

Joanna Białynicka-Birula

Katedra Analizy Rynku i Badań Marketingowych

Aukcja jako instytucja ryнку formalnego

1. Wprowadzenie

Aukcje, znane już od czasów starożytnego Babilonu, są instytucjami rynkowymi, bez których trudno wyobrazić sobie wymianę towarową we współczesnym świecie. Mimo że są starszą niż giełdy postacią rynków formalnych, jak dotąd poświęcono im w literaturze stosunkowo niewiele miejsca. Instytucja aukcji jest zazwyczaj krótko charakteryzowana w literaturze ekonomicznej z zakresu handlu.

W Polsce do początku lat 90. instytucja aukcji praktycznie nie funkcjonowała (wyjątek stanowiły sporadycznie organizowane aukcje koni). Potrzeba stworzenia i rozwoju instytucji rynkowych, w tym instytucji aukcji, pojawiła się wraz z przemianami systemowymi w kraju. Na przełomie lat 1988/1989 zaczęły funkcjonować pierwsze domy aukcyjne i to dzięki ich działalności można mówić o powstaniu rynku aukcyjnego w Polsce.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie aukcji jako instytucji rynkowej, a tym samym przybliżenie jednego z najważniejszych rynków formalnych. W pierwszej części podjęta zostanie kwestia definiowania i klasyfikacji aukcji, zaś następnie omówiona zostanie organizacja i funkcjonowanie tej instytucji.

2. Istota aukcji

W poszukiwaniu wyczerpującej odpowiedzi na pytanie dotyczące znaczenia terminu aukcja przytoczone zostaną wybrane encyklopedyczne eksplikacje tego pojęcia. Poniżej zaprezentowane zostanie zestawienie wybranych definicji w kolejności chronologicznej.

1. „Aukcyja – z łacińskiego ma dwojakie znaczenie: a. pomnożenie, powiększenie, przyczynienie np. aukcyja wojska, aukcyja podatków; b. licytacyja publiczna na mocy wyroku sądowego, to jest sprzedaż więcej dającym. Wyraz ten używany bywa jedynie w ogłoszeniach urzędowych W. X. Poznańskiego, gdzie indziej poszedł w zapomnienie”¹.

2. „Aukcyja – Auctio – sprzedaż przez licytacyę publiczną; *auctionarius* – odnoszący się do licytacyi, *auctionaria tabula* – spis rzeczy na licytacyę wystawionych, *auctionaria album* – wykaz odbyć się mających licytacyj”².

3. Aukcyja (ang. *auktion*) – „sprzedaż, w czasie której składane są oferty kupna przedmiotów wystawionych na licytacyę; najczęściej sprzedawane na aukcjach obiekty to: artykuły gospodarstwa domowego, meble, produkty rolne, zwierzęta, dzieła sztuki”³.

4. Aukcyja – „rodzaj publicznej sprzedaży towaru, w której nabywcą staje się osoba oferująca najwyższą cenę; przedmiotem aukcyi są produkty niestandardizowane, np. wełna, bawełna, herbata, futra, zwierzęta, dzieła sztuki”⁴.

5. „Aukcyja – sprzedaż zorganizowana w formie licytacyi”⁵.

6. „Aukcyja – przetarg publiczny”⁶.

Studiowanie istniejących definicji pojęcia aukcyja prowadzi do wniosku o nieściśłości ujęć rozważanego terminu w literaturze. W trakcie definiowania terminu aukcyja jest niejednokrotnie utożsamiany z licytacyą, przetargiem publicznym bądź sprzedażą. Tymczasem zasadne jest precyzyjne rozgraniczenie tych pojęć oraz unikanie ich zamiennego stosowania.

Przetarg polega na dokonaniu wyboru najkorzystniejszej oferty z punktu widzenia podmiotu go ogłaszającego, niekoniecznie ze względu na poziom oferowanej ceny. Do niedawna przetarg nie był uregulowany w polskim prawie cywilnym i stanowił przede wszystkim podstawowy tryb udzielania zamówień publicznych⁷. W 1996 r. dokonane zostały zmiany w kodeksie cywilnym wprowadzające również regulacje przetargu w dziale dotyczącym zawarcia umowy (art. 70¹–70⁴)⁸. W 2003 r. dokonano kolejnej normalizacji kodeksu w zakresie instytucji przetargu oraz wprowadzono zapisy odnośnie do aukcyi (art. 70¹–70⁵)⁹. Ogłoszenie przetargu obejmuje co najmniej czas, miejsce,

¹ *Encyklopedia powszechna*, Druk S. Orgelbranda Księgarza i Topografa, Warszawa 1860, t. I, s. 452.

² *Wielka encyklopedia powszechna*, Nakład i Druk S. Sikorskiego, Warszawa 1891, t. V, s. 402.

³ *The World Book Encyclopedia*, Field Enterprises Educational Corporation, New York 1973.

⁴ *Encyklopedia powszechna*, PWN, Warszawa 1983.

⁵ H. Wojciechowski, J. Dudziński, *Międzynarodowe rynki zorganizowane*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 1997, s. 125.

⁶ *Wielka encyklopedia PWN*, PWN, Warszawa 2001, s. 470.

⁷ Ustawa z dnia 10 czerwca 1994 r. o zamówieniach publicznych, Dz.U. nr 76, poz. 344.

⁸ *Wielka encyklopedia prawa*, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Białystok–Warszawa 2000, s. 814.

