

Nastanak i razvoj aukcija

Teskera, Iva

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zagreb, Faculty of Economics and Business / Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:148:823735>

Rights / Prava: [Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International](#)/[Imenovanje-Nekomercijalno-Dijeli pod istim uvjetima 4.0 međunarodna](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-10-16**



Repository / Repozitorij:

[REPEFZG - Digital Repository - Faculty of Economics & Business Zagreb](#)



Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Preddiplomski stručni studij Trgovinsko poslovanje

NASTANAK I RAZVOJ AUKCIJA

Završni rad

Iva Teskera

Zagreb, kolovoz 2020.

Sveučilište u Zagrebu

Ekonomski fakultet

Preddiplomski stručni studij Trgovinsko poslovanje

NASTANAK I RAZVOJ AUKCIJA

Završni rad

Iva Teskera, 0067558774

Mentor: prof.dr.sc. Božo Matić

Zagreb, kolovoz 2020.

IZJAVA O AKADEMSKOJ ČESTITOSTI

Izjavljujem i svojim potpisom potvrđujem da je završni/diplomski/specijalistički rad, odnosno doktorska disertacija isključivo rezultat mog vlastitog rada koji se temelji na mojim istraživanjima i oslanja se na objavljenu literaturu, a što pokazuju korištene bilješke i bibliografija. Izjavljujem da nijedan dio rada nije napisan na nedozvoljen način, odnosno da je prepisan iz necitiranog rada, te da nijedan dio rada ne krši bilo čija autorska prava. Izjavljujem, također, da nijedan dio rada nije iskorišten za bilo koji drugi rad u bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj ili obrazovnoj ustanovi.

Studentica:

U Zagrebu, 2020.

Iva Teskera

(potpis)

SAŽETAK

Aukcija ili dražba je poseban način prodaje robe javnim nadmetanjem (licitacijama) kupaca. Izvodi se u prisustvu velikog broja potencijalnih kupaca i omogućava postizanje najbolje cijene. Na aukcijama se prodaje roba čija kvaliteta nije ujednačena, a koja ima pojedinačnu specifičnu vrijednost. Predmet aukcijske prodaje najčešće su primarni proizvodi kao što su sirova vuna, drvo, krzno, sirova koža, čaj, duhan i slični proizvodi. Na aukcijskom tržištu može se prodati i brzo pokvarljiva roba kao što su razni prehrambeni proizvodi, voda, povrće, riba, nestandardizirana roba itd. Na aukcijskom tržištu prodaju se i neizostavni predmeti velike umjetničke i povijesne vrijednosti (slike, antikviteti, numizmatički predmeti, rijetki predmeti kulturno-povijesnog značaja). Predmet aukcijske prodaje mogu carinske vlasti, policija, porezna uprava itd., oduzeta roba ili stvari, tj. robu oduzetu od vlasnika temeljem sudske presude.

Ključne riječi: *aukcija, dražba, prodaja, predmet, vrijednost*

SADRŽAJ

1. UVOD.....	1
2. NASTANAK AUKCIJA	2
2.1. Razvoj aukcija kroz povijest	3
2.2. Prve aukcije	4
2.3. Najskuplji predmeti prodani na aukcijama	5
2.3.1 Slika Pabla Picassa zvana “Golotinja, zeleno lišće i poprsje”.....	6
2.3.2. Haljina Marilyn Monroe “Sretan rođendan”.	6
2.3.3. Kolekcija rukopisa Leonarda Da Vincija pod nazivom “Codex Hammer”	7
2.3.4. Violina Guarneri-a del Gesu-a	8
2.3.5. Pramenovi kose od Elvisa Presley-a.....	9
2.3.6. Kip iz rimskog doba, Artemida i Sta	10
2.3.7. 1957 Ferrari 250 Testa Rossa.....	10
2.3.8. Badminton Cabinet	11
2.3.9. Wittelsbach dijamant	12
2.3.10. Mark McGwire-ova bejzbolska lopta	13
3. VRSTE AUKCIJA I OSNOVNI SUDIONICI U AKCIJAMA.....	14
3.1. Vrste aukcija	14
3.2 Sudionici u aukcijama	17
3.2.1. Prodavatelji.....	17
3.2.2. Potencijalni kupci	17
3.2.3. Aukcijski posrednici	19
3.2.4. Aukcionar ili licitator	19

4. PREDNOSTI I NEDOSTATCI AUKCIJA	21
4.1. Prednosti aukcija	21
4.2. Nedostaci aukcija	23
5. PRIPREMA I TIJEK AUKCIJSKOG NADMETANJA	25
5.1. Priprema aukcije	25
5.2. Aukcijsko nadmetanje	26
5.3. Isporuka i plaćanje predmeta	26
6. SUSTAVI NADMETANJA NA AUKCIJAMA.....	28
6.1. Engleski sustav nadmetanja.....	28
6.2. Nizozemski sustav nadmetanja.....	31
6.3. Aukcije sa zatvorenim pisanim ponudama	32
ZAKLJUČAK	34
LITERATURA	35
POPIS ILUSTRACIJA.....	36

1. UVOD

S razvojem trgovine, posebno međunarodne trgovine, određena su se posebna tržišta specijalizirala i postali su posebni načini trgovanja određenom robom, uslugama, novcem, devizama i vrijednosnim papirima. Općenito, prema predmetu trgovanja, tj. kupovini i prodaji, postoje tržišta dobara, usluga i tržišta kapitala ili financijska tržišta (tržište deviza, tržište novca i tržište vrijednosnih papira). Svako od tih tržišta specijalizirano je za određene vrste roba, usluga i financijskih poslovnih transakcija. Aukcijska prodaja vrši se putem aukcijskog posrednika koji djeluje po nalogu i za račun drugih. Roba koja se redovito prodaje na aukciji naziva se aukcijskom robom. Mjesto gdje se takva prodaja stalno vrši naziva se aukcijskim mjestom. Na aukcijama nema kreditnih ponuda, svi se poslovi obavljaju u gotovini, a plaćanje je odmah. Na određenim aukcijama kupci moraju uplatiti odgovarajući polog na blagajni prije nego što se pridruže. Danas aukcija ima različite oblike, od najjednostavnijih (npr. prodaja na sajmovima na kojima kupci izviđaju cijene za prikazani komad robe) do najsloženijih (takozvana kontinuirana akcija gdje se nadmetanje odvija neprekidno za sve vrste robe ponuđene na prodaju na način da se cijene promijene i kupaca i ponuditelja - npr. robne razmjene). Cilj ovog rada je istražiti nastanak i razvoj aukcija, tako da je glavni dio rada podijeljen u pet cjelina. Prvo poglavlje govori o nastanku aukcija, razvoj aukcija kroz povijest, prve aukcije te o najskupljim predmetima prodanim na aukcijama. Drugo poglavlje govori o vrstama aukcija i osnovnim sudionicima poput prodavatelja, potencijalnih kupaca, aukcijskim posrednicima i aukcionarima. Treće poglavlje govori o prednostima i nedostacima aukcije. Nakon toga je objašnjena i prikazana priprema i tijek aukcijskog nadmetanja, te isporuka i plaćanje predmeta i na kraju samog rada su objašnjeni sustavi nadmetanja na aukcijama poput engleskog i nizozemskog sustava nadmetanja i aukcije sa zatvorenim pisanim ponudama.

2. NASTANAK AUKCIJA

Riječ “aukcija” dolazi od latinske riječi “auctus”, što znači “povećati se”. Rim je bio prvi narod koji je licencirao aukcionare. Rimski car Marko Aurelije na aukciji je prodao sav svoj obiteljski namještaj kako bi podmirio dugove koje je imao. “Magister Auctionarium” ubacio je koplje u zemlju kako bi označio početak aukcije, a danas aukcionari često koriste čekić na aukciji. Godine 1674. u Švedskoj, točnije Stockholmu osnovana je najstarija aukcijska kuća sa strane Claesa Ralamba, tadašnjeg švedskog državnika, koja dan danas posluje. U početku Claesove usluge koristili su klijenti poput švedskog kralja Charlesa XI, koji je prodao lovačku pušku za 900 srebrnih novčića, te švedskog kralja Gustava III. koji je kupio Rembrandt-ovu knjigu pod nazivom “Kuhinja”, te svjetski dramatičar August Strindberg, koji je kupio knjige.¹



Slika 1: Ilustracija aukcije u prošlosti

¹ Econ Port: History of Auctions; <http://www.econport.org/content/handbook/auctions/historyofauctions.html>

Svijeće su 1700-ih godina korištene na aukcijama za proglašavanje pobjednika. Ako ste u trenutku kada se svijeća ugasila ponudili najveći iznos, postali ste pobjednik. Također, sredinom 1700-ih aukcije su se obično održavale u kafićima. Prvi američki predsjednik, George Washington, bio je strastveni kupac na aukcijama, te Jones' National School of Auctioneering and Oratory bila je prva američka aukcijska škola osnovana 1906. godine u Davenportu, Iowa.²

