

المحاضرة الثالثة  
الأساس النظري للتجارة الدولية – النظريات المختلفة

مقدمة

أن التجارة هي وسيلة مهمة للأعمال التجارية الدولية. ومن ثم فإن سؤالاً وثيق الصلة بالموضوع ينشأ في البداية حول ماذا، وكم ومع من يجب على الدولة أن تتاجر. تكمن الإجابة على هذا السؤال في التفسير الذي قدمه اقتصاديون مختلفون خلال فترات مختلفة. وقد اتخذ التفسير شكل نظريات التجارة الدولية.

شرح النظريات المختلفة للتجارة الدولية، بدءاً من النسخة التجارية إلى النظريات الكلاسيكية لميزة التكلفة المطلقة والمقارنة، ونظرية عامل الوقف، ونظرية نسب العامل الجديد، ونظرية التشابه بين البلدان، والتجارة داخل الصناعة، والتجارة في المنتجات والخدمات الوسيطة، وأخيراً، نظرية Porter للميزة التنافسية الوطنية. سنتناول في هذه المحاضرة بعض النظريات التجارية المختلفة. النظريات التقليدية الكلاسيكية والنظريات الحديثة.

أولاً: النظريات التقليدية الكلاسيكية

1. نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث	2. النظرية الريكاردية للميزة النسبية	3. الميزة النسبية على أساس تكلفة الفرصة البديلة
-----------------------------------	--------------------------------------	---

نسخة التجارة

امتد المذهب التجاري على مدى نحو ثلاثة قرون انتهت في الربع الأخير من القرن الثامن عشر. لقد كانت الفترة التي كانت فيها الدول القومية تتوحد في أوروبا. لغرض التوحيد، احتاجوا إلى الذهب الذي يمكن تجميعه بشكل أفضل من خلال الفائض التجاري.

ومن أجل تحقيق الفائض التجاري، احتكرت الحكومات الأنشطة التجارية، وقدمت الدعم والحوافز الأخرى للتصدير.

ومن ناحية أخرى، قيدت الواردات. وبما أن الحكومات الأوروبية كانت في المقام الأول الإمبراطورية، فقد استوردت المواد الخام منخفضة التكلفة من المستعمرات وتصدير المصنوعات عالية التكلفة إلى المستعمرات. كما منعوا المستعمرات من إنتاج المصنوعات. كل هذا تم من أجل توليد فائض في الصادرات. وبالتالي، باختصار، فإن زيادة احتياطات الذهب من خلال زيادة الصادرات وتقييد الواردات تكمن في جذور النظرية التجارية للتجارة الدولية.

ولم يكن الفائض التجاري ظاهرة أبدية. وأدى الميزان التجاري الإيجابي إلى زيادة أسعار السلع الأساسية مقارنة بالدول الأخرى.

وأدى ارتفاع أسعار السلع الأساسية إلى انخفاض الصادرات وبالتالي تآكل الفائض التجاري.

ومرة أخرى، كان لدى أنصار المذهب التجاري رؤية ثابتة للاقتصاد العالمي. ولم يدركوا أن المكاسب من تجارة دولة معينة لا يمكن تحقيقها إلا على حساب الدولة الأخرى. في الواقع، ينبغي للتجارة تعزيز رفاهية الاقتصاد العالمي وليس مجرد دولة معينة. كما أن أصحاب هذه النظرية تجاهلوا مفهوم كفاءة الإنتاج من خلال التخصص. وفي الواقع، فإن كفاءة الإنتاج هي التي تحقق المكاسب من التجارة .

