الفصل الثاني: التبادل التجاري الدولي (عملية التدويل)

الحديث عن التدويل يقودنا إلى الحديث عن أهم الأسباب التي تدفع بمنظمات الأعمال إلى القيام بالتدويل أي توجه إلى نشاطات التسويق الدولي. يساعد التدويل منظمات الأعمال في زيادة استقبال رؤوس الأموال الأجنبية في شكل استثمارات مع إقامة مناطق حرة للتصنيع والتصدير، إضافة إلى جلب المها رات الأجنبية والتقنيات العالية مما يؤدي إلى تحسين الإنتاجية.

أولا: تعريف عملية التدويل

التدويل لغة هو جعل أمر ما أو مسألة ما تحمل صفة الدولية أي تتجاوز النطاق الجغرافي لبلد أو إقليم معين. يمثل التدويل الصفة التي تنتقل بها نشاطات منظمات الأعمال من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي، فالتدويل يشير إلى مسار ومنحنى وكذلك درجة الممارسات التسويقية عبر المجال الدولي، وهذا لاستهداف المستهلكين والأسواق الأكثر ربحية، أين يكون ذلك وفقا للعديد من الأوجه.

التدويل هو عملية التطور التي تقوم بها الشركات في سبيل زيادة أنشطتها على المستوى الدولي.

ثانيا: النظريات المفسرة للقيام بالتدويل

تتجلى أهم هذه النظريات التي فسرت قيام المؤسسات بعملية التدويل في:

1. **نظرية السلوك التصديري:** أن أي مؤسسة ترغب في زيادة حصتها السوقية في الأسواق الخارجية، مع تحمل أقل المخاطر والتكاليف، يكون بوجه أولي من خلال نشاط التصدير، ويتحقق ذلك بفعالة كبيرة مع مرور الوقت من خلال التطوير المستمر لفلسفة إدارتها وسلوكها التنظيمي وتطوير سوقها ونظام معلوماتها.
2. **نظرية عدم كمال السوق:** تشير هذه النظرية إلى أن قيام المؤسسات بتدويل نشاطاتها يعود إلى المحفزات في السوق الخارجي خاصة عند غياب المنافسة التامة وعدم قدرة المؤسسات المحلية في تلك الأسواق على المنافسة، حيث تتميز المؤسسات التي تقوم بذلك بمزايا خاصة في مجالات ابتكار المنتجات والإنتاج والتسويق والتمويل، فهي تواجه منافسة شرسة في الأسواق المحلية، لذا يعد التوجه إلى الأسواق الخارجية متنفس تجاري بالنسبة إلى هذه المؤسسات.
3. **نظرية حياة المنتوج:** تشير إلى المراحل التي يمر بها المنتوج من مرحلة إنتاجه إلى غاية اضمحلاله، وفي كثير من الأحيان عندما يصبح المنتوج في حالة نضج أو في مرحلة الانحدار في السوق المحلي أو سوق خارجي معين، وحتى تطيل المؤسسة دورة حياته، فإنها تتوجه به إلى أسواق أخرى لا تعرفه، سواء كان ذلك من خلال عمليات التصدير، أو القيام باستثمار أجنبي لتصنيعه، أو منح طرف محلي رخصة إنتاجه. ومن مزايا المنتوج المنتج محليا انخفاض سعره، كون أن تكاليف البحث والتطوير قد تم تغطيتها، إضافة إلى الاستفادة من اقتصاديات الحجم في صناعة المنتوج.
4. **نظرية الموقع والدوافع:** تشير نظرية الموقع إلى بعض المزايا المقدمة أو التي تتمتع بها منطقة معينة، والتي تعتبر محفزا للقيام بعمليات التدويل، كما يمكن أن تكون خصائص المنتوج المصنع والتي تكتسبها من منطقة التصنيع حافزا للقيام بذلك (التقنيات والتكنولوجيا المكتسبة للتصنيع، توفر المواد الأولية ذات

محاضرات تسويق دولي د. نايلي إلهام

مكونات خاصة) ، وكذلك الاستقرار السياسي والاقتصادي الذي تتمتع به الدولة المضيفة، وضمن هذا العنصر، فالعديد من منظمات الأعمال تختار بلدان أخرى للنشاط عندما تكون الدورة الاقتصادية في حالة أزمة وما يتبع ذلك من عدم استقرار سياسي، وعدم استقرار القوانين. كما يعد دافع توزيع المخاطر على عدة أسواق عنصر محفز للقيام بنشاطات التدويل، سواء تعلق ذلك بالمخاطر السياسية أو الاجتماعية أو الاقتصادية.

ثالثا :مزايا وعيوب التدويل

مزايا التدويل عديدة ومتنوعة بالنسبة للمؤسسة أو البلد الأم أو البلد المضيف، وتتمثل في الاستفادة من الميزات التنافسية للمؤسسة بأسواق متعددة وكبيرة الحجم مع إمكانية التقليل من حجم التكاليف بالاعتماد على وفورات الحجم، وبالتالي تحقيق أرباح كبيرة لكبر حجم الأسواق العالمية، كذلك الحصول على العمالة الأجنبية المنخفضة التكلفة وذات الكفاءة، وتصريف فائض المنتوجات التي تفوق حجم اقتصاد الدولة الأم، إلى جانب تحقيق فائض في الميزان التجاري مع الحصول على عملة صعبة ناتجة عن التحويلات التي يقوم بها عمال المؤسسة في البلد المضيف، أيضا زيادة حجم نمو الإنتاج بسبب التصدير مع تقليل البطالة في حال توجه جزء من مستخدمي المؤسسة للعمل في الخارج. بالنسبة للدول المضيفة تستفيد من الاستثمارات الأجنبية في امتصاص البطالة، ورفع قدرات العمالة في حالة عملها بالمؤسسات المدولة، إلى جانب الحصول على التكنولوجيا المتطورة التي تحملها هذه المؤسسات.

وفي مجال عيوب التدويل تتمثل في فقد المؤسسة المدولة لميزاتها التنافسية في الخارج بالأخص في الجوانب التكنولوجيا والمعرفية مع التوسع في المنتوجات حتى تناسب كل الأسواق، وبالتالي تتشتت قدرتها الإنتاجية بالإضافة إلى اندفاع الشركات الأجنبية للتدويل قد يتسبب للمؤسسة الأم الحرمان من فرص التصدير وزيادة حجم الاستيراد، كذلك التفوق من تصدير مناصب العمل إلى العمالة مما يؤدي لاحقا إلى انخفاض الأجور وفرص العمل الممكنة، دون أن ننسى مخاوف انخفاض الإيرادات الجبائية مما يؤدي إلى البحث عنها من مصادر أخرى، أو الرفع من معدلات الضرائب، أيضا التأثير السلبي على البلد المضيف من حيث هيكل التجارة الخارجية.

محاضرات تسويق دولي
أد. نايلي إلهام