

FAMILY
FINANCE

理财面面观

大学生

◀ “经济学”



庄树坤 著

ECONOMICS



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

FAMILY
FINANCE -2

理财面面观

大学生 “经济学”

庄树坤 著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

不管你是经济学的门外汉,还是经济学的专业学习者,只要你关心自己的大学生活,关注自己的财富,希望能够在大学里过得更明白,对身边的事情更了解,过程更与众不同,就该多知道些经济学常识。

本书将经济学常识融入大学生活之中。例如,选寝室涉及“稀缺性”知识,买电脑要用到“消费者剩余”知识,竞选学生会干部要明白“供给和需求”,就连值日都体现着“博弈论”的精髓,爱情中要掌握“完全信息”,还需要明白边际效用、格雷欣法则、沉没成本、纳什均衡及后来者策略知识。此外,定价理论、节俭悖论、棘轮效应、最大笨蛋理论、稀缺性、投资与收益、莫菲定律、外汇理论、通货膨胀等经济学常识也与人们的生活息息相关,体现在大学生活的方方面面。

通过阅读本书,读者朋友可以轻松掌握这些经济学常识。相信您能从本书中感受到经济学的魅力和智慧的启迪。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

大学生活“经济学”/庄树坤著. —北京:电子工业出版社, 2011.3

(理财面面观)

ISBN 978-7-121-12765-6

I. ①大… II. ①庄… III. ①大学生—财务管理—青年读物 IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 004858 号

策划编辑:刘宪兰

责任编辑:张 京

印 刷:北京市天竺颖华印刷厂

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:720×1 000 1/16 印张:18 字数:203 千字

印 次:2011 年 3 月第 1 次印刷

印 数:4 000 册 定价:36.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888。

在即将完成高中枯燥的学习生活的时候，你需要决定是否去上大学？进入大学，你需要决定是否参加学生会竞选，是全面锻炼自己，还是一心只读圣贤书？看见帅哥靓妹，你需要决定是专心学习，还是去约会？在大学即将毕业时，你是继续深造读书，还是出国留学，或是工作？等等，不逐一列举。所有的这些事情都需要你做出决策，而且是正确的决策。为什么决策这么重要？因为你的资源是有限的——你时间有限，精力也有限。所以必须在各种竞争性的需求之间分配有限的资源，更麻烦的是，你的决策常常是在不确定的情况下做出的。例如，当你选择学习英语专业时，并不确定当自己毕业的时候，这个专业的就业前景如何。为了避免类似决策的失误，需要一些特别的指导，这个指导就是经济学。经济学是有关个人选择的学问，学习经济学将有助于你在学习生活中做出更好的决策。

现在已不是自给自足的年代，你的生活状况不仅取决于自己的决策，而且依赖于其他人的决策，以及你身处环境的变化。理解周围的世界如何运行，自然有助于改进你的决策。你有没有为生活中的许多事情感到惊奇？例如，想买一台电脑的时候，只要支付一定数量的人民币，就可以把它从商场搬回家；在上课上得饥肠辘辘的时候，奔进食堂就可以指挥别人给你盛菜。而事实上，你事前并没有告诉电脑生产厂家为你生产一台电脑，也没有通知食堂的师傅为你准备你想要的饭菜。那么，是什么因素使你得到你想要的东西？这些问题的答案也隐藏在经济学之中。经济学是关于人与人之间的决策如何相互作用的学问。学了经济学，就可以明白市场这只“看不见的手”如何使自利的个人为大家服务；也可以明白，为什么有些行业的服务那么差，收费却那么高；为什么

走红超女的演出一个晚上可以赚好几万元，而你做家教一个晚上只能赚几十元钱；为什么利率一上升股票价格指数就下跌；为什么中国经济增长这么快，而大学生的就业一年比一年难……

经济学是一门学问。它有自己的公式和语言，如同化学家通过观察化学变化归纳化学规律一样，经济学家通过观测现实经济现象归纳经济规律。而诸如供给、需求、弹性、消费者剩余、机会成本、比较优势、外部性、信息不对称、均衡等，这些都是经济学的基本语言。掌握了这种语言，就可以更好地思考你周围的世界是如何运行的。你没有必要成为一位经济学家，但知道一些经济常识是非常有益的，无论今后干什么，你不会后悔自己看过这本《大学生活“经济学”》。

