Тема: Организация торгов на аукционах

# Сущность и организационные формы аукционов

***Аукцион*** (от латинского auctio - продажа с публичного торга) представляет собой продажу таких товаров, которые обладают индивидуальными свойствами и ценностями. Их реализация осуществляется с публичного торга в определённом месте и в заранее установленное время.

**Аукционная торговля** – вид рыночной торговли, при котором продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже. При этом продавец назначает стартовую цену товара, которая увеличивается в ходе аукциона до своего предельного уровня, исходя из платежеспособности присутствующих при продаже покупателей.

Этот вид торговли используется преимущественно для сбыта сравнительно ограниченного перечня товаров: пушнина, предметы антиквариата, художественные изделия, лошади, изделия из драгоценных металлов и др.

Аукционы организуются предприятиями (фирмами), специализирующимися на их проведении. Например, аукционы, организуемые акционерными обществами, кооперативами, ассоциациями и т.п. Аукционы могут проводится предприятиями, для которых торги не являются основным видом деятельности, однако уставом предусмотрено право на их проведение. К этой организационной форме относят аукционы, проводимые биржами, салонами художников, музеями, постоянно действующими выставками, торговыми организациями и предприятиями и др.

Основными «действующими лицами» аукциона являются: владелец ценностей - продавец - организатор аукциона - покупатель. Аукционные торги проводит аукционист, наделённый полномочиями объявления цен во время торгов.

Аукционы как форма организации продажи товарных и иных ценностей по принципу "кто больше" бывают **товарными** и **валютными.**

На **товарных** аукционах продаются произведения искусства, ювелирные изделия, меха и другие уникальные, редко встречающиеся и пользующиеся повышенным спросом товары и иные ценности.

**Аукционы бывают на повышение или понижение цены в гласной или негласной форме.**

При так называемом **гласном** аукционе на повышение цены торги начинаются после объявления минимальной цены, установленной продавцом. После этого покупатели делают добровольные надбавки (наддачи) на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга, до окончательной цены покупки, которые прекращаются после третьего удара молотка аукциониста и гласного объявления номера покупателя и окончательной цены. Первоначальная цена определяется в договоре между организатором аукциона и владельцем товара.

При **негласном (немом)** аукционе покупатели подают аукционисту заранее установленные знаки согласия на поднятие цены на установленную величину надбавки. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Негласное проведение аукциона позволяет сохранить в тайне покупателя.

При аукционной продаже аукционист не несёт ответственности за проданный товар, так как покупатели имеют возможность достаточно подробно с ним познакомиться предварительно до проведения торгов.

Аукционы могут проводиться и на понижение цены, так называемые **голландские** аукционы. Они начинаются с объявления первоначально явно завышенной цены, которая постепенно понижается до тех пор, пока один из покупателей не выразит согласие купить данный товар по этой цене.

В зависимости от порядка их организации, аукционы бывают **принудительные,** которые проводят, как правило, государственные организации с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и невыкупленного в срок имущества и т.п., и **добровольные,** проводимые по инициативе владельцев товаров с целью наиболее выгодной их продажи.

**Валютные** аукционы организуются для конкурсной продажи за национальную валюту свободно конвертируемой валюты, имеющей высокую покупательскую способность. Валютные аукционные торги являются прообразом валютных биржевых торгов.

В последнее время получает распространение новая форма аукционных торгов в банковской системе - **ломбардно-кредитные** аукционы, организуемые Центральным банком России с приглашением многочисленных представителей промышленности и коммерческих банков. В качестве аукционного лота (типовая единица купли-продажи в натуральном выражении) выставляются кредиты на товары, ресурсы и материалы.

Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированными специалистами.

На российском аукционном рынке наиболее популярными являются аукционы по продаже пушнины, например, всемирно известный аукцион в Санкт-Петербурге, а также международные аукционы по торговле уникальными племенными рысаками в Пятигорске, Ростове-на-Дону, Москве. Петербургский пушной аукцион принимает на комиссию товары продавцов и из других стран. Покупателями товаров на этих аукционах являются преимушественно крупнейшие оптовые фирмы европейских стран.

## Порядок проведения аукциона

Управление проведением аукциона осуществляется **аукционным комитетом,** в состав которого входит председатель (директор аукциона), представители местных органов муниципальных властей. Директору аукциона непосредственно подчинены исполнительные службы, в том числе: финансовая, правовая, экспертная, транспортная, и др. Аукционный комитет разрабатывает и утверждает правила аукционных торгов с графиком их проведения и назначением ведущего торгов - аукциониста.

