

第一篇 现实生活中的经济学

案例一

睡帽和汽车

鸦片战争以后，英国商人为打开中国这个广阔的市场而欣喜若狂。当时英国棉纺织业中心曼彻斯特的商人估计，中国有4亿人，假如有1亿人晚上戴睡帽，每人每年仅用两顶，整个曼彻斯特的棉纺厂日夜加班也不够，何况还要做衣服呢！于是他们把大量洋布运到中国。结果与他们的梦想相反，中国人没有戴睡帽的习惯，衣服也用自产的丝绸或土布，洋布根本卖不出去。

1999年6月的上海车展是在上海少有的漫长雨季中进行的，参观者人头攒动，但看的多，买的少。在私有汽车最大的市场北京，作为晴雨表的北方汽车交易市场，该年上半年的销售量只相当于上一年同期的1/3。尽管当年全国轿车产量可达75万辆，但一季度销售量不过11.7万辆。面对这种局面，汽车厂商一片哀鸣。



这两个故事说明了什么经济问题？

★理论提示：需求的定义

案例二

石油与天然气

在 20 世纪 80 年代晚期，很多美国东海岸的学校都采购了昂贵的设备，准备用来使学校能迅速地从以油为热源转而使用天然气，以避免遭受油价突然上升的打击，就像他们在 20 世纪 70 年代早期曾遭受过的那样。

在 1990 年秋天，伊拉克入侵科威特，油价飞涨，而那些学校已由烧油改为烧天然气。估计能源费将有很大节省的学校主管们却受到了一个打击：他们根本没有节省多少。当他们收到来自当地公共事业公司的账单时，他们发现天然气的价格就像油价一样也显著上涨。许多主管在公共事业公司愤怒地抱怨和谴责公司的价格欺诈。他们的理由是，伊拉克侵占科威特，根本没有影响到天然气的供应，所以天然气的价格没有理由也上升。这些学校的主管们正确吗？这是公共事业公司乘国际危机之机，为增加自己的利润而搞价格欺诈的一个例子吗？



试用供给和需求理论回答这样两个问题：（1）为什么伊拉克侵占科威特造成了油价的上升？（2）为什么天然气的价格也上升？

★理论提示：均衡价格模型

案例三

轻轨列车的票价

2002 年，大连至金石滩的轻型轨道列车一期工程通车。过去，人们乘小客车从大连到开发区需要 1 小时，现在乘轻轨只需不到 30 分钟。而且轻轨内部环境好，运行过程也安全。但是轻轨运行一段时间之后，却陷入了一种非常尴尬的境地，每节可以容纳 100 余人的车厢，一般只有十几个乘客。

为什么呢？因为价格。小客车从大连到开发区的票价是 5 元，轻轨却要 10 元。而且，小客车随叫随停，而轻轨只在车站才能停车，而车站多数设置在距离市中心比较远的地方，乘客下车后还要自己打车或坐公交走很远才能到市中心。所以在票价高、不方便的情况下，人们一直都不认可轻轨。

这样运行了一段时间之后，轻轨的票价由 10 元调整到 3 元。这样，虽然下车后还要搭一段公交车或出租车才能达到市中心，但毕竟和小客车相比轻轨也有许多优势，而且价格也便宜了。所以很快，轻轨的车厢里由过去的十几个人变成了座无虚席，每节车厢人数基本都在 100 人以上。后来，轻轨列车由过去的香炉礁车站又延伸到了市中心的大连火车站，票价又涨到 5 元，和小客车票价相同。但是它更方便了，它已经直达大连市中心了，所以虽然涨价，但是它的乘客却猛增，每列车都座无虚席。



这个案例中说明了我们所学的什么经济原理？

★理论提示：弹性理论

案例四

奇怪的税项

1990 年，作为力图削减财政赤字的一揽子计划的一部分，美国国会同意对价格昂贵的奢侈品征收 10% 的“奢侈品税”。如豪华游艇、私人飞机、高级轿车、珠宝首饰和皮革制品等。到了次年，由于有钱人为了逃避税收转而前往邻国加拿大等地购买游艇，导致美国东海岸度假胜地南佛罗里达地区的游艇销量迅速下降了 90%，与此同时，德国奔驰和日本凌志在内的高级轿车的销量也出现急剧下降的趋势，而在这一年美国不但没有达到预期的进账，反而倒赔了钱，因此两年后宣布撤销这一税项。



