

УДК 339

*И.В. Гоман, С.А. Чеботаев**

ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТЕВЫХ АУКЦИОНОВ

В данной статье рассмотрено понятие сетевого аукциона, а также его классификация, выделены факторы, сдерживающие развитие аукционной торговли в русскоязычном Интернете.

Ключевые слова: сетевой аукцион, сетевая экономика, английский аукцион, голландский аукцион, американский аукцион, двойной аукцион.

В условиях глобализации все большее значение приобретает стремительное интегрирование в глобальную электронную торговлю и внедрение различного рода торговых электронных систем. Особое место отводится сетевым аукционам.

Сетевой аукцион – это аукцион в сети Интернет, то есть сетевая торговая площадка, на которой продавцы выставляют свой товар на продажу в виде лота и продают тому покупателю, который предложит наивысшую цену. Сетевой аукцион имеет больше возможностей, чем обычный.

Учитывая, что в таком аукционе может принять участие большое количество людей из разных стран, на аукционе представлены товары множества производителей, наряду с исключительными и единичными товарами продаются товары повседневного спроса и многое другое, то в выигрыше остаются все – и тот, кто продал, и тот, кто купил [4]. Средняя прибыль, которую получают продавцы на сетевых аукционах, больше, чем прибыль, получаемая от прямых продаж и продаж с интернет-магазинов. Помимо прибыли (для продавцов) и товаров (для покупателей), многие участники аукциона получают удовольствие от самого процесса борьбы [5]. Все это делает сетевой аукцион более привлекательным по сравнению с иными видами торговли.

Сетевые аукционы имеют свою классификацию.

1. По видам:

– английский (торги оглашаются публично, одним и тем же участником цена заявляется неоднократно. Продавец устанавливает срок возможного повышения ставки, возможно установление минимальной цены). Английский аукцион наиболее популярен и в Интернете;

– голландский (исходная сверхвысокая цена постепенно снижается в процессе торгов [6]. Товар приобретает покупатель, первым признающий текущую цену подходящей);

– американский (заявка подается однократно, проведение торгов закрытое. Товар приобретает покупатель, указавший высшую цену);

– двойной (продавец и покупатель в одно и то же время подают заявки. Продажа осуществляется по цене «равновесия»);

2. По продолжительности (час, день, неделя, 21 день);

3. По географическому признаку (город, округ, страна, мир) [3];

* © Гоман И.В., Чеботаев С.А., 2016

Гоман Игорь Вячеславович (kir-dehn@mail.ru), Чеботаев Сергей Алексеевич (econKaf@samsu.ru), кафедра экономики инноваций, Самарский университет, 443086, Российская Федерация, г. Самара, Московское шоссе, 34.

4. По субъектам бизнеса:

- b2b (business-to-business) – между юридическими лицами;
- b2c (business-to-consumer) – между юридическими и физическими лицами;
- c2c (consumer-to-consumer) – между физическими лицами, наиболее распространен в Интернете.

Рассмотрим зарубежные сетевые аукционы. Первый сетевой аукцион появился в 1995 году, когда Пьер Омидьяр начал социальный эксперимент, заключающийся в том, что было создано сетевое общество, в котором каждый участник имел одинаковый доступ ко всем инструментам продажи и покупки [2]. Все строилось на доверии. Первоначально проект назвался Auction Web, а затем в 1997 году был переименован в eBay. Сегодня это крупнейшая зарубежная сетевая торговая площадка, имеющая около тридцати филиалов по всему миру. Это США (eBay.com), Канада (eBay.ca), Германия (eBay.de), Великобритания (eBay.co.uk) и многие другие.

С 2010 года появилась русскоязычная версия аукциона, а в 2012 году открыт филиал в России. В настоящее время eBay – это платформа для продажи любых товаров [7]. Сама фирма eBay выступает посредником между продавцами и покупателями. Отличительной особенностью данного аукциона является наличие не только описания, сделанного продавцом лота на eBay, но и каталога товаров с техническими характеристиками.