## الميزة المطلقة والمقارنة

لقد دحض الاقتصاديون الكلاسيكيون الفكرة التجارية القائلة بأن المعادن الثمينة والأنواع هي مصدر الثروة. لقد اعتقدوا أن الإنتاج المحلي هو المصدر الرئيسي للثروة. ولذلك أخذوا في الاعتبار الكفاءة الإنتاجية باعتبارها العامل المحفز للتجارة. كانت هناك مدرسة من مدارس الفكر الاقتصادي السائدة في القرن السابع عشر وأوائل القرن الثامن عشر والتي دعت إلى الفائض التجاري. (يمكن تعريف الفائض التجاري بأنه فائض الصادرات على الواردات). إحداهما طرحها Adam Smith والأخرى طرحها Ricardo. والآتي شرح النظريتين :

### 1. نظرية الميزة المطلقة – Adam Smith : Theory of Absolute Advantage

كان آدم سميث أحد رواد المدرسة الفكرية الكلاسيكية. وقد طرح نظرية للتجارة الدولية تعرف بنظرية ميزة التكلفة المطلقة. ويرى أن الكفاءة الإنتاجية تختلف بين الدول المختلفة بسبب تنوع الموارد الطبيعية والمكتسبة التي تمتلكها. ويتجلى الفرق في الميزة الطبيعية في اختلاف المناخ ونوعية الأرض وتوافر المعادن والمياه والموارد الطبيعية الأخرى؛ بينما يظهر الاختلاف في الموارد المكتسبة في اختلاف مستويات التكنولوجيا والمهارات المتاحة. وينبغي لأي دولة معينة أن تتخصص في إنتاج السلع التي يمكنها إنتاجها بكفاءة أكبر وبتكلفة أقل فقط؛ واستبدال تلك السلع بسلع أخرى من احتياجاتها من دولة تنتج تلك السلع الأخرى بكفاءة أكبر أو بتكلفة أقل. وهذا سيؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد في كلا البلدين. سيستفيد كلا البلدين من التجارة بقدر ما سيحصل كل منهما على مجموعتي السلع بأقل تكلفة.

يشرح آدم سميث مفهوم الميزة المطلقة في إطار سلعتين وبلدين. لنفترض أن العراق ينتج كيلوجراماً واحداً من الأرز باستخدام 10 وحدات عمل وأنه ينتج كيلوجراماً واحداً من القمح باستخدام 20 وحدة عمل. ومن ناحية أخرى، تنتج مصر نفس الكمية من الأرز بـ 20 وحدة عمل وتنتج نفس الكمية من القمح بـ 10 وحدات عمل. كل دولة لديها 100 وحدة عمل. يتم استخدام كمية متساوية من العمالة لإنتاج سلعتين في غياب التجارة في البلدين.

وفي غياب التجارة، سيتمكن العراق من إنتاج 5 كجم من الأرز و2.5 كجم من القمح. وفي الوقت نفسه، ستنتج مصر 5 كجم من القمح و2.5 كجم من الأرز. ولكن عندما تصبح التجارة ممكنة بين البلدين، فإن العراق لن ينتج سوى الأرز وسيستبدل جزءاً من إنتاج الأرز مع القمح من مصر. ولن تنتج مصر سوى القمح وستستبدل جزءاً من إنتاج القمح مع الأرز من العراق. وسوف يرتفع إجمالي الناتج في كلا البلدين بسبب التجارة. العراق، الذي كان ينتج 7.5 كجم من الحبوب الغذائية في غياب التجارة، ستنتج الآن 10 كجم وفقاً لنظرية ميزة التكلفة المطلقة. تشرح نظرية ميزة التكلفة المطلقة أن الدولة التي تتمتع بميزة التكلفة المطلقة في إنتاج منتج ما على حساب الكفاءة الأكبر يجب أن تتخصص في إنتاجه وتصديره.

تشرح نظرية ميزة التكلفة المطلقة كيف تساعد التجارة على زيادة إجمالي الإنتاج في البلدين. لكنه يفشل في تفسير ما إذا كانت التجارة ستوجد إذا قام أي من البلدين بإنتاج السلع بتكلفة أقل.

