

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУКЦІОНІВ

студент гр. МТ-01 Мут О. В.

Аукціонна торгівля – це вид ринкової торгівлі, при якій продавець, бажаючи одержати максимальний прибуток, використовує пряму конкуренцію декількох покупців, присутніх на продажі. Аукціонна торгівля використовується переважно для збуту порівняно обмеженого переліку товарів: хутро, предмети антикваріату, художні вироби, тварини рідкісних порід, вироби з дорогоцінних металів, вовна, чай, тютюн, овочі, фрукти, квіти, риба, тропічні породи лісу та ін.

Залежно від порядку організації аукціони бувають: 1) примусові - які проводяться, як правило, державними організаціями з метою продажу конфіскованих речей, закладеного і не викупленого в строк майна; 2) добровільні - які проводяться за ініціативою власників товарів з метою найбільш вигідного їх продажу.

При так званому аукціоні на підвищення ціни («англійський») торги починаються з оголошення мінімальної ціни, встановленої продавцем. Після цього покупці роблять добровільні надбавки на величину не нижче за мінімальну надбавку, вказану в правилах проведення торгів. При цьому номер покупця й остаточна ціна оголошується вголос. При негласному (німому) аукціоні вдається зберегти в таємниці покупця.

Аукціони можуть проводитися і на зниження ціни, так звані «голландські» аукціони.

Аукціони є зручними для продавця з наступних причин: концентрований попит на товари; можливість продавати товари за найвищою із запропонованих цін; відсутність необхідності пошуку покупця; використання досвіду та спеціальних знань аукціоністів.

Зручність аукціонів для покупців полягає в наступному: можливість підбору потрібного асортименту товарів; полегшення орієнтації в кон'юнктурі.

Угода про участь в аукціоні містить наступні основні елементи: визначення сторін – «аукціоніста» та «продавця»; предмет угоди; обов'язки продавця; обов'язки аукціоніста; відповідальність; юридичні адреси сторін.

Техніка проведення аукціону поділяється на 4 стадії:

1. Підготовка аукціону. Починається за 2–3 місяці до майбутнього аукціону. Аукціонний комітет випускає каталог з номерами лотів. Каталог розсилається можливим покупцям разом із правилами аукціонного торгу.

2. Огляд товарів. Обов'язковою умовою організації аукціону є завчасне надання потенційним покупцям можливості ознайомитися з товаром. Покупець може ознайомитися з усіма лотами, які його зацікавили.

3. Аукціонний торг. При гласному способі аукціоніст оголошує номер чергового лота, називає стартову ціну і питає: «Хто більше?». Якщо чергового підвищення ціни не пропонується, аукціоніст після триразового запитання: «Хто більше?» ударяє молотком, підтверджуючи, що даний лот проданий останньому, що назвав найвищу ціну.

При автоматизованій системі проведення аукціонного торгу над столом аукціоніста встановлений циферблат з рухомою стрілкою. Стрілку встановлюють на найнижчій ціні. Кожен покупець має на закріпленому за ним місці кнопку, яку він натискає, коли бажає зробити покупку за пропонованою ціною. Стрілка просуватиметься до вищої ціни до тих пір, поки не залишиться один покупець. У цей момент вона зупиняється і на табло з'являється номер цього покупця. Дана система застосовується і при використанні способу продажу товарів на зниження ціни.

4. Оформлення аукціонної операції і передача товару покупцю. Після закінчення торгів покупець оформляє аукціонну операцію. Покупець підписує контракт і повертає його в контору аукціону, залишивши собі копію.

Аукціони мають великі перспективи з розвитком ІТ-технологій. На зміну традиційним формам проведення аукціонів, коли в залі сидить велика кількість людей, що піднімають таблички, приходять інтернет-аукціони, що мають наступні переваги. Серед них: скорочені строки проведення торгів в порівнянні з очною формою; мінімальний документообіг; повна прозорість для всіх учасників; невеликі витрати на проведення.

Науковий керівник: ст. викладач Дудкін О. В.