

## 民航业的歧视定价

1. **案例名称：**民航业的歧视定价
2. **案例适用：**垄断企业的定价策略
3. **运用的知识点：**价格歧视理论
4. **案例内容：**

美国有的民航公司采取多种价格歧视办法来增加收益，一是对两城市间的往返机票收取两种价格：全价与折扣价。对周六在所到达城市住一晚的乘客收折扣价，对周六不在所到达城市住的乘客收全价。这种对同一次航班(服务完全相同)收取两种不同价格的作法就是运用了歧视价格的定价方法。

民航消费者大体可分为两个集团：公务出差者和私人旅游者。前者需求缺乏弹性，因为公务有时间性，且由公费支出，出差者只考虑时间的合适性，很少考虑价格变动，价格变动对这部分人坐飞机的需求量影响很小。后者需求富有弹性，旅游者时间要求不严格，但由私人支出，要更多考虑价格因素，他们会在民航、铁路、公路或者自己驾车之间作出选择，因此，民航价格变动对这部分人坐飞机的需求量影响很大。实行歧视价格增加了民航公司的收益。这就是说，公务出差者仍以原价购买机票，乘客不会减少(需求缺乏弹性)，来自这部分乘客的收益不会减少。私人旅游者以折扣价格购买机票，由于需求富有弹性，乘客增加的百分比大于原降价的百分比，来自这部分乘客的收益增加。这样，总收益增加了。

二是根据订票时间来决定不同的票价。一般说来，私人乘客出行者有一个计划，可以提前订票，而公务乘客临时决定外出的购票者多，这样，就可以根据订票时间的不同而实行价格歧视。如提前两周订票价格打七折，临时登机前购票是全价。

三是对不同收入者进行歧视定价。机票价格在高收入者的支出中占的比例比较低，需求就缺乏弹性。而对低收入者来说，机票价格占支出的比例就比较高，需求富有弹性。因此，根据不同的服务对象确定不同的票价。例如，高价的票无任何限制，随时可以乘机，高收入者不在乎多花钱，方便的很。低价的票有种种限制(周末不能乘机、提前两周订票、只能乘晚上的班级等等)，低收入者也愿意接受。这些办法有效地区分了不同的需求弹性的乘客，可以有效地实行歧视定价。例如，美州航空公司 1992 年将纽约至伦敦间的经济舱分为五种价格：2084 美元、918 美元、599 美元、439 美元、379 美元。各种价格的限制条件不同，2084 美元无任何限制，而 379 美元有三个限制条件：提前 21 天购买，不适用于周末，不退票。这种方法把乘客分为不同收入的集团，高收入者购买方便的高价票，低收入者也可买低价票到伦敦一游。

歧视价格原理告诉我们，价格竞争不仅仅是提价或降价，还可以灵活地运

用多种价格形式。歧视定价就是一种重要的价格形式。

**5. 案例讨论：**列举现实经济生活中的价格歧视例子，说明歧视定价是一种重要的价格形式。