

۱. منظور از استراتژی رقابتی تمایز را بنویسید. در این وضعیت شرکت تلاش می کند با ارائه محصولات با ویژگی های متمایز نسبت به محصولات رقیب یا آمیخته بازاریابی متمایز، در بازار موقعیت متفاوتی نسبت به رقیبان برای خود دست و پا کند.
۲. بازرگانی بین المللی را تعریف نمایید. شامل معاملات فرامرزی کالا و خدمات بین دو یا چند کشور، مبادلات منابع (مثل سرمایه، مهارت ها) و خدمات مانند امور مالی، بانکی، بیمه و... نیز می شود. ممکن است بازرگانی بین المللی توسط سازمان هایی در هر اندازه، از شرکت های نوپا و کوچک گرفته تا شرکت های چندملیتی انجام شود.
۳. استراتژی صادرات به عنوان یکی از استراتژی های ورود به بازار جهانی را توضیح دهید. صادرات، آسانترین و کم هزینه ترین راه ورود به بازارهای خارجی است. فروش محصولات ساخته شده به بازارهای خارجی، تغییرات زیادی را در خط تولید و دیگر منابع ایجاد نمی کند. صادرات می تواند به صورت مستقیم و یا غیرمستقیم باشد.
۴. یکی از استراتژی های ورود به بازار جهانی، اعطای امتیاز (Licensing) باشد. این مفهوم را مختصراً تشریح نمایید. روش اعطای امتیاز تولید محصول به شرکت های دیگر، نوعی مشارکت در بازار بین المللی تلقی می شود. در این حالت، مؤسسه ریسک کمتری را پذیرفته و با توجه به نوع قرارداد، اجازه می دهد شرکت خارجی از مارک تجارتي و اسرار تولیدش بهره گرفته و علاوه بر آن، خدمات تخصصی خود را نیز در اختیار او قرار می دهد. تفاوت این روش با تولید قراردادی در این است که معمولاً قرارداد مدت زمان بیشتری را در بر می گیرد و طرف قرارداد (شرکت ملی) مسئولیت بسیار بیشتری را می پذیرد.
۵. سازمانهای تسهیل کننده بازرگانی بین المللی را بنویسید. سازمان تجارت جهانی، سازمان همکاری اقتصادی، کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل
۶. اینکوترمز INCOTERMS به چه معناست؟ اینکوترمز یک کلمه مرکب است که از ترکیب سه کلمه انگلیسی (International Commercial Terms) به معنی اصطلاحات بین المللی بازرگانی تشکیل شده است. اینکوترمز مجموعه ای از قواعد بین المللی است که تفسیری آسان از قوانین بین المللی را در خصوص شرایط خرید خارجی ارائه می نماید.
۷. دو مورد از دسته بندی اینکوترمز INCOTERMS را بنویسید.
گروه E: نقطه عزیمت درمبدأ، که به موجب آن فروشنده تنها باید کالا را در محل کار خود در اختیار خریدار گذارده و کلیه هزینه های حمل از درب کارخانه تا بندر و همچنین کرایه بین المللی بر عهده خریدار قرار بگیرد.
گروه F: فروشنده قسمت اعظم کرایه را پرداخت نکرده و بموجب آن مقرر می گردد که فروشنده کالا را به شرکت حمل تعیین شده از طرف خریدار تحویل دهد.
۸. منظور از صادرات غیرمستقیم (Indirect Exporting) چیست؟ مؤسساتی که در آغاز راه هستند و فعالیتهای خود را بتازگی شروع کرده اند، غالباً از این طریق وارد عمل می شوند، زیرا اولاً نیازمند سرمایه گذاری کمتر بوده و ثانیاً مجبور نیستند فعالیتهای و خدمات فروش خود را افزایش داده و ریسک بیشتری را بپذیرند. این گونه شرکت ها؛ کالای خود را از طریق واسطه های داخلی و خارجی در بازارهای بین المللی به فروش می رسانند.
۹. منظور از استراتژی تمرکز چیست؟ به معنای تمرکز بر توانایی اصلی شرکت می باشد. به عبارتی امروزه شرکتها باید به دنبال آنچه خوب بلد هستند بروند و به توانایی خود توجه بیشتری نمایند.
۱۰. دو مورد از محدودیتهای تجاری در سیستم بازرگانی بین المللی را بنویسید. تعرفه گمرکی، محدودیتهای مالی