

4.1 中国的生育率在下降吗？为什么？

案例内容

据《北京晚报》报道，近日中国社科文献出版社推出《中国人太多了吗？》研究报告，该报告由美国斯坦福大学经济学博士梁建章，北京大学教授、美国密歇根大学访问学者李建新完成。该报告称，我国 2010 年人口普查的结果显示，在过去 10 年中，中国人口增长了 7000 多万，达到 13.4 亿人。但是，中国的生育率却已经降到了 1.5% 以下，也就是说，平均每个妇女只生了不到 1.5 个小孩，远远低于 2.1% 的更替生育率。（更替生育率是指维持每一代人人口数量不变的生育率。）1.5% 以下的生育率，意味着下一代人比上一代人少 30%，在不远的将来，中国人口将进入一个长期负增长的时期。实际上，在过去 20 年中，低生育率已经使得年轻人口减少了 30%。如此剧烈的人口结构的变化，是世界历史上绝无仅有的。通常当一个国家经济起飞时，生育率必然随之下降。例如：日本、韩国，生育率降到了危险的 1.2% 至 1.3% 的水平。而这些国家都意识到低生育率的危害性，出台了大量鼓励生育的政策。中国现在也实行了对独生子女开放二胎的政策。但是在育龄夫妇大多是双独的上海，生育率已降到了世界最低的 0.7%。

事实上，全球正陷于低生育率的恐惧中。现在全世界有 50% 以上的人口，是生活在低于更替生育水平的人口环境中，其政府考虑的是怎样提高生育率。泰国从上世纪 80 年代中期和中国是一模一样的生育率下降的趋势，现在大约 1.6%；穆斯林国家伊朗，前些年一直在更替水平以上，最近几年突然降到 1.5% 左右；俄罗斯人口已经开始减少。在人类寿命普遍延长的情况下，随着社会经济的发展，低生育率导致整个世界在变老。“从世界范围来看，生育率已经降到更替水平以下的有七十多个国家和地区，其中绝大多数不是在继续下降，就是在低生育率水平徘徊，到现在，还没有一个国家把生育水平提高到显著高于更替水平的先例。”蔡泳说。

在我国公布六普数据时，俄罗斯总理普京公布了要花 530 亿美金在未来四年把俄罗斯的生育率提高上去，日本、以色列等各个国家都在做这个事。

资料来源：根据苏岭，姚永泳《中国陷入超低生育率陷阱》，
<http://www.infzm.com/content/59364>

与许沁《报告称中国生育率不足15 年轻人口20年减少30%》整理得到。
http://news.ifeng.com/mainland/detail_2012_04/27/14200278_0.shtml）

