

## الفصل الثالث

### حدود فعالية المناطق الحرة

أولاً: دور الدولة في رفع كفاءة المناطق الحرة

ثانياً: القدرة التنافسية للمناطق الحرة

ثالثاً: عوائق تواجه تسويق منتجات المناطق الحرة

بالدول النامية



## حدود فعالية المناطق الحرة

ان المنافع التى تحققها الدولة من اقامة المناطق الحرة بها يتوقف من ناحية على الاطار التشريعى والسياسة الاقتصادية المتبعة، ومن ناحية أخرى يتوقف على كيفية مواجهة التحديات الخارجية والداخلية، ونشرح ذلك فيما يلى:

### أولاً: دور الدولة فى رفع كفاءة المناطق الحرة

سبق أن ذكرنا أن كفاءة وفعالية المناطق الحرة فى أداء دورها يتوقف على نظام الحوافز وتنفيذ اجراءات لرفع القيمة المضافة. وعند تقييم نظام الحوافز الاعفاءات المقدمة للاستثمارات الأجنبية يقاس الى أى مدى ينجح هذا النظام فى جذب الاستثمار الأجنبى ويحقق منافع للدول النامية. أما بالنسبة لمساهمة مناطق الحرة فى رفع للقيمة المضافة فذلك يتوقف على امكانيات الدولة النامية رفع القيمة المضافة من خلال انشاء المناطق الحرة.

ونشرح فيما يلى نظام الحوافز فى المنطقة الحرة ومساهمته فى رفع القيمة المضافة.

### ( ١ ) نظام الحوافز فى المنطقة الحرة

من أهم مقومات انشاء المناطق الحرة، كما سبق ذكره، تشجيع المستثمرين على اقامة مصانع ذات كفاءة عالية، واتاحة ليجار مناسب للأرض وقروض بيسرة منخفض الفائدة، وتقديم اعفاءات جمركية على الواردات من الآلات والسلع الرأسمالية والسلع الوسيطة، ومنح اعفاءات وتخفيضات جمركية. وتعتبر

الاعفاءات الجمركية فى المناطق الحرة شىء أساسى ولاستطيع الدول النامية -  
الغاوه، وفى نفس الوقت تمثل هذه الاعفاءات خسارة لخزينة الدولة النامية  
ولايجب أن تكون هذه الاعفاءات الجمركية كبيرة بدرجة تفوق المنافع التى تعود  
من إقامة المناطق الحرة، كما أن إقامة مصانع نمطية فى المناطق الحرة يساهم  
عملية توطن الانتاج فيها.

وقد تقدمت منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية UNIDO بمقترحات عد  
لتهيئة الدول النامية لنقل وتوطن بعض الصناعات بها، من ذلك مثلاً أن تقدم  
الدول النامية اعفاءات ومزايا ضريبية، وإتاحة تسهيلات ائتمانية وقروض ميسر  
لاستيراد السلع الرأسمالية والتكنولوجية، والنهوض بمستوى التعليم الفني  
والتدريب.<sup>1</sup> إلا أن منح مثل هذه الاعفاءات والمزايا للمشروعات المقامة فى  
المناطق الحرة لا يخلو من انتقاد، لذلك تنص تشريعات بعض الدول على سحب  
هذه المزايا من المشروعات غير الجادة والتى لا تقام خلال عشرة سنوات من  
تاريخ التصريح بإقامتها. أما التسهيلات الائتمانية والقروض منخفضة التكلفة  
فيجب منحها فقط للمشروعات التى يتفق نشاطها مع أهداف التنمية الاقتصادية  
مثل رفع مستوى التشغيل، أو رفع مستوى مهارة وإنتاجية العاملين أو زي  
اندماج الصناعة الوطنية فى السوق العالمية أو تقدي مساعدات فنية للمشروعات  
الوطنية... الخ وفى هذه الحالة يكون منح القروض والتسهيلات الائتمانية ذو ن  
عظيم للدول النامية، وذلك لارتباط منحها بالمساهمة فى تحقيق أهداف التنمية  
الاقتصادية. ولاشك فى أن منح مثل هذه القروض والتسهيلات الائتمانية ذو

<sup>1</sup> أنظر فى ذلك:

J. P. C.: Country Paper on Study on Free Zone Industrial Estates,  
UNIDO, ID/WG 112/27, New York 1972. Pp. 49.

رابط مساهمتها في تحقيق أهداف للتنمية الاقتصادية يكون بمثابة تبييد  
رارد، خاصة عند ندرة عنصر رأس المال وهي الحالة للغالبية في الدول  
مية.

