

تنافسية الاقتصاديات العربية: التقييم وآليات التطوير

د. عبد المالك بضياف
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية
و علوم النسيير
جامعة 8 ماي 1945 - قالمة

د. أمال براهيمية
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية
و علوم النسيير
جامعة 8 ماي 1945 - قالمة

الملخص:

تمثل القدرة التنافسية أحد أهم قضايا العلاقات الاقتصادية الدولية، وأحد أبرز موضوعات البحث في علم الاقتصاد وأكثرها جدلا ونقاشا حول العديد من القضايا التي يتم تناولها في تحديد المفهوم، وقد تزايدت أهميتها ليس فقط بالنسبة للدول المتقدمة بل والنامية أيضا في ظل ارتفاع درجة التشابك بين الاقتصاديات الوطنية ومحدودية قدرة الدول على التحكم بشكل فردي في أنظمتها الاقتصادية، حيث أصبحت المتغيرات الداخلية والقدرات الذاتية للدول والمنشآت لها تأثير محدود في صياغة أي سياسة اقتصادية ناجحة وأصبح العامل الأساسي لنجاح تلك السياسات هو تحديد شكل وطبيعة المتغيرات الخارجية والتفاعل معها والاستفادة منها، الأمر الذي جعل من بناء ورفع القدرات التنافسية والمحافظة عليها التحدي الرئيسي للمنشآت الاقتصادية العربية ومن ثم الدول العربية لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد ورفع الأداء الاقتصادي لها.

تهدف هذه الدراسة إلى عرض الجدال الدائر في الأدبيات والدراسات حول موضوع التنافسية بالإضافة إلى تحليل هيكل وتنافسية الاقتصاديات العربية وآليات تطوير القدرة التنافسية فيها.

الكلمات المفتاحية: التنافسية، المنافسة، المناخ الاقتصادي التنافسي، الاقتصاديات العربية.

Résumé:

Elle représente la compétitivité de l'un des principaux problèmes de relations économiques internationales, et l'un des principaux sujets de recherche en économie et le débat le plus controversé sur les nombreuses questions qui sont traitées dans la définition du concept, Est devenu de plus en plus important, non seulement pour les pays développés, mais aussi le développement à la lumière du haut degré de chevauchement entre les économies nationales et la capacité limitée des États à contrôler individuellement leurs économies, comme cela est devenu les variables internes et la capacité d'auto-états, les installations ont un

impact limité dans la formulation de toute politique économique réussie est devenue un facteur clé à la réussite de ces politiques est de déterminer la forme et la nature des variables externes et d'interagir avec eux et en tirer profit. Où il est devenu les variables internes et la capacité d'auto-états, les installations ont un impact limité dans la formulation de toute politique économique réussie est devenue un facteur clé pour la réussite de ces politiques est de déterminer la forme et la nature des variables externes et d'interagir avec eux et en tirer profit, ce qui a rendu la construction et augmenter la compétitivité et de maintenir le principal défi pour les installations économiques arabes et alors les pays arabes pour parvenir à une répartition efficace des ressources et augmenter sa performance économique .

Cette étude vise à montrer le débat dans la littérature et les études sur le sujet de la compétitivité, ainsi que la structure et la compétitivité des économies arabes et le développement de la compétitivité de l'analyse des mécanismes.

Mots clés: compétitivité, la concurrence, le climat économique concurrentiel, les économies arabes.

مقدمة:

تعتبر عملية البحث في الفكر الاقتصادي من خلال الإسهامات الفكرية المقدمة من طرف الاقتصاديين ونظرياتهم محورا أساسيا لتقديم رؤية اقتصادية لإيضاح الإطار النظري والمفاهيمي للمنافسة والتنافسية، و التنافسية هي حلقة متصلة تبدأ من قدرة المنتج (دولة، قطاع أو منشأة) على تقديم سلع أو خدمات وفقا لمعايير جودة عالمية متفق عليها وذات سعر يقوى على جذب المستهلك في الأسواق المحلية أولا ثم العالمية ثانيا، انطلاقا من الاعتماد على مفهوم الكفاءة الاقتصادية في ظل أسواق تتميز بالعمل وفقا لآليات السوق الحر، فالتنافسية إذا ما تم تعريفها بطريقة أو بأخرى فهي امتداد أو محاكاة لنموذج السوق من خلال تحفيز وجود الاستثمارات الأجنبية، زيادة الكفاءة الاقتصادية وتهيئة المناخ الاقتصادي التنافسي وهو ما يساهم في دعم المركز التنافسي وهذا المفهوم متعدد الجوانب وذو طبيعة ديناميكية يتطور ويتغير

باستمرار مع تغير الزمن، وبقدر ما تتعدد تعريفات ومفاهيم القدرة التنافسية تتعدد أيضا المؤشرات والمناهج المستخدمة في قياسها وتتعدد كذلك الاستراتيجيات والسياسات الداعمة والمؤثرة على تهيئة المناخ الاقتصادي التنافسي.

وتمثل تقوية وتعزيز القدرة التنافسية التحدي الذي تواجهه العديد من الدول النامية عامة والدول العربية خاصة، وهذا التحدي يتمثل في الخروج من مرحلة النمو التي يحكمها استغلال الموارد الطبيعية إلى مرحلة النمو المعتمد على الابتكار وحسن استخدام التكنولوجيا والإدارة المهارات، ونظرا أن القدرة التنافسية تبدأ من قدرة المنشأة المحلية مقارنة بالمنافسين في السوق المحلية والإقليمية والدولية وهو ما يتطلب حدا أدنى على الأقل من العوامل والسياسات الداعمة للتنافسية، حيث أن عملية دعم القدرة التنافسية تسير في مسارين مختلفين في نفس الوقت الأول يسعى إلى تحرير قوى السوق، والثاني إلى مراقبته.

المحور الأول : التأسيس النظري والمفاهيمي للتنافسية.

1 — المنافسة والتنافسية في الفكر الاقتصادي:

لم تولي النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية أهمية كبرى لمفهوم المنافسة والتنافسية، حيث تفترض أن جميع الدول تمتلك نفس التكنولوجيا ولها نفس ظروف الإنتاج في إطار منافسة كاملة أي أن التخصص في تصدير السلع مبني على أساس هبة الموارد التي تحدد الميزة النسبية للدول، وعلى هذا الأساس فهناك دائما فائدة لكل دولة من التجارة الخارجية وأن التنافسية لا تلعب دورا في تحديد توزيع منافع التجارة بين هذه الدول¹.
ومن أهم الملاحظات المرتبطة بالتنافسية و التي تعرضت لها النظريات الكلاسيكية ما يلي:

- إن الفكر الكلاسيكي اهتم إلا بتحليل التخصص وتقسيم العمل من جانب العرض ولم يعطي اهتماما لجانب الطلب، إضافة إلى عدم تفسير محددات الربح بالنسبة لكل دولة وأسباب حدوث الاختلافات في مستويات الإنتاجية بين الدول.

- أن هناك العديد من العوامل غير عامل الإنتاجية تفسر التخصص بصورة عامة والأداء التصديري مثل تكاليف النقل، وقيود سعر الصرف، وقيود التجارة، والعوامل السياسية والجغرافية وغيرها¹.

- إضافة إلى البساطة التي ميزت التقديم للفروض فإن النظريات الكلاسيكية لم تأخذ بعين الاعتبار انخفاض تكاليف الإنتاج الناتج عن وفورات الحجم.

- رغم تدارك "جون ستورتن ميل" لدور الطلب المتبادل في تحديد معدل التبادل فإنه لم يقدم مقارنة واقعية عن افتراضه لتكافؤ أطراف التبادل ففي حالة تبادل دولي بين دول غير متكافئة فإن للطلب المتبادل دور في تحديد نسبة التبادل لأنه بإمكان الدول الكبرى أن تملي شروطها، إضافة إلى عدم واقعية أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكاسب أكبر من الدولة الكبيرة في حالة الإشباع الناتج عن ضيق السوق الداخلية¹.

- تعبر النظريات الكلاسيكية عن حالة ساكنة لشرح كفاءة اقتصاد دولة في إنتاج وتصدير السلع في وقت محدد ولم تأخذ التغيرات الناتجة عن مرور الزمن أي الاعتماد على التحليل الستاتيكي وإهمال التحليل الديناميكي.

- رغم الدعوة الصريحة للمدرسة الكلاسيكية والإيمان المطلق بأن الأسعار يتم تحديدها وفقا لقانون السوق (العرض والطلب) إلا أنها تعتبر أن قيمة السلعة يتم تحديدها بقيمة العمل المبذول لإنتاجها وهو ما يتناقض مع مفهوم السعر السوقي الذي يحدد بواسطة قوى العرض والطلب والذي تتبناه المدرسة.

- هناك نقطة استفهام حول قدرة المنافسة الكاملة والتوازن التلقائي (أهم دعائم التأصيل النظري للمدرسة) بين جانبي العرض والطلب على توجيه النشاط الاقتصادي وتحديد أهداف النظام الاقتصادي، وتحديد حجم الإنتاج الأمثل لتعظيم الأرباح.

ومن دون تعديل جوهري في أساس التحليل الكلاسيكي قدم النيوكلاسيك تفسيراً للتبادل من خلال اعتمادهم نظرية المنفعة مكان نظرية القيمة في العمل التي اعتمدها النظرية الكلاسيكية حيث قدم " ألفريد مارشال Alfred Marshall " مؤسس المدرسة النيوكلاسيكية عرضاً أوجد من خلاله العلاقة بين المنافسة وقوى العرض والطلب في السوق، فعملية التوازن عملية مؤقتة بين الطلب والعرض في السوق وهو توازن قصير الأجل تقتصر فترته على الحد الذي يمكن أن تتغير الكميات المعروضة. وأن المشروع في المدى القصير يمكن أن يعاني من زيادة الطلب على منتجاته الأمر الذي يؤثر على اتجاه التكاليف نتيجة لخضوع الإنتاج للتكاليف المتزايدة¹، وعليه فإن المشروع يحاول دائماً في الأجل الطويل إعادة تنظيم إنتاجه عن طريق زيادة وحداته الإنتاجية و الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير الذي يسمح به حجم السوق الجديد نتيجة الطلب المتزايد وهكذا تتجه التكاليف المتزايدة للانخفاض، وفي حالة المنافسة الكاملة فإن المشروع سيبيع منتجاته عند السعر الذي يحدده السوق بصرف النظر عن حجم إنتاجه وهو ما أطلق عليه "مارشال" الوضع التنافسي وليس منافسة كاملة وذلك لاختلاف أسعار المنتجات، كما أوضح مشاكل المنافسة الاحتكارية التي مهدت لدراسة التمييز الاحتكاري.

وقدمت الاقتصادية الأمريكية "جوان روبنسون" نظريتها حول المنافسة غير الكاملة حيث اهتمت بالتمييز الاحتكاري للأسعار الذي يتمثل

في الحالة التي يمكن من خلالها للبائع أن يحصل من عدد من المشترين أسعاراً مختلفة لنفس المنتجات (أي تحديد للسلع المتماثلة أسعاراً مختلفة) حيث نجد أن بعض السلع المستوردة تباع في عدة دول بأسعار متباينة، إضافة إلى احتكار الشراء الذي يتمثل في الحالة التي تتطلب وجود مشتري واحد في سوق السلعة التي تنتج بواسطة صناعات تنافسية. وحسب هذه النظرية فإن التمييز الاحتكاري للأسعار يفترض عدم كمال السوق (قدرة المحتكر على فصل سوق منتجاته إلى عدد من الأسواق) نتيجة للأسباب التالية¹:

- عدم وجود حلقة اتصال بين المستهلكين المختلفين المتواجدين في الأسواق المتباعدة عن أسواق المحتكر، وذلك لأن عنصر التقارب بين هؤلاء المستهلكين من الأمور التي يصعب تحقيقها.
- تمايز الأسعار نتيجة بعد المسافة بين المستهلكين من دولة إلى أخرى مع أخذ في عين الاعتبار: الرسوم الجمركية، مصاريف الشحن وإعادة الشحن والتأمين.....، إذن تتوقف قدرة المحتكر على تمييز الأسعار على مرونة طلب المنتجات، حيث يستطيع المحتكر أن يعظم أرباحه عن طريق بيع كميات أقل من السلعة في تلك الأسواق التي تتمتع بمرونة الطلب المنخفضة نسبياً، أو يمكنه زيادة كمية مبيعاته في الأسواق ذات مرونة الطلب المرتفعة نسبياً، فالمنتج من أجل تحقيق أقصى قدر من الأرباح يقوم بإعادة توزيع حجم مبيعاته بين الأسواق طبقاً لمرونة الطلب في الأسواق المختلفة مع الإيراد الحدي في هذه الأسواق مع بعضها البعض، وفي حالة تعادل الإيراد الحدي في الأسواق المتباينة فإن المنتج يعادل التكاليف الحدية للإنتاج الكلي مع الإيراد الحدي في جميع الأسواق.

