### Министерство образования и науки Российской Федерации

**Федеральное агентство по образованию**

**Иркутский государственный технический университет**

**Кафедра «Мировая экономика»**

### 

### КУРСОВАЯ РАБОТА

по учебной дисциплине Лизинг

на тему: Контрактация бартерных сделок

Студент группы МЭ-06-3 (Кузнецова О.А.)

Научный руководитель профессор Ястребов К.Л.

Иркутск 2010г.

**Введение…………………………………………………………………………..3**

**Глава 1. Изучение определения бартерной сделки и ее контрактации.**

1.1. Изучение определения бартер…………………………………..…....…..4

1.2. Изучение определения бартерная сделка………………………....……..5

1.3. Изучение контрактации бартерных сделок……………………..….……6

Выводы……………………………………………………………..…..…12

**Глава 2. Анализ контрактации бартерных сделок**

2.1. Анализ бартера……………………………………………………………13

2.2. Анализ бартерной сделки в лизинге (компенсационные сделки)…..…14

2.3. Анализ международной бартерной сделки……………………………..19

Выводы ……………………………………………………………………21

**Глава 3. Развитие направлений совершенствования бартерных сделок.**

3.1. Совершенствование договора бартерной сделки (купли-продажи).….22

3.2. Разработка предложений для электронных ярмарок бартерных

сделок …………………………………………………………………………26

3.3. Совершенствование и развитие бартерных центров …………………..29

Выводы…………………………………………………………………….31

**Заключение…………………………………………….……………………..32**

**Библиографический список……………………….……………………….33**

**Введение**

Бартерные сделки в после кризисное время актуальны, как никогда.

По данным экспертов, количество наличных денег, сократилось в два раза. Денежная масса в рублевом эквиваленте сжалась. В результате этого упали доходы населения, что неизбежно повлекло за собой сокращение покупательской способности. Повсеместно растет дебиторская задолженность, расширяется вексельный оборот и бартерные сделки.

В связи с увеличением количества бартерных сделок, стал вопрос о правильном оформлении бартерных сделок.

В курсовой работе поставлена цель: определить что такое бартер, бартерные сделки и их контрактация. Как можно улучшить договор мены и какие пути развития есть у бартера.

Мною было проведено исследование и анализ информации из экономической литературы, периодической печати и интернета. Вседствии чего удалось найти важные определения, договора, провести их анализ и выдвинуть собственные предложения по развитию и совершенствованию бартера и бартерных сделок.

Объём работы 31 стр., библиографический список – 10 наименований, работа включает - 33 машинописных страниц, 4 рисунка (дилграмм).

**Глава 1. Изучение определения бартерной сделки и ее контрактации.**

* 1. **Изучение определения** **бартер.**

Определим сначала, что же такое бартер. Само слово «бартер» происходит от английского barter, от среднеангл. bartren, среднефранц. barater , что во всех языках в буквальном переводе означает обменивать.

Обратимся к словарю основных экономических терминов и понятий

**Бартер –** (англ. Barter) обмен товаров и услуг непосредственно на другие товары, услуги или активы. Стоимость товаров или ус­луг, обмениваемых по бартеру, должна учитываться, когда право собственности на товары переходит к покупателю или услуги счи­таются оказанными. При этом торговля идет по схеме «товар за товар» на основе заключенного договора.[1]

Таким образом, бартером называют обмен. Это обмен товарами или услугами без использования денежных средств, посредстовом заключения гражданского-правового договора, где прописывается оценка услуг или товаров, страховые суммы, оценки претензий, различные санкции и так далее. Оценка товара необходима для того, чтобы обмен был равноценным.

Стоит отметить, что бартер появился примерно за 100 лет до появления денег, ещё в античные времена. Только лишь потом люди поняли, что совершать покупку с использованием монет легче, чем производить обмен продуктов и товаров.

* 1. **Изучение определения** **бартерная сделка.**

**Бартерная сделка** представляет собой прямой натуральный товарообмен (без ис­пользования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразви­тых товарных отношений, кризиса и неус­тойчивости валют. Несмотря на то, что при бартерных опе­рациях не происходит денежных платежей, товарные поставки оцениваются в денежной форме и балансируются в соответствии с ценами (мировыми или договорными на ос­нове мировых). Главными причинами бар­терной сделки служат как неустойчивость денежного обращения, высокие темпы ин­фляции, подрыв доверия к денежной едини­це, так и нехватка валюты.[1]

Если говорить проще. Бартерная сделка - экспортно-импортная операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости (цене) количество другого товара или товаров.

