

新 EBA 系列教程

经济学概论

主 编 冯金华

编 者 冯金华 姚震宇

张 炜 李 新

主 审 胡海鸥

为培养大批现代化管理人才搭建舞台

(代序)

上海市人大常委会副主任、市总工会主席 包信宝

社会主义市场经济的不断发展,对劳动者素质提出了更高的要求。市场经济的竞争、综合国力的竞争,归根到底是人才的竞争、劳动者素质的竞争,人的素质已经成为决定一个城市和国家未来兴衰的核心要素和决定力量。知识经济时代的到来,标志着社会生产力发展开始由劳动密集型和资本密集型为主向智力型劳动为主的重大转变,在现代生产力系统中的劳动者及其所具有的知识 and 智力,不再仅仅是一种生产性要素,而且是一种具有内在增值功能和内在价值追求的资本性要素,作为智力劳动者的人才在生产系统中的地位和作用显得日益重要。

为了迎接知识经济的挑战,适应新世纪上海经济和社会全面发展的需要,加快工人阶级知识化进程,大力推进职工素质工程,上海市总工会、上海电视大学联合举办了上海市初级工商管理(EBA)资格培训及开放式工商管理大专教育。这是一个适应时代潮流、社会发展和职工需要的职工教育培训新型项目,也是一次运用现代化教育手段大规模培训基层管理者的有益尝试,显示了工会组织和电视大学资源共享、优势互补、全面合作、整体联动,共同推进职工素质工程的新趋势。

上海市初级工商管理(EBA)资格培训及开放式工商管理大专教育,采取非学历培训和学历教育相沟通的办学模式,运用电视教学、网上辅导和集体面授相结合的现代化远程教育方式,为广大基层管理者开辟了一条业余学习的便捷通道。

为了体现较高的教学水准,确保培训质量,主办单位组织本市高校有关专家、教师根据岗位培训和成人教育的特点,精心编写了由《管理学概论》、《法学概论》、《经济学概论》三门课程组成的EBA培训系列教材,并配套开发了三门课的电视教学和网上辅导资源,拍摄了由专家、教授担任主讲的三套(共60集)电视教学片,在上海教育电视台播出。三门课程瞄准最新知识前沿,联系实际阐述现代管理、经济、法律的观点和知识,深入浅出,通俗易懂,为学员打开了一扇了解现代管理、经济、法律知识的窗口,有利于学员增强现代管理、经济、法制意识和现代管理能力,进一步促进基层管理水平和工作效率的提高。

上海正在向建设世界级城市的宏伟目标迈进,世界级城市需要大批高素质的建设和管理人才。我殷切希望初级工商管理资格培训及开放式工商管理大专学历教育越办越好,使之成为职工素质工程的精品项目,为大面积提高职工素质打下扎

实基础。同时希望广大学员联系实际 ,学以致用 ,在实践中开掘智力、能力和创造潜力 ,把学到的现代管理、经济和法律知识运用到生产工作实践之中 ,在实践中巩固知识、提高能力 ,在各自的岗位上建功立业 ,为开创上海改革开放和现代化建设的新局面 ,把上海建成世界级城市作出新的贡献。

2003 年 1 月

(EBA)资格培训教材编委会

主 任 吴申耀 刘煜海

副主任 谢 森 张 刚

编 委 (按姓氏笔划为序)

包志勤 刘煜海 张 刚 吴申耀

郑国瑞 罗伟纲 谢 森 程友谨

程祖毅

前 言

这本《经济学概论》主要是写给那些对了解现代经济学原理及应用抱有兴趣的普通公众看的。不过,即使是那些专门从事经济学研究的专家、学者,也有可能从阅读本书中得到某些方面的启发。

与其他的经济学教材相比,本书有两个鲜明的特点。

首先是新颖的结构。常见的经济学教材往往是根据“微观”和“宏观”的区别来安排整个体系。与此不同,本书把经济学的基本理论划分为三大部分,即“个人和企业是如何决策的”、“市场是如何运行的”、“政府是如何调控的”。其中,第二部分“市场是如何运行的”,又分别讨论单个市场的运行(属于传统教材中微观经济学的内容)和总体市场的运行(属于传统教材中宏观经济学的内容)。相应地,也就有了本书中的四个单元的布局。

