2025年3月11日 星期二

Lec 4

Inter-temporal Price Discrimination

- 耐用品(需要使用动态模型来分析将未来纳入考量时垄断者的定价策略) 厂商需要考虑跨期价格歧视

耐用品对垄断者提出的两个挑战

- 垄断者成为了自己的竞争对手 (跨期竞争)
- 消费者是有策略的,消费者对于当期商品的支付意愿取决于他们对于未来价格的预期
- 跨期价格歧视

Setup

- 假定垄断者销售耐用品,制造成本为0
- 消费者需求: D(p) = 1 p
- 耐用品的市场持续两个时期
- 贴现因子为 δ , 其中 $0 < \delta < 1$
- 每一期中厂商都销售商品,已经在第一期卖出的产品可以被再次销售因为第一期厂商的销售额 q_1 在第二期会再次销售,因此第二期的销售额 q_2 依赖于 q_1 先考虑第二期
 - 垄断者面临需求 $p_2 = 1 q_1 q_2$
 - 垄断者面临问题 q_2 $q_2(1-q_1-q_2)$
 - 最优选择 $q_2 = \frac{1 q_1}{2}$,利润 $\pi_2 = \frac{(1 q_1)^2}{4}$

再考虑第一期

- 消费者的支付意愿取决于他们预期的第二期价格 p_2^e : $p_1 = 1 q_1 + \delta p_2^e$, 其中 $1 q_1$ 是第一期的再销售价格
- 如果消费者是理性的,准确预测了第二期的价格,则 $p_2^e = p_2 = 1 q_1 q_2 = \frac{1 q_1}{2}$

- 从而我们有
$$p_1 = (1 - q_1)\left(1 + \frac{\delta}{2}\right)$$

$$\Pi = \max_{q_1} \left[q_1 (1-q_1) \left(1+\frac{\delta}{2}\right) + \delta \frac{(1-q_1)^2}{4} \right]$$
 - 垄断者问题变为

- 最大化结果为
$$q_1^* = \frac{2}{4+\delta}$$

- 各期价格为
$$p_1^* = \frac{(2+\delta)^2}{2(4+\delta)}, \quad p_2^* = \frac{2+\delta}{2(4+\delta)}$$

$$- 垄断者利润为 \pi^* = \frac{(2+\delta)^2}{4(4+\delta)}$$

如果垄断者只在第一期销售

- $设定垄断价格为<math>p^m = \frac{1+\delta}{2}$
- 垄断利润 $\pi^m = \frac{1+\delta}{4}$
- 我们有 $p_2^* < p_1^* < p^m$, $\pi^* < \pi^m$
- 当垄断者在两期都销售时,因为第二期其面临自己产品的竞争,被迫降低价格。 而理性消费者可以预期未来的低价格,所以垄断者被迫降低第一期价格来吸引 高需求的消费者。因此,在两期销售的结果比只在第一期销售要差

Coase Conjecture (科斯猜想)

- 当垄断者和消费者都能活无穷久,商品是无限耐用的,价格调整间隔时间是极小的,则垄断者将会收取竞争价格水平并失去市场力量
- 下面我们尝试解决科斯问题,帮助垄断者取得垄断利润

法1: Commitment

- 假定垄断厂商承诺未来不会"大量"降价,即垄断厂商可以设定 $p_1 = \frac{1+\delta}{2}$ 和 $p_2 \ge \frac{1}{2}$ $(p_2$ 大于 p_1 的贴现)
- 销量将会为 $q_1 = \frac{1}{2}$ 和 $q_2 = 0$,所以消费者将会在第一期支付 p_1 ,垄断者取得垄断收益

法2: Leasing (租约)

- 假定垄断者可以选择不卖, 而是在每一期租赁商品
- 则在两阶段中,垄断者收取租金来最大化 $(1-p_i)p_i$,即 $p_1=p_2=\frac{1}{2}$

- 销量将会为
$$q_1 = \frac{1}{2}$$
和 $q_2 = 0$,垄断者取得垄断收益

Money-back Guarantee (保价)

- 假定垄断者收取 $p_1 = \frac{1+\delta}{2}$ 并且承诺如果 $p_2 < \frac{1}{2}$ 将对第一阶段的消费者报销 $\frac{1}{2} p_2$
- 则第一期的有效价格为 $\frac{1+\delta}{2}$ $-\delta\left(\frac{1}{2}-p_2\right)=\frac{1}{2}+\delta p_2$
- 因此,垄断者有激励去收取 $p_2 = \frac{1}{2}$,垄断收益也可以实现