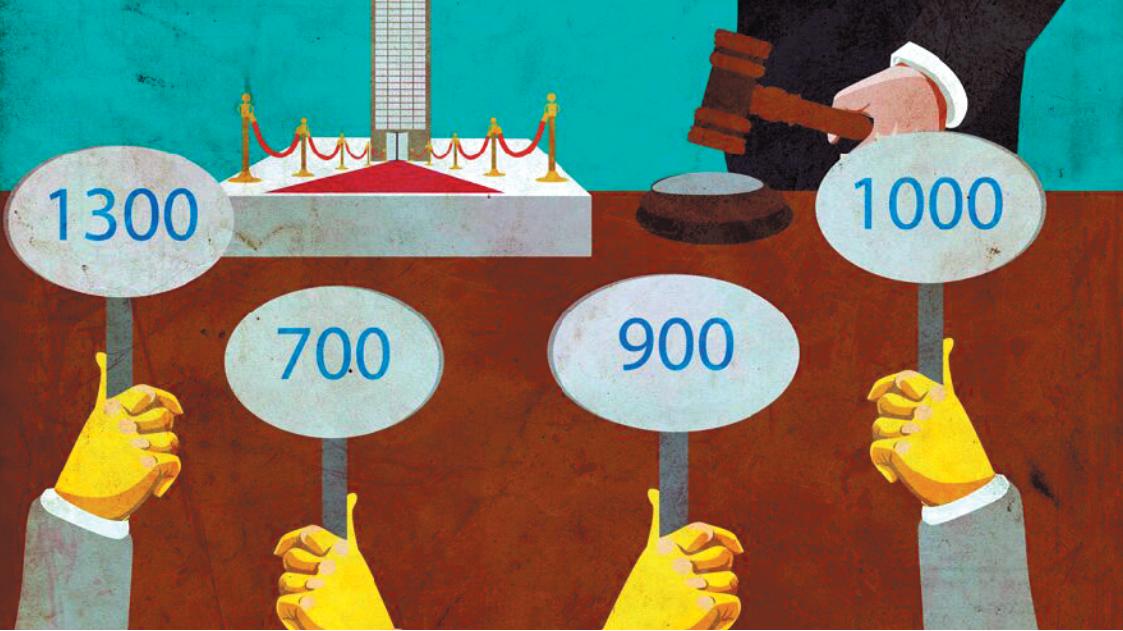


拍 卖是最古老的一种交易模式,目前,拍卖已渗透到很多领域的交易中,但很少有人关注拍卖或探讨拍卖的奥秘。美国斯坦福大学教授保罗·米尔格罗姆和罗伯特·威尔逊因“改进拍卖理论并发明新的拍卖模式”获得2020年诺贝尔经济学奖,拍卖这才引起不少人的兴趣。本文就谈谈最古老的也是目前应用最广泛的“英国式拍卖”。

撰文/供图 硕宽



A “英国式拍卖”是商品交换的最初形态

随着人类经济生活的发展,人们生产的产品出现了剩余,这便产生了商品交换。举个例子,养牛人自己饲养的牛吃不完,想换换口味,要吃羊肉,便牵着一头牛到集市上交换羊。现在出现了一个问题,牛的个头是羊的数倍,这一头牛要交换多少只羊合适呢?

我们相信,人类有了数的概念,就知道“2”比“1”多1个、“3”比“1”多2个,如此等等,但一头牛的价值究竟等于多少只羊,只有在交换中才能体现出来,也就是说,商品交换发现价值。

养牛人把一头牛牵到集市上,会向赶集的人吆喝,他要用这头牛换羊。如果赶集的人中恰好有几个养羊人,他们想吃牛

肉,也赶着羊群到集市上交换牛,他们便走到养牛人跟前商议这笔交易。

养牛人当然想用这头牛换取更多的羊,这几个养羊人有的想用3只羊交换这头牛,有的想用4只羊交换这头牛,有的想用5只羊交换这头牛……养羊人都不同意交换。当一个养羊人提出要用10只羊交换这头牛时,其他养羊人再也没有增加用以交换这头牛的羊的数量时,养牛人便同意用10只羊换这头牛,把这头牛给了他,继而从他那里赶走了10只羊,这笔交易就完成了。

