



靠自己抢一张演唱会门票有多难？

对应大课：市场效率



助教：房晨

2023年11月14日

Economists

经济学家是怎样一群人?



Economists

一个物理学家，一个化学家和一个经济学家被困在一个荒岛上，没有食物和补给。一个罐头被冲上了海滩。这位物理学家建议他们临时制造一台机器，在罐头上砸个洞。化学家建议他们找到一种能削弱金属的物质组合。经济学家说，“假设有一个开罐器……”

经济学是唯一一个两个人提出完全相反的观点而都获得诺贝尔奖的领域。（1974年，诺贝尔经济学奖颁给瑞典经济学家贡纳尔·缪尔达尔和英国经济学家弗里德里希·奥古斯特·冯·哈耶克，以表彰他们在货币理论和经济周期理论方面的首创性研究。当然，他们俩的观点是相左的。）

一位著名的经济学家回到他10年前获得学位的大学。他和一些学生谈论讲座、课本、考试……令他吃惊的是，现在考试的所有题目都和十年前的一模一样。他问他的教授关于这个相当奇怪的现象，教授回答说：“没错，问题是一样的，但答案总是在变。”

问：上帝为什么创造经济学家？

答：为了让天气预报看起来更准确一些。

两个经济学家走在街上，我们叫他们比利和泰德。比利看到一堆狗屎，对泰德说：‘我给你5万美元让你吃了那坨屎’ 泰德想了一会儿，认为5万美元的羞辱和糟糕的品味是值得的。他当着比利的面吃了。他们继续走着，泰德发现了另一堆狗屎，对比利说：‘我给你5万美元让你吃了那坨屎’ 比利，一个足智多谋，从不拒绝一大笔零钱的人，直接在泰德面前吃了狗屎。两位经济学家继续往前走，泰德说：“我们只是吃了狗屎，我们谁也没有因此变得更富有” 比利：“是的，但我们刚刚做了一笔价值10万美元的交易！”

Law of demand

Neither did I study in high school nor in college. Before entering the post-graduate school, I studied most courses at the high school and college level by myself, including Economics, Calculus, Linear Algebra, Probability Theory, Statistics, English, and Chinese Ancient Literature, among others.

Born in 1978, I grew up in a small Hunan village in inland China. After completing primary school in the village, I entered into the No. 1 Middle School of Xiangxiang City in 1990. Due to the tight family budget constraint, I chose to study at a technical school in a nearby city, Yiyang Marketing (*gong xiao*) School, rather than at a regular high school after I completed the middle school in 1993.

At age 18, I began working as a salesman for a state owned beer enterprise, Xiangxiang Beer Co. Ltd, in my hometown and won the *Distinguished Employee* award in 1996-1997. I continued to sell beer there for the next few years until I resigned in 2002.



Junjian Yi (PKU)

Law of demand

During most of my technical school years and all throughout my time as a salesman, I had been registered at the National Self-Taught Higher Education Examinations. I bought textbooks from book stores, studied during my free time, and took examinations twice a year on weekends. With years of self-studying, I obtained the associate college diploma and the college diploma in 1997 and 2001, respectively, majoring in Marketing. But I do not have a bachelor degree.

Subsequently, I took the National Postgraduate Entrance Examination and enrolled into Zhejiang University as a full-time post-graduate student in 2002. After obtaining an M.A. degree in Economics in 2005, I continued to pursue M.Phil. and Ph.D. in Economics at the **Chinese University of Hong Kong** and received the degrees in 2007 and 2011 respectively.

Since 2011, I have been conducting research as a post-doctoral scholar in the Department of Economics at **the University of Chicago**. My research interest lies in Labor and Demographic Economics and Economic Development.

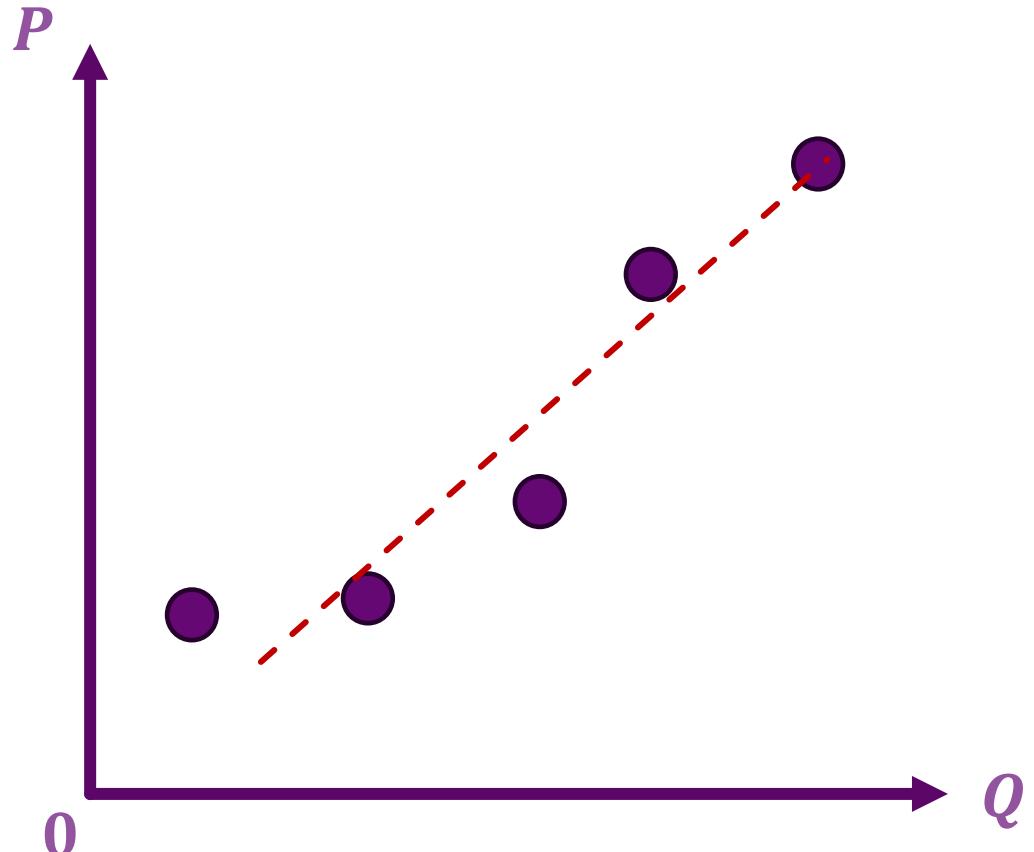
Law of demand

易老师估算啤酒的需求的故事

什么是Law of demand (需求定律) ?

需求函数or供给函数?

