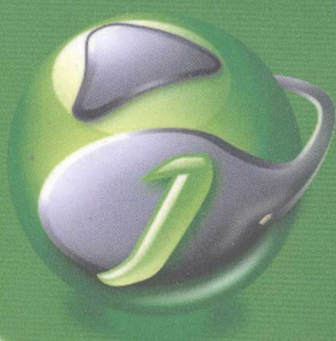


新农村



中的



主 编 董志勇
副主编 康占平 聂启明



清华大学出版社

新农村中的经济学

董志勇 主 编

康占平 聂启明 副主编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书利用经济学的基本原理和概念,围绕关系农民朋友的多个热点问题,并结合实际案例,对农村中的经济现象作了通俗易懂的解答。编者希望通过本书的普及,促进社会主义新农村建设、培养懂经济的新型农民、发挥农民建设新农村的主体作用。

本书内容通俗易懂,相信能成为广大农民朋友的良师益友,同时本书也可供其他经济学爱好者学习参考。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

新农村中的经济学/董志勇主编;康占平,聂启明副主编.—北京:清华大学出版社,2008.2
ISBN 978-7-302-16723-5

I. 新… II. ①董… ②康… ③聂… III. 农村经济学 IV. F30

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 001057 号

责任编辑:彭欣 王静

装帧设计:杨玉兰

责任校对:李凤茹

责任印制:杨艳

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

c-service@tup.tsinghua.edu.cn

社 总 机:010-62770175

邮购热线:010-62786544

投稿咨询:010-62772015

客户服务:010-62776969

印 刷 者:清华大学印刷厂

装 订 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:169×230 印 张:19.75 字 数:346 千字

版 次:2008 年 2 月第 1 版 印 次:2008 年 2 月第 1 次印刷

印 数:1~4000

定 价:27.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:027218-01

编 委 会

孟小凡	高士博	杨佳木	雷敬华
沈 健	魏 微	马文婷	刘俊蓉
王卓卓	牟 唯	邓 丽	赵益卓
程思徽	陈 茜	官 皓	何国俊
夏小雨	唐振宇	周正卿	刘璐洋
祝成才	西 鹏	杨 帆	杨晓芳
王冠楠	皋 璐	官 靓	黄 迈
董贵胜	康占平	聂启明	董志勇

前 言

——为什么要发展社会主义新农村

长期以来,农业、农村、农民问题一直是决定我国全面建设小康社会进程和现代化进程的关键性问题,也是关系党和国家工作全局的根本性问题。没有农业的牢固基础和农业的积累与支持,就不可能有国家的自立和工业的发展;没有农村的稳定和全面进步,就不可能有整个社会的稳定和全面进步;没有农民的小康就不可能有全国人民的小康。农业丰,则基础牢;农村稳,则社会安;农民富,则国家昌。只有近 8 亿农民全员加入现代化进程,才能盘活国民经济全局,实现可持续发展;只有广大农村的落后面貌明显改变,才能实现更大范围、更高水平的小康。

建设新农村,是提高农业综合生产能力、建设现代农业的重要保障。农业是国民经济的基础,是衣食之源,是生存之本,是国民经济中最基本的物质生产部门。农业的基础地位是否牢固,关系到人民切身利益,关系到整个国民经济发展,社会的安定和国家的独立自主。虽然近几年我国农业取得了较快发展,但是目前,我国农业生产基础设施和物质技术装备条件较差,经营管理也较粗放,农业基础薄弱局面仍然没有改变。加快建设新农村,发展农业生产力,加强农田基本建设,改良土壤,兴修水利,推广良种良法,发展农业机械化,培养有文化、懂技术、会经营的新型农民,全面提高农业综合生产能力,既是现代农业建设题中应有之义,也是建设现代农业的重要基础和保障。

建设新农村,是增加农民收入、繁荣农村经济的根本途径。只有农田基本建设搞好了,土地才能产出更优质的产品卖得好价钱,村里孩子们的学习条件才能得到改善;只有农业装备水平上去了,农民才能从繁重的体力劳动中解放出来,孩子们就不用失学在家帮父母干活儿了;只有农村道路交通、供水供电、信息通讯等基础设施改善了,城乡之间、地区之间的产品和生产要素才能流动起来,农民生产出来的农产品和其他产品能及时卖出去,生活需要的各种消费品才能保证供应,孩子们上学就可以不用走危险的羊肠小道,教室也将会有明亮的日光灯和崭新的教科书,甚至还会有幻灯机、电脑等设备;只有农村社会事业发展了,学校、医院等兴建多