أما "دوارد ها ستنج شمبرلين Edward Chamberlin" قدم نظرية المنافسة الاحتكارية التي تقوم على فكرة تنوع المنتجات حيث تحاول كل منشأة أن تخلق لنفسها منتجا فريدا يتيح لها التحكم في الأسعار، ويكلف "شمبرلين" عن "ألفريد مارشال" حيث يرى الأخير أن عنصر السعر هو المتغير الوحيد بينما يرى "شمبرلين" أن المنتج والسعر هما المتغيران الحاكمان في المشروع لتحقيق المنافسة، ويرى أنه في ظل التنافسية الاحتكارية فإن الطلب ومن ثم المبيعات يتأثر بالسياسات التسويقية للمنافسين الآخرين التي تكون منتجاتهم بمثابة بدائل جزئية، ويرتكز إسهام "شمبرلين" على المزايا القائمة على الإعلان التي يجب أن تكون النفقات في هذا الاتجاه بمثابة نفقات إنتاج مثل نفقات الإنتاج الأخرى، وأن جوهر الاحتكار ومن ثم المنافسة الاحتكارية يتأسس بناءا على الفروق التالية¹:

1- فروق السياسة السعرية.

2- تمييز المنتجات.

3- فروق الجهد المبذول من أجل المبيعات مثل نفقات الإعلان.

ومن أجل تحقيق توازن الصناعة فإن ذلك يتطلب من المنتج مراعاة وجود السلع المنافسة وتحديد الأسعار يراع فيها عنصر الترابط في أسواق المنتجات البديلة، أما في حالة الوصول إلى التوازن بين البائعين في المنتجات المتجانسة وتحقيق المشروعات لأرباح عادية فإن ذلك يشجع لدخول منتجين جدد للصناعة.

وانتقد "هابلر Habler" الأساس الذي تقوم عليه الأفكار الكلاسيكية في اعتمادها على نظرية القيمة في العمل وهذا من خلال نظرية نفقة الاختيار التي يتلخص محتواها في مقدار ما يضحى به من إحدى السلع مقابل الحصول على وحدة إضافية من سلعة أخرى، وأن الدولة التي تتمتع

بانخفاض تكلفة الفرصة البديلة - التسمية الثانية لنظرية هابلر - لإحدى السلع تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، ويمكن تقديم أهم الإسهامات المقدمة في هذه النظرية في¹:

- إن نفقة الإنتاج تسمح بمقارنة المزايا التي تتمتع بها الدولة في إنتاج سلعة مقارنة بالمزايا التي تحصل عليها عند الإنتاج سلعة أخرى.

- اتجاه التبادل محدد عن طريق شروط العرض والطلب للسلع في نفس الوقت.

- التخصص الكلي للدولة غير ضروري لقيام التبادل الدولي.

- في حالة تساوي نسبة الأسعار التوازنية في السوق العالمي مع نسبة الأسعار في السوق المحلي قبل التبادل فلا جدوى من دخول هذه الدول في التبادل الدولي.

وجاءت نظرية "هكشر-أولين" لتربط التخصص والتقسيم الدولي للعمل بمدى الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بين الدول، إضافة إلى توزيع الموارد الطبيعية الموروثة، حيث تخصص كل دولة في السلع التي يستخدم في إنتاجها عاملاً وفيراً نسبياً وتستورد السلع التي يستخدم في إنتاجها أكثر ندرة نسبياً¹.

ومن أهم الانتقادات التي تعرض لها الفكر النيوكلاسيكي سواء على مستوى الفروض الضمنية أو على مستوى التطبيق، فقد استند هذا الفكر إلى العديد من الفروض غير الواقعية التي أضفت عليها صفة الاستاتيكية فأصبحت غير قادرة على ملائمة الواقع الاقتصادي الذي يحمل في طياته العديد من الظواهر الاقتصادية الديناميكية على رأسها اختلاف الأيدي العاملة من حيث المستوى المهاري، دور البحوث والتطوير في إحداث التقدم التكنولوجي، إهمال الدور الذي يلعبه الفكر الاستراتيجي في التأثير على قدرة الصناعات

على المنافسة العالمية، إهمال البعد التاريخي الناتج عن تخصص دولة معينة في سلع معينة، الفشل في تفسير أنماط التجارة المستتدة للمنتجات ذات المحتوى التكنولوجي المتميز¹، إضافة إلى إهمال الدور الذي تلعبه الممارسات الحمايية في توجيه المنافسة والاستثناءات التي تميز التبادل في بعض السلع (النفط، الذهب، الزراعة.....).

أما النظرية الحديثة فقدت منظورا جديدا يقوم على أساس أن الميزة النسبية أو التنافسية لا يمكن أن تقوم فقط على أساس هبة الموارد بل يمكن أن تقوم كذلك بناءا على اختلاف في تقنيات الإنتاج المستخدمة أو اختلاف أذواق المستهلكين، وأعطت هذه النظرية أهمية كبيرة لدور وجود اقتصاديات الحجم ودور المعرفة والابتكار في توليد الميزة النسبية أو التنافسية¹. ويركز الفكر الاقتصادي الحديث على أنه في ظروف المنافسة غير الكاملة للأسواق ومن خلال وجود وفرات الحجم الناتجة عن الإنتاج الكبير (زيادة العائد مع التوسع في العملية الإنتاجية) فإن هناك مجال للتدخل من قبل الحكومات (سياسات الدعم المحلي) وكذلك من طرف المنشآت (الابتكار سواء في شكل تجديد أو اختراع) لتحسين وضعها التنافسي في الأسواق الدولية، أي التحول من مفهوم الهبات الموروثة (المزايا النسبية الطبيعية) إلى مفهوم الهبات المكتسبة (المزايا التنافسية) ومن مفهوم المنافسة الكاملة (الذي يفترض وجود إطار تنافسي ثابت) إلى مفهوم المنافسة غير الكاملة (الذي يفترض عدم ثبات عوامل السوق) الأمر الذي يستدعي جهدا من قبل الحكومات والشركات على حد سواء لخلق مزايا تنافسية جديدة تركز على الابتكار، الاندماج والتنبؤ بتوجهات السوق....

حيث قدم " بلاسا" دراسة مهمة في تفسير التبادل الدولي وتطوير الميزة التنافسية للدولة معتمدا على عوامل: الاختراع، الانفتاح، تزايد التراكم

الرأسمالي المادي والبشري عبر الزمن والتقدم في عملية التنمية كمفسرات إضافية للميزة النسبية، أطلق على هذه الدراسة منهج المراحل¹. و يعتبر "ليندر" أول من قام بتحليل التبادل الدولي للسلع المتجانسة بين الدول المتقاربة من حيث مستوى التطور الاقتصادي، وذلك من خلال نظريته التي تعرف بنظرية الطلب أو نظرية تشابه الأذواق* التي تشترط أن يكون الإنتاج مرتبط بحجم الطلب وأن الدولة تصدر فقط السلع التي هي محل الطلب في السوق المحلية، وأن الدول المستوردة لهذه السلع تتميز بطلب داخلي مماثل لطلب الدولة المصدرة. ويؤكد "ليندر" على شرط توافر سوق داخلي واسع كي تصدر السلعة، حيث يساهم اتساع السوق في اكتساب الشركات المحلية مزايا وفورات الحجم وما ينتج عنها من تخفيض في التكاليف ومن ثم الأسعار الأمر الذي يسمح بالوصول إلى أسواق أجنبية، وبما أن الطلب مرتبط بالدخل المتوسط للفرد وأن هذا الأخير يتميز بمستويات متقاربة في الدول الصناعية فإن حجم التبادل يكون كبير فيما بينها، ومن جهة أخرى ونتيجة لتباين متوسط الدخل الفردي بين الدول النامية والدول المتقدمة فإن حجم التبادل يكون منخفض نسبياً¹.

يشير "بورتر" أن نظرية الميزة النسبية التي تستند على وفرة عناصر الإنتاج تعتبر صحيحة في القرون الماضية، حيث كان من السهل تصنيف الصناعات وبالتالي السلع إلى كثيفة العمل وأخرى كثيفة رأس المال، ولكن مع تغير طبيعة المنافسة العالمية بين الصناعات أصبحت عملية الإنتاج الجديد تتسم بالكثافة المعرفية، إذن فالأساس هو أن الدولة تراهن استراتيجياً وتتجح في استخلاص منافع من التجارة الخارجية، وبالتالي يجب على الدولة أن تتوجه إلى اكتساب مزايا تنافسية مبنية على استراتيجيات الشركات في مجال الاختراع والتطوير للحصول على حصص من الأسواق.

واعتمد " ميشيل بورتر Michael Porter " في تحليله على الأسلوب التجريبي وليس على الأساس النظري من أجل دراسة أسباب نجاح بعض منشآت الدول وبخاصة الصناعية في تحقيق نجاح تنافسي على المستوى الدولي¹. حيث قام بتوظيف منهاجاً جديداً لبلورة الميزة التنافسية للدول وصناعاتها تركز أساساً على أن المنافسة في الأسواق منافسة غير كاملة وأن الحكومات وصناعاتها تتعامل استراتيجياً للتأثير على تدفقات التجارة والرفاهية الوطنية، حيث أن النجاح في المنافسة العالمية يتوقف إلى حد كبير على تحقيق الدولة لميزة تنافسية في صناعة ما إذا استطاعت تحقيق نجاح تنافسي في الأسواق العالمية لهذه الصناعة وبالتالي تم الانتقال من مفهوم الميزة النسبية إلى مفهوم الميزة التنافسية¹.

مما سبق يتضح أن مفهوم الميزة النسبية أصبح غير قادر على تفسير عمليات الإنتاج والتجارة الدولية، ولم تعد الميزة النسبية المستندة إلى توافر عناصر الإنتاج هي الحافز على اختيار صناعة على أخرى أو سلعة على أخرى، ولم تعد الأساس في إنشاء وتطوير الصناعات المستقبلية أو سبباً للتنافس أو الاندماج في الاقتصاد العالمي وإنما الأساس هو مفهوم القدرة التنافسية التي سيتم توضيحها في المطلب الموالي.

2 - الإطار المفاهيمي للتنافسية:

على الرغم من وجود إجماع عام في أدبيات التجارة الدولية بشأن مفهوم الميزة النسبية فإن الأمر يختلف إلى حد كبير بخصوص المزايا التنافسية، نتيجة أن مفهوم التنافسية يعد مفهوماً متعدد الأبعاد تتداخل فيه عدة عوامل تؤثر على الموقف التنافسي الحقيقي لوحدات الإنتاج الاقتصادية في مختلف الدول، وترجع صعوبة تحديد مفهوم التنافسية إلى عدم وجود إطار نظري قوي ونموذج متماسك يسمح بتفسير التنافسية وتحديدها تحديداً علمياً

دقيقاً¹، وإلى اختلاف الرؤى وفقاً لمستويات التحليل (الوحدة التي يتم النظر إلى قدرتها التنافسية) وكذلك إلى اختلاف رؤى العلماء الاقتصاديين عن تلك الخاصة بعلماء إدارة الأعمال، حيث يهتم الاقتصاديون عادة بالعوامل التي تحدد القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني ككل أما رجال الإدارة ينصب اهتمامهم على تنافسية المنشأة أو القطاع. ونتناول في هذا الجزء من الدراسة بشيء من التفصيل تعريف التنافسية وفق مستويات التحليل المختلفة.

أ - تعريف التنافسية على المستوى الكلي (التنافسية الدولية):

تعددت التعريفات التي قدمتها العديد من الدراسات لمصطلح التنافسية وإن كانت جميعها تدور حول مفهوم الميزة التنافسية للدولة أو القدرة التنافسية، فقد قامت بعض الدراسات بتعريف التنافسية على أساس التحسن في ميزان المدفوعات في الدولة بشكل أسرع من الاقتصاديات الأخرى، ودراسة أخرى تناولت فكرة التنافسية من منطلق أنها تمثل ارتفاع معدل نمو الاقتصاد وتحسن مستوى المعيشة، من خلال العرض التالي ستوضح هذه التعريفات على نحو أكثر تفصيلاً:

- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية: تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني أنها: "الدرجة التي يمكن وفقها وفي شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على وتوسع الدخل الحقيقية للشعب على المدى الطويل"¹، وفي سنة 1996 قدمت المنظمة تعريف آخر للتنافسية الدولية على أنها: "القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاخمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي"¹.

- تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي: يعرف المنتدى الاقتصادي العالمي بسويسرا (دافوس) التنافسية بأنها: "قدرة اقتصاد الدولة على تحقيق معدلات نمو اقتصادي عالية على أساس من السياسات والخصائص الاقتصادية المناسبة". وفي تعريف آخر أنها: "قدرة الدولة على بيع السلع والخدمات بربحية في الأسواق الدولية بحيث يمكن تحقيق فائض في الميزان التجاري يمكنها من الوفاء بالتزاماتها الدولية"، وكذلك عرفها في تقريره سنة 2003 أنها: "قدرة الدولة على إنتاج سلع فريدة وجديدة وحديثة تستند على العنصر التكنولوجي وليس على المزايا النسبية القائمة على تقديم منتجات تتسم بانخفاض تكلفتها ووفرة مصادرها الطبيعية"¹، ويعرف تقرير المنتدى 2005 التنافسية الدولية بأنها: "مجموعة من العوامل والسياسات والمؤسسات التي تحدد مستوى إنتاجية الدولة والذي يحدد بدوره مستوى التقدم الاقتصادي للدولة"¹.

- تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الانكتاد": عرفت "الانكتاد" التنافسية على مستوى الدولة بأنها: "الوضع الذي يمكن الدولة في ظل شروط السوق الحرة والعادلة من إنتاج السلع والخدمات التي تلائم الأذواق في

الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحافظ أو تزيد الدخل الحقيقية لأفرادها"¹. نرى أن مفهوم التنافسية وفق "الانكتاد" ليس دالة خطية أو تجمع خطي لتنافسية الشركات الفردية داخل الدولة بل هو أوسع من ذلك، إذ يجب أن تشتمل على العديد من العوامل مثل: الإنتاجية، الابتكار التكنولوجي، الاستثمار، أسعار الصادرات والواردات، ميزان رأس المال، ظروف العمل، الضرائب، الاستقرار السياسي وغيرها من العوامل.

- تعريف مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي: يقدم مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي التنافسية بأنها: "مقدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تستوفي شروط الأسواق الدولية وفي الوقت نفسه تسمح بتنمية الدخل الحقيقية"¹. ويعكس هذا التعريف رؤية الدول المتقدمة للتنافسية باعتبارها وسيلة لتحقيق رفاهية السكان والتنافس فقط في المجالات التي تحقق ذلك.

- ويشير "ميشيل بورتر" إلى أن تنافسية الدولة مفهوم متعدد الجوانب، فقد تؤخذ على أنها ظاهرة كلية داخل الاقتصاد تتأثر ببعض المتغيرات مثل: أسعار الصرف، أسعار الفائدة وعجز الموازنة العامة للدولة، أو تعتمد على ملكية الموارد الطبيعية بوفرة، أو أنها دالة عكسية في تكلفة العمل، كما أن الميزة التنافسية قد ترجع إلى اختلافات ممارسات الإدارة، أو أنها التوازن الموجب للميزان التجاري أو القدرة على خلق الوظائف. وعليه فإن المفهوم الوحيد والشامل للتنافسية على مستوى الدولة هو إنتاجية الدولة، وأن رفع مستوى المعيشة داخل الدولة يتوقف على قدرة شركات الدولة على تحقيق مستوى مرتفع من الإنتاجية وزيادتها عبر الزمن¹. وحدد "بورتر" أربعة عوامل لتحديد الميزة التنافسية للدولة وهي¹:

- أحوال أو ظروف الطلب المحلي.
- الصناعات المرتبطة والصناعات المساندة.

- طبيعة عوامل الإنتاج.
 - استراتيجيات المنشآت وهيكلها والنافسة المحلية.
 - الصدفة والحكومة (عاملين مساعدين).
- ويقرر "بورتر" أن النجاح في المنافسة العالمية يتوقف على تحقيق الدولة لميزة تنافسية مستدامة في صناعات معينة مقارنة بالمنافسين الآخرين في دول العالم، وأن الدولة تتمتع بميزة تنافسية في صناعة ما إذا استطاعت أن تحقق نجاحا تنافسيا في الأسواق العالمية في هذه الصناعة من خلال تبني إستراتيجية عالمية تنافسية استنادا إلى متغيرات تكنولوجية ومهارية مكتسبة، ومن منطوق أن المنافسة تقوم بين المنشآت وليس الدول، اهتم "بورتر" بدراسة كيفية تحقيق المنشآت للميزة التنافسية والحفاظ عليها، وذلك حتى تتمكن الدول من تحقيق مركز تنافسي في العديد من الأسواق العالمية من خلال صياغة نظرية جديدة للميزة التنافسية تتطرق من المرتكزات التنافسية التالية¹:
- 1- يجب أن تفسر النظرية الجديدة بسبب اختيار بعض المنشآت في دولة معينة استراتيجيات أفضل من المنشآت الأخرى لكي تتنافس في صناعات معينة.
 - 2- أن الأساس المحلي للدولة (البيئة المحلية التي تنشئ وتدعم المميزات الأساسية للمشروع) هو ركيزة هامة لخلق وتعزيز الميزة التنافسية للمنشآت وهو الذي يحدد نجاح المنشآت للمنافسة في الأسواق العالمية.
 - 3- يجب الاهتمام بمستويات الإنتاجية وتحسينها عبر الزمن.
 - 4- أن النظرية الجديدة يجب أن تذهب إلى ما وراء النظريات التقليدية للميزة النسبية حيث يجب أن تفسر لماذا تحقق للمنشآت ميزة تنافسية في كل أشكالها المختلفة، وليس فقط في توافر عناصر الإنتاج، ولكن يجب أن تعكس مفهوما أوسع للمنافسة يشمل على: الأسواق المجزأة -المنتجات المتميزة -

الاختلافات في التكنولوجيا -اقتصاديات الحجم -نوعية وخصائص المنتج - ابتكار منتج جديد.

5- يجب أن تذهب النظرية الجديدة إلى أن المنافسة ديناميكية ومتطورة وليست استاتيكية.

6- استناد النظرية الجديدة للتطوير والابتكار في طرق الإنتاج والمنتجات بجانب وجود دور مؤثر للدولة في العملية الابتكارية من خلال الاستثمارات المتواصلة في البحث والتطوير والعناية بالموارد البشرية وكذلك تقديم الدول للبيئة الملائمة المحفزة للمنشآت على إجراء التحسينات والابتكار بشكل أسرع من المنافسين الأجانب.

ب- تعريف التنافسية على المستوى الجزئي:

تم من خلال العرض السابق الإشارة إلى تعريف التنافسية على مستوى الدولة وهو ما يهمننا في دراستنا، إلا أنه الجدير بالذكر أن مفهوم التنافسية يختلف وفقا لمستويات التحليل وهو إما مستوى الدولة، القطاع (الصناعة بالخصوص) أو المنشأة، حيث تتفق أغلب الآراء على أن مستوى المنشأة هو أفضل مستوى لتطبيق مفهوم القدرة التنافسية، فالشركات وليست الدول أو القطاعات هي التي تتنافس في الأسواق الدولية¹.

- مفهوم التنافسية على مستوى القطاع أو الصناعة: يمكن تعريف التنافسية من وجهة نظر الصناعة أو القطاع على أنها قدرة الشركات في قطاع صناعي معين في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية، دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية¹. ويركز "بورتز" في تعريفه للتنافسية على مستوى الصناعة على أهمية تحقيق الإنتاجية النسبية المرتفعة وعلى الربط بين تنافسية الصناعة وقدرتها على الاحتفاظ بتفوقها في الأسواق

العالمية، ليس فقط في مجال التجارة وإنما أيضا في مجال الاستثمار، بالإضافة إلى استناد هذا التفوق في الأسواق العالمية إلى قدرة هذه الصناعة على المنافسة في السوق المحلي¹، وهو ما يعكس اهتمام "بورتر" بالسوق المحلي كنطاق أولي لبناء القدرة التنافسية، وضرورة انتهاج إستراتيجية عالمية للمنافسة في مجال التجارة والاستثمار.

- مفهوم التنافسية على مستوى المنشأة: هناك اتفاق عام في الكتابات على تقارب مفهوم الميزة التنافسية على مستوى المنشأة وعلى مستوى الصناعة، فكلاهما يحدد الميزة التنافسية على أنها قدرة الصناعة أو المنشأة على المنافسة في الأسواق المحلية والعالمية سواء من خلال تخفيض السعر أو الجودة المرتفعة بهدف تحقيق معدلات مرتفعة بما يساهم في زيادة مستوى معيشة الأفراد، وقد جاء "بورتر" بفكرة مفادها أن الميزة التنافسية لا تخص الدولة وإنما تخص المؤسسة، فالميزة التنافسية تنشأ أساسا قيمة استطاعت مؤسسة ما أن تخلقها لربائنها، بحيث يمكن أن تأخذ شكل أسعار أقل بالنسبة لأسعار المنافسين بمنافع متساوية أو بتقديم منافع متفردة في المنتج تعوض بشكل واعي الزيادة السعرية المفروضة¹، ومن التعاريف القيمة التنافسية على مستوى المنشأة: تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "UNCTAD": "الميزة التنافسية للمنشأة هي قدرة المنشآت الفردية على المحافظة أو زيادة نصيبها في السوق العالمي على أساس مستمر"¹. وتعريف اللجنة الاقتصادية الاستشارية لرئاسة الولايات المتحدة: "الشركة التنافسية هي التي يمكنها أن تقدم المنتجات أو الخدمات ذات النوعية المميّزة، وبتكلفة منخفضة بالمقارنة مع منافسيها المحليين والدوليين وبما يضمن تحقيق المنشأة للربح الطويل وتوفير عائد مالي لمالكيها"¹.

المحور الثاني: أنواع التنافسية، مراحلها وسياسات تعزيزها

1 - أنواع التنافسية:

من التعريفات السابقة للتنافسية نرى أن التنافسية هي حلقة متصلة تبدأ من قدرة المنتج (دولة، قطاع أو منشأة) على تقديم سلع أو خدمات وفقا لمعايير جودة عالمية متفق عليها وذات سعر يقوى على جذب المستهلك في الأسواق المحلية أولا ثم العالمية ثانيا، انطلاقا من الاعتماد على مفهوم الكفاءة الاقتصادية* في ظل أسواق تتميز بالعمل وفقا لآليات السوق الحر، فالتنافسية إذا ما تم تعريفها بطريقة أو بأخرى فهي امتداد أو محاكاة لنموذج السوق من خلال تحفيز وجود الاستثمارات الأجنبية، زيادة الكفاءة الاقتصادية وتهيئة المناخ الاقتصادي التنافسي وهو ما يساهم في دعم المركز التنافسي.

وفي إطار تحديد أنواع التنافسية يجب التمييز بينها وبين المنافسة من حيث المفهوم، فبينما تدل الأولى على قدرة الدولة على تصريف منتجاتها في الأسواق العالمية (أي أنها الوسيلة التي تحدد أداء الدولة في التجارة العالمية بمعناها الواسع) نجد أن المنافسة هي الشروط التي يتم وفقها التبادل ويحدد من خلالها نطاق السوق، وبالتالي فإن التنافسية والمنافسة من العناصر الأساسية لتحليل الإنتاج والتجارة العالمية.

في هذا السياق يمكن التمييز بين عدة أنواع من التنافسية، نعرض

أهمها فيما يلي:

أ- تنافسية التكلفة أو السعر:

فالدولة ذات التكاليف الأقل (الأرخص) تتمكن من تصدير السلع إلى الأسواق الخارجية بصورة أفضل، ويدخل هنا أثر سعر صرف العملة الوطنية على قدرة الدولة التصديرية¹.

ب- التنافسية غير السعرية:

يقصد بها العوامل غير السعرية التي تدخل ضمن مفهوم التنافسية مثل: الموقع، المناخ... وتشمل غير السعرية كل من التنافسية النوعية والتنافسية التقانية وهي كما يلي¹:

- **التنافسية النوعية:** ويشمل هذا النوع من التنافسية إضافة إلى النوعية والملائمة وتسهيلات التقديم عنصر الابتكار فالدولة ذات المنتجات المبتكرة وذات النوعية الجيدة في الإنتاج، والأكثر ملائمة لذوق المستهلك بالإضافة إلى وجود المؤسسات المصدرة ذات السمعة الحسنة في السوق، تتمكن من تصدير السلعة حتى ولو كانت أعلى سعرا من سعر منافسيها.

- **التنافسية التقانية:** حيث تتنافس المشروعات من خلال التخصص في صناعات عالية التقنية، أي أنه يتم التنافس على أساس الإنتاج عالي التقنية والأكثر تعقيدا.

ج- التنافسية المستدامة:

يركز هذا النوع من التنافسية على الابتكار ورأس المال البشري والفكري، حيث تحتوي عناصر رأس المال البشري على مستوى التعليم والتأهيل والإنتاجية، ومؤسسات البحث العلمي والتطوير والطاقة الابتكارية، إضافة إلى أن الوضع المؤسسي وقوى السوق تدفع كل من الدولة، الصناعة والمنشأة للاهتمام بعدد من العوامل التي تمكن من التمييز بين انجاز التنافسية واستمراريتها، وفي هذا الإطار لابد من الاهتمام بعدد من العوامل والتي يمكن تلخيصها في¹:

- **التحليل:** يقصد بذلك الاهتمام بالتحليل على مختلف المستويات مثل المستوى الدولي، المستوى الإقليمي، المستوى المحلي ومستوى القطاع- المشروع-المنتج.

- الشمول: يقصد بذلك شمول الكفاءة والتي تعني تحقيق الأهداف بأقل تكلفة، كما تعني صحة وسرعة اختيار الغايات بالإضافة إلى شمول الفعالية.
- النسبية: حيث تعتبر التنافسية في جوهرها مقارنة نسبية بين الاقتصاديات على مستوى الدول أو المؤسسات أو الأقسام أو بين فترتين زمنيتين.
- د- التنافسية الجارية والتنافسية الكامنة¹:

عندما يتم التمييز بين هذين النوعين من التنافسية فإن الغرض الوصول إلى محددات استدامة القدرة التنافسية وليس فقط تقييم الحالة الراهنة، إذ من المعروف أن ارتفاع التنافسية الجارية مهما كانت المؤشرات المستعملة في قياسها لا يتضمن الحفاظ عليها ما لم تكن تتوفر للدول عناصر ديناميكية تشكل أسس القدرة التنافسية في عالم متغير، ويدخل في هذه العناصر كما تم الإشارة إليه أعلاه: التعليم، البحث والتطوير، بيئة الابتكار والبنية التحتية النقاينة وتميز الأدبيات بين انجاز التنافسية وكمون التنافسية وسيرورة التنافسية إذ يتوجب الموازنة بين الانجاز الآني والكامن*، لأن التركيز على إحداها على حساب الآخر يؤدي إلى فقدان الغرض الأساسي من البحث في التنافسية، ويمكن الإشارة إلى أن التنافسية الظرفية أو الجارية تركز على مناخ الأعمال وعمليات الشركات واستراتيجياتها، بينما تركز التنافسية المستدامة أو الكامنة على الابتكار ورأس المال البشري والفكري¹.

