

قراءة تقييمية في نظريات التجارة الدولية:  
من نظرية الميزة النسبية الى نظرية الميزة التنافسية

An Assessment Reading in The International Trade  
Theories :From The Comparative Advantage  
Theory To The Competitive Advantage Theory

سامية جدو: أستاذ مساعد أ  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة سطيف 1

تاريخ إرسال المقال: 16 / 07 / 2018 تاريخ قبول المقال: 24/09/2018

الملخص

لقد كان لنظرية الميزة النسبية المكانة المحورية في تفسير التجارة الدولية، لكن مع التحولات التي عرفتتها هذه الاخيرة وعجز نظرية الميزة المقارنة عن تفسيرها، ظهرت موجة من النماذج التي حاولت تفسير خصائص التجارة الدولية المعاصرة من منطلقات حديثة.

يتناول هذا البحث بالتحليل والتقييم نظريات التجارة الدولية من حيث الفرضيات والنتائج المتوصل إليها من قبل كل نظرية بغية ابراز أهم التطورات الطارئة عليها، وذلك بدءا بنظرية الميزة النسبية وصولا إلى نظرية الميزة التنافسية.

**الكلمات المفتاحية:** الميزة التنافسية، الميزة النسبية، الميزة المقارنة، التنافسية، نظريات التجارة الدولية.

**Abstract**

The theory of relative advantage had a central role in the interpretation of international trade, but with the transformations of the latter and the inability of comparative advantage theory to explain it, a wave of models appeared to explain the characteristics of contemporary international trade from modern premises.

This paper analyses and evaluates the hypotheses and the results obtained by each theory in order to highlight the most important developments on it, starting with the comparative advantage theory to the competitive advantage theory.

**key words:** competitive advantage, relative advantage, comparative advantage, competitiveness, international trade theories.

## مقدمة

لقد عرفت نظريات التجارة الدولية عدة تحولات وتطورات عبر الزمن، فالمفهوم الذي ساد بين الاقتصاديين ورجال الأعمال ولفترة ليست قصيرة كان هو مفهوم الميزة النسبية، هذا الأخير كان بمثابة حجر الزاوية في تحديد مسار التجارة الدولية ومجالات التخصص وتقسيم العمل سواء للمؤسسات أو للدول، لكن ومع بداية الخمسينات من القرن الماضي، ونظرا للتحولات التي عرفتتها التجارة الدولية وعجز نظرية الميزة النسبية عن تفسيرها، ظهرت نظريات حديثة حاولت تفسير التجارة الدولية من منطلقات حديثة آخذة في الحسبان جملة من العوامل التي أغفلتها نظرية المزايا النسبية.

وعليه سنحاول من خلال هذه الورقة البحثية التعرف على أهم النظريات التي عالجت موضوع التجارة الدولية، وكذا تقييمها من حيث الفرضيات والنتائج المتوصل اليها وذلك بدءا بالنظرية الكلاسيكية وصولا إلى نظرية الميزة التنافسية. إشكالية الدراسة: في ضوء ما تقدم يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي: "ما هي أوجه التشابه والتباين بين مقاربة الميزة النسبية ومختلف مقاربات التجارة الدولية التي تلتها، وهل تكملها أم تلغيها؟"

**فرضية الدراسة:** وللإجابة عن التساؤل الرئيسي للبحث نختبر الفرضية التالية: "إن تراجع أهمية فرضيات نظرية الميزة النسبية أدى إلى إما إدخال تعديلات على هذه المقاربة، أو إلى ظهور نظريات جديدة كلياً للتجارة الدولية".

**أهمية الدراسة:** تكمن أهمية هذه الورقة البحثية في كونها تتناول بالدراسة والتحليل لأحد المواضيع الهامة والحديثة والتي اكتسبت جاذبية ووهاجا كبيرين منذ ثمانينات القرن الماضي، فالتنافسية أصبحت تحتل صدارة قائمة اهتمامات وأولويات مختلف الدول. ومرد ذلك إلى التغيرات الهيكلية التي عرفتتها التجارة الدولية والمتمثلة في تراجع حصة السلع الأولية لصالح سلع الصناعات التحويلية والصناعات ذات المحتوى التقني العالي، وسعي العديد من الدول إلى تحويل ميزتها النسبية إلى ميزة تنافسية.

**أهداف الدراسة:** نأمل من خلال هذه الورقة البحثية تحقيق الأهداف التالية:

- تقصي أهم التحولات الطارئة على نظريات التجارة الدولية، وأهم المراحل التي مرت بها؛

- تحليل وتقييم أهم نظريات التجارة الدولية من حيث الفرضيات والنتائج المتوصل إليها؛

- بلورة أهم الأسس العلمية التي تقوم عليها نظرية الميزة التنافسية؛

- إبراز أهم الفروقات التي تميز نظرية الميزة التنافسية عن نظيرتها النسبية؛

- وضع إطار فكري يمكن الاستناد إليه في التحول من الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية.

**منهج الدراسة:** للإجابة على إشكالية الدراسة واختبار صحة الفرضية اعتمدنا على

المنهج الوصفي التحليلي الذي يسمح لنا بوصف وتحليل جوانب هذا الموضوع.

**مخطط الدراسة:** للإحاطة قدر الإمكان بمختلف جوانب الموضوع، ارتأينا تناوله من خلال المحاور الأربعة الأساسية الموالية:

- المبحث الأول: نظرية الميزة النسبية

- المبحث الثاني: نظرية وفرة عوامل الإنتاج

- المبحث الثالث: النظريات الحديثة للتجارة الدولية

- المبحث الرابع: نظرية الميزة التنافسية

لنختم الورقة البحثية بمجموعة من النتائج والتوصيات التي رأيناها ضرورية.

### **المبحث الأول: نظرية الميزة النسبية (أو الميزة المقارنة)**

إن نموذج الميزة النسبية ليس هو الأول تاريخيا، ولكن الانطلاقة الأولى كانت

بالميزة المطلقة، للاقتصادي "آدم سميث". لكن ما يعاب على هذه النظرية هو

افتراضها أن لكل دولة ميزة مطلقة في إنتاج سلعة واحدة، وبالتالي عجزها على تفسير

الحالة التي يتمتع فيها أحد البلدين بميزة مطلقة في كلتا السلعتين ولا تكون للبلد

الآخر ميزة مطلقة في أي منهما. وهنا يطرح التساؤل التالي: هل يقوم هذا البلد بتصدير

كلتا السلعتين بينما البلد الآخر يقوم باستيرادهما دون قدرته على التصدير؟ هذا ما

أجابت عليه بعد عدة عقود من الزمن نظرية الميزة النسبية، فالميزة المطلقة في الواقع ما

هي إلا حالة خاصة من نظرية أكثر عمومية هي الميزة المقارنة.

### **المطلب الأول: عرض النظرية**

حسب ديفيد ريكاردو David Ricardo واصل هذه النظرية فان "الدول

تكسب من التبادل إذا تخصصت في إنتاج السلع ذات تكاليف الإنتاج النسبية الأقل

وتستورد السلع ذات تكاليف الإنتاج النسبية الأكثر ارتفاعاً<sup>1</sup>. فالدولة قد تكون ذات كفاءة أكبر من دولة أخرى في إنتاج السلعتين رغم ذلك يمكنها التعظيم من منافعها عن طريق التخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية، أي التي يزيد فيها الفرق المطلق في الإنتاجية بين البلدين وتترك إنتاج السلعة التي يقل فيها الفرق المطلق في الإنتاجية بين البلدين للدولة الثانية التي رغم قلة كفاءتها في إنتاج السلعتين إلا أن تخصصها في إنتاج وتصدير هذه السلعة سيحقق لها كذلك مكاسب<sup>2</sup>.

إن المقارنة وفق نظرية الميزة النسبية لا تتم بين مستويات تكلفة نفس المنتج في البلدين، بل بين التكاليف النسبية للمنتوجين الاثنتين داخل كل بلد<sup>3</sup>. وبذلك ليس من الضروري امتلاك ميزة مطلقة من أجل الحصول على ميزة نسبية في سلعة ما، بل يكفي التفوق النسبي الأعلى وليس التفوق المطلق. ويمكن تلخيص مبدأ نظرية التكلفة النسبية كما يلي: إذا كان لدينا تكلفة إنتاج السلعة الأولى والثانية معبر عنها بقيمة العمل اللازمة لإنتاجهما في البلد الأول هي:  $Q_1$  و  $Q_2$  وفي البلد الثاني:  $Q'_1$ ،  $Q'_2$  في هذه الحالة إذا كان:  $\frac{Q'_1}{Q'_2} > \frac{Q_1}{Q_2}$  فهذا يعني أن تكلفة إنتاج السلعة الأولى هي أقل نسبياً بينما السلعة الثانية هي أكبر نسبياً في البلد الأول عنها في البلد الثاني، وبالتالي فالبلد الأول يتخصص في إنتاج وتصدير السلعة الأولى مقابل استيراده السلعة الثانية من البلد الثاني<sup>4</sup>.

