

*Мр Дубравка Стојановић,  
сарадник, Застава аутомобили, а.д., Крагујевац*

## **On-line аукције**

### **Резиме**

*On-line аукције представљају специфичан начин закључења уговора о продаји путем Интернет. Одржавају се на специјализованим аукцијским сајтовима чији се број свакодневно увећава. Асортиман робе која се продаје на on-line аукцијама је бољи а предвиђа се да ће укупни остварени приход у 2003. години износити 19 милиона долара.<sup>1)</sup> On-line аукције су широко прихваћене како од стране продаваца тако и од стране корисника Интернет као електронских кућа. Посебно on-line аукције, уз одређене специфичности које су условљене карактером Интернет као електронског медија одговара посебно традиционалних аукција. Издвојено је осам типова on-line аукција и то: праве аукције, Dutch аукције, Yank аукције, аукције с резервом, обрнуте аукције, локализоване аукције, аукције с фиксном ценом и приватне аукције. Значајан проблем, који успорава развој овог начина продаје путем Интернет су преваре на on-line аукцији, које се огледају у неиспоруци робе, лажном приказу изложене робе и шпинџу.*

**Кључне речи:** *on-line аукције, Интернет, врсте on-line аукција, преваре на on-line аукцијама.*

---

1. <http://www.pcworld.com/resource/printable/article/0.aid.17539.00.asp> (28.02.2003).

Аукцијска продаја је посебан начин закључења уговора *inter praesentes*, при чему се понуде и прихват понуде врше по специјално регулисаном поступку, између неодређеног или одређеног броја лица.<sup>2)</sup>

У *common law* правним системима овај начин закључења уговора о продаји је веома развијен. Регулатива ове материје има три правна извора, и то: устав, закони и прецедентна правила. Поред постојања правног оквира, формиране су и успешно функционишу и националне асоцијације аукционара.<sup>3)</sup> Овакав начин закључења уговора о продаји широко је у примени у САД-у, док у другим државама као што је Немачка, тек добија на значају.<sup>4)</sup>

### А. Појам

Аукције су временски ограничене продаје код којих аукционар прикупља понуде (тражи) од заинтересованих учесника (понуђача), с преносом права својине на појединца чија је понуда била највећа.<sup>5)</sup>

Основне фазе аукцијске продаје су:<sup>6)</sup>

- оглашавање аукцијске продаје;
- излагање ствари продаји;
- надметање;
- закључивање продаје „падом чекића“.

Проблем разграничења понуде за закључење уговора и позива на понуду при аукцијској понуди је посебно тежак. Сви правни системи се слажу у томе да у првој фази не настаје понуда за закључење уговора. Само оглашавање аукцијске продаје се сматра позивом на понуду и не ствара у принципу никакве обавезе за аукционаре.

Аукционар може одговарајућим речима прецизирати да ли излагање одређених ствари на продају има карактер понуде за закључење уговора или карактер позива на понуду (нпр. назначење да је продаја „без резерве“ даје излагању робе карактер понуде за закључење уговора). Ако аукционар није у овом погледу ништа назначио, велика већина правних система сматра излагање робе продаји као позив на понуду, тј. сматра се да се ради о аукцијској продаји „са резервом“. Изузетак представља француско право, које – под утицајем тенденције да као понуду за уговор сматра сваки предлог чија природа није у њему јасно назначена – третира у сумњи излагање робе као понуду за закључење уговора.<sup>7)</sup>

2. М. Драшкић, *op.cit.*, стр. 55.

3. У САД-у 1969. год. формирана је Национална асоцијација аукционара (NAA) која обухвата скоро 6.300 професионалних аукционара.

4. T. Wilmer, *Rechtliche Probleme der Online-Auktion*, *Recht der Computerpraxis* WW-VcoR 2/00, str.94.

5. L. Theurer, *Possible Anticompetitive Efforts to Restrict Competition on the Internet Workshop*, New York, 2000, стр. 1.

6. М. Драшкић, *op.cit.*, стр. 56.

7. М. Драшкић, *op.cit.*, стр.56.