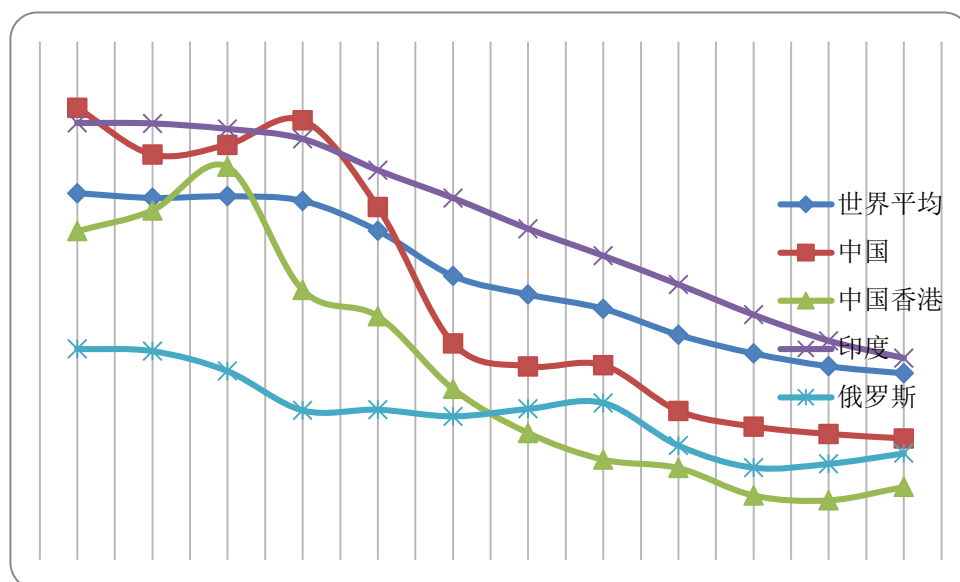


图2.1 总和生育率

数据来源：联合国《世界人口前景2010修订版》，

<http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/fertility.htm>

案例分析

对于人口变化、婚姻、家庭等方面的问题，经济学家加里·贝克尔做了精辟的分析；他用到了理性原理来解释，其在数学上的表现就是约束条件下求最优化的问题。那么我们来看一下，什么原因导致了上面数据描述的中国人口增长率的下降。

对中国人而言，养育几个孩子的决策依赖于两个方面，一是养育孩子的成本有多高，二是有没有兴趣养育孩子。这可以解释不同时期生育率的变化：

1979年改革开放之前，养育孩子的成本非常低，小孩除了食物之外几再无其他开支，哥哥姐姐可以带弟弟妹妹，玩具是自己做的，衣物可以是父母做的，也可以穿哥哥姐姐的，路上没有太多汽车，没有太多高压电线，人贩子更是没有。兴趣方面，在封闭的时代，人们没有眼界，看不到其他更好的追求，因此养育孩

子是生命中最重要的一部分。

1979年至21世纪初期，中国社会发生了深刻变化。一方面，养育孩子的成本大幅提高：要上幼儿园，要防止被拐走，要避开被工业社会伤害——如越来越多又杂乱无序的汽车，要买价格不菲的玩具，要不断买新衣服，要不断更新学习用具，要上培优班，如此等等。重要的是，养育孩子的机会成本上升了，因为父母的工资收入在上涨。还有更重要的是，生二胎会遭受惩罚，这也是养育成本。当然，此时在农村与在城市的孩子养育成本是有区别的，前者远低于后者。另一方面，城市居民的偏好发生了改变，相对而言，除了孩子带给自己寄托和生活的乐趣之外，还有其他更丰富的人生追求。

结果可想而知，城市生育率大幅降低，远远低于农村；即使放开一胎政策，其生育率也低于农村；来到城市的打工者生育率也远低于农村，尽管他们受到的一胎政策限制要少很多。其实，即使在这个时期，也还是有很多违背计划生育政策超生的，以城市而言，是富裕阶层超生一胎，因为他们能够支付得起成本，包括罚款，包括上户口；以农村而言，是偏好强大，如传宗接代、家族强盛等，因此有超生游击队。

1975年以后，中国的人口增长开始发生转折，由此前高于4.77的总和生育率迅速下降到2.93%；1995年后，人口出生率越来越低，已远远达不到更替生育率，由此也慢慢带来民工荒，各行各业普通用工也开始告急。这种变化是渐渐发生的，其根源则主要是人们偏好的变化。经济全球化，经济高速增长，地区间国家间交流日益频繁，这些导致社会迅速转型，为人们开辟了一个又一个的新天地，人们视野更为开阔，因此偏好也扩展到家庭、孩子之外。正是因为这些变化，养育孩子的机会成本更高了——为了养育孩子要放弃更多的东西。