本书主要由庄树坤著，其他参与写作的人员有王楠、王倩、莫金玲、任会利、殷婷婷、林翠萍、姜岚、陈刚、杨飞、王海波等。在此对所有参与人员表示感谢。

作 者

第1章 踏上大学之旅

- 2 入校的新生，你用半价票了吗？——学会使用定价理论
- 9 入学时间你选对了吗？——经济学最基本的“经济人”假设
- 14 入校成为投资人——用人力资本给大学生活定好位
- 19 寝室也是种资源——选寝室顺便学学“稀缺性”
- 22 热门专业为啥收费高？——明白投资与收益
- 27 拥挤的寝室——从扩招中学到规模经济与规模不经济
- 31 高校附近好赚钱——和你息息相关的“校园周边经济”
- 35 购买电脑的学问——“消费者剩余”为你省钱
- 39 物美价廉的台式机——学用替代品来理财
- 43 我应该参加学生会竞选吗？——机会成本
- 48 激烈的学生会竞选——“需求与供给”来帮忙
- 52 盗版——岂有此理
- 56 学业的本钱——用“耐用消费品”保持健康
- 59 轮流值日进行不下去——“博弈”一下就明白

- 选课经济学——用“博弈理论”选到喜欢的课
- 选课时你被“踢”了吗？——用“帕累托改进”规避风险
- 选课中头彩——用“酒吧理论”选到喜欢的课
- 为什么蔡依林的《花蝴蝶》很畅销？——产品差别与垄断竞争
- 图书馆刷卡器喜与忧——你身边的“技术效率和经济效率”
- 今天天气不错，早起去占座——共有资源配置中的抢占问题
- 读书真的无用吗？——学会“使用价值和培养成本”
- 经典一部，胜读杂书万卷——事半功倍的读书经济学
- 人气最旺的马经课——点名中的经济学
- 点灯熬夜为考试——校园中的绩效考核
- 抄还是不抄——学会用博弈的方法思考
- 考试作弊面面观——教你几个理财小常识
- 挂科的经济学分析——基本经济学概念的回顾

第2章 学习中的经济学

- 66
- 70
- 74
- 77
- 81
- 84
- 90
- 93
- 97
- 101
- 104
- 108
- 111

第3章 恋爱经济学

- 118 选课经济学——用“博弈理论”选到喜欢的课
- 122 有花堪折直须折——爱情的偏好和效用无差异曲线
- 125 都是“信息不对称”惹的祸——避开信息陷阱赢爱情
- 128 不能轻易挖墙脚——后来者策略
- 133 丑男们不要泄气——格雷欣法则帮你追美女
- 136 网上征友很忙碌——交易成本理论轻松用
- 140 全面培养，重点选拔——分散爱情风险
- 143 满院女生皆性感——边际效用递增的嗜好品
- 147 用“卖方市场”在恋爱中掌握主动权
- 150 男生花心为哪般？——“边际效用递减”告诉你答案
- 154 恋爱谁买单——浅学浅用“沉没成本”
- 157 今晚去看演唱会——在站与坐中明白博弈的纳什均衡
- 161 老婆和老娘同时落水该咋办？——学用效用理论巧回答
- 166 大学恋爱难成“正果”——不完全竞争下的不可能性定理
- 170 恋爱也要看“背景”？

下海”明智吗？——学会用“会计成本与经济成本”算算账

口袋里的钱该怎么用？——学生理财有窍门

学生也能做“老师”——家教市场的不完全竞争

创建新社团——学会“投入与产出”

股市有风险，入市需谨慎——学会选择理财产品种

股市中赚钱的人到处有，为何不能算我一个？——最大傻瓜定理

全寝皆股——防止成为“股市泡沫”的牺牲品

第4章

大学校园生意经

- 179
- 182
- 185
- 189
- 191
- 195

第5章 校园经济生活篇

200	大学生保姆——经济学的解释：分工与效率
204	饭菜涨价——需求弹性与效用无差异曲线
207	我是打酱油的，CPI 关我什么事——什么是消费者物价指数
209	牛奶、饼干也来凑热闹——了解什么是通货膨胀
214	由煮面条和分面条想到——我们身边的制度经济学
217	马路小吃也暴利——小吃摊中的经济学
219	校园低价电话卡——边际成本为你省话费
222	洗澡也刷卡——用制度创新和激励机制来节约
225	浴室中的“畅想曲”——运用“博弈”，达到最优
227	为什么“黑仔”的总是我？——有趣的墨菲定律
231	遭遇“限塑令”——知道什么是绿色 GDP
234	消费 PK 节俭——节俭悖论
238	拆东墙，补西墙——冒险套现挺可怕
241	棘轮效应——小心消费习惯的陷阱
245	身无分文走天下——有事就用信用卡
247	屋漏偏逢连夜雨之假币——学学货币的含义与职能