ولكن الى أي مدى تكون الاعفاءات الضريبية وسيلة جيدة لتشجيع الاستثمار،  
ك يتوقف على مدى فعاليتها في توطن الصناعة في الدول للنامية وجذب  
ستثمارات الأجنبية، خاصة في المراحل الأولى لقدم الشركات الأجنبية يكون  
عفاءات الضريبية دورا كبيرا في تشجيعها حتى تحقق أرباحا وعائدا مناسبة  
ي استثماراتها. وبصفة عامة يمكن القول بأن الدول النامية عندما تتيح مناخا  
ا وملائما للاستثمار، وتشجع المستثمرين على اقامة مشروعات بالمناطق  
رة، فانها تظهر بذلك قدرا كبيرا من المرونة، كما تتيح التفاوض من جديد مع  
ستثمارات الأجنبية بعد انقضاء فترة الاعفاءات.

وينبغي منذ البداية مراعاة الى أي مدى يؤثر قيام المناطق الحرة في زيادة  
نم الصادرات ورفع مستوى التشغيل والتدريب. ان اقامة مناطق حرة في  
يل النامية مع منح تسهيلات واعفاءات بلا حدود سيقال بلا شك من منافعها  
يط الدول النامية بعلاقات تبعية للشركات متعددة الجنسيات. ذلك لأن تطبيق  
زاتيجية التوجه التصديري على اطلاقها بلا ضوابط سيؤدي الى نفس الفشل  
ي وقعت فيه استراتيجيات احلال الواردات. وكما يعبر سبرامانيان  
Suprahmani عن ذلك في دراسة له حول المناطق الحرة والشركات متعددة

الجنسيات بأن فشل حوافز الاستثمار في تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية ينطبق أيضا على استراتيجية التوجه التصديري إذا لم تراجع وتقيم باستمرار.<sup>1</sup>

## ( ٢ ) أثر المناطق الحرة في زيادة القيمة المضافة

عند إقامة المناطق الحرة وادراتها بكفاءة فإنه من الممكن ارتفاع القيمة المضافة عن طريق زيادة حصيلة النقد الأجنبي وارتفاع مستوى الأجور، وزيادة توريد خامات ومستلزمات انتاج من داخل البلد المضيف للاستثمار الأجنبي، وارتفاع حصيلة الخزينة العامة من الرسوم والايجارات في المناطق الحرة. ان حجم الأجور كأحد مكونات القيمة المضافة يمكن زيادته اما عن طريق زيادة حجم التشغيل أو عن طريق ارتفاع مستوى الأجور. ان ارتفاع حجم التشغيل يمكن أن يكون ضئيلا نسبيا، ذلك لأن المناطق الحرة تعتبر مناطق محدودة المساحة ومنعزلة. كما أن امكانية زيادة القيمة المضافة عن طريق رفع مستوى الأجور غالبا ما يكون محدودا للغاية، ذلك لأن العائد الاقتصادي لتوطن الانتاج ينخفض بالمقارنة لارتفاع متوسط الأجور. وحتى بافتراض أن هذه الزيادة في الأجور تتكافأ مع زيادة الانتاجية فإنه من الجائز انخفاض فرص العمل، ذلك لأنه يمكن الحصول على نفس القدر من حجم الانتاج بعدد أقل من المشغولين، واذا كان يحدث عكس ذلك بأن ارتفاع الانتاجية أقل من ارتفاع الأجر فان الشركات الأجنبية ستقلل من نشاطها في المناطق الحرة. وينطبق هذا التحليل أيضا على حصيلة الخزينة العامة من الرسوم والايجارات في المناطق الحرة، حيث أن لها حدودا معينة، وليس من مصلحة الاستثمار الأجنبي أن يتخطى هذه

<sup>1</sup> أنظر في ذلك: Subrahmanian, K., K., Pillai, M. P.: Multinational Firms and Export Processing Zones, in: Economic and Political Weekly, 26, August 1978, pp. 1477.

للحدود. ولا يمكن بأي حال أن ننحطى حصيلة الرسوم والإجراءات فى المناطق الحرة حدودها المقدرة، والا ارتفعت تكلفة الإنتاج التى هى العامل الجوهري لتوطن الإنتاج والاستثمار الأجنبي فى المناطق الحرة.

