

在北大清华听讲座系列 张军良◎主编

在北大听的 12堂经济课

名校讲堂，讲述老百姓生活中的经济学

严开◎著

从工资缩水到房价上涨，从投资游戏到还贷技巧，
从宏观政策到微观调控，
所有的秘密都将在这12堂经济课中揭晓。

ECONOMICS COURSE



在北大清华听讲座系列 张军良◎主编

在北大听的 12堂经济课

ECONOMICS
COURSE

严 开◎著

图书在版编目 (CIP) 数据

在北大听的12堂经济课 / 严开著. —石家庄: 花山文艺出版社, 2013. 6

(在北大清华听讲座系列 / 张军良主编)

ISBN 978-7-5511-1014-3

I. 在… II. 严… III. 经济学 — 青年读物
IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第103296号

丛 书 名: 在北大清华听讲座系列

主 编: 张军良

书 名: 在北大听的12堂经济课

著 者: 严 开

策 划: 张采鑫

责任编辑: 梁 瑛

特约编辑: 张秀红

责任校对: 李 伟

封面设计: 颜 森

美术编辑: 胡彤亮

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街330号)

销售热线: 0311-88643226/32/24/28/29

传 真: 0311-88643225

印 刷: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 700×1000 1/16

印 张: 13.25

字 数: 200千字

版 次: 2013年8月第1版

2013年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-1014-3

定 价: 28.00元

(版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换)

【前言】

爱尔兰的哲学家埃德蒙·伯克曾说过：“骑士时代已经过去，随之而来的是智者、经济学家和计算机专家的时代。”

或许很多人对经济学概念还很陌生，觉得这是一门遥远而专业的学问。但是，经济学与我们的工作、生活、学习等息息相关，影响着人生的每个阶段。即使你头脑中并没有“经济”的意识，经济学也会在你身边体现和发生。

单从概念上讲，经济学是研究人类社会在各个发展阶段上的各种经济活动和各种相应的经济关系及其运行、发展的规律的学科。从字面上看，经济学似乎与普通百姓并没有多大关系。可是，小到去超市购物，坐出租车外出，大到个人创业，投资房产股市，都会在不经意间被贴上经济学的标签。

下面，我们通过一个简单的小故事来介绍经济学在生活中的应用。

约翰是一个非常聪明的男孩，他从城里移居到乡下，花100美元从农民手里买了一头驴，这个农民同意第二天把驴给他送过来。

第二天，约翰却发现农民送到他手里的是一头死驴。约翰质问农民为什么拿一头死驴糊弄自己，要求他将钱还给自己。但农民拒绝还钱，他对约翰说：“我们事先并没有说明交易的必须是活驴。”

一个月以后，农民找到约翰，得意地问：“那头死驴后来怎么处理了？”

约翰说：“我靠它赚了499美元。”农民惊讶地问他是怎么做到的。

约翰笑着说：“我举办了一场幸运抽奖活动，并把那头驴作为奖品，我以每张1美元的价格卖了600张票。这样我就收入了600美元。”

农民好奇地问：“难道没有人对此表示不满吗？”

约翰回答：“只有那个中奖的人不满，我向他道了歉，并把他买票的1美元退还给了他。去除我买驴的成本100美元，我赚了499美元。”

抛开道德层面不议，我们可以把约翰的这种赚钱方式理解成迎合消费者行为的低价策略。类似的例子在生活中随处可见。比如，一些商家经常举办买一送

一的促销活动，虽然价格便宜了，但销售数量却能得到大幅提升，这其实就是经济学在生活中的运用。

正是经济学与我们的生活密不可分，学习一些经济学知识对日常生活能产生极大的辅助作用。基于此，我们编写了这本《在北大听的12堂经济课》。之所以将北大作为话题核心，一来是北大的经济学历史悠久，二是北大的经济学理念对当今社会有较深影响。

北大的经济学注重实用主义，能够简单明了地对经济学现象进行客观分析，深入浅出地对经济学理念加以详细讲解。这一点，我们从北大经济学家厉以宁讲的“龟兔赛跑”的故事中就可以看出。

第一次：兔子很快就遥遥领先，它想：

“反正乌龟跑得那么慢，我在树下睡一觉再说。”兔子很快就在树下睡着了。当乌龟到达终点时，兔子还没睡醒呢。第一次比赛，兔子输了。

第二次：兔子因为自己的大意而懊悔，它决定再同兔子比一次。这次，兔子吸取了上次的教训，从头到尾没敢再歇，一口气跑完全程，结果领先乌龟好几公里。

第三次：乌龟提出再比赛一次，但它要求自己制定路线。兔子觉得自己在速度上占据明显优势，便欣然同意了。结果，按照乌龟指定的路线，兔子眼看要到达终点时，发现前面有一条河，它一时手足无措，只好眼睁睁地看着乌龟姗姗而来，轻松地游到终点，赢得了比赛。

