СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |
| --- | --- |
| Введение……………………………………………………………………... | 3 |
| 1 Теоретические основы внешнеэкономической деятельности………….. | 4 |
| 1.1 Основные понятия внешнеэкономической деятельности…………….. | 4 |
| 1.2 Российская Федерация в системе мирохозяйственных связей в условиях санкционного давления………………………………………….. | 10 |
| 1.3 Иностранные инвестиции и эффективность их привлечения………… | 17 |
| 2 Маркетинговые исследования по выходу предприятия на новый рынок | 23 |
| 2.1 Исследование потенциальных возможностей предприятия по выходу на новый рынок……………………………………………………………… | 23 |
| 2.2 Исследование спроса и предложения на потенциальном рынке……… | 30 |
| 2.3 Определение наиболее эффективного способа проникновения на новый рынок………………………………………………………………… | 35 |
| 3 Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия…………………………………………………………………. | 41 |
| 3.1 Анализ эффективности использования ресурсов организации, работающей на внешнем рынке…………………………………………….. | 41 |
| 3.2 Критерии эффективности внешнеэкономической деятельности и оценка экономической эффективности экспорта отечественной продукции…………………………………………………………………… | 46 |
| Заключение………………………………………………………………….. | 51 |
| Список использованных источников………………………………………. | 52 |
| Приложение 1………………………………………………………………... | 57 |
| Приложение 2………………………………………………………………... | 58 |

# ВВЕДЕНИЕ

Вследствие геополитической ситуации в стране, многие, ориентированные на экспорт компании, столкнулись с тем, что некоторые страны отказались от услуг и товаров наших предприятий. Это привело к тому, что доля отечественных компаний на рынке этих стран приближается к нулю. Вследствие этого компании вынуждены искать новые источники дохода путём выхода на рынки новых регионов. Это подразумевает под собой полное перепрофилирование организации, так как происходит кардинальное изменение основополагающих факторов региона, например: религия, степень развитости стран, входящих в этот регион.

Предметом исследования выступает анализ деятельности компании по выходу на предполагаемый рынок.

Объект исследования: ООО «Биолоджик».

Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование и анализ альтернативных путей поставки экспортной продукции с целью определения потенциальных рынков и каналов сбыта. Это связано с выявлением возможностей для расширения и диверсификации экспортных поставок организации, а также повышении ее конкурентоспособности на международной арене. Для реализации поставленной цели необходимо выполнить следующий ряд задач:

* изучение особенностей потенциальных стран;
* анализ возможностей предприятия по выходу на новый рынок;
* определение наиболее эффективного пути выхода на рынки потенциальных стран;
* разработка рекомендаций по выбору целесообразных путей поставки экспортной продукции через исследования зарубежных рынков.