على أنه توجد امكانية لرفع القيمة المضافة بزيادة اندماج الاقتصاد القومى فى السوق العالمية، وتشابك العلاقة بين الشركات الوطنية الشركات متعددة الجنسيات. فإذا كانت الشركات الوطنية لديها القدرة على المنافسة فى توريد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج والسلع الوسيطة للشركات الأجنبية، فإن ذلك سيؤدى الى مزايا انخفاض تكلفة الإنتاج للشركات الأجنبية حيث تتعدم تكلفة النقل الواردات من الخارج، فيمكن التمتع بمزايا انخفاض تكلفة هذه المواد الأولية والسلع الوسيطة فى السوق المحلية.

مما سبق يتضح الى أى مدى أن نجاح المناطق الحرة فى تحقيق أهدافها التتموية يرتبط مباشرة بمدى وضوح السياسة الاقتصادية ودقة تنفيذها. فعندما تطبق دولة ما سياسة التوجه التصديري فإنها تشجع بالتالى الصناعة المحلية من أجل رفع قدراتها التنافسية، ويمكن بالتالى قيام صناعات وسيطة ومغذية، والتى تستطيع اقتحام أسواق خارجية عن طريق المناطق الحرة. وحيث أن الشركات الأجنبية تضع اعتبارا كبيرا لجودة السلع الوسيطة فإنها ستقدم بالتأكيد المعونة من أجل النهوض بمستوى الجودة فى الصناعة المحلية. غير أن وجود صناعات وسيطة ومغذية قادرة على المنافسة يعد عاملا هاما لقيام صناعة جيدة للمنتج النهائى، وذلك بفضل روابط الإنتاج الأمامية مع الصناعات الوسيطة والمغذية.<sup>1</sup> من هنا تتضح أهمية وضرورة الجهود الحكومية لتشجيع الإنتاج

<sup>1</sup> أنظر الدراسة التالية للأمم المتحدة:

القومى ودعم الروابط مع الشركات الأجنبية. ومن الواضح أن نجاح المناطق الحرة لا يتطلب وجود نظام للحوافز بداخلها فقط، وإنما يجب أيضا وجود نظام حوافز للشركات خارج المنطقة الحرة، وربما يكون ذلك هو السبيل الوحيد لرفع القيمة المضافة للصناعات الوسيطة والمغذية.

### ثانيا: القدرة التنافسية للمناطق الحرة

بعض المناطق الحرة فى الدول النامية يمكن أن تتخفف فعاليتها وتتعرض لمصاعب اذا تنافست فيما بينها لاستقدام الشركات الأجنبية للإنتاج بها وفتح أسواق خارجية لمنتجاتها، وتضطر الى تقديم مزيد من الحوافز والاعفاءات، ويخشى فى نفس الوقت أن تتضاءل مزايا مستوى الأجر المنخفض فى بعض الدول الصناعية الجديدة مما قد يؤدي الى زيادة القدرة التنافسية لمناطق حرة فى دول أخرى تقم مزيدا من الحوافز.<sup>1</sup>

وفى هذه الحالة فان انشاء مناطق حرة جديدة يصعب تعويض جوانب القصور فيها، مثل سوء اختيار الموقع أو سوء الإدارة، بتقديم مزيد من الحوافز والتسهيلات، ذلك لأن قرار المستثمر الأجنبي يتوقف على ايجاد عوامل أخرى

---

United Nations: Transnational Corporation linkages in Developing Countries. The Case of Backward Linkages via Subcontracting, United Nations Center on Transnational Corporations, ST/ctc/17, New york 1981. Pp. 9.

<sup>1</sup> أنظر فى ذلك:

UNCTAD: Export Policies in Developing Countries. Some Aspects of the Operations of Export-Processing Zones in Developing Countries. Some Aspects of the Operation of Export Processing Free Zones in Developing Countries. Report by the UNCTAD Secretariat, UNCTAD TD/B/C.2/149, 11.4.1975. pp. 3.

وخاصة توفر عنصر للعمل الماهر والبنية الأساسية والاستقرار السياسى، وتوفر مناخ استثمار جيد بشكل عام. وعلى المدى الطويل لا يمكن تعويض أى قصور فى المناطق الحرة بتقديم حوافز وتسهيلات مصطنعة، لذلك على الدول النامية أن توفى بالشروط الأساسية لانشاء المناطق الحرة. ويجب على القائمين على تخطيط المناطق الحرة فى الدول النامية تجنب التوسع غير المشروط فى المزايا والاعفاءات لجذب الاستثمارات الأجنبية الى المناطق الحرة، مما قد ينتج عنه تسابق الدول المجاورة وتحذو حذوها.

