

Elektronická aukce maximalizuje výnosy



Author: Michal Achremenko | Published: 16.02.2009

Pod klasickou aukcí si představíme konkrétní místo, kde se soustředí zájemci o koupi, a dražitele, který vybírá účastníky aukce ke zvyšování nabídky - aby nakonec udeřil kladívkem a přiznal vlastnictví účastníkovi, který nabídl nejvyšší cenu. Je to velmi transparentní způsob prodeje, přesto má několik slabých míst. Z technického i subjektivního hlediska.

Klasické slabiny K technickým obtížím klasické aukce se řadí omezený počet účastníků daný kapacitou sálu, kde se odehrává. Určitým omezením je i fakt, že místo konání aukce může být pro některé zájemce vzdálené, což okruh potencionálních kupců omezuje. Navíc v prostředí, kde se aukce odehrávají, není možné vést s partnery strategickou poradu v okamžiku, kdy vyvolávací cena dosáhla předem stanoveného stropu. Tyto faktory určitě nejsou tak zásadní, aby účastníky od aukce odradily, ale existují i vážnější námítky. Ač to určitě není pravidlem, přesto je možné tento klasický „tržní“ způsob prodeje zmanipulovat. „Někdo“ nemusí mít zájem na to, aby se aukce zúčastnilo příliš zájemců (čím víc zájemců, tím je větší naděje na dosažení vyšší konečné ceny a konec konců by dražený objekt mohl získat „neplánovaný“ zájemce). Zmanipulovat aukci lze velmi elegantně. Může se konat v devět hodin ráno na horské boudě a lanovka jako „z udělání“ právě nejede. I z tohoto trochu nadneseného příkladu je zřejmé, že aukce, která vyžaduje fyzickou přítomnost dražitele, je velmi křehká záležitost a možnosti, jak ji zmanipulovat, nepochybně existují.

Hi-tech prodej Řešením jsou aukce elektronické, jaké na našem trhu zatím nabízejí jen dvě dražební společnosti. Jaké jsou výhody elektronické aukce ve srovnání s klasickou? „Elektronickou aukci není možné zmanipulovat,“ uvádí Přemysl Jirák, ředitel aukční společnosti Clanroy Sales, která se u nás takřka jako jediná tímto podnikáním zabývá (vedle ní je to snad už je jedna firma). „Účast zájemců není omezena ani kapacitou dražebního sálu, ani geografickou vzdáleností. Její účastníci mohou podávat své nabídky z pohodlí vlastní kanceláře, kde se může shromáždit i tým poradců a měnit během jejího průběhu strategii a taktiku, mohou po poradě reagovat na nabídky ostatních účastníků aukce,“ dodává Jirák. Navíc se toto vše může odehrávat na druhém konci světa, což znamená nejen značnou úsporu pro dražitele, ale i pro organizátora samotné aukce - odpadá například nutnost pronájmu dražebního sálu. Elektronická aukce, což je její další výhoda, navíc není omezena dobou pronájmu dražební místnosti. Může trvat třeba několik dní, což dává velký prostor soupeřícím zájemcům a vede k mimořádnému zvyšování vyvolávací ceny.

Nadstandardní výnosy „Elektronické aukce se může teoreticky zúčastnit neomezený počet zájemců, což vede ke zvýšení výnosu z prodeje. Výsledkem je přímo nadstandardní výnos,“ uvedl ředitel Clanroy Sales. A statistika to dokazuje. V uplynulém roce činil průměrný výnos z elektronických aukcí pořádaných touto společností 21 % (jde o porovnání ceny vyvolávací a ceny dosažené). Úsporou pro pořadatele aukcí, a tím

pádem i pro prodávajícího, jsou nižší náklady na organizaci aukce a větší dosah informací pro případné zájemce. Za loňský rok, kdy se společnost Clanroy Sales začala intenzivně zabývat touto formou prodeje nemovitého majetku a kdy byly první elektronické aukce prodeje realizovány pro státní správu, dosáhl objem prodeje téměř 400 mil. Kč a navýšení nad vyvolávací cenou činilo 80 milionů korun, přesně jde o zmíněných 21 %. Přitom průměrný výnos klasické aukce loni dosáhl 4,26 % (podle údajů zveřejněných na Centrální adrese - www.centralniadresa.cz).

