

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/CLP/30
23 May 2002

ARABIC
Original: ENGLISH

مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية



مجلس التجارة والتنمية

لجنة الاستثمار والتكنولوجيا والقضايا

المالية ذات الصلة

فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني

بقوانين وسياسات المنافسة

الدورة الرابعة

جنيف، ٣-٥ تموز/يوليه ٢٠٠٢

العلاقة بين المنافسة والقدرة التنافسية والتنمية

مذكرة قضايا من إعداد أمانة الأونكتاد

خلاصة

تستأثر العلاقة بين المنافسة والقدرة التنافسية والتنمية باهتمام متزايد في ظل العولمة والآثار المترتبة عليها بالنسبة للنمو الاقتصادي والرفاه المستدامين. ويشغل المسؤولين عن رسم السياسات في كل من البلدان المتقدمة والنامية هاجس القدرة التنافسية الوطنية وكيفية اكتسابها. وتسلط مذكرة القضايا هذه، في هذا السياق، الضوء على الطبيعة المتغيرة للمنافسة وآثارها بالنسبة لاكتساب القدرة التنافسية وإدامتها، كما تبحث في بعض القضايا وآثار السياسات العامة التي تواجهها الحكومات في سعيها الدؤوب للتعامل مع الهواجس المتعلقة بالقدرة التنافسية في ظل اقتصاد عالمي سائر في طريق العولمة. ومن بين أهم قضايا السياسة العامة التي تحدها هذه المذكرة أن القدرة التنافسية لشركات البلدان النامية (وبالتالي البلدان النامية) اللازمة للاندماج في الاقتصاد العالمي تتوقف إلى حد كبير على احتيازها للقدرة اللازمة لتطبيق التكنولوجيات المتوفرة والابتكار، وعلى توفر الهياكل الأساسية المحلية لدعم المنافسة (بما في ذلك الموارد البشرية والمالية والخدمات). وهذا يتطلب اتخاذ تدابير في مجال السياسة العامة تتجاوز مجرد تحرير التجارة وتتناول: ١- قدرات التوريد على المستوى العام؛ ٢- تركيز قوى السوق الذي يعد نتيجة للمنافسة العالمية وخطرا يهدد المنافسة العالمية في الوقت نفسه؛ و٣- الحاجة الناشئة عن ذلك لتطبيق مبادئ المنافسة تطبيقاً أفضل.

المحتويات

| <u>الصفحة</u> | <u>الفقرات</u> | |
|---------------|----------------|--|
| ٣ | ٥-١ | مقدمة |
| ٤ | ١٣-٦ | أولا - المنافسة والقدرة التنافسية |
| ٧ | ٢٢-١٤ | ثانيا - القيود التي تحد من القدرة التنافسية في البلدان النامية |
| | | ثالثا - كيفية تعامل قوانين وسياسات المنافسة مع الممارسات المانعة للمنافسة في |
| ١٢ | ٢٦-٢٣ | البلدان النامية وصلتها بالتنمية |
| ١٤ | ٣١-٢٧ | رابعا - تسهيل ممارسة القدرة التنافسية |
| ١٨ | ٣٧-٣٢ | خامسا - الآثار على السياسة العامة |
| ٢٣ | | ثبت المراجع |

مقدمة

١ - تعتبر التطورات التي شهدتها الاقتصاد العالمي مؤخراً، بما فيها الاندماجات الضخمة وتزايد إمكانية اللجوء إلى الممارسات المانعة للمنافسة عبر الحدود، ذات صلة مباشرة بنمو البلدان النامية وتنميتها، كما أن لها آثارها على اندماج هذه البلدان في الاقتصاد العالمي. وتبين الأدلة المستخلصة من تجارب البلدان النامية على مدى العقد الماضي أن قضايا المنافسة لم تحظ بالاهتمام الكافي مما أدى، في بعض الحالات، إلى إبطال مفعول أية آثار إيجابية يمكن أن تكون قد تحققت من خلال عمليتي التحرير والخصخصة.

٢ - وقد أفضت ووضعت هذه القضايا، بالنظر إلى البطء في قطف ثمار العولمة في البلدان النامية، إلى جعل مسألة الترابط بين المنافسة والقدرة التنافسية والتنمية تحتل مكان الصدارة.

٣ - وبالنظر إلى الاعتبارات الواردة أعلاه، فقد طلب فريق الخبراء الحكومي الدولي المعني بقوانين وسياسات المنافسة، من أمانة الأونكتاد في دورته الأخيرة، إعداد دراسة عن العلاقة بين المنافسة والقدرة التنافسية والتنمية كي ينظر فيها في دورته الرابعة.

٤ - وتتباين آراء الاقتصاديين عموماً حول قابلية مفهوم القدرة التنافسية للتطبيق على أي بلد من البلدان^(١). وحيث إن القدرة التنافسية أجدى ما تكون وأقل إثارة للجدل عندما يتم تطبيقها على الشركة التي تعد الأداة الرئيسية في بناء القدرة التنافسية. ولأغراض هذه المذكرة، يستخدم مصطلح "القدرة التنافسية"، بالإشارة إلى الشركات.

٥ - وتسعى هذه المذكرة إلى إلقاء الضوء على الترابط المعقد والمتغير بين المنافسة والقدرة التنافسية وما يترتب عليه من آثار بالنسبة للتنمية. ويستعرض الفرع الأول في هذا السياق الأسس النظرية لمفهوم المنافسة ومصادر القدرة التنافسية الدولية، في حين يبرز الفرع الثاني بعض أهم العقبات التي تقف في طريق تعزيز القدرة التنافسية الدولية في البلدان النامية، ويبحث الفرع الثالث كيفية تناول قوانين وسياسات المنافسة لموضوع الممارسات المانعة للمنافسة في البلدان النامية. ويبحث الفرع الرابع دور الاستثمار الأجنبي المباشر وتعزيز الصادرات في تيسير المنافسة، إضافة إلى تجربة البلدان النامية في تعزيز القدرة التنافسية. ويلخص الفرع الخامس الاستنتاجات والآثار الناشئة عن هذا البحث في مجال السياسة العامة.

أولا - المنافسة والقدرة التنافسية

٦- تتنافس الشركات في الاقتصادات السوقية مع بعضها البعض لاستمالة واجتذاب المستهلكين. وتشكل المنافسة حافزا يدفع الشركات إلى رفع مستوى أدائها إلى أقصى حد ممكن، وإنتاج السلع والخدمات ذات الجودة العالية بأرخص الأسعار. وتشجع المنافسة أنشطة إقامة المشاريع والدخول إلى الأسواق من جانب الشركات الجديدة بمكافأة الشركات الكفؤة ومعاينة الشركات غير الكفؤة منها. وتتجاوب الشركات في ظروف الأسواق المثالية على نحو يتسم بالمرونة والسرعة مع متطلبات الأسواق المتغيرة واستمرار دخول شركات جديدة إليها دون هوادة. ويشكل دخول الشركات الجديدة الحافز اللازم للتكيف، في حين أن قدرة الشركات على التكيف، والسرعة التي تفعل بها ذلك، تعد مقياسا لكفاءتها، وبالتالي قدرتها على التنافس. وبذلك فإن المنافسة تشكل دافعا رئيسيا للقدرة التنافسية.

٧- بيد أنه في معظم الأسواق، نادرا ما تقارب الظروف السائدة في الأسواق المثل الأعلى الذي تتوخاه النظرية الاقتصادية. إذ يوجد في الواقع العديد من الحواجز التي تحول دون أن تكون الأسواق أسواقا تنافسية بحق، مما يعوق تكيف الشركات مع ظروف الأسواق المتغيرة ويمنع الشركات الجديدة من البدء بالعمل. وقد تنشأ هذه الحواجز عن مختلف أوجه تباين المعلومات لدى الشركات المتنافسة فيما يتعلق بالأسواق والتكنولوجيا، والتنظيم، ووفورات الحجم، واستخدام الممارسات المانعة للمنافسة من جانب الشركات التي تواجد في الأسواق فعلا بغية توسيع نطاق سيطرتها على بعض الشركات أو منع شركات أخرى من دخول الأسواق.

٨- أما المنافسة بمعناها الأعم فتتطوي على "بقاء الأصلح" ولذا يمكن القول بأن المنافسة تقتل المنافسة. وفي مواجهة اشتداد المنافسة والسعي إلى جني المزيد من الأرباح، يمكن أن تجد العناصر الفاعلة في الأسواق حاليا ما يغريها على تشويه المنافسة أو القضاء عليها بغية اكتساب القوة السوقية وإساءة استعمالها. وبالتالي فإن التدخلات في مجال السياسة العامة تعد ضرورية للإبقاء على المنافسة السليمة وتشجيعها. وتسليما منها بهذه الحاجة، تعتمد الحكومات في العديد من البلدان إلى تطبيق سياسة للمنافسة بغية الإبقاء على المنافسة السليمة وتشجيعها، وهذه تشمل القوانين والسياسات التي تعنى بالممارسات المانعة للمنافسة.

