

ASİMETRİK BİLGİ ÇERÇEVESİNDE MÜZAYEDELER

Murat SARIKAYA

Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

Özet

Bu çalışma da asimetrik enformasyon problemlerinden biri olan müzayedeler konusu ele alınmaktadır. Müzayedeler genellikle ters seçime ve bazı durumlarda ahlaki tehlikeye neden olmakta bunun sonucunda piyasalar aksak işlemektedir. Çeşitli müzayedeler arasında, hangisinin daha etkin olduğu bir mekanizma dizayn (Ekonomik sistem) sorunudur. Bu sorunun giderilmesi için çok teknik ve teorik olmasına rağmen ifşa prensibinden faydalanılmaktadır. Bu çalışmada müzayedelerle ilgili açıklayıcı bilgiler verilmekle birlikte çeşitli uygulama sonuçlarına da değinilmektedir.

Anahtar kelimeler: Asimetrik Enformasyon, İfşa Prensibi, Ters Seçim, Sinyal Gönderme , Ahlaki Tehlike ve Müzayedeler

Abstract

Auctions within Asymmetric Information Frame

This study is about auctions one of the problems on asymmetric information. Auctions generally cause adverse selection and in some cases moral hazard, that in return markets malfunction. among various auctions, deciding the most effective one is a matter of mechanism design (economic system). Although it is rather technical and theoretical, revelation Principle is being used to overcome this problem. In this study, besides explanatory knowledge on auctions, application results have been mentioned.

Keywords: Asymmetric Information, Revelation Principle, Adverse Selection, Signalling, Moral Hazard and Auctions.

1.Giriş

Neo klasik iktisat teorisinin temel varsayımlarından birisi alıcı ve satıcıların piyasa hakkında tam bilgiye sahip olmalarıdır. Fakat gerçek hayatta alıcı ve satıcıların piyasa hakkında tam bilgiye sahip olmadıkları ve taraflardan birinin diğerinden daha fazla bilgiye sahip olduğu görülmektedir. Asimetrik enformasyondan kaynaklanan bu durum tam rekabet şartlarını ortadan kaldırarak piyasa başarısızlıklarına neden olmaktadır (Ünsal 2001: 542).

Burada bilgi (knowledge) ve enformasyon (information) arasındaki farka dikkat etmek gerekmektedir. Enformasyon bir süreç ya da aktiviteyi, bilgi ise zihnin bir durumunu belirtmek için kullanılmaktadır. Bilgi bilen kişi ile bilinen şey arasındaki ilişkiyi göstermekte ve yalnızca bilen kişinin zihninde meydana gelmektedir. Enformasyon ise başkaları tarafından iletilen veya özel araştırma ve inceleme için elde edilen bilgiden oluşmaktadır. Enformasyon, bilginin aksine

öznenen ayrılarak çeşitli şekillerde var olabilir. Örneğin kodlanabilir, saklanabilir, bir yerden bir yere gönderilebilir. Böylece her türlü enformasyon bilgiyi içerdiği, yani bilginin bir çeşidi olduğu halde bilgi asla enformasyonu içermez ve enformasyonun bir çeşidi değildir (Machlup 1980: 5). Bu çalışmada bilgi genellikle enformasyon anlamında kullanılmaktadır.

Enformasyon sorunları, ters seçim, ahlaki tehlike, sinyal verme ve müzayedeler olmak üzere dört çeşittir.

Asimetrik bilgi sorunlarından biri olan ters seçim , ekonomi literatürüne George A. Akerlof'un "Kalite Belirsizliği ve Piyasa Mekanizması" başlıklı makalesiyle girmiştir. Akerlof makalesinde, kullanılmış otomobil piyasasında bilgi edinmenin yüksek maliyetinden dolayı düşük kaliteli otomobillerin yüksek kaliteli otomobilleri piyasadan kovması nedeni ile piyasada bir dengesizlik oluşacağı anlatılmaktadır (Akerlof 1970: 487-492). Böylece ters seçim sorunu taraflar arasında alış veriş yapılmadan, ya da sözleşme imzalanmadan önce gizli bilgiden (hidden information) yani tarafların birinin diğerinden daha fazla bilgiye sahip olmasından kaynaklanmaktadır.

