

## Özet: Açık arttırmalar ve (Fiyat)Teklif(i) Verme

- Açık arttırmalar Giriş
    - Açık- duyurarak: artan, azalan
    - Kapalı-teklif (satın alma fiyatı): ilk fiyat, ikinci fiyat
  - Özel Değer Açık arttırmalar
  - Ortak Değer Açık arttırmalar
- “Kazananın Laneti”
- Açık arttırma dizaynı “oyun oynama” opsiyonlarını etkiler.

## Açık arttırma Örnekleri

- Internet
    - EBay.com, Amazon.com, Liquidation.com
  - Devlet
    - Hazine Bonoları, mineral hakları (e.g. petrol arazileri), vaklıklar (aktifler)

(e.g. özelleştirme)

    - Elektromanyetik spektrum
  - Hisse senetleri
    - IPO: Google
    - Tekrar almalar
  - Tedarik açık arttırmalar/Yarı sözleşme yapma
- Otomobiller: Valeo (GM, Daimler-Chrysler, vs...), Visteon (Ford)

## Açık arttırmaları Kategorize Etmenin Yolları

- Obje sayıları
  - Tek obje açık arttırmalarına odaklanacağız fakat fikirler çok birimli açık arttırmalara uygulanır.
- Bilginin rolü/ Değerlendirme çeşitleri
  - Özel değer- Ortak değer
- Açık arttırmanın Kuralları
  - Artang (Ebay veya Sotheby's), ilk fiyat (petrol arazileri), vs.

## Açık arttırma Formatları

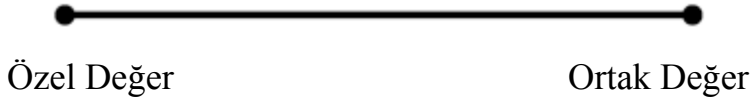
- Açık duyurarak yapılan açık arttırma
  - Artan Açık arttırmalar (İngilizce)
    - Açık arttırıcı teklifleri kışkırtmak için durmadan fiyatları arttırır. Taki yalnızca bir kişi kalana kadar.
  - Azalan Açık arttırmalar (Alman)
    - Açık arttırıcı azalan fiyatları duyurur (anons eder) ta ki bir kişi elini kaldırına kadar.
- Kapalı teklif açık arttırması
  - Herkes teklifini bir zarfa koyup aynı anda satıcıya verirler.
  - İlk fiyat, İkinci fiyat

## Özel Değer Açık arttırmaları

- Her teklif veren kendi değerlendirmesini bilir.
- ⇒ Benim değerlendirmem senin bilgine bağlı değil.
- Açık arttırma sadece özel değerleri içermediği zaman?
  - Tekrar satmak olası
  - Bazı teklif verenler “uzmanlar”

## Ortak Değer Açık arttırması

- Bütün teklif verenler aynı değerlendirmeye sahiptir fakat ne olduğunu bilmezler.
- ⇒ Benim değerlendirmem şimdi senin bilgine bağlı
- Çoğu gerçek hayat açık arttırmaları özel ve ortak değerlerin karışımını ihtiva eder.



## Örnek: Sanat Açık arttırması

- 3 kişinin bir sanat çalışması için kendi özel değerleri \$60.000, \$70.000 ve \$80.000
- Artan açık arttırmada ne olur?
- Ya azalan açık arttırmayı kullanırsak?

## Artan – Azalan Açık arttırmalar

- Teklif verenler gerçek değerlendirmelerini artan mı azalan mı açık arttırmada teklif ederler?
  - Artan: Evet – teklifi gerçek değerlendirmene kadar yükselmen dominant strateji olur.
  - Azalan: Hayır- her bir teklif veren teklifini aşağıya doğru gölgeler
- Riskten sakınan teklif verenler daha az gölgeler.

## Daha Fazla Teklif Verenler Etkiler

- Sayın ki özel değeri olan bir sürü teklif veren var \$60,000, \$61,000, ... , \$79,000, \$80,000?
- Hem artan hem azalanda daha fazla gelir
- Artan: İkinci en yüksek değer şimdi \$79,000
- Azalan: Teklifi gölgelemeye daha az teşvik olur çünkü büyük ihtimalle başka biri diğer teklif verenlerle atlayacaktır.

## Açık Duyurarak – Kapalı Teklif Şeklinde

- İkinci fiyat açık arttırması artan açık arttırmaya denktir.
  - Kazanan ikincii en yüksek (kapalı) fiyat teklifini öder, sanal olarak artan açık arttırmayla aynı
- İlk fiyat açık arttırması azalan açık arttırmaya benzer
  - Teklifleri fomüle etmek için aynı şeyler göze alınır.

## Petrol Bloku için Teklif Verme

- Beş kişi bir kerelik ilk fiyat açık arttırması için teklif verecekler. En tepedeki (üstteki) teklif bloku alacak.
- Arazinin gerçek değeri =  $X^{\text{Doğru}}$ , fakat hiçbir teklif verent  $X^{\text{Doğru}}$  ne olduğunu bilmiyor. Teklifler verildikten sonra ortaya çıkacak.
- Her teklif veren uzman tahmini değer vermek için kendi danışmanını işe alır.

