# 商业领域话题论文范文优选37篇

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-15

*商业领域话题论文范文 第一篇前言:随着人们物质生活水平的提高，生活习惯也由过去的温饱型向营养型方面转变，在食物方面，人们已渐渐开始从人工种植的蔬菜转向从天然食物中找寻更加健康有益的营养源泉。于是本不登大雅之堂的山野菜受到了很大的重视.山野菜...*

**商业领域话题论文范文 第一篇**

前言:

随着人们物质生活水平的提高，生活习惯也由过去的温饱型向营养型方面转变，在食物方面，人们已渐渐开始从人工种植的蔬菜转向从天然食物中找寻更加健康有益的营养源泉。于是本不登大雅之堂的山野菜受到了很大的重视.山野菜长期生长繁衍在深山幽谷、茫茫草原等自然环境中，有很强的生命力，且具有未受污染的优越性。人们采摘的野菜，具有质地新鲜、风味独特、营养丰富的特点。山野菜具有很高的营养价值，含有大量人体需要的脂肪、蛋白质和维生素A、B1、B2、C、D、E等多种矿物质和微量元素。山野菜具有普通栽培蔬菜无法比拟的特点，正是它的营养价值高，具有医疗保健作用，风味独特、无污染等特点使得它备受人们的青睐，满足了人们向大自然、食用纯天然食品的需求。

到现在，全国乃至全世界正掀起一股野菜热，许多品种已进入盛大宴席的餐桌。据我们调查，每年春季是山野菜收获季节，人们几乎全部出动采集山野菜，采集山野菜的收入更为可观，随着市场经济的建立与发展，有识之士瞄准了山野菜市场，先后建立起很多山野菜加工厂，有数十余种山野菜，销往全国各地 ，并取得了较为客观的经济收益。

第一章:摘要

第二章:公司简介

商业计划书

1.公司宗旨:只为优质生活,创造健康佳境

2.公司名称:北京山蘑菇股份有限公司

3.公司经营策略:100%的保证产品质量，让消费者完全放心.对产品的加工生产足够的精细.在外包装方面采用针对不同年龄段的人群进行不同的设计来吸引他们的眼球。

4.公司资金筹备: 向亲人朋友等筹措10万元作为启动资金,寻求合作伙伴或者资助企业,以建立厂房.

5.建厂地点:选择山野菜丰富,生长条件天然无污染,且容易培养的地方,因为山野菜产品运输比运输原料简单,可节省运输费. 例如恩施山野菜资源丰富,这里的山野菜既没有污染,又天然富硒,天然纯净、保健功能强、营养价值高、风味独特,且许多野菜药食兼用,可制成天然保健食品和旅游食品,以提高产品的附加值。山野菜在国际上具有较强的竞争力,应加大出口力度。

第三章.公司目标

1.公司目标:努力建设成为全国最好的山野菜公司之一.

2.分两步走:(1)到20xx年,实现年营业收入达到1000万元以上,职工年人均收入保持10%以上增幅,建设一流销售型企业,一流销售文化初见成效的目标;(2)到20xx年,实现年营业收入达到1亿元,经济总量及人均增加值和职工收入水平均进入山野菜销售领域前列,建设一流技术型企业和一流企业文化,企业继续保持较高成长性的目标.

3.企业建设总体目标:逐步建成理念特色鲜明,制度规范健全,环境整洁优美,队伍团结一心的山野菜销售有限公司,在国内同行业中具有

商业计划书

较大的知名度和影响力.

第四章.产品及市场定位

**商业领域话题论文范文 第二篇**

1、项目概况(1P)

简短地汇总介绍以下几个方面：战略定位、市场概况、服务及产品、营销推广、竞争优势、核心团队、运营现状及发展规划、融资金额及用途。

2、战略定位(1P)

用简单的语言描述公司的战略定位(我们做什么，不做什么)和愿景(我们未来会是什么);这部分内容很多创业者很容易忽略，从而起不到“画龙点睛”的作用，看不清项目未来的走向是什么?毫无疑问，战略是随着外部环境动态调整的，但是大的主线创始人肯定要想清楚。用联想之星执行董事王明耀先生的话来说就是，“试错和快速迭代，可以用于产品改善，但不适用于模式改变”。退一步来讲，模式可能也会有调整，但项目未来可供选择的战略定位最好能够大致想清楚。

薯片理论

关于项目定位的选择，我发现了一个有意思的现象(暂且叫做“薯片理论”)，理解这个理论背后所表达的产业演进规律对于我们选择创业的切入点可能会有帮助。

个人观察发现，在某一个产业(领域)发展早期，首先是出现横向的分工，而纵向分工尚不明显，这是最初的“横向重度垂直”的创业机会，此时的市场格局是万马齐奔、“大市场、小作坊”。而随着产业发展相对成熟，产业内垂直领域的横向分工逐渐模糊，此时已经开始初步实现同一个“片层”内的范围经济效应(横向扩张)，同时，出于效率进化的需要，产业链上下游之间的纵向分工开始相对显著，即原来不得不由自己同时完成的产业链上下游的几个职能中的一个或几个职能被分离出去，市场上出现某一个“片层”内的专业供应商。此时的市场格局是同一个“片层”内已经出现规模较大企业，而最终的纵向一体化尚未开始，这是产业内第二波纵向“纵向重度垂直”的机会，近年出现的达达配送、同城货运等项目均是这种产业规律的体现。而到产业后期，范围经济效应会引导这种产业链上下游的联动和协同，部分规模巨大的企业会朝纵向一体化的趋势发展，例如从事物流快递的顺丰切入电商就是范例。

引导这种产业演进的本质规律其实是背后那只无形的手——社会综合交易成本最小化。用科斯的理论解释则是：用组织替代市场(内部化)还是用市场替代组织(市场化)是由综合交易成本决定的，交易成本(契约成本和组织管理成本)的高低决定了市场和组织的边界(如无法准确理解这句话，建议参阅科斯写的《企业的性质》一文)。显然，当市场存在公有云服务的选择时，把企业内部的服务职能甩给市场的专业机构来做可能更有效率。就效率而言，通常存在这样的规律，资产专用性(资产或服务被某个部门或机构专用)不如“私有云”(资产或服务被某一个区域内的一大批企业使用)来得更有效率，而“私有云”又不如“公有云”(资产或服务被更大范围内的更多企业使用)更有效率。

产业演进的终极状态通常是，整个社会的要素在同一个“片层”内整合以实现最大程度规模经济效应，为产业下游提供最富效率的“公有云”服务，而整个产业就如同一串被串起来的薯片，其中只有少部分规模巨大的企业可以实现纵向一体化，而他们一般通过并购来实现，这也是留给创业者的机会。

顺便说一句，很多项目纠结到底是自营模式还是平台模式，思考逻辑其实很简单，从终极思维的角度来看，比较一下两种模式的管理成本和契约成本，尤其是实现规模化以后，或者说哪一种模式更容易突破“规模-质量-成本”的铁三角。

关于“重度垂直”的定位，将另撰文《垂直领域的创业要“深沟高垒”》进行分析。

3、市场分析(1-3P)

对项目所处的行业细分市场情况进行分析：市场容量(及增长速度)、行业发展趋势、目标客户及需求痛点。这部分内容的分析非常重要，也是整个项目的逻辑起点。在对需求进行分析时，要着重从目前未被满足的痛点需求出发，分析目标市场及目标客户的核心需求。这部分内容的分析构成了“干柴烈火”投资逻辑的“干柴”。创业者在分析这部分内容时，最好能够以第三方权威数据引用和实际调研数据为准，以图文并茂的方式进行展示。值得注意的是，要注意区分找到的需求属于“Must have(雪中送炭)”的需求还是“Nice to have(锦上添花)”的需求，经常发现有些创业者容易根据自身的经验及感受对需求痛点进行了过分的自我强化，或者找到的只是小众需求，或者需求并不显性而需要顾问式营销，或者需求过于低频且客单价不够高，那么这样的创业项目从一开始就需要特别注意后续的发展延伸路径。因此，在分析需求时，建议参考九轩资本提出的“普遍、显性、刚需、高频”的“八字诀”。

周鸿祎提到要有“用户思维，而不是客户思维”，其实就是这个意思。如何将用户对“工具”的使用延伸至高频的使用场景，把“一夜情”的“客户”变成有“长情”的“用户”，从而实现流量变现才是关键。否则，客户只是客户，想着羊毛出在猪身上，舍弃了羊毛却不知道猪在哪里，很多工具属性过强的智能硬件和APP工具一般都有这个问题，如智能家居产品、手电筒APP，名片工具、词典工具、天气工具、闹铃工具等等。因此，产品八字诀的前三点是客户思维，最后一点是用户思维。

从刚需和痛点出发的需求才不是“伪需求”，从伪需求出发的创业都是耍流氓。好的产品不仅应该解决用户的“痛点”，更应该达成用户的“爽点”。

这部分论述要达到的目的是要说明“跑道足够长”、“干柴有很多”。

4、服务及产品(1-2P)

这部分内容要说明：我们提供的产品及服务(形态)是什么?针对的目标客户有哪些主要的特征?产品或服务解决的用户的核心需求是什么?产品或服务具有哪些核心价值?