Ahlaki tehlike ise ilk olarak sigorta piyasasındaki sorunlara atıfta bulunmak için kullanılmıştır ve bu piyasasının en önemli sorunlarından birisidir (Arrow 1963: 961). Ahlaki tehlike sözleşme imzalandıktan sonra gizli eylem (hidden action) sonucunda oluşan bir asimetrik bilgi sorunudur. Burada taraflar malın ve hizmetin niteliği konusunda farklı bilgiye sahiptirler (Ünsal 2001: 546). Amir-işveren (principle) kendi adına eylemde bulunmak amacıyla ajan-işçi (agent) ile bir sözleşme yapmaktadır. Bununla birlikte ajan, amir tarafından ispatlanamayan ve gözlemlenemeyen hareketlerde bulunarak sözleşmeye aykırı davranmaktadır. Amir ve ajan arasındaki bilgi eksikliği ne kadar fazla ise bundan doğacak olan refah kayıpları da o kadar fazla olacaktır (Grosman, Hart, 1983: 43). Bunlara örnek olarak üst kademe yöneticilerinin kendi çıkarlarını şirket çıkarlarına tercih etmeleri ve arabasını sigorta ettiren bir kişinin arabasını daha az dikkatli sürmesini verilebilir.

Asimetrik enformasyon sorunlarından bir diğeri de sinyal vermedir. Sinyal verme de ajan-işçi sözleşme imzalanmadan önce kendisi hakkında amirin (işveren) gözlemleyebileceği ve yorumlayabileceği bir sinyal gönderir. Amir de ajan tarafından gönderilen bu sinyaller aracılığı ile ajani işe alıp almama konusunda bir karara varır (Spence 1973: 358). Sinyaller gözlenebilme ve yorumlanabilme özelliklerine sahiptir. Ajanların kişisel görüntüsü, diplomaları iş tecrübeleri birer sinyaldir. Bunun dışında ajanların, yaş ve cinsiyetleri gibi özellikleri ise birer göstergedir.

Sinyal verme ile yakından ilişkili diğeri bir durumda ayırt etmedir (screening). Bu konu ilk olarak Rothschild ve Stiglitz tarafından geliştirilmesine rağmen, bu yazarlar ayırt etme kavramını makalelerinde kullanmamışlardır (Rothschild, Stiglitz 1976: 632-638). Ayırt etme bazı durumlarda özel bilgiye sahip olan farklı

türdeki katılımcıları ayırt etmek için, özel bilgiye sahip olmayanlar tarafından yapılan faaliyetleri içerir (Milgrom, Roberts 1992: 156). Bununla birlikte sinyal verme ve ayırt etme genellikle sigorta piyasasındaki dengeyi tanımlamak için aynı anlamda da kullanılmaktadır.(Molho 1997: 90). Sinyal gönderme ile ayırt etme arasındaki en büyük fark amir ve ajanın hareketlerinden kaynaklanmaktadır.

Sinyal gönderme modelinde ilk hareket işe başvuran ajanlardan- işçilerden gelmekte ve eğitim vb özelliklerini bir sinyal olarak iş verene (principal) göndermektedirler. İş verenlerde-(amirler) önceki inanç yada deneyimlerine göre bu sinyalleri yorumlayarak işçilere bir ücret teklifinde bulunmaktadırlar. Ayırt etmede ise ilk hareket işçilere (ajanlara), farklı eğitim seviyelerine göre farklı ücret teklifini kapsayan bir sözleşme sunan amirden gelmektedir (Rothschild, Stiglitz 1976: 639- 648). Ajanlar-işçiler, bu sözleşmedeki şartlar kendilerine uygun ise işi kabul edecekler aksi takdirde ise kabul etmeyeceklerdir. Böylece ters seçim ve ahlaki tehlike gibi sinyal vermede sosyal ve özel maliyetlerde veya yararlar da bir farklılığa yol açarak piyasada bir etkinsizliğe neden olacaktır.

2. Müzayedeler ¹ (Auctions) ve Mekanizma Dizaynı

Bir satıcının bir çok alıcı ile karşı karşıya geldiği asimetrik bilgi sorunlarından biri olan müzayedelerde, satıcı ile alıcılar ve alıcıların birbirleri arasındaki bilgi farklılığı önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır (Stadler-Castillo 2001: 168).

Müzayedede, müzayedelere katılan kişilerin bu piyasada nasıl davranacakları, özel kurullarla belirlenmiş olan bir piyasa şeklidir (Hillier 1997: 153). Müzayedelerin yapılması Roma ve Babililere kadar dayanmaktadır. Çeşitli müzayedelere konu olan bir çok mal ve hizmetler vardır. Bunlar arasında sanat eserlerini, mücevherleri, doğal kaynakları, çeşitli mal ve hizmetlerin dağıtım haklarını sayabiliriz. Günümüzde müzayedelere konu olan mal ve hizmetler Birleşik Devletlerde ekonomik faaliyetin büyük bir kısmını oluşturmaktadır.