### المطلب الثاني: فرضيات النظرية

تستند نظرية ريكاردو إلى الفرضيات التالية:

- 1- وجود دولتين وسلعتين بحيث التبادل يكون في صورة مقايضة السلع بعضها ببعض، وأن التبادل بين الدولتين يتم على أساس مبادلة وحدة مقابل وحدة؛
- 2- اعتماد النموذج على نظرية "القيمة في العمل" أي أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد وبالتالي فإن قيمة السلعة تتحدد بالعمل الضروري لإنتاجها أي تحديد سعرها فقط عن طريق ظروف العرض وإهمال جانب الطلب؛
- 3- ثبات تكاليف الإنتاج أي أن تكلفة ساعة العمل اللازمة لإنتاج وحدة من السلعة تبقى ثابتة بصرف النظر عن الكمية المنتجة؛
- 4- ليس هناك اختلاف في امتلاك عوامل الإنتاج ما دام هناك عامل واحد للإنتاج؛

- 5- اختلاف التكنولوجيا أو تقنيات الإنتاج بين البلدين وهذا يعني أن الكميات المنتجة من السلعتين حسب وحدة العمل تختلف بين الدولتين وبالتالي فإن الاحتياجات الوحودية من العمل أو التكاليف الوحودية تختلف داخل كل بلد؛
- 6- تماثل وتشابه الأذواق وبالتالي تماثل خرائط السواء للسلعتين في الدولتين؛
- 7- قابلية انتقال العمل بين القطاعات داخل الدولة الواحدة، وعدم قابليته للانتقال بين الدول؛
- 8- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج أي عدم وجود بطالة؛
- 9- سيادة المنافسة التامة في الأسواق وهذا يعني أن تكاليف الإنتاج تساوي أسعاره؛
- 10- انعدام القيود الجمركية، الضرائب أو الإعانات؛
- 11- انعدام تكاليف النقل الداخلية والخارجية.

### المطلب الثالث: تقييم نظرية الميزة النسبية

على الرغم من أهمية نظرية الميزة النسبية إذ تعتبر واحدة من أهم قوانين الاقتصاد وحجر الزاوية لنظريات التجارة الدولية، إلا أن هناك العديد من الانتقادات التي وجهت لها أهمها:

- 1- اعتمادها على فرضية بسيطة وبعيدة عن الواقع، وهي وجود دولتين وسلعتين؛
- 2- افتراض النظرية أن المبادلات التجارية تكون في شكل مقايضة للسلع بعضها ببعض، وبالتالي إهمال العامل النقدي، الذي من خلاله يتم تقييم الكميات المصدرة والمستوردة بعمولات الدول المشتركة في عملية التبادل<sup>5</sup>؛
- 3- عجزها عن تحديد معدلات التبادل الدولي الفعلية، حيث افترضت أن التبادل يتم على أساس مبادلة وحدة من منتج معين مقابل وحدة من منتج آخر<sup>6</sup>. وكذا اغفالها للقوى التي تلعب دورا هاما في تحديد هذه المعدلات، ويرجع الفضل في تحديد هذه الأخيرة إلى الاقتصادي جون ستيوارت ميل John Stuart Mill واضع نظرية "الطلب المتبادل أو القيم الدولية" سنة 1848 من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي". ويقصد بمعدل التبادل الدولي "عدد الوحدات من سلعة ما التي يتم تصديرها لقاء الحصول على وحدة واحدة من السلعة المستوردة، أي هي عبارة عن السعر العالمي بين السلعتين بصيغ المقايضة السلعية"<sup>7</sup>؛
- 4- اعتمادها على نظرية القيمة في العمل، حيث أن هذه الأخيرة تعتمد على افتراضات يصعب تحقيقها في الواقع أهمها:

أ- أن عنصر العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد المستخدم في العملية الإنتاجية، وبالتالي حساب تكلفة الإنتاج على أساس تكاليف العمل وإهمال تكاليف عناصر الإنتاج الأخرى المشتركة في إنتاج السلعة وهذا غير منطقي؛

ب- عنصر العمل يستخدم بنسبة ثابتة في إنتاج كافة السلع، وهذا غير صحيح فهو يستعمل بنسب متغيرة، فهناك سلع كثيفة العمل وأخرى كثيفة رأس المال... الخ؛

ج- ضف إلى ذلك افتراضها تجانس عنصر العمل، بينما هو في الواقع غير متجانس وذلك لوجود أنواع مختلفة منه تختلف عن بعضها البعض بحسب درجة المهارة ومستوى التدريب: عمل ماهر، يدوي... الخ.

وهذا ما دفع بالاقتصادي الألماني جوتفريد هابرلر G. Haberler سنة 1936، إلى وضع نظرية "تكلفة الفرصة البديلة" محاولا تحرير نظرية ريكاردو من القيود التي فرضتها عليها نظرية القيمة في العمل وخصوصا استخدام كمية العمل في حساب تكلفة إنتاج السلعة واستبدالها بتكلفة الفرصة البديلة. فإذا كان لدينا سلعتين X و Y فإن تكلفة الفرصة البديلة للسلعة X هي عبارة عن "الحجم من المنتج Y الذي يجب التضحية به أو التخلي عنه من أجل الحصول على وحدة إضافية من المنتج X"<sup>8</sup>. وعليه فإن الدولة تتمتع بميزة نسبية إذا كانت تكلفة الفرصة البديلة لسلعة ما هي أقل منها في البلد الآخر، فاختلاف تكلفة الفرصة البديلة هو السبب في اختلاف التكاليف النسبية وبالتالي قيام التجارة الدولية المجزية للطرفين.

5- افتراض النظرية أن تزايد الإنتاج يكون في ظل ثبات العائد مع الحجم والذي يعني "زيادة الإنتاج بنفس النسب التي تزداد بها مدخلات الإنتاج، بحيث لا تتجه تكلفة العمل، الخاصة بإنتاج كل سلعة، نحو الارتفاع أو الانخفاض مهما تغير الإنتاج، شريطة أن يسمح للعمل بالتنقل داخل الدولة وليس بين الدولتين"<sup>9</sup>. وهذا يتناقض مع الواقع، فالتكاليف تزداد مع التوسع في الإنتاج وهذا من شأنه أن يؤدي إلى إلغاء الميزة النسبية، كما أن وفورات الحجم قد تؤدي إلى تناقص التكاليف وبالتالي خلق ميزة نسبية؛

6- إهمال تغير أذواق المستهلكين وبالتالي إهمال جانب الطلب والتركيز على العرض؛

7- إهمال تكاليف النقل والرسوم والتعريفات الجمركية والتي يمكن أن تؤثر في التكاليف النسبية للسلعة خصوصا إذا كانت مرتفعة مما يؤدي إلى فقدان الميزة النسبية في الإنتاج؛

8- افتراض التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج أي أن الاقتصاد في حالة توازن، هو فرض غير واقعي حيث برهن الاقتصادي كينز أن التوازن في اقتصاد بلد معين يمكن

أن يتحقق عند مستوى أقل من التوظيف الكامل مع إمكانية وجود قدر معين من البطالة؛

9- التخصص في نظرية الميزة النسبية هو كامل، فالدولة يجب أن تتخلى كلية عن إنتاج المنتج المستورد من أجل تمكّنها من إنتاج وتصدير المنتج الآخر. لكن في الواقع، التخصص غالبا يكون غير تام بمعنى أنه بعد التبادل، كل بلد يستمر في إنتاج المنتج المستورد بحيث أن الواردات تأتي لتكمل الإنتاج الوطني لكل دولة<sup>10</sup>؛

10- أهم انتقاد وجه لنظرية ريكاردو عدم توضيحها لمصادر الميزة النسبية، بعبارة أخرى عدم قدرتها عن الإجابة على تساؤل محوري وهو ما سبب التكلفة النسبية الأقل في إنتاج سلعة ما ؟ أي ما هي أسباب اختلاف إنتاجية العمل أو شكل منحنيات إمكانيات الإنتاج بين الدول المختلفة ؟ فالنظرية أخذت هذا الاختلاف كمسلمة، دون أي محاولة لتفسير أسبابه، وهذا ما دفع بكل من هكشر وأولين إلى وضع نظرية وفرة عوامل الإنتاج من أجل الإجابة عن هذا التساؤل.

## المبحث الثاني: نظرية وفرة عوامل الإنتاج

### المطلب الأول: عرض النظرية

تُنسب هذه النظرية إلى الاقتصاديين السويديين إلي هكشر Elie Hecksher في سنة 1919 وتلميذه بيرتل أولين Bertil Ohlin في عام 1933، حيث تم وضعها أولا من طرف هكشر ثم أكملها بعد ذلك أولين.

تعتبر نظرية وفرة عوامل الإنتاج أولى المحاولات الرئيسية لتفسير أسباب الاختلاف في المزايا النسبية بين الدول، حيث أعزت ذلك إلى الاختلاف في الوفرة أو الندرة النسبية في عوامل الإنتاج، وبالتالي فإن المزايا الطبيعية وليست المكتسبة هي المحدد للميزة النسبية.

فحسب هكشر فإن أسباب اختلاف التكاليف النسبية لإنتاج سلعة بين الدول وبالتالي اختلاف الإنتاجية يعود إلى سببين هما:

1- الوفرة العملية: فالاختلاف بين الدول في درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج يؤدي إلى اختلاف الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج وبالتالي اختلاف تكاليف الإنتاج النسبية من دولة إلى أخرى.

2- الكثافة العملية: إن إنتاج السلع المختلفة يحتاج إلى كميات مختلفة من عناصر الإنتاج فهناك سلع كثيفة العمل وأخرى كثيفة رأس المال. فإذا كان لدينا سلعتين X و Y وعاملي الإنتاج: العمل L ورأس المال K، نقول في هذه الحالة أن السلعة X هي

كثيفة من رأس المال إذا كانت النسبة  $\frac{K}{L}$  المستعملة في إنتاج X هي أكبر من مثلتها المستخدمة في إنتاج السلعة Y.

