العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية

إعداد طالب الدكتوراه
عامر محمد وجيه خربوطلي

إشراف الدكتور
عابـــد فضلية

قسم الاقتصاد
كلية الاقتصاد
جامعة دمشق

الملخص

تناول البحث موضوع القدرة التنافسية للصادرات السورية والعوامل الرئيسة المؤثرة في تعظيم هذه القدرة، إذْ يعدُّ توافر هذه العناصر من أهم عوامل الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية والتخصيص الأمثل للموارد، ومن ثمَّ إلى معدلات أكبر للنمو الاقتصادي، ونظراً إلى أهمية تحليل عناصر التفوق التي يمتلكها قطاع التصدير السوري في ضوء محددات القدرة التنافسية المتمثلة في تكاليف الإنتاج والجودة ودور الحكومة فإن البحث قد توصل إلى مجموعة من النتائج والملاحظات التي تشير إلى أن سورية ومع امتلاكها لمجموعة من عناصر قوة السوق إلا أنها مازالت غير مستغلة بالشكل الكافي؛ مما يؤدي إلى ضعف تنافسية هذه السوق فضلاً عن وجود ضعف في تنافسية الصادرات السورية ولاسيَّما الصناعية منها، ممَّا يقود لوضع مجموعة من المقترحات الكفيلة لتجاوز هذه المشكلة، وفي مقدمتها تقديم دعم للقطاعات التصديرية ذات القدرة الكبرى على التنافسية ضمن إستراتيجية واضحة للتجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية: القدرة التنافسية – الصادرات السورية.

المقدمة:

تعدُّ التنافسية من أهم المؤشرات التي أصبحت متداولة عالمياً لقياس قدرة الدولة على توليد المزيد من القيم المضافة وزيادة الثروة وتحقيق الازدهار. وتأتي التدابير والإجراءات التي تضعها الدولة لتحقيق تميّزها عن منافسيها وتحقيق التفوق من خلال محددات تكاليف الإنتاج والجودة والسياسات الحكومية في مقدمة وسائل الوصول إلى ما أصبح يعرف اليوم بالقدرة التنافسية التي تكتسب اليوم أهمية متزايدة للاقتصاد السوري ولقطاع الأعمال الخاص تحديداً لأهمية ذلك في الوصول إلى قيم مضافة أكبر وعوائد أكثر، خاصة في قطاع الصناعات التحويلية التصديرية الذي مازال بحاجة للمزيد من الدعم للوصول إلى درجات أكبر من التنافسية.

أهمية البحث وأهدافه:

تأتي أهمية البحث من أنَّه يعالج موضوعاً يدخل في صلب عمل قطاع الأعمال السوري واهتمامه وأهدافه، إذْ تعدُّ التنافسية من أهم العناصر والمقومات التي تزيد من قدرة هذا القطاع على خلق قيم مضافة أكبر وتحقيق نسبة من المخرجات في معادلة العائد. إذْ تؤدي القدرة التنافسية ومدى وجودها في السلع والخدمات إلى تحقيق أكبر قدر من الكفاءة والتخصيص الأمثل للموارد وتحسين الإنتاجية ورفع مستوى الأداء والفاعلية. ومن ثمَّ هَدَفَ البحث إلى تحليل العوامل المؤثرة في القدرة التنافسية للصادرات السورية مع التركيز على صادرات القطاع الخاص كنموذج لدراسة الميّزة التنافسية المطلوبة.

مشكلة البحث:

مع الدور المتزايد للقطاع الخاص السوري في الحياة الاقتصادية، إلا أنه يعاني من مشكلة ضعف القدرة التنافسية التي تتركز على محاور التكاليف والجودة والنوعية ودور الحكومة؛ ممَّا يتطلب دراسة هذه المحددات ودرجة توافرها في مناخ الأعمال السوري بشكل عام وعلى قطاع التصدير بشكل خاص.

فرضيات البحث:

1- <u>الفرضية الأولى:</u> يوجد ضعف في (تنافسية السوق المحلية) في سورية مع امتلاكها بعض عناصر قوة هذه السوق.

2- الفرضية الثانية: يوجد ضعف في تنافسية الصادرات السورية من السلع والخدمات.

3- الفرضية الثالثة: يوجد ضعف في الصادرات الصناعية السورية مع امتلاك بعضها لميّزات نسبية ظاهرة.

طرائق البحث ومواده:

اعتمد البحث في قسمه التحليلي على المنهج الاستقرائي الذي تناول الوضع السوري، كما لجأ إلى استخدام المنحى الاستنباطي في القسم النظري من البحث في دراسة منعكسات التنافسية على قطاع التصدير السوري.

محتوى البحث:

- المقدمة.
- المبحث الأول: مفهوم التنافسية وتعريفها.
- المبحث الثاني: تنافسية السوق السورية.
- المبحث الثالث: تحليل الصادرات السورية.
- المبحث الرابع: منعكسات التنافسية على الصادرات السورية .
- اختبار الفرضيات.
- الاستنتاجات والمقترحات.
- الخاتمة.

المبحث الأول: مفهوم التنافسية وتعريفها Competitiveness:

يعدُّ تحديد مفهوم التنافسية أمراً مهماً لأنَّه يساعد على تحديد جوانبها وكيفية قياسها وبناء مؤشراتها، إذْ يختلف مفهومها على مستوى الاقتصاد الجزئي أو على مستوى الاقتصاد الكلي، وفي هذا الإطار قامت العديد من الجهات والمنظمات الإقليمية والدولية بتعريف التنافسية وتوضيح مفهومها، كما قامت ببناء مؤشرات لقياس التنافسية في اقتصاد ما ومقارنتها بالاقتصاديات الأخرى.

أولاً: تعريف التنافسية: ([1])

1- تعريف التنافسية على مستوى المنشأة:

تعبّر تنافسية المنشأة عن قدرتها على تلبية الرغبات المختلفة والمتنوعة للمستهلكين، وذلك بتوفير منتجات وخدمات ذات جودة وسعر معين، بشكل أكثر كفاءة من المنافسين الآخرين في السوق، مما يحقق نجاحاً مستمراً لها على الصعيدين العالمي والمحلي.

2- تعريف التنافسية على مستوى القطاع:

هي قدرة القطاع الإنتاجي السلعي أو الخدمي على تحقيق قيمة مضافة عالية، ضمن بيئة أعمال، ذات تشريعات مرنة وناظمة لها، تتماشى مع التطورات الاقتصادية، وضمن آليات فعَّالة لقوى السوق، من ناحية الموردين والمستهلكين، فضلاً عن حرية الدخول إلى سوق العمل والخروج منها.

3- تعريف التنافسية على المستوى الوطني:

- **بالنسبة إلى الدول المتقدمة: تعني قدرتها على الحفاظ على موقعها الريادي في الاقتصاد العالمي، من خلال الإبداع والابتكار، وذلك بعد أن قامت بتحقيق خطوات أو مراحل متقدمة بمستوى الاستخدام الأمثل لعوامل الإنتاج في إطار مستويات مرتفعة من الإنتاجية.**
- **بالنسبة إلى الدول النامية: تعني قدرتها على النمو والحصول على حصة سوقية في المجالات التي تتوافر لديها الفرصة لتحويل الميّزات النسبية التي تملكها إلى ميّزات تنافسية، عبر تبني مجموعة من الإصلاحات الهيكلية والسياسات الاقتصادية المناسبة.**

وتعرف التنافسية بشكل عام وبحسب المنتدى الاقتصادي العالمي للتنافسية (WEF):
بأنها القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة، ويعرفها المعهد الدولي للتنمية والإدارة IMD بقدرة البلد على توليد القيمة المضافة العالية، ومن ثمَّ زيادة الثروة الوطنية.

