



التوزيع: عام  
E/ESCWA/13/4/Add.5  
٥ شباط/فبراير ١٩٨٦  
ARABIC  
الاصل: بالعربية



الأمم المتحدة  
المجلس الاقتصادي والاجتماعي

## اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا

الدورة الثالثة عشرة

١٩-٢٤ نيسان/ابريل ١٩٨٦

بغداد

البند (١)٦ من جدول الأعمال المؤقت

Received  
17 MAR 1986  
ESCWA UNIVERSITY

التقدم المحرز في تنفيذ برنامج العمل

توسيع وتنويع الصادرات من السلع المصنعة وشبه المصنعة  
في بلدان مختارة في غربي آسيا

مذكرة من الامانة التنفيذية

## تمديد

جرى اعداد هذا التقرير وفقا لبرنامج العمل والاولويات لفترة السنتين ١٩٨٤-١٩٨٥ في ميدان التجارة الدولية وتمويل التنمية (العنصر البرنامجي ٤/١): توسيع وتنويع الصادرات من السلع المصنعة وشبه المصنعة في بلدان مختارة في غربي آسيا) بالصيغة التي اعتمدها لجنة الامم المتحدة الاقتصادية لغربي آسيا في دورتها العاشرة. ويضم هذا العنصر البرنامجي دراستين قطريتين، احدهما عن العراق والآخرى عن الجمهورية العربية السورية. ويضم هذا التقرير النتائج التي توصلت اليها الدراسة الخاصة بالعراق والمعنونة «واقع ومستقبل صادرات العراق من السلع المصنعة ونصف المصنعة على المدى المتوسط» (E/ESCWA/DPD/85/8). اما الدراسة الخاصة بالجمهورية العربية السورية فقد انتهى إعداد المسودة الأخيرة وأرسلت مؤخرا للسلطات السورية لإبداء الرأي حولها.

## واقع ومستقبل صادرات العراق من السلع المصنعة ونصف المصنعة على المدى المتوسط

### الخلاصة والتوصيات

#### الخلاصة

اتجه الاقتصاد العراقي، ومنذ نهاية الحرب العالمية الثانية على وجه التقريب نحو التصنيع وقد كان للاستثمارات الصناعية الاهلية الدور الاكبر في هذه المرحلة. ومع زيادة واردات العراق من تصدير نبطه الخام، اى منذ عام ١٩٥٠ تقريبا، ازدادت الاستثمارات في الصناعة بشقيها العام والخاص.

اتجه التصنيع في العراق ومنذ بداياته الاولى نحو اقامة المشاريع الصناعية المنتجة للسلع الاستهلاكية الخفيفة التي تعتمد في انتاجها على المواد الأولية الزراعية وعلى بعض الخامات المنتجة في المقالع. فنشأت صناعة الغزل والنسيج القطني والصوفي، وصناعة المواد الانشائية، والصناعات الجلدية، وصناعة بعض المواد الغذائية، وصناعة السجائر، وصناعة الزيوت النباتية، وصناعة الصوابين والمنظفات وغيرها من الصناعات، وقد امتدت فترة الصناعات الخفيفة هذه منذ نهاية الحرب العالمية الثانية حتى نهاية تنفيذ خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية الثالثة اى حتى نهاية عام ١٩٦٩ على وجه التقريب.

ولقد لعب توفر رؤوس الاموال والعملات الصعبة، ومصادر الطاقة الرخيصة (النفط الخام)، وتوفر الايدى العاملة، وكذلك توفر المواد الأولية الزراعية وبعض خامات المقالع دورا كبيرا في نشوء وتطور هذه الصناعات. ولكن نموها وتطورها كان بطيئا بسبب اعتمادها على الاسواق المحلية التي كانت تتصف بالمحدودية ولم تتوجه نحو الاسواق الخارجية الا في حدود ضيقة ولا اعتبارات تتعلق بالتخلص من الفوائض السلعية وليس كسياسة تصديرية معتمدة وموجهة. ولهذا استمر تصدير السلع المصنعة الخفيفة يواجهه تذبذبات وتقلبات صعودا وهبوطا سنة بعد اخرى دون ان يخلق اتجاها تصاعديا في ارقام صادراتها.

ويمكن ان تعزى اسباب هذه الظاهرة الى عدد من العوامل اهمها ما يلي:

١- اعتمدت هذه الصناعات منذ نشوئها على الاسواق الداخلية فهي صناعات معوضة عن الاستيرادات ولم تدخل الاسواق الخارجية في حساباتها الا في حالات قليلة وعندما يتوفر لديها فائض في الانتاج. وحتى عندما تتوسع الطاقات الانتاجية لهذه الصناعات فانها تتوسع في ضوء اعتبارات الاسواق الداخلية فقط.

٢- لما كان انتاج هذه الصناعات هو لاغراض الاسواق الداخلية المحمية من المنافسة لذلك اتجه نحو انتاج «السلع القياسية» كسياسة معتمدة في التصنيع بينما تتطلب ظروف الاسواق الخارجية اعتماد سياسة تصنيعية تقوم على اساس «تنويع تشكيلة المنتجات» كوسيلة لارضاء اكبر عدد ممكن من

-٣-

المستهلكين في الاسواق الخارجية وكسياسة تصديرية تتيح للمنتجين والمصدرين فرصا اوسع للتغلغل في الاسواق العالمية . واخيرا توفر «تشكيلة المنتجات الواسعة» فرصا افضل لمواجهة المنافسة في الاسواق العالمية . وهكذا ساهمت سياسة انتاج «السلع القياسية» من قبل الصناعات الخفيفة القائمة في العراق مساهمة واضحة في تقليل فرص اتجاه صادراتها اتجاهها تصاعديا خلال السنوات السابقة .

٣- ارتفاع اسعار تصدير هذه السلع بالمقارنة مع اسعار السلع الاجنبية المنافسة . ويعزى سبب ارتفاع الاسعار بالدرجة الاولى الى ارتفاع كلف الانتاج الناتج عن ضعف مستوى الاهتمام بالامور المتصلة بزيادة انتاجية المشاريع الصناعية القائمة وذلك عن طريق زيادة استغلال المكائن والالات وزيادة الانتفاع من المواد الاولية والخامات ومن الايدى العاملة المتوفرة .

