

مزایده چندمرحله‌ای چگونه کار می‌کند؟

این مدل پیشنهاددهی در چند دور با بازخورد مداوم اجرا می‌شود و شرکت‌ها می‌توانند منابع مالی خود را به صورت بهینه تخصیص دهند و با شفافیت کامل نسبت به پیشنهادهای رقبا تصمیم‌گیری کنند



حمیدرضا علی‌نیا

روزنامه نگار

چرا مزایده‌های چندمرحله‌ای تا این حد رواج یافته‌اند؟

دلایل متعددی برای رواج مزایده‌های تکرار شونده وجود دارد، اما چند مزیت اصلی عبارتند از:

● کشف قیمت و بازخورد

از آنجا که هر دور، بالاترین پیشنهادهای فعلی را آشکار می‌کند، شرکت‌ها اطلاعات واقعی درباره ارزش مجوزها را به دست می‌آورند. آن‌ها از پیشنهادهای رقبایشان قیمت‌ها را می‌آموزند. این کاملاً در تضاد با مزایده‌های محرمانه یک‌مرحله‌ای است؛ جایی که همه باید بدون هیچ سرنخی، قیمت‌ها را حدس بزنند. همان‌طور که میلگرم اشاره کرده، مشاهده نحوه پیشنهاددهی در مناطق دیگر به یک شرکت کمک می‌کند تصمیم‌بگیرد پول خود را در کجا خرج کند.

● انعطاف‌پذیری در پیشنهاددهی

شرکت‌ها می‌توانند بین مجوزها از دوری به دور دیگر جابه‌جا شوند. اگر یک اپراتور بی‌سیم ببیند که در یک منطقه در حال باخت است، می‌تواند سرمایه‌اش را به منطقه‌ای دیگر که شانس بیشتری دارد منتقل کند. این کار از بروز «مشکل قرار گرفتن در معرض خطر» جلوگیری می‌کند؛ یعنی حالتی که یک پیشنهاددهنده ممکن است برخی از مجوزهای مورد نیازش را برنده شود ولی دیگر مجوزهای مکمل را از دست بدهد و در نهایت ضرر کند. طراحی چندمرحله‌ای این امکان را می‌دهد که هر پیشنهاددهنده دقیقاً مجموعه‌ای از نیازهایی را هدف بگیرد که می‌خواهد و استراتژی خود را به صورت تدریجی تنظیم کند.

● نتایج کارآمد

در پایان یک مزایده درست و حساب‌شده، مجوزها معمولاً به دست کسانی می‌افتند که بیشترین ارزش را برای آن‌ها قائل‌اند این یعنی خدمات بهتر برای مصرف‌کنندگان و بازدهی بیشتر برای عموم. اقتصاددانان معتقدند این امر راه کلی را حداکثر می‌کند؛ طیف به دست کسانی می‌رسد که بهترین استفاده را از آن خواهند برد. در واقع، شواهد تاریخی نیز از این دیدگاه پشتیبانی می‌کنند. کشورهایی که از مزایده‌های چندمرحله‌ای استفاده کرده‌اند، معمولاً گزارش داده‌اند که شبکه‌ها سریع‌تر راه‌اندازی شده و شرکت‌ها قیمتی نزدیک به ارزش واقعی بازار پرداخت کرده‌اند.

● درآمد بالا

به‌بیان ساده، مزایده‌های چندمرحله‌ای درآمد‌های کلان‌تری ایجاد کرده‌اند. نخستین مزایده FCC، ۶۱۷ میلیون دلار درآمد داشت. در سطح جهانی، این فرمت بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار درآمد تولید کرده است. دولت‌ها هنگام فروش منابع کمیاب، اغلب طرح‌هایی را ترجیح می‌دهند که به پیشنهاددهندگان اجازه دهد ارزش واقعی را آشکار کنند نه اینکه صرفاً حدس بزنند؛ و مزایده تکرارشونده دقیقاً همین کار را انجام می‌دهد. برای درک ساده‌تر، تصور کنید یک مزایده آنلاین دارید که در آن هر پیشنهاد جدید به‌صورت عمومی قابل مشاهده است. حال تصور کنید ده‌ها کالای مرتبط هم‌زمان در حال مزایده‌اند و پیشنهاددهندگان می‌توانند هر بار با دیدن پیشنهادهای جدید، از یک کالا به کالای دیگر بروند. این در واقع همان مدل FCC است: مزایده‌ای باز و غنی از اطلاعات، بر خلاف مزایده‌های محرمانه و یک‌باره. این شفافیت باعث می‌شود قیمت‌ها تا نقطه‌ای بالا بروند که رقابت متوقف شود که معمولاً به معنای درآمد بیشتر نسبت به فرایند‌های پیشنهادی کور‌کورانه است.

