



Redacteur ESB
m.dijkstra@sdu.nl

Hillarysch

Hillary Clinton en Barack Obama hebben samen ongeveer 350 miljoen dollar uitgegeven aan hun campagnes in de democratische voorverkiezingen voor het presidentschap, ruim vijf keer zo veel als de republikeinse kandidaat John McCain. Dit roept de vraag op waarom de democraten zo veel hebben uitgegeven. Een werkcollege micro-economie met een hoogleraar die aan de hand van een veilingsspel non-coöperatief gedrag uitlegt biedt uitkomst. Het spel is simpel: de hoogleraar veilt bij opbod een euro aan de hoogste bidder. Het verschil met een klassieke veiling is dat in dit spel niet alleen de hoogste bidder, maar ook de op-een-na hoogste bidder zijn bod aan de veilingmeester betaalt. De democratische voorverkiezingen hebben een aantal aantrekkelijke overeenkomsten met het bovengenoemde spel. Bij de verkiezingen zijn twee bidders, in dit geval Clinton en Obama. Met behulp van het voeren van campagne proberen zij staat voor staat een bod uit te brengen door campagnegeld uit te geven. De verloren campagnegeld kunnen niet teruggevorderd worden, zodat net als in het spel ook de kandidaat die niet wint betaalt. En, net zoals het in het spel om een vaste winst van een euro gaat, gaat het bij de voorverkiezingen ook om een vaste winst, in de vorm van de kans op het presidentschap.

Shubik (1971) onderzoekt het veilingsspel en vindt drie kritieke momenten: het eerste kritieke moment vindt plaats wanneer twee personen een bod hebben gedaan. Bieder A biedt vijf cent voor de euro en bidder B biedt tien cent. Hierna escaleert het spel. Bieder A kan vijf cent verlies nemen door niet verder te bieden, of kan een winst van 85 cent halen als hij vijftien cent biedt. Hierop zal bidder B ook weer hoger bieden, totdat ze aankomen bij het tweede kritieke moment: het moment dat de totale waarde van de biedingen de euro overstijgt, oftewel bij een bod van vijftig cent voor bidder B en 55 voor bidder A.

Het laatste kritieke punt, en meestal ook het meest spectaculaire moment van de veiling, is het moment waarop de geboden bedragen boven het geveilde bedrag uitgaan. Wanneer een bidder een bod van 95 cent heeft gedaan en de ander een euro, is het voor de eerste bidder minder verliesgevend om 1,05 euro te bieden en vijf cent te verliezen dan een verlies van 95 cent te accepteren. Hierna kent het spel nog een aantal biedrondes totdat een van de bidders zich uiteindelijk neerlegt bij zijn verlies en het bod uit handen geeft.

Shubik (1971) stelt dat het spel eigenlijk maar een evenwicht kent. Rationele partijen weten dat het spel zal escaleren, zodat er maar een bidder zal zijn. Shubik (1971) geeft de lezer een tip hoe zij dit kunnen zijn: de eerste bidder moet na zijn bod van vijf cent zeggen dat zodra iemand er overheen gaat, hij dat bedrag plus een euro zal bieden. Wanneer hij deze dreiging geloofwaardig kan maken, zal niemand over zijn bod heen gaan.

Een dergelijke realistische dreiging heeft John McCain kunnen maken na *Super Tuesday*. Toen hij meer dan het dubbele aantal stemmen van zijn grootste concurrent Mitt Romney verzamelde, stapte Romney uit de race. Romney zag de achterstand die hij in moest halen en besloot dat de opbrengst de verwachte kosten niet waard was.

Tussen Clinton en Obama is het echter altijd spannend gebleven. Hierdoor leken de kosten die de kandidaten moesten maken om in de race te blijven relatief laag. De kandidaten bleven tegen elkaar opbieden, zonder zich te realiseren dat zij aan een escalerend spel deelnamen. Helaas is het onmogelijk om te bepalen wat de precieze waardering van de kandidaten is voor het presidentschap, zodat niet nagegaan kan worden of deze meer of minder dan 350 miljoen dollar waard is en dus niet achterhaald kan worden welk kritiek moment van het veilingsspel zij bereikt hebben.

Voor deze voorverkiezingen is het te laat om de regels van het spel nog te veranderen, maar voor een volgende voorverkiezing kunnen de democraten leren van Shubik (1971). Om ervoor te zorgen dat de kandidaten niet in een escalerende spiraal terecht komen, kunnen de democraten kiezen voor een eenmalige landelijke voorverkiezing. Hierdoor zijn de totale kosten van de campagne voor de kandidaten meteen duidelijk en geven zij wellicht wat minder dan 350 miljoen dollar uit.

Shubik, M. (1971) The dollar auction game: a paradox in noncooperative behavior and escalation. *The journal of conflict resolution*, 15 (1), 109-111.