٤- ما لسياسة «تطوير المنتجات» من دور بارز في زيادة ارقام صادرات السلع المصنعة الخفيفة وفي منحها قوة تنافسية اكبر في الاسواق الخارجية . وبالنظر لكون هذا الجانب لم ينل ما يكفي من الاهتمام من قبل المشاريع الصناعية المنتجة للسلع الاستهلاكية الخفيفة لم تلاق هذه السلع رواجا كافيا في الاسواق الخارجية يمكن ان يحقق لها نموا مطردا في ارقام صادراتها .

٥- اضافة الى كل هذا وذاك فان تنامي الطلب الداخلي على السلع الاستهلاكية المصنعة كان هو السبب المباشر الذي حال دون تحقيق صادرات هذه السلع ارقاما تصاعديا على مرور الزمن . فقد أدت الزيادات الحاصلة في الدخل القومي والدخل الفردي وارتفاع مستويات معيشة عامة الناس الى ارتفاع مستويات الاستهلاك لدى عموم السكان وبالتالي الى عجز الانتاج المحلي للسلع الاستهلاكية - رغم الزيادات الكبيرة الحاصلة في الطاقات الانتاجية - عن مواجهة الارتفاع الذي حصل في حجم الطلب الداخلي الامر الذي أدى الى تذبذب كميات السلع المخصصة للتصدير وتدني ارقامها بشكل عام .

ومنذ عام ١٩٧٠ ونتيجة لتراكم الخبرات الفنية والتسويقية والادارية ولتوفر الايدى العاملة الماهرة وشبه الماهرة باعداد اكبر، اضافة الى توفر العوامل الاخرى التي سبقت الاشارة اليها، اتجهت حركة التصنيع نحو اقامة الصناعات الثقيلة التي تميزت بارتفاع حاجتها الى رؤوس الاموال وتنوع حاجتها الى الخبرات الفنية والتسويقية والادارية . لقد اعتمدت هذه الصناعات بالدرجة الاولى على تصنيع النفط الخام والاستفادة من الغاز الطبيعي كمادة اولية لبعض الصناعات، وعلى تصنيع الكبريت والفوسفات فنشات صناعات تميزت بكثافة رأس المال المستثمر فيها مثل صناعة الاسمدة الكيماوية على اختلاف انواعها، وصناعة المنتجات النفطية، وصناعة الحديد والصلب، وصناعة الالمنيوم وصناعة المواد البتروكيماوية الاساسية . هذا اضافة الى تطور ونمو الصناعات الاستخراجية . فبعد ان كانت مقصورة على استخراج النفط الخام ومنتجات المقالع، نجدها قد نجحت في استخراج وتصنيع الكبريت المنجمي والفوسفات .

ان هذه التطورات، في التصنيع انعكست على التركيب السلعي للصادرات العراقية، فبعد ان كانت هذه الصادرات تتركز على المواد الغذائية الزراعية والمواد الاولية الزراعية مثل الحنطة والشعير

وبقية انواع الحبوب، والتمور، والفواكه والخضر، وكذلك القطن والصوف، والجلود الخام وغيرها، اتجهت، ومنذ عام ١٩٦٠ على وجه التقريب، نحو تصدير بعض السلع المصنعة الخفيفة مثل الزيوت النباتية، والصوابين، والمنظفات، والدبس، والمنتجات الجلدية، والسجاير، والاقمشة، اضافة الى بعض الصناعات الثقيلة مثل الاسمنت وانواع اخرى من المواد الانشائية.

وعندما نشأت ونمت الصناعات الثقيلة التي سبق ذكرها خلال مرحلة السبعينات والثمانينات حدث تغير كبير في التركيب السلعي للصادرات العراقية اذ دخلت سلع مثل الاسمدة الكيماوية، والمنتجات النفطية مجال التصدير واستطاعت هذه السلع ان تحقق نتائج بارزة اثرت بشكل واضح على الحصيلة النهائية للصادرات العراقية وبالاخص خلال الاعوام ١٩٧٨-١٩٨٠.

وهناك سلع ثقيلة اخرى تنتظر زوال الظروف الاستثنائية التي يمر بها القطر بالوقت الحالي للمباشرة بانتاجها ومن ثم ايجاد اسواق تصديرية لها ومنها الحديد الاسفنجي والمواد البتروكيماوية الاساسية.

اما الاسمنت فقد تمكن العراق من بناء طاقات انتاجية عالية تصل الى حد ١٢ مليون طن سنويا وهو بصدد البحث عن اسواق خارجية جديدة لهذه المادة بعد ان خسر اسواقه التقليدية والمتمثلة باسواق اقطار مجلس التعاون الخليجي نتيجة نشوء صناعة للاسمنت في هذه الاقطار استطاعت تحقيق الاكتفاء الذاتي.

لقد استطاع العراق من خلال الصناعات الثقيلة التي انشأها ان يحقق تغييرا بارزا في التركيب السلعي لصادراته وان يخلق اتجاها تصاعديا في ارقام التصدير المتحققة وهو ما لم يستطع تحقيقه في السلع المصنعة الخفيفة للاسباب التي اشرنا اليها سابقا.

ولاجل ان يتمكن العراق من الاستمرار في زيادة ارقام صادراته من السلع الثقيلة الحالية كالاسمدة الكيماوية، والمنتجات النفطية، والسلع الثقيلة المستقبلية كالمواد البتروكيماوية الاساسية، والحديد الاسفنجي، لا بد له وان يفكر منذ الان في البحث عن وسائل للتنسيق والتعاون والعمل المشترك مع الدول العربية النفطية المنتجة لهذه المواد والسلع وبالاخص المملكة العربية السعودية، الكويت، الامارات العربية المتحدة والبحرين، بدلا من المضاربات للحصول على الاسواق وما يمكن ان تولده هذه المضاربات من تدهور في الاسعار ومن ثم من تأثير على الانتاج. وقد يكون من الممكن تحقيق هذا التعاون والعمل المشترك من خلال بعض الهيئات الدولية او الاقليمية مثل اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا) او الاتحاد العربي لمنتجات الاسمدة الكيماوية وغيرها.