上述原理还可以解释，发展中国家与发达国家生育率的差别，不同民族不同种族之间生育率的差别。

问题讨论

1. 无差异曲线分析的基本理论框架是什么？
2. 怎样理解无差异曲线分析体现了微观经济学的基本原理？

理论提示

1. 无差异曲线分析；
2. 理性原理；
3. 约束条件下的最优化问题；
4. 机会成本。

4.2 移动通讯公司的套餐是怎么设计的？

案例内容

中国联通的3G网络提供了A、B、C三种套餐。套餐A和套餐B的区别是通话时长和上网流量的构成不同；套餐C与套餐B相同，但是本地电话与长途电话构成不同。以96元包月的产品为例，套餐A含240分钟通话时间和300M上网流量，套餐B含450分钟通话时间和80M上网流量，套餐C与套餐B一样包含80M上网流量，但是只能包打本地电话，时长540分钟。换言之，A包含更多的网络流量，B包含更多的全国电话，C包含更多的本地电话。

表2.1 联通3G96元套餐内容

	A	B	C
全部电话时长 (分钟)	240	450	--
本地电话时长 (分钟)	--	--	540
网络流量 (M)	300	80	80

案例分析

联通公司的套餐计划是根据消费者的不同偏好设计的，每一种套餐针对一种消费者类型。

消费者决定购买套餐A、B还是C，其实就是对全国通话（X）、本地通话(Y)和上网(Z)三种子产品的购买。（其实还包括可视电话以及其他增值服务，但是我们在案例里暂时忽略掉。）因此，消费者如何选择首先取决于他们的偏好。例如，

一个年轻人会更喜好上网，经常出差或者有不少外地客户或朋友的商务人士非常需要更多时间的全国电话，不用网络也不出差的老人则更需要拨打本地电话。我们可以利用无差异曲线来分析年轻人、商务人士和老人的偏好。再具体一点，这些偏好体现在X、Y和Z的边际替代率大小上。

其次也取决于从套餐A到B到C的变化中，减少上网流量会增加多少全国通话时长，或增加多少本地通话时长。这实际上就是三个子产品的相对价格。我们可以从表中观察到这个相对价格。这个相对价格构成消费者面临的约束之一。他面临的另外一个约束是96元的既定开支，也就是说，我们这里考虑到的是愿意一个月花费96元在3G电话上得到相应服务的消费者。显然，我们可以利用预算线来描述三种套餐之间的关系：预算开支是96元，产品是X和Y，或者X和Z，价格体现在A、B、C的内容设计上。

显然，在目前的套餐设计下（对消费者而言形成约束），年轻人会选择套餐A，商务人士会选择套餐B，老年人会选择套餐C。

在这个例子中，联通公司能够做到的是改变套餐A、B、C的内容，让全国通话、本地通话、上网的相对价格发生变化，在这种情况下，上述消费者的选择会做出调整。正如前面所提到的，相对价格体现在A、B和C之间的关系是怎么设计的。如果运营商愿意设计一个套餐D（600分钟，80M）以取代B（450分钟，80M），即相对于A（240分钟，300M）而言，当上网流量从300M减少为80M时，通话时长会增加到600分钟而不是450分钟，则上面的年轻人可能会转而购买套餐D，而不是A，即减少上网，但是增加通话。这是因为，A和D的设计相对于A和B的设计而言，上网价格变昂贵了，而通话变便宜了。

那么，为什么联通公司选择了A、B、C的产品结构，而不是A、D、C的产品结构呢？这是因为竞争。在联通公司看来，为了和其他企业竞争，前一个产品结构比后一个产品结构能够吸引更多的消费者。当然，哪一个产品结构更合理，还需要看市场的反应。市场会验证联通公司的产品结构是否有竞争力。

在价格结构既定之后，联通公司接着设定了66元、96元、126元、156元等不同的资费，这是要锁定不同收入群体的消费者。

问题讨论

1. 请举出现实中其他类似于联通3G套餐设计的商业例子。
2. 消费者到餐厅消费时会点不同的菜肴，他的依据是什么？你能否利用消费者选择理论来分析他的行为？
3. 联通公司的例子中存在着套餐限制，而消费者到餐厅就餐时基本上没有套餐限制。想像一下，如果联通公司不只提供了A、B、C三种套餐，而是提供了非常多的套餐可供选择，此时消费者的选择和其在餐厅消费时的选择是否完全一样？
4. 汽车制造商在设计一款既定成本的汽车时，是否也面临着联通公司那样的选择？