Бартерные сделки по большей части используют в бизнесе, который чаще связан с продуктами или услугами, то есть тем, что при необходимости легко обменять на деньги.

Особенно популярен бартер среди крупных компаний, которые давно ощутили преимущества бартерных сделок на своём бизнесе. Ведь очень часто именно с помощью бартера можно увеличить объём продаж и сохранить немалый капитал. А сохранение капитала – это практически основная причина использования в бизнесе бартерного обмена.

* 1. **Изучение контрактация бартерных сделок**

**Договор мены** — (**бартерный обмен**, **бартер**, **мена**) — вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое [имущество](http://ru.wikipedia.org/wiki/Имущество) против обязательства другой стороны передать первой имущество равной [стоимости](http://ru.wikipedia.org/wiki/Стоимость) (с точки зрения сторон [договора](http://ru.wikipedia.org/wiki/Договор)).[1]

Под **бартером** или **бартерным обменом** понимают такой договор мены, при котором происходит переход [права собственности](http://ru.wikipedia.org/wiki/Право_собственности) на объекты [договора](http://ru.wikipedia.org/wiki/Договор) между его сторонами без использования [средств платежа](http://ru.wikipedia.org/wiki/Платеж) (например, [денег](http://ru.wikipedia.org/wiki/Деньги)). Обычно **бартерный обмен** понимают как обмен правом собственности на [вещи](http://ru.wikipedia.org/wiki/Вещь), [товарами](http://ru.wikipedia.org/wiki/Товар), [услугами](http://ru.wikipedia.org/wiki/Услуга) с участием юридических лиц. Термин встречается в налоговом законодательстве, но строгого определения в отличие от термина «договор мены» не имеет. Часто хозяйственные договоры мены (обмена) именно налоговые органы рассматривают как бартерные.

Иногда выделяют **закрытый (классический) обмен** и **открытый (независимый) обмен**.

В **закрытом обмене** (закрытом бартере) участвуют две стороны; товар/услуга X меняется исключительно на товар/услугу Y; участники связаны по времени (одномоментная разовая сделка) и ограничены фиксированным объёмом сделки (эквивалентный стоимостной объём). Пример: меняем завтра, 100 кг бумаги на 10 окон. Большинство операций обмена (бартера) соответствуют этим критериям.

В **открытом обмене** (открытом бартере) может участвовать более 2 сторон; товар/услуга Х может обмениваться на товары/услуги Y, Z,.. N в разных пропорциях; обмен может осуществляться в разное время. Фактически, одна из сторон, передав свой товар, получает право выбора, что и когда она хочет получить взамен. Эти намерения не обязательно заранее декларировать, они могут меняться со временем. Пример: предоставляем для обмена 300 кг бумаги и в течение месяца-другого, по мере возникновения надобности, набираем 2 окна, 600 кг гвоздей и 4 месяца обслуживания по уборке офиса. Именно по принципу открытого обмена действуют внебанковские [электронные деньги](http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронные_деньги).

Договор мены — более широкое понятие, поскольку включает в себя обмен правами, не сводящимися непременно к собственности на вещи. Договором мены (обмена) чаще называют договор между частными лицами.

[Гражданское законодательство](http://ru.wikipedia.org/wiki/Гражданское_законодательство) [Российской Федерации](http://ru.wikipedia.org/wiki/Российская_Федерация) рассматривает договор мены для целей регулирования и [налогообложения](http://ru.wikipedia.org/wiki/Налогообложение), как два [договора купли-продажи](http://ru.wikipedia.org/wiki/Договор_купли-продажи), при которых каждая из сторон является [продавцом](http://ru.wikipedia.org/wiki/Продавец) передаваемого имущества и [покупателем](http://ru.wikipedia.org/wiki/Покупатель) получаемого. Иными словами, считается, что любой договор мены можно представить как два договора купли-продажи, добавив к отношениям сторон два тождественные друг другу обязательства, направленные друг против друга.