ان زيادة صادرات العراق من السلع الخفيفة يرتبط بعدد من العوامل التي يمكن ايجازها بما يلي :

١- الحد من ظاهرة تنامي الطلب الداخلي على السلع الاستهلاكية المصنعة باللجوء الى تنفيذ عدد من الاجراءات الاقتصادية والمالية.

- ٤ -

٢- التأكيد على «تنويع السلع» المنتجة لأغراض الاسواق الخارجية دون الاقتصار على «السلع القياسية».

٣- اعطاء أهمية أكبر الى «تطوير المنتجات» كوسيلة لجعل السلع الاستهلاكية العراقية أكثر قبولاً في الاسواق الخارجية وأكثر قدرة على المنافسة.

٤- التأكيد على خفض كلف السلع الاستهلاكية المصنعة بتطبيق اساليب زيادة الانتاجية لها يوفره خفض الكلف من امكانية لمواجهة المنافسة في الاسواق الخارجية.

٥- تشجيع القطاع الصناعي والتصديرى الخاص على التوجه بشكل أكبر نحو تصدير السلع المصنعة الخفيفة عن طريق تشجيع قيام شركات تجارية متخصصة بالتصدير، وازالة بعض المحددات والصعوبات مثل الزام المصدرين باعادة قيمة السلع المصدرة خلال شهرين من تاريخ التصدير، وازالة الرسوم المفروضة على المعاملات التجارية، وقيام الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية العراقية وغرفة تجارة وصناعة بغداد بنشر الوعي التصديرى بين اعضائهما، وكذلك الاهتمام بتوفير المعلومات عن الاسواق الخارجية وتيسير الحصول على هذه المعلومات من قبل المصدرين، ورفع السعر التشجيعى الممنوح الى المصدرين وغير ذلك من المحفزات.

٦- الاهتمام بتوفير المعلومات عن الاسواق الخارجية والقيام بالابحاث الميدانية للبعض منها وتعميم المعلومات ونتائج الابحاث على المصدرين كافة مؤسسات، ومنشآت، وشركات وافراداً. وقد يكون من المناسب اناطة هذه المهمة بمركز متخصص يطلق عليه «مركز المعلومات وابحاث التصدير».

أما تنمية الصادرات من السلع المصنعة ونصف المصنعة الثقيلة فهو يرتبط أيضاً بعدد من العوامل التي يمكن ايجازها بما يلي :

١- التوسع في دراسة الاسواق العالمية، وتحديد اتجاهات الطلب العالمى والاقليمى على السلع الثقيلة، وتوسيع او اقامة مشروعات جديدة في ضوء تلك الدراسات.

٢- اعتماد سياسة التعاون والتنسيق والعمل المشترك، عن طريق الهيئات الدولية او الاقليمية، مع الدول المنتجة لهذه الانواع من السلع بهدف برمجة الانتاج وتوحيد السياسات السعرية تجنباً للمضاربات في الاسواق العالمية.

٣- اعتماد سياسة القروض السلعية كوسيلة لزيادة صادرات هذه السلع.

٤- اعتماد سياسة انشاء شركات تسويقية مشتركة في الدول المستوردة وخاصة في مجال تسويق وتوزيع المنتجات النفطية.

5- التوسع في عقد الاتفاقيات التجارية وضرورة تضمينها تحديداً، كمية او قيمة للسلع الداخلة في عمليات التبادل التجارى بين القطرين المتعاقدين.

لقد أظهر التحليل الجغرافي للصادرات العراقية من السلع المصنعة ونصف المصنعة ان اقطار المشرق العربي وخاصة اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية تمثل اهم الاسواق للسلع المصنعة الخفيفة وان بإمكان السلع العراقية ان تستعيد مواقعها السابقة في السوق المصرية وان تدخل سلعاً جديدة مثل الاسمنت وغيره الى هذه الاسواق، وأظهر التحليل أيضاً امكانية زيادة صادرات هذه السلع الى شطرى اليمن.

أما التصدير الى اقطار المغرب العربي فيكاد يكون معدوماً على الرغم من توفر القناعات بإمكانية تصدير العديد من السلع الاستهلاكية الخفيفة الى هذه الاقطار، ولكن الامر يحتاج الى القيام بدراسة ميدانية للتحرى عن امكانيات، زيادة التبادل التجارى بين العراق واطقار المغرب العربي على ان يرتبط انجاز هذه الدراسة بتنفيذ السياسات الاقتصادية والمالية التي يؤمن تنفيذها توفير كميات اكبر من سلع التصدير الخفيفة. وفي هذه الحالة تبرز أيضاً ضرورة الحاجة لدراسة اسواق بعض الاقطار الافريقية وخاصة اقطار شرق افريقيا للبحث في امكانية زيادة التبادل التجارى بين العراق وهذه الاقطار على ان تؤخذ في الاعتبار ضرورة الربط ما بين انجاز هذه الدراسة وتنفيذ السياسات الاقتصادية والمالية التي يؤمن تنفيذها توفير كميات اكبر من سلع التصدير الخفيفة.

وهكذا يظهر التحليل الجغرافي للصادرات وجود اسواق فعليه للصادرات العراقية من السلع الخفيفة المصنعة متمثلة باقطار المشرق العربي وخاصة اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية مع وجود امكانيات واسعة للتوسع في هذه الاقطار، وهناك اقطار محتملة متمثلة في اقطار المغرب العربي التي يحتاج الامر الى دراستها ومسح اسواقها وكذلك الاقطار الافريقية (غير العربية) عموماً واطقار شرق افريقيا خصوصاً.

