



جامعة غليزان
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية

مطبوعة بيداغوجية بعنوان :

محاضرات في الشركات المتعددة الجنسيات

موجهة لطلبة السنة أولى ماستر تخصص اقتصاد دولي

من إعداد

د. جعفر هني محمد

السنة الجامعية: 2023-2024

مقدمة:

مما لا شك فيه أنه في ظل العولمة والمنافسة وانفتاح العالم من مشرقه إلى مغربه على بعضه البعض وتشابك مختلف دول العالم في علاقات سياسية واقتصادية وتجارية وثقافية واجتماعية، وكذلك التطور الكبير في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات مما استدعى أن نعطي الاهتمام لمسألة في غاية الأهمية وهو ممارسة الأعمال الدولية. والذي أصبح حلم كل شركة في أي مكان من هذا العالم الواسع الذي أصبح قرية كونية واحدة بفضل العولمة أن تتوسع وتنتشر وتحقق أهدافها وغاياتها. وإن إدارة الأعمال الدولية يعتبر حقلاً من حقول الإدارة الذي زاد الاهتمام به كضرورة ملحة لتوفير المعارف والمعلومات والخبرات والمهارات والتكنولوجيا في مجال الأعمال الدولية. وكذلك يعتبر موضوع الشركات المتعددة الجنسيات من المواضيع التي تأخذ حيزاً كبيراً من اهتمام صانعي السياسة ومتخذي القرارات في كافة أنحاء العالم كما يهتم به الاقتصاديون ورجال الأعمال وأصحاب المشاريع الكبيرة والصغيرة على حد سواء. وقد أصبحت الأعمال الدولية مطلباً عالمياً انخرطت فيه الدول الكبيرة مع الصغيرة وكذلك الشركات على اختلاف أحجامها وأنشطتها وتبعيتها. وأنشأت العديد من الشركات المتحالفة في مجال عمل ما للاستثمار في بلد ما. وكذلك عبرت الكثير من الشركات الوطنية الحدود لتصل إلى أهدافها، وسمي البعض منها بالشركات المتعددة الجنسية، أو الشركات العابرة للقارات للدلالة على كبرها واتساع نشاطها وقوتها. هذه الشركات وجدت نفسها تعمل في ظل بيئة مختلفة عن البيئة التي عملت بها مما استدعى الأمر إلى إيجاد مناخ وطرق وأساليب إدارة في البيئات المختلفة. فالعمل في البيئة اليابانية يختلف عن العمل في البيئة العربية أو البيئة الأوروبية. حيث لكل بيئة خصائص تميزها عن البيئات الأخرى وهذا يتطلب من الإدارة منهجاً إدارياً قادراً على التعامل والتكيف مع مختلف المتغيرات البيئية لكل بلد مضيف. وإن العمل في منظمات تعمل خارج الحدود يختلف عن العمل في المنظمات الوطنية من حيث المعرفة والخبرة والتكنولوجيا ومهارات الاتصال والتفاعل ولا بد من توافرها في الأفراد والمدراء الذين يعملون خارج الحدود. وللدلالة على أهمية موضوع الأعمال الدولية والشركات المتعددة الجنسيات أنه أصبح من المقررات المهمة التي تختص بها أقسام العلوم الاقتصادية تخصص الاقتصاد الدولي في مختلف الجامعات الرسمية والخاصة على مستوى الوطن العربي والعالم.

تعالج هذه المطبوعة استراتيجيات الشركات المتعددة الجنسيات ، وسنتطرق للمحاور التالية:

خطة العمل:

الفصل الأول: مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية

1. نشأة وتطور الأعمال الدولية.
2. أنواع الأعمال الدولية.
3. الشركات الدولية.

4. مفهوم إدارة الأعمال الدولية.
 5. أهداف وأهمية الإدارة الدولية.
- الفصل الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات**
1. مفهوم الشركات المتعددة الجنسيات
 2. أنماط الشركات المتعددة الجنسيات
 3. مراحل تحول الشركة الدولية المحلية إلى شركة متعددة

الجنسيات

الفصل الثالث: نظريات التجارة الخارجية

1. المنظور الكلاسيكي للتجارة الدولية.
2. المنظور النيوكلاسيكي للتجارة الدولية.
3. المنظور الحديث للتجارة الدولية.
4. أنواع السياسات التجارية.

الفصل الرابع: نظريات الاستثمار الأجنبي المباشر

1. مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر.
2. أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر.
3. النظريات المؤيدة والمعارضة للاستثمار الأجنبي المباشر.
4. فوائد الاستثمار الأجنبي المباشر بالنسبة للدول المضيفة.

الفصل الخامس: سياسة سعر الصرف وميزان المدفوعات

1. مفهوم ميزان المدفوعات.
2. الخصائص العامة لميزان المدفوعات.
3. أهمية ميزان المدفوعات.
4. هيكل ميزان المدفوعات.
5. الاختلال والتوازن في ميزان المدفوعات.
6. سياسة سعر الصرف.
7. دور سياسة سعر الصرف في معالجة عجز ميزان المدفوعات.

الفصل السادس: بيئة إدارة الأعمال الدولية

1. البيئة السياسية والقانونية.
2. البيئة الثقافية والاجتماعية.
3. البيئة المالية والاقتصادية.

الفصل السابع: التسويق الدولي

1. مفهوم التسويق الدولي.
2. أهمية وأهداف التسويق الدولي.
3. منهج إدارة التسويق الدولي.
4. عناصر المزيج التسويقي الدولي.
5. طرق اختراق الأسواق الدولية.

الفصل الثامن: إدارة الموارد البشرية الدولية

1. مفهوم إدارة الموارد البشرية.
2. وظائف إدارة الموارد البشرية.
3. إدارة الموارد البشرية في الشركات المتعددة الجنسيات.

قائمة المراجع

أسأل الله العلي القدير أن نكون قد وفقنا في تقديم مادة علمية مفيدة للطلبة في كليات الاقتصاد والإدارة والمهتمين في مجالات إدارة نشاطات الشركات المتعددة الجنسيات، وأكرر الشكر لكل من ساهمت كتاباته ومؤلفاته ومترجماته من السادة الأساتذة العرب والأجانب في إعداد هذا الكتاب.

الفصل الأول: إدارة الأعمال الدولية (المفهوم - الأنواع - الأشكال)

إن نشاط منظمات الأعمال الدولية الذي أصبح مفتوحاً بفضل التطورات الكبيرة في تقانات المعلومات والاتصالات، حيث أصبح من السهولة بمكان تقديم تشكيلات سلعية وخدمية متنوعة في إطار دراسة احتياجات الأسواق الدولية القائمة على المنافسة الحادة والعمل على تلبيتها في إطار الحصة السوقية التي تكون المنظمة قادرة على تحقيقها في ضوء إمكانياتها المادية والبشرية والمالية حاضراً ومستقبلاً.

أولاً. مفهوم العمل الدولي

في البداية سوف نوضح ماذا نعني بالأعمال الدولية وذلك على النحو التالي :

- يعني العمل الدولي تعدي الحدود القومية للدولة الأم.
- أعمال تتعلق بأكثر من دولة أي أنها أعمال عبر الحدود لنا فيها مصلحة مشروعة نود أن نراها تتحقق بالطريقة التي تخدم أهداف المنشأة التي تعمل فيها أو تديرها.
- هي المعاملات بين أفراد ومنشآت من دول مختلفة.
- هي تجارة أو استثمار بين منشآت تجارية في دولة ما وبين منشآت تجارية ذات

صلة بالأولى في دولة أخرى.

وتشتمل الأعمال الدولية على نقل كل من السلع والخدمات ورأس المال والتكنولوجيا والمعلومات وأنظمة الإشراف والإدارة من دولة الى دولة أخرى. يختلف مفهوم العمل الدولي عن المفاهيم الأخرى ، في أن الأعمال الدولية تمارس خارج حدود الوطن . وتأخذ الأعمال الدولية أشكالاً عديدة منها نقل السلع والخدمات ورأس المال والتكنولوجيا والمعلومات والموارد البشرية والمواد الخام والآلات والمعدات من دولة إلي أخرى. وتقوم بهذه الأعمال شركات تسمى شركات دولية أو عابرة قارات وتختلف خصائص وسمات هذه الشركات عن الشركات التي تمارس العمل المحلي.

وبغض النظر عن شكل العمل الدولي لابد من إدارة هذه الأعمال حيث أنه لا يمكن تتم هذه الأعمال من تلقاء نفسها. ومن تعريفات إدارة الأعمال الدولية بأنها أحد الفروع الحديثة لعلم إدارة الأعمال ,وهذا الفرع يتعامل مع الوظائف والقضايا والممارسات الإدارية المختلفة على مستويين أحدهما كلى والآخر جزئي كما أن بيئة التطبيق تختلف من دولة لأخرى (أو على الأقل تختلف عن بيئة الدولة أو الوطن الأم للشركة المعنية) .

ثانياً: مفهوم إدارة الأعمال الدولية

يُبين تاريخ تطور الفكر الإداري أنّ إدارة الأعمال الدولية بمفهومها الحديث ما هي إلا عبارة عن فرع جديد تمّ اشتقاقه من علم إدارة الأعمال الذي يتطور بشكل سريع من حيث: أسسه ومبادئه وأساليبه وتقاناته وأدواته ونظرياته، التي تتجدد باستمرار بفعل التطور التقني والمعلوماتي والاقتصادي الذي يحتم على الإدارة والإداريين أن يتكيفوا مع هذه المعطيات الجديدة ويعملوا على تسخيرها في خدمة أهداف منظماتهم ومجتمعاتهم في إطار العلاقات المفتوحة فيما بين منظمات الأعمال والأسواق الدولية. ومن هنا يأتي الاهتمام بضرورة تقديم تعريف أو أكثر لمفهوم إدارة الأعمال الدولية:

✓ **التعريف الأول:** هي العملية الإدارية المستمرة والشاملة التي تهدف الي صياغة وتطبيق استراتيجيات أعمال متكاملة وقادرة علي تمكين المنظمة من المنافسة دولياً بكفاءة وفاعلية.

✓ **التعريف الثاني:** هي أحد الفروع الحديثة لعلم إدارة الأعمال، وهذا الفرع يتعامل مع الوظائف والقضايا والممارسات الإدارية المختلفة على مستويين أحدهما كلى والآخر جزئي كما أن بيئة التطبيق تختلف من دولة لأخرى (أو على الأقل تختلف عن بيئة الدولة أو الوطن الأم للشركة المعنية) .

✓ **التعريف الثالث:** هي تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة واتخاذ القرارات المتعلقة بالأعمال الدولية .

من التعريفات السابقة يمكن استخلاص النتائج التالية:

1- أن إدارة الأعمال الدولية أو الإدارة الدولية تمثل أحد الفروع الحديثة لعلم

الإدارة.

2- إذا كان واقع التباين والاختلاف في متغيرات وخصائص البيئة من دولة إلى أخرى قد يستلزم ضرورة تطويع وتكييف الممارسات الخاصة بإنجاز الوظائف الإدارية والأنشطة الوظيفية بالشركات متعددة الجنسيات بما يتواءم وظروف كل دولة فإن المبادئ والأسس الحاكمة لكل هذا واحدة.

3- أن الممارسات والأنشطة الوظيفية والوظائف الإدارية المختلفة التي تقع في دائرة علم إدارة الأعمال الدولية تتم على مستوى المنظمة أو الشركات الأجنبية وعلى مستوى الدولة ككل وبين الدول المضيئة والدول المصدرة للاستثمارات أى أن الدراسة في علم إدارة الأعمال الدولية تجمع بين التحليل على المستوى الجزئي والمستوى الكلي Mic - Mac وكذلك على مستوى العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية.

4- من واقع (1)، (2)، (3) فليس من العيب أن تظهر مصطلحات جديدة في ميدان الإدارة مثل المدير الدولي ورجل الأعمال الدولي والخبير الدولي والشركات الدولية... الخ هذا بالإضافة إلى ظهور الكثير من فروع إدارة الأعمال الدولية مثل :

(1) إدارة التمويل الدولي.

(2) إدارة الأفراد الدولية.

(3) التسويق الدولي.

(4) إدارة الإنتاج والعمليات الدولية.

ثالثاً: تاريخ إدارة الأعمال الدولية

إدارة الأعمال الدولية تعتبر كنظام أو أسلوب للأعمال الدولية الجديدة التي يتم من خلالها ممارسة جميع أنشطة المنظمة بكفاءة وفاعلية، فنلاحظ إن العمل الدولي لم يكن وليد اللحظة وإنما كان موجوداً منذ القدم ... فإذا رجعنا بالتاريخ إلى الوراء جداً أي قبل الإسلام نجد إن الفينيقيون واليونانيين كانوا يرسلون الممثلين عنهم إلى البلدان الأخرى لبيع سلعهم وبضائعهم هناك ، هذا وإن دل على شي فإنما يدل على إن فكرة العمل الدولي موجودة منذ القدم وأخذت بالتطور إلى أن وصلت إلى ما هو عليه الآن .

ونلاحظ أنّ القرن السابع والثامن عشر امتلك نصيباً من تطور مفهوم التجارة الدولية أو العمل الدولي فقد ظهر مفهوم النضج التجاري والذي يشير إلى قوة اعتماد الدولة على الضمان المالي ومدى سيطرة رأس المال التجاري من قبل الدول الأخرى وهذا المصطلح توسع تحت واجهة إعلامية واسعة هي تقديم الدعم المباشر وحماية الحكومات الوطنية ، وبعد ذلك أدت التغيرات العالمية وما رافقها من تطور على جميع المستويات إلى انبثاق نظام التجارة الدولية بمفهومها الحديث والواسع الذي شمل حتى الجانب السياسي والزراعي والصناعي والأكاديمي وجميع القطاعات الأخرى في الحياة الإنسانية.

ويمكن القول إن حقل دراسة الإدارة الدولية لا يزال حتى الوقت الحاضر في طور النمو ، وذلك لأسباب كثيرة أهمها :-

- ✓ حداثة ظهور مفهوم الإدارة الدولية كتخصص مهم في إدارة الأعمال .
- ✓ ترابط وتداخل أنشطة وعمليات الإدارة الدولية مع حقول وتخصصات أخرى تقف في مقدمتها بالطبع إدارة الأعمال ، الإدارة العامة ، الاقتصاد ، القانون ، والعلوم السياسية ... الخ .

رابعاً: أقسام إدارة الأعمال الدولية

ينقسم مفهوم إدارة الأعمال الدولية إلى ثلاث أقسام أساسية وهي:

1/ وظائف الإدارة (التخطيط ، التنظيم ، التوجيه ، الرقابة).

أ/ التخطيط: تحديد الأهداف والوسائل التي من خلالها نصل للهدف.
ب/ التنظيم: تحديد مجموعة الأنشطة التي من خلالها أستطيع الوصول للخطة التي وضعتها.

ج/ التوجيه: حفز وحث الأفراد على بذل المزيد من الجهد من أجل تحقيق الأهداف السابق وضعها.

د/ الرقابة: التأكد من أن ما خطط له قد تحقق، فهي عبارة عن المقارنة بين الأداء الفعلي والأداء المخطط.

2/ شركة الأعمال سوف تمارس أعمال (الإنتاج أو التسويق أو

التمويل أو الأفراد والمشتريات والمخازن...).

أ/ الإنتاج: تحويل المدخلات إلى المخرجات.

ب/ التسويق: تسويق (تصريف) ما تم إنتاجه.

ج/ التمويل: تحديد مصادر الأموال واستخداماتها.

د/ الأفراد: أهم وظيفة لأي منشأة محلية أو منشأة دولية.

3/ تعني أن الشركة تمارس عملها خارج حدود الوطن على نطاق

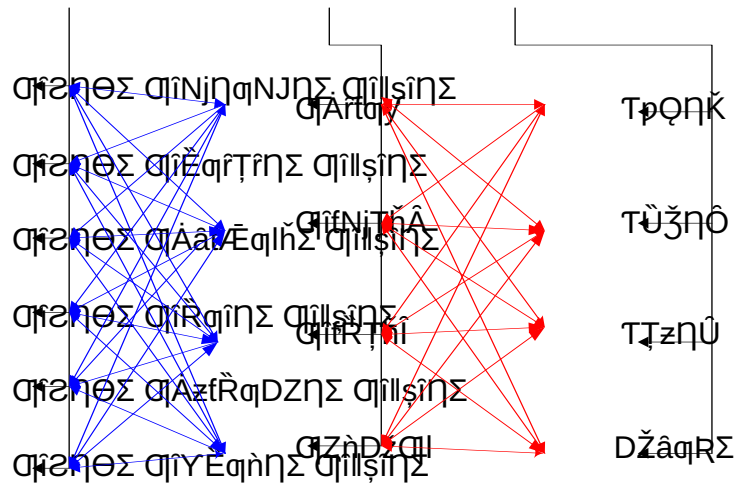
دولي، فعلياً أن ندرس:

أ/ البيئة السياسية و القانونية: (البلد الأم هو البلد صاحب موطن الشركة، والبلد المضيف هو البلد التي ترغب الشركة الاستثمار فيها)، فنقصد بالبيئة السياسية والقانونية هي في الدولة المضييفة، والبيئة القانونية نقصد بها التشريعات والقوانين السائدة في الدولة المضييفة.

ب/ البيئة الاقتصادية والبيئة المالية: في الدولة المضييفة.

ج/ البيئة الاجتماعية والثقافية: العادات والتقاليد في الدولة المضييفة.

شكل رقم (1-1) : أقسام إدارة الأعمال الدولية



Χαµά: Τبيعة ومجال الأعمال الدولية

- تركز دراسة الأعمال الدولية على المشاكل الخاصة والناجئة عن كون الشركة الدولية تعمل في أكثر من دولة.
- دراسة الأعمال الدولية تكون منسجمة مع الظروف البيئية الفريدة التي تتواجد فيها الشركة من دولة لأخرى.
- نظراً لأن كل دولة تنفرد بظروف بيئية مختلفة، فإن المعايير والمتغيرات الموجودة في كل منها تعتبر غاية في الأهمية بالنسبة للشركة الدولية التي ترغب في الاستثمار أو الإقامة في الدولة الأجنبية.
- على الشركات الدولية إذا أرادت النجاح في أعمالها أن تقوم بعمل الدراسات التي تركز على الموضوعات الخاصة بمناخ الاستثمار في ذلك البلد مثل: الأنظمة القانونية، معدلات التضخم، الاستقرار السياسي...
- تتميز طبيعة الأعمال الدولية بسمة تنفرد بها، وهي أنها تعمل في ظروف عدم التأكد بصورة عامة، على عكس المنشآت الوطنية التي تعمل في السوق المحلية، حيث تتمتع بمعرفة جيدة بالسوق المحلية ذاتها.
- تمارس الشركة الدولية قواعد اللعبة في السوق الدولية في ظل ظروف غامضة ومتناقضة وتخضع للتغير السريع، مما يتطلب من الشركة الدولية جهداً أكبر للتأكد من قراراتها المتعلقة بإدارة أعمالها الدولية.
- منظور الأعمال الدولية ينطوي على معنى معقد، ونقصد بذلك أن بناء الفلسفة والمنظور الدولي الخاص بالشركة يبدأ من مستوى الإدارة العليا وبالتالي فإن وضع المبادئ الإرشادية يعتبر من أولى المهام الإستراتيجية التي يفكر فيها المدير الدولي.

- دمج المنظور الدولي في قائمة الأهداف الأساسية للشركة يساعد المديرين على مختلف المستويات الإدارية في التركيز على الفرص والمخاطر المتاحة خارج نطاق السوق المحلي.
- المرحلة الأولى لتحويل الشركة المحلية إلى شركة دولية تمارس الأعمال الدولية يبدأ من صياغة الفلسفة العامة والمنظور الدولي لهذا النشاط الواسع، ويتضمن هذا التوجه وضع المبادئ الإرشادية التي ستسير عليها الشركة في السوق الدولي.

سادساً: أوجه الشبه والاختلاف بين الإدارة الدولية وإدارة الأعمال

- : أن إدارة الأعمال والإدارة الدولية تمارسان وظائف الإدارة من تخطيط وتوجيه وتنظيم ورقابة...
- : في درجة ممارسة تلك الوظائف، فهناك تخطيط على مستوى المنظمة لكن تمارس نشاطها على مستوى محلي وتلك بالتخطيط على مستوى دولي.
- فهما متماثلتان لكن مختلفتان من حيث نطاق ممارسة الوظائف، فالإدارة الدولية جزء من علم إدارة الأعمال.

سابعاً: أهمية إدارة الأعمال الدولية

- أصبحت إدارة الأعمال الدولية حاجة ملحة ومقبولة عبر الزمن بسبب النمو المتزايد للشركات العالمية خلال النصف الثاني من القرن العشرين.
- حدث تطور هام في مجال الإدارة الدولية عندما أصبح عدد اللاعبين يتزايد أكثر فأكثر.
- مرحلة تعددية اللاعبين في مجال التجارة والأعمال الدولية هي ذات طابع معقد حيث ميزان القوي غالباً ما يكون غير واضح و متحولاً باستمرار وكنتيجة للحوادث الجارية في العالم.
- لكي يكون المديرون الدوليون ناجحين يجب عليهم أن يكونوا على علم بالآفاق الكلية المتغيرة وكيف يمكن أن تؤثر على نشاطات منشأتهم دائماً.
- المديرون العالميون ليسوا فقط أناس يتعاملون مع بيئة معقدة وغير مستقرة، بل غالباً ما يواجهون تحديات ناتجة عن طبيعة التجارة الدولية التي هي معقدة أيضاً وغير مستقرة.

:

- اختلاف العملات بالنسبة للدول والتعامل بها يتطلب تحويلها من عملة لأخرى والمديرون يجب أن يكونوا على علم بهذه العملات من أجل القيام بالنشاطات اللازمة واتخاذ القرارات المناسبة لذلك.
- للدول حوافزها وقيودها التي تضعها على التجارة الدولية، هذه الحوافز والقيود خاضعة للمفاوضات وعلى المديرين أن يكونوا حريصين على الاستفادة من الحوافز وأن تكون لهم القدرة على تخطي الحواجز وجعل تأثيرها على التجارة الدولية قليلاً بشكل يحقق للمنظمة أرباحاً معقولة.
- للدول أنظمتها السياسية والإدارية المختلفة والنشاطات التجارية عبر الحدود تتأثر بتلك الأنظمة السياسية والإدارية، فالمديرون الدوليون عليهم أن يعملوا ضمن أنظمة سياسية متعددة ويديروا الأخطار ضمن الإيديولوجيات السياسية المختلفة.
- اختلاف الثقافات في البلدان المختلفة فيجب على المديرين الدوليين أن يفهموا ويقدرُوا الاختلافات الثقافية بين الدول ليتمكنوا من التعامل بشكل فعال مع الآخرين، ولذلك فإن فهم الثقافات هي إحدى التحديات الأساسية للمديرين العالميين.

تاسعاً: لماذا ندرس إدارة الأعمال الدولية؟

- لأن الشركات الدولية تمثل جانباً هاماً ومؤثراً على المستوى العالمي.
- الشركة التي مجال النشاط الدولي سوف تواجه نشاط لم يسبق لها التعامل معه كالاستيراد والتصدير.
- يتطلب عملها الفعالية والكفاءة وأن يتفهم المديرين هذا الاختلاف الذي ينتج عن البيانات الخارجية التي تتعامل معها كالبيئة الاجتماعية والثقافية والاقتصادية والتقنية والسياسية...

عاشرًا: منهجية إدارة الأعمال الدولية

- يجب أن نلاحظ الشركة عند ممارسة أعمالها على النطاق الدولي أن:
 - هناك اختلاف وتباين في الوحدات والبيئات السياسية بين الدول لمعرفة مدى الاستقرار السياسي، مثل: نظم الحكم في الدولة - الوحدات السياسية - الأنظمة والتشريعات - التحزبات السياسية.
 - هناك اختلاف وتباين في الوحدات والبيئات الاجتماعية بين الدول لمعرفة مدى الاستقرار الاجتماعي والثقافي، مثل: العادات والتقاليد والأعراف

- والأديان والثقافات - اللغات - مهارات الاتصال.
- هناك اختلاف وتباين في الوحدات والبيئات المالية بين الدول, مثل: أسعار صرف العملات - أسعار الفائدة - السندات والأوراق المالية - الاقتراض.
 - هناك اختلاف وتباين في الوحدات والبيئات الاقتصادية بين الدول, مثل: حجم السوق - البطالة - التضخم - متوسط دخل الفرد - حالة العرض والطلب.

الفصل الثاني: الشركات المتعددة الجنسيات

أولاً: تعريف الشركات المتعددة الجنسيات

1. () : الشركة الدولية هي التي تتمتع بشخصية مستقلة وتمارس نشاطها بالاختيار في دولة أو أكثر, ويقصد بالشخصية المستقلة عدم خضوعها لرقابة أي حكومة من الحكومات الأم فيما يختص بممارسة أنشطتها المختلفة.

2. () : الشركة الدولية ش.م.ج المنظمة التي يزيد رقم أعمالها عن 100 مليون دولار والتي تملك تسهيلات أو فروع إنتاجية في ست دول أجنبية أو أكثر.

مقارنة التعريفين:

- يركز فرنون على عنصر **الحجم** (مقاساً برقم أعمالها)، بينما ستون يهتم أكثر بـ **بدرجة الحرية** في ممارسة الأنشطة والعمليات خارج حدود الدولة الأم.
- يشترط فرنون أن تمارس الشركة نشاطاً إنتاجياً في ست دول أو أكثر، بينما ستون يرى أن ممارسة الشركة لأي نشاط إنتاجي في دولة واحدة أو أكثر يضيف عليها صفة الدولية.

3. : يرى أنه لكي تصبح الشركة دولية يجب أن تصل نسبة مبيعاتها الخارجية أو عدد العاملين في الخارج أو حجم الاستثمار في الدول الأجنبية حوالي **25%** من إجمالي عدد العاملين أو من إجمالي حجم المبيعات أو من حجم الاستثمار الكلي.

4. الشركة عبر الوطنية - ترانس ناشيونال:

الشركة عبر الوطنية هي بالتقريب الشركة متعددة الجنسيات، غير أن هيئة الأمم المتحدة تفضل استخدام الاصطلاح الأول كبديل للثاني (للتقليل من الآثار النفسية السياسية للدول النامية من جراء استخدام اصطلاح متعددة الجنسيات).

ثانياً: أنماط الشركات متعددة الجنسيات

للشركات متعددة الجنسيات أربع أنماط رئيسية وهي:

- **1/** : في ظل هذا

النمط تكون الشركة وحيد الجنسية أي وطنية أساساً، ولكنها تمتلك فروعاً إنتاجية في بعض الدول أو الأسواق الأجنبية، ويتم اتخاذ جميع القرارات في المركز الرئيسي للشركة بالدولة الأم.

- **2/** : توجد درجة عالية من اللامركزية

في اتخاذ القرارات وحرية التصرف في كل فروع الشركة بالخارج كما أنه من المحتمل أن تقل درجة رقابة الشركة الأم على فروعها في الأسواق الأجنبية كما أن هذا النمط تتعدد فيه الجنسيات المالكة للشركة.

جدول رقم (1-2) : الفروق بين النمط المركزي والنمط اللامركزي

وجه المقارنة	النمط المركزي	النمط اللامركزي
جنسية الشركة	جنسية واحدة	أكثر من جنسية (متعدد الجنسيات)
الرقابة على الفروع	رقابة شديدة وصارمة	تقل درجة الرقابة على الفروع في الأسواق الأجنبية
حرية التصرف	محدودة ومقيدة	مطلقة، لا مركزية في اتخاذ القرار

الضعف في النمط اللامركزي:

- نقطة الضعف الرئيسية في هذا النمط في صعوبة الرقابة الشاملة على الفروع

سواء كانت رقابة على الانجاز أو الممارسة الإدارية في كل فرع.

13 : يتميز بالتكامل وبالانتشار الجغرافي في ممارسة الأنشطة والعمليات على مستوى العالم، كما تتميز الشركة بـكبر الحجم وتوفر الموارد المادية والبشرية والفنية، ويعاب على هذا النمط أن الانتشار الجغرافي الواسع يقلل من درجة الرقابة الشديدة على أنشطة الفروع.

الضعف في النمط الجغرافي:

• إن تأثر النمط الجغرافي بخصائص البيئة الثقافية في الدولة الأم (بصفة خاصة في المراحل الأولى من بداية النشاط) ومحاولة الالتزام بها أو فرضها في الدول المضيفة تعتبر إحدى جوانب الضعف الخاصة بهذا النمط.

14 : هذه الشركة يمتلكها أكثر من فرد من جنسيات مختلفة، ويظهر هذا النوع إذا تعددت جنسيات ملاكها على المستوى الدولي، أو نمو إحدى الشركات الوطنية عن طريق اندماجها بشركة دولية أخرى، فالشركة الوطنية بمستثمر وطني تندمج مع شركة أجنبية أخرى، تكون شركة متعددة الملكية.

قدم (فرنون وليفنجستون) تصنيفاً آخر يركز هذا التصنيف على ثلاثة محاور رئيسية هي: (1 / درجة التكامل، 2 / طبيعة النشاط، 3 / نوع التكنولوجيا المستخدمة).

✓ : أن الشركة تمتلك كل سلاسل الإمداد

والتمول السابقة أو التالية له، والمستوى التكنولوجي فيها مرتفع، ولكنها أكثر حساسية من الناحية السياسية في الدول المضيفة فهي تكره مثل هذا التكامل، حيث يكون المستوى التكنولوجي مرتفع وينحصر النشاط في الصناعات الاستخراجية والصناعية.

✓ : تشمل ش.م.ج المتكاملة أفقياً وفيها يكون

المستوى التكنولوجي مرتفعاً ولكنه أقل حساسية من الناحية السياسية بالمقارنة بالصناعات الاستراتيجية كالبتروكيمياويات، ومن أمثلة الصناعات التي تنتمي لهذه المجموعة صناعة المنظفات والمنتجات الغذائية، وهناك بعض أنواع التكنولوجيا تنتمي لهذه المجموعة يتم نقلها إلى الدول المضيفة قد تتصف بالتخلف أو انخفاض مستواها عن ذلك المستخدم في الدول المتقدمة (الدول الأم للشركات متعددة الجنسيات).

✓ متكاملة أفقياً: أي أنها لا تستطيع أن تمتلك لا الشركات التي تسبقها بالإنتاج ولا التي تليها بالإنتاج فتحاول أن تندمج مع الشركات في نفس المستوى.

✓ : تنطوي أساساً

على الشركات التي تقوم بنقل التكنولوجيا المتقدمة إلى الدول المضيفة

النامية عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، وتقوم هذه الشركات بإنشاء فروع إنتاجية لإنتاج إحدى السلع التي ينخفض مستوى الطلب عليها (لأسباب ترجع إلى التقادم التكنولوجي أو تشبع السوق المحلي أو ظهور سلعة بديلة لها في السوق الوطني) في إحدى الدول النامية، وهذا أسوأ أنواع الاستثمار الأجنبي.

- ثالثاً: مراحل تحول الشركة الدولية المحلية إلى شركة متعددة الجنسيات**
يرتبط نمو الشركة المحلية لكي تتحول إلى شركة دولية بعمليتين ذات علاقة هما:
- الانتشار الجغرافي لموارد الشركة.
 - التغييرات في الهيكل التنظيمي للشركة.

جدول رقم (2-2): مراحل وخصائص نمو الشركة المحلية وتحويلها لشركة متعددة الجنسيات

الأنواع (المراحل)	الهيكل التنظيمي	الخصائص
1/	التصدير من خلال قسم التسويق	يكون لدى الشركة حد أدنى من التنوع السلعي والسوقي، صادرات أوليه، لا يوجد جهد متخصص في هذا المجال.
2/	قسم التسويق كوحدة تنظيمية منفصلة	طلبات سلعية أجنبية مبكرة، مع وجود جهد متخصص في هذا المجال.
3/	قسم دولي	التركيز على التصدير، ودخول أسواق أجنبية باستخدام استراتيجيات بسيطة.
4/	هيكل سلعي متوسط	النمو من خلال التنوع
5/	تنظيم شبكي على درجة عالية من التعقيد	العولمة والعقلية.