У германској групи права законске одредбе о аукцији нису императивног карактера и могу бити замењене правилима које је утврдио аукционар. Он може у условима продаје предвидети да се стављање предмета у продају сматра понудом за закључење уговора, која може бити прихваћена највишом понудом цене, и обрнуто, може се у општим условима продаје одредити да тек понуда цене заснива понуду за закључење уговора коју аукционар прихвата „ударцем чекића“. Ако таква одредба не постоји у општим условима, сматра се да је стављање робе у аукциону продају и објављивање њене прве цене само позив на понуду.<sup>8)</sup>

Наш Закон о облигационим односима не садржи никаква посебна правила о аукцији. У нашој правној теорији изражен је став да на аукцију треба применити правило садржано у члану 40. Закона о облигационим односима, које регулише тренутак закључења уговора између присутних лица.<sup>9)</sup> Расписивање аукције се сматра само позивом на стављање понуде и према томе не обавезује аукционара. Тек понуда учесника аукције представља понуду за уговор, а одлука аукционара прихват те понуде.<sup>10)</sup>

Наведено може у потпуности да се примени на ситуацију када се поступак аукције обавља на Интернету. Интернет аукције или *on-line* аукције само нуде ново окружење за спровођење овог традиционалног метода продаје.<sup>11)</sup> Користећи рачунар продавац тражи понуду за одређену ствар на *on-line* тржишту, продаје су ограничене у времену, продавац одређује минималну цену или резерву.

Учесницима *on-line* аукција сама природа Интернета и развој технике отвара могућности непознате класичним аукцијама, као што су праћење свих аукција везаних за одређену ствар, аутоматизовано учешће у аукцијама, односно аутоматско подизање понуде уколико неко од учесника превазиђе понуду до унапред задатог износа, могућност комуникације с осталим регистрованим посетиоцима сајта.

Основне фазе *on-line* аукције су идентичне као наведене фазе традиционалне аукције, с том разликом што се продаја закључује не „падом чекића“ већ истеклом времена предвиђеног за одржање аукције, односно само је метод извршења различит и специфичан, условљен природом Интернета. Традиционалне аукције захтевају физичко присуство учесника на месту где се аукција одвија. *On-line* аукције дозвољавају свакоме ко има приступ Интернету да учествује. Механизам *on-line* аукције омогућава продужени период за надметање, као што је седам дана или дуже. Током овог аукциског периода учесници могу да приступају аукцији на Интернету и улажу понуде. *On-line* аукције су, такође, веома ефикасне из разлога што су сајтови опремљени софтверима који аутоматизују поступак аукција кроз *on-line* надметање.

8. Види: члан 229. Швајцарског законика о облигацијама и члан 156. *BGB*.

9. А. Голдштајн, *op. cit.*, стр. 100.

10. М. Драшкић, *op. cit.*, стр. 56.

11. L. Theurer, *op. cit.*, стр. 1.

Новина у односу на класичне аукције је да уколико посетилац сајта жели да прода или купи неку ствар на *on-line* аукцији неопходно је да изврши регистрацију. Регистрације се обављају само једном уз упознавање и саглашавање с принципима на којима функционише аукциони сајт, добија се корисничко име и шифра који се користе при свакој наредној трансакцији.

Између *on-line* и традиционалне аукције врло је мало разлике у погледу поступка спровођења. Међутим, уочљива је разлика у погледу регулативе која их прати.<sup>12)</sup> Поред наведене регулативе у САД-у која се односи на аукције, у многим државама за обављање аукција неопходно је и прибављање лиценце. *On-line* аукције нису регулисане посебним законима нити су извршене измене постојећих закона у циљу проширења њихове примене и на *on-line* аукције.