**Договор бартера** зачастую предполагает, что каждый его участник будет продавцом собственного товара, одновременно становясь покупателем продукции контрагента. Однако договор бартера может допускать и аренду имущества, и оказание услуг, подряд и др. Бартерные отношения затронуты лишь в главе о договоре мены Гражданского кодекса РФ, и все подобные сделки осуществляются по аналогии.

 Договор бартера должен осуществляться в форме, предусмотренной для тех видов обязательств, которые используются сторонами. Осуществляя бартерную операцию, нужно помнить, что все договоры, в которых участвует юридическое лицо согласно Гражданскому кодексу, должны составляться в письменном виде.

Когда товар обменивается на товар – в договоре бартера указываются условия в форме купли-продажи. Если обязательства одной стороны заключаются в передаче недвижимости другой стороне, которая взамен отдает обычный товар – договор бартера должен быть зарегистрирован в установленном законом для недвижимости порядке. При этом не обращается внимания на то, какое предусмотрено передать имущество в качестве встречного исполнения.

Если же договор бартера составляется для не тождественных обязательств (услуга меняется на право аренды), в этом случае нормы закона должны быть соблюдены в формах договоров об аренде, а также об оказании услуг. В любом случае, составляя этот документ, необходимо привлечь опытного юриста. Несмотря на то, что современный бартер, благодаря нововведениям в виде специальных сайтов Интернет - бартеров, стал намного безопаснее – стоит быть предельно внимательным и учитывать каждую мелочь.

Заключая бартерную сделку мы подписываем 2 разных документа купли-продажи направленных на друг друга. Договор состоит из 14 глав, шапки и приложений:

Договор мены (бартерной сделки)

1. Предмет и общие условия договора

2. Право собственности на товары

3. Риск случайной гибели товаров

4. Транспортные и базисные условия договора

5. Передача принадлежностей и документов на товары

6. Расчеты по договору

7. Порядок приемки товаров по количеству, качеству, ассортименту

8. Ответственность сторон по договору

9. Защита интересов сторон

10. Изменение и (или) дополнение договора

11. Расторжение договора

# 12. Пролонгация договора

# 13. Действие договора во времени

# 14. Юридические адреса и реквизиты сторон

# Приложения к Договору мены (бартерной сделки)

Договор мены в среднем состоит из 15 листов. Бланк договора мены см. в приложении

Международный договор в отличие от простого, состоит из 18 глав, шапки и приложений.

Предмет договора

2. Цена

3. Тара, способ упаковки, маркировки и отправка

4. Обязанности и права сторон в связи с поставкой товара

5. Поставка товара

6. Коносамент

7. Передача товара

8. Оплата

9. Страхование товара

10. Случаи освобождения от ответственности

11. Запрещение продажи товара в третьих странах

12. Порядок урегулирования возможных споров

13. Язык договора и корреспонденции

14. Вступление договора в силу

15. Изменения и дополнения договора

16. Уступки договора

17. Порядок и правовые последствия расторжения договора

18. Заключительные положения

**Выводы**

Бартером называют обмен. Это обмен товарами или услугами без использования денежных средств, посредстовом заключения гражданского-правового договора, где прописывается оценка услуг или товаров, страховые суммы, оценки претензий, различные санкции и так далее.

Бартерная сделка представляет собой прямой натуральный товарообмен (без ис­пользования денег) между государствами, фирмами, предприятиями в период неразви­тых товарных отношений, кризиса и неус­тойчивости валют.

Договор мены — (бартер) — вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое [имущество](http://ru.wikipedia.org/wiki/Имущество) против обязательства другой стороны передать первой имущество равной [стоимости](http://ru.wikipedia.org/wiki/Стоимость) (с точки зрения сторон [договора](http://ru.wikipedia.org/wiki/Договор)).