أما تصدير السلع الثقيلة فقد أظهر التحليل الجغرافي ان دول الشرق الاقصى وجنوب شرقي آسيا تأتي في مقدمة الدول المستوردة لهذه السلع من العراق وخاصة الهند، وباكستان، واليابان، والصين الشعبية وجمهورية فيتنام. وقد برزت احتمالات تصدير هذه السلع الى الدول الصناعية الحديثة في المنطقة وهي كوريا الجنوبية، وتايوان، وهونغ كونغ، وسنغافورة لتزايد حاجة صناعاتها الى المنتجات النفطية والى المواد البتروكيميائية الاساسية، وقد يساعد نمو العلاقات الاقتصادية بين العراق وكوريا الجنوبية على نمو التبادل التجارى بين البلدين وقد يمتد ليشمل البلدان الثلاثة الأخرى وبهذا يمكن ان تفتح امام السلع العراقية الثقيلة فرص جديدة للتصدير الى اقطار جديدة محتملة. وقد يدفع هذا التوجه الى مسح ودراسة امكانيات تنمية العلاقات الاقتصادية والعلاقات التجارية مع دول أخرى في المنطقة لم تدخل بعد ضمن الحسابات التصديرية مثل الفلبين، واندونيسيا وتايلند.

ان تنمية صادرات العراق من السلع المصنعة ونصف المصنعة الخفيفة والثقيلة يجب ان لا تبقى مجرد رغبة او مجرد هدف بعيد جدا . وانما لا بد ان تتحول الى برامج عمل تساهم في انجازها جميع الاطراف المعنية بالأمر، كل في حدود واجباته ومسؤولياته . ولكي يتحقق ذلك يتطلب الامر وضع «برنامج قومي لتنمية الصادرات» يطبق على مدى خمس سنوات ١٩٨٦-١٩٩٠ تحدد بموجبه الاهداف، والاستراتيجيات، والسياسات وتحدد ايضا الواجبات والمسؤوليات التي ستناط بكل طرف من الاطراف المعنية بتنمية صادرات هذه السلع وبهذا نبدأ عملية تنمية الصادرات عن ان تخضع للاعتبارات الشخصية ووجهات النظر المحدودة . ولضمان تنفيذ البرنامج ومتابعة نتائجه اولا باول واتخاذ الاجراءات لمعالجة الاخطاء والانحرافات التي قد تحدث خلال التطبيق يصبح من الضروري تشكيل «الهيئة التنفيذية للبرنامج القومي لتنمية الصادرات» التي تتولى عملية التنفيذ والمتابعة والتنسيق فيما بين الاطراف المشاركة في البرنامج .

ان الاتجاهات المستقبلية للصادرات العراقية من السلع المصنعة ونصف المصنعة تبدو اكثر اشراقا لما يمتلكه العراق من موارد طبيعية متعددة ومتنوعة كالنفط الخام، والغاز الطبيعي، والكبريت، والفوسفات، وحجر الكلس اللازم لصناعة الاسمنت، والمواد الاولية الزراعية كالقطن، وقصب السكر، والبنجر السكري، والتبغ، والصوف، والجلود وغيرها . ولما يمتلكه من طاقات بشرية عالية الكفاءة وذات خبرات فنية وتسويقية، وادارية، ومن قوى عاملة ماهرة وشبه ماهرة، ولتوفر الطاقة رخيصة الثمن وبكميات غزيرة، اضافة الى امكانية توفير رأس المال وما يحتاجه القطر من العملات الصعبة اللازمة لتمويل خطته الاقتصادية والاجتماعية .

اما التحدي الاكبر الذي يواجه العراق في مجال تنمية صادراته من السلع المصنعة ونصف المصنعة فهو ذلك الجانب المتعلق بالاتجاهات والسياسات التصنيعية كاقامة الصناعات التصديرية والانتقال بالاعتماد العراقي من اقتصاد ينتج للأسواق الداخلية الى اقتصاد ينتج ايضا للأسواق الخارجية ويسهم في حركة المبادلات التجارية العالمية وهذا يقتضي تحويل سياسات التصنيع من سياسة تعتمد على اقامة المشروعات الصناعية المعوضة عن الاستيرادات الى سياسة اقامة المشروعات الصناعية التي تخصص كامل انتاجها او جزءا منه لاغراض التصدير وهي السياسة التي تبناها العراق منذ فترة ليست بالقصيرة عندما اقام صناعات مثل صناعة استخراج الكبريت، والفوسفات اضافة الى النفط الخام، والصناعات التحويلية الثقيلة مثل صناعة الاسمدة الكيماوية، وصناعة المنتجات النفطية، وصناعة الحديد والصلب، وصناعة الالمنيوم، وصناعة المواد البتروكيماوية الاساسية .

ان التوسع في هذه الاتجاهات يقتضي الاهتمام ببناء علاقات وروابط اقتصادية وتجارية مع العديد من دول العالم وخاصة الاقطار العربية ومنها اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية . ان بناء اقتصاد عراقي متوازن يتسم بتنوع وتعدد موارده وقائم على استثمار موارده الطبيعية المتعددة يتطلب درجة عالية من الوعي باهمية العلاقات التجارية العالمية مع اقطار العالم كافة ومع تلك الاقطار التي يمكن ان تؤثر على الموقف التصديري لعدد من سلعه واقصد بذلك اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية . المنتج للاسمدة الكيماوية، والمنتجات النفطية، والمواد البتروكيماوية الاساسية وغيرها حيث تقتضي الضرورات الاقتصادية تحقيق نوع من التعاون في مجالات انتاج وتصدير هذه السلع .



## التوصيات

### أولا - الاتجاهات الاقتصادية العامة

١- ان العراق بما يمتلكه من ثروات طبيعية وطاقات بشرية عالية وقوى عاملة مدربة وامكانيات مادية، وبما تراكم لديه من خبرات فنية وتسويقية وادارية مؤهل لأن ينتقل بالتنمية الصناعية من اطار الانتاج لاغراض الاسواق المحلية الى اطار الانتاج لاغراض الاسواق الخارجية وبناء اقتصاد موجه نحو التصدير، مستعينا بالنجاحات التي حققتها في مجالات تصدير النفط الخام، والمنتجات النفطية، والكبريت، والاسمدة الكيماوية على اختلاف انواعها والتي ترشحه لأن ينجح في المجالات الجديدة التي سيرتادها وخاصة في مجال تصدير المواد البتروكيماوية الاساسية كالاثيلين، والبولي اثيلين، والميثانول، وكذلك في مجال تصدير الحديد الاسفنجي، والاسمدة الفوسفاتية، والالمنيوم ومنتجات الالمنيوم.

