

題型4-5 第三級差別取價的應用範例

1. 回答下列各小題，並以(一)和(二)小題答案回答後兩小題：

- (一)請指出三種廠商訂定「差別定價」的條件。
 (二)在何種情況下，廠商差別定價之訂價較高？
 (三)在網路訂購某家高鐵票，規定五天以前訂票才享有優待。理由為何？
 (四)網路訂購這家高鐵票，規定五天以前訂購的優待票，不能更改乘客姓名。理由何在？

【100銘傳企管、國企】

►(一)廠商執行第三級差別取價的條件：

1. 廠商有訂定價格的能力。
2. 生產成本相同：不同市場的銷售具有相同的生產成本。
3. 產品在不同市場間不得相互流通或轉售。
4. 消費者可以分群。
5. 有正的消費者剩餘。

(二)廠商會依據反彈性訂價原則來訂價：

$$P_1 \left(1 - \frac{1}{E_1^d} \right) = P_2 \left(1 - \frac{1}{E_2^d} \right)$$

當市場需求彈性愈小時，廠商訂價愈高。

- (三)高鐵對五天前的預購者給予價格優待，是因為預購者富有調整能力，有充分時間去比較且考慮各種交通工具的選擇，因此在替代品多而富有需求彈性下，高鐵公司依據反彈性訂價原則，給予價格優惠來吸引提高訂購，創造更高的利潤。
- (四)高鐵的差別取價要能成功，必須商品不能轉售，因此規定預購者不能更改乘客姓名，如此即能區隔市場，使商品不能轉售。

2. 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。

3. 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。

4.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。

5.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。

6. 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】

▶(→)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。

7. 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

【100中正企研、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。

8. 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。