

# الفصل الرابع

## منظمات الأعمال الدولية ونظريات التجارة الخارجية:

١ - نظريات التجارة الدولية:

أ. نظرية الميزة النسبية.

ب. نظرية الميزة المطلقة.

ج. نظرية نسب عناصر الإنتاج.

د. نظرية دورة حياة السلعة.

هـ. نظرية الميزة التنافسية للأمم.

و. نظرية دايننغ.

٢ - العقبات التي تواجه شركات التجارة الدولية.

٢ - الجات.

٤ - مؤتمر مراكش وإنشاء منظمة التجارة العالمية.

obeykahn.com

## منظمات الأعمال الدولية ونظريات التجارة الخارجية

بما أن منظمات الأعمال الدولية تعمل في بيئة خارجية وتمارس نشاطاتها في إطار منظومة واسعة من المتغيرات السياسية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية والقانونية والتنظيمية وغيرها، والتي تؤثر جميعها في حركة التجارة العالمية، فإنه لا بد من التوقف عند أهم نظريات التجارة الخارجية التي يجب أن تلعب دوراً إيجابياً في نشاط منظمات الأعمال الدولية فيما إذا أحسن توظيفها وتكييفها لخدمة أهداف مؤسسات الأعمال الدولية.

### ١- نظريات التجارة الدولية:

قد يتساءل البعض لماذا تقوم بعض الدول بإنتاج كامل ما تحتاجه من السلع والخدمات، بينما دول أخرى تقوم بإنتاج بعض السلع وتستورد من المصادر الأجنبية احتياجاتها المتبقية، في الوقت الذي تتمكن دولة ثالثة من إنتاج ما تحتاجه من السلع والخدمات لكنها تفضل الاستيراد الخارجي على التصنيع المحلي، بينما يتوفر نمط رابع من الدول يقوم بالتخصص في إنتاج بعض السلع ويضعف إنتاجه فيها ويقوم بعملية تصدير الفائض منها ويستورد ما يحتاجه من سلع وخدمات لا يصنعها بنفسه من أسواق خارجية. وهذا النمط الأخير كرس فكرة التجارة الدولية بحيث أصبحت الدول تتعاون وتتبادل فيما بينها السلع والخدمات عن طريق المقايضة أو البيع والشراء بالنسبة للسلع التي تقوم بتصنيعها وتتمتع ببعض الميزات الطبيعية أو البشرية أو التقنية في سبيل إنتاجها في إطار هذه الميزات مما يجعلها في حالة جيدة من القدرة التنافسية مع مثيلاتها في الأسواق الخارجية، وفيما يلي نقدم شرحاً موجزاً لمفاهيم أهم نظريات التجارة الخارجية وهي:

Comparative Advantage Theory	أولاً: نظرية الميزة النسبية
Absolute Advantage Theory	ثانياً: نظرية الميزة المطلقة
Factor- Proportion Theory	ثالثاً: نظرية نسب عناصر الإنتاج
The Product Life Cycle	رابعاً: نظرية دورة حياة السلعة
Competitive Advantage of Nations	خامساً: نظرية الميزة التنافسية للأمم

سادساً: نظرية دايننج للاستثمار الأجنبي المباشر

### Dunning's Theory For Foreign Direct investment

يعتبر الاقتصادي الإنجليزي الشهير آدم سميث واضع البنية الأساسية في بناء قواعد التجارة الخارجية، حيث اثبت في حينه بأن مصلحة بريطانيا العظمى آنذاك تكمن في التخصص بإنتاج المنسوجات وشراء القمح من الولايات المتحدة أو البرتغال، حيث تستطيع الحصول عليه بأسعار أقل مما لو قامت هي بإنتاجه، وتكريس هذا المبدأ على مستوى الاقتصاد العالمي يعنى التوسع في نشاط التجارة الخارجية من خلال إحداث وتفعيل عمل منظمات الأعمال الدولية.

### Comparative Advantage Theory

يعتمد أساس هذه النظرية على اعتبار أن قيمة السلعة تتحدد في ضوء حجم العمل اللازم لإنتاجها وفق نظرية الاقتصادي الإنجليزي ديفيد ريكاردو، بحيث تصبح تكلفة السلعة التي تحتاج إلى عشر ساعات عمل نصف تكلفة السلعة التي يحتاج إنتاجها لخمس ساعات عمل.

والسؤال الذي يطرح نفسه لماذا تتباين وتختلف تكاليف وأسعار المنتجات من بلد لآخر؟ للإجابة على هذا السؤال يمكن التأكيد على أن السبب الرئيسي يكمن في الاختلاف في هيكل التكلفة الحقيقية للمنتج، الذي يختلف بدوره نظراً لاختلاف بنية وتركيب عناصر الإنتاج لنفس السلعة ما بين بلد وآخر. كان نقول بأن زراعة القمح في بلدان الشرق الأوسط تحتاج إلى كميات كبيرة من المياه للسقاية وإلى استخدام أنواع مركبة من الأسمدة الكيميائية تزيد من تكلفته بالقياس مع إنتاج نفس السلعة في أسبانيا أو البرتغال أو الولايات المتحدة الأمريكية التي لا تحتاج لهذه التكلفة من المياه بفعل عوامل الطبيعة. كما أن التباين في استخدام بذور مختلفة من حيث الإنتاجية يقود إلى مضاعفة الإنتاج في بلد دون سواه مما يؤدي أيضاً إلى تخفيض تكلفة الوحدة الواحدة من الإنتاج بالقياس مع بلد آخر، لهذا لا يمكن الركون إلى نظرية ريكاردو في ظل ظروف الإنتاج والتسويق الدوليين في الوقت الراهن لأن التكلفة والسعر لا يتم تحديدهما على أساس الزمن المستغرق في إنتاج كل سلعة بل على أساس عناصر الإنتاج وتقاناته ومهارات الإدارة والجهاز الفني وغير ذلك. لكن الإسقاط المبسط على الأمثلة التي ساقها ريكاردو يقود إلى

التسليم بضرورة تفعيل التجارة الخارجية نظراً لتباين التكلفة والسعر بالنسبة لنفس المنتج ما بين بلد وآخر. ومثال ذلك يمكن توضيحه من خلال الجدول التالي:

### تكلفة إنتاج السلعة مقاسه بالوحدات الزمنية

الدولة	السلعة	الحاسوب	السجاد اليدوي
سوريا		٨ ساعات	٢٥ ساعة
ماليزيا		٢ ساعة	٥٠ ساعة

يتضح من معطيات الجدول على أنه من الأفضل لسورية أن تخصص بإنتاج السجاد اليدوي نظراً لأنها تتمتع بميزة نسبية في إنتاجه، على أن تقوم باستيراد الحواسيب من ماليزيا لأن تكاليف إنتاجها تعادل ربع الوحدات الزمنية اللازمة لإنتاج الحاسوب في سورية. في الوقت ذاته يفضل أن تقوم ماليزيا باستيراد السجاد اليدوي السوري لأنه تكلفته لديها تعادل ضعف التكلفة في حال إنتاجه في سورية. وهذا يؤدي من وجهة نظر ديفيد ريكاردو إلى تعظيم منافع الدول من خلال تبادل السلع التي تنتجها وتتمتع بميزة نسبية في إنتاجها مع دول أخرى وتبادلها عن طريق استيراد السلع التي لا تتمتع فيها بميزة نسبية. وهذا يستدعي تخصص سورية بإنتاج السجاد اليدوي في مقابل تخصص ماليزيا بإنتاج الحواسيب الإلكترونية.

