

Виды и методы внешнеторговых операций

Внешнеторговый оборот – сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны. При этом различают стоимостный и физический объемы внешней торговли. Стоимостный, объем исчисляется за определенный период времени в текущих ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов. Физический объем внешней торговли рассчитывается в постоянных ценах и, следовательно, позволяет производить необходимые сопоставления, определять ее реальную динамику.

Внешнеторговые операции можно условно разделить на два основных вида: *совершенные* и *несовершенные*.

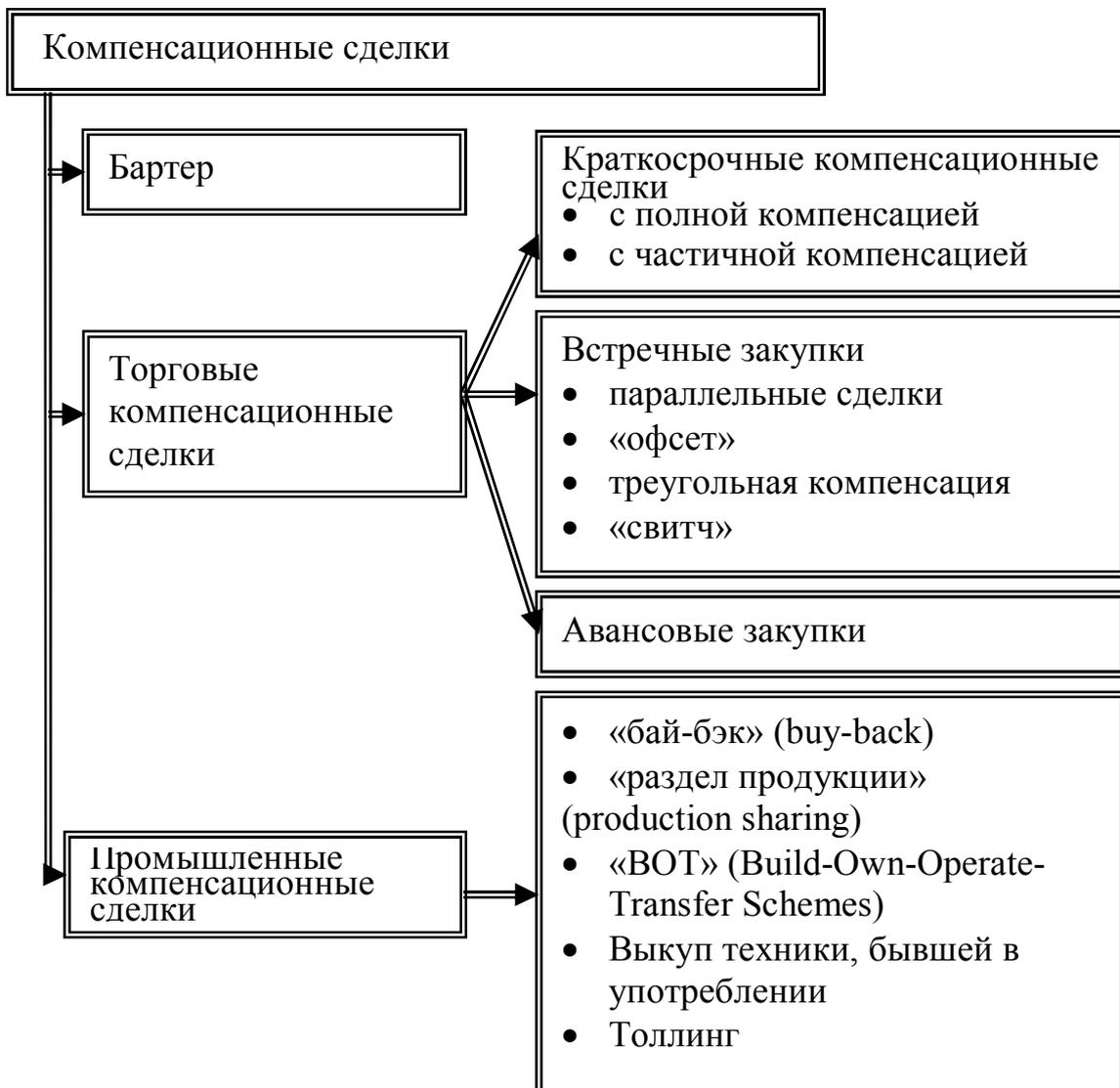
1. **Совершенные** – в рамках, которых экспортно-импортные операции осуществляются раздельно на коммерческой основе.