第四次：这一次，兔子和乌龟由之前的竞争变成了合作。它们一起出发，在陆地上，兔子扛着乌龟跑；到河边时，乌龟背着兔子游。这样，二者同时到达终点。比起前几次，它们都感受到一种强大的成就感。

最后，厉以宁教授点评：

第一次赛跑，弱势的一方不能因为对方实力强而自暴自弃，要坚持到底，等待对方犯错误，并在对方的错误中抓住机会；

第二次赛跑，仅仅具备优秀的能力还不够，要取胜就要把自己的能力发挥出来；

第三次赛跑，当你发现自己靠努力也无法获得成功时，要学会改变策略；

第四次赛跑，想要彼此获得双赢，最好的途径就是合作。

其实，很多事情解读的视角不同，会得出完全不同的结论，这也是我们学习经济学的目的之一。本书以北大经济学的核心理念为依据，结合日常工作和生活，对各类经济现象进行全新解读。这种解读力求打破学术上的窠臼，挣脱框架性的束缚，用通俗的语言对枯燥的经济学理论加以拆解和破译。通过阅读本书你会发现，原来经济学是如此有趣。

《在北大听的12堂经济课》试图为读者打开一扇了解经济学的大门，让大家对经济学有一个全新的了解。希望这本有关经济学的书，带给读者的不仅仅是知识，更多的是一种思维方式和认知方法。

【目 录】

第①课：供与求

1. 如果鹦鹉会说“供给、需求”，鹦鹉就是经济学家 1
2. 最少的往往就是最贵的 4
3. 钟点工PK上班族 7
4. 萧何月下追韩信——人才需求的最好诠释 10
5. “盐荒”现象背后的“供需价格弹性” 13
6. 风靡一时的BP机何以退出历史舞台？ 15

第②课：收与支

1. 看见他买，我也想买的“羊群效应” 18
2. 跳槽并非单纯地换工作 20
3. 财富公式：开源+节流=有钱 23
4. 为什么涨工资的呼声越来越高？ 26
5. 买的没有卖的精，远离消费陷阱 28
6. 打折背后的“产品生命周期” 31

第③课：买与卖

1. 投资就是鸡生蛋、蛋孵鸡 34
2. 基金：让专家帮我们实现财富增值 36
3. 期货：风险和收益的放大镜 39
4. 股票：能让你一夜暴富，也能让你血本无归 42

CONTENTS

5. 黄金：永不贬值，永远波动	44
6. 藏品：让人心跳，也让人心伤	46
第④课：贷与还	
1. 贷款：今天花明天的钱	50
2. 银行是世上最精明的债主	52
3. 贷款买房：做房子的主人还是做房子的奴隶？	55
4. 还房贷技巧——贷款数额相同，还款数额各异	58
5. 信用卡是把双刃剑，舞不好就会伤了自己	60
6. 次贷危机——美国人借债，全世界还钱	63
第⑤课：俭与奢	
1. 节俭悖论：过分节俭会导致收入减少	66
2. 奢侈品：买还是不买？	69
3. 网络购物：随时把商店搬回家	71
4. 消费者剩余：迫使商家让价的不二法则	74
5. 团购：消费者组团叫板商家	76
6. 由俭入奢易，由奢入俭难	78
第⑥课：宏与微	
1. 国际贸易：不见硝烟的战场	82
2. 席卷全球的金融风暴	85
3. 国家居然也会破产	87
4. 蝴蝶翅膀上的全球经济	90
5. 失业VS就业	93
6. 宏观经济对个人择业的影响	95

CONTENTS

第⑦课：调与控

1. 宏观调控是不是伪科学? 98
2. 市场可以失灵，政府不能失灵 100
3. 钱太多未必是好事 103
4. 货币政策：用“看得见的手”影响“看不见的手” ... 106
5. 房地产调控真的是“空调”吗? 108
6. 国家发行多少钞票恰到好处? 110

第⑧课：涨与跌

1. 全球大宗商品，谁主沉浮? 114
2. 歇不下来的中国通胀 117
3. 房价为什么只涨不跌? 120
4. 谁让物价上涨按下葫芦浮起瓢? 123
5. 泡沫再美丽也是泡沫 125
6. 身在股市，别听故事 128

