

Introduction: 12/3 Does Jump-bidding Increase Seller's Revenue?

「跳叫」(jump-bidding)，通常指競標者在競標過程中，直接「跳」到比目前競標價格高許多的叫價。在真實世界的拍賣中，跳叫是一個相當常見的現象。但是在一般的拍賣理論中，跳叫通常不是一個使參加競標者的收益極大化的策略。¹ 過去也有許多文獻在探討買家之所以願意跳叫的原因。

這篇文章主要關注的問題是：**跳叫會不會使賣方的收益增加？**過去的文獻預測，(在某些均衡下)允許跳叫會使得賣方收益減少。但作者的考慮是，如果跳叫對賣方來說是一個沒有利益的制度，那麼賣方應該要直接禁止這件事。既然在現實生活中跳叫仍然存在，就表示它應該對賣方有利。這篇研究利用實驗室實驗，製造出允許／不允許跳叫的不同情境，來比較買方的行為，進而討論賣方的收益是不是會因為跳叫制度而增加。這個研究是作者所知範圍內，最早的針對賣家收益的實證文章。

在實驗中，受試者兩兩隨機分組，作為買家一起參加一個拍賣遊戲。在遊戲開始時，受試者可能可以選擇一個較高的初始價格；當雙方選定初始價格後，電腦便會由雙方中較高的初始價格開始，以英式競拍(升價競拍)的規則來進行拍賣。實驗分成幾個組別：

Baseline (基本)	Binary (二選一)	No-Jump (禁跳)
[0,60] 間的整數	0 或 20	不可跳叫 (0)

不同組別之間的差異，在於初始價格能夠選定的範圍不同。

買家各自的私人價值，是在每一輪實驗開始前獨立地由同一個均一分配 Uniform[0,60] 抽出。以下簡列本文作者在這部分的發現：

- 一、在基本和二選一兩個實驗組中，跳叫有可能使競標者高標(overbidding)或低標(underbidding)。² 跳叫引起的高標頻率，比低標略高。
- 二、在三個組別中，不跳叫的都有高標的傾向。但是禁跳組高標的頻率顯著比另外兩組高。
- 三、賣方收益在三組間沒有顯著差異。

目前為止，作者已經說明了過去文獻預測賣家損失的情形並不存在。但是作者在此進一步考慮，買家之所以高標(所以使賣家獲益)，是否還有其他考量，而非允許跳叫本身引起的。作者另外設計了一個實驗，禁止「高標整對手」(spite-driven) 這種可能性的出現。³

作者在新實驗中，同樣將受試者分成二選一-II 以及禁跳-II 兩個實驗組。作者發現：**禁跳-II 組的賣家收益與理論預測結果類似；二選一-II 組的賣家收益則顯著增加。**因此跳標對賣家可能是有利的。

另外，作者從實驗數據中也發現一些關於跳標的買家行為：跳標是一個買家價值較高的信號、跳標較多的買家的風險趨避程度傾向(隨價值)遞增或持平。同時作者也在文章中提供了他們的理論預測。

¹ 以兩人拍賣一物的英式拍賣舉例：兩人各自有對於該物的主觀價值，卻不知道對方的主觀價值。(此即本文中使用的獨立私人價值(IPV setup))若是雙方希望獲得最大利益，則在拍賣過程中，雙方都應該慢慢提升價格，直到價格略超過主觀價值較低的一方(這裡還省去了一些假設)。跳叫在這個狀況下，只會使自己的收益減少。文章扼要地簡介了一些跳叫之所以可能存在的理由，有興趣的同學可以參閱。

² 高標：用比自己主觀價格高的價格標到。低標：用比自己主觀價格低的價格標到

³ 故意喊比我自己主觀價格更高的標價，使得對手(假如他的主觀價格更高)非得用更高的價格買到。作者設計的實驗是：你會知道這個回合是不是對方會實現報酬的回合，但是永遠不知道是不是自己會實現報酬的回合。作者希望透過提供這個資訊來避免受試者因為對手的(實際)報酬而影響他們的行為。同時作者也試著用更中性的詞來寫實驗說明，例如避免提到「輸贏」、「對手」之類的詞。