

УДК 339.17

Філатова М.

студентка,

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Науковий керівник:

Ломачинська І. А.

к.е.н., доцент,

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АУКЦІОН ЯК МЕХАНІЗМ СУЧАСНОЇ ТОРГІВЛІ

Аукціон – це поширений спосіб здійснення публічних операцій з купівлі-продажу, який застосовується в умовах сучасної ринкової економіки, як в міжнародній торгівлі, так і на внутрішніх ринках. Якщо раніше на аукціонах торгували обмеженим переліком товарів, які мають індивідуальні особливості і характеристики (чай, тютюн, коні, деревина, сировинні товари, ін.), унікальні властивості (антикваріат, твори мистецтва, об'єкти колекціонування та ін.), то в сучасних умовах завдяки сучасним інформаційним технологіям та цифровізації вирішується проблема «економічної відстані» та відбувається перехід до «режиму реального часу», що значно розширює список об'єктів купівлі-продажу. Сьогодні на аукціоні можна купити практично будь-що, як товари, так і послуги, як нові, так і вживані товари, як об'єкти приватизації, так і банкрутства. А онлайн-аукціони сьогодні взагалі розглядаються як інструмент стимулювання продажів.

Економічна суть аукціону полягає в тому, що ціна визначається в результаті торгів на основі стратегічної взаємодії між учасниками ринку. І торги тут використовуються для того, щоб виключити вплив продавців і покупців на формування ціни. Тобто, економічною функцією торгів є визначення ціни, а з юридичної точки зору торги – один із способів укладення договору. Таким чином, аукціоном можна назвати будь-який продаж одного або декількох об'єктів, де ціна визначається в процесі торгів. Аукціони переслідують безліч цілей, але основними є, по-перше, отримання найбільшого грошового еквівалента за проданий об'єкт і, по-друге, досягнення економічної ефективності, тобто товар в результаті торгів купує той, хто може отримати з нього максимальну користь.

Перевагами аукціонів як форми торгів є: це реальний конкурентний механізм, в якому закладена складна теорія; швидко і легко здійснити на практиці; висока прозорість; правила гри чітко визначені і можуть бути пояснені, їх легко змінювати в

залежності від завдання аукціону або теоретичних результатів. У той же час, розглядаючи аукціон, слід зазначити і можливі недоліки: учасники не мають повної інформації, тому зростає ймовірність неоптимального результату і визначення стратегії стає складним завданням; іноді важко пояснити вибір формату аукціону; внаслідок складного визначення стратегії виникає висока ймовірність помилки.

У теорії і практиці виділяють кілька стандартних аукціонів:

– *Англійський аукціон* – відкритий аукціон з висхідними цінами. Правила аукціону такі: учасники підвищують ставку, об'єкт дістається тому, хто останній підвищив ціну. Можуть бути обмеження на крок. Такий аукціон може бути анонімним або електронним. Різновидом є Японський аукціон, особливість якого в тому, що ціна підвищується безперервно, учасники вибувають один за іншим, а останній отримує об'єкт.

– *Аукціон першої ціни* – це закритий аукціон. Його правила такі: учасники роблять ставки в конвертах, об'єкт дістається учаснику, який запропонував найвищу ставку, переможець платить свою ставку. На таких аукціонах продають, як правило, державні контракти, цінні папери, власність.

– *Голландський аукціон* – відкритий аукціон зі спадними цінами. Правила аукціону такі: продавець починає торги зі свідомо високої ставки і знижує її крок за кроком, і об'єкт дістається учаснику, який дає згоду купити його за певного рівня ціни.

– *Аукціон другої ціни* за правилами схожий на аукціон першої ціни, але відмінність у тому, що переможець платить не свою ціну, а ціну другу за величиною. Оптимальною ставкою учасника є цінність об'єкта для нього.

