

<<国际商务>>

图书基本信息

书名：<<国际商务>>

13位ISBN编号：9787300105406

10位ISBN编号：7300105408

出版时间：2009-5

出版时间：塔默·卡瓦斯基尔 (Tamer Cavusgil)、加里·奈特 (Gary Knight)、约翰·雷森伯格 (John Riesenberger)、王欣双 中国人民大学出版社 (2009-05出版)

作者：(美)塔默·卡瓦斯基尔 加里·奈特 等著

页数：476

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>

<<国际商务>>

前言

塔默·卡瓦斯基尔是市场营销与国际商务领域的权威人士和杰出教育家，他与享有卓越成就的国际商务管理者约翰·雷森伯格，以及国际商务领域的后起之秀加里·奈特，合著了这部优秀的国际商务教材。

与世界各地大学目前所采用的国际商务方面的优秀教材相比，CKR这部全新的教材在许多方面都值得称道，是MBA或国际商务专业高年级本科生的最佳选择。

这是在全球化成为现实，国与国之间相互依赖的时代，推出的第一部国际商务教材。

因此，CKR的《国际商务》（后简称CKR）是唯一一部真正而全面地结合全球视角并贯穿始终，而且包含全球商务和跨国协作最前沿知识的国际商务教材。

现有的其他国际商务教材最初都是在各国经济相对独立的时代完成的，并随着不断再版逐步更新改进。

然而，由于历史的限制，没有一本真正具有全球化视角。

CKR将最前沿的学术研究成果与卡瓦斯基尔数十年的国际商务教学经验，以及雷森伯格在大型跨国制药公司从事国际商务管理工作中获取的翔实的第一手经验完美地结合起来。

因此，CKR使理论与实践、知识与应用、理想和现实达到了完美的平衡。

几乎全部现有的国际商务教材都由优秀的学者编著，拥有大量的理论和相关事例。

然而，没有一本教材能够系统地将实践者的视角纳入其中，也没有一本教材能够与CKR在理论知识和实践应用方面达到的绝佳平衡相媲美。

在当今全球化成为现实的时代，为了使未来的商务管理者能够顺利步入现代国际商务领域，引领企业在全世界市场获得成功，如果授课教师采用CKR这样的优秀教材的话，那将会使学生受益匪浅。

CKR也是第一部采用以读者为中心的方法来编写的国际商务教材。

世界各地无数可能选用本教材的国际商务授课教师都曾为本教材的内容和教学方法积极地贡献力量。

许多专题、特写、案例、辅助材料和相关内容都是由这些授课教师提议的，或在他们提议的基础之上改进提炼而成的。

而且，受到用户大力支持的“全球视角”知识门户网站与CKR一道，为授课教师和学生提供丰富的资源，这也是本教材以读者为中心思想的体现。

这种以读者为中心的方法的最终结果是这部杰出的教材，它能够真正地满足当代国际商务课程的授课教师的需求和偏好。

CIGR尤其适合如中国、巴西、印度和土耳其等新兴市场国家的国际商务课程。

本书的几位作者都拥有在新兴市场国家成长或工作的经历，他们所独有的优势，能够更好地理解新兴市场发生的事件，以及新兴市场经济体中的国际企业所面临的挑战。

他们充分运用自己对新兴市场的独特洞察力完成了这部优秀的教材，而这一点是现有其他国际商务教材所不具备的。

作为来自中国的国际营销学者，我非常高兴地看到这部杰出的国际商务教材在中国面市。

我毫不怀疑，中国的国际商务授课教师和学生将会意识到CKR是最适合这门课程的绝佳教材。

<<国际商务>>

内容概要

《国际商务》采用全球地图来说明不同国家和地区在经济发展水平，讲述了不同地区宗教、廉政指数等多方面的差异。

《国际商务》的国际商务领域的近期毕业生的职业生涯介绍（“国际商务专业的就业新动向”专栏）也非常有特色，为有志于从事国际商务的学生提供了成功的范例。

另外，《国际商务》的章末案例都是最新的案例，对于学生掌握每章的学习目标非常有帮助。

同时，作者团队创建的、以三位作者姓氏首字母命名的“CKR教育者联盟”也为全球从事国际商务活动的人员以及进行国际商务教学的教师提供了一个全球化的交流、共享的平台，这是其他国际商务教材所没有的。

