جـامعة محـمد خيضـر – بسكرة –
كـلية العلـوم الاقتصـادية والتجـارية وعلـوم التسييـر
قسـم العلـوم التجارية

مقياس:

التسويق الدولي

السنة الثالثة ليسانس
تخصص مالية وتجارة دولية

المحور الخامس: أشكال الدخول للأسواق الدولية

يمكن تحديد طرق الدخول للأسواق الدولية في أربعة أساليب رئيسية هي: التصدير، التعاقدية الدولية، الاستثمار المباشر، التحالفات الاستراتيجية،

أولا- التصدير (Exporting):

يعتبر التصدير من أبسط أشكال الدخول للأسواق الدولية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطرة مقارنة بالطرق الأخرى، ويعني انتقال السلع والخدمات من مكان لآخر أو من سوق داخلية إلى سوق خارجية.

وينقسم نشاط التصدير إلى نوعين هما:

1-التصدير المباشر

2-التصدير غير المباشر

3-التصدير المركب

ثانيا- التعاقدات الدولية:

وهي عبارة عن ارتباط طويل الأجل بين مؤسسة دولية مصنعة ومؤسسة في دولة أخرى مضيفة ومن خلالها يتم نقل المعرفة والتكنولوجيا دون وجود ارتباطات مالية بين الطرفين، وهناك عدة أشكال لها هي:

1- الترخيص والامتياز:

الترخيص (**Licensing**) عبارة منح شركة أجنبية حقوق استخدام العلامة التجارية أو التكنولوجيا مقابل رسوم. أما عقد الامتياز (**Franchising**) فهو نموذج مشابه للترخيص لكنه يشمل نظام عمل متكامل.

2- عقود الإدارة(Management Contracts) وعقود التصنيع (Manufacturing Contracts):

تعرف **عقود الإدارة** بأنها اتفاقية بين شركتين يعطي الحق للمؤسسة الدولية بإدارة جزئية أو كلية لمؤسسة أخرى في الدول النامية لتوفير الخدمات الفنية اللازمة لتشغيله في مجال الإدارة وذلك مقابل عائد مالي أو المشاركة في الأرباح، مثل قطاع الفندقة والسياحة والصحة..

عقود التصنيع هي عبارة عن اتفاقيات مبرمة بين الشركة متعددة الجنسيات وإحدى الشركات المحلية بالدولة المضيفة يتم بمقتضاها أن يقوم الطرف الثاني نيابة عن الطرف الأول بتصنيع وإنتاج سلعة معينة، أي أنها اتفاقيات إنتاج بالوكالة وهذه الاتفاقيات تكون عادة طويلة الأجل.

3-عقود تسليم المفتاح (المشروع الجاهز):

يقوم هذا الأسلوب على أساس قيام المؤسسة الدولية ببناء مشروع متكامل وتهيئته إلى مرحلة التشغيل وتسليمه إلى المؤسسة المحلية، وفي الوقت الذي تبيع فيه المؤسسة الدولية التقنية والمعرفة للمؤسسة المحلية، تلتزم المؤسسة الدولية بتدريب العاملين والفنيين لتشغيل المشروع وإعداده بالمعدات والآلات اللازمة للتشغيل.

بشكل عام هو عقد إنشاءات تبرمه الدولة لتنفيذ المشروعات الكبرى التي تهم الاقتصاد القومي، كإنشاء مصانع كبرى، مطارات دولية....

ثالثا- الاستثمار الأجنبي المباشر:

ينطوي الاستثمار المباشر على التملك الجزئي أو الكلي للمؤسسة الدولية لمشروع الاستثمار سواء كان مشروعا للإنتاج والتصنيع أو البيع والتسويق، أو أي نوع من النشاط الإنتاجي والخدمي، وينقسم إلى:

1-المشروعات المشتركة (Joint Ventures):

المشروع المشترك عبارة عن مؤسسة يمتلكها أو يشارك فيها طرفان(مؤسستين) أو أكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقتصر على رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة وبراءة الاختراع أو العلامة التجارية. وتتراوح نسبة ملكية المؤسسة الدولية بين 25-75 % وسبب إختيار هذا النوع أن بعض الدول النامية تمنع التملك المطلق لصالح المؤسسات الدولية أو حق ملكية أكثر من 50% من المؤسسة.