● ملاحظات در باره مزایده تکرار شونده

هیچ نظامی بی‌نقص نیست. مزایده‌های چندمرحله‌ای می‌توانند پیچیده باشند و به پشتیبانی رایانه‌ای پیشرفته نیاز داشته باشند. همچنین ممکن است زمینه را برای رفتارهای فرصت‌طلبانه باز کنند؛ در دهه ۱۹۹۰، برخی از پیشنهاددهندگان آموختند که چگونه سیگنال‌هایی پنهان را در پیشنهادهای خود بگنجانند تا به‌طور ضمنی بازارها را میان خود تقسیم کنند یا از خلأهای قانونی بهره ببرند. کمیسیون فدرال ارتباطات آمریکا (FCC) طی سال‌ها ناچار شد تغییراتی در قوانین ایجاد کند، مانند افزودن مقرراتی چون الزام به فعالیت (برای حفظ جدیت پیشنهاددهندگان) یا پیشنهاددهی بسته‌ای (که به پیشنهاددهندگان اجازه می‌دهد برای مجموعه‌ای از مجوزها به‌صورت همه یا هیچ پیشنهاد دهند) تا با چنین دست‌کاری‌هایی مقابله کند.

با این حال، ایده اصلی یعنی مزایده در چندین دور با امکان بازخورد، همچنان پابرجا مانده، چرا که مزایای آن به‌سختی قابل جایگزینی است.

می‌کند.» به‌اختصار، هر دور از یک مزایده چندمرحله‌ای، قیمت‌ها را آشکار می‌سازد و به پیشنهاددهندگان اجازه می‌دهد منابع مالی خود را به شکل بهینه‌تری بازتخصیص دهند. در عمل، این نوع مزایده بسیار شبیه برگزاری هم‌زمان چندین مزایده انگلیسی (مانند مزایده‌های eBay) است. پیشنهاددهندگان پیشنهادهای یکدیگر را زیر نظر دارند؛ اگر یکی ببیند که بلوک‌های طیف در منطقه الف گران شده‌اند، ممکن است از آن مزایده خارج شود و به جای آن برای منطقه ب مبلغ بیشتری پیشنهاد دهد. در پایان، این فرایند معمولاً موجب می‌شود مجوزها به شکلی کارآمد تخصیص یابند: شرکت‌ها دقیقاً همان مجموعه‌ای از مجوزها را برنده می‌شوند که بیشترین ارزش را برایشان دارد، نه اینکه در یک مزایده محرمانه و بدون اطلاع از پیشنهاد دیگران، به‌صورت کور‌کورانه قمار کنند.

