Korleis kan bedrifter ta i bruk prisrobotar for å effektivt sette prisar i marknaden, og kva er konsekvensane for konkurransen?

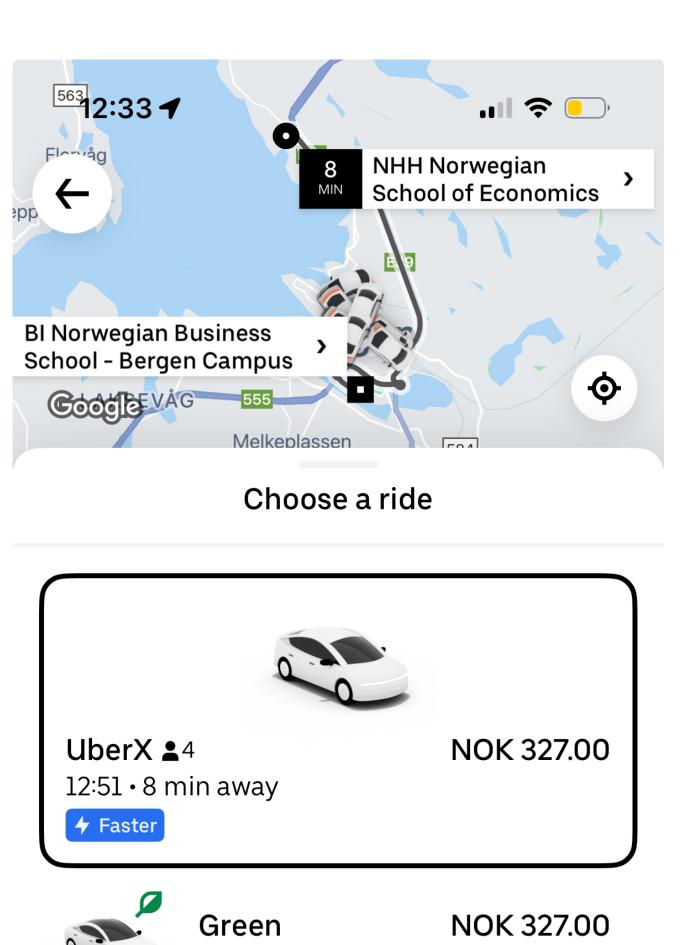
Hvordan sette pris?

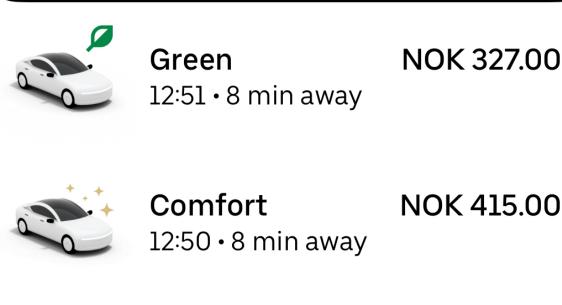
Hvem har solgt noe på Finn.no?

- Kost-pluss
- Selvkost
- Bidragsmetoden

Konkurrents pris

→ Eller la en autonom KI-robot sette prisen for deg?







Det kan hende det er noen begrensninger

på KI-algoritmene



HR/BENEFITS

How Amazon Accidentally Invented a Sexist Hiring Algorithm Acompany

experiment to use artificial intelligence in hiring inadvertently favored male candidates. <

BY GUADALUPE GONZALEZ, STAFF REPORTER, INC. @MARIAINNYC

Gjennomgang av forelesingen

- 1. Økonomisk teori om konkurranse og samarbeid
- 2. Autonome prisroboter: når KI kan sette priser

Prisspill

Konkurranseformer

Hva er bindende, den annonserte prisen eller produksjonen?

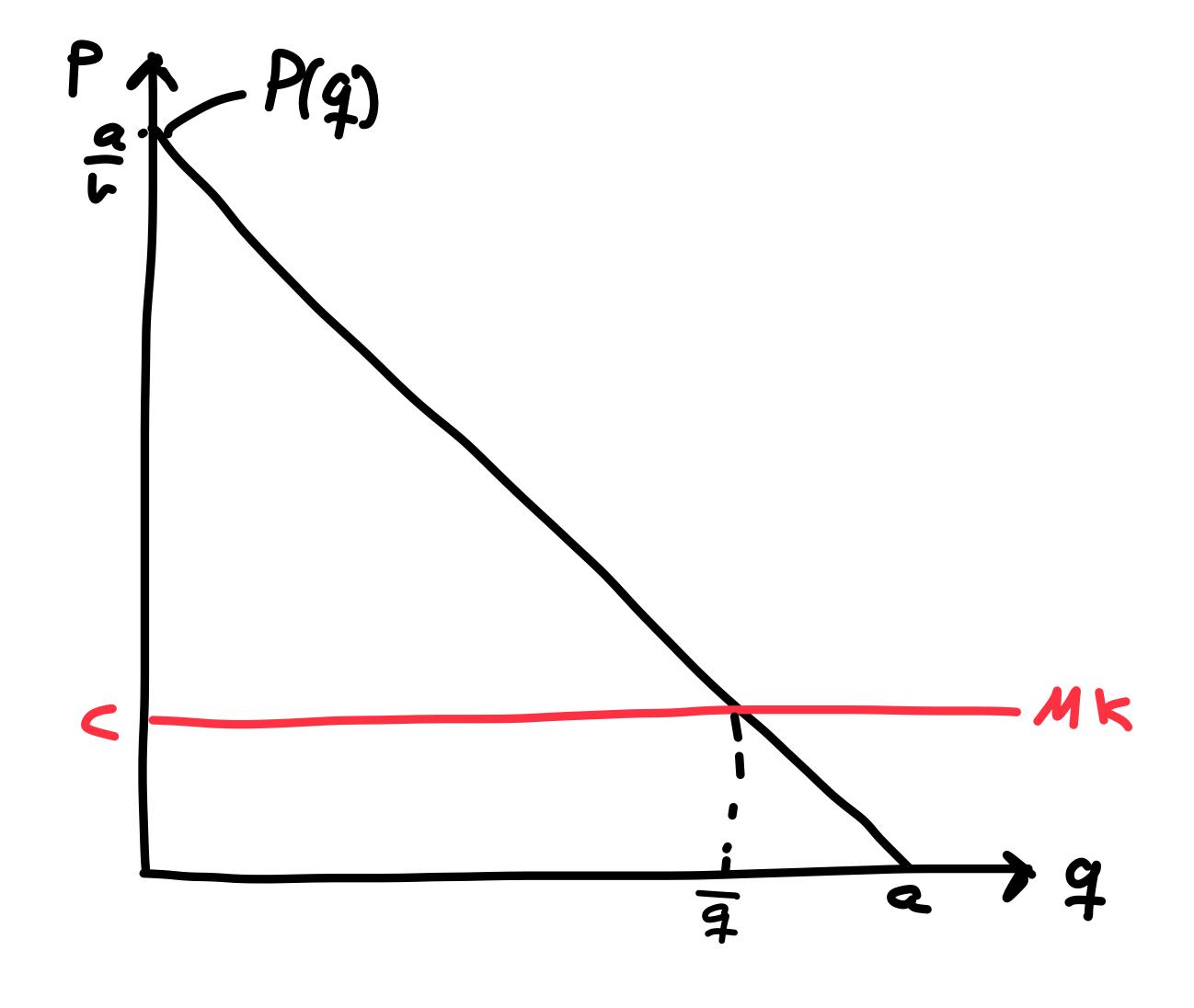
- Cournot, kvantumskonkurranse:
 - Når man ønsker å selge ut det man har
- Bertrand, priskonkurranse:
 - Når man ikke kan endre pris, men kan alltid møte etterspørselen

Prissettingsproblemet

Profitt = (pris - enhetskost)*salg

- 2 konkurrerende bedrifter som er helt identiske, lager et homogent gode og kan produsere til det uendelige med fast enhetskostnad
- De setter en pris de ikke har lov til å endre på, og det er påbudt å selge til alle som vil kjøpe

