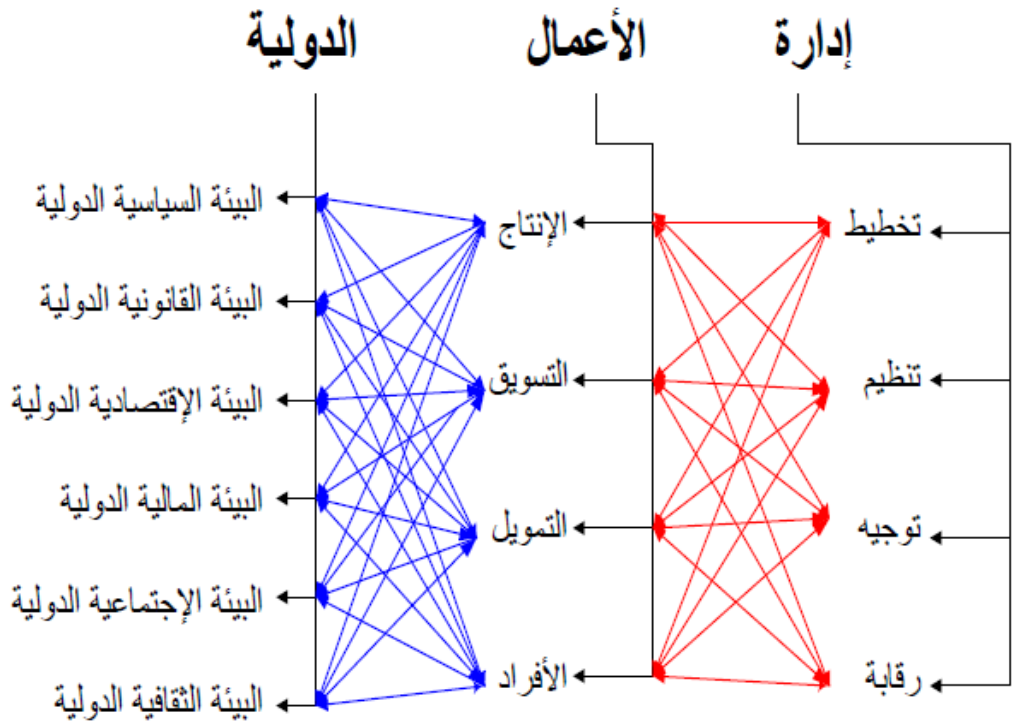
المحاضرة الثانية

الفصل الأول مقدمة لأداره الاعمال الدولية .

تعريف مفهوم اداره الاعمال الدولية

- معاملات بين افراد و منشآت بين دول مختلفة
- تجاره او استثمار بين منشآت تجاريه في دوله ما ، ومنشآت تجاريه ذات صله بالأولى في دوله أخرى .
- هي ممارسة وظائف الإدارة من تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابه لخدمة وظائف المنشأة من انتاج وتسويق وتمويل وافراد ، مع مراعاة الابعاد البيئية الدولية بين الدول ، بهدف تحقيق الأهداف المنشودة .



وتتسم التعاملات التي تتم على المستوى الدولي بخاصيتين :

ـ دائمه وليست عارضه او مؤقته

ـ من خلالها يتم انتقال السلع (تجارة السلع) او الخدمات (تجاره الخدمات) او راس المال (قروض او منح واعانات رسميه ، او في شكل تبادل عماله واشخاص وتقنيه .

أنواع الاعمال الدولية : الاستثمار المباشر وغير المباشر

- الاستثمار المباشر : شراء وتملك أصول خارجيه في شركات عامله او المساهمة فيها " والمعنى هنا امتلاك او شراء شئ ملموس ومحدد ، وبذلك يصبح لنا تأثير بدرجه ما على مسار المنشاة او الشركة التي نساهم بها

- الاستثمار غير المباشر : شراء أوراق ماليه كأسهم او سندات تصدرها مؤسسه أخرى " وتشترى هذه الأوراق المالية بهدف الربح ، حيث يكون لحاملها حق غير مباشر في تلك المؤسسة ، لكنه لا يؤثر او يسيطر على مسارها .

- الاستثمارات الخارجية المباشرة : تملك أصول وانشطة اقتصاديه خارجيه والتحكم فيها

وهو يتطلب :

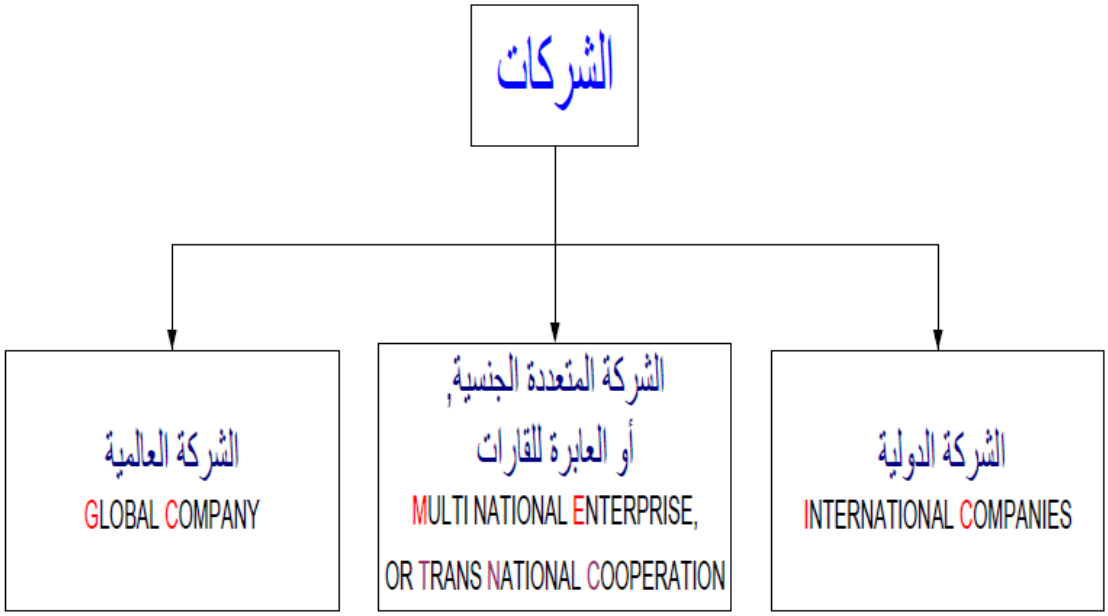
- انتقال راس المال والكوادر البشرية والمواد الأولية او شبه مصنعه الى البلد الخارجي .
- تعتبر اكثر مخاطرة من التجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير)

- حجمها ضخم وذو نمو هائل
- حصه الدول الصناعية تفوق ٩٥% من الإجمالي
- تمويل اما بواسطه بيع التكنولوجيا او توفير المادة محليا ، اعاده استثمار الأرباح في ذلك البلد الأجنبي .

- الاستثمار الخارجي غير المباشر

- تملك أوراق ماليه في مؤسسات خارجيه ولا يتبعها تحكم وهي غالبا قصيرة الاجل
- يصعب تقديرها عالميا لأسباب منها ان المستثمرين عادة افراد او شركات وعددهم بالملايين وبمعدل دوران عالي .
- أسواق المال الدولية هي المجال الأكبر للاستثمارات غير المباشرة دوليا .

من يقوم بالأعمال الدولية ؟



- الشركة الدولية (١٩٢٠) :

- تتواجد سلعيا او خدميا في محيط إقليمي في قاره واحده وفي عدد من الدول من ذلك الإقليم او القاره .
- المركز الرئيسي في البلد الأم (موطن واحد) يشرف على إدارة شؤن التواجد السلعي او الخدمي في الفروع
- استراتيجية وأداره الفروع ترتبط بالشركة الام بصوره مباشره
- اتخاذ القرار مركزي الى حد كبير في اداره الفروع .

- الشركة المتعددة الجنسية او العابرة للقارات (١٩٤٠):

- تتواجد في اكثر من قاره وفي عدد من الدول في كل قاره .
- هناك مركز إقليمي لكل قاره (اكثر من موطن) يشرف على اداره التواجد السلعي او الخدمي في الفروع .
- استراتيجية واداره الفروع ترتبط بالمركز الإقليمي الموجود في القاره بصوره مباشره وبالشركة الام بصوره غير مباشره .
- اتخاذ القرار مركزي الى حد مقبول في اداره الفروع .

- الشركة العالمية (١٩٩٠) :

- تتواجد في كل قارات العالم (العالم جميعه هدف أساسي لهذا النوع من الشركات)
- هناك مركز إقليمي لكل قاره يرتبط به مركز رئيسي لكل دوله (لا يوجد موطن)
- استراتيجية واداره الفروع في الدولة ترتبط ارتباط مباشر بالمركز الإقليمي للدولة ، يليه بصوره اقل ارتباط المركز القاري ، يليه بصوره غير مباشره الشركة الأم .
- اتخاذ القرارات تكون لا مركزيه في اغلب الأحيان في اداره الفروع .

أهمية الاعمال الدولية وانواعها :

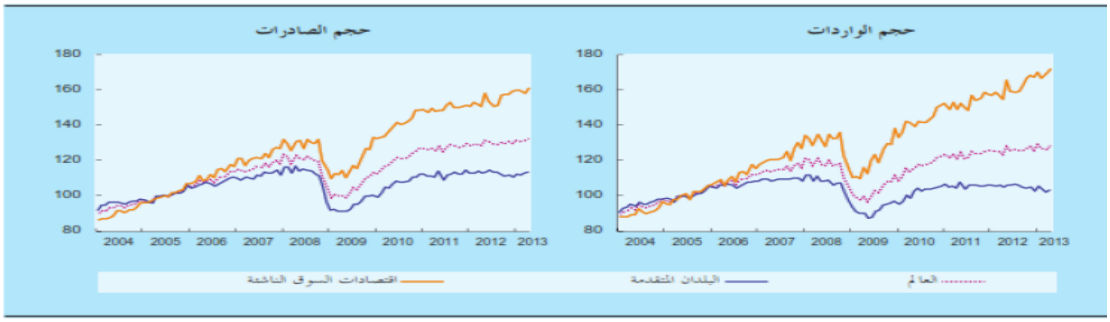
أحجام الصادرات والواردات من السلع، مناطق وبلدان مختارة، ٢٠٠٩-٢٠١٢

(التغير السنوي بالنسب المئوية)

	حجم الصادرات				حجم الواردات			
المنطقة/البلد	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢
العالم	**١٣,٣-**	**١٣,٩**	**٥,٢**	**١,٨**	**١٣,٦-**	**١٣,٨**	**٥,٣**	**١,٦**
البلدان المتقدمة	**١٥,٥-**	**١٣,٠**	**٤,٩**	**٠,٤**	**١٤,٦-**	**١٠,٨**	**٣,٤**	**٠,٥-**
ومنها:								
اليابان	٢٤,٨-	٢٧,٥	٠,٦-	١,٠-	١٢,٢-	١٠,١	٤,٢	٣,٧
الولايات المتحدة	١٤,٠-	١٥,٤	٧,٢	٤,١	١٦,٤-	١٤,٨	٣,٨	٢,٨
الاتحاد الأوروبي	١٤,٩-	١١,٦	٥,٥	٠,٢-	١٤,٥-	٩,٦	٢,٨	٢,٨-
الاقتصادات الانتقالية	**١٤,٤-**	**١١,٣**	**٤,٢**	**١,٠**	**٢٨,٢-**	**١٥,٩**	**١٥,٧**	**٣,٩**
ومنها:								
رابطة الدول المستقلة	١٣,٩-	١١,٤	٤,٢	١,٣	٢٩,١-	١٩,٧	١٧,٤	٥,٠
البلدان النامية	**٩,٧-**	**١٦,٠**	**٦,٠**	**٣,٦**	**١٠,٢-**	**١٨,٨**	**٧,٤**	**٤,٥**
أفريقيا	٩,٥-	٨,٨	٨,٣-	٥,٧	٦,٢-	٨,٤	٢,٨	٨,٠
أفريقيا جنوب الصحراء	٧,٨-	٩,٦	٠,٧-	٠,١	٩,٠-	٩,٧	٧,٩	٤,٢
أمريكا اللاتينية والبحر الكاريبي	٧,٤-	٨,٣	٤,٦	٢,٢	١٧,٩-	٢٢,٥	١٠,٨	٢,٥
شرق آسيا	١٠,٩-	٢٤,١	١٠,٤	٥,٢	٥,٣-	٢٢,٧	٧,٤	٤,٣
ومنه:								
الصين	١٤,١-	٢٩,١	١٣,٠	٧,٢	١,١-	٢٥,٤	١٠,٣	٥,٩
جنوب آسيا	٦,١-	١٠,٠	٨,٨	١٠,٢-	٥,٥-	١٤,٠	٦,٠	٢,٠
ومنه:								
الهند	٦,٨-	١٤,٠	١٤,٢	٢,٥-	٠,٩-	١٣,٨	٩,١	٥,٨
جنوب شرق آسيا	١٠,٠-	١٨,٦	٤,٤	٢,٢	١٥,٨-	٢٢,٠	٦,٧	٦,٠
غرب آسيا	٤,٨-	٥,٧	٦,٥	٦,٩	١٤,٢-	٨,٤	٨,١	٥,٨

التجارة العالمية حسب الحجم، كانون الثاني/يناير ٢٠٠٤ – نيسان/أبريل ٢٠١٣

(الأرقام القياسية، ٢٠٠٥=١٠٠)



المصدر: حسابات أمانة الأونكتاد، استناداً إلى قاعدة بيانات *التجارة العالمية* في مكتب تحليل السياسات الاقتصادية في هولندا CPB Netherlands.

ملاحظة: اقتصادات السوق الناشئة لا تشمل وسط وشرق أوروبا.

اهميه الاعمال الدولية وانواعها :

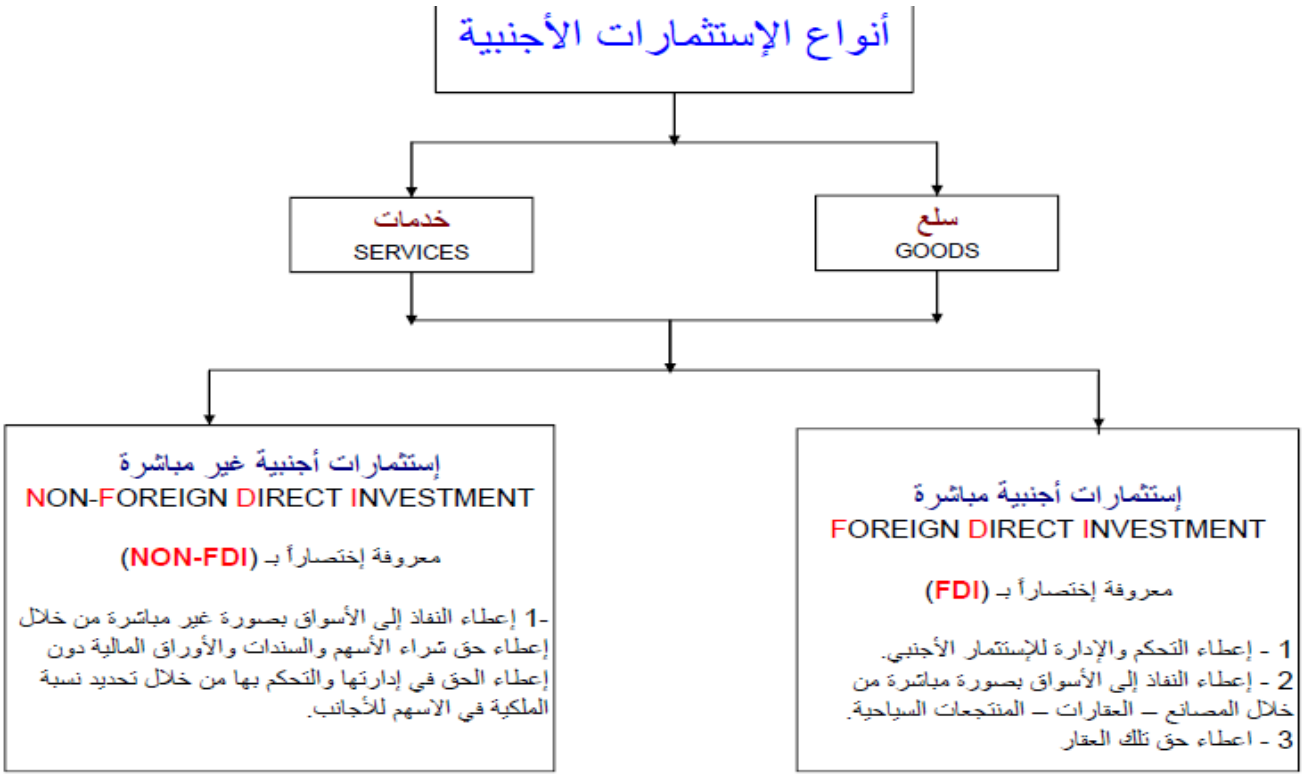
- زيادة المبيعات - خفض التكاليف - الموارد الجديدة والمعرفة - خفض المخاطرة - خفض الإهدار البيئي - زيادة الجودة .

التجارة الخارجية (تجاره السلع - تجاره الخدمات)

- ابرز سمات الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن تتمثل في حركة السلع والخدمات وراس المال والمعلومات والايدي العاملة عبر الحدود الوطنية والإقليمية .
- هناك تطور كبير وملحوظ في حجم التجارة الدولية للسلع (الصادرات والواردات)

" تساهم الدول الصناعية بنسبه تتفاوت من ٦٠% الى ٧٠% من التجارة العالمية ، والدول النامية بأكثر من الثلث قليلا ، وتساهم الدول الأسيوية ب٢٥% تقريبا ، حصة الدولة الأسيوية كبيره ومتزايدة ، خاصه في السنوات الأخيرة .

- تنتج اطراف الثالوث التي تشكل دعائم الاقتصاد العالمي (أمريكا الشمالية ، اوربا ، اليابان) ، حوالي ٨٧% من الواردات العالمية واكثر من ٩٤% من الصادرات العالمية من المواد والسلع المصنعة ، والجنوب والذي مازالت اغلب بلدانه تعاني من مشاكل مزمنة مثل الفقر والبطالة والمديونية الخارجية الخانقة وعدم الاستقرار السياسي .
- تسمى الدول المصدرة للخدمات بالدول " الخدمية او المعلوماتية بدلا من الصناعية .
- غير ان التجارة في الخدمات اصعب من تجاره السلع ، لآنها تتطلب انتقال الافراد لا نتاجها او استهلاكها في الدول الأخرى ، وتمثل صادرات الخدمات بين ١٥% - ٢٠% من التجارة الدولية .



الاستثمارات في الدول النامية (العربية وغير العربية) :

- هناك زياده واضحه وكبيره في تنامي هذه الاستثمارات تنبئ عن اهتمام متزايد من جانب الشركات الدولية بالاستثمار في الدول النامية كأسواق ومناطق انتاج .
- اما الاستثمارات العربية البينية المباشرة (من دوله عربيه الى أخرى) لم تخلو من تذبذبات ولكنها في تزايد ، وذلك مؤشر جيد، تأتي بالمرتبة الأولى دول الخليج ، في الاستثمارات الصناعية والمصرفية .
- اما استثمارات الدول العربية خارج الدول العربية فهي في ازدياد وهي اقوى من الاستثمارات العربية البينية المباشرة .

القرارات الأساسية للأعمال الدولية:

يوجد ثلاثة قرارات اساسيه يجب اتخاذها عند التفكير في دخول الأسواق الأجنبية وهي :

١- ماهي الأسواق التي يجب دخولها ؟
٢- متى يتم دخول هذه الأسواق؟
٣- ما هو الحجم المناسب عند دخول هذه الأسواق ؟

١/ تحديد السوق الأجنبي المناسب للشركة الراغبة في دخول الأسواق الأجنبية .

أ- الموازنة بين المنافع والتكاليف والمخاطر المرتبطة بممارسة الاعمال في هذا السوق .

فيما يختص بالمنافع الاقتصادية طويلة المدى من ممارسة الاعمال في الدولة الأجنبية يمكن التعرف عليها من خلال:

- حجم السوق (من حيث التركيبة السكانية)
- متوسط الدخل الحالي للعملاء
- القوه الشرائية لهذا الدخل في هذا السوق
- الدخل المستقبلي المحتمل للعملاء والذي يعتمد على معدلات النمو الاقتصادي
- اما فيما يختص التكاليف والمخاطر المرتبطة بممارسة الاعمال في الدول الأجنبية فأنها تكون اقل عادة في الدول الديموقراطية المتقدمة اقتصاديا ومستقرة سياسيا والدول النامية التي تمتلك سوق حرة ، وذلك بسبب عدم وجود طفرات كبيره في معدلات التضخم او ديون القطاع الخاص .

ب- ملائمة المنتجات للسوق الأجنبي الذي يتم دخوله وطبيعة المنافسة في هذا السوق :

فاذا تم عرض منتجات غير متاحه في هذا السوق وعلى نطاق واسع تكون قيمه هذا المنتج للعملاء اكبر من تقديم نفس منتجات المنافسين وعلى نطاق ضيق وتترجم هذه القيمة الى المقدرة على ارتفاع الأسعار وزيادة حجم المبيعات بشكا سريع .

٢/ تحديد التوقيت المناسب لدخول الأسواق الأجنبية :

- الدخول المبكر للسوق الأجنبي : عند يتم دخول الشركة للسوق الأجنبي قبل دخول الشركات الأجنبية الأخرى والتي احتلت مكانة في هذا السوق .
- الدخول المتأخر للسوق الأجنبي : عندما يتم دخول الشركة للسوق الأجنبي بعد دخول الشركات الأجنبية الأخرى و التي احتلت مكانة في هذا السوق .

مزايا الدخول المبكر للسوق الأجنبي :

١- الحصول على المزايا الرئيسية للسوق ، حيث يكون لدى الشركة القدرة على التغلب على المنافسين اللاحقين وزيادة امكانيه الحصول على الأرباح من خلال ترسيخ اسم علامه قوي في اذهان العملاء .
٢- القدرة على بناء حجم مبيعات قوي من خلال زيادة خبره بالسوق بالإضافة الى مزايا انخفاض التكاليف مقارنه بالمنافسين .