٩- إن عملية العولمة والتحرير التي تيسرها الإنجازات السريعة في مجال التكنولوجيا، تولد ديناميات جديدة للمنافسة. وبالتالي تجعل العوامل المحددة للقدرة التنافسية أكثر تعقيدا بكثير. وكما تأكد من النقاش السابق، فإن المزيد من الكفاءة يعد مصدر القدرة التنافسية. ويتم في إطار التجارة الدولية تعريف القدرة التنافسية عموما استنادا إلى أسعار الصرف، والتكاليف والأسعار. أما الآن، فيتم التمييز بين القدرة التنافسية الساكنة والقدرة التنافسية الدينامية^(٢). حيث يتركز التشديد في الأولى منهما على المنافسة السعرية، إذ تتنافس الشركات على

أساس الموارد المتوافرة من قبيل اليد العاملة المنخفضة التكلفة والموارد الطبيعية. وفي ظل هذه الظروف، يتوقف الإبقاء على القدرة التنافسية على استمرار أو خفض مستوى تكاليف الإنتاج. وهذا يشكل الأساس الذي تقوم عليه المنافسة من جانب العديد من شركات البلدان النامية. وترتبط القدرة التنافسية الدينامية بالطبيعة المتغيرة للمنافسة التي لا تعلق أهمية على العلاقة بين التكاليف والأسعار فحسب بل وعلى القدرة على التعلم على مستوى الشركة، والتكيف بسرعة مع ظروف السوق الجديدة والابتكار (حيث يعرف الابتكار بأوسع معانيه. ولا يقتصر بالضرورة على الابتكار التكنولوجي الجوهري)^(٣). وفي هذا الإطار، تعني القدرة التنافسية قدرة الشركات على إنتاج السلع والخدمات القادرة على الصمود أمام اختبار المنافسة الدولية، في الوقت الذي ترتقي فيه بمستوى قدراتها التكنولوجية^(٤).

١٠ - وفي ظل عملية العولمة والتحرير، أصبحت الحدود الفاصلة بين الأسواق الوطنية والدولية، غير واضحة، ومن ثم فقد انتفت الحاجة إلى التمييز التقليدي بين القدرة التنافسية الوطنية والدولية. وتترتب على عدم وضوح الحدود الفاصلة هذه آثار، ولا سيما على المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي كانت الحدود الوطنية فيما مضى تجعلها بمعزل عن المنافسة الدولية. ويحد نقص الأموال وقصور القدرات التكنولوجية حتى من قدرة الشركات التي كانت قادرة على المنافسة محلياً قبل عملية التحرير على مواجهة المنافسة التي تقتطع من حصتها في الأسواق بسرعة هائلة. ويمكن أن يكون التعلم التكنولوجي في الأسواق المتخلفة التي لا تشارك فيها سوى قلة قليلة أمراً في غاية الخطورة وباهظ التكلفة بالنسبة لفرادى الشركات، وهو لا يتم في الغالب بدون سياسات داعمة تسهل عملية التكيف فيها.

١١ - وثمة سمة بارزة من سمات الطبيعة المتغيرة للمنافسة هي التغيير الجذري الذي طرأ على تنظيم الشركات وكذلك تنظيم إنتاج السلع والخدمات وتسويقها وتوزيعها على المستويين الدولي والوطني. وتعتمد الشركات، بغية التكيف والحفاظ على قدرتها التنافسية، إلى استغلال العوامل الخارجية أو "الآثار غير المباشرة في مجال المعرفة" من خلال التعاون بين الشركات. وقد أصبح الحصول على المعرفة وحيازتها، إضافة إلى المعدات التقنية، مصدر قوة هاماً للمنتجين العالميين. وأصبحت إقامة الشبكات والانضمام إلى شبكات الإنتاج طريقة متزايدة الأهمية تكتسب من خلالها الشركات المعرفة العملية والنظرية في مجال عملها ومتطلبات هذا المجال والأطراف الأخرى المشاركة فيه. وقد أسفرت أهمية الابتكار، وتكاليف البحث والتطوير المتصلة به، عن نشوء ثنائية التعاون والمنافسة.

١٢ - وثمة شكل متزايد الأهمية من أشكال التعاون بين الشركات والآليات التي تستخدمها في مواجهة المنافسة الجديدة، وهو يتمثل في عمليات الاندماج والشراء. وقد أدت عملية العولمة، وضغوط أسواق رأس المال، وتطور الهياكل الأساسية التقنية اللازمة لدعم إقامة الشبكات، وظهور شبكة الإنترنت إلى تسريع خطى دمج الصناعة العالمية. ومن بين الصناعات التي تم فيها توثيق هذا الاتجاه نحو الاندماج الخدمات المصرفية والمالية والسجائر

ومنتجات النفط وشركات النقل الجوي والاتصالات السلكية واللاسلكية والمواد الكيميائية وأحذية الرياضة والمشروبات وإنتاج السيارات وخدمات تقديم الطعام. وتفيد دراسة أجريت مؤخرا حول هذه الظاهرة^(٥)، بأن أكبر ثلاث شركات مشاركة في الأسواق ستستأثر في نهاية مختلف مراحل عملية الدمج بحصة تتراوح بين ٧٠ و ٨٠ في المائة من الأسواق.

١٣- ورغم أن التركيز الشديد لا يعني بالضرورة انعدام المنافسة ولا يؤثر بالضرورة تأثيرا سلبيا على الأداء الاقتصادي، فإنه يسهل ممارسة القوة السوقية والسلوك المانع للمنافسة^(٦). أما ثنائية التعاون والمنافسة فليست مبررا لقيام البلدان بوضع وتنفيذ سياسات المنافسة فحسب، ولكنها تتطلب أيضا المزيد من الحيلة والحنكة من جانب سلطات تنفيذ سياسات المنافسة بغية ضمان ألا يؤدي التعاون إلى تيسير السلوك المانع للمنافسة من جانب الشركات المندمجة أو التي تضمها شبكة واحدة، مع توخي الحذر في الوقت نفسه من عدم خنق روح الابتكار وبالتالي المنافسة والقدرة التنافسية.

ثانيا - القيود التي تحد من القدرة التنافسية في البلدان النامية

١٤ - ثمة أدلة متزايدة على أن الممارسات المانعة للمنافسة على كل من الصعيدين الدولي والوطني تعوق القدرة التنافسية للشركات في البلدان النامية. وتفيد وزارة التنمية الدولية في المملكة المتحدة (٢٠٠١) بأن الأدلة المتوفرة تشير إلى أن الممارسات المانعة للمنافسة في الحلبة الدولية هي أوسع انتشارا في البلدان النامية وتشكل عائقا أمام عملية التنمية. ويعود ذلك إلى أنه يتعين على البلدان النامية أن تعتمد اعتمادا شديدا على الواردات بسبب ضيق قاعدتها الصناعية المحلية، وبقدر ما تخضع وارداتها للممارسات المانعة للمنافسة، يتعرض المنتجون والمستهلكون المحليون للعقوبة المتمثلة في فرض أسعار واردات أعلى من اللازم. وبالمثل، فإن تصدير البلدان النامية إلى البلدان التي قد تطبق فيها الممارسات المانعة للمنافسة تقوض إمكانات نمو صادراتها. ويمكن أن تمارس الشركات، أو تمويل إلى ممارسة السلوك المانع للمنافسة عبر الحدود دون أي عقاب، وخصوصا في البلدان التي لا يوجد فيها قانون منافسة محلي، وتعتبر البلدان النامية شديدة التأثر بهذه الممارسات على نحو خاص. حيث إن غالبيتها لم تبادر بعد إلى وضع قوانين وسياسات للمنافسة. وحتى تلك البلدان التي فعلت ذلك تواجه عددا من القيود المتعلقة بالموارد والمهارات لدى إنفاذ هذه القوانين والسياسات.

