



Auktioner påverkar oss alla

Auktioner fördelar dagligen astronomiska summor mellan köpare och säljare. De påverkar oss i både stort och smått, då de bestämmer priser på bostäder, el, värdepapper, råvaror och mycket annat. Årets pristagare Paul Milgrom och Robert Wilson har utvecklat teorin för hur auktioner fungerar och uppfunnit nya auktionsformat. Deras upptäckter har gynnat säljare, köpare och konsumenterna världen över.

Att handla på auktion är förmodligen lika gammalt som att gå till marknaden. Numera är det inte bara bruksföremål, konst eller hus som byter ägare på auktion, utan även utsläppsrätter, fiskekvoter eller radiofrekvenser. Detta har gjort auktioner till mycket komplexa marknadsverktyg där samspelet mellan psykologi, information och strategi avgör utgången. Auktionsteori handlar om att försöka förstå detta samspel och inse vilka konsekvenser olika regler får för budgivning och slutpriser.

Robert Wilson var först med att utveckla teorin för auktioner av föremål med ett *gemensamt värde* – ett värde som inte är exakt känt på förhand, men som i slutändan är detsamma för alla. Det kan till exempel handla om ett framtida värde på radiofrekvenser eller mängden mineraler inom ett visst område. Han förklarade också varför rationella budgivare bjuder under sina egna uppskattningar av det gemensamma värdet: de är rädda för *vinnarens förbannelse*, alltså att betala ett överpris och förlora på affären (bild 1).

I de flesta auktioner har budgivare inte bara gemensamma utan även *privata värden*. När man till exempel köper ett hus tänker

köparna på vad de personligen tycker om huset – det privata värdet – och på husets framtida marknadsvärde – det gemensamma värdet.

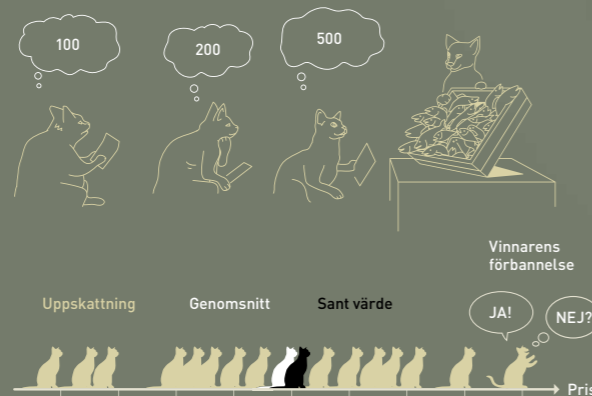
Paul Milgrom formulerade en mer generell teori som tar hänsyn till både gemensamma och privata värden. Han visade att problemet med vinnarens förbannelse är mindre i så kallade engelska auktioner, där budgivningen börjar på ett lågt pris som höjs allteftersom, än i holländska auktioner, som börjar på ett högt pris och sänks under budgivningen. Detta följer av att deltagarna lär sig mer om varandras värderingar av objektet under budgivningen, vilket gör det lättare att förstå hur bra deras egna uppskattningar av det gemensamma värdet är.

Över tid behövde samhället fördela allt mer komplicerade objekt, där syftet snarare var bred samhällsnytta än maximala intäkter. Det kunde röra sig om fördelningen av landningstillstånd för flygplan eller radiofrekvenser till olika teleoperatörer. Milgrom och Wilson uppfann då en ny form av auktion där många relaterade objekt auktioneras ut samtidigt, Simultaneous Multiple Round Auction (SMRA) (bild 2). Den användes för första gången i USA år 1994, och många andra länder har följt efter sedan dess.



Vinnarens förbannelse

Ingen budgivare känner till det gemensamma värdet – alltså hur mycket fisk det finns i lådan och vad den är värd. En alltför optimistisk budgivare riskerar att överskatta det gemensamma värdet och betala ett överpris. Vinsten förvandlas då till en förlust – vinnarens förbannelse. Rädslan för att råka ut för den får rationella budgivare att bjuda ett pris som understiger deras egna uppskattningar av det gemensamma värdet. För att undvika de negativa konsekvenserna av vinnarens förbannelse ska säljaren försöka köpa in så mycket information som möjligt – exempelvis genom att dela med sig av besiktningssprotokoll, provborringsresultat eller äkthetsintyg.



Auktioner med många objekt

Pristagarna uppfann en auktion för att fördela radiofrekvenser mellan olika teleoperatörer på ett sätt som gynnar hela samhället. Ta en svensk operatör som vill skapa ett nationellt mobilnätverk. Om frekvenserna auktioneras ut först i Lappland, och vidare över landet ner till Skåne, så beror värdet av licensen i Lappland på om operatören senare även lyckas köpa licenser i andra landskap, och till vilket pris. Utan att veta om man lyckas införskaffa licenser i senare auktioner är det nästintill omöjligt att uppskatta värdet av licensen i Lappland. Den stora osäkerheten får teleoperatören att hålla nere sina bud eller till och med avstå från att delta i auktionen.

Lösningen blev att bjuda ut alla radiofrekvenser i alla geografiska områden samtidigt till alla budgivare. Genom att börja med låga priser och tillåta upprepade budomgångar mildras problemen med osäkerhet och vinnarens förbannelse. I den första amerikanska SMRA-auktionen 1994 såldes 10 licenser i 47 budgivningsomgångar för totalt 617 miljoner dollar.



Paul R. Milgrom
Född 1948 i USA.
Shirley and Leonard Ely Jr. Professor of Humanities and Sciences, Stanford University, USA.

Robert B. Wilson
Född 1937 i USA.
Adams Distinguished Professor of Management, Emeritus, Stanford University, USA.