焦急的辅导员——失业与失业率	254
参加招聘会还是网投？——信息与搜索成本	257
女生就业为啥难？——公地的悲剧	260
继续深造——考研之前算算账：成本核算	265
借来的报名费——学会风险投资与期望收益	268
在美国买到“中国制造”——国际贸易的常识	271
在美国吃麦当劳——留学一定要学懂汇率	274

第6章 向未来说 Hello

踏上大学之旅

第1章

TASHANG
DAXUE
JINGJIXUE
ZHILV

DAXUESHENGHUO

踏上大学之旅，就开始了一段新的征程，不管你是经济学的门外汉，还是经济学的专业学习者，只要你关心自己的大学生活，关注自己的财富，希望能够在大学里过得更明白，对身边的事情更了解，更与众不同，那你就该多知道些经济学常识。正如著名经济学家梁小民说的，“许多事情你是熟悉的，但不知道为什么，经济学可以告诉你，给你一种升华的感觉。”

1.1 入校的新生，你用半价票了吗？ ——学会使用定价理论

莫蓉蓉终于盼到了梦寐以求的大学录取通知书，多日来，一直紧张焦虑的情绪一扫而空，家人也都松了一口气。通知书被一家人捧着看了很多遍才放下，随通知书而至的还有几张入学前待办事项明细单，罗列着学费、专业介绍及其他入学前应办理的手续等。

接下来的日子干些什么呢？先给读大学的老哥儿莫逸飞打个电话报喜，然后和好友聚会庆祝，办手续的事情就等两天再说吧。莫蓉蓉在心里暗暗盘算着。

高考成功后的空闲日子过得格外快，一个月的时间眨眼就过去了。离开学报到只有十天的时间了，在家人的催促下，莫蓉蓉才想起买火车票的事情。由于是第一次出远门，家人都不放心，非要送到学校。为这事家人还争执了好一阵子。

“你们放心好了，不是有哥和我一起嘛！”莫蓉蓉嚷嚷着反对着。

“有我和妹妹同行，你们不用担心，就这点小事，不能让你们跟着操劳忙

活了，再说，你们不是学生，要买全价票，这一去一回，车费就得两千多元，妹妹以后用钱的地方还多着呢，你们放心，我保证照顾好妹妹。”莫逸飞拍着胸脯自信地说。

家人觉得莫逸飞说得很有道理，虽然放心不下，不过孩子大了总要独立闯荡，兄妹俩一路照顾应该没问题。于是就不再多说，只是催着两人赶紧去买票，怕买不到车票误了行程。

看到父母接受建议，不再强烈要求送莫蓉睿到学校，莫逸飞觉得能够为父母、为家人做点儿事了，心里感到十分满足。同时，他也感觉到自己长大了，肩上也有了担子，于是下意识地挺直了后背。然后，赶忙叫莫蓉睿拿上通知书一起去火车站买票。

“拿通知书干吗？”莫蓉睿嘀咕道。

“别那么多废话，到车站你就知道了。”莫逸飞故作神秘地说道。

兄妹俩一路嘻嘻哈哈，来到车站。一进入售票大厅，莫蓉睿大呼：“这么多人啊！”

“呵呵，第一次出门吧，这样的场面我可经历多了！”莫逸飞一边查看哪里排队的人少些，一边自以为是地说。

“你才经历几次啊，不就是比我早一年上大学嘛，有什么了不起的。”莫蓉睿十分不屑地反驳道。

“呵呵，你这张嘴真厉害，好……好，别争了，赶紧先排队买票吧。”

在售票大厅排队等了很久，终于来到窗口，莫逸飞把学生证和录取通知书

往里一递，讲明地点，买了两张车票。出来后莫蓉睿一边拿着车票看一边说：“这下可见识到了什么叫学生客流高峰了。对了，我的车票也是半价票啊，我还不是大学生怎么也可以买半价票？那为什么爸妈为不能买？你还挺厉害，一说全价票，爸妈就不争着送我了，学生半价票是怎么回事，快跟我说说！”莫蓉睿好奇地问了一大串问题。

