

微观经济学案例

主 编 丁 华

副主编 赵予新 李义伦 任新平 田顺利

编 者 丁 华 赵予新 李义伦 任新平 田顺利

郑州工程学院

前 言

随着国际经济一体化进程的加快,任何国家的生产和消费均愈加具有世界性和开放性。中国人加 WTO 以后,必须学习和借鉴西方发达国家的先进经济理论与经验。正是基于这一客观现实,中国高校西方经济学(微观经济学、宏观经济学)课程被国家教委列为经济学类、工商管理类专业面向 21 世纪核心课程之一,同时也是经济学科、工商管理类专业硕士、博士研究生入学考试必考科目之一。

当前,高校案例教学是一种不可替代的重要方法。但是我国高校西方经济教学中案例的环节相对薄弱。为了帮助经济学类、工商管理类专业学生养成良好的经济学思维方式,深入地理解微观经济学的理论,并弥补案例教学缺乏环节,我们根据多年教学实践经验,在参阅大量中外经济学文献的基础上,编写了《微观经济学案例》这本书。

本书可以作为经济学类、工商管理类专业本科生学习用书,也可以适用于经济、管理等学科的读者学习、参考。

全书由丁华总负责。各位编者具体编撰分工如下:

丁华(第二章第四节、第五节;第四章;第五章;第六章;第七章;第八章第二节、第三节;第十一章第一节案例 1-15,第三节)。

赵予新(第一章第一节;第三章第一节,第三节;第十章)。

李义伦(第一章第二节,第三节;第二章第一节,第二节,第三节;第三章第二节)。

任新平(第八章第一节;第十一章第一节案例 16-21)。

田顺利(第九章;第十一章第二节,第四节)。

丁 华

2002 年 6 月于郑州工程学院

目 录

第一章 微观经济学导论案例	(1)
第一节 经济学的研究对象案例	(1)
第二节 微观经济学研究的基本问题案例	(2)
第三节 微观经济学的基本分析方法案例	(8)
第二章 需求、供给与弹性案例	(10)
第一节 需求基本原理案例	(10)
第二节 供给基本原理案例	(13)
第三节 均衡价格案例	(14)
第四节 弹性理论案例	(32)
第五节 蛛网理论案例	(45)
第三章 消费者行为案例	(47)
第一节 效用的定义与量度案例	(47)
第二节 消费者均衡和消费者剩余案例	(50)
第三节 不确定状态下消费者行为案例	(63)
第四章 生产与成本案例	(68)
第一节 生产函数案例	(68)
第二节 规模报酬案例	(76)
第三节 生产风险案例	(86)
第四节 成本种类及特征案例	(103)
第五节 成本决策案例	(115)
第五章 完全竞争市场均衡案例	(143)
第六章 完全垄断市场均衡案例	(153)
第七章 垄断竞争市场均衡案例	(159)
第一节 垄断竞争的性质和特征案例	(159)
第二节 垄断竞争市场均衡案例	(165)
第八章 寡头垄断市场均衡案例	(185)
第一节 寡头垄断市场特征案例	(185)
第二节 寡头垄断模型案例	(207)
第三节 博弈论案例	(213)
第九章 生产要素价格与收入分配案例	(222)
第十章 一般均衡与经济效率案例	(232)
第十一章 市场失灵与微观经济政策案例	(238)
第一节 垄断市场失灵与政策案例	(238)
第二节 公共物品市场失灵与政策案例	(264)

第三节	外部经济效果与政策案例	(266)
第四节	不完全信息市场失灵与政策案例	(286)

第一章 微观经济学导论案例

第一节 经济学的研究对象案例

案例1 关于“狂欢派对”的经济学

根据亨利中心这个研究机构的调查,“狂欢派对”现在已经成为每年消费水平达20亿英镑的一项产业。这个令人吃惊的数字(其中大部分花费在非法毒品上)大致相当于书报市场的消费水平和整个精神市场消费水平的一半。这项调查还未包括那些未经允许的派对,否则,这个消费数字还可能更高。

这些通常举行在城市及市郊仓库和大厅里的派对曾经吸引着4,000至10,000名年青人,其中大部分年龄在21岁以下。这些派对里酒水通常是免费的,但毒品的消费是惊人的。

这项调查指出,狂欢派对给那些销售饮料的零售商与公司造成了巨大的威胁。从1987~1991年,年青人经常光顾的公共场所的数字下降了11%,亨利中心计算出这些派对的平均入场费是15英镑,其他平均消费分别为:毒品3~5英镑,娱乐20英镑,印度大麻15英镑,矿泉水每瓶1英镑,香烟每盒3英镑。

根据这些数字,报告指出最低消费水平为20英镑,而最高消费水平可能达到50英镑。亨利中心用每人35英镑的平均水平计算出一周1,000,000个参加者将消费35,000,000英镑。报告还指出,从1989~1992年的三年中,16~24岁的青年人吸毒的百分比翻了一番,达到了30%。

在狂欢派对活动中酗酒、吸毒取代了青年人其他的娱乐活动。这些地方每天开放8~24小时,周末可能连续开放48~72小时。

资料来源:

《娱乐业面临着狂欢派对的挑战》,摘自《金融时报》1993年10月26日。

([英]彼得·蒙德尔等 经济学解说 第28-29页)

思考题:

