

Аукционы, конкурсы (тендеры), их проведение

Выполняла работу
Студентка 2292/62 гр.
Бусько Я.А.

Понятие и признаки проведения публичного конкурса.

Публичный конкурс как гражданско-правовой институт охватывает отношения, связанные с постановкой задачи, которая разрешается на основе состязания неопределенного круга лиц с выплатой специального вознаграждения победителю. Существует ряд признаков, характеризующих публичный конкурс, которые по своей сути приближают данную модель к публичному обещанию награды.

При открытом конкурсе предложение принять в нем участие обращено ко всем желающим, и каждый откликнувшийся на него может стать участником конкурса. В этом случае круг участников конкурса может быть более широким (все пожелавшие принять в нем участие) или более узким (конкурс среди лиц определенной профессии), но он всегда характеризуется количественной неопределенностью и неизвестностью для организатора конкурса конкретного состава его участников.

Закрытый конкурс, напротив, характеризуется тем, что предложение участвовать в нем направляется определенному кругу лиц по выбору организатора конкурса. В этом случае круг участников конкурса всегда ограничен и известен его организатору.

За пределами гражданско-правового регулирования конкурсов находятся отношения, которые построены по отраслевому принципу. Таковы, в частности, отношения по конкурсному подбору кадров.

В гражданском праве конкурсы подразделяются на конкурсы-торги и публичные конкурсы.

Организация проведения конкурсов (тендеров)

Конкурс (тендер) - особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов таких торгов.

Сущность конкурсных торгов состоит в следующем: покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщик) на товар или услуги с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает договор с тем продавцом (поставщиком) или подрядчиком, который предложил наиболее выгодные для покупателей (заказчика) условия.

Конкурсные торги являются распространенным способом размещения государственными организациями, а также предприятиями частного сектора заказов на поставку машин, оборудования, военной техники, крупных партий сырья, выполнение научных, проектных и изыскательных работ, сооружение промышленных и социальных объектов. Кроме заключения договоров купли-продажи и подряда конкурсы могут применяться при заключении арендных и лизинговых соглашений, осуществлении инвестиционных и других проектов.

Особенности конкурсного объявления.

- **Сведения о существовании задания** (предмете конкурса). Степень детализации этих сведений зависит от цели и характера конкурса. Так, конкурсное задание может выражаться в простой постановке задачи с указанием формы ее разрешения (например, создание памятника воинам-интернационалистам) и может быть детализировано до конкретных показателей и признаков, которым должно отвечать решение конкурсной задачи (создание того же памятника, но на базе определенного сюжета);
- **Критерии и порядок оценки результатов работы или иных достижений.** Они устанавливаются в зависимости от сущности самой работы. Критерии оценки определяются организатором конкурса, но в обязательном порядке должны быть объявлены и разъяснены для заинтересованных лиц. Конкурс может проводиться в несколько этапов, по окончании которых производятся оценка и отбор наиболее достойных для участия на следующем этапе работ. Окончательной оценке работы может предшествовать ее предварительное открытое обсуждение в том или ином коллективе, помещение представленных на конкурс работ на выставках для публичного обозрения с целью определения общественного мнения об этих работах. Срок окончательной оценки работы признается и сроком вынесения решения о выплате вознаграждения ее автору;
- **Место, срок выполнения и порядок представления работ или иных достижений.** Место представления работы указывается в объявлении о конкурсе в числе других условий и имеет существенное значение не только для участников конкурса, но и для привлечения к конкурсу внимания общественности, особенно при проведении конкурсов на исполнительское мастерство. В последнем случае местом представления работ признается место осуществления подлежащей просмотру и оценке деятельности.

Особенности конкурсного объявления.

- **Размер и форма вознаграждения.** Они устанавливаются обычно в виде определенной денежной суммы (возможна вариация размера вознаграждения в зависимости от занятого места), но может выражаться и в какой-то другой форме: ценная вещь (автомобиль, квартира), туристическая путевка, право на заключение договора;
- **Порядок и сроки объявления результатов конкурса.** Определение результатов конкурса производится в решении об оценке конкурсных работ. О принятом решении участники конкурса могут быть уведомлены в той же форме, в какой конкурс объявлен, либо иным образом (например, путем письменного уведомления всех соискателей либо только победителей конкурса и т. д.).

ПОНЯТИЯ И ВИДЫ АУКЦИОНОВ

Аукцион:

публичная продажа имущества предприятий, ценных бумаг или произведений искусства без каких-либо заранее установленных условий;

способ продажи отдельных видов товаров в виде публичного торга, проводимого в заранее установленном месте и в заранее обозначенное время с правом предварительного осмотра товаров.

