

تنامي إعادة التصدير كاستراتيجية لتعزيز الصادرات

Growing Re-export as a Strategy to Boost Exports

أويابة صالح جامعة غرداية ouyaba.s@gmail.com	تيمائي عبد المجيد جامعة غرداية timaoui_08@yahoo.fr	خلاف كيجل محمد أمين ¹ جامعة غرداية khellat-kihel.mohammedlamine@univ-ghardaia.dz
---	---	--

تاريخ النشر: 2022/06/30

تاريخ القبول: 2022/05/16

تاريخ الاستلام: 2022/03/15

ملخص:

نحاول من خلال هذه الورقة البحثية إبراز أهمية إعادة التصدير والدور الذي أصبح يلعبه في المشهد التجاري الحديث والاهتمام المتزايد بهذا النوع من التصدير من طرف دول ضعيفة الإنتاج ومواردها الطبيعية محدودة قصد تنمية صادراتها وتنويعها عن طريق تصدير منتجات لا تصنع محليا، ومن طرف كذلك الدول المصنعة الكبرى باستخدام إعادة التصدير كاستراتيجية لنفاذ سلعتها خاصة في ظل نشوب حروب تجارية، وللإلمام أكثر بالموضوع تم استعراض تجارب دولية رائدة في تجارة إعادة التصدير خلال الفترة (2016-2020).

وخلصت النتائج إلى أن الدول الرائدة في إعادة التصدير ضمن مجموعة أكبر الدول المصدرة وأن دولة هونغ كونغ تعتمد كثيرا على إعادة التصدير إذ يمثل 90% من إجمالي صادراتها وهذا لعدة أسباب أهمها تقاسم حدوده مع الصين التي تعتبر مصنع العالم، ويمكن لإعادة التصدير أن يكون داعما قوية لسياسة تصديرية رامية إلى تنويع الصادرات وتقليل الاعتماد على الصادرات النفطية من خلال ما لمسناه من التجربة الإماراتية.

Abstract:

We aim through this research paper to highlight the importance of re-export and the role it has played in the modern trade scene, besides the increasing interest in this type of export by countries with weak production and limited natural resources; in order to develop and diversify their exports by exporting products that are not manufactured locally, and by the major industrialized countries as well. Using re-export as a strategy for accessing its goods, especially in light of the outbreak of trade wars, and for more familiarity with the topic, leading international experiences in re-export trade during the period (2016-2020) were reviewed.

The results achieved that the leading countries in re-export are among the largest exporting countries, and that Hong Kong depends a lot on re-export, as it represents 90% of its total exports, and this is for several reasons, the most important of which is sharing its borders with China, which is the factory of the world. An export policy aimed at diversifying exports and reducing dependence on oil exports through what we have seen from the UAE experience.

¹ - خلاف كيجل محمد أمين، khellat-kihel.mohammedlamine@univ-ghardaia.dz

مقدمة:

كان من سمات التجارة الخارجية في القرون الماضية تبادل السلع بين طرفين أو بين دولتين، ومع ظهور العولمة الاقتصادية وما صاحبها من ظهور لسلاسل توريد معقدة تغير المشهد التجاري العالمي وأصبحت السلع تعبر عدة حدود للوصول إلى المستهلك النهائي، ما ساعد على بروز أنماط جديدة للتجارة الدولية من بينها تجارة إعادة التصدير أو ما يعرف بتجارة المستودعات التي تقتضي تخصيص دولة ما جزء من وارداتها قصد إعادة تصديرها في نفس الحالة إلى دول أخرى مع إمكانية القيام بمعالجة بسيطة لهذه السلع كإعادة التعبئة، الفرز والتصنيف، التقسيم إلى دفعات، وضع العلامات وما شابه ذلك.

وبما أن أكثر من 95 % من التجارة الدولية تتم عن طريق البحر بسبب نقص التكاليف والقدرة على شحن كميات هائلة في نفس الوقت التي من شأنها توفير السلع المطلوبة بالكمية والوقت المناسبين، زاد اهتمام الدول بتجارة إعادة التصدير خاصة التي لا تملك منافذ بحرية أو لا تملك بنى تحتية لوجستية قادرة على استضافة سفن الشحن العملاقة المستخدمة في الشحن البحري الحديث، ولم يقتصر هذا الاهتمام على هذه الدول بل تعداه إلى الدول المصنعة الكبرى التي أصبحت تعتمد أكثر فأكثر على إعادة التصدير لتجنب الرسوم الجمركية المرتفعة المفروضة على منتجاتها ونظام الحصص وحتى حظر منتجاتها من دخول بعض الدول خاصة عند نشوب حروب تجارية.

ومنه يمكننا طرح الإشكالية التالية :

ما مدى مساهمة إعادة التصدير في تحسين أداء الصادرات؟

1.1 المنهج المتبع:

للإجابة على الإشكالية تم الاعتماد على المنهج الوصفي لوصف مختلف الجوانب النظرية لظاهرة إعادة التصدير، وجمع البيانات الإحصائية وتحليلها للدول الرائدة في تجارة إعادة التصدير خلال السنوات الأخيرة.

2.1 أهمية الدراسة:

تمثل تجارة إعادة التصدير إحدى الظواهر البارزة في المشهد التجاري العالمي الحديث وتتطرق هذه الورقة البحثية لهذا النوع من التجارة وإبراز الدور الذي يلعبه إعادة التصدير في نمو التجارة الخارجية ومدى اعتماد مراكز التجارة العالمية والإقليمية عليه.

3.1 أهداف الدراسة:

نسعى من خلال هذه الورقة البحثية إلى الأهداف التالية:

- ضبط مفاهيم إعادة التصدير؛
- إبراز الفرق بين إعادة التصدير والتصدير المحلي؛
- عرض أهمية إعادة التصدير في نمو التجارة الخارجية

4.1 حدود الدراسة:

تتكون عينة الدراسة من أربع دول رائدة في تجارة إعادة التصدير وهي: هونغ كونغ، الولايات المتحدة الأمريكية، هولندا والإمارات العربية المتحدة، وحددت الفترة الزمنية للدراسة بـ 05 سنوات ابتداء من سنة 2016 وإلى غاية 2020.

5.1 الدراسات السابقة:

لم تركز الدراسات السابقة بحثها في مجال إعادة التصدير كثيرا وهذا راجع لعدة أسباب أهمها عدم توفر البيانات حول تجارة إعادة التصدير مما يصعب البحث حول هذا النوع من التجارة، وأهم الدراسات السابقة التي صادفتنا جاءت كالتالي:

دراسة باللغة الروسية لـ (Kirillov)، Savinov، Gudzenko، 2021 (تحت عنوان "The Growing Role of Re-export in International Trade" هدفت هذه المقالة إلى إبراز دور واهمية إعادة التصدير في التجارة الدولية وديناميكية إعادة التصدير مقارنة بالصادرات العادية مع مدى استفادة روسيا منها، وخلصت هذه المقالة إلى أن حجم عمليات إعادة التصدير ينمو بوتيرة أسرع في العالم ولم تعد تقتصر هذه العمليات على الشركات الصغيرة فقط بل أصبحت من أولويات الدول الواقعة عن تقاطع طرق الشحن البحري للتجارة الدولية على غرار الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا العظمى، إيطاليا..... إلخ.