١٥ - ولعل إنشاء الكارتلات هو أشد الممارسات المانعة للمنافسة ضررا على المستوى الدولي إذ قد تكون له تداعيات غير مرغوب بها في أكثر من صناعة أو سوق واحدة. وبما أن العولمة قد كثفت المنافسة، فقد حصلت زيادة حادة على ما يبدو في أنشطة تكوين الكارتلات العالمية، أو في الكشف عنها على الأقل، في السنوات الأخيرة. وعلى سبيل المثال تفيد التقارير بأن مكتب التجارة المنصفة (المملكة المتحدة) يكشف عن تكوين كارتلات بمعدل كارتل واحد شهريا^(٧). وتعتمد تقديرات أنشطة الكارتلات العالمية على نتائج التحريات التي تجريها الحكومات في الأسواق المتقدمة. ومن المحتمل جدا أن تتجنب بعض الكارتلات الدولية الكشف عنها في البلدان النامية بسبب ندرة المعلومات عن أنشطتها والملاحظات التي تتعرض لها بسبب هذه الأنشطة. ويقول إيفنت وآخرون (٢٠٠٢)، إن الولايات المتحدة وبلدان الاتحاد الأوروبي لاحقت ٤٠ كارتلا دوليا خاصا على الأقل خلال عقد التسعينات. وتبين التقديرات أن البلدان النامية قد استوردت سلعا تتراوح قيمتها بين ٤٢,٨ مليار دولار أمريكي و ٨١,١ مليار دولار أمريكي في عام ١٩٩٧ من الصناعات التي كانت تطبق ترتيبات التسعير التواطئي خلال عقد التسعينات^(٨). ويبين تحليل أثر هذه الواردات أنها تمثل جزءا أكبر من التجارة بالنسبة لأشد البلدان النامية فقرا وأن أثر الاستهلاك يكون على أشده في البلدان ذات الدخل المتوسط والمرتفع.

١٦ - وإن الاستقصاء الذي أجراه ليفينشتاين وسوسلو (٢٠٠١) للدراسات المستعرضة للكارتلات الدولية الخاصة يبرز بوضوح ثنائية التعاون والمنافسة، وهو يبين مختلف الطرائق المتاحة للكارتلات للحؤول دون الدخول إلى الصناعة الخاصة بهم. وحتى في الحالات التي يسهل فيها إلى حد ما الدخول إلى صناعة ما وتنشط فيها عدد

كبير من الشركات بالفعل، فإن مختلف العلاقات فيما بين المنتجين، سواء بصفتهم موردين أو مستهلكين، أو مالكين أو شركاء في مشروع مشترك، توفر فرصا عديدة للتعاون وقد تقلل إلى حد كبير من المنافسة رغم كثرة عدد المشاركين فيها. وتندرج هذه الاستراتيجيات عموما في ثلاث فئات هي: عمليات الاندماج، والمشاريع المشتركة، والتعريفات الحمائية. وتجدر ملاحظة أن عمليات الاندماج والمشاريع المشتركة قد تحقق بالفعل كلا من الأهداف المشجعة للمنافسة (مثل تقاسم التكنولوجيا، وسبل الحصول على رؤوس الأموال) والأهداف التي تقلل من المنافسة (مثل إفساح المجال من جانب الكارتلات للوفدين الجدد بشروطها هي). وبعد انهيار الكارتلات التي تمت دراستها، دخلت الأطراف في هذه الكارتلات في مشاريع مشتركة مع بعضها البعض ومع شركات قائمة في البلدان النامية. وهذا يثير التساؤل عما إذا كانت سلطات المنافسة متراخية أو مقصرة في تحوطها إزاء الجهات التي كانت تطبيق التسعير التواطئي. كما أنه يثير التساؤل حول ما إذا كان هذا التراخي يعود جزئيا إلى عدم تمتع تلك السلطات بالولاية التي تسمح لها بالتصرف لصالح أسواق ثالثة. وهناك عدد من الحالات التي كشفت فيها سلطات المنافسة في الولايات المتحدة وأوروبا أدلة على أن الكارتلات الدولية الخاصة قد أثرت على أسواق البلدان النامية. بيد أنه لم يكن من الممكن تقاسم هذه المعلومات مع هذه البلدان بسبب القيود القانونية (لأن أغلبية البلدان النامية ليس لها اتفاقات تعاون في مجال المنافسة مع الولايات المتحدة أو الاتحاد الأوروبي).

١٧ - وهذا يؤكد على ضرورة أن تضمن سلطات تنفيذ سياسات المنافسة ألا يؤدي التعاون إلى سلوك مانع للمنافسة من جانب الشركات المندمجة أو التي تشكل جزءا من شبكات، على ألا يعرقل في الوقت نفسه الابتكار وبالتالي المنافسة والقدرة التنافسية. وهو، بالإضافة إلى ذلك، يؤكد على ضرورة إجراء تحليل لكل حالة على حدة من حالات عمليات الاندماج والمشاريع المشتركة. أما استخدام التعريفات الحمائية من خلال تقديم شكاوى مكافحة الإغراق من جانب المنتجين المحليين فيعد إحدى الطرق التي يتزايد حذر سلطات البلدان المتقدمة منها. كما لوحظ اللجوء إلى إجراءات مكافحة الإغراق أيضا في البلدان النامية، سيما ضد الواردات من البلدان النامية الأخرى. وهذا يثير التساؤل عما إذا كان المسؤولون المعنيون بالتجارة في البلدان النامية في وضع يسمح لهم بأن يأخذوا في اعتبارهم في كل حالة من الحالات، احتمال وجود أهداف لمنع المنافسة تكمن خلف دعاوى مكافحة الإغراق التي يقدمها المنتجون المحليون - وخصوصا عندما لا يكون لدى البلد المعني سياسة منافسة أو سلطة معنية بالمنافسة.

١٨ - وتحذر رداءة الهياكل الأساسية الاقتصادية وقصورها بصورة شديدة من القدرة التنافسية للشركات في البلدان النامية. فانعدام الهياكل الأساسية التكنولوجية، أي المؤسسات المولدة للمعارف وخدمات تطوير الأعمال التجارية، والمشاكل التي تواجه الوصول إلى التكنولوجيا، يشكلان عقبة رئيسية أمام قدرة الشركات على الابتكار. وليس اكتساب القدرات التكنولوجية عملية أوتوماتيكية تحدث استجابة لإشارات من السوق. بل إنها عملية باهظة التكاليف وتستغرق دائما وقتا طويلا وتعتمد اعتمادا شديدا على العوامل السائدة في كل بلد بعينه

والتي تؤثر على مدى سهولة عملية الارتقاء بالمستوى التكنولوجي وتكاليفها والوقت الذي يستغرقه ذلك. كما أنها يمكن أن تكون عملية طويلة وغير أكيدة - وخصوصا في البلدان النامية حيث يمكن أن تواجه الشركات إخفاقات سوقية ومؤسسية واسعة النطاق.

١٩- وبالنظر إلى أن التكنولوجيا والأفكار الجديدة تشكل لب الابتكار، الذي يعد المصدر الرئيسي للقدرة التنافسية الدينامية، تصبح الملكية الفكرية ميزة أساسية للشركات المعنية وتلعب دورا رئيسيا في استراتيجية المنافسة. وبما أن حماية الملكية الفكرية تقلل إلى أدنى حد ممكن من المخاطر المرتبطة بالابتكار وتسمح لأصحاب الابتكارات بحني ثمار الاستثمار الذي كرسوه للبحوث التي تمخضت عن ابتكاراتهم، فإن هذه الحماية تشكل حافزا للإبداع. بيد أنها تمنح عمليا حقوقا احتكارية محدودة فيما يتعلق بالعناصر التقنية التي قد تكون حاسمة الأهمية في تطوير منتجات جديدة في المستقبل في عدد من الأسواق، ويمكن أن تكون بالتالي مصدرا لممارسات مانعة للمنافسة. ومن الأمثلة على ذلك أن هناك أدلة على أن بعض الكارتلات التي تعرضت للملاحقة القانونية في الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي قد حاولت فرض قيود على المعلومات المتعلقة بالتكنولوجيا. وقد تم توسيع وتوطيد حماية الملكية الفكرية في البلدان المتقدمة بالتزامن مع تطبيق قانون المنافسة تطبيقا فعالا للتصدي للممارسات المانعة للمنافسة. ولكن ذلك لم يحصل في العديد من البلدان النامية التي لا يوجد فيها قانون للمنافسة أو التي يكون فيها قانون المنافسة ضعيفا جدا في هذا المضمار. وقد حققت جنوب أفريقيا قدرا من النجاح في هذا الميدان، مما يوضح كيف يمكن أن يراعي تطبيق سياسة المنافسة حقوق الملكية الفكرية. ومن الأمثلة على ذلك أنه لدى تقييم عملية الاندماج بين شركة Glaxo Wellcome المحدودة وشركة SmithKline Beecham المحدودة في صناعة المستحضرات الصيدلانية في جنوب أفريقيا، نظرت لجنة المنافسة في جنوب أفريقيا في حقوق الملكية الفكرية التي تملكها هاتان الشركتان، مما أدى إلى إصدار أوامر بإبطال بعض هذه الحقوق أو إنهاء رخصة بعضها الآخر الذي شارفت مدة صلاحيته على الانتهاء^(٩). وهذا يثير التساؤل عما إذا كان من الممكن جعل اتفاق منظمة التجارة العالمية بشأن جوانب حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة يراعي بصورة أفضل ما يساور البلدان النامية من هواجس على صعيد المنافسة والتنمية حسبما يدعو إليه عدد متزايد من المعلقين (بما في ذلك البنك الدولي)^(١٠).

