



Aalto-yliopisto
Perustieteiden
korkeakoulu

Klempererin huutokauppa differentioituvien tuotteiden tapauksessa (valmiin työn esittely)

Mikko Kotilainen

10.06.2013

Ohjaaja: Kimmo Berg


Valvoja: Harri Ehtamo

Työn saa tallentaa ja julkistaa Aalto-yliopiston avoimilla verkkosivuilla. Muilta osin kaikki oikeudet pidätetään.

Tavoitteet

- Huutokauppateoriaan tutustuminen
- Huutokaupan ongelmien ymmärtäminen
- Tutkia miten Klempereerin huutokauppamalli auttaa huutokaupan ongelmiin

Huutokauppateoria

- Peliteorian osa-alue
- Huutajat maksimoivat omaa voittoaan
- Arvostukset yksityisiä tai yleisiä
- Voittajan kirous
 - Yleinen arvostus  varovaiset tarjoukset
- Tuoton ekvivalenssi
 - Kaikilla huutokaupoilla sama tuotto-odotus?
 - Oletukset epärealistisia (riskineutraalius, kollusoimattomuus)

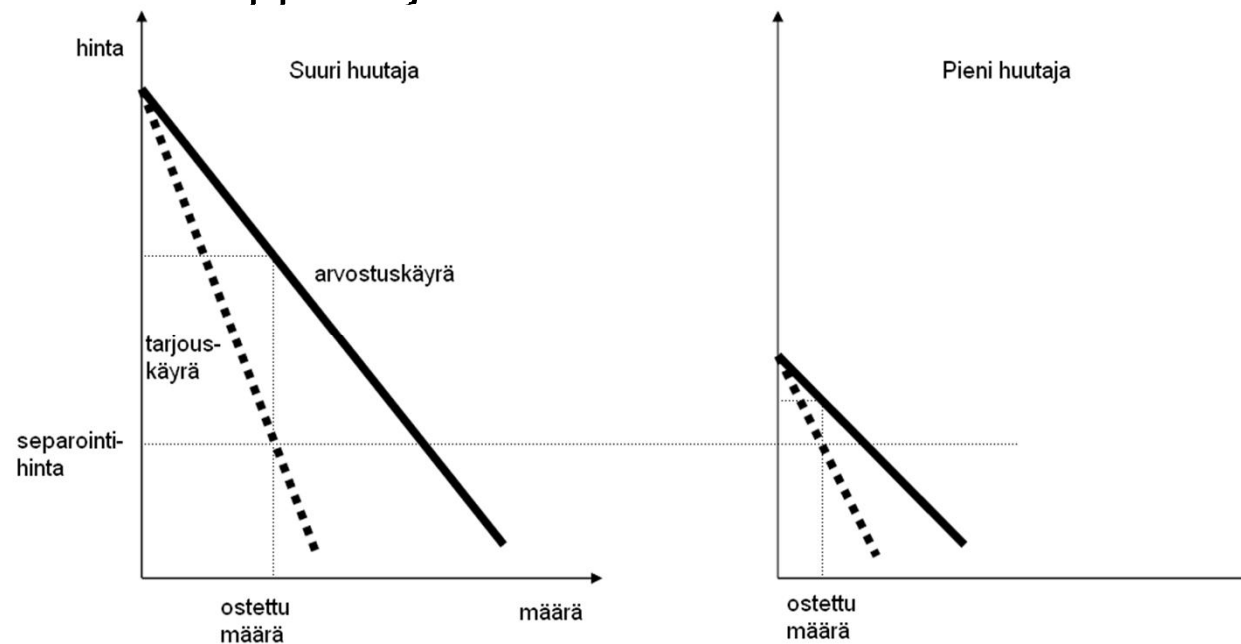
Huutokaupan ongelmat

Huutokauppoja vaivaavat samat ongelmat kuin tavallisia markkinoitakin

- Kolluusio
- Saalistus
 - Pienten huutajien rankaiseminen huutokauppaan osallistumisesta
- Osallistuminen ja osallistumismaksut
- Kysynnän tiputus
 - Suuri huutaja voi tarjota alhaista hintaa jos uskoo että tarjous on pakko hyväksyä.

Huutokaupan ongelmat

- Kysynnän naamiointi
 - Huutajat maksimoivat omaa voittoaan
 - Huutokauppa ei jaa tuotteita niitä eniten arvostaville



Mikä avuksi ongelmiin?

- Lainsäädäntö jäljessä tavallisiin markkinoihin verrattuna
- Huutokaupan suunnittelulla suuri vaikutus
- Klempererin huutokauppamalli auttaa!

