالي الإنفاق على هذه المعارض ١٨.٧ مليار دولار أمريكي. وقُدِّر عدد هذه المعارض في عام ٢٠١٠ بنحو /١١٠٤/ معرض بمجموع مساحات داخلية ٣٢.٢ مليون متر مربع^٢. وتُعَدُّ ألمانيا الدولة الأولى في تنظيم المعارض حيث تُنظَّم ثلثي المعارض المقامة في العالم والمتخصصة في قطاعات صناعية معينة أي يقام سنوياً نحو ١٦٠ معرضاً دولياً بعدد عارضين يتراوح بين ١٦٠٠٠٠ إلى ١٧٠٠٠٠ عارض و ٩ إلى ١٠ مليون زائر يأتي نصفهم من خارج أوروبا^٣.

¹ Website: http://www.expofairs.com/download/gmf_2007-2008.pdf

² UFI. (2007). The World Map of Exhibition Venues and future trends. Retrieved in 15/1/2009 from the website: www.ufi.org/media/publicationspress/2007_ufi_world_map_of_exhibition_venues.pdf

³ AUMA. (2008). Serving the Trade Fair Industry. Retrieved in 15/1/2009 from the website: http://www.auma.de/_pages/e/12_Download/download/GermanTradeFairIndustry/AUMA_Portrait_e_2008.pdf

يجب أن تُقيّم الفوائد الناتجة عن المشاركة في المعارض بالنسبة إلى كل مصدر على حدة، ويمكن القيام بذلك من خلال مراقبة مؤشرات بسيطة مثل الزبائن والمستوردين الجدد وعدد الطلبات المستلمة والكميات المصدّرة، ويساعد ذلك على تحديد مدى الفائدة من المعرض وإمكانية وجود المصدّرين ذوي الأداء الضعيف مستقبلاً.

يمكن لمؤسسات تفعيل الصادرات أن تنظّم زيارات اطلاعية لتحقيق اتصال مباشر مع الزبائن المحتملين في مواقع العمل الفعلية، ويمكن أن يتم تنظيم مثل هذه الزيارات على هامش المشاركة في المعارض التجارية لتقليل النفقات (كما تفعل العديد من الدول مثل تركيا وإيطاليا وألمانيا).

ازدادت أهمية المشاركة في المعارض الخارجية كأحد أفضل الطرائق لترويج الصادرات، والطريق الكفوء والأكثر فعالية لتحسين أدائها. وازداد اهتمام الباحثين والأكاديميين في المعارض التجارية فدرسوا تأثيراتها من عدة نواحٍ: دوافع الزوار وتفاعلهم مع العارضين، وإدارة العارضين وأدائهم، وفعالية الإنفاق على المشاركة في المعارض التجارية، وتشير الدراسات إلى أهمية الخدمات الحكومية المقدّمة لتفعيل الصادرات في تطوير الوعي لاقتناص الفرص، وتخطيط القدرات وتنظيمها، فضلاً عن المشاركة في التكاليف¹. ولكن لا توجد أية دراسات كمية سابقة حول التأثير المباشر للمعارض في تحقيق زيادة في الصادرات ومن ثمّ النمو الاقتصادي، ودرست معظم الدراسات الكمية المتوفرة تأثير عدد الاتصالات التي تتم في أثناء مدة المعرض على عدد وحجم الطلبات، ودرست علاقة الموازنات المخصصة للاشتراك في المعارض التجارية بالمبيعات الخارجية. إلا أنه من المؤكد أن للمعارض دوراً مهماً في تحقيق النمو والتنمية الاقتصادية، حيث ازداد الاهتمام بالمعارض التجارية في السنوات الأخيرة نظراً إلى ما تحقّقه من وظيفة اقتصادية على ثلاثة مستويات²:

. الترويج الاقتصادي: يتم تنظيم المعارض التجارية ليس فقط لتحقيق الفوائد للعارضين والزوّار، وإنما أيضاً لتحقيق الفائدة للاقتصاد المحلي من خلال تحويل المدينة التي تقام فيها المعارض إلى مركز تجاري واقتصادي وسياحي،

¹ Seringhaus, F.H.R. & Botschen, G. Op.cit.

² AUMA. (2007). The trade fair industry: facts, functions, perspectives. 3rd edition. AUMA.

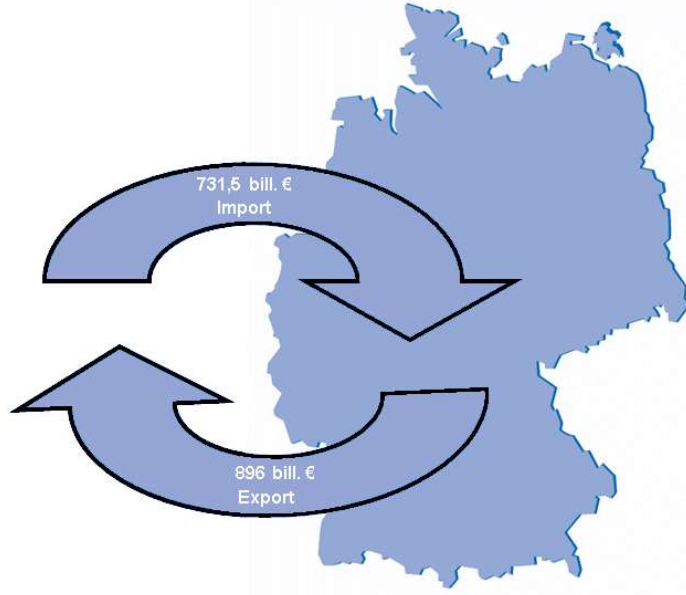
وبشكل خاص الفنادق والمطاعم وشركات النقل فضلاً عن الشركات التي تقدّم خدمات لمنظمي المعارض والعارضين فيها، مثل شركات التجهيز والشحن، وخدمات الترجمة والضيافة. تعادل التأثيرات الاقتصادية الإقليمية لمراكز المعارض التجارية الدولية خمسة أو ستّة أضعاف المبيعات أو الإيرادات التي يحققها منظمو المعارض فيها. كما تضمن توفير عدد كبير من الوظائف، خاصةً في الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، فضلاً عن عائدات ضريبة إضافية كبيرة سواء على أرباح الشركات المنظمة للمعارض، أو على الإنفاق (الضرائب على القيمة المضافة). وعادةً ما يتم تنظيم أحداث جذابة مرافقة للمعارض في موقع المعرض نفسه لجذب الزوّار، أو إقامة ندوات ومؤتمرات لتطوير الصناعة موضوع المعرض، ويسهم كل هذا في تعزيز الاقتصاد.

. خلق سوق: تقوم المعارض التجارية بجمع العرض والطلب معاً خلال مدة محدودة بطريقة مركّزة، بحيث يحصل المشاركون على أرضية منظمّة للتفاعل، الأمر الذي يسهم في تحفيز الأسواق وتطويرها، وبذلك تجمع المعارض بين مصالح الصناعة والتجارة.

. خلق شفافية السوق: تزوّد المعارض التجارية بنظرة عامّة وشاملة للسوق، وهو ما لا يمكن تحقيقه في أي مكان آخر، إذ يمكن للمشتريين الحصول على نظرة عامّة وشاملة لسلسلة منتجات قطاع معيّن، وإجراء المقارنات والاتصالات الشخصية.

تعود التنمية الاقتصادية في ألمانيا في السنوات الأخيرة بجزء كبير منها إلى المعارض التجارية التي مكّنت الشركات الألمانية من دخول الأسواق العالمية. هذا فضلاً عن أن الموقع القوي للصناعة الألمانية جعلها الدولة الأولى في صناعة المعارض، حققت هذه الأداة التسويقية للشركات الألمانية الصغيرة والمتوسطة الحجم فرصاً مثلى للوصول إلى الزبائن المحتملين دولياً ونجاح التصدير في هذه الشركات الذي يشكّل العمود الفقري للصناعة الألمانية. ويبين الشكل (٤) حجم حركة السلع الداخلة والخارجة من ألمانيا بسبب المعارض التجارية.

الشكل رقم (٤): تأثير المعارض التجارية في حركة السلع في ألمانيا في عام ٢٠٠٦.



المصدر: AUMA. (2008). SUCCESSFUL PARTICIPATION IN TRADE FAIRS

قد تختلط في بعض الأحيان خدمات تنمية الصادرات مع خدمات تمويل الصادرات وضمائها. وإذا استعرضنا تجارب بعض الدول في إقامة مؤسسات تفعيل الصادرات نجد: في كندا كانت وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد هي المسؤولة عن نشاطات تفعيل الصادرات من خلال برنامجي دعم:

- برنامج ترويج المشاريع الذي يدعم المعارض التجارية الخارجية.
- برنامج تنمية أسواق التصدير الذي يساعد الشركات الفردية في جهود التصدير.

في عام ١٩٨٢ أُسِّسَتْ مؤسستان جديدتان مسؤولتان عن تنمية الاقتصاد وتفعيل الصادرات، إلى جانب وزارة الصناعة والتجارة والاقتصاد، هما مؤسسة توسيع الصناعة الإقليمية ومؤسسة التجارة الخارجية التي تشارك شركات القطاع الخاص في تحمّل مخاطر دخول أسواق جديدة. أي إنّ معظم مؤسسات تفعيل الصادرات في كندا هي جهات حكومية، وانصبّت جهودها على توفير المعلومات وتقديم الاستشارات، واهتمّت بشكل أقلّ بخدمات الترويج، والمنظمة الوحيدة التي اهتمّت بتمويل الصادرات وضمائها هي مؤسسة تنمية الصادرات.

¹ AUMA. (2008). Successful Participation in trade fairs. AUMA.

وفي ألمانيا نجد أن معظم مؤسسات تفعيل الصادرات هي مؤسسات حكومية إلى جانب مؤسسات من القطاع الخاص تقدّم المعلومات والاستشارات للشركات بتمويل مشترك من القطاعين الخاص والحكومي. ويتم تقديم خدمات تفعيل الصادرات في معظمها للشركات المتوسطة فضلاً عن بعض الخدمات الاستشارية للشركات الصغيرة. من المؤسسات ما هو متخصص بجمع المعلومات عن الأسواق الخارجية ونشرها، ومنها ما هو متخصص بإقامة المعارض التجارية، كما أُسِّست منظمة من القطاع الخاص لتوفير المعلومات وخدمات التدريب والاستشارات للشركات الصغيرة. فضلاً عن مؤسسات لتقديم القروض القصيرة والمتوسطة الأجل.

أما في ماليزيا فتّم تأسيس مؤسسة تنمية التجارة الخارجية الماليزية (Matrade) في عام ١٩٩٣ بهدف تنمية الصادرات والمساعدة على تطوير التجارة الخارجية الماليزية، وخاصةً الصادرات من المنتجات المصنّعة ونصف المصنّعة، وذلك بالاعتماد على استراتيجية وطنية لتفعيل الصادرات. وأهم الأعمال التي تقوم بها Matrade لإنجاز دورها كمؤسسة رئيسية لتنمية الصادرات في ماليزيا هي:

١. تنظيم بعثات تجارية إلى جهات مختلفة في العالم لتقديم المنتجات الماليزية.
٢. المشاركة في المعارض التجارية كأداة لترويج الصادرات.
٣. تنظيم ورشات عمل وحلقات دراسية للمصدّرين والمنتجين المحليين لتعريفهم بالأسواق الخارجية ومشاكلها وتوثيق التصدير ومعايير المنتجات.
٤. المنشورات مثل النشرة الربعية حول التجارة الماليزية، وملخص حول التجارة الماليزية.

كان مستوى العضوية في Matrade عام ٢٠٠٢ منخفضاً، وكان دخول الشركات الماليزية مجال التصدير أقل من المطلوب^١، وهذا ما دعا إلى إعادة دراسة خدمات Matrade المفيدة من وجهة نظر الأعضاء في Matrade، حيث وُجد أن وجهة نظر المصدّرين الناجحين تختلف عن وجهة نظر المصدّرين الأقل نجاحاً فيما يتعلق

¹ Mohamed, Osman, Ramayah, T. and Woon, Ong Peng. (2002). Towards Exporting Excellence: Perceived Usefulness of MATRADE Services. 1st International Business Seminar: Managing Competitiveness: Issues and Challenges for Malaysian Companies in International Business Environment, 29-30th June 2002.

بتصوراتهم حول الخدمات والحوافز المالية المطلوبة من مؤسسات تفعيل الصادرات. فأجري استبيان بعد توزيع الأعضاء على فئات حسب الحجم والتجارب السابقة في التصدير وحجم الصادرات وأسواق التصدير. من خلال التحليل تبين أن الأرشفة وجمع المعلومات هي أكثر الخدمات فائدة نظراً إلى ما تحتاجه من وقت وجهد، الأمر الذي يُعدُّ أكثر صعوبةً على القطاع الخاص، وهذه الخدمات أكثر أهمية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وخاصةً تلك التي تعاني من صعوبات في التصدير أو التي تحاول أن تبدأ في التصدير حيث تساعد في إيجاد أسواق التصدير.

على ضوء النتائج السابقة تواصل مؤسسة تنمية التجارة الخارجية Matrade جهودها لترقية خدماتها لمساعدة الشركات الراغبة في المباشرة في التصدير ومساعدة الشركات التي تقوم بالتصدير لتوسيع قاعدتها التصديرية، مع ضرورة التركيز على توفير المعلومات حول شروط السوق وإمكانياته وتفضيلات الزبائن ومستويات الأسعار، فضلاً عن تزويدها بالخبرات والتجارب الشخصية، الأمر الذي يشجّع ويحفّز على زيادة الاهتمام بالتصدير، وخاصةً مع العمل على تشميل الخدمات المقدّمة تخفيض درجة المخاطرة وزيادة أرباح التصدير.

المبحث الثاني

استعراض تجارب بعض الدول في تنمية وتفعيل الصادرات

يُغني الاطلاع على تجارب الدول المختلفة في تفعيل الصادرات الدراسة النظرية ويفيد التطبيق العملي. ويمكن الاستفادة من تجارب نمو بلدان الاتحاد الأوروبي التي تضمّنت دوراً رئيسياً للقطاع الخاص وتحريراً للأسواق والأسعار بما يحقق كفاءةً في توزيع الموارد، فضلاً عن حوافز مناسبة لرجال الأعمال، ومشاركة في الاقتصاد الدولي، ومع كل ذلك فهناك دور مهم مناط بالقطاع العام. إلا أن الاقتصاديات الغربية تطوّرت تطوّراً بطيئاً نسبياً عبر مدة زمنية طويلة، ولا يُقدّم تاريخها الحديث رؤية واضحة حول متطلبات النمو السريع، ومن ناحية أخرى تُقدّم تجارب النمو في بعض دول شرق آسيا دروساً مهمةً للدول النامية، فعلى سبيل المثال استطاعت كل من اليابان ونمور الجيل الأول مثل هونغ كونغ وسنغافورة وكوريا الجنوبية وتايوان أن ترفع معدلات دخل الفرد لديها من بضع مئات من الدولارات في الخمسينيات إلى المعايير المرتفعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في التسعينيات^١. وأصبحت مؤخراً بعض الدول مثل أندونيسيا وماليزيا وتايلاند والصين قادرة على تعزيز معدلات النمو المرتفعة ولمدد أطول بهدف تقليص فجوة التنمية رغم الأزمة المالية التي انفجرت في عام ١٩٩٧ والتي أفسدت جزءاً من هذه الإنجازات، والتي كان لها تأثير كبير في الصادرات. ففي تايلاند مثلاً تراجعت الصادرات بنسبة كبيرة حتى بلغ العجز في ميزان المدفوعات ٨٪ من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام ١٩٩٦، وانخفض معدل النمو الحقيقي إلى ٦.٤٪ في ذلك العام بعد أن كان ٨.٦٪ في عام ١٩٩٥^٢. ورغم ذلك استطاعت تجاوز هذه الأزمة والعودة إلى تحقيق معدلات نمو مرتفعة. ويمكن للدول النامية الاستفادة من تجارب النمو في هذه المنطقة.

بالنظر إلى الاقتصاديات الآسيوية التي سجّلت أداءً اقتصادياً رائعاً خلال العقود القليلة الماضية، من الممكن أن تُلاحَظ العلاقة بين قوة الصادرات وتحقيق نمو وتنمية سريعين. وفي أكثر الحالات ترافق مستوى النمو الاقتصادي العالي مع الانتقال من سياسة إحلال

1 Kokko, Ari. (2002). Export-Led Growth in East Asia: Lessons for Europe's Transition Economies.

European Institute of Japanese Studies, Stockholm School of Economics. Working Paper No. 142.

٢ ناجي التوني، الأزمات المالية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٢٩/، أيار ٢٠٠٤، ص ١٤.

الواردات إلى سياسة التصنيع من أجل التصدير، الأمر الذي أدى إلى بلوغ معدلات نمو للصادرات وصلت إلى ٢٠٪ سنوياً.

يمكن الاستفادة من نجاح سياسات التصدير في دول جنوب شرق آسيا في كيفية وضع سياسات عامة تعمل على تعزيز النمو وتحقيق التنمية، مع ملاحظة وجود بعض الاختلافات في الواقع والظروف الاقتصادية التي يجب أن تؤخذ بالحسبان بين مختلف الدول. وسيتم استعراض تجربة اليابان وكوريا الجنوبية وماليزيا التي انطلقت بعد الحرب العالمية الثانية بموارد قليلة وكثافة سكانية عالية واقتصاديات تعتمد على الزراعة، وهو حال معظم الدول النامية اليوم.

المطلب الأول - التجربة اليابانية:

خرجت اليابان من الحرب العالمية الثانية مدمرة اقتصادياً، وقام MacArthur -القائد الأعلى للسلطات المتحالفة- برسم خطة عمل لإعادة بناء الاقتصاد الياباني وتأهيله.

ركّزت السياسات المتبعة في أول سنتين على إنهاء ترميمات الحرب وتحطيم تكتلات zaibatsu الكبيرة التي أدارت صناعة الحرب في اليابان، فضلاً عن أهداف أخرى بناءً وأكثر طموحاً: فقد وضعت دستوراً يابانياً جديداً بأسلوب غربي، وطبقت الإصلاح الزراعي في عام ١٩٤٥، وعملت على إعادة توزيع الثروات من المالكين إلى المستأجرين، ومع ذلك لم يكن الانتعاش الاقتصادي ملحوظاً حتى أواخر الأربعينيات حين تمّ تغيير مجموعة السياسات المطبقة بدعمٍ من الولايات المتحدة التي أخذت تدعم تطور اليابان لحاجتها إلى حليف قوي في الشرق الأقصى بعد انتصار الشيوعية في الصين.

خُطِّطَ في عام ١٩٤٩ للحصول على الاستقرار الاقتصادي بعد التضخم الكبير الذي حصل في مرحلة ما بعد الحرب، كما وُضِعَت مجموعة من القواعد لتحسين الأوضاع وتوسيع الصادرات، ومُنِحَت وزارة التجارة الخارجية والصناعة القوّة لدفع عملية التنمية الصناعية، وكانت الأدوات الرئيسية المستخدمة للتدخل الانتقائي في تطوير الصناعات الفردية أو حتى الشركات هي: أسعار صرف العملات الأجنبية وقانون عام ١٩٤٩ للرقابة على التجارة الخارجية. فقد ثُبِتَ سعر الصرف بمعدّل ٣٦٠ ينّاً للدولار الأمريكي، الأمر الذي جعل السلع اليابانية رخيصة نسبياً في السوق العالمية، مما زاد من إمكانية التصدير.

هذه السياسات بالتمازج مع القوى العاملة المدربة التي كانت الثروة التنافسية الوحيدة المتبقية لليابان بعد الحرب العالمية الثانية، والصادرات الصناعية إلى الولايات المتحدة في أثناء الحرب الكورية خلال المدة من ١٩٥٠ حتى ١٩٥٣، قد سهّلت تحسّن الاقتصاد الياباني، ورغم ذلك كان نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي أقل من ٢٠٠ \$ بالأسعار الجارية، وكان يُعتدّ أن اقتصاد البلاد يجب أن يعتمد على الاقتصاديات الصناعية الغربية وقتاً طويلاً قبل تحقيق أي استقرار^١.

تبيّن خلال العقود التالية أن هذا الاعتقاد كان اعتقاداً خاطئاً، فقد أصبح الاقتصاد الياباني واحداً من أكثر الاقتصادات كفاءةً وتقدماً وثروةً، فبينما كان معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي السنوي ٨.٦٪ خلال السنوات (١٩٥٢-١٩٥٥)، الأمر الذي قد يعود إلى التحسّن في مرحلة ما بعد الحرب وانفجار الحرب الكورية، أصبح معدل النمو في السنوات (١٩٥٦-١٩٧٣) نحو ٩٪؛ وذلك نتيجة الجهود الواضحة لتقليص فجوة الدخل مع الغرب والعمل لتحقيق التنمية^٢.

في أثناء هذه المرحلة الاستثنائية من التنمية الاقتصادية، وُضِعَتْ سياسات حكومية لتعزيز النمو في القطاع الخاص، وقد بُدِلَتْ جهود مشتركة لزيادة الاستثمار في الصناعة، وإدخال التقنيات الحديثة، والتضحية باستهلاك السكان الآني لتوليد ادخار لتمويل الاستثمارات الضرورية. تراوحت نسبة الادخار والاستثمار بين ٣/١ و ٥/٢ من الناتج المحلي الإجمالي. بدأ النمو بالتباطؤ الشديد بعد عام ١٩٧٣ رغم أن معدل النمو كان نحو ٣.٥٪ سنوياً حتى أوائل التسعينيات، بما يزيد على نسبة النمو في الاقتصاديات الصناعية الأخرى، ومنذ ذلك الحين أصبح الأداء الاقتصادي الياباني أضعف بسبب عدم قدرة السياسات اليابانية على إدارة نتائج انهيار سوق العقارات والأوراق المالية في أوائل التسعينيات، إذ لم تتجاوز معدلات النمو ١.٢٪ سنوياً خلال السنوات ١٩٩١-٢٠٠٠، وكان الاقتصاد الياباني الأكثر تأثراً بالأزمة المالية التي حدثت مؤخراً حيث شهد تراجعاً في الناتج بنسبة ٠.٧٪ في عام ٢٠٠٨ وقُدِّر صندوق النقد الدولي معدّل التراجع في الناتج بنسبة ٥.٤٪ في عام ٢٠٠٩^٣.

^١ Das, D. (1996). "An Introduction to the Japanese Economy", in D. Das, ed., *Emerging Growth Pole: The Asia-Pacific Economy*, Prentice Hall; Singapore. 492.

^٢ Kokko, Ari. (2002). Op.cit.

^٣ صندوق النقد الدولي، إحصائيات الصندوق، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٤/١٢ من الموقع الإلكتروني لصندوق النقد الدولي: www.imf.org

ارتبط نجاح التصدير في اليابان بشكل وثيق بالأداء الاقتصادي الياباني، إذ بلغ معدل نمو الصادرات ١٧٪ سنوياً حتى عام ١٩٧٣^١. لم تكن الفوائد من التصدير هي فقط توفير العملة الأجنبية لدفع ثمن الواردات من المواد الأولية والوسيلة والسلع الإنتاجية التي تحتاجها عملية التنمية الصناعية ، وإنما الاستفادة من اقتصاديات الحجم مما سمح للشركات بالنمو بالشكل الكافي الذي ما كان يمكن الوصول إليه بالاعتماد على السوق المحلية وحدها، علاوةً على ذلك، جعلت عمليات التصدير الشركات اليابانية الكبيرة على احتكاك بالمنافسة الدولية، مما دفعها إلى رفع كفاءتها بشكل أكبر مما لو اعتمدت على السوق المحلية.

سياسات تفعيل الصادرات في اليابان:

على الرغم من أن نجاح التصدير كان عاملاً حاسماً في المعجزة الاقتصادية اليابانية، فمن الصعب تحديد سياسات تفعيل الصادرات التي أدت إلى هذا النجاح. إنَّ السبب الرئيسي كما سبق ذكره هو السياسة الصناعية اليابانية التي هدفت إلى دعم نمو وتنافسية الصناعة اليابانية بهدف اللحاق بالغرب. تم تشجيع الشركات وكل الصناعات لتحقيق النجاح في التصدير حتى في المراحل المبكرة جداً من التنمية، فُرِطَتْ حماية الصناعة الناشئة والإعانات الصناعية والإعفاءات الضريبية وكل الإجراءات الأخرى لدعم الصناعات الناشئة بأدائها التصديري.

إنَّ المنافسة والترشيد الصناعي هما الميزتان الرئيسيتان للسياسات الصناعية اليابانية. في مرحلة ما بعد الحرب أُعْطِيَتْ وزارة الصناعة والتجارة الخارجية صلاحيات واسعة ومسؤوليات شاملة للتخطيط الصناعي، وتمويل الشركات ودمجها، ووضع حصص الإنتاج، وتوزيع حصص تبادل العملات، وتحديد مصادر وتوزيعات التقنيات الأجنبية على المنشآت الفردية. كانت النظرة في تخطيط الاقتصاد الطويل الأجل تُشابه بشكل من الأشكال نظرائه في الاقتصاديات الاشتراكية مع فارق واحد هو أن المنافسة في اليابان كانت عنيفة، حتى عندما حددت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية عدد المنشآت في كل قطاع لتجنب المنافسة المفرطة. علاوةً على ذلك لم تشترك الحكومة في التصنيع بشكل

¹ Kokko, Ari. (2002). Op.cit.

مباشر، حيث كان هذا المجال حكرًا على القطاع الخاص الذي حُقِرَ بقوة لزيادة أرباحه وسمعته.

تمكّنت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية عبر هذه الأدوات من السيطرة على القطاع الخاص الصناعي بشكل كامل من خلال توزيع القروض والعملات الأجنبية من أجل الاستيراد. منذ عام ١٩٥٢ وبهدف الحصول على أكبر معدل للنمو الاقتصادي، تمّ التركيز على ٤٤/ صناعة استراتيجية (تتضمن الفولاذ وصناعة السفن والفحم والمواد الكيماوية) التي من المتوقّع أن تقوم بتحفيز الطلب والإنتاج في القطاعات الأخرى. قامت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية بتوفير رأس المال والعملات الأجنبية والتقنيات المطلوبة لتحسين الإنتاج. قدّم ثلث القروض تقريباً مدعوماً بأسعار فائدة أقل من أسعار السوق خلال المدة من عام ١٩٥٢ حتى ١٩٥٥. واستفادت بعض صناعات وسائل الإنتاج من تخفيضات ضريبية مهمّة وصلت إلى ٦٪ من إجمالي الضرائب خلال المدة من عام ١٩٥٠ حتى ١٩٥٥. فضلاً عن سيادة القيود الكمية على الواردات وتدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. كان تأثير هذه الإجراءات إيجابياً رغم أن أداء الصناعات المدعومة لم يكن مختلفاً اختلافاً جذرياً عن أداء القطاع الصناعي عموماً، فقد نمت الصناعات الاستراتيجية بنسبة ٣٪ بين عامي ١٩٥٠ و ١٩٥٥ مقابل ٢.٩٪ للقطاع الصناعي بشكل عام.

عمل القطاع الصناعي بتوجيهات وزارة الصناعة والتجارة الخارجية حتى عام ١٩٥٥، خلال المدة بين عامي ١٩٥٥ و ١٩٦٠ كانت تتم الرقابة من خلال القروض الموزعة، ومنذ عام ١٩٦١ بدأت درجة التدخل الحكومي تتراجع مع السماح للشركات بوضع برامجها الاستثمارية تحت توجيه وزارة الصناعة والتجارة الخارجية. تم تقدير أثر تخفيض سعر الفائدة والضرائب خلال المدة من عام ١٩٦١ حتى ١٩٧٣ بمعدل ٢ ٪ فقط من الاستثمار الصناعي الكلي، و ١.٩٪ من الاستثمار في صناعة الفولاذ، و ٤.٩٪ من صناعة أدوات الإنتاج، و ٦٪ من الاستثمار في توليد الطاقة.

علاوةً على ذلك، أُلغيت القيود الكمية على الواردات والتبادل وتمّ استبدالهما بالتعريفات في أثناء الستينيات، ورغم ذلك بقي مستوى الحماية مرتفعاً. كان معدل التعريفات على البضائع المصنّعة قبل عام ١٩٦٣ نحو ٣٢٪ والحد الأعلى لها ٦٢٪ لوسائل النقل

و٣٧٪ لأدوات الإنتاج الصناعي. كان من الواضح أيضاً أن التوجيه الإداري لوزارة الصناعة والتجارة الخارجية استمر بالعمل كقانون^١، فقد أزالته الحكومة اليابانية أجزاء من الهياكل التي تتعارض مع خططها الاقتصادية، ووُضِعَتْ قوانين جديدة للسماح لوزارة الصناعة والتجارة الخارجية أن تخلق الاحتكارات كاستثناءات لقانون مقاومة الاحتكار الصارم الذي وُضِعَ على غرار التشريع الأمريكي. أخذ معظم المنتجين والشركات التجارية نتيجة الضغوط القوية ينضمون إلى مجموعات صغيرة موجّهة من الأعمال بدأت بالتطور مباشرةً بعد الحرب، وظهرت تدريجياً ستة تكتلات كبيرة هي Mitsubishi و Mitsui و Sumitomo و Dai ichi Kangyo و Sanwa و Fuji. كانت التكتلات الثلاثة الأولى كإعادة خلق zaibatsu ما قبل الحرب، في حين أُسِّسَتْ بقية التكتلات بإشراف البنوك^٢. دُمِجَتْ موارد ونشاطات الشركات المختلفة ضمن التكتل وتمّ التنسيق بينها، وتشاركت الشركات الكبيرة والصغيرة ضمن كل مجموعة برأس المال والخبرة التقنية والمبنى وحتى الأطر. أصبح عبر هذا التركيب من الممكن للمجموعات أن تتخيل وتصمّم وتصنع وتوزّع وتبيع وتصدّر منتجاتها الجديدة باستخدام مواردها الخاصة، مما منحها القوة للدخول إلى مجالات الأعمال الأكثر طلباً. وكان للشركات التجارية العامة دوراً مهماً في تسهيل نجاح التصدير في اليابان.

شكّلت التكتلات بتركيباتها حاجزاً رئيسياً لدخول الشركات الجديدة الأجنبية والمحلية، رغم عجزها في بعض الأحيان عن سد حاجة شبكات العرض والتوزيع الموجودة. على أية حال، وعلى الرغم من أن عدد المتنافسين في السوق كان منخفضاً بشكل عام (ومنظّم من قبل السلطات)، كان هناك تنافس قوي بين الشركات في كل قطاع، وهذا ما ضَمّنَ كفاءة المنتجات، وكان نظام المنافسة المحدودة بين عدد قليل من الشركات جدلياً كعامل رئيسي في المحافظة على الأعمال التجارية اليابانية في مقدمة المنافسة الدولية.

كانت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية مسؤولة أيضاً عن استيراد التقنيات، على الرغم من أن المبادرة لاستيراد التقنيات كانت للقطاع الخاص، تدخلت وزارة الصناعة والتجارة الخارجية بثلاث طرائق:

¹ Buckley, R. (1998), Japan Today, Cambridge University Press, New York and Melbourne.

² Doi, N. (1989), "Enterprise Groups and Market Performance in Japanese Manufacturing Industries", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, Vol. 36 (2), 143-53.

١- من خلال تشبيط الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل: فقد جعلت الوزارة الشركات الأجنبية أكثر رغبةً في إجازة تقنياتها دون أي إدارة مباشرة أو تدخل في الملكية.

٢- كانت الوزارة تختار غالباً شركة محلية واحدة للتعامل مع مورد أجنبي محدد، وهذا ما أضعف المساومة بين الطرفين لعدم إمكانية الاستفادة من المنافسة بين الشركات اليابانية لرفع السعر.

٣- كانت الوزارة تتدخل في أغلب الأحيان مباشرة في المفاوضات لكي تُخفّض المبلغ المدفوع لقاء حقوق الملكية أو لتعديل الشروط الأخرى لمصلحة الأطراف اليابانية، وقد قُدِّرَت المبالغ التي دفعتها اليابان للحصول على كل التقنيات الأجنبية التي احتاجتها بنحو عشرة مليارات دولار أمريكي خلال المدة بين ١٩٥٠ و ١٩٨٠.

كما قامت الوزارة بإدارة بعض مؤسسات الإبداع والابتكار. وأسست مصرفاً للتصدير في عام ١٩٥٠، وسُمِّي لاحقاً بمصرف الاستيراد والتصدير، وقام باستخدام الأموال الحكومية لتحفيز صادرات السلع الإنتاجية مثل السفن. وفي عام ١٩٥١، تأسس مصرف التنمية الياباني لتأمين أموال الاستثمار للصناعة. وكان يتم إنفاق موارد هاتين المؤسستين طبقاً لتفضيلات وزارة الصناعة والتجارة الخارجية، وحكمها على المشاريع التي تعمل للمصلحة الوطنية. وكان هناك تجديد آخر مهمّ هو تأسيس منظمة التجارة الخارجية اليابانية /جيترو/. في أواخر الأربعينيات وأوائل الخمسينيات تم تنظيم ارتباط اليابان بالتجارة الدولية بفضل المشترين الأجانب، فبعد أن فُقدَت كل المراكز التجارية الخارجية لجمع المعلومات في أثناء الحرب، لم تفقد الشركات التجارية الرئيسية مثل Mitsui و Mitsubishi فروعها ومكاتبها ما وراء البحار، وأسهم برنامج تصفية zaibatsu أيضاً في تقسيمها إلى مئات من الوحدات الصغيرة. بدأت جيترو بتأسيس الشبكة التجارية الخارجية اللازمة منذ عام ١٩٥١ في مبادرة للقطاع الخاص وبتمويل حكومي بهدف إجراء الاستبيانات على ميزات أسواق التصدير الرئيسية لليابان واتجاهاتها فضلاً عن الظروف الخاصة بمُنْتَج معين في سوق معينة، وقامت بنشر المعلومات التي جُمِعَت للشركات المحلية وخاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم منها وذلك من خلال النشرات والمجلات الخاصة بجيترو، وخلق الطلب للصادرات اليابانية من خلال الاشتراك في المعارض التجارية الدولية، وشحن

المعروضات الخاصة بالمعارض التجارية حول العالم، وعرض منتجات التصدير اليابانية في المعارض التجارية خارج اليابان، وتوزيع منشورات ترويج المنتجات¹.

على أية حال، لم تكن جيترو تتنافس مع الشركات التجارية العامة واتحادات التصدير المختلفة المتخصصة في صناعات معينة التي ظهرت في اليابان في أثناء الخمسينيات والستينيات، وتحولت أكثر فأكثر لتزويد الخدمات للنشاطات التي تحقق نفعاً عاماً بحيث تحقق الفائدة لكل الصناعة اليابانية. وقد توسّع دورها في ترويج التجارة والاستثمار مع دخول الاقتصاد الياباني عصر العولمة، وأصبح ترويج التجارة والاستثمار الآن من أولى مهام جيترو.

لا بدّ من الإشارة أيضاً إلى المؤسسات اليابانية المختلفة الأخرى لتفسير نجاح اليابان على المدى الطويل في كل من التنمية الاقتصادية بشكل عام، والتصدير بشكل خاص. تُنسب قوة كبرى الشركات اليابانية واستقرارها إلى نظام التوظيف مدى الحياة ونظام الأجور حسب الأقدمية واتحادات الشركات، إذ تستفيد اليابان بسبب هذه الميزات من أكبر التزام بالعمل، وضياح أقل عدد من الأيام بسبب النزاعات، وتحقيق الإبداع بسهولة أكبر، والإدارة بأعلى مستوى من الرقابة. فضلاً عن ذلك فإن الاقتصاد الياباني يختلف عن غيره بسبب نسب الادّخار العالية، والمكانة العالية والتنافسية للبيروقراطية، والمكانة الضعيفة لحملة الأسهم مقابل إدارة الشركة، وخصائص أخرى متعلقة بالتاريخ والتقاليد والثقافة. ومن المحتمل جداً أن يكون لبعض هذه الخصائص تأثيرات إيجابية في النجاح الاقتصادي الكبير.

ليس من المؤكّد أن لأي من هذه الميزات علاقة بالنجاح في محاولة للتعلّم من التجربة اليابانية. على سبيل المثال، فمجموع هذه الميزات سوية يشكّل مجموعة هائلة متلاحمة من مؤسسات تحفيز النمو الاقتصادي... ولكن إذا أُخِذَتْ بشكل مُنفصل فلن تكون مفهومة أبداً². إن التجربة اليابانية تجربة خاصة جداً لا يمكن نسخها بسهولة في أي اقتصاد من اقتصاديات اليوم. بخلاف معظم البلدان الأخرى التي تبدأ استراتيجية تنمية طموحة، كانت اليابان قد أسّست صناعة تقليدية ويد عاملة متعلمة وماهرة ومنظمة، من المحتمل أن

¹ Ozawa, T. and M. Sato (1989), "JETRO, Japan's Adaptive Innovation in the Organization of Trade", *Journal of World Trade*, Vol. 23 (4), 15-24.

² Johnson, C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press; Stanford.

تكون هذه العوامل هي المحدد الرئيسي لنجاح اليابان اللاحق، وليس أي من السياسات المطبقة من قبل السلطات. إن الحجم الكبير للاقتصاد الياباني (بالتمازج مع توجهه القوي للتصدير) يمكن أن يُوضّح أيضاً لماذا لم يكن لسياسات التدخل والحماية المطبقة حتى السبعينيات أي تأثيرات ضارة كالتى لوحظت في غالبية البلدان الأخرى التي طبقت استراتيجيات مماثلة. كان للسوق المحلية قوة شرائية كافية لتعايش عدة شركات تعمل بالحد الأدنى من الكفاءة في العديد من صناعات إحلال الواردات: يمكن الاحتفاظ بكل من الفعالية التقنية والمنافسة خلف القيود التجارية، ورغم ذلك ليس هناك من شك أن سياسات تفعيل الصادرات أدت دوراً مهماً لتوسيع حصة السوق اليابانية وتشجيع الإنتاج بكفاءة، ومن المهم التنويه بشكل خاص بالدور المركزي للمؤسسات التي قامت بتخفيض كلف الصفقات والمعلومات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم.

المطلب الثاني- تجربة كوريا الجنوبية:

قُسِّمَتْ شبه الجزيرة الكورية بعد الحرب العالمية الثانية إلى جزئين منفصلين على خط طول ٣٨. عندما استقلت كوريا الجنوبية (جمهورية كوريا) رسمياً في عام ١٩٤٨، واجهت الدولة الجديدة عوائق شديدة بسبب قلة الموارد الطبيعية. أدى تقسيم شبه الجزيرة إلى جعل الجنوب بأغلبية السكان وأقلية الأرض وصناعة صغيرة، في حين يسيطر الشمال على الصناعة الثقيلة والودائع المعدنية الكبيرة، وتقريباً كل وسائل القوة المائية. فضلاً عن ذلك فإن الطموحات الأولية لتطوير البلاد تضررت بشكل كبير نتيجة الوجود الكوري الشمالي في عام ١٩٥٠ والحرب التي تبعتها.

مُوِّلَ الجزء الأكبر من تطوير استراتيجية إحلال الواردات الشاملة من المساعدات الأمريكية بعد الهدنة مباشرة في عام ١٩٥٣. على الرغم من أن وسطي معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي السنوي في أواخر الخمسينيات بلغ نحو ٥٪، بقيت كوريا إحدى أفقر البلدان في العالم. ويعطي أداء التصدير الضعيف في أثناء مرحلة إحلال الواردات مؤشراً على القدرة التنافسية الضعيفة للصناعة في الخمسينيات: وتراجعت القيمة الفعلية للصادرات من السلع المصنّعة بنسبة ٨٠٪ بين عامي ١٩٥٣ و١٩٥٩. يُبرز النجاح

¹ Suh, C. S. (1996), "Korea in the 1990s: Little Dragon or New Giant?", in D. Das, ed., Emerging Growth Pole: The Asia-Pacific Economy, Prentice Hall; Singapore. The Economist, (578).

المحدود للصادرات دور المساعدة الأمريكية في تمويل الواردات الضرورية من التكنولوجيا، ووسائل الإنتاج والسلع الوسيطة والمواد الأولية خلال تلك المرحلة.

على أي حال على الرغم من التنمية الاقتصادية البطيئة نسبياً الناجمة عن تطبيق سياسة إحلال الواردات، فرضت الحكومة الكورية سياستين أصبحتا الأكثر أهمية في تحقيق التنمية لاحقاً. السياسة الأولى هي سياسة الإصلاح الزراعي الشامل الذي استجبه الضغط السكاني الناجم عن الهجرة الكبيرة من الشمال. بدأ الإصلاح في عام ١٩٤٩ بتحديد الحجم الأقصى للملكية بثلاثة هكتارات، وبذلك وُزِعَ الدخل والثروة بشكل عادل بين أغلبية السكان، وهكذا أُعيدَ توزيع ربع الأرض الصالحة للزراعة تقريباً. السياسة الثانية هي التعليم الذي كان أحد أولويات التنمية بعد الاستقلال، فتم توجيه جزء مهم من الموارد العامة لهذا القطاع.

تغيرت استراتيجية التنمية بشكل جذري منذ أوائل الستينيات بسبب تراجع المساعدات الأمريكية منذ عام ١٩٦٣، الأمر الذي دفع كوريا إلى زيادة عائدات التصدير لتسديد ثمن الواردات الضرورية من الوقود والسلع الرأسمالية، كما أسهمت الاضطرابات السياسية في عام ١٩٦٠ في خلق تغيرات سياسية واسعة، فبدأ العمل بنظام عسكري لبضع سنوات، حيث تمّ تأميم كل المؤسسات المالية بهدف سيطرة الحكومة على كل القرارات المتعلقة بتوزيع القروض. وسُجِنَ العديد من رجال الأعمال البارزين بتهمة الكسب غير المشروع، وأُطْلِقَ سراحهم لاحقاً مقابل تعهدهم بخدمة الدولة من خلال الاستثمار بحسب أهداف التنمية. جعلت هذه الحادثة رجال الأعمال يلتزمون بأهداف التنمية^١.

على الرغم من أن الاقتصاد الكوري يمكن أن يتميّز كسوق اقتصادية خاصة، من المهم التنويه إلى دور الدولة المهم في تحقيق التنمية منذ أوائل الستينيات. كان العنصر الأكثر أهمية للتدخل الحكومي هو وضع مجموعة من القوانين والقواعد التي تشجّع التصدير. عرّفت الخطة الخمسية الأولى عن المدة ١٩٦٢ - ١٩٦٦ أهداف التنمية التي غالباً ما نُظِرَ إليها بأنها أداء الصادرات، واستُخْدِمَتِ القوانين المختلفة والحوافز وغيرها لتنفيذ الخطط. كان للقطاعات الموجهة للتصدير أولوية في كسب حصصها من الإعانات والقروض والقطع الأجنبي وأموال الاستثمار الحكومي والمعاملة الضريبية التفضيلية (مثل

¹ Chang , H.J.(1993), "The Political Economy of Industrial Policy in Korea", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 17 (2), 131-157. p. 151-152.

السماح بتسريع الاهتلاك) وإجراءات المساعدة الأخرى بما فيها تقييد الواردات. كان من المتوقع مقابل هذه المنافع، أن تتحسن قيمة الصناعة وإنتاجيتها وأن تحقق أهداف التصدير.

بخلاف معظم الدول الأخرى، اختارت كوريا استراتيجيات التنمية إلى جانب التدخل الحكومي الشامل، ونجحت لوقت طويل، فمِنذ الخطة الخمسية الأولى أُحرِزَت معدلات نمو عالية، وازدادت مساهمة الاستثمار والادخار في الناتج المحلي الإجمالي، حتى بلغت نسبة مساهمة الادخار ١٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي بينما بلغت نسبة مساهمة الاستثمار ٢٢٪ منه، وازدادت نسبة الادخار حتى بلغت ٢٤٪ من الناتج المحلي الإجمالي في عام ١٩٧٦ و ٣١٪ في عام ١٩٨٦. أمّا مساهمة الاستثمار في الناتج المحلي الإجمالي فبلغت ٢٥٪ في عام ١٩٧٦ و ٣٠٪ في عام ١٩٨٦. من الواضح أيضاً أن معدل نمو الصادرات حافظ على نسبة تزيد على ٢٥٪ سنوياً حتى منتصف السبعينيات، وتضاعفت النسبة فيما بعد. فقد ازدادت الصادرات بالقيمة المطلقة من ٥٤ مليون دولار أميركي في عام ١٩٦٢، إلى ٣.٣ مليار دولار أميركي في عام ١٩٧٣، و ١٧ مليار دولار أميركي في عام ١٩٨٠، و ٦٠ مليار دولار أميركي في عام ١٩٨٨^١. يمكن تقسيم مرحلة تطبيق استراتيجيات التصدير خلال هذه العقود الثلاثة إلى ثلاث مراحل:

١. مرحلة الخطة الخمسية الأولى والثانية، كان هناك دافع شديد لزيادة الصادرات من أي نوع.

٢. مرحلة الخطة الخمسية الثالثة والرابعة حتى عام ١٩٨٠ تميّزت بميل إلى محاباة الصناعات الثقيلة.

٣. مرحلة الثمانينيات تميّزت بزيادة التركيز على الصادرات التقنية.

سياسات تفعيل الصادرات الكورية:

في مجال السياسة التجارية أدّت التعريفات والحواجز التجارية الأخرى دوراً مهماً في حماية الصناعة الكورية حتى الثمانينيات من القرن الماضي، وكان لسياسة إحلال الواردات دور مهم في معظم الصناعات سواء كانت سلعاً استهلاكية أم سلعاً رأسمالية،

¹ Kokko, Ari. (2002). Op.cit.

ورغم ذلك كانت سياسات تفعيل الصادرات جزءاً مكملاً لسياسات التنمية منذ الستينيات لأسباب عدة: يتطلب التصنيع استيراد التقنيات الأجنبية والخامات الرئيسية، وكان هناك حاجة لزيادة عائدات التصدير لتغطية فاتورة الواردات التي تتزايد بسرعة، وخاصةً بعد التخفيض الشديد للمساعدات الأمريكية في عام ١٩٦٣، فضلاً عن أن عملية التصنيع تتطلب موارد استثمار أكثر مما يمكن للسوق المحلية توليدها، فلم يكن الادخار المحلي كافياً لتمويل الاستثمار المحلي بخلاف اليابان، لذا كان هناك حاجة لتدفق رؤوس الأموال الأجنبية لسد فجوة الادخار. وبالنتيجة كان هناك حاجة لعائدات التصدير من أجل خدمة القروض الخارجية. فضلاً عن ذلك حُدِدَتْ قطاعات معينة لتكون ذات أولوية بحيث تميّزت بالاستفادة من اقتصاديات الحجم، فوجّهت الدولة ببناء مصانع كبيرة بالدرجة الكافية للوصول إلى صناعة كفوءة. وهكذا كان التصدير ضرورياً لتجنب الخسارة الناجمة عن عدم استخدام كامل الطاقة الإنتاجية في الصناعات ذات الأولوية.

تضمنت سياسات تفعيل الصادرات الكورية أنواعاً مختلفة من الإعانات المالية والأسعار التفضيلية والاستثناءات التعريفية والضريبية، وفُرِضَتْ سياسات الإصلاح في الفترة بين عامي ١٩٦٤ و ١٩٦٧. في بداية المدة تم تخفيض العملة الكورية بنسبة كبيرة مقابل الدولار الأمريكي، وكان لهذا التخفيض أثر إيجابي في المصدّرين الكوريين. وقد كان الهدف الرئيسي للسياسات الاقتصادية الكلية خلال العقدين التاليين المحافظة على استقرار سعر الصرف الحقيقي، حتى تحافظ على أرباح التصدير وتقلّص الطلب الزائد على الواردات. وقد وصلت إلى هذا الهدف من خلال التخفيضات الاسمية الدورية والإدارة الدقيقة للطلب الكلي، الأمر الذي يمنع خروج التضخم عن السيطرة. أُعْفِيَتْ الواردات من السلع الإنتاجية والتجهيزات والمدخلات من السلع الوسيطة من التعريفات الجمركية، ومُنِحَ المصدّرون قروصاً بأسعار فائدة تفضيلية، فضلاً عن أسعار مخفضة للكهرباء وخدمات النقل، والسماح لهم بتسريع الاهتلاك ومنحهم إعانات ضريبية أخرى. كما قُدِّمَتْ مجموعة كاملة من حوافز التصدير لمنتجات السلع الوسيطة الداخلة في سلع التصدير، وبذلك قُدِّمَ حافز إضافي لتنمية قدرات الإنتاج المحلية وتطويرها. قد تختلف بعض حوافز التصدير عن تلك التي يمكن أن توجد في الدول الأخرى، لكن لاحظ العديد من الاقتصاديين أن إجمالي هذه السياسات كانت ذات مستوى عالٍ بما فيه الكفاية لتقديم حوافز مساوية تقريباً للإنتاج سواء كان هذا الإنتاج للتصدير أو للبيع في السوق المحلية رغم القيود التعريفية

وغير التعريفية، وقد يكون ذلك أحد أسباب صغر حجم الخسائر نسبياً، رغم استمرار العديد من القيود على الواردات حتى الثمانينيات¹. هناك سبب مهم آخر هو أن السياستين الصناعية والتجارية قدّمتا ربطاً واضحاً بين الحماية المحلية والتصدير، حيث يعتمد التوصل إلى حماية الأسواق المحلية على الأداء الجيد للصادرات، وهكذا شجّعت صناعات إحلال الواردات للبدء بالتصدير، وبالنتيجة تعلّمت العديد من الشركات كيف تتكيف مع نظام السوق والمنافسة في أسواق التصدير، وتمتعت هذه الشركات في ذات الوقت بالحماية في وطنها.

بينما كانت معظم السياسات الاقتصادية المستخدمة لتفعيل الصادرات الكورية شائعة في الدول الأخرى، اتبعت كوريا أيضاً بعض السياسات اليابانية الأقل شيوعاً بتأسيس عدة مؤسسات جديدة لتشجيع التوجّه الخارجي للاقتصاد. تأسست شركة تعزيز التجارة الكورية (KOTRA) في عام ١٩٦٢ بدعم من الحكومة لإجراء الدراسات التسويقية ولتفعيل الصادرات وتوسيع أسواق المنتجات في الخارج، وخاصةً صادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة. وقد دعم المعهد الكوري للعلوم والتكنولوجيا الواردات وتبني التقنيات الأجنبية، وأسست جمعية تجار كوريا العلاقة بين الشركات والحكومة، كما أسست صندوق خاص بتفعيل الصادرات في عام ١٩٦٩، وقد مَوَّلَ بالمساهمات الإلزامية بنسبة ١ % من الواردات. وكان من مهام السفارات الكورية في الخارج المشاركة بشكل نشيط في المهمات التجارية والأشكال الأخرى للترويج التجاري، ووضعت الحكومة أهداف تصدير مفصلة للسلع الفردية والأسواق والمصدّرين. كانت تُصدّر مطبوعات حول صادرات الشركات بشكل يومي، وكانت تجري اجتماعات شهرية بين مديري الشركات ورؤساء الاتحادات الصناعية والأحزاب السياسية بما فيها المعارضة والعلماء المتخصصون وممثلو الهيئات الأهلية والمسؤولون في الحكومة لتفادي العقوبات الإدارية والاختناقات الأخرى، وبذلك كانت الخطط الصناعية الحكومية تلقى مساندة من القطاع الخاص، وهذا أحد العوامل التي أسهمت في النجاح الصناعي في كوريا. وكانت الحكومة تكرّم الشركة التي تحقق أعلى أداء تصدير رسمياً بمنحها وسام الشرف الوطني والتقدير الرئاسي وفوائد مادية أخرى مثل تخفيف الرقابة الضريبية. إن أحد أغراض نظام استهداف الصادرات هو تزويد الحكومة بمعلومات عن أداء التصدير، وهذا يحتاج إلى مراقبة فعالية حوافز التصدير وإلى

¹ World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press for the World Bank; New York.

تكييف السياسات حسب التغيرات في البيئة الدولية، والغرض الآخر هو بيان أهمية الصادرات في استراتيجية التنمية. وقد تم الإعلان عن الحوافز بشكل جيد، ولم يكن عند مؤسسات الأعمال الكورية أي شك بأنه ستم مكافأة الناجح في التصدير^١.

أُنشئت أول منطقة حرة في أوائل السبعينيات، ولم تكن الحكومة الكورية قبل ذلك الوقت تشجع الاستثمار الأجنبي المباشر، ولم يتجاوز الاستثمار الأجنبي المباشر ٣٪ من مجموع الاستثمارات خلال الستينيات. على أي حال صُممت المنطقة الحرة الجديدة خصيصاً لتناسب الشركات الأجنبية في الصناعات المختارة مثل الإلكترونيات والمنسوجات والملابس، ومع كل حوافز التصدير المقدمة كانت المنطقة الحرة قادرة على جذب عدد مهم من الشركات الدولية الأجنبية، نمت الشركات الأجنبية لتبلغ صادراتها ٧٥٪ من صادرات الإلكترونيات الكورية ونحو ١٠٪ من صادرات المنسوجات والملابس بحلول عام ١٩٧٨^٢. حددت القيود المختلفة إمكانيات الشركات الأجنبية لتأسيس فروع لها خارج المناطق الحرة، وبقيت الملكية الأجنبية للمشاريع محدودة حتى الأزمة المالية التي حدثت في أواخر التسعينيات وأدت إلى تحرير شامل وتدفقات جديدة مهمة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.

كانت نتيجة التصدير القوي الذي بدأ في أوائل الستينيات ظهور كوريا مُصدراً رئيسياً للمنتجات كثيفة العمل مثل المنسوجات والملابس والحديد والخشب المعاكس والسبك. وكان تركيب الصادرات يتغير بسرعة، كما أثبتت الصناعات الفردية كفاءتها في التدرج من إحلال الواردات إلى التصدير، ومن ثم تحولت تركيبة الصادرات الكورية إلى النشاطات ذات القيمة المضافة الأعلى. في الثمانينيات، سيطرت المنتجات الجديدة (مثل أجهزة التلفزيون الملون وأجهزة الكمبيوتر والسيارات) على الصادرات.

تتميز التجربة الكورية عن العديد من التجارب الأخرى بأن كوريا كانت أكثر صرامة في دفع العملية الإنتاجية وتوزيع الكفاءة ودعم القيود على الموازنة حتى الثمانينيات. لذا كان من الواضح لأكثر اللاعبين الذي يستفيدون من حماية الواردات والإعانات المالية وغيرها أن هذه المساندة مؤقتة حتى تستطيع كل الشركات أن تستمر في ظل المنافسة الدولية، ويمكن للحكومة أن تسحب الدعم من الشركات والصناعات التي تخفق في

^١ محمد شريف بشير، الشيبول وقود كوريا، ٢٠٠٣، سحبت من الموقع الإلكتروني ٢٠٠٨/٩/١٢:

www.islamonline.net/arabic/economics/2003/07/article07A.shtml

^٢ Kokko, Ari. (2002). Op.cit.

الوصول إلى أهداف الأداء. وكانت القيود على الدخول والتوسع المحدود للاستثمار في الصناعات المحمية، والعقوبات الموجهة للشركات غير الكفوءة أمراً مزعجاً، حيث تجبر الحكومة الكورية مثل هذه الشركات على الاندماج أو البيع أو التصفية.

يوضح نجاح النظام الصناعي الكوري الإجراءات الصعبة التي قام بها النظام العسكري في أوائل الستينيات لتعريض الصناعة المحلية للمنافسة الدولية، لكن السبب الآخر قد يكون حقيقة أنّ التجارة المتعلقة بالتدخل الحكومي ركّزت على عدد محدود من الشركات الخاصة الكبيرة الحجم "chaebol"، وهي عبارة عن مجموعة من الشركات التي تملكها وتديرها عائلة تسيطر على صناعات معينة، بحيث تحتكر تلك الصناعة، وتشكّل تكتلات أعمال متنوعة كبيرة تعمل لإحلال الواردات فضلاً عن التصدير وتواجه عموماً منافسة صعبة مع التكتلات الأخرى، وتقوم بخدمة الأهداف القومية للدولة، علاوة على تقديم الخدمات الاجتماعية، وتقوم الحكومة بربط أداء الشركات في الصناعة الواحدة كشرط لتقديم الدعم.

كان النظام التجاري الكوري حيادياً بالنسبة إلى تركيبة الصادرات حتى أوائل السبعينيات¹، أي يتم تقديم حوافز تنمية الصادرات لكل المصدرين بشكل آلي تقريباً دون تمييز. وقد أسهم هذا الحياد في تحقيق الكفاءة نتيجة توجّه المصدرين المحتملين تلقائياً إلى الصناعات التي تمتلك فيها كوريا ميزات نسبية. تمّ الانتقال في عام ١٩٧٣ من تحفيز الصادرات المحايد إلى التوجه نحو الصناعات الكيماوية والثقيلة، وكان أحد أسباب هذا التوجه هو الخوف من تراجع المساعدات العسكرية الأمريكية، واستوجب ذلك تحقيق نمو صناعات الدفاع الاستراتيجية تحسباً لأي هجوم كوري شمالي محتمل. كذلك وقع الاختيار على ثلاثة قطاعات لتحقيق الاكتفاء الذاتي فيها، وهذه القطاعات هي: الفولاذ والمنتجات النفطية والمعادن (ما عدا الحديد)، وفي الوقت نفسه قامت الحكومة بتحديد الصناعات التي تشكل القاعدة التقنية المستقبلية لكوريا مثل بناء السفن والإلكترونيات والآلات. وقُدِّم الدعم لهذه الصناعات ذات الأولوية من خلال منحها القروض بأسعار فوائد منخفضة والسماح بتسريع الاهتلاكات وحماية الواردات². وقد روّجت الحكومة الكورية للاستثمارات الثقيلة في البنى التحتية والمنزهرات الصناعية. تتميز أغلب هذه الصناعات بوفورات

¹ World Bank. (1993). *The East Asian Miracle*, op.cit.

² Lee, K.S. (2010). The Activation of Technology Finance through Support for Small and Medium-Sized Enterprises in Korea. *International Journal of Business and Management*, 5, 75-79.

الحجم، لذا كان من الضروري التوجه نحو التصدير منذ البدايات الأولى لضيق السوق المحلية.

أسهم التصدير المباشر في تعزيز النمو الصناعي بمعدل ٢٥٪ في عام ١٩٧٣ وارتفع هذا المعدل إلى ٢٨٪ خلال عشر سنوات. إلا أن تكاليف الفرصة البديلة لمحابة الصناعة الثقيلة كانت كبيرة، وظهرت الاختناقات في القطاعات الصناعية، ونشأ التضخم فضلاً عن ضعف المنافسة في الصادرات التقليدية مثل المنسوجات. حدثت صدمة النفط الثانية في أواخر السبعينيات، وأدت إلى استخدام منخفض للطاقة الإنتاجية، الأمر الذي أدى إلى تخلف الشركات المدعومة عن تسديد قروضها، وإلى تباطؤ معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار والصادرات، وانعكس ذلك على النظام المالي، وأرهقت البنوك التجارية نتيجة عدم تسديد القروض حتى التسعينيات. علاوةً على ذلك كانت التشوهات الناجمة عن التأثير في الهيئة التشريعية كبيرة جداً، إلا أن نتائجها لم تظهر حتى أواخر التسعينيات بشكل فضائح سياسية وأزمة مالية.

لم تكن كوريا قادرة على نقل التجربة اليابانية بنجاح رغم توافر البيئة الأكثر ملاءمة مقارنةً باليابان من حيث بنية المؤسسات الصناعية والسيطرة السياسية وغيرها من الخصائص. إن كوريا صغيرة نسبياً مقارنةً باليابان، وقد ظهرت فيها مشاكل المنافسة والطاقة التشغيلية والكفاءة بشكل أسرع من اليابان. هكذا تمّ التوجّه نحو نظام السوق منذ أوائل الثمانينيات، من خلال تخفيض الإعانات المالية المقدّمة للصناعات الإستراتيجية، التحرير التدريجي للنظام التجاري. وأسهم تخفيض التحيز لمصلحة الصناعات الثقيلة في تحسين الأداء الاقتصادي من منتصف الثمانينيات وارتفاع معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات نمو الصادرات منذ أواخر السبعينيات.

كانت المشكلة الأخرى في مساهمة الصناعات الكيماوية الثقيلة في زيادة تركيز القوة الاقتصادية في أيدي التكتلات "chaebol"، شجعت الحكومة مجموعات الأعمال الكبيرة التي ازدادت قوتها، الأمر الذي خلق صدمات متكررة بين الحكومة و"chaebol" بعد اغتيال الرئيس الكوري في أواخر عام ١٩٧٩.

حاولت حكومة الرئيس الجديد السيطرة على قطاع الأعمال بتهديد كبار رجال الأعمال بالحاكمة بتهم الكسب غير المشروع في حال لم يتعاونوا مع سياساته الاقتصادية الجديدة، فتعهد رجال الأعمال بولائهم رسمياً للحكومة الجديدة، إلا أن علاقات الأعمال الرسمية في

أثناء العقود التالية اختلفت كلياً عما كانت عليه في مرحلة الستينيات والسبعينيات، بسبب ازدياد قوة وتأثير هذه المجموعات عما كانت عليه في الماضي، فضلاً عن السياسات الاقتصادية التي عملت على تخفيض حجم الشركات من خلال إجبار الشركات الكبرى على تصفية أصولها، وأُصدِرَ قانون دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. لقد كان هناك دافعان لهذه السياسات: كان من الضروري إبعاد الحكومة الجديدة عن المشاكل الناجمة عن تحالف chaebol مع الحكومة السابقة، وللمفارقة كانت النتيجة ازدياد قوة الشركات الكبرى، فقد كان للجهود المبذولة لتخفيض تركيز الملكية تأثير ضعيف، وكانت "chaebol" أول من استولى على فرص الاستثمار في القطاعات الجديدة التي تم تحريرها¹. كان تحرير القطاع المالي أمراً مهماً جداً نظراً إلى أنه سمح للتكتلات الصناعية الكبيرة أن تصبح أكثر استقلالاً عن رقابة القروض الحكومية.

اتّبع الرئيس الجديد المنتخب في أواخر عام ١٩٨٧ السياسات السابقة نفسها المضادة للشركات الكبيرة في بداية حكمه، إلا أن هذه السياسة تغيرت بعد سنوات قليلة نتيجة الضغوطات القوية من الصناعة، وانتقلت هذه السياسات لتفضيل الشركات الكبرى. حقق الكوريون مكاسب نتيجة تقليل دعم الصادرات ومعظم القيود الأخرى المختلفة على توسّع الشركات الكبيرة، وكانت النتيجة تحقيق زيادة مهمّة في الاستثمار، وازدهار مؤقت في النمو. على أي حال ظهرت المشاكل الجديدة في منتصف التسعينيات، فضلاً عن تحديات ارتفاع أجور العمل، كانت كوريا تعاني من ضعف القطاع المصرفي، وقد أدّت المشاكل المالية لبعض الشركات الكبيرة إلى ديون كبيرة وعدّة فضائح فساد ظهرت على السطح نتيجة الشفافية وحوكمة الشركات والديمقراطية السياسية المتزايدة، وقد كان ذلك كانعكاس ونتيجة للتدخل الحكومي وللسياسات الصناعية في العقود الماضية. وأسهم تحرير السوق المالية المحلية والدولية في زيادة العرض من رأس المال اللازم للاستثمار وأسهم مع الدعم الحكومي لتطوير الصناعات الاستراتيجية التقنية الجديدة في النمو السريع لديون هذه الشركات. تتعلّق هذه الأخطار بتطوير السياسات التي تركّز على الصناعات الإستراتيجية المختارة. مع أكبر ٣٠ مجموعة من الشركات "chaebol" التي ازدادت

¹ Moon, C (1994), "Changing Patterns of Business Government Relations in South Korea", in A. MacIntyre, ed., Business and Government in Industrialising Asia, Allen and Unwin; Sydney, p. 146-152.

ديونها بمعدل وسطي ٤٠٠٪ في أوائل عام ١٩٩٧، وهذا نتيجة الأزمة المالية السابقة التي لم يكن من الممكن تفاديها بسهولة^١.

المطلب الثالث - تجربة ماليزيا:

اختلف نمط التنمية المتبع في ماليزيا عن غيرها من دول شرق آسية، إذ استطاعت ماليزيا إحداث تنمية منفتحة على العالم الخارجي ومتفاعلة معه، مع استمرار السيطرة على مفاعيل الاقتصاد الوطني لمنعه من الوقوع تحت تبعية الاستثمارات الأجنبية. وقد مرت مسيرة التنمية هناك في مراحل ثلاث:

١. المرحلة الأولى خلال مرحلة السبعينيات كانت الدولة تتدخل بقوة في الاقتصاد فانتسعت في إنشاء شركات القطاع العام وكانت تعتمد في سياساتها التصنيعية على إحلال الواردات. وفي هذه المرحلة منعت تصدير السلع الخام حيث كانت تعتمد على إنتاج ست سلع أولية هي المطاط وزيت النخيل والتوابل والكافور وجوز الهند وجذوع الأشجار، ففرضت ضرائب على تصدير هذه السلع، وبدأت بالقيام بتصنيعها، ثم اعتمدت عليها في إقامة مشروعات مشتركة لإنشاء مناطق صناعية لجذب الاستثمارات الأجنبية خاصة من الدول الصناعية، وألزمها بإنفاق جزء من أرباحها في إنشاء البنية الأساسية اللازمة لجذب الاستثمارات.

٢. المرحلة الثانية خلال المدة ١٩٨٠ - ١٩٨٥ وهي مرحلة تعميق القاعدة الصناعية للاقتصاد الماليزي حيث بدأ الاعتماد على الصناعات الثقيلة، وبداية لمرحلة الانطلاق نحو التصدير.

٣. المرحلة الثالثة خلال المدة بين ١٩٨٦ - ٢٠٠٠ حيث بدأت مرحلة التحرير الاقتصادي، والانفتاح على الاقتصاد العالمي مع وجود ضوابط تضمن مقومات الوطنية الاقتصادية. بلغ فيها الاقتصاد الماليزي مرحلة النضج حيث نشطت عمليات النمو الصناعي، وتعمق التوجه التصديري في عمليات التصنيع، وحُدثت البنية التحتية، وظهر مزيد من التعاون الاقتصادي الإقليمي في إطار مجموعة بلدان كتلة آسيان^٢. وقامت الدولة في هذه المرحلة بتشجيع إقامة الصناعات ذات

^١ The Economist. March 7 1998: 6-7.

^٢ محمود عبد الفضيل، العرب والتجربة الآسيوية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٠، ص ٤٢.

التقنية العالية وكثيفة استخدام رأس المال وذات القيمة المضافة العالية والتي تعتمد على رأس المال البشري الماهر، وذلك من أجل زيادة تنافسية المنتجات الماليزية وتوسيع دائرة سوقها المحلية^١، وذلك من خلال تقديم ميزات ضريبية للشركات وخاصة اليابانية التي تقوم بتجميع الأجهزة المنزلية مثل أجهزة التليفزيون والتكيف والفيديو وأجهزة الصوت ومنحتها إعفاءات ضريبية مدة ثمانية أعوام فقط لإنتاج تلك الأجهزة بمكون محلي لا يقل عن ٨٠ %، وإعفاءات ضريبية مفتوحة في حالة تصدير ٨٠ % من الإنتاج^٢.

اعتمدت السياسات الاقتصادية الماليزية على توفير البيئة المناسبة لنمو المدخرات وجذب الاستثمارات الأجنبية، واستطاعت إدارة مشكلة التضخم المالي، ونقص العمالة. فركزت على التخصيص الكفء للموارد المتاحة، والتوجه نحو الاستخدامات الاستثمارية ذات الإنتاجية الأعلى. نجحت السياسات الاقتصادية الماليزية في تحقيق المزج الجيد بين آليات السوق والتدخل الحكومي، وفي إشراك مختلف الفئات الاجتماعية في عملية التنمية. وركزت ماليزيا بعد الأزمة على استعادة قيمة العملة والحفاظ عليها، وزيادة متوسط الدخل ودعم الفقراء، وتخفيف حدة التضخم والحفاظ على القوة الشرائية للأجور. واستندت في تحقيق هذه التوجهات إلى تحسين مستوى التعليم، وربط الأجور بإنتاجية العمل، وقامت بتدريب المهنيين وتأهيلهم فاستطاعت تأمين قوة عمل ماهرة وقادرة على سد حاجات الصناعة المتنامية، ومن ثم الحد من استخدام العمالة الأجنبية. بذلك استطاعت ماليزيا الوصول إلى معدل نمو ٦٪ في عام ٢٠٠٦، وبلغت حصة الفرد من الصادرات ٤٨٠٠ دولار وهو أعلى من حصة الفرد الأمريكي التي تبلغ ٣١٠٠ دولار^٣.

يتبين بالنظر إلى تجارب دول شرق آسية أنها حققت أداءً اقتصادياً أكثر من جيد خلال عقود قليلة، وقد ارتبط تحقيق النمو والتنمية السريعين لديها بقوة الأداء التصديري بعد أن انتقلت من سياسة إحلال الواردات إلى سياسة التصنيع من أجل التصدير. ويمكن للدول النامية أن تستفيد من نجاح سياسات التصدير في هذه الدول في وضع سياسات لتعزيز النمو وتحقيق التنمية.

^١ محمد شريف بشير، تجارب آسيوية: ماليزيا... اليابان قدوتنا، ٢٠٠٣، من الموقع الإلكتروني: http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=ArticleA_C&cid=1178193334811&pagename=Zone-Arabic-Namah%2FNMALayout

^٢ مازن الشاعر، وقفة تأمل ومقارنة بين ماليزيا والعالم العربي، مجلة دنيا الرأي الإلكترونية، مقالة منشورة بتاريخ ٢٠٠٧/٨/٦، في الموقع الإلكتروني: <http://pulpit.alwatanvoice.com/content-98992.html>

^٣ مازن الشاعر، المرجع السابق.

الفصل الثالث

سياسات تفعيل الصادرات في سورية ودورها في تنمية الصادرات

المبحث الأول: السياسات التجارية وتفعيل الصادرات في

سورية.