Za loňský rok byl vydražen v celkem 2511 aukcích majetek za 2,855 mld. Kč, takže elektronické aukce se na celkovém objemu podílely přibližně 18 %. Do celkové statistiky vedené Centrální adresou však elektronické aukce nevstupují, protože v zákoně nejsou zatím upraveny.

Jak do zákona? Představitel společnosti, která je na českém trhu organizuje, má v tomto směru celkem jasno a problém v tom nevidí. „Musí se začít na toto téma komunikovat,“ uvedl Jiráček. Česko vydalo Bílou knihu o elektronizaci státní sféry a existují na toto téma tři směrnice Evropské unie. Praktické příklady jsou podle něj po ruce. Elektronické aukce se provozují v Rakousku, Německu a v USA, kde se tímto způsobem prodávají dokonce státní rezervy. I v Japonsku máme příklad a servery s elektronickými aukcemi rozhodily sítě do celého světa. Elektronické aukce mají podporu v zemích EU a v jednotlivých státech se k nim dopracovává legislativa. „V České republice se zatím legislativní proces nerozjel, ale bez problémů se tu dá aplikovat obchodní zákoník, proto je snad speciální zákon zbytečný,“ míní Jiráček.

Ideální pro erár Výhody elektronických aukcí, tedy zejména nadstandardní výnosy, by měla vzít v potaz zejména státní sféra. Ta se ročně „zbavuje“ majetku za přibližně 30 miliard korun. Vedle významného a nadprůměrného výnosu se státní instituce zbaví případného podezření, že aukce mohla být zmanipulována, podezření z korupce a dalších problémů, které se pravidelně při prodeji státního majetku vyskytují. „Kdyby se tímto způsobem, přes elektronickou aukci, prodávaly například pohledávky České konsolidační agentury, bylo by to mnohem čistější. Elektronické aukce jsou významnou zbraní proti korupci,“ uvedl Přemysl Jiráček. Ještě větším soustem je pro pořadatele elektronických aukcí soukromá sféra. Tam se roční objem nabízeného majetku odhaduje na 150 miliard korun a při průměrném výnosu, který je na elektronických aukcích dosahován, (21 %), si lze snadno spočítat výnos, kterého klient aukční společnosti, stát, města, obce i soukromníci dosáhne ve srovnání s klasickou aukcí, nemluvě už vůbec o obálkové metodě či výběrovém řízení.

Nejenom nemovitosti Státní instituce se však nezbavují pouze nemovitostí, aby zeštíhly a něco si „přivydělaly“. Na prodej jsou i ojeté služební automobily, vybavení kanceláří, počítače a další věci, které se pravidelně obnovují. „Prodat například vyřazený automobil prostřednictvím internetové aukce, je mnohem výhodnější, než ho dát do autobazaru,“ upozorňuje Jiráček. Dalším příkladem institucí, které by mohly využívat výhod elektronických aukcí, jsou banky a leasingové společnosti. Banky mohou takto nabízet prodej nedobytných pohledávek, hypoteční banky propadlé zástavy a leasingové společnosti nesplacené vybavení, které pomáhaly financovat, a to nejenom automobily, ale třeba i strojní vybavení. Velkým přínosem by byly elektronické aukce i pro armádu. Možná by nabídly dobré řešení i developerským společnostem, kterým vinou současné krize vážně prodej postavených bytů.

Dražební TOP-TEN

| Název dražebníka | Objem aukcí (v Kč) | Podíl na trhu (v %)

Prokonzula	481 105 400	16,85
Gavlas	424 560 000	14,87
Clanroy Sales	342 486 300 (x)	11,37
Gaute	213 300 000	7,47
Dražební společnost Morava	199 515 000	6,99
Naxos	157 207 000	5,51

Bussmark	104 310 982	3,65
Larynex	100 500 000	3,52
Breas	94 230 000	3,30
Ostravská aukční síň	81 321 146	2,85

(x) bez elektronických aukcí

Pramen: Centrální adresa

16.02.2009 08:56, Michal Achremenko

Stavební
forum