كما يخشى أيضا أن تحدث مثل هذه المنافسة أيضا بين المناطق الحرة داخل نفس الدولة، ويحدث ذلك فى الدول النامية الصناعية الجديدة على وجه الخصوص، حيث تحاول حكوماتها تقديم تعويض لارتفاع مستوى الأجور بها فى السنوات الأخيرة، وحتى يمكن تجنب هروب الاستثمارات الأجنبية. ولاشك فى أن انخفاض مستوى الأجور فى الدول النامية عامل هام لجذب الاستثمارات الأجنبية، إلا أن ذلك لايعنى أن الاستثمارات الأجنبية ستهرب من المناطق الحرة فى الدول النامية التى يرتفع فيها مستوى الأجور، فلا يجب اغفال أن الأنشطة الانتاجية للشركات الأجنبية تعمل على رفع مستوى الانتاجية فى الدول النامية، وأصبح عنصر العمل فى الكثير منها قادر على انتاج سلع عالية الجودة، مما يعنى ان الشركات الأجنبية لا تنتازل عن طرق انتاج كثيفة العمل أو عن توطين انتاجها فى الدول النامية.

ويلاحظ أن استمرار أنشطة الانتاج للشركات الأجنبية فى الدول النامية لفترة طويلة نسبيا أدى الى تقليل المخاطر التى تواجهها، كما أنها قد عالجت مشكلات ضبط جودة الانتاج ومشكلات التسويق. أما مشكلات ضعف الادارة فانه يمكن

علاجها، وذلك حسب نتائج دراسة قامت بها منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية UNCTAD.<sup>1</sup> ومن المؤكد أن توفير قوى عاملة ماهرة فى الدول النامية مع انخفاض نسبى لمستوى الأجور بها سيحفز الشركات الأجنبية على نقل عمليات الإنتاج الرأقية والمعقدة من الدول الصناعية الى الدول النامية.

ولكن الى أى مدى نقل الدول النامية من كفاءة المناطق الحرة بها عند تقليل المنافسة فى تقديم الحوافز والتسهيلات، فذلك يتوقف عليها أولاً، وكما أقامت صناعة جيدة تعتمد على رفع مستوى البحث والتطوير والتعليم الفنى والتدريب والقدرة على المنافسة، فان ذلك يقلل من المخاطر التى تواجهها المناطق الحرة.

### ثالثاً: عوائق تواجه

#### تسويق منتجات المناطق الحرة بالدول النامية

مما يدعو الى التفكير انخفاض فرص تسويق منتجات المناطق الحرة بالدول النامية فى أسواق الدول الصناعية بسبب إجراءات الحماية والميركانتيلية الجديدة التى تتبعها الدول الصناعية ضد صادرات السلع الصناعية للدول النامية، مما يؤثر على القدرات التنافسية للمناطق الحرة. وبصفة عامة يمكننا القول بأن منتجات الدول النامية من السلع الصناعية تواجه معدلات عالية من الحماية فى أسواق الدول الصناعية أكثر مما تلقاه منتجات الدول الصناعية ذاتها، فبينما يصل متوسط سعر الضريبة الجمركية على الواردات للصناعة من الدول الصناعية نحو ٦,٥%، فانها ترتفع الى حوالى ١١,٨% السلع الصناعية من

<sup>1</sup> أنظر فى ذلك: UNCTAD: International Sub-Contracting Agreements in Electronics...p. 26.

الدول النامية. ولم نستثينا البتروول من صادرات الدول للنامية، فان التعريففة للجمركية على صادرات الدول النامية الى أسواق الدول الصناعية تبلغ نحو ١٥%، وذلك حسب تقديرات دراسة لمحبوب الحق<sup>١</sup>، وتفسير ذلك أن الصادرات الصناعية التقليدية من الدول النامية تفرض عليها تعريففة جمركية عالية نسبيا في الدول الصناعية، وذلك لانخفاض القدرة التنافسية للدول الصناعية فى مجال انتاج هذه السلع. وحتى فى حالة وجود اتفاقية لمعاملة تفضيلية للدول النامية والتي بموجبها تعامل صادرات الدول النامية مثل صادرات الدول الصناعية، فان نظام الحصص يحد من قدرة الدول النامية على زيادة صادراتها منخفضة الثمن.

