

《财政学》

图书基本信息

书名：《财政学》

13位ISBN编号：9787122103680

10位ISBN编号：7122103684

出版时间：2011-2

出版社：贾红海 化学工业出版社 (2011-02出版)

作者：贾红海 编

页数：181

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《财政学》

内容概要

《财政学》是《21世纪应用型财经管理系列规划教材》之一，定位于应用型学校，面向就业，突出实用、适用、够用和创新的“三用一新”的特点。《财政学》共有十章，通过对财政学基本理论的阐述，阐明了社会主义市场经济体制下财政收支的基本活动、财政平衡及财政政策等相关内容。

《财政学》可作为高等学校经济管理类各专业的教学用书，也可供高职高专相关专业教学使用，还可作为相关考试和广大干部群众学习政治经济学的参考用书。

书籍目录

第一章 导论1第一节 财政活动的产生与发展2第二节 财政学的产生与发展3第三节 财政学的研究内容和研究方法6【本章小结】7【复习与思考】7

第二章 财政概念和财政职能8第一节 竞争市场的效率8第二节 政府与市场14第三节 财政概念及财政职能23【本章小结】32【复习与思考】32

第三章 财政支出概述33第一节 财政支出基本理论33第二节 财政支出的规模和结构分析37【本章小结】44【复习与思考】45

第四章 财政支出的内容46第一节 社会消费性支出46第二节 财政投资性支出55第三节 转移性支出57【本章小结】68【复习与思考】69

第五章 财政收入概述70第一节 财政收入的分类70第二节 我国财政收入与国际比较72第三节 影响财政收入的基本因素74【本章小结】78【复习与思考】78

第六章 税收原理79第一节 税收的基本知识79第二节 税收原则85第三节 税负的转嫁与归宿89第四节 税收的经济效应92【本章小结】95【复习与思考】96

第七章 税收制度97第一节 商品课税97第二节 所得课税103第三节 其他课税108第四节 税收制度改革112【本章小结】114【复习与思考】115

第八章 国债120第一节 国债概述120第二节 国债市场127【本章小结】132【复习与思考】132

第九章 国家预算133第一节 国家预算概述133第二节 国家预算的编制和执行137第三节 预算管理体制144【本章小结】151【复习与思考】152

第十章 财政政策153第一节 财政平衡与财政赤字153第二节 财政政策概述158第三节 财政政策与货币政策的配合166【本章小结】180【复习与思考】181参考文献182

章节摘录

版权页：插图：（二）信息不充分和不对称信息不充分指的是在经济活动中交易双方掌握的信息有限，交易双方互不了解。比如某课程刚开始授课时，教师和学生对对方的信息掌握都不完全。信息不对称的市场是指在各个市场参与者所掌握的信息成不均匀分布的市场，也可以看作是市场中存在的各种非对称信息的集合体。信息不对称性主要有三种表现形式：一是有关商品质量的信息是不完全的，消费者只掌握有限的质量信息；二是有关商品价格的信息是不完全的，消费者只掌握有限的价格信息；三是一部分消费者掌握完全的信息，另一部分消费者只掌握有限的信息。在只具有有限信息的市场上，生产者所提供的质量可能得不到保障，而且供给者也具有减少购买者信息的愿望。简单来说，信息不对称会造成两种后果，一种是逆向选择，一种是道德风险。逆向选择是指市场交易中的一方无法观察到另一方的重要的外生特征时，所发生的劣质品驱逐优质品的情况。在一个市场中，由于一方所知道的信息多于另一方（如旧货市场中货物的质量，保险市场中投保人的实际情况等），不知情的一方害怕遇到对自己不利的情况（如买到质量差的货物，或者保险公司接受了一个生命垂危人的投保），就会降低对商品价值的估量，不愿意花更多的钱。这样一来，拥有质量好的商品的卖主就不愿意去交易，就退出了市场，于是造成了充满了次等物品的市场，这是市场隐性之手自然选择得出的失败的结果，所以叫逆向选择。道德风险指的是一个人受到委托代表别人去做事，却因为委托人对他的实际所作所为缺乏了解，从而让他做出了令人不满意的事情。这又叫作代理问题，常见的就是公司的经理没有按照股东利益最大化的方向管理公司。在信息稀缺的情况下，投机的冲动使信息垄断者不会按竞争规则行事，市场参与者也不可能做出符合实际的最大化决策，因此，资源不能被最有效地利用。为了保证竞争规则不被违反，政府就要向社会提供信息，弥补市场缺陷，它比单纯依靠单个市场主体，单独搜集信息，各自保护自己要经济很多。

编辑推荐

《财政学》：21世纪应用型财务管理系列规划教材

《财政学》

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：www.tushu000.com