Müzayedelerde satıcılar, alıcıların mallarına ne kadar fiyat ödeyeceklerini bilmedikleri gibi, alıcılar da birbirlerinin müzayedeye konu olan mal ve hizmetlere ne kadar fiyat teklif edeceklerini bilmezler. Bu durum ters seçimin (hidden information) oluşmasına neden olmaktadır (Stadler, Castrillo 2001: 169). Eğer alıcılar malın fiyatını düşürme konusunda aralarında anlaşmışlarsa bu durumda da kısmen gizli eylem (hidden action) yani ahlaki tehlike (moral hazard) meydana gelmektedir (Hillier 1997: 153).

Müzayedede modeli aşağıdaki belirtilen dört varsayım göz önüne alınarak incelenmektedir. (McAfee, McMillan 1987: 706) Bunlar;

- Alıcılar (fiyat teklif edenler) risk karşısında yansızdırlar (nötr)
- Bağımsız özel değer (independent private value) varsayımı uygulanmaktadır.

- Alıcılar arasında bilgi farklılığı bulunmamaktadır (Alıcılar simetriktir)
- Ödeme ve ücret yalnızca teklif edilen fiyatların bir fonksiyonudur.

Müzayedelerle ilgili iki sorun önemli olmaktadır. Bunlardan ilki satıcı açısından hangi çeşit müzayedenin karlı olduğu, ikincisinde ise malın en yüksek rezerve fiyatından² satılıp satılamayacağıdır (Stadler, Castrillo 2001: 169). Satıcılar karlarını, planlamacılar ise sosyal refahı maksimum yapacak müzayede çeşidinin, hangisinin olduğunu bilmek isterler. Mekanizma dizaynı (ekonomik sistem dizaynı) bu sorulara yanıt vermeye çalışır ve müzayedelerin düzenlenmesinde kullanılır. Müzayedeye katılan alıcıların mallara verdikleri fiyatlar özel bilgilerinden kaynaklandığı için müzayedeler asimetrik bilgi etrafında yoğunlaşmaktadır.

Müzayedeye konu olan fiyatlar girdi (input), karalar ise çıktı (out put) olarak alındığında her bir alıcının her hangi bir müzayede çeşidinde bu müzayedelere konu olan mallara ne kadar para ödemesi gerektiği mekanizma dizaynına bir örnektir (McAfee, McMillan 1987: 712). Piyasada oluşacak fiyatın arz ve talebe göre oluştuğu serbest piyasa sistemi ve ekonomik kararların doğrudan bir otorite tarafından belirlendiği hiyerarşi sistemi olmak üzere iki çeşit mekanizma dizaynı (ekonomik sistem) bulunmaktadır. Bu iki sistem içinde çeşitli organizasyonlar ve piyasa çeşitleri vardır. Mekanizma dizaynı özel bilgiye dayanan ve gözlemlenemeyen olayları düzenlemekte kullanılmaktadır. Böylece ters seçim ve sinyal verme sonucunda piyasada oluşabilecek refah kayıplarının nasıl önlenileceği mekanizma dizaynı konusu içerisinde yer almaktadır.

Piyasada meydana gelen sınırsız sayıda işlemlerin birbirleriyle karşılaştırılması önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bundan dolayı bu sorunu ortadan kaldıracak yada azaltacak en iyi mekanizma dizaynının oluşturulması gerekmektedir. Özel bilginin sunumundan kaynaklanan olumsuzlukların giderilmesinde çok teorik ve teknik olmasına rağmen ifşa prensibinden (revelation principle) yararlanılmaktadır (Kreps 1990: 691). İfşa prensibinde genellikle doğrudan ifşa mekanizması kullanılmaktadır. Doğrudan ifşa mekanizmasında herhangi bir olay hakkında doğruyu söylemeye eğilimli olan kişiye olayın içeriği sorularak doğru bilgi alınmaktadır (Binmore 1992:530). Bu prensibin tam olarak uygulanması için doğru söyleyecek olan insanları bulmak gerekmektedir. Bu çeşit mekanizmada meydana gelen sonuçlar ile diğer mekanizmalardaki sonuçlar arasında benzerlik vardır. Müzayedeye katılan kişilere almak istedikleri şeylerin kendileri için ne kadar değerli olduğunun sorulması doğrudan ifşa prensibine bir örnektir.

2.1 Bağımsız Özel Değerlerle Müzayedeler

Bağımsız özel değerlerle müzayedelerde her bir alıcı için malın değeri farklıdır. Alıcılar, müzayedeye konu olan mallara birbirlerinden bağımsız ve kişisel (özel) tercihlerine bağlı olarak bir fiyat (değer) vermektedirler. (Vickrey 1961: 15). Buradaki alıcıların her biri, diğerinin aynı mala ne kadar fiyat vereceğini

bilmemektedir. Ayrıca alıcılar risk karşısında yansız (nötr) davranmaktadırlar. Satıcılar için malın rezerve değeri³ sıfır olduğundan dolayı satıcılar, beklenen fiyat pozitif olduğu sürece mallarını satmak isteyeceklerdir. Satıcılar da risk karşısında yansız davranmaktadırlar. Ayrıca alıcılar sırayla fiyat tekliflerinde buldukları için bu tür müzayede çeşidinin kooperatif olmayan (non-cooperatif) bir oyun şeklinde meydana geldiği varsayılmaktadır (Vickrey 1961: 14-15). Bu tür müzayede çeşidinde de satın alınan antika vb. mallar kar amacıyla satın alınmayıp daha çok kullanılmak amacıyla alınmaktadır.

