

Тема 8. Аукціони і тендери в світовій торгівлі продовольством: правила, можливості, доступ до торгів, ризики.

1. Сутність та ознаки організованих товарних ринків. Види організованих товарних ринків та їх відмінності.
2. Особливості аукціонних торгів та товарів.
3. Класифікація аукціонів як суб'єкта господарської діяльності та виду торгів.
4. Тендери як форма організованого товарного ринку.
5. Класифікація тендерних торгів.

Організований ринок — це ринок, який функціонує за попередньо встановленими правилами, що записані в тих чи інших нормативних актах. До організованих товарних ринків відносять: товарні біржі, тендери (торги), аукціони, оптові продовольчі ринки.

Важливою умовою функціонування організованого ринку є кількість його учасників. Він не відбудеться, якщо кількість цих учасників не досягне певної величини, оскільки основна характеристика таких ринків – конкурентний вибір продавців або покупців. Будь-якому організованому ринку притаманні такі риси:

- концентрація попиту та пропозиції в часі та просторі;
- існування організації (органу), що керує роботою ринку;
- наявність затверджених правил торгівлі, розрахунків і поставки товарів або інших активів;
- регулювання роботи ринку зі сторони держави та/або громадських організацій.

Товарні аукціони є спеціально організованими, періодично діючими в певних місцях ринками, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і в спеціально призначеному місці проводиться продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, які переходять у його власність за умови пропозиції найвищої ціни.

Особливості:

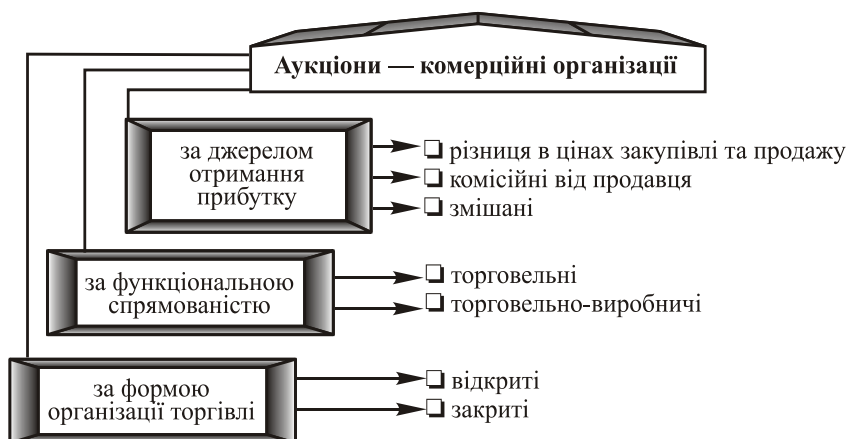
- на аукціоні торгівля ведеться тільки наявним товаром;
- аукціонні товари відрізняються тим, що часто не підлягають стандартизації, в т. ч. за параметрами якості;
- правила всіх аукціонів передбачають попереднє ознайомлення покупців або їх представників з виставленими на торг партіями приблизно однакових за якістю товарів (лотів).

Основними предметами торгу на міжнародних аукціонах є хутряні товари (у вигляді сировини та вже перероблених товарів), немита вовна, щетина, чай, тютюн, овочі, фрукти, квіти, риба, тропічні породи лісу, худоба, прянощі, антикваріат, витвори мистецтва та інші.

Поняття аукціон має три значення:

- аукціон як спеціально організований товарний ринок,
- аукціон як безпосередній торг за товар,
- аукціон як комерційна структура,

Аукціони як комерційні організації можна класифікувати за такими критеріями: джерела отримання прибутку, функціональна спрямованість, форма організації торгівлі (рис. 2).



Аукціонні торги розрізняються за методом ведення торгу і технікою визначення переможців. На деяких аукціонах використовується метод підвищення ціни, за умовами якого аукціонер поступово збільшує ціну, названу спочатку, доки не буде досягнутий найвищий рівень ціни, за якою і здійснюється

операція купівлі-продажу. Аукціонні торги з підвищенням ціни називають «американськими».

У деяких країнах на аукціонах використовується метод зниження цін, який дістав назви «голландських».