“这个半价票的学问可大嘞，可别小看这张半价票，里面蕴藏的经济学学问可不少，当时让你跟我一样报经济学专业，你偏学什么英语，现在不懂了吧。”莫逸飞神秘地笑着说道。

“咱家这不是还有你顶着嘛！再说你学经济我学英语，以后咱俩合伙开个外贸公司，你负责国内采购，我负责联络国外客户，我不就是外贸总监了嘛！”莫蓉睿调皮地说道。

“你的志向还挺远大，不过不懂经济的外贸总监绝对是不称职的。要想成为优秀的外贸销售专员，必须要有经济意识才行。”莫逸飞说道。

“你先赶快说说半价票吧，有你这样有经济头脑的哥哥，我啥经济意识都会有的。”

“好，那我就给你讲讲这半价票。不过这只是一个引子，希望你有时间好好学习学习经济学，因为现在是商品经济时代，咱们大学生可不仅是学生，还是一群非常关键的‘经济人’，如果你明白经济学的定价理论，那不仅是坐火车买半价票，只要生活中有价格的地方就都逃不出你的法眼！”莫逸飞得意地介绍道。

“别卖关子了，快讲！”莫蓉睿着急地催促着。

莫逸飞指着火车票说：“我们都知道火车票是乘客上车的凭证，但从经济学角度来讲，火车票的票价是铁路运输行业向乘客出售产品的价格。火车运营一次的总收入是票价与乘坐人次的乘积。这个总收入不仅取决于票价，更要受到乘坐人次的影响。全价票虽然从单个乘客身上获取了更多收入，但是也将一部分乘客拒之门外，其总收入势必受到影响。”

“哦，有道理，那怎样才能避免这种影响呢？”

“问得好，要想尽量减小这种影响。就得在允许的范围内千方百计地增加客运人数。火车运营一次的成本基本固定，在没有超载之前增加一位乘客的成本为零，这时每增加一位乘客就增加一份收入，如果能够将乘客进行区分，对不同的乘客给予不同的价格，那就可以尽可能多地增加乘客人数，从而增加利润。铁路运输行业对大学生实行半价票，学生无疑是受益者，然而铁路运输行业不仅不会因此承受损失，还会增加社会福利！”

“原来如此，我还以为半价票会减少收入，现在看来降价是一种促销方式，反而会增加收入。厉害！”

“你说得有一定道理。在社会主义市场经济条件下，铁路运输行业作为一个垄断行业，扮演着特殊的角色。其决策不仅包括利润最大化的追求，还包括社会福利的考虑，这些都是其票价定价决策的依据。而学生火车票优惠政策就是铁路运输行业常用的一种定价方法，这种方法就达到了增加收益和增进福利的双重功效。这种定价方法在经济学中被称为歧视价格。”

“等等，价格什么，什么歧视？”莫蓉蓉插嘴问道。

“这是经济学的专业术语。歧视价格也就是供给者对同一种物品或劳务在

同一时间里向不同消费者收取不同的价格。”莫逸飞解释道。

“不懂，太专业。”

“唉，这不是很简单嘛，其实价格歧视是生活中很常见的一个现象。例如，铁路企业对乘客收取两种价格：全价与折扣价；书店、网吧等场所对会员实行折扣价。这种针对同一产品（服务）对不同消费者收取两种不同价格的做法就运用了歧视价格的定价方法。这样你能听懂吗？”

“听是听懂了，不过他们怎么确定乘客是不是学生呢？我现在还没上大学不也享受半价票吗？”

“这就是让你拿通知书的原因，这个是凭证嘛。价格歧视如果想实行，就得能够将消费者分为不同的类别，不同类别的消费者同一种物品或劳务的购买意愿不同。在这里简单地将火车乘客分为两类：非学生和学生。对于前者来说，在一定范围内，无论车票价格高低都会选择乘坐火车，价格变动对这部分人坐火车的需求量影响较小。学生则不同，学生的出行受时间因素影响较小，但学生更关注价格因素，价格变动对这部分人坐火车的需求量的影响很大，如果对学生实行全价票，那么很多学生就可能选择假期不回家了。实行半价票则能吸引更多学生乘坐，减少空载率，这么多学校的学生如果选择回家，那利润增加得可不少啊。”莫逸飞举例说道。

“既然如此，那为何半价优惠仅限于寒暑假期间？为什么不在所有节假日都实行呢？那样我就可以用半价票到处去玩了。”莫蓉睿好奇地问。

“你呀，就知道玩！你想想，节假日可是旅游高峰期，这段时间出行人数大增，对火车票的需求量增加，列车空载现象减少，甚至是供不应求，需要加

开列车才能解决问题，这时列车运营一次的成本就会增加，而学生的支付意愿并无多大变化（经济不独立嘛，多学学让你致富的经济学吧），如果此时还实行半价票，那可能就会出现超载，此外，此时的半价车票可能已经低于成本上升后的运营费用了。若铁路运输行业仍给予学生半价优惠，必然要承受损失，作为市场主体，同时考虑出行安全及舒服乘车等各方面因素，当然选择节假日不实行半价票的政策了。”

