محاضرة إدارة الأعمال الدولية.

أولا : تعريف الأعمال الدولية.

إدارة الأعمال الدولية هي تلك العمليات التي تتعلق بأنشطة الأعمال التي تعبر الحدود الوطنية أو القومية سواء أنشطة خدمية أو سلعية أو حركة رؤوس أموال.

ثانيا: أشكال الأعمال الدولية,

1- **التجارة الخارجية:** هي عبارة عن انتقال السلع والخدمات من الدول الأكثر وفرة إلى الدول التي تشهد عجزا فيها، وعليه فقد تأخذ شكل التصدير أو شكل الاستيراد.

2- **الاستثمارات الأجنبية** وتنقسم إلى استثمارات مباشرة واستثمارات غير مباشرة

أ- **الاستثمار الأجنبي المباشر:** يتمثل الاستثمار الأجنبي المباشر في " تلك المشروعات التي يقيمها ويملكها ويديرها المستثمر الأجنبي إما بسبب ملكيته الكاملة للمشروع أو اشتراكه في رأس مال المشروع، حيث يتطلب الاستثمار المباشر مباشرة أو مزاولة النشاط الاقتصادي المربح فعليا على ارض الواقع مما قد يتطلب انتقال رأس المال والكوادر البشرية والإدارية والفنية بالإضافة إلى الموارد الأولية أو شبه المصنعة إلى الدولة المضيفة.

ب- الاستثمار الأجنبي غير المباشر: ويتمثل في شراء أوراق مالية (حصص مالية) تعود لشركات أجنبية لقاء الحصول على فوائد في حالة شراء سندات أو نصيب من الأرباح في حالة شراء أسهم

3 -الترخيص: Licening هنا تقوم الشركة الأجنبية بالسماح لشركة أخرى في بلد آخر باستعمال تقنية معينة طورتها الشركة الأجنبية أو باستخدام اسم تجاري ملك لتلك الشركة مقابل إتاوة تدفعها الشركة المحلية، هنالك أمثلة عديدة تبدأ من الكوكاكولا إلى الفنادق العالمية مروراً بعمليات فنية معقدة تكون قد طورتها الشركة الأجنبية

4 - تسليم المفتاح : Turn key هنا تتعهد شركة أجنبية بإكمال مشروع بكامله أو جزء منه على حسب الاتفاق وتنفيذ ذلك المشروع من مراحله الأولية حتى مرحلة التشغيل، يشمل هذا تشييد مطار أو طريق، مستشفى أو مصنع ، مجمعات عقارية..... الخ، وتسلم الشركة المتعاقدة المفتاح بمعنى أن المشروع جاهز للتشغيل وطبعاً يتم ذلك بمقتضى اتفاق وهناك ضمانات تشغيل وعقود صيانة لكن التزام الشركة الأكبر عادة ينتهي بالتشغيل.

5 - عقود الإدارة : Management contracts هنا تلتزم شركة أجنبية بإدارة منشأة في بلد آخر مقابل أجر، أو نصيب في الأرباح.

6- عقود التصنيع : Manufacturing contracts هنا تعقد الشركة متعددة الجنسية اتفاقية مع شركة وطنية عامة أو خاصة في الدول المضيفة يتم بمقتضاها قيام أحد الطرفين نيابة عن الطرف الثاني بتصنيع

وإنتاج سلعة معينة وربما وضع علامة الشركة الأخرى عليها وشحنها إليها فهي إذا اتفاقيات إنتاج بالوكالة وتكون عادة طويلة الأجل.

7- عقود الوكالة Agency contracts أحد أشكال الأعمال الدولية في مجال التصدير والتسويق (عقد الوكالة) هو عبارة عن اتفاقية بين طرفين يقوم بموجبها أحد الطرفين (الأصيل) بتوظيف الطرف الثاني (الوكيل) لبيع أو تسهيل أو إبرام اتفاقيات بيع سلع ومنتجات الطرف الأول لطرف ثالث وهو المستهلك النهائي أو الصناعي.

يتلقى الوكيل عمولة عن كل صفقة تتم وهو مجرد وسيط أو مثل حيث يحتفظ الطرف الأول بعلامته التجارية على السلع كما يحتفظ بملكية السلع إلى أن تكتمل المبادلة.

ثالثا: مخاطر الاستثمارات الدولية

تواجه الاستثمارات الدولية مجموعة من التحديات التي تجعل إدارتها أكثر تعقيداً مقارنةً بالاستثمارات المحلية، وتتمثل أبرز هذه التحديات في الآتي:

1. المخاطر السياسية والاقتصادية: تتعرض الاستثمارات في الأسواق الدولية لمخاطر سياسية واقتصادية يمكن أن تؤثر بشكل مباشر على عوائد الاستثمار، تشمل هذه المخاطر التغيرات في السياسات الحكومية، النزاعات السياسية، والتعديلات المفاجئة في السياسات الاقتصادية مثل تعديل أسعار الفائدة أو التغييرات في القوانين الضريبية.

2. مخاطر الصرف الأجنبي: تواجه الاستثمارات الدولية مخاطر الصرف الأجنبي نتيجة لتقلبات أسعار العملات بين الدول، فقد تؤدي التغيرات في أسعار الصرف إلى تأثيرات كبيرة على العوائد المالية، حيث يمكن أن تؤدي زيادة أو انخفاض قيمة العملة إلى تغييرات ملحوظة في الأرباح والخسائر.

3. الاختلافات التنظيمية والتشريعية: تختلف الأنظمة والقوانين المالية من بلد إلى آخر، مما يضيف مستوى إضافياً من التعقيد عند إدارة الاستثمارات الدولية. تختلف القوانين المتعلقة بالضرائب، الإفصاح المالي، والتنظيمات المصرفية، مما يتطلب من المستثمرين فهم اللوائح في البلدان المختلفة والامتثال لها لتجنب المشكلات القانونية.

4. مخاطر السيولة: تعاني بعض الأسواق الدولية من نقص في السيولة، مما يمكن أن يؤثر على قدرة المستثمرين على شراء أو بيع الأصول بسرعة وبتكلفة معقولة.