Бартерные операции позволяют сохранить наличные и увеличить прибыль. Именно это обстоятельство чаще всего и является главным для участников системы обмена. Клиентов привлекает возможность купить товары при помощи своих товаров или услуг, не затратив при этом наличные (а подавляющее большинство предпочитают их сохранить). Поэтому такой вид отношений способен существенно увеличить ваш товарооборот, и, соответственно, выгоду

**Глава 2. Анализ контрактации бартерной сделки**

**2.1. Анализ бартера**

Бартер в России – это проявление глубинных свойств российской экономики. Борьба или противодействие бартеру — не более чем борьба с высокой температурой при воспалении легких. Известно, что сбить температуру не составляет труда, но это отнюдь не означает победы над болезнью. Более того, концентрация усилий на борьбе со следствием, а не с причиной, скорее приведет к результату, противоположному первоначальным целям. В этом смысле бартер полезен тем, что благодаря нему российская экономика не остановится, при этом миллионы людей будут находиться на рабочих местах, а не в бюро по трудоустройству или на улицах. Дав возможность сохранить устойчивость экономике, бартер стал значимым элементом специфической системы российских экономических институтов. Именно бартер будет давать возможность производителям товаров и услуг существовать и развиваться в условиях финансово-экономического кризиса.

**2.2. Анализ бартерной сделки**

Интерес к бартерным операциям за последние несколько месяцев - возрос многократно, это подтверждают мои исследования и статистика поисковых запросов поисковой системы Яндекс, показанная ниже.

В рамках данного исследования мной было изучено более 1000 бартерных предложений и предприятий, которые добавили данные предложения. Среди них большую часть составляли средние по размерам предприятия, которые пострадали на данный момент от кризиса больше всех.

Мной проанализированы объемы бартерных предложений и типы товаров, которые чаще всего предлагают к обмену.

В данном разделе представлена статистика системы «РОСБАРТЕР» за январь-февраль 2009 года (стартовые данные, система начала работать в тестовом режиме в декабре 2008 года)

Рис. 1 Статистика запросов

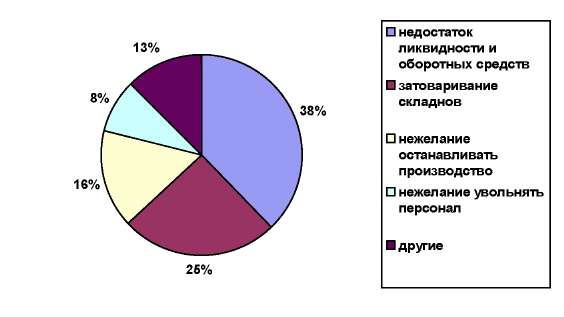


Данный график показывает колоссальный рост интереса к бартеру, начиная с сентября 2008 года - как раз с момента вступления кризиса в активную фазу в Российской Федерации. Динамика свидетельствует почти о 500%-м увеличении интереса к бартерным сделкам за последние полгода. Сегодня примерно 10.000 человек ежемесячно интересуются бартером и бартерными операциями в РФ. Динамика продолжит расти такими же темпами. К лету 2009 года ежемесячно в Интернете более 100.000 человек будут интересоваться бартерными операциями.

Региональное исследование по городам показало, что основной интерес сосредоточен в столицах и городах с миллионным населением. Это подтверждает правильный посыл о первоочередном открытии региональных центров.

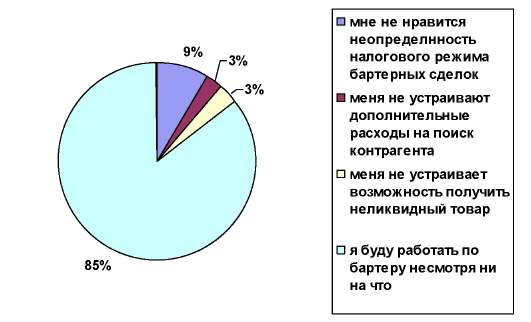
В рамках данного исследования нами было изучено более 1000 бартерных предложений и предприятий, которые добавили данные предложения. Среди них большую часть составляли средние по размерам предприятия, пострадавшие от кризиса на данный момент больше всех.

Рис. 2 Причины использования предприятиями бартерных сделок.