了，孩子们才能接受更好的教育并有更好的身体，一代人的整体素质才能整体提高，才能真正改善农村的面貌。

建设新农村，是发展农村社会事业、构建和谐社会的主要内容。发展农村社会事业，是建设新农村十分重要的组成部分。构建和谐社会，必须首先建设和谐村镇。这就要求我们必须建设社会主义新农村，加快发展农村各项社会事业，全面改善农村教育、卫生、文化等设施条件，逐步改变目前城乡和农村经济社会发展“一条腿长、一条腿短”的问题。也许，等孩子们长大了，他们的家乡会崛起为一座新的和谐山城。

建设新农村的根本在“新农民”，“新农民”只能来源于人力资本投资，本书编委会的全体人员也想为建设新农村献出一份自己的力量，所以，我们拿出了这一本《新农村中的经济学》作为可以献给农民朋友的系统经济学读物。经济学可以说是一门正在我国蓬勃发展的学科，而经济学又不仅仅是一门学科，它的最大价值一定是存在于实践当中的，所以所有经济学人的最终目标也就是能拿经济学来指导经济的发展，改善我们的生产和生活。从这个角度出发，如果能用经济学的理论来帮助建设社会主义新农村，这也是本书编者的最大欣慰了。

农民朋友，也许“经济学”这个名词对你还有些陌生，看看我们这本书吧，你会发现日常生活还蕴含着很多道理，而经济学也不是想象中的那么高深。经济学是一门研究人类一般事务的学问，它能帮你了解你生活的世界，让你更精明地参与经济，也更能理解经济政策的潜力和局限性。

董志勇

目 录

第一篇 供给与需求

第一章 供给与需求的市场力量	3
第一节 土豆+牛肉=土豆烧牛肉——谈什么是市场和竞争	3
第二节 夏天该不该凉——从瓜农的选择谈市场中的需求	5
一、影响个人需求的因素	6
二、个人的“需求—价格”关系	8
三、从个人到市场	8
第三节 丰收的大蒜无处卖——谈市场中的供给	9
一、影响个人供给的因素	10
二、个人“供给—价格”关系	12
三、从个人到市场	12
第四节 谁来给萝卜定价——需求与供给结合	13
第二章 弹性及其应用	17
第一节 老奶奶卖胡萝卜的智慧——需求的价格弹性	17
一、富有弹性——老奶奶卖胡萝卜的智慧	18
二、缺乏弹性——再谈“谷贱伤农”	20
三、单位弹性——渔夫的困惑	21
四、完全弹性	22
五、全无弹性	23
第二节 赵渔夫的“理想”——需求的收入弹性	26
第三节 淡水鱼降价了，海鱼不好卖了——需求的交叉弹性	27
第四节 什么能卖个好价钱就养什么——供给的价格弹性	29
一、富有弹性	30
二、缺乏弹性	30
三、单位弹性	31
四、完全弹性	31
五、完全无弹性	32
第三章 供给需求关系的应用	33
第一节 税收的“归宿”	34

第二节 税收与社会福利	37
第三节 农民热议农业税	40

第二篇 市场类型

第四章 完全竞争市场	49
第一节 谁先把菜卖完——什么是完全竞争市场	49
第二节 王老汉到底要种多少菜——完全竞争市场下的决策	51
第三节 团结就是力量——完全竞争市场下的整体决策	60
第四节 做市场的有心人——给农民朋友的经营建议	62
第五章 垄断市场	64
第一节 为什么村里只有一家小卖部——垄断以及原因	64
一、什么是垄断市场	65
二、产生垄断的原因	66
第二节 如何经营这家小卖部——垄断者的决策	67
一、垄断者面临的需求曲线	68
二、垄断者利润最大化的销售、定价决策	69
二、垄断者的利润	72
第三节 村里有的人不喜欢这个小卖部——垄断的福利代价	72
一、无谓损失	73
第四节 村委会与小卖部——对垄断的公共政策	75
第五节 为什么我买东西比别人花的钱多——价格歧视	77
第六章 寡头垄断	80
第一节 彩电就这几家吗——在垄断和完全竞争之间	80
第二节 村里又开了一家小卖部——只有少数几个卖者的市场	81
第三节 博弈论与合作经济学	84
第七章 垄断竞争	87
第一节 村里小卖部与城里超市——有差别产品的竞争	87
第二节 农村小卖部和城里超市的比较——垄断竞争市场的含义和特点	90
一、许多卖者：有许多企业争夺同样的顾客群体	90
二、产品差别：每个企业生产的一种产品至少与其他企业生产的 这种产品略有不同	91