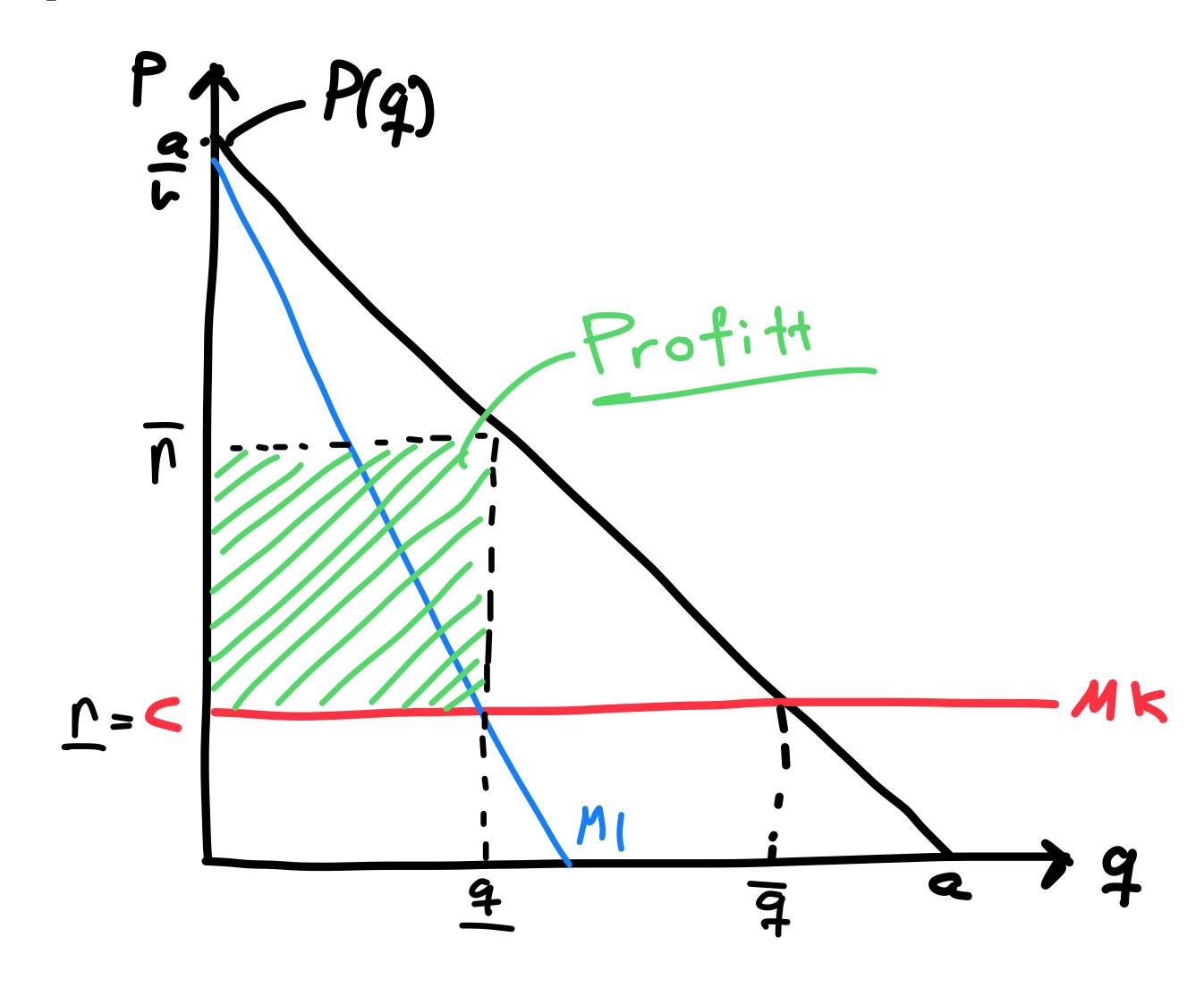
→ Hvilken pris setter man?



Modellen

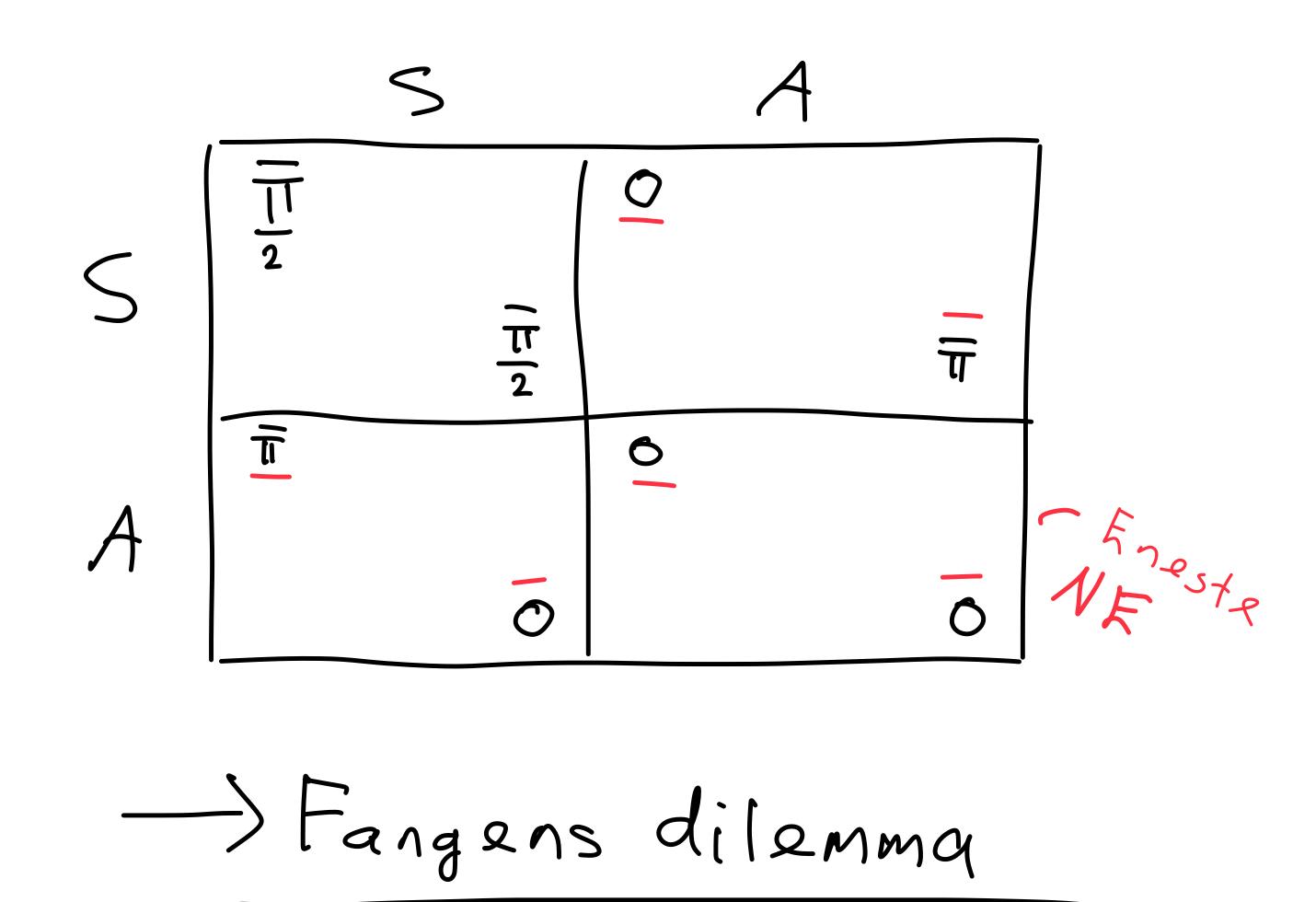
Man kan jo prøve å ta monopolprisen?