2.1. Razvoj aukcija kroz povijest

Povijest aukcija seže od 500.-te godine prije Krista, kad je Herodot (grčki povjesničar) izvijestio narod o upotrebi aukcije. Te aukcije bile su u svrhu prodaje žena pod uvjetom da budu udane nakon kupnje. Nije zabilježeno da li je ovaj tip aukcija bio uzlaznog ili silaznog trenda. Rimsko carstvo je koristilo aukcije za likvidaciju imovine. Provedeni mehanizam nazivao se "atrium auctionarium". Kako je već spomenuto nije poznato jesu li te aukcije bile u porastu ili padu, ali naziv koji se koristi za tržišni mehanizam doveo bi do zaključka da su aukcije u porastu. Riječ "actus" na latinskom jeziku znači povećanje, a budući da je ugrađen u naziv, pretpostavlja se da su aukcije bile u rastućem trendu. Unutar Rimskog Carstva vojnici su također upotrebljavali "atrium auctionarium" za prodaju robe stečene "sub hasia" (ispod koplja).³

Vjerojatno najčudniji prikaz ranih aukcija odnosi se na 193. godinu kada je cijelo Rimsko Carstvo stavljeno na aukcijski blok nakon otpuštanja. Osim ranijih izvještaja o rimskim aukcijama, postoje i dokazi da su budistički redovnici u Kini koristili aukcije za financiranje stvaranja hramova, jer je postalo uobičajeno da u te svrhe prodaju imovinu umrlih redovnika.⁴

Aukcije postoje više od 2000 godina i nastavljaju rasti u popularnosti svake godine. Aukcija se događa kada se potrošači fizički ili putem interneta okupe kako bi kupili predmet, licitirajući jedan protiv drugog sve dok se ne postigne najviša ponuđena cijena.⁵

² Econ Port: History of Auctions; <http://www.econport.org/content/handbook/auctions/historyofauctions.html>

³ Auction Masters: The Storied History of auctions; <http://auctionmasters.com/.the-storied-history-of-auctions.shtml>

⁴ Ibid.

⁵ Ibid.

Zapisi predati od starih Grka aukcije dokumenata događaju se čak 500 godina prije Krista. U to su vrijeme žene prodane na aukciji kao žene. U Rimu, u vrijeme Krista, aukcije su bile popularne za obiteljska imanja i prodaju ratnih pljački. Jedna od najznačajnijih povijesnih aukcija dogodila se 193. A.D., kada je pretorijanska garda stavila čitavo Rimsko Carstvo na aukcijski blok. Američke aukcije datiraju još od dolaska hodočasnika na istočne američke obale u 1600-ima i nastavile su popularnost tijekom kolonizacije prodajom usjeva, uvoza, stoke, alata, robova i čitavih farmi. Pukovnici tijekom američkog građanskog rata bili su jedini ljudi kojima je dopušteno aukcije ratnih pljački, a danas mnogi aukcionari nose titulu "pukovnika".⁶

Aukcijske škole stigle su u Sjedinjene Države početkom 1900-ih. Velika depresija stvorila je brojne prilike za aukcionare, budući da su njihove usluge bile potrebne za likvidaciju imovine pojedinaca i poduzeća koji su oštećeni zbog gospodarstva.⁷

2.2. Prve aukcije

Prva udruga koja spominje aukciju je prodaja antikviteta i umjetničkih predmeta. Na aukcijama Christie's i Sotheby's nalazi se većina tih predmeta. Na državnim aukcijama prodaju se i državne tvrtke. Ta je praksa bila osobito prisutna u bivšim socijalističkim državama. Također, državne obveznice prodaju se putem aukcija. Konačno, vlada i vladine agencije raspisuju natječaje i organiziraju aukcije na kojima se natječu potencijalni dobavljači robe ili usluga. Na ovoj aukciji pobjeđuje onaj ponuditelj koji ponudi najnižu cijenu i zato se te aukcije nazivaju obrnutim aukcijama.⁸

Aukcije se u praksi koriste za prodaju prava na korištenje frekvencija. Prve aukcije organizirane su početkom 1990-ih, a neke od njih bile su vrlo neuspješne zbog propusta u njihovoj organizaciji. Upravo zbog ovih propusta ekonomisti su razvili složenije aukcije, tako da se posljednjih godina kombinirane aukcije sve više koriste za prodaju prava na korištenje frekvencija. Na kombinatornoj aukciji ponuditelji mogu predati ponude za bilo

⁶ Econ Port: History of Auctions; <http://www.econport.org/content/handbook/auctions/historyofauctions.html>

⁷ Ibid.

⁸ Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

koji paket licenci. Određivanje dobitne ponude na kombinatornoj aukciji vrlo je složeno, pa se dobitne ponude određuju pomoću računala.⁹

Prve aukcijske kuće na Internetu osnovane su 1995. godine i doživljavale su veliko širenje od svog osnivanja. Najveća aukcijska kuća na Internetu je eBay, gdje se predmeti prodaju na aukciji unaprijed određenog trajanja sličnoj Vickrey aukciji. Ponuditelji na eBayu podnose najveći broj ponuda u posljednjih nekoliko minuta ili posljednjih nekoliko sekundi prije isteka aukcije, što je motiviralo teorijska i empirijska istraživanja koja su pokušala objasniti ovaj fenomen. Aukcije se koriste i za prodaju prava na eksploataciju nafte i plina. Te su aukcije klasičan primjer aukcija s međusobno ovisnim procjenama, pa su teorijski istraživači koji su se bavili aukcijama međuovisnim procjenama imali na umu pojave koje se događaju na aukcijama za pravo eksploatacije nafte i plina.¹⁰

Nadalje, koriste se i na tržištu električne energije, gdje u nekim zemljama (npr. Velika Britanija) svakodnevno postoji konkurencija kompanija koje proizvode struju iz različitih izvora (fosilna goriva, hidroelektrane, nuklearne elektrane, vjetroelektrane, solarne elektrane ...) isporučuju se sljedeći dan po određenoj cijeni. Na ovim aukcijama pobjeđuju ponuditelji s nižom ponudom, ali budući da jedan ponuditelj nije u mogućnosti pružiti cijelu količinu, to je slično aukciji na kojoj se prodaje veći broj predmeta i primjenjuje se aukcija s jednom cijenom ili diskriminatorna aukcija.¹¹

2.3. Najskuplji predmeti prodani na aukcijama

Opće je poznato da se na aukcijskim tržištima prodaje roba koja ima specifičnu vrijednost. U to mogu spadati umjetničke i povijesne slike, rijetki predmeti, ali također i nezamjenjivi predmeti specifične vrijednosti. Kao takve izdvojeno je deset najskupljih predmeta prodanih na aukcijama.

⁹ Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

¹⁰ Ibid.

¹¹ Ibid.

2.3.1 Slika Pabla Picassa zvana "Golotinja, zeleno lišće i poprsje"

Slika Pabla Picassa prodana je 4. svibnja, 2010. godine za malo više od 8 minuta po rekordnoj cijeni od 106,5 milijuna dolara. Picassova slika "Golotinja, zeleno lišće i poprsje" stvorena je u jednom danu 1932. godine. Cijena Picassove slike pobija prethodni rekord od 104,3 milijuna dolara za Giacomettijevu skulpturu "Čovjek koji hoda". Također, ovo nije prvi put da se Picassova slika prodala po rekordnoj cijeni. Tako je 2004. godine, slika pod nazivom "Dječak s cijevi (Mladi šegrt)" tada prodana za nevjerojatnih 104,1 milijuna dolara.¹²



Slika 2: Slika "Golotinja, zeleno lišće i poprsje"

2.3.2. Haljina Marilyn Monroe "Sretan rođendan".

Kada je Marilyn Monroe izvela senzualni sretan rođendan predsjedniku J.F. Kennedy-ju 19. svibnja, 1962. godine, plava "bomba" od žene nosila je usku haljinu boje kože koja ističe obline. Haljina ukrašena draguljima i nakitom bila je pravi hit na Marilyn, te legenda kaže kako je bila ušivena u haljinu te da nije nosila ništa ispod. Jedinствена haljina kupljena je 1999. godine za 1.267.500,00 dolara od strane kolekcionarske kompanije "Gotta have it" (moram to imati) sa sjedištem na Manhattanu. Nakon što je haljina stavljena na aukciju od strane udovice Monroenog učitelja glume, Lee Strasberg, novinari su pitali

¹² TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

predsjednika tvrtke Roberta Schargena zašto bi potrošio bogatstvo na komad tkanine koji izvorno košta 12000 dolara, izjavio je da bi platio i dvostruko više, također se hvalio kako ju je i ukrao.¹³



Slika 3: Haljina "Sretan rođendan"

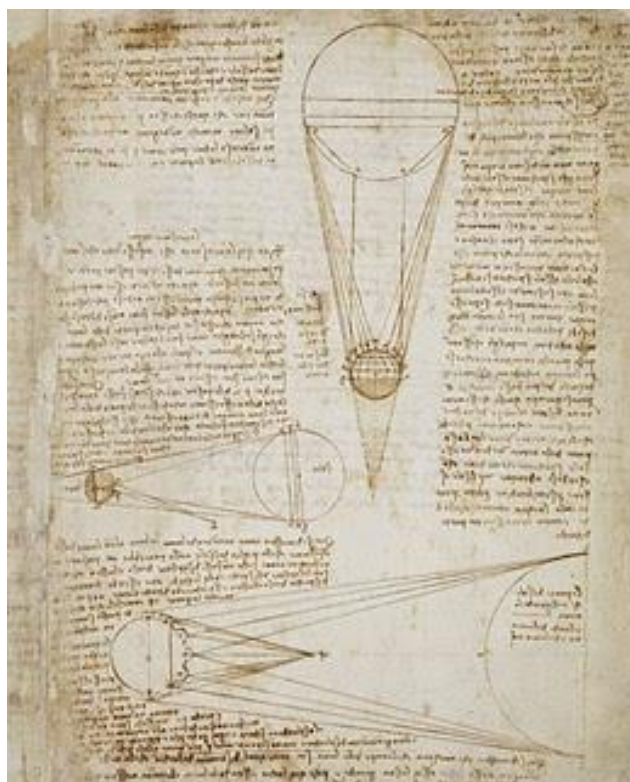
2.3.3. Kolekcija rukopisa Leonarda Da Vincija pod nazivom "Codex Hammer"

Kao krajnji čovjek renesanse, Leonardo Da Vinci, tijekom svog života pomno je bilježio svoje misli, sanjarenja i skice u bilježnici. Najpoznatiji mu je "Codex Hammer", nazvan po britanskom plemiću koji je 1717. godine kupio bilježnicu od 72. stranice. Tri godine nakon što je poslovni magnat, Bill Gates kupio povijesni dnevnik, objavio je digitalno skeniranu verziju da može uživati cijeli svijet. Codex Hammer prodan je 1994. godine za 30.802.500,00 dolara.¹⁴

¹³ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;

http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

¹⁴ Ibidem.