على سبيل المثال : تمكنت شركة jcb عند دخولها لسوق الحفارات الهندية في عام ١٩٧٩ من الفوز بمزايا الأولية للسوق ففي عام ٢٠٠٠ تمكنت من الحصول على ٨٠% من حصة سوق الحفارات في الهند .

عيوب الدخول المبكر للسوق الأجنبي :

أ/ تحمل تكاليف زائده يمكن للشركات اللاحقة في دخول هذه الأسواق تجنبها :

- تكاليف الفشل : وذلك بسبب عدم وجود تجارب سابقه للمستثمرين الاجانب في هذا السوق مما يجعل الشركة تقع في العديد من الأخطاء الكبرى .

- تحمل تكاليف أخرى لا تتحملها الشركات اللاحقة : وتتمثل في تكاليف الترويج وترسيخ عرض المنتجات والتي تحتوي على تكاليف تثقيف العملاء .

على سبيل المثال : تم تقديم وجبات كنتاكي في الصين على الطريقة الأمريكية للوجبات السريعة مما يحملها العديد من التكاليف في تثقيف وتعليم العملاء على هذه الطريقة ، وقامت ماكدونالدز بالدخول الى الصين بعد كنتاكي واستفادة من امكانيه السوق التي اوجدتها كنتاكي في تثقيف وتعليم العملاء .

ب - قد يتم تعديلات واصلاحات في قوانين الاستثمار في الدولة المضيفة مما يؤدي الى تقليل قيمة الاستثمارات للشركة التي قامت بالدخول مبكرا .

فمثلا: العديد من الدول النامية تقوم الحكومات بإصلاح القوانين الخاصة بالاستثمارات الأجنبية بعد شكوى المستثمرين الذين قاموا بالدخول مبكرا .

حجم دخول الأسواق الأجنبية والالتزام الاستراتيجي :

ويمكن تقسيم حجم السوق الى :

١- دخول السوق الأجنبي على نطاق واسع
٢- دخول السوق الأجنبي على نطاق ضيق

- يتطلب دخول الشركة الى السوق الأجنبي على نطاق واسع الالتزام بالموارد الضرورية اللازمة للدخول بهذا الحجم بالإضافة الى الدخول السريع فبالنظر الى دخول شركه التامين الهولندية الى سوق التامين الأمريكي عام ١٩٩٩ نجد انها انفقت حوالي مليار دولار للاستحواذ على هذا السوق .
- يوجد بعض الشركات الكبرى والتي تتوافر لديها الموارد التي تمكنها من ذلك وتفضل دخول الأسواق الأجنبية على نطاق صغير وتقوم بالبناء خطوه بخطوه وحتى تصبح اكثر شهره وحجما في السوق .

مزايا دخول السوق الأجنبي على نطاق واسع :

- يسهل على الشركة جذب العملاء والموزعين ، فمثلا شركه التامين الألمانية ing عند دخولها على نطاق واسع في السوق الأمريكي زاد من ثقة العملاء والموزعين في الشركة
- الاستفادة من المزايا المرتبطة بالطلب و وفرات الحجم الكبير
- تردد الشركات الأجنبية في الدخول للسوق
- يسمح للشركة بدراسة وتعلم السوق الأجنبي بما يساعدها على الحد من الخسائر في هذا السوق .

العيب الرئيسي لدخول السوق الأجنبي على نطاق واسع :

- في حاله توجه جميع الموارد المالية لدخول احد الأسواق على نطاق واسع يحد من قدرة الشركة على دخول أسواق اجنبيه اخر ذات جاذبيه عالية
- فمثلا: شركه ing قلة في الموارد المتاحة لدعم التوسع في أسواق اجنبيه أخرى مرغوبه مثل أسواق اليابان .

أنواع الاعمال الدولية :

أنواع الاعمال الدولية :

(التصدير) :

هناك العديد من الشركات تبدا في التوسع العالمي من خلال التصدير ثم تتحول بعد ذلك الى طريقه أخرى لدخول الأسواق الأجنبية .

مزايا دخول الأسواق الأجنبية من خلال التصدير :

١- تجنب التكاليف المرتبطة بعمليه تأسيس العمليات الصناعية في الأسواق الأجنبية .
٢- مساعده الشركة في تحقيق النمو في منحنى الخبرة والاستفادة من اقتصاديات الخبرة .

على سبيل المثال : لكي يتم دخول السوق الياباني قام مخترع الة تصوير المستندات بأنشاء شركه مشتركه مع fugi والتي تعرف باسم Xerox - fugl، حيث يعتبر هو مانح الترخيص بما يعادل ٥% من صافي عوائد المبيعات لهذه الشركة من مبيعات الات التصوير بمقابل براءة الاختراع ، ففي هذه الحالة تم منح الرخصة لمده ١٠ سنوات وقد تم التفاوض بشأنها ومدت عده مرات ، كما ان عقد الترخيص بين Xerox-fugl, Xerox محدود على مبيعات الشركة الى منطقه اسيا والمحيط الهادي على الرغم من انها تباع في أمريكا الشمالية باسم label Xerox .

(الترخيص) :

طريقه مناسبه عندما تكون بعض الأصول غير الملموسة لعمليات الشركة يمكن تطبيقها في العديد من الاعمال ، ولكنها لا ترغب في عمل هذه التطبيقات بنفسها ،

على سبيل المثال : رخصت شركه كوكا كولا علامتها الشهيرة لمصنعي الملابس والتي أدرجت في تصميم الملابس

- لا يعطي للشركة الحق في الرقابة المشددة على التصنيع والتسويق .
- عدم الاستفادة من اقتصاديات الموقع وتحقيق منحنى الخبرة .
- احتماليه تحول الشركة المحلية الحاصلة على الترخيص الى منافس للشركة ، وذلك عندما تعتبر الخبرات والمهارات التكنولوجيا هي الأساس للميزة التنافسية للشركة،

على سبيل المثال : شركه rca قامت ذات مره بإعطاء رخصه تكنولوجيا التلفزيون الملون للشركات اليابانية مثل شركات matsushita وقامت الشركة اليابانية سريعا باستيعاب وفهم هذه التقنية وادخلت عليها تطورات وتم استخدامها لدخول السوق الأمريكي وذلك كطريقه لا خذ الحصه السوقية من شركه rca .

(عقد الامتياز) :

- يتشابه الامتياز كثيرا مع الترخيص ولكنه يختلف عن الترخيص في :
- يشمل التزامات طويله الاجل بشكل اكبر من الترخيص
- لا يقتصر على بيع الأصول الغير ملموسه (وعاده العلامة التجارية) الى طالب الامتياز.
- عقد الامتياز يشترط موافقه طالب الامتياز على الالتزام الصارم بقواعد العمل الخاصة بالشركة مانحه الامتياز .
- مانح الامتياز غالبا ما يساعد طالب الامتياز في اداره الاعمال بشكل مستمر .
- الترخيص يستخدم بصفه اساسيه في شركات التصنيع فان الامتياز يعمل بصفه اساسيه في شركات الخدمات .
- يحصل على رسم مثل الرسم في حاله الترخيص وهو مبلغ يمثل نسبه من عوائد الامتياز .

(الشركات المشتركة) :

- يقوم المشروع المشترك على تأسيس شركه بالمشاركة عن طريق الملكية لشركتين مستقلتين او اكثر على سبيل المثال : fugl - Xerox .
- تكون حصه المساهمة عادتا في معظم المشروعات المشتركة موزعه بالتساوي ٥٠% الى ٥٠% و المساهمة بفريق الإدارة والرقابة التشغيلية على الحصه الخاصة به (هذا كان حال المشروع المشترك fujl - Xerox حتى علم ٢٠٠١) ولكن أصبحت النسبة الان مقسمه بنسبه ٢٥% الى٧٥% ، حيث تمتلك شركه Xerox نسبه ٢٥% ، لذلك بعض الشركات سعت للمشروعات المشتركة التي يكون لها الحصه الأكبر فيها ، حتى يكون لها الحق في فرض الرقابة المتشددة على المشروع .

امثله :

- انشاء قطار المشاعر المقدسة بواسطه الشركة الصينية لا نشاء السكك الحديدية
- انشاء قطار الرياض بواسطه تكتل يشمل كل من (شركه فينس للمقاولات فرنسا- شركه بكتل الأمريكية العملاقة – شركه سيمنس الألمانية لتصنيع القطارات – شركه ايكوم الأمريكية – شركه المباني السعودية – شركه اتحاد السعوديين)
- قيام شركه كيبكو الكورية بأنشاء محطه نووية للمملكة لإنتاج الطاقة الكهربائية
- توكيلات عالميه للسيارات تتولى تسويق سيارات شيفروليه – جي ام سي .
- قيام فندق الفرنسي ACCARالعملاء بالانضمام الى مجموعه الفنادق الدولية التي تدير ٩ فنادق في الصين وتايلاند دون تملكها .

اختيار الطريقة المناسبة للأعمال الدولية :

١- مدى الألفة مع السوق الأجنبي
٢- الكفاءات الرئيسية وطريقه الدخول
٣- ضغوط خفض التكاليف وطريقه الدخول

الشركات متعددة الجنسية والاعمال الدولية :

الشركة المتعددة الجنسيات :

- هي شركه ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة
- كما يتولى اداراتها اشخاص من جنسيات متعددة
- وتمارس نشاطها في بلاد اجنبيه متعددة
- على الرغم من ان استراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دوله معينه تسمى الدولة الام HOME COUNTRY ، الا ان نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها الى دول أخرى تسمى الدول المضيفة host countries

الشركات غير المالية الأضخم مبيعاً في العالم ٢٠٠٦

(المبيعات ببلايين الدولار

رتيب الشركة	إسم الشركة	موطن الشركة	المجال	المبيعات الكلية	المبيعات الأجنبية*
	إكسون موبيل	الولايات المتحدة	البترول	٣٦٥	%٦٩
	وول – مارت	الولايات المتحدة	تجارة التجزئة	٣٤٥	%٢٢
	رويال / شل	أنجلو/ هولندية	البترول	٣١٩	%٥٧
	برتش بتروليوم	بريطانيا	البترول	٢٧١	%٨٠
	جنرال موتورز	الولايات المتحدة	السيارات	٢٠٧	%٣٨
	تويوتا	اليابان	السيارات	٢٠٦	%٣٨
	شركة شفرون	الولايات المتحدة	البترول	٢٠٥	%٥٤
	توتال	فرنسا	البترول	١٩٣	%٧٦
	ديلمر كرايزلر	ألمانيا	السيارات	١٩٠	%٤٣
١	كونوكوفيليبس	الولايات المتحدة	البترول	١٨٤	%٣٠
١	متسوبيشي	اليابان	السيارات	١٧٦	%٢١
١	جنرال اليكتريك	الولايات المتحدة	أجهزة	١٦٣	%٤٥
١	فورد للسيارات	الولايات المتحدة	السيارات	١٦٠	%٤٩
١	فولكس واجن	ألمانيا	السيارات	١٣٢	%٧٣
١	سمينز	ألمانيا	أجهزة	١١٠	%٦٨
١	مجموعة أني	إيطاليا	البترول	١٠٨	%٥٨
١	مجموعة النزيا	الولايات المتحدة	تبغ	١٠١	%٥٨
١	هوندا للسيارات	اليابان	السيارات	٩٥	%٨١
١	آي بي إم	الولايات المتحدة	أجهزة كمبيوتر	٩١	%٦١
٢	نيسان للسيارات	اليابان	السيارات	٩٠	%٧٦

- المبيعات الكلية لشركة اكسون موبيل الأمريكية - وهي شركه لاستخراج وتوزيع البترول في عام ٢٠٠٦ (اكبر شركه في العالم من حيث المبيعات في ذلك العام) بلغت ٣٦٥ بليون دولار امريكي ، وبذلك يفوق حجم مبيعاتها الناتج المحلي الإجمالي في كل واحد من ١٩٠ قطر .
- البلدان الأصلية للألف شركه العملاقة ، فقد كانت الأولى هي الولايات المتحدة (٤٢٣شركه) تليها (١٣٧) اليابان ، بريطانيا (٧٣) ، فرنسا (٤٤) وألمانيا (٣٧) اما بقيه الشركات الالف العملاقة ، فاصلها الدول الصناعية الأخرى .
- هناك شركات عربيه دخلت نادي العمالقة ، وطبقا لقائمه مجله فورشن المشهورة (خمسمائة فورشن) كانت مؤسسه البترول الكويتية وشركه سابك السعودية ضمن اكبر ٥٠٠ شركه صناعيه في العالم في عام ١٩٩١ .

ما يميز الشركات متعددة الجنسيات :

- تحكمها في نشاط اقتصادي في اكثر من قطر .
- قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول
- مرونتها الجغرافية .

ثلاث مواصفات للشركة حتى تسمى متعددة الجنسية :

١- شكليه : (عدد الدول ، الملكية لعده اشخاص من عده دول)
٢- الأداء : الشركة التي تزاول نشاطها في اكثر من دوله او اذا كانت للشركة نسبه معتبره (اكثر من ١٠% من مبيعاتها مصدرها اعمال دوليه) او (مجموعه من الشركات التي تعمل في مجموعه من الدول ولكنها تدار (يتحكم فيها) بواسطه الشركة الام في البلد الأصلي) ، هناك (الكميه المطلقة لكميه الأسهم ، عدد العاملين ، البيع او الدخل لبلد اجنبي (اكثر من ٥٠%) مما يعني اعتمادها على الاستثمار الخارجي من اجل البقاء)
٣- التعامل : اذا كانت ادارتها تفكر عالميا أي في الاستثمار خارجيا .

منهج اداره الاعمال الدولية :

- اداره الاعمال الدولية هي جزء من علم ادراه الاعمال ، كما انها تستخدم الى درجه كبيره نفس المنهجية ،
- وتطبق كثيرا من نظم وقواعد اداراه الاعمال عموما ،
- فهي ذات بعد خارجي وتتطرق بالضرورة الى الوضع الداخلي في كل دوله ،
- وتتناول أساليب الاعمال والتجارة في اكثر من دوله ، الشي .

حقائق يجب وضعها في الاعتبار في ادراه الاعمال الدولية :

تباين واختلاف المكونات السياسية فيما بين الدول

مثل : نظم الحكم في الدولة - الوحدات السياسية - الأنظمة والتشريعات - التحزبات السياسية .

اختلاف العادات والتقاليد والأعراف :

مثل : العادات والتقاليد والأعراف والأديان والثقافات - اللغات - مهارات الاتصال .

تنوع السياسات الوطنية والنزعات القومية .

اختلاف النظم النقدية والمصرفية :

مثل : أسعار صرف العملات - أسعار الفائدة - السندات والأوراق المالية - الاقتراض

اختلاف الأسواق بين البلدان :

مثل : حجم السوق - البطالة - التضخم - متوسط دخل الفرد - حاله العرض والطلب .

اهداف اداره الاعمال الدولية :

١- مجرد الوعي بوجود فوارق في ممارسات اداره الاعمال من بلد الى بلد .
٢- فهم أسباب الاختلاف الممارسات
٣- اكتساب المهارات اللازمة للتعامل مع تلك الاختلافات .

مسببات العولمة :

الأسباب التي أدت الى انتشار الاعمال الدولية :

١- بروز فوائض ماليه ضخمه خصوصا بعد الحرب العالمية الثانية ساهمت في زياده حجم الإنتاج السلعي والذي انعكس على فتح أسواق جديدة ١٩٤٠ م
٢- الرغبة الدولية لدى عدد من الدول الصناعية على تحرير التجارة الدولية (قيام اتفاقيات الجات ١٩٤٧ م)
٣- تنامي قوه الشركات وتحولها من شركات دوليه الى متعددة الجنسية وعابره للقارات ١٩٤٠-١٩٦٠ م
٤- ازدياد معدلات التكامل الاقتصادي (التكتلات الاقتصادية بين الدول ١٩٦٠- ١٩٨٠ .)
٥- الرغبة الدولية في تحرير اقتصاديات الدول من خلال :
ا- رفع القيود الحكومية على انشطه القطاع الخاص
ت- خصخصة الخدمات الحكومية . ١٩٤٠ -١٩٩١
٦- انهيار الاتحاد السوفيتي (النظام الاشتراكي للأعمال) ١٩٩١
٧- تطور علم المعلومات وعلم الحاسب الالي .
٨- تطور قطاعات الاتصالات والفضائيات

تحرير التجارة الدولية :

- ازدياد التكامل الاقتصادي
- تحرير الاقتصاديات
- التقنية

الشركات متعددة الجنسية

- تحكمها في نشاط اقتصادي في اكثر من بلد
- قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول
- مرونتها الجغرافية

الموضوع الثاني نظريات التجارة الخارجية

مقدمه

- لماذا تتاجر دوله ما مع دوله أخرى ؟
- لماذا تتبادل الدول المنتجات ؟
- لماذا لا تنتج كل دوله جميع ما تحتاجه ؟

قد تكون الدولة قادره فنيا على انتاج جميع او جزء كبير من المنتجات التي تستوردها ، ولكنها تفضل الاستيراد لبعض المنتجات التي يتم مقابل استيرادها تصدير منتجات أخرى مع الإنتاج المحلي .

نظريات التجارة الخارجية (او الاعمال الخارجية او التبادل التجاري الدولي) :

❖ نظريات قديمة :

١- التجارة بالمقايضة

- نظريه الميزة المطلقة (المنفعة التامة)
- نظريه الميزة النسبية (التكلفة الحديه)

٢- التجارة بالنقد

- نظريه نسب عناصر الإنتاج
- نظريه مع من نتاجر الدول

❖ نظريات حديثه :

- نظريه التجارة الخارجية
- نظريه الميزة التنافسية
- نظريه الجات (منظمه التجارة العالمية)

أولا نظريه الميزة المطلقة :

مؤسس النظرية : ادم سميث العالم الاقتصادي الشهير

مفهوم النظرية :

- تنتج بعض الدول سلع معينه بطريقه اكثر كفاءه من دول أخرى ، هذا يعني ان هذا الدول تمتلك ميزه مطلقه في انتاج هذه السلع .
- لكل بلد ميزه مطلقه في سلعه ما ، واذا ما تخصص كل بلد في انتاج السلعة التي له فيها ميزه مطلقه ، واذا كانت التجارة حره بين البلدان ، فيستطيع ذلك البلد الحصول عن طريق الاستيراد على سلعه او السلع التي ليست لها فيها ميزه مطلقه ، عن طريق مبادلتها بالسلع التي له ميزه مطلقه ، سيتحصل عليها بتكلفه اقل مما سيكفله انتاجها بنفسه ، وسيزيد الإنتاج العالمي من السلعتين ، وتزيد الرفاهية .

تدعو هذه النظرية الدول الى التخصيص في الإنتاج على أساس المعايير التالية :

- العمل أساس القيمة
- ثبات تكلفه الوحدة مهما كان حجم انتاجها
- استحاله انتقال عناصر تقنيه الإنتاج بين الدول (خارج الدولة)
- سهوله انتقال عناصر الإنتاج في الدولة
- عدم وجود مصاريف للنقل والمواصلات والاستخراج
- منافسه تامه بين الصناعات في الدولة
- عماله كامله في الدول
- مقايضه السلع بالسلع بدلا من المال

وهذه النظرية عباره عن فكر اقتصادي يراعي خصوصيه الدول ، والتخصيصية ضد المنافسة الدولية .

الانتقاد :

- عدم مقدرتها على تبرير في حاله وجود تميز مطلق في اكثر من سلعه

مثال افتراضي :

هناك بلدين هما الولايات المتحدة وبريطانيا، وأن هناك سلعتين هما القمح والنسيج فقط. يستطيع كلا البلدين أن ينتج كلتا السلعتين ولكن بكفاءة مختلفة فالولايات المتحدة مثلاً أكفأ من بريطانيا في إنتاج القمح، أي أن لها ميزة مطلقة في إنتاج القمح، وعلى النقيض من ذلك، تنتج بريطانيا النسيج بكفاءة أكثر مما تستطيع الولايات المتحدة، دعنا نفترض أن الإنتاجية تحسب على أساس الزمن الذي يستغرقه الإنتاج، وأن أرقام الإنتاجية كانت في البلدين كالتالي:

انتاج عشرة ايام عمل		
	قمح بالطن	نسيج بالطاقة
الولايات المتحدة	90	20
بريطانيا	30	60

المثال يوضح أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج القمح، حيث إن عشرة أيام من وقت المزارع الأمريكي تنتج قمحاً مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع المزارع البريطاني أن ينتجه في نفس المدة، من الجانب الآخر، يتفوق العامل البريطاني على العامل الأمريكي في إنتاج النسيج ولذلك تكون لبريطانيا ميزة مطلقة في إنتاج النسيج.

كيف تبدأ التجارة بين البلدين؟ وكيف تتحدد اسعار التبادل بينهما؟

تتحدد أسعار التبادل على أساس نظرية "العمل أساس القيمة" التي تقول إن قيمة أي سلعة من قيمة العمل المبذول فيها، مقاساً بحجم الزمن الذي يتطلب صنعها، فالسلعة التي يستغرق صنعها يومين، تكون قيمتها ضعف قيمة السلعة التي يستغرق صنعها يوماً واحداً، على هذا الأساس، تكون أسعار ما قبل التجارة في البلدين كالآتي:

- السعر في الولايات المتحدة: ١ طن قمح = ٢/٩ طاقة نسيج.
- أي طن قمح (½ ٤) = ١ طاقة نسيج.
- السعر في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج
- أي ½ طن قمح = ١ طاقة نسيج.

نتجت أسعار التبادل من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج ٩٠ طناً قمحاً إذا ما استغلت في زراعة القمح، كما تنتج ٢٠ طاقة نسيجاً إذا ما استغلت في صناعة النسيج، تصبح قيمة ٩٠ طناً قمحاً معادلة أو مساوية لقيمة ٢٠ طاقة نسيجاً، نسبة لتساويهما في حجم العمل المبذول فيهما، وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد، ومع هذه الأسعار، سيجد البلدان أن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة

سيجد المزارع الأمريكي أنه يستطيع الحصول على أكثر من ٢/٩ طاقة، مقابل كل طن قمح، إذا ما بادله مع الصانع البريطاني بدلاً من مبادلة قمحه مع الصانع الأمريكي، من الجانب الآخر، سيجد الصانع البريطاني أنه يستطيع أن يحصل على أكثر من ½ طن قمح بمبادلة الطاقة الواحدة مع المزارع الأمريكي بدلاً من المزارع البريطاني، المزارع الأمريكي على استعداد لأن يقبل أي سعر لقمحه يزيد على ٢/٩ طاقة للطن، بينما الصانع البريطاني على استعداد لأن يقبل أي ثمن لنسيجه يزيد على ½ طن قمح مقابل كل طاقة نسيج يقدمها، وهكذا يجد الاثنان أنه من الأفضل لهما الدخول في التجارة عبر الحدود، وسيتحدد السعر النهائي ليكون بين هذين السعرين، سيكون_سعر القمح للطن الواحد منه ما بين ٢ طاقة (سعره في بريطانيا)، و ٢/٩ طاقة (سعره في الولايات المتحدة).