المبحث الثاني: السياسات المالية والنقدية وتفعيل الصادرات في

سورية.

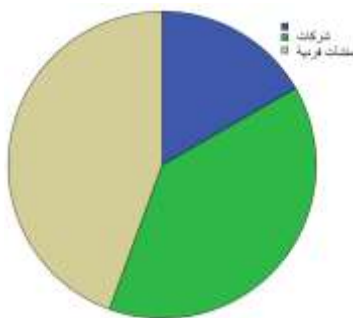
المبحث الثالث: السياسات الصناعية وتفعيل الصادرات في

سورية.

المبحث الرابع: مؤسسات تفعيل الصادرات في سورية.

لم تول السياسات الاقتصادية في سورية حتى وقت قريب الصادرات الأهمية اللازمة، فقد ارتكزت في البداية على مبدأ الاعتماد على الذات في سياسة اقتصادية تتجه إلى الداخل وتعتمد على إحلال الواردات استناداً إلى التخطيط المركزي وحماية السوق المحلية، مما أدى إلى ضعف بنية الصناعات الوطنية بشقيها العام والخاص، وعدم قدرتها على التكيف مع متطلبات السوق العالمية. ولكن مع التطورات العالمية كان لابد من أن تعيد النظر بالسياسات الاقتصادية وأن تنتقل إلى سياسة تدعم الصادرات نظراً إلى ما يجب أن تؤديه من دور في تحريك النمو الاقتصادي وزيادة الناتج المحلي الإجمالي وتفعيل النشاطات الإنتاجية والخدمية في ظل المتغيرات الدولية، كما هو موضح في هذا الفصل.

ليتم الوقوف بدايةً على واقع التصدير في سورية من خلال التجربة العملية للشركات التصديرية، أُجري مسح إحصائي من خلال إعداد استبيان وُزِعَ على الشركات التي تقوم بالتصدير من خلال عينة عشوائية تمثل القطاعات المستهدفة، وذلك للاستفادة من التجربة العملية لهذه الشركات. وُزِعَ ١٨٠ استبياناً على منشآت تقوم بالتصدير تم الوصول إليها من خلال غرف التجارة ومن خلال المعارض المختلفة خلال عام ٢٠١٠، واستُخدِمَ البرنامج الإحصائي SPSS لإظهار الجداول التكرارية التي توضح نسب الإجابات ودلالاتها الإحصائية وقد بيّنت نتيجة الاستبيان ما سيأتي:

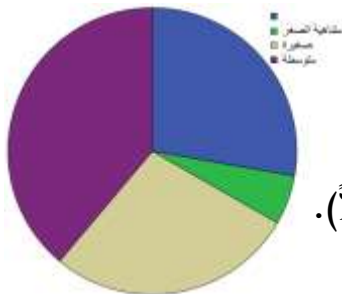


■ بالنسبة إلى الشكل القانوني للشركة:

٤٤.٤٪ منشآت فردية.

٣٨.٩٪ شركات.

١٦.٧٪ لم تحدد الشكل القانوني للمنشأة.



■ بالنسبة إلى حجم الشركة:

٥.٦٪ شركات متناهية الصغر (أقل من ١٠ عمال).

٢٧.٨٪ شركات صغيرة الحجم (بين ١١ و ٥٠ عاملاً).

٣٨.٩٪ شركات متوسطة الحجم (بين ٥١ و ٢٥٠ عاملاً).

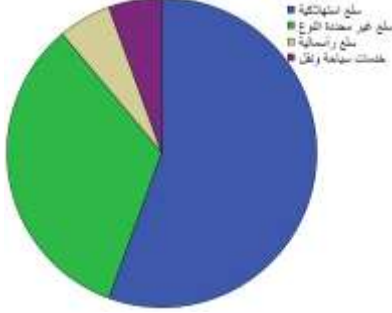
٢٧.٨٪ لم يحدد حجم الشركة.

■ بالنسبة إلى طبيعة الصادرات:

٩٤.٤٪ صادرات سلعية.

٥.٦٪ صادرات خدمية وتحديداً خدمات سياحية ونقل وشحن.

أما المنشآت التي تصدر سلعاً في العينة فقد توزعت كما يأتي:



٣٥٪ لم تحدد نوع السلع المصدرة.

٥٩٪ تصدر سلعاً استهلاكية.

٦٪ تصدر سلعاً رأسمالية.

■ تراوحت نسبة الصادرات من الإنتاج بين ٣ و ٩٠٪.

بلغ الوسط الحسابي ٣٥.٧٢٪.

والانحراف المعياري ٢٧.١٥٩٪.

■ جميع المنشآت في العينة تصدر إلى الدول العربية.

٣٩٪ يصدر إلى دول أوروبية.

١١٪ يصدر إلى دول آسيوية.

٢٨٪ يصدر إلى دول أخرى.

٤٤.٤٪ يصدر فقط إلى الدول العربية.

٣٣.٣٪ يصدر إلى مجموعة واحدة من الدول فضلاً عن الدول العربية.

٢٢.٢٪ يصدر إلى مجموعتين من الدول فضلاً عن الدول العربية.

□ تراوحت الصادرات إلى الدول العربية بين ٢ و ٧٢٪ من الإنتاج بوسطي

حسابي ٣٥.٧٢٪ وانحراف معياري ٢٧.١٥٩٪.

□ تراوحت الصادرات إلى دول أوروبا بين ١ و ٢٥٪ من الإنتاج بوسطي

حسابي ١٠.١٧٪ وانحراف معياري ١٠.٠٤٨٪.

□ تراوحت الصادرات إلى دول آسية حول نسبة ١٠٪ من الإنتاج.

□ تراوحت الصادرات إلى بقية دول العالم بين ١ و ١٨٪ من الإنتاج بوسطي

حسابي ٧٪ وانحراف معياري ٦.٨٩٢٪.

■ بالنسبة إلى السؤال حول إمكانية زيادة نسبة الصادرات إلى الأسواق العالمية:

٥.٦٪ لم يجيبوا عن السؤال.

٨٣.٣٪ يمكن زيادة صادراتها.

١١.١٪ لا يمكن زيادة صادراتها.

هناك ثلاثة أسباب لعدم إمكانية زيادة الصادرات عند جميع الشركات في العينة المدروسة هي:

□ عدم المعرفة بالأسواق المستهدفة.

□ عدم توافر الموارد المالية اللازمة لدعم عملية التصدير.

□ عدم إمكانية المنافسة في الأسواق الخارجية بسبب ارتفاع الأسعار مقارنة بالمنافسين.

■ حول الأساليب المعتمدة لزيادة الصادرات:

٥.٦٪ لم يعطوا إجابة.

٣٨.٩٪ يعتمدون وسيلة واحدة لزيادة الصادرات.

٢٧.٨٪ يعتمدون وسيلتين لزيادة الصادرات.

٢٧.٨٪ يعتمدون أكثر من وسيلتين لزيادة الصادرات.

وجاء ترتيب الطرائق المستخدمة لزيادة الصادرات كما يأتي:

٦٦.٧٪ الاشتراك في المعارض الخارجية.

٦١.١٪ وكلاء التسويق.

٣٣.٣٪ الإعلانات والحملات الترويجية.

٢٧.٨٪ الزيارة الشخصية.

١١.٢٪ وسائل أخرى كالاعتماد على العلاقات الشخصية أو على اسم

الماركة.

■ بالنسبة إلى معوقات التصدير الداخلية:

٥٠٪ لا تواجه معوقات داخلية.

٤٥.٦٪ تواجه معوقات داخلية.

٤.٤٪ لم تجب عن السؤال.

أهم المعوقات الداخلية التي تعاني منها الشركات في العينة:

- ٢٧.٨٪ تعاني من صعوبة إجراءات التصدير وتعقيدها.
- ٢٢.٢٪ تعاني من عدم توفر قواعد بيانات حول المعلومات التجارية.
- ١٦.٧٪ تعاني من عدم المعرفة بشروط التجارة الدولية وطرائق تمويل الصادرات وطرائق الدفع.
- ١١.١٪ تعاني من عدم توافر جهات تمويلية للصادرات.
- ٧.٧٪ تعاني من عدم الخبرة بإجراءات التصدير.
- ١١.١٪ تعاني من معوقات أخرى مثل الروتين وهدر الوقت الأمر الذي ينعكس سلباً على تكلفة المنتج، ويؤدي إلى تأخير في أوقات التسليم المحددة.

■ بالنسبة إلى معوقات التصدير الخارجية:

- ٤٣.٣٪ لا تواجه معوقات خارجية.
- ٥١.١٪ تواجه معوقات خارجية.
- ٥.٦٪ لم تجب عن السؤال.

أهم المعوقات الخارجية التي تعاني منها الشركات في العينة:

- ٣٨.٩٪ تعاني من المنافسة الشديدة.
- ٢٢.٢٪ تعاني من عدم توافر قواعد بيانات حول المعلومات التجارية، ومن عدم المعرفة بالقوانين والإجراءات في الأسواق الخارجية.
- ١٦.٧٪ تعاني من ارتفاع المواصفات الفنية المطلوبة في بعض الدول.
- ١١.١٪ تعاني من عدم المعرفة بالأسواق وحاجاتها.
- ٥.٦٪ تعاني من عدم القدرة على توفير البضاعة المطلوبة في الوقت المناسب وبالجودة المطلوبة.
- ١١.١٪ تعاني من معوقات أخرى مثل ابتعاد المستوردين الأجانب عن التعامل مع المصدّرين السوريين.

■ أهم المقترحات التي قدّمها المصدّرون لتنمية الصادرات هي:

- تخفيض الضرائب والرسوم الجمركية التي يدفعها الصناعيون.

- تخفيض أسعار الكهرباء والمازوت.
- تقديم التسهيلات المصرفية والقروض للصناعيين دون فوائد.
- الترويج للصناعة السورية ذات الجودة العالية في الخارج.
- الشفافية في القوانين ومحاربة الفساد.
- تبسيط الإجراءات الجمركية وتسهيلها وتخفيض هدر الوقت.
- إيجاد وسائل لنشر الثقة لدى المستوردين بالمصدّرين السوريين.

يتبيّن من خلال الاستبيان أن ٤٥.٦% من العينة تواجه معوقات داخلية أهمها صعوبة إجراءات التصدير وتعقيدها، وعدم توافر الجهات التمويلية وعدم المعرفة بشروط التجارة وعدم توافر قواعد بيانات. أي إنّ السياسات الصناعية والتجارية والمتعلقة بالخدمات غير فعّالة في تنمية الصادرات، وهي بحاجة لإعادة النظر بها بما يتوافق واحتياجات المصدّرين، وخاصةً تلك التي تؤدي دوراً أساسياً في تكلفة الإنتاج مثل أسعار الكهرباء والمازوت وتكلفة الوقت المهدور في إنهاء الإجراءات الجمركية للبضائع.

سيتم في هذا الفصل دراسة السياسات الاقتصادية المستخدمة في سورية وتحليلها ودورها في تفعيل الصادرات السورية.

المبحث الأول

السياسات التجارية وتفعيل الصادرات في سورية

تهدف السياسات التجارية في أي دولة إلى تحقيق أقصى فائدة ممكنة من التجارة الخارجية، وفي الواقع اهتمّت سورية بالسياسة التجارية اهتماماً كبيراً. وقد انتهجت في البداية مبدأ الحماية التجارية، فاعتبرت أنّ على الدولة أن تحمي صناعاتها الوطنية الناشئة عبر فرض تعريفات عالية على وارداتها من السلع الأجنبية المنافسة، وحققت باعتمادها هذه السياسة قاعدة تصنيفية بمستوى مقبول، وارتفعت حصة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي، وتقلّصت قيمة الواردات من السلع الاستهلاكية الأساسية، ولكن لم تستطع الصناعة أن تنافس في ظل انفتاح الأسواق بسبب سياسة الحماية المستمرة مدة طويلة مع ارتفاع تكاليف الإنتاج نتيجة ضعف الكفاءة في الاستثمارات الصناعية.

تفيد الحماية التجارية القطاع الصناعي عند توافر عدد من الشروط أهمها^١:

♣ أن يتم التدقيق في اختيار الصناعات التي تُمنح الحماية، إذ يشترط أن تُمنح لتلك الصناعات التي يظهر بوضوح أنها مناسبة لنوع الموارد الاقتصادية المتوافرة في الدولة من حيث الكمية والنوع بحيث يمكنها أن تنافس الصناعات الأجنبية المماثلة بعد مدة مناسبة من الوقت في ظل الحماية.

♣ أن يُؤخذ بالحسبان أن الحماية يجب أن تُمنح مدة مؤقتة وليس بصفة دائمة، إذ يجب رفع الحماية بعد هذه المدة وأن تُترك هذه الصناعات وشأنها لتثبت قدرتها على منافسة الصناعات الأجنبية المماثلة.

♣ أن تُراعى الاتفاقيات الدولية ومنها اتفاقية منظمة التجارة العالمية من حيث فرض الرسوم الجمركية أو تقديم الإعانات...

♣ أن يُحصّن الاقتصاد الوطني من أخطار الإغراق من خلال فرض ضرائب جمركية تعويضية مرتفعة على السلع محل الإغراق؛ وذلك في حالة الإغراق المؤقت الذي يمثل تهديداً مباشراً للمشروعات الوطنية المنتجة للسلع المماثلة إذ

^١ سلطان سليمي، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية: حالة الجزائر، رسالة مقدّمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط والتنمية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، عام ٢٠٠٣، ص ٥٣-٥٤.

تضطر هذه المشروعات أن تتحول إلى إنتاج سلع أخرى أقل كفاءة، مما يضر الاقتصاد الوطني.

تواجه سورية تحديات كبيرة اليوم في ظل المتغيرات الدولية، وتحرير التجارة العالمية، وإطلاق حرية المنافسة دون أية عوائق وما ترتب عليه من إنشاء منظمة التجارة العالمية في الوقت الذي يشهد فيه العالم قيام تكتلات اقتصادية بين الدول الكبرى مثل دول الاتحاد الأوروبي والنافتا وغيرها، مما يؤدي إلى التمييز في المعاملات التجارية بين الدول.

وضع هذا الواقع سورية أمام خيارين: إما أن ترفض الاستجابة لمتطلبات تحرير التجارة عبر العالم، وعندها تتحول إلى جزيرة معزولة، ومن ثم تصبح في مأزق الحصار الاقتصادي، وما يترتب على ذلك من نتائج اجتماعية وسياسية واقتصادية سيئة؛ أو أن تسعى للاندماج في الاقتصاد العالمي، وهو الخيار الذي اتخذته الحكومة السورية بتقديم طلب رسمي للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية WTO في عام ٢٠٠١ (والذي نال القبول المبدئي في عام ٢٠١٠)، وهذا ما يجعلها مستقبلاً في مواجهة منتجات من مختلف أنحاء العالم بأسعار منافسة جداً وبنوعية عالية الجودة، ومن ثم يفرض عليها أن ترسم سياسات اقتصادية جديدة كفوءة للتكيف مع التغيرات المنتظرة.

يتبين مما سبق أن سورية بدأت توجّهاً جديداً منذ النصف الأول من الثمانينيات بالانتقال من تقييد التجارة الخارجية إلى تخفيف القيود على الاستيراد وتبسيط إجراءاته، وإطلاق قوى التصدير، وتطوير معدلات التعرفة الجمركية بما يخدم هذه الأهداف. وقد وُضعت سياسات تصدير تعتمد على تشجيع ودعم المنتجات والسلع المحلية القابلة للتصدير، فحُصرَت رخص التصدير المطلوبة بعدد قليل ومحدد من السلع، وحُدِّدت إجراءات التصدير بتقديم المصدر تصريحاً للمديرية العامة للجمارك فضلاً عن الضمانات المصرفية والأوراق التي تثبت المنشأ السوري للمنتجات المصدرة، ولا بدّ أن يكون المصدر مسجلاً لدى غرفة التجارة ويجب عليه أن يُقدّم فاتورة مصدّقة من غرفة التجارة وشهادة منشأ وبياناً جمركياً وتعهداً مصرفياً. وسمحت للمصدرين بتحويل عائدات التصدير لصالح مستوردين لتمويل وارداتهم. ونظراً إلى أهمية تبسيط القوانين المتعلقة بتعزيز قدرة سورية

^١ وزارة الاقتصاد والتجارة، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٧/١٢ من الموقع الإلكتروني:

<http://www.syrecon.org/modules.php?op=modload&name=News&file=archive&sid=2159>

على المنافسة في الأسواق العالمية، اتخذت مجموعة من الإجراءات خلال السنوات الماضية، فألغت شرط تخلي المصدرين عن عائدات التصدير، وسمحت لهم بإعادة العائدات بالقطع الأجنبي وبيعها للمصرف التجاري السوري بسعر الصرف الحر للعملات الأجنبية أو إيداعها كعملات أجنبية. كذلك أعفتهم من كثير من الوثائق والثبوتيات، وألغت عمولات المؤسسات العامة على تصدير بعض السلع. ورغم ذلك لا تزال الصادرات إلى الأسواق ذات الدخل المرتفعة تتعرض لمعوقات صغر حجم الشركات السورية وعدم إدراك أهمية متطلبات النوعية في الإنتاج^١.

لا بدّ من التطرّق إلى ثلاثة محاور مهمّة في إطار دراسة السياسات التجارية وهي: الاتفاقيات التجارية، والتجارة الإلكترونية، والمناطق الحرة.

المطلب الأول - الاتفاقيات التجارية بين سورية ودول العالم:

تسعى سورية للانضمام إلى اتفاقات تجارية دولية متعددة الأطراف (منظمة التجارة العالمية والشراكة الأوروبية) في إطار العمل على توسيع المبادلات التجارية وتطويرها، وعقدت اتفاقات تجارية على مستويات إقليمية شاملة وفرعية، كما عقدت اتفاقات ثنائية لتحرير التجارة، وذلك لتواجه تحديات الاندماج في العولمة الاقتصادية (الذي يُسهم في تقييد فعالية السياسات الاقتصادية وقدرتها على تحقيق الأهداف التنموية)، ولتتّوّر وتنوّع الطاقة الإنتاجية وتزيد الكفاءة الاقتصادية وترفع الإنتاجية، وتزيد الصادرات، وتحسّن القدرة على المنافسة في الأسواق الخارجية والداخلية. ومن أهم هذه الاتفاقيات:

أولاً- منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى:

أُقرّ إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بموجب قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم ١٣١٧ د.ع ٥٩ تاريخ ١٩/٢/١٩٩٧. وضمت حتى الآن (١٧) دولة عربية التزمت بالتحرير الكامل للتعريفات الجمركية فيما بينها وهي: (المملكة الأردنية الهاشمية، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، تونس، السودان، السعودية، سورية، العراق، سلطنة عمان، فلسطين، قطر، الكويت، لبنان، ليبيا، مصر، المغرب، واليمن). وقد

^١ عصام اسماعيل، إصلاح السياسات التجارية في سورية: ما هي أهم التطورات، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، المركز الوطني للسياسات الزراعية، ٢٠٠٥، ص ٧.

اعتذرت كل من اليمن والسودان عن الاستمرار في تخفيض التعريفات الجمركية نظراً إلى التأثير السلبي لها في إيراداتها الجمركية^١.

بدأ تنفيذ الاتفاقية في ١/١/١٩٩٨ بمرحلة انتقالية استمرت عشر سنوات تنتهي في عام ٢٠٠٧ تمّ اختصارها إلى عام ٢٠٠٥ حيث بدأ التطبيق الكامل للاتفاقية.

تتعلق التشريعات الرئيسية لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بإزالة التعريفات الجمركية والعوائق غير التجارية أمام السلع المصنّعة بين الدول الأعضاء فيها. أمّا السلع الزراعية فقد عوملت معاملة خاصة إذ سمح لكل بلد باستثناء /١٠/ سلع زراعية على الأكثر من التخفيض التدريجي؛ وذلك خلال ذروة الإنتاج على أن يتم تخفيض عددها خلال المرحلة الانتقالية. تمّ أيضاً تحديد قواعد المنشأ على أساس أن يتم إنتاج نسبة /٤٠٪/ من قيمة المنتج في بلد المنشأ، ويتعلق القسم الأخير من الاتفاقية بالتوافق مع قواعد منظمة التجارة العالمية وكذلك السماح بتأخير التخفيض للدول العربية الأقل نمواً. وبدأت في عام ٢٠٠٣ المفاوضات لتحرير قطاع الخدمات التجارية، وقطعت الدول العربية مراحل متقدمة من هذه المفاوضات، ومن المفترض أن تصل إلى اتفاق كامل خلال السنوات القليلة القادمة.

تأتي أهمية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى من أنها توفر نوعاً من التوازن والتكامل الاقتصادي العربي من خلال فتح الأسواق العربية البينية، والانفتاح على الاقتصاد العالمي بمختلف التكتلات التجارية الدولية ولا سيّما الاتحاد الأوروبي بشكل أفضل، كما سيؤدّي توحيد الأسواق العربية إلى إقامة مشاريع للتنمية الصناعية والزراعية تمهّد لمواجهة تحديات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية وتخفيف آثارها السلبية، وسوف تعزز المنطقة عوامل الثقة بين المستثمرين المحليين والأجانب وتسهّل تدفق الاستثمار بين الدول الأعضاء وتجذب الاستثمارات المباشرة من الخارج، وتمكّن من الاستفادة من كبر حجم الأسواق العربية وقيام استثمارات عربية مشتركة، واستقطاب مشاريع نقل التكنولوجيا، مما يسهم في عملية النمو والتنمية الاقتصادية العربية.

تحسّن أداء التجارة السورية مع الدول العربية، حيث ازدادت قيمتها، وتنوعت السلع المتداولة مع مختلف الدول العربية، وكان لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى أثر

^١ رياض الفرس، التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والطموح، سحبت بتاريخ ٢٠/١/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني لجامعة الكويت: www.cba.edu.kw/reyadh/104/

إيجابي في تعزيز حجم التجارة العربية البينية كما يبيّن الجدول رقم ٢/. فقد ازدادت التجارة مع الدول العربية من ١٥.٢٨١/ مليار ليرة سورية في عام ١٩٩٧ إلى ٤٨٩.٧٧٨/ مليار ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ بوسطي معدل زيادة سنوية قدره ٣٧.٠٦٪. وتزامنت هذه الزيادة مع تطبيق الإعفاءات الجمركية بشكل كامل في بداية عام ٢٠٠٥ على السلع المتبادلة بين الدول المنضمة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، إلا أن الزيادة في الواردات العربية كانت أكبر من الزيادة في الصادرات إلى الدول العربية، فقد ازدادت الواردات العربية من ٣.٨٢٥/ مليار ليرة سورية في عام ١٩٩٧ إلى ١٣٠.٠٦/ مليار ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ بوسطي معدل زيادة سنوية قدره ٣٧.٧٩٪ مقابل ٣٦.٨٪ للصادرات التي ازدادت من ١١.٤٥٦/ مليار ليرة سورية في عام ١٩٩٧ إلى ٣٥٩.٧١٨/ مليار ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، وتراجعت مساهمة الصادرات في التجارة مع الدول العربية من نحو ٧٥٪ في عام ١٩٩٧ إلى ٧٣.٤٪ في عام ٢٠٠٨، وكانت الصادرات العربية تشكل ما نسبته ٢٦٪ من إجمالي الصادرات السورية في عام ١٩٩٧ وارتفعت إلى ٥٠.٨٢٪ في عام ٢٠٠٨، كذلك ارتفعت نسبة الواردات العربية إلى إجمالي الواردات من ٨٪ في عام ١٩٩٧ إلى ١٥.٤٩٪ في عام ٢٠٠٨^١.

إن زيادة الواردات بنسبة أكبر من زيادة الصادرات هو أمر طبيعي نتيجة تعطّش السوق السورية للبضائع المستوردة، ويؤدي انفتاح الأسواق دوراً محفزاً لتوسيع القاعدة الإنتاجية وتحديثها من خلال توفير وسائل الإنتاج الضرورية، مما يعمل على تحفيز الإنتاج الوطني ورفع قدرته على منافسة المنتجات المشابهة الأجنبية سواء في السوق المحلية أو في الأسواق الخارجية.

^١ احتسبت النسب من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم ٢/.

الجدول رقم ٢/ الميزان التجاري بين الجمهورية العربية السورية والدول العربية
خلال السنوات من ١٩٩٧ حتى ٢٠٠٨^١

(القيمة مليون ليرة سورية)

البيان	الميزان التجاري مع الدول العربية	حجم التجارة مع الدول العربية	نسبة التجارة مع الدول العربية إلى إجمالي التجارة	الصادرات إلى الدول العربية	معدل النمو السنوي للصادرات * %	نسبة الصادرات للدول العربية إلى إجمالي الصادرات * %	الواردات من الدول العربية	معدل النمو السنوي للواردات * %	نسبة الواردات من الدول العربية إلى إجمالي الواردات * %
١٩٩٧	٧٦٣١	١٥٢٨١	١٧,١٤	١١٤٥٦		٢٦,٠٦	٣٨٢٥		٨,٤٦
١٩٩٨	٥٥٩٦	١٢٤٧٨	١٦,٣٨	٩٠٣٧	-٢١,١٢	٢٧,٨٦	٣٤٤١	-١٠,٠٤	٧,٨٧
١٩٩٩	٤٥٧٦	١١٧٢٤	١٤,٣٢	٨١٥٠	-٩,٨٢	٢٠,٩٦	٣٥٧٤	٣,٨٧	٨,٣١
٢٠٠٠	١٤٧٩١	٥٥١٦٣	١٣,٦٦	٣٤٩٧٧	٣٢٩,١٧	١٦,١٨	٢٠١٨٦	٤٦٤,٨٠	١٠,٧٦
٢٠٠١	١٦٦١٦	٥٨١٢٦	١٢,٥٣	٣٧٣٧١	٦,٨٤	١٥,٣٧	٢٠٧٥٥	٢,٨٢	٩,٤٠
٢٠٠٢	٣٨٥٠٩	٩٤٩٦٧	١٧,٢١	٦٦٧٣٨	٧٨,٥٨	٢١,١٣	٢٨٢٢٩	٣٦,٠١	١١,٩٧
٢٠٠٣	٢٣٥٣٤	٨٧١١٨	١٧,٣٦	٥٥٣٢٦	-١٧,١٠	٢٠,٨٧	٣١٧٩٢	١٢,٦٢	١٣,٤٣
٢٠٠٤	٢٠٥٢١	١٢٨٦٢٧	٢٠,١٦	٧٤٥٧٤	٣٤,٧٩	٢٩,٩٥	٥٤٠٥٣	٧٠,٠٢	١٣,٩٠
٢٠٠٥	٥٧٧٠	١٣١٣٢٢	١٤,١٧	٦٨٥٤٦	-٨,٠٨	١٦,١٦	٦٢٧٧٦	١٦,١٤	١٢,٥٠
٢٠٠٦	٩٦٧٣٤	٢٨١٠٩٨	٢٧,١٢	١٨٨٩١٦	١٧٥,٦٠	٣٧,٤١	٩٢١٨٢	٤٦,٨٤	١٧,٣٥
٢٠٠٧	٩٤٠٩٧	٣٦٠٧٩١	٢٨,٥٥	٢٢٧٤٤٤	٢٠,٣٩	٣٩,٢٨	١٣٣٣٤٧	٤٤,٦٦	١٩,٤٨
٢٠٠٨	٢٢٩٦٥٨	٤٨٩٧٧٨	٣٢,٦٥	٣٥٩٧١٨	٥٨,١٥	٥٠,٨٢	١٣٠٠٦٠	-٢,٦٥	١٥,٤٩
وسطي معدل النمو السنوي *	%٣٧,٢٧	%٣٧,٠٦		%٣٦,٨٠			%٣٧,٧٩		

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩٨-٢٠٠٩).

تُعَدُّ السعودية ولبنان والعراق ومصر أفضل الشركاء التجاريين لسورية، إذ تتركز الصادرات السورية إلى الدول العربية في كل من السعودية والعراق ولبنان، وتم تصدير ما يزيد على ٦٣٪ من الصادرات السورية إلى الدول العربية إلى هذه الدول الثلاث في عام ٢٠٠٨، أمّا الواردات من الدول العربية فتركز في السعودية ومصر والإمارات العربية المتحدة إذ استوردت منها ما نسبته ٥٧٪ من الواردات من الدول العربية^٢.

ويشير التقرير الاقتصادي العربي إلى تحسّن مؤشر التركز السلعي للصادرات السورية إلى الدول العربية من ٥٣٩٪ في عام ١٩٩٥ إلى ٣٤٪ في عام ٢٠٠٦، في حين أن مؤشر التنوع لم يختلف في عام ٢٠٠٦ عما كان عليه في عام

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩٨-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

^٢ احتسبت من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية لعام ٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

/١٩٩٥/ وهو يعادل /٠.٦٩/، مما يعني أن أنواع السلع السورية المصدّرة بقيت على حالها، في حين انخفض تركّز التصدير نحو دول عربية معينة.

ثانياً. اتفاقية منطقة التجارة الحرة السورية التركية:

انطلقت هذه الاتفاقية في عام ٢٠٠٤ نظراً إلى أهمية التعاون الاقتصادي بين البلدين، وتعزيزاً لنطاق التجارة المتبادلة بما يسهم في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدين، بعد أن أخذت بالحسبان اتفاقية الشراكة بين تركيا والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، ومشروع اتفاقية التعاون بين سورية والمجموعة الاقتصادية الأوروبية، والاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة لعام ١٩٩٤ (الغات)، والاتفاقيات الأخرى المتعددة الأطراف الملحق بها. وتمّ الشروع بتطبيق هذه الاتفاقية في عام ٢٠٠٧. والجدير بالذكر أن سورية ترتبط باتفاق تجاري مع تركيا منذ عام ١٩٧٤ ينظم العلاقات الاقتصادية والتجارية معها، وقد كان الميزان التجاري يحقق عجزاً لمصلحة تركيا بلغ في عام ١٩٩٢ نحو /١١٤٩.٩/ مليون ليرة سورية وانخفض عام ١٩٩٥ إلى /٣٧٨.٨/ مليون ليرة سورية. وجاءت هذه الاتفاقية لتُشكّل نقطة انطلاق جديدة، إذ تنص على إقامة منطقة تجارة حرة تقوم بصورة تدريجية خلال مرحلة انتقالية تستمر مدة أقصاها ١٢ سنة تبدأ من تاريخ دخول هذه الاتفاقية حيز التنفيذ، تلغي الرسوم الجمركية على الصادرات والأعباء ذات الأثر المماثل، وتلغي الرسوم الجمركية على الواردات والرسوم الجمركية ذات الطبيعة الضريبية أيضاً، وتلغي جميع القيود الكمية وإجراءات الحظر على الواردات أو الصادرات والإجراءات ذات الأثر المماثل بين الطرفين، وتمنع اتخاذ أي إجراء أو ممارسات ذات طبيعة ضريبية داخلية تؤدي إلى التمييز بين منتجات أحد الطرفين والمنتجات المشابهة لدى الطرف الآخر.

سمحت هذه الاتفاقية بتسهيل تدفق البضائع في الاتجاهين وتنويع المبادلات التجارية، وتطوير التعاون الاقتصادي والفني وتشجيع إقامة مشاريع مشتركة، مما أثمر عن العديد من المشاريع الصناعية ومشاريع البنى التحتية والخدماتية.

أثّرت هذه الاتفاقية تأثيراً إيجابياً في التجارة السورية، وظهرت نتائجها منذ العام الأول لتطبيقها، فتراجع العجز في الميزان التجاري السوري مع تركيا من /٥٠٦٣/ مليون

^١ صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي لعام ٢٠٠٨.

ليرة سورية في عام ٢٠٠٦ إلى /١٦١/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٧، ليتحوّل العجز إلى فائض بمقدار /٦٥٢٩/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، حيث ازدادت الصادرات السورية إلى تركيا من /١٦٢٥٩/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٦ إلى /٢٩٥٩٣/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ بمعدل نمو وسطي يقدر بـ ٣٤.٩٪ سنوياً، مقابل ٤٪ للواردات من تركيا حيث ازدادت الواردات من /٢١٣٢٢/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٦ إلى /٢٣٠٦٤/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ كما هو مبين في الجدول الآتي:

الجدول رقم ٣/ الميزان التجاري بين الجمهورية العربية السورية وتركيا
خلال السنوات من ٢٠٠٦ حتى ٢٠٠٨^١

(القيمة مليون ليرة سورية)

السنة	إجمالي الصادرات	الصادرات إلى تركيا	معدل نمو الصادرات إلى تركيا %	نسبة الصادرات إلى تركيا من إجمالي الصادرات %	إجمالي الواردات	الواردات من تركيا	معدل نمو الواردات من تركيا %	نسبة الواردات من تركيا إلى إجمالي الواردات %	الميزان التجاري مع تركيا
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	١٦٢٥٩	٢١,٢	٣,٢٢	٥٣١٤٢٤	٢١٣٢٢	٣٧	٤	٥٠٦٣-
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	٢٧٩٦٦	٧٢	٤,٨٣	٦٨٤٥٥٧	٢٨١٢٧	٣١,٩	٤,١	١٦١-
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨	٢٩٥٩٣	٥,٨١	٤,١٨	٨٣٩٤١٩	٢٣٠٦٤	١٨ -	٢,٧	٦٥٢٩
وسطي معدل النمو السنوي %	١٨,٣٨	٣٤,٩١			٢٥,٦٨	٤			

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (٢٠٠٧-٢٠٠٩).

كما تم توقيع اتفاقية السلع التفضيلية مع إيران، وهناك تطلع لإقامة منطقة تجارة حرة مع ماليزيا، وتقوم الحكومة بالتمهيد لدخول منطقة تجارة حرة مع كل من روسيا الاتحادية وبيلاروسيا وكازاخستان وبعض الدول الأخرى.

المطلب الثاني- التجارة الإلكترونية في سورية:

تعني التجارة الإلكترونية "استخدام وسائل إلكترونية لتمكين عمليات التبادل بما في ذلك بيع المنتجات والخدمات التي تتطلب وسائل نقل بصورة مختلفة من مكان إلى آخر وشراؤها"^٢.

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ٢٠٠٧-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

^٢ باسم غدير غدير، التجارة الإلكترونية كأحد أشكال التجارة الخارجية وإمكانية تطبيقها في سورية في ظل المتغيرات الدولية المعاصرة، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة تشرين، ٢٠٠٧، ص ٣٥.

أدى الانفجار الهائل في استخدام شبكة الإنترنت إلى ظهور نماذج جديدة للأعمال لم تكن معروفة في السابق مثل نماذج أعمال الشركات E-Trade، Amazon.com، Google، Yahoo وغيرها... حتى أن الشركات الصناعية الكبرى مثل Ford قامت بوضع خطط لإنشاء أسواق افتراضية لها على شبكة الويب التي تجذب عدداً هائلاً من المنتجين والبائعين، وتحقق منافع لكل الأطراف من خلال أتمتة كاملة للمعاملات عبر اختصار الوقت والتكاليف، وبحسب FORRESTER RESEARCH . وهي شركة متخصصة بالتكنولوجيا وبحوث الأسواق . وصل مجموع التجارة الإلكترونية العالمية من الشركة إلى الشركة ومن الشركة إلى المستهلك إلى ٦٥٧/ مليار دولار في عام ٢٠٠٠ وقفز إلى ٦.٨/ تريليون دولار أميركي في عام ٢٠٠٤ ... ورغم ذلك لم تتطور التجارة الإلكترونية بالكامل نظراً إلى نقص الوعي حولها وخاصة في الدول النامية فضلاً عن النقص في العمليات المأمونة لتسديد المدفوعات في أثناء الاتصال بالإنترنت وتعقيد بعض المواقع وصعوبة استعمالها والتأخير في التسليم وعدم الثقة بإجراءات المعاملات والخوف من خرق العقود، وتبقى المسألة مسألة وقت لتبدأ التجارة الإلكترونية في تغيير الاقتصاد العالمي^١.

أصبحت التجارة الإلكترونية قوة أخرى في مجال العولمة مثل الاستثمار والاتصالات وأحد العوامل المهيئة لمساعدة الدول النامية لتنمو تدريجياً وتسهّل اندماجها في التجارة العالمية وذلك من خلال:

١- تعمل التجارة الإلكترونية على توسيع دائرة السوق المحلي، وكذلك النفاذ إلى الأسواق العالمية وخلق أسواق جديدة كان من المتعذر إيجادها في ظل التجارة التقليدية، لأن ممارسة التجارة عبر شبكة الإنترنت تجعل المنتجات من السلع والخدمات متاحة لأكبر عدد ممكن من المستهلكين، وهذا يتيح حتى للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الحضور في الأسواق المحلية والدولية الأمر الذي يمنح فرصة أكبر للمستهلك للاختيار من بين المنتجات المعروضة.

٢- تعمل التجارة على تقليص أوقات أو مدد التوريد، واختصار أوقات دورات الإنتاج، وتبسيط عمليات وإجراءات الشراء، فضلاً عن إنقاص المخزون، لأن المنتجين

^١ اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (إسكوا)، تسهيل التجارة والتجارة الإلكترونية، تعزيز المشاركة الفعالة في التجارة الإلكترونية: حالات مصر والأردن ولبنان والإمارات العربية المتحدة، الأمم المتحدة، ٢٠٠٣، ص ٦-٧.

والمستهلكين يصبحون قريبين جداً من بعضهم بعضاً من خلال الاتصال المباشر فيما بينهم، دون تدخل الوسطاء التقليديين مثل الموردين والمصدرين وتجار الجملة والتجزئة.

٣- تساعد التجارة الإلكترونية على تفعيل مفهوم المنافسة الكاملة في السوق من خلال:

أ- تقليص المسافات بين المنتجين والمستهلكين مما يتيح الوجود الإلكتروني القريب بين البائع والمشتري، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين مستوى المنتج ونوعيته عن طريق خدمات ما قبل البيع وما بعده، وتوفير المعلومات عن طبيعة المنتجات وأسعارها ومنتجها في الأسواق، وكذلك الاستجابة السريعة لطلبات السوق مما يؤدي في نهاية الأمر إلى تحسين درجة التنافسية في الأسواق الإلكترونية^١.

ب- تخفيض تكاليف العمليات التجارية المتمثلة في جمع المعلومات وحفظها واسترجاعها والتفاوض وأتعاب السمسرة وعمولات المبيعات والإجراءات الإدارية وغيرها والتي تُعد جزءاً مهماً في سعر المنتج، حيث تؤدي التجارة الإلكترونية دوراً بارزاً في تخفيض هذه التكاليف من خلال تحسين المعلومات وتدفقها وزيادة تنسيق الأعمال، وكذلك انخفاض تكاليف البحث عن المعلومات المتعلقة بالمشتريين المحتملين والبائعين في السوق، فضلاً عن أنها أداة مهمة في إدارة المخزون وانخفاض تكاليف التخزين من خلال تقليص الدورة التجارية، حيث يتم شحن المنتج مباشرة من المصنع إلى المشتري النهائي، الأمر الذي يسهم في انخفاض أسعار المنتجات مما يؤدي في نهاية المطاف إلى تقليص الاختلافات بين الأسواق التجارية وتحريك النشاطات الاقتصادية والوصول بها إلى المنافسة الكاملة.

٤- توفر التجارة الإلكترونية فرصة لزيادة معدلات الصادرات من خلال سهولة الوصول إلى مراكز الاستهلاك الرئيسية، وإمكانية التسوق للسلع والخدمات عالمياً بتكلفة محدودة، والقدرة على سرعة عقد الصفقات التجارية وإنهاءها، وكذلك القدرة على تحليل الأسواق والاستجابة لتغير متطلبات المستهلكين. ويظهر أثر التجارة الإلكترونية أكثر وضوحاً في تجارة الخدمات بين الدول حيث هيأت وسيلة الاتصال

^١ باسم غدير غدير، المرجع السابق، ص ٤٨.

المفقودة بين المستهلك والمنتج، وبذلك أسهمت في زوال العقبات الجغرافية لكثير من الخدمات.

٥- تساعد التجارة الإلكترونية الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم على المشاركة في حركة التجارة الدولية بفاعلية وكفاءة بما تقدمه من خفض تكاليف التسويق والدعاية والإعلان، وتوفير الوقت والمكان اللازمين لتحقيق المعاملات التجارية.

ما تزال البنية التحتية للتجارة الإلكترونية في سورية ضعيفة رغم الأهمية الكبيرة لها حيث تم إطلاق أول موقع إلكتروني سوري للتجارة الخارجية في ٢٠٠١/٧/١٠ بالتعاون بين الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية والمجموعة الدولية للإنترنت والتسويق^١، وبدأت مؤخراً بعض معاملات التجارة الإلكترونية، وحجزت كثير من الشركات مواقع لها على الإنترنت، وأصبح بإمكانها الدخول للترويج لمنتجاتها من خلال مشروع قام به اتحاد غرف التجارة بإيجاد محرك بحث للشركات السورية يتم عن طريقه إدخال المعلومات الخاصة بأي شركة وبشكل مجاني، ووضعت ٤٠ شركة سورية منتجاتها على هذا المحرك، في حين بدأت بشكل محدود التجارة الإلكترونية الموجهة للمستهلكين.

ما تزال سورية ضعيفة الجاهزية الإلكترونية ولا بدّ من بذل كثير من الجهد لتحسين الجاهزية إلى المستويات الدولية، ويبين الجدول التالي أهم مؤشرات الاتصالات والاستعداد الإلكتروني في سورية وتطورها في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٨:

الجدول رقم ٤/ أهم مؤشرات الاتصالات والاستعداد الإلكتروني في سورية
في عامي ٢٠٠٣ و ٢٠٠٨

البيان	٢٠٠٣	٢٠٠٨	وسطي معدل النمو السنوي %
خطوط الهاتف الثابت	٢,٤١١,٠٠٠	٣,٦٣٣,٤٠٠	٨,٥
خطوط الهاتف الثابت لكل ١٠٠ نسمة	١٣,٤٣	١٧,١٢	٤,٩٧
عدد خطوط الهاتف النقال	١,١٨٥,٠٠٠	٧,٠٥٦,٠٠٠	٤٢,٨٧
خطوط الهاتف النقال لكل ١٠٠ نسمة	٦,٦	٣٣,٢٤	٣٨,١٧
مستخدمو الإنترنت	٦١٠,٠٠٠	٣,٥٦٥,٠٠٠	٤٢,٣٤
النفاد إلى الإنترنت لكل ١٠٠ نسمة	٣,٤	١٦,٧٩	٣٧,٦

المصدر: إحصائيات الاتحاد الدولي للاتصالات لعام ٢٠٠٩.

^١ محمود عبيد، التجارة الإلكترونية كأحد اتجاهات التجارة الدولية في عصر العولمة ومتطلبات تطبيقها في سورية، رسالة معدة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف الدكتور محمد خالد الحريري، ٢٠٠٦، ص ١٦٣.

^٢ الاتحاد الدولي للاتصالات، الخصائص الإحصائية لمجتمع المعلومات لعام ٢٠٠٩: الدول العربية، الموقع الإلكتروني: <http://www.itu.int/publ/D-IND-RPM.AR-2009/en>.

يظهر من الجدول السابق تطور عدد خطوط الهاتف الثابت إلى /٣٦٣٣٤٠٠/ خط في عام ٢٠٠٨، وما يزال القطاع العام يحتكر هذه الخدمة، إلا أن الوضع يمكن أن يتغير بعد تطبيق اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي حيث تلتزم سورية بتحرير قطاع الخدمات. ويُعدّ هذا المؤشر من أهم المؤشرات لقياس مدى الاستعداد والجاهزية الإلكترونية لكون الهاتف هو أحد أهم الوسائل للنفوذ إلى شبكة الإنترنت، ويستعمل معظم مستخدمي الإنترنت وصلة هاتفية منخفضة السرعة وهي غير كافية بالنسبة إلى الشركات التجارية، حيث بدأ تحسين البنية التحتية لشبكة الاتصالات الهاتفية، ودخل مزودو خدمات جدد السوق السورية، الأمر الذي أسهم في تخفيض التكاليف وانعكس ذلك إيجاباً على زيادة عدد مستخدمي من /٦١٠٠٠٠/ مستخدم في عام ٢٠٠٣ إلى /٣٥٦٥٠٠٠/ مستخدم في عام ٢٠٠٨ بنسبة ١٦.٧٩٪ من إجمالي عدد السكان، وما تزال هذه النسبة ضعيفة بالنسبة إلى دول العالم وحتى بالنسبة إلى بعض الدول العربية الأخرى، إذ تبلغ في لبنان ٢٢.٥٪ وفي الأردن ٢٦٪ وفي تونس ٢٧٪ وفي المغرب ٣٣٪^١.

ولا يخفى على أحد أهم العوائق الأساسية التي تؤثر سلباً في الجاهزية الإلكترونية ودرجة تقدم التجارة الإلكترونية وهي: ضعف الدور الحكومي وغياب مبادرته لدعم الشبكة الدولية للمعلومات والتجارة الإلكترونية، وتدني مستوى الدخل، وارتفاع تكاليف تطبيق الخدمات الدولية للمعلومات، وعدم ثقة المستهلكين بالتسوق الإلكتروني، وعدم الثقة بدرجة أمان الدفع الإلكتروني، وتقييد القطع الأجنبي القابل للاستخدام من الأفراد، وعدم وجود دعم للتجارة الإلكترونية مثل الإعفاءات الضريبية أو دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، وعدم وجود قوانين الملكية الخاصة.

وبدأت الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية المبادرات الأولى لنشر الثقافة المعلوماتية بالتعاون مع وزارة التربية، وصدر قانون التوقيع الإلكتروني وخدمات الشبكة رقم ٤ لعام ٢٠٠٩ الذي يُعدّ أول تشريع يغطي المعاملات الإلكترونية، وأحد مرتكزات مجموعة من التشريعات المتعلقة بالمعاملات والخدمات الإلكترونية وآليات الدفع الإلكتروني التي يتم الإعداد لها والتي يجب أن تتضمن الاعتراف بالوسائل الإلكترونية كأحدى وسائل التعاقد، وعدّ السجل الإلكتروني والرسالة الإلكترونية من وسائل الإثبات، مما يحث على تطوير أنظمة الدفع وتسهيل استعمال الوسائل الإلكترونية في إجراء المدفوعات.

^١ الاتحاد الدولي للاتصالات، الخصائص الإحصائية لمجتمع المعلومات لعام ٢٠٠٩، مرجع سابق.

سينعكس تطبيق التجارة الإلكترونية بالفائدة على التجارة الخارجية وزيادة حجم الصادرات ولا سيما الخدمات منها التي يمكن تحويلها إلى منتجات رقمية وإتمام بيعها وتسليمها عبر شبكة الإنترنت، وكذلك على قطاع السياحة إذ يمكن من خلال التسويق الجيد عبر شبكة الإنترنت جذب عدد أكبر من السياح وإتاحة إمكانية الحجز الفندقي وتأمين حجوزات السفر وتنظيم المجموعات السياحية، كما تنعكس التجارة الإلكترونية إيجاباً على الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تشكل ٩٠٪ من الشركات العاملة في سورية، إذ تساعدها على الاستمرارية وتعزيز القدرة على المنافسة من خلال وجودها في الأسواق العالمية.

المطلب الثالث - المناطق الحرة في سورية:

تأتي أهمية المناطق الحرة من الموقع الاستراتيجي المهم الذي تتمتع به سورية، وتُعَدُّ المناطق الحرة من أهم المنافذ الاقتصادية على العالم الخارجي التي تسهم في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال إقامة صناعات تصديرية والاستفادة من التكنولوجيا الحديثة، وتوفير فرص عمالة، ورغد الخزينة العامة للدولة بالقطاع الأجنبي. كما تؤدي المواقع المهمة التي أقيمت عليها فروع المناطق الحرة وسط العاصمة وعلى المنافذ البحرية والحدودية دوراً مهماً في حركة التجارة والترانزيت وإعادة التصدير نحو الأسواق العالمية.

تُعَدُّ المناطق الحرة من الأدوات الاقتصادية الفاعلة في تنمية الصادرات من خلال تحقيق أكبر قدر من الاستثمارات الصناعية والتجارية والخدمات عبر تقديم الحوافز التي تسهم في توسيع الاستثمارات وتحقيق مصالح المستثمرين.

وفيما يأتي أهم الحوافز التي تقدمها المناطق الحرة السورية:

- الإعفاء من الضرائب والرسوم كلّها ولاسيما ضرائب الدخل على الأرباح والرواتب والأجور والضرائب الأخرى النافذة في سورية كلّها، وكذلك الرسوم كرسوم الطابع والرسوم الجمركية على الواردات والصادرات.
- إلغاء جميع القيود الكمية على الصادرات والواردات.

- السماح للمستثمرين بإدخال وسائل النقل اللازمة لنشاطاتهم سواء كانت هذه الوسائل سيارات نقل ركاب جماعية . سيارات نقل بضائع . سيارات ذات استعمال خاص (إسعاف . إطفاء . براد...) إدخالاً مؤقتاً إلى سورية شريطة ألا تستخدم إلا للأغراض التي أدخلت من أجلها.
- إلغاء جميع القيود على التعامل بالقطع الأجنبي وتحويلات.
- إلغاء التمييز بين المستثمرين.
- تطبيق أحكام الإدخال المؤقت بقصد التصنيع وإعادة التصدير النافذة على عمليات الإدخال المؤقت بقصد التصنيع أو إكمال الصنع وإعادة التصدير الجارية من المناطق الحرة إلى سورية وبالعكس من سورية إلى المناطق الحرة.
- منح شهادة المنشأ السوري للمنتجات المصنعة في المناطق الحرة السورية.
- حرية استخدام اليد العاملة السورية أو الأجنبية في المشاريع المقامة في المناطق الحرة السورية.
- الإعفاء من ضريبة دخل العمالة الأجنبية وعدم وجود إجراءات تعسفية لاستخدامها واستخدامها.
- مرونة الإجراءات الإدارية.

أُخْدِثَتْ ثماني مناطق حرة موزعة في دمشق ومطارها وعدرا وحلب واللاذقية وطرطوس ومرفأ اللاذقية واليعربية بإجمالي مساحات قائمة بلغت في عام ٢٠٠٩ ما يعادل /٤٣٢٦١٦١/م^٢، فضلاً عن منطقة قيد التنفيذ في حسياء في محافظة حمص بمساحة /٨٥٢٠٠٠/م^٢، وسيتم مستقبلاً إحداث خمس مناطق حرة جديدة في محافظة دير الزور ومرفأ طرطوس وإدلب وحماه والتنف^١. وقد تطور حجم النشاط الاستثماري في المناطق الحرة السورية كما يأتي:

^١ إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠٠٩.

الجدول رقم ٥/ تطور حجم النشاط الاستثماري في المناطق الحرة السورية خلال السنوات من ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٩^١

الأعوام	الإيرادات مليون ل.س	حركة البضائع الداخلة والخارجة مليار ل.س	رأس المال المستثمر مليون دولار	عدد المنشآت	عدد العاملين	الشركات الأجنبية
٢٠٠٠	٤٢٦	٤٤	٥١٤	٦١٠	٤٨٢٩	
٢٠٠١	٤٩٨	٧٠	٥٢٤	٦٣٠	٤٩٢٧	
٢٠٠٢	٦٠٧	٨٨	٥٣٥	٦٥٤	٥٥٣٥	٣٢
٢٠٠٣	٥٦٠	١٠٤	٥٤٦	٦٧٨	٦٢١٩	٤١
٢٠٠٤	٧٠٥	١٢٥	٥٥٧	٧١٢	٦٣٤٥	٥٢
٢٠٠٥	٧٨٦	١٥٨	٦٢٧	٧٨٦	٧٠٨١	٥٨
٢٠٠٦	٩٢٥	٢٠٦	٦٥٣	٩٣٢	٨٢٦٦	٦٢
٢٠٠٧	١٠٧٧	٢٣٠	٧٠٦	١٠٠٩	٨٩٥٩	٦٣
٢٠٠٨	١٠٣٤	٢٤٠	٧٩٧	١١٩١	٩٠١٩	٧٦
٢٠٠٩	١٠٣٣	٢١٤	٨٨٤	١٢٠٠	١١٥٥٣	٨٤
وسطي معدل النمو السنوي*	٪١٠,٣٤	٪١٩,٢١	٪٦,٢١	٪٧,٨١	٪١٠,١٨	٪١٤,٧٨**

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.

يظهر من الجدول السابق تطور حجم رأس المال المستثمر من /٥١٤/ مليون دولار في عام ٢٠٠٠ إلى /٨٨٤/ مليون دولار في عام ٢٠٠٩ بوسطي معدل زيادة سنوية قدرها ٦.٢١٪. وازداد عدد الشركات الأجنبية من ٣٢/ شركة في عام ٢٠٠٢ بنسبة ٤٪ من إجمالي عدد المستثمرين إلى ٨٤/ شركة في عام ٢٠٠٩ بنسبة ٧٪، وقد تنوعت نشاطات المستثمرين بين تجاري وصناعي وخدمي كما يبيّن الجدول التالي:

^١ إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.
* حسب من قبل الباحث للسنوات ٢٠٠٩-٢٠٠٠ بالاعتماد على برنامج Excel.
** حسب من قبل الباحث للسنوات ٢٠٠٩-٢٠٠٢ بالاعتماد على برنامج Excel.

الجدول رقم ٦/ تطور عدد المستثمرين ونوعهم في المناطق الحرة السورية خلال السنوات من ٢٠٠٠ حتى ٢٠٠٩^١

الأعوام	عدد المستثمرين	تجاري	النسبة %	صناعي	النسبة %	خدمي	النسبة %	سوق السيارات	النسبة %
٢٠٠٠	٦١٠	٥٠٠	٨٢	١١٠	١٨				
٢٠٠١	٦٣٠	٥١٠	٨١	١٢٠	١٩				
٢٠٠٢	٦٥٤	٥٣٠	٨١	١٢٤	١٩				
٢٠٠٣	٦٧٨	٥٤٧	٨١	١٣١	١٩				
٢٠٠٤	٧١٢	٥٧٧	٨١	٦٥	٩	١٢	١,٦٩	٥٢	٧
٢٠٠٥	٧٨٦	٦٢٨	٨٠	٨١	١٠	١٦	٢,٠٤	٥٥	٧
٢٠٠٦	٩٣٢	٧٠٣	٧٥	١١٤	١٢	٣٠	٣,٢٢	٧٨	٨
٢٠٠٧	١٠٠٩	٧٦٢	٧٥	١٢٣	١٢	٣٤	٣,٣٧	٨٣	٨
٢٠٠٨	١١٩١	١٠٠٧	٨٤	١٣٦	١١	٤١	٣,٤٤		
٢٠٠٩	١٢٠٠	٩٩٣	٨٣	١١٤	٩,٥	٨٧	٧,٢٥		
وسطي معدل النمو السنوي*	٪٧,٨١	٪٧,٩٢		٪٠,٤٠					

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.

تطورت النشاطات العاملة في المناطق الحرة ودخلت نشاطات لم تكن موجودة سابقاً مثل المصارف والنشاطات الخدمية التي تشمل المكاتب التجارية ومكاتب الشحن ومكاتب التأمين والمراكز الإعلامية والتجارة الإلكترونية والمعلوماتية...

والجدير بالذكر أنه بموجب قرار مصرف سورية المركزي رقم /٣٤٤/ تاريخ ٢٠٠٧/١٢/١٢ تم تحويل جميع المصارف القائمة في المناطق الحرة إلى فروع للمصارف المرخص لها بموجب القانون /٢٨/ لعام ٢٠٠١ لتطبيق جميع القوانين والتعليمات النازمة للعمل المصرفي داخل سورية.

تراجع النشاط الصناعي في المناطق الحرة من حيث عدد المنشآت الصناعية التي انخفض عددها إلى /١١٤/ منشأة من أصل /١٢٠٠/ بنسبة ٩.٥٪ بعد أن كانت /١١٠/ منشأة من أصل /٦١٠/ بنسبة ١٨٪ في عام ٢٠٠٠، والسبب الرئيسي هو حرمان هذه المنشآت من التصدير إلى داخل الجمهورية العربية السورية دون رسوم. ويبيّن الجدول رقم ٧/ تطور صادرات المناطق الحرة إلى داخل القطر وإلى خارجه خلال السنوات ٢٠٠٣-٢٠٠٩ كما يأتي:

^١ إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.
* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.

الجدول رقم ٧/ تطور حجم صادرات المناطق الحرة السورية إلى القطر وإلى الخارج
خلال السنوات من ٢٠٠٣-٢٠٠٩^١

السنة	إلى القطر		إلى خارج القطر		المجموع مليون ل.س
	مليون ل.س	%	مليون ل.س	%	
٢٠٠٣	١٩٦٩٦	٧٣,٧١	٧٠٢٤	٢٦,٢٩	٢٦٧١٩
٢٠٠٤	٤٧٤٠٠	٧٧,٦٨	١٣٦١٩	٢٢,٣٢	٦١٠١٩
٢٠٠٥	٦٢٨٨٨	٧٦,٤٩	١٩٣٣١	٢٣,٥١	٨٢٢١٩
٢٠٠٦	٦٧٢٢٧	٦٢,١١	٤١٠١٣	٣٧,٨٩	١٠٨٢٤٠
٢٠٠٧	٦٨٢١٩	٥٦,٩٤	٥١٥٨١	٤٣,٠٦	١١٩٧٩٩
٢٠٠٨	٩٠٦٥١	٦٧,٧١	٤٣٢٢٤	٣٢,٢٩	١٣٣٨٧٥
٢٠٠٩	٨٣٨٩٩	٦٤,٢١	٤٦٧٧٤	٣٥,٧٩	١٣٠٦٧٣

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.

يلاحظ من الجدول السابق أنه على الرغم من زيادة صادرات المناطق الحرة إلى القطر بالقيمة خلال السنوات ٢٠٠٣-٢٠٠٨ تراجعت نسبتها من إجمالي صادرات المناطق الحرة من ٧٣.٧١٪ في عام ٢٠٠٣ إلى ٦٤.٢١٪ في عام ٢٠٠٩، بالمقابل ازدادت حصة الصادرات إلى الخارج. ولكن إذا تمّ تحليل واردات المناطق الحرة المبينة في الجدول الآتي يتبين:

الجدول رقم ٨/ تطور حجم واردات المناطق الحرة السورية من القطر ومن الخارج
خلال السنوات من ٢٠٠٣-٢٠٠٩^٢

السنة	من القطر		من خارج القطر		المجموع مليون ل.س
	مليون ل.س	%	مليون ل.س	%	
٢٠٠٣	١٨٤	٠,٦٧	٢٧٣٩٤	٩٩,٣٣	٢٧٥٧٨
٢٠٠٤	٢٨٢٧	٤,٣٩	٦١٥٤٠	٩٥,٦١	٦٤٣٦٧
٢٠٠٥	١٢٤٠	١,٦٤	٧٤٥٢٣	٩٨,٣٦	٧٥٧٦٢
٢٠٠٦	١٩٤٥٤	١٩,٨٣	٧٨٦٤٤	٨٠,١٧	٩٨٠٩٨
٢٠٠٧	١٣٩٥٨	١٢,٦٦	٩٦٢٨٩	٨٧,٣٤	١١٠٢٤٧
٢٠٠٨	٩٩	٠,٠٩	١٠٦٠٦٦	٩٩,٩١	١٠٦١٦٥
٢٠٠٩	٩٥١	١,١٥	٨٢٠٥٠	٩٨,٨٥	٨٣٠٠١

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة في سورية لعام ٢٠١٠.

تجاوزت واردات المناطق الحرة من الخارج ٩٥٪ من إجمالي الواردات في معظم السنوات باستثناء عامي ٢٠٠٦ و ٢٠٠٧؛ مما يدل على أن طبيعة الحوافز المقدمة من إعفاءات جمركية شجعت الشركات على استيراد مستلزمات الإنتاج وتجميعها لإعادة

^١ إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠١٠.

* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠١٠.

^٢ إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠١٠.

* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠١٠.

تصديرها عوضاً عن شرائها من الأسواق المحلية مما أثر سلباً في خلق علاقة اقتصادية قوية بينها وبين الأسواق المحلية.

يُلاحظ وجود خلل ومفارقة في سياسات المناطق الحرة، فرغم استجزار بعض المنشآت للمواد الأولية من الداخل لاستخدامها في الصناعة، ولكنها إذا أرادت التصدير للداخل فإنها تخضع للرسوم الجمركية، في الوقت الذي يسمح فيه للبضائع العربية التي تحوي مواد أولية أجنبية بحدود ٦٠٪ بالدخول إلى الأسواق السورية دون أن يترتب عليها أية رسوم جمركية. وهنا لتشجيع التوسع في إقامة الصناعات في المناطق الحرة لا بدّ من إعفاء المدخلات السورية المستخدمة بالسلع المنتجة في المنطقة الحرة من الرسوم مع لحظ استيفاء رسوم جمركية على المدخلات الأجنبية، وهذا سيسمح بتخفيض حجم الواردات من الدول العربية وسيسهّل للصناعة الحصول على موادها الأولية ويؤمّن العديد من فرص العمل، والأهم من هذا تحقيق التكامل بين الصناعات الموجودة في المناطق الحرة وتلك الموجودة بالداخل.

وإذا أردنا دراسة دور صادرات المناطق الحرة السورية في زيادة الصادرات السورية يمكن أولاً دراسة وجود ارتباط بينهما من خلال برنامج SPSS، حيث يظهر من خلال تحليل الارتباط بين الصادرات السورية الكلية الواردة في الجدول رقم ٣٥/ وصادرات المناطق الحرة الواردة في الجدول رقم ٧/ أن هناك ارتباطاً قوياً بينهما إذ يبلغ معامل الارتباط ٩٦.٩٪ وهو معنوي عند حدود ثقة ٩٩٪^١. فهل لحجم صادرات المناطق الحرة السورية تأثير في حجم الصادرات السورية؟ أولاً يجب التأكد من حقيقة هذا الارتباط وعدم تأثره بالاتجاه الزمني. تم التحقق من استقرار السلسلتين المدروستين بإجراء اختبار ديكي فولر من خلال برنامج EVIEWS، وتبيّن أنها غير مستقرة بوضعها الحالي وتصبح مستقرة عند الفروقات الثانية. وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات الكلية وصادرات المناطق الحرة بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الثانية، تصبح العلاقة بينهما غير معنوية بسبب الإشارة السلبية لمعامل الارتباط البالغ -٨٠.٣٪ وحدود الثقة البالغة

^١ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الصادرات الكلية في الجدول رقم (٣٥) وصادرات المناطق الحرة في الجدول رقم (٧).

٨٠.٣٪ فقط^١، الأمر الذي يعني أنه ليس لصادرات المناطق الحرة تأثير جوهري في الصادرات السورية الكلية.

المنطقة الحرة السورية الأردنية:

افتتحت رسمياً في ٢٧/٥/٢٠٠٠ رغبةً في دعم الاقتصاد في البلدين، وتحقيق تنمية صناعية وتجارية، ولجذب الاستثمار، ولإستثمار الموارد الطبيعية والبشرية وتفعيل عمل المرفأ والموانئ في البلدين، ولإدخال التكنولوجيا والمهارات الفنية، ولتشجيع تجارة الترانزيت وإعادة التصدير. أُسست شركة المنطقة الحرة السورية الأردنية استناداً إلى اتفاقية التعاون الاقتصادي وتنظيم التبادل التجاري بين البلدين، وهي تقع على الحدود المشتركة وتبلغ مساحتها ٦.٥ مليون متر مربع^٢، تتوافر فيها البنية التحتية من ماء وكهرباء وشبكة صرف صحي وشبكة اتصال هاتفي مع البلدين فضلاً عن طرق معبدة وساحات تخزين ومستودعات ومصارف ومكاتب تخليص وشركات تأمين وشركات مقاولات. كما يوجد مركزاً جمارك سوري وأردني للإشراف على البضائع الداخلة والخارجة، وهذه الخدمات توفر على المستثمرين الوقت والمال فضلاً عن ميزات عديدة أهمها:

♦ إعفاء البضائع التي تدخل المنطقة الحرة والبضائع المصنّعة فيها والخارجة منها إلى غير سورية والأردن من أحكام الاستيراد والتصدير ومن الرسوم الجمركية أو أية رسوم أخرى.

♦ إعفاء جميع العمليات التي تتم داخل المنطقة الحرة وعقودها ووثائقها من رسم الطابع وتوابعه.

♦ إعفاء المشاريع القائمة في المنطقة الحرة من ضريبة الدخل على الأرباح مدة خمسة عشر عاماً، ومن جميع الضرائب والرسوم المترتبة على الملكية العقارية.

♦ السماح بإدخال نسبة لا تزيد على ٢٥٪ من صادرات الصناعات المقامة في المنطقة الحرة والممنوع استيرادها إلى السوق المحلية.

^١ حُسيب معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الصادرات الكلية في الجدول رقم (٣٥) وصادرات المناطق الحرة في الجدول رقم (٧) بعد تعديلها إلى الفروقات الثانية.
^٢ عدنان سليمان، اقتصاديات المناطق الحرة، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، ٢٠٠٤، ص ٢٣٦.

♦ السماح بإدخال العملات الأجنبية وإخراجها والتعامل بها داخل المنطقة الحرة دون قيد أو شرط.

♦ فضلاً عن أن بدلات الإشغال والتخزين في المنطقة الحرة السورية الأردنية قليلة مقارنةً ببقية المناطق الحرة.

ما يتطلبه تطوير عمل المناطق الحرة السورية:

- وضع استراتيجية اقتصادية بعيدة المدى تهدف إلى تشجيع الاستثمارات وتنمية الصناعات التصديرية.
- القيام بدراسات جدوى لتحديد نوعية الاستثمارات المراد جذبها ونوعية التقنيات المراد الاستفادة منها؛ مما يضاعف من استفادة الاقتصاد الوطني من إنشاء هذه المناطق.
- تكثيف الجهود اللازمة للترويج لهذه المناطق ودعوة المستثمرين لإقامة المشروعات التي تتناسب وأوضاع كل منطقة، والاستفادة من شبكة الإنترنت وتطبيقات المعلوماتية والمهارات المختلفة والأساليب الحديثة في الترويج والتسويق للاستثمار.
- تطوير قوانين المناطق الحرة للتغلب على مشاكل الازدواجية والتعارض مع قوانين بقية المؤسسات، وحل مشكلة الاختلاف في تفسير بعض القوانين.
- تبسيط الإجراءات والتغلب على مشاكل البيروقراطية وتفعيل النافذة الواحدة وتوسيع نطاق صلاحياتها في منح التراخيص وتنمية الموارد البشرية التي تعمل ضمن هذه النافذة وتجهيزها بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
- وضع صيغة مناسبة للتعامل بين نشاطات المناطق الحرة والنشاطات المماثلة داخل القطر.
- ضرورة توفير الخدمات والمرافق والتسهيلات.

- السماح للمستثمرين في المناطق الحرة السورية بالحصول على قروض من المصارف العاملة داخل سورية من أجل تمويل نشاطهم داخل المنشآت المرخصة لهم في المناطق الحرة^١.
- زيادة أواصر التعاون والتنسيق بين المناطق الحرة العربية بما يحد من احتمالات المنافسة الضارة فيما بينها ويجعلها مناطق تكميلية لبعضها.
- إعطاء الأفضلية لمنتجات صناعات المناطق الحرة مقارنة بالمنتجات الأجنبية عند توافر شروط الجودة والأسعار.
- إمكانية شمول منتجات المناطق الحرة بالبرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى واتفاق الشراكة الأوروبية.

^١ عماد سعدا، اقتصاديات المناطق الحرة السورية، رسالة معدة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف الدكتور عدنان سليمان، جامعة دمشق، ٢٠٠٨، ص ١٧٣.

المبحث الثاني

السياسات المالية والنقدية وتفعيل الصادرات في سورية

المطلب الأول - سعر الصرف في سورية:

اعتمدت سورية عبر السنوات على نظام تعدد أسعار الصرف والرقابة الشديدة على القطع الأجنبي. كانت هذه الأسعار خلال مدة طويلة تعاني من تشوهات، وهي أدنى من القيمة الحقيقية مما يقيد التجارة الخارجية. فمنذ إحداث مصرف سورية المركزي اعتمد سعر ثابت بين الليرة السورية و الدولار الأمريكي يتم بعدها حساب أسعار العملات الأجنبية الأخرى بالليرات السورية على أساس سعر صرف الدولار الأمريكي تجاه تلك العملات. وفي ١٩٨١/٤/٢ بدأ العمل بنظام تعدد أسعار الصرف إذ أُحدثت السوق الموازية للقطع الأجنبي واستمر العمل بنظام تعدد أسعار الصرف إلى أن صدر قرار رئيس مجلس الوزراء رقم ٥٧٨٧ تاريخ ٢٠٠٦/١٢/٢٠ بتوحيد أسعار الصرف المطبقة على عمليات الدولة والقطاع العام وعلى عمليات القطاع الخاص في نشرة أسعار صرف واحدة للعملات هي "نشرة أسعار صرف العملات الأجنبية" الصادرة عن مصرف سورية المركزي.

ارتبطت الليرة السورية تاريخياً بالدولار الأمريكي بافتراض أن سعر صرف الدولار الأمريكي مستقر بالنسبة إلى أسعار العملات الرئيسية الأخرى، ولكن لما كانت هذه الفرضية لم تعد قائمة، تمّ الاتجاه منذ عام ٢٠٠٧ إلى فك ارتباط الليرة السورية بالدولار الأمريكي وربطها بسلة من العملات للتقليل من تقلبات أسعار صرف الليرة السورية تجاه عملات الشركاء التجاريين الرئيسيين بحيث لا تؤثر تقلبات الأسعار إلا في حدود الأوزان النسبية لهذه العملات في سلة الربط: ٤٤ % دولار أمريكي و ٣٤ % يورو و ١١ % جنيه إسترليني و ١١ % ين ياباني^١. فمثلاً سينعكس ارتفاع اليورو مقابل الدولار على الليرة السورية بمعدل أقل، كما سينخفض الدولار مقابل الليرة السورية. وسيساعد هذا الأمر المصدرين في الحفاظ على ربحيتهم ويقلل من الضغوط على الأسعار المحلية ولا سيما أن الدولار الأمريكي يشهد منذ عدة سنوات تأرجحاً كبيراً تجاه العملات الرئيسية الأخرى ولا سيما اليورو. فضلاً عن أن ربط الليرة السورية بسلة عملات سيخفف إلى الحد الأدنى من تقلبات

^١ مصرف سورية المركزي، دراسة حول ربط الليرة السورية بوحدة حقوق السحب الخاصة، مصرف سورية المركزي، ٢٠٠٧.

