



## 拍卖采购合同及议价谈判机制设计

摘要点击 28 全文点击 37

[查看全文](#) [查看/发表评论](#) [下载PDF阅读器](#)

中文关键词 采购合同; 拍卖; 议价谈判; 机制设计;

英文关键词 procurement contract; auctions; bargaining; mechanism design;

基金项目 国家自然科学基金资助项目(70701040)

学科分类代码

作者	单位	E-mail
黄河	重庆大学经济与工商管理学院	
陈剑	清华大学经济管理学院	

### 中文摘要

考虑采购商在多个潜在供应商中选择1名获胜者来提供单物品或服务,并且供应商存在不可见努力的情况,设计了两阶段采购机制.该机制先实施关于合同的拍卖阶段,再执行可能的议价谈判阶段.分析的基本结论是,在对称信息情况下,存在系统最优的质量标准和努力水平;不对称信息下,投标者将在拍卖阶段报价自己的真实成本.在不对称信息的谈判阶段,存在包含重新确定的价格、质量和努力水平的惟一议价均衡,此均衡将实现对称信息下的分配效率——系统最优.从采购商的利益出发,给出了采购商选择采取谈判策略或者采用拍卖阶段合同的条件.

### 英文摘要

This paper investigates a combined auction-bargaining model in a setting where a buyer procures a good/service from one of the multiple competing sellers with invisible effort. The two-stage procurement model is a sequential mechanism consisting of an auction phase followed by possible bargaining phase. The analytical results show, under symmetric information, there exist the optimal quality and corresponding effort to realize the system's optimal performance; and under asymmetric information, the bid...

关闭

版权所有 © 2007 《管理科学学报》

通讯地址: 天津市南开区卫津路92号天津大学第25教学楼A座908室 邮编: 300072

联系电话/传真: 022-27403197 电子信箱: [jmstju@263.net](mailto:jmstju@263.net)