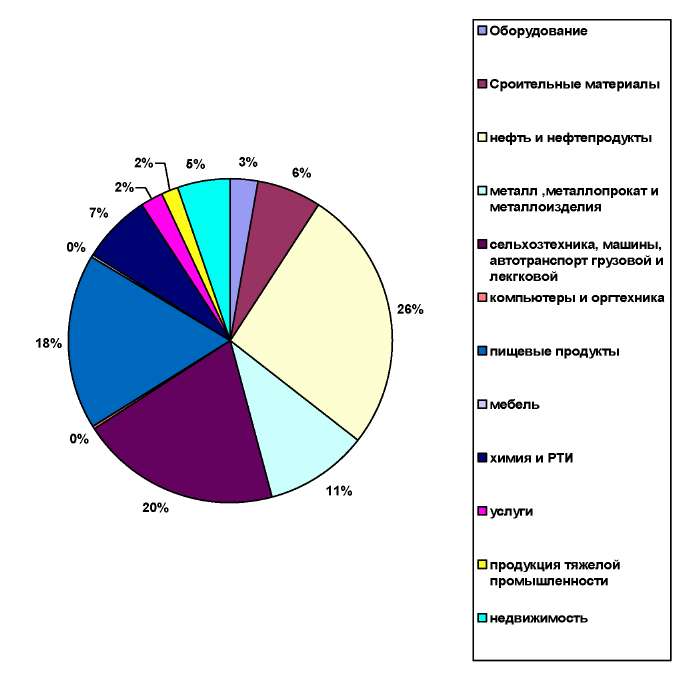
В качестве главных причин, из-за которых руководители предприятий решили реализовывать продукцию по бартерной схеме, большинство назвало – недостаток ликвидности и оборотных средств, затоваривание складов, нежелание останавливать производство.

Рис. 3 Причины использования и не использования бартерных сделок.



Подавляющее большинство руководителей готов к применению бартерных операций в будущем, но многие выказывают недовольство по поводу схем налогообложения бартера, и указывают это в качестве основного условия, препятствующего бартерным сделкам в будущем. Ситуация должна поменяться после позитивных изменений законодательства упрощающих бартерные операции, речь о которых пойдет ниже. Подавляющее большинство все же будут использовать бартер в критических экономических ситуациях несмотря ни на что.

Рис. 4 Типы товаров в бартерном предложении.



Мной проанализированы объемы бартерных предложений и типы товаров, которые чаще всего предлагают к обмену. Всего проанализировано более 1500 предложений – это практически все, что есть в открытом доступе в сети Интернет. И количество предложений увеличивается день ото дня. Среди предложений доминируют предложения по обмену оборудования, металла, нефтепродуктов, недвижимости.

**2.3. Анализ бартерной сделки в лизинге (компенсационные сделки)**

Бартерные соглашения предусматривают обмен согласованного количества одного товара на другой. В таких соглашениях либо устанавливается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. При определении стоимости взаимопоставляемых товаров оценка делается на основе мировых цен с учетом расходов на товародвижение.

Основой компенсационной сделки является международная встречная торговля и ее формы, а также экспортно-импортные операции в рамках производственной кооперации и научно-технического сотрудничества. По видам реализации сделки во встречной торговле разнообразны и классифицируются в зависимости от характера взаимных встречных обязательств, формы компенсации поставок и сроков их исполнения.

В бартерных соглашениях, как правило, предполагается практически одновременная поставка обмениваемых товаров в согласованные пункты назначения. Каждая из сторон по бартерной сделке считается продавцом того, что дает в обмен, и покупателем того, что выменивает (т.е получает с другой стороны). Право собственности на имущество по бартерной сделке переходит от одной стороны к другой за определенный эквивалент (т.е. оцененное встречное вознаграждение), но не денежный, а имущественный, или в форме исполнения каких-либо услуг, или в виде передачи интеллектуальной собственности, соизмеримой по стоимости с передаваемым имуществом. Компенсационные сделки на коммерческой основе представляют по сути тот же бартер, только с оценкой стоимости. Они реализуются через соглашения, по которым экспортер заключает отдельный контракт на поставку товара иностранному покупателю и одновременно (экспортер или иной представитель) обязуется закупить определенный объем товара в стране покупателя. Они делятся на краткосрочные компенсационные сделки, встречные закупки, авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки. Эти сделки подразделяются на:

* сделки с частичной компенсацией;
* сделки с полной компенсацией;
* трехсторонние компенсационные сделки.

Сделки с частичной компенсацией предполагают, что определенная и согласованная доля экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а остаток выплачивается наличными средствами.