الفصل الثالث: نظريات التجارة الخارجية

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

للتجارة الخارجية أهمية بالغة في اقتصاديات العالم أجمع ، إذ بواسطتها يتم

تبادل السلع والخدمات وحتى الأفكار بين أفراد المجتمعات مهما كانت المسافة بعيدة بينهم، إذ إن البلدان لا يمكنها بأي حال من الأحوال في الوقت الحاضر أن تعيش بمعزل عن الآخرين، لأن أية دولة إذا اختارت العزلة أو عدم الاتصال بالدول الأخرى فإنها ستعاني من مستوى معيشتها البدائي، لان التقسيم الجغرافي للدول جعلها تختلف من حيث الموارد والإمكانات الطبيعية ، هذا الاختلاف النسبي في موارد الإنتاج أدى إلى تخصصها في إنتاج سلع معينة وتوفير حاجياتها المتبقية عن طريق التجارة الخارجية .

وقد أثار موضوع تحديد أسباب قيام التجارة الخارجية اهتمام مجموعة مختلفة من المفكرين الاقتصاديين وقد كان عمل كل واحد منهم بمثابة تكملة لعمل الآخرين للوصول في النتيجة إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري وتحديد أساليب التجارة الخارجية، إذ انصب اهتمام هؤلاء المفكرين على محاولة وضع الإجابات المناسبة للتساؤلات الآتية :

○ ما هي العوامل التي تحدد تخصص دولة معينة في إنتاج وتصدير

نوع من السلع او الخدمات وتخصص الدولة الأخرى في إنتاج وتصدير نوع آخر من تلك السلع والخدمات ؟

○ هل يحقق هذا التخصص الدولي مكاسب للدول التي تتبادل السلع

والخدمات مع بعضها البعض أم يحقق لها خسائر ؟

○ ما هي المعدلات التبادلية بين الدول (أو بين السلع) التي تحقق هذه

المكاسب وهل هناك معدلات تبادل دولية تحقق منافع لدول ما وخسائر لدول أخرى ؟

○ هل تؤثر التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا على المتغيرات

الاقتصادية المحلية مثل توزيع الدخل وتنمية القطاعات الإنتاجية وغير ذلك ، وما هي هذه الآثار ؟

وقد ظهرت العديد من النظريات والمدارس التي حاولت الإجابة عن هذه الأسئلة في إطار نظري يتلاءم مع المرحلة التاريخية والأوضاع الاقتصادية السائدة إبان ظهور هذه النظريات وبرز الدعوات إلى تبنيها بدعم من السلطات السياسية في أحيان كثيرة ذلك لأنها تصب في مصلحة النظم السياسية آنذاك .

ثانياً: النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية

1.نظرية التجاربيين (الميركانتليين Mercantilism) :

بدأت الأفكار والكتابات التجارية (الميركانتيلية) في إعقاب اكتشاف الطريق المؤدي إلى الهند عبر رأس الرجاء الصالح في جنوب إفريقيا من قبل البرتغاليين على يد ماجلان عام 1488 وفاسكودي كاما وسيطرتهم على طرق التجارة مع آسيا ، وما تبعها من اكتشاف القارة الأمريكية من قبل الأسبان على يد كريستوفر كولومبس عام 1492، مما أدى إلى تراكم كميات كبيرة من المعادن الثمينة وبخاصة الذهب

والفضة التي نقلت من أميركا إلى أيدي الأسبان ، وكذلك تطور التجارة بين البرتغال والشرق الآسيوي قد أدى هو الآخر إلى تركيم كميات من الذهب والفضة والحريز والتوابل والعطور ، الأمر الذي خلق وجهة نظر لدى هؤلاء بان المعادن الثمينة والأشياء النفيسة الاخرى هي أصل الثروة ، لان امتلاكها من قبل أية دولة سيخلق لها حالة من القوة والنفوذ والقدرة ، وهذا ما سيمكنها من امتلاك أي شيء آخر ، كما إنهم اعتقدوا بان ما تربحه دولة ما من التجارة الخارجية سيكون على حساب الدولة الأخرى ، أي ان التجارة الخارجية تؤدي إلى ربح دولة وخسارة الدولة الأخرى حتما ، الأمر الذي دعا التجاريين إلى بناء دولة قومية قوية قادرة على حماية نفسها من خلال تكوين جيش وأسطول قويين يمولان من الذهب والفضة التي تجمعها الدولة وهو ما أطلق عليه بالدعوة إلى بناء الدولة القومية (القومية الاقتصادية Economic Nationalism) والتي مهد لها الوزير الايطالي الشهير (ميكافيللي Mekaffel) في كتابه (الأمير La Prince) ومقولته الشهيرة (الغاية تبرر الوسيلة) .

هذه الأفكار بدأت تنتشر بسرعة لدى الفلاسفة والمفكرين لدرجة أنها أقنعت السلطة السياسية الإقطاعية بها مما دعا إلى قيامهم ببناء الأساطيل التجارية القوية وتوفير الحماية اللازمة لها ، مع ضرورة منع الاستيراد من الخارج إلا للأشياء الضرورية جدا وفي نفس الوقت تشجيع الصادرات إلى أقصى درجة لان هذين الإجراءين كفيلان بتركيم الذهب والفضة والمحافظة عليهما . فإذا لم يكن للدولة مناجم تحوي الذهب والفضة فإن السبيل الوحيد للحصول عليها هو التجارة الدولية ، وهذا يستدعي أن تحقق الدولة فائضا في ميزانها التجاري ، أي أن تفوق صادراتها استيراداتها ويدفع الفرق بالمعدن النفيس ، ويلزم تحقيق فائض في الميزان التجاري أن تعمل الدولة بأساليبها المختلفة على بلوغ هذه النتيجة .

ولقد ميز التجاريين بين ثلاث فترات مرت بها النظرية هي :

الفترة الأولى : وهي الفترة التي تعرف بفترة -

- ويستدعي احتفاظ الدولة في تلك الفترة برصيد من المعدن النفيس وإخضاع عمليات إخراج المعدن النفيس للخارج لرقابة مباشرة وقد اشتهرت هذه السياسة لدى الأسبان أكثر من غيرهم .

الفترة الثانية : وهي الفترة التي تعرف بفترة -

- اكتفت الدولة نتيجة تجاربها بأن تفسر معاملاتها مع كل دولة على إنفراد ومن ثم لم تعد هناك حاجة إلى فرض رقابة مباشرة على كل عملية من عمليات إخراج المعدن النفيس إلى الخارج ، وعلى أن تكتفي الدولة بالرقابة غير المباشرة على مجموع معاملاتها مع كل دولة وقد اشتهرت هذه السياسة لدى الانكليز أكثر من غيرهم، إذ تم اعتمادهم على أساطيلهم التجارية الكبيرة والقوية في جلب المعادن الثمينة عن طريق التجارة والنقل البحري .

الفترة الثالثة : وهي الفترة التي تعرف بفترة -

- إذ إتضح للدولة أن مركزها النهائي يتوقف على مجموع صادراتها في نهاية العام ،

وعلى ذلك فليس من الضروري أن تكون معاملاتها مع كل دولة في صالحها فالعبرة في مجموع معاملاتها اذ تم اعتمادهم في جلب المعادن الثمينة على التصنيع الحرفي وتصدير البضائع المصنعة في (المانو فاككتورات) الحرفية التي دعا إلى فتحها وتنميتها والإشراف عليها (جوزيف كولبيرت Gilbert . J) وزير خزانة لويس الرابع عشر .

ولقد أقتضى منطق التجاريين ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية لذلك طالبوا بوجوب إخضاع التبادل الدولي لبعض القيود والتي تتمثل في الضرائب على الواردات وإعانة الصادرات ومنع استيراد بعض السلع وغير ذلك بقصد تحقيق فائض في الميزان التجاري . وقد كان من الوسائل التي اتبعتها التجاريون فرض قيود على تصدير المواد الغذائية كي ينخفض ثمنها وبالتالي تنخفض مستويات الأجور وهذا من شأنه خفض تكاليف الإنتاج في الصناعة وتشجيع الصادرات الصناعية .

2. نظرية الطبيعيين (الفيزيوقراط Physiocrats)

بقي مذهب التجاريين سائدا في الساحة الاقتصادية الأوروبية حتى ظهرت أفكار جديدة تنتمي إلى مدرسة أطلق عليها مدرسة الطبيعيين او الفيزيوقراط , وهي تعد أول مدرسة اقتصادية فكرية جديدة لها مؤسس هو الفرنسي (فرانسوا كيناي . F. Quesnay 1694 - 1774) وهو احد أطباء الملك الفرنسي لويس الخامس عشر وقد نشر افكار هذه المدرسة في كتابه الموسوم «الجدول الاقتصادي Economic Tale» عام 1758 ، وقد نادت افكار هذه المدرسة بحرية النشاط الاقتصادي (التجاري على وجه الخصوص) وفقا للقوانين الطبيعية التي تحكم النشاطات المختلفة بما فيها النشاط الاقتصادي الذي مثله كيناي بالدورة الدموية في جسم الكائن الحي التي تعمل بشكل تلقائي دون تدخل من صاحب الجسم . وقد استعار كيناي فكرة "الجدول الاقتصادي" من الدورة الدموية في جسم الإنسان , اذ ان المجتمع (اي مجتمع كان) ينقسم الى ثلاث طبقات هي طبقة المزارعين وهي الطبقة المنتجة الوحيدة , باعتبار ان النشاط الزراعي آنذاك هو النشاط الرئيسي السائد ليس في فرنسا فحسب وانما في جميع ارجاء المعمورة , اذ لم تولد الثورة الصناعية بعد , و طبقة ملاك الأراضي و اخيرا طبقة الصناع والحرفيين , وتسمى الطبقتين الأخيرتين بالطبقات العقيمة . وتمثل أهم أفكار هذه المدرسة في نقطتين أساسيتين , الأولى "وجود نسق طبيعي يقود المجتمعات الانسانية , فمن غير المفيد تحديدها بتشريعات بل تركها لذلك النسق الطبيعي" وهو بمثابة الولادة الأولى لفكرة (اليد الخفية Hidden Hand) التي تسيّر الحياة الاقتصادية وضرورة تنحي الدولة عن إدارة الاقتصاد , أما الثانية "إن الزراعة هي أصل النشاط الاقتصادي المنتج وهي مفضلة على الصناعة والتجارة , وان الأرض هي مصدر جميع الثروات , وان الفلاحين هم الطبقة المنتجة الوحيدة , اما الطبقات الأخرى فهي عقيمة " فإذا كانت قيمة الناتج الزراعي لسنة ما هي 5 ملايين دينار مثلا فان :

1- الطبقة المنتجة (المزارعون) ستحتفظ بمليوني دينار لإدامة معيشتها ولغرض الابذار والتسميد وما الى ذلك , وهذا المبلغ سيبقى بحوزتها دون ان يتداول

2- إما الثلاث ملايين الأخرى فان طبقة ملاك الأراضي سيحصلون منها على 2 مليون كبدل تاجيرهم الارض الى المزارعين

3- وتحصل طبقة الصناع والحرفيين على مليون دينار لقاء السلع والخدمات التي يبيعونها للمزارعين كالملابس والأثاث والعدد اللازمة للزراعة والمستلزمات المعيشية الأخرى .

4- إلا أن ملاك الأراضي (الطبقة العقيمة الأولى) سيخصصون مليوناً لشراء السلع الزراعية والمواد الغذائية من المزارعين (الطبقة المنتجة) وتخصص المليون الثاني لشراء السلع المصنوعة من الحرفيين والصناع (الطبقة العقيمة الثانية) .

5- وعليه فان الطبقة العقيمة الثانية (الصناع والحرفيين) وبعد ان يستلموا مليوني دينار سوف يقومون بإعادة هذه المبالغ إلى المزارعين مليون منهما لشراء المنتجات الزراعية اللازمة لصناعتهم كالأخشاب والقطن والصوف والجلود وغيرها , ومليون يخصص لشراء المواد الغذائية الزراعية التي يحتاجونها لمعيلتهم اليومية .

6- وعليه فان طبقة المزارعين سوف تستعيد الملايين الثلاث التي أعطتها للطبقتين العقيمتين , أي إن الدخل (القومي) سيعود بأكمله إلى الطبقة المنتجة الوحيدة .

وعلى ذلك فإن الطبيعيون توصلوا إلى أن قيود التصدير التي فرضها التجاريون على المواد الغذائية كانت مسؤولة عن زيادة العرض ومن ثم عن انخفاض أثمان الحاصلات الزراعية الى ما دون السعر الطبيعي الذي اسموه بـ (السعر العادل Just price) الذي يرضى به كل من المنتجين والمستهلكين , وهو ما اضر كثيرا بالإنتاج الزراعي خاصة في ذلك الحين .

وقد رفع الفزيوقراط شعاراً يقول (Faire - Laser)

(Passer - lassoer) من قبل احد مفكريهم وهو فنست دي

جورناي الأمر الذي دفع إلى ترك الأفراد والجماعات الى ممارسة الأنشطة الاقتصادية المتنوعة بحرية بعيدا عن القيود والعقبات , وقد بدأت للتو بوادى الثورة الصناعية , مما مهد الطريق إلى تبلور أفكار الاقتصاديين التقليديين أمثال هيوم وسميث وريكاردو وميل وغيرهم والذين هاجموا جميع أشكال الحماية والتدخل وفرض القيود على التجارة الخارجية .

ومن ابرز مفكري هذه المدرسة هم كل من :

- ريفيرا وقد حاول تطوير آراء كيناي باعتبارها توجهات جديدة في ادارة الدولة.
- تروزون وهو من تلامذة كيناي المخلصين وقد دافع بحماس عن الفكر الطبيعي.
- توجو يدعي عدم انتماءه للفيديوقراط رغم ان أفكاره تتناغم معهم.
- فرناندو جالياني الذي أضاف إلى الزراعة القطاعات الإنتاجية الأخرى في الأهمية.
- كراسان الذي يرى إن قيمة السلعة تتحدد من قبل الأفراد الذين يطلبونها.
- كوندريك الذي يرى ان قيمة الأشياء تتحدد بتقاطع منحني منفعتها للأفراد ومنحنى ندرتها

ثالثاً: النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية

لقد كان للفشل الذي منيت به الأفكار الميركانتيلية (Mercantilism) في الحفاظ على المستوى الاقتصادي والمعيشي المرتفع للدول التي اتبعت السياسة التجارية وعلى الأخص اسبانيا والبرتغال ، وظهور الأفكار الطبيعية التي تؤمن بتلقائية النشاط الاقتصادي ووجود الأيدي الخفية الكفيلة بإعادة التوازن إلى النظام الاقتصادي بسبب انسجام المصلحة الفردية مع المصلحة العامة ، أضف إلى ذلك ظهور بدايات الثورة الصناعية الكبرى وما رافقها من الحاجة الماسة الى تدفق السلع والخدمات من وإلى البلدان الصناعية بما فيها المواد الأولية والأيدي العاملة والبحث عن الأسواق الملائمة لتصريف الفائض الإنتاجي دون قيود أو عوائق ، فقد نادى الكلاسيك ودافعوا بشدة عن الحرية الاقتصادية وكانت حرية التجارة امتداداً طبيعياً لمبدأ الحرية الاقتصادية وحسب رأيهم فإن الانسجام بين مصلحة الفرد ومصلحة الجماعة أمر واضح، وإزاء هذا الوضع بدأت آراء وأفكار جديدة تظهر للسطح لتفسير التجارة الخارجية ، ومنها :

1. نظرية التوازن التلقائي: "دافيد هيوم" Spontaneity Balance

وتتلخص نظرية (دافيد هيوم David Hume) في أن المعدن النفيس يتوزع على البلاد الداخلة في علاقات تجارية دون الحاجة إلى تدخل من قبل الدولة فإذا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس على القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي، فإن أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في البلاد الأخرى مما يؤدي إلى انخفاض صادراتها وارتفاع في استيراداتها ومن ثم انسياب هذا المعدن النفيس الى الخارج ، وبالعكس ، فإذا كان لديها من المعدن النفيس كمية اقل من حاجة حجم نشاطها الاقتصادي فإن أسعار السلع في هذا البلد تنخفض بالنسبة لأسعار السلع في الدول الأخرى مما يؤدي إلى زيادة صادراتها ونقص وارداتها وفي النهاية يتحقق الفائض في الميزان التجاري مما يؤدي إلى تدفق الذهب إلى الدولة من العالم الخارجي .

وهكذا استطاع هيوم عن طريق دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس في بلد ما ومستويات الأسعار فيه، والعلاقة بين مستوى الأسعار فيه ومستوى الأسعار في العالم الخارجي إلى عدم جدوى القيود التي تفرض على التجارة الدولية. وتعد نظرية هيوم مقدمة لظهور أشهر النظريات النقدية وهي (النظرية الكمية للنقود) والتي تنص على إن هنالك علاقة طردية تربط بين كمية النقود في التداول في بلد ما وبين المستوى العام للأسعار في ذلك البلد ، والتي تدعو إلى عدم الفائدة من تركيب الكميات الكبيرة من الذهب والفضة داخل البلد لان ذلك سرعان ما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار ومن ثم خروج هذه الكميات من المعدن الثمين إلى خارج البلد.

2. نظرية الميزة المطلقة " آدم سميث " The Absolute Advantages

نشر (آدم سميث Adam smith) أفكاره في التجارة الدولية في كتاب أصدره عام 1776م تحت اسم " ثروة الأمم Wealth of Nations " وهي جزء من النظرية الكلاسيكية . ومضمون النظرية ينص على أن المزايا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة نفسه فإنها تتحقق كذلك نتيجة لتقسيم العمل على النطاق الدولي (قام آدم سميث بقياس المزايا التي يحققها تقسيم العمل بين الأفراد داخل الصناعة الواحدة في معمل للدبابيس) . أي ان الدولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتوقع أن يزداد إنتاجها فيها ، بتكاليف اقل أو بكفاءة أعلى أو بالاثنتين معاً وذلك لوفرة المواد الأولية او العمالة المدربة او الرخيصة او الآلات او الظروف المناخية المواتية...الخ.

والأساس الذي اعتمد عليه آدم سميث في توسيع نطاق تطبيق آرائه لتحسين العمل لتشمل المجال الدولي (اتساع نطاق السوق) هو التبادل ، فالسوق يتسع بدرجة أكبر إذا ما تمكنت السلع من إيجاد أسواق لها خارج نطاق البلد ، لان ذلك سيؤدي إلى توجيه النشاط الاقتصادي نحو إنتاج السلع التي تنتج بتكاليف أقل من تكلفة إنتاجها في الخارج واستيراد السلع الأجنبية التي يمكن إنتاجها بالخارج بتكاليف أقل من تكاليف إنتاجها في الداخل ، فتقسيم العمل في المجال الدولي طبقاً لما جاء في كتاب آدم سميث يوجب على الدولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تكون لديها ميزة مطلقة في إنتاجها ، وكما في الجدول الآتي :

جدول افتراضى رقم (3-1) يمثل التكاليف المطلقة في العراق وسوريا

سوريا	العراق		
40	60	كغم- إنتاج ساعة العمل	التمر
60	30	كغم- إنتاج ساعة العمل	القمح

من الجدول أعلاه نجد ان ساعة العمل الواحدة تنتج (60 كغم) من التمر في العراق بينما تنتج (40 كغم) منه في سوريا ، وبالمقابل فان ساعة العمل

هذه تنتج (30 كغم) من القمح في العراق و (60 كغم) منه في سوريا، وعليه فان للعراق فاعلية وميزة مطلقة في إنتاج التمر على سوريا (60 كغم من التمر في العراق اكثر من 40 كغم منه في سوريا) ، بينما لسوريا فاعلية وميزة مطلقة على العراق في إنتاج القمح (60 كغم من القمح اكثر من 30 كغم منه في العراق) ، وبوجود التجارة بين البلدين فان على العراق ان يتخصص في إنتاج التمور لأنه يتمتع بميزة مطلقة في إنتاجه وتتخصص سوريا في انتاج القمح لأنها تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجه هي الأخرى .

فقبل قيام التجارة بين البلدين فقد كان العراق ينتج (90 كغم) من التمر والقمح في ساعتين ، بينما تنتج سوريا (100 كغم) من التمر والقمح في ساعتين أيضا ، وان مجموع ما ينتجه البلدان من كلا السلعتين هو (190 كغم) في أربع ساعات .

أما بعد قيام التجارة بينهما وتخصص كل منهما بإنتاج السلعة التي يمتلك في إنتاجها ميزة مطلقة فسيكون العراق قادرا على إنتاج (120 كغم) من التمر بدلا من (90كغم) من كلا السلعتين في ساعتين ، وسيكون بمقدور سوريا ان تنتج (120 كغم) من القمح بدلا من (100كغم) من كلا السلعتين في الساعتين أيضا ، وسيكون بمقدور البلدين أن ينتجا (240 كغم) من كلا السلعتين بدلا من (190 كغم) في أربع ساعات أي بزيادة مقدارها (50 كغم) من السلعتين قبل التخصص . ويرى آدم سميث ان التبادل التجاري بين البلدين سيعود بالنفع والمكاسب عليهما معا ، ومن الجدول أعلاه نجد إن معدل التبادل المحلي في العراق يساوي (6كغم) من التمر مقابل (3كغم) من القمح ، وفي سوريا فان معدل التبادل المحلي فيها يساوي (6كغم) من القمح مقابل (2كغم) من التمر، فإذا اتفق البلدان على أن يكون معدل التبادل بينهما هو (6كغم) من التمر مقابل (6كغم) من القمح فان العراق سيحقق مكسبا قدره (30 كغم) من القمح وتحقق سوريا مكسبا قدره (20كغم من التمر) .

على أن هذه النتائج قد بنيت على أساس اعتقاد آدم سميث بان نفقات إنتاج السلع محسوبة بكمية العمل المبذولة في إنتاجها ، وان عنصر الإنتاج الوحيد الذي يؤخذ بنظر الاعتبار في حساب التكاليف الإنتاجية هو عنصر العمل ، إلا إن هذا الأساس الذي بنى سميث نظريته عليه لا يمثل إلا حالات قليلة من التجارة الخارجية وخاصة بين الدول المتقدمة من جهة وبين الدول النامية من جهة أخرى ولا تصلح لتفسير التجارة بين الدول المتقدمة ذاتها بسبب تقارب إنتاجية العمل فيها وتنوع الأعمال فيها ، وهذا ما دفع (ديفيد ريكاردو) الى صياغة نظرية بديلة للتجارة الخارجية مبنية على أساس الفوارق في التكاليف النسبية بين البلدان بدلا من التكاليف المطلقة أي ان نظرية التكاليف المطلقة هي حالة خاصة من حالات التكلفة النسبية ، لذا اطلق على هذه النظرية اسم نظرية (المزايا او التكاليف النسبية) .

وقد وجهت انتقادات لأفكار آدم سميث وأخذ على مبادئه أنها تنادي بأن تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتفوق في إنتاجها ، ولكن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة فهل عليها ان تتوقف عن الإنتاج وتكتفي بالاستيراد ؟ ، فهناك عدد من الدول لا تتمتع بأي تفوق وهذا يكون عرضة لمشكلات اقتصادية لأن سلع الدولة المتفوقة ستغزو أسواقها في وقت لن تستطيع فيه تصدير أية سلعة لكي تمول الاستيراد .

وعلى الرغم من أن هذه الملاحظة قد أثرت فيما بعد بحيث لم يستطع سميث نفسه أن يرد عليها ، مما حدا بريكاردو إلى الإدلاء بنظريته التي سنأتي عليها ، وعلى كل حال فإن هذا الانتقاد لم ينتقص كثيرا من قدر نظرية سميث لأن الحكم على أية نظرية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الظروف التي كانت سائدة وقت المناداة بها ، فحرية التجارة كانت في صالح بريطانيا في ذلك الوقت (بداية انطلاق الثورة الصناعية) وكانت صناعة بريطانيا قوية ولم يكن يخشى عليها من منافسة الدول الأخرى .

ثالثا : نظرية الميزة النسبية " ديفيد ريكاردو " The Comparative Advantages

أورد (ديفيد ريكاردو David Ricardo) نظريته في التجارة الدولية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي Principle of Politic Economic" عام 1817م ويعالج هذا الكتاب أساسا موضوع القيمة والتوزيع والربح ، ويتناول موضوع التجارة الدولية في الباب السابع منه ضمن واحدٍ من أهم القوانين الاقتصادية حتى وقتنا الحاضر وهو (قانون النفقات او المزايا النسبية The Comparative Advantages Law) ، وقد استعرض ريكاردو ما ذهب إليه آدم سميث من أن التجارة الخارجية بين دولتين ستعود بالفائدة عليهما وأن التخصص وتقسيم العمل الدولي لا يتوقف على نظرية الميزة المطلقة للدول وإنما على مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين معا ، إحداهما بالنسبة للأخرى، وقد اعتمدت نظرية ريكاردو على عدة فرضيات من بينها :

1. وجود دولتين ، وسلعتين في التبادل التجاري .
2. عوامل الإنتاج تنتقل بحرية كاملة داخل الدولة مع عدم إمكانية انتقالها خارج حدود الدولة .
3. سيادة سوق المنافسة التامة ، سواء في البيع أو الشراء .
4. انعدام نفقات النقل والتأمين والتعريفات الجمركية وغيرها من النفقات .
5. استخدام نظرية القيمة في العمل ، أي إن قياس قيمة أية سلعة تتم بكمية العمل المصروف في إنتاجها .
6. توجد تقنية واحدة لصناعة السلعة داخل الدولة ، ولكنها تختلف من دولة لأخرى .

7. التوظيف الكامل لعوامل الإنتاج .

ولتوضيح النظرية نستعين بالمثل الأتي الذي أورده ريكاردو في نظريته والذي يصور إنتاج كل من انكلترا والبرتغال لسلعتين هما النبيذ والقماش وكما يأتي :

جدول رقم (3-2) : تكاليف انتاج وحدة النبيذ ووحدة القماش بعدد العمال في السنة

الدولة	النبيذ	القماش
البرتغال	80	90
انكلترا	120	100

نلاحظ من الجدول أعلاه إن ريكاردو افترض (لأغراض التبسيط في التحليل) وجود بلدين في التجارة الدولية ، وان كل منهما يسخر جميع موارده الاقتصادية في إنتاج سلعتين فقط (لأغراض التبسيط كذلك) ، وكما في الجدول ، أي إن وحدة النبيذ تحتاج الى عمل 80 عاملا في السنة في البرتغال و120 عاملا في انكلترا ، في حين إن وحدة القماش تحتاج الى عمل 90 عاملا في السنة في البرتغال و100 عاملا في انكلترا .

ومنه يتضح أن البرتغال تمتلك ميزة مطلقة على انكلترا في إنتاج كلا السلعتين ، لان إنتاج وحدة من كلا السلعتين في البرتغال يكلف عددا من العمال اقل منه في انكلترا ، أي ان العمل في البرتغال أكثر كفاءة من العمل في انكلترا ، ولكن من الممكن ان تحقق البرتغال مكاسب اكبر فيما لو تخصصت بإنتاج النبيذ (لأنها تمتلك ميزة نسبية في إنتاجه) وتركت إنتاج القماش الى انكلترا (لأنها تمتلك ميزة نسبية في إنتاجه أيضا) ، وقامت بتصدير النبيذ الفائض عن حاجتها واستوردت من انكلترا حاجتها من القماش الانكليزي . وهذا يعود الى أن البرتغال ، وان كانت تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين إلا إن لها تفوق نسبي في إنتاج النبيذ أكثر من القماش لان التكاليف النسبية لإنتاج وحدة النبيذ فيها تساوي ($90 / 80 = 0,9$) أي ان تكاليف إنتاج وحدة النبيذ تعادل تكاليف إنتاج (0,9) وحدة من القماش . اما في انكلترا فان التكاليف النسبية لإنتاج النبيذ فيها تساوي ($120 / 100 = 1,2$) وهذا يعني ان تكاليف إنتاج وحدة واحدة من النبيذ في انكلترا تساوي تكاليف (1,2) وحدة من القماش، وبالمقارنة نجد ان التكلفة النسبية لوحدة النبيذ المنتجة في البرتغال اقل من مثلتها في انكلترا ، لأن ($0,9 < 1,2$) ومن ثم فان من مصلحة البرتغال ان تخصص في إنتاج

النبيذ وتصديره الى انكلترا ، وتستورد منها الأقمشة التي تنتجها انكلترا بتكلفة اقل .

وبإجراء عمليات حسابية بسيطة نجد ان التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية هي $(0,83 = 100/120)$ ، اما التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية فهي $(1,12 = 90/80)$ ، أي ان التكاليف النسبية للأقمشة الانكليزية اقل من التكاليف النسبية للأقمشة البرتغالية $(0,83 > 1,12)$ ، وبعد التخصص وقيام التجارة بين البلدين فان كلا منهما سيحقق مكسبا ، فإذا صدرت البرتغال وحدة من النبيذ تكلفها عمل 80 عاملا في السنة واستوردت مقابلها وحدة من القماش كانت ستكلفها عمل 90 عاملا في السنة فإنها تحقق مكسبا قدره عمل 10 عمال في السنة ، وبالمقابل فان انكلترا إذا ما صدرت وحدة قماش تكلفها عمل 100 عاملا في السنة واستوردت محلها وحدة نبيذ كانت ستكلفها عمل 120 عاملا في السنة فإنها ستحقق مكسبا يعادل عمل 20 عاملا في السنة الواحدة .

ملاحظة مهمة : من خلال مقارنة المكاسب التي تحققها كلا الدولتين ، نجد ان المكاسب التي حققتها الدولة ذات التكاليف المطلقة الأقل (البرتغال) هي اقل من مكاسب الدولة ذات التكاليف المطلقة الأعلى (انكلترا) ، وكأن النظرية توحى الى ان مكاسب الدول الأقل تطورا ونموا (الدول النامية) من المشاركة في التجارة الدولية هي اكبر من مكاسب الدول المتقدمة والمتطورة اقتصاديا ، وهو طبعا مخالف للواقع .

ولكن ينبغي الالتفات الى نقطتين جوهريتين قامت عليهما فرضية تحقيق المكاسب من التجارة بين الدولتين : **الأولى** افتراض ريكاردو ان التبادل التجاري بين البلدين يتم على أساس وحدة من الأقمشة تتم مبادلتها مع وحدة من النبيذ ، **والثانية** هي ان السلعة التي يتمتع البلد بميزة نسبية في إنتاجها هي نفس السلعة التي لا يتمتع البلد الآخر بميزة نسبية في إنتاجها .

الانتقادات الموجهة للنظرية

على الرغم من بقاء هذه النظرية كأساس لتفسير التجارة الخارجية بين الدول لمدة طويلة ، الا إن الانتقادات بدأت توجه إليها منذ بداية الحرب العالمية الأولى ، وخاصة من قبل او هن وفرانك غراهم ، وفي ما يأتي أهم هذه الانتقادات :

1. المغالاة في التبسيط : ان افتراض وجود دولتين في التبادل الدولي

وسلعتين قابلتين للتبادل قد ابعد النظرية كثيرا عن الواقع الذي تتبادل فيه مئات الدول لملايين السلع ، كما تتعرض فيه الأذواق والإمكانيات الى التبدل والتغير المستمرين واللذين يؤثران على مكانة الدول التجارية فالدولة التي تكون متميزة بتجارتها اليوم قد تفقد

هذه الميزة في الغد لتحل محلها دولة أخرى وهكذا ، وقد يمكن حل هذا الإشكال بافتراض ان العالم ينقسم الى الدولة المعنية بالتحليل وبين بقية دول العالم ، اما السلع فيمكن كذلك تقسيمها الى السلع التي تتميز بإنتاجها دولة التحليل من جهة والسلع التي تتميز بإنتاجها العالم من جهة ثانية ، اما حالة تبدل الأذواق او الإمكانيات فإنها ربما تؤدي الى تبديل مواقع الدول المصدرة في تسلسلها في التجارة الدولية .

