

# **ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ**

## **РАБОТА НА ТЕМУ:**

**«Внешняя торговля лесопродукцией:  
современные тенденции и перспективы  
развития (на примере ООО «Леспром ДВ»)»**

Выполнила студент группы Мэ(б)-51: Д. Д.  
Меженина

Научный руководитель: к.т.н., доцент, Т. С. Бойко

**Цель данной работы** – исследование современных тенденций и перспектив развития внешней торговли товарами лесопромышленного комплекса (на примере ООО «Леспром ДВ»).

**Задачи работы:**

- изучить теоретические основы внешней торговли: понятие, сущность, факторы, влияющие на внешнюю торговлю;
- изучить организационные аспекты экспортной и импортной деятельности предприятия;
- дать организационно-экономическую характеристику предприятия ООО «Леспром ДВ»;
- проанализировать организацию ВЭД, бизнес-процессы ВЭД, показатели внешней торговли ООО «Леспром ДВ», выявить сильные и слабые стороны;
- обосновать направления и сформулировать предложения по перспективам развития внешней торговли, повышению эффективности ВЭД и дать их экономическое обоснование.

# В теоретической части работы изучены следующие вопросы:

- теоретические основы внешней торговли: сущность, факторы на нее влияющие
- организационные аспекты экспортной и импортной деятельности предприятия

# ООО «Леспром ДВ»

Основные виды деятельности предприятия:

- лесозаготовки
- производство лесопродукции
- оптовая и розничная торговля лесоматериалами



Рисунок 1 – организационная структура внешнеэкономической деятельности ООО «Леспром ДВ»

