第一图书网, tushu007.com

<<经济学基础与应用>>

图书基本信息

书名：<<经济学基础与应用>>

13位ISBN编号：9787309072938

10位ISBN编号：7309072936

出版时间：2010-7

出版时间：复旦大学出版社

作者：胡田田 编

页数：288

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

前言

为适应高职高专应用型人才培养模式，本书在坚持经济学理论系统性的前提下，以适用性、实用性和应用性为原则，对庞杂的经济学原理进行分析取舍、优化整合，并运用生活、生产中的鲜明实例将原本深奥的经济学原理还原为浅显易懂的事理常规，为学生提供分析经济现象与解决现实经济问题的理论知识、分析方法和解决思路，着重培养学生的经济学思维，为提高学生综合素质、增强职业发展能力打下坚实的基础。

全书模块化的划分使不同专业、不同层次的学生可根据需要选学：必修模块体现高职高专理论知识的适度与必需，涵盖了与我们经济生活最密切相关的基本经济原理及其应用；选修模块则体现了高职高专教材中理论够用的原则，同时保证了经济学经典理论的系统与完整，不同专业的学生可根据需要选学其中的内容，学有余力的学生也可自学全部内容。

本书在内容和文字处理上，坚持紧密联系生活、生产实际，语言力求通俗简洁，注重内容的趣味性与可读性；结构编排上，每章前设有学习目标与关键词汇索引，每章后补充有阅读材料、复习思考题与实训项目，非常方便学生开展自学及实践活动，达到融“教、学、做”为一体，强化学习效果的目的。

内容概要

本书是一本趣味性很浓，可读性极强的经济学教程，它在经济学经典的理论框架下，运用生活、生产中的鲜明实例生动地阐述经济生活中的点点滴滴，把原本深奥的经济学原理还原为浅显易懂的事理常规，启发我们从经济学的视野去思考和解读问题，让我们的经济活动更有准则和方向！
经济学不是复杂的图形和公式，也不是只存在于课堂的知识，生活中我们需要有经济学的思维方式，我们每一个人都应该是经济学家！
本书适合高职高专财经、管理、贸易类等专业，也适合应用型本科学生及感兴趣的读者参考阅读。

