

<<经济学新论>>

图书基本信息

书名：<<经济学新论>>

13位ISBN编号：9787501794270

10位ISBN编号：7501794278

出版时间：2009-11

出版时间：中国经济出版社

作者：卢寿祥

页数：320

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>

<<经济学新论>>

内容概要

本书论述了价值的相对性和交易的弃义性是市场得以产生、存在和扩张的根本性前提；以价值资源之间的互补性而非替代性为根本立足点和出发点，分析了在潜在的市场交易约束条件下的社会居民消费行为、社会厂商的生产行为；解释了消费及其结构的变化原因、生产及其利润与价格的函数关系；分析了市场中为什么会产生垄断、暴力、战争、欺诈、偷窃等经济行为；在建立和分析一个简化了的经济社会模型的基础上，论证了市场经济国家政府经济职能存在的必要性及其内涵；论析了政府财政支出与政府调控货币投放在经济实践意义上的区别；在详尽分析各种经济行为对政府调控货币投放影响的基础上，推导得出了政府调控货币投放的综合公式；在充分讨论政府货币调控的基础上，对作为政府宏观调控重要内容的非货币调控进行了比较全面和深入的论述。

最后，从社会失业率这一基本概念出发，推导出了社会失业与社会消费和社会技术进步之间的函数关系。

<<经济学新论>>

作者简介

卢寿祥，男。
生于1968年，河北盐山人，汉族，东北财经大学世界经济专业毕业。
经济学硕士，现为高校教师，研究领域为宏观经济、政府财政与调控、居民福利等，并曾在国内核心期刊上发表论文二十余篇。

<<经济学新论>>

书籍目录

绪言第一篇 消费 第一章 消费及其结构 第一节 关于消费 一、消费的概念 二、社会经济中经营活动的生产消费两重性 三、社会生活消费和社会生产消费 第二节 消费结构及其特点 一、消费结构的概念 二、消费结构的特点 第二章 影响消费结构的因素 第一节 家庭经济收入 一、长期经济收入 二、非长期收入与消费结构 三、农民的经济收入和消费结构 第二节 宏观社会经济与家庭消费结构 一、社会宏观经济对家庭收入的影响 二、社会供应结构与家庭消费结构 第三节 影响消费结构的其他因素 一、个人的学习行为 二、个人禀赋和偏好 三、社会文化习俗和社会地理环境 第四节 关于社会教育..... 第三章 消费结构的变化 第二篇 生产 第四章 现代竞争厂商 第五章 竞争与垄断 第三篇 市场 第六章 市场的性质 第七章 国际市场 第四篇 社会经济平衡与调节 第八章 货币及调控货币投放 第九章 影响调控货币投放的其他因素 第十章 调控货币投放方式 第五篇 居民福利 第十一章 社会失业 第十二章 社会福利 第十三章 社会福利与社会经济结构参考文献后记

<<经济学新论>>

章节摘录

一、长期经济收入 (一)不同的社会家庭长期经济收入与消费结构 社会家庭长期经济收入是指一个社会家庭在一个较长的时期内所能,至少在社会个人看来能够不间断地获得的、相对较稳定的货币收入。

它既可以是日薪、周薪、月薪或年薪等薪金,也可以包括由于投资或生产经营所获得的利润、红利等。

能获得长期货币收入的,首先自然是那些拥有稳定社会职业的社会人群。另外,对于一些职业人群,虽然他们的从业地点和从业依附性上具有较大的流动性,但由于这些社会人群本身技能上的原因或是由于社会某种职业需求特点上的原因,这种从业地点和从业依附性的流动性不会给他们的生活经济来源带来较大影响。

因此,对这部分社会人群来讲,其目前的收入可视为一种长期的经济收入。

由于职业上的差异,不同社会人群的长期经济收入存在着差别,甚至是较大的差距。

由于长期经济收入的差别,不同社会人群各自的货币消费系数也就不同。

一般地,低收入家庭的货币消费系数较大;高收入家庭的货币消费系数较小。

当一个社会家庭的经济收入低到某一水平时,该社会家庭会将其全部经济收入用于家庭消费开支,其货币消费系数是1。

在家庭货币消费系数是1的情况下,该社会家庭的消费结构将会出现以下几种状况:第一种消费状况是该社会家庭目前的“最好”的消费结构得以维持;第二种消费状况是社会家庭的整体消费结构中,基本消费得以维持,精神消费受到影响——当家庭经济收入在较低的水平上继续下降时,家庭的精神消费受到削弱而逐渐减少,直至完全缺失(这时的家庭收入等于图2-1中的 y_2 时);第三种消费状况是社会家庭的精神消费和基础消费都受到影响——当社会家庭的经济收入低到某一水平时,不仅该家庭的精神消费会受到完全的抑制,而且它的基础消费也会出现不同程度的残缺。

这时的社会家庭的生活消费保障将变得非常脆弱。

<<经济学新论>>

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>