– *Аукціон, в якому платять всі учасники* – в основному використовують для благодійності. Цей аукціон можна проводити двома способами: відкрито і закрито. У відкриту аукціон проходить як англійський аукціон, але в підсумку кожен учасник повинен буде заплатити ту величину, до якої він доторгувався. Тобто, отримує об'єкт тільки один – той, хто запропонував найвищу ставку, але платять в результаті всі. У закриту аукціон проходить як аукціон першої ціни, лише в результаті всі учасники сплачують свої ставки.

Якщо оцінювати ефективність аукціону по вигоді, яку він приносить продавцеві, то вважається, що всі види забезпечують продавцю один і той же дохід. Це вперше було встановлено У. Вікрі [1], який виявив збіг очікуваних доходів в аукціонах першої і другої ціни. Пізніше Р. Майерсон, Дж. Райлі і В. Самуельсон довели, що насправді виграші покупців збігаються для багатьох аукціонів, і цей результат отримав назву теореми про еквівалентність доходів, яка сьогодні є ключовою в теорії аукціонів [2].

Розглядаючи доцільність і ефективність аукціонів, слід зазначити, що продавці повинні зосередитися на збільшенні числа потенційних учасників торгів і відмовитися від укладення угоди з учасниками торгів, які хочуть випередити процес аукціону. На відміну від аукціонів, на переговорах відправна ціна партнерів, як правило, не буває загальновідомою, і шанси визначити, у кого з них вона найвища,

невеликі. Тому в ході переговорів про продаж будь-якого товару потрібно підвести покупця до його відправної ціни. Однак було б набагато краще, якби знайшовся покупець з більш вигідною відправною ціною. Саме для досягнення цього результату і були придумані аукціони [1]. Також, важливою умовою є виключення змови між покупцями.

З раціональної точки зору ціна по опції «купити зараз», як, наприклад, використовує eBay, повинна відповідати відправній ціні покупців. З економічної точки зору немає ніякої вагомої причини платити на торгах більше, якщо можеш заплатити менше за вже встановленою ціною. Але люди схильні переоцінювати товар, поведуться ірраціонально під впливом психологічних, соціальних, суспільних факторів – наприклад, якщо люди агресивно і впевнено торгуються, то виникає припущення, що у них є прихована інформація про об'єкт. Так було виявлено, що для 43% аукціонів ціна заявки, що виграла, перевищувала ціну «купити зараз», причому значно. З них 27% заявок були вище ціни «купити зараз» більш ніж на 8%, а 16% заявок перевищували її на 16%. Середнє ж чисте перевищення становило 10% від ціни «купити зараз» за один і той же лот [3, с. 367-773].

За даними Української універсальної біржі [4] в Україні поширені аукціони з продажу енергетичних ресурсів (природний і зріджений газ, газовий конденсат), сільськогосподарської продукції (зернові культури, кукурудза), а також необробленої деревини. Функціонує ProZorro як електронна система торгів з продажу державної та комунальної власності, державних закупівель. Через механізм аукціону Фонд гарантування вкладів фізичних осіб реалізує майно неплатоспроможних банків, а ДП «СЕТАМ» на онлайн-платформі OpenMarket арештоване майно.

Отже, аукціони, не зважаючи на давню історію, залишаються важливим інструментом розвитку торгівлі. На сучасному етапі особливо цьому сприяє поширення інформаційних технологій, цифровізація, а сьогодні і пандемія COVID-19. Важливим аспектом подальшого розвитку аукціонної торгівлі в Україні є удосконалення її правової регламентації.

Список літератури

1. Vickrey W. Counterspeculation, auctions and competitive sealed tenders. *Journal of Finance*. 1961. Vol. 16. P. 8-37.
2. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития : монография / под ред. Г.П. Журавлёвой, Н.В. Манохиной, В.В. Смагиной; Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2016. 340 с
3. Malmendier U., Lee Y. H. The Bidder's Curse. *American Economic Review*. 2011. № 101 (2). P. 749-787.
4. Українська універсальна біржа. URL: <https://sale.uub.com.ua/>