## Uzmanlar Ne Kadar İyi?

- Petrol uzmanları rezervleri sadece bazı hatayla tahmin edebilir..
- Bu çeşit petrol tahminlerinin dağılımı aşağıdaki gibi olmaya meğillidir:

$$\text{Danışmanın tahmini} = \begin{cases} X^{\text{True}} + 40 & w.p. \ 1/5 \\ X^{\text{True}} + 20 & w.p. \ 1/5 \\ X^{\text{True}} & w.p. \ 1/5 \\ X^{\text{True}} - 20 & w.p. \ 1/5 \\ X^{\text{True}} - 40 & w.p. \ 1/5 \end{cases}$$

- Danışmanınızın tahminini ele aldığınızda, ne kadar teklif edersiniz?

## Kazananın Laneti

- Kazananın Laneti = En fazla teklif verenin (veya en fazal olduğuna dair sinyal verenin) kazancağı gerçeğinden dolayı fazla teklif verme meğili
  - Bütün ortak değer açık arttırmalardaki bir mesele ve daha fazla teklif veren olunca daha da kötü olur.
  - Lanetinden uzak durmak için, teklif verirken sinyalinizin en iyimser olan olduğunu varsayın
- Kazananın Laneti  $\neq$  “Masa Üzerinde Bırakılan Para”



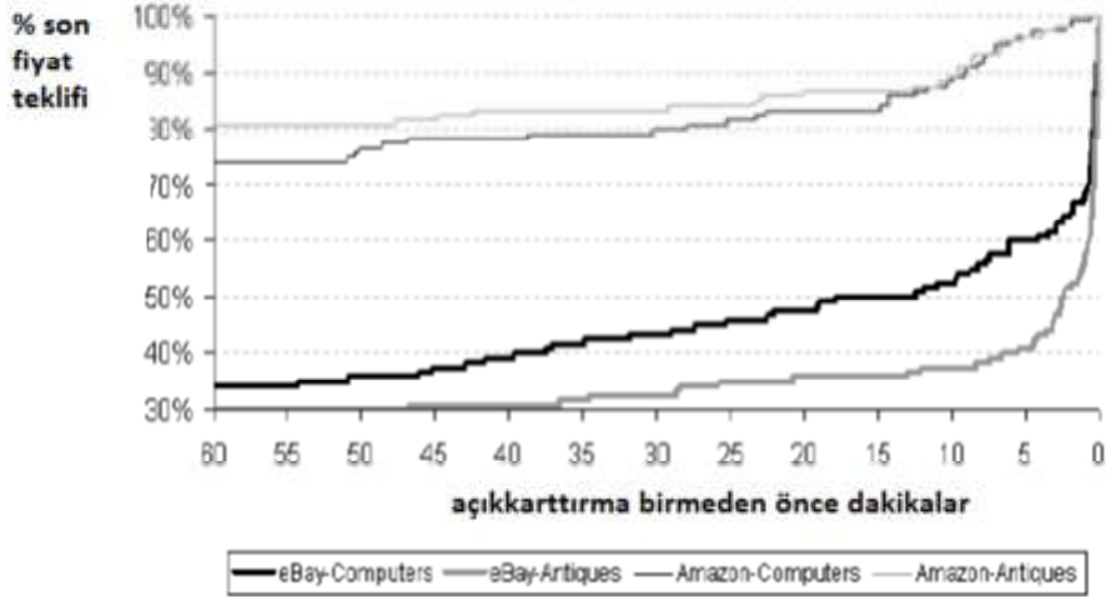
## Internet Açık arttırmaları

- Her gün milyonlarca açık arttırma.
- Ebay format (en popüler site)
- Artan açık arttırma
- İkinci fiyat (biraz daha fazla öde)
- Açık arttırma tam olarak daha önce belirlenmiş bir zamanda biter.
- Amazon format
  - Açık arttırma 10 dakika içinde yeni bir teklif verilmezse biter (yani bitiş zamanı esnektir)

## “Yaklaşık Teklif Verme” ve “Kolay Girişim-Kelepir”

- “Yaklaşık teklif verme” = açık arttırmanın başında razı olduğunuz maksimum ödemeye kadar teklif vermesi için yaklaşık teklif vereni programlamak
- “Kolay girişim” = son anda teklif vermek
- Kolay girişimin EBay de mi Amazon da 1 daha yaygın olduğunu düşünüyorsunuz?Neden?
- Yaklaşık bir teklif vermenin riskleri nelerdir?

## Açık arttırmaların son teklifinin zaman içindeki kumulatif dağılımı



## Teklif Manevrası

- Teklif manevrası büyük bir problem olabilir!
- PCS (Kişisel İletişim Sistemi) açık arttırması (Nisan 1997)
- Marsh & McLennan ve ticari sigorta

## Faydalı Noktalar

- Kananın lanetini unutmayın.
- Açık arttırmalar “doğru fiyatı keşfetmenin (ortaya çıkarmanın)” bir yoludur.
- İkinci fiyat özel değer açık arttırmalarda gerçek değerlendirmenizi teklif etmelisiniz.
- Açık arttırma dizaynı davranışı ve performansı etkiler:
  - Daha fazla teklif veren geliri artırır.
  - Sabit bitiş zamanları kolay/kelepir girişime (son anda teklif vermeye) yol açar, ki bu geliri düşürebilir.
  - Teklif verenler riskten kaçınan olduğu zaman ilk fiyat açık arttırmaları geliri arttırabilir.