

第 1 部分

导 论

- 第 1 章 像经济学家一样思考
- 第 2 章 比较优势：交换的基础
- 第 3 章 供给和需求：导论

宏观经济学原理
Principles of Macroeconomics

开始学习经济学之前，读者首先必须清楚一个非常重要的事实：经济学不是固定不变的事件的集合，学习经济学也不是简单地抄写背诵一些概念。马克·吐温有一句名言：没有比昨天的报纸更陈旧的东西。这里我们也可以说：没有比昨天的经济统计数据更陈旧的东西。事实上，我们能对经济充满自信地做出的预测就是：它将会有很大的变化，并且是不可预知的。

如果经济学不是固定不变的事件的集合，那么经济学到底是什么？从根本上说，经济学是一种看待世界的方式。多年来经济学家们建立了一些简单但是适用性很强的原理，这些原理可以帮助人们理解几乎所有的经济事件，小至人们每天的日常决策，大至国际金融市场极度复杂的运转方式等。本书最主要的目的就是帮助你学习这些原理，并应用这些原理分析一系列的经济问题。

第1部分中的三章介绍了基本的经济学原理，我们会在本书中不断地应用到这些基本原理。第1章介绍了稀缺的概念——虽然我们的需求是无限的，但是可以用来满足需求的资源是有限的，这是任何人都无法回避的事实。这一章还介绍了通过比较某种活动的成本和收益来做出决策的思路，这在研究稀缺环境下不可避免的权衡上非常有用。之后我们在第1章讨论了一些重要的决策错误，并在该章的最后引入了经济自然主义的概念。第2章的研究超出了个人决策的范围，分析了个体和国家间的贸易。贸易的一个重要原因是它可以使人们（或者国家）专门生产某种特定的产品或服务，从而提高生产能力和生活水平。最后，第3章概述性地介绍了供给和需求的概念，这可能是经济学家所运用的最基本也是最熟悉的工具。

像经济学家一样思考

你们这门经济学入门课上一共有多少学生？有些学校这门课有 20 名左右的学生，有些学校有 35 名、100 名或者 200 名学生。在某些学校，经济学入门课程的课容量甚至达到了 2 000 名学生。究竟多大的课容量是最佳的？

如果不考虑成本，经济学入门课——或者其他任何课程的最佳容量应该是一名学生。试想：这个学期，整个课堂上只有你和老师面对面，所有教授的内容以及进度都依据你的学习能力和学习基础为你量身定做，这种教学方式还会促进你和教师之间的直接交流和相互信任。此外，你学习成绩的好坏主要由实际学到的知识决定，而不像现在的多项选择题考试一样，很多学生都靠运气得到了比较好的成绩。为了讨论的方便，我们甚至可以假设，教育心理学家的研究表明，在这种只有一名学生的情况下学习效果是最佳的。

为什么很多大学仍然将数以百计的学生安排到同一门经济学入门课上？最主要的原因就是成本。不仅修建教室以及支付员工薪水的学校管理者要考虑成本，你也同样要考虑成本。为你提供个人经济学课程的最直接成本（也是最主要的成本）是教师的薪水和教室的租借费用，这些费用可能高达 4 万美金。必须有人支付这些成本。在私立大学，成本的很大一部分由高额的学费支付；在公立大学，成本一部分由高额学费支付，一部分由税收支付。但在这两种情况下，仍有很多学生无法承担这门课的成本。

课程容量越大，每个学生的成本就越低。举个例子，一个课容量为 300 人的经济学入门课程，每个学生的成本可能只有 200 美元。但是大课堂容量的低成本是以牺牲学习环境的质量为代价的。与上文的辅导模式相比，大容量课程的成本负担大幅降低。

在选择经济学入门课程的课容量时，学校的管理者面临一个典型的权衡问题。课容量越大，教学质量越低——这不是一件好事；但同时，成本减少，学生需要支付的学费也就越低——这是一件好事。

经济学：研究稀缺环境下的选择

即使在美国这样富足的社会中，稀缺仍是一个基本特征。没有无限的时间、金钱和能量让我们随心所欲地去做事情。经济学是研究稀缺条件下人们如何做出选择以及这些选择对社会影响的科学。

在前面讨论的课堂容量的例子中，在其他条件都相同的情况下，一个希望学习知识经济系学生会倾向于选择容量为 20 人的课堂，而不是容量为 100 人的课堂。但事实上其他条件不可能等同。学生可以得到小班上课的收益，但这个选择使得从事其他活动的资金变少。最终学生的选择不可避免地归结到权衡这些相互冲突活动的相对重要性上。



