التخطيط الراهن للتصدير

الدكتور فؤاد مرسى

فى ظروف التنمية الاقتصادية ، يتوقف معدل النمو الى حد كبير على رأس المال الاضافى المستورد ، ويتوقف الاستيراد عامة على حجم النقد الاجنبى المتاح للاستيراد ، ويتوقف هذا النقد الاجنبى الى حد بعيد على حصيلة الصادرات . أى أن الاستيراد يتوقف فى الاساس على التصدير ، وأن هذا التصدير يتوقف فى نهاية الامر على قدرة الاقتصاد القومى على تخصيص جزء من انتاجه لاشباع حاجات السوق الخارجية .

لهذا لا يمكن الحديث عن تنمية الاقتصاد القومى دون الحديث عن تنمية التجارة الخارجية . كما لا يمكن التخطيط للتنمية الاقتصادية بدون التخطيط فى الوقت نفسه للتجارة الخارجية .

تخطيط التجارة الخارجية :

بيد أنه اذا أمكن تخطيط الانتاج قبل تخطيط التجارة الخارجية ، فان تخطيط التجارة الخارجية لا يمكن أن يتم قبل تخطيط كل من الانتاج والاستهلاك واخضاعهما لنوع من الرقابة المركزية الدقيقة . فالتجارة الخارجية هى فى النهاية تصحيح أو امتداد لكل من الانتاج والاستهلاك المحليين . ولهذا يبدأ تخطيط التجارة الخارجية فعلا من مرحلة الانتاج ، الامر الذى يقتضى وضع نظام صارم من الأولويات تراعى عند اختيار الاستثمارات فى خطة التنمية(١) .

فعندما توضع خطة الاستثمار يكون معيار اختيار المشروعات هو ما يمكن تسميته معيار الانتاجية الاجتماعية الحدية ، بمعنى القدرة على تحقيق الأهداف التى تتقرر على مستوى المجتمع(٢) ، وفى هذا الاطار يتدخل القطاع الخارجى ، أو قطاع العالم الخارجى . فمن جانب ، نجد أن فائض الاستثمار المخطط عن الادخار المخطط يعطى فكرة ولو أولية عن مدى التمويل الخارجى المطلوب لتحقيق أهداف الخطة . ومن جانب آخر ، فانه فى مقابل ميزان الاستثمار والادخار يتم مواجهة الميزان الخارجى ، اى تقديرات العملة الأجنبية من موارد واستخدامات وهو ما يجب أن يجرى على أساس التحليل

---

(١) أنظر الفونس عزيز ، العلاقات الاقتصادية الخارجية ، مصر المعاصرة ، أبريل ١٩٦٨ ، حيث يرى أن التجارة الخارجية تهيىء الظروف المواتية لكى يكون نمط التنمية نمطا متوازنا .

(٢) تخطيط القطاع الخارجى ، التكنيك والمشاكل والسياسات ، هيئة الامم المتحدة نيويورك ١٩٦٧ .

القطاعى . فان تحليل موارد العملة الأجنبية يجب أن يتم على أساس السلع المنفردة ، باعتبار أن سلعتين أو ثلاث سلع تقدم فى البداية أغلب متحصلات التصدير . ان قلة عدد السلع الصالحة للتصدير تسمح باختبارات للسلع سلعة سلعة . وهكذا تبدو الحاجة الى الموازين السلعية كأداة من أدوات التخطيط .

ففى تحليل المدخلات والمخرجات ، ومن أجل تحديد العلاقات الكمية فى الانتاج وقياس التغيرات فيها ، يجرى تركيب جداول لعدد من السلع تعتبر أهم السلع بالنسبة للمجتمع ، فتجرى دراسة ظروف انتاجها واستخدامها فى الحاضر والمستقبل ، أى دراسة هيكل مدخلاتها الكمية بغض النظر عن تغيرات الأسعار والتغيرات فى تركيب المخرجات . ومن هنا تتفوق تحليلات الموازين السلعية على تحليلات المدخلات والمخرجات فى صورتها القيمية (١) .

هذه الموازين السلعية كاداة للتخطيط تعتبر جزءا متكاملا مع مجموعة الموازين التى تعد للدخل القومى والعمالة وغيرها وهى التى تشكل جميعا أجزاء الخطة القومية للتنمية الاقتصادية (٢) .

وكل ميزان سلعى هو عبارة عن مقابلة بين الموارد والاستخدامات ، وان يكن شكله يتوقف على الغرض منه. وبصفة عامة فالموارد هى الانتاج المحلى والواردات ومخزون أول المدة لدى المنتجين والمستهلكين . أما الاستخدامات فهى الاستهلاك الانتاجى (مستلزمات الانتاج) والاستهلاك الجماعى ، والاستهلاك الخاص ، وتكوين رأس المال والتصدير ، ومخزون آخر المدة لدى المنتجين ، ومخزون آخر المدة لدى المستهلكين واحتياطى آخر المدة . وهكذا تعتبر الواردات موارد بينما الصادرات استخدامات من الموارد .

فعلى ضوء حجم الواردات وما يمكن تدبيره من قروض خارجية ، مخصوما منها الالتزامات الخارجية ، يمكن تقدير ما يجب تصديره وتقدير الصادرات وحساب مستلزماتها وآثارها المباشرة وغير المباشرة .

وباختصار فان الناتج القومى + الواردات = الاستهلاك + تكوين رأس المال + الصادرات .

ومن هنا يتم حساب معاملات القطاع الخارجى ، قيمة ما ندفعه وقيمة ما نتلقاه .

---

(١) انظر رياض الشيخ ، دراسات فى نظم المحاسبة الاقتصادية القومية ، القاهرة ١٩٦٨ .
(٢) أنظر محمد فتحى عافية ، الموازين السلعية ، تبريرها النظرى والتاريخى ووصف الجداول ، مذكرة رقم ٨٢٧ ، معهد التخطيط القومى ، مايو ١٩٦٨ .

الواردات + صافى التحويلات الجارية الى الخارج + صافى الاستثمار فى الخارج = الصادرات + صافى الدخل من الخارج + صافى التحويلات الرأسمالية من الخارج .

ونظرا لان البلد النامى يستورد عادة رأس المال ولا يصدره ، لذلك يمكن أن تكون صورة معاملات القطاع الخارجى على النحو التالى :

الواردات + صافى التحويلات الجارية الى الخارج = الصادرات + صافى التحويلات الرأسمالية من الخارج .

وهكذا نصل الى صورة الميزان الخارجى ، لكنها كما نرى على صلة عضوية بصورة ميزان الاستثمار والادخار . وعندما نعود لمعيار الانتاجية الاجتماعية الحدية ، وهو نوع من تحليل النفقة والنفع ، نجد أن فى الامكان صياغته على ضوء معيار هام هو معيار النفقة بالنقد الأجنبى . هنا بدلا من مقارنة النفقات الفعلية الاجمالية بالنفع الاجمالى ، فاننا نقارن النفقات المحلية الصافية لكل مشروع تصديرى مثلا بالنقد الأجنبى الصافى المكتسب منه . وعندئذ فانه كلما قلت نفقة الموارد المحلية الصافية لمشروع معين معبرا عنها بوحدات من العملة الأجنبية المكتسبة كلما كان جديرا باختياره للاستثمار . هنا تلعب التجارة الخارجية دورا هاما فى تحديد الاستثمارات .

ومن ثم تكونوظيفة التجارة الخارجية فى اطار خطة التنمية الاقتصادية هى:

١ ــ توجيه الوحدات الانتاجية نحو السلع التى تنتجها نوعا وكما ، وبهذا القدر تعتبر التجارة الخارجية معيارا لكفاءة الانتاج .

٢ ــ توجيه الوحدات الانتاجية نحو تنفيذ أكبر قدر من الانتاج بأقل طلبات من الواردات بغض النظر عن طريقة تسوية هذه الواردات .

٣ ــ حسن توزيع أرصدة العملة الأجنبية المتاحة على قطاعات الانتاج والتوزيع والتجارة الداخلية ، أى على الواردات عموما .

٤ ــ التوسع فى الاستغناء عن استخدام العملة الحرة عن طريق تنظيم العمل بحسابات الاتفاقيات التى لا غنى عنها للتنمية الاقتصادية مع الحذر من أعبائها غير المواتية .

٥ ــ البحث عن أسواق للصادرات بشروط تمكن من مواجهة أعباء الاستيراد .

٦ ــ الموازنة المستمرة بين التصدير والاستيراد للتغلب على عقبات ميزان المدفوعات .

هكذا تتحدد مهمة التجارة الخارجية . فمهمتها هى التخطيط غير المباشر للاستثمار .

مهمتها باختصـــار هى تنمية الاقتصاد القومى بعيدا عن التأثير المباشر للسوق العالمية (١) ، وتصبح تلك محصلة أهداف التخطيط للتجارة الخارجية. فكيف يتم هذا التخطيط ؟ بعبارة أخرى ما هى أسس تخطيط التجارة الخارجية؟ أن تجارب التخطيط المعروفة تجعل مما يلى أهم الاسس المسموعة فى تخطيط التجارة الخارجية :

أولا ــ اعتبار خطة التجارة الخارجية جزءا لا يتجزأ من خطـــة التنمية الشاملة للاقتصاد القومى ، تحقيقا للأولويات التى تفرضها خطة التنميـــة الشاملة ، مما يقتضى اقامة رباط وثيق بين أجهزة الانتاج والتوزيع من جانب والتجارة الخارجية من جانب آخر عن طريق العقود الاقتصادية .

ثانيا ــ أولوية الواردات على الصادرات ، بحيث تكون الصادرات وسيلة الحصول على الواردات ، ويكون الغرض من التصـــدير تغطية الواردات وتجميع الأرصـــدة من العملات الأجنبية . ومن ثم تتحدد الاولويات فيمـــا بين الواردات نفســـها .

ثالثا ــ اعتبار التجارة الخارجية تصديرا واستيرادا وحدة واحدة ، بحيث يتحقق الكسب الخارجى من مجموع التصـــدير والاستيراد معـــا ، وبحيث لا ينظر لاول وهلة الى التصدير بوصفه كسبا بحتا أو الى الاستيراد بوصفه خسارة بحتة .

رابعا ــ الأخـــذ بالتخطيط الطويل المدى للتجـــارة الخارجية واستخدام الاتفاقيات التجارية وربطها زمنيا بالخطة الاقتصادية للتنمية الشاملة ، مع الحرص على المرونة فى وضع الخطط القصيرة المدى والخطط السنوية .

