الفصل [1] - مباشر [1] - الادارة الدولية

الفصل الأول: مقدمة لادارة الأعمال الدولية:

المحتويات: **1-** تعريف مفهوم ادارة الأعمال الدولية **2-** الاستثمار المباشر وغير المباشر
3- التجارة الخارجية (تجارة السلع – تجارة الخدمات) **4-** انواع الأعمال الدولية الأخرى
5- الشركات متعددة الجنسية والأعمال الدولية **6-** منهج ادارة الأعمال الدولية **7-** مسببات العولمة

1. تعريف مفهوم ادارة الأعمال الدولية:

الأعمال الدولية: " معاملات بين أفراد ومنشآت بين دول مختلفة "
أو " تجارة أو استثمار بين منشآت تجارية فى دولة ما، ومنشآت تجارية ذات صلة بالأولى في دولة أخرى"

التعاملات التي تتم على المستوى الدولي والتي يتم وصفها باعمال دولية تتسم بخاصيتين:

ـ دائمة وليست عارضة او مؤقتة

ـ من خلالها يتم انتقال السلع (تجارة السلع) أو الخدمات (تجارة الخدمات) أو رأس المال (قروض أو منح وإعانات رسمية) ، او في شكل تبادل عمالة العمالة واشخاص وتقنية.

2. الاستثمار المباشر وغير المباشر:

ـ **الاستثمار المباشر:** "شراء وتملك أصول خارجية فى شركات عاملة، أو المساهمة فيها" والمعنى هنا امتلاك أو شراء شيء ملموس ومحدد، وبذلك يصبح لنا تأثير بدرجة ما على مسار المنشأة أو الشركة التي نساهم بها.

ـ **الاستثمار غير المباشر:** "شراء أوراق مالية كأسهم أو سندات تصدرها مؤسسة أخرى" وتُشترى هذه الأوراق المالية بهدف الربح، حيث يكون لحاملها حق غير مباشر فى تلك المؤسسة، لكنه لا يؤثر أو يسيطر على مسارها.

3.التجارة الخارجية (تجارة السلع – تجارة الخدمات):

يوضح الجدول بالمرجع المقرر (ص ص 33 – 34) التطور الكبير والملحوظ في حجم التجارة الدولية للسلع (الصادرات والواردات)

" تساهم الدول الصناعية بنسبة تتفاوت من 60 % إلى 70 % من التجارة العالمية، والدول النامية بأكثر من الثلث قليلاً، وتساهم الدول الآسيوية ب 25 % تقريباً، حصة الدول الآسيوية كبيرة ومتزايدة، خاصة في السنوات الأخيرة، مما يؤكد أهمية التجارة للدول الآسيوية، وكيف أنها كانت مصدر نموها المذهل، أما دول شمال أفريقيا والشرق الأوسط، فقد كانت نسبتها 13 % تقريباً في عام 1980 ، لكنها انخفضت إلى أقل من 4 % عام 1995 وهذا الانخفاض سببه انخفاض أسعار البترول بعد عام 1982 مقارناً بالسنوات اللاحقة، حيث يمثل البترول نسبة كبيرة في تجارة دول الشرق الأوسط، لكن حصة المجموعة فاقت 5 % عام 2006 ، حيث عاود سعر البترول الارتفاع، ومع ذلك يبقى نصيب دول الشرق الأوسط ذات حجم يعتد به إذا قارناه بنسبة سكان الشرق الأوسط إلى سكان العالم، حيث يساوي سكان الشرق الأوسط أقل من 4 % من سكان العالم"

فيما يتعلق بتجارة الخدمات: تمثل الخدمات حصة أكبر من مجموع القطاعات الأخرى في الدول الصناعية، لذا يسمونها الآن الدول "الخدمية" لا الصناعية، غير أن التجارة في الخدمات أصعب من تجارة السلع، لأنها تتطلب انتقال الأفراد لإنتاجها أو استهلاكها في الدول الأخرى، وتمثل صادرات الخدمات بين 15– 20 % من التجارة الدولية. راجع الجداول في المرجع المقرر.

4. انواع الأعمال الدولية

ـ **الترخيص Licensing :** تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في بلد آخر باستعمال تقنية معينة طورتها الشركة الأجنبية، أو باستخدام اسم تجاري ملك لتلك الشركة مقابل التزامات مالية تدفعها الشركة المحلية (الفنادق العالمية وشركات المياه الغازية).

ـ **تسليم المفتاح Turn – Key :** هنا تتعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكامله أو جزء منه على حسب الاتفاق، وتنفذ ذلك المشروع من مراحله الأولية حتى مرحلة التشغيل، يشمل هذا تشييد مطار أو طريق، مستشفي أو مصنع، مجمعات عقارية... إلخ، تسلم الشركة المتعاقدة المفتاح، بمعنى أن المشروع جاهز للتشغيل، وطبعا يتم ذلك بمقتضى اتفاق، وهناك ضمانات تشغيل وعقود صيانة لكن التزام الشركة الأكبر عادة ينتهي بالتشغيل.

ـ **عقود الإدارة Management Contracts :** تلتزم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد آخر مقابل أجر، قد يكون تصميم المنشأة واسمها من عمل الشركة المديرة، كما نجد في الفنادق والمستشفيات، لكن ذلك ليس بالضرورة، ومقابل القيام بالإدارة، تتلقى الشركة الأجنبية أتعابا أو نصيبا من الأرباح (مثال شركات اجنبية تدير مستشفيات ومرافق اخرى في دول عربية وخليجية).

ـ **عقود التصنيع Manufacturing Contracts :** هي اتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون عادة طويلة الأجل حيث تقوم شركة بانتاج سلعة لحساب شركة اخرى خارج القطر وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها (مثال: قيام شركات تايوانية بالإنتاج لحساب أي بي إم الأمريكية، أو قيام شركات من هونج كونج بإنتاج ملابس لحساب هارودز الإنجليزية أو لحساب شركات خليجية مثل الأصيل).