1. 根据亨利中心的报告,狂欢派对的主要机会成本是什么?
2. 用生产可能性曲线表示你对(a)的答案。
3. 列出狂欢派对的其他机会成本。

案例2 会议的机会成本

在企业的日常经营活动中,人们常常忽略考虑的一个最重要的机会成本,就是他们的高级雇员的时间。根据一家私营机构对美国最大的1,000家企业的200名老总所做的调查,老总在估计在他们每天的工作时间中,平均15分钟用于打电话,32分钟用于阅读或抄写不必要的备忘录,72分钟用于不必要的会议。假设这些老总的平均工作时间是48周(休假4

周)。每周工作 5 天,那么他们用于打电话的时间就是 60 小时,读写备忘录用 128 小时,而不必要的会议就占 288 小时。

也许读者会觉得,这些数字顶多算是某种有趣的描述,并不是精确的估算。试问有谁能预言即将召开的会议纯粹是浪费时间的?无可否认,每个会议都有一定的目的,通常我们只能在会后对会议的必要性下结论。问题的关键是,企业在安排会议的时候,常常因为不必为参加会议的人额外支付费用,便相信会议的成本为零。他们忘了如果不开会,这些薪水很高的老总们会去做别的有用的事情。

如何纠正人们对会议成本的认识,加强与会者的责任感,进而提高会议的效率?有人提出了一种简便易行的办法,这就是在会议室的显眼处设计一块计时牌,预先录入每个与会者每小时的薪金数额,从他们到会议室的时刻开始计时,累计并显示全体与会者的薪金支付数额,直到会议结束。

举例来说,20 个时薪平均为 45 美元的行政人员参加的会议,每小时的会议成本就是 900 美元。此外,我们还可以加上诸如会议室的使用成本和传达开会通知的费用等项目。有了这块分秒必争的计时牌,“时间就是金钱”便真正成为一种压力。试想,当薪金数字跳到四位数时,还有哪个大老板愿意维持付钱让一群职员毫无成效地空坐下去?还是长话短说为妙,趁早结束会议,把职员送回各自岗位上为公司多干活吧!

(张云峰等 微观经济学典型题解析及自测试题 第 9~10 页)

思考题:

1. 开长会和开短会的成本哪个大?其经济学原理对企业有什么启示?
2. 你喜欢开长会还是开短会?为什么?

第二节 微观经济学研究的基本问题案例

案例 1 资源配置成功之星——北汽福田公司超常规发展三级跳

北汽福田公司的诞生是两个国有企业资产重组改革的结晶。

一个是国有大型骨干企业——北京汽车摩托车联合制造公司(简称“北汽摩公司”),作为北京汽车工业的摇篮,总资产为 16.04 亿元。

北汽摩公司在 40 多年的发展中,一方面形成了生产与技术的巨大优势;另一方面又存在着资产积淀,部分资产形不成规模效益的问题,曾用 500 万美元引进的日本冲压线始终没有能够很好地发挥优势,经过 11 年艰辛努力形成的 BJ1022 轻型卡车技术没有形成批量生产,更没有占领市场。企业的发展遇到了严峻挑战。

“盘活存量,从存量寻求发展的突破口”,这一思想给北汽人带来了希望。北汽摩公司决定把国有企业改革的突破口选择在盘活存量资产上。

北汽摩公司当时已经预感到农用车的强劲发展潜力,决定寻找机遇进入农用车市场,把企业部分资产盘活,把企业经营领域扩大。

另一个是县属小型国有企业——山东诸城机动车辆厂。这个同样具有几十年发展历史的企业,自 1989 年开始研制并生产“鸣飞”牌四轮农用车,使企业年年有所发展,虽然已成为县里重点企业,但当时中国农用运输车已进入快速发展期,而企业规模小,产品市场占有率低,无法

形成规模经济和竞争优势。

为了提高企业在行业中的地位,求得企业的更大发展。诸城机动车辆厂的领导在积极探索,欲求企业更大发展机遇。机遇在哪里?他们也在思考。

两个企业有同一个动因——联合求发展,所以一拍即合。这一通过市场进入资产优化配置的共识和决策得到了诸城市委、市政府和北京汽车工业集团总公司和北京市领导的全力支持。

1994年1月18日,山东诸城机动车辆厂成建制无偿并入北汽摩公司,成为北汽摩公司设在诸城的一家专业厂,实现了以资产为纽带,以产品、技术为衔接的有机结合。这种新型的联合为北汽福田车辆股份有限公司(简称“北汽福田公司”)的发展打下了坚实的基础,也为国企的改革趟出了一条新路。

重组后,北汽摩公司的冲压生产线的生产能力得到充分利用,北汽摩公司的BJ1022卡车技术成功地嫁接到农用车上,仅用了三个月的时间就开发设计出“北京”牌农用车,当年投放市场,当年见效。

经过1994年一年的努力,投资3,600万元,在诸城新建了车身、涂装、总装车间,在诸城市委、市政府的支持下,当年破土,形成了3万辆四轮农用车的生产能力,创造了农用车业的“诸城速度”。经过艰苦的努力,1995年、1996年又实现产销连年翻番。

为了使企业获得更大的发展,1996年8月28日,经北京市人民政府批准,由北汽摩公司、江苏常柴集团等100家法人单位共同发起成立了北汽福田公司,实现了在全国范围内的跨地区、跨行业的资产重组。

第一轮的资产重组使国有企业改革和发展迈出了更为坚实的一步。北汽摩公司盘活了国有资产3.2亿元;按照现代企业制度运行方式,把诸城车辆厂改造成为规范化的股份公司,北汽摩公司把已经盘活了存量资产作为资本以实物形式入股,以64.2%的股份成为北汽福田公司第一大股东,企业在低成本下实现了扩张,产品市场占有率高达20%,一跃成为全国四轮农用车的排头兵。