تعرضت هذه النظرية لانتقادات شديدة أهمها عدم مصداقية نظرية " العمل أساس القيمة"، بالإضافة إلى أن العديد من افتراضاتها غير واقعية، لكن تأثيرها لا يزال باقياً حتى الآن نظراً لاعتمادها على الأسلوب المبسط في حسابات التكلفة دون الدخول التفصيلي في تعقيدات بنية وهيكل التكاليف بالنسبة لإنتاج السلع والخدمات. وربما يكون من المناسب أكثر استخدام هذه النظرية بالنسبة للإنتاج الزراعي بالدرجة الأولى.

- :

تعتمد هذه النظرية على أن بعض الدول تقوم بإنتاج بعض السلع والخدمات بكفاءة عالية بالمقارنة مع دول أخرى تستطيع إنتاج نفس السلع لكن بكفاءة أقل، وهذا يعني بأن الدول الأولى تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج بعض هذه السلع. ولكل دولة ميزة مطلقة في إنتاج بعض السلع كما يرى آدم سميث فيما لو تخصصت هذه الدولة في إنتاج السلعة التي تتمتع

فيها بمزايا خاصة (مطلقة). وبالتالي يصبح بإمكان الدولة الأخرى التي لا تتمتع بنفس الميزة أن تستورد السلعة بتكلفة أقل وبجودة أعلى في حال توفر حرية التبادل والتجارة بين الدول. كما هو الحال في تمتع الولايات المتحدة الأمريكية بميزة مطلقة في إنتاج القمح، وتمتع بريطانيا بميزة مطلقة في إنتاج النسيج، لأن تكلفة إنتاج وحدة القمح في الولايات المتحدة هو نصف تكلفة إنتاج القمح في بريطانيا، بينما تكلفة إنتاج النسيج في بريطانيا هي نصف تكلفته في الولايات المتحدة.

أمام هذا الواقع تجد الدولة نفسها مندفعة لإنتاج السلعة التي تتمتع فيها بالميزة المطلقة من خلال التخصص في إنتاجها، وهذا بدوره يؤدي إلى تحقيق كفاءة أفضل وزيادة أكبر في إنتاج كل دولة مما يشجع على تحسين الأوضاع الاقتصادية والمعيشية للمجتمعات ويساهم في زيادة حجم التجارة الدولية.

- :

أن الأساس في النظريتين السابقتين هو قيامهما على مبدأ أن زمن العمل هو الأساس في احتساب قيمة السلع والخدمات المنتجة وبالتالي فإن الدولة التي تنتج السلعة بوقت أقل (تكلفة أقل) هي التي تتمتع بالميزة النسبية أو المطلقة في إنتاج هذه السلعة دون سواها. لكن الاقتصادي الاسكندنا في هكشر حاول وضع نظرية جديدة تفسر تباين معدلات التبادل للسلع داخل كل بلد موضحاً أسباب وجود المزايا النسبية التي تساهم في تطوير التجارة الخارجية على أساس احتساب قيم السلع والخدمات بطريقة نقدية وليس على أساس المقايضة. تقوم هذه النظرية على افتراضين هما:

1. اختلاف أسعار عناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية نظراً لاختلاف الوفرة النسبية لكل عنصر في مختلف البلدان. فقد نلاحظ ارتفاع تكلفة أجور الأيدي العاملة في أوروبا بينما هي منخفضة في سورية والعديد من البلدان العربية والآسيوية. وقد تكون تكلفة رأس المال في الوطن العربي ما بين 5- 8 ٪ سنوياً بينما هي ما بين 2- 4 ٪ في أوروبا والولايات المتحدة.
2. حاجة السلع أثناء عمليات التصنيع إلى نسب متفاوتة من عناصر الإنتاج. فبعض الصناعات تحتاج إلى كثافة عالية لرأس المال، فيما تحتاج صناعة أخرى إلى كثافة عالية من العمالة وأخرى تحتاج إلى كثافة في مساحات الأرض، حيث

صناعة الأخشاب مثلاً. وتحتاج صناعة السيارات إلى كثافة رأسمال كبيرة، وصناعة الجلود إلى عمالة كبيرة أيضاً.

وبالتالي فإن هكشر يستخلص بأن الدول التي تتوفر فيها رؤوس أموال كبيرة وعمالة ماهرة ستتخصص بإنتاج السيارات والطائرات والحاسبات، بينما تتخصص بلدان كالهند والصين فيها كثافة عمالة عالية وتكاليها منخفضة بإنتاج صناعة الملابس مثلاً، وتقوم كندا بإنتاج الأخشاب ومشتقاتها نظراً لتوفر مساحات كبيرة من الغابات لديها، وبذلك تكون أسعار السلع المصنعة في البلدان المتخصصة كما أسلفنا منخفضة نسبياً بالقياس مع الدول الأخرى مما يمهّد لتفعيل عمليات الاستيراد والتصدير وازدهار التجارة الخارجية. وتخلص النظرية إلى قيام الدول بإنتاج السلع التي تستخدم فيها عناصر الإنتاج المتوفرة محلياً بكثرة وبتكلفة أقل. لكن هذا لا يعنى بالضرورة إغفال المسألة للطلب المتباين ما بين دولة وأخرى على العديد من السلع والخدمات بسبب تشابه الأذواق والأنماط الاستهلاكية من جهة والقدرة الشرائية لدى الشرائح العظمى من الناس من جهة ثانية.

- :

توجد عدة أشكال تقوم من خلالها الشركات الدولية بتحديد استراتيجياتها لدخول الأسواق العالمية، كأن تقوم شركة مثلاً بإنتاج السلع لتلبية الحاجات المحلية وتخطط على التوازي لنقل منتجاتها إلى الأسواق الإقليمية والدولية. وقد تقوم شركات أخرى بتخصيص كامل إنتاجها للأسواق الخارجية، وتسعى بعض الشركات لتخصيص خطوط إنتاجية للسلع المحلية وأخرى لأغراض التصدير. ومهما كان الشكل الذي تتبعه الشركة لولوج الأسواق الدولية فإن سلعتها تمر بعدة مراحل تبدأ بتقديم وعرض المنتج لأول مرة في السوق العالمية مروراً بمرحلتى النمو والنضج وانتهاء بحالة التراجع والانحدار، وقد تصبح بعض البلدان لاحقاً مستوردة لنفس السلع التي بدأت بتصديرها سابقاً إلى العديد من الدول. وفيما يلي نقدم شرحاً موجزاً لطبيعة دورة حياة السلعة في الأسواق الدولية وهى:

