

## 2026 《经济分析方法史》作业 1 参考答案

---

- 以下答案不是唯一标准答案。
  - 注意区分“实是分析”（positive analysis。有时我写作实证分析，但这个词可能和 empirical analysis 混淆）和规范分析（normative analysis）：前者说明机制、因果和约束，后者说明应该如何取舍。
1. 你觉得春运时火车票是否应该涨价？参考薛兆丰教授的文章 [《火车票价还不够高》](#)，[《火车票低价造成了举国浪费》](#)，谈谈你的观点。

### 解答：

可以适度涨价，但涨价不能被当作完整答案。

人的底层问题是需求满足问题。需求需要被发现、表达，然后通过某种机制得到协调。一般情况下，市场价格是解决需求问题的好机制。人们用出价表达自己对某个商品的需求程度，交易是自愿的，成交之后即使将来后悔，一般也不会认为交易本身不公平（不考虑质量的信息不对称），因为决定是自己做出的。价格机制的优点正在这里：它允许分散的人自由表达需求，并通过交换完成资源配置。

春运火车票的问题是短期供给刚性下的超额需求。若价格低，就会出现排队、抢票、黄牛、反复刷票、请假排队等非价格竞争。低票价没有消灭成本，只是把一部分货币成本变成时间成本、关系成本和运气成本。价格上升可以减少部分低价值需求，也可以把稀缺座位分配给支付意愿更高的人。从这个角度看，薛兆丰教授强调价格机制有其道理。

但春运火车票又不是普通商品。一般商品涨价后，如果价格超过了消费者认为合适的水平，消费者可以不买、少买或寻找替代品。春运回家的需求有很强刚性。涨价可以过滤掉回家需求不那么强烈的人，但真正需要回家的人数量巨大，而且其中很多人的支付能力并不高。支付意愿等于需求强度加支付能力，不能直接等同于社会优先级。若只用价格分配座位，可能把最需要回家的人排除出去。

没有实名制时，涨价也不能很好过滤黄牛。黄牛之所以有利可图，正是因为真实回家需求很刚性。只要转卖空间存在，黄牛仍然可能占用票源，再把成本转嫁给真正需要回家的人。因此，春运问题不只是价格高低问题，也是需求能否被真实表达的问题。

实名制其实就是价格机制之外的重大制度改进。它限制转卖，过滤黄牛，使票更接近真实出行者。换句话说，实名制没有直接提高供给或者抑制需求，但它改善了需求表达机制：让真实回家需求能够越过投机性需求，更正常地进入分配过程。

更合理的政策是组合方案：

1. 允许一定幅度的高峰涨价，让价格反映稀缺性，减少无谓排队和倒卖空间。
2. 坚持实名制和严格退改签规则，压缩黄牛和套利空间。
3. 对低收入、异地就业、长期缴纳社保或有劳动合同的群体发放实名、不可转让的返乡补贴或返乡券。

4. 保留一定比例的基础票额，用身份证、工作地与户籍地距离、社保缴纳记录、收入信息等进行资格识别。
5. 鼓励企业错峰放假、政府协调临客和运力扩张，把价格政策和供给政策一起使用。

补贴的难点在于识别。真正需要帮助的人未必在正式部门就业，收入和就业状态也未必容易被政府准确观察。因此补贴不可能完全精准，只能在误伤、漏救和行政成本之间权衡。

底层救济还有社会稳定含义。建设公共秩序、基础设施和市场信任很难，破坏却很容易。底层群体被逼到极端时，社会可能付出远高于救济支出的代价。这个想法可以和社会保险、贫困救济、Bismarck 式社会政策、Polanyi 所说市场社会的自我保护等思想联系起来。其含义不是否定市场，而是承认市场经济本身需要最低限度的社会保护来维持。

所以，我的看法是：火车票可以涨价，但不能把涨价当作唯一原则。价格机制负责揭示稀缺，政府救济负责处理支付能力和社会稳定问题。最终的目标，是解决需求问题。

2. 为什么有些风险可以投保，有些不能？火灾可以投保，失业可以投保，但“生意失败”不能投保，“考试没考好”不能投保，“爱一个人但对方不爱你”不能投保。保险市场存在的前提条件是什么？“不能投保”的风险和“能投保”的风险，本质区别在哪里？

**解答：**

保险的基本逻辑是风险汇集。大量个体面对相似但不完全同步的风险时，保险公司可以用大数定律把个体不确定性转化为群体可预测性。

一个风险可投保，通常需要几个条件：

1. 损失可以定义和验证，例如房屋是否失火、医疗费用是否发生。
2. 风险概率大致可以估计。
3. 不同人的风险相关性不能太强，否则会同时赔付，保险池失效。
4. 投保后个人不能轻易操纵事故发生概率，否则道德风险太大。
5. 投保人和保险人之间的信息差不能过大，否则会出现严重逆向选择。

