

## 用经济学的眼光理性地看待世界

北京奇志通数据科技有限公司 王会民

### 引言

随着中国社会主义市场经济的不断成熟与发展，大学生们不能再一味地只关心技术了。在中国这个讲究传统礼仪的国度中成长的大学生，多了解一点经济学方面的知识，无论是对自己的职业发展还是未来的生活，都会有很大的帮助。为此，作者结合自己大学毕业以后的成长经历，对西方经济学的基本原理进行了一些解读。本文的主要目的是激起大家学习经济学的兴趣，启发同学们多做一些思考。

经济学是一门研究人类一般生活事务的学问，它侧重于与物质资源（至少有一方涉及到），而不是精神层面（如宗教）问题的处理方式的研究。学习经济学知识的目的是让大家在与他人（包括朋友与合作伙伴）打交道时，能够慢慢地适应或是习惯于不以道德的观点而是以互利的角度去预测、判断对方的立场和可能做出的反应。这就是本文标题所说的“理性地看待世界”。

需要指出的是，尽管从长远的角度看，价值规律最终决定了产品的价格走向，但对于具体的交易行为，当时的供求关系面对价格的影响会更直接。从这个意义上说，西方经济学理论可能比马克思经济学更有益于我们解释和应对个人面临的经济问题。

### 预备概念

在开始介绍经济学的原理之前，首先介绍消费者产生购买行为的三个层面以及马斯洛的需用层次理论。

需要（NEEDS）是缺少某种东西的感觉，如饥渴、劳累、孤独等。

要求（WANTS）满足人类需要的特定形式或途径，如渴了可以喝水，可乐、汤等。

需求（DEMANDS）有购买力支撑的要求。

请注意，以上三个层面中的需要是人类通行的本能要求，而要求则会因文化环境与个人消费习惯而发生变化，人类的要求还会特别地受到年龄代与生活圈子的影响。当然无论个人有什么样的要求与欲望，满足与否最终要受到购买力的限制，商家会比任何人都关注这一点。有购买能力的人群才能构成目标市场。

在一切经济活动中，商家的目的永远都是刺激消费对象关注和识别个人的需要，引导客户使用自己的产品或服务去满足个人的需要，从而形成、维持和扩大对商家的产品或服务要求。商家应当主要关注那些有经济能力的消费者的要求，因为市场份额的绝大部分来源于这些消费者。

马斯洛的需求层次理论是在组织激励研究领域应用最广泛的理论。马斯洛把人类的需求分为五个层

次，并认为这些需求是从低到高依次发生，低层的满足后，高层的更为强烈。这五种需求分别是：

**生理需求：**对食物、水、空气和住房等的需求都是生理需求。这类需求的级别最低，人们在转向较高层次的需求之前，总是先尽力满足这类需求。

**安全需求：**包括对人身安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病等的需求。

**社会归属需求：**包括对友谊、爱情以及隶属关系等的社交需求。

**尊重需求：**既包括对成就或自我价值的个人感觉，也包括他人对自己的认可与尊重。

**自我实现需求：**其目标是自我实现，或是发挥潜能。达到自我实现境界的人，接受自己也接受他人。

## 经济学的假设

经济学的假设之一：人是利己的。即人类在从事经济活动时，其目的只是满足自己的需求，当然这种需求不仅限于物质利益，而是包括了马斯洛理论所提及的各种需求。无数参与经济活动的人，在利己动机的刺激下使经济活动的结果趋向于最有效。这个现象被亚当·斯密解释为“看不见的手”在促使社会福利的改进。

经济学的假设之二：人在从事经济活动时是理性的。即人们在经济活动中的行为应当是为了满足利己的目的，而不会选择从事不利于自己的决策。在作者看来，这个假设指的是人们在经济活动中的行为无论采取什么手段都是为了达到利己的目的，而不是去关注过程。实际上大多数时候人往往是不够理性，或是说不理智的，女性的消费者更是如此。

## 经济学的十大原理介绍

说明：

1. 以下关于经济学原理的资料来源是：《经济学原理》（上、下册），作者曼昆（美），三联书店-北京大学出版社 1999 年联合出版。
2. 关于经济学原理的解读部分系作者本人的思考与观察，其中部分实例并不是完全意义上的经济活动，但在此也借用经济学的原理加以了解释。