خامسا ــ احتكار التجارة الخارجية بمعنى أنه ليس لمشروع اقتصادى أن يصـــدر أو يستورد بعيدا عن جهاز التجارة الخارجية . وهو ما يعنى أمرين معا : الامر الأول هو وجود جهاز واحد للتجارة الخارجية يتولى اختيار الطرف الآخر فى السوق العالمية ، والأمر الثانى هو امكانية قيـــام أجهزة الانتاج بالتصدير أو الاستيراد من خلال جهاز التجارة الخارجية (٢) .

سادسا ــ حساب الكسب من التجارة الخارجية على مستوى الاقتصاد القومى . فهذا الكسب يقاس بمدى مساهمة التصدير والاستيراد معـــا فى تحقيق الوفر فى العمل الاجتماعى وذلك بتحديد أولويات فيما بين الاستثمارات المتاحة بالنظر الى ما تدره مثلا من عائد صاف بالعملات الاجنبية ، ومن ثم اجراء المقارنة بين القيام بهذه الاستثمارات وبين الاستيراد من الخارج .

---

(١) أنظر فؤاد مرسى ، ميزان المدفوعات والميزانية النقدية وخطة التنمية الاقتصـــادية . معهد الدراسات المصرفية ، مارس ١٩٦٩ .

(٢) أنظر فؤاد مرسى ، تنظيم التجارة الخارجية ، مصر المعاصرة ، يولية ١٩٦٧ .

فالمطلوب دائما ألا تتحول الاستثمارات الجديدة الى أعباء أكبر وأطول أمدا على التجارة الخارجيه من عبء الاستيراد نفسه . المطلوب ان تتم موازنة دقيقه فى اولويات الاستثمار بين استثمار يحل محل الاستيراد واستثمار يشجع التصدير . ويتم الجمع بين النوعين من الاستثمار بالقدر الذى يحقق أكبر وفر فى العمل الاجتماعى .

فى هذا الاطار ينظر الى التصدير بوصفه المصدر الأساسى للحصول على العملة الأجنبية . ومن ثم تصبح الصلة مباشرة بين التصدير والتنمية الاقتصادية . لذلك فان التخطيط للتصدير وهو جزء من التخطيط للتجارة الخارجية ، يعتبر جزءا لا يتجزأ من التخطيط للتنمية الاقتصادية الشاملة .

تخطيط التصدير :

والتخطيط للتصدير يتم حاليا على مرحلتين ، مرحلة تحديد الأهداف الكمية للصادرات ثم مرحلة تحديد الأهداف النقدية لها . وهكذا يتخذ التخطيط للتصدير أسلوبين ضروريين هما الأسلوب الكمى والأسلوب النقدى . وانما يضع البعض تحفظا بخصوص الاهداف نظرا لان هامش الخطأ فيها كبير . ولذلك يميلون لوضع تقديرات للمدى الكمى والمدى النقدى بدلا من تحديد مقادير أو مستويات ثابتة .

أولا ــ التخطيط الكمى :

التخطيط الكمى هو التخطيط السلعى ، أى وضع خطط عينية بالسلع المعدة للتصدير ، كوسيلة للوصل بين الموازين المادية أو السلعية الداخلية ، وهى الموازين التى تسجل الموارد المتاحة من السلع للمجتمع واستخدامات هذه الموارد . والصادرات كما هو معروف استخدام للموارد السلعية المتاحة .

وتتضمن الخطة الكمية تحديد الأهداف الكمية من السلع المعدة للتصدير . فتبين هذه السلع ، وتوزع كل سلعة على البلاد المستوردة ، وتحدد مواعيد تسليم السلعة للمصدرين .

لكن المشكلة تكمن فى تحديد المقصود بالسلع المعدة للتصدير . فالصادرات التى يجرى التخطيط لها هى صادرات السلع أى الصادرات المنظورة باعتبار أن تخطيط الصادرات غير المنظورة من خدمات نقل وسياحة وتأمين ومرور وفوائد وارباح انما يخرج بدرجة أو بأخرى عن تخطيط التجارة الخارجية الى الميزانية النقدية .

والمبدأ العام هو السماح بتصدير جميع السلع ، الا السلع المحظورة كالقمح أو السلع المقيد تصديرها بالحصول على تراخيص كالارز . ولهذا يتم التمييز أحيانا بين الانتاج الفائض والانتاج المعد للتصدير ، باعتبار ان الانتاج

المعد للتصدير هو الانتاج المخصص للتصدير سواء كان فائضا أو غير فائض ، وباعتبار أن الانتاج الفائض عديم الدلالة على ما يصلح أو ما لا يصلح منه للتصدير .

والواقع أنه فى ظروف التخطيط الشامل للتنمية الاقتصادية ينعدم الفرق بين الانتاج الفائض وبين الانتاج المعد للتصدير . فالصادرات انما تتناول سلعا من الانتاج المحلى خصصت لاشباع حاجات الخارج . وفائض الانتاج عندئذ انما يصبح فائض الانتاج المعد اساسا للتصدير . انه بذلك فائض مخطط .

ولتوضيح ذلك نضرب المثل بالقطن المصرى . ان انتاج القطن يتراوح بين حد أقصى يبلغ ١١ مليون قنطار وحد أدنى بلغ ٨ر٥ مليون قنطار . غير أن الحد الادنى للقطن المطلوب للتصدير لا يمكن أن يهبط عن ٦ ملايين قنطار والا بدا الغزال الاجنبى فى الانصراف عن القطن المصرى عامة تأمينا لتدفق انتاجه . ويكون هذا الحد الادنى هو الفائض الاحتمالى المخطط للتصدير من القطن ، خاصة وقد أثبتت تجارب السنوات الماضية أن التوسع فى مساحة القطن لا تصاحبه دائما زيادة فى غلة الفدان من القطن . فكلما زاد التوسع عن حد معين فان متوسط غلة الفدان ينقص الى حد تصبح معه زراعة القمح وما بعده من ذرة أو أرز أكبر دخلا . وهو ما يدعو لدراسة المساحة القطنية المثلى (١) .

وتبدو أهمية هذا التوضيح فى النظرة بالتالى الى التصدير بوصفه سياسة مخططة لتصدير الفائض المعد للتصدير لا بوصفه وسيلة للتخلص من فائض وجد عفوا فأبرمت لتصريفه صفقة هنا وصفقة هناك — وان يكن مثل هذا الفائض العفوى أمرا محتملا لعوامل تتعلق بالانتاج والقوة الشرائية فى الداخل والسعر العالمى فى الخارج .

ثانيا — التخطيط النقدى :

بعد تحديد الاهداف الكمية للتصدير ، يجرى تحويلها الى أهداف نقدية وذلك بحساب الحصيلة المتوقعة منها بالعملات الاجنبية ، موزعة بحسب السلع ، وبحسب نوع العملة الاجنبية التى يتم الدفع بها : عملة حرة أم عملة حسابية . وهو ما يستدعى القيام بتقديرات دقيقة للاسعار فى السوق العالمية . وكل هذا يجعل من عملية التخطيط النقدى على بساطتها الظاهرية عملية أكثر تعقيدا من عملية التخطيط الكمى . فبينما يتوقف التخطيط الكمى على متغيرات السوق المحلية أولا بعرضها وطلبها يتوقف التخطيط النقدى على متغيرات السوق الخارجية أولا بعرضها وطلبها .

---

(١) وزارة التخطيط ، متابعة وتقييم النمو الاقتصادى فى الجمهورية العربية المتحدة عن السنة ١٩٦٧/٦٦ ، أغسطس ١٩٦٨ .

ان خطة التصدير لا تتوقف عند مجرد تحقيق حجم معين أو قيمة معينة من التصدير ، بل لابد من دراسة عميقة لكل من السوق المحلية والسوق الخارجية للوصول الى كل من الخطة الكمية والخطة النقدية . وهى دراسة تكتنفها الصعوبات من كل جانب ، وبخاصة فى ظروفنا الراهنة .

١ ــ دراسة السوق المحلية :

تشمل دراسة السوق المحلية اعداد ميزان سلعى للموارد والاستخدامات من السلع ، باعتبار أن التصدير هو استخدام مخطط لموارد سلعية متاحة .

١ ــ لذلك لابد من حصر الانتاج سواء فى الصناعة بأشكالها المختلفة من استخراجية وتحويلية أو فى الزراعة بجميع الحاصلات . ان حصر الانتاج سواء كان صالحا أو غير صالح للتصدير خطوة أولى لتحديد صورة الصادرات .

٢ ــ لابد من حصر المخزون من السلع فى نهاية كل سنة ، لتقدير الموارد السلعية الفائضة فى نهاية العام ، حتى توضع فى الاعتبار عند تقدير الموارد السلعية فى العام الجديد . ولابد أيضا من حصر مخزون آخر ، قائم أو مطلوب ، لضمان استمرار الانتاج بالطاقة المخططة للمشروعات .

٣ ــ لابد من حصر الاستهلاك سواء كان استهلاكا خاصا أو حكوميا أو انتاجيا وذلك بالرجوع الى حجم التجارة الداخلية وقطاع التوزيع ، ودراسة السكان وتوزيعهم الاقليمى والمهنى والعمرى والاجتماعى ، وتجميع احتياجات القطاعات الحكومية والانتاجية . ثم لابد من توجيه الاستهلاك عن طريق وضع انماط استهلاكية مثلا يكون من المطلوب التزامها . ويكون تخطيط الاستهلاك بهذا المعنى اساسا لا غنى عنه لتحديد خطة جادة للتجارة الخارجية استيرادا وتصديرا . وبصفة خاصة فانه كما يمكن للاستهلاك أن يحدد التصدير ، فان باستطاعة التصدير أيضا أن يحدد الاستهلاك .

ويجب القول بأن لشكل التنظيم الاقتصادى الموضوع للانتاج والتوزيع أهمية خاصة فى تخطيط التصدير بالذات . ان تبعية الانتاج أو التوزيع للقطاع العام أو للقطاع التعاونى أو للقطاع الخاص تحدد بالتالى أسلوب تعامله مع قطاع التصدير . ومن هنا نفهم سر الصعوبات التى تواجه التصدير على سبيل المثال فى مجال الحاصلات الزراعية ، التى تخضع من ناحية لظروف الانتاج الزراعى عامة ومن ناحية أخرى لاتجاهات القطاع الخاص ومدى التزامه بأهداف التصدير الموضوعة . وتبدو الاهمية الخاصة بهذا الموضوع عندما نعلم أن السلع الزراعية ما زالت تمثل النسبة الغالبة فى صادراتنا .

