

مقياس إدارة الأعمال الدولية

تحليل نشاط الشركات متعددة الجنسيات

د . ناجي بن حسين

تحليل نشاط ش م ج

- من أجل قياس أهمية ش م ج في الاقتصاد العالمي وتتبع هذه الظاهرة عبر الزمن، فإن ندوة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية وضعت منذ عدة سنوات مرصداً لتتبع نشاط ش م ج يتم نشره سنوياً وذلك قصد ترتيب أكبر ش م ج في العالم.

أهم المؤشرات

يتم ترتيب هذه الشركات حسب ثلاثة معايير أساسية:

■ أهمية الأصول المملوكة في الخارج

■ رقم الأعمال المحقق في الخارج

■ عدد العاملين في الخارج

■ L'indice de transnationalité - l'indice d'internationalisation (ITN)

■ (ITN): يمثل حصيلة الثلاثة مؤشرات السابقة ويحسب كما يلي:

ITN

- $ITN = \frac{1}{3} \left(\frac{\text{Actifs détenus à l'étranger}}{\text{Actifs totaux}} + \frac{\text{CA à l'étranger}}{\text{CA Totaux}} + \frac{\text{Emploi à l'étranger}}{\text{Emploi Totaux}} \right) * 100$

■ $= \frac{1}{3} \left(\frac{\text{الأصول المملوكة في الخارج}}{\text{الأصول الإجمالية}} + \frac{\text{رقم الأعمال المحقق في الخارج}}{\text{رقم الأعمال الإجمالي}} + \frac{\text{عدد العاملين في الخارج}}{\text{عدد العاملين الإجمالي}} \right) * 100$

مؤشر المدى الجغرافي للشبكة المتعددة الجنسية

L'indice de l' étendu géographique du réseau multinational

- يتم التركيز في هذا المؤشر على درجة التوسع الجغرافي للشبكة المتعددة الجنسية للشركة ويحسب كما يلي:
- (عدد الدول التي تمتلك الشركة فيها فروع / عدد الدول المفتوحة للإستثمار الأجنبي) * 100

مراحل تدويل العملية الإنتاجية

- لا يتحقق الاستثمار الأجنبي المباشر في الواقع العملي حسب مفهوم عملية التدويل إلا بعد أن تكون المؤسسة قد مرت بمراحل تعبر في ذاتها عن تلك البدائل المتاحة للمؤسسة لخدمة الأسواق العالمية، هذه البدائل يوضحها الشكل التالي:

