

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：潘高翔

学号：1700011756

学校院系：化学与分子工程学院

提交日期：2020 年 12 月 18 日

## 电商价格歧视的观察与分析

### 电商经济的特点与现状

电子商务是以信息技术为手段的商品交易活动。我国的电子商务起步于 1990 年，并在 2000 年前后呈现爆发式增长。许多知名电子商务平台，包括 eBay、当当网、亚马逊中国、淘宝网、京东等均在那时成立。2004 年，为服务淘宝网，阿里巴巴集团推出第三方支付平台支付宝，通过交易时买方付款、签收后卖方收款的方式，解决了付款与物流的时间差问题，大大降低了网络零售的交易风险，同时又使得交易流程大幅简化。支付宝等第三方支付工具如今已完全不限于交易服务，在网络金融领域也十分活跃。截至 2018 年，我国网络购物市场规模已超过 9.39 亿元，在零售市场中占据 22.7% 的份额，并始终保持高达 30% 以上的增长率。

我国电子商务模式主要有 B2B、B2C、C2C 等。B2B 指企业对企业的商品对接；B2C 指单一企业对多消费者，如京东、天猫超市等；C2C 指多零售商对多消费者，如淘宝网、美团外卖等。我国电商经济存在以下特点：

1. 网络效应与低经营成本。网络零售平台不需要实体门店，房屋租金与装修费用大幅降低，同时宣传渠道的增加与平台推荐系统的存在削减了广告开支，卖方的经营成本大幅下降；消费者也省去了去实体门店的时间与金钱成本；交易平台受网络效应影响，市场规模越大，消费者的需求越高，导致需求方规模经济，使得市场趋于垄断。
2. 高信息效率与高度信息不对称。互联网大大提高了信息的传播效率，使得市场不局限于地域与距离。尽管用户接触的信息大大增加了，但平台的信息优势却是用户所无法企及的。平台通过分析用户的交易与浏览记录生成用户画像，得到用户的偏好，随后通过推荐系统进行商品的精准推送。消费者的信息劣势存在于两方面：一是难以获取可靠的商品质量信息，二是无法掌握所有商品的供需信息。供需方面的信息不对称是电商价格歧视的根源。

## 电商价格歧视的产生原因

市场非统一定价以获取超额利润的定价策略即价格歧视。三类价格歧视包括：

1. 一级价格歧视，即完全价格歧视，对每一单位出售的商品收取消费者的估值，掠夺全部消费者剩余；
2. 二级价格歧视，即数量歧视，对不同数量的商品收取不同的单价，如“第二杯半价”销售策略；
3. 三级价格歧视，即市场分割，对不同的市场和不同类型的消费者收取不同的价格。

价格歧视的产生，需要企业和电商平台的垄断性质，并避免消费者和其他企业从中套利。如果电商市场是完全竞争的，那么平台、卖家和买家都是价格接受者，无法区别定价。平台是规模经济的，因此天然形成了寡头市场格局。寡头企业掌握定价权，再加上电商平台可以对消费者的需求进行精准分析，得到其对目标商品的估值，因此电商平台拥有进行价格歧视的信息和激励。

另一方面，消费者和其他企业也难以从歧视定价中套利。消费者端相对较高的信息成本催生出“转移成本”，即当消费者从一个平台转移到另一个平台时需要付出代价，转移成本包括注册成为新平台用户、在两个平台间进行价格比较所付出的时间成本，以及新平台没有用户数据而无法进行精准推介时给用户造成的信息损失。即使在同一平台中，消费者间也难以交换信息以完成套利。消费者间的套利会因为缺乏安全交易机制而收到阻碍。此外，现代电商平台会采取信息技术和法律保护自己的信息优势，最直观的例子是淘宝网等网站都有限制信息抓取的机制，使用爬虫抓取信息不仅困难，而且非法，这导致职业套利者难以施展。

## 电商价格歧视的观察

一、二、三级价格歧视同时存在于电商市场。京东、美团、滴滴等“大数据杀熟”就是一级价格歧视的例子，它们对忠诚用户收取比普通用户更高的价格，籍此获得更高的利润；满减折扣在淘宝、京东等平台上非常普遍，这是二级价格歧视的典例；三级价格歧视在电商平台上则是数据和算法的艺术，其中拼多多可以说是登峰造极了，使用极低的价格和大量的新人优惠吸引新用户，与其他平台不同，拼多多的优惠活动是给每个消费者量身设计的甜蜜陷阱，活动优惠商品总能精准命中消费者购物车和历史订单相关产品。

## 电商价格歧视与社会福利

从传统经济学角度看，垄断企业进行歧视定价时会增加自己的利润，同时压榨消费者的剩余，然而相对于统一定价情况下，定价高于均衡价格将造成社会福利损失，歧视定价会增加社会总福利。但在现实中，电商即使进行价格歧视，也很少有人付出比原来没有电商时更高的价格，绝大多数人拿到了折扣，而不是被宰，这与经典的价格歧视情况是不同的。

电商平台是寡头市场，由于网络效应的存在，各个平台都在努力扩大自己的市场，因此平台前期会采用低价吸引用户，并在后期对被转移成本锁定的忠实用户收取高价。引入歧视定价后，因对手平台会使用歧视性低价掠夺己方用户，己方可收取高价的忠实用户将会变少，导致实际上平台利润下降而消费者福利增加。但忠实用户变少同时意味着更多的用户需要同

2000 字

时关注多个平台以获得优惠信息，造成转移成本的增加，总的社会福利不一定升高了。■

**WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本  
文字和以下内容消失)**

**成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ:  
3049816538**

2000 字