

المحاضرة الأولى / طبيعة وماهية إدارة الاعمال الدولية

اولا / مقدمة

من السمات التي ميزت العلاقات الدولية خلال الثلاثة عقود الأخيرة هو النمو السريع و المتزايد للأعمال الدولية في مجالات التبادل التجاري و الاستثمارات و الأدوات المالية (التدفقات التجارية و المالية).

يعزى النمو في حجم التدفقات التجارية و المالية بين الأسواق العالمية إلى انفتاح الأسواق العالمية على بعضها البعض و النمو الهائل و السريع في :

1. التكنولوجيا الصناعية و الإنتاج (أساليب و أدوات و أنظمة الإنتاج الحديثة و المتطورة)
2. تكنولوجيا المعلوماتية و الاتصالات الالكترونية و الإعلامية (قدرة البنوك على التحويل الفوري للأموال)
3. انتشار المراكز المالية و ظهور الأساليب الحديثة لإدارتها.

ثانيا / تعريف ادارة الاعمال الدولية

1 / مفهوم ادارة الأعمال الدولية international business concept

- الأعمال الدولية : هي أي نشاط تجاري لمنتج أو تاجر لسلعة أو خدمة يتعدى مداه و انتشاره الحدود الجغرافية لبلد ما.
- تعريف (Shiva Ramu) للأعمال الدولية : أي نشاط تجاري أو خدمي تقوم به أي منظمة أعمال عبر حدود وطنية لدولتين أو أكثر
- يعرف د . عبد الرحمن للأعمال الدولية : هي معاملات بين أفراد أو منشآت من دول مختلفة.
- الأعمال الدولية : هي الأنشطة التي تقوم بها الشركات الكبيرة التي تمتلك وحدات تشغيلية خارج بلدانها الأصلية (البلد الأم)
- فهي معاملات بين أفراد و منشآت من دول مختلفة في شكل أنشطة تشغيلية و تجارية أو استثمارات متنوعة تمارسها المنشآت في دول تختلف عن البلد الأم و تمتاز بالديمومة.



٢ / أهمية إدارة الاعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية تعتبر مهمة حاسمة لنجاح الشركات في العصر الحديث. تواجه الشركات اليوم تحديات وفرصًا كبيرة في الأسواق العالمية، ولذا فإن فهم أهمية إدارة الأعمال الدولية يعتبر أمرًا بالغ الأهمية.

١. التوسع والنمو الدولي: إدارة الأعمال الدولية توفر للشركات فرصة للتوسع والنمو خارج حدودها الوطنية. يمكن للشركات الوصول إلى أسواق أكبر وعملاء جدد وفرص تجارية متنوعة. من خلال توسيع نطاق الأعمال، يمكن للشركات زيادة إيراداتها وتحقيق ميزة تنافسية قوية.
٢. الاستفادة من الاقتصاد العالمي: إدارة الأعمال الدولية تسمح للشركات بالاستفادة من الاقتصاد العالمي. يمكن للشركات تحسين تكلفة الموارد والمواد الخام والعمالة والتكنولوجيا من خلال البحث عن الأسواق التي توفر مزايا تنافسية في هذه الجوانب. كما يمكن للشركات توظيف الخبرات والمهارات المتاحة في الأسواق العالمية لتعزيز قدراتها وتطوير منتجاتها وخدماتها.
٣. التعلم والتطوير: إدارة الأعمال الدولية تعزز عملية التعلم والتطوير في الشركات. عندما تتوسع الشركة في الأسواق العالمية، يتعين عليها فهم الثقافات المختلفة والتحديات اللوجستية والقوانين واللوائح في كل سوق. هذا يعزز التعلم المستمر وتطوير المهارات القيادية والإدارية للشركة وفريقها.
٤. الابتكار والتكنولوجيا: إدارة الأعمال الدولية تعزز الابتكار والتكنولوجيا في الشركات. عندما تواجه الشركات التحديات والفرص في الأسواق العالمية، فإنها تحتاج إلى تطوير منتجات وخدمات جديدة وتبني التكنولوجيا الحديثة لتلبية احتياجات العملاء والتفوق على المنافسين. يمكن أن تعزز الأسواق العالمية الابتكار وتوفر بيئة مناسبة للشركات لاكتشاف فرص جديدة وتطوير حلول إبداعية.