为什么得到了“违反”经济学原理的结果?



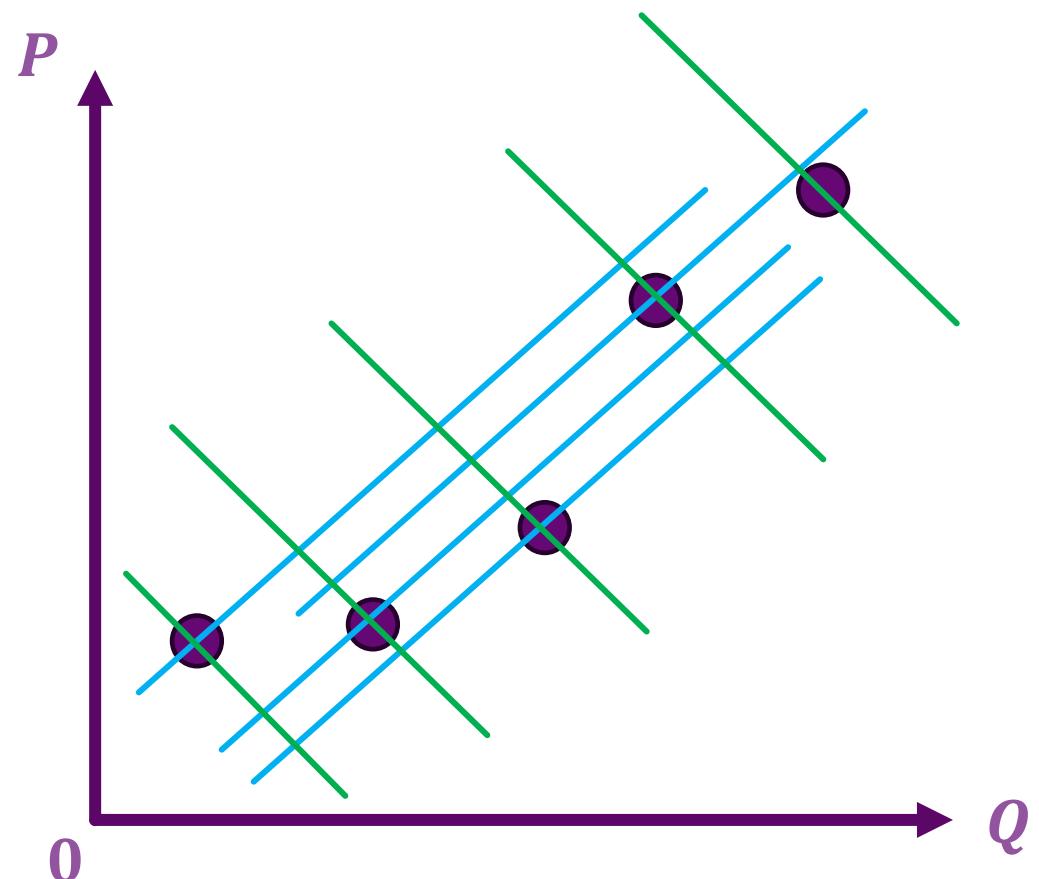


Law of demand

一系列的均衡点

"conditional on all else being equal,
as the price of a good increases (\uparrow),
quantity demanded will decrease (\downarrow);

conversely, as the price of a good decreases (\downarrow),
quantity demanded will increase (\uparrow)"



Law of demand

问：要多少个经济学家才能把一个坏灯泡换掉？

答：10个。一个把灯泡裝上，另外9个人负责保持其他东西(条件)不变。

<13>

问：要多少个凯恩斯主义经济学家才能把一个坏灯泡换掉？

答：所有的。因为这将创造就业，从而增加消费，将总需求向右平移，增加GDP。

<14>

问：要多少个保守派经济学家才能把一个坏灯泡换掉？

答：一个也不用。要是灯泡坏了，它自己会好起来。

Review of Last Lecture

如何估计或刻画医疗服务的需求函数？

医院调查？

观察到的是均衡点

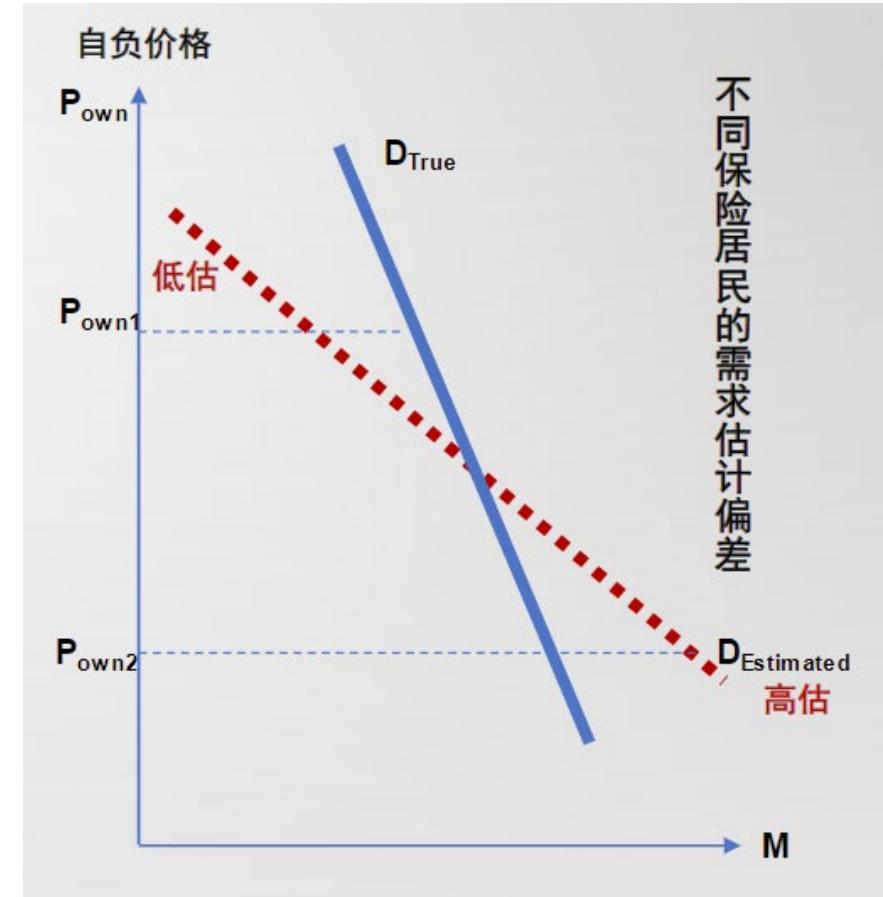
且价格弹性较小

居民调查？

逆向选择问题

自付价格更高的居民，可能健康更好，
其需求低过总体需求；

反之，自付价格更低的居民，实际需求
更大，高估总体需求。



Review of Last Lecture

随机对照实验 (RCT, Randomized Control Trial)

针对社区居民，通过随机分组，确定不同保险价格方案对应的人群组别间并无系统性的个人特征和环境差异，从而更精准测量两组人群对不同价格的反应。

参考文献：

Manning, W. G., Newhouse, J. P., Duan, N., Keeler, E. B., & Leibowitz, A. (1987). Health insurance and the demand for medical care: evidence from a randomized experiment. *The American economic review*, 251-277.