Техніка проведення аукціонів по окремих товарах має свої специфічні особливості, що визначаються насамперед характером товару. Проте сам порядок проведення аукціонів приблизно однаковий і включає чотири стадії:

- підготовка аукціону,
- передаукціонна демонстрація товарів,
- аукціонний торг,
- оформлення і виконання аукціонної угоди .

Тендер є методом торгівлі, сутність якого полягає в конкурентному відборі постачальників і підрядників через організований товарний ринок шляхом залучення до певної, заздалегідь встановленої дати пропозиції від зарубіжних і національних постачальників та підрядників, проведення конкурсу (порівняння) представлених проектів (умов) та укладання контракту з тим з них, пропозиції якого найповніше задовольняють потреби і вимоги імпортерів-замовників.

Термін «тендер» походить від англійського *tender* — офіційна пропозиція, замовлення на підряд та *to tender* — подавати замовлення (заявку) на участь у торгах. Посередником між покупцем і продавцем при цьому методі торгівлі є *тендерний комітет*, який утворюється імпортером. Основною функцією його є організація надходження замовлень на участь у торгах та робота з ними.

Тендери виконують такі **основні функції**:

- *торговельну* (як метод реалізації товарів та отримання замовлень для експортерів і відповідно метод закупівлі продукції та розміщення підрядів для імпортера — організатора тендеру);
- *науково-технічну* (як процес, що сприяє відбору найпрогресивніших техніко-технологічних рішень конкретних проблем і сучасного високотехнологічного обладнання);

- *цінову* (як механізм пошуку відповідності між ціною та рівнем вартості проекту чи партії товару та інструмент мінімізації їх кінцевої (контрактної) ціни);
- *фінансову* (як механізм оптимізації витрат на реалізацію проекту чи закупівлю товарів не тільки за допомогою ціни, а й шляхом отримання кредитів і раціоналізації системи розрахунків);
- *маркетингову* (як можливість вибору найкращого партнера, адаптації ціни до власних можливостей і впливу на ефективність каналів надходження товарів (послуг) у країну — з одного боку, і можливість створення позитивного іміджу країни та відповідного замовника (імпортера) як серйозного та надійного партнера — з іншого);
- *регулятивну* (як інструмент впливу на обсяги, динаміку, ціни та національне походження імпорту).

Розглянемо класифікацію тендерів:

- За **національним складом учасників** тендери можуть проходити за участю тільки вітчизняних фірм або за участю як іноземних, так і вітчизняних учасників. Поширенішим, безумовно, є другий тип торгів, а деякі організатори навіть зазначають в умовах торгів пріоритетність позицій національних учасників.

- За метою організаторів на практиці існує поділ торгів на реальні і процесуальні. *Реальні торги* організуються з метою проведення дійсно конкурентного відбору та визначення реального переможця. А *процесуальні торги* мають на меті за допомогою процесу проведення тендеру, який часто є законодавчо необхідним, легалізувати постачальника чи підрядника, вибір якого було здійснено ще до початку тендера.

- За **юридичним статусом учасників** тендери поділяються на такі, що відбуваються за участю виключно юридичних осіб, за участю виключно консорціумів, а також змішані — за участю як юридичних осіб, так і консорціумів. Тендери за участю *тільки юридичних осіб* проходять, як правило, в тих випадках, коли предметом торгів є нескладне, стандартне обладнання (або послуги), яке (або які) виробляє кілька фірм у різних країнах або коли умови

тендеру, обсяги поставок і терміни контракту є не дуже привабливими. У протилежному разі з метою підвищення конкурентоспроможності в боротьбі за отримання крупних замовлень фірми зазвичай об'єднуються в *консорціуми*, які є тимчасовими союзами картельного типу. При цьому комплекс майбутніх поставок і робіт розподіляється між членами консорціуму, виходячи з того, яка з фірм досягла найвищого технічного рівня та найнижчих витрат при виробництві певних видів товарів і виконанні робіт.

- За **предметом торгівлі** тендери можуть бути на поставку товарів, виконання підрядних робіт та комбіновані, що включатимуть у майбутньому як поставку необхідних товарів, так і виконання робіт, надання послуг. Враховуючи, що предметом торгів є, як правило, комплектне обладнання, що потребує й інжинірингових послуг, найпоширенішими за цим критерієм є комбіновані тендери.

