# 论双边市场的兴起及我国发展现代服务业

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-02-10

*【摘 要】 近年来，以苹果公司在线网络商店为代表的新型双边市场模式取得了巨大成功。 基于经济学论文经济学相关理论研究，对苹果公司的案例进行分析，给出了双边市场模式成功的原因，并论证了我国适合采取新型双边市场模式来发展现代服务业拥有比较优势...*

【摘 要】

近年来，以苹果公司在线网络商店为代表的新型双边市场模式取得了巨大成功。

基于经济学论文经济学相关理论研究，对苹果公司的案例进行分析，给出了双边市场模式成功的原因，并论证了我国适合采取新型双边市场模式来发展现代服务业拥有比较优势。

一、引论。

近年来，随着计算机信息技术不断发展，一种成功的经营模式和市场形态越来越引起人们的注意，这就是双边市场(two-sided market)。一个双边市场的简单定义，就是作为平台(platform)的企业，同时服务两组不同的消费者。比如，ebay、易趣网、淘宝网这类的电子交易中介平台，同时服务商品的供给者和需求者;珍爱网、百合网这类婚姻介绍网站，同时服务男性和女性顾客;智联招聘、前程无忧这类的工作招聘网站，同时服务企业和求职者。

这种新兴的电子平台，成功的开发出新的双边市场，从而在经济上获得了巨大成功的例子还有很多。事实上，双边市场在人类经济发展的历史上是很早就出现的，那就是媒体产业，比如报纸和电视就同时服务观众和广告商。到底新兴的双边市场成功的原因何在?它与传统双边市场有什么区别?这种新兴的双边市场，对我国发展现代服务业又有什么启示呢?

二、双边市场相关理论研究。

在经济学的研究领域中，最早系统的研究双边市场的是Caillaud和Jullien (2025，2025)，Rochet和Tirole (2025，2025)以及Armstrong(2025)。 Rochet和Tirole(2025)首先给出了粗略的定义：双边(更一般的说是多边)市场是通过一个或几个平台能使最终用户相互作用，并通过合理地向每一边收费试图把双方(或多方)维持在平台上的市场。双边市场中的两组参与者需要通过平台进行交易，而且一组参与者(最终用户)加入平台的收益取决于加入该平台另一组参与者(最终用户)的数量。

在这样一个双边市场中，两组参与者之间存在着交叉的网络外部性(network externalities)。网络外部性是指连接到一个网络的价值，取决于已经连接到该网络的其他人的数量。在双边市场中，这就表现为一种交叉网络外部性，也就是每个参与者从平台获得的效用或收益，与另一组参与者的总数量有关。一组参与者的总数量越多，另一组参与者得到的效用或收益越高，这就被定义为是正的网络外部性;反之，就被认为是负外部性的情形。

在传统双边市场中，往往表现为一边参与者对另一边参与者的网络外部性为正，反之，网络外部性为负。比如在媒体市场中，该媒体的观众越多，广告商投放广告的收益就越大;反之，广告商投放的广告越多，对使用该媒体服务的观众而言，造成的干扰就越多，获得的效用也就越低。

近年来，相当多的经济学家把精力投入到对双边市场的研究中来，这也使得双边市场成为产业组织理论研究中的一个热点。国外的研究中，Caillaud和Jullien (2025，2025)， Rochet和Tirole(2025，2025)以及Armstrong(2025)主要分析了在双边市场中的定价策略。研究结果都表明在双边市场中，定价策略不同于一般的单边市场。企业在定价上拥有更灵活的空间，完全可以通过对一边参与者的收费来补贴另一边，例如现实中有些报纸就选择完全免费发放给读者。还有些研究侧重于对市场失灵的分析，提出了媒体市场的这种交互网络外部性会导致媒体产品的同质性，产品不够多样性，从而减少社会福利(比 如Gabszewicz等(2025)，Gal -Or和Dukes(2025))。

在我国，也有相当多的学者关注双边市场的研究，这些研究主要侧重于双边市场理论以及定价策略的介绍和分析，以及对双边市场竞争的政府规制建议。主要实证分析也还是集中在媒体或银行卡市场这样的传统双边市场上。新兴的基于互联网信息技术的双边市场的理论与实证分析比较缺乏。

事实上，近年来出现的许多新型双边市场的特征，并不同于传统双边市场，最重要的一点区别就是双边市场所服务的两组参与者之间的网络外部性不再是一正一负，而都为正的。例如，加入淘宝网的卖家数量越多，买家就越可能找到更便宜且更适合自己的商品;使用淘宝网的买家越多，卖家就可能卖出更多商品，从而获得更高的利润。这种区别，主要来自于参与者对于信息的获取过程是不一样的。

