أكدت على أهمية التصدير للاقتصاد الوطني

دراسة تدعو إلى وضع استراتيجية لتنمية الصادرات وتهيئة البنى التحتية للتصدير

٢٤٪ من المنشآت التصديرية اداؤها مرتفع و٣٦٪ متوسط و٣٩٪ منخفض

□ دعت دراسة علمية إلى وضع استراتيجية قومية لتنمية الصادرات تشتمل على اهداف تصديرية طموحة وآلية لتنفيذها وحصر المنتجات ذات المزايا النسبية في مجال التصدير ، مشيرة إلى أهمية دعم الاجهزة القائمة على تنمية الصادرات بالامكانيات المادية والبشرية والتركيز على تصدير المنتجات التي تعتمد على مواد خام ومستلزمات محلية.

كتب/ علي البشيري

وأوصت الدراسة التي أعدها الدكتور/ عبدالله عبدالله السنفي استاذ إدارة الاعمال بكلية التجارة والاقتصاد بجامعة صنعاء ورئيس الجهاز المركزي للرقابة والمحاسبة بتوفير الظروف لزيادة الصادرات من خلال تقديم المساعدة المطلوبة لمنتجي السلع التصديرية والعمل على تشجيع الجمعيات الداعمة للمصدرين وتنمية الوعي العام نحو أهمية التصدير للاقتصاد الوطني وتشجيع ودعم المنشآت العلمية والباحثين المتخصصين في تسويق وتنمية الصادرات.

ولفت السنفي إلى ضرورة تهيئة البنية التحتية للمساعدة في عملية الإنتاج للتصدير من خلال إقامة المناطق الصناعية ومحطات التعبئة والتغليف والتبريد ومراكز اعداد الصادرات وتوفير وسائل النقل المجهزة وإنشاء بنك متخصص لتمويل الصادرات وإنشاء شركات متخصصة بالتصدير.

وأشارت الدراسة إلى أهمية تبسيط إجراءات التصدير والمرافق الجمركية التي تؤدي إلى تأخر السلع المصدرة وتخفيض الاعباء المالية التي يتحملها المصدرون وكذلك الاجراءات المتعلقة بالنقل من أماكن الإنتاج إلى منافذ التصدير مؤكدةً على أهمية اعادة النظر في الرسوم الجمركية والنظام الضريبي بما يؤدي إلى تخفيض تكاليف انتاج السلع المصدرة.

واظهرت الدراسة أن نسبة المنشآت ذات الأداء التصديري المرتفع ٢٤٪ مقابل ٣٦٪ للمنشآت ذات الأداء المتوسط و٣٩٪ للمنشآت ذات الأداء المنخفض.

وأكدت بأن هناك علاقة واضحة بين حجم رأس مال المنشآت التصديرية اليمنية موضوع الدراسة ومعدل ادائها التصديري حيث يلاحظ أن أعلى نسبة من المنشآت التي يقل رأس مالها عن ٥٠مليوناً تقع ضمن المنشآت ذات الأداء التصديري المنخفض «٤٥٪» في حين أن النسبة الكبيرة من المنشآت ذات الأداء التصديري المرتفع «٦٠٪» تقع ضمن المنشآت التي يزيد حجم رأس مالها عن ٢٠٠مليون ريال.

ولاحظت الدراسة أن عدد المنشآت ذات الأداء التصديري المنخفض والمتوسط يتناقص كلما زاد حجم رأس المال الامر الذي يعني أن العمل في مجال التصدير يحتاج إلى رأسمال كبير.

وبينت الدراسة ان ٤٦- ٦٠٪ من المنشآت التصديرية اليمنية هي من المنشآت التي يزيد رأسمالها عن ١٥٠مليون ريال وأن اكثر من ٨٥٪ من المنشآت التصديرية يقل رأسمالها عند ٥٠ مليوناً وأن ٣٠-٣٦٪ من المنشآت التي يتراوح رأسمالها مابين ٥٠ - ٢٠٠مليون ريال هى ذات أداء تصديري متوسط.