根据我个人的总结，严格意义上的“产品”和“服务”是不同的，虽然实际中产品和服务很难严格区分开，并且在实际形态中二者往往是混合在一起的，但在战略思考层面进行区分非常有必要，因为不同的产品或服务形态决定了在实际价值交付环节的边际成本是不一样的，从而也决定了项目最终能够做多大规模。

严格意义上的“产品”具有如下几个特点：1)生产、交付和使用三个环节异步(可分离);2)可异地交付;3)可大规模复制;严格意义上的“服务”则具有以下几个特点：1)生产、交付和使用三个环节同步(不可分离);2)属地化交付;3)高度依赖人，复制性差。

按照以上定义，从交付环节的意义上(注意是交付环节)可以把产品和服务形态概括为以下五种形态(如下图)。在现实中，大部分2B的项目都处于下面两个象限，更偏服务属性，因此也更加难以标准化和规模化。由于服务的交付过程比较依赖人，因此这类项目通常很难摆脱“规模-质量-成本”这个“铁三角”的束缚，从而难以做大规模，而整个行业也容易呈现出“大市场、小作坊”的格局。

现实中，大部分的项目都落在以上坐标系的不同象限位置。按照以上方法论分析“产品”和“服务”，可以帮助我们从根本上理解项目发展后期的收入成本曲线走向(决定了项目在扩张过程中的边际成本不同)，从而了解项目的可规模化的程度。值得说明的是，这种分析方法可以作为一个战略思考工具，在具体写PPT时其实并不需要如此“理论化”地进行区分。

重点在于，我们提供的产品是否具有核心价值?能否解决用户的核心痛点?能否满足用户的爽点?不是所有的创新都有价值，或者准确地说，不是所有的创新都有市场价值。如果你提供的产品不能为用户提供足够的价值宽度(功能宽度)、价值厚度(体验强度)和价值密度(价值在时间轴上的沉淀)，从而对现有的产品或解决方案形成一定程度的替代性拐点(推荐参阅《刘亿舟谈智能硬件：你找到替代性拐点和第二场景了吗?》)，那么即便面对一堆“干柴”，你的产品可能也不是那把“烈火”。

这部分论述要达到的目的是要说明“产品足够尖叫”、“烈火很烈”。

5、商业模式(1-2P)

这部分要说明近期和远期的盈利模式分别是什么?核心的业务流程是什么?拥有什么核心资源?

前面谈到，一切商业模式的本质是利润=收入-成本。所以，商业模式要考虑的问题是，项目的收入结构及成本结构在时间序列上是如何展开和延伸的。

由于我们带着常识和逻辑去解构商业的本质，因此我本人拒绝一切商业模式神秘主义，说不清楚的商业模式一定不是好的商业模式，当然，有些项目当前不需要商业模式，但至少眼下的产品有足够的“替代性拐点”，必须是个“金钩子”。

**商业领域话题论文范文 第三篇**

浅谈电子商务对农民消费行为的影响

关键词：电子商务；农民消费行为

最近几年随着城市化建设和农村经济的发展，弄明的消费本事有着显著提高。自20\_年国家xxx数据证明，城镇和农村居民消费比例约2：1。《中国经济生活大调查》发布的当时数据一样说明，从城乡两者差异上看，在预计要买产品和服务种类和顺序上，城市和农村差别慢慢在减小。目前农民消费本事正在不断地提高，消费空间和形式也发生了变化。在电商流行地背景下，农村电商时代已经到来，农民消费已在国民总消费中占有重要一席之地，为我国的GDP增长做出重要贡献。

>一、农村电子商务的发展现状及特征

首先在农业方面，国家一向倡导支持三农的政策。加快农村经济的转型，加速农业发展的改革创新，使得农业工作更加科技化、现代化，提高农业的产量和质量，从而到达扶持农村发展，改善农民生活的初衷。在电商方面，国家也投入了很多资源为电商，包括跨境电商供给良好的发展环境。近年来各地政府纷纷建立了电商园区，给电商企业供给较便宜的经营场所，更好的办公环境，给予各类减税退费政策，更有针对性的帮忙和补贴，尽可能地为电商企业降低经营成本，提高利润，来到达鼓励和支持电商行业的目的。而农村电子商务的发展正是在这样两项利好的大背景下，孕育而生，高速发展，正改变着农村经济发展的结构。政府不仅仅从政策、财力、技术等多个维度进行对农村电子商务的支持，更是引导优秀的企业、市场的资金去关注、投资农村电商的发展，以求能有更多更好的合作来到达多方共赢的效果。例如阿里巴巴、京东电商等国内主流电商平台也纷纷响应国家的号召，走进村落与农民合作，选择优质的农产品，为其包装营销，将物美价廉的农产品带出大山，带进更多地城市。优秀电商平台的到来，打通了农产品销售的销售渠道、物流链，构建了一座连接城乡的桥梁。将好的农产品带到了城里，也给农村带来了收入；丰富了城里的物资和生活，同时改善了农村的经济面貌，从中平台也能所以获利，实现了多赢的局面。并且第三方运营及物流平台的出现，也使得这个产业更加的规范、高效，到达必须的规模经济。电子商务的发展趋势转向农村是受国家政策的大力支持，电子商务的繁荣发展促使农村产业开始改朝换代，农民消费模式焕然一新，跟随时代的变化，才能使农民赚到更多的钱，消费更多的产品，推动城乡一体化进程。众多大型电商平台加大在农村的投入，农村电子商务的产业集聚效应明显并且效果显著。农村电子商务的产业链不断完善，到达了必须的规模效应。

>二、新时代农民的变化

农民的行为和农村的发展及农业的发展密切相关。我国经济、政治、文化、社会各个方面快速发展，自以家庭联产承包职责制为标志的农村经济体制改革以来，社会方方面面都发生了巨大的变化。在这种情景下，农民的生活习惯、思维方式也发生相应的变化。随着城乡差距的缩减，农民的生活也不再千篇一律，大家雷同，而是变得丰富多彩，更加多元开放。

(二)消费变化农民的消费行为受其经济条件的影响，相比城市而言具有滞后性。农民的消费不仅仅受限于经济本事，还受限于消费的渠道和购买的成本，尤其是一些偏远山区。农村消费水平相对落后，消费结构不合理，恩格尔系数较高。自给自足的生活方式同时限制了必须的消费。消费观念保守，导致消费行为的拘束。然而他们的品质和产品优势使得其在电商活动中占得必须优势，提高了其收入。另外电销产品的便利及价格优势也为他们打开了新的、更优的消费渠道。所以他们的消费观念和消费行为也发生了巨大改变。

>三、推广农村电子商务对改变农民行为的影响

(一)有利影响

1.消费观念转变，完善消费渠道，改变消费结构。农民在食品消费中的支出比重变低，其他生活用品，精神消费用品，甚至一些奢侈品的消费比例增多，慢慢注重精神文化相关的消费。农村家庭也开始购买汽车、高端手机等轻奢品，不仅仅改善了生活，更进一步拉近了与城镇和城市生活的距离。他们的消费行为趋向于城市居民，有了更多的资金，用于投资理财。消费不再局限于一般的家庭生活必需品的开支，交际开销增多，旅游消费增多，消费结构趋向于多元化。

2.电商带来的消费改变带动了农民社会行为方式的改变。随着农业电子商务化后，农村的经济大幅改善，农民的收入大幅提高。已经满足基本生存需求的他们也渐渐地加入到了社交活动中去。更多的娱乐生活丰富着他们的精神世界。同时也开始紧随潮流，学习知识，学习政治，学习法律，以提高自我的素养，来更好了迎接新的生活，去更好地融合在新的环境里。像马斯洛需求理论里说的那种，人一般情景下仅有解决了更基础的需求后，才会去追求下一层次的需求。农业电商给弄明带来的经济状况的改变，也使得农民提升了自我的需求层次。

**商业领域话题论文范文 第四篇**

20\_年,我国农村商业银行便以每年新增120家以上的速度发展,再加上近几年,我国相继出台的政策文件,均表明了政府开始重视农村商业银行的发展。而中国银监会对银行业的现场检查情况显示,银行业内查处的违规金额不断飙升,故而,完善银行业的内部审计更是势在必行。

一、地方性农村商业银行内部审计存在的问题

(一)内部审计专业人员、专业知识的缺乏

地方性农村商业银行在招聘过程中,往往都不会招聘审计人员,而选择将内部长期从事单一岗位,教育背景不高的人员,例如柜台等职位的人员,调换到内审岗位,并且为了节约成本,提高利润,管理层也不会对他们进行专门的培训,这导致内部审计人员的专业知识素质得不到保障,从而引发内部风险控制疏漏,造成银行大面积亏损现象等。

(二)审计软件技术未开发,后台数据下载慢,效率低

地方性农村商业银行起步晚,地域受限,无法借鉴大型银行的内审机制,再加上技术型人才的流失,使得地方性农商行内部审计还停留在传统审计阶段。再加上银行内部:请记住我站域名的后台数据量很大,操作人员对后台数据进行下载时,其下载速度很慢,甚至有些时候,会由于系统BUG,使有些数据不能随时提取下载,降低了内部审计的效率。

(三)内部审计部门自身独立权威性不足导致意见削弱

地方性农商银行的内审部门虽然是由其董事会直接领导,但大部分都是由银行副行长直接管理,当管理者与内部审计部门之间产生了现实或潜在利益冲突时,由于管理制约性,内部审计部门无法对这些问题做出客观的评价。

(四)内部审计停留在传统的事后审计阶段,忽略了事前和事后审计

传统内部审计,审查的是银行内部的账簿是否真实,完整以及内部行为是否合法,然而这些都只是现代内部审计中最基本的工作,银行内部审计人员以及管理层还未从传统的层面上切入到银行对风险的把控和治理层面。虽然在借鉴国外先进银行的审计机制与模式,但是其审计的重心依旧放在合法合规的检查层面,而没有对银行的财务数据和环境进行一个深入的分析和涉及。