نستنتج أنه في نموذج هكشر - أولين هناك نوعين من الاختلافات: اختلافات في حيازة عوامل الإنتاج بين الدول أو ما يسمى بالوفرة العاملة، واختلاف ثاني الذي يسمح للدول بالحصول على ميزة نسبية من اختلافهم في الوفرة العاملة هو اختلاف الكثافة العاملة بين السلع<sup>11</sup>. وبالتالي فمن مصلحة كل دولة إنتاج وتصدير السلعة التي يدخل في إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج المتوفرة لديها، واستيراد السلعة التي يتطلب إنتاجها كمية كبيرة من عوامل الإنتاج التي لا تتوفر لديها بكثافة. فالتبادل الدولي حسب هذه النظرية هو تبادل غير مباشر لعناصر الإنتاج الوفيرة مقابل عناصر الإنتاج النادرة<sup>12</sup>.

### المطلب الثاني: فرضيات النظرية

تستند نظرية هكشر-أولين في بناء نموذجها النظري إلى العديد من الفرضيات، التي بعضها مشتركة مع نظرية ريكاردو: وجود دولتين وسلعتين<sup>13</sup>، إنتاج السلع يخضع لثبات مردوديات الحجم أي أن زيادة استخدام عوامل الإنتاج يؤدي إلى زيادة الإنتاج بنفس النسبة، سيادة حالة المنافسة التامة في الدولتين، الاستخدام الكامل لكل العوامل، حرية انتقال عوامل الإنتاج داخل الدولة الواحدة وعدم إمكانية انتقالها بين الدول مما يعني بقاء الاختلاف بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج في ظل غياب التجارة الدولية، انعدام تكاليف النقل، تماثل وتجانس أذواق المستهلكين بين الدولتين. وأخرى أصلية تنفرد بها وهي :

1- وجود عاملين من عوامل الإنتاج هما العمل ورأس المال، بحيث أن الحيازة النسبية للعوامل تختلف بين البلدين أي أن أحدهما يملك رأس المال أكثر وعمل أقل والعكس بالنسبة للآخر. ضف إلى ذلك قابلية الإحلال بين عاملي الإنتاج في العملية الإنتاجية وذلك تبعا لأسعارهما أي وفرتهما النسبية<sup>14</sup>؛

2- اختلاف كثافة عوامل الإنتاج للسلعتين وبالتالي فإحدى السلعتين هي كثيفة العمل والأخرى كثيفة رأس المال وذلك في البلدين الاثنين، أي أن "إنتاج السلعة يحتاج إلى كميات ثابتة من عناصر الإنتاج لا تختلف من بلد إلى آخر"<sup>15</sup>؛

3- تماثل التكنولوجيا بين البلدين بالنسبة لكل سلعة، فالدول تمتلك نفس التقنيات من أجل إنتاج سلعة معينة وتختلف التكنولوجيا فقط بين السلع؛



4- التخصص غير التام في كلا البلدين، أي استمرار الدولتين في إنتاج السلعتين بعد قيام التجارة بينهما.

نلاحظ أن هناك تشابه بين نظرية هكشر-أولين ونظرية ريكاردو، ولكنها تختلف عن هاته الأخيرة بكونها حاولت تفسير مصدر الميزة النسبية الذي هو مسلمة عند ريكاردو هذا من جهة، ومن جهة أخرى أضافت عامل إنتاج ثاني في التحليل هو رأس المال أي أنها أدخلت عاملي إنتاج قابلان للاستبدال هما العمل ورأس المال<sup>16</sup>.

### المطلب الثالث: تقييم نظرية وفرة عوامل الإنتاج

لقد كانت نظرية هكشر-أولين موضوع العديد من الانتقادات التي مست فرضيات النظرية وكذا جوهرها وتتمثل أهمها فيما يلي :

1- تعتمد النظرية على اختلاف درجة الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج أي أنها تركز على الاختلاف الكمي في عوامل الإنتاج وتهمل الاختلاف النوعي داخل كل عنصر من عناصر الإنتاج لافتراضها تجانس وحدات عناصر الإنتاج. فبالنسبة لعنصر العمل مثلا هناك العمل الماهر، غير الماهر، اليدوي... الخ، لذلك لا بد من إجراء مقارنة بين الدول حول مدى وفرة أو ندرة العمل مع الأخذ بالاعتبار نوعية عنصر العمل. ضف إلى ذلك أن ارتفاع إنتاجية العمل في بلد ما لا يتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل يمكنه من إنتاج سلع كثيفة العمل بتكلفة ارحص نسبيا من بلد آخر يتمتع بوفرة نسبية في العمل ولكن إنتاجية العمل فيه منخفضة<sup>17</sup>؛

2- عدم انتقال عوامل الإنتاج بين الدول، فقط السلع هي القابلة للانتقال دوليا، ولكن الواقع يفند هذه الفرضية فهناك الهجرات العمالية، كذلك بالنسبة لرأس المال فالعديد من الشركات تستثمر خارج بلدانها الأصلية كل هذا يجعل من هذا الفرض غير واقعي؛

3- عدم قدرتها على تفسير التجارة الدولية في ظل المنافسة غير الكاملة؛

4- لم تأخذ بعين الاعتبار حالة تزايد غلة الحجم والتي هي صفة صناعات اليوم؛

5- إمكانية اختلاف دالة الإنتاج للسلعة الواحدة من دولة إلى أخرى. وهذا ما أثبتته الاقتصادي الأمريكي واسيلي ليونتيف Wassily Leontief الذي يعتبر أول من اختبر نظرية هكشر-أولين وذلك في عام 1953، فحسب نظرية هكشر-أولين فإن أمريكا تصدر سلع كثيفة رأس المال وتستورد السلع كثيفة العمل باعتبارها بلد لديه وفرة نسبية في عنصر رأس المال وندرة نسبية في العمل، لكن الدراسة التطبيقية توصلت إلى نتيجة عكسية للنظرية مفادها أن الصادرات الأمريكية هي كثيفة

العمل أما وارداتها فهي كثيفة رأس المال وهذا ما سمي بلغز ليونتيف. وقد قام ليونتيف بإعادة اختباره في سنة 1956 ولكن توصل إلى نفس النتيجة وتبعه كتاب آخرون مثل بالدوين Baldwin في سنة 1971 وتوصلوا إلى نفس التناقض<sup>18</sup>. وقد قدمت العديد من التفسيرات للغز ليونتيف، نذكر منها:

- إن الدراسات الأكثر نجاحا في التوفيق بين نظرية هكشر-أولين ولغز ليونتيف هي التي شككت في تجانس العمل ورأس المال، حيث أن عملية تقسيم رأس المال إلى رأس مال مادي وبشري أظهرت أن الولايات المتحدة الأمريكية هي ذات وفرة نسبية في رأس المال البشري أكثر منها في رأس المال المادي<sup>19</sup>. ونتيجة لذلك ظهر ما يسمى بالنموذج العمالي الحديث *approche néo-factorielle* الذي استخدم الرأس المال البشري كأساس للمزايا النسبية. وبالتالي يمكن صياغة هذه النظرية كما يلي: البلد الوفير نسبيا من رأس المال المتعلم يصدر المنتج الكثيف من العمل المؤهل، وفي الحالة العكسية يصدر المنتج الكثيف من العمل غير مؤهل<sup>20</sup>.

- أما التحليل الاقتصادي الذي قدم للغز ليونتيف فيمكن في أن تقنيات الإنتاج هي ليست متماثلة بين الدول، بعبارة أخرى أن الفارق بين الدول لا ينتج فقط من اختلاف عوامل الإنتاج<sup>21</sup>. وإنما كذلك من الاختلاف في دالة إنتاج السلعة الواحدة، فعدم الأخذ بعين الاعتبار الصناعات التي تتميز بما يسمى "بظاهرة انعكاس كثافة عوامل الإنتاج" والتي يقصد بها أن يكون إنتاج السلعة الواحدة هو كثيف الاستخدام لرأس المال عند توفر رأس المال وكثيف الاستخدام للعمل عند توفر العمل. وتحدث هذه الظاهرة عندما تكون مرونة إحلال عناصر الإنتاج محل بعضها البعض في العملية الإنتاجية كبيرة. مع ظاهرة انعكاس الكثافة العمالية أي تلك الصناعات التي تتميز بدرجة عالية من الإحلال المتبادل بين عنصري العمل ورأس المال، فإن نظرية هكشر-أولين لا يمكن تطبيقها ولذلك كان الأجدى استثناء هذا النوع من الصناعات في دراسة ليونتيف من أجل تفادي النتائج المظلمة.

من خلال ما سبق يمكن القول أن ليونتيف ألغى فرضية تماثل دوال الإنتاج للسلعة الواحدة لنظرية هكشر-أولين، وأن تقنيات الإنتاج هي ليست نفسها في كل الدول وبالتالي فالفارق بين الدول لا يمكن أن يكون ناتج فقط عن الاختلاف في عوامل الإنتاج<sup>22</sup>. كما أن افتراض تجانس دوال الإنتاج يعني إلغاء دور البحث والتطوير وما ينجم عنه من تقدم تكنولوجي يمكن الدول من الحصول على مزايا نسبية

مكتسبة، ضف إلى ذلك أنه أضفى الطابع السكوني على النظرية وجعلها عاجزة عن التكيف مع التغيرات.

