

图书基本信息

书名：<<慎思笃行 实践求真-上海立信会计学院经贸学院学生创新实践成果集>>

13位ISBN编号：9787542931481

10位ISBN编号：7542931482

出版时间：2011-11

出版时间：立信会计出版社

作者：赵立辉 编

页数：399

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

《慎思笃行实践求真：上海立信会计学院经贸学院学生创新实践成果集》全部由经贸学院学生完成，是经贸学院学生创新实践活动成果的一次集中展示。

无论是调研报告还是学术论文都是实践的总结，算不上鸿篇巨制，甚至在某种程度上尚显稚嫩，还不够缜密，有许多不完美的地方，但是每一篇都凝聚了学生的努力，闪现着同学们探索实践、追求真理的智慧火花。

从调研的内容看，有的关注社会民生开展调研，有的结合自身专业进行调研，有的贴近校园实际进行观察。

选题都是国际贸易和经济学领域有较强现实意义的问题。

学生采用问卷、走访、座谈、实地考察进行调研，运用所学理论的专业视角分析、说明问题，将理论和实践结合，一些作品的观察和分析具有较独特的视角，所提的对策也有一定的针对性和实际应用价值。

书籍目录

湖北省黄冈市茧丝绸行业出口现状调研关于湖南浏阳花炮产业出口状况的调研分析上海立信会计学院经贸学院毕业生就业轨迹调研报告云南省腾冲县翡翠行业状况调查报告舟山鱿鱼加工贸易产业出口调研报告有机蔬菜发展前景之调研——以寿光蔬菜基地为例松江箱包出口企业生存发展状况调查——以上海新浜箱包有限公司为例上海丽地旅游品公司及箱包行业调研报告外资零售业在大陆的发展情况调查——以“全家”为例关于上海立信会计学院国贸专业本科生专业技能现状的调研河南省濮阳市中小化工企业转型升级调查报告义乌小商品外销现状及其模式带来的思考论中国切削刀具行业竞争现状与外资刀具企业未来发展战略择校与房价——优质教育资源对松江房价抬升作用的研究报告黑龙江省大豆产业危机——基于肇东市油粕贸易商的调研我国对外文化贸易逆差问题调查分析——以影视文化贸易为例立信经贸学院学生毕业留沪意向调研报告本地要素成本对轻纺城布料的出口影响的调查沿海外贸服装中小企业2011年度生存报告——以三彩制衣厂为例网络游戏中虚拟货币的通货膨胀现象调研——经济学视角人民币升值对外贸纺织企业影响调查——以上海胜盛纺织品有限公司为样本关于牙膏行业外资品牌对我国民族品牌冲击的调研报告绿色壁垒对上海食品进出口公司的影响调研报告我国服装业加工贸易转型升级研究——以上海汉河时装有限公司为例外贸公司人才需求与国贸学生专业对口状况调研报告浙江义乌围巾企业内销模式的分析红木家具行业劳动力短缺现象调研——以福音红木家具厂为样本

章节摘录

四、市场行为 我们继续进行进一步剖析,将视角缩小到义乌小商品市场中的单个企业,对义乌小商品市场从产业集群的微观层级进行分析,即从单个企业的角度分析其内部在市场中所采取的种种市场行为,主要分为两大类:价格行为与非价格行为。

(一)价格行为分析 在假设企业都是完全理性的经济人,追求利益最大化的前提下,价格制定是企业行业竞争中至关重要的部分。

义乌小商品批发市场作为一个整体的产业集群,它在外部的市场竞争中有着无可比拟的竞争优势。但从其内部分析,根据对小商品市场结构的测定衡量:CR4=1.96%,市场结构属于完全竞争,小商品企业与企业之间竞争程度相当激烈,价格的制定就是企业之间博弈的过程,其原因在于: 第一,在义乌形成产业集群,利用集群内部企业之间地缘接近,前后产业链的企业联系紧密,在形成集群优势的同时,由于产业集群内部企业的高度集中,使得同类企业的恶性竞争难以避免,相互压价、低价竞争必然愈演愈烈。

第二,小商品技术含量不高,主要为劳动密集型产品,大多依靠独特的外观吸引消费者,特别容易被仿制,造成恶性竞争。

以2010年出口南非世界杯赛场上的“Vuvuzela”为例,其在世界杯赛场上的销售量超过2000万个,而其中有超过90%的“Vuvuzela”均为由义乌生产再销往国际市场。

“Vuvuzela”虽然是靠中国制造企业的灵感走红世界杯的,但还算不上中国“智造”,缺乏核心竞争力,使得最终中国企业仍然无法掌握国际定价权。

同时由于这种塑料喇叭极易被其他小商品生产商模仿,造成中国义乌小商品制造商之间的内部竞争激烈,由于没有专利保护,企业无核心竞争力,只能通过不断压价的手段来抢夺市场份额。

在此次价格大战中,中国义乌的制造商们除了获取微薄的利润以外,环境代价、工人的健康代价,都没有体现在产品的价格中,而中间的巨额利润差则被国内外的进出口贸易商、零售商所赚取。

.....

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>