火灾可以投保，因为损失相对可验证，概率可估计，而且保险公司可以要求消防规范、免赔额和保费分级来控制道德风险。失业保险之所以可以存在，通常依赖政府强制参与或广覆盖。如果只让人自愿购买失业保险，高风险者更愿意购买，低风险者退出，市场容易崩溃。

生意失败、考试没考好、恋爱失败之所以难以投保，原因不同但都指向同一问题：损失难验证，个人行为影响结果，且信息高度私人。生意失败可能来自市场变化，也可能来自经营者努力不足；考试没考好和努力、准备、临场状态高度相关；恋爱失败更无法标准化定义损失。保险公司无法区分真实风险和人为选择，也无法有效监督行动。

所以，能投保的风险和不能投保的风险，本质区别在于：风险是否可度量、可验证、可分散，以及保险合同是否会严重改变当事人的行为。

3. Google 搜索是免费的，Facebook 使用是免费的，微信是免费的。但服务的提供者是世界上估值最高的公司之一。为什么？怎么盈利的？

**解答：**

这些平台表面上免费，实际不是没有商业模式，而是采取多边平台模式。用户不直接用货币付款，但用注意力、数据、社交关系和使用时间参与交换。

平台连接至少两类主体：

用户  $\longleftrightarrow$  广告商、商家、开发者、内容生产者

用户越多，平台对广告商和商家的价值越高；广告商越多、内容越丰富，平台对用户也更有吸引力。这是网络效应。免费策略可以迅速扩大用户规模，使平台成为基础入口。

主要盈利方式包括：

1. 广告收入。Google 和 Facebook 的核心收入来自精准广告。平台利用搜索、浏览、社交和位置数据提高广告匹配效率。
2. 交易佣金。微信支付、小程序、电商、游戏、直播和企业服务都可以产生手续费或分成。
3. 数据和算法能力。数据本身未必直接出售，但会提高广告定价、推荐系统和商业服务能力。
4. 生态锁定。平台把通讯、支付、搜索、内容、办公和商业服务绑定起来，提高用户转换成本。

从价格理论看，免费不是反市场现象，而是一种定价策略。平台对用户端收低价甚至零价，对广告商或商家端收费。关键资产不是单次服务价格，而是用户网络、注意力入口和数据积累。

4. 为什么企业宁愿裁员也不愿普遍降工资？经济下行时，标准理论说工资应该灵活下降以维持就业。但现实中企业普遍裁员，留下的人工资不降甚至微涨。

**解答：**

标准理论中的工资灵活下降，通常依赖一个简单假设：劳动是同质的，工资只是劳动市场出清的价格。现实企业内部的工资不只是价格，也是一套组织关系。

企业不愿普遍降工资，至少有几个原因。

第一，效率工资。工资影响员工努力、忠诚和流失率。普遍降工资可能节约短期成本，却降低士气，使最有能力的人先离开。

第二，公平和相对工资。员工关心的不只是绝对工资，也关心与同事、历史工资和市场工资的比较。降工资容易被理解为企业违背隐性契约。

第三，逆向选择。若企业普遍降薪，外部机会好、能力强的人更可能离职，留下的人未必是企业最想保留的。

第四，协调成本。企业很难精确判断每个岗位应该降多少工资。统一降薪看似公平，但可能伤害核心岗位；差异化降薪又会引发内部冲突。

第五，法律和制度限制。劳动合同、最低工资、工会、社会舆论和企业声誉都会限制名义工资下降。

因此，企业往往选择裁掉边际岗位，保留核心员工工资稳定。这不是标准价格理论完全错了，而是说明劳动市场不是普通商品市场。工资同时承担激励、筛选、声誉和组织稳定功能。

5. 假设经济危机来了。房价下跌更危险还是股价下跌更危险？为什么？

**解答：**

一般来说，房价大幅下跌比股价下跌更容易引发系统性危机，但具体结论取决于杠杆、金融结构和居民资产负债表。

股价下跌会造成财富缩水，降低消费和投资信心，也会影响企业融资。但股票通常由风险承受能力较强的人持有，且股票融资多是权益融资，价格下跌本身不必然触发大规模违约。

房价下跌更危险，主要因为房产高度杠杆化。居民买房通常依靠按揭贷款，房地产企业依靠债务和预售，银行资产中也有大量房地产相关贷款。房价下跌会同时打击：

1. 居民资产负债表：房产价值下降，但债务本金不下降。
2. 银行资产质量：抵押品价值下降，不良贷款风险上升。
3. 地方财政和土地市场：土地出让收入下降，影响地方投资和债务偿还。
4. 建筑、钢铁、水泥、家电、装修等产业链。
5. 预期：房价持续下跌会推迟购房和投资，形成负反馈。

所以，房价下跌的危险在于债务-抵押品-银行体系之间的放大机制。股价下跌更多是财富效应和预期效应，房价下跌则更容易变成资产负债表危机。

但也不能说股价下跌永远不危险。如果金融机构大量加杠杆买股票，或股市融资对企业投资极其重要，股价暴跌也可能引发系统性风险。判断危险程度的核心变量不是资产名称，而是杠杆、抵押品、金融机构暴露和连锁违约机制。