هيكل الصادرات المصرية

	٦٥/٦٤ ٪	٦٧/٦٦ ٪	٦٨/٦٧ ٪
السلع الزراعية	٧٠	٦٧	٦٦
السلع الاستخراجية	٥	٣	٢
السلع الصناعية	٢٥	٣٠	٣٢

لقد لجأت الدولة الى تحديد الأسعار للمنتجات الزراعية قبل بدء موسم الزراعة ، والى تحديد المساحة المزروعة من كل محصول رئيسى ، والى تحديد أسلوب تسويقها محليا وخارجيا ، لكنها ما زالت غير كافية . لذلك تعتبر الحاجة ملحة للاخذ ببعض أساليب التنظيم التى تحكم علاقة قطاع التصدير بقطاعات الانتاج والتوزيع والتى لن تتحقق بسهولة منذ البداية . وعلى سبيل المثال :

(أ) اقرار نظام العقود الاقتصادية ، الملزمة للطرفين على قدم المساواة ، وبخاصة عندما يكونان تابعين للقطاع العام .

(ب) اقرار المزيد من أساليب التوجيه والتنظيم للقطاع الخاص ، بأمل القدرة على ادخاله شيئا فشيئا فى مجال التخطيط الشامل (١) .

(جـ) أحكام نظام التسويق التعاونى كأسلوب للربط بين أجهزة التصدير وقطاع الزراعة عن طريق التعاقد على المحصول مقدما .

وبالطبع يمكن أن تتصدى شركات التصدير لزراعة بعض المحاصيل زراعة مباشرة فى أراض تملكها أو تستأجرها . فلذلك ميزة واضحة هى ضمان حد أدنى من المحصول للتصدير فى أكثر الظروف ملاءمة للتصدير بالفعل . غير أن له أيضا عيبا خطيرا ، فهو اذ يخل بضرورات التخصص فيما بين قطاع الانتاج وقطاع التجارة ، يبدو تعبيرا عمليا عن عدم القدرة على تخطيط القطاعين كليهما .

ويختلف هذا الوضع عن وضع آخر يتمثل فى تخصيص أراض معينة لانتاج محاصيل معينة تعد للتصدير . فالاراضى الجديدة مثلا ، وهى الاراضى التى أتاح السد العالى استصلاحها واستزراعها ، يمكن أن تخصص فى أكبر مساحاتها لزراعة محاصيل بعينها مثل الفواكة والموالح والكروم والبنجر والفول السودانى والحبوب الزيتية . وهى محاصيل تتميز باستعدادها لتقبل التصنيع ، ومن ثم تصلح للتصدير وهى مصنعة بدرجة أو بأخرى .

---

(١) انظر فؤاد مرسى ، تخطيط القطاع الخاص ، مصر المعاصرة ، يناير ١٩٦٨ .

٢ ــ دراسة السوق الخارجية :

تقوم خطة التصدير على دراسة علمية مستفيضة للسوق الخارجية ، تستند الى القوانين الاقتصادية ، وفى مقدمتها حقيقة وجود سوق عالمية وحقيقة انقسامها الى سوقين رأسمالية واشتراكية لكل منهما قوانينها الخاصة ، وان تكن السوق الرأسمالية العالمية هى الغالبة حتى الان فى تشكيل هيكل التجارة الدولية وفى تحديد الاسعار العالمية . وهو ما حدا بمجلس المعونة الاقتصادية المتبادلة بين البلدان الاشتراكية الى اصدار قراره فى ديسمبر ١٩٦٢ باستخدام متوسط الاسعار العالمية فيما بين عامى ١٩٥٧ / ١٩٦١ كأساس للاسعار فى التبادل فيما بين البلدان الاشتراكية نفسها (١) .

هذه السوق العالمية تنقسم أيضا الى سوق حرة وسوق اتفاقيات . وهى تفرقة عظيمة الاهمية لسوق التصدير . ففى بداية الخطة الاولى للتنمية الاقتصادية ، كانت صادراتنا من الغزل والنسيج الى السوق الحرة تمثل ٧٠٪ من جملة صادرات الغزل والنسيج ، فتحولت النسبة فى نهاية الخطة وأصبحت نسبة ٦٥٪ الى ٧٠٪ من صادرات الغزل والنسيج توجه الى بلاد الاتفاقيات . ولقد دل هذا التحول الذى غدا ظاهرة عامة على سهولة زيادة حجم التجارة مع سوق الاتفاقيات سنة بعد سنة نتيجة للاسباب التالية :

(أ) ضمان التصدير المتفق عليه قبلا الى سوق الاتفاقيات .

(ب) الحرص على وارداتنا من هذه السوق .

(جـ) حرص سوق الاتفاقيات على صادراتنا استخلاصا لحقوقها .

ولهذا تطرح سوق الاتفاقيات مشكلة خطيرة للتخطيط وهى الحذر من الاستسلام لسهولة التصدير اليها والاستيراد منها .

ودراسة السوق العالمية تتطلب بعد ذلك دراسة للتكتلات الاقتصادية الاقليمية ، مثل السوق الاوربية المشتركة وسوق الكوميكون وأثرها على تجارتنا الخارجية . كما تتطلب دراسة لوضع البلدان النامية التى ما زالت بعيدة عن أن تكون أسواقا مثالية لنا أو لبعضها البعض . فهذه البلدان مازالت على صلة وثيقة بالسوق الرأسمالية العالمية ، حتى اذا ما بدأت فى التصنيع أخذت بحماية خاصة لمنتجاتها .

والخطوة التالية فى دراسة السوق الخارجية هى دراسة امكانيات التصدير فى كل بلد على حدة وتتضمن هذه الدراسة أولا تحديد نظامه

(١) أنظر شارل بتلهايم ، التبادل الدولى والتنمية الاقتصادية ، بالفرنسية ، باريس ١٩٦٣

الاقتصادى ، ونظم الاستيراد والتصدير والتعريفة الجمركية ، وارتباطاته الدولية . وتتضمن الدراسه أيضا تحديد حجم السوق وخاصة حجم المبيعات من واقع منتجاته وواردانه . كما تتضمن الدراسه امكانيات التصريف لاهم البلاد المنافسة فى السوق ، من حيث الكميات والاسعار والجودة ومواعيد التسليم وعملة الدفع وأساليب الترويج . وتتضمن أخيرا دراسة موقفنا بالذات فى هذه السوق على ضوء اعتبارين معا هما قدرتنا على التصدير اليها ، وقدرتنا على المنافسة فيها .

أولا — أما قدرتنا على التصدير لسوق معينة فتتحدد بمدى استعدادنا لتخصيص فائض من انتاجنا للتصدير اليها ومدى التزاماتنا نحوها .

(أ) تحديد الفائض المعد للتصدير ، أى المنتجات ذات القبول فى السوق الخارجية . وبالطبع تنقسم منتجات كل بلد بحسب قبولها فى السوق الخارجية الى سلع عالمية وسلع شبه عالمية وسلع قومية . فالسلع العالمية هى سلع نمطية ذات مواصفات عالمية ، لتماثل وحداتها وعالمية أسعارها . والمواد الخام فى مقدمة هذه السلع العالمية ، ومثالها عندنا القطن والبترول والاسمنت والمعادن . أما السلع شبه العالمية فهى سلع تتمتع بسوق عالمية ، لكنها سلع خاصة غير متماثلة نتيجة لاختلاف الجودة أو المواصفات ، ومثالها المنتجات الصناعية التامة الصنع من السيارات والآلات والمنسوجات والسجائر . وأما السلع القومية فهى التى تنتج لاحتياجات السوق القومية ، لكنها يمكن أن تكون محلا للتصدير اذا كانت صفتها القومية مطلوبة ، مثل منتجات خان الخليلى والمصنوعات الحرفية .

ولا يمكن الوقوف عند هذا التقسيم جامدين ، فكل سلعة يمكن أن تخلق لها سوق خارجية ، بالتعرف عليها وتجربتها فعلا وتعود المستهلك عليها . وكما يمكن ترويج السلع القومية لمواصفاتها القومية ، يمكن أيضا ترويج السلع العالمية وشبه العالمية بمواصفات مصرية ، اذا ما استطاعت هذه المواصفات أن تفرض كفاءتها . ولهذا قد يكون الافضل تقسيم السلع الى سلع تقليدية وسلع غير تقليدية ، باعتبار أن السلع التقليدية هى التى وجدت سوقا خارجية مستقرة ، وأن السلع غير التقليدية هى التى لم تصنع لنفسها سوقا خارجية مستقرة بعد . وتكون المهمة هى تحويل أكبر عدد من السلع الى سلع تقليدية مثلها مثل القطن والارز والبصل والبترول والاسمنت والسكر . ولا يكفى عندئذ النظر فى تنويع الصادرات الى صادرات صناعية وصادرات زراعية وانما يعتنى بتنويع كل من المنتجات الزراعية والصناعية نفسها .

(ب) تحديد مدى التزاماتنا الخارجية ازاء البلد المعين لتحديد المدى الذى تذهب اليه صادراتنا اليه . وتتحدد هذه الالتزامات الخارجية بالواردات منه وبالقروض التى سبق أن قدمها وبالتسهيلات الائتمانية التى يبدى استعداده لتقديمها تمويلا لواردات معينة . ولاشك أن وارداتنا منه تقع فى مقدمة

التزاماتنا ازاءه . ولذلك تعتبر اتفاقيات التجارة سلاحا ذا حدين فهى من جانب تضمن قدرا من التصدير والاستيراد ، وهى من جانب آخر قد تفرض علينا قبول واردات معينة وتصدير منتجات معينة . لذلك فلابد من البحث عن الاسلوب الذى يحقق أكبر قدر من المزايا من وراء الاتفاقيات ، مثلما تفعل دول الكوميكون فيما بينها .

وعلى العكس فلقد دلت التجربة خلال الخطة الاولى ، وبخاصة العجز المتزايد فى ميزاننا التجارى مع السوق الرأسمالية العالمية ، على حقيقة التوسع فى التصدير الى السوق الاشتراكية مع تزايد الاستيراد فى الوقت نفسه من السوق الرأسمالية ـــ مما كشف عن استمرار الميل الى تفضيل الواردات من السوق الرسمالية (١) .

لكن يجب الا يكون التصدير مجرد مخرج مؤقت لتسوية التزامات أو للحصول على حقوق بالعملات الاجنبية . فالتصدير يجب أن يكون سياسة ثابتة ، لاسواق يجب أن تكون دائمة . وتبعا لذلك ، يكون من الممكن تخصيص انتاج بعض الوحدات الاقتصادية للتصدير بالكامل ، كما كان الحال بالنسبة للجمبرى المجمد ، وكما هى الحال بالنسبة للبصل المجفف وللثوم المجفف ولانواع من النسيج .

ثانيا ـــ لابد من تحديد قدرتنا على المنافسة فى السوق المعينة . وهذه القدرة لا تتعلق فقط بالتصدير الى السوق الحرة ، وانما تتعلق أيضا بالتصدير الى سوق الاتفاقيات . فلابد أن تكون السلعة بذاتها قادرة على دخول السوق الاجنبية . وعندئذ فلا تعنى القدرة على التصدير مجرد تقديم السلعة بسعر أقل ، بل يجب أن تكون السلعة بحيث تستجيب لاحتياجات السوق الاجنبية بلا افتعال . بالطبع سيتوقف الامر كثيرا على ظروف انتاج السلعة، لكنه سيتوقف أيضا على مدى الاحاطة باحتياجات السوق الاجنبية .

