

<<跨国公司经营与管理>>

图书基本信息

书名：<<跨国公司经营与管理>>

13位ISBN编号：9787300058177

10位ISBN编号：7300058175

出版时间：2004-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：林康

页数：239

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>

<<跨国公司经营与管理>>

内容概要

在21世纪,世界经济发展的主要特征是:以知识为基础,以金融为中心,以信息技术为先导,以跨国公司为依托的世界经济一体化。

在世界经济一体化的条件下,跨国公司使传统的以国内生产、对外交换为特征的贸易导向型国际分工,向以国际化生产、跨国经营为特征的投资导向型国际分工转化。

由于跨国公司股权多国化,相互持股,你中有我,我中有你,因而使企业与产品的“国籍”日益模糊化,淡化了原有的“国家属性”,推动了世界经济一体化的发展。

跨国公司拥有巨额资本、庞大的生产规模、先进的科学技术、现代化的管理手段、全球的经营战略,以及覆盖全球的营销体系。

因此,跨国公司已成为当代世界经济活动中的主角。

在世界市场上,大型跨国公司已成为国家间竞争的主体。

一个国家,如果没有世界级的跨国公司,那么它将很难在国际竞争中站住脚,将越来越被动直至挨打。

因此,各国企业都在努力争取进入世界500强。

世界500强,是一种荣誉,更是一种经济实力,它不但是企业的荣誉和实力,更是国家的荣誉和实力。随着中国成为WTO的成员国,必然会进一步加快中国的经济体制的改革。

“入世”不仅意味着中国百年来第一次主动向世界敞开自己市场的大门,更重要的是中国企业要出海远航去参加全球范围内的经济竞争。

中国既要组建大型跨国公司,还要创建世界名牌产品。

没有强大的本民族工业,没有自己的拳头产品,这个国家是没有前途的。

组建具有中国特色的跨国公司,创建国际名牌产品,关系到民族的尊严,体现着民族的素质,象征着国家的实力。

20余年来,作者始终致力于跨国公司理论的教学与研究工作,在国内高等院校中,率先开设“跨国公司研究”课程,并编写出版了《当代跨国公司论》、《跨国公司与跨国经营》等专著,此外,还发表了百余万字的学术论文。

在此基础上,成就了《跨国公司经营与管理》一书。

本书以跨国公司经营与管理为线索,介绍了跨国公司的宏观经营环境、跨国经营战略、国际投资策略、营销策略、内部贸易状况、技术转让状况,以及与政府的关系等方面的内容,并结合上述理论专门介绍了我国企业的跨国经营实践。

本书理论部分强调深入浅出、明白易懂,同时加强与实务的结合。

为加深读者对相关知识的理解,扩展读者的视野,本书特设了一些辅文,以“参考资料”形式出现,作为背景资料或相关例证。

本书适于从事国际经济贸易的工作人员以及高职高专国际经贸专业、世界经济专业的师生学习、研究。

由于作者水平有限,纰缪挂漏,在所难免,敬请读者予以指正。

<<跨国公司经营与管理>>

书籍目录

第一章 跨国公司概述第一节 跨国公司的定义、特征和组织形式第二节 跨国公司的形成与发展第三节 跨国公司的组织形式第二章 跨国公司的宏观经营环境第一节 经济全球化与企业跨国化第二节 跨国公司在世界经济中的地位和作用第三节 跨国公司在国际市场上的竞争优势第三章 跨国经营战略与策略第一节 跨国公司的全球战略第二节 所有权选择策略第三节 跨国战略联盟第四节 跨国经营的产品策略第五节 跨国经营市场选择策略第四章 跨国公司国外投资第一节 国外直接投资概述第二节 国外直接投资的基本类型第三节 国际合资经营企业第四节 国外证券投资第五章 跨国公司的国际投资策略第一节 投资环境分析与投资决策第二节 国外投资项目可行性研究第三节 国外投资环境的评估方法第四节 国外投资保证和保险制度第六章 跨国公司的内部贸易与转移价格第一节 跨国公司的内部贸易第二节 跨国公司转移价格第三节 跨国公司转移价格的经济利益第四节 各国政府对跨国公司转移价格的管理第七章 跨国公司与技术转让第一节 跨国公司技术转让第二节 跨国公司技术贸易第三节 跨国公司技术贸易的价格与支付第四节 跨国公司技术贸易的签约与履约第八章 跨国公司的营销策略第一节 跨国公司的市场营销策略第二节 跨国公司市场营销的价格策略第三节 跨国公司市场营销的促销决策第四节 跨国公司市场营销调研第九章 政策管理与跨国公司第一节 政府对跨国公司的政策调控第二节 东道国政府与跨国公司第三节 母国政府与跨国公司第四节 国际社会与跨国公司第十章 中国企业跨国经营之路第一节 中国企业对外投资的发展第二节 建设有中国特色的跨国公司第三节 中国跨国企业的经营与管理主要参考文献

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>