#### جدول 1 نظرية ميزة التكلفة المطلقة

كمية الإنتاج بعد التجارة			كمية الإنتاج في غياب التجارة		
القمح	الأرز		القمح	الأرز	
لا شيء	10 كجم	العراق	2.5 كجم	5 كجم	العراق
10 كجم	لا شيء	مصر	5 كجم	2.5 كجم	مصر
إجمالي الإنتاج في الدولتين: 20 كجم			إجمالي الإنتاج في الدولتين: 15 كجم		

خلاصة نظرية ميزة التكلفة المطلقة

إن الدولة التي تتمتع بميزة التكلفة المطلقة في إنتاج منتج ما بسبب زيادة الكفاءة يجب أن تتخصص في إنتاجه وتصديره.

## 2. النظرية الريكاردية للميزة النسبية: Ricardian theory of comparative advantage

دفع القصور في نظرية الميزة المطلقة Ricardo إلى صياغة نظرية ميزة التكلفة النسبية . لا يركز Ricardo على الكفاءة المطلقة، بل على الكفاءة النسبية للدول في إنتاج السلع. ولهذا السبب تُعرف نظريته بنظرية ميزة التكلفة النسبية. وفي نموذج الدولتين والسلعتين، يوضح أن الدولة ستنتج فقط ذلك المنتج الذي تكون قادرة على إنتاجه بكفاءة أكبر. لنفترض أن العراق والهند، كل منهما لديه 100 وحدة عمل. يتم استخدام نصف القوة العاملة لإنتاج الأرز والنصف الآخر لإنتاج القمح في غياب التجارة. في العراق، يلزم وجود 10 وحدات عمل لإنتاج كيلوغرام واحد من الأرز أو كيلوغرام واحد من القمح. على العكس من ذلك، في الهند، مطلوب 5 وحدات عمل لإنتاج 1 كجم من القمح و8 وحدات عمل مطلوبة لإنتاج 1 كجم من الأرز. إذا نظر المرء إلى هذا الوضع من وجهة نظر ميزة التكلفة المطلقة، فلن تكون هناك تجارة لأن الهند تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين. لكن Ricardo يرى أنه من وجهة نظر الميزة النسبية، ستكون هناك تجارة لأن الهند تمتلك ميزة نسبية في إنتاج القمح.

وذلك لأن نسبة التكلفة بين العراق والهند هي 2:1 في حالة القمح، بينما تبلغ 1.25:1 في حالة الأرز. وبسبب هذه الميزة النسبية من حيث التكلفة، فإن الهند ستنتج 20 كيلوجراماً فقط من القمح بالاستعانة بـ 100 وحدة من العمالة، وستصدر جزءاً من القمح إلى العراق. ومن ناحية أخرى، ستنتج العراق 10 كجم فقط من الأرز باستخدام 100 وحدة عمل وستصدر جزءاً من الأرز إلى الهند. ويبلغ إجمالي إنتاج الحبوب الغذائية في البلدين 26.25 كجم قبل التجارة، ويرتفع إلى 30 كجم بعد التجارة. وبالتالي فإن ميزة التكلفة النسبية هي التي تؤدي إلى التجارة والتخصص في الإنتاج وبالتالي زيادة إجمالي الإنتاج في البلدين.

جدول 2 نظرية ميزة التكلفة النسبية

كمية الإنتاج في غياب التجارة		كمية الإنتاج بعد التجارة	
العراق	الهند	العراق	الهند
5 كجم	6.25 كجم	10 كجم	لا شيء
5 كجم	10 كجم	لا شيء	20 كجم
إجمالي الإنتاج في الدولتين: 26.25 كجم		إجمالي الإنتاج في الدولتين: 30 كجم	

خلاصة نظرية ميزة التكلفة النسبية

يجب على الدولة أن تتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تمتلك فيها أكبر ميزة نسبية.

