

**Министерство образования и науки РФ  
Пензенский Государственный Университет  
Кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность»**

# **Дипломная работа**

**на тему:**

**Анализ внешнеэкономического потенциала предприятий  
Пензенской области  
(на примере ООО «Корунд»)**

**Студент гр. 10ЭД1:  
Кежватов М. Г.**

**Руководитель:  
Тугускина Г. Н.**

**Пенза, 2015 г.**

# Цель дипломной работы

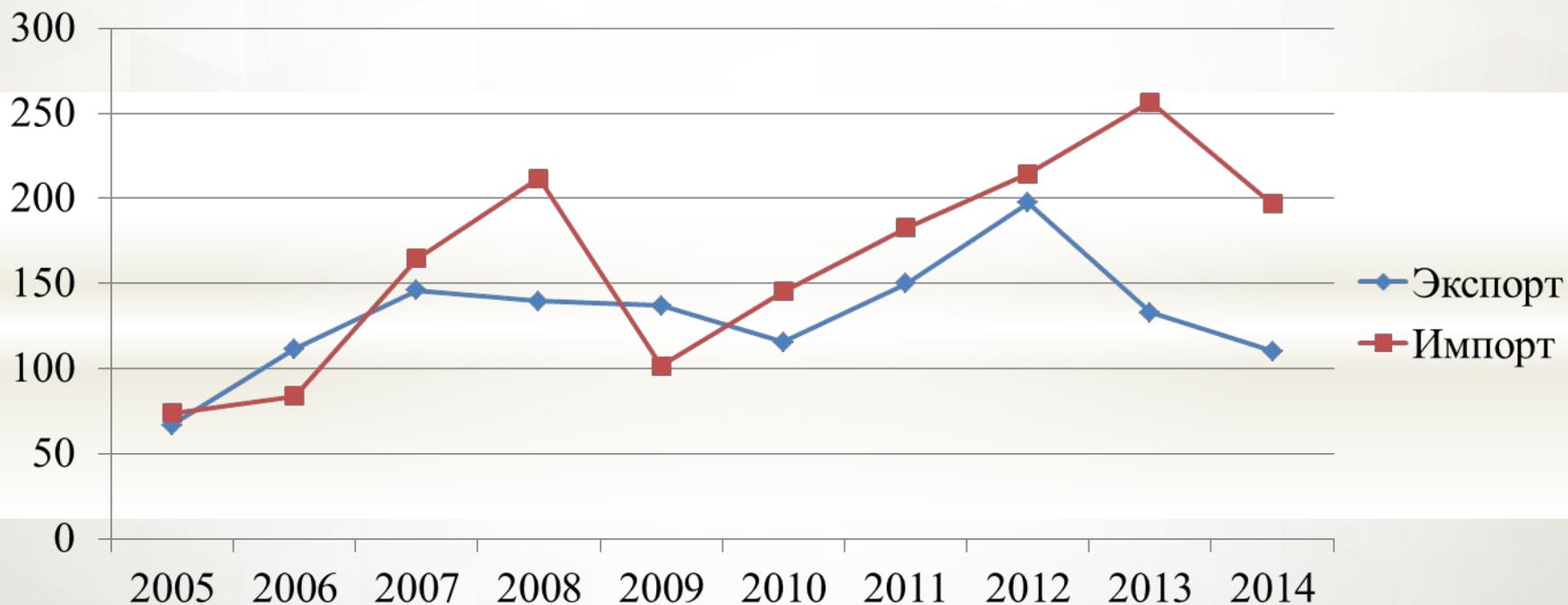
Анализ потенциала внешнеэкономической деятельности предприятий Пензенской области на примере ООО «Корунд».

