

<<超级购物经济学>>

图书基本信息

书名：<<超级购物经济学>>

13位ISBN编号：9787508617022

10位ISBN编号：7508617029

出版时间：2009-11

出版时间：中信出版社

作者：吉本佳生

页数：196

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<超级购物经济学>>

前言

理解价格的构成能够带来什么好处？

和生活紧密相关的商品、服务大幅度涨价的话，它们会成为人们十分关注的话题，比如“油价高涨”、“沙拉蛋黄酱涨价”、“小麦涨价造成面条价格上涨”等等。

另一方面，价格过低也会引发问题。

2008年夏，电视和报纸就反复报道日本海鲜和蔬菜的市场价格过低导致渔民和菜农陷入困境的事。

本书是以各种商品和服务的“价格”为题材，把经济知识当做生活小窍门来学习为主旨的“生活经济学”入门书籍。

笔者曾在2007年秋，以同样的视角出版了《在星巴克要买大杯咖啡！

》，本书是它的续集。

前著之中，在解说星巴克咖啡的定价秘密之前，最开始向大家介绍了茶饮料这种商品；另外，对百元（日元）店的商品为何能如此便宜的原因也进行了重点解析。

那么，大家在了解了星巴克咖啡、茶饮料以及百元店商品的价格秘密之后，会给自己带来什么好处呢？

最大的好处要算是今后在购买日常用品时，可以通过学习到的价格构成知识，自己进行思考，提高消费的合理性。

这样，我们不仅能够从中得到实惠，而且还可以享受到另一种购物乐趣，最终也会自然而然地形成良好的经济头脑。

另外，与在日常生活中已经习惯了的消费相比，人们对汽车、住房等在人的一生之中只有一次或几次的高额消费更加容易出错。

我们可以用被培养出来的经济头脑，尽可能地防止这些失败。

<<超级购物经济学>>

内容概要

去数码城要买火得烫手的新产品还是已经过了气的经典款？

吃午餐要选街边小馆还是豪华餐厅？

小轿车，微型车，现在买哪个最划算？

这么多健身班，选哪个性价比最高？

麦当劳的价格也不同，去哪儿吃最低价？

大型超市的自有产品SO便宜，究竟能买不能买？

小额购物要够精明，大宗购物和投资更需要用经济学武装的头脑！

从生活质量出发，你还应该考虑的是：车险价格都涨了，车价一跌再跌正常吗？

我们应该支持高速公路取消收费吗？

买名牌正品还是买A货，你知道这会影晌本国经济大局吗？

“学历社会”开始瓦解，还有必要花大价钱去读私立大学吗？

这年头什么都让人费尽思量。

即便你腰缠百万贯，若没有购物与选择的智慧，撒出去的钱可不是再生资源！

继以“消费购物经济学”热潮席卷日本和国内的《在星巴克要买大杯咖啡！

》之后，日本著名经济学家吉本佳生在暗访与调查世界各地企业之后，潜心撰写本书作为前作姊妹篇，继续为你揭开星巴克、麦当劳、大超市、“意大利制造”等等背后的价格秘密。

让你透过经济学的慧眼，从五花八门的消费中接近价格真相，把准价格涨跌的脉搏，培育以经济学看世界的头脑，让购物从此实惠与乐趣并存！

<<超级购物经济学>>

作者简介

吉本佳生，经济学家。

1963年生于日本三重县。

曾于住友银行工作，名古屋市立大学研究所经济学研究科修完课程。

目前的工作以经济领域之广泛的执笔活动为主，并透过在大学授课、各种演讲、研修，致力于生活经济与金融相关的教育活动。

主要著作有《大杯星巴克比较划算》（天下文化）、《不要被金融商品骗了！

》（钻石社）、《解读金融广告》（光文社新书）、《金融工学的恶魔》、《从新闻与日圆汇率学习可派上用场的经济学入门》、《看经济学人的报导学「国际经济」和「英语」》（以上，日本评论社）、《金融工学金钱游戏的魔术》（讲谈社+ 新书）、《「投资风险」的真相》（PHP研究所）等等。