● توسعه مزایده تکرار شونده

با موفقیت این الگودر کسب درآمد بیشتر برای دولت‌ها کشورهای دیگر نیز از این شکل پیروی کردند. در سال ۱۹۹۶، نیوزیلند نخستین مزایده چندمرحله‌ای را برای طیف رادیویی خود برگزار کرد. در سال ۲۰۰۰، رگولاتور رادیویی بریتانیا پنج مجوز شبکه موبایل نسل سوم (3G) را در قالب مزایده صعودی هم‌زمان به فروش گذاشت و درآمدی شگفت‌انگیز به ارزش ۲۲٫۵ میلیارد پوند به دست آورد. در سال ۲۰۰۸، نهاد تنظیم‌مقررات ارتباطی سوئد طی ۱۶ روز، مزایده‌ای چندمرحله‌ای برای ۹ بلوک طیف نسل چهارم (4G) برگزار کرد و حدود ۲٫۱ میلیارد کرون سوئد (معادل تقریبی ۴۰۰ میلیون دلار) جمع‌آوری نمود. بسیاری از کشورهای دیگر، از جمله هند، ایرلند، پاکستان، اسلواکی و... نیز مزایده‌هایی مشابه برای طیف خود برگزار کرده‌اند. به گفته نظریه‌پرداز مزایده، «پیتر کرمتون» مزایده صعودی هم‌زمان به «اسب کاری مزایده‌های طیف» در سراسر جهان تبدیل شده و تاکنون بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار درآمد ایجاد کرده است. در واقع، این مفهوم حتی فراتر از حوزه‌های مخابرات گسترش یافته: نسخه‌های اصلاح‌شده‌ای از مزایده‌های تکرارشونده اکنون در برخی از بازارهای تخصیص برق و گاز نیز به کار می‌روند.

دورها ادامه می‌یابد. ویژگی کلیدی این است که پیشنهاددهندگان می‌توانند بر اساس نتایج هر دور، پیشنهادهای خود را تنظیم کنند. در اینجا نحوه عملکرد کلی آن آمده است:

همه مجوزها به‌صورت هم‌زمان عرضه می‌شوند. در هر مزایده، ده‌ها یا حتی صدها مجوز برای مناطق جغرافیایی یا باند‌های فرکانسی مختلف، هم‌زمان روی میز است. پیشنهاددهی در چند دور انجام می‌شود. در هر دور، هر پیشنهاددهنده می‌تواند پیشنهاد محرمانه‌ای برای هر مجوزی که می‌خواهد ارسال کند. هیچ مهلت ثابتی برای کل مزایده وجود ندارد و فرایند دور به دور ادامه می‌یابد. اطلاعات آشکار می‌شود. وقتی یک دور به پایان می‌رسد، برگزارکننده مزایده نتایج آن دور را منتشر می‌کند: برای هر مجوز، بالاترین پیشنهاد فعلی و نام پیشنهاددهنده پیشرو اعلام می‌شود. همچنین حداقل مبلغ پیشنهادی جدید (معمولاً درصدی ثابت و بالاتر از پیشنهاد فعلی) برای دور بعد تعیین می‌گردد. این مسیر تا برنده شدن یک پیشنهاددهنده تکرار می‌شود. پیشنهاددهندگان با تکیه بر اطلاعات کسب شده، پیشنهادهای بعدی خود را برنامه‌ریزی می‌کنند و دور بعد آغاز می‌شود. در نهایت، وقتی یک دور بدون هیچ پیشنهاد جدیدی به پایان برسد، مزایده بسته می‌شود. در آن لحظه، بالاترین پیشنهادهای باقی‌مانده برنده مجوزها می‌شوند.

از آنجا که مزایده پایان مشخصی ندارد، می‌تواند شامل تعداد زیادی دور باشد. برای نمونه، یکی از مزایده‌های بزرگ FCC در اواخر سال ۱۹۹۵ رکورد ۱۸۴ دور در طول ۸۲ روز را ثبت کرد. هر دور بینشی تازه درباره اینکه دیگران برای چه مجوزهایی و چه مبالغی حاضر به پرداخت هستند، در اختیار پیشنهاددهندگان قرار می‌دهد و به آن‌ها امکان می‌داد استراتژی خود را تغییر دهند. اگر شرکتی می‌دید در منطقه‌ای در حال باخت است، می‌توانست از آنجا کناره‌گیری کرده و بودجه‌اش را به بازاری مجاور که شانس بیشتری دارد منتقل کند. یکی از اقتصاددانان، «پل میلگرم»، ارزش این سازوکار را چنین توضیح می‌دهد: «اگر بخواهم تصمیم‌بگیرم که آیا توان مالی خرید شیکاگو و لس‌آنجلس را دارم یا نه، باید ابتدا بدانم قیمت‌های کلی در سایر مناطق چقدر است. این مزایده مقدار زیادی اطلاعات در این باره فراهم

