

المطلب الثاني: البيئة الخارجية الدولية الخاصة للمؤسسة الاقتصادية:

تعتبر البيئة الخارجية الدولية الخاصة للمؤسسة الاقتصادية عن تلك العوامل الدولية التي تؤثر على المؤسسة الاقتصادية و أنشطتها بصفة خاصة ، كما يمكن لهذه المؤسسة أن تؤثر عليها ، حيث تختلف هذه البيئة من مؤسسة لأخرى حسب طبيعة و مجال نشاطها، إلا أنه يمكن تقسيمها بصفة عامة إلى:

الفرع الأول: الممولون و الوسطاء: يرتبط نشاط الوساطة بمختلف مكونات البيئة الخارجية الخاصة و لاسيما التمويل ، هذا الأخير الذي يعتبر من أشد أنشطة المؤسسة الاقتصادية حساسية للتغيرات الخارجية ، لذلك سيتم التطرق عبر هذا الفرع إلى كلا من الممولين و الوسطاء .

أولاً: الممولون : في ظل وضع راهن يتسم بسهولة حركة رؤوس الأموال عبر الحدود الدولية أصبح بإمكان المؤسسة الاقتصادية أن تلجأ إلى مصادر تمويلية خارجية دولية لتغطية متطلباتها (الاستثمارية أو الجارية) و من ثم تعاملها مع ممولين دوليين تختلف تأثيراتهم عليها باختلاف قوتهم التفاوضية أمامها ، هاته الأخيرة التي تتحدد انطلاقاً من مجموعة عوامل تتناسب معها عكسياً، من أهمها:

أ- مصادر التمويل المتاحة: تتحدد هذه المصادر انطلاقاً من طبيعة النظام المالي القائم (تجاري أو إسلامي)، وهي في العموم مصدرين:

1- تمويل مباشر: يتم هذا التمويل دون وساطة أي من الممول إلى المؤسسة الاقتصادية مباشرة ، و من أشكاله: إصدار الأوراق المالية و الائتمان التجاري .

2- تمويل غير مباشر: و هو عبارة عن تمويل المؤسسة الاقتصادية عبر مؤسسات وساطة ، و من أهم أشكاله: التمويل بالقروض المصرفية و التمويل بالاستئجار .

ب- آجال التمويل المتاحة: تنقسم آجال التمويل المتاحة إلى:

1- قصيرة الأجل: مدتها أقل من سنة.

2- متوسطة الأجل: و مدتها أكثر من سنة إلى 5 سنوات.

3- طويلة الأجل: مدتها تزيد عن 5 سنوات.

ج- تكلفة التمويل: من أهم محددات تكلفة التمويل بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية ما يلي:

1- معدل الفائدة: يؤدي ارتفاع معدل الفائدة إلى ارتفاع تكلفة التمويل و من ثم التأثير على عوائد المؤسسة الاقتصادية.

2- عوائد التمويل الإسلامي: و تشمل العوائد التي تحصل عليها مؤسسات التمويل الإسلامي ، حيث تختلف طبيعة هذه العوائد تبعاً لصيغة التمويل (كالمرابحة ، الإجارة ، الإستصناع ، التورق ، المضاربة) .

3- عوائد أموال الملكية: و هي توزيعات الأرباح التي يحصل عليها المساهمين ، و كذلك مشاركة هؤلاء المساهمين في اتخاذ القرارات ، و بالتالي فهذه العوائد تمثل تكلفة التمويل عن طريق إصدار الأسهم .

4- نفقات إصدار الأوراق المالية: و تشمل النفقات القانونية و الإدارية الناتجة عن إصدار المؤسسة الاقتصادية لأوراق مالية.

ثانياً: الوسطاء: انطلاقاً من كون المؤسسة الاقتصادية نظاماً له مدخلات و مخرجات فالوسطاء الدوليين هم قناة غير مباشرة لتعاملها مع الأسواق الأولية لمدخلاتها أو النهائية لمخرجاتها، أما في حالات خاصة فيمكن لهؤلاء الوسطاء أن يكونوا كقناة غير مباشرة بين المؤسسة الاقتصادية و أنشطتها أو استثماراتها عن طريق آلية العقود الباطنية (الضمنية) .

انطلاقاً مما سبق يمكن تصنيف هؤلاء الوسطاء باعتماد معيار الأسواق التي ينشطون فيها إلى:

أ- **وسطاء سوق التمويل**: لهم دور الوساطة بين أصحاب الفوائض المالية و أصحاب العجز المالي ، أو إتمام التعاملات المالية بين أطراف التبادل ، و من أهم هؤلاء الوسطاء:

1- مؤسسات الوساطة المالية.