- Etterspørsel er gitt ved Q = a bp
 - Hvis produktene er gratis er etterspørselen a
- Det er 2 bedrifter, i=A,B, som setter en pris samtidig som de ikke har lov til å endre på, p_A,p_B
- De har nok produkter på lager til at de kan selge minst $q_i = a$
- Profitt er $\pi_i = (p_i c)q_i$



Kan de samarbeide?

Fangens dilemma



Kan de samarbeide?

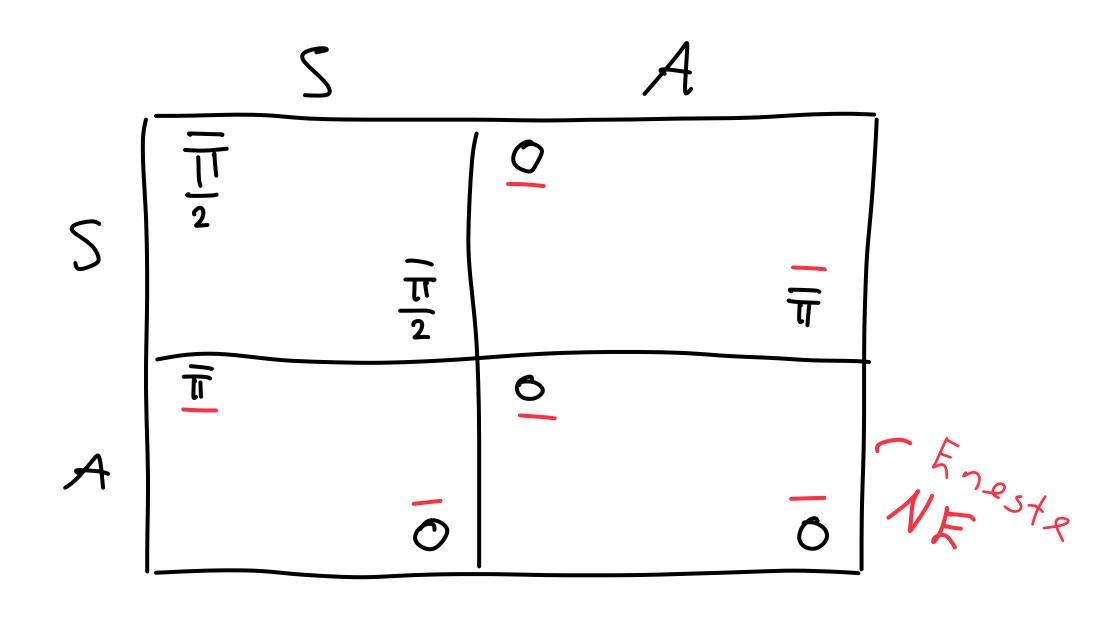
Fangens dilemma

Hvis de møtes gjentatte ganger i all overskuelig fremtid;

Og de verdsetter profitt i fremtiden tilstrekkelig;

Så kan man knytte handlinger i dag til profitt i morgen, og dagen etter det, osv.

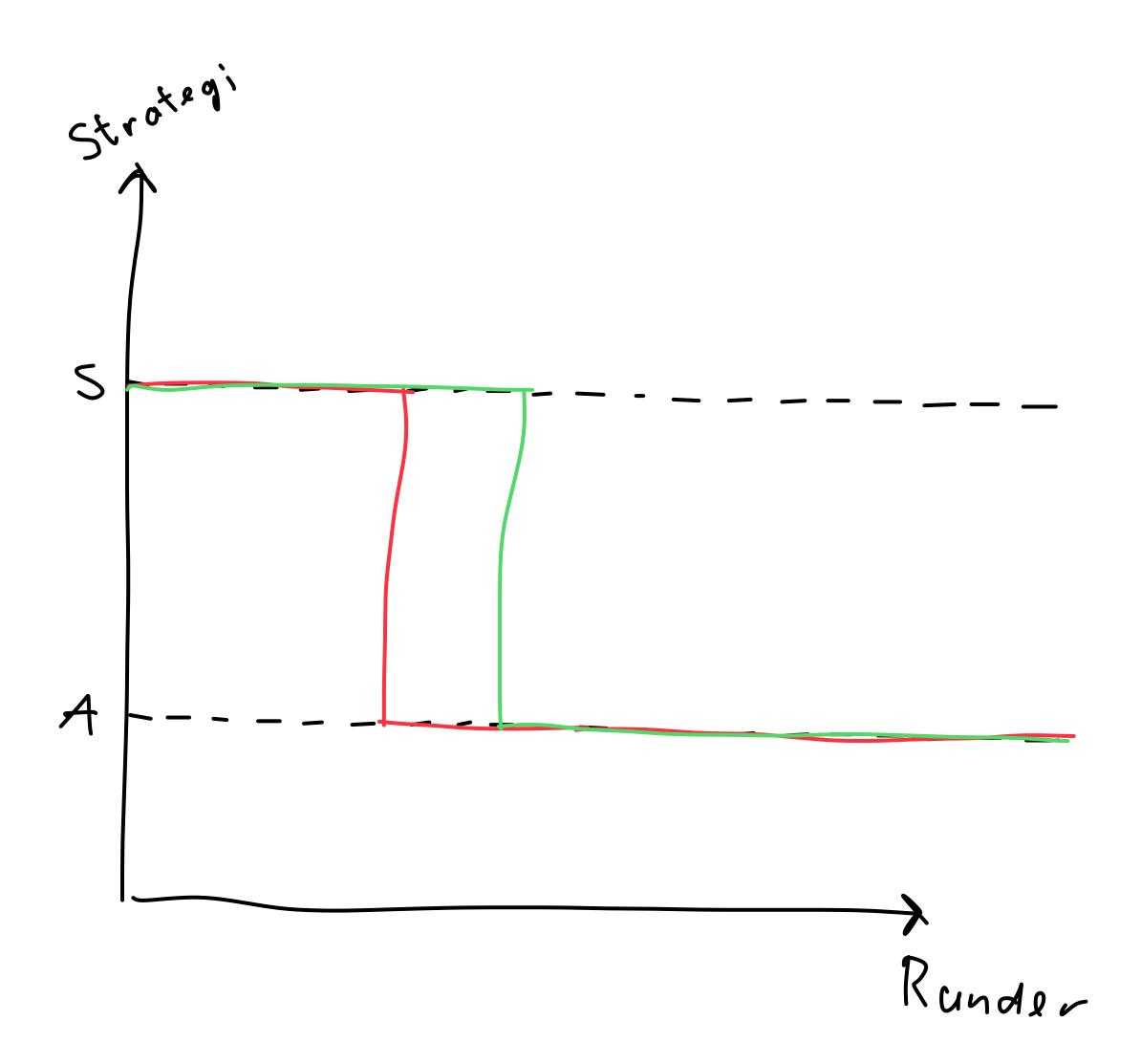
Da kan man omgå fangens dilemma: folketeoremet