(五)信息系统落后,内部子系统相对独立,无法实现和满足资源共享

审计所需数据的信息来源主要是从别的分管部门,但是地方性农村商业银行成立时间较近,信息系统方面落后,无法以准确有效迅速的向审计人员提供他们所需要的各类数据资料。再加上银行内部的信息跟踪与进程系统未能实现与业务发生的同步,而银行总系统下的各个子系统又相对独立,资料资源的信息传递受阻,导致严重的信息滞后。

二、加强地方性农村商业银行内部审计建设的对策建议

针对以上存在的各类问题,银行内部审计部门应当采取以下基本对策和建议:

(一)引入专业专职的审计人员和加快审计软件的开发

为防止人才流失,地方性农村商业银行应该对内部审计方面应该投入更多的精力与成本去治理与提升完善,比如,在招聘了相关专业的专职人员后,可以对其采取多层次激励机制,以达到人才的留存。或者通过借鉴国外先进银行采取的信息化内部审计系统,对此进行调整完善,建立一个适合地方性农村商业银行实施开展内部审计的机制。

(二)打破内部审计部门与管理层的制约关系,实现管理上的独立

想要使内部审计具有独立性,应当从两个方面对其进行重新定位和改变。首先需要让内部审计部门脱离管理者的管控,这样可以保证在管理者做出任何有损银行利益的事项决策时,内审部门便可完全发挥其约束行为的作用。其次,银行在内审部门对其管理者做出的某一项错误决策做出评价时,在上报路线的过程中,可以跨过此管理者直接向董事会或是监事会报告,以此实现内审部门真正的独立。

(三)更新内部审计理念,开始从事后审计向全面审计过渡

要求内部审计部门逐渐开始将工作定位从单纯的监督制约转向全方面的建设性审计服务,将企业内部从上到下的经营管理部门机构当作客户,重视业务部门从外部进行治理的能力,逐渐树立起服务意识,将企业内部人员的审计理念进行更新,从而实现由事后审计转变为事前,事中,事后三位一体的全方位审计模式。

(四)改进信息系统,实现子系统之间的信息资源有效共享

改进银行内部的信息系统,首先需要银行内审部门拥有一个自动从其他部门提取信息的软件,这可以帮助银行内部避免信息的滞后性;其次子系统之间的有效连接,可以帮助管理人员协调和管理相关部门,让管理人员对于其中的业务进行直接监督;最后实施分级阅览和权限设置,这不仅可以实现银行内部的资料保密安全,而且可以保证内部审计人员能够高效的完成工作。

随着高管层和监管部门对内部审计的逐渐重视以及行业管理部门对地方性农商银行内部审计的要求和考核的加大,会使其得到迅速的提升和发展,并且会将监督、评价内部控制作为今后内部审计的重点。

**商业领域话题论文范文 第五篇**

我国商业经济在长期发展过程中,经历了众多的非常态、反常态等现象,例如计划经济中的统购统销、xxx、政府促销、补贴企业下乡等,这些都违背了市场规律,无法切实解决经济增长问题,导致商业经济中出现了“千店一面”等问题.而在新常态下,商业经济的发展,必须要实现思维观念的转变,结合当前自然以及市场规律,避免政府在企业发展、商业制度等方面的过多干预,以新常态思维,推动商业经济的创新发展.

总体来说,当前商业经济发展趋势特征主要可以总结为五方面,包括经济增速换挡、高端消费增长断点、服务消费增加、信息消费增长、去政策化内生增长模式巩固等.在未来发展过程中,商业经济也将步入减速换挡期,而这一趋势必将会造成消费增速减缓,从而促使商业经济中过于重视速度、数量而忽视质量的问题,不断获得服务质量的提升,有利于商业经济生态化、健康化的发展.同时,电子商务的发展成为了商业经济发展中的亮点,在电子商务的推动下,我国农村居民消费年度增长幅度,已经连续三年超出城镇水平,由此可见,信息消费也会带动整体消费增长,并促使相关配套基础设施的进一步发展,为我国商业经济提供更加广阔的上升空间.

**商业领域话题论文范文 第六篇**

人力资源 成本会计是指运用一系列的会计方法对人力资源进行成本核算,并进行记录、报告;编制财务报表时也需要纳入人力资产这个要素。商业银行人力资源成本会计是指商业银行为得到人力资源进行人事管理等造成的各种成本、机会成本进行会计核算,对银行在经营过程中以各种方式花费在人力资源的费用进行成本计量和报告,对人力资源的价值进行核算,计算它们的经济效益。

一、商业银行人力资源成本会计的研究意义

在当今社会,人才的利用与培养至关重要。在银行经营管理中进行人力资源成本会计研究,提高人力资源投入与产出效率,对整个银行业有重要意义。

(一)满足内外部相关主体对人力资源的信息需要

1、内部的需要

当前企业管理的重心从重视物质的管理转向对人才的管理,人力资源成本会计的研究可以为管理决策层提供有效信息。银行重视人力资源成本会计是银行内部管理的需要,不仅在于人力资本投入的加大,还在于强化人力资本的合理使用,防止不必要的人力浪费;同时也有利于正确评估企业资产,防止银行资产流失,保护国有资产的完整性。人力资源成本会计可以使管理者更好的了解分析人力资料,为决策者做出正确决策提供条件,增强商业银行在金融企业的自身竞争力。

2、外部的需要

在日益开放的银行信息系统,外部的相关人员对信息的要求程度更高,更严格。有效的信息,可以吸引外来的人才流入银行,壮大银行人才队伍,还可以对国有商业银行良好的业绩和利润报告进行很好的宣传,提高国有银行在投资者和储户的信心,增强国有银行的外部竞争力。

(二)有助于促进银行人力资源的发展和使用

人力资源是银行重要资产,人力资源成本管理会促进银行在经营管理过程中考虑人力成本,在有限的条件下发挥银行员工的最大优势;可以使银行工作人员得到更好的培训和教育,提高人力资源水平;可以使银行根据员工的情况制定适合员工工作发展的方案,促进人力资源的管理、规划和业绩评价,鼓励员工创新,提高工作积极性;可以进一步明确员工的合法权益,在使用员工更加考虑员工的家庭情况,减轻员工压力。

二、国有商业银行实施人力资源成本会计的可行性

企业人力资源成本会计管理对人才、制度与信息沟通渠道等有很高的要求条件。国有商业银行施行人力资源成本会计拥有许多有利条件,如优秀的会计人才、市场化的薪酬管理制度、完善的管理信息系统等,这些条件有助于人力资源成本管理的实施。

(一)拥有大批优秀会计人才

银行引用人力资源成本会计时,会计人员就需要重新面对不一样的财务处理方式。虽然我国会计人员素质整体不高,但国有商业银行会计人员的专业、业务素质都比较高,学习型和创造型的人才众多。因此会计人员有能力迅速了解、学习新的会计处理方式,还可以在实践过程中发现问题和总结经验,为更好的推行人力资源成本会计提供帮助。

(二)构建了有效的薪酬管理体系

人力资源成本会计的计量离不开对员工工资的计量,市场化的薪酬管理体系则为人力资源成本会计的工作提供了条件和土壤。薪酬体系的设计上,国有银行强调以岗位价值为核心依据来设计薪酬水平,严格以岗位价值为标准支付员工工资。岗位价值高低既可以更好地激励员工,近期内也有利于使员工的人力资本能够得到有效的计量、报告和分析。

三、实施人力资源成本会计需要解决的问题

虽然国有商业银行目前具备了开展人力资源成本会计的三个基本条件,但在观念等方面的重大问题上需要重视和解决。

(一)改变观念,提高人力资源成本会计管理意识

目前企业成本管理基本都放在产品上,对人力资源的成本管理控制的很少,国有银行也是如此。重视人才固然重要,但应当从企业制度建设等方面体现出来,但银行陈旧的人事管理并不符合银行发展的需要,所以要改变观念,建立新的人力资源成本管理的理念。

(二)将人力资源成本管理融入人力资源的战略规划与管理中

目前国有银行没有对本行人力资源进行全面、科学的规划,只是为今后的工作在新招聘员工时进行了系统

的培训,并没有为他们设计长远的规划;也没有对人力资源成本进行有效控制,只是进行简单的薪酬计算和管理费用的计提。科学的人力资源战略规划既能够明确企业的人力资源的数量和质量,也可以降低银行的招聘费用、岗位培训等人力成本。

(三)完善薪酬管理,建设一批稳定的优秀骨干

虽然国有商业银行构建了很好的薪酬管理体系,但随着社会经济的发展有必要对其进行完善。建立兼顾薪酬标准的内部公平性、外部竞争性和个人激励性的薪酬管理体系。应采取有效的薪酬奖励措施和员工喜欢的福利措施,建设一批相对稳定的优秀骨干员工;应本着以最低的成本使用人力的原则,解决人事激励、人力资源培训等管理活动;应对员工进行动机性教育,做好人员的选择和使用,做好人力资源培训与开发,建立完善的人员激励机制。

**商业领域话题论文范文 第七篇**

商业银行财务风险规避的研究

摘要：商业银行作为我国金融业的中坚力量，其改革与发展已到了关键时期，增强商业银行财务风险意识，强化财务风险规避，是当前金融风险防治的重中之重。本文首先在绪论中分析了商业银行财务风险规避的必要性，接着对商业银行财务风险的含义作了简单的阐明，并论述了商业银行财务风险规避的重要性，然后列举了商业银行财务风险的四个表现类型，在论文的第三部份分析了产生财务风险的外部原因与内部原因，最后从培育商业银行财务风险规避观念、建立健全适宜的会计管理体制、构建财务风险规避的监督保障系统、完善风险披露和报告制度及提高银行人员的素质等五个方面着重论述了商业银行财务风险的规避策略。