Экспорт – продажа товара, произведенного в данной стране, покупателям стран торговых партнеров.

Импорт – покупка товара, произведенного за рубежом, покупателями данной страны.

2. **Несовершенные** – в рамках, которых сделки заключаются с условием полного или частичного обмена товарами (лишь разница покрывается деньгами).

Встречная торговля – компенсационная торговая сделка, предусматривающая участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателями. Виды встречной торговли (компенсационных сделок):



Бартер – вид встречной торговли, при котором сделки основаны на материальном обмене. Особенности бартерных сделок являются:

- как правило, разовый характер;
- оформление сделки одним контрактом, содержащим условия как экспортной, так и импортной поставки;
- определение в контракте количества и качества поставляемых товаров, иногда без включения в контракт их денежной оценки;
- осуществление сделки полностью на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;
- практически одновременное выполнение встречных поставок.

Цели бартерных сделок:

- смягчение проблемы валютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможностей внедрения на новые рынки;
- дополнительные возможности по приобретению нового оборудования взамен на товары.

Преимущества международного бартера:

- возможность разработки новых рынков сбыта;
- средство активизации маркетинга;
- бартер может быть использован для налаживания рыночных контактов и сбора информации;
- бартер используется западными фирмами для проникновения на рынки развивающихся стран, имеющих потребность в машинах и оборудовании, но испытывающих нужду в валюте;
- отдельные фирмы используют бартер для обеспечения большей гарантии поставок нужного им товара.

Недостатки бартера:

- бартер требует большого совпадения потребностей партнеров;
- бартерные сделки труднее структурировать, чем коммерческие контракты, что требует более продолжительного периода переговоров.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи либо на основе контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера, но при компенсации в отличие от бартера поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Полная компенсация (full compensation) предусматривает 100%-й обмен товарам. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

При *частичной компенсации* (partial compensation) предполагается, что часть экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импортера, а часть оплачиваться наличными.

Основными видами *встречных закупок* (counterpurchase contracts) являются:

- параллельные сделки (paralleled deal);
- сделки «оффсет» (offset);
- треугольные сделки (triangular compensation);
- соглашения с передачей финансовых обязательств (switch transactions).

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: один на экспорт товаров и их оплату, другой на контрзакупку и ее оплату и базовое соглашение. Базовый контракт связывает договоры на экспорт и импорт. Он содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного времени (2-5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров. При невыполнении этого условия предусматривается штраф в размере 20-50 % от суммы невыполненных обязательств.

Отличительная особенность *сделок «оффсет»* состоит в том, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются джентльменским соглашением в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен в стране импортера закупить товары в неустановленном количестве, стоимость которых часто превышает экспортную поставку. Эти сделки часто связаны с правительственными программами закупки военной техники, самолетов, оборудования для АЭС и др.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков. Встречная поставка осуществляется не в адрес экспортера, а в третью страну, которая и платит экспортеру. При проведении таких операций часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения с передачей финансовых обязательств получили название «свитч». Схема их проведения может быть такой, как и в случае треугольной компенсации. Кроме того, существует двустороннее клиринговое соглашение между импортером и третьей стороной. Третья сторона должна переключить свою задолженность в клиринговой валюте за поставки товаров из страны-импортера на платеж в твердой валюте экспортеру. Разница в стоимости между клиринговой и твердой валютами называется *дизажио*.

Сделки «свитч» – не товарные сделки, а операции с иностранной валютой. Они предполагают изменение валюты платежа: клиринговой на СКВ и наоборот.

При авансовых закупках экспортер приобретает товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера. *Авансовые закупки* – это параллельная встречная сделка, выполненная в обратном порядке.

