

<<河南服务业发展研究>>

图书基本信息

书名：<<河南服务业发展研究>>

13位ISBN编号：9787215061576

10位ISBN编号：7215061574

出版时间：2011-7

出版时间：河南人民出版社

作者：王彦武 编

页数：384

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>

<<河南服务业发展研究>>

内容概要

服务业是推动国民经济发展的主要力量，其发展水平是衡量一个国家或地区经济发展和人民生活水平的重要标志。

自党的十六大提出“加快发展服务业，提高服务业在国民经济中的比重”的战略目标后，河南省委、省政府对此高度重视，出台了一系列加快发展服务业的意见，促进了第三产业的较快发展，取得了显著成绩。

但也应该看到，当前河南省服务业的发展还是个薄弱环节，也存在诸多问题，“十一五”乃至今后相当长的一段时期，加快发展服务业将成为河南省经济工作的一项重要任务。

河南服务业究竟应该如何发展，需要加强理论方面的研究和探索。

正是基于此，河南省社会科学院于2006年确定把“加快河南服务业发展研究”作为院年度重点课题，就河南省服务业发展问题进行研究，并联合河南省委政策研究室、河南省商务厅于2007年4月，在郑州召开了“河南省加快服务业发展理论研讨会”。

《河南服务业发展研究》就是课题研究和研讨会的结晶。

<<河南服务业发展研究>>

书籍目录

第一编 理论篇第一章 服务及服务业相关理论回顾第一节 服务经济时代的来临第二节 服务的定义及特征第三节 服务业的定义及产业特性第二章 现代服务业的概念界定与特征分析第一节 传统服务业的概念第二节 现代服务业的相关概念界定与特征分析第一节 现代服务业的形成基础与发展模式第三章 现代服务业发展的规律与趋势第一节 国外服务业发展的特征第二节 现代服务业发展的动因分析第三节 当代服务业的发展趋势第四章 现代服务业发展借鉴第一节 英美金融业发展借鉴第一节 亚洲现代服务业发展的借鉴第二编 综合篇第五章 河南服务业发展概况第一节 河南服务业的发展现状分析第二节 河南服务业发展中存在的问题及原因探析第三节 河南服务业发展面临的机遇第四节 河南服务业发展的比较优势与竞争优势分析第五节 加快河南服务业发展的建议第六章 河南现代服务业发展研究第一节 河南现代服务业发展的现状及问题第一节 影响河南现代服务业发展的原因第三节 发展现代服务业的基础条件第四节 河南省发展现代服务业的原则和方向第五节 加快发展河南现代服务业的举措第七章 河南服务业发展比较研究第一节 河南省服务业区域发展的比较研究第二节 河南区域服务业发展综合评价第三节 河南服务业对全省经济带动作用的投入产出分析第八章 河南服务业与经济增长关系分析第一节 河南服务业发展的主要特征第二节 河南服务业与经济增长关系的计量分析第三节 加快河南服务业发展的对策第九章 河南服务业利用外资研究第一节 “人世”给河南服务业带来的机遇第二节 积极利用外资提升河南服务业发展水平第三编 行业篇第十章 河南商贸服务业发展研究第十一章 河南物流服务业发展研究第十二章 做大做强河南金融业研究第十三章 河南金融业发展中存在的问题及对策第十四章 河南拍卖业发展的现状分析及对策建议第十五章 河南信息服务业发展研究第十六章 河南文化和旅游业发展研究第十七章 河南生活性服务业发展研究参考文献后记

章节摘录

二、服务的特征 服务的自身特征使其区别于有形产品生产成为社会生活领域中一类相对独立的活动。

关于服务的特征，许多学者都作过经典的表述，归纳起来，主要有以下几个方面。

1 无形性。

实物商品与服务之间最基本的，也是最常提到的区别就是服务的无形性。

因为服务是一种绩效或行动，而不是实物。

这种服务的无形性就给顾客带来了问题。

在购买产品时，顾客可以在购买前观察、触摸和测试产品；而对于服务，只有当服务发生时，顾客方能检验其质世。

因此，顾客在购买服务时，总感觉比购买有形产品时承担更多的风险，一般需要依赖服务企业的声誉来进行判断。

2 同时性或不可分割性。

即服务的生产与消费同时进行。

因而服务不能贮存，这一事实是服务管理的显著特征。

大多数实物商品首先是生产，然后是进行销售和消费；但大部分服务却是先销售，然后同时进行生产和消费，即服务的产出过程与消费过程同时进行。

例如，一辆汽车可以在底特律生产，运到旧金山，两个月后卖掉，并在数年时间内消费。

但饭店的服务在没有出售前却不能提供出来，而且就餐过程基本上是生产和消费同时进行的。

服务无法贮存，使得服务业不能像制造业那样依靠存货来缓冲或适应需求变化。

· · · · · ·

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>