**经济学十大原理之一：人们面临交替（选择）关系。**人们时时面临交替或选择关系的本质是对稀缺资源（包括时间、精力与物质）的争夺或是分配。在日常生活中，我们面对的选择题不胜枚举，比如：

- 考大学时，选择北大还是清华、报文科还是理科、学经济还是习法律.....
- 毕业时，选择工作还是继续深造，在国内读还是出国念.....
- 周末要选择做家务还是出去，体育活动、文艺活动还是 SHOPPING 等等

考虑到可行性，针对同一需要，不同的人可选择的范围是不同的，既与个人的偏好有关，更受个人财力状况的制约。比如累的时候，穷人可能会小睡一会儿，富人则可能选择做一个按摩。一般而言，富

人的选择兼顾多种需要的满足，比如，富人购买一部宝马汽车，就包括了马斯洛理论提及的前四种需要。在商业活动中，消费者与供应商互为稀缺资源，供应商要争夺消费者的金钱，消费者则是在诸多厂家中挑选适合自己的产品。基于这个判断，作者在此大胆做出一个预言，就是五年内北大清华会面向社会打出广告去招生。我的意思不是说五年内北大清华招不到学生了，而是北大和清华之间要互相争夺最优秀的考生。

在资源稀缺的前提下，选择是不可避免的。但是可以采取一些措施减少选择的成本，增加选择的机会。比如，企业实行股份制并进而上市就降低了投资的门槛和风险，如果允许大学生转学或转系就可以减少一考定终身的弊端等等。

**经济学十大原理之二：某种东西的成本是为了得到它而放弃的东西。**这是因为人的能力与时间也是一种资源，而且是资本性的生产要素。在很多情况下，某种行动的成本并不像乍看时那么明显。比如，一位有 100 亿财产的大富豪包个二奶的代价就绝不是多买个别墅多买辆跑车那么低，因为一旦事情败露而且他太太又提出离婚的话，那他至少一半财产就没了。从这个例子出发，通过鼓励离婚分财产这个经济手段去打击包二奶现象可能会很见效。

当然机会成本不等于现实代价，测算机会成本的现值时应当充分考虑概率因素，当机会出现的概率高到一定程度时，就应该首先考虑机会成本。一个极端的情况是遇到打劫的时候，千万不要舍命不舍财。

注意，法律是不承认机会成本的，也不会对或然的损失提供保护。如航班取消时，航空公司一定不会承担因耽误乘客的时间而对乘客可能造成商业机会的损失进行赔偿。这种做法也是可以理解的，因为机会成本往往因人而异，而且可能会非常非常大，如果对机会成本进行保护，则会极大地提高交易的成本，从而使现实的交易变得几乎不可能。解决机会成本的一个途径是购买保险，把机会成本转嫁给众多的保险购买者，使得每个保险客户付出代价不大，但又能充分补偿真正遭受损失的受害人。

在介绍了机会成本之后，建议同学们以后能反思一下“努力不一定成功，放弃一定失败”这句格言是否总是对的，前者的几率总是会大于后者吗？作者自己在实际工作中，倒是比较推崇“先解决问题，后追究责任”的原则，因为这样做可以减少损失的扩大，降低机会成本。即使最后自己的责任大一点，但在后果不大的情况下，也不至于受到太多的惩罚。

**经济学十大原理之三：经济人考虑边际收益。**许多决策涉及到对现有行动和计划进行微小的增量调整，以期增加收益或是减少损失。经济学家把这些因微小的调整而产生的收益变动称为边际收益。人们在经济活动中往往是争取利益最大化的，只要一种行动的边际收益大于边际成本，一个理性决策者就会采取这项行动。例如，打折虽然降低了单个产品的利润，但可以提高销售量，增加利润总额，所以降价促销是商家最常采用的市场手段。有时候，商家也会以低于成本的价格出售商品，这是在成本已经付出不能改变的情况下（经济学上称为沉没成本），只要以高于销售成本的价格卖出去，就是商家的收益。比如

过季的库存服装，飞机上剩余的空座位等。

在实际的经济活动中，商家为提高边际收益而采取的行动，又会反过来对消费者下次的消费行为或是其他的消费者形成示范效应，从而影响未来的销售状况。应用这一原理，前一段时间发生的所谓方便面厂商联手涨价事件，即使政府不予插手，在实际中也是不可能持续的。各个厂家的成本、生产效率和利润的期望是不尽相同的。出于各自利益的考虑，一定会有厂家利用各种手段违反价格同盟的协议，最终造成联盟的瓦解。而事实上中国的彩电企业已经有过不下于三次的失败的价格同盟尝试。

