

■“双11”十年·观察

折扣算不清 比价更茫然

商家流水多了，利润却不见增
平台优惠多了，买家绕进去了



本报记者 高寒

价格降了销售多了 利润也跟着变薄了

“11月11日，我们网上店铺的流水接近30万，比去年多了3万左右。”12日，深圳一家销售车内饰品的店主陈岩介绍，11日一天，他们的流水就接近10月份的六成。

不过，陈岩预测，今年11月份，他全月的流水应该只会比10月份多出5%—10%，这一数据和去年相当。但与此同时，他每件商品的利润要变薄10%左右，此外还要付出3万元左右的人工费、宣传费。

求人点赞、拉人PK，只为便宜省钱；抢红包、抢优惠券，只求打折满减。“双11”狂欢购的同时，不少人发现如今的网购规则愈加复杂，甚至让人“看不懂”“算不过来”。在“双11”的十多个年头里，越来越多的店铺加入这股洪流，但是高涨的制造业成本，也让店铺在这一天的利润变薄。而此时应运而生的各种打折规则，绝非平台和商家的“无聊”之举，其中蕴含着“经济学原理”。

山东的网店店主黄传军主打摩托车、电瓶车相关用品。他表示，这几年“双11”期间，他的流水、销量和用户越来越多，但是成本越来越高，总利润并没有明显提升，单位利润甚至还有下降，“从2015年开始，同类型的店铺越来越多。大家卖的东西也差不多，供应商也就是那几个，区别就是颜色不同、商标不同而已。”

店主感受到的压力，还来自供货商。“这两年制造业成本上升，从人力、物流再到原材料。”黄传军介绍，以他的供应商为例，由于各种原因，塑料、钢材的价格一直在上升，之前相对稳定的几家供货商中，有2家已经停产。“现在资源掌握在少数供货商中，他们的议价权会提高。而我们作为店铺，在电商平台上要与几百家同行竞争，议价权几乎没有。”黄传军坦言。

这样的结果就是，在电商平台要求打“便宜牌”的情况下，网络店铺的售价越来越接近成本。在成本“降无可降”的情况下，店铺如何在“双11”里既赚吆喝又挣钱，就成了广大网商考虑的首要问题。

用时间换折扣 背后是“价格歧视”

虽然陈岩、黄传军等中小店主“肉赚吆喝”，但不少消费者在获取一定折扣的同时，更付出了延后购买时间、忍受快递爆仓、反复比较价格等代价。用时间换折扣，其实就是“双11”折射的第一个经济现象——价格歧视。

关于价格歧视，最经典的例子其实就是商场外的优惠券。有钱人直接揣着现金去购买，没钱的人可能会花费时间打印出来具体产品的优惠券，然后到店里换取指定商品。在这个案例中，同样的商品以不同的价格卖给了不同消费能力的人。既能保证让高收入者付出足够的价格，又能让低收入者掏钱，保证了销售量。而为了能把两种人区别开，时间成了检验标准。

在电商平台上，无论是直接折扣，还是满减的定价方法，就属于价格歧视或者其变种。

以陈岩的网店为例，在“双11”活动中，他和绝大部分同类店铺，都对不同的汽车内饰设置了形式不同的折扣，他直言，“最简单的折扣，当然就是直接砍价，主要是针对后备厢贴、车内坐垫等需求弹性较大的商品。”

“我们的折扣广告必须要在10月底上线，目的就是告诉消费者，如果你愿意付出10天的等待时间，以及快递晚到两三天的代价，你可以得到多少折扣。”陈岩说。此时，真正对商品价格不敏感的客户，会无视这种广告，甚至为了不耽误事，选在“双11”前购买。而真正愿意等待的客户，要么是对产品需求不是那么强，要么是真的在乎来块钱的折扣。

增大比价难度 故意混淆套路深

“双11”购物过程中，物美价廉是普遍的消费预期，可是很多消费者觉

察到，如今的打折机制越来越复杂，像一道道有难度的数学应用题。从简单的“半价”“八折”，再到“满800减80”，发展到如今的“原价30元一盒，前10件85折，满350后每件6折，再送100元代金券”。这让不少消费者惊呼：如今网购，学好数学是标配。

英国爱丁堡大学助理教授、经济学家博士汪通看来，这种让消费者算不清楚账的结果，本身就是商家希望达到的结果。而这也说明，如今电商的销售模式，已经不能再用简单的“价格歧视”来说明。“活动规则变复杂，经济学里确实专门有一个说法叫做‘价格混淆’。”据了解，价格混淆指的就是用复杂的活动和定价规则，让消费者遇到比价困难，进而让商家获得超额利润。

