

# 《微观经济学》

## 图书基本信息

书名：《微观经济学》

13位ISBN编号：9787302289982

10位ISBN编号：7302289980

出版时间：2012-10

出版社：清华大学出版社

作者：刘平 编

页数：209

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](http://www.tushu000.com)

# 《微观经济学》

## 内容概要

《高职高专经管类实践与应用型规划教材:微观经济学》根据高职高专人才的培养目标和“应用为本、学以致用”的办学理念，贯彻“精、新、实”的编写原则，以“必需、够用”为度，精选必需的内容，其余内容引导学生根据兴趣和需要有目的、有针对性地自学。《高职高专经管类实践与应用型规划教材:微观经济学》的编写突出了以下主要特点：首次增加引入案例，更易激发学生的学习兴趣；同步配套出版训练手册（习题册），学用结合有效提升学习效果；采用结构式描述，易读、易懂、易学、易记。

## 书籍目录

### 第一章 经济学导论

#### 第一节 经济学研究的基本内容

- 一、经济学的基本前提
- 二、经济学的基本假设
- 三、经济学研究的两大基本问题

#### 第二节 经济学的研究方法与分析工具

- 一、实证分析与规范分析
- 二、经济模型的运用
- 三、均衡分析与边际分析
- 四、静态分析与动态分析

#### 第三节 西方经济学概述

- 一、西方经济学的含义
- 二、西方经济学的由来和演变
- 三、西方经济学企图解决的核心问题
- 四、宏观经济学与微观经济学的联系与区别

#### 本章小结

#### 本章内容结构

#### 综合练习

### 第二章 供需理论

#### 第一节 需求与供给

- 一、需求与需求曲线
- 二、影响需求的因素与需求函数
- 三、需求量的变动与需求的变动
- 四、需求定理的特例
- 五、供给、供给曲线与供给法则
- 六、影响供给的因素与供给函数
- 七、供给量的变动与供给的变动

#### 第二节 供求均衡理论

- 一、市场均衡<sup>29</sup>微观经济学
- 二、供求定理与均衡的变动

#### 第三节 弹性理论

- 一、弹性的一般含义
- 二、需求的价格弹性
- 三、需求的其他弹性
- 四、供给的价格弹性

#### 第四节 价格政策的运用

- 一、易腐商品的售卖
- 二、最高限价和最低限价

#### 本章小结

#### 本章内容结构

#### 综合练习

### 第三章 消费者行为理论

#### 第一节 效用论概述

- 一、效用的概念
- 二、基数效用与序数效用
- 三、消费者偏好

#### 第二节 基数效用论

- 一、 边际效用递减规律
- 二、 基数效用论的消费者均衡
- 三、 消费者剩余
- 四、 对需求曲线的推导
- 第三节 序数效用论
- 一、 无差异曲线
- 二、 预算线
- 三、 序数效用论的消费者均衡条件
- 四、 价格变化对消费者均衡的影响及对需求曲线的推导
- 五、 收入变化对消费者均衡的影响

本章小结

本章内容结构

综合练习

## 第四章 厂商行为理论

### 第一节 生产函数

- 一、 生产函数的含义与具体形式
- 二、 短期生产函数——一种可变要素的生产函数
- 三、 长期生产函数——两种可变要素的生产函数
- 四、 等产量曲线

### 第二节 最优的生产要素组合

- 一、 等成本线
- 二、 既定成本条件下的产量最大化
- 三、 既定产量条件下的成本最小化
- 四、 等斜线与扩展线
- 五、 规模报酬

### 第三节 成本函数

- 一、 成本的概念
- 二、 短期成本分析
- 三、 长期成本简要分析
- 四、 规模经济、外在经济与范围经济

本章小结

本章内容结构

综合练习

## 第五章 完全竞争市场

### 第一节 市场的类型与市场需求曲线

- 一、 市场的类型
- 二、 市场需求曲线

### 第二节 完全竞争厂商

- 一、 完全竞争市场的条件
- 二、 完全竞争厂商的需求曲线与收益曲线
- 三、 完全竞争厂商的短期均衡与供给曲线
- 四、 完全竞争厂商的长期均衡

### 第三节 完全竞争市场述评

- 一、 完全竞争市场的积极作用
- 二、 研究完全竞争市场的意义

本章小结

本章内容结构

综合练习

## 第六章 不完全竞争市场

## 第一节 垄断市场

- 一、垄断市场的条件及成因
- 二、垄断市场的需求曲线和收益曲线
- 三、垄断厂商的短期均衡
- 四、垄断者的定价原则与策略
- 五、政府对垄断行业的调节

## 第二节 垄断竞争市场

- 一、垄断竞争市场的条件及形式
- 二、垄断竞争厂商的需求曲线
- 三、垄断竞争厂商的均衡
- 四、非价格竞争

## 第三节 寡头市场

- 一、寡头市场的特征及分类
- 二、非勾结性寡头垄断模型
- 三、勾结性寡头垄断模型
- 四、寡头之间的博弈: 博弈论简介

### 本章小结

### 本章内容结构

### 综合练习

## 第七章 要素价格理论 (选修)

### 第一节 要素需求理论

- 一、引致需求与共同需求
- 二、完全竞争厂商对生产要素的使用原则
- 三、完全竞争厂商对生产要素的需求曲线

### 第二节 要素供给理论

- 一、要素的供给问题
- 二、劳动的供给曲线与工资率的决定
- 三、土地的供给曲线与地租的决定
- 四、资本的供给曲线与利息的决定
- 五、企业家才能与利润理论
- 六、收入分配与基尼系数