## 3. الميزة النسبية على أساس تكلفة الفرصة البديلة Comparative Advantage based on Opportunity Cost

### Opportunity Cost

لم يكن الأمر مقتصرًا على عامل واحد من عوامل الإنتاج، ألا وهو العمل. ولكن أيضاً الميزة النسبية على أساس تكلفة الفرصة البديلة. تكلفة الفرصة البديلة هي مقدار السلعة التي يتم التخلي عنها للحصول على السلعة الأخرى. وبالتذكير بالمثل السابق، إذا تم التخلي عن 6.25 كجم من الأرز للحصول على 10 كجم من القمح في الهند، فإن معدل التحويل الهامشي (MRT) في الهند سيكون 0.625 كجم من الأرز مقابل 1 كجم من القمح. وبالمثل، في العراق، يتم التخلي عن 5 كجم من الأرز للحصول على 5 كجم من القمح، وسيكون معدل التحويل الهامشي في العراق هو 1 كجم من الأرز مقابل 1 كجم من القمح. من حيث المعادلة:

$$\text{تكلفة التحويل الهامشي} = \Delta \text{ المنتج A} / \Delta \text{ المنتج B}$$

$$\text{MRT} = \Delta \text{ Product A} / \Delta \text{ Product B.}$$

وبمقارنة معدل التحويل الهامشي في كلا البلدين، وجد أن الهند لديها تكلفة فرصة بديلة أقل للقمح الى الأرز، وبالتالي تتمتع الهند بميزة نسبية في إنتاج القمح. الآن أصبحت التجارة ممكنة فقط عندما يكون الطلب موجوداً في كل دولة على السلعة المنتجة في دولة أخرى. وإذا كان الطلب شديداً، فقد تدفع الدولة سعراً أعلى للواردات. لنفترض أن هناك طلباً على القمح في العراق، ونتيجة لذلك ترغب في استيراد القمح من الهند. لكن السؤال المطروح الآن هو بأي سعر ستكون الهند مستعدة لتصدير القمح. إذا كان تكلفة التحويل الهامشي في الهند هو 0.625 كجم أرز/1 كجم قمح، فلن يقبل أقل من 0.625 كجم من الأرز مقابل 1 كجم من القمح. بل سوف ترغب في الحصول على سعر أفضل. ومن ناحية أخرى، لن يكون العراق مستعداً للتخلي عن أكثر من كيلوغرام واحد من الأرز مقابل كيلوغرام واحد من القمح. بل يفضل الاستغناء عن كمية أقل من الأرز مقابل 1 كجم من القمح. وبالتالي فإن السعر سوف يقع بين تكلفة التحويل الهامشي الموجود في البلدين. إذا كان العراق مستعدة للتخلي عن كمية أرز أكبر من نظام تكلفة التحويل الهامشي في الهند، فإن شروط التجارة ستتحرك لصالح الهند لأن نفس الكمية من الصادرات ستجلب المزيد من الواردات للهند. لنفترض أن العراق مستعدة للتخلي عن 0.80 كجم من الأرز مقابل 1 كجم من القمح في ضوء الطلب القوي عليه. في هذه الحالة، ستحصل الهند على 0.80 كجم أو 0.625 كجم أو 0.175 كجم من الأرز أكثر مما يمكنها الحصول عليه في حالة عدم وجود تجارة. ولا يزال يتعين على العراق أن يتخلى عن كميات أقل من الأرز مقابل القمح، وهو ما كان من الممكن أن يتخلى عنه في غياب التجارة.

#### قيود النظريات الكلاسيكية

على الرغم من كونها بسيطة، فإن النظرية الكلاسيكية للتجارة الدولية تعاني من بعض القيود. أولاً، يأخذ في الاعتبار عامل واحد فقط من عوامل الإنتاج، وهو العمل. ولكن في العالم الحقيقي، هناك عوامل إنتاج أخرى تلعب أيضاً دوراً حاسماً في الإنتاج. وبالمثل، فإن النظرية لا تأخذ في الاعتبار تكلفة النقل التي تنطوي عليها التجارة.

