

ВВЕДЕНИЕ

Актуальной задачей развития предприятий и отраслей промышленности в Российской Федерации является обучение логистов в высших учебных заведениях. Логист — это человек с особым рода компетенциями, поэтому при его подготовке как в высшем, так и в дополнительном образовании следует учитывать необходимость развития системного мышления, способности к обобщению крупных массивов информации и принятию решений в условиях неопределенности внешней среды и высокого уровня рисков при функционировании логистических система на макро- и микроуровне. Одной из дисциплин, формирующих профессиональные компетенции и мышление логист является «Внешнеэкономическая деятельность».

Внешнеэкономическая деятельность как методология современного предпринимательства развивается стремительными темпами в соответствии с потребностями внутренней и международной торговли, что требует создания методического обеспечения преподавания дисциплины.

Создание службы внешнеэкономической деятельности на предприятии предполагает достижение состояния прозрачности результатов управленческих воздействий при перемещении материального потока через государственные границы, а в результате повышение надежности системы товардвижения, что приводит к снижению уровня логистических затрат и устранение логистических издержек, улучшение качества обслуживания клиентов.

Цель преподавания учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» заключается в усвоении необходимого комплекса теоретических знаний и практических навыков, необходимых для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с целью изучения дисциплины определяются ее задачи, среди которых:

помочь студентам в освоении сущности, форм и условий развития внешнеэкономической деятельности, основ государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий, таможенного регулирования в России, функций управления и форм организации служб внешнеэкономической деятельности предприятия;

раскрыть функции управления и формы организации служб внешнеэкономической деятельности предприятия, стратегий сбыта, представить основы управление рисками во внешнеэкономической деятельности предприятия;

указать на особенности транспортировки грузов в международной торговле и страхования при организации международных перевозок, получить необходимые навыки при выполнении заданий практикума.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

виды внешнеторговых операций, методы торговли, виды посреднической деятельности,

основные нормативно-правовые документы внешнеторговой деятельности

источники информации для внешнеторговой деятельности

организацию и практические вопросы проведения внешнеторговых операций

условия поставки, хранения и транспортировки продукции, стандарты и технические условия на поставку продукции

экономическое обоснование принимаемых решений по выходу на внешний рынок

методы определения таможенной стоимости и порядок расчета таможенных платежей

уметь:

систематизировать и обобщать информацию

находить и использовать соответствующую информацию для ведения успешной внешнеторговой деятельности

выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты

ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актов, регламентирующих сферу внешнеторговой деятельности

использовать методы определения таможенной стоимости и выполнять расчеты по определению таможенных платежей

владеть:

современными методами сбора, обработки и анализа экономических и социальных данных

навыками анализа и обработки данных, полученных при изучении основных источников информации о внешнеторговой деятельности предприятия

навыками применения современного инструментария для решения задач в области внешнеэкономической деятельности предприятия

навыками выявления проблем экономического характера при анализе конкретных ситуаций, возникающих в процессе внешнеторговой деятельности, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты.

В качестве информационной поддержки при освоении дисциплины следует использовать группу в социальной сети <https://vk.com/club161833045>, где размещены учебные материалы и ссылки на специализированные сайты.

ЧАСТЬ 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ТЕМА 1. Сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности

- 1.1. *Внешнеэкономический комплекс страны*
- 1.2. *Основные формы внешнеэкономических связей*
- 1.3. *Факторы развития внешнеэкономической деятельности*

1.1. Внешнеэкономический комплекс страны

Внешнеэкономический комплекс страны — это совокупность отраслей, объединений и предприятий, производящих и реализующих экспортную продукцию, а также закупающих и перерабатывающих импортные товары или осуществляющих другие формы внешнеэкономических связей.

Внешнеэкономическая деятельность реализуется как на уровне государственных органов власти и управления, так и отдельных коммерческих организаций. В *первом случае* она направлена на установление межгосударственного сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей между странами, а *во втором случае* — на заключение и исполнение внешнеторговых контрактов между предприятиями разных стран. [2]

Основными *направлениями внешнеэкономической деятельности* коммерческих организаций являются внешняя торговля, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество. Кроме того, внешнеэкономическая деятельность может осуществляться путем легального вывоза капитала за рубеж с целью предпринимательской деятельности, а также для участия в операциях на иностранных фондовых и валютных рынках [2].