واستنتج الباحثون أن العامل الأساسي لنمو تجارة إعادة التصدير في العالم كان بسبب القيود التجارية المفروضة لأسباب سياسية بحثة، واستنتجوا كذلك أن الدول المهتمة بالتجارة الوسيطة تركز استثماراتها على البنى التحتية اللوجستية، الشحن والمستودعات، وروسيا من بين هذه الدول التي تقوم بتوسيع نشاط إعادة التصدير أكثر فأكثر، كما خلصت هذه المقالة إلى أن عمليات إعادة التصدير تزيد من مبيعات المنتجات محلية الصنع في الأسواق العالمية نتيجة السمعة التسويقية التي اكتسبتها الدول عن طريق مراكز إعادة التصدير.

وأيا دراسة لـ (Jones)، Lowery، Kobza، Peters، 2020 (المعونة بـ "The Rising Role of Re-exporting Hubs in Global Value Chains" هدفت الدراسة إلى استكشاف تطور مراكز إعادة التصدير العالمية عن طريق التطرق لأنماط التجارة الخاصة بإعادة تصدير السلع على مدار 20 سنة الماضية من خلال ثلاثة اقتصاديات رئيسية (هونغ كونغ، سنغافورة والولايات المتحدة الأمريكية)، و يشير نمو إعادة التصدير السلع الوسيطة خلال هذه الفترة إلى أن هذه الدول محل الدراسة تلعب دورا متزايد الأهمية في سلاسل القيمة العالمية (GVCs) من خلال العمل كمراكز في سلاسل التوريد الإقليمية، وتشير النتائج أيضا إلى ظهور كميات كبيرة من السلع الوسيطة التي يعاد تصديرها في القطاعات التي تتمتع فيها سلاسل القيمة العالمية بحضور قوي.

ودراسة أخرى لـ (Lemmers)، Wong، 2019 (الموسومة بـ "DISTINGUISHING BETWEEN IMPORTS FOR DOMESTIC USE AND FOR RE-EXPORTS: A NOVEL METHOD ILLUSTRATED FOR THE NETHERLANDS" وتهدف لقياس تخصيص الواردات الهولندية للاستعمال المحلي وإعادة التصدير، وخلصت الدراسة إلى أن إعادة التصدير بهولندا بلغ نسبة 41% من قيمة إجمالي الصادرات الهولندية و55% سنة 2016، وأن هولندا تقوم باستيراد قيمة 09 مليار يورو من دول أوروبية لتقوم بإعادة تصدير هذه الواردات للمملكة المتحدة بينما تعتمد على الواردات البلجيكية والألمانية للاستهلاك المحلي، وفي سنة 2016 كانت نسبة 69% من الواردات الهولندية من الصين متجهة لإعادة تصديرها إلى مناطق أوروبية نائية.

وكذلك دراسة لـ (Gu)، Zhou، Alam Beg، 2014، "What determines China's trade balance dynamics: a disaggregate analysis of panel data" وتهدف هذه الورقة البحثية لدراسة ديناميكية الميزان التجاري الصيني والعوامل التي أدت إلى المساهمة في الفائض التجاري، وأبرزت النتائج أن اليد العاملة، الدخل، الاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف كلها ساهمت في الفائض التجاري الصيني، كما أن هونغ كونغ لعبت دوراً مهماً في إعادة تصدير المنتجات الصينية مما ساهم بشكل معتبر في فائض الميزان التجاري للصين.

6.1 تقسيم الدراسة:

من أجل الإجابة على الإشكالية ستقسم الورقة البحثية إلى المحاور التالية:

المحور الأول: عموميات حول التصدير وإعادة التصدير؛

المحور الثاني: تحليل نمو تجارة إعادة التصدير للدول الرائدة عالمياً.

2. المحور الأول: عموميات حول التصدير وإعادة التصدير

1.2 التصدير

1.1.2 تعريف التصدير:

تم تعريفه من طرف أب التسويق فيليب كوتلر بأنه "الخروج إلى الأسواق الأجنبية عن طريق إرسال الإنتاج وبيعه بمساعدة وسطاء في السوق العالمية، أو بمساعدة قسم خاص أو فرع للشركة والممثلين التجاريين أو وكلاء الشركة". (كوتلر، سوندرز، أرمسترونغ، و بونغ، 2017، صفحة 114)

كما يعد من أسهل البدائل لدخول الأسواق الدولية، تلجأ إليه المنظمات للحد من مخاطر التعامل في التجارة الدولية ولانخفاض تكلفته مقارنة بالطرق الأخرى لدخول الأسواق الدولية، ويعرف التصدير بأنه بيع السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في البلد الأم إلى الخارج خلال فترة زمنية معينة. (قدو، 2009، صفحة 176)

2.1.2 أشكال التصدير: (عبد اللطيف، 2015، الصفحات 160-162)

يوجد طريقتين لنفاذ صادرات المنظمات للأسواق الدولية وهما كالتالي:

1.2.1.2 التصدير المباشر:

هو قيام المنظمة بعملية التصدير دون الاستعانة بوسطاء ويوفر التصدير المباشر ميزة الاحتفاظ بالرقابة والتحكم على القناة التصديرية، تلجأ إليه المنظمات بسبب اكتسابها خبرة ومعرفة جيدة بالأسواق الخارجية المستهدفة، ويكون من خلال ثلاث أوعية متعارف عليها:

- **الوكلاء الأجانب:** يمكن للمصدر أن يبيع مباشرة للوكيل الأجنبي كموزع أو تاجر الجملة والذي بدوره يعيد بيع البضائع في السوق المحلي، الوكلاء الأجانب هم مواطنون أو شركات مسجلة قانونياً في البلد المستورد.

- **تجار التجزئة الأجانب:** يستطيع المصدر كذلك ان يبيع مباشرة إلى تجار التجزئة الأجانب وهم بدورهم يعيدون بيع البضائع في الأسواق المحلية.

البيع المباشر للمستخدم الأخير: تشكل الصفقات بين المنظمات والمستخدمين النهائيين في الخارج حجما كبيرا من الصادرات فمثلا شركة Boeing تباع طائراتها مباشرة لشركات الطائرات وشركات الادوية تباع منتجاتها مباشرة للمستشفيات في الخارج وغيرها من الأمثلة.

2.2.1.2 التصدير غير المباشر:

تلجأ لهذا النوع من التصدير المنظمات التي لا تملك خبرة كافية في الأسواق الدولية من خلال الاستعانة بخبراء لديهم علاقات تسويقية جيدة لتقليل من المسؤولية والمخاطر ويكون في إحدى الأشكال:

- **وكلاء العمولة:** يعمل هؤلاء الوكلاء لحسابهم الخاص كوسطاء لإيجاد منافذ لمنتجات المصدرين وطلبات المستوردين، يتلقون عمولة من طرف واحد أو كلا طرفي الصفقة ولكن لا تتعدى مهمتهم الوساطة.
- **شركات إدارة التصدير:** هي عبارة عن شركات خاصة تعمل بموجب عقد كممثل للمنتج أو المصنع لصالح الشركات المصدرة تقوم ببيع منتجات المصدر دون تعديل ويمكن لها أن تتعامل مع صفقات تجارة التصدير في عدة أسواق أجنبية عكس وكيل العمولة الذي يركز على بلد واحد، كما يمكنها تمثيل عدة شركات في نفس الوقت وتقسيم ولائها يمكن ان يشكل خطر على المصدرين خاصة إذا كانت هذه الشركة تمثل مصدرين متنافسين.