现代经济学研究的一个分析重点就是信息，因为现实中常常存在信息不对称的情况，为了做出最优决策，市场中的微观个体(企业和消费者等)需要为信息支付额外的成本。这个成本可以被理解为是一种交易成本，而这种成本有时可能很高以至于潜在的交易不会发生。我们再以传统媒体市场为例，阅读报纸的读者越多，在报纸上刊登广告的企业就可能卖出更多的商品，所以读者对企业的网络外部性为正。但当报纸中的广告越来越多时，必将占据刊登其他新闻内容的版面，读者阅读报纸所获得的效用会减少。值得注意的是，读者(潜在的消费者)在报纸上接受到的关于交易的信息，已经被报纸这个平台所限定，找到对自己有用的信息的可能性很小。虽然不排除有部分读者因为广告找到了自己需要的商品，但这个效应比因广告而造成的效用损失要小，所以在报纸这个平台上企业对读者的网络外部性为负。报纸能提供的关于另一组参与者的交易信息实在有限，交易成本没有被显著减少。而在基于互联网技术的新兴双边市场中，因为有效而便捷的搜索手段，使得使用平台服务的任何一组参与者，都可以以非常小的成本迅速地找到自己感兴趣的另一组参与者的交易信息。原来因为潜在交易成本过大而没有发生的交易，在新兴的服务平台能够以比较低的交易成本发生，这对两组参与者，平台企业以及整个社会的福利都是一个帕累托改进。这也是近年来新兴双边市场模式大获成功的一个重要原因。

在理论上，这种交叉网络外部性都为正的双边市场，会使得交易成本下降，而这种下降的趋势，会随着参与者规模的增大而更加迅速，从而呈现一种规模报酬递增的状态。也就是说，参与者进入这样的双边市场的好处，会随着另一组参与者的数量的增加而增加，并且呈现出几何增长的趋势。但实际中，这样的市场模式又会有什么问题，以及对我国有何启示呢，我们下面将通过双边市场的实际案例予以说明。

三、双边市场实例分析。

近年来，全世界最成功的、最引人津津乐道的双边市场的案例，莫过于美国苹果公司推出的移动终端操作系统iOS和服务平台iTunes Store了。苹果的迅速崛起正是充分利用了这种新型的双边市场关系，以iTunes Store中专门提供只针对苹果产品和操作系统的应用程序商店App Store为例，根据调研机构AdMob的报告，2025年App Store年收入近24亿美元。每位iPhone用户从苹果App Store在线商店平均每月下载10.2个应用程序，iPod Touch用户平均每人每月下载的则更多，达到18.4个。苹果从App Store中每月平均收益近2亿美元。而考虑到消费金额，平均每位iPhone用户每月在App Store上会花费9.49美元，2640万iPhone用户每月会给App Store带来1.25亿美元的收入;iPod Touch用户平均每人每月会在App Store上会花费9.79美元，1860万iPod用户每月会给App Store带来7300万美元的收入。截止2025年8月份，App Store美国商店应用数量251007个，它们来自50304个发布者(个人开发者或开发商)。进入2025年以来，由于iPhone 4和iPad的推出和热卖，以上这些数字还在飞快的增长中。

在截至6月25日的2025财年第三季度，苹果的营收增长至285.7亿美元，净利润为73.1亿美元，稀释后每股收益为7.79美元，创下历史最高纪录。在2025财年第三季度，苹果售出2025万部i-Phone，同比增长142%;售出925万台iPad，同比增长183%。我们可以很明显的看出来，网络商店模式的成功又进一步带动了平台服务终端的销售。

普遍认为，苹果公司之所以能够取得今天的巨大成功的原因，不仅仅是其出色的工业设计和制造理念，更加得益于这种优秀的商业模式，苹果公司将其旗下的几乎所有产品都和iTunes Store这个十分强大的应用平台相捆绑。 iTunes Store模式的意义在于为多媒体商品和软件的供给者搭建了一个方便而又高效的销售平台。对于产品的内容和质量，因为用户们对其正的网络外部性和规模效应，使得供给者们参与其中的积极性空前高涨，适应了用户们对商品个性化和多样化的需求，这是一个对用户们的正网络外部性;同时，因为苹果在线商品的产品都是音乐、书籍、应用程序这样的虚拟产品，其边际成本几乎为零，当商品的供给者越多时，竞争越激烈，价格可以越来越低以至于趋近于零，但低价会吸引更多用户来购买和使用他们的产品，两组参与者再次呈现出对对方的正的网络外部性。总而言之，用户们享受到的商品和服务越来越好，价格越来越低;供给者们虽然面临激烈的价格竞争，但由于其商品的特殊性，只要用户规模不断扩大，就有利可图;作为平台的苹果公司在赚取平台服务费用的同时，还能售出更多的平台服务终端。对三方而言，这种模式都是非常成功的，从而使得iTunes Store开始进入了一个高速、良性、相辅相成的发展轨道。在其他IT领域，网络化，平台化运营也已日益成为当下IT的主流商业模式。

