

التنافسية في عصر العولمة

د. محمد نصر

أستاذ الاقتصاد - جامعة بيرزيت

تعدّ التنافسية من المواضيع المثيرة التي استحوذت على اهتمام بالغ من الاقتصاديين والسياسيين ورجال الأعمال في كافة أنحاء العالم منذ زمن طويل. وقد زاد الاهتمام بها في ظل انتشار ظاهرة العولمة والانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة الدولية. فما هي التنافسية (أو الميزة التنافسية أو القدرة التنافسية كما يشار إليها أحيانا)؟ وما هي أهميتها؟ وكيف يمكن قياسها؟

هناك أكثر من تعريف للتنافسية. على مستوى المؤسسة، تعني التنافسية قدرة المؤسسة على توفير السلع والخدمات بتكلفة أقل وجودة أفضل مقارنة بالمنافسين، وتعني بالتالي نجاح المؤسسة في الأسواق الداخلية والعالمية، وزيادة أرباحها في المدى الطويل.

وعلى مستوى الصناعة، تعني التنافسية قدرة المؤسسات العاملة في صناعة ما على تحقيق تفوق ونجاح متواصل مقارنة بالمنافسين الأجانب، بدون حماية جمركية أو مساعدات حكومية. وتعدّ التنافسية على مستوى الصناعة مؤشرا أفضل للوضع الاقتصادي للدولة من التنافسية على مستوى المؤسسة، حيث أن وجود مؤسسة واحدة ناجحة قد ينجم عن عوامل خاصة بتلك المؤسسة لا يمكن تكرارها أو توفرها في مؤسسات أخرى في الصناعة أو في الدولة، بينما يعتبر نجاح عدد كبير من المؤسسات في الصناعة مؤشرا على توفر عوامل مميزة على مستوى الدولة يمكن استغلالها وتطويرها لخلق ميزة تنافسية للاقتصاد بأكمله.

أما على مستوى الدولة، فالتنافسية تعني تحقيق مستوى معيشة أفضل، وقابل للاستمرار على المدى الطويل، لمواطني الدولة. فالتنافسية تعكس تحسن الإنتاجية، وهذه تعني زيادة الأجور ومستويات الدخل لأصحاب عناصر الإنتاج من جهة، كما تعني قدرة المصانع والمؤسسات على إنتاج سلع وخدمات يمكنها اختراق السوق العالمي من جهة أخرى، وهو ما يؤدي إلى زيادة التوظيف ونمو الدخل وارتفاع مستوى المعيشة لمواطني الدولة. وهذا ما يكسب التنافسية أهمية بالغة لجميع الدول، النامية والمتقدمة على السواء.

وقد زادت أهمية التنافسية مع تنامي ظاهرة العولمة، وتخفيض العوائق التجارية، وانتشار التكنولوجيا المتطورة، وانخفاض تكلفة المواصلات والاتصالات، وبدأت معظم الدول، وخصوصا الدول الصغيرة

والنامية، تواجه تحديات كبيرة ومخاطر متزايدة نتيجة حدة المنافسة الدولية. ولمواجهة تلك المخاطر، أصبح الخيار الأمثل -وربما الوحيد- لتلك الدول يتمثل في زيادة قدرتها التنافسية لحماية اقتصادها من عنفوان المنافسة الخارجية، بل إن زيادة القدرة التنافسية يمكن أن توفر لها فرصة الاستفادة من مناخ الانفتاح العالمي لاختراق أسواق جديدة، مما يسمح للمؤسسات العاملة في تلك الدول - وخصوصاً الدول الصغيرة - التغلب على محدودية السوق المحلي.

من ناحية ثانية، فإن أهمية التنافسية للمجتمع تزداد لأنها تعكس توزيعاً أفضل للموارد بما يضمن كفاءة فنية (إنتاج السلع بتكلفة أقل) وكفاءة تخصيصية (إنتاج السلع والخدمات التي يرغبها المجتمع)، مما يمثل مكاسب للمستهلك الذي يستفيد من وجود سلعة جيدة بأسعار منخفضة، وللمؤسسات التي تستفيد بسبب ارتفاع مبيعاتها وأرباحها، وللعمال والموظفين الذين يحصلون على أجور ورواتب أفضل، وللدول التي تستفيد نتيجة ما يحققه ذلك من نمو وازدهار وتحسن في مستوى المعيشة لمواطنيها.