1 التقرير الوطني الأول للتنافسية ص25 - هيئة تخطيط الدولة – برنامج الامم المتحدة الانمائي UNDP – دمشق.

ثانياً: أنواع التنافسية:[1] تصنف التنافسية بحسب مجال البحث كما يأتي:

أ- التنافسية بحسب معيار السعر:

- **التنافسية السعرية: وهي تعني قدرة البلد ذي التكاليف الأقل من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل من البلدان الأخرى.**
- **التنافسية غير السعرية: وهي تنقسم إلى نوعين:**

- التنافسية النوعية: وهي تعتمد على إنتاج منتجات ذات جودة مرتفعة، ذلك أنه يمكن للبلد تصدير المنتجات المبتكرة ذات النوعية الجيدة بأسعار منافسة.

- التنافسية التقانية: وهي تعتمد على الصناعات عالية التقانة ذات المحتوى العلمي والفني العالي.

ب- التنافسية الكامنة والجارية:

- **التنافسية الكامنة: وهي تركز على العوامل التي تسهم في زيادة التنافسية على المدى الطويل، مثل الاستثمار في رأس المال البشري، والابتكار.**
- **التنافسية الجارية: وهي تركز على مستوى التنافسية الحالية، ومناخ الأعمال.**

ثالثاً: المنافسة والتنافسية: ([2])

يجب التمييز بين المنافسة والتنافسية، إذْ إنَّ المنافسة هي حالة المزاحمة بين شركتين أو اقتصاديين من أجل كسب أكبر حصة سوقية ممكنة سواء أكان في السوق المحلية أم في السوق العالمية؟ ومن ثمَّ يخرج أحد الأطراف رابحاً على حساب الطرف الآخر، في حين أن التنافسية ليست حالة تكامل، بل إن حالات التكامل يمكن أن ترفع القدرة التنافسية للأطراف، ويخرج بموجبها الطرفان رابحان(win-win game)؛ وهذا يتطلب توافر أربعة محاور أساسية وهي:

- **إنشاء ترابط شبكي بين منشآت الأعمال على المستويين المحلي والعالمي.**
- **قيام تحالفات إستراتيجية بين منشآت الأعمال على المستويين المحلي والعالمي.**
- **تطبيق أنظمة الحوكمة ضمن منشآت الأعمال على المستويين المحلي والعالمي.**

---

1 التقرير الوطني الثاني لتنافسية الاقتصاد السوري 2011 ص 31 – مرجع سبق ذكره.

2 ورقة مقدمة من مجلس الأعمال السوري التركي لتحقيق التكامل الإقليمي لدول المشرق سورية وتركيا الأردن لبنان دمشق2011

- **تحقيق انسجام ومواءمة بين الأنظمة والتشريعات فيما بينها وبين الدول.**

إذْ إنَّ التكامل الاقتصادي يشكل جزءاً من إستراتيجية التنافسية، وذلك في شكل تحالفات إستراتيجية، أو اندماجات بين منشآت الأعمال، أو القيام باختيار العمل وفق العناقيد الصناعية.

رابعاً: الميّزات النسبية والميّزات التنافسية[1]:

تنقسم الميّزات التي يتمتع بها الاقتصاد إلى الميّزات النسبية والميّزات التنافسية، ويمكن التمييز بينهما كما يأتي:

1- الميّزات النسبية:

وهي تعتمد على ما تتمتع به الدولة وتمتلكه من موارد طبيعية وبشرية متوافرة، ويد عاملة رخيصة، فضلاً عن المناخ المناسب، والموقع الجغرافي المتميّز التي تسمح للدولة بإنتاج سلعٍ رخيصةٍ في السوق العالمية.

2- الميّزات التنافسية:

وهي تعتمد على التوصل إلى اكتشاف و/ أو تطوير طرائق جديدة في الإنتاج، ومن ثمَّ إنتاج سلع وخدمات ذات خصائص فريدة ومتميّزة، من خلال الإدارة والمعرفة وقيام التحالفات الإستراتيجية وإنشاء الترابطات الشبكية.

خامساً: القدرة التنافسية والميّزة التنافسية:

الميّزة التنافسية:(COMPETITTIVENESS ADVANTAGE) تتجسَّد بـــ:

مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لتحقيق درجات أعلى من الكفاءة والإنتاجية والجودة، وقد حدد الاقتصادي (مايكل بورتر) من جامعة هارفاد صاحب نظرية الميّزة التنافسية مجموعة من العوامل المحددة لهذه الميّزة معتمداً على الأسس الجزئية للاقتصاد التي يمكن تلخيصها بأربع نقاط رئيسة: ([2])

1- ظروف عوامل الإنتاج ومدى توافرها.

2- ظروف الطلب من حيث حجمه وأهميته وتأثيراته وأنماطه.

3- وضع الصناعات المرتبطة والسائدة لذلك النشاط ودرجة وجودها وتطورها.

---

1 عبد الحسين محمد جواد- مجلة العمران العربي- العدد 31- 1998- الدور المشترك للحكومات والغرف في تنميـــة القـــدرات التنافسية لمؤسسات الأعمال العربية- بيروت – لبنان.

2 د. على توفيق الصادق- المنافسة في ظل العولمة- القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية- صـــندوق النقـــد العربي – معهد السياسات الاقتصادية- أبو ظبي 1999.

4- الوضع الاستراتيجي والتنافسي للمؤسسة من حيث وجود البيئة الاستثمارية والتجارية والتشريعية المعززة للقدرة التنافسية.

أمَّا القدرة التنافسية: فيختلف مفهومها بالمقارنة بمحددات الميّزة النسبية، إذْ يقصد بها الكيفية التي تستطيع بها الدولة أو المؤسسة استخدام تدابير وإجراءات معينة تؤدي إلى تميّزها عن منافسيها وتحقيق التفوق، وذلك من خلال المحددات الآتية:

1- تكاليف الإنتاج:

وهي تعتمد على أسعار مدخلات الإنتاج أو المواد الأولية، وكلفة القوى العاملة، ومدى توافرها، ومستوى تدريبها واستيعابها للتكنولوجيا الحديثة، وكذلك تكلفة مستلزمات الإنتاج، وترتبط القدرة التنافسية بعلاقة عكسية بتكاليف الإنتاج، فهي تزداد كلما استطاعت المؤسسة تخفيض تكاليف إنتاجها.

2- الجودة والنوعية:

رفع مستوى جودة المنتجات والخدمات وتحسين نوعيتها من خلال الاهتمام بنوعية مدخلات الإنتاج وجودتها ومستوى مهارات العاملين ومستوى إنتاجيتهم، كما يتحقق التميّز النوعي من خلال كفاءة نظام التسليم والتسويق والتوزيع وخدمات ما بعد البيع.

3- دور الحكومة:

تؤدي الحكومة دوراً حاسماً في رفع القدرة التنافسية للسلع والخدمات من خلال جملة من الإجراءات منها:

أ- توفير خدمات البنية التحتية المساندة والداعمة للقطاعات السلعية والخدمية.

ب- اتباع سياسات اقتصادية ومالية ونقدية وضريبية متوازنة ومترابطة وإجراءات إدارية مرنة ومنفتحة.

ج- وضوح القوانين والتشريعات المنظمة للبيئة الاستثمارية المشجعة وشفافيتها.

