

Lukket UMTS-auktion øger risiko for »forkerte« vindere

Forskningsministeriets forslag om en lukket UMTS-auktion gør det vanskeligt for teleselskaberne at bestemme deres bud. Samtidig øges risikoen for, at licenserne ikke sælges til de fire selskaber, der kan udnytte dem bedst.



AF JONAS HOLM
JENS ANDERS KOVSTED ph.d.
JASPER BOE MIKKELSEN
MARTIN RELAND
cand. polit'er
konsulenter
Andersen Management
International

En auktion, hvor auktionarius hæver prisen, indtil der kun er én byder tilbage, er velkendt. De fleste vil uden større besvær kunne deltage i en sådan auktion. Men hvorledes skal man forholde sig til en auktion, hvor antallet af bydere er ukendt, hvor man kun får mulighed for at afgive ét bud, hvor de fire højstbydende vinder, og hvor alle fire vindere skal betale det fjerdehøjeste bud?

Dette bliver sandsynligvis vilkårene, som deltagere i den danske UMTS-auktion vil stå overfor. Hvorledes skal byderne da fastlægge deres strategi for deltagelse i auktionen? Hvilke faktorer påvirker størrelsen af deres bud, og hvilke overvejelser af strategisk karakter er nødvendige?

Selskabernes bud tager udgangspunkt i den værdi, som en UMTS-licens har for dem. Fastlæggelsen af denne værdi kompliceres i sig selv af den lukkede auktionsform, da byderne afskæres fra indsigt i, hvem der byder, hvor mange der byder, og hvor meget andre er villige til at betale for licenserne. Her antages det, at selskaberne allerede har fastlagt deres værdi af en UMTS-licens.

Usikre informationer

Når byderne så skal fastlægge størrelsen af deres bud, skal de tage højde for, at værdien er estimeret på baggrund af usikre informationer. Blandt disse der prognoser for fælles risikofaktorer som eksempelvis den teknologiske udvikling og størrelsen af det samlede marked, hvor den enkelte byders direkte indflydelse er begrænset. Hvis hvert enkelt selskab byder, hvad der svarer til selskabets egen vurdering af licensens værdi, vil vindere være dem, der har vurderet licensværdien højest, og som derfor, alt andet lige, har været mest optimistiske med hensyn til de fælles risikofaktorer. Dette fænomen kaldes

for »winners curse« - vindere's forbandelse. En rationel byder vil derfor sænke sit bud for at minimere risikoen for at vinde licensen på baggrund af en for optimistisk vurdering af de fælles risikofaktorer.

Risikoen for »winners curse« er størst ved en lukket auktion, idet byderne ikke får kendskab til andres bud og derfor er afskåret fra at estimere og tage højde for andre deltagers vurdering af de fælles risikofaktorer.

Et andet centralt forhold, som en byder skal tage højde for ved fastlæggelse af sit bud, er, at alle bydere har mulighed for at bestemme prisen for licenserne, hvis de afgiver det fjerdehøjeste bud. En byder med kendskab til, hvad de øvrige vil byde, ville afgive et bud, der ligger over det femtehøjeste bud og dermed sikre sig licensen så billigt så muligt. I den foreslåede auktionsform kender byderne imidlertid hverken de andres bud, værdi, antal eller identitet. De ved faktisk ikke engang, om der er andre bydere.

Afvejes mod risikoen

I vurderingen af, hvor meget den enkelte skal sænke sit bud for eventuelt at påvirke prisen, skal gevinsten ved at skulle betale en lavere pris afvejes mod risikoen for ikke at få licensen. Jo større aversion en byder har mod at påtage sig denne risiko, jo mindre vil han sænke sit bud. I denne afvejning indgår også byderens forventning til antallet af andre bydere og størrelsen af deres bud. Jo flere bydere, en byder forventer vil deltage i auktionen, og jo højere han forventer de andre bud vil være, desto mindre vil han sænke sit bud.

Alt i alt vil det derfor være både vanskeligt og forbundet med betydelig usikkerhed at fastlægge et bud.

Men er det så ikke bare teleselskaberne og deres konsulenter problem? Nej, det forhold, at fastlæggelsen af bud i så høj grad afhænger af den enkelte byders forventninger til de øvrige byderes antal og bud, betyder, at der er en risiko for, at auktionen resulterer i en u hensigtsmæssig fordeling. Hermed menes, at licenserne ikke tildeles de fire bydere, der har den højeste værdi – de fire bydere, der forventer at kunne udnytte licenserne bedst.