**经济学十大原理之四：人们会对激励做出反应。**人们对激励做出反应的原因是激励常常改变了边际收益。比如，在麦当劳买可乐，加两元可换成大杯的；买车送保险等。在经济学上激励这个词并不只是指正向的东西，也可以是惩罚性。比如，在北京买房时要交定金 2 万元，如果不买了，则定金不退。商家往往通过一些激励措施来诱惑消费者增加消费的数量，或是提前消费。公司则通过绩效考核的方式鼓励员工加大对业务的精力投入以提高业绩。

对激励手段的作用与效果，在任何一本讲市场营销或人力资源管理的教材上都有充分的论述。在此需要强调的是事情的另一面，即，人们会对激励做出反应，但未必是朝着激励发起方所期望的方向，或是能恰好达到预期的效果。这个方面最著名的例子是汽车安全带使用的利与弊。汽车安全带普及使用后，确实降低了交通事故发生后的致死率和致残率，但由此也更多鼓励了人们超速开车，从而增加了事故的频率，结果是带来了更多的交通事故和伤亡人数。

作者个人看来，任何脱离实际的激励手段都难以达到期望的目的。举大多公司都常碰到的过度考核为例。对完成优异销售业绩的销售人员发放奖金是一种正常而必要的激励措施，但如果奖励力度过大的话，反而就会出现反效果。其中，要避免两种主要的情况：其一是销售人员因为得到了意外的大单而无功受禄（应对措施是一定要对奖金封顶或是让奖金系数随超额销售业绩提高而降低），其二是防止销售人员为拿巨额奖金而制造假的销售业绩（应对措施包括按收款进度支付奖金，或是对合同取消的情况进行惩罚）。

关于人们会对激励做出反应的这一原理在实际中的应用，目前也有一些很有趣和颇有争议性的实例。大家有兴趣的话可以思考一下，比如，是否应该向大学生提供安全套？是否应该立法允许实施安乐死？

**经济学十大原理之五：贸易能使每个人状况更好，**因为贸易促进了社会分工，提高了效率。贸易使每个人可以专门从事自己最擅长的活动。通过与他人交易，人们可以按较低的价格买到各种各样的物品与劳务。其实大家大可不必担心那些看上去不公平的贸易行为，因为追求边际收益的动机会调节人们去从事自己收益最大的行业。正是因为看到了制造飞机可能产生的收益远远高于卖袜子，所以中国才去投资建立自己的大飞机公司（这也是中国政府对高利润这个激励做出的反应）。但也别忘了当初不卖袜子这

样的初级产品，我们也难以积累出建立大飞机公司的资金。

另外，大家也应当看到，很多从事所谓高利润行业的外国公司并不像看上去的那样挣了很多钱。比如，我们可看一下 NIKE 运动鞋的情况。假设市场上售价 100 美元的运动鞋的原料与制造成本只有 10 美元，大家可能很轻易地认为 NIKE 公司一定是挣了大钱。而实际上这 90 美元的差价中的绝大部分又通过其它形式流回到了中国人的手中。我们可以大概推算一下，售价 100 美元的运动鞋，中国当地的经销商应该会有 10 美元的差价，从产地到销售终端之间的平均运费（肯定是中国当地的运输企业拿走的）与分摊的广告费（也是中国的广告公司和媒体拿走了）加起来也会有 10 美元吧，NIKE 公司的中国员工的工资福利、办公场地也要分摊掉 10 美元吧，政府的税收（包括增值税和所得税）也该有 10 美元，另外，过季的产品会降价，退货和损坏准备金提取 10 美元，这些都扣除后，NIKE 公司最多也就剩了 40 美元。坦白地说，尽管我们也不知道具体的数字是多少，但基本可以肯定得是 NIKE 公司一双鞋不可能赚到 40% 以上的利润。这个例子至少可以说明，即使是一家赚了 40% 利润的外国公司，也能为我们贡献 60% 的 GDP。

小城市经济发展慢的原因之一是自给自足的成分太大，贸易量不够。举个例子，小城市的搬家事宜基本上是靠朋友帮忙，然后搬家的人再请大家吃顿饭，实际算起来，总的费用并不低于雇佣搬家公司，而且速度要慢得多。

在保证了市场参与者的自由交易权的前提下，就不应该以交易的价格的高低来评价交易的合理性。某些看上去不平等的交易往往隐藏着其它看不到的影响因素，政府更不应该直接去干预具体的交易行为。