### المبحث الثالث: النظريات الحديثة للتجارة الدولية

نظرية هكشر-أولين تبني الميزة النسبية على أساس الاختلاف بين الدول في حيازة عوامل الإنتاج وبذلك تعتبر أكثر نجاحا في تفسير التجارة بين الدول المتطورة والنامية والتي تسمى غالبا بتجارة الشمال-الجنوب والتي تقوم أساسا على وفرة رأس المال والعمل المؤهل لدى الأولى ووفرة الموارد الطبيعية لدى الثانية. مع ذلك يبقى هناك جزء مهم من المبادلات خصوصا التجارة بين الدول المتطورة والتي تسمى بتجارة الشمال-الجنوب لم تفسره هذه النظرية، فالدول لا تستخدم نفس التكنولوجيا، والعديد من الصناعات تعمل في ظل المنافسة غير تامة وبمردوديات حجم غير ثابتة، كذلك هناك تميز المنتجات وأذواق المستهلكين المختلفة كل هذا يتطلب ضرورة وجود نظريات أخرى تأخذ بعين الاعتبار المتغيرات التي أغفلتها نظرية هكشر-أولين. والجدير بالذكر أن هذه النماذج لم ترق من مستوى الفرضية إلى مستوى النظرية العلمية الكاملة في التجارة الدولية كما هو الحال بالنسبة لنظرية هكشر-أولين ولكنها تمثل تحليلات وأفكار في تفسير التبادل الدولي وذلك تحت ظروف محددة ومختلفة عن تلك التي يقوم عليها نموذج هكشر-أولين<sup>23</sup>.

### المطلب الأول: نموذج الفجوة التكنولوجية

نموذج الفجوة التكنولوجية لـ مايكل بوزنر Michaël Posner يعتبر التطور التكنولوجي أحد عوامل الإنتاج كالعمل ورأس المال فهو واحد من المصادر المعاصرة للتخصص، وبالتالي فالدولة التي تكون هي السبابة في إنتاج سلعة جديدة قبل غيرها تتمتع بميزة نسبية في هذا المنتج مقارنة مع الآخرين وهذا لمدة زمنية معينة نتيجة احتكارها سوق هذه السلعة وبذلك فهي تلبى الاستهلاك المحلي وكذا الطلب الخارجي ليتم بعد ذلك تقليد هذا المنتج بسبب انتشار التكنولوجيا، لتستمر العملية بعد ذلك بظهور ابتكارات جديدة، فالفارق التكنولوجي هو المحدد للتجارة الدولية حيث أن الدول المتطورة تصدر السلع الكثيفة من التكنولوجيات الجديدة والدول الأخرى تصدر المنتوجات العادية produits banalisés. بعبارة أخرى ان الدولة المبتكرة تحصل على ميزة نسبية مكتسبة ذات طبيعة احتكارية، تكسبها أفضلية في إنتاج وتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا. فعند بداية إنتاج هذه السلعة في الدول المقلدة تفقد الدولة المبتكرة للسلعة ميزتها النسبية المكتسبة أي زوال الفجوة التكنولوجية، وبالتالي فإن العوامل التكنولوجية باعتبارها مفسرة للتجارة الدولية في السلع

الصناعية ذات الكثافة التكنولوجية، يحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر-أولين) كمفسر للتبادل الدولي على أساس اختلاف المزايا النسبية الطبيعية.

ورغم أهمية نموذج الفجوة التكنولوجية ونتائج الدراسات التطبيقية الداعمة له إلا أنه ظل عاجزا عن الإجابة عن أسباب ظهور الفجوة التكنولوجية وحجمها وكذا المدى الزمني الذي يمكن خلاله استمرار الفجوة قبل إزالتها، وهذا ما حاولت نظرية دورة حياة المنتج الإجابة عليه وبالتالي سد الثغرات التي عانى منها هذا النموذج.

### المطلب الثاني: نموذج دورة حياة المنتج

يعتبر هذا النموذج أعم وأوسع من نموذج الفجوة التكنولوجية، حيث حاول من خلاله ريموند فرنون Raymond Vernon توضيح المراحل المختلفة التي يمر بها منتج جديد والتغيرات التي تحدث على الميزة النسبية له خلال هذه المراحل وذلك بالتطبيق على الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها الرائدة في إنتاج السلع الجديدة، نظرا لتفوقها التكنولوجي نتيجة وفتتها من اليد العاملة العالية المهارة وكذا رؤوس الأموال.

ويمكن تلخيص المراحل الأربعة لدورة حياة منتج : الظهور، نمو أو توسع

الطلب، إشباع الطلب أو النضج، الركود كما يلي:

1- مرحلة التقديم: وهي مرحلة اختراع وتطوير وتعديل المنتج في أمريكا وتسويقه في أسواقها المحلية، والمنتج في هذه المرحلة يكون كثيف التكنولوجيا .

2- مرحلة نمو المنتج: نجاح المنتج وبداية تصديره لدول أخرى مرتفعة الدخل، أي لها نفس مستوى المعيشة والمتمثلة في الدول الأوروبية واليابان.

3- مرحلة النضج: يتم استيعاب تكنولوجيا إنتاج المنتج الجديد في الدول الصناعية الأخرى، وبالتالي انطلاق هذه الأخيرة في إنتاج هذا المنتج لتلبية حاجات أسواقها المحلية. وخلال هذه المرحلة المنتج يتميز بأنه كثيف اليد العاملة، فهذه الدول الصناعية المقلدة للمنتج تكتسب ميزة نسبية قائمة على أساس العمل الذي هو نسبيًا أقل تكلفة. بعبارة أخرى أن التقليد أدى إلى إبطال التكنولوجيا وبالتالي تحويل الميزة المتحصل عليها من طرف المبتكر إلى ميزة عاملية.

4- مرحلة التدهور: المنتج في هذه المرحلة يتميز بالنمطية الشديدة حيث يصبح منتج الاستهلاك الواسع أين خصائصه كالشكل، الألوان، الوزن... الخ تصبح غير قابلة للتحسين، ولاعتبارات التكلفة بسبب انخفاض الأجور في دول العالم الثالث فإنها تصبح تتميز بميزة نسبية في إنتاج هذا المنتج وبالتالي تصديره، بينما المؤسسة الأمريكية

المبتكرة فإنها تتخلى عن إنتاجه من أجل استيراده بتكلفة زهيدة من دول العالم الثالث وتوجه إلى الاهتمام بابتكار منتجات أخرى جديدة وبالتالي بداية دورة أخرى.

ما يمكن استنتاجه أن الميزة النسبية لأمريكا في الابتكار والاختراع هي مؤقتة ومتناقصة مع الزمن بسبب انتقال هذه الميزة للدول الأخرى بمجرد اكتساب المعرفة التكنولوجية. وطول المدة التي تتمتع خلالها الولايات المتحدة بهذه الميزة على غيرها من الدول يتوقف على عدة أمور منها: سرعة استيعاب الدول الأخرى لتكنولوجيا إنتاج المنتج الجديد، وجود وفورات حجم تكون كعائق أمام دخول المنافسين، الاستمرار في إدخال تحسينات إنتاجية مستمرة على المنتج... الخ. وبالتالي فحتى يضمن بلد ما بقائه تنافسي يجب عليه الاستمرار في البحث والتطوير، بينما الدول الأخرى فيجب أن تراهن على قدرتها على الإنتاج بأقل التكاليف من أجل جذب الصناعات التي تتواجد في مرحلة النمو والنضج.

ما يعاب على هذا النموذج هو جعله الولايات المتحدة الأمريكية هي مركز العالم في الابتكار وهذا يعتبر إنقاص من إمكانيات الدول الأخرى في الإبداع والابتكار، فالابتكار لم يعد حكرا على بلد واحد. من بين الانتقادات كذلك صعوبة تحديد بدقة طول مختلف المراحل لسلعة معينة، فالمنتجات لم تعد تخضع لهذه المراحل، فالمؤسسات تتجه أكثر فأكثر إلى الإطلاق مباشرة على مستوى السوق العالمي (السلع النمطية)، كما أن الفترة الزمنية الفاصلة بين مختلف المراحل تقلصت، فالإنتاج عن طريق الفروع في الخارج يظهر غالبا دون مرحلة وسيطة للتصدير من طرف المؤسسة الأم. بالإضافة إلى العديد من الأسئلة التي لم يجب عنها هذا النموذج: لماذا مؤسسات بعض الدول تفرض نفسها في قطاعات جديدة خاصة؟ ماذا يحدث عندما الطلب يظهر في آن واحد في بلدين مختلفين كما هو الحال اليوم؟ لماذا الدول التي سوقها الداخلي لمنتج معين هو بطيء التطور أو محدود تصل إلى قمة المنافسة العالمية؟ لماذا صناعات لا تخسر ميزتها كما افترض نموذج فرنون وتصل إلى المحافظة على ميزتها بينما أخرى لا<sup>24</sup>.

### المطلب الثالث: نموذج التجارة داخل الصناعة

الملاحظ أن نظرية وفرة عوامل الإنتاج تتبأت بأن التجارة تتم خصوصا بين دول ذات وفرة نسبية من عوامل مختلفة أي أن النموذج قائم على الاختلاف في حيازة عوامل

الإنتاج بين الدول، وأن الدولة لا تصدر وتستورد في نفس الوقت منتجات من نفس الصناعة فهي مثلا تستورد القمح مقابل تصدير السيارات وهي ما تسمى بالتجارة بين الصناعات<sup>25</sup> inter-branch أو interindustriel.

لكن الواقع يدل على عكس ذلك، فالتجارة الدولية تتركز خصوصا بين دول ذات وفرة عاملية متشابهة، ضف إلى ذلك أن دول عديدة تصدر وتستورد نفس السلعة كالتجارة بين الدول الصناعية المتقدمة وهو ما يسمى بالتجارة داخل الصناعة intra-industriel أو داخل الفرع intra-branch، فهذا النوع من المبادلات يقوم على أساس تميز المنتجات ووفورات الحجم. فالتجارة بين الصناعات تعكس الميزة النسبية الطبيعية بينما التجارة داخل الصناعة فتعكس الميزة النسبية المكتسبة<sup>26</sup>.