2 - مراحل تطور القدرة التنافسية.

هناك العديد من التحديات تواجه الدول في عملية انتقالها من اقتصاد يعتمد على الموارد الطبيعية إلى اقتصاد يعتمد على التكنولوجيا، المعرفة والثورة المعلوماتية، ففي المرحلة الدنيا من التنمية يعتمد الاقتصاد على العوامل الأولية للإنتاج مثل: الأرض والعمل غير الماهر، السلع الأولية، وفي المرحلة المتوسطة للتنمية يقود الاستثمار عملية التنمية والتنافسية وانتقال

التكنولوجيا الدولية إلى الإنتاج المحلي. ويؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر وكذلك التشغيل للغير والتكنولوجيا إلى تدعيم النمو الاقتصادي، وترتبط مرحلة الانتقال من حالة الدولة متوسطة الدخل إلى دولة مرتفعة الدخل بالانتقال من الاقتصاد المعتمد على التكنولوجيا المستوردة إلى الاقتصاد المعتمد على توليد التكنولوجيا ذاتيا، وفي الاقتصاديات عالية التكنولوجيا في مرحلة قيادة الابتكار لعملية التنمية الاقتصادية تصبح المنافسة شديدة وتعتمد على المستوى العالي للتعليم المعتمد على تأمين تكنولوجيات جديدة. ومن ثم فإن العوامل الأساسية للمساهمة في القدرة التنافسية سوف تختلف باختلاف مستويات التنمية التي تمر بها الاقتصاديات، ويرى "بورتر" أن الميزة التنافسية تمر بأربع مراحل وفقا لما يتوافر من محددات ومدى الترابط والتشابك بينها، وليس من الضروري أن تمر الدول بجميع هذه المراحل، وتمثل المراحل الثلاثة الأولى تزايدا أو تصاعدا للمزايا التنافسية، أما المرحلة الرابعة فتمثل تراجع الميزة التنافسية وهو ما يؤكد فكرة ديناميكية مفهوم الميزة التنافسية.

ويرى "بورتر" أن الميزة التنافسية تكون في البداية ذات طبيعة هشة وغير مستقرة، حيث تعتمد على توارث مفهوم عوامل الإنتاج وخاصة ذات الطبيعة الموروثة منها، وهي تتفق بذلك مع مفهوم الميزة النسبية ذات الطبيعة التقليدية، ثم تنتقل الميزة التنافسية بعد ذلك إلى مراحل أكثر تطورا واستقرارا، ويرى "بورتر" أن الميزة التنافسية تمر بأربع مراحل هي¹:

أ- المرحلة الأولى: مرحلة الدفع من خلال عوامل الإنتاج:

تستند جميع الصناعات الناجحة دوليا في تنافسيتها في هذه المرحلة وبشكل منفرد على عوامل الإنتاج الأساسية (العمل غير الماهر، الأرض، الموقع الجغرافي، رأس المال) وتتضاءل في هذه المرحلة أهمية المحددات الأخرى

للميزة التنافسية، وفي هذه المرحلة تعتمد الميزة التنافسية على المنافسة السعرية، بما يعكس ميزة تنافسية متواضعة، وبناءا عليه فاقتصاديات هذه الدول تتسم بالحساسية الشديدة للدورات الاقتصادية وإلى تغيرات سعر الصرف، كما تعتمد المنتجات في هذه المرحلة على تكنولوجيا نمطية مستوردة من الخارج لا يتم خلقها محليا*. وقد مرت جميع الدول بهذه المرحلة، كما نجد أن كل الدول النامية باستثناء الدول حديثة العهد بالتصنيع (كوريا الجنوبية، هونج كونج، تايوان.....) في هذه المرحلة**.

ب- المرحلة الثانية : مرحلة الدفع من خلال الاستثمار***:

تتسم هذه المرحلة بارتفاع معدلات الاستثمار المادي والبشري وارتفاع قدرة الدولة على نقل واستيعاب التكنولوجيا الأجنبية وتطويرها، ومزيديا من اندماج الاقتصاد في السوق العالمي، وتشهد مصادر التنافسية نموا في عددها ومدى تشابكها بالمقارنة بالمرحلة السابقة، حيث أن توافر عوامل الإنتاج ذات الطبيعة المتقدمة والمتخصصة، وطلب محلي آخذ في النمو وتزايد في المنافسة المحلية تدفع المنشآت لتطوير إنتاجيتها مع استمرار الأخذ بإستراتيجية المنافسة من خلال خفض التكاليف، وفي هذه المرحلة لا تكون الصناعات المرتبطة والسائدة متطورة إلى حد كبير، كما تتصف بزيادة مستوى التوظيف وارتفاع الأجور وأسعار المدخلات¹. ويقتصر دور الحكومة في هذه المرحلة على كيفية جذب الاستثمار الأجنبي وتوفير الحماية له بمختلف التشريعات، وتقوم أيضا بتشجيع المنافسة المحلية ودعم الصناعات المحلية الجديدة (الناشئة) في مواجهة المنافسة الأجنبية، كما تعمل على تشجيع الاستثمار، ورغم أن هذه المرحلة تعتبر أكثر تقدما بالمقارنة بالمرحلة السابقة إلا أنها تتسم هي الأخرى بعدم الاستقرار إلى حد ما، لأن

اعتمادها على رؤوس أموال أجنبية يجعل المنشأة أكثر عرضة للصدمات العالمية بالإضافة إلى المشاكل التي تنجم عن تغيرات سعر الصرف¹.

ج- المرحلة الثالثة: مرحلة الدفع من خلال الابتكار*:

تتسم الميزة التنافسية في هذه المرحلة بأنها أكثر تقدماً واستقراراً حيث تتراجع أهمية الميزة التنافسية السعرية وتكون جميع محددات الميزة التنافسية متواجدة في مدى واسع من الصناعات التي تتنافس في السوق العالمي بنجاح، وتعتمد الميزة التنافسية على عناصر الإنتاج المتخصصة والمتقدمة حيث تتوفر إمكانيات البحث العلمي وتتوافر البنية الأساسية عالية الكفاءة، ويكون طلب المستهلك في هذه المرحلة أكثر تعقيداً بسبب ارتفاع مستوى الدخل الفردية، وارتفاع مستوى التعليم، والرغبة المتزايدة في الحصول على الرفاهية، وهنا يبدأ تكوين تجمعات (عناقيد) الصناعات من خلال تطوير الصناعات المرتبطة والمساندة ذات المستوى العالمي التي تتنافس دولياً في أجزاء الصناعات الأكثر تمايزاً، كما تنتهج المنشآت المحلية إستراتيجية تنافس قائمة على التمييز والتنوع، ليصبح الاقتصاد بدوره أقل تأثراً بالصدمات الخارجية والتغيرات في سعر الصرف، ناهيك عن اعتماد المنشآت على قنوات إنتاجية غير نمطية تعتمد على الابتكار والمهارات والتكنولوجيا الأكثر تعقيداً والتي يتم خلقها محلياً¹. أما عن دور الحكومة، فيكون تدخلها في هذه المرحلة بشكل غير مباشر، حيث تعمل على تهيئة البيئة المحلية الملائمة للابتكار والتجديد المستمر، وعلى تحسين مستوى الخدمات التي تقدم للمنشآت وعلى توفير عناصر إنتاج أكثر تقدماً وتخصصاً وعلى تقديم حوافز الاستثمار، كما يظهر أثر الحكومة في تحسين مستوى الطلب المحلي وتنظيم المنافسة المحلية.

د- المرحلة الرابعة: مرحلة الدفع من خلال الثروة:

تمثل هذه المرحلة بداية تدهور الميزة التنافسية للدولة، حيث يصبح الاقتصاد مدفوعاً بالتراكم السابق للثروة ورغبة المستثمرين في المحافظة على الاستثمارات والابتكارات المحققة دون الرغبة في التطوير، وتبدأ المنشآت في فقدان الميزة التنافسية من خلال عدة أشكال منها انحسار المنافسة وعمليات الابتكار وفقدان دوافع النجاح، وتركيز السياسات الحكومية على إعادة توزيع الدخل بدلاً من تنويعه، وهنا تبدأ منشآت الدولة في فقدان الميزة التنافسية لصالح المنشآت الأجنبية¹.

3- السياسات المطلوبة لتدعيم القدرة التنافسية وتطوير مناخ الأعمال:

يتضح مما سبق أن عملية بناء ودعم القدرة التنافسية هي عملية ديناميكية طويلة الأجل، تعتمد على التنافسية المحلية التي تحتوي في طياتها على مجموعة من عوامل الاستجابة والتي -العوامل- تؤدي بتوافرها إلى تهيئة مناخ الأعمال، إضافة إلى تبني مجموعة من السياسات والإصلاحات حتى يمكن توفير الأساس الذي يمكن من خلاله تعزيز القدرة التنافسية، وتتمثل تلك السياسات فيما يلي:

أ- السياسات الاستثمارية:

إن تحسين المناخ الاستثماري* له أهمية كبيرة في جذب التقنيات الحديثة وانسياب الأموال من الخارج إلى الداخل وهنا يحقق المناخ بذلك مساهمة فعالة في تحقيق أهداف التنمية ومواجهة المتغيرات العالمية والتكتلات الاقتصادية، وظاهرة العولمة وما تحققة من تنافسية عالمية، ولتهيئة المناخ الاستثماري يجب مراعاة ما يلي¹:

- العمل على توفير بيئة اقتصادية فعالة تعمل على علاج الاختلالات الاقتصادية.

- العمل على توفير قاعدة بيانات ومعلومات متطورة ومواكبة للتغيرات المستمرة في الأسواق وتسهيل الحصول عليها بواسطة كافة المستثمرين، والمساعدة في دراسة الجدوى.

- أن يكون للدولة دور رقابي رسمي لجذب الاستثمار مع تحديد مجالات التدخل الحكومي مع عدم تغيير السياسات المتبعة عند تغيير الحكومات، بالإضافة إلى توفير البنية التحتية اللازمة للاستثمارات.

ب - السياسات المالية والتجارية:

يمكن إيجاز أهم السياسات المالية والتجارية الداعمة للقدرة التنافسية في:

- إيجاد قطاع مالي يتميز بالمرونة والقدرة على الاستجابة للمتغيرات الاقتصادية ويكون ذا كفاءة للتنافس مع المؤسسات المالية العالمية لتجميع الاستثمارات داخل الدولة، مع عدم قصر القطاع المالي على المؤسسات المصرفية إنما توفير أجهزة للرقابة التمويلية والقانونية بغرض زيادة معدلات الادخار المحلي على اعتباره المحرك المحوري للمناخ الاستثماري الجيد.

- لا بد من سياسات واضحة للإصلاح الضريبي سواء فيما يتعلق بمستويات الضرائب الجاذبة للاستثمارات الأجنبية أو بخفض الضرائب على الأرباح التجارية والصناعية والضرائب على المبيعات على السلع الاستثمارية، إضافة إلى خفض الأعباء الإجرائية المالية التي يتحملها المصدرين.

- تعديل هيكل الرسوم الجمركية من خلال خفض التدريجي لها تزامنا مع النضج التدريجي للمنشآت المحلية (الناشئة) وهو ما يمثل أساسا لتقييم الأداء ومعرفة أوجه القصور وأسبابه.

- الاهتمام بنشاط التسويق الإلكتروني عبر شبكة الانترنت.

ج- السياسات النقدية:

مما لا شك فيه أن السياسات النقدية التي تتبعها الدولة له تأثير على نمو الصادرات كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي والمنافسة للمنتج المحلي وبناء عليه يجب تخفيض أسعار الفائدة على القروض والعمل على ضبط سعر الصرف عند مستويات واقعية والتنويع في الأوزان النسبية للعملة القابلة للتحويل في تكوين الاحتياطيات منها، إضافة إلى إعطاء الثقة في العملة الوطنية سواء على المستوى المحلي من خلال خفض معدلات التضخم أو على المستوى الدولي من خلال قابليتها للتحويل.

د- السياسات الصناعية¹:

من أجل التفاعل الإيجابي مع الانفتاح والاندماج بالسوق المحلي لابد من أن تتمحور السياسات الصناعية حول:

- المزيج السليم بين عناصر التكنولوجيا المحلية والأجنبية.
- تطوير قاعدة الصناعات المغذية والوسيطية.
- وضع حوافز لتعميق التصنيع المحلي وبناء مراكز للتصميم تنتشر بصورة نوعية مع كل نشاط صناعي.
- تقييم الإمكانيات الفعلية لمراكز البحوث النوعية وتطويرها وربطها بالتجمعات الصناعية عن طريق جهاز متخصص يقوم بالمتابعة.
- منع الإعفاءات الضريبية على المبالغ المخصصة للبحوث والتطوير وإعفاء الواردات من المعدات وأجهزة البحث والتطوير من الرسوم الجمركية والسماح بالاهتلاك المرتفع لتلك المعدات.
- تقديم حوافز خاصة بتشجيع الاستثمار الصناعي في المشروعات كثيفة العمالة والمجالات التي توليها الدولة أهمية.