⁹ Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. nr 49, poz. 48.

przedmiot oraz warunki przetargu. W 2004 r. wchodzi w życie kolejne legislacje dotyczące przetargu zawarte w ustawie Prawo zamówień publicznych¹⁰. W przypadku przetargu osoba oferująca najwyższą cenę towaru niekoniecznie zostanie jego nabywcą.

Drugim terminem często utożsamianym z aukcją jest pojęcie licytacji. Licytacja polega na zgłaszaniu coraz wyższych ofert cenowych przez osoby zainteresowane nabyciem danego towaru. Należy ją zatem traktować jako technikę czy sposób przeprowadzania sesji aukcyjnej lub przetargu. Licytacja może być utożsamiana z angielską techniką ustalania ceny aukcyjnej, nie należy jednak wiązać tego pojęcia z innymi technikami aukcyjnymi¹¹.

Przechodząc do najważniejszego pojęcia z punktu widzenia tematu niniejszego artykułu, należy stwierdzić, że aukcja jest instytucją rynkową¹². Termin instytucja rynkowa posiada dwa aspekty znaczeniowe: może być rozważany w aspekcie podmiotowym bądź prawnym¹³. Aukcja jako instytucja rynkowa w znaczeniu podmiotowym oznacza określoną zorganizowaną jednostkę mającą na celu pośrednictwo w zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży. Odnosząc się natomiast do prawnego aspektu znaczeniowego, należy podkreślić, że aukcja funkcjonuje w oparciu o zespół przepisów regulaminowych i norm zwyczajowych. Działania uczestników są określone przez regulaminy aukcyjne, które precyzują ogół warunków, na jakich odbywa się wymiana, prawa i obowiązki uczestników, sposób rozwiązywania sporów czy ewentualnych reklamacji. Regulaminy poszczególnych aukcji różnią się w zakresie ustalenia przebiegu sesji aukcyjnej, trybu zawierania i rozliczania transakcji kupna-sprzedaży. Oprócz przepisów regulaminowych, aukcja funkcjonuje w oparciu o istniejące zwyczaje handlowe podkreślające jej specyfikę i odmiennosć w stosunku do innych instytucji rynkowych. Zwyczaje handlowe wykształciły się w trakcie historycznego rozwoju instytucji aukcji. Ich utrwalenie się było efektem ich wielokrotnego stosowania oraz przekazywanej z pokolenia na pokolenie akceptacji społecznej¹⁴. Wszystkie podmioty rynku aukcyjnego zobowiązane są do podporządkowania się obowiązującym regulaminom oraz panującym zwyczajom handlowym.

W podsumowaniu powyższych rozważań, i mając na względzie własne przemyślenia w kwestii eksplikacji pojęcia aukcja, zostanie zaproponowana de-

¹⁰ Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. nr 19, poz. 177.

¹¹ Na temat technik aukcyjnych zob. szerzej w pracach autorki: J. Białynicka-Birula, J. Białynicka-Birula, *Podstawowe techniki aukcyjne i kryteria ich wyboru*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 2001, nr 558; J. Białynicka-Birula, *Rola technik aukcyjnych w kształtowaniu cen licytowanych produktów*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 2002, nr 586.

¹² Definicję aukcji jako instytucji rynkowej można znaleźć w: *The Blackwell Encyclopedia of Management*, vol. V, *Managerial Economics*, ed. R. McAnliffe, 1997, s. 9–10.

¹³ Zob. wyjaśnienie terminu instytucja: *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1995, s. 91. Koncepcja dwuaspektowego pojmowania instytucji rynkowej pojawia się w pracy A. Szromnika, który podaje dwa rozumienia pojęcia: pierwsze w aspekcie podmiotowym, a drugie w aspekcie tzw. prawnofunkcjonalnym. Zob. szerzej: A. Szromnik, *Instytucje rynkowe jako przedmiot badań*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1994, nr 420.

¹⁴ *Ibidem*.

inicja omawianego terminu. Aukcja to instytucja rynku formalnego pośrednicząca w zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży niejednorodnych towarów masowych lub towarów jednostkowych, których cena jest ustalana na podstawie przyjętej techniki aukcyjnej, a nabywcą towaru zostaje oferent najwyższej ceny¹⁵. Regulaminy aukcyjne bardzo ściśle określają ogół warunków, na których ma się odbywać wymiana. Warto podkreślić kilka charakterystycznych cech aukcji, które zostały zawarte w definicji:

- przedmiotem transakcji aukcyjnych są dwie grupy towarów: niejednorodne i nie podlegające standaryzacji towary masowe bądź towary jednostkowe o cechach wyraźnie zindywidualizowanych¹⁶,
- nabywca i cena transakcji jest ustalana na podstawie ofert złożonych przez uczestników sesji aukcyjnej,
- poziom ceny transakcji jest wyznaczany przez kupujących przy zastosowaniu przyjętego sposobu ustalania ceny, czyli określonej techniki aukcyjnej,
- oferent najwyższej ceny zostaje zawsze nabywcą towaru.