شركات تجارة الصادرات: تستطيع شركات تجارة التصدير أن تتاجر بالتصدير عن طريق البيع المباشر بينما تتعامل شركات غدارة التصدير فقط مقابل عمولة، وتمتلك شركات التصدير حقا شرعيا في التصرف في البضائع بحكم انتقال الملكية لصالحها وبيعها في الأسواق الخارجية.

3.1.2 دوافع التصدير: (حماد، 2015، الصفحات 18-21)

العوامل الساحبة:

- أهداف الربح والنمو؛
- التفوق التكنولوجي (سلعة مميزة)؛
- توفر معلومات استثنائية عن السوق الأجنبية؛
- اتجاهات المديرين وتوقعاتهم؛
- توفر الجدوى الاقتصادية؛
- توفر الفرص التسويقية في الخارج.

العوامل الدافعة:

- الطلبات الخارجية؛
- زيادة القدرة في الموارد؛

□ القرب من الأسواق الدولية؛

□ تنويع المخاطر؛

□ زيادة حجم المبيعات الموسمية للسلعة؛

□ صغر حجم السوق المحلية؛

□ ركود أو تدهور السوق المحلي؛

□ ضغوط المنافسة.

4.1.2 المزايا التي تحصل عليها الدولة من التصدير: (عمارة، 2009، صفحة 11)

□ الوظيفة التمويلية للصادرات بحيث تحصل الدولة على الاحتياجات القومية من النقد الأجنبي لتمويل خطط التنمية الاقتصادية والاجتماعية؛

□ تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل يتفق مع احتياجات المستهلك الأجنبي ورغباته؛

□ زيادة الدخل القومي؛

□ زيادة فرص العمل والتوظيف؛

□ تحقيق الموازنة أو فائض في ميزان المدفوعات؛

□ دعم مركز العملة الوطنية بين العملات الأجنبية؛

□ التخفيف من حدة أثر التقلبات الاقتصادية الدولية على الاقتصاد القومي من خلال تنويع الصادرات.

2.2 إعادة التصدير:

1.2.2 تعريف إعادة التصدير:

تم تعريف إعادة التصدير من طرف مكتب الإحصاء الأمريكي على أنه "صادرات سلع ذات منشأ أجنبي دخلت سابقا منطقة أو مستودع جمركي أو منطقة تجارة حرة، بحيث لم يجر أي تغيير جوهري في الشكل أو الحالة أو أي تحسين في القيمة من خلال التصنيع الإضافي في المنطقة الجمركية أو مناطق التجارة الحرة خلال إعادة تصديرها (Commission، "، 2014)

كما عرفه كذلك هيئة الإحصاء الهولندية (CBS) على أنها "البضائع التي تم استيرادها ثم تم تصديرها مرة أخرى دون القيام بأي عملية معالجة ويجب أن تكون مملوكة لمقيم محلي في فترة زمنية محددة، وإذا لم تتم عملية نقل الملكية فتعتبر البضائع في حالة عبور". (Mellens، Noordman، Verbruggen، 2007، صفحة 15)

وعرفت إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية التابعة للأمم المتحدة إعادة التصدير بـ: "السلع المعادة التصدير هي السلع الأجنبية المصدرة من الدولة نفسها التي استوردتها أساسا، وتأتي من منطقة التجارة الحرة أو مناطق التصنيع الداخلي أو المناطق الصناعية الحرة، أو من أماكن التخزين الجمركي أو المناطق الحرة التجارية ويتم تصديرها إلى باقي دول العالم (Nations، "، 1998، صفحة 27)

2.2.2 مفهوم تأثير روتردام The Rotterdam effect

تأثير روتردام هو النظرية القائلة بأن تجارة السلع في هولندا يتم تضخيمها بشكل مصطنع من خلال تلك السلع المرسله من روتردام أو التي تصل إليها على الرغم من أن الوجهة النهائية أو بلد المنشأ يقع في مكان آخر، ويستخدم هذا المصطلح لوصف التشوهات المحتملة في إحصائيات التجارة الخارجية الرسمية لبلد ما والتي تحدث نتيجة الإبلاغ الخاطئ عن السلع التي تنتقل من وإلى موانئ الشحن دون التفريق بين الاستيراد لغرض الاستهلاك المحلي أو من أجل إعادة التصدير (Webb & Keep, 2016, p. 7).

3.2.2 أوجه التشابه والاختلاف بين التصدير المحلي وإعادة التصدير:

من خلال ما تطرقنا إليه من تعريفات لتجارة إعادة التصدير ومفهوم تأثير روتردام يمكننا التمييز بين التصدير المحلي وإعادة التصدير كما يلي:

1.3.2.2 أوجه التشابه:

- من ناحية الاعتماد ضمن احصائيات الدول والهيئات الرسمية: يصنف التصدير المحلي وإعادة التصدير ضمن أنماط التجارة الدولية للهيئات الرسمية والإحصائيات الرسمية للدول؛
- من ناحية الملكية: تنتقل ملكية السلع للوسيط في تجارة إعادة التصدير حتى يتمكن من التصرف فيها عن طريق إعادة تصديرها، كما أن مصدر المنتجات المحلية يعتبر مالِك السلع المراد تصديرها؛
- من ناحية الإقامة أو عدم الإقامة: يجب على المتعاملين في مجال تجارة إعادة التصدير والتصدير المحلي ان يكونوا مقيمين داخل إقليم الدولة.

2.3.2.2 أوجه الاختلاف:

- من ناحية أنماط التجارة الخارجية: يمثل التصدير المحلي جزء من الصادرات بينما يعد إعادة التصدير جزء من الواردات والصادرات معاً؛
- من ناحية المنشأ: سلع التصدير المحلي تعتبر محلية المنشأ، بينما سلع إعادة التصدير تعتبر أجنبية المنشأ؛
- من ناحية العبور: سلع التصدير المحلي يمكن لها عبور حدود دولتين فقط، بينما سلع إعادة التصدير لا بد لها من عبور حدود أكثر من دولتين؛
- من ناحية التعاقد: التعاقد في التصدير المحلي يكون في شكل عقد واحد، بينما التعاقد في إعادة التصدير يكون في شكل عقدين؛
- من ناحية أطراف التعاقد: يوجد متعاقدين في التصدير المحلي بينما يوجد ثلاثة أطراف في تجارة إعادة التصدير.

4.2.2 أهمية إعادة التصدير:

من خلال ما تم التطرق إليه حول إعادة التصدير يمكننا استنتاج أهمية إعادة التصدير بالنسبة للدول المصنعة، الوسيطة والمستوردة على النحو التالي:

1.4.2.2 بالنسبة للدول المصنعة:

- ☐ تصدير منتجات قد لا تصنع محليا؛
- ☐ زيادة القدرة التصديرية وتنويع الصادرات؛
- ☐ تجنب الرسوم الجمركية المفروضة على سلعها؛
- ☐ تجنب نظام الحصص؛
- ☐ تجنب حظر سلعها لبعض الأسواق خاصة في حالة نشوب حروب تجارية؛
- ☐ التقليل من المخاطر والمسؤولية التي قد تنجم من التكفل بالقيام بعملية التصدير مباشرة مع المستورد النهائي.

