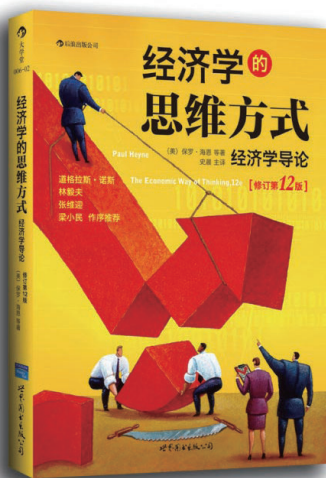


# 生活中的经济学思维

## ——读《经济学的思维方式》有感

黄文敏 严波



由美国保罗·海恩、彼得·勃特克和大卫·普雷契特合著的《经济学的思维方式》被称为“经济学非主流教材”，面世30多年以来一直保持着旺盛的生命力。该书之所以能够发行到第12版，是因为其既没有深奥的数学公式和模型，也没有枯燥的概念和图表，其对经济学概念的诠释是从生活中熟悉的事情出发，告诉读者经济学家是如何思考的：哪里有需求，哪里就有需求之间的取舍，哪里就适用于经济规律，哪里就存在经济学的思维方式。这为人们理解和解决现实中的问题提供了另一种途径。受此启发，笔者也尝试以经济学的思维方式，对身边的现象

作一观察和思考。

### 一、APP背后的经济学

在“互联网+”时代，各种手机的应用程序（APP）层出不穷，各种各样的平台让人们充分感受到服务的快捷性和便利性。APP之所以能够爆炸式地应用到生活中，说明了消费者有巨大的需求，APP背后蕴藏着哪些经济学现象？

首先，APP在一定程度上解决了信息不对称的难题。信息本身是稀缺品，会导致成本的增加，很多经济活动都可以理解成对信息稀缺的一种回应。例如目前的海淘平台，依靠大数据技术挖掘到超过百万种的商品，解决了海内外信息断层的问题，使国内消费者也能第一时间获知海外新品及折扣信息。原本无比诱人却遥不可及的外国商品，现在可以非常快速地送到国内消费者手中。再如，信息不对称一方面使出租车司机随机接单，造成了空驶现象，运营效率偏低；另一方面乘客常常抱怨“打车难”。市场需要一个集中统一的出租车资源调度平台来解决乘客和出租车司机之间的信息不对称，而打车软件通过信息撮合机制可以让乘客更容易打到车，让出租车利用率更高，对闲置资源进行更优的

配置。

其次，APP能够减少中间人。中间人在很大程度上是信息生产的专家，他们向潜在消费者传达信息，例如零售商的货架告诉我们有哪些商品可供选择，职业介绍人收取介绍费后介绍工作。在没有互联网的时代，中间人通过提供信息协调跨地区的市场交换，并把地方性市场整合到更大的经济系统中。而APP的出现，可以让生产者直接面对消费者，省略掉常规多层次的经销体系，大幅降低交易过程中的协商成本和契约成本。生产者和消费者之间不再有中间环节，供给方和需求方可以迅速地匹配，交易成本和市场准入的门槛大大降低。对于传统的经济学来讲，这是飞跃式的进步。

再次，APP能降低交易成本。APP利用互联网以及移动互联网的平台，将传统经济中局限于地域的消费者直接引入到商户，而传统经济中需要达到这个效果，往往需要通过开分店等方式，成本显然要高的多。此外，借助APP，生产商和平台服务商可以减少库存甚至消灭库存，比如海淘用户接到客户的订单后再向供货商采购，能够实现零库存，从而大大降低库存的占用资金，加快周转，有效降低交易成本。



图 / 桂瑾

## 二、机会成本下的权衡取舍

这是一个需求无限但是资源有限的世界。人们为了获得最大的满足、最佳的体验，必然要在众多事物中权衡取舍。选择自己更倾心的事物而放弃其他事物，即为机会成本。机会成本不同于实际成本，它不是实际支出的费用或损失，而是一种选择上的成本或损失。

企业经常面临如何将有限的资源分配到不同的业务板块。集中资源生产一种商品或投资一个项目时，失去的利用这些资源生产其他最佳替代品或项目的机会就是机会成本。对于亏损企业的治理也存在机会成本的问题，是继续加大投入，还是果断关停？经济学的思维就是利用经济亏损的惩罚机制：无法经受市场检验的行为必须受到惩罚，释放稀缺资源用于其他的、更有价值的用途。对低效无效、长期亏损、不符合产业发展方向的企业和资产，运用市场化手段，化解产能过剩风险；而对于处于投入期，有潜在价值的企业，要给予更多的支持和培育。

机会成本的概念为做出决策提供了一种很好的指导，无论是企业还是个人，在做出一项决策时不仅要考虑得到了什么，而且还应该考虑放弃了什么。如果所放弃的大于所得到的，即使从会计报表来看是获利的，从经济学的角度看也是亏损的，只有考虑到机会成本的经济利润最大化才是真正的最大化。

## 三、理性人考虑边际量

单纯比较收益和成本很难做出最优决策，还需要考虑边际成本和边际收益。边际量是指在一定的影响因素下发生的变动量。现实生活中，有很多决策都涉及对现有行动计划进行微小的增量调整，经济学家们把这些调整称为边际变动。理性人考虑边际量从而做出最优决策是经济学中重要的原理之一，日常生活中有很多这样的例子。

例如某航班机票的原价是1 000元，但是由于各种因素该航班的票没有卖完，经过分析边际效益与边际成本后，机场决定将机票以五折出售。因为新增加乘客的边际成本

大部分只是餐饮费用，而且不会超过500元，但如果这些票不进行打折出售，机场损失更大，所以比较之下发现边际成本低于边际效益，机场就会理性地将票低价处理。这就是有时候临近出行日期购票所支付的票价甚至会比提前几个月预定更便宜的原因。这时候打折出售机票对航空公司来说能够尽量降低损失。

边际量能够引发从量变到质变的巨大转折。如果让骆驼背稻草，总有一根稻草最后会把骆驼压垮，对于钢铁行业也是如此。钢铁工业是国民经济的基础产业，改革开放以来，房地产、基建、制造业迅速发展，对钢铁需求巨量增长。于是各地纷纷上马钢铁项目，国有企业增加产能，民营钢厂也如火如荼地建设起来，中国的钢铁产能放量增长。但在金融危机后，伴随国际和国内钢铁需求的迅速下降，钢铁产能出现严重过剩，行业整体处于亏损的边沿。这种反经济规律的现象说明量变积累到一定程度就会发生质变。

边际量还可以改变我们的思维方式。只有当一种行动的边际收益大于边际成本时，理性决策者才会采取这项行动。例如热门电影没有折扣，而畅销书却往往降价促销。对于电影院来说，影片本身并不是最稀缺的资源，座位才是稀缺资源。最受欢迎的电影即使无折扣也一样会满座，考虑到使收益到达最大化，商家没有理由出售折扣票。但是畅销书却不是这样，如果书籍卖得好，商家通常还会准备更多的库存，采用价格优惠的手段来提高销量，更有利可图。

（本文作者均系全国会计领军<后备>人才企业类七期学员）

（作者单位：中国诚通控股集团有限公司 航天科技控股股份有限公司）

责任编辑 达青