5. الفرص التوسع والنمو: إدارة الأعمال الدولية توفر أيضًا فرصًا هائلة للتوسع والنمو. يمكن للشركات استغلال الأسواق العالمية الكبيرة والوصول إلى جمهور عملاء جديد. يمكن أن تؤدي الاستثمارات في البحث والتطوير والابتكار إلى تطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات العملاء الدوليين.

من خلال فهم أهمية إدارة الأعمال الدولية وتبني استراتيجيات فعالة، يمكن للشركات تحقيق النجاح والنمو في الأسواق العالمية والبقاء في المقدمة منافسينها.

٣ / مزايا الاعمال الدولية عن الاعمال المحلية

- أ- الأعمال الدولية عبارة عن استثمارات (تشغيلية أو تجارية أو مالية) تتم في بلد غير البلد الأم (عبر حدود دولتين أو أكثر).
- ب- يتم تنفيذ عملياتها التجارية والمالية عبر حدود دولتين أو أكثر.
- ت - ليست عابرة (ظرفية) فهي تتسم بالديمومة.
- ث - تتم من خلال أشكال وأنواع مختلفة انتقال لرؤوس أموال أو تفاعل بين شركات مختلفة (شركة و البلد المضيف او شركة و شركة او عدد من الشركات و البلد المضيف).

٤ / اسباب اندفاع المنشآت الدولية للعمل في ما وراء الحدود الوطنية في وقتنا الحاضر الى /

- أ- التغير التكنولوجي السريع في مجالات النقل والاتصالات مما يجعل الاستثمارات العالمية أكثر جدوى من الناحية الفنية والاقتصادية (انخفاض التكاليف التشغيلية وتكاليف النقل و العمالة و السرعة و تدني المخاطر)
- ب - ظهور تشابه كبير في العديد من الأسواق من حيث احتياجات المستهلكين و رغباتهم وأذواقهم.... الخ
- ت - زيادة الضغوط التنافسية حيث نتج عنها تكثيف التنسيق و التكامل في مختلف المجالات التكنولوجية، الإنتاج، التسويق...الخ).



٥ / طبيعة إدارة الأعمال الدولية The Nature of International Business

- دراسات الأعمال الدولية تركز على المشاكل الخاصة و الناتجة عن كون المنشأة الدولية تعمل في أكثر من دولة (بيئة دولية)
- ممارسة الأعمال الدولية تتم من طرف المنشآت الكبيرة و الشركات الصغيرة (لم تعد تقتصر الأعمال الدولية إلا على المنشآت الدولية الكبيرة).
- تمارس المنشآت في الأعمال الدولية أنشطة مختلفة (السلع و الخدمات و الإنتاج و التسويق و المعدات و الأفراد.. الخ).
- تعتبر المعايير و المتغيرات البيئية الموجودة في البيئة الدولية في غاية الأهمية بالنسبة للمنشأة الدولية.
- الأعمال الدولية تتميز بضرورة انسجام المنشأة الدولية مع الظروف البيئية الجديدة التي تعمل فيها (المعايير و المتغيرات الاقتصادية و الاجتماعية و الحضارية و الثقافية و التكنولوجية و القانونية و السياسية.. الخ).
- المنشأة الدولية تمارس أنشطتها في السوق الدولية في ظروف غامضة و متناقضة تخضع للتغير السريع مما يستلزم منها جهد أكبر لتحقيق الانسجام و التواءم مع بيئة التعامل في البلد المضيف (بيئة الأعمال الدولية).





عوامل نجاح إدارة الأعمال الدولية

تتوفر عدة عوامل مهمة لنجاح إدارة الأعمال الدولية. إليك توسيعاً عن بعض هذه العوامل:

1. **البحث والتخطيط الجيد**: يجب على الشركات إجراء البحوث اللازمة والتخطيط الجيد قبل التوسع في الأسواق العالمية. يتضمن ذلك فحص الطلب والعرض في الأسواق المستهدفة وتقييم المنافسة وتحليل العوامل الاقتصادية والثقافية والقانونية. من خلال فهم السوق وتحليلها بدقة، يمكن للشركات اتخاذ قرارات استراتيجية صائبة.