Finkelstein, A., Taubman, S., Wright, B., Bernstein, M., Gruber, J., Newhouse, J. P., ... & Oregon Health Study Group. (2012). The Oregon health insurance experiment: evidence from the first year. *The Quarterly journal of economics*, 127(3), 1057-1106.

兰德医保实验 (Rand Health Insurance Experiment, RHIE) (1974-1982)

研究者们从美国6个城市中遴选出5800名成年人。在每个城市里，被试者都可以到同样的医院找同样的医生看病，但是每个人就医的付费方式被随机分配为两种形式，一种是在就医过程中获得全额补助，看病买药均不用个人掏一分钱，且上不封顶；另外一种是没有补助，仅仅是将总医疗费用打95折，其实95折几乎相当于没有折扣，被试人员基本相当于自费医疗。病人受试的时间从3年到5年不等。

Oregon穷人保险实验 (2008-)



Review of Last Lecture

TABLE 2—SAMPLE MEANS FOR ANNUAL USE OF MEDICAL SERVICES PER CAPITA

Plan	Face-to-Face Visits	Outpatient Expenses (1984 \$)	Admissions	Inpatient Dollars (1984 \$)	Prob. Any Medical (%)	Prob. Any Inpatient (%)	Total Expenses (1984 \$)	Adjusted Total Expenses (1984 \$) ^a
Free	4.55 (.168)	340 (10.9)	.128 (.0070)	409 (32.0)	86.8 (.817)	10.3 (.45)	749 (39)	750 (39)
25 Percent	3.33 (.190)	260 (14.70)	.105 (.0090)	373 (43.1)	78.8 (1.38)	8.4 (0.61)	634 (53)	617 (49)
50 Percent	3.03 (.221)	224 (16.8)	.092 (.0116)	450 (139)	77.2 (2.26)	7.2 (0.77)	674 (144)	573 (100)
95 Percent	2.73 (.177)	203 (12.0)	.099 (.0078)	315 (36.7)	67.7 (1.76)	7.9 (0.55)	518 (44.8)	540 (47)
Individual Deductible	3.02 (.171)	235 (11.9)	.115 (.0076)	373 (41.5)	72.3 (1.54)	9.6 (0.55)	608 (46)	630 (56)
Chi-Squared (4) ^b	68.8	85.3	11.7	4.1	144.7	19.5	15.9	17.0
P Value for chi-Squared (4)	< .0001	< .0001	.02	n.s.	< .0001	.0006	.003	.002

材料二：何种方式能够最有效降低青少年怀孕率？（中观视角）

第一部分：

| 埃斯特在肯尼亚发现了一个明确的例子……在肯尼亚，青少年怀孕更容易染上艾滋病，肯尼亚解决这一问题的官方策略，也是民众团体、各类教堂及国际组织与政府协商的一种微妙权衡行为，即强调禁欲是唯一安全的解决方法。其策略为：禁欲（Abstain）、忠贞（Be faithful）、使用避孕套（Condom）……否则你就会死去（Die）（简称“ABCD”策略）。

.....

——《贫穷的本质》第131页

①关于本则材料更多的细节介绍可参考：

Duflo, E., Dupas, P., & Kremer, M. (2015). Education, HIV, and early fertility: Experimental evidence from Kenya. American Economic Review, 105(9), 2757-2797.

材料二：何种方式能够最有效降低青少年怀孕率？（中观视角）

第二部分：

- 在第一项研究中，为了对“ABCD”策略进行评估，研究人员随机选择了170所学校，安排教师接受关于“ABCD”课程教学的培训。……通过在干预实施后对他们进行一年、三年及五年的跟踪调查，无论是在教师接受了培训的学校中，还是在教室未接受培训的学校中，青少年的怀孕率都是相同的，这表明，危险性行为的范围并没有发生任何变化。
- 第二个策略只告诉女孩们一些她们不知道的知识，即较年长的男人比较年轻的男人更容易感染艾滋病毒……一年之后，在未接受该计划的学校里，女孩们的怀孕率为5.5%；在接受了该计划的学校里，女孩们的怀孕率为3.7%。这一比率的降低主要是由于性伙伴为年长男性的女性的怀孕率降低了67%。
- 第三个计划只是通过提供校服，让女孩们更容易待在学校里。一年之后，在提供校服的学校里，女孩们的怀孕率从14%降至11%。更明确一点儿说，那些因免费校服而待在学校里的女孩，每三人中就有两人推迟了其初次怀孕的时间。