#### ١ - مرحلة التقديم:

تقوم الشركات الدولية في العادة بتقديم منتجاتها التي تثبت فاعليتها في الأسواق المحلية بعد إجراء دراسات وبحوث تسويقية مكثفة ومركزة في الأسواق الهدفية للتعرف على طبيعة وأنماط السلوك الاستهلاكي وأذواق المجتمع وقدراته الشرائية، وظروف

المنافسة السائدة وغير ذلك. وبعد أن يتبين للشركة إمكانية تصريف منتجاتها في الأسواق المستهدفة لأول مرة تقوم بتحديد نسبة التغطية السوقية وتبدأ بتوزيع منتجاتها من خلال شبكتها الخاصة أو بالاعتماد على الوكلاء في الأسواق الخارجية. وبعد أن يتعرف جمهور المستهلكين على السلعة ويتأكدوا من جودتها وصلاحتها للاستخدام وملائمة سعرها فإن الطلب يبدأ بالتحرك عليها لجهة الارتفاع. وفي هذه المرحلة من المهم جداً إيلاء مسألة التغذية المرتدة الاهتمام الذي تستحق للتعرف على آراء المستهلكين حول السلعة المصدرة وما هي الخصائص والصفات التي يرغبون في توفرها فيها، وما هي الخدمات التي يمكن أن تقدمها الشركة لهؤلاء المستهلكين.

وقد تعتمد بعض الشركات في مرحلة تقديم السلعة إلى تصدير كميات محدودة نسبياً بصورة تجريبية للتعرف على درجة تقبل المستهلكين في السوق الخارجية لهذه السلعة وتستطلع آراءهم الأولية حولها. وفي العادة تقوم الشركة المصدرة ببذل مجهودات كبيرة وتخصيص اعتمادات عالية لأغراض الإعلان والترويج، بالإضافة إلى القبول بأرباح محدودة في البداية لكي تثبت أقدامها في السوق.

## ٢ - مرحلة النمو:

مع تزايد أرقام المبيعات في الأسواق الخارجية قد يظهر المنافسون الذين يحاولون دخول نفس السوق بسلع بديلة أو شبيهة، لهذا يجب على الشركة الدولية في هذه المرحلة أن تكثف جهودها لزيادة الطلب الذي يستدعي توسيع الطاقات الإنتاجية القائمة أو إحداث وحدات إنتاجية إضافية في السوق الهدفية لتجنب ارتفاع تكاليف النقل والتأمين والرسوم الجمركية وغير ذلك، كما وأن الشركة في هذه المرحلة تستشعر الحاجة لتخصيص اعتمادات إضافية لأغراض البحوث والتطوير لتقديم تقنيات جديدة ومنتجات متطورة تفوق في قدراتها التنافسية السلع البديلة المعروضة من قبل المنافسين، كما وتسعى الشركة في هذه المرحلة إلى اكتشاف أسواق جديدة لتصريف منتجاتها فيها. لكن ذلك قد يترافق مع ظهور سلع محلية في السوق الهدفية قد تحد من النمو اللاحق لتطور مبيعات الشركة المصدرة في هذه السوق.

## ٣ - مرحلة النضج:

في هذه المرحلة يبدأ الطلب العالمي على سلع الشركة المصدرة بالتشبع في بعض الأسواق الهدفية، وربما يتوسع في بعض الأسواق الأخرى وخاصة في الدول النامية، لكن الشركة

المنتجة والمصدرة الأولى تبدأ في هذه المرحلة بفقدان مزاياها الإنتاجية والتسويقية النسبية، بحيث تبدأ بالتفكير فعلاً في نقل بعض خطوطها الإنتاجية أو كامل مصانعها إلى بعض الدول النامية التي ترحب باستخدام تقانات جديدة ومهارات إدارية إضافية ورساميل أجنبية تساهم في تلبية الاحتياجات من السلع الاستهلاكية أو الإنتاجية فيها، وتعمل على تشغيل العمالة المحلية حيث تكاليفها المنخفضة نسبياً بالقياس مع تكلفة العمالة في بلد الأساس.

٤- مرحلة التراجع والانحدار:

بعد أن يتم إشباع السوق المستهدفة بالسلع المصدرة أو المحلية بسبب ظهور منافسين خارجيين أو محليين جدد يبدأ الطلب على السلعة بالتراجع إذا لم تتمكن الشركة المصنعة والمصدرة بإدخال تحسينات ملحوظة على خصائص واستخدامات السلعة، وتطوير أساليب ترويجها وتوزيعها، وتقديم بعض الخدمات الإضافية لمرحلة ما بعد البيع للمستهلكين مما يؤدي في نهاية المطاف إلى إطالة فترة النضج وتخفيض نسب تراجع المبيعات في الأسواق الخارجية. وقد تصبح الشركات المحلية المنافسة في هذه المرحلة قادرة على إنتاج نفس سلع الشركة المصدرة وبنوعية وأسعار تنافسية تمكنها من تصدير نفس المنتج إلى البلد المصدر الأول.

(١):

تحاول هذه النظرية تفسير أسباب نجاح بعض الدول في غزو الأسواق الدولية بمنتجاتها الكثيرة والمتنوعة، بينما فشلت بعض الدول الأخرى في تحقيق ما تصبو إليه. حيث يشير بورتير Porter إلى أن الإنتاجية هي المفهوم الوحيد المقبول لتفسير قدرة الدولة المنافسة دولياً. ويحدد بورتير أربعة محددات للميزة التنافسية للأمة في أي صناعة كالتالي:

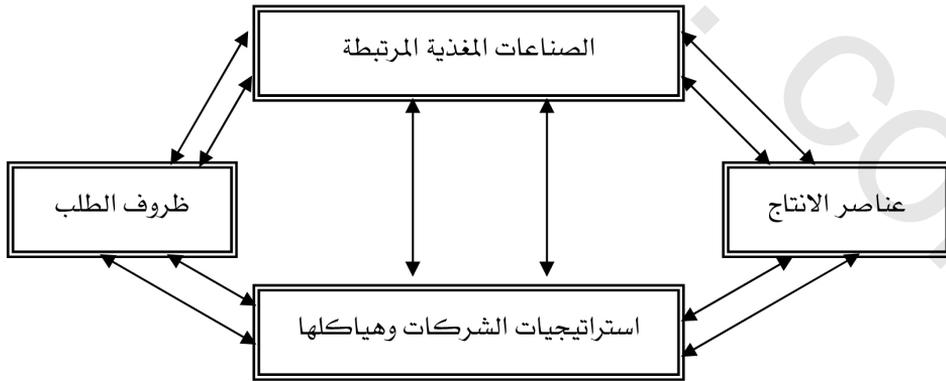
- ١- عناصر الإنتاج المتمثلة بتوفر رأس المال والعمالة الماهرة والبنية الأساسية اللازمة للمنافسة في صناعة محددة.
- ٢- ظروف الطلب التي تتجسد بالوعي العالي للمستهلكين المحليين وتوفر القدرة الشرائية المناسبة لتحريك الطلب.