三、自由进入：企业可以没有限制地进入(或退出)一个市场。因此， 市场上企业的数量要一直调整到经济利润为零时为止.....	92
第三节 农村小卖部和城里超市的经营之道.....	93
一、产品多样化外部性.....	94
二、抢走业务的外部性.....	94
第四节 应不应该做种子广告——关于广告的争论.....	95
第五节 明星来做种子广告——作为质量信号的广告.....	98

第三篇 效用、成本与生产理论

第八章 效用理论.....	103
第一节 为什么西瓜吃第一口最甜——效用论.....	103
第二节 买巧克力还是奶糖——无差异曲线与预算线.....	105
第三节 小卖部东西贵了.....	110
第四节 花最少的钱买最多最好的东西.....	111
第五节 赌钱的心理——不确定性和风险.....	113
第九章 成本理论.....	117
第一节 种粮食得花多少钱.....	117
第二节 种地的“理儿”.....	120
第三节 种地还是开小卖部——机会成本.....	123
第十章 生产理论.....	125
第一节 种草莓的道理——生产什么.....	125
第二节 种草莓的道理——生产多少.....	127
第三节 条条大路通罗马——怎么生产.....	129
第十一章 政府限价与农民的决策.....	136

第四篇 公共经济学

第十二章 外部性.....	143
第一节 邻居家的狗吵了我——外部性.....	143
第二节 外部性的两种解决办法.....	144
第三节 为什么要关注农业——农业本身收益外部化.....	146
第十三章 公共物品和公有资源.....	149
第一节 自家的和公家的——不同类型的物品.....	149

第二节	三个和尚为什么没有水吃——“搭便车”问题	151
第三节	农村义务教育——公共物品	153
第四节	黄牛没有绝种而大象濒临灭绝的原因——公有资源	156
第五节	农民失地的原因——产权的重要性	159
第十四章	信息经济学	163
第一节	黄老汉的米为什么不好卖——商品与信息	163
第二节	办保险的启示——信息与保险市场	167
第三节	“滥竽充数”行得通吗——信息与劳动市场	171
第四节	“一刀切”的工资还是计件工资——激励的作用	173
第十五章	农村社会保障制度	176
第一节	养儿防老咋错了——什么是社会保障	176
一、	商业保险与社会保险	176
二、	社会保险与社会保障	178
第二节	政府干预经济保障的依据	180
一、	传统社会保障面临挑战	181
二、	商业保险先天不足	181
第三节	实实在在的好处——农村社会保障制度	183
一、	农村社会养老保险制度	184
二、	农村最低生活保障制度	185
三、	新型农村合作医疗制度	185
第五篇 劳动市场经济学		
第十六章	生产要素市场	189
第一节	从王大爷雇人谈劳动需求	190
第二节	劳动供给	197
第三节	其他要素市场	203
第十七章	收入与歧视	208
第一节	打工工资为什么有高低	208
一、	劳动力市场的供给和需求	208
二、	劳动生产率	209
三、	补偿性工资差别	210

四、其他方面的因素：天赋、努力和机遇	211
第二节 “歧视”的经济学	212
第十八章 收入不平等与贫困	218
第一节 城乡之间有杆“秤”——不平等的衡量	219
一、肥水流向谁人田——基尼系数与贫富差距衡量	220
二、“哀民生之多艰”——贫困线与贫困人口	223
第二节 收入的“天平”如何摆——收入再分配的理论	225
第三节 给你几把金钥匙——减少贫困的政策	228
第十九章 人力资本投资	232
第一节 人力资本基础理论	232
第二节 人力资本的经济作用	235
第三节 该不该送孩子上大学——人力资本投资决策	237
第四节 该不该让孩子上大学——投资决策中的风险因素	240