人们庆祝千禧年来临的活动还历历在目的时候，21世纪的第一个十年已经接近了尾声。

在过去的短短九年里复杂多变的国际形势发生了很多令人难忘并且影响深远的事件，从9·11到由美国次贷危机引发的全球金融危机进而导致全球经济衰退，所有的事件都以前所未有的速度从一国扩散至全球的其他国家，其背后的主导因素就是全球经济一体化。

全球经济一体化使得世界上所有国家的企业经营活动越来越多地呈现出国际化的特征，并相互影响、相互作用。

中国，以1979年的改革开放为起点，经过三十年的奋发图强，经济多年持续增长，发生了翻天覆地的变化可以说改革开放的三十年，是中国经济不断融入全球经济的过程。

中国经济的发展在宏观上借鉴、引进西方国家的市场经济体制，在微观上则是学习西方“先进”的管理经验（先进之所以用引号是因为这个词具有时间的相对性）。

随着改革开放的不断深入，中国经济的发展体现出越来越多的中国特色，中国经济发展的特色道路也越来越多地为国外所关注，作为新兴市场的代表，中国的模式正成为许多发展中国家发展经济的借鉴对象。

正是在这样的全球化背景下，国际商务（或称国际企业管理）这门课程在管理类的本科、研究生的教育中也越来越重要。

作为美国的商学院最流行的国际商务教材之一，卡瓦斯基尔教授的这本《国际商务》是一本非常值得推荐的教材，该书的体系结构参考了国际商务的最新发展趋势，把新兴市场、国际商务参与者的多样性和公司社会责任纳入其中，尤其是对新兴市场给予了特别的关注，印度、罗马尼亚、墨西哥、埃及和中国都有相关的案例讨论。

<<国际商务>>

作者简介

作者：(美国) 塔默·卡瓦斯基尔 (Tamer Cavusgil) (美国) 加里·奈特 (Gary Knight) (美国) 约翰·雷森伯格 (John Riesenberger) 译者：王欣双 范连颖 卢欣塔默·卡瓦斯基尔 (Tamer Cavusgil)，佐治亚州立大学国际商学院院长、终身教授，美国国际商务学会特别会员。

卡瓦斯基尔教授是国际商务的学科带头人，研究领域包括国际营销战略、国际化初级阶段和新兴市场。

他同时担任由美国市场营销协会(AMA)出版的《国际营销期刊》(Journal of International Marketing)以及《国际营销新动向》(Advances in International Marketing)的主编。

并且他曾是密歇根州立大学国际商务教育和研究中心(Center for International Business Education and Research, CIBER)的常务董事，同时是英国剑桥大学的客座教授。

卡瓦斯基尔教授发表过160余篇文献，还著有30余本著作，如《在新兴市场国家进行商务活动》(Doing Business in the Emerging Market)，他的作品是国际商务研究中最经常被引用的文献。

他还为数十家专业学术期刊撰写编者评论。

卡瓦斯基尔教授原籍土耳其，为了进行专业研究工作，他曾跨越三大洲到过无数新兴市场国家。

他在密歇根州立大学取得了博士学位。

加里·奈特 (Gary Knight)，佛罗里达州立大学副教授，国际商务项目部主任。

奈特副教授在佛罗里达州立大学获得数项教学与研究的荣誉，并在国际商务的私营经济领域有着丰富的经验。

他在一家中型企业担任出口部经理的时候，掌管着该企业在加拿大、欧洲、日本和墨西哥的业务，管理着大约50家分销商。

此前，他为一家电子机械顶级制造商位于日本东京的总部工作，还曾为华盛顿州的日本办事处效力。

奈特副教授共著有5本著作，并在许多学术期刊上发表了一百多篇论文，包括《国际商务研究期刊》(International Business Studies)、《世界商务期刊》(Journal of World Business)等。

他还曾在法国的巴黎大学和日本的上智大学 (Sophia University) 教学，能够熟练使用法语、日语和西班牙语。

除此之外，奈特副教授在世界各地许多学院讲学，从华盛顿大学到哈佛大学，从日本大学 (Nihon University) 再到土耳其的Bilkent大学。

他在密歇根州立大学取得了博士学位。

约翰·雷森伯格 (John Riesenberger)，Mannkind公司 (生物制药) 前任副总裁，密歇根州立大学国际商务教育与研究中心常驻高管。

约翰对国际商务的研究历经30多年，主攻全球医药业。

他曾经在21个国家进行过商务活动。

他还在美国市场营销协会担任全球顾问，并且是制药协会营销实践委员会的主席。

他还与罗伯特·莫兰共同合著了《全球挑战：打造全新的世界级公司》(The Global Challenge: Building the New Worldwide Enterprise)。

