СОДЕРЖАНИЕ

Введение4

1 Теоретико-методические аспекты разработки стратегии выхода предприятия на зарубежные рынки  [7](#_Toc485065986)

1.1 Стратегии выхода предприятия на зарубежные рынки 7

1.2 Мотивы выхода предприятия на зарубежные рынки 16

1.3 Этапы выхода предприятия на зарубежные рынки 25

2 Анализ рынка стран СНГ для горнодобывающей продукции ПАО «Уралмашзавод»29

2.1 Технико-экономическая характеристика ПАО «Уралмашзавод» 29

2.2 Анализ экспортного потенциала ПАО «Уралмашзавод»47

2.3 Анализ рынка горнодобывающей продукции стран СНГ 54

3 Разработка стратегии выхода ПАО «Уралмашзавод» на рынок Республики Казахстан60

Заключение75

Список использованных источников79

Приложение А – бухгалтерская отчетность ПАО «Уралмашзавод» 2021 г.86

Приложение Б – договор поставки № 93-К88

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данного исследования заключается в перспективности ведения внешнеэкономической деятельности для развития предприятий и необходимости эффективного использования финансовых, кадровых возможностей предприятия для реализации потенциала развития экспорта в условиях наличия успешных конкурентов и динамично меняющейся экономической среды. Современный мир характеризуется глобализацией экономики, в связи с чем все больше и больше компаний стремятся занять свою нишу на международном уровне. Это не только возможность расширить бизнес и получить дополнительный доход, но и необходимость, чтобы сохранить конкурентоспособность на рынке. Однако выход на зарубежный рынок является сложным и многогранным процессом, связанным с большими рисками и требующим значительных финансовых и временных затрат.

Объектом исследования данной работы выступает предприятие ПАО «Уралмашзавод», а предметом исследования – стратегия компании при выходе на зарубежный рынок. С каждым годом деятельности предприятий конкуренция на международном уровне растет, что приводит к тому, что каждое предприятие сталкивается с необходимостью поиска новых способов сбыта. ПАО «Уралмашзавод», как один из наиболее крупных и высокотехнологичных производителей горного и металлургического оборудования на территории России, также сталкивается с этой проблемой.

Выход на зарубежный рынок является одним из наиболее перспективных направлений развития предприятия, поскольку это позволяет не только увеличить объем производства и продаж, но и разнообразить ассортимент выпускаемой продукции, привлечь новых клиентов и расширить географию продаж. Однако, для успешного выхода на зарубежный рынок необходимо разработать эффективную стратегию, учитывающую специфику местных рынков и потребностей потенциальных клиентов.

Целью нашего исследования является разработка стратегии выхода машиностроительного предприятия ПАО «Уралмашзавод» на рынки стран СНГ. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

− изучить стратегии выхода на зарубежный рынок и факторы, влияющие на их выбор, а также определить мотивы и этапы процесса принятия решения о выходе предприятия на зарубежный рынок;

− предоставить историю компании, дать характеристику ее деятельности. Исследовать текущее состояние ПАО «Уралмашзавод» путем проведения анализов организационно-управленческой деятельности, финансового положения, экспортных проектов и сбыта продукции на отечественном рынке, конкурентоспособности продукции. Провести обзор стран лидеров горнодобывающей отрасли СНГ;

− Определить перспективный рынок стран СНГ и разработать рекомендации в рамках стратегии выхода предприятия на выбранный рынок, определить затраты на реализацию стратегии и на продвижение товаров и услуг.

В общем, данное исследование имеет значение для исследовательской и практической деятельности в области международного бизнеса, так как позволит определить основные аспекты разработки стратегии при выходе на зарубежный рынок.