材料二：何种方式能够最有效降低青少年怀孕率？（中观视角）

第二部分：

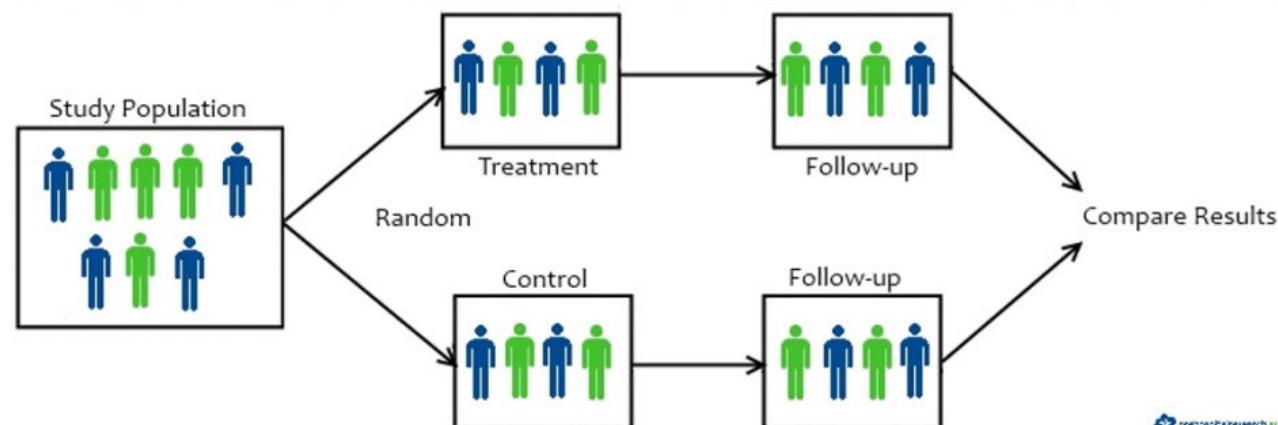
- 在第一项研究中，为了对“ABCD”策略进行评估，研究人员随机选择了170所学校，安排教师接受关于“ABCD”课程教学的培训。……通过在干预实施后对他们进行一年、三年及五年的跟踪调查，无论是在教师接受了培训的学校中，还是在教室未接受培训的学校中，青少年的怀孕率都是相同的，这表明，危险性行为的范围并没有发生任何变化。
- 第二个策略只告诉女孩们一些她们不知道的知识，即较年长的男人比较年轻的男人更容易感染艾滋病毒……一年之后，在未接受该计划的学校里，女孩们的怀孕率为5.5%；在接受了该计划的学校里，女孩们的怀孕率为3.7%。这一比率的降低主要是由于性伙伴为年长男性的女性的怀孕率降低了67%。
- 第三个计划只是通过提供校服，让女孩们更容易待在学校里。一年之后，在提供校服的学校里，女孩们的怀孕率从14%降至11%。更明确一点儿说，那些因免费校服而待在学校里的女孩，每三人中就有两人推迟了其初次怀孕的时间。

- 材料二中经济学家们使用了怎样的策略开展研究？
- 分别得出了怎样的结论？基于上述结论，你认为穷人在生育决定上有控制权吗？

材料二：何种方式能够最有效降低青少年怀孕率？（中观视角）

RCT (Randomized Control Trial, 随机控制实验)

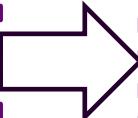
- 思路为：做实验时，把社区里的人**随机分成两类**，从统计学意义上来说，这两类人的均值和方差都是一样的（平行趋势）。之后对实验组进行干预，来观测干预有没有效果。
- 观察到的实验组的结果不受干预政策以外其他因素的影响，只受干预政策的影响。因为对照组跟实验组是随机分的。实验组里面在实施干预之前，特征与对照组相同。在实施干预之后所出现的任何不同在统计上都可以归因于干预的结果，而不是其他因素。



材料二：何种方式能够最有效降低青少年怀孕率？（中观视角）

回顾三个RCT

- “ABCD”宣传策略——×
- 宣传与年长男性的性行为风险——√
- 提供免费校服——√



- 穷人对自身生育、性欲及节欲方式的选择是谨慎的
- 穷人倾向于与年长男性发生性关系
- 辍学后更有可能发生早孕

对于青春期少女而言：

- **未婚+辍学**——待在家里，成为全家的负担
- **成家+生育**——有吸引力的选择，而较为年长的男性往往成为更具吸引力的伴侣（更有经济实力）

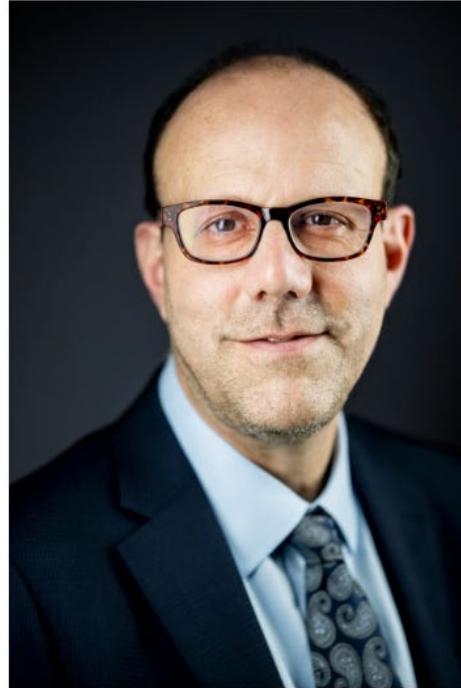
Nobel Prize in Economic Science in 2019



© Nobel Media. Photo: A.
Mahmoud
Abhijit Banerjee
Prize share: 1/3



© Nobel Media. Photo: A.
Mahmoud
Esther Duflo
Prize share: 1/3



© Nobel Media. Photo: A.
Mahmoud
Michael Kremer
Prize share: 1/3

"for their experimental approach to alleviating global poverty"

Housekeeping

回顾上节课的内容

- 小课——医疗消费与普通消费的差异，医疗服务需求的影响因素，医疗市场特殊性，药品，专利
- 大课——市场效率

关于memo和讨论课

- **关于请假：**开具假条并私发给助教（无故缺勤将会影响分数）
- **缩写：**标注清楚，避免混淆
- **参考资料：**可以介绍更多从资料中获得的信息，为何将其放入你的memo中？
- **更多的介绍：**不用面面俱到，字数有限，精力有限，结合自己亲身经历or单纯回答问题都ok，但尽量写得清晰完整
- **课堂展示的memo：**没有办法兼顾所有人的memo，欢迎积极在课上讨论环节中补充