وكل هذا انما يفرض فى النهاية ضرورة الاعتماد على المعرفة العلمية بالسوق العالمية . وهنا تبدو الحاجة الى نوعين من الهيئات التى تتكفل بتحقيق هذا الغرض.فهناك حاجة الىمنظمة تتولى تنظيم الدراسات السوقية وتجميع ونشر البيانات الخاصة بالعرض والطلب فى الاسواق الاجنبيةوالقيام بالدعاية التصديرية المتخصصة وبحث عمليات التسويق ـــ كما هى الحال فى الهند مثلا حيث توجد هيئة مستقلة تكونت باسم (المؤسسة الهندية للتجارة الخارجية) من المؤسسات الحكومية التجارية والجامعية والعلمية . وهناك حاجة أخرى الى معهد اقتصادى للتجارة الخارجية لتكوين وتدريب فئات العاملين فى التصدير والاستيراد ، بحيث لا تكون مهمته التربية النظرية ، وانما التربية العملية على أساس من المعرفة الاقتصادية النظرية .

---

(١) انظر فؤاد مرسى ، ملحوظات جوهرية على العجز فى ميزان المدفوعات ، مصر المعاصرة ، يوليـة ١٩٦٨ .

اعداد الخطة :

يمكن القول اذن بأن التخطيط للتصدير ليس مجرد تجميع أرقام وانما هو تحديد لاهداف مع التحرك المرن لتحقيقها . وتمر عملية التخطيط بمراحل عديدة حتى تعرض على لجنة الخطة . فخطة التنمية الاقتصادية سواءوضعت أو لم توضع فى صورة خطة خمسية ، تتم على شرائح سنوية عن كل سنة مالية ، بحيث تقابل كل خطة سنوية ميزانية عامة سنوية ، وتصطحب بميزانية نقدية عن السنة نفسها بغرض تحقيق الارتباط الضرورى بين الميزانية العامة والميزانية النقدية . اذ المفروض أن الميزانية النقدية تدبر النقد الاجنبى لمشروعات التنمية الواردة فى الميزانية العامة .

والمعروف أن الميزانية النقدية هى تخطيط توقعى لموارد واستخدامات البلاد من العملة الاجنبية . ومن ثم تشتمل الميزانية النقدية على حصيلةكافة العلاقات الاقتصادية الدولية للبلاد ، ومنها علاقات التجارة الخارجية من تصدير واستيراد . ونظرا لان الميزانية النقدية تنطوى على قسمين هما الموارد والاستخدامات من العملة الاجنبية ، فان تخطيط الموارد ينطوى فى الواقع على التخطيط لحصيلة الصادرات المنظورة والصادرات غيرالمنظورة والقروض والتسهيلات الائتمانية المتاحة خلال سنة الميزانية النقدية .

بعبارة أخرى فان تخطيط التصدير يتم حاليا بوصفه جزءا من تخطيط موارد الميزانية النقدية . ويتم تخطيط التصدير على مرحلتين هما التخطيط الكمى ثم التخطيط النقدى ، بيد أنهما يتمان على أكثر من مستوى تنظيمى .

ونقطة البدء ونقطة النهاية هى المراقبة العامة للميزانية النقدية التابعة للادارة العامة للنقد بوزارة الاقتصاد والتجارة التجارية . فقبل بدء السنة المالية بثلاثة شهور تقوم هذه المراقبة العامة باعداد النماذج والتعليمات الخاصة بتجميع وتبويب البيانات اللازمة لاعداد تقديرات الصادرات . ثم تقوم بتوجيهها الى أجهزة تخطيط السياسة التصديرية وهى :

(أ) لجنة التنمية الزراعية التى تتولى وضع قواعد التسويق الداخلى وتحديد علاقة المصدرين بالجمعيات التعاونية والتى تختص بوضع الاهداف الكمية لتصدير الحاصلات الزراعية الرئيسية عدا القطن الذى تضع مؤسسة القطن أهدافه الكمية .

(ب) لجنة التموين العليا التى تختص بوضع الاهداف الكمية لتصدير السلع التموينية على ضوء الفائض من المواد التموينية كالارز والفول المسقاوى .

(جـ) وزارة الصناعة التى تتولى تحديد الاهداف الكمية لتصدير السلع الصناعية .

وتشارك وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية لتخطيط التصدير للسلع الزراعية الرئيسية وللقطن بصفة خاصة ، وذلك بالصياغة النهائية للأهداف الكمية لكافة الصادرات . ثم تتكفل من خلال أجهزة الميزانية النقدية والنقد الاجنبى بصياغة الاهداف النقدية للتصدير(١) . وواضح كيف أن وزارة التخطيط بعيدة تماما عن كل هذه العمليات التخطيطية ، بينما توضع عملية التخطيط أساسا بأيدى وزارات الانتاج التى لا صلة لها بالتجارة الخارجية والسوق العالمية .

أولا ــ التخطيط الكمى :

١ ــ تقدير الاهداف الكمية للصادرات الزراعية :

(أ) تقوم وزارة الزراعة قبل بدء السنة المالية بتقدير المساحات المنتظر زراعتها لاهم المحاصيل التى يتم تصدير فائضها . ثم تقوم بتقدير كمية الانتاج الزراعى المتوقعة على أساس حساب متوسط غلة الفدان من كل محصول ، وطبقا لظروف الانتاج الطبيعية والاقتصادية ولحاجات الاستهلاك من هذا الانتاج تمهيدا لتحديد الفائض المعد للتصدير .

وتعرض التقديرات على لجنة التنمية الزراعية لتقوم باعداد تقدير مبدئى للقيمة المستهدفة للصادرات الزراعية على ضوء دراسة امكانيات التصدير. ومن ثم تشرع فى تحديد أهداف التصدير للسلع الزراعية وتحديد التزامات القطاعات القائمة على تصدير هذه السلع .

وهى تقوم بالتقدير المبدئى للقيمة المستهدفة للصادرات الزراعية على أساس متوسطات الاسعار طبقا لمتوسطات الاسعار العالمية .

(ب) تتولى المؤسسة المصرية العامة للقطن بوصفها الجهاز الوحيد المسئول عن تسويق القطن من المنتج الداخلى الى الغزال الخارجى عملية تخطيط الاهداف الكمية لصادرات القطن بالاتفاق مع وزارة الزراعة .

فمؤسسة القطن تتلقى من وزارة الزراعة تقديراتها للمساحة المقدر زراعتها . ثم تقدر الأصناف المختلفة التى ستزرع . ثم تحدد الانتاج الكلى من الأقطان بالنسبة لكل صنف على أساس حساب متوسط غلة الفدان . ثم تقدر الاستهلاك المحلى من الاقطان . ثم تبقى فضلة من القطن فى السوق لا تقل نسبتها عن ٦٪ من المحصول لكفالة استمرار سوق التصدير بحيث تسمى الفضلة الفنية . ثم تقدر الصادرات المستهدفة موزعة على أصناف

---

(١) أنظر صدقى مراد وفؤاد مرسى ، ميزانية النقد الاجنبى والتمويل الخارجى للتنمية ، دار المعارف ١٩٦٧ .

القطن ورتبها مع تقدير اتجاهها الى بلاد العملات الحرة أو بلاد اتفاقيات الدفع . والواقع أنه يتم تحديد حصة لكل بلد من بلاد الاتفاقيات تتفق مع امكانية هذا البلد من حيث تصنيع القطن فى مصانعه ، خشية أن يقوم باعاده تصديره بخصم معين يعوق تصديرنا للقطن . ولهذا فان الحصة تتحدد طبقا لاعتبارات خاصة أهمها حجم معاملاتنا مع البلد وحجم وارداتنا منه ونوعية السلع المستوردة منه وحجم الارصدة المدينة والدائنة فى الاتفاق المعقود معه .

٢ ــ تقدير الاهداف الكمية للصادرات الصناعية والاستخراجية :

يتم تقدير الصادرات الصناعية والمنجمية على أساس تقديرات وزارة الصناعة من الانتاج الصناعى بالنسبة للسلع المتاح تصديرها طبقا لخطة التنمية الصناعية .

وتقوم وزارة الصناعة حاليا باعداد هذه التقديرات بعد مراعاة امكانيات المصانع المحلية فى الانتاج لكل سلعة وبعد تحديد حاجة الاستهلاك المحلى .

ثم تقوم وزارة الصناعة أيضا بتحديد امكانيات التصدير على ضوء دراستها للاسواق الخارجية .

ثانيا ــ التخطيط النقدى :

تضع وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية الاهداف النقدية للتصدير فى ضوء الاهداف الكمية التى سبق تحديدها . ثم تتولى توزيع الاهداف النقدية بحسب عملة الدفع ، حرة كانت أو اتفاقيات .

والاهداف النقدية للتصدير هى عبارة عن تقديرات النقد الاجنبى المتوقع تحصيله عن قيمة السلع المقدر تصديرها خلال فترة الميزانية النقدية ، على أساس متوسطات التحصيل خلال عدة سنوات سابقة .

(أ) فتقوم المراقبة العامة للميزانية النقدية بتقدير الحصيلة المقدر ورودها عن الصادرات الزراعية سلعة سلعة ، على أساس متوسطتقديرى للتحصيل من قيمة الصادرات الفعلية خلال السنوات الماضية ، مع ترجيح هذا المتوسط وفقا للدراسات المختلفة للاسواق الخارجية خلال العام السابق لاعداد الميزانية النقدية .

وانما يجب قبل الوصول الى التقدير النهائى لقيمة الحصيلة المنتظرة أن تحدد قيمة الالتزامات الخارجية الواجبة السداد عينا بصادرات زراعية لكى تستبعد من الحصيلة المستهدفة . كما تقوم المراقبة العامة للميزانية النقدية باعداد التقديرات المتوقعة من الصادرات الصناعية المستهدفة على

اساس متوسطات التحصيل من كل سلعة فى السنوات الماضية ، على أن ترجح هـذه المتوسطات بدراسة امكانيات توجيه صادراتنا الى الاسواق التقليدية او الجديدة . وواضح أن يتأثر هذا التقدير كله بهيكل تجارتنا الخارجية ، وبالذات باتفاقيات التجارة والدفع التى نرتبط بها .