其次是通俗的叙述。经济学本来就是非常贴近现实生活的。但是,由于追求“严格”和“学术性”,在许多常见的经济学教材中,充满了“艰硬”的数学公式或过于“形式化”的语言,令普通的公众望而生畏。本书则尽可能地采用一些通俗的语言来叙述那些看上去十分深奥的经济学概念和原理,并通过大量的实际案例来说明这些概念和原理的运用,与此同时,也尽可能地做到叙述的准确和体系的完整。

由于对象和篇幅的限制,本书只能对现代经济学的一些主要理论加以阐述,而不可能(也不试图)去做到“面面俱到”。

编写分工情况如下:冯金华,主编,撰写第一章、第三章、第四章、第十章;姚震宇,撰写第五章、第七章、第八章;张炜,撰写第二章、第六章;李新,撰写第九章、第十一章。

本书的编排由包志勤创意策划。

冯金华

2003年3月

第一单元

个人和企业是如何决策的

第一章 决策的依据：成本和收益分析

相关链接

开放式大专工商管理“经济学概论”电视课程第一讲、第二讲

老张最近遇到一件“烦心”的事情。儿子马上就要大学毕业了。这几天一家人都在讨论儿子的“下一步”。以老张和儿子为首分成了两派意见。老张的意思

是，儿子一直在学校读书，已经读了十几年，现在应当到社会上去“闯一闯”了；而且，家里现在的经济状况也不是很好，如果儿子马上找一份工作去做，就能有一笔收入，也可以缓解家里的经济紧张状况。儿子则想去进一步“深造”，读硕士研究生。儿子说，学校里的许多老师都认为，他有这方面的潜力，不“考研”就可惜了；至于经济问题，儿子认为父亲的眼光短浅了一些，没有看到将来。儿子试图用下面的“理论”来说服老子：尽管现在工作，可以马上就有一笔收入，但是，这个收入一般不会很高；不如忍耐一下，再读几年书，等到拿到硕士文凭以后，再去工作，那时的工资就可以高出许多。

老张家的“争论”所涉及的是一个典型的“经济决策”问题。我们在这一章里要讨论有关经济决策的一个基本理论，即“成本—收益分析”。

打开菜单

- 决策：采取或者不采取某一项行动的决定
- 行动的收益：采取某一项行动所得到的好处
- 行动的成本：采取某一项行动所花费的代价
- 成本和收益的比较：采取或者不采取某一项行动的根据

一、经济主体的决策

每一个经济主体，不管他是消费者，还是生产者，他在采取一项行动之前，都要进行决策，也就是要“计算”一下，采取这项行动究竟划不划得来。

下面是有关个人和企业决策的几个重要例子。

1. 个人的经济决策

每一个人都面临着一系列重要的决策。

- 时间的分配决策
- 收入的分配决策
- 财富的分配决策

首先是个人在时间分配方面的决策。前面讲到的老张家的争论,就是时间分配决策的一个典型例子:决定是马上工作还是继续上学?如果决定马上工作,则立刻就可以得到一笔收入,但在这同时,也失去了进一步深造的机会;反之,如果决定继续上学,则尽管将来拿到硕士文凭之后,有可能找到一个收入更高一些的工作,但眼下却不得不有所牺牲:眼下不仅不能马上得到收入,反而还要支付一笔与上学有关的费用,如学费、书籍费等等。

其次是个人在收入分配方面的决策。个人在决定工作、从而通过工作得到了一笔收入以后,还要决定:收入中有多少要用于消费,例如,有多少要用于吃饭、穿衣、交通、通讯等等,又有多少不用于消费,而是储蓄起来。

最后是个人在财富分配方面的决策。个人通过储蓄可以逐渐地积累起财富。对这些财富,还有一个重要的决策要做,即要决定到底是以什么样的资产形式来持有这笔财富。例如,可以去购买物质资产,如一些耐用的消费品、房地产和其他一些不动产,即以这些物质资产的形式来持有自己的财富;也可以去购买金融资产,如股票、债券等等,以这些金融资产的形式来持有自己的财富;当然,还可以更加简单地持有货币,即以货币的形式持有其财富。

那么,一个人为什么决定工作,而不是上学?或者反过来,决定上学,而不是工作?一个人在得到一笔收入之后,为什么决定把其中的一部分例如60%用于消费,而把其余的40%用于储蓄?而另外一个人却恰好相反,把收入的40%用于消费,而把其余的60%储蓄起来?为什么有的人把储蓄起来的钱大部分用去购买股票,情愿为得到更大的收益而甘冒风险,而另外一些人却宁愿把钱存在银行里,安安稳稳地得到一些利息,尽管这些利息的数量看上去有时远不如某些“炒股”得到的收益那样“可观”?