التنافسية التجارية عن طريق استقرار أسعار السلع التي يتم تبادلها (إذ يشكّل الاتحاد الأوروبي شريكاً تجارياً مهماً لسورية)، ومن ثمّ لا يتم تقييمها كلّها بالدولار الأمريكي. وعمدت الحكومة السورية منذ بداية عملية الإصلاح الاقتصادي إلى تقليص الفارق بين سعر الصرف الحقيقي والسعر الرسمي وصولاً إلى سعر صرف موحد، وأُتخذت خطوات إيجابية في هذا المجال إذ تمّ تقليل أسعار الصرف وحصر التعامل ببعض الأسعار على سلع محدودة والتي تخص في الغالب الاستعمال الشعبي الواسع وبعض تعاملات الحكومة^١.

بدأت تظهر مؤخراً مطالبة بخفض سعر الصرف كأحد مقترحات دعم الصناعة الوطنية وتشجيع التصدير. ولا يخفى الدور الذي يؤديه سعر الصرف في تأكيد الحوافز الأساسية للتصدير فهو يُعدّ مؤشراً مهماً في سياسة الإصلاح تهدف إلى تشجيع الصادرات وتنشيطها، إذ يفترض أن يؤدي تحرير سعر الصرف إلى خفض سعر صرف العملة الوطنية (الليرة السورية)، الأمر الذي ينعكس على كل من الصادرات والواردات، وهو يشكّل إحدى السياسات المهمّة لحركة الصادرات والواردات. ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو ما مدى الحاجة إلى مثل هذا الإجراء؟

تعاني المنتجات السورية ضعفاً واضحاً في التنافسية، وتدني مستوى الجودة، وارتفاع كلفة الإنتاج مقارنةً بصناعات الدول المجاورة والإقليمية. ولم تستطع الإجراءات الإصلاحية أن تعزز فرص الصناعة المحلية في المنافسة، ولا أن تجعلها تحجز لنفسها جزءاً من أسواق التصدير. وكان لافتاً تراجع الصناعة السورية وانزواؤها في السوق المحلية أمام المنافسة الشرسة مع المنتجات والسلع التي تدخل إلى السوق المحلية.

يُعدّ تشجيع الصادرات أمراً بالغ الأهمية، وهو مطلب حق للصناعيين، لكن من المفترض أن لا يأتي هذا على حساب الليرة ومعدل التضخم، ولا بد من الأخذ بالحسبان أن تخفيض سعر صرف الليرة لن يؤدي إلى زيادة الصادرات السورية حيث تشكّل المواد الأولية القسم الأعظم منها، وإنّ الطلب على هذه المواد ليس مرناً، أي إنّ انخفاض السعر لن يؤدي إلى زيادة الصادرات، كما سيؤدي تخفيض قيمة العملة إلى زيادة أسعار

^١ الفاو، السياسات الزراعية في الدول النامية، سحبت بتاريخ ٢٢/٧/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني:

http://www.fao.org/world/syria/gcpita/training/materials/Ar/TM_Ag_Pol_Developing_Countries-Ar_68_135.pdf

الواردات، وسينعكس هذا مباشرة على المنتج المحلي وعلى القدرة الشرائية للمواطن السوري. إن قضية سعر الصرف بالغة الأهمية والحساسية، ويحتاج أي قرار بشأن سعر الصرف إلى ضمان استمرارية واستقرار الليرة السورية أولاً وأخيراً يعرضها لأزمة نقدية. ولا بد أن تترافق هذه السياسة بما يأتي:

- سياسات ضغط الطلب الإجمالي الحقيقي بالنسبة إلى الناتج حتى لا يحصل تضخم في الأسعار الداخلية.

- سياسات زيادة العرض من خلال الإسراع برفع معدل نمو الناتج لصالح السلع القابلة للتصدير من خلال التحفيز على الإنتاج عبر زيادة الطاقات الإنتاجية أو استخدام الطاقات غير المستخدمة أو تحويل الموارد المستخدمة من القطاعات البديلة للواردات إلى قطاعات التصدير. ويعزز تخفيض قيمة العملة هذا الاتجاه إذ يؤدي إلى رفع أسعار السلع القابلة للتصدير أمام السلع غير القابلة للتصدير، ويمكن تحقيق ذلك أيضاً بإجراء تخفيض حقيقي في سعر الصرف دون تخفيض سعر العملة، وذلك بجعل معدل التضخم المحلي أقل من معدل التضخم الأجنبي.

يتوقف مدى استجابة الصادرات لهذا التخفيض على طبيعة السياسات المالية والنقدية وأسعار الإنتاج المرافقة لعملية التخفيض والتي تؤدي إلى تغيير سعر الصرف الحقيقي، كما يتوقف على درجة مرونة أسعار الإنتاج المحلي وعلى العوامل المادية والمالية المؤثرة في العرض، هذا مع افتراض أن الطلب الخارجي يتمتع بمرونة كافية، أي يجب أن يتوفر عاملان مهمان للتأثير في الصادرات من خلال تخفيض سعر الصرف وهما^١:

■ توافر السياسات الاقتصادية بما فيها سياسات التصدير التي تتناسب مع العرض المحلي ومع تخفيض سعر العملة حتى تؤدي إلى تغيير ملموس في أداء التصدير.

■ العمل على فتح الأسواق وتوسيعها والذي يُعدّ عاملاً مهماً لتوسيع الصادرات.

ومن ناحية أخرى يؤدي تخفيض سعر العملة الناتج عن تحرير سعر الصرف إلى زيادة الاستثمارات أي زيادة رصيد رأس المال، لأن تخفيض سعر العملة يحمل آثاراً

^١ محمود إبراهيم العلي، الاستثمار الحكومي في قطاع الصناعة، مرجع سابق، ص ١٣٠.

إيجابيةً في زيادة تشجيع تدفق رأس المال الأجنبي أو تحقيق زيادة في الادخار المحلي، كما أنه يؤدي إلى تحسين الكفاءة في الاستثمارات ولا سيّما المنتجة بقصد التصدير فيزداد العرض من السلع القابلة للتصدير التي تنخفض تكاليفها وأسعارها بالنسبة إلى الأسعار والتكاليف السائدة في الخارج نتيجة تخفيض سعر العملة، مما يزيد من ربحية إنتاج السلع القابلة للتصدير، وعلى العكس قد يؤثر تخفيض سعر العملة في ارتفاع تكاليف الإنتاج في الصناعات التي تعتمد على الواردات في عملياتها الإنتاجية، ولكن إذا كانت أساليب الإنتاج قابلة للتغيير فقد يسهم ذلك في تشجيع استبدال المدخلات الأجنبية بالمدخلات المحلية، ولكن ذلك يحتاج إلى مدة زمنية طويلة نسبياً، وهكذا تكون عملية التخفيض أكثر فائدة على العرض السلعي في الأجل القصير والمتوسط كلما قلّت مكوّنات الإنتاج المستوردة، أمّا في الأجل الطويل فتكون الفائدة أكبر على بنية الإنتاج وعلى العرض المعدّ للتصدير^١.

يصبح الاستثمار في الصادرات مربحاً عند وضع سعر صرف في مستوى ما، وتزداد القدرة الربحية لإنتاج الشركات من السلع القابلة للتصدير؛ مما يشكل حافزاً قوياً على الإنتاج بقصد التصدير، وليتحقق ذلك يجب أن يحافظ سعر الصرف الحقيقي على مستوى مستقر أطول مدة ممكنة، وهنا يأتي دور البنك المركزي في المحافظة على سعر الصرف الحقيقي من خلال تحديد سعر الصرف الرسمي من جهة أولى، ومن خلال تقييد خلق النقود لكبح التضخم المحلي من جهة ثانية.

المطلب الثاني - الإعانات المالية في سورية:

يتم تقديم الإعانات المالية على شكل دعم مباشر لبعض المنتجات الزراعية الاستراتيجية مثل القطن - القمح - الشوندر السكري، كما كانت مادة المازوت تحصل على دعم حكومي تستفيد منه جميع الشرائح على مر السنوات، ولكن مع استمرار النمو السكاني بمعدلات أسرع من نمو الناتج المحلي الإجمالي أصبح الاستمرار بتقديم الدعم لهذه المادة أمراً متعزراً على الحكومة بعد أن بلغ مقدار الدعم للسلع الأساسية والخدمات الاجتماعية نحو ٤٠٠ / مليار ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، وخاصةً أن المستفيدين من

^١ فتحي خليفة علي خليفة، تأثير تحرير الجنيه المصري على بعض المتغيرات الاقتصادية، مجلة العلوم الاجتماعية، خريف ١٩٩٦، ص ١١٣.

الدعم هي الفئات التي ليست بحاجة للدعم ولا سيّما الوافدين وسيارات الترانزيت والطبقات ذات الدخل المرتفع من السوريين على حساب الطبقة التي تحتاج إلى هذا الدعم والمنتجين، إذ تم رفع سعر ليتر البنزين من ٣٠/ ليرة سورية إلى ٣٦/ ليرة سورية في عام ٢٠٠٦ ثم إلى ٤٠/ ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ ثم إلى ٤٤/ ليرة سورية في عام ٢٠١٠. كما تمّ رفع ليتر المازوت من ٧/ ليرات سورية إلى ٢٥/ ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ ثم تم تخفيضه إلى ٢٠/ ليرة سورية في عام ٢٠٠٩ نتيجة انخفاض الأسعار العالمية، ورغم انخفاض سعره في أسواق الدول المجاورة إلى أقل من ٢٠/ ليرة سورية تم تثبيت السعر على ٢٠ ليرة سورية؛ مما يؤثر سلباً في تكاليف الإنتاج، ويحدّ من تنافسية السلع السورية في أسواق التصدير.

ومن هنا انبثقت فكرة إعادة توزيع الدعم عن طريق إحداث ثلاثة صناديق، الأول لدعم الإنتاج الزراعي، والثاني لتنمية الصادرات والثالث للمعونة الاجتماعية، ومن الممكن إحداث صناديق أخرى بما يهدف إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

أُخِذَتْ صندوق دعم الصادرات بهدف إعادة توزيع الدعم حتى يصل إلى مستحقيه الأساسيين بما يحقق هدفين أساسيين، هما تخفيض العبء عن موازنة الدولة، وتحقيق التنمية من خلال زيادة حجم الصادرات الوطنية وتوسيع مجالاتها وتخفيض أعبائها، وتعزيز المركز التنافسي للمنتجات السورية أمام السلع الأجنبية المماثلة، وتمكينها من دخول الأسواق الخارجية، بما يسهم في تحقيق السياسة الاقتصادية والتجارية، وذلك من خلال^١:

١. مساعدة النشاطات التي تعمل على تخفيض كلفة التصدير وتنمية حجمه.
٢. مساعدة المصدرين على القيام بالتسويق والترويج.
٣. مساعدة المنتجين على زيادة قدراتهم على التصدير.
٤. تخفيف الأعباء التمويلية عن المصدرين لتتساوى مع المنافسين في الأسواق العالمية.
٥. وضع وتنفيذ نظام لتقديم حوافز التصدير.

^١ المرسوم التشريعي رقم ٦/و/١٩ لعام ٢٠٠٩.

٦. وضع نظام لتمويل التصدير.

٧. وضع نظام لضمان الصادرات.

٨. العمل على تقديم الدعم اللازم لتحسين جودة المنتجات والترويج للصادرات مثل: دراسة الأسواق، والمشاركة في المعارض، ولقاءات رجال الأعمال، وتدريب المصدرين، وأية أعمال تسهم في زيادة حجم الصادرات.

ويعمل الصندوق الذي أُخِذَ في عام ٢٠٠٩ على تحديد المنتجات المستفيدة من خدماته والتي يجب أن لا تقل نسبة المواد الأولية المحلية واليد العاملة الداخلة في إنتاجها عن ٤٠٪ من كلفة الإنتاج الكلية، وأن تزيد كلفة الإنتاج الكلية أو أن تساوي الأسعار المنافسة للمنتجات المماثلة في الأسواق المصدر إليها حسب التعليمات التنفيذية للصندوق. ويتوجّه الصندوق نحو القطاعات التي تتمتع بميزات تمكّنها من استمرار الإنتاج بكميات كبيرة وتحقيق ميزة تنافسية، إذ تم اعتماد تقديم الدعم على أساس سلعي للتاجر والمُنتج السوري، وكذلك للمُنتج الأجنبي بشرط أن تكون السلعة سورية بنسبة ٩٠٪ وأن تكون مدرجة في قائمة السلع التي يدعمها الصندوق، وسيتم العمل على تخفيض الكلفة من خلال تقديم الدعم المالي إلى المنتجات التي تحقق قيمة مضافة معينة. ولن يكون الدعم نقدياً مباشراً، وإنما عبر تغطية جزء من التأمينات الاجتماعية، وبعض النفقات كالتغليف والشحن... وغيرها.

أصبح دعم الصادرات ضرورياً في ظل انتشار البضاعة الرخيصة منخفضة التكاليف الواردة من الصين ودول جنوب شرق آسيا، ومع ضعف القدرة التنافسية للمنتجات التصديرية السورية بسبب ارتفاع التكاليف قياساً بالدول المنافسة، الأمر الذي يحتاج إلى إيجاد حل مناسب لتخفيض التكاليف. وتمّ اختيار سلع أساسية لتشميلها بالدعم هي زيت الزيتون والألبسة الجاهزة والكونسروة والغزول والحمضيات، وتمّ الاعتماد في اختيار هذه السلع على أن المكونات الأساسية في معظم مراحل الإنتاج سورية وعلى وجود حلقات إنتاج متكاملة لإتمام العملية الإنتاجية، أي إنّ دعم الصادرات من هذه المنتجات يعني دعم عدة حلقات تسهم في الوصول إلى المنتج النهائي، فضلاً عن أن هذه السلع هي سلع واعدة في مجال التصدير. وسيتم تقديم الدعم بعد تحليل كل سلعة لعوامل إنتاجها "المواد الأولية، والطاقة، وأجور اليد العاملة، والشحن، والضرائب والرسوم...." ومقارنتها بكلف

إنتاج السلع المماثلة خارجياً، بهدف إزالة أي خلل في المنافسة وإعادة التوازن؛ وذلك ضمن حدود الدعم المسموح به حسب قواعد منظمة التجارة العالمية مثل تقديم الدعم بهدف تحسين الجودة أو للترويج والدعاية والإعلان، ودعم قطاعات معينة بغرض التنمية خلال مدة محددة.

سُيَقَدُّ الدعم للمصدّر المنتج في القطاعين الخاص والعام حسب التعليمات التنفيذية للصندوق، أي إلى كل من يحقق شروط الحصول على الدعم "ومنها إنتاج المادة المطلوبة"، وبهذا يتم دعم حلقتين تشكّلان المكوّن التصديري للناجح الإجمالي المحلي، وسيعود بالفائدة على حلقات مختلفة من الإنتاج والتوزيع والتصدير والعمالة، إلا أن قرار تنفيذ خطة تنمية الصادرات الذي حدد الوثائق المطلوبة للحصول على حوافز التصدير اشترط تقديم وثيقة عضوية في اتحاد المصدّرين، وأن تكون المادة أو المواد المصدّرة واردة ومحددة في خطة دعم الصادرات، لأنّ المصدّرين ليسوا منتجين دائماً وقلائل هم المصدّرون المنتجون، إذ ترى هيئة تنمية الصادرات أنه حتى في حال تقديم الدعم للمصدّرين فإنه من المتوقع أن يزيد الإنتاج والقيمة المضافة المتحقّقة، ومن ثمّ ينعكس التصدير مباشرة على التشغيل والإنتاجية، الأمر الذي يفتح المجال للاستثمار، فالتصدير يؤثر في مجالات التنمية كلّها ولا سيّما الاقتصادي والاجتماعي، ويفترض أن تساعد الدولة المصدّرين وأن تسهم في عملية توجيه التجار وتنظيم عملهم.

ولكن ستذهب مبالغ الدعم في حال قُدِّمَتْ للمصدّرين في الغالب إلى حلقة وسيطة لا علاقة لها بالعملية الانتاجية مستفيدة من الأضرار التي تسبّبت بها السياسات الاقتصادية في المدد الماضية على العملية الإنتاجية من خلال رفع الدعم بمختلف أشكاله، في حين أنه يُفترض أن يُقدّم الدعم للمنتجين لمساعدتهم على تحسين جودة إنتاجهم أو تخفيض استهلاك الطاقة من خلال إحضار آلات جديدة ورفع القيمة المضافة.

في الأحوال كلّها ما تزال تجربة الدعم في بدايتها ورغم أن خطة الدعم تعدّ أن عام ٢٠١٠ العام الأول لتطبيق الدعم، إلا أن وزارة المالية أوقفت الدعم بسبب عدم توافر السيولة إلى أجل غير مسمّى، وحتى الآن لم يتم تقديم الدعم بموجب الخطة، ومع بدء الدعم لا يمكن أن تظهر الآثار مباشرة بل ستحتاج إلى مدة زمنية، ومن المهم المتابعة والإشراف على عملية الدعم وإجراء دراسات تحليلية للأثر الناجم عنها، ومتابعة ما تم

تحقيقه على أرض الواقع، ومراقبة وجود استغلال غير جيد من حيث عدم وصول الدعم إلى الشريحة المتضررة التي تعاني من صعوبات حقيقية، للاستفادة منه في إجراء التعديلات اللازمة على الخطط المقبلة.

أما الدعم الزراعي فيُقدَّم بأشكال مختلفة لمستلزمات الإنتاج الزراعي وللخدمات المقدمة له بطرائق غير مباشرة. وأهم أشكال هذا الدعم^١:

- دعم أسعار بيع الأسمدة المحلية والمستوردة للمنتجين الزراعيين.
- دعم أسعار بذار القمح المباعة من قبل مؤسسة إكثار البذار.
- بيع الغراس المثمرة وتنفيذ عمليات استصلاح الأراضي بأسعار الكلفة أو بأقل من الكلفة، وتوزيع الغراس الرعوية مجاناً أو زراعتها في المحميات الرعوية في البادية.
- الاستفادة من البدلات المخفضة لخدمات الري على شبكات الري الحكومية، علماً أن المساحات المروية من خلال شبكات الري الحكومية بحدود ٣٠٪ من المساحات المروية.
- دعم الكهرباء في المشروعات الزراعية.
- تقديم الخدمات المجانية لبعض مجالات القطاع الزراعي كالبحوث العلمية الزراعية والإرشاد الزراعي، والرعاية البيطرية ووقاية النباتات، وتوفير البنية التحتية...

كما يُقدَّم القسم الأكبر للدعم الزراعي في سورية على شكل دعم سعري من خلال برامج الشراء الحكومية وخاصة للقمح والقطن والتبغ والشوندر السكري، وتشكّل هذه المحاصيل الأربعة نحو نصف الإنتاج الزراعي، وتحتل نحو ثلثي المساحة المزروعة في سورية. وقد تتباين دعم أسعار السوق في السنوات الأخيرة وذلك حسب الأسعار العالمية^٢، ففي عام ٢٠١٠ مثلاً تم توزيع /١٨.٤٥/ مليار ليرة سورية لدعم محاصيل القمح والقطن والشوندر السكري، فضلاً عن دعم بعض المحاصيل الرئيسية كالبطاطا والذرة الصفراء والحمضيات

^١ الدعم الزراعي في سورية: أشكاله، انعكاساته، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: <http://osamakadi.com/wp-content/uploads/2009/01/d8a7d984d8afd8b9d985-d8a7d984d8b2d8b1d8a7d8b9d98a-d981d98a-d8b3d988d8b1d98ad8a9-d8a7d984d985d984d8add9823.pdf>، سحب بتاريخ ٢٠١٠/٩/٨.

^٢ دراسة سبل تفعيل الصادرات الزراعية، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/١٠/١٣ من الموقع الإلكتروني:

www.alintiqad.com/essaydetails.php?eid=32256&cid=75

والزيتون والتفاح والبندورة^١، ورُصدَ مبلغ /٣٤/ مليار ليرة سورية في موازنة عام ٢٠١١ لدعم مختلف المحاصيل^٢.

المطلب الثالث - الحوافز الضريبية في سورية:

أهم الحوافز الضريبية المقدّمة لتشجيع الصادرات السورية هي:

- إلغاء ضريبة الإنتاج الزراعي عند التصدير (كانت تفرض على كثير من السلع الزراعية مثل الحمص والعدس والشعير والقطن... بنسبة تتراوح بين ٩.٥-١٢٪ ولم يكن معفى منها سوى الخضار والفواكه).
- إعفاء الصادرات السورية المنشأ من المنتجات الزراعية والصناعية والزراعية-الاستخراجية من ضريبة دخل الأرباح بموجب المرسوم التشريعي ١٥ لعام ٢٠٠١.
- منح حسومات ضريبية للمشاريع الصناعية التي تقوم بتصدير ٥٠٪ من إنتاجها بموجب قرار من وزير المالية^٣.
- تخفيض سقف ضريبة الأرباح الحقيقية الصافية من ٣٥٪ إلى ٢٨٪ بموجب المرسوم /٥١/ لعام ٢٠٠٦.
- إعفاء جميع المواد الأولية اللازمة للصناعة ومستلزمات الإنتاج الصناعي والزراعي المستوردة من رسوم الإنفاق الاستهلاكي على السلع، فضلاً عن تقديم الدعم للمؤسسات التي تصيبها خسارة من جراء عمليات التصدير.

ولكن ما زال هناك بعض المعوقات التي يجب تجاوزها:

- ♦ تعرّض الصادرات غير الزراعية لضريبة تتراوح بين ٣.٨ و ٥.٥٪.
- ♦ الضريبة على مستلزمات الإنتاج المستوردة الداخلة في المنتج وتحميلها رسوماً جمركية تصل إلى ١٠٪.
- ♦ ضريبة الآلات.

^١ الوكالة العربية السورية للأنباء، ٢٠١٠/١١/٢، سحبت من الموقع الإلكتروني:

<http://www.sana.sy/ara/151/2010/10/02/310816.htm>

^٢ الملف الصحفي في وزارة الزراعة، ٢٠١٠/١١/٨، سحبت من الموقع الإلكتروني: <http://www.agri-news.org/w89.htm>

^٣ هيئة الاستثمار السورية، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٨/١٢ من الموقع الإلكتروني:

http://www.investinsyria.org/a/index.php?id=15&m_id=3&op=p

- ◆ ارتفاع الحصيلة المستوفاة من الرسوم الجمركية نتيجة تغيير سعر القطع الجمركي مما يؤثر سلباً في أسعار السلع المصدّرة.
- ◆ ارتفاع نسبة الرسوم التي تتقاضاها الدول المجاورة على الصادرات نتيجة إصدار البيان الجمركي بالليرات السورية ومعادلته على سعر الدولار الرسمي مما يزيد الأعباء على الصادرات.
- ◆ ارتفاع تكاليف التخليص الجمركي غير النظامية.
- ◆ رفع الرسوم الجمركية على آلات التعبئة والتغليف من ٧٪ إلى ٣٠٪.
- ◆ دفع عمولة لمؤسسات التجارة الخارجية بمقدار ٥٪ رغم أنها لا تقوم بأي دور.
- ◆ مشاكل تقدير الأرباح في الدوائر المالية وتحصيل الضرائب بناءً على هذه التقديرات.

المطلب الرابع- سياسات الإقراض وسعر الفائدة في سورية:

يُعَدُّ تحديد معدّل الفائدة أمراً حساساً جداً بالنسبة إلى الاقتصاد الوطني فارتفاع معدل الفائدة يؤدي إلى ارتفاع حجم الادخار الذي يُعَدُّ المورد المتاح للاستثمار، بينما يؤثر انخفاض معدل الفائدة سلباً في الادخار إذ يشبّط من عزيمة أصحاب الدخل في تأجيل استهلاكاتهم وتكوين الادخار، ومن ناحية أخرى فهو حافز على الاستثمار وأحد العوامل المهمة التي تحدد قرار الاستثمار عادةً، مما يؤدي إلى زيادة الدخل الذي هو مصدر الادخار. فإذا كان معدل العائد المتوقع على الاستثمار أعلى من معدل الفائدة يُتَّخَذُ قرار الاستثمار، ويعتمد حجم الاستثمار على حجم المشاريع الاستثمارية التي يفوق معدل العائد المتوقع منها معدل الفائدة. وكلما ازدادت مثل هذه المشاريع ارتفع مستوى الاستثمار المحلي، والعكس صحيح.

هذا في الإطار النظري، ولكن عملياً لا يتعلق سلوك أصحاب الدخل والمستثمرين فقط بمعدّل الفائدة بل يخضع لمؤثرات أخرى مختلفة، وقد تكون متضاربة التأثير في الادخار.

لمست معظم الدول أهمية المدخرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية واستمرارها ومن ثم استمرار التقدم والنشاط الاقتصادي وضمان الاستقرار، إذ تُعدّ المدخرات الوطنية الدعامة الأساسية للاستثمار، لذا عملت هذه الدول بمختلف مذاهبها السياسية على تنمية الوعي الادخاري بين أفرادها بشتى الطرائق وجذب هذه المدخرات وتجميعها لاستخدامها في تمويل التنمية الاقتصادية بما يتفق وأهداف الدولة، وبما يعود على المجتمع بالنفع العام.

تعمل الحكومات كافةً على تشجيع الاستثمار وتوسيع إمكانياته في شتى القطاعات الاقتصادية بما يتلاءم ومتطلبات عملية التنمية الشاملة ومختلف قطاعات النشاط الاقتصادي (عام، خاص، أو مشترك)، إلا أنّ تثبيت أسعار الفائدة في سورية مدة طويلة أدّى إلى تحييد دور السياسة النقدية في تشجيع الاستثمار وتوجيهه نحو النشاطات الاقتصادية التي ترغب الدولة في تنميتها، ولا سيّما تلك التي تحتاج إلى دعم ورعاية من قبل الدولة من خلال منحها قروضاً استثماريةً بفوائد مخفضة. في الواقع يعاني المستثمرون من ارتفاع معدّل الفائدة على القروض الصناعية، إذ تصل في بعض الحالات إلى ١٥٪ بما فيها الأعباء الإضافية^١. ورغم ذلك تطور حجم القروض الصناعية من ٥٣٤٨.٣/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ٤٥٠٩٠/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ بوسطي معدّل زيادة سنوية بمقدار ١٢.٥٧٪، إلا أنّ نسبتها من إجمالي القروض الممنوحة تراجعت من ٦.٧٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٥٪ في عام ٢٠٠٨. وكذلك ازدادت القروض الممنوحة لقطاع الزراعة بنسبة سنوية مقدارها ١٤.١٣٪ ولكن تراجعت نسبتها من إجمالي القروض الممنوحة بشكل طفيف من ١١.٢٧٪ في عام ١٩٩٠ إلى ١١٪ في عام ٢٠٠٨. وكذلك تراجعت نسبة القروض الممنوحة لقطاع التجارة من إجمالي القروض من ٧٣٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٥٦٪ في عام ٢٠٠٨، في حين تزايدت حصة الإنشاءات العقارية والخدمات الأخرى من القروض، وهذا مبين في الجدول الآتي:

^١ مصطفى العبدالله الكفري، ٢٠٠٨، مناخ الاستثمار في الجمهورية العربية السورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، سحبت بتاريخ ٢٠/٨/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني: http://www.mafhoum.com/syr/articles_08/kafri.pdf

الجدول رقم ٩/ توزيع القروض المصرفية في سورية حسب النشاط الاقتصادي خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

القيمة: مليون ليرة سورية

السنة	الزراعة	الصناعة	الإنشاءات العقارية	تجارة الجملة والمفرق	خدمات أخرى	المجموع
١٩٩٠	٨٩٢٣,٦	٥٣٤٨,٣	٥١٣٣,١	٥٧٨٠,٢,٣	١٩٣٥,٦	٧٩١٤٢,٩
١٩٩١	١٢١٠,٦	٥٩١٥,٧	٦٨٩٣	٧١٤٧٩,١	٢٧٧٧	٩٩١٧٠,٨
١٩٩٢	١٥٦٢٨,٤	٦٨٢٨	٨٦٩٣,٨	٩٠٢٨٢,٣	٣٦٦٣,٥	١٢٥٠٩٦
١٩٩٣	١٧٤٦٢,٨	١٦٦٧٠,٧	١١٣٠٧,٥	١١٤١٢٥,٤	٤٠٣٩,٥	١٦٣٦٠٥,٩
١٩٩٤	١٩٦٦٧,١	٤٨٥٠,٣	١٥٤٣٥,٦	١٢٤٧٧٧,٦	٦٩٤٤,٢	١٧١٦٧٤,٨
١٩٩٥	٢١٢٢٦,٣	٤٦٤٢,٩	١٨٥٧٨,٥	١٤٢٦٦٧,٥	١٤٠١٤,٣	٢٠١١٢٩,٥
١٩٩٦	٢١٩٦٧,٣	٤٩١٧,١	٢٠٤٢٨,٦	١٥٢٥٩٤,٢	١٤٧٣٧,٢	٢١٤٦٤٤,٤
١٩٩٧	٢٣٤٣١	٥٩٠٨,٧	٢٢٨٠٣,٣	١٦٩١٩٠,٢	١٧٤٨٤,٩	٢٣٨٨١٨,١
١٩٩٨	٢٣٣٣٧	٤٩٤٩	٢٤١٥٦	١٦٣٤٤٧	١٧١٠٨	٢٣٢٩٩٧
١٩٩٩	٢٥٢٠٠	٥١٧١	٢٥٠٠٧	١٨٢٤٤٧	١٧٢٣١	٢٥٥٠٥٦
٢٠٠٠	٢٣٢٥٣	٦٤٣٧	٢٤٩٧١	١٩١٢٨٥	١٨٠٢١	٢٦٣٩٦٧
٢٠٠١	٤٧٥٠,٢	٨٣٣٣	٢٦١٨٧	١٦٨٩٨٠	١٨٧٥٥	٢٦٩٧٥٧
٢٠٠٢	٦٠٩٢١	٩٦٢٧	٢٩٥٢٩	١٢٥٩٥٦	١٩٥٤١	٢٤٥٥٧٤
٢٠٠٣	٨٢٤٤٧	١٩٨٤٠	٣٥١٣٦	١٢٤٨٧٩	٢٤٦٦٨	٢٨٦٩٧٠
٢٠٠٤	٨٥٣٩٦	٢٦٠٥٢	٤٧٣٨٤	١٤٢٤٦٠	٢٨٨٠٨	٣٣٠١٠٠
٢٠٠٥	٨٠٤٢٤	٢٩٩٣٧	٦٤٢٣٧	١٧٧٢٤٧	٦٩٨٧٨	٤٢١٧٢٣
٢٠٠٦	٨٢٠٣٩	٣٩٧٧٧	٧٠٩٧٤	٢١٣٨٤٤	٨٤٨٨٧	٤٩١٥٢١
٢٠٠٧	٩٨٣٢٦	٣٣٦٦٧	٩١٢٨٧	٣١٠٦٢١	٩٩٤٨٥	٦٣٣٣٨٦
٢٠٠٨	٩٦٢٨٦	٤٥٠٩٠	١١٣٢٦٠	٤٩٠٩٠١	١٢٤٧٥٩	٨٧٠٢٩٦
وسطي معدل النمو السنوي	٪١٤,١٣	٪١٢,٥٧	٪١٨,٧٥	٪١٢,٦٢	٪٢٦,٠٤	٪١٤,٢٥

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى النشرة الربعية الصادرة عن مصرف سورية المركزي للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

وتغيّر توزيع القروض بين القطاعين العام والخاص مع زيادة النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص، فارتفعت حصة القطاع الخاص من إجمالي القروض من ٢٥.٢٨٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٤٤.٨٣٪ في عام ٢٠٠٨، حيث ازدادت من ٢٠٠٠٩.٤ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ٣٩٠١١٢ / مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨ بوسطي معدل زيادة سنوية ١٧.٩٤٪ مقابل ١٢.٣٤٪ للقروض الممنوحة للقطاع العام، كما هو مبين في الجدول الآتي:

^١ مصرف سورية المركزي، النشرة الربعية للسنوات (١٩٩١-٢٠٠٩).

الجدول رقم ١٠/ توزيع القروض المصرفية في سورية بين القطاعين العام والخاص خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

القيمة: مليون ليرة سورية

السنة	القطاع العام		القطاع الخاص		المجموع
	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
١٩٩٠	٧٤,٧٢	٢٠٠٩,٤	٢٥,٢٨	٧٩١٤٢,٩	
١٩٩١	٧٢,٩٩	٢٦٧٨٧,٤	٢٧,٠١	٩٩١٧٠,٨	
١٩٩٢	٧١,٥٨	٣٥٥٥٦,٤	٢٨,٤٢	١٢٥٠٩٦	
١٩٩٣	٧٢,٨٧	٤٤٣٨١,٥	٢٧,١٣	١٦٣٦٠٥,٩	
١٩٩٤	٦٩,٨٩	٥١٦٩٤,٥	٣٠,١١	١٧١٦٧٤,٨	
١٩٩٥	٦٨,٨٣	٦٢٦٨٧,٧	٣١,١٧	٢٠١١٢٩,٥	
١٩٩٦	٦٨,٧٤	٦٧٠٩٨,٧	٣١,٢٦	٢١٤٦٤٤,٤	
١٩٩٧	٦٨,٩١	٧٤٢٣٨,٦	٣١,٠٩	٢٣٨٨١٨,١	
١٩٩٨	٦٨,٨٣	٧٢٦١٧	٣١,١٧	٢٣٢٩٩٨	
١٩٩٩	٧٠,٤٧	٧٥٣٤٥	٢٩,٥٣	٢٥٥١٦٢	
٢٠٠٠	٧٠,٩٩	٧٦٦١١	٢٩,٠١	٢٦٤٠٧٣	
٢٠٠١	٧٠,٨٢	٧٨٧٣٧	٢٩,١٨	٢٦٩٨٦٣	
٢٠٠٢	٦٥,٨٢	٨٣٩٣٥	٣٤,١٨	٢٤٥٥٧٤	
٢٠٠٣	٦١,٨٨	١٠٩٤٠٣	٣٨,١٢	٢٨٦٩٦٩	
٢٠٠٤	٥٥,٢٤	١٤٧٧٦٩	٤٤,٧٦	٣٣٠١٠٠	
٢٠٠٥	٤٧,٢٣	٢٢٢٥٢٨	٥٢,٧٧	٤٢١٧٢٣	
٢٠٠٦	٤٨,١٧	٢٥٤٧٥٠	٥١,٨٣	٤٩١٥٢٢	
٢٠٠٧	٥١,٧٦	٣٠٥٥٢٤	٤٨,٢٤	٦٣٣٣٨٦	
٢٠٠٨	٥٥,١٧	٣٩٠١١٢	٤٤,٨٣	٨٧٠٢٩٥	
وسطي معدل النمو السنوي	١٢,٣٤	١٧,٩٤	١٤,٢٥		

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى النشرة الربعية الصادرة عن مصرف سورية المركزي للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

ورغم ذلك ما زال النظام المصرفي السوري لا يتجاوب مع احتياجات المستثمرين لا بالطريقة ولا بالحجم المطلوبين، مما يحدّ من توسيع نشاط القطاع الاستثماري. وما تزال الحكومة تعمل على حل هذه المشاكل خطوةً خطوةً في سياسة انتقائية حذرة، وما تزال بحاجة لتطوير العمل المصرفي ليقوم بالدور المطلوب منه في دعم الصناعة والتصدير والقيام بالتسهيلات اللازمة للقيام بما يأتي:

- الصفقات التي تتطلب ضماناً مصرفياً.
- قروض تمويل عمليات التصدير.
- قروض توسيع المنشآت الصناعية وتأسيس المصانع وتطويرها.
- فتح الاعتمادات المستندية.
- تعهدات التصدير.

^١ مصرف سورية المركزي، النشرة الربعية للسنوات (١٩٩١-٢٠٠٩).

حدّد المصرف المركزي معدّلات الفائدة المطبقة لتمويل الصادرات في المصرف التجاري بمعدل ٣.٢٥% سنوياً، وأصدر في شهر أيلول من عام ٢٠١٠ قراراً طلب فيه إلى المصارف المسموح لها بالتعامل بالعملات الأجنبية رفع نسبة العمولة التي تتقاضاها عند استيفاء عملات أجنبية ورقية "بنكنوت" لتنفيذ عمليات تمويل التجارة الخارجية ليصبح حدّها الأدنى بنسبة ٠.٥% من المبلغ المستوفى، مما يسهم في زيادة الأعباء على المصدّرين.

المبحث الثالث

السياسات الصناعية وتفعيل الصادرات في سورية

يمكن تقسيم السياسات الصناعية إلى قسمين: سياسات متعلقة بصناعة السلع، وسياسات متعلقة بصناعة الخدمات.

المطلب الأول- السياسات المتعلقة بصناعة السلع في سورية:

أصبحت الصناعة في عصرنا هذا القوة الموجهة للحياة الاقتصادية، من هذا المنطلق كان اهتمام الحكومة السورية بالصناعة لوقت طويل، من خلال اعتماد سياسة إحلال الواردات مع الاعتقاد السائد آنذاك بأن اتباع هذه السياسة بالاعتماد على الموارد المحلية الزراعية والمعدنية سيؤدي إلى تقليل الاستيراد والتخفيف من مشكلاته المتعلقة بالشروط الخارجية المجحفة والعبء على ميزان المدفوعات (كانت الأدبيات الاقتصادية خلال تلك المدة تفسر استمرار التبعية الاقتصادية والتدهور المزمن لشروط التبادل التجاري للدول النامية أنه ناتج عن اعتماد الدول النامية على تصدير السلع الأولية مقابل استيراد السلع المصنعة من الدول الصناعية المتقدمة، وأن التحول نحو تصنيع بدائل للسلع المستوردة وتقليص استيرادها من الدول الصناعية يحقق لها التنمية الصناعية التي تمثل محور التنمية الاقتصادية والحد من التبعية الاقتصادية^١).

ولكن أدّى التطبيق العملي لهذه السياسة إلى إهمال الصناعات التحويلية الثقيلة وصناعات السلع الوسيطة والتوجّه نحو الصناعات الاستهلاكية ذات المكاسب السريعة، وذلك نتيجة ارتفاع الرسوم الجمركية على الواردات من السلع الأجنبية المنافسة وانخفاضها على الواردات من الآلات والسلع الوسيطة والإنتاجية والمواد الأولية المستخدمة في الصناعة، ورغم تحقيق بعض النجاح في التوصل إلى درجة عالية من الاعتماد الذاتي بالنسبة إلى عدد من المواد الاستهلاكية والغذائية وتطوير بعض التكنولوجيات المحلية وتدريب أعداد متزايدة من الأطر العلمية والفنية، إلا أن هذا النجاح كان دون المستوى المطلوب فبقيت السوق الداخلية هي العامل المحدد لحجم الإنتاج وهيكلته، وبقي حجم

^١ معتصم سليمان، العلاقة المتبادلة بين القطاع الخاص والتكامل الاقتصادي العربي، ورقة عمل مقدّمة إلى منظمة العمل العربية في المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، الرباط / المملكة المغربية، 21 - 23 تشرين الأول ٢٠٠٨.

التصدير ضئيلاً في القطاعات كلّها مقارنةً بالبيع في السوق الداخلية، واعتمدت معظم الشركات على السوق الداخلية لميزاتها المتعددة وسهولة البيع فيها ولعدم وجود دوافع قوية تجبرها على اقتحام الأسواق الخارجية^١، يُستثنى من ذلك عدد محدود جداً من مؤسسات القطاع العام وبعض الشركات الخاصة الكبيرة، ولم تتمكّن هذه الصناعات من إحداث تغييرات هيكلية تحقق تكامل حلقات الإنتاج وترابطها القطاعي، إذ مازال الارتباط ضعيفاً بين الصناعة والزراعة، ولا تزال الصناعة ذات المنشأ المعدني أو النفطي أو الزراعي غير أساسية، وتعتمد معظم الصناعات على تجميع القطع المستوردة من الخارج، ومن ثمّ فإن القيمة المضافة فيها ضعيفة، مما أدّى إلى استمرار التبعية للخارج والانكشاف الاقتصادي^٢.

ويمكن تقسيم المراحل التي مرّ بها القطاع الصناعي في سورية إلى المراحل الآتية^٣:

أولاً- مرحلة ما قبل الانتداب الفرنسي (قبل عام ١٩١٩):

كانت سورية مركزاً صناعياً وتجارياً مهماً ولا سيّما مدينتي دمشق وحلب اللتين اشتهرتا بصناعاتهما المتميزة ومهارة صنّاعها، ومن أهم الصناعات التراثية صناعة الأقمشة وخاصةً البروكار والحرير وصناعة الأصواف والجلود والنحاس والأرابيسك والحلي والمصداقات... وتشير الإحصائيات إلى أنه في عام ١٨٨٠/ كان يوجد في سورية نحو ٦٠/ مصنعاً بلغ عدد العمال فيها (٥٢٠٠) عامل، ودخلت صناعة الغزل خلال مرحلة ما قبل الحرب العالمية الأولى، تبعثها مباشرة صناعة التريكو والجوارب، ووصل عدد الآلات المعتمدة على الطاقة البخارية في مدينتي دمشق وحلب في عام ١٩١٣/ إلى نحو (٨٠٠٠) آلة.

ثانياً- مرحلة الانتداب الفرنسي ١٩٢٠ - ١٩٤٧:

عملت سلطات الانتداب على منع قيام صناعة وطنية، وفتحت السوق السورية أمام البضائع الفرنسية، مما أدّى إلى خنق الحرف والصناعات الصغيرة القائمة والتي كان يؤمل لها أن تتطور إلى صناعة فعلية. وخلال الحرب العالمية الثانية، وبسبب الحصار

^١ غرفة تجارة دمشق ومؤسسة فريدريش ناومان، ندوة حول ترويج الصادرات السورية إلى دول الاتحاد الأوروبي، غرفة تجارة دمشق، ١٩٩٤، ص ٧١.

^٢ غسان محمود ابراهيم، سياسات التصنيع العربية: دراسة تحليلية لبنية التنمية الصناعية العربية، المركز العربي للدراسات الاستراتيجية، سلسلة قضايا راهنة، العدد (٩)، ١٩٩٨، ص ٢٦.

^٣ محمد غسان القلاع، تطوير القطاع الخاص (من العائلة إلى المؤسسة)، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/١١/٧ من الموقع الإلكتروني: http://www.mafhoum.com/syr/articles_02/kilaa/kilaa.htm#1

المفروض على قوى الحلفاء المرابطة فوق الأراضي السورية سمحت سلطات الاحتلال لبعض التجار السوريين بإقامة بعض الصناعات من أجل سدّ حاجة السوق المحلية وتلبية طلبات جيوش الحلفاء من السلع الاستهلاكية (الملبوسات والأغذية)، وتشير البيانات إلى أنه خلال المدة من ١٩٢٨-١٩٤٥ كان في سورية ١٢/ شركة مساهمة برؤوس أموال وصلت إلى ٢٢.٥/ مليون ليرة سورية.

ثالثاً- مرحلة الاستقلال من عام ١٩٤٧ - ١٩٥٨:

بدأ النمو الصناعي الكبير في هذه المرحلة، فأنشئت نحو ١٣٠/ شركة مساهمة، بمجموع رأسمال قدره ٣١٦/ مليون ليرة سورية، شملت صناعات كالغزل والنسيج والزجاج والإسمنت والزيوت والسكر والمعلبات والصابون والتريكو والألبسة، وكان ذلك نتيجة صدور المرسوم التشريعي ١٠٣/ لعام ١٩٥٢، الذي كان أكبر مشجّع لنمو الاستثمار الصناعي ومازال معمولاً به حتى يومنا هذا، فضلاً عن بعض التشريعات التي وقّرت الحماية الجمركية في ذلك الحين، وتشير الإحصائيات إلى أن الصناعة أسهمت في عام ١٩٤٢/ بـ ١٠٪ من الدخل القومي، وارتفعت في عام ١٩٥٤/ إلى ١٣٪، حيث نما الناتج الصناعي سنوياً بنحو ١٢٪، ووصل النمو الاقتصادي إلى ٨٪، وكانت تلك المعدلات من أعلى معدلات النمو التي شهدتها سورية.

رابعاً- المرحلة بين عامي ١٩٥٨ - ١٩٧٠:

بدأ تطبيق نظام التخطيط الاشتراكي في هذه المرحلة، فتمّ تأميم نحو ١١٥/ شركة صناعية من الشركات الكبيرة نسبياً بين عامي ١٩٦٣ و ١٩٦٥، وتولّى القطاع العام ما نسبته ٦٤٪ من مجموع رأس المال المستثمر في الصناعة، في حين اقتصر القطاع الخاص على صناعات صغيرة محدودة المجال وعادت المشاريع الفردية والشركات العائلية الصغيرة للظهور، وكان صغر حجم المشاريع وتشتتها ومصاريفها الإدارية عاملاً مهماً في ارتفاع تكاليف الإنتاج وانحسار السلع المحلية من الأسواق الخارجية.

خامساً- مرحلة السبعينيات ١٩٧٠ حتى الوقت الحالي:

اعتمد نظام التعددية الاقتصادية منذ عام ١٩٧٠، وبرزت أهمية استقطاب القطاع الخاص وإشراكه بصورة أكثر فاعلية في العمل الاقتصادي، فتمّ إفساح المجال للعمل الصناعي الخاص ضمن صناعات محددة، وبدأت المشاريع الصناعية الخاصة بالتوسع، حيث

ارتفع عدد المنشآت الصناعية من /٨٤٩٥/ منشأة عام ١٩٧٠ إلى /٢٢٠٥٧/ منشأة عام ١٩٨٥. ومنذ منتصف الثمانينيات بُدئ بتطبيق سياسة إصلاحية لتوسيع نشاط قطاع الأعمال الخاص، الذي بدأت تزداد حصته في تكوين رأس المال الثابت من ٤٧٪ عام /١٩٨٦/ لتسجل أعلى نسبة شهدتها وهي ٦٤.٦٪ عام /١٩٩٣/، لتعود إلى ٦١٪ في عام ٢٠٠٨، وليرتفع عدد المنشآت الصناعية الخاصة إلى /١٢٥٣٦٢/ منشأة في عام ٢٠٠٨ متضمنة المنشآت الحرفية^١.

تمثلت المحطة الأساسية في تعميق هذه التجربة بإصدار قانون تشجيع الاستثمار رقم /١٠/ عام /١٩٩١/، الذي أعطى دفعة جديدة لرؤوس الأموال الخاصة وأتاح لها بصورة تدريجية دخول أغلب الصناعات ولم يعد محصوراً بالقطاع العام سوى الصناعات الاستراتيجية، إذ لوحظ دخول عدد من المستثمرين إلى صناعات كانت محصورة بالدولة مثل صناعة التلفزيونات وقضبان التسييح والصفائح المعدنية والغلفنة والدرفلة والإسمنت... الأمر الذي دعم هذه الصناعات ودعم معه التعددية الاقتصادية، كما تم إحداث عدة مدن صناعية موزعة في المحافظات كريف دمشق وحمص وحلب ودير الزور ومازال السعي قائماً لإحداث مزيد منها في باقي المحافظات (إدلب الرقة الحسكة حماه)، وتوفير البنى التحتية اللازمة. هذا إلى جانب إصدار قانون حماية الإنتاج الوطني رقم /٢٤/ لعام ٢٠١٠ إذ تم تحديد مدة الحماية بخمس سنوات، وتتم الحماية من خلال فرض رسوم جمركية أو زيادة الرسوم الجمركية المطبقة على الواردات للمنتج المشابه للمنتج المطلوب حمايته بما لا يتعارض مع التزامات القطر الناشئة عن الاتفاقيات الثنائية والإقليمية والجماعية والمتعددة الأطراف أو من خلال تخفيض الرسوم الجمركية على مدخلات الإنتاج لهذه الصناعة أو أي إجراءات أخرى تسمح بها الاتفاقيات الاقتصادية المبرمة لضمان تعزيز قدرة المنتج الوطني ليكون منافساً للمستوردات المشابهة، مع عدم أحقية المنشآت الصناعية المستفيدة من إجراءات الحماية رفع أسعار منتجاتها عن معدل الأسعار المناسبة فضلاً عن الالتزام بالمواصفات ذات الجودة العالية طيلة مدة الحماية. وهذا القانون من القوانين المهمة لحماية الصناعة السورية من المنافسة، وتأمين شروط نضوجها لتستطيع الصمود والمنافسة أمام الصناعات الواردة من الخارج، ويتدارك عيوب

^١ وزارة الصناعة، إحصائيات وزارة الصناعة لعام ٢٠٠٩.

الحماية المطبقة سابقاً والتي أدت إلى ضعف الصناعة الوطنية وعدم قدرتها على المنافسة أمام السلع الأجنبية عندما فُتحت الأسواق.

كما يُعدُّ حالياً مشروع قانون تنظيم الصناعة الذي سيتيح ضم جزء كبير من الصناعات الحرفية إلى غرف الصناعة، الأمر الذي سييسِّل عمليات الترخيص والاستفادة من القرارات الصناعية المتعلقة بها. فضلاً عن صدور المرسوم التشريعي رقم ٨/ لعام ٢٠٠٧ الخاص بتشجيع الاستثمار، والذي تضمّن تسهيلات وميزات وحوافز وضمانات للاستثمار في الجمهورية العربية السورية أهمها:

- المساواة بين المستثمرين المحليين والأجانب من حيث الميزات والتسهيلات والإعفاءات، ومنح المستثمر الأجنبي حق التملك، وحق عدم مصادرة أو نزع الملكية إلا إذا كان لغرض النفع العام ومقابل دفع تعويض فوري وعادل.
- إعفاء المستوردات المستخدمة في المشروع من قيود الاستيراد والحصر والمنع والرسوم الجمركية، وإخضاع المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج لرسوم بمعدل ١٪.
- منح المشروع حسمات وإعفاءات ضريبية، كإعفاء الشركات القابضة من ضريبة دخل الأرباح، وتخفيض معدّل الضريبة للشركات المساهمة إلى ١٥٪.
- منح الحق للخبراء والفنيين العرب والأجانب بتحويل ٥٠٪ من أجورهم ورواتبهم الصافية بالعملة الصعبة، و ١٠٠٪ من تعويضات نهاية الخدمة، والسماح للمستثمرين سنوياً تحويل الأرباح والفوائد بعد تسديد الضرائب.
- السماح للمستثمر بتوظيف النقد الأجنبي الموجود في حيازته داخل سورية أو النقد الأجنبي الموجود في الخارج والذي يقوم بإدخاله إلى سورية في تمويل المشاريع.

يشكّل صدور هذا المرسوم خطوة متقدمة في مجال جذب الاستثمار إلى سورية، حيث تضمّن كثيراً من الميزات والتسهيلات المطلوبة لتشجيع الاستثمار. ولا يخفى على أحد أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير والعلاقة التبادلية بينهما. فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة فضلاً عن الارتباط بالأسواق العالمية، ويسمح وجود رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنويع المنتجات وتحسين

جودتها، كما تسهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتجات وخفض تكلفة الإنتاج. ومن ثم يمكن القول إنّ الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية. كما يعمل القطاع التصديري القوي (في حال وجوده) على جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تُترجم على شكل زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية، وتقوم بدورها في جذب استثمارات جديدة.

أسهمت الإجراءات المذكورة كلّها في تطور مساهمة الصناعة في الناتج المحلي الإجمالي من ٢٠.٣٨٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٣٤.١٦٪ في عام ٢٠٠٨ كما هو واضح في الجدول التالي، بعد أن كانت الزراعة تسهم بأكثر نسبة في الناتج في عام ١٩٩٠ إذ بلغت مساهمتها ٢٨٪، تليها التجارة بنسبة ٢٢.٦٪، ثم الصناعة والتعدين بنسبة ٢٠٪، أصبحت الصناعة في عام ٢٠٠٨ تسهم بأكثر نسبة فيه بنحو ٣٤٪ تليها الزراعة بنسبة ١٩.٥٪ ثم التجارة بنسبة ١٦.٥٪. ونمت نسبة مساهمة الصناعة والتعدين في الناتج المحلي الإجمالي بشكل أكبر من باقي القطاعات، وبلغ وسطي معدّل النمو السنوي ١٥.٩٣٪، يليه قطاع المال والتأمين والعقارات بوسطي معدّل نمو سنوي ١٥.٣١٪.

جدول رقم (١١) تطوّر تركيب الناتج المحلي الإجمالي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

البيان		القيمة: مليون ليرة سورية																		النسبة: %	
		١٩٩٠	١٩٩١	١٩٩٢	١٩٩٣	١٩٩٤	١٩٩٥	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦	٢٠٠٧	٢٠٠٨	وسطي معدل النمو السنوي %
الزراعة	القيمة	٧٥٨٩٧	٩٤٣٧٨	١١٦٠٠٥	١٢٠٤١٧	١٣٩٢٨٨	١٦١٠٢٤	١٩١٤٨٧	١٩٢١٦٢	٢٣٢٢٨٣	١٩٩٤١٥	٢٢٣٧٤٩	٢٤٦٤٠٤	٢٥٤١٨١	٢٦٤٨٤٠	٢٨١١٧٧	٣٠٥٣٥١	٣٤٧٣٦١	٣٨٩٨٢٨	٤٤٦٢٥٤	١٠.٣٤
	النسبة	٢٨.٢٩	٣٠.٢٩	٣١.٢٢	٢٩.١٠	٢٧.٥٢	٢٨.٢٠	٢٧.٧٢	٢٥.٧٧	٢٩.٣٩	٢٤.٣٥	٢٤.٧٣	٢٥.٣٠	٢٤.٨٦	٢٤.٦٦	٢٢.١٩	٢٠.٢٧	٢٠.٣٧	١٩.٣٢	١٩.٤٧	
الصناعة والتعدين	القيمة	٥٤٦٧٤	٥٦٨٥٦	٥٢٧٠٥	٥٦٨٤١	٧٠٤٥٢	٧٨٨٦٤	١٤٩٠٣٢	١٨٤٩٣٨	١٧٩٦٨٧	٢١٧٩٢٢	٢٧٢٥١٤	٢٦٤٥٦٩	٢٦٥١٠٨	٢٥٩٧٤٢	٣٣١٩٥٩	٤١٨٨٨٨	٥٤٣٩٤٦	٦٢٨١٤٣	٧٨٢٧٤٠	١٥.٩٣
	النسبة	٢٠.٣٨	١٨.٢٥	١٤.١٨	١٣.٧٤	١٣.٩٢	١٣.٨١	٢١.٥٧	٢٤.٨٠	٢٢.٧٣	٢٦.٦١	٣٠.١٢	٢٧.١٦	٢٥.٩٣	٢٤.١٨	٢٦.٢٠	٢٧.٨١	٣١.٩٠	٣١.١٣	٣٤.١٦	
البناء والتشييد	القيمة	١٠١٢٨	١٢١٦٩	١٣٦٣٣	١٧٦٥٨	٢١٩٣٧	٢٤٥١٨	٢٧٤٥٤	٢٨١٠٢	٢٩٤٧٠	٢٧٥١٣	٢٨٨٩٨	٢٨٨٤١	٣٢٧٥٥	٤٣٨٢٩	٤٤٩٥٩	٥٩١٢٩	٦٦٩٥٢	٧٢٥٨٥	٧٨١٧٤	١٢.٠٢
	النسبة	٣.٧٧	٣.٩١	٣.٦٧	٤.٢٧	٤.٣٣	٤.٢٩	٣.٩٧	٣.٧٧	٣.٧٣	٣.٣٦	٣.١٩	٢.٩٦	٣.٢٠	٤.٠٨	٣.٥٥	٣.٩٣	٣.٩٣	٣.٦٠	٣.٤١	
تجارة الجملة والمفرق	القيمة	٦٠٨٧٥	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	٦٧٠٠٣	١٠.٦٩
	النسبة	٢٢.٦٩	٢١.٥١	٢٥.٦٦	٢٦.٣٣	٢٦.٩٠	٢٦.٠٣	٢١.٩٩	١٩.٩٩	١٩.٢٥	١٨.٦٧	١٤.٨٦	١٧.٦٠	١٧.٤٩	١٧.٥٥	١٧.٤٨	١٧.٠٩	١٦.٨٠	١٦.٤٨	١٦.٥٣	
النقل والمواصلات	القيمة	٢٥٥٤٢	٣٠٦٩٦	٣٤٤٣٦	٤٢٦٨٤	٥٦٢٩٦	٦٦٣٥٧	٧٢٧٠٧	٨٦٤٠٩	٨٨٨٧٦	١٠٤٠٩٧	١١٣٨٥١	١٢٢٦٣٢	١٣٥٠٤٢	١٥١٠٠٢	١٤١٥٩٩	١٦٠٨٥١	١٨٢١٩٥	٢٠١١٥٥	٢٢٣٨٩٩	١٢.٨٢
	النسبة	٩.٥٢	٩.٨٥	٩.٢٧	٩.٣٢	١٠.٣٢	١١.٦٢	١٠.٥٢	١١.٥٩	١١.٢٤	١٢.٧١	١٢.٥٩	١٢.٥٩	١٣.٢١	١٤.٠٦	١١.١٨	١٠.٦٨	١٠.٦٩	٩.٩٧	٩.٧٧	
المال والتأمين والعقارات	القيمة	٩٩٩٦	١٠٩٨٤	١٤١٨٤	١٨٦٤١	٢٤٤١٧	٢٧٣٩٣	٢٧٤١٩	٢٩٤٥٩	٣٠١٤	٢٩٩٧١	٣٣١٢٦	٣١٥٨١	٣٧٦٨٣	٤١١٩٧	٤٨٢٨٦	٥٧٨٨٤	٦٧٨٣٦	٨٥٧٨٤	١١٣٢٨٩	١٥.٣١
	النسبة	٣.٧٣	٣.٥٣	٣.٨٢	٤.٥١	٤.٨٢	٤.٨٠	٣.٩٣	٣.٩٥	٣.٧٩	٤.٢٧	٣.٦٦	٣.٢٤	٣.٦٩	٣.٨٤	٣.٨١	٤.٥٠	٥.٠٣	٥.٦١	٥.٦٦	
خدمات المجتمع والخدمات الشخصية	القيمة	٤٩٨٦	٦٠٢٦	٧١٥٤	٨٠٠٩	٩٦٦٧	١٠٨٧٢	١٣٧١١	١٥١٣٦	١٥٩٣٥	١٩١٧٣	٢١١٩٥	٢٢٩٧٤	٢٥٢٧٣	٢٨١٩٣	٣١٤٢١	٣٧١٦٢	٤٢٥١١	٤٨٣٠٧	٥٢١٣٧	١٣.٩٣
	النسبة	١.٨٦	١.٩٣	١.٩٣	١.٩٤	١.٩١	١.٩٨	١.٩٠	١.٩٨	٢.٠٢	٢.٣٤	٢.٣٤	٢.٣٦	٢.٤٧	٢.٦٢	٢.٤٨	٢.٤٧	٢.٤٩	٢.٣٩	٢.٢٨	
الخدمات الحكومية	القيمة	٢٦١٢٧	٣٣٣٣٤	٣٨٠٠٦	٤٠٤١٤	٤٧٧٣٢	٥٣٠٩٧	٥٧١٩٥	٦٠٠٥٦	٦١٧٨٩	٦٢٦٨١	٧٦٣٩٢	٨٥٠٠٢	٩٢٩٠٣	١٠٧٠٠٨	١٥٤٠٤٤	١٥٩٤٦٠	١٥٠٥٧٨	١٥٠٦٦٢	٢٢٤٣٠٤	١٢.٦٩
	النسبة	٩.٧٤	١٠.٧٠	١٠.٢٣	٩.٧٧	٩.٤٣	٩.٣٠	٨.٢٨	٨.٠٦	٧.٨٢	٧.٦٥	٨.٤٤	٨.٧٣	٩.٠٩	٩.٩٦	١٢.١٦	١٠.٥٩	٨.٨٣	٩.٩٤	٩.٧٩	
الهيئات التي لا تهدف إلى الربح	القيمة	١٠٣	١١٨	١٣٥	١٥٥	١٧٤	٢٠٠	٢٣٠	٢٥٣	٣٠٣	٣٦٤	٤٤٤	٥٤١	٥٥٩	٦١٤	٧٠٦	٧٩٥	٩٠٨	٩٥٤	١٠٠٢	١٣.٤٧
	النسبة	٠.٠٤	٠.٠٤	٠.٠٤	٠.٠٤	٠.٠٣	٠.٠٤	٠.٠٣	٠.٠٣	٠.٠٤	٠.٠٤	٠.٠٥	٠.٠٦	٠.٠٥	٠.٠٦	٠.٠٦	٠.٠٥	٠.٠٥	٠.٠٥	٠.٠٤	
رسوم جمركية	القيمة																				-
	النسبة																				
خدمات مال	القيمة																				-
	النسبة																				
المجموع	القيمة	٢٦٨٣٢٨	٣١١٥٦٤	٣٧١٦٣٠	٤١٣٧٥٥	٥٠٦١٠١	٥٧٠٩٧٥	٦٩٠٨٥٧	٧٩٠٤٤٤	٨١٩٠٩٢	٩٠٤٦٢٢	٩٧٤٠٠٨	٩٧٤٠٠٨	١٠٢٢٣٠٣	١٠٧٤١٦٣	١٢٦٦٨٩١	١٥٠٦٤٤٠	١٧٠٤٩٧٤	٢٠١٧٨٢٥	٢٢٩١٥٢٩	١٢.٦٥
	النسبة																				

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

ولكن على الرغم من دخول القطاع الخاص في المجال الصناعي وتقديم التسهيلات له تراجعت نسبة مساهمته في الإنتاج من ٢٧٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٢١٪ في عام ٢٠٠٨، رغم زيادة إنتاجه من ٤٠٣٧٥ / مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ٣٦٨٠٢٥ / مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، وذلك مبين في الجدول الآتي:

جدول رقم (١٢) الإنتاج المحلي في القطاع الصناعي السوري ومساهمة القطاعين العام والخاص فيه خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١
(القيمة: مليون ليرة سورية)

الإنتاج المحلي في القطاع الصناعي	القيمة	النسبة %	الإنتاج المحلي في القطاع الخاص	القيمة	النسبة %	الإنتاج المحلي في القطاع الصناعي	
١٩٩٠	١٤٦٩٧٧	٤٠٣٧٥	٢٧,٤٧٪	١٠٦٦٠٢	٧٢,٥٣٪		
١٩٩١	١٥٩١٨٧	٣٩٩٥٧	٢٥,١٠٪	١١٩٢٣٠	٧٤,٩٠٪		
١٩٩٢	١٨٤٤٣٦	٥٨٨٧٥	٣١,٩٢٪	١٢٥٥٦١	٦٨,٠٨٪		
١٩٩٣	٢٠١٩٨٢	٧٠٣٦٠	٣٤,٨٣٪	١٣١٦٢٢	٦٥,١٧٪		
١٩٩٤	٢٢٥٣٩٨	٨٤٠٤٦	٣٧,٢٩٪	١٤١٣٥٢	٦٢,٧١٪		
١٩٩٥	٢٦٦٥٢٤	١٠٢٨٧٠	٣٨,٦٠٪	١٦٣٦٥٤	٦١,٤٠٪		
١٩٩٦	٤٠٥٣٧٧	١٥٤٠٢٤	٣٨,٠٠٪	٢٥١٣٥٣	٦٢,٠٠٪		
١٩٩٧	٤٩٦٢٠٨	١٨٧٢٦٧	٣٧,٧٤٪	٣٠٨٩٤١	٦٢,٢٦٪		
١٩٩٨	٥١٣٠٩٥	٢١٩٥٣٢	٤٢,٧٩٪	٢٩٣٥٦٣	٥٧,٢١٪		
١٩٩٩	٥٦١٥٢٠	١٩٨٨٦٣	٣٥,٤٢٪	٣٦٢٦٥٧	٦٤,٥٨٪		
٢٠٠٠	٦٣١٧٠١	١٦١٣٩٢	٢٥,٥٥٪	٤٧٠٣٠٩	٧٤,٤٥٪		
٢٠٠١	٥٨٥٣٤٩	١٧٨٦٩٥	٣٠,٥٣٪	٤٠٦٦٥٤	٦٩,٤٧٪		
٢٠٠٢	٦٠٨٧٤٨	١٨٤٦٦٧	٣٠,٣٤٪	٤٢٤٠٨١	٦٩,٦٦٪		
٢٠٠٣	٦٤٠٣٧٢	١٩٣٢٨٧	٣٠,١٨٪	٤٤٧٠٨٥	٦٩,٨٢٪		
٢٠٠٤	٨١١٣٤٥	٢٥١٧٨٩	٣١,٠٣٪	٥٥٩٥٥٦	٦٨,٩٧٪		
٢٠٠٥	١٠٥٦٣١٨	٢٩٢٤٢٣	٢٧,٦٧٪	٧٦٣٨٩٥	٧٢,٤١٪		
٢٠٠٦	١٢٥٤٩٥٩	٣٠٥٢٠٥	٢٤,٣٢٪	٩٤٩٧٥٤	٧٥,٦٨٪		
٢٠٠٧	١٤١٩٥٩٣	٣٤٠٧٦٤	٢٤٪	١٠٧٨٨٢٩	٧٦٪		
٢٠٠٨	١٧٣١٧٠٥	٣٦٨٠٢٥	٢١,٢٥٪	١٣٦٣٦٨٠	٧٨,٧٥٪		
وسطي معدل النمو السنوي	١٤,٦٩٪	١٣,٠٦٪		١٥,٢١٪			

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

يُلاحظ من الجدول السابق أن القطاع العام الصناعي ما يزال يسهم بالقسم الأكبر من الإنتاج الصناعي، إذ ارتفعت حصته من الإنتاج من ٧٢.٥٣٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٧٨.٧٥٪ في عام ٢٠٠٨ على الرغم من حدوث تراجع في بعض السنوات، وازداد إنتاجه الصناعي من ١٠٦٦٠٢/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ١٣٦٣٦٨٠/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، وبلغ وسطي معدّل زيادته السنوية ١٥.٢١٪ مقابل ١٣.٠٦٪ للقطاع الخاص خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨. كانت نسبة زيادة الإنتاج الصناعي للقطاع العام أكبر من القطاع الخاص، وانعكس ذلك على نسبة زيادة الناتج المحلي الصافي بتكلفة عوامل الإنتاج التي كانت أكبر للقطاع العام من القطاع الخاص، وهذا مبين في الجدول رقم ١٣/، والسبب في هذا ليس أن القطاع العام يعمل بكفاءة أكبر من القطاع الخاص بل على العكس، حيث يتم إرهاق تكاليف الإنتاج في القطاع العام بتحميلها أعباء كبيرة كالعمالة الزائدة والهدر وغياب الترشيح في الإنفاق.

جدول رقم (١٣) الناتج المحلي الصافي للقطاع الصناعي السوري بتكلفة عوامل الإنتاج ومساهمة القطاعين العام والخاص فيه خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

(القيمة: مليون ليرة سورية)

السنة	الناتج المحلي الصافي في القطاع الصناعي	الناتج المحلي في القطاع الخاص الصناعي		الناتج المحلي في القطاع العام الصناعي	
		القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %
١٩٩٠	٥٩١٣٢	٩٧٩٠	١٦,٥٦%	٤٩٣٤٢	٨٣,٤٤%
١٩٩١	٦٣٥٨٢	٩٦٩٤	١٥,٢٥%	٥٣٨٨٨	٨٤,٧٥%
١٩٩٢	٥٩٦١٩	١٣٦١٥	٢٢,٨٤%	٤٦٠٠٤	٧٧,١٦%
١٩٩٣	٦٣٠٥٥	١٦٠٧٢	٢٥,٤٩%	٤٦٩٨٣	٧٤,٥١%
١٩٩٤	٧٢٤٣٢	٢٠٢٧٤	٢٧,٩٩%	٥٢١٥٨	٧٢,٠١%
١٩٩٥	٨٤٦٦٤	٢٤٤٥٨	٢٨,٨٩%	٦٠٢٠٦	٧١,١١%
١٩٩٦	١٥٣٠٩٦	٣٩٥٧٩	٢٥,٨٥%	١١٣٥١٧	٧٤,١٥%
١٩٩٧	١٨٩٠٥١	٤٨١١٨	٢٥,٤٥%	١٤٠٩٣٣	٧٤,٥٥%
١٩٩٨	١٨٤٣٢٦	٥٨٥٨٣	٣١,٧٨%	١٢٥٧٤٣	٦٨,٢٢%
١٩٩٩	٢١٩٢٦٥	٥٣٥٢٧	٢٤,٤١%	١٦٥٧٣٨	٧٥,٥٩%
٢٠٠٠	٢٧٣٨٥١	٤٢٦٠٤	١٥,٥٦%	٢٣١٢٤٧	٨٤,٤٤%
٢٠٠١	٢٨٢٩٨٧	٤٩٥١٣	١٧,٥٠%	٢٣٣٤٧٤	٨٢,٥٠%
٢٠٠٢	٢٨٣٦٨٢	٤٣٠٨٧	١٥,١٩%	٢٤٠٥٩٥	٨٤,٨١%
٢٠٠٣	٢٨١٤١٥	٤٨٠٤٣	١٧,٠٧%	٢٣٣٣٧٢	٨٢,٩٣%
٢٠٠٤	٣٨٦٢٢٣	٨٤٣١٢	٢١,٨٣%	٣٠١٩١١	٧٨,١٧%
٢٠٠٥	٤٩٠٠٥٩	٨٩٩٩٢	١٨,٣٦%	٤٠٠٠٦٧	٨١,٦٩%
٢٠٠٦	٥٣١٢٣٠	٩٥٣٥٨	١٧,٩٥%	٤٣٥٨٧٢	٨٢,٠٥%
٢٠٠٧	٦٠٤٨٨٧	٩٠٦٧٩	١٤,٩٩%	٥١٤٢٠٨	٨٥,٠١%
٢٠٠٨	٧٥٩٠٠٣	١١٠٣٥٥	١٤,٥٤%	٦٤٨٦٤٨	٨٥,٤٦%
وسطي معدل النمو السنوي *	١٥,٢٣%	١٤,٤٠%		١٥,٣٩%	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

ازدادت نسبة نمو الناتج المحلي الصناعي الصافي بتكلفة عوامل الإنتاج للقطاع الخاص بنسبة ١٤.٤% مقابل ١٥.٣٩% للقطاع العام خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، وبذلك تراجعت نسبة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الصناعي الصافي من ١٦.٥٦% في عام ١٩٩٠ إلى ١٤.٥٤% في عام ٢٠٠٨، في حين ازدادت مساهمة القطاع العام من ٨٣.٤٤% في عام ١٩٩٠ إلى ٨٥.٤٦% في عام ٢٠٠٨.