关键词：商业银行 财务风险 规避 会计

绪 论

随着我国市场经济的逐步建立，金融体制改革的不断深化，我国金融业发展迅猛，逐步与国际金融界接轨，也使得金融会计面临的风险日趋增大，金融系统的经济大案、要案，给各家银行会计内控管理敲响了警钟，就必须进一步完善和强化商业银行的内部管理。但从目前我国商业银行财务管理的实际情况看,财务管理没有发挥其在经营管理中的重要作用。

会计工作作为银行的一项基础性工作，肩负着核算银行业务，反映银行经营成果，预测业务发展前景，参与银行经营决策等重要职责，是银行实现稳健经营的重要保证。随着我国社会主义市场经济的建立发展和金融体制改革的不断深化，银行会计面临的风险日趋多样化、扩大化。近几年金融系统案件频繁发生，大、要案不断，大多与执行会计制度不严，会计监督乏力有着密切关系。

银行财务核算是对银行业务经营活动进行反映、核算的过程，是银行会计工作管理的基础，也是防范银行经营风险的前沿阵地。因为任何金融风险都要通过财务核算来实现，所以也就意味着任何财务核算过程中都潜在着风险。商业银行作为我国金融业的中坚力量，要充分发挥财务管理部门熟悉财政、税收、会计法律法规的专业优势，熟练运用和遵守相关财税政策，规避财务风险，正确处理管理与发展的关系，通过抓好财务管理来促进业务发展。笔者通过对本文关于商业银行风险规避的研究，以期能够让商业银行首先从观念上了解财务风险规避的重要性，其次能够在实际操作中运用到财务风险规避的策略，能够发挥会计自身的职能去防范与抵御风险，并能够实现商业银行企业价值最大化的需要，从而提高商业银行竞争力。

一、商业银行的财务风险概述

（一）商业银行的财务风险的含义

银行经营风险存在于银行各项业务活动的始终，银行会计工作也是自始至终贯穿于银行业务处理的全过程。我国商业银行目前所面临的令人不安的高经营风险在很大的程度上是与会计有关的。商业银行财务风险则是指对在商业银行信用活动中各项资金和财务收支活动不合理而承担的风险。

（二）商业银行财务风险规避的重要性

1、商业银行财务风险规避是稳健经营的要求

银行是高负债的企业，本身财务风险很高，决定了银行业是高风险的行业。同时，银行是经营货币资金的特殊行业，经济发展中的风险会向银行集中，经济危机往往伴随着银行危机。在金融风险环境中，为确保稳健经营，商业银行的财务管理必须以风险规避为内涵。

2．商业银行财务风险规避是银行自身生存发展、开展集约化经营的要求

在前几年我国商业 银行业快速扩展时期，各家商业银行普遍实行粗放式经营战略，传统银行发展思路是，以高投入为代价获取市场份额，在利率差较为稳定，未采取谨慎性会计原则的情况下，规模的扩张能体现出账面收益的增加；但同时由于我国商业银行业缺乏对风险的认识，忽略了风险规避，缺少对经营行为的风险约束，也积累下了无穷的风险，目前已严重抑制了健康发展。海南发展银行和多家非银行金融机构的倒闭已经对中国的银行业敲响了警钟。因此，由粗放式经营向集约化经营首先就要开展财务风险规避。

3、商业银行财务风险规避是适应经济金融环境变化的需要

80年代以来，至东南亚金融危机发生之前，西方国家已有多家银行因忽视风险控制而倒闭，教训惨痛。巴塞尔协议已经把风险性原则上升到第一位。因而，推行资产负债比例管理就是要推行风险管理，提高银行运营对风险的承受能力。随着我国金融市场的开放，不仅银行业竞争加剧，风险也日益增加；同时，银行业的国际化促使我国银行要面临国际金融市场的风险环境。这些都迫切要求商业银行财务管理向风险规避转变。随着金融业竞争的进一步加剧,银行业盈利减少,风险加大,竞争力下降。因此商业银行通过加强财务风险规辟来达到增加资产收益,降低资金成本和费用,控制风险,提高银行竞争力的目的,进而实现银行效益性、安全性、流动性的经营目标。

二、商业银行的财务风险表现

（一）内控风险

内控风险即银行内部的制度建设及落实情况不力而形成的风险。产权不明晰造成的国有金融资产的所有者缺位使得国有银行在经营管理上缺乏有效的风险控制机制,从而加大了银行的内控风险。由于我国国有商业银行的总分行制的经营管理体制降低了资产质量的责任,给总行的统一管理、调度、核算带来了层层阻隔,产生了许多方面的经营风险。尤其是由于银行“内部人”利益等原因造成的金融欺诈和盗窃案件,使银行资金遭受损失的风险进一步加大。财务工作是保证商业银行健康运行的基础件工作，风险的反映、预测和分析均依赖于及时、真实、可靠的会计信息。若会计行为违规，信息失真，不仅无法满足防范风险的信息需求，而且将带来损失加大的可能性。如收入不报、成本不实、截留利润、搞两本账等，将造成银行资金被截留、贪污、盗窃的风险。会计内控制度执行不严，使假造票据、伪造凭证等在法违纪行为得不到控制，必然造成结算资金、内部往来资金被套取、侵吞、挪用、骗取的风险。如7月，国内某股份制商业银行发生巨额票据诈骗案。本案是典型的内、外勾结作案。自9月始，该行上海分行南京西路支行内部人员累计开出亿元的银行承兑汇票，并由其同伙去他行进行贴现，套取现金。又如9月，河南内黄县爆发商业票据诈骗巨案。警方查明，本案是企业人员利用伪造的假银行承兑汇票，通过买通或蒙蔽银行工作人员的方式，内外勾结进行诈骗，且笔票据诈骗方式完全一致，利用假承兑汇票进行贴现转入指定账户，取走现金，金额总计2024万元。

（二）财务评价风险

商业银行以效益为核心的经营目标的确立，客观上要求其在符合市场需求的前提下，有健全的以财务业绩考核为中心的科学的管理制度。有什么样的评价方式，就会导致什么样的经营结果。商业银行的绩效考评由于过分突出了效益与发展指标，软化了风险指标，为追求效益最大化，盲目决策和过分追求规模，不仅给银行带来了虚假繁荣，而且积聚了大量的经营风险。财务报告作为考核各级行经营业绩的主要依据，其合理性、有效性完全取决于会计信息是否真实可靠。财务定量评价最直接、最更要的资料是财务报表提供的会计信用。

（三）计划风险

会计行为风险的影响渗透于国有商业银行经营计划全过程。信贷计划，既要包括对未来项目市场的预测，又要建立在对过去信贷资产收益的分析基础之上，如果会计行为违规，夸大信贷资产收益率，使一份非可行性论证分析报告在虚假会计信息的掩盖下通过，就会造成信贷资产损失的风险；又如，对高息揽存不能及时监督和反映，不仅会造成到期不能支付的风险，而且使筹资计划失去科学性，甚至会诱发信贷计划无资金来源保证的信贷风险。如长沙市商业银行“以贷揽存，片面追求利润最大化”，放松了贷款审查的条件，从而形成了大量的不良贷款，如大庆瑞兴房地产开发分公司贷款。二是风险管理意识淡薄，缺乏自我约束力和控制能力，没有严格执行上级监管部门的监管指标，截止末，市商业银行发放的贷款总额254 472万元，按照贷款四级分类，不良贷款余额27 640万元，不良率％。

（四）市场风险

市场风险是商业银行财务风险规避的重要内容，是指市场价格的变动，银行的表内和表外头寸会面临损失的风险。随着人民币汇率形成机制的不断完善和利率市场化进程的加快，我国商业银行面临的市场风险越来越突出。与此同时，在经济全球化趋势下，银行业监管也越来越强调商业银行自身的风险管理，并转向以风险为本的监管方式。会计信息真实可靠是市场经济得以健康发展的前提。商业银行如果会计工作漏洞百出，假账泛滥，不仅破坏了市场竞争的有序性，干扰市场运行，而且依据失真的会计信息无法准确进行市场定计，必将造成经营风险，最终受到市场无情的惩罚。会计信息对内部资源配置有重要的调节作用。错误的会计信息会误导资金流向，使商业银行内部资源配置缺乏效率，竞争能力下降，在市场竞争中面临被淘汰的风险。，中国银监会主席刘明康主持召开银监会第37次主席会议，讨论并原则通过了《商业银行市场风险监管手册》和新修订的《中国银行业监督管理委员会工作规则》，研究进一步加强市场风险监管和提高行政效能。

三、商业银行的财务风险成因

（一）商业银行的财务风险产生的外部原因分析

1、银行会计管理体制改革相对滞后

1993年我国会计体制改革以来，我国银行会计也随着银行商业化的进程经历了一系列的变革。但是迄今为止我国仍未真正建立起能够适应商业银行发展的经营管理型的银行会计管理体制，致使各商业银行在统一的法人主体下的财务管理体制严重分散。会计部门在纵横两个方向上均不便于发挥会计的反映、监督与参与管理的职能，造成了会计这一基础性的经营管理工作在防范与抵御银行经营风险中作为不大。

体制改革和机制创新是我国商业银行改革的中心任务，也是我国商业银行增强核心竞争力，保证持续健康发展的关键，作为关系商业银行基本业务操作平台和基础管理系统的会计管理体系，也必然面临着按照全行发展战略和总体改革规划，进行体制机制改革的迫切任务。

