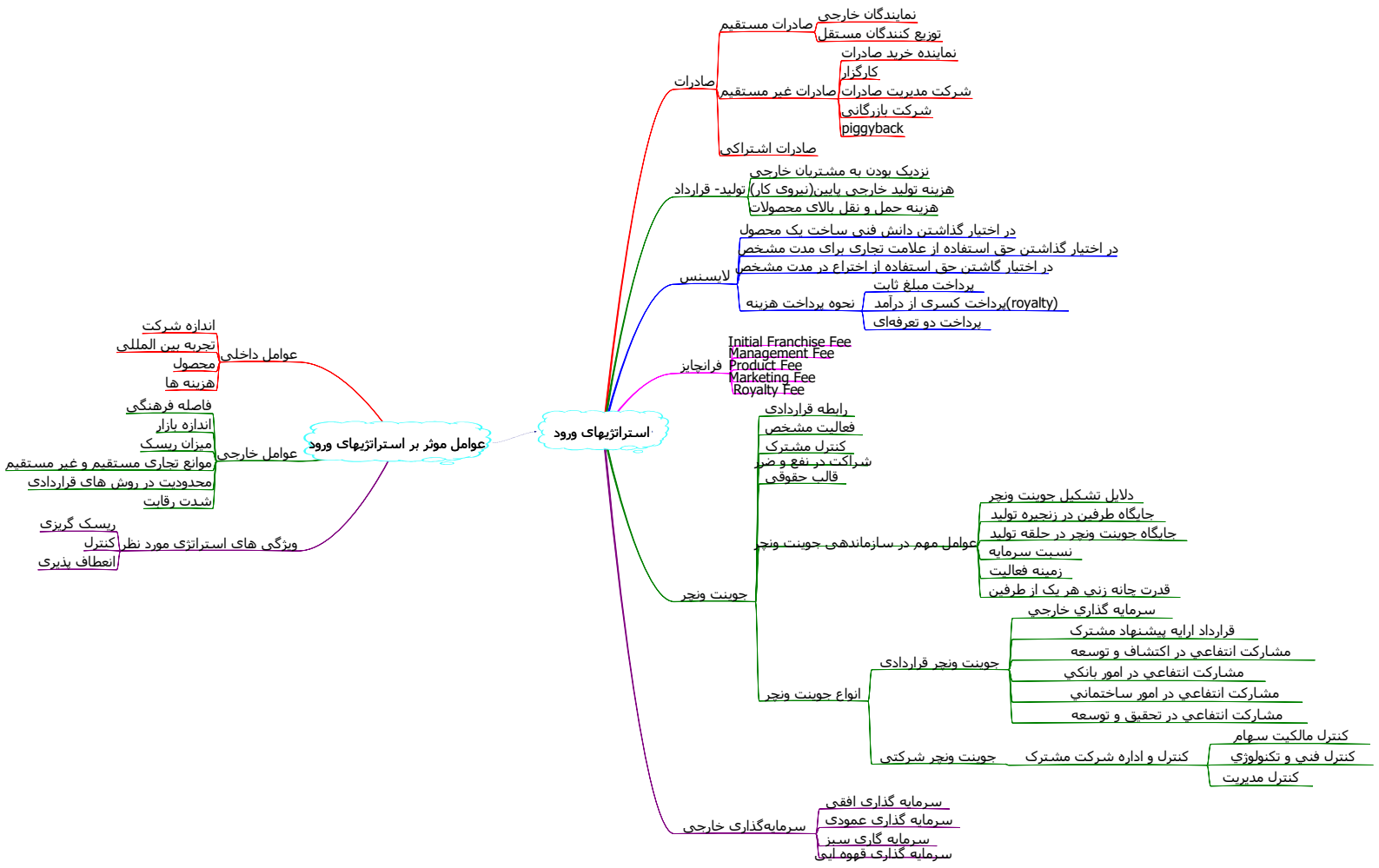
استراتژیهای ورود
صادرات
صادرات مستقیم
نمایندگان خارجی
توزیع کنندگان مستقل
صادرات غیر مستقیم
نماینده خرید صادرات
کارگزار
شرکت مدیریت صادرات
شرکت بازرگانی
piggyback
صادرات اشتراکی
قرارداد- تولید
نزدیک بودن به مشتریان خارجی
هزینه تولید خارجی پایین(نیروی کار)
هزینه حمل و نقل بالای محصولات
لایسنس
در اختیار گذاشتن دانش فنی ساخت یک محصول
در اختیار گذاشتن حق استفاده از علامت تجاری برای مدت مشخص
در اختیار گاشتن حق استفاده از اختراع در مدت مشخص
نحوه پرداخت هزینه
پرداخت مبلغ ثابت
پرداخت کسری از درآمد(royalty)
پرداخت دو تعرفه‌ای
فرانچایز
Initial Franchise Fee
Management Fee
Product Fee
Marketing Fee
Royalty Fee
جوینت ونچر
رابطه قراردادی
فعالیت مشخص
کنترل مشترک
شراکت در نفع و ضر
قالب حقوقی
عوامل مهم در سازماندهی جوینت ونچر
دلایل تشکیل جوینت ونچر
جایگاه طرفین در زنجیره تولید
جایگاه جوینت ونچر در حلقه تولید
نسبت سرمایه
زمینه فعالیت
قدرت چانه زني هر يک از طرفين
انواع جوینت ونچر
جوینت ونچر قراردادی
سرمايه گذاري خارجي
قرارداد ارايه پيشنهاد مشترک
مشارکت انتفاعي در اکتشاف و توسعه
مشارکت انتفاعي در امور بانکي
مشارکت انتفاعي در امور ساختماني
مشارکت انتفاعي در تحقيق و توسعه
جوینت ونچر شرکتی
کنترل و اداره شرکت مشترک
کنترل مالکيت سهام
کنترل فني و تکنولوژي
کنترل مديريت
سرمایه‌گذاری خارجی
سرمایه گذاری افقی
سرمایه گذاری عمودی
سرمایه گاری سبز
سرمایه گذاری قهوه ایی
عوامل موثر بر استراتژیهای ورود
عوامل داخلی
اندازه شرکت
تجربه بین المللی
محصول
هزینه ها
عوامل خارجی
فاصله فرهنگی
اندازه بازار
میزان ریسک
موانع تجاری مستقیم و غیر مستقیم
محدودیت در روش های قراردادی
شدت رقابت
ویژگی های استراتژی مورد نظر
ریسک گریزی
کنترل
انعطاف پذیری