نموذج التجارة داخل الصناعة طور من طرف كل من هلبمان Helpman، بول كروكمان Paul Krugman وكلفن لانكاستر Lancaster إضافة إلى كتاب آخرين وذلك منذ 1979. ويمكن تلخيص الخصائص التي تتميز بها هذه النظرية في النقاط التالية<sup>27</sup>:

1- المنافسة الاحتكارية: بول كروغمان افترض أن الصناعات تعمل في ظل المنافسة الاحتكارية، وفي ظل هذه الأخيرة فإن كل مؤسسة تنتج منتوجا متميزا، أي أن المنافسة الاحتكارية تؤدي إلى ظهور التبادل الدولي بين أنواع مختلفة من نفس السلعة داخل الصناعة الواحدة بعكس النمط التقليدي والذي يفترض تبادل السلع من صناعات مختلفة.

2- وفورات الحجم أو اقتصاديات الحجم: من بين فرضيات هكشر-أولين أن السلعتين يتم إنتاجهما في البلدين بمروديات حجم ثابتة وبالتالي تم استبعاد مردوديات الحجم المتزايدة خصوصا في حالة المبادلات بين بلدين متقاربين من حيث الحيازة العاملة وكذا المستوى التكنولوجي، ويقصد باقتصاديات الحجم "تقليص التكلفة الوحودية للإنتاج تدريجيا مع زيادة الإنتاج"<sup>28</sup>، أي أنها العلاقة الموجودة بين الكميات المنتجة وتكلفة الإنتاج. ويعتبر كروغمان أحد الكتاب الذين قاموا بدراسة المنافسة غير التامة بالعلاقة مع نظرية التجارة الدولية وذلك خلال سنتي 1979 و1980 معتمدا في ذلك على مسلمة مفادها أن التبادل بين الدول ناتج عن اقتصاديات الحجم بدلا من فرضية الاختلاف في الحيازة لعوامل الإنتاج لهكشر-أولين وتوصل إلى خلاصة أنه تحت ظروف المنافسة غير تامة، فإن التبادل مفيد للطرفين إذ على كل بلد التخصص

في السلعة التي له فيها سوق محلي أكثر اتساعاً<sup>(29)</sup>. وبالتالي فكل بلد يتخصص في إنتاج السلعة التي يستفيد فيها باقتصاد الحجم.

3- **التنوع الإنتاجي**: كما هو معلوم فإن أذواق المستهلكين تتميز بالتنوع والتعدد ولهذا السبب نجد أن معظم السلع الصناعية الاستهلاكية تختلف من حيث مواصفاتها الجوهرية والشكلية، وهذا التنوع في المنتجات هو من أجل تمكين المستهلكين من الحصول على النوع الأقرب إلى إشباع حاجاتهم وملاءمة أذواقهم.

ما يمكن استخلاصه أن نموذج التجارة داخل الصناعة يعتبر مكملاً لنظرية الوفرة العاملة وليس بديلاً عنها وذلك بإضافته لمصادر أخرى للميزة النسبية وهي اقتصاديات الحجم وتنوع المنتجات، ضف إلى ذلك أن هذا النموذج أخذ بعين الاعتبار الموضوعات التي أغفلتها نظرية هكشر-أولين، فهو يتطابق إلى حد كبير مع واقع التجارة الدولية في عالم اليوم الذي يتسم بالتجارة القائمة على تمييز المنتجات ووفورات الحجم والمنافسة الاحتكارية. فوفورات الحجم تساعد على تخفيض تكاليف الإنتاج، تمييز المنتجات يسمح للمستهلك باختيار أوسع بين أصناف متعددة، أما المنافسة الاحتكارية فتحفز على الابتكار والبحث المستمر من أجل خفض التكاليف<sup>30</sup>. لكن ما يعاب عليه أن التبادل الدولي يمكن أن يظهر في فروع تتميز بوفورات حجم محدودة جداً. فمن الصعب جداً حسب بورتر إثبات العلاقة بين وفورات الحجم والنجاح الدولي، فمثلاً الشركات الإيطالية حققت وفورات الحجم في الأجهزة الكهربائية، المؤسسات الألمانية في الأجهزة الكيماوية، المؤسسات السويدية في الأجهزة المنجمية، ولكن ولا واحدة من هذه الدول كان لها طلب داخلي قوي على المنتجات المعنية -على اعتبار أن حجم السوق الداخلي هو ميزة- ومع ذلك مؤسساتها فرضت نفسها عالمياً<sup>31</sup>.

يضاف إلى النظريات الحديثة السالفة الذكر نموذج الميزة التنافسية، ونظراً لأهميته خصصنا له المبحث الموالي.

### المبحث الرابع: نظرية الميزة التنافسية

إن مصطلح الميزة التنافسية يعتبر امتداداً لمصطلح الميزة النسبية، فهذه الأخيرة هي شرط ضروري ولكن غير كاف لتحقيق الميزة التنافسية، ويكمن الاختلاف بينهما في كون الميزة النسبية تتم على أسس التحليل الساكن وتعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج، بينما الميزة التنافسية فهي تقوم على أسس التحليل الديناميكي حيث يمكن خلقها واكتسابها فهي تتغير عبر الزمن بتغير الوفرة

النسبية للموارد وتغير التكنولوجيا وكذا احتياجات السوق وبالتالي فهي ديناميكية وليست ساكنة<sup>32</sup>.

فالميزة التنافسية هي من صنع المؤسسات والدول وبالتالي فهي لا تتصف بالاستمرارية لأنها مرتبطة بما يمكن أن يصل إليه الآخرون وربما تفوقهم عليها وذلك عن طريق الابتكار والاختراع، وهذا بعكس المزايا المطلقة والنسبية التي تتمثل في ما تملكه الدول من هبات وموارد طبيعية كالمواد الأولية واليد العاملة الرخيصة... الخ التي تسمح لها بالإنتاج بتكلفة منخفضة. فالميزة التنافسية تتجاوز مفهوم الميزة المطلقة ومفهوم الميزة النسبية وذلك بتحويلها من الهبة الطبيعية إلى عملية الإيجاد عن طريق الابتكار والاختراع<sup>33</sup>. وبالتالي ففي حالة عدم توفر تلك الموارد فإن هذا لا يشكل عائقا أمام اكتساب ميزة تنافسية، لأن تلك الأخيرة يتم إيجادها<sup>34</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أن مصطلح التنافسية هو مفهوم خاص بالاقتصاد الجزئي حيث تم تحديده وإدراكه على مستوى المؤسسة ليتم نقله بعد ذلك على مستوى الاقتصاد الكلي، وقد تصاحب الاهتمام بالتنافسية الدولية مع أزمة العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة 1981-1987 خصوصا مع مبادلاتها مع اليابان وزيادة حجم المديونية الخارجية. ليزداد الاهتمام به وبشكل مكثف مع بداية سنوات التسعينات كنتيجة طبيعية للنظام الاقتصادي العالمي الجديد وبروز ظاهرة العوالة<sup>35</sup>.

### المطلب الأول: الأسس النظرية للميزة التنافسية

إن نظريات التجارة الدولية الحديثة والتي أهمها نموذج دورة حياة السلعة، نموذج الفجوة التكنولوجية، نموذج التجارة بالسلع المصنعة وغيرها اعتمدت على الميزة النسبية في تحليل التبادل الدولي والتخصص التجاري، وبالرغم من إضفاء هذه النظريات صفة الحركية على الميزة النسبية إلا أنها بقيت عاجزة عن تفسير الأسباب التي تمكن الدول من خلق ميزة نسبية وكذا طريقة المحافظة عليها لذلك جاءت نظرية الميزة التنافسية التي اعتمدت على التجديد والتطوير كما اتسمت بالشمولية لارتكازها ليس فقط على محدد الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج وإنما على أكثر من محدد.

بورتر حاول صياغة نظرية ديناميكية اتخذت من المحددات الأربعة للماسة عنصرا مهما في خلق بيئة محلية ملائمة ومشجعة للمنافسة ودافعة لزيادة القدرة التنافسية للدول وذلك من خلال التفاعل فيما بين هذه المحددات. وبذلك تمكن من



التحول من المفهوم الساكن للميزة النسبية إلى مفهوم ديناميكي يعتمد أساسا على وفرة عناصر الإنتاج التي يخلقها الإنسان ولم يكتف بذلك بعوامل الإنتاج الموروثة فقط<sup>36</sup>. فبورتر تناول أساسيات بناء نظرية جديدة للميزة التنافسية، واعتبر أن تحقيق هذه الأخيرة يمر عبر الأسواق المحلية أولا ثم بعد ذلك يتم الولوج إلى الأسواق العالمية، كما أنه ركز اهتمامه في هذه النظرية على البحث عن المحددات المفسرة للميزة التنافسية أي المحددات التي تؤدي إلى خلق وتعزيز المزايا التنافسية للدول<sup>37</sup>. هذه المحددات تتمثل في أربعة عناصر هي :

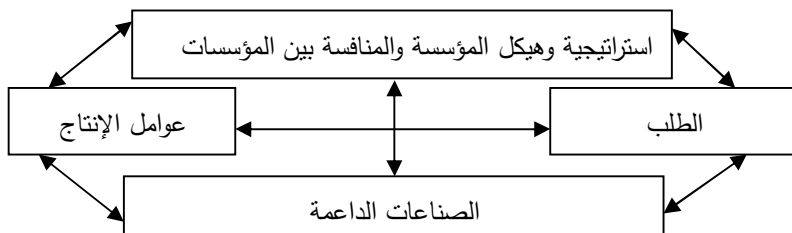
- كمية ونوعية عناصر الإنتاج، حيث تم التمييز بين نوعين من عناصر الإنتاج: العناصر الطبيعية الموروثة كالعمل ورأس المال والأرض، وعناصر منتجة تسمى بعوامل الانتاج المتقدمة كرأس المال البشري، المؤسسات العلمية المتطورة، البنى التحتية الحديثة، مراكز البحث... الخ. فبينما نظرية هكشر-أولين اعتمدت على النوع الأول، فإن نظرية بورتر تعتمد على النوع الثاني أي على العناصر المنتجة<sup>38</sup>. فهذه الأخيرة يمكن خلقها، كما أنها تساهم في تحقيق مزايا تنافسية ذات مستوى أعلى بعكس الموارد الطبيعية التي تخلق مزايا تنافسية غير ثابتة<sup>39</sup>.