2. **افتراض انعدام نفقات النقل والتأمين وغيرها :** وهو أمر لا يمكن تصوره ، بل إن هذه النفقات أحيانا تقترب من قيمة السلعة نفسها او ربما تتفوق عليها ، ففي حالة كون هذه النفقات عالية فقد تنتفي معها الميزة النسبية التي تمتلكها الدولة في إنتاج السلعة ، مما يؤدي الى توقف البلدان الأخرى من الاستيراد منها بسبب ارتفاع تكاليف النقل وبالتالي توقف التجارة الخارجية بينهما . فإذا كانت الدولة المصدرة بعيدة عن أسواق استهلاك السلعة او كانت السلعة من النوع الذي يحتاج الى ظروف خاصة في النقل كالنفط الخام او السلع سريعة التلف او ما شابه ذلك ، فان تكاليف النقل قد تلغي الميزة النسبية للدولة المنتجة .

3. **افتراض الاستغلال الكامل للموارد الاقتصادية :** أي إن الاقتصاد القومي في حالة توازن ، الا ان هذا الافتراض غير واقعي ، إذ ان (كينز Keynes) قد اثبت ان حالة التوازن يمكن ان تحدث دون حالة الاستخدام الكامل ، أي من الممكن حدوث حالة توازن في الوقت الذي تكون فيه موارد اقتصادية معطلة ، الأمر الذي سوف يدفع الدولة المنتجة الى استخدام هذه الموارد المعطلة والتي غالبا ما تكون ذات كفاءة إنتاجية اقل وبالتالي انخفاض في مستوى الميزة النسبية التي كانت تمتلكها الدولة .

4. **افتراض ثبات نفقات الإنتاج للوحدة الواحدة بغض النظر عن حجم الإنتاج :** إلا إن الواقع يشير الى إن المشاريع الإنتاجية تخضع بعد حد معين من الإنتاج الى قانون تزايد النفقات (او قانون تناقص الغلة) ، ويقصد بهذا الحد المعين هو عندما تتساوى الكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ، اذ عند زيادة الإنتاج عن هذا الحد فان التكلفة الحدية تبدأ بالارتفاع في حين يبدأ الإيراد الحدي بالانخفاض مما

يخلق فجوة بينهما تمثل خسارة للمنتج تدفعه للحد من زيادة الإنتاج .

5. افتراض حرية التجارة الخارجية وسيادة حالة المنافسة التامة بين

الدول : وهو أمر مخالف للواقع إذ إن معظم الدول تقوم بفرض قيود على حركة صادراتها واستيراداتها كل حسب ظروفها الاقتصادية والموردية وطاقات الإنتاج السلعي لديها ، أما افتراض سيادة حالة المنافسة التامة في الأسواق الدولية فهو مخالف للحقائق الدولية الآتية :

- 1- ان معظم السلع الخاضعة للاستيراد والتصدير هي سلع متميزة وليست متجانسة .
- 2- وجود القيود التجارية التي تفرضها الدول في معظم الحالات.
- 3- يسود الاحتكار او المنافسة الاحتكارية معظم النشاطات الاقتصادية في العالم.

6. افتراض المقايضة بالسلع : غير إن واقع الحال يشير الى أن الاقتصاد

الحديث قد فارق التجارة بالمقايضة واستبدل بها استخدام النقود بأشكالها المختلفة وعلى نطاق واسع كوسيط للتبادل ، كما ان التبادل الدولي يتم بالنقود الدولية ذات الأسعار المختلفة والمتغيرة للصرف والتي تجعل عملية التبادل خاضعة الى قوانين العرض والطلب الدوليين والأسعار الدولية للسلعة وأسعار الصرف الأجنبي وليس الى المقايضة المجردة .

الاختبار التجريبي لنظرية التكاليف النسبية لـ ماك دول McDougall

يعد اختبار (ماك دول) أول اختبار تجريبي لنظرية التكاليف النسبية لريكاردو ، وقد اجري هذا الاختبار عام 1951 وذلك باستخدام البيانات الإحصائية لعام 1937 لعدد من المصانع الانكليزية و الأميركية التي تصدّر منتجاتها الى الخارج ، وبما ان الأجور المدفوعة للعامل الانكليزي تعادل نصف مثيلتها المدفوعة للعامل الأميركي ، وان بعض المصانع الأميركية تكون إنتاجية العامل الأميركي فيها أكثر من ضعف إنتاجية العامل الانكليزي لذلك فقد أشار ما كدول الى ان تكاليف الإنتاج الأميركي في هذه المصانع اقل منها في انكلترا، وعليه فان الولايات المتحدة تتمتع في هذه المصانع بميزة نسبية اكبر من انكلترا ، لذلك فهي تستطيع ان تعرض هذه السلع بأسعار اقل من أسعار انكلترا ، اما المصانع الأخرى فان إنتاجية العامل الانكليزي فيها اكبر من نصف إنتاجية العامل الأميركي مع بقاء الأجور الانكليزية تساوي نصف الأجور الأميركية فان لهذه المصانع ميزة نسبية مما يجعلها تستطيع عرض منتجاتها في الأسواق العالمية بأسعار تقل عن أسعار السلع الأميركية المماثلة لها . وقد

استبعد ما كدول المبادلات التجارية بين الولايات المتحدة وانكلترا بسبب الرسوم الجمركية المفروضة من قبل كل من الطرفين على الطرف الآخر والتي غالباً ما تكون متفاوتة بشكل كبير من مصنع لآخر وكذلك لأنها قليلة ولا تشكل سوى 5% من تجارتهما الخارجية ، وفي مقابل ذلك فان كلا الدولتين تجابهان نفس الرسوم الجمركية في الأسواق العالمية .

وقد تبين من خلال الاختبار ان هنالك علاقة طردية واضحة بين إنتاجية العامل في مصانع الدولة وبين صادراتها من تلك المصانع ، اذ تبين ان هذه العلاقة موجودة في مصانع الولايات المتحدة وانكلترا وان 20 مصنعاً من أصل 25 مصنعاً شملها الاختبار كانت الميزة النسبية فيها لمصانع أميركا ، وان صادرات هذه المصانع الأميركية الى العالم الخارجي كانت تفوق مثيلاتها الانكليزية ، وقد نال هذا الاختبار دعماً تجريبياً قام به عدد من الباحثين الاقتصاديين البارزين منهم بيلا بلاسا باستخدام بيانات عام 1950، و ستيرن باستخدام بيانات عام 1959 م ، وقد توصلنا الى نتائج مقارنة لنتائج ماك دول .

3. نظرية تكلفة الفرصة البديلة "هابرلر" Opportunity Cost Theory

تمكن هابرلر عام 1936 من حل الإشكال المحيط بنظرية ريكاردو وتخليصها من القيد الذي فرض عليها نتيجة نظرية القيمة في العمل واستبدالها بنظرية تكلفة الفرصة البديلة ، التي تنص على ان "

"

ولتوضيح فكرة تكلفة الفرصة البديلة نستعين بالجدول الآتي الذي يصور كافة التوافقات لإمكانية الإنتاج لكل من العراق وسوريا من سلعتي التمور والقمح عند ما توظف كل دولة منهما جميع إمكانياتها (مواردها الاقتصادية) وفي ظل التكنولوجيا المتاحة لكل منهما وكما يأتي :

جدول افتراضي رقم (3-3): إمكانيات الإنتاج لسلعتي التمور والقمح في

كل من سوريا والعراق

العراق / الانتاج بالآف الاطنان بالسنة		سوريا / الانتاج بالآف الاطنان بالسنة	
تمور	قمح	تمور	قمح
200	00	00	120
150	20	10	90
100	40	20	60
50	60	30	30
00	80	40	00

ومن الجدول نجد ان سوريا تستطيع إنتاج 120 ألف طن من القمح سنويا وبدون أية كمية من التمور إذا وجهت جميع إمكاناتها لذلك ، او إنتاج 40 ألف طن تمور وبدون أية كمية من القمح ، او اختيار اية تشكيلة من السلعتين الواردة في الجدول ، اما العراق فيإمكانه إما إنتاج 200 ألف طن تمور وبدون قمح او 80 ألف طن قمح وبدون تمور او اية تشكيلة منهما كما في الجدول . كما نلاحظ ايضا ان تكلفة إنتاج وحدة التمور في سوريا تساوي $120 / 40 = 3$ وحدة قمح ، بمعنى ان سوريا اذا أرادت إنتاج وحدة إضافية من التمور فعليها ان تضحي بإنتاج ثلاث وحدات من القمح ، وبمعنى أدق فان الموارد المخصصة لإنتاج وحدة واحدة من التمور في سوريا تكفي لإنتاج ثلاث وحدات قمح . وبالعكس فان تكلفة إنتاج وحدة القمح فيها تساوي $120 / 40 = 0,33$ وحدة تمور ، أي ان إنتاج وحدة قمح إضافية فما عليها سوى التضحية بثلاث وحدة من التمور فقط .

إما العراق فان تكلفة إنتاج وحدة القمح لديه تعادل $200 / 80 = 2,5$ وحدة من التمور ، وعليه فإذا أراد إنتاج وحدة إضافية من القمح فيجب ان يضحي بوحديتين ونصف الوحدة من التمور ، أما إنتاج وحدة إضافية من التمور فلا يضحي الا بأربعة أعشار الوحدة من القمح ($200 / 80 = 0,4$).

وعليه يكون تخصص العراق بإنتاج التمور وتخصص سوريا بإنتاج القمح وقيام التبادل التجاري بينهما مربحا إذا استطاع العراق مبادلة وحدة واحدة من التمور مقابل أي كمية تزيد عن أربعة أعشار الوحدة من القمح او مبادلة وحدة واحد من القمح بأقل من 2,5 وحدة من التمور، بينما تربح سوريا إذا استطاعت مبادلة وحدة واحدة من القمح باي كمية تزيد عن 0,33 وحدة من التمور أو مبادلة وحدة واحدة من التمور باقل من ثلاث وحدات من القمح وهكذا (لماذا) .

ويؤخذ على هذه النظرية افتراضها ان تكلفة الفرصة البديلة ثابتة ، أي ان عوامل إنتاج السلعة الأولى هي بديل كامل لعوامل إنتاج السلعة الثانية ، كذلك افتراضها ان نسب عوامل الإنتاج لكلا السلعتين (نسبة العمل الى رأس المال او نسبة رأس المال الى العمل) متشابهة في كلا الدولتين ، بينما نجد ان الواقع العملي يختلف عن ذلك أي ان عوامل إنتاج السلعتين ليست بديلا كاملا كما ان نسب عوامل الإنتاج ليست متشابهة في الدولتين .

خامسا : نظرية القيم الدولية "جون ستيوارت ميل " International Values Theory

إن النظريات السابقة قد أكدت على جانب العرض فقط واهملت جانب الطلب في تفسير قيام التجارة الدولية ، غير إن الأسعار تتحدد نتيجة تفاعل قوى العرض مع الطلب وبعد ذلك تتحدد الكميات المعروضة والكميات المطلوبة في التجارة الدولية أي الاستيرادات (جانب الطلب) والصادرات (جانب العرض) ، ولكن السؤال المهم هو كيف تتحدد كمية الصادرات وكمية الاستيرادات ؟ ، أي ما هي النسبة التي تجمع بينهما في عملية التبادل الدولي ؟، وبمعنى أدق ما هي معدلات

التبادل الدولي التي تتم وفقها التجارة الدولية لتكون مربحة لكلا الدولتين المتعاملتين بالتجارة ؟ .

ولان ريكاردو قد عجز عن الإجابة على هذه التساؤلات فقد جاء المفكر والاقتصادي الانكليزي J.S Mill ليجيب عليها في كتابه (أسس الاقتصاد السياسي عام 1848) ضمن نظرية جديدة عرفت بـ (نظرية القيم الدولية) وقد أوضح فيها بان نسب التبادل الدولي انما تتحدد بقانون الطلب المتبادل Reciprocal Demand ، أي إن طلب أية دولة على سلعة ما يمثل عرض الدولة الثانية من السلعة نفسها ، وفي ذات الوقت فان طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى هو بمثابة عرض الدولة الأولى من تلك السلعة ، أي إن هنالك طلب متبادل بين الدولتين وان نسب التبادل بين هاتين الدولتين ستتحدد عند تقاطع الطلب المتبادل لهاتين الدولتين ، وان نقطة التقاطع هذه ستقع بين الحدين الأدنى والأعلى لنسب التبادل بين السلع داخليا . ففي مثالنا السابق (نظرية تكلفة الفرصة البديلة) فليس من مصلحة العراق مبادلة وحدة القمح بأكثر من 2,5 وحدة تمور لماذا؟ ، كما ليس من مصلحة سوريا مبادلة وحدة التمور بأكثر من ثلاث وحدات قمح . لماذا ؟ يمكن القول هنا بان هذه الارقام يمكن تحويلها الى تكاليف بدلا من عدد الوحدات فمثلا يمكن القول بان ليس من مصلحة العراق شراء وحدة القمح بأكثر من سعر وحدتين ونصف من التمر الذي يصدره للخارج ، كما انه ليس من مصلحة سوريا شراء وحدة التمر بأكثر من سعر ثلاث وحدات من قمحها المصدر . فلو كانت تكلفة وحدة التمر العراقي المصدر لسوريا 60 وحدة نقدية وتكلفة وحدة القمح السوري المصدر للعراق 50 وحدة نقدية فان التجارة بينهما مربحة إذا تمت ضمن هذين الحدين ، ولكنها تكون خاسرة لإحدى الدولتين إذا تمت بغير هذه النسب .

وقد قام مارشال وبالتعاون مع ايجويرث Marshal & Edgeworth برسم منحنيات الطلب المتبادل ، أو كما أطلق عليها بمنحنيات عرض المبادلة Offer Curves أو منحنيات الطلب الدولية International Demand Curves وهذه المنحنيات إنما تعبر عن الكميات التي ترغب الدولة بمبادلتها (الصادرات) مع دولة أخرى مقابل الكميات التي ترغب الدولة الأولى بالحصول عليها (الاستيرادات) ، لذلك فان معدل التبادل الدولي Term of Trade بين الدولتين سيتحدد في نقطة التقاطع بين الكمية التي تطلبها الدولة من السلعة المستوردة مع الكمية التي تعرضها من السلعة المصدرة (نقطة التوازن Balance Point) . وتكون معدلات التبادل الدولية متوازنة عندما تكون أسعار الصادرات و الاستيرادات محصورة بين هذين الحدين ، إلا إن الحال سوف يتغير عند تغير أسعار الصادرات أو الاستيرادات بحيث تتغير معها معدلات التبادل الدولية ، فتكون مرة لصالح الدولة المصدرة ومرة في غير صالحها ، وكذلك الحال بالنسبة للدولة المستوردة .

وقبل التعرف على أنواع معدلات التبادل الدولي لابد من التمييز بينها وبين مفهوميين مقاربين لها ولكنهما مختلفين عنها وهما :

○ معدل تغطية الاستيرادات Imports Coverage Rate

وهو النسبة المئوية من الاستيرادات التي يمكن تغطيتها عن طريق الصادرات أو من مجموع الأرصدة الجارية من السلع والخدمات والتحويلات الجارية ، أي كم هي نسبة الاستيرادات التي تدفع قيمتها من الصادرات وكم هي نسبتها التي تدفع عن طريق التحويلات الجارية أو تدفق رؤوس الأموال أو من الاحتياطات النقدية إذ يمكن القول بان معدل تغطية استيرادات العراق لعام 2010 كانت بنسبة 55% من صادرات النفط و12% من الصادرات الأخرى و17% من تدفقات رأس المال وإرباح الاستثمار و 16% من الأرصدة الجارية .

○ الطاقة الاستيرادية Energy of Importations

ويقصد بها حجم الاستيرادات التي تستطيع الدولة ان تحصل عليها عن طريق صادراتها (أو دخلها الجاري) ويعبر عنها بالأرقام القياسية ، فإذا كان الرقم القياسي لا سعار الاستيرادات هو (Pm) والرقم القياسي لأسعار الصادرات هو (Px) والرقم القياسي للمكميات المصدرة هو (Qx) فان الرقم القياسي للطاقة الاستيرادية سيكون:

$$EI = \frac{Px}{Pm} * Qx$$

وبما ان عدد أنواع السلع والخدمات المتبادلة بين الدول كثيرة ومتنوعة من جهة ، ومتغيرة من وقت لآخر من جهة أخرى، فقد اقترح (موريس بي M.Bye) النوعين الرئيسيين من معدلات التبادل الدولية للتمييز بين معدلات التبادل الثابتة والمتغيرة وكما يأتي:

○ معدلات التبادل الموضوعية : وهي تعبر عن النسب الكمية بين المنتجات

أو عوامل الإنتاج لأنها تصف وضعاً معيناً في فترة زمنية معينة .

○ معدلات التبادل التطورية : وهي تفسر الى أي حد ستزداد أو تنخفض قدرة

الدولة في الحصول على منتجات مستوردة مقابل منتجاتها المصدرة .

المفاهيم المختلفة لمعدلات التبادل ومدلولاتها الإحصائية

اولا : معدلات التبادل الموضوعية (المطلقة) : وتنقسم الى نوعين
أ - معدلات التبادل التجارية (الموضوعية) **The Locale Commercial Rates**

إذا افترضنا وجود دولتين هما (1) و (2) تنتج كل منهما سلعة واحدة هما (f) و (h) على التوالي فإن النسبة بين الكميات المتبادلة :

$$\frac{Qh2}{Qf1} * 100 \text{ او } * 100 \frac{Qf1}{Qh2}$$

تسمى معدلات التبادل التجارية ، إذا كانت عملية التبادل تجري بين الدولتين بالمقايضة (Barter) ، أما إذا تم استخدام النقود في تسعير السلع المتبادلة فإن معدلات التبادل الأنفة ستكون :

$$\frac{Pf1}{Ph2} * 100 \text{ او } * 100 \frac{Ph2}{Pf1}$$

ب - معدلات التبادل الحقيقية (الموضوعية) **The Locale Actual Rates**

وتنقسم الى نوعين هما البسيط والمزدوج وكما يلي :

1 - معدل التبادل الحقيقي (الموضعي) البسيط **The Simple Actual Rate:**

وهو يعبر عن الكميات الطبيعية من السلع المستوردة التي يتم مبادلها مقابل وحدة واحدة من السلع المصدرة معبرا عنها بتكلفة عوامل الإنتاج " QX

$$\frac{A}{20} \text{ X } B$$

2 - معدل التبادل الحقيقي (الموضعي) المزدوج **The Double Locale Actual Rate:**

وهو يعبر عن العلاقة بين كميات عوامل الإنتاج اللازمة في الدولتين لإنتاج كميات من السلع والخدمات تكون قيمتها متساوية في التبادل الدولي ، فإذا كانت الكمية التي أنتجتها الدولة A مثلا من السلعة X هي QX وهذه تتطلب 10 ساعات عمل ، ونفس الكمية التي تنتجها الدولة B من نفس السلعة تتطلب 20 ساعة عمل ، عندئذ يمكن القول ان (ساعتين من عمل الدولة B يتم مبادلتها مع ساعة واحدة من عمل الدولة A) .

غير ان هذا المعدل لا يمكن الاعتماد عليه لعدد من الاعتبارات هي :

- ان العمل ليس هو العنصر الإنتاجي الوحيد
- ان عدد السلع التي يتم مبادلتها بين الدول كثير جدا
- ان حاجة السلع المختلفة الى ساعات العمل ليست متشابهة او متطابقة

- عدم وجود دراسات عملية خاصة بمعادلة كميات العمل بالنسبة للسلع المختلفة وللدول المختلفة تسمح بتحديد القيم المطلقة لهذه المعدلات إحصائياً

ثانياً : معدلات التبادل التطورية (النسبية) : وتنقسم الى نوعين : 1- معدلات التبادل التجارية (التطورية) **The Evolution Commercial Rate**

- وتنقسم بدورها الى نوعين هما الصافي والإجمالي وكما يلي :
1- **معدل التبادل التجاري الصافي The Net Evolution Commercial Rate** وهو عبارة عن نسبة الرقم القياسي لأسعار الصادرات الى الرقم القياسي لأسعار الاستيرادات مضروباً بـ 100% ، اي :

$$\text{معدل التبادل التجاري الصافي} = \frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الاستيرادات}} \times 100$$

- مع ملاحظة أن كلا الرقمين إي (الرقم القياسي لأسعار الصادرات والرقم القياسي لأسعار الاستيرادات) يمكن وضعه في البسط مع تغير الدلالة .
ومن الجدير بالذكر أن أسعار الصادرات وأسعار الاستيرادات تشمل مجموعة كبيرة من السلع غير المتجانسة ، لذلك يجب وضع ترجيح (أوزان ترجيحية) لهذه الأسعار بواسطة الكميات المصدرة والمستوردة ، أي اعطاء كل سعر للصادرات او الاستيرادات اهمية نسبية او وزناً ترجيحياً هو عبارة عن الكميات المصدرة او الكميات المستوردة .

- وهناك عدة اشكال للترجيح بالكميات هي :
○ الترجيح بكميات سنة الاساس (الاسبير *Laspear*) في الصيغة الاتية :

$$Las = \frac{\sum P1 * Q0}{\sum P0 * Q0} * 100$$

- الترجيح بكميات سنة المقارنة (باش *Bash*) في الصيغة الاتية :

$$Bash = \frac{\sum P1 * Q1}{\sum P0 * Q1} * 100$$

- الترجيح بكلاً من الكميتين (فيشر *Fisher*) ويسمى بالرقم القياسي الامثل :

$$Fisher = \sqrt{\frac{\sum P1 * Q0}{\sum P0 * Q0} * \frac{\sum P1 * Q1}{\sum P0 * Q1}} * 100$$

OR

$$Fisher = \sqrt{Las * Bash}$$

وهناك صيغ اخرى من الترجيح هي :

▪ مارشال - ايدجويرث (Marshall & Edgwerth) ترجح الأسعار بالوسط الحسابي للكميات .

▪ والش (Walsh) ترجح الأسعار بالوسط الهندسي للكميات .

2 - معدل التبادل الاجمالي The Total Evolution Commercial Rates

وهو عبارة عن نسبة الرقم القياسي لحجم الصادرات الى الرقم القياسي لحجم الاستيرادات مضروبا بـ 100% اي :

معدل التبادل الاجمالي =

100 *

وهذين الرقمين (الصافي والاجمالي) لهما دلالات نسبية ، فاذا كانت القيمة - لكل منهما - اكبر من واحد صحيح فمعنى ذلك ان هنالك تدهورا في شروط التجارة بين الدولتين (وهذا التدهور يكون لصالح الدولة المصدرة وفي غير صالح الدولة المستوردة) ، لان ذلك معناه ان الدولة تعطي للخارج قيمة اكبر (او كمية اكبر) من الصادرات لتحصل مقابلها على قيمة اقل (او كمية اقل) من الاستيرادات ، ويحدث العكس اذا كانت القيمة اقل من الواحد الصحيح .

ب - معدلات التبادل الحقيقية (التطورية) The Evolution Actual Rates

وتنقسم هذه الى نوعين هما البسيط والمزدوج وكما يلي :

1. معدل التبادل الحقيقي التطوري البسيط : The Simple

Evolution Actual Rates وهو عبارة عن رقم قياسي يأخذ بالاعتبار التغير في انتاجية عوامل الانتاج للصناعات التصديرية فقط ، ويأخذ الصيغة الاتية :

$$\frac{Px}{Pm * lx} =$$

حيث ان : Px : تمثل اسعار الصادرات

Pm : اسعار الاستيرادات

Lx : كمية العمل الداخلة في انتاج وحدة الصادرات

فاذا افترضنا ان أسعار الصادرات قد انخفضت بنسبة 10% في حين بقيت أسعار الاستيرادات دون تغيير ولكن انتاجية العمل في الصناعات التصديرية قد ارتفعت

مما أدى الى انخفاض كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من الصناعة التصديرية بنسبة 20% ، فان معدل التبادل التطوري الحقيقي البسيط سيكون :

$$1.13 = \frac{.9}{1 * 0.8} = \text{الرقم القياسي التطوري الحقيقي البسيط}$$

وهذا يعني ان الدولة قد حصلت على ارباح حقيقية من تجارتها الخارجية ، لان الانخفاض النسبي في أسعار صادراتها قد عوضه بل وزاد عليه الارتفاع الحقيقي في انتاجية العمل في الصناعة التصديرية لتلك الدولة .

2. معدل التبادل الحقيقي التطوري المزدوج The Double

Evolution Actual Rates وهو عبارة عن رقم قياسي يأخذ بالاعتبار التغيير في انتاجية عوامل الانتاج للصناعات المصدرة والمستوردة على حد سواء ، ويأخذ الصيغة الآتية :

$$\text{الرقم القياسي التطوري الحقيقي المزدوج} = \frac{Px}{Pm} \frac{Lm}{Lx}$$

حيث ان : Px : تمثل اسعار الصادرات

Pm : اسعار الاستيرادات

Lx : كمية العمل الداخلة في انتاج وحدة الصادرات

Lm : كمية العمل الداخلة في انتاج وحدة الاستيرادات

فاذا افترضنا - على سبيل المثال - ان قيام التجارة بين الدولة (أ) و الدولة (ب) قد أدى الى زيادة انتاجية العمل في صناعات التصدير في كلا الدولتين مما ترتب عليه انخفاض كمية العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من انتاج الدولة (أ) بمقدار 10% وفي الدولة (ب) بمقدار 22% فان ارتفاع اسعار الصادرات للدولة (أ) بمقدار 15% وثبات اسعار صادرات الدولة (ب) سوف لن يؤدي ذلك الى تغيير العلاقة بين الدولتين لان معدل التبادل الحقيقي المزدوج بينهما سيكون :

$$\text{رقم ق. ت. ح. م.} = \frac{Px}{Pm} \frac{Lm}{Lx} = \frac{0.78}{0.9} * \frac{1.15}{1} = 1 \text{ تقريبا}$$

اما اذا افترضنا عدم ارتفاع انتاجية العمل في صناعات التصدير في الدولة (أ) في حين ارتفعت اسعار صادراتها بنسبة 15% وفي نفس الوقت ارتفعت انتاجية صناعات التصدير للدولة (ب) بنسبة 22% على نحو ما سلف وبقيت اسعار صادراتها ثابتة ، عندئذ سيكون ذلك في غير صالح الدولة (أ) رغم ارتفاع اسعار صادراتها ، لان :

$$\text{رقم ق. ت. ح. م.} = \frac{Px}{Pm} \frac{Lm}{Lx} = \frac{0.78}{1} * \frac{1.15}{1} = 0.9 \text{ تقريبا}$$

وخلاصة ما تقدم ، فان معدلات التبادل الحقيقية يمكن حسابها من الناحية النظرية ، كما صاغها (جاكوب فاينر Jacob Vainer) ، ولكن يبدو انه من الصعب

حساب بعض العناصر المكونة لها ، ولذلك فقد اقترح عدد من الكتاب الاخذ بما يسمى معدل تبادل الدخل ، وهو عبارة عن :

معدل تبادل الدخل = معدل التبادل الصافي * الرقم القياسي لكمية الصادرات

وهو يمثل قدرة الدولة على الاستيراد ومن هنا فانه يحظى بأهمية خاصة لدى الدول النامية اكثر من الدول الصناعية .

رابعاً: النظريات الحديثة للتجارة الخارجية

لقد عرفت النظريات التجارة الخارجية تطورا هاما ابتداء من عقد الستينات من هذا القرن، قصد محاولة حل لغز ليونتييف الذي فجر التناقض بين منطق تحليل نظرية نسب عوامل الإنتاج المبسط في إطار تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية من جهة، وبين حقائق الواقع الإقتصادي العالمي الذي عرفه العالم منذ الحرب العالمية الثانية إلى يومنا هذا، وقد تمت هذه المحاولات من خلال الوقوف عند طبيعة الاتجاهات الحديثة، ومن خلال إعادة صياغة نموذج هكشر وأولين. حيث كان هناك اتجاهان في هذا السياق:

- **الاتجاه الأول:** ويتعلق بمجموعة والنظريات التي تسعى إلى حل لغز ليونتييف من خلال تطوير نموذج هكشر- أولين، والنظريات الكلاسيكية التي تفسر ظواهر التجارة الخارجية من جانب العرض، وتتفق مع هذا النموذج في تفسير نمط وشروط التجارة الخارجية، من خلال اعتبار أن العرض متغيرا اقتصاديا مستقلا وأن الطلب متغيرا اقتصاديا تابعا، وتتمثل مهمة هذه النظريات الجديدة في تطوير نموذج هكشر- أولين، من خلال إسقاط العديد من الفروض غير الواقعية التي يعتمد عليها هذا النموذج، والآخذ بفروض أكثر انسجاما مع حقائق الواقع الإقتصادي العالمي الراهن، ويتضمن الإتجاه الأول هذا نظرية المناهج التكنولوجية في التجارة الخارجية التي تتكون من مجموعة من النظريات ويتعلق الأمر: بنظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة وبنظرية اقتصاديات الحجم باعتبارهما إعادة للنظر في صياغة نموذج هكشر- أولين ثم النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية.

- **الإتجاه الثاني:** ويسعى إلى هدم نموذج هكشر- أولين، ومعه كافة النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية، التي حاولت تفسير قيام التجارة الخارجية انطلاقا من جانب العرض، واتخذ من التشكيك في سلامة الفروض الأساسية التي يقوم عليها الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية منهاجا لها ويشمل هذا الإتجاه الدراسات التطبيقية التي تمت حول هيكل الحماية التجارية في أي اقتصاد وطني، لإظهار مدى التحيز للصناعات الوطنية، سواء منها كثيفة العمل، أو كثيفة رأس المال، والتي من نتيجتها، صار تفسير لغز ليونتييف على أساس تحيز هيكل الحماية التجارية

الأمريكية لصالح الصناعات كثيفة العمل، على حساب الصناعات كثيفة رأس المال، الأمر الذي جعل هيكل الصادرات الأمريكية كثيفة العمل في حين أن هيكل وارداتها كثيفة رأس المال، نتيجة لغياب حرية التجارة الخارجية، وبالتالي هدم أحد الفرضيات الأساسية (حرية التجارة الخارجية) للنظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية.

1- إعادة النظر في صياغة نموذج هكشر- أولين

1-1- نظرية نسب عوامل الإنتاج الجديدة

وتعرف بنظرية رأس المال البشري، وتسقط هذه النظرية الفرض الكلاسيكي الخاص بتجانس العمل، وتحل محله فرض انقسام هذا العنصر إلى مجموعات غير متجانسة من حيث المهارة، حيث تفرق بين العمل الماهر أو الرأسمال البشري وتجعله عنصراً مستقلاً عن العمل غير الماهر، وتعتبره عنصراً إنتاجياً آخر مستقلاً بحد ذاته. وبذلك فإن هذه النظرية تقترح نموذجاً للتحليل يتكون من ثلاث عناصر إنتاجية هي: **العمل الماهر، العمل غير الماهر ورأس المال المادي**. حيث تعتبر العنصر الأول نوعاً من الإستثمارات يجب إضافتها إلى عنصر رأس المال، ولذلك سمي برأس المال البشري أو الإنساني، لاحتياجه إلى استثمارات متنوعة في مجالات التعليم والتدريب وغيرها

وبذلك أمكن حل لغز ليونتيف، من خلال تمييز الولايات المتحدة الأمريكية بصادرات صناعية كثيفة العمل يرجع إلى ما تحظى به هذه الدولة من وفرة نسبية في رأس المال البشري، فإذا جمعنا كلا من الصادرات كثيفة رأس المال المادي، والصادرات كثيفة رأس المال البشري للولايات المتحدة الأمريكية لوجدنا في نهاية الأمر أن صادراتها كثيفة رأس المال. وهو ما يتفق مع جوهر النموذج الأساسي لهكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج.

1-2- نموذج اقتصاديات الحجم: نعتي باقتصاديات الحجم وفورات

الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير. وهناك وفورات داخلية، ووفورات خارجية.

1- الوفورات الداخلية: وهي التركيز على الزيادة في العوامل الداخلية لرفع الإنتاج في المشروع للإستفادة من مزايا الإنتاج الكبير وذلك من خلال.

