

<<拍卖理论>>

图书基本信息

书名：<<拍卖理论>>

13位ISBN编号：9787300126647

10位ISBN编号：7300126642

出版时间：2010-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：维佳·克里斯纳(Vijay Krishna)

页数：272

译者：罗德明,奚锡灿

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<拍卖理论>>

前言

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>>

内容概要

《拍卖理论》以不完全信息非合作博弈理论为背景，用精简朴实的语言，向读者们讲述各种拍卖形式下的价格形成机制及其均衡结果。

该书贯穿了研究拍卖理论的两条基本原则：通过拍卖可获得的期望收益与分配效率。

作者也力图遵循著名的Wilson准则：拍卖形式不能依赖于竞拍者价值分布的知识细节。

也就是说，拍卖机制应该对模型所设置的环境是稳健的。

当然，事实上这些原则在应用于分析具体的拍卖机制时存在一定的冲突。

该书前十一章考察单件物品的拍卖。

第十二至十七章考察多件物品的拍卖问题。

作者指出，单一物品拍卖的许多优美结论在多件物品拍卖情形或者在多信号的关联价值模型中就不成立。

拍卖理论的经验研究在近年一直是非常活跃的研究领域，它归属于近20年来发展的基于博弈论的新产业组织经验研究。

<<拍卖理论>>

作者简介

维佳·克里斯纳 (Vijay Krishna)，博弈理论著名专家，经济计量学会会士 (fellow, 2002年入选)，博弈理论学会委员 (council, 2008年入选)。

1983年普林斯顿大学博士毕业，历任哥伦比亚大学助教授，哈佛大学助教授、副教授，宾夕法尼亚州立大学副教授，1996年起任宾夕法尼亚州州立大学教授。

曾任Operations Research与Mathematics of Operations Research副主编，Games and Economic Behavior委员会委员，2005年起任Journal of Economic Theory编委会委员。

在重复博弈理论、动态寡头垄断理论、谈判理论、拍卖理论等方面有重要贡献。

<<拍卖理论>>

书籍目录

1 导论 单件物品拍卖2 私人价值拍卖：概览2.1 对称模型2.2 第二价格拍卖2.3 第一价格拍卖2.4 收益比较2.5 保留价格3 收益等价原理3.1 主要结论3.2 收益等价原理的某些应用3.2.1 非常规拍卖3.2.2 竞拍者人数不确定情形4 限定性条件与推广4.1 竞拍者风险厌恶4.2 预算约束4.2.1 第二价格拍卖4.2.2 第一价格拍卖4.2.3 收益比较4.3 竞拍者之间的不对称性4.3.1 具有两个不对称竞拍者的第一价格拍卖4.3.2 收益比较4.3.3 效率比较4.4 转卖与效率5 机制设计5.1 机制5.1.1 显示原理5.1.2 激励相容5.1.3 个体理性5.2 最优机制5.2.1 模型设置5.2.2 模型的解5.2.3 讨论与解释5.2.4 拍卖与机制的比较5.3 有效机制5.3.1 VCG机制5.3.2 预算平衡5.3.3 双边交易的应用6 具有关联价值的拍卖6.1 对称模型6.2 第二价格拍卖6.3 英式拍卖6.4 第一价格拍卖6.5 收益比较6.5.1 英式拍卖与第二价格拍卖的比较6.5.2 第二价格拍卖与第一价格拍卖的比较6.6 效率7 收益排序(“联系”)原理7.1 主要结论7.2 公共信息7.3 另一种联系原理8 不对称性和其他复杂问题8.1 连接原理的失效8.2 对称第二价格拍卖中的不对称均衡8.3 信息不对称的竞拍者8.4 保留价格与入场费9 效率与英式拍卖9.1 单交叉点条件9.2 两个竞拍者的拍卖9.3 平均交叉点条件9.4 三个或更多竞拍者9.5 命题9.2的证明9.6 其他10 关联价值下的机制设计10.1 有效机制10.2 最优机制11 围标11.1 第二价格拍卖中的合谋11.1.1 有效合谋11.1.2 面对合谋时的保留价格11.2 第一价格拍卖中的合谋 多件物品拍卖12 多件物品拍卖导论12.1 出售同质物品的密封拍卖12.1.1 支视性拍卖12.1.2 单一价格拍卖12.1.3 Vickrey拍卖12.2 某些公开拍卖形式12.2.1 荷式拍卖12.2.2 英式拍卖12.2.3 Ausubel拍卖13 私人价值假设下的均衡与效率13.1 基本模型13.2 Vickrey拍卖13.3 多件物品拍卖中的效率13.4 单一价格拍卖13.4.1 需求降低13.4.2 单件物品需求13.5 歧视性拍卖13.5.1 均衡的结构13.5.2 单件物品需求14 关于收益的某些思考14.1 多件物品拍卖中的收益等价14.2 多件物品需求下的收益等价：一个例子15 序贯拍卖15.1 第一价格序贯拍卖15.1.1 两件物品的情形15.1.2 多于两件物品的情形15.1.3 均衡报价与价格15.2 第二价格序贯拍卖15.2.1 收益等价15.2.2 均衡报价16 非同质物品16.1 模型16.2 有效分配16.3 替代品与互补品16.4 捆绑销售16.5 一些计算上的问题16.6 预算约束17 多件物品与关联价值17.1 一维信号17.1.1 有效直接机制17.1.2 通过公开拍卖取得的效率17.2 多维信号17.2.1 单件物品17.2.2 多件物品 附录附录A 连续分布附录B 随机序附录C 顺序统计量附录D 关联随机变量附录E 线性代数附录F 不完全信息博弈附录G 第一价格拍卖中均衡的存在性参考文献索引