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

ازداد العجز في الميزان التجاري مع التشجيع المقدم للقطاع الخاص بسبب ازدياد الواردات من الآلات والمعدات والمستلزمات الضرورية للصناعة، وأصبح واضحاً أنه لا يمكن في هذه الأوضاع تمويل خطط التنمية الطموحة التي تتطلب قطعاً أجنبياً من خلال سياسة إحلال الواردات، لأن مجال ادّخار القطع الأجنبي عن طريق إحلال الواردات يتناقص بمرور الزمن ولأن أسعار المواد المستوردة وتكاليف استيراد الآلات ترتفع سنة بعد أخرى، ولا يمكن الاعتماد على المساعدات الخارجية كمصدر للتمويل فهي غير ثابتة وغير مرتفعة وخاضعة للتقلبات. أمام ذلك كان لا بدّ من البحث عن مصادر جديدة للقطاع الأجنبي من خلال تطوير سياسات تسعى إلى تنويع وتطوير الصادرات التي أصبحت قضية استراتيجية وذات أهمية كبيرة لعملية التنمية. الأمر الذي دفع الحكومة إلى إعادة النظر بسياساتها التصنيعية والانتقال إلى سياسة تشجيع الصناعات التصديرية^١، والتوجه إلى إطلاق قوى التصدير، والانتقال من مفهوم المتاح للتصدير إلى مفهوم الممكن تصديره، فتم فتح المجال أمام القطاع الخاص في الترخيص والاستثمار في معظم الصناعات وتقديم التسهيلات اللازمة له ومنحه الإعفاءات الضريبية، وتخفيض القيود عليه وإزالة العوائق من أمامه.

وفي السياق ذاته قامت الحكومة بربط الاستيراد بالتصدير بهدف تشجيع التصدير وخلق الحوافز لدى المصدّرين من خلال تمتعهم ببعض الميزات الإضافية، إلا أن نتائج هذه السياسة كانت سلبية بسبب تضخيم قيمة الصادرات بشكل وهمي وتشكيل سوق سوداء بديلة عن المصارف للقطاع الأجنبي، مع قيام بعض المصدّرين باستغلال المستوردين ببيعهم قطع التصدير بأسعار تفوق السعر الحقيقي بكثير، مما انعكس على أسعار السلع المستوردة، ومثال ذلك ما حدث من تضخيم لأرقام صادرات الخضار والفواكه إلى لبنان وغيرها من الدول العربية، من أجل استيراد السيارات الزراعية (البليك آب) وغيرها من السلع المرتبطة باستيرادها بقطع التصدير، وبذلك فإن هذه السياسة لم تحقق غايتها في تنمية الصادرات وإنما كان القطع الأجنبي يأتي من الخارج للاستفادة من الأرباح الكبيرة المتحققة نتيجة هذه السياسة^٢.

وحتى الآن لم يتم اعتماد استراتيجية صناعية متّجهة نحو الخارج، وإنما اقتصر الأمر على بعض الإجراءات المشجّعة للتصدير والتي من أهمها:

^١ محمود ابراهيم العلي، الاستثمار الحكومي في قطاع الصناعة ودوره في تنمية الصادرات في سورية، رسالة مقدّمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف مصطفى العبدالله الكفري وغسان محمود ابراهيم، جامعة دمشق، ٢٠٠٢، ص ١٢٥.

^٢ عارف دليلة، السياسات الاقتصادية واقتصاد السوق في سورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية، ١٩٩٥-١٩٩٦، ص ٢٨٩.

- * إلزام القطاع العام بخطط تصديرية وعدّ أهدافها حداً أدنى للتصدير المطلوب، ومتابعة تنفيذ هذه الخطط بشكل دوري.
 - * فتح الباب أمام مشاركة القطاع الخاص في عمليات التصدير دون قيود كمية، وتشجيعه على تخصيص خطوط إنتاجية خاصة للإنتاج التصديري تتوافق مع أذواق المستهلكين في أسواق التصدير.
 - * السماح للقطاع العام بالتصدير بالسعر الرائج عالمياً للوقوف في وجه أية حجج بعدم رعية التصدير والحث على تخفيض التكاليف وتحسين النوعية لرفع القدرة التنافسية للسلع المحلية في الأسواق الخارجية.
 - * السماح للمصدّر بفتح حسابات بالقطع الأجنبي يستخدمها وقت يشاء، والاحتفاظ بالقطع الأجنبي الناجم عن عمله بحيث يمكن استخدامه في تمويل عمليات الاستيراد لسلع غير مسموح باستيرادها، أو بيعه إلى المصرف التجاري بأسعار الدول المجاورة.
 - * إعفاء الصادرات من رسم الإنفاق الاستهلاكي على السلع.
 - * إعفاء الصادرات من ضريبة الإنتاج الزراعي بموافقة سنوية.
 - * إقامة المناطق الحرة والسماح بالإدخال المؤقت بهدف التصنيع وإعادة التصدير.
- أسهمت هذه الإجراءات في تحسين وضع الصادرات الصناعية جزئياً، كما هو مبين في الجدول الآتي:

جدول رقم (١٤) نسبة الصادرات الصناعية إلى الناتج المحلي الإجمالي والإنتاج الصناعي بتكلفة عوامل الإنتاج في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

(القيمة: مليون ليرة سورية)

السنة	الناتج المحلي الإجمالي	الإنتاج المحلي في القطاع الصناعي	الصادرات الصناعية	نسبة الصادرات الصناعية إلى الناتج المحلي %*	نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي %*
١٩٩٠	٢٦٨٣٢٨	١٤٦٩٧٧	٢٣٣٦٠	٨,٧	١٥,٨٩
١٩٩١	٣١١٥٦٤	١٥٩١٨٧	١٥٠١٤	٤,٨	٩,٤٣
١٩٩٢	٣٧١٦٣٠	١٨٤٤٣٦	٦٩٨٩	١,٨٨	٣,٧٩
١٩٩٣	٤١٣٧٥٥	٢٠١٩٨٢	٦٨٩٢	١,٦٦	٣,٤
١٩٩٤	٥٠٦١٠١	٢٢٥٣٩٨	١٠٩٨٠	٢,١٧	٤,٨٧
١٩٩٥	٥٧٠٩٧٥	٢٦٦٥٢٤	١١٧٤٩	٢,٠٦	٤,٤
١٩٩٦	٦٩٠٨٥٧	٤٠٥٣٧٧	٧٦٥٠	١,١	١,٨٩
١٩٩٧	٧٤٥٥٦٩	٤٩٦٢٠٨	٨٥٨٣	١,١٥	١,٧
١٩٩٨	٧٩٠٤٤٤	٥١٣٠٩٥	٧٣١٦	٠,٩٣	١,٤٣
١٩٩٩	٨١٩٠٩٢	٥٦١٥٢٠	٦٣٦٥	٠,٧٨	١,١٣
٢٠٠٠	٩٠٤٦٢٢	٦٣١٧٠١	٣٩٦٢٦	٤,٣٨	٦,٢٧
٢٠٠١	٩٧٤٠٠٨	٥٨٥٣٤٩	٤٣٩٣٨	٤,٥١	٧,٥١
٢٠٠٢	١٠٢٢٣٠٣	٦٠٨٧٤٨	٦٦٦٧٩	٦,٥٢	١٠,٩٥
٢٠٠٣	١٠٧٤١٦٣	٦٤٠٣٧٢	٦٠١٩٦	٥,٦	٩,٤٠
٢٠٠٤	١٢٦٦٨٩١	٨١١٣٤٥	١٣٨٨٠٨	٥,٨	٩,١٣
٢٠٠٥	١٥٠٦٤٤٠	١٠٥٦٣١٨	١٦٦٧٩٧	١١,٠٧	١٥,٧٩
٢٠٠٦	١٧٠٤٩٧٤	١٢٥٤٩٥٩	٢٦٥٨٠١	١٥,٥٩	٢١,١٨
٢٠٠٧	٢٠١٧٨٢٥	١٤١٩٥٩٣	٣٢٢٣٤٦	١٥,٩٧	٢٢,٧٠
٢٠٠٨	٢٢٩١٥٢٩	١٧٣١٧٠٥	٤١٩٩٩٠	١٨,٣٢	٢٤,٢٥
وسطي معدل النمو السنوي	%١٢,٦٥	%١٤,٦٩	%١٧,٤١		

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

نمت الصادرات الصناعية السورية بمعدل وسطي ١٧.٤١٪ سنوياً خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ وبلغت نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي ٢٤.٢٥٪ في عام ٢٠٠٨ مقابل ١٥.٨٩٪ في عام ١٩٩٠. وكانت نسبة النمو الكبرى لصالح صادرات القطاع الخاص نظراً إلى الإجراءات التي اتُخذت لتشجيعه على زيادة صادراته، وبلغ معدل نموها السنوي

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

١٨.٥٧٪ خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ مقابل ١١.٩٩٪ للقطاع العام، كما هو مبين في الجدول رقم /١٥/، حيث كانت الصادرات الصناعية للقطاع الخاص تعادل ٢٩٦٪ من الصادرات الصناعية للقطاع العام في عام ١٩٩٠، وتطورت تطوراً كبيراً حتى بلغت ٨٢٦٪ في عام ٢٠٠٨، وأصبحت تشكّل ما نسبته ٢١.٦٣٪ من الإنتاج الصناعي السوري و١٠١.٨٪ من الإنتاج الصناعي للقطاع الخاص^١.

^١ الصادرات مقدّرة بسعر التصدير في حين أن الإنتاج مقدّر بالتكلفة.

جدول رقم (١٥) نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي للقطاعين العام والخاص في سورية

(القيمة: مليون

خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

ليرة سورية)

القطاع الخاص			القطاع العام			السنة
نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي * %	الصادرات الصناعية	الإنتاج الصناعي	نسبة الصادرات الصناعية إلى الإنتاج الصناعي * %	الصادرات الصناعية	الإنتاج الصناعي	
٤٣,٢٤	١٧٤٦٠	٤٠٣٧٥	٥,٥٣	٥٩٠٠	١٠٦٦٠٢	١٩٩٠
٢٧,٢٢	١٠٨٧٨	٣٩٩٥٧	٣,٤٧	٤١٣٦	١١٩٢٣٠	١٩٩١
٥,٤٥	٣٢٠٧	٥٨٨٧٥	٣,٠١	٣٧٨٢	١٢٥٥٦١	١٩٩٢
٥,٩٨	٤٢٠٩	٧٠٣٦٠	٢,٠٤	٢٦٨٣	١٣١٦٢٢	١٩٩٣
١٠,١٥	٨٥٣١	٨٤٠٤٦	١,٧٣	٢٤٤٩	١٤١٣٥٢	١٩٩٤
٨,٢١	٨٤٤١	١٠٢٨٧٠	٢,٠٢	٣٣٠٨	١٦٣٦٥٤	١٩٩٥
٣,٥٢	٥٤٢١	١٥٤٠٢٤	٠,٨٩	٢٢٢٩	٢٥١٣٥٣	١٩٩٦
٢,٥٣	٤٧٣٤	١٨٧٢٦٧	١,٢٥	٣٨٤٩	٣٠٨٩٤١	١٩٩٧
٢,٠٣	٤٤٦٠	٢١٩٥٣٢	٠,٩٧	٢٨٥٦	٢٩٣٥٦٣	١٩٩٨
٢,٢٥	٤٤٦٨	١٩٨٨٦٣	٠,٥٢	١٨٩٧	٣٦٢٦٥٧	١٩٩٩
١١,٩٨	١٩٣٣٥	١٦١٣٩٢	٤,٣١	٢٠٢٩١	٤٧٠٣٠٩	٢٠٠٠
١٢,٥٨	٢٢٤٨٠	١٧٨٦٩٥	٥,٢٨	٢١٤٥٨	٤٠٦٦٥٤	٢٠٠١
١٩,٢٨	٣٥٦٠٣	١٨٤٦٦٧	٧,٣٣	٣١٠٧٦	٤٢٤٠٨١	٢٠٠٢
١٦,٨٤	٣٢٥٤٣	١٩٣٢٨٧	٦,١٩	٢٧٦٥٣	٤٤٧٠٨٥	٢٠٠٣
٤٢,٥٦	١٠٧١٦٦	٢٥١٧٨٩	٥,٦٥	٣١٦٤٢	٥٥٩٥٥٦	٢٠٠٤
٥٠,٢٣	١٤٦٨٩٥	٢٩٢٤٢٣	٢,٦١	١٩٩٠٢	٧٦٣٨٩٥	٢٠٠٥
٧٤,٢٣	٢٢٦٥٥٦	٣٠٥٢٠٥	٤,١٣	٣٩٢٤٥	٩٤٩٧٥٤	٢٠٠٦
٨٠	٢٧٢٦٠٢	٣٤٠٧٦٤	٤,٦١	٤٩٧٤٤	١٠٧٨٨٢٩	٢٠٠٧
١٠١,٨ **	٣٧٤٦٥٧	٣٦٨٠٢٥	٣,٣٢	٤٥٣٣٣	١٣٦٣٦٨٠	٢٠٠٨
	٪١٨,٥٧	٪١٣,٠٦		٪١١,٩٩	٪١٥,٢١	وسطي معدل النمو السني

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية

للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

** الصادرات مقدرة بسعر التصدير في حين أن الإنتاج مقدر بالتكلفة.

بقيت الإجراءات المتخذة قاصرةً عن التحول إلى استراتيجية تصنيع متّجهة نحو التصدير رغم أنها أسهمت في تطوّر الصادرات الصناعية، وذلك بسبب وجود تشوّهات هيكلية ومعوّقات اقتصادية وقانونية وفنية تعيق التصدير، فقد جعلت الحماية الطويلة الصناعة الوطنية غير قادرة على المنافسة في الخارج بل وحتى في الداخل نتيجة التخفيضات المتعاقبة في التعريفات الجمركية، الأمر الذي استوجب ضرورة تطوير المنتج المحلي وتحسينه من أجل رفع قدرته على دخول الأسواق الخارجية. ومن هذا المنطلق بدأ الحديث عن تحديث الصناعة من خلال التركيز على تطوير جانب العرض دون الاهتمام بتقلبات الطلب، فتّمت دراسة الهياكل القائمة وإمكانية تحويلها للتصدير مع البحث عن أسواق لتصريف المنتجات. ووُضِعَ برنامج بالتعاون بين وزارة الصناعة ومنظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، ومؤسسات وجمعيات القطاع الخاص كشركاء في المشروع منذ عام ٢٠٠٧ مبتدئين بقطاع النسيج والملابس بهدف تحديث هذا القطاع وتحسين تنافسيته وإنتاجيته من خلال تطوير ٤٠ / شركة منها ٣٧ / شركة خاصة و٣ / شركات عامة على أن تُعمّم التجربة لاحقاً على شركات الصناعات الغذائية، ومن ثم على الشركات العاملة في الفروع الأخرى^١. ويركّز برنامج تحديث الصناعة على أربعة محاور هي:

١. زيادة المكوّن التكنولوجي في الإنتاج، وتعزيز المهارات التقنية للأطر والعمالة الحالية والجديدة وزيادة الاستثمار في رأس المال البشري.
٢. التركيز على الميزات التنافسية التي يمكن معها تعزيز مكانة المنتجات الصناعية السورية وجودتها في السوق المحلية والتصديرية لمواجهة المنافسة المتنامية إقليمياً ودولياً.
٣. تعزيز دور القطاع الخاص في مجالي الإنتاج الصناعي المباشر والخدمات الصناعية الإنتاجية والمساندة لكامل حلقات التصنيع وتسويق المنتجات.
٤. إقامة التحالفات الاستراتيجية مع الشركات الدولية، بما يعمل على تعزيز مكانة الشركات الصناعية السورية في السوق المحلية والتصدير.

تتبع أهمية تحديث الصناعة من ضرورة تطوير الصادرات السورية، فما يزال الاعتماد في ميزان المدفوعات على الصادرات من المواد الأولية أو السلع ذات القيمة المضافة القليلة لسدّ العجز، ولكن بسبب ضعف المرونة السعرية لهذه المواد وضعف مرونة الطلب عليها، فإن

^١ وزارة الصناعة، برنامج التحديث والتطوير الصناعي في سورية / البرنامج التنفيذي، سحبت بتاريخ ٢٣/٨/٢٠٠٩ من الموقع الإلكتروني: www.dci-syria.org/servers/gallery/20080225-024653.doc

زيادة الصادرات تتضاءل. لذا يُفترض على الحكومة السورية أن تُحسِّن القدرة التنافسية لمنتجاتها، وأن تزيد حصتها في الأسواق، وتقلل آثار تقلبات الأسعار وكميات الصادرات، وأن تستغل المتاح من فرص التسويق المؤقتة، وأن تعمل على ضغط تكاليف الإنتاج ورفع إنتاجية العمل مع التركيز على الشركات الصغيرة والمتوسطة. يمكن أن يتم كل هذا من خلال تحديد واضح لأولويات الاستثمار تجنباً لنمو عشوائي غير متوازن، ويكون هذا التحديد على مستوى القطاعات والتكنولوجيا أولاً، وعلى مستوى التوجه الاقتصادي نحو الداخل أو الخارج ثانياً^١.

يمكن المضي في خطين متوازيين في آن معاً على مستوى القطاعات والتكنولوجيا: خطّ الصناعات التكنولوجية التقليدية (أي صناعة النسيج)، إذ يجب أن يُصنَّع القطن السوري بكامله وأن يُصدَّر كنسيج وألبسة. الخط الثاني يتمثل بالتكنولوجيا العالية التي تتطلبها صناعة قطع الغيار الخاصة بالصناعات الكهربائية.

وعلى مستوى توجّه النشاط الصناعي لابدّ من السير معاً في طريق التوجّه الداخلي والخارجي، بمعنى أن يتم إعطاء الأولوية للصناعات التصديرية تعويضاً عن النضوب التدريجي للنفط وضماناً لتوازن الميزان التجاري وتحقيق فائض فيه. أي إنّ التحديات السابقة تفرض نفسها بقوة مما يتطلب: إعادة هيكلة الصناعة السورية وتقوية قدراتها التنافسية في إطار اقتصاد السوق، وإطلاق المبادرات الوطنية لقوى الإنتاج بهدف زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته وجودته بما ينسجم مع معايير الجودة العالمية.. وفي هذا الإطار أُحدث المكتب الإقليمي للاتحاد العربي للقياس والمعايرة في دمشق في نهاية عام ٢٠٠٩، لتقديم خدماته في مجال القياس والمعايرة والمخابر لجميع الشركات من القطاعين العام والخاص التي يقع نشاطها في مجال القياس والمعايرة^٢، وتستفيد من خدماته المؤسسات والمخابر وغرف الصناعة والمطارات والإدارات الجمركية ومراكز الاختبارات في المراكز الحدودية. ووقع المكتب اتفاقية مع هيئة المواصفات التركية لاعتماده كجهة مخوّلة بمنح شهادة تقييم المطابقة الأوروبية CE MARKING للمنتجات السورية والتي تخولها دخول الأسواق التركية والأوروبية. يُعدّ حصول المنتجات السورية على هذه الشهادة خطوة مهمّة جداً في دعم سمعة واعتمادية ووثوقية المنتجات السورية من خلال انتشارها في الأسواق الأوروبية حاملةً شهادة مطابقة معتمدة رسمياً وقانونياً (في حال تم التعاطي بجدية مع هذا الموضوع). وتمّ في نهاية عام ٢٠١٠ البدء ببحث مشروع إحداث الهيئة النازمة للجودة والمجلس الوطني للجودة لما للجودة

^١ جامعة الخرطوم، أهم المعالجات الاقتصادية في تفعيل الصادرات غير البترولية، سحبت بتاريخ ٢٢/١٢/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني:

law.uofk.edu/index.php

^٢ وزارة الإعلام، سحبت بتاريخ ١٢/٧/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني: <http://www.moi.gov.sy/ar/pid8980.html>

من أهمية بالنسبة إلى السلع المنتجة كلّها سواء للسوق المحلية أو للتصدير، إذ يؤثر إحداث مثل هذه الهيئة وتفعيل عملها بإجراء نقلة نوعية في الصناعة السورية.

كما تمّ مؤخراً البدء بتطبيق برنامج الرقابة على المستوردات بعد أن تمّ توقيع العقد رقم ٥/ لعام ٢٠١٠/ مع شركة (SGS) السويسرية، والعقد رقم ٦/ لعام ٢٠١٠/ مع شركة (VENITAS) الفرنسية، وهيئة المواصفات والمقاييس السورية لتنفيذ خدمات مطابقة المنتج والتحقق من السعر والمنشأ والكمية للسلع المستوردة، والذي بدأ العمل به بدءاً من ١/٩/٢٠١٠، الأمر الذي سيزيد من التكلفة والرسوم المترتبة على البضائع المستوردة. ومع ذلك فإن هذا الأمر مهم وحيوي لأنه يساعد على ضبط الأسواق وحمايتها من المستوردات والسلع ذات الجودة المنخفضة والردئية التي تدخل عبر المنافذ الجمركية، ولا تمتلك أية مواصفات قياسية سورية. إن هذا القرار سيؤدي إلى تخفيض العرض من السلع المخالفة للمواصفات المطلوبة التي أغرقت السوق السورية، وسيسهم في تحسين كفاءة الإنتاج السوري بسبب تحسين مواصفات السلع المستوردة الداخلة في إنتاجه. إن الرقابة على المستوردات ضماناً للسوق وللمستهلك السوري حيث سينافس المنتج السوري بشكل عادل وعلى مستوى واحد مع سلع ذات مواصفات دولية.

وياً للأسف مازال الصناعيون السوريون يطالبون بالقوانين والتشريعات التي تحمي وتُطيل مدة حماية الصناعة الوطنية، وكأنهم لم يدركوا بعد أن سبب عدم قدرتهم على المنافسة اليوم تعود إلى فترات الحماية الطويلة التي قدمتها لهم الأنظمة والقوانين والتعليمات، وعليهم السعي اليوم إلى تخفيض تكاليفهم الإنتاجية وتحسين جودة منتجاتهم وتوثيق ذلك بالحصول على شهادات الجودة التي تخوّلهم دخول الأسواق الخارجية بسهولة وانسيابية.

المطلب الثاني- السياسات المتعلقة بصناعة الخدمات في سورية:

تُشكّل الخدمات جزءاً مهماً من الاقتصاد السوري، فهي تسهم بنسبة تزيد على ٤٠٪ من الناتج المحلي، كما تسهم في تعديل العجز في الميزان السلعي وتُعتبر مورداً مهماً للقطاع الأجنبي، فضلاً عن أنها تخلق فرص عمل بشكل مباشر وغير مباشر، ونمت بعض القطاعات الخدمية بشكل متسارع في السنوات الأخيرة نذكر منها:

- السياحة والسفر: وهي الأوسع بين قطاع الخدمات ويشمل خدمات الطعام والشراب والترفيه والاستجمام.

- خدمات النقل: وهي الخدمات المتممة والتي لا يستغنى عنها من أجل التجارة الخارجية فضلاً عن نقل المسافرين.
- خدمات المصارف والتمويل والتأمين: والتي ما زالت في بدايتها.
- الخدمات الثقافية والترفيهية: وتتضمن أعمال الترفيه المرئي والمسموع وخاصةً المسلسلات التلفزيونية التي أصبحت منتشرة انتشاراً كبيراً على مستوى الوطن العربي.
- خدمات المعلومات (نشاطات التجارة الإلكترونية ونقل الأموال وتبادل ومعالجة البيانات ونقل المعلومات وخدمات الحاسب...).
- خدمات التدريب والتأهيل.
- الهندسة والبناء والعمارة: بما فيها خدمات التصميم والإنشاءات والأعمال الهندسية...
- الخدمات التي تترافق مع تصدير منتج أو سلعة والتي أصبحت أساسية للحفاظ على هذه التعاملات، فقد لا تتم عمليات تصدير البضائع إذا كانت غير مدعومة بنشاطات تخدمية وأساسية مثل الاعتماد المصرفي والضمانات والتأمين.

أولاً- السياحة:

يُعَدُّ قطاع الخدمات السياحية من أسرع القطاعات الخدمية نموًا خلال السنوات الماضية، إذ يشير تقرير مجلس السياحة والسفر العالمي حول التطور المتوقع للسياحة في سورية في عام ٢٠٠٩ أن سورية تقدمت خمس مراتب ضمن سلم مراتب الوضع السياحي العام، حيث انتقلت من المرتبة ٧٦/ من بين ١٧٦ دولة في تقديرات العام ٢٠٠٨ إلى المرتبة ٧١/ من بين ١٨١ دولة لعام ٢٠٠٩، كما حققت السياحة السورية مراتب متقدمة على مستوى العالم في ثمانية من المؤشرات الاقتصادية السياحية الأساسية، أهمها: نمو كامل الطلب السياحي أي إجمالي الإيرادات والاستثمارات، حيث احتلت المرتبة السادسة عالمياً لعام ٢٠٠٩، والمرتبة الأولى على المستوى الإقليمي بين عشر دول محيطة هي: سورية، الأردن، تونس، المغرب، مصر، المملكة العربية السعودية، لبنان، قبرص، اليونان وتركيا^١. وتطورت الصادرات من السياحة تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الماضية متجاوزةً نسبة ١٩.٦٪ سنوياً بشكل وسطي،

^١ تقرير مجلس السياحة والسفر العالمي حول التطور المتوقع للسياحة في سورية في عام ٢٠٠٩، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/١/١٢ من الموقع الإلكتروني: <http://www.syriatourism.org/print.php?sid=2361>

كما هو مبين في الجدول رقم /٢٨/ الذي سيرد لاحقاً، وكان ذلك نتيجة تطور الاستثمار السياحي الناجم عن العقود المبرمة من خلال ملتقيات الاستثمار السياحي والاتفاقيات، حيث اتخذ المجلس الأعلى للسياحة جملة من القرارات والإجراءات التي تعكس رغبة الحكومة في رسم ملامح أجواء استثمارية جديدة تتناغم مع الإصلاحات الاقتصادية والتوجه نحو اقتصاد السوق الاجتماعي، والتي تقدّم تسهيلات إضافية للمستثمرين في هذا القطاع الذي يحقق قدرة تنافسية عالية، الأمر الذي كان محط اهتمام مئات المستثمرين والمهتمين، ورغم ذلك فإن هذا القطاع له القدرة على النمو بشكل أكبر بكثير في حال تهيئة كل ما يلزم لذلك؛ فسورية تملك ثروة كبيرة جداً من المواقع الأثرية و المزارات الدينية التي تحتاج إلى ترويجها عالمياً، الأمر الذي يجذب عدداً كبيراً من السائحين المهتمين بالسياحة الثقافية والدينية. ولا بدّ من دعم الاستثمارات السياحية وزيادة عدد الفنادق بما يتناسب والزيادات المتوقعة في أعداد السياح، مع التوسع في الفنادق والنزل الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع العائلي لتناسب مختلف فئات السياح، مع ضرورة البحث عن أفكار مميزة لمشاريع سياحية جذابة كإقامة رحلات نهريّة على ضفاف نهر الفرات تمر عبر المواقع الأثرية مثلاً، أو رحلات في البادية بحيث تكون الإقامة في خيم بالقرب من مضارب البدو..... فضلاً عن أهمية التعاون مع وكالات السياحة والسفر ومنشآت الخدمات السياحية في الخارج. أمّا الإجراء الأهم فهو تطوير خدمات النقل بأشكاله المختلفة وخاصةً إقامة شبكة خطوط حديدية سريعة بسرعات تماشي دول العالم المتطورة وربطها بالخطوط الحديدية في الدول المجاورة بما يسهّل نقل السياح والبضائع.

ثانياً- النقل والشحن:

إنّ لخدمات النقل والشحن أهمية في تنمية الصادرات سواء في مساهمتها في الصادرات غير المنظورة (الخدمات)، أو في مساهمتها في تسهيل وصول الصادرات السلعية إلى الخارج ونقل المسافرين. ورغم أهمية هذا القطاع إلا أن صادراته لم تتمّ بسرعة نمو صادرات قطاع السياحة إذ لم يتجاوز وسطي معدّل نموّه السنوي خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ /٥٪؛ مما أدّى إلى تراجع مساهمته في الصادرات الخدمية السورية من ٢٣٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٤.٧٪ في عام ٢٠٠٨^١. وتتسم الحالة العامة لعمليات النقل بما يأتي:

^١ الأرقام محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول رقم /٢٨/.

أ- النقل البري:

ترتبط سورية مع أوروبا بشبكة طرق برية فضلاً عن خط للسكك الحديدية هو خط الشرق السريع الذي يصل من لندن عبر المانش مروراً بالدول الأوروبية وتركيا إلى دمشق بالعرض القياسي الدولي /١٤٣٥ مم^١. وترتبط تركيا بشرق آسيا من خلال الخط الحديدي السيبيري، أي إن سورية يمكن أن تكون بوابة التجارة الدولية من الصين شرقاً ومن أوروبا غرباً إلى الدول العربية، وترتبط سورية مع الأردن وشبه الجزيرة العربية بالخط الحديدي الحجازي فضلاً عن خط حديدي يربط بيروت بدمشق، ورغم ذلك فالنقل بالسكك الحديدية ضعيف جداً مع أن النقل البري هو الأكثر تداولاً، ويواجه العديد من المعوقات أهمها:

- وجود مكتب يدعى " مكتب نقل البضائع " أو مكتب الدور الذي تم إقامته لتنظيم عمليات النقل البري بالشاحنات، إلا أنه في الواقع العملي يتحكم هذا المكتب بالناقلات البرية (الشاحنات) بأسلوب متخلف ويعيق عملها.
- غياب الشركات الكبيرة المؤهلة للقيام بعمليات النقل البري الفعالة والقادرة على تقديم خدمات واسعة لتسهيل حركة البضائع داخلياً وخارجياً، على الرغم من تقديم قانون الاستثمار رقم /١٠/ لعام ١٩٩١ وتعديلاته إعفاءات ضريبية جيدة للشركات المرخصة.
- عدم الاستفادة من اتفاقية /TIR/ الدولية التي تغطي قضايا النقل البري العابر كلاًها والتي انضمت إليها سورية بهدف إتاحة الحق للسيارات الشاحنة السورية في دخول أراضي الدول المنضمة إلى هذه الاتفاقية وعددها /٥٥/ دولة دون دفع الرسوم التي كانت مفروضة سابقاً، وذلك لعدة أسباب أهمها: عدم نشر ميزات هذه الاتفاقية، وعدم جاهزية شركات النقل للدخول في مظلة هذه الاتفاقية بسبب عدم توافيق الشاحنات السورية معها^٢.
- وجود معوقات حدودية (طول الوقت المفقود في المراكز الحدودية نتيجة إجراءات التفتيش الطويلة غير المحددة الوقت والخاضعة لأمزجة السلطات الجمركية وعدم استخدام التقنيات الحديثة، وتعدد عمليات التفتيش والشحن والتحميل الأمر الذي يؤدي إلى تلف السلع المنقولة وتغيير مواصفاتها مما ينعكس على التكلفة، فضلاً عن افتقار بعض المحاور للخدمات الضرورية).

^١ بسام مصطفى خالد، النقل متعدد الوسائط في الوطن العربي وأثره في التجارة العربية البينية، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد بإشراف الدكتور عبد الرحيم بوادقجي، جامعة دمشق، عام ٢٠٠٥، ص ٥٣.

^٢ نتائج دراسة الإسكوا حول التجارة الخارجية في سورية، مجلة الاقتصادية، العدد ١٤٩ لعام ٢٠٠٤.

■ غياب العمل باتفاقية ATA للإدخال المؤقت، حيث يتم منح وثيقة جمركية دولية للإدخال المؤقت معترف بها كضمان نافذ المفعول ويمكن استخدامها بدلاً من الوثائق الجمركية الوطنية ككفالة على رسوم وضرائب الاستيراد لتغطية الإدخال المؤقت للسلع وأحياناً المرور العابر (الترانزيت) للسلع، وتقوم الغرف التجارية الوطنية المرتبطة بغرفة التجارة الدولية بإصدار هذه الوثائق، وتضمن من خلالها دفع الرسوم في حالة التخلف عن إعادة التصدير.

ب- النقل البحري:

يسهم الموقع المتميز للموانئ السورية على البحر المتوسط في جعلها لاعباً مهماً في تسهيل تبادل الحاويات ونقلها إلى موانئ الدول الأوروبية القريبة بحراً أو براً، ونقلها إلى العراق أو الأردن وعبرها إلى الجزيرة العربية عن طريق السكك الحديدية، مما يسهم في رفع وتيرة التجارة الدولية العابرة.

هناك مرفأان بحريان سوريان هما مدينتا اللاذقية و طرطوس ، وتتسم عمليات النقل البحري فيهما بما يأتي :

- ◆ قلة الخطوط الملاحية المرتبطة مع الموانئ السورية، فلا توجد خطوط مباشرة مثلاً مع الدول العربية ومع الدول الإفريقية ولا سيّما الجنوبية.
- ◆ هروب الشركات الناقلة من الارتباط مع المرافئ السورية نتيجة التأخر في عمليات التفريغ أو تعقيد الإجراءات والوثائق المطلوبة ، مما أدّى إلى رفع أسعار الشحن البحري إلى سورية.
- ◆ عدم جاهزية المرافئ السورية لتداول البضائع الواردة والصادرة بالكفاءة والسرعة المطلوبين^١.
- ◆ حصر وكالة الخطوط المحلية بالشركة العامة للتوكيلات الملاحية أضعف مستوى أداء خدمات مثل هذه الشركات.
- ◆ مستودعات التخزين في المرافئ محدودة السعات وغير كافية.
- ◆ غياب التعليمات الواضحة والمعلنة لآليات العمل في المرافئ، وضعف تبادل المعلومات ونقل التشريعات.

^١ محمد نبيل الشيمي، النقل بين الدول العربية ودوره في تنمية التجارة العربية البينية، مجلة الحوار المتمدن، ٢٧/٢/٢٠٠٩، سحبت من الموقع الإلكتروني: <http://www.ahewar.org/debat/print.art.asp?t=0&aid=163345&ac=1>

♦ ضعف عام في الأطر المؤهلة لدى المديريات ذات العلاقة، وغياب الحوافز المادية لتشجيعها.

♦ لا يوجد نظام أتمتة للعمل في مؤسسات المرافئ ، كما أنها لا تقبل الوثائق الإلكترونية. بدأ مشروع أتمتة الجمارك بهدف بناء القدرات ونشر شبكة الجمارك للاتصالات وأتمتة عمليات التخليص الجمركي من خلال نظام أسيكودا المطبق في بلدان كثيرة حول العالم، وسيسهم هذا المشروع في تخفيض التكاليف غير الجمركية على التجارة والنقل ومنع الفساد والتهريب بالقرب من المعابر الحدودية، وباستخدام نظام EDI (نظام تبادل بيانات الإدارة والتجارة والنقل إلكترونياً) يمكن للتجارة الخارجية السورية أو العابرة أن تأخذ دفعةً عالمياً يرتقي لمستوى الموانئ الدولية، وخاصةً إذا قامت الموانئ السورية بمواكبة التكنولوجيا الحديثة وتفعيلها لترتقي إلى مستوى الموانئ العالمية. من المهم تخفيض كلفة النقل التي تأخذ حيزاً مهماً من كلفة السلعة، كأن يتم تنفيذ العمليات التقليدية (شحن، تفريغ، تخزين) بمعدات متطورة ذات إنتاجية عالية لرفع قدرتها على المنافسة، فضلاً عن توسيع أماكن التخزين وتحديثها، وربط الموانئ بمراكز معلومات عالمية وبالموانئ الأخرى لتسهيل تبادل المعلومات إلكترونياً.

ج- النقل الجوي:

يوجد في سورية خمسة مطارات ثلاثة منها دولية (ولكن بإمكانات متواضعة) هي مطار دمشق وحلب والباسل في اللاذقية، واثنان داخلان هما دير الزور والقامشلي، ويعتمد مطار الباسل والقامشلي مبدأ سياسة السماء المفتوحة إذ يمكن لأي شركة بالنسبة إلى هذين المطارين أن تحقق ما تريده من رحلات دون أي قيود من حيث عدد الرحلات. تُعدُّ عمليات النقل الجوي في سورية ضعيفة جداً للأسباب الآتية :

- تراجع عدد الطائرات العاملة لصالح مؤسسة الطيران السورية من ١١ / طائرة في عام ٢٠٠٧ إلى ٤ / طائرات في عام ٢٠١٠، وعدم القدرة على شراء طائرات جديدة بسبب الحظر المفروض من الشركات الأمريكية التي تمتلك أسهماً في أغلبية الشركات المتخصصة في صناعة الطائرات^١.
- عدم وجود طائرات مخصصة لشحن البضائع، أو خطة نقل منتظمة لنقل البضائع من مطارات سورية أو عبرها.

^١ الموسوعة الإلكترونية Wikipedia، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٨/٨ من الموقع الإلكتروني: http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%B7_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%88%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A9

- عدم كفاية المستودعات المخصصة للبضائع واستيعابها يقتصر على الطرود ذات الحجم الصغير، أمّا الكبيرة فيتم إيداعها خارج المستودعات وفي ساحات المطار.
- عدم وجود مستودعات مبرّدة لتخزين المواد التي تحتاج إلى درجات حرارة معينة كالأدوية الطبية، فضلاً عن عدم كفاية تجهيزات الحماية الأمنية، والحاجة لتركيّب أجهزة مراقبة خاصة بالأشعة السينية لفحص جميع الطرود قبل دخولها إلى مستودعات التصدير.
- ارتفاع تكاليف الشحن الجوي.

كانت عمليات النقل الجوي محصورة بمؤسسة الطيران العربية السورية، ومنذ عام ٢٠٠٧ دخلت أول شركة خاصة مجال النقل الجوي وهي شركة أجنحة الشام، وبعدها تأسست شركة اللؤلؤة السورية، وهي شركة طيران صغيرة مشتركة بين مؤسسة الطيران العربية السورية وشركة شام القابضة وشركة العقيلة الكويتية، وبدأت أول رحلاتها في عام ٢٠٠٩ لتكون مستقبلاً رديفة لشركة الطيران العربية السورية.

المطلوب لتطوير خدمات النقل والشحن ما يأتي:

- وضع أسس ومبادئ لسياسة تسعير خدمات النقل بما يضمن تحقيق منافسة عادلة ومتكافئة للصادرات السورية.
- توسيع شبكة الخطوط الملاحية المرتبطة مع المرافئ السورية.
- فتح المجال للقطاع الخاص والمشارك للقيام بعمليات خدمات المرافئ والتوكيلات الملاحية.
- تحديث المرافئ ورفع كفاءة خدماتها وتوسيع مخازنها.
- إلغاء مكتب نقل البضائع.
- تشجيع قيام شركات نقل كبيرة ذات خدمات عالية.
- تشجيع العمل بالاتفاقيات الدولية مثل TIR ، ATA...
- تفعيل الشحن بالسكك الحديدية.
- دراسة اقتصادية تخصيص طائرات للشحن، وتدعيم قسم الشحن بالمعدات الحديثة والطائرات الواسعة لزيادة حجم الصادرات.

تُعَدُّ الخدمات غير محسوسة بالمقارنة بالمنتجات، لذلك فإن عرض توصيل خدمة ما أصعب من توصيل عرض منتج ما. ويجب أيضاً تكييف الخدمات وفق حاجة الزبائن، الأمر الذي يتطلب اتصالاً مباشراً مع الزبون، أي توفر مهارات التعامل مع الأشخاص. إن عدم محسوسية الخدمات جعل الدول النامية لا تهتم بتوفيرها رغم الدور الكبير الذي تؤديه خدمات ما بعد

البيع في تحقيق عملية البيع نفسها، أي إنّ الاهتمام بتقديم هذه الخدمات يسهم في زيادة الصادرات السلعية.

بدأت تظهر في الميزان التجاري للصادرات السورية غير المنظورة أنواع جديدة من الصادرات الخدمية مثل الخدمات الترفيهية والثقافية (الإنتاج التلفزيوني) وخدمات التأمين والخدمات المالية والمصرفية التي أخذت تتطور مع ازدياد المعاملات النقدية والمالية التي تعكس التطور والنمو الاقتصادي. وهذه الخدمات بحاجة إلى المزيد من التحرير والدعم والتسهيلات بعد أن أصبحت تسهم بجزء مهم من الناتج المحلي، وخاصةً الإنتاج التلفزيوني الذي بدأ يتحول إلى صناعة حقيقية تعمل على خلق قيمة مضافة، ونظراً إلى أهمية هذه الصناعة التي أخذت تنمو على المستوى العربي تم تشميل الصادرات السورية من الأعمال الفنية بالإعفاء النافذ بموجب القانون ١٥/ لعام ٢٠٠١ بدءاً من عام ٢٠١٠، كما تم تخفيض نسبة الضريبة على الأعمال من ٧٪ إلى ٤٪ تشجيعاً لنموها. إن هذه الصناعة بحاجة أيضاً إلى تسهيلات مصرفية تقدّم إلى شركات الإنتاج بشروط تتناسب مع طريقة عملها، كما تحتاج إلى تفعيل دور المؤسسة العربية للإعلان لربط الإنتاج الدرامي بالسوق لتحقيق مردود عالٍ مع تقديم تسهيلات ضريبية تتناسب مع طبيعة المنتج الدرامي وإيجاد قوانين للسماح ببناء استوديوهات خاصة واستثمارها، وإنشاء مدينة إنتاج إعلامي.

المبحث الرابع

مؤسسات تفعيل الصادرات في سورية

لم يكن يوجد في سورية أية مؤسسة مختصة بتفعيل الصادرات قبل عام ٢٠٠٩، إلى أن صدر المرسوم التشريعي رقم ٦/ لعام ٢٠٠٩ الذي أحدثت بموجبه هيئة تنمية وترويج الصادرات والمجلس الأعلى للتصدير، ولكن وُجد عدد من الجهات التي تهتم بجزء من عمل دعم الصادرات. في هذا المبحث سنتطرق إلى عمل كل جهة من هذه الجهات في تفعيل الصادرات.

المطلب الأول- المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية في سورية:

تختص المؤسسة العامة للمعارض بإقامة المعارض، وبدأت منذ عام ١٩٥٥ بتنظيم وإقامة معرض دمشق الدولي الذي يقام سنوياً في دمشق، والإشراف عليه، وهو المعرض الذي استمر مدة طويلة، وهو المعرض الاقتصادي الدولي الشامل الوحيد في الجمهورية العربية السورية ويضم المنتجات والسلع والخدمات كلّها.

بدأ المهتمون في صناعة المعارض منذ مطلع التسعينيات بالتوجّه نحو المعارض المتخصصة، وقامت إدارة المؤسسة بدراسة التجارب السابقة ووضعت الأسس التنظيمية لها من خلال إصدار شروط خاصة لإقامة معارض متخصصة في المدة الواقعة بين دورتين لمعرض دمشق الدولي، سواء تمت إقامة هذه المعارض من قبل المؤسسة العامة للمعارض أو من قبل شركات متخصصة.

ومنذ عام ٢٠٠١ أنيط بالمؤسسة مهام كبيرة بموجب المرسوم ٦٨/، أهمها إقامة المعارض الداخلية والخارجية والإشراف عليها، ورسم السياسة العامة والخطط لإقامة المعارض وتنظيمها، فضلاً عن مهامها الأساسية في إقامة معرض دمشق الدولي.

وشكّلت لجنة تضم ممثلين عن وزارة الاقتصاد والتجارة ووزارة الصناعة ووزارة الزراعة والمؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية، وغرف التجارة والصناعة، مهمتها إعداد مشروع خطة سنوية لمشاركة سورية بالمعارض الخارجية الدولية بما يحقق ترويج الصادرات السورية وإظهار سورية بالمركز اللائق.

وهناك ٤/ أنواع رسمية من المعارض تُنظَّم من خلال مؤسسات وشركات سورية:

أولاً- معرض دمشق الدولي الذي تقوم بتنظيمه المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

ثانياً- المعارض الداخلية المتخصصة التي تنظمها شركات خاصة بموافقة المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

ثالثاً- المعارض والمشاركات الخارجية التي تنظمها شركات خاصة بموافقة المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

رابعاً- المعارض والمشاركات الخارجية التي تنظمها المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

وتسعى المؤسسة من خلالها لتحقيق صناعة معارضية تحاول تحقيق سمعة جيدة للمنتج السوري وتحافظ عليها وتفتح أمامه أسواق التصدير. فما دور كل نوع من هذه المعارض في تحقيق ذلك؟

أولاً- معرض دمشق الدولي:

يسعى معرض دمشق الدولي لتحقيق تنمية في مستوى التبادل الدولي من خلال استضافة أكبر عدد من الدول والعارضين والزوار، وتوفير فرص اللقاء مع رجال الأعمال لفتح مجالات التصدير أمام المنتجات المعروضة، والاطلاع على البضائع الأجنبية المعروضة والمناسبة للسوق المحلية. ويقدم المعرض تسهيلات خاصة للاستيراد، ولا سيما بالنسبة إلى البضائع الممنوعة والمحصورة والمقيدة، وهذا يشكل تشجيعاً للشركات والدول الأجنبية على المشاركة في المعرض، إذ يمكنها إدخال بضائعها ومعرضاتها وتجهيزاتها إلى المعرض بوضع الإدخال المؤقت مع التصريح على بوالص الشحن بأنها برسم معرض دمشق الدولي، وإرفاق شهادة المنشأ من بلد المنشأ مع الفواتير الأصلية، وفي نهاية المعرض إما يعاد تصدير البضائع والمعرضات إلى خارج القطر أو إحدى المناطق الحرة السورية، أو توضع البضائع والمعرضات في الاستهلاك المحلي، وفي هذه الحالة توجد تسهيلات كثيرة مقدّمة للراغبين بوضع هذه المعرضات بالاستهلاك المحلي، إذ تضمن قرار وزارة الاقتصاد رقم ٩٣٧/ تاريخ ١٠/٧/١٩٩١ الموافقة للدول والشركات المشاركة في معرض دمشق الدولي على تسويق البضائع المعروضة والبضائع التي يتم التعاقد على استيرادها خلال مدة المعرض مما هو مسموح باستيراده بتسهيلات ائتمانية، وذلك ببيعها إلى جهات القطاع العام أو الخاص دون

الالتزام بأنظمة القطع، وفي هذه الحالة يتم إجراء العقود وتوثق في المؤسسة العامة للمعارض خلال مدة المعرض.

ومنذ عام ٢٠٠٩ سُمِحَ للدول والشركات الأجنبية المشاركة في معرض دمشق الدولي بوضع معروضاتها بالاستهلاك المحلي مباشرة إذا رغبت بذلك، وفقاً لأحكام التجارة الخارجية بما فيها المواد المحصورة أو المقيّد استيرادها بالمؤسسات الحصرية باستثناء (التبغ، والسيارات، والمجوهرات والحلي بأشكالها كلّها)، على أن يتم تصريف ما يعادل قيمة البضاعة ١٠٠٪ قطع أجنبي لدى أحد المصارف المأذونة. ويتم استيفاء الرسوم الجمركية والضرائب المالية المتوجبة أصولاً وضريبة دخل الأرباح عن قيمة البضاعة بنسبة ١٠٪ من القيمة المحددة بالبيان الجمركي قبل وضع البضاعة بالاستهلاك المحلي.

يشكّل ذلك حافزاً على الاشتراك في المعرض، لأن المشتركين لن يتحمّلوا أعباء إعادة شحن المعروضات إلى بلادهم في حال بيعت خلال المعرض، ويسهم في ازدياد عدد المشتركين، مما يشكّل فرصة لتعرّف عدد أكبر من المنتجات ووسائل الإنتاج، والحصول عليها بأقل التكاليف، مع توفّر خيارات أوسع ومجالات أكبر للمقارنة. إلا أنه في الواقع وبالإطلاع على العقود المسجّلة في المؤسسة العامة للمعارض عن مبيعات الأجنحة خلال معرض دمشق الدولي خلال السنوات العشر الأخيرة ٢٠٠١-٢٠١٠ يتبيّن أن أنواع البضائع المستوردة كانت عبارة عن مياه معدنية وعصير ومشروبات روحية، وسكاكر وعلكة، ومعلبات غذائية، وسجاد وأقمشة ومفروشات وبرادي، وأجهزة كهربائية منزلية، ومستحضرات تجميل وعلطور، وألبسة، وحقائب ومحافظ وحمالات وأحذية، ولوحات ومصنوعات من الكريستال وستاندات ومطبوعات، ومرايا، ومحمولات ومتمّماتها، وبطاريات، وأطقم حمامات مع متمّماتها، وموتورات ودراجات، وآلات لشغل المعادن، ومثقب راديال، ومنشار شريطي، وأجهزة تنشيف وأجهزة تلبيس النيكل^١... أي إنّها في معظمها سلع استهلاكية ونسبة قليلة منها عبارة عن وسائل إنتاج لم تتجاوز في أحسن الأحوال ٧٪ (في عام ٢٠٠١) وكانت في معظم السنوات ٠٪.

ويؤدي المعرض أيضاً دوراً في عملية التصدير، إلا أن الإحصائيات غير متوافرة عن قيمة عقود التصدير المبرمة خلال مدة المعرض أو بسببه، والفائدة المؤكدة المتحققة من إقامة هذا المعرض هي تسهيل اطلاع المنتجين على السلع الموجودة في مختلف دول العالم، بما يسمح للمنتجين بتطوير منتجاتهم بما يتلاءم ويستطيع المنافسة في الأسواق العالمية.

^١ سجلات المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

ثانياً- المعارض الداخلية المتخصصة:

أدت المعارض المتخصصة في سورية دوراً فعالاً بشكل أكبر في هذا المجال لاستقطابها لرجال الأعمال بشكل أكثر، وتركيزها الاهتمام في أقدنية معينة، وحرصها على عدم صرف الوقت في تنوعات المعرض العام، والأهم من ذلك إدراكها للحاجات الأكثر إلحاحاً على الصعيدين المحلي والعالمي. وحققت معظم هذه المعارض نجاحات سواءً في تعريف الدول المشاركة أو الزوار بالسلع المنتجة والقابلة للتصدير، أو في تعريف المنتج السوري أحدث وسائل الإنتاج والطرائق التي تصل بالمنتج السوري إلى الجودة المطلوبة لتحقيق المنافسة العالمية، وأصبحت هذه المعارض وسيلة ينتظر موعدها التجار والصناعيون ورجال الأعمال والمهتمون. ونظراً إلى أهمية هذه المعارض ولزيادة الفائدة منها عُدل قرار السيد وزير الاقتصاد والتجارة رقم ٩٣٧/ تاريخ ١٠/٧/١٩٩١ في عام ٢٠٠١ ليشمل المعارض المتخصصة.

لا تتوافر أية إحصائيات عن الصادرات الناجمة عن هذه المعارض كون غالبية القطاع الخاص محلياً يتحفظ عن التصريح بأية أرقام أو إحصائيات عن حصيلة مشاركاته، إلا أننا من خلال الاطلاع على العقود المسجلة في المؤسسة العامة للمعارض عن مبيعات الأجنحة خلال المعارض المتخصصة يتبين أنها عبارة عن وسائل وخطوط إنتاج لها علاقة بالصناعات الجلدية والنسجية والتعبئة والتغليف وآلات لشغل المعادن وغيرها من الآلات التي تحتاجها الصناعة المحلية^١... وهذا دليل على أهمية دور المعارض المتخصصة في تطوير الصناعة المحلية، بما يزيد من تنافسيتها في الأسواق العالمية.

ثالثاً- المعارض والمشاركات الخارجية التي تنظمها شركات خاصة:

بدأت الشركات المنظمة التعاون مع المؤسسة في تحقيق الأهداف المنشودة من إيصال المنتج السوري إلى عدد كبير من البلدان وفتح الأسواق أمامه من خلال اختيار البضائع الجيدة التي تحمل المواصفات المقبولة عالمياً، وتترافق هذه المعارض مع حملات إعلانية كبيرة ومميزة. ورغم وجود بعض حالات الخرق التي تسعى للربح السريع في بعض الأحيان، إلا أنه بالإجمال تحاول بعض شركات تنظيم المعارض المهمة التي أصبح لها سمعة جيدة في المنطقة وأن توفر في المعرض صفات جمالية وتنظيمية لافتة، وأن يحتوي على نشاطات سياحية واقتصادية واجتماعية وتراثية وفنية، بحيث يتحول المعرض إلى عرض سوري.

^١ سجلات المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية.

وتسعى هذه الشركات بالتعاون مع المؤسسة إلى إيصال صورة صحيحة عن المنتج السوري، أو تصحيح صورة كانت مرسومة بشكل خاطئ بسبب إساءات بعض التجار نتيجة بعض المشاركات السلبية في نهاية الثمانينيات والتسعينيات التي أدت إلى وصول بعض المنتجات السورية السيئة إلى بعض الدول، مما أدى إلى نتائج مأساوية مازال موجودة حتى الآن في بعض دول أوروبا الشرقية والاتحاد السوفيتي سابقاً مثل صناعة الألبسة والأحذية، وأعطت أثراً سلبياً في سمعة المنتج السوري، وسببت ضرراً للمنتجات الجيدة، بحيث أصبحت إعادة السمعة وقدرة هذه المنتجات على دخول أسواق هذه البلدان أمراً يحتاج إلى جهود كبيرة وإلى وقت طويل.

رابعاً- المعارض والمشاركات الخارجية التي تنظمها المؤسسة العامة للمعارض:

كانت وزارة الاقتصاد تنظم مثل هذه المشاركات بالاعتماد على منتجات القطاع العام وبشكل مجاني، وبما لا يتجاوز خمسة معارض في العام. ومنذ صدور المرسوم ٦٨ لعام ٢٠٠١ تسعى المؤسسة العامة للمعارض لأن تشكّل معارضها الخارجية وسيلة تسويقية وترويجية متميزة للمنتجات والخدمات الوطنية، فتكون قاطرة التصدير وجسر الوصول إلى المتلقي بشكل واضح وبصورة جيدة، وهذا ما تجسّد في التطور الملحوظ في عدد المشاركات الخارجية كما يأتي:

الجدول رقم ١٦/ تطور مشاركات المؤسسة العامة للمعارض في المعارض الخارجية خلال السنوات (٢٠٠١-٢٠٠٩)^١

العام	عدد المعارض الخارجية
٢٠٠١	٤
٢٠٠٢	١٣
٢٠٠٣	١٨
٢٠٠٤	١٨
٢٠٠٥	٢١
٢٠٠٦	٢٥
٢٠٠٧	٢٥
٢٠٠٨	٢١
٢٠٠٩	٢١

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى إحصائيات المؤسسة العامة للمعارض في سورية في السنوات (٢٠٠٢-٢٠١٠).

وتتجه هذه المشاركات نحو الدول العربية والأوروبية والأفريقية بهدف فتح قنوات جديدة لعمليات التصدير وعقد الاتفاقيات وإبرام العقود والتأثير في قرارات الشراء في الدولة المستهدفة.

تبيّن من خلال الاطلاع على واقع المشاركات في المعارض الخارجية أن هناك عدداً من العوامل التي تحدد خطة المشاركة في المعارض أهمها:

- مشاركات سياسية نتيجة العلاقات بين الدول.
- وجود اتفاقيات لتبادل المشاركة في المعارض، وهذه الاتفاقيات تُجرى في كثير من الأحيان لجذب المشاركين إلى معرض دمشق الدولي رغم عدم جدوى المشاركة الخارجية في بعض الأحيان.
- الضغوط من الجهات الرقابية بضرورة تحقيق إيرادات من المشتركين بالمعارض الخارجية، مما يدفع المؤسسة إلى إدراج المعارض التي تسمح بالبيع المباشر للجمهور؛ كون هذه المعارض أكثر جذباً للقطاع الخاص الذي يبحث عن الربح السريع أو يريد التخلص من البضائع المكدّسة (وهذا في معظم الحالات غير صحيح، حيث أثبتت الدراسات أن عملية التصدير تتم قبل أن يتم تصنيع المنتج، وعلى المنتجين تغيير نمط

^١ إحصائيات المؤسسة العامة للمعارض في سورية في السنوات (٢٠٠٢-٢٠١٠).

تفكيرهم بحيث يتم التركيز على المستهلك وكيفية إرضائه قبل التركيز على الإنتاج)، ويكون مستعداً لتسديد الرسوم المترتبة عن المشاركة في مثل هذه المعارض.

في الواقع وحتى تتحقق الغاية من المشاركة في المعارض الخارجية يجب أولاً تحديد السلع القابلة للتصدير والتي تحمل المواصفات المطلوبة عالمياً، ومن ثم البحث عن الأسواق الممكن تصدير هذه السلع إليها، ولا بدّ في أثناء ذلك من إجراء دراسة أولية لأسواق هذه الدول من حيث قوتها الشرائية ونظمها وتشريعاتها وحجم السوق والقوة التنافسية فيها بالنسبة إلى السلع والخدمات المزمع المشاركة بها، وذلك عبر عدة مصادر للمعلومات. ومن ثم البحث عن المعرض المناسب للمشاركة ليُدرَج في الخطة.

وبعدها تُدْعا الشركات الوطنية المؤهلة للمشاركة في المعرض، بحيث تُنقَى الشركات المحلية بناء على وضعها في السوق ونوعية وجودة منتجاتها ومدى قدرتها على تحقيق المنافسة في الأسواق الخارجية. وليس هناك ما يمنع أن تكون هذه المشاركة مجانية، بل يمكن أن تقوم المؤسسة بدعم هذه الشركات وتحفيزها عن طريق تقديم خدمات معينة كالشحن والتأمين والإجراءات الجمركية، وتسهيل خدمات السفر، وتجهيز منصّات العرض حسب المواصفات العالمية.

حتى اليوم وبعد حوالي عشر سنوات من تنظيم المشاركات في المعارض الخارجية ليس لدى المؤسسة العامة للمعارض أية إحصائيات عن عقود التصدير أو المبيعات الناجمة عن المشاركة في المعارض، ربما لأن الفوائد تكون بشكل غير مباشر عند اطلاع الزبائن على المنتجات والحصول على نشرات عن الشركة والتأكد من قدرتها على إنتاج الكمية المطلوبة ضمن مدد محددة، وفيما بعد وبعد انتهاء المعرض يأتي الطلب الخارجي على هذه المنتجات.

وهنا يمكن للمؤسسة متابعة المشاركين في المعارض عن طريقها بالتنسيق مع الجهات المعنية الأخرى مثل الجمارك، بحيث يمكن فرض رسم رمزي على عقود التصدير لاسترداد جزء من تكاليف المشاركة التي صرفتها المؤسسة، والتي أسهمت في تحقيق المبيعات.

المطلب الثاني - هيئة تنمية وترويج الصادرات في سورية:

نظراً إلى أهمية زيادة حجم الصادرات الوطنية وتوسيع مجالاتها وتخفيض أعبائها وتعزيز المركز التنافسي للمنتجات السورية أمام السلع الأجنبية المماثلة وتمكينها من ولوج الأسواق

الخارجية في ظل حدة المنافسة على الأسواق، أُحدثت هيئة تنمية وترويج الصادرات بموجب المرسوم رقم ٦/ لعام ٢٠٠٩ الذي حدّد مهامها بما يأتي^١:

- وضع خطط وبرامج تنفيذ إستراتيجية تنمية الصادرات وترويجها، بالتنسيق والتعاون مع الجهات العامة والخاصة ذات العلاقة.
- التنسيق والتعاون مع المؤسسات الوطنية العامة والخاصة، والمنظمات الدولية، والجهات والمراكز المماثلة للهيئة، لتقديم ما يلزم من الخدمات لتنمية الصادرات وترويجها.
- إدارة البرامج المقدمة من صناديق وهيئات التمويل على المستوى المحلي والإقليمي والدولي إلى المجالات المتعلقة بالتصدير كلّها.
- الترويج للمنتجات بالتنسيق والتعاون مع الجهات المعنية من خلال المشاركة في المعارض والمؤتمرات والندوات، وإقامة حملات الترويج متعددة الأغراض والنشاطات وإصدار النشرات الدورية والسنوية عن أنظمة التجارة السورية والدولية، وغيرها.
- دراسة المؤشرات الاقتصادية وتحليلها وتقديم المقترحات التي من شأنها تطوير البنية التشريعية والتنظيمية والمؤسسية للتصدير.
- إعداد الدراسات والبحوث الميدانية عن الأسواق الخارجية وفرص التسويق.
- بناء قاعدة معلومات وبيانات عن التجارة الوطنية والدولية بالتنسيق والتعاون مع الجهات المعنية.
- تقديم خدمات استشارية وفنية للمؤسسات والشركات والمصدّرين بشأن توجيه الإنتاج وتحسين جودة المنتجات، بالشكل الذي يحقق تصريفها في الأسواق الخارجية.
- إحداث نقطة تجارة دولية ترتبط باتحاد نقاط التجارة الدولية.
- تأهيل العاملين في ميدان التسويق والتصدير وتدريبهم.
- تشجيع قيام الشركات المتخصصة في التصدير.
- المشاركة في اللجان العليا المشتركة الثنائية والإقليمية والدولية، واللجان والهيئات الحكومية التي تُسهم في رسم سياسة التجارة الخارجية للجمهورية العربية السورية، أو تناقش موضوع الاتفاقيات التجارية أو التبادل التجاري مع الدول والتكتلات الاقتصادية الأخرى.
- المساهمة في إزالة العقبات التي تعترض المصدّرين.
- تقديم الدراسات والمشورات عن الأوضاع العالمية للمواد التي يستوردها القطر.

^١ المرسوم التشريعي رقم ٦/ لعام ٢٠٠٩.

- المساعدة في إقامة العلاقات المباشرة بين المصدّرين السوريين وبين المستوردين من الدول الأخرى.

- تقديم المقترحات الكفيلة بالربط بين سياسة جذب الاستثمارات مع خطط وبرامج تنمية التصدير.

باشرت الهيئة عملها في عام ٢٠١٠ من خلال خطة تنمية الصادرات السورية التي وضعت على ثلاثة مستويات:

المستوى الأول: يتناول المهام التي تؤدي إلى تحسين الجودة ورفع كفاءة الإنتاج المحلي عن طريق الدراسات والخبراء والمعلومات وتدريب المصدّرين...

المستوى الثاني: يتناول الأعمال التي تسهم بالترويج للمنتجات السورية مثل المشاركة بالمعارض وتنظيم حملات الدعاية والإعلان...

المستوى الثالث: يتعلق بتخفيض كلفة التصدير عن طريق تحمل جزء من تكاليف التصدير.

وبدأت الهيئة بتنفيذ المهام الموكلة إليها كما يأتي^١:

فيما يتعلق بالمستوى الأول: أُسسَ مركز تدريب التجارة الخارجية بعد صدور مرسوم إحداث هيئة تنمية وترويج الصادرات، نظراً إلى الحاجة إلى منظمة متخصصة للتدريب على تسويق الصادرات، إذ يُعدُّ الافتقار إلى العمالة المؤهلة وضعف فرص التدريب في مجال تقنيات تسويق الصادرات من أكبر العوائق التي تعترض طريق تنمية الصادرات. بدأ المركز بإقامة الدورات التدريبية لتنمية وتطوير قدرات الأطر البشرية العاملة في المؤسسات والمنشآت الصناعية على إدارة العملية التصديرية، والدخول إلى الأسواق العالمية، فضلاً عن تحفيز نشاطات تحسين الجودة من خلال إقامة ورشات عمل توجيهية وإرشادية لتعريف المصدّرين السوريين بالطرائق والعوامل التي تسهم في تحسين جودة المنتجات السورية المعدة للتصدير، والمواصفات والاشتراطات الفنية التي تفرضها الأسواق الخارجية على مستورداتها، وأهمية الحصول على شهادات المطابقة وشهادات الجودة لمنتجاتهم وشركاتهم وتعريفهم بطرائق التجارة الحديثة مثل (التجارة الإلكترونية..)

^١ هيئة تنمية الصادرات، سحبت بتاريخ ٨/٧/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني: <http://www.edpa-sy.com/>

فيما يتعلق بالمستوى الثاني:

١- إحداث نقطة تجارة سورية الدولية: تم بموجب قرار السيد وزير الاقتصاد والتجارة رقم ١٠٦/١٠٦/١٠٦ وتاريخ ٧/٢/٢٠٠٩ إحداث نقطة تجارة سورية الدولية، وتُعَدُّ هذه الخطوة مهمة للترويج للمنتجات والشركات السورية من خلال وسائل التكنولوجيا والاتصالات الحديثة، إذ أصبحت نقطة تجارة سورية الدولية جزءاً من الاتحاد العالمي لنقاط التجارة الدولية البالغة ١٥٠/١٥٠ نقطة تجارية حول العالم، والذي يشكل أوسع قاعدة معلومات تجارية وأكبر دليل تجاري عالمي، وأفضل وسيلة للترويج الإلكتروني وتوفير المعلومات عن التجارة العالمية والفرص الاستثمارية والتجارية المتاحة، إذ يتم الترويج للمنتجات السورية من خلال نظام دليل التجارة الدولي (GTDS "Global Trade Directory System") الذي يُعَدُّ أكبر شبكة إلكترونية للترويج على المستوى الدولي تعمل تحت مظلة الأمم المتحدة. ويمكن للشركات الحصول على أحدث المعلومات عن التجارة الخارجية والفرص التجارية الإلكترونية المتبادلة بين ١٥٠ نقطة تجارة دولية موزعة حول العالم، كما يقدم معلومات عن متطلبات الدخول إلى الأسواق الخارجية من خلال تبادل المعلومات عن الأسواق الخارجية والبنوك والجمارك وغرف التجارة وشركات التأمين عبر العالم، وعن الفرص الاستثمارية الداخلية والخارجية، كما يساعد في تحقيق التواصل واللقاءات بين رجال الأعمال والموردين والزبائن المحتملين.

بالدخول إلى موقع GTDS يتبين أن عدد الشركات السورية المدرجة لم يتجاوز ١٤/١٤/ شركة، منها ثماني شركات للصناعات الغذائية، وشركتان لصناعة الأدوات المنزلية، وثلاث شركات لصناعة الألبسة والأقمشة، وشركة للصناعات الدوائية. وهذه الشركات هي: الدرة، الشامي، الرشيد، حدائق الشام، الرواس، ألبسة رفال القطنية، بيت الزيتون، مجموعة الخجا، خيري كلاس وأولاده، عصام كيالي وأولاده، غازي والعليان، معكرونة فيوريللا، دومينا للصناعات الدوائية، دياموندتكس. في حين أن عدد الشركات الأردنية المدرجة ١٦/١٦/ شركة، واللبنانية ١٠/١٠/ شركات، بالمقابل لم تُدرَج أي شركة أجنبية في بعض الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وفرنسا. ويمكن تفسير ذلك بقدرة هذه الشركات على ولوج الأسواق المختلفة دون الحاجة لمساعدة مثل هذه المواقع الإلكترونية. ورغم ذلك فإن دولة ذات اقتصاد قوي مثل ألمانيا أدرجت ٥١/٥١/ شركة في هذا الموقع الإلكتروني، مما يدلّ على أهمية الوجود في مثل هذا الموقع

الإلكتروني للترويج للصناعة الوطنية. وهنا من الأهمية بمكان دعوة جميع الشركات القادرة على التصدير والتي يحمل إنتاجها مواصفات الجودة المناسبة للأسواق الخارجية، وإقناعها بأهمية إدراجها في هذا الموقع.

٢- أُخِذَتْ المعارض الدائم للمنتجات السورية المعدة للتصدير على أرض مدينة المعارض الدولية بدمشق، بهدف الترويج للمنتجات السورية المعدة للتصدير ولضمان تنمية مستدامة لها. ووُزِعَت الشركات المشاركة في هذا المعرض على قطاعات حسب نوع الشركة: نسيجية - غذائية - كيميائية - هندسية - دوائية - صناعات مختلفة. إنَّ إحداث مثل هذا المعرض ليس ذا فعالية كافية للترويج للمنتجات السورية، ومن الضروري تقييم مدى فعاليته بعد مرور مدة كافية، ويمكن تفعيل الملحقيات التجارية والتعاون مع السفارات في الخارج لإقامة معارض دائمة للمنتجات المعدة للتصدير في بعض العواصم، الأمر الذي قد يكون أكثر جدوى وفعالية.

٣- العمل على إعداد وطباعة وتوزيع بروشورات ترويجية عن القطاعات التصديرية السورية تتضمن معلومات تعريفية بقطاعات التصدير، وأسماء الشركات السورية المنتجة والمصدرة وعناوينها، وتوزيعها بشكل فعال خارجياً.

٤- العمل على إجراء الدراسات عن الأسواق الأجنبية، وأهم القوانين والأنظمة التجارية المعتمدة فيها، وتوزيعها إلى الجهات المعنية داخل سورية كلّها.

٥- تطوير الموقع الإلكتروني للهيئة وتحديثه، وإصدار نشرة إلكترونية تجارية واقتصادية تهتم بالدراسات والبحوث والمعلومات والإحصائيات التي تساعد المصدر السوري على الاطلاع على أوضاع الأسواق المحلية والعالمية والفرص المتاحة، كما تساعد على الترويج للمنتجات السورية المعدة للتصدير.