Slika 4: Korekcija rukopisa "Codex Hammer"

2.3.4. *Violina Guarneri-a del Gesu-a*

Antonio Stradivari je poznati talijanski proizvođač žičanih instrumenata. Ali nije njegova violina bila na aukciji najtraženija, bio je to Bartolomeo Giuseppe Antonio Guarneri, unuk jednog od pripravnika Stradivarija, čiji je instrument srušio svjetski rekord za najviše plaćeni proizvod na aukciji. Violina stara 250 godina jedan je od rijetkih Guarnerijevih predmeta koji su “preživjeli” kupljena je od strane ruskog odvjetnika 2007. godine za vrijednost od 3,9 milijuna dolara, nakon toga po prvi put je svirana.¹⁵

¹⁵ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html



Slika 5: Violina Guaeneri-a del Gesu-a

2.3.5. Pramenovi kose od Elvise Presley-a

Pored svog lijepog glasa i ljuljajućih bokova, Elvis Presley bio je poznat i po svojoj bujnoj kosi. Stoga možda nije iznenađujuće da će pramen kralja “Rock’n’Roll-a” biti najtraženiji i najskuplji predmet prodaje aukcije koji se prodao za 115 000 dolara.¹⁶



Slika 6: Elvis Presley

¹⁶ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

2.3.6. Kip iz rimskog doba, Artemida i Sta

Kada su građevinski radnici 1920-ih prvi put pronašli brončanu skulpturu staru 2000 godina u Rimu, nikada nisu mogli pretpostaviti da će doći do najviše cijene bilo koje relikvije - ustvari za bilo koju skulpturu ikad prodanu na aukciji. Kip je prodan za 28,6 miliona dolara.¹⁷



Slika 7: Kip Artemida i Sta

2.3.7. 1957 Ferrari 250 Testa Rossa

Postoji još samo 21 automobil poput ovoga, ali nijedan nije tako skup. Dok je 1957. godine Testa Rossa pobijedio u 10 od 19 međunarodnih utrka na kojima su sudjelovali od 1958. i 1961., to vozilo nikada nije završilo bolje od četvrtog. Uz karoseriju koju je stvorio poznati talijanski dizajner automobila Sergio Scaglietti, Testa Rossa se može pohvaliti pontonskim blatobranima i smatra se jednim od favorita Scagliettija. Rekordna Ferrarijeva

¹⁷ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

aukcija, koju su u svibnju 2009. organizirali RM Auctions i Sotheby's, dokazala je da je najmanje jedan luksuzni predmet preživio recesiju jer je prodan za 12,2 miliona dolara.¹⁸



Slika 8: Ferrari 250 Testa Rossa

2.3.8. Badminton Cabinet

Kabinet za badminton, tako nazvan jer je ostao u Badmintonu u Engleskoj više od dva stoljeća, postavio je prethodni rekord 1990. godine, kada ga je Christie's prodala milijarderu Barbari Piasecki Johnson (bogatstvo Johnson & Johnson) za 16,59 milijuna dolara. Johnson ga je stavio na prodaju 2004. godine, kad ga je kupio princ Hans Adam II iz Lihtenštajna, koji ga je poklonio Lihtenštajnskom muzeju u Austriji. Ovakav predmet stvarno povezuje sobu zajedno s novcem. Kad su se firentinske škrinje s ebanovinom ukrašene kvarcnim ametistom, ahatom, lapisulom i drugim kamenjem prodane za 36 milijuna dolara na Christieinoj aukciji 2004. godine, oborio je vlastiti rekord kao najskuplji komad namještaja koji se prodaje na aukciji.¹⁹

¹⁸ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

¹⁹ Ibid.



Slika 9: Badminton Cabinet

2.3.9. Wittelsbach dijamant

Plavi dijamant od 35,56 karata potječe iz 17. stoljeća, kada je španjolski kralj Filip IV odabrao dragulj za dio milosti svoje kćeri. Dijamant je stoljećima prolazio među austrijske i bavarske kraljevske kraljevine, ali nakon prvog svjetskog rata Bavarska je postala republika, a dragulj je vratila država. Aukcijska kuća Christie pokušala ga je prodati 1931. godine, ali očito nije našla kupaca. Dijamant je nestao na nekoliko desetljeća tek da bi se ponovo pojavio 1962. godine. Privatni kolekcionar kupio ga je 1964., ali ga je prodao 2008. na aukciji za 23,4 milijuna dolara.²⁰

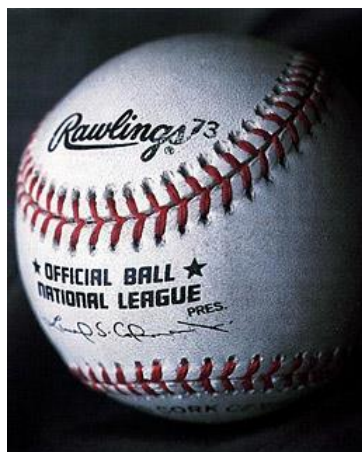
²⁰ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html



Slika 10: Wittelsbach dijamant

2.3.10. Mark McGwire-ova bejbolska lopta

McGwireova stvarna tvrdnja o slavi uslijedila je 1998. godine, kada je pobijedio Sammyja Sosa iz Chicago Cubsa za rekord najviše domaćih utrka u jednoj sezoni. Kreator stripa i glazbeni producent Todd McFarlane kupio je rekordni bejzbol u 70. krugu kuće za tri milijuna dolara i dodao ga svojoj kolekciji devet drugih umaka i baseball-a McGwire iz sezone 1998. za što je platio 450.000 dolara. Navodno steroidni skandali smanjuju vrijednost sportskih memorabilija.²¹



Slika 11: Bejbolska lopta Marka McGwire-a

²¹ TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items;
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

3. VRSTE AUKCIJA I OSNOVNI SUDIONICI U AKCIJAMA

Teorija aukcije proučava stupanj do kojeg različite vrste aukcija dovode do postizanja dva osnovna cilja koja su postavljena prije određene dražbe. Prvi cilj je učinkovitost, što znači da predmet treba dodijeliti onom ponuditelju koji ga najviše cijeni. Drugi je cilj maksimizirati očekivani prihod prodavača. Ponekad su ta dva cilja usklađena, a ponekad su u sukobu. U slučaju da su ova dva cilja u sukobu, moguće je da će određena aukcija prodavaču omogućiti visok prihod, ali dodjela će biti neučinkovita u smislu da predmet ne dobije najpovoljnijeg ponuditelja. Također je moguće da je raspodjela učinkovita, ali da prodavatelj ostvari nizak prihod od prodaje. Pitanje je zašto bismo se uopće bavili učinkovitošću. Ako je predmet dodijeljen osobi koja nema najveću vrijednost, kasnije se može preprodati osobi koja ga najviše cijeni. Nažalost, zbog prisutnosti transakcijskih troškova i pregovora u smislu nepotpunih informacija, daljnja prodaja neće dovesti do učinkovite raspodjele.

3.1. Vrste aukcija

Osnovna podjela aukcija može se izvršiti prema broju prodanih jedinica. Prema ovom kriteriju razlikujemo aukcije na kojima se prodaje jedan predmet (aukcije s jednim objektom), aukcije na kojima se prodaje veliki broj identičnih predmeta (aukcije s više jedinica) i dražbe na kojima se velik broj različitih predmeta (aukcija s više objekata) prodaje istovremeno ili uzastopce. Aukcije mogu biti²²:

- Stalne (redovito se drže na određenom mjestu i za određenu robu predstavljaju odabrani način prodaje u redovnoj trgovini takvom robom)
- Povremene (održava se po potrebi i obično jednom)
- Sudske i prisilne (organizira službeno upravno tijelo na temelju provedenog pravnog postupka)

Prvo ćemo razmotriti četiri najčešće korištene vrste aukcija na kojima se prodaje jedan predmet. Prve dvije vrste poznate su kao otvorene aukcije, jer se ponuditelji natječu za javni predmet. Najčešća vrsta aukcije je engleska aukcija, u kojoj aukcijski trgovac započinje aukciju s niskom cijenom, koja se zatim postupno povećava sve dok ne postoji

²² Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

jedan ponuđač koji je spreman kupiti predmet po toj cijeni. Posljednji ponuditelj koji ostane aktivan prima artikl i plaća zadnju cijenu koja je bila prihvatljiva njegovom konkurentu.²³

Postoji još jedna vrsta aukcije na engleskom jeziku, poznata kao japanska aukcija, gdje se cijena postupno povećava na elektroničkom zaslonu, a ponuđač pritisne gumb kako bi naznačio da je i dalje aktivan. Kada otpusti gumb, ponuđač napušta aukciju. Posljednji ponuđač koji ostane aktivan pobjeđuje i plaća cijenu po kojoj je predzadnji ponuditelj napustio aukciju.²⁴

Druga vrsta otvorene aukcije je nizozemska aukcija, koja se u Nizozemskoj koristi za prodaju cvijeća. Aukcijski trgovac započinje dražbu visokom cijenom koju potom postepeno spušta. Prvi ponuđač koji izrazi spremnost za kupnju predmeta po cijeni koju je odredio aukcionar, predmet primi i plati cijenu koju je odredio aukcionar.²⁵

Ostale dvije vrste aukcija poznate su kao aukcije sa zapečaćenim ponudama jer ponuditelji predaju ponude u zapečaćenim kovertama. Na aukciji po prvoj cijeni najviši ponuđač dobiva predmet i plaća ponuđeni iznos. Na aukciji s drugom cijenom najviši ponuđač primi predmet i plati cijenu jednaku drugoj najvišoj cijeni.