**Выводы**

Бартерная схема позволяет производить товарообмен в условиях кризиса. При бартерной операции не нужны деньги, если вы не можете купить, вы можете обменять. Бартер используется при желании оптимизировать налоговую нагрузку предприятия.

Бартер подходит тем, кто желает избавиться от неликвидного товара, также он подходит тем предприятиям, которые хотят расширить ассортимент. Каждое предприятие имеет потребности и предложения, если совершить обмен высвобождаются дополнительные денежные средства для совершения операций где без них не обойтись – налоги, зарплата и т.д.

Основой компенсационной сделки является международная встречная торговля и ее формы, а также экспортно-импортные операции в рамках производственной кооперации и научно-технического сотрудничества.

**Глава 3. Развитие направлений совершенствования бартерных сделок.**

**3.1. Совершенствование договора бартерной сделки (купли-продажи)**

Так как контрактация бартерной сделки заключается в том, что составляются и подписываются два договора купли-продажи, я решила усовершенствовать их и соединить в 1 полноценный документ охватывающий сразу две стороны.

Лица, заключающие контракт бартерной сделки именуются, как «Сторона1» и «Сторона2». Несет в себе 5 глав:

1. Предмет договора

2. Обязанности сторон

3. Ответственность сторон

4. Порядок разрешения споров

5. Заключительные положения

В этих главах освещены самые важные моменты. Этот вариант позволит сэкономить время участников бартерной сделки и предельно упростить официальную часть сделки.

**Договор мены**

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_ "\_\_\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование организации), именуемое в дальнейшем "Сторона 1", в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ф.и.о., должность), действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (устава, положения, доверенности), с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование организации), именуемое в дальнейшем "Сторона 2", в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (ф.и.о., должность), действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (устава, положения, доверенности), с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Сторона 1 обязуется передать Стороне 2 товар, указанный в п. 1.2 настоящего договора, а Сторона 2 обязуется передать Стороне 1 товар, указанный в п.1.3.

1.2. Под товаром, передаваемым Стороной 1, понимается: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование товара) в количестве \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, собственником которого является Сторона 1, что подтверждается следующими правоустанавливающими

документами: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (договор купли-продажи, свидетельство о собственности и т.д.).

1.3. Под товаром, передаваемым Стороной 2, понимается: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (наименование товара) в количестве \_\_\_\_\_\_\_\_, собственником которого является Сторона 2, что подтверждается следующими правоустанавливающими

документами \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (договор купли-продажи, свидетельство о собственности и т.д.)

2. Обязанности сторон

2.1. Товары должны быть переданы одновременно " \_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

2.2. Местом передачи товаров является \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (указать место передачи).

2.3 Право собственности на товары переходит к каждой из сторон с момента передачи товара другой стороне.

3. Ответственность сторон

3.1. За нарушение любой из сторон обязательств по настоящему договору нарушившая свое обязательство сторона должна уплатить другой стороне штраф в размере \_\_\_ % от суммы договора и пеню из расчета \_\_\_ % от суммы договора за каждый день просрочки.

3.2. Меры ответственности сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, применяются в соответствии с нормами гражданского законодательства, действующего на территории России.

3.3. Уплата неустойки не освобождает нарушившую обязательство сторону от исполнения лежащих на ней обязательств.

4. Порядок разрешения споров

4.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров

между сторонами.

4.2. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров стороны передают их на рассмотрение в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (указать наименование и местонахождение третейского, арбитражного суда, выбранного сторонами для

разрешения споров).

5. Заключительные положения

5.1. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями сторон. Приложения к настоящему договору составляют его неотъемлемую часть.

5.2. Настоящий договор составлен в двух экземплярах на русском языке. Оба экземпляра идентичны и имеют одинаковую силу. У каждой из сторон находится один экземпляр настоящего договора.

Адреса и банковские реквизиты сторон

Сторона 1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (адрес и банковские реквизиты)

Сторона 2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (адрес и банковские реквизиты)

Подписи и печати сторон

Сторона 1: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись и печать)

Сторона 2: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись и печать)

**3.2. Разработка предложений для электронных ярмарок бартерных сделок**

Сейчас на просторах интернета очень много существует бартерных брокеров – одиночек, которые в свою очередь не имеют ни денег, ни своего товара, или ограниченное количество того или другого.

