



Munich Personal RePEc Archive

## **The main directions of consumer behavior on the penny auctions**

Zyuskina, Natalia

Omsk State Technical University (OmSTU)

2016

Online at <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/71172/>  
MPRA Paper No. 71172, posted 08 May 2016 10:16 UTC

## Основные направления поведения потребителя на скандинавских аукционах

Наталья Сергеевна Зюскина

Омский государственный технический университет

### The main directions of consumer behavior on the penny auctions

Natalia Sergeevna Zyuskina

Omsk State Technical University

**Аннотация:** Статья об основных признаках поведения потребителя на скандинавских аукционах. Автор рассматривает отличительные особенности работы скандинавского интернет-аукциона. Рассмотрены положительные и отрицательные особенности скандинавских аукционов.

**Abstract:** The Article is about the main characteristics of consumer behavior on the penny auctions. The author considers the distinctive features of work penny online auction. Examines the positive and negative features of penny auctions.

**Ключевые слова:** потребление, потребительское поведение, скандинавский аукцион, электронная коммерция.

**Key words:** consumption, consumer behavior, penny auction, e-Commerce.

Скандинавский аукцион – это вид интернет-аукциона, на котором выставляется товар по минимальной цене. Участники торгов делают ставки, которые имеют фиксированное значение, но помимо этого они платят определенную сумму за то, чтобы сделать ставку. Время аукциона ограничено. Если делается новая ставка, то время увеличивается на то же самое значение. Основное отличие скандинавского аукциона от традиционных видов – это то, что большую часть выигрыша оплачивают проигравшие участники. На скандинавских аукционах есть свои особенности потребительского поведения, например, потребитель пытается купить дорогой товар за более низкую цену.

В России скандинавские интернет-аукционы начали развиваться относительно недавно, тем временем в Европе они наиболее распространены (например, в Финляндии – Fiksuhuuto.fi [2]; в Эстонии – это интернет-аукцион Sendioksjon.ee [3]). Самый известный российский скандинавский интернет-аукцион – это Gagen. Он существовал с 2008 года. На сегодняшний момент сайт интернет-аукциона Gagen.ru больше не работает. Также в качестве примеров российских интернет-аукционов являются Kupilot [4], СитиЛот [5]. Отличительной особенностью этих интернет-аукционов в России является наличие в их структуре возможности приобретать продаваемый товар без торгов, то есть через интернет-магазины.

Скандинавский аукцион в России нельзя в полной мере назвать интернет-аукционом, так как он больше напоминает азартные игры. Законодательно статус скандинавских интернет-аукционов в России не определен, в отличие от других стран, в которых они приравниваются к азартным играм и требуют соответствующую лицензию для проведения торгов [1].

Участвовать в аукционе может любой человек. Для этого ему необходимо зарегистрироваться на сайте аукциона, далее перейдя в раздел «Мой кабинет» нужно выбрать такую опцию, как «Ставки пакетом». Покупка пакета ставок зависит от принципа, чем больше пакет ставок, тем дешевле цена одной ставки. После прихода пакета ставок на счет, можно начинать участвовать в аукционе. В некоторых скандинавских аукционах есть такая услуга, как «учебный аукцион» (например, интернет-аукцион Dominanta [6]). То есть участнику дается определенное количество ставок, с помощью которых он может тренироваться, делая ставки. Этот аукцион ничем не отличается от настоящего, только лишь тем, что участие бесплатное и участник остается без товара.

Перед началом участия в торгах, участник торгов выбирает вид аукциона, который его больше всего заинтересует. Выделяются различные виды аукционов:

1. Дневные, ночные и круглосуточные;
2. Аукционы только с автоставками, без автоставок и смешанные (Под автоставкой понимается помощь, которая отслеживает ход действия аукциона в любое время. Автоставка срабатывает, если до окончания остается меньше 10- секунд.);
3. Аукционы с компенсацией и без компенсации (Участнику предоставляется идентичный товар в качестве компенсации, в случае если на ставки им потрачено 115% или более от суммы цены товара);
4. Аукционы, ограниченные по статусу – «новички» или все зарегистрированные участники;
5. Аукцион со 100% скидкой.

Далее участник делает ставки на выбранный товар. По окончании аукциона участник либо становится победителем и получает товар, либо не получает ничего. В случае выигрыша участник должен оплатить стоимость товара в определенные сроки, далее товар будет доставлен адресату; если же товар не оплачен в срок, дальнейшие операции с ним «замораживаются»

Товар, который выставляется на торги, чаще всего выбирается по принципу «наиболее интересный товар потребителю». Участники также могут выставить на торги собственный товар. Это возможно в двух случаях: если участник победил в аукционе или если участник купил товар в интернет магазине аукциона. После продажи товара организаторы аукциона получают процент от полученной суммы.

Можно выделить положительные и отрицательные особенности скандинавских интернет-аукционов. Отрицательной особенностью скандинавских аукционов является то, что администратор может использовать ботов (виртуальных пользователей). Виртуальные пользователи вовремя делают ставки, при этом реальные участники со своей стороны тоже делают ставки на повышение. В результате реальный участник не становится победителем, а лишь делает большие затраты на ставки, оставаясь без товара. Победить в скандинавском аукционе практически невозможно, если только участник готов потратить большое количество денег на ставки. Положительной особенностью можно назвать лишь то, что этот интернет аукцион – это возможность приобрести товар по низкой цене.

Таким образом, можно сделать вывод, что на скандинавских аукционах потребитель имеет цель приобретение необходимого товара по ценам ниже рыночной стоимости. Однако потребителю стоит не забывать о том, что принимают участие в торгах, как обычные люди, так и виртуальные пользователи. Немаловажно сказать, что требуется более детальная проработка законодательства в данной сфере, так как скандинавские аукционы имеют тесную связь с азартными играми, но находятся в рамках правового поля.

#### Библиографический список

1. Калужский М.Л. Инновационные формы продаж в электронной коммерции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - [https://www.researchgate.net/publication/276296407\\_Innovative\\_Forms\\_of\\_Sales\\_in\\_the\\_E-commerce\\_Practical\\_Marketing\\_2013\\_No\\_4\\_194\\_pp\\_23-34\\_ISSN\\_2071-3762](https://www.researchgate.net/publication/276296407_Innovative_Forms_of_Sales_in_the_E-commerce_Practical_Marketing_2013_No_4_194_pp_23-34_ISSN_2071-3762)
2. Сайт интернет аукциона Fiksuhuuto.fi. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://www.fiksuhuuto.com>
3. Сайт интернет-аукциона Sendioksjon.ee. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://themecraft.net/www/sendioksjon.ee>
4. Сайт интернет-аукциона Kupilot. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://www.kupilot.com>
5. Сайт интернет-аукциона СитиЛот. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://citylot.ru>
6. Сайт интернет-аукциона Dominanta. [Электронный ресурс]. – Режим доступа - <http://www.dominanta-llc.com>