Strategier for samarbeid

Straff-og-gevinst

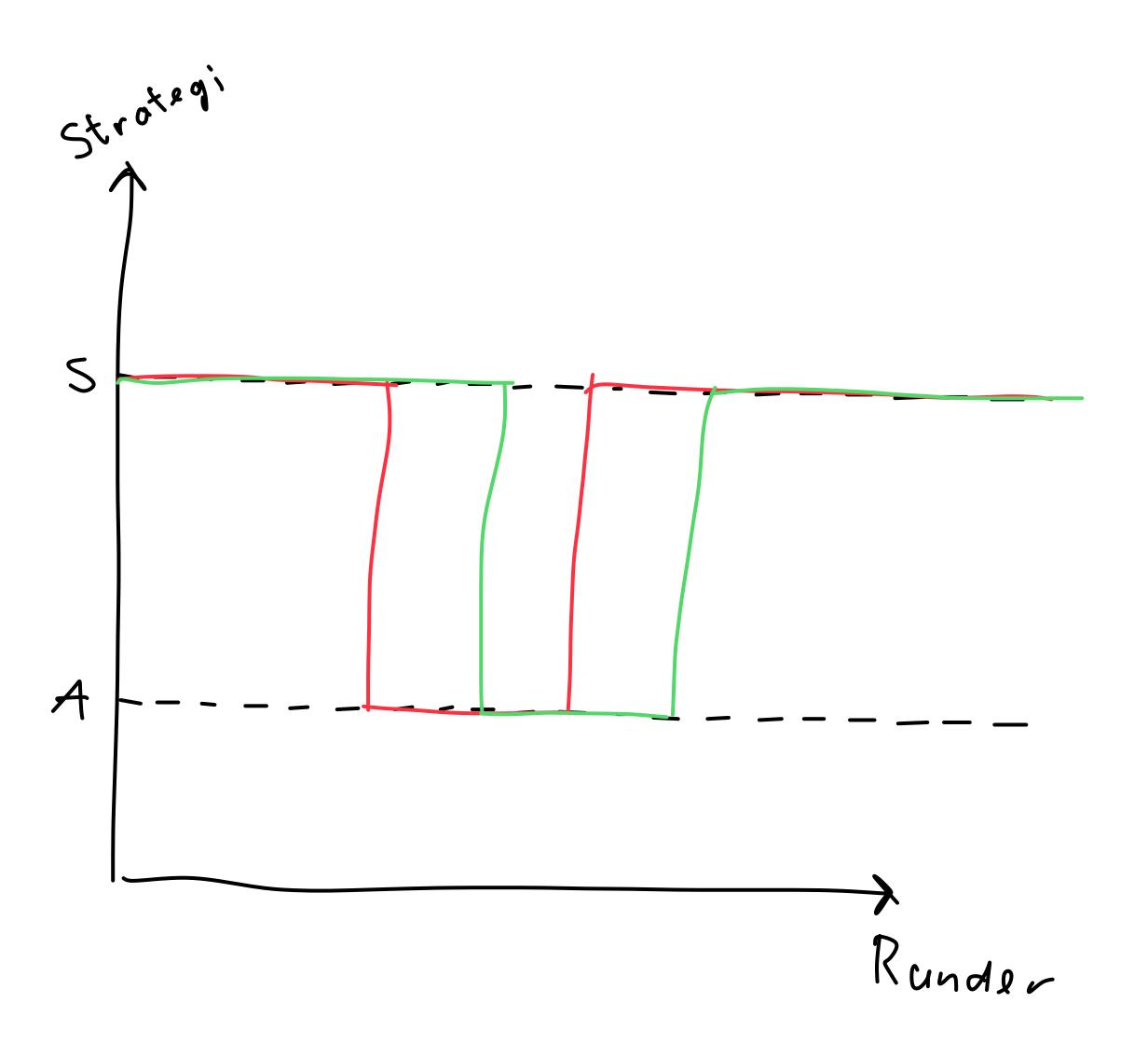
- Grim trigger
- Tit-for-tat
- Carrot-and-stick



Strategier for samarbeid

Straff-og-gevinst

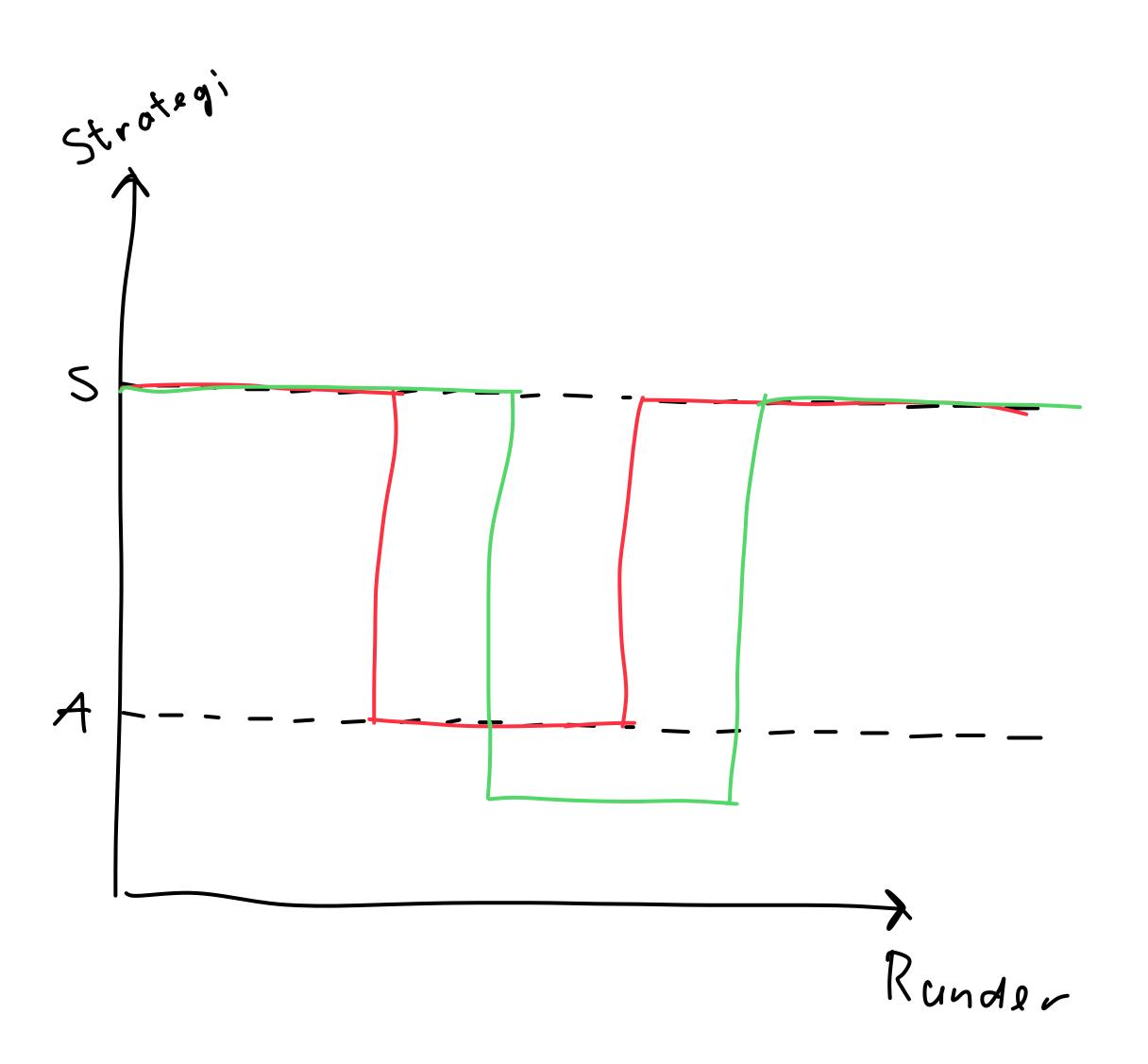
- Grim trigger
- Tit-for-tat
- Carrot-and-stick



Strategier for samarbeid

Straff-og-gevinst

- Grim trigger
- Tit-for-tat
- Carrot-and-stick



Autonome Prisroboter, Prising og Karteller

Autonome prisroboter

- Kalibrate
 - You're in good company

Kalibrate supports the world's leading retail brands

- Vi vet at på <u>amazon.com</u> bruker bedrifter autonome prisroboter
- Vi vet at I Tyskland bruker bensinstasjoner autonome prisroboter
- Og det er mange selskaper som selger det...





























Contact





Price Engine

THE SOLUTION

Avoid losing margin with an automated pricing process.