一方面，分级管理的体制使作为经营主体的各级分支机构部门利益膨胀，在利润指标、支付保证、恶性同业竞争、职工福利等种种压力下，往往通过弱化会计的核算、监督功能来达到其目的；同时，绝大多数国有银行的会计处理系统目前都与分级管理体制相适应，按行政区域分散核算、层层汇总上报，使会计工作实际处于地区分割状态，从而为人为地篡改会计数据提供了方便之门；加之基层行领导、会计人员“本地化”的现象普遍存在，最终使弱化会计职能的各种违规行为占尽了“地利、人和”的有利条件，极易导致风险和损失。

2、银行会计制度的建设迟缓

在银行进行商业化的变革中，我国银行会计制度的建设与银行业务的开拓与发展不配套。商业银行的会计制度，是在其进行商业化变革中，伴随业务开拓和发展，边实践边制订的。从目前执行情况看，我国银行会计制度的建设迟缓，仍缺乏统一性和系统性，政出多 门，各业务部门如国际业务、信用卡等业务部)都有自己的一套制度。其业务核算制度，如科目设置科目、凭证审核传递、报表编报等规定，不能满足商业银行改善经营管理，防范风险的要求，有的甚至存在漏洞，比如实施权责发生制，从而产生了大量的应收利息带来的风险，应收利息长期挂账与谨慎性原则相悖，现行坏账准备金的计提比例和方法与谨慎性原则的实质也有一定的出入等等这些会计制度的不合理性都加剧了财务风险，从而带来了银行的经营风险。

（二）商业银行的财务风险产生的内部原因分析

1、内部稽核不力

虽然近几年来我国银行界对内控制度的建设空前关注，然而各银行却没有根据经营环境的变化对内控制度资源进行合理的配置，使之系统化、程序化。一方面，银行会计内部控制目前仍作为一个个被分解的单元分散在各项管理制度之中，如会计内控制度规定了不同岗位的职责，不相容业务的分离，业务程序的先后制约，却未形成一套生产流水线式的防范风险程序（一般应由目标系统、决策系统、执行系统和监督系统组成），难以及时发现和处理存在的问题；另一方面，相互制约机制不健全，一些重要职责和岗位没有严格分离,混岗或集多职于一身的现象时有发生，一些银行分支机构缺乏有效的内部管理部门,对主要负责人和决策管理层的权力缺乏必要的监督制约措施,常常出现“控下不控上”的局面，使内控制度形同虚设,留下事故隐患。如河南首富孙树华，因提供虚假资料，骗取银行贷款亿元，涉嫌经济犯罪，5月17日，在未取得营业执照的情况下，农行淮阳县支行就贷款亿元给孙树华的华林公司。事实上，直到6月18日该公司才成立。，华林集团将已抵押给农行淮阳县支行的3宗土地，重复抵押给浦发银行郑州分行，套取贷款8600万元；次年3月，孙又将已抵押给中信银行郑州分行的2宗土地使用权，重复抵押给农行淮阳县支行，且这2宗土地使用权证均为虚假证件。这些银行的“大员们”在审查批准巨额贷款时，在企业未取得营业执照的情况下就放贷，在政见审查环节没有拿土地使用权证到xxx门去验证。根本原因是银行虽有“严格审批制度”，但相关大员有章不循。

2、人员素质偏低

近年来,国有独资银行在快速商业化的变革中,为抢占市场份额,实行外延式急速扩张的策略,真正精通银行会计业务的专门人才严重不足，一部分银行会计人员素质不高，在工作中表现出服务态度度不佳，操作行为不规范，从而容易发生会计差错；还有个别银行会计人员品质恶劣，他们内外勾结，肆意侵害银行利益，从而发生经济案件；有些金融机构从本身的经营成本角度考虑，导致会计人员配备不足一些新手未经岗位培训，对于各项规章制度，操作规程没有很好的掌握，缺乏风险防范意识和能力，致使会计核算的随意性较大；另外，在会计队伍趋向年轻化的同时，也容易受社会上拜金主义思潮的影响，从而在会计业务操作中违规甚至违法。

**商业领域话题论文范文 第八篇**

电子商务安全信息化建设研究

关键词：系统安全；电子商务；数据安全；安全信息化

>一、绪论

>二、电子商务

>三、电子商务的安全问题

电子商务的安全可靠性保护是一项复杂的系统工程，包括人类环境的安全、基础设施的安全、系统的安全、逻辑实体的可靠性、安全性评估、安全服务、电子商务应用程序的安全性、用户安全等。很明显，这些问题与环境有关，所以安全可靠性问题可分为技术性的和非技术性的。非技术安全问题能够加强安全意识培训，建立和完善安全意识系统；技术安全问题能够经过适当的方法解决，贴合安全系统的等级制度和电子商务协议。在电子商务中，商业信息属于商业秘密，一旦被盗，损失将是不可估量的，所以信息的安全性将是十分宝贵的。它是电子商务能否顺利进行的保障。它影响着人们对电子商务的依靠，影响着电子商务将来的发展速度。电子商务的安全问题能够包括以下几个方面：

（一）信息泄露在电子商务中，信息泄露主要是商业秘密的泄露。这主要涉及两个方面:双方谈判的资料被第三方窃取;交易一方向另一方供给的信息，由第三方非法使用。小偷主要经过拦截和偷窃来泄露信息。

**商业领域话题论文范文 第九篇**

摘 要:随着市场经济的发展,我国国有商业银行的薪酬制度也发生了很大的改变,但在具体应用中出现了与薪酬制度的设计初衷不一致的问题,尤其与外资银行或国内的股份制银行相比效果上出现了偏差。对国有商业银行的核心员工薪酬制度进行了一些探索。关键词:国有商业银行;员工;薪酬

1 薪酬与薪酬激励

广义的说,薪酬是指企业员工为企业提供劳动和服务而获得的经济报酬,其基本形式包括以现金形式支付的工资、奖金,以限制股份和股票期权等形式提供的奖励和以其他形式提供的保险、福利等物质利益。薪酬激励是通过薪酬制度的设计和实施,对员工进行经济奖惩以实现其激励约束目标的一种机制。对于现代企业中“支薪”的职业经营者而言,从人力资本角度说,其薪酬是其人力资本投资的收益,是其人力资本的价值。从经营者的激励约束角度说,报酬是调动经营者积极性、激励约束其行为的一个重要因素,是其对企业贡献所获的奖励。

2 国有商业银行核心员工的薪酬现状

随着市场经济观念的不断加强,国有商业银行实施以“强化激励和约束机制,充分调动员工积极性和创造性,增强银行核心竞争力”为主要目标的现代商业银行薪酬制度改革的力度不断加大,而且取得了一定的成效。但是,由于受到各种主观和客观因素的影响,实施薪酬制度改革过程中仍然存在不少问题。

总体薪酬水平较低

我国国有商业银行员工的平均薪酬水平低于股份制商业银行,与国际银行业比较,国有商业银行员工薪酬水平和银行经营绩效均存在很大差距。作为国有银行的之一的工商银行,资产规模和员工人数在中国银行业中均位居第一,20\_-20\_年,中国工商银行的员工人数分别为招商银行的24一倍,总资产规模为一13倍,但人均薪酬仅为一;工商银行的员工人数分别为花旗集团的一倍,总资产规模为一,人均薪酬仅为一。

人力资本成本是商业银行经营成本的主要构成之一,低工资水平有助于改善银行短期财务指标。但人力资本成本又是对员工工作努力付出的一种补偿,在行业竞争激烈、高素质员工紧缺的情况下,过低的薪酬不利于获得和维持优质人力资源,从而不利于商业银行竞争优势的构筑和保持。

收入水平没有拉开差距

在国有企业中,政府对经理人收入水平一直实施严格的管制,主要的管制手段是将经理人收入与企业职工工资水平挂钩,即定为职工工资水平的若干倍。国有商业银行也不例外,中国商业银行多数采用行员等级工资制,如某国有商业银行20\_年建立的行员岗位等级为12级,对应的工资等级56级。最低的56级工资的薪点为级工资(相当于一级分行行长和总行部门经理)薪点为,后者为前者的倍,基本工资级差较小。

薪酬形式单一,长期激励机制缺乏

不同的薪酬结构产生不同的激励作用。以现金支付为主的薪酬结构注重的是短期激励,有可能导致被激励者的行为短期化。而限制性股份奖励、延期股份奖励和股票期权奖励等业绩薪酬形式既激励被激励者追求长期利益,又将他们的利益与所有者的利益紧密联系在一起,可以激励其为增加所有股东利益而增加自己的收益。

3 国有商业银行长期薪酬激励弱化的原因

结合我国国情,笔者认为国有银行产权是缺陷导致激励机制弱化的主要原因。不同的产权制度下薪酬激励机制的作用可能是不同的,外国企业经理的薪酬激励机制大多是建立在产权私有环境下的,在委托框架下仅仅探讨委托人对人的激励问题,还存在较大的片面性。

在法理上,我国国有商业银行的产权属于全体人民所有,它的初始委托人或最终委托人是全体人民。但财产本身的特性要求有具体的委托人,这样可以明确地规定权利和义务如何使用、怎样配置。由此就需要由代表全体人民利益的国家来具体行使财产的权利,“全民所有”实际成为“国家所有”,国家成为国有商业银行财产的实际委托人。

法律上国家对国有商业银行的所有权虽然明晰,但在实践中却没有一套比较完善的制度安排来体现这个所有权,因此国家这一抽象存在难以明确为人格化的所有权主体。在产权制度上,国有商业银行普遍存在着“所有者缺位”问题。国有商业银行固有的“所有者缺位”问题,导致了激励约束效果低。