### Б. Значај

Од појаве 1995. године *on-line* аукције постају један од најинтересантнијих *web* феномена.<sup>13)</sup>

*On-line* аукције представљају значајни део електронске трговине, на коме се остварује највећи промет робе и новца. Према извештају *Internet Fraud Complaint Centar* (скраћено: *IFCC*) за 2001. годину на овај начин, годишње се обави преко петсто милиона трансакција.<sup>14)</sup> Предвиђа се да ће укупни приход од продаје остварен на *on-line* аукцијама у 2003. години достићи деветнаест билиона долара, а да ће број корисника премашити четрнаест милиона.<sup>15)</sup>

Овај начин продаје широко је прихваћен од купаца, продаваца и од стране *web* сајтова који су се специјализовали за обављање *on-line* аукција. Купци *on-line* аукција сматрају за најатрактивнији сектор електронске трговине јер им он даје могућност надметања и широки асортиман робе. За продавце представља прилику да своју робу понуде великом броју људи широм света уз мале трошкове. Велики број сајтова свакодневно свом садржају додају и аукције. До сада су се издиференцирале две врсте *web* сајтова који прате аукције.<sup>16)</sup> Једна група наступа само као посредник („проводације“), обезбеђујући централну локацију где се сусрећу купци и трговци и склапају послове. Најзначајнији представник ове групе сајтова је, *eBay* који има више од два милиона регистрованих корисника и више од једног билиона годишњег промета робе.<sup>17)</sup> Ови сајтови немају надзор над изложеном робом нити контролу над трансакцијама.<sup>18)</sup>

12. Ibid.

13. <http://www.ftc.gov/bcp/conlinepubs/online/auctions.htm>.

14. <http://www1.ifccfbi.gov/report2001.htm>.

15. <http://www.pcworld.com/resource/printable/article/0,aid.17539.00.asp> (28.02.2003).

16. A. Cohen, On-Line Auctions, доступан [www.6.Law.com.ny/tech/02299924.html](http://www.6.Law.com.ny/tech/02299924.html) (27.02.2003.).

17. C. McIntosh, Online auctiones Push E-commerce, доступан на <http://www.pcworld.com/resource/printable/article/0,aid.10731.00.asp> (28.02.2003).

18. T. Wilmer, op.cit., стр. 95.

Код друге групе сајтова тзв. „аукционарске куће“ („*house auctions*“), чији су представници *uBid* и *Onsale*, сам сајт је продавац.

На овај начин могуће је купити двадесет четири часа на дан, 365 дана у години, најразноврснију робу, од одеће до рачунара, од животиња до антиквитета, драгог камења и чега све не. У свако време на највећим аукционим сајтовима има више од три милиона предмета за продају. Готово да нема врсте робе која се тренутно не налази на некој од *on-line* аукција на Интернету. *On-line* аукције су у великој експанзији и чак се може рећи да су у моди али да нису искључиво хир.

## В. Врсте

Током развоја овог начина закључења уговора о продаји издвојиле су се следеће врсте *on-line* аукција:<sup>19)</sup>

- Праве аукције („*straight*“, „*absolute*“ или „*standard*“ аукције),
- *Dutch* аукције,
- *Yankee* аукције,
- Аукције с резервом,
- Обрнуте аукције,
- Аукције с фиксном ценом,
- Приватне аукције.

### I. Праве аукције

Праве аукције (стандардне или апсолутне) су аукције код којих је само једна ствар изложена продаји уз одређивање почетне цене, временског интервала током кога ће предмет бити изложен аукцији и минималног корака подизања цена.<sup>20)</sup> У овом случају продавац допушта да тржиште одреди вредност ствари. Производ остаје на аукцији онолико колико је то продавац задао и након тог времена производ се продаје победнику аукције по цени коју је победник дао.

### II. *Dutch* аукције

Код ове врсте аукција продавац излаже аукцији вишеструке количине идентичне робе. Пошто су изложене продаји вишеструке количине робе може више лица да уложи понуде за појединачне ствари а такође и једно лице може да проба да купи више од једне ствари. Сви понуђачи победници плаћају износ најниже успешне понуде.<sup>21)</sup> *Dutch* аукције фаворизују купце пошто понуђач највеће цене плаћа мање од понуђеног износа.<sup>22)</sup>

19. Common Auction Formats, доступан на: <http://business.lyucos.com/workz/> (13.03.2002).

20. [http://business.lyucos.com/workz/printer\\_friendly.asp?lnid=38794&taxval=auc](http://business.lyucos.com/workz/printer_friendly.asp?lnid=38794&taxval=auc) (13.03.2002), Common Auction Formats.