北汽福田公司的注册资本中,除北汽摩公司是实物(64.2%)投入外,其他股东共投入现金4,000多万元,北汽福田公司用于技改投入,解决了发展第二步所急需的资金,促进了企业的技术进步。北汽福田公司股东中,有55家配件和主机厂,有45家经销企业,遍布全国13个省、市、自治区,北汽福田公司以股权为纽带将配套厂家、机电公司、农机公司和生产企业紧密联合在一起,使社会资源和内部资源得到了合理配置。

1997年,北京市把北汽福田公司列为首选上市公司。同年,北汽摩公司将摩托车厂委托北汽福田公司经营,上市后北汽福田公司将收购北京摩托车厂。

收购,意味着北汽摩公司将进一步盘活企业存量资产,进一步优化组织结构,解决产品发展问题,同时使企业获得发展急需的资金;意味着北汽福田公司将利用北汽摩公司的现有生产手段,扩大产品领域,壮大公司整体实力,辟出农用运输车市场的新天地。

资产重组犹如杠杆的支点,以有限增量激活了社会存量,使资产流动起来,为企业和社会创造出新的财富。北汽摩公司靠这个支点,撬动了部分存量资产,使呆滞的存量资产变为鲜活的资产,并使这部分资产在北汽福田公司的发展中得到保值增值;山东诸城机动车辆厂凭借这个支点,激活了企业的存量资产和社会存量资产,使企业原有资产迅速增值,企业规模迅速扩张。到1995年,山东诸城车辆厂即增值到1,404万元,增值率高达243%,1994年、1995年两年

上交诸城地方财政 542 万元,诸城市两年基本收回了车辆厂。从合并到 1997 年,诸城机动车辆厂净资产增长了 39 倍,销售收入增长了 18 倍,利润增长了 41 倍,上交税金增长了 55 倍,使企业达到了靠增量投入 10 年也难以达到的规模。

北汽福田公司的成功,是北汽摩公司大型国有企业改革的成功,是山东诸城机动车辆厂小型国有企业改革的成功,是大型企业和小型企业以资产为纽带、以产品为基础、以成建制归并作为显著特点的跨地区、跨行业战略性重组的成功。这种成功是对国有企业改革进行的有益尝试。它的运行轨迹向我们揭示出国有企业改革的成功是完全可能的,关键是如何运作,如何找到一条符合企业自身发展规律的成功之路,找到通向这个成功之路的突破口;关键是要在激活存量资产上下真功夫,要在资产重组后赋予企业新的运行机制和生命;关键是要使新生部分经受住市场的考验,不能穿新鞋走老路。

诸城机动车辆厂无偿并入北汽摩公司是一个跨越;以资产为纽带成立股份制企业重新走向市场获得新的运行机构又是一个跨越;争取成为上市公司,获得更大的发展动力是第三个跨越。在三大步通过资源优化配置生产的跨越中,人们的观念、企业的结构和企业运行机制都发生了新的变化,构成了新的经济增长格局。这或许就是北汽福田公司的发展给我们带来的最根本的启示,是“福田现象”的真谛之所在。

分析提示:

企业资源有两种,一种是有限资源,即人力、物力、财力等;另一种是无形资源,即时间、信息、知识等。经济学告诉我们,企业要在市场竞争中取胜并发展壮大,不仅取决于企业资源的数量规模,而且取决于企业资源配置的科学水平。而如何充分调动企业内外的各种资源,实现企业资源的整体优化配置,使企业在市场竞争中立于不败之地,并得以不断发展,甚至是超常规模发展,正是每个企业及企业家必须不断探索的。北汽福田公司的成功在这个问题上给了我们有益的启示。

北汽福田公司的成功有赖于其资源优化配置的三级跳。第一步是福田公司的前身主体山东诸城机动车辆厂无偿划归北汽摩公司。通过这成功的一跳,北汽福田公司成功地实现了国有存量资产的调整,使北汽福田公司在农用车市场上后来居上,为北汽福田公司农用车的大发展奠定了坚实的基础。农用车产量由 1993 年的 2,000 辆至 1994 年的 5,000 辆,而 1995 年则发展到 9,000 辆,跃居同行业之首。诸城厂与北汽摩公司合并,企业内部资源得到了合理配置,盘活了存量资产。但是企业要进一步发展,内部资源毕竟有限。农用运输车行业的发展,国家不可能给予增量投入,企业要走低成本、高效率发展的路子,就必须充分利用社会存量超产,通过存量调整、资产重组求发展,这是福田公司发展史上具有战略意义的第二步,即 1996 年由北汽摩公司、江苏常柴集团 100 家法人企业共同发起成立北汽福田车辆股份有限公司,实现跨地区、跨行业的联合重组。这第二步,实现了社会存量资产的优化组合,使实物资源、货币资源、技术资源和人力资源得到合理配置,解决了北汽福田公司发展中的许多关键性问题。第三步是积极申请发行股票,并上市成功,实现了从资产经营向资本经营的跨越,即把企业所拥有的一切有形及无形的存量资产变为可以增殖的资本,通过流动、裂变、组合等资源配置方法进行有效的运营,以最大限度地实现资本增值。这三跳中最关键的一跳是第三跳,极大地提高了北汽福田公司的资源配置能力,为其长期可持续发展打下了良好的基础。

北汽福田公司成功的三级跳,使社会资源和内部资源得到了合理配置,取得了较好的经济效益和社会效益,走出了一条低成本、高效率发展的新路子,体现了资源优化配置的强大威力,

从理论上和实践上都有较好和借鉴意义。

思考题：

1. 企业在资源配置过程中,应怎样选择合作对象?
2. 企业应怎样利用市场和管理来进行资源优化配置?
3. 企业资源优化配置的基础是什么?