(١) أنظر د. شامل الحموى وآخرون في إدارة الأعمال الدولية، جامعة عين شمس ٢٠٠٣، ص ٤٨٠-٤٨١ (بتصرف)

٣. الصناعات المقتربة المرتبطة، أي توفر القاعدة الصناعية المكملة التي تمكن من تعزيز فرص المنافسة في الأسواق الداخلية والخارجية.

٤. استراتيجيات الشركات وهيكلها، أي الظروف السائدة في الدولة والتي تحكم إنشاء الشركات وتنظيمها وإدارتها وظروف المنافسة السائدة فيما بينها.

ويؤكد بورتر على أن الميزة التنافسية للأمم ليست تلقائية ولا تأتي بفعل الظروف والموارد الطبيعية كالحامات والبتروك والمعادن والمياه والغابات وغير ذلك مما تتمتع به بعض الدول، بل أن التنافسية تجيء بفعل تراكم جهود أبناء الأمة والشعب وخبراتهم ومعارفهم ومهاراتهم وقدراتهم على تسخيرها لخدمة التطوير والتحديث من خلال ابتكار وتطوير تقانات جديدة وطرائق صناعة وإنتاجية متقدمة تمكن من تحقيق وتصنيع منتجات جديدة وإتباع أساليب تسويقية فاعلة. والأمثلة على ذلك كثيرة، حيث أن بعض الدول الآسيوية كاليابان ومجموعة النمر السابقة (كوريا، ماليزيا، سنغافورة، وغيرها) رغم عدم امتلاكها إلا موارد طبيعية محدودة استطاعت أن تحقق إنجازات نوعية في العديد من مجالات الصناعة والتجارة والخدمات بفضل مهارة قواها العاملة، ونجحت في خلق ميزتها التنافسية عن طريق استيراد احتياجاتها من مستلزمات الإنتاج وخلق قيم مضافة جديدة وإعادة تصديرها إلى الأسواق الدولية. بينما وقعت بعض البلدان العربية التي تمتلك قاعدة غنية من الموارد الطبيعية ضحية لاعتمادها على هذه الموارد وعدم قدرتها في تحقيق ميزة تنافسية في أي مجال من مجالات الزراعة أو الصناعة. والشكل رقم ٧/ يبين محددات الميزة التنافسية للأمم كما أوضحها بورتر.



شكل ٧/ محددات الميزة التنافسية للأمم

:

:

يحاول دايننغ تفسير نظريته للاستثمار الأجنبي المباشر من خلال معرفة الأسباب المؤدية لتوظيف هذا النوع من الاستثمارات، وذلك من خلال الإجابة عن مجموعة تساؤلات منها: لماذا تفكر الشركات فعلاً بالاستثمار الأجنبي المباشر؟ ما هي الدول الجاذبة للاستثمارات وما هو مصدر هذه الاستثمارات؟ بالإضافة إلى طبيعة ونوعية الشركات والنشاطات التي ستمارس عملية الاستثمار الخارجي المباشر، ويتطرق دايننغ إلى وضع ثلاثة شروط محددة لا بد من توافرها لكي تقوم الشركة الدولية بالاستثمار المباشر في دول وأسواق أخرى. وهذه الشروط هي: امتلاك الشركة الدولية التقانات المتطورة والخبرات والمهارات الفنية والإدارية والتسويقية، بالإضافة إلى توفر الإمكانيات المالية اللازمة لتمويل المشاريع الخارجية المزمع إنشاؤها في الخارج شريطة أن تتصف السوق الخارجية باحتكار القلة.

لكن بعض الشركات التي تمتلك هذه المزايا والإمكانات قد تحاول استثمارها وتوظيفها عن طريق منح التراخيص أو عقود الامتياز والإدارة وغير ذلك خارج حدود البلد الأم، بينما تفضل الشركة الدولية القيام بعملية الاستثمار المباشر للحفاظ على تلك المزايا داخل نطاقها لأنها تقع في دائرة السرية الاقتصادية والفنية للشركة. أما الشرط الثالث الهام والذي ترغب الشركة الدولية في تحقيقه فيمكن في رغبتها في وضع وتثبيت أقدامها في البلد المضيف وأسواقه من أجل تجاوز عقبات التصدير والاستفادة من وفرة المواد الأولية والعمالة الرخيصة واستبعاد دفع الرسوم والضرائب نتيجة الإعفاءات والتسهيلات التي تمنحها الدول المضيفة للاستثمار الأجنبي.

ومحددات قيام الاستثمار الأجنبي المباشر كما يراها دايننغ تتمثل في الآتي:

١- مزايا خاصة بالشركة الدولية الراضية في الاستثمار الخارجي ومنها.

- تميزها في مجال الابتكار والاختراع والإبداع على المستوى التقني بفعل عمليات البحث والتطوير المستمرة.
- القدرة على تقديم منتجاتها بشكل متميز نظراً لتوفر المهارات التسويقية المعاصرة.
- وجود أجهزة إدارية متنوعة وتتمتع بمهارات وكفاءات إدارية وتنظيمية وفنية هامة.
- توفر الإمكانيات المالية المطلوبة والقدرة على استثمارها بشكل يحقق الأهداف العليا للشركة الدولية.
- التركيز على العمل في بعض الأسواق التي تتصف باحتكار القلة.

## ٢ - ضرورة الاحتفاظ بمزايا الشركة الخاصة بها في نطاقها تحديداً ومنها:

- السيطرة على حقوق الملكية والحفاظ عليها في نطاق من السرية الكبيرة منعاً لتسريبها إلى الخارج.
- إبقاء المعارف التقنية والإدارية في نطاق السيطرة.
- محاولة تضليل المشتري بالنسبة للقيمة الفعلية للتقانات المباعة.
- التكلفة المرتفعة لإعداد وتوقيع العقود الخارجية.

## ٣ - مزايا الاستفادة من تسهيلات البلد المضيف مثل:

- التغلب على عوائق الاستيراد.
- توافر المواد الخام والعمالة الرخيصة.
- اتساع حجم السوق الخارجي.

## ٢- العقبات التي تواجه شركات التجارة الدولية:

تختلف القيود والعقبات التي تضعها الدول أمام شركات التجارة الدولية في سبيل عدم إعطاء الحرية المطلقة لقوى العرض والطلب في تحديد حجوم الاستيراد والتصدير من وإلى مختلف الدول، ومن أهم العقبات أو القيود نذكر: تقييد تراخيص التصدير والاستيراد - تحديد نظام الحصص - فرض تعرفه جمركية عالية- فرض ضرائب على المبيعات والقيمة المضافة - تقييد حرية استخدام وتداول العملات الأجنبية وغير ذلك. وفي العادة فإن أكثر الدول تمسكاً بفرض القيود ووضع الضوابط بالنسبة للاستيراد هي تلك التي تعاني من تشوهات واختلالات في ميزانها التجاري. وفيما يلي نتناول بالشرح المبسط أهم هذه القيود:

١. الرسوم الجمركية والتي تهدف الدولة من ورائها إلى زيادة إيرادات خزintها المالية، أو إلى حماية بعض منتجاتها الوطنية من المنافسة في الأسواق المحلية عن طريق رفع أسعار السلع المستوردة الذي سيقود المستهلك المحلي للبحث عن السلعة المناسبة لإمكاناته المادية فلا يجد أمامه سوى السلع المحلية. وفي العادة تلجأ العديد من الدول لحماية صناعاتها الناشئة عن طريق فرض رسوم جمركية عالية على مستوردات السلع البديلة لحين تمكن السلع الوطنية من منافسة السلع المستوردة.

