

<<微观经济学>>

图书基本信息

书名：<<微观经济学>>

13位ISBN编号：9787505878075

10位ISBN编号：7505878077

出版时间：2009-1

出版时间：经济科学出版社

作者：仇恒喜 编

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>

<<微观经济学>>

内容概要

迄今为止，微观经济学的发展，大体上经历了四个阶段：第一阶段：17世纪中期到19世纪中期，是早期微观经济学阶段，或者说是微观经济学的萌芽阶段。

第二阶段：19世纪晚期到20世纪初叶，是新古典经济学阶段，也是微观经济学的奠定阶段。

第三阶段：20世纪30年代到60年代，是微观经济学的完成阶段。

第四阶段：20世纪60年代至今，是微观经济学的进一步发展、扩充和演变阶段。

20世纪60年代以后，西方微观经济学的内容又有了重要的发展和扩充。

如在许多微观经济学的著作中，纳入了福利经济理论，使以“实证性”自居的微观经济学，染上了“规范性”的色彩。

又如，由西蒙开创的企业决策理论，也成为微观经济学的一个新的重要内容。

还应指出，萨缪尔森在其1976年问世的《经济学》第10版中，提出了“新微观经济学”一词，他把时间经济学、人力资本、人口的经济理论、法律经济学、爱与利他主义经济学，都作为新微观经济学的内容。

《微观经济学》力求用逻辑的分析方法和必要的数学分析方法来阐述微观经济学基本原理，同时注重有关微观经济学原理的实际应用。

《微观经济学》的特点，归纳起来是准确、简练、深入浅出、结构合理。

在每章的末尾附有经典案例，便于理论与实际的结合及理论的具体运用，另外，我们在每章的末尾附有小结，便于读者总体掌握。

<<微观经济学>>

书籍目录

第一章 导论第一节 经济学的演变第二节 经济学的研究对象第三节 经济学的研究方法第四节 西方经济学的功用第二章 供求理论第一节 需求第二节 供给第三节 均衡价格第四节 弹性理论第三章 效用论第一节 效用论概述第二节 无差异曲线分析和消费者均衡第三节 预算线第四节 消费者均衡第五节 价格—消费曲线和收入—消费曲线第六节 替代效应与收入效应第四章 生产理论第一节 企业及其经营目标第二节 生产函数概述第三节 短期生产分析第四节 长期生产分析第五节 规模报酬理论第五章 成本理论第一节 成本概述第二节 短期成本分析第三节 长期成本分析第四节 影响长期平均成本的因素第六章 完全竞争市场第一节 市场结构的类型第二节 完全竞争厂商的需求曲线和收益曲线第三节 厂商实现利润最大化的均衡条件第四节 完全竞争厂商的短期均衡和短期供给曲线第五节 完全竞争行业的短期供给曲线第六节 完全竞争厂商的长期均衡第七节 完全竞争行业的长期供给曲线第七章 不完全竞争市场第一节 完全垄断市场第二节 垄断竞争市场第三节 寡头垄断市场第四节 市场结构与经济效率第八章 要素市场理论第一节 要素市场概述第二节 要素需求及其价格决定第三节 要素供给及其价格决定第四节 社会收入分配与分配政策第九章 一般均衡论和福利经济学第一节 一般均衡理论第二节 帕累托最优条件第三节 社会福利函数第十章 市场失灵与微观经济政策第一节 垄断的低效率第二节 外部性第三节 公共物品第四节 不完全信息参考书目

章节摘录

第一章 导论 本书介绍的是西方微观经济学的基本原理。

为了使初学者首先有一个总体印象，明确这一理论的框架结构，了解这一理论的基本内容及方法，本章扼要介绍西方经济学的产生和发展、研究对象、研究方法等，使读者从整体上了解西方经济学的概况，并进一步明确本教材所介绍内容在整个西方经济学中的地位。

本章内容大多带有综合性和概括性，对初学者会显得抽象和难懂，但是它作为全书的纲，对进一步学习西方经济学具有重要的指导意义。

第一节 经济学的演变 第一阶段：重商主义 重商主义是资产阶级最初的经济学说，早在14世纪末、15世纪初重商主义思想就已出现。

资产阶级经济学从重商主义发展到今天，可划分为五个阶段，经历了三次革命、三次综合、二次危机。

重商主义者从商业资本的运动出发，认为金银即货币是财富的唯一形态，把货币多少看做衡量国家富裕程度的唯一标准，人们一切经济活动的目的就是为了攫取金银。

他们从货币是财富唯一形态这一基本观念出发，认为除了开采金银矿藏之外，只有对外贸易才是货币财富的真正源泉。

重商主义者由此得出结论：国家为了致富和防止贫困，必须发展对外贸易，而在对外贸易中又必须遵守多卖少买、多收入少支出的原则。

为了达到这一目的，国家必须积极干预经济生活，以保证货币尽可能多地流入国内和尽可能少地流向国外。

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>