在如今的电商平台中，任何一种同质商品都会有上百家甚至近千家店铺在竞争。对于同质化商品来说，价格就是不同店铺竞争的唯一手段。特别是在电商页面中，价格是清晰可见可比较的。这就意味着，每一个电商平台都是一个接近完全竞争的市场。每一个商家，除非其具有品牌、口碑优势，否则很难利用信息不对称获得超额利润。因此，在电商平台上，恶意压价、零成本甚至赔本销售都成了司空见惯的事儿。

当价格上无法击败对手，那就得在定价模式上下功夫。网店店主陈岩介绍，许多店铺找专人设计了复杂的定价模式，而电商平台官方设计的红包、优惠券的使用规则，也是增加了人们比较价格的难度。

但是，过于简单的定价模式，在网络上非常容易被复制和比较。“这也解释了为什么商家会经常改变定价模式，还有就是为什么在大促销的时候，整个平台上会有多种定价模式。”汪通认为，这种促销活动的规则越多，也就意味着消费者能够发现公司和公司之间定价模式撞车的机会越少——也就意味着公司之间竞争程度的降低和利润的增加。

价格上各得其所 也是一种进步

“之前有电商平台推出了各种红包游戏，让大家拉人PK，求人点赞，其实也是一种价格歧视。”汪通介绍，电商平台通过这种方法，不仅可以在社交网络上造势，还可以将“时间宝贵的人”和“时间不值钱”的人区分开来，“区分开之后，不同的人支付不同的价格，各得其所，对社会福利也是一种变相的促进。”

对于试图让消费者走进价格迷雾的做法，汪通分析说，“随着越来越多的店铺加入，如何在激烈的竞争中确保店主们拥有一定的利润呢？网店主们希望靠不断增加定价复杂程度，从消费者那里扳回一城。”

不过汪通也表示，价格混淆现象不能代表消费者已经无法获得福利，“对消费是否有利，还是取决于竞争强度和定价复杂度这两个效应之间的权衡。”

相关链接

“双11”当天全国处理4.16亿快件 同比增长两成多，再创历史新高

国家邮政局监测数据显示，11日主要电商企业全天共产生快递物流订单13.52亿件，同比增长25.12%；全天各邮政、快递企业共处理快件4.16亿件，同比增长25.68%，再创历史新高。

为做好旺季服务保障工作，邮政全行业超过300万名一线人员将投入旺季服务。相比之下，快递投递末端的压力较大，全行业正在积极探寻多元方式解决。随着“快递入区”工程有效推进，全国范围内已建设4.7万个快递末端公共服务站点，投入运营近30万组智能快件箱，以住宅投递、智能快件箱投递和公共服务站投递等模式互为补充的末端

投递服务新格局已初步形成。实施快递末端网点备案管理以来，10万多个末端网点获得合法身份，将有效缓解末端投递压力。

今年，邮政业加强布局全球服务链，努力实现“运全球、送全球”。行业企业携手海关升级清关效率，有的保税区甚至可以实现“秒级清关”，增加海外包机、跨境直邮线路和海外仓等多种服务。以俄罗斯为例，已有2000余个自提柜覆盖俄罗斯境内的390个城市，极大地提高了海外的投递履约效率。

据新华社

齐鲁晚报 ①分类广告电话:0531-85196204
地址:济南市泺源大街2号大众传媒大厦

公 告

◆本人王震因休假回家，10月26日去新疆看望外公。在路上过安检检查有关证件时，检查后由于当时人比较多，时间比较急。将士官证随手装进裤兜后面口袋，没有放到自己背的书包里。在坐上乌鲁木齐去往奎屯的汽车上时，乘车员检查证件，自己才发现士官证已经掉了。而后立即下车回去寻找，询问有关工作人员。但是没有找到。经反思此件事情纯属自己不够小心仔细，粗心大意酿成麻烦。没有妥善保管好自己证件，本人已经深刻检讨了自己，特此说明情况和原因，现在本人证件已丢失，出现其他事件本人概不负责！

山东鸿方缘食品有限公司诚招独家代理商
面向全国县区级以上城市诚招独家代理商，产品有两大系列：
一、中华人民共和国地理标志产品“成武酱大头”
系列，二、石磨面粉、五粮面、八粮面等十六种粗粮系列，六十多个品种

欢迎有识之士前来公司观摩考察，公司负责食宿，成交签约报销往返车票，为了方便代理商勤进快销，我公司免费配送箱货车，金杯面包配货车，需要配给几辆客户说了算，公司满足需求，同时公司招聘企业高管一名，销售能手一名，年薪制，薪酬面议，公司提供食宿。

具体事宜咨询牛经理电话：15965865155

贾主任：18369146723

为国营电厂培训工人
有高铁航空、风电仪表、银行专业。聘招生老师年薪十万。
19953309288

山东省潍坊市青州外派劳务服务中心
商务部指定中韩雇佣制赴韩劳务 0536-32793998

中国追溯山东运营中心
发展全省各地市运营中心代理商/合作商
电话：0531-87955503
政府第三方为诚信社会产品质量保驾护航