### 阅读文章：帕雷托最优

### 本章小结

### 本章内容结构

### 综合练习

## 第八章 市场失灵与微观经济政策

### 第一节 微观经济的市场失灵

- 一、市场失灵及表现
- 二、市场失灵的原因
- 三、市场势力

### 第二节 外部影响

- 一、外部影响及其分类
- 二、外部影响与资源配置失当
- 三、外部影响的解决途径

### 第三节 公共物品

- 一、公共物品及其分类
- 二、公共物品与市场失灵
- 三、公共物品的集体选择政策

### 第四节 不完全信息

- 一、 信息的不完全与不对称
- 二、 逆向选择与道德风险
- 三、 市场信号及其传递
- 四、 委托代理问题与激励机制
- 第五节 微观经济政策与政府失灵
- 一、 政府的微观经济政策
- 二、 政府失灵及原因
- 阅读文章：效率与公平
- 本章小结
- 本章内容结构
- 综合练习
- 结束语
- 参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：所以，得到一个结论：博弈双方都有一个占优策略，它们都是坦白。这就是说，囚徒困境的博弈有一个占优策略均衡：（坦白，坦白）。当得到这样一个占优策略均衡后，再回过头分析表6—1的支付矩阵，因此会发现：如果两人都选择不坦白，则都可以获得最好的结局。但是由于他们之间不能互通信息，所以每一方都担心另一方坦白而自己坦白时自己所遭受的重判。在这种情况下，每个囚徒从自己的利益考虑，最后的选择都是坦白。显然，（坦白，坦白）是囚徒困境博弈模型的一个必然的均衡结果，而且是一个很强的占优策略均衡。最后，需要特别指出的是，囚徒困境的均衡反映了一个深刻的问题：从个人理性角度出发所选择的占优策略的结局却不如合作策略的结果。或者说，从个人理性角度出发所选择的占优策略的结局，从整体来看，却是最差的结局。很显然，囚徒困境的占优策略均衡反映了一个矛盾，即个人理性和团体理性的冲突。囚徒困境在经济学上和其他领域有广泛的应用。例如，当市场上有两家寡头厂商时，如果联合起来形成卡特尔，选择能使垄断利润最大化的产量，将会使每一个寡头厂商得到更多的利润，但是，卡特尔有潜在的不稳定性。原因在于，在给定对手遵守协议的情况下，增加产量会增加利润，如果每个寡头都是这样想，这样做时，最终的结果是都增加产量，卡特尔自动解体，对于团体有利的协议却因为个体理性而不能得到遵守。卡特尔的成员越多，不遵守协议的激励就越强，卡特尔就越不稳定。OPEC是一个石油卡特尔，必须经常开会协调成员国的行动，主要原因就是囚徒困境问题。再如军备竞赛问题。对于苏联和美国两个超级大国，在不存在比它们更强的第三个军事大国时，如果都减少军费预算，将资源用于经济发展和居民福利的改善显然有一个更好的结果。但是，在给定苏联缩减军备开支情况下，如果美国偷偷增加国防开支，对美国是更有利的选择。苏联也一样。最终结果是无休止的军备竞赛，劳民伤财。尽管苏联、美国不断就削减军备进行谈判，达成协议，但很难真正得到持久遵守，军备竞赛最终以苏联的解体而宣告结束。（三）纳什均衡 占优策略均衡是博弈均衡中的一种情况。有时候博弈的均衡策略并不一定由占优策略构成。当给定其他人的策略，博弈者选择自己的最优策略，由这些策略构成的均衡结果就是纳什均衡。这一概念是由美国数学家纳什于1951年提出来的一种均衡理论。换言之，在纳什均衡里，任何一个参与人都不会改变自己的策略。纳什均衡是更广泛的均衡概念，它比占优策略均衡的要求更弱。如果一个均衡是占优均衡，那么一定是纳什均衡，而一个均衡是纳什均衡时并不一定是占优均衡。纳什均衡是占优均衡的必要条件，占优均衡是纳什均衡的充分条件。假定甲、乙两人在博弈中有表6—2的支付矩阵。

# 《微观经济学》

## 编辑推荐

《高职高专经管类实践与应用型规划教材:微观经济学》可以作为高职高专经济管理类各专业的微观经济学教材，也可以作为非经管类专业学生及经济学爱好者学习微观经济学的入门书籍。



# 《微观经济学》

## 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](http://www.tushu000.com)