

Лекция 2 Аукцион как элемент рыночной инфраструктуры

Слово аукцион произошло от латинского слова «*auctionis*», что означает «увеличение», «рост».

Аукцион — публичная продажа товаров, ценных бумаг, имущества предприятий, произведений искусства и других объектов, которая производится по заранее установленным правилам аукциона. В этом случае объект приобретает победителем аукциона. Общим для всех аукционов принципом является принцип состязательности между покупателями. В процессе состязания между покупателями за право приобрести товар выявляется победитель аукциона. Победителем аукциона признаётся лицо, выигравшее аукцион в соответствии с его правилами. Основным критерием определения победителя любого аукциона является *цена*.

История возникновения аукционов

Аукционы были распространены во время Римской империи и часто проводились после военных побед. На них велась торговля военнопленными, а доходы, полученные от этих аукционов, шли на финансирование вооруженных сил. Аукционная торговля использовалась также с целью ликвидировать конфискованную собственность должников. Даже император Маркус Орилиус продавал домашнюю мебель на аукционе для того, чтобы расплатиться с долгами. Самый легендарный аукцион: 28 марта 193 года — продажа всей Римской империи. Победителем торгов стал богатый сенатор Марк Дидий Юлиан, который предложил за Империю 250 млн. сестерциев — по 25 000 на каждого гвардейца, что было эквивалентно их пяти годовым окладам. Однако Дидий Юлиан не смог расплатиться, потерял поддержку гвардии и через 66 дней был убит.

С распадом Римской империи аукционы исчезли, а затем вновь появились в Средневековой Европе: в 1254 году декрет, изданный королем Людовиком IX, учредил *профессию аукционера*.

Исторически появление современного типа аукционов связывают с Нидерландами конца XVI — XVII веков. Есть предположения, что возникновение этой формы торговли было связано с небывалым расцветом Нидерландов после освобождения от испанского господства и образования первой в Европе республики, основанной на принципах выборности власти и рыночной экономики. Огромный доход приносили недавно завоеванные колонии в Индонезии, Южной Африке и Бразилии; столица Соединенных провинций — Амстердам превратилась в самый богатый город северо-западной Европы. Большое число состоятельных людей, желающих окружить себя предметами роскоши, стало причиной формирования в Голландии оживленного рынка произведений искусства. Относительно узкий круг коллекционеров не уставал покупать и продавать картины эпохи

Возрождения и произведения современных художников. Аукционы проходили часто, иногда для них печатались каталоги.

Развитие международной торговли в XVI-XVII вв., великие географические открытия, совершенствование мировой кредитной и банковской системы привели к быстрому распространению аукционов по всей Европе. Уже в конце XVII в. они стали привычным явлением в Англии, Германии, Франции, а в первой половине XVIII были созданы аукционные дома «Sotheby's» и «Christie's», которые в настоящее время являются лидерами мирового рынка антиквариата.

В Казахстане же аукционы появились намного позже — первые упоминания о них относятся к первой четверти XVIII в. Появление первых терминов аукционной торговли косвенным образом свидетельствует о том, что в Казахстане начала XVIII в. уже проводились аукционы. Это один из первых нормативных документов, регламентирующих продажу с аукциона: в соответствии с ним устанавливается порядок передачи «пожитков к продаже», правила торга (например, — «кто больше давать будет, тому в продажу и написать»), назначаются должностные лица — «вендемейстер», «маклер» и «магистратский член», которые проводят аукцион. Интересно, что «вендемейстер», проводивший аукцион, в конце каждого торга не ударял молотком по столу, а бил в таз.

В указе еще нет терминов «аукция» или «аукцион», но зато использовано выражение «публичный торг». В течение XVIII в. в Казахстане была отрегулирована процедура проведения аукциона, которая очень похожа на современную; создан комплекс основных понятий и терминов, а сама аукционная продажа прочно вошла в практику государственных торговых организаций.

В СССР аукционы проводились исключительно на основе монопольного права государства на данную форму торговли. Можно отметить аукционы по продаже пушнины, проводимые в Санкт-Петербурге Министерством внешней торговли, начиная с 1931 года. На них реализовались шкурки лисицы, соболя, белки (всего около 80% всей пушнины). С 1965 года в Москве начал проводиться международный аукцион по продаже чистокровных рысистых и скаковых лошадей.

Наибольшую популярность аукционы приобрели к середине 90-ых годов. В 1997 году возникли аукционы по закупке продовольственных товаров для армии.

Виды аукционов

1. Прямой аукцион (английский)

Это один из самых известных и распространенных видов аукционов. Он основывается на установлении минимальной «отправной» цены, базисной для дальнейших торгов, в процессе которых установленная цена постепенно увеличивается. Все поступающие предложения публично оглашаются. Окончательная цена формируется в ходе торга как последняя максимальная

цена, предложенная покупателем. Прямой аукцион, как правило, длится фиксированное время (это используется в электронных аукционах, проводимых через интернет) или же до прекращения поступления новых предложений. Если установлена резервная цена (минимальная цена, за которую владелец товара согласен его продать) и она не достигнута в ходе аукциона, то товар не продается. И, тем не менее, часто на таких аукционах азартные покупатели поднимают цену очень высоко. Одним из ярких примеров прямого аукциона является электронный аукцион — www.ebay.com.

