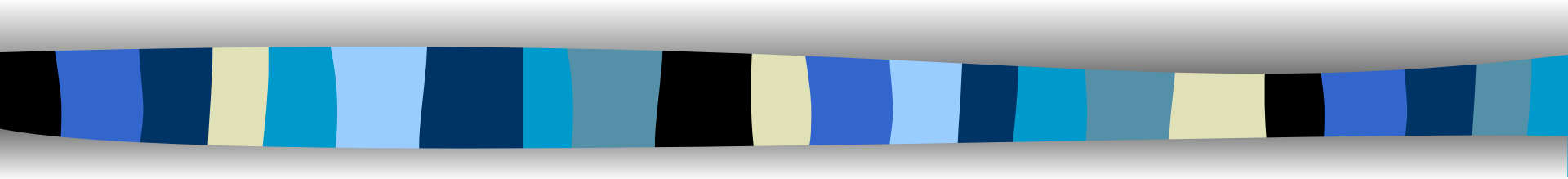
Web-аукционы,



виртуальные сообщества и Web-порталы

Пример

В 1995 г. Pierre Omidiar работал программистом в одной из компаний и, кроме того, администрировал web-сайт на тему вируса Эбола. По просьбе своей подруги, которая занималась автоматами по продаже леденцов и испытывала трудности с поиском партнеров по бизнесу, он разместил на сайте небольшой web-аукцион по продаже леденцовых автоматов. Интерес к этому аукциону был таким большим, что в конце концов Pierre Omidiar стал заниматься только им и создал из него самый известный на текущий момент web-аукцион **eBay**.

Основные черты аукционов

Online-аукционы предоставляют блестящие возможности для ведения через Web. Сайт может брать плату за участие как с продавцов, так и покупателей, а также размещать рекламу на своих страницах.

Одно из основных преимуществ Интернет состоит в том, что он позволяет собрать воедино людей, имеющих довольно узкие интересы и находящихся в разных частях земного шара.

Первые аукционы, информация о которых дошла до нас, проводились в древнем Вавилоне. На этих аукционах древние вавилонцы покупали себе невест.

Римские солдаты на аукционах продавали военные трофеи. Буддийские храмы проводили аукционы по реализации имущества умерших монахов.

Основные черты аукционов

Аукционы стали привычным видом деятельности в Англии XVII-XVIII веков. В 1744 г. был основан аукцион **Sotheby's**, а в 1766 - **Christie's -** два известнейшие аукциона, дожившие до наших дней.

На аукционе продавец выставляет свой товар на продажу, не указывая цену. Потенциальные покупатели предлагают свою цену за товар (обычно каждый покупатель имеет собственную частную оценку, т.е., максимальную цену, которую он готов заплатить за данный товар). Иногда специально нанятые люди искусственно вздувают цену - на некоторых аукционах это может быть даже запрещено правилами. Аукцион ведется аукционистом.

Виды аукционов

Английский аукцион

На английском аукционе покупатели открыто объявляют свои последовательно повышающиеся цены до тех пор, пока цена не дойдет до максимума, который никто не хочет повышать. Тогда аукционер сообщает, что товар продан покупателю, предложившему наибольшую цену. Это **открытый** аукцион **с растущими ценами**. В некоторых случаях в начале аукциона объявляется минимальная цена, и если никто эту цену не превзошел, товар не продается.

Английский аукцион, на котором продается несколько экземпляров одного и того же товара, называется **Yankee** аукционом. Покупатель может выбирать не только цену, но и количество. Если после того, как цена

Виды аукционов

больше не повышается, остались еще экземпляры товара, их получает покупатель со следующей ценой, и т.п., причем все покупатели будут платить цену, равную минимальной цене из всех успешных покупателей.

Голландский аукцион

Представляет собой аукцион с **убывающими ценами.** Аукционер объявляет первоначальную (высокую) цену на товар и понижает ее, пока на товар не найдется покупатель. Обычно на таких аукционах используются часы, и с каждым заданным интервалом цена уменьшается на некоторый шаг. Покупателю надо быть очень внимательным и быстро реагировать, чтобы товар не успел перехватить конкурент. Если на аукцион

Виды аукционов

предлагается несколько единиц одного товара, то он проводится в несколько итераций, каждый раз начиная с той цены, на которой остановились. Этот тип аукциона использовали голландские фермеры для продажи сельскохозяйственной продукции.

Закрытый (sealed-bid) аукцион

Покупатели предъявляют свои цены независимо и в тайне от конкурентов. Выигрывает тот, который предложил наибольшую цену. Существует два вида закрытых аукционов: аукцион **первой цены** и **второй цены**, в зависимости от того, какую цену платит выигравший - свою или следующего покупателя. Аукцион второй цены может показаться парадоксальным, но он имеет преимущество в том, что

Виды аукционов

покупатели не боятся необоснованно завысить цену. Этот тип аукциона изучал экономист **William Vickrey** и даже получил за это Нобелевскую премию по экономике за 1996 г.

Двойной аукцион

Покупатели и продавцы отправляют аукционеру свои предложения, состоящие из комбинации цена-количество. Аукционер сопоставляет продавцов (начиная с минимальной цены) и покупателей (начиная с минимальной цены) до тех пор, пока все количество, предложенное для продажи, не будет продано. Часто используется для продажи с/х товаров или ценных бумаг, т.е. для больших количеств. Аукцион может быть как открытого, так и закрытого типа. Например,

Виды аукционов

Нью-Йоркская фондовая биржа использует двойной аукцион закрытого типа, а Чикагская торговая палата - открытого типа.

Стратегии для аукционов

Общие аукционы

Предлагают для продажи разнообразные товары. Самый известный и успешный пример - сайт **eBay.** Это типичный английский аукцион, на котором за год предлагаются миллионы товаров. За участие в аукционе платит только продавец.

Другие примеры - **Excite**, **Yahoo** (участие бесплатное как для покупателей, так и для продавцов), **Amazon.com** (специализируется в основном на б/у книгах), но они гораздо мельче по масштабу.

Klik-Klok Dutch Auction - интересный пример голландского аукциона.

Стратегии для аукционов

Специализированные аукционы

Обслуживают разнообразные узкие сегменты рынка.

B2B аукционы

Являются очень удобным средством для избавления от «неликвидов», ненужных запасов, устаревшей техники и т.п. Фирма либо организует аукцион на собственном сайте, либо обращается к услугам третьих лиц.

Специализированные B2B аукционы предлагают компьютерную технику б/у (**CompUSA**).

Escrow services

Виртуальные сообщества

Опишите, что вы понимаете под виртуальным сообществом

Web-порталы

Опишите, что такое web-портал