٦- تفعيل وتطوير الاتفاقيات والبروتوكولات الموقعة بين هيئة تنمية وترويج الصادرات وهيئات ومراكز تنمية وترويج الصادرات في الدول الأخرى، وقد عُقِدَتْ سبع اتفاقيات وبروتوكولات تعاون حتى نهاية عام ٢٠١٠، ويتم الإعداد لمشاركة الهيئة في اللجان المشتركة مع الدول العربية والأجنبية بهدف تنمية الصادرات والعمل على إبرام اتفاقيات وبروتوكولات تعاون جديدة تساعد الهيئة في الدخول إلى الأسواق الخارجية.

٧- العمل على إحداث نافذة واحدة للتصدير في مركز الهيئة بدمشق، وإحداث فروع لها في مديريات الاقتصاد في المحافظات، وربطها بشبكة إلكترونية واحدة، حيث تقوم الهيئة بتنظيم العمل التصديري عن طريق إحداث سجل إلزامي للمصدرين في اتحاد المصدرين، ووثيقة موحدة للتصدير في الهيئة تكون بديلاً عن الوثائق التي يقدمها المصدر إلى المديرية العامة للجمارك. بحيث تربط هذه الشبكة الجهات التي لها علاقة بعملية التصدير كلها، مثل (هيئة الصادرات - صندوق تنمية الصادرات - اتحاد المصدرين - وكالة الضمان السورية - وزارة الاقتصاد والتجارة - الجمارك - المصرف المركزي - وزارة الصناعة - وزارة النقل....). ويتم من خلالها تزويد المصدرين بالمعلومات والإجراءات كلها التي تتطلبها العملية التصديرية.

٨- مساعدة الشركات السورية في الترويج لمنتجاتها عن طريق مساعدتها في المشاركة في المعارض التخصصية الدولية المهمة، وذلك بتحمل جزء من التكلفة تعادل ٣٠٪ من تكلفة حجز الجناح والديكور في هذه المعارض التخصصية، على أن لا يتجاوز المبلغ الإجمالي لتحفيز كل معرض ٣ مليون ليرة سورية. إن هذا الإجراء مهم في تحفيز التصدير من خلال المشاركة في المعارض إذ يُسهّل دخول الأسواق الخارجية على الجهات القادرة على التصدير وليس لديها خبرة بكيفية ذلك، فضلاً عن تخفيض تكاليفه من خلال الدعم. ولكن يُلاحظ من خلال خطة هيئة تنمية الصادرات المقترحة للمشاركة في المعارض تدخّل الأهواء الشخصية فيها، إذ تم اختيار ستة معارض غذائية مختلفة في كل من نيويورك، وباريس، ودبي، وطوكيو، وكولن، وبرشلونة^١. إنّ اختيار معرض غذائي في طوكيو أمر غير صائب لأنّ النظام الغذائي في اليابان يختلف تماماً عما يُنتج لدينا، وكان من الأجدي اختيار معارض في دول أفريقية أو عربية مثلاً. وكذلك تم اختيار معرض للحجر والرخام في إيطاليا رغم أن موضوع المعرض خارج خطة الدعم وغير قابل للمنافسة السورية. وفي الأحوال كلها يجب أن تُقيّم كل مشاركة بعد انتهائها للتأكد من مدى فعاليتها وجدوى الاستمرار فيها، أو ضرورة إلغائها واستبدالها بمشاركة تكون أكثر جدوى في معرض آخر أو في مدينة أخرى.

^١ هيئة تنمية وترويج الصادرات، استراتيجية تنمية الصادرات السورية ٢٠١٥-٢٠١٠، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٩/٩ من موقع الهيئة:
http://www.edpa.gov.sy/ar/index.php?option=com_content&view=article&id=85&Itemid=152&limitstart=2

وفي هذا الإطار من الضروري التعاون بين المؤسسة العامة للمعارض وهيئة تنمية وترويج الصادرات في وضع خطة مجدية للمعارض بعد دراسة معمقة للمعارض التي سيتم المشاركة بها، بحيث يتم تحقيق التكامل في تنفيذ دعم المعارض على مستوى الدولة ككل، وبحيث تقوم المؤسسة العامة للمعارض صاحبة الاختصاص بتنظيم المشاركة، وتقوم هيئة تنمية الصادرات بتقديم الدعم؛ وبذلك تتحقق الغاية المرجوة من المشاركة في المعارض بالتعاون بين الجهات المعنية، وتتخلص الهيئة من أعباء تنظيم المشاركة ومتابعة الإجراءات لتتفرغ للأعمال الأخرى الكبيرة الموكلة إليها.

فيما يتعلق بالمستوى الثالث: أُخِذَ صندوق دعم الصادرات بموجب المرسوم /١٩/ لعام ٢٠٠٩ تابع لهيئة تنمية وترويج الصادرات بهدف زيادة حجم الصادرات الوطنية وتوسيع مجالاتها وتخفيض أعبائها ومساعدة المنتجين على زيادة قدراتهم على التصدير من خلال تخفيض الأعباء التمويلية عليهم لتتساوى مع المنافسين في الأسواق العالمية، وذلك من خلال الحوافز التصديرية، وذلك بعد تحديد المنتجات المستفيدة من خدمات الصندوق، وشروط تقديم الخدمات والحوافز وآلية منحها.

وبناءً عليه قامت الهيئة بوضع ثلاثة سيناريوهات لدعم الصادرات، الأول: يشمل دعم الصناعات السورية بتكلفة /٤٣/ مليار ليرة سورية، والثاني لدعم قطاعي الصناعات النسيجية والغذائية بتكلفة /٢١/ مليار ليرة سورية، أما السيناريو الثالث وهو الذي اختاره المجلس الأعلى للتصدير فتبلغ تكلفته /١٥/ مليار ليرة سورية، والذي يتم الدعم بموجبه على أساس سلع محددة وهي زيت الزيتون والألبسة الجاهزة، والغزول القطنية، وصناعة الكونسروة، والحمضيات التي أُضيفت بموجب توصية اللجنة الاقتصادية لتصبح كلفة الدعم /١٧/ مليار ليرة سورية. إن أسلوب الدعم الذي تم اختياره هو الأفضل كونه يستهدف سلعاً محددة يُفترض أنها ذات ميزة تنافسية وبتقديم الدعم لهذه السلع يمكن المساهمة برفع قدرتها التنافسية ومن ثم تحسين قدرتها على اختراق الأسواق الخارجية^١.

حُسِبَتْ مكونات التكلفة للسلع المراد دعمها، وحُسِبَ الدعم عليها بشكل تفصيلي لمعرفة المبلغ الإجمالي المطلوب من الدعم وحساب النسبة المئوية لحجم الدعم من القيمة الإجمالية للصادرات، إذ يمكن صرف مبلغ الدعم كرقم نسبي من إجمالي الصادرات من المادة المستهدفة،

^١ هيئة تنمية الصادرات، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٩/٩ من الموقع الإلكتروني: <http://www.edpa-sy.com/>

على أن يُسَلَّم المبلغ المطلوب على شكل شيكات تأمينية أو شيكات ضريبية تستخدم للحالة المحررة لأجلها فقط.

ولكن حتى الآن لم يتم الاستقرار على آلية توزيع الدعم، وذلك بسبب عدم توافر الثقة في البيانات المقدّمة من قبل المصدرين، ووجود بيانات تصدير وهمية، وعدم توافر أدوات لتدقيق هذه البيانات. لذا بدأ العمل مؤخراً في اتجاه اقتصار الدعم على البضائع المصدّرة عبر النقل البحري والجوي لإمكانية ضبطها من خلال بوالص الشحن، وباعتبار أنه أعلى كلفةً بسبب الرسوم الإضافية التي يتقاضاها مرفأ طرطوس عن المرفأ البرية وذلك حسب مذكرة رئيس مجلس إدارة اتحاد شركات الشحن السوري^١، وبالنتيجة سواء كان الدعم المقدّم للنقل البري أو البحري أو الجوي فإنه لن يجدي نفعاً إذا كانت السلع السورية غير تنافسية سواء من حيث الجودة أو السعر، لأن دعم النقل قد يخفّض التكلفة على المصدّر، ومن ثمّ يمكنه تصدير السلع بوجود الدعم وبإيقاف الدعم سيتوقف عن التصدير.

يجب أن تبدأ تنمية الصادرات بتنمية عملية الإنتاج وتأمين بيئة الإنتاج ومناخه للمنتجين من أجل رفع كفاءتهم وتنافسيتهم للانتقال من الإنتاج إلى الإنتاجية والتي تكون ضعيفة في ظل عدم توافر بيئة الإنتاج، مما يعيق التصدير. إذ يُعدّ دعم المنتجين أمراً حيوياً في تنمية الصادرات؛ لأن السلعة الجيدة تحقق التنافسية وتستطيع دخول الأسواق بسهولة، بالمقابل فإن المصدرين مقصرون من ناحية الاهتمام بنوعية السلع التي تُصدّر، وينقصهم معارف ومعلومات وخبرات عديدة أهمها^٢:

- معلومات عن الأسواق الأجنبية والإنتاج وقوانين الاستيراد فيها والقيود والشروط الإدارية.
- معرفة الزبائن ونفسياتهم وتوقعاتهم وإمكانية الاتصال بهم وكيفية التفاوض معهم.
- معرفة عادات الاستهلاك للمنتج المعروض وكيفية عرضه.
- الخبرات النظرية في مجال التخطيط والتنظيم والتمويل والتأمين وتنفيذ عمليات التصدير والسيطرة عليها.
- كيفية تحويل المعلومات عن سوق معينة واستراتيجية التسويق النظرية إلى خطة عملية لإنتاج البضاعة المطلوب تصديرها.

^١ سيرياستيبس، "١١٤ مليوناً قيمة الدعم القادم للمصدرين والبحري يتغلب على البري بالأسعار"، ٢٢/٩/٢٠١٠، سحبت من الموقع الإلكتروني: http://www.syriasteps.com/?d=128&id=56642&in_main_page=1

^٢ مركز الأعمال السوري الأوروبي، دليل المصدر، مركز الأعمال السوري الأوروبي بدمشق، ص ٣٢.

لذا على الهيئة البدء من القاعدة أي من العملية الإنتاجية لمساعدتها على تحسين تنافسيتها، فضلاً عن تزويد المصدرين بالمعلومات والخبرات التي تقتصهم، وبذلك تتمكن من فتح الأسواق الخارجية للصناعة السورية، وتحقيق الفائدة المرجوة من المبالغ المرصودة للدعم.

المطلب الثالث - المجلس الأعلى للتصدير في سورية:

يُعَدُّ المجلس الأعلى للتصدير أهم هيئة حكومية تعنى بشؤون العملية التصديرية والإشراف عليها، من خلال رسم استراتيجية التصدير وسياسته في الجمهورية العربية السورية، ودراسة القوانين والأنظمة المتعلقة بالتصدير، ومناقشة الموضوعات المرفوعة إليه من هيئة تنمية وترويج الصادرات واتخاذ ما يلزم بشأنها. وهو يشرف على عمل الهيئة وصندوق دعم الصادرات، وقيّم نتائج عملها.

المطلب الرابع - اتحاد المصدرين السوري:

اتحاد المصدرين هو جهة خاصة تمثل المصدرين وتتبنى قضاياهم محلياً وعالمياً وتدافع عن مصالحهم وتقوم بتنظيم العمل التصديري وتنمية وترويج الصادرات، وأُسِّس بموجب المرسوم التشريعي رقم /٢٧/ لعام ٢٠٠٩. وهو يسهم في تطوير البيئة التشريعية والتنظيمية والإدارية التي تمكّن من تعزيز القدرات التنافسية للصادرات السورية ورفع الكفاءات والقدرات التسويقية للمصدرين.

ويعمل الاتحاد على وضع خطط مستقبلية بهدف زيادة الصادرات وخلق التوازن في الميزان التجاري السوري ودعم وضمان سعر صرف الليرة السورية والاقتصاد الوطني وإزالة المعوقات أمام المصدرين داخلياً وخارجياً، من خلال جعل المنتج السوري منتجاً موثقاً به في الخارج عن طريق تقديم الخدمات الاستشارية والفنية للمؤسسات والشركات والمصدرين بشأن توجيه إنتاجهم وتحسين جودته بالشكل الذي يحقق تصريفها في الأسواق الخارجية، وتذليل العقبات التي يواجهها المصدرون خلال ممارسة العملية التصديرية ومساعدتهم على مواجهة متغيرات السوق العالمية مما يسهم في إنماء الاقتصاد الوطني ودعمه.

الهدف الأساسي للاتحاد هو تنظيم العمل التصديري، وذلك من خلال معرفة أعداد المصدرين وحجم صادراتهم والأسواق التي تتجه إليها هذه الصادرات. فعملية التصدير في سورية [حتى الآن] ما زالت تتسم بالعشوائية، ولا يوجد لها أي ناظم، وهي متاحة للجميع بشكل

مضرّ ومسيء في بعض الأحيان للمصدّرين ولسمعة المنتجات السورية. والهدف الثاني من إنشاء الاتحاد هو تقديم خدمات للمصدّرين على ثلاثة مستويات: تحسين الجودة التي ستم عن طريق الندوات والدراسات والدورات التدريبية والاستعانة بالخبراء الفنيين، الترويج للمنتجات السورية، الدعم المالي من أجل تنمية الصادرات الذي ستقدمه هيئة تنمية الصادرات حصراً لأعضاء الاتحاد.

بدأ الاتحاد بإعداد سجل للمصدّرين وبدءاً من عام ٢٠١١ لن يسمح لأي شخص مزاوله التصدير ما لم يتقدم بطلب لقيّد اسمه بسجل المصدّرين ويحصل على شهادة تسجيل.

وبلغ عدد المنتسبين إلى الاتحاد حتى نهاية عام ٢٠١٠ حسب التصريحات الصحفية ٢٠٠/مصدّر، وهذا العدد قليل جداً مقارنة بأعداد المصدّرين في المحافظات جميعها. ويبدو أنه إذا لم تتضح آليات تقديم الدعم بحيث تحمل مغريات للمصدّرين فلن يبادروا بالانتساب إلى الاتحاد، لأن معظم المصدّرين يصدّرون بشكل جزئي، وبالتالي لا تصدر بوالص الشحن باسمهم فضلاً عن أن العديد من المصدّرين يصدّرون بضائعهم بصحبة مسافر وهو ما تسمح به القوانين السورية.

والخطوة التالية لإنجاز سجل المصدّرين ستكون المصادقة على صحة توقيع المصدّرين، والمصادقة على سائر الوثائق المتعلقة بالمصدّرين في مجال عمل الاتحاد، وتوثيق صكوك التحكيم المقدّمة من المحكّمين المعنيين أو من قبل طرفي التحكيم، وتسمية الخبراء والممثلين بناء على طلب الجهات الحكومية أو المصدّرين لمناقشة الموضوعات ذات الصلة بما في ذلك القضايا المتنازع فيها، والتصديق على شهادات الخبرة في هذا المجال، ومنح كتب التوصية الخاصة بالمصدّرين المنتسبين إليه إلى الجهات الحكومية، ومنح شهادات تسجيل للمنتسبين إليه من الأعضاء. والأهم من ذلك كله يجب أن تكون مسألة مراقبة المنتج السوري الذي يتم تصديره من الأولويات. إذ يمكن تحفيز من يقوم بتصدير منتج سوري أن يصدر منتجاً جيّداً من خلال تقديم دعم أكبر له من النواحي جميعها.

كما بدأ الاتحاد بالتعاون مع المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات إذ قام بإحداث مكتب لتمثيل وتسويق منتجاتها لتقديم خدمات تأمين وائتمان الصادرات للمصدّرين السوريين.

مازال عمل اتحاد المصدرين في بدايته ومازال أمامه كثير من العمل للحصول على نتائج عمله في تنمية الصادرات.

المطلب الخامس - وزارة السياحة السورية:

اتّبعَت وزارة السياحة في السنوات الأخيرة استراتيجية للسياحة تعتمد على رؤية جديدة، تهدف إلى جعل السياحة أحد محركات الاقتصاد الوطني من خلال الريعية الاقتصادية وتفعيل دورها في تشغيل اليد العاملة للإسهام في تحقيق التنمية الاجتماعية للتجمعات السكانية القريبة من المواقع السياحية والأثرية، والإسهام في المحافظة على الإرث التاريخي، وعلى الرصيد الفني الثقافي في سورية. وانتقلت خلال العامين الماضيين إلى إجراءات نوعية في الترويج السياحي من خلال المشاركة في المعارض السياحية الدولية والحملات الترويجية المرافقة، فضلاً عن ورشات العمل، وغيرها من نشاطات تسهم في إبراز الصورة الحقيقية لسورية. وصل ترتيب سورية في حضور المعارض السياحية من المرتبة /٩٧/ إلى المرتبة /٢٥/ بين /١٣١/ دولة، وبلغت موازنة الترويج السياحي /١.٥/ مليون دولار عام ٢٠٠٦ وارتفعت في عام ٢٠١٠ لتصبح /١١/ مليون دولار. كما رصدت الحكومة مبلغ ١٠٠ مليون دولار من موازنة الوزارة للترويج السياحي في الخطة الخمسية الحادية عشرة، وذلك بهدف الوصول إلى زيادة معدل نمو السياح ومضاعفة عددهم كل ٥ سنوات، إذ يُتَوَقَّع أن يكون عدد السياح قد بلغ /٧.٢/ مليون سائح في عام ٢٠١٠.

وتمّ التركيز على ثلاثة أساليب جديدة هي:

١. الاستثمار في الأسواق الرئيسية، ففي ألمانيا مثلاً نفذت سورية خمسة نشاطات على مدار عام ٢٠٠٩.

٢. اللقاء المباشر مع المستهلك واستهدافه: من خلال التركيز على الإعلان مع وجود سورية سياحياً في بروشورات الدول الخارجية.

٣. التركيز على تمييز الرسالة واختلافها حسب الدولة المستهدفة: فرسالة سورية في إيطاليا دينية، وفي ألمانيا ثقافية.

كما اعتمدت الحملات الترويجية لسورية على دراسة السوق بدل الأساليب المتداولة، مما أسهم مع الإجراءات الجاذبة للسياح والمحفزة للاستثمار التي اتخذتها الوزارة في تقدّم سورية تسع درجات بين عامي ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ في تحسن أدائها السياحي واحتلالها المرتبة /٨٥/ عالمياً

بعد أن كانت في المرتبة /٩٤/، وذلك حسب تقرير التنافسية السياحية لعام ٢٠٠٩ الذي أصدره المنتدى الاقتصادي العالمي، والذي شمل بيانات عن ١٣٣ دولة ضمن ١٤ معياراً.

ورغم ذلك فما زال أمام وزارة السياحة الكثير، ولا بد من إنجاز كثير من الخطوات للانتقال بها من مجرد خدمات بسيطة تقدم للسائح في بعض الأوقات، إلى تقديم منتج سياحي فعال في كل الفصول لجذب قوافل السياح العرب والأجانب باستمرار، وتحقيق الأهداف الاقتصادية والثقافية والاجتماعية المنشودة.

فهل نجح الإنفاق السياحي في تنشيط السياحة إلى سورية؟ للإجابة عن هذا السؤال يمكننا دراسة العلاقة بين الإنفاق في موازنة وزارة السياحة وبين الصادرات من السياحة وهي كما يأتي:

الجدول رقم /١٧/ الإنفاق المقدر في موازنة السياحة والصادرات من السياحة في سورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨^١

الوحدة: مليون ليرة سورية

السنة	إنفاق وزارة السياحة	الإيرادات من السياحة
١٩٩٠	٣٦٢	٥٧٨٢,٩
١٩٩١	٣٠٤	١٠٢١٧,٢
١٩٩٢	٢٥٢	١٦٩٥٦
١٩٩٣	١٥٣	٢١٩٤٣,٨
١٩٩٤	٢٢٤	٢٨٣٨٠
١٩٩٥	٣٥٩	٤٥١٢٩
١٩٩٦	٣٥٣	٤٧٣٦٠
١٩٩٧	٣٧٥	٤٦٤٥٢
١٩٩٨	٣٣٣	٥٠١٠٨
١٩٩٩	٣٤٠	٥٠٣٤٤
٢٠٠٠	٣٨٨	٥١٦٨٦
٢٠٠١	٦٣٠	٥٥٣٥٠
٢٠٠٢	٧٩٩	٤٧٧٠٥
٢٠٠٣	٨٦٤	٤٨٥٢١
٢٠٠٤	٧٨٤	٩٢٨٩٨
٢٠٠٥	٨٥٠	١٠٢٧٦٠
٢٠٠٦	٩٨٠	١٠٣٥٧٩
٢٠٠٧	١٤٣٨	١٤٣٩٩٥
٢٠٠٨	١٢٧٧	١٤٦٦٦٤
وسطي معدل النمو السنوي	٧,٢٥٪	١٩,٦٧٪

المصدر: الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة

عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية في الأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية في السنوات (١٩٩١-٢٠٠٩)، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

وإذا أردنا دراسة دور الإنفاق السياحي في زيادة الصادرات من السياحة، يمكن أولاً أن ندرس وجود ارتباط بينهما من خلال برنامج SPSS، إذ يتبين من خلال تحليل الارتباط بين البيانات الواردة في الجدول رقم ١٧/ أن هناك ارتباط بينهما إذ يبلغ معامل الارتباط ٨٩.٦% وهو معنوي عند حدود ثقة ٩٩%. فهل للإنفاق في وزارة السياحة أثر في حجم الصادرات من السياحة؟ أولاً يجب التأكد من حقيقة هذا الارتباط وعدم تأثره بالاتجاه الزمني. تم التحقق من استقرار السلسلتين المدروستين بإجراء اختبار ديكي فولر من خلال برنامج EVIEWS، وتبين أنها غير مستقرة بوضعها الحالي وتصبح مستقرة عند الفروقات الأولى. وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات من السياحة والإنفاق المقدّر في موازنة السياحة بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الأولى، يصبح الارتباط بينهما ٢٨%. ولكن العلاقة بينهما غير معنوية بسبب ضعف حدود الثقة البالغة ٧٤% فقط^١. الأمر الذي يعني أنه ليس للإنفاق في وزارة السياحة أثر في حجم الصادرات من السياحة.

يؤدي تركيز الإنفاق السياحي على الترويج السياحي دوراً أساسياً في استقطاب قوافل السياح والتعريف بالمنتج السياحي السوري بمختلف أنواعه، ومن ثمّ زيادة الإيرادات السياحية. مع أهمية التوسع في إقامة المنشآت السياحية لاستيعاب أعداد السياح المتزايدة، فضلاً عن أهمية تطوير شبكة النقل لما لها من دور في تسهيل تنقلات السياح. ويمكن عقد الاتفاقيات مع الدول المجاورة لتنظيم رحلات سياحة للمهتمين بالمنطقة بحيث يمكنهم زيارة أكثر من دولة في رحلة واحدة، وبذلك يمكننا حتى الاستفادة من السياح المهتمين بدول الجوار.

المطلب السادس - مؤسسات تمويل وضمان الصادرات في سورية:

تحتاج الصناعات الناشئة إلى إعانات ما قبل الشحن وما بعده من ائتمان وتأمين. فعند ورود طلبية تصدير، يمكن أن تحتاج المنشأة إلى قرض لتمويل المنتجات وبيعها إلى حين تسديد قيمة البضاعة المصدّرة، وقد يتطلب هذا الأمر من الشركة أن تقوم بالتأمين لتغطية هذا القرض في حال عدم الدفع. وتكون هنا مهمة شركة التأمين تحديد الخطر من عقد التصدير سواء من حيث عدم إرفاق خطاب اعتماد من مؤسسة مالية ذات سمعة، أو من حيث عدم قدرة الشركة على توريد السلعة المطلوبة بالمواصفات المطلوبة والوقت المحدد. وتأتي الحاجة إلى الإعانات إذا لم يستطع المؤمن تقدير هذه الأخطار، أو إذا بالغ في تقدير الخطر، فقد

^١ حُسيب معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الجدول رقم (١٧) بعد تعديلها إلى الفروقات الثانية.

يرفض تقديم تأمين على بعض قروض السلع أو فرض أسعار أعلى من المرغوب بها، وهذا يؤدي دوراً فعالاً في تخفيض الطلب على التأمين بالنسبة إلى المصدرين الطائشين الذين لا يهتمون بالمخاطر.

لا يوجد في سورية حتى اليوم نظام لتمويل الصادرات أو تأمينها، وهذا يُعَدُّ أحد معوقات التصدير. ففي كثير من الأحيان لا يتوافر لدى المصدر المال اللازم للقيام بعملية التصدير فيضطر إلى الاستدانة مما يزيد كلف التصدير وأعباءه، هذا فضلاً عن مخاطر التصدير مثل عدم الحصول على قيمة البضاعة المصدّرة أو التأخير في الحصول عليها لأن معظم المصدرين يعتمدون على الثقة بالمستورد لدفع قيمة الصادرات. بل إن المصدرين لم يستفيدوا من البرامج الإقليمية مثل برنامج تمويل التجارة العربية.

أهم مؤسسات تمويل وضمان الصادرات التي يمكن للمصدرين السوريين الاستفادة من خدماتها:

أولاً- برنامج تمويل التجارة العربية:

برنامج تمويل التجارة العربية هو مؤسسة مالية يسهم فيها صندوق النقد العربي إلى جانب المؤسسات المالية والمصرفية العربية الحكومية وغير الحكومية برأسمال مدفوع بمقدار /٥٠٠/ مليون دولار أميركي، وتهدف إلى تنمية التجارة العربية وتعزيز القدرات الإنتاجية والتنافسية للمنتج والمصدر العربي، من خلال توفير التمويل اللازم لنشاطات التجارة العربية بتكلفة وشروط ميسرة من خلال أدوات وآليات متنوعة، تشمل إلى جانب خطوط الائتمان التي يقدّمها إلى وكالاته الوطنية، مشاركة الوكالات الوطنية في عمليات التمويل المباشر، وإعادة خصم مستندات التصدير والتمويل. كما يسعى البرنامج إلى توفير المعلومات للمصدرين والمستوردين في الدول العربية عن نشاطات التجارة العربية والمتعاملين فيها، والإمكانات المتوافرة في الأسواق وفرص تطويرها والاستفادة منها، فضلاً عن الترويج للتبادل في السلع العربية من خلال عدة لقاءات لمُصدّري المنتجات العربية ومستورديها. وتضم وكالات البرنامج في سورية كلاً من المصرف التجاري السوري والمصرف الدولي للتجارة والتمويل وبنك بيبيلوس والبنك العربي وبنك عودة. هذه البنوك مخوّلة للقيام بتمويل وإعادة تمويل الائتمان الناشئ عن المبادلات التجارية المتعلقة بالصادرات والواردات من السلع المنتجة في إحدى الدول العربية

والمتوجهة إلى دولة عربية أخرى، والصادرات من دولة عربية إلى دولة أخرى غير عربية. وذلك بهدف تعزيز القدرة الإنتاجية للمصدر العربي.

ويوفر البرنامج الخدمات الآتية^١:

- تمويل الخدمات المرافقة للصادرات والواردات، مثل أجور الشحن وتكاليف التأمين التي ترد ضمن أسعار العمليات التجارية المؤهلة.
- تمويل الائتمان السابق للتصدير شريطة أن يُخصَّص لتسهيل الإنتاج وتحضير البضائع الموجهة للتصدير والمؤهلة للتمويل أو تخزينها.
- تمويل الائتمان اللاحق للتصدير الذي يغطي المدة بين شحن البضاعة من قبل المصدر واستحقاق الدفع من قبل المستورد.
- تمويل ائتمان الواردات الذي يُقدَّم إلى المستورد المحلي لتمكينه من السداد النقدي للمصدر في بلد عربي.
- تمويل ائتمان المشتريين الذي يُقدَّم إلى المستورد العربي أو الأجنبي لتمكينه من السداد للمصدر على أساس نقدي.

ويتميّز تمويل البرنامج بأسعاره المنافسة وبمدد التمويل المناسبة التي ترتبط بطبيعة السلع المُمَوَّلة، ويمكن للبرنامج أن يُعيد التمويل خلال المدد:

- السلع الاستهلاكية حتى ١٢ شهراً.
- المواد الخام حتى ١٨ شهراً .
- السلع الوسيطة حتى ٢٤ شهراً .
- السلع الإنتاجية والرأسمالية حتى ٦٠ شهراً.

لم تحقق الاستفادة من البرنامج في سورية المستوى الذي يطمح إليه البرنامج رغم أن أولى الندوات حول البرنامج أُقيمت فيها، ووُقِّعت ست اتفاقيات خطوط ائتمان معها بقيمة /٣١/ مليون دولار، لم يسحب منها أكثر من مليوني دولار، وكانت بقية الأموال عاطلة، في حين تم

^١ برنامج تمويل التجارة العربية، قواعد وإجراءات خطوط الائتمان، تموز ٢٠٠٠.

تمويل /٣٣٠/ مليون دولار من التجارة السورية عن طريق وكالات للبرنامج خارج سورية، وكان من الأجدى أن تستفيد منها الوكالات الوطنية السورية^١، مما يدل على ضعف الترويج للبرنامج في سورية.

ثانياً- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات:

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وضمان الصادرات: هي مؤسسة إقليمية عربية تضم في عضويتها الدول العربية كلّها ماعدا جمهورية جزر القمر، وهي أول مؤسسة دولية للضمان في المنطقة. أنشئت في عام ١٩٧٤ بهدف تعزيز تدفق الاستثمارات العربية والتجارة العربية البينيتين، برأس مال قدره /٨٢.٥/ مليون دولار أمريكي. أحد أهداف المؤسسة العمل على توفير خدمات الضمان ضد المخاطر غير التجارية للاستثمارات العربية البينية وضد المخاطر التجارية وغير التجارية بالنسبة إلى ائتمان الصادرات للدول العربية. وللوصول إلى تحقيق هذا الهدف، وضعت المؤسسة نظاماً متكافئاً لائتمان الصادرات يقدّم مجموعة عريضة من الخدمات المتخصصة، مع وضع معايير محددة لأهلية الضمان، وتبني إجراءات مبسطة، وإقرار نظام عملي للرسوم والتعويضات.

طُرح مؤخراً منتج جديد هو "الشامل للصادرات" وهو عبارة عن عقد لضمان ائتمان الصادرات العربية لعدة مستوردين من دول عربية وغير عربية، مدّته سنة واحدة تتجدد تلقائياً ما لم يرغب أحد الطرفين في إلغاء العقد. ويكون السقف الائتماني على شكل حد دائري لكل مستورد يتحدّد آلياً عند سداد المستحقات المضمونة. ويشمل البرنامج الخسائر الناتجة عن وقف الصفقات أو عدم سداد المستحقات. أمّا المخاطر المضمونة فتشمل المخاطر التجارية التي يكون مصدرها المباشر المستوردين مثل رفضهم أو امتناعهم عن تسلّم البضاعة أو إفلاسهم أو عدم قدرتهم على الوفاء، والمخاطر غير التجارية والتي يكون مصدرها خارجاً عن إرادة المستوردين، مثل منع سلطات البلد المستورد تحويل قيمة البضاعة المستوردة، أو حدوث اضطرابات أهلية، أو أعمال عسكرية تتسبب في عجزهم عن سداد الديون.

ويوفّر هذا المنتج فرصاً أكبر للحصول على تمويل بشروط أيسر من المؤسسات المالية بمجرد إتمام عملية الشحن ومن دون انتظار إلى تاريخ دفع قيمة البضاعة المصدّرة من خلال خصم الأوراق التجارية لدى المؤسسة الممولة وتحويل الحق في التعويض إليها. وبذلك يشكّل

^١ جاسم المناعي، ندوة تسهيلات تمويل التجارة وخدمات برنامج تمويل التجارة العربية وهيئة تنمية وترويج الصادرات المنعقدة في فندق الشام بدمشق بتاريخ ٢٠١٠/٢/٧.

وقاية وضمنان وطمأنينة فضلاً عن التعويض الذي يمكن أن تصل نسبته إلى ١٠٠٪ من قيمة الخسارة^١.

وبلغت قيمة عقود الصادرات المستفيدة من الضمان في سورية /٢٤,٣٦٨,٠٠٠/ دولار أميركي، بما نسبته ٤.١٣٪ من عقود الصادرات التي أبرمتها المؤسسة^٢.

ثالثاً- المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات:

أنشئت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في عام ١٩٩٤ في إطار البنك الإسلامي للتنمية، بهدف زيادة حركة الصادرات من السلع غير التقليدية بين الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي، من خلال تقديم التمويل اللازم لصادرات الدول المشاركة في البرنامج إلى أي دولة عضو في المنظمة. وتتراوح مدد التمويل بين ٦ و ٦٠ شهراً لدول غير أعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي على أساس انتقائي جداً؛ ابتداءً بالدول التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، ولفائدة شركات تتمتع بمستويات ائتمان عالية. ويُمكن للمصدرين في سورية الاستفادة من خدمات هذه المؤسسة من خلال بنك سورية الدولي الإسلامي، ومن خلال المكتب الذي قام اتحاد المصدرين بإحداثه لتمثيلها وتسويق منتجاتها في سورية.

رابعاً- الوكالة الوطنية لضمان الصادرات:

يجري العمل حالياً في سورية على تأسيس الوكالة الوطنية لضمان الصادرات التي تسعى لأن تخلق الثقة لدى المصدرين وتكون كفيلة بمساعدتهم على تطوير قدراتهم وإمكاناتهم التصديرية، وسيكون الضمان فرصة كبيرة لصغار المصدرين، خصوصاً عندما يتيح لهم الحصول على التمويل اللازم من البنوك بضمانة المؤسسة المزمعة.

سيحقق تأسيس مثل هذه الوكالة الفوائد الآتية:

- يمكن صغار المنتجين من الحصول على التمويل اللازم الذي يتعذر عليهم الآن الحصول عليه، لأن البنوك التجارية لا تعرفهم وتطالبهم بتأمينات الدين وضمانات غير متوافرة لديهم.

^١ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، سحبت بتاريخ ٢٠١٠/٩/١١ من الموقع الإلكتروني:

<http://www.iaigc.net/?id=4>

^٢ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي لعام ٢٠٠٩، الجدول رقم ٢/ ص ١٨.

- يوفر التمويل بأسعار فائدة ثابتة لا تتجاوز حداً أقصى معيّناً يزيد قليلاً عن سعر الخصم الرسمي ويقل عن الأسعار التجارية السائدة، إذ يقلل الضمان من تقييم الجهات الممولة للمخاطر المتعلقة بالائتمان.
- يعني المصدّر من رجوع البنك الممول عليه في حالة عدم الوفاء بالورقة التجارية عند حلول أجلها.
- يوفر الضمان للمصدّر سهولة إعادة التمويل، أو خصم مستندات الدين التي لديه من المستورد الأجنبي لدى البنوك التجارية.
- يفتح الضمان للمصدرين بيع منتجاتهم على أساس الائتمان؛ مما يحسن وضعهم التنافسي في الأسواق الخارجية.
- فتح مجال التعامل مع مستوردين جدد ودخول أسواق جديدة.

وحتى تحقق الوكالة الأهداف المنشودة من إنشائها يجب توافر ثلاثة عناصر هي:

- سعر فائدة مناسب.

- أقساط ضمان مريحة.

- إجراءات مبسطة.

أعدّ نظام لهذه الوكالة بالتعاون مع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات التي ستكون شريكاً في التأسيس والإدارة، ويقدر بأن يكون رأسمالها نحو /٥٠٠/ مليون ل.س بما يعادل ٠.١٪ من قيمة الصادرات^١، إذ كُلفت هيئة تنمية وترويج الصادرات بمتابعة إجراءات تأسيس وكالة ضمان الصادرات وإبرام عقد التأسيس مع المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، على أن تكون الهيئة شريكاً بنصف رأس المال أي /٢٥٠/ مليون ليرة سورية، وتشترك المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بنسبة ٢٥٪ أي /١٢٥/ مليون ل.س، وي طرح الربع الباقي للتداول.

كما كُلفت هيئة تنمية وترويج الصادرات بإعداد مشروع إحداث مصرف لتمويل التجارة بالتعاون مع صندوق النقد العربي ورفعته إلى اللجنة الاقتصادية لإقراره.

^١ اجتماع المجلس الأعلى للتصدير بتاريخ ٢٠٠٩/١١/١٦.

تظهر نتيجة تأثير السياسات المختلفة المستخدمة المدروسة بمحصلة واحدة في
الصادرات، وهو ما سيُدْرَس في الفصل التالي.

الفصل الرابع

تفعيل الصادرات والنمو الاقتصادي في سورية

المبحث الأول: هيكل الصادرات السورية وتطورها.

المبحث الثاني: أثر تفعيل الصادرات السورية على ميزان المدفوعات.

المبحث الثالث: العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في سورية.

درس الاقتصاديون العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي واتجاهها، وقاسوا مساهمة زيادة الصادرات في التأثير في نمو الناتج والإنتاج، وفي تحسين كفاءة تخصيص الموارد، وأثر تذبذب الصادرات في معدل نمو الناتج، ودرسوا بشكل خاص آثار التوسع في التصدير في اقتصاديات الدول النامية، وقد تباينت نتائج هذه الدراسات من دولة إلى أخرى، وبين جزء كبير منها أن للصادرات دوراً أساسياً في تحقيق النمو الاقتصادي. فما دور الصادرات السورية في النمو الاقتصادي؟

يحاول هذا الفصل الإجابة عن السؤال السابق من خلال تحليل هيكل الصادرات السورية من السلع والخدمات، ودراسة تأثيرها في ميزان المدفوعات، وأخيراً تطبيق معادلة (Feder) لبيان تأثير الصادرات في النمو الاقتصادي في الجمهورية العربية السورية من خلال أربعة نماذج:

- ١- يعتمد النموذج الأول على الصادرات السلعية بالأسعار الجارية.
- ٢- يعتمد النموذج الثاني على الصادرات السلعية بالأسعار الجارية بعد استبعاد النفط.
- ٣- يعتمد النموذج الثالث على الصادرات السلعية بأسعار عام ٢٠٠٠ الثابتة.
- ٤- يعتمد النموذج الرابع على الصادرات الكلية بالأسعار الجارية. حيث تضاف الصادرات من الخدمات إلى الصادرات السلعية.

المبحث الأول

هيكل الصادرات السورية وتطورها

يمكن تقسيم الصادرات السورية إلى نوعين:

- صادرات منظورة: وتشمل الصادرات من السلع المختلفة سواء كانت مواد أولية أو سلعاً نصف مصنعة أو سلعاً تامة الصنع.
- صادرات غير منظورة: وتشمل الخدمات المختلفة التي تقدّمها الجمهورية العربية السورية للدول الأخرى، مثل خدمات النقل والشحن والسياحة والسفر والخدمات الأخرى المختلفة...

المطلب الأول - هيكل الصادرات السورية المنظورة:

يبدأ دراسة هيكل الصادرات السورية المنظورة بدراسة تطور الصادرات السلعية السورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ للوصول إلى معادلة الاتجاه العام لها، ويُجرى بعدها تحليل تطور مساهمة كل من القطاعين العام والخاص في الصادرات السلعية، ودراسة التركيب السلعي لهذه الصادرات، وقياس درجة تركيزها السلعي، وتحليل توزّعها الجغرافي، وقياس درجة تركيزها الجغرافي.

أولاً- تطوّر الصادرات السلعية السورية:

تضاعفت الصادرات السلعية السورية خمسة عشر ضعفاً خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، بوسطي معدل نمو سنوي قدره ١٦.٢٢٪، ويبين الجدول التالي تطور الصادرات السلعية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨:

الجدول رقم (١٨) تطور الصادرات السلعية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١.

السنة	قيمة الصادرات السلعية مليون ل.س	معدل النمو السنوي %
١٩٩٠	٤٧٢٨٢	
١٩٩١	٣٨٥٠٤	-١٨.٥٧
١٩٩٢	٣٤٧٢٠	-٩.٨٣
١٩٩٣	٣٥٣١٨	١.٧٢
١٩٩٤	٣٩٨١٨	١٢.٧٤
١٩٩٥	٤٤٥٦٢	١١.٩١
١٩٩٦	٤٤٨٨٧	٠.٧٣
١٩٩٧	٤٣٩٥٣	-٢.٠٨
١٩٩٨	٣٢٤٤٣	-٢٦.١٩
١٩٩٩	٣٨٨٨٠	١٩.٨٤
٢٠٠٠	٢١٦١٩٠	٤٥٦.٠٤
٢٠٠١	٢٤٣١٤٩	١٢.٤٧
٢٠٠٢	٣١٥٩١٩	٢٩.٩٣
٢٠٠٣	٢٦٥٠٣٩	-١٦.١١
٢٠٠٤	٢٤٩٠١٤	-٦.٠٥
٢٠٠٥	٤٢٤٣٠٠	٧٠.٣٩
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	١٩.٠٢
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	١٤.٦٦
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨	٢٢.٢٤
وسطي معدل النمو السنوي	٪١٦.٢٢	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء
في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

يبيّن تحليل الأرقام الواردة في الجدول رقم (١٨) أن الصادرات السلعية السورية تزايدت خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بوسطي معدل نمو سنوي بلغ ١٦.٢٢٪، إلا أن الزيادة الفعلية تمت في السنوات ٢٠٠٠-٢٠٠٨ بوسطي معدل نمو سنوي بلغ ٣٨٪ وكانت القفزة الكبرى في عام ٢٠٠٠ بنسبة ٤٥٦٪ (تمّ تعديل السعر المعتمد لتقييم الصادرات من ١١.٢ ل.س إلى

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

/٤٦/ل.س للدولار، وتكون نسبة الزيادة /٣٥.٣٨٪/ فيما لو تم التقييم على أساس /١١.٢/ل.س للدولار)، أمّا في عقد التسعينيات فتراجعت الصادرات السلعية من /٤٧٢٨٢/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى /٣٨٨٨٠/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٩ بوسطي معدل تراجع سنوي قدره ٢.١٥٪. ويتبيّن بالتحليل الوصفي للسلسلة الزمنية للصادرات السلعية أنّ^١:

أقل قيمة	٣٢٤٤٣ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٨.
أعلى قيمة	٧٠٧٧٩٨ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨.
المتوسط الحسابي	٢٠٥٥٦٩.٥٧ مليون ليرة سورية.
الانحراف المعياري	٢١٣٧٧٢.٨٤ مليون ليرة سورية.

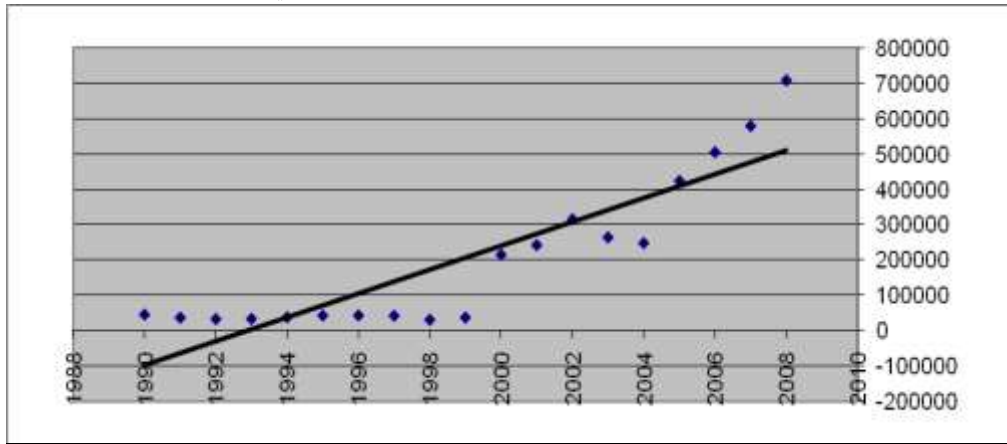
لو بحثنا عن معادلة الاتجاه العام للصادرات السلعية السورية من خلال إيجاد معامل انحدار الصادرات على الزمن باعتبار أن Y_t تمثل القيمة الاتجاهية للصادرات السلعية في السنوات t في حين تمثل X الزمن مقيساً بوحدات زمنية ابتداءً من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠٨، وكانت المعادلة التي تمثل الاتجاه العام للصادرات السلعية كما يأتي^٢:

$$Y = 33715.69 X - 67192093.68$$

وتبلغ R^2 أي قوة تفسير المعادلة /٠.٧٨٨/ أي إنّ الزمن قادر على تفسير /٧٨.٨٪/ من التغيّرات في الصادرات السلعية، أمّا نسبة /٢١.٢٪/ من التغيّرات فتعود لعوامل أخرى. والشكل الآتي يبيّن الاتجاه العام للصادرات السلعية السورية بيانياً.

^١ حُسِبَت النتائج بواسطة برنامج SPSS من خلال التحليل الوصفي للسلسلة الزمنية للصادرات.
^٢ حُسِبَت النتائج بواسطة برنامج SPSS من خلال تحليل انحدار الصادرات بالنسبة للزمن.

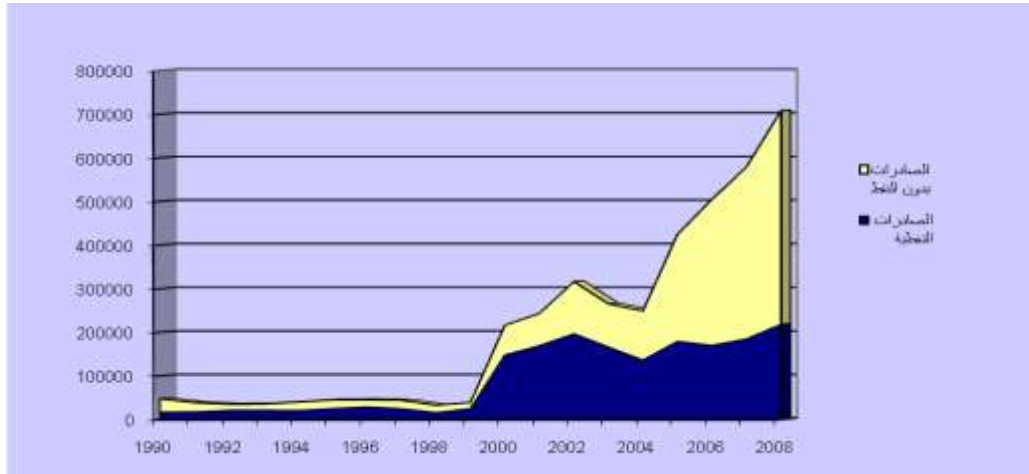
الشكل رقم (٥) الاتجاه العام للصادرات السلعية السورية^١.



الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية في الأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

كان السبب الرئيسي لزيادة الصادرات في عام ٢٠٠٠ ارتفاع الأسعار العالمية للنفط الذي يُشكّل ما يزيد على ٥٠٪ من الصادرات السلعية السورية في معظم السنوات، وأصبح يُشكّل مع ارتفاع أسعاره في عام ٢٠٠١ ما نسبته ٧٠٪ من قيمة الصادرات السلعية، كما هو مبين في الشكل التالي. وبدأت ترتفع نسبة الصادرات غير النفطية منذ عام ٢٠٠٤ نتيجة العمل على تسهيل إجراءات التصدير وإزالة معوقاته مثل إعفاء الصادرات ذات المنشأ السوري وكذلك البضائع الأجنبية المنشأ من شروط الحصول على موافقات أو إجازات التصدير^٢.

الشكل رقم (٦) تطور مكونات الصادرات السلعية السورية النفطية وغير النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^٣.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في السنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

^٢ هناء يحيى سيد أحمد، تحليل واقع التجارة الخارجية السورية للسنوات (١٩٩٠-٢٠٠٣)، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (٢٧)، العدد (١)، لعام ٢٠٠٥، ص ١٣٣.

^٣ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

ثانياً- مساهمة القطاعين العام والخاص في الصادرات السلعية السورية:

تشكّل الصادرات النفطية النسبة الكبرى من الصادرات السورية، ولمّا كانت هذه الصادرات هي حكر على الدولة، شكّلت صادرات القطاع العام ما يزيد على ٥٨٪ وسطياً من القيمة الإجمالية للصادرات السلعية خلال مدة الدراسة، ووصلت في سنوات ارتفاع أسعار النفط العالمية إلى ما يزيد على نسبة ٨٠٪، كما يبيّن الجدول رقم (١٩).

الجدول رقم (١٩) تطور مساهمة القطاعين العام والخاص في الصادرات السلعية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١.

السنة	الصادرات السلعية مليون ل.س.	القطاع العام		القطاع الخاص	
		قيمة مليون ل.س.	نسبة %	قيمة مليون ل.س.	نسبة %
١٩٩٠	٤٧٢٨٢	٢٦١٧٣	٥٥.٣٦	٢١١٠٩	٤٤.٦٤
١٩٩١	٣٨٥٠٤	٢٤٨٥٥	٦٤.٥٥	١٣٦٤٩	٣٥.٤٥
١٩٩٢	٣٤٧٢٠	٢٧٣٥١	٧٨.٧٨	٧٣٦٩	٢١.٢٢
١٩٩٣	٣٥٣١٨	٢٦٤٧٨	٧٤.٩٧	٨٨٤٠	٢٥.٠٣
١٩٩٤	٣٩٨١٨	٢٦١٣٧	٦٥.٦٤	١٣٦٨١	٣٤.٣٦
١٩٩٥	٤٤٥٦٢	٣١٨٧٥	٧١.٥٣	١٢٦٨٧	٢٨.٤٧
١٩٩٦	٤٤٨٨٧	٣٤٧١٧	٧٧.٣٤	١٠١٧٠	٢٢.٦٦
١٩٩٧	٤٣٩٥٣	٣٤٧٤٦	٧٩.٠٥	٩٢٠٧	٢٠.٩٥
١٩٩٨	٣٢٤٤٣	٢٣٣٢٨	٧١.٩٠	٩١١٥	٢٨.١٠
١٩٩٩	٣٨٨٨٠	٢٨٦٧٥	٧٣.٧٥	١٠٢٠٥	٢٦.٢٥
٢٠٠٠	٢١٦١٩٠	١٧٨٩٧٦	٨٢.٧٩	٣٧٢١٤	١٧.٢١
٢٠٠١	٢٤٣١٤٩	٢٠٢٠١٠	٨٣.٠٨	٤١١٣٩	١٦.٩٢
٢٠٠٢	٣١٥٩١٩	٢٤٤٧٧١	٧٧.٤٨	٧١١٤٨	٢٢.٥٢
٢٠٠٣	٢٦٥٠٣٩	٢١٠٠٣٥	٧٩.٢٥	٥٥٠٠٤	٢٠.٧٥
٢٠٠٤	٢٤٩٠١٤	١٨٤٠٣٦	٧٣.٩١	٦٤٩٧٨	٢٦.٠٩
٢٠٠٥	٤٢٤٣٠٠	٢١٢٩٣٠	٥٠.١٨	٢١١٣٧٠	٤٩.٨٢
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	٢٢٦٠٩٤	٤٤.٧٧	٢٧٨٩١٨	٥٥.٢٣
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	٢٤٥٥٦٧	٤٢.٤١	٣٣٣٤٦٧	٥٧.٥٩
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨.٢	٢٨٣٤٤١.٦	٤٠.٠٥	٤٢٤٣٥٦.٦	٥٩.٩٥
وسطي معدل النمو السنوي	٪١٦.٢٢	٪١٤.١٥		٪١٨.١٤	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية

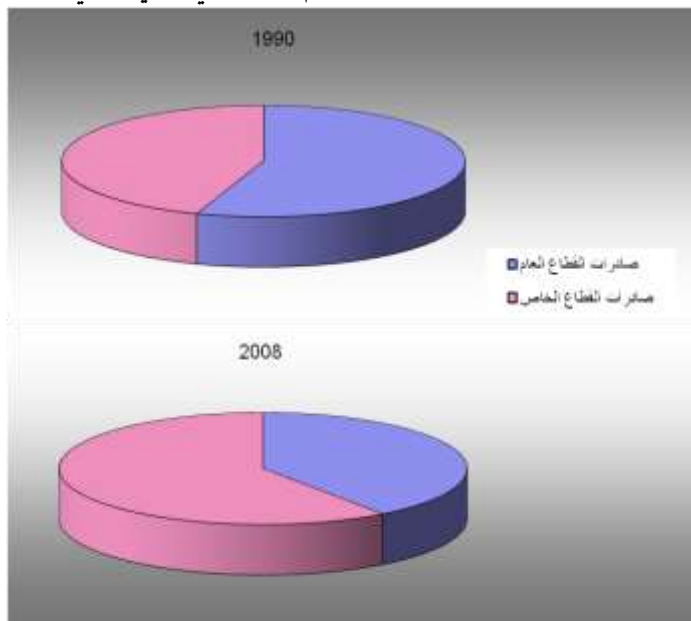
للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

يُلاحظ من الجدول رقم (١٩) أن معدل النمو السنوي لصادرات القطاع الخاص كان أكبر من معدل النمو السنوي لصادرات القطاع العام، إذ بلغ وسطياً ٪١٨.١٤ مقابل ٪١٤.١٥ للقطاع العام، وتزايدت صادرات القطاع الخاص تدريجياً حتى بلغت نسبتها ٪٥٩.٥ من

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

إجمالي الصادرات في عام ٢٠٠٨. ويبيّن الشكل (٧) مقارنة بسيطة لصادرات القطاعين العام والخاص السلعية بين عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٨.

الشكل رقم (٧) مقارنة بين الصادرات السلعية للقطاعين العام والخاص في سورية لعامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٨.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية لعامي (١٩٩١ و ٢٠٠٩).

كانت هذه الزيادة الملحوظة في صادرات القطاع الخاص نتيجة عمل الحكومات في سورية على تشجيع القطاع الخاص وزجّه في عملية التنمية الاقتصادية من خلال تنشيط دوره وإزالة العوائق من طريقه وتحفيزه على الاستثمار والتصدير^١. واستطاع القطاع الخاص أن يستفيد من التسهيلات والامتيازات التجارية الجديدة المقدّمة له والإصلاحات الاقتصادية والهيكلية والدعم المقدم من المشاريع الدولية، فحقق زيادة في صادراته من ٣٧/ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٠ إلى ٤٢٤/ مليار ليرة سورية عام ٢٠٠٨.

ثالثاً- التركيب السلعي للصادرات السورية:

لا بد من تحليل التركيب السلعي للصادرات لأنه يبيّن مدى تنوّع مكونات الصادرات، فعند ازدياد عدد السلع المصدّرة تقل مخاطر الحصول على القطع الأجنبي الناتج عن التصدير، ومع تطوّر الهيكل الإنتاجي واتجاه السلع المصدّرة نحو التصنيع، تصبح الصادرات أكثر قدرة على المنافسة وأعلى سعراً بسبب زيادة المحتوى التكنولوجي والمعرفي في السلعة وزيادة القيمة

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء لعامي ١٩٩١ و ٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

^٢ نهاد دمشقية، التكامل الصناعي السوري اللبناني: الإمكانيات والفرص، مركز دراسات الوحدة العربية، ٢٠٠٢، ص ١٢٣.

المضافة فيها. أكدت إحدى الدراسات الاقتصادية أن تصنيع كيلو غرام واحد من القطن الخام ليصبح على شكل ألبة يعطي قيمة مضافة تعادل ١٤ / ضعفاً^١. ويُعدُّ تصدير المواد الأولية فرصة ضائعة لتحقيق المكاسب سواء كانت زيادة الحصيلة الإجمالية للصادرات أو تشغيل اليد العاملة أو الإحلال محل المستوردات. ويبيّن الجدول رقم (٢٠) الصادرات السلعية السورية حسب طبيعة المواد المصدّرة وأهميتها النسبية.

الجدول رقم (٢٠) الصادرات السلعية السورية حسب طبيعة المواد والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^٢

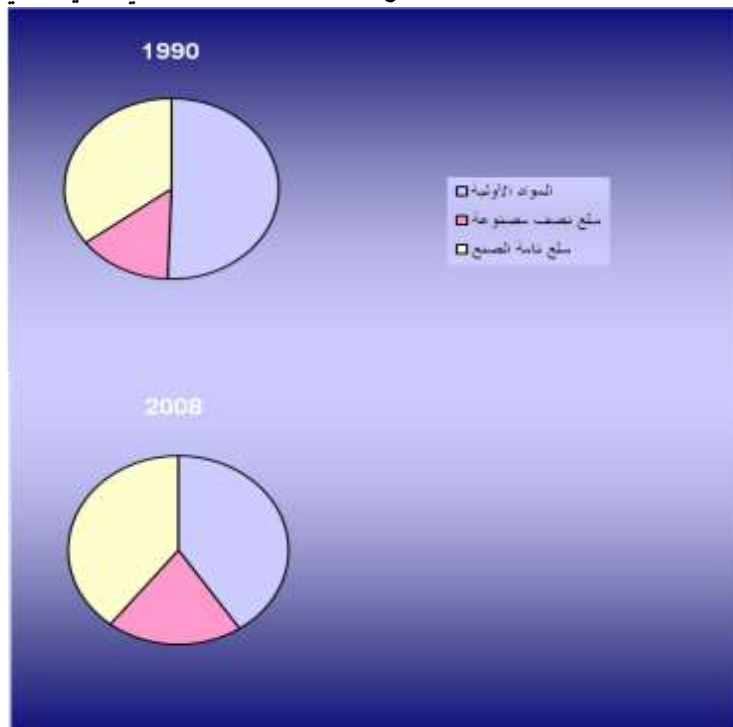
السنة	المواد الأولية		السلع نصف المصنّعة		السلع تامة الصنع		إجمالي الصادرات
	قيمة مليون ل.س	نسبة %	قيمة مليون ل.س	نسبة %	قيمة مليون ل.س	نسبة %	
١٩٩٠	٢٣٩٢٢	٥٠.٥٩	٦٧٢٢	١٤.٢٢	١٦٦٣٨	٣٥.١٩	٤٧٢٨٢
١٩٩١	٢٣٤٩٠	٦١.٠١	٦٢٢٦	١٦.١٧	٨٧٨٨	٢٢.٨٢	٣٨٥٠٤
١٩٩٢	٢٧٧٣١	٧٩.٨٧	١٥٦٩	٤.٥٢	٥٤٢٠	١٥.٦١	٣٤٧٢٠
١٩٩٣	٢٨٤٢٦	٨٠.٤٩	١٢١٦	٣.٤٤	٥٦٧٦	١٦.٠٧	٣٥٣١٨
١٩٩٤	٢٨٨٣٨	٧٢.٤٢	١٩٨٢	٤.٩٨	٨٩٩٨	٢٢.٦٠	٣٩٨١٨
١٩٩٥	٣٢٨١٣	٧٣.٦٣	٢٠٢٥	٤.٥٤	٩٧٢٤	٢١.٨٢	٤٤٥٦٢
١٩٩٦	٣٧٢٣٧	٨٢.٩٦	١٤٤٧	٣.٢٢	٦٢٠٣	١٣.٨٢	٤٤٨٨٧
١٩٩٧	٣٥٣٧٠	٨٠.٤٧	١٦٥٣	٣.٧٦	٦٩٣٠	١٥.٧٧	٤٣٩٥٣
١٩٩٨	٢٥١٢٧	٧٧.٤٥	١٧٥٧	٥.٤٢	٥٥٥٩	١٧.١٣	٣٢٤٤٣
١٩٩٩	٣٢٥١٥	٨٣.٦٣	١٦٩٨	٤.٣٧	٤٦٦٧	١٢.٠٠	٣٨٨٨٠
٢٠٠٠	١٧٦٥٦٤	٨١.٦٧	١١٤١٦	٥.٢٨	٢٨٢١٠	١٣.٠٥	٢١٦١٩٠
٢٠٠١	١٩٩٢١١	٨١.٩٣	١١٤٥٦	٤.٧١	٣٢٤٨٢	١٣.٣٦	٢٤٣١٤٩
٢٠٠٢	٢٤٩٢٤٠	٥٠.٥٩	١٤٦٦٥	١٤.٢٢	٥٢٠١٤	٣٥.١٩	٣١٥٩١٩
٢٠٠٣	٢٠٤٨٤٣	٧٧.٢٩	١٦٦٢٥	٦.٢٧	٤٣٥٧١	١٦.٤٤	٢٦٥٠٣٩
٢٠٠٤	١٧٤٩٧٤	٥٠.٥٩	١٨٧٢٤	١٤.٢٢	٥٥٣١٦	٣٥.١٩	٢٤٩٠١٤
٢٠٠٥	٢٥٧٥٠٣	٦٠.٦٩	٦٤٣٢١	١٥.١٦	١٠٢٤٧٦	٢٤.١٥	٤٢٤٣٠٠
٢٠٠٦	٢٣٩٢١١	٤٧.٣٧	٧٢٢٧١	١٤.٣١	١٩٣٥٣٠	٣٨.٣٢	٥٠٥٠١٢
٢٠٠٧	٢٥٦٦٨٨	٤٤.٣٣	٨٧٥٠٧	١٥.١١	٢٣٤٨٣٩	٤٠.٥٦	٥٧٩٠٣٤
٢٠٠٨	٢٨٧٨٠٨	٤٠.٦٦	١٤٠٨٦٤	١٩.٩	٢٧٩١٢٦	٣٩.٤٤	٧٠٧٧٩٨
وسطي معدّل النمو السنوي	%١٤.٨٢		%١٨.٤١		%١٦.٩٦		%١٦.٢٢

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ حيان أحمد سلمان، آلية تفعيل الصادرات السورية، مجلة الاقتصادية، العدد ٣٨٢ لعام ٢٠٠٩.
^٢ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

يوضح الجدول السابق أن المواد الأولية شكّلت ما يزيد على ٦٠٪ من الصادرات في معظم سنوات الدراسة، وبلغت بالمتوسط ما نسبته ٥٩.٩٥٪ من الصادرات السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)، ووصلت نسبتها إلى ما يزيد على ٨٠٪ في السنوات التي ارتفعت فيها الأسعار العالمية للنفط. تراجعت نسبة المواد الخام لصالح السلع المصنّعة ونصف المصنّعة، فازدادت نسبة الصادرات من المواد نصف المصنّعة من ١٤.٢٢٪ في عام ١٩٩٠ إلى ١٩.٩٪ في عام ٢٠٠٨، وازدادت نسبة الصادرات من المواد المصنّعة من ٣٥.١٩٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٣٩.٤٤٪ في عام ٢٠٠٨. وكان وسطي معدل النمو السنوي للصادرات نصف المصنّعة أعلى منه للسلع المصنّعة أو المواد الخام، وبلغ ١٨.٤١٪ عن السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، وتحقق النمو في صادرات السلع المصنّعة في السنوات الأربع الأخيرة إذ بلغت نسبة نموها ٦٥.٦٢٪ في السنوات ٢٠٠٤-٢٠٠٨ بعد تراجع بمعدل ١٤.١٨٪ خلال السنوات ١٩٩٠-١٩٩٩، ثم بدأت بالتزايد بوسطي معدل نمو سنوي بمقدار ١٨.٧٪ خلال السنوات ١٩٩٩-٢٠٠٤. ويبين الشكل (٨) مقارنة بين مساهمة السلع المصدّرة حسب طبيعة المواد بين عامي ١٩٩٠ و٢٠٠٨.

الشكل (٨) مقارنة بين الصادرات من المواد الأولية والسلع المصنّعة ونصف المصنّعة في سورية لعامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٨.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية لعامي (١٩٩١ و ٢٠٠٩).

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية لعامي ١٩٩١ و ٢٠٠٩، المكتب المركزي للإحصاء، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

على الرغم من هذه الزيادة في صادرات السلع نصف المصنّعة، ما زالت الصادرات السورية ضعيفة نسبياً بسبب قلة المرونة، فهي تعتمد بشكل رئيسي على المواد الأولية، فضلاً عن أن السلع المصنّعة تتصف بارتفاع تكاليفها الإنتاجية، ويُعدُّ أحد أهم الأسباب غياب استراتيجية صناعية تحدد الاستثمارات المرغوب بها والأسواق المستهدفة والمنتجات المطلوبة، فضلاً عن السياسات الحمائية الكبيرة التي انتهجتها الحكومات السورية خلال مدد طويلة بما لم يضغط على المنتجين بشكل كبير لتخفيض تكاليفهم الإنتاجية، وزاد على ذلك رفع أسعار الطاقة مؤخراً بالنسبة إلى الدول المجاورة، كما أن معظم الإنتاج ذو مستوى متوسط أو دون المتوسط من حيث النوعية والجودة، وذلك بسبب الاعتماد في عقد الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي على اتفاقيات المدفوعات مع دول أوروبا الشرقية التي كانت بحاجة كبيرة إلى السلع مهما كانت نوعيتها، فلم يتم التركيز على جودة السلع المصدرة إليها، في حين أصبحت الأسواق العالمية اليوم تتميز بالمنافسة الشديدة وتضع مسألة الجودة ومستوى الأسعار في مقدمة الاعتبارات، الأمر الذي يجعل المنتجات السورية أقل قدرة على المنافسة في الأسواق الخارجية، وحتى في الأسواق المحلية.