وتختلف طريقة قياس التنافسية باختلاف المستوى الذي يتم الحديث عنه والاهتمام به. فعلى مستوى المؤسسة، تقاس القدرة التنافسية من خلال مجموعة من المؤشرات التي تتوفر حولها بيانات مثل الربحية، ومعدلات النمو، وحصة المؤسسة في الأسواق الخارجية (الإقليمية والدولية). أما على مستوى الصناعة، فيمكن قياس التنافسية من خلال متوسط ربحية المؤسسات العاملة في الصناعة، وحجم الصادرات (كنسبة من الإنتاج) وغيرها. أما التنافسية على مستوى الدولة، فيمكن قياسها من خلال معدلات النمو في مستوى المعيشة، وفي قدرة مؤسسات الدولة على التغلغل واختراق الأسواق العالمية من خلال الصادرات والاستثمارات الخاصة الأجنبية.

أما من الناحية العملية، فقد قام الباحثون بتطوير عدد من المعايير لتقييم وقياس الأداء الاقتصادي للشركات والدول المختلفة. وقامت بعض المؤسسات العالمية بنشر تقارير دورية (عادة سنوية) حول القدرة التنافسية للدول المختلفة مع تحليل التغيرات التي تطرأ على تلك التنافسية مقارنة بالفترات السابقة. ومن أشهر تلك التقارير "تقرير التنافسية العالمي" الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي في دافوس (سويسرا)، و "الكتاب السنوي للتنافسية" الذي يصدر عن معهد التنمية الإدارية (سويسرا)، و "تقرير التنافسية العربية" الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي أيضاً. وهناك تقارير أخرى يضيق المجال عن تناولها هنا.

ويعتبر "تقرير التنافسية العالمي" الذي يصدره المنتدى الاقتصادي العالمي واحداً من أهم المراجع الرئيسية حول التنافسية، ويشمل بيانات حول القدرة التنافسية لأكثر من 120 دولة في العالم. ويتألف مؤشر القدرة التنافسية المستخدم في تقرير التنافسية العالمي من ثلاثة متغيرات هي بيئة الاقتصاد الكلي (وتشمل الاستقرار، الهدر الحكومي، تصنيف الائتمان للدولة، وجود نظام قضائي كفؤ يسمح بحل النزاعات بكفاءة وشفافية، انضباط مالي، الخ.) ونوعية المؤسسات العامة (تنفيذ العقود والقوانين، مستوى الفساد) والقدرات التكنولوجية (الابتكارات، نقل التكنولوجيا، تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات). ويستخدم

التقرير بيانات وإحصاءات ومقاربات مع رجال الأعمال للوصول إلى تقييم لكل من المتغيرات السابقة، ثم يتم حساب رقم قياسي واحد لكل دولة، ويتم ترتيب الدول حسب هذه الأرقام القياسية. أما "تقرير التنافسية العربي"، المعد أيضا من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي، فيمثل أول محاولة منهجية لقياس وتقويم الأداء الاقتصادي في الدول العربية. وقد صدر التقرير الأول منه عام 2003، وصدر عنه تقرير آخر عام 2005 يتضمن مجموعة من المؤشرات المختلفة لتقييم التنافسية في ست عشرة دولة عربية هي الأردن، الجزائر، البحرين، مصر، الكويت، لبنان، ليبيا، موريتانيا، المغرب، عمان، قطر، السعودية، سوريا، تونس، الإمارات، واليمن. أما "الكتاب السنوي للتنافسية"، فيعد أحد أهم المراجع العالمية لقياس تنافسية الدول، حيث يتم ترتيب الدول حسب قدرتها التنافسية اعتماداً على (314) مؤشراً مصنفة ضمن أربع مجموعات رئيسية هي الأداء الاقتصادي، وفعالية الحكومة، وبيئة الأعمال، والبنية التحتية.

