

<<西方经济学>>

图书基本信息

书名：<<西方经济学>>

13位ISBN编号：9787548707820

10位ISBN编号：7548707827

出版时间：2013-2

出版时间：中南大学出版社有限责任公司

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>

<<西方经济学>>

书籍目录

第一章引论 第一节经济学的研究对象 第二节经济学的研究内容 第三节经济学的研究方法 第四节西方经济学的产生和发展 思考与练习 第二章需求、供给与市场价格决定理论 第一节需求理论 第二节供给理论 第三节均衡价格 第四节弹性及其应用 第五节运用供需曲线的事例 思考与练习 第三章消费者行为理论 第一节基数效用论 第二节序数效用论 第三节消费者均衡 思考与练习 第四章生产理论 第一节企业及其经济问题 第二节生产函数 第三节一种可变要素的投入与产量的关系 第四节两种具有替代性的要素投入与产量的关系 第五节规模报酬 第六节生产函数与技术进步 思考与练习 第五章成本理论 第一节成本的基本概念 第二节成本函数 思考与练习 第六章市场结构理论 第一节完全竞争条件下厂商的短期和长期均衡 第二节完全垄断条件下的厂商均衡和价格歧视 第三节垄断竞争市场上厂商的短期和长期均衡 第四节寡头垄断市场 思考与练习 第七章分配理论 第一节生产要素分析 第二节工资、利率、地租、利润理论 第三节社会收入分配 思考与练习 第八章微观经济政策 第一节公共物品 第二节外部性 第三节垄断 第四节不完全信息 思考与练习 第九章国民收入核算理论 第一节国内生产总值及其核算 第二节国民收入核算的总量指标 第三节国民收入核算中的恒等关系 第四节国民收入核算体系的缺陷及其弥补 思考与练习 第十章国民收入决定理论 第一节简单的国民收入决定理论 第二节IS—LM模型 第三节总需求—总供给模型 思考与练习 第十一章失业与通货膨胀理论 第一节失业理论 第二节通货膨胀理论 第三节失业与通货膨胀的关系——菲利普斯曲线 思考与练习 第十二章经济周期与经济增长 第一节经济周期 第二节经济增长 思考与练习 第十三章宏观经济政策 第一节宏观经济政策的主要目标 第二节财政政策 第三节货币政策 第四节供给管理政策 思考与练习 第十四章开放经济中的宏观经济 第一节开放经济概述 第二节汇率制度 第三节国际收支 第四节开放经济中的经济调节 思考与练习 参考文献

章节摘录

版权页：插图：作为现代企业基本组织形式的有限责任公司和股份有限公司，有以下特征：第一，产权关系明确，出资者和经营者的权利和义务都通过公司法有明确的界定；第二，企业的所有权和企业的经营控制权是分离的，与这种分离相伴随的是出资者对企业的负债承担有限责任；第三，所有权和经营权在法人基础上相对统一，保证企业决策的独立、连续和完整；第四，在法人产权的基础上组成一个股东会、董事会、监事会和经理人纵向授权、合理分工、相互制约和激励的法人治理结构。

二、企业与市场 既然市场的使用不是免费的，那么为了减少交易费用就有必要建立企业，把交易转移到企业内部，将交易“内化”，这样，企业就产生了。

市场和企业是资源配置的两种相互替代的形式，市场机制以价格机制配置资源，企业机制以行政手段配置资源，企业与市场可以相互替代。

当市场交易费用高于企业内部交易费用时，为减少交易费用，企业可以“内化”市场交易，从而企业比市场更有效率。

但是，企业又不可能完全取代市场，因为企业不可能无限扩大，随着企业规模越来越大，在企业内部组织交易活动的成本也会随之上升。

所以，当企业的规模增加到某一点，这时企业内部的交易成本与市场上的交易成本相等时，企业规模的扩大就会停止，即企业规模达到均衡点。

此外，企业家的管理才能总是有限的。

如果企业的规模超过了经理人员管理企业的力量，企业内部的资源就不可能得到有效配置。

三、企业的目标 微观经济学假定厂商是以利润最大化为目标的。

利润最大化就是要获得最大可能的利润。

它是稀缺性的直接结果，是为了使稀缺资源得到最好的使用。

尽管对这一假设有不少争议，经济学还是经常采用这一假设：一方面，这一假设相当成功地解释了企业的行为；另一方面，根据适者生存的原则，不以利润最大化为目标的企业最终将被竞争所淘汰。

因此，存在的企业都是以利润最大化为目标。

企业利润最大化的行为要受到市场与技术两种限制。

市场限制是企业购买投入品与出售产品的限制。

投入品购买限制，是指人们拥有并能够提供的生产要素是有限的，只有在价格高时，人们才愿意提供更多的生产要素。

出售产品条件中的限制，是指人们对每种物品与劳务需求的有限性，即只有在价格低时，人们才会增加购买。

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>