Внешнеэкономический комплекс страны состоит из *двух основных частей*, которые включают в себя предприятия, **производящие экспортную продукцию и занятые поставками импортных товаров.**

К условиям успешного развития внешнеэкономического комплекса страны можно отнести (*рис. 1.1*).

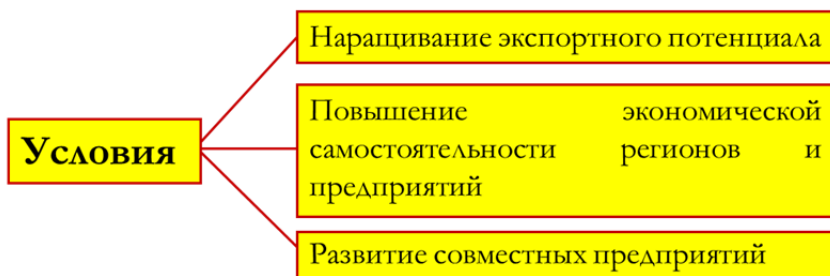


Рис. 1.1. Условия развития внешнеэкономического комплекса страны

До недавнего времени основным направлением развития внешнеэкономической деятельности России были страны Евросоюза, Центральной и восточной Европы, что отличалось стабильностью и тенденцией к расширению торгового оборота. События последнего времени привели к введению двухсторонних экономических санкций и нарушению положительной динамики развития. В тоже время остаются актуальными внешнеэкономические связи со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, а также отдельными странами СНГ.

Одним из важнейших направлений внешнеэкономических связей России с другими странами является взаимодействие в области технического содействия, изменение сырьевой структуры экономики и развитие собственных отраслей промышленности, стремление к импортозамещению. Следовательно, возникает необходимость в совершенствовании законодательства о государственном регулировании внешнеторговой деятельности с учетом действующей международной ситуации.

1.2. Основные формы внешнеэкономических связей

Внеэкономические связи — это международные, хозяйственные, торговые, политические и информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, экономическое и научно-техническое сотрудничество, специализацию и кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций.

На основе внешнеэкономических связей происходит международное разделение труда, что позволяет добиться экономии

общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между странами.

С экономической точки зрения выгодным считается международный обмен товарами в том случае, если благодаря ввозу товаров удастся экономить на их производстве и получить прибыль.

В случае правильного формирования структуры экспорта и импорта обмен товарами может быть выгоден многим странам в рамках международной торговли. Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта и его преобладание над импортом, что создает условия для улучшения платежеспособности страны, обеспечения стабильности на внутреннем рынке и своевременного обслуживания долговых обязательств без привлечения кредитов со стороны международных финансовых организаций¹.

К основным формам внешнеэкономических связей относят следующие.

Торговые отношения. Предполагает куплю-продажу потребительских и сырьевых товаров, продукции для промышленного потребления (комплектующие, детали и полуфабрикаты), изделий для общественного потребления (городской транспорт, оборудование для больниц и санаториев, продукция интеллектуального труда).

Совместное предпринимательство. Эта форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленности, образовании, медицине, транспорте, кредитно-финансовой сфере.

Оказание услуг. В международной торговле распространены посреднические, банковские, биржевые услуги, страхование, транспортировка грузов.

Сотрудничество и содействие. Во внешнеэкономической сфере получает распространение научное, экономическое и техническое сотрудничество. Распространяются научный, культурный обмен и спортивные мероприятия.

Валютно-финансовые и кредитные отношения. К валютно-финансовым отношениям можно отнести систему взаимо-

¹ Блау С. Л. Страхование внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие для бакалавров / С. Л. Блау, Ю. А. Романова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. 176 с.

действия курсов валют и ссудных капиталов разных стран при выполнении внешнеторговых операций.

Таким образом, внешнеэкономические связи являются высшей формой развития международного разделения труда, способствующей прогрессу мировой экономики, а внешнеэкономическая деятельность реализуется на уровне отдельных предприятий разных стран мира.

