

題型4-4 第三級差別取價的應用範例

1. 報紙或雜誌上的折價券最主要目的是要進行：

(A)廣告 (B)差別取價 (C)搭售 (D)降價 (E)非價格競爭。【96台大國發】

⇒(B)；

廠商可利用折價券來區隔市場，以方便進行第三級差別取價。

2. 老李提供獨一無二的餐點，頗受消費者青睞。午餐和晚餐的邊際成本一樣。午餐和晚餐的客人不一樣，午餐的客人需求的價格彈性較晚餐高。為了讓利潤最大，老李應讓午餐的價格高於晚餐的價格。【96政大國貿】

⇒×；

在第三級差別取價下，依據反彈性訂價原則，在午餐的需求彈性大於晚餐下，午餐的價格應低於晚餐價格。

3. 某經濟學學術期刊學校圖書館訂購一年為1,200美元，老師訂購一年為30元美金，學生訂購一年為15元，請分析其經濟涵義。【87政大財管】

⇒此為差別取價之行爲。在圖書館、老師與學生市場能區隔下，由於圖書館爲了館藏需要對學術期刊相當缺乏彈性，而學生在所得有限下，對學術期刊最富有需求彈性，因此該經濟學期刊在追求利潤極大下，即利用差別取價之反彈性訂價原則來訂價，此時圖書館訂價最高，老師次之，學生最便宜。

4. 電影院賣低於全票價格的學生票給學生影迷是一種對學生的優惠。

【94台北大財政】

⇒×；

電影院的這種做法屬於第三級差別取價。是電影院利潤極大化的一種決策，而非對學生的優惠。

5. There is only one doctor in a small town. For a 30-minute consultation, the doctor charges a rich person twice as much as a poor person.

(-) Does the doctor practice price discrimination?

(-) Does the doctor's pricing system redistribute consumer surplus? If so, explain how? Is the doctor using resources efficiently? Explain your

answer.

(≡) If the doctor decided to charge everyone the maximum price that he or she would be willing to pay, what would be the consumer surplus? Is the market for medical service in this town efficient? 【94淡江保險】

⇒(一)由於整個城鎮只有一個醫生，使其具有訂價能力，他對富人與窮人看病具有相同成本，且醫療服務無法轉售，在滿足以上條件下，該醫生能對窮人與富人進行第三級差別取價。由於富人的醫療支出占所得比例低，對醫療的需求彈性相對較小，而窮人的醫療支出占所得比例高，對醫療的需求彈性相對較大，因此該醫生可以對富人訂高價，對窮人訂低價，以此方式獲得更高的利潤。

(二)當醫生對窮人訂低價時，可使其消費者剩餘提高，對富人訂高價時，可使其消費者剩餘降低，因此第三級差別取價，將使消費者剩餘產生重新配置，但總消費者剩餘可能比統一訂價時提高，亦有可能降低。

在第三級差別取價下，廠商依據如下原則來銷售：

$$MR_1 = MC \rightarrow P_1 \left(1 - \frac{1}{E_1^d}\right) = MC \rightarrow P_1 > MC$$

$$MR_2 = MC \rightarrow P_2 \left(1 - \frac{1}{E_2^d}\right) = MC \rightarrow P_2 > MC$$

表示廠商在二個市場的銷售皆不具有經濟效率。

(三)當廠商每單位產品都按消費者的最高需求價格來銷售時，此為完全價格歧視；此時廠商會完全剝削消費者剩餘，使 $CS = 0$ ，且在完全歧視下，廠商的最適產量滿足 $P = MR = MC$ ，以至於具有經濟效率且保證達到社會福利最大之境界。

6. In the electric power industry, residential customers have relatively _____ demands for electricity compared with large industrial users and generally are charged _____ rates.

(A) similar, similar (B) elastic, lower (C) elastic, higher (D) inelastic, lower
(E) inelastic, higher 【98成大企管】

⇒(E)；

一般家庭對電的支出占所得比例較低，因此對電的需求彈性較小，而工業

用電者對電的支出占生產成本較高，因此對電的需求彈性較大。故當電力公司在執行差別取價時會對民生用電收取較高的電費。

7. 下列是幾個差別取價之事例，請選出符合三級差別取價原則之例子：

- (A) 學生優惠票（低於一般大眾）制度 (B) 高速公路對短程使用者高收費，長程使用者低收費 (C) 雜誌圖書館訂閱高價，學生訂閱低廉 (D) 國內市場採高價以津貼國外低價傾銷。 【90輔大金融】

⇒ (B)(C)(D)；

(A) 目前我國公車的學生優惠票制度，視為社會福利政策的一環，非業者的差別取價，但電影院對學生的優惠票則視為第三級差別取價。

(B) 高速公路長程使用者，除了開高速公路外，可以搭飛機與高鐵，因此會較短程使用者較富有需求彈性（替代品較多），因此在差別取價下可以對長程使用者訂低價，而對短程使用者訂高價。

(C) 圖書館對雜誌需求彈性小，學生對雜誌的需求彈性大（由於商品支出占所得比例較高），因此在差別取價下對圖書館訂高價，對學生訂低價。

(D) 一般而言，國外市場因競爭者眾，因此較國內市場富有需求彈性，以致於廠商在執行差別取價時會對國內訂高價，而對國外訂低價。因此，在國際貿易實務上，常因國內訂高價而國外訂低價，導致面臨傾銷控訴者，皆因執行第三級差別取價所導致。

8. 在現實社會中，我們發現：相對於中小企業而言，大型企業往往可以較低之利率取得貸款。此一現象乃是「官商勾結」的必然結果。 【政大金融】

⇒ ×；

對銀行而言，假設其對中小企業與大企業的貸款具有相同的倒帳風險，則其對大企業收取較低之利率往往是種差別取價之行爲。因為大企業貸款額度相對較高，其對利率較富價格彈性，因此銀行在追求利潤極大下，依反彈性訂價原則，對大企業之貸款收取較低利率而對小企業收取較高利率。

9. 不管市場利率上升或下降，信用卡借款利率始終高居不下。請根據經濟學理論提出你的解釋。（解釋可能不只一種，原則上你能引用越多經濟學理論正確地支持你的看法，分數就越高。但是別亂猜，錯誤的解釋也會被倒扣分數。最重要的是你必須根據經濟學理論提出你的解釋。）

【91台大財金】

⇒ 不管市場利率上升或下降，信用卡借款利率始終居高不下，可依下述二觀