إن القدرة التنافسية هي في النهاية محصلة الاستثمار الكفء للموارد المتاحة والنشاطات الإدارية والفنية للمؤسسة من خلال تحسين الموارد كماً ونوعاً، وتعظيم العائد منها إلى جانب تطوير النشاطات المتعلقة بإدارة الجودة الشاملة والتطوير التنظيمي. ([1])

1 عامر خربوطلي- من الميّزة النسبية إلى الميّزة التنافسية والتحول المطلوب- النشرة الاقتصادية – العدد 11- 2000- غرفة تجارة دمشق.

وتنبع أهميتها في كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة أكبر في تخصيص الموارد واستخدامها. وتشجيع الإبداع والابتكار بما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية والارتقاء بمستوى الإنتاج ونوعيته، ورفع مستوى الأداء. هذا فضلاً عن أنَّها تسهم في تجاوز إحدى أبرز العقبات التي تواجه تحسين الكفاءة الإنتاجية والمتمثلة بضيق السوق المحلية التي تحول دون الإفادة من وفورات الحجم الكبير.

المبحث الثاني: تنافسية السوق السورية:

تتحقّق كفاءة الأسواق من خلال إرساء قواعد المنافسة السليمة في السوق، وتحقيق كفاءة أسواق العمل، وضمان الاستثمار الأمثل لرأس المال، كما أنها تتضمن الاستخدام الأمثل للسلع والقوة العاملة ورأس المال، وتضم ظروف السوق المؤشرات الرئيسة الآتية:

1- كفاءة أسواق العمل labor Market Efficiency: ([1])

وهي تعدُّ من أهم العوامل التي تؤدي إلى توزيع القوة العاملة بصورة أكثر ملاءمة لمجالات عملها؛ مما يحقق مستويات إنتاجية أكبر، ويبيّن الجدول الآتي مؤشرات هذه الكفاءة في سورية.

جدول رقم (1) مؤشرات أسواق العمل السورية (2011- 2012)

رقم المؤشر	المؤشـــــــر	2011- 2012 الترتيب	
كفاءة أسواق العمل			
المرونة	الترتيب	القيمة	
G7.01	علاقات التعاون بين العامل وصاحب العمل	71	4.3
G7.02	المرونة في تحديد الأجور	48	5.3
G7.03	مؤشر صرامة قوانين العمل 0 – 100 (الأسوأ)	50	20
G7.04	إجراءات التسريح والتوظيف	92	3.6
G7.05	تكلفة تسريح العمالة الزائدة ، أسبوع	106	80
كفاءة استخدام الموارد البشرية			
G7.06	الأجور والإنتاجية	89	3.6
G707	الاعتماد على الإدارة الكفوءة	130	3.3
G7.08	هجرة الأدمغة	110	2.6

المصدر: تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011- 2012- المرصد الوطني للتنافسية.

1 تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011- 2012- المرصد الوطني للتنافسية – دمشق.

نجد أن سورية احتلت المركز 142/71 في مؤشر علاقات التعاون بين العامل وصاحب العمل، وقد نجم ذلك عن التعديلات التي تضمنها قانون العمل الخاص الجديد من ناحية علاقة العامل برب العامل والمركز 142/88 في مؤشر المرونة في تحديد الأجور.

وتملك سورية ميّزة تنافسية في مؤشر صرامة قوانين العمل الذي يقيس صعوبة التوظيف وصرامة ساعات العمل، وقد احتلت المركز 142/50 في مؤشر صعوبة التسريح، إذْ بلغت تكلفة تسريح اليد العاملة أجر 80 أسبوعاً، والذي يقيس كلفة متطلبات الإشعارات المسبقة للتسريح ومكافأة تعويض نهاية الخدمة وكلفة تسريح العامل، وتعاني سورية من ضعف كفاءة استخدام الموارد البشرية، إذْ احتلت المركز 142/89 في مؤشر الأجور والإنتاجية، والمركز 142/130 في مؤشر الاعتماد على الإدارة الكفوءة، ذلك أنه لا يتم اختيار الكفاءات والمهارات والمحافظة عليها، وقد احتلت سورية المركز 142/110 في مؤشر هجرة الأدمغة نتيجة ضعف الرواتب مقارنة بمثيلاتها في الخارج.

من خلال دراسة هذه المؤشرات ومقارنتها بالمؤشرات العالمية يمكن استنتاج وجود ضعف في المنافسة في هذا المجال مع توافر يد عاملة في سورية جاهزة لأن تتطور، ولكن لا توجد خطة واضحة لدى الجهات الحكومية في توفير التدريب المناسب لهذه الأطر كما أنه لا توجد خطة عمل واضحة لجذب هذه الأطر نحو القطاعات الاقتصادية الأكثر احتياجاً وأهمية.

ومن أجل تحقيق كفاءة أسواق العمل، لا بدَّ من أن تنتقل اليد العاملة من عمل إلى آخر بمرونة وسرعة وبأقل التكاليف، وأن توضع معايير واضحة للعلاقة بين الحوافز والجهد المبذول، كما لا بدَّ من توظيف اليد العاملة الماهرة في المكان المناسب.

2- تطور السوق المالية Financial Market Development: ([1])

إن توافر قطاع مالي كفوء يؤدي بالضرورة إلى توجه المدخرات إلى النشاطات الاقتصادية الأكثر إنتاجية وإلى تشجيع المستثمرين نحو الاستثمار بأشكاله جميعها وإلى جذب الاستثمارات الأجنبية.

ويعدُّ توافر عوامل الثقة والشفافية في النظام المصرفي من أهم العوامل المؤثرة في كفاءة القطاع المالي والمصرفي. كما يؤدي وجود سوق مالية متطورة إلى زيادة تنافسية الاقتصاد عبر توفير مجموعة من الأدوات المالية التي تحتاج إليها الشركات الحديثة، ويبيّن الجدول الآتي مؤشرات السوق المالية السورية.

1 المرصد الوطني للتنافسية- تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري- مرجع سبق ذكره.

الجدول رقم (2) مؤشرات تطور السوق المالية لسورية خلال عامي 2011-2012

رقم المؤشر	المؤشر	2012-2011	
		الترتيب	القيمة
G8.01	توافر الخدمات المالية	121	3.6
G8.02	القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية	114	3.5
G8.03	التمويل عبر الأسواق المالية المحلية	78	3.4
G8.04	سهولة الحصول على القروض	101	2.3
G8.05	توافر رأس المال المغامر	107	2.1
G8.06	القيود على تدفقات رأس المال	117	3.5
	الثقة والاعتمادية		
G8.07	متانة النظام المصرفي	59	5.4
G8.08	تشريعات تداول الأوراق المالية	76	4
G8.09	قوة الحقوق القانونية .0-10 (الأفضل)	138	1

المصدر: تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011- 2012- المرصد الوطني للتنافسية.

يتضح من أرقام المؤشرات الواردة في الجدول أعلاه أن سورية تعاني من نقاط ضعف عديدة في مؤشرات كفاءة السوق المالية، إذْ حصلت على المركز 142/121 في مؤشر توافر الخدمات المالية لحداثة المصارف الخاصة ولضعف الخدمات المقدمة من المصارف العامة نتيجة القيود الإدارية، والمركز142/114 في مؤشر القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، وحصلت على المركز142/101 في مؤشر سهولة الحصول على القروض نتيجة طلب ضمانات عديدة مثل الضمانات العقارية التي قد لا تتوافر لدى المشاريع الجديدة، ولاسيَّما الصغيرة منها. كما احتلت المركز142/117 في مؤشر القيود على تدفقات رأس المال الذي يعبّر عن صرامة التشريعات المتعلقة بتدفقات رأس المال العالمية. وتحتل سورية مركزاً لا بأس به في مؤشر متانة النظام المصرفي، إذْ حصلت على المركز 142/99 الذي يشير إلى أن النظام المصرفي يتمتع بميّزانية سليمة ولا يحتاج إلى خطة إنقاذ حكومية، وهذا يدلُّ على الثقة بالسوق المالية. كما تعاني سورية من ضعف فعالية قوانين الضمانات والإفلاس في تسهيل الإقراض وحماية حقوق المقترضين والمقرضين إذْ احتلت المركز 142/138 في مؤشر قوة الحقوق القانونية. وبشكل عام فإن ضعف مؤشرات السوق المالية يعود بالدرجة الأولى إلى حداثة سوق دمشق للأوراق المالية وانطلاقها في ظروف محلية ودولية غير مواتية بسبب الأزمة المالية العالمية والأزمة التي تمر بها سورية منذ الشهر الثالث 2011، وبسبب ضعف الثقافة الاستثمارية والادخارية للمواطن والمستثمر السوري وسيطرة العقلية العائلية والفردية في إدارة الأعمال.