在国有商业银行的委托一框架中,产权主体虚置以及所有权的多级等问题造成了激励机制弱化,国有商业银行的委托人一国家承担着高昂的成本。

4 政策建议

确定合理的业绩考核目标

考核员工的业绩必须基于广泛的因素而非单一的标准,以避免鼓励员工为追求单一的业绩而牺牲银行其它重要方面。对员工业绩的考核目标应该包括业务单位的业绩和个人的业绩。以激励员工以个人奋斗和团体协作相结合为提高银行整体业绩而多做贡献。对于银行高级管理人员,其业务业绩应该包括其分管的业务单位的业绩和银行整体业绩两个层次综合考核。

真正建立起以绩效薪酬为主,其他福利保障为辅的薪酬激励约束机制

这也是最根本的,也只有这样才能真正调动起所有员工的积极性。同时要简化薪酬中的福利部分,尽量使用现金薪酬和长期激励作为薪酬激励的重点。

构建差异化的薪酬结构

(1)管理类员工:按照“年薪制”的原 理进行设计和管理,采用“岗位工资+绩效工资+长期激励+福利”的薪酬结构,实行以绩效工资和长期激励为主,岗位工资为辅的分配制度。战略管理类和经营管理类的岗位工资和绩效工资比例为40/60,业务管理类岗位工资和绩效工资比例为50/50,绩效工资上下浮动比例为50%。

(2)专业技术类员工:按照“岗位工资制”的原理设计,采用以岗位工资为主的薪酬结构。岗位工资和绩效工资比例可根据具体的岗位系列在 60/40 和 70/30 之间,绩效工资上下浮动比例为 30%。整体薪酬较为稳定,少数资深专业人才和关键岗位员工可享受股票增值权、奖励性年金等长期激励。

(3)市场营销类员工:按照“佣金制”的原理设计,采用以绩效工资为主体、岗位工资为辅的薪酬结构。岗位工资和绩效工资比例为 50/50,绩效工资上下浮动比例为100%。绩效工资根据营销业绩确定,实行基于业务综合积分制的提成佣金制度,超过100%的绩效工资部分实行延期支付制度。

**商业领域话题论文范文 第十篇**

一、从“5W2H”来分析

、what(商业模式)

商业模式分析项目的定位和提供的服务以及目标客户。

项目定位:

A:发展自己的跨境电商品牌，设想如“港货通”这样的品牌，之前都是灰色地带，现在利用上海和宁波及重庆可以办理进口电商的业务，在华北和西南地区建立这样电商品牌的分拨中心，辐射长三角和西南地区，影响全国。类似于“港货通”的品牌在华北地区和内陆地区也应有些相对优势。

B:建立跨境电商的服务平台，目前如前海的政府相关部门构建了大的服务平台，我们作为服务内容的提供商，进入这个平台。

提供的服务:

A:收罗香港地区的食品、药品等生活快速消费品，进行跨境电商进口和

配送服务。B:这样的跨境电商服务平台，提供仓储、报关、报检、退税、缴税和安

排配送及运输等服务。

目标客户:

A:抓住时机，将“港货通”推向长三角地区和内陆地区的电商用户。B:服务珠三角地区的跨境电商，重点当然是深圳地区的。

、why(背景、发展前景)

背景:宁波、重庆和前海的动态宁波:

天猫国际与宁波保税区签订战略合作协议，宁波保税区跨境贸易电商试点综合服务平台-“保税通”将成为天猫国际海外商品进入中国的中转站之一。利用宁波保税区跨境进口贸易电子商务服务试点的功能政策优势，以及丰富的保税仓储资源，为电商企业提供一站式的跨境电商服务，帮助企业节省成本，同时为海外优质商品迅速进入中国市场提供便捷通道。

货物在保税区出入境都有严格的监管，商品来源和品质更有保障。发货前都加贴有溯源防伪二维码，消费者在收到货物后扫描二维码，即可了解到该商品的进口日期、进口口岸、国别、进口商等信息。而且，货物在保税区仓库存量充裕，对于客户的退换货服务响应更为及时。

保税区实行区内报税存储，先出区后报关，能减少企业资金压力，未出区的货物还可以直接退回海外，免征关税。这些，正好弥补了类似天猫国际等企业所面临的成本高、物流慢等难题。

**商业领域话题论文范文 第十一篇**

加入wto对我国银行业的影响，不仅表现为前所未有的市场较量，还兼藏着文化的交汇与碰撞。现在，入世既成事实，国有商业银行为迎接竞争除加紧做好业务上的准备之外，文化上的准备也不可或缺，这种文化就是银行的企业文化。信贷在银行整体经营中所处的特殊地位，决定了它所蕴涵的特性文化在国有商业银行企业文化中的特殊比重。因此，关注、解析和构建信贷文化应当成为国有商业银行当前文化准备中特殊的、重要的环节。

一、国有商业银行发展信贷文化是参与未来竞争的特殊选择

先进的企业文化是现代企业的重要标志，是对企业管理理论、模式和成就的概括和反映，同时也助推着企业管理和生产经营的发展，是企业改革创新、赢得竞争以及繁衍生息的强大动力。同所有形式的健康文化一样，信贷文化相对信贷业务本身也存在于日常、衍生于细微、作用于无形，它秉承着以人为本的理念，具有影响人、教育人、引导人和改变人的功能，并通过人的思想行为对信贷工作起着规范、导向、推动运行和发展的作用，使信贷生成人性化的内在品质和外在形象。

所谓信贷文化，是指在信贷实践活动中形成的能够体现信贷价值观的信贷基本理念、形象气质和行为方式的总和，它是银行企业文化的一个特殊分支。外资银行进军国内市场，不仅依靠其优越的体制、独特的观念、丰富的经历和良好的素质，还将凭借其先进的文化。这种文化在理念、习俗、规则、目标、精神等诸多方面的优势都预示着无形的挑战，迫使国内银行必须以特有的银行文化来应对。长期以来，信贷作为国有商业银行最大、最传统的经营产品之一，一直是国有商业银行最主要的创利渠道，随着入世后新的经济环境的形成，信贷的作用和地位将更显突兀。抓住信贷文化就抓住了国有商业银行问题的核心，信贷文化既是制胜的基本点，又是发展的动力源。

我国的银行信贷在经营思想和运行方式上经历了几次重大变化，也孕育了不同类型、不同特性的信贷文化。改革开放之前，国有银行处在高度集中的计划经济体制之中，信贷规模和项目均由政府决定，银行只是按照要求划拨贷款，不具有独立的信贷理念和自主的信贷行为。十一届三中全会以后，国有银行逐步建立了具有相对独立性的经营权限、利益目标和信贷策略，但整体上仍然没有摆脱计划经济的制约，仍兼顾着政策性银行和商业性银行的双重职能。信贷工作的突出特征还表现为片面强调扩张规模而忽视资产质量与自身经营成果。直至20世纪90年代初我国开始转入市场经济体制以后，随着金融改革的实施和一系列金融政策法规的出台，国有银行才从根本上确立了作为国有商业银行应有的独立的金融企业法人资格与地位，成为市场经济的主体。信贷工作也渐渐形成了以质量和效益为中心的相对独立的经营理念和经营目标，并开始走上了集约化经营管理的轨道。

入世使国有商业银行信贷文化面临一次重大调整的新机遇，并进入一个新的发展时期。历史演化新阶段的新情况、新格局，促使我们有必要对信贷文化的历史与现状进行一些审视和反思，力图为信贷文化的未来发展提供有益的借鉴。

二、国有商业银行信贷文化的现状与差距

我国国有商业银行在信贷文化的内涵、规模、作用上较之国外同业先进水平与参与未来竞争的要求都尚处于初级阶段，甚至与国内一些小银行相比也有一定的差距。

1.由于信贷的核心地位及特殊作用还没有被全面、客观地认同，信贷在整体经营中的特殊功能得不到科学、合理的定位，信贷文化也显得消极与被动。国有商业银行面对变革，缺乏对健康的信贷文化的建设与引导，在信贷业务发展上过分强调安全性与零风险，致使信贷部门与信贷从业人员不求有权、但求无责等不良习气在一定范围内滋生蔓延，信贷从业人员应有的争先创优、岗位奉献、实现自我的意识无从体现，集体主义、团队精神也鲜有展露。

2.随着市场环境、企业需求与客户素质的变化，信贷经营的观念、思路、领域、行为方式也不断更新，但一些机构开拓信贷市场的能力和水平却没有得到相应的提高。对外营销与服务还停留在较低层次，甚至沿袭较为原始的公关方式，依靠请客送礼来维系银企关系，争揽优质客户，使信贷业务带有了不良甚至不健康的文化色彩。

3.无论是同业之间还是本系统之内，广泛的交流不仅能相互促进，相互提高，而且有利于营造宽松、和谐的经营氛围。但一些国有商业银行的机构在信贷改革创新、经营管理、队伍建设等方面常常眼睛向内，过分依赖自给自足，存在自满意识和排外心理，背离了合作共存的时代精神，使信贷文化在一定范围内附带了纯粹的本土化色彩和无形的封闭化特性，并最终限制了信贷业务自身的发展。

这些现象的存在，制约了信贷文化对经营的反作用力的发挥，最终势必影响信贷资产的质量、效益以及信贷的综合竞争力。

三、以国际视野打造优秀的信贷文化

1.树立信贷文化意识，重视和关注信贷文化。思路取决于观念，意识作用于实践。在未来的综合市场竞争中，信贷文化的竞争与信贷业务的竞争是同时进行、彼此交融、相互促动的两个方面。只有从主观上高度重视和关注信贷文化，才能正确认识和准确把握二者之间的关系，大力倡导积极的信贷文化，并进而有意识地发挥文化对业务的助推作用。充分认识信贷文化的概念、形式、表象和内涵，有针对性地实施文化建设，主动关注信贷经营、管理、改革与发展过程中的文化因素，从文化的角度观察、分析和解决信贷具体工作中的问题。

