

## 摘要

隨著金融海嘯引發經濟衰退，失業率攀升、放無薪假的現象普遍，使得愈來愈多人在家當起宅男宅女，這股「宅經濟」風潮興起，許多人上拍賣網站成立一人公司，造就無限商機。什麼都賣的網路拍賣網站，除了方便網友交流物品之外，亦是不少網友重要的購物管道。由於網路拍賣的進入障礙低，因此在拍賣同質商品的賣方間競爭較異質商品激烈。本文分別探討當商品為同質與異質的網路拍賣市場，其賣方競爭將對賣方最佳保留價格與買方最佳投標價格的決策，及市場均衡產生如何的變動與影響。模型假設存在兩位賣方及兩位買方的小型網路拍賣市場，買方與賣方均為風險中立，且賣方和買方彼此不知道對方的願付價格的資訊不對稱之情況，賣方以保留價格（即底價）作為競爭策略的手段，並採用一級密封價格拍賣（最高價格的英式拍賣），建立一個不完全訊息的靜態兩階段賽局。本文結果發現，不論是產品為同質或異質的情況下，在雙占賣方（拍賣商）競爭下的保留價格與預期利潤均不會下殺至零，此與傳統 Bertrand 價格競爭的結果不同；賣方皆設立正的保留價格下的預期利潤會大於賣方皆設立保留價格為零下的預期利潤，此時假設拍賣無設立保留價格等同於將保留價格設置為零，表示賣方有誘因設置一個正的保留價格。

**【關鍵詞】：**網路拍賣、線上拍賣、保留價格、底價、競爭、賽局