(ب) وتتولى اللجنة الدائمة للميزانية النقدية مراجعة تقديرات التصدير التى تم اعدادها بالمراقبة العامة للميزانية النقدية التابعة للادارة العامة للنقد . وتقوم اللجنة الدائمة للميزانية النقدية باقرار المشروع النهائى لخطة التصدير ضمن المشروع النهائى للميزانية النقدية . ثم تضع مشروع الموازنة العامة للميزانية النقدية وترفع المشروع الى وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية .

وعندما تعتمده وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية تقوم برفعه الى لجنة الخطة لاقراره واعتماده توطئة لتكليف الوزارات والقطاعات المختلفة بالتنفيذ .

(جـ) وبعد أن تعتمد لجنة الخطة مشروع الميزانية النقدية ، تقوم المراقبة العامة للميزانية النقدية بالاخطارات اللازمة للتنفيذ .

بيد أن مهمة المراقبة العامة للميزانية النقدية لا تنتهى عند هذا الحد فيما يتعلق بتخطيط الاهداف النقدية للتصدير . فنظرا لان الميزانية النقدية تبدأ فى أول كل عام ، قبل أن يبدأ موسم التصدير بالنسبة لاهم السلع وهى السلع الزراعية ، فانها تعيد النظر فى الحصيلة المستهدفة بعد مدة قصيرة من بدء الميزانية النقدية . وعندئذ فانها تضع فى اعتبارها : ما تم تصديره فعلا منذ بدء الميزانية ، وكميات وقيمة السلع التى تم الارتباط على تصديرها من واقع العقود والارتباطات الفعلية خلال الموسم ، وتغيرات كمية الفاض من السلع المتاح للتصدير نتيجة لعدم توافر الانتاج او نتيجة لتغير احتياجات المصانع المحلية ، وتغيرات اسعار التصدير بالنسبة لبعض السلع فى الاسواق الخارجية أى دراسة السلع التى يمكن تصديرها للخارج مع النظر لتغيرات حاجة الاستهلاك المحلى . باختصار تتم مقارنة ما تم تحصيله بما هومستهدف التحصيل مع مراعاة أن بعض ما يتم تحصيله قد يكون عن عمليات تصدير سابقة على الميزانية النقدية .

وهكذا تصل خطة التصدير الى صورتها النهائية فى الاعداد . وعلىسبيل المثال فلقد كانت هذه الصورة بالنسبة لاهداف الصادرات الصناعية فى عام ٦٧/٦٦ كما يلى :

أهداف التصدير بملايين الجنيهات

	بالعملة الحرة	بحسابات الاتفاقيات	المجموع
الغزل والنسيج	١٣ر١	٣٨ر٩	٥٢
السلع الغذائية	٧ر٥	٤ر٦	١٢ر١
السلع الهندسية	١ر٢	٣ر٦	٤ر٨
السلع الكيماوية	١ر٣	٢ر٤	٣ر٧
السلع التعدينية	٩ر	٢ر٦	٣ر٥
مواد البناء والحراريات	١ر٠	١ر٦	٢ر٦

تنفيذ الخطة :

يتصدى لتنفيذ خطة التصدير كل من القطاع العام والقطاع الخاص . ومن ثم تتعدد الاجهزة التى تتولى التصدير . ولقد استطاع القطاع الخاص أن يحقق نجاحا فى عمليات التصدير التى تتسم بالسرعة وصغر الحجم ، مثلا فى تصدير الحاصلات الزراعية والمنتجات الصناعية غير التقليدية من أثاث ومصنوعات جلدية وملابس وسجاد .

بيد أن أغلب التصدير يتم على أيدى أجهزة القطاع العام ، حيث ثار لامد طويل هذا السؤال : هل تقوم بالتصدير أجهزة الانتاج أم أجهزة التجارة الخارجية ؟ وانعكس هذا السؤال فى صورة أجهزة عديدة تقوم بالتصدير ، من أجهزة تابعة لوزارة الصناعة اهمها مكتب بيع الاسمنت وصندوق الغزل والمنسوجات ومؤسسة البترول ، وأجهزة تابعة لوزارة التموين ، وأجهزة تابعة لوزارة الزراعة ، وأجهزة تابعة لوزارة الصحة الى أجهزة تابعةلوزارة الاصلاح الزراعى واجهزة تابعة لوزارة الثقافة .

أما أجهزة وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية فظلت تناضل باسم التخصص للاعتراف بها . وفى البداية تكونت المؤسسة العامة للتجارة أخذا بالتخصص النوعى بين المؤسسات العامة . وتشكلت من ثم مجالس سلعية مبتدئة ، مهمتها تنسيق تصدير السلع الزراعية فحسب . وأدى تطور الامور الى ضرورة الاعتراف لمؤسسة التجارة والمجالس السلعية وشركات التجارة بدور أكبر فى التصدير . وفى سنة ١٩٦٧ تحددت اختصاصات واضحة لكل من مؤسسة التجارة والمجالس السلعية وشركات التجارة ، لكنها ما زالت اختصاصات فى تنفيذ خطة التصدير لا فى اعدادها ، بينما يؤخذ رأى شركات الانتاج فى اعداد خطة التصدير .

أولا ــ مؤسسة التجـــارة :

تختص مؤسسة التجارة فى الواقع بالدراسات والبحوث التى تتعلق بحصر امكانيات التصدير المتاحة ، وتحديد الاسواق التى يمكن أن تستوعب السلع المعدة للتصدير ، والربط بين أهداف التصدير والاستيراد ، وتوجيه التصدير الى البلاد التى يمكن الحصول منها على سلع ضرورية كالخامات ومستلزمات الانتاج والمواد التموينية . وفى هذا كله فان مؤسسة التجارة تتولى توجيه شركات التجارة والتنسيق فيما بينها ، وتقوم بصفة خاصـــة بالدراســـات التمهيدية للاسواق الخارجية .

وعندما تتصدى مؤسسة التجارة لتنفيذ خطة التصدير ، فانها اذ تبلغ بالميزانية النقدية تقوم باخطار القطاعات فى حدود ما يخصها ، ثم تخطـــر المجالس السلعية للتنفيذ . وكان المفروض أن المجالس السلعية اذ تتلقى طلبات القطاعات تقوم بارسال نتيجة دراساتها الى المؤسسة لتقـــوم هى باعداد مشروع الخطة السنوية للاستيراد والتصـــدير . غير ان مهمـــة المؤسسة وقفت عند حد الاشراف على التنفيذ الذى تتولاه شركات التجارة من خلال المجالس السلعية .

ثانيا ــ المجالس السلعية :

حلت المجالس السلعية محل مكاتب تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية والسلع الصناعية والمنجمية فيما عدا القطن والبترول والادوية . وقد كانت الفكرة فى الأصل أن تقوم المجالس السلعية بدور تخطيطى،بأن تتلقى البيانات الخاصة بتوقعات التصدير من القطاعات المختلفة ، فتوزعها على مختلف السلع وعلى مختلف بلاد العالم ، ثم ترسل نتيجة دراساتها الى المؤسسة التى تقوم باعداد مشروع خطة التصدير والاستيراد . فما لبثت ان انتهت الفكرة فى عام ١٩٦٧ الى أن تقوم المجالس السلعية بدور تنفيذى ، بان تقوم بالتعاون مع القطاعات المختلفة التى تضمها المجالس ، بتوزيع أهداف التصدير المقررة فى الميزانية النقدية حسب البلاد من جهة وبين أجهزة الانتاج المصدرة والشركات التجارية المصدرة من جهة أخرى .

من هنا تحددت اختصاصات المجلس السلعى من حيث التصدير فيما يلى:

(أ) الالتزام بتصدير بعض السلع لا كلها .

(ب) وضع البرنامج التنفيذى لتصدير كل سلعة فى حدود اختصاصـــه النـــوعى .

(جـ) دراسة طلبات التصدير واختيار أنسبها من حيث الاسعار وظروف التعامل .

(د) اعادة تقدير الحصة النقدية المقررة تصديرا ، من حيث صحة رقم الفائض المعد للتصدير .

ولقد دلت التجربة على فاعلية المجالس السلعية واهميتها الحيوية كنواة لتخطيط قطاع التجارة الخارجية ، وان كشفت فى الوقت ذاته عن ضرورة تحقيق بعض المتطلبات العاجلة وفى مقدمتها : تفرغ رئيس المجلس السلعى ، تنمية دور الامانات الفنية للمجالس السلعية ، توفير الوجود الكامل للمجلس السلعى ، تمثيل وزارة التخطيط فى كل مجلس سلعى للربط المباشر بين خطة التجارة الخارجية والخطة العامة للدولة ، تطوير دور المجلس السلعى ليصبح فى النهاية هو التخطيط لقطاع التجارة الخارجية فى مجاله النوعى .

ثالثا ــ شركات التجـــارة :

تتولى الشركات التابعة للمؤسسة العامة للتجارة ــ وهى ثلاث عشرة شركة ــ عمليات التصدير ، وذلك الى جانب شركات تصدير القطن التابعة للمؤسسة العامة للقطن ، والى جانب بعض الشركات الانتاجية الصناعية . ومن الطبيعى أن تكون شركات التجارة هى اهم الوحدات التنفيذية فى مجال التصدير ، سواء لتصدير الحاصلات الزراعية أو لتصدير المنتجات لكن المشكلة تكمن بالضبط هنا . اذ تقف مهمة شركات التجارة عند حد تنفيذ أهداف كمية ونقدية قررتها جهات غيرها ، وهى جهات أقل ما يقال عنها انها لا صلة لها بالسوق العالمية . وهكذا يقع التناقض الاكبر فى عملية تخطيط التصدير والاستيراد على السواء .

ويتم تصدير الحاصلات الزراعية اما بأسلوب البيع عن طريق بضاعة الامانة أو عن طريق البيع القطعى . والبيع بطريق بضاعة الامانة يعنى تصدير السلعة للمستورد وهو عميل أو وكيل أو تاجر بالعمولة حيث تودع لديه كأمانة ويتحدد ثمن البيع مؤخرا بالثمن الذى يبيع به المستورد فعلا طبقا لظروف السوق أى انه يبيع لحساب المصدر مقابل عمولة . أما البيع القطعى فيتم التصدير بثمن صاف مسبق متفق عليه ، ويتحمل المستورد تقلبات الثمن بالزيادة والنقصان . والمألوف فى تصدير الحاصلات الزراعية أن يتم بأسلوب بضاعة الامانة ، وقد يتبع هذا الاسلوب فى بعض السلع الصناعية الباهظة الثمن البطيئة التصريف كالسيارات .

أما تصدير المنتجات الصناعية فيجرى عادة بأسلوب البيع القطعى ، نظرا لضآلة ما تتعرض له من تقلبات فى الاسعار ، ويجب أن نوضح هنا أن شروط التصدير ليست تنحصر فى السعر وحده . فهناك أيضا وضع المستورد ، مركزه المالى ومكانته الاقتصادية داخل سوقه . وبمناسبة تصدير المنتجات الصناعية نعرض أهم عمليات التصدير ، حيث نصادف عمليات المبادلة واعادة التصدير والسماح المؤقت والعمليات الدولية .