案例 2 你需要票吗? 供给与需求在路边相遇

约翰·特尼 撰写

对凯文·托马斯(Kevin Thomas)来说,倒卖门票一直是一件好事,而且他并不感到有什么不妥。他把自己作为一个典型的美国企业家:一个从布鲁克斯区高中退学并自学经商之道的人,他每周工作 7 个晚上,一年收入 4 万美元,在 26 岁时已有 7.5 万美元的储蓄,这些钱全是在纽约的剧院与体育场门口提供公共服务所赚来的。

他只有一种抱怨。最近一个晚上他说:“我去年被抓了 30 次,”那晚他刚由尼克斯(Knicks)的一场比赛中赚了 280 美元。“你得学会怎么对付这种事,我给警察一个假名,没有办法时就付罚款,但我认为这不公正。我认为倒票就像作股票经纪人,低买高卖。如果人们愿意给我钱,哪有什么问题呢?”

在纽约和新泽西的政府官员看来,倒门票是一个大问题,他们对汤姆斯这样的街头票贩子和有经营执照的门票经纪人进行扫荡。便衣警察正实施对高价转售门票的限制,这两个州的检察官正在压制曾广为报道的对几十名门票经纪人的诉讼案。

但经济学家倾向于从汤姆斯的角度来看待倒卖门票。在他们看来,政府取缔倒卖门票的除恶行动很像从前共产主义国家当局反对“获取暴利”的行动。经济学家认为,这些限制使公众不方便,减少了文化与体育活动的参加人数,浪费了警察的时间,使纽约市每年减少了几千万美元的税收,而且,实际上使许多门票成本增加。

“通过宣布高价非法而把自己装扮成穷人的保卫者总是好的政治家,”纽约大学 C.V. 斯塔尔应用经济学中心主任威廉·鲍莫尔(William J. Baumol)这样说。“我预言政治家们也会通过宣布艾滋病非法来解决艾滋病问题。这是无害的,因为什么也没有发生,但当你认为高价非法时,你就真的有问题了。”

鲍莫尔先生是主张在时代广场的 TKTS 摊位上半价出售当天百老汇戏票的经济学家之一,当 1973 年 TKTS 摊位开幕时,百老汇的业主们认为这是危险而激进的。但是,这些业主由于为原本卖不出的票找到了新的客户而获利,这是自由市场信条的一个例证:当由价格调整来满足需求时,买者与卖者最终都获益。

经济学家从现代艺术博物馆的教训中又看到了一个例子,在这个博物馆人们排队等候两个小时来购买马蒂斯作品展览的门票。但在路边有另一种选择:避开了警察的票贩子以 20—50 美元的价格转售本来只有 12.5 美元的门票。

“为了少花两个小时排队买一张马蒂斯作品展览的门票,而多花 10 或 15 美元不至于高估了你的时间价值吧!”康乃尔大学的经济学家理查德·H. 塞勒(Richard H. Thaler)说,“有些人认为让每个人都排队是公平的,但排队使生个人都从事毫无生产率的活动,而且这是有利于那些有富裕时间的人的一种歧视行为。倒卖门票也给了其他人一个机会。我认为把倒卖门票作为非法是没有道理的。”……

政治家们经济争辩说,没有禁止票贩子的法律,大多数人将会买不起门票,但加利福尼亚州没有禁止倒买门票的法律,而票价也没有高得离谱。而且,票贩子尽管想使门票暴涨,但愿意花 100 美元买一张门票的人也并不多。……

然而,倒卖门票合法化并不一定对每个人都是好消息。例如,托马斯先生就担心,额外的竞争会把他挤出这个行业。但自从他在 10 岁时开始站在洋基运动场的 16 年之后,他认为这是他改行的时候了。

资料来源:

The New York Times, December, 26, 1992, p. A1.

(曼昆 经济学原理 第 155 - 156 页)

思考题:

1. 倒卖门票是使得市场有效配置资源的例子吗? 为什么?
2. 倒卖门票有哪些副作用?
3. 关于倒卖门票的争论,你的观点如何?

案例 3 前苏联和东欧国家为老问题寻求新答案

中央集权的计划经济在前苏联的统治延续了 70 多年。对于经济学的三个基本问题,计划经济曾给予怎样的回答呢?

分析提示:第一个问题,生产什么? 生产多少? 答案是由政府计划当局向企业下达资源分配计划和生产任务,企业和工人全力加以实现。

第二个问题,怎样生产? 答案是既然政府的计划制定者能够决定各企业的资源分配情况,他们也就可以有效地控制生产过程。

经三个问题,为谁生产或谁是产品的消费对象? 由于政府直接决定各个职位的薪金数额,也就决定了国民的消费水平。从理论上讲,个人可以在国营商店里按照国家公布的价格购买各种物品;但实际情况却完全不同,许多商品难以在国营商店买到,只有那些位居要职的显赫之辈才有机会通过某种渠道找到替代品,普通公民不得不承受商品短缺之苦。国家也直接控制着包括住房在内的大多数消费品,决定哪些人可以享用之。正如前苏联领导人赫鲁晓夫所说:“经济学是不依人们意志为转移的科学。”80 年代中期戈尔巴乔夫上台的时候,前苏联内外都有这样一种看法,即改革势在必行。