Wśród podstawowych funkcji pełnionych przez aukcję należy wymienić:

- funkcję kreatora wymiany – aukcja pośredniczy w zawieraniu transakcji kupna-sprzedaży, zapewniając możliwość wymiany między podmiotami oferującymi towary do sprzedaży a podmiotami skłonnyimi je nabyć,
- funkcję wyceny wartości rynkowej towaru – ustalanie rynkowej wartości sprzedawanych przedmiotów,
- funkcję informacyjną – publikowane przez aukcję informacje dotyczące zawartych transakcji (tzw. notowania aukcyjne) są wykorzystywane przy zawieraniu indywidualnych transakcji kupna-sprzedaży, stwarzają możliwość porównywania poziomu cen przez uczestników rynku, oddziałując tym samym na handel pozaaukcyjny.

Warto zaznaczyć, że pojęcie aukcji jest stosowane nie tylko w odniesieniu do instytucji aukcyjnej, ale również w znaczeniu węższym – w stosunku do po-

¹⁵ W szczególnym przypadku sprzedający może być monopolistą ewentualnie kupujący może posiadać wyłączne prawo do zakupu, tzn. występować w roli monopsonu.

¹⁶ Przedmiotem transakcji aukcyjnych są przeważnie te spośród towarów masowych, których pełne ujednoczenie w zakresie jakości i kondycji nie jest możliwe bądź też występują trudności ujednoczenia towaru w stopniu pozwalającym na nabycie partii towaru bez dokładnego poznania całej ilości. Istnieje więc konieczność złożenia towaru w siedzibie aukcji w celu umożliwienia potencjalnym kupującym dokładnego zapoznania się z jego parametrami. Towary aukcyjne nie są jednorodne i podatne na standaryzację, jak towary giełdowe. Przykładowe towary masowe będące przedmiotem handlu aukcyjnego to: artykuły pochodzenia rolnego (warzywa, owoce, gruszki, jabłka, truskawki, kwiaty, herbata, tytoń, bawełna), leśnego (drewno), ryby, zwierzęta (bydło, trzoda chlewna, konie, muły, drób, owce) i produkty pochodzenia zwierzęcego (futra, wełna, skóry surowe, szczerbina) itd. Druga grupa towarów, będących przedmiotem handlu aukcyjnego, to towary jednostkowe o wyraźnie zindywidualizowanych cechach. W tej grupie można wymienić m.in.: zwierzęta żywe (np. konie rasowe), biżuterię, diamenty, dzieła sztuki, znaczki, stare książki, numizmaty, instrumenty muzyczne, porcelanę, srebro stołowe, adaptory, zabawki, przedmioty należące do sławnych ludzi. Aukcje wełny owczej odbywają się w Sydney, Melbourne, Liverpoolu, Londynie; herbaty – w Mombasie, Kalkucie, Dżakarcie; skór surowych – w Amsterdamie, Londynie, Nowym Jorku; diamentów – w Amsterdamie, Londynie.

jedynczej sesji aukcyjnej odbywającej się w oznaczonym miejscu i czasie. W tym kontekście aukcja może być rozważana jako gra (niekooperacyjna lub kooperacyjna) między potencjalnymi kupującymi, dążącymi do nabycia obiektu po możliwie najniższej cenie¹⁷.

3. Klasyfikacja aukcji

W celu podkreślenia różnorodności i złożonego charakteru aukcji zostanie podjęta próba przeprowadzenia ich klasyfikacji w oparciu o różne kryteria podziału. Mając na względzie dwa znaczenia terminu aukcja, klasyfikacja będzie przeprowadzona odrębnie dla każdego ze wskazanych znaczeń. Przyjmując pierwsze rozumienie terminu aukcji (aukcja jako instytucja), można podzielić je w następujący sposób:

1. Kryterium przedmiotu wymiany. W zależności od rodzaju przedmiotów przeznaczonych do sprzedaży aukcyjnej należy wymienić między innymi: aukcje bawełny, herbaty, futer, zwierząt, żywności, tekstyliów, numizmatów, instrumentów muzycznych, książek, srebra, dzieł sztuki itp.

2. Kryterium zasięgu przestrzennego aukcji:

- aukcje o zasięgu lokalnym,
- aukcje o zasięgu krajowym,
- aukcje o zasięgu międzynarodowym,
- aukcje o zasięgu globalnym.

Przyjmując z kolei drugie rozumienie aukcji (aukcja w znaczeniu konkretnej sesji aukcyjnej), można zaproponować następujące jej klasyfikacje:

3. Kryterium regularności organizacji sesji aukcyjnych¹⁸:

- aukcje regularne – odbywają się systematycznie w danym miejscu i w ściśle określonych terminach,
- aukcje nieregularne – organizowane sporadycznie w miarę zaistnienia potrzeby, np.: w przypadku konieczności sprzedaży nieodebranych przez odbiorcę towarów; są organizowane nie tylko przez wyspecjalizowane w tej działal-

¹⁷ Aukcja jako gra jest rozważana na gruncie teorii gier. Zob. szerzej w pracach: E. Drabik, *Zastosowania teorii gier do inwestowania w papiery wartościowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000; M. Malawski, A. Wieczorek, H. Sosnkowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

¹⁸ Klasyfikacja aukcji w oparciu o kryterium regularności przytaczana jest w następujących pracach: M. Gorynia, H. Wojciechowski, *Materiały do nauczania organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1990; H. Wojciechowski, *Organizacja handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1992, s. 119; H. Wojciechowski, *Międzynarodowe rynki towarowe*, PWE, Warszawa 1992, s. 49; J. Dudziński, *Podstawy handlu zagranicznego*, Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Zachodniopomorska Szkoła Samorządu Terytorialnego, Szczecin 1996; *Handel zagraniczny – organizacja i technika*, pod red. J. Rymarczyka, PWN, Warszawa 1996; H. Wojciechowski, J. Dudziński, *Międzynarodowe rynki...*, s. 126; S. Urban, A. Olszańska, *Zorganizowane rynki towarowe*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 84.

ności przedsiębiorstwa, ale również przez domy składowe, spedytorów, przewoźników itp.