莫逸飞顿了顿，看看莫蓉睿继续补充说道：“总之，如果铁路运输行业对学生不实行半价票，大部分学生假期可能选择不回家，但如果实行对所有乘客都打折，一定要乘坐火车的人就会跟着沾光，乘客增加量不会因此增加太多，总收入反而下降，这当然是一种损失。在寒暑假对学生实行半价票，可以有效增加乘客数量，而在其他节假日不实行半价票则可以在不增加成本的情况下满足出行乘客的需求。”

莫蓉睿似懂非懂地看着莫逸飞。于是莫逸飞问道：“讲了这么多，你懂了吗？”

“原来是这么回事啊！我也觉得是这样！”莫蓉睿不以为然地说道。

“那你什么都明白还问我干吗！”莫逸飞假装愤愤地说道。

“很多道理我都懂，但听你说完觉得透亮了很多。”莫蓉睿赶紧嘴甜起来。

“那叫升华！生活中歧视价格的形式很多。你举几个例子我听听？”莫逸飞一板一眼地说道。

“是！我觉得看电影的时候，电影院在电影上映初期，票价很贵，后来就逐渐下降，而且不同时间有不同的票价，这算吗？”

“你很聪明嘛！同样一场电影，票价在工作日的白天总是要比晚上或双休日低很多。因为工作日的白天能来看电影的主要是些老人或儿童，这些人的支付意愿相对较小，如果索要过高的票价可能这些人就不会光顾电影院了，而电影院播放电影时每增加一个观众的成本很小，所以这时实行第三级价格歧视能吸引低消费群体进行消费，而一张打折的电影票仍然会比边际成本（也就是每增加一个人的成本）要高。但是在高峰时段，比如周末或晚上，能看电影的人群普遍收入更高，支付意愿也强，这时实行高价就能赚取更多的利润。这样的例子还很多。”

“也就是说，人少的时候降价吸引人气，从而增加总收入是吧！那我们校园里有哪些这样的例子呢？你说说我也好长点经验。”莫蓉睿笑着说道。

“在大学校园里，例子很多，例如，同样是移动通信，针对学生等年轻人群体的动感地带资费就比较低，还有像校园集团内免费通话的业务、不同的短信套餐业务等。此外，像旅游旺季和淡季航空公司机票的不同票价，出口商品与内销商品价格不同，工业用水和民用水价格不同，电影院对学生、儿童实行优惠，这些都是在对客户实行不同的定价。这些歧视价格的做法相当普遍、灵活，也颇为有效。上了大学后，虽然你不学经济学，但你如果关注身边点点滴滴的经济现象，就会发现这门学问很有用！”莫逸飞自豪地说。

“呵呵，看来这门学问确实挺有用，以后你要常教教我！”莫蓉睿不依不饶道。

“好！我刚才买的票的日期比学校要求的报到日期早三天，其中的经济学道理你不知道吧！有空给你讲讲。”莫逸飞神秘地说道。



斯蒂格利茨在《经济学》一书中精辟地讲到“具有垄断能力的厂商通过有效分割市场，对成本相同的同一种产品在分隔开的市场上向具有不同需求价格弹性的购买者索取不同的价格。”根据商品价格差别的程度不同，可以将差别定价分为三种情况，其中，三级价格歧视是指垄断厂商对不同市场的不同消费者实行不同的价格。

这种差别定价主要是有利于垄断者的，可以使垄断者获得更多的利润。它对于消费者有利有弊。因为差别定价具有歧视性，它对于不同消费者采取不同的定价策略，即收取不同的费用，这对消费者是不利的。然而，它对于消费者也有好处。由于它的差别定价，会使一部分消费群体获得利益。例如，学生群体在购买火车票时就可以享受半价的优惠。

1.2 入学时间你选对了吗？

——经济学最基本的“经济人”假设

莫蓉睿、莫逸飞兄妹俩一路上说说笑笑回到家中，一进家门，莫蓉睿就嚷嚷道：“真是累死了，买票的人太多，这么热的天真是受罪。不过今天没白去。妈，我哥没白学那个什么经济学，今天我算明白了，别小看这半价票，其中蕴涵的经济学道理还挺有意思，叫什么歧视价格，你不知道吧？”