

买得越多越划算 藏在“批发”里的经济学秘密

政经入门课

你有没有发现,在超市里单买一支笔要2元钱,而买一整盒10支却可能只需要15元,相当于一支才1.5元。超市里单瓶购买的矿泉水售价2元,整箱24瓶采购的总价却只要30元,折合单价仅1.25元。这可不是商家在搞“亏本买卖”,背后藏着一个有趣的经济学小秘密——规模经济。

规模经济,通俗来讲就是随着生产或采购规模的扩大,单位产品的平均成本逐渐下降的经济现象。简单来说,就是“买得越多,单价越便宜”。这种成本下降并非偶然,而是与生产、流通、管理等多个环节息息相关。

首先是固定成本的分摊效应,是规模经济最核心的驱动力。任何生产经营活动都离不开固定成本,这类成本不随产量或采购量的变化而增减。

我们以一家饮料工厂为例,为了生产,工厂需要建设厂房、购置生产线等,这些便是固定成本。假设一条饮料生产线每年的固定成本是100万元,若全年只生产100万瓶饮料,每瓶饮料需要分摊的固定成本就是1元;但如果我们将产量提升到1000万瓶时,单瓶分摊的固定成本就降到了0.1元。

所以,当批发商一次性采购几十万瓶甚至上百万瓶饮料,本质上就是和厂商共同分担了固定成本,产品的售价也就可以降低。而零售商单次采购量少,分摊的固定成本比例高,售价自然居高不下。

固定成本分摊让批发价低于零售价

2

边际成本递减放大了批发价格优势



其次,边际成本的递减特性进一步放大了批发的价格优势。边际成本指的是每多生产或多运输一单位产品所增加的成本。

我们还是以饮料工厂为例,在生产环节,当厂商达到一定生产规模后,原材料采购能拿到更低的团购价,同时工人操作熟练度提升、生产流程趋于标准化,生产效

率提高,每新增一瓶饮料的原材料损耗和人工成本都会减少。

在物流环节,这种效应更加明显:一辆货车运输100箱饮料和运输1箱饮料的油耗、过路费基本一致,批量运输的单位物流成本会被大幅摊薄。批发商正是整合了这些递减的边际成本,才有了压低售价的空间。

3

批发模式简化了商品流通链路

再者,供应链效率的提升会降低额外损耗。

批发模式简化了商品的流通链路。通常商品从工厂到消费者手中,若经过零售商,可能要经过厂商—区域代理—零售商等多个环节,每个环节都要预留利润空间,且多次转运会增加商品的损耗和仓储成本。

而批发商大多直接对接厂商,批量采购后再分销给本地零售商,甚至直接供给大型商超、餐饮企业,减少了商品中间周转环节。同时,批量采购的订单更稳定,厂商和批发商可以制定更高效的库存计划,避免库存积压导致的资金占用和过期损耗,这些节省下来的成本最终都会体现在更低的批发价上。

4

超出市场需求可能出现库存积压

值得注意的是,规模经济并非没有边界。当采购或生产规模过大,超出了市场需求,就可能出现库存积压,反而推高仓储和资金成本;若工厂盲目扩大产能,可能导致设备闲置、管理混乱,单位成本反而上升,这就是“规模不经济”。但对于大多数日常商品而言,只要在合理的规模范围内,批发模式带来的成本优势始终存在。

从街边小店到大型连锁企业,批发的价格优势渗透在商业的每一个角落。理解规模经济,不仅能帮我们明白“多买更划算”的底层逻辑,也能看懂为何大型企业总能通过批量生产和采购占据市场优势。这一经济学原理,早已成为连接生产与消费的重要纽带,悄悄影响着我们的消费选择。

华西都市报-封面新闻记者 杨旭斌 综合大众科普网