كذلك سيزيد الإنتاج العالمي مع التخصص، افترض أن: كل موارد الولايات المتحدة وطاقتها تعادل ٢.٠٠٠ يوم عمل، وأن كل موارد بريطانيا تعادل ١.٠٠٠ يوم عمل، ماذا سيكون حجم الإنتاج في كل بلد وفي المجموع لو أن كل بلد لم يتخصص ولم يتاجر، بل أنتج السلعتين بتفريغ نصف عماله لإنتاج كل سلعة؟ أي أن الولايات المتحدة تخصص ألف يوم عمل لإنتاج القمح، والألف الأخرى في إنتاج النسيج، كما تفرغ بريطانيا نصف عمالها للعمل في زراعة القمح، والنصف الآخر لصناعة النسيج، أي ٥٠٠ يوم عمل في كل منهما، على ذلك يكون الإنتاج كما يلي:

في الولايات المتحدة: ١.٠٠٠ يوم في إنتاج القمح تنتج: ٩.٠٠٠ قمح.

: ١٠٠٠ يوم في إنتاج النسيج تنتج: ٢.٠٠٠ طاقة

في بريطانيا: ٥٠٠ يوم في إنتاج القمح تنتج: ١.٥٠٠ قمح

: ٥٠٠ يوم في إنتاج النسيج تنتج: ٣.٠٠٠ نسيج

إجمالي إنتاج الدولتين : ١٠.٥٠٠ = ١.٥٠٠ + ٩٠٠٠ طن قمح

: ٥.٠٠٠ = ٣.٠٠٠ + ٢.٠٠٠ طاقة نسيج.

الإنتاج مع التخصص الآن افترض أنَّ كل بلد سيتخصص في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وأن الولايات المتحدة ستركز كل طاقاتها أي ٢.٠٠٠ يوم عمل في إنتاج القمح، بينما تركز بريطانيا كل مواردها، أي الألف يوم عمل لديها في إنتاج النسيج، كم سيكون حجم الإنتاج الكلي؟

إنتاج القمح في (الولايات المتحدة): ١٨.٠٠٠ طن قمح

إنتاج النسيج في (بريطانيا): ٦.٠٠٠ طاقة نسيج

بمقارنة الإنتاج في الحالتين، نجد أن إنتاج كلتا السلعتين أكثر في حالة التخصص

الخلاصة : من الأفضل للبلدين التخصص فيما لكل منهما فيه ميزه مطلقه وعليه يفضل ان تتخصص الولايات المتحدة الأمريكية في انتاج القمح وفي المقابل تخصص بريطانيا في انتاج النسيج .

ثانياً: نظرية الميزة النسبية :

تسمى هذه النظرية أيضاً نظرية التكلفة النسبية Comparative Costs، وترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي البريطاني المشهور ديفيد ريكاردو الذي عاش في القرن قبل الفائت، بنى ريكاردو نظريته على أساس نفس نظرية "العمل أساس القيمة" أي أن قيمة أي سلعة يحددها حجم العمل الذي يكفي لإنتاجها أي ما يستغرقه إنتاجها من وقت، على ذلك يكون ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يومين ضعف ثمن السلعة التي يستغرق إنتاجها يوماً واحداً

- اعتمدت على المعايير التي وضعها ادم سميث .
- الولايات المتحدة وبريطانيا، ينتج كل منهما القمح والنسيج، إلا أن الإنتاجية مختلفة في كل منهما، فالولايات المتحدة تنتج كل واحدة من السلعتين بدرجة أكفأ، أي أرخص مما تستطيع بريطانيا، وضع ريكاردو معدلات الإنتاج التالية لوحدات زمنية متساوية في كل من البلدين (عشرة أيام عمل مثلاً):

	القمح	النسيج	
الولايات المتحدة	٩٠ طن	١٢٠ طاقة	
بريطانيا	٣٠ طن	٦٠ طاقة	

توضح الأرقام أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج ٩٠ طناً من القمح، أو ١٢٠ طاقة من النسيج، بينما تنتج بريطانيا ٣٠ طناً من القمح، أو ٦٠ طاقة نسيجاً في نفس الفترة الزمنية، حصيلة المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي ٩٠ طناً قمحاً، بينما حصيلة المزارع البريطاني في عشرة أيام هي ٣٠ طناً فقط، وكذلك حصيلة الصانع الأمريكي أعلى من قرينه البريطاني في نفس المدة، وبذلك يتفوق الأمريكي على قرينه البريطاني في مجال النسيج ومجال القمح، إذا كانت الولايات المتحدة تنتج كلاً من السلعتين بتكلفة أقل، لماذا إذن يقوم التبادل التجاري بينهما؟

- في الولايات المتحدة: ١ طن قمح = ١.٣٣ طاقة نسيج

أي $\frac{3}{4}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج :

- في بريطانيا: ١ طن قمح = ٢ طاقة نسيج

اي $\frac{1}{2}$ طن قمح = ١ طاقة نسيج:

بالرغم من أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسيج، يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من القمح في عشرة أيام ثلاثة أضعاف ما ينتجه المزارع البريطاني في نفس الفترة، بينما يستطيع الصانع الأمريكي أن ينتج من النسيج في عشرة أيام ضعفي ما ينتجه البريطاني في نفس الفترة، والأمريكي أكفأ في الاثنين، لكنه أكثر كفاءة في القمح منه في النسيج مقارنة بالبريطاني، لذا يكون من مصلحة الولايات المتحدة لو أنتجت قمحاً فقط واستبدلت فائضها مع بريطانيا طالما ستتحصل على أكثر من ١.٣٣ طاقة نسيج مقابل طن واحد من القمح، لأنها لن تستطيع أن تتحصل على ذلك المعدل في داخل البلد

أما بريطانيا، فبالرغم من أنه ليست لها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين بل لها تخلف مطلق في كلتيهما لكن وضعها أقل سوءاً في حالة النسيج منه في حالة القمح وستستفيد بريطانيا من التخصص في النسيج، ومقايضة فائضها بالقمح، طالما تستطيع أن تتحصل على ما يفوق نصف طن من القمح مقابل كل طاقة نسيج وهو سعره داخل بريطانيا.

إن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في السلعتين، وميزة نسبية في القمح، وتخلفاً نسبياً في النسيج، من الجانب الآخر لبريطانيا تخلف مطلق في السلعتين، لكن تخلفها أقل في حالة النسيج منه في حالة القمح، ولذا نقول إن لها تخلفاً مطلقاً في القمح وميزة نسبية في النسيج، على هذا ستقوم التجارة بين البلدين، حيث ينتج كل منهما السلعة (أو السلع) التي له فيها ميزة نسبية، ويتحصل من خلال المقايضة والاستيراد على السلعة أو السلع التي له فيها تخلف نسبي، هكذا نرى أن اختلاف معدلات التبادل الداخلية بين البلدين يدعوهما إلى التخصص ومن ثم تبادل الفائض، وبذلك تتحقق مكاسب للبلدين

الخلاصة :

للولايات المتحدة الأمريكية ميزه مطلقه في السلعتين وتميز مطلقا في القمح وتخلفا نسبيا في النسيج ، أي انها ستتخلى عما لديها فيه تخلف نسبي وتخصص فيما لديها فيه تفوق مطلق . اما بريطانيا فلها تخلف مطلق في السلعتين ولكن تخلفها اقل في حاله النسيج (نسبي) واكثر (مطلق) في حاله القمح وهو ما يعني ان لديها ميزه نسبيه في انتاج النسيج

لذا فان اختلاف معدلات التبادل الداخلية سيدعو الى التخصيص وتبادل الفائض للبلدين .

ثالثاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج :

- تنسب هذه النظرية الى كلا من العالمين الاسكتلنديين : هكشر واولين .
- وقاما بإلغاء النظريتين السابقتين لعدم كفاءتها بمجاراة الواقع ، واسست على أساس التجارة بالنقد لا على المقايضة السلعية .

افتراضات النظرية:

١- تختلف أسعار عناصر الإنتاج نسبة للاختلاف في الوفرة النسبية لكل عنصر داخل كل بلد، أجور العمال مثلاً تكون منخفضة نسبياً في البلدان كثيرة السكان، وتنخفض أسعار المواد الخام في البلاد التي تستمتع بموارد طبيعية جمة، كذلك ترتفع أسعار الأرض في البلاد قليلة المساحة وهكذا دواليك.

٢- تحتاج السلع المختلفة إلى كميات مختلفة، أي نسب متفاوتة من مدخلات الإنتاج، بعض السلع تحتاج إلى عمالة أكثر من احتياجها لمواد خام، وتعرف بالسلع ذات الكثافة العمالية العالية، بعض السلع الأخرى تحتاج إلى موارد طبيعية عالية مثل الأخشاب التي تحتاج إلى مساحة كبيرة من الغابات أكثر من احتياجها لعمال أو آليات، ولذا تُسمى بالسلع كثيفة الأرض

٣- حينما يتم التبادل الدولي، ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبياً (أي السلع التي تتوافر لديه نسبياً عناصر إنتاجها) وتكون أسعارها (نفقات إنتاجها) لذلك السبب منخفضة نسبياً عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم، ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محلياً أو يعاني فيها عجزاً نسبياً، وبذا تخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج وتصدير السلع التي تستخدم بكثافة العناصر المتوافرة بكثرة لديها

طبقاً لهذه النظرية:

سيقوم كل بلد بإنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الذي يتوافر فيه بكثرة، وبما أن الأخشاب مثلاً تتطلب كثافة أرضية رطبة، سيقوم بلد مثل كندا التي تتوافر بها غابات كثيرة بإنتاج الأخشاب، بالمثل ستتخصص الصين التي بها كثافة سكانية عالية، بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة عمالية عالية مثل صناعة الملابس، وتقوم البلاد الرأسمالية التي يتوافر فيها رأس المال بكثافة بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة رأسمالية عالية (آليات وخلافه) كالسيارات وهكذا.

رابعا : النظرية الحديثة :

افتراضيات النظرية :

- متوسط تكلفه الوحدة يميل الى الانخفاض مع زياده الإنتاج ، مما قد يؤدي الى الاحتكار من خلال قيام الشركات متعددة الجنسية بتخفيض الأسعار لطرد المنافسين .
- يمكن جلب المواد من الخارج لبناء الميزة النسبية ، حيث يمكن ان تخلق بالتركيز على صناعات مختاره ودعمها .
- التخصص قد تفسره أسباب تاريخيه او الصدف او الحماية
- ان اعتماد الدولة او مساهمتها النسبية في التجارة الخارجية ، تعتمد على حجم تلك الدولة ، من حيث المساحة والسكان و والدول الكبيرة ذات المساحات والواسعة يكون لديها مناخ متنوع وموارد متعددة ولذا تميل الى الاكتفاء الذاتي ، اما الدول الصغيرة فتكون مواردها محدودة كما ونوعا ، ولذا تجد نفسها تعتمد على التجارة الخارجية لا شباع حاجه مواطنيها من السلع التي يمنعها تكوين عناصر الإنتاج فيها من انتاجها ، ولذا عليها ان تكون على كفاءه كبيره جدا في انتاج ما تخصص فيه ، يفسر ذلك اعتماد دول مثل سنغافورة وهونج كونج وتايوان على التجارة بنسبه اكبر من دول مثل الولايات المتحدة الدول الكبيرة ذات مساهمه كبيره في تجاره العالم .

خامسا: نظرية التجارة:

قدمها العالم: إستفان لندر

وقدمت هذه النظرية: على أن الدول تستطيع أن تتاجر مع بعضها البعض بوجود المعايير التالية:

- التقارب الجغرافي و السياسي.
- التقارب في مستويات المعيشة.
- التقارب في العادات و التقاليد و الأديان.
- التقارب في الاذواق
- التقارب في مستويات و حجم السوق

لماذا تتاجر الشركات مع الخارج ؟

الاسباب التي تجعل شركه ما تشارك في التجارة الخارجية :

١- الاستفادة من الطاقات الغير مستغله
٢- تخفيض التكاليف
٣- تحقيق أرباح اضافيه
٤- تنويع وتقليل المخاطر
٥- الاستيراد وضمان الامدادات

الاستفادة من الطاقات الغير مستغله : - تنتج باقل من طاقتها لان السوق المحلي لا يستوعب كل ما تنتجه الشركة .

- قد تجد شركة ما أن لديها طاقة فائضة غير مستغلة، أي إنها تنتج بأقل من طاقتها الكاملة، مثل مصنع أحذية أو خلافه يعمل لمدة عشر ساعات في اليوم بدلاً من أن يعمل ١٦ ساعة، أو ورديتين في اليوم بدلاً من ثلاث بدون أن تكون هناك مشكلة مواد أو طاقة أو عمالة، والسبب هو أن السوق المحلية لا تستطيع استيعاب كل ما تنتجه الشركة إذا ما اشتغلت بكامل طاقتها الممكنة، لذا تجد الشركة أن السوق المحلية مشبعة في الوقت الذي لديها طاقة فائضة تمكنها من مضاعفة الإنتاج بل أكثر، هنا تبدأ الشركة في البحث عن أسواق إضافية خارجية

تخفيض التكاليف : - يتم ذلك عن طريق التوسع في الإنتاج ، لذلك يتم البحث عن أسواق جديده

- التوسع في الإنتاج من شأنه تخفيض التكاليف، خاصة إذا كانت السلعة تتطلب إنشاءات وآليات ضخمة، أي عندما تكون التكاليف الثابتة عالية، هنا وطبقاً لقانون اقتصاديات الحجم الكبيرة، تنتشر التكاليف الثابتة مع التوسع، وتتوزع على عدد أكبر من الوحدات المنتجة، وبذا تقل التكلفة الثابتة للسلعة الواحدة، أي يقل متوسط التكلفة الثابتة، التوسع في الإنتاج يقتضي وجود أسواق، ولذا نجد الشركة التي تود أن تخفض من تكلفة الوحدة المنتجة بزيادة الإنتاج تبحث عن أسواق إضافية، وبذلك قد تلجأ للتجارة الخارجية.

تحقيق أرباح اضافيه : - تستطيع فرض سعر مرتفع للسلعة في بلدان تحتاج تلك السلع بكثره

- كثيراً ما تختلف مرونة الطلب على سلعة ما من بلد لبلد، فقد تكون السلعة في طور مختلف في دورة حياتها في بلد ما عن الطور الذي هي فيه في البلد الأول، وبذلك تتمكن الشركة من فرض سعر للسلعة أعلى في البلد المستورد منه في البلد الأصلي، وبذلك تحقق أرباحاً أعظم مما لو باعت كل إنتاجها محلياً، تستطيع الشركة رفع السعر في البلد التي يكون طلبها قوياً، وتخفيضه في البلد الذي يكون فيه الطلب مرناً، وبذا تحقق أرباحاً إضافية.

تنويع وتقليل المخاطر : - الاعتماد على سوق واحد يزيد من المخاطر

- الاعتماد على سوق بلد واحد يعرض للمخاطر، فعندما تركد الحياة الاقتصادية في ذلك البلد، ويحل الكساد، تجد الشركة المحلية مبيعاتها في انخفاض، وأرباحها في تدهور، وربما تتعرض لخسائر، وعلى العكس من ذلك، عندما تكون للشركة أسواق في بلدان عديدة، تستطيع أن تعوض خسائرها في بلد بمبيعاتها وأرباحها من بلد آخر.

الاستيراد وضمان الامدادات : - وفره المواد الخامة في بلدان أخرى بسعر اقل او جوده عالية .

- قد يقوم مروج لسلعه ما ، ويعرض على شركه تستخدم مواد محليه ، ان يمونها بنفس تلك المواد من الخارج ، وبثمن اقل او جوده احسن ، وتجد الشركة من الصعب عليها ان ترفض ذلك العرض ، ومن ثم تساهم او تشارك في التجار الخارجيه ، من الجانب الاخر ، قد تقوم نفس الشركه التي تستخدم موادا محليا بالبحث عن مصادر تموين أخرى محليه او اجنبيه .

الميزة التنافسية للدول :

ماهي مسببات الميزة التنافسية بين الدول ؟ وما لذي يجعل شركات بعض الدول اكثر ابداعا من شركات دول أخرى ؟

قام مايكل بورتر (Porter, 1990) بدراسة مكثفة شملت عشر دول وشركاتها، وأربع صناعات تاريخية، وخلص إلى نموذج الماسة الذي فيه تلعب أربعة مسببات الدور الأساسي في بناء الميزة التنافسية للدولة وهي:

١ . حالة الموارد
٢ . حاله الطلب
٣ . الصناعات المساعدة وذات الصلة
٤ . استراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة

١. حالة الموارد:

- حجم ومهارة وتكلفة العمالية.
- وفرة ونوعية وتكلفة وسهولة النفاذ إلى الموارد الطبيعية.
- مخزون المعرفة لدى الدولة، بما في ذلك المعرفة التقنية والتسويقية التي تؤثر على جودة السلع والخدمات.
- حجم وتكلفة رأس المال المتاح للصناعة.
- نوع وتكلفة استخدام البني الهيكلية

٢. حالة الطلب:

يؤكد "بورتر" أن ميزة الدولة التنافسية تزداد إذا كان هناك طلب داخلي قوي لسلعها وخدماتها، وذلك لأن وجود الطلب الداخلي يساعد المنتج أو المصنع فيفهم احتياجات المستهلك والتغيرات المحتملة في ذوقه، وكلما كان المستهلك المحلي صاحب ذوق صعب الإرضاء، كلما ساعد ذلك المنتجين في شحذ قواهم مثل تفوق اليابان في مكيفات الهواء الهادئة لضيق المساحات بين البيوت في اليابان، لذا نوعية وفئات المستهلكين الداخليين، وحجم ومعدل نمو السوق المحلية يؤثران على تدويل الطلب لتلك السلع

٣. الصناعات المساعدة وذات الصلة:

وجود صناعات مساعدة ذات كفاءة ضروري أيضاً للميزة التنافسية، هذه الصناعات المزودة أدري ببيئتها وتفاعلها مع الصناعة الأساسية ومدها بالمعلومات والتعاون معها يفيد الأخيرة، مثل تعاون صانعي الأحذية مع منتجي الجلود في إيطاليا، أو منتجي الزجاج مع صانعي السيارات.

٤. الاستراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة:

الطرق التي تدار بها الشركات والأهداف التي تسعى إليها، مما يحفز عامليها ومديريها، بالإضافة إلى درجة المنافسة الموجودة محلياً داخل القطر والصناعة، لا يفضل "بورتر" أسلوباً إدارياً بعينه، فقط أن يكون ملائماً لبيئته، كذلك نجد الصناعات التي يعطيها المجتمع أهمية كالمصارف في سويسرا تجذب خيرة الشباب، مما يعزز الميزة التنافسية لسويسرا في الصرافة، كذلك وجود منافسين محليين مهم للتفوق عالمياً، مما يعني وجود عدة منتجين مثل ثلاث شركات أدوية في سويسرا وعدة شركات سيارات في اليابان.

وقامت في منتدى داوفوس الاقتصادي العالمي بسويسرا على ان مؤشر التنافس يبنى على ثمان عوامل :

١- درجه الانفتاح في الدولة
٢- نوع الحكومة (نظام الحكم)
٣- توفر المؤسسات المالية
٤- نوعيه البنى الهيكلية في الدولة
٥- التقنية ودرجه تقدمها
٦- نوع الإدارة
٧- العمالة الوطنية
٨- مؤسسات المجتمع المدني

التجارة الحرة والسياسة التجارية :

هل تتبنى الدولة سياسه التجارة الحرة ام لا ؟ والى أي مدى ؟

السياسة التجارية هي انعكاس لموقف الدولة ونظرتها الى التجارة الخارجية ، كاداه لتحقيق مصالحها الاقتصادية القومية ، والسياسية التجارية بذلك عمل من اعمال السيادة ، فلكل دوله اهداف قوميه تسعى الى تحقيقها من خلال سياساتها الاقتصادية المختلفة من خلال سياسات تسمى تقييديه او حماءيه :

١- ان تضع قيودا على دخول وخروج السلع من أراضيها
٢- تضع قيودا على الخدمات الخارجية التي تتجز لمصلحه مواطنيها

تضع الدول بعض القيود لحماية انتاجها الوطني واسواقها الوطنية، تشتمل هذه القيود على ما يلي:

١- الرسوم الجمركية Tariffs: تضع الدولة رسوماً أو تعريفة على كل سلعة مستوردة، وبذلك يرتفع سعرها أمام المستهلك
٢- الحصص Quotas: في نظام الحصص، تقوم الدولة بتحديد "حصة" معينة أي كمية محدودة من سلع أو سلعة مستوردة لا يسمح باستيراد أكثر منها
٣- أساليب الحماية والقيود الأخري:قوانين تمنع الشراء من منتج أجنبي في حالة تنفيذ العقود أو المشاريع الحكومية -وضع عراقيل وإجراءات إدارية أمام المستورد أو الشركة الأجنبية-تبنى الدعوات والشعارات التي تنادي بالشراء من الوطن، مثلما نشاهد اليوم في بعض البلدان المتقدمة

سياسه التجارة الحرة ودور الجات .

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "جات" :

تم توقيع هذه الاتفاقية عام ١٩٤٧ في جنيف بسويسرا ، وكان عدد موقعيها حينذاك اثنتين وعشرين دوله ، الا ان تلك العضوية ، توسعت منذ ذلك الوقت ، وكان عدد أعضائها عند انتهائها عام ١٩٩٥ ، اكثر من مائه وسبعين دوله متقدمة ونامية .