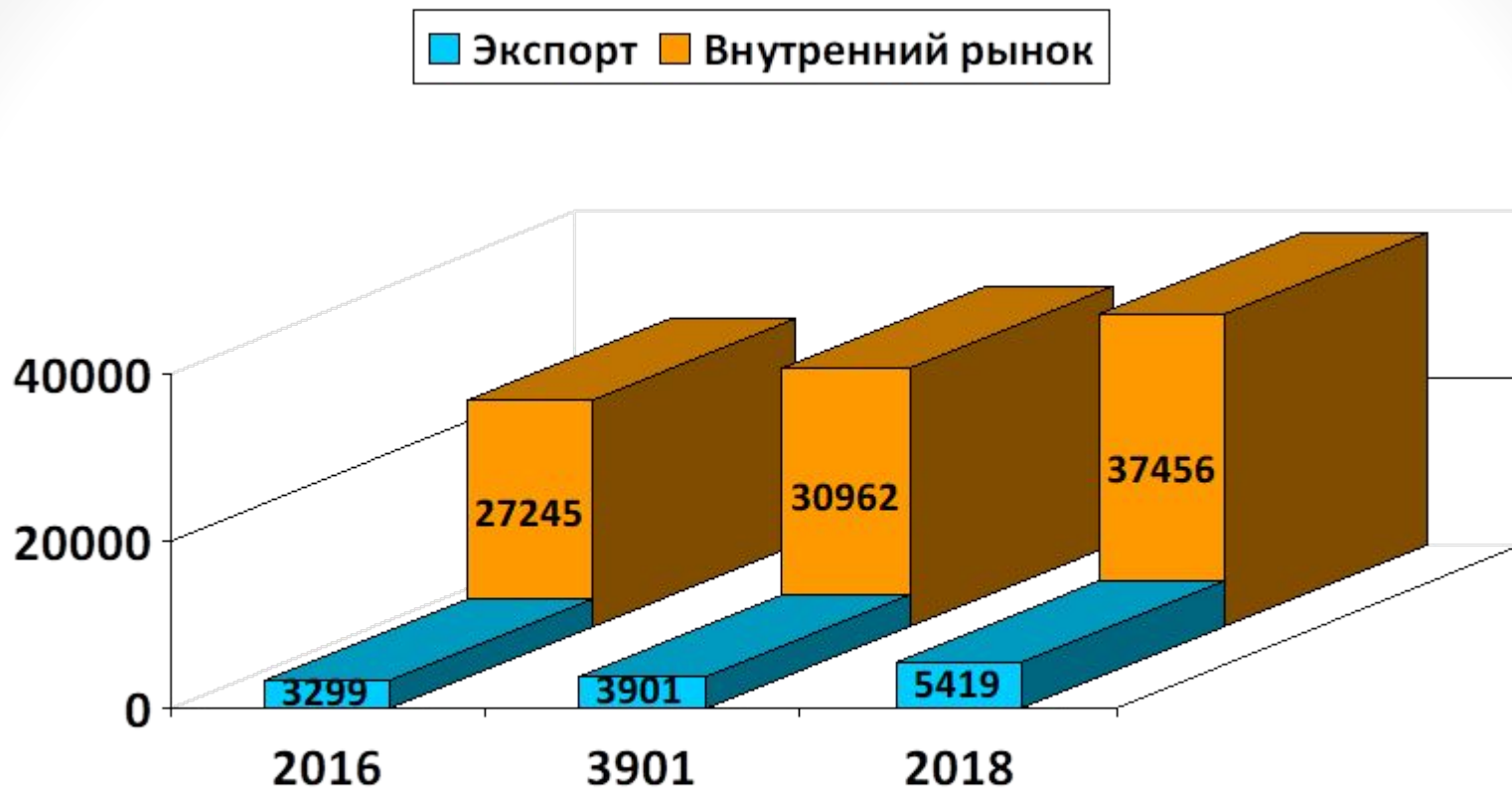


Рисунок 2 – динамика объемов реализации продукции ООО «Леспром ДВ», тыс. руб

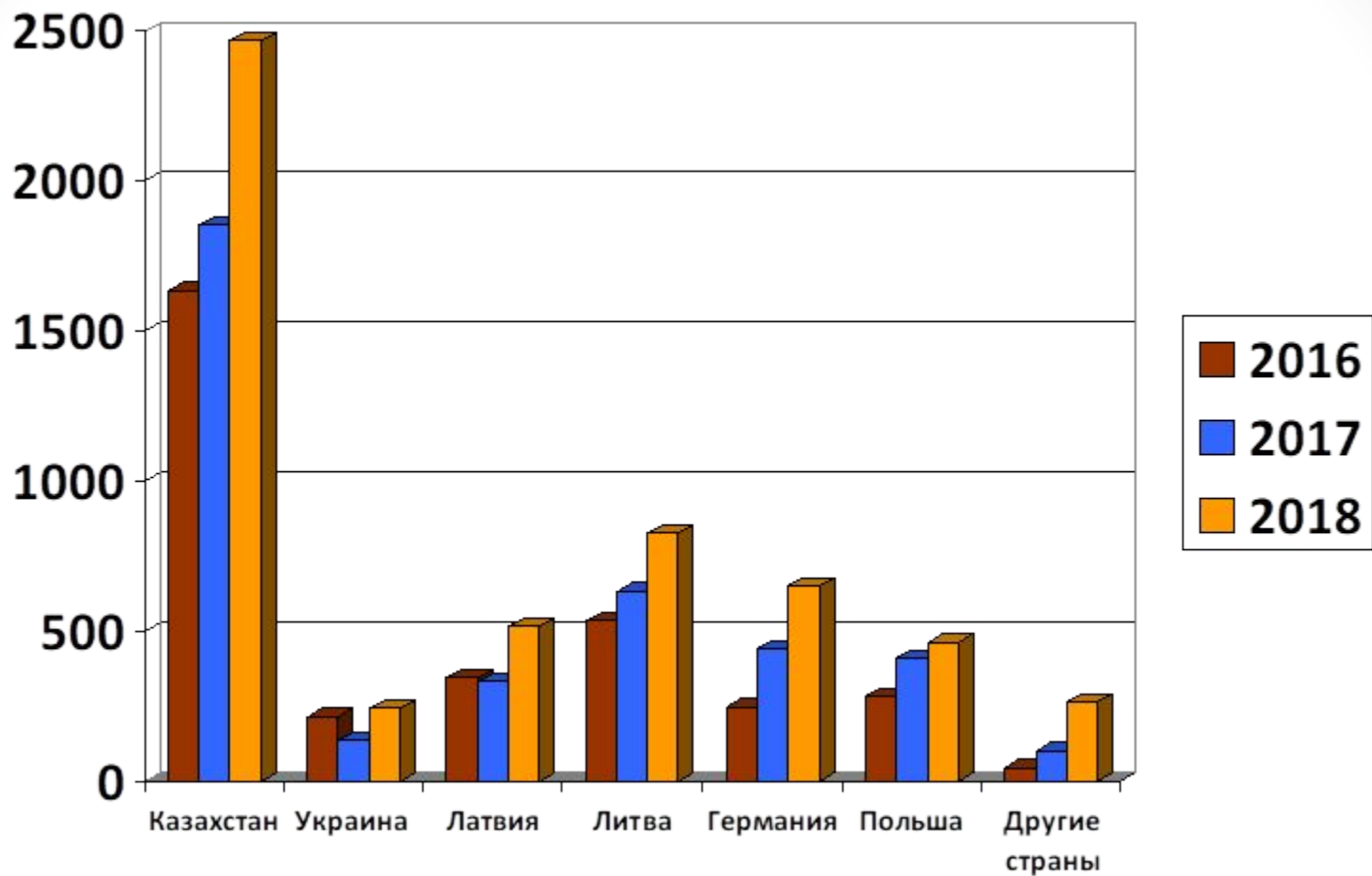


Рисунок 3 – динамика экспортных поставок, тыс. руб

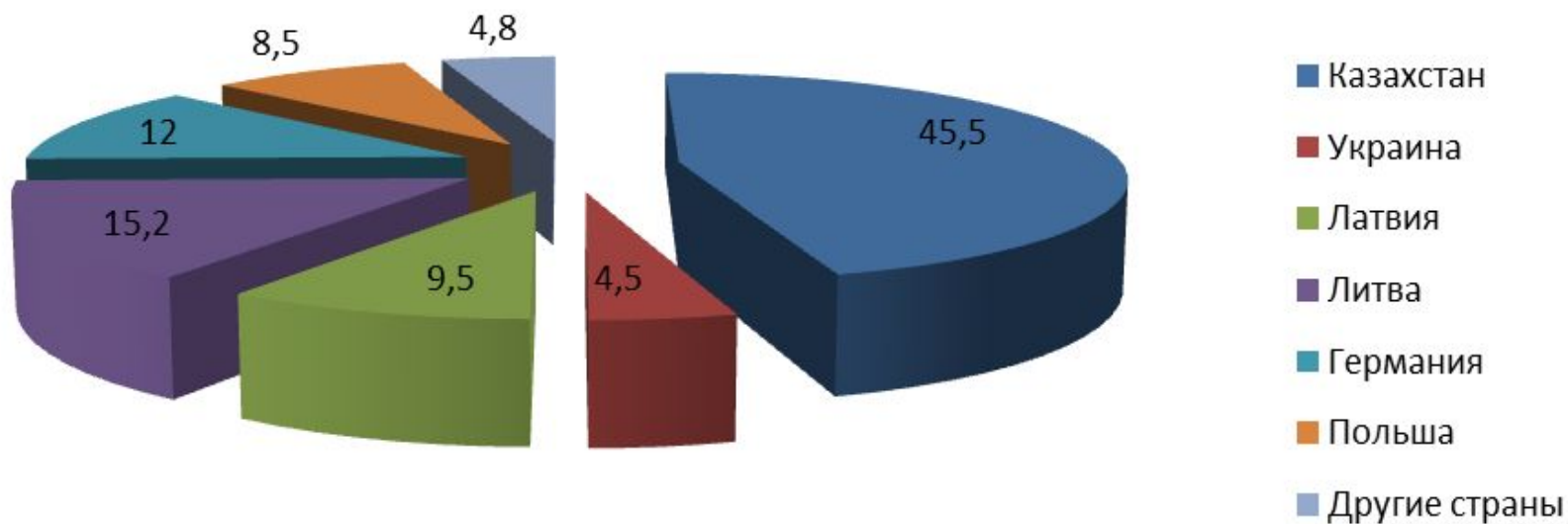


Рисунок 4 – структура экспортных поставок, %



