

<<法商管理案例（第一辑）>>

图书基本信息

<<法商管理案例（第一辑）>>

内容概要

本书的出版即是对我们探索中的中国法商管理教学案例的一次全面检阅，并将以系列丛书的形式陆续推出我们在此方面的成果。

本书内容包括商业成功，“行贿”绕不过？

、法商管理视角下的产品质量控制战略、企业环境经营战略与废弃物管理、供应链全局优化环境下的合同管理、“大饭店时代”的本土化挑战、理性洞察风险，勇气创造未来、中国时装行业的优秀“外教”等。

<<法商管理案例（第一辑）>>

书籍目录

商业成功，“行贿”绕不过？

法商管理视角下的产品质量控制战略

企业环境经营战略与废弃物管理

供应链全局优化环境下的合同管理

“大饭店时代”的本土化挑战

理性洞察风险，勇气创造未来

中国时装行业的优秀“外教”

新闻出版相关的商业活动在中国

零售商如何应对环境问题？

法商视域下的战略品牌管理智慧

法律保卫战的策略思考

商标、特许经营：“老而新”的话题

用法商管理应对企业员工流动

技术型创业企业的法商管理之路

IT竞争优势：基于法商的二元能力壁垒

<<法商管理案例（第一辑）>>

章节摘录

版权页：插图：商业成功，“行贿”绕不过？

中国经济市场的持续繁荣早已引起全世界的瞩目，大量的市场机会吸引了众多企业的加入，不论是外资企业、国有企业还是民营企业都面临着越来越激烈的市场竞争。

在中国市场上，要想获得商业上的成功，有一个话题似乎无论如何都绕不过：行贿。

近些年，一些深具影响的经济案件，不管是官员落马还是企业负责人被绳之以法，其中总逃不过行贿、受贿的内容。

媒体上的宣传更加渲染了一种气氛：商业成功离不开“行贿”！

所以。

要在中国市场上讨论商业成功，“行贿”成为永远绕不过去的敏感话题！

既然绕不过去，再敏感的问题都值得我们严肃对待、认真剖析。

法商管理案例——“不行贿的‘销售女皇’”的教学初衷即源于此。

中国的传统文化非常重视礼节，重视“礼尚往来”，人情世故中少不了钱或物的礼品往来：中国的法律对行贿、受贿也有明确规定，商业活动中，超过一定金额的礼品很有可能涉及行贿、受贿，触犯法律。

媒体上过分渲染甚至夸大的气氛传递出一种信号：在中国市场上，商业成功离不开“行贿”，这是积习已久的风气，与中国传统有关：而行贿的法律风险每时每刻都存在。

因此，太多的人纠结于商业成功与行贿的法律风险之间，简单的道德教化已无法舒缓这种纠结。

“不行贿的‘销售女皇’”是一个真实的案例。

一家美国公司在中国香港的办事处，代理了一家意大利包装设备在中国大陆的销售业务，19年的时间内。

张立带着她的团队把该品牌从几乎零起点做到所在领域的最强，甚至挤走了最具竞争力的德国品牌。

张立本人也被誉为该领域的“销售女皇”。

而最令人刮目相看的是，张立在商业活动中“从不行贿”。

甚至连礼节性的宴请、节日礼物都几乎没有。

有人把这个案例视为中国市场上的极端案例，提出各种各样的质疑。

这个案例是否是一个特殊的个案不重要。

重要的是。

我们借此有了这样一个机会：我们可以把商业活动中的礼品相赠分别置于三个视角中剖析，中国的礼品文化传统、中国的法律规定和中国市场上的商业成功。

我们可以利用这样一个机会理性讨论这一敏感问题：如果不行贿，在中国市场上能否获得商业成功？

怎样才能做到商业成功？

<<法商管理案例（第一辑）>>

编辑推荐

《法商管理案例(第1辑)》的出版即是对我们探索中的中国法商管理教学案例的一次全面检阅，也是在法商管理案例教学方面与毅伟商学院正式展开深入合作的标志。并将以系列丛书的形式陆续推出我们在此方面的成果。

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>