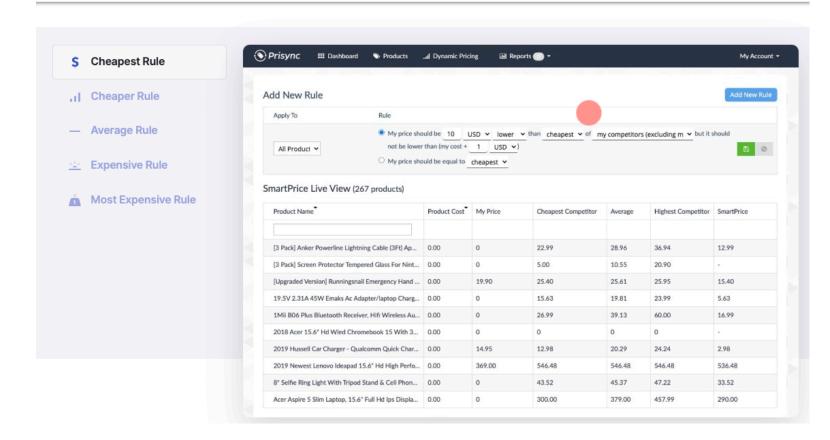


PRICE SETTING

SET, MANAGE, AND SIMULATE YOUR PRICING

Calculate prices quickly based on your rules, needs, and pricing strategies. Recalculate them even faster in response to all changes. Simulate various scenarios worry-free.





En måte å studere dem på

- Q-læring vanskelig å jobbe med teoretisk
 - Også vanskelig å jobbe med empirisk

→ "Hva med å lage et virtuelt marked og simulere dem?"

Calvano, Emilio, Giacomo Calzolari, Vincenzo Denicolò, and Sergio Pastorello. 2020. "Artificial Intelligence, Algorithmic Pricing, and Collusion." *American Economic Review*, 110 (10): 3267–97.

Artificial Intelligence, Algorithmic Pricing, and Collusion[†]

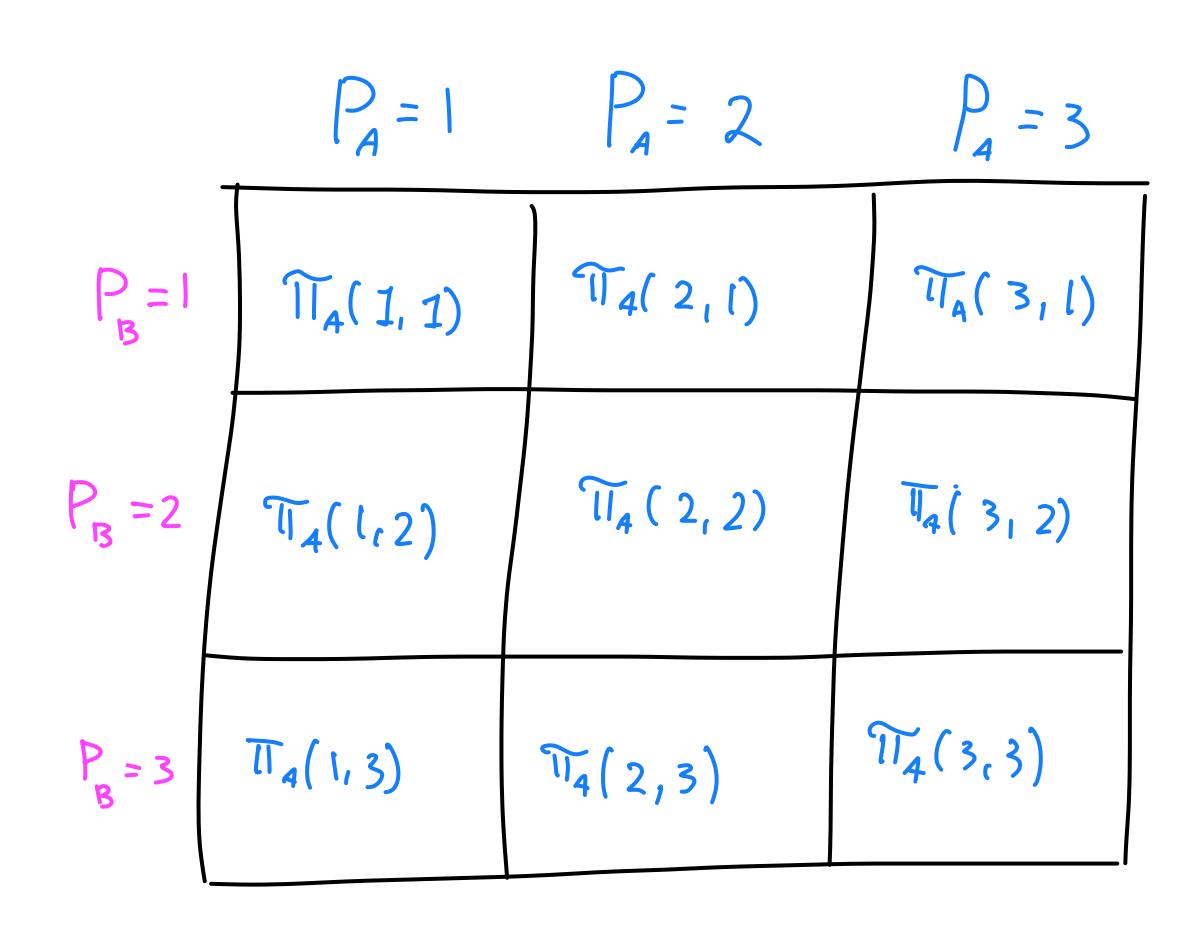
By Emilio Calvano, Giacomo Calzolari, Vincenzo Denicolò, and Sergio Pastorello*

Increasingly, algorithms are supplanting human decision-makers in pricing goods and services. To analyze the possible consequences, we study experimentally the behavior of algorithms powered by Artificial Intelligence (Q-learning) in a workhorse oligopoly model of repeated price competition. We find that the algorithms consistently learn to charge supracompetitive prices, without communicating with one another. The high prices are sustained by collusive strategies with a finite phase of punishment followed by a gradual return to cooperation. This finding is robust to asymmetries in cost or demand, changes in the number of players, and various forms of uncertainty. (JEL D21, D43, D83, L12, L13)

Q-læring

- En algoritme som lærer av å få tilbakemelding i møte med verden
- Heller enn å bruke pensum fra NHH eller BI til å sette priser så prøver de seg frem

 La oss se på et forenklet eksempel:



Til å begynne med vet den ingenting

	$P_A = 1$	P _A = 2	P ₄ = 3
P=1	7	7	7
$P_{B} = 2$	7	7	7
P _B = 3	7	7	7

Så prøver de noe tilfeldig, og lærer hva de tjener på det

	$P_A = 1$	P _A = 2	P ₄ = 3
P=1	7	7	7
$P_{B} = 2$	3	7	7
P _B = 3	7	7	7

Så prøver de noe tilfeldig, og lærer hva de tjener på det

	$P_A = 1$	P _A = 2	P ₄ = 3
P = 1	7	7	7
$P_{B} = 2$	3	2	7
P _B = 3	7	7	7

Til slutt har de lært hva som er

	$P_A = 1$	P _A = 2	P ₄ = 3
P=1	1,5		
$P_{B} = 2$	3	2	
P _B = 3	3		1,5

$$Q = 4 - 10$$

$$Q * P_{i} r_{i} < r_{i}$$

$$Q * P_{i} / 2 r_{i} = r_{i}$$

$$0 r_{i} > r_{i}$$

Økonomisk simulering

Den enkle versjonen

- Vi lager et virtuelt market på en datamaskin
 - Vi styrer etterspørsel
 - 2 Q-læringsboter som skal maksimere profitt ved at setter pris og får vite hvor mye de selger/tjener på det
- 1,000 nye oppsett med boter som spiller mot hverandre opp til 100,000 ganger, eller til de begge spiller samme pris 20 ganger på rad
 - Da sier vi at botene har konvergert på en pris

Den altfor tekniske versjonen

Etterspørsel:

$$D_{i,t} = \frac{\exp[(a_i - p_{i,t})/\mu]}{\sum_{j=1,2} \exp[(a_j - p_{j,t})/\mu] + \exp[a_0/\mu]}$$