اهم شروط العضوية هي :

١- ان تلتزم الدولة بما يسمى شرط الدولة الأولى بالرعاية (دار) .
٢- تلتزم الدولة وتمنح لكل الدول الأعضاء في الاتفاقية (الدول المتعاقدة) أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دوله شريكه لها في التجارة .
٣- فاذا ما خفضت الولايات المتحدة التعريفة الجمركية على واردات فول الصويا من فرنسا بمقدار النصف مثلا : عليها ان تمنح نفس التخفيض لواردات فول الصويا من كل بلدان العالم المتعاقدة .

تعترف الاتفاقية وتقر الاستثناء من هذه المعاملة في ثلاث حالات فقط :

- السلع المصنعة المستوردة من الدول النامية : يمكن اعطاؤها افضليه مقارنه بالسلع المصنعة من الدول المتقدمة.
- الميزات الممنوحة بين الدول أعضاء في تجمع اقتصادي : كالمجموعة الأوربية مثلا : ليس من الضروري ان تنطبق معامله الأعضاء فيها على الدول غير الأعضاء في تلك المجموعة .
- الدول التي تفرق اعتباطا ضد واردات من دول او دوله معينه : يمكن ان تحرمها الدولة المتضررة من معامله الدولة الأولى بالرعاية .

(دوره اورجواي) تناولت مواضيع جديده وصعبه وتتميز تلك الدوره بالاتي :

ا- ادخال تجاره الخدمات في المفاوضات لأول مره ، والوصول الى اتفاق بشان تحريرها هو اتفاقيه الخدمات (جاتس)

ب- ادخال مجال الزراعة في التفاوض ، والذي كان موضع خلاف بين الولايات المتحدة والاتحاد الأوربي ، وتم التوصل الى اتفاق بشان تحرير تجاره السلع الزراعية وتقليل الدعم الحكومي لها .

ج- ادخال موضوع حمايه الملكية الفكرية (حقوق التأليف والاختراع واستخدام الاسم التجاري ...الخ) وعمل اتفاق بشان ذلك .

د- ادخال إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة ، مثل المحتوى المحلي للسلع المنتجة بواسطه مستثمر اجنبي وعمل اتفاقيه بشأنها .

ه - غير ان اهم انجاز لدوره اورجواي هو استحداث منظمه التجارة العالمية لتحل محل اتفاقيه الجات ، وبذا اصبح للتجارة منظمه ترعاها مثلما للنظام النقدي الدولي (صندوق النقد) وللاستثمار الدولي والبني الهيكلي (البنك الدولي)

جولات الجات التفاوضية :

الجولة	السنة	المكان	عدد الدول المشاركة	موضوع الجولة
الاولي	1947	جنيف	23	التعريفات الجمركية
الثانية	1949	آنسي	13	التعريفات الجمركية
الثالثة	1951	توركاي	38	التعريفات الجمركية
لرابعة	1956	جنيف	26	التعريفات الجمركية
الخامسة	1960-1961	ديلون	26	التعريفات الجمركية
السادسة	1964-1976	كينيدي	62	التعريفات الجمركية، مكافحة الإغراق
السابعة	1973-1979	طوكيو	102	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، إطار للعلاقات التجارية
لثامنة	1986-1993	أورجواي	123	التعريفات الجمركية، الإجراءات غير الجمركية، الخدمات، الزراعية، المنسوجات، حقوق الملكية الفكرية، تسوية المنازعات، إنشاء منظمة التجارة العالميه

التكامل الاقتصادي

في التكامل الاقتصادي تقوم مجموعة من الدول المتقاربة جغرافياً في العادة بزيادة ارتباطها اقتصادياً، وذلك بفتح أسواقها أمام بعضها البعض، وزيادة التعاون فيما بينها، التكامل الاقتصادي يزيد سعة السوق أمام المنتجين والتجار في الدول المتكاملة مع بعضها، وبدلاً من أن يكون سوق المنشأة محدوداً بحدود القطر الذي هو موطنها الأصلي، تجد المنشأة أن أسواقاً جديدة فُتحت أمامها، بعد أن كانت في السابق مغلقة أمامها، أو على الأقل لم تكن تستطيع دخولها بدون تخطي حواجز جمركية وغير جمركية، التخصص في الإنتاج - كما نعلم - محدود بحجم السوق، وإذا كبر السوق تزيد فرص التخصص وتزيد الفوائد المجنية من التخصص، حيث تتطلب اقتصاديات الحجم الكبير سوقاً كبيراً في العادة، والتوسع في الإنتاج عادة يعني توزيع تكاليف الإنتاج الثابتة على عدد أكبر من وحدات السلع المنتجة، حتى ينخفض متوسط التكلفة الثابتة للوحدة الواحدة، وبذلك تصبح زيادة الإنتاج اقتصادية، وتزيد الرفاهية، وتنمو الشركات لتصبح ذات حجم كبير.

من مميزات التكامل الاقتصادي :

١- خلق فرص تجاريه جديده ، بالذات بعد ازاله الحواجز الجمركية .
٢- يؤدي الى زياده الإنتاج من نفس السلعة مما يؤدي الى انخفاض تكلفه الوحدة ، مع زياده في جودتها نتيجة المنافسة.
٣- الاتجاه الى شراء المواد الخام من الدول المجاورة والتي كانت في السابق اغلى نتيجة الحواجز الجمركية او غير السياسية .
٤- الزيادة في حجم التجارة مع زياده الكفاءة يقودان الى زياده النمو الاقتصادي .

أشكال ومراحل التكامل الاقتصادي:

١- منطقة التجارة الحرة: هنا يقتصر التكامل على إزالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الدول الأعضاء، ولكل دولة الحرية في فرض رسوم أو تخفيضها فيما بين تلك الدولة وأي دولة أخرى غير عضوة في المنطقة التجارية الحرة، كانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية EFTA خير مثال لذلك، وهي تضم النمسا وأيسلندا وسويسرا والدول الإسكندنافية الثلاث، لكنها ذابت في الاتحاد الأوروبي، وهناك اليوم منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) التي تضم كندا والولايات المتحدة والمكسيك، كذلك قامت في عام ١٩٩٧ منطقة التجارة الحرة العربية التي تضم كل الدول العربية، ١٣ منها نفذت الاتفاقية بالكامل والبقية طلبت التأجيل.

٢- اتحاد جمركي: هنا تتفق الدول الأعضاء لا على إزالة الرسوم الجمركية فيما بين الدول المشتركة فحسب، بل يكون لها اتحاد جمركي واحد في مواجهة دول العالم المتبقية، أي إن كل الدول الأعضاء لديها رسوم جمركية موحدة أمام الدول غير الأعضاء، وخير مثال حالياً هو حلف هضبة الإنديز الذي يضم خمس دول لاتينية، وكذلك سوق جزر الكاريبي (١٣ دولة).

٣- السوق المشتركة: بالإضافة إلى إزالة الحواجز التجارية فيما بينها ووجود اتحاد جمركي، توافق الدول الأعضاء على السماح لعناصر الإنتاج من عمالة ورأس مال بالانتقال بحرية بين الدول الأعضاء، وهذا ما أعلنته دول مجلس التعاون، إذ أصبحت سوقاً واحدة منذ يناير ٢٠٠٨.

٤- اتحاد اقتصادي: نفس صفات السوق المشتركة مع درجة عالية من التنسيق في السياسات الاقتصادية النقدية والمالية مع عدة قوانين مشتركة، ومع خلق سلطة اتحادية كالبرلمان الأوروبي، وكذلك توحد العملة، هذه المرحلة مرت بها السوق الأوروبية المشتركة، والآن دخلت في المرحلة التالية.

٥- تكامل اقتصادي وسياسي تام: هنا تنشأ مؤسسات مشتركة جديدة كالبنك المركزي، وتزيد سلطات المؤسسات المشتركة القائمة كالبرلمان والمحكمة الاتحادية، وتتوحد الضرائب إلخ، إلى أن تصير المجموعة وكأنها دولة واحدة كالولايات المتحدة والاتحاد الروسي.

- اما في المنطقة العربية فقد كانت هناك " اتفاقيه السوق العربية المشتركة " ولكنها بقيت حبرا على ورق ، ولكن مؤخرا تم احياء " اتفاقيه تيسير وتنميه التبادل التجاري بين الدول العربية " بتنشيط البند الخاص بأنشاء منطقه تجاريه حره عربيه ، وفعلا تم الاتفاق عام ١٩٩٧ على ان تقوم كل دوله عربيه بتخفيض رسومها الجمركية بمعدل ١٠% سنويا امام الدول العربية الأخرى ، ووقعته ١٣ دوله ، وهم دول الخليج الست مع مصر وسوريا والعراق والأردن وليبيا والمغرب وتونس ، على ان تنفذ فعلا في عام ٢٠٠٧ .

وسائل الحماية ضد تعسفات فكر التجارة الخارجية

التكتل والتكامل الإقتصادي

على مستوى الدولة الواحدة**

- الرسوم الجمركية
CUSTOM TARIFFS
- نظام الحصص :
QUOTAS
- التعرفات الغير جمركية
NON CUSTOM TARIFFS

متل :
- شهادة المنشأ,
- المواصفات والمقاييس,
- التأمين الجمركي .
- اعادة التثمين الجمركي.
- تراخيص الاستيراد.
- الدعم الداخلي للصناعات.
- الفحص قبل الشحن.

على مستوى مجموعة من الدول**

مراحل التكتل بين الدول :

ولإتمام ذلك, يجب إكمال الخطوات التالية , ولا يصح الإنتقال إلى خطوة حتى يتم الإنتهاء وتنفيذ الخطوة السابقة لها, بمعنى يجب الإنتهاء من تنفيذ الخطوة الأولى والثانية متلاً للإنتقال إلى الخطوة الثالثة, وهكذا.

1- منطقة التجارة الحرة FREE TRADE AREA (FTA) :
وتعني إزالة جميع العوائق الجمركية والكمية والغير جمركية بين الدول الأعضاء في المنطقة.

2- إتحاد جمركي CUSTOM UNION (CU) :
ويعني توحيد التعرفة الجمركية الخارجية للدول الأعضاء في الإتحاد, تجاه الدول الأخرى (تحقيق نقطة الدخول الواحدة).

3- سوق مشتركة COMMON MARKETS (CM) :
ويعني توحيد سياسات وأجهزة انتقال عناصر الإنتاج بين الدول الأعضاء في السوق.

4- إتحاد مالي وإقتصادي ECONOMIC FINANCIAL UNION (EFU) :
ويعني توحيد السياسات الإقتصادية والمالية والتجارية والزراعية والبيئية بين الدول الأعضاء في الإتحاد.

5- إتحاد سياسي POLITICAL UNION (PU) :
ويعني توحيد السياسة الخارجية العامة للدول الأعضاء في الإتحاد تجاه دول العالم الخارجي.

(نظرية الجات)
نشوء سوق عالمي موحد يعمل على أساس :

مبادئ مشتركة :

* معاملة بدون تمييز للدولة الأولى بالرعاية.

* النفاذ إلى الأسواق بسهولة, أي تحرير التجارة وتخفيض العوائق.

* المعاملة الوطنية لكل الدول الأعضاء.

* المعاملة التفضيلية للدول النامية.

أهداف مشتركة :

* حماية البيئة.

* تحرير التجارة وإزالة العوائق أمامها.

* خلق إستقرار إقتصادي تجاري مالي عالمي, أي سوق موحد.

آليات عمل مشتركة :

* المفاوضات.

* الإتفاقيات.

الموضوع الثالث نظريات الاستثمار الأجنبي

نظريات الاستثمار الخارجي (الاستثمار المباشر)

تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

هو قيام شركة ما بالاستثمار في مشروعات تقع خارج حدود الوطن ممكن أن يتخذ الاستثمار الأجنبي المباشر أشكال عديدة:

- إنشاء مشروع جديد بالكامل .
- تملك أصول منشأة قائمة.
- عمليات الدمج والتملك.

يعرف صندوق النقد الدولي الاستثمار بأنه مباشر:

- حين يمتلك المستثمر10% أو أكثر من سهم رأسمال إحدى مؤسسات الأعمال، على أن ترتبط الملكية بالقدرة على التأثير في إدارة المؤسسة.
- بأنه ذلك النوع من أنواع الاستثمار الدولي الذي يعكس حصول كيان مقيم في اقتصاد ما على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد آخر .
- ويشار الى الكيان المقيم باصطلاح المستثمر المباشر، والى المؤسسة باصطلاح مؤسسة الاستثمار المباشر،
- وتنطوي المصلحة الدائمة على وجود علاقة طويلة الاجل بين المستثمر المباشر و المؤسسة ،
- بالإضافة الى تمتع المستثمر بدرجة كبيرة من النفوذ في إدارة المؤسسة.
- ولأغراض هذا التعريف يكون الحد الفاصل لتعريف الاستثمار الأجنبي المباشر هو ملكية حصة في رأس مال الشركة التابعة في البلد المضيف تساوي أو تفوق 10% من السهم العادي أو القوة التصويتية لمؤسسة الاستثمار المباشر.

ركزت النظرية الكلاسيكية على الاستثمار الخارجي المباشر ، ولم تهتم بالاستثمار الخارجي غير المباشر كثيرا .

حيث تفترض النظرية ان قيام التجارة بين البلدان سينفي الحاجة الى انتقال راس المال بين البلدان إذ سيجعل انتقال السلع بحرية بين الاقطار ،

أما انتقال عناصر الانتاج فإنه امر لا ضرورة له بل إن النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية مبنية على صعوبة واستحالة انتقال عناصر الانتاج بين الدول كإحدى فرضياتها الاساسية.

- في السابق كان لهذه النظرية ما يبررها حيث أن الاستثمار الخارجي كان فعلا شيئا نادرا وكان النمط السائد هو الاستثمار غير مباشر.
- وفي النصف الثاني من القرن العشرين بدأت الصورة تتغير وأصبح حجم الاستثمار المباشر كبيرا بل اصبح مساو للاستثمار غير المباشر في الأهمية ان لم يفقه.
- هذا الحجم المتزايد والكبير للاستثمار الخارجي المباشر يتطلب التنظير والتفسير لفهم مسبباته وآثاره.

نظريات الاستثمار الأجنبي

١- نظريات الاحتكار:

تبحث هذه النظريات عن الإجابة لظاهرة الاستثمار في تركيبة السوق الذي فيه تستأثر شركة ما بوضع أو تمتلك ميزة الشيء الذي يدفعها أو يمكنها من الاستثمار في الخارج، وتشتمل هذه النظريات على ثلاث نظريات:

١/١ نظرية الشركة الاولى في الميدان

١/٢ نظرية الاستئثار (الاحتكار)

١/٣ نظرية الاستثمار الأجنبي كرد فعل لنشاط المنافس.

١/١ نظرية الشركة الأولى في الميدان :

يرجع دخول كثير من الشركات مجال الأعمال الدولية طبقا لهذا التفسير الى كون كل منها كانت الشركة الأكثر قدما في مجال سلعة معينة، تقدم الشركة هنا منتج جديد تماما لم يألفه السوق المحلي من قبل ، وبمجرد أن تبدأ تلك الشركة في العمل في إنتاج هذا المنتج الجديد ، نجدها تعمل لتحسين أسلوب إنتاج تلك السلعة، مما يمنحها فنية و تقنية غير متاحة للأخرين، الشيء الذي يمكنها من تخفيض تكلفة إنتاجها باستمرار، وبالتالي الى تملك ميزة تنافسية من جزاء تحسين الإنتاج بطريقة دائمة. مع ثبات السيطرة في السوق المحلي، يأتي التفكير في السوق الخارجي، وتأتي الأعمال الدولية كتطور طبيعي، إما لمنع المنافسة المحتملة في أسواق البلدان الأخرى ، أو لربط القنوات التسويقية في بلد كانت الشركة تصدر له فتقوم الآن بالاستثمار فيه.

١/٢ نظرية الاستئثار(الاحتكار):

- تشير هذه النظرية الى أن الدافع الأساسي للاستثمار في الخارج هو القوة الاحتكارية،
- تفترض هذه النظرية أن العمل في بيئة خارجية غريبة بعيدة عن المقر الأصلي للشركة شيء مكلف في حد ذاته وعائق مثبط،
- وللتغلب على هذه التكاليف الإضافية و العوائق يجب أن تمتلك الشركة الأجنبية التي تستثمر في الخارج وتستأثر بميزة قوية من نوع ما، مثل امتلاك تقنية جديدة غير معروفة، أو أدارة مبدعة مقتدرة،
- أي أن الشركة تمتلك شيئا ذا قيمة عالية في سوق بلدها وعلى الأخص في سوق البلد الذي تستثمر فيه ونتمكن من خلال استغلال ذلك الشي النادر الذي تستثمره من أن تحقق عوائد تعوضها عن التكاليف الزائدة الناجمة عن العمل في سوق البلد المضيف .

❖ الاستثمار الخارجي: في هذه النظرية جاء نتيجة للخلل أو التشوهات التي تمنع المنافسة في السوق لأن المنافسة لو كانت تامة لعنى ذلك أن المعلومات و المعرفة متاحة للجميع ولا يمكن لمنشأة أن تستأثر بتقنية أو براءة اختراع معين .

١/٣ نظرية الاستثمار الأجنبي كرد فعل لنشاط المنافس:

❖ في نظرية احتكار القلة، تتابع الشركات تحركات بعضها البعض، وكثيرا ما ترد بالمثل، كأن تقوم الشركة بتخفيض سعرها ‘ذا ما خفض منافس سعره، هنا يلاحظ أصحاب هذه النظرية أن الشركات التي تستثمر في الخارج هي عادة شركات كبيرة شبه احتكارية، ويقولون إن استثمارها يأتي عادة كرد فعل لتحرك قامت به شركة محلية منافسة.

❖ كقيام شركة كوكاكولا بالاستثمار في الصين بعد قيام شركة بيبسي كوال بدخول السوق الروسي، أو قيام شركة فورد الامريكية بالاستثمار في صناعة السيارات اليابانية كرد فعل لقيام شركة هوندا اليابانية ببناء مصنع في الولايات المتحدة.

٢/ نظرية دورة حياة السلعة:

- تستخدم هذه النظرية إطار دورة حياة السلعة المعروف كمدخل لتفسير التجارة و الاستثمار الخارجين
- في النظرية المحلية لدورة حياة السلعة تمر مبيعات السلعة بعدة مراحل(الميلاد- النمو- الصعود- الثبات - الضعف- ثم الفناء)
- وتتفاوت مبيعاتها صعودا ونزولا مع تلك المراحل،
- هنا يفترض أن السلعة تمر في دورة حياتها بالإنتاج المحلي، ثم التصدير ثم الاستثمار الخارجي، ثم التدهور وفيما يلي شرح وتوضيح لهذه العناصر:

المرحلة الأولى: الإبداع والإنتاج والبيع في نفس البلد:

- تأتي السلع الجديدة كاستجابة لحاجة السوق،
- وبما أن السوق المحلي أقرب إلى ملاحظتنا، لكون معرفتنا بحاجاته أكبر، ولذا تكون السلع الجديدة في العادة استجابة لحاجة السوق المحلي
- ويتركز البيع في السوق المحلي فقط وان امكن تصدير نسبة بسيطة للخارج.

المرحلة الثانية: النمو والتصدير :

- في هذه المرحلة، تزيد الصادرات إلى الدول الغنية الأخرى،
- وتمدها الشركة المبدعة من مصانعها في البلد الأول، كذلك ينمو الطلب محليا في الدول الغنية الأخرى
- الزيادة والنمو في المبيعات يمثلان حافزا لتطوير وسائل الإنتاج

المرحلة الثالثة: النضج والاستثمار:

- في هذه المرحلة، يبدأ إنتاج السلعة في الدول التي كانت تستوردها، خاصة الدول الغنية الأخرى،
- وتجد الشركة وضعها في الأسواق التي كانت تصدر إليها بات مهددا:

✓ إما بظهور منتجين محتملين جددا

✓ واما لان الدول المستوردة بدأت تفرض رسوما جمركية على واردات تلك السلعة، نسبة الازدياد قيمة ما يستورد منها،

- من الجانب الآخر، يكون السوق قد اتسع في البلد المستورد، ووسائل الإنتاج صارت Standardized أي نمطية، وأصبح عامل الأجور مهما في اقتصاديات الإنتاج،
- هنا تجد الشركة أنه من الخير لها أن تشيد وحدات إنتاجية في البلد المستورد لتمون السوق من الداخل، وتقطع الطريق على المنافسين المحتملين.

المرحلة الرابعة: انخفاض مبيعات الشركة صاحبة السلعة :

- في هذه المرحلة، تفقد الشركة الأصلية تحكمها في السلعة،
- ويظهر منتجون آخرون في الدول الغنية بل والفقيرة أيضا
- حيث إن السلعة صارت مألوفة وشعبيتها تكون قد زادت، ووسائل إنتاجها أضحت معروفة ونمطية، ليس من الضروري أن تبدأ مبيعات تلك السلعة في الانخفاض في جميع أنحاء العالم في هذه المرحلة،
- لكن مبيعات الشركة الأولى التي طورت السلعة تكون قد بدأت في الانخفاض في هذه المرحلة

النظرية التوليفية Eclectic Theory :

١- ميزات تمتلكها الشركة: تعتبر هذه ميزات خاصة بالشركة وغير متاحة للآخرين، كامتلاك تقنية معينة أو قدرات إدارية أو اسم شهرة أو اقتصاديات (وفورات)الحجم الكبير النابعة من حجم الشركة.

٢- ميزات الموقع (القطر): وهي التكاليف، كتكاليف الإنتاج والترحيل والضرائب والجمارك ثم المخاطر السياسية التي تتعرض لها الشركات الأجنبية التي تعمل في ذلك القطر الأجنبي.

٣- ميزات الاستبطان: أي الميزات التي تتحقق للشركة من القيام بالإنتاج بنفسها في ذلك القطر الخارجي، مقابل العمل من خلال وكيل موزع أو منح رخصة لمنتج محلي إلخ.

لماذا تستثمر الشركات في الخارج؟

الأسباب غير المباشرة:

1. النزعة الجماعية. 2 .المعونات الأجنبية. 3 .الحوافز الحكومية.