上面这个例子就是最古老的拍卖模式,它是商品交换的最初形态,现在我们就把这种公开

的升价拍卖叫“英国式拍卖”。

英语的拍卖“auction”来自拉丁文的“auctus”,这个拉丁文单词是“上升”“提高”的意思。竞买人要想购得被拍卖的标的,就要不断加价,当某个竞买人报出一个价格后再没人加价,那么,这个标的就卖给这个出价最高的人。

这里应该说明一下,虽然叫“英国式拍卖”,但它并不是英国发明的,只是英国规范了这种拍卖模式而已。究竟是哪个国家发明了“英国式拍卖”,目前并没有一个可信的说法,因为这种拍卖模式太古老了,很难考证。根据古希腊历史学家希罗多德的记载,拍卖在公元前500年的古巴比伦就很流行了。

上面这个例子就是最古老的拍卖模式,它是商品交换的最初形态,现在我们就把这种公开

B “英国式拍卖”容易让人出现非理性成分

竞买人事先会对标的进行估价,以便在竞拍时让自己的报价不超过估价。但是,由于“英国式拍卖”是所有竞买人公开应价,且每次应价必须高于当前的价格,任何一个竞买人都会从其他竞买人的报价那里得到一个标的值的参照,也就是说,竞买人对标的的估价实际上是动态的,很可能随着其他竞买人不断加价而提高估价,成为下一轮报价的依据。所以说,“英国式拍卖”很容易拍出高价来。

我们不妨举个例子。X要出售一幅油画,便委托给Y拍卖行拍卖,有A、B、C、D、E五个竞买人,这五个竞买人在拍卖前为这幅油画的估价分别是1000元、2000

元、3000元、4000元和5000元。拍卖师介绍完这幅油画后,竞买人开始应价。A首先报价800元,B跟着报价1200元,C接着报出1800元,D出价2200元,E直接喊出3000元的报价。

竞买人A看到其他竞买人对这幅油画的应价大幅提高,便认为自己拍卖前低估了这幅油画的价值,现在加价500元报出了3500元的价格。

其他竞买人也存在A的心理,见报价扶摇直上,都认为自己拍卖前对这幅油画的估价低了,也认为这幅油画很抢手,很有收藏价值,将来肯定能高价出售赚上一笔。于是,各竞买人都在不断为这幅油画动态估价,持

续加价,由此产生激烈竞争。当B出价3万元后,其他竞买人都不再加价,就这样,这幅油画被B购得。

研究一些“英国式拍卖”案例不难发现,竞买人在公开竞价中有非理性成分,认为赢得标的会提升自己的声誉,在“志在必得”“非我莫属”的心态下激烈竞争,这就会“天价”购得标的,这恰恰中了“赢家诅咒”,不少“标王”赢得拍卖后很快破产倒闭了。

当然,我们说“英国式拍卖”容易拍出好价钱,这只是一个一般而言,如果各竞买人的实力相差悬殊,强势竞买人也会把弱势竞买人吓跑,强势竞买人便可以用低价拍得标的。



纽约佳士得拍卖行把达·芬奇的《救世主》拍出4.5亿美元

D 世界上最成功的拍卖

在拍卖公共资源时,不能只考虑政府的收益最大化,因为如果这样,强势企业尤其是在位的强势企业必定成为赢家,弱势企业无法进入市场,这就很容易形成垄断,不但有损消费者的利益,缺乏竞争也导致企业失去创新动力。

2000年11月至12月,瑞士政府拍卖4张“3G”无线通信牌照,规定任何参加竞拍的公司只能竞拍一张牌照。

研究一些“英国式拍卖”案例不难发现,竞买人在公开竞价中有非理性成分,认为赢得标的会提升自己的声誉,在“志在必得”“非我莫属”的心态下激烈竞争,这就会“天价”购得标的,这恰恰中了“赢家诅咒”,不少“标王”赢得拍卖后很快破产倒闭了。

当然,我们说“英国式拍卖”容易拍出好价钱,这只是一个一般而言,如果各竞买人的实力相差悬殊,强势竞买人也会把弱势竞买人吓跑,强势竞买人便可以用低价拍得标的。

这里应该说明一下,虽然叫“英国式拍卖”,但它并不是英国发明的,只是英国规范了这种拍卖模式而已。究竟是哪个国家发明了“英国式拍卖”,目前并没有一个可信的说法,因为这种拍卖模式太古老了,很难考证。根据古希腊历史学家希罗多德的记载,拍卖在公元前500年的古巴比伦就很流行了。

这里应该说明一下,虽然叫“英国式拍卖”,但它并不是英国