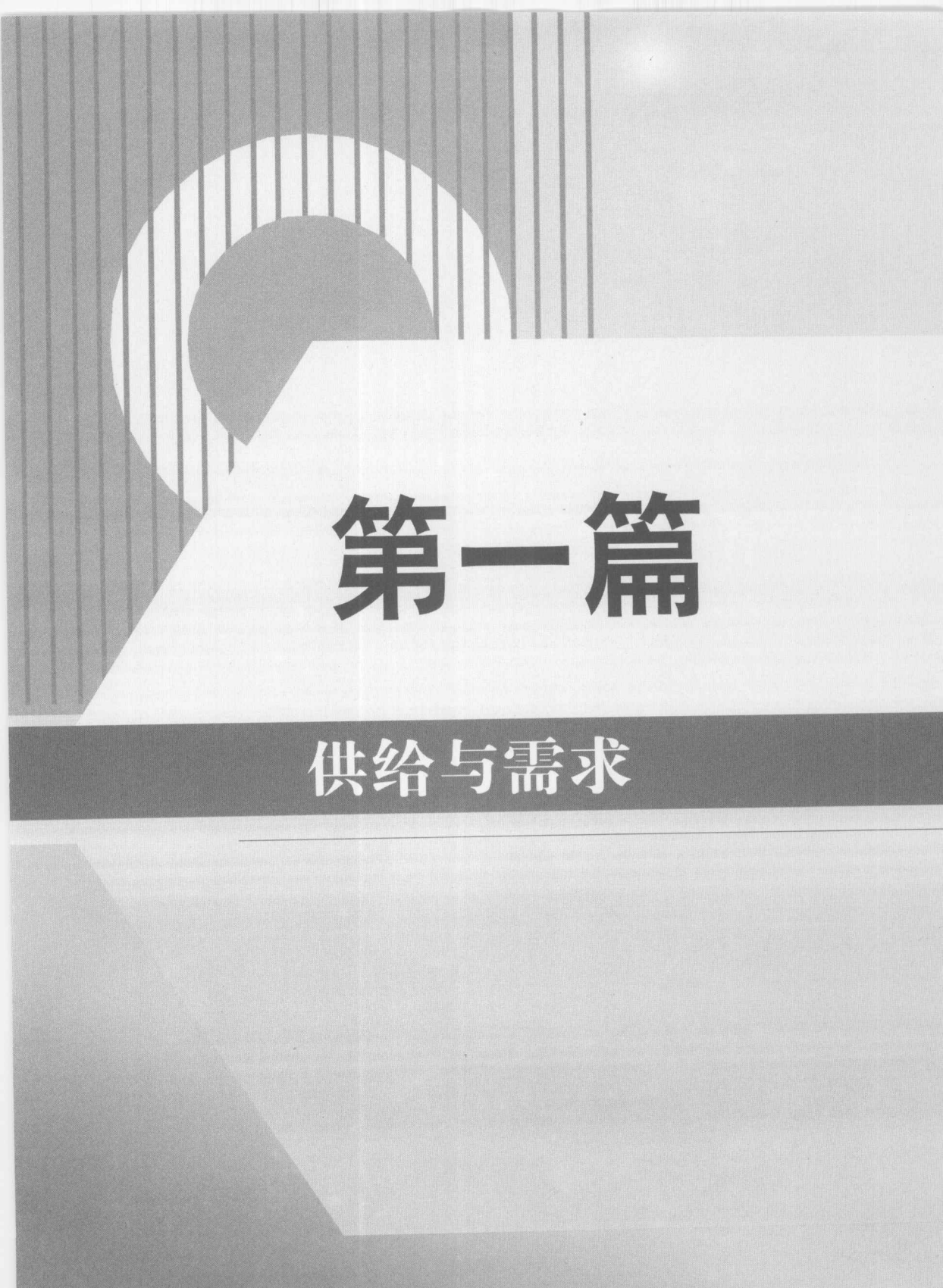
第六篇 货币、银行和金融市场

第二十章 货币理论	245
第一节 为什么钱可以买东西——货币的来源	245
第二节 钱有什么作用——货币的职能	246
第三节 人民币的价值——为什么钱会变“毛”了	247
一、通货膨胀的简单解释	248
二、通货膨胀的测量	248
三、通货膨胀的后果	252
四、通货膨胀对农民的影响有多大	253
第四节 “人民币从哪来”——中国人民银行	253
第二十一章 金融市场与农业	257
第一节 金融市场及其要素	257
第二节 货币市场与资本市场	261
一、金融市场的分类	261
第三节 与农产品有关的衍生工具市场	266
一、金融衍生工具主要包括远期合约、期货与期权	266

二、金融衍生工具在农产品市场上的作用——规避风险.....	267
第二十二章 如何理财.....	269
第一节 存钱为了什么.....	269
第二节 钱如何能生钱.....	274
第三节 鸡蛋该不该放在同一个篮子里?	279

第七篇 建设社会主义新农村

第二十三章 建设社会主义新农村.....	285
第一节 为什么要建设社会主义新农村.....	285
第二节 什么是社会主义新农村.....	287
第三节 怎样建设社会主义新农村.....	291
后序.....	296
参考文献.....	298



第一篇

供给与需求

第一章 供给与需求的市场力量

每年春节，全国的蔬菜瓜果的价格都要上涨；夏天天气突然变得凉爽多雨时，西瓜的价格就要大幅度下降；寒流侵袭长江以南大部分地区时，市场上的大米价格就会迅速上升，而这一年种小麦的农民也同样会获得好的收入。这些事件的共同之处是什么呢？它们的背后都有着怎样的规律？如果农民朋友能够比较清楚地了解这些事件背后的规律，就能够正确地根据现象把握农产品市场的状况，及时地调整生产和销售，从而获得更好的收入。