<<超级购物经济学>>

书籍目录

序言 我们为汽车、学历、环境所付出的代价是不是太大了？

第一章 小型车，微型车，现在买哪个更划算？

——《在星巴克要买大杯咖啡！

》要点再现 微型汽车的低税费到底给车主带来了多少实惠？

同物等价为什么不再可能？

隐藏在价格中的人气秘密 你被价格歧视了吗？

百元(日元)店商品和自有品牌商品的廉价秘诀几乎相同 汽车保险提价了，汽车提价还会远吗？

从长远来看，汽车价格应该会下调第二章 吃超值午餐要去高级餐厅！

——像经济学家一样关注追加成本和价格弹性 超值午餐，亏本还是大赚？

公务员才是“的哥”好主顾？

对拥挤的高速公路取消收费是最拙劣的政策！

为什么麦当劳对乡村人降价、健身俱乐部对老年人优惠？

第三章 去东京买名牌正品，还是在家门口买A货？

——套利交易让商品和人流动起来 能够缩小差价的套利交易会阻碍价格歧视战略的实施 真正的弹珠机必胜法！

让货币制度崩溃的套利交易 在意大利生产“中国制造”？

如果需要从外国招收劳动者的话，不作挑选为上策 不要忘记人是可以自由流动的！

糊涂的政府才认为“人是静止的”第四章 降价竞争的企业早已经OUT了！

——解读拍卖以及定价过程中的策略 拍卖逐渐走进我们的生活中 让竞拍者说谎和说真实的拍卖会“1000日元竞拍游戏”的陷阱 有必要不断加大营销力度吗？

企业为什么还在搞降价竞争？

不把卖便宜货的商家作为竞争对手 只靠品牌的时代已经过去 如何防止商品的虚假宣传？

第五章 还有必要花大价钱读私立大学吗？

——让重点大学陷入价格战，消除学历社会的不合理性 学历社会的根基开始瓦解 让子女接受大学教育的成本异常惊人 大学学费应该可以大幅度降低 幸运的人拿高薪，倒霉的人拿低薪？

第六章 烟草税、排污权购买费，该如何为环境埋单？

——给不要的东西定价，可以让经济政策实现一举两得的效果 为什么高额烟草税会让犯罪组织从中受益？

让犯罪组织窃喜的手机(签约)规定 给排放有害物质的权利制定价格并进行交易 为什么排污权交易对发展中国家极为有利？

排污权交易可不是魔鬼！

后记 从金融出发，回到生活的日常经济学

<<超级购物经济学>>

章节摘录

插图：超值午餐, 亏本还是大赚？

让我们先举一个环境优雅、档次较高的法式（意式、中式也可）餐厅的例子。

为了便于理解，假定此餐厅原来只经营18：00～22：00的晚餐。

晚餐的种类根据主菜配料不同共有3种，其价格均为3000日元。

在此条件下，当顾客点套餐时，店方的成本核算如图13所示。

一人份套餐的平均成本是2500日元，包括食材费800日元、店面租金600日元、人工费1000日元、水电费和宣传费等其他费用合计100日元。

其中，鱼、肉、蔬菜等食材的价格变动较大，3种套餐的食材费在600日元～1000日元之间不等，平均之后的价格为800日元。

用3000日元销售平均价格为2500日元的商品，理所当然，利润为500日元。

实际上，顾客在享用晚餐时一般还会点红酒、奶酪等等，为了使内容简单化，我们只分析套餐的价格（因为即使考虑菜谱上的其他内容，结论也是相同的）。

接下来，这家法式餐厅计划开始经营11：00～14：00的午餐。

假设午餐和晚上套餐的食物相同，但主菜的种类只有一种（反复强调：不管条件如何变化，都不会对结论产生影响）。

问题的关键是如何定价！

在调查周围竞争对手的过程中餐厅发现：想要吸引顾客，必须把价格定在980日元以内，此时的成本核算如图13下半部所示。

午餐选用当天最便宜的600日元的食材，预计当顾客达到一定人数时每份午餐所包含的店面租金为200日元、人工费为300日元、其他费用为50日元，合计后午餐的总成本为1150日元。