约翰在法玛西亚—普强公司 (Pharmacia & Upjohn) 担任高级行政主管，有着多部门、跨区域和综合职能的工作经验。

他还曾在大通曼哈顿银行 (Chase Manhattan Bank) 担任客户服务总监。

他最近的职位是全球商务管理委员会商务情报部的副部长。

约翰在赫福斯特拉大学 (Hofstra University) 获得了MBA学位，并参加了哈佛商学院的国际高级管理研修项目。

<<国际商务>>

书籍目录

第一部分 基本概念第1章 什么是国际商务1.1 什么是国际商务1.2 国际贸易与投资的重要概念1.3 国际商务与国内商务有何不同1.4 国际商务的参与者有哪些1.5 公司为什么要追求国际化策略1.6 你为什么要学习国际商务主要术语本章 小结理解测试知识运用“全球视角”互联网练习第2章 市场全球化与公司国际化2.1 为什么全球化不是一个新现象2.2 市场全球化的组织框架2.3 市场全球化的维度2.4 市场全球化的驱动力2.5 技术进步是市场全球化的驱动力之一2.6 市场全球化对社会的影响2.7 市场全球化对公司的影响：公司价值链的国际化主要术语本章 小结理解测试知识运用“全球视角”互联网练习CKR管理技能构建练习企业的社会责任：咖啡、埃塞俄比亚和星巴克第3章 参与国际商务的组织3.1 国际商务的3类参与者3.2 由价值链活动组织起来的参与者3.3 国际商务中的核心企业3.4 核心企业的外国市场进入战略3.5 国际商务中的分销渠道中间商3.6 国际商务中的协助者主要术语本章 小结理解测试知识运用“全球视角”互联网练习CKR管理技能构建练习找到货运代理并进行评估第4章 国际贸易与投资理论4.1 国际贸易与投资理论4.2 国家为何进行贸易4.3 国家如何加强竞争优势：现代理论4.4 企业进入国际市场的原因和途径4.5 企业如何获得并保持国际竞争优势主要术语本章 小结理解测试知识运用“全球视角”互联网练习CKR管理技能构建练习生产的最佳地点第二部分 国际商务的环境第5章 国际商务的文化环境5.1 跨文化边界的挑战5.2 文化的涵义：基础概念5.3 为什么文化在国际商务中至关重要5.4 国家文化、行业文化和公司文化5.5 对文化的理解5.6 文化的主要维度5.7 作为文化重要维度的语言5.8 文化与当今形势5.9 跨文化事业成功的管理指南主要术语.....第6章 国家环境中的政治体制和法律体例第7章 国际商务中的政府干预第8章 区域经济一体化第9章 了解新兴市场第10章 国际货币与金融环境第三部分 国际环境下的战略和机会评估第11章 全球战略与组织第12章 全球市场机会评估第四部分 进入国际市场并拓展业务第13章 出口与对等贸易第14章 对外直接投资与合作创业第15章 许可贸易、特许经营及其他契约式进入战略第16章 全球采购第五部分 卓越的功能性领域第17章 全球化企业的市场营销第18章 国际企业的人力资源管理第19章 国际企业的财务管理与财务会计术语表译者后记