2. **تكوين فريق قيادة قوي**: يعد تشكيل فريق قيادة قوي ضرورة لنجاح إدارة الأعمال الدولية. يجب أن يكون للفريق القدرة على التعامل مع التحديات الثقافية والقانونية والاقتصادية المتعددة. يجب أن يكون لديهم القدرة على اتخاذ القرارات الاستراتيجية والتعامل مع التغيرات المفاجئة والتكيف مع البيئات المختلفة.

3. **بناء شبكة علاقات قوية**: تعد بناء شبكة علاقات قوية مع الشركاء والعملاء المحليين أمراً حاسماً في إدارة الأعمال الدولية. يساعد ذلك في فهم أفضل للسوق وتوفير الدعم المحلي والمعرفة. يمكن للشركات بناء علاقات قوية من خلال الحضور في المعارض والمؤتمرات الدولية والتعاون مع الشركاء المحليين.

4. **الابتكار والتكنولوجيا**: يعتبر الابتكار واعتماد التكنولوجيا الحديثة عاملاً حاسماً في نجاح إدارة الأعمال الدولية. يجب أن تكون الشركات مبتكرة ومتطورة في تطوير منتجات وخدمات جديدة تلبي احتياجات العملاء العالميين. كما يمكن للتكنولوجيا تعزيز العمليات الداخلية وتحسين الكفاءة والاتصالات في الشركة.

5. **الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية**: يعتبر الالتزام بالاستدامة والمسؤولية الاجتماعية عاملاً مهماً في إدارة الأعمال الدولية. يتطلب ذلك اعتبار العوامل البيئية والاجتماعية والاقتصادية في تطوير الأعمال وتوسيعها. يمكن للشركات أن تكسب سمعة جيدة وتحظى بدعم المستهلكين والمجتمعات المحلية من خلال ممارسة الأعمال التجارية المستدامة والمسؤولة.

باستخدام هذه العوامل الحاسمة، يمكن للشركات تحقيق النجاح والاستدامة في إدارة الأعمال الدولية.



٦ / المخاطر التي تتعرض لها المنشأة التي تعمل في بيئة تعامل خارجية

The Four Risks of International Business

مخاطر الأعمال الدولية اربعة :

أ- الخطر التجاري

- ١ . ضعف المتعامل الأجنبي
- ٢ . مشاكل التشغيل في البلد المضيف
- ٣ . توقيت الدخول لسوق معينة
- ٤ . ضغط المنافسة
- ٥ . التنفيذ السيئ للاستراتيجية

ب - الخطر المالي

- ١ . سعر الصرف
- ٢ . تقييم رأس المال
- ٣ . الضرائب والرسوم الخارجية
- ٤ . التضخم و أسعار التحويل

ت. الخطر الثقافي

- ١ . الاختلافات الثقافية
- ٢ . التفاوض
- ٣ . أسلوب اتخاذ القرار
- ٤ . المعاملات الأخلاقية

ث - خطر البلد

- ١ . تدخل الحكومة، الحماية , الحواجز التجارية و الاستثمارية
- ٢ . البيروقراطية , الرشوة، التأخر في العمل الإداري
- ٣ . غياب قوانين حماية الملكية الفكرية
- ٤ . قواعد التفضيل
- ٥ . الإخفاق الاقتصادي و غياب الإدارة
- ٦ . عدم الاستقرار السياسي و الاجتماعي





التحديات والفرص في إدارة الأعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية تواجه تحديات وفرصًا عديدة تستدعي انتباه الشركات واستراتيجيات فعالة للتعامل معها.

1. التحديات الثقافية واللغوية: الأسواق العالمية تتميز بتنوع ثقافي ولغوي كبير. يجب على الشركات فهم التفاوتات الثقافية والتعامل بشكل حساس واحترام للثقافات المختلفة. يمكن أن تتطلب هذه التحديات التكيف مع أساليب الاتصال المختلفة وتطوير استراتيجيات تسويق متنوعة تناسب كل سوق.