理论提示

1. 无差异曲线的分析方法；
2. 约束条件下的最优化问题；
3. 消费者选择理论（或消费者均衡理论）；
4. 无差异曲线方法在企业产品设计中的运用。

4.3 吉芬商品

案例内容

吉芬商品的首次提出源于英国经济学家罗伯特·吉芬对19世纪爱尔兰市场上土豆消费的研究，1845年爱尔兰出现了饥荒，土豆价格飞涨，而人们消费土豆的数量不但没有减少反而更多了。由于吉芬的这一发现，经济学开始将需求量随着价格的上升而上升的商品称为吉芬商品。

细数中外市场，不少经济学家提出了一些符合吉芬商品特征的商品。比如，1988年中国的抢购风潮中的生活必需品。1988年7月，统计局公布的物价上涨幅度为19.3%，为改革开放以来的最高纪录，一下子催生了一场席卷全国的抢购风潮。全国的物价如脱缰的野马，抢购风潮随即在全国蔓延。柴米油盐酱醋茶都成了人们抢购的对象，这种抢购甚至蔓延到了当时价格不菲的家电领域，冰箱、风扇哪怕是有问题的也会被人们搬回家。人们在1988年8月，扣除物价上涨因素，

商品零售总额增加了13%，其中粮食增销30.9%，棉布增销41.2%，电视机增销56%，电冰箱增销82.8%，洗衣机增销130%。

案例分析

对吉芬商品的存在性，学术界一直存在争论。有些学者认为现实世界存在着吉芬商品，如著名经济学家马歇尔在其《经济学原理》中写道：“然而存在着例外。例如，如同吉芬先生已经指出的，面包价格的上升耗费了贫穷的工人家庭的大量资源，极大地提高了他们的货币的边际效用，这使得他们被迫削减对于肉和其他更昂贵的食物的消费；同时，面包仍然是最便宜的食物，他们消费更多而不是更少。”也有一些学者持质疑的态度，高鸿业用数学方法证明吉芬商品不存在，张五常在其《经济解释》中明确表示现实生活中没有看到吉芬商品存在的例子。

学者们对于这个问题的争论归根结底是对于吉芬商品本质的探究，考察目前国内外的主流经济学教材，其对吉芬商品的定义大同小异，都强调：第一，其他条件不变；第二，吉芬商品是一种特殊的低档商品；第三，吉芬商品的收入效应超过了替代效应，因而需求曲线向右上方倾斜。只要抓住了其本质特征，现实生活中到底有没有吉芬商品，以及哪些商品能划分为吉芬商品，人们自会做出判断。

有的学者提出像中国的房价、非典时期的醋、日本地震时期的盐、股票价格上升初始阶段的股票都是吉芬商品，因为它们符合吉芬商品的需求曲线，即随着价格的上升其需求量上升。但是这些看法存在着概念上的错误，因为它们都改变了吉芬商品存在的前提：当价格变动时，其他条件也发生了变化，而这是不符合吉芬商品定义的。例如在中国房地产市场，房价越涨，人们越买。其背后的原因是，房价上涨改变了人们对未来房价的预期。因此，住宅不具有吉芬商品的性质。换言之，有很多争论是建立在概念不统一的基础上的。

应该说，现实中纯粹的吉芬商品现象非常稀少。吉芬商品与经济发达程度或人们的收入紧密相关，对于经济不发达的国家和地区来说，由于人们的收入普遍较低，因而对大部分人来说都存在吉芬商品；而对于发达国家和地区来说，只有低收入群体才会有吉芬商品。在极端灾荒的年份，也会出现吉芬商品。

问题讨论

1. 与正常商品相比较，吉芬商品具有哪些特点？
2. 吉芬商品、低劣商品与正常商品之间的关系是什么？

理论提示

1. 正常商品、低劣商品和吉芬商品的定义；
2. 价格变动的收入效应与替代效应。