小班授课会比大班好吗？

这种权衡的普遍存在性和重要性是经济学的主要原理之一。我们可以称之为**稀缺原理**，正是稀缺性造成了这些交易的必要性。稀缺原理也可以称为**无免费午餐原理**（因为施舍的午餐也不是完全免费的，总要有人支付这些午餐的费用）。

稀缺原理（也称为无免费午餐原理）：

人的需求无限，但是可以获得的资源有限。因此对一种商品拥有越多，必然导致对另一种商品拥有越少。

这种权衡观点隐含着一个事实：选择是在相互竞争的利益之间寻求妥协。经济学家通过使用**成本—收益分析**解决这样的交易。成本—收益分析的建立基础很简单：当且仅当收益超过成本时，人们才会进行交易。这被称为**成本—收益原理**，也是经济学的主要原理之一。

成本—收益原理：当且仅当交易的额外收益超过额外成本时，个人（企业或者社会）才会进行交易。

了解成本—收益原理之后，我们再来讨论上文的课程容量问题。假设你所在大学对 100 位经济系同学开设的经济学入门课程仅有两种容量——100 个座位的报告厅和 20 个

座位的教室。问题：学校管理者会将课容量缩减到 20 个吗？答案：当且仅当教学结构调整的价值超出附加成本时，学校才会缩减课容量。

答案听起来很简单，但要真正实施还需要比较相对的成本和收益——这在实际中很难衡量。如果我们做一些假设使问题简化，就可以应用这种分析框架了。从成本的角度，将课堂容量从 100 缩减到 20 的成本就是需要的教师数量从原来的 1 位变为 5 位。此外还需要 5 个比较小的教室，而不是 1 个大教室，这种变化也会对成本产生影响。为了讨论方便，我们进一步假设课堂容量为 20，每个学生负担的成本比课堂容量为 100 时多 1 000 美元。那么学校的管理者应该缩减课堂容量吗？应用成本—收益原理可以知道，仅当每个学生参加小班课程的价值都比参加大班课程的价值高出至少 1 000 美元时，课堂容量的缩减才有实际意义。

你（或者你的家庭）会为了更小的经济学课容量额外支付 1 000 美元吗？如果你的答案是否定的，并且其他学生的想法和你一样，那么维持现有的大班授课方式在经济上是合算的。但是如果你和其他同学都愿意支付额外的学费，那么将课容量缩减到 20 人在经济上是合算的。

需要注意的是，从经济角度来说的“最佳”课堂容量并不等同于从教育心理学角度而言的“最佳”课堂容量。之所以会产生差别，是因为经济意义的“最佳”是在比较了不同课堂容量的成本和收益之后得出的结论。教育心理学家仅仅考虑不同课容量时的学习收益，而忽视了成本因素。

实际中，不同的人对于小班上课价值的判断是不同的。高收入的人倾向于为小班上课支付更多的费用。这也恰恰解释了为什么在学生大多来自高收入家庭的私立大学，平均课堂容量较小而学费较高。

用来分析课堂容量问题的成本—收益框架同样可以用来解释美国的大学近年来课堂容量不断扩大的现象。在过去的 15 年间，教师薪水的大幅上涨使得小班上课的成本增加。同时，中等家庭收入及他们对于小班上课的支付意愿基本保持不变。当小班上课的成本增加但支付意愿基本不变时，大学就倾向于采取大班授课的方式。

稀缺以及这些权衡问题同样适用于货币之外的资源。比尔·盖茨是全球最富有的人，曾有人估计他拥有的财富超过 1 000 亿美元——比美国 40% 最穷的人拥有的财富总额还要多。盖茨有足够的钱购买大量房屋、汽车、休假以及其他可能使用的消费品。但是盖茨也和我们一样，一天只有 24 小时，并且精力有限。因此他也面临在他进行的活动中进行权衡——建立他的商业帝国还是重新装修他的豪宅——这些活动都占据了他可以用于其他事情的时间和精力。事实上，有人曾经计算说盖茨的时间价值很高，如果路边有 100 美元他也不会停下来去捡，因为这段时间内他可以赚到更多的钱。



如果比尔·盖茨看到路边有一张百元钞票，他会愿意花时间捡吗？

成本—收益原理的应用

研究稀缺条件下的选择问题时,我们通常假设人都是理性的,就是说每个人都有明确的目标,并且会尽力实现这些目标。课容量例子中的成本—收益原理是研究理性人如何做出选择的一个基本工具。

如同课容量例子一样,应用成本—收益法则时实际存在的唯一困难是如何理性地衡量成本和收益。只有在极少的例子中,成本和收益可以用确切的货币量衡量。但即使相关的市场数据不存在,成本—收益准则也可以帮助我们建立思维结构。

下面的例子说明了如何应用成本—收益准则,你需要决定是否进行一项经济活动,这项活动的成本用模糊的定量方法来描述。

例 1.1 你应该为了节省 10 美元而走到市区买定价 25 美元的电脑游戏吗?