3- حجم الأسواق Market SIZE: ([1])

أدت العولمة وانفتاح الأسواق إلى زيادة حجم الأسواق، ومن ثمَّ إلى توفير المزيد من الفرص أمام الشركات للإفادة من وفورات الحجم الكبير للإنتاج وزيادة القيم المضافة إذْ توجد علاقة طردية بين حجم الصادرات وتوسع الأسواق الخارجية، إذْ إنَّ سورية احتلت المركز 142/62 في مؤشر حجم الأسواق المحلية الذي يقيس مجموع الناتج المحلي الإجمالي مضافاً إليه قيمة المستوردات من السلع والخدمات مطروحاً منه قيمة الصادرات من السلع والخدمات، كما احتلت المركز 142/73 في مؤشر حجم الأسواق الخارجية الذي يقيس حجم الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، علماً أن الولايات المتحدة الأمريكية والصين والهند تحتل قمة الترتيب في حجم الأسواق المحلية والخارجية.

إن حجم السوق الداخلية السورية الذي جاء في المرتبة 62 يعدُّ متوسطاً، وقد يمنح فرصاً للمستثمرين السوريين لتطوير حجم استثماراتهم وزيادته، ولكن هذه السوق تحتاج إلى توسع أفقي من خلال توفير السلع المنافسة بأسعار تناسب فئة أكبر من المستهلكين، ويبيّن الجدول الآتي مؤشرات حجم الأسواق السورية.

الجدول رقم (3) مؤشرات حجم الأسواق لسورية(2011-2012)

رقم المؤشر	المؤشـــــر	2012-2011	
		الترتيب	القيمة
G10.01	حجم الأسواق المحلية 1-7 (الأفضل)	62	3.6
حجم الأسواق الخارجية			
G10.02	حجم الأسواق الخارجية 1-7(الأفضل)	73	402

المصدر: تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011- 2012 – المرصد الوطني للتنافسية.

4- كفاءة أسواق السلع Market Efficient Goods: ([2])

تعدُّ المنافسة عاملاً ضرورياً لتحقيق كفاءة الأسواق وزيادة الإنتاجية مع توافر ظروف المنافسة يمكن إنتاج السلع والخدمات بناء على الطلب الحقيقي، ومن ثمَّ نجد أنه في الدول التي تملك أسواق سلع ذات كفاءة عالية يمكن إيجاد مزيج من السلع والخدمات مناسبة لتحقيق التوازن بين العرض والطلب

1 تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011-2012 - مرجع سبق ذكره

2 تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011-2012- المرجع السابق - ص 20

ويضمن تجارة هذه السلع والخدمات بكفاءة في الاقتصاد، وتعتمد كفاءة أسواق السلع على قرارات المستهلكين من حيث المفاضلة بين السعر الأقل والجودة الفُضلَى، ويبيّن الجدول الآتي مؤشرات كفاءة أسواق السلع السورية.

الجدول رقم (4) مؤشرات كفاءة أسواق السلع السورية عامي(2011-2012)

رقم المؤشر	المؤشر	2012-2011	
		الترتيب	القيمة
G6.01	شدة المنافسة المحلية	44	5.2
G6.02	مدى التحكم بالسوق	118	3.1
G6.03	كفاءة سياسة مكافحة الاحتكار	90	3.7
G6.04	أثر المعدلات الضريبية	54	3.6
G6.05	المعدل الإجمالي للضرائب . نسبة مئوية من الأرباح	84	42.9
G6.06	عدد إجراءات تأسيس مشروع	65	7
G6.07	عدد الأيام اللازمة لبدء مشروع	51	13
	المنافسة الخارجية		
G6.09	انتشار القيود على التجارة	127	3.8
G6. 10	معدلات التعرفة الجمركية %	122	12.4
G6.11	انتشار الملكية الأجنبية	137	2.8
G6.12	أثر القواعد التجارية في الاستثمار الأجنبي المباشر	112	3.9
G6.13	عبء الإجراءات الجمركية	133	2.9
G6.14	نسبة المستوردات من الناتج المحلي الإجمالي	103	33.5
	جودة ظروف الطلب		
G6.15	درجة تلبية متطلبات العملاء	96	4.3
G6.16	درجة وعي المشترين	118	2.8

المصدر: تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011- 2012- المرصد الوطني للتنافسية.

تمتلك سورية عدداً من الميّزات التنافسية ونقاط القوة في مؤشر المنافسة المحلية، إذْ احتلت المركز 142/44 في مؤشر شدة المنافسة المحلية، والمركز 142/36 في مؤشر تكاليف السياسة الزراعية، ذلك أنها لا تشكل عبئاً كبيراً على الاقتصاد.

كما بلغ المعدل الإجمالي للضرائب في سورية 42,9 الذي يشمل الضرائب جميعها التي يدفعها صاحب العمل كنسبة من الأرباح، ومنها ضريبة الأرباح وضريبة الرواتب والأجور والاشتراكات في التأمينات الاجتماعية. ومن ثمَّ حصلت سورية على المركز 142/84 في مؤشر المعدل الإجمالي للضرائب، كما احتلت المركز 142/45 في مؤشر أثر المعدلات الضريبية في الحافز على العمل والاستثمار.

أمَّا بالنسبة إلى المنافسة الخارجية فإن سورية تعاني من مجموعة من نقاط الضعف إذْ احتلت المركز 142/127 في مؤشر انتشار القيود على التجارة، نظراً إلى العوائق الجمركية وغير الجمركية الموجودة واحتلت المركز 134/122 في مؤشر معدلات التعرفة الجمركية المطبقة التي بلغت بالمتوسط 12,4%. فضلاً عن ذلك فإنها احتلت المركز 142/133 في مؤشر عبء الإجراءات الجمركية، واحتلت المركز 142/103 في مؤشر المستوردات من السلع والخدمات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي التي بلغت 33,5%، في حين بلغت في لبنان 88,4% وفي الأمارات العربية المتحدة 69,1%، في حين انخفضت في تركيا إلى 27,5%.

5- إنتاجية العمل:

وهي تؤدي دوراً كبيراً في تنافسية الاقتصاد، ومن ثمَّ في تنافسية الصادرات لانعكاسها المباشر على تكاليف المنتجات والخدمات، وترتبط إنتاجية العمل بالأجور، ومع اختلاف العلاقة بينهما بين القطاع العام والخاص فإن الملاحظ انخفاض الإنتاجية في القطاع العام نتيجة ضعف الإدارة. أمَّا في القطاع الخاص مع كونها أفضل من العام إلا أنها أيضاً تعاني من ضعف في الإنتاجية لأنَّ أغلب المنشآت عائلية وفردية وتفتقد للخبرة بفنون الإدارة الحديثة.