يدلّ تحليل الصادرات السورية حسب استخدام المواد أن هناك سيطرة واضحة للسلع الوسيطة التي تتكون في معظمها من النفط الخام، والمشتقات النفطية، والفوسفات، والقطن الخام والأغنام. وشكّلت هذه المجموعة من السلع الوسيطة بالمتوسط نحو ٧٢٪ من مجموع الصادرات السورية خلال المدة المدروسة، مما يدلّ على غلبة السلع الوسيطة على تركيب الصادرات السورية على حساب السلع الاستهلاكية والاستثمارية، إلا أن نسبتها من إجمالي الصادرات أخذت تتراجع في السنوات الأخيرة، فأصبحت ٦٢.٤٩٪ في عام ٢٠٠٨ بعد أن كانت ٧٠.٥٠٪ في عام ١٩٩٠. بالمقابل ازدادت مساهمة السلع الاستهلاكية في الصادرات فبلغت نسبتها ٣٦.٦١٪ في عام ٢٠٠٨ بعد أن كانت ٢٩.٢٩٪ في عام ١٩٩٠، بوسطي معدل زيادة سنوية قدرها ١٧.٦٧٪. وكانت أعلى نسبة زيادة سنوية هي للسلع الاستثمارية بوسطي معدّل سنوي ٢٦.٠٩٪، ورغم ذلك فلم تتجاوز نسبة مساهمتها في الصادرات ١٪. والجدول الآتي يبيّن ذلك:

جدول رقم (٢١) الصادرات السلعية السورية حسب استخدام المواد والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	السلع الاستهلاكية		السلع الوسيطة		السلع الرأسمالية		إجمالي الصادرات
	قيمة مليون ل.س.	نسبة %	قيمة مليون ل.س.	نسبة %	قيمة مليون ل.س.	نسبة %	
١٩٩٠	١٣٨٤٩	٢٩.٢٩	٣٣٣٣٥	٧٠.٥٠	٩٨	٠.٢١	٤٧٢٨٢
١٩٩١	٧٤٦٤	١٩.٣٨	٣٠٩٦٥	٨٠.٤٢	٧٥	٠.١٩	٣٨٥٠٤
١٩٩٢	٤٨٠١	١٣.٨٣	٢٩٨٣٦	٨٥.٩٣	٨٣	٠.٢٤	٣٤٧٢٠
١٩٩٣	٦٤٥٨	١٨.٢٩	٢٨٧٣٨	٨١.٣٧	١٢٢	٠.٣٥	٣٥٣١٨
١٩٩٤	١٠٧٢٠	٢٦.٩٢	٢٨٨٥٧	٧٢.٤٧	٢٤١	٠.٦١	٣٩٨١٨
١٩٩٥	٩٤٦٣	٢١.٢٤	٣٤٧٤٦	٧٧.٩٧	٣٥٣	٠.٧٩	٤٤٥٦٢
١٩٩٦	٧٤٥٩	١٦.٦٢	٣٧٣٤٦	٨٣.٢٠	٨٢	٠.١٨	٤٤٨٨٧
١٩٩٧	٧٤٤٣	١٦.٩٣	٣٦٤٢٩	٨٢.٨٨	٨١	٠.١٨	٤٣٩٥٣
١٩٩٨	٦٩٦١	٢١.٤٦	٢٥٣٩٦	٧٨.٢٨	٨٦	٠.٢٧	٣٢٤٤٣
١٩٩٩	٧٦١٧	١٩.٥٩	٣١١٧٣	٨٠.١٨	٩٠	٠.٢٣	٣٨٨٨٠
٢٠٠٠	٢٥١٠.٦	١١.٦١	١٩٠٥٧٧	٨٨.١٥	٥٠.٧	٠.٢٣	٢١٦١٩٠
٢٠٠١	٢٩٧٢٨	١٢.٢٣	٢١٢٤٥٢	٨٧.٣٨	٩٦٩	٠.٤٠	٢٤٣١٤٩
٢٠٠٢	٣٩٣٩٥	١٢.٤٧	٢٧٤٦٠.١	٨٦.٨٩	١٩٢٣	٠.٦١	٣١٥٩١٩
٢٠٠٣	٣٠.٦٩	١١.٣٥	٢٣٣٧١٢	٨٨.١٨	١٢٥٨	٠.٤٧	٢٦٥٠.٣٩
٢٠٠٤	٢٩.٨٠	١١.٦٧	٢١٨٤٢٢	٨٧.٦٨	١٥١٢	٠.٦١	٢٤٩٠.١٤
٢٠٠٥	١١٨٦٣٥	٢٧.٩٦	٣٠.٣٩٠.٧	٧١.٦٣	١٧٥٨	٠.٤١	٤٢٤٣٠٠
٢٠٠٦	١٩٠.٣٤٤	٣٧.٦٩	٣١١٩١١	٦١.٧٦	٢٧٥٧	٠.٥٥	٥٠٥٠.١٢
٢٠٠٧	٢٣٥٥٤٨	٤٠.٦٨	٣٣٨٣٠.٢	٥٨.٤٣	٥١٨٤	٠.٩٠	٥٧٩٠.٣٤
٢٠٠٨	٢٥٩١٠.٨	٣٦.٦١	٤٤٢٣٢٩	٦٢.٤٩	٦٣٦١	٠.٩٠	٧٠٧٧٩٨
وسطي معدل النمو السنوي	%١٧.٦٧		%١٥.٤٥		%٢٦.٠٩		%١٦.٢٢

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

يظهر عند دراسة الصادرات السلعية السورية حسب الاستخدام الاقتصادي أن الصادرات من الوقود والزيوت تشكّل النسبة الكبرى، وتتراوح بين ٣٧٪ و ٧٧٪. تتوقف هذه النسبة على أسعار النفط العالمية، ويلاحظ تراجعها في السنوات الأخيرة مقابل تحسن نسبة الصادرات من الأغذية والمشروبات وخاصة المصنعة منها، حيث ازدادت من ٣٪ في عام ١٩٩٠ إلى ١٥٪ في عام ٢٠٠٨، كما هو مبين في الجدول رقم (٢٢):

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

جدول رقم (٢٢) الأهمية النسبية للصادرات السلعية السورية حسب الاستخدام الاقتصادي خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

الوحدة: نسبة مئوية %

السنة	الأغذية والمشروبات			مواد للصناعة			وقود وزيوت			آلات وأدوات رأسمالية وقطع	وسائل نقل	سلع استهلاكية	غير مصنفة	سلع مصدرة بصحبة مسافر	المجموع
	الخام	المصنعة	المجموع	خام	مصنعة	المجموع	خام	مصنعة	المجموع						
١٩٩٠	١٠	٣	١٣	٦	١٤	٢٠	٣٥	١٠	٤٥	٠,١٦	٠,٠٥	٢٢	٠	٠	١٠٠
١٩٩١	٩	٣	١٢	٧	١٥	٢٢	٤٥	٨	٥٣	٠,١٧	٠,٠٢	١٢	٠	٠	١٠٠
١٩٩٢	١٢	١	١٣	٨	٤	١٢	٦٠	١٠	٦٩	٠,٢٢	٠,٠٢	٥	٠	٠	١٠٠
١٩٩٣	١٤	١	١٥	٧	٣	١٠	٥٩	٧	٦٧	٠,٣١	٠,٠٣	٨	٠	٠	١٠٠
١٩٩٤	١٤	٣	١	٨	٥	١٢	٥١	٥	٥٦	٠,٥٣	٠,٠٧	١٤	٠	٠	١٠٠
١٩٩٥	١٠	٢	١٢	٨	٤	١٢	٥٦	٧	٦٢	٠,٧٤	٠,٠٥	١٣	٠	٠	١٠٠
١٩٩٦	١٤	٢	١٦	٦	٣	٨	٦٤	٥	٦٨	٠,١٦	٠,٠٢	٧	٠	٠	١٠٠
١٩٩٧	١٧	٢	١٨	٨	٣	١٢	٥٦	٨	٦٤	٠,١٥	٠,٠٣	٦	٠	٠	١٠٠
١٩٩٨	١٧	٣	٢٠	١٢	٥	١٧	٤٨	٨	٥٥	٠,٢٤	٠,٠٣	٨	٠	٠	١٠٠
١٩٩٩	١٤	٢	١٦	٦	٤	١٠	٦٣	٤	٦٧	٠,٢٢	٠,٠٢	٦	٠	٠	١٠٠
٢٠٠٠	٨	١	٩	٥	٥	١٠	٦٨	٧	٧٥	٠,٢١	٠,٠٣	٥	٠	٠	١٠٠
٢٠٠١	٧	٢	٩	٥	٤	١٠	٧٠	٧	٧٧	٠,٣٤	٠,٠٦	٤	٠	٠	١٠٠
٢٠٠٢	١٢	٢	١٤	٤	٥	٩	٦٢	٩	٧١	٠,٤٧	٠,١٤	٦	٠	٠	١٠٠
٢٠٠٣	١١	٣	١٤	٤	٦	١٠	٦٣	٩	٧١	٠,٣٤	٠,١٥	٥	٠	٠	١٠٠
٢٠٠٤	١١	٤	١٥	٥	٧	١٢	٥٥	١٣	٦٨	٠,٤٢	٠,٢٠	٥	٠	٠	١٠٠
٢٠٠٥	٦	٣	٩	٣	٦	٩	٤٢	٨	٥٠	٠,٢٦	٠,١٦	٤	٢٧	٠	١٠٠
٢٠٠٦	١١	٦	١٧	٣	١٤	١٧	٣٤	٧	٤٠	٠,٤٣	٠,١١	١٨	٠	٧	١٠٠
٢٠٠٧	١١	٨	١٩	٢	١٥	١٦	٣٢	٦	٣٨	٠,٧٧	٠,١٣	١٨	٠	٨	١٠٠
٢٠٠٨	٦	١٥	٢١	٤	١٩	٢٣	٣١	٦	٣٧	٠,٦٨	٠,٢٢	١٣	٠	٥	١٠٠

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

تُعَدُّ درجة التركيز السلعي للصادرات من أهم المؤشرات المتعلقة بصادرات الدول النامية التي تعتمد بشكل رئيسي على المواد الأولية، وهذا المؤشر مرتفع في الدول النامية، ويتناسب عكساً مع تنوع المنتجات، فكلما قل عدد المنتجات المصدرة ارتفع المؤشر، وكلما ازداد عددها انخفض المؤشر. تدلّ زيادة التركيز السلعي على تبعية الدولة الاقتصادية وخاصةً عندما تبلغ نسبة المؤشر أكثر من ٦٠٪، فيكون الاقتصاد عندها في وضع لا يسمح له بمقاومة أية إجراءات تقوم بها الدول المستوردة، خصوصاً عندما تكون السلع المصدّرة من النوع الذي يخضع لتقلبات حادة في الأسعار، مما ينعكس على الحصيلة من القطع الأجنبي^١. ويقاس التركيز السلعي حسب المعادلة الآتية:

$$\text{درجة التركيز السلعي للصادرات} = \frac{\text{أهم السلع المصدرة (بالقيمة)}}{\text{إجمالي الصادرات}} \times 100$$

يُعَدُّ النفط والقطن الخام والغزول والأنسجة أهم الصادرات السلعية السورية. ويبين الجدول الآتي درجة التركيز لهذه السلع.

جدول رقم (٢٣) درجة التركيز السلعي لأهم الصادرات السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^٢

السنة	إجمالي الصادرات مليون ل.س	النفط الخام		القطن الخام		غزول وأنسجة	
		القيمة مليون ل.س	درجة التركيز السلعي %	القيمة مليون ل.س	درجة التركيز السلعي %	القيمة مليون ل.س	درجة التركيز السلعي %
١٩٩٠	٤٧٢٨٢	١٦٤٩٨	٣٤,٨٩	١٧١٦,٢	٣,٦٣	٧٣٢٢,٤	١٥,٤٩
١٩٩١	٣٨٥٠٤	١٧٢١٧,٨	٤٤,٧٢	١٩٢٠,٨	٤,٩٩	٨٩٨٥,٧	٢٣,٣٤
١٩٩٢	٣٤٧٢٠	٢٠٧٧٣,٥	٥٩,٨٣	٢٠٣٨,١	٥,٨٧	٢٦١٦,٥	٧,٥٤
١٩٩٣	٣٥٣١٨	٢١٠٠٧,٢	٥٩,٤٨	١٩٥٥,٨	٥,٥٤	٣١٥٠	٨,٩٢
١٩٩٤	٣٩٨١٨	٢٠٦٠٥,٤	٥١,٧٥	٢١٨١,١	٥,٤٨	٦١٨٤,٧	١٥,٥٣
١٩٩٥	٤٤٥٦٢	٢٤٧٥٢,٤	٥٥,٥٥	٢٣٩٠,٨	٥,٣٧	٥٥١٢,٩	١٢,٣٧
١٩٩٦	٤٤٨٨٧	٢٨٥١٩,٨	٦٣,٥٤	١٩١٣,٧	٤,٢٦	٣٥٤٠,٧	٧,٨٩
١٩٩٧	٤٣٩٥٣	٢٤٣٩٦,٤	٥٥,٥١	٢٧٧٢,٦	٦,٣١	٣٢٠٠,١	٧,٢٨
١٩٩٨	٣٢٤٤٣	١٥٤٧٢,٧	٤٧,٦٩	٣٠٦٥,٣	٩,٤٥	٢٤٣٠,١	٧,٤٩
١٩٩٩	٣٨٨٨٠	٢٤٤٧٠	٦٢,٩٤	١٧٤٥	٤,٤٩	٢٨٠٥	٧,٢١
٢٠٠٠	٢١٦١٩٠	١٤٧٣٧٠	٦٨,١٧	٩١٢٢	٤,٢٢	١٤٧٣١	٦,٨١
٢٠٠١	٢٤٣١٤٩	١٦٨٩٩٥	٦٩,٥٠	٩٣٩١	٣,٨٦	١٤٢١٧	٥,٨٥
٢٠٠٢	٣١٥٩١٩	١٩٦٢٥٣	٦٢,١٢	٩٢٥٣	٢,٩٣	٢٨٦٢٠	٩,٠٦
٢٠٠٣	٢٦٥٠٣٩	١٦٥٥١٨	٦٢,٤٥	٦٤٢٠	٢,٤٢	١٧٢٠٤	٦,٤٩
٢٠٠٤	٢٤٩٠١٤	١٣٥٧٩٢	٥٤,٥٣	٧٦٠١	٣,٠٥	١٤٦١٢	٥,٨٧
٢٠٠٥	٤٢٤٣٠٠	١٧٨٧٣٠	٤٢,١٢	٨١٧٤	١,٩٣	١٧٩٦٤	٤,٢٣
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	١٦٩٥٧٦	٣٣,٥٨	٨٥٣٤	١,٦٩	٧٨٣٧١	١٥,٥٢
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	١٨٤٣٥٠	٣١,٨٤	١٥٣٧٦	٢,٦٦	٨٣٥٦٢	١٤,٤٣
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨,٦	٢١٧٧٧٨	٣٠,٧٧	٣٤٤٥٤	٤,٧٢	٦٤٩٥٥	٩,١٨

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى النشرة الإحصائية الربعية الصادرة عن مصرف سورية المركزي

للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص ٥٩.

^٢ مصرف سورية المركزي، النشرة الإحصائية الربعية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

يبيّن الجدول السابق تحسّن مؤشر التركيز السلعي بنسبة بسيطة للقطن الخام، وتراجعته لكل من النفط الخام والغزول والأنسجة. مما يدلّ على زيادة التنوع في الصادرات بالمجمل. ويمكن قياس التركيز السلعي أيضاً حسب مقياس جيني - هيرشمان كما يأتي^١:

$$CC = \left[\sum_{i=1}^{i=n} (X_{it} / X_t)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

إذ: CC مؤشر التركيز السلعي للصادرات.

X_{it} صادرات الدولة من السلعة i خلال السنة t .

X_t مجموع الصادرات الوطنية خلال السنة t .

أظهر حساب تطوّر التركيز السلعي للصادرات السورية حسب المعادلة السابقة أن المؤشر تجاوز ما نسبته ٤٠٪، ووصلت نسبته إلى ما يزيد على ٦٠٪ في بعض السنوات، مما يعني أن للتركيز السلعي أثراً مهماً في التأثير على التذبذب في حصيلة الصادرات. والملاحظ أن نسبة التركيز السلعي أخذت تتراجع منذ عام ٢٠٠٤، وهذا يشير إلى أن تركيز الصادرات السورية على سلع محددة هو في تناقص، وتزايد التنوع في الصادرات خلال السنوات المتلاحقة، وهذه نتيجة متوقعة لتطور الصادرات السورية كما بيّنها الجدول رقم (٢٠). كانت المواد الخام تشكّل الجزء الأكبر من الصادرات السورية في عقد التسعينيات، وأخذت تتراجع نسبتها منذ عام ٢٠٠٤. ويُعدّ انخفاض مؤشر التركيز السلعي في مصلحة الدولة، لأنه يسمح لها باتخاذ الإجراءات التي تقلل من الآثار السلبية لتقلبات أسعار السلع المصدّرة.

يبيّن الجدول الآتي تطور مؤشر التركيز السلعي للصادرات السورية خلال السنوات

١٩٩٠-٢٠٠٨:

^١ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص ٦٠.

جدول رقم (٢٤) درجة التركيز السلعي للصادرات السورية حسب مقياس جيني-هيرشمان خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	درجة التركيز السلعي للصادرات %
١٩٩٠	٤٦.٢٨
١٩٩١	٥٠.٨٧
١٩٩٢	٦٢.٦٤
١٩٩٣	٦٢.٤٥
١٩٩٤	٥٥.٥٨
١٩٩٥	٥٩.٠١
١٩٩٦	٦٥.٩٥
١٩٩٧	٥٩.٥٤
١٩٩٨	٥٣.٥٩
١٩٩٩	٦٥.٤٢
٢٠٠٠	٦٩.٥٩
٢٠٠١	٧٠.٧٣
٢٠٠٢	٦٤.٥٤
٢٠٠٣	٦٤.٧١
٢٠٠٤	٥٨.١٧
٢٠٠٥	٥١.٩٦
٢٠٠٦	٤٣.٧٢
٢٠٠٧	٤٢.٩٠
٢٠٠٨	٤٢.٦٤

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

رابعاً- التركيز الجغرافي للصادرات السلعية السورية:

تساعد دراسة التركيز الجغرافي للصادرات على قياس مدى اعتماد سورية في صادراتها على دولة معينة أو على عدد قليل من الدول، ويدلّ ارتفاع نسبة هذا المؤشر على أن سورية (أو أية دولة أخرى مصدّرة) عرضة للتأثر بالقرارات والأحداث السياسية والتقلبات الاقتصادية في الدول المستوردة لصادراتها. ويبين الجدول الآتي الصادرات السورية حسب الكتل الدولية بعد حساب الأهمية النسبية لها:

^١ محسوب من قبل الباحث بالاعتماد على جداول الصادرات حسب زمر التصنيف الاقتصادي المنشورة ضمن المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، المكتب المركزي للإحصاء، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

جدول رقم (٢٥) الصادرات السلعية السورية إلى العالم والأهمية النسبية لها خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

السنة	الاتحاد الأوروبي		الدول العربية		بلدان آسيوية		أوروبا الغربية		أوروبا الشرقية		بلدان أمريكية		بلدان أخرى		المجموع
	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	قيمة ل.س.	نسبة %	
١٩٩٠	١٩٦١٦	٤١,٤٨	٨٨٢٩	١٨,٦٧	١٦٠٠	٣,٣٨	٢٧٥	٠,٥٨	١٦١٤٣	٣٤,١٤	٤٢٣	٠,٨٩	٣٩٦	٠,٨٤	٤٧٢٨٢
١٩٩١	١٨٤٣٢	٤٧,٨٧	٨٨٣٨	٢٢,٩٥	١٢٤١	٣,٢٢	٢٨٢	٠,٧٣	٩٢٤٤	٢٤,٠١	٢٣٢	٠,٦٠	٢٣٥	٠,٦١	٣٨٥٠٤
١٩٩٢	٢١٨١٥	٦٢,٨٣	٨٦١٦	٢٤,٨٢	١١٤٩	٣,٣١	٢٢٤	٠,٦٥	١٩٢١	٥,٥٣	٥٣٥	١,٥٤	٤٦٠	١,٣٢	٣٤٧٢٠
١٩٩٣	٢١٤٤٩	٦٠,٧٣	٨٣٥٣	٢٣,٦٥	١٤٤٥	٤,٠٩	٢١١	٠,٦٠	١٨٨٧	٥,٣٤	١٠٨١	٣,٠٦	٨٩٢	٢,٥٣	٣٥٣١٨
١٩٩٤	٢٢١٩٩	٥٥,٧٥	١٠٤٢٣	٢٦,١٨	١٨٤٩	٤,٦٤	٢٧	٠,٠٧	٣٥١٦	٨,٨٣	٥٦٩	١,٤٣	١٢٣٥	٣,١٠	٣٩٨١٨
١٩٩٥	٢٥٢٧٧	٥٦,٧٢	١٠٤٣٧	٢٣,٤٢	٣٦١٣	٨,١١	١٤٩	٠,٣٣	٣٢١٩	٧,٢٢	٧٤٦	١,٦٧	١١٢١	٢,٥٢	٤٤٥٦٢
١٩٩٦	٢٧٨٤٢	٦٢,٠٢	٨٩٦٩	١٩,٩٨	٤٠١٦	٨,٩٥	٨٤	٠,١٩	٢٤٨٣	٥,٥٣	٢١٤	٠,٤٨	١٢٧٩	٢,٨٥	٤٤٨٨٧
١٩٩٧	٢٣٩٧٢	٥٤,٥٤	١١٤٥٦	٢٦,٠٦	٤٧٩٥	١٠,٩١	١٩٠	٠,٤٣	١٥٣٧	٣,٥٠	٢١٤	٠,٤٩	١٧٨٩	٤,٠٧	٤٣٩٥٣
١٩٩٨	١٦٢٨٣	٥٠,١٨	٩٠٣٧	٢٧,٨٦	٣٩٤٨	١٢,١٧	٢٢٨	٠,٧٠	١٠٠٦	٣,١٠	٣٠٣	٠,٩٣	١٦٣٨	٥,٠٥	٣٢٤٤٣
١٩٩٩	٢٣٦٤٧	٦٠,٨٢	٨١٥٠	٢٠,٩٦	٤٢٣٧	١٠,٩٠	٦٥	٠,١٧	٧٥٩	١,٩٥	٦٥٤	١,٦٨	١٣٦٨	٣,٥٢	٣٨٨٨٠
٢٠٠٠	١٤٠٢٦١	٦٤,٨٧	٣٤٩٧٧	١٦,١٨	٢٨٢١٦	١٣,٠٥	٦٣٣	٠,٢٩	٤٠٩٣	١,٨٩	٢٨٠٢	١,٣٠	٥٢٠٨	٢,٤١	٢١٦١٩٠
٢٠٠١	١٥٦٤٩٧	٦٤,٣٦	٣٧٣٧١	١٥,٣٧	٢٧٢٨٦	١١,٢٢	١١١١	٠,٤٦	٤٩٠٠	٢,٠٢	٣٥٩٤	١,٤٨	١٢٨٨٠	٥,٣٠	٢٤٣١٤٩
٢٠٠٢	١٨٢٤٨٥	٥٧,٧٦	٦٦٧٣٨	٢١,١٣	٣٠٢٠٤	٩,٥٦	١٤٧١	٠,٤٧	٥٠٧٧	١,٦١	٦٧٢٨	٢,١٣	٢٣٢١٦	٧,٣٥	٣١٥٩١٩
٢٠٠٣	١٥١٢٦٧	٥٧,٠٧	٥٥٣٢٦	٢٠,٨٧	٣٠٦٥١	١١,٥٦	١٠١٣	٠,٣٨	٢٦٩٨	١,٠٢	١١٢٣٧	٤,٢٤	١٢٨٤٧	٤,٨٥	٢٦٥٠٣٩
٢٠٠٤	١٣٤٠٦٨	٥٣,٨٣	٧٤٥٧٤	٢٩,٩٥	١٩٢٨٨	٧,٧٥	٣٣٥	٠,١٣	١٧٢٠	٠,٦٩	٨٦٤٥	٣,٤٧	١٠٣٨٤	٤,١٧	٢٤٩٠١٤
٢٠٠٥	١٨٨٨٣٩	٤٤,٥٠	٦٨٥٤٦	١٦,١٦	١٥٦٦٤	٣,٦٩	٦٧٠	٠,١٦	٢٤٧٨	٠,٥٨	١٥٢٨٦	٣,٦٠	١٣٢٨١٧	٣١,٣٠	٤٢٤٣٠٠
٢٠٠٦	٢٠٢٨٧٣	٤٠,١٧	١٨٨٩١٦	٣٧,٤١	٢١٣٣١	٤,٢٢	٦٥	٠,٠١	٩٧٥٨	١,٩٣	١١٨١٥	٢,٣٤	٧٠٢٥٤	١٣,٩١	٥٠٥٠١٢
٢٠٠٧	٢٣٠٨٧١	٣٩,٨٧	٢٢٧٤٤٤	٣٩,٢٨	٣٤٦٧٧	٥,٩٩	٣٩٧٨	٠,٩٦	٧٣٤٤	١,٢٧	١٧٢٦٥	٢,٩٨	٥٧٤٥٤	٩,٩٢	٥٧٩٠٣٤
٢٠٠٨	٢٣٧٩٧٩	٣٣,٦٢	٣٥٩٧١٨	٥٠,٨٢	٣٨٨٧٢	٥,٤٩	٢٦٣	٠,٠٤	٤٧١٢	٠,٦٧	١٩٥٨٤	٢,٧٧	٤٦٦٧٠	٦,٥٩	٧٠٧٧٩٨
وسطي معدل النمو السنوي	٪١٤,٨٧		٪٢٢,٨٧		٪١٩,٣٩		٪٠,٢٥-		٦,٦١-		٪٢٣,٧٥		٪٣٠,٣٤		٪١٦,٢٢

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

يظهر جلياً عند تحليل التوزيع الجغرافي للصادرات السلعية السورية أنه منذ انهيار الاتحاد السوفييتي والمعسكر الاشتراكي، وإنهاء العمل باتفاقيات المدفوعات في النصف الأول من تسعينيات القرن الماضي، ازداد اتجاه الصادرات نحو الدول الأوروبية، مما جعل من دول الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول لسورية، وهذا ما يبيّنه الجدول السابق. يمثل الاتحاد الأوروبي أهم سوق للصادرات السورية، ويحتل المرتبة الأولى بالأهمية النسبية. تجاوزت نسبة الصادرات السورية إلى الاتحاد الأوروبي ٤٧٪ من إجمالي الصادرات السورية خلال مدة الدراسة، إلا أن هذه النسبة أخذت تتراجع في السنوات الأخيرة بعد أن تطورت من ٤١.٤٨٪ في عام ١٩٩٠ إلى أعلى نسبة لها في عام ٢٠٠٠ بما يعادل ٦٤.٨٧٪، إلا أنها عادت وتراجعت تدريجياً حتى أصبحت ٣٣.٦٪ في عام ٢٠٠٨، ويُعدّ النفط والمواد الخام من أهم الصادرات السورية إلى الاتحاد الأوروبي. وجاءت الدول العربية في المرتبة الثانية بالأهمية النسبية لتوزع الصادرات السورية، حيث اتجهت للتزايد من ١٨.٦٧٪ عام ١٩٩٠ إلى ٥٠.٨٪ في عام ٢٠٠٨، وهي أعلى نسبة لها خلال مدة الدراسة.

ويمكن قياس التركيز الجغرافي حسب مقياس جيني - هيرشمان كما يأتي^١:

$$GC = \left[\sum_{i=1}^{i=n} (X_{it} / X_t)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$$

إذ: GC مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات.

X_{it} صادرات الدولة إلى الدولة i خلال السنة t.

X_t مجموع الصادرات الوطنية خلال السنة t.

ظَهَرَ عند حساب تطوّر التركيز الجغرافي للصادرات السورية حسب المعادلة السابقة أن المؤشر مرتفع نسبياً، الأمر الذي يعني أن للتركيز الجغرافي أثراً هاماً في التأثير على التذبذب في حصيلة الصادرات، وينعكس أي تطور في العلاقات مع الدول التي تستورد نسبة كبيرة من الصادرات السورية بشكل مباشر في حصيلة الصادرات، وهذا مبين في الجدول التالي، إذ تبلغ نسبة التركيز الجغرافي وسطياً ما يزيد على ٦٢٪، وتجاوزت في

^١ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص ٦٠.

عام ٢٠٠٠ نسبة ٦٨٪، حيث تمّ تصدير ما يزيد عن ٨٠٪ من الصادرات إلى الدول العربية والاتحاد الأوروبي خلال فترة الدراسة.

جدول رقم (٢٦) درجة التركيز الجغرافي للصادرات السلعية السورية حسب مقياس جيني-هيرشمان خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	درجة التركيز الجغرافي للصادرات %
١٩٩٠	٥٧
١٩٩١	٥٨.٣٦
١٩٩٢	٦٧.٨٩
١٩٩٣	٦٥.٦٤
١٩٩٤	٦٢.٤٩
١٩٩٥	٦٢.٤٠
١٩٩٦	٦٦.٠٧
١٩٩٧	٦١.٦٦
١٩٩٨	٥٨.٩٩
١٩٩٩	٦٥.٣٩
٢٠٠٠	٦٨.٢١
٢٠٠١	٦٧.٣٧
٢٠٠٢	٦٢.٧٣
٢٠٠٣	٦٢.٢١
٢٠٠٤	٦٢.٣٣
٢٠٠٥	٥٧
٢٠٠٦	٥٦.٨٧
٢٠٠٧	٥٧.٢٥
٢٠٠٨	٦١.٦٠

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول (٢٥).

المطلب الثاني- هيكل الصادرات السورية غير المنظورة:

تبدأ دراسة هيكل الصادرات السورية غير المنظورة، بتحليل تطور الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ للوصول إلى معادلة الاتجاه العام لها، ومن ثم تحليل تطور مساهمة كل نوع من الخدمات المصدّرة في الصادرات غير المنظورة.

^١ الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدول ٢٥/ المستند إلى جداول الصادرات حسب الكتل الدولية المنشورة ضمن المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، المكتب المركزي للإحصاء، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

أولاً- تطوّر الصادرات السورية غير المنظورة:

نمت الصادرات الخدمية السورية جنباً إلى جنب مع الصادرات السلعية وبالنسبة نفسها تقريباً، حيث تضاعفت اثنتا عشرة مرة تقريباً خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بوسطي معدل نمو سنوي قدره ١٤.٧٢٪، ويبين الجدول الآتي تطور الصادرات الخدمية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨:

الجدول رقم (٢٧) تطور الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١.

السنة	قيمة الصادرات الخدمية مليون ل.س	معدل النمو السنوي %
١٩٩٠	١٥٨٧٢.٧	
١٩٩١	٢٦٥٢٩.٨	٦٧.١٤
١٩٩٢	٣٦١٨٩.٧	٣٦.٤١
١٩٩٣	٤٥٠٣٢.٩	٢٤.٤٤
١٩٩٤	٥٦٥٩٥	٢٥.٦٧
١٩٩٥	٦٦٩٦١	١٨.٣٢
١٩٩٦	٧١٩٨٢	٧.٥٠
١٩٩٧	٧١٩٨٨	٠.٠١
١٩٩٨	٨٢٠٨٤	١٤.٠٢
١٩٩٩	٨٠٦١٩	١.٧٨-
٢٠٠٠	٨١١٦١	٠.٦٧
٢٠٠١	٨٥٧٢٠	٥.٦٢
٢٠٠٢	٧٩٦٢٢	٧.١١-
٢٠٠٣	٨١٦٢٠	٢.٥١
٢٠٠٤	١٣٤٨٧٣	٦٥.٢٥
٢٠٠٥	١٥٣٨٤٩	١٤.٠٧
٢٠٠٦	١٤٩٤٩٥	٢.٨٣-
٢٠٠٧	١٩٢٨٤٤	٢٩
٢٠٠٨	١٨٨١٠٠	٢.٤٦-
وسطي معدل النمو السنوي	١٤.٧٢٪	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

يبين تحليل الأرقام الواردة في الجدول رقم (٢٧) أن الصادرات الخدمية السورية تزايدت خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بوسطي معدل نمو سنوي بلغ ١٤.٧٢٪، وتفاوتت

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

معدّل النمو هذا من عام إلى آخر، فتجاوز نسبة ٦٧٪ في عام ١٩٩١، في حين كان هناك تراجع في النمو بنسبة تزيد على ٧٪ في عام ٢٠٠٢. وكان النمو في السنوات ١٩٩٠-١٩٩٩ أكبر من النمو في المدة اللاحقة ١٩٩٩-٢٠٠٨، حيث بلغ وسطي معدّل النمو للمدة الأولى ١٩.٧٪ مقابل ٨.٨٪ للمدة الثانية.

ويتبيّن بالتحليل الوصفي للسلسلة الزمنية للصادرات الخدمية أن^١:

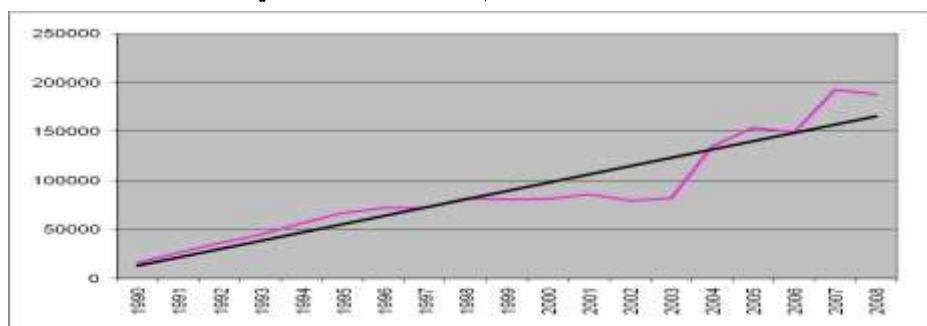
أقل قيمة	١٥٨٧٢.٧ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠.
أعلى قيمة	١٩٢٨٤٤ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٧.
المتوسط الحسابي	٨٩٥٣٣.٥٨ مليون ليرة سورية.
الانحراف المعياري	٥١٠٩٢.٥٢ مليون ليرة سورية.

لو بحثنا عن معادلة الاتجاه العام للصادرات الخدمية السورية من خلال إيجاد معامل انحدار الصادرات الخدمية على الزمن بقياس القيمة باعتبار أن Y_t تمثل القيمة الاتجاهية للصادرات الخدمية في السنوات t ، و X تمثل الزمن مقيساً بوحدات زمنية ابتداءً من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠٨، وكانت المعادلة التي تمثل الاتجاه العام للصادرات الخدمية كما يأتي^٢:

$$Y = 8466.807 X - 16835613.64$$

وتبلغ R^2 قوة تفسير المعادلة ٠.٨٧/ أي إنّ الزمن قادر على تفسير ٨٧٪/ من التغيّرات في الصادرات الخدمية، ونسبة ١٣٪/ من التغيّرات تعود لعوامل أخرى. والشكل الآتي يبيّن الاتجاه العام للصادرات الخدمية سورياً.

الشكل رقم (٩) الاتجاه العام للصادرات الخدمية السورية^٣.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ حُسِبَت النتائج بواسطة برنامج SPSS من خلال التحليل الوصفي للسلسلة الزمنية للصادرات الخدمية.

^٢ حُسِبَت النتائج بواسطة برنامج SPSS من خلال تحليل انحدار الصادرات الخدمية بالنسبة للزمن.

^٣ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

ثانياً- تركيب الصادرات السورية غير المنظورة:

للتوصل إلى فهم أكبر لكيفية تطوّر الصادرات غير المنظورة لا بد من تحليل بنية هذه الصادرات وتركيبها، وذلك مبين في الجدول الآتي:

الجدول رقم (٢٨) تطور تركيب الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١.

السنة	نقل وشحن		سياحة وسفر		خدمات مختلفة		إجمالي الصادرات الخدمية	
	النسبة %	القيمة مليون ل.س	النسبة %	القيمة مليون ل.س	النسبة %	القيمة مليون ل.س	النسبة %	القيمة مليون ل.س
١٩٩٠	٢٣,٠٧	٣٦٦١,٣	٣٦,٤٣	٥٧٨٢,٩	٤٠,٥٠	*٦٤٢٨,٥	١٠٠	١٥٨٧٢,٧
١٩٩١	٢٣,٠١	٦١٠٥,٤	٣٨,٥١	١٠٢١٧,٢	٣٨,٤٧	*١٠٢٠٧,٢	١٠٠	٢٦٥٢٩,٨
١٩٩٢	٢٠,٣٠	٧٣٤٧,٦	٤٦,٨٥	١٦٩٥٦	٣٢,٨٤	*١١٨٨٦,١	١٠٠	٣٦١٨٩,٧
١٩٩٣	١٩,٠٢	٨٥٦٧,١	٤٨,٧٣	٢١٩٤٣,٨	٣٢,٢٥	*١٤٥٢٢	١٠٠	٤٥٠٣٢,٩
١٩٩٤	١٩,٥٣	١١٠٥٥	٥٠,١٥	٢٨٣٨٠	٣٠,٣٢	*١٧١٦٠	١٠٠	٥٦٥٩٥
١٩٩٥	١٢,٠٥	٨٠٧٢	٦٧,٤٠	٤٥١٢٩	٢٠,٥٥	١٣٧٦٠	١٠٠	٦٦٩٦١
١٩٩٦	١٣,٣٧	٩٦٢١	٦٥,٧٩	٤٧٣٦٠	٢٠,٨٤	١٥٠٠١	١٠٠	٧١٩٨٢
١٩٩٧	١٣,٣٤	٩٦٠٤	٦٤,٥٣	٤٦٤٥٢	٢٢,١٣	١٥٩٣٢	١٠٠	٧١٩٨٨
١٩٩٨	١٥,٤٣	١٢٦٦٢	٦١,٠٤	٥٠١٠٨	٢٣,٥٣	١٩٣١٤	١٠٠	٨٢٠٨٤
١٩٩٩	١٤,٥٤	١١٧١٩	٦٢,٤٥	٥٠٣٤٤	٢٣,٠٢	١٨٥٥٦	١٠٠	٨٠٦١٩
٢٠٠٠	١٤,٤٢	١١٧٠٤	٦٣,٦٨	٥١٦٨٦	٢١,٩٠	١٧٧٧١	١٠٠	٨١١٦١
٢٠٠١	١٤,٣٢	١٢٢٧٣	٦٤,٥٧	٥٥٣٥٠	٢١,١١	١٨٠٩٧	١٠٠	٨٥٧٢٠
٢٠٠٢	١١,٣٠	٩٠٠٠	٥٩,٩١	٤٧٧٠٥	٢٨,٧٨	٢٢٩١٨	١٠٠	٧٩٦٢٢
٢٠٠٣	١٢,٤٦	١٠١٦٧	٥٩,٤٥	٤٨٥٢١	٢٨,١٠	٢٢٩٣٢	١٠٠	٨١٦٢٠
٢٠٠٤	٧,٥٩	١٠٢٣٢	٦٨,٨٨	٩٢٨٩٨	٢٣,٥٤	٣١٧٤٣	١٠٠	١٣٤٨٧٣
٢٠٠٥	٧,٥٠	١١٥٤٥	٦٦,٧٩	١٠٢٧٦٠	٢٥,٧٠	٣٩٥٤٤	١٠٠	١٥٣٨٤٩
٢٠٠٦	٧,٣٨	١١٠٣١	٦٩,٢٩	١٠٣٥٧٩	٢٣,٣٤	٣٤٨٨٥	١٠٠	١٤٩٤٩٥
٢٠٠٧	٥,٨٥	١١٢٧٤	٧٤,٦٧	١٤٣٩٩٥	١٩,٤٨	٣٧٥٧٥	١٠٠	١٩٢٨٤٤
٢٠٠٨	٤,٧٥	٨٩٣٨	٧٧,٩٧	١٤٦٦٦٤	١٧,٢٨	٣٢٤٩٨	١٠٠	١٨٨١٠٠
وسطي معدل النمو السنوي	٥,٠٨ %		١٩,٦٨ %		٩,٤٢ %		١٤,٧٢ %	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

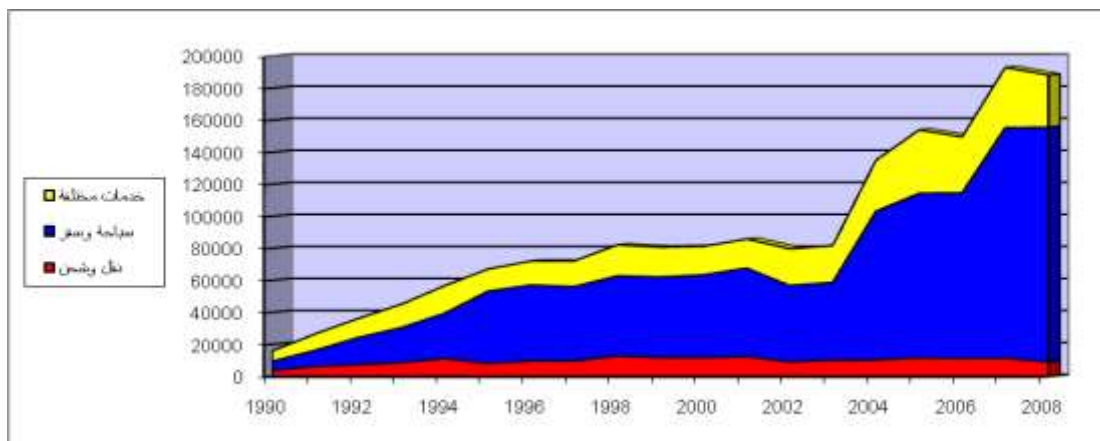
* تتضمن بضائع وخدمات ودخولاً أخرى حسب إحصاءات المكتب المركزي للإحصاء.

يبين الجدول أن السياحة والسفر أدت الدور الرئيسي في زيادة الصادرات الخدمية، إذ تطورت قيمتها من ٥٧٨٢.٩ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ١٤٦٦٦.٤ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، وتطورت مساهمتها في إجمالي الصادرات الخدمية من ٣٦.٤٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٧٧.٩٪ في عام ٢٠٠٨، بوسطي معدل نمو سنوي قدره ١٩.٦٨٪ خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨. وكان معدل النمو في السنوات ١٩٩٠-١٩٩٨ أكبر منه في السنوات ١٩٩٨-٢٠٠٨، إذ بلغ هذا المعدل وسطياً في الفترة الأولى حوالي ٣١٪ مقابل ١١.٣٣٪ سنوياً للفترة الثانية. أمّا بالنسبة إلى باقي مكونات الصادرات من الخدمات فنمت ولكن بمعدلات أقل، إذ بلغ وسطي معدل النمو السنوي للنقل والشحن ٥.٠٨٪، أمّا

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

الخدمات الأخرى فنمت بمعدّل ٩.٤٢٪. والشكل الآتي يبيّن تطور تركيب الصادرات الخدمية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨.

الشكل رقم (١٠) تطور تركيب الصادرات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

بالنتيجة يتبيّن أن الصادرات السورية بنوعيتها المنظورة وغير المنظورة نمت بشكل ملحوظ ومتقارب. وأسهمت السياحة والسفر بالدور الأكبر في نمو الصادرات الخدمية، أمّا الصادرات السلعية فنمت وازدادت تنوعاً، وكان نمو الصادرات من السلع المصنّعة ونصف المصنّعة أكبر من نمو الصادرات من المواد الأولية.

تعطي نتائج الدراسة السابقة مؤشراً إيجابياً عن تطوّر الصادرات السورية، إلا أنها لا تكفي وحدها دون مقارنتها بتطوّر الواردات لبيان أثرها في ميزان المدفوعات، الأمر الذي يُبحث في المبحث القادم.

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL والجدول رقم (٢٨) المستند إلى بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء لأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩)، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

المبحث الثاني

أثر تفعيل الصادرات السورية على ميزان المدفوعات

يُعرَضُ في هذا المبحث التعريف بميزان المدفوعات وأهميته ومكوناته، وبيان أثر الصادرات عليه في كل من الميزان التجاري وميزان الخدمات، وأخيراً دراسة العلاقة بين الصادرات والواردات من خلال درجة الارتباط بينهما، ومن خلال دراسة معدّلي التبادل التجاري والتبادل الداخلي، ودراسة درجة الانفتاح أو الانكشاف الاقتصادي.

المطلب الأول - أهمية ميزان المدفوعات ومكوناته:

يمكن تعريف ميزان المدفوعات بأنه "سجل كامل للمعاملات الاقتصادية في مدة معينة من الزمن - عادة سنة - بين الأفراد والهيئات والمؤسسات الوطنية مع دول العالم الأخرى"^١.

يتم إعداد ميزان المدفوعات بالاعتماد على القيد المزدوج، مما يجعله متوازناً من الناحية المحاسبية. ويتم تسجيل جميع المعاملات التي تحصل الدولة من خلالها على إيرادات من العالم الخارجي في الجانب الدائن (إيجابي)، وتسجل جميع المعاملات التي تؤدي الدولة من خلالها مدفوعات العالم الخارجي في الجانب المدين.

أولاً- أهمية ميزان المدفوعات:

تتبع أهمية ميزان المدفوعات من دلالاته الخاصة التي تعبّر عن الأحوال الاقتصادية للبلد بغض النظر عن المدة الزمنية التي تغطيها دراسة هذه البيانات؛ لذلك فإن تسجيل هذه المعاملات الاقتصادية الدولية في حد ذاتها مسألة حيوية لأي اقتصاد وطني، وذلك لعدة أسباب أهمها^٢:

- ١- يعكس هيكل المعاملات الاقتصادية في ميزان المدفوعات قوة الاقتصاد الوطني وقابليته ودرجة تكيفه مع المتغيرات الدولية، فهو يعكس حجم وهيكل كل من الصادرات والواردات، فضلاً عن العوامل المؤثرة فيه كحجم الاستثمارات ودرجة التوظيف، ومستوى الأسعار والتكاليف....

^١ فؤاد هاشم عوض، التجارة الخارجية والدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الرابعة، ١٩٧٥، ص ١٤١.
^٢ عرفات تقي الحسني، التمويل الدولي، الطبعة الثانية، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢، ص ١١٥.

- ٢- يُظهر ميزان المدفوعات مدى قوة سعر الصرف من خلال ظروف طلب وعرض العملات الأجنبية، ويبيّن أثر السياسات الاقتصادية في هيكل التجارة الخارجية من حيث الحجم وأنواع السلع المتبادلة، ويسمح ذلك بمعرفة مدى تطور البنية الاقتصادية للدولة ونتائج سياساتها الاقتصادية^١.
- ٣- يشكّل ميزان المدفوعات أداة مهمة تساعد الحكومة على تخطيط وتوجيه العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة، مثل تخطيط التجارة الخارجية سواء من الجانب السلعي أو من الجانب الجغرافي أو عند وضع السياسات المالية والنقدية. لذا فإن المعلومات الواردة ضمن ميزان المدفوعات معلومات ضرورية للبنوك والمؤسسات والأشخاص ضمن مجالات التمويل والتجارة الخارجية.
- ٤- يقيس ميزان المدفوعات الموقف الدولي للدولة، إذ يُظهر المعاملات الاقتصادية التي تربط الدولة بالعالم الخارجي.

ثانياً- أقسام ميزان المدفوعات:

يقسم ميزان المدفوعات إلى ثلاثة أقسام:

- أ- حساب المعاملات الجارية.
- ب- حساب المعاملات الرأسمالية.
- ج- السهو والخطأ.
- أ- حساب المعاملات الجارية: يشمل هذا الحساب المبادلات جميعها من السلع والخدمات ويتألف من أربعة عناصر هي:
- ١- الميزان التجاري: ويدعى أيضاً ميزان التجارة المنظورة، ويتضمن صادرات الدولة و وارداتها من السلع خلال مدة الحساب، ويمثل رصيده الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات السلعية، فإذا زادت قيمة الصادرات على قيمة الواردات يحقق الميزان التجاري فائضاً، وإذا كان العكس فيحقق عجزاً^٢.
- ٢- ميزان الخدمات: ويدعى أيضاً ميزان التجارة غير المنظورة، ويتضمن المعاملات الخدمية جميعها مثل خدمات النقل والتأمين والسياحة والملاحة والخدمات المالية..... ويسمى بميزان التجارة (ازدادت أهمية تجارة الخدمات حتى أصبحت

^١ زينب حسين عوض، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار القمح للطبع والنشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٣، ص ١٠١.

^٢ بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣، ص ٥٦.

تمثل في عام ٢٠٠١ نحو ٤٠% من الناتج العالمي الإجمالي، و ٧٠% من إجمالي الناتج المحلي لاقتصاد الدول الصناعية. وتمثل التجارة العالمية في الخدمات نحو ٢٣% من إجمالي حجم التجارة العالمية سلعاً وخدمات)^١.

٣- حساب الدخل: ويتضمن عائدات استثمارات رؤوس الأموال في الخارج، وهي عبارة عن فوائد القروض إلى الجهات الأجنبية وأرباح الاستثمارات في الخارج، وتسجل في الجانب الدائن، أمّا الأرباح والفوائد التي لا تعود إلى الدولة الأم فتسجل في الجانب المدين.

٤- تحويلات جارية صافية: وتتضمن الهبات والهدايا والمساعدات الحكومية أو المساعدات المقدمة من هيئات دينية أو خيرية أو ثقافية دون مقابل.

ب- حساب المعاملات الرأسمالية: يدخل في هذا الحساب جميع العمليات التي تمثل تغيراً في مراكز الدائنية والمديونية للدولة. وتؤدي نتيجة المعاملات الجارية سواء كانت فائضاً أم عجزاً إلى دخول رؤوس الأموال إلى الدولة أو خروجها منها. وتنقسم حركة رؤوس الأموال إلى نوعين:

١. الاستثمارات طويلة الأجل: ويقصد بها حركة رؤوس الأموال التي تطول مدتها عن العام الواحد، وتضم الاستثمارات المباشرة والقروض الطويلة الأجل وحقوق الملكية.

■ الاستثمارات المباشرة: وهي عبارة عن صافي تدفقات الاستثمار للحصول على نفوذ إداري في مؤسسة عاملة في اقتصاد غير اقتصاد المستثمر (نسبة ١٠% أو أكثر من الأسهم المتمتعة بحقوق التصويت)^٢.

■ القروض الدولية: سواء كانت قروضاً حكومية أم خاصة.

■ نصيب الدولة في المنظمات المالية الدولية وفي ملكية العلامات التجارية وبراءات الاختراع.^٣

٢. الاستثمارات قصيرة الأجل: ويقصد بها حركة رؤوس الأموال التي لا تتجاوز السنة، مثل الودائع المصرفية والعملات الأجنبية والأوراق المالية القصيرة الأجل، والقروض القصيرة الأجل.... وتتم حركة الأموال قصيرة الأجل إما بهدف

^١ فواز بن عبد الستار العلمي الحسني، تجارة الخدمات وآثارها المتوقعة على الاقتصاد السعودي، ورقة مقدمة في ندوة الرؤية المستقبلية للاقتصاد السعودي التي نظمتها وزارة التخطيط، الرياض ١٣-١٧/٨/١٤٢٣ هـ الموافق ١٩ - ٢٣ أكتوبر ٢٠٠٢ م.

^٢ البنك الدولي، تعاريف ميزان المدفوعات، ٢٠٠٩، الموقع الإلكتروني:

<http://www.albankaldawli.org/dataandresearch/definitions.pay.balance.html>

^٣ صبحي تادرس قريصة ومدحت محمد العقاد، مرجع سابق، ص ٣٢٦.

المضاربة، أو لتسوية ما يحصل بين المقيمين من عمليات في حساب العمليات الجارية و حساب رأس المال الطويل الأجل. ويشمل هذا الحساب أيضاً حركة الذهب التي تتم بهدف تسوية المدفوعات بوصفه من وسائل الدفع الأكثر قبولاً في الوفاء بالالتزامات الدولية مثله مثل العملات الأجنبية^١.

ج- السهو والخطأ: يُستخدم هذا البند لتسجيل الخطأ في تقييم السلع و الخدمات محل التبادل نتيجة اختلاف أسعار صرف العملات. ويستخدم أحياناً لإدراج الواردات من الأسلحة التي تقتضي ضرورات الأمن القومي للدولة عدم الإفصاح عنها.

المطلب الثاني- دور الصادرات السورية في الميزان التجاري والخدمي:

أولاً- الميزان التجاري السوري:

يبين الجدول التالي الميزان التجاري السوري خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، إذ يظهر من خلال الجدول أنه رغم زيادة الصادرات بوسطي معدل زيادة سنوية قدره ١٦.٢٢٪، إلا أن الواردات تزايدت بنسبة أكبر بلغت ٢١.٠٥٪، فلم تستطع الصادرات تغطية سوى ٨٤.٣٢٪ من الواردات في عام ٢٠٠٨، بعد أن كانت قادرة على تغطية ١٧٥.٥٪ منها في عام ١٩٩٠.

^١ طارق الحاج، علم الاقتصاد و نظرياته، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ١٩٩٨، ص ١٨٤.

جدول رقم (٢٩) الميزان التجاري السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

(الوحدة: مليون ليرة سورية)

السنة	الصادرات ١	الواردات ٢	الميزان التجاري ٢-١	نسبة تغطية الواردات ١٠٠ × ٢/١ %
١٩٩٠	٤٧٢٨٢	٢٦٩٣٦	٢٠٣٤٦	١٧٥.٥٣
١٩٩١	٣٨٥٠٤	٣١٠٦٦	٧٤٣٨	١٢٣.٩٤
١٩٩٢	٣٤٧٢٠	٣٩١٧٨	٤٤٥٨-	٨٨.٦٢
١٩٩٣	٣٥٣١٨	٤٦٤٦٩	١١١٥١-	٧٦.٠٠
١٩٩٤	٣٩٨١٨	٦١٣٧٤	٢١٥٥٦-	٦٤.٨٨
١٩٩٥	٤٤٥٦٢	٥٢٨٥٦	٨٢٩٤-	٨٤.٣١
١٩٩٦	٤٤٨٨٧	٦٠٣٨٥	١٥٤٩٨-	٧٤.٣٣
١٩٩٧	٤٣٩٥٣	٤٥٢١١	١٢٥٨-	٩٧.٢٢
١٩٩٨	٣٢٤٤٣	٤٣٧٢٤	١١٢٨١-	٧٤.٢٠
١٩٩٩	٣٨٨٨٠	٤٣٠١٠	٤١٣٠-	٩٠.٤٠
٢٠٠٠	٢١٦١٩٠	١٨٧٥٣٥	٢٨٦٥٥	١١٥.٢٨
٢٠٠١	٢٤٣١٤٩	٢٢٠٧٤٤.٢	٢٢٤٠٤.٨	١١٠.١٥
٢٠٠٢	٣١٥٩١٩	٢٣٥٧٥٤.٣	٨٠١٦٤.٧	١٣٤.٠٠
٢٠٠٣	٢٦٥٠٣٩	٢٣٦٧٦٨.٣	٢٨٢٧٠.٧	١١١.٩٤
٢٠٠٤	٢٤٩٠١٤	٣٨٩٠٠٦	١٣٩٩٩٢-	٦٤.٠١
٢٠٠٥	٤٢٤٣٠٠	٥٠٢٣٦٩	٧٨٠٦٩-	٨٤.٤٦
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	٥٣١٤٢٤	٢٦٤١٢-	٩٥.٠٣
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	٦٨٤٥٥٧	١٠٥٥٢٣-	٨٤.٥٩
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨	٨٣٩٤١٩	١٣١٦٢١-	٨٤.٣٢
وسطي معدل النمو السنوي	%١٦.٢٢	%٢١.٠٥		

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية

للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

يتبين بنظرة بسيطة إلى الميزان التجاري السوري في الجدول السابق أن سمته المميزة هي العجز المستمر والمتزايد باستثناء أعوام ١٩٩٠-١٩٩١-٢٠٠٠-٢٠٠١-٢٠٠٢-٢٠٠٣ التي حقق فيها فائضاً محدوداً. وكان سبب الفائض المتحقق في بداية التسعينيات هو ارتفاع قيمة الصادرات إلى الاتحاد السوفييتي نتيجة اتفاقية المدفوعات. وبدأ العجز المزمّن منذ عام ١٩٩٢ حتى بلغ /٢١٥٥٦/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٤، واستمر العجز يتذبذب حتى عام ٢٠٠٠ عندما بدأ تحقيق الفائض مع ارتفاع أسعار النفط العالمية، وبلغ هذا الفائض عام ٢٠٠٢ نحو /٨٠/ مليار ليرة سورية عندما وصل سعر البرميل من النفط الخام في سلة الأوبك إلى /٣١,٥/ دولار، ثم عاد الميزان التجاري

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

ليدخل في عجز بسبب تزايد الواردات تزايداً كبيراً نتيجة تخفيف القيود عليها من خلال اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والاتفاقيات الثنائية، وتخفيض أو إزالة القيود عن استيراد عدد من السلع.

ولكن إذا استُبعدت الصادرات النفطية، يتحول الفائض المتحقق إلى عجز باستثناء عام ١٩٩٠، أي يصبح الميزان التجاري خاسراً، وهذا ما يبيّنه الجدول الآتي:

جدول رقم (٣٠) الميزان التجاري السوري بعد استبعاد الصادرات النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	الصادرات دون النفط ١	الواردات ٢	الميزان التجاري ٢-١	نسبة تغطية الواردات ١٠٠ × ٢/١ %
١٩٩٠	٣٠٧٨٤	٢٦٩٣٦	٣٨٤٨	١١٤.٢٩
١٩٩١	٢١٢٨٦.٢	٣١٠.٦٦	٩٧٧٩.٨-	٦٨.٥٢
١٩٩٢	١٣٩٤٦.٥	٣٩١٧٨	٢٥٢٣١.٥-	٣٥.٦٠
١٩٩٣	١٤٣١٠.٨	٤٦٤٦٩	٣٢١٥٨.٢-	٣٠.٨٠
١٩٩٤	١٩٢١٢.٦	٦١٣٧٤	٤٢١٦١.٤-	٣١.٣٠
١٩٩٥	١٩٨٠٩.٦	٥٢٨٥٦	٣٣٠٤٦.٤-	٣٧.٤٨
١٩٩٦	١٦٣٦٧.٢	٦٠٣٨٥	٤٤٠١٧.٨-	٢٧.١٠
١٩٩٧	١٩٥٥٦.٦	٤٥٢١١	٢٥٦٥٤.٤-	٤٣.٢٦
١٩٩٨	١٦٩٧٠.٣	٤٣٧٢٤	٢٦٧٥٣.٧-	٣٨.٨١
١٩٩٩	١٤٤١٠	٤٣٠١٠	٢٨٦٠٠-	٣٣.٥٠
٢٠٠٠	٦٨٨٢٠	١٨٧٥٣٥	١١٨٧١٥-	٣٦.٧٠
٢٠٠١	٧٤١٥٤	٢٢٠٧٤٤.٢	١٤٦٥٩٠-	٣٣.٥٩
٢٠٠٢	١١٩٦٦٦	٢٣٥٧٥٤.٣	١١٦٠٨٨-	٥٠.٧٦
٢٠٠٣	٩٩٥٢١	٢٣٦٧٦٨.٣	١٣٧٢٤٧-	٤٢.٠٣
٢٠٠٤	١١٣٢٢٢	٣٨٩٠٠.٦	٢٧٥٧٨٤-	٢٩.١١
٢٠٠٥	٢٤٥٥٧٠	٥٠.٢٣٦٩	٢٥٦٧٩٩-	٤٨.٨٨
٢٠٠٦	٣٣٥٤٣٦	٥٣١٤٢٤	١٩٥٩٨٨-	٦٣.١٢
٢٠٠٧	٣٩٤٦٨٤	٦٨٤٥٥٧	٢٨٩٨٧٣-	٥٧.٦٦
٢٠٠٨	٤٩٠٠٢٠	٨٣٩٤١٩	٣٤٩٣٩٩-	٥٨.٣٨
وسطي معدل النمو السنوي	٪١٦.٦٢	٪٢١.٠٥		

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

يتبين من الجدول السابق أن نسبة تغطية الصادرات غير النفطية للواردات تراجعت من ١١٤٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٢٩.١١٪ في عام ٢٠٠٤، وهي أدنى نسبة لها خلال مدة الدراسة، ثم عادت إلى التحسن حتى وصلت إلى ٥٨.٣٨٪ في عام ٢٠٠٨.

تتلخص أهم أسباب هذا العجز كالاتي:

- تزايد معدلات نمو الواردات بوتيرة أعلى من نمو الصادرات وأهم الأسباب هي:
 - زيادة كمية الواردات بنسبة تفوق زيادة كمية الصادرات.
 - ارتفاع أسعار الواردات بنسبة أعلى من ارتفاع أسعار الصادرات، بسبب ارتفاع أسعار السلع المصنّعة، وانخفاض أسعار المواد الأولية التي تشكّل الجزء الأهم من الصادرات السورية؛ مما يؤدي إلى تقليل قيمتها وتضخيم العجز في الميزان التجاري.
 - الزيادة السكانية الكبيرة في سورية، وعدم إمكانية تلبية حاجات السكان من الإنتاج المحلي.
 - عدم إمكانية تشكيل فوائض للتصدير قادرة على المنافسة من حيث التكلفة والجودة.
- تطور أنماط الاستهلاك بسبب ارتفاع مستوى معيشة بعض فئات المستهلكين نتيجة ارتفاع مستوى الدخل، وعدم تلبية الإنتاج المحلي للسلع المطلوبة من قبلهم (عطورات، مشروبات...)
- قيام صناعات هدفها تلبية حاجات السوق المحلية المتزايدة، وليس التصدير الذي يتطلب مواصفات معينة ومستوى عالياً من الجودة.
- عدم وجود ضوابط للاستيراد تتسجم مع تحقيق توازنات معينة في الاقتصاد.
- ضرورة استيراد متطلّبات التنمية من السلع الرأسمالية، فضلاً عن عدم الحصول على النتائج المتوقعة من التكنولوجيا المستوردة نتيجة ضعف الكفاءات الفنية، وعدم استعمال كامل الطاقة الإنتاجية، وفي بعض الأحيان عدم استيراد التكنولوجيا الملائمة.
- انخفاض مردود مستلزمات الإنتاج نتيجة الهدر وضعف الكفاءة في كثير من الأحيان.
- ضعف الدراية بأساليب التسويق والدعاية والإحاطة بظروف السوق العالمية.

ثانياً- الميزان الخدمي السوري:

تؤدي الخدمات دوراً مهماً في تغطية العجز التجاري السوري وهي تشمل:

- ◆ نفقات النقل والشحن.
- ◆ السياحة والسفر.
- ◆ الخدمات المختلفة وتشمل الاتصالات، والتشييد، والتأمين، والخدمات المالية والحكومية وخدمات الحاسب والخدمات المتفرقة الأخرى...

يبين الجدول التالي الميزان الخدمي السوري خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، ويظهر من خلال الجدول أن الصادرات الخدمية ازدادت بوسطي معدل زيادة سنوية قدره ١٤.٧٢٪ أي بنسبة أكبر من زيادة الواردات التي بلغت وسطياً ١٢.٨٧٪ سنوياً، فتتحقق فائض بلغ ٣٨٩٩٩/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، واستطاعت الصادرات الخدمية تغطية ما نسبته ١٢٦٪ من الواردات الخدمية في ذلك العام. ويظهر الميزان الخدمي موجباً بالإجمال فيما عدا عام ١٩٩٠ وعامي ٢٠٠٢ و ٢٠٠٣ نتيجة تراجع الصادرات من السياحة والسفر بعد أحداث أيلول ٢٠٠١.

جدول رقم (٣١) الميزان الخدمي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	الصادرات الخدمية ١	الواردات الخدمية ٢	الميزان الخدمي ٢-١	نسبة تغطية الواردات الخدمية % $100 \times \frac{2}{1}$
١٩٩٠	١٥٨٧٢.٧	١٧١١١.٧	١٢٣٩-	٩٢.٧٦
١٩٩١	٢٦٥٢٩.٨	٢٤٩٧٧.٣	١٥٥٢.٥	١٠٦.٢٢
١٩٩٢	٣٦١٨٩.٧	٣١١٤٥.٤	٥٠٤٤.٣	١١٦.٢٠
١٩٩٣	٤٥٠٣٢.٩	٣٦٩٠٧.٧	٨١٢٥.٢	١٢٢.٠١
١٩٩٤	٥٦٥٩٥	٤٦٢٣١.٢	١٠٣٦٣.٨	١٢٢.٤٢
١٩٩٥	٦٦٩٦١	٤٨٩٤٤	١٨٠١٧	١٣٦.٨١
١٩٩٦	٧١٩٨٢	٦١٠٦٥	١٠٩١٧	١١٧.٨٨
١٩٩٧	٧١٩٨٨	٦٦٨٢٧	٥١٦١	١٠٧.٧٢
١٩٩٨	٨٢٠٨٤	٧٣٤٦١	٨٦٢٣	١١١.٧٤
١٩٩٩	٨٠٦١٩	٧٨٧١٥	١٩٠٤	١٠٢.٤٢
٢٠٠٠	٨١١٦١	٧٩٦٣٢	١٥٢٩	١٠١.٩٢
٢٠٠١	٨٥٧٢٠	٨١٥٣٢	٤١٨٨	١٠٥.١٤
٢٠٠٢	٧٩٦٢٢	٩٥٨٢٣	١٦٢٠١-	٨٣.٠٩
٢٠٠٣	٨١٦٢٠	٩٤٣٧٩	١٢٧٥٩-	٨٦.٤٨
٢٠٠٤	١٣٤٨٧٣	١١٥٣٦٧	١٩٥٠٦	١١٦.٩١
٢٠٠٥	١٥٣٨٤٩	١٢٤٦٨٢	٢٩١٦٧	١٢٣.٣٩
٢٠٠٦	١٤٩٤٩٥	١٢٨٨٩٤	٢٠٦٠١	١١٥.٩٨
٢٠٠٧	١٩٢٨٤٤	١٥٠٤٦٦	٤٢٣٧٨	١٢٨.١٦
٢٠٠٨	١٨٨١٠٠	١٤٩١٠١	٣٨٩٩٩	١٢٦.١٦
وسطي معدل النمو السنوي	%١٤.٧٢	%١٢.٧٨		

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

أسهمت هذه الفوائض المتحققة في الميزان الخدمي في تغطية نسبة كبيرة من عجز ميزان المدفوعات السوري خلال المدة المدروسة؛ مما خفف من خطورة عجز الميزان التجاري وحال دون انتقال العجز بأكمله إلى ميزان المدفوعات. ويبين الجدول الآتي وضع الميزانين التجاري والخدمي بشكل مجمل:

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

جدول رقم (٣٢) الميزانين التجاري والخدمي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	الميزان التجاري	الميزان الخدمي	إجمالي الميزانين التجاري والخدمي
١٩٩٠	٢٠٣٤٦	١٢٣٩-	١٩١٠٧
١٩٩١	٧٤٣٨	١٥٥٢.٥	٨٩٩٠.٥
١٩٩٢	٤٤٥٨-	٥٠٤٤.٣	٥٨٦.٣
١٩٩٣	١١١٥١-	٨١٢٥.٢	٣٠٢٥.٨-
١٩٩٤	٢١٥٥٦-	١٠٣٦٣.٨	١١١٩٢.٢-
١٩٩٥	٨٢٩٤-	١٨٠١٧	٩٧٢٣
١٩٩٦	١٥٤٩٨-	١٠٩١٧	٤٥٨١-
١٩٩٧	١٢٥٨-	٥١٦١	٣٩٠.٣
١٩٩٨	١١٢٨١-	٨٦٢٣	٢٦٥٨-
١٩٩٩	٤١٣٠-	١٩٠.٤	٢٢٢٦-
٢٠٠٠	٢٨٦٥٥	١٥٢٩	٣٠١٨٤
٢٠٠١	٢٢٤٠٤.٨	٤١٨٨	٢٦٥٩٢.٨
٢٠٠٢	٨٠١٦٤.٧	١٦٢٠.١-	٦٣٩٦٣.٧
٢٠٠٣	٢٨٢٧٠.٧	١٢٧٥٩-	١٥٥١١.٧
٢٠٠٤	١٣٩٩٩٢-	١٩٥٠.٦	١٢٠٤٨٦-
٢٠٠٥	٧٨٠٦٩-	٢٩١٦٧	٤٨٩٠.٢-
٢٠٠٦	٢٦٤١٢-	٢٠٦٠.١	٥٨١١-
٢٠٠٧	١٠٥٥٢٣-	٤٢٣٧٨	٦٣١٤٥-
٢٠٠٨	١٣١٦٢١-	٣٨٩٩٩	٩٢٦٢٢-

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدولين رقم (٢٩) ورقم (٣١).

خفّضت الفوائض المتحققة في الميزان الخدمي العجز في الميزان التجاري بنسب تراوحت بين ١٣٪ في عام ٢٠٠٤ و ٧٨٪ في عام ٢٠٠٦، وحوّلت العجز إلى فائض في أعوام ١٩٩٢ و ١٩٩٥ و ١٩٩٧، كما هو ملاحظ في الجدول السابق.

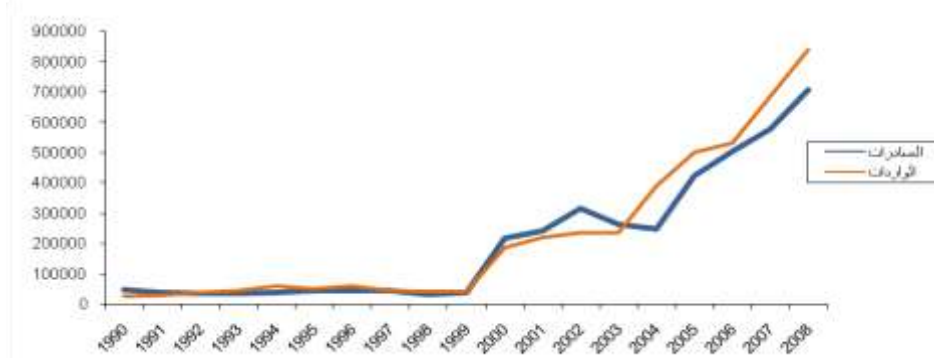
وتسهم المدفوعات التحويلية (تحويلات السوريين في الخارج وإعانات اللاجئين) في تغطية رصيد عجز الميزان التجاري.

^١ الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على الجدولين ٢٩/ و ٣١/ المستندين إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩)، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

المطلب الثالث - العلاقة بين الصادرات والواردات السورية:

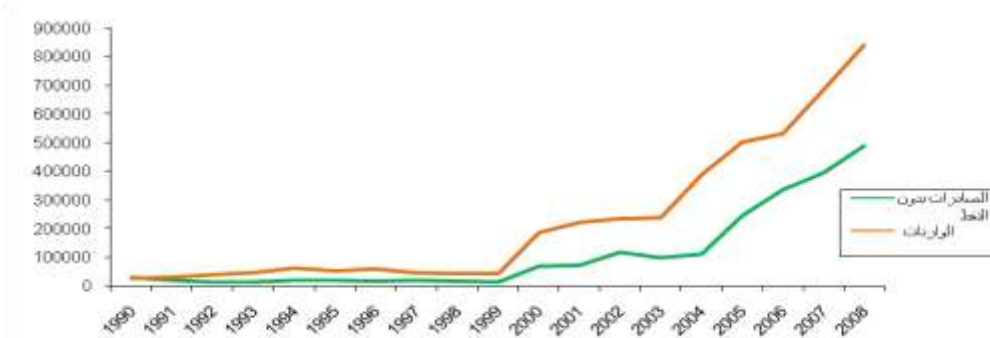
في أثناء دراسة الميزان التجاري لا بدّ من تحليل العلاقة بين الصادرات والواردات، ويمكن البدء بذلك من خلال مشاهدة التمثيل البياني لكل من الواردات والصادرات السلعية سواء مع النفط أو من دونه، وذلك مبين في الشكلين الآتيين:

الشكل (١١) تطور كل من الصادرات والواردات السلعية السورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨.^١



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

الشكل (١٢) تطور كل من الصادرات السلعية دون النفط والواردات السلعية في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨.^٢



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

الملاحظ من الشكلين السابقين أن هناك علاقة ارتباط قوية بالاتجاه نفسه بين الواردات السلعية السورية والصادرات السلعية السورية سواء مع النفط أو بعد استبعاده. ولقياس قوة هذه العلاقة قيست درجة الارتباط بين الصادرات والواردات السلعية السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، فتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية قوية بينهما

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للسنوات (١٩٩١-٢٠٠٩).

^٢ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للسنوات (١٩٩١-٢٠٠٩).

حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٩٨.١٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^١. كما قيست درجة الارتباط بين الصادرات السورية دون النفط والواردات السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، فتبيّن أيضاً وجود علاقة ارتباط إيجابية قوية بينهما حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٩٧.٨٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^٢. إلا أنّه على ما يبدو أن الارتباط ليس حقيقياً في العلاقتين نظراً إلى وجود أثر الاتجاه الزمني في السلاسل المدروسة، وقد تم التحقق من استقرار السلاسل الزمنية المدروسة بإجراء اختبار ديكي فولر من خلال برنامج EVIEWS الإحصائي نظراً إلى عدم قدرة برنامج SPSS على إجراء هذا الاختبار، وتبيّن أن السلاسل المدروسة جميعها غير مستقرة بوضعها الحالي وتصبح مستقرة عند الفروقات الثانية.

وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات والواردات السلعية السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الثانية، يتبيّن أن علاقة الارتباط الإيجابية بينهما ضعيفة حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٤٧.١٪ وبحدود ثقة ٩٤.٤٪^٣. وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات السورية دون النفط والواردات السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الثانية، يتراجع معدّل الارتباط إلى ٢٦.٦٪ حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) وبحدود ثقة ٧٠٪ فقط^٤.

أمّا الصادرات والواردات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ فيمثلها الشكل الآتي:

^١ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٢٩).
^٢ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٣٠).
^٣ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٢٩) بعد تعديل البيانات إلى الفروقات الثانية.
^٤ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٣٠) بعد تعديل البيانات إلى الفروقات الثانية.

الشكل (١٣) تطور كل من الصادرات والواردات الخدمية السورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٨^١.



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

الملاحظ من الشكل السابق أن هناك علاقة ارتباط قوية بالاتجاه نفسه بين الواردات الخدمية السورية والصادرات الخدمية السورية. أمّا لقياس قوة هذه العلاقة فحُسِبَت درجة الارتباط بين الصادرات والواردات الخدمية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، فتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية قوية بينهما حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٩٧.١٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^٢. وللتأكد من حقيقة هذا الارتباط وعدم تأثره بالاتجاه الزمني تم التحقق من استقرار السلسلتين المدروستين بإجراء اختبار ديكي فولر من خلال برنامج EViews، وتبيّن أنها غير مستقرة بوضعها الحالي وتصبح مستقرة عند الفروقات الأولى. وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات والواردات الخدمية السورية بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الأولى، يتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية بينهما حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٧٥.٥٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^٣.