ان الاخذ بهذه الاتجاهات في التنمية الصناعية يستلزم بشكل خاص القيام بما يلي :

(أ) اقامة مشروعات صناعية مخصصة كلياً او جزئياً للتصدير لتلبية احتياجات بعض الاسواق العالمية.

(ب) انشاء خطوط انتاجية ضمن المشاريع الصناعية القائمة التي تتوفر فيها امكانيات التصدير تكون مخصصة كلياً لاغراض التصدير.

(ج) الزام بعض المشاريع الصناعية المهيأة بأن تخصص نسبة تصاعديّة من انتاجها لاغراض التصدير.

٢- ان حالة الرفاه الاقتصادي التي تميز بها الاقتصاد العراقي قد أدت الى تنامي الطلب الداخلي على السلع الاستهلاكية عموماً ومنها السلع الاستهلاكية المصنعة من سلع الاستهلاك الدائم والمؤقت. وان استمرار هذا النمو في الطلب وبمعدلاته السابقة سيؤدي حتماً الى امتصاص نسب عالية من الانتاج القومي بما لا يدع كميات مناسبة للتصدير وبما يدفع ايضاً باتجاه زيادة الاستيرادات من الخارج.

ولتلافي النتائج الاقتصادية المترتبة على النمو المستمر في الطلب نوصي باتخاذ الاجراءات الاقتصادية والمالية التالية :

(أ) رفع اسعار بعض السلع غير الاساسية والتي تتمتع بامكانيات تصديرية عالية.

(ب) زيادة سعر الفائدة زيادات مجزية لتشجيع المواطنين على الادخار وتقليل ميلهم الى الاستهلاك مع السعي للحد من الزيادات في الرواتب والاجور غير المبررة اقتصادياً (ربط الاجر بالانتاج) او اجتماعياً.

(ج) تشجيع جميع اشكال التامين وتيسيره للمواطنين .

(د) استخدام اداة الاسعار حيث امكن لكي لا يؤدي انخفاض اسعار بعض السلع الى التبذير في استهلاكها وبالتالي تبديد جزء من الثروة القومية .

(هـ) تشجيع رأس المال الخاص على زيادة استثماراته في الصناعات التصديرية وتقديم الدعم اللازم له مثل زيادة التسهيلات الائتمانية للمشاريع الصناعية المصدرة، ومنحها الاسبقية في الاستيراد مثل استيراد المكائن والمعدات، واستيراد المواد الاولية ومواد التغليف وغيرها، وتطبيق نظام استرداد الرسوم الجمركية (Draw-Back) عليها، ورفع السعر التشجيعي للتحويل الخارجي الذي يمنح السي المصدرين .

٣- تشجيع زيادة انتاج المواد الاولية الزراعية كوسيلة لزيادة صادرات السلع المصنعة التي تعتمد على هذه المواد في انتاجها ويمكن ذكر بعض المواد الاولية الزراعية على سبيل المثال لا الحصر : البذور الزيتية مثل بذور الكتان، والسهمس وعباد الشمس، والبنجر السكري، وقصب السكر، والقطن، والتبغ، والاعلاف المركزة (كوسيلة للاكثار من تربية الحيوانات وبالتالي لزيادة انتاج الجلود والاصواف) وغير ذلك من المواد .

#### ثانيا- تصدير السلع الاستهلاكية المصنعة

تواجه السلع الاستهلاكية المصنعة منافسة شديدة في الاسواق الخارجية وخاصة اسواق الاقطار العربية وبالذات اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية التي تتمتع بقوة شرائية عالية . ولاجل زيادة القوة التنافسية لهذه السلع في هذه الاسواق نوصي بما يلي :

١- التأكيد على المشاريع الصناعية عموماً، في القطاعين العام والخاص، والاعتماد على سياسة «تنويع السلع» لأن الدخول الى الاسواق الخارجية بتشكيلة واسعة من السلع يمكن ان يحقق مبيعات أعلى ويزيد من فرص تغلقها في الاسواق .

٢- التأكيد على المشاريع الصناعية بزيادة اهتمامها «بتطوير المنتجات» وتأمين بعض الجوانب الاساسية في السلع مثل كفاءة التشغيل، وتوفير المواصفات العالمية، والعناية بالشكل الخارجي، والاهتمام بالالوان، والنكهة، والطعم، والعبوة، والتغليف وغير ذلك من الامور المتصلة بمراعاة عناصر الجودة ومراعاة الجوانب الجمالية . ونجاح عملية «تطوير المنتجات» يتطلب استمرارها في مواكبة التبدلات التي تحدث في رغبات واذواق المستهلكين في الاسواق الخارجية، وكذلك التطورات التي تحصل في المواصفات العالمية وفي التصاميم الصناعية .

٣- حث المشاريع الصناعية على توجيه اهتمام اكبر للانتاجية وخفض كلف الانتاج لسلع التصدير عن طريق تقليل الهدر والضياع في المواد الاولية والخامات، وفي العمل، وفي تشغيل المكينات والالات، وفي استغلال الطاقة لتكون اكثر قدرة على مواجهة المنافسة السعرية في الاسواق الخارجية.

### ثالثاً- تصدير السلع الثقيلة

حقق تصدير بعض السلع الثقيلة المصنعة، مثل الاسمدة الكيماوية على اختلاف انواعها والمنتجات النفطية، نجاحا بارزا في بعض الاسواق العالمية. ولأجل التوسع في تصدير هذه السلع وكسياسة مستقبلية ترتبط بتصدير سلع ثقيلة اخرى يمكن تهيئتها مستقبلا لتدخل نطاق التصدير مثل المواد البتروكيماوية الاساسية، والحديد الاسفنجي، والالمنيوم ومنتجاته وغير ذلك نوصي بما يلي :

١- التأكيد على مؤسسات التصدير ان توجه اهتماما اكبر الى مسح ودراسة الاسواق الخارجية بهدف التعرف على امكانات التصدير اليها وتحديد حجم الطلب والشركات المنافسة ومستوى الاسعار. وبالامكان انجاز مثل هذه المسوحات والدراسات من قبل مركز المعلومات وابحاث التصدير (المقترح) او الاستعانة بخبرة الهيئات الدولية والاقليمية او الشركات العالمية المتخصصة بهذا النوع من الابحاث.

