

# VALTAKIRJAKAUPAN TOIMINTATAPOJEN KEHITTÄMINEN



# 1 TAVOITTEET

- Toimintamalli, jossa selvät pelisäännöt
  - Valtakirjakauppa houkuttelevammaksi vaihtoehdoksi → ei rajaa pois toimijoita
  - Kilpailuoikeudellisesti puhdas
  - Tasapuolinen kilpailu
  - Tehokkaampien ratkaisujen löytäminen
  - Selkeät roolit – ostaja, myyjä, välittäjä
  - Tarjoaja ei näe toisten tarjouksia
  - \*Läpinäkyvyys → luottamus (kts erillinen dia)
  - Puukaupan erilaisten lisien kuten bonusten, kantokäsittelyn yms. huomioiminen

# LÄPINÄKYVYYS → LUOTTAMUS

- Tarjottavat kohteet selkeitä 'paketteja' → mahdollisuus tehdä saman tasoisia tarjouksia
- Tarjottavat kohteet kaikkien saataville
- Tarjousvertailujen perusteet



## 2 KEHITTÄMISKOhteet

- Menettelytavat luottamuksen aikaansaamiseksi
- Oikeusturvakysymykset
  - Osapuolten oikeusturva
  - Katkontatiedon käsittely ja avoimuus
  - Katkontavertailun tasapuolisuus
- Uuden sähköisen kauppapaikan tarjoamat mahdollisuudet