١ — تتناول عمليات المبادلة تصدير سلع تكون فى العادة غير تقليدية وتخصص قيمتها لاستيراد سلع تحتمل الزيادة فى أسعارها فى السوق الداخلية ولذلك تكون سلعا غير غذائية وانما تكون فى العادة من مستلزمات الانتاج التى تحتاج اليها السوق المحلية . وغالبا ما تكون قيمة السلعة المصدرة عند بيعها فى السوق الخارجية أقل من قيمة شرائها فى السوق المحلية ، ومن ثم تتحمل الواردات بالفرق .

٢ — وتمكن عمليات اعادة التصدير والسماح المؤقت من القيام بتصنيع ما للخامات التى تستورد مع اعادتها الى بلاد تصديرها . وغالبا ما يتم تمويل هذه العمليات بتسهيلات ائتمانية . ومثالها عملية تصنيع أوتوبيسات للكويت بمصانع شركة النصر للسيارات ، حيث قامت شركة النصر للتصدير والاستيراد بتمويل استيراد المعدات وقطع الغيار اللازمة للانتاج ، وتمكنت بالتالى من تحقيق فائض يمثل عائد التشغيل الذى تم بالمصانع المصرية .

٣ — وتجرى العمليات الدولية فى صورة عمليات ثلاثية عن طريق الاستيراد من بلد والتصدير الى بلد آخر ، مما يسمح بتسوية فروق الميزان التجارى مع بعض البلاد وتوفير جانب من العملة الحرة .

وتسمح أنظمة التجارة الخارجية بوجود كثير من الوسطاء فى القطاع الخاص يقومون بالوساطة لاتمام الصفقات التجارية وبخاصة صفقات التصدير لصالح شركات التجارة لقاء عمولات .

والمعروف أن شركات التجارة تلقى المعاونة فى نشاطها من قبل أجهزة عديدة المفروض أن تنصب جهودها جميعا على انجاح خطة التصدير ، من أجهزة مصرفية وشركات تأمين وشركات نقل ومكاتب تسويق . ومكاتب التسويق هى المكاتب التى توجد فى الخارج وتتولى عرض المنتجات ليس فقط على المستوردين بل على المستهلكين أيضا وقد تقوم باستلام عروض الشراء مستخدمة أساليب ترويج السلعة من تقديم العينات والاعلان العام والاتصال الشخصى . وهناك هيئات تعاون فى التصدير مباشرة ، كاللجنة الدائمة لمراقبة تصدير الارز . فهى تقوم باستلام الكميات المعدة للتصدير من المضارب وتتولى تخزينها ونقلها الى البواخر ، وتسلمها بالتالى الى شركات تصدير الحاصلات الزراعية بموانى الشحن استعدادا للتصدير الذى تتولاه الشركات نفسها . ولذلك فان اللجنة تتقاضى مبلغا معينا عن كل طن يتم تصديره ، ولقد كان من الطبيعى أن تتبع فى النهاية مؤسسة التجارة . وهناك جمعية منظمة تسويق وتصدير الحاصلات الزراعية التى تعد دراسات تمهد للتصدير والتى تتابع عملية التصدير فى الخارج من اشراف على أسعار البيع ، والتفريغ واصدار شهادات المراجعة وتقارير التحكيم والتعاقد باسم مكاتب التسويق والوكالة عن المصدرين ، وتحرص الجمعية على صفتها كهيئة غير حكومية تقدم خدماتها للقطاعين العام والخاص .

وتحرص شركات تصدير الحاصلات الزراعية على أن تتزود مقدما بالحاصلات القابلة للتصدير . ولذلك تعتمد الى حد كبير على نظام التسويق التعاونى للحصول على أغلب احتياجات التصدير وعندئذ تواجه المتاعب المعروفة من بيروقراطية التسويق التعاونى . ومن ثم تعمد أيضا الى الانتاج المباشر . فشركة النيل تقوم بزراعة الطماطم فى مزارعها الخاصة ، وتصدرها الى ايطاليا والمانيا الغربية وسويسرا وبينما تقوم شركة الوادى بتسويق محصول البطاطس تعاونيا من الجمعيات التعاونية الزراعية ، تتولى شركة النيل زراعته مباشرة بالافادة من الخبرة الفرنسية والتسويق فى فرنسا . كما تقوم شركة النيل بتجفيف البصل والثوم الطازجين فى مصنع تملكه وتخصص أغلب انتاجه للتصدير .

متابعة التنفيذ :

المفروض أن تقوم المراقبة العامة للميزانية النقدية بعملية متابعة تنفيذ خطة التصدير من خلال متابعة تنفيذ الميزانية النقدية، انها تحصر ما تم تصديره فعلا من واقع استمارات التصدير موزعة على أهم السلع المصدرة ، وتحلل أسباب العجز أو الزيادة . والواقع ان استمارات التصدير تعتبر عندئذ صادرات فعلية ، مع أنه قد يتم عمليا الغاء بعض الاستمارات فلا يتم التصدير . وانما يجب القول بأن أرقام استمارات التصدير أدق من أرقام الجمارك لتأخرها بعض الوقت .

غير أن متابعة تنفيذ التصدير انما تعنى فى الواقع متابعة أسباب القصور فى تنفيذ خطة التصدير . انها تتعلق اذن بمتابعة مشاكل التصدير فى التطبيق. مثل هذه المشاكل لا تخرج عادة عن مشاكل ترجع الى طبيعة السوق العالمية، الى حقيقة تقسيم العمل الدولى المفروض منذ نهاية القرن الماضى على البلدان المتخلفة . مما يتطلب اعادة النظر فى تقسيم العمل الدولى الراهن بحيث يتيح للبلاد النامية تخصصات انتاجية أكثر تقدما فى اطار السوق العالمية . وهذه المشاكل تتجاوز بالطبع حدود المتابعة العادية للتنفيذ . وانما هناك مشاكل ترجع للسوق المحلية ، وتكون الظروف أكثر مواتاة لمتابعتها من أجل التغلب عليها .

أولا ــ مشاكل حجم الانتاج :

فقد كشفت تجربة الخطة الخمسية الاولى عن أنه لا تتيسر زيادة انتاج الخدمات بمعدل أسرع كثيرا من زيادة الناتج القومى الا بزيادة فى انتاج السلع الاستهلاكية بمعدلات تفوق كثيرا معدلات زيادة الصادرات . وتلك حقيقة تكشف عن التناقض بين الاستهلاك والتصدير ، عندما توجه خطة التنمية لمواجهة مطالب الاستهلاك الملحة لطبقة أو أكثر ، فتؤدى زيادة الاستهلاك الى تخفيض أهداف التصدير. وعندئذ فان تذبذب فائض الانتاج المعد للتصدير يجعل من العسير رسم سياسة تصدير مستقرة . ففى موسم ٦٣/٦٤

مثلا أدى نقص الانتاج من الفول السودانى الى تخفيض هدف التصدير من ١٦ الف طن الى ٣ الف طن . وتكرر الوضع بعد ذلك بالنسبة للارز والكتان والاسمنت والسكر والاطارات . وعندما زاد انتاج الفول السودانى فيما بعد انخفضت صادراته أيضا نتيجة لحظر استيراد اللب السودانى . وبالمثل تم التوسع فى زراعة الفواكه والخضروات نظرا لارباحها المحلية المرتفعة ، لكن على حساب القطن المطلوب للتصدير ولا تقل أهدافه عن ٦ مليون قنطار سنويا . وبالتالى كشفت تجربة الخطة الخمسية الاولى عن حقيقة أخرى هى تفضيل المنتجين وبخاصة فى قطاع الزراعة للبيع فى السوق المحلية على السوق الخارجية . وكل هذا انما يكشف فى النهايةعن ضرورة تحديد الهيكل الامثل للانتاج الزراعى بأكمله .

ثانيا ــ مشاكل جودة الانتاج :

هنا مشاكل تتعلق بالمواصفات المطلوبة فى السلع المعدة للتصدير . فالسلع الزراعية مثل الفول السودانى والموز والموالح والطماطم والبطاطس . ناهيك عن السلع الصناعية ، تفترض لتصديرها مواصفات غدت عالمية . وفى مقدمة هذه المواصفات جميع المواصفات التى تتعلق بتجهيز السلعة للتصدير فعلا . لكن قد تتعلق المواصفات أيضا بمواصفات الانتاج نفسه . فالسلع الغذائية تفتقد كلا من مواصفات الجودة والتعبئة . والمواد المنجمية يعيبها انخفاض نسبة المعدن الخام . والادوات الصحية تتصف بسوءالجودة. والمنتجات الصناعية متخلفة عن التطور الفنى الحديث فى عالم تقوده ثورة علمية وتكنولوجية لم يسبق لها مثيل .

وتوجد بالطبع أجهزة مسئولة عن مراقبة جودة وسلامة الصادرات ، مثل المؤسسة المصرية لاختبار رطوبة القطن والادارة العامة لرقابة الصادرات ومصلحة الرقابة الصناعية وصندوق دعم الغزل والمنسوجات . ومع ذلك مازالت أغلب السلع الزراعية وبعض السلع الصناعية تصدر لترفض فى ميناء المستورد نتيجة لانعدام الرقابة عند التصدير وكأن مهمة المصدر قد انتهت بنجاحه فى شحن أى بضاعة على أى باخرة فى ميناء التصدير . انها النظرة الى التصدير كعملية تجرى مرة واحدة للتخلص من بضاعة محلية على حساب عميل أجنبى من المشروع خداعه . فسرعان ما يثبت فشل هذه النظرة وتعود الصفقة وبالا على المصدر نفسه . لهذا يجب البحث عن وسيلة لفرض رقابة جدية على جميع الصادرات .

وتوجد فى الهند فعلا رقابة اجبارية علىالجودة بالنسبة للسلع التىتعتبرها الدولة على جانب من الاهمية قبل شحنها ولقد كونت لهذا الغرض (المجلس الهندى للرقابة على الصادرات) .

ثالثا ــ مشاكل التوقيت للتصدير :

فلابد من ظهور الانتاج فى الوقت المناسب للتصدير ولا بد أيضا من اعداد الصادرات للتصدير فى الوقت المناسب ، والا ضاعت فرصة التصدير .

