

International Business Lectures

محاضرات الأعمال الدولية

عولمة الأسواق

المحاضرة الثامنة - الفصل الثامن

2018-2017

أ. د. باسيل الخوري

جدول المحتويات

- مقدمة
- أنواع العولمة الإقتصادية
- عولمة الإنتاج
- العولمة المالية
- مكونات عولمة الأسواق
- التمييز بين المؤسسات الريادية والتابعة

- دخول الأسواق الخارجية
- نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

1. مشاريع المفتاح باليد
2. التراخيص
3. الإمتيازات
4. عقود الإدارة
5. عقود التصنيع

- نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

1. الملكية التامة للفروع wholly owned subsidiaries
2. المخاطر المشتركة joint ventures
3. التحالفات الإستراتيجية strategic alliances
4. الإندماج والحيازة mergers and acquisitions

1

2

مقدمة

- يستهل الفصل **بالتمييز** بين أنواع العولمة الاقتصادية
- **ويستكشف:**
- المناهج والأساليب المختلفة لدخول الأسواق الجاهزة لرجال الأعمال عندما يرغبون العمل على النطاق الدولي.
- والأسباب التي تدعو المؤسسات الذهاب إلى خارج حدودها
- **يبدأ** بعض المؤسسات دخول الأسواق الخارجية عن طريق التصدير أولاً ثم فتح مؤسسة مبيعات خارجية وتنتهي، عندما تصبح المبيعات مؤمنة، بتأسيس مؤسسة تصنيع في الخارج..
- **تتصف** هذه المقاربة الدولية التدرجية بأنها استباقية ولا تتطلب من المؤسسة موارد كبيرة.
- **ينزلق** وقت طويل بين مرحلة التصدير والتصنيع.
- والمؤسسة التي تتبع هذا الأسلوب لديها عدة بدائل متاحة: الملكية التامة لفروعها، المخاطر المشتركة، اتفاقات التراخيص/الامتياز، وعقود التصنيع.

أنواع العولمة الاقتصادية

- ⊙ أتاحت التطورات المتلاحقة للعولمة إلى نشوء مجموعة رئيسية من التغيرات العالمية التي تحدث على نطاق واسع والمتمثلة في:
 - ⊙ تصاعد الثورة التكنولوجية
 - ⊙ تكامل نظام الاتصالات بشكل كبير
 - ⊙ وتكامل الأسواق العالمية في مجال السلع.
 - ⊙ النمو السريع للتعاملات المالية والإستثمار الأجنبي المباشر
- ⊙ يمكن تقسيم العولمة إلى نوعين رئيسيين هما:
 - ⊙ عولمة الإنتاج
 - ⊙ والعولمة المالية.

أنواع العولمة الاقتصادية

أولاً: عولمة الإنتاج

○ تتم عولمة الإنتاج بدون وجود أزمات مأساوية كما حدث بالنسبة للعولمة المالية وتتحقق عولمة الإنتاج بدرجة كبيرة من خلال المؤسسات متعددة الجنسية

○ تتم تطورات عولمة الإنتاج من خلال:

○ عولمة التجارة الدولية:

التي ازدادت بدرجة كبيرة خلال العقود المنصرمة وفاق نموها نمو الناتج المحلي الإجمالي العالمي

○ الإستثمار الأجنبي المباشر:

ارتفع معدل نمو الإستثمار الأجنبي المباشر بمعدل أسرع وأكبر من معدل نمو التجارة العالمية.

أنواع العولمة الاقتصادية

ثانيا : العولمة المالية

◎ تعدّ العولمة المالية الناتج الأساسي لعمليات التحرير المالي والتحول إلى ما يسمى بالإنفتاح المالي ، ما أدى إلى تكامل وارتباط الأسواق المالية المحلية بالعالم الخارجي من خلال إلغاء القيود على حركة رؤوس الأموال، ومن ثم أخذت تتدفق عبر الحدود لتصب في أسواق المال العالمية بحيث أصبحت أسواق رأس المال أكثر ارتباطا وتكاملا .

◎ ويمكن الإستدلال عن العولمة المالية بمؤشرين هما :

1 - تطور حجم التعاملات عبر الحدود في الأسهم والسندات في الدول الصناعية المتقدمة

2 - تطور تداول النقد الأجنبي على الصعيد العالمي

◎ تجدر الإشارة إلى أنه على الرغم من تزايد درجة تكامل الأسواق المالية، فإنها لم تصل بعد إلى درجة التكامل كما هو الحال في الأسواق السلعية.