Для участия в торгах каждый желающий должен оформить заявку и предложение на выдвижение товара на аукцион с подробным указанием его наименования, описанием, характеристикой потребительских свойств, качественных особенностях, данными о количестве экземпляров, а также сведеньями о владельце.

Экспертная оценка товара завершается установлением стартовой цены. В некоторых случаях продавец и работники аукционного комитета могут договариваться о «резервной» цене, ниже которой товар не может быть продан. Все условия аукционной продажи фиксируются в аукционном соглашении, подписываемом заинтересованными сторонами.

Принятые от продавцов товары сортируются в зависимости от качества по стандартным партиям или единицам товара, т.е. по лотам. От каждой партии отбирается образец. Каждому лоту присваивается номер, по которому он будет выставляться на аукцион. По завершении сортировки выпускается каталог с указанием номеров лотов, который рассылается возможным покупателям с приложением правил аукционного торга. Обязательное условие организации аукциона – заблаговременное предоставление потенциальным покупателям возможности ознакомиться с товарами. Все товары, заявленные для продажи и внесенные в аукционную ведомость, должны быть предварительно выставлены для осмотра. Потенциальные покупатели имеют возможность до аукциона ознакомиться с подлинными экземплярами товаров, так после продажи товара на аукционе никакие претензии к качеству не принимаются (кроме скрытых дефектов).

Аукционы заблаговременно оповещают продавцов (поставщиков) о сроках проведения торга. Для этого до начала аукциона, обычно за 1.5-2 месяца, в прессе помещаются рекламные объявления с указанием условий, места и времени проведения торгов, количества и ассортимента предлагаемых к продаже товаров. Весьма эффективными средствами информирования служат красочно оформленные рекламные щиты и транспаранты, располагаемые в местах проведения аукциона, на территории торговых предприятий, фасадах зданий, где проводится аукцион. На транпарантах, рекламных афишах указывают режим работы аукциона, дату и время проведения торгов, перечень принимаемых к продаже товаров, услуг и др. Наряду с этим применяться радио- и телевизионная реклама, рассылка возможным покупателям рекламных брошюр-проспектов, рекламных листков и т. д.

Торги начинаются в заранее определенный день и час и проводятся обычно в специальном аукционном зале имеющем форму амфитеатра.

### При гласном способе проведения аукционов аукционист объявляет номер очередного лота, называет начальную цену и спрашивает: «Кто больше?» Если очередного повышения цены не предлагается, аукционист после троекратного вопроса «Кто больше?» ударяет молотком, подтверждая, что данный лот продан последним, назвавшему и наивысшую цену.

Покупатель, желающий приобрести товар, поднимает сигнальную табличку, лицевая сторона которой обращена к аукционисту, и объявляет цену, превышающую стартовую.

Аукционист повторяет каждую предложенную покупателями цену и называет место, откуда поступила цена.

В тех случаях, когда из-за отсутствия интереса к данному лоту или по причине сговора покупателей не удается достичь намеченного уровня продажной цены, аукционист имеет право без объяснений снять лот с торга и выставить его позже снова.

После окончания торгов по данному лоту покупатель оформляет аукционную сделку. Для оплаты за купленный товар на аукционе бухгалтер выписывает товарный чек в двух экземплярах, в котором указывает наименование товара, номер информационной карты, номер лота, окончательную аукционную цену, сведения о покупателе, дату продажи. На основании оплаченного товарного чека бухгалтер регистрирует продажу товаров в аукционной ведомости для последующего распределения аукционной выручки (разница между стартовой и продажной ценой) между владельцем товара и организаторами аукциона.

Порядок распределения аукционной выручки предусматривается в аукционном соглашении.

В практике проведения зарубежных аукционов используются автоматизированные способы. При этом изменение цены на повышение или понижение фиксируется покупателями с помощью нажатия электрических кнопок, отражающих цену на циферблате. Лот покупает тот, кто первый нажмёт электрическую кнопку, останавливаемую стрелкой циферблата. Покупатель определяется по заблокированной горящей лампочке. Автоматизированные системы проведения аукционов снижают трудоёмкость и позволяют существенно ускорить процесс проведения торгов. Возможно проведение и "заочных аукционов", когда заявки подаются в запечатанных конвертах.

**Cписок литературы:**

1. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. - М. 1997.

2. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М. 1997.

3. Романов А.Н. и др. Маркетинг: Учебник. - М. 1995.