<<拍卖理论>>

章节摘录

插图：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。

<<拍卖理论>>

媒体关注与评论

“维佳·克里斯纳在这本书中对拍卖理论进行了非常透彻而又细致的处理，从最基础的分析开始，逐渐过渡到尖端的理论与研究现状，包括多件物品拍卖。

该书比较全面地涵盖了有关拍卖理论的诸多研究问题，并且对这些问题的处理简洁易懂。

对理论的处理采用了注重细节且易于理解的风格，从而既适合优秀本科生，也适合经济学研究生。

本书无疑将成为拍卖理论的核心教程。

”——R.Prestori McAfee，得克萨斯大学Murray S.Johrison经济学讲座教授“该书不仅涵盖了拍卖的大部分理论文献——包括最近的研究成果，而且表述得清晰、雅致、严谨，具有维佳·克里斯纳研究工作的特色。

”——Eric Maskin，普林斯顿高等研究院A.O.HirSchmail社会科学教授“该书极其优秀地介绍拍卖理论，对所有的结果都给出了明晰且精练的证明。

对那些致力于研究拍卖的学生，该书是不可或缺的读物。

”——Petei Cramton，马里兰大学经济学教授“这正是一本我们一直在期待的著作：由对拍卖理论有重要贡献的作者著述，对拍卖理论进行了高水平处理，非常翔实地给出了技术细节，这对深入理解拍卖理论的主要脉络非常必要，从而是理想的研究生基础教程。

”——Paul Klerrtpeier，英国牛津大学Nuffield学院Edgeworth经济学教授

<<拍卖理论>>

编辑推荐

《拍卖理论》：通过对拍卖理论的主要脉络进行翔实而易懂的处理，维佳·克里斯纳在不完全信息博弈框架下考察拍卖与竞拍。

有关竞标策略、效率与收益极大化的结果，以及对每个命题的简洁证明，使得该著作既是拍卖理论的标准参考文献，也是第一本提供多件物品拍卖理论的权威资讯。

拍卖理论一书章节结构合理，行文富含经济学直觉，其广度和深度直击这个正在成长的研究领域的复杂性和实用性。

<<拍卖理论>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>