Dette kan illustreres af følgende eksempel: Antag, at byder A, der har den femte-højeste værdi på 1 mia. kr. byder 750 mio. kr., mens byder B, der vurderer, at licensen er 1,5 mia. kr. værd, kun byder lige over minimumsbudet på 500 mio. kr., idet han (fejlagtigt) forventer, der ikke er mere end fire bydere. Licensen går nu til byder A, selvom byder B vurderer at kunne udnytte den bedre.

Åben auktion

Problemer af denne karakter kunne være undgået, hvis Forskningsministeriet havde valgt en åben auktion af den type, der hidtil er blevet anvendt i UMTS-auktioner. Alternativt kunne man have beholdt den lukkede auktion med den ændring, at de fire vindende selskaber skulle betale det femtehøjeste bud. I så fald ville rationelle bydere afgive bud, der svarede til deres vurdering af licensens værdi. Begge dele ville have mindsket risikoen for en u hensigtsmæssig fordeling af licenserne.

Men i det ikke usandsynlige tilfælde, at der kun er fire bydere – TDC, Sonofon, Orange (Mobilix) og Telia – vil en åben auktion sandsynligvis kun indbringe mindstestprisen (500 mio. kr. pr. licens). Ved at afholde en lukket auktion om fire licenser og ved at holde antallet af bydere hemmeligt presses selskaberne til at byde mere end 500 mio. kr. af frygt for ikke at opnå en licens. Det betyder, at Forskningsministeriets design i de tilfælde, hvor der kun er få bydere, sandsynligvis vil resultere i højere statsligt provenu.

Samlet set øger Forskningsministeriets auktionsform risikoen for en u hensigtsmæssig fordeling af licenserne, hvilket kan vise sig at være til skade for fremtidens danske mobilmarked. Det er åbent for spekulation, om denne risiko er blevet accepteret på grund af udsigten til et højere provenu.



Dansk Dataforening

KONFERENCER seminarer

**Giv din IT-viden et spark
- bliv fyldt med nye
ideer på www.ddf.dk**

Udbyg din kompetence og dit netværk gennem Dataforeningens spændende arrangementer. Læs om de kommende konferencer og seminarer i på www.ddf.dk, der giver dig mulighed for at blive indført i en lang række emner indenfor IT området bl.a. tekniske, ledelses- og samfundsmæssige problemstillinger. I efteråret vil der bl.a. være spændende arrangementer, der omhandler nedenstående emner:

- * Den professionelle udvikler - rekruttering og udvikling af systemudviklere. Findes den ideelle udvikler? Grundtesen i denne konference er, at forskellige anvendelsesområder for systemudvikling stiller forskellige krav til den professionelle systemudvikler, både hvad angår systemfaglig kunnen og personlige egenskaber. På denne dag forsøger vi at være med til at skabe klarhed og øge forståelse for, hvordan man kan bedømme faglige kompetencer og holdninger, samt personlige egenskaber, i forbindelse med rekruttering og udvikling af systemudviklere. Den 5. septem ber 2001.
- * Strategi, ledelse og IT - den 18. september 2001. Den årligt tilbagevendende Konference - Strategi, ledelse og IT - fokuserer i år særligt på de problemstillinger der er i forbindelse med styring af IT i koncerner. Hvordan anvendes styringsværktøjer, hvilke bringes i spil og hvordan afklares rollefordelingen mellem (koncern-) IT- og forretningsenheder. Konferencen henvender sig til ledelsen i private og offentlige virksomheder, som søger ny inspiration omkring anvendelsen af IT - og som har en interesse i at anvende IT på et strategisk niveau. Konferenceafgiften inkluderer et eksemplar af undersøgelsesrapporten IT i Praksis 2001.

Der bliver udsendt et fyldigt program for hvert enkelt arrangement med vores medlemsblad Upgrade og programmerne for de enkelte arrangementer publiceres selvfølgelig også på foreningens web-side www.ddf.dk.

**Medlemmer af Dansk Dataforening
får 985 kroners rabat på alle
konferencer og seminarer.**

Dansk Dataforening

Store Kongensgade 59 A, 1264 København K.
Tlf: 33 11 15 60 Fax: 33 93 15 80

Dansk Dataforening arbejder for at fremme brugen af IT på mange forskellige fronter. Dets tilbyder vi et udtal af konferencer og faglig videreuddannelses tilbud for vore medlemmer - og dets forsøger vi at påvirke politikere og andre beslutningstagere i alle spørgsmål vedrørende informationsteknologi.
Hør mere om os på 33 11 15 60 eller se WWW.ddf.dk

BørsenInform@tik

BørsenInform@tik

- hver tirsdag

Kontakt annonceafdelingen:

Øst:
Anja Hoffmann
på telefon 33 32 01 02

Vest:
Susanne Ravn
på telefon 86 18 46 77

WWW.ddf.dk