ـ **عقود الوكالة/ الوكلاء Agency Contracts :** عقد الوكالة هو اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها أحد الطرفين (المنتج)، بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث هو المستهلك النهائي أو الصناعي، يتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم، وهو مجرد وسيط أو ممثل، حيث يحتفظ الطرف الأول بعلامته التجارية على السلع، كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة، ويجوز أن تشمل عقود الوكالة الخدمات أيضا .

5. الشركات متعددة الجنسية والأعمال الدولية:

ـ الشركة المتعددة الجنسيات (Multinational Corporation) هي شركة ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة كما يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة وتمارس نشاطها في بلاد أجنبية متعددة على الرغم من أن إستراتيجياتها وسياساتها وخطط عملها تصمم في مركزها الرئيسي الذي يوجد في دولة معينة تسمى الدولة الأم Home Country ،إلا أن نشاطها يتجاوز الحدود الوطنية والإقليمية لهذه الدولة وتتوسع في نشاطها إلى دول أخرى تسمى الدول المضيفة Host Countries . راجع جدول ص 45.

ـ المبيعات الكلية لشركة إكسون موبيل الأمريكية – وهي شركة لاستخراج وتوزيع البترول في عام 2006 (أكبر شركة في العالم من حيث المبيعات في ذلك العام) بلغت 365 بليون دولار أمريكي، وبذلك يفوق حجم مبيعاتها الناتج المحلي الإجمالي في كل واحد من 190 قطر.

ـ البلدان الأصلية للألف شركة العملاقة، فقد كانت الأولى هي الولايات المتحدة (423 شركة) تليها اليابان (137)، بريطانيا (73)، فرنسا (44) وألمانيا (37)، أما بقية الشركات الألف العملاقة، فأصلها الدول الصناعية الأخرى.

ـ هناك شركات عربية دخلت نادي العمالقة، وطبقا لقائمة مجلة فورشن المشهورة (خمسمائة فورشن)، كانت مؤسسة البترول الكويتية وشركة سابك السعودية، ضمن أكبر 500 شركة صناعية في العالم في عام 1991 م.

ما يميز الشركات متعددة الجنسيات: ـ تحكمها في نشاط اقتصادي في أكثر من قطر. ـ قدرتها على استغلال الفوارق بين الدول. ـ مرونتها الجغرافية.

6. منهج ادارة الأعمال الدولية:

إدارة الأعمال الدولية هي جزء من علم إدارة الأعمال، كما أنها تستخدم إلى درجة كبيرة نفس المنهجية، وتطبق كثيرا من نظم وقواعد إدارة الأعمال عموما، حقيقة الأمر أنه من الصعب دراستها لمن لم يدرس إدارة الأعمال، وفوق ذلك، إن فيها بعدا إضافيا يستدعي معالجة خاصة، فبما أنها دولية، فهي ذات بعد خارجي وتتطرق بالضرورة إلى الوضع الداخلي في كل دولة، وأساليب الأعمال والتجارة في أكثر من دولة، الشيء الذي إذا لم نأخذه في الحسبان سيعني تحييد قراراتنا الاستثمارية، وفشلها في تحقيق أهداف المنشأة التي ندير أو نعمل لها.

حقائق يجب وضعها في الاعتبار في ادارة الأعمال الدولية:

ـ تباين واختلاف المكونات السياسية فيما بين الدول ـ اختلاف العادات والتقاليد والأعراف

ـ تنوع السياسات الوطنية والنزعات القومية ـ اختلاف النظم النقدية والمصرفية ـ اختلاف الأسواق بين البلدان

أهداف ادارة الأعمال الدولية:

1ـ مجرد الوعي بوجود فوارق في ممارسات إدارة الأعمال من بلد إلى بلد.

2ـ فهم أسباب اختلاف الممارسات. 3ـ اكتساب المهارات اللازمة للتعامل مع تلك الاختلافات

7. مسببات العولمة: ـ تحرير التجارة الدولية ـ إزدياد التكامل الاقتصادي ـ تحرير الاقتصاديات ـ التقنية

SOOONA

الفصل الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المحتويات:

أولًا: نظرية ألميزة ألمطلقة ثانياً: نظرية ألميزة ألنسبية ثالثاً: نظرية نسب عناصر ألإنتاج رابعاً: لماذا تتاجر ألشركات مع ألخارج؟ خامساً: الميزة ألتنافسية للدول سادساً: سياسة ألتجارة ألحرة ودور ألجات سابعاً: التكامل ألقتصادي.

أولا: نظرية الميزة المطلقة

مؤسس ألنظرية: أدم سميث ألعالم ألإقتصادي ألشهير

مفهوم ألنظرية:

- تنتج بعض ألدول سلع معينة بطريقة أكثر كفاءة من دول أخرى، هذا يعني أن هذه ألدول تمتلك ميزة مطلقة في أنتاج هذه ألسلع
- لكل بلد ميزة مطلقة في سلعة ما، وإذا ما تخصص كل بلد في إنتاج ألسلعة ألتيً له فيها ميزة مطلقة، وإذا كانت ألتجارة حرة بين ألبلدان، فيستطيع ذلك ألبلدً الحصول عن طريق ألإستيراد على ألسلعة أو ألسلع ألتي ليست لها فيها ميزةً مطلقة، عن طريق مبادلتها بالسلع ألتي له فيها ميزة مطلقة سيتحصل عليهاً بتكلفة أقل مما سيكلفه إنتاجها بنفسه، وسيزيد ألإنتاج ألعالمي من ألسلعتين، وتزيد ألرفاهية.

مثال افتراضي:

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

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

المثال يوضح أن للولايات ألمتحدة ميزة مطلقة في إنتاج ألقمح، حيث إن عشرة أيام من وقت ألمزارع ألأمريكي تنتج قمحاً مقداره ثلاثة أضعاف ما يستطيع ألمزارع ألبريطاني أن ينتجه في نفس ألمدة، من ألجانب ألآخر،يتفوق ألعامل ألبريطاني على ألعامل ألأمريكي في إنتاج ألنسيج ولذلك تكون لبريطانيا ميزة مطلقة في إنتاج ألنسيج.