Этот вид сделок получил распространение с середины 1980-х годов. Впервые авансовые поставки были использованы при отгрузке иранской нефти западным компаниям. По условиям этой сделки, предприятие поставляет свой товар зарубежному контрагенту авансом. Выручка зачисляется на специальный условный счет в банке импортера. В дальнейшем фирма импортер поставляет свои встречные товары первоначальному поставщику и получает платеж со специального, ею же

открытого, условного счета. Таким образом, авансовые поставки по своей сути являются способом финансирования контрагента. Они применяются в тех случаях, когда первоначально экспортер не имеет достаточных средств для оплаты требуемых по импорту товаров, а фирма-контрагент не уверена в платежеспособности партнера. В качестве авансовых поставщиков выступает, как правило, предприятие развивающихся стран.

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования.

По определению экспертов Европейской экономической комиссии ООН, промышленная компенсационная сделка – это сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются товарами, произведенными на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичной продукции, произведенной третьими сторонами в данной стране).

Операции промышленной компенсации предполагают:

- заключение как минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание технических услуг, на встречную поставку на основе долгосрочного контракта, банковского соглашения о финансировании поставки оборудования;
- длительные сроки выполнения; обязательства по встречным компенсационным закупкам могут охватывать период до 20-25 лет;
- широкое использование кредитования: предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственных соглашений, а также банковских кредитов;
- обратные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;
- пересмотр цен на встречные поставки: до истечения срока договора о промышленном сотрудничестве, как правило, устанавливаются более низкие цены, в дальнейшем – на базе цен мирового рынка.

Наибольшее распространение получили промышленные проекты с обратной закупкой на компенсационной основе продукции – *«бай-бэк» (buy-back)*. Такие сделки предусматривают поставку на условиях кредита оборудования, сооружение промышленных объектов, предоставление инжиниринговых услуг и в дальнейшем их оплату встречными поставками продукции этих предприятий. Встречная сделка обычно связана с поставками сырья и топлива.

При поставках оборудования экспортер может быть и не заинтересован во встречной закупке продукции, выпускаемой на предприятиях, введенных в эксплуатацию с его участием. Тогда он вынужден либо сам организовывать реализацию продукции встречной поставки, либо перепродавать ее третьей стороне. Условие о переуступке называется «цессия» и включается экспортером в договор о встречной закупке.

Разновидностью промышленной компенсации являются сделки о *разделе продукции (production sharing)*. Они осуществляются, как правило, на основе соглашений о строительстве объекта «под ключ». В этом случае экспортер может передавать свою технологию, лицензии на изобретения и секреты производства,

поставлять оборудование и материалы. Выпуск продукции осуществляется на основе его спецификаций. Оплата строительства предприятия предусматривается поставками производимой на нем продукции в заранее установленной пропорции к объему выпуска. Доля экспортера обычно составляет от 20 до 40 %.

В последнее время получили развитие промышленные компенсационные сделки на основе формулы *«BOT» (Build-Own-Operate-Transfer Schemes)*. Суть в том что одна сторона не только обязуется осуществить строительство объекта и ввести его в эксплуатацию, но и продолжать эксплуатацию предприятия в течение нескольких лет после начала его работы, обеспечивая покрытие своих расходов на строительство и получение прибыли. В дальнейшем промышленный объект передается главному заказчику.

Выкуп техники, бывшей в употреблении, эффективный коммерческий прием ведения бизнеса, поскольку позволяет экспортеру продать более совершенную и дорогую продукцию, а для импортера – продать устаревшую технику по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники. Стоимость новой техники засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от состояния, модели, года изготовления примерно 10-20% стоимости новой. Применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, авиалайнеров, морских судов, сельскохозяйственных машин, стандартного металло- и деревообрабатывающего оборудования. Главная особенность и трудность в реализации операции состоит в том, что экспортеру необходимо произвести реновацию выкупленной техники, после чего можно ее продать second hand. Этим занимаются Rank-Xerox, Canon, Volvo, General motors, Lohid, Boeing.

Операции с давальческим сырьем называются *толлингом* и представляют собой вид встречной торговли, характеризующийся переработкой предоставленного сырья, эквивалентным обменом товаров и оформлением поставок готовой продукции контрактным способом. Выплата штрафных санкций и возмещение убытков также производятся в основной, а не денежной форме.