2.1.1 Dört Çeşit Müzayede

Açık artırma (open cry) : Bu müzayedeler İngiliz usulü müzayedeler olarak bilinmektedir. Bu müzayedede alıcılar sırayla fiyatı en düşükten en yükseğe doğru artırırlar. Fiyatı en yüksek noktaya kadar artıran kişi müzayedeyi kazanır. Genellikle antikalar ve sanat eserleri bu çeşit müzayedeyle satılmaktadır (McAfee, McMillan 1987: 702).

Duch Usulü Müzayedeleri (Duch auctions) : Bu çeşit müzayede de fiyat teklifleri yüksekten başlayarak gittikçe düşürülür. Bu durum; alıcılardan birisi bu düşen fiyattan malı alana kadar devam eder. Bu çeşit müzayede azalan müzayede (descending- bid auction) olarak da bilinmektedir. Hollanda da çiçek, İsrail de balık ve Kanada da tütün satışları bu tür müzayede ile yapılmaktadır (Vickrey 1961: 14).

İlk Fiyat Kapalı Teklif Müzayedeleri-Kapalı zarf usulüyle ihale (First price sealed bid auctions) : Bu çeşit müzayedelerde ise alıcılar fiyat tekliflerini kapalı bir zarf içine koyarak verirler. Teslim edilen zarfların tamamı açılır ve en yüksek fiyat teklifini veren müzayedeyi kazanır. Genellikle Birleşik Devletlerde, devletin sahip olduğu mineral haklarının müzayedesinde ve sık olmamakla birlikte sanat eserleri ve gayri menkullerin satışında bu müzayede çeşidi kullanılmaktadır (McAfee, McMillan 1987: 702).

İkinci Fiyat Kapalı Zarf Usulü İle Teklif (ihale) (second price sealed bid auctions) veya Vickrey Müzayedesini : Bu müzayede büyük ölçüde ilk fiyat teklif müzayedesine benzemektedir. Burada alıcılar fiyat tekliflerini kapalı zarflara koyarak verirler. Teslim edilen zarfların tamamı açılır ve en yüksek fiyatı teklif eden müzayedeyi kazanır. Fakat burada önemli olan müzayedeyi (ihaleyi) kazanan bu kişinin mala ödeyeceği fiyat ikinci en yüksek fiyata eşit olmaktadır (Vickrey 1961: 20). Bununla birlikte bu tip müzayede pratik hayatta fazla kullanılmamaktadır

Yukarıda anlatılan dört çeşit müzayedenin karşılaştırılmasında aşağıdaki sonuçlar ortaya çıkmaktadır (Milgrom, Weber 1982: 1090-1093). Şöyle ki;

Duch ve ilk fiyat kapalı teklif müzayedeleri stratejik olarak birbirlerine eşittirler. Duch tipi müzayedede müzayedeci malın fiyatını en yüksekten başlayarak azaltılmaktadır. Bu durum herhangi bir alıcının en düşük fiyattan malı

alana kadar devam eder. Müzayedeyi kazanan alıcı en yüksek fiyat seviyesini seçerek ödediği fiyatı miktara eşitleyecektir. Bu durum ilk fiyat kapalı teklif müzayedesinde geçerlidir. Vickrey ve İngiliz usulü müzayedeleri de, birbirlerine eşit olmakta bu iki müzayedede türünde de fiyatlar en düşükten en yükseğe doğru sıralanmaktadır. En yüksek fiyatı veren kişi müzayedeyi kazanmaktadır. (Vickrey usulü müzayedede de kazanan kişi ikinci en yüksek fiyatı ödeyerek mala sahip olmaktadır). Alıcılar malın değerini biliyorlarsa, o takdirde alıcı açık bir dominant stratejiye sahiptir. Alıcı fiyat ile malın değeri bir birbirine eşit olana kadar fiyatı artırır. Çünkü burada kişinin mal için teklif ettiği fiyat onun rezerve değerine eşittir (Campell 1995: 328). Diğer alıcılar tarafından benimsenen strateji ne olursa olsun, alıcının bu stratejisi optimal sonuç verebilecektir.