前苏联的经济体制确实存在许多缺陷,这里仅举两例。一是前苏联制鞋业的产量居世界首位,但质量普遍低劣,寿命不足几个星期,而过高的产量带来大量无人问津的鞋子在库房里老化变质。二是前苏联规定,农民可以拥有一小块自留地。尽管政府严格限制农民在自留地上的耕作时间,以免耽误集体农庄的生产计划,但公用土地生产率的过于低下,造成高达 92% 的农产品只能由占全国耕地 3% 的自留地来承担的不正常情况。前苏联的工人中流传着这样的说法:“我们假装工作,他们假装付工钱给我们。”

戈尔巴乔夫提出的改革和公开化的主张引起了极其迅猛而彻底的变化。在 1989 ~ 1990 年间,东欧国家的共产党几乎全部被推翻,苏联自身也在 1991 年底宣告解体,分裂为俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰等多个国家,并开始迈开经济改革的步伐。

但是,要将长达 70 多年的中央集权计划经济改变为市场主导的经济模式,是相当困难的一件事。前苏联和东欧各国的经济状况在整个 90 年代的改革进程中不仅没有好转,反而进一

步恶化。也许经济改革需要十几年甚至数十年的摸索,其成效才能真正显示出来。

(张云峰等 微观经济学典型题解析及自测试题 第10-11页)

思考题:

1. 经济的三个基本问题是什么?
2. 前苏联和东欧国家计划经济条件下如何回答经济学的三个基本问题?

案例4 经济学、责任和法律

乍一看,法律和经济学似乎是两条无法相交的直线。法律是用来约束社会成员的行为准则,而经济学研究的是在资源稀缺的前提下,个人所作出的利己行为。

然而,在很多情况下,经济学的推理方法可用于判断所制定的法律规范是否能够以最小的成本来达到既定的社会目标,或者仅仅用于研究法律规范是否有效。法律和经济学相结合最明显的例子是体现在责任法的发展变化之中。

在19世纪,只有严重脱离常规的行为才会被控告上法庭。比如,某人饲养野兽而又不慎放跑了它,或者在后院摆弄易爆物,却不慎烧了邻居家的房子。从定义出发,严重的非常规行为并非经常发生,因此责任法的应用范围极为有限。但是这类的责任法在20世纪早期却因局限性太大而变得不适用。毕竟,很多人是在一些很平常的场合,例如工作场所、驾驶途中或是在使用不同的产品后而受伤的。假如责任法只适用于非常规事件,那么在平常的场合受伤的人便不会得到补偿。

经济学家们在30年代和40年代期间指出,如果准许雇主、司机和产品的制造商对他人造成伤害却不用付出代价的话,他们会毫无顾忌地继续这种伤害。并且,当时的经济学家们还认为责任法体系可以当作是一种保险制度。例如,在由于使用产品而造成人身伤害的情况下,制造商可以向买者收多一些钱(类似保险费),用于支付伤者的赔偿费用。

到60年代,责任法演变到“严格”责任阶段。经济学家们的观点已经影响到责任法的实质,因此这时的责任法认为,无论行为是否正常,只要发生了过失就必须承担责任,这样人们才会更加安全地行事并且保证受害者能够获得赔偿。但严格责任体系在实施中却遇到了问题。虽然它使得伤害行为减少了,但是法律诉讼案却大量地增加了,其中某些诉讼案非常荒唐。比如说,某人从车库跃过一个4英尺深的水池时受伤了,因此他起诉水池管理员,居然胜诉了。而在诉讼案增加的同时,赔偿的费用也在增加。并且,由于制造商知晓他们必须对其产品所造成的任何伤害负责,因此无论在做过多么仔细的检测之后,在推出品质更为优越的新产品时总是犹豫不决。

法律和经济学的大学生正试图重新设计美国的责任法和社会保险体系,他们的目的在于为受害者提供赔偿,使得人们在避开有害行为的同时,尽量避免进行轻率的法律诉讼或是抑制新产品的推出。然而,这种解决方法难以找到。

还有许多其他例子说明法律和经济学的关系,例如托拉斯法、专利法、禁止欺骗性广告法以及市场环境法等等。这其中蕴涵的基本道理,是经济的正常运行不仅依赖于公路、机场、电话线路和电力等基础设施,而且依赖于是否有稳定的规则所构成的法制架构。

([美]斯蒂格利茨 《经济学》小品和案例 第112-114页)

资料来源:

George Priest, "The Modern Expansion of Tort Liability: Its Sources, Its Effects, and Its Reform,"

思考题:

1. 法律是否有助于规避经济领域中的市场失灵?
2. 举例说明法律与经济学的关系?

第三节 微观经济学的基本分析方法案例

案例 1 模型的评价

假定在一个偏远的城镇只有一家简陋的医院。居民们到该家医院问病求医时,经常抱怨该医院的医疗检查仪器和设备过于陈旧,尤其是该医院只有黑白 B 超而没有彩色 B 超,这使居民们大为怀疑 B 超检查的准确性。问题:

(1)如果该城镇的某一居民需要做肝脏 B 超检查,他是否应该先到本城镇医院检查?

(2)如果该居民必须花费很高的成本才能到中心城市的医院去做彩色 B 超检查,他是否应该去?

(3)如果该居民在本城镇这家医院经 B 超检查后仍有问题需进一步检查,他是否应该前往中心医院检查?