2-التصنيع في الخارج:

ويعني نقل جزء من النظام الإنتاجي نحو دولة أخرى (نامية)، أي غلق وحدة إنتاجية في دولة يتبعه إعادة فتحها في الخارج وإعادة استيراد السلع المنتجة بتكلفة منخفضة في الدولة النامية إلى الدولة الأم.

قد تقوم المؤسسة بنقل الإنتاج بشكل كلي أو جزئي إلى الخارج، وقد اعتمدت المؤسسات الدولية هذه الاستراتيجية مع الدول النامية، حيث منذ نهاية الثمانينات وحتى نهاية التسعينات تضاعفت استثماراتها السنوية في الخارج ثلاثة أضعاف.

3- عمليات التجميع:

هذه المشروعات تأخذ شكل اتفاقية بين الطرف الأجنبي والطرف الوطني، يتم بموجبها قيام الطرف الأول بتزويد الطرف الثاني بمكونات منتوج معين(سيارة مثلا) لتجميعها لتصبح منتوج نهائي.

وتجدر الإشارة إلى أن مشروعات التجميع قد تأخذ شكل استثمار مشترك ، أو التملك الكامل لمشروع الاستثمار للطرف الأجنبي(التصنيع في الخارج) وبالتالي يترتب على ذلك نفس مزايا وعيوب هذين الشكلين.

4- الاندماج والاستحواذ:

إن مفهوم عملية الاندماج (Fusion) بين المؤسسات عبارة عن توجه من جانب مؤسستين أو أكثر نحو التكتل أو التحالف أو التكامل لخلق كيان جديد يكون قادراً على تحقيق الأهداف التي لا تستطيع أن تحققها المؤسسة بمفردها، أو للتغلب على مشاكل قائمة حالياً أو متوقعة في المستقبل، مما يساعد في تعزيز الموقف المالي للمحافظة على التنافسية، ونتيجة الاندماج هو اختفاء المؤسستين وظهور مؤسسة جديدة أقوى منهما.

أما الاستحواذ (Acquisition) فهو شراء مؤسسة لأصول وموجودات مؤسسة أخرى وانتقال ملكيتها إلى المؤسسة المستحوذة، وتتمثل في ضم مؤسسة أصغر حجماً إلى المؤسسة المستحوذة.

رابعا- التحالفات الاستراتيجية:

تعرف التحالفات الاستراتيجية بأنها اتفاق اختياري بين عدد من المؤسسات يتضمن تبادل وتقاسم أو تنمية منتجات أو تكنولوجيا أو خدمات لتحقيق أهداف مشتركة.
ويمكن القول بأنه اتفاق تعاقدي بين شريكين أو أكثر يتفقون على التعاون لاستغلال موارد الآخر وخبراته، من أجل تحقيق اختراق سريع للسوق الدولية. وتتمثل أنواع التحالفات الاستراتيجية فيما يلي:

1- تحالفات إستراتيجية تكنولوجية.

2- تحالفات إستراتيجية إنتاجية.

3- تحالفات إستراتيجية تسويقية.

خامسا- منطقة التجارة الحرة(Free Trade Zone - FTZ)

منطقة التجارة الحرة هي منطقة جغرافية محددة تُعفى فيها السلع من الرسوم الجمركية والضرائب عند الاستيراد أو التصدير، بهدف تشجيع التجارة الدولية وجذب الاستثمارات .

تختلف عن المنطقة الحرة (Free Zone) بأنها تركز بشكل أساسي على التجارة وليس بالضرورة على التصنيع أو الخدمات.