Английский аукцион может быть:

- *прямым*. На прямом английском аукционе цены постепенно растут либо по предложению ведущего торги, либо по заявкам самих участников торгов. Продавец назначает начальную «отправную» цену, далее покупатели вступают в конкурентную борьбу, назначая цену выше начальной. Участники имеют возможность пересматривать свои предложения в зависимости от предложений соперников. Побеждает тот, кто на момент окончания аукционной борьбы предложил наивысшую цену.

- *обратным*. В обратном английском аукционе начальную максимальную цену устанавливает покупатель. Это та цена, которую он готов заплатить за товар. Продавцы делают ему свои предложения, постепенно снижая цену. Цена снижается до тех пор, пока не найдется продавец, готовый продать свой товар по такой цене.

Аукцион первой цены

Аукцион первой цены - это закрытый аукцион. Публично цена не объявляется. В данном аукционе участники направляют свои предложения в запечатанных конвертах, и победителем становится участник, который предложил самую высокую цену. За лот он платит «первую цену» — величину своего предложения (ставки). Как утверждает статистика, более 2/3 мировых аукционов проводится именно по этой схеме. Как правило, на аукционе первой цены продаются государственные контракты и различная собственность, в том числе компании.

Аукцион второй цены

Так же, как и аукцион первой цены, аукцион второй цены является закрытым. Правила определения победителя идентичны — побеждает самая высокая цена. Лот достается участнику, предложившему максимальную цену, но платит он за товар сумму, равную второму по величине предложению («вторая цена»). На практике данная разновидность аукционов применяется редко, так как она искусственно ограничивает максимальную прибыль владельца лота. В качестве примера использования аукциона второй цены можно привести продажу ценных бумаг, почтовых марок и т. д.

Обратный оптовый аукцион (голландский)

Это оптовый аукцион, на котором продавец может выставлять несколько единиц товара одновременно. Соответственно покупатели могут претендовать на покупку нескольких единиц товара. Начальная цена устанавливается заведомо большей и снижается шаг за шагом до тех пор, пока не найдется покупатель. Все выигравшие покупатели платят только минимальную из выигравших цен. Оптовый аукцион отличается от аукциона янки, в котором каждый выигравший покупатель платит ту цену, которую назвал.

Пример: продавец выставил на продажу 3 ноутбука. Все трое выигравших покупателей сделали ставки на 1 ноутбук каждый. Высшая цена была \$1000, а низшая из выигравших — \$850. Все трое приобретут ноутбуки по \$850. Несмотря на то, что высшая цена была \$1000.

На голландском аукционе нельзя выставлять резервную цену. Голландские аукционы изначально использовались для продажи скоропортящихся товаров и проходили в весьма сжатые сроки. В настоящее время данный вид аукциона чаще всего используется для продажи ценных бумаг, товаров, бывших в употреблении, объектов строительства, лицензий и т.д.

Редукцион (обратный аукцион)

Редукцион иначе называют переторжкой или аукционом на понижение. При проведении редукциона заказчик не продает, а приобретает требуемую ему продукцию (товар, работу или услугу). Он устанавливает начальную цену, которую готов за нее заплатить, а продавцы (участники редукциона) делают ему свои предложения, постепенно снижая цену. Победителем редукциона является участник, предложивший наименьшую стоимость.

Аукцион янки (дискриминационный), аукцион своей цены

Это закрытые от других участников торги (в отличие от английского или голландского) и победитель, давший наивысшую цену, получает товар за ту цену, которую он назвал. Как правило, каждый участник подает только одну заявку (ценовое предложение), поэтому подготовка к такому аукциону особенно важна.

Закрытый аукцион состоит из двух фаз – период подачи заявок и фазы определения победителя, когда все заявки открываются, и определяется победитель (иногда победитель не объявляется).

Если товар единичный, то победитель один. Но если выставлен лот из нескольких единиц товара, то выигрывает не только давший наивысшую цену, но и те, кто дал цену ниже. Из-за того, что не все победители платят одинаковую цену, такой аукцион называется «дискриминационным».

На «дискриминационном» аукционе (больше одной единицы товара в лоте) заявки, поданные вслепую, сортируются, начиная от максимальной к

минимальной и товар распределяется в этом порядке, пока не кончится. Выигравшие такой аукцион участники, платят разную цену за товары.

Аукцион, в котором платят все

В данном виде аукционов каждый из участников выплачивает предложенную им в ходе торгов сумму, однако, лот достается только одному — победителю. В чистом виде такие аукционы в настоящее время практически не встречаются, но являются составными элементами многих других процедур.

Например, подготавливая свою конкурсную (аукционную) заявку, все поставщики несут некоторые финансовые издержки, которые никто не компенсирует. Однако, контракт (лот) достается лишь одному из них.

Приватный аукцион (VIP)

В таких аукционах обычно участвуют «избранные», которым требуется специальная аккредитация. Ставка (предложение) принимается в течение строго ограниченного времени, причем участник не имеет возможности узнать размер и количество ставок других участников. Участник имеет право сделать только одну ставку.

Контрольные вопросы:

1. Понятие «Аукцион».
2. История возникновения аукционов.
3. Прямой аукцион (английский).
4. Обратный оптовый аукцион (голландский).
5. Аукцион янки. Аукцион, в котором платят все. Приватный аукцион.