2.正确评估信贷文化的现状，对信贷文化的功能和作用进行准确定位。一方面，针对目前信贷文化的状况予以全面、正确地评价，既提炼出经验、成果，又查找出诸要素中的问题，并从历史背景、客观条件、人为因素等方面分析问题的成因及危害。另一方面，立足现状并结合时代特征和未来竞争需求就信贷文化的功能、作用进行合理定位。用实际、深远的眼光，以新的信贷市场为导向，全面分析、衡量信贷文化的市场潜力和引导、规范作用，明确信贷文化在信贷市场中的角色和地位，把握好信贷文化与信贷业务在市场上的结合点。

3.综合治理当前信贷文化中各类不良因素。体现以人为本的思想，注重信贷文化中人的因素，突出信贷文化的主体，将文化的思想、行为及职业道德与伦理通过人这一特殊载体得以有效传导和贯彻。其一，要关注信贷人员的个人素质和个体价值。优秀的信贷文化应当将锻造人才放到首位，通过培训等手段提高员工的个人素质，并使个人素质转化为个体价值，使信贷人员的个体价值得到实现和提升。其二，要建立良好的职业环境。这种环境既包括人际氛围、上下关系，又包括对员工教育、培养、选拔、任用以及处罚、激励的机制。良好的环境能对员工产生压力、引力和合力，既有利于稳定和吸引人才，又使信贷人员充满安全感、使命感、成就感和自豪感，从而增强工作的自觉性和主动性。其三，要发挥管理者的表率作用。这是信贷文化不断提升的关键。管理者是楷模，是政策和组织行为的化身，好的表率是隐含的文化、无形的力量，能够通过上行下效贯穿全员，形成

一致的行动、集体的合力。其四，要培育、打造集体主义与团队精神，树立团结、自信、奉献、必胜的人文精神，把从业人员感召到集体主义的旗帜之下。4.立足国情行情、放眼未来竞争，积极打造有特色的银行信贷文化。信贷文化建设是一项牵动全局、意义深远的工作，是金融竞争新格局下国有商业银行的新任务。在经济市场化、市场一体化和经济全球化高速发展时代的信贷文化，应当是面向社会、面向市场、面向国际、面向未来的文化。一方面，国有商业银行要立足现状，注重体现和挖掘国内信贷文化的民族特色。发挥固有文化基础的优势，趋利除弊，相互取补，使信贷文化依附于国情、行情，体现民族化、本土化的优良特性。另一方面，还要敞开胸襟、放宽眼光，大胆汲取域外文化的精华。与本土和国内银行文化汇集交融，相得益彰，使国内银行信贷文化更具开放、兼容的国际化特性，更能跟紧先进信贷文化的发展潮流，更加适应未来国际信贷竞争的环境……

**商业领域话题论文范文 第十二篇**

摘要：校园电子商务在大部分高校都有实践和探索，很多都是昙花一现，也有部分一直在坚持运作。校园电子商务不同于普通的电子商务，作为一种新型的电子商务，有它本身的特点，本文浅析了我国校园电子商务

关键词：校园电子商务；大学生创业；高校

>一、校园电子商务的优点

2.消费群体稳定

大学生消费群体素质较高，容易接受新生事物， 特别是学生年龄正处在求知欲旺盛的阶段，是开展电子商务的主力军。大学生有许多共同的兴趣和消费倾向，消费商品较单一，企业很容易进行市场定位。

3.物流配送方便快捷

淘宝、易趣、当当等普通电子商务配送时间长，一般需要几天时间，并且成本较高。大学生居住在校园内的集体宿舍，分布非常集中，使物流的配送准确、及时，成本也大大降低。

4.信任机制良好

在校园电子商务环境下，由于交易双方主要是在校师生员工和学校周围商家，一旦出现违规现象，很容易受到学校和社会有关部门制裁，以及被周围舆论监督。在这样的一种环境下，自然形成一种良好的信用机制，从而消除交易双方的后顾之忧。

5.安全多样的支付手段

**商业领域话题论文范文 第十三篇**

电子商务对国际贸易的影响浅谈

关键词：电子商务；国际贸易：影响；发展对策

摘要：随着社会经济的快速发展，电子商务这种全新的贸易方式逐渐出此刻我们的视野当中。在电子商务的发展过程中，它不仅仅对我国国际贸易的主体、形式和结构产生了巨大的影响，并且也给我国的贸易带来了更多的挑战和发展机遇。所以，我们要根据电子商务的发展现状，寻找有效的电子商务贸易的发展策略，以促进我国贸易更好的发展。本文主要就以电子商务对我国国际贸易的影响及发展对策进行详细的分析探讨。

>1、电子商务对我国国际贸易的影响

电子商务的出现是开创了一种新型的贸易形式，它不仅仅以其独特的优势特点开扩了国际贸易市场，也对我国的国际贸易产生了不小的影响，具体来说，其影响主要能够包括以下几个方面：第一，电子商务对我国国际贸易交易形式的影响；第二，电子商务对我国国际贸易成本的影响；第三，电子商务对我国国际贸易经营方式的影响。

电子商务对我国国际贸易交易形式的影响

电子商务对我国国际贸易成本的影响

电子商务对我国国际贸易经营方式的影响

>2、当前电子商务发展过程中存在的问题分析

虽然电子商务在国际贸易的发展过程中有必须的进取作用，可是由于其发展时间不长，经验积累有限，使其在发展过程中还存在着一些问题，主要体此刻以下三个方面：税收机制不够完善；缺乏专业的人才和基础设施的问题；相关的法律政策不够健全的问题。

税收机制不够完善的问题

**商业领域话题论文范文 第十四篇**

引言 商业银行作为特殊的金融机构,其盈利性是其竞争力的核心指标。随着国际化进程的快速发展,我国的银行业也得到了迅速发展。英国银行家杂志公布的20\_年全球银行盈利能力排名,工商银行以去年盈利325亿美元位列全球之首,建行盈利264亿美元紧随其后,中国国内银行的利润目前已占全球银行业总利润的两成多。但是,商业

银行的盈利性存在着特殊性,近期报道的银行业收费不合理,暴利等概念正威胁着银行业的健康发展。

当前,经济全球化、金融自由化的影响不断加深,银行间的联系变得更为紧密,面临的竞争也更为激烈。对我国商业银行业而言,既要面对国内同业间的竞争,又要面对国际强手的挑战,形式严峻。而由次贷危机所引发的全球性金融危机,使许多老牌银行深陷泥沼:巴黎银行、瑞穗银行、花旗银行亏损严重,国内银行业遭受牵连,发生不同程度的损失。面对这样的情况,我国商业银行如何生存、发展并通过提升盈利能力来实现竞争力的提高,值得思考。

我国商业银行盈利能力现状

英国《银行家》(Banker)杂志20\_年的“全球银行1000强”排名,共有三家中国银行机构按一级资本进入排行前10名。其中,中国银行业的盈利能力在全球同行业中遥遥领先。自20\_年以来,中国银行业税前利润年均增速超过30%,在1000家大银行中的地位显着提升。特别是20\_年,中国52家上榜银行以850亿美元的税前利润,占1000家大银行合计1151亿美元总利润的。20\_年,在全球银行业盈利回升的背景下,中国银行业84家上榜银行的税前利润继续增长到1018亿美元,占1000家银行总计税前利润的;20\_年,101家上榜银行利润增长到1498亿美元,占全球1000家银行的,继续保持着20\_年以来创下的第一盈利大国地位。

但是,辉煌的背后却暗藏危机。

此外,我国商业银行在国内环境下也存在着众多问题。

由于科技的进步,我国的资本市场迅速发展,金融机构正朝着混业经营的模式发展。金融机构综合化的趋势越来越明显,各类金融产品的创新削弱了银行业的竞争力,使得盈利能力下降。

20\_年3月1日开始实施的《商业银行资本充足率管理办法》,要求商业银行的资本充足率符合8%的最低要求。这对我国商业银行的资本承受能力提出了挑战。一旦资金出现缺口,风险暴露,对盈利能力必定造成巨大影响。

分业经营的模式限制了我国银行业的发展,对于资源不能得到有效的利用,信息传达以及各类结算等都存在着滞后性,这对于盈利能力也有较大的限制性。

此外,优质客户流失、内部人才流失等管理方面的缺陷,都或多或少地影响着银行的盈利能力。

商业银行盈利能力影响因素

(一)盈利能力指标选取与分析

依据商业银行盈利能力评判指标的全面性、主要性、逻辑性、可操作性、可预测性这五个原则,本文选取以下指标作来衡量商业银行的盈利能力。

1.银行资产收益率:是国际上考察商业银行盈利能力的通用综合性指标,它是指银行运用全部资产所获得的净收益的比率,与银行的获利能力成正比。收益率数值越大,说明银行资产的盈利水平越高。由于银行是特殊的金融机构,资产收益率一般都比较低,在2%以下。