第⑨课：价与值

1. 真正属于自己的价值——GNP..... 132
2. 人民币升值：让人欢喜让人忧 135
3. 钓鱼岛：执着，值不值得? 137
4. “易县式抛荒”的幕后推手 139
5. 是什么让新能源如此尴尬 142
6. 跟着感觉走，还是跟着价值走 145

第⑩课：内与外

1. 从闭关锁国到改革开放 148
2. 贼喊捉贼，到底谁才是新殖民主义 150

CONTENTS

3. 经济一体化大潮：是机遇，也是挑战	153
4. 请进来，更要走出去	156
5. 内力、外力，一个都不能少	158
6. 收购·被收购	161
第(11)课：利与税	
1. 薄利多销与厚利适销	165
2. 复利：惊人的财富增值工具	168
3. 负利率时代：资金就是用来投资的	171
4. 只有偷税漏税，没有合理避税	173
5. 房产税：公说公有理，婆说婆有理	175
6. 税收：取之于民，也应该用之于民	178
第(12)课：贫与富	
1. 当爱情遇到经济	181
2. 经济战，“攘外必先安内”	184
3. 真平等·假平等	187
4. “中国式求人”与“中国式求财”	190
5. 安贫乐道与富而好礼	194
6. 富人有什么？穷人缺什么？	197



第1课：供与求



1. 如果鹦鹉会说“供给、需求”，鹦鹉就是经济学家

经济运行的良性循环是指：在不过分依赖政府投资的条件下，靠经济自身的力量使社会总需求与社会总供给基本平衡，实现持续的经济增长。要知道，政府投资在任何时期都是存在的，政府投资刺激了社会总需求，拉动了经济增长率。问题在于“不过分依赖政府投资”，而要靠“经济自身的力量”来实现社会总需求与社会总供给的基本平衡，实现持续的经济增长。

——厉以宁（著名经济学家，毕业于北京大学经济系）

经济学领域有一句笑谈：如果能教会鹦鹉说“供给”和“需求”，那么鹦鹉就能成为经济学家。虽然只是笑谈，但亦颇有道理。因为供给和需求的分析方法，是经济学家们独有的思考问题的方式。那么究竟什么是供给？什么又是需求？我们先来回顾几则新闻：

新闻一：截至2012年5月10日，某地的猪肉价格已经连续5周出现下降的趋势，其中里脊肉的市场零售价最低一度降到10元/斤，与上一年的最高价格持平。业内人士认为，买肉的人少，需求下降，是导致猪肉价格下降的主要因素……

新闻二：相关调查结果表明，某地高峰时期生猪的销售量每天超过100头，现在只有60头，也就是说，目前猪肉的需求正在下降。当问及猪肉价格会不会继续下滑时，某公司相关负责人表示，受北方暴雪天气的影响，河南毛猪的收购价已经从原来的6.5元/斤涨到6.9元/斤，猪肉价格继续下跌的可能性不大。但是业内分析人士认为，目前猪肉的价格趋势还不明朗，猪肉价格究竟是涨是跌，主要还是要看市场需求的大小……

从上面两则新闻中可以看出，人们对某一商品的需求减少，就会导致商品价格下降。而所谓的“需求”，是指在一定时期内，一定的价格水平下，消费者愿意并且能够购买的商品数量。在经济学中，需求可以用公式来表示：需求=购买欲望+购买力。当一个人有所需求时，就会有购买的欲望，要想满足欲望，就要出动购买能力。

再看下面的案例：

1996年上海汽车展览会上，参观者人山人海，但看的人多，买的人少。同年，作为全国汽车销售晴雨表的北方汽车交易市场，上半年销售量只相当于上一年同期的三分之一。尽管当年轿车产量多达75万辆，但一季度销售量不过11.7万辆。当时富康轿车还算走俏，销售量仅次于桑塔纳，但一季度只完成全年销售计划的14%。面对这种局面，汽车厂家陷入无奈的境地。

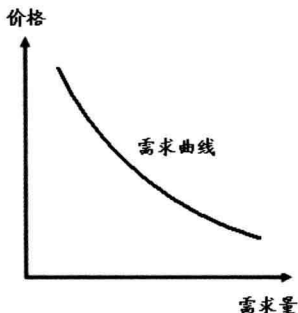
为什么会出现这种情况呢？因为消费者对于汽车的需求与其他物品一样，都取决于购买欲望和购买能力。决定购买能力的主要因素是：商品本身的价格、相关商品价格、消费者的收入，以及对未来的预期。消费者对汽车的购买欲望是强烈的，问题在于缺乏购买能力。