- **الوفورات الفنية:** وهي الزيادة في العوامل الفنية للإنتاج، ويتم تحقيقها من خلال الرفع في الطاقة الإنتاجية عن طريق الزيادة في توظيف عوامل الإنتاج، خاصة منها العمل ورأس المال وزيادة كفاءتها عن طريق تقسيم العمل، والأخذ بأحدث المبتكرات التكنولوجية. كما يتحقق هذا النوع من الوفورات من خلال التقليل من المخلفات والمنتجات الثانوية، وإمكانية الإستفادة من الفضلات، وهو ما تعجز عنه المشروعات الصغيرة، وإمكانية إجراء البحوث والتطوير.
- **الوفورات الإدارية:** وتتمثل في الزيادة في العوامل الإدارية للمشروع وذلك بأخذ الشكلىين:

- إما بزيادة حجم الوحدة الإنتاجية.

- وإما يجمع عدد من الوحدات الإنتاجية تحت إدارة واحدة بحيث لا يترتب عليه زيادة مماثلة في تكاليف الإدارة، وهو ما يعزى إليه أحيانا اندماج بعض الشركات المستقلة، ولكنها شركات صغيرة أو متوسط وما تشهده الآن من شركات كبيرة. فالمشروع الكبير له القدرة على تجنيد أفضل المهارات والخبرات الفنية والإدارية والتنظيمية لخدمته، مما يزيد في الكفاءة الإنتاجية للمشروع والتقليل في الإنفاق.

- **الوفورات التجارية:** وتتمثل في الزيادة من المقومات التجارية للمشروع من خلال الرفع من الكفاءة في شراء المواد الخام، وبيع المنتجات النهائية، والتخفيض في تكاليف النقل والدعاية والإعلان، واستغلال سمعته لترويج أنواع أخرى من المنتجات.

- **الوفورات المالية:** وتكون من خلال إمكانية الرفع من المقومات المالية للمشروع، بسهولة الحصول على الإئتمان، سواء بإصدار السندات وبيعها في الأسواق المالية، أو بزيادة رؤوس أموال المشروعات عند طريق الإكتتاب فيه، وإما بالإقتراض مباشرة من المؤسسات الإئتمانية المختلفة مثل البنوك.

2- الوفورات الخارجية:

وهي التركيز على زيادة توفر العوامل الخارجية التي تؤدي إلى الرفع من إنتاجية المشروع، ويأتي ذلك من خلال:

- **التركز:** بتوظيف بعض الصناعات في إحدى المناطق المناسبة، فإن هذا سيؤدي إلى تحسين وتنمية المواصلات، واجتذاب العمال المهرة المدربين مما يزيد في

الكفاءة الإنتاجية للمشروع، وظهور أسواق للمواد الخام قريبة، والذي له دور في تقليل تكاليف النقل.

- **اشتراك المشروعات المترابطة في القيام بالأبحاث العلمية والفنية، وفي القيام بما يلزم من التجارب وتبادل المعلومات، وهو ما يؤدي إلى الرفع من الكفاءة الإنتاجية، وكذلك إيجاد طرق جديدة للإنتاج مما يساعد على خفض تكاليف الإنتاج.**

- **استخدام نموذج اقتصاديات الحجم في تفسير التجارة الخارجية: تشكل نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية، تطويراً لنموذج هكشر- أولين لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة. وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة يعتبر شرطاً ضرورياً لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات).** وترى هذه النظرية أن الدول الصناعية الصغيرة الحجم تتجه إلى الحصول على مزايا نسبية مكتسبة، مصدرها اقتصاديات الحجم في السلع نصف المصنعة أو الوسيطة لعدم قدرتها في التأثير على أذواق وتفضيلات المستهلكين في الدول الأخرى.

على العكس من ذلك فإن الدول الصناعية الكبيرة الحجم تحصل على مزايا نسبية مكتسبة مصدرها اقتصاديات الحجم في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية بسبب قدرتها على التأثير على أذواق المستهلكين في الدول الأخرى. وعليه يمكن القول بأن نظرية اقتصاديات الحجم تسعى إلى تفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة ذات السوق الداخلي الكبير مثل الولايات المتحدة وألمانيا الموحدة، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا في إنتاج السلع التامة الصنع أو السلع الإستهلاكية، في حين أن الدول الصناعية ذات السوق الداخلية الصغير مثل بلجيكا، هولندا، لكسمبورج، اليونان، الدول الإسكندنافية في إنتاج السلع نصف المصنعة أو السلع الوسيطة.

و يشترط أن يكون الإنتاج مرتبطاً بالطلب وبالتالي يكون الإنتاج أكثر فعالية كلما كان الطلب كبيراً، وأن الإنتاج الداخلي متأثراً أساساً بالطلب الداخلي؛ وعليه تقوم الدولة بتصدير السلع التي لديها سوق واسعة، وهذا راجع إلى الإنتاج الكبير الحجم

من أجل تمكين الشركات المحلية من تحقيق وفورات حجم و تخفيض كلفتها ومن ثم أسعارها والتي تسمح لها من الحصول على أسواق أجنبية

2- النظرية التكنولوجية الجديدة في التجارة الخارجية

تستخدم هذه النظرية لتفسير هيكل التجارة الخارجية بين الدول، في ذلك النوع من المنتجات الذي يعتبر نتيجة مباشرة للتغيرات التكنولوجية، وهي تغيرات تأخذ إما شكل اختراع أو شكل تجديد أولاً، فأما الإختراع: فيأخذ شكلين هما:

- إما إيجاد سلعة أو منتج جديد لم يكن معروفاً من قبل.
 - أو التوصل إلى طريقة جديدة لإنتاج سلعة موجودة من قبل بمدخلات أقل.
- أما التجديد: فيأخذ شكل تحسين نوعية ومواصفات المنتج القائم، بحيث يكون أكثر قبولا للمستهلك من الناحية الإقتصادية.

فإذن يترتب على حدوث الإختراع أو التجديد أو كلاهما، اكتساب الدول صاحبة الإختراع أو التجديد لميزة نسبية في إنتاج إحدى السلع الموجهة أساساً للسوق الداخلية، ثم بعد ذلك قيام الدولة المخترعة بتصدير هذه السلع إلى الأسواق الخارجية لتمتعها بمزايا نسبية ذات طبيعة احتكارية لفترة زمنية محددة تعرف بإسم الفجوة التكنولوجية. وهي نظرية تقوم بتفسير هيكل (نمط) التجارة الخارجية في السلع كثيفة التكنولوجيا السائدة منذ الستينات إلى غاية التسعينات، وحتى إلى يومنا هذا.

1-2- فرضيات النظرية التكنولوجية

- أن تدفق المعلومات حول التجارة الدولية عبر الحدود السياسية يخضع للعديد من القيود التي تعيق حركة انسيابها بين الدول. وبالتالي فهي ليست حرة كما تفترضه النظريات الكلاسيكية،
- فرض عدم تماثل دوال الإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة بين الدول، وذلك لاختلاف استخدام الطرق الفنية للإنتاج بالنسبة للسلعة الواحدة في الدول المختلفة،
- التحليل السليم أصبح يأخذ أسباب أخرى لتباين المزايا النسبية بين الدول، حيث يوجد نوعان من المزايا النسبية وهي:
 - المزايا النسبية الطبيعية: وهي تلك التي اقتصر عليها نظرية هكشر- أولين في تحليلها، وأوضحت الاختلافات فيها إلى تباين نسب عناصر الإنتاج.

• المزايا النسبية المكتسبة: وهي تلك التي ركزت النظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على تحليلها والبحث عن أسبابها واختلافها، ومن العوامل التي تحدث اختلافا في المزايا النسبية المكتسبة ما يلي:

✓ رأس المال البشري، ويتمثل في الوفرة النسبية للخبراء، والمهندسين، والعلماء، والباحثين والعمال المتخصصين، ويطلق عليها اسم " الهياكل الإنسانية الرئيسية".

✓ مزايا اقتصاديات الحجم المرتبطة بوفورات الإنتاج الكبير، وتوفر الأسواق اللازمة لتصريف سلع دورة المنتج، وتسمى بـ " المزايا النسبية الديناميكية، للتمييز بينها وبين المزايا النسبية الستاتيكية التي يركز عليها تحليل هكشر - أولين، والتي يطلق عليها اسم " المزايا الطبيعية".

✓ التفوق التكنولوجي لإحدى الدول، الذي يمكنها من الحصول على مزايا نسبية احتكارية مؤقتة تتعلق بطول الفجوة التكنولوجية.

- فرض القدرة الجزئية لعناصر الإنتاج على التنقل، دوليا، فالنظرية التكنولوجية في التجارة الخارجية على غرار نظرية رأس المال البشري، تسلم بقدرة رأس المال المادي على التنقل بين الدول، في شكل تجهيزات إنتاجية ومعدات وآلات وذلك من خلال الإستثمارات الأجنبية المباشرة

- فرض خضوع حركة التجارة الخارجية للعديد من القيود التجارية (الجمركية وغير الجمركية) فضلا عن الأخذ بعين الإعتبار لنفقات النقل في تحديد أسعار السلع والخدمات

2-2- نظرية دورة حياة المنتج:

تحدث هذه النظرية في الدول الأكثر تقدما وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا، حيث تتوفر على المقومات الأساسية للإختراع المتمثلة في توفرها على الطلب الداخلي أو المعرفة التكنولوجية التي تبرر استحداث المنتج الجديد. فانطلاقا من اختراع هذا المنتج الجديد، فإن الوضع التوازني الأول للإقتصاد الوطني فيها سيختل، ويأخذ مسارا جديدا، حيث تنشأ فجوة تكنولوجية بين هذه الدول الصناعية الأكثر تقدما، والدول الصناعية الأقل تقدما مثل: فرنسا، إنجلترا، إيطاليا، إسبانيا، اليونان وغيرها من الدول الأوروبية الأخرى.

وخلال هذه الفجوة التكنولوجية، يزداد نضج المنتج الجديد، وتصير الأساليب التكنولوجية المستخدمة أكثر استقرارا. أما في نهاية الفجوة التكنولوجية، فتبدأ الأساليب التكنولوجية في الإتساع والإنتشار، وتصبح متاحة في الأسواق الدولية،

وعندها يتشكل وضعا توازنيا جديدا، وتنتقل فيه عملية الإنتاج إلى الدول الآخذة في النمو لتمتعها بميزة نسبية في إنتاجها.

فالمسار الذي تتخذه دورة حياة المنتج عبر مراحلها الثلاثة يمكن أن يوضع من خلال الرسم البياني التالي:

1-4-2- مرحلة المنتج الجديد: تتميز المرحلة الأولى من دورة حياة

المنتج، بأن نشاط البحث والتطوير يحتل مكانة بالغة الأهمية في إخراج المنتج الجديد إلى الوجود. وعليه فإن الإستثمار في هذا النشاط يتوقف على توفر عدد من الشروط الأساسية التي تحكم قرارات المستثمرين الخواص في مجال البحث والتطوير، والتي يمكن إيجازها كما يلي:

- **وجود سوق داخلي** قادر على استيعاب المنتجات الجديدة حتى يمكن الإستمرار في استخدام الوسائل والطرق الفنية الجديدة في عملية الإنتاج، ومن ثم الحصول على عائد مجزي يبرر تلك الإستثمارات الكبيرة.
- **ضرورة توفر قدرة تكنولوجية**، سواء منها البشرية (علماء، خبراء، عمال متخصصين... إلخ) أو المادية (آلات، معدات متطورة... إلخ) من شأنها تسمح بإنتاج منتجات جديدة، أو تحسين جودة منتجات قائمة.
- **وجود قدرة تنافسية** لدى المشروعات الإنتاجية صاحبة الإختراع، لمواجهة المنافسين، سواء تعلق الأمر بالمنافسة على مستوى الأسواق الداخلية أو الأسواق الدولية.
- **توفر عنصر رأس المال البشري**، الذي يتشكل من العلماء، الخبراء، والفنيين، والعمال المتخصصين في الدول الصناعية المتقدمة، والذي يعتبر ركنا أساسيا في نموذج دورة حياة المنتج التي تقوم على أساس الإختراعات والتجديدات الحديثة
- **الوفرة النسبية لعنصر رأس المال المادي** في الدول الصناعية المتقدمة، التي تعتبر من الشروط الأساسية لقيام الدول بالإستثمار في مجال البحث والتطوير بصورة منتظمة ومستمرة

وعليه فإذا ظهر منتج جديد إلى حيز الوجود نتيجة الإنفاق الإستثماري الكبير من قبل المشروعات الإنتاجية في مجال البحث والتطوير، فإن الإنتاج يقتصر في البداية على عدد محدود من المنتجين، (وعلى عدد محدود من الدول كذلك)، وذلك لإمكانية اختيار الأسلوب الأفضل للإنتاج والتسويق، وباعتبارها مرحلة تجربة، فإن المعروض من المنتج الجديد سيكون في حدود ضيقة، وبكميات قليلة في كل من الأسواق الوطنية والدولية، وذلك قصد معرفة حجم الطلب عليها، واختبار أذواق

المستهلكين. أما موطن الشركات الإنتاجية فيكون الدول الصناعية الأكثر تطوراً وهي الولايات المتحدة الأمريكية، وحيثا اليابان وألمانيا.

وعليه فإنه بتحديد العوامل التي تؤدي إلى توطين صناعات دورة المنتج في الدول الصناعية الأكثر تقدماً (الولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، ألمانيا)، دون غيرها من الدول الصناعية الأقل تقدماً (باقي دول أوروبا الغربية)، أو الدول المصنعة حديثاً في جنوب شرق آسيا يكون نموذج دورة المنتج قد أجاب عن السؤال الذي عجز عن نموذج الفجوة التكنولوجية على الإجابة عليه.

2-4-2- مرحلة المنتج الناضج:

تعرف مرحلة نضج سلع دورة المنتج خصائص عديدة منها:

أولاً: خصائص مرحلة المنتج الناضج:

- توقف العديد من المنتجات عن الظهور في الأسواق سواء لعدم توافقها مع رغبات المستثمرين أو لعدم مواكبتها لأذواق المستهلكين.
- استتباب الأساليب والوسائل الفنية للإنتاج، بعدما كانت متغيرة في مرحلة المنتج الجديد.
- رغبة المستهلكين في الوصول إلى مستويات أفضل من الجودة.
- زيادة درجة نمطية الإنتاج تؤدي إلى انخفاض المخاطر المصاحبة لعمليات الإنتاج والتسويق.
- التحول من الإستخدام المكثف لعناصر الإنتاج ذات تكنولوجيا عالية إلى استخدام عناصر إنتاج ذات تكنولوجيا نمطية.
- سيادة المرونة السعرية للطلب، نظراً لوجود منتجات شبيهة منافسة، في حالة ارتفاع سعر المنتج الناضج.
- سيادة ظاهرة الإنتاج الكبير، التي تنشأ عنه مزايا اقتصاديات الحجم التي تلعب دوراً هاماً في تخفيض نفقات الإنتاج، ومن ثم زيادة الطلب على المنتجات الناضجة.

الفصل الرابع: نظريات الأستثمار الأجنبي المباشر

إن الجدوى من الاستثمارات الأجنبية تعتبر محورياً هاماً ، و فيما يلي نعرض بعض وجهات النظر في هذا الخصوص .
أولاً: النظرة الكلاسيكية للاستثمار الأجنبي المباشر

يفترض الكلاسيك أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنطوي على الكثير من المنافع ، غير أن هذه المنافع تعود في معظمها على الشركات متعددة الجنسيات .

و الاستثمارات الأجنبية من وجهة نظرهم هي بمثابة مباراة من طرف واحد حيث أن الفائز بنتيجتها الشركات متعددة الجنسيات وليست الدول المضيفة . وتستند وجهة نظر الكلاسيك في هذا الشأن إلى عدد من المبررات يمكن تلخيصها فيما يلي :

1. صغر حجم رؤوس الأموال الأجنبية المتدفقة إلى الدول المضيفة بدرجة لا تبرز فتح الباب لهذا النوع من الاستثمارات .

2. تميل الشركات متعددة الجنسيات إلى تحويل أكبر قدر ممكن من الأرباح المتولدة من عملياتها إلى الدولة الأم بدلا من إعادة استثمارها في الدول المضيفة .

3. قيام الشركات متعددة الجنسيات بنقل التكنولوجيا التي لا تتواءم مستوياتها مع متطلبات التنمية الاقتصادية و الاجتماعية و الثقافية بالدول المضيفة .

4. إن ما تنتجه الشركات متعددة الجنسيات قد يؤدي إلى خلق أنماط جديدة للاستهلاك في الدول المضيفة لا تتلاءم ومتطلبات التنمية الشاملة في هذه الدول .

5. قد يترتب على وجود الشركات متعددة الجنسيات اتساع الفجوة بين أفراد المجتمع في ما يختص بهيكل توزيع الدخل ، و ذلك من خلال ما تقدمه من أجور مرتفعة للعاملين فيها بالمقارنة بنظائرها من الشركات الوطنية و يترتب على هذا خلق الطبقة الاجتماعية .

6. إن وجود الشركات الأجنبية قد يؤثر بصورة مباشرة على سيادة الدولة المضيفة واستقلالها من خلال :

- اعتماد التقدم التكنولوجي ففي الدول المضيفة على دولة أجنبية .
- خلق التبعية الاقتصادية أو الاعتماد على الدولة الأم للشركات الأجنبية .
- قد تمارس الشركات متعددة الجنسيات الكثير من الضغوط على الأحزاب السياسية في الدول المضيفة و هذا ما يخلق التبعية السياسية .

ثانياً: النظريات الحديثة للاستثمار الأجنبي المباشر

تقوم هذه النظرية على افتراض أساسي مؤداه أن كلا من طرفي الاستثمار أي الشركات متعددة الجنسيات و الدولة المضيفة يربطهم علاقة المصلحة المشتركة . فكل منهما يعتمد أو يستفيد من الآخر لتحقيق هدف أو مجموعة من الأهداف المحددة . و بمعنى آخر أنه لا يوجد مباراة من طرف واحد كما افترض الكلاسيك . ولكنها مباراة ذات طابع خاص يحصل كل طرف فيها على الكثير من العوائد . غير أن حجم وعدد ونوع العوائد التي يتحصل عليها كل طرف تتوقف إلى حد كبير على سياسات واستراتيجيات و ممارسات الطرف الآخر بشأن الاستثمار الذي يمثل أساس وجوهر العلاقة بينهما .

ويرى أصحاب هذه النظرية أن الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة يساعد في تحقيق الآتي :

1. الاستغلال و الاستفادة من الموارد المادية و البشرية المحلية المتاحة و المتوفرة لدى هذه الدول .
 - 2.المساهمة فيخلق علاقات اقتصادية بين قطاعات الإنتاج و الخدمات داخل الدولة المعنية مما يساعد في تحقيق التكامل الاقتصادي بها .
 - 3.خلق أسواق جديدة للتصدير و بالتالي خلق و تنمية علاقات اقتصادية بدول أخرى أجنبية .
 4. تقليل الواردات .
 5. تحسين ميزان المدفوعات للدول المضيفة .
 6. تدفق رؤوس الأموال الأجنبية .
 7. المساهمة في تدريب القوى العاملة المحلية .
 8. نقل التقنيات التكنولوجية في مجالات الإنتاج و التسويق و ممارسة الأنشطة و الوظائف الإدارية و غيرها .
 9. أن تحقيق التقدم الاقتصادي و السياسي و الاجتماعي في الدول المضيفة يتوقف إلى حد كبير على المنافع السابقة .
- صحيح يجب الاعتراف بوجود تعارض أو عدم تطابق بين أهداف الشركات متعددة الجنسيات و الدول المضيفة و لكن الجدل حول عدم جدوى العلاقة بين هذين الطرفين قد يجانبه الكثير من أوجه الصواب و الموضوعية .
- وفي هذا الشأن يشير كل من زينوف و نيجاندي و باليجا Zenoff et Negandhi et Baliga إلى الآتي :

- 1.إن الدول المضيفة لكي تحقق أكبر قدر ممكن من المنافع أو لكي تعظم عوائدها ، فإنها تحاول فرض شروط معينة على الشركات متعددة الجنسيات لكي تزيد من فرص التوظيف ، و المساهمة في تنمية الموارد البشرية ، و القيام بسلسلة من البحوث و التطوير في مجالات البيع و الإنتاج ، و تشجيع المشاركة الوطنية في الاستثمار ، و تنمية الموارد المحلية و استغلالها ، و تحسين المنتجات وزيادة الصادرات ، والحد من الواردات .
 2. في نفس الوقت نجد أن الشركات متعددة الجنسيات تطلب من الدول المضيفة الحد من الإجراءات البيروقراطية ، و توفير كافة الخدمات المرتبطة بالبنية الأساسية ، و تحسين الشروط و القوانين الخاصة بالعمل، و تخفيض الرقابة على النشاط التسويقي و الإنتاجي و غيرها من الأنشطة . هذا بالإضافة إلى السماح بالتملك المطلق لمشروعات الاستثمار .
- وإذا نظرنا إلى المتطلبات أو الشروط السابقة باعتبارها أنماطا مختلفة لتوقعات كل طرف من الآخر ، فإن ضيق أو اتساع فجوة عدم تطابق توقعات الدولة المضيفة و الشركات متعددة الجنسيات يتوقف إلى حد كبير ليس فقط على نوع و طبيعة

أهداف كل طرف ولكن أيضا على درجة الفهم المتبادل لطبيعة المصلحة المشتركة بينهما.

1. نظرية عدم كمال السوق: من المعلوم والمتفق عليه أن المنافسة تعتبر من أهم العوامل التي تقوم عليها الشركات ، فإذا كانت الشركة غير قادرة على المنافسة في السوق ، فهذا يؤدي بها إلى الزوال ، وعلى هذا الأساس تقوم هذه النظرية . حيث نفترض غياب المنافسة الكاملة في أسواق الدول النامية أو المضيفة ، بالإضافة إلى النقص الكبير في عرض السلع . كما أن الشركات الوطنية في البلدان المضيفة ليس لها القدرة على المنافسة الأجنبية في مجالات الأنشطة الاقتصادية أو الإنتاجية المختلفة ، أو حتى فيما يختص بمتطلبات ممارسة أي نشاط وظيفي آخر لمنظمات الأعمال ، أي توفر بعض القدرات أو جوانب القوة لدى الشركة متعددة الجنسيات مثل الموارد المالية ، التكنولوجيا ، والمهارات الإدارية ... الخ ، بالمقارنة بالشركات الوطنية في الدول المضيفة يعتبر أحد العوامل الرئيسية التي تدفع هذه الشركات نحو الاستثمارات الأجنبية . أو بمعنى آخر أن يقين هذه الشركات بعدم قدرة الشركات الوطنية بالدول المضيفة على منافستها تكنولوجيا أو إنتاجيا أو ماليا أو إداريا ... الخ سيكون أحد المحفزات و الدوافع الأساسية التي تكمن وراء قرار هذه الشركات الخاص بالاستثمار أو ممارسة أي أنشطة إنتاجية أو تسويقية في الدول النامية .

كما يفترض هذا النموذج النظرة الشمولية لمجالات الاستثمار الأجنبي فضلا على أن التملك المطلق لمشروعات الاستثمار هي الشكل المفضل لاستغلال جوانب القوة لدى الشركات متعددة الجنسيات .

وفي هذا الشأن يرى "هود و يونج" "Hood et Young" أنه في حالة سيادة المنافسة الكاملة في أحد الأسواق الأجنبية ، فإن هذا يعني انخفاض قدرة الشركة متعددة الجنسيات على التأثير أو التحكم في السوق ، وبالتالي ضمان مكانة دائمة وفعالة في هذه السوق . حيث توجد الحرية الكاملة أمام أي مستثمر للدخول في السوق ، كما أن السلع والخدمات المقدمة و كذلك مدخلات و مكونات و عناصر الإنتاج المستخدمة تتصف بالتجانس ، ومن ثم فإنه قد لا توجد مزايا تنافسية للشركة متعددة الجنسيات أمام نظيرتها في الدول المضيفة في مثل هذا النوع من الأسواق .

و يتفق مع هود و يونج Hood et Young كل من باري و كيفز Parry et Caves في هذا الخصوص ، فالاستثمارات الأجنبية المباشرة ترتبط ارتباطا وثيقا بمدى توافر بعض المزايا أو امتلاك بعض الخصائص والموارد المتميزة أو المطلقة لدى الشركة متعددة الجنسيات بالمقارنة بنظيرتها الوطنية في الدول المضيفة ، وهذا يعني أن الدافع وراء قرار الاستثمار هو الميزة الاحتكارية التي تتمتع بها الشركات متعددة الجنسيات والتي تستطيع الاستفادة منها في الدول المضيفة .

ومن هذا المنطلق ، يمكن أن نقول بأن رحيل أو هروب الشركات المتعددة الجنسيات من المنافسة الكاملة في الأسواق الوطنية بالدول الأم و اتجاهها للاستثمار أو نقل بعض أنشطتها لأسواق الدول النامية يمكن أن يحدث في كل أو بعض الحالات الآتية على سبيل المثال :

- حالة وجود فروق و اختلافات جوهرية في منتجات الشركة المتعددة الجنسيات بالمقارنة بالشركات الوطنية أو الأجنبية الأخرى بالدول المضيفة مثل الشكل والمذاق بالنسبة للسلع الاستهلاكية .

- حالة توافر مهارات إدارية و تسويقية و إنتاجية ... الخ متميزة لدى الشركات المتعددة الجنسيات على نظيرتها في الدول المضيفة .

- كبر حجم الشركات المتعددة الجنسيات و قدرتها على الإنتاج بأحجام كبيرة حيث تستطيع في هذه الحالة تحقيق وفورات الحجم الكبير .

- تفوق الشركات المتعددة الجنسيات تكنولوجيا .

- تشدد إجراءات و سياسات الحماية الجمركية في الدول المضيفة و الذي قد ينشأ عنها صعوبة التصدير لهذه الدول ، ومن ثم تصبح الاستثمارات الأجنبية المباشرة أو غير المباشرة في شكل تراخيص الإنتاج مثلا ، الأسلوب المتاح أو الأفضل لغزو مثل هذه الأسواق .

- قيام حكومات الدول المضيفة بمنح امتيازات و تسهيلات جمركية و ضريبية و مالية للشركات متعددة الجنسيات كوسيلة لجذب رؤوس الأموال الأجنبية .

- الخصائص الاحتكارية المختلفة للشركات المتعددة الجنسيات و التي ترتبط بحالات عدم كمال السوق في الدول المضيفة ، ويمكن تلخيصها فيما يلي :

1. الخصائص التكنولوجية :

وتتمثل في قدرة الشركات على ابتكار أنواع جديدة من السلع و المنتجات و تنويعها و إجراء بعض التحسينات أو التفسيرات في المنتجات القديمة على حسب تطوّر رغبات المستهلكين مثل التغليف ، الشكل و اللون ... الخ . بالإضافة إلى كون هذه الشركات تتميز بالقدرة على تخصيص مبالغ ضخمة في البحوث و التطوير في كافة المجالات و الأنشطة الإنتاجية و التسويقية و إدارة الموارد البشرية . و كذلك توافر المعرفة و الخبرات الإدارية و كافة أساليب الإدارة الحديثة .

✓ الخصائص التمويلية :

وتشمل على الاستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية و الآلات ، توافر رؤوس الأموال اللازمة للاستثمارات الإضافية والتوسعات و إجراء البحوث و توفير كافة التسهيلات الإنتاجية و التسويقية اللازمة ، و القدرة على تحمل و مواجهة الأخطار التجارية عن طريق تنويع الاستثمارات .

✓ الخصائص التنظيمية و الإدارية :

وتتمثل ليس فقط في توافر الخبرات و المهارات لتنظيمية و الإدارية في كافة المجالات ، و

يمكن أن تتمثل أيضا في إمكانية هذه الشركات في نقل المعرفة والخبرات في هذه المجالات إلى الدول المضيفة ، بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة و غيرها .

✓ **الخصائص التكاملية:** و تكمن في مجالات الأنشطة الوظيفية للشركات بصفة عامة .

و هنا تجدر الإشارة إلى أن هذه الشركات تستطيع مثلا الحصول على المواد الخام و المواد الأولية خاصة في مجال الصناعات الاستخراجية كالبترول نظرا للامكانيات البحثية و الاستكشافية الفنية و البشرية المتوفرة لدى هذه الشركات . إن توافر المواد الخام قد تكون في الأصل من خصائص الدول النامية المضيفة ، غير أنه بمجرد دخول هذه الشركات في هذه الدول ، فإن هذه الخاصية تتحول لصالح الشركات العاملة إما عن طريق تحكمها في إنتاج هذه المواد ، أو إنشاء مصانع جديدة لتصنيعها و تسويقها .

2. الانتقادات الموجهة لنظرية عدم كمال السوق: بخصوص الانتقادات

الموجهة لنظرية عدم كمال السوق ، يرى روبروك و سيموندس ما يلي :

- أن هذه النظرية تفترض إدراك و وعي الشركة متعددة الجنسيات بجميع فرص الاستثمار الأجنبي في الخارج . وهذا غير واقعي من الناحية العملية .
- أن هذه النظرية لم تقدم أي تفسير مقبول حول تفضيلات الشركات متعددة الجنسيات للتملك المطلق لمشروعات الاستثمار الإنتاجية كوسيلة لاستغلال جوانب القوة أو المزايا الاحتكارية لهذه الشركات في الوقت الذي يمكنها تحقيق ذلك من خلال أشكال أخرى للاستثمار أو العمليات الخارجية كالتصدير أو عقود التراخيص الخاصة بالإنتاج أو التسويق .

فضلا عما سبق يمكن القول بأن مدى إمكانية أو واقعية نظرية عدم كمال السوق في تحقيق أهداف الشركات متعددة الجنسيات سواء كانت هذه الأهداف ترتبط بالاستثمار المباشر أو غير المباشر مشروط بمدى مرونة و تعدد الشروط و الإجراءات الجمركية و الضوابط التي تضعها حكومات الدول المضيفة النامية أو المتقدمة و الخاصة بتنظيم مثل هذه الأنشطة أو العمليات الإنتاجية التجارية . و من ثم فإن قدرة الشركة على استغلال جوانب القوة فيها أو المزايا الاحتكارية التي تميزها عن غيرها من الشركات الوطنية سوف تتأثر هي الأخرى نتيجة لنفس السبب .

3. نظرية الحماية: ظهرت هذه النظرية نتيجة للخلل الذي شاب

الافتراضات التي قامت عليها نظرية عدم كمال السوق. فمن ناحية، إن ضمان الاستغلال الأمثل لفرص التجارة و الاستثمار الدولي بما يتواءم و أهداف الشركات

متعددة الجنسيات لا يتحقق لمجرد عدم تكافؤ المنافسة بين هذه الشركات و الشركات الوطنية أو العاملة بالدول المضيفة . و من ناحية أخرى إن نجاح الشركات متعددة الجنسيات في تحقيق أهدافها إنما يتوقف على مدى ما تمارسه الدول النامية من رقابة أو ما تفرضه من شروط و قوانين تؤثر على حرية التجارة و الإستثمار و ممارسة الأنشطة المرتبطة بهما بصفة عامة .

و من ثم ظهرت نظرية الحماية, و يقصد بالحماية هنا الممارسات الوقائية من قبل الشركات متعددة الجنسيات لضمان عدم تسرب الابتكارات الحديثة في مجالات الإنتاج أو التسويق أو الإدارة عموماً إلى أسواق الدول المضيفة من خلال قنوات أخرى غير الاستثمار المباشر أو عقود التراخيص و الإنتاج ... الخ . أو أي شكل آخر و ذلك لأطول فترة ممكنة هذا من ناحية و من ناحية أخرى لكي تستطيع هذه الشركات كسر حدة الرقابة و الإجراءات الحكومية بالدول النامية المضيفة و إجبارها على فتح قنوات للاستثمار المباشر للشركات متعددة الجنسيات داخل أراضيها.

و بصفة عامة تقوم نظرية الحماية على أساس أن الشركة متعددة الجنسيات تستطيع تعظيم عوائدها إذا استطاعت حماية الكثير من الأنشطة الخاصة مثلًا بالبحوث و التطوير و الابتكارات و أي عمليات إنتاجية أو تسويقية أخرى جديدة. و لكي تحقق الشركة هذا الهدف, فإن هذا يستلزم قيامها بممارسة أو تنفيذ الأنشطة المشار إليها داخل الشركة أو بين المركز الرئيسي و الفروع في الأسواق أو بالدول المضيفة بدلاً من ممارستها في الأسواق بصورة مباشرة. وفي هذا الشأن يرى " هود و ينج" ضرورة احتفاظ الشركة متعددة الجنسيات بأحد الأصول (المعرفة أو الخبرة, الاختراعات ... الخ) التي تحقق لها التميز المطلق بدلاً من تصديره أو بيعه للشركات الأخرى في الدول المضيفة لكي تحقق الحماية المطلوبة لاستثمارها و من ثم الأهداف التي ترغب في بلوغها من وراء تدويل أنشطتها و عملياتها الإنتاجية أو الاستثمارية أو التسويقية ... الخ .