والسؤال الذي يثير اهتمام الجميع هو، ما الذي يحدد القدرة التنافسية للدول والمؤسسات؟

في الماضي كان يتم تفسير التنافسية بين الدول على أساس نظريات التجارة الدولية (الميزة النسبية) التي تشير إلى أن الدولة يكون لها ميزة في إنتاج السلع التي يُستخدم بكثافة في إنتاجها عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة بغزارة، بمعنى أن الدول التي لديها وفرة في عنصر العمل، مثلاً، يكون لها ميزة في إنتاج السلع ذات الكثافة العمالية، مثل الملابس والأحذية، والدول التي لديها وفرة في عنصر رأس المال يكون لها ميزة في إنتاج السلع ذات الكثافة الرأسمالية، مثل الآلات والكيماويات وغيرها. وقد ظلت هذه النظرية مقبولة لدى الكثيرين خلال عقود من الزمن، ولها بعض مؤيديها إلى الآن. وقد ظهر مؤخراً نموذجاً جديداً يقوم على ما يسمى "الميزة التنافسية للدول competitive advantage of nations"، وهو النموذج الذي طوّره مايكل بورتر من جامعة هارفارد بناءً على دراسة عملية استغرقت عدة سنوات لتفسير أنماط وأسباب النجاح في عدد من الدول المتقدمة. والفكرة الأساسية لنموذج بورتر هي أن الميزة التنافسية لا تورث وإنما تخلق، وأن ميزة الدولة التنافسية تعتمد على قدرة الصناعات الموجودة في هذه الدولة على الابتكار والتحديث نتيجة للضغط والتحدي الذي تواجهه هذه الصناعات داخلياً. ويعزو بورتر نجاح الدول، أو قدرتها التنافسية، إلى توفر أربعة عناصر أساسية، الأول عناصر الإنتاج (وتشمل وجود عمال مهرة في تخصصات مطلوبة للصناعة، وبنية تعليمية متقدمة، ونظام نقل كفؤ، وموارد رأسمالية كبيرة، وتكنولوجيا متطورة). ولعل ما يميز هذا النموذج بأنه يركّز على أن هذه الموارد، حتى وإن لم تكن متوفرة للدولة، فإنه يمكن توفيرها (خلقها) من خلال استراتيجية بعيدة المدى. كما يمكن التغلب على بعض الموارد غير المتوفرة منها باستخدام التكنولوجيا لخلق بدائل لتلك الموارد.

أما العنصر الثاني فهو ظروف الطلب، وبالتحديد حجم السوق المحلي والإقليمي والدولي، ودرجة التعقيد التي يحظى بها المستهلكون الذين يمارسون عادة ضغوطاً على المؤسسات المحلية لتبتكر باستمرار وبسرعة أكبر من منافسيهم في الخارج. أما العنصر الثالث الذي يحدد القدرة التنافسية للدولة فهو وجود صناعات مكملة للصناعات المحلية وداعمة لها، أي أن المؤسسة يكون لها قدرة تنافسية عندما تكون

جزءاً من تجمّع أو سلسلة تنافسية متكاملة. فصناعة الأحذية الإيطالية مثلاً لها ميزة تنافسية لأنها جزء من تجمّع أو شبكة تضم صناعات داعمة ومكملة مثل موردي الجلود، والمصممين، وصانعي المكائن وغيرهم. وأخيراً فإن القدرة التنافسية تعتمد على استراتيجية المؤسسة وهيكل الصناعة والمنافسة داخل الصناعة. فكلما زادت حدة المنافسة بين المؤسسات العاملة في صناعة معينة، كلما أصبحت تلك المؤسسات أكثر كفاءة وفعالية لتتمكن من البقاء في السوق، وبالتالي تصبح أكثر قدرة على التنافس في المجال الدولي.

أما دور الحكومة، حسب نموذج بورتر، فهو دور المحفّز الذي يشجّع ويدفع الشركات لرفع مستوى أدائها التنافسي. وحسب هذا النموذج، فإن الحكومة لا تستطيع أن تخلق صناعات تنافسية، ولكن الشركات تستطيع ذلك، وبالتالي فإن السياسات الحكومية التي تنجح هي تلك التي تخلق بيئة تستطيع الشركات من خلالها أن تكسب ميزة تنافسية، وليس تلك التي تمثل تدخلاً مباشراً للحكومة. ويخصّص بورتر دور الحكومة في تشجيع القدرة التنافسية للدولة عن طريق تشجيع التغيير والمنافسة المحلية والابتكار. ويقترح لذلك عدداً من السياسات من أهمها التركيز على خلق موارد إنتاجية متخصصة، وعدم التدخل في أسواق العمل والمال، وتطبيق مقاييس المواصفات والسلامة والبيئة بصرامة، والحدّ من التعاون المباشر بين المتنافسين داخل الصناعة، وتشجيع الأهداف التي تؤدي إلى استثمارات دائمة، وإزالة التشريعات المقيدة للمنافسة، وتطبيق سياسات حازمة ضدّ الاحتكار المحلي، ورفض الترتيبات التجارية التي تحدّ من المنافسة.