1.3. Факторы развития внешнеэкономической деятельности

Внешняя торговля исторически начала быстро развиваться при капиталистическом способе производства, что способствовало решению технических проблем перемещения крупных партий товаров на дальние расстояния за счет использования и совершенствования разных видов транспорта. Одним из направлений доставки грузов в международном сообщении является создание *транспортных коридоров*, которые охватывают территории разных стран. В международной торговле преобладают перевозки морским транспортом.

В связи с интенсивным развитием промышленности возникает необходимость в разнообразных видах сырья, топлива, материалов и научных разработках. Интенсификация производства, в свою очередь, требует поиска рынков сбыта готовой продукции и формирования логистических каналов их доставки, что способствует расширению внешнеэкономических связей и усилению внешнеэкономической деятельности предприятий.

Существенной предпосылкой развития внешнеэкономической деятельности является возможность повышения нормы прибыли на основе внешнеторговых операций за счет снижения затрат на производство готовой продукции. Благодаря конкуренции между производителями разных стран мировые цены снижаются до минимально возможного уровня, в том числе, за счет снижения расходов на транспортировку.

Важным фактором развития международной торговли является миграция капитала и создание транснациональных корпораций, которые становятся национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Появляются также межнациональные корпорации, которые являются международными по сфере деятельности и капиталу. На долю транснациональных

корпораций в настоящее время приходится до одной трети международного экспорта.

К ряду других *общих факторов развития внешнеэкономической деятельности* можно отнести следующие.

Неравномерность экономического развития стран мира.

Каждая страна имеет уникальную инфраструктуру, соответствующий уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, телекоммуникаций, а также специализацию в экономике. В то же время узкая специализация промышленного или сельскохозяйственного производства способствует развитию внешней торговли только для небольших по территории стран (Бельгия, Голландия).

Различие в человеческих, сырьевых и финансовых ресурсах. Неравномерность в наличии сырьевых ресурсов способствует установлению торговых отношений между странами мира. В результате страны, которые не обладают полезными ископаемыми, выделяют финансовые средства для кредитования крупных инфраструктурных проектов.

Характер политических отношений. Укреплению внешнеэкономических связей способствует наличие дружественных политических отношений между странами. Политическая конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей.

Различный уровень научно-технического развития. Формированию внешнеэкономических связей способствует международный обмен студентами и научными сотрудниками, проведение совместных исследований и экспериментов.

Особенности географического расположения, природных и климатических условий стран мира.

Таким образом, к результатам развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике можно *отнести*:

углубление международного разделения труда;

экономии общественного труда в странах, активно участвующих во внешней торговле и совместном предпринимательстве; интенсивный и рациональный обмен результатами труда между странами;

укрепление политических, научных, технических и культурных связей;

успешное функционирование транснациональных корпораций и концернов;

расширение круга стран, достигших полной конвертируемости их валют.

Контрольные вопросы

1. Дайте формулировку понятий «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность».
2. Охарактеризуйте основные формы внешнеэкономических связей.
3. Какие можно выделить общие факторы развития внешнеэкономической деятельности?
4. Какие основные факторы торгово-политического характера способствуют развитию внешней торговли?
5. Определите направления развития внешней торговли Российской Федерации.

Вопросы для самостоятельной подготовки

1. Как происходит технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество во внешнеэкономической деятельности? [2]?
2. Охарактеризуйте особенности внешнеэкономической деятельности России в условиях международных санкций. [5, 7]
3. Опишите особенности организации внешнеэкономической деятельности в особых экономических зонах. [4]
4. Как влияет развитие внешнеэкономической деятельности на экономику региона? [6]
5. Дайте характеристику понятия «внешнеэкономическая деятельность». [1]

Список использованных источников

1. Губарева А. В. К вопросу о понятии «внешнеэкономическая деятельность» / А. В. Губарева // Бизнес, менеджмент и право. — 2013. — № 2 (28). — С. 48-51.
2. Дегтярева О. И. Внешнеэкономическая деятельность / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полякова, С. В. Саркисов. — М.: Дело, 2007. — 424 с.