那么,一个人为什么决定工作,而不是上学?或者反过来,决定上学,而不是工作?一个人在得到一笔收入之后,为什么决定把其中的一部分例如60%用于消费,而把其余的40%用于储蓄?而另外一个人却恰好相反,把收入的40%用于消费,而把其余的60%储蓄起来?为什么有的人把储蓄起来的钱大部分用去购买股票,情愿为得到更大的收益而甘冒风险,而另外一些人却宁愿把钱存在银行里,安安稳稳地得到一些利息,尽管这些利息的数量看上去有时远不如某些“炒股”得到的收益那样“可观”?

2. 企业的经济决策

和个人的情况一样,企业也面临着各种各样的经济决策要做。

首先,当然就是关于创办企业的决策。比如,假定你需要某种商品。你可以有两种方法得到该商品:你既可以自己建立一个企业把它生产出来,也可以到市场上去把它购买回来。那么,你是决定自己生产呢,还是决定通过市场去购买呢?这就是关于创办企业的决策。

其次,在决定了创办一个新的企业来生产所需要的商品之后,你还必须决定,采取什么样的企业组织形式去生产它。是简单一点,建立一个“独资企业”或“合伙企业”呢,还是更加复杂一点的“公司”?不同的企业组织形式具有不同的特点。由于资金的数量、产品的性质、市场的状况等等方面的不同,有的时候,独资企业或合

伙企业的形式要更好一些,有的时候,公司则是更加恰当的选择。你准备选择哪一种企业组织形式呢?这就是有关企业组织形式的决策。

剪贴板/企业的经济决策

- 创办企业的决策
- 企业形式的决策
- 生产技术的决策
- 最优产量的决策

再次,在确定了企业的组织形式之后,但可以正式地进行生产之前,你还需要考虑:用什么样的技术来进行生产呢?比如,生产你所需要的那种产品,既可以多雇佣一些劳动,少使用一些资本,也可以反过来,多使用一些资本,少雇佣一些劳动。在从“资本密集”到“劳动密集”的种种生产方式中,你决定选择哪一个呢?这是有关生产技术的决策。

最后,在确定了最优的生产技术之后,企业于是面临着它最终要解决的一个问题,即所谓最优产量的问题:你所要的这种产品到底生产多大的数量才是最好的呢?这种最优的产量在很大程度上取决于企业内部的技术条件和外部的市场供求状况。随着技术条件和市场供求状况的变化,最优的产出数量本身也会发生变化。你如何去根据这些具体的情况来确定自己的最优产量呢?这就是有关最优产量的决策。

3. 经济决策的基础:成本和收益分析

尽管就每一个具体的情况而言,每一个经济主体的决策动机可能并不完全一样,但是,隐藏在这些决策背后,却有一个共同的规律,即每一个经济主体在决定自己的行动之前,都会去比较这一行动的“收益”和“成本”,也就是做这件事情可能带来的“好处”和“坏处”。如果做这件事情的收益大于成本,他就会去做;反之,如果做这件事情的成本大于收益,则他就不会去做。这就是经济学中讲的“成本—收益分析”。成本—收益分析是有关经济决策的最为重要的原理之一。

二、行动的收益

1. 收益

正如我们在前面所说的,每一个经济主体在进行决策的时候,首先要考虑的一个因素就是:做这件事情会给他自己带来什么样的好处?换句话说,就是要考虑采取这项行动的“收益”。没有收益的事情,是不会有人去做的。

收益的概念比较容易理解。例如,一个企业生产10件产品,每件产品卖100元钱,这个企业总共得到的收益就是: $10 \times 100 = 1000$ (元)。实际上,这就是收益这个词的来源。在这里,我们把它拓展一下,把它更加广泛地理解为是做一件事情所得到的“好处”。这样,我们就可以把收益的概念运用到其他的场合。例如,与生产者一样,消费者也有一个收益问题:他从购买和消费商品中也可以得到好处。

这就是消费者的收益。大家可以看到,经济学上所说的收益与我们在普通日常生活中所说的收益并没有什么不同。

但是,在收益方面,也有一些比较复杂的地方。在许多场合,收益很难像上面的例子中那样精确地加以计算。比如,你吃一碗饭,无疑会给你带来一定的收益。可是,这一定的收益到底是多少呢?你就很难准确地说出来。

