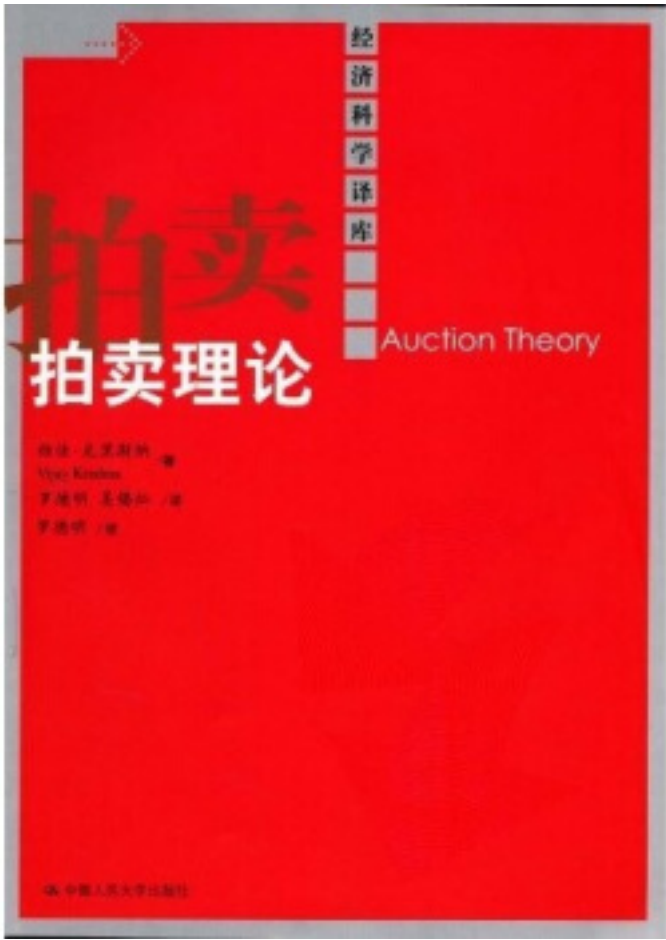


拍卖理论 [Auction Theory]



[拍卖理论 \[Auction Theory\]_下载链接1](#)

著者:维佳·克里斯纳（Vijay Krishna），罗德明，奚锡灿 著

[拍卖理论 \[Auction Theory\]_下载链接1](#)

标签

评论

简介易懂，比较全面。翻译也不错，是看的人大出版社翻译做好的一本，以前买的人大出版社译作简直是惨不忍睹

难得的拍卖方面的权威教材，比较新颖，适合研究生阅读，翻译不错

本书围绕两个基本原理展开讨论：通过拍卖可获得的期望收益与分配效率。对研究微观领域的读者是很大的帮助。

商品名称：拍卖理论商品名称：拍卖理论

很好的书，需要一定的数理基础。

一本好书一本好书一本好书

很好，很不错！！！！！！

京东不给力，包装太次，书有皱褶

还好吧，对于不了解这个行业的菜鸟来说

不错翻译的很好，现在拍卖理论很热

很快看，希望有帮助。

比较经典的经济学书籍，值得收藏

适合刚入行者，比较全面吧。

方便快捷

快递收费之后比以前还慢多了，京东药丸

很好使

很好

好

拍卖理论的概述 1961年，威廉·维克瑞(Vickery, W.)开创性地提出了拍卖理论。在详细分析了英国式拍卖、荷兰式拍卖、第一价格拍卖(Vickery auction)和第二拍卖等四种拍卖方法后，他发现无论采用什么拍卖制度，总是满足出价最高者中标，并且支付的价格是出价第二高竞标者愿意支付的最高价格。换句话说，中标者的最优的出价策略是令第二个最有竞争力的投标者刚好出局。一般来说，只要弄懂四种基本拍卖形式和一条基本拍卖定理，大致就可以明白所谓的拍卖理论。

[编辑]四种拍卖方法

第一种形式是升价拍卖，又叫英式拍卖，就是我们最常见到的拍卖。大家在一起公开竞标，往上抬价，出价最高者获得拍品；

第二种是降价拍卖，又叫荷式拍卖，价格则是由高往低降，第一个接受价格的人获得拍品。

剩下两种是密封式竞价。一级价格密封拍卖是说，每个人都对拍品单独报价，相互不知底细，填了标的封在信封里交上去，最后拍卖师拆开信封，出价最高者获胜；二级价格密封拍卖与一级价格密封拍卖类似，唯一不同的是，最后出价最高的人获得拍品，但他无需付出自己所喊价格，只需要按照排位第二高的价格付钱就行。

这四种拍卖形式在日常生活中几乎都能找到对应的形式，非常直观。而它们也奠定了拍卖的基本格局，无论什么形式的拍卖最多只是这四种拍卖的变型与组合罢了。

[编辑]什么是等价收入定理

可以用一条定理--“等价收入定理”来贯穿以上的四种基本拍卖形式。等价收入定理就是说，在一些合理的约束条件保证下，采取这四种拍卖形式最终的收益应该是相等的！对于委托人来说，当然都想把手里的好东西卖出个好价钱，可只要东西不变，购买对象不变，无论怎么拍，最终收益都只会是这点钱。[编辑]拍卖理论的意义

