

諾貝爾經濟學獎

「同步多輪」獲全球採用 無線頻譜拍賣大增效益

設計新拍賣模式 美師徒奪經濟諾獎

在人類社會的買賣過程中，「價高者得」的道理在絕大部分情況下都適用，如此便形成「拍賣」的概念，不論藝術品、古董，或礦產、能源等資源，都可以拍賣的方式售出；不過如無線頻譜等更複雜的物品，卻較難以傳統拍賣方式售出。美國史丹福大學的經濟學家威爾遜及米爾格龍這對師徒，於1960年代起透過一系列研究，改善傳統拍賣理論，並設計出全新的拍賣機制，對買賣雙方及社會納稅人均有利，因此獲頒今屆諾貝爾經濟學獎。



威爾遜

美國史丹福大學教授
1937年：生於美國內布拉斯加州日內瓦
1963年：哈佛商學院博士

米爾格龍

美國史丹福大學教授
1948年：生於美國底特律
1979年：史丹福大學博士

得獎原因：改善拍賣理論和創造新拍賣模式

傳統拍賣理論中，拍賣品的成交價取決於3個因素，第一是拍賣的形式，例如是否公開進行、競投者出價次數是否有限等；第二種因素與拍賣的物品相關，例如物品價值是否對所有競投者而言都一樣；第三是不穩定性，亦即不同競投者對物品價值所知資訊是否相同。

傳統拍賣理論有局限

拍賣理論有助推算競選人的行為、最終成交價等，亦有助設計出最佳的拍賣形式，將拍賣所創造的價值放到最大；不過當有幾項互相關連的物件同時拍賣，例如飛機升降時段、無線頻譜、捕漁限額等，要應用傳統拍賣理論便十分困難。

現年83歲的威爾遜在1960至1970年代間發表3篇論文，以「共同價值」(common value)的概念，來進一步解釋拍賣理論。共同價值是指一件拍賣的物品中，對所有競投人而言價值均相同的部分，如證券、物業、開發權等，都會有共同價值，不過其

高低通常在拍賣前都是不確定的數字。

拍賣資訊不足 贏家變輸家

威爾遜的論文便解釋，在資訊不足的情況下，較理智的競投人，出價往往會較他們估計的共同價值低，以免陷入「贏家詛咒」(Winner's Curse)，亦即拍賣中的贏家所付價格、高於物品的實際價值，令贏家最終變成輸家。

現年72歲的米爾格龍則承繼博士導師威爾遜的理論，將共同價值及相對的「私人價值」(private value)概念整合，發展出一套應用範圍更廣的拍賣理論。米爾格龍發現，在資訊愈少的拍賣中，「贏家詛咒」的效應便愈高，因此賣家應在拍賣開始前，盡量向競投人提供更多資訊，例如是獨立專家的估價、或其他競投人的估價等，來盡量抬高拍賣產生的收益。

米爾格龍及威爾遜不單發展出「紙上談兵」的理論，亦將理論應用於現實世界。最具代表性的例

子，就是美國聯邦通訊委員會(FCC)自1994年起，開始使用兩人有份設計的同步多輪拍賣(Simultaneous Multiple Round Auction)模式拍賣無線頻譜，取代此前費時失事的聽證會或抽籤等方式；目前全球多地在拍賣無線頻譜時，都會採用同一模式。

在同步多輪拍賣中，競投者會對一個或多個頻牌照分別私下報價，每輪競投結束後，賣方只公布每個頻譜的最高報價，以此為下輪拍賣的底價，直至所有頻譜牌照都無更高報價，拍賣便結束。如此隨拍賣品價格上升，競投者亦可得知更多資訊，亦不能在觀察其他競投者時隱瞞私人訊息，減少不同競投者合謀、或贏家詛咒等問題。

諾獎委員會：造福整個社會

諾貝爾獎委員會讚揚，米爾格龍及威爾遜的研究，完美示範基本理論研究、如何帶來更重要的發明，並造福整個社會。兩人將可平分共1,000萬瑞典克朗(約866萬港元)獎金。

■綜合報導

「贏家的詛咒」與拍賣制度的關係

在資訊不充足的拍賣中，最樂觀的競標者往往會對拍賣品的「共同價值」(Common Value)作出過高估計，因此當他「勝出」拍賣後，往往亦意味着在這次交易中蒙受損失，亦即所謂「贏家的詛咒」。