الأسباب المباشرة: ١. الحواجز التجارية. 2 .تقليل تكاليف الإنتاج . 3. الاستثمار الخارجي لضمان التزود بالمواد الخام أو السلع الوسيطة ٤. القوة التنافسية والتسويقية

محددات الاستثمارات الأمبرايقية Empiricism

مفهوم الأمبرايقية :

اكتساب المعرفة من خلال الملاحظة، في التعرف على الأشياء والظواهر وتجريبها بواسطة الحواس ، وهذه التقنية قديمة منذ قدم الحضارة، وفي الأدبيات المعاصرة تعرف بالمنهج الأمبريقي Empirical method وهو لا يكتفي في التعرف على الأشياء والظواهر وفهمها من خلال الفكر أو التشبث أو الحدس أو السلطة بل من الضروري فيه اختبارها بالحواس الخمسة، التي تشكل المقدمة للتوثق بها، والتي يعبر عنها بالمفاهيم أو القيم أو المقادير الأمبرايقية ,الخاضعة للتجربة والملاحظة المباشرة باللمس أو التحسس المادي المباشر.

أ) حجم ونمو السوق .
ب) البني الهيكلية .
ت) الاستقرار السياسي .
ث) متغيرات السياسات

العوامل المؤثرة في أتخاذ القرار

الشركات العالمية ال تتخذ قرارها النهائي بمؤشر واحد أو اثنين كما يحدث محلياً،
بل إن عملية صنع القرار عملية طويلة ومتواصلة، وترتكز على الدراسة المستفيضة والمتعمقة لثلاثة عوامل:
١/ القدرة على الإنتاج في البلد المضيف
2 / وجود السوق الكافي لمنتجاتها في البلد المضيف أو البلدان المجاورة المستقرة سياسياً
3 / القدرة على الاحتفاظ بالأرباح وتحويلها.

الموضوع الرابع ميزان المدفوعات وأسعار العملات .

مفهوم ميزان المدفوعات

" بيان حسابي يسجل قيم جميع السلع والخدمات والهبات والمساعدات الأجنبية، وكل المعاملات الرأسمالية، وجميع كميات الذهب النقدي الداخلة والخارجة إلى ومن بلد ما خلال فترة معينة من الزمن عادة سنة"

أو

" بيان حسابي يسجل قيم جميع المعاملات الاقتصادية التي تتم بين القطر المعني، وبقية الأقطار المتعاملة معه"

- ينقسم الحساب إلى جانبين، أحدهما مدين، والآخر دائن: يحوي الجانب المدين سجلاً لجميع المعاملات التي ينتج عنها مدفوعات من البلد المعني إلى الدول الأخرى،
- أما الجانب الدائن فيحتوي على سجل لجميع المعاملات التي تنتج عنها دخول مدفوعات أجنبية إليه

الصادرات تؤدي إلى زيادة المدفوعات الأجنبية إلى البلد ومن ثم تقيد في الجانب الدائن بينما تقيد الواردات في الجانب المدين حيث إنها تؤدي إلى زيادة مدفوعات البلد للخارج.

اهميه ميزان المدفوعات :

- انه يعكس قوه الاقتصاد الوطني وقابليته ودرجه تكييفه مع المتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي .
- انه يعكس حجم وهيكل كل من الصادرات والمنتجات ، بما فيه العوامل المؤثرة عليه كحجم الاستثمارات ودرجه التوظيف ومستوى الأسعار والتكاليف .
- ان ميزان المدفوعات يظهر القوه المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف الطلب وعرض العملات الأجنبية .
- يشكل ميزان المدفوعات اداه هامه تساعد السلطات العامة على تخطيط وتوجيه العلاقات الاقتصادية الخارجية للبلد بسبب هيكله الجامع ، كتخطيط التجارة الخارجية من الجانب السلعي والجغرافي او عند وضع السياسات المالية والنقدية .

اقسام ميزان المدفوعات

١. الحساب الجاري أو المعاملات الجارية: Current Account.
٢. حساب رأس المال أو المعاملات الرأسمالية: Capital Account.
٣. حساب الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي والأصول السائلة

ميزان المدفوعات :

مدين (مدفوعات ، التزام)	دائن (مقبوضات ، حقوق)
١- الحساب الجاري ا- الميزان السلعي - (واردات من السلع) ب- ميزان الخدمات -(واردات من الخدمات) ج- تحويلات من جانب واحد (تحويل مبالغ من خارج الدولة) الهبات الممنوحة الى الدول الأخرى .	١ صادرات من السلع ٢- صادرات من الخدمات - تحويلات من جانب واحد (تحويل مبالغ الى داخل الدولة) - الهبات الممنوحة من الدول الأخرى
٣- حساب راس المال والاحتياطات ا- حساب راس المال - الاستثمارات الأجنبية الى خارج الدولة - القروض الممنوحة الى الدول الأخرى ب- حساب الاحتياطات من العملات الأجنبية	- الاستثمارات الأجنبية الى داخل الدولة - القروض الممنوحة من الدول الأخرى

١ . الحساب الجاري أو المعاملات الجارية: Current Account:

يتكون الحساب الجاري من جزئيين هما:

(أ) الميزان التجاري: ويشمل التجارة المنظورة، أي صادرات وواردات السلع.

(ب) ميزان التجارة غير المنظورة: والتي تتكون من صادرات وواردات الخدمات(عائد ومنصرف المواصلات والاتصالات، كأجور النقل والشحن، إيرادات الموانئ، البريد والبرق، إيرادات شركات التأمين والمدفوع للتأمين، السفر والسياحة الخارجية .. إلخ).

- بعد رصد الحسابات الدائنة، تقارن مع إجمالي الحسابات المدينة للوصول إلى الميزان، فإذا ما زادت الصادرات عن الواردات، نقول إن لدينا فائضاً، وإذا ما زادت قيمة الواردات عن الصادرات يصبح لدينا عجز

ويختص الميزان التجاري بالسلع المنظورة، أما الميزان الجاري فيأتي بعد إضافة السلع غير المنظورة، ومن الممكن أن يكون هناك عجز في الميزان التجاري، لكن الفائض في ميزان السلع غير المنظورة قد يكفي لتغطية العجز التجاري ويزيد، ليصبح الميزان الجاري في صالح البلد، والفائض في الميزان الجاري يدل على قوة المركز الاقتصادي للبلد

٢. حساب رأس المال أو المعاملات الرأسمالية: Capital Account:

يسجل هذا الحساب المعاملات الرأسمالية والت يتقسم الى نوعين:

أولاً : المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل: هي المعاملات التي تزيد فترتها عن عام واحد مثل، الاستثمارات المباشرة، والقروض طويلة الأجل (من مصادر خاصة كالبنوك التجارية، أو من حكومات ومؤسسات دولية) تسجل القروض الرأسمالية الأجنبية الآتية من الخارج، وأقساط سداد القروض الرأسمالية الوطنية المقرضة للخارج وكذلك الاستثمارات التي يقوم بها الأجانب في البلد، كلها تسجل في الجانب الدائن بينما تسجل الاستثمارات في الخارج والقروض المقدمة للخارج في جانب المدين (قاعدة: المقبوضات من الخارج تسجل في الجانب المدين. المدفوعات للخارج تسجل في الجانب الدائن)

ثانياً المعاملات قصيرة الأجل: هي المعاملات التي يقل طول فترتها عن سنة، تسجل رؤوس الأموال قصيرة الأجل الداخلة في الجانب الدائن بينما تسجل الخارجة في الجانب المدين، تتحرك هذه المعاملات بشكل تلقائي عند:

- الهرب أو الخوف من بعض الظروف غير الملائمة، كالحرب والتضخم والاضطرابات السياسية
- الرغبة في تحقيق دخل أكبر مثل شراء أصول أجنبية أو سندات أو ودائع لفترة قصيرة الأجل.

بغرض المضاربة عند توقع تغيرات في القيمة الدولية للعملة الوطنية لأحد البلدان لأسباب اقتصادية وغير اقتصادية مباشرة، حيث يقوم المضاربون بتحويل أموالهم لعملة البلد التي يتوقعون ارتفاع قيمة عملتها.

٣. حساب الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي والأصول السائلة:

- يتم ترحيل صافي الحساب الجاري لتتم مقارنته بصافي حساب رأس المال، حيث يغطي الفائض في أيهما العجز الحادث في الآخر، وفقاً للوضع الفعلي، أي أن العجز في أيهما يخصم من الفائض في الآخر، لنصل إلى ميزان المدفوعات، فإذا كان بالحساب الجاري فائض يساوي مائة مليون ريال على سبيل المثال وبحساب رأس المال عجز يصل دولار خمسين مليون دولار - يرحل صافي ميزان المدفوعات لينعكس في تسويات تتم في حساب الاحتياطيات الدولية
- يُسجل في هذا الحساب صافي التغييرات في الاحتياطيات الدولية السائلة في سنة من السنين، وذلك بغرض إجراء التسوية الحسابية لصافي العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات.
- العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات، هو النتيجة النهائية أو الرصيد الصافي للمعاملات الجارية والمعاملات الرأسمالية معاً، ويتحقق فائض عندما يكون مجموع الدائن في المعاملات الجارية والرأسمالية أكبر من مجموع المدين في نفس تلك المعاملات.

- تتم التسوية الحسابية للعجز أو الفائض بواسطة التحركات في الحسابات، أو في عناصر الاحتياطيات الدولية وبذا يصبح ميزان المدفوعات متوازياً من الناحية الحسابية، بمعنى أن يحدث تكافؤ أو تعادل حسابي بين مجموع العناصر الدائنة والعناصر المدينة، إذا كان هناك عجز في ميزان المدفوعات مثلاً، يتم تمويل ذلك العجز من حساب الاحتياطيات، بمعنى أن يتحرك بعض منها للبلدان الدائنة

عناصر الاحتياطات الدولية :

تشتمل عناصر الاحتياطات الدولية على ما يلي:

- الذهب النقدي لدى السلطات المركزية النقدية، وهو يختلف عن الذهب الذي يملكه الأفراد للزينة ويتعامل فيه الصاغة، كما أنه لا يشمل الذهب المستخرج من المناجم الذي تبيعه الدول المنتجة مثله مثل أي سلعة، يسمى الذهب النقدي Monetary Gold وهو ما تحتفظ به البنوك المركزية كأرصدة.
- رصيد العملات الأجنبية والودائع الجارية التي تحتفظ بها السلطات النقدية الحكومية والبنوك التجارية التي تقع تحت رقابة السلطات النقدية، وليس من الضروري أن تكون تلك الأرصدة داخل البلاد، بل يكفي أن تكون تحت تحكمها أو باسمها في الخارج.
- الأصول الأجنبية قصيرة الأجل (مثل أذونات الخزانة الأجنبية والأوراق التجارية الأجنبية التي بحوزتنا، والتي هي التزامات على الحكومات والشركات الأجنبية والمواطنين الأجانب تجاه الدولة) لدى السلطات النقدية والتي يمكن التصرف فيها وتسييلها بأسعار ثابتة عند الضرورة.
- الأصول الوطنية قصيرة الأجل (أذونات خزانة الدولة والأوراق التجارية التي تمثل التزامات على الحكومة ومواطنيها المقيمين) والتي تحتفظ بها السلطات الأجنبية والبنوك الأجنبية.
- الودائع التي تحتفظ بها السلطات الأجنبية والبنوك الأجنبية لدى البنوك الوطنية.
- مبيعات الأصول الأجنبية طويلة الأجل، التي تحتفظ بها السلطات النقدية، أو التي يحتفظ بها المواطنون المقيمون إذا أمكن للسلطات النقدية ضمها إلى حيازتها.
- موارد صندوق النقد الدولي المسموح للدولة باستخدامها وفقاً للأنفاق مع الصندوق.
- أي قروض تُنظم خصيصاً بالاتفاق بين السلطات النقدية والبلدان الأجنبية لتسوية العجز في ميزان المدفوعات.
- أظهر تقرير صدر مؤخرا عن مجلس الذهب العالمي ان روسيا جاءت في المرتبة ال٧ عالميا من حيث احتياطات الذهب خلال سنه ٢٠١٥ ، بينما احتلت السعودية المرتبة ال١٧ عالميا ، والأولى عربيا .

اختلال ميزان المدفوعات:

اختلال التوازن: Disequilibrum

يحدث التوازن عندما يكون مجموع العناصر الدائنة في الحاسبين الجاري والرأسمالي مساوياً لمجموع العناصر المدينة في نفس الحسابين، وعندها لا يُحتاج إلى أي تسويات أو تحركات في الاحتياطيات الدولية، وهذا هو التوازن الاقتصادي الحقيقي المقصود، والتوازن الاقتصادي قد يتحقق بالمصادفة، ولا يستدعي حينها أي تسوية كما ذكرنا، لكن إذا لم يكن هناك توازن بالمعنى الاقتصادي، فذلك ما يستدعي التسوية بتحريك الاحتياطيات، وعندها يحدث التوازن الحسابي .

- العجز أو الخلل قد يكون مؤقتاً، مصدرة ظروف طارئة، كالجفاف الذي يصيب محصولات البلد فتقل صادراتها، ويقل بالتالي عائد تلك الصادرات، بينما لا ينخفض حجم وارداتها بمقدار مماثل أو كأن تعاني الصناعة في بلد ما من مشاكل تقود إلى انقطاع المواد الخام عنها وتقل الصادرات الصناعية بذلك، بينما يبقى كل شيء آخر ثابتاً، في مثل تلك الحالات، تكون النتيجة عجزاً حاداً في ميزان المدفوعات إلا إذا ظهر فائض في الحساب الرأسمالي لسبب أو لآخر .
- وقد تعاني الدولة من عجز في ميزان مدفوعاتها ، ويترتب عن ذلك زياده في مديونتيها للعالم الخارجي ، فتعيش في مستوى اكبر من إمكاناتها الحقيقية .

أنواع الاختلال في ميزان المدفوعات :

١/ الاختلال المؤقت :

- الاختلال العارض
- الاختلال الموسمي
- الاختلال الدوري
- الاختلال الاتجاهي
- الاختلال النقدي

٢/ الاختلال الدائم (الهيكلي)

الاختلال المؤقت : ينقسم بدوره الى :

١/ الاختلال العارض : هو الذي ينجم عن حدوث عارض لا يتفق مع طبيعة الأمور ولا يعبر عن اقوى الاقتصادية للدولة ، كإصابة محصول زراعي بأفه زراعيه او انخفاض أسعار البترول مما يؤدي الى اختلال سالبا في ميزان التجاري او قد يكون الاختلال إيجابي مثل الحروب الى ارتفاع أسعار المواد الأولية وبالتالي تحقيق فائض في الميزان التجاري ومنه قد يؤدي الى اختلال إيجابي في مجموعه ، حيث انه يتلاشى عاجلا او اجلا دون الحاجه الى تغيير أساسي في الهيكل الاقتصادي للدولة او سياستها حيث بطبيعته مؤقت يزول السبب الذي اوجده .

٢- الاختلال الموسمي : يتوقف على المدة التي يحدث فيها الاختلال وخاصه يمس الدول التي تنتج المحاصيل الموسمية او منتوجات موسميه فمثلا في فصل الشتاء يزيد الطلب على البترول والغاز وبعد هذه الفترة يتلاشى هذا الفائض ويتحول الى عجز حيث لا يتطلب سياسه لمواجهته اذ من المحتمل ان تتعادل الاختلالات الموسمية على مدار السنه .

٣_ الاختلال الدوري : يمس هذا النوع من الاختلال الأنظمة الرأسمالية في فترات الرواج والكساد وتنعكس اثارها على ميزان المدفوعات فهو تارة يحقق عجزا وتاره يحقق فائضا وهذا الفائض او العجز يطلق عليه الاختلال الدوري نسبه الى الدورة الاقتصادية ، مثل هذه التقلبات الدورية تنتقل من دوره الى أخرى من خلال التجارة الخارجية ، ومثل هذا النوع من الاختلال يمكن علاجه عن طريق اتباع السياسات النقدية والمالية .

٤- الاختلال الاتجاهي : وهو الاختلال الذي يظهر في ميزان التجاري بصفه خاصه خلال انتقال الاقتصاد القومي من مرحله التخلف الى مرحله النمو ، ذلك انه في الفترات الأولى للتنمية تزداد الواردات زياده كبيره ، في حين تتعدم القدرة على زياده الصادرات بنفس الدرجة ، وذلك بسبب الطلب المستمر على السلع الرأسمالية الوسطية التي تحتاجها للنمو الاقتصادي ، وهذا الاختلال يعالج عن طريق رؤوس الأموال الدولية طويله الاجل ، على انه لما كانت هذه الحركات مرتبطة بدرجه النمو الاقتصادي فقد ميز الاقتصاديون بين مجموعه مختلفة من المراحل التي يتم بها الدول المقترضة لرؤوس الأموال منذ ان تشرع في تمويل عمليات التنمية ، وهذه المراحل هي :

- مرحله الدول الحديثة العهد بالاقتراض ، مرحله الدول المقترضة المتقدمة .

٥- الاختلال النقدي : يعتبر التضخم احد مصادر اختلال ميزان المدفوعات ، فمن المعروف ان زياده الدخول النقدية في دوله ما تولد طلبا متزايدا على الواردات كذلك ارتفاع مستوى الأسعار داخليا يشجع على التحول الى الواردات البديلة بسبب انخفاض أسعارها اذا ما قورنت بالمنتجات المحلية والطلب الأجنبي بسبب ارتفاع الأسعار ينخفض على صادراتها او قد يتحول الى المنافسة وكل من شانه ان يؤدي الى عجز ميزان المدفوعات ، هذا العجز لا سبيل لعلاجه الا بتخفيض القيمة الخارجية للعملة او اتباع سياسه انكماشيه مناسبه .

الاختلال الدائم (الهيكلي) :

مصدره تغير أساسي في ظروف الطلب او العرض مما يؤثر على هيكل الاقتصاد القومي وفي توزيع الموارد بين قطاعاته المختلفة ويرجع الى العوامل التالية :

- تحول الطلب الخارجي : الى بعض السلع على حساب البعض الاخر مثل التحول من الفحم الى البترول .
- تغير عرض عناصر الإنتاج : فقد يتغير عرض العمال بسب النمو او عرض الموارد الطبيعية بسبب الاستكشاف والتنقيب .
- تغير فنون الإنتاج : كإحلال عنصر انتاجي متوفر نسبيا على عنصر اخر نادر نسبيا مما يؤدي الى انخفاض تكلفه الإنتاج ومنه زياده إمكانيات التصدير .
- التغير في الأصول المملوكة للدولة بالخارج : بسبب الاستثمارات الخارجية مما يؤدي الى تغير العائد الاتي من الاستثمارات .
- تحسن مستوى المعيشة الداخلية : دون ان ترتفع قوتها الإنتاجية بنفس هذه يؤدي الى زياده الواردات بدرجه تفوق قوه الدولة على التصدير .

أسباب اختلال ميزان المدفوعات :

١- سعر الصرف المعتمد للعملة الوطنية : اذا كان سعر الصرف اعلى من المستوى الذي يتناسب مع الأسعار السائدة في السوق المحلية ، يؤدي الى جعل السلع المحلية مرتفعة السعر مقارنه بالدول الأخرى الذي يؤدي الى انخفاض الطلب الأجنبي عليها وبالتالي ظهور عجز في ميزان المدفوعات والعكس في حاله تحديد القيمة الخارجية للعملة المحلية عند مستوى اقل مما يتناسب والاسعار السائدة في السوق المحلية مما ينتج عنه فائض في ميزان المدفوعات .

٢- تغير بنيه العلاقات الاقتصادية الدولية : ان تغير الطلب العالمي على بعض المنتجات نتيجه الابداع التكنلوجي يؤدي تحكم بعض الدول في الفن الإنتاجي وبالتالي زياده صادراتها في الوقت الذي تنخفض فيه صادرات الدول الأخرى التي لاتزال تكاليف انتاجها كما هي .

٣- التدخل الحكومي : هناك فاصل زمني بين ظهور الرواج والكساد في الدول المختلفة ، وبالتالي استخدام أدوات السياسة الاقتصادية يمكن ان يحدث خللا في ميزان المدفوعات لان الرخاء لا يبدا في جميع الدول في وقت واحد وتختلف حدته من دوله لأخرى .

٤- الظروف الطبيعية : تتسبب الظواهر الطبيعية والحروب في اختلال موازين المدفوعات الدولية وذلك لما تستدعيه من زياده الطلب على بعض المنتجات وعدم القدرة على تصدير بسبب مخاطر الطريق مما يؤدي الى استفادت الدول الأخرى التي تصدر نفس المنتجات .

مقاييس اختلال ميزان المدفوعات (للقراءة فقط)

طرق معالجه الاختلال في ميزان المدفوعات :

هناك طريقتان لتصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات وهما :

١- التصحيح عن طريق اليه السوق
٢- التصحيح عن طريق تدخل السلطات العامة

تعتمد هذه الطرق على نظريه الكينزيه او الكلاسيكية .

التصحيح عن طريق اليه السوق :

تأخذ هذه الطريقة ثلاثة اشكال هي :

أ- التصحيح عن طريق اليه الأسعار
ب- التصحيح عن طريق سعر الصرف
ت- التصحيح عن طريق الدخول

ا- التصحيح عن طريق اليه الأسعار :

ويختص هذا التصحيح بفتره قاعده الذهب ، ويتطلب تطبيقها ثلاث شروط اساسيه هي :

١- ثبات أسعار الصرف

٢- الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج في البلد

٣- مرونة الأسعار والأجور (أي حريه حركتها او عدم التدخل في تحديدها) .

ففي حاله حدوث فائض في الميزان فانه يعني دخول كميات كبيره من الذهب الى البلد يرافقها زياده في عرض النقود في التداول الامر الذي ينجم عنه ارتفاع في الأسعار المحلية للبلد المذكور مقارنه مع البلدان الأخرى ، وستترتب على ذلك نتيجتين ، اولاهما انخفاض صادرات البلد الى الخارج نظرا لارتفاع أسعارها من وجهت نظر الأجانب وثانيهما هو ارتفاع في استيرادات البلد من الخارج نظرا لملائمه أسعار السلع الأجنبية من وجهة نظر مواطني البلد وتستمر هذه العملية حتى يعود التوازن الى ميزان المدفوعات ، اما حاله حدوث عجز في الميزان ، فان النتيجة ستكون متعاكسة ولكنها ستقود الى توازن الميزان أيضا .