2.4.2.2 بالنسبة للدول الوسيطة:

- ☐ زيادة أداء الصادرات؛
- ☐ التقليل من استنزاف الثروات الباطنية والمواد الأولية المحلية؛
- ☐ إعادة التصدير لا يتطلب قدرة مالية كبيرة تستثمر في إنشاء المشاريع والمصانع؛
- ☐ استراتيجية فعالة للدولة التي لا تملك قدرة إنتاجية كبيرة؛
- ☐ يمكن لإعادة التصدير أن يكون آلية لتقليل الاعتماد على الصادرات النفطية.

3.4.2.2 بالنسبة للدول المستوردة:

- ☐ تقليل تكلفة البحث عن منتجين في دول أخرى؛
- ☐ أغلب التجارة الدولية تتم بحرا ولا تملك جميع الدول منافذ بحرية إذ لا بد من الاستعانة بدول مجاورة تمتلك موانئ؛
- ☐ أصبح النقل البحري يعتمد على سفن عملاقة قد لا تستطيع بعض الدول استضافتها فلا بد من الاستعانة بدول أخرى تملك بنية تحتية لوجستية متطورة؛
- ☐ ضمان توفير سلع بالجودة المطلوبة وبالكمية والوقت المناسبين.

3. المحور الثاني: تحليل نمو تجارة إعادة التصدير للدول الرائدة عالميا

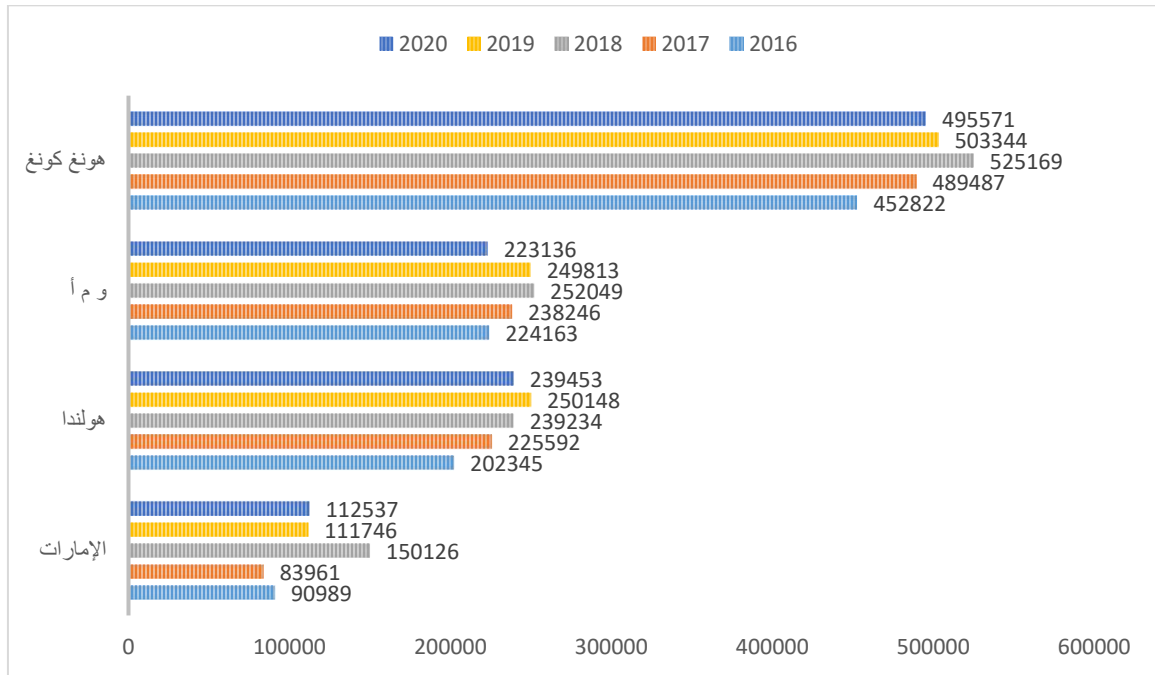
تناولنا في هذا المحور أربع تجارب رائدة في تجارة إعادة التصدير عالميا من خلال استعراض نمو قيمة إعادة التصدير لهذه الدول في الفترة 2016-2020 ومقارنة التصدير المحلي مع إعادة التصدير.

1.3 نمو تجارة إعادة التصدير لـ 04 دول رائدة في إعادة التصدير خلال الفترة: (2016-2020)

تزايد اهتمام الدول أكثر فأكثر بتجارة إعادة التصدير خلال السنوات الأخيرة خاصة التي تملك موقع استراتيجي مقارنة بخطوط التجارة الدولية وإمكانيات لوجستية ما ساهم في نمو هذا النوع من التجارة وزيادة القدرة التصديرية، ومن خلال الشكل التالي نستعرض نمو قيمة إعادة التصدير لأفضل الاقتصادات عالميا.

الشكل 01: نمو قيمة إعادة التصدير لـ 04 دول رائدة عالميا خلال الفترة (2016-2020)

الوحدة = مليون دولار أمريكي



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات الأمم المتحدة الخاصة بتجارة السلع (UN Comtrade Nations, 2021)؛ قاعدة بيانات هيئة الإحصاء الهولندية (CBS, 2020)؛ قاعدة بيانات قسم الصناعة والتجارة لهونغ كونغ (Department, 2020)؛ قاعدة بيانات المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء الإماراتي (المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء، 2021)

يبرز لنا من خلال الشكل 01 أن هونغ كونغ تصدر المشهد التجاري العالمي في إعادة التصدير بقيمة تجاوزت 450 000 مليون دولار أمريكي خلال الفترة 2016-2020 واستطاعت حتى تجاوز عتبة 500 000 مليون دولار خلال سنتي 2018 و 2019 إلا أن سنة 2020 شهدت تراجع طفيف بسبب جائحة كورونا، ويرجع هذا المركز الريادي يعود لعدة عوامل أهمها مشاركة حدودها مع الصين والتي تعتبر مصنع العالم كما ان هذه الأخيرة تعتمد على هونغ كونغ كثيرا في إعادة تصدير منتجاتها خلال فترة الحروب التجارية مع الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية.

كما يبرز لنا أن الولايات المتحدة الأمريكية تتمركز في المركز الثاني عالميا خلال هذه الفترة بالرغم من امتلاكها لقوة صناعية عظيمة من حيث الموارد البشرية، رؤوس الأموال والموارد الطبيعية إلا أنها تعتمد بشكل كبير على إعادة التصدير لدعم صادراتها وهذا ما يؤكد الاهتمام المستمر بهذا النوع من التجارة من طرف الاقتصاديات الكبرى.

تتمركز هولندا في المركز الثالث عالميا والأول أوروبا خلال الفترة 2016-2020 واستطاعت التفوق على الولايات المتحدة الأمريكية في تجارة إعادة التصدير خلال السنتين الأخيرتين بحيث بلغت قيمة إعادة صادراتها 250 148 مليون دولار سنة 2019 وقيمة 239 453 مليون دولار سنة 2020، ويعتبر ميناء روتردام من أبرز العوامل التي ساهمت في تحقيق هولندا لهذا القدر من التجارة الوسيطة نظرا لشباعتها وارتباطه بخطوط الشحن البحري الدولي والطرق البرية والسكك الحديدية العابرة لعدة دول أوروبية.