Review of Last Lecture

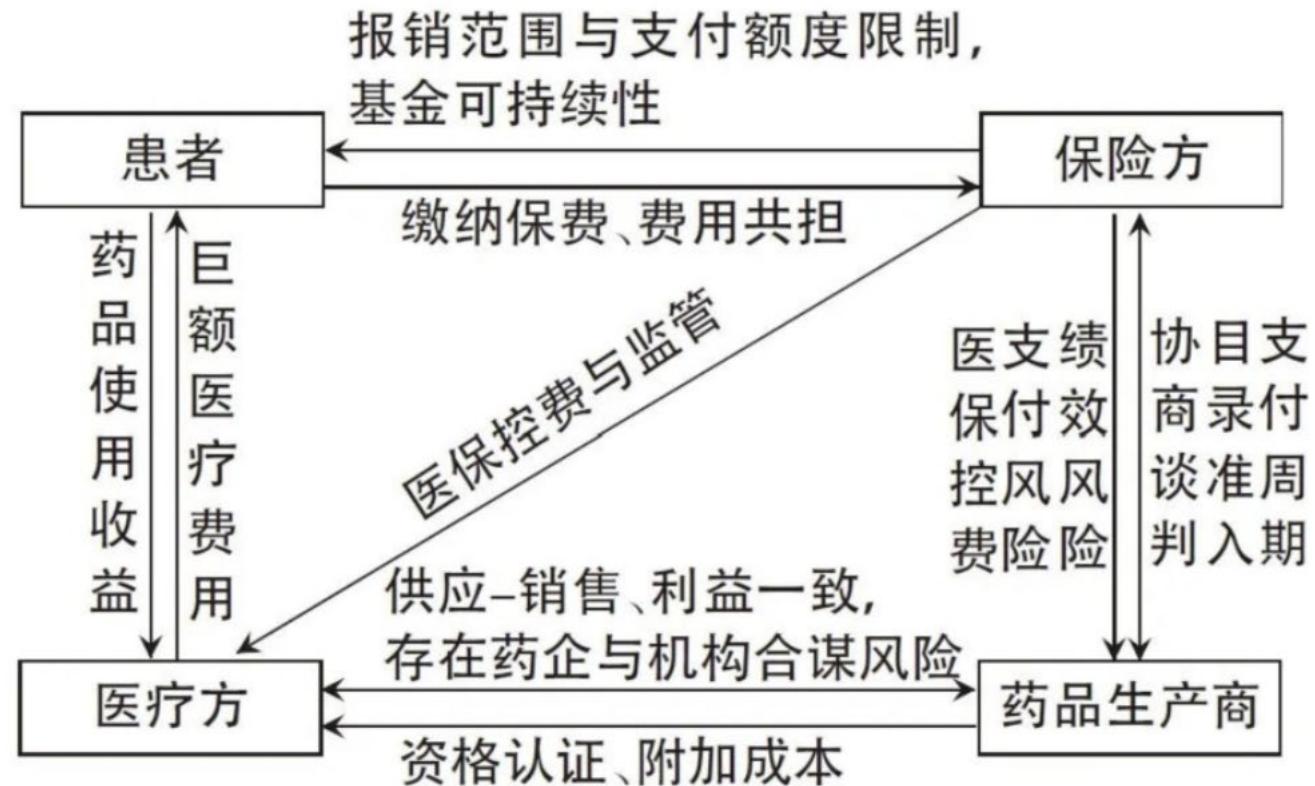


图 1 筹资支付视角下创新药物利益相关者关系



Review of Last Lecture

DOCTOR: looks like you don't have any health insurance so we're gonna let you die
ME: okay fantastic thank you



ME A CANADIAN SEEING AN AMERICAN HAVING A STROKE: *TRIES TO CALL AN AMBULANCE* OTHER AMERICANS:



Quick! While the Americans are asleep, post pictures of free healthcare!



Review of Last Lecture

尽管如此，马来西亚的医疗体系和中国的较不同。在我来到中国之后，我发现中国只有校医院或者大医院才能接受伤病患者，一般上的诊所一般只提供牙科或者耳鼻科的服务，似乎并没有所谓的普通诊所或者儿科。马来西亚的医疗体系却截然相反。我们几乎每个县城都有小诊所。诊所里的医生一般都能看“小病”，比如说普通感冒、喉咙发炎、肚子不舒服等，这些状况基本上可以到诊所就医。如果伤势较严重或者较紧急，我们才会选择到大医院就医。因此，大部分的民众其实会更倾向于到诊所就诊，而患有严重病症的人才会到政府医院就医。这样让一元医疗惠及更多贫困人士。我认为这也是为什么马来西亚实行一元医疗可以成功的主要原因。

Housekeeping

大课时间	大课周序号	教学内容	小课备课时间	小课周序号	小课时间	挑选案例助教
9月22日 (调休)	第一周 第二周	经济学十大原理 (第1章)	9月21日	第二周	9月26日	宗晶莹 杜翔宇
10月8日	第三周	像经济学家一样思考 (第2章)	9月28日	第四周	10月10日	何禹桥 耿域新
10月13日	第四周	经济相互依存性和贸易的好处 (第3章)	10月12日	第五周	10月17日	房晨 宗晶莹
10月20日	第五周	供给与需求 (第4章)	10月19日	第六周	10月24日	黄嘉伦 孙昕知
10月27日	第六周	弹性及其应用 (第5章)	10月26日	第七周	10月31日	程莘毓 房晨
11月3日	第七周	市场和政府政策 (第6章)	11月2日	第八周	11月7日	何禹桥 宗晶莹
11月10日	第八周	市场效率 (第7章)	11月9日	第九周	11月14日	黄嘉伦 房晨
11月17日	第九周	应用: 税收的代价; 应用: 国际贸易 (第8、9章)	11月16日	第十周	11月21日	耿域新 程莘毓
11月24日	第十周	外部性 (第10章)	11月23日	第十一周	11月28日	孙昕知 杜翔宇
12月1日	第十一周	公共物品和共有资源、税制的设计	11月30日	第十二周	12月5日	何禹桥 房晨
12月8日	第十二周	生产成本 (第13章)	12月7日	第十三周	12月12日	黄嘉伦 宗晶莹
12月15日	第十三周	竞争市场上的企业 (第14章)	12月14日	第十四周	12月19日	程莘毓 耿域新
12月22日	第十四周	垄断 (第15章)	12月21日	第十五周	12月26日	孙昕知 黄嘉伦
12月29日	第十五周	垄断竞争 (第16章)	12月28日	第十六周	1月2日	何禹桥 杜翔宇
1月5日	第十六周	寡头 (第17章)				



Housekeeping

钟老师好，关于下周的讨论课材料，我结合大课“市场效率”的主题选择了明星演唱会门票市场这样一个比较热门但却实际效率并不高的市场，材料来自于清新时报。



我目前觉得可以借助材料本身引导学生们关注演唱会门票供不应求背后体现的市场调节失灵现象，以及监管部门面临的监管困境，同时思考在市场效率未被充分发挥的时候，黄牛与二级市场发挥的作用，以及如何通过制度设计保证门票这种商品在获取过程中的效率与公平？因为期中季，有不少同学向我反映感觉压力有些大 ，这则材料读起来应该会比较轻松~



可以。我觉得还挺好

Memo Questions

Q1：和第一周的“研学游”市场对比，有哪些相似之处与不同之处？

音乐节、戏剧节、电影、歌剧or话剧等门票市场的差异？

你举的没有黄牛的市场的例子是什么？

Q2：各个市场主体扮演的角色？

供给与需求双方形成了怎样的关联？

黄牛屡禁不止背后的市场原因？



Possible Solutions?

罗家伦（8班）：公开数据

如何更好解决“黄牛”？

除了推行“强实名制”从需求方缓解黄牛情况，还要从供给方下手：加强公开售票百分比，公开数据透明度至不低于 90%-95%。同时，政府要允许门票价格提升至一定水平或提供补贴，以此保障主办方在演唱会中的净利率。


假设按之前政策“公开销售门票不低于 70%”，



Possible Solutions?

