

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：陈明华

学号：1700015401

学校院系：北京大学经济学院

提交日期：2020 年 12 月 8 日

从京东天猫之争到计划经济与市场经济

天猫和京东是中国驰名的两大电商品牌，人们可以在上面买到非常多的东西。但是二者又不太一样：

1、天猫上聚集了非常多的商家，买家卖家互动非常热闹；京东自营十分可靠，也是人们最主要去的京东店家。

2、购买中小件商品时人们一般去天猫，而当购买家电等大型家具，或者数码、手机等精密器材，或者水果等新鲜食材的时候就常去京东。

3、同样是电商平台，天猫的收入和毛利率要比京东高很多。

4、同样的商品，天猫要比京东便宜。

5、天猫好像更优想象力一点，各种新的货物首先能在天猫上面买到，然后才是京东。购物节等活动也是从天猫先开始，然后再蔓延到其他电商。

这和计划经济和市场经济有某种类型的相似：

1、市场经济的国家各种商贩非常多，而计划经济下往往只有少数几家非常大型的国企承担生产任务；

2、在小商品方面，计划经济国家和市场经济国家的差距要比在大宗商品（国防等）大得多，参考同时发展的苏联和美国；

3、市场经济国家的财政收入要比计划经济国家多很多；

4、市场经济国家商品普遍便宜并且多样；

5、计划经济国家创新能力偏弱，但是模仿能力很强。

这不禁让我思考,能不能通过对比京东天猫来看看国家选择计划经济和市场经济两种不同道路发展的区别,也许能有一些新的洞见。

天猫和京东的第一个区别的关键是,作为中央管理者,要不要参与到业务活动中?作为电商平台,唯一的业务活动就是销售。作为第三方平台的天猫没有参与到销售活动中,即没有开展业务,而京东以自营著称,希望将自己做成类似亚马逊的网上超市,因此包办了商品采购和商品销售过程。因而,天猫的主要收入来源就是从商家销售的商品中抽成和在商家入驻的时候抽取一笔前端费用,而京东的主要业务来源就是商品销售的毛利。从结果来看,天猫模式的收入要比京东模式多很多,这是为什么呢?

从互联网的角度来看,这是一个节点问题。当场上有 m 个商家和 n 个顾客,当他们彼此形成网状结构的时候,就会形成 $m*(m-1)+m*n$ 【请注意以上不是公式,只是为了说理方便,请不要扣分球球啦】个连接,原因是,商家自己会互相买东西,顾客也会到商家那里买东西,作为第三方平台的天猫在这种乘方效应下就会抽取很多,也许单笔都不大,因为是在毛利率中抽取一定比例,但加起来就会很多。而在京东模式下,由于采用京东到 m 【请注意以上并不是公式,只是为了说理方便,请不要扣分球球啦】个商家手中采购,然后 m 【请注意以上并不是公式,请不要扣分球球啦】个商家和 n 【请注意以上并不是公式,只是为了说理方便,请不要扣分球球啦】个顾客到京东手中买东西,形成了 $2*m+n$ 【请注意以上并不是公式,只是为了说理方便,请不要扣分球球啦】个连接,链接数量就比天猫模式少了很多,尽管有商品销售毛利支持,但是总体来说收入不高。另外因为从商品销售中抽成很少,导致京东为了赚钱必须要赚高毛利的商品,家电、数码产品等比较昂贵的产品就必须成为京东的拳头商品,必须要保证质量否则就会导致京东死亡。这样就解释了第一、第二和第三个问题。

为什么天猫卖的商品更便宜呢?这是典型的市场经济结果,在市场竞争环境下,商品边际利润趋近于零。另外作为中央调配者的京东若要调配的有道理需要支出很多如数据和物流等以维持决策的准确性,因此这部分成本会被分摊到商品中,使得商品销售的更加昂贵。这也是为什么计划经济国家决策过程要更加昂贵。如此就解释了第四个问题。同样是由于市场竞争,天猫商家的创新能力要比京东官方更强,三个臭皮匠顶个诸葛亮。但是由于京东个体十分强大,模仿不成问题,因此在某些细节比如客服等方面,后来居上的京东要比天猫做的更好。这个道理也可以被用在市场经济和计划经济国家的对比中。

一些拙见,供读者一笑。■

2000 字