أنواع العولمة الاقتصادية

ثانيا : العولمة المالية (يتبع)

تتضمن العولمة المالية تحرير التعاملات التالية:

1. الإستثمار في سوق الأوراق المالية مثل الأسهم والسندات والأوراق الإستثمارية.
2. أصول الثروة العقارية أي التعاملات الخاصة بشراء أو بيع العقارات التي تتم محليا بواسطة غير المقيمين أو شراء العقارات في الخارج بواسطة المقيمين.
3. الإئتمان التجاري والمالي والضمانات والكفالات والتسهيلات المالية التي تشمل التدفقات للداخل أو على التدفقات في الخارج .
4. البنوك التجارية ، وهي تشمل الودائع المقيمة وعلى إفتراض البنوك من الخارج التي تمثل تدفقات للداخل على القروض والودائع الأجنبية التي تمثل تدفقات للخارج.
5. تحركات رؤوس الأموال الشخصية وتشمل المعاملات الخاصة بالودائع أو القروض أو المنح أو الميراث أو تسوية الديون.
6. الإستثمار الأجنبي المباشر وهي تشمل التحرر من القيود المفروضة على الإستثمار المباشر الوارد للداخل أو المتجه للخارج أو على تصفية الإستثمار

التميز بين المؤسسات الريادية والتابعة

1) المؤسسات الريادية (الطلائعية) Pioneers

يقصد بها، تلك التي تكون الأولى أو من بين الأوائل الداخلين للاستقرار ومزاولة نشاط اقتصادي في مكان معين.

⊙ الخصائص

⊙ تحقيق الربحية

⊙ الحفاظ على تحدي المنافسة في الأسواق الجديدة

⊙ ضعف الأداء بعيد المدى مقارنة بالمؤسسات التي لحقت بها.

⊙ شروط النجاح

⊙ عندما تكون حواجز الدخول قائمة

⊙ تتوفر لدى المؤسسة مقومات:

⊙ الحجم الكافي للمنافسة،

⊙ الموارد،

⊙ والميزات التنافسية.

التميز بين المؤسسات الريادية والتابعة

2) المؤسسات التابعة Followers

⦿ الخصائص

- ⦿ تأخر الدخول بسبب التقاعس
- ⦿ انتظار المؤسسات الريادية أخذ مخاطرة الدخول

⦿ شروط النجاح

- ⦿ تكون الحواجز منخفضة فيما يتعلق بالتكنولوجيا، والتمويل والقوانين، والثقافة
- ⦿ لديها الموارد الكافية والكفاءات اللازمة لتخطى سبق المؤسسات الريادية

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

⊙ نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

1. التصدير Exporting (تمت دراسته سابقاً)
2. مشاريع المفتاح باليد Turnkey projects
3. التراخيص Licensing
4. الإمتيازات Franchising
5. عقود الإدارة Management Contract
6. عقود التصنيع Contract Manufacturing

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

1) مشاريع المفتاح باليد Turnkey projects:

يستخدم هذا الأسلوب في تصدير:

- ◉ التقانة
- ◉ الخبرات في الإدارة
- ◉ تجهيزات رأسمالية.

يمكن أن يكون العديد من المصدرين العاملين في مشاريع المفتاح باليد:

- ◉ مقاولين (رواد) متخصصين في تصميم وتشيد مصانع في صناعة محددة؛
- ◉ مؤسسات ذات الأغراض الربحية والعاملة في مجال تقديم الخبرات التي تمتلكها في مجال معين،
- ◉ مؤسسات منتجة لمصانع معينة.

دخول الأسواق الخارجية

نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

(2) التراخيص Licensing

- ◉ يقصد بها ترتيبات تعاقدية تسمح بموجبها المؤسسة البائعة للمؤسسة المشتريّة استخدام براءاتها وأسرارها التجارية أو تقاناتها.
- ◉ يدفع حائز الترخيص إلى المرخّص أتاوة ثابتة وأخرى على المبيعات تتراوح بين 2 و5%.
- ◉ أصبحت التراخيص جذابة لأنها تعطي حائز الترخيص حماية قانونية ومعرفة فنية.
- ◉ تتضمن التراخيص: حقوق الإنتاج أو التوزيع والمعلومات الفنية والدراية الفنية التي تعرف بأنها: "معارف يمكن استخدامها في التطبيق العملي لتقانة ما أو لتطبيق صناعي، تجاري، إداري مالي لمؤسسة وغير صادر فيه براءة".
- ◉ يمكن أن تأخذ التراخيص أشكالاً مختلفة مثل: البراءات، الأسرار التجارية (Trade secrets)، النسخ (Copyrights)، والعلامات التجارية التي هي "إشارات مميزة تستخدم لتشير إلى منتجات أو خدمات المؤسسة"، تقديم المساندة الفنية والإدارية بإسهام مورد المعرفة الفنية أو صاحب البراءة في عملية التنفيذ.