٢. استخدام نظام الحصص الذي تقوم بموجبه الدولة بتحديد السقف الأعلى للكمية الممكن استيرادها من الأسواق الخارجية، وقد تضع الدولة حدوداً لاستيرادها بعض السلع من مجموعة دول لتحقيق التكافؤ في تعاملاتها التجارية مع الخارج، وهذا

الإجراء قد يوفر شروطاً مناسبة لتطوير السلع الوطنية البديلة. في ذات الوقت فإن العديد من البلدان تحدد كميات صادراتها من بعض المنتجات ذات الطابع الاستراتيجي لأسباب تتعلق بالحفاظ على أسعارها في الأسواق الدولية واستبعاد حدوث اختلالات في ميزان مدفوعاتها إذا كانت هذه السلعة تشكل نسبة عالية من إجمالي صادراتها كالنفط مثلاً بالنسبة لكثير من الدول العربية. وقد تسعى بعض الدول لاعتماد الطريقة المركبة في تقييد التجارة الخارجية عن طريق فرض الرسوم الجمركية لزيادة إيراداتها المالية واستخدام نظام الحصص لحماية صناعاتها الوطنية الناشئة خلال فترة زمنية محدودة.

٣. ضوابط وقيود أخرى تضمها الدول لتقليص حجم التجارة الخارجية وخاصة بالنسبة للاستيراد مثل:

أ - الطلب إلى المستوردين بتمويل مستورداتهم من الخارج بالعملات الصعبة أو الوطنية دون توفير التغطية البنكية من المصارف الوطنية، وذلك لحصر عمليات الاستيراد بالمقتدرين مالياً من أجل توفير تغطية الاعتماد.

ب - مكافحة سياسات الإغراق التي تعتمدها بعض الدول الأجنبية التي تقوم ببيع منتجاتها بأسعار - أقل من التكلفة في الأسواق الخارجية. وتهدف قوانين أو سياسات منع الإغراق حماية السلع الوطنية من المنافسة غير الشرعية.

ج - اعتماد مواصفات ومقاييس دولية للعديد من السلع التي يمكن إدخالها عن طريق الاستيراد إلى الأسواق المحلية وخاصة في إطار الجودة، بالإضافة إلى المنتجات الزراعية التي تستخدم في إنتاجها الأسمدة الكيميائية والمبيدات الحشرية، وكذلك الأمر بالنسبة لبعض المنتجات الحيوانية كاللحوم والألبان والأجبان وغيرها.

د - اعتماد أساليب ضاغطة لمقاومة الاستيراد كتشديد نظم الفحص والحجر الصحي للمستوردات وخاصة بالنسبة للمواد الغذائية والحيوانات والطيور المستوردة التي ثبت عملياً بأنها قد تكون غير صالحة للاستخدام الآدمي من خلال إخضاعها للفحوص المخبرية.

لكن يجب التأكيد على أن الإفراط أو المغالاة في فرض الضوابط والقيود على أعمال الاستيراد له مفاعيله العكسية من حيث ارتفاع السعر الذي يدفعه المواطن للسلعة الأجنبية

بشكل غير مبرر من ناحية، ومن حيث تجاوز الحدود المقبولة في حماية الصناعة الوطنية من جهة ثانية، والتي يمكن أن تقود إلى إتكالية وتكاسل المنتجين الوطنيين وعدم رغبتهم في تحسين مواصفات منتجاتهم وتطوير قدراتها التنافسية كما حصل في سورية خلال العقود الماضية، حيث لم تتجه الجهود نحو تطوير المنتجات لتعزيز مواقعها في الأسواق المحلية والخارجية. لذا فإن القيود يجب ألا تدوم طويلاً بحيث تعطل الصناعة الوطنية الدافعية المطلوبة لتطوير ذاتها.

حاولت بعض شركات التجارة الدولية الالتفاف على بعض القيود المفروضة على الاستيراد كأن تقوم مثلاً بتفكيك السلعة إلى مكوناتها الأساسية وتقوم بتصديرها على أساس أنها سلع غير تامة الصنع لأن الرسوم الجمركية على السلع الجاهزة أعلى منها على غير الجاهزة. أو أن تقوم صناعة السيارات اليابانية من أجل التغلب على نظام الحصص المفروض عليها في بعض البلدان الأوروبية بإنشاء شركات تصنيع السيارات في هذه البلدان. كما أن هناك العديد من الجمعيات والاتحادات العالمية الخاصة بمنتجات بعض السلع الاستراتيجية كاتحاد صناعة الصلب، أو السكر، أو النحاس، النفط (أوبك) وغيرها من السلع الاستراتيجية التي تتأثر نتيجة التقلبات في أوضاع الاقتصاد العالمي لعوامل العرض والطلب مما يهدد في بعض الأحيان اقتصاديات العديد من دول العالم كالانخفاض الحاد في أسعار النفط خلال الفترة الماضية من ٣٠ دولاراً إلى حوالي ١٢ دولاراً للبرميل الواحد مما أثر كثيراً على أوضاع الدول المصدرة للنفط، لذلك ارتأت هذه الدول ضرورة ضبط وتنظيم إنتاج وتصدير هذا النوع من المنتجات بما يحقق الاستقرار للدول المنتجة والمستهلكة على حد سواء.

### ٣ - الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة - الجات (GATT) :

تطورت هذه الاتفاقية وزاد عدد أعضائها منذ تأسيسها عام ١٩٤٧ من ٢٣ / دولة ليصبح في عام ١٩٩٥ / ١٢٧ دولة، وتم تحويل هذه الاتفاقية إلى منظمة دولية جديدة هي منظمة التجارة العالمية. W.T.O. والغرض من هذه الاتفاقية هو تحرير وعملة التجارة. أما المبادئ التي قامت عليها اتفاقية الجات فهي :

- ١ - مبدأ عدم التحيز (الدولة الأولى بالرعاية) بين الدول الأعضاء وعدم منح رعاية خاصة لإحدى الدول الأخرى، لكن هناك بعض الاستثناءات للدول النامية من أجل حماية صناعاتها الناشئة.