Многие брокеры до сих пор пользуются принятием заявок в ручном режиме и посредством телефона или по факсу – по моему мнению это пережиток девяностых, от которого можно легко отказаться с применением современных интернет технологий.

Так же существует множество бартерных Интернет досок – помоек. Это часто встречающийся тип распространения некачественной информации о сделках, зачастую плохо или совсем немодерируемые, и, конечно, не проверяющие информацию об обмене. Такие доски бесплатны, часто их используют бартерные брокеры-одиночки для добавления своих лотов и поиска лотов от случайных пользователей, пытающихся найти качественного партнера на такой доске объявлений.

Анализируя эти методы можно выделить в них существенные недостатки: 1) отсутствие сортировки по «я имею» и «я ищу»и другим параметрам (регион, цена, и т.д.); 2) непроверенность информации и некачественное описание товаров к обмену и потребностей; 3) отсутствие возможности офф-лайн поддержки в регионе и построения сложных бартерных цепочек; 4) маленькие аудитории целевых пользователей; 5) отсутствие всех других положительных качеств электронных бартерных систем, о которых речь пойдет ниже. К плюсам можно отнести только дешевизну размещения объявления без ограничений.

Выход из этого есть. Это создание большого массивного сайта, который бы брал и обучал брокеров – одиночек, объединял в себя региональные доски бартерных объявлений. Имел бы большой штат системных администраторов, которые бы отслеживали выполнение сделок. Так же такой мощный сайт нужен для создания бартерных цепочек. Примером может послужить РОСБАРТЕР.

РОСБАРТЕР – всероссийская система бартерного обмена, позволяющая предприятиям производить поиск контрагентов для совершения бартерных сделок. Агентам и Брокерам – профессиональным игрокам бартерного рынка РОСБАРТЕР дает инструменты позволяющие заработать больше. РОСБАРТЕР позволяет предприятиям России в условиях экономического кризиса сохранить объемы производства, увеличивать товарооборот, оптимизировать налоговые отчисления, производить расчеты без денег, высвобождая дополнительные денежные средства.

В настоящее время в системе реализованы следующие возможности: регистрация пользователя в системе, как из программы, так и с помощью Интернет сайта; добавление лота двумя способами на выбор пользователя; просмотр базы данных предложений; получение предложений от контрагентов в интерфейсе программы и на сайте. Реализован агентский интерфейс, позволяющий добавлять предприятия и получать статистику о добавленных предприятиях. Проведены работы по наладке собственного сервера для хранения базы данных. Ведутся работы по доработке клиентского, агентского, брокерского интерфейсов. Полным ходом идет работа над дополнительными функциями системы, которые позволят расширить функционал системы новыми востребованными функциями.

РОСБАРТЕРблизок к идеалу, но и у него есть свои недочеты. Хотя, если бы все регионы были бы включены в эту систему, а работа более оптимизирована цены бы не было этой системе.

Ведь экономия времени на поиске подходящих вариантов для клиентов и трудовых ресурсов компании, позволит получить прибыль в разы быстрее, чем работа с базой на бумаге или в экселе. А база – самая полная база бартерных предложений в России и мире позволит сэкономить время и деньги на поиск контрагентов.

**3.3. Совершенствование и развитие бартерных центров**

Возникновение Электронного бартера невозможно было бы без громадного количества компьютеров в мире и Интернета, который уже есть в каждом офисе..

Это означает что в век информационных технологий мы должны позабыть методы бартерных сделок 90х и встать на путь развития в интернете.

Сейчас главная задача развития бартерных центров это необходимость оптимизации и ускорения многоходовых бартерных операций – бартерных цепочек.

Бартерные цепочки возникают когда один участник совершает несколько последовательных обменов одного товара на другой. Причинами проведения бартерной цепочки может служить –

1.Необходимость обмена товара который невозможно напрямую поменять на требуемый товар на приемлемых условиях.

2.Втрая причина проведения бартерных цепочек – возможность заработать, каждый раз участвую в обмене на выгодных условиях вы можете существенно увеличить исходное количество благ.

3.Третья причина – оптимизация затрат на доставку. При проведении цепочек не нужно перевозить товар от одного участника к другому последовательно, можно доставить товар последнему участнику цепочки.