Вскоре на рынок вышли конкуренты, приведем некоторых из них:

- Yahoo! Auctions (каталог любых товаров (подержанных и новых) из Японии без комиссии. Оплачиваются только стоимость товара и фактические расходы. На сайте работает уникальная система автоматического перевода с японского на русский и другие языки. Создан в 1996 году) [1];
- Bidz.com (каталог красивых и качественных ювелирных изделий, часов, аксессуаров и антиквариата в США. Создан в 1999 году);
- Amazon.com (каталог реальных товаров массового спроса. Создан в 1995 году);
- uBid.com (каталог практически любых товаров, в том числе компьютеров и компьютерных компонентов).

Отсутствие приспособленности мировых аукционов к национальным особенностям российской торговли (национальные особенности и языковые барьеры) способствовало созданию сетевых аукционов в России [8].

Первый сетевой аукцион в России назывался Stavka.ru. Он был создан в 1999 году. Однако его невостребованность способствовала перекалфикации в каталог товаров. В настоящее время он является справочником о размещении продаж на других сетевых аукционах.

Позже появились и закрылись в связи с невостребованностью отечественные порталы: eTorgi.ru, Freesale.ru, Rate.ru, Prikup.ru, Molotok.Ru (прекратил свою работу 20 августа 2015 года).

На сегодняшний день в России существует достаточное число сетевых аукционов. Самые известные [9]:

- aucland.ru (новые и подержанные вещи. Создан в 2007 году);
- newmolot.ru (разнообразные товары от редких вещей до товаров повседневного спроса. Создан в 2013 году);
- newauction.ru (самые разные товары. Основан в 2013 году);
- meshok.ru (самые разные товары и услуги. Основан в 1999 году);
- 24au.ru (торговая площадка Сибири по продаже и обмену новых и б/у товаров. Основан в 2008 году);
- antikwariat.ru (антикварная тематика. Работает с 2004 года);
- auction.Nic.ru (доменные имена России. Можно зарезервировать освобождающиеся домены. Создан в 2001 году).

Необходимо отметить, что при всех достоинствах сетевых аукционов существуют факторы [10], сдерживающие развитие аукционной торговли в русскоязычном Интернете, среди них:

- оплата покупаемого товара или услуги не электронным платежом (в связи с недостаточной сформированностью отечественных платежных систем и недоверием к электронным деньгам), а наличным (через курьерскую службу), что значительно повышает стоимость приобретаемого;
- несовершенство сетевых аукционов (отсутствие службы пересылки, собственной системы расчетов между физическими лицами, методов воздействия на недобросовестного покупателя или продавца).

Таким образом, участие в сетевых аукционах позволяет значительно расширить круг продавцов и покупателей, создает удобства в оплате и получении товара. Всесторонний охват способствует ускорению товарооборота, что оказывает благотворное влияние на экономику страны.

Библиографический список

1. Знакомимся с сетевыми аукционами. Аукцион eBay. Витале Джо, Уиллер Джиллиан Коулмен Витале Джо, Уиллер Джиллиан Коулмен Как быстро заработать деньги в Интернет. URL: http://online-books.net.ua/book/450/read/1/#s1_n1, <http://www.vxzone.com/ebay/ebay-general-info/364-overview.htm>.
2. Брацун Д.А. Сетевая экономика. Пермь, 2013. 96 с. URL: <http://science.trajan.ru/publications/se.pdf>.
3. Успенский И.В. Интернет-маркетинг. СПб.: СПГУЭиФ, 2015.
4. Бетина З.Н., Бетин Д.А. Интернет: информационно-аналитические понятия. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-та, 2014.
5. Стрелец И.А. Сетевая экономика. М.: Юрайт, 2015.
6. Сетевая экономика. URL: <http://uchebnik.biz/book/459-setevaya-yekonomika.html>
7. Сараев А.Л., Сараев Л.А. Особенности динамики выпуска продукции и производственных факторов модернизируемых предприятий // Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 6 (117). С. 251–260.
8. Сараев Л.А., Сараев А.Л. Закономерности взаимодействия потребителей и производителей в условиях непрерывного конкурентного рынка // Актуальные проблемы развития финансово-экономических систем и институтов: материалы и доклады I междунар. научно-метод. конф.: в 2 ч. / под общ. ред. А.Н. Сорочайкина; Самарский государственный университет. Самара, 2010. С. 58–68.
9. Тюкавкин Н.М. Россия во ВТО: итоги года работы // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 411–414.
10. Тюкавкин Н.М. Экономический феномен Китая // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2007. № 3 (29). С. 138–142.