وتتمركز دولة الإمارات العربية المتحدة في المركز الرابع عالميا والأول عربيا في تجارة إعادة التصدير بقيمة تجاوزت 150 000 مليون دولار خلال سنة 2018 بينما تراجعت سنتي 2019 و2020 بنسبة 30% تقريبا بسبب جائحة كورونا التي أثرت بالسلب على الاقتصاد العالمي وأدت إلى تراجع الصناعة والتجارة الدولية، بالإضافة إلى الموقع الاستراتيجي لدولة الإمارات فقد لعب ميناء جبل علي دورا مهما في تحقيق هذه الريادة صعبة المنال في ظل وجود منافسة شرسة من طرف دول لها تجربة وإمكانيات كبيرة في هذا المجال على غرار بريطانيا، كندا، إيطاليا، إسبانيا..... إلخ

2.3 تمركز الدول الرائدة في تجارة إعادة التصدير ضمن الترتيب العالمي لأكبر الدول المصدرة:

لمعرفة مساهمة إعادة التصدير في زيادة القوة التصديرية تناولنا في هذا العنصر تمركز 04 دول الرائدة في إعادة التصدير ضمن الترتيب العالمي لأكبر الدول المصدرة خلال الفترة 2016-2020 وهذا من خلال الجدول التالي:

الجدول 01: ترتيب الدول الرائدة في إعادة التصدير ضمن أكبر الدول المصدرة للسلع خلال الفترة 2016-2020

2020	2019	2018	2017	2016	
6	9	8	7	6	هونغ كونغ
2	2	2	2	2	و.م.أ
4	4	5	5	5	هولندا
18	16	16	18	16	الإمارات

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة البيانات (UNCTADSTAT, 2021) unctadstat

يشير الجدول أعلاه عموما أن 04 دول الرائدة في إعادة التصدير ضمن 20 أفضل دولة مصدرة خلال فترة 2016-2020 وهذا ما يبرز لنا أهمية إعادة التصدير في تحسين أداء الصادرات وتنويعها بإعادة تصدير منتجات لا تصنع محليا، ونلاحظ أيضا أن الولايات المتحدة الأمريكية أكثر استقرارا في الترتيب العالمي لأكبر الدول المصدرة باحتلالها المركز الثاني خلال جميع سنوات هذه الفترة وهو نفس المركز الذي احتله في الترتيب العالمي لأكبر اقتصاديات إعادة التصدير، وحافظت هولندا على المركز الرابع ضمن أكبر الدول المصدرة لفترة 2016، 2017 و2018 والمركز الخامس لسنتي 2019 و2020، أما هونغ كونغ الرائدة في إعادة التصدير جاء ترتيبها بين المركز السادس كأفضل مركز والمركز التاسع كأسوأ مركز خلال هذه الفترة، أما دولة الإمارات العربية المتحدة احتلت المركز 16 خلال سنوات 2016، 2018 و2019 والمركز 18 خلال سنتي 2017 و2020.

3.3 مقارنة نمو التصدير المحلي وإعادة التصدير للدول الرائدة:

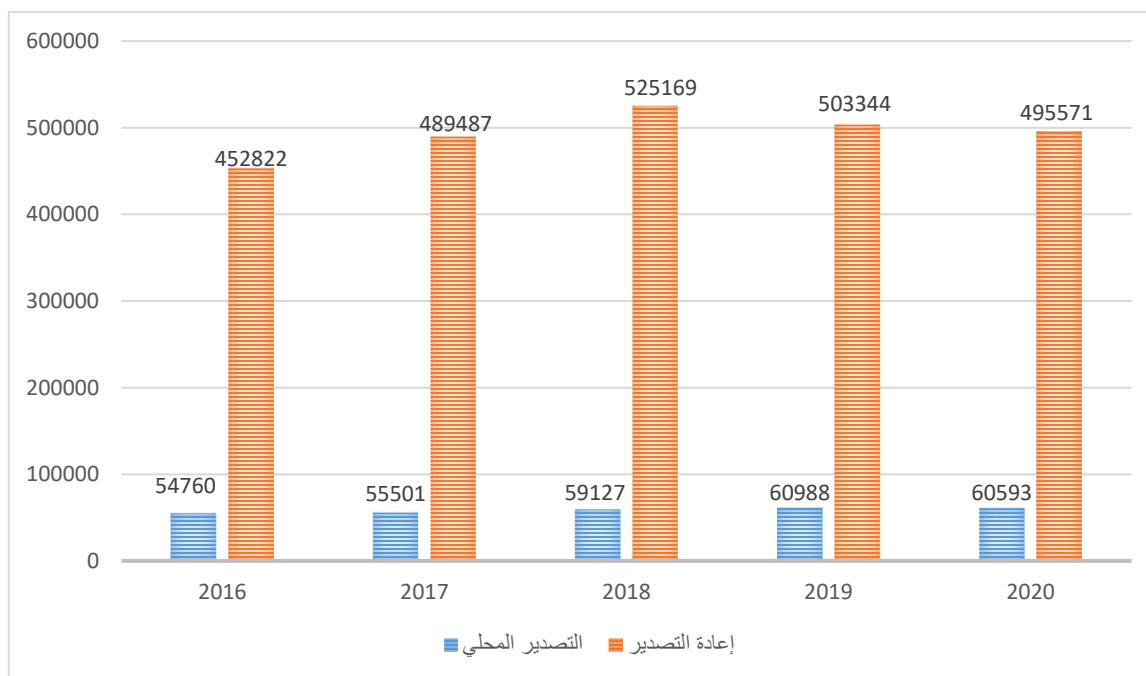
لإبراز الدور الذي يلعبه إعادة التصدير في تحسين أداء صادرات الدول الرائدة في التجارة الوسيط قارنا بين التصدير المحلي للمنتجات المصنعة محليا وإعادة التصدير للمنتجات التي تم استيرادها مسبقا بغرض إعادة تصديرها.

1.3.3 نمو التصدير المحلي وإعادة التصدير بهونغ كونغ:

تصدر هونغ كونغ اقتصاديات إعادة التصدير خلال السنوات الأخيرة نظرا لنمو حركة السلع الوسيطة عبر حدودها مع جارتها الصين وأصبحت بذلك تعمل كمركز عالمي لإعادة التصدير في شرق آسيا.

