

<<中印服务外包的比较研究>>

图书基本信息

书名：<<中印服务外包的比较研究>>

13位ISBN编号：9787811349337

10位ISBN编号：7811349337

出版时间：2011-3

出版时间：北京对外经济贸易大学出版社有限责任公司

作者：王伶俐

页数：173

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>

<<中印服务外包的比较研究>>

内容概要

国际服务外包是国际分工最新发展的结果。

早期的国际分工主要是产业间分工和产品间分工。

自20世纪70年代以来,随着,经济全球化的推进,越来越多的跨国公司开始将制造环节向更低成本的国家转移,从而出现了产业内分工和产品内分工的新格局,产业内贸易成为推动国际贸易大发展的主要动力。

服务外包早已有之,但成为国际经济中引人注目的现象,却只是有一二十年的历史。

自20世纪90年代以来,信息技术革命推动国际分工进一步深化,跨国公司开始将企业内部的服务环节如信息技术服务、售后服务、呼叫中心、人员培训、财务后台等商务管理活动转移到成本更低的国度,前者被称为信息技术外包(ITO),后者被称为业务流程外包(BPO),统称为服务外包。

日益激烈的市场竞争压力迫使越来越多的跨国公司不得不加入服务外包的行列,从而使服务外包成为难以逆转的国际分工新趋势、新潮流。

服务外包方兴未艾,为发展中国家加快经济发展与提升产业结构提供了新的战略机遇。

爱尔兰抢得先机,自20世纪70年代就开始发展服务外包,从欧盟较落后经济体一跃成为欧洲人均GDP第二的国度。

印度起步稍晚,充分发挥人力资源、母语等多方面优势,在政府的强力推动下,成为国际服务外包的最大赢家之一,号称“世界办公室”。

中国是跨国产业转移的受益者。

过去30年,中国抓住了劳动密集的出口导向型加工业跨国转移的机遇,实行加工贸易和利用外资的政策,充分发挥了我国低成本劳动力优势,造就了“世界工厂”的地位,成为世界第一大出口大国。

近年来,我国政府出台了一系列鼓励与扶持服务外包发展的政策,服务外包增长明显加快。

但由于起步较晚,与印度等服务外包大国相比,我国服务外包还存在明显的差距。

<<中印服务外包的比较研究>>

书籍目录

- 第一章 导论
 - 第一节 绪论
 - 一、研究背景
 - 二、选题意义
 - 第二节 研究对象的界定
 - 一、外包
 - 二、服务外包
 - 三、国际服务外包
 - 第三节 文献综述
 - 一、关于外包与服务外包的研究
 - 二、关于中国与印度服务外包的比较研究
 - 三、简要的评述
 - 第四节 研究方法与研究框架
 - 一、研究方法
 - 二、研究框架
- 第二章 服务外包的理论基础与模型
 - 第一节 服务外包的理论基础
 - 一、有关服务外包的经济学理论基础
 - 二、有关服务外包的管理学理论基础
 - 第二节 基于服务外包发包方的决策模型
 - 一、矩阵模型
 - 二、弱项评估模型
 - 三、外包决策集成模型
 - 第三节 决定服务外包承接方竞争力的理论模型
 - 一、“钻石模型”的理论简述
 - 二、拓展的“钻石模型”
- 第三章 全球服务外包的现状与趋势
 - 第一节 全球服务外包的现状与特点
 - 一、全球服务外包的现状
 - 二、全球服务外包市场的特点
 - 第二节 全球服务外包发展的背景
 - 一、宏观背景：服务全球化
 - 二、微观基础：竞争与跨国公司的发展
 - 第三节 全球服务外包发展的主要影响因素分析
 - 一、服务外包发展的驱动力
 - 二、制约服务外包发展的不确定因素
 - 第四节 全球服务外包的发展趋势
 - 一、市场总量稳定增长，交易规模稳定扩大
 - 二、涵盖领域不断拓展，业务模式不断创新
 - 三、参与企业不断增多，服务外包的提供日趋专业化
 - 四、发包市场格局逐步调整，欧洲市场将持续扩大
- 第四章 印度承接服务外包的经验与影响效应
 - 第一节 印度承接服务外包的现状与发展阶段
 - 一、印度承接服务外包的背景与现状
 - 二、服务外包发展阶段

<<中印服务外包的比较研究>>

第二节 印度承接服务外包的特点与经验

- 一、印度承接服务外包的特点
- 二、印度承接服务外包的经验

第三节 印度承接服务外包的制约因素

- 一、基础设施落后
- 二、低端外包仍占相当比例，自主品牌有所欠缺
- 三、过度依赖海外市场，市场过度集中

第四节 承接服务外包对印度社会经济的影响效应

- 一、对产业结构升级的影响效应
- 二、对国际收支的影响效应
- 三、对就业的影响效应

.....

<<中印服务外包的比较研究>>

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>