تشير البيانات إلى تحسن ترتيب سورية في مؤشر الأجور الإنتاجية من المرتبة 97 عام 2007 إلى المرتبة /89/ عام 2011 من أصل /142/ دولة. ([1])

المبحث الثالث تحليل الصادرات السورية :

تعدُّ الصادرات السلعية والخدمية عنصراً أساسياً من عناصر التنمية الاقتصادية لأي دولة في العالم من خلال ما تسهم به من فتح أسواق جديدة أمام المنتجات المحلية، بما يفسح المجال أمام هذه المنتجات لزيادة حجم إنتاجها والإفادة من وفورات الحجم. فضلاً عن ما تقدمه للاقتصاد الوطني من تشغيل للقوى العاملة وإفادة قصوى من الموارد المتاحة وزيادة الإيرادات من القطع الأجنبي بما ينعكس إيجابياً على رصيد الميّزان التجاري، ومن ثم ميّزان المدفوعات.

1 التقرير الوطني لتنافسية الاقتصاد السوري لعام /2011/ - برنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

التجارة الخارجية السورية عام 2010:

من خلال استعراض أرقام الصادرات والمستوردات السورية خلال الأعوام من 2000-2010 يلاحظ فيه تراجع للصادرات السورية على حساب الواردات بشكل مطرد من عام إلى آخر، وقد بلغ أكبر عجز عام 2010.

جدول رقم (5) الصادرات والواردات والعجز (القيمة مليار) ل.س

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الصادرات	216190	243149	301553	265039	346166	424300	505012	579034	707798	488330	569064
المستوردات	187535	220744	235754	236768	389006	502369	531324	684557	839419	714216	812207
الفائض أو العجز	+28655	+22405	+65799	+28271	-42840	-78069	-26312	-105523	-131621	-225886	-243143

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعام 2011 – المكتب المركزي للإحصاء – رئاسة مجلس الوزراء.

وسنركز على جانب التصدير لأن المؤسسة القادرة على التصدير يكون منتجها متمتعاً بالميّزة التنافسية وبدراسة لواقع هذه الصادرات عام 2010 سنجد أن أهم الأسواق التي تصدر إليها البضائع السورية هي البلدان العربية 40% من الصادرات السورية- وبلدان الاتحاد الأوروبي 37%، وهي التي تتميّز بتنافسية عالية جداً إذْ تتركز أغلب الصادرات السورية إليها على المواد الخام (بترول- قطن- فوسفات- زيت زيتون - ...) على حساب المنتجات الصناعية.

وبتحليل لطبيعة المواد المصدرة واستخدامها نجد أن معظم الصادرات السورية هي مواد نصف مصنعة ومواد خام.

الجدول رقم (6) توزع الصادرات السورية بحسب طبيعتها

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
مصنعة	%24.15	%38.32	%40.56	%39.44	%16.70	%16.40
نصف مصنعة	%15.16	%14.31	%15.11	%19.90	%40	%43.60
خام	%60.69	%47.37	%44.33	%40.66	%43.30	%40

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعام /2011/ - المكتب المركزي للإحصاء- رئاسة مجلس الوزراء.

أمَّا بالنسبة إلى إسهام القطاع الخاص في الصادرات السورية فسجلت النسبة الكبرى عام 2010، إذْ بلغت 66% بعدما كانت 59% عام 2001؛ ممَّا يشير إلى تنامي جهود القطاع الخاص التصديري، ومن خلال الجداول السابقة يمكن استنتاج ما يأتي:

- **حققت الصادرات السورية زيادة مقبولة من عام إلى آخر، فقد ارتفعت الصادرات بنسبة 13,7% بين عامي 2009 - 2010**
- **ارتفع إسهام القطاع الخاص من الصادرات، إذْ وصلت عام 2010 إلى نسبة 66% من حجم الصادرات الإجمالية، وهي تصل إلى نحو 95% إذا استُثْنِيَ النفط.**
- **معظم الصادرات السورية مواد خام ونصف مصنعة؛ ممَّا يؤدي إلى ضعف في منافسة المنتج السوري، ومن ثمَّ فإن المنتجات النهائية المصنعة تجد صعوبة في الوصول إلى هذه الأسواق.**
- **إن أكبر صادرات سورية هي إلى الدول العربية ودول الاتحاد الأوربي وهي أسواق تشتد فيها المنافسة .**

المبحث الرابع: منعكسات التنافسية على الصادرات السورية:

من خلال بعض المؤشرات الواردة أدناه وإسقاط محددات القدرة التنافسية التي سبق ذكرها في المبحث الأول على قطاع الصادرات السورية نستنتج أن هناك ضعفاً في تنافسية السلع والخدمات المحلية المنتجة، وانخفاضاً في القيم المضافة إليها ومن ثمَّ إلى صعوبة تسويقها في الأسواق الخارجية وفق ما يأتي: ([1])

1- تكاليف الإنتاج:

إن أغلب البنود التي تدخل في تكاليف إنتاج السلع ما زالت في سورية غير تنافسية باستثناء أجور الأيدي العاملة. أمَّا الطاقة والكهرباء فقد بدأت تضعف تنافسيتها بعد رفع أسعارها ورسومها، أمَّا باقي التكاليف فهي غير منافسة ومنها على سبيل المثال الأعباء والتكاليف غير المباشرة في صناعة الألبسة التي تعدُّ من أهم الصناعات المحلية التي تشغل جزءاً مهماً من الأيدي العاملة، ويتوقع لها أن تكون في مقدمة الصناعات التنافسية، ومن هذه الأعباء يمكن ذكر الرسوم الجمركية للمواد الأولية والأقمشة والإكسسوارات.

1 عامر خربوطلي- منعكسات التنافسية على قطاع الأعمال في سورية- النشرة الاقتصادية – العدد 3- آب 2007- غرفة تجارة دمشق.

الجدول رقم (7) لائحة بالأعباء والتكاليف غير المباشرة لصناعة الألبسة

الأعباء غير المباشرة		النسبة التقديرية
رسم جمركي على المواد الأولية		
	خيوط	7% مع الإضافات
	أقمشة	47% مع الإضافات
	اكسسوارات الألبسة	من 29-47% مع الإضافات
عمولات مؤسسات التجارة الخارجية		9% مع الإضافات
ضريبة رواتب وأجور		9% مع الإضافات
تأمينات اجتماعية		14%
رسم الطابع على عقود التصدير		1,8%
رسم خدمات (إضافية)		غير محدد
تكاليف الائتمانات المصرفية (رهن العقار)		2,8%
رسم السجل التجاري		20 ألف ليرة سورية
رسم السجل الصناعي		25 ألف ليرة سورية
ضريبة دخل الأرباح		35% الشريحة الأعلى
فرق الأسعار غزول قطنية بين السوق المحلية والخارجية		من 8-11%
قروض صناعية		11%
رهن آلات		2,8%
بوليصة تأمين		1%
فائدة القرض		6,5%
عمولة ارتباط		0,5%

المصدر: دراسة أعدها قسم الدراسات – غرفة تجارة دمشق عام 2009

ويضاف إلى ذلك الرسوم والضرائب المباشرة وغير المباشرة والتراخيص الادارية ومعاملات الشحن والتخليص والتصديق والمصروفات غير المنظورة (لتسهيل المعاملات وتسريعها)، وذلك جميعه يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المنتج النهائي ومن ثمَّ إلى صعوبة تصريفه أمام السلع المستوردة

والمنافسة الخارجية، وهناك جهود تبذلها هيئة تنمية الصادرات وترويجها التابعة للحكومة لدعم الصادرات السورية وخاصة في جانب التكاليف وخاصة للسلع النسيجية والغذائية.