ويصدق هذا بصفة خاصة على الحاصلات الزراعية وبخاصة تلك القابلة للتلف كالخضروات وكالبصل . وهناك أوقات مناسبة لتصدير بعض الحاصلات الزراعية بالنظر الى السوق الخارجية . فأنسب وقت لتصدير الموالح هو شهر نوفمبر وقت انتهاء البرازيل والارجنتين وافريقيا الجنوبية من التصدير، بينما لا يكون موسم التصدير فى دول البحر المتوسط (اسبانيا وايطاليا وشمال افريقيا) قد بدأ بعد . وأفضل وقت لتصدير البصل هو أواخر فبراير لكى يبلغ أوربا فى أوائل مارس وهى خالية من البصل. وليست مشاكل الوقت المناسب خاصة فقط بالحاصلات الزراعية . فالصادرات الصناعية مثل السلع الكيماوية يمكن أن تشكو من عدم انتظام عرضها الصالح للتصدير. ولذلك يتبع التوقيت المناسب وضع سياسة ملائمة للتخزين ، لضمان استمرار تدفق الانتاج لاغراض التصدير .

ويتعلق بانتظام التصدير الحرص على انتظام السوق الخارجية ، وذلك باحترام التعاقدات الخاصة بالتصدير ، سواء فيما بين المنتج والمصدر أو فيما بين المصدر والمستورد الاجنبى مما يعنى تجنب رفع السعر بعد التعاقد أو عدم تنفيذ رصيد التعاقد أو تغيير مواعيد أو طرق الشحن أو تعديل المواصفات المتعاقد عليها أو عدم المرونة فى تسوية التعويضات أو عدم الدقة فى ارسال المستندات .

ويتعلق بالتوقيت أخيرا تذليل الصعوبات التى تعترض سبيل أعمال الشحن والنقل الخارجى بانتظام الى الاسواق الاجنبية ، وهى صعوبات أدت حتى الان الى الاضرار بعلاقاتنا التجارية الدولية ، وتطرح بالحاح مسألة تدعيم الاسطول التجارى .

رابعا ــ مشاكل أسعار التصدير :

هناك فى الحقيقة مشاكل ارتفاع أسعار السلع المعدة للتصدير نتيجة لارتفاع تكاليف الانتاج . وقد يكون من الضرورى التزام سياسة سعرية سليمة تقوم على محاسبة تكاليف دقيقة على أسس موضوعية مستقرة . غير أن البلاد تجتاز مرحلة التنمية الاقتصادية وتواجه بالضرورة ارتفاعا لا مفر منه فى تكاليف الانتاج ، وبخاصة الانتاج الصناعى . ومن ثم يتعذر اعتبار التصدير فيها معيارا لكفاءة الانتاج .

ولقد يكون من الضرورى عندئذ منح الصادرات نوعا من الاعانة لتتمكن من القدرة على التصريف فى السوق الخارجية . ولقد يواجه البلد عندئذ من أجل تصدير السلع الصناعية مشكلة تنويع الاسعار بحسب الاسواق التى يتم التصدير اليها . أما السلع الزراعية فتبدأ المشكلة عند المنتج . فهو يبيع لمن يدفع الثمن المناسب ، بغض النظر عن حاجات الاستهلاك أو أهداف التصدير . وغالبا ما تحمل أجهزة التصدير لذلك بأعباء تجاوزت اعتبارات

التصدير البحتة . ولهذا تطرح أحيانا فكرة خلق جهاز للتسويق الداخلى للمحاصيل الزراعية يرفع عن كاهل كل من المنتج والمصدر الاعباء الناجمة عن تقلبات السوق المحلية . وأهم من هذه الفكرة ان نتوصل الى اقامة توازن ضرورى فيما بين المحاصيل الزراعية وكذلك فيما بين أسعارها النسبية .

وفى جميع الاحوال يجب ان تتجه الجهود نحو وضع حد للزيادة فى التكاليف التى تتحمل بها السلعة المعدة للتصدير عدا تكاليف انتاجها . ونعنى بذلك مواجهة تكاليف التصدير الفعلية من تعبئة وشحن ونقل وتأمين . فعادة ما تكون مواجهتها أسهل من مواجهة تكاليف الانتاج .

ان طرح مشاكل تنفيذ خطة التصدير على هذا النحو يتيح لنا أخيرا ان نطرح المشكلة التى تكمن فى النهاية وراء التنفيذ وهى مشكلة كفاءة التصدير .

كفاءة التصدير :

لا يمكن انكار ان الصعوبات فى وجه التصدير الى السوق الخارجية انما تعبر عن التفاوت فى النمو بين الاقتصاد المصرى والاقتصاد المتقدم . وبالتالى يجب أن نتفق على معيار موضوعى لقياس كفاءة التصدير عندنا . فمتى تعتبر خطة التصدير قد نفذت بنجاح ؟ فى الاجابة على هذا السؤال ، نجد اكثر من معيار . فهناك معيار ربحية الصادرات لقياس كفاءة التصدير . وهناك معيار العائد الصافى من النقد الاجنبى . وهناك أخيرا معيار معدل التنمية الاقتصادية .

أولا ــ معيار ربحية الصادرات :

هنا تقاس كفاءة الصادرات وفاعليتها من حيث ايرادها من عملات أجنبية وسلع بالنسبة لتكاليف الانتاج ، فمعيار ربحية الصادرات يقيس كفاءة التصدير بالفائض الايجابى من مقارنة حصيلة الصادرات بتكاليف انتاجها . انه المعيار العادى لقياس الربح بالفرق بين ثمن البيع وثمن الشراء . وبالطبع يجرى قياس ربحية كل سلعة صدرت ، غير أن العبرة بقياس ربحية مجموع السلع المصدرة ، فهو أدق تعبيرا عن حركة التصدير ذاتها . بعبارة أخرى يمكن القول بأن هناك قانونا للغلة الناجمة عن التصدير ، فلابد من الحصول على أكبر ربحية من الصادرات بأقل تكلفة فى انتاجها .

هذا المعيار يؤكد بالطبع على ضرورة تحقيق الربح من التصدير . ومن ثم يضع الاولوية للسوق الخارجية التى تحدد السلعة التى يمكن تصديرها ، والتى يجب من البداية انتاجها . كما يبدو خطأ التركيز على انتاج السلع التى تتمتع بميزة طبيعية أو اجتماعية دون النظر الى حاجة السوق العالمية لها . فلقد يؤدى مثل هذا التركيز عندئذ الى تعطيل قوى انتاجية أو الى انتاج سلع توجه للتخزين لا للتصدير .

ثانيا ــ معيار العائد الصافى من النقد الاجنبى :

هنا تقاس كفاءة التصدير بمقدار العائد الصافى من النقد الاجنبى الذى تحققه الصادرات . بعبارة أخرى تكون العبرة هنا بقدرة الصادرات على تغطية الواردات . ونظرا لان الصادرات فى ظروفنا لا يمكن أن تكفى لتغطية الواردات ، فان كفاءة التصدير يمكن أن تقاس عندئذ بقدرة الصادرات على أن تغطى الواردات الجارية ، أى الواردات من سلع استهلاكية ووسيطة ، على أساس افتراض خضوع هذه الواردات جميعا لقدر من التخطيط . بمثل هذا المعيار يمكن أن نحصل على النتيجة التالية لكفاءة صادراتنا .

بملايين الجنيهـــــات

	٦٥/٦٤	٦٧/٦٦	٦٨/٦٧
صـــادرات	٢٦٥ر٢	٢٦١ر٣	٢٤٦ر٥
واردات	٣٠٥ر٥	٢٩٠ر١	٢٦٦ر٢
الرصيد	ــ٤٠ر٣	ــ٢٨ر٨	ــ١٩ر٧

من الواضح ان معيار العائد الصـــافى من العملة الاجنبية يضع التأكيد على البحث عن العملة الاجنبيـــــة . وبالطبع لابد من البحث عن العملة الاجنبية غير أن طرق كافة الابواب بلا حذر لضمان الحصول على العملة الاجنبية ، قد ترتبت عليه نتائج ضارة حقا .

(أ) فمن جانب أدى البحث عن العملة الاجنبية الى تصدير السلع الى بلاد العملة الحرة بأسعار غير مناسبة . بالطبع هناك سعر عالمى للسلعة . فلا تشترى سلعة بأدنى ولا تباع بأعلا من السعر العالمى . غير أن ظروفا معينة قد تؤدى للبيع أو الشراء بغير السعر العالمى . أن أسعار تصدير القطن لدول السوق الاوربية المشتركة كانت أقل بصفة عامة من أسعار تصديره لبقية بلاد العالم وبخاصة بلاد الاتفاقيات . ولقد أدى البحث عن العملة الحرة الى تصدير بعض المنسوجات الخفيفة بأسعار تقل عن نفقة الانتاج وتقـــل حتى عن أسعار الغزل . كما أدى الى تصدير بعض السلع الهندسية بأقل من نصيبها فى تكلفة الالات والمواد المستوردة لانتاجها بالعملة الصعبـــة . وبحساب العائد الناتج من تصدير السلع الهندسية ، وجد أن فرق السعر الذى دفع على الجنيه بالنسبة لها فى الخارج قد بلغ ٧٠٪ لذلك كان الافضل بيع هذه السلع بوسيلة أخرى أو الحصول على العملة الحرة بوسيلة أخرى غير تصدير هذه السلع .

(ب) ومن جانب آخر أدى تعذر الحصول على العملة الاجنبية الى تعطيل مشروعات انتاجية وتعريض أعمال بدأ تنفيذها للتوقف . تعطلت طاقة صناعة

المنسوجات القطنية لنقص فى مواد الصباغة . وتعطلت طاقة الحديد والصلب بسبب نقص بعض المواد الاولية . وتعرضت بعض الترع التى شقت للردم . وتحولت العملة الاجنبية الى مصدر اختناق للانتاج ، نتيجة للتركيز غير العادى على اهمية البحث عن العملة الاجنبية . وفى النهاية تحولت جميع العملات الاجنبية ، سواء كانت حرة أو حسابية ، الى مصدر اختناق ، نتيجة لاستنفاذ حدود المديونية الاتفاقية .

ثالثا ــ معيار معدل التنمية الاقتصادية :

طبقا لهذا المعيار تقاس كفاءة التصدير بمدى مساهمة الصادرات فى تكوين رأسمال المجتمع حجما ونوعا باعتبار أن رأس المال هو ما يحتاجه المجتمع للقيام بالتنمية الاقتصادية (١) .

هنا ينظر للصادرات فى مقارنتها بالواردات التى تزيد من معدل التنمية الاقتصادية . فمن البداية لا تعتبر الصادرات هدفا فى حد ذاتها . وفى الوقت نفسه لا ينظر الى الواردات باعتبارها الهدف . وانما تقاس الصادرات بالتنمية الاقتصادية الشاملة .