假设你要到附近大学的商店购买一个 25 美元的电脑游戏软件,这时候你的朋友告诉你,在市区的商店,同样的电脑游戏软件只卖 15 美元。如果走到市区的商店需要 30 分钟,你应该在哪儿购买这个电脑游戏软件?

成本—收益原理告诉我们:如果收益超过成本,就应该到市区购买游戏软件。经济活动的收益是通过活动得到的用美元衡量的价值。因此,去市区买游戏软件的收益就是 10 美元,等于你到市区购买游戏软件可以节省的金额。经济活动的成本是由于活动而放弃的用美元衡量的价值。因此去市区购买游戏软件的成本是你走到市区的时间和精力的美元价值。但我们如何估计这些美元价值呢?

一种方法是下面这种假想的竞价。假设一个陌生人愿意付钱让你做一件事,这件事同样需要你走到市区(比如为她到邮局递送一封信件)。如果她愿意付给你 1 000 美元,你会做吗?如果答案是肯定的,那就意味着你走到市区再返回的成本低于 1 000 美元。设想她愿意支付给你的费用不断减少,直到最后你拒绝了她的出价。举个例子,如果支付给你 9 美元的时候你仍然同意走到市区再返回,但价格降到 8.99 美元时你会拒绝,那么你走到市区再返回的成本就是 9 美元。在这种情况下,你应该去市区购买游戏软件,因为去市区购买省下的 10 美元(你的收益)超过了你走这一趟的成本 9 美元。

但假设你走一趟的成本大于 10 美元。在这种情况下,你就应该从附近大学的商店购买游戏软件。面临这种选择时,不同的人可能得出不同的结论,这取决于他们所估计的成本是多少。虽然没有唯一正确的选择,但大多数被问到这个问题的人都选择了去市区购买游戏软件。

经济剩余

假设例 1.1 中你走到市区再返回的成本是 9 美元。与在临近的校园商店购买游戏软件相比,到市区购买会产生 1 美元的**经济剩余**,这是去市区购买的收益和成本之差。一般来说,作为经济决策的制定者,你的目标就是获得尽可能多的经济剩余。也就是说进行所有可以产生正的总经济剩余的经济活动,这也是对成本—收益原理的另一种描述。

需要分清楚的是:你的最佳选择是去市区购买游戏软件并不意味着你喜欢走到市区;同样的,选择大容量的课堂也不意味着你喜欢大容量的授课方式。这仅仅意味着你认

为走到市区购买比多支付 10 美元购买要好。在这种情况下,你再次面临一个权衡问题——你需要在更低的价格和不必走到市区换来的自由时间之间进行权衡。

机会成本

当然你心理竞价的结果可能完全不同。假设走到市区再返回的时间恰好是你唯一可以用来准备明天的一门很难的考试的时间。或者假设你正在看一部自己非常喜欢的电影,又或者你现在很疲劳需要休息一下。在这些情况下,你走到市区的机会成本——也就是你为走到市区再返回所必须放弃的价值——是非常高的,你很有可能因此决定不到市区购买。

在这个例子中,如果观看有线电视中正在放映的电影的最后一个小时对你而言价值最高,那么进行这次市区往返的机会成本就是你观看电影的美元价值——即你对观看电影结局的最大支付意愿。应该注意,往返的机会成本不是这段时间内你可能进行的所有活动的综合价值,而是你的最佳选择——不进行往返时最有可能选择的活动的价值。

在本书中,会时常出现下面这样的练习。你会发现停下来思考这些问题对掌握书中的关键经济概念有很大帮助。因为做这些练习的成本不是很高(很多学生甚至认为这些练习很有趣),根据成本—收益原理,它们值得你做。

练习 1.1

到市区购买游戏软件比在校园商店购买便宜 10 美元,但此时你往返的成本是 12 美元,而不再是 9 美元。那么到市区购买游戏软件的话,你会获得多少经济剩余?你应该在哪里购买游戏软件?