Klempererin huutokauppa

- Huutokaupataan useita differentioituvia tuotteita samanaikaisesti suljetussa huutokaupassa
- Huutajat tarjoavat yhdellä huudolla kaikista tuotteista yksikköhinnan ja kokonaishinnan
 - Mahdollisuus huutaa vain yhtä tuotetta kun tarjoaa muiden yksikköhinnaksi nolaa
- Yksi huutaja voi tehdä useita huutoja joista vain yksi (suurimman kokonaishinnan huuto) hyväksytään

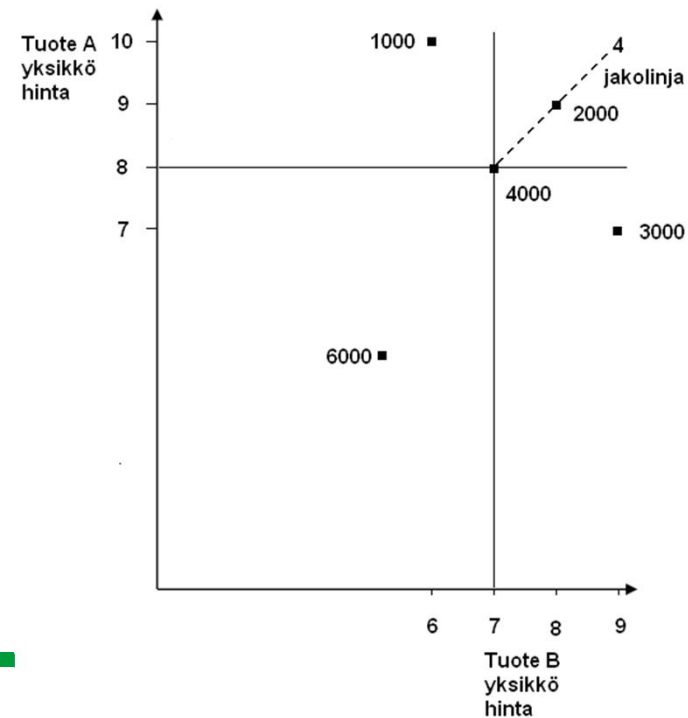
Klempererin huutokauppa

- Huutokaupan järjestäjä päättää yksikköhintojen separointihinnat. Separointihinnat alittavat tarjoukset hylätään, ylittävät tarjoukset maksavat separointihinnan yksikköhintana.
- Huutaja saa tuotetta jossa tarjouksen ja separointihinnan erotus on suurin

-Huutaja saa tuotetta A $1000/8=125$ kpl

-Jos määrä pysyy vakiona tuotetta A

100 kpl á 8 euroa/kpl




Ratkaisut ongelmiin

- Saalistus
 - Yksi kierros: ei voi antaa signaaleja kilpailijoille
 - Differentioituvien tuotteiden myynti samanaikaisesti: yksittäisen tarjouksen saalistus vaikeaa
- Kolluusio
 - Eksplisiittinen kolluusio: lainsäädäntö ja leniency (armo kolluusion paljastajalle)
 - Implisiittinen kolluusio: huutokaupassa vain yksi kierros

Ratkaisut ongelmiin

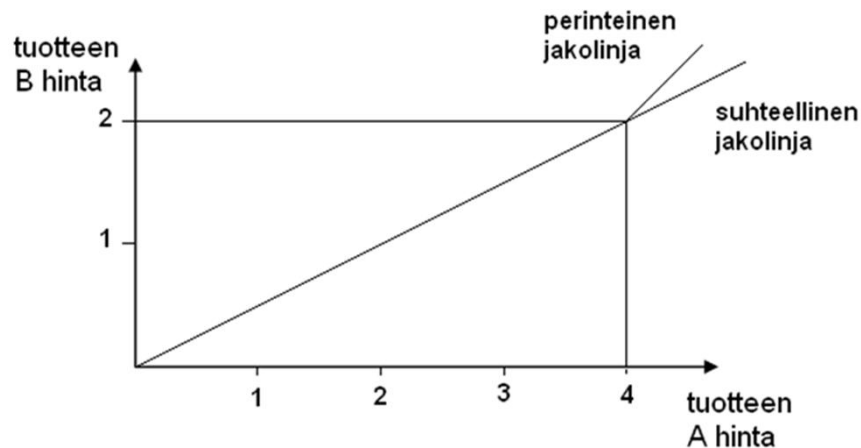
- Voittajan kirous
 - Kaikki maksavat separointihinnan verran
➡ ei insentiiviä peitellä arvostusta
- Lisähuutajat
 - Mahdollisuus voittaa, vaikkei arvostus ole parasta
 - Ei saalistusta haittaamassa
- Kysynnän tiputus
 - Laskeva kysyntäkäyrä ➡ enemmän mahdollisia separointihintoja

Ratkaisut ongelmiin

- Osallistuminen
 - Osallistuminen ja huudot ilmaisia
- Kysynnän naamiointi
 - Luo kilpailua  hyvä juttu!

Parannusehdotukset

- Jos kokonaishinta pysyy vakiona, vaikuttaa huutajan voittoon arvostuksen ja separointihinnan suhde



- Lisähuutajien houkuttelu
 - arvonta

Yhteenveto

- Huutokauppoja ei voida tutkia vain huutokauppateorian valossa, koska teoriassa liikaa epärealistisia oletuksia
- Huutokauppoja vaivaavat samat ongelmat kuin tavallisia markkinoitakin, lainsäädäntö jäljessä
- Klempererin huutokauppa ratkaisee suuren osan huutokaupan ongelmista, ja se muokkautuu useaan tilanteeseen soveltuvaksi