Benzer şekilde Vickrey usulü müzayedede de eğer alıcılar malın değerini biliyorlarsa o takdirde alıcının dominant stratejisi de, teklif edilen fiyat ile malın değeri birbirine eşit olmak zorundadır. Bundan dolayı İngiliz ve Vickrey müzayedelerinde bir tane dominant strateji dengesi vardır. Her iki müzayedede çeşidinde de mal için en yüksek değeri veren kişi müzayedeyi kazanacaktır. Böylece her iki müzayedede birbirine eşit olmaktadır. Dominant strateji dengesinde İngiliz ve Vickrey usulü müzayedelerde müzayedeyi kazanan kişi mala en yüksek değeri veren kişi olduğundan dolayı bu tür müzayedeler Pareto- optimaldir. Dolayısıyla müzayedeyi kazanan kişi için malın rezerve değeri vermiş olduğu fiyata eşit olmaktadır.

Dominant strateji dengesinde Vickrey usulü müzayedede, fiyatı ikinci en yüksek değere eşitlemektedir. Alıcı yada satıcıların riskten kaçınmaları durumu da satıcılar, kesinlikle Duch tipi müzayedeyi ile ilk fiyat kapalı teklif usulüne ve Vickrey (ikinci fiyat kapalı teklif) usulü müzayedeyi de İngiliz usulü müzayedeye tercih edeceklerdir.(Holt 1980: 444).

2.1.2 Optimal Müzayedeler

Buraya kadar yapılan dört varsayım altında , dört çeşit müzayedede de satıcıların beklenen geliri (beklenen fiyat) bir birine eşittir (Riley, Samuelson 1981: 383-386). Şöyle ki; İlk olarak alıcıların herhangi bir müzayedede çeşidinde risk karşısında yansız oldukları varsayılmıştır. Satıcıların beklenen gelirleri herhangi bir kişinin en düşük rezerve değeri olan v_* 'ı oluşturmasına bağlıdır. İkinci olarak yine tüm alıcıların risk karşısında yansız oldukları varsayımı altında alıcıların rezerve değerinin altında gerçek fiyat tekliflerinin gizleyerek bir fiyat teklifinde bulunmaktadır. Vickrey ve Duch müzayedelerinin her ikisinde de alıcı yalnızca rezerve değeri v_* , rezerve fiyatı b_0 'ı geçtiği zaman müzayedeye girecektir. Böylece (satıcının b_0 rezerve fiyatı teklif ettiği) her iki durumda da $v_* = b_0$ olacak ve satıcıların beklenen geliri yukarıda ilk anlatılanla aynı olacaktır. Son olarak yine alıcıların risk karşısında yansız oldukları varsayımı altında, satıcının v_* değerini seçmesi

durumunda alıcıların sayısından bağımsız olarak dört çeşit müzayedenin de satıcı için optimal olduğu görülecektir. Böylece dör çeşit müzayede de, satıcıların beklenen gelirlerinin birbirine eşit olması durumuna gelir eşitliği teoremi adı verilmektedir (revenue equivalence theorem) (Hillier 1997: 153).

2.1.3 Eksik Bilgi (Incomplete Information) Altında Müzayedelerin Karşılaştırılması

Açık olarak yapılan müzayedelerde alıcılar fiyat teklifleri açıktan yaptıklarından ve birbirlerinin fiyatlarını bildiklerinden dolayı (Alıcıların gerçek davranışlarından dolayı) buradaki bilgi mükemmeldir (perfect). İkinci fiyat kapalı teklif müzayedelerinde (ihalesinde) ise bilgi yalnızca satıcılar için mükemmeldir. Dört tür müzayede çeşidinde de (eğer alıcılar arasında anlaşma yoksa) alıcılar birbirlerinin rezerve değerini bilmediklerinden dolayı burada bilgi tam değildir (incomplete) (Phlips 1987: 93-94).

İngiliz ve Vickrey tipi müzayedeleri dominanttır. Çünkü beklenen fayda maksimizasyon stratejileri dominant stratejidir. Bundan dolayı bu tür müzayedeler otomatik olarak Nash dengesindedirler. Duch ve ilk fiyat kapalı teklif müzayedelerinde ise kişisel maksimizasyon stratejileri denge stratejisi için gerekli değildir. Burada hiçbir oyuncu kendi fiyat denge fonksiyonunu değiştirerek beklenen karını yükseltmez. Fiyat tekliflerini diğer oyuncuların denge fiyatlarına göre yaparlar. Bu dengeyi hesaplamak için bazı varsayımlara ihtiyaç duyulmaktadır (Vickrey 1961: 15-17).

