

Principle of Economy HW2

106033233 資工21 周聖諺

1.

根據文章 1，請寫下 Amazon 認為 E-Book 應該降價的理由，這些理由和我們最近討論的彈性、財貨之間的互補或替代性質有關。

Amazon認為降價反而有助於大幅度的提升銷量，進而使總市場利潤上升，若用更精準的數字舉例，一本電子書在原價\$14.99售出一本，若降價至\$9.99就可售出1.74本，如此一來就可以將總體市場變成1.738倍大。

但在這簡單的供需模型背後，其實隱含了一件事，就是消費者對於電子書需求的彈性(替代性)很高，所以一旦降低價格，就會增加許多銷量。也就是說，其實市場上存在許多電子書的替代品，比如說音樂、影視等等娛樂或吸收新知的管道，進而導致電子書的需求曲線彈性變高。

2.

根據文章 2，Amazon 和 Hachette 自協議中分別得到哪些好處？尚有哪些相關的爭議值得注意？

對於Hachette來說，他避免了與Amazon削價競爭，盡可能的保留了利潤空間，並爭取了時間應對Amazon的競爭；而對Amazon來說，這份協議對於自身已經佔有了半數的電子書市場並沒有太大損失，也避免了美國法務部調查局的反托拉斯調查，讓Amazon有時間往零售業發展。但最終，很明顯的，這只是一份停火協議，雙方並沒有互利，而是各退一步避免損失，對於電子書的定價兩邊仍舊是利益衝突，而其他出版商益法會發起訴訟或法務部調查局是否會介入調查仍是未來值得關注的焦點。