21. Ibid.

22. <http://www.pcworld.com/resource/printable/article/0,aid,16333,00.asp> (28.02.2002).

### III. *Yankee* Аукције

*Yankee* аукције су аукције код којих продавац излаже продаји вишеструке количине исте ствари. Ова врста аукције врло је слична *Dutch* аукцијама, с том разликом што сваки појединачни победнички понуђач плаћа тачан износ који је понудио.<sup>23)</sup> У овом случају фаворизован је продавац, тако што му је омогућено да прода више ствари по већим ценама.<sup>24)</sup>

### IV. Аукције с резервом

Аукције с резервом су аукције код којих ствар изложена продаји има одређену (резервисану цену), односно најнижу цену по којој је продавац вољан да прода ствар.<sup>25)</sup> Тачан износ резервисане цене се никада не открива понуђачима, они се само обавештавају да ли је постигнута или не. Резервисане цене не могу да се примене код *Dutch* аукције. Уколико током аукције не буде достигнута одређена цена продавац није у обавези да прода ствар понуђачу највећег износа.

### V. Обрнуте аукције

Обрнуте аукције (*reverse auctions*) омогућавају да се већи број добављача надмеће да обезбеди робу или услуге електронским путем уз пад цене од понуде до понуде.<sup>26)</sup> На крају аукције купац закључује уговор са понуђачем најнижег износа. Ова врста аукције доводи до уштеда на два начина, тако што снижава трошкове трансакција и смањује тренутну продајну цену кроз већу конкуренцију међу купцима и продавцима.<sup>27)</sup> За разлику од класичног запечаћеног надметања код ове врсте Интернет аукција продавац је у могућности да види сваку појединачну понуду у реалном времену и да одлучи да ли жели да понуди нижу цену. Набавка робе и услуга путем обрнутих аукција погодна је за велике набавке и прихваћена је од стране великих привредних субјеката као и од појединих влада и владиних агенција из разлога што на овај начин штеде од 2 до 30%.<sup>28)</sup> За успешно окончање једне обрнуте аукције значајно је да купац да тачну спецификацију робе коју жели да набави као и да евентуални продавци доставе доказ да су у могућности да је доставе (испоруче робу) уколико буду имали најнижу понуду.

Једна од првих земаља која је прихватила обрнуте аукције за набавку робе је Пенсилванија. Показало се да, за првих петнаест месеци примене, уштеде износе 10,2 милиона долара.<sup>29)</sup>

23. Ibid.

24. Ibid.

25. Common Auction Formats, op.cit.

26. <http://www.window.state.tx.us/txdot/txdot605.html> (27.02.2003), Implement Reverse Auctions to Reduce Purchasing Costs.

27. <http://www.e-texas.org/recommend/ch02/ch05.html> (27.02.2003) Use „Reverse Auctions“ to Reduce Procurement Costs.

28. Implement Reverse Auctions to Reduce Purchasing Costs, op.cit.

29. Ibid.

## VI. Локализоване аукције

Овај тип аукција првенствено је намењен локалним купцима из разлога лакше и једноставније доставе купљене робе. Многи *web* сајтови, као нпр. *eBay*, одржавају локалне аукције у више од 50 градова или као *Yahoo* који има аукције у 17 земаља. Предност ове врсте аукција је у томе што омогућава да се пронађе локални купац за робу која је непогодна за продају удаљеном купцу, нпр. из разлога високих транспортних трошкова.

## VII. Аукције с фиксном ценом

Ова врста аукција пружа могућност купцу који не жели да чека до затварања аукција да обави куповину робе тренутно. Продавац одређује почетну понуду у висини цене по којој жели да прода ствар. Први понуђач постаје аутоматски победник аукције. Неки *web* сајтови дозвољавају трговцима да одреде висину цене, чијим достизањем током надметања, купац постаје аутоматски победник аукције.<sup>30)</sup>

## VIII. Приватне аукције

Приватне аукције омогућавају анонимност купцима тако што скривају њихову *e-mail* адресу. Продавци користе ову врсту аукција под претпоставком да ће више купаца учествовати уколико општа јавност не може да их идентификује. Најчешће се користи за продају веома вредних уметничких дела као и предмета намењених одраслим особама.

