СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc167853024)

[1 Теоретические основы заключения и финансирования внешнеторговых сделок 8](#_Toc167853025)

[1.1 Понятие и виды внешнеторговых контрактов. Основные этапы заключения внешнеторгового контракта 8](#_Toc167853026)

[1.2 Особенности финансирования внешнеторговых операций 25](#_Toc167853027)

[1.3 Теоретические подходы к оценке эффективности внешнеторговых сделок 30](#_Toc167853028)

[2 Анализ практики заключения и финансирования внешнеторговых сделок в Российской Федерации 36](#_Toc167853029)

[2.1 Анализ специфики регулирования внешней торговли в РФ 36](#_Toc167853030)

[2.2 Исследование основных рисков при заключении и финансировании внешнеторговых сделок 44](#_Toc167853031)

[2.3 Анализ практики осуществления платежей за рубеж при ведении внешнеторговых контрактов в условиях санкций 52](#_Toc167853032)

[3 Оценка экономического профиля организации и разработка рекомендаций по совершенствованию заключения и финансирования внешнеторговых сделок на примере ООО “Газпромнефть Бизнес-Сервис” 57](#_Toc167853033)

[3.1 Экономический профиль ООО “Газпромнефть Бизнес-Сервис” на мировом и российском рынке 57](#_Toc167853034)

[3.2 Оценка эффективности заключения и финансирования внешнеторговых сделок на примере ООО “Газпромнефть Бизнес-Сервис” 65](#_Toc167853035)

[3.3 Разработка рекомендаций по повышению эффективности заключения внешнеторговых сделок на примере ООО “Газпромнефть Бизнес-Сервис” 70](#_Toc167853036)

[Заключение 75](#_Toc167853037)

[Список использованных источников 78](#_Toc167853038)

Приложение А……………………………………………………………………..85

ВВЕДЕНИЕ

Характерной чертой современной стадии развития мировой экономики является её глобализация, что приводит к увеличению значимости внешнеэкономических связей в экономическом развитии всех стран. В России существует необходимость разработки механизма регулирования внешнеэкономической деятельности, в частности, внешнеторговой, а также упрощения процедур выхода предприятий и организаций на международный рынок. Это ставит задачи формирования единого правового пространства, которое будет обеспечивать защиту интересов всех участников.

Вследствие распада СССР и появления независимых государств, включая Российскую Федерацию, был задан новый вектор развития международной торговли, направленный на укрепление экспортно-импортных операций с участием российских субъектов, а также на активизацию экономического сотрудничества и взаимодействия с зарубежными государствами и их предприятиями. В период политических и экономических изменений начала 90-х годов XX века стало очевидно, что законодательная база России в области регулирования международных торговых отношений не соответствовала требованиям времени.

В тот период интерес представлял, прежде всего, накопленный мировой опыт регулирования и осуществления торговых сделок и операций, порядка заключения и исполнения внешнеторговых сделок, основные направления по развитию взаимоотношений в данной сфере.

В конце прошлого века в России произошла либерализация внешнеэкономической деятельности, в результате чего право на осуществление внешнеторговых операций было предоставлено большинству юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Это привело к многократному увеличению количества внешнеэкономических сделок, заключённых российскими субъектами с зарубежными партнёрами.

В процессе заключения внешнеторговой сделки могут возникнуть проблемы, связанные с кросс-культурными особенностями иностранных контрагентов. В условиях развития всемирной экономической, политической и культурной интеграции международные контакты становятся всё более интенсивными, что приводит к увеличению числа международных переговоров. В связи с этим, роль кросс-культурных аспектов при заключении внешнеторговых сделок становится всё более значимой.

Глобализация переговорных процессов, появление новых компаний, действующих на международном рынке, делают актуальным изучение национальных стилей ведения переговоров при заключении внешнеторговых сделок.

Актуальность исследования заключатся в том, что в современных условиях внешнеторговая деятельность играет большую роль в развитии национальной экономки России. Разработка (выработка условий и составление проекта), заключение и исполнение внешнеторгового контракта требуют специальных знаний и навыков, учета специфических особенностей внешнего рынка. Все внешнеторговые сделки по своей природе связаны с правовыми нормами, традициями и обычаями более чем одной страны, что естественным образом усложняет нормативно-правовую базу и создаёт кросс-культурные барьеры для заключения внешнеэкономических сделок.

Несмотря на тенденцию к гармонизации правовых институтов государств, в том числе принадлежащих к различным правовым системам, сохраняются существенные различия между национальными законодательствами отдельных стран. Это предопределяет предпочтительность регулирования таких сделок международными договорами.

Также особо актуальными остаются аспекты финансирования внешнеэкономических сделок. Их актуальность заключается в стремительном росте объемов международной торговли, которая оказывает значительное влияние на развитие любой экономики. Торговля является двигателем экономического роста любой страны. Высокая значимость внешнеэкономических отношений для экономики страны обуславливается необходимостью их финансирования, стимулирования и поддержки.

Наблюдаемое в последние годы развитие новых направлений международного экономического сотрудничества, интенсивный процесс использования нетрадиционных форм и методов торговли поддерживают актуальность исследования структуры внешнеторгового контракта в области внешнеэкономической деятельности.

Объект исследования – практика заключения и финансирования внешнеторговых контрактов в России. Предмет исследования – особенности заключения и финансирования внешнеторговых контрактов в России.

Целью данной работы является изучение специфики заключения и финансирования внешнеторговых контрактов, а также выявление основных рисков, связанных с этими процессами. Результаты анализа будут использованы для разработки рекомендаций по оптимизации процедур заключения внешнеторговых сделок и их финансирования в условиях поиска новых логистических цепочек поставок и переориентации российского экспорта с Запада.

Для достижения указанной цели необходимо решить следующие задачи:

* изучить понятие внешнеэкономической сделки и методов её регулирования;
* выявить особенности государственного регулирования внешнеторговых сделок;
* изучить структуру и содержание внешнеторговой сделки;
* рассмотреть особенности финансирования внешнеторговых сделок
* выявить основные риски при заключении внешнеторговых сделок и их финансировании
* рассмотреть ключевые факторы, влияющих на эффективность внешнеторговых сделок
* разработать рекомендации по совершенствованию заключения и финансирования внешнеторговых сделок на примере ООО “Газпромнефть Бизнес-Сервис”