- أوضاع وظروف الطلب الداخلي، فالمؤسسة يمكنها تحقيق ميزة تنافسية إذا كان المشترين متطلبين لأن ذلك يفرض عليها تحسين نوعية ومواصفات منتجاتها، كما أن سعة السوق الداخلية يحفز المؤسسات على تسريع التجديد وتكثيف الاستثمارات.

- دور الصناعات المغذية والمكملة، فوجود قطاعات موردة ذات قدرة تنافسية على مستوى السوق العالمي، يمكن المؤسسة من الوصول بسرعة إلى الموارد المختلفة.

- المنافسة المحلية بين المؤسسات، وجود منافسة شديدة في السوق المحلية تعمل على تحقيق قدرة عالية على المنافسة داخل القطاع المعني وبالتالي النجاح في السوق العالمية.

الشكل رقم 1: محددات الميزة التنافسية لبورتر



Source : Michael E.Porter, l'avantage concurrentiel des nations, traduit par pierre mirailés, Catherine Bathélémy et Eve Dayre-Mielcarski, interéditons, Paris, 1993, P : 80.

علاوة على هذه المحددات الأربعة الرئيسية، أضاف بورتر محددين مكملين أو ثانويين هما: الصدفة وتتمثل في الأحداث التلقائية التي تؤدي إلى خلق ظروف مواتية أو غير مواتية لتحقيق المزايا التنافسية كالحروب والكوارث الطبيعية... الخ، أما الثاني فيتضمن سياسات الحكومة كالسياسة الضريبية، القوانين المضادة للاحتكار، سياسة الاستثمار وغيرها من السياسات التي تدعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية بالدولة.

هذا الإطار الذي يلخص النتائج التي توصل إليها بورتر أطلق عليه اسم الماسة الوطنية، فالإسهام الأساسي لبورتر يتمثل في دراسته للتنافسية كعملية وليس كنتيجة<sup>40</sup>. حيث لخص هذه العملية في العناصر الأربعة السالفة الذكر، هذه الأخيرة تعتبر بمثابة مواصفات للبيئة التنافسية الملائمة لأن التفاعل الجيد بين هذه العناصر يؤدي إلى توفير البيئة الملائمة لعمل المؤسسات ودعم صادراتها وتنافسياتها في التجارة الدولية<sup>41</sup>.

**المطلب الثاني: فرضيات النظرية**

بورتر انطلق في بناء نظريته من فرضيات يمكن تلخيص أهمها فيما يلي<sup>42</sup> :

- 1- الأخذ بالاعتبار المفهوم الواسع للمنافسة وعدم حصرها فقط في التكاليف وبالتالي لا بد على النظرية الجديدة أن تشمل على كل من: الجودة، تمييز المنتجات، الفوارق التكنولوجية، ووفورات الحجم. بمعنى يجب معرفة لماذا مؤسسات بعض الدول تتجح أفضل من أخرى في خلق هذه المزايا الضرورية للمحافظة على إنتاجية مرتفعة ومتزايدة؛
- 2- المنافسة هي ديناميكية وتتطور باستمرار وذلك بعكس الرؤية السكونية، فالميزة التنافسية هي نتاج الاستعداد المتجدد والمستمر في اقتراح ابتكارات وتحسينات معترف بها على المستوى الدولي؛

- 3- دور الدولة في عملية الابتكار بمعنى كيف يمكن لبلد ما أن يخلق محيط يسمح للمؤسسات بالابتكار بسرعة أكبر من المنافسين الأجنبي في فرع نشاط معين؟
- 4- في وضع المنافسة الساكنة فإن عوامل الإنتاج للبلد هي ثابتة، بينما في وضع المنافسة الحقيقية فإن المعايير الأساسية هي الابتكار والتغيير، فالمؤسسات يجب عليها البحث عن زيادة أرباحها عن طريق منتجات وطرق إنتاج جديدة؛
- 5- المؤسسات تلعب دورا أساسيا في عملية خلق ميزة تنافسية لذلك سلوكها يجب أن يكون جزء مكمّل لكل نظرية خاصة بميزة الدول، بمعنى أن نظرية جديدة يجب أن توجه المؤسسات في إعداد إستراتيجية تسمح لهم بتموقع أفضل على مستوى المنافسة الدولية. والجدير بالتنويه أنه وفق نموذج الميزة التنافسية، فإن هيكل التجارة الدولية يتحدد على أساس تخصص الدولة في إنتاج وتصدير السلع التي تتمتع في إنتاجها بمزايا نسبية مكتسبة، في حين أن هيكل الواردات يتشكل من السلع التي تفتقر الدولة في إنتاجها إلى أي عناصر للتميز التنافسي بسبب عدم تمتعها بوفرة في عناصر الإنتاج الديناميكية المتمثلة في التطور التكنولوجي ورأس المال البشري<sup>43</sup>.

### المطلب الثالث: تقييم نموذج الميزة التنافسية

إن مفهوم التنافسية على مستوى الدولة شهد جدلا ونقاشا حادا منذ منتصف التسعينات، بين مؤيد ورافض له، الاتجاه المؤيد عرف بالاتجاه الاستراتيجي أما الرافض فعرف بالاتجاه الليبرالي أو الواقعي.

فالاتجاه الليبرالي بزعامة الاقتصادي بول كروغمان يشكك في مفهوم التنافسية على مستوى الدولة، فحسبه فإن مفهوم القدرة التنافسية الوطنية هو مفهوم مراوغ فالدول لا تتنافس بنفس الطريقة التي تتنافس بها المؤسسات، فهاته الأخيرة عندما تكون غير تنافسية فإن ذلك يؤدي بها إلى الزوال والخروج من السوق أي هناك رابحون وخاسرون فمكسب مؤسسة يعني خسارة للمؤسسة المنافسة لها، بينما في حالة الدول أين هناك مصدرون ومستوردون فإن نجاح اقتصاد دولة ما لا يكون على حساب دولة أخرى وإنما يعني أنه بإمكانها بيعها لهذه الدولة منتجات عالية الجودة وبأسعار منخفضة، فالتجارة الدولية ليست لعبة بمجموع صفر<sup>44</sup>. أي أن التبادل التجاري بين دولتين هو مربح لكلا الطرفين على حد سواء.

والتنافسية حسبه لا معنى لها عندما تطبق على الاقتصادات الوطنية، أي أنها خاصة بالمؤسسات وليس بالدول وبالتالي فهي هاجس خاطئ وخطير في نفس الوقت<sup>45</sup>.

وأن الخطر الحقيقي الأكبر يكمن في أن هاجس التنافسية هذا سوف يقود إلى صراع تجاري وربما إلى حرب تجارية عالمية<sup>46</sup>.

من خلال ما سبق يلاحظ أن وجهة نظر كروغمان تركز أكثر على التجارة الدولية مهملة الجوانب والأبعاد الأوسع لمفهوم التنافسية كهيئة الأعمال التجارية مثلا، لذلك فإن الحجة المضادة للاتجاه المؤيد لنظرية التنافسية تتمثل في أن الدول لا تتنافس فقط على أساس التجارة، بل أيضا تتنافس من خلال سياسات تعزيز النمو الأعلى ورفع مستويات المعيشة من خلال توفير بيئة مواتية للاستثمار والأعمال التجارية، بعبارة أخرى أن الدول تتنافس من خلال المؤسسات التي ترعاها أو تستضيفها.

من جهة أخرى هناك من الكتاب من يعتبر فكرة أن الدول تتنافس على المستوى الدولي بأنه مفهوم خاطئ لأن الدول لا تتنافس حقيقة في مجال الأعمال<sup>(47)</sup>. فتنافسية الدولة تستهدف الإشارة إلى الطريقة التي تساهم بها الدول في التنافسية الدولية لمؤسساتها لأنه من المؤكد أن المحيط التجاري، السياسات الحكومية والثقافة الوطنية لبلد يمكن أن تكون لصالح أو ضد تنافسية مؤسساته<sup>(48)</sup>. كما أن فكرة تنافسية الدولة تجعلنا نفكر في أن زيادة الصادرات وزيادة الحصص من السوق على المستوى الدولي هي فقط الأهداف الأساسية للدولة، وبذلك نكون على خطوتين من المفهوم السيئ الذي يعظم تشييط الواردات عن طريق الرقابة. هذه الرؤية "المركنتيلية" تؤدي إلى تقليص المبادلات التجارية والرفاهية الاقتصادية العالمية، مع أن التجارة الدولية في مجملها هي مفيدة وليست فقط الصادرات لأن المؤسسات الأجنبية تنقل العديد من جوانب ثقافتها للدول المستقبلية وللمؤسسات هذه الدول وتستفيد في المقابل من ثقافة ومحيط هذه الدول وهذا ما يسمح بمعارضة فكرة أن أرباح التجارة الدولية تنحصر فقط في الدول المصدرة<sup>49</sup>.