4. Kryterium możliwości udziału w sesji aukcyjnej:

- aukcje otwarte – dostępne dla wszystkich osób zainteresowanych uczestnictwem w sesji aukcyjnej,
- aukcje ograniczone – dostępne dla ograniczonej z góry liczby potencjalnych nabywców; wymagane jest wcześniejsze zgłoszenie udziału,
- aukcje zamknięte – aukcje „ekskluzywne”, adresowane do wąskiej grupy zaproszonych gości.

5. Kryterium konieczności organizacji sesji aukcyjnej:

- aukcje dobrowolne – przeprowadzane bez nakazów zewnętrznych przez instytucje zajmujące się ich organizacją,
- aukcje przymusowe – organizowane w przypadku konieczności egzekucji orzeczenia sądowego¹⁹.

Tabela 1. Klasyfikacja aukcji

Rozumienie terminu aukcja	Kryterium podziału	Klasyfikacja aukcji
Instytucja	przedmiot wymiany	aukcje bawełny, herbaty, futer, zwierząt, żywności, tekstyliów, numizmatów, instrumentów muzycznych, książek, srebra, dzieł sztuki itp.
	zasięg przestrzenny aukcji	lokalne krajowe międzynarodowe globalne
Sesja aukcyjna	regularność organizacji sesji aukcyjnych	regularne nieregularne
	możliwość udziału w sesji aukcyjnej	otwarte ograniczone zamknięte
	konieczność organizacji sesji aukcyjnej	dobrowolne przymusowe

Źródło: opracowanie własne.

¹⁹ Przykładem aukcji przymusowych są organizowane we Francji aukcje administracyjne (fr. *folle enchere*), czyli dodatkowe sesje aukcyjne odbywające się w specjalnych komórkach organizacyjnych administracji państwowej. Organizowane są one w przypadku stwierdzenia bezprawnej korzyści sprzedającego (nieprawe zasady aukcji). Jeśli osiągnięta w czasie aukcji dodatkowej cena jest niższa w porównaniu z ceną z pierwszej aukcji, „nieuczciwy” sprzedający zobowiązany jest zapłacić różnicę. Koszt organizacji dodatkowej sesji aukcyjnej ponosi sprzedający.

4. Organizacja aukcji

Z uwagi na wieloznaczność terminu organizacja należy zaznaczyć, że w niniejszym artykule organizacja aukcji będzie rozumiana jako sposób zorganizowania instytucji²⁰. Zgodnie ze sformułowaną definicją, aukcja jest instytucją pośredniczącą w zawieraniu transakcji między sprzedającymi i kupującymi. Z reguły aukcja zajmuje się pośrednictwem w handlu jednym rodzajem towaru, np. wełną, kwiatami, końmi, dziełami sztuki itd. Zasadniczo nie jest przyjęte, aby aukcja występowała w swoim własnym imieniu. Instytucja działa jako pełnomocnik sprzedającego (swojego klienta), a ich wspólnym interesem jest uzyskanie jak najwyższego poziomu ceny sprzedawanych przedmiotów. Za sprzedane towary instytucja aukcji pobiera procentowo ustaloną prowizję.

Funkcjonowanie aukcji w oparciu o określone zasady zawierania transakcji wymaga istnienia szeregu jednostek organizacyjnych (działów czy jednoosobowych komórek) o ściśle sprecyzowanym zakresie obowiązków. Należy zaznaczyć, że organizacja aukcji jest w dużej mierze uzależniona od rodzaju oferowanego towaru. Niektóre aukcje, zwłaszcza te, które zajmują się pośrednictwem w handlu towarami jednostkowymi, posiadają działy, których pracownicy trudnią się wyszukiwaniem przedmiotów do sprzedaży. Warto zaznaczyć, że w przypadku towarów masowych istnienie działów tego typu jest z reguły zbędne. W takim przypadku aukcja jest często jedynym miejscem sprzedaży dla producenta towaru (np. bawełny, herbaty, tytoniu, skór itd.). Ważną jednostką organizacyjną każdej aukcji jest dział wyceny, udzielający informacji na temat szacowanej wartości wystawianego na sprzedaż towaru. Zatrudnieni w nim eksperci o wysokich kwalifikacjach towaroznawczych dokonują wyceny towaru przeznaczonego do sprzedaży aukcyjnej. Ponadto nieodzowny dla funkcjonowania aukcji jest dział katalogów zajmujący się opracowaniem katalogów aukcyjnych na poszczególne sesje, a także rozpowszechnianiem katalogów wśród osób zainteresowanych. Kolejną jednostką organizacyjną aukcji może być dział zapewniający potencjalnym kupującym możliwość udziału w sesji aukcyjnej bez konieczności fizycznego w niej uczestnictwa. Warto wspomnieć, że niektóre, zwłaszcza duże aukcje o znaczeniu międzynarodowym, posiadają działy odpowiedzialne za załatwienie formalności związanych z wywozem towaru za granicę, obejmujących sprawy celne, transport i ubezpieczenie towaru w drodze do miejsca przeznaczenia wskazanego przez kupującego.