دخول الأسواق الخارجية

نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

(3) الامتيازات Franchising

◉ هي شكل من أشكال التراخيص تتعاقد بموجبها مؤسسة مع مؤسسة أخرى ليقوما بنشاط ما في مجال الأعمال.

◉ مزايا الامتياز:

يستفيد صاحب الامتياز من:

◉ إسم المؤسسة

◉ جملة من الإجراءات تمارسها المؤسسة الأم

◉ التحكم التام بالتسويق من قبل المؤسسة الأم

◉ يحصل المرخص له على الدعم العملياتي (الانتاجي) والتسويق
وسلسلة الإمداد، والبحث والتطوير...

دخول الأسواق الخارجية

نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

(3) الامتيازات Franchising (يتبع)

يتضمن الإمتياز ترخيص العلامة التجارية مع بعض أنواع التراخيص المعروفة مثل تراخيص الدراية والسرية وحقوق الطبع واتفاقية التوزيع..

⊙ اتفاقيات المعرفة: تنحصر بالمعلومات والدراية الفنية دون سواها، ويستمد هذا النموذج قيمته من عنصر السرية الذي يحرص مالك المعرفة الحفاظ عليه من قبل المرخص له من خلال شروط قاسية ومجحفة

⊙ اتفاقيات السرية: يتوجب على الموقع الالتزام بحفظ المعلومات سرية، واستخدامها لغرض يحدده الاتفاق.

⊙ اتفاقيات حقوق الطبع: حماية حقوق الطبع تبدأ في اللحظة التي يولد فيها العمل بشكل معبر يمكن إعادة إنتاجه أو عرضه وبثه.

⊙ اتفاقيات التوزيع: الموزع هو تاجر مستقل؛ بناء على هذه الاتفاقية يشتري منتجات من المصنّع أو ممول آخر ويقوم بإعادة توزيعها تحت اسمه ولصالحه.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على عدم التكافؤ

(4) عقود الإدارة Management Contract :

ترتيبات يتم من خلالها توقيع عقد بين مؤسستين تتولى إحداها الإدارة الكاملة أو الجزئية لنقاط محددة في المؤسسة الأخرى (الفنادق الدولية).

(5) عقود التصنيع Contract Manufacturing :

ترتيبات يتم من خلالها توقيع عقد بين مؤسستين تتولى إحداها تصنيع منتجات محددة للمؤسسة الأخرى وتهتم بمسؤولية التسويق.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

تتضمن نماذج الدخول المبنية على التكافؤ الآتي:

1. الملكية التامة للفروع wholly owned subsidiaries
2. المخاطر المشتركة joint ventures
3. التحالفات الإستراتيجية strategic alliances
4. الإندماج والحيارة mergers and acquisitions

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

1) الملكية التامة للفروع wholly owned subsidiaries

⊙ يعرف الإستثمار الخارجي المباشر بأنه استثمار بعيد المدى يتم من قبل مستثمر أجنبي في موطن غير موطنه الأصلي.

⊙ المؤسسات العابرة للدول (Transnational Corporation) هي الشكل الأكثر شيوعاً حيث تؤسس الشركة الأم فرعاً لها في دولة أخرى.

⊙ استراتيجيات الدخول:

⊙ تشديد مؤسسة جديدة

⊙ حيازة مؤسسة قائمة

⊙ شراء مؤسسة يمكن استخدامها للتوزيع المحلي وذلك بحصولها على الشبكة المحلية القائمة للتوزيع.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

(1) الملكية التامة للفروع wholly owned subsidiaries (يتبع)

◎ Greenfield Investment :