واشار السنفي إلى أن معدل الأداء التصديري المرتفع مرتبط بالمنشآت التصديرية التي يعمل بها ٥٠عاملاً فأكثر ويقل ذلك كلما قل عدد العاملين، حيث ان أعلى نسبة بين المنشآت ذات المعدل التصديري المرتفع تقع ضمن الفئة التي يزيد عدد العاملين عن ٥٠عاملاً «٤٤٪» بينما اعلى نسبة من المنشآت ذات المعدل التصديري المنخفض كانت ضمن الفئة التي يكون عدد العاملين فيها مابين ١١-٢٠عاملاً «٥٣٪» الأمر الذي يعني أن عدد العاملين في المنشآت التصديرية له تأثير كبير على معدل ادائها التصديري.

وأظهرت نتائج الدراسة أن أعلى نسبة من المنشآت ذات الأداء التصديري المرتفع تقع ضمن المنشآت التي تتبع سياسة التوسع في عدد الاسواق الدولية التي لا يقل عددها عن ١٥سوقاً بينما نجد أن أعلى نسبة من المنشآت التصديرية ذات الأداء التصديري المنخفض هي المنشآت التي تصدر إلى أقل من ٥ أسواق في حين أن المنشآت ذات الأداء التصديري المتوسط هي المنشآت التي تصدر إلى مابين ٥-١٥سوقاً مشيرة الى ان هناك علاقة عكسية بين عدد المنشآت ذات الأداء التصديري المنخفض وعدد الاسواق التي تصدر إليها وأن هناك علاقة طردية بين عدد المنشآت التصديرية ذات الأداء التصديري المرتفع وعدد الأسواق المصدرة إليها.

وكشفت الدراسة التي نشرتها مجلة دراسات اقتصادية أن أكثر من ٧٠٪ من المنشآت التصديرية اليمنية نادراً ما تعتمد على مصادر المعلومات عن الاسواق التي تصدر إليها وان أعلى نسبة من المنشآت ذات الأداء المرتفع تعتمد دائماً على مصادر المعلومات في حين ان أعلى نسبة من المنشآت ذات الأداء التصديري المنخفض نادراً ما تعتمد على المعلومات لافتة إلى ان هناك علاقة ذات أهمية كبيرة بين عملية اجراء الدراسات عن الأسواق الخارجية ومعدل الأداء التصديري إلى تلك الأسواق.

وأكد الدكتور السنفي ان وجود خطط محدده للصادرات ذات أهمية بالغة وذات تأثير كبير على معدل الأداء التصديري مشيراً إلى أن نسبة كبيرة من المنشآت ذات الأداء المرتفع هي التي تقوم دائماً بوضع خطط لصادراتها وذلك بعكس المنشآت ذات الأداء المنخفض والتي لا تقوم بوضع خطط لصادراتها.

وتطرقت الدراسة إلى ان البيئة الاقتصادية والقضائية والتشريعية تعد من أهم المعوقات التصديرية بالإضافة إلى ضعف البنية التحتية وتعقيد الإجراءات في الجهات الحكومية وغياب المنشآت المالية المتخصصة في تمويل الصادرات.

ودعا السنفي إلى إجراء الدراسات التسويقية الكافية لكيفية الدخول إلى الأسواق الخارجية وخاصة الجدوى الاقتصادية لذلك وإجراء التعديلات الضرورية على خصائص المنتجات المصدرة بما يتناسب مع الطلب عليها ومع ظروف كل سوق مؤكداً على أهمية تسهيل ودعم إقامة المعارض الترويجية في الخارج وتفعيل دور السفارات والملحقيات التجارية بما يساعد على إيجاد سوق للمنتجات اليمنية وتقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية المستهدفة للتصدير إليها واستكشاف أسواق جديدة ومساعدة المصدرين للدخول إليها.

اعلان