2. التحديات القانونية والتشريعات: في إدارة الأعمال الدولية، يجب على الشركات التعامل مع التشريعات واللوائح المحلية والدولية. يمكن أن تختلف القوانين في كل سوق، وتتطلب الامتثال للتشريعات المحلية فيما يتعلق بالضرائب والجمارك وحقوق الملكية الفكرية وغيرها. يجب على الشركات أن تكون على دراية بالقوانين المطبقة وضمن الامتثال لها.

3. التحديات الاقتصادية والمالية: قد تواجه الشركات تقلبات اقتصادية وعملات متقلبة في الأسواق العالمية. يجب على الشركات تحليل الظروف الاقتصادية والمالية وتخطيط استراتيجيات تحقق التوازن المالي وتقليل المخاطر المالية.

4. التحديات التكنولوجية والابتكار: التكنولوجيا تتطور بشكل سريع، ويمكن أن تواجه الشركات تحديات في مجال التكنولوجيا والابتكار. يجب على الشركات أن تبقى على اطلاع دائم بأحدث التقنيات والابتكارات في صناعتها، وتكييف نماذج الأعمال وعملياتها للاستفادة من التكنولوجيا الحديثة.

5. التحديات الثقافية والقانونية: إدارة الأعمال الدولية تواجه التحديات الثقافية والقانونية المتعددة. يجب على الشركات فهم الثقافات المختلفة والاحترام للقيم والتقاليد المحلية في الأسواق العالمية. بالإضافة إلى ذلك، يجب على الشركات التعامل مع اللوائح والتشريعات والاتفاقيات الدولية والمحلية التي تؤثر على أنشطتها التجارية.

في نهاية المطاف، إدارة الأعمال الدولية تقدم فرصًا مهمة وتحديات قابلة للتغلب عليها. من خلال تطبيق استراتيجيات فعالة والتعامل بحكمة مع التحديات، يمكن للشركات تحقيق النجاح والنمو في الأسواق العالمية.

٧ / منهاج إدارة الأعمال الدولية :

- تعد إدارة الأعمال الدولية جزءاً من إدارة الأعمال لذا فهي تستخدم إلى حد كبير نفس المنهجية وتطبق نفس القواعد و النظم
- غير أن منهاجها يتطلب بعداً إضافياً يستدعي معالجة خاصة تأخذ في الاعتبار المضمار الدولي الخارجي حيث يراعى فيه :
 - أ- الوضع الداخلي للدولة المضيفة
 - ب - متطلبات بيئة الأعمال فيها من حيث :
 - ١- تباين و اختلاف الوحدات السياسية و التشريعية للدول
 - ٢- اختلاف العادات والتقاليد والأعراف
 - ٣- تنوع السياسات الوطنية و النزاعات القومية
 - ٤- اختلاف النظام الاقتصادي والنظم النقدية والمصرفية
 - ٥- اختلاف الأسواق الدولية من حيث الحجم والتوجهات

ثالثاً / العولمة ومسبباتها

- العولمة : تعني جعل الموضوع المعنى على مستوى عالمي فهي ترجمة للكلمة الإنجليزية (Globalization) والتي تعني اتساع دائرة الموضوع لجميع مناطق الكون.
- سمات العولمة :

١. تحرير المتاجرة في السلع و الخدمات

٢. التدفق غير المقيد لرؤوس الأموال عبر حدود أكثر من دولة.

- إن أساس العولمة هو الاندماج الاقتصادي و نمو التكامل بين مختلف دول العالم مما يسمح لانتشار المنتجات و التكنولوجيا و المعرفة بغض النظر عن البلد الأصلي.

- إن العولمة الاقتصادية مرحلة متقدمة تدير فيها الشركات أعمالها دون مراعاة : للحدود الجغرافية و السيادة الوطنية .

- العولمة أوسع من مرحلة التدويل (Internationalization) إذ تصبح فيها السوق العالمية وحدة واحدة مفتوحة تتنافس فيها الاقتصاديات والمنشآت دون ما حواجز أو قيود خاصة في ظل ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصال فضلا عن قوانين و شروط الهيئات الدولية كالمنظمة العالمية للتجارة و صندوق النقد الدولي.