4. الانتقادات الموجهة لنظرية الحماية:

✓ إن ممارسات الحماية من الممكن أن يتحقق بأساليب بديلة متاحة الآن قد تكون أكثر فعالية من تلك التي تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات , على سبيل المثال يوجد الآن ضوابط لحماية براءات الاختراع بمختلف أنواعها على مستوى العالم, تضمنها موثيق متفق عليها و يقوم بتنفيذها منظمات دولية بعضها تابع لهيئة الأمم المتحدة, أم الآخر فيمثل منظمات دولية مستقلة, و من ثم يمكن القول بأنه لا يوجد مبرر عملي لما تقوم به بعض الشركات متعددة الجنسيات لحماية براءات الاختراع في أي نشاط اقتصادي يتم ممارسته.

✓ إن نظرية الحماية تتركز بصورة مباشرة على دوافع الحماية للشركات متعددة الجنسيات

و ضرورة أن تكون عملية اتخاذ القرارات داخل الشركة الأم و من ثم فهي تعطي اهتماما أقل إلى الإجراءات أو الضوابط و السياسات الحكومية الخاصة بالدول المضيفة الخاصة بالاستثمارات الأجنبية و الممارسات الفعلية الحالية أو المرتقبة للشركات الأجنبية، هذه الإجراءات و السياسات الحكومية قد تؤدي إلى تقليل جدوى ممارسات و إجراءات الحماية التي تمارسها الشركة متعددة الجنسيات و كذلك على مدى تحقيقها للأهداف التي تسعى لبلوغها.

5. افتراضات و مبادئ نظرية دورة حياة المنتج الدولي:

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج الدولي من أهم تفسيرات و أسباب انتشار ظاهرة الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية بصفة خاصة و الدول المتقدمة بصفة عامة كما أنها تلقي الضوء على دوافع الشركات المتعددة الجنسيات (القوميات) من وراء الاستثمارات الأجنبية من ناحية , و من أخرى فإنها توضح كيفية أو أسباب انتشار الابتكارات و الاختراعات الجديدة خارج حدود الدولة الأم و بصفة عامة تنطوي دورة حياة المنتج الدولي أربعة مراحل أساسية يمكن توضيحها بالاستعانة بالشكل التالي الذي يبين المنتج و مراحل في الولايات المتحدة الأمريكية:

➤ **المرحلة الأولى:** مرحلة البحوث و الابتكارات بالبلد المخترع (الولايات المتحدة الأمريكية).

➤ **المرحلة الثانية:** مرحلة تقديم السلعة بالسوق الداخلي (الولايات المتحدة الأمريكية).

➤ **المرحلة الثالثة:** مرحلة النمو في الإنتاج و التسويق المحلي و الدولي .

➤ **المرحلة الرابعة:** مرحلة بداية التشعب في السوق المحلي و بدأ إنتاج السلعة في الدول المتقدمة الأخرى.

➤ **المرحلة الخامسة:** مرحلة بدأ إنتاج السلعة في الدول النامية و تدهور السلعة بالسوق الأمريكي بسبب المنافسة السعرية أو الجودة.

إن الواقع العملي و الشواهد أو الممارسات الحالية لكثير من الشركات متعددة الجنسيات تؤيد الافتراضات التي تقوم عليها نظرية دورة حياة المنتج الدولي , و على سبيل المثال نجد أن الصناعات الإلكترونية مثل الحاسبات الآلية بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية قبل انتشار إنتاجها في المملكة المتحدة و فرنسا و ألمانيا الغربية و اليابان, ثم بعد ذلك امتد إنتاج هذا النوع من الصناعات في دولة نامية أخرى مثل تايوان و كوريا الجنوبية و هونج كونج الخ.

6. الانتقادات الموجهة لنظرية دورة حياة المنتج الدولي:

بالرغم من نجاح هذه النظرية و إمكانية تطبيقها على بعض المنتجات إلا أن هناك

أنواعاً أخرى من هذه السلع أو المتوجات قد يصعب تطبيق النظرية بفروضها السابقة عليها , و من أمثلة ذلك السلع التي يطلق عليها " **سلع التفاخر**" (PRESTIGIOUS-GOODS) مثل سيارات الرولز رويس أو السلع التي يصعب على دول أخرى (غير الدول صاحبة الاختراع) تقليدها أو إنتاجها بسهولة . و هناك إنتقاد آخر و هو أن نظرية دورة حياة المنتج الدولي لم تقدم تفسيراً واضحاً لأسباب قيام الشركات المتعددة الجنسيات بالاستثمار المباشر بدلاً من عقود التراخيص في الدول المضيفة .

كما أن هذه النظرية تقدم فقط تفسيراً للسلوك الاحتكاري للركة و اتجاهها إلى الإنتاج في دول أجنبية للاستفادة و التمتع بفروق تكاليف الإنتاج أو الأسعار أو استغلال التسهيلات الممنوحة من قبل الدول المضيفة و كسر حدة إجراءات الحماية الجمركية التي تفرضها هذه الدول على الإستيراد .

ثالثاً: العوامل المؤثرة على قرار الإستثمار الأجنبي (حسب نظرية الموقع)

إن العوامل الموقعية التي تؤثر على كل من قرار الشركة المتعددة الجنسيات للاستثمار المباشر في إحدى الدول المضيفة و كذلك على قرارها الخاص بالمفاضلة بين هذا النوع من الإستثمار و بين التصدير لهذه الدولة أو غيرها من الدول الأخرى المضيفة و تتمثل هذه العوامل في الآتي:

❖ مثل : _____

درجة المنافسة, منافذ التوزيع, وكالات الإعلان, حجم السوق, معدل نمو السوق , درجة التقدم التكنولوجي, الرغبة في المحافظة على العملاء السابقين, احتمالات التصدير لدول أخرى ... الخ.

❖ : _____

مثل القرب من المواد الخام و المواد الأولية, مدى توافر الأيدي العاملة, انخفاض مستويات الأجور , مدى توافر رؤوس الأموال , مدى انخفاض تكاليف نقل المواد الخام و السلع الوسيطة, و التسهيلات الإنتاجية الأخرى ... الخ .

❖) _____

(: _____ مثل التعريفات الجمركية, نظام

الحصص, القيود الأخرى المفروضة على التصدير و الإستيراد.

❖ _____

(INVESTMENT-

CLIMATE) : مثل الاتجاه العام نحو قبول الاستثمارات

الأجنبية أو الوجود الأجنبي, الاستقرار السياسي, القيود المفروضة

على ملكية الأجانب الكاملة لمشروعات الإستثمار, إجراء تحويل العملات الأجنبية و التعامل فيها, مدى ثبات أسعار الصرف, نظام الضرائب, و مدى التكيف مع بيئة الدولة المضيفة بصفة عامة .

❖ _____: مثل

التسهيلات التي تمنحها الحكومة المضيفة للمستثمرين الأجانب.

❖ _____: مثل الأرباح

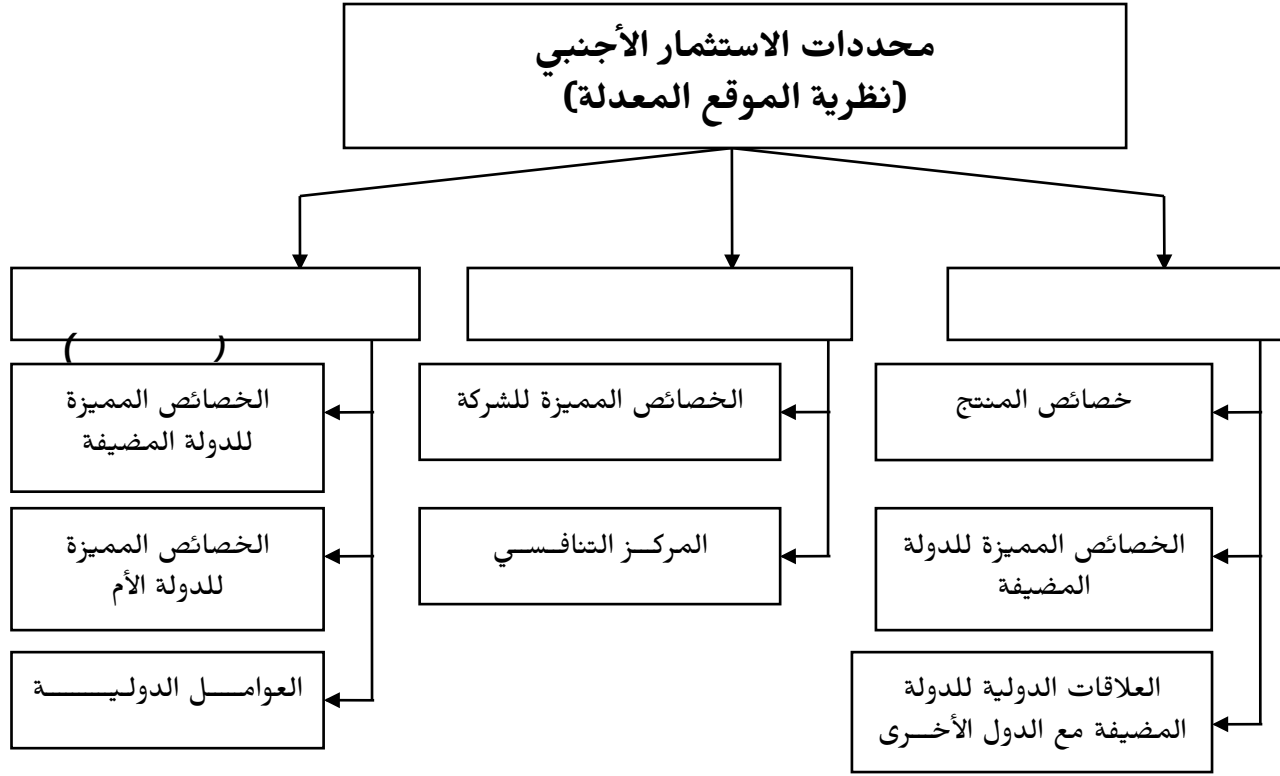
المتوقعة, المبيعات المتوقعة, الموقع الجغرافي, مدى توافر الثروات الطبيعية و القيود المفروضة على تحويل الأرباح و رؤوس الأموال للخارج, إمكانية التهرب الضريبي .

رابعاً: العوامل المؤثرة على قرار الاستثمار الأجنبي (روبوك و سيموندس)

المصطلح الأصلي لهذه النظرية هو (GEOBUSINESS) و هو اختصار للعبارة (GEOGRAPHY-BUSINESS) و هي تعني: "النشاط الجغرافي" أي النشاط الذي له علاقة بالموقع (موقع الدولة المضيفة). تعتبر هذه النظرية امتداد لنظرية الموقع السالف ذكرها , إذ تحتوي على العديد من المحددات الإضافية فيما يخص الاستثمارات الأجنبية.

يعود الفضل في تطوير هذه النظرية إلى الاقتصاديين "روبوك و سيموندس" (S.H.ROBOCK and K.SIMMONDS) أفكار "روبوك و سيموندس" تمحورت حول أن الأعمال و النشاطات الدولية تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل بحيث يمكن شرح هذه العوامل (المتغيرات) بصفة ملخصة من خلال المخطط التالي:

شكل رقم (4-1): محددات الاستثمار الأجنبي حسب نظرية الموقع



الفصل الخامس: ميزان المدفوعات وسياسة سعر الصرف

أولاً: تعريف ميزان المدفوعات

تعدد تعريفات ميزان المدفوعات، ولكنها تتفق جميعاً في معنى واحد وهي أن ميزان المدفوعات لأي دولة لا يخرج عن كونه عبارة عن سجل تسجل فيه كل المعاملات الاقتصادية لدولة ما مع العالم الخارجي بين المقيمين في تلك الدولة وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة جرت العادة أن تكون سنة. ويلاحظ على هذا التعريف الملاحظات التالية:

✓ أن ميزان المدفوعات لا يخرج عن كونه سجل يصور في شكل حساب ذو جانبيين، جانب دائن تسجل فيه كافة المتحصلات من العالم الخارجي وجانب مدين تسجل فيه كافة المدفوعات للعالم الخارجي؛

✓ يتم القيد في هذا السجل من خلال طريقة القيد المزدوج المعروضة في نظرية المحاسبة ويحدث نتيجة لذلك ما يسمى ببنود الموازنة أو الشككين لميزان المدفوعات؛

✓ يقوم التسجيل في ميزان المدفوعات على أساس التفرقة بين المقيمين وغير المقيمين فالمقيمون هم الأفراد أو المؤسسات الذين تدوم إقامتهم داخل الحدود السياسية للدولة ويحصلون على دخولهم بصفة مستديمة من الدولة بصرف النظر عن جنسهم مثل وجود شخصاً أجنبياً بينهم يقيم في

مصر بصفة دائمة ويمارس نشاط اقتصادي مع الدول الأجنبية في هذه الحالة تعتبر معاملاته جزءاً لا يتجزأ من المعاملات الدولية التي تدخل في ميزان المدفوعات للدولة المقيم فيها. أما غير المقيمين فهم الذين يقيمون إقامة مؤقتة مثل السائحين والدبلوماسيين وقوات الأمم المتحدة والهجرة للعمالة، وكل هؤلاء تسجل معاملاتهم في ميزان المدفوعات الذين ينتمون إليها وجاءوا منها فالسائح الإنجليزي في مصر هو مقيم بالنسبة لبريطانيا وغير مقيم بالنسبة لمصر.

✓ إن ميزان المدفوعات تسجل فيه كافة المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي سواء معاملات منظورة (سلع) أو معاملات غير منظورة (خدمات) أو تحويلات وحركة العمالة أو حركة رؤوس الأموال من وإلى الخارج.

ثانياً: أهمية ميزان المدفوعات

يحظى ميزان المدفوعات باهتمام السلطات العمومية ذلك أنه يمثل أهمية قصوى في مجالات عدة بحيث أنه:

◀ يقدم معلومات هامة عن درجة ارتباط الاقتصاد القومي باقتصاديات العالم الخارجي؛

◀ مساعدة واضعي السياسات الاقتصادية في توجيه أمور البلاد؛

◀ تعتبر بيانات المدفوعات أداة للتقييم والتفسير العلمي لكثير من الظواهر الاقتصادية المرتبطة بالاقتصاد العالمي؛

◀ يسمح بالتنبؤ بتطور أسعار الصرف؛

◀ يسمح بالحكم على الوضعية الاقتصادية والمالية للبلد خاصة في المدى القصير.

◀ أنّ تطور حجم وقيمة وهيكل هذه المعاملات إنّها تعكس بالنتيجة المشاكل

الأساسية ومعطيات الاقتصاد الوطني سواء من جهة نظر محلية أو دولية؛

◀ أمّا هيكل هذه المعاملات فهي عكس قوة الاقتصاد الوطني وقابليته التنافسية

ودرجة استجابته للتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي، لأنّه يعكس حجم

وهيكل كل من الإنتاج والتصدير بما في ذلك العوامل المؤثرة عليه مثل

حجم الاستثمارات، ودرجة التوظيف، ومستوى الأسعار والتكاليف، والمستوى

العلمي والتكنولوجي.. الخ؛

◀ في ضوء ذلك، فإنّ ميزان المدفوعات بسبب شمولية تصميمه ومحتوياته

يُشكل أداة هامة تُساعد السلطات العامة على تخطيط العلاقات الاقتصادية

الخارجية للدولة، مثل تخطيط التجارة الخارجية من الناحية السلعية

والجغرافية أو عند تصميم السياسات المالية والنقدية، كذالك فإنّ المعلومات

المدونة في الميزان تُعد ضرورية للبنوك والمؤسسات والأشخاص سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة ضمن مجالات التمويل والتجارة الدولية؛ وعلى صعيد آخر فإنه عادة ما يطلب صندوق النقد الدولي من جميع أعضاء تقديم موقف ميزان مدفوعاتها سنوياً لكون الميزان من أهم المؤشرات قاطبة للحكم على المركز الخارجي لكل عضو من أعضاء الصندوق. وبدون شك يعتبر ميزان المدفوعات واحد من أكثر القوائم الإحصائية أهمية بالنسبة لأي بلد، حيث أنه يبين المركز التجاري للبلد والتغيرات في صافي مركزه كمقروض أو مقترض دولي، والتغير في احتياطاته من الذهب والعملات الأجنبية، فميزان المدفوعات يمكن أن يكون مفيداً جداً للسلطات النقدية للبلد، وهذا من خلال الحسابات الفرعية لميزان المدفوعات، مما يضطرنا إلى دراسة هيكل ميزان المدفوعات.

ثالثاً: المكونات والشكل العام لميزان المدفوعات

جرت العادة إلى تقسيم ميزان المدفوعات على مستقلة يضم كل منها متميزاً من المعاملات الاقتصادية ذات الطبيعة المتشابهة أو المقاربة في أهدافها، ومن بين التقسيمات الشائعة فبهذا المجال تأخذ بالتقسيم الآتي لتمييزه بالوضوح والمنطقية.

1.1. حساب العمليات الجارية: هو ذلك الميزان الذي يضم كافة المعاملات الاقتصادية الدائنة والمدينة التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة وترتبط بالإنتاج والدخل خلال الفترة الزمنية محل الدراسة. إذ يعتبر من أهم مكونات ميزان المدفوعات، ويشمل كل العمليات التي لها تأثير على الدخل الوطني (الصادرات والواردات من السلع والخدمات) ويضم حسابين فرعيين هما:

1.1.1. الميزان التجاري: وينقسم بدوره إلى الميزان أو الحساب التجاري السلعي والميزان التجاري الخدمي.

✓ **الميزان التجاري السلعي:** ويطلق عليه أيضاً ميزان التجارة المنظورة، ويضم كافة السلع والخدمات التي تتخذ شكلاً مادياً ملموساً (الصادرات، الواردات من السلع المادية التي تتم عبر الحدود الجمركية).

✓ **الميزان التجاري الخدمي:** ويطلق عليه أيضاً ميزان التجارة غير المنظورة، وتظم كافة الخدمات المتبادلة بين الدول (النقل، السياحة التأمين، دخول العمل، عوائد رأس المال).

2.1.1. حساب التحويلات الأحادية: يشمل كافة المعاملات الاقتصادية الدائنة والمدينة والملزمة لجانب واحد، وتتم بين المقيمين وغير المقيمين خلال فترة زمنية معينة، حيث أن هذا الحساب (تخصص للمعاملات التي يترتب عليها تحويل موارد حقيقية أو حقوق مالية من وإلى بقية دوال العالم دون أي مقابل).

ويشمل هذا الحساب بندين، الأول يتعلق بالهبات والتعويضات الخاصة، والثاني يتعلق بالهبات والتعويضات العامة، فالخاصة نجد فيها تحويلات الأفراد (بما فيها تحويلات المهاجرين إلى بلادهم الأصلية) والمنظمات النقدية منها والعينية، والعامة تندرج فيها كل التعويضات التي يعتبرها صندوق النقد الدولي إجبارية، وكذا الهدايا على أنواعها.

ومن أمثلة هذه المعاملات التعويضات طبقاً للاتفاقيات الدولية المعقودة بين دولتين، كما حدث في ألمانيا الغربية وإسرائيل بعد الحرب العالمية الثانية، وكذا المنح للدول الآخذة في النمو.

ويمكن تحديد خصائص المعاملات الاقتصادية المدرجة في حساب المعاملات الجارية على النحو التالي:

ترتبط بالإنتاج والدخل خلال الفترة محل الدراسة؛

تتصف بالدورية والتكرار، ويتم بغض النظر عن حالات ميزان المدفوعات.

2.1 حساب رأس المال: ويضم كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصوصهم تجاه غير المقيمين، حيث أنه (يسجل حركات رؤوس الأموال بين البلد وبقية العالم التي ينشأ عنها في مركز دائنية أو مديونية البلد الخارجية، وكذلك التغيرات في الأصول الاحتياطية الرسمية للبلد).

1.2.1 حساب رأس المال طويل الأجل: يشمل كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصوصهم غير المقيمين، والتي يزيد عمرها عن عام، ومن بين أهم بنود حركات رؤوس الأموال طويلة الأجل، استثمارات المحفظة المالية، الاستثمارات المباشرة، القروض التجارية عند التصدير وعند الاستيراد وكذا القروض الأخرى.

2.2.1 حساب رأس المال قصير الأجل: يشمل كافة التغيرات التي تطرأ على أصول المقيمين وخصوصهم اتجاه غير المقيمين والتي لا يزيد عمرها عن عام.

ويتمثل في التغيرات الطارئة على الالتزامات (الخصوم مثل أرصدة الخارج من العملة المحلية والودائع الأجنبية في بنوك محلية، أذونات الخزنة، قروض قصيرة الأجل الممنوحة لهيئات حكومية أو مصرفية، وكذا التغيرات الطارئة على الأصول مثل الأرصدة الدائنة في نطاق اتفاق الدفع الدولية، القروض التي يمنحها القطاع الرسمي والبنوك بالخارج، وأرصدة القطاع الرسمي والبنوك من الصرف الأجنبي. (كما يشكل هذا الحساب على... وفي الغالبية تتم حركات رأس المال قصير الأجل لتسوية ما يحدث بين المقيمين من عمليات في حساب العمليات الجارية وحساب رأس المال طويل الأجل).

وتتم تحركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل لأغراض عديدة منها: التهرب من الظروف غير الملائمة، تحقيق ربح أكبر، المضاربة.

3.2.1 حساب الذهب والصرف الأجنبي: ويضم هذا الحساب كلا من تحركات الذهب للأغراض النقدية، وكذا رصيد الحملات الأجنبية والودائع الجارية، وحقوق السحب الخاصة لدى صندوق النقد الدولي الدائنة والمدينة.

ويمكننا تحديد خصائص المعاملات الاقتصادية المدرجة في حساب رأس المال على الوجه التالي:

✓ جميع هذه المعاملات لا ترتبط والدخل خلال فترة محل الدراسة؛

✓ تتصف بنود حساب رأس المال طويل الأجل بالدورية والتكرار أما بنود رأس المال قصير الأجل وميزان الذهب والصرف الأجنبي فهي بنود تعويضية تتحرك في الغالب لتحقيق قضية التكافؤ الحسابي لميزان المدفوعات.

3.1. حساب السهو والخطأ: إن التسجيلات في الجانب الدائن والمدين قد لا تكون متماثلة نظراً لكون مصادر المعلومات المعتد تختلف وتتعد، ولهذا قد يحدث وأن يكون مجموع المبالغ الدائنة لا يساوي مجموع المبالغ المدنية، والفرق بينهما يمثل القيمة التي تسجل في حساب السهو والخطأ، كي يصبح ميزان المدفوعات متزناً حسابياً، كما يُستخدم هذا الحساب لخلق التوازن الحسابي بميزان المدفوعات في حالة وجود خلل أي عدم توازن بين القيدتين، ويحصل عادة ذلك في الحالات التالية:

✚ الخطأ في تقييم السلع والخدمات المتبادلة نتيجة للاختلاف في أسعار صرف العملات؛

✚ الخلل الناجم من تغير القيمة الخارجية لعملة أحد البلدين المتعاملين تجارياً، فمثلاً عندما يتخوف المستورد في الجزائر من ارتفاع القيمة الخارجية لعملة البلد المصدر الأوروبي، فهنا تقوم الجزائر بدفع قيمة الواردات مقدماً، وهكذا سيُشكل هذا الدفع بالنسبة للمصدر الأوروبي كاستيراد غير مُسجل لرأس المال.

✚ قد تقتضي ضرورات الأمن القومي عدم الإفصاح عن المشتريات العسكرية للبلد وبالتالي سوف تُدرج قيمة هذه المشتريات بفقرة السهو والخطأ.

جدول رقم (5-1): يوضح تركيبة ميزان المدفوعات حسب صندوق النقد الدولي.

البيان	مدين	دائن
أ- حساب العمليات الجارية 1. السلع والخدمات: أ. السلع: - سلع عامة؛ - سلع مستوردة أو مصدرة للتنقل... ب. الخدمات: - النقل: النقل البحري. - الأسفار:		

		<p>أسفار الموظفين... - خدمات الاتصال... 2. الدخل: - تعويضات الأجراء؛ - دخل الاستثمارات. 3. التحويلات الجارية: - الإدارات العامة، قطاعات أخرى. II- حساب رأس المال والعمليات المالية: 1. رأس المال: أ. التحويلات الرأسمالية: - الإدارات العامة؛ - قطاعات أخرى... ب. الاستلام والتنازل عن الموجودات غير المالية وغير الإنتاجية. 2. العمليات المالية: أ. الاستثمار المباشر؛ ب. الاستثمار في القيم المنقولة. III. حساب السهو والخطأ وبنود الموازنة الأخرى</p>
مدین	دائن	البيــــــــــــــــان
أولا - الحساب الجاري		
1 - الميزان التجاري		
*	*	الصادرات السلعية الاسترادات السلعية
2 - ميزان الخدمات		
	*	الصادرات من الخدمات : مثل ○ خدمات التأمين ، خدمات صيرفة، خدمات سفر وسياحة ،خدمات النقل البري أو الجوي أو البحري ، عوائد رأس المال المستثمر في الخارج مثل فوائد القروض الممنوحة للغير و استلام أرباح الاستثمار في الخارج ، والخدمات الأخرى
*		الاستيرادات من الخدمات مثل: ○ خدمات التأمين ، خدمات صيرفة،

		خدمات سفر وسياحة ،خدمات النقل البري أو الجوي أو البحري، عوائد رأس المال المستثمر في الداخل مثل فوائد القروض المستلمة من الغير ومدفوعات أرباح استثمار الأجنب في الداخل ، والخدمات الأخرى.
ثانيا - حساب التحويلات أحادية الجانب		
1 - استلام من الخارج (من غير المقيمين)		
	*	هبات ومنح وعطايا ومساعدات رسمية
	*	هبات ومنح وعطايا ومساعدات غير رسمية
	*	تحويلات من العاملين في الخارج إلى الداخل
2 - دفع إلى الخارج (إلى غير المقيمين)		
*		هبات ومنح وعطايا ومساعدات رسمية
*		هبات ومنح وعطايا ومساعدات غير رسمية
*		تحويلات من العاملين في الداخل إلى الخارج
ثالثا - حساب رأس المال		
1 - حساب رأس المال طويل الأجل		
	*	القروض طويلة الأجل المستلمة من الخارج (من غير المقيمين) المدفوعة إلى الخارج (إلى غير المقيمين) الاستثمار المباشر
*	*	الاستثمار الأجنبي الوافد إلى البلد الاستثمار الوطني المتجه للخارج
*	*	2 - حساب رأس المال قصير الأجل
رابعا - ميزان الاحتياطات الرسمية والذهب النقدي		
خامسا - فقرة السهو والخطأ		

رابعا: تسجيل العمليات في ميزان المدفوعات وفق طريقة القيد المزدوج
أما من حيث القيد في ميزان المدفوعات فيمكن القول (إن كل عملية
يترتب عليها طلب عملة البلد وعرض عملة بلد آخر تقيد في الجانب الدائن أو
جانب الأصول، وكل عملية يترتب عليها عرض العملة الوطنية وطلب العملة
الأجنبية تقيد في جانب الخصوم أو الجانب المدين).

حيث أنه كل عملية تؤدي إلى زيادة دائنية الدولة أو نقص مديونيتها تدرج ضمن جانب الأصول وكل عملية يترتب عليها زيادة مديونية الدولة ونقص دائيتها تدرج ضمن جانب الخصوم.

تسجيل فرادى المعاملات

يرتكز النظام المحاسبي المتبع على مستوى فرادى المعاملات على تسجيل القيود المدينة والقيود الدائنة، ويُسجل لكل معاملة في ميزان المدفوعات قيدان مُتساويان ومتقابلان، تعبيراً عن عنصري التدفق الداخل والتدفق الخارج لكل عملية تبادل. فهند إجراء أي مُعاملة، يُسجل كل طرف فيها قيدها دائماً وقيداً مديناً مقابلها:

✓ **القيد الدائن:** صادرات السلع والخدمات، أو الدخل مُستحق القبض، أو انخفاض الأصول، أو زيادة في الخصوم؛

✓ **القيد المدين:** واردات السلع والخدمات، أو الدخل مُستحق الدفع، أو زيادة الأصول، أو انخفاض الخصوم.

الأمثلة:

نسوق مثلاً بسيطاً وهو بيع سلع إلى طرف غير مقيم مقابل 120 وحدة عملة، ففي هذه الحالة يُسجل البائع القيود التالية:

الصادرات 120 (قيد دائن)

العملة 120 (قيد مدين زيادة في الأصول المالية)

(وتنطوي المعاملة على توفير موارد مادية لغير المقيمين مُقابل الحصول على موارد مالية تعويضية منهم).

ومن أمثلة المعاملات التي تُسجل قيودها ضمن الأصول المالية فقط، بيع أسهم مقابل 60 وحدة عملة. ففي هذه الحالة يُسجل البائع القيود التالية:

أسهم أخرى 60 (قيد دائن - انخفاض الأصول المالية) وحصص ملكية

العملة 60 (قيد مدين - زيادة الأصول المالية)

(يقوم الطرف البائع بتقديم أسهم ويحصل على عملة في المقابل) ومن أمثلة تبادل الأصول التي ينشأ عنها خصوم في المقابل حينما يحصل المقترض على قرض نقدي قيمته 80 وحدة عملة، ففي هذه الحالة يُسجل المقترض القيود التالية:

القرض 80 (قيد دائن - زيادة الخصوم)

العملة 80 (قيد مدين - زيادة الأصول المالية).

خامساً: التوازن الاقتصادي لميزان المدفوعات

إنّ فكرة التوازن الحسابي لميزان المدفوعات لا يعني أن البلد لا يواجه صعوبات في المدفوعات بل على العكس، فالتوازن الحقيقي (الاقتصادي) لميزان المدفوعات يستلزم فئات معينة من البنوك الدائنة والمدينة، فالفائض والعجز

يعرف بدلالة مجموعة معينة من البنود، ولكي نتعرف على هذه البنود لابد من التمييز بين نوعين من العمليات:

النوع الأول: ويعرف بالعمليات المستقلة وهي التي تنشأ من تلقاء نفسها وليس لظهور عجز أو فائض في ميزان المدفوعات (... وتتمثل في عمليات الحساب الجاري، وحساب رأس المال طويل الأجل، وحركة رأس المال قصيرة الأجل بفرض المضاربة فقط، وحساب التحويلات من جانب واحد وحساب الذهب للأغراض التجارية فقط).

النوع الثاني: ويعرف بعمليات الموازنة أو التسوية ويعرف كذلك بالعمليات التعويضية أو الوقائية وتظهر عند ظهور فائض أو عجز في ميزان المدفوعات بقصد الموازنة (... وتتمثل في حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل في شكل قروض أو تغيير في طبيعة الأرصدة الأجنبية، وفي حركة الذهب للأغراض النقدية).

ويوصف ميزان المدفوعات بأنه متوازن أو مختل اقتصاديا عندما تؤخذ بالحسبان العمليات التلقائية أو المستقلة أي إذا كان جانبها الدائن والمدين متساويين يعتبر متوازنا، أما إذا زاد الجانب الدائن أو المدين على الآخر يعتبر ميزان المدفوعات مختلا، وللاختلال صورتان هما:

الفائض: وذلك عندما يزيد الجانب الدائن لهذه العمليات عن الجانب المدين، ويوصف الميزان بأنه موجب في صالح الدولة.

العجز: وذلك عندما يزيد الجانب المدين لهذه العمليات عن الجانب الدائن، ويوصف الميزان هنا بأنه سلبي في غير صالح الدولة.