▲ مزایده چندمرحله‌ای سودی چندوجهی در پی دارد

در بیشتر قرن بیستم، «طیف رادیویی» یا همان «بزرگراه‌های نامرئی» که سیگنال‌های تلویزیون، رادیو و تلفن را حمل می‌کردند، عمدتاً به شکل رایگان واگذار می‌شد. مجوزهای استفاده از فرکانس‌ها از طریق جلسات مقایسه‌ای یا حتی قرعه‌کشی تصادفی واگذار می‌شد، نظامی که اغلب جانبدارانه به نظر می‌رسید. مثلاً بنابر یکی از داستان‌های معروف، روزی بازیگر هالیوود ارنست بورگناین در قرعه‌کشی طیف حق خدمت‌رسانی به یک شهر کوچک را برنده شد.

تا اوایل دهه ۱۹۹۰، روش‌های قدیمی زیر فشار تقاضای انفجاری برای خدمات بی‌سیم در حال فروپاشی بودند. در سال ۱۹۹۳، کنگره آمریکا دستور کار را تغییر داد: مجوزهای جدید طیف باید از طریق مزایده فروخته شوند. این تصمیم زمینه‌ساز شکل تازه‌ای از مزایده شد؛ فرایندی چندمرحله‌ای با چندین دور پیشنهاددهی که «کمیسیون فدرال ارتباطات» (FCC) نخستین‌بار در ژوئیه ۱۹۹۴ از آن استفاده کرد. در آن فروش اولیه، ۱۰ مجوز سلولی هم‌زمان و طی ۴۷ دور مزایده ارائه شد که در نهایت ۶۱۷ میلیون دلار برای خزانه‌داری آمریکا سود داشت؛ رقمی چشمگیر برای سازمانی که از ۱۹۲۷ مجوزها را رایگان می‌داد.

تغییر به سیستم مزایده، پیروزی بزرگی برای مالیات‌دهندگان تلقی شد. در واقع، پس از اجرای این نظام جدید، دولت آمریکا به‌سرعت ثروتمندتر شد: تا دهه ۲۰۱۰، خزانه‌داری بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار از مزایده‌های «طیف رادیویی» دریافت کرده بود و امروزه مجموع درآمد حاصل از همه مزایده‌های FCC از ۲۰۰ میلیارد دلار فراتر رفته است. در این مسیر، اقتصاددانان برنده نوبل «پل میلگرم» و «باب ویلسون» که طراحی مزایده‌ها را برعهده داشتند از عوامل موفقیت تبدیل یک ایده نظری به موفقیتی عملی محسوب می‌شوند.

● نحوه کار یک مزایده چندمرحله‌ای

فرمی که FCC انتخاب کرد معمولاً «مزایده صعودی هم‌زمان (یا همان چندمرحله‌ای)» نام دارد. به زبان ساده، تمام مجوزهای مرتبط (برای مثال، بلوک‌های طیف در مناطق مختلف) به‌طور هم‌زمان برای فروش عرضه می‌شوند و پیشنهاددهی در مجموعه‌ای از