2- الجودة والنوعية:

فمع الجهد الذي تبذله المؤسسات الخاصة في هذا المجال، ومنها الحصول على شهادة الأيزو، فمن بين نحو (40) ألف شركة في سورية، هناك فقط (569) شركة حاصلة على هذه الشهادة ([1])، وضعف التقيد بالمواصفات والمقاييس.

كما يلاحظ الضعف في استيعاب التقانات الحديثة لقلة الخبرات المحلية فيها، والضعف في أساليب التسويق التي مازالت رغم بعض الطفرات تعتمد الأساليب القديمة، مع أن التسويق الحديث يعتمد على قاعدة (التسويق قبل الإنتاج).

3- دور الحكومة:

إن أي تحديث في التشريعات والأنظمة والضرائب باتجاه التسهيل والتسريع وتخفيض الأعباء لأي عملية إدارية يحتاج إليها قطاع الأعمال تسهم في رفع التنافسية؛ إلا أن المشكلة تتجلى في عمليات التطبيق التي تصبح عبئاً من خلال كثرة الاجتهادات والمراجعات وتباعد الأماكن والروتين المتواصل. وهذا كله يقود إلى أهمية أن يكون التشريع واضح الفهم سهل التطبيق ومؤتمتاً ومعلناً للمتعاملين جميعاً.

يمكن القول أخيراً: إنَّه في عالم اليوم عالم الانفتاح والتحرير والثورة التقنية والمعلوماتية لم يعد لمفهوم الميّزة النسبية الذي يعتمد على (الموارد الطبيعية واليد العاملة) الأثر الأكبر الذي كان يؤديه سابقاً مقابل الميّزة التنافسية التي تعني إنتاجيةً أكبرَ واستخداماً أمثلَ للموارد البشرية والرأسمالية والمعرفية.

إن دور الحكومة يتركز عادةً في تطوير التشريعات والأنظمة وضمان شفافية تطبيقها فضلاً عن السياسات المالية والنقدية التي يجب أن تكون رشيدة ومدروسة، وتخلق أفضل الظروف لخلق مناخ أعمال مشجع. وهذا الدور مازال ضعيفاً نتيجة عدم مواكبة التشريعات الصادرة للاحتياجات المتنامية لقطاع الأعمال، وهذا ما يلاحظ على سبيل المثال بعدم القدرة على الحفاظ على ثبات في سعر الصرف، وهو أمر ضروري لنجاح الأعمال وضمان تنافسيتها وكمثال آخر فإن سورية تنتج نحو /مليون طن/ من القطن، إلاَّ أن أسعار مبيع الغزول المحلية التي تحددها جهات حكومية بصورة إدارية تفوق أسعارها العالمية؛ ممَّا يضعف من الميّزة النسبية التي تمتلكها سورية في هذه المادة.

1 هيئة المواصفات والمقاييس السورية – وزارة الصناعة.

4- الانكشاف الاقتصادي ([1])

يوضّح هذا المؤشر نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي، إذْ يشير الجدول الآتي إلى هذه النسبة خلال المدة من 2005 حتى نهاية 2010:

جدول رقم (8) معدل الانكشاف الاقتصادي ([2])

القيمة بملايين الليرات السورية:

العام	2005	2006	2007	2008	2009	2010
التجارة الكلية	935809	1044797	1265508	1555933	1221232	1407228
الناتج المحلي الإجمالي	1506440	1726404	2020838	2448060	1510705	2791775
معدل الانكشاف	%62.12	%60.52	%62.62	%63.56	%48.45	%50.41

المصدر: تقرير عن التجارة الخارجية السورية 2005-2010- هيئة تنمية وترويج الصادرات – وزارة الاقتصاد والتجارة

إذْ يمكن استنتاج ما يأتي:

- **هناك تراجع ملحوظ في معدل الانكشاف الاقتصادي، فبعد أن تجاوز 60% في الأعوام الثلاثة الأولى من السلسلة تراجع تراجعاً كبيراً إلى 48.5 و 50% في العامين الأخيرين، مما يعني تراجعاً في أهمية التجارة الخارجية ضمن الاقتصاد السوري في العامين المذكورين.**
- **يبيّن الجدول أن التجارة الكلية لسورية في عام 2010 أقل مما كانت عليه في عام 2008.**
- **إن التراجع في حدي التبادل خلال العام 2009 والتراجع في الصادرات خلال العام 2010 كان السبب الأساسي في تراجع حصة التجارة الخارجية من الناتج في عام 2009و2010.**

الجدول رقم (9) أهمية الصادرات السورية من 2005- 2010

القيمة بملايين الليرات السورية

العام	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الصادرات	433440	513473	580951	716514	507016	595019
الناتج المحلي الإجمالي	1506440	1726404	2020838	2448060	2520705	2791775
أهمية الصادرات	%28.8	%29.7	%28.7	%29.3	%20.1	%21.3

المصدر: تقرير عن التجارة الخارجية السورية 2005- 2010 – هيئة تنمية وترويج الصادرات – وزارة الاقتصاد والتجارة.

1 تقرير عن التجارة الخارجية السورية 2005-2010 - هيئة تنمية وترويج الصادرات – وزارة الاقتصاد والتجارة دمشق 2012/5/9

2 الانكشاف الاقتصادي يوضّح نسبة التجارة الخارجية إلى الناتج المحلي الإجمالي.

- **كما ظهر معنا سابقاً فإن الصادرات لا تحافظ على مسار نمو يوازي الناتج المحلي؛ وهذا ما يقلل أهميتها لهذا الناتج.**
- **التراجع يبلغ أكبر قيمة في العامين الأخيرين من السلسلة؛ ممَّا يفسر دور الصادرات في تراجع الانكشاف الاقتصادي.**
- **إن تراجع الصادرات كقيمة مطلقة يقتضي الاستمرار ببرامج تنميتها وتطويرها بهدف استرجاع دورها الاقتصادي خصوصاً أنها مصدر لعمل نحو 40% من اليد العاملة السورية، وهي من أهم مصادر القطع الأجنبي.**

5- الميّزة النسبية الظاهرة للصادرات السورية ([1])

في دراسة أعدتها هيئة تنمية الصادرات وترويجها أظهرت الميّزة النسبية الظاهرة للصادرات السورية لمجموعة من المكونات السلعية إذْ يعبّر الرقم الذي يزيد على (1) إلى وجود ميّزة نسبية ظاهرة، إذْ يعدُّ وجود ميّزة نسبية لسلع أو قطاعات معينة مؤشراً مهماً لوجود ميّزة تنافسية قابلة للتطوير والاستمرارية.

الجدول رقم (10) مؤشر الميّزة النسبية للصادرات السورية

الميّزة النسبية الظاهرة	2006	2007	2008	2009	2010
المنتجات الزراعية	2,23	2,91	2,91	1,64	1,66
الأغذية	2,21	3,24	3،39	1,45	1,55
منتجات التعدين	4,32	2,53	2,38	2,57	2,53
الوقود	5,26	3,17	3,02	3,12	3,11
المصنوعات التحويلية	0,21	0,54	0,55	0,55	0,52
الحديد والصلب	0,24	0,13	0,11	0,07	0,09
المواد الكيميائية	0,32	0,55	0,54	0,62	0,58
المستحضرات الصيدلانية	6,19	0,25	0,39	0,51	0,51
الآلات ومعدات النقل	0,03	0,15	0,15	0,09	0,13
المكاتب ومعدات الاتصال	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
التجهيز الالكتروني للبيانات والمعدات المكتبية	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
معدات الاتصالات السلكية واللاسلكية	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
الدوائر المتكاملة والمكونات الالكترونية	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
منتجات السيارات	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
المنسوجات	1,95	4,78	5,62	5,95	5,95
الملابس	0,87	3,59	3,64	3,91	3,92

المصدر: تقرير عن التجارة الخارجية السورية- هيئة تنمية وترويج الصادرات – رئاسة مجلس الوزراء.

