

Ewa Drabik

Katedra Ekonometrii i Informatyki SGGW

Agnieszka Lewczuk

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Białej Podlaskiej

Instytut Ekonomii i Zarządzania

Aukcja koni arabskich „Pride of Poland” jako typowy przykład aukcji angielskiej

Informacje ogólne o aukcjach

Jedną z najstarszych form wymiany towarów i pieniędzy są aukcje i przetargi. Aukcja kojarzy się na ogół z publiczną sprzedażą towarów, usług i wielu dóbr niestandardowych. Na aukcjach sprzedawane są dzieła sztuki, antyki, konie, nieruchomości, tereny, zboża, ryby, kwiaty oraz wiele innych towarów i produktów. Sprzedawcami są nie tylko pojedyncze osoby, ale całe firmy, a nawet państwa, a dochody z aukcji przynoszą corocznie setki bilionów dolarów.

Istnieje kilka najbardziej rozpowszechnionych metod organizowania aukcji i przetargów. Najbardziej znaną jest aukcja angielska (English auction), kojarzona zazwyczaj z licytacją. Uczestnicy tego rodzaju aukcji zgłaszają oferty ustne, przy czym kolejne zgłoszenia dotyczą coraz to większych kwot. Konkurenci biorący udział w aukcji nawzajem przebijają swoje oferty. Aukcję wygrywa ten kupiec, który zaoferował najwięcej. Tym rodzajem aukcji zajmujemy się w dalszej części pracy.

Drugim, pod względem znaczenia, rodzajem konkursu ofert jest przetarg pisemny (sealed-bid auction), w ramach którego potencjalni nabywcy składają propozycje ofert na piśmie, np. w zapieczętowanych kopertach. Sprzedawca dokonuje wyboru oferty najlepszej, a kupiec płaci cenę, którą zaproponował. Jest to tzw. aukcja pierwszej ceny (first price sealed-bid auction). W 1961 r. William Vickrey udoskonalił model aukcji pierwszej ceny w ten sposób, że aukcję wygrywa oferta najwyższa, ale cena, którą płaci oferent, jest drugą w kolejności od najwyższej [Milerom, Weber 1982].

Kolejnym znanym rodzajem jest aukcja holenderska (Dutch auction). Ten rodzaj sprzedaży oferują m.in. komisje. Towar wystawiany jest na sprzedaż, a jego cena jest sukcesywnie obniżana, aż do momentu, gdy znajdzie się na-

bywca. Ten rodzaj alokacji dóbr wykorzystywany jest podczas sprzedaży szybko psujących się towarów. W taki sposób handluje się towarami np. w Holandii. Stąd też pochodzi nazwa aukcji [Wilson 1992].

Reguły aukcyjne są ciągle doskonalone i w związku z tym możemy obecnie wyróżnić wiele innych rodzajów aukcji: aukcje wieloobektowe (multiple-object auctions), aukcje udziałów (auction of shares) oraz aukcje dwustronne (double auction). Aukcje wieloobektowe stosuje się podczas sprzedaży wielu obiektów. W ofertach kupcy powinni uwzględnić oprócz ceny liczbę obiektów, które zamierzają nabyć. Prowadzący aukcję sonduje zapotrzebowanie, a następnie podnosi cenę towaru, po czym sprawdza, czy są chętni do kupna. Czyni tak aż do momentu, gdy nie będzie kupca, który za określony rodzaj towaru będzie w stanie zapłacić więcej. Pewną odmianą aukcji wieloobektowej jest aukcja udziałów. W jej trakcie licytowany jest obiekt składający się z wielu części. Mogą to być np. akcje określonej spółki notowanej na giełdzie papierów wartościowych. Każdy z kupujących składa ofertę, w której precyzuje liczbę udziałów oraz cenę za pojedynczy udział. Aukcja dwustronna charakteryzuje się tym, że oferty składają zarówno kupcy, jak i sprzedawcy, precyzując w nich zarówno cenę, jak ilość towaru, który są skłonni nabyć. Ten rodzaj handlu jest charakterystyczny dla giełd towarowych oraz niektórych rynków finansowych.

Kilka uwag o ekonometrycznym modelu aukcji angielskiej

Aukcja angielska jest przykładem aukcji dynamicznej. Ma ona wiele odmian. Najbardziej znaną jest licytacja, która polega na wzajemnym podwyższaniu kupieckich ofert. Wygrywa kupiec, który złoży najwyższą ofertę. Anonimowość gwarantuje aukcja, w której licytator podwyższa cenę, a kupcy za pomocą umownych gestów akceptują ją, aż do momentu, gdy nie znajdzie się gracz, który mógłby „dać więcej”. Japoński wariant aukcji angielskiej polega na wyświetlaniu rosnących cen na ekranie bądź innym urządzeniu, które znajduje się w zasięgu wzroku wszystkich uczestników aukcji. Aktywni kupcy, przyciskając przycisk, dają sygnał, że zainteresowani są bieżącą ceną. Zwolnienie przycisku oznacza wycofanie się z aukcji. Ponowny powrót kupca do udziału w licytacji jest niezgodny z regułami gry. Dominującą strategią każdego uczestnika aukcji angielskiej jest licytowanie ceny przedmiotu wystawionego na sprzedaż, aż do poziomu przyjętej przez niego wyceny, oczywiście jeśli będzie to konieczne. Wyceną jest maksymalna cena, którą za obiekt skłonny jest zapłacić kupiec, a jej przekroczenie grozi stratą.

Na licytacji, gdzie oferty zgłaszane są ustnie, a cena stopniowo wzrasta, nabywca nigdy nie powinien zgłaszać oferty powyżej własnej wyceny towaru. Niepotrzebnie rezygnowałby wówczas z możliwego do osiągnięcia zysku w przypadku, gdyby nawet niewielka podwyżka ceny pozwoliła przelicytować konkurentów. Licytacja kończy się w chwili, kiedy cena zdąży wzrosnąć powyżej wartości przyjętej przez przedostatniego uczestnika. A zatem w wyniku licytacji jej przedmiot przypada nabywcy, którego wycena była najwyższa. Cena zatrzymuje się na poziomie odpowiadającym w przybliżeniu drugiej pod względem wysokości wycenie. Jeżeli jednak rozpatrywany przedmiot licytacji ma w powszechnym przekonaniu wspólną, choć o nieznaną wysokość wartość, to strategia konkurencji w ramach aukcji angielskiej staje się bardziej złożona. Może wówczas dojść do zjawiska, które określamy mianem „przekleństwa zwycięzcy”. Ma ono miejsce, gdy liczba konkurentów jest trudna do oszacowania i istnieje duża niepewność co do wartości sprzedawanego towaru. W tym momencie znowu należy zwrócić uwagę na psychologiczne aspekty zachowań uczestników aukcji. W sytuacji, gdy emocje biorą górę i uczestnicy aukcji przestają się zachowywać racjonalnie, zwycięska oferta może przewyższyć wartość towaru. Źródłem „przekleństwa zwycięzcy” może być również fakt, że w swojej ocenie kupiec znacząco przecenił wartość dobra, wykazując przy tym nadmierny optymizm. Oczywiście „przekleństwo zwycięzcy” nie pojawi się wówczas, gdy nie wystąpi czynnik niepewności. Dlatego też, niezależnie od rodzaju aukcji, bardzo ważne są właściwa wycena, nieuleganie emocjom i złożenie właściwej oferty. W miarę wzrostu liczby uczestników aukcji zwiększa się skala wysokości ofert, o czym również powinien pamiętać kupiec, którego nadrzędnym celem jest zwycięstwo. Jeżeli w aukcji uczestniczy dwóch lub trzech kupców, to jest mało prawdopodobne, ażeby którykolwiek z nich „licytował” powyżej rzeczywistej wartości towaru. Ważnym źródłem informacji na temat ocen wartości towaru u konkurentów jest obserwacja zmieniającej się liczby aktywnych uczestników licytacji oraz poziomu ceny, przy którym wycofują się oni z licytacji.

Formalny model aukcji angielskiej powstał dla jej japońskiej wersji [Milgrom i Weber 1982].

Przyjmijmy, że w aukcji uczestniczy n kupców, których nazywamy również graczami. Niech $\mathbf{X} = (X_1, \dots, X_n)$ oznacza wektor złożony z informacji dotyczących sprzedawanego obiektu, przy czym X_i jest zmienną losową określającą prywatną informację i -tego kupca. Owa informacja brana jest pod uwagę przy wycenie przedmiotu. Wycena $V_i = v_i(\mathbf{X})$, $v: R^n \rightarrow R$ zależy od wektora prywatnych kupieckich informacji. Przyjmujemy, że znany jest rozkład prawdopodobieństwa kupieckich wycen. Ów rozkład określamy za pomocą

funkcji gęstości $f(\mathbf{x})$. Przyjmijmy następujące założenia dotyczące wycen i ich rozkładów.

Z1. Funkcja $v : R^n \rightarrow R$ spełnia następujący warunek:

$$v_i(\mathbf{X}) = v(X_i, \{X_j\}_{j \neq i}) \quad - \text{symetria.}$$

Z2. Wycena v jest funkcją nieujemną, ciągłą i niemalejącą.

Z3. $\forall_i, E[V_i] < \infty$.

Z4. Funkcja gęstości rozkładu prawdopodobieństwa wycen $f(\mathbf{x})$ jest symetryczna.

Z5. Niech \mathbf{x} oraz \mathbf{x}' będą punktami przestrzeni R^n . Niech $\mathbf{x} \vee \mathbf{x}'$ oznacza większy z elementów \mathbf{x} oraz \mathbf{x}' , z kolei $\mathbf{x} \wedge \mathbf{x}'$ mniejszy z nich.

Mówimy, że zmienne X_1, \dots, X_n spełniają warunek afiliacji (affiliation) o postaci

$$f(\mathbf{x} \vee \mathbf{x}') f(\mathbf{x} \wedge \mathbf{x}') = f(\mathbf{x}) f(\mathbf{x}'). \quad (1)$$

Warunek (1) nakłada istotne ograniczenia na postać funkcji gęstości. Chodzi przede wszystkim o to, aby nie miała ona zbyt dużych wahań.

Niech (Y_1, \dots, Y_{n-1}) będzie wektorem malejąco ustawionych przybliżeń (estymatorów) zmiennych X_2, \dots, X_n . Korzystając z założenia o symetrii, możemy wyrazić wycenę kupca, którego bez zmniejszenia ogólności możemy uznać za zwycięzcę aukcji w następującej postaci $V_1 = v(X_1, Y_1, \dots, Y_{n-1})$.

Bardzo często aukcje traktowane są jako gry z niekompletną informacją. Reguły aukcyjne są bowiem ściśle określone i odpowiadają one tradycyjnym regułom znanym z teorii gier. W przypadku aukcji angielskiej, holenderskiej, pierwszej i drugiej ceny graczami są kupcy, w przypadku aukcji dwustronnej zarówno kupcy, jak i sprzedawcy. Mówiąc o grach, definiuje się zwykle funkcję wypłaty. Tak więc, jeżeli przyjmiemy, że w aukcji uczestniczy n kupców i jest jeden sprzedawca, to wypłatę i -tego kupca definiujemy w następujący sposób:

$$g_i = \begin{cases} v_i - b_i & \text{gdy } i\text{-ty kupiec nabywa obiekt} \\ 0 & \text{w przeciwnym przypadku} \end{cases} \quad (2)$$

gdzie v_i jest wyceną i -tego kupca ($i = 1, \dots, n$), b_i jest jego ofertą.

Założmy, że wszyscy uczestnicy aukcji angielskiej są aktywni w chwili 0. Aukcja przebiega w następujący sposób. Licytator stopniowo podwyższa cenę, a kupcy, których wyceny są niższe od aktualnej ceny, wycofują się z aukcji. Jak

już wspominaliśmy, raz podjętej decyzji o wycofaniu się z aukcji jej uczestnik nie może już zmienić.

Strategia gracza i polega na podjęciu decyzji, w którym momencie licytacji powinien wycofać się z gry. Niech k będzie liczbą kupców, którzy wycofali się z gry zanim wylicytowano cenę p_k , ($p_1 \leq \dots \leq p_k$). Strategię i -tego kupca oznaczamy symbolem $b_{ik}(x_i | p_1, \dots, p_k)$, gdzie x_i oznacza wycenę kupca i . Oferta $b_{ik}(\cdot)$ nie powinna przekraczać ceny p_k . Strategię w równowadze $b^* = (b_0^*, \dots, b_{n-2}^*)$ możemy wyrazić w następujący sposób:

$$b_0^*(x) = E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = x, \dots, Y_n = x], \quad (3)$$

$$\begin{aligned} b_k^*(x | p_1, \dots, p_k) &= E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = x, \dots, Y_{n-k-1} = x, \\ b_{k-1}^*(Y_{n-k} | p_1, \dots, p_{k-1}) &= p_k, \dots, b_0^*(Y_{n-1}) = p_1]. \end{aligned} \quad (4)$$

W celu wyznaczenia wypłat w aukcji spróbujemy przeanalizować przypadek uproszczony. Otóż, gdy $k = 3$, to mamy do czynienia z sytuacją, w której wszyscy uczestnicy aukcji są aktywni. Załóżmy więc, że sytuacja taka ma miejsce. Przypuśćmy również, że kupiec 1, którego z założenia o symetrii możemy traktować jako zwycięzcę, obserwuje cenę na poziomie $X_1 = x$. O pozostałych uczestnikach aukcji, to znaczy graczach 2, ..., n , zakładamy, że wycofują się równocześnie i czynią to momencie, gdy bieżąca cena będzie na poziomie wycen $Y_1 = \dots = Y_{n-1} = y$. W tym przypadku oczekiwana wypłata i -tego kupca, zwycięzcy, wynosi

$$g_i = E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = y, \dots, Y_{n-1} = y] - b_0^*(y). \quad (5)$$

Zgodnie ze wzorem (3), powyższa różnica jest dodatnia, jeśli $x > y$, ujemna zaś, gdy $x < y$. Tak więc $b_0^*(y)$ jest sygnałem dla gracza 1, do jakiej ceny może pozostać aktywny, żeby jego wypłata nie wiązała się ze stratą. Strategie pozostałych graczy $b_k^*(\cdot)$ interpretujemy w podobny sposób. Należy jednak pamiętać, że chcąc osiągnąć równowagę, wszyscy uczestnicy aukcji powinni licytować poniżej własnych wycen.

W świetle naszych rozważań słuszne jest poniższe twierdzenie.

Twierdzenie. Układ strategii (b^*, \dots, b^*) jest układem strategii w równowadze dla aukcji angielskiej.

Aukcja angielska jest strategicznie równoważna aukcji drugiej ceny. Jest tak m.in. dlatego, że rozsądny gracz, którego celem jest zwycięstwo w aukcji, licytuje do kwoty minimalnie przewyższającej tę, która została zaakceptowana przez ostatniego z aktywnych konkurentów. W związku z tym możemy sformułować poniższą uwagę.

Uwaga. Cena, którą płaci zwycięzca za licytowany przedmiot jest nie mniejsza niż ta, jaką zapłaciłby uczestnicząc w aukcji drugiej ceny.

Zauważmy, że aukcja angielska przebiega niejako w dwóch fazach. Pierwsza faza trwa dopóty, dopóki z aukcji nie wycofa się $n - 2$ uczestnik. Dwóch ostatnich kupców rozgrywa w dalszym ciągu aukcję, ale tym razem zgodnie z regułami aukcji drugiej ceny.

Jeśli zaś chodzi o zysk sprzedawcy, równy kwocie, którą płaci kupiec zwycięzca, to zależy on od przede wszystkim od ujawnienia, bądź też nie, posiadanych informacji. Sprzedawca może:

- udostępnić wszystkie posiadane informacje (szczerłość),
- rozpowszechnić jedynie wybrane informacje,
- ujawnić jedynie dane statystyczne,
- wybierać losowo (randomizować) posiadane informacje,
- w ogóle nie informować kupców o sprzedawanym towarze.

Z teorii aukcji wiadomo, że najkorzystniejsza z punktu widzenia maksymalizacji dochodu sprzedawcy jest szczerłość. Tak jest również w przypadku aukcji angielskiej. Dochód sprzedawcy rośnie, jeśli poda on do publicznej wiadomości wszystkie posiadane informacje.

Aukcja koni w Janowie Podlaskim jako typowy przykład aukcji angielskiej

Jednym z bardziej znanych w Polsce przykładów aukcji angielskiej jest aukcja koni arabskich „Pride of Poland” odbywająca się rokrocznie w sierpniu w Janowie Podlaskim.

Aukcja ta sięga tradycją 1970 r., kiedy to po raz pierwszy zaproszono na nią wybranych zagranicznych gości. Do 2000 r. aukcja ta nosiła nazwę „Polish Prestige”. Z biegiem lat program aukcji wzbogacaono o Parady Hodowlane, Polski Narodowy Pokaz Koni Czystej Krwi Arabskiej oraz „Silent Sale” (cichą sprzedaż). Obecnie dla uhonorowania polskiego programu hodowlanego odbywają się w Janowie Dni Konia Arabskiego. Polskie araby zaliczane są do ścisłej światowej czołówki, a stadnina koni w Janowie to z pewnością jedno z najbardziej szanowanych przedsiębiorstw na świecie zajmujących się hodowlą tych

koni. Co roku przyjeżdża tu wielu hodowców i kupców z całego świata gotowych zapłacić wielotysięczne sumy, po to, aby tylko stać się posiadaczem konia arabskiego „Pure Polish” [www.janow.arabians.pl\aukcje].

Wykaz koni wystawianych na sprzedaż udostępniany jest na stronach internetowych do publicznej wiadomości na wiele miesięcy wcześniej. Daje to kupcom możliwość ustalenia własnej wyceny poszczególnych koni i wyboru tego, którego najbardziej chcieliby posiadać. Oprócz wykazu, podawane są również aktualne dane dotyczące rodowodu, kariery oraz zdjęcia koni. Przed pokazami fotografowie światowej sławy sporządzają każdemu koniowi setki zdjęć. Spośród tych zdjęć wybierane są tylko dwa: jedno jako załącznik do internetowej bazy informacyjnej, drugie zaś możemy podziwiać w publikowanym przed aukcją katalogu. Działanie to ma na celu zwiększenie zainteresowania zwierzętami, co w konsekwencji prowadzi do wyższych cen podczas licytacji. Jest ono potwierdzeniem przedstawionego wcześniej faktu, iż najkorzystniejszą z punktu widzenia maksymalizacji dochodu sprzedawcy jest strategia polegająca na szczerości.

Uczestnikami aukcji mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Każdy z kupców biorących udział w licytacji musi dokonać rejestracji i wpłacić wadium w wysokości 2000 euro. Wpłata ta jest równoważna z akceptacją warunków aukcji i zobowiązaniem do ich przestrzegania. Jeśli uczestnik dokona zakupu konia, wadium traktowane jest jako zaliczka i wliczane w jego cenę, jeśli nie – zostaje mu zwrócone bezpośrednio po zakończeniu aukcji. Nie należy zatem tej aukcji traktować jako aukcji z opłatą wejściową (entry fee). Licytacja prowadzona jest w euro. Nabywca konia ma obowiązek, w ciągu pięciu dni, wnieść opłatę za zakupionego konia. Oczywiście pomniejsza ją o wadium. Jeżeli w ciągu pięciu dni od zakończenia aukcji nie dokona przelewu, to wadium przepada na rzecz organizatorów aukcji. Kupiec traci również prawo do konia.

Koń będący przedmiotem licytacji zostaje wprowadzony przez prezentera na arenę pokazową, po czym następuje krótka prezentacja, podczas której przedstawianych jest kilka najważniejszych faktów o koniu oraz, w razie potrzeby, podaje się sprostowania informacji katalogowych, a następnie przystępuje do licytacji.

Głównym licytатorem jest pracownik jednego z największych domów aukcyjnych na świecie zajmujących się aukcjami koni. Ma on specyficzne cechy psychofizyczne – tryska dobrym humorem i dowcipem, a także jest przyjaźnie usposobiony do ludzi. Są to cechy niezbędne do tego, aby aukcja miała emocjonujący przebieg, a kupcy byli przekonani o trafności podejmowanych decyzji. Licytator rozpoczyna aukcję od podania ceny wywoławczej, której w żaden sposób nie należy utożsamiać z ceną rezerwową. Wysokość ceny wywoławczej

może być różna: najmniejsza, ustalona w regulaminie aukcji, to 1000 euro, ale w przypadku, gdy spodziewana cena za konia jest wysoka, to cena wywoławcza jest znacznie wyższa i może wynosić nawet 5000 euro. Jeśli kupcy nie okażą się tak hojni i cena wywoławcza będzie zbyt wysoka, licytator może ją obniżyć aż do momentu uzyskania akceptacji, a następnie, gdy kupcy zostaną pobudzeni do licytacji, ją podwyższyć. Aktywność kupców zależy od bardzo wielu zróżnicowanych czynników, m.in. atmosfery, sposobu usadzenia konkurentów, a nawet pogody w dniu aukcji. Kupcy dokonują akceptacji dyskretnym gestem, przy użyciu tabliczki z numerem uzyskanym podczas rejestracji. Gesty te są wyłapywane przez łączników i przekazywane licytatorowi, który natychmiast reaguje i przedstawia aktualną ofertę pozostałym licytującym. Gdy w grę wchodzi wysokie stawki, a licytującemu szczególnie zależy na kupnie danego konia, może on złożyć swoją ofertę ustnie¹.

Jeśli cena wywoławcza zostaje zaakceptowana przez jednego z kupujących, to licytator podwyższa ją o pewną kwotę, np. 1000 euro, a następnie znowu czeka na akceptację. Licytację wygrywa kupiec, który przedstawi najwyższą ofertę, o ile nie jest ona niższa od ustalonej przez właściciela konia ceny rezerwacji. Cena ta odzwierciedla jego oczekiwania co do wartości konia i chociaż czasami jest wysoka, w większości przypadków ustalana jest na podstawie analizy cen sprzedaży z lat ubiegłych i powstałych na tej podstawie prognoz. Nie jest ona podawana do publicznej wiadomości, a jej wielkość zależy od wielu czynników. Należą do nich: wiek konia, jego pochodzenie, przebieg kariery pokazowej, liczba otrzymanych tytułów i nagród, wygranych championatów oraz ogólna sytuacja na rynku.

Co roku, podczas Dni Konia Arabskiego, w ramach których prowadzona jest aukcja „Pride of Poland”, odbywa się Polski Narodowy Pokaz Koni Czystej Krwi Arabskiej, podczas którego niezależne grono sędziów, złożone z najbardziej szanowanych hodowców koni rasy arabskiej, dokonuje oceny poszczególnych koni. Konie prezentują stęp i kłus, a następnie są oceniane pod względem typu, urody oraz poprawności budowy i ruchu. Każdy koń podlega indywidualnej ocenie przez trzech sędziów, z których każdy może przyznać łącznie 100 punktów (po 20 punktów za każdy z elementów: typ, głowa i szyja, kłoda, nogi, ruch). Ostateczna ocena jest średnią punktów przyznanych przez trzech sędziów. Konie, które zajęły czołowe miejsca w swojej klasie, kwalifikują się do odpowiedniego championatu. Te ostatnie rozgrywane są w Janowie i sędziowane przez arbitrow z całego świata. Championat jest zatem najwięk-

¹ Informacje uzyskane na podstawie własnych obserwacji aukcji koni arabskich w Janowie Podlaskim oraz informacji udostępnionych przez organizatorów aukcji „Pride of Poland”.

szym sprawdzianem selekcyjnym koni, co w efekcie owocuje wysokimi cenami tych zwierząt na aukcji.

W szczególnych przypadkach zdarza się tak, że koń, za zgodą właściciela, zostaje sprzedany, mimo że nie osiągnął ceny minimalnej. Wszystko po to, aby nie dopuścić do spadku emocji wśród kupujących. Dzięki perfekcyjnemu przygotowaniu licytatora aukcja toczy się w bardzo szybkim tempie, a każdy zastój mógłby stać się przyczyną załamania licytacji.

Ogromny udział w tworzeniu niepowtarzalnej atmosfery podczas aukcji ma też publiczność, która każdego roku pojawia się w coraz to liczniejszym gronie. Jej spontaniczność i żywiołowe reakcje podczas licytacji mają ogromny wpływ na wysokość cen sprzedawanych koni. Znane są przypadki, kiedy to publiczność oszołomiona prezencją konia sforsowała barierki, żeby tylko znaleźć się jak najbliżej pięknego okazu.

W 2005 r. sierpniowa aukcja „Pride of Poland” odbywała się po raz trzydziesty szósty. W ofercie znalazła się wyjątkowo wartościowa kolekcja, zestawiona z zasłużonych matek stadnych, weteranek ringów pokazowych i „wschodzących gwiazd” pochodzących ze stadnin w Janowie Podlaskim, Michałowie i Białce.

Na aukcję główną wystawiono 33 konie (30 klaczy i 3 ogiery), z czego sprzedano 24 za łączną kwotę 963 000 euro. 9 koni (8 klaczy i 1 ogier) nie znalazło nowych właścicieli i wróciło do stadnin, mimo iż proponowano za nie dość wysokie kwoty. Na przykład za 13-letnią siwą Heroldię dawano 42 000 euro, a za 12-letniego Harbina 47 000 euro [www.janow.arabians.pl/aukcje].

Większość koni kupili hodowcy ze Stanów Zjednoczonych (37,5%), którzy nie ukrywali, że za oceanem ciągle zachwycają się jakością polskich arabów. Reszta koni trafiła do hodowców z Belgii, Wielkiej Brytanii, Włoch, Izraela, RPA, Martyniki i po raz pierwszy z Azerbejdżanu. Na uwagę zasługuje fakt, iż od niedawna do aukcji głównej zaczynają się przebijać nasi hodowcy, którzy kupili w tym roku kilka koni i miejmy nadzieję, że w niedługim czasie ich oferty zaczną dorównywać ofertom kupców z całego świata.

Najdroższym koniem okazała się egzotycznej urody 10-letnia siwa klacz Elandra, uważana za jedną z najpiękniejszych klaczy w stadninie Michałów. Za tę klacz pewien Amerykanin zapłacił 290 000 euro. Jest to jedna z najwyższych kwot, jakie padły kiedykolwiek podczas aukcji „Pride of Poland”. Mimo to nabywca Elandry nie żałuje swojej decyzji: po aukcji powiedział dziennikarzom, iż jest dumny z tego, że będzie właścicielem tak wspaniałego konia z Polski. Jak twierdzą fachowcy, Elandra – międzynarodowa czempionka, córka niezapomnianej Erlandy – jest z pewnością warta tej ceny i nie można tu mówić o zjawisku „przekleństwa zwycięzcy”. Obok Elandry wysokie ceny wylicytowano za wspaniałą klacz – czteroletnią Ambę z Janowa Podlaskiego

(85 000 euro), trzynastoletnią siwą Larisę z Michałowa (80 000 euro) oraz dziewięcioletnią siwą Egerię, także z Michałowa (54 000 euro) [www.janow.arabians.pl\aukcje].

Obok znakomitych klaczy w 2005 r. na aukcję wystawiono również trzy ogiery, z których, jak już wcześniej wspominaliśmy, champion z 2004 r. Harbian nie osiągnął ceny minimalnej i nie został sprzedany, mimo iż oferowano za niego aż 47 000 euro, a dwa pozostałe zostały zlicytowane za łączną kwotę 49 000 euro.

W tabeli 1 prezentujemy zestawienie wyników ze sprzedaży koni na aukcji „Pride of Poland” w 2005 r.