Аукционы специализируются на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. Для того, чтобы понять процедуру проведения аукционов, необходимо ввести ряд терминов, используемых в данном способе ведения торгов:

Аукционер - участник аукциона.

Аукционист - лицо, проводящее аукцион.

Аукционный товар - товар, продаваемый через аукцион, предназначенный для аукционной продажи.

Лот - стандартная по количеству и качеству партия товара.

Рассмотрим несколько видов аукционов по ряду признаков.

Аукционы можно подразделить на регулярные и нерегулярные.

Регулярные аукционы проводятся специальными аукционными фирмами в одном и том же месте один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время.

Нерегулярные аукционы проводятся, когда возникает необходимость продажи товара, не полученного в установленное время со склада, либо товара, на который иным способом не удалось найти покупателя.

Торги на аукционах проводятся либо с повышением цены ("английский аукцион" - English auction, Buoyant auction), либо с понижением ("голландский аукцион" - Dutch auction, Downward auction, Auction of minimum price). Аукционный торг с повышением цены может проводиться "с голоса" или с помощью жестов. В первом случае аукционист объявляет номер лота и называет начальную цену, спрашивая: "Кто больше?". Покупатели повышают цену на величину не ниже минимальной надбавки (0,01—0,025% первоначальной цены). Если очередное повышение цены не предлагается, то после троекратного вопроса: "Кто больше?" — лот считается проданным тому, кто назвал последнюю цену.

При негласном торге покупатели подают аукционисту знаки о согласии повысить цену на заранее установленную надбавку. Аукционист, объявляя новую цену, не называет покупателя. На аукционе с понижением цены аукционист понижает цену на заранее установленные скидки. Лот приобретает покупатель, который первым скажет "да".

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 выдвигание товара на аукцион с подробным указанием его наименования, описанием, характеристикой потребительских свойств, качественных особенностях, данными о количестве экземпляров, а также сведениями о владельце.

Аукционный дом "Сотбис"

Фирма "Сотбис" (Sotheby's) проводит свыше 350 аукционов в год, большая часть которых проходит в двух главных торговых залах — в Нью-Йорке и Лондоне. Остальные аукционы проводятся в зарубежных торговых залах — в Гонконге, Амстердаме, Женеве, Париже, Милане, Цюрихе, Мельбурне и Сингапуре. Аукцион имеет свои представительства в 29 странах мира, расположенных в 3 регионах: Европе, Азии, Америке.

Аукционный дом "Сотбис" взимает комиссионные, так называемый процент покупателя. Комиссионные прибавляются к наивысшей цене, предложенной победителем аукциона (аукционная цена), и входят в общую стоимость покупки.

Для оплаты покупки "Сотбис" принимает чеки или переводы, кредитные карты Visa, MasterCard и American Express, а также наличные (с учетом некоторых ограничений). Получить свою покупку можно в торговом зале или по почте.

Аукционный дом "Сотбис"

Агентство Sotheby's Realty обладает явными достоинствами, которыми не может похвастаться ни один конкурент:

1. Сеть представительств по всему миру, действующих как на местном, так и на мировом рынке.
2. Команда агентов с глубоким знанием наиболее привлекательных рынков жилья и курортных объектов.
3. Веб-сайт со списком предложений недвижимости по всему миру.

Аукционный дом "Кристис".

Аукционный дом "Кристис" (Christie's) относится к числу наиболее уважаемых организаторов торгов. Совместно с аукционным домом "Сотбис" он занимает 90% мирового рынка аукционных продаж антиквариата и предметов искусства. Его ежегодный оборот составляет 1,5-2 млрд. долларов. Его представительства расположены на территории 33 государств, находящихся в 4 регионах мира: Европе, Азии, Америке, Австралии.

На сегодняшний день "Кристис" предлагает своим многочисленным клиентам работы мастеров, чьи картины украшают экспозиции многих музеев мира, а также редкие книги, автомобили, сигары, коллекционные вина и другие ценности. "Кристис" - это элитный аукционный дом, а потому он весьма трепетно относится к своей репутации. Все лоты обеспечиваются оценкой экспертов, поэтому и количество скандалов, связанных с этим домом, минимально.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение сказанного о правовом регулировании и проведении публичного конкурса необходимо отметить следующее. Публичный конкурс лишь тогда послужит действительным правовым средством достижения наилучших результатов в различных отраслях экономической деятельности (для организатора конкурса) и поощрительным и стимулирующим мероприятием (для участников конкурса), когда организатором и участниками конкурса будут строго соблюдаться предусмотренные действующим гражданским законодательством условия его проведения. В противном случае публичный конкурс может быть признан недействительным, а цели, преследуемые организатором и участниками конкурса, не достигнутыми.