- ٢ - مبدأ الشفافية القائم على أساس اعتماد التعرف الجمركية وليس على أساس القيود الكمية لتحديد حجم الحماية لبعض المنتجات المحلية في الدول النامية.
- ٣ - مبدأ التفاوض التجاري لتنفيذ الأحكام وفض النزاعات وتسويتها.
- ٤ - مبدأ المعاملة التفضيلية من خلال منح الدول النامية علاقات تجارية تفضيلية مع الدول المتقدمة.
- ٥ - مبدأ التبادلية الذي يقضى بتحرير التجارة الدولية من القيود وتخفيض القيود الجمركية وغير الجمركية بحيث تتعادل منافع الأطراف المتبادلة.
- أما منظمة التجارة العالمية فلها شخصية قانونية مستقلة عن شخصية الأعضاء، ولها حصانة قانونية دبلوماسية، وللعاملين فيها نفس حصانة العاملين في الأمم المتحدة.
- والأهداف الرئيسية لاتفاقية الجات هي : رفع مستوى المعيشة والدخل القومي للدول الأعضاء - الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة - تشجيع حركة الإنتاج ورؤوس الأموال - تسهيل الوصول للأسواق ومصادر المواد الأولية- تنشيط الطلب الفعال- خفض الحواجز الجمركية - اعتماد مبدأ المفاوضات كوسيلة لحل المشكلات والنزاعات.

بالنسبة لجولة الأورغواي لعام ١٩٨٦ فقد عالجت مواضيع جديدة وهي:

- أ- إدخال تجارة الخدمات في المفاوضات ( جاتس ) GATTS
- ب- إدخال مجالات الزراعة في التفاوض.
- ج - إدخال موضوع حماية الملكية الفكرية ( تريبس ) TRIPS
- د- إدخال إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة الخارجية ( تريمس ) TRIMS.
- وطبقا لدراسات سكرتارية الجات في جنيف ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والبنك الدولي، فإن تحرير التجارة العالمية سيؤدي إلى زيادة حجوم وقيم التجارة العالمية، وزيادة المنافع المتبادلة على المستوى الدولي وزيادة مستوى الدخل العالمي وتحسين درجة الرفاهية. وتتراوح تقديرات زيادة الدخل العالمي مع إتمام تنفيذ بنود اتفاقات جولة أوروغواي بين ٢١٣ بليوناً إلى ٢٧٤ بليون دولار أمريكي.<sup>(١)</sup> لكن ستكون المصلحة الحقيقية العليا للدول المتقدمة والدول الناشئة كالصين ودول جنوب شرق آسيا وأمريكا الجنوبية، بينما ستواجه صعوبات كثيرة الدول النامية الأولى في الاستفادة من مزايا تحرير التجارة بسبب إلغاء بعض

(١) د. عمرو حامد، إدارة الأعمال الدولية، المكتبة الأكاديمية بالقاهرة، ١٩٩٩، ص ١٠٢.

المزايا التفضيلية التجارية الممنوحة لها من الدول المتقدمة، بالإضافة إلى بعض الانعكاسات السيئة الأخرى مثل : فرض قيود على صادرات الدول النامية التي تتمتع فيها بميزة نسبية - حصول عجوزات في الموازنات بسبب تراجع قيم الرسوم الجمركية- ارتفاع أسعار المواد الغذائية المستوردة نتيجة لإلغاء الدعم الحكومي في الدول المتقدمة للإنتاج الزراعي- عدم قدرة منتجات الدول النامية على منافسة مثيلاتها المستوردة من الدول المتقدمة.

أما العوامل التي يمكن أن تؤدي إلى الانتعاش المحلي بفضل شروط اتفاقية الجات فهي:  
أ - تقليص الرسوم الجمركية على السلع ومستلزمات الإنتاج التي تستوردها الدول النامية وتخفيض تكاليف الإنتاج فيها.

ب - استقرار المستوى العام للأسعار وتخفيض معدلات التضخم.

ت - زيادة الإنتاج في الدول النامية وتحسين الكفاءة الإنتاجية وتوفير الحصول على التكنولوجيا المتقدمة.

ث - زيادة الطلب على صادرات الدول النامية التي تتمتع بميزة نسبية في الأسواق الخارجية. لذلك يجب على الدول النامية والعربية على وجه الخصوص أن تسارع إلى تفعيل العمل العربي المشترك وإقامة كتل اقتصادي عربي حقيقي، وتشطيط دور الرقابة الحكومية لمنع الإغراق واعتماد كافة أشكال الحماية الممكنة في المرحلة الأولى على الأقل، وترتيب الأوضاع الداخلية والاستفادة من فترات التأجيل المؤقتة الممنوحة للدول النامية لترتيب وتطوير هيكلها الاقتصادية والإدارية.

أما عن تأثير التكتلات الاقتصادية على الأعمال الدولية فيتجلى في الآتي:

١ - اتساع نطاق السوق وتحقيق المزيد من المرونة في تبادل السلع نظراً لغياب الحواجز التجارية.

٢ - تغيير طبيعة المنافسة بحيث تندمج الشركات في إطار التكتل الإقليمي لمنافسة الشركات الأخرى الوافدة كما هو الحال بين الشركات الأوروبية والأمريكية، كما تتحسن ظروف وشروط المنافسة بالنسبة لشركات التكتل الاقتصادي بالنسبة للشركات الأخرى في الأسواق العالمية.

وأنواع التكتلات الاقتصادية السائدة في العالم هي: مناطق التجارة الحرة - الاتحادات الجمركية - السوق المشتركة - الاتحاد الاقتصادي - الاتحاد السياسي.

#### ٤- مؤتمر مراكش وإنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO) :

انتهت أعمال جولة الأورغواي بانعقاد المؤتمر الوزاري في مدينة مراكش عام ١٩٩٤ الذي اعتمد سبع وثائق وهي : قبول الانضمام لمنظمة التجارة العالمية- تشكيل لجنة لمتابعة إجراءات إنشاء WTO - دراسة الآثار المالية والإدارية المترتبة على إنشاء WTO - دراسة العلاقة بين التجارة والبيئة - إصدار إعلان مراكش كتلخيص لنتائج جولة الأورغواي- تصديق الوثيقة الختامية للجولة - اعتماد اتفاقية إنشاء WOT. ومن أهم نتائج جولة الأورغواي : إنشاء منظمة التجارة العالمية - وضع نظام لتسوية النزاعات التجارية- تعزيز النظام القانوني بالوقاية من الواردات ومكافحة الدعم والإغراق - تطبيق المعاملة التفضيلية للدول النامية لترتيب أوضاعها- التسليم بحق الدول النامية المستوردة للغذاء في التعويضات على شكل منح وقروض ميسرة - صوت واحد لكل عضو في منظمة التجارة العالمية وتتخذ القرارات بالإجماع أو بالأكثرية.

أنشئت منظمة التجارة العالمية (WTO) لتنظيم العلاقات الاقتصادية بين الدول، استثمار وعمالة وتجارة، وتصحيح الأداء الاقتصادي وإدخال قطاع الخدمات والملكية الفكرية. وهذه المنظمة ذات شخصية اعتبارية قانونية لها استقلاليتها المالية والإدارية والسياسية وتلعب دوراً مهماً في النظام التجاري العالمي، وتمثل الحلقة الثالثة من اتفاقية / بريتون وودز/ للنظام الاقتصادي الدولي الذي قضي بتأسيس صندوق النقد الدولي والبنك الدولي في عام ١٩٤٧.