现在经济学界大多将维克瑞的拍卖理论看作是信息经济学的先河。其贡献主要是解决信息不对称或不完全条件下，如何设计契约来处理各种激励与管制问题。

另外，经济学家研究的拍卖理论，就是对一样给定的拍品、一个公开的项目、一片集体的土地设计拍卖程序，争取拍出最高的价钱。只要成交，拍卖人肯定认为是合算的。经济学家能做的，只是在缺乏信息的情况下套出他们最高的心理价位。虽然拍品是共同的，但参与竞标的人完全不同，不同的拍卖流程和规则就会产生巨大的不同。甚至同一种拍卖办法，放到英国和放到瑞士去试，结果也是天壤之别，原因在于现实的约束条件不同。拍卖的约束条件是学者们永远无法在书房里拍脑袋想出来的，只有到现实世界里看一看，问一问，摸清楚底细，才能设计出有效的拍卖机制。

拍卖理论的概述 1961年，威廉·维克瑞(Vickery, W.)开创性地提出了拍卖理论。在详细分析了英国式拍卖、荷兰式拍卖、第一价格拍卖(Vickery auction)和第二拍卖等四种拍卖方法后，他发现无论采用什么拍卖制度，总是满足出价最高者中标，并且支付的价格是出价第二高竞标者愿意支付的最高价格。换句话说，中标者的最优的出价策略是令第二个最有竞争力的投标者刚好出局。一般来说，只要弄懂四种基本拍卖形式和一条基本拍卖定理，大致就可以明白所谓的拍卖理论。

四种拍卖方法

第一种形式是升价拍卖，又叫英式拍卖，就是我们最常见到的拍卖。大家在一起公开竞标，往上抬价，出价最高者获得拍品；

第二钟是降价拍卖，又叫荷式拍卖，价格则是由高往低降，第一个接受价格的人获得拍品。

剩下两种是密封式竞价。一级价格密封拍卖是说，每个人都对拍品单独报价，相互不知底细，填了标的封在信封里交上去，最后拍卖师拆开信封，出价最高者获胜；二级价格密封拍卖与一级价格密封拍卖类似，唯一不同的是，最后出价最高的人获得拍品，但他无需付出自己所喊价格，只需要按照排位第二高的价格付钱就行。

这四种拍卖形式在日常生活中几乎都能找到对应的形式，非常直观。而它们也奠定了拍卖的基本格局，无论什么形式的拍卖最多只是这四种拍卖的变型与组合罢了。

什么是等价收入定理

可以用一条定理--“等价收入定理”来贯穿以上的四种基本拍卖形式。等价收入定理就是说，在一些合理的约束条件保证下，采取这四种拍卖形式最终的收益应该是相等的！对于委托人来说，当然都想把手里的好东西卖出个好价钱，可只要东西不变，购买对象不变，无论怎么拍，最终收益都只会是这点钱。 拍卖理论的意义

现在经济学界大多将维克瑞的拍卖理论看作是信息经济学的先河。其贡献主要是解决信息不对称或不完全条件下，如何设计契约来处理各种激励与管制问题。

另外，经济学家研究的拍卖理论，就是对一样给定的拍品、一个公开的项目、一片集体的土地设计拍卖程序，争取拍出最高的价钱。只要成交，拍卖人肯定认为是合算的。经济学家能做的，只是在缺乏信息的情况下套出他们最高的心理价位。虽然拍品是共同的，但参与竞标的人完全不同，不同的拍卖流程和规则就会产生巨大的不同。甚至同一种拍卖办法，放到英国和放到瑞士去试，结果也是天壤之别，原因在于现实的约束条件不同。拍卖的约束条件是学者们永远无法在书房里拍脑袋想出来的，只有到现实世界里看一看，问一问，摸清楚底细，才能设计出有效的拍卖机制。

我们所考虑的拍卖形式都有这样的特征，要求竞拍者递交报价，即他们愿意支付的货币额。这些报价本身就决定了谁赢得所拍卖的物品，以及得胜方需要支付多少货币。如果拍卖规则表明，出价最高的竞拍者赢得物品，那么我们称这一类拍卖形式为标准型拍卖。自然，在这一定义下，第一和第二价格拍卖都是标准的，同样，后面将要讨论的第三价格拍卖，亦即出价最高者赢得该物品但只需支付第三高的报价，也属于标准型拍卖。

非标准拍卖形式的一个例子，是这样一种博彩：竞拍者胜出的概率，等于他的报价与所有报价总和的比值。这样的博彩是非标准的，是因为出价最高者并不一定赢得拍品。从不完全信息博弈的视角分析拍卖，开始于威廉·维克里（William Vickrey, 1961）的论文。在本书中，我将延续这一传统，探讨拍卖理论。本书的目的是要描述自维克里（Vickrey）的开创性论文之后的这40年间，这个领域有了哪些进展。

我不打算对拍卖理论作面面俱到的综述。这个领域的研究，特别是近20年来，如雨后春笋般发展，面面俱到的综述几乎不可能完成——在Econ Lit数据库中，光是标题中含有“auction”或“auctions”这些词语的论文，就有超过1000条记录，其中大约一半是理论文章。相反，我打算集中精力有选择地关注一些我认为在拍卖理论中起关键作用的专题。我的看法是，集中精力详细考察几个基本的模型，要比蜻蜓点水般讨论这些模型为数众多的变体更有成效。我只能希望，我对这些专题的选择不算太随意。

书中所考察的模型，都得到相当细致的论述，并且除了少数例外，所有命题都给出了完整的证明。我一向认为，只有仔细地考察命题的内在机理，我们才能真正理解理论的长处和缺陷。

博弈论博弈理论，尤其是不完全信息博弈理论，是本书所用的基本工具。最近的绝大多数微观经济学研究生教科书，都有很大篇幅关注博弈论（参见Kreps, 1990或Mas-Colell et al., 1995）；其中的任何一本，都能为读者提供理解本书内容所必需的基本概念。

[拍卖理论 \[Auction Theory\] 下载链接1](#)

书评

[拍卖理论 \[Auction Theory\] 下载链接1](#)