Ako se na aukcijama prodaje veliki broj identičnih predmeta, ti se predmeti mogu prodavati istodobno (istodobne aukcije) ili uzastopno (uzastopne aukcije) kada se svaka jedinica proda na jednoj dražbi. U slučaju istodobne prodaje velikog broja predmeta, najčešće se koriste aukcije u zatvorenom obliku²⁶:

- aukcija po jedinstvenoj cijeni,
- diskriminatorna aukcija i
- aukcija Vickrey.

²³ Asde.ru: Vrste i klasifikacija aukcija - organizacija aukcijske trgovine. Što je aukcija?; Zemljišno pravo, 2019.; <https://asde.ru/hr/land-law/types-and-classification-of-auctions-the-organization-of-auction-trading-what-is-an-auction/>

²⁴ Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

²⁵ Asde.ru: Vrste i klasifikacija aukcija - organizacija aukcijske trgovine. Što je aukcija?; Zemljišno pravo, 2019.; <https://asde.ru/hr/land-law/types-and-classification-of-auctions-the-organization-of-auction-trading-what-is-an-auction/>

²⁶ Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

Da bismo objasnili funkcioniranje ove tri vrste aukcija, pretpostavimo da se proda K predmeta, a N ponuđača sudjeluje na aukciji, gdje je $N > K$. Na aukciji jednolike cijene, K ponuđači koji su poslali najviše ponude dobivaju predmete i plaćaju cijenu jednaku ponudi koju je podnio ponuđač s najvišom ponudom $K + 1$. Na diskriminatornoj aukciji, ponuđači koji su poslali najviše ponude dobivaju predmete i plaćaju cijenu jednaku iznosu koji su ponudili. Konačno, na aukciji Vickrey, K ponuđači s najvišim ponudama dobivaju predmete i svaki plaća iznos oportunitetnih troškova koji nameću drugim ponuditeljima.

Na uzastopnim aukcijama identični se predmeti prodaju jedan po jedan na zasebnim aukcijama. Te uzastopne aukcije mogu biti po najvišoj cijeni ili po drugoj najvišoj cijeni. Prvu uzastopnu aukciju pobjeđi onaj ponuditelj koji najviše cijeni predmet, a drugi aukcijski prodavač koji ima drugu najvišu vrijednost za predmet, itd., što bi trebalo rezultirati padom prodajnih cijena na uzastopnim aukcijama. S druge strane, na svakoj narednoj aukciji broj dostupnih predmeta je manji od potražnje, tako da ponuđači podnose sve više i više ponuda. U slučaju dobra privatne vrijednosti u ravnoteži, ta dva se učinka poništavaju, tj. cijene po kojima su predmeti prodani ne bi trebali imati trend. Ipak, empirijski je utvrđeno da cijene na uzastopnim aukcijama imaju trend pada, što se naziva anomalijom padajućih cijena.²⁷

Ako se na aukcijama prodaje veliki broj različitih predmeta, aukcijski prodavač te stvari može prodati pojedinačno ili u paketu. Ako odluči prodati u paketu, aukcionar unaprijed određuje koje će jedinice sadržavati. Pored ovoga, postoje i kombinacijske aukcije na kojima ponuditelji biraju pakete koje žele kupiti. Primjer: prodavač je na prodaju stavio 3 prijenosna računala. Sva tri pobjednička kupca se klade na 1 prijenosno računalo. Najviša cijena bila je 1.000 dolara, a najniža od 850 dolara. Sva trojica dobit će prijenosna računala za 850 dolara. Unatoč činjenici da je najviša cijena bila 1000 dolara.²⁸

²⁷ Industrijska organizacija: Aukcije, 2014

²⁸ Asde.ru: Vrste i klasifikacija aukcija - organizacija aukcijske trgovine. Što je aukcija?; Zemljišno pravo, 2019.; <https://asde.ru/hr/land-law/types-and-classification-of-auctions-the-organization-of-auction-trading-what-is-an-auction/>

3.2 Sudionici u aukcijama

3.2.1. Prodavatelji

Prodavatelji su vlasnici robe koja se prodaje na aukciji. Proces prodaje započinje traženjem informacija o potencijalnim kupcima. Pritom je važno odrediti kriterije prema kojima tražimo potencijalne kupce, tj. segmentirati tržište i odrediti segment kojem će se pristupiti. U praksi će se prodajno osoblje usredotočiti prvo na one aktivnosti koje već koriste vrstu proizvoda ili usluge koju nudi, a potom i na druge gdje postoji mogućnost da ih pokrenu. Na taj se način postiže veća baza ili lista potencijalnih kupaca. U sljedećem koraku, koji nazivamo kvalifikacijom kupca, ovaj popis treba filtrirati, odnosno biti će uklonjen s popisa koje nemaju potencijal za razvoj suradnje. Kriteriji mogu biti kreditna sposobnost ili opće stanje poslovanja, veličina tvrtke, iskazan interes za novog dobavljača i slično. Kad se očisti popis potencijalnih kupaca, među preostalim potencijalnim kupcima utvrđuju se oni kojima će prioritetno biti kontaktirano. Nakon što potencijalni kupac pokaže interes za međusobnu suradnju, prodavač se mora usredotočiti na otkrivanje svojih potreba. Iako će potencijalni kupac vrlo brzo otkriti specifikacije proizvoda ili usluge koje koristi ili treba u narednom razdoblju, prodavačeva je zadaća prodrijeti kroz neodređene elemente proizvoda ili usluge. Po završetku prodaje slijedi isporuka.²⁹

3.2.2. Potencijalni kupci

Potencijalni kupci jesu sve osobe koje sudjeluju u aukcijskom nadmetanju, svedjedno neposredno ili preko posrednika. Da bi se prodaja uopće dogodila, prodavači se moraju moći staviti u stanje kupca i razumjeti misaoni i organizacijski postupak njegove donošenja odluke o kupnji. Samo na taj način moguće je razumjeti što kupci žele i trebaju i koja vrsta prodaje im najviše treba. Da bi to bilo moguće, potrebno je upoznati s osnovnim vrstama situacija kupnje na tržištu osobne i poslovne potrošnje. Pri donošenju odluke o kupnji pojedinci će se baviti drugačije. Iako će u određenim situacijama imati visoku razinu osobnog interesa i osobne uključenosti u traženje informacija prije donošenja odluke o kupnji, u drugim će

²⁹ Lišanin T. M., Maglajlić-Kadić S., Drašković N.: Principi prodaje i pregovaranja; Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2019., str. 24-25.

situacijama takav angažman potpuno izostati. Da bi razumio implikacije vlastite ponude na intenzitet uključivanja kupca i utjecao na njegovo ponašanje, prodavatelj prvenstveno mora dobro poznavati karakteristike proizvoda i usluga koje nudi, ali i vrste problema koje njegov proizvod ili usluga rješava za potrošača.³⁰ Krajnji kupci su osobe koje su na aukcijskom nadmetanju dale najpovoljniju ponudu i tako ostvarile pravo kupnje.

Tablica 1: Usporedba prodajnog procesa s osobnom i organizacijskom kupnjom

INDIVIDUALNA KUPNJA	PRODAJNI PROCES	ORGANIZACIJSKA KUPNJA
Identifikacija potrebe	Iniciranje suradnje	Prepoznavanje problema
Prikupljanje informacija	Razvijanje odnosa	Specifikacija proizvoda
Vrednovanje alternativa	Učvršćivanje odnosa	Traženje dobavljača
Kupnja	-	Prikupljanje ponuda
Poslijekupovno ponašanje	-	Izbor dobavljača
-	-	Narudžba
-	-	Poslijekupovno vrednovanje

Predmeti dražbe mogu se pregledati prije aukcije i - na vlastiti rizik potencijalnih kupca provjeriti. Predmeti se uglavnom koriste i prodaju se u stanju u kojem su bili u trenutku prihvaćanja zadnje ponude. Opisi proizvoda u katalogu napravljeni su koliko znamo, i nisu pravno jamstvo. To se posebno odnosi na one podatke o podrijetlu, stanju, dobi i podrijetlu koji se u načelu smatraju mišljenjima, a ne činjeničnim tvrdnjama. Svako jamstvo je isključeno. Konačna ponuda najvišeg ponuditelja prihvaćena je nakon trećeg poziva. Ako kupac otkáže primopredaju ili uplatu ili kasni s plaćanjem konačne kupovne cijene, kamate na taj iznos počinju teći na dan otkazivanja primopredaje ili plaćanja ili do odgode plaćanja. Dogovorena je kamata u iznosu od 1% mjesečno na konačnu otkupnu cijenu.