وفى دراسة أجراها جليسمان Glisman وآخرون حول هيكل التعريففة الجمركية على واردات ألمانيا الاتحادية، وبصفة خاصة وارداتها من الدول النامية، وجد أن الحماية الجمركية ليس لها أية فعالية الا فى حالة الواردات من السلع كثيفة العمل والمواد الخام، وهى صادرات الدول النامية غالبا. أما واردات السلع الصناعية مثل الآلات والأليكترونيات فتتمتع بتعريففة جمركية منخفضة. وقد أوضحت هذه الدراسة أيضا أن فروع الصناعة التى تتمتع بانخفاض التعريففة الجمركية يكون معدل نمو وارداتها أكبر من فروع للصناعة التى بها معدل حماية مرتفع<sup>٢</sup>. واذا علمنا أن المناطق الحرة بالدول النامية بها غالبا فروع

<sup>١</sup> أنظر فى ذلك:

Haq, M.: Developing Countries Alternatives, in: Hughes, H.: Prospects for Partnership...p. 129.

Donges, J. B., Riedel, J.: The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries...p. 61.

<sup>٢</sup> أنظر فى ذلك:

Glisman, H.-H., Neu, A., Hiemenz, U., Rabenau, K. v.: Zoelle und nicht-tarifaere Handelshemmnisse im Warenaustausch zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Drittlaendeln, insbesondere Entwicklungslaendern, in: Die Weltwirtschaft, 1971, Heft 1, pp. 62.

صناعات كثيفة العمل مثل الملابس الجاهزة ومنتجات الجلود، وقروح صناعات كثيفة رأس المال مثل الأليكترونيات والأجهزة الكهربائية، فان معدل نمو صادرات السلع كثيفة العمل. وتلعب منتجات الأليكترونيات والسلع الكهربائية فى المناطق الحرة بالدول النامية دورا هاما بسبب ارتفاع معدل نمو واردات الدول الصناعية من هذه السلع. ولذلك يصبح من الضرورى أن تقوم الدول النامية بتقوية هياكل الانتاج بها بحيث تتضمن انتاج سلع تتمتع وارداتها بالدول الصناعية بمعدل نمو مرتفع. ويلاحظ أن الدول النامية التى اتبعت استراتيجيات التوجه التصديرى قد استفادت من خصائص هيكل التعريفات الجمركية فى الدول الصناعية، وهو لصالح واردات السلع الأليكترونية وكثيفة رأس المال. وطبقا لذلك استطاعت منتجات هونج كونج وتايوان وسنغافورة على سبيل المثال أن تغزو أسواق الدول الصناعية.

كما توجد فرص لاتساع حجم صادرات الدول النامية من السلع الوسيطة واللى تدخل فى انتاج سلع نهائية بالدول الصناعية، وبصفة خاصة كما يحدد شينرى Chenrey، عندما تكون الشركات متعددة الجنسيات هى المنتجة للسلع الوسيطة والنهائية.<sup>1</sup> وفى دراسة أجراها هيلينر Helleiner حول الصادرات الصناعية يستنتج أن الشركات متعددة الجنسيات فى هذه الحالة سوف تسعى بكل

---

<sup>1</sup> أنظر فى ذلك دراسة شينرى حول التصنيع واتجاهات التجارة العالمية: Chenery, H. B., Hughes, H.: Industrialization and Trade Trends: Some Issues for the 1970s, in: Hughes, H. (Ed.): Prospects by Partnership, ...pp 15.

ماستطيع من تأثير من أجل ألا تخضع صادرات الدول النامية من السلع الوسيطة الى الدول الصناعية لمعدل حماية مرتفع.<sup>1</sup>

