

图书基本信息

书名：<<制造业基地发展现代服务业的路径>>

13位ISBN编号：9787305078828

10位ISBN编号：7305078824

出版时间：2010-12

出版时间：南京大学出版社

作者：黄繁华，洪银兴 等著

页数：276

字数：307000

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>

内容概要

本书研究和总结了现代服务业在经济全球化条件下的发展规律和趋势，系统地分析了江苏现代服务业的发展现状和特点，特别是通过创建新的评价体系和计量实证回归模型，系统和量化地论证了江苏现代服务业发展内在规律，深入揭示了江苏现代服务业发展当前存在的问题以及根源。在此基础上，该书进一步全面阐述了江苏加快现代服务业发展的主要路径，具体探讨了江苏在开放条件下加速现代服务业发展的应对措施。

书籍目录

第一章 总论

- 一、制造业基地发展现代服务业的必要性和可能性
- 二、制造业基地发展现代服务业的产业选择
- 三、发展现代服务业的国际化战略
- 四、发展现代服务业的城市现代化战略

第二章 制造业基地服务业：江苏的实证分析

- 一、引言
- 二、经济增长与结构演变
- 三、服务业发展的比较研究
- 四、影响因素的计量分析
- 五、发展的途径和对策

第三章 生产性服务业与制造业的互动发展

- 一、生产性服务业的功能和发展
- 二、生产性服务业支撑制造业的机理
- 三、江苏的经验分析
- 四、对策与建议

第四章 服务业国际转移与江苏现代服务业

- 一、当前服务业国际转移特点和趋势
- 二、江苏服务业国际转移现状与特点
- 三、开放条件下江苏发展现代服务业的条件
- 四、对策与建议

第五章 城市化与现代服务业发展

- 一、问题的提出
- 二、文献回顾
- 三、经济全球化与江苏城市化
- 四、江苏服务业发展与城市化
- 五、长三角视角的江苏现代服务业发展
- 六、主要结论

第六章 服务业发展水平的评估和测定

- 一、引言
- 二、系统评价指标的建立
- 三、基于国内不同省市层面的分析
- 四、基于江苏省内不同省辖市层面的分析

第七章 服务外包：生产性服务业增长新模式

- 一、生产性服务业经营方式：从内部化到外部化
- 二、国际服务外包的兴起和特征
- 三、我国服务外包的实践
- 四、江苏服务外包的现状和特点
- 五、江苏服务外包的发展对策

第八章 江苏金融业发展研究

- 一、金融业的地位和作用
- 二、江苏金融业的现状和特点
- 三、江苏金融业的比较研究
- 四、江苏金融业症结：金融抑制与结构的失衡
- 五、江苏金融业的发展对策

第九章 现代物流业功能和江苏发展对策

- 一、引言
- 二、现代物流业的作用与特征
- 三、江苏现代物流业发展现状和特点

.....

第十章 江苏软件和电子商务业的发展

第十一章 江苏传媒业发展对策分析

第十二章 创意服务业：江苏新兴智慧性产业

第十三章 推动制造业升级的江苏科技服务业发展研究

后记

章节摘录

(2) 大力推动企业信息化建设 企业的信息化建设应当鼓励企业发挥主动性, 积极参与电子商务的应用, 在政府部门的指导和协调下, 通过联合协作和标准化, 建立一套技术标准, 支持电子商务基础设施和电子商务业务的专门需求。

这些标准以及任何补充或相关的标准, 都应有利于贸易和竞争及鼓励创新。

这些技术解决方案也必须同政策和法律框架相互合作, 促进消费者信赖的电子商务市场的形成, 为所有的参与者提供法律保护, 获得真正的收益。

目前江苏企业信息化程度不高, 而一些发达国家在进行某些国际贸易时就明确规定只与入网的企业交易。

因此, 我们必须采取措施, 促进企业利用网络参与竞争, 开拓市场。

通过企业内部信息系统建设, 然后再逐步实现企业内部联网, 企业与外贸管理、海关、银行等行业联网, 最终与国际互联网联通。

同时, 政府应对适合电子商务发展的行业给予资金、税费等方面的大力支持。

此外, 加快推进企业信息化建设要特别关注中小企业的信息化问题。

(3) 牢固树立诚信意识 诚信是任何市场体系的道德基础。

网络市场的诚信建设尤为重要。

企业开展电子商务时应当做到: 第一, 保证网络信息丰富, 真实可靠, 并且形式不断创新; 第二, 以优质的产品和服务支撑企业信誉, 证实网上的承诺; 第三, 更多地关注各种渠道, 包括网络信息反馈的情况, 及时掌握企业电子商务的运行状况, 及时解决和处理网络交易中存在的问题等, 以此来树立企业形象, 扩大企业诚信的正面影响。

……

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>