٢- اعتماد سياسة التنسيق والتعاون والعمل المشترك مع الدول العربية المنتجة لهذا النوع من السلع الثقيلة وبالاخص المملكة العربية السعودية، والكويت، ودولة الامارات العربية المتحدة والبحرين بدلا من التنافس للحصول على الاسواق والصفقات وبالتالي الاضرار بالانتاج وبالموارد الاقتصادية للبلاد، ويمكن ان يأخذ التنسيق شكل اتفاقيات جماعية مشتركة او اقامة شركات تسويقية متخصصة بتسويق بعض السلع.

٣- اعتماد سياسة القروض السلعية في تصدير السلع الثقيلة واصدار التشريع اللازم الذي يمكن المؤسسة العامة للتصدير من السير بهذا الاتجاه مستقبلا.

٤- ان زيادة تصدير المنتجات النفطية وخاصة بعد استكمال المشاريع الجديدة وتوفر طاقات انتاجية عالية تتطلب اصدار التشريع اللازم لتمكين وزارة النفط من تاسيس شركات تسويقية مشتركة تأخذ على عاتقها تسويق المنتجات النفطية العراقية في الاقطار المستوردة لهذه المنتجات واقامة شبكة من محطات بيع الوقود فيها.

### رابعاً- الاسواق الخارجية

١- زيادة الاهتمام بأسواق اقطار مجلس التعاون لدول الخليج العربية لتصدير السلع الخفيفة المصنعة والسلع الاستهلاكية عموما لما تتمتع به هذه الاسواق من قوة شرائية عالية ومتنامية ولقربها من مراكز الانتاج في العراق ولارتباطها معه بطرق مواصلات برية، وبحرية وجوية عديدة هذا اضافة الى

- الوشائج القومية، والدينية، والتاريخية، واللغة. مع الاخذ بالاعتبار أسباب تدني صادرات العراق الى دولة عمان بهدف زيادتها وتنشيطها.
- ٢- إعادة الاهتمام بأسواق مصر والعمل على تنمية صادرات العراق من السلع المصنعة ونصف المصنعة اليها. وقد يقتضي الامر ابرام اتفاقيات اقتصادية بين القطرين يمكن استخدامها كإطار عام للعلاقات التجارية التفضيلية بينهما. (تم مؤخرا عقد اتفاقية تجارية بين البلدين).
- ٣- زيادة الجهود المبذولة لتنمية العلاقات التجارية وزيادة الصادرات الى شطرى اليمن خاصة، وتشير التقارير السابقة المتوفرة الى امكانية استيعاب اسواق هذين البلدين سلعا عراقية اكثر وكميات اكبر.
- ٤- دراسة اسباب انعدام صادرات العراق الى اقطار المغرب العربي دراسة ميدانية واتخاذ الاجراءات اللازمة لدخول السلع العراقية المصنعة ونصف المصنعة الى هذه الاقطار، وقد يتطلب الامر ارسال وفود تجارية لمسح الاسواق والتحرى عن الامكانات المتيسرة لزيادة المبادلات التجارية بين العراق واقطار هذه المجموعة.
- ٥- التوسع في تصدير السلع الثقيلة الى اقطار الشرق الاقصى وجنوب شرقي آسيا مثل الاسمدة الكيماوية والمنتجات النفطية، وهي الاقطار التي سبق للعراق ان صدر كميات كبيرة من هذه السلع اليها وكان في مقدمتها الهند، وباكستان، واليابان، والصين الشعبية، وفيتنام، مع التوجه لدراسة اسواق الدول الاخرى في المنطقة التي تتسم بانخفاض او انعدام صادرات العراق اليها وهي اندونيسيا، والفلبين، وتايلند، وهونغ كونغ، وسنغافورة، وكوريا الجنوبية، واغلب هذه الدول دول صناعية تشتد حاجتها الى المنتجات النفطية والى السلع الثقيلة الاخرى كالمواد البتروكيماوية الاساسية.
- ٦- العمل على تنمية العلاقات التجارية مع الدول الافريقية وزيادة صادرات العراق اليها وبالاخص دول شرق افريقيا لامكان التصدير اليها عن طريق ميناء العقبة الاردني. فقد دلت الدراسات الميدانية السابقة على وجود امكانات للتصدير الى هذه الاقطار والاستيراد منها، ولكن التصدير الى هذه الاقطار يحتاج الى مداخل قد تختلف عن الاقطار الاخرى وعليه قد يكون من المفضل التوسع في استخدام القروض السلعية كوسيلة لزيادة التعامل مع الاقطار الافريقية.

#### خامسا- الاتفاقيات التجارية

تقسم اسواق العالم - من وجهة نظر التصدير - الى نوعين، الاسواق الحرة ويكون التغلغل فيها عن طريق المنافسة الحرة واستخدام الاساليب التسويقية في خلق الطلب والنوع الثاني هو ما يطلق عليه اسواق الصلفقات وهي الاسواق التي يكون التغلغل فيها عن طريق الاتفاقيات التجارية والعقود طويلة الأمد

في بعض الحالات، وتتميز هذه الاسواق بعدم استمراريته وانقطاع الصلة بها مع انتهاء تجهيز الصفقة. وفي بعض الحالات تعمل الجهة المصدرة على تحويل العلاقة القصيرة الى علاقات تجارية مستديمة من خلال التعرف على احتياجات السوق والقدرة على الاستجابة لتلك الاحتياجات.