من جهته Riccardo Petrella يرى أن للتنافسية عدة آثار يمكن تلخيصها في النقاط التالية<sup>50</sup>:

- 1- أنها عززت هيمنة منطق الحرب في العلاقات بين المؤسسات وبين الدول؛
- 2- تقلص دور الدولة التي لم تعد المحقق والضامن للمصلحة العامة، بل أصبحت متعامل من بين المتعاملين الآخرين مهمتها خلق الظروف الأكثر ملاءمة لتنافسية المؤسسات، ضف إلى ذلك أن الشركات العملاقة اعتبرت كمتعامل أساسي والمسؤول عن الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية للمجتمعات؛

3- إن ازدياد التنافسية يؤدي إلى فقدان الأسواق لطابعها التنافسي وذلك نظرا لتقلص عدد المتعاملين المتواجدين في هذه الأسواق؛  
أما بالنسبة لأكتوف Omar Aktouf فإن نقاط الضعف في نظرية بورتر تتمثل في<sup>51</sup>:

- 1- أن بورتر في بناء نظريته قام بنقل على مستوى الدول ما استنتجه وكتبه منذ عشر سنوات سابقة في إطار أعماله حول الإستراتيجية التنافسية للشركات؛
- 2- هل يمكن للأمم والدول أن توضع على قدم المساواة كالمؤسسة؟ وبالتالي هل يمكن للدول أن تتنافس مع بعضها البعض؟ ويضيف أكتوف هل يمكن تقليص وتحجيم أهداف الدول في البحث عن المزايا، الأرباح، والمردودية المالية؛
- 3- إن التبادل الحر في إطار التنافسية هو عبارة عن سباق للهيمنة على الآخر؛
- 4- المنطق المالي التعظيمي la logique financière maximaliste للسوق المنظم ذاتيا للرأسمالية هل يوضع على قدم المساواة مع السوق الاجتماعي المنظم من طرف الدولة للرأسمالية الصناعية لألمانيا أو اليابان؟ ومع ذلك بورتر أخذ في دراسته دون تمييز: مؤسسات أمريكية، إنكليزية، سويدية، ألمانية، يابانية... الخ.

## الخاتمة

من خلال ما سبق نخلص إلى النتائج التالية:

- 1- تعتبر نظرية الميزة النسبية مركز نظريات التجارة الدولية، وقد بنيت هذه النظرية على عامل إنتاجي وحيد هو العمل، وكان من أهم نتائجها أن الميزة النسبية ناتجة فقط عن اختلاف إنتاجية العمل بين الدول. وهي بذلك تشكل نموذج بسيط جدا ولا يمكن الاعتماد عليه من أجل تفسير مجمل المسائل المتعلقة بالتجارة الدولية؛
- 2- لتأتي بعد ذلك نظرية وفرة عوامل الإنتاج لهكشر-أولين محاولة تمحيص نظرية ريكاردو وذلك بتفسير أسباب الاختلاف في الإنتاجية بين الدول التي هي مسلمة عند ريكاردو أي مصادر الميزة النسبية، وهي بذلك تعتبر امتدادا لنظرية ريكاردو ومكملة لها؛
- 3- نموذج هكشر-أولين اعتبر مصدر الميزة النسبية يكمن في سبب واحد هو الوفرة أو الندرة النسبية في عاملي الإنتاج-العمل ورأس المال-، وبالتالي اعتماده على المصادر الطبيعية وإهماله للمصادر المكتسبة؛
- 4- من بين أهم الدراسات التجريبية لنظرية الوفرة العاملة دراسة ليونتييف التي سميت "بلغز ليونتييف"، التفسيرات الممنوحة لهذا اللغز سمحت بتجاوز عاملي الإنتاج: العمل

ورأس المال كمصدر للميزة النسبية إلى مصادر أخرى كـرأس المال البشري وذلك ضمن النموذج العملي الحديث néo-factoriels، وبذلك يكون هذا النموذج قد ألقى الفرض الخاص بتجانس العمل وقسمه إلى عمل ماهر أو الرأس المال البشري، وعمل غير ماهر؛

5- المحاولات المتعددة لتفسير لغز ليونتيف أسفرت عن ظهور موجة جديدة ومنتوعة من النماذج التي أدخلت جوانب أهملها الفكر الكلاسيكي والنيوكلاسيكي في التجارة الدولية كالتغيرات التكنولوجية، اقتصاديات الحجم... الخ كمصدر من مصادر الميزة المقارنة. هذه النماذج تمثلت أولاً في نموذجي الفجوة التكنولوجية ودورة حياة المنتج اللذين أقرأ بالتغيرات التكنولوجية واعتبراها من بين عوامل الإنتاج، أي أنهما أدخلتا عامل التكنولوجيا والبحث والتطوير كمصدر للميزة النسبية المكتسبة. حيث أن الميزة النسبية في هذين النموذجين هي ديناميكية نظراً لإدخال عامل الزمن وهي تتسم بالوقتيّة حيث أنها تزول بمجرد استيعاب تكنولوجيا إنتاج المنتج الجديد من طرف الدول الأخرى. أما نموذج التجارة داخل الصناعة والذي درس ظاهرة حديثة كلياً والمتمثلة في التجارة داخل القطاعات، فإنه أقر بوفورات الحجم وتمايز المنتجات كأساس للميزة النسبية. وعليه نقول أن هذه النماذج أضافت مصادر جديدة للميزة النسبية، وبالتالي فهي مكملّة لنظرية الميزة النسبية وليست بديلاً عنها؛

6- بالنسبة لنموذج "الميزة التنافسية"، فقد استهدف تقديم مقارنة شاملة وجديدة كلياً لقضايا التجارة الدولية وذلك بتطبيق أدوات التحليل الجزئي في تفسير التخصص والتبادل الدولي التجاري؛

7- وفق النموذج القديم، فإن الميزة تنشأ عن كفاءة ساكنة، فالبلد الرايح هو الذي يملك وسائل الإنتاج الأرخص. بينما حسب النموذج الجديد فالميزة التنافسية تكمن في الكفاءة المتحركة، أي أنّها نتاج القدرة على التجديد والابتكار والاختراع. وبذلك يكون بورتر قد منح البعد التكنولوجي الأولوية في خلق وديمومة الميزة التنافسية؛

8- مواصفات البيئة التنافسية الناجحة جسدها بورتر في شكل ماسة سميت بالماسة الوطنية، هذه المواصفات هي بمثابة المحددات التي تجعل من بلد معين بيئة مواتية تسمح لمؤسساته بخلق والمحافظة على ميزة تنافسية في مجالات نوعية مقارنة بدول أخرى؛

9- بناءً على النتيجة السابقة يمكننا القول أن نظرية الميزة التنافسية تتسم بالشمولية لارتكازها ليس فقط على محدد عوامل الإنتاج وإنما على أكثر من محدد؛

10- إن عوامل الإنتاج ورغم أنها أحد محددات الميزة التنافسية، إلا أن مفهوم ودور عوامل الإنتاج في منهج بورتر يختلف عنه في النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية وذلك من النواحي التالية:

أ- أنها أحد محددات الميزة التنافسية وليست المحدد الوحيد؛

ب- عوامل الانتاج وفق منهج بورتر هي أوسع فهي لا تقتصر فقط على الموارد الطبيعية بل تتعداها إلى عوامل الإنتاج المتقدمة. هذه الأخيرة والتي يمكن خلقها وتحديثها عن طريق الاستثمار في كل من رأس المال المادي والبشري، هي التي تلعب الدور الرئيسي في خلق الميزة التنافسية والمحافظة عليها. بعبارة أخرى أن اهتمام بورتر لم يقتصر فقط على الوفرة الكمية كما هو الشأن بالنسبة للميزة النسبية، بل امتد إلى الجانب النوعي لعناصر الإنتاج وإنتاجيتها؛

ج- الندرة النسبية لعوامل الإنتاج لا تحول دون تحقيق ميزة تنافسية، بل يمكن أن تكون دافعا ومحفزا للمؤسسات على الابتكار من أجل تجاوز هذه الندرة.

وعليه يمكننا القول أن الميزة التنافسية هي التطور الحديث لمفهوم الميزة النسبية، فهذه الأخيرة هي شرط ضروري ولكن غير كافي لتحقيق الميزة التنافسية. مع ملاحظة في الأخير أن إلغاء بعض فرضيات نظرية الميزة النسبية لا يبطلها ولكن يعدلها، فالنظريات الحديثة هي نظريات تكميلية تسمح بمعالجة جزء مهم من التجارة الذي لم تفسره نظرية ريكاردو. ضف إلى ذلك أن النظريات التقليدية ركزت في تحليلها أساسا على التجارة بين الدول، في حين التحليلات الحديثة تقوم على المؤسسة وعلى الشكل الذي تتاجر به، فالنظريات الحديثة للتجارة تحاول الإجابة عن تساؤل لماذا بعض المؤسسات تفوز بنجاح أكثر من أخرى فيما يخص التصدير بعبارة أخرى أنها تركز على العملية التي تسمح للمؤسسات بتطوير المزايا النسبية عبر الزمن بشكل يسمح لها بالمنافسة بكفاءة.

