

AUKCJE I PRZETARGI

semestr 7 (IV rok)

autor: **dr Paweł Kuśmierczyk**

Opis kursu

W ramach kursu omówione są podstawowe teoretyczne i praktyczne zagadnienia związane z organizacją aukcji i przetargów. Aukcje i przetargi są w tej chwili jednym z podstawowych mechanizmów dokonywania transakcji. W formie aukcji sprzedawane są koncesje, papiery wartościowe, prawa do wydobywania złóż, prywatyzowane są przedsiębiorstwa itd. Największa aukcja w historii, przeprowadzona w Europie w latach 2000-2001 sprzedaż koncesji na telefonię UMTS, przyniosła wpływy rzędu 100 mld. dolarów. Przetargi składają się obecnie już na 16% PKB w krajach Unii Europejskiej i 20% w Stanach Zjednoczonych. W praktyce wykorzystuje się wiele różnych form aukcyjnych i ich znajomość wydaje się w tej chwili rzeczą niezbędną dla każdego absolwenta studiów ekonomicznych. W ramach 15h zajęć omówione zostaną podstawowe formy aukcyjne, przedstawione zostaną najlepsze strategie, a także szczegółowo przeanalizowane zostaną główne elementy praktyczne wpływające na przebieg rzeczywistych aukcji i przetargów. W przypadku małych grup planowane jest także przeprowadzenie symulacji komputerowych.

Szczegółowa tematyka

1. Wprowadzenie.
2. Podstawowe formy aukcyjne.
3. Optymalne strategie uczestników aukcji.
4. Aukcje o wspólnej wartości. Przekleństwo zwycięzcy.
5. Przetargi (*procurement auctions*).
6. Aukcje wieloobiektywne. Aukcje jednej ceny. Aukcje zróżnicowanych cen.
7. Aukcje warunkowe, aukcje pakietowe.
8. Aukcje internetowe.
9. Praktyka aukcji – cena graniczna, ilość podmiotów, zmowa.
10. Przypadek aukcji UMTS, 2000-2001 – największej aukcji w historii.
11. Kryteria wyboru najlepszej formy aukcyjnej.
12. Zaliczenie.

Literatura podstawowa

1. Ewa Drabik “Aukcje w teorii i praktyce”, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007
2. Paul Klemperer “Auctions: Theory and practice”, <http://www.paulklemperer.org/>
3. Hal R. Varian “Mikroekonomia. Kurs średni”, rozdział 17

Literatura uzupełniająca

1. Lawrence M. Ausubel “Auction Theory for the New Economy” <http://www.bsos.umd.edu/econ/ausubel/auction-theory-new-economy.pdf>
2. Patrick Bajari and Ali Hortacsu “Cyberspace Auctions and Pricing Issues: A Review of Empirical Findings” <http://www-econ.stanford.edu/faculty/workp/swp02005.pdf>
3. Paul Milgrom “Putting Auction Theory to Work”
4. Vijay Krishna „Auction Theory”

Wymagania wstępne: brak

Efekty kształcenia:

Po ukończeniu kursu każdy student powinien uzyskać wiedzę o podstawowych mechanizmach aukcyjnych, być w stanie identyfikować główne czynniki wpływające na ich przebieg oraz umieć przewidywać, jak określone warunki organizacji aukcji i przetargów wpływać będą na ich przebieg i uzyskane w nich ceny.

Forma kursu:

Wykład, w miarę możliwości w przypadku małych grup uzupełniony o kilka zajęć (symulacji) w salach komputerowych.

Liczba godzin w semestrze: 15

Liczba miejsc:

Czym mniejsza grupa tym lepiej, bowiem w przypadku małych grup można uruchomić symulacje komputerowe. Wydaje się, że w przypadku 30 osób przebiegłoby to sprawnie, a dla większej ilości będzie trudniejsze.

Forma zaliczenia:

zaliczenie na zal, na podstawie referatów i (ewentualnie) wyników symulacji komputerowych