

<<产业组织理论与应用>>

图书基本信息

书名：<<产业组织理论与应用>>

13位ISBN编号：9787300142548

10位ISBN编号：7300142540

出版时间：2011-9

出版时间：中国人民大学出版社

作者：李长英

页数：276

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>

<<产业组织理论与应用>>

内容概要

本书共分9章，其中，第1，2，3，4，8章和第6章的部分内容是根据作者在南开大学经济学院和山东大学经济学院的英文讲义修改而成的。

为了增强可读性，在写作的过程中，我们对于某些内容做了部分增减。

考虑到不同读者的知识基础和兴趣差异，对于比较前沿或比较难懂的内容用星号（*）进行了标注，读者学习或教师授课时可以自行选择。

本书适合经济、管理类的高年级本科生、研究生以及其他经济研究人员使用。

<<产业组织理论与应用>>

书籍目录

- 第1章 垄断行为分析（一）
 - 第1节 垄断企业的决策问题
 - 第2节 垄断的福利分析
 - 第3节 卡特尔与多工厂垄断
 - 第4节 多产品垄断
 - 第5节 垄断一定会危害社会吗
- 第2章 垄断行为分析（二）
 - 第1节 耐用品垄断厂商的决策问题
 - 第2节 产品回收问题
 - 第3节 垄断企业的质量选择
 - 第4节 主导企业
- 第3章 同质产品条件下的寡头竞争理论
 - 第1节 Cournot竞争模型
 - 第2节 Stackelberg竞争模型
 - 第3节 Bertrand竞争模型
- 第4章 异质产品条件下的寡头竞争理论
 - 第1节 Cournot竞争模型
 - 第2节 Bertrand竞争模型
 - 第3节 顺序进入市场模型
- 第5章 企业的纵向控制行为
 - 第1节 双重加价
 - 第2节 纵向一体化
 - 第3节 纵向分离
 - 第4节 纵向约束
- 第6章 空间竞争
 - 第1节 线形-shopping模型
 - 第2节 线形-shipping模型
 - 第3节 圆形-shopping模型
 - 第4节 圆形-shipping模型
 - 第5节 其他空间模型
- 第7章 研究与开发
 - 第1节 单一企业如何进行研发决策
 - 第2节 垄断或竞争：谁更有利于创新
 - 第3节 合作与非合作研发
 - 第4节 技术溢出与吸收能力
 - 第5节 最优专利期限
 - 第6节 价格竞争一定对社会更有利吗
 - 第7节 基础研究或风险研究为何总是投入过少
 - 第8节 经济发展与知识产权保护
- 第8章 企业的并购行为和技术授权问题
 - 第1节 非生产性企业的技术授权问题
 - 第2节 生产性企业的技术授权问题
- 第9章 企业的策略性行为
 - 第1节 过剩生产能力
 - 第2节 掠夺性定价

<<产业组织理论与应用>>

第3节 限制性定价

第4节 提高竞争对手的成本

第5节 广告

第6节 企业的进入与遏制

<<产业组织理论与应用>>

章节摘录

版权页：插图：如果市场上只有一个企业生产和销售某种产品，那么该企业就构成了卖方垄断（monopoly）。

一般而言，一个企业既可以自己生产并且直接销售其产品，也可以自己生产但是通过零售企业销售其产品。

在这一章，我们暂时假设没有零售企业，也就是说，这个企业自己生产并且自己销售其产品，企业的拥有者也是企业的经营者。

当一个企业将其产品通过零售企业出售给消费者时，就产生了纵向控制关系。

关于企业之间的纵向控制与定价行为，我们将在后续章节进行详细的讨论。

在垄断市场上，因为没有其他竞争企业，垄断者可以根据自身利益的最大化而自行制定价格或者产量。

给定斜率为负的市场需求曲线，产品价格与产品销售量之间呈现反向互动关系，即价格越高，销售量就越低。

因此，垄断者只能决定价格或产量，而不能同时决定两者。

换言之，当垄断者设定价格后，产品的销售量由市场需求内生决定；同样，如果垄断者设定产量，那么产品的价格则由市场均衡决定。

但是，需要说明的是，对于垄断企业而言，选择价格与选择产量的均衡结果完全相同。

然而，若市场上存在着多个企业，企业选择价格与选择产量进行竞争的结果往往不同。

关于这一点，我们将在后面的寡头竞争理论中予以说明。

导致企业垄断的三个原因是：第一，该企业控制了生产某类产品的关键性资源或技术。

第二，政府的特许生产或经营。

比如，我国的烟草行业就是政府特许经营。

第三，自然垄断。

<<产业组织理论与应用>>

编辑推荐

《产业组织理论与应用》是21世纪工商管理系列教材之一。

<<产业组织理论与应用>>

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>