References

1. Introduction to network auctions. eBay Auction (Retrieved from: <http://www.vxzone.com/ebay/ebay-general-info/364-overview.html>). Joe Vitale, Jillian Coleman Wheeler, Joe Vitale, Jillian Coleman Wheeler. How to make money fast on the Internet. (Retrieved from: http://online-books.net.ua/book/450/read/1/#s1_n1) [in Russian].
2. Bratsun D.A. Setevaya ekonomika [Network economy]. Perm.gos.gum. – ped.un-t [Perm State Humanitarian and Pedagogical University]. Perm, 2013, 96 p. (Retrieved from: <http://science.trajan.ru/publications/se.pdf>) [in Russian].

3. Uspensky I.V. Internet-marketing [Internet Marketing]. SPb.: SPGUEiF, 2015 [in Russian].
4. Betina Z.N., Betin D.A. Internet: informatsionno-analiticheskie poniatiia [Internet: research and information concepts]. Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tekhn. un-ta, 2014 [in Russian].
5. Strelets I.A. Setevaia ekonomika [Network economy]. M.: Iurait, 2015 [in Russian].
6. Setevaia ekonomika [Network Economy]. Retrieved from: <http://uchebnik.biz/book/459-setevaya-yekonomika.htm> [in Russian].
7. Saraev A.L., Saraev L.A. Osobennosti dinamiki vypuska produktsii i proizvodstvennykh faktorov moderniziruemykh predpriatii [Features of dynamics of output and production factors of modernized enterprises]. Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta [Vestnik of Samara State University], 2014, no. 6(117), pp. 251–260 [in Russian].
8. Saraev A.L., Saraev L.A. Zakonomernosti vzaimodeistviia potrebiteli i proizvoditelei v usloviakh nepreryvnogo konkurentnogo rynka [Patterns of interaction between consumers and producers in conditions of continuous competitive market]. In: Aktual'nye problemy razvitiia finansovo-ekonomicheskikh sistem i institutov: materialy i doklady 1 mezhdunarodnoi nauchno-metodicheskoi konferentsii: V 2-kh chastiakh [Topical issues of development of financial and economic systems and institutes: materials and reports of the 1 International scientific conference: In 2 parts]. Samara State University; A. Sorochaykin (Ed.). Samara, 2010, pp. 58–62 [in Russian].
9. Tyukavkin N.M. Rossiia vo VTO: itogi goda raboty [Russia in the WTO: Year in review]. Audit i finansovyi analiz [Audit and financial analysis], 2013, no. 6, pp. 411–414 [in Russian].
10. Tyukavkin N.M. Ekonomicheskii fenomen Kitaia [Economic phenomenon of China]. Vestn. Samar. gos. ekon. un-ta [Vestnik of Samara State University of Economics]. 2007, no. 3(29), pp. 138–142 [in Russian].

*I.V. Goman, S.A. Chebotaev**

ORGANIZATION OF ONLINE AUCTIONS

This article discusses the concept of a network auction, as well as its classification, factors hindering the development of the auction trade in the Russian-language Internet are highlighted.

Key words: network auction, network economy, English auction, Dutch auction, American auction, double auction.

Статья поступила в редакцию 9/II/2016.
The article received 9/II/2016.

* *Goman Igor Vyacheslavovich* (kir-dehn@mail.ru), *Chebotaev Sergey Alexeevich* (econKaf@samsu.ru), Department of Economics of Innovations, Samara University, 34, Moskovskoye shosse, Samara, 443086, Russian Federation.