3. Комаревцева Л. В. Внешнеэкономическая деятельность в особой экономической зоне региона / Л. В. Комаревцева, Я. И. Черкашин // Проблемы учета и финансов. — 2013. — № 2 (10). — С. 59-66.

4. Кузьмичева И. А. Внешнеэкономическая деятельность как предпринимательская деятельность организаций в условиях мирового хозяйствования / И. А. Кузьмичева, К. В. Шишленко // АНИ: экономика и управление. — 2017. — Т. 6. — №2 (19). — С. 311-314.

5. Левкин Г. Г. Диверсификация источников поставки продовольственных товаров в условиях международных санкций / Г. Г. Левкин, В. С. Бачмага // От синергии знаний к синергии бизнеса. Сборник статей и тезисов докладов международной научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей. — 2015. — С. 212-216.

6. Молчан А. С. Внешнеэкономическая деятельность как фактор устойчивого развития экономики региона / А. С. Молчан, Л. И. Тринка, Е. В. Лехман // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2014. — № 97. — С. 971-984.

7. Мугак Т. А. Трансформация структуры цепи поставок продовольственных товаров в России в результате санкционной войны со странами Евросоюза / Т. А. Мугак, Г. Г. Левкин // Фундаментальные и прикладные науки — основа современной инновационной системы Материалы международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных. — 2015. — С. 87-92.

8. Непомнящий Е. Г. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Курс лекций / Е. Г. Непомнящий. — Таганрог: Изд-во ТИУиЭ, 2007. — 176 с.

9. Никитина Д. А. Экономические проблемы в мире на фоне пандемии COVID-19 / Д. А. Никитина, Е. П. Орловский, Г. Г. Левкин / В сборнике: Наука — городу Рубцовску. Сборник материалов научного форума. — Барнаул; Рубцовск, 2021. — С. 27-42.

10. Темнышева Е. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Е. П. Темнышова и др. — М.: Инфра-М, 2008. — 295 с.

11. Умнова Е. А. Характеристика мирового рынка газа: динамика и основные субъекты / Е. А. Умнова, Г. Г. Левкин // В

сборнике: Наука — городу Рубцовску. Сборник материалов научного форума. — Барнаул; Рубцовск, 2021. — С. 56-63.

Контрольный тест

1. Внешнеэкономические связи включают в себя:

- а) хозяйственные отношения, обеспечивающие обмен товаров между контрагентами разных стран на мировом рынке;
- б) управление цепями поставок на внутреннем рынке;
- в) международную кооперацию производства.

2. Международный обмен товарами выгоден в том случае, если:

- а) экспорт преобладает над импортом;
- б) импорт преобладает над экспортом;
- в) соотношение экспорта и импорта не имеет значения.

3. Положительное сальдо внешнеторгового баланса — это:

- а) преобладание экспорта над импортом;
- б) преобладание импорта над экспортом;
- в) равновесное состояние импорта и экспорта.

4. К категории «формы экономических связей» относят:

- а) торговые отношения;
- б) неравномерность экономического развития стран мира;
- в) совместное предпринимательство;
- г) характер политических отношений;
- д) оказание услуг;
- е) валютно-финансовые и кредитные отношения.

5. Характер политических отношений:

- а) оказывает влияние на внешнеэкономическую деятельность;
- б) не оказывает влияние на внешнеэкономическую деятельность;
- в) не относится к внешнеторговым отношениям.

6. Внешняя торговля начала интенсивно развиваться при:

- а) феодальном строе;
- б) капиталистическом способе производства;
- в) административно-командной системе.

7. В международной торговле преобладают перевозки:

- а) автомобильным транспортом;
- б) морским транспортом;
- в) воздушным транспортом;
- г) железнодорожным транспортом.

8. Развитие внешней торговли приводит к:

- а) снижению постоянных, увеличению переменных затрат;
- б) снижению общих затрат на производство за счет эффекта масштаба деятельности;
- в) увеличению постоянных затрат.

9. При неравномерности экономического развития стран мира:

- а) каждая страна имеет собственную инфраструктуру;
- б) у всех стран унифицированная инфраструктура и уровень развития промышленности;
- в) между странами нет различия в инфраструктуре.