- تقديم حوافز خاصة بتشجيع البحث والتطوير ورعاية الخلق والابتكار في المنتجات الصناعية بتصميمات محلية متطورة.

المحور الثالث: تنافسية الاقتصاديات العربية وآليات تطويرها.

1 — أداء وتنافسية الاقتصاديات العربية:

أ- الأداء الاقتصادي الكلي:

تساهم سلامة السياسات الاقتصادية الكلية في دعم القرارات التنافسية للاقتصادي الوطني بما توفر من مناخ ملائم لعمل القطاع الخاص واستقرار اقتصادي لحفز ثقة المستثمر المحلي والاجنبي، وكذلك نظرا لارتباط أدواتها بشكل مباشر- مثل سعر الفائدة والصرف والمعدلات الضريبية- بعناصر التكلفة ومن ثم التنافسية، وفي هذا الإطار يمكن التمييز بين عدد من المؤشرات التي تعكس صورة الأداء الكلي للاقتصاد أهمها مؤشرات النمو والاستثمار، مؤشرات الاستقرار الاقتصادية، ومؤشرات العولمة والاندماج وكلها تساهم في تقييم المناخ الاستثمار.

تعاني الدول النفطية (مثل الجزائر وعمان والسعودية) في هذا المجال من التغيرات في النمو بشكل واضح وذلك راجع الى تذبذب أسعار النفط وما يترتب عليه من صدمات التبادل التجاري وصعوبة في أداء الإدارة الاقتصادية. أما بالنسبة لمعدلات النمو في الدول العربية فإنها لم تكن في اتجاه واحد خلال الفترة الأخيرة، حيث تراجع المعدل في بعض الدول و تحسن في البعض الآخر، حيث تشير بيانات صندوق النقد الدولي المدرجة في الملحق رقم (04) إلى أن هناك مجموعة من الدول العربية شهدت تحسنا في معدل النمو سنة 2008 بالمقارنة بمعدلات النمو المحققة فيها خلال الفترة السابقة وهي¹: مصر (7.3%)،

والجزائر (5.2%)* وتونس (6.2%) وليبيا (6.9%) وعمان (6.3%) وقطر (14.1%) بينما تراجع النمو في المغرب (5.9%) والبحرين (6.5%) والسعودية (4.3%) والأردن (6%) والإمارات (6.6%).

ووفقا لحالة النمو للدول العربية في السنوات الأخيرة فإنه يمكن تقسيمها إلى¹: اقتصاديات سريعة النمو يزيد متوسط معدل النمو فيها عم 7% وتضم السودان وقطر و الإمارات والبحرين والأردن، والأربع الأولى منها هي اقتصاديات يعتمد نموها على الصعود القوي لأسعار النفط وإيراداتها منه مع الأخذ في الاعتبار أن معدل النمو في كل من الإمارات والبحرين يتأثر بحالة الرواج التجاري والمالي في منطقة الخليج باعتبار أن كلا من البحرين والإمارات تعتبر مراكز مالية وتجارية في المنطقة. أما النمو الاقتصادي السريع في الأردن فيرتكز على المساعدات الخارجية الكبيرة التي يتلقاها الأردن والتي بلغت سنة 2005 نحو 155 دولار للفرد مقارنة بنحو 13 دولار للفرد في مصر و 04 دولارات في سوريا ونحو 22 دولار في المغرب ونحو 38 دولار في تونس، إضافة إلى هذه المساعدات التي يحصل عليها الأردن في صورة منح أمريكية وأوروبية وعربية فإن تحويلات العاملين الأردنيين في الخارج والتي يبلغ متوسط نصيب الفرد منها في الأردن نحو 316 دولار سنة 2005، وهي العامل المساعد لتمويل الاستثمار المحرك للنمو في هذه الدولة.

وهناك مجموعة من الدول المتوسطة النمو وتضم هذه المجموعة كلا من مصر والجزائر وتونس وعمان والسعودية، حيث يرتبط النمو في مصر بحركة أسعار النفط والغاز وإيرادات السياحة وقناة السويس وتحويلات العاملين في الخارج بالإضافة لقطاع الصناعات التحويلية وقطاع الزراعة القائم على الزراعة المروية*، أما الجزائر فإن النمو الاقتصادي المعتدل فيها

مرتبط بالمستوى المرتفع بمعدل الاستثمار* بالإضافة إلى ارتفاع أسعار النفط والغاز وما يترتب عليه من ارتفاعه الناتج في قطاع الصناعات الاستخراجية، أما تونس التي تتسم بأنها الأكثر استقراراً في معدل النمو فإنه يرتبط بالأساس على قطاع الخدمات الذي يساهم بنحو 60% من الناتج المحلي الإجمالي وقطاع الصناعة التحويلية الذي يساهم بنحو 18% من الناتج المحلي الإجمالي ونحو 78% من قيمة الصادرات السلعية، بينما يرتبط النمو بحركة أسعار النفط في كل من السعودية وليبيا وعمان نظراً لهيمنة النفط على هيكل الناتج والصادرات في هذه الدول.

أما في مجال التضخم، فتطبيق السياسات الحذرة أدى إلى تقارب نسبي في الأداء ما بين هذه الدول العربية، إلا أنه يمكن التمييز ما بين الدول العربية التي تقل فيها معدلات التضخم عن 5% مثل المغرب وتونس والجزائر والبحرين والأردن ولبنان وعمان والسعودية، وهناك دول يتراوح المعدل فيها بين 5% و 10% وتضم كلا من السودان وسوريا والإمارات وموريتانيا، أما الدول التي يزيد معدل التضخم فيها على مستوى 10% فهي ليبيا واليمن وقطر ومصر***.

أما في مجال التوازنات الكلية فإن السياسات الحذرة أدت أيضاً إلى تحسين الأداء نسبياً، فقد بلغت نسبة فائض الموازين الجارية إلى الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية كمجموعة 18.4% سنة 2005 حيث سجلت ليبيا أعلى نسبة ب: 41.4%، الكويت 40.4%، السعودية 29.3%، الجزائر 21.2%، أما نسبة العجز في الميزان الجاري فقد ارتفعت النسبة في الأردن بنسبة كبيرة 18.2% وفي سوريا بلغت نحو 4%¹، أما في مجال عجز الموازنة فإن أغلب الدول العربية تتقارب في أدائها وهو أداء جيد باستثناء كل من الإمارات والكويت ولبنان.

وفيما يتعلق باستقرار أسعار الصرف، فإن الاتجاهات العامة لأسعار صرف العملات العربية* مقابل الدولار واليورو فإن الدول النفطية المثبة قيمة عملاتها بالدولار** تجد صعوبات لإدارة سعر الصرف فيها في ضوء تراكم الفوائض في الحساب الجاري وزيادة الاحتياطات الخارجية حيث لا تملك السلطات النقدية أدوات السياسة النقدية الفاعلة للتحكم في هذه التدفقات المالية وامتصاص السيولة في الاقتصاد بواسطة أسعار الفائدة التي تتبع التغيرات في أسعار الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتبقى أدوات السياسة المالية الطريق الوحيد لتحويل التدفقات النفطية إلى الاستثمار المحلي والاستثمار الأجنبي، كما تواجه الدول العربية التي تتبع عملاتها نظام الصرف الموعوم والمدار صعوبات في الحفاظ على أسعار صرف توازنية في حالة اتجاه قيمة الدولار نحو التراجع مقابل العملات الرئيسية (خاصة اليورو) وهو ما يبرز أهمية تبني هذه الدول سياسات اقتصادية تحفز على زيادة الإنتاجية في القطاعات التصديرية المهمة.

وفيما يتعلق بمؤشرات العولمة والاندماج، فإن أغلب الدول العربية لا تزال في قلب التقسيم الدولي التقليدي للعمل، كدول تعتمد في صادراتها على المواد الأولية وكأسواق لتصريف المنتجات الصناعية القادمة من الدول المتقدمة، بالإضافة إلى أن درجة الانفتاح*** في أغلب الدول العربية هي عالية حيث تتجاوز في المتوسط 40% وهو ما يطرح التساؤل حول سعي الدول العربية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ب- مناخ الأعمال وجاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر:

يشكل المناخ الاستثماري**** - بما يحوي من قدرة على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر - بالإضافة إلى الصادرات المجال الذي تتعكس فيه بصفة أساسية التنافسية العربية، وتعتبر جودة وفاعلية المؤسسات التي تدير العملية

التموية والتي تعكس مستويات الحوكمة* في الدولة من أهم مكونات مناخ الأعمال وجاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة إضافة إلى وجود بنية تحتية متطورة لتوزيع السلع والخدمات.

وقبل تحليل أداء الاقتصاديات العربية في هذا المجال، نبرز استقصاءات البنك الدولي حول مناخ الاستثمار عن تقصي الشركات المستثمرة تجاه أنواع المخاطر المحتملة التي تجعل هذه الشركات تقبل الاستثمار في دولة ما، أو تعرض عن دخول دولة أخرى بحثاً عن الاستثمار الآمن في ظل تحقيق عوائد مناسبة تتناسب طردياً مع حجم المخاطر المعرضة لها¹ وأظهرت نتائج هذا الاستقصاء تردد الشركات بقوة أمام دخول الدول التي يتبناها غموض في السياسات، وعدم وضوح واضطراب السياسات الاستثمارية والاقتصادية عموماً، وحصل هذا العنصر وحده على نسبة 28% من مجموع المخاطر المحتملة، ثم عدم الاستقرار في الاقتصاد الكلي بنسبة 23% ثم الضرائب 19% ثم اللوائح التنظيمية والفساد بنسبة 10% لكل منهما ثم عنصر التمويل بنسبة 4% ثم الكهرباء، مهارات العمالة، الحرية بوزن نسبي 2% لكل منها تقريباً.

بالنسبة للدول العربية فتدل الإحصائيات والدراسات على تواضع مستوى بيئة الأعمال العربية انعكاساً لضعف الأداء المؤسسي والحكومة وجاذبية الاستثمار وتسهيل القيام بالأعمال وتملك قطر والبحرين ميزة نسبية في هذا المجال مقارنة بباقي الدول العربية ويعود ذلك بشكل رئيسي للبنية التحتية المتطورة والتدخل الحكومي الرشيد، ويمكن الوقوف على أداء الاقتصاديات العربية في مجال مناخ الأعمال والجاذبية من خلال¹:

- تشكل المؤسسات نقطة الضعف للدول العربية خاصة السودان وموريتانيا واليمن وليبيا والجزائر وسوريا، بينما تعتبر مقبولة نسبياً في المغرب ودول

الخليج والأردن وتونس، الأمر الذي يجعل الإصلاح المؤسساتي على رأس التحديات التي تواجهها الاقتصاديات العربية والتي تعتبر عاملاً حاسماً في إطار تحقيق النمو المستدام وبيئة مواتية للأعمال.

- شهدت البنية التحتية الأساسية تحسناً واضحاً نتيجة الأداء الجيد في هذا المجال لكل من قطر والبحرين والإمارات والكويت نتيجة للاستثمارات في المطارات والطرق ومشاريع الطاقة والاتصالات رغم ضعف الأداء في الشحن الجوي وعبر السكة الحديدية، أما الأردن، مصر، الجزائر، المغرب، تونس وليبيا فأداؤها يقل عن أداء دول الخليج في هذا المجال، أما موريتانيا، اليمن، سوريا والسودان فأداؤها متدنياً.

- فيما يتعلق بالتدخل الحكومي في الاقتصاد الوطني من خلال أعمال الحماية والتشريع والتنظيم والإنفاق الحكومي وإدارة الاحتكارات فإن كل من قطر والجزائر ومصر والبحرين ولبنان تحتل مراكز متقدمة ضمن ترتيب الدول العربية إذا ما افترضنا أنه كلما قل التدخل الحكومي تحسنت التنافسية.

- بالنسبة لجاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة فإن الدول العربية تقع في تصنيف الدول غير الجاذبة، فنجد أن نسبة مخزون الاستثمار الأجنبي لنتائجها المحلي الإجمالي أكثر من 34%، كما تشير البيانات إلى أن إجمالي الدول العربية استقطبت 62.2 مليار دولار سنة 2006 من أصل 1.3 تريليون دولار أمريكي أي ما يعادل 4.7% من هذا الإجمالي، وكان أعلى الدول العربية جاذبية للاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال سنة 2006 السعودية ومصر والإمارات بقيمة 18293، 10043، 8386 مليون دولار لكل منها على التوالي حيث تستحوذ على أكثر من 58% من الاستثمارات الموجهة للدول العربية، ويرجع أداء هذه الدول إلى اتساع حجم السوق المصري والذي يشكل أكثر من 80 مليون مستهلك وكذلك لارتفاع القدرة الشرائية

لاقتصاد السعودية والإمارات التي يفوق نواتجها المحلي أكثر من 400 مليار دولار، أما الدول التي يتسق حجم الاستثمارات المستقطبة مع حجمها الاقتصادي فهي: تونس، المغرب، الأردن، لبنان، قطر والبحرين، أما الجزائر والتي استقطبت 1.8 مليار دولار فإن هذا المبلغ لا يتلاءم مع حجم اقتصادها الذي يعتبر ثالث اقتصاد عربي قياسا بحجم الناتج المحلي الإجمالي بعد السعودية والإمارات ويرجع هذا التواضع إلى اعتماد الجزائر على قطاع النفط وتباطؤ عملية الإصلاح في القطاع الصناعي الذي يعرف سيطرة القطاع العام*.