ب- التصحيح عن طريق سعر الصرف :

تتلخص هذه الاليه في ان القطر الذي يعاني من حاله عجز في ميزان مدفوعاته عاده ما يحتاج الى العملات الأجنبية وبالتالي سوف يضطر الى عرض عملته المحلية في أسواق الصرف الأجنبية ، بيد ان زياده عرض العملة المحلية سيؤدي الى انخفاض سعرها في الأسواق المذكورة وعندها ستغدو أسعار السلع والخدمات المنتجة في ذلك القطر منخفضه مقارنه بالسلع والخدمات الأجنبية فيزداد الطلب على منتجات القطر ، وهكذا تزداد صادراته مقابل انخفاض استيراداته نظرا لارتفاع أسعار المنتجات الأجنبية في هذه الحالة وستستمر هذه العملية حتى يعود التوازن الى ميزان المدفوعات ، اما في حاله وجود فائض في الميزان فانه يحدث العكس تماما .

ث- التصحيح عن طريق الدخول :

وتتلخص هذه النظرية في ان الاختلال الحاصل في ميزان المدفوعات سيؤدي الى احداث تغير في مستوى الاستخدام والإنتاج للبلد وبالتالي في مستوى الدخل المحقق وذلك تحت تأثير مضاعف التجارة الخارجية ، فحينما يسجل ميزان المدفوعات للبلد ما فائضا جراء التزايد في صادراته ومنه سوف يرتفع مستوى الاستخدام في تلك الصناعات التصديرية فتوكبها زياده في معدل الأجور ومن ثم الدخول الموزعة وسيترتب على زياده الدخول تنامي في الطلب على السلع والخدمات بنسبه اكبر نتيجة لعمل المضاعف فترتفع الاستيرادات مما يؤدي الى عوده التوازن الى الميزان ، ويحدث العكس في حاله وجود عجز في الميزان .

١- التصحيح عن طريق تدخل السلطات العامة :

يحدث كثيرا الا تدع السلطات العامة في الدولة قوى السوق لشانها في اعاده التوازن الى ميزان المدفوعات .

فهناك إجراءات تتخذ داخل الاقتصاد الوطني وإجراءات تتخذ خارج الاقتصاد الوطني ، فالإجراءات التي تتخذ داخل الاقتصاد الوطني تتمثل في :

- بيع الأسهم والسندات المحلية للأجانب للحصول على النقد الأجنبي
- استخدام أدوات السياسة التجارية المختلفة للضغط على الاستيرادات مثل نظام الحصص او الرسوم الجمركية اضافه الى تشجيع الصادرات من اجل تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات .
- استخدام الذهب والاحتياطات الدولية المتاحة لدى القطر في تصحيح الخلل في الميزان .

اما الإجراءات التي تتخذ خارج الاقتصاد الوطني تتمثل في :

- اللجوء الى القروض الخارجية من المصادر المختلفة مثل صندوق النقد الدولي او من البنوك المركزية الأجنبية او من أسواق المال الدولية ،،، الخ .
- بيع جزء من الاحتياطي الذهبي للخارج .
- بيع الأسهم والسندات التي تملكها السلطات العامة في المؤسسات الأجنبية لموطني تلك الأقطار للحصول على النقد الأجنبي .

الموضوع الخامس الاستثمار الأجنبي واقتصاد الدوله المضيفه .

مقدمة:

يرى في الاستثمار الأجنبي توسعًا رأسماليًا وامتدادًا للاستعمار، من الجانب الآخر، عزز التعصب الوطني المناهض لكل ما هو أجنبي من ذلك، وأصبح ينظر إلى الاستثمار الأجنبي على أنه ليس خيرًا كله، وليس شرًا كله.

لكن الشركات الأجنبية ما زالت تجد نفسها متنازعًا عليها فهناك من يريد أن يقلص نشاطها في بلده وهناك من يريدها كلها لمصلحته، وتجد الشركات متعددة الجنسيات نفسها من جراء مواجهة بضغوط متعددة من مجموعات مختلفة.

فقرارات إدارة الشركة الأجنبية تؤخذ في بلد ويتأثر بها بلد آخر، وكيف لا.

ولذا تعمل الحكومات على تعظيم المحاسن وتقليل المساوئ والاستفادة بأقصى قدر ممكن مما تقدمه الاستثمارات الاجنبية للاقتصاد المحلي، مع قصر المساوئ للحد الأدنى، لم يعد ينظر إلى الاستثمار الأجنبي وكأنه مباراة حاصل نتيجتها دائمًا صفر، Zero-sum-game

أصبح إذن من المهم جدًا معرفة أثر كل استثمار أجنبي على اقتصادها وعلى تحقيق الأهداف القوميه .

أثر الاستثمار الأجنبي على ميزان المدفوعات:

- يعكس ميزان مدفوعات كل بلد مركزها المالي في تعاملها مع باقي دول العالم، وقدرتها على اقتناء موارد وسلع خارجية،، والكل يعمل لتقليص عجزه في التعامل مع باقي العالم، بل لتحقيق فائض إن أمكن، إن فائض أي بلد هو بالضرورة عجز بلد آخر، وذلك صحيح من ناحية مطلقة لكنه تفكير استاتيكي قصير النظر.
- الاستثمار الأجنبي قد يأخذ شكل استثمار مباشر جديد Green-field .
- تبدأ فيه الشركة عملًا جديدًا تمامًا وتبادر بتشييد منشآت إنتاجية، أو قد تقوم الشركة بشراء شركة عاملة.
- في الحالة الأولى، تضطر الدولة لاستيراد مواد وماكينات وآليات ...الخ لكنها لن تستورد شيئًا في الحالة الثانية، وذلك في البداية على الأقل.
- إذا قامت الشركة (م. ج) بدلًا عن ذلك ، بإعادة استثمار الأرباح محليًا في التوسع في أعمالها في البلد المضيف، فسيكون الأثر إيجابيًا أو على الأقل محايدًا، وفيما بين شراء شركة محلية أو إنشاء شركة جديدة، نجد أن لأساليب الاستثمار الأخرى كالتراخيص وعقود الإدارة أثرًا وسطًا.
- فعندما تقوم الشركة الأجنبية بتحويل أرباح إلى الخارج، فلذلك أثر سلبي واضح على ميزان المدفوعات.
- التحويلات الخاصة بالأرباح والرسوم الإدارية «التي تدفعها الشركة التابعة للشركة الأم مقابل الحصول على حق استخدام اسم وشعار ونظام عمل الشركة الأم» وغيرها من البنود المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية من البلد المضيف نحو الخارج مما يؤثر سلبًا على ميزان المدفوعات.
- إذا كان الهدف الرئيس للاستثمار الأجنبي المباشر خدمة السوق المحلي للدولة المضيفة عن طريق إنتاج نفس السلع والخدمات بدلًا من العمليات التصديرية من قبل الشركة الأم، «الاستثمار الباحث عن الأسواق»، فإن تأثير هذا النوع من الاستثمارات سوف يكون سالبًا على الميزان التجاري خصوصا إذا كانت الشركة الأجنبيه تستورد مدخلات الإنتاج كالمواد الخام والمنتجات الوسيطة من الخارج بدلًا من الاعتماد على المدخلات المحلية.

اثر استثمار معين على ميزان مدفوعات البلد المضيف، دعنا نعمل من خلال المعادلة التالية:

م = (و + ص + ر) - (و/ + ص/ + ر/)

- حيث : م = الأثر الصافي على ميزان المدفوعات

و = الواردات السابقة المستغنى عنها نتيجه للاستثمار (إحلال)

ص = الصادرات الجديدة الناتجة عن الاستثمار

ر = التدفق الرأسمالي الناتج عن الاستثمار خلال الصادرات والواردات المتعلقة بقيام الاستثمار

بينما : و/ = الواردات المستجدة التي نتجت عن الاستثمار

ص/ = الصادرات المفقودة للاستثمار

ر/ = رأس المال الخارج عدا مدفوعات الصادرات والواردات المتعلقة

أما الأثر الصافي على الصادرات (ص - ص/)، الصادرات الجديدة ناقصًا الصادرات المفقودة، فحسابه أقل صعوبة، حيث نستطيع أن نقارن حجم ما كنا نصدره من تلك السلعة بحجم ما تقوم بتصديره الشركة الأجنبية الجديدة من سلعة أو سلع معينة نتعامل فيها، وكذلك الصادرات المفقودة تمثل سلعًا كانت تصدر سابقًا وأوقفت الشركة تصديرها.

من جانب الدول المصدرة لرأس المال: دول موطن الشركات الأجنبية، هناك تساؤل عما يؤدي إليه الاستثمار في الخارج، وأثره على التصدير، يتساءل النقاد:

- أليس الاستثمار بديلًا للتصدير؟ الا يؤدي القيام بالاستثمار في الخارج، كالاستثمار الأمريكي في اليابان، إلى تقليل الصادرات الأمريكية إلى اليابان؟ من الجانب الآخر، هناك من يقول بالعكس أي أن الاستثمار في الخارج - كالمثال أعلاه- يؤدي إلى زيادة التصدير.

- أما الأثر الصافي للاستثمار على رأس المال وتدفقه (ر - ر/) فهو سهل القياس نسبيًا، حيث أن ما تجلبه الشركة من عملة أجنبية ومن آليات وماكينات تأتي بها شيء واضح ومحسوس ويمكن قياس المبالغ الخارجة في شكل أرباح موزعة ومحولة للشركة الأم في الخارج.

- هل يزيد الاستثمار الأجنبي من رأس المال في البلد المضيف؟ وهل يزيد من تدفق العملة الأجنبية في ميزان المدفوعات؟ هل تزداد الأموال المتاحة للاستثمار نتيجة الدخل الأجنبي؟

يجب أن تكون طويله الأجل، ربما تصل لعشر سنوات و أكثر، ثم نحكم على التدفقات خلال هذه المدة، ولا نركز على الموجبة أو السالبة، بل التدفق في الاتجاهين، كذلك ينبغي أن ننظر إلى الأثر المباشر على الاستثمار والأثر غير المباشر.

مثل إشارتنا للزيادة في الاستيراد التي تحدث نتيجة لزيادة الدخل بعد فترة أو الزيادة في الاستيراد التي تأتي كنتيجة لتغير الأذواق الذي يحدثه الاستثمار الأجنبي، وهذه أمثلة للأثر غير المباشر.

أثر الاستثمار الأجنبي على الدخل والعمالة:

- إذا كانت العمالة غير كاملة في بلد ما، أي أن هناك موارد بشرية وغير بشرية غير موظفة.
- فإن قيام استثمار أجنبي في ذلك البلد يمثل دون شك إضافة للدخل القومي في ذلك البلد وللعمالة فيه، وقيام الشركة بفتح أسواق جديدة والتصدير إليها هو إضافة للدخل بغض النظر عن أثره على العمالة في البلد لأن الصادرات من مكونات الدخل القومي وزيادتها تزيد الدخل القومي.
- الدخل القومي: مجموع الدخل المكتسب في بلد ما خلال فترة زمنية «عادةً سنة واحدة». «قيمة جميع السلع والخدمات التي تم إنتاجها في بلد ما في سنة واحدة».
- الاستثمار الأجنبي يساعد - في رأي الكثيرين - في نمو الإنتاج المحلي، في تحسين توزيع عناصر الإنتاج، وحتى لو كانت كل الموارد موجودة في البلد المضيف فإن الاستثمار الأجنبي يرفع العائد عليها ويحركها ليس من ناحية فنية فقط ولكن أيضًا لأنه يروج لها، بما للشركة الأجنبية المستثمرة من شبكات توزيع وأسماء تجارية معروفة ورائجة يكفي وضعها على منتجات عديدة لتباع وتروج، لك أن تتخيل الموز الأكوادوري أو الفلبيني بدون علامه "جيكيتا" عليه، وإلى أي مدى سيقل الإقبال عليه.
- لكن من الجانب الآخر، قد يؤدي دخول المستثمر الأجنبي غير المقيد إلى تحطيم المنتج المحلي الحالي أو قفل السوق أمام المنتج المحلي المحتمل، فيكون الاستثمار الأجنبي بذلك استثمارًا لا يضيف شيئًا، ووجوده مجرد إحلال لمحل المستثمر المحلي، لكون الأجنبي يدفع أعلى الأجور، ويجتذب الكفاءات، أو لأن الأجنبي يستخدم رأس مال المحلي (الرخيص من وجهة نظره) ويحرم منه المنافس المحلي.
- وبذلك لا يكون الاستثمار الأجنبي قد أفاد بل ربما أضر بالاقتصاد المحلي، لكن ذلك يجب ألا يعني أن كل مستثمر محلي يجب أن يمنح فرصة ويتلقى الحماية، فبعض هؤلاء المنتجين قد يكونون أصلًا غير أكفاء.
- الاستثمارات الأجنبية تستفيد عمومًا أو تسعى للاستفادة من السوق المحلي كمصدر لرأس المال، وحجم تلك الاستثمارات الأجنبية لا يمثل عادةً نسبة كبيرة من تكوين رأس المال في البلاد المضيفة ، وقد قدر بانه لا يزيد على 5%في الدول المتقدمة و10%في الدول النامية من تكوين راس المال فيها (Vernon & Well, 1991)، وقد وجد أيضًا أن نسبة عالية من الناتج المحلي تصل وتفوق نسبة 15%في الدول النامية، مصدرها الإنتاج الأجنبي الذي حلت محله بعد ذلك شركات حكومية، الكويت السعودية والبرازيل.

تقييم أثر الشركات الأجنبية على اقتصاد البلد المضيف:

وعودة إلى تقييم أثر الشركات الأجنبية على اقتصاد البلد المضيف نذكر أن هناك عدة طرق لذلك والطريقة الأكثر استخدامًا هي طريقة المنافع الصافية، والتي تخصم فيها التكاليف الاقتصادية، ويكون المشروع مفيدًا للبلد إذا كانت:

أ- المنافع الصافية = الفوائد الاقتصادية - التكاليف الاقتصادية
ب- إذا كانت النتيجة > صفر (موجبة) فالمشروع مفيد للدولة
ج- أما إذا كانت النتيجة < صفر (سالبة) فالمشروع مضر للدولة

نقل التقنية والإدارة Technology and Management Transfer

- التقنية مورد قابل للاستهلاك، يتكون من معلومات وقدرات وسبل استخدام وتحكم في الموارد بغرض إنتاج وتوزيع السلع والخدمات المرغوبة اقتصاديًا واجتماعيًا.

وتنقسم التقنية إلى عدة تصنيفات:

أ- تقنية صلبة: تشمل الآليات، والرسومات الهندسية، والتوصيفات الفنية التي تستخدم في استغلال الآليات الصلبة.
ب- تقنية ناعمة: تتمثل في أساليب الإدارة والتسويق والتمويل والبرمجة.
ج- تقنية متقدمة: (آخر صيحة).
د- تقنية قديمة.
ه- تقنية محزومة: تأتي فقط كجزء من حزمة أو اتفاق، ومرتبط به.
و- تقنية حرة متاحة عند الصانعين.

- ويمكن أن تنتقل التقنية من خلال التجارة والاستثمار وعقود الإدارة والتراخيص وعمليات تسليم المفتاح، بالإضافة إلى ذلك؛ هناك عمليات البحث والتدريب والتطوير للأفراد لكي يمتلكوها أو يستغلوها.
- ومن وجهة نظر الشركات متعددة الجنسيات صاحبة التقنية، فهي تخشى من المنافسة وتسرب المعلومات الفنية وفقدان الشركة ميزتها، لذا فهي تهتم بالحفاظ على تقنيتها وعدم تسربها، ولذا يهمها أين تقيم منشآتها البحثية والصناعية.
- من أهم الفوائد أو الميزات التي تعزى إلى الاستثمار الأجنبي، هي أنه من أحسن الوسائل، إن لم يكن خير وسيلة، لنقل التكنولوجيا الإنتاجية والمهارات الإدارية من بلد إلى بلد، خاصة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية.

حوافز وقيود Incentives and Restrictions

- الحوافز: تشمل الحوافز المقدمة عادة قائمة طويلة من الإعفاءات والتسهيلات، توجه للشركات المستحقة، نذكر منها:
  - إعفاء من ضرائب الدخل والأرباح.
  - إعفاء من سداد رسوم الجمارك على الآليات والمواد الخام المستوردة لعدد من السنين.
  - إعفاء من أي رسوم أخرى كضرائب الإنتاج والرسوم المحلية ... إلخ
  - توفير الطاقة والمنافع الأخرى بأسعار مخفضة.
  - منح قطع أرض في المناطق الصناعية بأسعار رمزية لإقامة المنشآت عليها.
  - تسهيل إجراءات التسجيل والمعاملات الرسمية.
  - منح حماية من المنافسة الأجنبية، بفرض تعريفة جمركية على السلع المستوردة المنافسة أو منع أو تحديد استيرادها بحصة معينة.
  - تقديم ضمانات ضد المصادرة والاستيلاء بالتعويض في تلك الحالة، واللجوء إلى التحكيم في حالة الاختلاف.

- وقد وجدت بعض الدول أن التعامل مع البيروقراطية والروتين وتطويل الإجراءات من الأشياء التي تزعج المستثمرين وتثنيهم عن الاستثمار أحيانًا، فعملت على إنشاء إدارات موحدة يتعامل معها المستثمرون المرتقبون لتسهيل الإجراءات، وتقوم تلك الإجراءات الموحدة أحيانًا بإنهاء حل المعاملات التي تخص المستثمر الأجنبي مع الوزارات والمصالح الأخرى نيابة عنه.
- القيود:
- تحديد المجالات التي يسمح بالاستثمار فيها، حيث تكون هناك قطاعات مقفولة أمام المستثمر الأجنبي لأسباب استراتيجية لا تريد البلد أن تعتمد فيها الأجانب، أو قد تحدد ألا تزيد حصة الاستثمار الأجنبي عن نسبة معينة من الملكية ١٥ أو ٤٩% مثلًا.
- قيود الملكية: هناك قيود في قوانين بعض البلدان على حجم اقتراض الشركة الأجنبية من سوق المال المحلي، أو على عدد العاملين من الأجانب في الوظائف العليا أو الدنيا، ليس ذلك فحسب،
- دعم الشركات الوطنية: تقوم الدولة بمساعدة شركاتها الوطنية ودعمها في وجه المنافسة الأجنبية، ومنحها تسهيلات رأسمالية، أو تقوم بالشراء منها بمنح منتجاتها أفضلية في المشتريات الحكومية، أو تقديم دعم مالي للبحوث والتطوير.

الخلاصة

إن الاستثمار الأجنبي المباشر يساهم في عملية النمو الاقتصادي من خلال بعض القنوات:

١- إن الاستثمار الأجنبي المباشر يشكل عنصرًا مهمًا من عناصر تكوين الدخل القومي لإسهامه في تكوين رأس المال الثابت.

٢- يقدم المعرفة التقنية المطلوبة التي تساعد على زيادة الكفاءة الإنتاجية للصناعات التي يعمل فيها المستثمر الأجنبي.

٣- يؤثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي للبلد المضيف من خلال تأثيره على العناصر الاقتصادية السابقة في الأعلى «الاستثمار الخاص، وميزان المدفوعات، وسوق العمل».

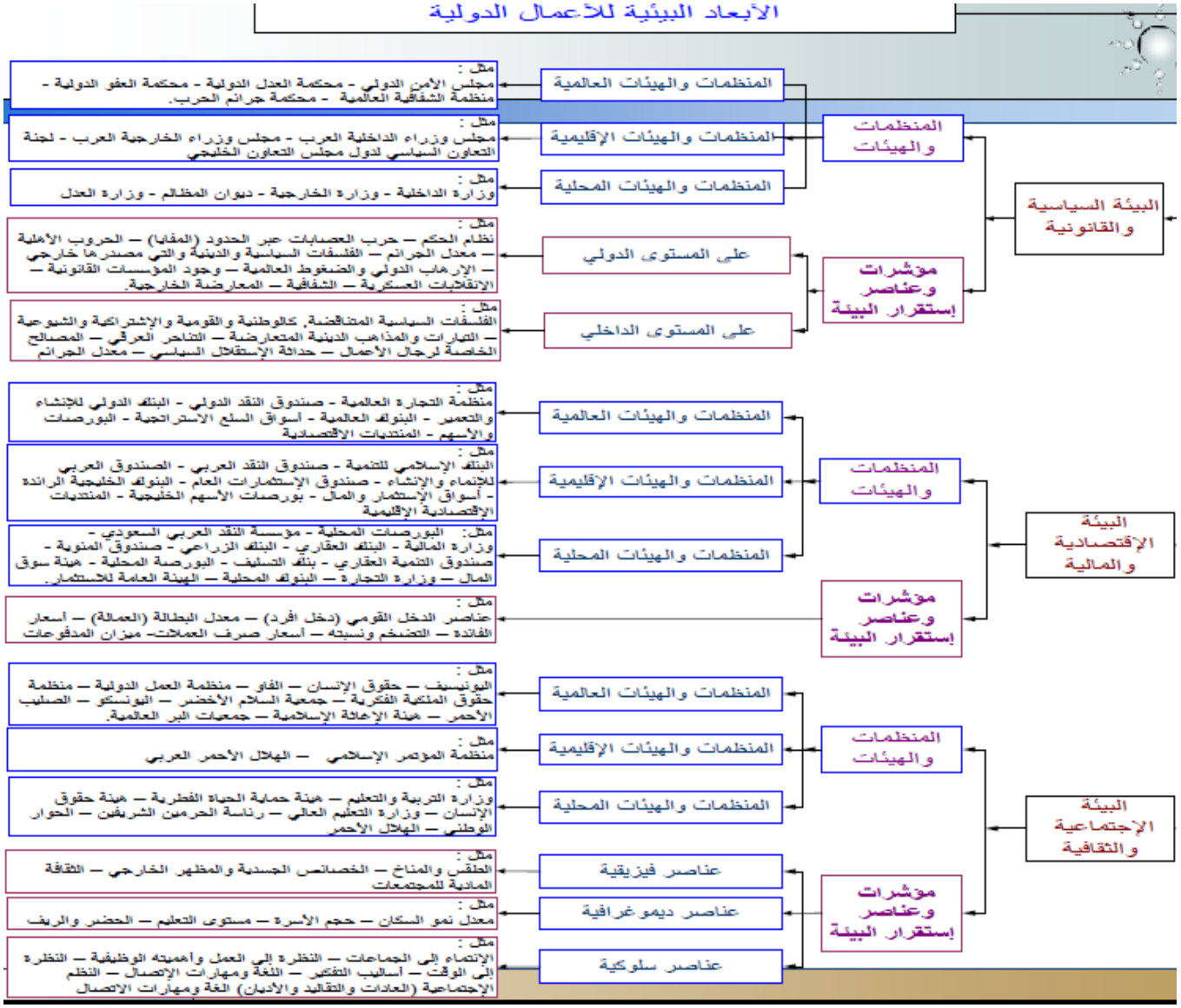
- ولا يمكن الجزم بالقول أن الاستثمار الأجنبي يساعد على تحقيق معدلات مرتفعة في النمو الاقتصادي. فمثلًا ربما يساعد الاستثمار الأجنبي على تحسين الميزان التجاري للبلد المضيف من خلال الزيادة في حجم وقيم صادراتها، ولكنه في المقابل ربما يؤدي إلى خروج بعض المنشآت المحلية من السوق مما يؤثر سلبًا على معدل الاستثمار الوطني الخاص.
- وجدت الدراسات أيضًا أن هناك علاقة موجبة بين الاستثمار الأجنبي المباشر، ونمو الناتج المحلي الإجمالي في دراسة شملت ٢٣ دولة نامية.
- وفيما يختص بنقل التقنية أن التدفقات العالية للاستثمار المباشر، تصحبها زيادة في إنتاجية الأفراد، كذلك لوحظ أن الإنتاجية عالية ضمن الدول النامية التي لها علاقات وثيقة مع الدول الصناعية، وقد يكون مصدر ذلك التقنية المتضمنة في السلع المستوردة من تلك الدول، أو من الاستثمارات الآتية منها.