Tabela 1

Wyniki aukcji Pride of Poland 2005

Wyszczególnienie	Klacze	Ogiery	Konie – łącznie
Liczba koni wystawianych na sprzedaż	30	3	33
Liczba sprzedanych koni	22	2	24
Łączna kwota (w euro)	904 000	49 000	953 000
Średnia cena (w euro)	41 090	24 500	39 708
Maksymalna cena (w euro)	290 000	35 000	290 000

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: www.janow.arabians.pl\aukcje.

Oprócz głównej aukcji podczas Dni Konia Arabskiego od 1980 r. odbywa się także przetarg w formie pisemnej, zwany „Silent Sale”. W tym przetargu sprzedawane są młode ogiery (od razu po pozytywnym sprawdzianie selekcyjnym) oraz klacze z ciekawym pochodzeniem, rozpoczynające dopiero karierę stadną. Jest więc to okazja do zakupu po okazyjnej cenie „dobrze zapowiadającego się konia”. Jednakże w 2005 r. z 25 oferowanych koni sprzedano zaledwie 7 za łączną kwotę 39 550 euro, co średnio daje niezbyt wysoką cenę za jednego konia – 5650 euro. Jest to dowód na to, że aukcja ustna o charakterze dynamicznym przynosi znacznie lepsze efekty niż przetarg pisemny. Być może potencjalni kupcy liczą na to, że zakupią te konie po jeszcze niższej cenie podczas jednego z przetargów organizowanych w każdą ostatnią niedzielę miesiąca.

Jak widać z powyższego przykładu, aukcja angielska w Janowie Podlaskim cieszy się coraz większą popularnością, i to zarówno wśród kupujących, jak i widzów. Wyrobiona marka polskich stadnin, fachowo wyszkolona kadra, znakomite rodowody koni sprawiają, że „Pride of Poland” staje się jedną z najbar-

dziej prestiżowych aukcji organizowanych w Polsce. Wielu hodowców z całego świata na stałe wpisało sobie do kalendarza sierpniowe dni, kiedy to odbywa się aukcja. Wszyscy liczą na to, że za rok spotkają się w podobnym gronie.

Konie arabskie śmiało można nazwać, tak jak to określają hodowcy i organizatorzy aukcji „Pride of Poland”, skarbem narodowym. Od ponad trzydziestu pięciu lat przyciągają na janowską aukcję kupców z całego świata. Nieoceniony wkład w popularyzację aukcji wnieśli nie tylko organizatorzy tej imprezy, którzy zarządzają nią, jak na nasze polskie warunki, bardzo sprawnie, ale również hodowcy koni. Preferują oni tradycyjny wychów i pielęgnację koni, co w efekcie zapewnia zwierzętom właściwy rozwój, a Polsce przysparza zasłużonej sławy.

Pragniemy podziękować organizatorom aukcji „Pride of Poland” za udostępnione nam informacje o licytowanych koniach i przebiegu aukcji.

Literatura

MILGROM P.R., WEBER R., 1982: A theory of auctions and competitive bidding, *Econometrica* Vol. 50, No. 5, 1089–1122.

SAMUELSON W.F., MARKS S.G., 1998: *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa.

WILSON R., 1992: Strategic analysis of auctions, [in:], R. J. Aumann and S. Hart (eds), *Handbook of Game Theory and Applications*, Vol. 1, 228–279, North-Holland, Amsterdam London New York Tokyo.

Strona internetowa: www.janow.arabians.pl/aukcje

Arabian Horse Auction “Pride of Poland” as a Typical Example of English Auction

Abstract

Auction is one of the oldest ways of exchanging goods and money. It has become very common over the past few years, especially as far as the non-standard goods such as works of art, antics, thoroughbred horses, real estates or mineral raw materials are concerned. The best known form of auction is the English auction (bidding). It consists in overbidding other buyers' offers up to the moment where there is nobody else willing to offer more. The bidding is won by a buyer who has offered the biggest amount of money. Arabian horse auction “Pride of Poland” is a typical English auction.

Our aim is to show the model of English auction and to describe rules for “Pride of Poland” auction.