



يوم :  
2025/01/18

## امتحان الدورة العادية في إدارة الأعمال الدولية

### السؤال الأول: (07 نقاط)

تناول التحديات التي تواجه الشركات عند إدارة أنشطتها الدولية، مع تحليل تأثير هذه التحديات على استدامة الأعمال ونجاحها.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### السؤال الثاني: (07 نقاط)

ناقش استراتيجيات دخول الشركات إلى الأسواق الدولية، مع توضيح مزايا وعيوب كل استراتيجية من خلال أمثلة واقعية.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

السؤال الثالث: (06 نقاط)

ناقش أهمية فهم الثقافة المحلية في إدارة الأعمال الدولية، مع تحليل أمثلة حقيقية توضح كيف أثرت الفروقات الثقافية على نجاح أو فشل الشركات في الأسواق الأجنبية.

بالتوفيق للجميع

الإجابة النموذجية لامتحان الدورة العادية في إدارة الأعمال الدولية

السؤال الأول: (07 نقاط)

تناول التحديات التي تواجه الشركات عند إدارة أنشطتها الدولية، مع تحليل تأثير هذه التحديات على استدامة الأعمال ونجاحها.

واجه الشركات الدولية تحديات كبيرة تؤثر على استدامة ونجاح أعمالها. أولاً، التغييرات الاقتصادية مثل تقلبات أسعار الصرف تؤثر على هوامش الأرباح. ثانياً، الأنظمة والقوانين المختلفة بين الدول تشكل عبئاً إدارياً كبيراً. ثالثاً، الثقافة المحلية تعد تحدياً كبيراً؛ حيث يمكن أن يؤدي عدم فهم العادات المحلية إلى فشل المنتجات أو الخدمات. رابعاً، التحديات اللوجستية الناتجة عن التباعد الجغرافي وصعوبة إدارة سلسلة الإمداد. خامساً، المنافسة الشديدة في الأسواق الجديدة تزيد من تعقيد العمليات. سادساً، التغييرات السياسية مثل العقوبات أو السياسات التجارية يمكن أن تؤثر على استمرارية العمليات. سابعاً، إدارة الموارد البشرية دولياً تتطلب تفهماً عميقاً للثقافات المختلفة. ثامناً، التغلب على هذه التحديات يحتاج إلى استراتيجيات مرنة لتحسين استدامة الأعمال + **3 نقاط** مع الدعم بالأمثلة **4 نقاط**

**نقاط**

## السؤال الثاني: (07 نقاط)

ناقش استراتيجيات دخول الشركات إلى الأسواق الدولية، مع توضيح مزايا وعيوب كل استراتيجية من خلال أمثلة واقعية.

تستخدم الشركات استراتيجيات متعددة لدخول الأسواق الدولية. أولاً، التصدير كخيار مبدئي يتميز بانخفاض التكاليف ولكنه يفترق لفهم السوق المحلي. ثانياً، الترخيص يتيح للشركات استخدام علامتها التجارية، ولكنه قد يضعف السيطرة على الجودة. ثالثاً، الامتياز التجاري يوفر توسعاً سريعاً مع تقليل التكاليف، ولكنه يعتمد على أداء الشريك المحلي. رابعاً، الشراكات الاستراتيجية تعزز الموارد وتقلل المخاطر، لكنها قد تسبب نزاعات إدارية. خامساً، الاستثمار الأجنبي المباشر يوفر تواجداً قوياً بالسوق ولكنه مكلف جداً. سادساً، هناك استراتيجيات التحالفات الدولية التي تساعد على تبادل الخبرات لكنها تحتاج إلى تنسيق عالٍ. سابعاً، اختيار الاستراتيجية يعتمد على أهداف الشركة وظروف السوق. مثال: نجحت "ماكدونالدز" باستخدام الامتيازات التجارية عالمياً، بينما اعتمدت "تويوتا" على الاستثمار المباشر **3 نقاط** مع الدعم بالأمثلة **4 نقاط**

## السؤال الثالث: (06 نقاط)

ناقش أهمية فهم الثقافة المحلية في إدارة الأعمال الدولية، مع تحليل أمثلة حقيقية توضح كيف أثرت الفروقات الثقافية على نجاح أو فشل الشركات في الأسواق الأجنبية.

الثقافة المحلية تلعب دوراً محورياً في نجاح الشركات الدولية. أولاً، فهم اللغة المحلية يساعد في بناء علاقات قوية مع الشركاء والعملاء. ثانياً، احترام القيم والعادات المحلية يعزز الثقة ويسهم في تحسين صورة العلامة التجارية. ثالثاً، استراتيجيات التسويق التي تراعي الثقافة المحلية تحقق نتائج أفضل، كما حدث مع "نستله" التي طورت منتجات ملائمة لأسواق آسيا. رابعاً، تجاهل الفروقات الثقافية قد يؤدي إلى فشل مثل "المارت" في ألمانيا بسبب إهمالها لعادات التسوق. خامساً، الشركات التي تستثمر في تدريب موظفيها على فهم الثقافات المختلفة تحقق نجاحاً أفضل. سادساً، الفهم الثقافي يعزز من نجاح المفاوضات التجارية الدولية. سابعاً، تقليل سوء التفاهم الثقافي يحد من الخلافات ويزيد من فعالية العمليات. ثامناً، الثقافة المحلية ليست تحدياً بل فرصة إذا استُغلت بشكل صحيح. **3 نقاط** مع الدعم بالأمثلة **3 نقاط**

بالتوفيق للجميع