Jedną z najważniejszych osób uczestniczących w aukcji jest aukcjoner, który ponosi odpowiedzialność za prowadzenie oraz sprawny przebieg sesji aukcyjnej. W niektórych krajach wykonywanie zawodu aukcjonera jest uwarunko-

²⁰ Termin organizacja jest stosowany w kilku znaczeniach: po pierwsze w ujęciu rzeczowym jako rzecz zorganizowana, instytucja; po drugie w ujęciu atrybutowym jako cecha rzeczy zorganizowanych, sposób zorganizowania; po trzecie w ujęciu czynnościowym jako organizowanie. Szerzej zob.: A. Bednarski, *Zarys teorii organizacji i zarządzania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 1998, s. 113.

wane spełnieniem określonych prawem wymogów, np. uzyskaniem odpowiedniego specjalistycznego wykształcenia²¹. Na marginesie można wspomnieć, że na świecie istnieją organizacje zrzeszające aukcjonerów, np. Narodowy Związek Aukcjonerów (*National Auctioneers Association*), działający w USA i Kanadzie czy Towarzystwo Aukcjonerów w Paryżu (*La Compagnie des Commissaires-Priseurs de Paris*). Celem stowarzyszeń tego rodzaju jest zapewnienie profesjonalizmu w wykonywaniu zawodu aukcjonera poprzez kształcenie członków organizacji oraz przestrzeganie kodeksu etycznego aukcjonerów.

Oprócz aukcjonera, ważną rolę w handlu aukcyjnym odgrywają maklerzy (brokerzy), pośredniczący w zawieraniu transakcji²². Posiadają oni odpowiednie kwalifikacje towaroznawcze, znajomość lokalnych zwyczajów handlowych, a także ogólną znajomość rynku w zakresie określonej grupy towarów. Warto wspomnieć, że niektóre aukcje wprowadzają obligatoryjne korzystanie z usług pośredników. W większości krajów maklerzy biorący udział w sprzedaży aukcyjnej muszą być zaprzysiężeni. Brokerzy pośredniczą odpłatnie w zawieraniu transakcji aukcyjnych w cudzym imieniu i na cudzy rachunek. Broker sprzedający reprezentuje interesy sprzedającego (producenta), działa jako agent sprzedawcy, nie ponosi jednak odpowiedzialności za jakość towaru. Broker kupujący występuje w imieniu nabywcy, ocenia każdy lot, notuje w katalogu własne oznaczenia jakościowe, gwarantuje dostawę zgodnie z fakturowaną ilością. Pośrednicy pobierają wynagradzanie prowizyjne ustalone zazwyczaj w stosunku procentowym do sprzedanej bądź kupionej wartości towaru. Zasadniczo brokerzy nie odpowiadają wobec swojego mocodawcy za ocenę jakościową towaru. Niemniej umowa między stronami może przewidywać przejęcie takiej odpowiedzialności, co wiąże się z wyższą prowizją brokera.

Na zakończenie rozważań nad sposobem zorganizowania aukcji warto zwrócić uwagę na odpowiednie zaplecze techniczne niezbędne dla funkcjonowania instytucji. W zależności od rodzaju towaru będącego przedmiotem sprzedaży aukcyjnej konieczne jest zapewnienie stosownego miejsca przeznaczonego do ich przechowywania. Stąd aukcje posiadają odpowiednio przygotowane magazyny (składy) aukcyjne, do których sprzedający dostarczają towar, a kupujący mogą go odebrać po okazaniu stosownych dokumentów²³. Ponadto, oprócz magazynów, aukcja musi dysponować odpowiednimi pomieszczeniami dla przeprowadzania sesji aukcyjnych. Należy podkreślić, że

²¹ W Stanach Zjednoczonych każdy stan posiada odrębne regulacje prawne dotyczące wymogów związanych z uzyskaniem licencji aukcjonera. Istnieją szkoły przygotowujące do wykonywania zawodu aukcjonera zwane Auction School czy Auctioneer Academy. We Francji uzyskanie uprawnień aukcjonera (*commissaire-priseur*) wymaga spełnienia następujących warunków: posiadanie obywatelstwa francuskiego, dwuletniej praktyki, zdanie egzaminu obejmującego zagadnienia prawne i artystyczne.

²² W polskiej literaturze lat 60. (Zieleniewski) broker był traktowany jako pośrednik w sprzedaży aukcyjnej, zaś makler – giełdowej. Pojęcia makler i broker są niekiedy stosowane zamiennie.

²³ Ze względu na rodzaj towaru składy aukcyjne mogą posiadać różny charakter: pomieszczenia dla zwierząt, hale składowania kwiatów itd.

w przypadku towarów jednostkowych konieczna jest bezpośrednia prezentacja przedmiotu w trakcie sesji (np. konie, dzieła sztuki itd.).

5. Funkcjonowanie aukcji – przygotowanie, przebieg i rozliczenie sesji aukcyjnej

Prezentacja sposobu funkcjonowania aukcji będzie obejmować omówienie kwestii związanych z przygotowaniem sesji aukcyjnej, jej przebiegiem oraz rozliczeniem stron transakcji. Wszelkie informacje dotyczące procesu zawierania transakcji aukcyjnych są umieszczone w regulaminach poszczególnych aukcji. Warto zaznaczyć, że różnice między nimi nie wykluczają możliwości nakreślenia ogólnej procedury zawierania transakcji aukcyjnych, adekwatnej w odniesieniu do wszystkich aukcji.