如上所述，要想在竞争激烈的午餐市场赢得顾客，餐厅不得不降低价格，结果计算出来的平均成本1150日元大于售价的980日元，出现了170日元的亏空。

而且，这还造成了顾客平均消费单价下降、成本率（食材费/售价的比率）上升的现象。

以上数据都表明经营午餐不能带来盈利，那么这家餐厅是否应该放弃经营午餐的计划呢？

其实，我们用在第一章学到的经济学的成本思考方法进行分析后，会发现这家餐厅按照原计划经营午餐不仅不会亏本，还会产生更多的利润。

当然，这些数据是我们虚构出来的，实际上也有可能会出现不适合经营午餐的情况。

但接下来所叙述的内容，是十分有效的成本分析的基本方法。

用一句话来概括：在分析这家餐厅的午餐价格时，拥有经济学知识的人都会用图11提到的“追加成本”来思考。

如图14所示，按照刚才的计算，看上去会出现170日元的亏空。

但是，其中房租和水电费的基本费用，无论中午营业还是不营业，都是一定要缴纳的成本。

于是，这让我们回想起前文图11中百元（日元）店商品和PB商品的例子。

用追加成本的概念来思考，食材费是要完全计入到追加成本中的，而平均成本里的房租则不应计入追加成本。

关于人工费也是如此，经营午餐时打工的服务员的工资需要算入追加成本，而厨师的工资，不管经营不经营午餐，他们都要负责从早晨开始进货、为晚餐做准备等工作，其工资是不变的，所以追加成本中不包含厨师的工资。

按照以上的计算，我们把食材以外的追加成本定为150日元。

由此可见，合计后的追加成本是750日元，而定价是980日元，所以每份午餐可以获得230日元的利润。

对于顾客来说，晚上要花3000日元能吃到的套餐，中午花980日元就可以享受到，这实在是太实惠不过了。

看似亏本的午餐经营，用经济学的手法来分析，却得出了店方和顾客双赢的结论。

另外，中午良好的上座率和周转率也是提供超值午餐的餐厅确保利润的重要理由之一。

比如说，晚上客人的平均用餐时间是2小时，而午餐时只有1小时，那么座位的周转率就会翻倍。

<<超级购物经济学>>

而且中午用完餐的顾客会马上离开，拥挤时也可以和其他顾客同坐一桌。

这些只有午餐才具备的特性，都可以提高座位的利用率。

座位利用率的上升还可以使花费在每个客人身上的服务人员的成本得到大幅度下降。

在追加成本里，原本就不包括店面租金，而如果能够高效提供午餐的话，这还可以节省人工费用，所以食材费以外的追加成本是非常便宜的。

<<超级购物经济学>>

编辑推荐

买车、买房、买咖啡，你都容易多花钱!谁能帮你从消费中体悟价格秘密。
培养经济头脑？
让购物实惠与乐趣并存! 《在星巴克要买大杯咖啡》姊妹篇惊喜上市日本纪国屋书店经济类榜首图书!日本亚马逊书店经济类榜首图书! 这年头什么都让人费尽思量。
即便你腰缠百万贯，若没有购物与选择的智慧，撒出去的钱可不是再生资源!
继以“消费购物经济学”热潮席卷日本和国内的《在星巴克要买大杯咖啡！》之后，日本著名经济学家吉本佳生在暗访与调查世界各地企业之后，潜心撰写本书作为前作姊妹篇，继续为你揭开星巴克、麦当劳、大超市、“意大

<<超级购物经济学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>