## Г. Преваре

Последице брзог развоја и општег прихватања *on-line* аукција су пораст броја специјализованих Интернет аукцијских сајтова, броја корисника (купаца и продаваца), али и знатно повећање броја пријављених жалби због превара. Издвојено је три групе карактеристичних проблема.<sup>31)</sup>

- неиспорука робе;
- лажан приказ изложене ствари;
- шилинг.

Неиспорука робе представља највећу групу превара на *on-line* аукцијама. Састоји се у томе што победник аукције не прими робу коју је купио на аукцији. По правилу купац пошаље чек или налог за трансфер новца продавцу који кад „стави паре у џеп“ никада не испоручи робу. Врло често овакви продавци једноставно „нестану“.<sup>32)</sup>

30. На сајту *amazon.com* ова понуда се назива „take-it price“, док *Yahoo* користи термин „bay price“.

31. [www.state.ma.us/consumer/Pubs/onlnauct.htm](http://www.state.ma.us/consumer/Pubs/onlnauct.htm) (25.02.2003.), Online Auctions: Bider Beware.

32. Ibid.

Поједини продавци погрешно (лажно) представљају вредност робе или услуга. Антиквитети и колекције су посебно изложени овој врсти преваре из разлога што њихова вредност зависи од тачног стања у каквом се налази. Пошто купци не могу да одреде вредност изложене робе на *web* сајту пре продаје тешко је проверити наводе продавца.

Шилинг (*shilling*) је врста преваре која подразумева коришћење „фантомског“ купца за подизање цене робе путем лажних понуда. Неки продавци стварају лажне идентитете у циљу обезбеђења могућности да лицитирају на сопственим аукцијама.

Формирају се бројне организације за праћење и сузбијање негативних појава, малверзација и превара, насталих повећањем коришћења Интернета. До сада су се издвојиле, као релевантне, две организације: *Internet Fraud Watch* (скраћено: *IFW*) при Националној лиги потрошача (*National Consumer League*) и *Internet Fraud Complaint Center* (скраћено: *IFCC*), формиран 08.05.2000. године у сарадњи *FBI*-а и *National White Collar Crime Center* (скраћено: *NW3C*). Ове организације својим извештајима обрађују податке који се односе на укупан број пријављених превара, разврставање по групама, просечне губитке, извршиоце превара, оштећене, као и механизме путем којих извршиоци ступају у контакт са жртвама.

Кључна област интересовања код ове врсте превара је просечни новчани губитак коме су подносиоци жалби били изложени. Ове информације су значајне јер обезбеђују основ за процену просечног губитка од Интернет превара у општој популацији. Просечни губици могу да се изразе у две понуђене форме и то кроз: аритметичку средину и медијану. Аритметичка средина је појам познат општој јавности и представља количник укупног износа губитака пријављеног од стране оштећених и укупног броја упућених жалби. Пошто је у аритметичку средину укључен и релативно мали број екстремно великих и екстремно малих износа уведен је појам медијана. Медијана је средња, централна, позициона вредност, чију вредност одређује само место у низу бројева. Једноставно речено то је средња тачка свих појединачних износа губитка у упућеним пријавама и много је мање осетљива на екстремне вредности од аритметичке средине. Из ових разлога, извештаји о преварама садрже вредност медијане увек када говоре о просечним губицима.

Према извештају *IFW* -а за период од 1999.-2001. године опада број притужби на преваре на *on-line* аукцијама.<sup>33)</sup> Међутим, просечни износ губитка по трансакцији расте. Током 2001. године 70% свих *on-line* превара односи се на *on-line* аукције, док је тај проценат у 2000. години износио 78%, а у 1999. години 87%. Просечан губитак због превара на *on-line* аукцијама у 2001. години износи 411 долара по трансакцији док је у 2000. години износио 326 долара по трансакцији а

33. [http://www.fraud.org/internet/2001\\_stats.htm](http://www.fraud.org/internet/2001_stats.htm) (11.03.2003), National Consumer League Internet Fraud Watch, 2001 Internet Fraud Statistics, доступан на [http://www.fraud.org/internet/2001\\_stats.htm](http://www.fraud.org/internet/2001_stats.htm) (11.03.2003)

1999. години 284 долара по трансакцији, односно увећан је у односу на 2000. годину за 26%. Према извештају за период јануар - јуни 2002. године од свих пријављених интернет превара, на преваре на *on-line* аукцијама отпада 87% док је просечни губитак 484 долара.<sup>34)</sup> Од свих жртава превара, 29% је старости између 30 и 39 година, по 25% између 20 и 29 година, и 40 и 49 година.