الشكل 02: نمو تجارة إعادة التصدير والتصدير المحلي بهونغ كونغ خلال الفترة (2016-2020)

الوحدة = مليون دولار أمريكي



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات قسم الصناعة والتجارة لهونغ كونغ (Department, 2020)

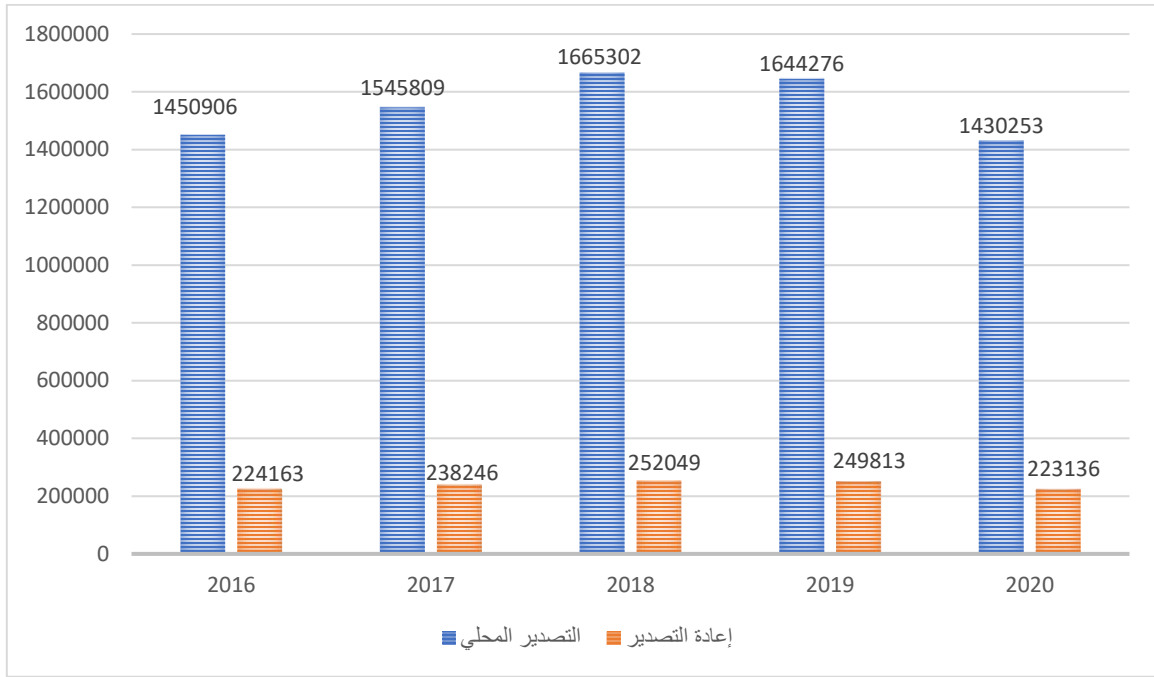
تشير البيانات أن هونغ كونغ تعتمد بشكل رئيسي على إعادة التصدير في زيادة قدرتها التصديرية حيث يمثل هذا النوع من الصادرات 90% تقريبا خلال الفترة 2016-2020 بينما التصدير المحلي للمنتجات محلية الصنع يمثل نسبة 10% فقط، وهذا ما يفسر تصدر هونغ كونغ لقائمة اقتصاديات إعادة التصدير من جهة ومن جهة أخرى ساهم إعادة التصدير بشكل أساسي في نمو عائدات هونغ كونغ وتخطيها لعبئة 500 000 مليون دولار حسب ما شاهدناه في الشكل 01 وتحسين ترتيبها ضمن أكبر 10 دول مصدرة خلال فترة 2016-2020، وتشير كذلك بيانات الشكل 02 أن إعادة التصدير عرف نمو قيمته 30 000 مليون دولار سنويا خلال سنوات 2016، 2017 و2018 لكن تراجع هذا النمو خلال السنتين الأخيرة بسبب تدهور الأوضاع الاقتصادية العالمية وما سببته جائحة كورونا من توقيف للمصانع والشحن البحري وانخفاض المبادلات التجارية الدولية، بينما التصدير المحلي لم تتعدى قيمة نموه السنوية 4000 مليون دولار خلال هذه الفترة وأفضل نمو سجلته سنة 2018 بنسبة 16%.

2.3.3 نمو التصدير المحلي وإعادة التصدير بالولايات المتحدة الأمريكية:

بالرغم من الإمكانيات الهائلة للولايات المتحدة الأمريكية في المجال الصناعي والتطور التكنولوجي إلا أنه لم يمنعها من الاهتمام بمجال التجارة الوسيطة حيث أصبحت في السنوات الأخيرة تشغل المركز الثاني كأفضل بلد معيد التصدير ومركز عالمي لإعادة التصدير بالقارة الأمريكية.

الشكل 03: نمو تجارة إعادة التصدير والتصدير المحلي بالولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (2016-2020)

الوحدة = مليون دولار أمريكي



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات الأمم المتحدة الخاصة بتجارة السلع UN Comtrade (United Nations, 2021)

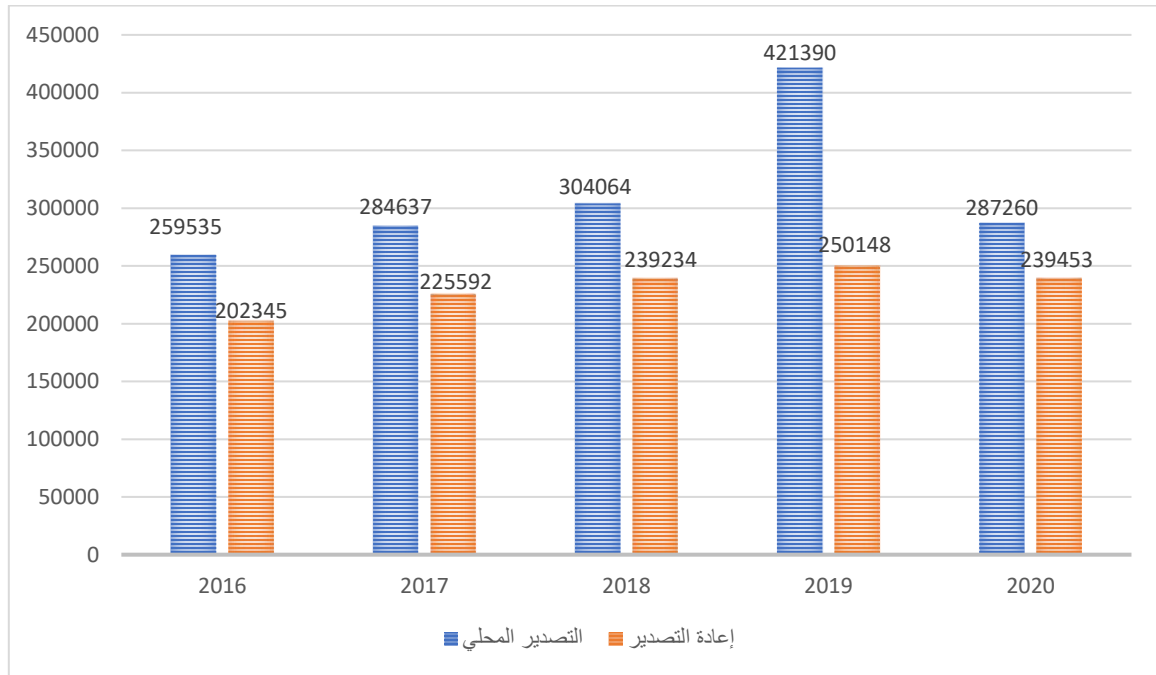
تشير بيانات الشكل 03 أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية تشهد استقرار في نسب مساهمة المنتجات المحلية والمنتجات الوسيطة في إجمالي قيمة صادراتها، حيث يمثل التصدير المحلي 86 % من إجمالي الصادرات الأمريكية خلال الفترة 2016-2020 وهذا راجع للقوة الصناعية التي تتمتع بها الولايات المتحدة الأمريكية، ومن جهة أخرى يمثل إعادة التصدير نسبة 14 % من إجمالي صادراتها خلال نفس هذه الفترة لكن هذه النسبة لم تمنع الولايات المتحدة الأمريكية من التمرکز كأفضل ثاني اقتصاد لإعادة التصدير خلال السنوات الأخيرة وتجاوز عتبة 200 000 مليون دولار سنويا كعائدات للتجارة الوسيطة، كما نلاحظ أن تجارة إعادة التصدير شهدت نموا بنسبة 06 % سنويا خلال سنوات 2016، 2017 و2018 بينما تراجعت سنتي 2019 و 2020 بنسب 02 % و 11 % على التوالي مثل ما شهدته باقي اقتصاديات العالم من تأثر بسبب جائحة كورونا.