分析提示 (1)本案例的问题从经济学的角度考虑,是一个模型评价问题。因为该城镇的这家医院是本城镇唯一的一家医院,即是唯一能对居民病情做出预测的“模型”,尽管它并不理想,比如它只有黑白 B 超,但它仍然是该城镇中最好的“模型”,所以该居民应该首先到这家医院做肝脏 B 超检查。

(2)这一问题的答案取决于两种考虑。一种考虑是,如果该居民没有严重的肝脏病迹象,则他应该首先到本城镇的这家医院用黑白 B 超做初步检查,因为用“简单的模型”对“轻微问题”做初步预测在经济上是合算是。另一种考虑是,如果该居民有严重的肝脏病迹象,则他应该不惜代价到中心城市医院去检查,因为用“完善的模型”对“严重问题”做出预测从长期看经济上是合理的。

(3)该居民应到中心医院做进一步检查,其理由如(1)和(2)所述。

(张云峰 微观经济学典型题解析及自测试题 第 13-14 页)

思考题:

1. 你认为“简单的模型”对“轻微问题”和“完善的模型”对“严重问题”对吗?
2. 到底应该如何正确评价案例中的模型?

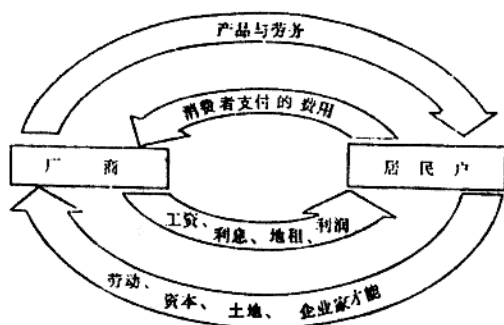
案例 2 关于建立模型的更严密考察

工程师、建筑师、气象预报人员、医生,甚至孩子们都运用模型来加快他们的工作与学习。经济学家使用模型的目的也是类似的,即加速他们的研究进程。当提到一种特殊的、有趣的模型时,我们会联想到菲利浦斯机器。在 20 世纪 50 年代,伦敦经济学院的课堂上,比尔·菲利浦斯教授用一种水作动力的机器来讲述我们在图 1-1 中讨论的流量循环模型。

关于他的模型的有趣之处在于当带有颜色的水被注入和吸出时,它们哗啦啦地流着、喷涌着,机器嘶嘶地响着,还有一些水被漏了出来。这种鲁滨逊式的方法和我们通常使用的方法是

不同的;大多数经济模型不用金属铸造,不用马达驱动,也不用计测器来监视。传统的经济模型依赖于笔和纸,并且用图形、等式和文字来表示。模型的形式并不重要,所有的模型起的作用是一样的:它们简化现实,使之更容易理解;它们提供一个出发点,使学生们由此出发,更加深刻地认识经济现象。

两部门经济的流量循环模型



图形说明:在这个简单的模型里,只有居民户和厂商两种经济单位。货币是交换的媒介。居民户向厂商提供劳动、资本、土地和企业家才能,厂商向居民户支付工资、利息、地租和利润。厂商向居民户提供产品与劳务,居民户也向厂商支付费用。

([英]彼得·蒙德尔等 经济学解说 第23-24页)

思考题:

1. 菲利浦斯机器与传统的经济模型有何区别?
2. 用一个只包括两部门经济的模型来分析收入的流量循环有何意义?有何不足之处?为什么把图形看成模型是正确的?
3. 建立三个独立的模型来预测一种商品(由你选定)的价格在5年之内会下跌的可能性。在每个模型中,只需确定一个决定因素。

第二章 需求、供给与弹性案例

第一节 需求基本原理案例

案例 1 各地的汽车拥有情况

当我们着眼于价格与收入如何影响需求时,必须同时考虑其他的影响因素,例如地理和口味。1990年,美国全国的人均汽车拥有量是0.57辆,但是不同地区的人均汽车拥有量又有不同,这一数字随着地区变化而变化。

具有较高人均汽车拥有量的地区形成两个长条形区域,一条从西部的华盛顿州和俄勒冈州延伸至中西部的明尼苏达州和艾和奥瓦州;另一条沿东海岸延伸,从佛罗里达州一直到田纳西州,经弗吉尼亚州直到缅因州。那么,这些州之间究竟有什么共同之处呢?

一个可能的联系就是除了一个州是例外,美国10个大都市地区(纽约、洛杉矶、芝加哥、圣胡塞/旧金山/奥克兰、费城、底特律、波士顿、华盛顿特区、达拉斯、休斯敦)没有一个位于人均汽车拥有量超过0.60辆的州。唯一的例外是密执安州,著名的“汽车城”底特律就坐落在这里。同时,城市居民似乎较少依赖于汽车。比如华盛顿特区基本上就是一个城市,具有高度发达的公共运输系统,这里的人均汽车拥有量只有0.40辆。

反过来,另外一个极端现象就是在一些最荒凉的州,例如阿肯色州和西弗吉尼亚州,人均汽车拥有量也很小。有要可能马上联想到这是当地收入较低造成的结果,不过在道理上却解释不通。其实佐治亚州、密西西比州、阿拉巴马州和肯塔基州一样落后,一样贫困,但是这里的人均汽车拥有量却高出很多。一个潜在的影响因素可能在于不同的州的居民具有不同的口味和生活方式,税收也不同。经济学家的工作之一就是考虑和检验这样的解释,而不仅仅局限于价格和收入有关的因素。

资料来源:

U.S. Department of Transportation, Federal Highway Administration, *Highway Statistics* 1990.