كيف تبدأ ألتجارة بين ألبلدين؟ وكيف تتحدد أسعار ألتبادل بينهما؟

تتحدد أسعار ألتبادل على أساس نظرية "العمل أساس ألقيمة" ألتي تقول أن قيمة أي سلعة من قيمة ألعمل ألمبذول فيها، مقاسا بحجم ألزمن ألذيً يتطلبه صنعها، فألسلعة ألتي يستغرق صنعها يومين، تكون قيمتها ضعفً قيمة ألسلعة ألتي يستغرق صنعها يوما واحدا، على هذا ألأساس، تكونً أسعار ما قبل ألتجارة في ألبلدين كالآتي:

- **السعر في الولايات المتحدة : 1 طن قمح = 2/9 طاقة نسيج.**
- **أي طن قمح (4 ½) = 1 طاقة نسيج.**
- **السعر في بريطانيا: 1 طن قمح = 2 طاقة نسيج**
- **أي ½ طن قمح = 1 طاقة نسيج.**

نتجت أسعار التبادل من حجم الوقت الذي يستغرقه إنتاج السلع في البلدين، وبما أن عشرة أيام في الولايات المتحدة تنتج 90 طنا قمحا إذا ما استغلت في زراعة القمح، كما تنتج 20 طاقة نسيجا إذا ما استغلت في صناعة النسيج، تصبح قيمة 90 طنا قمحا معادلة أو مساوية لقيمة 20 طاقة نسيجا، نسبة لتساويهما في حجم العمل المبذول فيهما، وهكذا دواليك تتحدد الأسعار في كل بلد، ومع هذه الأسعار، سيجد البلدان أن من الأفضل لهما التخصص كل في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة.

سيجد ٱلمزارع ٱلأمريكي أنه يَستطيع ٱلحصول عَلى أكثر مَن 2/9 طَاقة، مُقابل كُلّ طن قَمح، إذا مَا بَادله مَع ٱلصانع ٱلبريطاني بَدلًا مَن مُبادلة قَمحه مَع ٱلصانعً الأمريكي، مَن ٱلجانب ٱلآخر، سَيجد ٱلصانع ٱلبريطاني أنه يَستطيع أن يَحصلً على أكثر مَنً ½ طَن قَمح بمبادلة ٱلطاقة ٱلواحدة مَع ٱلمزارع ٱلأمريكي بَدلًا مَن المزارع ٱلبريطاني، ٱلمزارع ٱلأمريكي عَلى ٱستعداد لأن يَقبل أي سعر لقمحةً يزيد عَلى 2/9 طَاقة لِلطن، بَينما ٱلصانع ٱلبريطاني عَلى ٱستعداد لأن يَقبل أيً ثمن لنسيجه يَزيد عَلى ½ طَن قَمح مُقابل كُل طَاقة نَسيج يُقدمها، وَهكذا يَجدً الإثنان أنه مَن ٱلأفضل لَهما ٱلدخول فَي ٱلتجارة عَبر ٱلحدود، وَسيتحدد ٱلسعرً النهائي لِيكون بَين هَذين ٱلسعرين، سَيكون سَعر ٱلقمح لِلطن ٱلواحد مَنه مَا بَين 2 طَاقة (سعره فَي بَريطانيا)، وَ 2/9 طَاقة (سعره فَي ٱلولايات ٱلمتحدة).

كذلك سيزيد الإنتاج العالمي مع التخصص، افترض أن: كل موارد الولايات المتحدة وطاقتها تعادل 2.000 يوم عمل، وأن كل موارد بريطانيا تعادل 1.000 يوم عمل، ماذا سيكون حجم الإنتاج في كل بلد وفي المجموع لو أن كل بلد لم يتخصص ولم يتاجر، بل أنتج السلعتين بتفريغ نصف عماله لإنتاج كل سلعة؟ أي أن الولايات المتحدة تخصص ألف يوم عمل لإنتاج القمح، والألف الأخرى في إنتاج النسيج، كما تفرغ بريطانيا نصف عمالها للعمل في زراعة القمح، والنصف الآخر لصناعة النسيج، أي 500 يوم عمل في كل منهما، على ذلك يكون الإنتاج كما يلي:

- **في الولايات المتحدة: 1.000 يوم في إنتاج القمح تنتج : 90 = 9.000 × 100 طن قمح.**
- **1000 يوم في إنتاج النسيج تنتج : 2.000 = 20 × 100 طاقة**
- **في بريطانيا : 500 يوم في إنتاج القمح تنتج : 30 = 1.500 × 50 طن قمح**
- **500 يوم في إنتاج النسيج تنتج: 60 = 3.000 × 50 طاقة نسيج**
- **إجمالي إنتاج الدولتين : 10.500 = 1.500 + 9000 طن قمح**
- **: 5.000 = 3.000 + 2.000 طاقة نسيج.**

<u>الإنتاج مع التخصص:</u> الآن افترض أ ن كل بلد سيتخصص في السلعة التي له فيها ميزة مطلقة، وأن الولايات المتحدة ستركز كل طاقاتها أي 2.000 يوم عمل في إنتاج القمح، بينما تركز بريطانيا كل مواردها، أي الألف يوم عمل لديها في إنتاج النسيج، كم سيكون حجم الإنتاج الكلي؟

- **إنتاج القمح في (الولايات المتحدة): 18.000 = 90 × 200 طن قمح**
- **إنتاج النسيج في (بريطانيا): 6.000 = 60 × 100 طاقة نسيج**

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

ثانياً: نظرية ٱلميزة ٱلنسبية:

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

الولايات المتحدة وبريطانيا، ينتج كل منهما القمح والنسيج، إلا أن الإنتاجية مختلفة في كل منهما، فالولايات المتحدة تنتج كل واحدة من السلعتين بدرجة أكفأ،أي أرخص مما تستطيع بريطانيا،وضع ريكاردو معدلات الإنتاج التالية لوحدات زمنية متساوية في كل من البلدين(عشرة أيام عمل مثلا):