2. 边际收益

实际上,在决策中起作用的,并不是收益(或者总收益)本身,而是收益的增加量。在经济学里,收益的增加量有一个专门的名称,叫“边际收益”。正是这个边际收益,在决定经济主体的经济行为方面起着关键性的作用。

“边际收益”是经济分析中经常使用的一个重要概念。为了深入地理解这个概念,我们首先来看一下什么叫“边际变化”。比如,在生产产品的过程中,我们需要使用各种各样的生产要素,像劳动、资本等等。多使用一些要素,就可能多生产出一些产品。如果保持所有其他生产要素(如资本等等)的数量不变,而只让某一种生产要素(如劳动)的数量发生一个单位的微小变化,则这种变化就叫做该生产要素的“边际变化”。在这里,边际变化有两层含义要注意:第一,边际变化是只有这一种生产要素发生变化,而其他一切都假定不变。如果所有其他的生产要素的数量也发生变化,则这种变化就不是边际变化,而是“规模变化”;第二,边际变化是一种微小的变化,通常说成是一个单位的变化,或者,最小单位的变化。

剪贴板/边际变化和边际收益

假定所有其他因素均保持不变,只让某一因素发生微小的变化,则这种变化叫做该因素的“边际变化”;由某一因素的边际变化所带来的好处,叫做该因素的“边际收益”。

知道了什么叫边际变化,我们就可以进一步来了解什么叫“边际收益”了。随着某种生产要素的边际变化,产出的收益也会发生变化。这种由于生产要素的边际变化而引起的产出的收益变化,就叫做该生产要素的边际收益。如果是由于所有的生产要素同时变化,即由于规模变化而引起的产出的收益变化,则

叫做规模收益。

3. “边际收益递减”

如果我们进一步来考虑边际收益的变化情况,就会发现一个带有一定规律性的现象,即“边际收益递减”。具体一点,所谓边际收益递减讲的是:假定其他条件不变,任何一种生产要素的增加所带来的收益的增加,在经过一定点之后,必定会出现递减的趋势。

关于这个边际收益递减规律,有两个重要的限定需要注意。第一是“假定其他条件不变”。这就是说,在所讨论的过程中,除了所讨论的生产要素在变化之外,其他的生产要素均不能发生任何的变化。例如,如果我们讨论的是劳动的边际收益的变化,则在该讨论中,就只有劳动的数量可以变化,而其他的生产要素如土地、资本等等的数量都不能变化。第二是“经过一定点之后”。这意味着,边际收益递减现象并不一定在生产要素数量变化的一开始就出现,而是有可能要经过一段时间之后才出现。但无论如何,只要你不断地增加某种生产要素的数量,它的边际收益最终总会出现这种递减的情况。因此,边际收益递减是一种最终将发生作用的趋势或者倾向。它在一开始时可以出现,也可以不出现,但无论如何,最终总会到来,总会发生作用。

边际收益递减确实是对一些普遍现象的概括。我们可以举几个例子来讨论一下。比如,我们常常说,“一份耕耘,一份收获”。意思是:如果你的干劲越大,做的越多,得到的收益也就一定会越大。这句话对不对呢?当然,一般地这样讲讲,是不错的。但是,严格地分析起来,却可能是不对的。

比如,我们以吃饭为例。就算是免费请你吃饭,不要你花一分钱,你也肯定不会认为“吃得越多越好”。你吃一碗不够,可以吃两碗,两碗不够可以吃三碗,但一般来讲,三碗以后,恐怕就不能再吃了。再吃,肚子就会吃出问题。这是为什么呢?这是因为你吃饭的收益是“递减”的。当你吃第一碗饭的时候,得到的收益可能是最大的,而第二、第三碗的收益就要小一点,第四碗的收益也许就下降到零,甚至下降到负数了。下降到负数,你再吃,就划不来了,肚子就要出问题了。我们看到,现在很多地方都有“自助餐馆”,允许顾客自由地取用食物。这些自助餐馆的老板为什么不担心顾客会吃得太多而使自己的经营遭致亏损呢?这是因为,他们知道,顾客吃饭的边际收益是递减的,而且很快就会递减到零

剪贴板/边际收益递减

在一定的时间内,假定其他条件不变,不断地增加某一努力,则在超过一定点之后,不断增加的努力所带来的收益最终会递减。

也许有人会说,吃饭这个例子好像与经济学关系不大。那好,我们也可以举一个“正宗”的经济学的例子。比如,农民生产粮食。农民努力地去多生产一些粮食,这种行为是不是一定会给农民带来更多的收益呢?那不一定。为什么呢?因为收益不仅要取决于粮食的产量