³⁰ Lišanin T. M., Maglajlić-Kadić S., Drašković N.: Principi prodaje i pregovaranja; Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2019., str. 47-48.

3.2.3. Aukcijski posrednici

Aukcijski posrednici dobro poznaju robe koje su predmet aukcijske prodaje te aukcijske običaje, uvjete rada i tehniku trgovanja. Za svoje komitente obavljaju niz poslova vezanih uz nabavu i prodaju robe, a za te usluge naplaćuju posredničku proviziju. Često su i arbitri pri rješavanju sporova između prodavatelja i kupca robe.³¹ Aukcijska prodaja vrši se putem aukcijskog posrednika koji djeluje po nalogu i za račun drugih. Aukcijski posrednici izvanredni su stručnjaci u trgovini određenom robom, pa ih se često koristi kao arbitri izvan aukcije. Moguće je razlikovati dvije vrste posrednika³²:

- Prodajni posrednici
 - zaposleni su na aukcijama i preuzimaju robu kao njihovi izvršni poznavatelji, određuju uvjete njezinog preuzimanja za prodaju, razvrstavaju je u grupe određenog kvaliteta, vode prodaju na aukciju, određuju minimalne cijene od kojih aukcija počinje.
- Nabavni posrednici
 - kupci ih kupuju na aukcijama jer najbolje znaju aukcijske običaje, radne uvjete, posebne natpise, imaju stalno mjesto na aukciji, tako da kupci ne moraju uplatiti poseban depozit na aukcijskoj blagajni.

3.2.4. Aukcionar ili licitator

Prije same prodaje aukcionar treba planirati tijek aukcije, utvrditi uvjete aukcije, prikupiti i razvrstati predmete prodaje, obaviti promidžbene aktivnosti, objaviti aukciju i uvjete nadmetanja te izložiti robu kako bi je potencijalni kupci mogli razgledati prije početka nadmetanja. Poslovi koje treba obaviti poslije prodaje uključuju naplatu izlicitiranoga iznosa, čuvanje i skladištenje predmeta do preuzimanja te dodatnu kontrolu i druge aktivnosti vezane uz specifičnosti pojedinoga predmeta i vrste aukcije.³³ Aukcionar, odnosno licitator, je osoba ili organizacija koja posjeduje robu pod bilo kojim naslovom, koja se brine za provedbu aukcije i zaključivanje transakcija, ili osoba ili organizacija organizira aukcijsku prodaju robe za druge osobe javnim nadmetanjem. Odgovornost

³¹ B. Matic: Poslovanje u vanjskoj trgovini; Zagreb, 2016., str. 76

³² Levak I.: Specijalizirana tržišta u međunarodnoj razmjeni;
<https://www.studyblue.com/#flashcard/view/22323087>

³³ B. Matic: Poslovanje u vanjskoj trgovini; Zagreb, 2016., str. 76

aukcionara po bilo kojoj osnovi materijalnih i / ili pravnih nedostataka predmeta aukcije ili za odstupanja od podataka u katalogu ili od podataka dobivenih na bilo koji drugi način isključena je, osim ako je licitator postupio namjerno ili s velikom nepažnjom. Aukcionar ima pravo spajati ili odvojiti kataloške brojeve, licitirati izvan kupnje ili povući ih.³⁴

³⁴ Art Salon Zagreb: Uvjeti aukcije;
http://www.artsalonzagreb.com/admin/documents/A1%20Uvjeti%20aukcije_hr.pdf

4. PREDNOSTI I NEDOSTATCI AUKCIJA

Način aukcije ima koristi i nedostatke za sve strane u događaju: kupca, prodavatelja, sve ponuditelje i gledatelje. Kupci često pronadu rijetke stvari i obično mogu donijeti kupnju kući odmah na aukciji na licu mjesta, bez čekanja isporuke ili snošenja troškova otpreme nakon što su predmet već kupili. Prodavači na aukcijama obično mogu biti sigurni da će se njihova imovina prodati određenog dana, također se prodavačima nekretnina posebno sviđa činjenica što će prodaja određenog dana prekinuti troškove prijevoza i uživati u mogućnosti određivanja minimalne cijene koju će prihvatiti na aukciji. Ponuditelji se odlično zabavljaju, čak i ako stavku uvijek ne odaberu i kupe te se raduju se što će se predmet pojaviti na aukciji; razmisliti o tome koliko će visoko licitirati; gledaju natjecatelje i često nakon toga razgovaraju s njima.³⁵ Gledatelji na aukciji uživaju u uzbudljivom događaju i gledaju koje se vrste predmeta nude na aukcijama ovih dana. Česta je zabluda da su nekretnine prodane na aukciji ili nekretnine koje su u ponovnom vlasništvu ili su problematična svojstva. Ovo je potpuni mit koji se polako razbacuje. Druga zabluda je da su aukcije samo za gotovinske kupce, koji aukciju poznaju iznutra. No zapravo 30% ljudi prvi put dolazi na aukcije, a broj "prvih kupaca" raste.³⁶ Polaznici ne osjećaju pritisak da bi morali kupiti, tako da mogu dovesti cijelu obitelj na obilazak i upoznavanje antikviteta, umjetnosti, namještaja i drugih predmeta. Aukcije su događaj u zajednici i ljudi vide prijatelje i upoznaju nove ljude. Aukcije su tisućama godina društveno okupljanje i još uvijek su najbolji način da se utvrdi trenutna tržišna cijena predmeta.³⁷

4.1. Prednosti aukcija

1. Sigurnost i brzina

Jedna od glavnih prednosti kupnje nekretnina na aukciji je brzina kojom se cijeli proces može dovršiti. Čim čekić padne, ugovor je obvezujući i ugovori su potpisani na prodaju. Dok kupovina posrednika za prodaju nekretnina može potrajati mjesecima, aukcijska prodaja može se okončati u samo nekoliko tjedana. U

³⁵ Teasdale – Gill Auction Service: Advantages of Auctions; <https://www.teasdale-gill.com/index.php/auction-fyi/advantages-of-auctions/>

³⁶ Allsop: Dispelling some auction myths – the advantages and disadvantages of buying at auction; <https://www.allsop.co.uk/media/dispelling-auction-myths-advantages-disadvantages-buying-auction/>

³⁷ Teasdale – Gill Auction Service: Advantages of Auctions; <https://www.teasdale-gill.com/index.php/auction-fyi/advantages-of-auctions/>

konačnici, ako je najbolji ponuđač kada padne čekić, razmijenili su se ugovori i legalna je kupnja nekretnine. Na dan prodaje mora se uplatiti 10% depozita, a ostatak je potrebno uplatiti 20 do 30 dana kasnije.

2. Prozirnost

Aukcije omogućuju iskorištavanje mnogo otvorenijeg i transparentnijeg postupka kupnje. Na dan aukcije se mogu vidjeti ostali ponuđači u sobi koji uvjeravaju da se plaća samo jedan prirast veći od ponuđača koji je ispod ponude.

3. Poštenje

Nema pritiska za prvim dobivanjem ponude, kao ni druge načine kupovine nekretnine. Kad dođe vrijeme, aukcije nude "ravnopravne uvjete". A ugovori ne propadaju zbog dugog kašnjenja drugih stranaka ili prekida komunikacije.

4. Ravan postupak

Ovo je relativno jednostavan način kupnje nekretnine. Obavezno je priložiti nekoliko stvari dnevno za sudjelovanje u licitaciji, oni su:

- ID poput vozačke dozvole ili putovnice i dokaz o adresi
- Pojediniosti o odvjetniku
- Prihvatljiva sredstva za plaćanje depozita, uključujući ček, debitnu karticu, bankovni račun

5. Širok spektar proizvoda

Na aukciji se obično nudi širi raspon nekretnina. Mnogi prodavači uopće ne razmatraju korištenje konvencionalnijih metoda prodaje. Moguće je pronaći nekoliko pravih dragulja koji prolaze ispod čekića. Informacije o svim proizvodima mogu se naći u aukcijskom katalogu koji je dostupan u tisku i na mreži oko 3 tjedna prije dana.

6. Izbor načina licitiranja

Ako osoba ne može biti osobno na aukciji nakon što se registrirala, postoji nekoliko načina za daljinsko licitiranje:

- Putem proxyja - aukcionar će u ime osobe ponuditi ponude do njihovog određenog ograničenja

- Telefonom - aukcionar će nazvati osobu i licitirat će putem telefona
- Online – Ponuda uživo s računala ili tableta.³⁸

4.2. Nedostaci aukcija

1. Troškovi aukcije mogu se pokazati malo višim od tradicionalnih metoda prodaje nekretnina.
2. Budući da se datumi aukcije postavljaju unaprijed, ta svojstva podliježu promjenama tržišnih uvjeta.
3. Neuspjeh u prodaji na aukciji mogao bi štetno utjecati na moguću prodajnu cijenu.
4. Prodavač nema izbora kome će se nekretnina prodati.
5. Aukcije su uglavnom ograničene na one kupce koji mogu nastaviti odmah.
6. Manje vremena za ankete i odvjetnike
Iako je brzina kojom se može kupiti nekretnina na aukciji velika atrakcija, ovdje treba imati na umu nekoliko stvari. Postoji relativno kratko vrijeme da se dogovori anketa i zatraži od odvjetnika da provjeri pravni paket nekretnina koji je na aukciji. To je zato što vremena između kataloga koji je objavljen i dražbe koja se održava bude obično 3 tjedna što vrši pritisak na oprez.
7. Spremnost sa financijama
Također, treba osigurati da su financijski aranžmani u redu prije dražbe, tako da se može tamo položiti 10% depozit, a ostatak nedugo zatim. To se sve može postići u ovim vremenskim okvirima, ali treba planirati unaprijed i biti organiziran.

