

الفصل الخامس عشر

التصدير والإنتاج وتأمين المصادر .

مقدمه :

بعض الشركات الكبرى تنتج سلعا ذات كثافه رأسماليه عاليه في بلدان راس المال فيها شحيح ، او تنتج سلعا ذات تقنيه متقدمة في بلدان متأخرة تقنيا .

الشركة متعددة الجنسيه تستطيع في الحالة الأولى ان تحصل على راس مال بتكلفه منخفضه نسبيا من أسواق الدول الغنيه لتمزجه مع تكلفه العماله الرخيصة في بلدان نام ، وبذلك تكتسب ميزة سعريه ، وتعمل الشركة شيئا مشابها بإنتاج السلع ذات التقنيه العاليه في البلدان الناميه ، لان الشركة طورت التقنيه سلفا ، ولن تحتاج لان تتفق تكاليف اضافيه للتقنيه ، ولذا تمزجها مع العماله الأقل تكلفه لتكتسب ميزه سعريه

أولا : استراتيجيات الإنتاج وتأمين المصادر :

من اين نخدم اسواقنا العالميه المختلفه ؟

- لكل شركه متعدده الجنسيه خيارات في تزويد أسواقها اما بالتصدير اليها او الإنتاج داخل السوق الذي تزوده او تريد ان تزوده من موقع انتاجي لها في بلد اخر ، قد تصنع الشركه السلعه بنفسها او تشتريها من منتج اخر .
- انتاج المكونات والسلع الوسيطة في عده دول ومن ثم شحنها للتجميع والبيع في بلدان أخرى .

اللوجستية التجارية : تعني السوقيات ، ترمز الى تحريك المواد والسلع وتخزينها وتجهيتها للمشتريين والمستهلين في الوقت والمكان المناسبين

اللوجستية : هي تخطيط وتنظيم والتحكم في كل عمليات الترحيل والتخزين التي تسهل تدفق السلع من نقاط المواد الخام حتى تستهلك النهائي مع عمليات تدفق المعلومات المصاحبه لذلك .

العمليات اللوجستية الأساسية : تتضمن الترحيل ، المواصلات ، التخزين ، التعبئة ، والتغليف واداره المواد واعداد المستندات والتنبؤ بالمبيعات وبرمجه الإنتاج ، المشتريات ، اختيار المواقع ، الخ .

تأمين المصادر عالميا: مصطلح يستخدم بدرجه متزايدة لوصف سعي الشركات الدولية في البحث عن واختيار المصادر المناسبه للمواد الخام والسلع الوسيطة والمكونات من كل انحاء العالم خارج وطنها وتنسيق اعتماد مصانعها وشركاتها على هذه المصادر المختلفه .

استراتيجية الاستيراد : هناك اعتباران مهمان في هذه العملية ، احدهما استراتيجي والاجر اجرائي .

بوليصة الشحن وهي وثيقه اساسيه ، فهي بمثابة :

١- شهاده استلام من الشاحن

٢- عقد بالخدمات المقدمة منه

٣- وشهاده ملكيه

الاستيراد لا يخلو الاستيراد من بعض المشاكل مثل :

- التقلبات السياسيه

- طول خطوط الامداد

- الاعتماد على مصادر تبعد عنا الاف الاميال ، خاصه اذا كنا نشترى من شركات لا صله لنا بها الا ان حجم

هذه المشاكل يعتمد على طبيعة الصناعة ونوعها ، في الوقود مثلا لا مفر من قبول الاعتماد على الخارج ، وفي

بعض الصناعات **اصبح التسليم في لحظه الاحتياج (حيث)** سلاحا تنافسيا حيث تصل المواد الخام والمكونات

من المزود الى المصنع قبل وقت معالجتها بفترة قصيره .

اداره الجمارك : وتختص هذه الإدارة بجمع الرسوم الجمركية وتطبيق القانون الخاص بتصدير واستيراد السلع والرسوم الجمركية في الدول الخليجية منخفضة ولا تمثل معضله كبيره للمستوردين والمصدرين .

المناطق الحرة : انشاء المناطق الحرة التجارية والصناعية أسلوب تلجا اليه كثيرا من الدول المتقدمة والنامية ، لتشجيع الصناعة والتصدير وفيه تحدد الدول مناطق معينه كمناطق حره توجد فيها حوافز تتضمن بعض او اغلب الميزات التالية :

- اعضاء تام من ضرائب الأرباح وضرائب الدخل على العاملين ومن ضرائب أخرى عديدة كضريبه التنمية والدفاع ، الخ .
- اعضاء تام من العوائد الجمركية على الواردات والصادرات
- اعضاء من القيود الرقابة على النقد الأجنبي (ان كانت هناك قيود) عند تحويل راس المال والارباح والأجور
- الغاء او تقليل القيود الإدارية مثل تسهيل إجراءات تسجيل الشركات ودخول وخروج العاملين الأجانب والتراخيص المختلفة .
- تضمين عدم جواز تأميم المشروعات في القانون
- تسهيلات اضافيه ، مثل تمكين الشركات من الاقتراض محليا وخاصة في الدول النامية .