II. الاختلال الاقتصادي لميزان المدفوعات: يلجأ عادة إلى تقسيم بنود ميزان المدفوعات وفقا لعناصره التي يمكن اتخاذها كأداة لقياس حالة التوازن الاقتصادي أو عدمه إلى قسمين:

معاملات اقتصادية فوق الخط: حيث ينظر إليها كمصدر الخلل في ميزان المدفوعات وهذا طبعا في حالتها الفائض والعجز.

معاملات اقتصادية تحت الخط: حيث ينظر إليها كمجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات العمومية لمعالجة الخلل، وهذا بناء على العمليات الاقتصادية فوق الخط.

II.1. معايير تقدير الاختلال: هناك عدة طرق لقياس مقدار العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات.

II.1.1. الميزان الصافي للسيولة: ويعتبر أقدم المعايير في قياس مقدار العجز والفائض في ميزان المدفوعات وطبقا لهذا المعيار فإن المعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط تتمثل في حساب المعاملات الجارية بالإضافة إلى حساب رأس المال طويل الأجل وكذا قصير الأجل أما المعاملات الاقتصادية تحت الخط تتمثل في الاحتياطات المركزية من الذهب والصراف الأجنبي.

ويحقق ميزان المدفوعات فائضا إذا كانت المعاملات الاقتصادية الدائنة أكبر من المعاملات الاقتصادية المدينة، مع استبعاد حركات الذهب والعملات الأجنبية

الدائنة والمدينة حيث أنّ حساب الاحتياطي من الذهب والصراف الأجنبي يستعمل في عملية معادلة ميزان المدفوعات حسابيا.

2.1.11 الميزان الشامل للسيولة: يعطي هذا المعيار أهمية للدور الذي تلعبه احتياطات البنوك من الذهب والصراف الأجنبي فالمعاملات الاقتصادية الواقعة فوق الخط تتمثل في حساب المعاملات الجارية مع حساب رؤوس الأموال طويلة الأجل، وكذا حساب رأس المال قصير الأجل بعد استبعاد الحقوق والالتزامات الخارجية للبنوك التجارية، أما المعاملات الاقتصادية الواقعة تحت الخط فتشمل الاحتياطات المركزية من الذهب والصراف الأجنبي وكذا الاحتياطات من الذهب والصراف الأجنبي لدى البنوك التجارية.

ويكتسب هذا المعيار أهميته البالغة عندما تكون احتياطات الذهب والصراف الأجنبي تخضع لرقابة البنك المركزي.

3.1.11 الميزان الأساسي: يتميز هذا الأسلوب من المعاملات الاقتصادية التي لها صفة الدورية والتكرار والمعاملات الاقتصادية التي لا تملك هذه الصيغة وطبقا لهذا المعيار فإن المعاملات الاقتصادية فوق الخط تشمل كل من حساب المعاملات الجارية وحساب رأس المال طويل الأجل، بينما المعاملات الاقتصادية تحت الخط تتمثل في حساب رأس المال قصير الأجل والاحتياطات من الذهب والصراف الأجنبي.

4.1.11 ميزان المعاملات الاقتصادية المستقلة: (يعتمد هذا الأسلوب الذي اقترحه صندوق النقد الدولي عام 1949م على التفرقة بين مجموعة المعاملات الاقتصادية المستقلة ومجموعة المعاملات الاقتصادية التابعة أو التعويضية). ويقصد بالمعاملات المستقلة تلك المعاملات التي تتم بغض النظر عن حالة ميزان المدفوعات وطبقا لهذا المعيار فإن المعاملات الاقتصادية فوق الخط تشمل حساب المعاملات الجارية وحساب رأس المال الخاص طويل الأجل، وبعض حركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل بهدف المضاربة مثلا أو هروبا من عدم الاستقرار، بينما المعاملات الاقتصادية تحت الخط تتمثل في حساب رأس المال الطويل والقصير الأجل التابع وكذا حساب الذهب والصراف الأجنبي.

5.1.11 التوازن السوقي لميزان المدفوعات: ظهر هذا المعيار في ضوء الانتقادات الموجهة إلى المعايير الأربعة السابقة، حيث يقترح كبديل عن المعايير السابقة، أن تخضع التوازن الاقتصادي لمعايير قوى السوق ممثلة في الطلب وعرض الصراف الأجنبي. حيث أن ميزان المدفوعات يكون متوازنا اقتصاديا عندما يتساوى أو يتطابق عرض الصراف الأجنبي مع الطلب عليه خلال الفترة محل الدراسة.

2.11 أنواع الاختلال وأسبابه: قد يحدث أن تمر الدولة بظروف داخلية وخارجية من شأنها إحداث اختلال في ميزان المدفوعات سواء في صورة فائض أو عجز، وهذا الاختلال يتخذ صوراً مختلفة بحسب مصدره وأسبابه.

1.2.11 أنواع الاختلال:

- **الاختلال الموسمي**: ويحدث في البلدان التي تعتمد صادراتها على منتجات موسمية في فترة معينة من السنة، فيحدث مثلاً في البلدان الزراعية التي تعتمد على محصول واحد كأهم صادراتها، وبالتالي يكون اختلال ميزان المدفوعات في موسم ما، بينما يعود للتعاادل خلال الفترة محل الدراسة.

- **الاختلال الطبيعي (العارض)**: ناجم على أسباب طارئة أو عارضة، سرعان ما تتلاشى بزوال الأسباب التي أفضت إلى حدوثه دون الحاجة إلى تغيير أساسي في الجهاز الاقتصادي للدولة، وفي سياستها الاقتصادية، كتعرض المحصول الزراعي لإحدى الكوارث في إحدى السنوات مما يقلل من حجمه أو من جودته، وهو اختلال مؤقت يزول بزوال السبب الذي أوجده، ويمكن مواجهته بالديون قصيرة الأجل أو الموارد الخاصة.

- **الاختلال الدوري**: يحدث هذا النوع من الاختلالات عادة في البلدان الرأسمالية، إذ يرتبط بفترات الرخاء الاقتصادي، فحدوث العجز أو الفائض يعكس اختلالاً دورياً نسبة إلى الدورة الاقتصادية، وتساهم التجارة الخارجية بقسط كبير في انتقال هذه التقلبات من دولة إلى دولة أخرى (ويكون علاج الاختلال الدوري بإتباع السياسة الاقتصادية الداخلية المناسبة كالسياسات المالية والنقدية والمصرفية).

- **الاختلال الاتجاهي**: هو ذلك الاختلال الذي يظهر في الميزان التجاري على وجه الخصوص، ويصيب عادة موازين مدفوعات الدول النامية السائرة في طريق النمو، باعتبار أنه خلال الفترات الأولى من التنمية الأولى يزداد الطلب على الواردات من المواد الأولية والتجهيزات الإنتاجية والسلع الوسيطة، دون أن يقابل ذلك نفس الوتيرة من الصادرات، وعندها يحدث الاختلال الذي يتم تسويته عن طريق تحركات رؤوس الأموال.

- **الاختلال المرتبط بالأسعار**: قد يعود اختلال ميزان المدفوعات إلى العلاقة بين الأسعار الداخلية للدولة والأسعار الخارجية، فارتفاع وانخفاض الأسعار الداخلية عن مستوى الأسعار الخارجية يؤدي إلى وجود فائض أو عجز في ميزان المدفوعات. (أياً كان سبب الاختلال المتصل بالأسعار فإنه يمكن علاجه بتعديل سعر الصرف حيث يتناسب مع العلاقة بين الأسعار الداخلية والأسعار العالمية...).

- **الاختلال الهيكلي (دائم)**: وينتج عن تغيير أساسي في ظروف العرض والطلب في الداخل والخارج.

- **الاختلال الأساسي**: ورد عن صندوق النقد الدولي (أنه متى اقتنع الصندوق، بناءً على طلب العضو أن ثمة اختلالاً أساسياً ظاهراً أو مكبوتاً في ميزان المدفوعات فإنه يجيز له تغيير سعر التعادل...).

وينتج من هذا أنه في حالة الرقابة على سعر الصرف وكذا التجارة الخارجية، فإن التوازن يكون ظاهرياً فقط في ميزان المدفوعات ويخفي وراءه اختلالاً مكبوتاً.

2.2.11. **أسباب الاختلال**: تمر الدول بظروف معينة من شأنها إحداث الاختلال في موازين مدفوعاتها، سواء في صورة عجز أو فائض، وهذا الاختلال يأخذ صورة مختلفة بحسب مصدره والأسباب التي ينشأ عنها ومن بينها:

✓ عوامل لا يمكن توقعها أو التنبؤ بها، ومعالجتها عن طريق التدخل الحكومي والسياسات المالية والنقدية كالتضخم والانكماش وانتقالها من دولة إلى أخرى.

✓ إقدام الدول السائرة في طريق النمو على استيراد الآلات والتجهيزات وغيرها من السلع والخدمات المختلفة حيث تقوم بتمويلها بقروض طويلة الجمل معقودة مسبقاً.

✓ أسعار الصرف الأجنبية، حيث أنها تربط بين مختلف مستويات الائتمان في الدول المختلفة، فإذا كان سعر الصرف مرتفعاً بالمقارنة مع الأثمان السائدة، فإننا سنقع في عجز في ميزان المدفوعات، وبالعكس إذا كان سعر الصرف منخفضاً بالمقارنة مع الأثمان السائدة فإننا سنقع في حالة فائض.

✓ التغيير في ظرف العرض والطلب، فاكتشاف مادة أولية جديدة مثلاً، يؤدي إلى زيادة الطلب عليها بالمقارنة مع المادة التي تستعمل سابقاً. كما حدث عند اكتشاف البترول عند الدول العربي.

(إذا استمر العجز في ميزان المدفوعات لعدد من السنوات بسبب بعض الظروف الاقتصادية غير الملائمة التي تسيطر على النشاط الاقتصادي بصفة مستمرة، فإنه يعادل لدى البلد عجز دائم أو عجز أساسي، حيث أن له بعض الجذور في النشاط الاقتصادي للبلد... ونشاهد ظاهرة العجز الدائم أو الاختلال في موازين معظم البلدان المتخلفة... وقد أمكن لبعض البلدان المتخلفة تغطية بعض العجز في ميزان مدفوعاتها عن طريق الاقتراض طويل الأجل من الخارج... إن تقرير الأمم المتحدة عن التجارة والتنمية في عقد الستينات أشار إلى أن التدفقات النقدية الرأسمالية من البلدان المتخلفة بسبب ضرورة سداد الفوائد المستحقة على القروض الأجنبية وسداد أقساط هذه القروض).

سادساً: أمثلة على القيد المزدوج في ميزان المدفوعات

1. قامت شركة جزائرية بتصدير اسمنت بقيمة مليون دولار لتونس:

- هذه العملية التجارية تؤثر على جانبين في ميزان المدفوعات، فالاسمنت هو عبارة عن سلعة ملموسة تصديرها يؤدي إلى قيد دائن (+) في الحساب الجاري الجزائري لأنها أدت إلى نقص في عرض السلع والخدمات المحلية (النقص يعني حدوث بيع وهذا يعني أن حقوق الجزائر لدى الخارج ستزداد).

- ولكن هذه العملية ستؤثر أيضاً على طرف آخر وهو زيادة تراكم الاحتياطات من العملات الأجنبية للجزائر وبالتالي فإن هناك سيكون قيد مدين (-) في حساب احتياطاتها الأجنبية أي في حساب رأس المال وذلك لأن التزامات الجزائر للخارج ستنقص.

2. قام سائح جزائري بإنفاق عشرة آلاف دولار في باريس:

هذه العملية تُؤثر على الحساب الجاري وحساب رأس المال ويكون الحساب الجاري مدينًا بقيمة عشرة آلاف دولار وحساب الاحتياطات الأجنبية دائنًا بنفس القيمة.

3. قامت شركة جزائرية باستيراد مواد خام بقيمة خمسة ملايين دينار من شركة كندية:

هذه العملية تُؤثر على جانبيين في ميزان المدفوعات هما الحساب الجاري وحساب رأس المال، وبما أن هذه العملية تُؤدي إلى زيادة السلع فإن الحساب الجاري يكون مدينًا والطرف الآخر وهو حساب الاحتياطات الأجنبية يكون دائنًا.

4. قام مستثمر جزائري بالاتفاق على شراء سلع بقيمة عشرة ملايين دولار من شركة أمريكية:

هذه ليست عملية تجارية ولن تُؤثر على ميزان المدفوعات في الدولتين لأنه لم ينتج عنها دخول أو خروج عملة كما أنه لم ينتج عنها دخول أو خروج سلع أو خدمات.

قواعد التسجيل: لقد ذكرنا أن كل عملية في الميزان تُسجل مرتين، وهما الدائن والمدين، بيد أن هنالك قواعد محددة لتسجيل القيمة السوقية لتلك العمليات وهي:

1. بالنسبة للجانب المدين: ويأخذ الإشارة السالبة (-) ويشمل:

أ. الواردات من السلع والخدمات؛

ب. التحويلات الخارجية (من طرف واحد) والهدايا والمنح والمساعدات المقدمة إلى الأجانب؛

ج. رؤوس الأموال (طويلة الأجل والقصيرة الأجل) للخارج؛

2. بالنسبة للدائن: ويأخذ الإشارة الموجبة (+) ويشمل:

أ. الصادرات من السلع والخدمات؛

ب. التحويلات الداخلة (من طرف واحد) والهدايا والمنح المقدمة من الأجانب؛

ج. رؤوس الأموال القادمة من الخارج.

طرق تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات

1. التعديل الآلي بميزان المدفوعات: إذا حصل اختلال في ميزان المدفوعات

وكانت الدولة تتبع أسعار الصرف المرنة فإن ميزان المدفوعات يتعادل تلقائيًا.

في حالة العجز مثلًا: ينخفض سعر صرف العملة (الريال السعودي مثلًا)، بالتالي تقل كلفة السلعة والخدمات، بالتالي زيادة الطلب الخارجي على السلع والخدمات، بالتالي زيادة الطلب على العملة (الجزائر مثلًا)، وزيادة عرض العملات للدول الأخرى.

والعكس في حالة الفائض.

2. التدخل الحكومي في تعديل ميزان المدفوعات: إن هناك علاقة وثيقة بين

ميزان المدفوعات والدخل القومي، فتغير أحدهما يؤدي إلى تغيير الآخر، وتستطيع الحكومة تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات من خلال الانكماش والتضخم المحليين.

في حالة العجز مثلاً: تستخدم الحكومة سياسات انكماشية لتخفيض الطلب الكلي على السلع والخدمات المحلية ممّا يحدث انكماش في الدخل وتدني في القوة الشرائية، وانخفاض في مستوى الأسعار المحلية. والعكس في حالة الفائض.

3. السياسات النقدية: يستطيع البنك المركزي التأثير على الطلب على السلع والخدمات الأجنبية من خلال تعديل أسعار الصرف إذا كانت الدولة تتبع نظام أسعار الصرف الثابتة أو من خلال تعديل أسعار الفائدة.

في حالة وجود عجز مثلاً: يقوم البنك المركزي بتخفيض سعر الصرف الدينار مقابل العملات الأجنبية ممّا يؤدي إلى انخفاض أسعار السلع والخدمات المحلية، ممّا يؤدي إلى زيادة الصادرات المحلية وانخفاض المستوردات المحلية، ممّا يؤدي إلى تصحيح ميزان المدفوعات. والعكس في حالة الفائض.

تطبيقات لتسجيل العمليات في ميزان المدفوعات

1. قامت الجزائر باستيراد سلع بقيمة (50.000) دينار وأنّ قيمة هذه السلع قد سدّد بالريال عن طريق حوالة

يُمثل استيراد السلع في هذه الحالة مقبوضات تسحب في الجانب المدين من حساب التجارة السلعية بينما يُسجل المبلغ المدفوع مقابل هذه الواردات في الجانب الدائن من حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال).

2. قامت الجزائر بتصدير سلع بقيمة (30.000) دينار وتمّ استلام قيمة هذه السلع بالدينار بموجب شيك

يُمثل تصدير السلع في هذه الحالة مطلوبات أي تُسجل في جانب دائن من حساب التجارة السلعية لأنّ الدولة تكون دائنة للدول الأخرى بمقدار قيمة السلع التي تمّ تصديرها ويكون حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال) مدينًا بالمقابل الذي تمّ استلامه لقاء عمليات التصدير هذه وتُسجل في الجانب المدين من الحساب.

3. قيام شركة تأمين أجنبية لخدمات لصالح مستوردين محليين بمبلغ (20.000) دينار وتمّ دفع مبلغ التأمين للشركة الأجنبية بحوالة:

في هذه الحالة يُسجل المبلغ المدفوع مقابل هذه الخدمات في حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال) في الجانب الدائن لأنّ يُمثل مدفوعات في حين يُعتبر الدولة مدينة للشركة الأجنبية بقيمة هذه الخدمات لأنّها قدمت لصالح مقيمين في الداخل تأكيداً على السلع والخدمات التي تمّ استيرادها من قبلهم ولذلك تُسجل في الجانب المدين من حساب الخدمات.

4. قيام شركة نقل محلية منتجات لحساب دول أخرى مقابل (10.000) دينار ودفع المبلغ نقداً:

في هذه الحالة تُسجل هذه المعاملة في حساب الخدمات بالجانب الدائن، لأنّها تُمثل عملية تصدير خدمة لحساب جهة أجنبية، وبالتالي فهي تُمثل مطلوبات على تلك الجهة والدولة تكون دائنة بمبلغها.

في حين يُسجل المبلغ الذي يتم استلامه مقابل خدمة النقل هذه في الجانب من حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال) باعتباره مقبوضات تمّ استلامها نقداً ويكون حساب المدفوعات النقدية مديناً في هذه الحالة.

5. اشترى مقيمين من دولة أخرى أسهم تعود لشركات محلية بمبلغ قدره (60.000) دينار، وقد تمّ تسديد قيمة هذه الأسهم لتلك الشركات بموجب شيكات مصرفية:

إنّ قيمة هذه الأسهم في هذه الحالة تُعتبر مطلوبة للدولة على الدول الأخرى التي تمّ شراء الأسهم من قبل المقيمين فيها، وتُسجل بالتالي في الجانب الدائن من ميزان المدفوعات في حساب رأس المال، بينما تُسجل المبالغ التي تمّ استلامها مقابل مبيعات الأسهم هذه في الجانب المدين من حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال) باعتبارها مقبوضات تمّ استلامها.

6. اشترى مقيمين في الجزائر سندات بقيمة (40.000) دينار من دول أخرى، وتمّ دفع قيمتها بشيك إلى إحدى المؤسسات المالية الحكومية الأجنبية التي باعت هذه السندات:

في هذه الحالة تُمثل السندات ديناً على الدولة وتُسجل في الجانب المدين من حساب المدفوعات النقدية (حساب رأس المال)، بينما تُسجل المدفوعات التي تمّت مقابل شراء هذه السندات في الجانب الدائن من حساب المدفوعات النقدية.

7. منحت الدولة مساعدات لدول أخرى بقيمة (70.000) دينار، وقد تم دفع مبلغ المساعدات بشكل عيني ممثلة بسلع غذائية تمّ تزويد الدول الأخرى بها بدون مقابل:

في هذه الحالة تُعامل هذه المساعدات العينية معاملة الصادرات، لأنّها تُمثل تصدير سلع إلى الخارج، ولكن الفارق فقط في كونها دون مقابل، ولذلك يكون حساب التجارة السلعية (الحساب الجاري) في ميزان المدفوعات دائماً بهذا المبلغ، بينما تُسجل قيمتها ديناً على حساب التحويلات من جانب واحد (الحساب الجاري)، أي في الجانب المدين منه، نظراً لعدم إمكانية تسجيلها في حساب المدفوعات النقدية، لأنّ هذا الحساب لم يستلم مقابل لها، إذ أنّها تمت بشكل منحة ودون مقابل.

8. تمّ استلام مساعدات سلعية بشكل منح إلى الدولة من جهات أجنبية بقيمة (20.000) دينار:

في هذه الحالة تُعامل هذه المساعدات السلعية معاملة الاستيراد، لأنّها تُمثل عملية تلقي الدولة من الخارج، وبالتالي يكون حساب التجارة السلعية (الحساب الجاري) مديناً بها، وكون حساب التحويلات بدون مقابل (الحساب الجاري) دائماً بقيمة هذه المساعدات نظراً لعدم إمكانية تسجيلها في حساب المدفوعات النقدية، لأنّ هذا المبلغ لم يتم دفع مقابلها، وذلك لكونها تمّت بشكل منحة وبدون مقابل.

ميزان المدفوعات (موضحا العمليات الافتراضية السابقة)

اسم	مدين	دائن	الرصيد المتراكم
-----	------	------	-----------------

الحساب	المبلغ	رقم المعاملة	المبلغ	رقم المعاملة	مدين	دائن
حساب التجارة السلعية (التجارة المنظورة)	50000 20000	(1) (8)	30000 70000	(2) (7)	3000 0	
حساب الخدمات (التجارة غير المنظورة)	20000	(3)	10000	(4)	2000 0	
حساب التحويلات من جانب واحد (الحساب الجاري)	70000	(7)	20000	(8)	3000 0	
حساب رأس المال (المدفوعات النقدية)	40000 30000 10000 60000	(6) (2) (4) (5)	60000 50000 20000 40000	(5) (1) (3) (6)	1000 0	
	30000 0		30000 0			

مثال:

لدينا المعطيات الاقتصادية لدولة ما في سنة 2016 (الوحدة: مليار دولار)

الصادرات.....12

الواردات.....10

خدمات محصل عليها من الخارج.....3

خدمات مقدمة للخارج.....2

أرباح الاستثمارات الأجنبية وفوائد القروض الأجنبية

المسدة.....5

فوائد القروض الممنوحة للدول الأجنبية وأرباح الاستثمارات في

الخارج.....4.5

قروض أجنبية تحصلت عليها الدولة ورؤوس أموال خارجية مستوردة.....2.95

قروض مقدمة للدول الأخرى ورؤوس أموال مصدرة للخارج وهبات ممنوحة للدول الفقيرة.....2.05

المطلوب: إعداد ميزان المدفوعات الخاص بهذه الدولة؟
الحل:

ميزان المدفوعات لسنة 2016		إيرادات	مدفوعات
1	الميزان التجاري قيمة السلع المصدرة (الصادرات) قيمة السلع المستوردة (الواردات)	12	10
	رصيد الميزان التجاري (1)		2+
2	ميزان الخدمات الخدمات المقدمة للخارج الخدمات المحصل عليها من الخارج	2	3
	رصيد ميزان الخدمات (2)	1-	
	رصيد ميزان التجارة والخدمات (1)+(2)		1+
3	ميزان الفوائد والأرباح فوائد القروض الممنوحة للدول الأجنبية وأرباح الاستثمارات في الخارج أرباح الاستثمارات الأجنبية وفوائد القروض الأجنبية المسددة للخارج	4.5	5
	رصيد ميزان الفوائد والأرباح (3)	0.5-	
	رصيد ميزان العمليات الجارية (1)+(2)+(3)		0.5+
4	ميزان المعاملات الرأسمالية القروض الخارجية والهبات والمساعدات والمنح المحصل عليها القروض الممنوحة للخارج وكذا الهبات والمساعدات والمنح المقدمة للخارج.	2.95	2.05
	رصيد ميزان المعاملات الرأسمالية		0.9+
	رصيد ميزان المدفوعات		1.4+

إذن هناك فائض في ميزان المدفوعات لهذه الدولة والمقدر بمليار و400 مليون دولار.

سابعاً: تخفيض قيمة العملة Dévaluation

يقصد بتخفيض قيمة العملة أي تخفيض المحتوى الذهبي الرسمي المحدد لوحدة النقد في إطار نظام أسعار الصرف الثابتة. فمثلاً إذا كان المحتوى الذهبي لعملة ما يساوي 1 غ

وأن الجهات المختصة قررت تخفيض هذا المحتوى الذهبي بمقدار 10% فإن القيمة السوقية لهذه العملة ستخفض بمقدار 10% مقارنة بالعملات الأجنبية الأخرى.

إضافة إلى ذلك عادة ما يشير هذا الإصطلاح إلى إجراء متعمد في سياسة حكومية، رغم أنه في السنوات الأخيرة أُلقت الحكومات التي قامت بتخفيض قيمة عملاتها عن غير رضى باللائمة على المضاربات المالية، مما يبرز دور قوى السوق في عمليات تخفيض قيمة العملة. وخلاصة القول أن تخفيض قيمة العملة هو إجراء تقوم به السلطة النقدية بغية تغيير الصرف الأجنبي (الثابت) للعملة المحلية إزاء العملات الأجنبية الأخرى. أما عن الأسباب التي تدعو إلى تخفيض القيمة الخارجية للعملة: فيمكن أن نعرض أهمها في ما يلي:

1. معالجة العجز في ميزان المدفوعات: ففي حالة وجود هذا العجز، فإن تخفيض القيمة الخارجية للعملة يؤدي إلى تخفيض أسعار الصادرات - من وجهة نظر الأجانب - وبالمقابل سترتفع أسعار الواردات من وجهة نظر المواطن، مما يؤدي إلى تنشيط الصادرات فيعود التوازن إلى ميزان المدفوعات. ذلك لأن التقييم المرتفع لقيمة العملة المحلية، تفقد الصادرات قدرتها على المنافسة وتصبح الإستيرادات أرخص من إنتاج السلع المحلية. وتكمن خطورة هذه الحالة في البلدان النامية والتي هي بأمس الحاجة لتطويع وتنويع هيكل سلعها المتاجر بها.

2. إرتباط العملة بكتلة نقدية معينة: أي إرتباط عملات الدول بالمناطق النقدية المختلفة مثل منطقة الدولار، ومنطقة الفرنك... الخ. فالتغير الحاصل في قيمة العملة القيادية ضمن إطار منطقة نقدية معينة سينعكس على القيمة الخارجية لبقية العملات، وهو ما حصل بالنسبة لانخفاض قيمة الدولار الأمريكي والعملات المرتبطة به.

3. تقليص الفجوة بين السعر الرسمي والسعر الموازي: وذلك لأن تخفيض قيمة العملة في السوق الرسمي، سيحد من الطلب عليها من السوق الموازي، ما دام هناك تكافؤ في الأسعار، وبالتالي تعرض العملات الأجنبية إلى السوق الرسمي بدلا من السوق الموازي، وهذا ما يحد من المضاربة في العملات.

ثامناً: إنخفاض قيمة العملة Dépréciation

يقصد بانخفاض قيمة العملة إنخفاض قيمة عملة البلد إزاء العملات الأجنبية الأخرى في سوق الصرف الأجنبي دون أن يكون لذلك علاقة بتغير المحتوى الذهبي للعملة، وإنما يحدث الإنخفاض في قيمة العملة نتيجة لعوامل السوق من العرض والطلب، وهذا يعني أن الإنخفاض المذكور يحصل في حالة نظام الصرف العائم.

ويمكن حصر العوامل المؤدية إلى انخفاض القيمة الخارجية لعملة بلد ما، في الآتي:

- زيادة الإستيرادات وانخفاض الصادرات (عجز ميزان المدفوعات).
- إرتفاع معدل التضخم المحلي مقارنة بالمعدل المذكور للشركاء التجاريين.
- إنخفاض أسعار الفائدة المحلية.
- إرتفاع أسعار الفائدة الحقيقية في الخارج.

يمكن التعرف على نسبة انخفاض قيمة عملة ما باستخدام الصيغة الرياضية البسيطة التالية:

$$\text{نسبة انخفاض العملة} = \frac{\text{السعر الجديد للعملة} - \text{السعر القديم}}{\text{السعر القديم}} \times 100$$

حتى تتحقق أهداف تخفيض قيمة العملة المحلية، لا بد من تواتر مجموعة من الشروط أهمها:

- مرونة الجهاز الإنتاجي للإرتفاع في الطلب الجديد الناجم عن إرتفاع الصادرات.

- مرونة الطلب الداخلي على السلع المستوردة ومرونة الطلب الخارجي على السلع المصدرة.
 - ألا تقوم الدول الأخرى بتخفيض القيمة الخارجية لعملاتها.
 - ألا يتردد الشك في الأسواق النقدية بأن هذا التخفيض سيعقبه تخفيض آخر.
 - استجابة السلع المصدرة لمواصفات الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير.
- استناداً إلى ما تقدم، فإن التحليل الحصري للآثار السعرية التي تعقب عملية تخفيض قيمة النقد، تتطلب الإشتداد إلى تاسعاً: **نظرية المرونات la théorie des élasticités**.
- تحليل المرونات يفترض التحديد الدقيق لشروط فعالية تعديل أسعار الصرف في الأمد القصير. بتعبير أدق، هذا التحليل يوضح مدى تأثير تخفيض قيمة النقد -أو بمعنى آخر رفع سعر الصرف- على ميزان المدفوعات. فعملية التخفيض هذه لا تؤدي إلى إعادة التوازن لميزان المدفوعات الجارية (الميزان الجاري) إلا إذا كان كل من الطلب الخارجي على الصادرات الوطنية والطلب الداخلي على الواردات مرنين بما فيه الكفاية بالنسبة للأسعار. التحليل يقتضي بأن يؤخذ بالإعتبار نموذجين من المرونات:

1. مرونة السعر للطلب الخارجي على الصادرات المحلية: هذه المرونة هي كناية عن تغير الطلب الأجنبي (الخارجي) على الصادرات المحلية المحتسب بالنسبة المئوية مقسوم على تغير أسعار الصادرات المحتسب أيضاً بالنسبة المئوية، وتعطى كما يلي:

$$e_x = \frac{\frac{dx}{x}}{\frac{dPx}{Px}}$$

حيث: e_x : تمثل مرونة السعر للطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

x : تمثل الطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

Px : تمثل أسعار الصادرات.

dx : تمثل تغير الطلب الخارجي على الصادرات المحلية.

dPx : تمثل تغير أسعار الصادرات.

وإذا كان الطلب مرناً فإن تخفيض أسعار الصادرات المحتسبة (المقيمة) بالنقد الأجنبي، الناتج عن تخفيض قيمة النقد الوطني، سوف يؤدي إلى زيادة الصادرات المحلية. أما إذا كان الطلب المذكور غير مرن (جامد) لأن الأسواق الخارجية مشبعة بتلك السلع المصدرة، أو لأن هذه الأسواق لا تُبدي أية رغبة في شراء السلع المعروضة للتصدير، فإن تخفيض قيمة النقد الوطني لن تؤدي إلى أية زيادة في المبيعات إلى الخارج.

2. مرونة السعر للطلب الداخلي على الواردات: وهذه المرونة هي كناية عن التغير بالنسب المئوية للطلب الداخلي على الواردات من الخارج قياساً إلى (مقسوماً على) التغير بالنسب المئوية لأسعار السلع الخارجية (الواردات) المحتسبة (المقيمة) بالنقد الوطني.

$$e_m = \frac{\frac{dM}{M}}{\frac{dP_M}{P_M}}$$

e_m : تمثل مرونة السعر للطلب الداخلي على الواردات.

M : تمثل الواردات من الخارج.

P_M : تمثل سعر السلع الأجنبية بالنقد الوطني.

dM : تمثل تغير الواردات من الخارج.

dP_M : تمثل تغير سعر السلع الأجنبية بالنقد الوطني.

وإذا كان هذا الطلب مرناً، فإن تخفيض قيمة النقد الوطني سيؤدي إلى تخفيض الواردات، ذلك لأن أسعار هذه الأخيرة بالنقد الوطني سوف ترتفع. أما إذا كان الطلب غير مرن، فإن تخفيض النقد الوطني لن يخفف من تدفق الصادرات. وغياب الإنتاج الوطني لنفس أنواع السلع المستوردة أو لأنواع متشابهة يؤدي إلى عدم مرونة في ذلك الطلب.

3. نظرية المرونات الحرجة (دمج المرونيتين): إن دمج مرونة السعر للطلب الخارجي على الصادرات المحلية ومرونة السعر للطلب الداخلي على الواردات كان قد قاد Mr Robinson إلى عرض نظريته حول المرونات الحرجة *élasticités critiques* والتي تقول بما معناه أنه « يكون لعملية التخفيض أثر إيجابي على الميزان التجاري (المتوازن)، إذا كان مجموع مرونة السعر أعلى من الوحدة ($1 < e$) ولفهم أعمق وأدق للمرونات الحرجة، تقتضي الإشارة إلى شرط « Marshall- Lerner -Robinson » وطبقاً لهذا الشرط يفترض أن يكون:

Y : الدخل الوطني للبلد المعني.

