



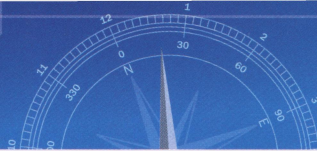
# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ВЫХОДА  
УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ  
НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЫНКИ

ОБЗОР МЕЖДУНАРОДНЫХ  
СТАНДАРТОВ



Купить книгу на сайте [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>



## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
<b>РАЗДЕЛ 1. ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ, СТРАНЫ АЗИИ, АФРИКИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ КАК ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ДЛЯ УКРАИНСКОГО БИЗНЕСА.....</b>	<b>7</b>
1.1. Состояние, основные направления торгово-экономического сотрудничества и взаимодействия контрагентов Украины и стран ЕС, Азии, Африканского континента, Латинской Америки на современном этапе.....	7
1.2. Отличительные особенности рынков сбыта продукции и предоставления услуг (выполнения работ) в странах ЕС, Азии, Африки, Латинской Америки. Необходимость сертификации и стандартизации украинской продукции на мировых региональных рынках .....	11
1.2.1. Знакомство с международной системой стандартов.....	12
1.2.2. Сертификация продукции в странах Европейского Союза.....	14
1.2.3. Торговые ограничения, стандартизация, меры технического регулирования в торговле, таможенные тарифы в отдельных странах Азии, Африки и Латинской Америки.....	17
1.2.4. Необходимость учета национальных, религиозных, культурных и этнических особенностей и специфики стран ЕС, Азии, Африки, Латинской Америки. ....	27
<b>РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ВЫГОД, ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ, КОНКУРЕНТНЫХ БАРЬЕРОВ ДЛЯ БИЗНЕСА В ДОЛГОСРОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ УКРАИНЫ И СТРАН ЕС, АЗИИ, АФРИКИ, ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ.....</b>	<b>33</b>
2.1. Оценка экономической привлекательности мировых региональных рынков. Определение возможных факторов конкурентоспособности отечественных компаний .....	33
2.2. Основные риски безопасности внешнеэкономического сотрудничества украинских и европейских, азиатских, африканских, латиноамериканских контрагентов .....	39
<b>РАЗДЕЛ 3. ФОРМАЛИЗОВАННЫЙ ПЛАН ВЫВОДА (ЭКСПОРТА) ТОВАРОВ НА РЫНОК СТРАН ЕВРОСОЮЗА, АЗИИ, АФРИКИ, ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ .....</b>	<b>43</b>
3.1. Оценка готовности компании выйти на зарубежные рынки и адаптировать свою продукцию к международным требованиям и стандартам.....	43
3.2. Исследование и определение доступности зарубежного рынка.....	46
3.3. Как продавать за рубежом. Стратегия выхода на зарубежный рынок.....	47
3.3.1. Стратегия поиска покупателя (делового партнера) на международном рынке.....	47
3.3.2. Структура типового экспортного бизнес-плана. ....	48
3.3.3. Подготовка документации по экспорту. Маркировка товара.....	50
3.3.4. Рекомендации по составлению внешнеторгового контракта. ....	53
3.3.5. Особенности работы с иностранными партнерами. Сбор информации об иностранном партнере. Способы предупреждения недобросовестного поведения стороны внешнеторгового контракта. Определение наиболее эффективной модели рассмотрения внешнеторговых споров. ....	56
3.3.6. Основные источники рисков при исполнении внешнеторговых контрактов. Как заключить и исполнить контракт без негативных последствий? .....	59
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>64</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>66</b>