ثانيا : التصنيع الدولي :

تعمل الشركة الصناعية متعددة الجنسية التي لها أسواق في بلدان عدة ، على خدمه أسواقها المختلفة من مواقع او بلدان مختلفة ، وامامها عدة خيارات في هذا الشأن ، بما في ذلك خيار تمويلها كلها من موقع في بلد واحد قد يكون وطن الشركة الأصلي ، وحقيقه الخيارات ليست بالضرورة تحديد بلد او اكثر لإنتاج السلعة من الالف الى الياء في كل بلد ، بل ان ما يحدث بطريقه متزايدة ، هو تصنيع بعض المكونات في بلد وقد يتم التجميع في بلد ثالث بل ان المواد الخام نفسها قد يكون مصدرها بلدا رابعا .

الصناعة او " فشور " : هي المصانع او المنشأة التي تقام لخدمه سوق معين لكن من خارجه ، بعد ان كانت نفس الشركة صاحبه المنشآت تخدمه من داخله ، مثل الولايات المتحدة في حدودها من المكسيك .

اداره المخزون : تحديد وقت الطلبية والكميه المطلوبة في كل مره وحجم هامش الأمان (مخزون الطوارئ) .

البحث والتطوير : الشركات تتفق اليوم مبالغ طائله على البحث والتطوير الذي اصبح احد اهم اسلحه المنافسة دوليا ، في سعيها لاستنباط سلع جديده او تطوير السلع الحالية ، او تحسين أساليب الإنتاج ، ولم يعد هذا التنافس والانفاق وقفا على الصناعات عالية التقنية كالكمبيوتر والجينات ، بل ان الصناعات التقليدية كالسيارات والنسيج تتفق مبالغ طائله على هذه المجال .

قرار الانفاق على البحث والتطوير قرار استراتيجي بعيد المدى

اسئله استراتيجية التي على الشركة ان تحمسه في هذا المجال هي :

- ١- حجم الانفاق على البحث والتطوير ، وعاده تتفق الشركات نسبه وترتفع النسبة لدى الشركات الصغيرة
- ٢- مدى الاعتماد على النفس ، ومدى الاعتماد على الشراء من الخارج ، كشراء الشركات الصغيرة او التراخيص من الاخرين .
- ٣- مدى الاعتماد على التحالفات ومشاركه الاخرين لتطوير سلعه او تقنيه ما .
- ٤- اين يكون موقع البحث والتطوير في الرئاسة في الفروع ، في مركز اقليميه او في توليفه من ذلك .
- ٥- كيفيه اختيار السلعة او السلع المستقبلية موضوع الانفاق .

ثالثا : التصدير

التصدير احد اهم اشكال الاعمال الدولية ، والتصدير بذلك احدى وسائل خدمه الأسواق الخارجية ، وقد يكون مرحله تسبق الإنتاج داخل السوق ، وقد يتم التصدير بين أجزاء الشركة او فروعها في البلدان المختلفة ، فقد تصدر الشركة المواد الخام لتصنع في شركه تابعه لها في بلد اخر .

اهميه التصدير :

- يزيد المبيعات ، وبالتالي الدخل والارباح
- يمكن الشركة من الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير ، حيث تتوزع التكلفة الثابتة على عدد اكبر من الوحدات المنتجة ،
- التصدير يؤمن منافذ اضافيه وبديله ، وبذلك يقلل المخاطر ، فاذا ما كسد سوق تستطيع الشركة التعويض في سوق اخر .

مخاطر التصدير :

- الارتباط بوكلاء وموزعين غير مناسب
- بعض الشركات تهمل التصدير عند تحسن سوقها
- اهمال الوكلاء الخارجيين
- عدم تعديل السلعة لتناسب الرغبات والاذواق
- عدم ارفاق الارشادات والضمانات الضرورية المطلوبة مع السلع المشحونة
- السياسات الحكومية في البلد المصدر
- السياسات الحكومية في البلد المستورد

استراتيجية التصدير ويقتضي تطوير تلك الاستراتيجية

- ١- دراسة الأسواق الخارجية
- ٢- وضع اهداف تصديرية للمدى الطويل والمدى القصير
ويمكننا ان نختصر المهام الأساسية في التصدير بما يلي :
- ١- تحريك المبيعات وترويج السلعة للحصول على الطلبات
- ٢- دراسة تمويل الصادرات والفرص المتاحة لذلك
- ٣- التأكد من ان الشحن والترحيل مؤمنان لعملياتك التصديرية
- ٤- دعم كل هذه التحركات بالإعلان وغيره
- ٥- الاستفادة من خدمات المستشارين المحليين .

اعاده التصدير : تتضمن عمله اعاده التصدير ، استيراد سلعه من بلد وتصديرها لبلد ثالث ، وقد يتم ذلك بدون ان يكون المستورد الأول قد خطط لذلك .

وسطاء التصدير : أحيانا تقوم الشركة بالتصدير بنفسها ، وتختار وتعين وكلاء لها في البلاد التي تصدر اليها او ممثلين لها او تراسل عملاءها بنفسها وربما وصلت الشركة درجه البيع للمستهلك النهائي بدون وسيط ، علما ان قوانين بعض الدول تتطلب وجود وكيل .

- التصدير المباشر .
- التصدير الغير مباشر
- وسطاء التصدير في العالم العربي .

رابعاً دور الدولة في التصدير :

- ١- انشاء بنوك تمويل الصادرات
- ٢- انشاء شركات الخدمات التصديرية
- ٣- تقديم إرشادات ومعلومات عن الأسواق الأخرى
- ٤- الاشتراك في انشاء المعارض التجارية في الدول المختلفة .