2- وسطاء (سماسرة) بورصات الأوراق المالية أو العملات .

ب- **وسطاء سوق العمل**: يمثل الوسطاء في هذه السوق حلقة الوصل بين طلب العمل و عرضه ، و بالتالي فهم يوفران للمؤسسة الاقتصادية العمالة المناسبة، و من أهم أشكالهم:

1- وكالات التشغيل.

2- مكاتب التوظيف.

3- مواقع عروض و طلبات العمل عبر الانترنت.

ج- **وسطاء سوق السلع و الخدمات**: تتعامل معهم المؤسسة الاقتصادية لتوفير مدخلاتها أو لتصريف مخرجاتها ، و يتم تقسيمهم حسب طبيعة أنشطتهم إلى:

1- تجار .

2- وكلاء البيع .

3- سماسرة السلع و الخدمات .

4- وسطاء (سماسرة) بورصات السلع أو المعادن .

و يتحدد مدى تأثير هؤلاء الوسطاء على المؤسسة الاقتصادية تبعاً لقوتهم التفاوضية أمامها ، هاته القوة التي ترتبط أساساً بجملة عوامل ، من أهمها : عدد الوسطاء ، قدراتهم و خصائصهم ، أماكن تواجدهم ، و شروط التعامل معهم .

الفرع الثاني: الموردون و مقدموا الخدمات: يعتبر الموردون و مقدموا الخدمات من أهم مكونات البيئة الخارجية الدولية الخاصة للمؤسسة الاقتصادية ، و ذلك لدرجة ارتباط هاته المؤسسة و أنشطتها بهما و شدة حساسيتها للتغيرات الحاصلة في مجاليهما.

أولاً: الموردون: تبعاً للتطور المتسارع لتكنولوجيات الاتصال و كذلك لوسائل النقل في ظل القرية الكونية أصبحت تعاملات المؤسسة الاقتصادية تتجاوز الحدود المحلية إلى الدولية ، و بالتالي تعاملها مع موردين دوليين يتعددون باختلاف أنشطتها و تختلف تأثيراتهم عليها باختلاف قوتهم التفاوضية أمامها ، هاته الأخيرة التي تتحدد انطلاقاً من مجموعة عوامل ، أهمها:

أ- عدد الموردين في السوق و تمركزهم .

ب- قدرة الموردين على التكتل.

ج- مدى تميز العلامة التجارية للموردين.

د- قدرة الموردون على التكامل الأمامي و منافسة المؤسسة الاقتصادية.

هـ- تكلفة تحول الموردين إلى عملاء جدد.

و- غياب الموارد البديلة.

ثانيا: مقدموا الخدمات: و هم عبارة عن هيآت دولية لها دور مهم في دعم المؤسسة الاقتصادية و أنشطتها في مختلف المجالات ، و من أهمها:

أ- الهيآت الاستشارية الدولية : و هي هيآت تدعم المؤسسة الاقتصادية بالاستشارات في مختلف المجالات .

ب- هيآت النقل و التأمين الدولية: و هي هيآت توفر خدمات النقل و التأمين الدولية للمؤسسة الاقتصادية .

ج- الهيآت الإعلامية الدولية : هي هيآت تساعد المؤسسة الاقتصادية على إيصالها بالجمهور و عرض مخرجاتها لهم عن طريق سياسات ممنهجة ، و بالتالي تدعيم مركزها التنافسي.

يتحدد تأثير هاته الهيآت على المؤسسة الاقتصادية انطلاقا من مدى قوتها التفاوضية أمام هذه

المؤسسة، و التي تتحدد أساسا بمجموعة من العوامل ، أهمها:

1- مدى ارتباط المؤسسة الاقتصادية بخدمات هذه الهيآت.

2- عدد الهيآت المقدمة للخدمات و تمركزها.

3- طبيعة الخدمات المقدمة.

4- قدرة المؤسسة الاقتصادية على الاستثمار في هذه الخدمات.

الفرع الثالث: العملاء و مجموعات الضغط : يشكل كسب ولاء و رضا كلا من العملاء و مجموعات الضغط

من العوامل المهمة لنجاح المؤسسة الاقتصادية في بيئة أعمالها ، و بالتالي فدراسة هذين المكونين الأساسيين

بالبيئة الخارجية الخاصة و تتبع التغيرات الحاصلة في مجاليهما يعتبر من الأهمية بما كان لهاته المؤسسة.