<<国际商务>>

章节摘录

插图：3.6 国际商务中的协助者国际商务的第三类参与者是协助者。

尽管核心企业在全世界商务中占据核心地位，协助者使国际商务交易得以有效、顺利而及时地进行。它们是独立的个人或公司，帮助核心企业进入国际市场，开展国际业务。

协助者包括银行、国际贸易律师、货运代理、报关行和咨询公司。

由于国际商务活动的复杂性，激烈的竞争和技术进步，协助者的数量和作用近年来大大增加。

协助者提供许多具有价值的服务，范围从进行市场调研到寻找潜在的商业伙伴和提供法律建议。

它们在进行协助活动时通常非常依赖信息技术和互联网。

一些协助者是供应链管理专家，负责客户公司的有形产品的运送和物流服务。

在下一页的“国际商务专业的就业新动向”专栏，你将阅读到正在全球供应链管理方面发展事业的辛西娅·阿索卡（Cynthia Asoka）的情况。

国际贸易的一个重要的协助者是物流服务供应商。

物流服务供应商（logistics service provider）是代表核心企业运送和储存有形产品，并且掌握原产地和消费地之间信息传输的专家。

敦豪快递、联邦快递、UPS和TNT之类的公司提供送货服务，价格低廉，几乎可以送达世界任何地方。

它们还行使传统分销商的职能，例如仓储、库存管理和订单追踪。

联邦快递是一家顶级快递公司，每天运送几百万件包裹，并提供供应链管理服务。

该公司向超过210个国家和地区运送货物，几乎遍及整个地球，公司拥有640架飞机、近50000辆轿车、卡车和拖车。

联邦快递的业务在巴西、中国和印度发展迅速。

近年来美国鞋类制造商红翼公司（Red Wing）开始利用UPS的供应链服务来取代自己在盐湖城的分销中心。

在过去，红翼将货物集中在盐湖城，重新包装之后再运往零售商店。

现在红翼在中国生产部分靴鞋，在中国南方地区的IIPS基地将鞋子分类重装。

然后，这些鞋子被直接运送到红翼在美国各地的零售商店。

通过利用公司编制之外的快递公司，红翼能够以更快的速度、更低的成本将产品运送到市场。

为了满足红翼这样的公司的国际运送需要，UPS已经在中国建立了超过50家仓库。

红翼和无数其他国际制造商都在利用公共承运人，即拥有轮船、卡车、飞机和其他交通工具用以在世界各地运输货物的公司。

公共承运人在国际商务和全球贸易中发挥着至关重要的作用。

混装公司（consolidator）是一类运输公司，将多家出口商的货物装入国际运输集装箱运往国外。

多数出口商都在利用货运代理的服务，因为它们是国际商务中非常重要的协助者。

货运代理通常将总部设在主要港口城市，它们为核心企业安排国际运输，将货物运往进口港，甚至运往买方在目标国家市场的所在地。

它们精通运输手段，善于处理国际贸易单证，熟悉国内外的出口规定和法规。

它们为交易的进口方安排货物通关时的清关手续。

货运代理在包装、集装箱运输和标签等运输要求方面能够提供中肯的建议。

政府通常对进口产品征收关税和其他税款，制定复杂的规则。

报关行（customs brokers）是代表进口公司办理产品通过海关时清关手续的专门企业。

它们准备好必需的单证并加以处理来为货物办理清关手续。

报关行专门办理货物运达国家的海关清关手续，它们之于进口，正如货运代理之于出口。

报关行也被称作海关经纪人（customshouse broker），报关行得到办理清关手续的特别许可，它们具有丰富的专业技能，能够完成复杂的进口手续。

它们了解国家海关和其他政府机构中影响产品进口的法规。

通常，总部设在母国的货运代理与总部设在目标国的报关行一同协作处理进口事宜。

<<国际商务>>

还有一些参与者能够促进国际商务的财务运作。

商业银行在所有公司的国际活动中都起着举足轻重的作用。

它们帮助兑换外国货币，为买卖双方提供融资，因为买卖双方通常需要借贷来为交易融资。

国际支付的过程通常要比国内交易耗时长些，因此核心企业可能需要商业银行的贷款。

商业银行还能够向国外的个人或银行转账资金，为差旅人士提供介绍信和信用证，提供潜在销售代表或外国买主的信用信息，并接收外国的发票、汇票和其他国外应收单据。

在各国境内，位于主要城市的大银行与遍布全国的小银行保持通信联系。

大银行还与全世界的银行保持通信联系，或者经营自己的外国分行，从而向外国客户提供直接的服务渠道。

银行业是最为多国化的行业。

巴克莱投资银行、花旗集团和富士银行（Fuji Bank）与最大的制造业跨国公司拥法国、西班牙和英国以及无数其他国家的政府也都对跨国公司提供融资用于在国内建设工厂和其他大规模设施。