黎润慧 (8班) : NFT

若主办方要抵制黃牛票，可善用金融科技，使用 **NFT (Non fungible tokens)** 技术来出售演唱会门票。

粉丝在官方网站购票前须先设置一个加密钱包，钱包将连接到该网站，票务系统会验证该钱包是否机器人或是否已购买演唱会门票，若都不是，粉丝才能顺利购买票。交易确认后，NFT 将发送门票二维码到买家的钱包。其主要好处是数据都具有透明度，票务系统可随时追踪区块链中的交易，查看钱包地址的 NFT 票证是否再次交易到另一个钱包地址，可有效减少黃牛票。

黄文星 (8班) : blockchain

A more effective approach might involve a combination of advanced security solutions, such as blockchain-based ticketing systems, and fostering a transparent and fair primary market. But I believe that certain scalping should exist because it is hard to predict the true market value and ensure the ticket prices. And even though if the organizers put the prices high to reduce scalping, it will influence the artist's popularity because certain groups will give up going to the concerts and they will give less attention to the artist.

Possible Solutions?

陈衍铭（8班）：网络直播

I feel like opening a free online broadcast of the concert would be a good solution. First, it provides an alternative to going to the actual venue. If some people were unable to purchase tickets, they could choose to watch the broadcast instead. A decrease in demand can help lessen the shortage. Second, this would not be able to completely replace the on-site experience, so organizers would still be able to earn profits. There is still a huge difference in atmosphere between face-to-face concert and an online broadcast, and loyal fans would probably still prefer going on-site. However, less die-hard fans may opt to watch the broadcast instead.

A good example of this would be e-sport broadcasting. Taking League of Legends e-sports as an example, for the biggest tournament in the year, Worlds, there exists a free online broadcast of the event on streaming platforms, such as Twitch and Huya. However, viewers can also buy a ticket to watch the event in real life. Thus, the problem of scalping is much less serious.

Possible Solutions?

纪佳彤（8班）：拍卖

超字数了，但是还没开始写第三个问题，我想“禁止退票与转赠”其实有点侵犯消费者利益的，临时有事去不了演唱会，要承受个人损失的同时，还会造成资源的浪费；强实名制可以有效抑制黄牛发展，但一旦没抢到票的粉丝转向“代抢”服务，就会在不知情的情况下造成严重的个人信息泄露。我想，只要现场无法容纳足够多的粉丝，供不应求、黄牛出手的情况就总会出现；或许可以将现场的一部分位置设计为拍卖，价高者得？（可以起名为“防黄牛票”？）嗯……可是一定会有粉丝骂的，因为这似乎是更明晃晃的价格歧视了。可是不管怎么做，都会有人骂吧……（无力收尾）

Possible Solutions?

韩佳辛 (8班)

然而，“强实名制”在减少黄牛代抢票的同时，也增加了观众的投资风险，同时造成了可能的资源浪费。减少抢票的提前期或许能减少不确定性，但不利于外地观众预定交通票和酒店，我想各种票类产品的抢票提前期可以根据开票前调研（如大麦的“我想看”人数）而定。

与此同时，票价也应在梯度的基础上动态调整。通常，同一票档的座位一般也存在较大的视野差距，可以一票一价，运用算法根据购买顺序动态计算调整。



Possible Solutions?

具遵模 (8班) : 艺人团队出面 (?)

원하시면 예매내역 인증해드릴게요.

오후 1:43

네 알겠습니다. 계좌정보 부탁드려요
감사합니다

오후 1:50

티켓 최종확인하겠습니다
성시경연말콘서트 12월 30일 토요일 18시
공연이며 VIP석 플로어 B구역 4열 1석
계정이동으로 진행합니다.

MMS
오후 2:06

티켓 계정이동 업체에 의뢰할 예정으로
소요시간은 짧으면 2일내 길면
일반예매기간 오픈되어야 진행될수
있어 계정이동에 시간 소요되는점
참고부탁드립니다.

MMS
오후 2:07

국민 77 -00- 이 결제후
환불취소는 불가하신점 참고부탁드립니다.

MMS
오후 2:08

송금

오후 2:08

티켓 계정이동 업체에 의뢰할 예정으로
소요시간은 짧으면 2일내 길면
일반예매기간 오픈되어야 진행될수
있어 계정이동에 시간 소요되는점
참고부탁드립니다.

MMS
오후 2:07

국민 7701- 15 이 결제후
환불취소는 불가하신점 참고부탁드립니다.

송금

나쁜새끼들 그머리로공부하지
이 님(), 서울대갈껄
성시경 님 기획사입니다.

불법 거래를 목적으로 판매하는 티켓(공연
전일)은 모두 출드 처리가 되어 계정이동 및
취소 후 판매가 불가하게 조치가 취해졌으며,
예매 티켓은 자동 취소될 예정입니다.

또한 불법 거래 리스트로 기재되어 퍼플오션
강퇴 및 이후 가입이 불가합니다. (앞으로
해당 계정으로 성시경 님 팬클럽 가입 및 공연
예매 시 통보 없이 취소될 예정입니다)
영업방해 부분으로 다른 불법 거래상들과
함께 경찰서에서 연락 갈 수 있으니 참고
부탁드립니다.

걸렸다아땡큐

Possible Solutions?

具遵模（8班）：艺人团队出面（？）

Singer Sung Si-kyung directly caught a scalper suspected to be his manager inflating concert ticket prices. According to the conversation, a person referred to as A, suspected to be a scalper, posted on an online community about selling Sung Si-kyung concert tickets at prices ranging from 450,000 to 500,000 won, depending on the seat. Although VIP tickets for Sung Si-kyung's year-end concert on December 29-31 were priced at 154,000 won, A attempted to sell them for an exorbitant 450,000 to 500,000 won, more than three times the original price. Sung Si-kyung's manager approached A, obtained information such as the seat and bank account number, and informed A, "This is Sung Si-kyung's management company. Tickets (for the day before the performance) sold for the purpose of illegal transactions have all been put on hold, and after account freezing and cancellation, they cannot be sold. Reserved tickets will be automatically canceled."

Possible Solutions?

黄文星 (8班)

This are some of my thoughts and suggestions to prevent scalpers in this kind of events, I would suggest a more dynamic price, adjusting prices based on the demand. Another way of improving this would be to have fan verification system, systems where fandoms pre-register providing real names and their genuine interest in the artist or event, to get access to ticket sales. Another really important issue we must overcome is the limit of ticket purchase, restricting the number of tickets an individual can purchase, prevents the bulk buying from scalpers, which is something that happens oftenly. We should also start taking advantage of new technologies such as blockchain, which can provide a secure, transparent and unalterable record of ticket transactions. Lastly I think the government should also take an action on this, strengthening and monitoring ticket sales, as well as enforce existing laws against bulk buying and automated bots.