وهناك انعكاس هام لهذه النظرية أو النموذج يتمثل في أن دور الحكومة حسب نموذج بورتر، يمكن أن يكون فعالاً في رسم استراتيجية صناعية للدولة وليس سلبياً يعتمد فقط على حظ الدولة ونصيبها في وفرة عناصر الإنتاج. وهذه النتيجة مهمة جداً للعديد من الدول النامية، وبالذات فلسطين، التي لا تملك وفرة ملحوظة في عناصر الإنتاج المختلفة، مما يتطلب وضع استراتيجية طويلة الأمد للحصول على ما يلزم من عناصر الإنتاج (التي يمكن الحصول عليها) لتطوير قدرتها التنافسية.

في الوقت الراهن، تفقر فلسطين إلى معظم عناصر التنافسية. فهناك تشوهات كثيرة في الاقتصاد الفلسطيني، سواء في البنية الهيكلية لقطاعات الإنتاج، أو في سوق العمل، أو في العلاقات الاقتصادية مع الدول الأخرى، أو في المالية العامة أو غيرها. وقد انعكس ذلك على المؤشرات الاقتصادية المختلفة. فمعدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي منخفضة جداً، وأحياناً سالبة. ومعدلات البطالة مرتفعة، وكذلك مستويات الفقر. والإنتاجية ضعيفة. وبنية الأعمال غير مشجعة. والبنية التحتية متخلفة. والإطار القانوني غير متماسك وغير مكتمل. والسوق المحلي غير تنافسي. وتكلفة الأعمال مرتفعة، بما في ذلك تكاليف الكهرباء والماء والوقود. والاستقرار السياسي والاقتصادي غير متوفر.

ولا شك أن جزءاً كبيراً من تلك التشوهات ناجم عن السياسات والإجراءات الإسرائيلية التي دمرت القدرة التنافسية للاقتصاد الفلسطيني خلال فترة الاحتلال، واستمرت بعد قيام السلطة الوطنية، وتفاقت بعد

اندلاع انتفاضة الأقصى. وبالرغم من الإنجازات الهامة للسلطة الوطنية في بعض المجالات والتي استطاعت من خلالها تخفيف بعض تلك التشوهات، إلا أن الكثير من التشوهات السابقة لا يزال موجودا بسبب استمرار السياسات الإسرائيلية، وهناك تشوهات جديدة ظهرت نتيجة سلوك السلطة الوطنية نفسها، خصوصا ممارساتها الاحتكارية وأنشطتها التجارية وتدخلها في آليات السوق بشكل غير كفؤ وافتقارها إلى الشفافية، وهي مواضيع لا يتسع لها المجال هنا، وتحتاج إلى مقال آخر. وقد أدى ذلك كله إلى استمرار ضعف القدرة التنافسية للاقتصاد الفلسطيني. ولا شك أن هذا الوضع لا يمكن أن يتغير ما لم تتغير البيئة السياسية، وبالذات الاحتلال الإسرائيلي، وما يعنيه ذلك من سيطرة السلطة الوطنية الفلسطينية على الحدود والمعابر والموارد، وقبل ذلك كله على القرار السياسي والاقتصادي. وإذا كان ذلك شرطا ضروريا لتحسين القدرة التنافسية الفلسطينية، فإنه بالتأكيد ليس شرطا كافيا، لأن التنافسية تتطلب أيضا حزمة من السياسات الحكومية التي تعمل على توفير البيئة المناسبة للاستثمار والإنتاج، كما تشير تجارب الدول السابقة ونماذج التنافسية التي تمت الإشارة إليها قبل قليل.

بحث منشور في مجلة رجال الأعمال