在美国，一些州立发展机构向跨国汽车制造商提供贷款，例如宝马、本田、梅塞德斯（Mercedez）和丰田，用于在当地建立工厂。

核心企业和其他参与者还利用国际贸易律师的服务来帮助他们在国际法律环境中如鱼得水。

最好的律师是了解客户的产业、目标国家的法律法规，以及在法律/法规背景下进行国际活动最适当的途径。

外国的律师熟知在该国经商会面临的障碍，包括进口许可证、贸易壁垒、知识产权事宜和政府特定产业的限制。

公司在向客户、中间商或协助者销售和运送产品和服务的时候，需要国际贸易律师参与合同谈判。

在就合资企业和战略联盟协议进行谈判时，或达成国际特许经营和许可贸易谈判协议时，律师都发挥着重要作用。

当与外国商业伙伴产生争端时也需要国际贸易律师出面。

当公司需要雇用外国员工时，称职的律师可以解释劳动法和雇佣关系中的权利与责任。

国际化的公司常常需要在进行商务活动的国家为产品申请专利，注册商标，这就需要专利律师的服务。

此外，律师还能够帮助公司确认通过采用何种进入模式和进入哪些国家可以获得最佳税收利益。

保险公司为公司可能遭遇的商业和政治风险提供保险，而国际商务中发生损失的可能性更大，因为国际化公司的产品在沿着价值链流动时会面临更大范围的自然风险和人为风险。

例如，在海上运输的货物偶尔会在运输过程中受损，保险公司则会帮助弥补这类损害带来的损失。

国际商务咨询公司国际化公司在外国经营的各个方面提供建议，并提醒公司在外国市场出现的机遇。

咨询公司分析现存的商务问题，帮助经营者制定未来计划，以此来帮助公司改善经营。

税务会计的作用也尤为重要，他们会提供建议，帮助公司在多个国家开展业务时尽量减少税务责任。

市场调研公司有可能成为识别并确认外国买主的重要帮手，他们拥有关于市场、竞争者和国际商务途径的信息，或者能够获得这方面的信息。

<<国际商务>>

后记

我们经过近一年的努力，终于完成了《国际商务》一书的翻译工作。

《国际商务》一书由卡瓦斯基尔、奈特和雷森伯格这几位著名教授和学者编写。

他们拥有国际商务方面丰富的教学和实践经验，在学术界享有盛誉。

作者们避免了晦涩的语言和深奥的讲解，而是理论联系实际，用生动通俗的语言来讲解重要的知识。

本书的书名中有“新形势”几个字，“新”是本书的一大特色。

作者们对国际商务的最前沿的新形势进行了详尽的介绍，为学习国际商务的学生做好准备，迎接这些新形势的挑战。

此外，“新”还体现在“新术语”和“新案例”上，一些术语是近几年才出现的。

作者们采用丰富的新案例，将现代国际商务的现实状况真实地呈现在读者面前。

作者们采用了许多知名企业的事例来帮助读者理解知识，使枯燥的书本知识变成生动的现实，对将来有志从事国际商务事业的学生非常具有指导意义。

本书的习题也采用了新颖的形式，灵活多样，既有对本章重要知识点的回顾，又有生动的案例题，让学生创造性地分析问题、解决问题，并注明这些习题训练了学生哪些方面的技能。

本书还添加了国际商务专业毕业生的成功案例（“国际商务专业的就业新动向”专栏），为学生树立了借鉴的榜样，指出成功的道路，也激发他们努力学好国际商务的热情。

正是因为具有这些“新”特点，本书对于国际商务专业的本科生来说具有非常强的指导性，对于国际商务的授课教师也具有非常强的可操作性。

在翻译过程中，我们由衷地感到这本教材非常优秀。

其中的新特点为我们的翻译增加了难度，但也使我们受益匪浅。

我们查阅了大量的资料，希望能够尽可能地忠于原著，将如此精彩的内容完好地呈现在读者面前。

本书由东北财经大学国际商务外语学院王欣双老师组织翻译，由王欣双、范连颖和卢欣三人共同翻译完成。

全书共包括19章正文、前言、序言、作者简介和术语表等内容。

王欣双负责翻译第1-7章、前言、序言、作者简介等；范连颖负责翻译第8-12章；卢欣负责翻译第13

—19章术语表由王欣双、范连颖和卢欣三人共同完成。

在本书翻译过程中，杨宜苇、宋桂琴、刘志刚、马丽春、张弛和刘美澄等人也给予了大力帮助。

在此谨对直接参与本书翻译以及对本书的出版提供帮助和支持的同志表示衷心的感谢！

由于本书涉及的内容很新、覆盖面很宽，加之时间紧迫，译者水平有限，难免存在疏漏与不足之处，衷心希望广大读者提出宝贵意见。

<<国际商务>>

编辑推荐

《国际商务》支持国际商学院联合会AACSB认证，全新的CKR国际商务教学体系。全球国际商务教育者联盟，全球视角知识门户网站，国际商务管理技能构建。

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>