今屆得主威爾遜在1960年代至1970年代的研究中，發現「贏家詛咒」的出現是因為對拍賣品資訊掌握不足，資訊不足的競標者會因此傾向出價較低，繼而壓低最終成交價。米爾格龍則在1980年代的研究中，將共同價值與相對的「私人價值」(private value)概念結合，提出改善拍賣制度，認為拍賣方應該向競標者提供更多有關拍賣品的資訊，例如向潛在物業買家提供獨立估值意見，從而提高成交價。



港大徐滌：「拍賣」唔係咁簡單

香港文匯報訊（記者 蕭桂煬）香港大學商學院副教授徐滌的研究觸及法院拍賣房屋、的土地牌照拍賣等應用研究。他接受香港文匯報專訪時介紹說，拍賣理論在經濟學掀起不少新潮流，在香港專門研究者並不多，卻是一個接觸日常生活方方面面的理論。

徐滌表示，經濟學上的「拍賣」遠非一般人認知般簡單，它不一定是發生在拍賣行，一群人舉牌，然後價高者得。它的具體定義是指「物品交易定價的機制設計」。而得獎者研究指出，物品定價設計需要顧及物品的特點，以及市場狀況，例如出售土地與出售伐木權的機制設計和實際操作上應該是不一樣的。拍賣理論現時尚未被普及，也不是所有政府都會接納，因此部分現行的定價機制顯得比較粗糙，某程度上也顯得制訂者「很懶」。

徐滌續稱，得獎人的主要貢獻在於將博弈論的基礎理論發展到具體市場應用，「博弈論的研究當中，參與者的角色被淡化，他們是誰、做什麼皆不重要」，相反得獎研究把參與者「帶進來」，結合市場的現實需求，從而才有實際應用。

另一個有趣之處是，學界的拍賣理論可說是「落後於市場」，市場現存的拍賣系統比起學界所認知的更為廣泛，現在更有學者專門作拍賣理論的實證研究。徐滌舉了一個例子，深圳2016年舉辦世界大學生運動會，但當時市內的士數量嚴重不足，無心插柳下推出了「打包拍賣」新定價模式，每一次拍賣出售100個的士牌照，馬上吸引了專業領域學者們的關注。

徐滌表示，近年經濟學諾貝爾獎都多頒給應用性強的研究領域，某程度上是體現經濟學對於社會資源分配與效率的價值。

師傅讚徒弟「天才」 拍賣經驗：eBay買滑雪鞋

今屆諾貝爾經濟學獎得主米爾格龍和威爾遜是一對師徒，任教史丹福大學多年的威爾遜當年曾是米爾格龍的論文導師，米爾格龍繼承師傅對拍賣理論的研究，而且「青出於藍勝於藍」，威爾遜昨日便盛讚徒弟是拍賣理論研究的「天才」。

住同一條街 拍門報喜

米爾格龍與威爾遜相識接近半個世紀，在史丹福大學亦共事超過30年，兩人甚至就住在同一條街。在年過古稀的今天齊齊獲得諾貝爾獎，兩人均感到非常高興，米爾格龍透露，昨日清晨瑞典皇家科學院致電通知他獲獎的消息時，他因為手機調了靜音沒有聽到，結果還是先聽到電話的威爾遜，親自到他家敲門通知。

米爾格龍說，很多學生、

同事和朋友都早已預期他和威爾遜會獲得諾貝爾獎，如今終於得以回應眾人的期待。事實上早在2007年，米爾格龍與威爾遜已經獲湯森路透（現科睿唯安）授予被視為諾獎前膽的「引文桂冠獎」，入選理由正正是「對拍賣理論與實踐的貢獻」。

威爾遜透過電話在諾獎記者會上發言時則說，他雖然大半生都在研究拍賣理論，但已經想不起自己參與過哪些拍賣。不過話音未落，他便立即補充：「我妻子剛提醒我，我們在（拍賣網站）eBay買過一對滑雪鞋，我想那也算是拍賣。」

被問到會如何使用諾獎獎金，威爾遜表示由於疫情關係，暫時都沒有相關計劃，「事實上也沒有太多地方可以花，例如旅行或什麼的，或者我會留下來給妻子和孩子。」

■綜合報導

威爾遜及米爾格龍的理論有效應對了傳統拍賣問題。網上圖片