## Задачи дипломной работы:

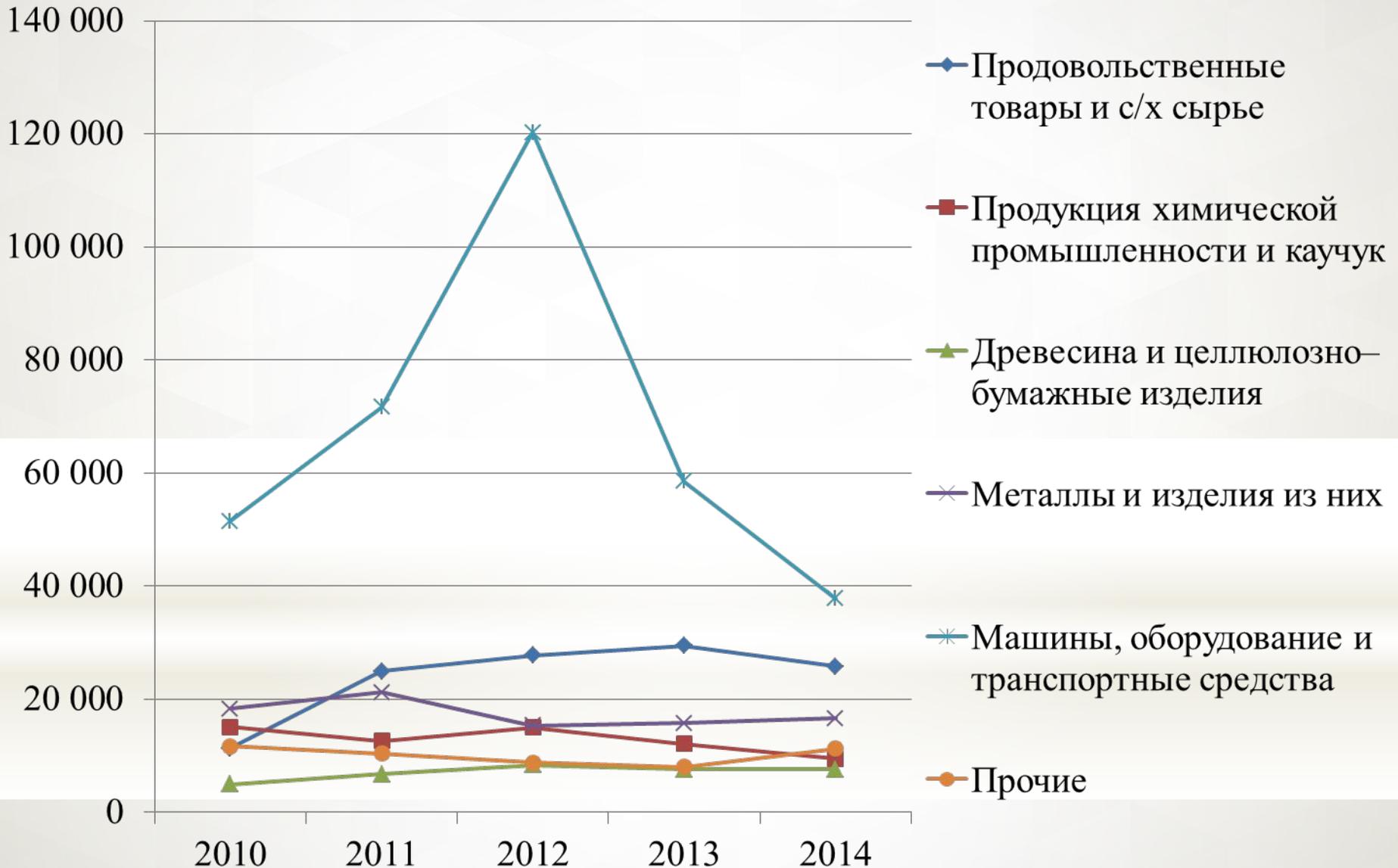
- рассмотреть теоретические основы потенциала внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации;
- проанализировать современное состояние потенциала внешнеэкономической деятельности Пензенской области;
- рассмотреть потенциал внешнеэкономической деятельности ООО «Корунд»;
- разработать рекомендации по совершенствованию внешнеэкономического потенциала ООО «Корунд».

# Динамика объемов внешней торговли Пензенской области

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Экспорт</b>	66,7	111,7	146,1	139,8	137,1	115,6	149,9	197,6	132,9	110,2
<b>вне СНГ</b>	25,9	48,6	59,2	49,7	46,5	54,9	83,8	111,7	71,1	72,7
<b>СНГ</b>	40,8	63,1	86,9	90,1	90,6	60,7	66,1	85,9	61,8	37,5
<b>Импорт</b>	74,0	83,9	164,7	211,9	101,6	145,4	182,9	214,6	256,6	196,9
<b>вне СНГ</b>	65,5	75,1	151,8	194,6	88,5	134,9	168,0	186,4	225,8	178,4
<b>СНГ</b>	8,5	8,8	12,9	17,3	13,1	10,5	14,9	28,2	30,8	18,5