Во внешней торговле применяются два основных метода торговли:

- **прямой метод** – совершение операции непосредственно между производителем и потребителем;

- **косвенный метод** – совершение операции через посредника.

Прямой метод приносит определенную финансовую выгоду:

- сокращает издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику;

- снижает риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестной или недостаточной компетенции посреднической организации;

- позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать изменения и реагировать на них.

Но прямой метод требует значительной коммерческой квалификации и торгового опыта.

Внешняя торговля более рискованна по сравнению с внутренней, из-за различных экономических, политических, правовых и социальных условий в разных странах.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников. Посредник действует в рамках соответствующего договора между ним с одной стороны и принципалом (лицом от имени и в интересах которого действует посредник) с другой стороны.

Преимущества использования посредников:

1. Использование посредников позволяют привлекать их капитал для выполнения транспортно-экспедиторских, страховых, сбытовых и сервисных операций, что дает возможность экспортеру экономить собственные средства, вкладываемые в проведение сделок.

2. Посредники часто берут на себя обязанности и риски по доставке товара в страну импортера, подготовке их к сбыту.

3. Привлечение торговых посредников освобождает поставщика от организации сбыта товара, т.к. посреднические фирмы часто имеют собственные складские помещения, сбытовую сеть и розничные магазины.

4. Посредники располагают наибольшей информацией об условиях рынка, имеют деловые связи.

5. Посредники имеют непосредственный контакт с потребителями, они более оперативно реагируют на изменения их потребностей и располагают информацией о конкурентоспособности продукции.

В международной практике выделяют следующие виды торгово-посреднических операций:

- по перепродаже товаров на основе монопольного права;
- комиссионные;
- агентские;
- брокерские.

Различие международного торгового посредничества определяется следующими факторами:

- 1) переход права собственности на товар от поставщика к посреднику;
- 2) наличие у посредника права продажи товара от своего имени;
- 3) длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов, брокеров.

Сбытовые посредники на внешнем рынке выступают от своего имени и за свой счет. Заключают с поставщиком продукции контракт купли-продажи и затем продают товар от своего имени. В соглашении о посредничестве стороны согласуют перечень взаимных прав и обязанностей, связанных с организацией сбыта товаров, отличных от условий поставки, фиксируемых в контрактах купли-продажи. В таком соглашении оговариваются перечень сбываемых товаров, территория сбыта, право на продажу, минимальный годовой объем реализации, обязательства о посреднической фирмы о предпродажной доработке товаров, их гарантийном и техническом обслуживании, предоставлении информации о состоянии конъюнктуры рынка, осуществлении рекламных кампаний.

В международной практике сложились следующие виды сбытовых посредников: экспортные фирмы, импортные фирмы, дистрибьюторы и др.

Комиссионеры

Комиссионеры с одной стороны выражают интересы принципала, с другой – выступают продавцом от собственного имени, но за счёт продавца. Сторонами комиссионного соглашения являются комитент и комиссионер. Комиссионеру поручается продать товар за определенное комиссионное вознаграждение на территории конкретной страны или группы стран; оговаривают минимальную цену, ниже которой комиссионер не имеет права продавать товар.

Порядок проведения операций по договору о комиссии может осуществляться в следующей последовательности.

- поиск комиссионера, имеющего опыт продажи товара на хорошо известном ему рынке;
- с комиссионером комитент заключается договор о поставке товаров на реализацию;
- поиск покупателя и заключение с ним от своего имени договора купли-продажи, извещение об этом комитента;
- получение копии контракта, выполнение его условий комитентом;
- по результатам торговых операций осуществляется вознаграждение комиссионера.

Комиссионные вознаграждения устанавливаются в виде определённого процента от стоимости реализованного комиссионером товара (размер комиссии, как правило, составляет 1,5-4%). Участие комиссионера освобождает комитента от рутинной, текущей деятельности по работе с контрагентами. Комиссионер заинтересован продать товар дороже, так как от этого напрямую зависит размер его вознаграждения.

Комиссионеры могут также выполнять разовые поручения зарубежных покупателей – на покупку партии товара у производителя страны посредника - *индент*.