1 تقرير التجارة الخارجية السورية- مرجع سبق ذكره.

من خلال الأرقام الواردة في الجدول أعلاه يمكن استنتاج ما يأتي:

- تمتلك سورية ميّزة نسبية ظاهرة في صناعة المنسوجات (بلغت قيمة هذا المؤشر 1,95 عام 2005، ثم ازدادت لتصل إلى 5,97 في عام 2008، وانخفضت قليلاً في عام 2009)
- تأتي الملابس في المرتبة الثانية (بلغت قيمة المؤشر 0,87 عام 2005، ثم ازدادت إلى 3,92 عام 2009).
- في المرتبة الثالثة الوقود (مع ملاحظة انخفاض قيمة مؤشر ميّزتها النسبية من 4,32 لتنخفض إلى 3,11 في عام 2009).
- في المرتبة الرابعة منتجات التعدين (انخفض قيمة مؤشرها من 4,32 إلى 2,53 عام 2009).
- في المرتبة الخامسة المنتجات الزراعية وفي المرتبة السادسة الأغذية، إذْ بلغت قيمة مؤشراتها 1,66و 1,55 على الترتيب في عام 2009.
- أمَّا فيما يتعلق ببقية السلع فلا تمتلك فيها سورية أية ميّزات نسبية وفق هذا المؤشر.

وخلال السنوات الأخيرة شهدت الصادرات السورية من منتجات الصناعات التحويلية زيادة جيدة أسهمت بزيادة قيمة الصادرات السورية، كما أسهمت بسدّ الفجوة التي أحدثها تراجع الإنتاج النفطي وانخفاض الصادرات النفطية السورية.

الجدول رقم (11) تطور الصادرات من منتجات الصناعات التحويلية

خلال المدة من 2000-2010([1])

القيمة بملايين الليرات السورية

السنة	إجمالي الصادرات	صادرات الصناعات التحويلية	بالمئة
2000	216190	41940	%19
2001	243149	45146	%19
2002	301553	68018	%23
2003	265039	61532	%23
2004	346166	75402	%22
2005	424300	89846	%21
2006	505012	235369	%47
2007	57934	281392	%49
2008	707798	384820	%54
2009	488330	235665,8	%48,2
2010	569064	240002,8	%42,2

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعام /2011/ - المكتب المركزي للإحصاء- رئاسة مجلس الوزراء.

1 المجموعة الإحصائية السورية لعام /2011/- المكتب المركزي للإحصاء –رئاسة مجلس الوزراء.

وقد كان للقطاع الخاص دور كبير في نمو الصادرات السورية خلال السنوات الأخيرة في ظل الدور الذي أنيط به بما سمح للاستثمارات الخاصة بالدخول في معظم القطاعات والمشاريع.

وقد ارتفعت نسبة إسهام القطاع الخاص في الصادرات السورية من (17%) في العام /2000/ إلى حدود (55%) في العام 2006، وإلى (63%) عام 2009، وارتفعت هذه النسبة لتصل إلى (95%)، إذا استُثنِيَتْ صادرات النفط السورية، بما يعبّر عن الدور المهم للقطاع الخاص في الاقتصاد الوطني وزيادة حجم الصادرات ([1]).

الجدول رقم (12) إسهام القطاع الخاص في الصادرات السورية خلال المدة من 2000-2010

القيمة بملايين الليرات السورية

السنة	إجمالي الصادرات	صادرات القطاع الخاص	بالمئة
2000	216190	41940	%19
2001	243149	45146	%19
2002	301553	68018	%23
2003	265039	61532	%23
2004	346166	75402	%22
2005	424300	89846	%21
2006	505012	235369	%47
2007	579034	333466.7	%58
2008	708898	424356.6	%60
2009	488330.3	307942.1	%63
2010	569063.5	280452.7	%49

المصدر: المجموعة الإحصائية السورية لعام 2011- المكتب المركزي للإحصاء- رئاسة مجلس الوزراء.

اختبار الفرضيات:

الفرضية الأولى: أثبتت المؤشرات التي حُلِّلَتْ في الفقرات السابقة صحة هذه الفرضية المتمثلة بوجود ضعف في تنافسية السوق المحلية في سورية مع امتلاكها بعض عناصر قوة السوق.

الفرضية الثانية: أثبتت نتائج البحث صحة هذه الفرضية بأنه يوجد ضعف في تنافسية الصادرات السورية من السلع والخدمات.

فقد تبيّن في مؤشر حجم الأسواق الخارجية الذي يقيس حجم الصادرات من السلع والخدمات كنسبة من الناتج المحلي أن سورية احتلت عام 2011 المرتبة 142/73، أي أكثر من نصف دول العالم تتفوق على سورية من حيث حجم الصادرات بالنسبة إلى الناتج المحلي، وهذا دليل على ضعف في

1 المجموعة الإحصائية السورية لعام /2011/- المكتب المركزي للإحصاء- رئاسة مجلس الوزراء.

قدرتها على المنافسة، وعند البحث عن أسباب ضعف تنافسية الصادرات السورية نجد أنها تتمثل في ناحيتين.

المستوى الأول: انخفاض سقف القيمة المضافة في مكونات الصادرات السورية، إذْ تبيّن المؤشرات أن نحو 81% من الصادرات هي مواد خام ونصف مصنعة، ومن ثَمَّ القيمة المضافة فيها قليلة جداً.

المستوى الثاني: تحديات العوائق الجمركية وغير الجمركية إذْ تحتل المرتبة 142/127 في مؤشر انتشار القيود على التجارة نظراً إلى العوائق الجمركية وغير الجمركية التي تتمثل في تقييد الواردات وتشويه التجارة بصورة ملحوظة، كما احتلت المرتبة 142/122 في معدلات التعرفة الجمركية المطبقة، كما احتلت المركز 142/133 في مؤشر عبء الإجراءات الجمركية، ومن خلال هذه المؤشرات نجد أن سورية لا تستطيع المنافسة في الصادرات ومن ثَمَّ تعاني صعوبة التسويق الخارجي مما يؤكد صحة الفرضية.

الفرضية الثالثة: أثبتت المؤشرات التي حُلِّلَتْ في الفقرات السابقة صحة الفرضية المتمثلة بوجود ضعف في الصادرات الصناعية السورية مع امتلاكها لميّزات نسبية ظاهرة، إذْ إن مفهوم التصدير التنافسي يعني قدرة سورية على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومالية وسياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف التصدير في تحقيق قيم مضافة وتشغيل أيدٍ عاملة، وحتى نستطيع تحقيق ذلك لا بدَّ من إنتاج سلعٍ منافسة سعراً وجودة.

وبتحليل هيكل الصادرات الصناعية التي تشكل صادرات القطاع الخاص النسبة الكبرى منها - كما مرَّ معنا- الذي يرتكز على المنتجات الغذائية والمنسوجات والألبسة بالدرجة الأولى نجد أن هناك ميّزة نسبية ظاهرة لها بنسبة 1,5 للأغذية و 5,6 للمنسوجات و3,9 للألبسة، ومن ثَمَّ فإن الصادرات الصناعية الأساسية للقطاع الخاص السوري تمتلك ميّزات نسبية تحتاج إلى مزيد من الدعم والتطوير للوصول بها إلى تحقيق الميّزات التنافسية المطلوبة، وخاصة أن صناعات عديدة للقطاع الخاص مازالت صادراتها ضعيفة، ففي حين تشكل صناعة الموبيليا 6% من إجمالي الصناعة التحويلية فإن صادراتها لا تزيد على 0,06% والأقمشة التي تشكل 15,1%، من إجمالي الصناعة التحويلية فصادراتها لا تزيد على 4,8%، وهي نسبة ضعيفة ولا تتناسب مع وجود الميّزات النسبية لهذه الصناعة، أما الصناعة الغذائية فتشكل 21,1% من الصناعة التحويلية، وصادراتها لا تزيد على 3,4% من إجمالي الصادرات السورية.