ج- رأس المال البشري و الطاقة الابتكارية:

يمثل كل من رأس المال البشري والطاقة الابتكارية أهم مقومات التنافسية الكامنة لأي اقتصاد لما تضمنه من تخفيض في التكاليف ورفع للإنتاجية وخلق لطلب جديد وفتح أسواق أمام السلع والخدمات، ويمكن الوقوف على أداء الدول العربية في هذا المجال في الآتي¹:

- في مجال رأس المال البشري: رغم الجهود المبذولة للنهوض برأس المال البشري العربي من خلال التعليم والصحة وتوفير الفرص المناسبة للأفراد إلا أن أداء الدول العربية متواضعا نسبيا والملاحظ أن مستويات رأس المال البشري تتفاوت في الدول العربية بشكل كبير وتتوزع إلى عدة مجموعات جزئية تحاكي تقريبا مستويات الدخل. ويكمن تواضع أداء الدول العربية في معدلات الأمية بين البالغين والإنفاق على الصحة والتعليم كنسب من الناتج والالتحاق بالتعليم خاصة للإناث، الأمر الذي يعكس خطورة استمرار الوضع الراهن على مستقبل الاقتصاديات العربية، وتملك الأردن وقطر والإمارات مزايا نسبية في هذا المجال حيث تشير الإحصائيات إلى أن معدل الالتحاق بالتعليم وصل سنة 2005 نحو 55% وهو معدل منخفض جدا مقارنة بمعدل

الدول النامية، وتشكل الإناث حوالي 73% من إجمالي الأطفال الذين حرموا من التعليم، وبلغ عدد الأميين 90 مليون أمة سنة 2006، وفيما يخص الإنفاق على الصحة فتقدر نسبة الإنفاق على الصحة من الناتج المحلي الإجمالي بمتوسط خلال السنوات الأخيرة (2001-2006) للدول العربية نحو 4.9% مقابل 9.8% في العالم و 10.8% للدول عالية الدخل*.

- أما في مجال الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية: تعتبر الصادرات ذات التقنية العالية والعلامات التجارية المسجلة من أهم المؤشرات للحكم على أداء أي دولة، في هذا المجال ويتباين أداء الدول العربية فالجزائر تتميز بوجود نظام تعليم متجه نحو العلوم لكن كون النظام العلمي والبحثي معزول عن المحيط الاقتصادي بحدّة مما يعكس نسبة ضئيلة من الصادرات من السلع ذات التكنولوجيا العالية حيث قدرت سنة 2007 بـ: 1.62% من إجمالي الصادرات، أما في حالة الكويت فإن ارتفاع نسبة الواردات من السلع الرأسمالية يرفع من مؤشر الطاقة الابتكارية عن طريق التطوير دون وجود مؤشر لوجود نظام اختراع يسند الطاقة الابتكارية، أما في المغرب فهناك مزيج متوسط من تطوير التقنية ووجود طاقة ابتكارية متوسطة يجعل هذه الدولة لها مؤشر ابتكار وتوطين التقنية من أحسن المستويات العربية وهو ما تعكسه نسبة الصادرات ذات التقنية العالية حيث قدرت بـ: 9.78% من إجمالي الصادرات سنة 2007، والأداء متقارب بالنسبة لتونس. أما بالنسبة لمصر، عمان، قطر، السودان والسعودية فهناك اتجاه نسبي نحو توطين التقنية عن طريق استيراد التكنولوجيا أكثر من الاعتماد على تطوير الطاقة الابتكارية، وتمتلك كل من المغرب والجزائر أكبر عدد من العلامات التجارية المسجلة حيث تقدر بـ: 7388 و 4601 علامة على التوالي.

- في مجال البنية التحتية التكنولوجية: الذي يعتبر عدد مستخدمي شبكة الإنترنت وعدد مستخدمي الحاسب وعدد مستخدمي الهاتف النقال والثابت أهم مؤشرات، فبالرغم من ما حققته بعض الدول الخليجية فإن مستوى أداء الدول العربية مستوى متدني وهوة رقمية واسعة .

2 - تنافسية الاقتصاديات العربية في الأسواق الدولية:

أ- تطور الصادرات العربية وتحليل هيكلها¹:

يكتسب قطاع التجارة الخارجية أهمية خاصة في اقتصاديات الدول العربية، ويتضح ذلك من خلال ارتفاع نسبة إجمالي التجارة الخارجية العربية إلى الناتج المحلي الإجمالي والتي تدور حول 50% خلال السنوات الأخيرة كما تزيد هذه النسبة في بعض الدول العربية فرادى وهذا راجع إلى طبيعة الهياكل الاقتصادية ودرجة نموها حيث تكاد تعتمد بعض هذه الاقتصاديات اعتمادا كاملا على الأسواق الخارجية في توفير حاجياتها، ومن ناحية أخرى لا تزال الدول العربية تعتمد اعتمادا أساسيا على تصدير عدد من السلع الأولية، يأتي البترول على رأسها وهو ما يجعل حصيلة هذه الصادرات وبالتالي برامج التنمية في هذه الدول عرضة للاضطرابات نتيجة التقلبات المستمرة في أسعار المواد الأولية، إلى جانب الإجراءات الحمائية المتبعة من جانب الدول الصناعية الكبرى* اتجاه صادراتها من الصناعات التحويلية والزراعية.

فقد سجلت الصادرات العربية الإجمالية معدلات نمو سالبة خلال عقد الثمانينات، فبعد أن كان نصيبها في أوائل السبعينات حوالي 4% من الصادرات العالمية حقق قفزة إلى ما يزيد على 9% عقب الطفرة النفطية الأولى سنة 1974، تبعتها أخرى بمعدل 12% عقب الطفرة النفطية الثانية

سنة 1980 ثم تراجعت إلى حوالي 3% في المتوسط خلال عقد الثمانينات، ورغم أن الصادرات العربية الإجمالية قد استأنفت النمو خلال عقد التسعينات إلا أنه يلاحظ أن هذا النمو المحقق كان أقل من معدلات نمو الصادرات الدولية خلال الفترة المذكورة، وبشكل خاص فقد نمت الصادرات العربية الإجمالية بنسبة 6.2% في المتوسط خلال النصف الأول من التسعينات بينما نمت الصادرات الدولية خلال نفس الفترة بمعدل متوسط قدره 9.3%، أما خلال الفترة من سنة 1999 وبعد التصحيح الذي شهدته الأسعار الدولية للنفط وارتفاعها الذي تسارعت وتأثره بعد سنة 2003 فقد تجاوز معدل نمو الصادرات العربية الإجمالية معدل نمو الصادرات الدولية، لكن هذا التطور نفسه يسلط الضوء بوضوح على الخاصية الأساسية للصادرات العربية ألا وهي هيمنة صادرات النفط والغاز والمشتقات النفطية عليها*. فنصيب الدول العربية النفطية من إجمالي الصادرات العالمية يتراوح ما بين 5% و 7% أما الدول العربية غير النفطية فإن نصيبها يتراوح ما بين 1.7% و 4%. وفي مقابل ارتفاع الصادرات لمجموع الدول العربية الناجم عن ارتفاع أسعار النفط فقد عانت الدول العربية المستوردة للنفط من زيادة فاتورة وارداتها النفطية، فنجد أن نسب الواردات النفطية إلى عائدات الصادرات الإجمالية ارتفعت في السنوات الأخيرة إلى نحو 95% في لبنان وقرابة 50% في الأردن و 38% في المغرب، كما شكلت الواردات النفطية نحو 83% من العجز التجاري في تونس و 50% في المغرب، و 43% في الأردن و 35% في لبنان.

من جانب آخر فإنه يلاحظ بشكل عام أن هيكل الصادرات لمعظم الدول العربية (الملحق رقم-05 -) يتسم بدرجة عالية من التركيز في سلع محدودة بالمقارنة مع معظم الأقاليم النامية الأخرى رغم تمكن بعض الدول كالمغرب

وتونس ومصر والإمارات من تحقيق قدر من التقدم في تنويع صادراتها. فهيكّل الصادرات العربية يتمحور حول 90% من الصادرات السلعية و 10% من الصادرات الخدمية، حيث نجد أن الصادرات السلعية العربية تسيطر عليها الصادرات من النفط والغاز والمشتقات بنسبة 72.1% و 27.9% صادرات غير نفطية وتمثّل الصادرات من السلع الصناعية 16.9% من الصادرات العربية، وتساهم السياحة بـ: 66.4% من الصادرات الخدمية العربية مقابل 18.3% للنقل. وتجدر الإشارة إلى أن الصادرات غير النفطية العربية* تنطلق في الأساس من قاعد ابتدائية صغيرة وهو ما يوحي إلى أن هناك مجالا كبيرا لزيادة هذا النوع من الصادرات بإتباع آليات مثلى لاستغلال قدرات وإمكانات الدول العربية التصديرية.

وبالرجوع الى الملحق رقم (06) نجد أن الإتحاد الأوروبي يشكل أهم الشركاء التجاريين للدول العربية إذ بلغت نسبة ما اتجه إليه من الصادرات العربية نحو 27% في المتوسط خلال الفترة (2002-2006) وبلغ نصيبه من الواردات العربية نحو 40% في المتوسط خلال الفترة نفسها مقارنة بالولايات المتحدة (8% صادرات و 17% واردات) و اليابان (12% صادرات و 9.6% واردات) وكوريا الجنوبية (7% صادرات و 4.8% واردات) والصين (5% صادرات و 14% واردات).

ب- مؤشرات تنافسية الصادرات العربية في الأسواق الدولية:

إن ما يشهده الاقتصاد العالمي من درجات عالية من التشابك في إطار ظاهرة الاعتماد الاقتصادي المتبادل يشكل تحديا واضحا للاقتصاديات العربية انطلاقا من قدرتها على التكيف مع البيئة العالمية المتغيرة والاندماج الناجح بدناميكية التكامل العالمي في إطار العولمة أصبح مرهونا بمدى قدرتها على زيادة تنافسيتها، ويبرز قطاع التصدير كأحد أهم القطاعات في

تحقيق ذلك من خلال إكساب المنشآت الوطنية في الدول العربية لمزايا تنافسية تساعد على توسيع نطاق السوق المحلي والنفوذ إلى الأسواق الخارجية.

وتتلخص تنافسية صادرات دولة ما في قدرتها على مجارات الطلب العالمي وزيادة حصتها في الأسواق الدولية، وتتحدد هذه القدرة من خلال عوامل تتعلق بالأسعار والجودة والتسويق والقدرة على إيجاد ديناميكية لخلق مزايا تنافسية جديدة توفر أسواقاً إضافية للسلع المصدرة، وبغرض تحليل وضع الدول العربية من حيث تنافسية صادراتها في الأسواق الدولية سوف يتم الاعتماد على بعض المؤشرات** التي تم التطرق لها في الفصل الأول، وهي على النحو التالي¹:

أولاً- نسبة تركيز الصادرات:

بتطبيق هذا المؤشر على إجمالي الصادرات العربية يلاحظ أن الدول العربية المصدرة للنفط لها مؤشر تركيز أعلى من الدول العربية غير النفطية، فيقدر هذا المؤشر في الدول النفطية حوالي 70% أما الدول غير النفطية فيقدر بحوالي 27% ويقدر هذا المؤشر في إجمالي الدول العربية بنحو 45%، محصور ما بين 11% بالنسبة للأردن كأدنى قيمة للمؤشر و80% للسعودية وعمان كأعلى قيمة له مرورا بـ: 15% للبنان، و20% للمغرب و21% لتونس و61% للجزائر و34% لمصر (سنة 2003).

وقد استطاعت بعض الدول العربية أن تحسن من نسبة تنوع صادراتها مثل تونس والمغرب والأردن من الدول غير النفطية، أما الدول النفطية التي استطاعت تنويع صادراتها فهي الجزائر، الكويت، عمان والسعودية.

ثانياً- توافق صادرات الدول العربية مع واردات الأسواق الدولية:

بتطبيق هذا المؤشر على صادرات الدول العربية، يبرز لنا مؤشر جيب التمام لتوافق الصادرات العربية لبعض الدول العربية مع أهم أقاليم العالم: الدول النامية والمجموعة الأوروبية ودول منطقة التعاون الاقتصادي والتنمية، أن درجة توافق صادرات بعض الدول العربية ترتفع بشكل ملحوظ بالنسبة لكل الأسواق وخاصة أسواق الدول الصناعية مثل تونس (35% الدول النامية، 28% المجموعة الأوروبية، 29% OCDE)، المغرب (87% OCDE)، السعودية (37% OCDE)، مصر (39% OCDE) أما بقية الدول فإن درجة التوافق تتحسن في بعض الأسواق وتراجع في بعض الأسواق الأخرى، والملاحظ أن الدول العربية في مجموعها لا تتأقلم بالسرعة المطلوبة مع متطلبات الأسواق الدولية وهو ما يحد من آفاق تطوير التجارة ومن قدرتها على النفاذ إلى الأسواق.