İlk olarak tüm alıcıların risk karşısında yansızdırlar ve alıcıların tamamı aynı lineer fayda fonksiyonuna sahiptir. Böylece tam olmayan bilgiyi şu şekilde modellemek olanaklıdır. Alıcıların her biri rakiplerinin fayda fonksiyonunu bilmelerine rağmen alıcıların tamamı rezerve değerlerini, olası dağılımdan çıkartarak tahmin etmektedirler. Herhangi bir oyuncu bundan dolayı yalnızca kendi rezerve değerini bilmekle kalmaz diğer alıcıların kendi rezerve değerlerini bu dağılımdan çıkartabileceğini de tahmin edebilecektir. Ayrıca alıcıların rezerve değerleri birbirlerinden bağımsızdır. Bundan dolayı bu durumu tam bilgili bir oyun olarak yeniden tanımlamak olanaklıdır (Phlips 1987: 94).

2.2 Açık Değerli Müzayedeler

Açık değerli müzayedelerde, müzayedeye konu olan malların değeri bütün alıcılar için aynı olmakla birlikte alıcılar, müzayedeye konu olan malların gerçek değerini bilmemektedirler (Kagel, Levin 1986: 894). Genellikle antikaların satışında ve belirli alanlardaki minerallerin çıkartılmasında bu müzayede çeşidi kullanılmaktadır. Burada müzayedeye konu olan antika piyasada gerçekten değerlidir yada müzayedeye konu olan petrol o belirli alanda vardır. Bununla birlikte alıcılar bu antikanın gerçek değerinin ne kadar olduğunu yada bu alanda ne kadar petrol çıkacağını bilmemektedirler. Bu müzayede türünde alıcılar müzayedeye konu olan malların gerçek değeri hakkında farklı bilgiye ve

tahminlere sahiptirler (McAfee, McMillan 1987: 705). Bu müzayedeye konu olan mal hakkında müzayedeyi kazananın yapmış olduğu başarısız tahmin (hüküm) kazananın talihsizliği olarak (winner's curse) olarak tanımlanmaktadır (Kagel, Levin 1986: 894). Çünkü burada alıcının açık değer müzayedesine konu olan malın optimal fiyatı hakkında doğru bir hesaplama yapması çok zordur ve sonuçta müzayedeyi kazanan bir para kaybıyla karşı karşıya kalmaktadır (Hillier 1987: 172). Kazananın talihsizliği alıcıların müzayedeye konu olan malın değeri hakkında aşırı iyimser tahminde bulunmalarından kaynaklanmaktadır. Alıcıların bu tahminlerinde başarısız olmaları ters seçim sorunun meydana gelmesine neden olmaktadır. Bu şekilde ki, asimetrik bilgi altındaki müzayedelerde bazı alıcıların malın açık değeri hakkında diğer alıcılardan daha fazla bilgiye sahip olmaları da olanaklıdır (Kagel, Roth 1995: 539). Genellikle kitap endüstrisinde kazananın talihsizliğine sıkça rastlanılmaktadır.

2.3 Genel Model

Genel model bağımsız özel değer müzayedeleri ile açık değerli müzayedelerin spesifik bir durumunu içeren ve risk karşısında yansız olan alıcıların durumunu açıklamak için geliştirilmiştir (Milgrom, Weber 1982: 1095-1096). Bu modelde, müzayedeye konu olan mallara bütün alıcıların yaklaşık olarak aynı değeri verdiği varsayılmaktadır. Böylece alıcıların müzayedeye konu olan mal için öngördükleri değerler arası sıkı bir ilişkinin olduğunu (affiliated) görülmektedir. Bu tahmin hem bağımsız değerli müzayedeler ve hem de açık değerli müzayedeler için de geçerlidir.

Bu model çok genel olmasına rağmen bazı yönlerden test edilebilir özelliklere sahiptir. Şöyle ki; İlk olarak, ilk fiyat kapalı teklif müzayedesini ve Duch müzayedesini genel modelde birbirlerine eşitler. İkinci olarak alıcıların müzayedeye konu olan mal için öngördükleri değerler belirsiz olduğu zaman İngiliz ve Vickrey tipi müzayedeler birbirlerine eşit olmamaktadır. İngiliz müzayedesinde genellikle beklenen fiyatlar daha yüksek olmaktadır. Alıcılar müzayedeye konu olan mallar hakkında ki tahminlerinde kararsız iseler, İngiliz tipi müzayede de rakiplerinin fiyat tekliflerini inceleyerek bu belirsizliği azaltabilirler. Bu ek bilgi kazananın talihsizliğini azaltır ve İngiliz müzayedesinde de alıcılar arasında daha fazla rekabete yol açarak beklenen fiyatların artmasına neden olur. Üçüncü olarak, alıcıların mallar hakkında ön gördükleri değerler durağan bir biçimde birbirlerine bağlıdır ve Vickrey müzayedesini, ilk fiyat müzayedesinden daha yüksek bir ortalama fiyata sahiptir. Bundan dolayı açık müzayede türleri, bir araya getirilen beklenen fiyatlar tarafından sıralanabilir. Dünyada yapılan müzayedelerde tahmini olarak %75 ve bunun üzerinde artan- fiyat uygulandığı görülmektedir.