Према извештају *IFCC* из априла 2002. године, преваре на Интернет аукцијама су најчешће пријављивани преступи и на њих се односи око 42,8% свих упућених жалби.<sup>35)</sup> Од овог броја пријављених превара у 78,2% пријављен је и новчани губитак. Просечан губитак износи 395 долара. Такође је утврђено да је у скоро 76% превару извршио појединац, и то 81% мушкараца. Половина извршиоца има пребивалиште у Калифорнији, Флориди, Њујорку, Тексасу и Илиноису, односно у САД-у. Извршиоци су ван територије САД-а регистровани у Канади, Нигерији, Румунији и Великој Британији. Од свих подносилаца жалби 81% је мушкараца, половина старости од 30-50 година (просек је 38,6 година) и 1/3 имају пребивалиште у једној од четири најнасељеније државе САД-а: Калифорније, Тексаса, Флориде и Њујорка. Велики број жалби *IFCC* је примио из Канаде, Велике Британије, Аустралије и Јапана. Уочено је да су електронска пошта и *web* стране два основна механизма путем којих се врши превара. Скоро 70% подносилаца жалби је имао контакт путем електронске поште са извршиоцем.

Такође је запажено да се и поред овог броја пријављених превара на *on-line* аукцијама обави преко 500 милиона трансакција годишње а проценат пријављених инцидената је мањи од 1%.<sup>36)</sup>

У циљу превазилажења овог проблема активности су преузете од стране аукцијских сајтова, специјализованих организација, а такође је покренута иницијатива за регулисање ове области.

На аукцијским сајтовима постоје базе података о стварима, висинама понуда, победницима аукције.<sup>37)</sup> У случају уочавања неких проблема купци се позивају да о томе упуте *feedback* о извршеној превари. Подаци из овог *feedback-a* доступни су свим корисницима. На неким сајтовима постоје директни линкови са сајтовима који поседују податке о тренутној тржишној вредности великог броја разноврсне робе, на којима корисници могу да сазнају до ког износа је рационално улагати понуде. Сајт *eBay* користи софтвер „*skill hunter*“ за спречавање лицитирања на сопственим аукцијама.<sup>38)</sup>

34. <http://www.fraud.org/02intstats.htm> (11.03.2003), Internet Fraud Statistics, January-June 2002.

35. [http://www.1.ifccfbi.gov/strategy/IFCC\\_2001\\_Annual\\_Report.pdf](http://www.1.ifccfbi.gov/strategy/IFCC_2001_Annual_Report.pdf). (11.03.2003), IFCC 2001 Internet Fraud Report, стр.3.

36. Internet Fraud Report 2001., op.cit.

37. Cathy Kenny, Online Auctions, <http://www.pcworld.com/resource/printable/article/0,aid,17539,00.asp> (18.05.2003).

38. J. H. Dobrzynski, In Online Auctions, Rings of Bidders, <http://www.nytimes.com/library/tech/00/06/biz-tech/articles/02ebay.html> (03.03.2003).

*IFCC* је припремио превентивне мере у циљу спречавања преваре на *on-line* аукцијама.<sup>39)</sup>

Један од уочених разлога релативног броја превара у САД-у је препознат у недостатку регулативе ове материје за разлику од традиционалних аукција које су покривене законском регулативом.<sup>40)</sup> Национална асоцијација аукционара покренула је иницијативу да државе уведу обавезу лиценцирања за обављање *on-line* аукција као и да изврше законско регулисање *on-line* аукција и аукционара модификацијом већ постојеће регулативе. У држави Илиноис је донет закон који захтева регистрацију *on-line* аукцијских сајтова.<sup>41)</sup> Занимљиво је да је *eBay* узео учешће на изради овог закона.