价格高昂始终是制约汽车需求的一个关键因素。中国的汽车价格普遍是欧美国家同类汽车的两倍以上，这是很多国人并不知道的事实。而且，在购买价格之外，又有各种附加费用，如车辆购置附加费、城市维护建设费与教育附加费、临时牌照费、车辆移动证费、车辆年检费、污染监测费、道路增容费、停车费，等等。有些地方购买一辆十几万元的轿车，汽车之

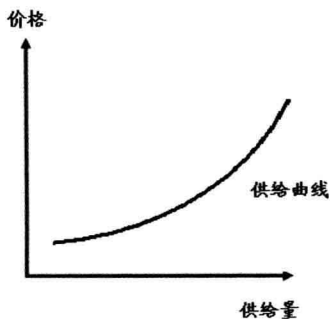
外的其他费用就高达七八万元，这势必制约消费者购买汽车的能力。

对于需求的测定，主要考察需求价格与需求量。需求价格，就是指消费者对一定量的商品所愿意支付的价格。在其他条件不变的情况下，市场上对某种商品的需求量一般与其价格呈反方向运动。即价格上涨，需求量减少；价格下跌，需求量增加。

举个简单的例子，比如一斤苹果3元钱，我们一个月可能会购买10斤苹果；如果一斤苹果涨到5元钱，那么我们可能会购买7斤；如果一斤苹果涨到10元钱，我们会购买3斤。据此，我们可以画出一条线，这个线就叫做需求曲线（如下图）。



我们再来看供给。所谓供给价格，是指生产者为学生提供一定量商品所愿意接受的价格。在其他条件不变的情况下，商品的供给量与其价格呈同方向运动。即价格上涨，供给增加；价格下跌，供给减少。仍以苹果为例，假如每斤苹果的价格是1分钱，那么就没有人会供给苹果；如果苹果的价格是3元钱，有人每个月会供给10斤苹果；如果价格是5元钱，有人每个月会供给15斤苹果；如果价格是10元钱，有人每月会供给20斤苹果。显然，苹果价格越高，生产者（如果农）愿意供给的苹果就越多。据此，我们可以画出供给曲线（如下图）。



很多消费者可能都还记得：2004年，河北固安的大白菜获得了丰收。当时的收购价低到1分钱/斤，许多白菜烂在地里没人管，甚至有人用白菜喂羊、喂猪。同期，北京新发地批发市场的大白菜批发价为7分钱/斤，最低4分钱/斤，创下了六七年来最低纪录。由于价格太低，使得许多农民都不愿意种白菜了。

这自然会导致次年白菜产量的减少，但这又必然导致2005年白菜价格一路猛涨。看到这种情况，农民们在2006年又大量种植白菜，结果又再次出现了白菜价格走低的现象。

这就是古今中外历史上反复出现的“谷贱伤农”现象。粮食丰收了，老百姓不仅不能从中获益，反而会因为粮食价格的下降而导致收入降低。不难看出，老百姓种粮能收获多少利润，主要取决于两个因素：产量和粮价。二者的乘积就是老百姓所收获的利润。但这两个变量并不是独立的，而是相互联系的。

当粮食丰收时，粮价下跌，对粮食的需求量就会增加。因为粮食是一种必需品，所有人都会对粮食有需求。当粮食大幅增产后，老百姓为了卖掉手中的存粮，就会竞相降价，因为只有降低粮价，才能把手中的存粮卖出去，从而导致粮价下跌，乃至大幅下跌，从而出现增产不增收甚至增产却减收的情况。

除了价格，影响需求与供给变动的因素还包括消费者收入、替代品价格、互补品价格、对未来价格的预期等；而影响供给变化的其他因素也还有生产技术水平、生产要素价格、相关商品价格等，具体应用时不可不察。

2. 最少的往往就是最贵的

不要被“免费”吓倒，拥有“稀缺性”就拥有了破解免费魔咒的武器。过去有一本书叫《免费》，未来以软件形式存在的内容都会免费的。这会让我们很多立志于制造内容和软件的公司都非常绝望。并不是所有有价值的东西都可以在市场中找到价格，比如空气对所有人都都非常重要很有价值。但是没有人去买卖这个空气，为什么呢？太多