Satıcıların bir takım politikalara uyması gerekmektedir. Bu politikaların kamu oyuna duyurulması asimetrik enformasyondan kaynaklanan olumsuzlukları azaltabilecektir. Bu politikaları aşağıdaki gibi sıralamak olanaklıdır;

- Dürüstlük (bilginin tümü ilan edilir),
- Sansür (bilginin yalnızca tercih edilen bölümleri ilan edilir),
- Özetleme (ilan sadece genel istatistiklerden oluşur)
- Bilgilerin tesadüfi şekilde iletilmesi

Yukarıda sayılan bu politikalar dört çeşit müzayede için geçerlidir. Burada bilginin tümünün ilan edilmesinin seçilecek en iyi politika olduğu söylenebilir

2.4 Çeşitli Uygulama Sonuçları

Müzayedeye katılan alıcılar müzayedeye konu olan mallar hakkında farklı bilgi ve öngörüye sahiptirler. Bu tahminlerin ekonometrik olarak ölçülmesinin zor olması, müzayedelerin doğru bir şekilde test edilememesine neden olmaktadır (McAfee, Vincent 1992: 512). Bununla birlikte müzayedelerle ilgili olarak bir çok uygulamalı çalışmalar yapılmıştır.

İlk fiyat kapalı teklif müzayesinde, alıcıların sayısı hakkında bir belirsizlik varsa alıcıların sayısının gizlenmesi, satıcıların gelirlerini daha fazla yükseltmektedir (Dyer, Kagel, Levin 1989: 268). İngiliz usulü müzayedelerde alıcılar kazananın talihsizliğinden (burada kişinin gelir seviyesinin yüksek olduğu kabul edilmektedir) bir zarara uğramadıkları takdirde, ilk fiyat müzayedelerine göre geliri daha fazla yükseltmektedirler.

Duch sözlü müzayesinde fiyatlar, optimal fiyatın altında veya optimal fiyata eşit, İngiliz müzayesinde optimal fiyatın üzerinde, Vickrey müzayesinde ise optimal fiyatın altında olma eğilimi göstermektedir. Bu dört müzayedenin etkinliği satışlar bakımından ölçüldüğünde ise % 96 - % 97.2 ile ilk sırada İngiliz müzayedesini, %95.7 ile ikinci sırada Vickrey müzayedesini, %90.2 ile üçüncü sırada ilk fiyat müzayedesini, ve %84- %77.8 ile dördüncü sırada Duch müzayedesini göstermektedir. Satıcılar ise en yüksek fiyatı içerdiğinden dolayı ilk fiyat kapalı teklif usulüne tercih etmektedirler (Coppinger (vd) 1980: 21-22).

Açık değer müzayedelerinde alıcılar arasında uzmanların sayısı fazla ise, bu durumda satıcıların gelirlerinde bir azalma meydana gelecektir. Bununla birlikte bağımsız özel değerli müzayedelerinde ise alıcılar arasında uzmanların sayısı arttıkça satıcıların gelirlerinde artış meydana gelecektir (Piccione, Tan 1996: 511). Müzayedelerde alıcıların sayısı ne kadar fazla olursa satıcıların geliri de o kadar yüksek olmaktadır (Harris, Raviv 1981: 1486-87). Yine alıcıların sayısı ne kadar fazla ise müzayedeye konu olan malın fiyatı da mümkün olan en yüksek değere çıkmaktadır (Holt 1979: 697-704).

Sonuç

Asimetrik enformasyon problemlerinden dolayı piyasalar aksak işlemektedir. Hatta bu problemlerin piyasayı ortadan kaldıracak kadar etkili olduğunu söylemek

olanaklıdır. Müzayedeler ters seçime, eğer alıcıların objenin fiyatı hakkında aralarında anlaşmaları durumunda ise ahlaki tehlikeye neden olmaktadır. Özellikle gelişmiş ülkelerde müzayedeler yoğun bir biçimde uygulanmaktadır. Bundan dolayı müzayedelerden kaynaklanan asimetrik enformasyonunu giderilmesi iktisat teorisinin çözmesi gereken sorunlarından birisidir. Müzayedelerin olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak ya da en aza indirmek için ifşa prensibinden yararlanılmaktadır. Burada önemli olan insanlara doğruyu söyletebilecek bir mekanizmanın geliştirilmesidir. Uygulamada satışlar bakımından en etkin müzayede çeşidi olarak ilk sırada İngiliz tipi müzayede ikinci sırada ise Vickrey tipi müzayede gelmektedir.