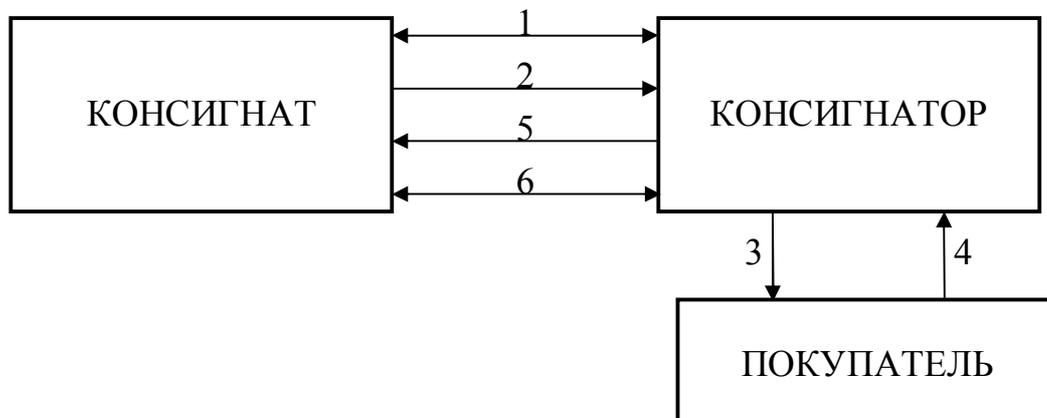
Индент может быть двух видов: открытый и закрытый. Индент называется *закрытым*, если в своем поручении импортер дает конкретную характеристику и точно устанавливает, у какого производителя закупать продукцию.

Индент, в котором не содержится точных данных о заказываемом товаре и комиссионеру предоставляется право выбора производителя, называется *открытым*.

Консигнаторы

Суть консигнационных операций состоит в том, что экспортер (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализацию товара со склада в течение установленного срока. Консигнатор не покупает этот товар в свою собственность, а продает от своего имени и осуществляет платежи консигнанту по мере реализации со склада товаров покупателю.

Взаимодействие сторон, участвующих в договоре консигнации можно представить следующей схемой:



1 – подписание договора консигнации; 2 – направление товара консигнатору; 3 – продажа товаров на внешнем рынке; 4 – оплата за проданный товар; 5 – возврат части нереализованных товаров; 6 – расчетно-платежные операции консигната и консигнатора.

Виды консигнации:

1. *Безвозвратная (твердая)*, при которой консигнатор не имеет права возврата товара и по истечении оговоренного срока обязан купить всю непроданную продукцию в свою собственность.

2. *Частично возвратная*, когда консигнатор обязуется по истечению установленного срока продажи купить у консигнанта согласованное количество нереализованного товара, а остаток продукции вернуть экспортеру.

3. *Возвратная*, когда весь не проданный консигнатором товар возвращается его собственнику.

Вознаграждение агента-консигнатора может увеличиваться за счет:

- оплаты аренды складских помещений (складов консигнации);
- страхования, которое может оплатить агент-консигнатор;
- банковской гарантии, которая так же может быть за счёт агента-консигнатора.

Агенты

Агенты покупают продукцию в свою собственность и не продают ее от своего имени, а лишь оказывают постоянное содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров (принципалов).

Между экспортером и посредником обычно устанавливается длительное сотрудничество. Минимальный срок агентского соглашения, как правило, два года.

Будучи самостоятельными, агенты вправе представлять несколько предприятий. Но в агентских соглашениях часто делается оговорка, запрещающая посреднику продажу конкурирующей продукции или представительство фирм конкурентов.

Агент дель-креде – в его роли обычно выступают крупные банки, которые дают продавцу гарантии получения платежей в случае неплатежеспособности покупателя.

Брокеры

Простые посредники или «брокеры» заключают сделки купли-продажи от имени и за счёт принципала. Они не являются стороной в контракте, а выполняют

функцию поиска товаров и партнеров по сделке, получая за это специальное брокерское вознаграждение – куртаж (0,25-3% от стоимости сделки). Брокерскую сделку, как правило, оплачивает тот, кто первый обратился к брокерам. Кроме «сводничества» брокеру могут быть поручены операции по проведению маркетинговых исследований, контролю исполнения контракта.