ثانياً، تفترض النظرية وجود العمالة الكاملة، ولكن من الناحية العملية، تعتبر العمالة الكاملة فكرة مثالية. عادة، لا يتم توظيف الموارد بأكملها في بلد ما بشكل كامل. وفي مثل هذه الحالات تضع الدولة قيوداً على الاستيراد من أجل استغلال مواردها العاطلة، حتى لو لم يتم استغلال هذه الموارد بكفاءة. ثالثاً، تشدد النظرية كثيراً على التخصص الذي من المتوقع أن يؤدي إلى تحسين الكفاءة. ولكن هذا ليس هو الحال دائماً في الحياة الحقيقية. وقد تسعى الدول إلى تحقيق بعض الأهداف الأخرى أيضاً والتي قد لا تكون بالضرورة الكفاءة الإنتاجية. وذلك لأنه عندما تخصص الدولة في إنتاج سلعة معينة، فإن التغيرات في التكنولوجيا تجعل الاقتصاد ضعيفاً للغاية.

رابعاً، يشعر الاقتصاديون الكلاسيكيون أن الموارد متحركة محلياً وغير متحركة دولياً. لكن أياً من الافتراضين ليس صحيحاً. وفي داخل البلاد، يصعب على العمالة الانتقال من مهنة إلى أخرى، خاصة عندما تكون الوظيفة ذات تقنية عالية. بل على العكس من ذلك، تتحرك العمالة ورأس المال بسهولة عبر الدول.

ومع ذلك، فإن الاختبارات التجريبية التي أجريت دعمت الفرضية الريكاردية. لن يكون من الخطأ أن نقول إن النظرية الكلاسيكية تظل جيدة حتى اليوم بقدر ما تقترح كيف يمكن لأي دولة أن تحقق مستوى استهلاك يتجاوز ما يمكنها تحقيقه في غياب التجارة. وهذا في الواقع هو السبب الذي دفع الدول إلى التركيز على التوسع في التجارة العالمية.

## ثانياً: النظريات الحديثة

### 1. نظرية نسب العوامل أو نظرية النسب العاملة نظرية: Heckscher-Ohlin Theorem

بعد مرور قرن وربع تقريباً من ظهور النسخة الكلاسيكية لنظرية التجارة الدولية، طرح الاقتصاديان السويديان Heckscher-Ohlin Theorem نظرية تعرف بنظرية الوقف العمالي أو نظرية النسب العاملة. تشرح النظرية في إطار الدولتين والعاملين والسلعتين: (1) ما الذي يحدد الميزة النسبية؟ (2) كيف تؤثر التجارة على دخل عوامل الإنتاج؟

تعتقد النظرية أن البلدان المختلفة تتمتع بنسب متفاوتة من عوامل الإنتاج المختلفة. بعض البلدان لديها عدد كبير من السكان وموارد العمالة الكبيرة. والبعض الآخر لديه وفرة من رأس المال ولكن لديه نقص في موارد العمل. تقدم الدولة ذات رأس المال الوفيرة نسبة أعلى من رأس المال إلى العمالة مقارنة بما تقدمه الدولة ذات العمالة الوفيرة. ومن ثم فإن الدولة ذات القوة العاملة الكبيرة ستكون قادرة على إنتاج تلك السلع بتكلفة أقل والتي تنطوي على نمط إنتاج كثيف العمالة. وبالمثل، فإن البلدان ذات المعروض الكبير من رأس المال سوف تخصص في تلك السلع التي تنطوي على نمط إنتاج كثيف رأس المال. ستقوم الأولى بتصدير سلعها كثيفة العمالة إلى الأخيرة وتستورد منها سلعاً كثيفة رأس المال. بعد التجارة، سيكون لدى كلا البلدين كلا النوعين من السلع بأقل تكلفة. كل هذا يعني أن النظرية صحيحة إذا كان البلد الذي يتمتع بوفرة رأس المال لديه تفضيل واضح للسلع كثيفة العمالة، وكان البلد الذي يتمتع بوفرة العمالة لديه تفضيل واضح للسلع كثيفة رأس المال. إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن النظرية قد لا تكون جيدة. مرة أخرى، لا تصمد النظرية إذا كان الاقتصاد الوفير من العمالة متقدماً تقنياً في السلع كثيفة رأس المال أو إذا كان الاقتصاد الوفير من رأس المال متقدماً تقنياً في إنتاج السلع كثيفة العمالة.