但是这样的发展模式还存在一些问题。第一个最主要的问题就是平台竞争，因为正的外部性和规模效应，很多企业都想参与进来分一杯羹，然而这就可能造成重复投资，资源会被浪费。就以和苹果公司竞争的其它几个移动终端服务平台为例，除了谷歌公司的安卓(Android)系统外，诺基亚公司的塞班(Symbian)系统和微软公司的Windows Phone系统在市场上的表现都不尽如人意。而标榜所有应用程序免费的安卓系统虽然市场占有率高，但相关商品的利润率却比苹果公司的低很多。这是因为在交叉网络外部性都为正的双边市场中，两边的参与者越多，就会使得整个系统的效率越高，规模报酬递增，这类似于经济学中定义的自然垄断。在这样的市场中，如果存在多个平台瓜分两组参与者，反而使得整个经济的规模效应没有得到体现，资源没有达到有效配置。任由一家企业做大，成为市场中的垄断者，又会抬高商品价格，造成消费者福利的损失，所以适当的政府规制是必要的。

而这样的一种发展模式，在我国也存在一定的困境。因为现在的相当多的新型网络平台，所提供的都是很多虚拟产品，我国知识产权法律的规定以及监管地相对不足，企业采取双边市场模式，如何保证商品提供者的合法权益和利润，值得思考。

双边市场为市场中的参与者提供信息，降低交易成本，使得更多的交易得以发生，但如果有部分参与者提供的是虚假信息，则会造成与之交易的参与者的损失，使得整个平台的效率和社会总福利下降。这种情况下，要求作为平台企业对于平台上所有参与者的信息进行检查和辨别成本又太高，所以相关政府机关和部门的监管也很重要。

总而言之，我们可以看到新型双边市场的潜力，也了解到在市场任由双边市场发展会出现的问题。结合到中国发展现代服务业的实际，笔者认为在中国发展这种新型双边市场模式是合适的。

四、新型双边市场对发展有中国特色服务业的启示。

国家以及各级地方政府的十二五规划，都把发展现代服务业，作为今后我国经济发展的重点。要加快经济发展，就必须发挥自身的比较优势。在现代服务业体系中，金融业的地位举足轻重，然而现代金融业的发展，对于相关经济金融法律的保护，依赖度很高，考虑到我国相关经济金融法律制度的现状，想要在短期内迅速提高发展现代金融业，难度很大;而类似的原因也适用于法律咨询、会计师咨询、创意产业等其它相关行业。而发展新型双边市场，更加准确地为市场中各个微观个体提供相关交易信息，降低成本，在我国则更具潜力，主要理由如下：

(1)我国双边市场发展相对落后，很多跟人民群众日常生活息息相关的交易信息获取不易，信息成本过高，这方面发展潜力巨大。比如，对人民群众日常生活很重要的水、电、煤气等服务往往信息不充分，查询和缴纳方式原始，交易成本过高。

(2)我国人口基数使得潜在规模效应巨大。如上所述，这样的新型双边市场的网络外部性会随着参与者数量的增加而越来越大，甚至会呈现几何增长的速度。如果能建立全国范围的双边市场和服务平台，消费者的福利和企业的经济利润的增长，也会相当可观。

(3)我国强大的政府机构和政府职能，能够有效地调控和监管双边市场可能出现的问题。前文提到了双边市场发展可能出现的问题，可能的重复投资或者是垄断者，知识产权保护和虚假信息问题，都需要相关政府职能部门的规制和监管。

(4)现代信息技术以及互联网的广泛使用，使得我们发展新型双边市场有了完备的技术基础。

综上，笔者认为在我国发展新型的双边市场潜力巨大，通过政府的引导和帮助，这种双边市场模式能有效减少信息成本，增加交易数量，是发展现代服务业的一个重要途径。

五、政策建议。

最后，根据本文之前的理论和案例分析，结合我国发展现代服务业的现状，给出如下对政府的政策建议：

(1)对于以国有企业为主体或者和人民群众生活密切相关的行业，比如水、电、煤气等市政服务以及医疗、教育、社保等，政府可以自己建立服务平台，整合各级政府机关部门和国有企业、医院、学校的信息，为广大人民群众提供完善的信息服务，同时也使国有企业等有机会展示自己的信息和需求。

(2)对于其他以私营经济为主体的行业，应该鼓励有潜质的企业投资设立新的服务平台，发展新的双边市场。同时注意不要重复投资和浪费。

(3)对于已经建立起来的双边市场，要注意监管，以免出现行业垄断。加强司法建设和监督，保障双边市场参与者的合法权益不受侵犯。

(4)大力发展信息技术和推广互联网的建设，不断增大受众人数，包括广大农村人口，使得双边市场规模效应越来越大。

【参考文献】

[1]陈玲。双边市场理论视角下的市场平台研究[J].商业研究，2025(4)。

[2]程贵孙，陈宏民，孙武军。双边市场视角下的平台企业行为研究[J].经济理论与经济管理，2025(9)。

[3]彭移风。双边市场定价方式及其对传统市场理论的挑战[J].价格月刊，2025(3)。

[4]尚秀芬，陈宏民。双边市场特征的企业竞争策略与规制研究综述[J].产业经济研究，2025(4)。

[5]熊艳。产业组织的双边市场理论一个文献综述[J].中南财经政法大学学报，2025(4)。

以上这部《论双边市场的兴起及我国发展现代服务业》希望能帮到你，愿各位同学能写出优秀的论文。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找