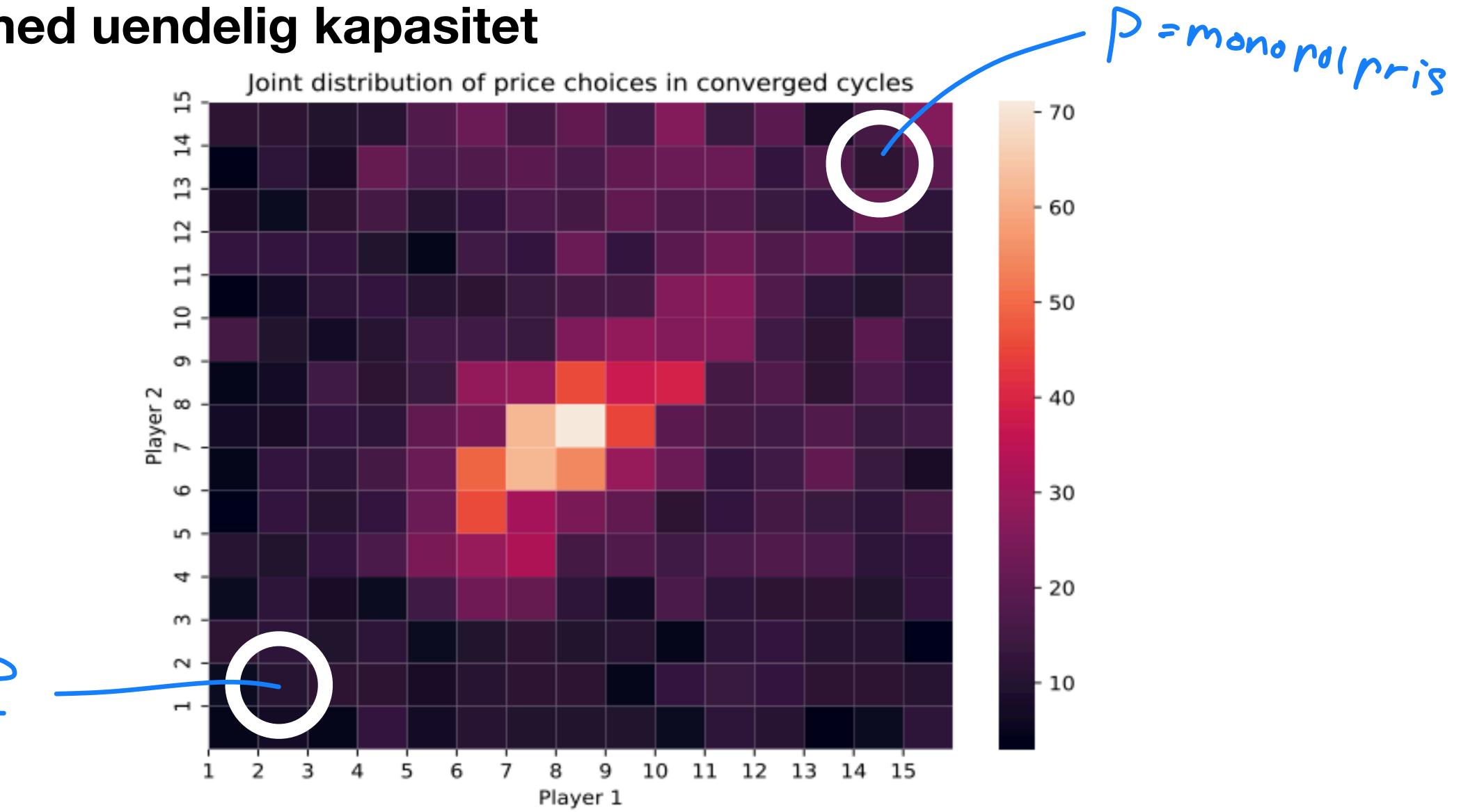
- Profitt: $\pi_{i,t} = (p_{i,t} c_i)D_{i,t}$
- Mulige prisalternativer:

$$P(\mathbf{p}_{-k}) = \left[\mathbf{p}^N - \xi \left(\mathbf{p}^M - \mathbf{p}^N\right), \ \mathbf{p}^M + \xi \left(\mathbf{p}^M - \mathbf{p}^N\right)\right]$$

Resultater

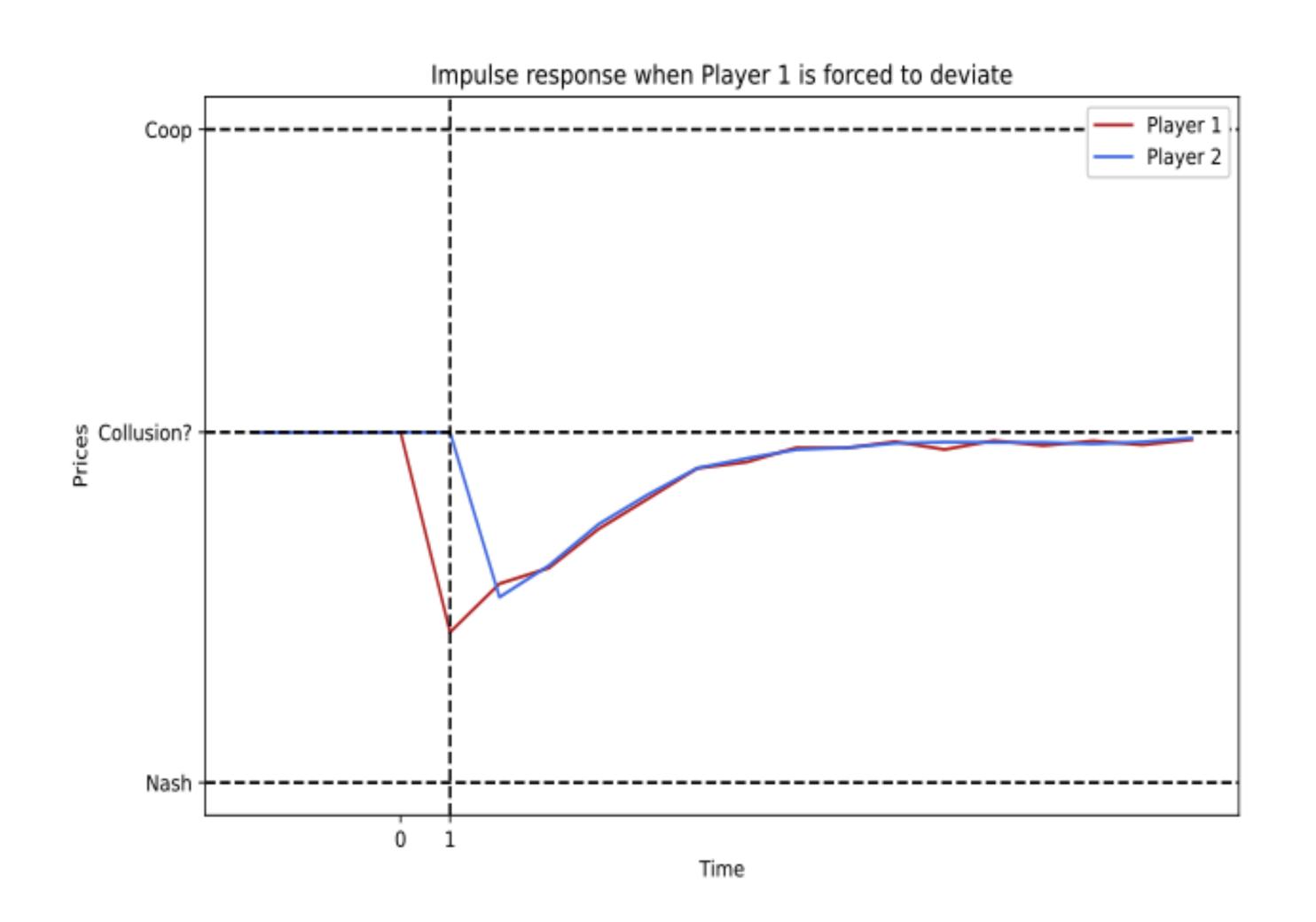
Calvano et al. (2020)