- هو موضوع استثمار مباشر أو تسهيلات إضافية لمشروعات جديدة.
- تشجع الدول المضيفة هذا النمط من الاستثمار لأنه يخلق قدرات إنتاجية جديدة ووظائف ويسهم في نقل التقانة والمعرفة الفنية.
- يساعد هذا النمط في الاندماج بالأسواق العالمية من خلال:
 - نقل الصناعة المحلية إلى الخارج بغرض خفض الكلفة (تطبيق التقانة المتقدمة وكفاية العمليات الإنتاجية)
 - واستخدام الموارد المحلية (أيدي عاملة رخيصة ومنتجات وسيطة)
 - ونقل العائدات الربحية إلى الموطن الأصلي للشركة الأم.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

(2) المخاطر المشتركة joint venture

⊙ المقصود بها تشكل كيان جديد بين طرفين أو أكثر للقيام بنشاط اقتصادي مشترك يكون فيه الطرفان متساويان بالحقوق والواجبات؛ ويشمل مشروعاً محدداً أو عملاً مؤسسياً مشتركاً. تشكل الشراكة بين شركتي Sony Ericsson، من جهة، وبين شركات النفط والغاز من جهة ثانية أمثلة على ذلك.

⊙ وتختلف الشراكة عن التحالف الاستراتيجي (Strategic Alliance) بأن هذا الأخير يكون أكثر مرونة بإجراءاته ولا ضرورة للتساوي بين الأطراف.

مما تتكون مؤسسات المخاطر المشتركة؟

- ⊙ من بنية مؤسسية تضم مؤسسة دولية مع مالكين محليين
- ⊙ من بنية مؤسسية تضم مؤسستين دوليتين لغرض القيام بأعمال في سوق ثالثة
- ⊙ من بنية مؤسسية تضم مؤسسة دولية مع هيئة حكومية محلية
- ⊙ من تعاون مؤقت بين مؤسستين أو أكثر لتنفيذ مشروع ما.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

(2) المخاطر المشتركة joint venture (يتبع):

○ مزاياها:

- اقتسام الكلفة والمخاطرة،
- تحسين امكانية الوصول إلى المصادر المالية،
- اقتصاد الحجم ومزاياه، الوصول إلى تقانات وزبائن جدد،
- وتقانات الإدارة المبتكرة.

○ مساوئها

- اقتسام الأرباح
- ضعف السيطرة والتحكم
- امكانية تحكم الأقلية من المالكين في حال اشترط عقد الإدارة اعطاء الرقابة والتحكم للشريك الأجنبي الذي لايمك الأغلبية.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

(3) التحالفات الإستراتيجية Strategic alliances

● تشمل شراكة بين:

● متنافسين،

● أو مستهلكين،

● أو موردين.

● يمكن أن تأخذ أشكالاً متنوعة:

● متكافئة

● أو غير متكافئة.

● أهداف التحالفات الإستراتيجية تتضمن:

● الدخول السريع إلى الأسواق وانشاء مشروعات

● الوصول إلى منتجات جديدة وتقانات واسواق

● خفض التكلفة من خلال اقتسامها بين المتحالفين وكذلك الموارد والمخاطر

دخول الأسواق الخارجية

نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

(3) التحالفات الإستراتيجية Strategic alliances (يتبع):

- يمكن أن تكون التحالفات الإستراتيجية:
 - تجمعية يقودها التشابه والتكامل
 - تجارية يقودها إسهام موارد غير متشابهة
 - بدائل للإندماج والحيارة
- تقييم التحالفات
 - العديد من التحالفات يفشل أو يتحول إلى حيازة
 - تواجه التحالفات صعوبة الإدارة لاختلاف وتباين في الإستراتيجيات والممارسات العملية والثقافة التنظيمية للأطراف المتحالفة
 - إمكانية حصول أحد الأطراف على التقانة أو كفاءات أخرى ويتحول بالتالي منافساً للشريك السابق.

دخول الأسواق الخارجية نماذج الدخول المبنية على التكافؤ

4) الاندماج والحيارة Mergers and Acquisitions:

◎ يقصد بالاندماج تحويل ملكية الأصول وعمليات المؤسسات المحلية إلى المؤسسة الأجنبية لتشكلاً كياناً قانونياً موحداً.

◎ أما الحيارة، فيقصد بها تحول الشركة المحلية إلى فرع من الشركة الأجنبية. ويعوض مالك الشركة المحلية بأسهم في الشركة الأجنبية.

◎ ويشكل الاندماج والحيارة الجزء الأعظم للاستثمارات الأجنبية المباشرة. وشكلت، في عام 1997، 70% من الاستثمارات التي تمت في الولايات المتحدة الأمريكية.