٢٠- ومما يضع المزيد من العوائق أمام شركات البلدان النامية ندرة الموردتين المحليين علاوة على نقص الوسائل المتاحة لإيصال منتجاتها إلى الأسواق. وهناك عراقيل كثيرة تمنع الاستثمار في التكنولوجيا والموارد البشرية وتحسين الكفاءة في استخدام الموارد في كامل مجالات الاقتصاد. زد على ذلك أن المنافسة في قطاع النقل والاتصالات، والقطاع المالي، وقطاع التأمين، وهي قطاعات أساسية داعمة للمنتجين والمصدرين، محدودة إن لم تكن معدومة كليا، وتعاني هذه القطاعات من طول فترات التسليم، والمشاكل المتعلقة بالتمويل والصعوبات التي تواجه في إدارة المخاطر وارتفاع تكاليف النقل والاتصال. ومما يزيد من حدة هذه المشاكل نقص المهارات في مجالات الاستثمار والإنتاج والتسويق.

٢١- ويؤدي انعدام المنافسة ورداءة النوعية في القطاعات الداعمة إلى الحد من قدرة الشركات المحلية على التكيف ومواجهة تحديات المنافسة الدولية. ويزيد ارتفاع تكاليف النقل بصورة خاصة من أسعار الواردات والصادرات. ومع اشتداد المنافسة الذي يجبر الشركات على التكيف مع نظم الإنتاج والإدارة المناسبة من ناحية التوقيت الدقيق، أصبحت المرونة، والسرعة والموثوقية في تسليم السلع تتسم بأهمية استراتيجية كبيرة وأصبحت تشكل مصدرا أساسيا للقدرة التنافسية الدينامية. ومن الأمثلة على ذلك أنه بسبب عدم موثوقية خدمات النقل وعدم تواترها أو عدم وجود أطراف ثالثة توفر خدمات النقل والتمويل تكون قادرة على مناولة الشحنات الصغيرة على نحو يتسم بالكفاءة، فقد ازدادت الموجودات المخزونة في قطاع الصناعة التحويلية في البلدان النامية لتبلغ ما يتراوح بين ضعفين وخمسة أضعاف ما هي عليه في الولايات المتحدة. وتشير التقديرات إلى أن خفض مستويات المخزونات إلى النصف يمكن أن يخفض من تكاليف وحدة الإنتاج (ويجرح رؤوس الأموال الشحيحة) بما يزيد على ٢٠ في المائة^(١١). وقد أسفرت الإجراءات التي اتخذتها المفوضية الأوروبية لمكافحة الكارتلات في قطاع النقل البحري عن تخفيض رسوم الشحن وتحسين الخدمات على خطوط الشحن البحري عبر المحيط الأطلسي وما بين أوروبا وآسيا، وكذلك - بدرجة أقل - وعلى خطوط النقل البحري بين أوروبا وغرب أفريقيا^(١٢). بيد أنه، بالنسبة لأفريقيا على وجه الخصوص، يعتبر النقل البري (بالسكك الحديدية والطرق البرية) الأعلى تكلفة على الإطلاق. حيث إن قصور شبكات النقل من المستويين الثاني والثالث وسوء صيانتها يقوضان الجهود الوطنية التي تبذل من أجل المشاركة في التجارة الإقليمية والدولية. زد على ذلك أن البلدان غير الساحلية تعتبر متضررة بصورة شديدة بالفعل. ومن الأمثلة على ذلك أن الأسعار المحددة لعمليات الشحن بالحاويات من بلتي مور (الولايات المتحدة) تظهر أن تكاليف الشحن البحري إلى ديربان (جنوب أفريقيا) تبلغ ٢ ٥٠٠ دولار أمريكي، في حين أن تكلفة الشحن البحري إلى بمباني (سوازيلند) عن طريق ديربان تبلغ ١٢ ٠٠٠ دولار أمريكي - مما يعني فرض "عقوبة" على البلدان غير الساحلية تتمثل في ارتفاع تكاليف الشحن بنسبة تصل إلى ٣٨٠ في المائة^(١٣).

٢٢- ومن الواضح أن القضايا المتصلة بالمنافسة تفسر العديد من المشكلات التي تواجهها شركات البلدان النامية في سعيها إلى اكتساب القدرة التنافسية. وحتى بالنسبة لأوضاع النقل والاتصالات، يتمتع الناقلون أو موردو خدمات النقل المتعدد الوسائط في الغالب بقوة سوقية لا يستهان بها (نتيجة لصغر حجم الأسواق في أكثر الأحيان) في الأسواق المحلية؛ وقد تكون الدولة، في العديد من الحالات، هي الطرف الفاعل الوحيد في هذا المضمار. ومن الأمثلة على ذلك أنه تم تقديم شكاوى إلى سلطة المنافسة الفنزويلية من أن شركة الهاتف الوطنية المغفلة في فنزويلا، التي كانت تتمتع بوضع احتكاري في تقديم خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الأساسية، تفرض شروطا تجارية تمييزية على الجهات التي تقدم خدمات الإنترنت ذات القيمة المضافة بالمقارنة مع الشروط التي منحتها للشركة التابعة لها. وتم بالتالي إصدار التعليمات لشركة الهاتف الوطنية بتطبيق شروط تجارية مماثلة على كافة مقدمي خدمات الإنترنت، إضافة إلى إتاحة أرقام للاتصال فيما بينهم تمكنهم من الوصول إلى الحلقات

(الدارات) المحلية بتكلفة المكالمات الهاتفية المحلية. ويعتبر دور قوانين وسياسات المنافسة واضحا في حالات كهذه، غير أن سياسة المنافسة وحدها ليست كافية. إذ تعد السياسات التكميلية الرامية إلى حفز إعادة التنظيم الصناعي، إضافة إلى تحرير التجارة والاستثمار، من الأمور الضرورية. ومن الواضح أنه إذا أرادت الشركات أن تواجه تحديات المنافسة من خلال إيجاد فرص جديدة، وحفز الابتكارات بغية استغلال هذه الفرص على نحو فعال وتخفيض تكاليف التسويق والتطوير التكنولوجي إلى أدنى حد ممكن من خلال الارتباط بالشبكات وإقامة الروابط مع الشركات الأخرى، فإن ثمة ضرورة لتهيئة بيئة متماسكة في مجال السياسة العامة تربط بين سياسات الاقتصاد الكلي والسياسات القطاعية وبين الجهود المبذولة على مستوى الشركات لاكتساب القدرة التنافسية والحفاظ عليها. لكن الأهم من ذلك كله ضرورة اتباع نهج شمولي متكامل لتيسير اكتساب القدرة التنافسية.

ثالثا - كيفية تعامل قوانين وسياسات المنافسة مع الممارسات المانعة للمنافسة في البلدان النامية وصلتها بالتنمية

٢٣- تقول النظرية الاقتصادية النموذجية إن القوى التنافسية تؤدي عملها على أفضل وجه وتؤدي الثمار المنشودة في حال وجود سوق لا تهيمن عليها التشوهات الناجمة عن إخفاق الأسواق. وكما أوضح في الفروع السابقة، فإن الشركات المحلية في معظم البلدان النامية تواجه تقييدات تحد من قدرتها على الاستجابة إلى المنافسة، كما أن الفوائد الناشئة عن تحسين الكفاءة الاقتصادية قد لا تكون بالضرورة مواتية دائما للقدرة التنافسية وللتنمية. ويعد وجود نظام السوق الحر بحد ذاته شرطا مسبقا لازما ولكنه ليس كافيا لإيجاد القدرة التنافسية على المستوى الوطني والدولي. وهذه الصعوبات، وكذلك الموجة الحالية من عمليات الاندماج والشراء الناجمة عن العولمة، والتي قد يترتب عليها، منفردة أو مجتمعة، أثر سلبي على التنمية الاقتصادية، تجعل من الضروري أكثر من أي وقت مضى أن تتوفر لدى البلدان النامية سياسات في مجال المنافسة.

٢٤- ولا تنتشر الممارسات المانعة للمنافسة إلا على نطاق أضيق في الاقتصادات التي يشكل فيها الاستخدام الفعال لقوانين وسياسات المنافسة الوطنية عاملا رادعا. إذ يمكن لسياسات المنافسة أن تحمي المنتجين والمستهلكين من الممارسات المانعة للمنافسة التي تؤدي إلى رفع التكاليف والأسعار وخفض الإنتاج، وأن تعزز في الوقت نفسه الشفافية وقدرة الاقتصاد على اجتذاب الاستثمار الأجنبي. ويمكن لها أيضا أن تعزز المنافع الناجمة عن هذا الاستثمار وتزيدها إلى أقصى حد. وبما أن سياسات وقوانين المنافسة تطبق على جميع الشركات العاملة في إطار الاقتصاد الوطني، فهي تضمن بالإضافة إلى تنظيم سلوك الشركات المحلية ألا ينطوي الاستثمار الأجنبي المباشر على أية قيود على التجارة أو إساءة استعمال القوة السوقية. وتشكل وظيفة الدعوة والترويج جزءا هاما من سياسات المنافسة، حيث إنها تساعد على إدخال ثقافة المنافسة على طريقة التفاعل بين الشركات ضمن الاقتصاد، كما يمكنها أن تعزز بحد ذاتها التقيد بمبادئ المنافسة وتشجع التنظيم الذاتي في أوساط الشركات، مما يقلل من تكاليف الإنتاج والإنفاذ.