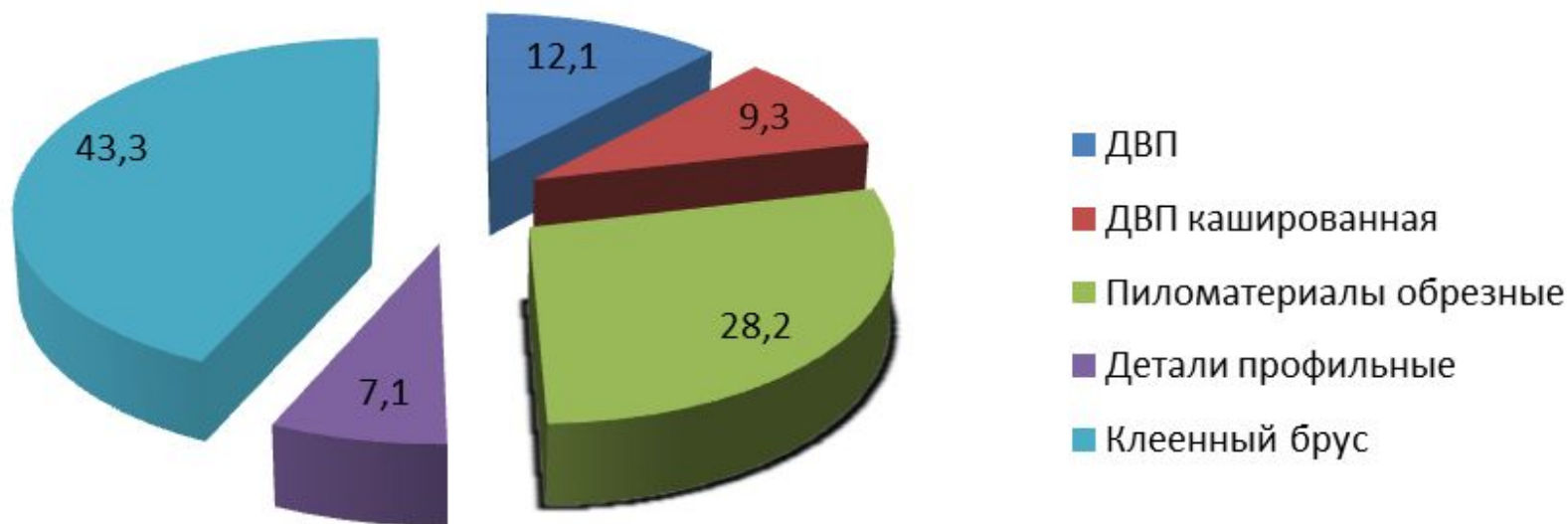


Рисунок 5 – структура экспортных поставок по видам продукции в 2018 году, %

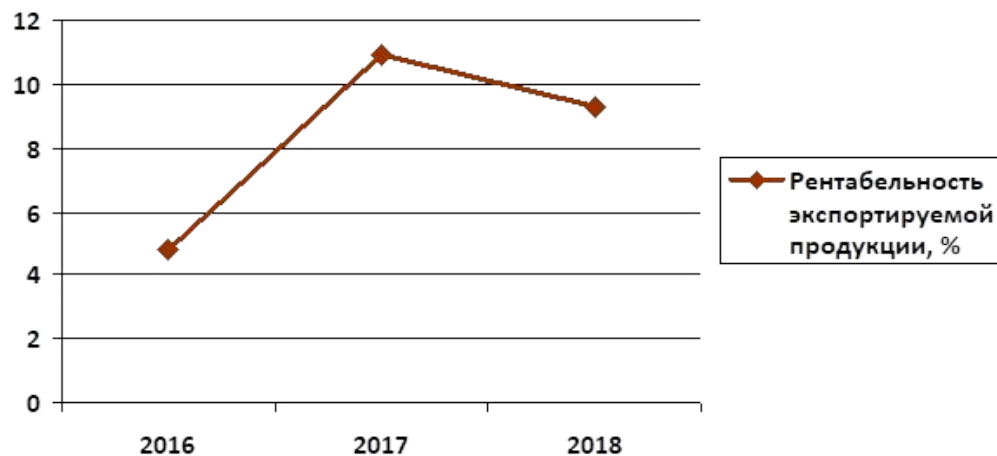
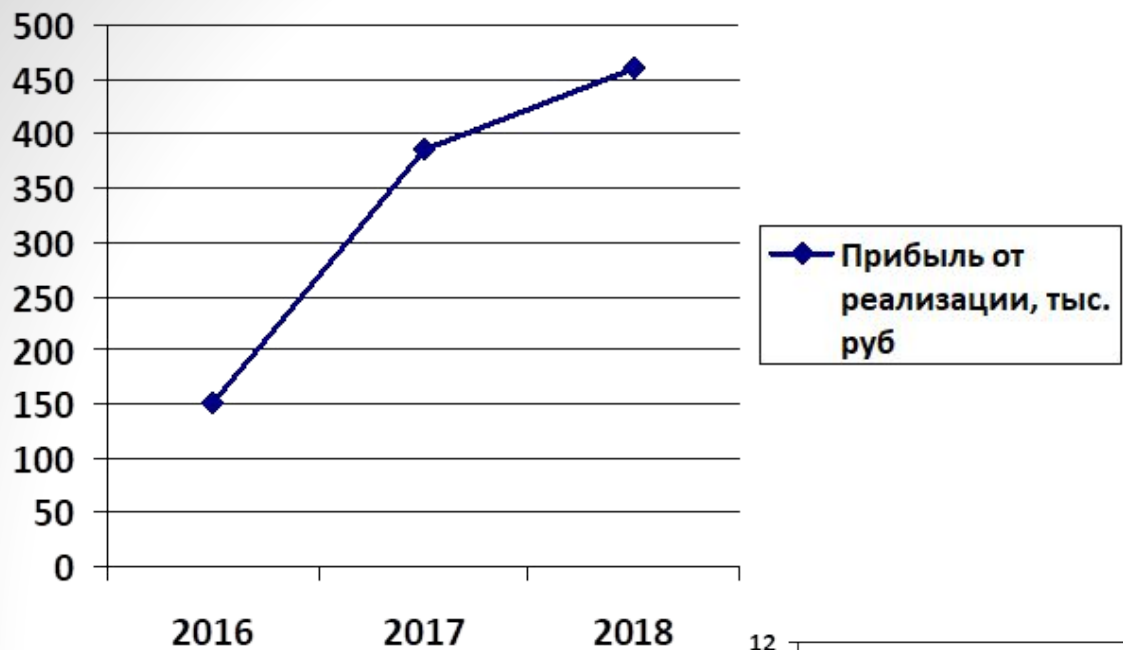


Рисунок 6 – прибыль от реализации

Рисунок 7 – рентабельность экспортируемой продукции

# Предложения по улучшению внешнеэкономической деятельности ООО «ТД РФП»

- создание отдела ВЭД на предприятии;
- повышение квалификации сотрудников созданного отдела;
- делегирование в созданный отдел ВЭД функций маркетинга, исследования рынка и поиска покупателей;
- участие в выставках и ярмарках;
- создание представительств на уже имеющихся рынках (в частности, в Казахстане)

# Открытие представительства в Казахстане

- Повышение оперативности принимаемых решений на месте
- Сокращение сроков реализации продукции за счет
- Более качественный уровень презентации продукции ООО «Леспром ДВ»

**Спасибо за внимание!**