Бартерная схема позволяет производить товарообмен в условиях кризиса. При бартерной операции не нужны деньги, если вы не можете купить, вы можете обменять. Бартер используется при желании оптимизировать налоговую нагрузку предприятия. Бартер подходит тем, кто желает избавиться от неликвидного товара, также он подходит тем предприятиям, которые хотят расширить ассортимент. Каждое предприятие имеет потребности и предложения, если совершить обмен высвобождаются дополнительные денежные средства для совершения операций где без них не обойтись – налоги, зарплата и т.д.

Ускорить и повысить производительность бартерных серверов, цепочек может грамотный подбор специалистов и переход с операционной системы Windows на Unix системы, а именно на FreeBSD и Linux.

**Выводы**

Существующая система, основанная на долговых деньгах, разрушается и на ее место, вероятно, придет что-то новое. Концепция Электронного бартера это возможность пережить трудные времена и заложить основу для реализации новой, справедливой системы товарно-денежных отношений.

Контрактация бартерной сделки заключается в том, что составляются и подписываются два договора купли-продажи

Бартерные сделки могут эффективно работать только при условии создания единой общей мощной системы с большим штатом агентов и системных администраторов с поддержкой интернет портала.

В котором будут регистрироваться пользователи и предлагать свои товары и услуги, а бартерная цепочка сможет состоять из 3-5 и более человек.

**Заключение**

Бартерные операции являются одним из видов неденежных расчетов. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств.

Таким образом, бартерная сделка - это безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами (работами, услугами), оформляемый, как правило, единым договором (контрактом) и представляющий собой единую сделку, в которой обязательства сторон взаимоувязаны и зависят друг от друга.

Бартерные сделки могут эффективно работать только при условии создания единой общей мощной системы с большим штатом агентов и системных администраторов с поддержкой интернет портала.

Проведя анализ бартера и бартерных сделок, я разработала усовершенствованный договор мены и предложила путь развития бартерных сделок в сети интернет.

## Библиографических список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.:ИНФРА-М,2006. – 496 с
2. **Витрянский В.В.** Договор мены. // Вестник ВАС РФ 2000, №2. с.120-1 28.
3. **Власова М.** Бартерные сделки: особенности учета и налогообложения. Бухгалтерское приложение к газете "Экономика и жизнь", выпуск 18, май 2001 г.)
4. **Макаров В., Клейнер Г**. Бартер в России. Институциональный этап Вопросы экономики. 1999. №4.
5. **Хадыева О.В.** Внешнеторговые бартерные сделки "Главбух", N 8, апрель 2000 г.)

# Ястребов К.Л., Байбородин Б.А, Надршин В.В. Словарь основных экономических терминов и понятий. – Иркутск: Изд-во ИрГТУ, 2009 – 144 с. Стр.10-11

1. http://ru.wikipedia.org
2. http://www.rusbarter.ru/barter2009\_pdf.php
3. <http://www.sibobmen.ru>
4. <http://www.barter66.ru/polezno/>

**Министерство образования и науки Российской Федерации**

**Федеральное агентство по образованию**

**Иркутский государственный технический университет**

**Кафедра «Мировая экономика»**

**Утверждаю:**

Руководитель курсовойой работы

Ястребов К.Л.

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010 г.

**ПЛАН**

Курсовая работа на тему: «Контрактация бартерных сделок» студента группы МЭ-06-3 Кузнецовой О.А.

**Введение**

**Глава 1. Изучение определения бартерной сделки и ее контрактации.**

1.1. Изучение определения бартер

1.2. Изучение определения бартерная сделка

1.3. Изучение контрактации бартерных сделок

Выводы

**Глава 2. Анализ контрактации бартерных сделок**

2.1. Анализ бартера

2.2. Анализ бартерной сделки в лизинге (компенсационные сделки)

2.3. Анализ международной бартерной сделки

Выводы

**Глава 3. Развитие направлений совершенствования бартерных сделок.**

3.1. Совершенствование договора бартерной сделки (купли-продажи)

3.2. Разработка предложений для электронных ярмарок бартерных сделок

3.3. Совершенствование и развитие бартерных центров

Выводы

**Заключение**

**Библиографический список**