W fazie przygotowań do sesji aukcyjnej sprzedający dokonują zgłoszeń towaru do sprzedaży za pośrednictwem aukcji oraz dostarczają go do magazynu (składu) aukcyjnego. Towary są z reguły zwyczajowo zapakowane i oznakowane. Kwalifikacja i ocena jakości dostarczonych towarów dokonywana jest przez odpowiednich ekspertów (np. ustalenie jakości herbaty jest dokonywane przez kiperów). Towary nie spełniające stawianych przez instytucję wymogów jakościowych nie są dopuszczane do obrotu aukcyjnego. Jak wcześniej wspomniano, towary aukcyjne, ze względu na brak możliwości standaryzacji, wymagają uprzedniego obejrzenia przez potencjalnych kupujących. Towary masowe mogą być wystawione w formie bezpośredniej (cała partia towaru w magazynie) lub w formie pośredniej (próbki)²⁴. Wystawa próbek jest organizowana przez aukcję, choć niekiedy za jej organizację odpowiedzialna jest specjalna komisja składająca się z przedstawicieli kupujących oraz przedstawicieli instytucji aukcyjnej. Wystawa polega na przedstawieniu próbek z podaniem numeru i cech partii towaru, z których próbka została pobrana²⁵. Warto zaznaczyć, że na niektórych aukcjach potencjalni kupujący mają prawo samodzielnego pobrania próbek z towaru. Towary jednostkowe, w odróżnieniu od towarów o charakterze masowym, wymagają poznania wyłącznie w formie bezpośredniej.

Towary przeznaczone do sprzedaży aukcyjnej są segregowane w partie noszące nazwę lotów (ang. *lot*, fr. *le lot*), pochodzące od jednego dostawcy. Partie są oznaczane odpowiednimi numerami celem umożliwienia łatwej identyfikacji w składzie aukcyjnym oraz scharakteryzowania cech jakościowych. W zasadzie partie są niepodzielne, zdarza się jednak, że kupujący oferujący najwyższy poziom ceny dokonuje zakupu części partii, resztę zaś proponuje się drugiemu kupującemu, oferującemu nieco niższą cenę. Wszelkie koszty magazynowania i ubezpieczenia towaru do dnia organizacji sesji aukcyjnej ponosi

²⁴ D. Golik, *Rynki zorganizowane w obrocie żywnością*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1994, nr 425, s. 21.

²⁵ Szerzej zob.: H. Wojciechowski, J. Dudziński, *Międzynarodowe rynki...*, s. 127.

sprzedający. Zestawienie wszystkich oznaczonych numerami partii towaru wraz z podaniem ilości i stopnia jakości zawarte jest w katalogu aukcyjnym. W katalogu umieszczane są również często warunki zawierania transakcji regulujące stosunki między nabywcami towaru i aukcją.

Z punktu widzenia instytucji aukcyjnej przygotowanie sesji aukcyjnej obejmuje wykonanie następujących czynności: dokonanie ekspertyzy dotyczącej oceny jakości towaru, przyjęcie towarów do składu aukcyjnego, przygotowanie katalogu oraz organizacja wystawy przedaukcyjnej. Kupujący w fazie poprzedzającej sesję aukcyjną zapoznają się z jakością i kondycją towaru. Potencjalni nabywcy towarów zobowiązani są do złożenia z góry określonego wadium, czyli kaucji dla zabezpieczenia zobowiązań wynikających z ewentualnego zawarcia przyszłych transakcji aukcyjnych. Wadium nie zostaje zwrócone w wypadku braku zapłaty lub nieodebrania zakupionego towaru. Stanowi wówczas rekompensatę dla właściciela i pokrywa koszt ponownej organizacji sesji aukcyjnej. W przypadku dokonania zakupu wadium staje się zaliczką. Termin i miejsce organizacji sesji aukcyjnej podawane są do wiadomości zainteresowanych stron najczęściej za pomocą ogłoszeń w prasie, czasopismach fachowych itp.

Sesja aukcyjna, prowadzona przez aukcjонера, odbywa się w oznaczonym miejscu i czasie. Uprawniona przez władze instytucji osoba kontroluje prawidłowość zawierania transakcji, co umożliwia szybkie rozstrzygnięcie ewentualnych sytuacji spornych. Sprzedaż prowadzona jest według ściśle określonej kolejności lotów, z grupowaniem lotów względnie jednorodnych (np. po sprzedaży wszystkich lotów jednej odmiany kwiatów przechodzi się do sprzedaży lotów innej odmiany). Istnieje kilka sposobów ustalania ceny aukcyjnej, a tym samym prowadzenia sprzedaży aukcyjnej²⁶. Regulaminy niektórych aukcji dopuszczają możliwość wycofania partii towaru przez właściciela, jeśli nie uzyskała ona określonego poziomu ceny.