#### Д. *On-line* аукције у Србији и Црној Гори

За разлику од светске експанзије *on-line* аукција на нашем простору овај вид закључења уговора је тек у зачетку. У 2001. години оформљен је први тада југословенски аукциони сајт - *YU MARKET*, доступан на адреси: [www.yumarket.com](http://www.yumarket.com). Овај сајт урађен је на српском језику и у потпуности је намењен нашем тржишту.

Сваки регистровани посетилац овог сајта има право учешћа на аукцијама. Регистрација је бесплатна. Једини неопходан услов за коришћење сајта је поседовање *e-mail* адресе, како приликом регистрације, тако и за коришћење свих функција *yumarket-a*.

Овај сајт пружа могућност учествовања у аукцијама које су постављене на *yumarket* сајту и то путем давања сопствених понуда уз могућност прављења аутоматских понуда до вредности коју купац зада. Омогућено је и креирање сопствених аукција и продаје предмета које корисник сајта има у свом власништву. У овом случају власник ствари уноси кратак као и детаљан опис предмета који продаје, слику тог предмета, количину, почетну цену, корак увећања понуде, као и цену испод које не жели да прода свој предмет а која је позната само њему. Корисници *yumarket-a* могу да комуницирају са осталим корисницима без познавања *e-mail* адреса тих корисника само на основу њиховог корисничког имена у *yumarket-у*. Предвиђено је да корисници који победе на некој аукцији оцене продавца који је направио ту аукцију у циљу информисања свих осталих корисника *yumarket-a* о томе да ли је продавац по завршетку аукције био коректан у обављању трансакција или не. Уколико неког корисника више корисника оцени негативном оценом он губи право учешћа на овом сајту. Корисницима је омогућено праћење појединих аукција тако што им се свакодневно аутоматски шаље *e-mail* са стањем аукција које је он изабрао да прати. Корисницима је

39. <http://www1.ifccbi.gov/strategy/fraudtips.asp> (03.03.2003), Internet Fraud Preventive Measures.

40. L. Theurer, op.cit. стр.3.

41. <http://www.newsfinder.com> (20.08.2002.), Associated Press, „Online auction companies will have to register with the state of Illinois“.

такође омогућено да имају преглед свих понуда или свих аукција које су направили, да промене своје параметре, да имају преглед свих постојећих аукција на сајту - како оних отворених, тако и оних планираних, једноставног и сложеног претраживања аукција (по садржају, датуму отварања или затварања, категорији и сл.).

Из наведеног произилази да *yumarket* као наш први аукцијски сајт у највећем делу преузима сва позитивна светска искуства и има амбицију да достигне све водеће аукционе сајтове на Интернету, што значи да се сајт стално дограђује а у плану су у наредном периоду постављање форума, аукција уназад (обрнутих аукција) као и опција директне продаје.<sup>42)</sup>

**Dubravka Stojanović, L.L.M.**  
**Associate, Zastava automobili, a.d., Kragujevac**

## **On-line Auctions**

### **Summary**

*On-line auctions represent specific way of concluding sale contracts via Internet. On-line auctions take place on specialized auction sites, which number increases every day. Variety of offered goods on on-line auctions is large and expatiating revenue for 2003 is \$ 19 billions. On-line auctions are widely accepted by vendors and Internet users as potential buyers. On-line auctions procedure, with same specialty witch are conditioned by character of Internet as electronic media, is suitable for traditional auction procedure. There are eight forms of on line auctions such as: Straight auctions; Dutch auctions; Yankee auctions, Auctions with reserve, Reverse auctions, localities auctions, Auctions with invariable price; Private auctions. Frauds on online auctions like: non deliver goods, false presentation of goods and shilling, are a significant problem which impede growth of this kind of sale.*

**Key words:** *on-line auctions, internet, forms of online auctions, frauds on online auctions.*

---

42. <http://www.e-trgovina.co.yu./Predstavljamo/yumarket.htm>.