Y^* : الدخل الوطني للخارج.

e : سعر الصرف الإسمي للبلد المعني (عدد الوحدات من النقد الأجنبي مقابل وحدة من

النقد الوطني)

X : الصادرات.

M : الواردات.

P : المستوى العام للأسعار في الداخل.

P^* : المستوى العام للأسعار في الخارج.

إذا افترض أن e التي تمثل سعر الصرف الإسمي تتغير منفردة، أي مع عدم تغير كل من P, Y, Y^*, P^* فهذا يعني أن سوق السلع والخدمات هو في الأجل القصير أقل مرونة من سوق الصرف. ويمكن لسعر السلع الأجنبية أن يحول بالنقود المحلية بضرها في سعر الصرف الإسمي (e). ونظراً لأن $P_x = P$ ، فهذا يعني أن P_x تبقى على حالها دون أن تشهد أي تغير. في المقابل

فإن P_M ، التي تساوي (e) تتغير على وجه معاكس بالنسبة لـ e ، لأن P^* هي ثابتة، أي إذا

$$\frac{\partial P_M}{\partial e} = - \frac{de}{e} \frac{P_M}{P^*}$$

انخفضت e بنسبة 1% ترتفع P_M بنسبة 1%، ولأن Y^* هي ثابتة، فإن X

لا ترتبط إلا بالتغير النسبي لسعر الصرف الحقيقي.

هذا التغير في سعر الصرف الحقيقي هو نفسه التغير في سعر الصرف الإسمي، لأن P و P^*

$$\frac{deP}{P^*} = \frac{de}{e}$$

هما ثابتان (معطيان) وهذا يعني أن

وبالتالي فإن مرونة الطلب على الصادرات من السلع الوطنية (بالنسبة لسعر الصرف الحقيقي) n_x تصبح كما يلي

$$n_x = \frac{\frac{dx}{x}}{\frac{\frac{deP}{P^*}}{\frac{eP}{P^*}}}$$

أو أيضاً:

n_x سلبية أي أن $n_x \hat{e}$ لأن التغير النسبي للصادرات، من حيث المبدأ، هو بعكس التغير النسبي لسعر الصرف.

$$\frac{dx}{x} = \frac{de}{e}$$

وإذا كان: $\frac{dx}{x} = \frac{de}{e}$ فهذا يعني أيضاً أن:

$$\frac{dx}{x} = \frac{x}{e} \times \frac{de}{e}$$

أو:

$$\frac{dM}{M} = n_M \frac{de}{e}$$

كذلك ولأن Y لا يتغير فإن $\frac{dY}{Y} = 0$

π_M هي مرونة الطلب الداخلي على الواردات من السلع الأجنبية وهي أيضاً سلبية: $n_M \hat{\pi}_M$ وإذا

كان رصيد الميزان التجاري BC يساوي $xP_x - MP_M$ فإن تغير هذا الرصيد يصبح مساوياً للتالي:

$$d(BC) = x dP_x + dx P_x - M dP_M - dMP_M$$

أو أيضاً:

$$\frac{xP_x}{MP_M} \text{ هي معدل التغطية الذي يساوي } TC$$

$$d(BC) = MP_M [TC.n_x + n_M + 1] \frac{de}{e}$$

للتذكير فإن $\frac{dP_M}{P_M} = -\frac{de}{e}$ و $dP_x = 0$ لأن P_x لا يتغير.

بالإستناد إلى المعادلة الأخيرة يتبين أنه لكي يتحسن الرصيد الجاري ($dBC > 0$)، عندما

ينخفض سعر الصرف $\frac{de}{e} < 0$ يجب أن يكون المجموع: $TC.n_x + n_M + 1 > 0$

وإذا كان رصيد الميزان التجاري، في البدء، متوازناً ($TC=1$) فإن $n_x + n_M > -1$ أو أيضاً:

$|n_x| + |n_M| < 1$ ، هذا الشرط يعرف أيضاً بشرط المرونات الحرجة، أو شرط: (M-L-R) Marshall- Lerner- Robinson

ومنه النظر إلى تخفيض قيمة العملة بأن يحسن من وضعية الحساب الجاري ليس بالضرورة صحيحاً، ونستطيع القول بأن شرط تخفيض (تدهور) العملة يحسن من الميزان الجاري إذا كان: $|n_x| + |n_M| < 1$.

ولقد تضمنت نظرية Robinson المعوقات الرئيسية التالية:

- افتراضها أن مرونات العرض غير محدودة.
 - لا تأخذ بعين الإعتبار ردود الفعل الممكنة للشركاء التجاريين.
 - تُقيّد آثار تخفيض قيمة النقد بالأجل القصير.
- لذلك، يبدو تحليل مختلف هذه العناصر ضرورياً لتحديد مدى إمكانية نجاح عملية تخفيض قيمة النقد، علماً بأن أبرزها هو التالي:
- مرونات العرض أو- تحديداً- مرونات العرض الداخلي للصادرات: إن أثر تخفيض قيمة النقد على تنشيط الصادرات لا يمكن أن يتحقق إلا إذا كان الإقتصاد الوطني في حالة إستخدام غير كامل وكان الجهاز الإنتاجي قادراً على مواجهة الطلب الخارجي. لأن عدم مرونة الجهاز الإنتاجي

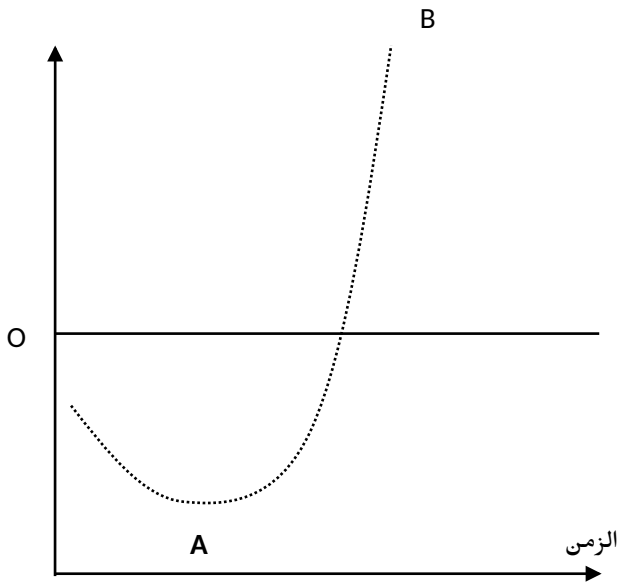
(العرض) أمام زيادة الطلب الخارجي على السلع المحلية تتسبب في تشديد الضغوطات التضخمية.

- آثار تخفيض قيمة النقد على المستوى العام للأسعار: لا بد أن تؤخذ بعين الإعتبار لأن هذا التخفيض يترتب عليه في الأمد القصير ضغوطات تضخمية، لأنه يحدث ارتفاعاً في أسعار السلع المستوردة.

- ردود الفعل الممكنة التي يبديها الشركاء التجاريون: قيام هؤلاء الشركاء بتخفيض قيمة نقدهم (المعاملة بالمثل)، لا يسمح بزيادة صادرات البلد المعني لفترة طويلة نسبياً.

ولقد تبين بدءاً من نهاية ستينات ق20، أن عمليات تخفيض أو تدني قيمة النقد كان يعقبها تدهور في الرصيد التجاري أو الجاري، ومن ثم بعد فترة من الزمن قد تتجاوز السنة، يعود هذا الرصيد ليبدأ بالتحسن من جديد، وتطور هذا الرصيد إذا ما عرض بيانياً فإنه يأخذ الشكل "J"، وذلك أنه في المدى القصير يبقى حجم الصادرات والواردات ثابتاً بالنظر إلى بنية الجهاز الإنتاجي، عادات الإستهلاك والعقود المبرمة قبل تغير أسعار الصرف.

شكل رقم (5-1) المنحنى الذي يأخذ شكل الحرف



تخفيض قيمة النقد يسبب في مرحلة أولى (OA)، تدهوراً في رصيد الميزان التجاري نتيجة ارتفاع أسعار الواردات. بعد ذلك يتوجب حدوث استبدال للسلع المستوردة بسلع منتجة

محلياً يسمح بتصحيح الميزان التجاري في مرحلة ثانية (AB). لكن آمام التصحيح قد تختلف، إلى حد بعيد، تبعاً للبلد من ناحية، وللحقيقة التي يحدث فيها التخفيض من ناحية أخرى.

الفصل السادس: بيئة الأعمال الدولية

أولاً: البيئة الاقتصادية والمالية للأعمال الدولية

1/ : الدول تختلف في تطورها الاقتصادي

وفي تصنيفها فهناك دول العالم الأول والثاني والثالث...، ودول متقدمه صناعية ونامية، (معيار هذا التصنيف هو متوسط دخل الفرد) ويعني الدخل المتولد من الناتج المحلي الإجمالي للسلع والخدمات مقسوماً على عدد السكان.

2/ : البنية المادية والتسهيلات الخدمية في دولة

ما.

3/ : تقييم مستوى الطلب على السلعة أو

الخدمة ودراسة مدى كفاءة السوق بتوفير متطلبات الإنتاج.

4/ : معدل تحويل العملة الوطنية

مقابل العملات الأخرى، وظهر مصطلح مخاطر العملة ويعني الخسارة المحتملة بسبب تذبذب سعر الصرف.

شكل رقم (6-1) : عناصر البيئة الاقتصادية والمالية للأعمال الدولية

ثانياً: أنواع المخاطر المالية السائدة حالياً في بيئة الأعمال الدولية

- 1/ تقلبات أسعار العملة.
 - 2/ مخاطر التحويل المالي.
 - 3/ مخاطر سيادة الدولة.
 - 4/ مخاطر اجتماعية مختلفة لاختلاف الثقافات الدولية.
- ثالثاً: استراتيجيات درء المخاطر على الاستثمارات والشركات في بيئة الأعمال الدولية

- 1/ إستراتيجية التفاوض ومعرفة الأبعاد البيئية عن قرب.
- 2/ اللجوء إلى التأمين ضد المخاطر.
- 3/ التخطيط الاستراتيجي للطوارئ.
- 4/ اللجوء إلى المحاكم الدولية.
- 5/ اللجوء إلى الاتفاقيات الثنائية والدولية.

رابعاً: إستراتيجيات درء المخاطر في البيئة السياسية للأعمال الدولية

1/

() : ()

(: على الشركة الأجنبية توقع المصاعب والوصول إلى تفاهم مع البلد المضيف قبل الدخول في الاستثمار حول التغيرات التي يمكن أن تحدث وماذا سيحدث للشركة حينها.

12 : هناك العديد من منظمات التأمين التي تقدم تعويضاً للشركة المتأثرة في حالات الحروب والاضطرابات والمصادرة التي تمنع الشركة من العمل أو تحد من نشاطها ملحقة بها خسائر أو أضرار.

13 مثل: الإصرار على تنفيذ الاتفاقية أو التكيف والتسوية مع الأوضاع الحكومية الجديدة في الدولة المضيئة.

14 : بعد أن تبدأ الشركة الأجنبية نشاطها قد تواجه طوارئ أخرى لذا ينبغي عليها أن يكون لديها خطة بديلة تحدد ما ستفعله إذا حدثت اضطرابات في البلد المضيف.

تشمل طريقة التعامل مع الخطر السياسي التقييم وإدارة الخطر معاً، وكيف تستطيع شركة أن تقدر درجة الخطر الموجود في أية حالة من الحالات، وتقرر كيف يجب أن تتعامل مع هذا الخطر؟:

1/ عالياً جداً، تتوقع الشركة عائداً مكافئاً للخطر، وهذه العوائد ربح للشركة ككل وليس للفرع الخارجي فحسب.

توازي الأخطار : على الشركة أن تعيد النظر في هذه الفرصة وتجد طرقاً أخرى للتقليل من الخطر.

الأخطار: عند ذلك ستختار الشركة الطريقة التي يجب أن تتعامل بها للتعرف على المخاطر والتقليل من تأثيراتها.

خامساً: طرق إدارة المخاطر في البيئة الاقتصادية والمالية للأعمال الدولية 1/ التقنية المالية:

- تعظيم الاستثمار عن طريق القروض والتقليل من الاستثمار عن طريق الأسهم: وبذلك فإن الحكومة المضيفة لا تستطيع أن تقوم بعمل يضر بمصالح الدائنين.
- الزيادة في رأس المال العامل من مصادر مختلفة: متضمناً ذلك الحكومة والبنوك المحلية والمؤسسات الدولية.. لأن جميع هؤلاء سيتأثرون بأي رد فعل معادٍ قد تقوم به الدولة المضيفة.
- الدخول في مشروع مشترك مع بلد ثالث: بقصد توزيع الخطر على مجموعة الشركات.
- الحصول على ضمانات من البلد المضيف للاستثمار: يقوي من وضع الشركة في عقد الصفقات.
- التقليل من حفظ الأرباح محلياً: هذا يقلل من كلفة قيادة الشركة لفروعها العاملة وتوزيع الأرباح.

2/ تقنيات الإدارة:

- التقليل من استخدام المحليين في المواقع الحساسة: واقتصار ذلك على المواقع الصغيرة البسيطة والرمزية، وهذا يؤمن للشركة الأم الرقابة على الأعمال من قبل مواطنيها.
- تدريب وتعليم المحليين في مقر قيادة الشركة: يؤمن فهم أهداف وغايات القيادة العامة في الإدارة من قبل المتدربين من البلد المضيف.

3/ وضع التقنيات اللوجستية (لوجستية: سرعة تمديد المهام للشركة):

- وضع الجزء الهام من عمليات الشركة خارج البلد المضيف: يجعل المشروع يعتمد على البلد الأم.
- تقسيم الإنتاج ومكوناته بين عدة بلدان: هذا يقتل من اعتماد الشركة على فرع من فروعها.
- أن تكون مراكز البحث والتطوير في البلد الأم: يزيد من اعتماد فروع الشركة

على القيادة العامة في البلد الأم.

4/ تقنيات التسويق:

- السيطرة على الأسواق كلما كان ذلك ممكناً: الشراء من الفروع الأخرى للشركة.
- حفظ وإبقاء الرقابة على النقل: يجبر البلد المضيف أن يطور وسائل نقله إذا أراد السيطرة على فرع من الشركة.
- العلامة التجارية: حفظ علامة تجارية واحدة للشركة يجعل من الصعب استخدام رموز الشركة واستغلالها.

سادساً: متغيرات البيئة الاجتماعية والثقافية للأعمال الدولية

1/ اللغة، 2/ الفضاء الفاصل بين الأفراد، 3/ الاهتمام بالوقت، 4/ الدين، 5/ العقود والاتفاقيات.

1/ وعاء الثقافة والوسط الناقل لها والمساعد على فهمها، وطرق

تعامل الثقافات مع اللغة كالتالي:

أ/ ثقافة (Low- Context Culture): الاتصالات مكتوبة أو شفوية ولكنها دقيقة وواضحة ومحددة.

- مزاياها:

✓ تكون دقيقة

✓ يمكن نعتمد عليها كمصدر رسمي أو كوثيقة رسمية أو كدليل قانوني عند

الحاجة

- عيوبها:

✓ لا تستطيع كمتصل تكتب كل الأمور التي تحتاجها لأن المكان والزمان لا

يسعفك.

✓ لا تستطيع أن ترسل مشاعرك كرسالة للمتلقي.

ب/ ثقافة (High- Context Culture): الاتصالات بوسائل تعبيرية أو

تلميحات إضافة إلى المكتوبة أو الشفهية. وبالتالي في وسائل الاتصال الحديثة اللغة التي تعتمد على الاتصالات المكتوبة والشفوية أقصر، والوسائل التعبيرية هي أفضل أنواع الاتصالات.

12

أ/ مجازي: هو اللغة الصامتة في الثقافة التي تفصل بين الأفراد المتحاورين.

ب/ حقيقي: هو الجانب المادي حيث تفضل بعض الثقافات الخصوصية العالية على عكس بعض الثقافات الأخرى.

13 : يختلف باختلاف الثقافات, فظهر

مصطلحين وهما:

أ/ (الثقافة أحادية التركيز): للدلالة على الأفراد الذين يقومون بعمل واحد في الوقت الواحد.

ب/ (الثقافة ثنائية التركيز): للدلالة على الأفراد الذين يقومون بأكثر من عمل في وقت واحد.

14 : المؤثر القوي في حياه الفرد من كل النواحي، لذلك يجب مراعاة واحترام ديانات الناس في العمل.

15 : العقود من الالتزامات الواجب

احترامها، والعقود في الثقافات أنواع:

أ/ تعتبر العقد نقطه بداية: يمكن أن يضاف عليه أو يعدل عليه باتفاق الطرفين (عقد مبدئي).

ب/ لا تقبل أي تعديل: تؤكد على الالتزام التام ببند العقد وأنه وثيقة لا يجب المساس بها ولا التعديل عليها.

ج/ تعتبر أن الكلمة هي العقد: ولا تحتاج لكتابه أي شيء في المجتمعات التي لديها قيم ومعتقدات دينيه عاليه ملزمه.

سابعاً: القيم الاجتماعية في الثقافات المختلفة (social values)

العالم (هوفستيد) قام بعمل بحث على العاملين في شركه (أي بي ام) في أربعين دولة وركز على أبعاد القيم الاجتماعية الأساسية في ثقافات هذه البلدان وخلص إلى أن هذه القيم هي:

1/ قبول أو رفض أفراد المجتمع ومؤسساته لتوزيع القوه بشكل غير متساوي في المجتمع.

2/ مدى قبول أو رفض الأفراد المخاطر أو التغيير وعدمه.

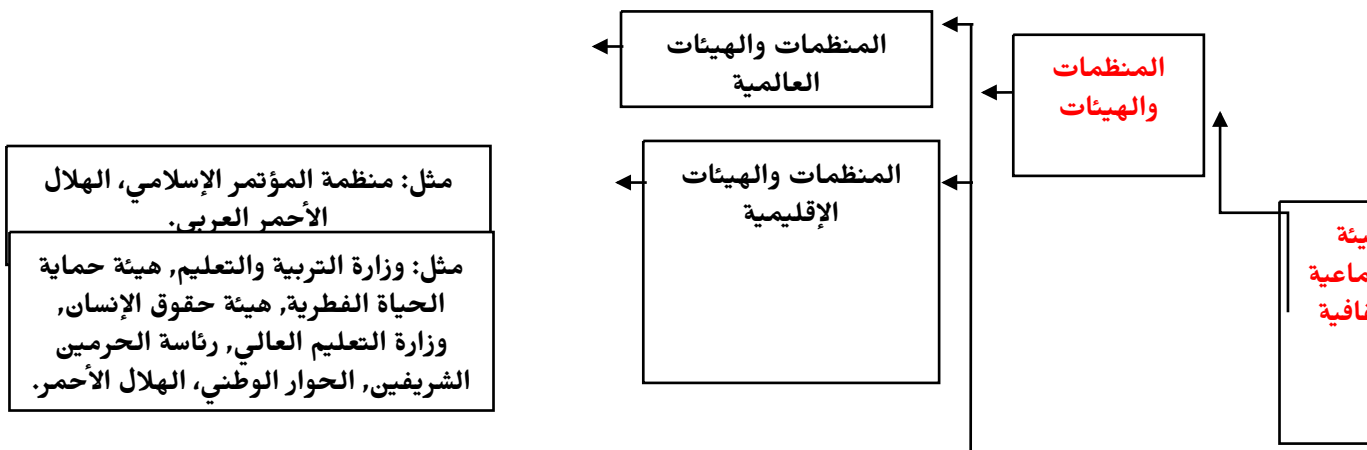
3/ درجة تأكد المجتمع على الانجاز والمصلحة الذاتية مقابل الانجاز الجماعي ومصلحه المجموعة.

4/ السلوك الهجومي أو السلوك الدفاعي في انجاز الأهداف، والذي يحفز الأفراد على انجاز الأهداف بأولويات متباينة: أ/ التركيز على النجاح المادي والمركزية في العمل: وتحقيق الانجازات البطولية مرتبطة بالتوجه الذكوري (هجومي).

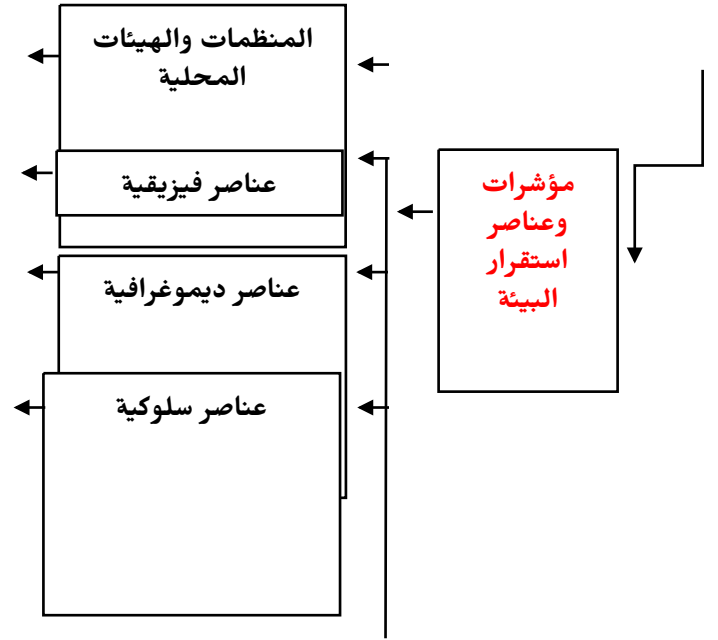
ب/ التركيز على القيم الاجتماعية وتطوير نوعيه الحياة: ورفاهية الآخرين هو توجه أنثوي (سلوك دفاعي ايجابي).

5/ مدى تركيز المجتمع على التوجه المستقبلي (بعيد الأمد أو قصير الأمد والآني الفوري).

شكل رقم (6-2): متغيرات البيئة الاجتماعية والثقافية للأعمال الدولية



<p>مثل: الطقس والمناخ, الخصائص الجسدية والمظهر الخارجي, الثقافة</p>
<p>مثل: معدل نمو السكان, حجم الأسرة, مستوى التعليم, الحضر والريف.</p>
<p>مثل: الانتماء إلى الجماعات, النظرة إلى العمل وأهميته الوظيفية, النظرة إلى الوقت, أساليب التفكير, لغة ومهارات الاتصال, النظم الاجتماعية والعادات المتعلقة بالأسرة والبيئة</p>



الفصل السابع: التسويق الدولي

إن امتداد نشاط التسويق ليشمل العالم الخارجي, يعد أمراً بالغ الأهمية سواء بالنسبة للمنشأة ذاتها، أو بالنسبة للدولة, فمن حيث المنشأة كوحدة إنتاجية ترجع هذه

الأهمية إلى اتساع النطاق السوقي لمنتجاتها، وتحقيق الكثير من العائدات الاقتصادية، أما بالنسبة للدولة فيستمد التسويق الدولي أهميته من العملات الأجنبية التي يوفرها لعلاج الخلل في ميزان المدفوعات خاصة للدول النامية.

أولاً: مفهوم وإطار التسويق الدولي

التسويق الدولي: هو عمليات التبادل التي تتم عبر الحدود القومية، بغرض إشباع رغبات وحاجات المجتمع. والتسويق الدولي هو فرع من فروع إدارة الأعمال الدولية، والتسويق الدولي يأتي بعقبات ذات طبيعة خاصة وهذه العقبات تأتي كونه يتعامل مع بيئة دولية بيئة غير معروفه تتسم بالغموض وعدم التأكد بعكس بيئة التسويق في الأعمال المحلية، وعوامل عدم التأكد على النطاق الدولي تؤدي للعديد من المتغيرات التي يصعب التحكم فيها داخل السوق العالمي، مثل النظم السياسية والاقتصادية والضريبية المختلفة.

وتشير عوامل عدم التأكد المحيطة ببيئة التسويق الدولي إلى أهمية إعطاء عناية خاصة لبعض الممارسات التسويقية المختلفة، كالعناية بدراسات وبحوث التسويق الخارجي.

ثانياً: دور رجل التسويق الدولي

يجب على رجل التسويق الدولي أن يكتسب حساسية للبيانات التسويقية المختلفة، بحيث يصبح قادر على ممارسة الجهود التسويقية على المستوى الدولي وهذا أمر يتطلب تحقيق العديد من الأمور منها:

1/

: لا تتعامل مع جميع البيئات التسويقية بمزيج تسويقي واحد وإلا سوف تفشل لا محالة.

/

:

عناصر المزيج التسويقي أربعة (منتج (Product) وسعر (Price) ومراكز توزيع (Place) وإعلان (Promotion)) فيجب أن تكون أنشطة ترويجية متكاملة وهناك تناغم وانسجام بين هذه العناصر الأربعة.

/

: تكامل بين الأنشطة

التسويقية وباقي الأنشطة في المنظمة التي هي الإنتاج والتسويق والتمويل وأنشطة الموارد البشرية والمشتريات والمخازن...

حقيقة هامة: تختلف البيئة التسويقية بشكل كبير فيما بين الدول حتى ولو كانت تنتمي لنفس المنطقة الجغرافية، أو تشترك معها في نفس الجذور الثقافية بسبب وجود العديد من العوامل مثل: العوامل الاقتصادية والسياسية والثقافية والتكنولوجية والقانونية والاتفاقات الدولية والمنافسة العالمية والمنظمات الدولية.

ثالثاً: أساليب وطرق الدخول للأسواق الدولية

1/ : تلجأ المنظمات إلى سياسات التصدير لمنتجاتها للحد من مخاطر التعامل دولياً، وللمزايا التي يوفرها التصدير لهذه المنظمات، مثل انخفاض تكلفة التصدير بالمقارنة بالبدائل الأخرى، كما يعد من أسهل البدائل للبدء في التعامل مع الأسواق الدولية، علاوة على كونه وسيلة جديدة للحصول على الخبرة العالمية.

2/ : تمثل هذه الاتفاقات ارتباطات طويلة الأجل بين منظمات دولية ومنظمة في دولة أخرى، ويتم بمقتضاها نقل التكنولوجيا وحق المعرفة من الطرف الأول إلى الطرف الثاني دون استثمارات في أصول مادية من الطرف الأول وتأخذ الأشكال التعاقدية صوراً عديدة منها عقود التصنيع وعقود الترخيص وعقود الامتياز وعقود تسليم المفتاح وعقود الإدارة.

أ/ عقود التصنيع: التصنيع في دولة أجنبية من خلال وكيل في شكل شركة محلية ترتبط بعقد مع الشركة الدولية التي تنقل لها في العادة التكنولوجيا والمساعدة الفنية وفي حالات كثيرة قد لا تستطيع الشركة الدولية العثور على شركة محلية (وكيل) لديها القدرة على تصنيع المنتج عند المستويات المطلوبة للجودة والكميات ومن ثم لا تصبح مثل هذه العقود بديلاً متاحاً لدخول الأسواق الأجنبية، ومن عيوب هذه الطريقة إن الشركة الدولية قد تواجه خطر خلق منافس قوي لها في المستقبل يتمثل في الشركة المحلية المتعاقدة معها كوكيل في السوق الدولية.

ب/ عقود الترخيص: تمثل هذه العقود مجموعة من الترتيبات التي بمقتضاها يوفر مانح الترخيص أصول مادية غير ملموسة للمرخص له نظير مقابل مادي يدفعه الأخير للأول وهذه الأصول قد تكون حق استخدام الاسم أو العلامة التجارية أو حق استخدام اسم الشركة أو براءة أو حق المعرفة الإنتاجية. ويلزم المرخص له بما يلي:

- إنتاج سلعة مانح الترخيص.
- تسويق السلعة المنتجة في مناطق جغرافية محددة.
- دفع مقابل مالي لمانح الترخيص مرتبط بحجم المبيعات المحقق من تسويق هذه السلعة.
- المرخص له يتحمل مسؤولية التسويق علاوة على مسؤولية الإنتاج.

جدول رقم (7-1): مزايا وعيوب استخدام عقود الترخيص

المزايا	العيوب
1 / لا يحتاج الترخيص لتدفقات رأسمالية خارجة فهو وسيلة سهلة وسريعة لدخول الأسواق لعالمية.	1 / لا يناسب الترخيص تلك الشركة التي لا تمتلك أي ميزة تكنولوجية أو اسم أو علامة تجارية.
2 / الاعتماد على خبرة الشركة	2 / ضئالة المقابل المالي المدفوع من

المحلية المرخص لها وبالتالي يساعد الترخيص على مواجهة مواعع الاستيراد ذو التكلفة المتزايدة.	المرخص له لمانح الترخيص. 3 / عدم سيطرة الأخير على البرنامج الإنتاجي والتسويقي للطرف الأول.
--	--

تتطلب الإدارة الجيدة لهذه العقود أهمية مراعاة مايلي لتقليل المخاطر المرتبطة بهذه العقود:

- الاختيار الجيد المرخص له، حيث الارتباط بين طرفي العقد طويل الأجل.
- التوثيق الجيد لبنود العقد لحماية مصالح وحقوق الطرفين.
- استخدام آليات تضمن أن يظل المرخص له في حاجة إلى خبرة ومعرفة مانح الترخيص.
- تقديم المساعدة للمرخص له في حل المشكلات الإنتاجية والتسويقية.
- تنظيم عملية الترخيص في شكل سياسات وخطط واضحة، ووجود مدير مسئول عن هذا الترخيص.

ج/ عقود الامتياز: تعتبر أحد صور عقود الترخيص، حيث تقوم شركة دولية بمنح حق أو امتياز أداء عمل معين بطريقة وفترة وفي مكان محدد لشركة محلية في دولة أخرى، بمعنى أن الشركة المانحة للامتياز تعطي ترخيصاً للشركة الحاصلة على الامتياز يخول لها تنظيم وأداء عمل معين تحت الاسم التجاري للشركة صاحبة الامتياز نظير مقابل مالي من الحاصل على الامتياز، وبذلك تعتبر صفة الاستمرارية من الخصائص المميزة لهذه العقود.

جدول رقم (7-2): مزايا وعيوب عقود الامتياز

المزايا	العيوب
1/ تقليل المخاطر السياسية .	1/ ضئالة الأرباح.
2 / انخفاض تكلفة التوسع في الأسواق الدولية.	2/ السيطرة غير الكاملة على العقد.

د/ عقود تسليم المفتاح: وفقاً لهذه العقود تلتزم إحدى الشركات الدولية ببناء مشروع متكامل وتسليمه إلى الجهة المالكة، وقد تتحمل الشركة الدولية تدريب العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإمداده بالمعدات اللازمة للتشغيل كما حدث عند إقامة السد العالي في مصر، وكذلك يحدث عند إقامة مستشفى مجهزة للتشغيل وتسليمها للحكومة مثلاً.

هـ/ عقود الإدارة: تعطي هذه العقود الحق لشركة دولية بإدارة العمليات اليومية فقط لإحدى المشروعات في دولة أجنبية، بمعنى أن هذه العقود لا تمنح الشركة الحق في استخدام سلطة اتخاذ القرارات، أو تغيير السياسات الإدارية للمشروع ومنها سياسة توزيع الأرباح.

جدول رقم (7-3): مزايا وعيوب عقود الإدارة

العيوب	المزايا
1 / الحاجة إلى موارد رأسمالية وإدارية كبيرة ومصحوبة بدرجة من المخاطرة.	استغلال الكامل للميزة التنافسية الدولية.
2 / قد يؤدي سوء تفسير المعلومات فشل بعض المشروعات الاستثمارية.	تخفيض تكلفة إمداد السوق
3 / ارتفاع تكاليف بدء المشروع الاستثماري، وطول فترة استردادها، وصعوبة الانسحاب من السوق في حالة الفشل.	دفع بالمنتج. خلق مزايا تسويقية عديدة للشركة لتواجدها في السوق المحلي من المستهلك النهائي.

13

يمثل استخدام هذه الطريقة أعلى درجات المخاطر عند دخول الأسواق العالمية، حيث تقوم الشركة الدولية بالاستثمار المباشر في مشروعات إنتاجية مملوكة لها بالكامل في السوق المستهدف.