В отличие от агента у брокера не устанавливаются длительные постоянные взаимоотношения с продавцами и покупателями. Брокер подготавливает проект договора и направляет его сторонам для подписания, а затем каждой стороне передает подписанный экземпляр договора. Он не становится собственником товара и не уполномочен на получение платежей.

Экспедитор – занимается предоставлением услуг по отправке груза, принимая его у отправителя и передавая основному перевозчику, обладает специальными знаниями об особенностях транспортировки и отправки разнообразных товаров.

Дистрибьютеры

Это торговые фирмы, лица сами заключающие контракты купли-продажи, как с экспортерами, так и с потребителями товаров. Степень самостоятельности дистрибьютера по отношению к своим партнёрам проявляется в следующем:

- самостоятельный выход на рынок по выполнению обязательств перед экспортером;
- несение всех рисков порчи или утраты товаров;
- самостоятельное установление цен на товары, приобретенные у экспортера;
- определение количества товара, сроков поставок и платежей, гарантий или штрафных санкций и др.;
- формирование положений о разрешении споров с экспортером.

Существует три особых метода внешней торговли: посредством товарных бирж, международных торгов, международных аукционов.

Товарные биржи. Товарные биржи представляют собой постоянно действующие оптовые рынки качественно однородных взаимозаменяемых товаров. На товарных биржах совершается около 20% операций с сырьевыми товарами.

В зависимости от номенклатуры продаваемых товаров товарные биржи можно разделить на:

- универсальные – биржи, на которых происходит повременная продажа широкой номенклатуры различных товаров (например, на Чикагской товарной бирже торгуют крупным рогатым скотом, беконом, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой);
- специализированные – биржи, на которых продают и покупают группы товаров узкой специализации, например, группы цветных, драгоценных металлов, сельскохозяйственных товаров и т.д.).

Крупнейшие биржи: Лондонская биржа металлов, Чикагская товарная биржа, Нью-Йоркская товарная биржа, Французская международная фьючерсная биржа.

Институт биржи опирается на принцип членства, означает, что только члены биржи имеют право непосредственно и в полной мере использовать преимущества,

даваемые биржей в торговле. Право на заключение сделок на бирже создает членам возможность проведения акций за свой счет и посредничество в качестве маклеров (брокеров), а также участвовать в собраниях и в выборах руководства биржи.

Как правило, это физические лица, представляющие промышленные или торговые компании, производящие торгующие товаром, поступающим на товарную биржу. Количество членов может быть оговорено в уставе или устанавливается советом директоров.

Так называемые участники биржи, аналогично членам, могут заключать сделки, но не имеют права на скидки и участие в выборах.

Брокеры действуют от имени и за счет третьих лиц, получая комиссионные (доли процента от цены товара).

Приглашенные гости являются последней группой участников биржевой торговли. Они могут заключать сделки с мощью дилеров или маклеров.

Атрибуты биржевых товаров:

- товары должны быть однородными и взаимозаменяемыми: одну партию можно без ущерба заменить на любую другую, того же качества и количества;

- товары должны быть пригодны для стандартизации, т.е. к созданию классификационного стандарта для осуществления сделок без наличия товара;

- товары не должны быстро портиться;

- спрос и предложение на товары должны носить массовый характер;

- предложение на товары должно превышать спрос в течение достаточно продолжительных периодов;

- величины спроса и предложения на товары должны быть легко прогнозируемы.

- традиционными товарами для биржевого оборота являются: продукты растительного происхождения (зерно, масленичные культуры, сахар, кофе, какао, чай, каучук); продукты животного происхождения (живой скот, мясо свежее и мороженое, бекон, щетина, кожа, шерсть); энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты (нефть, бензин, смазочные масла, пропан, кокс, ацетон, спирт); металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них.

Котировка (установление цен) на товары осуществляется в трех видах:

- цена продавца;

- цена покупателя;

- цена заключения сделки.

Во всех видах могут выделяться цены начала, середины и конца биржевой сессии. Руководство определяет минимальный размер пар товара для реализации на товарной бирже - лот.