٢٥- وثمة تلاق في الآراء اليوم حول وجوب أن تكون سياسات المنافسة مراعية لمراحل تنمية الاقتصاد ذي الصلة وهيكله. وينتظر بالتالي من سياسات المنافسة في البلدان النامية التشديد على أهمية الكفاءة الدينامية والساكنة أيضا بوصفها شاغلا رئيسيا من شواغل التنمية الاقتصادية. وبالإضافة إلى ذلك، وبالنظر إلى إمكانية أن يشكل تركيز السوق مشكلة عويصة في العديد من الحالات، فإنه يتعين البحث عن حلول تفسح المجال أمام تحقيق القدر الأمثل من المنافسة، وتراعي على النحو الواجب ضرورة للتساوق بين الأهداف الإنمائية الأوسع نطاقا وأهداف الكفاءة البحتة. ومن ثم فإن سياسات المنافسة في البلدان النامية تعرف تعريفا فضفاضا باعتبارها تشمل كافة السياسات الوطنية التي تهدف بصورة مباشرة إلى زيادة المنافسة في الأسواق، بما في ذلك رفع الضوابط

التنظيمية، والخصخصة، والتجارة الدولية، والاستثمار الأجنبي المباشر، والملكية الفكرية. وقد تفرض الأوضاع الاقتصادية للعديد من البلدان النامية إدماج أهداف اجتماعية أوسع نطاقا في صلب أهداف سياسات المنافسة. ومن الأمثلة التي توضح ذلك سياسة المنافسة في جنوب أفريقيا التي تراعي قضية "تمكين السود". ويعتبر التماسك بين سياسات المنافسة والسياسات الصناعية والتجارية والاستثمارية عاملا حاسما أيضا. وفي بعض الأحيان تدرج البلدان عناصر السياسة الصناعية والاستثمارية في سياسات المنافسة بغية تناول قضايا تماسك السياسات. وبالتالي فإن سياسات المنافسة يمكن أن تصبح رهينة للاعتبارات الاجتماعية الأوسع نطاقا والتي قد تكون أقل أهمية أو مستبعدة من أهداف سياسات المنافسة في الاقتصادات الأكثر تقدما. وهذا يجعل من تنفيذ قوانين وسياسات المنافسة عملية موازنة أشد تعقيدا بكثير في البلدان النامية. وتتيح مجموعة مبادئ وقواعد الأمم المتحدة بشأن المنافسة تطبيق قوانين وسياسات المنافسة على نحو يتسم بالمرونة، وذلك اعترافا بالأهداف الإنمائية الأوسع نطاقا^(١٤).

٢٦- ولكي تكون قوانين وسياسات المنافسة فعالة في البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية، يتعين إجراء تعديلات وتحسينات دورية في ضوء التطورات الحاصلة في الأسواق وتحولاتها، كما يحدث في البلدان المتقدمة. ومن الأمثلة على ذلك أن قوانين المنافسة في الهند وكينيا وترايا وتايلند تخضع الآن للمراجعة في ضوء تطورات السوق والمتطلبات ذات الصلة بمسألتي التفسير والتنفيذ.

رابعا - تسهيل ممارسة القدرة التنافسية

دور الاستثمار الأجنبي المباشر

٢٧- يشكل الاستثمار الأجنبي المباشر أحد الوسائل التي تمكن البلدان النامية من معالجة أوجه القصور في تراكم رأس المال المحلي والحصول على التكنولوجيا والمهارات والدراية الإدارية. كما أنه يمكن أن يسفر عن فوائد أكيدة من حيث زيادة قدرة الأسواق المضيفة على التنافس، وتحسين أداء الصناعة المحلية وخفض الأسعار. وهو قد يساهم بصورة مباشرة في تحسين القدرة التنافسية للشركات المحلية لكونه الوسيلة التي تمكنها من التغلغل في شبكات الانتاج والتسويق الدولية. وتشير الأدلة إلى أن الاستثمار الأجنبي المباشر الذي ينشد الكفاءة، وليس الاستثمار الأجنبي المباشر الساعي إلى الأسواق أو إلى الموارد الطبيعية، هو الذي يسفر عن أكثر التحسينات أهمية في قدرة الشركات المحلية على المنافسة وحصصها من السوق^(٥). وفي هذا السياق تعتبر ضرورة انضمام الشركات المحلية إلى نظم الإنتاج الدولية، ولا سيما تلك التي تنطوي على التصنيع الذي يتطلب استخدام مستويات عالية ومتوسطة من التكنولوجيا، أمرا مهما. ولعل حالة سنغافورة تشكل أشهر الأمثلة على الارتقاء بالمستوى التكنولوجي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر حيث إنها حققت معدلات نمو قائمة على التصدير تبعث على الإعجاب، مما جعلها أكثر اقتصادات العالم قدرة على المنافسة في العالم في عام ١٩٩٥. ومن خلال توجيه التدفقات الوافدة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الأنشطة ذات القيمة المضافة الأكبر والتي توظف التكنولوجيا الرفيعة تحولت سنغافورة وبسرعة من التجميع القائم على اليد العاملة الرخيصة إلى التصنيع الآلي المتقدم. وفي أفريقيا جنوب الصحراء، قد تكون موريشيوس أبرز مثال على تحقيق قدر كبير من النجاح في اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر في المنتجات المصنعة وتغيير هيكل قدرتها التنافسية. وفي التسعينات، كانت الصين أهم متلق للاستثمار الأجنبي المباشر من بين الاقتصادات الحديثة التصنيع، وأصبحت الآن أكبر مصدر على الإطلاق للملابس وغيرها من المنتجات التي تستخدم فيها التكنولوجيا المتدنية المستوى من بين البلدان النامية. أما الاقتصادات التي تعد جهات متلقية رئيسية للاستثمار الأجنبي المباشر في هذه المجموعة من البلدان فهي بنغلاديش وإندونيسيا وماليزيا والفلبين وسري لانكا وفيت نام. وكانت الشركات عبر الوطنية الأوروبية محركا هاما للإنتاج القائم على الاستخدام الكثيف لليد العاملة في شمال أفريقيا. فأنشطة الشركات عبر الوطنية تتركز بصورة أكبر بكثير في مجال التكنولوجيا المتوسطة والرفيعة منها في عمليات التجميع التي تستخدم التكنولوجيا المتدنية المستوى. ويتوقف هذا التركيز على مستوى القدرات التكنولوجية المحلية، حيث تنجح الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي تستخدم التكنولوجيا الأرفع مستوى إلى المواقع التي تكون فيها قدرات الشركات المحلية أكثر تطورا. وعلى العموم، فإن الأدلة تشير إلى أنه في البلدان التي تعد ضعيفة من الناحية التكنولوجية، يكون نقل التكنولوجيا من جانب الشركات عبر الوطنية ضعيفا أيضا. وفي حالات كهذه، يقتصر تعاقد الشركات عبر الوطنية من الباطن مع الشركات المحلية على المكونات البسيطة نسبيا، مع نقل محدود للتكنولوجيا عدا عن المساعدة بطرائق مراقبة الجودة وعمليات التكيف الثانوية

الأهمية. كما أن ترتيبات المشاريع المشتركة تترع إلى التركيز في التكنولوجيا المتدنية المستوى، والتصنيع الذي يحقق قيمة مضافة زهيدة. وحيثما تكون القدرات التكنولوجية والاستيعابية للشركات المحلية كبيرة، تظهر التجارب أنه قد حصلت بالفعل عمليات نقل تكنولوجيات الإنتاج والعمليات ذات الدقة المتناهية والنوعية الجيدة إلى المتعاقدين المحليين^(٦) من الباطن. أما أهم البلدان النامية التي اجتذبت الاستثمار الأجنبي المباشر في هذه القطاعات فهي ماليزيا والفلبين وسنغافورة وتايلند، في آسيا، والمكسيك وكوستاريكا في أمريكا اللاتينية^(٧).