10. Условиями успешного развития внешнеэкономической деятельности страны является:

- а) наращивание экспортного потенциала;
- б) увеличение импорта, его преобладание над экспортом;
- в) повышение самостоятельности регионов страны.

ТЕМА 2. ФОРМИРОВАНИЕ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

2.1. Формирование международного канала распределения

2.2. Выбор предприятий-партнеров при формировании канала распределения

2.3. Источники информации при участии предприятия во внешнеэкономической деятельности

2.1. Формирование международного канала распределения

В условиях рыночной экономики и либерализации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия взаимодействуют с иностранными партнерами при поставке или продаже товарной продукции. Планирование *международного канала распределения* начинается с определения целей предприятия и перспективности его выхода на внешний рынок. [2]

В том случае, если предприятие принимает решение о выходе на международный уровень, оно рассматривает альтернативу выбора звеньев цепи поставок (например, поставка сырья или товаров, производство, распределение) на внутреннем рынке или в других странах. От выбора вариантов участников канала распределения зависит объем затрат на внешнеторговые операции и необходимость создания на предприятии соответствующего подразделения.

Международные каналы распределения в зависимости от экспорта или импорта включают в себя внутренних производителей и оптовых посредников, зарубежных агентов или оптовых посредников, зарубежных или внутренних розничных продавцов и покупателей. Конечной целью процесса распределения является получение целевым рынком товарной продукции тем способом, который удовлетворит потребителей с точки зрения затрат и качества. [5]

Это означает, что продавец должен повлиять на системы распределения в своей стране и стране рынка-потребителя. На территории своей страны предприятие-продавец может создать подразделение, которое будет взаимодействовать со всеми участниками канала распределения и контролировать процесс перемещения товарных партий.

На практике полное участие в распределении не всегда эффективно с точки зрения увеличения уровня логистических затрат, поэтому необходим правильный выбор участников канала распределения. [5]

Формирование международного канала распределения может включать в себя следующие этапы. [5]

Этап 1. Предварительное изучение рынков зарубежных стран по конкретной товарной продукции.

Этап 2. Выбор наиболее благоприятного региона или страны для сбыта товарной продукции.

Этап 3. Определение способа присутствия предприятия на конкретном рынке.

Этап 4. Формирование коммерческого предложения (оферты).

Этап 5. Разработка коммерческой политики, подбор торгового персонала.

Этап 6. Формирование сети распределения.

Этап 7. Выбор канала распределения.

Этап 8. Определение маршрутов движения транспортных средств.

Этап 9. Заключение контрактов купли-продажи и договоров на транспортировку.

Этап 10. Организация транспортировки товарных партий.

Этап 11. Контроль за выполнением контрактов и организацией транспортировки.

При формировании международного канала распределения необходимо учитывать *стандарты инфраструктуры* и *торговые барьеры*.

Стандартизация инфраструктуры включает в себя требования к транспортным средствам и оборудованию для грузопереработки, складским и портовым мощностям, системам связи и информационного обмена.

Торговые барьеры — это правила, которые ограничивают ввоз товаров или увеличивают таможенные пошлины при превышении определенного объема импорта. [4]

При выборе рынка товаров необходимо принимать во внимание возможное наличие *нетарифных ограничений*, используемых в разных странах, как совокупность методов государственного регулирования, имеющих целью воздействовать на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к

таможенно-тарифным методам государственного регулирования. К таким мерам можно отнести **лицензирование** каждой операции или **квотирование** ввоза продукции.

При оценке потенциального рынка во внешнеэкономической деятельности предприятия выделяют *три круга информации*. [3]

Первый круг информации учитывает объемы внешней торговли по выбранному товару. Высокий объем импорта в стране свидетельствует о существенной потребности рынка в товаре.

Второй круг информации касается социально-экономической и политической ситуации в выбранных для сбыта странах. Важнейшим из экономических параметров является оценка емкости рынка по выбранному товару. К экономическим характеристикам рынка относят также данные о размерах налогов, акцизов и других сборов.

Третий круг информации, необходимой для выбора рынка, — это сведения об уровне конкуренции и цен на аналогичную продукцию, а также затратах на маркетинговое продвижение товара. Необходимо учитывать возможные расходы на сертификацию продукции и технические модификации в соответствии с зарубежными стандартами, а также специфику восприятия товара, сложившуюся на конкретном рынке.

