

<<微观经济学>>

图书基本信息

书名：<<微观经济学>>

13位ISBN编号：9787810886550

10位ISBN编号：781088655X

出版时间：2007-8

出版时间：西南财经大学出版社

作者：吴开超

页数：285

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>

## &lt;&lt;微观经济学&gt;&gt;

## 前言

随着我国市场化改革的推进和发展，以及对西方国家经济学理论的不不断引进，中国传统的经济学理论也在不断发展。

各种流派的经济学思想日新月异，并在我国经济改革中激烈碰撞，使得我国的经济学教育面临进一步普及和进一步深化的双重使命。

为此，在我国的高等教育中必须实行经济学的分层分类教学。

为了适应我国高等院校经济学分层分类教学的要求，通过多年的摸索和学习，我们制定并已经开始实施经济学系列教材和参考资料的写作规划。

近两年我们正在编写出版的经济学教材和参考资料主要包括：用于非经济管理类专科生和本科生教学的《经济学通论》，用于经济管理类成人教育的《经济学原理》，用于经济管理类全日制低年级本科生教学的《微观经济学》和《宏观经济学》，用于经济管理类高年级本科生和低年级硕士研究生教学的《中级微观经济学》和《中级宏观经济学》，以及用于研究生课外阅读的《经济学经典文献译丛》。

本书的编写，主要定位于经济管理类的全日制低年级本科生。

根据我们的理解，我们进行了多方面的尝试，也形成了本书的主要特色。

第一，体现了明显的逻辑性和对称性。

全书共分为3篇19章65节，这些篇章体现了这样的逻辑：从研究完全竞争市场到考察非完全竞争市场，从透视产品市场到触摸要素市场，从分析经济效率到关注分配公平的逻辑。

在结构安排中，不仅能够发现如第四章与第六章、第五章与第七章之间严格的外在对称性，还能在下篇的许多章节中发现“经济现象—效率评价—治理对策”这样的内在对称性。

第二，突出经济学思维和方法的培养。

经济学思维的核心就是用利益驱动来解释人和组织的行为。

首先在非常抽象和极端不现实的假设条件下建立一个基本经济模型，然后根据实际情况一步一步放宽假设条件来逐渐接近真实的世界，这就是经济学的基本方法。

本书在导论中专门介绍了微观经济学的基础假设和经济模型，上下两篇则明显具体地体现了经济学思维和方法。

实际上，“完全竞争模型”是经济学理论体系中一个在严格假设条件下建立的理论模型，它既是经济学家分析现实世界的起点模型，同时又是经济学家改造现实世界的理想模版。

在完全竞争模型的基础上，通过逐渐放宽竞争模型中或明或暗的假设，经济学就分析了现实世界中的完全垄断、寡头的博弈、垄断竞争、外部性、公共物品、不对称信息、要素市场和公平问题。

第三，具有适度的层次性和差异性。

通常情况下，经济学在内容难度上有初级、中级和高级之分，初级经济学大量采用文字和图表，高级经济学基本运用数理函数，而中级经济学的表达方式则介于初级和高级之间。

在难度系数和表达方式上，国内外流行的教材都过度强调一致性，缺乏一定的层次和差异。

根据经济管理类低年级本科生的数学知识和培养要求，本书尝试在基本竞争模型、外部性、公共物品、不对称信息和要素市场等部分主要采用文字和图形来表达，而在完全垄断、寡头垄断、垄断竞争、不确定性的选择等部分更多地采用数学函数来表达经济关系。

我们期待通过这样的努力，既让学生逐渐熟悉经济学的数学语言，也使他们了解数学知识中的经济学原理，从而搭建更有效的交流平台。

## &lt;&lt;微观经济学&gt;&gt;

## 内容概要

《微观经济学》的主要特色。

第一，体现了明显的逻辑性和对称性。

全书共分为3篇19章65节，这些篇章体现了这样的逻辑：从研究完全竞争市场到考察非完全竞争市场，从透视产品市场到触摸要素市场，从分析经济效率到关注分配公平的逻辑。

在结构安排中，不仅能够发现如第四章与第六章、第五章与第七章之间严格的外在对称性，还能在下篇的许多章节中发现“经济现象—效率评价—治理对策”这样的内在对称性。

第二，突出经济学思维和方法的培养。

经济学思维的核心就是用利益驱动来解释人和组织的行为。

首先在非常抽象和极端不现实的假设条件下建立一个基本经济模型，然后根据实际情况一步一步放宽假设条件来逐渐接近真实的世界，这就是经济学的基本方法。

本书在导论中专门介绍了微观经济学的基础假设和经济模型，上下两篇则明显具体地体现了经济学思维和方法。

实际上，“完全竞争模型”是经济学理论体系中一个在严格假设条件下建立的理论模型，它既是经济学家分析现实世界的起点模型，同时又是经济学家改造现实世界的理想模版。

在完全竞争模型的基础上，通过逐渐放宽竞争模型中或明或暗的假设，经济学就分析了现实世界中的完全垄断、寡头的博弈、垄断竞争、外部性、公共物品、不对称信息、要素市场和公平问题。