在经济学中，我们说上面的这些事件都表现出“供给”与“需求”的作用。我们在这一章中就介绍农产品市场上存在的供给与需求。它考虑市场上购买农产品的人和出售农产品的人的行为，以及他们相互之间的影响。此外，我们还要知道，供给与需求是使市场交易运行的力量，它们共同决定了每种产品的产量以及出售的价格。

第一节 土豆+牛肉=土豆烧牛肉 ——谈什么是市场和竞争

案例：土豆+牛肉=土豆烧牛肉

背景：很久很久以前，人们在农产品上都还能自给自足，生产的食物仅够供自己使用。慢慢地，随着人类的进步和农业技术的发展，人们所生产的产品在满足了自己的需要后，开始出现了剩余……

村里有一个种土豆的菜农名叫李二，离他家不远处住着一个养牛的富农名叫王小。他们都非常勤劳，靠自己双手的辛勤劳动，李二每年秋天都能收获好多好多土豆，多的吃也吃不完。王小养的牛个个膘肥体壮，每年又能新添几头小牛。可是，李二每天吃土豆，炒土豆、炖土豆、烤土豆……王小每天吃牛肉，烧牛肉、煮牛肉、煎牛肉……终于有一天，两人将土豆和牛肉吃腻了，实在不想继续这样吃下去，于是他们决定用自己剩余的土豆和牛肉做交换。结果，李二有了用土豆换来的牛肉，王小有了用牛肉换来的土豆，现在他们都可以吃到以前吃不到的东西，而且可以将

两者结合起来做一道美味的“土豆烧牛肉”了！

村里的男女老少看到李二和王小用交换的方法获得了全新的东西，于是纷纷开始效仿他们的做法。大家都把自己剩余的产品拿出来和别人交换，获得自己所缺所需的东西。慢慢地，这样的交换规模越来越大，大家就相约聚集在一个地方，这个地方就是后来我们所说的集市。

