

<<赢在美国>>

图书基本信息

书名：<<赢在美国>>

13位ISBN编号：9787113076849

10位ISBN编号：711307684X

出版时间：2007-1

出版时间：中国铁道

作者：何伟文著

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>

<<赢在美国>>

内容概要

美国市场无疑是世界上最有吸引力的市场。  
它的经济总量巨大，长期居于世界遥遥领先的第一位。  
2005年其GDP超过了世界第二、三、四位的日本、德国和中国之总和。  
美国拥有世界上最大的进口市场，最大的资本市场。  
最大的先进技术资源，以及全球财富，500强企业总数的三分之一，世界品牌500强资源的几乎一半。  
美国市场是世界上族群最广泛、竞争最激烈、法制最完备的市场。  
世界各国的领先产品、资本、人才和企业，在美国的几乎都可以找到自己的身影。  
全球化尽管在世界许多地方包括美国本土都遭到相当大的反对，但它是无可逆转的总趋势。  
中国企业要想赢在中国，必须赢在全球。  
而赢在全球。  
则必须赢在美国。

<<赢在美国>>

作者简介

何伟文，主任中国WTO研究会常务理事、美国国际贸易中心顾问。

1945年生1967年毕业于对外经贸大学外贸经济系。

1995年获哈佛商学院高级经理培训证书。

曾担任联合国第五届贸发大会雇员，国际商报副总编。

作为中国媒体负责人应邀出席世界经济论坛达沃斯年会，期间担任圆桌讨论小组组长。

1997~2003：年先后在中国驻旧金山、驻纽约总领馆任经济商务参赞。

先后应邀在哈佛大学、哥伦比亚大学、宾州大学、纽约大学、加州大学伯克利分校和戴维斯分校、乔治·华盛顿大学等演讲。

以及接受华尔街日报等媒体采访达100多次。

近年来应邀在国内20多个城市就拓展中美经贸作过演讲。

帮助中国许多企业进入美国市场。

著有《商会》、《飞越太平洋——美国西海岸市场概览》及发表文章80多篇。

## &lt;&lt;赢在美国&gt;&gt;

## 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 第二节 运动及健身器材 第三节 家具 第四节 玩具 第五节 计算机、存储器及外设 第六节 纺织品和服装第四章 中美经贸纵横观 第一节 四分之一世纪的惊人增长 第二节 美国对华投资 第三节 贸易不平衡而利益平衡 第四节 美国制造业就业下降与对华逆差没有关联 第五节 人民币汇率不是美国逆差的根源 第六节 中国不是美国制造业内部问题的替罪羊 第七节 近看美国：中美贸易摩擦和美国利益集团政治 第八节 为草根加油 第九节 互补和双赢第五章 如何拓展美国市场 第一节 美国：世界上最大的进口市场 第二节 中国产品在美国市场的主要增长点 第三节 销售渠道的选择 第四节 中小企业开拓美国市场方式的选择 第五节 市场调研、考察和参展：满载而归? 第六节 建中国商品中心 第七节 冷静面对贸易摩擦 第八节 大局思维：敢于驾驭反倾销 第九节 从粗放走向品牌 第十节 靠诚信赢在美国第六章 如何扩大吸引美国投资 第一节 点面结合了解美国投资资源 第二节 如何同美国投资来源建立联系 第三节 如何编写项目建议书 第四节 把握美国跨国公司海外投资的驱动力 第五节 追踪目标公司的投资驱动方向 第六节 对美进行推介和招商之一：如何进行形象塑造 第七节 对美进行推介和招商之二：如何组织赴美招商会 第八节 对美进行推介和招商之三：非招商会招商 第九节 提高招商水平，防止上当受骗第七章 如何到美国投资办企业 第一节 中国企业对美投资现状 第二节 海尔：在美国投资经营的突出典范 第三节 联想：跨国并购和战略联盟的典范 第四节 制造业对美投资经典案例 第五节 中海油退出尤尼科收购说明了什么? 第六节 日本的经验 第七节 美国关于外商投资的一般政策 第八节 州政府鼓励投资的政策措施选例 第九节 走进美国的三种方略、三个步骤和三个条件 第十节 国际化必须本土化第八章 如何纳税和尊重知识产权 第一节 如何纳税 第二节 尊重知识产权第九章 如何同美国人交流 第一节 多务实，少务虚 第二节 用数字和事实说话 第三节 坦诚如实，不怕观点不同 第四节 如何建立和保持业务关系 第五节 如何做优秀的跨国经营人才附录 重要的商业资讯 一、美国主要经济指标 二、2005年美国人口500万以上12个都市区排名 三、2005年美国生产总值超过3000亿美元的13个州排名 四、中美经贸统计 五、美国10大行业财富500强排名 六、美国联邦政府主要经济部门及网址 七、美国若干州政府及经济管理部门 八、美国主要行业协会 九、美国主要商会 十、美国若干重要律师事务所及协会 十一、世界四大会计师事务所 十二、美国商务资讯来源

<<赢在美国>>

编辑推荐

美国市场无疑是世界上最有吸引力的市场。  
它的经济总量巨大。  
长期居于世界遥遥领先的第一位。  
2005年其GDP超过了世界第二、三、四位的日本、德国和中国之总和。  
美国市场无疑是世界上最有吸引力的市场。  
它的经济总量巨大。  
长期居于世界遥遥领先的第一位。  
2005年其GDP超过了世界第二、三、四位的日本、德国和中国之总和。  
美国拥有世界上最大的进口市场，最大的资本市场。  
最大的先进技术资源，以及全球财富500强企业总数的三分之一，世界品牌500强资源的几乎一半。  
美国市场是世界上族群最广泛、竞争最激烈、法制最完备的市场。  
世界各国的领先产品、资本、人才和企业，在美国的几乎都可以找到自己的身影。  
全球化尽管在世界许多地方包括美国本土都遭到相当大的反对，但它是无可逆转的总趋势。  
中国企业要想赢在中国，必须赢在全球，而赢在全球，则必须赢在美国。

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>