而且也要取决于粮食的价格,收益等于产量与价格的乘积。价格又要由需求和供给两个方面来决定。如果对粮食的需求没有同等程度地增加,则粮食产量的增加就会引起粮食价格的下降,如果粮食价格下降的程度超过了粮食产量增加的程度,则农民的总的收益水平反而会下降!因此,对于农民来说,你干的越多,不一定就越有利。这种情况我们在实际生活中是常常见到的。比如,大家常常说的农民

增产不增收,讲的就是这种情况。

同样的,农业生产上的技术进步也是这样。毫无疑问,农业技术进步对整个社会来讲是一件大好事。但是,对于农民来说,是不是也一定是一件好事情呢?那就不一定了。因为,随着农业技术的进步,农产品的产量可以大大增加。但是,正如我们上面讲过的,农产品产量的增加并不一定会增加农产品的收益。如果对农产品的需求没有相应的增加,农产品的价格就会下降,如果农产品价格下降的幅度超过了农产品数量增加的幅度,则农业技术进步的后果就不是农民收益的增加,而是相反,是农民收益的减少!总之,由于存在着这样一个边际收益递减的规律,你干的越多,不一定就越是有利。尽管从社会的角度来看,它还是有利的。

也许有人会说,既然我干的越多,得到的反而可能越少,那我不如干脆少干一点。少干一点行不行呢?也不行。因为如果你少干一点,而别人还在拼命干,那你就更要吃亏了:只有你一个人少干,别的人都在拼命干,则价格还是会降下来,而你由于干的少,产量也少,所以得到的收益就会更加少。所以你还是得多干。

解决这个问题的一个办法,就是所有的农民都联合起来,搞垄断,限定农业的产量。就像石油输出国组织搞石油生产和销售的垄断一样。不过,就农民的情况来讲,这样做却有很多问题。第一是不大可能。那么多的农民,你怎么去联合啊?第二也不被允许。由于搞垄断,既不可能,又不允许,所以农民干的越多,不一定得到的就越多。

由此可见,一分耕耘,不一定就有一分收获。第一分耕耘,也许有一分收获,但第二分耕耘,可能就只有半分收获了,因为边际收益在递减。愈到后来,耕耘的收获可能就越小,最后可能递减到零,甚至负数。

这是我们讲的经济主体在进行决策时要考虑的第一个因素,即行动的收益。

三、行动的成本

1. 常见的一个错误:做事情不计成本

除了收益之外,经济主体在进行决策的时候,还要考虑另外一个因素。什么因素呢?那就是行动的成本。光讲收益,不讲成本,也不可能做出正确的决策。

做事情不能不考虑成本。这本来是一个常识。但是,我们有一些人,常常就忘了这个常识。他们在判断自己做一件事情做的好不好时,往往就是只看到收益的一面,而看不到成本的一面。比如,大家看报纸,就可以经常看到这样的报道,说某个地方如何如何善于抓住机遇,投资一个项目,花了100万元,第二年就得到了收益5万元,等等。这就是典型的只讲收益不讲成本的例子。如果要算成本的话,这个投资很可能就是不合算的。因为100万元,不用于投资,放在银行里,一年的利

息恐怕也会不止 5 万。

还有一些人在这个方面走得更远。比如,工作中出了差错,本来是要追究责任的。可是,到了他们的嘴里,坏事统统都变成了好事,因为他们说,从这些差错当中可以学到许多千金都难买到的教训。又比如,讲到文化大革命中知识青年上山下乡、干部下放劳动等等,他们也认为,这是好事情。因为知识青年和干部通过上山下乡了解了农村,了解了社会。这些人在这里犯的错误的就是只讲收益不讲成本。

2. 日常生活中所说的成本

成本这个概念我们在日常生活中是经常遇到的。简直可以说是“耳熟能详”。但是,和收益的情况有点不一样,我们在日常生活中所讲的成本概念与经济学中所讲的成本概念有着很大不同。我们在日常生活中所说的成本,往往是指你买一样东西时所花掉的钱,也就是所谓的“货币支出”。例如,你买一台机器,花了 10 万块钱,那么,按照普通的说法,这 10 万块钱就是你得到这台机器的成本。如果不去仔细想一想的话,你会觉得,这样去理解成本,也没有什么不对的地方。但是,如果仔细思考一下,你就会明白,这样理解的成本,还是存在许多的问题。