经济模型的作用

经济学家将成本—收益原理作为一个抽象的模型,用来分析一个理想化的理性人在面临不同的经济活动时如何做出选择(这里的“抽象”是指能抓住事物的基本要素并且可以用逻辑方法来分析的一个简化表述)。描述诸如气候变化等复杂现象的计算机模型就是抽象模型的一个例子。它们在模拟时忽略很多细节,而只包括那些最主要的影响因素。

非经济学家经常无端地批评经济学家的成本—收益模型,认为现实世界中的人们在决定是否去市区之前根本不会进行假想的心理竞价。这种批评说明很多人对抽象模型如何帮助解释和预测人的行为存在根本的误解。经济学家清楚地知道人们在做出简单决定的时候不会先在头脑中进行假想的心理竞价。成本—收益原理真正要说明的是,一个理性决定总是直接或者间接地建立在对成本和收益的相对衡量上。

大多数人在大多数时候做出的决定都是合理的,但是很少有人会意识到自己在决策过程中一直在权衡成本和收益,这就如同大多数骑自行车的人都没有意识到什么使得他们一直保持平衡一样。通过实践和不断地纠正错误,我们逐渐认识到不同的情境中的最佳决策各是什么,就如同骑自行车的人虽然没有意识到物理法则,这些物理法则却已经深入其头脑中了。

尽管如此,学习成本—收益分析原理可以帮助我们更好地做出决定,就像知道了物理规律可以帮助我们更好地学习骑自行车一样。举个例子,一位年轻的经济学家正在教他的大儿子骑自行车,他遵循历史悠久的传统,在自行车的一侧一边跑步一边在必要时给儿子以有力的支撑。几个小时之后儿子的肘部和膝盖都是伤痕,但终于学会了骑车。一年之后,有人指出学习骑自行车的诀窍就是向车子倾斜的方向微转车把。经济学家将这个信息传递给了二儿子,二儿子很快学会了骑车。就像知道一些物理知识可以帮助你学会骑自行车一样,知道一些经济学知识可以帮助你更好地做出决定。

重点回顾

成本—收益分析

稀缺是经济生活中普遍存在的事实。因为稀缺,拥有更多的某种商品必然引起拥有的其他商品的减少(稀缺原理)。成本—收益原理说明,当且仅当进行一项经济活动的额外收益超出额外成本时,个人(企业或者社会)才应该进行该活动。活动的收益减去成本就是活动的经济剩余。根据成本—收益原理,当且仅当可以创造额外的经济剩余时,我们才会进行这项活动。

四种重要的决策错误

大多数情况下理性人都会应用成本—收益原理进行分析,尽管是用一种本能的近似的判断,而不是明确精密的计算。理性人对成本和收益的比较使得经济学家对他们可能行为的预测成为可能。例如,像我们在前面提到的,我们可以预测富裕家庭的学生更倾向于选择小班授课方式的学校(当对于所有家庭而言小班授课的成本都相等时,对于富裕家庭而言,用支付意愿衡量的小班授课收益会更高)。

错误 1: 用比例而不是绝对的美元数额来衡量成本和收益

下面的例子从另一个角度阐述了成本—收益原理的实用性。该案例说明人们并不具备与生俱来的正确权衡日常决定的成本和收益的能力。事实上,学习经济学的好处之一就是帮助你做出更好的决策。

例 1.2 你会为了节省 10 美元去市区购买笔记本电脑吗?

假设你要到附近的大学商店购买一台 2 020 美元的笔记本电脑,而你的朋友告诉你在市区的商店,同样的电脑只卖 2 010 美元。如果走到市区商店需要半个小时,你应该在哪儿购买这台电脑呢?

假设笔记本电脑非常轻,你可以不费任何力气地随身携带。这个例子的结构和例 1.1 完全一样——唯一的区别在于笔记本电脑的价格远远高于电脑游戏软件的价格。和上文一样,到市区购买的收益在于你能够节省的美元数——10 美元。你需要走的路径完全一样,因此去市区购买的成

本也和例 1.1 中一样。如果你是完全理性的,那么在这两个例子中你所做的决定也应该是一样的。但是现实中大多数人都会选择去市区购买游戏软件,在附近的校园商店购买笔记本电脑。大多数人的理由是:“去市区买游戏可以节省 40%,因此值得走一趟;但是买笔记本电脑只能节省 2 020 美元中的 10 美元,不值得走一趟。”

这种推理是错误的。去市区的收益并不是你能够节省的钱数占总钱数的比例,而是节省的绝对美元数额。因为到市区购买笔记本电脑的收益是 10 美元——和电脑游戏例子中的收益相等——往返的成本也相等,在两种情况下的经济剩余也就完全相等。这意味着理性决策者在两个例子中做出的决定应该完全相同。但正如我们所看到的,大多数人都做出了不同的选择。

练习 1.2

如果纽约到东京的飞机票在 2 000 美元的基础上下调 100 美元,而纽约到芝加哥的飞机票在 200 美元的基础上下调 90 美元,哪种降价的价值更大?