其实，李二和王小的做法正是市场运行的本质——交换。供给和需求这两个经济学术语是指人们在市场上相互交换的行为。那么，什么是市场？

市场是某种物品或劳务的一群买者与卖者。以西瓜市场为例：买者(购买西瓜的人)作为一个群体决定了一种物品(西瓜)的需求，卖者(瓜农)作为一个群体决定了一种物品(西瓜)的供给。市场有多种形式，有时市场组织健全，比如我们的农产品市场。在市场上，买者与卖者在特定的地点与时间相聚。例如，每个星期都有人要去赶集市，这个集市一般固定在某个地方，集市开始的时间也是特定的，而且在这个市场上一般还有拍卖者帮助确定价格并安排销售。但是更多的情况下，市场并没有什么组织。例如，某个镇上的白菜市场。白菜的买者不会在任何一个时间相聚在一起，而白菜的卖者在不同的地方并提供略有差别的产品。这种市场上没有人报出白菜的价格是多少，也不知道买者会在每个卖者那里买多少白菜。尽管这个市场没有人组织，但白菜的买者群体和卖者群体构成了一个市场。在这个市场中每个买者都知道有一些卖白菜的可供选择，并且每个卖者也都知道，他的白菜与其他卖者是相似的，几乎没有差别。白菜的价格和销售量并不是由任何一个买者或卖者决定的。实际上，它们是由所有买者和卖者在市场上的相互交易所决定的。

这里，我们所提到“相似性”就构成了市场上的竞争。因为提供的白菜在品种和质量上几乎没有差别，买者可以任意挑选卖者，所以卖者之间构成了竞争关系。这种竞争关系随着所提供商品的相似程度的变化而变化。当相似程度越高，竞争也就越激烈。根据竞争程度，市场被划分为完全竞争市场和不完全竞争市场，具体的内容将在以后的章节中详细叙述。尽管我们在世界上看到的市场类型是多种多样的，但在这里我们的内容从完全竞争开始，因为完全竞争市场是最容易分析的。而且，由于大多数市场上都有某种程度上的竞争，所以在完全竞争市场下分析得到的许多结论也适用于更加复杂的市场。

第二节 夏天该不该凉

——从瓜农的选择谈市场中的需求

案例：夏天该不该凉？——瓜农的选择

烈日当头、持续高温的七月，人们各个汗流浹背，摇扇的摇扇，纳凉的纳凉。这个时候若是从冰箱里拿出半个冰好的西瓜，吃上一口，凉爽的感觉立刻能驱除几分炎热。

所以每年这个时候是瓜农李大爷最开心的时刻，几个月来起早贪黑的辛苦终于换来了收获。因为这热天气，买瓜的人络绎不绝，这瓜的价格也是一天一个样，噌噌地往上涨。这不，才短短几天，镇上的西瓜已经从五毛钱一斤涨到了八毛五一斤。可买的人不但没少，反倒更加多起来，特别是中午大太阳顶在头上的时候，过路的人都要拎几个回去。李大爷乐得合不拢嘴。看着自己的瓜卖的这么好，大爷心里开始盘算着明年要多种一些，这样明年可以多挣些钱。

可好事总是多磨，这李大爷卖瓜的好光景还没几天，西瓜才刚卖出去一半，就突然开始下起大雨，一连下了好几天了，七月份火炉一般的温度硬是这样给降下来了。人们都高兴地感谢老天爷，终于发慈悲，给大家一个凉爽怡人的好天气。可李大爷心里可不高兴，这些日子天天下雨，出去卖瓜也不容易。眼看着一堆好瓜慢慢烂在地里，大爷心里别提有多难受了。

夜里大爷也睡不塌实，总想着起来看看雨停了没有。盼星星盼月亮的，终于盼到昨个半夜，雨停了。都在大家失望叹气的时候，大爷可是高兴地跳了起来，这下子好了，终于可以卖瓜啦！

清晨，天还没亮，大爷就踩着三轮车出来了。天好不容易晴了，当然要趁热卖瓜啊！四十分钟后，李大爷已经蹬着车、满头大汗地来到集市上，这会儿集市上还没几个人开市呢！顾不上休息，大爷赶紧把车停在一个空地，锁好，拉开车板，支起标好价格的小纸箱子，做好了开张的准备。

但是李大爷怎么也没想到，刚刚停雨的日子竟会是个大阴天！太阳躲在云背后，就是不出来，风呼呼地吹着，偶尔还让人觉得几分寒意，感觉像是到了深秋。李大爷看着这样的天气，心里不免开始担忧起来，万一今天生意又不好咋办呢？

果然，因为天气凉快，整个早晨都没有人来买李大爷的西瓜。李大爷看着别人