أولا: العملاء: في ظل تنامي ظاهرة العولمة و اتساع الأسواق من المحلية نحو الدولية إلى العالمية ، لم يعد

مطلب المؤسسة الاقتصادية لتحقيق أهدافها الخاصة بالربحية و النمو و الاستمرارية بالأمر الهين ، بل أصبح

تحقيق هاته الأهداف يتطلب تلبية حاجات و رغبات و نيل رضا و ولاء عملاء دوليين .

و بالتالي فإن نجاح المؤسسة الاقتصادية أو فشلها يتحدد من خلال توفيرها لمخرجات تراعي طبيعة

و خصائص هؤلاء العملاء ، و كذلك من خلال مدى قدرة تأثيرهم عليها انطلاقا من قوتهم التفاوضية ، هاته

الأخيرة التي ترتبط أساسا بالعوامل التالية : (1)

أ- حجم الشراء.

ب- الخيارات المتاحة أمام العملاء .

ج- تكاليف تحول العملاء .

د- توفر المعلومات عن مخرجات المؤسسة الاقتصادية .

هـ- قدرة العملاء على التكامل الخلفي .

ثانياً: مجموعات الضغط: في ظل وضع عالمي راهن هيمنت عليه الأفكار الليبرالية و تآكلت فيه ما دونها ، تنامت أدوار منظمات دولية الطابع تشكل ضغوطات هائلة على المؤسسات الاقتصادية إما بصفة مباشرة أو غير مباشرة ، حيث تتحدد قوة ضغطها أساساً من خلال طبيعة الإطار السياسي و التشريعي و الثقافي المائد، و من أدوات الضغط التي تمتلكها ، و من أهم هذه المنظمات مايلي:

أ- النقابات العمالية: استفادت هاته المنظمات من مكاسب تحققت تحت إطار الحقوق و الحريات المكفولة دولياً لتصبح بذلك قوة ضغط على المؤسسة الاقتصادية ، و لها دور هام في التأثير على قراراتها سواء في الدول التي تكون هذه الأخيرة على ارتباط معها (عبر النقابات المحلية) ، أو من خلال الهيآت النقابية الدولية (كاتحاد النقابات العالمي) .

ب- منظمات حماية المستهلكين: هي منظمات تهدف إلى الدفاع على حقوق المستهلكين في منتجات و متطلبات ذات جودة مقبولة و بأسعار عادلة ، و هي تشكل مجوعات ضغط على المؤسسة الاقتصادية و أنشطتها سواء في الدول التي تكون هذه الأخيرة على ارتباط معها عبر المنظمات المحلية ، أو عبر المنظمات الدولية (كالاتحاد الدولي لحماية المستهلك) .

ج- منظمات الجودة و المواصفات: و هي منظمات تعمل على منح شهادات للجودة و المواصفات بغرض التوحيد القياسي للمواصفات ، كالمنظمة الدولية للتقييس (ISO) التي تعتبر مواصفاتها بمثابة جواز عبور دولي للمنتجات عند التعامل مع الدول المنتمة إلى هذه المنظمة .

د- منظمات حماية البيئة : هي منظمات دولية هدفها حماية البيئة (كمنظمة السلام الأخضر) ، و تعمل على الوقوف أمام كل القرارات و المشاريع التي يمكن أن تهدد البيئة سواء كانت من طرف الدول أو المؤسسات. الفرع الرابع: تكنولوجيا النشاط و المنافسون: تؤثر كلا من التغيرات الحاصلة في التكنولوجيات و المنافسة لمجال نشاط المؤسسات الاقتصادية مباشرة على هاته المؤسسات و أنشطتها ، و بالتالي فعملية دراسة هذين المؤثرين المهمين تعتبر من أولويات المؤسسة الاقتصادية التي تسعى إلى تحقيق النجاح في مجال نشاطها. أولاً: تكنولوجيا النشاط : يقصد بها التكنولوجيات المرتبطة مباشرة بالمؤسسة الاقتصادية و عملياتها (كالألات و المعدات ، إدارة العمليات) ، حيث تؤثر التغيرات الحاصلة في هذه التكنولوجيات على المؤسسة الاقتصادية من خلال:

أ- التأثير على الطلب: يؤدي التغير التكنولوجي إلى ظهور منتجات جديدة تلبي حاجات المستهلك و رغباته ، فتستقطب الطلب إليها و يقل عن المنتجات الأخرى.

ب- التأثير على العمليات الإنتاجية: تؤثر التغيرات التكنولوجية على العمليات الإنتاجية للمؤسسة الاقتصادية من خلال ظهور بدائل لطرق و أساليب إنتاج أو مواد أولية تستلزم تغيير لعمليات الإنتاج أو تعديلها بما يتلاءم و التكنولوجيات الجديدة. (1)

كما أنه يمكن للمؤسسة الاقتصادية التأثير على هذا النوع من التكنولوجيات عن طريق مخرجاتها من البحث و التطوير.