۶۶

این مزایده‌ها با

عرضه هم‌زمان

چندین مجوز

و اجرای

دورهای متعدد

پیشنهاددهی،

امکان مشاهده

واکنش رقبا و

بازتخصیص

منابع رافراهم

می‌کنند؛

به شرکت‌ها

اجازه می‌دهند

تصمیمات

هوشمندانه

بگیرند، از

ریسک‌های

مالی جلوگیری

کنند و به

شکلی کارآمد

مجموعه‌ای از

دارایی‌ها را که

بیشترین ارزش

را برایشان دارد،

تصاحب کنند

چین از جنگ تعرفه‌ای نمی‌ترسد

چین موضع خود در برابر تهدیدهای تعرفه‌ای ایالات متحده را بار دیگر روشن و اعلام کرد که «خواهان جنگ تعرفه‌ای نیست، اما از آن نمی‌ترسد». این موضع رسمی وزارت بازرگانی چین در واکنش به تهدید دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، برای افزایش تعرفه‌های وارداتی تا ۱۰۰ درصد تا اوایل نوامبر منتشر شد. پاسخ پکن که به صورت بیانیه آنلاین و شامل مجموعه‌ای از پاسخ‌های سخنگوی ناشناس وزارتخانه بود، نشان‌دهنده عزم چین برای ایستادگی در برابر فشارهای تجاری آمریکا است. این اعلامیه تنها دو روز پس از آن منتشر شد که ترامپ با استناد به محدودیت‌های جدید چین بر صادرات عناصر خاکی کمیاب، از قصد خود برای افزایش تعرفه‌ها خبر داد. این عناصر که در تولید محصولات مصرفی و نظامی از موتورهای جت و سیستم‌های رادار تا خودروهای الکتریکی و لپ‌تاپ کاربرد دارند، حدود ۷۰ درصد استخراج جهانی و تقریباً ۹۰ درصد فرآوری آن در چین متمرکز شده است.

مقررات تازه چین شرکت‌های خارجی را ملزم می‌کند برای صادرات اقلام حاوی حتی مقادیر اندک این عناصر، تأییدیه ویژه دریافت کنند.

وزارت بازرگانی چین تأکید کرده که تلاش‌های مکرر آمریکا برای اعمال تعرفه‌های بالا راهی منطقی برای حل اختلافات نیست و اگر واشنگتن به سیاست‌های سرسختانه خود ادامه دهد، چین «اقدامات متقابل» برای محافظت از حقوق و منافع مشروع خود اتخاذ خواهد کرد.

این هشدار ضمن تأکید بر اهمیت مصالحه، می‌تواند در دیدار احتمالی ترامپ و شی جین‌پینگ، رهبر چین، که با هدف پایان دادن به جنگ تعرفه‌ای برنامه‌ریزی شده بود، تأثیر بگذارد.

امسال ترامپ تعرفه‌های متعددی بر واردات از شرکای تجاری ایالات متحده اعمال کرده و در ازای کاهش آن‌ها، به دنبال کسب امتیاز است. چین اما تاکنون با تکیه بر نفوذ اقتصادی خود عقب‌نشینی نکرده و موضعی مقاوم در مذاکرات اتخاذ کرده است. هر دو کشور یکدیگر را به نقض روح آتش‌بس تجاری متهم می‌کنند؛ واشنگتن اعمال محدودیت‌های تازه و پکن محدودیت بر صادرات عناصر خاکی کمیاب را نمونه‌ای از این نقض می‌داند.

این تنش‌ها تنها به تعرفه‌ها محدود نمی‌شود. ایالات متحده طی هفته‌های اخیر چندین محدودیت دیگر، از جمله گسترش فهرست شرکت‌های چینی مشمول کنترل‌های صادراتی و اعمال هزینه‌های بندری جدید بر کشتی‌های چینی را اجرائی کرده است.

چین در پاسخ اعلام کرده که هزینه‌های مشابهی را بر کشتی‌های آمریکایی وضع خواهد کرد. وزارت بازرگانی چین در عین حال تأکید کرد که مجوزهای صادراتی برای مصارف غیرنظامی قانونی صادر خواهد شد و اذعان کرده است که این مواد معدنی کاربردهای نظامی نیز دارند. بحران تعرفه‌ای کنونی نشان می‌دهد که روابط اقتصادی دو غول جهانی با وجود چند دهه تعامل، همچنان شکننده است و هرگونه تغییر در دسترسی به منابع حیاتی می‌تواند به سرعت به تنش‌های سیاسی و تجاری دامن بزند. چین با این موضع ثابت، پیامی روشن به واشنگتن فرستاده است: مذاکره ترجیح داده می‌شود، اما آماده اقدام متقابل است.

در حالی که جهان منتظر دیدار رهبران دو کشور برای یافتن راه‌حلی دیپلماتیک است، این پیام نشان‌دهنده اراده پکن برای حفظ منافع اقتصادی و تسلط بر منابع حیاتی است.

منبع: یورونیوز