

<<经济与管理论文集(2009)>>

图书基本信息

书名：<<经济与管理论文集(2009)>>

13位ISBN编号：9787501793617

10位ISBN编号：7501793611

出版时间：中国经济出版社

作者：王澍 著

页数：465

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>

<<经济与管理论文集(2009)>>

内容概要

《经济与管理论文集（2009）》内容包括了上市公司信息披露失真的原因和应对措施、“不做中国的耐克，要做世界的李宁”、——浅谈李宁品牌国际化的营销策略、我国热钱流入问题研究、2009年中国宏观经济形势分析、——信贷高增长探析、论我国资本市场审计制度诚信机制的建立及完善、浅析经济危机下银行个人理财业务发展、金融危机下我国企业发展网络经济分析、银行业结售汇业务在人民币汇率制度改革后面临的风险及建议、浅谈全球金融危机下国际贸易结算风险防范、影响网络广告传播效果的因素研究等等。

书籍目录

行业篇中国企业尤其是国企在SOX后为何不愿或不敢到美国资本市场上市或融资美国次贷危机下对我国资产证券化的启示通货紧缩问题给当今经济带来的启示我国期货市场的现状问题及对策分析中国房地产企业融资模式与金融创新研究金融行业3G移动业务发展规划谈网络营销金融危机下保险行业的几个转变国内石化产品供应链的不稳定现象及其对策上市公司信息披露失真的原因和应对措施“不做中国的耐克，要做世界的李宁”——浅谈李宁品牌国际化的营销策略我国热钱流入问题研究2009年中国宏观经济形势分析——信贷高速增长探析论我国资本市场审计制度诚信机制的建立及完善浅析经济危机下银行个人理财业务发展金融危机下我国企业发展网络经济分析银行业结售汇业务在人民币汇率制度改革后面临的风险及建议浅谈全球金融危机下国际贸易结算风险防范影响网络广告传播效果的因素研究油气资源税存在的问题及建议从亚航看国内低成本航空公司的发展浅析沃尔玛与好又多的“跨国婚姻”浅析我国保险业电话营销的发展状况与对策经济附加值（EVA）在我国中小型物流企业财务绩效评价中的应用研究自主创新：保险企业发展的推进器IT呼叫中心坐席人数决定研究国内各航空公司服务文化研究商业银行开展小企业贷款业务面临的困难以及常规解决办法无效果的原因浅谈“人民币国际化”我国发行地方公债所具备的条件和风险应对发挥担保业对北京市构建金融中心的促进作用金融危机对中国水泥行业的影响及其应对快速时尚品牌成功的关键我国A股市场IPO抑价现象的实证分析民营房地产战略发展之思考中国航运企业融资浅析管理篇企业财务的集中共享之路从金融危机看衍生金融工具的会计计量浅析民营企业成长过程中的管理问题浅谈企业财务管理体制客户关系管理数字化时代人事档案双套制管理的思考金融危机对中国的影响人力资源和谐管理思想初探——以科学发展观为思路探索现代企业人力资源管理企业项目管理试论金融危机与金融创新采用国际项目管理方法改进科研院所国际合作项目的管理全球经济危机下，中国出口企业应对之我见城市化是解决我国城乡居民收入差距问题的治本之策

章节摘录

网络经济的另一特征将是经济的直接化，从工业经济时代的迂回经济向数字化时代的直接经济过渡。

工业经济的市场模式有很多中间环节，企业生产产品需要厂房、办公室、机器、原材料等，企业销售产品要经过批发商、零售商等。

而以网络为依托的电子交易运行模式主要有网络商品直销流转程式和网络商品中介的流转程式。其交易方式使企业绕过传统的经销商而直接与客户沟通，客户的需求或订单将直接转化为企业的生产指令，从而增强了企业与消费者之间的联系，改变了传统的市场结构和市场模式。

由此看来，网络经济的特点给金融危机下的企业提供了很好的解决方案，经营者在网上销售的商品不需要库存，为此将降低产品成本，提高企业的经济效益，创造更多利润，从而可以更好地帮助企业实现节流。

经营者借助互联网技术及时与网上用户联系，了解用户对商品的需求状况，并及时按照客户意愿满足其要求，从而提高服务速度及质量；经营者经营规模、时间及场所等不受各种条件限制，经营形式灵活，因此，将有更多企业选择通过电子商店进行销售，同时通过互联网对市场信息的反馈情况适时调整经营战略，拓宽了企业的经营销售渠道，从而可以更好地帮助企业实现开源。

具体来讲，网络经济要求企业做到如下方面： 1.改进旧有的人工采购方式，应用电子采购系统。

买方根据自己的需求去检索市场上各个卖方的报价，并根据卖方的报价在自己的生产或运营系统中生成采购订单，并将订单发送给选定的卖方；卖方系统在接收到该订单后即在自己的系统中进行查询，然后产生相应的销售订单，并再度提交给买方系统进行后续处理，比如收货、检验等，同时双方联系和费用支付也在网上完成。

2.改变企业的旧有的人工营销模式，使用网络营销。

企业建立网站，通过网上销售产品，降低直接销售的中转成本和人工费用，从根本上降低企业进入市场的障碍，增加企业的收益。

3.改变企业的生产方式。

企业生产方式的变革应分两个方面，一是与信息技术结合程度需要加强，以便于随时更新企业技术及生产方式来应对日益激烈竞争环境的需要。

二是网络经济时代，同种产品生产厂家众多，替代品增加，顾客的选择性加强，对产品的要求越来越个性化等，因此，大批量生产已难以适应顾客的个性化要求，生产方式必须由大批量转向小批量，乃至改变为按不同的顾客定制的柔性化生产方式。

4.改变企业的服务方式。

网络经济时代改写了服务的定义，服务成为一个获取、保持、增加可获利客户的过程，使企业的服务部门从成本中心转变为利润中心。

根据服务的新定义，服务扩展为从接触客户服务、交付产品到售后维护的全过程。

随着信息技术和网络技术的发展，一种新的管理模式——客户关系管理CRM系统产生并迅速发展起来。

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>