

《改革开放以来中国产业演化与竞争》

图书基本信息

书名：《改革开放以来中国产业演化与竞争力研究》

13位ISBN编号：9787811271768

10位ISBN编号：7811271761

出版时间：2008-4

出版社：中国传媒大学出版社

作者：赵洪斌

页数：408

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

《改革开放以来中国产业演化与竞争》

内容概要

《改革开放以来中国产业演化与竞争力研究》对中国主导产业的现实演化进行了实证研究，如中国各个产业的技术进步率，中国产业分行业的投入要素等等；考察了中国产业的政策变迁、市场化进程等外部环境；分析了中国产业发展的路径和产业竞争力状况。通过研究，作者得出产业的演进和产业竞争力的根本提高在于技术创新和不断进步，而正确、恰当的产业政策可以有助于产业竞争力的迅速提高和产业结构的优化的结论。

《改革开放以来中国产业演化与竞争》

作者简介

赵洪斌，安徽滁州人，上海财经大学产业经济硕士、世界经济博士。在《财经研究》、《当代财经》、《财贸研究》等核心期刊上发表论文十多篇，其中两篇分别被《新华文摘》和《世界经济导刊》(人大复印资料)转载。曾主持或参与数项上海市等省部级课题。

《改革开放以来中国产业演化与竞争》

书籍目录

序 引言 第一章 产业竞争力的相关理论及评述 第一节 几个基本概念和产业分类 第二节 产业竞争力的理论回顾 第三节 产业竞争力与主导产业、产业结构演进的关系 第四节 产业竞争力——一个经济学理论的综合与评述 第二章 中国主导产业变迁的实证研究 第一节 主导产业相关理论基础 第二节 研究方法和理论模型 第三节 有关数据说明 第四节 中国主导产业现实变迁的实证研究 第三章 中国主导产业变迁的国际比较 第一节 产业结构演化理论 第二节 英、美、日、韩主导产业的演化 第三节 中国产业结构演化的分析比较 第四章 主导产业演化模型——一个理论生物学的解释 第一节 受资源限制的一维Logistic模型 第二节 资源重叠的二维Lotka-Volterra模型 第三节 政府产业政策的作用和影响 第四节 现有产业政策条件下的产业赶超战略 第五节 小结 第五章 中国产业技术进步率实证研究 第一节 全要素生产率的概念和相关理论 第二节 关于生产函数的设置和检验 第三节 相关数据说明 第四节 中国国民经济各部门的产业技术进步实证研究 第五节 对建筑材料及其他非金属矿工业的进一步分析 第六章 中国产业投入相关因素的分析 第一节 中国产业技术水平研究和比较 第二节 中国产业劳动生产率的变迁与比较 第三节 中国产业资本投入与效率的研究 第七章 中国产业结构和产业关联分析 第一节 中国产业结构变迁 第二节 中国产业的所有制结构分析 第三节 中国产业关联分析 第八章 中国产业的需求因素分析 第一节 中国经济增长的需求因素分析 第二节 中国产业的中间需求分析 第三节 中国产业的最终需求分析 第九章 中国产业的外部因素分析和相关结论 第一节 中国产业的政策变迁 第二节 中国的市场化、国际化变迁 第三节 提高中国产业竞争力的路径依赖 参考文献 后记

第一节 几个基本概念和产业分类 一、有关竞争的几个基本概念和关系 (一) 竞争和竞争力的定义、内涵 达尔文(G. R. Darwin)借用了经济学家马尔萨斯(Malthus)的竞争的概念,像经济学家用于人的行为那样,将它应用于自然物种,发表了进化学说。这使人们认识到,竞争是指同种或异种个体间为了争夺共同资源而相互施加不利影响的现象——根据中国大百科全书对竞争(Competition)的定义。同种间竞争的结果是优存劣汰,这使种群得以保持在与资源适应的范围内而不至于降低生活质量。异种生物在有限的共同资源面前是不会长期共处的,这称为竞争排除原理。其结果或是一方失败,或是改变了对资源的需求,也即双方选取不同的资源,称为生态位的分化。那么,竞争在经济学中的含义是什么呢?根据《新帕尔格雷夫经济学大词典》的定义,竞争系个人(或集团或国家)间的角逐;凡两方或多方力图取得并非各方均能获得的某些东西时,就会有竞争。而什么是竞争力呢?经济合作与发展组织在关于“技术与经济的计划”项目中提供了如下定义:“竞争力可以定义为在开放的市场条件下,一个国家生产商品和服务以满足外国竞争检验,同时维护和增加国内实际收入的程度。”欧洲生产力中心则认为:“竞争力是在现实中持续地追求不断进步的态度。”竞争力强的国家和地区的共同特点是,权力机构和新实施的政策都以促进长期增长为目标,它不仅追求经济上的繁荣昌盛,而且要达到可持续发展,促进人民生活质量不断提高。

《改革开放以来中国产业演化与竞争》

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