([美]斯蒂格利茨《经济学》小品和案例 第38-39页)

思考题:

1. 本案例如何说明地理位置与汽车需求量的关系?
2. 除了地理位置还有哪些因素影响需求量?

案例 2 汽油价格与小型汽车的需求

如果市场对某几种产品的需求相互影响,可能出现什么情况呢?其中一种情形就是,导致一种产品价格发生变化的因素,将同时影响对另一种产品的需求。举例而言,在70年代,美国的汽油价格上升,这一变化马上对小型汽车的需求产生了影响。

回顾20世纪70年代,美国市场的汽油价格两次上升,第一次发生在1973年,当时石油输

出国组织切断了对美国的石油输出;第二次是在 1979 年,由于伊朗国王被推翻而导致该国石油供应瘫痪。经过这两件事,美国的汽油价格从 1973 年的每加仑 0.27 美元猛增至 1981 年的每加仑 1.40 美元。作为“轮子上的国家”,石油价格急剧上升当然不是一件小事,美国人面临一个严峻的节省汽油的问题。

既然公司和住宅的距离不可能缩短,人们只好继续奔波于两地之间。美国司机找到的解决办法之一就是他们需要放弃自己的旧车、购置新车的时候,选择较小型的汽车,这样每加仑汽油就可以多跑一段距离。

分析家们根据汽车的大小来分类确定其销售额。就在第一次汽油价格上升之后,每年大约出售 250 万辆大型汽车、280 万辆中型汽车以及 230 万辆小型汽车。到了 1985 年,这三种汽车的销售比例出现明显变化,当年售出 150 万辆大型汽车,220 万辆中型汽车以及 370 万辆小型汽车。由此可见,大型汽车的销售自 20 世纪 70 年代以来迅速下降;反过来,小型汽车的销售却持续攀升,只有中型汽车勉强维持了原有水平。

对于任何产品的需求曲线均假设其互补产品的价格保持不变。以汽车为例,它的互补产品之一就是汽油。汽油价格上升导致小型汽车的需求曲线向左移动,与此同时大型汽车的需求曲线向左移动。

造成这种变化的理由是显而易见的。假设你每年需要驾驶 15,000 英里,每加仑汽油可供一辆大型汽车行驶 15 英里,如果是一辆小型汽车就可以行驶 30 英里。这就是说如果你坚持选择大型汽车,每年你必须购买 1,000 加仑汽油,如果你满足于小型汽车,你只需购买一半的汽油,也就是 500 加仑就够了,当汽油价格处于 1981 年的最高点,即每加仑 1.40 美元的时候,选择小型汽车意味着每年可以节省 700 美元。即便你曾经是大型汽车的拥护者,在这种情况下,在每年 700 美元的数字面前,难道你就不觉得有必要重新考虑一下小型汽车的好处吗?

(张云峰等 微观经济学典型题解析及自测试题 第 29-30 页)

思考题:

1. 汽车和汽油之间的价格与需求量如何互相影响?
2. 互补品之间的价格对需求量的影响有哪些规律?

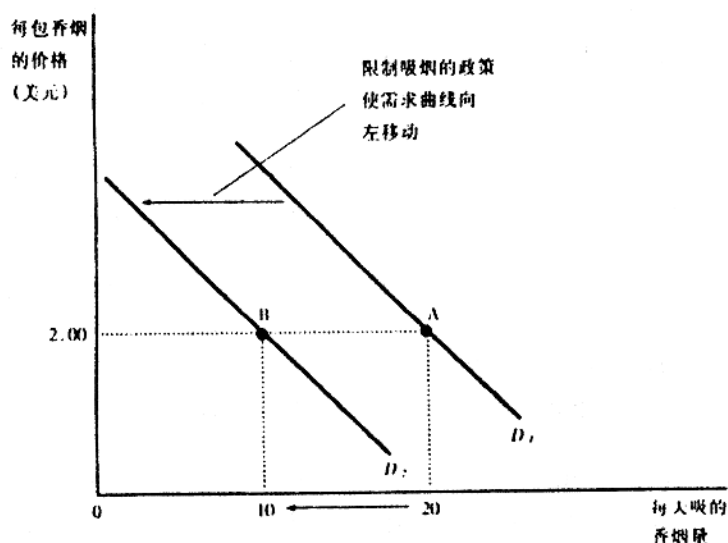
案例 3 减少香烟需求量的两种方法

公共政策制定者经济想减少人们吸烟的数量。政策可以努力达到这一目标的方法有两种。

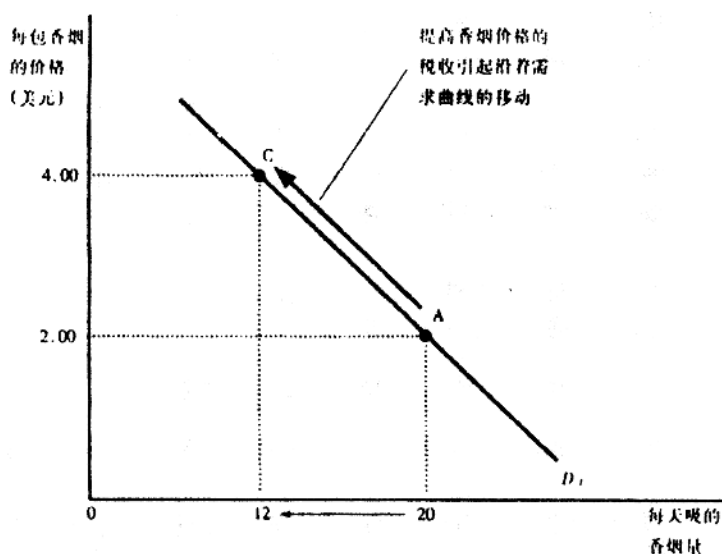
减少吸烟的一种方法是使香烟其他烟草产品的需求曲线移动。公益广告、香烟盒上的害健康的警示、以及禁止在电视上做香烟广告,都是旨在任何一种既定价格水平时减少香烟需求量的政策。如果成功了,这些政策就使香烟的需求曲线向左移动,正如图 2-1(a)幅所示。