	القمح	النسيج
الولايات المتحدة	90 طن	120 طاقة
بريطانيا	30 طن	60 طاقة

توضح الأرقام أن عشرة أيام عمل في الولايات المتحدة تستطيع إنتاج 90 طنا من القمح، أو 120 طاقة من النسيج، بينما تنتج بريطانيا 30 طنا من القمح، أو 60 طاقة نسيجا في نفس الفترة الزمنية، حصيلة المزارع الأمريكي في عشرة أيام هي 90 طنا قمحا، بينما حصيلة المزارع البريطاني في عشرة أيام هي 30 طنا فقط، وكذلك حصيلة الصانع الأمريكي أعلى من قرينه البريطاني في نفس المدة، وبذلك يتفوق الأمريكي على قرينه البريطاني في مجال النسيج ومجال القمح، إذا كانت الولايات المتحدة تنتج كلا من السلعتين بتكلفة أقل، **لماذا إذن يقوم التبادل التجاري بينهما؟**

- **في الولايات المتحدة : 1 طن قمح = 1.33 طاقة نسيج**
- **أي ½ طن قمح = 1 طاقة نسيج**
- **في بريطانيا : 1 طن قمح = 2 طاقة نسيج**
- **أي ½ طن قمح = 1 طاقة نسيج**

بالرغم من أن للولايات المتحدة ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين، فإن ميزتها في إنتاج القمح أقوى من ميزتها في إنتاج النسيج، يستطيع المزارع الأمريكي أن ينتج من القمح في عشرة أيام ثلاثة أضعاف ما ينتجه المزارع البريطاني في نفس الفترة، بينما يستطيع الصانع الأمريكي أن ينتج من النسيج في عشرة أيام ضعفي ما ينتجه البريطاني في نفس الفترة، والأمريكي أكفأ في الثنين، لكنه أكثر كفاءة في القمح منه في النسيج مقارنة بالبريطاني، لذا يكون من مصلحة الولايات المتحدة لو أنتجت قمحا فقط واستبدلت فائضها مع بريطانيا طالما ستتحصل على أكثر من 1.33 طاقة نسيج مقابل طن واحد من القمح، لأنها لن تستطيع أن تتحصل على ذلك المعدل في داخل البلد.

أما بريطانيا، فَبالرغم من أَنه ليست لها أي ميزة مُطلقة في إنتاج أَي مَن ٱلسلعتين بل لها تخلف مطلق في كِلتيهما لَكن وَضعها اقل سوءاً في حالة ٱلنسيج مَنه فَي حَالةَ القمح وَستستفيد بَريطانيا مَن ٱلتخصص فَي ٱلنسيج، وَمقايضة فَائضها بَالقمحَ طالما تَستطيع أَن تَتحصل عَلى مَا يَفوق نَصف طَن مَن ٱلقمح مُقابل كُل طَاقةً نسيج وَهو سَعره دَاخل بَريطانيا.

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

ثالثا: نظرية نَسب عَناصر ٱلإنتاج:

افتراضات النظرية:

- تختلف أسعار عناصر الإنتاج نسبة للاختلاف في الوفرة النسبية لكل عنصر داخل كل بلد، أجور العمال مثلا تكون منخفضة نسبيا في البلدان كثيرة السكان،وتنخفض أسعار المواد الخام في البلاد التي تستمتع بموارد طبيعية جمة، كذلك ترتفع أسعار الأرض في البلاد قليلة المساحة وهكذا دواليك.
- تحتاج السلع المختلفة إلى كميات مختلفة، أي نسب متفاوتة من مدخلات الإنتاج، بعض السلع تحتاج إلى عمالة أكثر من احتياجها لمواد خام، وتعرف بالسلع ذات الكثافة العمالية العالية، بعض السلع الأخرى تحتاج إلى موارد طبيعية عالية مثل الأخشاب التي تحتاج إلى مساحة كبيرة من الغابات أكثر من احتياجها لعمال أو آليات، ولذا تُسمى بالسلع كثيفة الأرض.

طبقا لهذه النظرية:

- سيقوم كل بلد بإنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الذي يتوافر فيه بكثرة، وبما أن الأخشاب مثلا تتطلب كثافة أرضية رطبة، سيقوم بلد مثل كندا التي تتوافر بها غابات كثيرة بإنتاج الأخشاب، بالمثل ستتخصص الصين التي بها كثافة سكانية عالية، بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة عمالية عالية مثل صناعة الملابس، وتقوم البلاد الرأسمالية التي يتوافر فيها رأس المال بكثافة بإنتاج السلع التي تتطلب كثافة رأسمالية عالية (آليات وخلافه) كالسيارات وهكذا.
- حينما يتم التبادل الدولي، ستكون صادرات كل بلد من السلع التي يتميز في إنتاجها نسبيا (أي السلع التي تتوافر لديه نسبيا عناصر إنتاجها) وتكون أسعارها (نفقات إنتاجها) لذلك السبب منخفضة نسبيا عن الأسعار السائدة في أماكن أخرى من العالم، ويستورد كل بلد تلك السلع التي يحتاج إنتاجها إلى عناصر إنتاج غير موجودة محليا أو يعاني فيها عجزا نسبيا، وبذا تخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج وتصدير السلع التي تستخدم بكثافة العناصر المتوافرة بكثرة لديها.

رابعا: لماذا تتاجر الشركات مع الخارج؟

1 . الاستفادة من الطاقة غير المستغلة:

قد تجد شركة ما أن لديها طاقة فائضة غير مستغلة، أي إنها تنتج بأقل من طاقتها الكاملة، مثل مصنع أحذية أو خلافه يعمل لمدة عشر ساعات في اليوم بدلا من أن يعمل 16 ساعة، أو ورديتين في اليوم بدلا من ثلاث بدون أن تكون هناك مشكلة مواد أو طاقة أو عمالة، والسبب هو أن السوق المحلية لا تستطيع استيعاب كل ما تنتجه الشركة إذا ما اشتغلت بكامل طاقتها الممكنة، لذا تجد الشركة أن السوق المحلية مشبعة في الوقت الذي لديها طاقة فائضة تمكنها من مضاعفة الإنتاج بل أكثر، هنا تبدأ الشركة في البحث عن أسواق إضافية خارجية.