إدراج الشكل

درجة التوغل في الأسواق الخارجية
درجة المخاطر

حيازة أو إنشاء فروع IDE

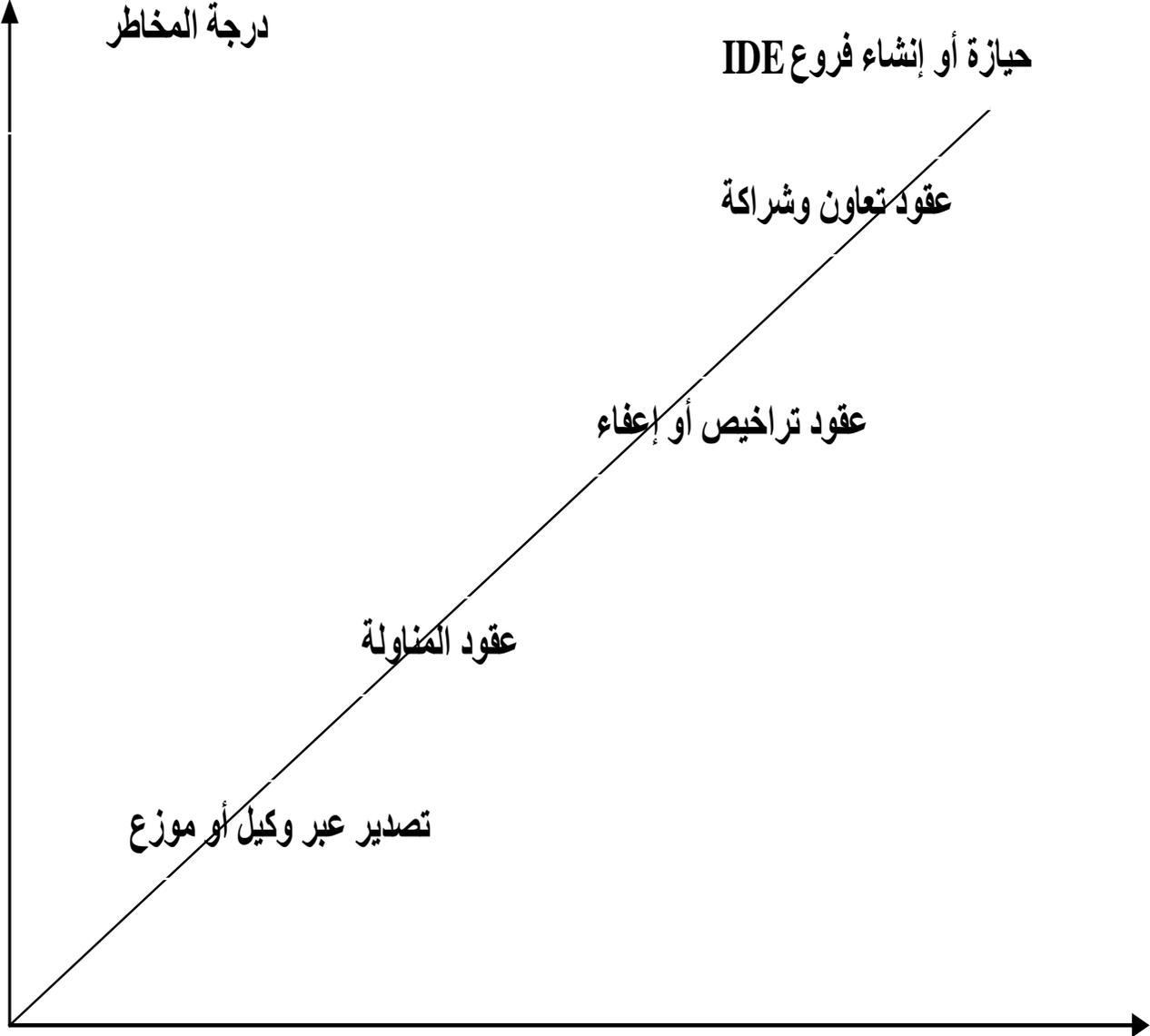
عقود تعاون وشراكة

عقود تراخيص أو إعفاء

عقود المناولة

تصدير عبر وكيل أو موزع

الزمن
مستوى الرقابة



مراحل تدويل العملية الإنتاجية

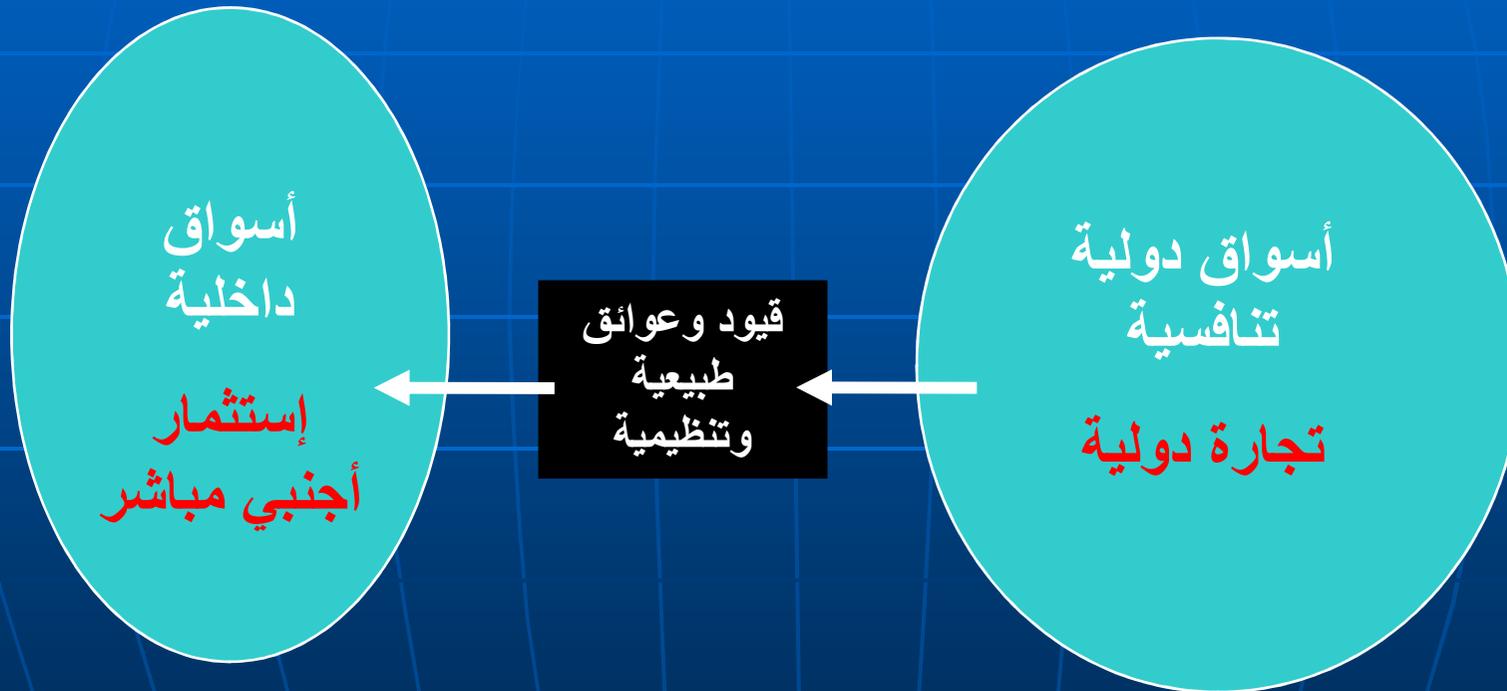
- في المرحلة الأولى تعتبر المؤسسة المستثمرة السوق الأجنبية مجالاً تكتنفه مخاطر وصعوبات كثيرة، ولتجنب ذلك تسعى إلى إتباع وإنتهاج سياسة التصدير عبر وكيل أو موزع محلي.
- في المرحلة الثانية ترى المؤسسة أن من مصلحتها الإستعانة بمنتج محلي ليقوم نيابة عنها في السوق الأجنبية بعمليات التغليف والتوضيب أو التكييف المتعلقة بمنتجاتها المصدرة.
- عندما تصبح صادراتها في المرحلة الموالية تمثل نسبة معتبرة من إجمالي المبيعات تضطر المؤسسة إلى تدعيم تواجدتها في السوق الأجنبية وذلك عن طريق الترخيص أو الإعفاء لمنتج محلي ليقوم بإنتاج البعض من خطوط منتجاتها.