Priser med uendelig kapasitet



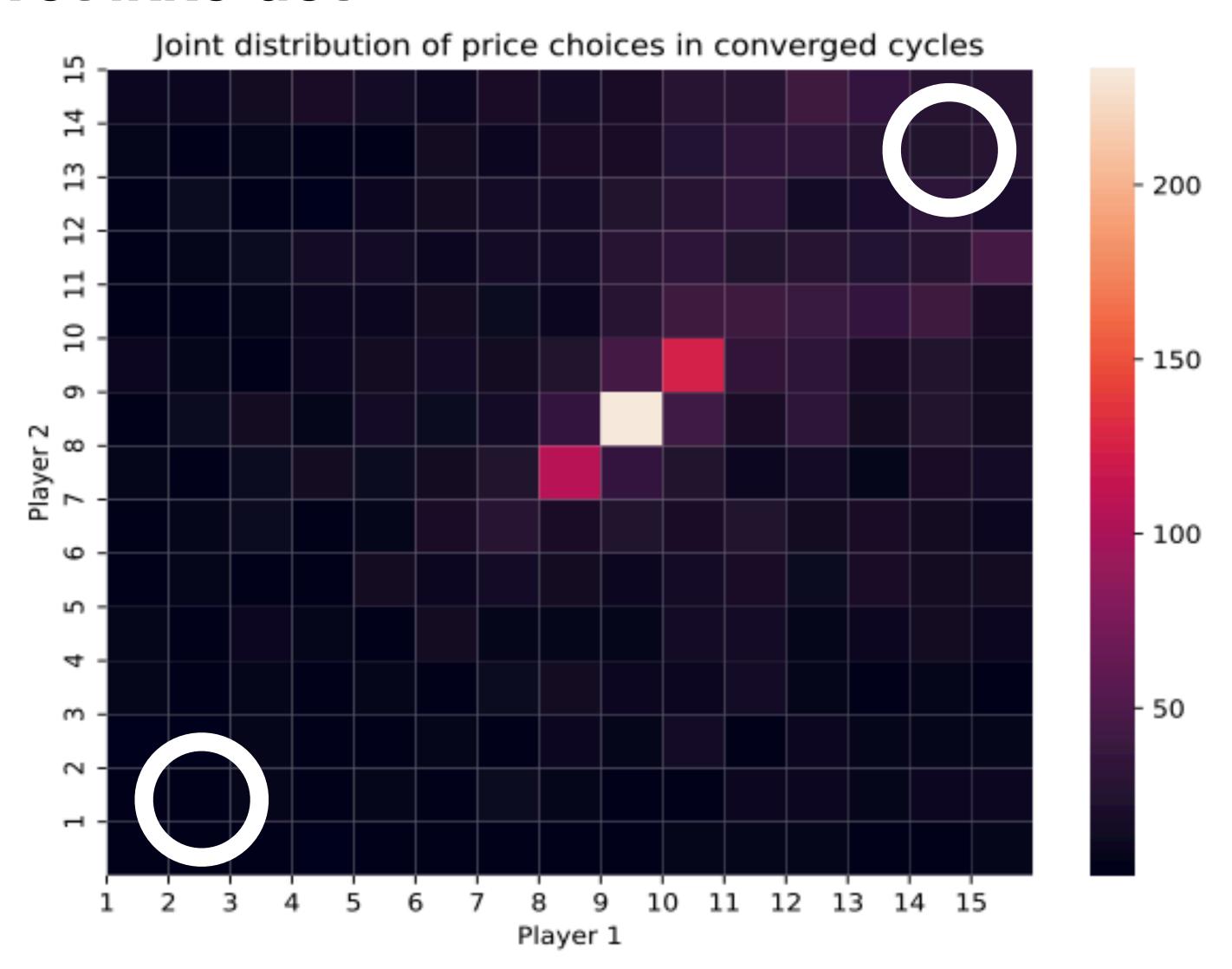
Calvano et al. (2020)