2 . تخفيض التكاليف:

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

3 . تحقيق أرباح إضافية:

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

4 . تنويع وتقليل المخاطر:

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

خامسا: الميزة التنافسية للدول:

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

1 . حالة الموارد:

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

2 . حالة الطلب:

يؤكد "بورتر" أَن مَيزة أَلدولة أَلتنافسية تَزداد إِذا كَان هُناك طَلب دَاخلي قَويً لسلعها وَخدماتها، وَذلك لِأَن وَجود أَلطلب أَلداخلي يَساعد أَلمنتج أَوَ المصنع في فهم أَحتياجات أَلمستهلك وَالتغيرات أَلمحتملة فَي ذَوقه، وَكلماً كان أَلمستهلك أَلمحلي صَاحب ذَوق صَعب أَلإرضاء، كُلما سَاعد ذَلكً المنتجين فَي شَحذ قَواهم مَثل تَفوق أَليابان فَي مَكيفات أَلهواء أَلهادئةً لضيق أَلمساحات بَين أَلبيوت فَي أَليابان، لِذا نَوعية وَفئات أَلمستهلكينً الداخليين، وَحجم وَمعدل نَمو أَلسوق أَلمحلية يَؤثران عَلى تَدويل أَلطلبً لتلك أَلسلع.

3 . الصناعات المساعدة وذات الصلة:

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

4 . استراتيجية وهيكل الشركة والمنافسة:

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

سادسا: سياسة التجارة الحرة ودور الجات:

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

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

الإتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "جات"

:The General Agreement For Tarrifs & Trade GAT

- تم توقيع هذه الاتفاقية عام 1947 في جنيف بسويسرا، وكان عدد موقعيها حينذاك أثنتين وعشرين دولة، إلا أن تلك العضوية توسعت منذ ذلك الوقت، وكان عدد أعضائها عند انتهائها عام 1995 م أكثر من مائة وسبعين دولة متقدمة ونامية.
- أهم شروط العضوية هي أن تلتزم الدولة بما يُسمى شرط "الدولة الأولى بالرعاية (دار)" Most-Favored-Nation Clause.
- تلتزم الدولة وتمنح لكل الدول الأعضاء في الاتفاقية (الدول المتعاقدة) أي تخفيض جمركي تمنحه لأي دولة شريكة لها في التجارة، فإذا ما خفضت الولايات المتحدة التعريفة الجمركية على واردات فول الصويا من فرنسا بمقدار النصف مثلا، عليها أن تمنح نفس التخفيض لواردات فول الصويا من كل بلدان العالم المتعاقدة.
- **تعترف أَلاتفاقية وَتقر أَلاستثناء مَن هَذه أَلمعاملة فَي ثَلاث حَالات فَقط:**
  - ✓ السلع المصنعة المستوردة من الدول النامية يمكن إعطاؤها أفضلية مقارنة بالسلع المصنعة من الدول المتقدمة.
  - ✓ الميزات الممنوحة بين دول أعضاء في تجمع اقتصادي كالمجموعة الأوروبية مثلا، ليس من الضروري أن تنطبق معاملة الأعضاء فيها على الدول غير الأعضاء في تلك المجموعة.
  - ✓ الدول التي تفرق اعتباطا ضد واردات من دول أو دولة معينة يمكن أن تحرمها الدولة المتضررة من معاملة "الدولة الأولى بالرعاية".

- **(دورة أوروجواي) تناولت مواضيع جديدة وصعبة وتتميز تلك الدورة بالآتي:**
  - ✓ إدخال تجارة الخدمات في المفاوضات لأول مرة، والوصول إلى اتفاق بشأن تحريرها هو اتفاقية الخدمات (جاتس).

- ✓ إدخال مجال الزراعة في التفاوض،والذي كان موضع خلاف بين الولايات المتحدة والإتحاد الأوروبي،وتم التوصل إلى اتفاق بشأن تحرير تجارة السلع الزراعية وتقليل الدعم الحكومي لها.
- ✓ إدخال موضوع حماية الملكية الفكرية (حقوق التأليف والاختراع واستخدام الإسم التجاري ... إلخ) وعمل اتفاق بشأن ذلك.
- ✓ إدخال إجراءات الاستثمار المتعلقة بالتجارة، مثل المحتوى المحلي للسلع المنتجة بواسطة مستثمر أجنبي وعمل إتفاقية بشأنها.
- ✓ غير أن أهم إنجاز لدورة أوروجواي هو استحداث منظمة التجارة العالمية لتحل محل اتفاقية الجات، وبذا أصبح للتجارة منظمة ترعاها مثلما للنظام النقدي الدولي (صندوق النقد) وللاستثمار الدولي والبني الهيكلية (البنك الدولي).

سابعا: التكامل الإقتصادي:

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

أشكال ومراحل ألتكامل ألإقتصادي:

- ✓ **منطقة التجارة الحرة:** هنا يقتصر التكامل على ازالة الحواجز الجمركية وغير الجمركية بين الدول الأعضاء، ولكل دولة الحرية في فرض رسوم أو تخفيضها فيما بين تلك الدولة وأي دولة أخرى غير عضوة في المنطقة التجارية الحرة، كانت منطقة التجارة الحرة الأوروبية EFTA خير مثال لذلك، وهي تضم النمسا وأيسلاندا وسويسرا والدول الإسكندنافية الثلاث، لكنها ذابت في الاتحاد الأوروبي، وهناك اليوم منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (نافتا) التي تضم كندا والولايات المتحدة والمكسيك، كذلك قامت في عام 1997 منطقة التجارة الحرة العربية التي تضم كل الدول العربية،13 منها نفذت الاتفاقية بالكامل والبقية طلبت التأجيل.
- ✓ **اتحاد جمركي:** هنا نتفق الدول الأعضاء لا على ازالة الرسوم الجمركية فيما بين الدول المشتركة فحسب، بل يكون لها اتحاد جمركي واحد في مواجهة دول العالم المتبقية، أي إن كل الدول الأعضاء لديها رسوم جمركية موحدة أمام الدول غير الأعضاء، وخير مثال حاليا هو حلف هضبة الإنديز الذي يضم خمس دول لاتينية، وكذلك سوق جزر الكاريبي (13 دولة).
- ✓ **السوق المشتركة:** بالإضافة إلى ازالة الحواجز التجارية فيما بينها ووجود اتحاد جمركي، توافق الدول الأعضاء على السماح لعناصر الإنتاج من عمالة ورأس مال بالإنتقال بحرية بين الدول الأعضاء، وهذا ما أعلنته دول مجلس التعاون، إذ أصبحت سوقا واحدة منذ يناير 2008 .
- ✓ **اتحاد اقتصادي:** نفس صفات السوق المشتركة مع درجة عالية من التنسيق في السياسات الاقتصادية النقدية والمالية مع عدة قوانين مشتركة، ومع خلق سلطة اتحادية كالبرلمان الأوروبي،وكذلك توحد العملة، هذه المرحلة مرت بها السوق الأوروبية المشتركة، والآن دخلت في المرحلة التالية.
- ✓ **تكامل اقتصادي وسياسي تام:** هنا تنشأ مؤسسات مشتركة جديدة كالبنك المركزي، وتزيد سلطات المؤسسات المشتركة القائمة كالبرلمان والمحكمة الاتحادية، وتتوحد الضرائب إلخ، إلى أن تصير المجموعة وكأنها دولة واحدة كالولايات المتحدة والإتحاد الروسي.