### 2. معادلة سعر العامل Factor Price Equalisation

إن تأثير التجارة الحرة بين الدول هو زيادة الرفاهية العامة من خلال المساواة ليس فقط أسعار السلع المتبادلة ولكن أيضاً أسعار عوامل الإنتاج المشاركة في إنتاج تلك السلع في مختلف البلدان. مثلاً، في غياب التجارة، سيكون سعر رأس المال في اقتصاد وفرة الفرد في أمريكا أقل بكثير من سعره في حالة اقتصاد فائض العمالة في الهند. ولكن بعد إنشاء التجارة بين البلدين، سيتم إنتاج المزيد من السلع كثيفة رأس المال في أمريكا. ونتيجة لذلك، فإن سعر رأس المال سيرتفع في أمريكا، وسيكون الفارق الحالي في هذا الصدد بين البلدين أقل. وعلى نحو مماثل، سيتم إنتاج المزيد من السلع التي تتطلب عمالة كثيفة في الهند. سوف يرتفع مستوى الأجور في الهند مما يؤدي إلى تضييق الفرق في الأجور بين البلدين.

والسؤال المطروح الآن هو ما إذا كانت أسعار العوامل ستكون هي نفسها في البلدين. تعتبر نظرية Heckscher-Ohlin إثباتية. ولكن في العالم الحقيقي، الجواب سلبي في ضوء العيوب الموجودة في سوق عوامل الإنتاج.

### 3. الميزة التنافسية الوطنية لـ Porter

لم يركز Porter (1990) أبداً في المقام الأول على العوامل التي تحدد نمط التجارة، إلا أن نظريته حول الميزة التنافسية الوطنية تفسر لماذا تكون دولة معينة أكثر قدرة على المنافسة في صناعة معينة. على سبيل المثال، إذا حافظت إيطاليا على الميزة التنافسية في إنتاج بلاط السيراميك وكانت سويسرا تمتلك الميزة التنافسية في الساعات، فمن الممكن تفسير أن الأولى ستصدر بلاط السيراميك والأخيرة ستصدر الساعات وسيستورد كل منهما تلك البضائع التي في صناعتهم الخاصة ليست قابلة على المنافسة.

لماذا هذا الاختلاف؟ ويوضح Porter أن هناك أربعة عوامل مسؤولة عن هذا التنوع. ويطلق على هذه العوامل اسم "ماسة الميزة الوطنية". تشمل الماسة ما يلي (الشكل 1):

1. شروط العامل
2. شروط الطلب
3. الصناعات المرتبطة والمساندة
4. استراتيجية الشركة وهيكلها وتنافسها

لقد تم أخذ هذه العوامل في الاعتبار بشكل أو بآخر من قبل الاقتصاديين الأوائل. الأمر الحاسم في أطروحة Porter هو أن التفاعل بين هذه العوامل هو الذي يشكل الميزة التنافسية.

توضح شروط العوامل إلى أي مدى يمكن استخدام عوامل الإنتاج في بلد ما بنجاح في صناعة معينة. يتجاوز هذا المفهوم نظرية نسب العوامل ويوضح أن توفر عوامل الإنتاج في حد ذاتها ليس مهماً، بل إن مساهمتها في إنشاء المنتج وتطويره أمر بالغ الأهمية لتحقيق الميزة التنافسية. فمن وجهة نظر Porter :

أولاً: تعد القوى العاملة ذات المهارات الجيدة والمدرية بشكل أفضل عاملاً متقدماً وضرورياً للحفاظ على الميزة التنافسية. إذا قال المرء أن اليابان تمتلك ميزة تنافسية في إنتاج السيارات، فهذا ليس ببساطة لأن اليابان تتمتع بسهولة الوصول إلى خام الحديد ولكن هذا البلد لديه قوة عمل ماهرة لجعل هذه الصناعة قادرة على المنافسة.

ثانياً: يجب أن يكون الطلب على المنتج موجوداً في السوق المحلية منذ بداية الإنتاج. ويرى Porter أن حجم السوق ليس هو المهم فحسب، بل إن كثافة الطلب وتعقيده هي التي تؤثر على الميزة التنافسية. إذا كان المستهلكون متطورين، فسوف يزيدون الطلب على المنتجات المتطورة وهذا بدوره سيساعد على إنتاج منتجات متطورة.