首先,你购买这台机器花掉的 10 万块钱可能并不代表这台机器的真正价值。这台机器也许并不值 10 万块钱,也许 5 万块钱就能买到,你多花的钱是一些“冤枉钱”。对于这种情况,经济学上的说法是,那 10 万块钱只是你购买的这台机器的“原始的成本”。相对于这种原始的成本,经济学上讲的成本叫做“重置成本”,即把你放在正常的市场条件下,你能够重新购买到这台机器的成本。

其次,你购买这台机器时花掉的 10 万块钱常常也不是你的全部成本。这 10 万块钱只是你付出的“明显的成本”。除了这种明显的成本之外,你可能还要付出一些不那么明显的成本。比如,你为了买到一台合适的机器,需要跑很多的地方作调查。这要花费你很多的时间和精力。这些时间和精力也是你得到这台机器的成本。这些成本在经济学上叫做“隐性成本”。隐性成本当然也应该和那些明显的成本一样,算到总成本里面来。

最后,你购买这台机器花了 10 万块钱,但这 10 万块钱其实只是你的“个人的成本”。除了你的个人成本之外,社会上的其他人或整个社会可能也为你购买机器的行为付出了一定的代价。比如,你买了机器之后,要把机器运回你的工厂。运机器的汽车一路上会排放尾气,机器运到工厂之后,你又可能把包装机器的箱子、盒子等等随手一扔。这些都会造成对环境的污染。如果这些污染并没有要你花钱去治理,那么,你就不会把它们算在你的个人成本里了。但是,整个社会为了清除这些污染还得要花钱。换句话说,你购买机器的时候,除了你的个人成本之外,社会也付出了一定的代价,这就是“社会成本”。经济学认为,讲成本不能只讲个人成本,还必须考虑社会成本。我们经常听到讲:“天下没有免费的午餐”。如果我们从

日常生活中的成本概念出发,也许会觉得这句话也不一定对,因为我们确实有很多免费的东西。比如,免费的住房、免费的医疗、免费的食物、免费的教育等等。但是,这里讲的免费,仅仅是讲使用这些东西的人没有为它们付出成本,而不是讲真的就没有任何人付出成本。如果我们从个人的立场转到社会的立场,则这种免费的物品显然就不再是免费的了。社会上必然有另外一些人为了付出了代价。因此,经济学上讲的成本,并不单单是个人的成本,而是社会的成本。

3. 经济学中所讲的成本——机会成本

由此可见,普通所说的成本确实存在着很多的问题。它讲的只是原始的成本、明显的成本和个人的成本,而真正的成本概念,也就是经济学上讲的成本概念,应当是重置成本,而不是原始成本,在这个重置成本中,不仅应当包括明显的成本,而且也应当包括隐性的成本,不仅应当包括个人的成本,而且也应当包括社会的成本。对于这种真正的成本,经济学上有一个专门的名字,叫“机会成本”。什么叫机会成本呢?讲的简单一点,一件东西的机会成本就是你为了得到这件东西而放弃的其他东西。

剪贴板/机会成本

你做某一件事情的机会成本,是指你由于做这件事情而不得不放弃的本来可以做其他事情并从做这些其他事情中所可能得到的收益。

为了更好地理解机会成本的概念,我们可以这样来思考。比如,你现在决定要做一件事情。你做这一件事情的成本是什么呢?那就是,你在做这件事情的同时,失去了做其他事情的机会。如果你不做这件事情,你就可以做一些其他事情,从做这些其他事情中可以得到

一些好处。所以,你做一件事情的机会成本,就是你由于做这件事情而失去的做别的事情的机会,或者说得更准确一点,就是由于你做这件事情失去做别的事情所可能得到的好处。

比如,你到大学去学习。你在大学学习的成本是什么呢?你要交学费、书费等等,这当然是成本。但是,你的成本并不仅仅是这些。你上大学学习,也意味着你失去了做别的事情的机会。比如,如果你不上学的话,你就可以去打工,通过打工你就可以赚到钱。这些本来可以通过打工赚到的钱,也是你学习的成本。这就是机会成本。

4. 机会成本概念在经济分析中的应用

机会成本的概念是很有用的。比如,你有很多的事情要去做,但到底做哪一件事情最好呢?解决这个问题有一个办法,就是去比较做这些事情的机会成本。一般来讲,机会成本越大的,说明做这件事情的代价也越大,因而做这件事情就越不

