

1.What is the question (of the paper)?

本篇論文在探討在拍賣市場上，目前多半是以網路上的拍賣為主，文中以三種不同的方式探討消費者的時間折現率及應該如何定價？

2.Why should we care about it?

在這個網路盛行的時代，網路購物成為重要的市場，也回歸到最初透過市場上的價格機制，透過文章的觀察我們可以尋找初期賣家及買家活動的脈絡，未來網路購物也會更為盛行，也可以透過更多的文獻及觀察，分析市場上的消費者銷售行為，甚至事實的制定出更好的網路購物規範，像是一個遊戲般的機制達成買賣雙方的效用極大

3.What is your (or the author's) answer?

作者最後也得出結論賣家會因時間偏好率的不同，最後所會選擇的拍賣商品方式也會有所不同，如下

- 1.時間偏好率越高的賣家會接受 the regular auction;
- 2.時間偏好率介於中間的賣家會接受 the buy-it-now auction;
- 3.時間偏好率最低的賣家會接受 the fixed-price listing 的拍賣方式

作者也提出了另一個結論

buy-it-now 的拍賣方式中，不論販售商品的類型為何，賣家的最適保留價格會和賣家自己本身的時間偏好率成負相關的關係，這也可以以證明在 buy-it-now 的拍賣方式中，最後求解出來的保留價格必定會高於 regular auction 的最適價格但作者也提出只要買家的時間偏好率小於賣家，其結論會同等於此篇論文所使用的假設:指假設賣家有時間偏好率的問題而買家沒有

作者也提及若論文能加入兩種風險態度(拍賣、價格)進入討論可以使模型更加完整

4.How did you (or the author) get there?

作者透過拍賣網站上常出現的 3 種拍賣方式分別為 regular auction、buy-it-now auction 和 fixed-price listing，用這 3 種方法去試著討論研究在不同的時間偏好率下，賣家最後會使用何種方式的拍賣做為自己的最適策略，最後作者利用了倒推法成功的解釋買家的購買心態，再由賣家已知道消費者想法的前提下，推導出不同時間偏好率的賣家應該會選擇作為自己最適決策的拍賣方式

Notations :

n : An item is auctioned among n bidders.

i : The valuation of the item to each bidder

v_i : is the bidder's private information, and is independently drawn according to a continuous density function $f(\cdot)$, with $f(v) > 0$ for all v in its support $[0, v_H]$.

the usual assumption that $f(\cdot)$ has an increasing hazard rate

B : One is the buy-it-now price

r : the other is the publicly observed reserve price in the form of the starting bid

δ : The seller is time impatient, and discounts the second-stage payoff at a rate δ ($0 < \delta \leq 1$)