بناء على ما سبق من نتائج يمكن عرض التوصيات التالية:

1- على اعتبار أن الاقتصاد الجزائري هو اقتصاد ريعي يعتمد بالدرجة الأولى على الثروة البترولية، فإنه يتوجب على الدولة السعي الى تحويل ميزتها النسبية الى ميزة تنافسية عن طريق الاهتمام بالصناعات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا العالية والعمالة عالية المهارة، خصوصا وأن المستقبل هو في اتجاه الصناعات التكنولوجية والصناعات الدقيقة؛

2- بناء على ما تم التوصل اليه من أن تنافسية الدولة تتمثل في توفير بيئة ملائمة تسمح بخلق مزايا تنافسية للمؤسسات العاملة فيها، فإنه يتوجب على الدولة الجزائرية العمل على توفير بيئة أعمال جيدة من أجل ضمان تنافسية مؤسساتها محليا ودوليا هذا من جهة، وجذب الاستثمارات الاجنبية المباشرة من جهة أخرى؛

3- إن الخطوة الأولى لتحسين تنافسية الاقتصاد الجزائري تبدأ بقياس تنافسيته والمتابعة المستمرة لترتيب الاقتصاد الجزائري على سلم التنافسية العالمي، بغية تقييم مؤشراتهِ وتحديد المؤشرات الأكثر ضعفاً، ومن ثم وضع خطة عمل بجدول زمني لمعالجتها وتعزيزها بهدف الوصول إلى تنمية اقتصادية شاملة وفي كافة المجالات الاقتصادية. لاسيما وأن تقارير التنافسية العالمية للمنتدى الاقتصادي العالمي والتي تُعد من أهم التقارير في هذا المجال تُصنف الاقتصاد الجزائري ضمن الاقتصادات المعتمدة على عوامل الإنتاج؛

4- انشاء مرصد وطني للتنافسية مهمته متابعة ودعم تنافسية مختلف القطاعات الاقتصادية وبالتالي اقتراح السياسات والاستراتيجيات الكفيلة بتعزيز تنافسيته، كما تُوكل إليه أيضا مهمة إصدار تقارير سنوية حول تنافسية الاقتصاد الجزائري على غرار باقي الدول العربية مثل الأردن، مصر، السعودية وغيرها؛

5- من أجل تحقيق نقلة نوعية في تصنيف الاقتصاد الجزائري ضمن تقارير التنافسية العالمية والارتقاء به من حالة الاعتماد على الموارد الطبيعية الى مرحلة تدفعها قوى الابداع والابتكار فلا بد من الاهتمام بالتطوير التكنولوجي باعتباره أحد أهم أعمدة التنافسية، وذلك من خلال تشجيع البحث العلمي، زيادة الانفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير، والعمل على توطيد العلاقة بين المؤسسات الصناعية ومراكز البحث العلمي؛

6- إن التطور الحاصل في الاقتصاد العالمي بتحويله إلى اقتصاد معرفي يقوم على العلوم والاستخدام المكثف للتكنولوجيا يبرز بوضوح أهمية التعليم في اكتساب المزايا التنافسية من خلال توفيره لليد العاملة القادرة على التعامل بمهارة مع الابتكارات والتطور التكنولوجي المستمر. مما يعني أن تطوير النظام التعليمي يكتسي أهمية قصوى للدول الراغبة في الارتقاء باقتصادها نحو مراتب أعلى في سلم التنافسية.



الهوامش :

1. Bernard Guillochon et Annie Kawecki , économie internationale : commerce et macroéconomie : Manuel et exercices corrigés, dunod, paris, 6e édition, 2009, P : 5 .
2. عبد الرحمن يسري أحمد ، الاقتصاديات الدولية ، الدار الجامعية ، الإسكندرية ، 2007 ، ص 24.
3. Gérard Lafay, initiation à l'économie internationale, economica, paris, 2<sup>e</sup> édition, 2006, P : 174
4. كامل بكري، الاقتصاد الدولي، المكتب العربي الحديث، الإسكندرية، 2012، ص ص: 7-8
5. حسام علي داوود، احمد الهزايمة، أيمن أبو خضر، وعبد الله صوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص:41
6. المرجع نفسه، ص 41.
7. هجير عدنان زكي أمين، الاقتصاد الدولي :النظريات والتطبيقات، دار إثراء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2010، ص:57.
8. Andrew Hanison, Ertugrul Dalkiran, et Ena Elsey , Business international et mondialisation, traduction par : Simèon Fongang, edition de Boeck université, Bruxelles, 1<sup>e</sup> edition, 2004, P 279
9. احمد الكواز، التجارة الخارجية والتكامل الاقتصادي الإقليمي، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 81، مارس/ آذار 2009، ص:3.
10. Gérard Lafay, Op.cit. ,PP:176-177
11. Jean-louis Muccheilli et Thierry Mayer , économie internationale, éditions Dalloz, paris, 2005, P : 142.
12. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2010، ص : 118.
13. لقد تم تعميم نموذج هكشر-أولين على سلع وعوامل إنتاج يزيد عددها عن اثنين وذلك من خلال نموذج Hecksher-Ohlin-vanek (HOV)
14. Jean-louis Muccheilli et Thierry Mayer , op.cit., P : 137.
15. السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص : 90.
16. Michel Rainelli, le commerce international, édition le découverte, paris, 9<sup>e</sup> édition, 2003, P :48.
17. السيد محمد أحمد السريتي ومحمد عزت غزلان، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية: البنك الدولي-صندوق النقد الدولي-مؤسسة التنمية الدولية، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، 2012، ص : 90.

18. Emmanuel Nyahoho et pierre – Paul proulx, , le commerce international :Théories, Politiques et perspectives industrielles, presses de l'université du Québec, Québec, 3<sup>e</sup> édition, 2006, P : 125
19. ريتشارد بومفرت، مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية، ترجمة: سفر بن حسين القحطاني، وكمال الدين علي بشير إبراهيم، جامعة الملك سعود، الرياض، السعودية، 2012، ص: 68.
20. Alain Samuelson, économie internationale contemporaine : aspects réel et monétaire, office des publications universitaires, 1993, P :110 .
21. Mathilide Lemoine, Philippe Madiés, Thierry Madiès et Lionel Fontagnè, les grandes questions d'économie et de finance internationales, Groupe de Boeck, Bruxelles, 2012, P : 73.
22. Ibid.
23. رشاد العصار، عليان الشريف، حسام داود، ومصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2000، ص : 35
24. Michael Porter ,l'avantage concurrentiel des nations, traduit par Pierre Mirailles, Catherine Barthélémy et Eve Dayre-Mielcarski, paris, 1993 , P :1 interéditions,
25. Emmanuel Nyahoho et pierre – Paul proulx, op.cit., PP : 134 - 135
26. Dominick Salvatore, économie international, traduit par Fabienne Leloup et Achille Hannequart, edition de boeck université, Bruxelles,2008, P : 203
27. Michel Rainelli, op.cit., P : 61.
28. Emmanuel Nyahoho et pierre – Paul prolx, op.cit., P : 136.
29. Ibid., P P:140- 141 .
30. رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة إلى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية، دار الرضا للنشر، دمشق، الجزء الأول، 2000، ص 237.
31. Michael E . Porter, op.cit., P :17.
32. نيفين حسن شمت، نحو دعم القدرة التنافسية للصناعة المصرية، المجلة المصرية للتنمية والتخطيط، معهد التخطيط القومي، القاهرة، مصر، المجلد الرابع عشر، العدد الثاني، 2006، ص ص : 77 – 78.
33. محسن أحمد الخضيرى، صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج إلى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2004، ص ص : 23- 25.
34. محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 24، ديسمبر 2003، ص:3

35. محيي محمد سعد، دور الدولة المعزز للتنافسية والمانع للاحتكار في مصر، المؤتمر السادس: تعزيز القدرة التنافسية : الاستراتيجيات والسياسات والآليات، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، المجلد الثاني، 28-29 يوليو 2006، ص ص: 405-406.
36. هبة الله محمد الصادق، القدرة التنافسية للصناعات الهندسية "دراسة تطبيقية عن صناعة الأجهزة الكهربائية وغير الكهربائية ذات الاستخدام المنزلي"، في كتاب: ليلي أحمد الخواجة، القدرات التنافسية للاقتصاد المصري، الواقع وسبل تحقيق الطموحات، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، مصر، 2004، ص ص: 240-241.
37. نجوى علي خشبة، قياس الميزة التنافسية للقطاع الصناعي في الاقتصاد المصري، المؤتمر العلمي الثالث والعشرين للاقتصاديين المصريين: القدرة التنافسية للاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والإحصاء والتشريع، 8-10 ماي 2003، ص ص: 2-3.
38. أحمد الكواز، مرجع سابق، ص: 7.
39. محمد دياب ويسام الحجار، النظريات المحدثه للتجارة الدولية، دار المنهل اللبناني، بيروت، الطبعة الأولى، 2012، ص: 12
40. Adnen Ben Fadhel, analyse de processus de compétitivité et positionnement des entreprises tunisiennes, Revue tunisienne d'économie et de gestion, centre de publication universitaire, N°=16, vol xii, Decembre 1997, P 142
41. أحمد الكواز، مرجع سابق، ص: 7.
42. Michael E . Porter, opcit, PP :19 – 22.
43. سامي عفيفي حاتم، قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، الطبعة الثانية، 2005 ص: 43.
44. Paul Krugman, competitiveness : a dangerous obsession, Foreign Affairs, Volume 73, N°2, March/April 1994, P :31 and P :34.
45. Ibid, P: 44.
46. Ibid, p :41
47. Andrew Harrison et autres, op.cit, P:340.
48. Ibid, P : 342.
49. Ibid, P P : 342 – 343.
50. Riccardo Pertrella, critique de la compétitivité : l'idéologie de la guerre économique et de la survie sociale des meilleurs à la lumière du 11 septembre, El profesional de la informacion, V 12, N 3, mayo – junio 2003, PP: 215-217.
51. Omar Aktouf, faut-il bruler Michael Porter, revue française de gestion, N146,Septembre-Octobre 2003, PP : 219-221