٢٨- ويتوقف تحقيق المنافع المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر بصورة حاسمة على الظروف الأولية السائدة في السوق المحلية. ولا يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يكون بديلا عن الجهود المحلية. فإذا لم تكن هناك شركات محلية يمكن للشركات عبر الوطنية أن تتفاعل معها، فلن يحصل أي نقل للمعارف والتكنولوجيا ولا يحتمل أن تطرأ أية تغييرات على المزايا التنافسية الدينامية للاقتصاد المضيف. وهذا يعني أن توزيع تكنولوجيات الشركات عبر الوطنية توزيعا أوسع نطاقا وإقامة روابط متبادلة مع الشركات المحلية يتطلب تدخلات محددة (مثل تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتطوير مهارات منظمي المشاريع، وتوفير الدعم للبحث والتطوير وكذلك توفير الهياكل الأساسية الاقتصادية والارتقاء بها) من أجل النهوض بتنمية القدرات المحلية. كما أن هناك فجوات كبيرة في القوة التنافسية للشركات المنتسبة الأجنبية والشركات المحلية في معظم الأحيان، وتؤكد الدراسات بشأن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية أن هذه الشركات المستثمرة غالبا ما تتمتع بقوة سوقية في الصناعات الخاصة بكل منها وتقتصر عمل الشركات المحلية على الأنشطة التي تحقق قيمة مضافة متدنية في الصناعة والتي تعتبر عرضة للتأثر الشديد بالمنافسة المنخفضة التكلفة^(٨).

٢٩- وتظهر الإحصاءات المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر أن عمليات الاندماج وال شراء تساهم بحصة متزايدة من الاستثمار الأجنبي المباشر، مما يجعل من الضروري أن تتفهم البلدان النامية المضيفة القوى الدافعة لعمليات الاندماج وال شراء وأثرها على التنمية. ولعل أكثر الشواغل شيوعا بشأن عمليات الاندماج وال شراء عبر الحدود هو أثرها على المنافسة المحلية^(٩). وتوضح حالة عملية الاندماج في صناعة المشروبات في كينيا الواردة في تجميع للدعاوى المتعلقة بالمنافسة في البلدان النامية أعده الأونكتاد مؤخرا^(١٠) كيف يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يؤثر على المنافسة داخل الأسواق الوطنية. فقد قدمت عدة شكاوى إلى سلطة المنافسة في كينيا عن ممارسات الشركة الكينية التابعة لشركة كوكا كولا الدولية. وحظرت كينيا الجهود المشتركة للشركة الكينية المحلية التابعة لشركة كوكا كولا الدولية والشركة الموجودة في جنوب أفريقيا لتعزيز وإدامة هيمنة شركة كوكا كولا على سوق المشروبات غير الكحولية من خلال السيطرة المباشرة على الإنتاج والتسويق وتوريد المدخلات في جميع المصانع المحلية التي تعبئ مشروبات تلك الشركة.

دور الصادرات

٣٠- إن نمو الصادرات يمكن أن يكون مؤشرا على القدرة التنافسية. فبالنسبة لاقتصادات شرق آسيا الناجحة، مثلا، قد يكون أحد العوامل الرئيسية التي حملتها على إجراء عملية إعادة الهيكلة وحفز التعلم والقدرة التنافسية على الصعيد الدولي هو إدخال الشركات المحلية في الأسواق الدولية من خلال ترويج الصادرات. وهناك بعض الأدلة التي تشير إلى أن ترويج الصادرات (وليس تحرير الواردات) قد يكون أكبر مصدر للقدرة التنافسية الدينامية^(٢١).

التحرير والقدرة التنافسية الدينامية

شهدت السنوات العشرون الأخيرة زيادة ملحوظة في الصادرات المصنعة من البلدان النامية. وتشمل هذه المجموعة من البلدان بعض أكثر بلدان العالم سكانا - الصين والهند وإندونيسيا وباكستان. وهناك في الوقت نفسه عدد كبير من البلدان التي كان دخولها إلى ميدان تجارة الصادرات المصنعة محدودا ومتفرقا. وتدرج جميع اقتصادات جنوب الصحراء في هذه المجموعة، كما أصبح يندرج فيها الآن معظم بلدان أمريكا اللاتينية.

أما البلدان التي سجلت معدلات نمو عالية في صادراتها المصنعة والتي تم تصنيفها بناء على ذلك بأنها قادرة على المنافسة دوليا فلا تدين بقدرتها على التنافس للعوامل التكنولوجية بالضرورة. فالبلدان ذات معدلات نمو الصادرات العالية والإنتاجية المتدنية - مثل موريشيوس وسري لانكا - قد ركزت تنمية صادراتها على القطاعات التي أسست تتمتع فيها بمزايا نسبية قوية من حيث القدرة التنافسية الساكنة. وتبدي بلدان أمريكا اللاتينية أنماطا مشابهة، عادة ما ترتبط بالتصنيع القائم على الموارد الطبيعية. أما البلدان الأخرى، مثل جمهورية كوريا وسنغافورة، إضافة إلى الصين والهند وإندونيسيا وماليزيا وباكستان وتايلند، فيمكن وصفها بأنها تسير على طريق نمو الإنتاجية نمو كبيرا وأنها تتمتع بمزايا نسبية دينامية.

ومن الواضح أن معظم البلدان، حتى أكثرها تقدما من الناحية التكنولوجية، تبدي سمات من نمو الإنتاجية المتدني والمرتفع على حد سواء. بيد أن فكرة تمايز مسارات النمو تعكس واقعا هاما؛ حيث إن غالبية البلدان النامية التي لم تشهد نموا كبيرا في صادراتها لا تظهر علامات تستحق الذكر عن نمو إنتاجيتها في مجال التصنيع.

وفي حين أن قلة من البلدان النامية قد أفلحت في تصدير مجموعة واسعة من مختلف المنتجات، فقد ركز معظمها على المنتجات الكثيفة الاستخدام لليد العاملة أو القائمة على الموارد الطبيعية، بما في ذلك مدخلات التكنولوجيا المتدنية المستوى في صناعة الإلكترونيات. وثمة خشية متزايدة من أن مصنوعات التكنولوجيا المتدنية المستوى هذه قد بدأت تكتسب سمات السلع الأساسية الأولية في الأسواق العالمية، وأنها تواجه اتجاهها هبوطيا مزمنا إضافة إلى معضلة خطأ التعميم^(٢٢).

ويظهر الخداز معدلات التبادل التجاري لصادرات البلدان النامية من المنتجات المصنعة منذ أواسط الثمانينات مدى أهمية القيام، لدى تنفيذ سياسات تنويع الصادرات، بتعزيز الصناعات ذات المحتوى العلمي والتكنولوجي. وقد تبين أن هبوط معدلات تجارة البلدان النامية في المصنوعات كان الأشد في حالة أقل البلدان نموا والأخف في حالة الاقتصادات الحديثة التصنيع في شرق آسيا، مما يدل على الدور الأساسي الذي تلعبه التنمية العلمية والتكنولوجية في حفز التحرك صعودا على سلم القيم.

المصدر: مقتطفات من دراسية كوبر (١٩٩٥) وتقرير التجارة والتنمية (١٩٩٩).

٣١- وتعد البلدان النامية من بين تلك البلدان التي استفادت من تحسن أداء الصادرات (انظر النص المدرج في الإطار أعلاه). ويعتبر جل هذا النجاح في مجال التصدير نتيجة مباشرة لتحرير التجارة وإجراء الإصلاحات المتوافقة مع الأسواق. غير أن من أهم جوانب القلق ما يتمثل في أن معظم هذه البلدان لم تستطع التقليل من اعتمادها على صادرات المنتجات الأولية. وليس هناك أي تعارض بين استغلال مصادر الميزة النسبية الساكنة (وهو ما نجحت فيه البلدان النامية) وبين تطوير مصادر دينامية جديدة. ويمكن للمزايا الحالية أن توفر وسيلة لتطوير مزايا جديدة. ويبدو أن العديد من البلدان النامية يواجه صعوبات في هذه الحالة الأخيرة. وقد سبق بحث العديد من أسباب الصعوبات التي تواجه هذه البلدان في استغلال النجاح الأولي الذي حققته صادراتها. فالأسواق وغيرها من المؤسسات التي يتطلبها عمل الاقتصاد السوقي على نحو فعال لم تكن موجودة في الغالب أو أنها كانت مشوبة بقصور شديد عندما بدأت هذه البلدان بتحرير تجارتها واعتمدت المبادئ القائمة على السوق الحرة. ولم يول اهتمام كاف لقضايا المنافسة المحلية، مما أبطل في بعض الحالات الآثار الإيجابية التي يمكن أن تكون قد تحققت من خلال عمليتي التحرير والخصخصة. وكما لوحظ أعلاه، فإنه يمكن في الساحة الدولية، أن تؤدي الممارسات المانعة للمنافسة إلى تقييد وصول الصادرات من البلدان النامية إلى الأسواق وأن تمنعها من تطوير المزيد من القدرة التصديرية. وفي ظل ظروف كهذه، فإن الاندماج الأوثق في الأسواق العالمية يمكن أن يزيد من حدة أوجه الضعف والتباين الأولية في قدرات التوريد أو أن يزيلها كلياً. وقد تبدو الشركات قادرة على المنافسة من حيث أداء صادراتها كنتيجة لتخفيض قيمة العملة، لكن هذه القدرة التنافسية الظاهرة لا تسفر عن النمو والتنمية الاقتصادية لأن تخفيض قيمة العملة يخفض من مستويات المعيشة بسبب زيادة تكاليف الواردات وتدهور معدلات التبادل التجاري. كما أن البلدان التي تتمثل ميزتها النسبية في توفير اليد العاملة غير الماهرة والمنخفضة الأجر قد تجد نفسها أسيرة التنافس مع البلدان الأخرى للحصول على الاستثمار الأجنبي المباشر المتنقل.