Possible Solutions?

林灏钧（8班）

1. 禁止主办方发放渠道票（避免上述第2项问题）；
2. 一张身份证一年只能办理一次退票手续，门票不可转赠（避免上述第1项问题）；
3. 若果主办方通过实体售票，则把纸质票录入系统，强制买家在24小时内录入电子信息且后续不能更改，若超过24小时仍未录入则视为退票处理（避免上述第2项问题）；
4. 主办方与微博、小红书、闲鱼等社交及二手交易平台合作，下架所有门票并禁止用户发佈出售门票的帖文（禁止上述第4项问题中低收入粉丝做黄牛）。
5. 提升演唱会门票的售价，并降低部分其他周边及应援物品的售价（舒缓门票供不应求的情况，同时避免粉丝的不满情绪）；

Possible Solutions?

韩冰童 (7班) : 抽签

我在这里也提出一个解决方案，想把抽签制度引入演唱会票务市场，不知道是否可以缓解黄牛泛滥的问题。在缴费前设定一段时间让消费者报名买票，报名时上报自己所有的身份信息。报名时段结束后，采用抽签制度抽取能够购票的观众，并且开放缴费。在演唱会当日入场时，需要出示与票务信息一致的身份信息。这样降低了黄牛代抢的可能性。

Possible Solutions?

宋家玮 (7班)

杜绝黄牛票的最好方式：将高于原票价 10% 或 20% 的黄牛票交易定为单方非法交易，购票者可以通过报警，对黄牛的处罚金额为黄牛票价的 10 倍，其中对举报者的奖励为黄牛票价的 3 倍，5 倍当作警局奖金，剩余 2 倍充公。这样购票者有充足的动力举报，警察有充足的动力调查抓人，还能有利于国家二次分配 doge。（理想很美好现实很残酷根本不会有这条法律）（当然除了一些政治、法律上的原因，我们也要考虑到全面禁黄牛票是否会让主办方提升原票价）

Possible Solutions?

朱子宁 (7班)

的对策：在 2023 年夏季的巡演中，经纪公司坤音娱乐推出了新的购票政策——前排 VIP 入场凭借官方付费小程序会员账号、购票人本人证件、纸质实名邀请函三个条件入场；而第三方平台购票则在演出开始前三小时才随机产生序号作为入场顺序。这一政策被粉丝笑称为“知道号的票不能转，能转的票不知道号”，在此基础上，就算有黄牛抢到第三方平台的票，也无法通过加上“前排”“好位置”的噱头炒作抬价，比较良好地整治了“炒票”行为。

Possible Solutions?

郑又仁 (7班) : ID Card

In my opinion, it is more of a security issue than a price issue. Organizers should implement strict identification checking procedures in entrances, much like how they do in train stations, or when entering the campus or tourist places in China. China has machines to scan Chinese ID cards and passport, and they can match the data to make sure if the individual associated with the ID Card or the Passport has indeed bought a ticket. If they do not have a ticket under their ID or Passport number, then they should not be let in. This should defer scalpers or people who sell to scalpers as they risk having their ID card information leaked. In lower technology countries though, such as Indonesia, this will be

Possible Solutions?

邱子丹 (7班) : perfectly discriminatory pricing model

money in exchange for the concert tickets, therefore recreating the situation created by ticket scalpers. For this scenario, another possible solution is to implement a perfectly discriminatory pricing model (Varian, 1989). In this model, instead of the organizers selling the tickets at a certain price, it will instead implement a bidding system where consumers are able to bid for the event tickets at a particular price that they value these tickets. This would result in the tickets to only be distributed to those consumers exhibit the most value towards these tickets, which would then be regarded as Pareto Efficient. Even so, this pricing model creates a fairness issue as the bidding system would ensure that only wealthy individuals would be able to obtain the tickets towards such events.



Possible Solutions?

颜靖颖 (7班) : 黑箱假说

但我觉得，催生黄牛的最重要因素仍然是信息不透明不对称。下面是阅读案例时我构想的一个“黑箱假说”（由于个人知识浅薄可能漏洞百出，欢迎指正~）。让我们假设这样一个演唱会门票市场：市场上每个座位的价格都明码标价，每个买者心中支付意愿（愿意支付的价格区间和参加演唱会的倾向性）也都透明可量化，那么每个买者都能以一个中间价格找到对于自己来说性价比最高的座位（将支付意愿较低的买者没有座位也视作对市场来说的一种高性价比交易）。但现在这个市场形成了两个黑箱，所有的买者被装入了其中的一个，卖者则被装入了另一个。不同的座位被划分等级匹配上不同的价格。（且由于政府政策对演唱会票价的限制，这个价格往往不太高，即文中提及的“一级市场票价偏低，没能实现供给平衡”。）此时，买者由于身处黑箱之中，往往很难知晓自己身处队列中的第几位，是否能够获得心仪的等级票。也就是说，同样供过于求的市场，身处透明箱子中的买者通过自身和其他买者支付意愿的比较会有一个较明晰的认知，他们对自己能否买到票这一点是确信的。而身处黑箱之中的买者对自己是否能购买到心仪座位票是不确定的。这个时候，买者知道市场供不应求（一些平台甚至可能会利用一些文字手段打造虚假数据噱头，伪造或放大“供求差异”），如果他心中对演唱会有很强的参与意愿，他极有可能会被迫抬价，以更高的价格买到在透明市场中获得的同等价位的票。而同处黑箱之中的卖者由于渠道不同，其获取的同等级门票的成本也不同，对其价格预期也不同。不同的卖者

Extension 1: Price Discrimination

演唱会门票为什么会差异定价?

Price paid by buyers in a given group is the same for all units purchased, but price may differ across buyer groups

Note that price differences that arise from cost differences are not price discrimination

垄断厂商是如何定价的?

假定生产商品的边际成本为 MC , 需求函数为 $q=Q(p)$

Extension 1: Price Discrimination

一级价格歧视（完美）：

each output unit is sold at a different price.
Prices may differ across buyers.

生活中的例子？

几乎没有

二级价格歧视：

Price paid by a buyer can vary with the quantity demanded by the buyer (but all customers face the same price schedule)

Quantity:
不同空间的iPhone

Quality:
头等舱or经济舱

三级价格歧视

Price paid by buyers in a given group is the same for all units purchased, but price may differ across buyer groups

学生票or老年票or儿童票

Extension 2: Auction and Mechanism Design

Nobel Prize in Economic Science in 1996

English Auction: open ascending price auction

Dutch Auction: open descending price auction

First-price Sealed-bid Auction

Second-price Sealed-bid Auction

William Vickrey was the first to analyze auctions using formal game theory tools.