- **الاستنتاجات:**

1. **إن ما يهم الاقتصاد السوري وقطاع الأعمال تحديداً هو وجود المناخ والإجراءات والتدابير الداعمة لخلق أكبر قدر من القيمة المضافة لأعماله، ممَّا يسهم في زيادة الثروة وتحقيق الازدهار؛ ممَّا يحقق التنافسية المطلوبة.**
2. **مازالت السوق السورية تعاني من ضعف المنافسة مع امتلاكها عدداً من عناصر القوة خاصة في مجال رخص الأيدي العاملة والطاقة والمواد الأولية.**
3. **إن معظم الصادرات السورية وبنسبة 83,60% منها هي مواد نصف مصنعة ومواد خام، في حين لا تتجاوز المواد المصنعة عن 16,40% عام 2010؛ وهذا يشير إلى ضعف في تنافسية تصدير المنتجات المصنعة.**
4. **تمتلك سورية وتحديداً قطاع الأعمال الخاص ميّزات نسبية عديدة مازالت بحاجة لجهد إضافي لتحويلها إلى ميّزات تنافسية تتجلى في تعظيم العائد والقدرة على التسويق الخارجي للسلع والخدمات المنتجة محلياً.**

- **المقترحات:**

1. **ضرورة وضع إستراتيجية وطنية لتدريب اليد العاملة السورية وتأهيلها بما يسهم في زيادة الإنتاجية خاصة في مجال التصدير بمكوناته جميعها من (إنتاج- توزيع- ترويج- شحن- تسويق).**
2. **تشجيع استخدام الأساليب العلمية في إدارة التكاليف لتخفيضها وتقليل الهدر وزيادة إنتاجية العمل، بما ينعكس على تخفيض تكلفة المنتج التصديري وزيادة تنافسيته.**
3. **تقديم أشكال الدعم المتاحة للصادرات السورية جميعها سواء الدعم النقدي المباشر للسلع التي تمتلك ميّزات نسبية (كالأغذية والأنسجة- والألبسة) لتحويلها إلى ميّزات تنافسية قادرة على دخول الأسواق الخارجية؛ وذلك عبر برامج التدريب والترويج والمعارض ومعلومات الأسواق الخارجية، فضلاً عن الدعم المادي المباشر، وتوفير معلومات الأسواق الخارجية من خلال خطط وبرامج هيئة تنمية الصادرات وترويجها التي تحتاج إلى خطوات أكثر فعالية ودعم جهود مؤسسات دعم الأعمال ومنها غرف التجارة والصناعة واتحاد المصدرين.**
4. **هناك حاجة لإجراءات حكومية واضحة باتجاه بناء مناخ استثماري وتجاري مشجع للقطاع الخاص يعتمد على مرتكزات ظروف تنافسية السوق المعتمدة على كفاءة أسواق العمل وتطوير**

السوق المالية وحجم الأسواق وكفاءة أسواق السلع؛ لأنها تشكل الأرضية المهمة للوصول إلى منتجات سلعية ذات قدرة تنافسية وعدم الاكتفاء بالجهد التسويقي الخارجي.

5. إعادة النظر بالتشريعات المتعلقة بالضرائب والرسوم المفروضة على مستلزمات الإنتاج المستوردة لتخفيضها ومنها الضرائب والرسوم ومستلزمات الإنتاج المستوردة لتنشيط الصادرات.
6. التركيز بصورة أكبر على قضايا تحسين الجودة والنوعية والوصول إلى منتجات سورية ذات مواصفات عالمية تحقق محددات القدرة التنافسية، فضلاً عن تطوير جهود هيئة المواصفات والمقاييس السورية في توفير مواصفات للسلع جميعها القابلة للتصدير ومواكبتها للعالمية.
7. العمل على رفع تنافسية قطاعات مهمة ذات قدرة على خلق قيم مضافة عالية في مجال التقانات والتكنولوجيا التي مازالت الصادرات السورية فيها ضعيفة جداً من خلال تشجيع مثل هذه الصناعات ومنها صناعة البرمجيات.

- **خاتمة:**

تبيّن بعد تحليل منعكسات التنافسية على قطاع التصدير السوري أن هذا القطاع يمتلك العديد من الميّزات النسبية المتنوعة خاصة في قطاعات الصناعة التحويلية التقليدية كالصناعات الغذائية والنسيجية والألبسة والتي مازالت بحاجة للمزيد من الجهد التصديري للارتقاء بها إلى مستوى القدرة التنافسية وفق المعايير الدولية التي تعني المزيد من توليد القيم المضافة والإنتاجية والجودة والابتكار لأنَّ القدرة التنافسية المنشودة لقطاع التصدير السوري هو محصلة الاستثمار الكفء للموارد والنشاطات الإدارية والفنية والجودة.

المصادر والمراجع

المراجع العربية:

- **تقرير استدامة تنافسية الاقتصاد السوري 2011-2012 المرصد الوطني للتنافسية.**
- **التقرير الوطني الأول للتنافسية 2007- هيئة تخطيط الدولة – برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP.**
- **التقرير الوطني الثاني لتنافسية الاقتصاد السوري 2011 - هيئة تخطيط الدولة – برنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP.**
- **تقرير عن التجارة الخارجية السورية 2005-2010 – هيئة تنمية وترويج الصادرات - وزارة الاقتصاد والتجارة– دمشق.**
- **د. جواد - عبد الحسين- مجلة العمران العربي- العدد 31- 1998- الدور المشترك للحكومات والغرف في تنمية القدرات التنافسية لمؤسسات الأعمال العربية- بيروت- لبنان.**
- **خربوطلي - عامر - من الميّزة النسبية إلى الميّزة التنافسية والتحول المطلوب- النشرة الاقتصادية – العدد 11- 2000- غرفة تجارة دمشق.**
- **خربوطلي - عامر - منعكسات التنافسية على قطاع الأعمال في سورية- النشرة الاقتصادية – العدد 3- آب 2007- غرفة تجارة دمشق.**
- **د. الصادق - علي توفيق- المنافسة في ظل العولمة- القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية في الأسواق العالمية- صندوق النقد العربي- معهد السياسات الاقتصادية- أبو ظبي 1999 .**
- **المجموعة الإحصائية السورية- المكتب المركزي للإحصاء- رئاسة مجلس الوزراء.**
- **ورقة مقدمة من مجلس الأعمال السوري التركي لتحقيق التكامل الإقليمي لدول المشرق سورية وتركيا الأردن لبنان دمشق – وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية سورية -2011 .**

المراجع الأجنبية:

- **Christian K. (2003) The Development of the cluster concept- present experiences and further developments. Harvard Business School.**
- **International Institute for Management Development IMD: IMD World Competitiveness Yearbook .2007.**
- **Porter E.Michael.chairman D .(2006).National Economic Strategy An Assessment of the Competitiveness of the Libyan Arab Jamahiriya. Tripoli: Cambridge Energy Research Associates (CERA).**

تاريخ ورود البحث إلى مجلة جامعة دمشق 2012/11/11.