خامسا - الآثار على السياسة العامة

٣٢- يبدو من البحث الوارد أعلاه أن التفاعل الإيجابي بين المنافسة والقدرة التنافسية والتنمية أمر مسلم به. بيد أنه في عالم الواقع، ولا سيما في البلدان النامية والاقتصادات التي تمر بمرحلة انتقالية، يفت حدوث الاخفاقات السوقية في عضد القوى التنافسية ويبعدها عن نموذج المنافسة الكاملة. ويبدو أن الأثر الضار الذي يمكن أن يتعرض له القوى التنافسية بسبب إخفاق الأسواق يشكل خطرا شديدا يتهدد القدرة التنافسية الدينامية. إذ إن العلاقة، في ظل ظروف المنافسة الدينامية، بين المنافسة والقدرة التنافسية هي أكثر تعقيدا من ذلك بكثير.

٣٣- والواقع أن لدى جميع الاقتصادات، بما فيها أكثر الاقتصادات تقدما، شركات تعمل وتحقق الربح وتساهم مساهمة كبيرة في النمو الاقتصادي على أساس القدرة التنافسية الساكنة. بيد أنه في السنوات الأخيرة لم يتغير نطاق المنافسة فحسب بل وطبيعتها أيضا، والاقتصاد الذي يستطيع التكيف مع الظروف المتغيرة هو ذلك الذي يشمل مجموعة متنوعة من الصناعات التي يشمل البعض منها عددا معقولا من الوظائف العالية القيمة. ولا يقتصر تنافس الشركات، في ظل التحرير والعملة، على الأسعار وحدها بل إنه يقوم أيضا على أساس قدرتها على التعلم، والتكيف مع الظروف السائدة في السوق والحفاظ على عملية الابتكار.

٣٤- وتعتبر شروط المنافسة المثالية في معظم البلدان النامية أبعد ما تكون عن التحقق وهذا ينطبق أيضا على الفوائد المترتبة على زيادة الكفاءة الاقتصادية التي لا تتحقق بالضرورة دوما. ويتعين أن تعتمد البلدان النامية استراتيجية مناسبة للتحرير والاندماج في الاقتصاد العالمي، مع المراعاة الواجبة للحاجة إلى ضمان وجود الظروف للمنافسة الناجمة في اقتصاداتها والعوامل المحددة للقدرة التنافسية المستدامة في ظل اقتصاد عالمي قائم على استخدام المعارف على نحو متزايد. وثمة حاجة لاتباع نهج شامل إزاء التحرير بغية إيجاد بيئة تمكينية تسمح للشركات بالتنافس على نحو فعال، بما في ذلك تطوير الهياكل الأساسية المادية والتكنولوجية.

٣٥- وتعتبر قوانين وسياسات المنافسة أداة فائقة الأهمية في تحقيق القدرة التنافسية الشاملة في نظام عالمي سائر على طريقة العولمة وتتسم فيه المنافسة بصراع شرس من أجل احتلال المركز الاحتكاري التالي المؤقت (وذلك من خلال الابتكارات التكنولوجية). ثم إن التسليم بأن الأسواق النامية محفوفة بمخاطر إخفاق الأسواق التي يمكن أن تعرقل أو تحد من القدرات التنافسية وتسفر عن نتائج ضارة في مجال المنافسة يجعل وضع إطار سياسة للمنافسة القابلة للتطبيق أمرا ضروريا. وينبغي أن يضم النهج الشامل إزاء التحرير وضع سياسة منافسة تكميلية لضمان ألا تؤدي ممارسات القوة السوقية إلى تآكل المنافسة والفوائد الأخرى الناجمة عن التحرير. وبالتالي فعندما تضع البلدان مجموعة من "سياسات القدرة التنافسية"، يتعين أن تحتل سياسة المنافسة مكانا بارزا إلى جانب سياسة الاستثمار والسياسات الصناعية والتجارية.

٣٦- وهناك نزعة في الاتجاهات الراهنة للمنافسة العالمية نحو تركيز القوة الاقتصادية والسوقية. وقد أدت هذه النزعة إلى تزايد الحاجة إلى وجود سياسات المنافسة وتزايد أهميتها في كل من البلدان المتقدمة والنامية.

٣٧- إن كون أسلوب المنافسة الجديد يتطلب من الشركات (وخصوصا في البلدان النامية) أن تخضع لعملية طويلة ومكلفة من التعلم والارتقاء بالمستوى التكنولوجي، وكون التحرير المفاجئ سيسفر عن عكس ما هو منشود منه فيما يتعلق باكتساب القدرة التنافسية على الصعيد الدولي، يشكلان حجة لا جدال فيها تستدعي منح المعاملة الخاصة والتفضيلية للبلدان النامية في الأمور المتصلة بوضع إطار محتمل متعدد الأطراف بشأن المنافسة.

الحواشي

(١) تشدد تعاريف القدرة التنافسية الوطنية على أهمية الحفاظ على مستويات الدخل الحقيقي المحلية وزيادتها. وتعرف منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي القدرة التنافسية بوصفها "قدرة الشركات أو الصناعات أو المناطق أو الأمم أو الأقاليم فوق القومية على أن تولد في الوقت الذي تتعرض فيه وتظل معرضة للمنافسة الدولية، دخل عوامل إنتاج ومستويات استخدام لعوامل الإنتاج مرتفعة نسبيا وعلى أساس مستدام". وبالمثل فإن سكوت ولودج (١٩٨٥) يعرفان القدرة التنافسية الوطنية بوصفها قدرة الدول القومية على إنتاج وتوزيع وخدمة السلع في الاقتصاد الدولي بالتنافس مع السلع والخدمات التي تنتجها البلدان الأخرى، وأن تفعل ذلك بطريقة تمكنها من رفع مستوى المعيشة. غير أن كروغمان (١٩٩٤) يستبعد مفهوم القدرة التنافسية الوطنية باعتباره تعبيراً لا معنى له عندما يطبق على الاقتصادات الوطنية، ويرى بورتر (١٩٩٠) أن المفهوم الوحيد للقدرة التنافسية على المستوى الوطني الذي ينطوي على أي مغزى هو مفهوم الإنتاجية الوطنية.

(٢) يشير بايك وسينغنرغر (١٩٩٢) إلى هذين النوعين من القدرة التنافسية أيضا باعتبارهما الطريقتين "الثانوي" و"الرئيسي" إلى القدرة التنافسية.

(٣) يتطابق معنى مصطلح "الابتكار" بالطريقة المستخدم بها هنا مع تعريف إرنست وغانياتسوس وميتيلكا (Ernst, Ganiatsos and Mytelka) (١٩٩٨)، حيث لا يدل الابتكار على الابتكارات الجديدة في التكنولوجيا فحسب، بل على التغييرات المستمرة والإضافية التي تجريها الشركات أيضا خلال عملية تنظيم الاستثمار، وتوليد القدرة الإنتاجية، وبناء وتحديث القدرات التكنولوجية، وتعلم كيفية مواكبة ومواجهة التغييرات بصورة عامة.

(٤) أصبح من المسلم به تماما اليوم أن التكنولوجيا هي أكثر من مجرد معدات وأجهزة تقنية. إذ إن التكنولوجيا في ظل المنافسة الجديدة تشمل وضع استراتيجيات الشركات وتتطلب قدرا معينا من المهارات الإدارية والتنظيمية والقدرات المتصلة بعمليات التصنيع التي يمكن أن تؤدي إلى تحسين طريقة استخدام التكنولوجيات والموارد الحالية باستمرار، وبالتالي تحقيق مكتسبات دينامية من المزايا النسبية الساكنة.

(٥) Transational Corporations Observatory (مرصد الشركات عبر الوطنية) (٢٠٠٢). انظر أيضا تقرير الاستثمار العالمي (٢٠٠٠: الفصل الخامس).

(٦) تبين تجارب بلدان مثل اليابان والاقتصادات الآسيوية الحديثة التصنيع أنه يمكن اكتساب القدرة التنافسية الدولية في ظل وجود تركيز سوقي محلي.