2.净资产收益率: 净资产收益率又称股东权益收益率,是净利润与股东权益的百分比。该指标反映股东权益的收益水平,指标值越高,说明投资带来的收益越高。

3.营业收入增长率:是指本年营业收入与上年营业收入之差和上年营业收入的比率,反映了银行营业收入的增长速度,表现了商业银行的长期盈利能力。

4.营业收入利润率:该指标是对商业银行总体经营效率的评价,净利润在营业收入中所占比例越高,说明该银行在成本支出、经营管理等方面表现较好。

本文通过分析10家商业银行20\_——20\_年5年间各指标的数值,进行盈利能力分析。

在20\_——20\_年间10家商业银行表现层次不齐,但总体呈上升趋势。到20\_年底,本文所选 取的十家样本银行的资产收益率均超过了1%,中国建设银行和中国工商银行更是达到了、,其他银行也表现良好。在净资产收益方面,20\_-20\_年间各家银行的平均净资产收益率分别为、、、和,各家银行在20\_年的股市牛市中均获得了较高的收益,大致为上升趋势。净利润增长率这个指标上看,各家银

行差异较大,在20\_-20\_年的金融危机冲击下,各家银行的利润增长率均下滑严重,建设银行。工商银行、招商银行、光大银行甚至出现了负增长,可见健康稳定的全球金融环境的重要性。 营业收入利润率指标,10家商业银行在20\_——20\_年间的平均营业收入利润率为,其中建设银行和工商银行达到了,超出平均水平较多。

从分析中可以看出,我国商业银行的营业能力还是比较强的。但是,值的注意的是20\_——20\_年之间,由于次贷危机的影响,各大商业银行的净利润增长率明显下降,甚至出现负增长。基于全球金融环境的不稳定性,以及未来银行的业务创新的不确定性,对影响银行盈利能力的因素进行分析很有必要。

(二)盈利能力影响因素分析

商业银行在经营过程中,盈利能力的影响因素包括内部因素和外部因素。其中,内部因素又可大致分为风险因素、业务因素、运营效率因素、资产规模因素。外部因素包括宏观经济发展,国家金融政策等。本文主要就内部因素进行分析。

1.风险管理能力

风险管理能力一直是商业银行经营中强调的重点。商业银行面对的风险主要包括:信用风险、流动性风险、市场风险、操作风险等等。如果一家银行的资产能带来较高的收益,但伴随的风险较小,那么这家银行的资产质量就较高。反之,如果一家银行的资产中有大量呆账坏账,则质量较差。流动性指资产能够以一个合理的价格顺利变现的能力。具体商业银行满足存款人提取现金、支付到期债务和借款人正常贷款需求的能力。流动性状况与商业银行的盈利能力联系紧密。一般来说,流动性越好,则银行抵押外界负面冲击的能力越强,在不完美资本市场上,它筹资所面临的资金成本也越低,使得银行具有较高的盈利能力;但银行资产的流动性越高意味着预期收益率就越低。因此,银行资产的流动性状况需由银行自己在流动性盈余和不足之间做出选择,保持适度的流动性才能保证银行盈利的稳定。

2.业务因素

商业银行的利润来源主要可分为利息收入和非利息收入。利息收入主要来自贷款业务。非利息收入主要指中间业务的收入。利息收入的多少取决于银行存款与贷款的数量。目前,我国银行业最主要的收入来源依然是存贷利差。但是,传统的存贷业务容易受到宏观经济波动、市场利率的影响。而 中间业务相对较为稳定,对资本金的占用、需要的风险准备均较低。发展中间业务成本低、风险小、品种多、范围广、收费弹性大,能够为银行带来巨大的利润,提升银行的盈利能力。在信贷业务发展难以有效突破的情况下,商业银行应加强对中间业务的重视。

3.营运效率因素

银行的营运效率也是对商业银行盈利产生重要影响的因素之一。营运效率指的是银行这个业务运行的效率。通常用管理费用比率来衡量,也就是每单位收入所需要费用成本。这个比率越低,银行经营过程中的营运费用就越低,也就是代表着银行的营运效率越高,银行可能具有较高的盈利水平;但另一方面,银行营运效率的高低也可能反映银行资产组合的差异,例如银行的一些新兴业务(主要是中间业务)往往具有较高的盈利,但它们相对于银行的传统业务往往需要更多的人工及其他管理费用,在这种情形下,银行的费用比率越高,反而银行具有更好的盈利能力。在许多商业银行中,长期以来形成的人员庞大、机构复杂等状况耗费了过多的管理费用,却没有带来相应的效率提高,影响了营运效率。

结束语

保持良好的盈利能力对商业银行的发展至关重要。通过保证资金的流动性,预防流动性风险,加强成本控制,提高运营效率,大力发展中间业务,增加利润来源来提高商业银行的盈利性,对我国商业银行的发展具有实际意义。本文从风险因素、业务因素、运营效率因素三方面对银行的盈利性进行了简单的分析,但缺乏有效的数据证明这些因素与盈利性之间所具有的函数关系,因而本文仍有需要加强之处。对商业银行盈利性这一领域的探索,仍然是我国银行业在今后发展的过程中值得关注的一个课题,对银行的经营和发展有很好的现实意义。

**商业领域话题论文范文 第十五篇**

一、基本情况：

1、企业名：生活超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的镇中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：广西南宁市大沙田广场

面积：占地大概150平方米。

选择该地点的理由：因为中心处没有一间较大的超市，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：张×源，男，十九岁，大专。

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查

商圈范围：徒步商圈(二百米～五百米半径范围内);

潜在的消费群体：居民区;

消费能力：消费能力高;

竞争情况：附近只有一间不算很大的超市;

市场潜力：人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理;

商圈范围：居民住宅

潜在的消费群体：消费能力中等

消费能力：附近有一间中学

竞争情况：邻近有几个村子(五百米～一千米半径范围内)

市场潜力：消费观念增强，消费水平提高，有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它大型超市的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型;②需求旺盛，供给旺盛型;③需求不旺，供给也不旺型;④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

**商业领域话题论文范文 第十六篇**

>一从税收管理角度对电子商务的再认识

>二、电子商务的发展对税收管理的影响

电子商务这种新的商业模式，给传统的商品流通形式、劳务提供形式和财务管理方法带来革命性的变化，同时也给与经济生活紧密相关的税收带来冲击和挑战。

>(一)对税收制度的影响

1.对增值税的影响

电子商务对增值税的影响主要体现在，对原来征收增值税的部分有形产品转化为无形的数字化产品后征税时如何适用税种的问题。

2.对营业税的影响

3.对进口环节税收的影响

**商业领域话题论文范文 第十七篇**

移动商务已成为20\_年最炙手可热的移动应用之一，如何看待热朝背后的争夺？

“香饽饽”？

中研博峰咨询分析师扬帆指出，移动商务以其商务泛在性、服务个性化、支付方便快捷等独有优势将成为未来移动增值应用的“黑马”。

而且种种迹象表明，移动运营商也开始了移动商务的布局，以争夺电子商务这块未来重要市场。

不甘于沦为“通道”

纵观运营商的移动商务布局，更多的是局部地方市场的反应，上海、重庆等很多地方移动运营商都开展了以移动支付为基础的移动商务应用。

其中，重庆移动的移动商务布局较早，而且相关业务的用户已经初具规模。重庆移动总经理沈长富说，从20\_年起，重庆移动陆续推出基于USSD的饮料机、小商品机、自动售药机等，并不断发展完善。如今应用手机支付方式的自动售货机，由于交易方便、安全，发展潜力巨大。目前，移动电话自动售货机已遍布重庆市区和郊县各主要移动营业厅及主要广场、街道、高档住宅小区、商业大厦，数量已达300台，20\_年年底达到了1000台左右，预计20\_年将达到10000台。

沈长富指出，基于RFID手机钱包小额支付的应用环境还可以扩展到停车场、住宅小区等领域。以前在重庆移动，员工进小区有门禁卡，进停车场有停车卡，进公司大门有员工卡，在公司食堂就餐有饭卡，现在这些功能全部集成在手机之中，十分方便。可以说，重庆手机支付的发展代表了趋势，也代表了中国移动在移动商务发展的策略重点。

针对这一现象，扬帆认为，移动商务本身的价值正逐渐被基础运营商广泛认同、重视。因此，运营商已经不愿仅仅沦为通信“管道”的提供者，而在越来越多地涉足该产业本身。

移动商务在路上

除了产业链主体企业的“主动”出击，今年2月份，原xxx信息化工作办公室授予湖南“国际移动商务试点示范省”称号，这标志着国家移动商务的试点工程正式启动。显示出，移动商务有了更有力的政策推动。

但德瑞电信咨询首席顾问宋永军认为，尽管移动商务具有一些独特的优势，但发展起步阶段，要想快速发展，必须要解决三大问题：其一，诚信问题。诚信问题是移动商务发展的最大障碍。移动商务解决这个问题可以借鉴传统电子商务，比如通过电子认证手段对商家和用户进行身份的认证，但是移动商务相比传统电子商务更有优势，因为终端号码的唯一性并且号码能对应真实的身份，通过对终端的有效管理，就可以降低诚信风险。今年，在政策层面，即将出台的《电子商务监管意见》目的就在于规范解决电子商务的诚信问题。

**商业领域话题论文范文 第十八篇**

一、项目名称：帝宫中西茶餐厅(以顾客是上帝的原则，欢迎上帝回家)

二、经营理念：帝宫是家、客人是朋友

三、创业目标与商业模式：由于市场需求与更新，满足大部分顾客要求所结合的一家中西结合文化餐厅。中餐为主、西餐辅的中低档消费，满足顾客的需求。

四、帝宫茶餐厅经营：中式正餐、西餐牛扒小食，其中设立西点蛋糕部、水吧饮品部、夜间烧烤部、夏季酒吧、冬季火锅、早间粥粉部、下午茶餐等，全天化经营。店内设制立以卡座、4人散台、可拼座。二楼设立大

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！