
האוניברסיטה העברית בירושלים

סילבוס

מכרזים ומכירות פומביות - 55809

תאריך עדכון אחרון 08-09-2024

נקודות זכות באוניברסיטה העברית: 3

תואר: מוסמך

היחידה האקדמית שאחראית על הקורס: מנהל עסקים

השנה הראשונה בתואר בה ניתן ללמוד את הקורס: 0

סמסטר: סמסטר א'

שפת ההוראה: עברית

קמפוס: הר הצופים

מורה אחראי על הקורס (רכז): פרופ' ליעד בלומרזון

דוא"ל של המורה האחראי על הקורס: blumrosen@huji.ac.il

שעות קבלה של רכז הקורס: ימי רביעי, 18:00-18:45, יש לקבוע מועד דרך האימייל.

מורי הקורס:

תאור כללי של הקורס:

המכרזים הם שיטת מסחר מקובלת מאז העת העתיקה ועד ימינו אנו. בשנים האחרונות הפכה שיטה זו לרווחת והיא נמצאת בשימוש הן על ידי ממשלות וארגונים ממשלתיים המשתמשים בה גם לרכש סחורות ושירותים וגם להקצאת משאבים (לדוגמא: קרקעות, תדרי רדיו ורישיונות קידוח), הן על ידי חברות פרטיות (לדוגמא: רכישת חומרי גלם, שירותי הובלה, וכדומה) והן על ידי חברות ופרטים במסגרת של מסחר אלקטרוני (eBay, AdWords וכדומה). במסגרת הקורס נציג סוגים שונים של מכרזים הנבדלים זה מזה במנגנון המכרז, בעלויות, במוצרים העומדים למכירה וסוגי ההעדפות של המתמודדים במכרז.

בקורס נלמד לבנות מודל למכרז, ולנתח את המכרז דרך המודל שנציג. ניתוח המכרזים יעשה גם תיאורטית תוך שימוש בתורת המשחקים ותורת המכרזים, וכן נציג ממצאים אמפיריים וניסויי מעבדה התומכים או מפריכים את התחזיות התיאורטיות. נערוך ניסויים ומשחקים בכיתה כדי להמחיש את הרעיונות המרכזיים בתורת המשחקים ובתורת המכרזים. הקורס ילווה בדוגמאות למכרזים המיושמים בארץ ובעולם. דגש ינתן על מכרזים "הפוכים" – מכרזי רכש, ונציג וננתח מגוון שיטות פופולריות למכרזי רכש.

הכרה לעומק של עולם המכרזים משפרת את ההבנה של העולם העסקי, עולם התמחור והאסטרטגיות ומוסיפה לתלמידים תובנות שימושיות גם בסיטואציות עסקיות נוספות.

מטרות הקורס:

בקיאות בתורת המשחקים ובתורת המכרזים. הכרת מכרזים שונים הנערכים בסיטואציות רבות בעולם ובסביבות עסקיות שונות. הבנת המשמעות העסקית של שימוש והשתתפות במכרזים שונים, ובכללם מכרזים לרכש.

תוצרי למידה

בסיומו של קורס זה, סטודנטים יהיו מסוגלים:

התלמידים יבינו את העקרונות מאחורי תכנון מכרזים והשתתפות מוצלחת במכרזים. התלמידים יקבלו הבנה בניתוח סיטואציות עסקיות וניהוליות בעזרת כלים מתורת המשחקים.

התלמידים ישתתפו בסימולציות של השתתפות במכרזים, וגם בבניה וניהול של מכרזים.

דרישות נוכחות (%) :

80

שיטת ההוראה בקורס: הרצאה

רשימת נושאים / תכנית הלימודים בקורס:

נושאים:

- מבוא קצר לקורס, ומבוא לתורת המשחקים:
 - נורמלית בצורה משחקים
 - מהי סיטואציה אסטרטגית, מהו משחק, דוגמאות למשחקים.
 - שיווי משקל באסטרטגיות שולטות, שיווי משקל נאש באסטרטגיות טהורות.

- מבוא - המכרז כמשחק:
 - (Procurement/Reverse Auction) הפוך/רכש ומכרז (Forward Auction) רגיל/מכר מכרז
 - הבסיסיים המכרזים ארבעת - מכרזים סוגי
 - מכרזים בין אסטרטגית שקילות
 - במכרזים לשימוש דוגמאות

- מכרזים לפריט יחיד:
 - שני מחיר מעטפות במכרז משקל שיווי
 - פשוט מודל עבור ראשון מחיר מעטפות במכרז משקל שיווי
 - (revenue equivalence) העלות שקילות משפט
 - פרטי ערך מול משותף ערך
 - קללת המנצח

- מיקסום רווחים למוכר במכרז
 - (Myerson 1981) מינימום במחירי נכון שימוש

- ריבוי פריטים:
 - יעילים מנגנונים לבניית VCG-ה מנגנון
 - סגורה מעטפה מכרזי מול איטרטיביים קומבינטוריים מכרזים
 - (google adwords) חיפוש במנועי פרסום

- שימושים מתקדמים במכרזים:
 - (Scoring Auctions) ציון ומכרזי איכות
 - דינאמיים רכש מכרזי
 - מכרזי שעון לרכישת דלק, חשמל, מים, צמצום פליטת גזי חממה, ...

- לאורך הסמסטר ייערכו סימולציות של מכרזים בכיתה ובמסגרת התרגילים, גם כמשתתפים וגם כמארגני המכרז.

- כן יינתנו ניתוחי מקרים מהארץ ומהעולם, והרצאות אורח.

חומר חובה לקריאה:

1. "The Art of Strategy: A Game Theorist's Guide to Success in Business and Life" by Barry J. Nalebuff and Avinash K. Dixit.
2. "Intermediate microeconomics ", Hal Varian, , W.W. Norton,

Chapter 18: Auctions, chapters 29-31 (Game Theory and behavioral)

3. "Combinatorial Auctions:", by Peter Cramton, Yoav Shoham and Richard Steinberg, The MIT Press, Chapter 23.

4. "Best Practices for Online Procurement Auctions", Diane H. Parente.

חומר לקריאה נוספת:

מרכיבי הציון הסופי :

מבחן מסכם בכתב/בחינה בעל פה 70 %

השתתפות פעילה / עבודת צוות 15 %

מטלות הגשה במהלך הסמסטר: תרגילים / עבודות / מבדקים / דוחות / פורום / סימולציה ואחרות
15 %

מידע נוסף / הערות:

"יתכן ויחולו שינויים בהרכב הציון בקורס ומבנה המטלות. הפרטים המדוייקים יוצגו בשיעור הראשון של הסמסטר ובאתר הקורס.

יש חובת נוכחות ב-80 אחוז מההרצאות. יפורסמו שיעורים ספציפיים בהם הנוכחות היא חובה.