3.3.3 نمو التصدير المحلي وإعادة التصدير بهولندا:

تشكل هولندا مركز رئيسي لعبور المنتجات الوسيطة لباقي الدول الأوروبية نظرا لموقعها الاستراتيجي ودرجة ارتباطها بخطوط النقل البحري خاصة الخطوط المنتظمة وحدودها البحرية والبرية مشتركة مع عدة دول أوروبية، ويعتبر ميناء روتردام القلب النابض للتجارة الأوروبية بسبب شساعته وارتباطه بالطرق البرية والسكك الحديدية مع باقي الدول الأوروبية كما أنه يعد من الموانئ السبابة في استخدام أنظمة الأتمتة للتفريغ، المناولة وإعادة شحن الحاويات .

الشكل 04: نمو تجارة إعادة التصدير والتصدير المحلي بهولندا خلال الفترة (2016-2020)

الوحدة = مليون دولار أمريكي



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات هيئة الإحصاء الهولندية (CBS) ، 2020

خلال فترة الخمس سنوات الممتدة من سنة 2016 إلى غاية سنة 2020 ساهم إعادة التصدير بنسبة معتبرة في عائدات الصادرات الهولندية قدرت بـ 40 % وبقيمة تجاوزت 200 000 مليون دولار أمريكي سنويا، كما أن وتيرة نمو تجارة إعادة التصدير قدرت بأكثر من 5 % سنويا إلا السنة الأخيرة التي عرفت انخفاض في قيمتي إعادة التصدير والتصدير المحلي، وأفضل نمو للتجارة الوسيطة سجل سنة 2017 بقيمة 23 000 مليون دولار أمريكي وهذا النمو ساهم بدرجة كبيرة في نمو الصادرات الهولندية وتجاوزها قيمة 000 450 مليون دولار أمريكي سنويا خلال فترة 2016-2020 ما جعلها تتمركز في المركز الثالث عالميا لترتيب الدول الرائدة في تجارة إعادة التصدير والمركز الرابع لأكبر الدول المصدرة خلال السنوات الأخيرة.

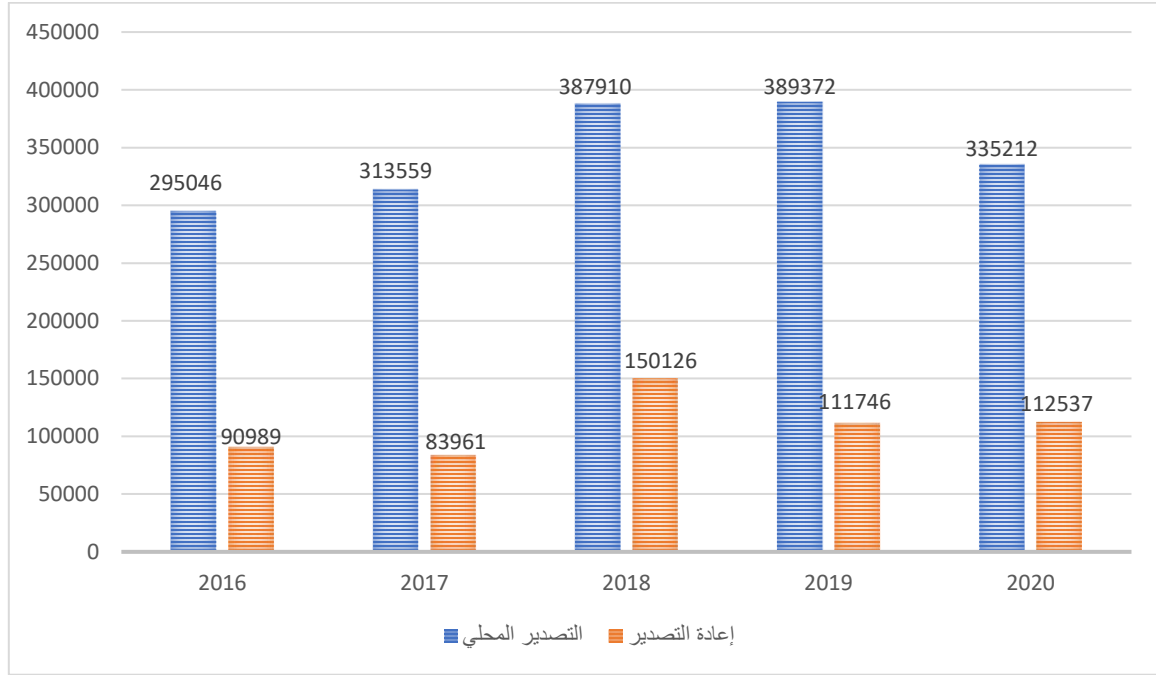
4.3.3 نمو التصدير المحلي وإعادة التصدير بالإمارات العربية المتحدة:

خلال السنوات الأخيرة أصبحت الإمارات العربية المتحدة تلعب دورا رئيسيا في تجارة إعادة التصدير قصد زيادة نمو صادراتها لعدة أسباب أهمها محدودية ثرواتها الطبيعية وتواضع قدرتها الانتاجية مقارنة بالاقتصادات العالمية وكذلك لتقليل الاعتماد على صادرات

النفط ومشتقاته، فسعت إلى تطوير بنيتها التحتية اللوجستية وتوفير خدمات لسفن الشحن خاصة العملاقة التي أصبح يعتمد عليها في الشحن البحري الحديث.

الشكل 05: نمو تجارة إعادة التصدير والتصدير المحلي بالإمارات خلال الفترة (2016-2020)

الوحدة = مليون دولار أمريكي



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على قاعدة بيانات المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء الإماراتي (المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء، 2021)

يوضح لنا الشكل 05 أن تجارة إعادة التصدير تمثل ربع عائدات الصادرات الإماراتية خلال الفترة من سنة 2016 إلى غاية سنة 2020، بينما تمثل عائدات التصدير المحلي 75 % خلال نفس الفترة بما في ذلك الصادرات النفطية التي تمثل نصف هذه النسبة حسب التقارير السنوية لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أواباك (OPEC, 2021) وبالتالي تعتمد الإمارات على إعادة التصدير لتقليل الاعتماد على عائدات الصادرات النفطية نظراً لمحدودية إنتاجها المحلي ومواردها الطبيعية، كما يبرز لنا النمو الجيد الذي عرفه قطاع إعادة التصدير خاصة خلال سنة 2018 التي سجلت نمواً قدره 66 165 مليون دولار بنسبة 45 % وهو أعلى نمو سجل في التجارة الوسيطة خلال هذه الفترة مقارنة بالدول الأخرى الرائدة في هذا النوع من التجارة، وبفضل هذا النمو المتسارع استطاعت دولة الإمارات تخطي 500 000 مليون دولار كعائدات الصادرات خلال سنتي 2018 و2019 وكباقي الدول الأخرى شهدت سنة 2020 تراجع في قيمة الصادرات المحلية وإعادة التصدير بسبب الجائحة التي أثرت على جميع الاقتصادات الدول دون استثناء.