## 经济学十大原理之六：市场通常是组织经济活动的一种好办法

我们说市场是组织经济活动的一种办法是指结果最好，而不是理论上的好。在市场经济中，中央计划者的决策被千百万企业和家庭的决策所取代。这些企业和家庭在市场上相互交易，价格和个人利益引导着他们的决策，他们仿佛被一只“看不见的手”所指引，引起了合意的市场结果。通常在价格中会包含一切的风险，而人为阻止价格的传导机制是一个危险的举动，会引导人们做出错误的决定。

若干年前发生的因化工厂爆炸而引发的松花江水受污染事件中，政府以市场化手段应急的做法是一个非常好的例子。当时，哈尔滨市因水源污染而停水四天，瓶装水短缺。哈尔滨市政府既号召商业企业保障供给，同时允许矿泉水涨价到每瓶 3 块。在新增利益的引导下，整个哈尔滨周边批发商大量地向市场调进瓶装水，有效地解决了停水期间饮用水供应问题。

需要说明的是市场化手段通常是，但不一定总是这样的。市场经济也需要有管制与调控，作者在此想要强调的是：不要因为市场化机制的不足就否定了市场，采用行政手段时，应当充分利用利益引导的作用。

## 经济学十大原理之七：政府有时可以改善市场结果

经济学家认为当市场本身不能有效配置资源时，就需要政府的干预。这种情况被称为市场失灵，支持政府干预经济活动的流派被称为凯恩斯主义。政府干预经济的目的有两个，改进效率和促进平等。在市场经济的情形下，政府的作用有三：1) 保证物权的持续性；2) 保证公开规则下的自由参与权；3) 维护市场上信息的充分性与真实性。但在实际情况下，政府往往会在所谓的民意的压力下，去做一些看似正确，而实际上是出力不讨好的事件。政府有时可以改善市场结果并不意味着它总能这样，因为政府不能总是正确预测全体人民对其措施的反应。经济活动参与者对政府干预措施做出的反应，常常会使政府采取的行动难以达到预期的结果。另外，政府制定政策时要考虑执行力与执行成本，宏观政策不一定能解决局部的具体问题，很多时候这样的行动会产生更大的副作用。

大约十年前，为了打击粮贩子操纵粮价，中央政府决定由国家出钱，按保护价把农民种出来的粮食全部收购上来，结果是基层的粮食收购部门把很多的收购专款挪去炒股票了。这件事是一个非常典型的违反市场化原则的事例。同样的前提约束下，其实政府还是有很多更好的办法改进政策执行的效果。比如，目前北京市对公交系统采取的超低票价政策，据说为此每年要付出近百亿的补贴。可以肯定，如果把票价提高到成本价之上，至少有一半的人是可以自行承担的（例如，作者本人是绝对不需要也不应该享受这种补贴的）。相信用一个亿的投入，一定能找到识别低收入人群的办法，然后采取有针对性补贴的办法，这样就能节省掉很多不必要的补贴。永远不要忘了，政府补贴的钱的真正来源是税收，这些钱本来就是纳税人的。政府把税收花在不该花的地方，其实是一种浪费。而政府采取高额补贴以维持低燃油价格的做法则是更没有道理的事。这种做法的实质是用国家税收去补贴富人，既没效率，也不公平。

## 经济学十大原理之八：一国的生活水平取决于它生产物品与劳务的能力

## 经济学十大原理之九：当政府发行了过多货币时，物价上升，通货膨胀

## 经济学十大原理之十：社会面临通货膨胀与失业之间的短期交替关系

因为这三个原理更多地涉及到了宏观的经济活动，在此就略过不讲。

## 结束语

以上简要地介绍了经济学的一些基本原理，以及作者对这些原理的理解与认识。由于没有系统地学习过经济学，所以对这些原理的认识肯定存在不少的偏差，只是个人的一些管见。为此，强烈地建议读者能找来原著认真读一读。在此介绍这些理论的主要目的，是希望同学们在日常生活与工作中能多一点经济学的思维方式，少一点德道上的冲动。这样就能使我们的行为更为符合现实性，进而更容易达到我们期望的目标。

**作者简介：**王会民，1988年毕业于北京大学计算机系，1991年获得北京大学计算机软件硕士学位。1991年至2005年底在北京大学计算机研究所从事软件开发及管理工作，期间曾于方正集团担任若干管理工作。现任北京奇志通数据科技有限公司董事长。