NOTLAR

- 1-Bu çalışmada müzayedeler bazı durumlarda ihale anlamında da kullanılmaktadır.
- 2-Bir müşterinin bir mal için ödemeye istekli olduğu maksimum değer.
- 3-Alıcıların rezervasyon fiyatları rezervasyon değeri olarak, satıcının rezervasyon fiyatı (minimum) ise rezerve fiyatı olarak tanımlanmaktadır.

Kaynakça

- Akerlof A.George (1970), "The Markets for Lemons: Quality Uncertainty and The Market Mechanizm", *Quarterly Journal of Economics*, 84,488-500.
- Binmore, Ken, (1992), *Fun And Games:A Text on Game Theory*, D.C. Heath and Company, Massachusetts.
- Campell, Donald.E. (1995), *Incentives: Motivation and Economics of Information*, Cambridge Univ Press, First Published, New York
- Coppinger V.M., Smith, V.L. and Titus, J.A., (1980), "Incentives and Behavior in English, Dutch and Seald-Bid Auctions", *Economic Inquiry*, 43, 1-22.
- Dyer, Douglas, Kagel, John.H. and Levin, Dan, (1989), "Resolving Uncertainty About the Number of Bidders in Independent Private Value Auctions.: An Experimental Analysis", *Rand Journal of Economics*, 20, 268-279.
- Fritz, Machlup (1984), *The Economics of Human Capital*, Princeton University Press, New Jersey.
- Grossman J.Sanford and Oliver D.Hart (1983), " An Analysis of The Principal-Agent Problem", *Econometrica*, 51, 7-45.
- Haris, Milton and Raviv, Arthur, (1981), "Allocation Mechanism and The Design of Auctions", *Econometrica*, 49, 1477-1499.

- Hillier, Brian (1997), *The Economics of Asymmetric Information*, Mc Millan Press, First Published, London.
- Holt, Charles.A., Jr., (1979), "Uncertainty and the Bidding for Incentive Contracts", *American Economic Review*, 69, 697-705.
- Holt, C. A., Jr., (1980), "Competitive Bidding for Contracts Under Alternative Auction Procedures", *Journal of Political Economy*, 88, 433-445.
- Kagel, John. H and Levin, Dan (1986), "The Winner's Curse and Public Information Common Value Auctions", *American Economic Review*, 76, 894-920.
- Kagel, John.H. and Roth, Alvin.E. (1995), *The Hand Book of Experimental Economics*, Princeton Universty Press , Princeton..
- Kreps, David (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Harvester Wheatsheaf, New York.
- Levin, Dan, Kagel, John.H. and Richard, Jean-Froncois (1996), "Effects and Information Processing in English Common Value Auctions", *American Economic Review*, 86, 442-460.
- Macho, Stadler and Castrillo, J.David Perez (2001), *An Introduction to the Economics of Information*, (Translated by Richard Watt), Second Edition, January, Oxford Universty Press, Oxford.
- Mcafee, Preston R, and Vincent Daniel (1992), "Updating The Reserve Price In Common- Value Auctions", *American Economic Review*, 82, 512-518.
- Mcafee, Preston.R., and Mcmillan, John, (1987), "Auctions and Bidding", *Journal of Economic Literature*, XXV, 699-738.
- Milgrom, P., and Roberts, J. (1992), *Economics, Organization and Management*, Prentice Hall Inc, New Jersey.
- Milgrom, Paul.R., and Weber, Roberts.J., (1982), "A Theory of Auctions and Competitive Bidding", *Econometrica*, 50, 1089-1122.
- Molho, Ian. (1997), *The Economics of Information*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Philips, Louis. (1987), *The Econamics of Imperfect Information*, Cambridge University Press, New York.
- Piccione, Michele, and Tan, Guofu (1996), "A Simple Model of Expert and Non-Expert Bidding in First- Bidding Auctions", *Journal of Economic Theory*, 70, 501-515.
- Riley, John. G., and Samuelson, William (1981), "Optimal Auctions", *American Economic Review*, 71, 381-392.

- Rothchild, Micheal and Stiglitz, Joseph (1976), "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information", *Quarterly Journal of Economics*, 90, 629-649.
- Spence, Micheal (1974), *Market Signalling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Process*, Harvard Universty Press, Massachusetts.
- Spence, Micheal (1973), "Job Market Signalling", *Quarterly Journal of Economics*, 84,355-374.
- Ünsal, M.Erdal (2001), *Mikro İktisat*, 4. Baskı, İmaj Yayıncılık, Ankara.
- Varian, Hal., (1993), *Intermediate Microeconomics A Modern Approach*, Third Edition, W.W Norton & Company. Inc., Third Edition, New York.
- Vickrey, William (1961), "Counterspeculation, Auction and Competitive Sealed Tenders", *Journal of Finance*, 16, 8-37.