# Товарная структура экспорта



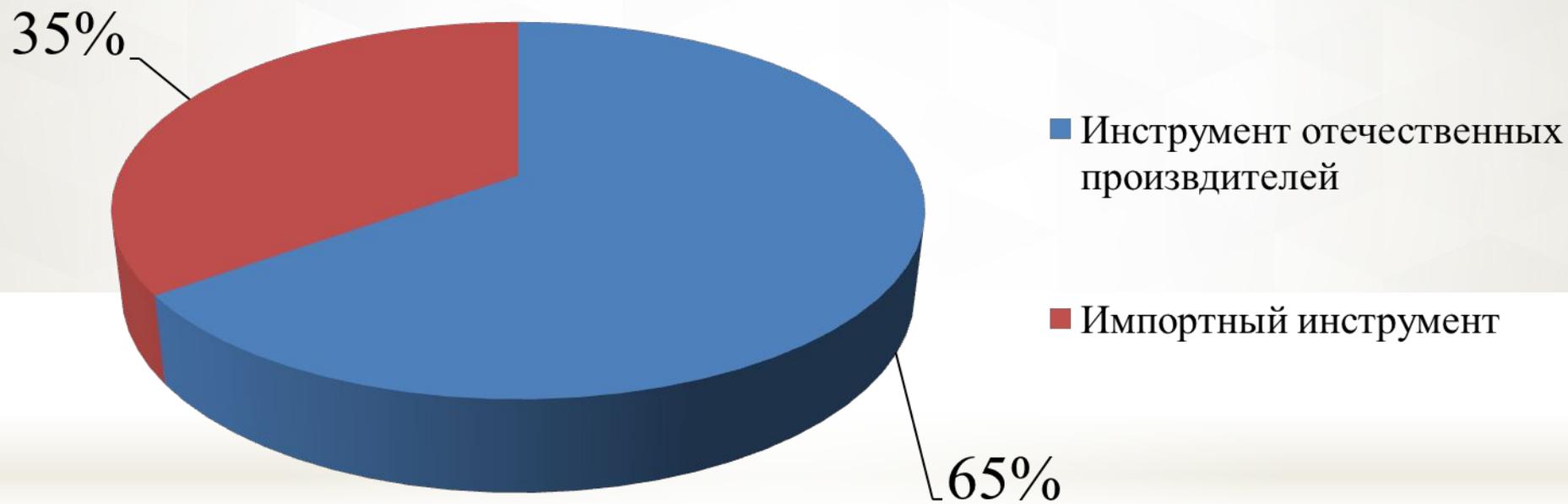
# Товарная структура импорта



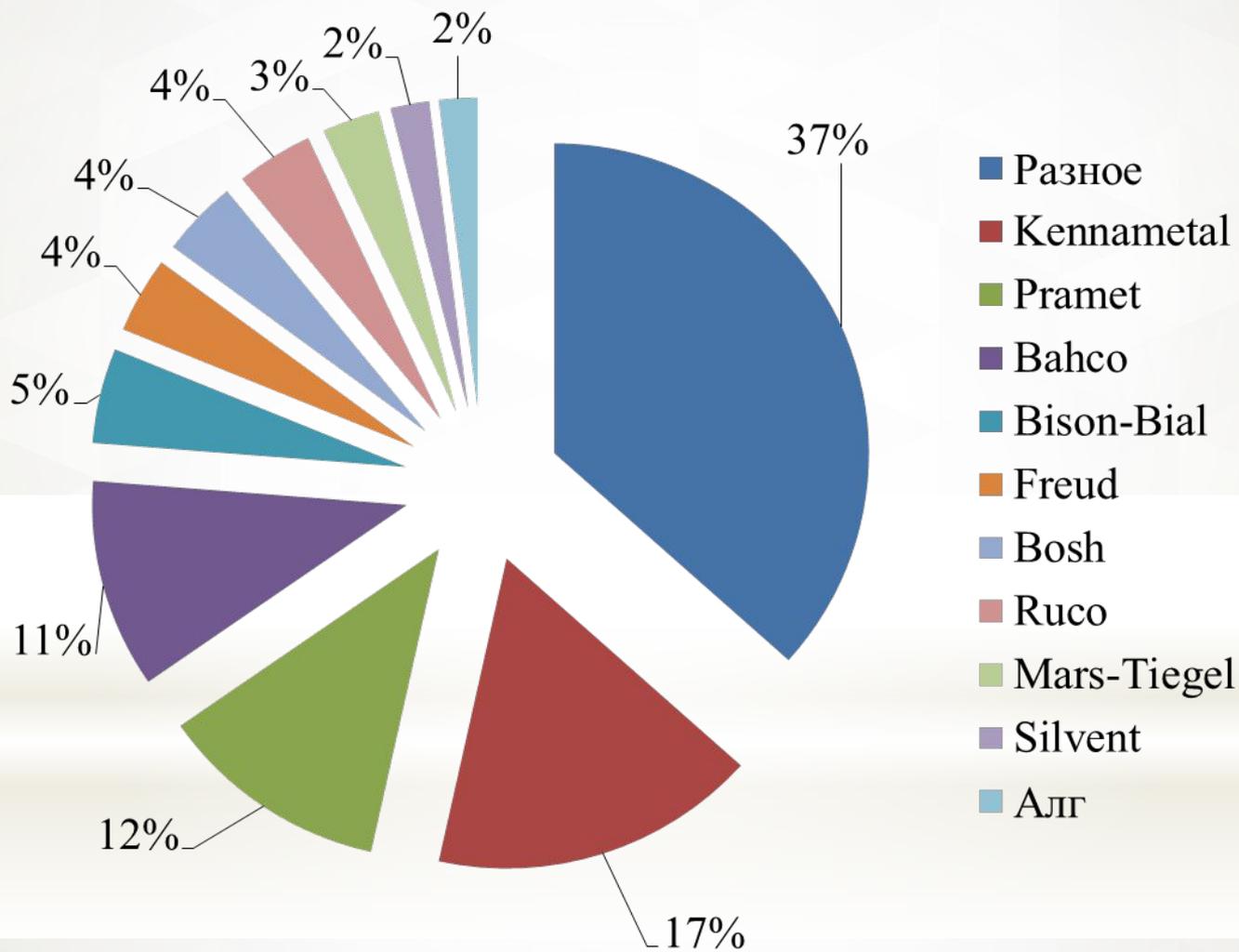
# Ассортимент экспорта и импорта продукции ООО «Корунд»

- Абразивный инструмент
- Алмазный инструмент
- Металлорежущий инструмент
- Деревообрабатывающий инструмент
- Станочная оснастка
- Слесарно-монтажный инструмент
- Измерительный инструмент
- Твердосплавный инструмент
- Пневмоинструмент
- Газопламенный, сварочный инструмент
- Электроинструмент

## Структура продаж ООО «Корунд»



# Структура продаж ООО «Корунд» в разрезе мировых брендов



# Крупнейшие партнеры ООО «Корунд»



## Крупнейшие зарубежные потребители в 2014 году

Контрагент	Сумма, тыс. руб.
ОАО МАЗ	2668615
ОАО БМЗ–укх	1693503
ОАО Электродвигатель Могилевский завод	1349534
ОАО Беларуськалий	766581
ООО БелКорунд – М	749303
ОАО Нафтан	708290
ЗАО Атлант	606411
ОАО Белшина	588744
БЗТДиА	316317
ММЗ–укх	210940
ЗАО Минский инструментальный завод	176321
ОАО Белаз–укх	141223
ОАО МЗКТ	133937

## Проблемы препятствующие полноценной реализации внешнеэкономического потенциала ООО «Корунд»:

-высокая конкуренция на внешнем рынке, как со стороны отечественных компаний, так и иностранных;

-слабое развитие системы стимулирования и продвижения товаров на внешнем рынке;

-пассивный экспорт.

# Направления совершенствования

## Экспортного потенциала:

- разработка маркетинговой и сбытовой стратегии с учетом особенностей внешнего рынка;
- тщательный анализ положения на рынке поставляемой продукции;
- расширение ассортимента экспортируемой продукции;
- необходимо направить усилия на рынки сопредельных государств (СНГ и Балтия);
- активизация выставочной деятельности.

# Направления совершенствования

## Импортного потенциала:

- импорт товаров, которые не производятся в России или которыми рынок еще ненасыщен;
- импорт продукции, имеющей качественные преимущества перед отечественной;
- импорт продукции имеющей высокий спрос среди отечественных потребителей;
- целевое снабжение отдельных или труднодоступных регионов страны;
- минимизация затрат связанных с транспортировкой продукции от продавца к покупателю.

Доклад окончен  
Спасибо за внимание!