第一图书网, tushu007.com

<<赢在美国>>

图书基本信息

书名：<<赢在美国>>

13位ISBN编号：9787113137274

10位ISBN编号：711313727X

出版时间：2012-1

出版时间：中国铁道出版社

作者：何伟文

页数：299

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

美国拥有世界上最大的进口市场，最大的资本市场，最先进的技术资源，以及全球财富500强企业总数的三分之一，世界品牌500强资源的近一半。
中国企业要想赢在全球，则必须赢在美国。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

序提倡广大企业深入研究美国市场
前言全球化战略下的选择——为什么赢在美国?
第一章　21世纪以来美国经济轨迹的跟踪
　第一节　2000年岁末：美国经济有无衰退危险?
　第二节　2001年：狂跌中的冷观察
　第三节　2001年：轻微的衰退——“9.11”与美国经济形势
　第四节　2002年：温和的回升
　第五节　2003年：强劲增长即将到来
　第六节　2004～2005年：强劲增长的两年
　第七节　2006年：美国经济健康回落
　第八节　回顾与前瞻：美国经济增长的基本力量
第二章　全球贸易中的美国
　第一节　经济结构的变化和制造业地位下降
　第二节　长期增长的全球贸易逆差
　第三节　可持续的无害贸易逆差
　第四节　对未来五年美国贸易逆差规模的估计
第三章　美国的几大产品市场
　第一节　家电
　……
第四章　中美经贸纵横观
第五章　如何拓展美国市场
第六章　如何扩大吸引美国投资
第七章　如何到美国投资办企业
第八章　如何纳税和尊重知识产权
第九章　如何同美国人交流
附录　重要的商业资讯

章节摘录

美国无疑是中国吸引外资的主要来源之一。
各地前往美国的招商团组可谓过江之鲫。
但是，如果缺乏高屋建瓴的全局视野，吸引外资的成效是值得考虑的。
第一节 点面结合了解美国投资资源　　拓展美国对华投资，不能仅仅从一个地区、甚至某个项目，大海捞针地找对象。
一些地区招商的缺点常常就在这里。
因为离开了对美国该行业和重点地区、重点企业的了解，必然是盲目招商，往往抓不住拥有行业领先、先进适用技术的投资来源；或者很难找到对自己项目投资可能的企业；或者找不到合适的投资银行。
结果，不得不依靠个别熟人、同乡，事倍功半，甚至可能上当受骗。
同日本、德国等发达国家一样，美国拥有众多领域的强大制造能力和过剩产能、过剩资金。
大部分行业都在升级换代，将劳动相对密集的加工环节转移到成本更低廉的国家和地区。
我们应当相应地研究转入中国和本地区的条件和趋势，积极争取产业链上的适当机会。
与日本和欧洲不同的是，美国资本市场和现代服务业在世界上的主宰地位非常突出。
纽约证券交易所是世界上最大的有价证券市场和风向标。
美国最大一批投资银行基本左右了世界跨国并购。
美国的跨国银行、保险公司、物流、零售、基金等，在对外投资中占有相当高的比重。
这将是中国吸引美资的重点。
成熟的对美招商战略和计划，应当首先系统研究美国主要产业的发展趋势和向外转移流向，研究流人中国的和其他发展中国国家的趋势。
其次应当研究美国重点州的主要行业优势。
因为招商对象是具体在某一个或几个州，不是漫无边际。
……

第一图书网, tushu007.com

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