

图书基本信息

书名：<<区域经济开放与发展评论 (第3辑) >>

13位ISBN编号：9787308072229

10位ISBN编号：7308072223

出版时间：2009-12

出版时间：浙江大学出版社

作者：张小蒂 编

页数：177

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

雄伟的山峦俯瞰历史的潮起潮落，奔腾的河流展开时空的瑰丽画卷。

60年光辉岁月，60年沧桑巨变。

60年光阴荏苒，新中国取得了举世瞩目的辉煌成就。

目前我国经济总量已跃升至世界第3位，由世界低收入国家进入中等偏下收入国家行列。

对外贸易总量跃居世界第3位，利用外资规模连续多年位居发展中国家首位。

新中国成立以来，特别是改革开放30年以来，中国敞开怀抱，融入世界，走出了一条有中国特色社会主义道路，一个充满生机和活力的大国重新屹立于世界东方。

当前，中国正面临全面融入全球经济的黄金时代，同时也处于实现经济结构和发展模式转型的关键时期。

中国各区域经济发展的脉搏同世界经济共同跳动，同时也都面临着后金融危机时代的各种新旧发展问题。

目前我国区域经济开放和发展中的许多深层次问题远未解决：区域产业集群大都集中于传统行业，多数产品处在价值链低端，但低成本竞争优势已经受到前所未有的挑战；在区域开放经济中，国际贸易摩擦增多，出口商品的资源和环境承载压力极大，结构亟待进一步优化。

区域经济开放和发展过程中的矛盾日益突显，实现可持续健康发展已成为当务之急。

如何减缓矛盾、深化开放、促进发展，也已成为学术界关注的焦点，第三辑《区域经济与开放评论》便在此背景下应运而生。

《区域经济与开放评论》是浙江省首批科学社会重点研究基地——浙江大学区域经济开放与发展研究中心致力于“区域经济与开放”这一浙江省和我国经济社会发展中的重要理论与现实问题研究的学术刊物。

出版两辑以来博采众长，采编了众多学者的佳作，对区域开放与发展等问题形成了较为全面的认知与把握，推动了学科发展。

本辑《区域经济与开放评论》在前两辑的基础上继续构建区域经济学术之塔，涉猎更加广泛，在这丹桂飘香的金秋伴随着新中国成立60周年的浓浓喜意结出了累累硕果。

本辑研究主要包括以下主题：产业转型升级、对外直接投资、区域开放模式和区域金融创新。

书籍目录

卷首语产业转型升级 基于渠道控制的市场势力构建模式特征分析 ——以沃尔玛为例 浙江省产业技术政策绩效的实证分析 浙江省进口贸易技术溢出效应的实证分析 对外直接投资 外商直接投资对我国技术创新能力影响及地区差异分析 FDI技术外溢效应对我国企业自主创新能力的影 响 ——基于地区层面的分析 FDI、自主创新与经济增长 ——来自中国省际的经验 中国逆向型FDI动机实证分析 区域开放模式 新经济地理理论的发展变化 ——基于新贸易理论发展视角的理论综述 基于能值分析的中国进出口贸易生态利益评价 浙江经济开放中的电子商务利润链研究 区域金融创新 人民币利率调整对我国出口的影响分析 金融危机、出口贸易与宏观经济走势 两岸金融合作的障碍、定位及突破点

章节摘录

(三) 沃尔玛通过与其他企业的战略联盟, 进一步提升了对整个价值链多个环节的控制力。虽然庞大的市场份额和先进的信息技术使得沃尔玛对广大供货商形成了强大的议价能力, 但沃尔玛认识到如果单纯对供货商作价格压制, 对沃尔玛的长期发展将是极为不利的, 沃尔玛必须寻找出与供货商的共同利益, 并将自己利益的实现建立在广大供货商利益实现的基础之上, 使双方建立起激励相容的机制。

激励相容是指一方预期利益的实现建立在另一方或其他诸方预期利益实现的基础之上, 即相关各方的预期利益具有共生性。

当相关各方形成共生利益时, 它们之间可具备激励相容的动力基础。

不仅如此, 激励相容的相关各方可互相锁定于共生利益之中, 由于具备共同取向的目标函数, 相关各方的共生利益可以动态增强, 产生某种正反馈效应。

为了实现与供货商的激励相容, 沃尔玛通过战略联盟将自己和供货商的利益紧密联系在一起, 视供货商为自己的战略合作伙伴, 把供货商的生产成本、技术研发、管理费用纳入到沃尔玛公司的管理体系中来, 并利用计算机联网和电子数据交换系统让供货商和它分享宝贵的商业信息。

这样, 供货商就可以通过沃尔玛的销售统计, 及时准确地掌握自己产品的销售情况, 制定更加富有针对性的生产计划, 从而不断提高效率、降低成本, 而沃尔玛也分享了产品成本下降以及销路扩大带来的好处, 双方实现了激励相容。

这其中, 日用品制造业巨头宝洁公司与沃尔玛的战略联盟就是很好的例子。

通过联盟形式, 沃尔玛和宝洁在1987年率先借助计算机开始实现信息共享。

宝洁公司可以调用沃尔玛的销售和库存数据, 并以此为依据制定出有效的生产和出货计划; 沃尔玛则从繁重的物流中解放出来, 专注于销售工作。

在信息共享的基础上, 宝洁又和沃尔玛合力启动协同、预测与补货计划, 联盟实施的结果是双方的经营成本和库存水平都大大降低, 沃尔玛分店中的宝洁产品利润增长48%, 存货接近于零; 而宝洁在沃尔玛的销售收入和利润也大幅增长50%以上(李伟, 2004)。

基于以上成功的尝试, 宝洁和沃尔玛接下来在信息管理系统、物流仓储体系、客户关系管理、供应链预测与合作体系、零售商联系平台以及人员培训等方面进行了全面、持续、深入而有效的合作。

例如, 当沃尔玛提出宝洁的产品容易失窃, 宝洁便及时将玉兰油的包装盒改成蛤状, 这样就更难打开; 将佳洁士的美白牙贴也做大, 并加上一层额外的塑料层。

同时, 宝洁也特意为沃尔玛设计一些产品, 因其与其他公司的产品显著不同, 使沃尔玛取得了不错的销售业绩。

编辑推荐

《区域经济开放与发展评论 (第3辑)》是浙江省社会科学重点研究基地——浙江大学区域经济开放与发展研究中心研究的学术刊物。

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>