أما عن أهداف المنظمة ومبادئها فهي نفسها كما وردت في اتفاقية الجات مع إضافة بعض الامتيازات للدول النامية مثل : زيادة حصيلة صادراتها - تنويع الإنتاج - زيادة حصتها في التجارة الدولية- إلغاء الرسوم والحواجز الجمركية على السلع الهامة للدول النامية. وظائف المنظمة:

- أ . العمل على تنفيذ كافة الاتفاقات الموقعة في إطار الاتفاقية ومراجعة السياسات التجارية للدول الأعضاء.
- ب . إعداد المتقنيات القانونية للتفاوض وإدارة قواعد تسوية النزاعات.
- ج . تحديد أوجه التعاون بين المنظمة وصندوق النقد الدولي والبنك الدولي لرسم السياسات الاقتصادية على المستوى الدولي.
- د . قبول أعضاء جدد يلتزمون بنتائج اتفاقية جولة الأورغواي وبموافقة ثلثي أعضاء المنظمة.

:

إن عملية فض المنازعات من خلال منظمة التجارة العالمية تساهم في تحقيق الأمن والاستقرار الاقتصادي والمالي والتجاري لجميع الأطراف في المنظمة، حيث أرست اتفاقيات تحرير التجارة العالمية الدعائم الكفيلة بتحقيق العدالة وعدم التحيز وحل المنازعات من خلال ما يلي:

- أ - إنشاء جهاز خاص لفض المنازعات يقوم على مجموعة من المستشارين المحلفين الذين يسهرون على تطبيق القواعد والقوانين لحل المنازعات.
- ب - يتبع جهاز فض المنازعات للإشراف المباشر لمنظمة التجارة العالمية.
- ج - اعتماد الحلول الايجابية التي تحقق مصلحة الأطراف المتنازعة دون اللجوء إلى جهاز فض المنازعات.
- د - عدم القدرة على خرق أحكام وقرارات جهاز فض المنازعات إلا من خلال استخدام حق النقض والاستئناف.

وبهذا أصبحت التجارة الدولية من خلال منظمة التجارة العالمية وهيكلتها أكثر فعالية في تنظيم حركة التجارة الدولية وحل كافة المشكلات التي تواجهها.

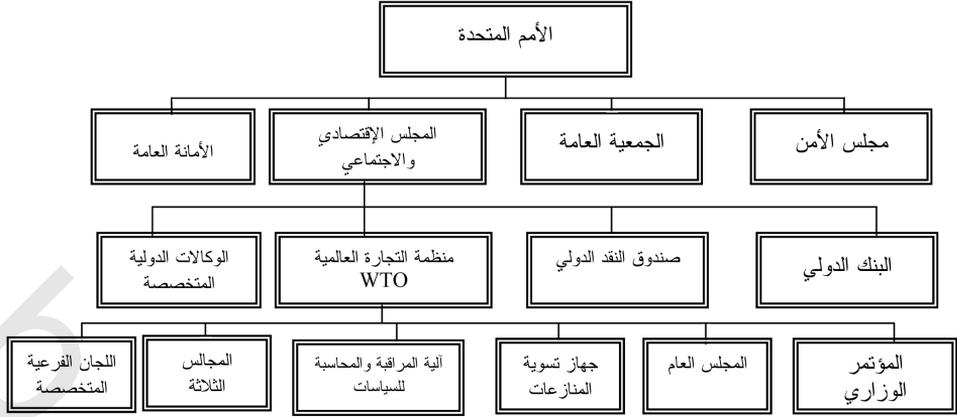
#### الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية وعلاقتها بمنظمات الأمم المتحدة:

يوضح الهيكل التنظيمي للمنظمة أهدافها ووظائفها الرئيسية ويتكون من مؤتمر وزاري ومجلس عام وثلاثة مجالس رئيسية تعالج المسائل التجارية بالنسبة لحقوق الملكية الفكرية وتجارة السلع والخدمات. كما يتضمن الهيكل التنظيمي لجان: التجارة والتنمية، لجنة موازين المدفوعات، ولجنة الموازنة، لجان فرعية. وتعد منظمة التجارة العالمية إحدى منظمات المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة. الشكل رقم ٧/ يبين الهيكل التنظيمي للأمم المتحدة وموقع WTO فيه والشكل رقم ٨ / يبين الهيكل التنظيمي الخاص بـ WTO.

:

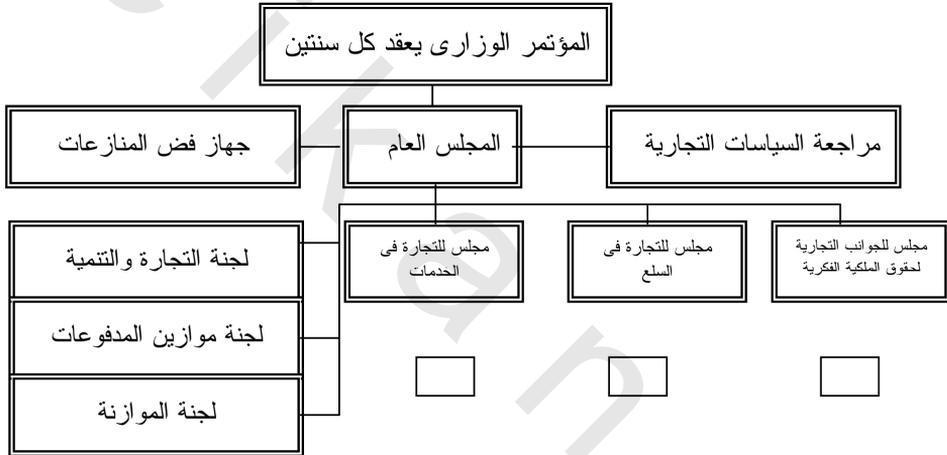
تضمنت الاتفاقية جميع مجالات التجارة العالمية ومن أهمها الموضوعات التالية:

١. التعرقة الجمركية للسلع الصناعية: حيث تم تخفيضها لحدود ٥% في الدول المتقدمة وأُعفيت ٤٠% من إجمالي الواردات من الرسوم وفتحت الأسواق العالمية أمام المنتجات الصناعية، وتم تخفيض الأسعار بالنسبة للمستهلكين



شكل رقم /٨/

الهيكل التنظيمي لمنظمة الأمم المتحدة وموقع منظمة التجارة العالمية WTO



شكل رقم /٨/

الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية (أنظر شامل الحموى وآخرون)

٢. في مجال السلع الزراعية: حيث نص الاتفاق على تقليص الدعم للمنتجات الزراعية بنسبة ٢٠٪، وعلى خفض الصادرات المدعومة من الحكومات بنسبة ٣٦٪، وفتح كافة الأسواق أمام السلع اليابانية والكورية الجنوبية بصورة تدريجية إضافة إلى معاملة الدول النامية معاملة خاصة بسبب ارتفاع أسعار المواد الغذائية المستوردة.
٣. في مجال الخدمات التي ترتبط بالأعمال المصرفية والتأمين والاتصالات والسياحة والنقل وغير ذلك، حيث تم وضع إطار عام لقواعد التجارة دون تمييز، التفاوض بشأن تعزيز التجارة في قطاع الخدمات.