نظام استثمار رأس المال الأجنبي في المملكة العربية السعودية

- يمنح النظام للمشروع الأجنبي المشترك (الذي فيه مشاركة سعودية لا تقل عن ٢٥% من الملكية)، جميع المزايا التي يجدها المشروع الوطني لكن تشترط موافقة خاصة لذلك وتتمثل المزايا التي يجدها المشروع الصناعي الوطني الموافق عليه في:
  - إعفاء المدخلات المستوردة من الرسوم الجمركية.
  - أرض بإيجار اسمي، حماية ضد منافسة الإنتاج المستورد، مساعدات مالية، وإعفاء من رسوم التصدير.
  - بالإضافة إلى ذلك، يعفى المشروع الصناعي والزراعي الأجنبي المشترك من ضرائب الدخل، وضرائب الشركات لمدة عشر سنوات وتعفى المشاريع في المجالات الأخرى من تلك الضرائب لمدة خمس سنوات.

وابتداءً من عام ٢٠٠٠ صدر قانون جديد للاستثمار الأجنبي بالمملكة، أنشئت بموجبه هيئة مستقلة هي الهيئة السعودية العربية العامة للاستثمار، برئاسة محافظ هدفها كان جذب الاستثمار الأجنبي إلى المملكة.

وضح دور قانون الاستثمار السعودي في تنظيم الاستثمار الأجنبي في البلاد .



البيئة والمخاطر السياسية

- الشركة المحلية تعمل في منظومة قطرية، لكنها عندما تعبر عملياتها الحدود تدخل بيئة مختلفة سياسياً واجتماعياً وقانونياً واقتصادياً وعليها ان تتعامل مع كل بيئة بحسب طبيعتها وخصائصها

أهم اللاعبين في البيئة السياسية هم: حكومة البلد المضيف بنفوذها في سن القوانين والإجراءات، ثم اجهزتها الادارية التي لها سلطة التنظيم وتنفيذ القوانين وتحصيل الضرائب، ثم الجماعات ذات المصالح والفئات المهنية التي تؤثر على البيئة السياسية

أهم عناصر البيئة السياسية المؤثرة على المنشأة:

١- النظام الاقتصادي والقانوني
٢- حده الشعور الوطني
٣- مدى تدخل الدولة وتحكمها
٤- الاستقرار السياسي

النظام الاقتصادي والقانوني:

- يعبر النظام الاقتصادي في الدولة عن فلسفتها الاقتصادية،
- هل تتبع نظام الاقتصاد الحر حيث يخضع السوق لقوى العرض والطلب؟
- أم تتبع الدولة نظام التخطيط المركزي (الاشتراكية) الذي فيه تسيطر الدولة على وسائل الإنتاج وتقرر ماذا ينتج وكيف يوزع؟
- ويقابل كل نظام اقتصادي نظام قانوني ففي نظام الاقتصاد الحر، يحمي القانون الملكية الخاصة وحرية التعاقد، بينما لا يعترف بذلك نظام التخطيط المركزي،
- هذان النظامان يمثلان طرفي نقيض، وليس هناك نظام صرف، وتتفاوت الأنظمة في مقدار الحرية الاقتصادية التي تمنحها، كذلك تتفاوت النظم القانونية في مدى الحماية التي تقدمها للمستثمر المحلي أو الأجنبي.

حدة الشعور الوطني:

- الشعور الوطني يتعلق بالإخلاص والانتماء للوطن،
- ووضع المصالح الوطنية فوق أي اعتبار عالمي، وتنبع من هذا الشعور، ضغوط على الشركات الأجنبية،
- وكلما زاد ذلك الشعور حدة وتعمقاً كلما زادت وتعمقت مشاكل الشركات الأجنبية في الأقطار التي تعمل فيها
- (قاومت حكومة بريطانيا مثلاً محاولات شركات السيارات الأمريكية شراء شركات سيارات بريطانية، وكيف اضطر مكتب الاستثمار الكويتي في لندن أن يبيع نصف حصته في شركة بريتيش بترليوم بناء على أوامر الحكومة البريطانية، وحالياً تقاوم اليابان محاولات الولايات المتحدة فتح أسواق العديد من السلع والخدمات اليابانية، مما بدأ يولد شعوراً عدائياً عند الشعب الياباني ضد الأمريكيين)

مدى تدخل الدولة وتحكمها:

- تتدخل الدولة المضيفة بالمصادرة والتأميم،
- المصادرة تعني أخذ الملكية مع التعويض أو بدونه،
- أما التأميم فيعني قصر النشاط المعين على المواطنين، مما يعني إجبار الأجانب على بيع أصولهم ربما بالخسارة أو حتى مصادرتها،
- تتدخل الدولة أيضاً بتحديد الأسعار وتنظيم الاستيراد والتصدير ورقابة النقد والضرائب ومنح التراخيص،
- وتختلف الدول في مدى تدخلها، وحجم تأثير ذلك على الشركات الأجنبية،
- كذلك قد تتدخل الدولة الأم بمنع التصدير، أو تطلب من شركات بلدها الحصول على إذن مسبق قبل الاستثمار في الخارج، تدخل الدولة في الاقتصاد يحدث حتى في النظام الرأسمالي.

الاستقرار السياسي:

- يقود الاستقرار السياسي مع السياسات الاقتصادية الملائمة إلى ازدهار النشاط الاقتصادي،
- وتلك هي نوعية البيئة التي تفضلها الشركات الأجنبية، مع الاستقرار السياسي يصبح التخطيط سهلاً، وتنفيذ الخطط ميسوراً،
- إلا إذا كانت الحكومة عدائية نحو الشركات الأجنبية أو نحو الشركة المعينة، فلا تفضل الشركة ذلك حتى وإن كانت الحكومة مستقرة،
- هنالك مقاييس عديدة للاستقرار السياسي من بينها مؤشرات التماسك الاجتماعي أو عدمه كالاضطرابات المدنية والنشاطات الإرهابية وكذلك المؤشرات الاقتصادية المختلفة.

المخاطر السياسية والاقتصادية:

تعارض المصالح بين المنشأة الدولية والدولة المضيفة :

- اثار الحوادث السياسية في البلد المضيف ، او اثار التغيير في العلاقات السياسية الخارجية لذلك البلد ،

وتقسم المخاطر السياسية الى نوعين :

١- مخاطر عامه تتعرض لها جميع الشركات الأجنبية بدون فرز

٢- مخاطر خاصه تواجه شركه اجنبيه معينه او صناعه معينه او مشروعا بعينه

وحتى النوع الثاني نفسه تم تقسيمه الى نوعين :

أ- مخاطر تؤثر على الملكية ، وقد تستدعي التنازل عن كل او جزء منها

ب- مخاطر تؤثر على العمليات ، وبالتالي على التدفق النقدي ومعدل العائد

- اغلب المخاطر هي من النوع الثاني (ب)

تعارض الأهداف بين المنشاة الدولية والدولة المضيفة :

١- تعارض المصالح في المجال الاقتصادي: تنصب الأهداف الاقتصادية للحكومات عموماً في أشياء مثل: النمو الاقتصادي المتواصل، التوظيف الكامل للموارد البشرية والرأسمالية، استقرار الأسعار، التوازن الداخلي والخارجي، وتوزيع عادل للدخل، وتقيد السياسات المتبعة لتحقيق ذلك نشاط الشركات المحلية والأجنبية، لأن عمليات الشركات الأجنبية قد تكون متعارضة مع عمل هذه السياسات:

أ- السياسة النقدية

ب - السياسة المالية

ت - السياسات الحمائية وسياسات التنمية الاقتصادية

ولإيضاح ذلك، دعونا نناقش بعض هذه السياسات، وكيف يمكن أن تحبطها عمليات الشركات الدولة :

السياسة النقدية: تسعى الدولة المضيفة للتحكم في سعر عملتها، وعرض النقود داخل القطر، لكن ذلك ليس من الضروري أن يتفق مع أهداف الشركة الأجنبية،

اليابان مثلاً كانت تمنع مواطنيها من استخدام مدخراتهم لشراء سندات أجنبية، بينما يسيل لعاب الشركات الاستثمارية الأجنبية لتلك المدخرات، وبينما تعمل حكومة الصين لإبقاء سعر عملتها (اليوان) ثابتاً حتى لا تنخفض الصادرات وتزيد العطالة والواردات،

تشعر الشركات الأجنبية العاملة هناك أن قيمة اليوان أقل مما يجب، وأن أرباحها من العمل في الصين أقل من قيمتها الافتراضية عند تحويلها بالدولار

السياسة المالية: هي المتعلقة بالإيرادات والإنفاق الحكومي،

الضرائب مصدر أساسي لإيرادات كثير من الدول التي تريدها لإنجاز مشروعاتها المحلية،

فالدول دائماً تبحث عن ممولين تفرض عليهم ضرائب،

والشركات الأجنبية تبدو هدفاً سهلاً مقارنة بالشركات الوطنية، من الجانب الآخر، تبحث الشركات الأجنبية عن وسائل لتخفيف العبء الضريبي.

السياسات الحمائية وسياسات التنمية الاقتصادية: - وضع حواجز جمركيه او غير جمركيه اما الواردات

- فرض استخدام المواد المحلية
- فرض استخدام العمالة المحلية
- فرض اتخاذ شريكا محليا

في الوقت الذي قد تشعر الشركة ان المواد المحلية غير ملائمه ، او ان العمالة المحلية ، غير مؤهله او انها لا تريد شريكا يطلع على اسرارها ، تجد الشركات الأجنبية ان عليها ان تتعامل مع هذه الأوضاع بتغيير استراتيجياتها .

تعارض المصالح في مجالات غير اقتصادية: هناك مجالات أخرى غير اقتصادية، أو هي اقتصادية لكن بطريقة غير مباشرة، قد تتعارض فيها أهداف الشركة الأجنبية مع الأهداف الحكومية السياسية، بمعنى أن ما تقوم به الشركة وهي تسعى وراء أهدافها الاقتصادية، قد يحبط أو يمنع تحقيق المصالح المشروعة للدولة حتى وإن لم يكن هناك خلاف في المجال الاقتصادي، فيما يلي أهم تلك الاتهامات الموجهة نحو الشركات الدولية

* فيما يلي اهم تلك الاتهامات الموجهة نحو الشركات الدولية :

١- استعمار اقتصادي

٢- الامن القومي والسياسة الخارجية
٣- تشويه الإرث الثقافي والديني
٤- اتهامات أخرى .

استعمار اقتصادي:

في البلدان المستعمرة سابقاً، هناك عدم ثقة وشك في نوايا تلك الشركات الدولية التي ينظر إليها كنوع من الاستعمار لكن بشكل جديد، (اقتصادي بدلاً من عسكري)، ويربط البعض بين الشركات الأجنبية وسياسات البلد الأم، وتولد عدم الثقة هذا من التجارب التاريخية التي كانت فيها التجارة والشركات تأتي من وراء مدافع المحتل الأجنبي وينعكس ذلك في سياسات معادية لهذه الشركات

الأمن القومي والسياسة الخارجية:

قد ترى الدولة المضيفة أن تحكم الشركات الأجنبية في قطاعات استراتيجية معينة مضر بالاقتصاد الوطني، ولذا قد تمنعها من دخول تلك القطاعات أو تتحكم في أعمالها بأن تفرض عليها أسعاراً أو توزيعاً معيناً أو تمنعها من التصدير، كذلك أحياناً نجد أن الشركات ملزمة باتباع سياسة خارجية لا تتفق مع أهدافها كمقاطعة بلد معين.

تشويه الإرث الثقافي والديني:

كثيراً ما تتهم الشركات الأجنبية باستيراد مثل وقيم مخالفة لقيم البلد المضيف من ذلك زيادة النزعة الاستهلاكية لدى الشعوب وتركيز الاهتمام بالماديات وبناء صورة جذابة لمستهلكي أنواع من السلع، وتسعى الشركات الأجنبية أحياناً لتحسين سلوك مبغوض ومحرم في البلد المضيف، و الشركات الدولية متهمة بإفساد الأذواق والترويج لعادات استهلاكية لا تنفع إن لم تضر، ابتداء من إدمان الكوكاكولا والتدخين إلى الأغذية المحفوظة المضرة واللبس إلى آخره، بل إن الشركات لا تتورع عندما يمنع استهلاك سلع معينة في بلدانها الأصلية، أو يحدد لأسباب صحية أو بيئية ان تروجها خارج بلدانها .

اتهامات أخرى:

هناك مجالات أخرى عديدة تشعر فيها الدول المضيفة أن هناك مساوئ تأتي مع الشركات الأجنبية تدفع الدول إلى تقييد عمل الشركات الأجنبية، مثلاً تهمة استخدام تقنية غير ملائمة لموارد البلد كاستخدام أساليب إنتاج تقلل من استخدام البشر في بلد فيها عمالة مكثفة، مما يعمق مشكلة العطالة، أو بيع التقنية بسعر احتكاري عال في شكل الإتاوات العالية التي تفرضها على من ترخص لهم باستخدام تقنية مملوكة للشركة، كذلك هناك إتهام بالتهرب من دفع الضرائب

الإجراءات الحكومية المتعارضة مع عمليات الشركات الأجنبية.

١- إجراءات محايدة: وهي إجراءات لا تفرق بين الشركات الأجنبية والمحلية، وإنما المقصود بها جميع الشركات، ولكنها غالباً تؤثر على الشركات الأجنبية أكثر مما تؤثر على الشركات المحلية، ومنها ما يلي:

- أن يحتل مواطنو الدولة المضيفة وظائف عليا، ومقاعد في مجالس إدارة الشركات.
- إجبار الشركات العاملة في التصدير أن تبيع في السوق المحلي بسعر محدد يدعم الاستهلاك المحلي .
- تحديد نسبة دنيا للمحتوي المحلي في كل منتج على الشركات الالتزام به .

٢. اجراءات منحازة: تهدف مثل هذه الإجراءات إلى إعطاء الشركات المحلية ميزة فوق الشركات الأجنبية الأصل تماماً مثلما تفعل الحواجز الجمركية، من ذلك:

* السماح فقط بالاستثمار الأجنبي، إذا كان هناك شركاء محليون، وأحياناً بنسبة تفوق ٥٠%، كانت الهند وكذلك الصين تصران على ذلك حتى عهد قريب.
* فرض رسوم أو ضرائب عالية على الشركات الأجنبية العاملة في البلد.
* عدم السماح للشركات الأجنبية بالاقتراض من البنوك المحلية.

٣. الحرمان من الأصول المملوكة: قد يكون ذلك حرماناً كاملاً أو قد يكون جزئياً، أو قد يتضمن مجرد الحرمان من استخدام الأصول لفترة وجيزة أو طويلة، الشيء الذي سيضعف الشركة على أي حال، الحرمان الكامل يعني المصادرة التي قد تشمل شركة معينة أو صناعة بأكملها، والمصادرة على أي حال، ليست حرماناً بالضرورة إذا صحبها تعويض، فالمصادرة حق من حقوق السيادة تجيزه القوانين والدساتير، بما فيها القانون الدولي لكل حكومة على شريطة أن يتلقى من تتم مصادرة ممتلكاتهم تعويضاً كافيا. المصادرة قد تحدث مع التعويض أو بدونه، وهناك من يفرقون بينها وبين الاستيلاء الذي يكون دائماً بدون تعويض Expropriation vs. Confiscation أما التأميم فهو يهدف إلى قصر نشاط اقتصادي معين على المواطنين فقط، مما يعني إجبار الشركة الأجنبية على البيع بأي سعر أو تعريضها للمصادرة.

إجراءات يتخذها البلد موطن الشركة الأجنبية :

قد تفرض الدولة موطن الشركة الخارجية، قواعد لسلوك شركاتها في الخارج، أو قوانين متصلة بسياستها الخارجية أو الداخلية، على الشركات من ذلك البلد مراعاتها، وهي بذلك تحد من حرية قرارها، نذكر هنا منع الشركات العربية الحكومية العاملة في الخارج من التعامل أو المساهمة في شركات الخمور، أو الشركات التي تدير محال القمار، أو الشركات التي تتعامل مع العدو الإسرائيلي، لا يقتصر هذا النوع من التحكم على الدول الإسلامية والعربية، فهناك القانون الأمريكي المطبق على الشركات الأمريكية، والذي يحظر التعامل مع كوبا، أو يحدد التعامل مع الصين في سلع معينة، بالإضافة إلى ذلك، قد تسن الدولة قوانين محلية تمنع شركاتها في الخارج من الإتيان بأي فعل من شأنه أن يؤثر سلباً على النشاط الاقتصادي داخل تلك الدولة.

- من جانب الدولة المتقدمة ، هناك ثلاثة ما خذ على الشركات الأجنبية :

١- اثرها على العمالة والصناعة : حيث تقوم الشركات في سعيها لتقليل التكاليف بقفل مصانعها في الدول المتقدمة وانشاء مصانع بديله في الدول الصاعدة

٢- اثر الشركات الأجنبية على البيئة : حيث تتهم الشركات الأجنبية بانها تهرب من الدول المتقدمة لتنشئ مصانعها في دول لا تهتم بالبيئة ولا تحارب التلوث وتترك الشركات حره .

٣- المنظمات غير الحكومية والراي العام : هذه المؤسسات نشطه بدأت ترى في العولمة شرا مستطيرا ، تهاجم هذه الجماعات المؤسسات الدولية كمنظمه التجارة الدولية والبنك الدولي وتقاطع اجتماعاتها .

مخاطر مصدرها دولة ثالثة :

تتمثل المصادر الخارجية للمخاطر السياسية في فلسفات سياسية أو دينية مصدرها دولة ثالثة (تصدير الثورات) أو الأحلاف الدولية والضغوط العالمية من الدول الأخرى، أو حرب عصابات في دولة مجاورة أو الإرهاب العالمي، قد تحتضن دولة ثالثة فلسفة ترى في التعامل التجاري مع الغرب تعامل غير مرغوب، وتسعى إلى التأثير على جيرانها بتلك الأفكار، مما يؤثر على المناخ الاستثماري في الدولة الجارة المضيفة، أو إذا كانت الدول المجاورة للدولة المضيفة للاستثمار غير مستقرة وبها حروب عرقية أو حروب عصابات، فقد تنتقل المعارك إلى الدول المضيفة عندما تتعقب فرقة محاربة أخرى لجأت إلى الدولة المضيفة، مما يهدد سلامة الممتلكات والعمليات في الدولة الأخيرة، كذلك العضوية في حلف دولي قد تجر الدولة المضيفة إلى اتخاذ إجراءات مثل مقاطعة منتجات بلد أو شركة (م. ج)، مسايرة لأعضاء الحلف أو قد تدفعها لذلك ضغوط دولية، إلخ، على هذا يتسع مجال تحليل المخاطر ليشمل، لا مجرد عناصر الوضع السياسي في الدولة المضيفة، بل الأوضاع السياسية في الدول المجاورة

إدارة و تقسيم المخاطرة السياسية:

١- حادثة حرق مطعم كنتاكي في الهند.
٢- اتفاقية Enron الامريكية للطاقة بالهند.
٣- الاتفاق الذي تم بين شركة ايكونت إحدى الشركات المؤسسة البترول الكويتية و شركة او كميكال الامريكية

ادارة المخاطر : تعني القدرة على التنبؤ بوقوعها و التهيؤ لذلك لكن كيف يمكن التنبؤ بأن الدولة المضيفة ستتخذ إجراءات نت شأنها أن تميز ضد الشركة أو تحرمها من أموالها

أساليب التقييم: أسلوب مزدوج للتنبؤ (كلي - جزئي)

استراتيجيات درء المخاطر:

هناك عدة استراتيجيات تطبقها الشركات للتعامل مع المخاطر السياسية، تتضح فيما يلي:

التفاوض المسبق: على الشركة الأجنبية توقع المصاعب والوصول إلى تفاهم مع البلد المضيف قبل الدخول في الاستثمار حول التغيرات التي يمكن أن تحدث وما سيحدث للشركة حينها، مثل هذا التفاوض قد يؤدي إلى اتفاقية تبرم بين الطرفين لتحديد الحقوق والواجبات على كل جانب

التأمين ضد المخاطر: تقوم الشركة بالتأمين ضد المخاطرون ومن ثم تقوم شركات التأمين بتقديم تعويض للشركة المتأثرة في حالات الحروب والاضطرابات والمصادرة التي تمنع الشركة من العمل أو تحد من نشاطها ملحقة بها خسائر وأضراراً.