■ بعد التعود على السوق الأجنبية، تستطيع المؤسسة في مرحلة أكثر تطورا التغلب على كثير من ظروف عدم التأكد الخاصة بعملية التوغل ، وفي هذه المرحلة تبدأ عملية الإنتاج الدولي في السوق الأجنبية عن طريق عقود الشراكة والتعاون مع المؤسسات المحلية.

■ المرحلة النهائية للتوغل الأجنبي تبدأ عندما تحصل المؤسسة على المعارف الكافية المتعلقة بالدولة المضيفة وبعد تجاوزها وبصورة كلية لكل العقبات المتعلقة بالبيئة الأجنبية فتدخل بذلك مرحلة الإستثمار الأجنبي المباشر.

■ في هذه المرحلة تقوم المؤسسة بإنتاج كل خطوط المنتج في السوق الأجنبية للدولة المضيفة، ليتم بعد ذلك تصريف المنتج إلى السوق المحلية للدولة المضيفة أو تصديره إلى بعض الأسواق الأجنبية بما في ذلك سوق الدولة الأصلية حيث مقر المؤسسة الأم .

التقابل بين التجارة الدولية والإستثمار الأجنبي المباشر



الشكل التقليدي لـ ش م ج

- تعبر ش م ج على كل مؤسسة مهما كان شكلها القانوني وتمارس رقابة مباشرة أو غير مباشرة على أصول مؤسسات أخرى تتواجد في بلدان أجنبية تقع خارج المقر الرئيسي للشركة.

المؤسسة الأم والفروع

- المؤسسة التي تمارس رقابة على الأصول الأجنبية تعرّف بأنها شركة أم، بينما المؤسسة التي يخضع جزء أو كل أصولها لرقابة الشركة الأم تعرّف بالفرع.
- المجموعة المتشكلة من المؤسسة وفروعها الأجنبية تعبر عن المجموعة المتعددة الجنسية أو الشركة المتعدية الجنسية أو الشركات العابرة.

مختلف أشكال العلاقة بين الشركة الأم والفروع

- عندما تراقب الشركة الأم أكثر من 50 % من أسهم مؤسسة أجنبية لها إستقلالية قانونية فإننا نستعمل عبارة الفرع **Filiale**
- عندما تراقب الشركة الأم أكثر من 10 % وأقل من 50 % لمؤسسة أجنبية لها إستقلالية قانونية فإن عبارة المؤسسة الفرع **Entreprise filiale** هي المستعملة.
- عندما لا تكون للمؤسسة المتواجدة في الخارج الاستقلالية القانونية فإننا نستخدم عبارة وكالة **Succursale** مثل مقرات المديريات الجهوية ومكاتب التمثيل التجارية والمحاجر ...
- أما الشراكة **CO-Entreprise – J.V** فتكون العلاقة بين الشركة الأم وبعض الشركات المحلية لها إستقلاليتها المالية 50 % مثلا

شكر الهم