٤. في مجال حقوق الملكية الفكرية: أي حماية براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر والعلامات التجارية، وذلك من خلال وضع معايير دولية لهذا الغرض تحمي براءات الاختراع لمدة ٢٠ سنة وحقوق التأليف والنشر لمدة ٥٠ سنة بما في ذلك العلامات والأسرار التجارية وبرامج الحواسيب الإلكترونية على أن تعطى الدول النامية وقتاً إضافياً لوضع هذه المعايير موضع التنفيذ.
٥. في مجال الملابس والمنسوجات : تم الاتفاق على الإلغاء التدريجي لنظام الحصص، خفض الدول النامية التعرفة الجمركية على الواردات من الملابس والمنسوجات، توفير فرص أفضل للدول النامية لزيادة صادراتها من هذه المنتجات.
٦. إلغاء دعومات التصدير عن طريق فرض رسوم تعويضية مع تحديد لأنواع الدعم المسموح به قانونياً مع التدقيق على أنواع الإعانات الممنوعة، كما وأعطيت الدول النامية فترة سماح لمعالجة أوضاعها وتكييفها مع الظروف الجديدة.
٧. مكافحة الإغراق : والإغراق يعنى تسعير السلع المصدرة (المعدة للتصدير) بأقل من الأسعار السائدة في الأسواق المحلية أو بمعنى آخر بيع السلع بأقل من قيمتها الفعلية في الأسواق الخارجية.

:

- أ - ارتفاع أسعار المواد الزراعية المستوردة بسبب إلغاء الدعم عليها في بلد المنشأ مما يؤدي إلى حدوث خلل في ميزان مدفوعات الدول النامية.
- ب - عدم قدرة منتجات الدول النامية على منافسة السلع المصنعة في الدول المتقدمة من حيث النوعية والتكلفة وهذا سيؤثر على الصناعات الوطنية.
- ج - محدودية صادرات الملابس نظراً لوضع بعض القيود على تصديرها من الدول النامية إلى الدول المتقدمة.
- د - صعوبة منافسة الدول النامية للدول المتقدمة في مجالات السياحة والتأمين والمصارف والنقل وغير ذلك من الخدمات.

## **بيئة إدارة الأعمال الدولية.**

الفصل الخامس: البيئة الاقتصادية والمالية.

الفصل السادس: البيئة السياسية.

الفصل السابع: البيئة القانونية.

الفصل الثامن: البيئة الثقافية والاجتماعية.

obeyikan.com

## تقديم

من أهم العوامل التي يجب أن تركز عليها إدارات المنظمات الاقتصادية الدولية عند تفكيرها بممارسة بعض نشاطاتها خارج حدود بلادها هي الاهتمام بطبيعة مكونات وعناصر البيئة في الدولة المضيضة من النواحي الاقتصادية والسياسية والقانونية والثقافية والاجتماعية والديموغرافية والتكنولوجية، بحيث تتمكن من بناء قرارات دخول الأسواق المستهدفة استناداً إلى قاعدة معرفية صحيحة، وقد تقوم شركات الأعمال الدولية بإجراء بحوث ودراسات بواسطة كواردها الخاصة أو بالاعتماد على بعض بيوت الخبرة في الدولة المضيضة لتقويم الموقف من حيث إمكانية المباشرة بممارسة بعض النشاطات الخارجية المتمثلة بالتصدير أو إقامة مشاريع مشتركة، أو عن طريق الاستثمار غير المباشر أو حتى المباشر. وفي العادة تبدأ شركات الأعمال الدولية نشاطاتها في الأسواق الخارجية بأعمال التصدير ثم تتوسع باتجاه التصنيع التجميعي وصناعة المكونات الرئيسية للسلعة موضوع الاهتمام، وبعد ذلك تبدأ بالبحث عن بعض الشركاء الموثوقين في الدولة المضيضة لتفيد من خبراتهم وتجاربهم في مجالات الإدارة والتسويق، ومن علاقاتهم مع الأوساط الاجتماعية والرسمية في البلد المضيف، وبعد أن تتمكن من دراسة كافة العناصر البيئية وتتأكد من إمكانية الاستمرار بممارسة النشاط الإنتاجي والتسويقي في البلد المضيف بأقل ما يمكن من درجات المخاطرة تبدأ بتنفيذ سياسات الاستثمار المباشر نظراً لما لهذا الأسلوب من فوائد كبيرة تعود على شركات الأعمال الدولية.

لكن أهم ما يقلق شركات الأعمال الدولية عند دراسة البيئات الخارجية لبعض الأسواق المستهدفة هي الأوضاع السياسية والقانونية ودور الدولة في ممارسة الأنشطة الاقتصادية وآليات الرقابة عليها، وكذلك الإمكانيات الاقتصادية في البلد المضيف وأنماط الاستهلاك فيه، ومعرفة القيود المالية المرتبطة بالعملات وأسعار الصرف وإمكانية تحويل القطع الأجنبي باتجاه الداخل أو الخارج، بالإضافة إلى السياسات التي قد تتبعها بعض الحكومات كسياسات الحماية لسلعها الوطنية.

أن دراسة جميع هذه الجوانب من قبل شركات الأعمال الدولية يجعلها أكثر قدرة على ممارسة نشاطاتها في بيئة شفافة وواضحة تستطيع من خلالها أن تنفذ المشروعات المنسجمة مع أهدافها وتلبى احتياجات المجتمع في البلد المضيف بأقل ما يمكن من درجات المخاطرة، وقد تسعى الدول المضيفة إلى تقديم العديد من التسهيلات والإعفاءات الجمركية أو أن تتجاوز القيود والتعقيدات الإدارية لاستقطاب المزيد من الاستثمارات الخارجية وتوفير بيئة العمل المناسبة لها، نظراً لأن ذلك يعود بالمنفعة على أفراد المجتمع والاقتصاد الكلى من خلال استقدام وتوطين تقانات متقدمة واكتساب خبرات ومهارات فنية وإدارية عالية وتشغيل العمالة المحلية وغير ذلك، كل هذا يتطلب من الدولة المضيفة إلى جانب ما تقدم توفير البنية التحتية المناسبة من شبكات المياه والكهرباء والطرق والاتصالات، وخدمات الموانئ والمطارات وسكك الحديد المناسبة.

وفيما يلي نقدم شرحاً تفصيلياً لكافة أنواع البيئات الاقتصادية والسياسية والقانونية والثقافية والاجتماعية والديموغرافية والتكنولوجية التي لابد من الاهتمام بها ودراستها من قبل شركات الأعمال الدولية الراغبة في دخول أسواق دولية جديدة.