تدرجياً، ستحقق البلاد ميزة تنافسية في هذا الإنتاج.

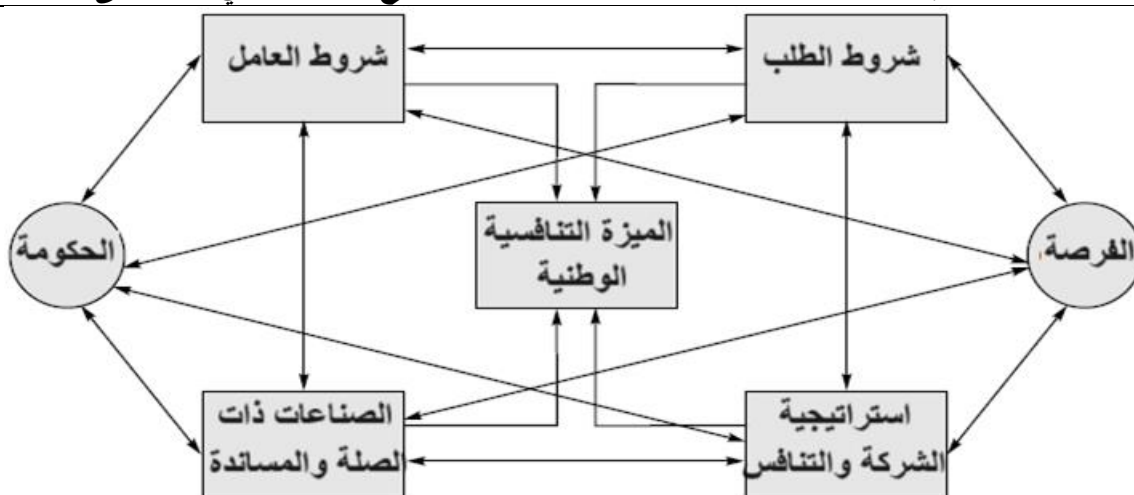
ثالثاً: تستفيد الشركة التي تعمل جنباً إلى جنب مع منافسيها وكذلك الشركات المكملة لها من خلال علاقة عمل وثيقة في شكل منافسة أو روابط خلفية وأمامية. إذا كانت المنافسة حادة، فإن كل شركة سوف ترغب في إنتاج سلع ذات جودة أفضل بتكلفة أقل من أجل البقاء في السوق. ومرة أخرى، إذا كان هناك تكتل للوحدات التكميلية في منطقة معينة، فقد تكون هناك روابط خلفية وأمامية قوية. كل هذا سيساعد على تحقيق الميزة التنافسية الوطنية.

رابعاً: تساعد استراتيجية الشركة في زيادة الصادرات. لا توجد قاعدة ثابتة فيما يتعلق باعتماد شكل معين من أشكال الاستراتيجية. يعتمد ذلك على عدد من العوامل الموجودة في البلد الأصلي أو البلد المستورد ويختلف من وقت إلى آخر. ومع ذلك، فإن القرارات الاستراتيجية للشركة لها آثار دائمة على قدرتها التنافسية في المستقبل. مرة أخرى، من المهم بنفس القدر هيكل الصناعة والتنافس بين الشركات المختلفة. كلما زاد التنافس، كلما زادت القوة التنافسية لهذه الصناعة.

وفقاً لـ Porter تشير الماس للميزة الوطنية إلى العوامل المسؤولة عن الحفاظ على الميزة التنافسية للدولة، وهي:

1. شروط العامل
2. شروط الطلب
3. الصناعات المرتبطة والمساعدة
4. استراتيجية الشركة وهيكلها وتنافسها

ومع ذلك، هناك عاملان إضافيان، مثل السياسة الحكومية وفرصة وقوع الأحداث التي تؤثر على "الماس".



Porter الماس للميزة الوطنية

شكراً لكم