

<<经济学基础>>

图书基本信息

书名：<<经济学基础>>

13位ISBN编号：9787562331582

10位ISBN编号：7562331588

出版时间：2009-9

出版时间：华南理工大学出版社

作者：邹伟，谭少杰 主编

页数：237

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>

<<经济学基础>>

内容概要

本书以一个厂商决策者做经济决策为基本背景，采用了基于工作过程的项目驱动模式来组织编写。全书从一个需要决策的经济问题开始，依次通过新产品市场需求分析，新产品成本分析，新产品价格与产量决策，以及宏观经济环境对新产品均衡策略的影响分析四个项目来展开。

通过对各个项目的学习，学生可以了解并掌握经济学的基础知识。

本书适合作为各类高职院校，成人教育以及本科院校的二级职业技术学院经济管理各专业的基础经济学教材，也可以作为社会其他形式教育的培训资料或教学参考书。

<<经济学基础>>

书籍目录

导论第一篇 需求分析 第1章 厂商与厂商目标 1.1 厂商 1.1.1 厂商、市场与资源配置 1.2 厂商组织特征与本质 1.3 厂商目标 1.3.1 利润最大化与机会成本 1.3.2 非利润最大化 1.3.3 对非利润最大化的约束 第2章 收益与需求 2.1 利润的决定因素 2.2 收益 2.2.1 总收益、平均收益和边际收益 2.2.2 总收益的决定因素 2.3 需求 2.3.1 需求的特征 2.3.2 需求表 2.3.3 需求曲线 2.3.4 需求函数 2.3.5 影响需求的因素 2.3.6 需求定理 2.3.7 个人需求、市场需求和厂商面临的需求 2.4 收益与需求 2.4.1 总收益与需求 2.4.2 平均收益与需求 2.4.3 边际收益与需求 2.4.4 总收益、平均收益与边际收益的关系 2.5 收益变化与需求弹性 2.5.1 需求价格弹性 2.5.2 需求价格弹性与商品分类 2.5.3 影响需求价格弹性的因素 2.5.4 需求价格弹性与收益变化 2.6 需求收入弹性 2.6.1 需求收入弹性的分类 2.6.2 需求收入弹性与恩格尔定理 2.7 需求的交叉价格弹性 2.8 需求的其他弹性 2.8.1 广告弹性 2.8.2 价格预期弹性 2.9 需求弹性的综合效应 第3章 消费者行为理论 3.1 效用 3.1.1 偏好与效用 3.1.2 总效用与边际效用 3.2 无差异曲线 3.2.1 无差异曲线及其性质 3.2.2 无差异曲线与边际替代率 3.3 预算约束 3.3.1 预算线 3.4 消费者均衡 3.5 消费者均衡变动与需求 3.5.1 替代效应与收入效应 3.5.2 价格-消费曲线与需求曲线 3.5.3 收入-消费曲线与恩格尔曲线 项目1 新产品市场需求分析 第二篇 生产者行为分析 第4章 生产技术 第5章 技术、成本与供给 项目2 绿色牙膏成本分析 第三篇 厂商竞争行为及均衡策略 第6章 市场结构、厂商行为与均衡 第7章 要素市场 项目3 新产品价格与产量决策 第四篇 宏观经济分析与政策 第8章 宏观经济分析引论 第9章 国民收入决定理论和宏观经济政策 第10章 经济增长与周期、通货膨胀与失业 第11章 开放经济与国际贸易 项目4 宏观经济因素对新产品均衡决策的影响分析 参考文献

章节摘录

第一篇 需求分析 第1章 厂商与厂商目标 1.1 厂商 无论你在大学中怀有怎样的梦想，制订了怎样的计划，经济生活将从一开始就弥漫在你的大学生活之中。

进入大学校园的第一天起，你就必须熟悉校园的消费环境。你需要知道哪里有生活用品可以购买，哪里有文化用品可以购买，哪里可以进行餐饮消费等。当然随着你对消费环境了解程度的加深，你逐渐能够判别在哪里可以买到你满意的商品。伴随大学时光的流逝，需要你决策的经济主题也与日俱增。

如果你想要生活得更好些，生活质量更高些，不仅日常用品需要决定到哪里买以及买多少，而且你必须能够根据你的兴趣爱好或目标并结合收入状况决定分别用于生活、学习以及休闲娱乐等方面的合理花费。

你也应当在各门课程的学习时间上有合理的安排，当然这个安排也常常取决于你的学习目标和兴趣。这些都是你大学生活中重要的经济生活部分。

之所以称为经济生活，原因在于每一项这样的计划和相应的活动都是需要付出成本的，要么是你支付了现金，要么是你付出了时间，要么是承担了选择放弃的痛苦。

从经济学的角度来看，选择放弃的痛苦也是成本，是由于在放弃某项选择的同时也就放弃了该项选择可能带来的收益。

学习经济学的基本任务就是认识这些类似的经济现象，把握经济规律，掌握这些类似经济主题的基本分析方法。

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>