

AUKCJE I PRZETARGI

1. Tytuł kursu: Aukcje i przetargi

2. Semestr: IV (kierunek: *Ekonomia*, specjalność: *Analitik rynku*)

3. Autor kursu: Dr Paweł Kuśmierczyk

4. 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, prawa do emisji zanieczyszczeń, 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. Wykup zagrożonych papierów wartościowych przez rząd USA, na który przeznaczono kilkaset miliardów dolarów, również planowany jest w formie aukcji (*reverse auction*). 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 wykładów 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 ramach zajęć laboratoryjnych przeprowadzone zostaną symulacje komputerowe podstawowych mechanizmów aukcyjnych.

5. Tematyka poszczególnych zajęć:

1. Wprowadzenie.
2. Podstawowe formy aukcyjne.
3. Optymalne strategie uczestników aukcji.
4. Aukcje o wspólnej wartości. Przekleństwo zwycięzcy.
5. Przetargi (*procurement auctions*).
6. Aukcje internetowe.
7. Aukcje wieloobektowe. Aukcje jednej ceny. Aukcje dyskryminacyjne.
8. *Clock auctions*.
9. Aukcje kombinatoryczne.
10. Praktyka aukcji – cena graniczna, ilość podmiotów, zmowa.
11. Kryteria wyboru najlepszej formy aukcyjnej.
12. Przypadek aukcji UMTS, 2000-2001.
13. Przypadek planowanej aukcji wykupu zagrożonych papierów wartościowych w USA.
14. Podwójne aukcje.
15. Zaliczenie

6. Literatura

Literatura podstawowa

1. Ewa Drabik "Aukcje w teorii i praktyce", Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007
2. Paul Klemperer "Auctions: Theory and practice"
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. Peter Cramton, Yoav Shoham, Richard Steinberg "Combinatorial Auctions"

7. Wymagania wstępne: Mikroekonomia

8. 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 wpływają na ich przebieg i uzyskane w nich ceny.

9. Formy kursu: wykład + ćwiczenia

10. Liczba godzin: 15 h wykładu + 15 h zajęć laboratoryjnych

11. Liczba miejsc:

wykład: bez ograniczeń

laboratoria: grupy 15-osobowe

12. Forma zaliczenia: zaliczenie na ocenę, na podstawie wyników symulacji komputerowych, referatów oraz dodatkowych studiów przypadków