So0onA

الفصل الثالث : نظريات الاستثمار الأجنبي

المحتويات:

ـ أولًا: نظريات الاستثمار ٱلأجنبي ـ ثانياً: العوامل ٱلمؤثرة فِي ٱتخاذ ٱلقرار

أولا: نظريات الاستثمار الأجنبي

1 . نظريات الاحتكار:

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

- **نظرية ٱلشركة ٱلأولى فِي ٱلميدان:**

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

- **نظرية الاستئثار (الاحتكار):**

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

- **نظرية الاستثمار الأجنبي كرد فعل لنشاط المنافس:**

استثمار الشركة في الخارج يأتي كرد فعل لتحرك قامت به شركة محلية منافسة، كقيام شركة كوكاكولا بالاستثمار في الصين بعد قيام شركة بيبسي كولا بدخول السوق الروسي، أو قيام شركة فورد الأمريكية بالاستثمار في صناعة السيارات اليابانية كرد فعل لقيام شركة هوندا اليابانية ببناء مصنع في الولايات المتحدة.

2 . نظرية دورة حياة السلعة:

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

المرحلة الأولى: الإبداع والإنتاج والبيع في نفس البلد:

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

المرحلة الثانية: النمو والتصدير:

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

المرحلة الثالثة: النضج والاستثمار:

في هذه المرحلة، يبدأ إنتاج السلعة في الدول التي كانت تستوردها، خاصة الدول الغنية الأخرى، وتجد الشركة وضعها في الأسواق التي كانت تصدر إليها بات مهددا إما بظهور منتجين محتملين جدد، واما لأن الدول المستوردة بدأت تفرض رسوما جمركية على واردات تلك السلعة، نسبة لازدياد قيمة ما يستورد منها، من الجانب الآخر، يكون السوق قد اتسع في البلد المستورد، ووسائل الإنتاج صارت Standardized أي نمطية، وأصبح عامل الأجور مهما في اقتصاديات الإنتاج، هنا تجد الشركة أنه من الخير لها أن تشيد وحدات إنتاجية في البلد المستورد لتمون السوق من الداخل، وتقطع الطريق على المنافسين المحتملين.

المرحلة الرابعة: انخفاض مبيعات الشركة صاحبة السلعة:

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

ثانيا: العوامل المؤثرة في اتخاذ القرار:

الشركات العالمية لا تَتخذ قَرارها ٱلنهائي بِمؤشر واحد او اثنين كَما يَحدث مَحليا، بل ان عَملية صَنع ٱلقرار عَملية طَويلة وَمتواصلة، وترتكز عَلى ٱلدراسة ٱلمستفيضةً والمتعمقة لِثلاثة عَوامل:

- القدرة على ٱلإنتاج فَي ٱلبلد ٱلمضيف.
- وجود ٱلسوق ٱلكافي لِمنتجاتها فَي ٱلبلد ٱلمضيف أَو ٱلبلدان المجاورةً المستقرة سياسيا.
- القدرة عَلى ٱلاحتفاظ بِٱلأرباح وَتحويلها.

So0onA

الفصل الرابع: ميزان المدفوعات وأسعار العملات

المحتويات:

أولاً: مفهوم ميزان المدفوعات ثانياً: أقسام ميزان المدفوعات ثالثاً: اسعار صرف العملات

أولاً: مفهوم ميزان المدفوعات

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

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

- ينقسم الحساب إلى جانبين، **أحدهما مدين، والآخر دائن:** يحوي الجانب المدين سجلاً لجميع المعاملات التي ينتج عنها مدفوعات من البلد المعني إلى الدول الأخرى، أما الجانب الدائن فيحتوي على سجل لجميع المعاملات التي تنتج عنها دخول مدفوعات أجنبية إليه
- الصادرات تؤدي إلى زيادة المدفوعات الأجنبية إلى البلد ومن ثم تقيد في الجانب الدائن بينما تقيد الواردات في الجانب المدين حيث إنها تؤدي إلى زيادة مدفوعات البلد للخارج.

ثانياً: اقسام ميزان المدفوعات:

1. الحساب الجاري أو المعاملات الجارية: Current Account.
2. حساب رأس المال أو المعاملات الرأسمالية: Capital Account.
3. حساب الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي والأصول السائلة

1. الحساب الجاري أو المعاملات الجارية: Current Account:

يتكون الحساب الجاري من جزءين هما:

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

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

- بعد رصد الحسابات الدائنة، تقارن مع إجمالي الحسابات المدينة للوصول إلى الميزان، فإذا ما زادت الصادرات عن الواردات، نقول إن لدينا فائضاً، وإذا ما زادت قيمة الواردات عن الصادرات يصبح لدينا عجز
- ويختص الميزان التجاري بالسلع المنظورة، أما الميزان الجاري فيأتي بعد إضافة السلع غير المنظورة، ومن الممكن أن يكون هناك عجز في الميزان التجاري، لكن الفائض في ميزان السلع غير المنظورة قد يكفي لتغطية العجز التجاري ويزيد، ليصبح الميزان الجاري في صالح البلد، والفائض في الميزان الجاري يدل على قوة المركز الاقتصادي للبلد .

