

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Експорт як основа успішного бізнесу	7
1.1. Визначення зовнішньоекономічної діяльності	8
1.2. Переваги під час виходу на зовнішній ринок	9
1.3. Чим відрізняється ведення міжнародного бізнесу від вітчизняного	10
1.4. Розбиваючи стереотипи: битва між фактами та міфами	12
1.5. Європейський Союз як основний торговий партнер України	14
Розділ 2. Експортна спроможність компанії	16
2.1. Оцінка експортної спроможності підприємства	17
2.2. Відповідність товару вимогам ринку ЄС	21
2.3. Добровільні та обов'язкові стандарти у ЄС	33
2.4. Законодавство ЄС: регламенти, директиви та інші акти	36
2.5. Технічне регулювання в Україні	38
2.5.1 Технічні регламенти, система оцінки відповідності та акредитація в Україні	38
2.5.2 Метрологічна система України	44
Розділ 3. Стратегія виходу на міжнародні ринки	49
3.1. Маркетингове дослідження. Вибір пріоритетного ринку	50
3.2. Побудова експортної стратегії компанії	53
3.3. Реалізація експортної стратегії – «План дій»	58
Розділ 4. Пошук партнера за кордоном	60
4.1. Перше враження про компанію	61
4.2. Маркетингові тексти	64
4.3. Особливості проведення переговорів та міжкультурні бар'єри: ведення бізнесу в різних регіонах	66
4.4. Канали збуту під час експорту	71
4.5. Успішна участь у закордонних виставках	78
4.6. Пошук партнерів в режимі онлайн	82
Розділ 5. Реалізація експортної діяльності	88
5.1. Складові експортного процесу	89
5.2. Інкотермс 2010	90
5.3. Транспорт як складова міжнародної торгівлі	95
5.4. Зовнішньоекономічний контракт: як врахувати всі важливі нюанси	98
5.5. Платежі: види та гарантії	103
5.6. Фінансування експортної діяльності	107
5.7. Митне оформлення експорту товарів	111
5.8. Походження товарів	115
Довідка про авторів	117