合算。所以,你的合理的决定就是选择机会成本最小的事情去做。

比如,你现在是上学好呢,还是打工好?那你就比较做这两件事情的机会成本。如果假定只有这两件事情可做,那么,打工的机会成本就是放弃了上学的机会。如果上学以后再工作可以挣到更多的钱,那现在打工的这个机会成本就很大;另一方面,上学的机会成本除了要交学费、书费等等之外,就是放弃了打工的机会。如果现在打工挣的钱相对比较少,则上学的机会成本就不是很大。比较下来,上学的机会成本可能小于打工的机会成本。于是,你还是上学合算。

再比如,你现在有一笔钱要投资。你是投资到东部好呢,还是投资到西部好?那你也要比较投资东部和投资西部的机会成本。投资东部的机会成本就是你能不能再投资西部,从而失去了投资西部所可能得到的利润。如果投资西部得到的利润相对是比较小的,那么投资东部的这个机会成本也就比较小;另一方面,投资西部的机会成本就是你能不能再投资东部,从而失去了投资东部所可能得到的利润。如果投资东部得到的利润相对较大,那么投资西部的这个机会成本也就相对较大。比较下来的结果,投资西部的机会成本可能要大于投资东部的机会成本。所以,你决定把钱投资到东部去。

以上讲的是机会成本的概念在一个人进行决策时的应用。实际上,机会成本的概念也可以用来说明两个人或更多人的决策问题。比如,我们来考虑两个人之间的劳动分工问题。假定有两个人:甲和乙。甲拥有一块草坪,他自己修剪一次要花 1 个小时;另一方面,如果让乙来修剪的话则要花 2 个小时。现在问你:是甲自己修剪这块草坪好呢,还是雇佣乙来修剪好?

也许你会不假思索的说,当然应当由甲自己来修剪好,因为甲修剪的效率要比乙高:甲只要花 1 个小时,而乙要花 2 个小时。

这个回答初看起来似乎有道理,但其实不然,因为它忽略了甲和乙两个人修剪草坪的机会成本。如果考虑到机会成本,则答案也许就大不相同了。比如,假定这个甲是一位著名的运动员。他用于修剪草坪的 1 个小时能够用来拍一部关于运动鞋的广告,并赚到 1 万美元。换句话说,甲修剪草坪的机会成本是 1 万美元。另一方面,乙只是个普通的体力劳动者。他如果不修剪草坪的话,用 2 个小时的时间到麦当劳里去干活可以赚 20 美元。换句话说,乙修剪草坪的机会成本是 20 美元。现在再问:是甲自己修剪草坪呢,还是雇佣乙来修剪?现在答案应当很清楚了,那就是甲应当雇佣乙来修剪草坪,因为乙修剪草坪的机会成本要远远小于甲。只要甲雇佣乙修剪草坪的工资小于 1 万美元而高于 20 美元,则甲和乙双方都可以得到好处。由此我们也可以得到一个比较一般的结论,那就是,任何一件事情,都应当尽可能地让机会成本最小的人去做,这样可以提高整个社会的效率。

把上面的这个例子推广一下,我们还可以来说明更加深刻的一些问题。比如,

我们来考虑两个国家，A 国和 B 国，生产两种产品，汽车和食物。假定 A 国一个工人干一个月可以生产一辆汽车，或者 2 吨食物，B 国一个工人干一个月可以生产一辆汽车，或者 1 吨食物。现在要问：A、B 两国各应当生产什么呢？

要回答这样的问题，还是要比较这两个国家生产这两种产品的各自的机会成本。由于 A 国生产一辆汽车的机会成本是 2 吨食物，而 B 国生产一辆汽车的机会成本是 1 吨食物，即 B 国生产汽车的机会成本小，所以应当由 B 国来生产汽车。另一方面，由于 A 国生产一吨食物的机会成本是 0.5 辆汽车，而 B 国生产一吨食物的机会成本是一辆汽车，即 A 国生产食物的机会成本小，所以应当由 A 国来生产食物。两国通过这样的分工，各自集中生产自己机会成本低的也就是生产效率高的产品，然后再通过交换，则双方都能够得到好处。