ونقطة البدء فى هذا التحليل هى أنه لا توجد دولة تستطيع أن تتصور القدرة على الاكتفاء الذاتى . لا توجد دولة تستطيع أن تنعزل باقتصادها عن بقية العالم . وحتى الولايات المتحدة الامريكية ــ وهى شبه قارة فيها كل أنواع المناخ تقريبا وفيها طبيعة متنوعة الى حد بعيد وموارد ضخمة ــ لايمكن أن تكتفى بذاتها وتكف عن الاستيراد والتصدير . وتتفاقم المشكلة بالطبع بالنسبة للبلد المتخلف الذى يبدأ التنمية الاقتصادية وهو مثقل بأعباء تخلفه من عدم مرونة عرض أغلب الخامات والمواد الاولية وعجز السوق الداخلية عن استيعابها وانعدام المرونة لبدء خطوط انتاج جديدة . ان التجارة الخارجية لا تعنى عندئذ شيئا آخر بمعزل عن التنمية الاقتصادية .

ومن ثم فان كفاءة التصدير انما تقاس بمدى فاعليته فى رفع معدل التنمية الاقتصادية . هنا لا تؤخذ المزايا الطبيعية كمقدسات ، انما هى تتحدد بكفاءة المجتمع فى استغلالها . فتقسيم العمل الدولى الراهن المفروض علينا إن هو الا نتيجة تاريخية يمكن تغييرها عن طريق التنمية الاقتصادية التى تقوم على مشروعات احلال الاستيراد وتشجيع التصدير معا ، على أن تكون الاولوية لمشروعات تشجيع التصدير على مشروعات احلال الاستيراد ، باعتبارها تلبى احتياجات التنمية المخططة .

بعبارة أخرى يتم حساب كفاءة التصدير فى علاقتها بالتنمية الاقتصادية عن

---

(١) أنظر ايجناسى زاكس ، التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية للبلدان المتخلفة ، بالانجليزية لندن ١٩٦٥ .

طريق حساب كفاءة الاستيراد . هنا توضع الصادرات فى علاقة مباشرة بالواردات ، وتوضع التجارة الخارجية فى علاقة مباشرة بالتنمية الاقتصادية . وكل هذا يستدعى فى النهاية تحديد معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الواردات ومعدل نمو للانتاج القومى من انتاج زراعى وصناعى ومن انتاج تصديرى . ويكون من الضرورى عندئذ تحديد معدل التغيير فى هيكل الواردات (١) .

فى هذا الاطار ، يمكن تطوير النظرة الى الواردات ، حتى الواردات الاستراتيجية . وعلى سبيل المثال فان البلاد التى تورد لنا المصانع تفرض علينا المواصفات الخاصة بها وتفرض علينا بالتالى خبرة فنية لا يمكن أن نحيد عنها ، بحيث نكون مضطرين دائما الى استيراد قطع الغيار وحتى الخامات من البلاد التى استوردت منها المصانع . ان هذه الواردات اذ توضع فى اطار التنمية الاقتصادية ، توجب مثلا تمصير المواصفات الفنية حتى لا تكون عبئا لا داعى له على صادراتنا .

وبالمثل يمكن تطوير النظرة الى الانتاج . وعلى سبيل المثال فان التوسع فى خلط اقطاننا فى الانتاج المحلى بالالياف الصناعية بنسبة تصل الى ٦٦ ٪ يمكن أن يوفر فى استخدام القطن ويحقق أرباحا هامة ويضمن بيع المنسوجات بسعر منخفض وكل هذا يسمح بزيادة صادراتنا من الاقطان .

وفى الوقت ذاته يمكن أن تتطور النظرة الى نفقات الانتاج . هنا يتم تحليل عناصر نفقات انتاج السلع المعدة للتصدير من أجل التمييز بين المكون الاجنبى وبين المكون المحلى المستخدم فى انتاجها ، فان تصدير سلعة بأقل من تكلفة انتاجها انما يعنى عملية مستترة لتخفيض قيمة الجنيه المصرى بالنسبة لهذه السلعة عند تصديرها . والتفاوت بين سعر التصدير وبين التكلفة يعنى تفاوتا فى التخفيض بالنسبة لكل سلعة مصدرة . ولذلك لا يجوز بأى حال تصدير سلعة يكون المكون الأجنبى المستخدم فى انتاجها أكبر من القيمة التصديرية لها(٢) .

بيد أن هذا كله يفترض التخطيط الشامل للتنمية الاقتصادية والتخطيط السليم للتجارة الخارجية أهدافا وأجهزة كجزء لا يتجزأ من خطة التنمية الاقتصادية الشاملة . وعندئذ يصبح التخطيط الشامل هو نقطة البدء فى تنمية الصادرات .

ولا تتوقف مساعى تنمية الصادراتعند حد اعطاء الأولوية فى الاستثمارات

---

(١) أوستروفسكى وسادوفسكى ، التنمية الاقتصادية وتوازن التجارة الخارجية ، فى التجارة الدولية والتنمية نظرية وسياسات ، بالانجليزية ، وارسو ١٩٦٦ .

(٢) تخطيط القطاع الخارجى ، التكنيك والمشاكل والسياسات ، سابق الذكر ، هيئة الامم المتحدة ، نيويورك ١٩٦٧ .

لمشروعات تشجيع التصدير على مشروعات بدائل الاستيراد . انها يمكن أن تتسع فى بلادنا لتشمل أساليب عديدة نذكر أهمها فيما يلى :

أولا ــ تزويد الصناعات التصديرية بمدخلات الانتاج بأسعار معانة .

ثانيا ــ منح الصناعات التصديرية اعفاءات ضريبية أو جمركية .

ثالثا ــ التوسع فى اتفاقات التجارة والدفع ، أو عقد اتفاقات دولية للانتاج المشترك أو لتوزيع الأسواق .

رابعا ــ اتباع نظام تعدد سعر الصرف ، على سلع يمكن أن يتوسع عرضها المحلى ، عن طريق السماح لبعض المصدرين بالاحتفاظ كعلاوة بجزء من حصيلة العملة الأجنبية . أما الالتجاء الى تخفيض سعر الصرف كوسيلة لتشجيع التصدير فلا يفلح فى ظروفنا حيث الطلب العالمى على سلعنا غير مرن وحيث العرض المحلى لها غير مرن أيضا ، ان التخفيض عندئذ يقدم ميزة للسوق العالمية بلا مقابل .

خامسا ــ انشاء صناديق موازنة الاسعار لمواجهة تقلبات أسعار الصادرات المعرضة لمنافسة خطيرة فى الاسواق العالمية ، وبالذات تقلبات أسعار الصادرات الزراعية . وتكون مهمة صندوق موازنة الأسعار عندئذ هى موازنة أسعار السلع المصدرة فيما بينها بحيث تحمل السلع الخاسرة على السلع الرابحة . وقد تتم الموازنة بين سعر السوق المحلية وسعر السوق الخارجية مع السماح ببيع السلعة المصدرة فى السوق المحلية أيضا. وقد تتخذ الموازنة صورة أخرى هى صورة عدم تحميل السلعة المصدرة بتكاليف النقل والتأمين لتخصم من أرباح التصدير عامة .

سادسا ــ منح الصادرات ذاتها اعانات مباشرة . والاعانات مزايا نقدية أو عينية للمصدرين حتي يتمكنوا من تصدير سلعة معينة بالسعر العالمى فى السوق الخارجية وهو سعر قد لايحقق لهم الربح . هنا لايحقق المصدر ربحا اقتصاديا وانما ربحا اداريا . ولذلك فالاعانة هى حماية بغير رسوم جمركية. كل ما هنالك أنه يجب تحديد مدى تحمل المستهلك المحلى لهذه الاعانات التى تتخذ عادة صورة رفع سعر السلعة نفسها فى السوق المحلية ، مما يضر باعتبارات الدقة فى حساب التكاليف(١) .

هناك مثلا صندوق دعم الغزل والمنسوجات الذى يمنح الغزل والمنسوجات القطنية اعانة دعم تتراوح بين ٣٠ ٪ الى ٥٠ ٪ ، ويمول من رسم تدفعه

---

(١) أنظر مثلا عبد الرازق حسن ، اعانة الغزل والنسيج وأثرها فى تشجيع صناعة الغزل والنسيج فى ج.ع.م ، مطبوعات معهد الدراسات المصرفية ١٩٦٤ ، حيث يذكر أن هذه الاعانة تحمل المستهلك المحلى لاكثر من ٨٠ ٪ .

مصانع غزل القطن واعانة من الدولة . والغرض منه أن يتم التصدير بالأسعار العالمية وعدم قيام المنافسة بين الشركات المصدرة فى السوق الواحدة . ومن ثم يصرف للمصانع عما تصدره تعويض عن فروق أسعار القطن التى دفعتها محليا عند شرائه وعن مقدار الاعانة التى دفعتها للصندوق . وتقتصر الاعانة حاليا على الخيوط والاقمشة السميكة .

وهناك مكتب بيع الاسمنت الذى يمنح اعانة دعم للتصدير تقدر بالفرق بين سعر التصدير وسعر التكلفة وتبلغ فى المتوسط ٢٥ ٪ .

وهناك صندوق دعم المحاصيل الزراعية من أجل تدعيم صادرات الفول السودانى والموالح والفواكه والبطاطس .

وغنى عن البيان أن الاساليب المختلفة التى ذكرناها لتنمية الصادرات هى دليل فى النهاية على أهمية قياس كفاءة وفعالية التصدير لا بربحية الصادرات ولا بالعائد الصافى من العملة الأجنبية وانما بالقدرة على استيراد منتجات نهائية تضيف الى رأس المال فى المجتمع ، أى ترفع من معدل التنمية الاقتصادية الشاملة ، وهذا وحده هو الذى يمكن أن يسمح بقبول التضحيات على مستوى المجتمع كله فى سبيل تنمية الصادرات .

ولذلك نطرح فى الظروف الراهنة أساليب أخرى لتنمية الصادرات تعتمد أساسا على تنمية حافز التصدير لدى المنتجين مثل :

أولا ــ تعلية قيمة الصادرات بالنسبة للوحدات الصناعية المنتجة بالفرق بين سعر البيع للتصدير وسعر البيع المحلى مضافا اليه نسبة ١٠ ٪ للتصدير بالعملات الحرة .

ثانيا ــ السماح لكل وحدة انتاجية أو تجارية تزيد من صادراتها عن الهدف المقرر بأن تحصل على ٥٠ ٪ من النقد الأجنبى الناتج عن الزيادة تستخدمها فى استيراد سلع ضرورية تحدد لها ــ مع الحذر من أن يتحول هذا الى سبيل سهل لتهريب العملة الأجنبية .

وعلى العموم فان العرض السابق بأكمله انما يدخل فى باب التطوير التدريجى لما يمكن أن يكون تخطيطا للتصدير ، ويبقى البحث بعد ذلك عن التغيير الشامل لهذا التخطيط .