

Международные аукционы

Лапина Вика

Гр. 6071

Аукцион – это специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями.

Международные товарные аукционы (МТА) как особые специально организованные рынки в заранее обусловленных местах действуют с определенной периодичностью в установленные сроки.

На аукционе производится продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или продегустированы покупателем.

Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (сырье и переработанные), невытая шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади).



Типы аукционов

- **Английский аукцион** (англ. *English auction*) — самый распространенный вид аукциона, который предусматривает, что покупатели предлагают за товар по **шагово** возрастающую цену, пока не останется один **аукционер** — победитель. Также его называют повышательный аукцион.
- **Голландский аукцион** (англ. *Dutch auction*) — аукцион, на котором торг начинается с очень высокой цены и ведется с ее понижением, пока не найдется покупатель, согласный купить по объявленной цене.

Виды аукционов

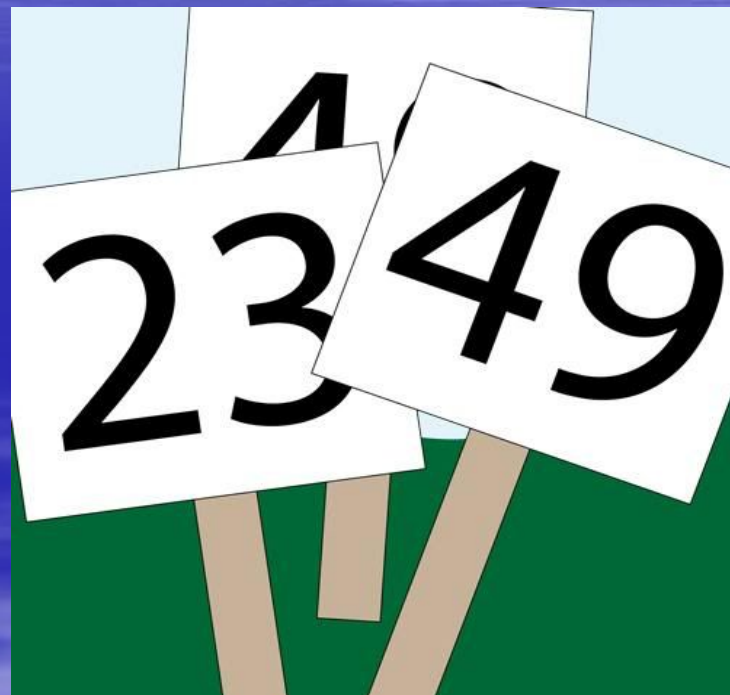
- **по виду инициативы:** принудительные (реализация конфискованного по тем или иным правовым основаниям имущество)
добровольные аукционы (проводятся по инициативе самого продавца).
- **по составу участников:** открытые (могут принимать участие все желающие)
закрытые (принимают участие только специально приглашенные организатором аукциона лица).

Организация и техника проведения международных аукционов имеет свои особенности, которые определяются характером товара. Вместе с тем в их организации есть много общего. Разделяют четыре этапа в проведении аукционов: 1) *подготовка,* 2) *осмотр товаров,* 3) *аукционный торг,* 4) *оформление и исполнение аукционной сделки.*



I этап – подготовка

- В период подготовки аукциона, который иногда длится несколько месяцев, владелец товара доставляет его на склад организатора аукциона. В течение подготовительного периода проводится подготовка товара к реализации, составляются каталоги, осуществляется рекламная деятельность. Крупные партии товара разбиваются на так называемые *лоты*. В лот подбирается товар, одинаковый по качеству. Размер лота зависит от ценности товара. Несколько лотов, обладающих одинаковыми качественными показателями, образуют так называемые *стринги*.



- *II этап – осмотр*

Осмотр товаров обычно начинается за неделю или за 10 дней до открытия торгов. Количество дней, отведенных для ознакомления с аукционной коллекцией, зависит от ее размеров и от рациональной организации осмотра. Как уже указывалось выше, предварительный осмотр товаров является обязательным, так как по условиям аукционного торга в случае обнаружения дефектов в товаре (кроме скрытых) претензии после покупки не принимаются. Осмотр товаров проводится в специальных помещениях, где размещаются отобранные от каждого лота образцы товаров.



- *III этап – аукционный торг*

Главным этапом аукциона является торг, который проводит аукционист совместно с ассистентами. Существуют несколько способов повышения цены: гласный и негласный.

При гласном способе аукционист объявляет номер лота, выставляемого на продажу, называет начальную цену и спрашивает: «Кто больше?». Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торгов. Аукционист называет номер покупателя, под которым он зарегистрирован на аукционе, новую цену лота и снова задает вопрос: «Кто больше?». Если после троекратного повторения вопроса не следует нового предложения, аукционист ударяет молотком, подтверждая продажу лота покупателю, который назвал наивысшую цену.

При негласном способе покупатели подают покупателю знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартна и оговорена в правилах торгов. Аукционист каждый раз объявляет цену, не называя покупателя.

- *IV этап – оформление и исполнение аукционной сделки.*

Заключительный этап аукциона состоит в оформлении аукционной сделки и сдаче товара покупателю.

Оформление сделки осуществляется администрацией аукциона на основании записей, сделанных помощником аукциониста. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар. Покупатель подписывает контракт и возвращает его в контору аукциона, оставив себе копию. На основании контракта выписывается счет, который оплачивается покупателем.