التكيف: قد تتغير النظرة الحكومية كما تتغير أسبقيات الحكومة وتتبدل الأوضاع التي تواجهها الشركة بأوضاع جديدة غير التي كانت سارية عند اتخاذ القرار، والدخول في استثمارات داخل البلد، في هذه الحالة، بمقدور الشركة أن تصر على تفسير الاتفاقية كما تراها (إن كانت هناك اتفاقية) وتتمسك بالنص أو أن تحاول الشركة التكيف مع الوضع الجديد

التخطيط للطوارئ: بعد أن تبدأ الشركة في العمل، فقد تجد طوارئ أخرى، ولذا ينبغي على الشركة أن تكون لديها خطة تحدد ما ستفعله إذا ما حدثت اضطرابات في البلد الذي تعمل فيه، ويفرض ذلك على الشركة أن تعرف مواطن ضعفها وإجراءاتها العادية، وتطرح أسئلة على نفسها مثل: كيف تحمي الشركة ممتلكاتها ومنشآتها عند حدوث اضطرابات؟ هل الإجراءات الحالية مناسبة؟ أي المديرين سيكون في خطر؟ يتطلب ذلك استقراء الأوضاع، ومعرفة ما سيحدث قبل وقوعه، وعلى كل شركة أن تكون لها مصادرها الخاصة عن الأوضاع في كل بلد كالسفارات والغرف التجارية والجماعات الأجنبية والتجمعات المهنية .

البيئة القانونية :

الجوانب القانونية الخاصة بالأعمال الدولية:

- اللجوء إلى المحاكم: بعض المجتمعات تفضل اللجوء للمحاكم للفصل في النزاعات، بينما في مجتمعات أخرى يفضل المتنازعون المصالحة
- الترجمة: بما أن التعامل يتم بين جنسيات ولغات مختلفة، تكتسب الترجمة أهمية إضافية عند صياغة الاتفاقية، ويجب حينها التفكير في كيف سيفسرها القاضي أو المحكم إذا اضطر الطرفان للجوء إليهما

قانون من نطبق: ليست هناك محاكم دولية محايدة تنظر في النزاعات التي أحد طرفيها مستثمر أجنبي أو شركة، وليست هناك هيئة دولية ترخص الشركات، فهل للشركة وطن أو جنسية واحدة؟ أم هل لها أكثر من جنسية؟ طبقاً لوجهة النظر الأمريكية الترخيص للشركة ، أي شركة، بالعمل هو عمل من أعمال السيادة، وجنسية الشركة من جنسية الدولة المرخصة لها، من الجانب الآخر، ترى بعض الفلسفات القانونية في بلاد أخرى أن قيام الشركة هو اتفاق بين أفراد وليس عملاً من أعمال السيادة، ولذا ليس من الضروري أن تكون جنسية الشركة هي جنسية الدولة المرخصة لها بالعمل .

النظم القانونية التي تخضع لها الشركات:

تخضع الشركة الأجنبية بدرجات متفاوتة إلى ثلاث مجموعات من القوانين:

- قوانين البلد الأم، والذي هو بلد ومقر الشركة الأصلي الذي يتحكم في خروجها ويؤثر على نشاطها بقدر ما يستطيع
- قوانين البلد المضيف، وهي أكثر القوانين تأثيراً على عمليات ومنشآت الشركة في ذلك البلد
- القانون الدولي الذي يمكن أن تلجأ إليه عند الحاجة

الأدبيات و مجموعة المواثيق في القانون الدولي ذات الاثر على البيئة الدولية:

١- الاتفاقيات الثنائية.
٢- الاتفاقيات الدولية.
٣- حل النزاعات.

الفصل السابع البيئة الثقافية والاجتماعية

عناصر البيئة الثقافية :

الثقافة: مجموعة المعارف والمعتقدات والفنون والقوانين والقيم والعادات والقدرات التي تميز مجموعة بشرية عن أخرى

البيئة الثقافية: هي المتغيرات الثقافية المتعددة (معارف، معتقدات، قيم، الخ) والتي تفرزها البيئة الخارجية المحيطة بالمنظمة فتفرز امام المنظمة فرص يمكن استثمارها وتهديدات يجب مواجهتها

البيئة الثقافية في مجال الأعمال الدولية: هي المتغيرات الثقافية التي تسود الأسواق الدولية التي تستهدفها الشركات الدولية

وتشتمل البيئة الثقافية على العناصر التالية:
١. العناصر الفيزيقية: Physical Factors
٢. العناصر الديمغرافية: Demographic Factors
٣. العناصر السلوكية: Behavioral Factors

العناصر الفيزيقية: Physical Factors

وهذه بدورها تتعلق بمجموعتين رئيستين هما:

(أ) عناصر الطقس والمناخ: من حر وبرد وأمطار وجفاف، وهذه لها أثر واضح في تحديد الحاجات الإنسانية، ونوع السلع المطلوبة، وهي تشمل أشياء ظاهرة مثل عدم جدوى الترويج للملابس الصوفية الثقيلة في المناطق الحارة، إلى ضرورة تصميم السيارات والمكيفات لتلائم الطقس السائد في منطقة السوق الذي تستهدفه

(ب) الخصائص الجسدية والمظهر الخارجي: يدرس علماء الأجناس المقاييس الجسدية في كل مجموعة بشرية، حيث تختلف الجماعات البشرية في أشياء مثل الطول والوزن واللون وأشكال الجسم وفصيلة الدم ودرجة مقاومة الأمراض، وقد تكون أسباب الاختلاف وراثية أو غير وراثية، ولا تستطيع منشأة أن تتجاهل هذه الفروق والتي تنعكس في تصميم السلع مثل الملابس والأثاث والأحذية والماكينات والسيارات، من حيث بعد المقود من المقعد، ووضع الأزرار والمقابض والمكابح بالنسبة لطول الفرد ومتوسط عرض الصدر وذلك في حالة السيارة

(ج) الثقافة المادية: وتشتمل على كل شيء من صنع الإنسان من السكين إلى الأهرام، ما هي الأدوات والعدد والآليات التي يستخدمونها وما مدى تنوعها، كيف يصنعونها (أي تقنية يستخدمون)؟ ولماذا يصنعونها؟ مثال: السكين واستعمالاتها في الأكل وتحضير الطعام، وصناعتها ونوعها (كهربائي، عادي) تعكس معاني كثيرة عن ثقافة أهل البلد ومستوى التقنية فيه، ومدى تحكمهم في بيئتهم كما تعكس قيمهم، والاهتمام بالمعمار والفنون التشكيلية وأشكال المباني وحجمها وطولها، كلها لها مدلولات مختلفة، كما أن البنى الهيكلية (المباني) الموجودة تحدد نوعية السلع التي تستخدم في القطر، وبالتالي تحد أسلوب الحياة فيه.

العناصر الديمغرافية: Demographic Factors

تتصف العناصر الديمغرافية (السكانية) في كل بلد بخصائص معينة لها أثر واضح على الأسواق والممارسات في كل بلد، أهم هذه الخصائص هي:

(أ) معدل النمو السكاني: يؤثر معدل النمو ليس فقط على حجم السكان مستقبلاً، ولكنه يؤثر أيضاً على تركيبة السكان الحالية، معدل النمو العالي يعني وجود نسبة كبيرة من السكان في الأعمار الدنيا، أي وجود نسبة كبيرة من الأطفال والمراهقين، مما يقود إلى ازدياد الطلب على السلع التي تستخدمها تلك الفئات، والبلدان النامية عادة ذات معدلات نمو مرتفعة، أما البلدان الصناعية ففيها معدلات نمو منخفضة، مما قاد إلى تقلص أسواق السلع التي تستخدمها فئات الأطفال والمراهقين

(ب) حجم الأسرة: يختلف حجم الأسرة بين البلدان، وبينما تعني الأسرة في البلدان الغربية الأسرة "النواة" أو الأسرة المباشرة (الأب والأم والأطفال)، نجد الأسرة الممتدة في الدول النامية تشمل الجد والجدة والأعمام والخالات وأبناء العمومة. يؤثر حجم الأسرة على حجم البيوت والأثاث المطلوب، كما يؤثر على حجم العبوة المرغوب في تصميم السلع

(ج) التعليم: يؤثر مستوى التعليم في البلد على الذوق العام، وبالتالي على النمط الاستهلاكي، ونوعية السلع المرغوبة مثلما يؤثر على فعالية الوسائل الترويجية المختلفة والقنوات المستخدمة، ونوعية الرسالة الإعلانية، وذلك من النواحي التسويقية، أما من ناحية الإنتاج والتدريب فمستوى الأمية مهم جداً، كذلك مستوى التعليم العام، ووجود المعاهد التدريبية، إذ تتطلب الصناعة الحديثة القدرة على التعامل مع آليات معقدة نوعاً ما وقراءة الإرشادات الخاصة بها، كما تتطلب أن تكون العمالة سهلة التدريب، الشيء الذي يحققه حد أدنى من التعليم.

(د) الحضر والريف: وجود مجتمعين داخل البلد، أحدهما متأخر، والآخر متقدم، ومنفصلان، بحيث ينحصر التقدم في واحد، ويبقى الآخر غير متأثر ولا تصله الأساليب الحديثة، أمر نجده في كثير من البلاد، وقد لاحظ الكثيرون ومن بينهم معد هذه المذكرات في دراسة سابقة (Root & Ahmed, 1979)، أن الشركات الأجنبية تجذبها المراكز الحضرية في البلدان النامية كمواقع لمنشآتها الصناعية إذ تكون فيها العمالة المتدربة متوافرة نسبياً، ولأن الخدمات المساعدة تتركز في هذه المراكز، وتبتعد الشركات عن المناطق النائية الأكثر تخلفاً، الشيء الذي يساهم بدوره في تعميق الفوارق بين المناطق المختلفة في القطر

العناصر السلوكية: Behavioral Factors

(أ) بنية المجتمع (فرد أم مجموعة): الانتماء إلى جماعة يؤثر على أداء العمل في المنظمات، من حيث بث الجماعية في العمل، والتكاتف مع الإدارة، وأحياناً ضدها، فالياباني يشعر بأنه جزء من مجموعة قد تتخذ الشركة هوية لها، والجماعات داخل المنظمات لها دور في تشكيل التنظيم غير الرسمي الذي قد يكون عاملاً مساعداً لإنجاز العمل أو محبطاً له، من الجانب الآخر، بعض المجتمعات تركز على الفردية ولا تنظر إلى الفرد من حيث أصله وجماعته، في المجتمعات الغربية الفرد هو أساس بنية المجتمع، وما أن يبلغ الفرد عمراً معيناً إلا ويستقل في سكنه وماله. هذه الاعتبارات مهمة جداً في إدارة الأعمال الدولية، خاصة في مجال التعيين والتخديم والترفيه والنقل

(ب) الحراك الاجتماعي: ينقسم المجتمع عادة إلى طبقات، ولكنها تختلف في حدة الفوارق بين الطبقات، وسهولة الانتقال من طبقة إلى أخرى، في المجتمع الأمريكي مثلاً الفوارق ليس حادة في الأكل والمظهر والانتقال إلى طبقة أعلى متاح، وعلى النقيض من ذلك، نجد المجتمع الهندي حيث الفوارق واضحة والفصل بين الطبقات حاد والانتقال من طبقة إلى أخرى امر يكاد يكون مستحيل، وطبقاً للديانة الهندوسية الطبقات هي: الحكام، العلماء، التجار، الحرفيون ثم المنبوذون، والكل يولد ويموت في طبقته، ولا يحدث اختلاط أو تزاوج، المجتمع الإنجليزي وسط بين الأثنين، وحينما يكون الحراك الاجتماعي صعباً، فإن ذلك لا يشجع روح الريادة والرأسمالية والتجارة.

(ج) الدين: دراسة منظومة العبادات والقيم الأخلاقية لكل دولة يعد من الضرورات الأساسية للشركات التي تسعى لدخول الأسواق الدولية حتى تتمكن من التواصل مع عملائها وفهمهم وتحليل سلوكياتهم (عادات المسلمين في شهر رمضان)

(د) النظرة إلى العمل: لماذا يعمل الناس؟ وما الذي يدفعهم لذلك؟ خاصة بعد إشباع الحاجات الأساسية؟ كيف يتم الربط بين العمل والنتائج؟ كيف ينظر لأهمية وقت الفراغ والراحة من العمل؟ ماهي المحفزات على العمل والانتاج (مادية ام معنوية ام الاثنان معاً؟)

(هـ) نوع المهنة ومجال العمل: تختلف المجتمعات في نظرتها للمهن ومجال العمل (حكومي، خاص) ويؤثر هذا في قدرة الشركات الدولية على اجتذاب الكفاءات للعمل بها. أشارت دراسات عديدة إلى أن الناس تختلف في كل بلد من حيث وضعها في هرم الحاجات، فقد وجدت دراسة معينة أن العاملين في شركة عالمية معينة في بلدان اسكندنافيا وهولندا يعطون أهمية أكبر للحاجة إلى الانتماء مما يعطون لتحقيق الذات ودلالة ذلك أن تطبيق أساليب التحفيز الجماعية ستكون له فاعلية أكبر من تطبيق الأساليب الفردية، عموماً أوضحت الدراسات أن البلدان تختلف من حيث أهداف واحتياجات العاملين، وأن توقعات العاملين تختلف، ففي اليابان مثلاً يتوقع الموظف أن العامل أنه سيبقى مع الشركة التي ينضم إليها منذ دخوله سوق العمل إلى أن يتقاعد.

(و) النظم الاجتماعية: تختص هذه بالقواعد الموجهة لسلوك الأفراد داخل مجتمعهم، بدءاً من العرف والعادات، مروراً بالتقاليد، وصولاً إلى القوانين، فكل مجتمع يضع قواعد تحدد السلوك المقبول والمتوقع فيه من خلال نظم معينة تختلف في مدى إلزاميتها وهل يصر المجتمع على تقيد أفراده بها أم لا، الأعراف مثلاً هي ما تعارف عليه الناس في مناسبات معينة وليس هنالك إلزام باتباعها ولذا لا يعاقب المجتمع من يخالفها كإقامة حفل الزواج في "قصر أفراح"، أما العادات والتقاليد فكل ما يفعله المجتمع تجاه من يخالفها قد يكون النظر إليه شذراً أو الاستغراب فيمن يخالفها، أما القيم فالمجتمع يصر على التقيد بها، ومن ينتهكها يتعرض لعقوبة من مجتمعه قد تشمل المقاطعة أو تجنبه ورفض مصاهرته والتعامل معه، أما القوانين فهي تمثل النظم التي يصر المجتمع على اتباعها، ويعاقب من يخالفها مادياً بحرمانه من وقته (الحبس) أو ماله (الغرامة) أو أكثر من ذلك، ولذا على الشركات الأجنبية والمحلية أن تراعى هذه القيم .

(ز) اللغة والاتصالات: لكل لغة خاصيتها و مرجعيتها، ولذا تكتسب معرفة لغة البلد التي تعمل فيها المنشأة الدولية أهمية خاصة، وتنتشر بعض اللغات في بلدان كثيرة، مما يسهل الأداء وتحقيق الأهداف، من الضروري معرفة لغة البلد الذي تعمل فيه الشركة أو على الأقل أن تعتمد على من يجيدون لغة البلد. إحدى الشركات العالمية نقلت إعلانها عن مسحوق غسل الملابس المستعملة في الغرب إلى إحدى الدول العربية بدون تعديل، في الإعلان صورة ملابس متسخة موضوعة على اليسار ونفس الملابس وهي نظيفة على يمين الصورة، وبينهما في الوسط مسحوق الغسيل، وبما أن اللغتين العربية والعبرية تقرأن من اليمين، أتت نتيجة الإعلان عكسية، حيث يرى الناظر ملابس نظيفة لكنها اتسخت في نهاية الصورة .

١- قال اماراتي : حدث ان صديقي المغربي صادف مصريا في النرويج فدار بينهما كلام وتعارف جميل ، الى ان سال المغربي المصري انت خدام هنا ؟ فغضب المصري وتأفف وكاد يرفع يديه ليضربه ، فالمصري يعرف في لهجته ان الخدام هو الخادم ، بينما المغربي في لهجته ان خدام تعني موظف ! . بالإضافة إلى اللغة المسموعة، هنالك ما يسمى باللغة الصامتة، وهي لغة الإشارات، والإيماءات، والحركات الجسدية، وتعابير الوجه التي قد تعني شيئاً مختلفاً في كل ثقافة كهز الرأس يميناً ويساراً الذي قد يعني الموافقة في ثقافة ما، والرفض في أخرى، أو وضع الأرجل على المكتب في وجود الآخرين الشيء الذي لا يرى الأمريكي فيه شيئاً، بينما يعتبره الشرقي إساءة، معنى الألوان يختلف من بلد لبلد، فالأبيض لون الحداد للمرأة السودانية، بينما هو الأسود عند المرأة المصرية، في حين أن الأسود لون الاحتشام عند المرأة الخليجية، وفي مخاطبة الآخرين، يحتفظ الأمريكي بمسافة بينه وبين محدثه، بينما يرى اللاتينيون في ذلك تعالياً وصلفاً.

الموائمة بين الثقافات المختلفة:

هناك ٣ رؤى ووجهات نظر لتوائم الشركات الدولية مع الثقافات المختلفة في الأسواق التي تستهدفها:

الأولى: هي وجهة النظر التعددية التي لا ترى إلا الفوارق، وتركز عليها، وتعامل كل وضع وكل شخص أجنبي وكأنه مختلف تماماً، يطغى الشعور بالاختلافات على هذه الرؤية وهي ترى أن كل موقف محلي في البلد المضيف هو موقف فريد لا تنطبق عليه الأساليب الإدارية والتعليمات الصادرة من الرئاسة في المقر، تطلب الإدارة المحلية في فرع الشركة في البلد المضيف أن تمنح سلطات وتفويضاً واسعاً لاتخاذ القرارات على حسب ما ترى، أو قد تقوم الرئاسة من تلقاء نفسها بترك قدر كبير من القرارات لإدارة الفرع، هذا التوجه يحد من ابداعات الشركات الدولية في الأسواق التي تستهدفها

الثانية: هي الرؤية الأحادية التي تركز على تطبيق نفس الأساليب المتبعة في البلد الأم على اعتبار أنها الأمثل، وأنها التي يجب أن تراعى في الإدارة، وفي تصميم المزيج التسويقي وإدارة الموارد البشرية وغير البشرية، تجاهل هذه الفروقات قد يضر الشركة الدولية كثيراً، وقد يؤدي إلى القرار الخاطئ، يدرك بعض أصحاب هذه النظرة وجود الاختلافات، لكنه يصر على كون التغيير مهماً، أما البعض الآخر فمغمور برؤياه الضيقة ولا يرى سواها

الرؤية الثالثة: بين النقيضين ومزيج من الرؤية الأولى والثانية، يحمل ملامح الأصل في البلد الأم، وملامح من البلد المضيف، وهذا التوجه الأكثر ملائمة لتعامل الشركات الدولية مع المتغيرات الثقافية في الأسواق الدولية، على سبيل المثال وفي التعامل مع منظومة القيم من السهل قبول تغيير أو إبداع، إذا كان لا يتعارض مع القيم الأساسية في المجتمع الذي تعمل فيه الشركة الدولية ، وحتى إذا كان يتعارض مع قيمة هامشية، فليس من الصعب تبنيه،

أما إذا كان يتعارض مع قيمة أساسية فسيرفض، يمكننا ذكر أمثلة عديدة كمأكولات ومشروبات محرمة على الشركات الأجنبية تفادي تقديمها أو الترويج لها، وضرورة إعطاء العاملين وقتاً لأداء الشعائر الدينية.

التفاوض : هو الاتفاق على تضييق الخلافات والوصول الى نتيجة يرضاها الطرفان المتفاوضان من خلال الحوار والاخذ والرد .

وفي الاعمال الدولية : نتعرض الى مثل هذه المواقف واكثر ، غير ان ما يميزها عن الاعمال المحلية هنا ، هو اننا كثيرا ما نجد انفسنا نتفاوض مع أناس من ثقافات مختلفة .

التفاوض والفوارق الثقافيه .

- وفيما بالعملية التفاوضية نفسها ، فقد لاحظ بعض الدارسين ان الجنسيات تختلف في سلوكها خلال العملية ، أسلوب المفاوض الأمريكي مقارنه بالمفاوض العربي يتسم بالتركيز على النهج المنطقي ، بينما يميل المفاوض العربي الى استخدام الخطاب العاطفي ، وان الأخير ينظر الى المواعيد على انها مجرد مؤشرات عامه ، وانه يميل الى اتخاذ موقف متطرف ، لكنه يؤمن بالتنازل ، ويتوقع ذلك من الطرف الاخر .
- كذلك يسعى المفاوض العربي الى بناء علاقات طويله الاجل مع الطرف الاخر ، ولهذه الأسباب ، يجد المفاوض الأمريكي ان التفاوض مع العربي مربح اكثر من التفاوض مع جنسيات أخرى عديده .
- كذلك تشير دراسات الى طريقه المفاوض الشرقي التي تعتمد على الاكراميات ×(الرشاوي)

" الواجب الأول "

1- الدخول المبكر إلى السوق الأجنبي: عندما يتم دخول الشركة للسوق الأجنبي بعد دخول الشركات الأجنبية الأخرى والتي احتلت مكانة في هذا السوق

صواب
خطأ

2- من إفتراضات نظرية الميزة المطلقة: تكلفة الوحدة تقل كلما زاد حجم الإنتاج

صواب
خطأ

3- تتسم التعاملات التي تتم على المستوى الدولي بأنها عارضة وغير مستمره

صواب
خطأ

4- من مزايا دخول السوق الأجنبي على نطاق واسع انه يسهل على الشركة جذب العملاء والموزعين

صواب
خطأ

5- الشركة متعددة الجنسيات هي شركة ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة

صواب
خطأ

6- في الاستثمار المباشر: يتم شراء أوراق مالية كأسهم أو سندات تصدرها مؤسسة أخرى وتُشترى هذه الأوراق المالية بهدف الربح

صواب
خطأ

- الواجب الثاني

- التقنية الناعمة تتمثل في أساليب الإدارة والتسويق والتمويل والبرمجة

صواب
خطأ

في تقييم أثر الشركات الأجنبية على اقتصاد البلد المضيف، اذا كانت المنافع الصافية أقل من الصفر، فالمشروع مضر للدولة

صواب
خطأ

في عقود التصنيع: تلتزم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد آخر مقابل أجر، وقد يكون تصميم المنشأة واسمها من عمل الشركة المديرة

صواب
خطأ

المعونات الأجنبية تعد من الأسباب المباشرة لقيام الشركات بالاستثمار في الخارج

صواب
خطأ

القروض الممنوحة من الدول الأخرى تسجل في قائمة المدين في ميزان المدفوعات

صواب
خطأ

افترضت نظرية الاستئثار على أن الدافع الرئيسي للاستثمار في الخارج هو المنافسة الكاملة

صواب
خطأ