

<<广东生产性服务业发展研究报告>>

图书基本信息

书名：<<广东生产性服务业发展研究报告>>

13位ISBN编号：9787505882720

10位ISBN编号：7505882724

出版时间：2009-9

出版时间：经济科学出版社

作者：张文献，陈海权 编著

页数：281

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>

## <<广东生产性服务业发展研究报告>>

### 内容概要

《珠江三角洲地区改革发展规划纲要（2008-2020）》将发展现代服务业作为构建珠三角现代产业体系的优先点。

经过改革开放30年的探索和积累，广东已充分认识到，现代服务业发展的重点是生产性服务业。

面对与世界发达国家的差距，广东发展生产性服务业不仅要有先行先试的决心和魄力，更需要努力探寻发展的新思路、新模式。

在这种背景下，开展广东生产性服务业研究工作显得尤为为重要。

本书通过摸清广东生产性服务业发展现状和优势领域发展情况，通过与长三角主要省市对比分析，借鉴港澳生产性服务业发展经验，提出进一步发展广东生产性服务业发展的思路 and 对策。

我相信，通过本次研究成果以及相关政策措施的出台，将会有力地推动广东生产性服务业健康快速的发展。

# <<广东生产性服务业发展研究报告>>

## 书籍目录

第一章 广东大力发展生产性服务业的战略意义 一、生产性服务业的理论脉络及其对经济发展的作用 二、发达国家生产性服务业的发展经验与发展趋势 三、广东大力发展生产性服务业的战略意义

第二章 广东生产性服务业发展的总体情况 一、广东生产性服务业发展现状及特点 二、广东生产性服务业存在的主要问题

第三章 珠三角生产性服务业的发展概况 一、珠三角生产性服务业总体发展特征 二、珠三角重点城市生产性服务业的发展现状 三、珠三角生产性服务业发展存在的问题 四、推动珠三角生产性服务业发展的工作思路

第四章 广东生产性服务业优势发展领域与今后工作重点 一、现代物流业的发展现状与今后工作重点 二、现代信息服务业的发展现状与今后工作重点 三、分销批发业的发展现状与今后工作重点 四、会展业的发展现状与今后工作重点 五、金融业的发展现状与今后工作重点 六、商务服务业的发展现状与今后工作重点

第五章 广东与长三角主要省区生产性服务业的比较分析 一、长三角主要省区生产性服务业的发展情况 二、四省市生产性服务业的比较与分析

第六章 加强粤港澳生产性服务业合作的战略意义与发展思路 一、加强粤港澳生产性服务业合作的重要性 二、粤港澳生产性服务业现阶段的合作情况 三、港澳生产性服务业发展的优、劣势分析 四、粤港澳生产性服务业重点领域的合作思路 五、促进粤港澳生产性服务业合作的保障措施

第七章 广东大力发展生产性服务业的新机遇、新挑战与新思路 一、发展广东生产性服务业面临的新机遇和新挑战 二、推动广东发展生产性服务业的新思路

第八章 个案分析：代表企业的经验总结 案例一：广东物资集团——生产资料流通的巨头 案例二：宝供物流——第三方物流业的领头羊 案例三：怡亚通——一站式供应链管理服务商 案例四：广州华新集团——分销代理业的领军企业 案例五：广发证券——广东金融业的佼佼者 案例六：优识公司——知识中介产业的新秀 案例七：腾讯——信息服务业的创新者 案例八：欧浦钢铁物流——现代物流与电子商务融合发展的创新者

附录：主要统计数据参考文献后记

## 章节摘录

第一章 广东大力发展生产性服务业的战略意义 一、生产性服务业的理论脉络及其对经济发展的作用 (一) 生产性服务业的内涵、分类及其特征 1. 国内外学者对生产性服务业的理解

“生产性服务业”这一概念最早出现于20世纪60年代。

马克卢普 (Machlup, 1962) 是较早对生产性服务业内涵进行探讨的学者。

他认为, 生产性服务业应该是产出“知识”的产业。

格林费尔德 (Greenfield, 1966) 从服务对象的视角对生产性服务业进行界定, 认为生产性服务业就是向生产者, 而不是最终消费者提供服务产品和劳动的服务业。

1975年, 美国经济学家布朗宁 (Broening) 和辛格曼 (Singelman) 对服务业进行了分类。

他们认为, 生产性服务业包括金融、保险、法律工商服务、经济等有知识密集特征的为客户提供专门性服务的行业。

豪威尔斯和格林 (Howells and Green, 1986) 认为, 生产性服务业包括保险、银行等金融服务业和其他商务服务业 (如广告和市场研究), 以及职业和科学服务 (如会计、法律服务、研究与开发) 等为其他公司提供的服务。

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>