جدول رقم (7-4): مزايا وعيوب الاستثمار المباشر

العيوب	المزايا
1 / الحاجة إلى موارد رأسمالية وإدارية كبيرة ومصحوبة بدرجة من المخاطرة.	لاستغلال الكامل للميزة التنافسية للشركة.
2 / قد يؤدي سوء تفسير المعلومات لفشل بعض المشروعات الاستثمارية.	تخفيض تكلفة إمداد السوق المستهدف.
3 / ارتفاع تكاليف بدء المشروع الاستثماري وطول فترة استردادها، وصعوبة الانسحاب من السوق في حالة الفشل.	خلق مزايا تسويقية عديدة للشركة الدولية لديها في السوق المحلي وقربها من المستهلك النهائي.

14

تشابه المشروعات المشتركة مع الاستثمار المباشر من حيث درجة المخاطرة العالية المصاحبة لاستخدام الأسلوبين، ويمكن النظر إلى هذه المشروعات على أنها اشتراك في الملكية بنسبة معينة بين شركة دولية وأخرى محلية في سوق مستهدف لتحقيق مكاسب.

جدول (7-4): مزايا وعيوب المشروعات المشتركة

العيوب	المزايا
1 / مرتبط بدرجة عالية من المخاطرة.	1 / تحقيق عوائد أكبر وسيطرة على الإنتاج والتسويق.
2 / يحتاج لاستثمارات كبيرة في رأس المال والموارد البشرية.	2 / توفير المعلومات المرتدة عن السوق المستهدف واكتساب خبرة في مجال التسويق الدولي.

3 / صعوبة تحقيق التكامل بين المشروع ومجموع العمليات الدولية للشركة الأجنبية، لتعارض أهداف وحاجات ومصالح واهتمامات كل من الشريك الوطني بالسوق المحلي والشركة الدولية.

ملحوظة هامة:

- بشكل عام يمكن القول بأن أنماط دخول المنظمات إلى الأسواق العالمية يختلف باختلاف حجم وطبيعة نشاط هذه المنظمات، فالشركات الصغيرة قد تستمر في استخدام التصدير للدخول إلى السوق العالمي، بخلاف بعض الشركات الكبرى التي تتجه نحو الترخيص والاستثمارات المباشرة والمشروعات المشتركة، كما أن شركات الخدمات تسلك طرقاً مختلفة لدخول السوق الأجنبي بحيث تحقق قدراً أكبر من السيطرة على عملياتها، وإن كانت ستتحمل مقابل ذلك درجة عالية من المخاطرة.
- أقل نمط من المخاطر وأقل نمط من السيطرة هو التصدير وبالتالي يلائم المشروعات صغيرة الحجم، يليه مباشرةً الترخيص أكبر مخاطرة من الترخيص وأكثر سيطرة من الترخيص، ثم يأتي الاستثمار المباشر أكثر خطورة من سابقه لأنه يتطلب رأس مال كبير، ثم أعلى المخاطرة والسيطرة وهي المشروعات المشتركة.

رابعاً: عناصر المزيج التسويقي الدولي

لا تختلف عناصر المزيج التسويقي في الشركات الدولية عنه في الشركات المحلية، ولكن الذي يختلف هو أسلوب ممارسة كل وظيفة ونطاق ممارسة كل وظيفة وأهم المتغيرات التي تشملها كل وظيفة، وعناصر المزيج التسويقي: (1 / تخطيط المنتجات، 2 / التسعير، 3 / الترويج، 4 / التوزيع):

1/ تخطيط المنتجات: عندما تقرر إحدى الشركات الدخول في السوق العالمي فإن إمامها ثلاثة بدائل في هذا الشأن:

1 / : دخول الشركة في السوق العالمي بمنتج مماثل تماماً للمنتج المطروح في السوق المحلي.

1 / : قيام الشركة بإجراء تعديلات في خصائص ومواصفات المنتج المحلي ليلائم ظروف السوق الخارجي، ويعتبر هو الأكثر شيوعاً في تخطيط المنتج للسوق العالمي.

1 /

2/ التسعير: هو إعطاء للمنتج قيمة نقدية تعادل ما انفق عليه من تكاليف ضمن دخل هامش ربح معين، ويعتبر تخطيط السياسة السعرية في مجال التسويق الدولي أكثر تعقيداً منها في التسويق المحلي، لتعدد المتغيرات التي تواجهها الشركة ذات التأثير في تخطيط هذه السياسة، وفيما يختص بطرق التسعير فيمثل التسعير على أساس التكاليف مضافاً إليه هامش الربح المناسب أكثر الطرق استخداماً في التسويق الدولي، وبشكل عام تتعلق الاعتبارات الأساسية لتخطيط السياسة السعرية للمنتج في السوق الأجنبي بما يلي:

- إمكانية تنميط السياسة السعرية.
- تحديد السعر المناسب.
- تفاصيل شروط البيع.
- معدلات تغيير سعر العملة.

3/ التوزيع: تتطلب سياسات التوزيع للمنتجات في الأسواق العالمية ضرورة تحديد قناة التوزيع المستخدمة، ووسائل التوزيع المادي لهذه المنتجات، وبصفة خاصة تعتبر التكلفة عاملاً مؤثراً في تصريف المنتجات السلعية في السوق الأجنبي، فيتطلب إنشاء قناة لتوزيع السلع استثمارات كبيرة وتكاليف مرتفعة على البحوث والنواحي الإدارية، كما أن تكاليف التوزيع المادي لهذه السلع عالية، علاوة على اعتبارات العبوة والتغليف، والتي تحتل أهمية خاصة عند المستهلك الأجنبي، كما تتطلب سياسة التوزيع في التسويق الدولي أهمية مراعاة عملية الائتمان، والمستندات والتوثيق ووسائل النقل المساعدة...

4 / الترويج: اختلاف الهوية الثقافية للشعوب يجب مراعاته عند التخطيط للحملات الترويجية الخاصة بتسويق المنتجات السلعية في السوق العالمي، ومن ثم فإن القرارات الخاصة باختيار الوسائل الترويجية المناسبة للسوق العالمي تتطلب ضرورة مراعاة احتياجات هذه الأسواق، وأي من هذه الوسائل يمكن أن تلائم هذه الاحتياجات في ضوء الهوية الثقافية للمستهلك الأجنبي، وبشكل عام فإن الميل لدى بعض الشركات نحو تنميط الأساليب الترويجية، يمكن أن يحقق نجاحاً في حالة تزايد درجة التشابه بين الأسواق وخاصة ذات المكونات الثقافية المتقاربة، كأسواق دول جنوب شرق آسيا.

خامساً: بحوث التسويق الدولي

إن سرعة وتيرة التقدم التكنولوجي في مجال الإنتاج، كان الدافع الرئيسي لزيادة حجم الإنفاق على البحوث والتطوير، بهدف تحديث خطوط الإنتاج وتطوير وتهيئة المنتجات، ولما كان هذا الأمر ينطوي على مخاطر عالية اتجهت العديد من الشركات إلى البحث عن شكل من أشكال التعاون في مجال بحوث التسويق الدولي

لتخفيض نفقات البحوث والتطوير من ناحية، ولتوسيع نطاق السوق والحفاظ على الوضع التنافسي لهذه الشركات في الأسواق العالمية من ناحية أخرى...

سادساً: اتجاهات بحوث التسويق الدولي

/1

:

كإنتاج مواتير الطائرات أو أجهزة الاتصال الحديثة، كما قد تقوم بعض الشركات بالحصول على المكونات المطلوبة لمنتجاتها من شركة أخرى بدلاً من الإنفاق على إنتاجها أو محاولة تطويرها، وهذا اتجاه أسرع وأقل تكلفة للحفاظ على الوضع التنافسي لخليط المنتجات التي تقوم الشركة بإنتاجها.

/2

: المواهب وخاصة المنخفضة التكاليف قد

تكون منتشرة في دول أخرى غير الدولة الأم للشركة الدولية (كالهند وتايوان وكوريا...) التي يتوافر بها عدد من المهارات البشرية بتكلفة أقل، فالهند مثلاً لديها أكبر عدد من المهندسين في العالم بعد أمريكا وروسيا، ولذلك اتجهت بعض الشركات الإلكترونية (كتكساس الأمريكية) إلى نقل نشاط البحوث والتطوير للهند للاستفادة من المهارات البشرية ذات التكاليف المنخفضة.

ما الذي تريد الشركة أن تعرفه عن السوق العالمي قبل اتخاذ قرار التعامل معه:

/1

/2

/3

/4

/5

/6

...

الفصل الثامن: إدارة الموارد البشرية الدولية

تختص إدارة الموارد البشرية محلياً بإيجاد وتدريب وتطوير ومكافأة وتحفيز العاملين. بعد أن حددت هدفك والعمل المطلوب لإنجازه ووزعت ذلك العمل وسلطاته ومسؤولياته يبقى التأكد من وجود من يقوم بذلك العمل وتعبئته للقيام به. هذا على المستوى المحلي أما حينما تصبح للشركة أعمال دولية فتتعدد المسألة بظهور متغيرات جديدة. أحد هذه المتغيرات هو العدد الهائل من العاملين

في الشركات متعددة الجنسية، والثاني هو تشتت وانتشار هؤلاء العاملين في مناطق جغرافية واسعة وبلدان مختلفة وقد يكونون جُلهم من جنسية الشركة الأم أو من جنسيات خلاف ذلك.

وتتعاظم أهمية العنصر البشري لأية منظمة سواء أكانت تمارس نشاطها محلياً أم على المستوى الدولي. إنه من مصدر الإبداع في المنظمات... وهو القادر على استغلال مختلف العناصر الأخرى الاستغلال الأمثل... بما يؤدي إلى دفع وتطوير هذه المنظمات دائماً إلى الأفضل. ومع تسليمنا بأهمية العنصر البشري لا نستطيع أن نغفل اثر البيئة على هذا العنصر ونستطيع القول أن للبيئة دوراً رئيسياً في مدى نجاح مدير ما في أدائه لمهامه.

ومن هنا تأتي أهمية الاهتمام بالمديرين في البيئة الدولية. فالشخص قد ينجح نجاحاً باهراً في إدارته لمنظمة ما في بلد ما.. ولكن نفس الشخص قد يفضل فشلاً ذريعاً في إدارة منظمة مماثلة في بلد آخر... وبطبيعة الحال فإن هذا السلوك المختلف يعزى إلى مؤثرات البيئة. ولذلك فإن عملية اختيار المديرين لشغل الوظائف في البيئة الدولية، وكذلك تأهيلهم وتدريبهم بالشكل المناسب، هي أمور تحكم الكفاءة والأداء لهؤلاء الأفراد ولمنظماتهم بشكل كبير.

وفي العادة يخشى الكثير من المديرين الناجحين في بلدانهم الدخول إلى مغامرات العمل في البيئة الدولية خوفاً من أن تؤدي بعض العروض التي لا تدخل تحت نطاق سيطرتهم إلى فشلهم أو في وضعهم في أوضاع غير محمودة. وتكتسب إدارة الموارد البشرية أهمية خاصة في المنظمات الدولية وذلك لعدة أسباب من أهمها:

1. اتساع الرقعة الجغرافية التي تجب إدارتها مما يستلزم قوة بشرية على مستوى عال من الكفاءة، قادرة في الكثير من الأحيان على اتخاذ قرارات رئيسية هامة بمعزل عن الإدارة العليا للمنشأة.

2. اختلاف الأنظمة الاجتماعية والاقتصادية في المناطق التي تمارس فيها المنشآت الدولية أعمالها، الأمر الذي يستوجب وجود إدارة قادرة على تكييف ظروف المنظمة وسياساتها وفقاً لهذه المتغيرات.

3. إن استثمار المنشآت الدولية لأموالها في مناطق مختلفة من العامل يعرض الشركة للكثير من مخاطر الاستثمار في هذه المناطق مثلاً (حالات التأميم والمصادرة) ولذلك يجب أن تكون لدى هذه المنشآت الدولية إدارات قادرة على التنبؤ بالاتجاهات السياسية والاقتصادية ومحاولة استقراء نتائجها ومدى تأثيرها على المنظمة.

4. لكل هذه الأسباب نجد أن الشركات الدولية متعددة الجنسيات تولي اهتماماً كبيراً لتخطيط احتياجاتها من القوى العاملة بشكل مسبق وفي متسع من الوقت، وذلك كما هو الحال بالنسبة لشركة دولية مثل شركة شل البريطانية الهولندية المشتركة التي تقوم بتخطيط احتياجاتها من القوى البشرية على مدى خمسة عشر عاماً مسبقاً.

أولاً: تأثير الاستثمارات الأجنبية على التوظيف الدولي

إدارة الموارد البشرية الدولية من أهم الإدارات في المنشأة، والتجربة اليابانية خير دليل على ذلك فالإدارة استطاعت أن تحقق النمو الاقتصادي ليس بفضل الموارد المادية أو الطبيعية إنما بفضل عناصر بشريه قادرة لديها من المهارات والكفاءة والعزيمة ولديها من الطموح ما يمكنها من الوصول إلى أعلى درجات النجاح.

جدول رقم (8-1): تأثير الاستثمار الأجنبي على التوظيف

التأثير المباشر	التأثير غير المباشر
إيجابي	سلبي
1 / خلق فرص عمل إذا كان المشروع جديداً	1 / مضاعفة التأثيرات الايجابية (زيادة القوة الشرائية، تحسين السيولة النقدية، تحقيق الرفاهية...).
2 / منح أجور أعلى مقابل زيادة الإنتاجية.	2 / نقل خبرات فنية وإدارية جديدة إلى القوى العاملة المحلية.
3 / استحداث وظائف وأعمال إضافية في البلد المضيف.	3 / جذب الكفاءات للعمل في فروع ش.م.ج
سلبي	سلبي
1 / نقص الوظائف في البلد الأم للشركة.	1 / تقليل فرص العمل إذا كان المشروع على شكل تملك مشروع قائم.
2 / تغير الأجور في البلد المضيف والبلد الأم.	2 / خلق مشاكل مع نقابات العمال.
3 / دخول شركات استثمارية أجنبية محل الشركات التي استثمرت خارج البلد.	3 / حدوث اختلال في التوازن الوظيفي بين مختلف المناطق.

• التأثير المباشر الذي يلقي أثراً مباشراً على الدولة المضيضة، والغير مباشر يؤثر على الدولة المضيضة ولكن عن طريق عوامل أخرى وليس مباشرة.

ثانياً: التحديات التي تواجه مدير الموارد البشرية على المستوى الدولي

بمجرد أن تمارس الشركة نشاطها على النطاق العالمي فإنه تتزايد أعداد الموظفين العاملين بالخارج، حيث تشير نتائج إحدى الدراسات التي أجريت على 351 شركة أن كل شركة لها على الأقل موظف يعمل بالخارج، كما أن 67% منها لديها موظفين بالخارج من 1 إلى 40 موظفاً، وباقي الشركات لديها أكثر من 41 موظفاً، و20% من هذه التعيينات كانت لأجل قصير (سنة فأقل)، و50% لمدة ثلاث سنوات، و30% لمدة 5 سنوات فأكثر.

1/1 : حيث يتطلب الأمر سهولة تحويل المهارات المختلفة بين فروع الشركة بغض النظر عن أماكنها.

1/2 : يتطلب ضرورة توزيع ونشر المعرفة والأفكار المبتكرة بين الفروع المختلفة بغض النظر عن مصدرها ونشأتها.

1/3 : حيث يجب تحديد الكفاءات التي يتوافر لديها القدرات والمهارات التي تمكنها من العمل على نطاق دولي.

مشكلة تعيين موظف في الخارج ومكافأته: هذا من الناحية العملية يتطلب الأخذ في الاعتبار الآتي:

1/1 : وتقييمه واختياره بالإضافة إلى المهارات الفنية للعمل والسمات الشخصية الأساسية للعمل بالخارج مثل الحساسية الثقافية ومهارات التعامل الشخصي والمرونة.

1/2 : تحديد تكلفة إرسال الموظف للخارج هو وأسرته، حيث متوسط تكلفة الإرسال تصل إلى ثلاث أو خمس أضعاف أجر الموظف قبل السفر.

1/3 : تحديد مواصفات الوظيفة والأجر الواجب دفعه لشاغلها يجب صياغته بشكل رسمي في شكل مستند أو خطاب.

1/4 : هناك عدة نظم لمكافآت العاملين بالخارج، مع اخذ بالاعتبار اختلاف مستويات المعيشة في دول العالم، فإن هناك عدة مراحل متعارف عليها لنظم المكافأة أو الأجور وتشمل الأجر الذي يمنح للعاملين بالداخل مضافاً إليه بعض الأجور الإضافية ومكافآت الوصول والمغادرة.

1/5 : المعين بالخارج يحتاج بعض الأثاث للإعاشة وبدلات النقل والمواصلات والتأثيث.

1/6 : تحتاج أسرة المرشح للعمل بالخارج إلى تهيئة ثقافية وتدريب على اللغة ومساعدات تعليمية أخرى.

ثالثاً: كيف تؤثر الاختلافات بين الدول على إدارة الموارد البشرية

هناك تأثير دولي وتأثير بين الولايات داخل الدولة بسبب الآتي:

1/1 • تؤدي الاختلافات الثقافية الواضحة بين الدول إلى وجود اختلافات مماثلة

في إدارة الموارد البشرية بين فروع الشركة العاملة بالخارج، فمثلاً **خطط وحوافز اليابان تركز على حوافز العمل الجماعي، بينما في الغرب تركز على الحوافز الفردية،** وتشير دراسة أجريت على 330 مديراً يعملون في هونج كونج والصين وأمريكا إلى أن الأمريكيين يركزون على الأداء الوظيفي، والصينيين على تحقيق التوافق البيئي، وهونج كونج يقعون موقعاً وسطاً بين

الطرفين.

- وفي دراسة قام بها Hofstede المجتمعات المختلفة تتباين في بعد القوة، أي أنها تختلف من حيث درجة توزيع القوة أو السلطة داخل الإدارة، فالمكسيك مثلاً لا تراعي المساواة في توزيع عناصر القوة بين الإدارة والعمال، وهي بذلك تختلف عن دولة مثل السويد.
- كما تناول Hofstede تأثير القيم السائدة في العمل حيث أوضح أن كل من اليابان وأستراليا يحتلان مرتبة عالية في هذا المجال مقارنة بدولة مثل الدنمارك وشيلي حيث يضعف فيها تأثير القيم، فمثلاً في المكسيك يتوقع العاملون أن يكون المديرين بعيدون عنهم كما أنهم يكونون أكثر رسمية بدلاً من عدم الرسمية.
- وفي الواقع إن وضع قائمة بالاختلافات الثقافية بين الدول أمر صعب ومعقد للغاية، ففي ألمانيا مثلاً لا يأتي الموظف متأخراً عن عمله حتى ولو لبضع دقائق كما أنه يلتزم بالشكل الرسمي في التعامل مع رؤسائه.
- والاختلافات الثقافية عادة ما تطلب المزيد من الفهم بغرض تفادي الوقوع فيما يسمى بالصدمة الثقافية وتفادياً لذلك فإن العديد من الشركات تبذل جهوداً ملموسة في هذا الصدد حيث تقوم شركة Intel مثلاً بعمل كتيبات تصف مختلف أنواع المعلومات التي يجب أن يعرفها الفرد قبل سفره للعمل بالولايات المتحدة.

/2

:

- تؤثر الاختلافات الاقتصادية بين الدول في ممارسات إدارة الموارد البشرية، في منظمات الاقتصاد الحر تركز سياسات إدارة الموارد البشرية على عنصر الكفاءة والإنتاجية وخفض العمالة، أما في النظم الاشتراكية فتتميل سياسات إدارة الموارد البشرية إلى الاحتفاظ بالعمالة حتى لو كان ذلك على حساب التضحية بالكفاءة أو الفاعلية وذلك تقديراً للبعد الاشتراكي.

/3

:

- تؤثر الاختلافات في تكلفة العمل بين الدول على ممارسات إدارة الموارد البشرية، حيث تتباين هذه التكلفة بين الدول، ففي المكسيك تبلغ تكلفة ساعة العمل للعمالة الإنتاجية 1.51 دولار وفي تايون 5.82 دولار وانجلترا 13.17 دولار وأمريكا 17.20 دولار وألمانيا 31.88 دولار، وبالإضافة إلى التكاليف السابقة فهناك نوعية أخرى من التكاليف يجب أخذها في الاعتبار وهو اختلاف عدد ساعات العمل السنوية من دولة إلى أخرى ففي البرتغال

يبلغ إجمالي عدد ساعات العمل السنوية 1980 ساعة في حيت تصل في ألمانيا إلى 1648 ساعة.

/4

- :
- تختلف العلاقات الصناعية - وخاصة تلك التي تنشأ بين العامل والنقابة وجهة العمل - من دولة لأخرى ففي ألمانيا مثلاً يكون للعامل الحق في المساهمة في وضع سياسات الشركة وبالتالي يكون للعاملين ممثلين في مجلس الإدارة، حيث يتم اختيار نائب لرئيس مجلس الإدارة يكون ممثلاً عن العمال.

رابعاً: لماذا تزداد نسبة فشل عمليات التعيين بالفروع الخارجية؟

/1

- :
- أ/ عدم قدرة المرافق على التكيف.
 - ب/ عدم قدرة المدير على التكيف.
 - ج/ وجود مشاكل عائلية.
 - د/ عدم النضج الشخصي للمديرين.
 - هـ/ عدم القدرة على تحمل المسؤوليات الكبيرة للعمل بالخارج.

/2

- :
- السبب الرئيسي للفشل يرجع لعدم قدرة المرافق على التكيف مع ظروف المعيشة الجديدة بالدولة المضيفة.

/3

- :
- أ/ عدم القدرة على تحمل المسؤوليات الكبيرة للعمل بالخارج.
 - ب/ وجود صعوبات أو مشاكل بالعمل الجديد.
 - ج/ وجود مشاكل شخصية وعاطفية.
 - د/ انخفاض القدرات الفنية.
 - هـ/ عدم قدرة المرافق على التكيف.

خامساً: العوامل المؤثرة في اختيار المديرين للعمل بالشركات الدولية

/1

- :
- نسبة الملكية في الشركة الخارجية: فإذا كانت منخفضة فإن هذا يعني أن الشركة متعددة الجنسيات لن يكون لها صوت مسموع في عملية اختيار

المديرين.

- **نوع الصناعة التي تعمل فيها الشركة:** حيث لوحظ أن صناعة الخدمات (بنوك، إدارة، استشارات) تستوعب موارد بشرية بكثافة أكبر من الصناعات التحويلية، وبالمثل تتطلب الخدمات خبرات أكبر من مما يرجح اختيار المديرين من بلد الشركة الأم.
- **درجة التقنية في الصناعة المعنية:** فكلما كانت الصناعة في مجال متقدم كلما زاد الاعتماد على الكوادر الأجنبية من البلد الذي طورت فيه تلك التقنية.
- **سوق السلعة المتعامل فيها:** وإلى أي درجة تكون مواصفات تلك السلعة نمطية من وجهة نظر مستخدميها، فإذا كان للسلعة سوق عالمي لا يتطلب إجراء تعديلات فيها من سوق لآخر، فلا يصبح من الضروري أن يكون مدير الشركة المنتسبة من البلد المضيف.
- **عمر الاستثمار والشكل التنظيمي للشركة وكذلك التكلفة.**

12

:

- **الكفاءة والخبرة:** كلما كانت الكفاءة والخبرة في الدولة المضيفة عالية كلما نعتمد على مديرين منها أما إذا كانت قليلة فنحضر مديرين من الدولة الأم.
- **سجل الأداء للمرشحين:** كلما كان خبراتهم متعددة والـ C.V. عالي في الدولة الأم نأخذ من الدولة الأم والعكس.
- **القدرة على التأقلم:** كلما قلت قدرة المدير من الدولة الأم على التأقلم في الدولة المضيفة أدى ذلك للجوء لتعيين مديرين من الدولة المضيفة حتى نتغلب على المخاطرة الناتجة من عدم التكيف مع ظروف البيئة المضيفة.
- **مدى التزام المرشح بالدولية:** عنده ثقافة دولية يعلم ما هي العولمة ومعنى الاحتكاك بالعالم...

- **مدى تقبل أفراد أسرته لمتطلبات العمل بالخارج.**

:

13

- **مستوى نمو وتقدم البلد الفني.**
- **درجة الاستقرار السياسي.**
- **مدى تحكم الدولة في الاستثمار وقوانين الهجرة.**
- **مدى توفر الكفاءات محلياً.**

سادساً: مصادر اختيار المديرين للعمل بالفروع الخارجية

/1

/2

/3

- ومن جهة أخرى فإن كثيراً من الشركات متعددة الجنسيات ترى أن تعيين مديريها بالخارج يعد تأهيلاً أو مرحلة ضرورية للإعداد لتولي مناصب إدارية أعلى بالشركة الأم بعد ذلك.

سادساً: اقتراحات عند اختيار عاملين خارج الحدود

- يجب عدم التسرع في اعتماد أوراق أي مرشح طالما أن هناك تحفظات عليه.
- إذا كانت لديك أية أسئلة حول المستندات الخاصة بالمرشح فحاول أن تحصل على أصل تلك المستندات.
- التأكد من هوية المؤسسة التعليمية التي تخرج منها المرشح وفي ذلك يمكنك مراجعة الجهة الرسمية المختصة أو السفارة.
- أرسل فاكساً للمؤسسة التعليمية مرفقاً به المستندات المرسله والخاصة بالمرشح للتأكد من صحة هذه المستندات.
- إذا كان من الضروري قبول أوراق المرشحين من دول عديدة ليست بينك وبينها علاقات دبلوماسية (مثل إيران مع الولايات المتحدة) فإنه من الضروري أن يوقع المرشح على تعهد صريح بأن المعلومات الموجودة في المستندات صحيحة.
- تأكد من صحة أوراق المرشح الأجنبي حتى ولو كان خريجاً لإحدى المؤسسات التعليمية داخل بلدك.
- كن على دراية بالمشورات التي تنم عن وجود شكوك في أوراق المرشح كتقديمه لصور مستندات غير واضحة.

سابعاً: سياسة التوظيف الدولية

- 1/**Ethnocentric**: يؤيد تعيين أبناء الدولة الأم في الوظائف الإدارية بالفروع الأجنبية فإن اتجاهاتهم وأسلوب الإدارة ومعايير التقييم تفوق أية أشياء يمكن أن تقدمها الدولة المضيفة.
- 2/**Polycentric**: يؤيد تعيين مديرين من بين أبناء الدولة المضيفة لأنهم الأقدر على تفهم ثقافة وسوق الدولة المضيفة.
- 3/**Geocentric**: يؤيد تعيين مدير كفاء بغض النظر عن جنسيته.

تؤكد إحدى الدراسات التي أجريت على 338 فرد يعملون بالفروع الخارجية للشركات الدولية أن هناك خمسة عوامل أساسية تحدد نجاح المغترب في أداء واجباته وهي:

- الإلمام بمتطلبات الوظيفة وتوافر المستوى المناسب من الدافعية للقيام بها.
- مدى توافر المهارات الإنسانية للتفاعل مع الآخرين وإقامة علاقات جيدة معهم.
- مدى القدرة على التكيف.
- مدى الانفتاح الثقافي.
- الحالة العائلية ومدى ارتباط الفرد بها.

جدول رقم (8-2): مزايا وعيوب استراتيجيات التوظيف في ش.م.ج

العيوب	المزايا	إستراتيجية التوظيف
<ul style="list-style-type: none"> • صعوبة التكيف في البلدان الأجنبية. • ارتفاع تكلفة التدريب. • الضغوط المستمرة في مكان العمل. • مشكلات التكيف الأسرية. 	<ul style="list-style-type: none"> • التألف مع أهداف الشركة. • الولاء للشركة. • الكفاءة التكنولوجية. • سهولة الرقابة على عمله. 	<p>التوظيف من البلد الأم Ethnocentric</p>
<ul style="list-style-type: none"> • صعوبة الرقابة على عمل الموظف. • صعوبة الاتصال. • ضعف فرص العمل المتاحة أمام الموظفين المحليين. 	<ul style="list-style-type: none"> • التألف مع البلد المضيف. • انخفاض تكلفة الحفاظ على الموظف. • إمكانية ترقية الموظفين المحليين. • الاستجابة لضغوط الحكومة المضيئة للتوظيف المحلي. 	<p>التوظيف من البلد المضيف Polycentric</p>
<ul style="list-style-type: none"> • التحيز للبلد المضيف. • منافسة المواطنين المحليين. 	<ul style="list-style-type: none"> • مدراء دوليون. • أقل تكلفة. 	<p>التوظيف من بلد ثالث Geocentric</p>

المراجع المستعملة:

أولاً: المراجع باللغة العربية

1. أحمد عبد الرحمن أحمد، مدخل إلى إدارة الأعمال الدولية، دار المريخ للنشر، الطبعة الثالثة.
2. إسماعيل صبري، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 1997.
3. جهاد عودة، علم الإدارة الدولية البناء التحتي للعلاقات الدولية، المكتب العربي للمعارف، القاهرة، مصر، بدون سنة نشر.
4. رمزي زكي، الأزمة الاقتصادية الراهنة، كاظمة للنشر والتوزيع والترجمة، الكويت، 1985.
5. زاهد محمد ديري، إدارة الأعمال الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2011.
6. زكريا الدوري وأحمد صالح، إدارة الأعمال الدولية منظور سلوكي وإستراتيجي، دار اليازوي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
7. زكي رمزي، أزمة القروض الدولية، أسبابها ونتائجها مع مشروع صياغة لرؤية عربية، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1986.
8. علي إبراهيم الخضر، إدارة الأعمال الدولية، مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2010.
9. محمد الحريري، الإدارة العالمية للمنظمات، الأكاديميون للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016.

10. محمد الحريري، الأسس العلمية والقوانين المتبعة في إدارة المال والأعمال الدولية والعالمية، دار القلم للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، بدون سنة نشر.

11. محمد نديم الطبقجلي، التواصل الثقافي في الأعمال الدولية، دار غيداء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012.

12. محمود العكة، إدارة الأعمال الدولية، دار أسامة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.

13. مصطفى شيحة، اتفاقات التجارة العالمية في عصر العولمة، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.

14. مصطفى كامل السعيد، الشركات متعددة الجنسيات في الوطن العربي، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، مصر، 1998.

ثانياً:المراجع باللغة الأجنبية

- 1) Ball , Donald . A , et al , 2008 " **International Business : The Challenge of Global Competition** " by McGraw - Hill Companies Inc , New York - United States of America .
- 2) Grewal . Dhruv & Levy . Michael , 2008 " **Marketing** " by The McGraw - Hill , New York - United States of America.
- 3) Anneo.Kruegr "**la détermination des taux de change**" Economica, Paris, 1985.
- 4) Bernard Mardis, Oliver L.S "**Risque de change et Gestion de la Trésorerie Internationale**" Dunod Bordas. Paris, 1981.
- 5) Bizaguet .A "**le Grande marche européenne de 1993**" collection que - sais le PUEF, Paris, 1991.
- (6 Gilbert Koenig "**Macroéconomie Internationale**" économica, Paris, 1997.
- 7) Gregory N. Mankiw "**Macroéconomie**" De Boeck Université, paris, 2003.
- 8) Gwartney Stroup" **Macroeconomic, Private and Public choice**" 2 end edition Academic Press Inc, 1980.
- 9) H.Bourginat "**finance internationale**" Dunod, paris, 2éme édition, 1996.

- 10) J.Peyrard " **risque de change**" vuibert gestion, Paris, 1986.
- 11) Josette Peyrard "**Gestion Financière Internationale**" 5e édition, vuibert, Paris, 1999.
- 12) M. Maillard, O.Girand "**la trésorerie de l'entreprise: Nouveau Enjeux**" la renoue Banque, Paris, 1989.
- (13 MICHEL Dupuy; "**Le Dollar**"; Dunod;Paris; 1999.
- (14 Michel Henry, Georges, Patrick "**Gestion et finance internationales**" Pearson Education, France, 2004.
- 15) Michel Jura "**Technique Financière internationale**" Dunod, Paris, 1999.
- (16 pascal kauffmann " **L'EURO** " dunod, Paris, 1999.
- 17) Patrick Artus, "**économie des taux de change**", economica, paris, 1997.