الحواشي (تابع)

- (٧) صحيفة الفايانانشال تايمز (٢٠٠٢).
- (٨) .Levenstein and Suslow (2001)
- (٩) الأونكتاد (٢٠٠٢).
- (١٠) البنك الدولي (٢٠٠٢).
- (١١) البنك الدولي (٢٠٠٢).
- (١٢) لقد حالت قلة كثافة حركة المرور دون انخفاض رسوم الشحن بالقدر الذي انخفضت فيه على خطوط النقل بين أوروبا وآسيا.
- (١٣) البنك الدولي (٢٠٠٢).
- (١٤) انظر، على وجه الخصوص، الفقرة ٧، الفرع جيم، من مجموعة القواعد.
- (١٥) .Mortimore and Peres (2001)
- (١٦) الأونكتاد (١٩٩٩ب).
- (١٧) تقرير الاستثمار العالمي (١٩٩٩).
- (١٨) يعتبر ذلك نتيجة للتخصص الذي يتطلبه أسلوب المنافسة الجديد. وهو يرجع أيضا إلى حقيقة أنه عندما تتسع الفجوة في القدرات التكنولوجية بين الشركات المنتسبة لشركات أجنبية والشركات المحلية أكثر من اللازم، تتناقص احتمالات ظهور الآثار غير المباشرة المعززة للأداء (مثل نقل التكنولوجيا).
- (١٩) تقرير الاستثمار العالمي (٢٠٠٠).
- (٢٠) الأونكتاد (٢٠٠٢).
- (٢١) .Mytelka (1999)

الحواشي (تابع)

(٢٢) تفيد حجة "خطأ التعميم" بأنه إذا اتبع عدد كبير من البلدان النامية نفس الاستراتيجية (مثل تعزيز الصادرات القائمة على الموارد) في الوقت نفسه، فإن أية مكاسب تحققها في حجم الصادرات في ظل ظروف تتسم بقلّة مرونة الطلب ستأكل من جراء انخفاض الأسعار. وثمة أدلة تشير إلى أن السعر النسبي للصادرات المصنعة من البلدان النامية قد هبط على مدى العقدين الماضيين مع التوسع السريع في حجم هذه الصادرات. انظر تقرير التجارة والتنمية (١٩٩٩: ١٣٣).

ثبت المراجع

- Agosin, M. R. and Mayer, R. (2000). *Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd In Domestic Investment?* UNCTAD Discussion Paper No. 146, Geneva.
- Aiginger, K. (1998). A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 9, pp. 159-188.
- Barnes, J. and Kaplinsky, R. (1999). Globalization and the Death of the Local Firm? The Automobile Components Sector in South Africa. *Regional Studies*, Vol. 34(9), pp. 797-812.
- Cooper, C. (1995). Technology, manufactured exports and competitiveness (ID/WG.542/5 (SPEC)). Background paper prepared for the Global Forum on Industry: Perspectives for 2000 and Beyond, New Delhi, 16-18 October, UNIDO.
- DFID (2001). Competition policy, law and developing countries. Background briefing, September.
- DTI (2002). *Innovation and Competition Policy: Part 1 – Conceptual issues*. Economic Discussion Paper 3, Office of Fair Trading, March.
- Ernst, D., Ganiatsos, T. and Mytelka, L.K. eds. (1998). *Technological Capabilities and Export Success in Asia*. London, Routledge.
- Evenett, S.J., Levenstein, M.C. and Suslow, V.Y. (2002). International cartel enforcement: lessons from the 1990s. February 21, forthcoming in *World Economy*.
- Financial Times* (2002). NHS faces huge drugs fraud. 10 April.
- Fleury, A. (1995). Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises. *World Development*, Vol. 23, No. 1, pp. 73-85.
- Hanson, G.H. (2001). *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?* G-24 Discussion Paper No. 9, February, UNCTAD.
- Hatzichronoglou, T. (1996). *Globalization and competitiveness: relevant indicators*. STI Working Papers 1996/5, OCDE/GD(96). Paris, OECD.
- Hoeven, van der, R. and van der Kraaij, F. (eds) (1994). *Structural Adjustment and Beyond in Sub-Saharan Africa: research and policy issues*, The Hague, Ministry of Foreign Affairs (DGIS).
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, Vol. 73, No.2, March/April.
- Lall, S. (1996). *Skills and Capabilities: Ghana's Industrial Competitiveness*, Queen Elizabeth House, University of Oxford, Discussion Paper No. 92, March.
- Lall, S. (2001). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, Vol. 29, No. 9, pp. 1501-1525.
- Lall, S. and Wignaraja, G. (1998). *Mauritius: Dynamising Export Competitiveness*. Commonwealth Economic Paper No. 33, London, Commonwealth Secretariat.
- Levenstein, M. and Suslow, V. (2001). Private international cartels and their effect on developing countries. January 9. Background paper for the World Bank's *World Development Report 2001*.
- Mbuli, E. (2001). East Africa: transport costs, competitiveness and export performance. Paper presented at the Trade and Transport Meeting, Zanzibar, 6-8 December.
- Mkandawire, T. and Soludo, C.C. (1999). *Our Continent: African Perspectives on Structural Adjustment*, Trenton, NJ, Africa World Press.
- Mortimore, M. and Peres, W. (2001). La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe (Corporate competitiveness in Latin America and the Caribbean). *Revista de la CEPAL (CEPAL Review)*, 74, August 2001.
- Mytelka, L.K. (1999). *Competition, Innovation and Competitiveness in Developing Countries*, Paris, OECD.

- Oliveira Martins, J. and Price, T. (2001). International competitiveness in South America: not as easy as ABC. Paper presented at the Twelfth International Forum on Latin American Perspectives, Madrid, 10 and 12 November 2001.
- Palpacuer, F. and Parisotto, A. (1998). Global production and local jobs: issues for discussion. Paper presented at the ILO International Workshop on Global Production and Local Jobs: New Perspectives on Enterprise Networks, Employment and Local Development Policy, Geneva, 9-10 March.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, London, Macmillan.
- Pyke, F. and Sengenberger, W. (eds) (1992). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILS, Geneva.
- Reinert, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 6, pp. 23-42.
- Scott, B. and Lodge, G. eds. (1985). *US competitiveness and the world economy*. Boston, Harvard Business School Press.
- Singh, A. and Dhumale, R. (1999). *Competition Policy, Development and Developing Countries*. Geneva, South Centre.
- TDR (1998). *Trade and Development Report 1998* (UNCTAD/TDR/1998, United Nations publication, sales no. E.98.II.D.6), New York and Geneva, United Nations.
- TDR (1999). *Trade and Development Report 1999* (UNCTAD/TDR/1999, United Nations publication, sales no. E.99.II.D.1), New York and Geneva, United Nations.
- Transnational Corporations Observatory (2002). Newsletter, 19 February.
- UNCTAD (1996). The changing nature of enterprises and competition, and the implications for the formulation of an enterprise development strategy. TD/B/COM.3/2. 6 November.
- UNCTAD (1997). Globalization, competition, competitiveness and development. TD/B/44/15. 14 October.
- UNCTAD (1998a). Empirical evidence of the benefits from applying competition law and policy principles to economic development in order to attain greater efficiency in international trade and development. TD/BCOM.2/EM/10/Rev.1. 25 May.
- UNCTAD (1998b). Promoting and sustaining SME clusters and networks for development. TD/B/COM.3/EM.5/2. 26 June.
- UNCTAD (1999a). The impact of changing supply-and-demand market structures on commodity prices and exports of major interest to developing countries. TD/B/COM.1/EM.10/2. 14 May.
- UNCTAD (1999b). Policies and non-fiscal measures for upgrading SME clusters – An assessment. TD/B/COM.3/22. 25 May.
- UNCTAD (2000). *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries* (United Nations publication, sales no. E.00.II.D.35), New York and Geneva.
- UNCTAD (2001a). Review of progress in the development of transit transport systems in Eastern and Southern Africa, UNCTAD/LDC/115, 20 July.
- UNCTAD (2001b). *Growing Micro and Small Enterprises in LDCs: The “missing middle” in LDCs; why micro and small enterprises are not growing* (UNCTAD/ITE/TEB/5), New York and Geneva.
- UNCTAD (2001c). The United Nations Set of Principles and Rules on Competition. TD/RBP/CONF/10/REV.2, Geneva.
- UNCTAD (2002). Recent important competition cases in developing countries. TD/B/COM.2/CLP/26. 13 March.
- WEF (2000). *The Global Competitiveness Report 2000*, New York, Oxford University Press.
- WIR (1997). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. (UNCTAD/ITE/IIT/5, United Nations publication, sales no. E.97.II.D.10), New York and Geneva.
- WIR (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. UNCTAD/WIR/1999, United Nations publication, sales no. E.99.II.D.3), New York and Geneva.

WIR (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. (UNCTAD/WIR/2000, United Nations publication, sales no. E.00.II.D.20), New York and Geneva.

World Bank (1994). *Adjustment in Africa: Reforms Results, and the Road Ahead*, New York, Oxford University Press.

World Bank (2002). *Global Economic Prospects and developing countries*. Washington D.C.

WTO (1997). *Annual Report*. Geneva, World Trade Organization.

— — — — —