上文讨论的决策过程中出现的错误推理方式只是人们易犯的几个决策错误之一。在下面的讨论中,我们会介绍其他三种决策错误。在一些情况下人们往往忽略应该纳入考虑范围的成本或者收益,而在另一些情况下人们又容易受到不相关的成本或者收益的干扰。

错误 2: 忽视机会成本

柯南道尔侦探小说中的传奇侦探——夏洛克·福尔摩斯的成功在于他注意到了被多数人忽略的细节。在《银色火焰》中,福尔摩斯被请来侦查一起昂贵赛马丢失案,有人将这匹马从马厩中偷走了。一位负责此案的苏格兰法院检察员就案件的细节是否需要进一步研究的问题请教福尔摩斯。“是的,”福尔摩斯回答,并描述说,“在夜里,狗的古怪行为需要进一步调查。”“狗在夜里什么也没有做啊。”处于迷惑中的检察员说道。但是福尔摩斯意识到这正是问题的所在。当“银色火焰”被偷走的时候看门狗没有吠叫,这说明看门狗认识盗马贼。这个结论最终成为理清整个谜团的关键。

如同很多人都忽略了狗没有吠叫的事实一样,他们同样会忽略那些没有发生的经济行为的潜在价值。如上文所说,我们只有合理地考虑被遗忘的机会,才能够做出明智的决定。

一项活动的机会成本是指为了进行这项活动而必须舍弃的次优活动的价值。如果购买电脑游戏软件就意味着不能观看电影结局,那么你观看电影结局的价值就是去市区购买游戏软件的机会成本。很多人忽视了这些机会的价值,也因此做出了错误的决定。为了防止人们忽视机会成本,经济学家们通常将问题“我是否应该去市区”变成“我应该去市区还是应该看电影”。



机会成本如同深夜不吠的犬。

例 1.3 你应该使用机票兑换券飞往劳德代尔堡度过春季小假期吗？

还有一周就到春季学期的小假期了，但你还没有决定是否与艾奥瓦州大学的同学们一起飞往劳德代尔堡度假。从塞达拉皮兹飞往劳德代尔堡的往返机票是 500 美元，而且你有一张机票兑换券可以用来支付机票费用。去海边度假的其他所有相关费用是 1 000 美元，你对劳德代尔堡之行的最大预算是 1 350 美元，这个数额等于你从这次旅行中可以获得的收益。除此之外，你还在考虑是否在劳德代尔堡之行后飞往波士顿参加哥哥的婚礼，你同样可以用机票兑换券支付机票费用（你的机票兑换券很快就要到期了）。如果从塞达拉皮兹到波士顿的往返机票是 400 美元，那么你还要用机票兑换券支付飞往劳德代尔堡的机票费用吗？

根据成本—收益原理，当且仅当旅行的收益大于成本时，你才应该飞往劳德代尔堡度假。如果不考虑飞机票兑换券，这个问题就变得比较直观，只需要比较一下旅行的收益和所有的相关费用。因为机票费用和其他的相关费用一共是 1 500 美元，比 1 350 美元的收益多 150 美元，所以你应该选择不飞往劳德代尔堡度假。

但如果使用了机票兑换券，情况又是怎么样的呢？使用兑换券时，劳德代尔堡的飞行等同于免费，那么这次旅行你就可以得到 350 美元的经济剩余。但是随后你就需要为飞往波士顿支付 400 美元。如果你用机票兑换券支付了去波士顿的机票费用，这次周末度假的总成本就是 1 400 美元，超出收益 50 美元，你仍然没有正的经济剩余。在这种情况下，你通常会问自己：“我究竟应该用机票兑换券购买哪种机票？”



使用机票兑换券支付飞往劳德代尔堡的费用，你的飞行就是免费的吗？

正确应用机会成本概念的关键在于清楚地认识到我们为进行一项活动所放弃的其他事情，这无论怎么强调都不为过分。下面的练习稍微修改了例 1.3 的细节，说明了如何才能正确地应用机会成本的概念。

练习 1.3

假设你的机票兑换券在一个星期后到期，其他条件和例 1.3 中一样。那么你使用兑换券的唯一机会就是飞往劳德代尔堡。在这种情况下，你会使用飞机票兑换券吗？

错误 3：没有忽视沉没成本

机会成本错误是指人们忽略了本应该纳入考虑范围的一种成本——机会成本。在另一种常见的错误推理中，人们却总是被应该忽视的成本所影响。唯一影响行动决策的成