³⁸ Allsop: Dispelling some auction myths – the advantages and disadvantages of buying at auction; <https://www.allsop.co.uk/media/dispelling-auction-myths-advantages-disadvantages-buying-auction/>

8. Lako je prekoračiti proračun

Važno je zapamtiti da su navedene cijene vodiča pokazatelj najnižih očekivanja prodavača, a ne procjena vjerojatne prodajne cijene.

5. PRIPREMA I TIJEK AUKCIJSKOG NADMETANJA

Cjelokupni postupak prodaje robe na aukcijama može se analizirati kroz tri faze:

- faza pripreme aukcije,
- nadmetanje na dražbi te
- isporuka i plaćanje predmeta na aukcijama.

5.1. Priprema aukcije

Priprema aukcije započinje isporukom robe prodavatelja na aukciju. Robu preuzimaju aukcijski posrednici. Razvrstavaju ga i razvrstavaju u manje pakete jednolike kvalitete koji se zovu aukcijski lotovi. Svaka partija prima napomenu o težini i serijski broj koji pokazuje kvalitetu i količinu. Za ove transakcije posrednici naplaćuju naknadu "puno novca", koja se utvrđuje kao paušalni iznos ili kao postotak od prodajne cijene. Takva razvrstana i označena roba smještena je u aukcijsko skladište gdje ih mogu i trebaju pregledati prije same dražbe. Iznimno, čak i ako mu karakteristike to dopuštaju, umjesto prikazivanja robe, ponekad je dovoljno predstaviti samo uzorke.³⁹

Kako bi aukcija privukla dovoljan broj potencijalnih kupaca, potreban je i odgovarajući publicitet. Uz sve uobičajene promotivne aktivnosti potrebno je objaviti i tzv aukcijske liste i šaljite ih na sve adrese potencijalnih kupaca. Takvi popisi redovito sadrže: naziv i mjesto aukcije, datum aukcije, ime ili ime aukcionara, opis ukupne količine robe koja dolazi na aukcijsku prodaju, opis svake pojedine partije, naznaku mjesta gdje je roba i vrijeme kada se roba može pogledati prije početak aukcijske prodaje i uvjeti prodaje na aukciji.⁴⁰

Treba naglasiti da aukcionar uglavnom ne preuzima odgovornost za kvalitetu kupljene robe niti dopušta naknadne prigovore jer se smatra da je kupac robu vidio prije dražbe i koliko je bio svjestan njene kvalitete. Što se tiče težine robe, neke vrste robe karakteriziraju određeni gubici na težini, pa su za njih dopušteni standardizirani popusti ili kroz cijenu ili preko količine.⁴¹

³⁹ B. Matic: Poslovanje u vanjskoj trgovini; Zagreb, 2016., str. 81

⁴⁰ Ibid., str. 81

⁴¹ B. Matic: Poslovanje u vanjskoj trgovini; Zagreb, 2016., str. 81

5.2. Aukcijsko nadmetanje

Nadmetanje na dražbi započinje aukcijom koja najavi početak aukcije, u određeno vrijeme i na mjesto koje je prethodno najavljeno u aukcijskom popisu. Kako bi zaštitio svoje i prodavateljeve interese, aukcionar može od potencijalnih kupaca zatražiti depozit koji mu garantira pokrivanje troškova aukcije i dio štete koja može nastati u slučaju da kupac ne plati robu. Iznos depozita razlikuje se ovisno o vrsti robe i aukciji i može se kretati od simboličkih iznosa do 20-30% vrijednosti zaključka.⁴²

Prije početka nadmetanja za svaku pojedinačnu partiju, aukcionar daje precizne podatke o predmetu natječaja i osnovnim uvjetima prodaje. Tada započinje natjecanje, čiji tijek i oblik ovise o odabranom sustavu natjecanja. Pri tome, ovisno o utvrđenim uvjetima prodaje na aukciji, aukcionar može ili ne mora objaviti ime kupca.⁴³

Ako je postavljena minimalna cijena i ako takva cijena nije postignuta, roba će se povući s aukcije i ponuditi na sljedećoj aukciji. Aukcija se završava kada se sva roba proda ili povuče. Na kraju aukcijskog sastanka kupac ili njegov agent dobivaju poseban ugovor o kupnji od aukcionara, tzv. zaključak aukcije. Zaključak sadrži sve važne podatke o sklopljenom poslu i potvrđuje da je aukcijska prodaja robe ostvarena.⁴⁴

Do trenutka plaćanja roba se pohranjuje na trošak i rizik prodavatelja, a kupac ih može podići tek kad izvrši plaćanje. Rokovi do kojih se roba mora platiti i rokovi do kojih se plaćena roba mora podići dio su uvjeta prodaje na toj aukciji. Ako plaćena roba ne bude preuzeta u navedenom roku, svi daljnji troškovi i rizici prelaze na kupca.⁴⁵

5.3. Isporuka i plaćanje predmeta

Konačna otkupna cijena za kupca sastoji se od aukcijske cijene povećane za aukcijsku naknadu od 25% izračunatu od strane aukcionara. Zakonski propisani porez (samo provizija) obračunava se u aukcijskoj pristojbi. Konačna otkupna cijena plaća se odmah

⁴² B. Matic, Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 115

⁴³ Ibid., str. 116.

⁴⁴ Ibid., str. 116.

⁴⁵ Ibid., str. 116.

nakon prihvaćanja zadnje ponude, u gotovini ili bankovnim prijenosom. Kupljene stvari potrebno je preuzeti odmah ili prvog radnog dana nakon aukcije. Ako nije drukčije dogovoreno, predmet će se kupcu dostaviti samo nakon primitka punog iznosa konačne kupovne cijene za kupca. Ako kupac otkaže primopredaju ili uplatu ili kasni s plaćanjem konačne kupovne cijene, kamate na taj iznos počinju teći na dan otkazivanja primopredaje ili plaćanja ili do odgode plaćanja. Dogovorena je kamata u iznosu od 1% mjesečno na konačnu otkupnu cijenu. U slučaju kašnjenja plaćanja od strane kupca, aukcionar može ostaviti kupcu odgovarajući naknadni rok za ispunjenje nakon čega, po vlastitom nahođenju, ima pravo raskinuti ugovor ili može održati ugovor na snazi i zahtijevati izvršavanje ugovora, ali u svakom slučaju zadržava pravo od kupca cijene za traženje i naknadu štete zbog kašnjenja ili neispunjavanja ugovornih obveza. Ovo uključuje moguće troškove nastale zbog deviznih tečajeva, kamata, kao i troškove nastale zbog pravnih postupaka za naplatu potraživanja.⁴⁶

Ako aukcijski trgovac traži naknadu štete zbog neizvršavanja obveza iz ugovora, gubi pravo zahtijevanja izvršenja obveze. Nakon što kupac primi odštetni zahtjev, sva njegova prava kao ponuditelja čija je ponuda prihvaćena prestaju važiti. U pravilu, bilo koji prostor za pohranu ide na štetu i rizik kupca. Troškove i rizik slanja pošiljke snosi kupac bez iznimke, za što će angažirati otpremnika. Kupac može zatražiti od aukcionara ponudu za prijevoz predmeta, pod uvjetima koji su unaprijed navedeni. Zahtjev za slanjem pošiljke mora se pismeno poslati pošiljatelju. Roba će biti dostavljena samo na izričit zahtjev kupca.⁴⁷

⁴⁶ Art Salon Zagreb: Uvjeti aukcije;

http://www.artsalonzagreb.com/admin/documents/A1%20Uvjeti%20aukcije_hr.pdf

⁴⁷ Ibid.

