**طرق الدخول الى الاسواق الدولية**

1- التصدير:

تقوم المؤسسة ببيع منتجاتها الى افراد او هيئات متواجدة في دول اخري، ويتم التصدير وفقاً لقوانين الدولة المصدرة والدولة المستوردة حتى لا تتعرض المؤسسة او المشترين الى المشكلات او العقوبات، هذا ويعد التصدير اهم واكثر الطرق التى تعتمد عليها المؤسسات في دخول الاسواق الدولية، حيث تتم دراسة السوق الدولي جيداً ومعرفة حاجاتة ومتطلباتة لتضمن المؤسسة النجاح.

 2- حق الامتياز (الفرنشايز):

وهو "عقد بين طرفين مستقلين قانونيا واقتصاديا يقوم بمقتضاه أحد طرفيه والذي يطلق عليه مانح الامتياز ((Franchisor)) بمنح الطرف الأخر والذي يطلق عليه ممنوح الامتياز (( Franchisee)) الموافقة على استخدام حق أو أكثر من حقوق الملكية الفكرية والصناعية أو المعرفة الفنية لإنتاج سلعة أو توزيع منتجاته أو خدماته تحت العلامة التجارية التي ينتجها أو يستخدمها مانح الامتياز ووفقا لتعليماته وتحت إشرافه حصريا في منطقة جغرافية محددة ولفترة زمنية محددة مع التزامه بتقديم المساعدة الفنية وذلك مقابل مادي أو الحصول على مزايا أو مصالح اقتصادية.

3- المشاريع المشتركة:

تعد المشاريع المشتركة من احدى الطرق الشهيرة التى تعتمد عليها المؤسسات او الشركات الكبري في دخول الاسواق الدولية، وهي "اتفاق طرفان او اكثر من دولتين مختلفتين بصفة دائمة، مع عدم اقتصار المشاركة بينهما او بينهم في حصة رأس المال فقط وانما تمتد المشاركة الى الادارة والخبرات والمساهمة في المراحل الانتاجية والتسويقية وغيرهم من النواحي الأخرى".

 4- الاستثمار المباشر:

ويعنى قيام المؤسسة بإنشاء فرع او فروع للانتاج او التوزيع في الدولة المضيفة عن طريق التملك المطلق، وهذة الطريقة تعد الاكثر استخدماً وتفضيلاً من قبل المؤسسات الكبري على الرغم من ارتفاع تكاليفها، هذا وقد انتشرت هذة الطريقة اكثر بعد ظهور ما يسمي بسياسات الانفتاح التى تشهدها الدول الاسيوية والامريكية وبعض الدول الافريقية.

التحالفات الاستراتيجية العالمية:

 عرف جولاتي 1998 التحالفات الإستراتيجية بأنها اتفاق اختياري بين عدد من الشركات يتضمن تبادل وتقاسم أو تنمية منتجات أو تقنية أو خدمات لتحقيق أهداف مشتركة.

التحالفات عبارة عن عقود بسيطة أو مركبة تتعدد أشكالها وتتسم بالمرونة وعدم الدقة تبرم اختياريا بين الشركات المستقلة لفترات مختلفة لتحقيق أهداف قصيرة أو إستراتيجية مالية أو غير مالية قابلة للتطور باستمرار.

أنواع التحالفات الاستراتيجية:

* تحالفات استراتيجية تكنولوجية:

تتمثل في اكتساب الخبرة التكنولوجية مقابل الدخول إلى الأسواق الدولية.

* تحالفات استراتيجية انتاجية:

تتمثل في الاستفادة من المعرفة الإنتاجية الخاصة للشركة مقابل المساعدة في الدخول الى الأسواق.

* تحالفات استراتيجية تسويقية:

تتمثل في الاستفادة من نظام التوزيع الخاص بالطرف الآخر.

عقود الإدارة

هي عبارة عن عقد يتم بين شركة أجنبية وأخرى محلية، تقدم الشركة الأجنبية للشركة المحلية خبرة في مجال معين من المجالات التي تتناسب وعمل الشركة الأم، وتتخذ هذه العقود أشكالا عديدة، إذ تلاحظ بشكل جلي من حيث الخبرة التي لا يمكن أن تنشأ خلال فترة قصيرة فلا يكفي توفير البناء والأجهزة والمعدات الضرورية دون خبرة جيدة. تقسم الأرباح بين الطرفين طبقا لنسب محددة وطبقا لمدى أهمية رأس المال أو الإدارة في تحقيق الأهداف المشتركة. وتعتبر عقود الإدارة أحدث صور المشاركة بين الشركات.

وتنتشر عقود الإدارة في مجال المستشفيات والخدمات السياحية التي تحتاج إلى إدارة جيدة وفق أسس وقواعد حديثة.

وعادة ما يرتبط نجاح المشروع بالسمعة والشهرة الدولية، وتوفر عقود الإدارة على الشركات توظيف رؤوس أموال ضخمة مع تحقيق عائدات كبيرة. وفي الأخير يمكن القول بأن الشركة في إطار غزوها للأسواق الأجنبية ترتبط قراراتها وتتطور مناهج دخولها للسوق حسب: الوقت، السيطرة والمخاطرة.