رابعاً / الأسباب الرئيسية للعولمة:

١. التقدم التكنولوجي Technological Progress

- نظراً للتطور التكنولوجي لم تعد تقتصر مشكلة الدول في الإنتاج (اقتصاديات الحجم)، و إنما البيع و التوزيع حيث لم تعد الأسواق المحلية كافية لاستيعاب واستهلاك حجم الإنتاج الكبير مما استلزم البحث عن أسواق تتخطى الحدود الوطنية لتصرف فيها المنتجات
- أصبح للتكنولوجيا دور كبير في وضع الأساس الفكري لمفهوم العولمة الاقتصادية و اعتبار العالم وكأنه سوق واحدة و متكاملة.
- يتجلى تأثير التكنولوجيا في مسار العولمة من خلال ما يلي:
 - ١- ابتداء طرق الإنتاج الشامل لتلبية حاجة أعداد متزايدة من المستهلكين في الداخل والخارج (عولمة الإنتاج)
 - ب- تحسين طرق المواصلات لنقل أعداد و كميات أكبر من الموارد و البشر لمسافات أطول وبطرق أرخص وأسرع
 - ت- تحسين وسائل نقل , و معالجة المعلومات , و ثورة الاتصالات , للتحكم في الموارد والعمليات في أماكن مختلفة من العالم

٢. تحرير التجارة الخارجية Liberalization of Trade :

- هنا يجب الإشارة تحديداً إلى :
 - ١- قيام اتفاقيات الجات GATT (الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة)
General Agreement on Tariffs & Trade عام ١٩٤٧م
 - ب- قيام المنظمة العالمية للتجارة (World Trade Organization (WTO) سنة ١٩٩٥م.
 - ت- الدور المحوري لبعض المنظمات الدولية ك :
 - صندوق النقد الدولي (IMF-International Monetary Fund)
 - البنك العالمي (World Bank) في هذا المجال



٣. ازدياد التكامل الاقتصادي الإقليمي :

التكامل الاقتصادي يعتبر أوسع من تحرير التجارة لأنه :

- ا- يشمل تسهيل انتقال عناصر الإنتاج
- ب - تسهيل انتقال السلع والعمالة عبر الحدود الوطنية
- يتضمن تنسيق السياسات الإنتاجية بين الدول
- يتضمن توحيد العملة (الاتحاد الأوروبي / منطقة اليورو).
- يهدف التكامل الاقتصادي إلى رفع حجم المعاملات التجارية بين الدول و يرشد الاستثمار حيث يعطي مجالاً لنمو الشركات من خلال اقتصاديات الحجم

٤. تحرير الاقتصاد و تعاضم دور القطاع الخاص :

- تحرير الاقتصاد هو تحكيم قوى السوق من حيث تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي و تحرير الاقتصاديات
- خاصة مع منتصف السبعينيات وبالتزامن مع انهيار المعسكر الشيوعي كتوجه اقتصادي مما أسفر عن :
 - أ- رفع القيود الحكومية و السياسات التي كانت تستبعد دور القطاع الخاص
 - ب - الخصخصة تحول ملكية الدولة إلى الخواص.



خامساً / أنواع الأعمال الدولية وأهميتها

- يمكن للمنشأة الدولية أن تمارس أنواعا مختلفة من الأعمال في أي دولة
- يمكنها أن تمارس أعمالها بصفة منفردة أو بالمشاركة أو بصورة جزئية مع جهة أخرى (منشأة من البلد الأصلي أو البلد المضيف او من بلد ثالث مع دولة مضيضة) من أنواع هذه الأعمال :

١-التجارة الخارجية International Trade

التجارة الخارجية : هي مبادلات تجارية تتم في شكل تصدير و استيراد

أ - التصدير (Exporting) : هو نشاط بيع السلع أو خدمات لمستهلك أجنبي من البلد الأم (المحلي) أو من بلد ثالث.