6. SUSTAVI NADMETANJA NA AUKCIJAMA

Aukcije se dijele po različitim kriterijima. Najčešće se razlikuju javne i privatne, stalne i povremene, aukcije na veliko i na malo te slobodne i prisilne aukcije.⁴⁸ Vickrey aukcije dosta su proučavane u ekonomskoj literaturi, ali su u praksi neobične. Postoje generalizirane varijante Vickrey aukcija za više aukcija, kao što je opća aukcija s drugom cijenom. Teorijski doprinos Vickrey aukcija je ogroman i uključuje aukcije zatvorenog tipa gdje se ponude dostavljaju u zapečaćenim kovertama, a broker koji je ponudio najvišu cijenu kupuje robu. Kada je u pitanju druga najviša cijena koju je Vickrey posebno proučio, broker koji je ponudio najvišu cijenu kupuje robu ili druge poslove koji su predmet trgovine i plaća cijenu jednaku drugoj najvišoj ponudi. Ova vrsta aukcije koja se najčešće koristi je varijanta engleske aukcije. Postoji još jedna vrsta ovih otvorenih aukcija, takozvana nizozemska vrsta, kod koje aukcionar pokreće aukciju s maksimalnom cijenom, a zatim je snižava. Ova vrsta aukcije koristi se za prodaju cvijeća u Nizozemskoj, pa s obzirom na važnost trgovine cvijećem u Nizozemskoj potvrđuje naša pretpostavka istraživanja da su aukcije najdirektnija vrsta trgovine koja se temelji na ponudi i potražnji koja omogućava maksimalne cijene i doprinosi efikasnosti poslovanja. Kako bi se smanjila mogućnost manipulacije tijekom trgovanja, aukcija može uključivati i takvu mogućnost nasumičnih ponuda ili mogućnost da narudžbe poslane tijekom aukcije ostanu obvezujuće do kraja aukcije.⁴⁹ Dugi povijesni razvitak aukcija doveo je i do razvitka više sustava nadmetanja. Najpoznatiji su engleski sustav, nizozemski sustav i sustav nadmetanja sa zatvorenim pisanim ponudama.⁵⁰

6.1. Engleski sustav nadmetanja

Engleski sustav nadmetanja, pokreće aukcionar, objavljujući predloženu početnu ponudu ili rezervnu cijenu predmeta za prodaju. Kupci zainteresirani za predmet počinju stavljati ponude na robu, a aukcionar prihvaća veće ponude čim dođu.⁵¹

⁴⁸ B. Matić, Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 112

⁴⁹ Prdić N.: Efekti investicije – maksimalne cijene u aukcijskoj trgovini; Pregledni rad UDK: 330.354:330.322 336.76

⁵⁰ B. Matić, Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 112

⁵¹ CFI: English Auction; <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/english-auction/>

Ovo je najrašireniji oblik aukcijskog nadmetanja, posebno u zemljama koje su kroz povijest bile pod engleskom vlasti ili pod njezinim jakim utjecajem. Naziva se i aukcijom s otvorenim izvikivanjem i aukcijom s nuđenjem na više.⁵² Na modernim engleskim aukcijama ponude se rijetko daju vikanjem, ali se signalizira na druge načine, npr. podizanje ruke, klimanje glavom, pločica, pritiskanje gumba na uređaju itd., ovaj se način licitiranja pokazao boljim jer je u sistemu aukcije u aukcijskoj dvorani bilo puno buke što je značajno povećalo mogućnost pogreške. Pored toga, mnogi potencijalni kupci žele biti anonimni jer će, ako je poznati i priznati stručnjak za neku robu, njegova ponuda povećati interes drugih kupaca i tako povećati konačne cijene, kako bi se to izbjeglo, aukcionar može prihvatiti posebne signale u ponuda koja nije vidljiva drugim kupcima, tako da oni ni ne znaju tko je ponudio ponudu.⁵³

Engleski sustav nadmetanja najčešće se koristi pri prodaji umjetničkih djela, antikviteta, vina i sličnih roba.⁵⁴ U engleskom sustavu kupac s najvišom ponudom u bilo kojem trenutku smatra se onim koji ima stalnu ponudu i koji se s dna može ukloniti samo višom ponudom. Ako nema više ponuda od trajne ponude, trgovac na aukciji objavljuje pobjednika, a predmet se prodaje osobi s trajnom ponudom po cijeni jednakoj njihovoj. Ako rezervna cijena nije ispunjena ili kupac ne napravi ekonomski fer ponudu, prodavač može ukloniti predmet s tržišta.⁵⁵ Ponuditelj uvijek mora ponuditi više od prethodne ponude, a obično se određuje kolika je to minimalna vrijednost cijena za svaku novu ponudu. Ako roba ponuđena na aukciji ne dosegne rezervnu cijenu, na toj aukciji neće biti prodana. Takva će se roba nuditi na novoj aukciji, ali s početnom (rezervnom) cijenom nižom od one na prethodnoj aukciji. Ako postoji samo jedan predmet za prodaju, a svaki od kupaca na njega postavi neovisnu privatnu vrijednost, očekivana plaćanja i aukcijski prihod teoretski su jednaki Vickrey dražbi. Aukcija Vickrey je aukcija zatvorene licitacije, gdje svaki od ponuditelja podnese pismenu ponudu, čija vrijednost ostalim ponuditeljima nije poznata.⁵⁶

⁵² CFI: English Auction; <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/english-auction/>

⁵³ B. Matic: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 112

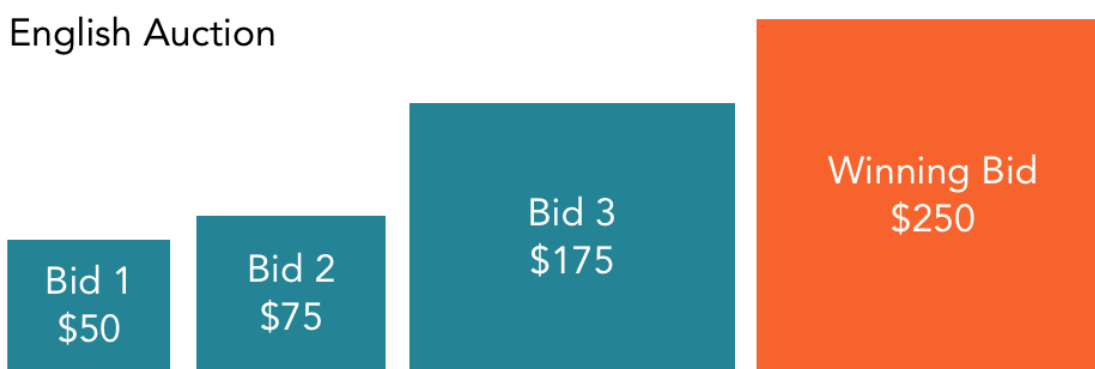
⁵⁴ Ibid., str. 112

⁵⁵ CFI: English Auction; <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/english-auction/>

⁵⁶ Ibid.

U aukcijama sa sustavom nuđenja na više, utjecaj aukcionara, razumije se vještog i stručnog aukcionara, vrlo je velik jer na ponuđače utječe raznim načinima kao npr., tonom svoga glasa, mimikom i osobnošću. On može utjecati i na ritam nadmetanja, a može ići i dotle da namjerno previdi ili ignorira nečiju ponudu. Engleski sustav nadmetanja ima nedostatke poput⁵⁷:

- ne postižu se maksimalne cijene jer je potrebno samo minimalno povećanje cijene kako bi ponuda bila najbolja;
- kupac mora biti prisutan na aukciji;
- kupci se mogu dogovarati kako bi postigli što niže cijene.



Slika 12: Engleski sustav nadmetanja

Postoji i nekoliko varijacija opisanog osnovnog engleskog sustava nadmetanja. Najpoznatije su:

- dražba otvorenog odustajanja i
- dražba s ograničenim vremenom natjecanja.

Dražba otvorenog odustajanja je kada cijena predmeta prodaje kontinuirano raste, a potencijalni kupac mora objaviti svoj izlazak iz nadmetanja kada mu cijena postane previsoka. Nakon odustajanja se više ne može vratiti u nadmetanje. Dražba s ograničenim vremenom natjecanja je ista kao i engleska aukcija uz dodatak da je vrijeme trajanja aukcije ograničeno. Što znači da se sve ponude moraju dati unutar unaprijed točno određenog

⁵⁷ B. Matic: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 112

vremena koji se mjeri satom dok se u najstarijoj varijanti mjerilo dogorijevanjem svijeće od jednog inča.⁵⁸

6.2. Nizozemski sustav nadmetanja

Nizozemska aukcija je metoda određivanja cijene dionica (često u početnoj javnoj ponudi) kojom se cijena ponuđenih dionica spušta sve dok nema dovoljno ponuda za prodaju svih dionica. Sve se dionice tada prodaju po toj cijeni. Cilj nizozemske aukcije je pronaći optimalnu cijenu po kojoj će prodati vrijednosni papir. Nizozemska aukcija može se nazvati i aukcijom s padom cijena. Ova vrsta aukcije može se koristiti u početnoj javnoj ponudi (IPO), a vlade je koriste i za određivanje cijena financijskih instrumenata poput trezorskih zapisa, zapisa i obveznica.⁵⁹ Nizozemska dražba je poseban sustav nadmetanja, koji je nastao u Nizozemskoj, tamo se zadržao i danas ali se proširio i na druga tržišta. Također, dominira pri aukcijskoj prodaji cvijeća i drugih poljoprivrednih proizvoda dok se u Engleskoj rabi pri prodaji ribe. Nadmetanje počinje od vrlo visoke cijene, akcionar ju zatim spušta izvikivanjem u pravilnim intervalima, sve dok ju neki potencijalni kupac ne prihvati. Onaj koji prvi prihvati cijenu postaje kupac robe, cijenu ne izvikuje nužno aukcionar već može biti označena na aukcijskom satu koji funkcionira na istom načelu. Onda se ponuda ne prihvaća izvikivanjem već pritiskom na tipku koja zaustavlja sat i bilježi ponuđača.⁶⁰

U slučaju da se ne radi o aukciji za jedan predmet već istodobnoj aukcijskoj prodaji nekoliko predmeta, uz snižavanje cijene, sve veći broj kupaca pritisne gumb. Prvi ponuđač pobjeđuje u utrci za prvi proizvod i plaća njegovu (visoku) cijenu, a kupci ostalih ponuđenih predmeta plaćaju nižu cijenu. Aukcija se završava kada potrošnja robe bude potrošena. Proces snižavanja cijena kao i trajanje intervala ovisi o robi, sezoni i drugim čimbenicima. Obično su unaprijed određene i objavljene, a dobro su poznate svim sudionicima. Utjecaj aukcionara na tijek i rezultate aukcije u ovom sustavu mnogo je manji nego na engleskom. Aukcionar u pravilu uopće ne pokušava utjecati na potencijalne kupce, već se ograničava na vikanje cijene i najavu kupca. U stvari, njegov najvažniji utjecaj na nadmetanje je određivanje početne cijene. Sa stajališta kupca, nizozemska aukcija ima jednu značajnu

