

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГИ

Панина Вера
6071



Одной из наиболее распространенных в современной международной практике форм торговли, являются торги (тендеры).

- **Торги** – это способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) на поставку товара, предоставление услуг или осуществление работ с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных к определенному сроку предложений выбирает наиболее выгодное (по цене и другим коммерческим или техническим условиям). Проведение международных торгов предполагает привлечение иностранных участников.

- На международные торги выставляются заказы на поставку товаров народного потребления и средств производства, оказание инжиниринговых услуг, разработку месторождений полезных ископаемых и сооружение различных комплектных объектов промышленности и инфраструктуры. Заказы на сооружение объектов капитального строительства могут включать полный комплекс услуг (изыскания и исследования, проектирование, строительство, поставку и наладку всего комплекса оборудования). На торгах также могут распределяться экспортные квоты. Таким образом, номенклатура товаров, выставляемых на торги, широка и разнообразна, включает как товары в материально-вещественной форме, так и услуги.
- Организаторами торгов могут выступать правительственные органы, муниципальные советы, общественные организации и частные фирмы различных стран.

Широкое использование торгов объясняется тем, что они являются более эффективным способом заключения сделок по сравнению с традиционными.

Их проведение позволяет:

- - расширить круг участников переговоров и выбрать партнера, обладающего наиболее конкурентоспособным товаром, со стабильным финансовым положением,
- - добиться наиболее благоприятных условий договора (оптимальные цены, условия финансирования, гарантии и и. д.) за счет обострения конкуренции среди потенциальных продавцов и поставщиков.

В отдельных странах в законодательном порядке закреплена обязанность правительственных органов осуществлять закупки для государственных нужд через торги.



Классификация и виды торгов :

- *по виду предмета торгов* (торги на право заключения договора купли-продажи или договора подряда),
- *по составу участников* (торги национальные (местные) и международные, торги с участием единичных участников и торги с участием групповых объединений (консорциумов)),
- *по финансовым условиям* (торги с предложением цены участникам и торги с предложением участникам скидки с максимальной цены, установленной заказчиком),
- *по степени первичности выставляемого заказа* (первичные торги, вторичные, третичные),
- *по степени информированности участников* (гласные и негласные торги),
- *по способам отбора участников* (открытые и закрытые (ограниченные), единичные торги).

Естественно, что данная классификация не является полной и всеобъемлющей.

На практике, чаще всего применяются следующие виды торгов, различающиеся способами привлечения

участников и гласностью результатов:

1. Открытые торги

В них могут принять участие все желающие фирмы. Обычно они проводятся при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги, которые могут предложить различные фирмы. Разновидностью открытых торгов являются *открытые торги с предварительной классификацией*.

Они проводятся в два тура. В первом туре принимают участие все желающие соискатели. Они представляют в тендерные комитеты материалы, подтверждающие их компетентность и опыт в выполнении подобных заказов. В материалах перечисляются объекты, в сооружении которых они принимали участие, приводятся отзывы покупателей и заказчиков. Затем производится отбор фирм – предквалификация. Во втором туре участвуют только фирмы, отобранные тендерным комитетом на основе анализа представленных материалов.

Обычно в открытых предквалификационных торгах принимают участие до нескольких десятков фирм и консорциумов. Объявления о проведении открытых торгов публикуются покупателями (заказчиками) в газетах или специализированных журналах, поэтому часто такие торги называют *публичными*.

2. Закрытые торги

- Приглашения к участию в таких торгах рассылаются организаторами наиболее известным и авторитетным поставщикам и подрядчикам, руководствуясь своими критериями отбора. Закрытые торги обычно проводятся на поставки дорогостоящего оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные подрядные работы, требующие высокой квалификации.

3. Единичные торги

- В этом случае привлекается к участию одна фирма, но соблюдается вся внешняя процедура торгов по правилам данной страны. Такие торги проводятся в исключительных случаях, когда необходимый товар можно приобрести только у единственной фирмы – монополиста, а заключение прямого контракта запрещается законами данной страны.

4. Гласные торги

- При гласных торгах цены, предложенные соискателями, объявляются публично в присутствии представителей всех участников торгов в назначенный день и час при открытии торгов. Кроме того, информация о победителях, а также о ценах других участников публикуется в печати, и сообщается заинтересованным лицам.

5. Негласные торги

- При негласных торгах не объявляется ни состав участников, ни предложенные ими цены. Решение о победителях сообщается в конфиденциальном порядке. Обычно такие торги проводятся, если планируются аналогичные заказы и нецелесообразно информировать поставщиков и подрядчиков об уровне приемлемых для заказчиков условий.

Организация и техника проведения торгов.

Весь процесс проведения торгов можно разделить на несколько основных этапов:

1. Подготовка торгов.
2. Подготовка и представление предложений участниками торгов.
3. Оценка предложений участников организаторами торгов и присуждение контракта.

Спасибо за внимание!