ثانيا: المنافسون: يعتبر منافسا كل من يزاحم المؤسسة الاقتصادية في سوق مدخلاتها أو مخرجاتها ، و بالتالي فهذه المؤسسة تواجه نوعين من المنافسين الدوليين، هما:

أ- منافسوا المدخلات : و هم منافسوا المؤسسة الاقتصادية في الموارد و الإمكانيات المتاحة في بيئتها الخارجية الدولية ، و يمكن تقسيمهم إلى:

1- المنافسين الحاليين: أي السائدون في أسواق مدخلات هذه المؤسسة ، و الذين تتحدد شدة منافستهم من خلال:

- الموارد و الإمكانيات المتاحة.

- عدد المنافسين.

- سياسات و إستراتيجيات المنافسين.

- القوة التفاوضية للعارضين.

2- المنافسين المحتملين: يجلب المنافسون المحتمل دخولهم إلى أسواق مدخلات المؤسسة الاقتصادية قدرات طلب جديدة ترفع من شدة المنافسة ، إلا أن لهؤلاء المنافسون المحتملون حواجز يمكن أن تحد من دخولهم إلى هذه الأسواق ، من أهمها :

- الحاجة المرتفعة إلى الموارد المالية عند دخولهم لهذه الأسواق.

- تميز المتنافسون الحاليون في تعاملاتهم كالسعر ، حجم الشراء ، طرق الدفع .

- ارتفاع تكاليف تحويل العارضين من عميل إلى آخر.

ب- منافسوا المخرجات: يمثلون منافسي المؤسسة الاقتصادية بمخرجات مشابهة أو بديلة ، و الذين يمكن توضيحهم كمايلي :

1- المنافسون بمخرجات مشابهة: و يمكن تقسيمهم إلى:

- المنافسين الحاليين: تشتد منافستهم للمؤسسة الاقتصادية بتوفر مجموعة من العوامل ، أهمها : (1)

- ارتفاع عددهم أو تقاربهم في الحجم أو الموارد.
- ببطء نمو مجال النشاط .
- تحملهم لتكاليف ثابتة مرتفعة ترغمهم على رفع أرقام أعمالهم للتقليل من آثار هذه التكاليف .
- وجود مخزون يحملهم تكاليف مرتفعة .
- التزامهم بوقت محدد للبيع .
- وفرة البدائل أمام العملاء ، و انخفاض تكلفة التحول من منافس لآخر .
- اختلاف توجهات المتنافسين و أهدافهم .
- صعوبة عوائق الخروج من مجال النشاط .

- المنافسين المحتملين: يتحدد احتمال دخولهم من خلال العقبات التي يلاقونها ، و التي من أهمها : (2)

- عقبات التكاليف التابعة لاقتصاديات السلم و آثار التجربة .
- المزايا المكتسبة من طرف المتنافسين الحاليين في مجال النشاط ، كسهولة الحصول على الموارد و التكنولوجيا ، التوقعات الملائمة ، تسهيلات الدول .
- الكتلة الحرجة لرؤوس الأموال: فكلما كانت الحاجة للموارد المالية عند البدء في النشاط أكبر، كلما كانت عقبات الدخول إلى هذا المجال أكثر.
- مستوى التميز للمتنافسين الحاليين.
- صعوبة الوصول إلى قنوات التوزيع التي تكون تحت سيطرة المتنافسين الحاليين في النشاط .
- السياسات الحكومية : و التي تحدد كلا من: الحواجز الجمركية ، التقنية ، الاحتكارات، الامتيازات .

2- المنافسون بمخرجات بديلة: ينافس هذا الصنف المؤسسة الاقتصادية بمخرجات يمكنها تأدية نفس وظيفة مخرجاتها، لتزاحمها في السوق و تهددها بالحد من ربحيتها أو بإزالة سوقها كلياً. و يشتد تهديد هذه المخرجات البديلة بتوفر مايلي:

- الثنائية (جودة ، سعر): مما يجعل هذه البدائل ذات جودة عالية و بأسعار ملائمة تغري و تستقطب العملاء .
- غياب ولاء العملاء و عدم اهتمامهم بالعلامة أو الاسم التجاري: مما يسهل دخول المنافسين بالبدائل إلى السوق و استثمار هذه الصفة للعملاء ، خاصة في ظل انصياعهم وراء الإغراءات السعرية .