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

يسجل هذا الحساب المعاملات الرأسمالية والت يتنقسم الى نوعين:

أولاً : المعاملات الرأسمالية طويلة الأجل:

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

ثانياً المعاملات قصيرة الأجل:

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

- الهرب أو الخوف من بعض الظروف غير الملائمة، كالحرب والتضخم والاضطرابات السياسية
- الرغبة في تحقيق دخل أكبر مثل شراء أصول أجنبية أو سندات أو ودائع لفترة قصيرة الأجل.
- بغرض المضاربة عند توقع تغيرات في القيمة الدولية للعملة الوطنية لأحد البلدان لأسباب اقتصادية وغير اقتصادية مباشرة، حيث يقوم المضاربون بتحويل أموالهم لعملة البلد التي يتوقعون ارتفاع قيمة عملتها.

3. حساب الاحتياطات الدولية من الذهب النقدي والأصول السائلة:

- يتم ترحيل صافي الحساب الجاري لتتم مقارنته بصافي حساب رأس المال، حيث يغطي الفائض في أيهما العجز الحادث في الآخر، وفقاً للوضع الفعلي، أي أن العجز في أيهما يخصم من الفائض في الآخر، لنصل إلى ميزان المدفوعات، فإذا كان بالحساب الجاري فائض يساوي مائة مليون ريال على سبيل المثال وبحساب رأس المال عجز يصل دولار خمسين مليون دولار – يرحل صافي ميزان المدفوعات لينعكس في تسويات تتم في حساب الاحتياطيات الدولية
- يُسجل في هذا الحساب صافي التغييرات في الاحتياطيات الدولية السائلة في سنة من السنين، وذلك بغرض إجراء التسوية الحسابية لصافي العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات.
- العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات، هو النتيجة النهائية أو الرصيد الصافي للمعاملات الجارية والمعاملات الرأسمالية معاً، ويتحقق فائض عندما يكون مجموع الدائن في المعاملات الجارية والرأسمالية أكبر من مجموع المدين في نفس تلك المعاملات.
- تتم التسوية الحسابية للعجز أو الفائض بواسطة التحركات في الحسابات، أو في عناصر الاحتياطيات الدولية وبذا يصبح ميزان المدفوعات متوازياً من الناحية الحسابية، بمعنى أن يحدث تكافؤ أو تعادل حسابي بين مجموع العناصر الدائنة والعناصر المدينة، إذا كان هناك عجز في ميزان المدفوعات مثلاً، يتم تمويل ذلك العجز من حساب الاحتياطيات، بمعنى أن يتحرك بعض منها للبلدان الدائنة

تشتمل عناصر الاحتياطات الدولية على ما يلي:

- الذهب النقدي لدى السلطات المركزية النقدية، وهو يختلف عن الذهب الذي يملكه الأفراد للزينة ويتعامل فيه الصاغة، كما أنه لا يشمل الذهب المستخرج من المناجم الذي تبيعه الدول المنتجة مثله مثل أي سلعة، يسمى الذهب النقدي Monetary Gold وهو ما تحتفظ به البنوك المركزية كأرصدة.
- رصيد العملات الأجنبية والودائع الجارية التي تحتفظ بها السلطات النقدية الحكومية والبنوك التجارية التي تقع تحت رقابة السلطات النقدية، وليس من الضروري أن تكون تلك الأرصدة داخل البلاد، بل يكفي أن تكون تحت تحكمها أو باسمها في الخارج.

- ❑ الأصول الأجنبية قصيرة الأجل (مثل أذونات الخزانة الأجنبية والأوراق التجارية الأجنبية التي بحوزتنا، والتي هي التزامات على الحكومات والشركات الأجنبية والمواطنين الأجانب تجاه الدولة) لدى السلطات النقدية والتي يمكن التصرف فيها وتسييلها بأسعار ثابتة عند الضرورة.
- ❑ الأصول الوطنية قصيرة الأجل (أذونات خزانة الدولة والأوراق التجارية التي تمثل التزامات على الحكومة ومواطنيها المقيمين) والتي تحتفظ بها السلطات الأجنبية والبنوك الأجنبية.
- ❑ الودائع التي تحتفظ بها السلطات الأجنبية والبنوك الأجنبية لدى البنوك الوطنية.
- ❑ مبيعات الأصول الأجنبية طويلة الأجل، التي تحتفظ بها السلطات النقدية، أو التي يحتفظ بها المواطنون المقيمون إذا أمكن للسلطات النقدية ضمها إلى حيازتها.
- ❑ موارد صندوق النقد الدولي المسموح للدولة باستخدامها وفقاً للانفاق مع الصندوق.
- ❑ أي قروض تُنظم خصيصاً بالاتفاق بين السلطات النقدية والبلدان الأجنبية لتسوية العجز في ميزان المدفوعات.