5. 机会成本概念在其它领域中的应用

以上是运用机会成本的概念来分析经济的活动。我们还可以举出一些非经济的例子。比如，我们来考虑打击犯罪活动的问题。犯罪活动当然要打击，可是，究竟打击到什么程度才最好呢？也许有人会觉得，这个问题问的很愚蠢：打击犯罪活动当然是越严厉越好。但是，如果考虑到打击犯罪活动本身也要付出代价的话，则我们就会看到，答案也许就不那么简单了。为了说明这一点，我们还可以把问题提得更加明确一点，那就是：我们对犯罪活动究竟打击到什么程度才能够使社会的总成本达到最小？

大家知道，在这个问题上，存在有两类性质上很不相同的成本。一类是由犯罪活动引起的成本，如杀人放火等等给社会带来的损失。这类成本往往随着打击犯罪活动的力度的加大而下降；另一类则是由打击犯罪活动本身引起的成本。打击犯罪活动也是需要花费成本的，比如，需要公安人员，需要武器，需要监狱等等。这一类成本往往随着打击犯罪活动的力度的加大而上升。整个社会的总的成本就是这两类成本之和。现在的问题就是：为了让包括上述两类成本在内的社会总成本达到最小，你应当把打击犯罪活动的力度定在多大才最好呢？显然，打击力度太小是不好的。打击力度过小，则尽管第二类成本即打击犯罪活动的成本可以比较小，但第一类成本即犯罪活动造成的成本却会很大，因为此时犯罪活动猖狂。在这种情况下，总的社会成本是比较高的。另一方面，打击力度太大也不行。打击力度过大，则尽管第一类成本即犯罪活动造成的成本可能会下降，但第二类成本即打击犯罪活动的成本却会大大上升。在这种情况下，总的社会成本也会比较高。一般来讲，打击力度既不是越小越好，例如，它不能小到等于零，也不是越大越好，例如，它不能大到等于 100%。最优的打击力度应当是处于某个中间情况，比如为 70% 左右。当然，这是我们随便举的一个数字。

这个理论对不对呢？我们可以来看一看实际的情况。其实，许多国家就是这

么做的。照道理讲,你最好是把所有的犯罪分子都抓住。但是,要做到这一点,第一是不太可能,第二,即使有可能,你花的代价也可能太大,大到你难以承受。所以不如只抓70%算了。其余的30%跑就让他跑吧。因为这样做,整个社会的总的成本反而会更小。

这是我们讲的个人在进行决策时要考虑的第二个因素,即行动的成本。

四、成本—收益分析

1. 决定经济主体行为的一个核心原理

剪贴板/成本—收益分析

成本—收益分析首先估计一项行动的成本以及它所可能带来的收益,然后把二者加以比较,最后根据比较的结果决定是否采取该项行动:如果收益大于成本,则采取该行动,否则则不采取该行动。

实际上,经济主体在进行决策的时候,并不是单独地、孤立地去考虑行动的成本或者收益。在这里,更加重要的是要对成本和收益这两个方面进行综合的比较和分析:如果做一件事情的收益大于其成本,则人们就会去做这件事情;反之,如果做一件事情的成本大于收益,则人们就不会去做这件事情。这就是所谓的成本—收益分析。成本—收益分析的

道理很简单,但却是整个经济学中的一个核心原理。

为了让大家更加清楚地了解这个原理,下面我们举几个例子。

假定你是一个生产者,你生产的目的是要使你的利润达到最大。你现在准备生产1000台电视机。你想知道的是,生产1000台电视机能不能使你的利润达到最大?你怎么去解决这个问题呢?你可以这样去做。首先,你分析最后的这第1000台电视机。生产这第1000台电视机,会给你带来两个结果。一方面,生产这第1000台电视机会增加你的收益,因为你可以把它卖掉从而得到一笔收入。这个收益,就是我们在前面讲的“边际收益”。更准确一点说,在这里,所谓的边际收益,就是生产最后一件产品所增加的收益。我们也可以换一个角度来计算生产第1000台电视机的边际收益,即它等于生产1000台电视机的总收益减去生产999台电视机的总收益。换句话说,边际收益就是相邻两个总收益之差。

另一方面,生产第1000台电视机也会增加你的成本,因为你需要增加劳动以及其它的原材料。这个成本,经济学上叫做“边际成本”。更准确一点说,在这里,所谓边际成本,就是生产最后一件产品所增加的成本。同样,我们也可以换一个角度来计算第1000台电视机的边际成本,即它等于生产1000台电视机的总成本减去生产999台电视机的总成本。换句话说,边际成本就是相邻两个总成本之差。