为什么会出现这一奇怪的结果？试分析这一结果的原因。

★理论提示：货物税对于均衡价格的影响

案例五

飞机票价的折扣

1997 年以前，在我国飞机票价是受到严格管制的，各个航空公司不能随便定价。但是，我国民航总局在 1997 年放松了对航空价格的管制，实行“一种票价、多种折扣”。于是各个航空公司展开了机票的折扣大战。有些机票票价甚至低至二到三折。由于多数企业陷入价格战的漩涡，民航总局于 1998 年 5 月上收企业定价权力，并规定各航空公司不得滥用折扣。然而迫于竞争压力和任务指标，航空公司的各种暗扣行为使得禁折令流于形式。消费者仍然能够拿到折扣后的机票。



结合我国飞机票价的最低价格说明价格管制的恶果。

★理论提示：最低限价问题

案例六

春晚的怪圈

大约从 20 世纪 80 年代初期开始，我国老百姓在过春节的年夜饭中增添了一套诱人的内容，那就是春节联欢晚会。记得 1982 年第一届春晚的出台，在当时娱乐事业尚不发达的我国引起了极大的轰动。晚会的节目成为全国老百姓在街头巷尾和茶余饭后津津乐道的题材。

晚会年复一年地办下来了，投入的人力和物力越来越大，技术效果越来越先进，场面设计越来越宏大，节目种类也越来越丰富。但不知从哪一年开始，人们对春晚的评价却越来越差了。原来街头巷尾和茶余饭后的赞美之词变成了一片骂声，春晚成了一道众口难调的大菜，晚会陷入了“年年办，年年骂；年年骂，年年办”的怪圈。



春晚的怪圈反映了什么经济学原理？

★理论提示：边际效用递减规律

案例七

生虫的大米

2003 年的“非典”期间，盛传大米涨价，而且大米价格也的确向上浮动了一点儿，于是很多人都纷纷采购大米，大米的价格更高了。一个从农村刚刚搬到城里居住的乡下人，可能是过去被挨饿吓怕了，一看大米涨价了，一下子买了 20 袋。结果还不到两个月，一个多月之后，“非典”被控制住了，大米也恢复了原来的价格。那个乡下人买的 20 袋大米都生了虫子。



请解释这个案例中反映的经济学原理。

★理论提示：预期价格的影响

案例八

大企业的低价

在现实经济中，有许多大大小小的企业生机勃勃地存活在市场经济的沃土里，而且每一天都有无数小企业像雨后春笋一样诞生。但是小企业并不是适合于任何行业 and 任何门类的。在市场中大企业具有绝对的价格优势。比如，湖南有一家“老百姓大药房”，开业的时候对外宣称，5000多种药品的价格，将比原来国家核定的零售价降低45%，有的降价竟达到了60%以上。一般的小药店能和他们比吗？同样的，在很多大型超市里，它们的商品价格的确很低，它们出售的商品甚至比其他一些商家的进货价格还要低。



小企业在价格上为什么竞争不过大企业呢？请加以解释。

★理论提示：规模经济问题

案例九

泛美国际航空公司的倒闭

1991 年 12 月 4 日，世界著名的泛美国际航空公司关门倒闭。这家公司自 1927 年投入飞行以来，曾经创造了辉煌的历史，其公司的白底蓝字标志是世界上最广为人知的企业标志之一。然而，对于熟悉内情的人来说，这家公司的倒闭是意料之中的事情，奇怪的是什么支撑了这个航空业巨子这么多年？因为整个 20 世纪 80 年代中，除了一年以外，这家公司年年都在亏损，亏损总额将近 20 亿美元。1991 年 1 月，该公司正式宣布破产，然而这个日子距离公司关闭的日子又将近一年。究竟是什么力量支持垂死的巨人又多活了一段时间，而且，在 1980 年出现首次亏损后，为什么不会马上停止该公司的业务？又是什么因素使得这家公司得以连续亏损经营 12 年之久？



请运用经济学理论加以分析。

★理论提示：利润最大化原则

折扣和优惠券

60 岁生日，这天，他带着孙女去看电影。

他很高兴地发现他可以得到老年人的五折电影票，但是他也很惊讶地发现，在他买爆米花时却必须付出全价。王大爷的经历引出了两个关于厂商定价决策的问题：

(1) 对老年人实行折扣是慷慨之举，还是一种利润最大化的手段？

(2) 如果对老年人的电影票实行折扣是明智的，为什么爆米花的折扣就不明智呢？

与折扣类似的，就是消费品生产商与零售商，如肯德基、麦当劳等快餐店，经常发行的一些商品优惠券。凭这类优惠券在购买商品时，可以享受一定的优惠，比如，正常价格下买一个汉堡包需付 12 元，凭优惠券却可以以 10 元的价格购买到同样的汉堡包。为什么厂商不降低产品的价格而是发行优惠券呢？



试用所学经济理论说明以上两个案例中提到的经济现象。

★理论提示：价格歧视问题



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/088002077027006130>