أولاً- معدّل التبادل التجاري في سورية:

ولدراسة العلاقة بين الصادرات والواردات بدلالة الأسعار لا بدّ من دراسة معدّل التبادل التجاري، وهو نسبة الرقم القياسي لسعر وحدة الصادرات P_x إلى الرقم القياسي لسعر وحدة الواردات P_m مضروباً في ١٠٠ كما يأتي: $100 (P_x / P_m)$ ^٤.

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩.

^٢ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٣١).

^٣ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS والجدول رقم (٣١) بعد تعديل البيانات إلى الفروقات الأولى.

^٤ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص ٥٢.

جدول رقم (٣٣) معدّل التبادل التجاري في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١
(سنة الأساس ٢٠٠٠) ^{**}

السنة	معدّل التبادل التجاري حسب مقياس لاسبير	معدّل التبادل التجاري حسب مقياس باش
١٩٩٠	١٣٨	٢٣٧
١٩٩١	١٣٤	٢٦٠
١٩٩٢	٩٦	١٨٢
١٩٩٣	٩٩	١٩٨
١٩٩٤	٩٦	١٨٣
١٩٩٥	١٠٥	٢١٩
١٩٩٦	١٠٥	٢٠٩
١٩٩٧	٩٧	١٩٩
١٩٩٨	٧٤	١٦٠
١٩٩٩	٥٥	٢٣٣
٢٠٠٠	١٠٠	١٠٠
٢٠٠١	٨٩	٩٠
٢٠٠٢	٦٩	١٠٤
٢٠٠٣	١٠٦	١٢٠
٢٠٠٤	٩٨	١١٦
*٢٠٠٥	-	-
*٢٠٠٦	-	-
*٢٠٠٧	-	-
*٢٠٠٨	-	-
وسطي معدّل النمو السنوي للفترة ١٩٩٠-٢٠٠٤	-٢,٤٢٪	-٤,٩٦٪

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء

في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

* أرقام غير متوافرة لدى المكتب المركزي للإحصاء.

يبين الجدول رقم (٣٣) أن معدّل التبادل التجاري هو في تراجع بمعدّل وسطي سنوي بمقدار ٢.٤٢٪ حسب مقياس لاسبير و ٤.٩٦٪ حسب مقياس باش^٢، وهذا مؤشر سلبي لأنه دليل على انخفاض أسعار الصادرات بدلالة أسعار الواردات، أي إنّ الجمهورية

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
^{**} عُذّلت سنة الأساس ١٩٩٠ في سلسلة الأرقام القياسية للسنوات (١٩٩٠-٢٠٠٠) بالاعتماد على خاصية الاختبار المعاكس للزمن التي تتمتع بها الأرقام القياسية حسب المعادلة:

$$P_{st} = \frac{1}{P_{ts}}$$

وُعُذّلت كامل السلسلة بقسمة كل الأرقام القياسية في السلسلة على الرقم القياسي لعام ٢٠٠٠ (المرجع: مؤشرات الأرقام القياسية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ١٩/٢٠٠٣، ص ١١).

^٢ يستخدم مقياسي لاسبير وباش لقياس معدّلات التغير في أسعار الصادرات والواردات، إذ يستخدم مقياس لاسبير مقادير السلع لسنة الأساس كأوزان تعبر عن أهمية السلع المختلفة في المقياس وبحسب الرقم تبعاً للمعادلة:

$$\frac{\sum (P_n Q_0)}{\sum (P_0 Q_0)} \times 100$$

أما مقياس باش فيستخدم مقادير السلع لسنة الجارية كأوزان تعبر عن أهمية السلع المختلفة في المقياس وبحسب الرقم تبعاً للمعادلة:

$$\frac{\sum (P_n Q_n)}{\sum (P_0 Q_n)} \times 100$$

إذ n السنة الجارية، 0 سنة الأساس، P السعر، Q الكمية.
مؤشرات الأرقام القياسية، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

العربية السورية بحاجة إلى تصدير كميات أكبر للحصول على الكميات نفسها من الواردات، إذ انخفضت أسعار الصادرات السورية بدلالة أسعار الواردات بين عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٤ بمعدل ٢٩٪ حسب مقياس لاسبير و ٥٠٪ حسب مقياس باش، وهذا يعني تراجع معدل الرفاهية الاجتماعية. وهنا لا بدّ من التنويه إلى أن معدل التبادل التجاري لا يُعدّ وحده مقياساً جيّداً للرفاهية الاجتماعية، لأنه يجب النظر أيضاً إلى أسباب التغيّر في هذا المقياس، فالزيادة الناتجة عن الطلب الخارجي تنعكس إيجابياً على الرفاهية الاجتماعية، أمّا الزيادة الناتجة عن زيادة التكاليف فتؤدي إلى تخفيض المكاسب^١. كما أنه في حال انخفاض أسعار الصادرات الناجم عن زيادة إنتاجية قطاع التصدير بوتيرة أعلى من وتيرة انخفاض أسعار الصادرات تكون الدولة بوضع أفضل، وهذا بالتأكيد ليس هو الحالة السورية.

ثانياً- معدل التبادل الداخلي في سورية:

يُعدّ معدل التبادل الداخلي أحد المؤشرات المهمة للعلاقة بين الصادرات والواردات ويدل على القدرة على الاستيراد بالاستناد إلى الصادرات ويُحسب كما يلي:

$$I = (P_x / P_m) Q_x$$

إذ Q_x الرقم القياسي لوحدة كمية الصادرات.

P_x الرقم القياسي لسعر وحدة الصادرات.

P_m الرقم القياسي لسعر وحدة الواردات.

^١ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، مرجع سابق، ص ٥٢.

^٢ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، المرجع السابق، ص ٤٨.

جدول رقم (٣٤) معدّل التبادل الداخلي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١
(سنة الأساس ٢٠٠٠)**

السنة	معدّل التبادل الداخلي حسب مقياس لاسبير	معدّل التبادل الداخلي حسب مقياس باش
١٩٩٠	١٠٤	٢١٥
١٩٩١	١٠٤	١٩٦
١٩٩٢	٧٥	١٧٩
١٩٩٣	١١٨	٢٦٠
١٩٩٤	١٢٣	٢٤٧
١٩٩٥	١٣٢	٢٧٣
١٩٩٦	١٢٩	٢٦٥
١٩٩٧	١٣٣	٣٠٠
١٩٩٨	١٠٣	٢٣٢
١٩٩٩	٦٧	٣٣٣
٢٠٠٠	١٠٠	١٠٠
٢٠٠١	١١٠	١٠٨
٢٠٠٢	١٠٨	١٤٢
٢٠٠٣	١٠٧	١٢٤
٢٠٠٤	٨٣	٩٢
*٢٠٠٥	-	-
*٢٠٠٦	-	-
*٢٠٠٧	-	-
*٢٠٠٨	-	-
وسطي معدّل النمو السنوي للفترة ١٩٩٠-٢٠٠٤	١,٥٧٪-	٥,٩١٪-

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء

في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

• أرقام غير متوافرة لدى المكتب المركزي للإحصاء.

كلما ارتفع معدّل التبادل الداخلي فذلك يعني ارتفاع قدرة الدولة على الاستيراد بالاعتماد على مكاسب صادراتها، وكلما كانت النسبة (P_x / P_m) مرتفعة يكون التغيّر في معدّل التبادل الداخلي من الأهمية بمكان للدول النامية لتمكينها من الاستيراد. الملاحظ من الجدول رقم (٣٤) أن معدل التبادل الداخلي تراجع بمعدّل وسطي سنوي بمقدار ١.٥٧٪ حسب مقياس لاسبير و ٥.٩١٪ حسب مقياس باش، وهذا مؤشر سلبي لأنه دليل على تراجع دور الصادرات في تمويل الواردات، مما يعني تحقيق تراجع في الميزان التجاري. انخفض معدّل التبادل الداخلي بين عامي ١٩٩٠ و ٢٠٠٤ بمعدّل ٢٠٪ حسب

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

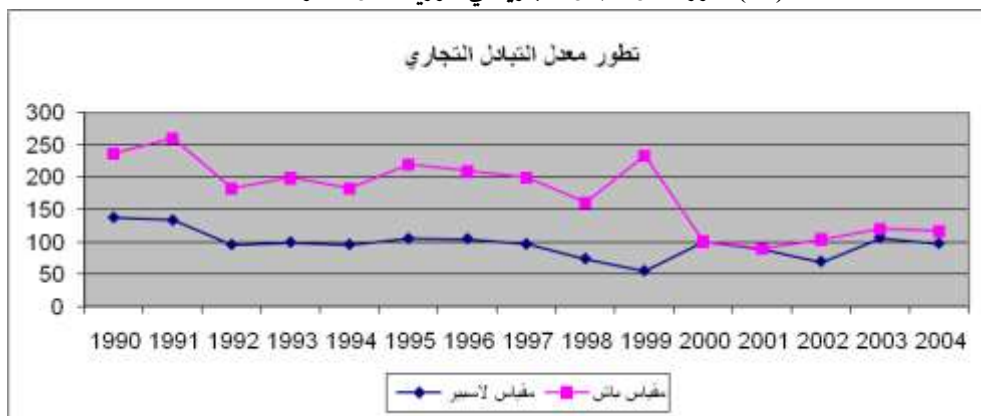
** عُدّلت سنة الأساس ١٩٩٠ في سلسلة الأرقام القياسية للسنوات (١٩٩٠-٢٠٠٠) بالاعتماد على خاصية الاختبار المعاكس للزمن التي تتمتع بها الأرقام القياسية حسب المعادلة:

$$P_{st} = \frac{1}{P_{ts}}$$

و عُدّلت كامل السلسلة بقسمة كل الأرقام القياسية في السلسلة على الرقم القياسي لعام ٢٠٠٠ (المرجع: مؤشرات الأرقام القياسية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ١٩/١، ٢٠٠٣، ص ١١).

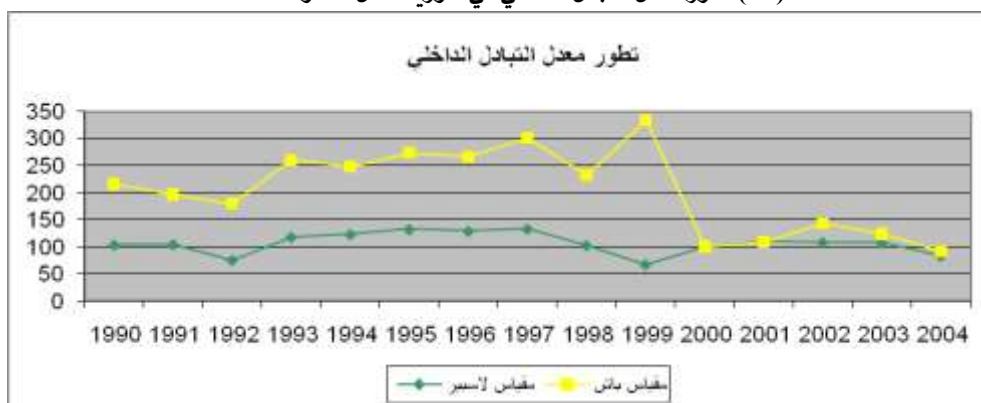
مقياس لاسبير و ٥٧٪ حسب مقياس باش، وهذا دليل على انخفاض قدرة سورية على تمويل وارداتها من مكاسب الصادرات في عام ٢٠٠٤ عن قدرتها في عام ١٩٩٠ بالنسب المذكورة.

الشكل (١٤) تطور معدل التبادل التجاري في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٤^١



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول رقم (٣٣).

الشكل (١٥) تطور معدل التبادل الداخلي في سورية خلال السنوات ١٩٩٠ - ٢٠٠٤^٢



الشكل من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول رقم (٣٤).

ثالثاً- درجة الانفتاح الاقتصادي في سورية:

من المفيد أيضاً قياس درجة الانفتاح أو الانكشاف الاقتصادي لتحديد مدى الاعتماد على العالم الخارجي ودرجة الانفتاح عليه. ويقاس هذا المؤشر من خلال تحديد أهمية الصادرات والواردات إلى إجمالي الناتج المحلي الإجمالي. ويبين الجدول الآتي كيف تطور هذا المؤشر في سورية.

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات الجدول رقم (٣٣).

^٢ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات الجدول رقم (٣٤).

جدول رقم (٣٥) تطور معدّل الانفتاح في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

السنة	الصادرات الكلية (١)	الواردات الكلية (٢)	الناتج المحلي الإجمالي (٣)	معدّل الانفتاح $\frac{٢+١}{١٠٠} \times ١٠٠\%$ ٣	تغطية الصادرات للناتج %
١٩٩٠	٦٣١٥٤.٧	٤٤٠٤٧.٧	٢٦٨٣٢٨	٣٩.٩٥	٢٣.٥٤
١٩٩١	٦٥٠٣٣.٨	٥٦٠٤٣.٣	٣١١٥٦٤	٣٨.٨٦	٢٠.٨٧
١٩٩٢	٧٠٩٠٩.٧	٧٠٣٢٣.٤	٣٧١٦٣٠	٣٨	١٩.٠٨
١٩٩٣	٨٠٣٥٠.٩	٨٣٣٧٦.٧	٤١٣٧٥٥	٣٩.٥٧	١٩.٤٢
١٩٩٤	٩٦٤١٣	١٠٧٦٠.٥	٥٠٦١٠.١	٤٠.٣١	١٩.٠٥
١٩٩٥	١١١٥٢٣	١٠١٨٠.٠	٥٧٠٩٧٥	٣٧.٣٦	١٩.٥٣
١٩٩٦	١١٦٨٦٩	١٢١٤٥٠	٦٩٠٨٥٧	٣٤.٥	١٦.٩٢
١٩٩٧	١١٥٩٤١	١١٢٠٣٨	٧٤٥٥٦٩	٣٠.٥٨	١٥.٥٥
١٩٩٨	١١٤٥٢٧	١١٧١٨٥	٧٩٠٤٤٤	٢٩.٣١	١٤.٤٩
١٩٩٩	١١٩٤٩٩	١٢١٧٢٥	٨١٩٠٩٢	٢٩.٤٥	١٤.٥٩
٢٠٠٠	٢٩٧٣٥١	٢٦٧١٦٧	٩٠٤٦٢٢	٦٢.٤٠	٣٢.٨٧
٢٠٠١	٣٢٨٨٦٩	٣٠٢٢٧٦	٩٧٤٠٠٨	٦٤.٨٠	٣٣.٧٦
٢٠٠٢	٣٩٥٥٤١	٣٣١٥٧٧	١٠٢٢٣٠٣	٧١.١٣	٣٨.٦٩
٢٠٠٣	٣٤٦٦٥٩	٣٣١١٤٧	١٠٧٤١٦٣	٦٣.١٠	٣٢.٢٧
٢٠٠٤	٣٨٣٨٨٧	٥٠٤٣٧٣	١٢٦٦٨٩١	٧٠.١١	٣٠.٣٠
٢٠٠٥	٥٧٨١٤٩	٦٢٧٠٥١	١٥٠٦٤٤٠	٨٠	٣٨.٣٨
٢٠٠٦	٦٥٤٥٠.٧	٦٦٠٣١٨	١٧٠٤٩٧٤	٧٧.١٢	٣٨.٣٩
٢٠٠٧	٧٧١٨٧٨	٨٣٥٠٢٣	٢٠١٧٨٢٥	٧٩.٦٤	٣٨.٢٥
٢٠٠٨	٨٩٥٨٩٨	٩٨٨٥٢٠	٢٢٩١٥٢٩	٨٢.٢٣	٣٩.١٠
وسطي معدّل النمو السنوي %	١٥.٨٧	١٨.٨٦	١٢.٦٥	٤.٠٩	٢٠.٨

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء

في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

١ مجموع الصادرات السلعية والخدمية من الجدولين (٢٩) و (٣١).

٢ مجموع الواردات السلعية والخدمية من الجدولين (٢٩) و (٣١).

الملاحظ من الجدول السابق أن نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي تطورت من ٢٣.٥٤٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٣٩.١٠٪ في عام ٢٠٠٨ بمعدل وسطي للزيادة السنوية تعادل ٢.٠٨٪. وارتفع معدّل الانكشاف للخارج من ٣٩.٩٥٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٨٢.٢٣٪ في عام ٢٠٠٨. بدأ ارتفاع هذا المعدّل منذ عام ٢٠٠٠ مع بدء ظهور نتائج تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي الجزئي منذ بداية التسعينيات وصدر قانون الاستثمار

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

رقم /١٠/ وما تضمنه من تسهيلات وامتيازات، إذ بلغت نسبة الانكشاف ٦٢.٤٠٪ في عام ٢٠٠٠ وأخذت تزداد تدريجياً بعدها، وهذا دليل على ازدياد الأهمية النسبية لقطاع التجارة الخارجية (الصادرات والواردات)، وازدياد الارتباط الاقتصادي بدول العالم الأخرى^١، أي إنّ الاقتصاد السوري أصبح أكثر تأثراً بالتغيرات الاقتصادية العالمية. إلا أن الملاحظ أن للواردات دوراً مهماً في رفع هذا المعدّل، إذ بلغت نسبة مساهمة الواردات فيه نحو ٥٠٪ في معظم السنوات، كما هو مبين في الجدول الآتي:

جدول رقم (٣٦) مساهمة كل من الصادرات والواردات السورية في معدّل الانفتاح خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^٢

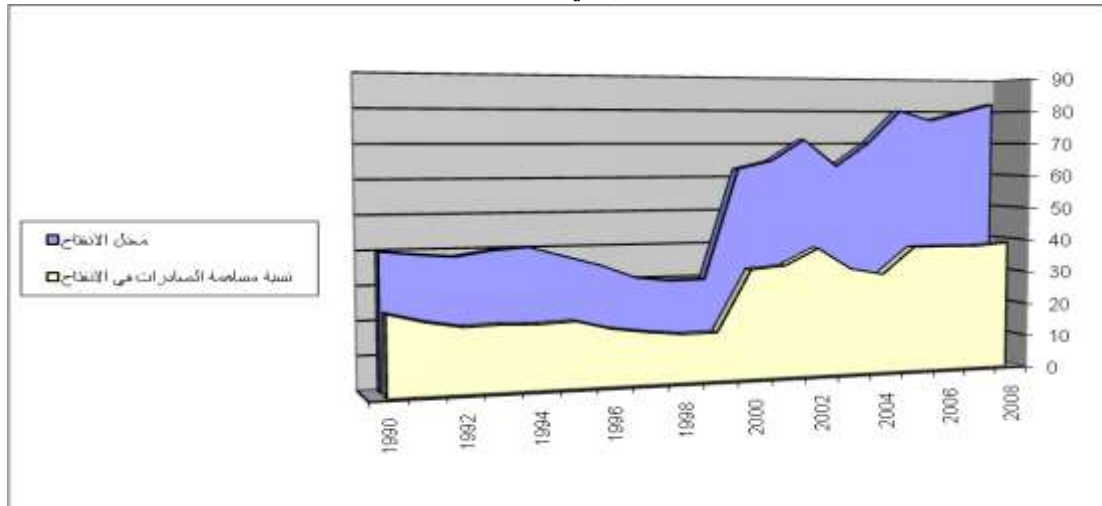
السنة	معدّل الانفتاح	نسبة مساهمة الصادرات في معدّل الانفتاح %	نسبة مساهمة الواردات في معدّل الانفتاح %
١٩٩٠	٣٩.٩٥	٥٨.٩١	٤١.٠٩
١٩٩١	٣٨.٨٦	٥٣.٧١	٤٦.٢٩
١٩٩٢	٣٨	٥٠.٢١	٤٩.٧٩
١٩٩٣	٣٩.٥٧	٤٩.٠٨	٥٠.٩٢
١٩٩٤	٤٠.٣١	٤٧.٢٦	٥٢.٧٤
١٩٩٥	٣٧.٣٦	٥٢.٢٨	٤٧.٧٢
١٩٩٦	٣٤.٥	٤٩.٠٤	٥٠.٩٦
١٩٩٧	٣٠.٥٨	٥٠.٨٦	٤٩.١٤
١٩٩٨	٢٩.٣١	٤٩.٤٣	٥٠.٥٧
١٩٩٩	٢٩.٤٥	٤٩.٥٤	٥٠.٤٦
٢٠٠٠	٦٢.٤٠	٥٢.٦٧	٤٧.٣٣
٢٠٠١	٦٤.٨٠	٥٢.١١	٤٧.٨٩
٢٠٠٢	٧١.١٣	٥٤.٤٠	٤٥.٦٠
٢٠٠٣	٦٣.١٠	٥١.١٤	٤٨.٨٦
٢٠٠٤	٧٠.١١	٤٣.٢٢	٥٦.٧٨
٢٠٠٥	٨٠	٤٧.٩٧	٥٢.٠٣
٢٠٠٦	٧٧.١٢	٤٩.٧٨	٥٠.٢٢
٢٠٠٧	٧٩.٦٤	٤٨.٠٤	٥١.٩٦
٢٠٠٨	٨٢.٢٣	٤٧.٥٤	٥٢.٤٦

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء

في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ منير الحمش، الاقتصاد السوري على مشارف القرن الحادي والعشرين، الطبعة الأولى، دار مشرق مغرب، دمشق، ١٩٩٧، ص ٦٢.
^٢ الأرقام محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء للسنوات (١٩٩١-٢٠٠٩)، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

الشكل رقم (١٦) مساهمة الصادرات السورية في معدّل الانفتاح خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١



الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

المبحث الثالث

العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي في سورية

درست العديد من البحوث العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي دون التعمق في ميكانيكية العلاقة التي تربطهما باستثناء القليل من هذه الدراسات.

ركّز (Feder) على ميكانيكية هذه العلاقة، فبيّن أن معدّل الإنتاج الأعلى في القطاع التصديري، يؤثر إيجابياً في النمو في القطاعات غير التصديرية.

سيتمّ إلقاء الضوء على تطوّر الناتج المحلي الإجمالي السوري قبل البدء بدراسة العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي.

المطلب الأول - تطوّر الناتج المحلي الإجمالي السوري:

يظهر من خلال تحليل أرقام الجدول رقم (٣٧) تزايد الناتج المحلي الإجمالي السوري خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بوسطي معدّل نمو سنوي بلغ ١٢.٦٥٪، إذ ازداد من ٢٦٨٣٢٨/ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠ إلى ٢٢٩١٥٢٩/ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨، إلا أن هذا النمو لم يكن منتظماً فتفاوتت نسب النمو السنوية تفاوتاً كبيراً خلال المدة المدروسة تراوحت بين ٣.٦٢٪ في عام ١٩٩٩ و ٢٢.٣٢٪ في عام ١٩٩٤.

ويتبيّن بالتحليل الوصفي للسلسلة الزمنية للناتج المحلي الإجمالي أن:

أقل قيمة	٢٦٨٣٢٨ مليون ليرة سورية في عام ١٩٩٠.
أعلى قيمة	٢٢٩١٥٢٩ مليون ليرة سورية في عام ٢٠٠٨.
المتوسط	٩٦٠٥٨٢.٦ مليون ليرة سورية.
الانحراف المعياري	٥٧٣٨٦٢.٦ مليون ليرة سورية.

جدول رقم (٣٧) تطوّر الناتج المحلي الإجمالي السوري خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

السنة	الناتج المحلي الإجمالي مليون ل.س	معدّل النمو السنوي %
١٩٩٠	٢٦٨٣٢٨	
١٩٩١	٣١١٥٦٤	١٦.١١
١٩٩٢	٣٧١٦٣٠	١٩.٢٨
١٩٩٣	٤١٣٧٥٥	١١.٣٤
١٩٩٤	٥٠٦١٠١	٢٢.٣٢
١٩٩٥	٥٧٠٩٧٥	١٢.٨٢
١٩٩٦	٦٩٠٨٥٧	٢١.٠٠
١٩٩٧	٧٤٥٥٦٩	٧.٩٢
١٩٩٨	٧٩٠٤٤٤	٦.٠٢
١٩٩٩	٨١٩٠٩٢	٣.٦٢
٢٠٠٠	٩٠٤٦٢٢	١٠.٤٤
٢٠٠١	٩٧٤٠٠٨	٧.٦٧
٢٠٠٢	١٠٢٢٣٠٣	٤.٩٦
٢٠٠٣	١٠٧٤١٦٣	٥.٠٧
٢٠٠٤	١٢٦٦٨٩١	١٧.٩٤
٢٠٠٥	١٥٠٦٤٤٠	١٨.٩١
٢٠٠٦	١٧٠٤٩٧٤	١٣.١٨
٢٠٠٧	٢٠١٧٨٢٥	١٨.٣٥
٢٠٠٨	٢٢٩١٥٢٩	١٣.٥٦
وسطي معدّل النمو السنوي	١٢.٦٥%	

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء

في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

لو بحثنا عن معادلة الاتجاه العام للناتج المحلي الإجمالي السوري من خلال إيجاد معامل انحدار الناتج على الزمن باعتبار أن Y_t تمثل القيمة الاتجاهية للناتج في السنوات t ، في حين تمثل X الزمن مقيساً بوحدات زمنية ابتداءً من ١٩٩٠ حتى ٢٠٠٨، لكانت المعادلة التي تمثل الاتجاه العام للناتج المحلي الإجمالي كما يأتي^٢:

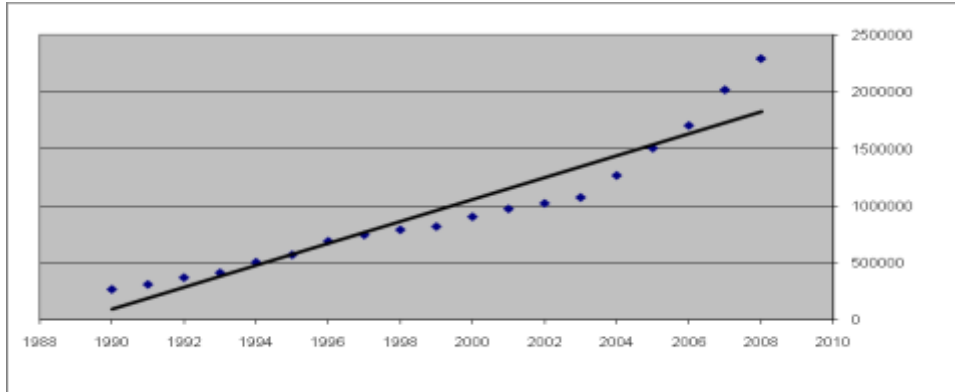
^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

^٢ تم الحصول على المعادلة من خلال انحدار بيانات الجدول رقم (٣٧) على الزمن عبر برنامج SPSS.

$$Y = 96720.19 X - 192383086.6$$

وتبلغ R^2 أي قوة تفسير المعادلة /٠.٩٠/ أي إنّ الزمن قادر على تفسير /٩٠٪/ من التغيرات في الناتج، أمّا نسبة /١٠٪/ من التغيرات فتعود لعوامل أخرى. والشكل الآتي يبيّن الاتجاه العام للناتج المحلي الإجمالي بيانياً.

الشكل رقم (١٧) الاتجاه العام للناتج المحلي الإجمالي السوري^١



الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

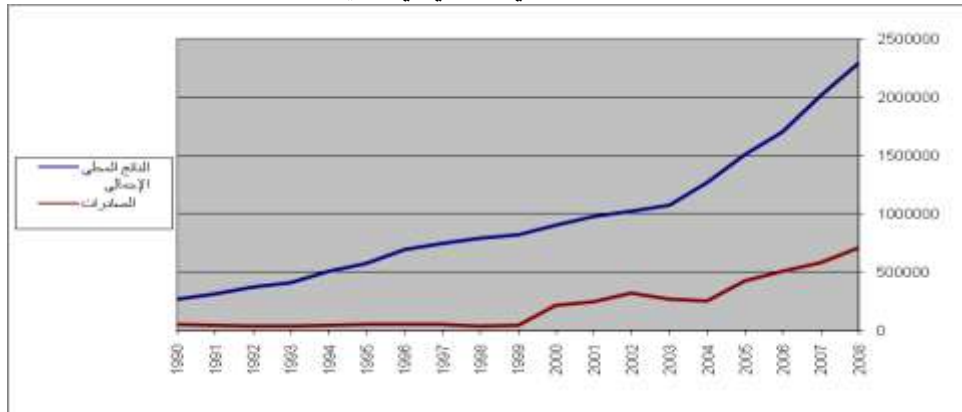
يُعدّ الناتج المحلي الإجمالي انعكاساً للنمو الاقتصادي. في هذا المبحث سوف تُدرس العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي من خلال تطبيق معادلة (Feder)، ولكن قبل ذلك لا بد من تحليل العلاقة بين الصادرات والناتج المحلي الإجمالي في سورية.

يمثل الشكل الآتي بيانياً كلاً من الصادرات السلعية والناتج المحلي الإجمالي في

سورية:

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

الشكل رقم (١٨) الصادرات السلعية والنتاج المحلي الإجمالي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١



الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

الملاحظ من الشكل السابق أن هناك علاقة ارتباط قوية بالاتجاه نفسه بين الصادرات السلعية السورية والنتاج المحلي الإجمالي السوري. ولقياس قوة هذه العلاقة حُسِبَتْ درجة الارتباط بين الصادرات السلعية والنتاج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨، فتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية قوية بينهما حسب ما بيّنه معامل ارتباط (Pearson) الذي يبلغ ٩٥.٧٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^٢. ولكن يجب أولاً التحقق من استقرار سلسلة الناتج المحلي الإجمالي بإجراء اختبار ديكي فولر، إذ يتبيّن أنها غير مستقرة بوضعها الحالي وتصبح مستقرة عند الفروقات الثانية. ولمّا كانت سلسلة الصادرات السلعية مستقرة عند الفروقات الثانية، أُعيد حساب درجة الارتباط بين الصادرات السلعية والنتاج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ بعد تعديل السلاسل إلى الفروقات الثانية، فتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية ضعيفة بينهما ولكن غير معنوية، إذ بلغ معامل ارتباط (Pearson) نسبة ٣٠.٤٪، أمّا حدود الثقة فبلغت ٧٦.٥٪^٣.

أمّا فيما لو أُضيفت الصادرات من الخدمات إلى الصادرات السلعية فإن معامل الارتباط مع الناتج المحلي الإجمالي حسب مقياس (Pearson) يرتفع إلى ٩٧.٦٪ وبحدود ثقة ٩٩٪^٤. ولكن يجب تعديل سلسلة الصادرات الكلية إلى الفروقات الثانية كونها

^١ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

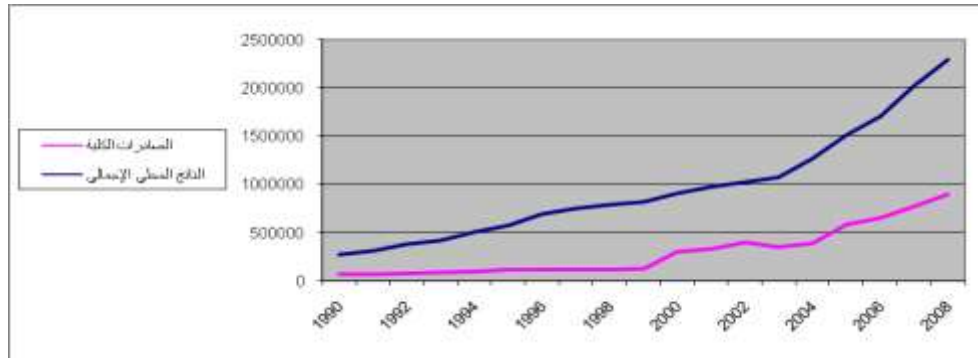
^٢ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الصادرات السلعية في الجدول رقم (٢٩) والنتاج المحلي الإجمالي في الجدول رقم (٣٧).

^٣ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS بعد تعديل بيانات الصادرات السلعية في الجدول رقم (٢٩) والنتاج المحلي الإجمالي في الجدول رقم (٢٠) بعد تعديلها إلى الفروقات الثانية.

^٤ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الصادرات الكلية والنتاج المحلي الإجمالي في الجدول رقم (٣٥).

غير مستقرة بوضعها الحالي، وتصبح مستقرة عند الفروقات الثانية، وبإعادة حساب درجة الارتباط بين الصادرات الكلية والنااتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية خلال السنوات ١٩٩٠-٢٠٠٨ عند الفروقات الثانية، يتبيّن وجود علاقة ارتباط إيجابية بينهما إذ بلغ معامل ارتباط (Pearson) نسبة ٥٠.٦٪ وحدود الثقة ٩٦.٢٪^١.

الشكل رقم (١٩) الصادرات الكلية والنااتج المحلي الإجمالي في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^٢



الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

المطلب الثاني - تطبيق معادلة (Feder):

طُبِّقَت العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي حسب نموذج (Feder) الأكثر شعبية بين النماذج التي درست العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي، والذي يُعَدُّ استثنائياً في تركيزه على آلية التأثير الإيجابي للقطاعات التصديرية ذات الإنتاجية الأعلى في نمو القطاعات غير التصديرية، والذي بيّن في دراسته أن الصادرات في معظم دول العالم تسهم في تحقيق النمو الاقتصادي من خلال نواحٍ عدة سواء بالاستخدام الأوسع للطاقات الإنتاجية، أو بتحقيق وفورات الحجم، أو بالتحفيز على استخدام التكنولوجيا المتقدمة والإدارة بشكل كفوء. لذا يُتَوَقَّع أن تكون إنتاجية القطاعات التصديرية أعلى من إنتاجية القطاعات غير التصديرية، وأكّدت الدراسة القطاعية التي قام بها (Feder) هذا التميّز في إنتاجية القطاعات التصديرية في الدول النامية.

^١ حُسِبَ معامل الارتباط بالاعتماد على برنامج SPSS وبيانات الصادرات الكلية والنااتج المحلي الإجمالي في الجدول رقم (٣٥) بعد تعديلها إلى الفروقات الثانية.

^٢ الشكل من إعداد الباحث بالاعتماد على برنامج EXCEL وبيانات المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

يفترض (Feder) تأثير نشاط التصدير في الاقتصاد ككل، بافتراض تطوّر الإدارة الكفاءة والتنافسية عالمياً، ودخول تقنيات الإنتاج المحسّنة، وتدريب الأيدي العاملة الخبيرة، فضلاً عن استقرار تدفق المدخلات المستوردة المفيد للقطاعات غير التصديرية. وقدّر (Feder) أن كل زيادة في الصادرات بنسبة ١٠٪ دون سحب للموارد من القطاعات غير التصديرية تؤدي إلى زيادة في القطاعات غير التصديرية بنسبة ١.٣٪^١.
بدأ (Feder) دراسته بمعادلة الإنتاج المستخدمة في معظم دراسات النمو، فقسم الاقتصاد إلى قطاعين تصديري وغير تصديري، وافترض أن الإنتاجية تختلف بين هذين القطاعين، وصاغ معادلتين منفصلتين للإنتاج، لكل قطاع معادلة هما^٢:

$$(١) \quad D = F(K_D, L_D, X)$$

$$(٢) \quad X = G(K_X, L_X)$$

$$(٣) \quad Y = D + X \quad \text{بحيث إن:}$$

وإن: Y الناتج المحلي الإجمالي.

D الناتج في القطاع غير التصديري.

X الناتج في القطاع التصديري.

K_D رأس المال في القطاع غير التصديري.

K_X رأس المال في القطاع التصديري.

L_D قوة العمل في القطاع غير التصديري.

L_X قوة العمل في القطاع التصديري.

F الإنتاجية الحدية في القطاع غير التصديري.

G الإنتاجية الحدية في القطاع التصديري.

وتم إدخال X في دالة إنتاج القطاع غير التصديري كعامل إنتاج إضافي.

بتفاضل المعادلات (١) و (٢) و (٣) بالنسبة إلى الزمن نحصل على:

$$(٤) \quad Y' = F_K \cdot K'_D + F_L \cdot L'_D + F_X \cdot X' + G_K \cdot K'_X + G_L \cdot L'_X$$

إذ تدل كل من G_K و G_L و F_K و F_L على المشتقات الجزئية، وتشير (') على كل المتغيرات إلى نسبة التغير في المتغير.

¹ Izani, Ibrahim. (2002). On Export Economic Growth. Jurnal Pengurusan 21, 3-18. retrieved on 16/6/2009 from the website: <http://pkukmweb.ukm.my/~penerbit/jp21-01.pdf>.

² Feder, G. (1983). On Exports and Economic Growth. Journal of Development Economics, 12, 59-73.

ولمّا كانت الإنتاجية الحدية تختلف بين القطاعين، وهي أعلى في القطاع التصديري، وبافتراض عدم إدخال الفروقات التكنولوجية بين القطاعين، أمكن الإشارة إلى هذه الفروقات بالعامل δ . وبشكل أكثر تحديداً:

$$(٥) \quad \boxed{\frac{G_K}{F_K} = \frac{G_L}{F_L} = 1+\delta}$$

$$Y' = F_K.K'_D + F_L.L'_D + F_X.X' + (1+\delta) F_K.K'_X + (1+\delta) F_L.L'_X \quad (٦)$$

بإعادة ترتيب المعادلة (٦) تصبح كما يأتي:

$$Y' = F_K[K'_D+K'_X] + F_L[L'_D+L'_X] + F_X.X' + \delta[F_K.K'_X+F_L.L'_X] \quad (٧)$$

من المعادلة (٥) وجد أن:

$$(٨) \quad F_K.K'_X+F_L.L'_X = \frac{G_K}{1+\delta} K'_X + \frac{G_L}{1+\delta} L'_X$$

من اشتقاق المعادلة (٢) وجد:

$$X' = G_K . K'_X + G_L . L'_X$$

وبذلك وصل إلى أن:

$$(٩) \quad F_K.K'_X+F_L.L'_X = \frac{1}{1+\delta} X'$$

وافترض أن:

$$K'_D + K'_X = K$$

$$L'_D + L'_X = L$$

وبالتعويض في المعادلة (٧) تصبح المعادلة على الشكل:

$$(١٠) \quad \boxed{Y' = F_K.K' + F_L.L' + \left[F_X + \frac{\delta}{1+\delta} \right] X'}$$

وبقسمة طرفي المعادلة على Y تصبح المعادلة (٩) كما يأتي:

$$(١١) \quad \boxed{\frac{Y'}{Y} = F_K \frac{K'}{Y} + F_L \frac{L'}{Y} + \left(\frac{\delta}{1+\delta} + F_X \right) \frac{X'}{Y}}$$

استخدم (Feder) الفرضية التي تعدّ أن هناك علاقة خطيّة بين الإنتاجية الحدية لليد العاملة والناتج المتوسط للعامل، أي يمكن استبدال F_L بـ $\beta \cdot Y/L$ ، كما افترض إمكانية استبدال نسبة التغيّر في رأس المال K' إلى الناتج بنسبة الاستثمار إلى الناتج، وبذلك توصل إلى معادلة النمو التقليدية الآتية:

$$(١٢) \quad \frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L'}{L} + \left(\frac{\delta}{1 + \delta} + F_X \right) \frac{X'}{Y}$$

$$(١٢ - أ) \quad \frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L'}{L} + \gamma \frac{X'}{X} \frac{X}{Y}$$

إذ: Y الناتج.

I الاستثمار.

L العمل

وتشير (') على كل المتغيّرات إلى التغيّر.

استُخدمت المعادلة (١٢ - أ) لإيجاد العلاقة بين نمو الناتج وكل من المتغيّرات المستقلة الأخرى باستخدام سلاسل زمنية لكل دولة.

تعبّر المعاملات في المعادلة (١٢ - أ) عن:

α الإنتاجية الحدية لرأس المال في القطاع غير التصديري، ومن

المفترض أن تكون موجبة.

β نسبة الارتباط بين الإنتاجية الحدية للعمل في القطاع غير التصديري

إلى وسطي إنتاجية العمل، ومن المفترض أن يكون موجباً

ومعنوياً إذا لم يكن هناك فائض في العمالة، أي إذا لم يكن هناك

بطالة.

$\left(\frac{\delta}{1 + \delta} + F_X \right)$ يقيس مقدار زيادة الإنتاجية الحدية في القطاع التصديري عن الإنتاجية الحدية في الاقتصاد ككل.

لتحليل أبعاد لتأثيرات الإنتاجية، قام (Feder) بتقييد F_X وافترض أن الصادرات تؤثر

في ناتج القطاع غير التصديري بنسبة أسية ثابتة θ .

$$(١٣) \quad D = F(K_D, L_D, X) = X^\theta \psi(K_D, L_D)$$

¹ Izani, Ibrahim. Op.cit.

بمفاضلة المعادلة بالنسبة للزمن حصل على ما يأتي:

$$(١٤) \quad D' = X^0 \Psi_K K'_D + X^0 \Psi_L L'_D + \theta \frac{D}{X} X'$$

$$\text{إذ:} \quad F_K \equiv X^0 \Psi_K$$

$$F_L \equiv X^0 \Psi_L$$

$$F_K \equiv \theta \frac{D}{X}$$

بإستبدال N بـ Y-X حصل على:

$$(١٥) \quad F_K = \theta \frac{Y-X}{X} = \theta \left(\frac{1-X/Y}{X/Y} \right) = \frac{\theta}{X/Y} - \theta$$

بالتعويض في المعادلة (١٢) حصل على:

$$\boxed{\frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L'}{L} + \left(\frac{\delta}{1+\delta} + \frac{\theta}{X/Y} - \theta \right) \frac{X'}{X} \frac{X}{Y}} \quad (١٦)$$

بإعادة ترتيب المعادلة توصل إلى:

$$\boxed{\frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L'}{L} + \left(\frac{\delta}{1+\delta} - \theta \right) \frac{X'}{X} \frac{X}{Y} + \theta \frac{X'}{X}} \quad (١٧)$$

$$(١٧-أ) \quad \boxed{\frac{Y'}{Y} = \alpha \frac{I}{Y} + \beta \frac{L'}{L} + \gamma \frac{X'}{X} \frac{X}{Y} + \theta \frac{X'}{X}}$$

يجب تقدير المعامل γ في المعادلة (١٧-أ) لإيجاد تأثير الصادرات في القطاعات غير التصديرية.

طبّق (Feder) هذا النموذج على عيّنة مؤلفة من ٣١/ دولة نامية باشرت بالصناعة خلال المدة من ١٩٦٤ حتى ١٩٧٣، وكانت النتائج أن نمو الصادرات بمعدّل مناسب يؤدي دوراً مهماً في تحقيق نمو الناتج المحلي الإجمالي^١.

لا بد من التنويه إلى بعض الملاحظات عن هذه الدراسة التي قام بها (Feder) وأهمها:

- قيس متغيّر الاستثمار بالمجموع الإجمالي بدلاً من الصافي، واستندت إحصائيات القوى العاملة إلى عمر السكان دون التفريق بين عامل أو عاطل عن العمل.
- أهملت المعادلات (١٢-أ) و (١٧-أ) العديد من المتغيّرات الأخرى ذات التأثير المهم في النمو، فمثلاً الواردات قد تؤثر في النمو من خلال السلع الإنتاجية المستوردة والمنافسة المتزايدة، كما يمكن إضافة بعض الخصائص الاجتماعية والسياسية إلى قائمة المتغيّرات المحذوفة.
- الاستثمار والصادرات هما من مكوّنات الناتج المحلي الإجمالي، وهذا يخلق إمكانية تحييز في الدراسة، كما أن هناك قلقاً من تأثير الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي بشكل متزامن مع تأثير الناتج المحلي الإجمالي في الصادرات.
- العديد من المتغيّرات غير مستقرة مما قد يعطي نتائج مزيفة.

سيتم الاعتماد في تحليل دور الصادرات السورية في النمو الاقتصادي السوري على المعادلتين (١٢-أ) و (١٧-أ) اللتين اعتمد عليهما (Feder) في دراسته بتطبيقهما على بيانات الجدول رقم (٣٨)، ومن ثم سيتم إضافة متغير الواردات من السلع الرأسمالية كنسبة من الناتج إلى المعادلتين بوصفه عاملاً مؤثراً في النمو الاقتصادي كونه يتضمن عامل نقل التكنولوجيا التي لها تأثير كبير في زيادة العوائد، وذلك من خلال أربعة نماذج للدراسة وبالاعتماد على البيانات الواردة في الجدول ٣٨/:

¹ Feder, G. (1983). Op.cit.

جدول رقم (٣٨) البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) على سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	الصادرات السلعية	الصادرات السلعية دون النفط	الصادرات الكلية	الناتج المحلي الإجمالي	الاستثمار	العمالة	الواردات من السلع الرأسمالية
١٩٩٠	٤٧٢٨٢	٣٠٧٨٤	٦٣١٥٤.٧	٢٦٨٣٢٨	٤٤٣٩٥	٣٣١٩	٥٦٥٨
١٩٩١	٣٨٥٠٤	٢١٢٨٦.٢	٦٥٠٣٣.٨	٣١١٥٦٤	٥٥٩٩٢	٣٤٨٦	٧٣٢٨
١٩٩٢	٣٤٧٢٠	١٣٩٤٦.٥	٧٠٩٠٩.٧	٣٧١٦٣٠	٨٦١٢٠	٣٦٢٣	١٣٥٢٨
١٩٩٣	٣٥٣١٨	١٤٣١٠.٨	٨٠٣٥٠.٩	٤١٣٧٥٥	١٠٧٤٦٦	٣٧٦٦	١٦٣٨٢
١٩٩٤	٣٩٨١٨	١٩٢١٢.٦	٩٦٤١٣	٥٠٦١٠.١	١٥١٦٢٢	٣٩١٨	٢٣٨٠.٨
١٩٩٥	٤٤٥٦٢	١٩٨٠٩.٦	١١١٥٢٣	٥٧٠٩٧٥	١٥٥٥٠.٤	٤٠٩١	١٧٥٧٩
١٩٩٦	٤٤٨٨٧	١٦٣٦٧.٢	١١٦٨٦٩	٦٩٠٨٥٧	١٦١٧٠٠	٤٢٢٩	١٩٢٥٠
١٩٩٧	٤٣٩٥٣	١٩٥٥٦.٦	١١٥٩٤١	٧٤٥٥٦٩	١٦٣٦٩٩	٤٣٩٦	١١٥١٤
١٩٩٨	٣٢٤٤٣	١٦٩٧٠.٣	١١٤٥٢٧	٧٩٠٤٤٤	١٦٢٤٤٦	٤٥٦٩	١١١٥٩
١٩٩٩	٣٨٨٨٠	١٤٤١٠	١١٩٤٩٩	٨١٩٠٩٢	١٥٣٧٠.٦	٤٧٤٩	١٠٣٩٨
٢٠٠٠	٢١٦١٩٠	٦٨٨٢٠	٢٩٧٣٥١	٩٠٤٦٢٢	١٥٦٠٩٢	٤٩٣٧	٤٢٥٠.٧
٢٠٠١	٢٤٣١٤٩	٧٤١٥٤	٣٢٨٨٦٩	٩٧٤٠٠.٨	١٩٨١٦٠	٥٢٧٥	٦٠٢٦١
٢٠٠٢	٣١٥٩١٩	١١٩٦٦٦	٣٩٥٥٤١	١٠٢٢٣.٣	٢٠٦٤١٦	٥٤٥٩	٦٦٥٥١
٢٠٠٣	٢٦٥٠٣٩	٩٩٥٢١	٣٤٦٦٥٩	١٠٧٤١٦٣	٢٤٩٦٨١	٥٠٨٣	٦٣٣٩٤
٢٠٠٤	٢٤٩٠١٤	١١٣٢٢٢	٣٨٣٨٨٧	١٢٦٦٨٩١	٢٧٤٥٠٠	٤٩٠.٨	٢٠١١٧٣
٢٠٠٥	٤٢٤٣٠٠	٢٤٥٥٧٠	٥٧٨١٤٩	١٥٠٦٤٤٠	٣٤٦٧٣٧	٤٦٩٣	٩٧٨٠.٧
٢٠٠٦	٥٠٥٠١٢	٣٣٥٤٣٦	٦٥٤٥٠.٧	١٧٠٤٩٧٤	٣٧١٥١٩	٤٨٦٠	١١٤١٩٦
٢٠٠٧	٥٧٩٠٣٤	٣٩٤٦٨٤	٧٧١٨٧٨	٢٠١٧٨٢٥	٤١٢١٣٦	٤٩٤٦	١١٧٢٥٩
٢٠٠٨	٧٠٧٧٩٨	٤٩٠٠.٢٠	٨٩٥٨٩٨	٢٢٩١٥٢٩	٤٠٨٧٢٥	٤٨٤٨	١٠٠٦٥١

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩).

النموذج الأول: طُبِّقَت معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية
بالأسعار الجارية والبيانات الواردة في الجدول الآتي:

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

جدول رقم (٣٩) البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية
بالأسعار الجارية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	معدّل نمو الناتج	نسبة الاستثمار إلى الناتج	معدّل نمو العمالة	معدّل نمو الصادرات	نسبة الصادرات إلى الناتج	نسبة الواردات الرأسمالية إلى الناتج
١٩٩٠		٠.١٦٥٥			٠.١٧٦	٠.٠٢١
١٩٩١	٠.١٦	٠.١٧٩٧	٠.٠٥٠٣	٠.١٨٥-	٠.١٢٣٥	٠.٠٢٤
١٩٩٢	٠.١٩	٠.٢٣١٧	٠.٠٣٩٣	٠.٠٩٨-	٠.٠٩٣٤	٠.٠٣٦
١٩٩٣	٠.١١٣	٠.٢٥٩٧	٠.٠٣٩٤٧	٠.٠١٧	٠.٠٨٥٣	٠.٠٤
١٩٩٤	٠.٢٢٣	٠.٢٩٩٦	٠.٠٤	٠.١٢٧	٠.٠٧٨٦	٠.٠٤٧
١٩٩٥	٠.١٢٨	٠.٢٧٢٣	٠.٠٤٤	٠.١١٩	٠.٠٧٨	٠.٠٣
١٩٩٦	٠.٢١	٠.٢٣٤١	٠.٠٣٣٧	٠.٠٠٧	٠.٠٦٥	٠.٠٢٨
١٩٩٧	٠.٠٧٩	٠.٢١٩٦	٠.٠٣٩٤	٠.٠٢-	٠.٠٥٩	٠.٠١٥
١٩٩٨	٠.٠٦	٠.٢٠٥٥	٠.٠٣٩٣	٠.٢٦-	٠.٠٤١	٠.٠١٤
١٩٩٩	٠.٠٣٦	٠.١٨٧٧	٠.٠٣٩٣	٠.١٩٨	٠.٠٤٧٥	٠.٠١٣
٢٠٠٠	٠.١	٠.١٧٢٥	٠.٠٣٩٥	٤.٥٦	٠.٢٣٩	٠.٠٤٧
٢٠٠١	٠.٠٧٧	٠.٢٠٣٤	٠.٠٦٨٤	٠.١٢٤	٠.٢٤٩	٠.٠٦٢
٢٠٠٢	٠.٠٥	٠.٢٠١٩	٠.٠٣٤٨	٠.٢٩٩	٠.٣١	٠.٠٦٥
٢٠٠٣	٠.٠٥١	٠.٢٣٢٤	٠.٠٦٨٨-	٠.١٦١-	٠.٢٤٧	٠.٠٥٩
٢٠٠٤	٠.١٧٩	٠.٢١٦٧	٠.٠٣٤٤-	٠.٠٦-	٠.١٩٧	٠.١٥٩
٢٠٠٥	٠.١٨٩	٠.٢٣٠١	٠.٠٤٣-	٠.٠٧	٠.٢٨٢	٠.٠٦٥
٢٠٠٦	٠.١٣٢	٠.٢١٧٩	٠.٠٣٥	٠.١٩	٠.٢٩٦	٠.٠٦٧
٢٠٠٧	٠.١٨٣	٠.٢٠٤	٠.٠١٧٦	٠.١٤٦	٠.٢٨٧	٠.٠٥٨
٢٠٠٨	٠.١٣٥	٠.١٧٨	٠.٠١٩٨-	٠.٢٢٢	٠.٣٠٩	٠.٠٤٤

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول (٣٨).

وبتطبيق معادلتى (Feder) تظهر النتائج الآتية^٢:

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول (٣٨).
^٢ النتائج محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول (٣٩) على برنامج SPSS الإحصائي لأن نمو الناتج المحلي الإجمالي هو المتغير التابع وبقية العوامل متغيرات مستقلة مفسرة للتغير.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	F	Sig
١-١٢	٠.٤٠٦	٠.١٦٥	٠.٠١٤-	٠.٠٦٠٥٧	٠.٩٢٣	٠.٤٥٥
١-١٧	٠.٤٣٤	٠.١٨٩	٠.٠٦١-	٠.٠٦١٩٦	٠.٧٥٦	٠.٥٧٢
١-١٢ مع الواردات	٠.٤٦٣	٠.٢١٤	٠.٠٢٧-	٠.٠٦٠٩٨	٠.٨٨٧	٠.٤٩٩
١-١٧ مع الواردات	٠.٤٨٩	٠.٢٣٩	٠.٠٧٧-	٠.٠٦٢٤٤	٠.٧٥٦	٠.٥٩٨

Coefficients^a

Model	(Constant) الثابت	investment الاستثمار	labor العمل	export الصادرات	Import الواردات الرأسمالية
١-١٢	٠.٠٣٧-	٠.٧٥٨	٠.١٥٢-	٠.٠٢٢	
SIG	٠.٧٣٦	٠.١٣١	٠.٧٠٦	٠.٧٣١	
١-١٧	٠.٠٦٦-	٠.٨٧٢	٠.١١٤-	٠.٥٢٦	
SIG	٠.٣٥٣	٠.٠٧٠	٠.٨٣٦	٠.٥٠١	
١-١٢ مع الواردات	٠.٠٥٩-	٠.٧٣٧	٠.٠٦٠	٠.٠١٧	٠.٤٦٩
SIG	٠.٦٠١	٠.١٤٥	٠.٩٨٩	٠.٧٨٦	٠.٣٨٣
١-١٧ مع الواردات	٠.٠٨٩-	٠.٨٥٥	٠.١٠٢	٠.٥٣٨	٠.٤٧٧
SIG	٠.٤٨	٠.١٢٧	٠.٨٣٤	٠.٥٢٩	٠.٣٨٨

إن قيمة R2 تدل على قوة تفسير معادلة الانحدار، أي إنّ المعادلة (١-١٢) قادرة على تفسير ١٦.٥٪ من نمو الناتج المحلي الإجمالي، وتصبح هذه النسبة ١٨.٩٪ في المعادلة (١-١٧)، أمّا قوة الارتباط فلا تتجاوز ٤٤٪ في النموذجين، ومع ذلك فلا يمكن الاعتماد على هذا النموذج في تفسير النمو نظراً إلى عدم معنوية العلاقة بين المتغيرات إذ تبلغ حدود الثقة في المعادلة (١-١٢) ٥٥٪ فقط وتنخفض حدود الثقة إلى ٤٣٪ في المعادلة (١-١٧). وبإدخال عامل الواردات الرأسمالية نلاحظ أن نسب الارتباط تتحسن، ولكن يبقى النموذج غير معنوي إذ لا تتجاوز حدود الثقة في النموذج ٤٠.٢٪ بعد أن كان ٥٥٪ دون إدخال الواردات الرأسمالية، أي إنّ إدخال متغير الواردات الرأسمالية لم يحسّن النموذج بل على العكس، لذا سيتم استبعاده في أثناء الدراسة لاحقاً.

النموذج الثاني: تم تطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الجارية بعد استبعاد الصادرات النفطية بالاعتماد على البيانات الواردة في الجدول الآتي:

جدول رقم (٤٠) البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الجارية بعد استبعاد الصادرات النفطية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨) ^١

السنة	معدل نمو الناتج	نسبة الاستثمار إلى الناتج	معدل نمو العمالة	معدل نمو الصادرات دون النفط	نسبة الصادرات دون النفط إلى الناتج
١٩٩٠		٠.١٦٥٥			٠.١١٤٧
١٩٩١	٠.١٦	٠.١٧٩٧	٠.٠٥٠٣	٠.٣٠٨٥-	٠.٠٦٨٣
١٩٩٢	٠.١٩	٠.٢٣١٧	٠.٠٣٩٣	٠.٣٤٤٨-	٠.٠٣٧٥
١٩٩٣	٠.١١٣	٠.٢٥٩٧	٠.٠٣٩٤٧	٠.٠٢٦١	٠.٠٣٤٦
١٩٩٤	٠.٢٢٣	٠.٢٩٩٦	٠.٠٤	٠.٣٤٢٥	٠.٠٣٨٠
١٩٩٥	٠.١٢٨	٠.٢٧٢٣	٠.٠٤٤	٠.٠٣١١	٠.٠٣٤٧
١٩٩٦	٠.٢١	٠.٢٣٤١	٠.٠٣٣٧	٠.١٧٣٨-	٠.٠٢٣٧
١٩٩٧	٠.٠٧٩	٠.٢١٩٦	٠.٠٣٩٤	٠.١٩٤٩	٠.٠٢٦٢
١٩٩٨	٠.٠٦	٠.٢٠٥٥	٠.٠٣٩٣	٠.١٣٢٢-	٠.٠٢١٥
١٩٩٩	٠.٠٣٦	٠.١٨٧٧	٠.٠٣٩٣	٠.١٥٠٩-	٠.٠١٧٦
٢٠٠٠	٠.١	٠.١٧٢٥	٠.٠٣٩٥	٣.٧٧٥٩	٠.٠٧٦١
٢٠٠١	٠.٠٧٧	٠.٢٠٣٤	٠.٠٦٨٤	٠.٠٧٧٥	٠.٠٧٦١
٢٠٠٢	٠.٠٥	٠.٢٠١٩	٠.٠٣٤٨	٠.٦١٣٧	٠.١١٧١
٢٠٠٣	٠.٠٥١	٠.٢٣٢٤	٠.٠٦٨٨-	٠.١٦٨٣-	٠.٠٩٢٦
٢٠٠٤	٠.١٧٩	٠.٢١٦٧	٠.٠٣٤-	٠.١٣٧٧	٠.٠٨٩٤
٢٠٠٥	٠.١٨٩	٠.٢٣٠١	٠.٠٤٣-	١.١٦٨٩	٠.١٦٣٠
٢٠٠٦	٠.١٣٢	٠.٢١٧٩	٠.٠٣٥	٠.٣٦٥٩	٠.١٩٦٧
٢٠٠٧	٠.١٨٣	٠.٢٠٤	٠.٠١٧	٠.١٧٦٦	٠.١٩٥٦
٢٠٠٨	٠.١٣٥	٠.١٧٨	٠.٠١٩٨-	٠.٢٤٢	٠.٢١٣٨

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول (٣٨).

وبتطبيق معادلتى (Feder) تظهر النتائج الآتية ^٢:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	F	Sig
١-١٢	٠.٤٢٤	٠.١٨٠	٠.٠٠٤	٠.٠٦٠٠٣٣٦	١.٠٢٤	٠.٤١٢
١-١٧	٠.٤٨٠	٠.٢٣٠	٠.٠٠٧-	٠.٠٦٠٣٥٧	٠.٩٧٢	٠.٤٥٦

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول (٣٨).

^٢ النتائج محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول (٤٠) على برنامج SPSS الإحصائي.

Coefficients^a

Model	(Constant) الثابت	INVGD الاستثمار	GLAB العمل	GEXPXTOY الصادرات
أ-١٢	٠.٠٤٦-	٠.٧٨٥	٠.١٠٥-	٠.١١٩
SIG	٠.٦٦٦	٠.١٠٩	٠.٧٩٥	٠.٥٤٨
أ-١٧	٠.٠٥٩-	٠.٨٠٢	٠.٠٥٠	٠.٦٦٢
SIG	٠.٥٩٠	٠.١٠٥	٠.٩٠٩	٠.٣٠٥

ازدادت قيمة R^2 إلى ١٨٪، أي إنَّ المعادلة (أ-١٢) قادرة على تفسير ١٨٪ من نمو الناتج المحلي الإجمالي، وتصبح هذه النسبة ٢٣٪ في المعادلة (أ-١٧)، أمَّا قوة الارتباط فلا تتجاوز ٤٨٪ في المعادلة (أ-١٧)، وكلتا المعادلتين غير معنويتين في تفسير العلاقة بين المتغيرات إذ تبلغ حدود الثقة في المعادلة (أ-١٢) ٥٩٪ فقط، وتنخفض حدود الثقة إلى ٥٥٪ في المعادلة (أ-١٧).

النموذج الثالث: طُبِّقَت معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بأسعار عام ٢٠٠٠ الثابتة بالاعتماد على البيانات الواردة في الجدول الآتي:

جدول رقم (٤١) البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السلعية السورية بالأسعار الثابتة لعام

٢٠٠٠

خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	معدّل نمو الناتج	نسبة الاستثمار إلى الناتج	معدّل نمو العملة	معدّل نمو الصادرات	نسبة الصادرات إلى الناتج
١٩٩٠		٠.١٦٥٥			٠.٠٨١
١٩٩١	٠.٠٠٩٧	٠.١٧٩٧	٠.٠٥٠٣	٠.١٦٩-	٠.٠٦٧
١٩٩٢	٠.١٧٢	٠.٢٣١٧	٠.٠٣٩٣	٠.٣	٠.٠٧٤
١٩٩٣	٠.٠٢٥٧	٠.٢٥٩٧	٠.٠٣٩٤٧	٠.٠٣٢	٠.٠٧٤
١٩٩٤	٠.٠٧١٣	٠.٢٩٩٦	٠.٠٤	٠.٠٣٥	٠.٠٧٢
١٩٩٥	٠.٠٥٥	٠.٢٧٢٣	٠.٠٤٤	٠.٠٩٢-	٠.٠٦٢
١٩٩٦	٠.١٧٢	٠.٢٣٤١	٠.٠٣٣٧	٠.٠٤٦-	٠.٠٥٠
١٩٩٧	٠.٠٥٢٩	٠.٢١٩٦	٠.٠٣٩٤	٠.٢٤	٠.٠٥٩
١٩٩٨	٠.٠٦٦٧	٠.٢٠٥٥	٠.٠٣٩٣	٠.٠٤٥	٠.٠٥٨
١٩٩٩	٠.٠٥٥٧	٠.١٨٧٧	٠.٠٣٩٣	٠.٠٦٦-	٠.٠٥١
٢٠٠٠	٠.١٧٨	٠.١٧٢٥	٠.٠٣٩٥	٤.٤٨	٠.٢٣٩
٢٠٠١	٠.١٢٦	٠.٢٠٣٤	٠.٠٦٨٤	٠.٢٧٨	٠.٢٧٢
٢٠٠٢	٠.٠٠٢٤-	٠.٢٠١٩	٠.٠٣٤٨	٠.٢٠	٠.٣٢٩
٢٠٠٣	٠.٠٠١٢	٠.٢٣٢٤	٠.٠٦٨٨-	٠.٢٠٣-	٠.٢٦٢
٢٠٠٤	٠.١٦٨	٠.٢١٦٧	٠.٠٣٤-	٠.٢٤-	٠.١٧
٢٠٠٥	٠.١٥٧	٠.٢٣٠٢	٠.٠٤٣-	٠.٢٨	٠.١٩
٢٠٠٦	٠.١٣١٧٩	٠.٢١٧٩	٠.٠٣٥	٠.٣٢	٠.٢٢
٢٠٠٧	٠.١٠٣٢٥٦	٠.٢٠٤٢	٠.٠١٧	٠.٠٠٤	٠.٢
٢٠٠٨	٠.٠٥٩٣٣٥	٠.١٧٨٤	٠.٠١٩٨-	٠.٠٣٣	٠.١٩

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول (٣٨).

وبإعادة تطبيق البيانات السابقة على معادلتني (Feder) تكون النتائج^٢:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	F	Sig
١-١٢	٠.٤٠٠	٠.١٦٠	٠.٠٢٠-	٠.٠٦٣٥٦٧	٠.٨٩١	٠.٤٧٠
١-١٧	٠.٤٦٢	٠.٢١٣	٠.٠٢٩-	٠.٠٦٣٨٦	٠.٨٨٠	٠.٥٠٢

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول (٣٨)، إذ تم تثبيت قيمة الصادرات بالاعتماد على الرقم القياسي للصادرات لأسعار الصادرات لسنة الأساس ٢٠٠٠، وتم تثبيت قيمة الناتج والاستثمار بالاعتماد على الرقم القياسي لأسعار الجملة لسنة الأساس ٢٠٠٠ والتفاصيل في الملحق رقم ١٠/.

^٢ النتائج محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول (٤١) على برنامج SPSS الإحصائي.

Coefficients^a

Model	(Constant) الثابت	INVGD الاستثمار	GLAB العمل	GEXPXTOY الصادرات
أ-١٢	٠.٠٤٠	٠.٢٠٤	٠.١٦٦-	٠.١٠٨
SIG	٠.٧٢٤	٠.٦٨٨	٠.٧٠٠	٠.١٢٨
أ-١٧	٠.٠٦٣	٠.٠٩٢	٠.١٣٩-	٠.٦٤٧-
SIG	٠.٥٩٠	٠.٨٦٠	٠.٧٤٨	٠.٤٤٠

إن قيمة R^2 ترجعت إلى ١٦٪، أي إن المعادلة (أ-١٢) قادرة على تفسير ١٦٪ من نمو الناتج المحلي الإجمالي، وتصبح هذه النسبة ٢١.٣٪ في المعادلة (أ-١٧)، أما قوة الارتباط فلا تتجاوز ٤٦.٢٪ في المعادلة (أ-١٧)، وكلتا المعادلتين غير معنويتين في تفسير العلاقة بين المتغيرات إذ تبلغ حدود الثقة في المعادلة (أ-١٢) ٥٣٪ فقط، وتتنخفض حدود الثقة إلى ٥٠٪ في المعادلة (أ-١٧).

النموذج الرابع: طُبِّقَت معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السورية الكلية (السلعية + الخدمية) بالأسعار الجارية بالاعتماد على البيانات الواردة في الجدول الآتي:

جدول رقم (٤٢) البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بالاعتماد على الصادرات السورية الكلية بالأسعار الجارية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	معدل نمو الناتج	نسبة الاستثمار إلى الناتج	معدل نمو العملة	معدل نمو الصادرات	نسبة الصادرات إلى الناتج
١٩٩٠		٠.١٦٥٥			٠.٢٣٥
١٩٩١	٠.١٦	٠.١٧٩٧	٠.٠٥٠٣	٠.٠٢٩٨	٠.٢٠٩
١٩٩٢	٠.١٩	٠.٢٣١٧	٠.٠٣٩٣	٠.٠٩٠	٠.١٩
١٩٩٣	٠.١١٣	٠.٢٥٩٧	٠.٠٣٩٤٧	٠.١٣٣	٠.١٩٤
١٩٩٤	٠.٢٢٣	٠.٢٩٩٦	٠.٠٤	٠.٢	٠.١٩
١٩٩٥	٠.١٢٨	٠.٢٧٢٣	٠.٠٤٤	٠.١٥٧	٠.١٩٦
١٩٩٦	٠.٢١	٠.٢٣٤١	٠.٠٣٣٧	٠.٠٤٨	٠.١٦٩
١٩٩٧	٠.٠٧٩	٠.٢١٩٦	٠.٠٣٩٤	٠.٠٠٨-	٠.١٥٦
١٩٩٨	٠.٠٦	٠.٢٠٥٥	٠.٠٣٩٣	٠.٠١٢-	٠.١٤٥
١٩٩٩	٠.٠٣٦	٠.١٨٧٧	٠.٠٣٩٣	٠.٠٤٣٤	٠.١٤٦
٢٠٠٠	٠.١	٠.١٧٢٥	٠.٠٣٩٥	١.٤٨٨٣	٠.٣٢٩
٢٠٠١	٠.٠٧٧	٠.٢٠٣٤	٠.٠٦٨٤	٠.١٠٦	٠.٣٣٨
٢٠٠٢	٠.٠٥	٠.٢٠١٩	٠.٠٣٤٨	٠.٢٠٢٧	٠.٣٨٧
٢٠٠٣	٠.٠٥١	٠.٢٣٢٤	٠.٠٦٨٨-	٠.١٢٣٦-	٠.٣٢٣
٢٠٠٤	٠.١٧٩	٠.٢١٦٧	٠.٠٣٤-	٠.١٠٧٣	٠.٣٠٣
٢٠٠٥	٠.١٨٩	٠.٢٣٠١	٠.٠٤٣-	٠.٥٠٦	٠.٣٨٤
٢٠٠٦	٠.١٣٢	٠.٢١٧٩	٠.٠٣٥	٠.١٣٢	٠.٣٨٤
٢٠٠٧	٠.١٨٣	٠.٢٠٤	٠.٠١٧	٠.١٧٩	٠.٣٨٣
٢٠٠٨	٠.١٣٥	٠.١٧٨	٠.٠١٩٨-	٠.١٦	٠.٣٩

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى الجدول (٣٨).

وبإعادة تطبيق البيانات السابقة على معادلتى (Feder) يَنْتِج ما يأتي^٢:

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	F	Sig
١-١٢	٠.٤٣٩	٠.١٩٣	٠.٠٢٠	٠.٠٥٩٥٥٦٥	١.١١٥	٠.٣٧٦
١-١٧	٠.٤٣٩	٠.١٩٣	٠.٠٥٥-	٠.٠٦١٨٠١١٧	٠.٧٧٧	٠.٥٦٠

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول (٣٨).

^٢ النتائج محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول (٤٢) على برنامج SPSS الإحصائي.

Coefficients^a

Model	(Constant) الثابت	INVGD الاستثمار	GLAB العمل	GEXPXTOY الصادرات
أ-١٢	٠.٠٥٣-	٠.٨١٢	٠.١٤٥-	٠.١٠١
SIG	٠.٦١٩	٠.٠٧٩	٠.٧١٤	٠.٤٤٨
أ-١٧	٠.٠٥٦-	٠.٨٢٧	٠.١٣٥-	٠.١٦٧
SIG	٠.٦٨٨	٠.١٩٥	٠.٧٨٤	٠.٩٢٣

إن قيمة R^2 في العلاقتين بلغت ١٩.٣٪، أي إن المعادلتين قادرتين على تفسير ١٩.٣٪ من نمو الناتج المحلي الإجمالي، أمّا قوة الارتباط فلا تتجاوز ٤٤٪ في المعادلتين، وكلتا المعادلتين غير معنويتين في تفسير العلاقة بين المتغيرات، إذ تبلغ حدود الثقة في المعادلة (أ-١٢) ٦٣٪ فقط، وتنخفض حدود الثقة إلى ٤٤٪ في المعادلة (أ-١٧).