وعليه ولاجل الاستفادة من الاتفاقيات لاغراض تنمية الصادرات نوصي بما يلي :

١- اعتماد الاتفاقيات التجارية كوسيلة للتعرف على الاسواق الخارجية وتحديد احتياجاتها ومعرفة الانماط الاستهلاكية السائدة فيها على ان يكون الهدف من ذلك هو زيادة الصادرات الى اسواق الاتفاقيات (قدر تعلق الامر بالصادرات) في الوقت الحاضر والمستقبل.

٢- ان من شروط تحقيق هذا الهدف اشراك ممثلين عن المؤسسات التصديرية في الوفود العراقية التي تتفاوض لعقد الاتفاقيات.

٣- ضرورة وضع قوائم بالسلع العراقية المتفق على تصديرها الى البلد الاخر مع تحديد كمياتها وقيمها والجدول الزمني للتجهيز. والتزام الطرفين المتعاقدين بتنفيذ شروط الاتفاقية.

٤- ضرورة الزام الجهات العراقية المنتجة بتوفير الكميات المتفق عليها وفق الجدول الزمني المحدد لذلك.

#### سادسا- دعم الصادرات

١- الاستفادة من الامكانات المالية المتوفرة لدى صندوق دعم الصادرات في تأمين الدعم المادي للسلع المصدرة على ان يؤخذ بالاعتبار توسيع مفهوم الدعم ليشمل دعم الحملات الاعلامية والترويجية للسلع العراقية في بعض الاسواق الخارجية وكذلك دعم مشروعات البحث التي يحتاجها قطاع الصادرات في دراسته للاسواق الخارجية للتعرف على احتياجاتها وظروفها ومستوى المنافسة ومستوى الاسعار وغير ذلك، اضافة الى دعم البرامج التدريبية الموسعة التي تنظم خارج القطر لتدريب الكوادر العاملة في المؤسسات والنشاطات التصديرية.

٢- توسيع التسهيلات الائتمانية الى المصدرين من القطاع العام والقطاع الخاص مثل السحب على المكشوف والقروض قصيرة الاجل وغيرها.

٣- تفضيل الصناعي المصدر، من القطاعين العام والخاص، في الحصول على اجازات الاستيراد لما يحتاجه من مكائن ومعدات وادوات احتياطية ومواد كيميائية او مواد اولية او مواد تعبئة وتغليف.

٤- اعادة الرسوم الجمركية التي يدفعها المصدر عن المواد الاولية التي دخلت في انتاج سلع مصدرة (نظام الدروباك "Draw-back").

- ٥- زيادة سعر التحويل الخارجي التشجيعي الذي يدفع الى المصدر عن العملات الصعبة التي يدخلها الى البلاد.
- ٦- رفع كافة الرسوم التي يدفعها المصدر عن معاملات التصدير مثل رسم الاجازة، ورسم التصريحة الجمركية، ورسم شهادة المنشأ، ورسم تصديق الاوراق التجارية، وعمولة المؤسسة العامة للتصدير وهي رسوم تقترح تخفيضها بالنسبة الى مؤسسات القطاع العام ورفعها نهائيا عن النشاط الخاص.
- ٧- قيام المؤسسة العامة للتصدير في الوقت الحالي بتأمين المعلومات واجراء الدراسات الميدانية عن الاسواق الخارجية وتوفيرها مجانا للمصدرين، من القطاع العام ومن النشاط الخاص، على ان تكون هذه المهمة من واجبات مركز المعلومات وابحث التصدير (المقترح) في المستقبل.
- ٨- منح خصم بنسبة لا تقل عن ١٥ في المائة من تسعيرة النقل المعتمدة من قبل قطاعات النقل العام للكميات المصدرة من السلع المصنعة.

#### سابعاً- الامور التنظيمية

- ١- توحيد جميع النشاطات التصديرية للقطاع العام تحت مظلة المؤسسة العامة للتصدير ماعدا المنتجات النفطية التي نقترح ابقاءها تحت مظلة وزارة النفط بسبب خصوصية تصدير هذه المنتجات.
- ٢- بالنظر لاهمية المعلومات عن الاسواق الخارجية وتشعبها ولضرورة الدراسات الميدانية المعمقة عن تلك الاسواق وحاجة هذا النوع من الدراسات الى الكادر المتخصص الذي يمتلك الخبرة والممارسة بالاضافة الى التخصص، اصبح من الضروري وجود جهاز اداري متفرغ يأخذ على عاتقه مهام توفير المعلومات عن الاسواق الخارجية وينفذ مشروعات البحث ويقوم بتنظيم وتنفيذ الحملات الاعلانية والترويجية في تلك الاسواق. ونقترح تسمية هذا الجهاز ب «مركز المعلومات وابحث التصدير» ويكون على مستوى مديرية عامة ترتبط بالمؤسسة العامة للتصدير وتقدم خدماتها الى المؤسسات والمنشآت العامة وكذلك الى الشركات الخاصة.
- ٣- توجيه اهتمام اكبر الى إعداد وتدريب الكوادر العاملة في الاجهزة التصديرية وبالاخص العاملين في المؤسسة العامة للتصدير باعتبارها الجهاز المركزي للدولة المسؤول عن تنمية الصادرات، على ان يكون التركيز في البرامج التدريبية على الجوانب العملية ونقترح، من اجل ان يكون التدريب مثمراً، ان يتم في مجالات العمل لا ضمن المعاهد والجامعات، أي ضمن مؤسسات او شركات تجارية تعمل على نطاق دولي وتزاول نشاطا تجاريا يكون التصدير جزءا منه. ولتنفيذ هذه التوصية تقوم المؤسسة العامة للتصدير بوضع منهاج سنوي لتدريب الكوادر وتجرى الاتصالات مع الهيئات الدولية والاقليمية او الشركات العالمية للمساعدة في تنفيذ المنهاج على ان يكون تمويله من قبل صندوق دعم الصادرات.