Akt kupna-sprzedaży zostaje potwierdzony przez aukcję na piśmie poprzez wydanie kupującemu odpowiedniej noty. Kupujący otrzymuje zlecenie wydania towaru z magazynu (*delivery order*) lub dowód składowania towaru (*warrant*), na podstawie których towar może być odebrany ze składu. Regulamin aukcji wymaga często wniesienia zaliczki (20–25%) na poczet należności za towar w momencie zawarcia transakcji. Pozostała część sumy jest wpłacana w momencie odbioru towaru z magazynu aukcji. Z reguły odbiór zakupionego towaru powinien mieć miejsce w możliwie najkrótszym terminie od zawarcia transakcji (*prompt date*), np. w handlu aukcyjnym wełną w Australii – 16 dni od daty zawarcia kontraktu²⁷. Niektóre aukcje udostępniają kupującym możliwość dokonywania zakupów na kredyt; w takim przypadku sprzedawcy otrzymują całą należność mimo braku zapłaty ze strony kupującego. Na uwa-

²⁶ Na temat technik ustalania cen aukcyjnych zob. szerzej w pracach autorki: J. Białynicka-Birula, J. Babiarsz, *Podstawowe techniki aukcyjne...*, J. Białynicka-Birula, *op. cit.*

²⁷ H. Wojciechowski, J. Dudziński, *Międzynarodowe rynki...*, s. 129.

Tabela 2. Procedura zawierania transakcji aukcyjnych

Etapy	Czynności		
	sprzedający	dom aukcyjny	kupujący
Przygotowanie	Wybór domu aukcyjnego Zapoznanie się z warunkami zawierania transakcji Zgłoszenie towaru do sprzedaży aukcyjnej	Przyjęcie towaru Ekspertyza – ocena jakości towaru i jego wycena Przygotowanie katalogu aukcyjnego Organizacja wystawy przedaukcyjnej	Zapoznanie się z jakością towaru Wpłata wadium Zgłoszenie udziału w sesji aukcyjnej (pobranie tabliczki licytacyjnej / powiadomienie o licytacji telefonicznej / złożenie oferty pisemnej)
	Ustalenie ewentualnej ceny rezerwowej Uzgodnienie warunków transportu towaru Omówienie spraw ubezpieczenia, opisów i ew. fotografii katalogowych		
Sesja aukcyjna		Prowadzenie licytacji / segregacja ofert pisemnych Ogłoszenie wyniku aukcji lub wycofanie obiektu	Udział w sesji aukcyjnej ^a
Rozliczenie stron transakcji	Przyjęcie zapłaty (minus prowizja)	Rozliczenie stron transakcji Wydanie przedmiotu Sporządzenie protokołu aukcyjnego Zestawienie i publikacja notowań aukcyjnych Rozwiązywanie spraw spornych	Zapłata za towar (z uwzględnieniem prowizji i opłat dodatkowych) Odbiór towaru z magazynu
		Uzgodnienie warunków transportu i ubezpieczenia towaru Postępowanie w przypadku wywozu towaru za granicę Postępowanie w przypadku braku zapłaty lub nieodebrania towaru z magazynu	

^a Dzięki rozwojowi technik komunikacji i wprowadzeniu Internetu udział w sesji aukcyjnej nie musi mieć charakteru bezpośredniego.

Źródło: opracowanie własne.

gę zasługuje fakt przyspieszenia procesu rozliczeń transakcji aukcyjnych w ostatnich latach. Dzięki zastosowaniu technik komputerowych następuje sporządzenie dokładnej specyfikacji sprzedanych (nabytych) towarów oraz natychmiastowy rozrachunek stron zawartych transakcji.

Koszty prowizji aukcjonera, czyli tzw. kurtaż (*courtage*) w przypadku towarów masowych ponosi z reguły sprzedający (do 2% wartości obrotu). Niekiedy pobiera się prowizję zarówno od sprzedającego, jak i kupującego. Wszelkie reklamacje odnośnie do jakości sprzedanych towarów w większości przypadków nie są uwzględniane ani przez organizatorów, ani przez byłego właściciela. Przyjmuje się bowiem domniemanie, że kupujący dokładnie zapoznał się z towarem przed zawarciem transakcji. Informacje dotyczące sprzedanych na aukcji partii towarów, zawierające w szczególności ceny zawartych transakcji, są publikowane w biuletynach instytucji aukcyjnych.

W niniejszym artykule zaprezentowany został zarys procedury zawierania transakcji aukcyjnych (tab. 2). Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że specyfika rynku aukcyjnego jest kształtowana w dużym stopniu przez rodzaj oferowanego towaru. Aukcja zajmująca się pośrednictwem w handlu, np. wełną, posiada z gruntu odmienny charakter niż aukcja kwiatów, książek czy dzieł sztuki²⁸.

6. Podsumowanie

W artykule omówiono kwestię organizacji i funkcjonowania aukcji jako instytucji rynku formalnego. W oparciu o wydawnictwa encyklopedyczne dokonano przeglądu definicji aukcji oraz zwrócono uwagę na konieczność precyzyjnego rozgraniczenia pojęć: aukcja, licytacja, przetarg, sprzedaż, które są często stosowane zamiennie. W celu podkreślenia różnorodności i złożonego charakteru aukcji dokonano ich klasyfikacji z uwzględnieniem dwóch znaczeń terminu aukcja – aukcji jako instytucji rynkowej oraz aukcji jako pojedynczej sesji aukcyjnej odbywającej się w określonym miejscu i czasie. Następnie zaprezentowano organizację aukcji rozumianą jako sposób zorganizowania instytucji, działającej w charakterze pełnomocnika sprzedającego. Warto zaznaczyć, że organizacja aukcji jest w dużej mierze uzależniona od rodzaju oferowanego towaru. W ostatniej części artykułu zaprezentowano sposób funkcjonowania aukcji z uwzględnieniem kwestii związanych z przygotowaniem sesji aukcyjnej, jej przebiegiem oraz rozliczeniem stron zawartych transakcji.