ثالثاً- الميزة النسبية الظاهرة:

إذا قمنا بتحليل مردود تنافسية الدول من خلال الاكتساب الصافي للأسواق فإن الدول العربية تخسر الأسواق أكثر مما تربحها وهو ما يؤدي إلى تدني عائداتها من تصدير تلك السلع التي تخسر فيها الأسواق إضافة إلى تراجع أهميتها مقارنة بالمنافسين المباشرين على نفس الأسواق، وبتطبيق مؤشر الميزة النسبية الظاهرة على الاقتصاديات العربية نجد أن مردود الأردن وتونس ومصر والمغرب أحسن نسبياً من الأقطار العربية، إذ بلغت عدد السلع التي تمتلك فيها ميزات نسبية 78 و 94 و 87 و 93 على التوالي وبلغ عدد السلع التي ربحت فيها الأسواق 24 و 21 و 24 و 33 على التوالي بالرغم من خسارتها الأسواق في 45 و 73 و 62 و 59 سلعة على التوالي،

في المقابل نجد أن الجزائر والسعودية وعمان في هذا المقياس: بلغ عدد السلع التي ربحت فيها الأسواق 3 و4 و6 على التوالي أما السلع التي خسرت فيها الأسواق فكان: 66 و84 و83 على التوالي - وفق إحصائيات 1999-.

رابعا- ديناميكية الصادرات العربية:

يكشف تطبيق هذا المؤشر على الصادرات العربية سنة 1999 أن البعض القليل فقط من الدول العربية تقوم بالتوجه نحو السلع الأكثر طلبا في الأسواق العالمية مثل تونس (23 سلعة)، مصر (17 سلعة) السعودية (25 سلعة) وتتعد على السلع التي يتفهرق الطلب عليها في : 24 و 23 و 10 سلعة على التوالي.

وتجدر الإشارة أن قطر تصدر مؤشر التنافسية المعد من طرف المنتدى الاقتصادي العالمي سنة 2009 عربيا باحتلالها المركز (26)، وتليها كل من السعودية (27)، الإمارات (31)، فالكويت (35)، تونس (36)، البحرين (37)، عمان (38)، الأردن (48)، المغرب (73)،..... فالجزائر في المركز (13) باحتلالها المركز (99) عالميا.¹

3 - آليات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية:

يهدف هذا الجزء من الدراسة إلى البحث في آليات وسياسات تطوير القدرة التنافسية للاقتصاديات العربية من خلال بناء القدرة التكنولوجية وتنمية رأس المال البشري، تنمية القدرات التسويقية، الارتقاء بجودة المنتجات الصناعية والتوجه نحو إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير، بالإضافة إلى تقديم بعض الآليات المرتبطة بالتكامل والتعاون العربي التي من شأنها أن تساهم في بناء وتدعيم قدراتها التنافسية وتطويرها.

أ - بناء القدرة التكنولوجية وتنمية رأس المال البشري:

- بناء القدرة التكنولوجية: إن الأهمية الأساسية للتقدم التكنولوجي أمر معترف به في أدبيات النمو الاقتصادي، حيث تلعب القدرات التكنولوجية دوراً متميزاً في تدعيم القدرة التنافسية لما تحققه من مزايا اقتصادية متمثلة في خفض تكلفة الإنتاج وتحسين جودة المنتجات وزيادة الإنتاجية، وتتطلب الديناميكية التكنولوجية وجود حكومات ملتزمة من خلال رفع نسبة الإنفاق على البحوث والتطوير إلى إجمالي الناتج المحلي ووضع سياسة تعليمية تعمل على بناء قاعدة واسعة من القوى البشرية الفنية القادرة على استيعاب التكنولوجيا وتحسين التكنولوجيا المستوردة ومن ثم تنمية القدرات التكنولوجية الذاتية، وإقامة معاهد ومراكز البحوث الصناعية وتوفير التمويل اللازم لها¹.

- تنمية رأس المال البشري¹: يمثل رأس المال البشري أحد أهم عوامل الإنتاج الذي يكفل تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي، ورأس المال البشري يشير إلى وجود استثمارات من قبل المجتمع في التعليم وإكساب المهارات والمعرفة للأفراد وفي البرامج التدريبية في المنشآت الاقتصادية بهدف زيادة إنتاجية الأفراد في المجتمع، وهو ما يحتم على الدول العربية توفير فرص التعليم لجميع فئات الأعمار وتكوين الدوافع الأساسية للتعلم كالمهارات البدوية والتقنية والقيم والاتجاهات الملائمة للعمل والإنتاج، بالإضافة إلى استغلال التقنيات الحديثة ووسائل الإعلام والاتصال المتطورة. ويعتبر التعليم الفني والمهني أكثر أنماط التعليم إلتصاقاً بمواطن الإنتاج، وتتمثل مشكلة التعليم الفني والمهني الجوهرية في المنطقة العربية أنه ظل لفترة طويلة بعيداً عن مواطن الإنتاج، ويجب أن تعتمد معايير التعليم الفني أو التدريب المهني بالدرجة الأولى على رؤى مؤسسات الإنتاج فهناك حاجة إلى ربط التعليم الفني والمهني بالمؤسسات وضرورة مستمرة لاختيار

المعايير المتبعة في تحديد المهارات والمعارف المطلوبة بحيث يشارك في هذا الاختيار المؤسسات الإنتاجية وأجهزة التعليم المهني المتخصصة. أما في مجال التعليم العالي فإن مسؤولية الحكومات في الدول العربية تكمن في زيادة التمويل للتعليم العالي والعمل على رفع كفاءة استغلال موارد مؤسسات التعليم العالي لتعظيم العائد المعرفي للمجتمع العربي من خلال تقنين المحاسبة الجادة لمؤسسات التعليم العالي، وإقامة نظام للتعليم العالي المرن و المتنوع الذي يركز في المقام الأول على احتياجات التنمية.

ب - الارتقاء بجودة المنتجات الصناعية:

أولا - التنافسية الصناعية*: تعتمد التنافسية الصناعية في الاقتصاد العالمي على عنصر الكفاءة الصناعية، حيث يعتبر الرفع المتجدد للقدرة التنافسية** على المستوى الوطني والإقليمي والعالمي الهدف الدائم لكل المنشآت الصناعية من خلال جملة السياسات والإجراءات التي تقوم بوضعها وتنفيذها الأجهزة الحكومية والاتحادات والتجمعات الصناعية لإتاحة عوامل الإنتاج وتشجيع الصناعات المغذية والمساندة وإتاحة حزمة من الحوافز والتمويل، وترتكز عملية تحسين وتطوير التنافسية في الدول العربية على العناصر التالية:

1- تعزيز الكثافة من المهارات البشرية لتحقيق مزيد من الكفاءة الإنتاجية والانتقال من الاقتصاد المعتمد على الاستثمار إلى الاقتصاد المعتمد على الابتكار.

2- توفير الوسائل التكنولوجية والفنية الحديثة اللازمة للارتقاء بمستويات الجودة وإتاحة المعلومات التقنية والتجارية ورفع القدرة على إدارة التكنولوجيا عن طريق تحديث المنشآت وهياكلها التنظيمية.

3- الاستعانة بأنشطة البحوث والتطوير بهدف تحسين جودة المنتجات في الدول العربية، وتقديم منتجات أكثر كفاءة لمقابلة احتياجات المستهلك الحالية والمتوقعة وإضافة منتجات جديدة تتفوق على المنتجات المنافسة، مع التأكيد أن يكون نظام الجودة المطبق في هذه الدول متوافق مع النظام الدولي للجودة.

4- تعزيز خدمات الدعم ذات المستوى المرتفع وتنشيط الدور الإيجابي لجمعيات رجال الأعمال، ويشمل الإجراءات التالية:

أ- تعزيز القطاع المالي، وتطوير القدرة على العمل من خلال الشبكات وزيادة قدرة روابط الأعمال لرفع مستوى الخدمات الفنية لمؤسسات الاستثمار المحلية.

ب- مساهمة المنظمات غير الحكومية في تعزيز التحديث في الصناعات والصناعات المساندة، حيث تشكل هذه المنظمات مصادر ضغط مستمر على المشروعات للوفاء باحتياجات المستهلك وتوفير الحماية له والحفاظ على حريته في الاختيار.

5- انتهاج سياسات حمائية رشيدة على المنتجات الصناعية كوسيلة لتحسين وتطوير المنتجات الصناعية وتحسين التنافسية الصناعية من خلال إتباع عدة خطوات:

أ- أن تكون الحماية مؤقتة في البداية وليست دائمة.

ب- أن تكون الحماية نسبية وليست مطلقة، أي أنها تمثل نسبة من تكلفة الإنتاج، بحيث إذا تغيرت التكلفة تغيرت تلقائياً بنسبة أو مقدار الحماية أو الدعم الممنوح لتلك السلعة.

ج- أن تكون الحماية متدرجة -متناقصة عبر الزمن- تتناسب عكسياً مع تطور ونضج الصناعات وخاصة الناشئة منها.

- د- أن ترتبط الحماية أو الدعم ببرامج وطنية وإقليمية لتطوير المنتجات وزيادة الإنتاجية من خلال أنشطة البحث والتطوير التكنولوجي.
- ه- أن تكون هناك إستراتيجية انتقائية من خلال تقديم الحماية للصناعات ذات القدرات التنافسية الكامنة.

ثانيا- التوجه نحو إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير: تكتسب إستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي أهمية كبرى بالنسبة للدول العربية خاصة بعد تعثر إستراتيجية التصنيع ذات التوجه الداخلي القائمة على إحلال المنتجات المصنوعة المحلية محل المنتجات المصنوعة المستوردة، في تنفيذ مهام التنمية، ويمكن تلخيص أسباب اتجاه الدول العربية إلى تطبيق هذه الإستراتيجية -إستراتيجية التصنيع من أجل التصدير- فيما يلي:

- 1- فشل إستراتيجية الإحلال محل الواردات في تحقيق الهدف منها.
 - 2- الاستفادة من المزايا النسبية المحلية.
 - 3- الاستفادة من حصيلة النقد الأجنبي المتولد من التصدير.
 - 4- التغلب على ضيق السوق المحلية، واستغلال مزايا الإنتاج الكبير.
 - 5- توليد الاحتكاك مع المنافسين في الأسواق الدولية، مما يساعد على الحصول على المزيد من المعلومات والتطورات التكنولوجية السائدة في الأسواق الدولية الأمر الذي يساهم في توليد الرغبة في المزيد من الجهود والسياسات لتطوير جودة منتجاتها التصديرية.
 - 6- توفير مزيد من فرص العمل ورفع معدلات الدخول في الدول العربية مما يؤدي إلى رفع مستوى رفاهية المواطنين.
- ويتطلب نجاح إستراتيجية التصنيع ذات التوجه الخارجي في الدول العربية في ظل التحديات والمشاكل الناتجة عن ضعف علاقات التشابك القطاعي

وانخفاض مستويات البحث والتطوير الصناعي والتمحور حول صناعات قطبية تستهلك الكثير من الطاقة مثل الصناعة البيتروكيماوية، توفر عدة مقومات أهمها:

1- توفير جهاز إنتاجي متطور يعمل على تجميع الطاقات الإنتاجية اللازمة لتشغيل الموارد وتخصيصها لتتويع الإنتاج وتطويره بما يواكب المواصفات والمقاييس العالمية.

2- التركيز على الصناعات التي تتمتع فيها الدول العربية بميزة نسبية.

3- منح إعفاءات ضريبية للصناعات الناشئة ذات المزايا التنافسية أو بعض الصناعات الحديثة المتميزة بتقنياتها العالية.

4- خفض الرسوم الجمركية على الواردات من السلع الاستثمارية.

خاتمة:

تشهد البيئة العالمية اليوم تنامي ظاهرة الانفتاح والعولمة وما يصاحبها من تحرير التجارة واحتدام التنافس الدولي للدخول إلى الأسواق العالمية واجتذاب الاستثمارات الأجنبية، وقد فرضت هذه التحولات تحديات هامة على المشروعات والدول العربية على السواء، حيث أصبح التحدي الرئيسي الذي يواجه هذه المشروعات ومن ثم الدول في ظل عولمة النشاط الاقتصادي هو كيفية بناء وتطوير قدراتها التنافسية والمحافظة عليها لمواكبة تلك التحولات. وفي ظل هذه التحديات ركزت الدراسة على أهمية تفعيل التكامل الاقتصادي العربي في بناء وتطوير القدرة التنافسية العربية وخلق بيئة عربية مواتية للاستثمار المجزي والإنتاج التنافسي وتحسين الكفاءة وإيجاد فرص النمو وتسهيل الوصول إلى أسواق أكبر وأوسع.

ومما سبق يمكن عرض النتائج التي انتهت إليها الدراسة على النحو التالي:

- أن مفهوم الميزة النسبية أصبح غير قادر على تفسير عمليات الإنتاج والتجارة العالمية، ولم تعد الميزة النسبية المستندة إلى توافر عناصر الإنتاج هي الحافز على اختيار صناعة على أخرى أو سلعة على أخرى، ولم تعد الأساس في إنشاء وتطوير الصناعات المستقبلية أو سببا للتنافس أو الاندماج في الاقتصاد العالمي، وإنما الأساس هو مفهوم الميزة التنافسية.

- الميزة التنافسية هي حلقة متصلة تبدأ من قدرة المنتج (الدولة، قطاع أو منشأة) على تقديم سلع أو خدمات وفقا لمعايير جودة عالمية متفق عليها وذات سعر يقوى على جذب المستهلك في الأسواق المحلية أو لاثم العالمية ثانيا، انطلاقا من الاعتماد على مفهوم الكفاءة الاقتصادية (كفاءة تخصيص الموارد، كفاءة الحجم، كفاءة التقنية والكفاءة الديناميكية) في ظل أسواق تتميز بالعمل وفقا لآليات السوق الحرة.

