

Priporočilo ponudnikom za izbiro strategije licitiranja

V spodnjem teoretičnem modelu t.i. »Matrika zmagovalca« nastopajo trije tipi ponudnikov, klasificiranih po izbrani strategiji: (1) »Frank bidder« odda le eno, svojo najnižjo ponudbo; (2) »Naive bidder« odgovarja z nasprotno ponudbo na vsako znižanje cene; (3) »Sniper« oz. »Sophisticated bidder« odda ponudbo tik pred iztekom časa dražbe (t.i. »sniping«).

Stolpec N prikazuje ponudnike, ki so pripravljeni ponuditi nižjo ponudbo nasproti ponudnikom v vrstici V . V vseh primerih zmaga ponudnik z najnižjo ponudbo, razen v primeru »Naive« nasproti »Sniper« strategiji. Ker »Sniper bidder« odda ponudbo tik pred iztekom časa dražbe, »Naive bidder« nima časa odgovoriti z nasprotno ponudbo.

»Matrika zmagovalca« (koncept obratne dražbe) (WWW, 2008)

VIŠJA PONUDBA (V)	V_N (NAIVE BIDDER)	V_F (FRANK BIDDER)	V_S (SNIPER BIDDER)
NAJNIŽJA PONUDBA (N)			
N_N (NAIVE BIDDER)	N_N	N_N	V_S
N_F (FRANK BIDDER)	N_F	N_F	N_F
N_S (SNIPER BIDDER)	N_S	N_S	N_S

Zdi se, da je zmagovalna strategija »Sniper«, saj naj bi ponudnik dobil tudi prihranek na svoji ponudbeni ceni, vendar pa teoretični model ne odgovori na vprašanje, ko denimo nastopi na dražbi večje število ponudnikov z enako strategijo »Sniper« ali denimo primer dražbe, kjer ne nastopa ponudnik s strategijo »Naive«.

Rezultati empirične literature in naši rezultati sicer potrjujejo uspešnost strategije »Sniper«, vendar pa rezultati empirične literature ne potrjujejo prihrankov na končni ponudbeni ceni. To pomeni, da je pravzaprav vseeno, kdaj je oddana ponudba. Če dodamo, da prav tako kot pri »Naive« strategiji obstaja tveganje nepravočasne oddane ponudbe, poleg tega pa še tveganje »zatipkanja«, potem je **naše priporočilo uporaba kombinacije »Frank« in manj tvegane »Sniper« strategije**, kjer se ne čaka na oddajo ponudbe do zadnje sekunde trajanja dražbe.