Таким образом, при формировании международного канала распределения необходимо создать сеть предприятий оптовой и розничной торговли, складов промежуточного хранения, организовать транспортировку и обеспечить эффективное функционирование канала в круглосуточном режиме. С развитием логистической инфраструктуры происходит формирование цепи поставок, что в свою очередь приводит к привлечению извне продавцов и покупателей.

2.2. Выбор предприятий-партнеров при формировании канала распределения

Одним из основных условий для успешного выполнения внешнеторговых операций является выбор подходящего партнера (контрагента). Контрагентами во внешнеэкономической деятельности называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг.

В процессе подготовки и реализации внешнеторговых операций участники внешнеэкономической деятельности изучают широкий круг потенциальных контрагентов.

При выборе предприятий-партнеров рассматриваются следующие *аспекты их деятельности*:

организационный — изучение методов управления на предприятии;

экономический — оценка финансового положения и возможностей предприятия;

правовой — изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Можно выделить *ряд принципов*, которые позволят выбрать контрагента.

Принцип 1. Оценка степени солидности потенциального партнера. Под солидностью понимаются масштаб торговых операций, платеже- и кредитоспособность, а также степень доверия, которую оказывают ему банки.

В целом уровень платеже- и кредитоспособности предприятия определяется *следующими данными*: точность исполнения платежей и сроков оплаты; состав банков, которые ведут дела с предприятием; общий объем финансовых средств предприятия; отсутствие юридических проблем и неоплаченных долгов.

Принцип 2. Деловая репутация предприятия. Определяется тщательностью и добросовестностью выполнения обязательств, наличием опыта в определенной сфере деятельности; стремлением учитывать пожелания клиента и решать спорные вопросы путем переговоров.

Принцип 3. Учет опыта прошлых сделок. При наличии прочих равных условий необходимо отдавать предпочтение предприятиям, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом.

Принцип 4. Положение предприятия в канале распределения. Определяется статусом предприятия — является ли оно зависимым или не зависимым посредником.

Торговые предприятия часто связывают закупку с одновременной продажей своих товаров. Подобная увязка импортных операций с экспортными имеет значение не только для расширения сбыта, но и для приемлемого способа оплаты импортных товаров, так как для этого требуется валюта. Поэтому иностранному по-

ставщику, который одновременно является покупателем экспортных товаров, отдается предпочтение.

2.3. Источники информации при участии предприятия во внешнеэкономической деятельности

Наличие у предпринимателя достоверной информации о потенциальном партнере или клиенте позволяет быстро принимать коммерческие решения, влияет на правильность этих решений, что приводит к увеличению прибыли, а также уменьшению уровня рисков и финансовых потерь.

При изучении иностранных контрагентов используются не только собственные источники информации, но и услуги специализированных организаций и ведомств. В России большой объем информации сосредоточен во **Всероссийском научно-исследовательском конъюнктурном институте** (<http://www.vniki.ru>). Подобные услуги оказывает **Торгово-промышленная палата России**.

На зарубежных рынках имеется целый ряд источников, содержащих информацию по коммерческим организациям. Среди них наибольший интерес и практическую ценность представляют справочники по предприятиям, годовые отчеты, каталоги, проспекты и рекламные издания, материалы специализированных информационных организаций, справки банков, источники Интернет.

Для поиска на международных рынках нужных товаров или услуг в Интернете существует множество сайтов. При этом имеется проблема выбора достоверных источников информации. Рассмотрим наиболее популярные и достоверные русскоязычные информационно-справочные системы для международного поиска.

Глобальная сеть Интерфакс — www.dnb.ru. Дает возможность получить информацию о любой компании в любой стране мира и быстро оценить, насколько безопасно сотрудничать с ней.

Информационно-справочная система Kompass — www.ru.kompass.com. Содержит информацию о 3 млн. компаний из 60 стран мира. Система позволяет отправлять запросы на поставку товаров, скачивать демо-версии электронных справочников предприятий.

Европейская информационная система EUROPAGES — www.europages.com.ru. Является крупнейшей информационной

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru