

Доклад

Закрытый аукцион

Камкина А. Л.

Российский университет дружбы народов, Москва, Россия

Информация

- Камкина Арина Леонидовна
- Студентка группы НКНбд-01-21
- Российский университет дружбы народов
- <https://alkamkina.github.io/ru/>



Выяснить что такое закрытый аукцион и какие стратегии оптимальнее всего использовать в их участии.

Это статический аукцион, в котором участники однократно подают свои заявки. Здесь заявки подаются в закрытом порядке и участники торгов не могут видеть цену, предлагаемую другими покупателями; зачастую объявляется только победившая цена.

В закрытых аукционах действуют два правила определения цены, которую выплачивает участник торгов, предложивший наивысшую цену:

В случае закрытого аукциона первой цены выставленный на продажу объект достается участнику торгов, предложившему самую высокую цену, и он выплачивает цену, указанную в заявке.

В случае закрытого аукциона второй цены выставленный на продажу объект получает участник торгов, предложивший самую высокую цену, но при этом он выплачивает цену, указанную в заявке участника торгов, предложившего вторую самую высокую цену.

Представим, что интересующий вас лот продается на закрытом аукционе первой цены и вы подозреваете, что предложенная вами цена будет слишком . Вам нужно решить, что предложить — вашу цену N или что-то другое. Здесь вы не должны предлагать цену N . Она обеспечила бы вам нулевую прибыль, поэтому вам выгоднее немного снизить сумму заявки. Выставив цену чуть меньше N , вы рискуете проиграть аукцион, если другой участник торгов предложит цену выше вашей, но ниже N . Но если ваша цена будет не настолько низкой, чтобы привести к такому исходу, существует положительная вероятность получения прибыли.

Поэтому в аукционе первой цены люди будут стараться занижать цену, они не будут говорить честную сумму, они все время будут указывать нечто меньшее. Это и есть оптимальная стратегия – намеренное снижение цены.

Лауреат Нобелевской премии по экономике Уильям Викри доказал, что участники торгов будут раскрывать истинную оценку выставленного на продажу объекта с личной ценностью, если его продавец использует модифицированную версию стандартной схемы проведения закрытых аукционов первой цены. В аукционе второй цены оптимальная стратегия для каждого участника аукциона — предложение правдивой цены. Попробуем доказать это.

Представим, что моя ценность лота — 800 \$. Что я могу сделать? Я могу указать либо 800 \$, либо сумму меньше, либо сумму больше. Рассмотрим два последних случая.

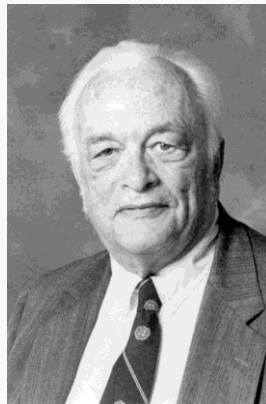
Для чего мне стоит указывать сумму больше? Для того, чтобы увеличить вероятность победы. Если я указываю 900 \$. Посмотрим на сумму второго. Если она больше 900 \$, то мне всё равно, потому что я и так, и так проигрываю аукцион. Если остальные указали сумму меньше 800 \$, в любом случае этот аукцион я выигрываю.

Отличие возникает ровно в одной ситуации: когда кто-то указал сумму между 800 \$ и 900 \$, например, 850 \$. Кто выигрывает этот аукцион? Выигрываю я, потому что я указал 900 \$ в надежде на победу, и даже этой победы добился, моя цель исполнилась. Но я должен заплатить цену второго, а цена второго — 850 \$ — больше, чем моя ценность. Я в этой ситуации проигрываю. Я должен был проиграть именно аукцион, уйти ни с чем, а я в итоге выигрываю аукцион, но это победа Пиррова, потому что я заплатил больше, чем ценность лота для меня.

Какая альтернатива? Заниженная заявка. Если я указываю 700 \$. Если участник под номером два указал сумму меньше, чем 700 \$, я выигрываю аукцион. Если второй участник указал сумму больше, чем 800 \$ я проигрываю аукцион.

Если второй участник указал 750 \$, сумму между моей ставкой и моей ценностью, тогда начинаются проблемы. Потому что я должен был указать 800 \$ и выиграть аукцион, заплатив за лот 750 \$ и получив некоторую выгоду. А в итоге я указал 700 \$ и проигрываю аукцион, выигрывает другой участник, я остаюсь ни с чем в той ситуации, когда должен был уйти с плюсом.

Итог такой, мне не стоит так поступать: ни завышать цену, ни занижать цену. Самый лучший результат оказывается ровно тогда, когда я указываю честно свою ценность лота. В этом и заключается достижение Уильяма Викри.



Вывод

Мы познакомились с разновидностями закрытых аукционов и выявили наиболее оптимальные стратегии для участия в них.