يتم بطريقتين :

- بطريقة مباشرة (المنشأة الأم)

- بطريقة غير مباشرة (عبر وكالة للتصدير - عقد الوكالة)

عقود التصدير (الوكالة) Export Agent : هي عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها الطرف الأصيل بتوظيف الطرف وكيل لـ :

- بيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الشركة لمستهلك نهائي أو الصناعي

- يتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم

- الوكيل : هو مجرد وسيط أو ممثل حيث تحتفظ الشركة بعلامته التجارية على السلع

- تحتفظ الشركة بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة

ب - الاستيراد Importing & Global sourcing : هو شراء مستلزمات من موردين متواجدين في بلد أجنبي للاستعمال أو الاستهلاك في البلد الأم أو بلد ثالث



٢ . الاستثمار الأجنبي Foreign Investment نوعان :

الاستثمار الأجنبي المباشر (Direct Foreign Investment) : هو استراتيجية دولية طويلة المدى تتمثل في إقامة تواجد حقيقي للمنشأة في الخارج عن طريق تملك أصول رأسمالية (آلات و معدات وأراضي ... الخ)

- يمكن للمستثمر من إدارة المنشأة المساهم فيها و التأثير في استراتيجياتها.

أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر (Direct Foreign Investment) :

أ- الاستثمارات المشتركة Joint Ventures :

- تقوم الشركة الدولية بحصة مشاركة مع شركة دولية أخرى لتنفيذ مشروع في بلد ثالث
- كما قد تدخل الشركة المتعددة الجنسيات (ش.م.ج) في استثمار مشترك مع شريك محلي في بلد اجنبي
- أمام إدارة هذه المشروعات المشتركة ثلاثة بدائل هي :
 - الإدارة المشتركة
 - الإدارة التي يهيمن عليها الشريك صاحب الحصة الأكبر
 - الإدارة المستقلة التي يكون للمشروع مديره العام المستقل عن أي من الشريكين.

ب - الترخيص Licensing :

- تقوم الشركة بالسماح لشركة أخرى في بلد أجنبي باستعمال تقنية معينة أو اسمها التجاري مقابل إتاة تدفعا الشركة المحلية.
- تستعمل عقود الترخيص كأداة للدخول للأسواق الأجنبية الشركات الصغيرة التي تكون خبرتها في الأعمال الدولية و مواردها محدودة و لأنها منخفضة التكلفة وقليلة المخاطر.



• أشكال للترخيص : هناك ثلاثة اشكال

(١) الترخيص الرئيسي : بموجبه تسمح الشركة لشركة أخرى توجد في بلد أجنبي باستخدام تقنياتها، و التكنولوجيا التي تمتلكها، أو براءات اختراعها، أو اسمها و علاماتها التجارية، مقابل أجور عينية تدفعها الشركة الأجنبية

(Coca Cola, Persil, Sheraton, Hilton..etc).

(٢) العقود الإدارية Management Contracts : تلتزم بموجبه شركة أجنبية المنفذة للمشروع بإدارته و تشغيله بعد إنجازه و يتم ذلك بموجب عقد متفق عليه مع الشركة المحلية مقابل أجر معين.

• يقع ضمن مسؤولية الشركة الأجنبية تدريب الموظفين المحليين لتمكينهم من اكتساب الخبرة لإدارة المشروع في المستقبل.

(٣) حقوق الامتياز Franchising Rights : تتم في شكل عقد تمنح من خلاله الشركة الأجنبية لشركة في بلد آخر حق الامتياز في صنع أو بيع سلعتها وخدماتها أو استعمال علامتها و اسمها التجاري مقابل أجر.(McDonalds, Pizza Hut..etc)

ت - عقود تسليم المفتاح Turn-Key contract : تتمثل في تولي مسؤولية إنشاء وتشغيل المشروع حتى تسليمه جاهزاً قابل للتشغيل إلى مالك المشروع (في البلد المضيف) مقابل أجر يتم الاتفاق على أسلوب و طريقة دفعه

ث - عقود التصنيع (Manufacturing Contracts) تعقد (ش.م.ج) عقد مع شركة وطنية عامة أو خاصة (البلد المضيف) يتم بمقتضاه قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع و إنتاج سلعة معينة و ربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها و شحنها إليها

• إذن هي اتفاقيات إنتاج بالوكالة و تكون عادة طويلة الأجل

• تلجا (ش.م.ج) إلى هذا الشكل من أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر بغرض الاستفادة من الامتيازات:

(١) الجبائية التي تقدمها الدول المضيضة (النامية)

(٢) انخفاض تكلفة اليد العاملة والمواد الأولية

(٣) ما يسمح لها من تخفيض تكاليفها التشغيلية وتحقيق الميزة التنافسية



ب - الاستثمار الأجنبي غير المباشر (Indirect Foreign Investment)
هو استراتيجية دولية قصيرة المدى تتمثل في شراء أوراق مالية (أسهم أو سندات تصدرها منشأة أجنبية أخرى) يستهدف من ورائها تحقيق عوائد مالية ولا يمكن المستثمر التأثير في مسار المنشأة.

سادساً / الشركات المتعددة الجنسيات

تختلف أنواع وأشكال المنشآت والشركات التي تعمل دولياً حيث اختلفت مسمياتها:

١) الشركة الدولية (International Company) :

الشركة الدولية : هي التي تمتلك أو تتحكم في أنشطة اقتصادية في أكثر من بلد سواء من خلال الاستثمارات المباشرة أو غير المباشرة وتكون قاعدة و محور أعمالها في موطنها الأم فهي بذلك :

أ - تمتلك طاقة إنتاجية في أكثر من بلد

ب - تدير طاقاتها وفروعها وفقاً لاستراتيجية واحدة

ت - تشكل إطاراً لنقل الأموال والأفراد والسلع والأفكار سواء بين رئاستها وفروعها أو بينها وبين زبائنها والشركات الأخرى

• معايير الشركة الدولية :

(أ) تتعامل مع أكثر من دولتين

(ب) أن تبلغ مبيعاتها الخارجية (رقم أعمالها ٣٠٪ من إجمالي مبيعاتها السنوية)

(ت) أن تحقق أرباحاً سنوية تتراوح ما بين ١٠-٢٠٪ من رأسمالها على مدى ٣ سنوات على الأقل

ث - أن تتصف أعمالها الدولية بالديمومة



- ٢) الشركات عبر الوطنية
- ٣) الشركات العالمية : وهي مرحلة متقدمة لا يكون للشركة موطن محدد من حيث التوجه والنظرة لأعمالها
- ٤) الهيئات التجارية الدولية
- ٥) الشركة المتعددة الجنسيات (ش.م.ج): أكثر الأسماء استخداماً وهي التي تتخذ أكثر من موطن لأعمالها

سابعاً / أشكال الاحتكارات والتكتلات في الأعمال الدولية

- الاحتكار : هو تفاهم أو تكتل مجموعة من (ش.م.ج) يتمركز تحت سيطرتها إنتاج أو تصريف الجزء الساحق من بضاعة أو تلك سعياً وراء الربح المطلق

أشكال الاحتكارات : أهم أشكال الاحتكارات ما يلي

١. الكارتلات (Cartel) / هو تكتل لمجموعة من الشركات يتفق أصحابها على أسعار البيع وتقاسم أسواق التصريف حيث يحددون كمية البضائع الواجب إنتاجها.
 - تصنع و تباع هذه المؤسسات المنتجات بشكل مستقل
٢. السنديكات : (Syndicates) / هو تكتل من شركات أكبر و أكثر تطوراً من الكارتل.
 - يحق لأعضاء السنديكات الإنتاج بصورة مستقلة
 - (لا يحق لهم وفق أحكام العضوية) بيع منتجاتهم أو شراء موادهم الأولية بأنفسهم بل يتم ذلك من خلال جهازاً تجارياً مشتركاً
٣. التروست : (Trusts) / هو احتكار تصبح فيه ملكية جميع المنشآت الأعضاء ملكية مشتركة و يتقاضى فيه المالكون السابقون (مساهمين) الأرباح وفقاً لنسبة أسهمهم.

٤. الكونسورسيوم (Consortium) / هو اتحاد يتكون من أكبر التروستات أو المنشآت من مختلف الفروع الصناعية و البنوك والشركات التجارية و شركات النقل و التأمين على أساس تبعية مالية مشتركة إزاء كبرى الشركات متعددة الجنسيات.