Test for samarbeid



Begrenset kapasitet

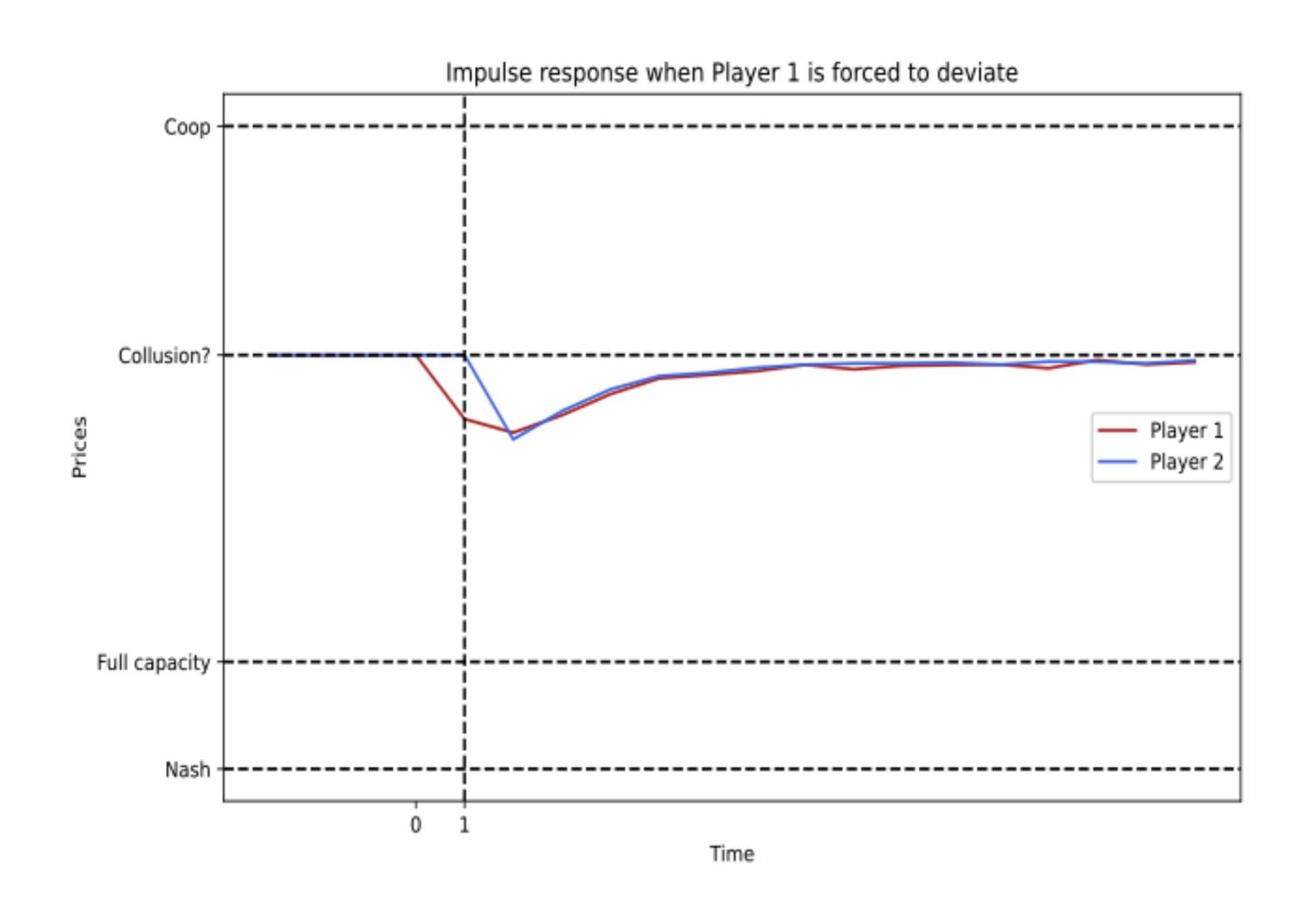
Men botene vet ikke det



Takk for meg

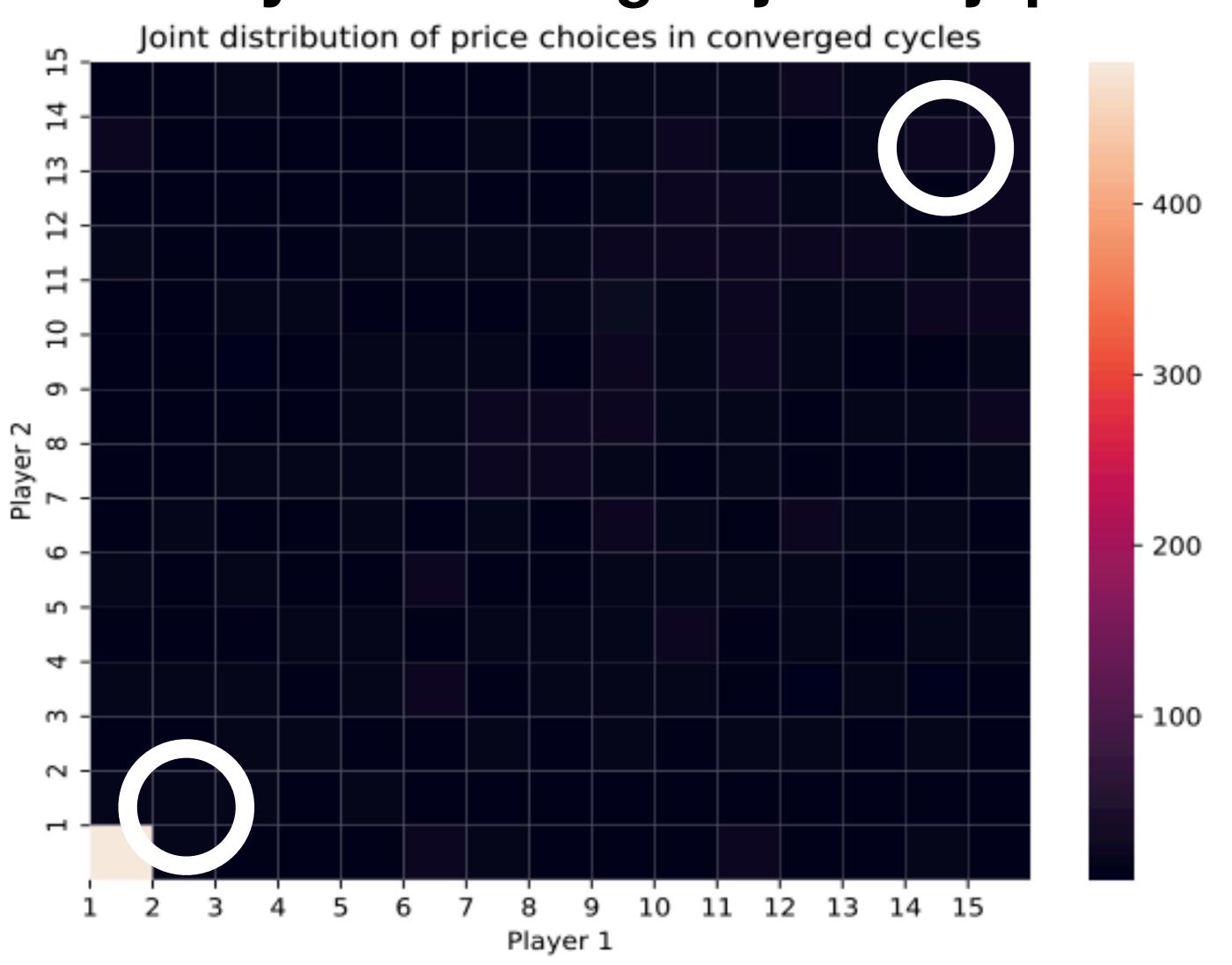
Begrenset kapasitet

Men botene vet ikke det



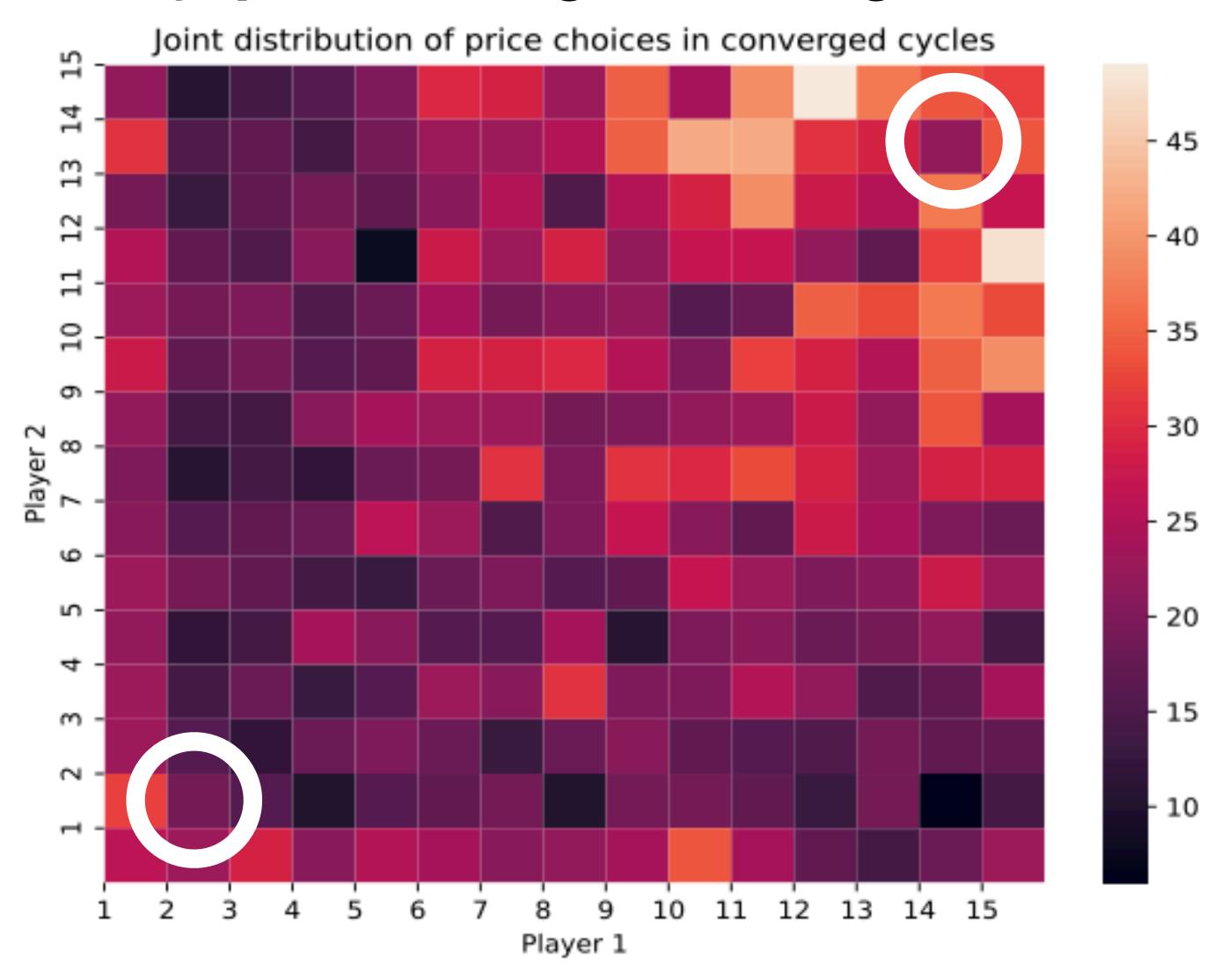
Effektiv rasjonering

Konsumenter med høyest betalingsvilje får kjøpe først



Proposjonal rasjonering

Konsumenter får kjøpe i tilfeldig rekkefølge



Proposjonal rasjonering

Konsumenter får kjøpe i tilfeldig rekkefølge