من كل ما سبق يتبين عدم معنوية النماذج السابقة المدروسة، وبذلك يمكن الوصول إلى نتيجة أن الصادرات السورية لم تؤثر بشكل جوهري في نمو الناتج المحلي الإجمالي السوري، ولكن ولاستكمال الدراسة لا بدّ من بحث العلاقة بين الصادرات والنمو متمثلاً في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي بأسلوب الدراسة نفسه التي قام بها Michaely في بحث علاقة الارتباط بين التغيّر في نسبة الصادرات إلى الناتج والتغيّر في نصيب الفرد من المحلي الإجمالي.

يبين الجدول الآتي معدّل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومعدّل نمو الصادرات السلعية والإجمالية في سورية:

جدول رقم (٤٣) معدّل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ومعدّل نمو الصادرات بالأسعار الجارية في سورية خلال السنوات (١٩٩٠-٢٠٠٨)^١

السنة	نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	معدّل نمو نصيب الفرد *	معدّل نمو الصادرات السلعية *	معدّل نمو الصادرات الكلية (السلعية + الخدمية) *
١٩٩٠	٢٢١٤٧			
١٩٩١	٢٤٨٦٧	٠.١٢٢٨	٠.١٨٥-	٠.٠٢٩٨
١٩٩٢	٢٨٦٨٠	٠.١٥٣٣	٠.٠٩٨-	٠.٠٩٠
١٩٩٣	٣٠٨٩٣	٠.٠٧٧٢	٠.٠١٧	٠.١٣٣
١٩٩٤	٣٦٧٢٢	٠.١٨٨٧	٠.١٢٧	٠.٢
١٩٩٥	٣٩٩٧٠	٠.٠٨٨٤	٠.١١٩	٠.١٥٧
١٩٩٦	٤٧٠٩٣	٠.١٧٨٢	٠.٠٠٧	٠.٠٤٨
١٩٩٧	٤٩٤٨٧	٠.٠٥٠٨	٠.٠٢-	٠.٠٠٨-
١٩٩٨	٥١٠٨٥	٠.٠٣٢٣	٠.٢٦-	٠.٠١٢-
١٩٩٩	٥١٥٤٤	٠.٠٠٩٠	٠.١٩٨	٠.٠٤٣٤
٢٠٠٠	٥٥٤٣٠	٠.٠٧٥٤	٤.٥٦	١.٤٨٨٣
٢٠٠١	٥٨٢٥٤	٠.٠٥١	٠.١٢٤	٠.١٠٦
٢٠٠٢	٦١١٤٣	٠.٠٥	٠.٢٩٩	٠.٢٠٢٧
٢٠٠٣	٦٢٧٠٧	٠.٠٢٦	٠.١٦١-	٠.١٢٣٦-
٢٠٠٤	٧٠٦٩٣	٠.١٢٧	٠.٠٦-	٠.١٠٧٣
٢٠٠٥	٨٢٤٥٩	٠.١٦٦	٠.٧	٠.٥٠٦
٢٠٠٦	٩١٠٩٢	٠.١٠٥	٠.١٩	٠.١٣٢
٢٠٠٧	١٠٥٢٤٩	٠.١٥٥	٠.١٤٦	٠.١٧٩
٢٠٠٨	١١٦٦٥٣	٠.١٠٨	٠.٢٢٢	٠.١٦

الجدول من إعداد الباحث بالاستناد إلى المجموعة الإحصائية الصادرة عن المكتب المركزي للإحصاء في سورية للأعوام (١٩٩١-٢٠٠٩)

بالتطبيق على الاقتصاد السوري يتّضح أن نمو الصادرات غير قادر على تفسير نمو نصيب الفرد من الناتج إذ لم تتجاوز R^2 ٠.٣٪ للصادرات السلعية و ٠.٩٪ للصادرات الإجمالية (السلعية + الخدمية)، وقوة الارتباط ضعيفة جداً (٠.١٪ للصادرات السلعية، و ٩.٦٪ للصادرات الكلية)، فضلاً عن عدم معنوية العلاقة بين المتغيرين في الحالتين،

^١ المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
* البيانات محسوبة من قبل الباحث بالاعتماد على بيانات المكتب المركزي للإحصاء.

وبالنتيجة فإن الصادرات السورية ليست من العوامل المفسرة لنمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال المدة المدروسة.

هذه النتيجة تؤكد أن الصادرات السورية لم تكن من العوامل المفسرة لنمو الناتج المحلي الإجمالي في سورية خلال مدة الدراسة. الأمر الذي يعني أن مزيج السياسات المستخدمة في تفعيل الصادرات السورية لم يستطع حتى الآن تفعيل دورها في النمو الاقتصادي.

النتائج والمقترحات

النتائج

انتهى البحث إلى مجموعة من النتائج، أهمها:

- تُعدُّ السياسات التجارية، والسياسات المالية والنقدية، والسياسات الصناعية، ومؤسسات تفعيل الصادرات، أهم سياسات تفعيل الصادرات في كل دول العالم.
- تواجه ٤٥,٦% من الشركات السورية التي تقوم بالتصدير معوقات داخلية، كما تواجه ٥١,١% منها معوقات خارجية (حسب الاستبيان المُعدّ).
- ضعف بنية الصناعات السورية بشقيها العام والخاص ضعيفة، ولا تتوافر لدى غالبيتها القدرة على التكيف مع متطلبات السوق العالمية ومواجهة المنافسة الحادة.
- لم تُظهر معظم السياسات المستخدمة بعد قدرتها في تفعيل الصادرات كونها سياسات حديثة العهد.
- ضعف تأثير السياسات القائمة مثل (المناطق الحرة والترويج السياحي) في الصادرات بالشكل الذي يمكنها من أن تلعب دوراً في زيادة النمو الاقتصادي.
- شكّلت السلع الوسيطة النسبة الغالبة من الصادرات السلعية السورية، (٧٠.٥٠%) عام ١٩٩٠، و(٦٢.٤٩%) عام ٢٠٠٨، ويُعدُّ النفط الخام أهم جزء منها، مما يدل على ضعف المركب التكنولوجي في هذه الصادرات.
- تراجعت درجة التركيز السلعي للصادرات السورية ممّا يعني زيادة تنوعها، وهو أمر إيجابي، أمّا درجة التركيز الجغرافي فازدادت مما يعني زيادة تركّز الصادرات في مجموعات معينة من الدول، وهذا أمر سلبي.
- تراجعت قدرة الصادرات السلعية على تغطية الواردات السلعية من ١٧٥.٥% في عام ١٩٩٠ إلى ٨٤.٣٢% في عام ٢٠٠٨؛ وذلك بسبب زيادة الواردات بنسبة أكبر من زيادة الصادرات، في حين نمت الصادرات الخدمية وازدادت

قدرتها على تغطية الواردات الخدمية من ٩٢.٧٦٪ في عام ١٩٩٠ إلى ١٢٦.١٦٪ في عام ٢٠٠٨.

- تراجع معدّل التبادل التجاري بمعدل وسطي سنوي وقدره ٢.٤٢٪ حسب مقياس لاسبير، و ٤.٩٦٪ حسب مقياس باش، ممّا يدل على انخفاض أسعار الصادرات بدلالة أسعار الواردات، أي إنّ سورية بحاجة لتصدير كميات أكبر من السلع لتحصل على الكميات نفسها من الواردات.

- تراجع معدّل التبادل الداخلي بمعدل وسطي سنوي وقدره ١.٥٧٪ حسب مقياس لاسبير، و ٥.٩١٪ حسب مقياس باش، ممّا يدل على تراجع دور الصادرات السورية في تمويل الواردات.

- ارتفع معدّل الانكشاف للخارج (أو معدّل الانفتاح الاقتصادي) في سورية من ٣٩.٩٥٪ في عام ١٩٩٠ إلى ٨٢.٢٣٪ في عام ٢٠٠٨، وبدأ هذا الارتفاع منذ عام ٢٠٠٠ مع بدء ظهور نتائج تطبيق سياسة الانفتاح الاقتصادي، ممّا يدل على ازدياد الأهمية النسبية لقطاع التجارة الخارجية ضمن الاقتصاد السوري.

- العلاقة بين الصادرات السلعية السورية (بالأسعار الجارية) والنمو الاقتصادي غير معنوية، وحتى بعد استبعاد النفط من الدراسة، أو بإضافة الصادرات الخدمية؛ كذلك الأمر بالنسبة للعلاقة بين الصادرات السلعية السورية (بالأسعار عام ٢٠٠٠ الثابتة) والنمو الاقتصادي. كما أنّ العلاقة بين الصادرات السورية والنمو الاقتصادي متمثلاً في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي غير معنوية أيضاً.

- لم يستطع مزيج السياسات المستخدمة في تفعيل الصادرات حتى الآن تفعيل دور الصادرات في النمو الاقتصادي في سورية.

المقترحات

أولاً- في السياسات التجارية:

- التوسّع في توقيع الاتفاقيات التجارية واتفاقيات المناطق الحرة بما يسمح بتسهيل انسياب السلع السورية إلى الدول الأخرى.
- تسهيل إجراءات التصدير وتبسيطها.
- تخفيض رسوم المعاملات الجمركية لانعكاسها في تكلفة الصادرات.
- تحقيق التنسيق والتعاون بين الهيئات العاملة في مجال التجارة، وتوفير الشفافية فيما يتعلق بالبيانات والمعلومات والتشريعات التجارية والسياسات والإجراءات.
- تشجيع إقامة شركات التصدير أو تأسيس مؤسسة حكومية للتصدير، أو ما يسمى ببيوت التجارة (Trading Houses)؛ تعمل على تصدير منتجات المنشآت الصغيرة غير القادرة على التصدير.
- وضع استراتيجية اقتصادية بعيدة المدى تهدف إلى تشجيع الاستثمارات في المناطق الحرة وتنمية الصناعات التصديرية فيها.
- القيام بدراسات جدوى لتحديد نوعية الاستثمارات المراد جذبها إلى المناطق الحرة، ونوعية التقنيات المراد الاستفادة منها؛ مما يضاعف من استفادة الاقتصاد الوطني من إنشاء هذه المناطق.
- تكثيف الجهود اللازمة للترويج للمناطق الحرة، ودعوة المستثمرين لإقامة المشروعات التي تتناسب وأوضاع كل منطقة.
- تطوير قوانين المناطق الحرة للتغلب على بعض المشاكل (الازدواجية، والتعارض مع قوانين بقية المؤسسات)، وحل مشكلة الاختلاف في تفسير بعض القوانين.
- تبسيط الإجراءات والتغلب على مشاكل البيروقراطية.
- وضع صيغة مناسبة للتكامل بين نشاطات المناطق الحرة والنشاطات المماثلة داخل البلد.

- ضرورة توفير الخدمات والمرافق والتسهيلات المناسبة للمناطق الحرة.
- زيادة أواصر التعاون والتنسيق بين المناطق الحرة العربية بما يحد من احتمالات المنافسة الضارة فيما بينها وجعلها مناطق تكميلية لبعضها.
- تشميل منتجات المناطق الحرة بالبرنامج التنفيذي لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى واتفاق الشراكة الأوروبية.
- متابعة تطوير القضاء وضمان استقلاليته، وتعزيز ثقة المستثمر واطمئنانه.

ثانياً - في السياسات المالية والنقدية:

- توفير سوق متوازنة طبيعية للقطع الأجنبي تتوافر فيها مقومات السوق الحرة المتوازنة حيث يتحرك السعر يومياً ليوازن بين الطلب والعرض، كما يسود فيها سعر واحد للعملة، وتقوم فيها البنوك بدورها التقليدي من تمويل التجارة الخارجية وتوفير النقد الأجنبي للأعباء العادية، وتراجع فيها شركات الصرافة لتؤدي الدور الهامشي الذي أنشئت من أجله.
- تطوير نظام العمل المصرفي لتقديم قروض تمويل الصادرات.
- تقديم جميع التسهيلات اللازمة للشركات المصدرة بفوائد مخفضة.
- الاهتمام بالصناعات التصديرية في توزيع القروض الصناعية، بحيث يتم ربط حجم القرض الصناعي بنمو القدرة التصديرية للمنشآت المستفيدة من القروض، وكذلك متابعة تأثير هذه القروض بإجراء دراسات تقييمية، إذ يمكن الاستعانة بدراسات تقييم الأداء والتأثير، لقياس مدى فاعلية القروض المخصصة لتنمية القدرة التصديرية في تحقيق أهدافها.

ثالثاً - في السياسات الصناعية:

- إعطاء الأولوية للصناعات التصديرية تعويضاً عن النضوب التدريجي للنفط وضماناً لتوازن الميزان التجاري وتحقيق فائض فيه.
- إطلاق المبادرات الوطنية لقوى الإنتاج بهدف زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته وجودته بما ينسجم مع معايير الجودة العالمية.

- مساعدة القطاع الخاص الصناعي على رفع مستوى كفاءته وقدرته التنافسية.
- تقديم الحوافز للمنشآت التي تحصل على شهادات الجودة، وخاصةً شهادة تقييم المطابقة الأوروبية CE MARKING؛ لما تعطيه من سمعة وثقة في المنتجات في جميع أنحاء العالم.
- تفعيل أجهزة الرقابة على الجودة، بحيث تمنع وصول أية سلعة إلى السوق إلا إذا استوفت شروط الجودة العالمية ومعاييرها.
- الاستمرار في إعفاء الصادرات الصناعية من ضرائب الدخل وربط الإعفاءات الضريبية الأخرى بمعدلات التصدير.

رابعاً- في مؤسسات تفعيل الصادرات:

- فيما يتعلق بهيئة تنمية الصادرات: البدء بتوفير الدعم للمنتجين كمرحلة أولى من خلال:
- توفير برامج لرفع كفاءة المديرين في الصناعة من خلال إعداد برامج تدريب لتنمية مهاراتهم وقدراتهم بالتعاون مع مؤسسات ومعاهد دولية معترف بها.
 - تقديم الخدمات الاستشارية للمصانع، بعد دراسة كل حالة على حدة من قبل خبراء مختصين، ودراسة المشاكل التي تعترضها في سبيل زيادة قدرتها التنافسية، ثم تقديم الحلول والبرامج ومصادر المعرفة والمعلومات.
 - تقديم الدعم للمنتجين الصناعيين للحصول على شهادات الجودة.
- وفي المرحلة الثانية يبدأ تقديم الدعم للمصدرين من خلال:
- إجراء دراسة تحليلية شاملة للأسواق الخارجية بهدف معرفة الدول التي يمكن فتح أسواق فيها، وتحديد نوعية المنتجات المناسبة.
 - إتاحة المعلومات عن الأسواق للصناعات الصغيرة والمتوسطة.
 - تدريب الأطر التسويقية.
 - الاستمرار بتقديم الدعم اللازم للمشاركة في المعارض لكن بطريقة مدروسة وفعالة تتوافق والإمكانات التصديرية لسورية.

- المساهمة بجميع وسائل الترويج التي تساعد المنتج السوري على دخول الأسواق الخارجية.
 - تقديم الدعم للمنشآت التصديرية بالشكل الذي يراعي الميزة النسبية، والقيمة المضافة، وحجم الأسواق المستهدفة، والاتفاقيات والتفضيلات الجمركية، ومرونة العرض داخلياً، ومرونة الطلب في الدول المستوردة عند تحديد معدلات الدعم، وبما يحقق التوطين السليم للصناعات، على أن يتم ربط مقدار الدعم بجدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية.
 - تقييم عمل الهيئة في كل مرحلة لدراسة مدى فعاليتها في تنمية الصادرات. فيما يتعلق بالمؤسسة العامة للمعارض:
 - الاستمرار في المشاركة بالمعارض التي تم تحقيق نجاحات فيها من أجل تعزيز العمل الذي تم إنجازه، وتوسيع المشاركة في الدول المستوردة الحالية.
 - تنمية الجهود التسويقية وتطويرها في الجناح ورفع الخبرات ومؤهلات المسؤولين عن الأجنحة الوطنية وموفدي الشركات. وتعريفهم بشكل مسبق ما هو واقع العلاقات الاقتصادية مع ذلك البلد، ورسم آفاق لهذه العلاقات.
- مقترحات أخرى:**
- تأسيس مؤسسات لتمويل وضمان الصادرات، وتفعيل عمل ما تم تأسيسه من هذه المؤسسات.
 - ضرورة إيجاد ملحقيات تجارية سورية في الدول المختلفة، وحثها على القيام بدورها في عمليات الدراسة والبحث وموافاة المؤسسات والشركات المحلية بما تحتاجه من المعلومات عن الأسواق الخارجية والتنسيق معها في توفير المعلومات.
 - تشجيع القيام بدراسات قياسية تسعى إلى تحديد العوامل المؤثرة في نمو الصادرات والعوائق التي تحد من نموها.

المراجع

الكتب:

١. ابراهيم محمد الفار، السياسة التجارية الخارجية ومدى أهميتها في مواجهة المتغيرات الاقتصادية الدولية - دراسة خاصة بالدول النامية، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ١٩٨٧.
٢. أحمد فريد مصطفى، الاقتصاد النقدي والدولي، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ٢٠٠٩.
٣. اسماعيل سفر وعارف دليلة، تاريخ الأفكار الاقتصادية، دمشق، مطبعة دار الكتاب، ١٩٨٠.
٤. آمال عبد الرحمن زيدان قاسم، مشاكل الطلب على الصادرات الصناعية المصرية، دار الكتب القانونية، مصر، ٢٠٠٨.
٥. إيمان عطية ناصف، وهشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، المكتب الجامعي الحديث، مصر، ٢٠٠٧.
٦. برنامج تمويل التجارة العربية، قواعد وإجراءات خطوط الائتمان، تموز ٢٠٠٠.
٧. بسام الحجار، العلاقات الاقتصادية الدولية، الطبعة الأولى، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ٢٠٠٣.
٨. بيار ماييه، النمو الاقتصادي، ترجمة جان كميد، مؤسسة نوفل للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، ١٩٧٢.
٩. خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج، عمان، الأردن، ٢٠٠٥.
١٠. زينب حسين عوض، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار القدر للطبع و النشر، الإسكندرية، مصر، ٢٠٠٣، ص ١٠١.
١١. سامي عفيفي حاتم، الاقتصاد المصري بين الواقع والطموح، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، ١٩٨٨.
١٢. شذا جمال خطيب ، الأزمة المالية والنقدية في دول جنوب شرقي آسيا، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، ٢٠٠١.
١٣. صبحي تادرس قريصة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، ١٩٨٣.
١٤. طارق الحاج، علم الاقتصاد و نظرياته، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ١٩٩٨.
١٥. عادل عبد العظيم، تطور نظريات التجارة الخارجية، المعهد العربي للتخطيط، ٢٠٠٥.
١٦. عبدو محمد الحمصي، اقتصاد وتخطيط الصناعة، جامعة دمشق، ١٩٩١.

١٧. عدنان سليمان، اقتصاديات المناطق الحرة، المؤسسة العامة للمناطق الحرة، دمشق، ٢٠٠٤.
١٨. عرفات تقي الحسني، التمويل الدولي، الطبعة الثانية، دار مجدلوي للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢.
١٩. عصام اسماعيل، إصلاح السياسات التجارية في سورية: ما هي أهم التطورات، وزارة الزراعة والإصلاح الزراعي، المركز الوطني للسياسات الزراعية، ٢٠٠٥.
٢٠. علي توفيق الصادق، علي احمد البلبل، محمد مصطفى عمران، نظم وسياسات أسعار الصرف، صندوق النقد العربي، ٢٠٠٣.
٢١. غرفة تجارة دمشق ومؤسسة فريدريتش ناومان، ندوة حول ترويج الصادرات السورية إلى دول الاتحاد الأوروبي، غرفة تجارة دمشق، ١٩٩٤.
٢٢. فايز ابراهيم الحبيب، نظريات التنمية والنمو الاقتصادي، جامعة الملك سعود، الرياض، ١٩٨٥.
٢٣. فهد العيتاني، هاني العمري، اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، جامعة الملك عبد العزيز، السعودية، ٢٠٠٨.
٢٤. فؤاد هاشم عوض، التجارة الخارجية والدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الرابعة، ١٩٧٥.
٢٥. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا-الإسكوا، تسهيل التجارة بالإشارة إلى الدول العربية، الأمم المتحدة، نيويورك، ٢٠٠٥.
٢٦. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا إسكوا، تسهيل التجارة والتجارة الإلكترونية، تعزيز المشاركة الفعالة في التجارة الإلكترونية: حالات مصر والأردن ولبنان والإمارات العربية المتحدة، الأمم المتحدة، ٢٠٠٣.
٢٧. م. م. أفسينيف، نظريات النمو الاقتصادي للبلدان النامية، ترجمة عز الدين جوني، دار الفارابي، بيروت، ١٩٧٩.
٢٨. مجدي محمود شهاب، وسوزي عدلي ناشد، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي، ٢٠٠٦، بيروت، لبنان.
٢٩. محمد علي عوض الحرازي، الدور الاقتصادي للمناطق الحرة في جذب الاستثمارات، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، بيروت، ٢٠٠٧.
٣٠. محمد محروس اسماعيل، اقتصاديات الصناعة والتصنيع مع اهتمام خاص بدراسات الجدوى الاقتصادية، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، ١٩٩٢.
٣١. محمد هشام خواجكية، التكتلات الاقتصادية الدولية، جامعة حلب، كلية العلوم الاقتصادية، ١٩٧٢/١٩٧١.

٣٢. محمود عبد الفضيل، العرب والتجربة الآسيوية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٠.

٣٣. محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، ١٩٨٦.

٣٤. مركز الأعمال السوري الأوروبي، دليل المصدر، مركز الأعمال السوري الأوروبي بدمشق.

٣٥. مصطفى عز العرب، النظرية البحتة في التجارة، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، ١٩٨٧.

٣٦. مطانيوس حبيب، التنمية الاقتصادية، جامعة دمشق، دمشق، ١٩٨١.

٣٧. منير الحمش، الاقتصاد السوري على مشارف القرن الحادي والعشرين، الطبعة الأولى، دار مشرق مغرب، دمشق، ١٩٩٧.

٣٨. نهاد دمشقية، التكامل الصناعي السوري اللبناني: الإمكانيات والفرص، مركز دراسات الوحدة العربية، ٢٠٠٢.

٣٩. و. و. روستو، مراحل النمو الاقتصادي، ترجمة برهان دجاني، المكتبة الأهلية، بيروت، لبنان، ١٩٦٠.

40. Athukorala, P. and Huynh, F. C. H., Export Instability and Growth: Problems and Prospects for the Developing Economies, 1991, CroomHelm, London.

41. AUMA. (2007). The trade fair industry: facts, functions, perspectives. 3rd edition. AUMA.

42. AUMA. (2008). Successful Participation in trade fairs. AUMA.

43. Coppock, J. D., International Trade Instability, 1962, New York, McGraw Hill.

44. Das, D. (1996). "An Introduction to the Japanese Economy", in D. Das, ed., *Emerging Growth Pole: The Asia-Pacific Economy*, Prentice Hall; Singapore. 492.

45. Mohamed, Osman, Ramayah, T. and Woon, Ong Peng. (2002). Towards Exporting Excellence: Perceived Usefulness of MATRADE Services. 1st International Business Seminar: Managing Competitiveness: Issues and Challenges for Malaysian Companies in International Business Environment, 29-30th June 2002.

46. Moon, C (1994), "Changing Patterns of Business Government Relations in South Korea", in A. MacIntyre, ed., *Business and Government in Industrialising Asia*, Allen and Unwin; Sydney, p. 146-152.

47. Suh, C. S. (1996), "Korea in the 1990s: Little Dragon or New Giant?", in D. Das, ed., *Emerging Growth Pole: The Asia-Pacific Economy*, Prentice Hall; Singapore.

48. Webster, Frederick E. Jr. (1984). *Industrial Marketing Strategy*, John Wiley and Sons, New York, 273.

الرسائل العلمية:

٤٩. باسم غدير غدير، التجارة الإلكترونية كأحد أشكال التجارة الخارجية وإمكانية تطبيقها في سورية في ظل المتغيرات الدولية المعاصرة، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد والتخطيط، جامعة تشرين، ٢٠٠٧.
٥٠. بسام مصطفى خالد، النقل متعدد الوسائط في الوطن العربي وأثره في التجارة العربية البينية، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الاقتصاد بإشراف الدكتور عبد الرحيم بوادجي، جامعة دمشق، عام ٢٠٠٥.
٥١. سلطاني سلمى، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية: حالة الجزائر، رسالة مقدّمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التخطيط والتنمية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، عام ٢٠٠٣.
٥٢. عبد الرشيد بن ديب، تنظيم وتطور التجارة الخارجية: حالة الجزائر، دراسة مقدّمة لنيل إجازة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، إشراف الدكتور طواهر محمد التهامي، عام ٢٠٠٣.
٥٣. عبدالله بن سليمان السكران، دراسة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية (١٩٧٠-١٩٩٩)، رسالة مقدمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، جامعة الملك سعود، السعودية، عام ٢٠٠٢.
٥٤. عماد سعدا، اقتصاديات المناطق الحرة السورية، رسالة معدّة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف الدكتور عدنان سليمان، جامعة دمشق، ٢٠٠٨.
٥٥. محمود ابراهيم العلي، الاستثمار الحكومي في قطاع الصناعة ودوره في تنمية الصادرات في سورية، رسالة مقدّمة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف مصطفى العبدالله الكفري وغسان محمود ابراهيم، جامعة دمشق، ٢٠٠٢.
٥٦. محمود عبيد، التجارة الإلكترونية كأحد اتجاهات التجارة الدولية في عصر العولمة ومتطلبات تطبيقها في سورية، رسالة معدة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد، إشراف الدكتور محمد خالد الحريري، ٢٠٠٦.

أوراق العمل:

٥٧. جاسم المناعي، ندوة تسهيلات تمويل التجارة وخدمات برنامج تمويل التجارة العربية وهيئة تنمية وترويج الصادرات المنعقدة في فندق الشام بدمشق بتاريخ ٢٠١٠/٢/٧.

٥٨. فوز بن عبد الستار العلمي الحسني، تجارة الخدمات وآثارها المتوقعة على الاقتصاد السعودي، ورقة مقدمة في ندوة الرؤية المستقبلية للاقتصاد السعودي التي نظمتها وزارة التخطيط، الرياض ١٣-١٧/٨/١٤٢٣هـ الموافق ١٩ - ٢٣ أكتوبر ٢٠٠٢م.

٥٩. المجلس الأعلى للتصدير، اجتماع المجلس الأعلى للتصدير بتاريخ ١٦/١١/٢٠٠٩.

٦٠. محمود محي الدين ، أحمد أجوك، سياسة سعر الصرف في مصر، ورقة عمل مقدمة للندوة المنعقدة في أبوظبي بعنوان "نظم وسياسات أسعار الصرف" في إطار برنامج التدريب الإقليمي المشترك بين صندوق النقد العربي وصندوق النقد الدولي بتاريخ ١٦-١٧ كانون أول ٢٠٠٢.

٦١. معتصم سليمان، العلاقة المتبادلة بين القطاع الخاص والتكامل الاقتصادي العربي، ورقة عمل مقدّمة إلى منظمة العمل العربية في المنتدى العربي حول الدور الجديد للقطاع الخاص في التنمية والتشغيل، الرباط / المملكة المغربية، 21 - 23 تشرين الاول ٢٠٠٨.

٦٢. مصرف سورية المركزي، دراسة حول ربط الليرة السورية بوحدة حقوق السحب الخاصة، ٢٠٠٧، مصرف سورية المركزي، ٢٠٠٧.

٦٣. منى زوبع وهبة الدقن، تمويل الصادرات المصرية، ورقة عمل من إعداد وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية المصرية، ١٩٩٩.

64. C, Kindelberger , P. Lindert : Economie Internationale, Edt Economica PARIS. 1981. P. 196.

65. Freund, Caroline, Pierola, Martha, D. (2008). Export Surges The Power of a Competitive Currency. The World Bank Development Research Group. Working Paper 4750.

66. Judith A. Giles and Cara L. Williams. (2000). Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Noncausality Results Part 1. University of Victoria. Econometrics Working Paper EWP0001.

67. Kirkpatrick, Colin. (1994). Does Trade Liberalization Assist Third World Industrial Development: Experience and Lessons of the 1980s. Development and Project Planning Center, University of Bradford, New Series Discussion Paper No. 49.

68. Kokko, Ari. (2002). Export-Led Growth in East Asia: Lessons for Europe's Transition Economies. European Institute of Japanese Studies, Stockholm School of Economics. Working Paper No. 142.

69. Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo & Payton, Lucy. (2006). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't. World Bank Policy Research Working Paper 4044.

70. Mazila, Md-Yusuf. (2008). The Impact of Exchange Rate Variability on Malaysia's Major Export Categories.

71. Nadeem Ul Haque, M. Ali Kemal, (2007). Impact of Export Subsidies on Pakistan's Exports", Pakistan Institute of Development Economics, Islamabad. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=991513>.
72. Ozler, S. and Harrigan, J. (1988). Export Instability and Economic Growth. Department of Economics. Working Paper No. 486, , University of California, Los Angeles.
73. Panagariya, Arvind. (2000). Evaluating The Case For Export Subsidies. World Bank Policy Research Working Paper No. 2276 retrieved in 7/11/2008 from the website: papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=629126.
74. Rhee, Y. W., Katterbach, K. and White, J. (1990) Free trade zones in export strategies. Industry and Energy Department, Working Paper, Industry Series Papers, No. 36. The World Bank, Washington DC.
75. Rose, Andrew (2005), "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion", NBER working paper #11111.
76. Sharma, A. and Panagiotidis, T. (2004). An Analysis of Exports and Growth in India: Co-integration and Causality Evidence 1971 – 2001. ESRC Seminar Series, Oxford University, Oxford.
77. Wacziarg, Romain. (1988). Measuring the Dynamic Gains from Trade. Stanford university, Graduate School of Business.
78. Xiangkang Yin, Xiangshuo Yin, "Can Developing Countries Benefit from Strategic Export Promotion?" working paper for the 13th Annual Congress of European Economic Association, Berlin.

التقارير والدوريات والإحصائيات:

٧٩. أحمد الكواز، السياسات الصناعية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٣/، ٢٠٠٢.
٨٠. أحمد نور، الآثار العكسية لاتفاقية الغات على الصناعة المصرية، مجلة الأهرام، ١٩٩٥/٧/٢٥.
٨١. بلقاسم العباس، سياسات أسعار الصرف، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٢٣/، ٢٠٠٣.
٨٢. جون بيج، معجزة بلدان شرق آسية بناء أساس للنمو، مجلة التمويل والتنمية، البنك الدولي، آذار ١٩٩٤.
٨٣. حيان أحمد سلمان، آلية تفعيل الصادرات السورية، مجلة الاقتصادية، العدد ٣٨٢ لعام ٢٠٠٩.
٨٤. صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي لعام ٢٠٠٨.

٨٥. عادل محمد خليل، المسموح والممنوع في أمور الدعم، مجلة الأهرام الاقتصادي، العدد ١٩٩٦ لعام ٢٠٠٧.
٨٦. عارف دليلة، السياسات الاقتصادية واقتصاد السوق في سورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية، ١٩٩٥-١٩٩٦.
٨٧. عبد الرحمن صبري، الصعود الاقتصادي لشرق آسية: الاتجاهات والمحددات، مجلة السياسية الدولية، ١٩٩٤.
٨٨. غسان محمود ابراهيم، سياسات التصنيع العربية: دراسة تحليلية لبنية التنمية الصناعية العربية، المركز العربي للدراسات الاستراتيجية، سلسلة قضايا راهنة، العدد (٩)، ١٩٩٨.
٨٩. فتحي خليفة علي خليفة، تأثير تحرير الجنيه المصري على بعض المتغيرات الاقتصادية، مجلة العلوم الاجتماعية، خريف ١٩٩٦.
٩٠. المراسيم التشريعية رقم ٦/ و ١٩/ و ٢٧/ لعام ٢٠٠٩ و ٥١/ لعام ٢٠٠٦.
٩١. مشروع دعم الجاهزية التنافسية، التقرير الوطني الأول لتنافسية الاقتصاد السوري لعام ٢٠٠٧.
٩٢. مصطفى بابكر، الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، الإصدار رقم ٥٠/، لعام ٢٠٠٦.
٩٣. مصرف سورية المركزي، النشرة الربعية لعدة سنوات.
٩٤. المكتب المركزي للإحصاء، المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٩، دمشق، الجمهورية العربية السورية.
٩٥. المعهد العربي للتخطيط، مؤشرات الأرقام القياسية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ١٩/، ٢٠٠٣.
٩٦. المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية، إحصائيات المؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية لعام ٢٠١٠.
٩٧. المؤسسة العامة للمناطق الحرة، إحصائيات المؤسسة العامة للمناطق الحرة لعام ٢٠١٠.
٩٨. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وإئتمان الصادرات، التقرير السنوي لعام ٢٠٠٩.
٩٩. وزارة الصناعة، إحصائيات وزارة الصناعة لعدة أعوام.
١٠٠. ناجي التونسي، الأزمات المالية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ٢٩/، أيار ٢٠٠٤.
١٠١. نتائج دراسة الإسكوا حول التجارة الخارجية في سورية، مجلة الاقتصادية، العدد ١٤٩ لعام ٢٠٠٤.

١٠٢. هناء يحيى سيد أحمد، تحليل واقع التجارة الخارجية السورية للفترة (١٩٩٠-٢٠٠٣)، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (٢٧)، العدد (١)، لعام ٢٠٠٥.

١٠٣. ياسر بو حسون، شادي أحمد زهرة، الأسواق المالية الناشئة ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني، "سورية، دراسة تحليلية استشرافية"، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (٢٧) العدد (١) ٢٠٠٥.

104. Balassa, Bela. (1978). Exports and economic growth Further evidence. Journal of Development Economics, 5, 181-189.
105. Balassa, Bela. (1985). Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock. Journal of Development Economics, 18, 23-35.
106. Buckley, R. (1998), Japan Today, Cambridge University Press, New York and Melbourne.
107. Chang , H.J.(1993), "The Political Economy of Industrial Policy in Korea", Cambridge Journal of Economics, Vol. 17 (2), 131-157. p. 151-152.
108. Chow, Peter C. Y. (1987). Causality between export growth and industrial development 1 Empirical evidence from the NICs. Journal of Development Economics. 26, 1, 55-63.
109. Corden, W. M. (1974). Trade Policy and Economic Welfare. Oxford, Clarendon Press.
110. Cuyvers, L., De Pelsmacker, P., Rayp, G., & Roozen, I.T.M. (1995). A decision support model for the planning and assessment of export promotion activities by government export promotion institutions- the Belgian case. International Journal of Research in Marketing, 12, 173-186.
111. Doi, N. (1989), "Enterprise Groups and Market Performance in Japanese Manufacturing Industries", Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, Vol. 36 (2), 143-53.
112. Feder, G. (1983). On exports and economic growth. Journal of Development Economics. 12, 59-73.
113. Ghartey, E.E. (1993). Causal relationship between exports and economic growth: some empirical evidence in Taiwan, Japan and the U.S. Applied Economics. 25, 1145-52.
114. Gonçalves, R. and Richtering, J. (1987). Intercountry comparison of export performance and output growth. The Developing Economies. 25, 3-18.
115. Gordon, D.V. and Sakyi-Bekoe, K. (1993). Testing the export-growth hypothesis: some parametric and nonparametric results for Ghana. Applied Economics 25, 553-63.

116. Jim Love, Ramesh Chandra. (2005). Testing export-led growth in South Asia. *Journal of Economic Studies*. 32, 132 – 145.
117. Johansen, S. (1988) “Statistical Analysis of Cointegration Vectors” *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12: 231-254.
118. Johansson, Helena. & Nilsson, Lars. (1997). Export Processing Zones as Catalysts, *World Development*, Vol. 25(12), 2115-2128.
119. Johnson, C. (1982), *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford University Press; Stanford.
120. Jung, S.W. and Marshall, P.J. (1985) >Exports, growth and causality in developing countries=. *Journal of Development Economics* 18, 1-12.
121. Kavoussi, R., (1984). "Export expansion and economic growth: Further empirical evidence". *Journal of Development Economics*, 14, 241-250.
122. Lee, K.S. (2010). The Activation of Technology Finance through Support for Small and Medium-Sized Enterprises in Korea. *International Journal of Business and Management*, 5, 75-79.
123. Lexington, and Lim, D. (1976). Export Instability and Economic Growth: A Return to Fundamentals, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 38, 311 - 322.
124. Love, J. and Chandra, R. (2004). An Index of Openness and its Relationship with Growth in India. *Journal of Developing Areas*, 38, 37-54.
125. Mac Bean, A. I. (1966). *Export Instability and Economic Development*, Cambridge Mass, Harvard University Press
126. Michaely, M. (1977). Exports and economic growth: an empirical investigation. *Journal of Development Economics*.
127. Ozawa, T. and M. Sato (1989), “JETRO, Japan's Adaptive Innovation in the Organization of Trade”, *Journal of World Trade*, Vol. 23 (4), 15-24.
128. Seringhaus, F. and G. Botschen (1991), “Cross-National comparison of Export Promotion Services: The views of Canadian and Austrian Companies”, *Journal of International Business Studies* 22(1), 115-33.
129. Sharma, S.C. and Dhakal, D. (1994). Causal analysis between exports and economic growth in developing countries. *Applied Economics* 26, 1145-57.
130. Sheehey, E.J. (1990). Exports and growth: a flawed framework. *Journal of Development Studies*. 27, 111-16.
131. Singer, Hans W. And Patricia, Gray. (1988). Trade policy and growth of developing countries: some new data. *World Development*, 16, 395-403.
132. Tyler, William G. (1981). Growth and export expansion in developing countries Some empirical evidence. *Journal of Development Economics*. 9, 121-130.
133. World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press for the World Bank; New York.

134. Yaghmaian. (1994). An Empirical Investigation of Exports, Development, and Growth in Developing Countries: Challenging the Neoclassical Theory of Export-Led Growth. World Development. 22, 12.

المواقع الإلكترونية:

١٣٥. الاتحاد الدولي للاتصالات، الخصائص الإحصائية لمجتمع المعلومات لعام ٢٠٠٩: الدول العربية، الموقع الإلكتروني: <http://www.itu.int/publ/D-IND-RPM.AR-2009/en>
١٣٦. اقتصاديات الأسواق المالية، شبكة طلبة الجزائر، منتديات العلوم الاقتصادية والتجارية، منتدى علوم التسيير والتجارة، ٢٠٠٩، الموقع الإلكتروني: <http://etudiantdz.com/vb/t8870.html>
١٣٧. البنك الدولي، تعريف ميزان المدفوعات، ٢٠٠٩، الموقع الإلكتروني: <http://www.albankaldawli.org/dataandresearch/definitions.pay.balance.html>
١٣٨. تراجع الصادرات يعكس عمق الركود الاقتصادي، ٢٠٠٩، سحب من الموقع الإلكتروني: <http://www.nufooz.com/ar/miscellaneous-news/commercial-markets/germany-japan-usa.html>
١٣٩. تقرير مجلس السياحة والسفر العالمي حول التطور المتوقع للسياحة في سورية في عام ٢٠٠٩، الموقع الإلكتروني: <http://www.syriatourism.org/print.php?sid=2361>
١٤٠. التنافسية ومؤشرات قياسها، الموقع الإلكتروني: www.ssic2008.com/assets/files/PDF/301-350/320.pdf
١٤١. جامعة الخرطوم، أهم المعالجات الاقتصادية في تفعيل الصادرات غير البترولية، سحب بتاريخ ٢٢/١٢/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني: law.uofk.edu/index.php
١٤٢. دراسة سبل تفعيل الصادرات الزراعية، سحب بتاريخ ١٣/١٠/٢٠١٠ من الموقع الإلكتروني: www.alintiqad.com/essaydetails.php?eid=32256&cid=75
١٤٣. رياض الفرس، التكامل الاقتصادي العربي: الواقع والطموح، الموقع الإلكتروني لجامعة الكويت: www.cba.edu.kw/reiyadh/104/
١٤٤. الدعم الزراعي في سورية: أشكاله، انعكاساته، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: <http://osamakadi.com/wp-content/uploads/2009/01/d8a7d984d8afd8b9d985-d8a7d984d8b2d8b1d8a7d8b9d98a-d981d98a-d8b3d988d8b1d98ad8a9-d8a7d984d985d984d8add9823.pdf>
١٤٥. السياسات الجبائية والجمركية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية، ٢٠٠٨، الموقع الإلكتروني: http://leisid.weebly.com/uploads/2/9/8/9/298991/_____.doc
١٤٦. سيريستيبس، "١١٤ مليوناً قيمة الدعم القادم للمصدرين والبحري يتغلب على البري بالأسعار"، ٢٢/٩/٢٠١٠، الموقع الإلكتروني: http://www.syriasteps.com/?d=128&id=56642&in_main_page=1

١٤٧. صندوق النقد الدولي، إحصائيات الصندوق، الموقع الإلكتروني لصندوق النقد الدولي:
www.imf.org
١٤٨. الطلب التمثيلي (نظرية لندر)، منتديات جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، الموقع الإلكتروني
http://www.univ-medea.dz/forum/viewtopic.php?f=33&t=2945&start=0&st=0&sk=t&sd=a
١٤٩. عبدالله سليم، نظرية الامبريالية: (٢) نقد مدرسة التبعية، مركز الدراسات الاشتراكية، مجلة الاشتراكية الثورية، عدد كانون ثاني ١٩٩٤، تيار الاشتراكيين الثوريين، مصر، ٢٠١٠، الموقع الإلكتروني:
http://www.e-socialists.net/node/3824
١٥٠. العلاقة بين معدّل التبادل التجاري وعجوزات الحساب الجاري للاقتصاد السعودي، بحث منشور على موقع جامعة الملك سعود الإلكتروني:
http://faculty.ksu.edu.sa/2195/Documents/TOT%20full%20text.doc
١٥١. الفاو، السياسات الزراعية في الدول النامية، الموقع الإلكتروني:
http://www.fao.org/world/syria/gcpita/training/materials/Ar/TM_Ag_Pol_Developing_Countries-Ar_68_135.pdf
١٥٢. قضية التنمية الحقيقية الأسطورة، حوار مع سمير أمين وسيرج لاتوش، ٢٠٠٩، الموقع الإلكتروني:
http://www.albadil.net/?Id=17&page=ShowDetails&table=articles
١٥٣. مازن الشاعر، وقفة تأمل ومقارنة بين ماليزيا والعالم العربي، مجلة دنيا الرأي الإلكترونية، مقالة منشورة بتاريخ ٦/٨/٢٠٠٧، في الموقع الإلكتروني:
http://pulpit.alwatanvoice.com/content-98992.htm
١٥٤. محمد شريف بشير، أثر انخفاض الدولار على الاقتصاد العالمي، تاريخ ٣/١٠/٢٠٠٤، موقع الجزيرة نت:
http://www.aljazeera.net/NR/exeres/1CFF3497-B4AA-4C6A-81FD-0B3E2ECCE00A.htm
١٥٥. محمد شريف بشير، الشيبول وقود كوريا، ٢٠٠٣، الموقع الإلكتروني:
www.islamonline.net/arabic/economics/2003/07/article07A.shtml
١٥٦. محمد شريف بشير، تجارب آسيوية: ماليزيا... اليابان قدوتنا، ٢٠٠٣، من الموقع الإلكتروني:
http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=ArticleA_C&cid=1178193334811&pagename=Zone-Arabic-Namah%2FNMALayout
١٥٧. محمد غسان القلاع، تطوير القطاع الخاص (من العائلة إلى المؤسسة)، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، الموقع الإلكتروني:
http://www.mafhoum.com/syr/articles_02/kilaa/kilaa.htm#1
١٥٨. محمد نبيل الشيمي، النقل بين الدول العربية ودوره في تنمية التجارة العربية البينية، مجلة الحوار المتمدن، ٢٧/٢/٢٠٠٩، سحبت من الموقع الإلكتروني:
http://www.ahewar.org/debat/print.art.asp?t=0&aid=163345&ac=1

١٥٩. مدرسة التبعية، منتدى العلوم السياسية والعلاقات الاقتصادية، شبكة طلبة الجزائر، سحبت من الموقع الإلكتروني: <http://etudiantdz.com/vb/t43149.html>
١٦٠. مصطفى العبدالله الكفري، ٢٠٠٨، مناخ الاستثمار في الجمهورية العربية السورية، ندوة الثلاثاء الاقتصادية، جمعية العلوم الاقتصادية السورية، الموقع الإلكتروني: http://www.mafhoum.com/syr/articles_08/kafri.pdf
١٦١. المعهد العربي للتخطيط، نظريات التجارة الخارجية وسياساتها، الموقع الإلكتروني: http://www.arab-api.org/course18/c18_1_3.htm
١٦٢. الملف الصحفي في وزارة الزراعة، ٢٠١٠/١١/٨، سحبت من الموقع الإلكتروني: <http://www.agri-news.org/w89.htm>
١٦٣. المناطق الحرة، دراسة منشورة في الموقع الإلكتروني لمؤسسة المناطق الحرة الأردنية سحبت بتاريخ ٢٠٠٩/٢/٣ من الموقع: <http://www.free-zones.gov.jo/km1/studies/CONFERANCESYRIA.pdf>
١٦٤. المنظمة الدولية للتعليم المهني، الموقع الإلكتروني: <http://www.peoi.org/Courses/Coursesar/mac/mac15.html>
١٦٥. الموقع الإلكتروني: <http://www.geocities.com/asj212/85.5.doc>
١٦٦. منور أوسرير، دراسة نظرية عن المناطق الحرة، مجلة الباحث، العدد ٢، ٢٠٠٣، ص ٤٠-٤٨، سحبت من الموقع الإلكتروني: http://bbekhti.online.fr/rcweb/rc2/5%20BMS%20Osrir_1.pdf
١٦٧. المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، الموقع الإلكتروني: <http://www.iaigc.net/?id=4>
١٦٨. الموسوعة الإلكترونية Wikipedia، الموقع الإلكتروني: http://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%D9%84%D8%AE%D8%B7%D9%88%D8%B7_%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%88%D9%8A%D8%A9_%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A9
١٦٩. هيئة الاستثمار السورية، الموقع الإلكتروني: http://www.investinsyria.org/a/index.php?id=15&m_id=3&op=p
١٧٠. هيئة تنمية وترويج الصادرات، استراتيجية تنمية الصادرات السورية ٢٠١٠-٢٠١٥، موقع الهيئة: <http://www.edpa.gov.sy/>
١٧١. وزارة الإعلام، الموقع الإلكتروني: <http://www.moi.gov.sy/ar/pid8980.html>
١٧٢. وزارة الاقتصاد والتجارة، الموقع الإلكتروني: <http://www.syrecon.org/modules.php?op=modload&name=News&file=archive&sid=2159>
١٧٣. وزارة الصناعة، برنامج التحديث والتطوير الصناعي في سورية / البرنامج التنفيذي، الموقع الإلكتروني: www.dci-syria.org/servers/gallery/20080225-024653.doc

١٧٤. وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو في الجزائر: الواقع والتحديات، مجلة الباحث، العدد الأول، ٢٠٠٢، ص ٦-١٧. سحبت من الموقع الإلكتروني:
http://bbekhti.online.fr/rcweb/rc1/1_OUASAF.PDF
١٧٥. الوكالة العربية السورية للأنباء، ٢٠١٠/١١/٢، سحبت من الموقع الإلكتروني:
<http://www.sana.sy/ara/151/2010/10/02/310816.htm>
176. AUMA. (2008). Serving the Trade Fair Industry. Retrieved in 15/1/2009 from the website:
http://www.auma.de/_pages/e/12_Download/download/GermanTradeFairIndustry/AUMA_Portrait_e_2008.pdf
177. Dierk Herzer and Felicitas Nowak-Lehmann D. (2004). What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis. Retrieved September 23, 2008 from the World Wide Web:
http://www.eudnet.net/workshops/afd_2004/Herzer_and_Nowak-Lehmann.pdf.
178. ECEG. (2006). To Activate Egyptian Exports. Retrieved from the website: www.eceg.com
179. Giovannucci, Daniele. National Trade Promotion Organizations: their role and functions. Retrieved in 15/1/2009 from the website:
<http://ssrn.com/abstract=996771>
180. International Trade Theories. Retrieved on 13/10/2008 from the website:
<http://lecture.mfu.ac.th/~kmnyunt/International%20Economics/Lecture%20doc/Itrade2.doc>
181. Izani, Ibrahim. (2002). On Export Economic Growth. Jurnal Pengurusan 21, 3-18. retrieved on 16/6/2009 from the website:
<http://pkukmweb.ukm.my/~penerbit/jp21-01.pdf>.
182. Sakurai, Teiji. (2007). JETRO and Japan's Postwar Export Promotion System: Messages for Latin American Export Promotion Agencies. Retrieved from the website:
http://ir.ide.go.jp/dspace/bitstream/2344/679/1/ARRIDE_Discussion_No.127_sakurai.pdf
183. UFI. Retrieved in 3/12/2008 from the website:
<http://www.ufi.org/pages/thetradeFairsector/basicknowledge.asp>
184. UFI. (2007). The World Map of Exhibition Venues and future trends. Retrieved in 15/1/2009 from the website:
www.ufi.org/media/publicationspress/2007_ufi_world_map_of_exhibition_venues.pdf
185. Website: http://www.expofairs.com/download/gmf_2007-2008.pdf

الملاحق

ملحق رقم (١)

استبيان حول معوقات وسبل تنمية الصادرات

(١) اسم المنشأة (اختياري):

هاتف: فاكس: ص.ب:

e-mail:

(٢) الشكل القانوني: منشأة فردية ☐ شركة ☐

(٣) طبيعة السلع المصدرة:

خام ☐ نباتية ☐ حيوانية ☐
مصنعة استهلاكية ☐ مصنعة وسيطة ☐ مصنعة رأسمالية ☐

(٤) نسبة الصادرات من الإنتاج: (%)

(٥) أسواق التصدير الرئيسية:

دول عربية (%) دول اوروبية (%) دول أميركية (%)
دول آسيوية (%) دول أخرى (%)

(٦) في اعتقادكم هل يمكنكم زيادة حصتكم من الصادرات للسوق العالمية:

نعم ☐ لا ☐

في حال الإجابة بـ (لا) ما هي الأسباب من وجهة نظركم :

- ☐ عدم المعرفة بالأسواق المستهدفة.
- ☐ عدم توفر الموارد المالية اللازمة لدعم عملية التصدير.
- ☐ عدم الخبرة باختيار الوسيلة المناسبة لبيع وتوزيع المنتجات.
- ☐ عدم إمكانية زيادة الإنتاج بسبب استخدام كامل الطاقة الإنتاجية.
- ☐ عدم إمكانية المنافسة في الأسواق الخارجية
- ☐ عدم إمكانية الالتزام بالتسليم في الزمن المحدد
- ☐ عدم إمكانية تنفيذ الإنتاج ضمن المواصفات المطلوبة

☐ أسباب أخرى اذكرها:

.....
.....
.....
.....

٧) ما هي الأساليب التي تتخذونها لزيادة مبيعاتكم الخارجية تعتمد على:

☐ وكلاء التسويق

☐ الإعلانات والحملات الترويجية

☐ المشاركة بالمعارض الخارجية

☐ وسائل أخرى اذكرها

.....
.....
.....

٨) هل تواجهكم معوقات داخلية تعوق عملية التصدير:

☐ نعم ☐ لا

في حال الإجابة بنعم فإن هذه المعوقات تتعلق بـ:

☐ عدم توفر قواعد بيانات حول المعلومات التجارية

☐ صعوبة إجراءات التصدير وتعقيدها

☐ عدم الخبرة بإجراءات التصدير

☐ عدم المعرفة بشروط التجارة الدولية

☐ عدم المعرفة بطرق تمويل الصادرات وطرق الدفع

☐ عدم توفر جهات تمويلية للصادرات

☐ معوقات أخرى اذكر ما هي:

.....
.....
.....
.....
.....
.....

٩) هل تواجهكم معوقات خارجية تعوق عملية التصدير:

نعم ☐ لا ☐

في حال الإجابة بنعم اذكر ما هي هذه المعوقات:

☐ ارتفاع المواصفات الفنية المطلوبة في بعض الدول

☐ المنافسة الشديدة

☐ عدم المعرفة بالأسواق وحاجاتها

☐ عدم القدرة على متابعة التغيرات في أذواق المستهلكين

☐ عدم القدرة على توفير البضاعة المطلوبة في الوقت المناسب وبالجودة المطلوبة

☐ عدم المعرفة بالقوانين والإجراءات في الأسواق الخارجية

☐ معوقات أخرى اذكرها:

.....
.....
.....
.....

١٠) في نظركم ما هي سبل تنشيط وزيادة الصادرات السورية التي ترون أن تعتمد عليها الجهات المعنية بتنمية الصادرات في الجمهورية العربية السورية:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

١١) هل لديكم أية مقترحات أخرى تخص موضوع التصدير (يمكن استخدام ظهر الاستبيان أو أوراق إضافية)

.....
.....
.....
.....
.....

ملحق رقم (٢)

الأرقام القياسية للصادرات والواردات خلال الفترة (١٩٩٠-٢٠٠٧)^١

سنة الأساس: ١٩٩٠

* سنة الأساس: ٢٠٠٠

السنة	الرقم القياسي لأسعار الصادرات / لاسبير	الرقم القياسي لكميات الصادرات / لاسبير	الرقم القياسي لأسعار الصادرات / باش	الرقم القياسي لكميات الصادرات / باش	الرقم القياسي لأسعار الواردات / لاسبير	الرقم القياسي لكميات الواردات / لاسبير	الرقم القياسي لأسعار الواردات / باش	الرقم القياسي لكميات الواردات / باش
١٩٩٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
١٩٩١	٩٨	١٠٤	٧٩	٨٣	١٠١	١٦٣	٧٢	١١٦
١٩٩٢	٦٨	١٠٥	٧٠	١٠٨	٩٨	١٤٣	٩١	١٣٣
١٩٩٣	٦٧	١٥٨	٦٢	١٤٤	٩٣	٢٢٥	٧٤	١٧٩
١٩٩٤	٧٣	١٧١	٦٤	١٤٩	١٠٥	٢٧٦	٨٣	٢١٩
١٩٩٥	٩٠	١٦٧	٧٤	١٣٧	١١٨	٢٤٨	٨٠	١٦٧
١٩٩٦	٩٥	١٦٤	٨١	١٤٠	١٢٥	٢٥٠	٩٢	١٨٤
١٩٩٧	٧٥	١٨٣	٦٨	١٦٦	١٠٧	٢١٨	٨١	١٦٥
١٩٩٨	٥٣	١٨٥	٤٦	١٥٩	٩٩	٢٥٥	٦٨	١٧٤
١٩٩٩	٦٨	١٦٢	٦٦	١٥٧	١٧٠	٢٣٨	٦٧	٩٤
٢٠٠٠	٦٩	١٣٣	٥٧	١١٠	٩٥	٤٠	١٣٥	٥٧
*٢٠٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
*٢٠٠١	٨٨	١٢٤	٨٦	١٢١	٩٩	٨٣	٩٦	٨٠
*٢٠٠٢	٩٥	١٥٦	٨٣	١٣٧	١٣٧	٧١	٨٠	٤٢
*٢٠٠٣	١٠٠	١٠١	١٠٢	١٠٣	٩٤	٩١	٨٥	٨٢
*٢٠٠٤	١٢٤	٨٥	١١٥	٧٩	١٢٧	٨٨	٩٩	٦٨

^١ المجموعة الإحصائية للسنوات ١٩٩١-٢٠٠٨، المكتب المركزي للإحصاء، دمشق، الجمهورية العربية السورية.

ملحق رقم (٣)

الأرقام القياسية للصادرات والواردات خلال الفترة (١٩٩٠-٢٠٠٧)^١

سنة الأساس: ٢٠٠٠

السنة	الرقم القياسي لأسعار الصادرات / لاسبير	الرقم القياسي لأسعار الصادرات / باش	الرقم القياسي لأسعار الصادرات	الرقم القياسي لأسعار الواردات / لاسبير	الرقم القياسي لأسعار الواردات / باش	الرقم القياسي لأسعار الواردات	الرقم القياسي لأسعار الواردات	الرقم القياسي لأسعار الواردات
١٩٩٠	١٤٥	٧٥	١٧٥	٩١	١٠٥	٢٥٠	٧٤	١٧٥
١٩٩١	١٤٢	٧٨	١٣٩	٧٥	١٠٦	٤٠٨	٥٣	٢٠٤
١٩٩٢	٩٩	٧٩	١٢٣	٩٨	١٠٣	٣٥٨	٦٧	٢٣٣
١٩٩٣	٩٧	١١٩	١٠٩	١٣١	٩٨	٩٨	٥٥	٣١٤
١٩٩٤	١٠٦	١٢٩	١١٢	١٣٥	١١١	٦٩٠	٦١	٣٨٤
١٩٩٥	١٣٠	١٢٦	١٣٠	١٢٥	١٢٤	٦٢٠	٥٩	٢٩٣
١٩٩٦	١٣٨	١٢٣	١٤٢	١٢٧	١٣٢	٦٢٥	٦٨	٣٢٣
١٩٩٧	١٠٩	١٣٨	١١٩	١٥١	١١٣	٥٤٥	٦٠	٢٨٩
١٩٩٨	٧٧	١٣٩	٨١	١٤٥	١٠٤	٦٣٨	٥٠	٣٠٥
١٩٩٩	٩٩	١٢٢	١١٦	١٤٣	١٧٩	٥٩٥	٥٠	١٦٥
٢٠٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠
٢٠٠١	٨٨	١٢٤	٨٦	١٢١	٩٩	٨٣	٩٦	٨٠
٢٠٠٢	٩٥	١٥٦	٨٣	١٣٧	١٣٧	٧١	٨٠	٤٢
٢٠٠٣	١٠٠	١٠١	١٠٢	١٠٣	٩٤	٩١	٨٥	٨٢
٢٠٠٤	١٢٤	٨٥	١١٥	٧٩	١٢٧	٨٨	٩٩	٦٨

^١ تم تعديل سنة الأساس للفترة ١٩٩٠-١٩٩٩ من عام ١٩٩٠ إلى عام ٢٠٠٠ من خلال قسمة الأرقام القياسية لتلك الفترة على الرقم القياسي لعام ٢٠٠٠ الذي سنة أساسه ١٩٩٠ وذلك بالاعتماد على خاصية الاختبار المعاكس للزمن التي تتمتع بها الأرقام القياسية حسب المعادلة:

$$P_{st} = \frac{1}{P_{ts}}$$

وتم تعديل كامل السلسلة بقسمة كل الأرقام القياسية في السلسلة على الرقم القياسي لعام ٢٠٠٠ (المرجع: مؤشرات الأرقام القياسية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، سلسلة جسر التنمية، العدد ١٩/، ٢٠٠٣، ص ١١).

ملحق رقم (٤)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٢-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.406 ^a	.165	-.014	.06057278074

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.010	3	.003	.923	.455 ^a
	Residual	.051	14	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.037	.107		-.344	.736
	Investment	.758	.472	.421	1.606	.131
	Labor	-.152	.395	-.094	-.384	.706
	export	.022	.062	.092	.351	.731

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٣٩) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (٥)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٧-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT, DEXPORT	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.434 ^a	.189	-.061-	.06196541606

a Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.012	4	.003	.756	.572 ^a
	Residual	.050	13	.004		
	Total	.062	17			

a Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.066-	.119		-.553-	.590
	Investment	.872	.518	.484	1.686	.116
	Labor	-.114-	.409	-.071-	-.279-	.785
	export	.526	.823	2.245	.639	.534
	dexport	-.119-	.194	-2.138-	-.615-	.549

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٣٩) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (٦)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٢-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية بعد إدخال الواردات الرأسمالية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨^١.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT, IMPORT	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.463 ^a	.214	-.027-	.06097585906

a Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, import

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.013	4	.003	.887	.499 ^a
	Residual	.048	13	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, import

b. Dependent Variable: gdp

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.059-	.110		-.537-	.601
	Investment	.737	.476	.409	1.549	.145
	Labor	.060	.462	.037	.130	.898
	import	.469	.520	.258	.903	.383
	export	.017	.062	.073	.277	.786

a. Dependent Variable: dgdg

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٣٩) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (٧)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٧-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية بعد إدخال الواردات الرأسمالية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨^١.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT, DEXPORT, IMPORT	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.489 ^a	.239	-.077-	.06244290786

a Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport, import

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.015	5	.003	.756	.598 ^a
	Residual	.047	12	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport, import

b. Dependent Variable: gdp

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.089-	.123		-.729-	.480
	Investment	.855	.522	.475	1.638	.127
	Labor	.102	.478	.064	.215	.834
	import	.477	.532	.262	.896	.388
	export	.538	.829	2.295	.648	.529
	dexport	-.123-	.196	-2.207-	-.630-	.541

a. Dependent Variable: gdp

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٣٩) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (٨)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٢-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية بعد استبعاد الصادرات من النفط الخام خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨^١.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT-PETROL,	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.424 ^a	.180	-.004-	.06003364740

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export-petrol

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.011	3	.004	1.024	.412 ^a
	Residual	.050	14	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export-petrol

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.046-	.105		-.441-	.666
	Investment	.785	.458	.436	1.712	.109
	Labor	-.105-	.395	-.065-	-.265-	.795
	export-petrol	.119	.194	.158	.615	.548

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٠) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (٩)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٧-أ) للصادرات السلعية بالأسعار الجارية بعد استبعاد الصادرات من النفط الخام خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨^١.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT-PETROL, D EXPORT-PETROL,	.	Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.480 ^a	.230	-.006-	.06035703983

a Predictors: (Constant), Investment, Labor, export-petrol, dexport-petrol

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.014	4	.004	.972	.456 ^a
	Residual	.047	13	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export-petrol, dexport-petrol

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.059-	.106		-.552-	.590
	investment	.802	.461	.445	1.740	.105
	Labor	.050	.431	.031	.117	.909
	export_petrol	.662	.620	.878	1.068	.305
	dexport-petrol	-.048-	.052	-.744-	-.922-	.373

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٠) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (١٠)

البيانات المطلوبة لتطبيق معادلة (Feder) بعد تحويلها للأسعار الثابتة خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٧.^١

السنة	الرقم القياسي لأسعار الصادرات	الرقم القياسي لأسعار الجملة	الناتج المحلي الإجمالي	الاستثمار	الصادرات
١٩٩٠	١٤٥	٦٧	٤٠٢٤٩٢	٦٦٥٩٢,٥	٣٢٦٢٤,٥٨
١٩٩١	١٤٢	٧٧	٤٠٦٣٨٧,٨	٧٣٠٣٣,٠٤	٢٧١٠٩,٩٦
١٩٩٢	٩٩	٧٨	٤٧٦٤٤٨,٧	١١٠٤١٠,٣	٣٥٢٣٠,٥٩
١٩٩٣	٩٧	٨٥	٤٨٨٦٨٧	١٢٦٩٢٨,٣	٣٦٣٧٢,٢٧
١٩٩٤	١٠٦	٩٧	٥٢٣٥٥٢,٨	١٥٦٨٥٠,٣	٣٧٦٣٦,١٩
١٩٩٥	١٣٠	١٠٣	٥٥٢٥٥٦,٥	١٥٠٤٨٧,٧	٣٤١٦٤,٢
١٩٩٦	١٣٨	١٠٧	٦٤٧٦٧٨,٤	١٥١٥٩٣,٨	٣٢٦٠٢,١٤
١٩٩٧	١٠٩	١٠٩	٦٨١٩٢٢,٩	١٤٩٧٢٤,٧	٤٠٤٣٦,٧٦
١٩٩٨	٧٧	١٠٩	٧٢٧٤٠٢,٥	١٤٩٤٩٠,٢	٤٢٢٣٧,١١
١٩٩٩	٩٩	١٠٧	٧٦٧٨٩٨,٨	١٤٤٠٩٩,٤	٣٩٤٥١,٧٦
٢٠٠٠	١٠٠	١٠٠	٩٠٤٦٢٢	١٥٦٠٩٢	٢١٦١٩٠
٢٠٠١	٨٨	٩٦	١٠١٤٥٩٢	٢٠٦٤١٦,٧	٢٧٦٣٠,٥٧
٢٠٠٢	٩٥	١٠١	١٠١٢١٨١	٢٠٤٣٧٢,٣	٣٣٢٥٤٦,٣
٢٠٠٣	١٠٠	١٠٦	١٠١٣٣٦١	٢٣٥٥٤٨,١	٢٦٥٠٣٩
٢٠٠٤	١٢٤	١٠٧	١١٨٤٠١٠	٢٥٦٥٤٢,١	٢٠٠٨١٧,٧
٢٠٠٥		١١٠	١٣٦٩٤٩١	٣١٥٢١٥,٥	*٢٥٧٦٣١,٣
٢٠٠٦		١١٠	١٥٤٩٩٧٦	٣٣٧٧٤٤,٥	*٣٣٩٣٨٥,٦
٢٠٠٧		١١٨	١٧١٠٠٢١	٣٤٩٢٦٧,٨	*٣٤٠٧٧٥
٢٠٠٨		١٢٦,٥	١٨١١٤٨٥	٣٢٣١٠٢,٨	*٣٥٢٠٠٦,٨

^١ الجدول من إعداد الباحث بتعديل بيانات الناتج المحلي الإجمالي والاستثمار الواردة في الجدول رقم (٣٨) إلى الأسعار الثابتة لعام ٢٠٠٠ بالاعتماد على الرقم القياسي لأسعار الجملة وتعديل الصادرات بالاعتماد على الرقم القياسي للصادرات. * أخذ الباحث قيمة الصادرات بالأسعار الثابتة لعام ٢٠٠٠ كما وردت في النشرة الربعية لأعوام ٢٠٠٦ و ٢٠٠٧ و ٢٠٠٨ و ٢٠٠٩ الصادرة عن مصرف سورية المركزي لعدم توفر الأرقام القياسية للصادرات.

ملحق رقم (١١)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٢-أ) بأسعار ٢٠٠٠ الثابتة للصادرات السلعية خلال الفترة

من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.400 ^a	.160	-.020	.063567065

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.011	3	.004	.891	.470 ^a
	Residual	.057	14	.004		
	Total	.067	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.040	.111		.361	.724
	Investment	.204	.497	.108	.410	.688
	Labor	-.166	.421	-.098	-.393	.700
	export	.108	.067	.434	1.620	.128

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤١) على برنامج SPSS.

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.040	.111		.361	.724
	Investment	.204	.497	.108	.410	.688
	Labor	-.166	.421	-.098	-.393	.700
	export	.108	.067	.434	1.620	.128

a. Dependent Variable: GDP

ملحق رقم (١٢)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٧-أ) بأسعار ٢٠٠٠ الثابتة للصادرات السلعية خلال الفترة

من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT, DEXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.462 ^a	.213	-.029	.063861803

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.014	4	.004	.880	.502 ^a
	Residual	.053	13	.004		
	Total	.067	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.063	.115		.552	.590
	Investment	.092	.513	.049	.180	.860
	Labor	-.139	.424	-.082	-.328	.748
	export	-.647	.812	-.2591	-.797	.440
	dexport	.179	.192	3.009	.933	.368

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤١) على برنامج SPSS.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.063	.115		.552	.590
Investment	.092	.513	.049	.180	.860
Labor	-.139	.424	-.082	-.328	.748
export	-.647	.812	-.259	-.797	.440
dexport	.179	.192	.300	.933	.368

a. Dependent Variable: GDP

ملحق رقم (١٣)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٢-أ) للصادرات الكلية بالأسعار الجارية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.439 ^a	.193	-.020	.05955655924

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.012	3	.004	1.115	.376 ^a
	Residual	.050	14	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.053	.104		-.509	.619
	Investment	.812	.456	.451	1.779	.097
	Labor	-.145	.387	-.090	-.374	.714
	export	.101	.130	.198	.781	.448

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٢) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (١٤)

نتائج الانحدار حسب المعادلة (١٧-أ) للصادرات الكلية بالأسعار الجارية خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	INVESTMENT, LABOR, EXPORT DEXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDP

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.439 ^a	.193	-.055-	.06180117393

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.012	4	.003	.777	.560 ^a
	Residual	.050	13	.004		
	Total	.062	17			

a. Predictors: (Constant), Investment, Labor, export, dexport

b. Dependent Variable: GDP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.056-	.137		-.411-	.688
	Investment	.827	.604	.459	1.368	.195
	Labor,	-.135-	.481	-.083-	-.280-	.784
	export	.167	1.689	.326	.099	.923
	dexport	-.022-	.559	-.126-	-.039-	.970

a. Dependent Variable: GDP

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٢) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (١٥)

نتائج انحدار معادل نمو الصادرات السلعية بالأسعار الجارية على معادل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDPPERCAPITA

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.051 ^a	.003	-.060-	.0572787645

a. Predictors: (Constant), export

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	.042	.839 ^a
	Residual	.052	16	.003		
	Total	.053	17			

a. Predictors: (Constant), export

b. Dependent Variable: gdpperc capita

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.099	.014		6.989	.000
	export	-.003-	.013	-.051-	-.206-	.839

a. Dependent Variable: ddppercapita

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٣) على برنامج SPSS.

ملحق رقم (١٦)

نتائج انحدار معدّل نمو الصادرات الإجمالية بالأسعار الجارية على معدّل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من ١٩٩٠-٢٠٠٨.^١

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	EXPORT	.	Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: GDPPERCAPITA

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.096 ^a	.009	-.053	.0570874492

a. Predictors: (Constant), export

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.000	1	.000	.150	.704 ^a
	Residual	.052	16	.003		
	Total	.053	17			

a. Predictors: (Constant), export

b. Dependent Variable: gdppercapita

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.095	.015		6.154	.000
	export	.015	.040	.096	.387	.704

a. Dependent Variable: gdppercapita

^١ البيانات محسوبة من قبل الباحث بتطبيق بيانات الجدول رقم (٤٣) على برنامج SPSS.