Na zakończenie warto wspomnieć, że dzięki rozwojowi internetu pojawiły się nowe, nieznane wcześniej, możliwości organizacji sesji aukcyjnych. Internet umożliwił nie tylko uczestnictwo w „rzeczywistych” sesjach aukcyjnych „na odległość”, ale również stworzył nowy rodzaj aukcji wirtualnych odbywających się wyłącznie w cyberprzestrzeni. Należy oczekiwać, że w dobie procesów globalizacyjnych handel aukcyjny będzie coraz bardziej zyskiwał na znaczeniu.

²⁸ Na temat organizacji aukcji dzieł sztuki zob. szerzej w pracy autorki: J. Białynicka-Birula, J. Babiarsz, *Organizacja aukcji dzieł sztuki w wielkich domach aukcyjnych*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1998, nr 513. Na temat aukcji książek zob. szerzej: *Warszawskie aukcje księgarskie*, Sesje Varsavianistyczne, z. 8, Warszawa 1998. Opis funkcjonowania aukcji kwiatów w Holandii można znaleźć w pracy: J. Dietl, *Handel we współczesnej gospodarce*, PWE, Warszawa 1991. Opis aukcji zwierząt zawarty jest w pracy: S. Urban, A. Olszańska, *op. cit.*, s. 87–88.

Literatura

- Bednarski A., *Zarys teorii organizacji i zarządzania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 1998.
- Białynicka-Birula J., *Rola technik aukcyjnych w kształtowaniu cen licytowanych produktów*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 2002, nr 586.
- Białynicka-Birula J., Babiarz J., *Organizacja aukcji dzieł sztuki w wielkich domach aukcyjnych*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1998, nr 513.
- Białynicka-Birula J., Babiarz J., *Podstawowe techniki aukcyjne i kryteria ich wyboru*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 2001, nr 558.
- Dietl J., *Handel we współczesnej gospodarce*, PWE, Warszawa 1991.
- Drabik E., *Zastosowania teorii gier do inwestowania w papiery wartościowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
- Dudziński J., *Podstawy handlu zagranicznego*, Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej, Zachodniopomorska Szkoła Samorządu Terytorialnego, Szczecin 1996.
- Encyklopedia powszechna*, Druk S. Orgelbranda Księgarza i Topografa, Warszawa 1860.
- Encyklopedia powszechna*, PWN, Warszawa 1983.
- Golik D., *Rynki zorganizowane w obrocie żywnością*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1994, nr 425.
- Gorynia M., Wojciechowski H., *Materiały do nauczania organizacji i techniki handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1990.
- Handel zagraniczny – organizacja i technika*, pod red. J. Rymarczyka, PWN, Warszawa 1996.
- Małowski M., Wieczorek A., Sosnkowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Olszańska A., *Zorganizowane rynki towarowe*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Radwański Z., *Prawo cywilne – część ogólna*, C.H. Beck, Warszawa 1994.
- Szromnik A., *Instytucje rynkowe jako przedmiot badań*, Zeszyty Naukowe AE w Krakowie, Kraków 1994, nr 420.
- The Blackwell Encyclopedia of Management*, vol. V: *Managerial Economics*, ed. R. McAnliffe, 1997.
- The World Book Encyclopedia*, Field Enterprises Educational Corporation, New York 1973.
- Urban S., Olszańska A., *Zorganizowane rynki towarowe*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Ustawa z dnia 10 czerwca 1994 r. o zamówieniach publicznych, Dz.U. nr 76, poz. 344.
- Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o zmianie ustawy Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. nr 49, poz. 48.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. nr 19, poz. 177.
- Warszawskie aukcje księgarskie*, Sesje Varsavianistyczne, z. 8, Warszawa 1998.
- Wielka encyklopedia powszechna*, Nakład i Druk S. Sikorskiego, Warszawa 1891.
- Wielka encyklopedia prawa*, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Białystok–Warszawa 2000.
- Wielka encyklopedia PWN*, PWN, Warszawa 2001.
- Wojciechowski H., *Międzynarodowe rynki towarowe*, PWE, Warszawa 1992.
- Wojciechowski H., *Organizacja handlu zagranicznego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1992.
- Wojciechowski H., Dudziński J., *Międzynarodowe rynki zorganizowane*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Businessu w Szczecinie, Szczecin 1997.

The Auction as a Formal Market Institution

This article discusses the organization and operation of an auction as a market institution. Based on encyclopaedic publications, the author reviews definitions of an auction and indicates the need for precise delineation between the concepts of auction, bidding and tenders, which are frequently used interchangeably. In order to emphasize the variety and complex character of auctions, the author classifies them according to two meanings of the term “auction” – the auction as a market institution and the auction as a separate sales session that takes place at a specific time and place. Next, the article presents the organization of an auction understood as a method for organizing an institution operating as a seller’s representative. It is worth emphasising that the organization of an auction depends to a large extent on the kind of goods offered. The author devotes particular attention to the role of the auctioneer. The final section of the article presents the manner in which an auction functions, including issues of preparing an auction session, its course, and the finalisation of payments between the parties to a transaction.

biblioteka
główna UEK