

<<西方经济学基础>>

图书基本信息

书名：<<西方经济学基础>>

13位ISBN编号：9787564062101

10位ISBN编号：756406210X

出版时间：2012-7

出版时间：北京理工大学出版社

作者：杨卫军 等主编

页数：318

字数：389000

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>

<<西方经济学基础>>

内容概要

本教材比较全面地介绍了西方经济学基础理论，主要内容包括：导论、均衡价格理论、消费者行为理论、生产与成本理论、市场结构理论、分配理论、国民收入核算理论、国民收入决定理论、失业与通货膨胀理论、经济增长与经济周期理论、宏观经济政策。

<<西方经济学基础>>

书籍目录

- 第一章 导论
- 第二章 均衡价格理论
- 第三章 消费者行为理论
- 第四章 生产与成本理论
- 第五章 市场结构理论
- 第六章 分配理论
- 第七章 国民收入核算理论
- 第八章 国民收入决定理论
- 第九章 失业与通货膨胀理论
- 第十章 经济增长与经济周期理论
- 第十一章 宏观经济政策
- 参考文献
- 参考学习网站

<<西方经济学基础>>

章节摘录

版权页：插图：第一节 效用概述 一、效用的概念 消费任意一种商品或者商品组合所得到的满足感，最终取决于你的偏好，“萝卜青菜，各有所爱”，正说明了这一点。

同样，经济学家也不会对人们的偏好做出进一步解释。

假设作为一个运动爱好者，你在购买运动饮料的时候选择了佳得乐，而没有购买红牛，那么我们可以这样说，你从喝佳得乐中获得了更多的快乐和满足。

效用是指消费者在消费商品时所感受到的满足程度。

一种商品对消费者是否具有效用和效用的大小，取决于消费者是否有消费这种商品的欲望和欲望大小，以及这种商品是否具有满足消费者欲望的能力。

效用与人的欲望是联系在一起的，它是消费者对商品满足自己欲望能力的一种主观评价，是一种心理感受。

因此，一种商品的效用大小，因人、因时、因地而异。

例如，在烈日炎炎的沙漠中，水比电视机有更大的效用，而当你坐在家中欣赏NBA篮球赛时，通常电视机比水有更大的效用。

这里，我们要注意效用与使用价值的区别。

使用价值是物品本身所具有的属性，它由物品本身的物理或化学性质所决定。

使用价值是客观存在的，不以人的感受为转移。

例如香烟，无论对吸烟者还是不吸烟者，它都具有使用价值。

但对于不吸烟者或者反烟者，香烟便失去了效用。

效用强调了消费者对某种物品带来的满足程度的感受的主观性。

当然，效用要取决于使用价值。

但在研究消费者行为时，我们强调的是效用的主观性。

一、基数效用论与序数效用论 效用是用来表示消费者在消费商品时所感受到的满足程度，于是便产生了对“这种满足程度”即效用大小的度量问题。

在这一问题上，西方经济学家先后提出了基数效用和序数效用的概念，并在此基础上形成了分析消费者行为的两种理论：基数效用论和序数效用论。

（一）基数效用论的基本观点 基数效用论是由杰文斯、门格尔和瓦尔拉斯提出的，其基本观点为：效用是可以计量并加总求和的，因此，效用的大小可以用基数（1、2、3、）来表示，正如长度单位可以用米来表示一样。

所谓效用可以计量，就是指消费者消费某一物品所得到的满足程度可以用效用单位来衡量。

例如，可以说消费者吃一块巧克力所得到的满足程度是5个效用单位，等等。

所谓效用可以加总求和，是指消费者消费几种物品所得到的满足程度可以加总而得到总效用。

例如，某消费者吃一块巧克力所得到的满足程度是5个效用单位，听一张音乐光碟所得到的满足程度是6个效用单位，这样，消费者消费这两种物品所得到的总的满足程度就是11个效用单位。

根据这种理论，可以用具体的数字来研究消费者效用最大化问题。

19世纪20年代初期，西方经济学家普遍采用了基数效用的概念，基数效用论用边际效用分析方法来分析消费者行为。

（二）序数效用论的基本观点 序数效用理论是由帕累托提出，希克斯对其做了发展，其基本观点是：效用作为一种心理现象无法计量，也不能加总求和，只能表示出满足程度的高低与顺序，因此，效用只能用序数（第一、第二、第三）来表示。

仍然用上面的例子，消费者要回答的是哪一种消费带来的满足感是第一，哪一种消费带来的满足感排第二。

20世纪30年代，序数效用的概念为大多数经济学家所使用，序数效用论采用无差异曲线的分析方法考察消费者行为。

在现代微观经济学里，经常使用的是序数效用的概念。

<<西方经济学基础>>

编辑推荐

《面向"十二五"高等教育课程改革项目研究成果:西方经济学基础》由北京理工大学出版社出版。

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>