

عمليات التصدير

المفهوم، الأهمية، أنواع الصادرات ، تشجيع التصدير

مفهوم التصدير

هناك عدة تعاريف لعملية التصدير نذكر منها :

يعرف التصدير على أنه بيع المنتجات التي صنعت أو حولت من منطقة ما إلى خارج الحدود فهو يعبر عن قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وبشرية إلى دول وأسواق دولية أخرى بغرض تحقيق أرباح، قيمة مضافة، توسيع ونمو، انتشار، توفير فرص عمل، والتعرف على ثقافات البلدان الأخرى والحصول على التكنولوجيا الجديدة.

وهو أيضا تلك العملية التي ترمي إلى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمين في البلد الاقتصادي إلى أعوان غير مقيمين وهو الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية حيث أن معظم المؤسسات توسعها الأولي للأسواق الأجنبية يكون بقيامها بدور المصدر.

أهمية التصدير

تهدف عمليات التصدير الى تنمية الاقتصاد الوطني وزيادة ثروته أو زيادة مصادر الحصول على تلك الثروة من خلال التصنيع من أجل التصدير بما يتطلبه السوق الأجنبي من سلع وخدمات.

تمثل عملية التصدير نجاح المؤسسة في اختراق السوق الخارجي أي انها لديها الامكانيات الانتاجية والتسويقية المتميزة بالاضافة الى طلب المستورد لسلعها رغم وجود المنافسة في تلك الأسواق.

ويكتسي التصدير أهمية كبرى سواء للدول المتقدمة وذلك بالحفاظ على تقدمها في الأسواق التي تسيطر عليها او الدول النامية التي ساهم التصدير بشكل كبير في تقدمها مثل دول شرق اسيا وبعض الدول في أمريكا اللاتينية وتكمن أهمية التصدير في ما يلي:

- 1- التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في المؤسسات لان المؤسسة تسعى دائما لزيادة حجمها وفرض سيطرتها على الأسواق المتعددة وإلا فإن السوق المحلية ستقف في وجه ذلك التوسع.
- 2- التصدير هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج وفي المخزون، ففي بعض المؤسسات هذه الطاقة الإضافية تشكل تكلفة إضافية تؤثر على ربحية المؤسسة .
- 3- يمنح التصدير المؤسسة قدرة على مواجهة المنافسة وفتح المزيد من الأسواق الخارجية ومسايرة التطورات التكنولوجية وكفاءة اليد العاملة التي لا تتوقف عن التطور.
- 4- يمكن التصدير الدولة من دعم الميزان التجاري (القدرة على الدفع) وزيادة فرص التشغيل (امتصاص البطالة).
- 5- توفير رؤوس الامول وتوسيع السوق المحلي الى السوق العالمي .

6- تدعيم النمو الاقتصادي في الدولة حيث يزداد متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني وتحسين المستويات المعيشية.

7- تحسين القدرة التفاوضية للدولة في اطار التجارة الخارجية فالدولة المصدرة لديها القدرة لاحداث الضغط على الدول المستوردة حسب حاجة الدول الأخرى لسلعها.

أنواع الصادرات

يمكن تقسيم الصادرات الى نوعان هما :

1- صادرات السلع (Exportation des Produits) : وهي السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية ويتم مراقبتها من الهيئات الجمركية للدولة منها الصناعية كالسيارات ، الآلات والأجهزة، النفط وغيرها ومنها الزراعية كالقمح والقطن وغيرهما

2- طادرات الخدمات (Exportation des Presations de Service): وهي مداخيل شركات التأمين كتأمين نقل السلع والتأمين ضد الحوادث وعمليات إعادة التأمين للأطراف الأجنبية ، مداخيل النقل أي إيرادات شركات النقل البحرية والجوية وغيرها التي تقدم خدماتها لاطراف اجنبية وكذلك إيرادات السياحة من خلال الخدمات المقدمة للسواح الأجانب ، الإيرادات المحققة من الاستثمارات بالخارج، والمساعدات التي يمكن ان تحصل عليها الدولة من دول وهيئات اجنبية.

كما يمكن تقسيم الصادرات الى:

1- صادرات مؤقتة (Exportations Temporaire) : هي الصادرات التي يعاداستيرادها بعد تصديرها كحالات التصليح بالخارج ، يمكن للمؤسسات ان تقوم بارسال بعض أجهزتها للتصليح بالخارج للضرورة ةبعد عملية التصليح تقوم بارجاعها ولها إجراءات جمركية خاصة.

2- صادرات نهائية (Exportations Définitive) : هي الصادرات التي يتم تصديرها دون ارجاعها أي بصفة نهائية.

يمكن تشجيع التصدير من خلال ما يلي:

- تقديم الدعم اللازم لنشاط التصدير في شكل إعانات التصدير أو تقديم الدعم لقطاعات الإنتاج الرئيسية بغرض تشجيع الإنتاج المحلي بما يسمح بتحقيق فائض التصدير.
- تشجيع الصادرات الصناعية من خلال الحد من تصدير مواد الخام إذ ما توفرت الفرصة لتصديرها على شكل منتجات صناعية،
- تكفل الدول باعداد البنية التحتية المطلوبة في عمليات التصدير منها المواني (التي ترسو بها السفن الكبيرة) والمطارات وكذا شبكة الطرق للنقل البري وشبكة السكك الحديدية.
- انشاء مراكز التكوين لتطوير العمالة ومواكبة التكنولوجيا بهدف توفير اليد العاملة المؤهلة ودفع الجامعات للمساهمة في تطوير إمكانيات اليد العاملة.