❖ **اختلال التوازن: Disequilibrum**

- ❑ يحدث التوازن عندما يكون مجموع العناصر الدائنة في الحاسبين الجاري والرأسمالي مساوياً لمجموع العناصر المدينة في نفس الحسابين، وعندها لا يُحتاج إلى أي تسويات أو تحركات في الاحتياطيات الدولية، وهذا هو التوازن الاقتصادي الحقيقي المقصود، والتوازن الاقتصادي قد يتحقق بالمصادفة، ولا يستدعي حينها أي تسوية كما ذكرنا، لكن إذا لم يكن هناك توازن بالمعنى الاقتصادي، فذلك ما يستدعي التسوية بتحريك الاحتياطيات، وعندها يحدث التوازن الحسابي.
- ❑ العجز أو الخلل قد يكون مؤقتاً، مصدرة ظروف طارئة، كالجفاف الذي يصيب محصولات البلد فتقل صادراتها، ويقل بالتالي عائد تلك الصادرات، بينما لا ينخفض حجم وارداتها بمقدار مماثل أو كأن تعاني الصناعة في بلد ما من مشاكل تقود إلى انقطاع المواد الخام عنها وتقل الصادرات الصناعية بذلك، بينما يبقى كل شيء آخر ثابتاً، في مثل تلك الحالات، تكون النتيجة عجزاً حاداً في ميزان المدفوعات إلا إذا ظهر فائض في الحساب الرأسمالي لسبب أو لآخر
- ❑ يشير العجز الدائم الذي يستمر عدة سنوات الى وجود خلل أساسى في الاقتصاد، أو ما يسمى "عدم توازن في التركيبة الاقتصادية" أو في البناء الهيكلي للاقتصاد Structural Disequilibrium، مما يعنى أن الدولة فشلت في موازنة مدفوعاتها حيث إنها تستورد بأكثر مما تصدر، إذا لم تستطع أن تزيد حجم صادراتها بما يكفي لتغطية وارداتها أو أن تقلل الطلب على الواردات لتتساوى مع الصادرات، فهي إذن تشتري بأكثر مما تبيع، يحدث ذلك، إما لأن صادراتها فقدت جزءاً من قدرتها التنافسية وكفاءتها الإنتاجية لم تعد في مستوى كفاءة منتجي الدول الأخرى، أو لأنها عجزت عن أن تزيد من إنتاج صادراتها بما يكفي الزيادة في الواردات، من الجانب الآخر، يكون إنتاجها المحلي غير قادر على تغطية السوق المحلي، ومنافسة المستورد، ولذا تجد نفسها مضطرة إلى الاستيراد.

ثالثاً: اسعار صرف العملات :

تعتمد التجارة الداخلية على نظام عملة واحدة، بينما تتضمن التجارة الخارجية استخدام عملتين أو أكثر: عملة البلد التي ينتمي إليها البائع، وعملة البلد التي ينتمي إليها المشتري، ولهذا ينشأ سوق الصرف الأجنبي وهو عبارة عن عدد من البنوك والوسطاء والمنظمات الأخرى التي تعمل في سوق الصرف عن طريق الوساطة والمضاربة والمتاجرة في بيع وشراء العملات الأجنبية

كيف يتحدد سعر الصرف؟

1. سعر الصرف في ظل قاعدة الذهب: The Gold Standard:

قبل قيام الحرب العالمية الأولى (1914 – 1919) كان نظام قاعدة الذهب هو النظام السائد، الذي في ظله تحدد قيمة العملة بوزن من الذهب الخالص، حيث يمكن مبادلة هذه العملة بالذهب أو مبادلة الذهب بهذه العملة بسعر رسمي ثابت.

من خلال هذه الطريقة الطريقة ترتبط أسعار العملات المختلفة بشبكة أسعار الصرف الثابتة، حيث تتم مبادلة العملات بقيمة ما فيها من ذهب، فإذا تحدد سعر عملة ما بثلاثين وحدة للأونصة الذهبية مثلاً، بينما سعر عملة أخرى 45 وحدة للأونصة، تصبح قيمة الوحدة من العملة الأولى تساوى قيمة وحدة ونصف وحدة من العملة الثانية (45 : 30 = 1 : 1,5) هذه النسبة (أي نسبة وزن الذهب) تُسمى "سعر التبادل" وإذا كانت الدولتان تسيران على قاعدة الذهب، يتحدد سعر الصرف بين عمليتهما على أساس هذه النسبة.

2. قاعدة تبادل الذهب: Gold – Exchange Standard

بعد الحرب العالمية الأولى، انهار نظام قاعدة الذهب، واسس صندوق النقد الدولي نظام قاعدة تبادل الذهب، والذي فيه أصبح الدولار الأمريكي العملة الوحيدة التي يمكن تبادلها مع الذهب بسعر ثابت هو 35 دولاراً للأونصة الواحدة، وكان على كل دولة أن تحدد سعر عملتها مقابل الدولار الأمريكي، وبذلك تكون كل عملة قابلة للتبادل مع الذهب بطريقة غير مباشرة حيث تكون العملة متداولة، ويمكن مبادلتها بالدولار، ومن ثم إلى الذهب، إذا أريد ذلك، وأصبح الدولار الأمريكي مثله مثل الذهب (As Good As Gold) وكانت وزارة الخزانة الأمريكية على استعداد لمبادلة الذهب بالدولار بالسعر المحدد، والوحيدة الملتزمة بذلك.

3. نظام العملات الحرة (المعَّومة): Floating Fates

في ظل النظام الجديد، أصبح الدولار الأمريكي مع الجنيه الإسترليني، هما عملتا التجارة الدولية، خاصة الدولار وبصورة متزايدة بوصفه عملة الدولة الوحيدة التي على استعداد لتحويل أي دولارات إلى ذهب، وبتلك الطريقة أصبحت الولايات المتحدة وكأنها بنك العالم المركزي، وصارت كل دولة تحتفظ باحتياطياتها في شكل ذهب ودولارات أمريكية أساساً، وبعد ذلك أي عملات أجنبية قابلة للتحويل بالدولار كالمارك والفرنك

لأسباب متعددة قررت الولايات المتحدة الأمريكية فك ارتباط الذهب والدولار بسعر ثابت، وعومَّت الدولار مقابل الذهب، أصبح سعر الذهب مقابل الدولار (وبالتالي مقابل العملات الأخرى) متقلباً صعوداً ونزولاً طبقاً للعرض والطلب، وسعر الذهب حالياً أضعاف سعره عندما كان ثابتاً والذي كان 35 دولاراً للأونصة، كان ذلك أول بوادر تعويم العملات أمام بعضها البعض، إذ لم يمض وقت طويل حتى بدأت الدول الصناعية الأخرى في تعويم عملاتها أمام الدولار، بعد أن كانت ثابتة القيمة بالدولار، ليس ذلك فحسب، بل إنها عومَّت أسعار عملاتها أمام بعضها البعض، وأصبح سعر كل عملة مقوما بعملة أخرى، يتفاوت صعوداً ونزولاً اعتماداً على قوى الطلب والعرض.

So0onA