第一图书网, tushu007.com

<<经济学基础教程>>

图书基本信息

书名：<<经济学基础教程>>

13位ISBN编号：9787301166543

10位ISBN编号：7301166540

出版时间：2011-1

出版时间：北京大学

作者：吴冰//陈福明

页数：300

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

内容概要

作为高职高专财经类专业的基础课教材，本书从经济学的基础——资源的稀缺性切入，论述了资源配置及其机制、消费者行为理论、成本和收益、企业制度及目标、博弈论和信息经济学、市场失灵、货币与银行及金融市场的运行、宏观经济运行中的失业、通胀和货币紧缩，以及政府调控经济的财政政策和货币政策，开放经济中的国际贸易和国际金融基本知识。

本书既有微观经济主体行为研究，又有宏观经济运行规律的探索；既有经济静态描绘，又有经济动态分析；既有实证研究，又有规范分析。

教材反映了最新的经济学内容，在微观经济学部分增加了信息不对称、企业理论、博弈论等内容；宏观经济学的体系与内容作了更新，和国外同类教材基本接轨。

内容简明扼要，语言通俗易懂，文字活泼流畅，可读性强，每一章都提供了生动有趣的案例讨论和精美的多媒体课件。

本书既适宜作大专以上高等院校的教材，也可供广大青年学生和经济工作者阅读、参考。

书籍目录

第1章　导论：经济学基本知识　1．1 概述　1．2　经济学的出发点：理性和稀缺　1．2．1 个体理性　1．2．2　资源稀缺　案例讨论　如何通过该诗歌理解经济学的两大前提：个人理性和资源稀缺　1．2．3　权衡、机会成本与经济选择　1．2．4　经济制度：市场的角色和选择机制 1．3　经济学研究的方法　1．3．1 实证分析与规范分析　1．3．2　最优化与均衡分析　1．3．3　边际分析　1．3．4　经济模型与数学　1．3．5　微观分析和宏观分析 1．4　经济学的思维　1．4．1 票证买卖　1．4．2　排队问题　案例讨论　学习经济学并像经济学家一样思考　复习与练习　附录　经济学发展的里程碑：亚当·斯密、马克思和凯思斯第2章 供需法则与市场均衡 2．1 需求　2．1．1 需求与影响需求的因素　案例讨论　英国商人的失算——消费欲望与需求替代品　2．1．2需求规律　参考资料需求规律的例外：吉芬商品与凡勃伦商品　2．1．3 需求变动与需求量变动：曲线的平移与沿曲线移动 2．2 供给　2．2．1　供给与影响供给的因素　2．2．2　供给规律　2．2．3　供给变化与供给量变化：曲线的平移与沿着曲线移动　……第3章　弹性理论第4章　消费者行为理论第5章　生产与成本理论第6章　厂商行为理论第7章　微观经济政策第8章　宏观经济学概览第9章　长期经济增长第10章　短期经济波动第11章　开放经济第12章　国民收入的决定第13章　货币与经济：IS-LM模型第14章　宏观经济学流派与政策目标复习与练习参考答案参考文献

章节摘录

版权页：插图：某种物品的需求量取决于价格，并与价格反方向变动。
这是我们以前讲过的需求定理。
那时，我们并没有解释决定需求定理的原因。
学过消费者行为理论后，我们就可以用这一理论来解释需求定理。
消费者愿意支付的价格取决于他以这种价格所获得的物品能带来的效用大小。
这也就是说，消费者所愿意付出的货币表示了他用货币所购买的物品的效用。
在研究消费者行为时，有一个很重要的假设，就是货币的边际效用是不变的。
只有货币的边际效用是不变的，才能用货币的边际效用去衡量其他物品的效用。
消费者为购买一定量某物品所愿意付出的货币价格取决于他从这一定量物品中所获得的效用。
效用大，愿意付出的价格高；效用小，愿意付出的价格低。
随着消费者购买的某物品数量的增加，该物品给消费者所带来的边际效用是递减的，而货币的边际效用是不变的。
这样，随着物品的增加，消费者所愿付出的价格也在下降。
因此，需求量与价格必然呈反方向变动。
4.3.3消费者行为对企业决策的启示在市场经济中，企业要根据消费者的需求进行生产。
消费者行为理论告诉我们，消费者购买物品是为了效用最大化，而且，物品的效用越大，消费者愿意支付的价格越高。
根据消费者行为理论，企业在决定生产什么时首先要考虑商品能给消费者带来多大效用。
效用是一种心理感觉，取决于消费者的偏好。
因此，企业要想把商品卖出去，而且能卖高价，就要分析消费者的心理，能满足消费者的偏好。
消费者偏好需要企业能够合理运用传播策略、运用广告等手段引导消费时尚，培养并形成消费者的偏好，这也是现代企业要做广告的原因之一。

编辑推荐

《经济学基础教程(第3版)》：江苏省一类精品课程配套教材。

第一图书网, tushu007.com

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