4. الخاتمة:

من خلال ما تطرقنا إليه يمكن أن نخلص إلى تزايد الاهتمام بتجارة إعادة التصدير لتعزيز الصادرات وتنويعها من طرف عدة دول خاصة بالاقتصاديات الكبرى نتيجة الدور الذي يلعبه هذا النوع من التصدير في نمو قيمة الصادرات لتفادي الحواجز الجمركية خاصة عند نشوب حروب تجارية، فتوصلنا إلى أن إعادة التصدير خلال الفترة 2016-2020 يمثل 90 % من قيمة صادرات هونغ كونغ و 40 % من صادرات هولندا وربع الصادرات الإماراتية وتعتمد عليه الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة 14 % بالرغم من قدرتها الإنتاجية الكبيرة، كما يعتبر إعادة التصدير حلا مناسب للدول ذات الإنتاج المتواضع والموارد الطبيعية المحدودة من جهة ومن جهة أخرى استراتيجية فعالة لتنويع الصادرات بتصدير منتجات لا تصنع محليا ومن جانب آخر كذلك يمكن لإعادة التصدير أن يكون من بين حلول للخروج من التبعية النفطية وهذا من خلال ما لمسناه من التجربة الإماراتية.

5. النتائج:

- هناك اهتمام متزايد بإعادة التصدير في السنوات الأخيرة خاصة من طرف الدول الكبرى المصنعة واعتماده كاستراتيجية لنفاذ الصادرات إلى الأسواق الخارجية خاصة في ظل نشوب حروب تجارية؛
- يمثل إعادة التصدير استراتيجية مهمة للدول ذات الإنتاج المتواضع والموارد الطبيعية المحدودة عن طريق تصدير منتجات لا تصنع محليا؛
- يمكن لإعادة التصدير أن يكون داعما قوية لسياسة تصديرية رامية إلى تنويع الصادرات وتقليل الاعتماد على الصادرات النفطية من خلال ما لمسناه من التجربة الإماراتية؛
- تصنف الدول الرائدة في تجارة إعادة التصدير ضمن 20 أكبر دولة مصدرة خلال الفترة 2016-2020؛
- تعتمد هونغ كونغ بشكل مفرط على إعادة التصدير إذ يمثل 90 % من قيمة إجمالي صادراتها

6. التوصيات:

- على الجزائر الاستفادة من موقعها الجغرافي الاستراتيجي وقرب موانئها من الموانئ الأوروبية ومرور عدت خطوط بحرية على اقليمها البحري وتقاسم حدودها البرية مع عدت دول لا تملك بعضها منافذ بحرية يشكل حافزا قويا لاعتمادها على استراتيجية إعادة التصدير لربط التدفقات التجارية الإفريقية مع التدفقات التجارية الأوروبية والآسيوية؛
- على الجزائر الإسراع في الانضمام لمبادرة الحزام والطريق الصينية والتي من شأنها دعم المنشآت اللوجستية وتصبح الجزائر مركز لإعادة تصدير المنتجات الصينية لباقي الدول الإفريقية
- على الجزائر الاهتمام أكثر بالاستثمار في البنى التحتية اللوجستية وتوفير أنظمة الأمتة للمناولة، التفرغ وإعادة الشحن لاستضافة السفن العملاقة التي تعتمد عليها التجارة الحديثة
- في ظل محدودية الإنتاج الوطني يمكن لإعادة التصدير أن يشكل حلالا من بين الحلول الرامية إلى زيادة قيمة الصادرات والخروج من التبعية النفطية.

7. المراجع:

1. بديع جميل قدو. (2009). التسويق الدولي. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
2. بيومي محمد عمارة. (2009). التسويق الدولي. بنها: جامعة بنها.
3. خالد حماد. (2015). التسويق الدولي. عمان: دار امجد للنشر والتوزيع.
4. عبد اللطيف عبد اللطيف. (2015). الإدارة الدولية. عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع.
5. فيليب كوتلر، جون سوندرز، غاري أرمسترونغ، و فيرونیکا بونغ. (2017). التسويق (الجزء الثاني) السلوك-الأسواق-البيئة-المعلومات. دمشق: دار علاء الدين للنشر والتوزيع والترجمة.
6. المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء. (31 12, 2021). المركز الاتحادي للتنافسية والإحصاء. تاريخ الاسترداد 03 12, 2022، من وزارة شؤون مجلس الوزراء/ <https://fcsc.gov.ae/ar-ae/>
7. CBS. (31 12, 2020). Centre for Globalisation at Statistics Netherlands. تاريخ الاسترداد 03 12, 2020، من Centre for Globalisation at Statistics Netherlands: <https://longreads.cbs.nl/dutch-trade-in-facts-and-figures-2021/composition-of-dutch-international-trade/>
8. Dominic Webb ، Matthew K Keep. (2016). In brief: UK-EU economic relations. London: House of Commons Library.
9. Lin Jones ،Christine Kobza ،Finian Lowery ، Caroline Peters. (2020). The Rising Role of Re-exporting Hubs in Global Value Chains. Journal of International Commerce and Economics 42-1 ، .
10. M.C Mellens ،H.G.A Noordman ، J.P Verbruggen. (2007). Re-exports: international comparison and implications for performance indicators. Netherlands: CPB Document.
11. OAPEC. (31 12, 2021). OAPEC Annual Statistical report. من تاريخ الاسترداد 03 12, 2022، من OAPEC: <https://oapecorg.org/Home/Publications/Reports/Annual-Statistical-report>
12. Oscar Lemmers ، Khee Fung Wong. (2019). DISTINGUISHING BETWEEN IMPORTS FOR DOMESTIC USE AND FOR RE-EXPORTS: A NOVEL METHOD ILLUSTRATED FOR THE NETHERLANDS. National Institute Economic Review(249)67-59 ، .
13. Trade and Industry Department. (31 12, 2020). Trade and Industry Department. تاريخ الاسترداد 03 12, 2022، من Trade and Industry Department: <https://www.tid.gov.hk/english/aboutus/publications/tradestat/10yrs.html>
14. U.S. International Trade Commission. (2014). A Note on U.S. Trade Statistics.
15. UNCTADSTAT. (31 12, 2021). Unctadstat. من تاريخ الاسترداد 03 12, 2022، من Unctadstat: <https://unctadstat.unctad.org/fr/index.html>
16. United Nations. (1998). INTERNATIONAL MERCHANDISE. NEW YORK.
17. United Nations. (31 12, 2021). UN Comtrade. من تاريخ الاسترداد 03 12, 2022، من UN Comtrade: <https://comtrade.un.org/>
18. V.N Kirillov ،Ya.A Savinov ، A.E Gudzenko. (2021). The Growing Role of Re-export in. MGIMO REVIEW OF INTERNATIONAL RELATIONS 14 (5) 202-187 ، .

19. Xin Gu ،Zhang-Yue Zhou ، A.B.M. Rabiul Alam Beg. (2014). What determines China's trade balance dynamics: a disaggregate. Journal of the Asia Pacific Economy 19 ،(02)368-353 .