此外,政策制定者可以试着提高香烟的价格。例如,如果政府对香烟制造商征税,烟草公司就会以高价格的形式把这种税的大部分转嫁给消费者。较高的价格鼓励吸烟者减少他们吸的香烟量。在这种情况下,吸烟量的减少就不表现为需求曲线的移动。相反,它表示为沿着同一条需求曲线移动到价格更高而数量较少的一点上,如图 2-1(b)幅所示。

吸烟量对香烟价格变动会有多大反应呢?经济学家试图通过研究香烟税变动时出现的情况来回答这个问题。他们发现,香烟价格上升 10% 会引起需求量减少 4%。还发现青少年对香烟价格特别敏感:香烟价格上升 10% 使青少年的吸烟量减少 12%。



(a) 需求曲线的移动



(b) 沿着需求曲线的移动

图 2-1 需求曲线的移动与沿着需求曲线的移动

([美]曼昆 经济学原理 第 71-72 页)

思考题:

1. 减少香烟需求量的两种方法是什么? 可以采取哪些具体措施?
2. 减少香烟量的两种方法的主要区别是什么?
3. 除了以上两种方法还有其它减少香烟需求量的方法吗?

第二节 供给基本原理案例

案例1 鲜花

现在是星期日的午餐时间,你今天下午要去拜访几位朋友,所以你抽出点时间走进一家花店,准备为主人买些鲜花。

至少,这正是英国花业所希望的情况。与其他欧洲国家比较起来,在人均鲜花协会声称,在英国,平均每人每年鲜花消费为13英镑,在欧洲名列倒数第三,而在人均消费最多的瑞典,为48英镑。鲜花协会的英国官员多纳森·里德说:“这是因为文化上的差别。在欧洲,鲜花与面包、糖一样,是人们生活的一部分。”

尽管夏季的鲜花供应量最大,现在仍然有许多常见的鲜花一年四季被种植在温室或有特殊采光性能的聚乙烯薄膜里,当然,消费者要购买这种环境下长出的鲜花自然要付更多的钱。康乃馨、菊花和玫瑰通常是最受欢迎的。

鲜花业是全球范围的,其中心是荷兰——最大的鲜花生产国和出口国。在规模盛大的荷兰鲜花拍卖会上,来自尼德兰和世界各地的鲜花被买卖,并以艺术化的包装重新出口到目的地。通过计算机管理的荷兰拍卖系统,远至哥伦比亚、土耳其或肯尼亚,近至林肯郡的鲜花都有可能出现在你的花店或家中,让你尽情享受它们的美丽。

在英国,以零售渠道售出的鲜花中,30%~80%来自荷兰拍卖拍卖会,只不过随季节而有所不同。荷兰的鲜花一半出口到德国,接下来的法国和英国。英国的鲜花还来自哥伦比亚、英吉利海峡上的群岛、以色列、加那利群岛、土耳其、非洲和拉丁美洲。

在英国,位于伦敦渥克斯堡的科芬特鲜花市场是鲜花世界的中心。一周之内的六天,从凌晨三点开始,二手的批发商和零售商从这里购买鲜花并贮存起来。当地的花商可能每天都光顾鲜花市场,而住得较远的花商可能每周来一至二次。

新技术被应用于园艺学,以确保高质量产品能有较长的寿命。许多鲜花纵种植开始就由计算机管理,种植、温度、营养、浇水都由计算机加以控制。

鲜花在最适合的时机被采摘下来,以确保能成活较长的时间。它们在较凉爽的条件下被空运或水运至目的地。一束剑兰在采摘下来两天之后就可能出现在新科芬特市场上。因为伦敦的批发商联合起来工作,他们能以最快的速度卖掉鲜花。

最高的鲜花零售价格可以比批发价格高出100%。伦敦商业区的一名花商上周以3.5英镑的价格卖了一束10支的黄玫瑰,但他说当天早晨他在新科芬特市场买时只花了1.75英镑。情人节是一年中鲜花业的顶峰,在这一天,每支玫瑰要卖到90便士到1.75英镑。

经济衰退严重影响了英国鲜花和盆栽花的销售。花草协会秘书长韦洛尼克·理查德逊说,80年代末鲜花业增长率是两位数,但一年之间下降到了3%,即1991年交易额刚刚超过10亿英镑。鲜花业也必须应付供需的变化无常,这意味着供给过剩时只能降低价格。

鲜花业目前最大的对手是英国的超级连锁店,但它有助于培养不列颠人爱花的习惯。在过去的两三年中,超级市场的销售份额已经从5%增加到15%。

一些企业的送花上门服务也排挤了批发商。名为“荷兰飞人”(现在应该是英国飞人)的组织联结成网,在荷兰拍卖会上购入鲜花后,沿途送入不同的欧洲国家,并且直接卖给零售商。