Биржевые операции. Различают несколько разновидностей биржевых операций. К основным критериям их деления можно отнести:

- результат осуществления сделки;

- срок реализации сделки.

По результату можно выделить:

- действительные (реальные) – заключаются с целью передачи прав собственности на товар за определенный денежный эквивалент;

- спекулятивные – заключаются с целью получения прибыли за счет разницы в цене;

- страховые, объединяющие предыдущие виды.

По сроку выделяют:

- кассовые (сделки СПОТ) – предусматривают передачу товара без промедления после заключения сделки, оплата в тот же день или на следующий;
- срочные – не предусматривают обязательной и медленной поставки товара (например, фьючерс и форвардные сделки).

Международные торги. Международные торги – метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (подрядчиков) на товар с заранее определенными технико-экономическими характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает контракт купли-продажи или договор подряда с тем продавцом, который предложил более выгодные для покупателя условия.

Торги – распространенный способ размещения заказов на сооружение промышленных объектов, поставку машин и оборудования, а также выполнения научно-исследовательских и изыскательских работ.

Как правило, торги в качестве метода закупок применяются развивающимися странами, где существует большая степень вмешательства государства во внешнюю торговлю.

Организаторами торгов обычно выступают государственные учреждения, муниципалитеты и т.д., реже – крупные частные фирмы.

Тендерный комитет – орган, который создают покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги. Главная функция тендерного комитета – осуществлять всю организационную деятельность по проведению торгов.

Виды торгов по способам привлечения участников:

- открытые торги (могут участвовать все желающие организации). Используются при размещении заказов на относительно несложное оборудование и услуги. Объявления о проведении открытых торгов публикуются в газетах, специализированных журналах, бюллетенях – за 2-4 месяца о крупных торгах и за 1-1,5 – об обычных;

- закрытые торги (участвуют только фирмы, получившие приглашения). Приглашения рассылаются устроителями наиболее известным поставщикам. Обычно проводятся торги на поставки дорогостоящего временного оборудования с высокими техническими характеристиками и на сложные подрядные работы. Тендерные комитеты публично не оглашают предложений и не объявляют ни состава участников предложенных ими условий, ни результата.

Иногда торги проводятся в два этапа, когда открытые торги сочетаются с закрытыми. Это происходит в том, случае, когда организаторам сложно определить круг наиболее авторитетных и привлекательных фирм.

Виды торгов в зависимости от гласности:

- гласные – вскрытие пакетов с предложениями в условиях гласности, в присутствии всех участников торгов, а также представителей средств массовой информации;

- негласные – вскрытие пакетов тендерным комитетом на закрытом заседании.

Международные аукционы. Международные аукционы – торги, специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами.

На аукционах осуществляется торговля товарами, обладающими индивидуальными свойствами и особенностями, что исключает возможность замены партий одинаковых по званию товаров, поскольку они могут иметь различный вкус, цвет, запах и т. д.

Выставляемый товар сортируется в зависимости от качества по партиям (лотам), отбирается образец, лоту присваивается номер, по образцу ведутся торги. Основные товары, предлагаемые на аукционах: пушнина, меховые товары, немытая шерсть, чай, табак, цветы, овощи, тропические породы леса, лошади и т. д.

Аукционы обычно проводятся регулярно раз или два в год. Различают следующие виды аукционов.

1. Аукционы с повышением цены (типичные).

1.1. Гласные. Аукционист объявляет начальную цену лота, выставленного на продажу, и спрашивает «Кто больше?». Покупатель, желающий приобрести этот лот, называет более высокую цену, при этом аукционист называет номер покупателя и продолжает торг. Если после троекратного повторения вопроса аукционистом не последовало предложений с более высокой ценой, товар продается покупателю, назвавшему наивысшую цену.

1.2. Негласные. Покупатели, желающие приобрести товар, подают аукционисту условный знак о согласии на поднятие цены. Надбавка к цене установлена и оговорена в правилах торгов. Аукционист каждый раз объявляет новую цену указания на покупателя.

2. Аукционы с понижением цены («голландские») – на цветы, рыбу, битые машины.

