

<<现代经济的学与思>>

图书基本信息

书名：<<现代经济的学与思>>

13位ISBN编号：9787811344837

10位ISBN编号：7811344831

出版时间：2010-3

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：朱琨 编

页数：266

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>

<<现代经济的学与思>>

内容概要

培养高素质人才的关键就是要培养学生收集整理资料、独立进行科学研究的能力。

出版在职研究生论文集是整个硕士生培养过程中一个行之有效的教学实践环节，不仅于提高学生发现问题和分析问题的能力具有十分重要的作用，而且对于提高在职研究生的培养质量也是一次有益的尝试。

金融危机后的全球经济形势发生了深刻而复杂的变化，如何在后危机时代把握中国经济的脉搏，寻找中国经济未来发展的增长极，是高素质人才应具备的基本素质。

近年来，针对在职研究生的自身特点，有意识、有计划地在教学环节中加强了理论与社会现实之间的联系，极大地提高了在职研究生培养的针对性和实践性。

本论文集是在职研究生将自己所学理论与实际工作有机结合的成果。

文中论文视角新颖，选题涉及领域广泛，所提建议具体实用，相信本论文集的出版将对提高在职研究生的培养质量起到积极的推动作用。

<<现代经济的学与思>>

书籍目录

IT分销商如何规避信用风险浅谈国际技术贸易中的许可贸易利率风险与汇率风险对中国银行业的影响：全球金融危机爆发后的实证研究论风险投资退出机制情境教学法在中职英语ISI语教学中的应用我国特许经营的现状、问题及对策金融危机背景下我国纺织品贸易发展的现状分析和建议由金融危机引发的对借贷消费的思考促进经济全球化与加强海关贸易管制浅论商业银行的全面风险管理浅谈在国际工程中优秀的项目经理应具备的性格特质浅析房地产开发经营中的风险管控浅析我国证券投资基金的风险管理金融衍生产品在金融机构风险管理中的作用金融危机期间，货币财政政策真的是万能的吗？浅析我国利用外商直接投资的利与弊中国企业应对“337”调查的措施我国股票发行制度下的新股发行模式研究浅谈提高我国银行客户质量、增强客户资源使用效率我国国有企业改革的若干思考我国个人收入分配制度浅谈金融危机对我国大学生就业形势的影响Fedex全新亚太转运中心的战略意义及其所面临的挑战从次贷危机看信用风险转移中美经贸关系之浅析——试论中美经贸关系发展的现状、问题及前景当前国际新贸易保护主义抬头及其应对论新贸易保护主义谈禁止反言在我国保险合同中的确立——“无争议条款”的确立所面对的诚信危机也谈我国出口如何从绿色贸易壁垒中受益和成长浮动利率债券基准利率研究保险合同成立与生效比较研究资产证券化风险隔离主要原理与实践FDI对中国产业结构的影响和对策探讨浅谈我国银行信用卡业务风险控制树立精细化服务理念——打造中资商业银行高端客户服务品牌“中国制造”遭遇人世后过渡期的考验石油价格之我见浅析国际金融危机对我国煤炭机械行业的影响及对策浅析当前经济危机浅谈金融危机下的国际医疗器械行业及中国医疗器械行业浅论中国的风险投资现状和发展有中国特色公共财政的探索：基于财政发展的视角中体倍力广州嘉汇项目可行性研究报告我国零售业现状分析与对策中国汽车出口与技术性贸易壁垒新资本协议与风险管理新巴塞尔协议与商业银行操作风险的防范浅谈中国遗产信托的现状及其未来中国利率市场化环境下国有商业银行的对策电子商务在物流中的运用房地产市场的需求管理——预期管理试论我国是否应建立存款保险制度及其模式选择次贷危机回顾与分析青岛吸引跨国公司投资的环境因素探析中国国有商业银行竞争力浅析论我国出口企业在金融危机影响下如何应对保险经纪公司的作用及发展我国保险资金运用的现状和发展宗教与经济的关系：国内外研究的三大路线论外贸企业的内部控制建设资产证券化在铁路客运专线建设中的应用

章节摘录

IT分销商如何规避信用风险 曹 栋 国际商业机器（中国）有限公司 摘要：本文对IT分销可能遇到的风险进行了多维度的分析。

通过对联想3+3+3信用管理体系的介绍，本文提供了一种可借鉴的信用管理模型。并说明如何建立、监控、管理这种新的信用模式，使IT分销商将自己经营过程中遇到的信用风险降到最低。

关键词：IT分销信用管理规避风险 IT分销对信用的管理有什么不同？ 其实这种现象的发生，最根本的原因就是缺乏对信用的有效管理。

这里的“信用管理”不同于以往的信用管理。

它蕴涵了两个方面的含义：第一是对厂商个人的商业欺诈行为的管理。

某些厂商的销售为了在规定期限内完成个人业绩，想尽办法骗取分销压货。

一旦形成死单，必然造成分销的重大损失。

另一方面，在和下游的经销商交易过程中，有条件的信用管理机制非常重要。

来自厂商的风险 在评估压货或者进货风险时，由于信息不对称，分销商容易缺乏警惕性，缺乏有效的分析模型来判断将要承担的风险。

如果不对厂商销售人员的信用状况、客户身份是否合法、项目的真伪、项目有无一女多嫁的情况、最终出资人的情况和回款细节、客户近期的异常状况等信息进行了解和分析，所带来的危险只能由自己承担。

来自下游的风险 分销和下游代理之间无非采用现金结账、账期模式以及现金与账期相结合的这三种方式进行双方合作。

.....

<<现代经济的学与思>>

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>