第三，具有适度的层次性和差异性。

通常情况下，经济学在内容难度上有初级、中级和高级之分，初级经济学大量采用文字和图表，高级经济学基本运用数理函数，而中级经济学的表达方式则介于初级和高级之间。

在难度系数和表达方式上，国内外流行的教材都过度强调一致性，缺乏一定的层次和差异。

根据经济管理类低年级本科生的数学知识和培养要求，《微观经济学》尝试在基本竞争模型、外部性、公共物品、不对称信息和要素市场等部分主要采用文字和图形来表达，而在完全垄断、寡头垄断、垄断竞争、不确定性的选择等部分更多地采用数学函数来表达经济关系。

我们期待通过这样的努力，既让学生逐渐熟悉经济学的数学语言，也使他们了解数学知识中的经济学原理，从而搭建更有效的交流平台。

## 书籍目录

导论入门知识第一章微观经济学的基本问题和方法第一节稀缺资源与经济选择第二节基本经济问题第三节基本分析方法第二章微观经济学的基础假定第一节经济体制假定第二节市场结构假定第三节经济人假定第四节几个基础规律第三章微观经济学的常用工具第一节经济模型及其建立第二节经济函数和经济图形第三节微观经济理论的主要模型上篇基本竞争模型第四章消费者的购买决策第一节消费可能线或预算线第二节消费者偏好和效用函数第三节消费者最优消费选择第五章竞争性市场的产品需求第一节竞争性市场的个人需求第二节竞争性市场的市场需求第三节消费者剩余第六章竞争性厂商的产出决策第一节竞争性厂商的收益第二节竞争性厂商的成本第三节竞争性厂商的最优产量决定第七章竞争性市场的产品供给第一节竞争性市场的厂商供给第二节竞争性市场的市场供给第三节生产者剩余第八章竞争性市场的局部均衡第一节市场供求均衡第二节间接税分担与社会福利第三节价格管制与经济效应第九章竞争性市场的一般均衡第一节一般均衡分析和帕累托效率第二节生产的帕累托最优第三节交换的帕累托最优第四节生产和交换的帕累托最优第五节竞争性市场一般均衡与经济效率下篇基本模型的扩展第十章完全垄断市场的产量和价格决定第一节完全垄断市场的特点和厂商收益第二节完全垄断厂商的产量和价格决定第三节完全垄断厂商的价格歧视第四节治理垄断的基本思路第十一章静态博弈与同质寡头市场均衡第十二章动态博弈与同质寡头市场均衡第十三章存在产品差异的市场均衡第十四章外部性与科斯定理第十五章公共物品、共有资源与公共选择第十六章不确定条件下的经济选择第十七章信息不对称与机制设计第十八章要素市场的供给和需求第十九章要素价格决定和收入分配参考文献

## 章节摘录

第二节 经济函数和经济图形 经济学不像自然科学那么精确，但又比大多数非自然科学要精确些。

经济学考察和研究经济变量以及相互之间的关系，这些经济变量通常是可以计量的，所以也就适于用数学来表达经济变量及其关系。

因此，经济模型除了采取文字陈述的表达方式之外，还经常采用算术的（图表法）、代数的（方程式）、几何的（图示法）表达方法。

以需求原理为例来说明：假定其他情况不变，产品的价格上升，购买量将减少，这是文字陈述的方法；我们也可以根据统计资料，在各种不同价格下列出对某种商品的不同购买量，即需求表，这是算术方法；我们还可以采用代数的方法，写出购买量与价格之间的函数关系式；最后，也可以根据需求表或者需求函数画出需求图形，得出一条向右下方倾斜的需求曲线，这是几何法。

一、经济函数：总产量函数、平均产量函数和边际产量函数 经济函数是用来反映各种变量之间的经济关系的。

几乎所有的经济变量都可以从总量、平均量和边际量三个层次来说明，所以经济函数总有总量函数、平均量函数和边际量函数。

我们以厂商生产方面的例子来说明这三种函数及其关系。

生产函数就是用来反映在特定技术条件下，产量与影响产量的各种因素之间的经济关系的函数。如果某个厂商的生产中，技术、资本和劳动是影响产量的全部因素，那么，生产函数就可以写成： $qx=f(A, L, K)$ 。

其中， $qx$ 代表厂商产量， $A$ 代表技术， $L$ 代表劳动， $K$ 代表资本， $f$ 说明产量与各种因素间存在函数关系。

在厂商的生产中，有些生产要素，厂商较难在一定生产时期内改变其投入量，比如厂房、设备以及关键性的管理和技术人员等，经济学把这部分在一定时期内难于调整其投入量的要素称为固定要素。

固定要素决定企业的生产潜力和生产规模，或者说生产规模的变化是由固定要素变化引起的。

与固定要素不同，还有部分生产要素，厂商在一定生产时期内很容易改变它们的投入数量，比如一般的原材料和普通工人，这部分生产要素被称为变动要素。

变动要素决定厂商在既定生产规模下的某个确定产量水平，或者说，在某个生产规模下的产量变化是因为变动要素的变化。

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>