ثامنا- النشاط الخاص

اعطاء دور اكبر الى النشاط الخاص في العمليات التصديرية ولتجل اداء هذا الدور بشكل متكامل  
نقترح ما يلي :

١- تاسيس وحدة «المعلومات وابحاث التصدير» ضمن التشكيلات الادارية للاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية العراقية او ضمن تشكيلات غرفة تجارة وصناعة بغداد . وتتولى هذه الوحدة مهام توفير المعلومات عن الاسواق الخارجية واجراء الدراسات الميدانية والمكتبية عن تلك الاسواق وكذلك تنظيم وتنفيذ الحملات الاعلانية والترويجية لحساب المصدر العراقي من النشاط الخاص .

٢- قيام الاتحاد وغرفة تجارة بغداد بنشر الوعي التصديري بين المصدرين من النشاط الخاص وتوجيه اهتمامهم نحو الاسواق الخارجية بدلا من التركيز على الاسواق الداخلية ولتحقيق ذلك يتطلب الامر الاستعانة بجميع وسائل النشر ووسائل الاتصالات المتيسرة .

٣- قيام الاتحاد، وبالتعاون مع غرفة تجارة بغداد، بتاسيس شركات تجارية متخصصة في الصادرات تتولى مهام البحث عن الاسواق الخارجية وايجاد فرص تصديرية اوسع للسلع العراقية المصنعة والقيام بالنشاطات التصديرية . ولتجل دعم هذه الشركات يقوم الاتحاد والغرفة بالتنسيق مع وزارة التجارة لتجل الحصول على موافقة لجنة تنظيم التجارة على منح هذه الشركات مجموعة من حوافز التصدير مثل منحها اعضاء من ضريبة الدخل لمدة خمس سنوات وذلك عن الدخول المتأتية عن اعمال ونشاطات التصدير، وكذلك التوسع في تقديم التسهيلات الائتمانية الى هذه الشركات وغير ذلك من الحوافز التي ورد ذكرها في الفقرة سادسا من التوصيات .

٤- العمل على الا ياخذ الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية العراقية وغرفة تجارة بغداد والغرف التجارية الاخرى بنمط العمل الحكومي، وهذا يقتضي ان يكون اختيار رئيس مجلس ادارة الاتحاد او رئيس الهيئة الادارية للغرفة والغرف من غير موظفي الدولة وكذلك توزيع المراكز الوظيفية الاساسية في الاتحاد وفي الغرف التجارية على اشخاص ممن زاولوا النشاط الخاص لا على موظفين حكوميين منتدبين لهذا الغرض .

٥- قيام الاتحاد، وبالتنسيق مع المؤسسة العامة للتنمية الصناعية، على انشاء «المؤسسة الوطنية للمساعدات الصناعية الفنية» التي ترتبط بالاتحاد وتكون مهامها الاساسية مساعدة المشاريع الصناعية الاهلية، وبالاخص تلك التي تتمتع بإمكانات تصديرية، على معالجة مشكلات واختناقات الانتاج وكذلك على وضع برامج ضبط الجودة والسيطرة النوعية، ونصب المعامل وتشغيلها، ووضع وتعديل وتبديل التصاميم الصناعية، وتطوير المنتجات وتحسين نوعيتها، وتقليل الهدر والضياع في المواد الاولية في العمل وفي تشغيل المكائن والالات، ووضع برامج الصيانة الوقائية وغيرها من الفعاليات الصناعية الفنية التي

تحتاجها المشاريع الصناعية الاهلية بشكل كبير وواضح، والتي يمكن في حالة توفرها تهيئة اعداد اوسع وكميات اكبر من السلع المصنعة لاغراض التصدير . وفي حالة تعذر تاسيس مثل هذه المؤسسة نقترح ان يبادر الاتحاد للاتفاق مع بعض الوكالات الدولية والاقليمية او الشركات الاجنبية المتخصصة لوضع وتنفيذ برنامج طويل الامد ضمن المشاريع الصناعية الاهلية يتناول تأمين الجوانب الفنية التي سبق ذكرها .

٦- السماح للنشاط الخاص - شركات وافرادا - بتصدير السلع المصنعة ونصف المصنعة سواء اكانت من انتاج المؤسسات والمنشآت الصناعية العامة او من انتاج الشركات والمصانع الاهلية (ماعداد السلع الثقيلة)، ورفع القيد الخاص بمنع تصدير السلعة عند وجود وكيل عام لها في اى سوق من الاسواق الخارجية .

٧- قيام الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية العراقية باعداد وتنفيذ البرامج التدريبية وتنظيم المؤتمرات العلمية المعنية بتنمية الصادرات للمشاركين من المشاريع الصناعية الاهلية ذات الامكانيات التصديرية ومن الشركات التجارية التي تقوم بنشاطات تصديرية وذلك داخل القطر وخارجه وبلاستعانة بالهيئات والوكالات الدولية والاقليمية المتخصصة .

#### تاسعا- البرنامج القومي لتنمية الصادرات

ضمن اقتصاد مثل الاقتصاد العراقي تعتمد تنمية الصادرات على الخطة الاقتصادية وعلى القرارات الادارية التي تصدرها المراكز الادارية العليا في جهاز الدولة وليس على عوامل السوق وميكانيكية الاسعار وضمن اقتصاد متميز بانخفاض الوعي التصديري وتركيز الاهتمام على الاسواق الداخلية لها تدره من ارباح مجزية وسريعة، في ظروف كهذه تكون الحاجة ظاهرة لان تتبنى الدولة مشروع برنامج قومي لتنمية الصادرات ينفذ على مدى خمس سنوات (١٩٨٦-١٩٩٠) تحدد بموجبه الاهداف، والسياسات، والاستراتيجيات وتحدد ايضا برامج العمل المطلوبة وتوزيع هذه البرامج على كل طرف من الاطراف المعنية بتنمية الصادرات وقدر تعلق الامر بنشاطاتها . ولاجل ضمان تنفيذ البرنامج بشكل يتفق واهدافه تشكل (الهيئة التنفيذية للبرنامج القومي لتنمية الصادرات) التي يكون ارتباطها بمجلس الوزراء او مجلس التخطيط بغية منحها الدعم الكافي والصلاحيات اللازمة لتنفيذ البرنامج ومتابعة النتائج ومعالجة الاختناقات وتلافي الاخطاء وتحقيق التنسيق والتعاون بين الاطراف المعنية .