

Kristijan Poljanec

## LEGAL THEORY OF AUCTION

Routledge, 2023., 224 str.

ISBN: 978-1-032-07919-6

UDK: 347.238.8(048.1)

347.78:658.849.7(048.1)

DOI: 10.3935/zpfz.73.1.06

Aukcija je u 21. stoljeću, zahvaljujući razvoju suvremenih informacijskih i komunikacijskih tehnologija, postala znatno češćom i većem krugu subjekata dostupnijom metodom sklapanja ugovora o kupoprodaji sve različitijih vrsta robe, a ne tek umjetnina uz koje se ona tradicionalno vezuje. Gospodarska važnost aukcije popraćena je znatnim brojem djela u ekonomskoj znanosti, a 2020. godine Nobelova nagrada za ekonomiju dodijeljena je ekonomistima Paulu R. Milgromu i Robertu B. Wilsonu upravo za njihov doprinos razvoju ekonomske teorije aukcije i stvaranju inovativnih aukcijskih modela. Za razliku od ekonomske znanosti, pravna znanost ne obiluje djelima koja bi se bavila pravnim aspektima aukcije kao specifične metode sklapanja ugovora o kupoprodaji, a osobito ne takvima koja bi se njome bavila sveobuhvatno i sustavno. Stoga je znanstvena monografija *Legal Theory of Auction*, autora dr. sc. Kristijana Poljanca s Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, nedavno objavljena na engleskom jeziku u nakladi Routledgea, raritet u svjetskim razmjerima.

Znanstvena monografija *Legal Theory of Auction* rezultat je autorova višegodišnjeg istraživanja provedenog, među ostalim, na Pravnom fakultetu Buchmann u Tel Avivu, Europa-Institutu u Saarbrückenu i Max Planck Institutu za poredbeno i međunarodno privatno pravo u Hamburgu. Ono je svojevrsni nastavak autorova ranijeg istraživanja provedenog tijekom izradbe doktorskog rada *Sklapanje ugovora o kupoprodaji putem dražbe*, obranjenog 2019. godine na

Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. No, objavljena monografija nije tek prijevod autorova doktorskog rada, već izvorno novo djelo koje u svojem većem dijelu obrađuje pitanja kojima se autor u doktorskome radu nije bavio.

U znanstvenoj monografiji *Legal Theory of Auction* autor razvija opću pravnu teoriju aukcije koja počiva na poredbenopravnom istraživanju aukcijskog prava. Autor predstavlja karakteristične značajke aukcijskih prodaja koje određuju pravni pojam aukcije i donosi sustavnu analizu različitih ugovornih i izvanugovornih obveznopравnih odnosa koji nastaju među raznim sudionicima u povodu i tijekom aukcije. Predmetom monografije su isključivo privatnopravne aukcije, ne i prisilne javne prodaje na dražbama u različitim postupcima pred sudovima i drugim tijelima.

Monografija se sastoji od uvodnoga poglavlja, šest središnjih tematskih poglavlja te zaključnoga poglavlja u kojemu je autor sažeto predstavio rezultate provedenog istraživanja. Uvodnomu poglavlju prethodi autorov predgovor, popis pokrata i kratica te popis sudskih odluka i propisa na koje se monografija referira. Dodatno je opremljena bibliografijom i kazalom pojmova koji se nalaze na njezinu kraju. U uvodnome poglavlju autor je predstavio predmet, ciljeve, metodologiju provedenog istraživanja te strukturu monografije. Uvodno poglavlje sadržava i kratak povijesni prikaz razvoja aukcije, kao i kritičku ocjenu postojeće pravne literature o aukciji i aukcijskoj prodaji. Izostanak ranijih poredbenopravnih istraživanja aukcijskog prava autor objašnjava prevladavajućom percepcijom aukcijske prodaje u drugoj polovici 20. stoljeća kao posla od primarno lokalnog značaja, okolnošću da su aukcijsko pravo autonomno razvili aukcionari te fragmentarnim karakterom aukcijskog prava kao neusustavljenog segmenta pravnog sustava kojega pravna pravila pripadaju nizu različitih pravnih grana.

U prvome od šest središnjih poglavlja monografije, naslovljenom *Legal concept of auction*, autor iznalazi opće pojamno određenje aukcije kao poredbenopravnog instituta. Raspravlja o ekonomskom pojmu aukcije kao tržišnog instrumenta raspodjele resursa i metode utvrđivanja cijena nadmetanjem ponuditelja. Identificira sličnosti i razlike između uzlaznog nadmetanja (tzv. engleske aukcije) i silaznog nadmetanja (tzv. nizozemske aukcije) kao dvaju najčešćih aukcijskih modela. Argumentira da je pravni pojam aukcije znatno uži od ekonomskog pojma aukcije. Aukciju u pravnom smislu određuje kao posebnu metodu sklapanja ugovora putem javnog, otvorenog, sukcesivnog i kompetitivnog nadmetanja ponuditelja s ciljem postizanja najbolje cijene uz posredovanje aukcionara kao treće neutralne osobe. Utvrđuje da modeli engleske i nizozemske aukcije potpadaju pod pravni pojam aukcije. Razgraničuje aukciju od drugih metoda određivanja cijene ili druge novčane naknade kojima

nedostaje jedan ili više elemenata svojstvenih pravnom pojmu aukcije, a kakve metode su karakteristične primjerice za institute poput javnog obećanja nagrade, igara na sreću, javne nabave i prodaje na burzi.

U drugome poglavlju, pod naslovom *Auction relationships*, autor opisuje sudionike aukcije (prodavatelj, aukcionar i ponuditelji) i objekte aukcijske prodaje, analizira strukturu i pravnu prirodu temeljnih pravnih odnosa koji nastaju u povodu aukcije te sistematizira prava i obveze sudionika u tim odnosima. U fokusu poglavlja su pravni odnosi koji nastaju u modelu engleske aukcije, dok se specifičnostima nizozemske aukcije autor bavi u mjeri u kojoj potonja odstupa od tipičnih elemenata engleske aukcije. Autor upućuje na to da u engleskom, njemačkom i švicarskom pravu ne postoji konsenzus glede broja sudionika aukcije i tipova pravnih odnosa među njima. Stoga predlaže vlastitu sistematizaciju pravnih odnosa među sudionicima aukcije u kojoj razlikuje četiri temeljna obveznopravna odnosa: odnos između prodavatelja i aukcionara, odnos između aukcionara i ponuditelja na aukciji, odnos između ponuditelja među sobom te odnos prodavatelja i najboljeg ponuditelja. Argumentira da se obveznopravni odnos između prodavatelja i aukcionara temelji na ugovoru o konsignaciji u kojemu je prodavatelj konsignant, a aukcionar konsignatar. Skreće pozornost na različitu pravnu prirodu ugovora o konsignaciji u engleskom, njemačkom, švicarskom i francuskom pravu koja znatno ovisi o načinu na koji aukcionar zastupa prodavatelja budući da se aukcionari pojavljuju i kao neposredni zastupnici prodavatelja i kao njihovi komisionari, ali i kao prodavatelji koji robu aukcijom prodaju u svoje ime i za svoj račun. U poredbenom pravu razlikuje se i pravna priroda aukcijskog ugovora koji aukcionar sklapa sa svakim ponuditeljem, a autor utvrđuje da je, primjerice u njemačkom i švicarskom pravu, riječ o posredničkom ugovoru o službi (*Vermittlungsmaklerdienstvertrag*) u kojemu su sjedinjeni elementi ugovora o posredovanju (*Maklervertrag*) i ugovora o skrbi o tuđem poslu (*Geschäftsbesorgungsvertrag*). U pogledu međusobnog odnosa ponuditelja, autor argumentira da se uključivanjem u aukciju među ponuditeljima zasniva specifičan višestran ugovor o sudjelovanju u aukciji kojim se ponuditelji uzajamno obvezuju, među ostalim, sudržavati se od radnji koje bi mogle narušiti slobodno javno nadmetanje karakteristično za aukcije. Konačno, autor raspravlja o trenutku perfekcije ugovora o kupoprodaji koji sklapaju prodavatelj i najbolji ponuditelj. Objašnjava teoriju poziva prihvaćenu u suvremenom njemačkom pravu, ali i drugim pravnim poredcima građanskopravne tradicije, prema kojoj će aukcijski oglas, neovisno o tome je li riječ o ugovoru o kupoprodaji s nekim pridržajem prodavateljeve volje, imati učinke poziva na stavljanje ponude, dok će različita očitovanja volje pojedinih takmaca uoči i tijekom aukcije imati pravni značaj ponude. Dosuda, tj. aukcionarovo očitovanje volje

riječima, uobičajenim znacima (npr. udarac čekićem) ili različitim komunikacijskim sredstvima, ima značaj prihvata ponude pa će ugovor o kupoprodaji biti sklopljen u trenutku dosude. Autor raspravlja i o trenutku perfekcije ugovora o aukcijskoj kupoprodaji u *common law* tradiciji kojoj je svojstveno razlikovanje ugovora o kupoprodaji bez pridržaja rezervne cijene i s njim. Zaključuje da se aukcijsku kupoprodaju s pridržajem rezervne cijene adekvatno može objasniti primjenom teorije poziva, dok se aukcijska kupoprodaja bez pridržaja rezervne cijene temelji na teoriji čvrste ponude.

U trećem poglavlju, *Internet auction*, autor raspravlja o internetskim aukcijama i njihovim posebnostima. Razgraničuje internetsku aukciju od klasične prodaje putem interneta. Istražuje različite modele internetske prodaje i utvrđuje koji se od njih mogu podvesti pod pravni pojam aukcijske prodaje. Zaključuje da pravnom pojmu aukcijske prodaje odgovaraju samo prodaje putem internetskih platformi u kojima aukcionar nastupa kao konsignatar, dok se prodaje putem internetskih platformi koje kao posrednici povezuju ponudu i potražnju ne mogu podvesti pod pravni pojam aukcijske prodaje. Konačno, raspravlja o međunarodnoprivatnopravnim aspektima internetskih aukcija te primjeni EU režima izuzeća od odgovornosti pružatelja usluga informacijskog društva na internetske aukcijske platforme.

U četvrtome poglavlju, *Auction and the EU artist's resale right*, autor se bavi primjenom Direktive o pravu slijeđenja na aukcije, a posebno na internetske aukcije. Argumentira stav da je Direktiva o pravu slijeđenja primjenjiva na aukcije samo ako je prodavatelj ili kupac osoba koja se profesionalno bavi trgovinom umjetninama. Problematizira podijeljenu odgovornost prodavatelja i aukcionara za isplatu iznosa koji pripada autoru kao njegov udio u prodajnoj cijeni, a i odbitak naknade aukcionaru od osnovice za izračun iznosa koji pripada autoru.

U petome poglavlju, *Auction guarantees*, autor analizira različite modele aukcijskih garancija koje su karakteristične za angloameričko tržište, dok na kontinentalnoeuropskom tržištu nisu prisutne. Obrazlaže stav da je aukcijska garancija pravni posao nastao miješanjem elemenata prodaje pod odgovornim uvjetom i financijskog osiguranja. Argumentira da je aukcijska garancija dopunski posao uz konsignacijski ugovor između prodavatelja i aukcionara koji ne utječe na aukcionarov povjerenički položaj prema prodavatelju. Utvrđuje razloge zbog kojih aukcijske garancije nisu znatnije prisutne u kontinentalnoeuropskim aukcijama.

U šestome poglavlju, *Price-influencing tactics*, autor raspravlja o dopuštenim i nedopuštenim taktikama utjecanja na cijenu na aukciji, njihovim građansko-pravnim posljedicama te učincima na slobodno tržišno natjecanje. Među ne-

dopuštenim taktikama posebno raspravlja o fiktivnim ponudama, namještanju ponuda i sporazumima o neisticanju ponuda.

Znanstvena monografija *Legal Theory of Auction* rezultat je obuhvatnog znanstvenog istraživanja aukcijskih prodaja u više pravnih poredaka koji pripadaju različitim pravnim tradicijama, ali i poslovne prakse na vodećim globalnim aukcijskim tržištima. Pisana je jasnim i pitkim jezikom zbog čega je pogodna i za čitatelje koji se prvi put susreću s temom knjige. Autorovi su zaključci izvrsno argumentirani i čvrsto utemeljeni na provedenom poredbenopravnom istraživanju. Riječ je o izvornom doprinosu privatnopravnoj znanosti koji nadilazi nacionalne i regionalne okvire. Autor je uspješno nadomjestio postojeću prazninu u svjetskoj pravnoj književnosti zbog čega se monografiju *Legal Theory of Auction* ocjenjuje djelom od globalnog značaja. Morala bi postati neizostavnim izvorom svim pravnicima koji se u bilo kojem svojstvu bave aukcijama i aukcijskim pravom. Osobito ju se preporučuje čitateljima koji se znanstveno ili profesionalno bave poredbenim ugovornim pravom. Monografija je prikladna i kao dopunska literatura na odgovarajućim kolegijima na poslijediplomskoj razini pravnih studija.

*Doc. dr. sc. Ivan Tot\**

---

\* Dr. sc. Ivan Tot, docent Ekonomskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu, Katedra za pravo, Trg J. F. Kennedyja 6, 10000 Zagreb; itot@net.efzg.hr;  
ORCID ID: [orcid.org/0000-0002-9401-8986](https://orcid.org/0000-0002-9401-8986)