СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 4](#_Toc136102342)

[1 Теоретические аспекты международной торговли и базисные условия поставки 8](#_Toc136102343)

[1.1 Внешнеэкономические сделки как основа международной торговли 8](#_Toc136102344)

[1.2 Классификация базисных условий поставки инкотермс 14](#_Toc136102345)

[1.3 Методические подходы к оценке эффективности внешнеэкономических сделок 19](#_Toc136102346)

[2 Эмпирические оценки влияние базисных условий поставки на эффективность внешнеэкономических сделок 26](#_Toc136102347)

[2.1 Общая организационно-экономическая характеристика ООО «Дарус» 26](#_Toc136102348)

[2.2 Анализ внешнеэкономических сделок ООО «Дарус» 32](#_Toc136102349)

[2.3 Расчет эффективности внешнеэкономических сделок ООО «Дарус» 41](#_Toc136102350)

[3 Пути повышения эффективности внешнеэкономических сделок компании ООО «Дарус» 47](#_Toc136102351)

[3.1 Направления повышения эффективности внешнеэкономических сделок 47](#_Toc136102352)

[3.2 Разработка практических мероприятий по повышению эффективности внешнеэкономических сделок ООО «Дарус» 49](#_Toc136102353)

[3.3 Оценка эффективности предлагаемых мероприятий 52](#_Toc136102354)

[Заключение 56](#_Toc136102355)

[Список использованных источников 59](#_Toc136102356)

[Приложение А 67](#_Toc136102357)

[Приложение Б 68](#_Toc136102358)

[Приложение В 69](#_Toc136102359)

[Приложение Г 70](#_Toc136102360)

[Приложение Д 75](#_Toc136102361)

[Приложение Е 79](#_Toc136102362)

[Приложение Ж 83](#_Toc136102363)

[Приложение И 85](#_Toc136102364)

[Приложение К 87](#_Toc136102365)

[Приложение Л 93](#_Toc136102366)

[Приложение М 94](#_Toc136102367)

[Приложение Н 95](#_Toc136102368)

[Приложение П 96](#_Toc136102369)

# ВВЕДЕНИЕ

В современную эпоху развития мировой экономики наблюдается глобализация и увеличение экономической взаимосвязи между странами. Этот период сопровождается появлением разных объединений, которые направлены на оптимизацию процессов экономической интеграции между партнерами на мировом рынке. Международная торговля напрямую зависит от внешнеэкономической деятельности организаций различных стран, т.е. без совершения внешнеэкономических сделок международная торговля не будет существовать.

Внешнеэкономическая деятельность является важным элементом экономической системы любого государства. В условиях глобализации мировой экономики взаимодействие стран на международном рынке становится все более активным и многообразным. Поставка товаров и услуг является одной из основных форм торгово-экономической деятельности компаний. Для успешной реализации экспортно-импортных операций (внешнеэкономических сделок) компании необходимо уметь выбирать эффективные базисные условия поставки, что позволяет увеличить конкурентоспособность товаров на мировых рынках и повысить прибыльность бизнеса. В данной работе будет рассмотрено влияние базисных условий поставки на эффективность внешнеэкономической сделки с учетом особенностей мирового рынка.

Внешнеэкономическая деятельность также является частью хозяйственной деятельности любой фирмы, возникающей с выходом последней на внешний рынок и вовлечением ее в международные экономические отношения.

Эффективность внешнеэкономической сделки зависит от грамотного составления контрактов, определения цен, базисных условий поставок, расчета таможенных платежей и т.д.

Базисные условия поставки — это свод основных вариантов доставки товара от продавца к покупателю, сложившиеся исторически и утвержденные документально в Инкотермс. В них прописаны расходы, связанные с таможенным оформлением, транспортировкой, загрузкой и разгрузкой товара, а также страхованием груза. При правильном выборе базисного условия поставки компания максимизирует повышает внешнеэкономической сделки.

Актуальность темы исследования обусловлена, во-первых, привлекательностью международного рынка для компаний. Для успешной внешнеэкономической деятельности необходимо понимание механизмов работы международного рынка. Во-вторых, актуальность обусловлена переходом на Инкотермс 2020, изменением в нем некоторых правил таких как: DAT, FCA, CIP. Использование Инкотермс при заключении контракта позволяет избежать разницы в толковании условий сторонами, четко установить границы ответственности при поставке товаров, следовательно, снизить вероятность споров и необходимости прибегать к арбитражу. Также грамотный выбор условия поставки обеспечивает более высокую эффективность внешнеэкономической сделки.

Объектом исследования являются внешнеэкономические сделки.

Предмет исследования – базисные условия поставки во внешнеэкономических сделках.

Цель работы – изучить влияние базисных условий поставки на эффективность внешнеэкономической сделки и сформулировать на основе проведенного анализа практические предложения по улучшению финансового результата компании.

Для достижения указанной цели в работе были поставлены следующие задачи:

* исследовать важность внешнеэкономических сделок как основы международной торговли;
* изучить классификацию базисных условий поставки;
* рассмотреть методические подходы к оценке эффективности внешнеэкономических сделок;
* описать организационно-экономическую характеристику ООО «Дарус»;
* проанализировать внешнеэкономические сделки ООО «Дарус»;
* привести расчет эффективности внешнеэкономических сделок ООО «Дарус»;
* описать Направления повышения эффективность внешнеэкономических сделок;
* разработать практические мероприятия по повышению эффективности внешнеэкономических сделок ООО «Дарус»;
* дать оценку эффективности предлагаемых мероприятий.

Цели и задачи определили структуру данной выпускной квалификационной работы, которая представлена введением, тремя главами, каждая, состоящая из трех параграфов, заключением, списком использованной литературы и приложениями.

Во введении раскрыта актуальность, поставлены цель, задачи, определены объект и предмет исследования.

В первой главе будут рассмотрены: роль внешнеэкономических сделок в международной торговле, классификация базисных условий поставки, методические подходы к оценке эффективности внешнеэкономических сделок. Во второй главе проведен анализ практических случаев влияние базисных условий поставки на эффективность внешнеэкономических сделок на примере ООО «Дарус». В третьей главе представлены пути повышения эффективности внешнеэкономических сделок ООО «Дарус».

Заключение содержит основные выводы и предложения соответственно параграфам.