ان فرص التوسع في مجال الانتاج للتصدير بالمناطق الحرة في الدول النامية قد تواجه مخاطر مثل عزوف المستثمرين بالدول الصناعية عن الاستثمار في المناطق الحرة أو أن يتراجع الطلب في الدول الصناعية على منتجات المناطق الحرة بالدول النامية. ومن هنا تأتي مخاوف بعض الدول النامية ألا تجد المناطق الحرة المنشأة حديثا فرصا لتصدير منتجاتها، ولا تؤدي دورها كأداة ناجحة للتنمية، وذلك قد يكون لتراجع المستثمرين الأجانب عن الاستثمار في المناطق الحرة أو انخفاض الطلب بالدول الصناعية على منتجاتها. هذه الفرضية يجب دراستها فلا تؤخذ هكذا على علاتها، ويجب التحقق من مدى صحتها، وذلك بمعرفة دوافع وسلوكيات الاستثمار الأجنبي المباشر. ففي دراسة لمبيريقية أجريت على شركات ألمانية تمثل نحو ٢٠% من حجم التشغيل والمبيعات للشركات الألمانية، وجد أن استثمارات هذه الشركات في البلدان النامية قد ارتفعت من ٨% سنة ١٩٦٥ الى نحو ٢٣% سنة ١٩٧٥، وكانت أهم دوافع المستثمرين تتمثل في رغبتهم في ضمان تسويق المنتجات والقرب من الأسواق. والدافع الثاني هو الرغبة في توطين انتاج بعض الصناعات في الدول النامية بسبب انخفاض تكلفة الانتاج والنقل، خاصة في فروع انتاج السلع الاستهلاكية والألياف الصناعية أكثر منها في صناعة السلع الاستثمارية. والدافع الثالث للاستثمار وتوطين الانتاج في الدول النامية هو الرغبة في التخلص من اجراءات حماية البيئة التي تطبقها الدول الصناعية. وبينت هذه الدراسة أيضا أن الشركات

<sup>1</sup> أنظر في ذلك:

الألمانية صغيرة ومتوسطة الحجم في طريقها لتوسيع نشاطها واستثماراتها في الدول النامية مستقبلاً، أما الشركات كبيرة الحجم فقد اشترطت ضمان سوق واسعة لاستثماراتها أولاً<sup>1</sup> ويتزايد إقبال المستثمرين على توطين إنتاج بعض السلع بكفاءة بالدول النامية إذا توفرت عوامل من أهمها حالة سعر الصرف بالدول الصناعية وارتفاع مستوى الأجور بها وتزايد اجراءات حماية البيئة. والجدير بالذكر أن ارتفاع نظم التعليم والتدريب بالدول النامية سيزيد من فرص انتقال الاستثمارات الأجنبية إليها.

٤-١ أن طلب الدول الصناعية على منتجات المناطق الحرة بالدول النامية يضع حدوداً لنمو صادراتها. وإذا اتسع حجم صادرات الدول النامية من السلع كثيف العمل إلى الأسواق الخارجية، فسيكون تأثير ذلك بالغ الأهمية، حيث ستقل الاستفادة كل دولة نامية من ميزة انخفاض الأثمان بها. وقد أجرى كرافيز Kravis دراسة على التجارة الخارجية لواحد وعشرين دولة نامية لمعرفة إلى أي مدى تؤثر العوامل الداخلية والخارجية على استفادة الدول النامية من التوسع في التجارة العالمية<sup>2</sup>، ويقصد بالعوامل الخارجية انخفاض مرونة الطلب والدخل، واتباع سياسة احلال الواردات وتطبيق سياسة تجارية جامدة. واستنتج كرافيز أن مشكلة نمو صادرات الدول النامية تعود إلى نقص كفاءة وقدرات كل دولة نامية على حدة لاقتناص فرص التصدير، وضعف قدرتها على تخصيص Allocation

<sup>1</sup> أنظر في ذلك:

Halbach, A. J.: Produktionsverlagerungen in Entwicklungslaendern, in: IFO-Schnelldienst, 29. Jg. No. 35. 1976. Pp. 21.

<sup>2</sup> أنظر في ذلك:

Kravis, I. B.: External Demand and Internal Supply Factors in LDC Export Performance, in: Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, Vol. 23, 1970. Pp. 157.

أفضل لمواردها الاقتصادية. ويفرض وجود ترابط بين نجاح أداء الصادرات وتزايد القدرة التنافسية في الصادرات التقليدية مع زيادة تنوع تشكيلة الصادرات، فإن التوسع في الصادرات لا يمكن أن يعزى فقط الى ظروف الطلب الخارجى. ومن الأسباب أيضا المغالاة في تقويم عملات الدول النامية وارتفاع تكلفة مدخلات صناعات التصدير، وهذا ما يتيح فرصة لتطبيق سياسة احلال الواردات. ويمكن القول بصفة عامة أن واردات الدول الصناعية من الدول النامية ضئيلة نسبيا، وهذا يعطى فرصا لزيادة صادراتها من السلع غير التقليدية. وبالإضافة الى ذلك فإنه ليس من المحتم زيادة حجم واردات الدول الصناعية من الدول النامية، خاصة اذا ما حدث احلال صادرات دول صناعية بصادرات دول نامية.