了，这里面提到一个价值重要前提，就是稀缺性。

——马化腾（腾讯公司董事会主席兼首席执行官，
曾在北京大学演讲）

物以稀为贵——这是没上过学的人都知道的道理。不过知道不等于理解。因此我们有必要为大家着重解释一下经济学中的“稀缺性”概念。

稀缺性，又叫做稀少性或者缺乏，在经济学中特指相对于人类欲望的无限性而言，经济物品或者生产这些物品所需要的资源等的相对有限性。人们常说的“人类有无穷的欲望，但只有有限的资源”，说的就是这个意思。

收藏界有一个经典案例：

在一场珍邮拍卖会上，一位印度藏家带来了全球仅存的两枚黑便士邮票，所有藏家都渴望得到它们，因此价格节节高涨，有人已经出到了40万美元的空前高价。

突然，角落里传来一个洪亮的声音：“200万美元！”

所有的人都大吃一惊，心想居然有人会开出这个难以想象的价钱来购买这两枚邮票。

但是好戏还在后头，更出乎意料的事情还未发生。这个得标的中年人上台拿到邮票之后，立即把相连的两枚邮票撕开来，并且掏出打火机，将其中一枚邮票点燃烧毁。

这个一下子烧去100万美元的举动，立刻引起会场上的骚动。台上的中年人扬起双手大声喊道：“各位，不要紧张！我之所以高价买下这两枚邮票，是因为在这邮票当中，藏有一个无价的惊天秘密。而这个秘密，必须得烧掉其中一枚邮票之后，才能展现出来。现在，我将把这枚邮票再次拍卖，谁买下邮票，我就把那个秘密告诉他！”没有人不想知道这个天大的秘密，拍卖场内的气氛立刻陷入疯狂。众人此起彼落、争相出价，最后得标者终以900万美元的高价，将那枚邮票卖出。

这位新中标者兴高采烈地冲上拍卖台，取过邮票，他请之前烧掉一枚邮票的中年人告诉自己邮票中隐藏的秘密。中年人接过邮票，微微一笑，在他的耳边轻声说道：“秘密很简单，就是你

手上的这枚邮票现在已经是全球仅存的一枚黑便士邮票，因为独一无二，所以价值连城。你一定要小心保存。”

想想看，假如世界上存在着几百张、几千张甚至更多黑便士邮票，或者说仅仅还存在两张，那么上面故事中的邮票还会不会拍出900万美元的高价？自然不会。尽管这个故事颇有些骗局的意思，我们也无从考证其真实性，但至少在经济学理论上，先前那位中标者的逻辑是没有错误的。而且这一逻辑也不仅仅适用于收藏界，在生活中的方方面面，都不乏类似的现象。

比如，我们坐火车时，都有列车员卖盒饭，他们的盒饭在市场上大约10元左右，但在火车上却最少标价18元。而且列车员每次在餐车上只放很少几盒盒饭，卖完了才回去取，在本就拥挤的车厢里来回跑，除了极少数乘客会感到纳闷：“火车又不是放不下，为什么不多放几盒呢？”大多数乘客都只是烦他们来来往往。其实这是列车员采取的一种销售策略。多年的经验告诉他们，当乘客看到盒饭较少时，就会产生一种卖完了就再也没有了的心理，就会爽快地掏钱，并且不讲价格，这样盒饭就会卖得又快又赚钱。相反，如果列车员一次带很多盒饭，即使吆喝得再好听，也会有乘客讨价还价。还有些乘客心里会想，等一会儿卖不完的时候肯定会降价，到那时再买吧！这样不仅影响销售速度，还会影响最终利润。

也就是说，是列车员用“捂”的方法，制造出了“物稀”的假象，从而产生了“价贵”的结果。现实生活中的很多人也都知道“物以稀为贵”，但就是很少有人想到有时候“物稀”是一种“捂”出来的假象，是一些人为了赚钱、赚更多的钱的刻意为之。

精明但不厚道的房地产开发商们就深谙这个道理。楼房早就盖好了，就是迟迟不拿出来卖。许多楼盘往往采取挤牙膏式的推盘策略，动不动就说什么“限量版”，让很多潜在买家产生可买的房子越来越少的恐慌心理，不仅促进了销售，还往往导致房价非理性推高。

不过资源的稀缺性也会受一些条件的限制和影响。比如在古代或者几十年前被人们认为是稀少的东西，到现在就已经很丰富了，如粮食。但是过去到处都有的新鲜空气，现在却由于工业污染而变得非常稀缺。

资源的稀缺性也往往因人而异。对于一个没工作的人来讲，时间是廉