- تزايدت أهمية التنافسية مع ارتفاع درجة التشابك بين الاقتصاديات الوطنية وتفاوت أدائها، وعلى ذلك أصبح من العسير على أي دولة أن تعيش بمعزل عن هذه التطورات نظرا للمصاعب والعراقيل التي ستواجهها خاصة في مجال التصدير وتدفقات رؤوس الأموال، لذا فالدول النامية عامة والدول العربية خاصة مدعوة إلى تهيئة نفسها للتعامل مع هذه التطورات ومحاولة اللحاق بركبها والاستفادة من مزاياها والتقليل ما أمكن من سلبياتها وذلك من خلال إعادة هيكلة اقتصادياتها وتهيئة البيئة الاقتصادية المواتية لتكاملها وخلق كيانات إقليمية تساعد على تطوير قدراتها التنافسية في ظل اقتصاد عالمي مفتوح أمام التجارة الدولية وتدفقات رؤوس الأموال.

- تعاني الدول العربية من عدد من المشكلات الاقتصادية، أهمها: هيمنة قطاع الصناعات الاستخراجية (النفط والغاز) سواء من جهة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي أو مساهمته في إجمالي الصادرات السلعية العربية

الأمر الذي يجعل من تطور أسعار النفط والغاز في الأسواق الدولية عاملاً حاكماً في تحديد حالة واتجاه الاقتصاديات العربية، وتوضع مستوى بيئة الأعمال العربية انعكاساً لضعف الأداء المؤسسي والحكومة وجاذبية الاستثمار والقيام بالأعمال فعلى الرغم من الحوافز التي تقدمها الدول العربية والسياسات المشجعة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية إلا أن مستوى هذه الاستثمارات يبقى محدوداً وفي مرحلة تطور، كذلك إلى تواضع أداء الدول العربية في مجالات رأس المال البشري والطاقة الابتكارية وتوطين التقنية والبنية التحتية التكنولوجية، بالإضافة إلى أن الاقتصاديات العربية لا تسير مجريات هيكل التجارة العالمية ولا تواكب تطورات الطلب العالمي كما أن هياكل صادرات الدول العربية مركزة نسبياً في عدد قليل من السلع وعدم قدرتها على الرفع أو حتى المحافظة على حصصها في الأسواق العالمية.

- أن عدم القدرة على تنمية الهياكل الإنتاجية في الدول العربية من خلال وضع استراتيجيات إقليمية لزيادة الطاقات الإنتاجية وتقويتها وتنوعها من جهة، وعدم وجود التنسيق المؤدي إلى التخصص الذي يولد ترابطاً إنتاجياً وتبادلياً بين الدول الأعضاء في الاتفاقيات الموقعة في إطار العمل الاقتصادي العربي المشترك من جهة ثانية، وأخيراً عدم وجود الإرادة السياسية القادرة على تجاوز الصعوبات والعقبات التي تواجه العملية التكاملية، كلها كان لها آثار هامة على محدودية النتائج خلال جميع مراحل مسيرة التكامل الاقتصادي العربي.

- تتطلب عملية تصحيح ورسم سياسة واقعية للعمل الاقتصادي العربي المشترك مجموعة من الاستراتيجيات أهمها: دراسة وتقييم التوجهات العامة لخطط التنمية المطبقة حالياً في الدول العربية من حيث مدى توافقها أو تعارضها مع أهداف التنمية العربية المتكاملة، العمل على تنسيق خطط

التنمية القطرية وأن لا ينظر إلى التنمية القطرية بمعزل عن حركة العمل الاقتصادي العربي المشترك بل كتطبيقات عملية مكملة ومعززة له، التركيز على أهمية التجمعات الجهوية والإقليمية العربية بحيث يكون العمل المشترك داخل كل تجمع في إطار إستراتيجية واحدة للتنمية ثم خلق مستويات متدرجة للانسجام فيما بين التجمعات الإقليمية العربية من خلال تطبيق نموذج المتواليّة التكامليّة، إعطاء دور واضح المعالم للقطاع الخاص في المشاركة الفعالة في التنمية التكامليّة المدعومة بالمشاريع العربية المشتركة التي يمكن أن تحقق أكبر قدر ممكن من المنافع الملموسة المرتبطة ببناء وتطوير القدرة التنافسية الاقتصادية العربية.

الهوامش و المراجع:

- 1- عماد الإمام، "القدرة التنافسية والتجارة الخارجية" في: " التنافسية: تحدي الاقتصاديات العربية"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005.
- 2 - صوابلي صدر الدين، "النمو والتجارة الدولية في الدول النامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع اقتصاد قياسي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.
- 3 - دعاء محمد محمد سلمان، "مدى تأثير تعميق السياسات التنافسية على اقتصاديات الدول الشرق أوسطية -دراسة مقارنة للاقتصاد المصري"، رسالة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، جمهورية مصر العربية، 2004.
- و أنظر بهذا الخصوص : مردخاي كريانين "الاقتصاد الدولي: مدخل السياسات" تعريب محمد إبراهيم منصور وعلي مسعود عطية، دار المريخ، الرياض، 2007.
- 4 - نجوى علي خشبة قياس الميزة التنافسية للقطاع الصناعي في الاقتصاد المصري"، مؤتمر القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، 2003.
- 5 - بلقاسم العباس "مفهوم التنافسية الوطنية ومنهجية قياس مستوياتها"، في: "التنافسية: تحدي الاقتصاديات العربية"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005.
- 6 - محمد عدنان وديع "القدرة التنافسية وقياسها"، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، عدد 24، ديسمبر 2003، السنة الثانية، ص:3.
- 7- تقرير التنافسية العربية ، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003.

- 8- نيفين حسين محمد محمود شمت، "القدرة التنافسية للصادرات الصناعية المصرية في ظل آليات الاقتصاد العالمي الجديد مع التطبيق على بعض الصناعات التحويلية"، رسالة دكتوراه فلسفة في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة عين شمس، جمهورية مصر العربية، 2004.
- 9- سامي حاتم عفيفي، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية: قضايا معاصرة في التجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 2005.
- 10- ماجدة أحمد شليبي، "استراتيجيات التحديث والجودة ودعم القدرة التنافسية للاقتصاد المصري في ظل التركيز والاندماج في الاقتصاد العالمي"، المؤتمر العالمي السابع عشر، استراتيجيات التحديث والجودة للاقتصادات العربية في إطار المنافسة العالمية، القاهرة، 2002.
- 11 - عبد الرحمان بن عنتر، "تحو تحسين الإنتاجية وتدعيم القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية"، رسالة مقدمة لنيل درجة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية جامعة الجزائر، 2004.
- 12- وفاء على حسن علي العريض، "دراسة القدرة التنافسية الدولية لبعض القطاعات التصديرية المصرية في ظل المتغيرات الدولية المعاصرة"، رسالة مقدمة لنيل دكتوراه في الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الأزهر، جمهورية مصر العربية، 2007.
- 13- منى طعيمة الجرف، "مفهوم القدرة التنافسية ومحدداتها"، أوراق اقتصادية، مركز البحوث والدراسات الاقتصادية والمالية، جامعة القاهرة، العدد 19، أكتوبر 2002.
- 14- طارق أحمد محمد، "الوضع التنافسي للصناعات الكيماوية في مصر في ضوء التطورات المحلية والعالمية الجديدة: دراسة تطبيقية"، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه، كلية التجارة، جامعة الزقازيق، جمهورية مصر العربية، 2000.
- 15- للمزيد من المعلومات راجع: محمد عدنان وديع، "التقدم التقني والتنافسية"، في: "التنافسية تحدي الاقتصاديات العربية"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005.
- 16- محمود حسن حسني، "محددات الميزة التنافسية في صناعة الأغذية المصرية"، المؤتمر العلمي الثالث حول: المزايا التنافسية في المنطقة العربية الواقع والمستقبل، كلية التجارة، جامعة الأزهر، القاهرة، 04-05 ديسمبر 1999.
- 17- وراق الندوة القومية الثانية: "الاقتصاد المصري في مواجهة تحديات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية"، مركز بحوث التنمية التكنولوجية، جامعة حلوان، القاهرة، مارس 1999.
- 18- علي لطفي، "الاستثمارات العربية ومستقبل التعاون الاقتصادي العربي"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009.
- 19- معهد التخطيط القومي المصري، "رؤية مستقبلية لعلاقات ودوائر التعاون الاقتصادي المصري الخارجي، الجزء الأول"، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية، القاهرة، رقم: 149، مارس 2002.
- 20- بلقاسم العباس، "مؤشر التنافسية العربية: تحليل النتائج"، في التنافسية تحدي الاقتصاديات العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2005.
- 21- عبد الله الشامل، "سياسات الاستثمار في الدول العربية"، دار الكتب، القاهرة، 2008.

- 22- سمير مصطفى (محررا)، "الفقر والمؤسسات والتنمية في الوطن العربي"، المؤتمر السنوي الثامن، الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، القاهرة، 19، 20 أبريل 2007،
- 23- صندوق النقد العربي، "المؤسسات المالية العربية وتمويل التنمية والاستثمار في الوطن العربي"، أبو ضبي، 2005.
- 24- مدحت أيوب، "الاستثمار الأجنبي في العالم العربي"، مكتب نائب رئيس مجلس الوزراء لشؤون الإعلام، أبو ضبي، جوان 2005
- 25- البنك الدولي، "النمو المسؤول للألفية الجديدة"، مركز الأهرام للترجمة والنشر، القاهرة، الطبعة العربية 2006.
- 26- حاتم مأمون محمد المقدم، "دور التنمية البشرية في التنمية الاقتصادية"، رسالة دكتوراه، كلية التجارة، جامعة عين شمس، مصر، 1998
- 27- محمد حامد الحاج، "دراسة إنشاء تسهيل لدعم الإصلاح التجاري في الدول العربية"، السدائرة الاقتصادية والفنية لصندوق النقد العربي، أبو ضبي، 2007.
- 28- فؤاد مصطفى محمود، "موسوعة التصدير العربية في تنمية وتسويق الصادرات"، شركة مطابع لوتس، القاهرة، الطبعة الأولى، 2004،
- 29- محمد محمود الإمام، "تطور التجارة الخارجية العربية البيئية والخارجية"، في "منطقة التجارة الحرة العربية: التحديات وضرورات التحقيق"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 2005.
- 30- التقرير الاقتصادي العربي الموحد، صندوق النقد العربي، أبو ضبي، 2007،
- 31- وصاف سعيدي وقويدري محمد، "الموقف التنافسي لصادرات دول عربية مختارة"، مجلة مصر المعاصرة، دار القلم، القاهرة، العدد 488، أكتوبر 2007 - سعد 32 حافظ محمود صدقي، "مدى قدرة اقتصاديات الدول النامية على النفاذ للأسواق في ظل نمو التمركز والاحتكار في الاقتصاد العالمي"، المؤتمر الثالث حول: المزايا 33 التنافسية في المنطقة العربية، واقع ومستقبل"، كلية التجارة، جامعة الأزهر، القاهرة، 4-5 ديسمبر 1999.
- 34- للمزيد حول الموضوع أنظر: عرفان الحق، "تنظيم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية"، في "القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية"، صندوق النقد العربي، أبو ضبي، 1999.
- 36- محمد عبد الحافظ غرس الدين، "أثار رأس المال البشري على هيكل واتجاه التجارة الخارجية في السلع المصنعة للدول النامية"، رسالة دكتوراه، قسم الاقتصاد والتجارة الخارجية، جامعة حلوان، القاهرة، 2003.
- 37- راوية حسن، "مدخل استراتيجي، لتخطيط وتنمية الموارد البشرية"، الدار الجامعية، القاهرة، 2002.
- 38- البنك الدولي، "العولمة والقدرة التنافسية للشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، مركز الأهرام للترجمة والنشر، القاهرة، 2004

39- إبراهيم العيسوي، "القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية العربية"، مجلة المستقبل العربي، العدد 254، أبريل 2000.

باللغة الأجنبية

40-Bella Ballassa, "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost theory , comparative advantage trade policy and economic development", New York university press, New York, 1989.

41-Christian Aubin, Philippe Norel, "Economie internationale, faits, théories et politiques", Edition du seuil, Paris.

42- Frédéric Teulon, " La nouvelle économie mondiale" P.O.F., Paris, 1993.

43-Michal Porter , "The competitive advantage of nations Macmillon Press", New York, 1990.

44- Bella Ballassa, "A stage approach to comparative advantage in newly industrializing countries in the world economy" , New York, 1981

45-OECD, "Industrial competitiveness" , France, 1996 .

46- World economic forum, "The global competitiveness raport" , Oxford university press, 2003.

47-World economic forum, "The global competitiveness raport" , Oxford university press, 2005,. in: www.weforum.org.

48-Unctad, "Trade and development raport" , Geneva, 1995,.

49- Micheal Porter, "The competitive advantage of open nations : a new introduction", The free press, New York, 1998,.

50- Micheal Porter; "L'advantage concurrentiel", Dunod, Paris, 2000.

51-FMI, World economic oullook, 2007/2008, pp: 219- 221

52-Philippe D'arvisenet, Jean Pierre Petit, "Economie internationale : la place des banques", Dunod, Paris, 1999,p:63.