书籍目录

必修模块　第一章 像经济学家一样思考　　通过“大炮与黄油的矛盾”了解西方经济学的产生与解决的主要问题，认识资源稀缺性、生产可能性边界等概念；从人们总是面临权衡取舍　认识选择的重要性，了解经济学家如何思考选择问题。
　　学习目标　　关键词汇索引　　第一节 大炮与黄油的矛盾——一个古老但实用的经济学成语　　一、“大炮与黄油的矛盾”　　二、“大炮与黄油的矛盾”引出的三个问题　　第二节 人们总是面临权衡取舍　　一、选择与经济体制　　二、经济学家如何研究选择问题——实证与规范的分析方法　　第三节 如何像经济学家一样思考?　　一、某种东西的成本是为了得到它所放弃的东西　　二、理性人考虑边际量　　三、最简单的成本与收益分析　　阅读材料理性成就快乐：像经济学家那样思考　　复习思考题　　实训项目　　1．资料分析——浏览“中国环境资源网　　2．案例分析——阅读案例“选择的代价”　第二章 价格如何调节经济　　从供给与需求之门步入经济学的殿堂，运用供需工具分析小镇的冰淇淋市场，进而揭示亚当·斯密“看不见的手”调节经济的基本机制；运用弹性理论分析薄利多销，以及农业的好消息却是农民的坏消息之原因何在。
　　学习目标　　关键词汇索引　　第一节 需求与供给——从这里步人经济学的殿堂　　一、什么是需求?　　二、影响需求的因素有哪些?　　三、根据建立的需求函数得出需求表与需求曲线　　四、需求定理　　五、经济学要严格区分需求量的变动与需求的变动　　六、关于供给　　第二节 某小镇冰淇淋市场的供需均衡分析　　一、冰淇淋的需求　　二、冰淇淋的供给　　三、冰淇淋的供需均衡　　四、供需变动对冰淇淋市场均衡的影响　　第三节 亚当·斯密“一只看不见的手”　　一、价格如何配置资源?　　二、亚当·斯密与“看不见的手　　第四节 薄利多销与谷贱伤农　　一、什么是需求价格弹性?　　二、需求价格弹性有哪几种类型?　　三、影响需求价格弹性的因素有哪些?　　四、需求价格弹性的应用——薄利多销与谷贱伤农　　阅读材料“看得见的手”如何影响市场?　　复习思考题　　实训项目　　1．辩论赛——“火车票该不该涨价?”　　2．市场调查——“实训基地企业或某个社会实际消费品的市场供需　第三章 消费者如何决策　　解读萨缪尔森“幸福一效用/欲望”方程式，学习消费者决策理论中的核心概念一效用，从生活中水和钻石的价值悖论引出消费过程中的边际效用递减规律，运用基数效用论和序数效用论分析消费者均衡，指出理性消费的若干原则，供消费者决策参考。
　　学习目标　　关键词汇索引　　第一节 幸福一效用／欲望　　一、什么是效用?　　二、钻石与水的价值悖论　　第二节 基数效用论下消费者均衡分析　　一、消费者均衡的含义　　二、消费者均衡实现的假设条件　　三、消费者均衡的限制条件　　四、消费者均衡的实例分析　　第三节 无差异曲线与消费者均衡　　一、无差异曲线　　二、消费预算线　　三、序数效用论下的消费者均衡　　第四节 学做理性消费者　　一、商家大促销，该不该拿出钱包?　　二、买广告还是买产品?　　三、谨记理性消费的“5W原则”　　阅读材料讨价还价的秘密——消费者剩余　　复习思考题　　实训项目　　1．趣味游戏竞赛一——“喝可乐大奖赛”　　2．趣味游戏竞赛二——“水与钻石价值之谜”　第四章 投入、产出、成本、收益——企业策略分析　　从“三季稻不如两季稻”归结企业生产中客观存在的边际产量递减规律，从“小的是美好的”还是“大的是美好的”回答中引出对企业适度规模的思考，从“言利必有义”谈企业利润最大化的经营目标，最后针对大学生自主创业提出几点中肯的建议。
　　学习目标　　关键词汇索引　……　第五章 企业市场竞争策略　第六章 市场失灵与政府　第七章 宏观经济指标　第八章 失业与通货膨胀　第九章 逆向行事的宏观经济政篇选修模块　第十章 经济学发展历程与最新动态　第十一章 货币与经济　第十二章 经济周期与经济增长　第十三章 开放中的一国宏观经济参考书目

章节摘录

第二个阶段，即筹划阶段。
在筹划阶段，创业者考虑的角度要从宏观转向微观，即对自己所选择的具体项目进行分析。
在这个阶段要做的第一件事就是做创业计划。
在这个创业计划里，要想清楚如何销售、如何采购、盈利前景、需要多少流动资金、如何筹集启动资金等。
根据这些情况，写一个项目的可行性报告。
如果创业者自己也觉得“项目可行性报告”可行，那就进入创业的第三阶段，即准备阶段，开始实际操作，如给公司起名，选择办公地点、签订租房合同、装修办公室、跟进货商和代理商谈合作、制定促销战略、聘用员工等，最后去办理工商执照等手续，进入创业的第四阶段，开张营业。
在把创业梦变成现实的整个过程中，有以下七个关键点，当是对大学生自主创业的几点忠告吧！
1.必不可少的创业计划书　　创业不是仅凭热情和梦想就能支撑起来的，因此在创业前期制定一份完整的、可执行的创业计划书应该是每位创业者必做的功课。
通过调查和资料参考，要规划出项目的短期及长期经营模式，以及预估出能否赚钱、赚多少钱、何时赚钱、如何赚钱以及所需条件等。
当然，以上分析必须建立在现实、有效的市场调查基础上，不能凭空想象、主观判断。
根据计划书的分析，再制定出创业目标并将目标分解成各阶段的分目标，同时制定出详细的工作步骤。
2.周密的资金运作计划是保证“有粮吃”的重要步骤。
在项目刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。
但启动项目后遇到不可避免的变化，则需适时调整资金运作计划。
如果能懂得一些必要的财务知识，计划好收入和支出，始终使资金处于流动中而不出现“断链现象”，那么在项目的初期就能为未来发展打好基础。
3.不断强化创业能力与知识　　俗话说“不打无准备之战”，创业者要想成功，必须扎扎实实地做好充分准备和知识的不断积累。
除了合理的资金分配，创业者还必须懂得营销之道，比如如何进货，如何打开产品的销路，消费者对产品的需求，都要进行充分地调查研究。
获取的这些知识渠道可以是其他成功者的经验，也可以是书本理论知识。

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