- Залежно від рівня **свободи доступу до участі в тендерах** їх поділяють на два основні типи: відкриті і закриті. Додатковим обмеженням на участь у закритих торгах може бути попередня кваліфікація учасників. До участі у *відкритих тендерах* запрошуються всі бажаючі зарубіжні і національні фірми та установи. Повідомлення про проведення відкритих торгів публікуються в офіційних органах. Значна кількість учасників відкритих торгів загострює конкуренцію, що є позитивним, однак не гарантує ефективності закупок або спорудження об'єктів у майбутньому внаслідок того, що переможцем може стати недостатньо кваліфікована або навіть недобросовісна фірма. Для запобігання цьому слід розробити методику комплексної оцінки пропозиції та вибору переможця, або провадити закритий тендер.

Тендери, до участі в яких запрошується обмежений, заздалегідь визначений склад фірм, називаються *закритими*. Оголошення про проведення таких торгів не оприлюднюються, а учасники запрошуються в індивідуальному порядку. При цьому організатори торгів впевнені у добросовісності запрошених до конкурсу фірм, пересвідчившись у конкурентоспроможності їх продукції (послуг). Тендери з *попередньою кваліфікацією* є першою стадією проведення закритих торгів. Але при цьому сам прекваліфікаційний торг є відкритим. Ті

фірми, що бажають взяти участь у конкурсі, передають у тендерний комітет не техніко-комерційні пропозиції, а документи, що підтверджують їх спроможність взяти участь у тендері (техніко-економічна характеристика продукції, інформація про нові розробки; перелік найвагоміших покупців, яким були поставлені товари, або замовників, для яких були споруджені об'єкти; листи з рекомендаціями від попередніх замовників, гарантії банків та страхових компаній тощо). Члени тендерного комітету аналізують кваліфікаційні документи, відбирають фірми, що відповідають вимогам замовника та направляють їм запрошення взяти участь у закритому тендері.

- За **фінансовими умовами** торги можуть провадитися таким чином: з *пропозицією ціни*, коли фірми-учасники самі розраховують і пропонують цінові умови; *зі знижкою* — ціна фіксується в тендерній документації, а оференти в умовах конкуренції намагаються її знизити; *на кредитній основі* — з використанням кредиту експортера, міжнародної організації, уряду тощо; *на компенсаційній основі* — коли розрахунки за поставлений товар або виконані роботи здійснюватимуться з використанням різних схем зустрічної торгівлі, у вигляді компенсацій.

- Залежно від ступеня **відкритості інформації** тендери поділяються на голосні і неголосні. *Голосними* є тендери, при проведенні яких голова тендерного комітету відкриває конверти з пропозиціями фірм і оголошує їх основні умови в присутності представників фірм та консорціумів, що беруть участь у конкурсі. Після закінчення конкурсу інформація про переможця із зазначенням обсягу замовлення та загальної суми контракту, як правило, оприлюднюється.

Неголосними є торги, при проведенні яких тендерні комітети відкривають конверти з пропозиціями без присутності представників фірм і не публікують даних щодо умов укладання контракту з переможцем. Такі торги найчастіше застосовують замовники, що розміщують стандартні та повторювані замовлення. Це робиться з метою підтримки конкуренції між постачальниками (підрядниками).

-За **глибиною розподілу праці** при виконанні замовлення тендери поділяються на первинні, вторинні і третинні. Це зумовлено тим, що в сучасних

умовах одиничні та групові оференти, які виступають генеральними підрядниками, не завжди спроможні виконати якісно всі контрактні зобов'язання власними силами. Внаслідок цього важливу роль для перемоги в торгах набув вірний вибір субпостачальників і субпідрядників. Цей вибір іноді здійснюється шляхом оголошення торгів самим оферентом. Такі торги отримали назву *вторинних*. У свою чергу, субпостачальник або субпідрядник, який виграє подібні торги, може передавати частину своїх зобов'язань іншим фірмам, оголосивши *третинні* торги.

Практика проведення міжнародних торгів включає в себе чотири етапи, на кожному з яких відбувається складання та підписання відповідних документів: підготовка тендеру, представлення пропозицій, вибір переможця, укладання угоди.

В Україні проведенн тендерних торгів обов'язкове при закупівні товарів та послуг за кошти державного бюджету.