



КУРСОВА РАБОТА

НА ТЕМА:

АУКЦИОННАТА ТЪРГОВИЯ В СЪВРЕМЕННИТЕ УСЛОВИЯ

Изготвил:

Проверил:

2018

1. Направете анализ на пример за дейността на аукционен търг от международната практика

В тази точка ще се представи кратък преглед на eBay.com.

- Листване на стоки

За да въведе стока за търг в eBay, продавачът трябва първо да въведе категория. След като изберете категория, продавачът трябва да създаде заглавие и описание за елемента. След което продавачът може да приспособи описанието към своите специфични потребности. Следващата стъпка е продавачът да добави снимка.

След това продавачът трябва да избере параметрите на своя търг с всеки параметър, включващ определена такса. Продавачът трябва да избере начална цена, цена за резервиране, ако е приложимо, купи сега опция , ако е приложимо, продължителност на търговете, начален час, количество, което трябва да бъде продаденото и местоположение. Също така, той или тя трябва да определи разходите за доставка, услуги за доставка, политика за връщане, и инструкции за плащане

- Офериране

Аукционни за единични артикули се провеждат като аукциони с покачване на цената. В системата купувачът влиза с максимума сума, която той или тя ще плати за дадена стока. При търгове, съдържащи цена за резервиране, ако една или повечето от офертните суми са по-малки отколкото скритата резервна цена на продавача, тогава оферирането продължава.

Съществуват различни стратегии за търговия в eBay, като например стратегията "снайперист". При нея участникът чака до последните минути на търга и подава максимална оферта, понякога просто секунди преди приключването на търга.

2. Направете анализ на пример за дейността на аукционен търг от българската практика

Сравнявайки с ebay Balkan.Auction в България платформата е доста опростена, но това се дължи и на културните навици на участващите в подобна търговия в страната. В аукционна всеки потребител има възможност да:

- Обявява за продажба артикули, както чрез аукцион (търг), така и на фиксирана цена;

- купува и участва в наддаване на търгове, стартирани от друг потребител.

За разлика от ebay, където ценовите оферти, комисионните, а така също и самият процес на формиране на аукцион изисква и допълнителни такси, Balkan.Auction изисква никакви такси само за постване на рекламни банери за аукцион и такси във връзка с реализирана продажба. Крайна такса се начислява и при неконтролирана сделка т.е. при преждевременно прекратяване на аукцион след споразумение/договорка между продавач и потребител чрез комуникационния модул на системата. Тази такса е с намаление от стандартната такава и е в размер на 1.6% от началната/текущата цена на прекратения аукцион. Реализирането на такъв тип сделка, елиминира възможността за рейтингови коментари и заявка за възстановяване на крайната такса при нефинализиране. При споразумение за сделка чрез комуникация е задължително прекратяване на аукциона с декларирана причина "*Уговорена продажба през системата*". Всяко друго действие или бездействие се индексира като отявлена некоректност.

3. Представете предимства и недостатъци от използването на аукционна търговия в международен план

Пазарите са ценови механизми които позволяват на егоистична и на ориентирани към печалбата агенти да купуват и продават ресурси. По този

начин, взаимодействието между тези мотивирани от печалбата агенти на свободния пазар¹ може да доведе до близко оптимално разпределение на ресурси. По този начин ефективното разпределение на ресурсите на пазарите е води до поведение на взаимодействието на тези заинтересовани лица. Днес, пазарните механизми могат да съществуват в множество форми, включително пазари с фиксирана цена, на които има централен агент произволно определя фиксирана цена, динамични пазари, където даден агент произволно променя цената на стоките и аукционни, където цената е динамично зададена по децентрализиран начин. Всеки един от тях има своите характеристики.

Въпреки това, вероятно най-популярният е аукционна, дефиниран тук като механизъм който установява цени въз основа на оферти на участниците да купуват или продават ресурси². Аукционните могат да бъдат категоризирани като едностранни (като например eBay (<http://www.ebay.com>), където има един купувач (или продавач) и множество продавачи (или купувачи) или двустранни (като например двойния аукцион на клирингова къща или фондова борса), на които има няколко купувачи и много продавачи.

Двустранният аукцион е перфектен за вземане на децентрализирани решения за разпределяне на ресурси в системите с множество потребители и доставчици. В този контекст, вероятно най-известния механизъм е непрекъснатият двоен аукцион (CDA). На него много купувачи и продавачи се конкурират за ресурси, които се разпределят винаги, независимо дали купувачите и продавачите са постигнали споразумение за търговия. CDA е особено интересен с това, че позволява разпределянето на ресурсите между множество потребители и доставчици и е

¹ Dash, P. Vytelingum, A. Rogers, E. David, and N. R. Jennings. A market-based task allocation mechanism for limited capacity suppliers. IEEE Trans. on System, Man and Cybernetics, 2007

² P. R. Wurman. Guest editor's introduction: Dynamic pricing in the virtual marketplace. IEEE Internet Computing, 5(2):36-42, 2001