

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

图书基本信息

书名：<<公共物品有效提供的经济学分析>>

13位ISBN编号：9787505876156

10位ISBN编号：7505876155

出版时间：2008-10

出版时间：经济科学出版社

作者：吴伟

页数：188

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>

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

内容概要

在经济社会发展中，提供私人物品和提供公共物品或服务同等重要，只有这样社会才能协调发展。对公共物品的固有属性以及公共物品的供求分析表明：公共物品的供给主体——政府、市场、非营利组织在生产公共物品中都各有其优劣势，单一供给主体会造成公共物品提供效率低下的潜在可能。较理想的公共物品提供机制是在廓清政府、市场和非营利组织各自提供公共物品的范围和结构前提下，构建一种公共物品提供的政府、市场、非营利组织复合型制度安排与公共物品供给的多中心体制和互补机制。

最后，以一个一般的政府管制理论模型为基础，以政府管制这类常见的公共物品为样本，分析不同市场，结构条件下的政府管制效率。

该书可供公共经济学、公共管理专业本专科学生、研究生以及教学科研人员、政府相关部门人员阅读和参考。

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

作者简介

吴伟，男，2001~2004年在西北大学经济管理学院学习，获经济学博士学位；2005~2007年在清华大学公共管理学院管理科学与工程博士后流动站从事研究工作，管理学博士后；现为对外经济贸易大学公共管理学院教师、对外经济贸易大学行业协会研究中心执行主任。

主要研究兴趣和领域为公共经济学、政府管制、非营利组织理论与管理。

近年来先后在《财贸经济》，《经济体制改革》等国家级刊物、中文核心刊物上发表学术论文20余篇、承担国家级省部级课题10多项。

曾经给本科生、研究生讲授《西方经济学》、《信息经济学》、《管制经济学》、《公共管理量化方法》、《计量经济学》等课程。

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

书籍目录

第1章 导论 1.1 问题的提出 1.2 研究意义 1.3 公共物品有效提供的文献综述 1.4 本书的构思和框架 1.5 可能的创新第2章 公共物品的基本概念 2.1 公共物品概念的提出 2.2 公共物品范畴的争论——从物品的特性或划分方法看公共物品概念的发展 2.3 公共物品的特点 2.4 公共物品的分类 2.5 小结第3章 公共物品低效提供的成因分析 3.1 公共物品提供的效率准则 3.2 公共物品提供的效率条件 3.3 公共物品低效提供的原因 3.4 小结第4章 公共物品的需求显示和筹资 4.1 投票模型 4.2 偏好显示的激励机制：税制设计和序列成本分担 4.3 公共物品偏好显示机制的完善 4.4 公共物品的筹资 4.5 小结第5章 公共物品有效提供的制度安排 5.1 公共物品的政府提供 5.2 公共物品的市场提供 5.3 公共物品的私人自愿提供 5.4 总结：建立政府、市场、自愿组织三方提供公共物品的复合机制 5.5 公共物品公私合作提供的两个案例第6章 基于公共物品理论的管制效率的实证分析 6.1 对网络型事业公共物品有效供给的影响 6.2 对中国经济增长影响的实证分析参考文献后记

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

章节摘录

第1章 导论 1.2 研究意义 1.2.1 弥补了我国财政学研究中的一些薄弱环节，充实并拓展了一些已有研究结果，为我国财政学向公共经济学的转向提供了公共物品基础理论方面的有益探索。

长期以来，我国财政学研究只注重政府财政收支本身的问题，强调政府收支活动，其分析的落脚点事实上也停留在了政府收支本身上，而对收支的公共经济性研究不够。

实际上，20世纪60年代，财政学在研究范围、领域、方法、指导思想、所阐述的问题上都有了实质性的变化。

故而，西方学者已将财政学（public finance）更名为公共经济学（public economics）。

财政学主要研究财政本身的问题，特别是财政收入问题，而公共经济学不仅研究财政收支本身的问题，而且研究财政收支活动对经济的影响；公共经济学主要分析政府所从事的经济活动的主要后果及其与社会目标的关系。

更为显著的一个特征是，公共经济学较之以往的财政学更加注重对公共物品（包括公共政策）需求和供给的分析。

公共经济学的理论基础就是公共物品理论。

而本书比较系统地引进和述评了西方公共物品理论的最新研究进展，为我国财政学拓宽研究范围和领域、更新研究方法、实现向公共经济学的成功转向奠定了理论和实践基础。

<<公共物品有效提供的经济学分析>>

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>