⁵⁸ B. Matić: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 113

⁵⁹ Investing Answers: Dutch Auction; <https://investinganswers.com/dictionary/d/dutch-auction>

⁶⁰ B. Matić: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 113

prednost u odnosu na englesku, jer kupac koji stvarno želi kupiti predmet ne mora gubiti vrijeme i predugo čekati, već prihvaća prvu cijenu koja mu je prihvatljiva. S druge strane, prodavaču je lakše dobiti maksimalnu cijenu za razliku od engleskog sustava u kojem netko može postati kupac zbog zanemarivo malog povećanja cijena.⁶¹

6.3. Aukcije sa zatvorenim pisanim ponudama

Aukcije sa zatvorenim pisanim ponudama oblik su aukcije u kojima sudionici predaju ponude u pisanom obliku i u zatvorenim kovertama. Stoga, ponuđači ne znaju što nude konkurenti, već znaju samo svoju cijenu. U ovom sustavu daje se samo jedna ponuda, a kupac ostaje ponuditelj s najvišom cijenom. Kako svaki ponuditelj ima pravo na samo jednu ponudu, jasno je da njegova ključna priprema igra presudnu ulogu.⁶²

Razlikujemo zatvorene aukcije na prvu cijenu i tzv. diskriminacije zatvorene dražbe. Aukcija na prvu cijenu se iznosi u slučaju kada se na dražbi prodaje samo jedan predmet jer samo tada pobjeđuje najbolji ponuđač. Diskriminacijska zatvorena dražba se pojavljuje u slučaju kada je na prodaju ponuđeno više predmeta, jer za predmet iste vrste i istih osobina svi kupci ne plaćaju istu cijenu. Dolazi do toga jer potencijalni kupci daju zatvorene ponude koje se poslije sortiraju od najviših do najnižih, a stvarnim kupcima postaje onoliko najboljih ponuđača koliko je predmeta ponuđeno na prodaju. Pri tome svaki kupac iz ove skupine najboljih plaća upravo onu cijenu koju je ponudio. To je cjenovna diskriminacija.⁶³

Dražba na drugu cijenu ima dosta povezanosti sa zatvorenom aukcijom na prvu cijenu jer predstavlja njezino svojevrsno unapređenje. Također je poznata kao Vickrey aukcija, kod ove aukcije natjecatelji daju zatvorene ponude tako da svaki ponuđač zna samo cijenu koju je on sam ponudio, također ponuđač s najboljom cijenom je pobjednik, ali on ne plaća cijenu koju je sam ponudio nego plaća cijenu koju je ponudio drugi najbolji ponuđač. Ovaj sustav aukcije je nepovoljniji na prvu zbog prihvaćanja druge najbolje cijene, no, s druge strane to nije točno jer se u ovome sustavu ponuđači ne boje ponuditi visoku cijenu upravo zato što znaju da će platiti manje od cijene koju su sami ponudili.⁶⁴

⁶¹ B. Matić: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 113

⁶² Ibid., str. 114.

⁶³ Ibid. str. 114.

⁶⁴ Ibid. str. 114.

Konačnu cijenu ne može diktirati niti jedan ponuđač i ona je potpuno određena konkurentskim ponudama, s time ponuđači nastupaju bez posebnih ograda i spekulacija. Ovakav sustav stoga favorizira agresivnije nuđenje što znači jamčenje prodavatelju postizanje objektivnije cijene.⁶⁵

⁶⁵ B. Matic: Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016., str. 115

ZAKLJUČAK

Povijest aukcija seže do 500. godine prije Krista, kada je Herodot (grčki povjesničar) obavijestio ljude o upotrebi aukcija. Te su aukcije bile u svrhu prodaje žena pod uvjetom da su bile udane nakon kupnje. Rim je bio prva država koja je licencirala aukcionare. Rimski car Marcus Aurelius prodao je na aukciji sav namještaj svoje obitelji kako bi otplatio dugove koje je imao. Vjerojatno najčudnija slika ranih aukcija datira iz 193. godine, kada je cijelo Rimsko Carstvo stavljeno na aukcijski blok nakon puštanja na slobodu. Prva udruga koja spominje aukciju je prodaja antikviteta i umjetničkih predmeta. Prve aukcije organizirane su početkom devedesetih, a neke od njih bile su vrlo neuspješne zbog propusta u njihovoj organizaciji. Prve internetske aukcijske kuće osnovane su 1995. godine i doživjele su veliko širenje od svog osnivanja. Najveća aukcijska kuća na Internetu je eBay, gdje se predmeti prodaju na unaprijed određenoj aukciji slično kao na aukciji Vickrey. Prodavači su vlasnici robe prodane na aukciji, a potencijalni kupci su sve osobe koje sudjeluju na aukciji, bilo izravno ili posrednikom. Aukcijski posrednici dobro su upoznati s robom koja je predmet aukcijske prodaje i s aukcijskim običajima, radnim uvjetima i tehnikom trgovanja. Aukcijski trgovac, odnosno ponuđač, je osoba ili organizacija koja posjeduje robu pod bilo kojim naslovom, koja se brine za provođenje aukcije i zaključivanje transakcija, ili osoba ili organizacija organiziraju aukcijsku prodaju robe za druge osobe javnim nadmetanjem. Priprema aukcije započinje isporukom robe prodavatelja na aukciju. Robu preuzimaju aukcijski posrednici. Oni ga razvrstavaju i razvrstavaju u manje pakete jednolike kvalitete koji se zovu aukcijski lotovi. Kako bi aukcija privukla dovoljan broj potencijalnih kupaca, potreban je i odgovarajući publicitet. Uz sve uobičajene promotivne aktivnosti potrebno je objaviti i takozvane aukcijske liste i poslati ih na sve adrese potencijalnih kupaca. Davanje ponuda na dražbi započinje aukcijom koja najavljuje početak aukcije, u točno određeno vrijeme i na mjestu koje je prethodno najavljeno u popisu za dražbu. Kako bi zaštitio svoje i prodavateljeve interese, aukcijski trgovac može od potencijalnih kupaca zatražiti polog koji mu garantira pokrivanje troškova aukcije i dio štete koja može nastati u slučaju da kupac ne plati robu.

LITERATURA

1. Allsop: Dispelling some auction myths – the advantages and disadvantages of buying at auction; <https://www.allsop.co.uk/media/dispelling-auction-myths-advantages-disadvantages-buying-auction/>
2. Auction Masters: The Storied History of auctions; <http://auctionmasters.com/.the-storied-history-of-auctions.shtml>
3. Asde.ru: Vrste i klasifikacija aukcija - organizacija aukcijske trgovine. Što je aukcija?; Zemljišno pravo, 2019.; <https://asde.ru/hr/land-law/types-and-classification-of-auctions-the-organization-of-auction-trading-what-is-an-auction/>
4. Art Salon Zagreb: Uvjeti aukcije; http://www.artsalonzagreb.com/admin/documents/A1%20Uvjeti%20aukcije_hr.pdf
5. B. Matic, Međunarodno poslovanje - institucije, pravila, strategije - Zagreb, 2016.
6. B. Matic: Poslovanje u vanjskoj trgovini; Zagreb, 2016.
7. CFI: English Auction; <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/english-auction/>
8. Econ Port: History of Auctions; <http://www.econport.org/content/handbook/auctions/historyofauctions.html>
9. Industrijska organizacija: Aukcije, 2014
10. Investing Answers: Dutch Auction; <https://investinganswers.com/dictionary/d/dutch-auction>
11. Levak I.: Specijalizirana tržišta u međunarodnoj razmjeni; <https://www.studyblue.com/#flashcard/view/22323087>
12. Lišanin T. M., Maglajlić-Kadić S., Drašković N.: Principi prodaje i pregovaranja; Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb, 2019.
13. Prdić N.: Efekti investicije – maksimalne cijene u aukcijskoj trgovini; Pregledni rad UDK: 330.354:330.322 336.76
14. Teasdale – Gill Auction Service: Advantages of Auctions; <https://www.teasdale-gill.com/index.php/auction-fyi/advantages-of-auctions/>
15. TIME: Top 10 Most Expensive Auction Items; http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,1917097_1917096_1917100,00.html

POPIS ILUSTRACIJA

Slika 1: Ilustracija aukcije u prošlosti.....	2
Slika 2: Slika "Golotinja, zeleno lišće i poprsje".....	6
Slika 3: Haljina "Sretan rođendan".....	7
Slika 4: Korekcija rukopisa "Codex Hammer".....	8
Slika 5: Violina Guaeneri-a del Gesu-a.....	9
Slika 6: Elvis Presley.....	9
Slika 7: Kip Artemida i Sta.....	10
Slika 8: Ferrari 250 Testa Rossa.....	11
Slika 9: Badminton Cabinet.....	12
Slika 10: Wittelsbach dijamant.....	13
Slika 11: Bejbolska lopta Marka McGwire-a.....	13
Slika 12: Engleski sustav nadmetanja.....	30

Tablica 1: Usporedba prodajnog procesa s osobnom i organizacijskom kupnjom.....	18
---	----