"for their fundamental contributions to the economic theory of incentives under asymmetric information"

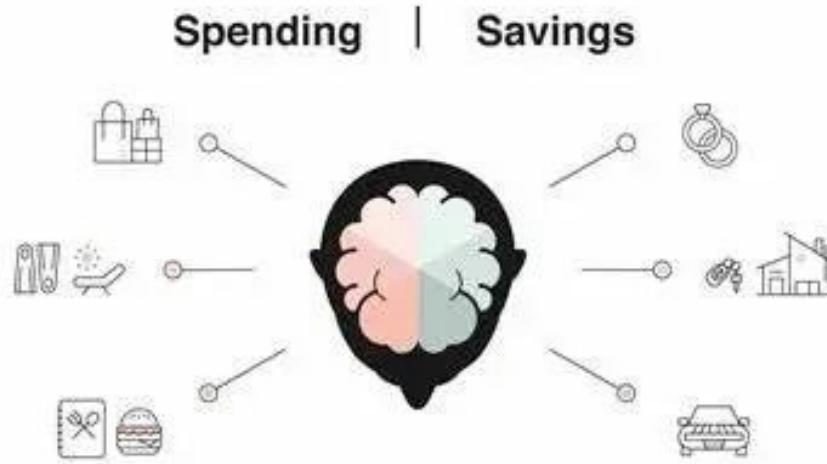


Photo from the Nobel Foundation archive.

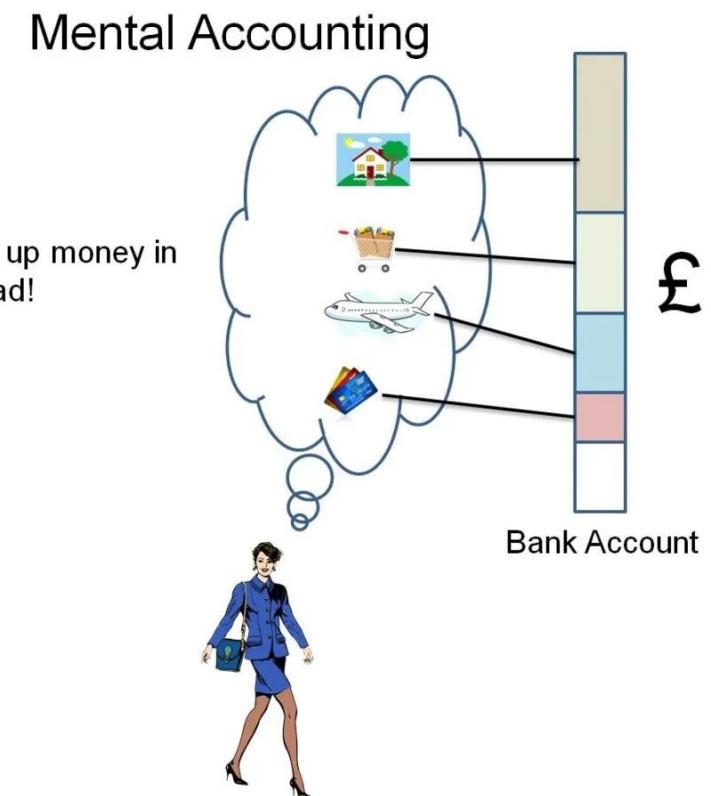
Extension 3: Mental Accounting

Definition:

our tendency to mentally sort our funds into separate "accounts," which affects the way we think about our spending.



Dividing up money in your head!



Extension 3: Mental Accounting

**不同来源的金钱，
是“不一样的钱”**

**不同消费项目的金钱，
是“不一样的钱”**

**不同存储方式的金钱，
是“不一样的钱”**

曾经有一个赌徒，他在黄昏时带着**来自工资的100元**进了赌场。这天他的运气出奇的好，在凌晨的时候，他已经**赚到了10000元**。但是正当他打算放手一搏时，他却连连输掉，最终连最开始的100元也没剩下。但是第二天有人问他所得如何时，他却说：“只输了100块。”

(赌博馈赠vs工作所得)

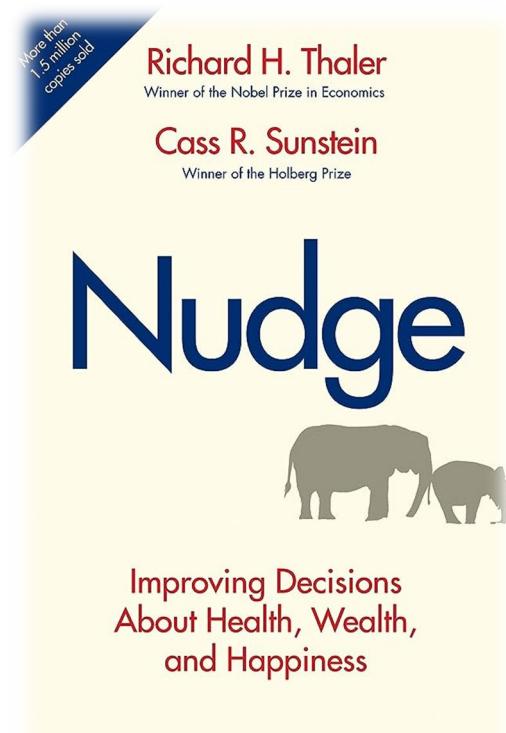
L先生非常中意商场的一双球鞋，价格为2000元，他觉得贵而舍不得买。月底的时候，他的妻子**买下**球鞋作为生日礼物送给他，他非常开心。可事实上，L先生的妻子使用的钱来自他们俩的共同账户。

(生活必要vs情感支出)

假设你为买房花了几几年时间在银行**攒了40万**。突然有一天，你朋友的公司急需资金，需要你支援十万，但他像你保证，两个月后便会**归还这笔钱**。这时，虽然你明白你的财富实际上没有减少，但很可能还是会感到痛苦。

(固定vs临时)

Extension 3: Mental Accounting



An Interesting Book about
Behaviour Economics

<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2017/thaler/facts/>

Nobel Prize in Economic Science in 2017



© Nobel Media AB.
Photo: A. Mahmoud

"for his contributions to behavioural economics"



After-Class Survey

- 请大家扫码填写匿名问卷，谢谢大家！



可能如果某一天我也去抢演唱会的门票的时候我会改变我对此事的看法，但是作为完全不参与的旁观者，我认为黄牛的存在是市场严重失衡导致的无法避免的后果，与其抱怨和生气还不如多赚钱买黄牛票【Doge】。

