

<<国际化视野与本土化关注>>

图书基本信息

书名：<<国际化视野与本土化关注>>

13位ISBN编号：9787030299130

10位ISBN编号：7030299132

出版时间：2011-1

出版时间：刘人怀 科学出版社 (2011-01出版)

作者：刘人怀 编

页数：569

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>

## <<国际化视野与本土化关注>>

### 内容概要

《国际化视野与本土化关注（MBA战略管理案例精选集）》由刘人怀主编，收录战略管理案例15篇，遴选自近百名中国高级工商管理硕士（EMBA）和工商管理硕士（MBA）撰写的案例研究论文，分析涉及企业战略定位、战略变革、多元化、重组、联盟与战略实施等方面。

这批具有鲜明本土特色的案例，从侧面记录了中国企业十几年来异彩纷呈的战略管理实践活动，其中既有中国MBA国际化视野与本土化情怀的杂交优势，也有一线中高级管理者实践和思考成果呈现。

《国际化视野与本土化关注（MBA战略管理案例精选集）》适合高等院校工商管理专业本科生、MBA、EMBA作为案例阅读材料，有助于提高案例论文编写与分析水平，更适合企业中高层管理人员用于了解企业战略管理内容以及同行们的思考方式和思考深度。

## <<国际化视野与本土化关注>>

### 书籍目录

前言战略定位篇第一章 企业角色与战略定位——路翔股份有限公司竞争战略分析第二章 新业务战略分析——广东省电信有限公司小灵通业务第三章 成为行业领导者——信通公司战略管理第四章 战略变革与实施——以A建筑公司为例战略变革篇第五章 因应市场变化的战略改造——A通信(中国)有限公司的战略管理第六章 以市场为导向的核心竞争力建设——朗讯科技有限公司多元化、重组与联盟篇第七章 创立企业战略联盟——广州申悦房地产开发有限公司第八章 多元化的风险与规避——重组中的广州市市政实业有限公司第九章 万科股份有限公司的减法——从多元化向专业化的战略转变第十章 通过横向兼并实现扩张——中集集团的加法战略实施篇第十一章 海尔集团国际化战略实施第十二章 中国房地产品牌极具贡献的发展模式——奥林匹克花园品牌战略第十三章 跨国公司中国人才培养系统构建——A公司竞争优势和人力资源开发第十四章 技术创新战略——广州药业股份有限公司的战略优势第十五章 基于营销策略的中小型企业竞争优势——东科制罐有限公司

## <<国际化视野与本土化关注>>

### 章节摘录

版权页：插图：二、公司发展（1998～2000年）（一）市场竞争改性沥青发展的初期，由于改性沥青属于资本密集型和技术密集型产品，多家跨国公司凭借资金优势已在中国建立据点，主要有壳牌、泰国泰普克、韩国SK，改性沥青市场的国内竞争形成国际化。

国内方面，从事改性沥青研究、推广并顺利进入产业化阶段，在实体工程应用中经受检验和考验的主要是公路行业的企业，数量不多，主要品牌有路翔、湖北国创、深圳路安特等。

中国改性沥青市场早期竞争存在如下几个特点：中国市场规模庞大，道路改性沥青产品需求全面，需求层次多，需求主体复杂；由于改性沥青产品针对性强，相应的在产品差别化和适应性方面改进周期较长，产品存在适应性问题；必须对中国公路建设市场有深刻的了解，同时需要相当的时间去建立营销网络，与客户建立长期的往来和信任。

而要做到这一点，并不是一件非常容易的事；由于品质控制难度较大等多种原因，已发生多起国内外名牌沥青在中国公路使用后质量不理想的情况。

（二）研究与开发广州路翔股份有限公司在研发策略上追求科研与公司战略的一致性，公司不断在改性沥青生产的原材料、工艺和设备上加大科研力度并取得多项科研成果，形成了集改性沥青工艺（软件）、设备（硬件）和原材料（生产资料）于一体的三足鼎立的稳固格局。

公司采用了国内外先进的“产、学、研相结合的研发道路”模式，与国内多间著名高等院校以及科研单位合作并成立联合研究室，同时聘请一批国内知名专家担任兼职研究员，研发队伍阵容强大，其中化学化工学科方面有博士生导师一名、博士后（留美回国）一名及石化行业高级工程师一名；公路学科方面有博士生导师二名、博士一名，机场跑道工程专业高级工程师一名。

广州路翔股份有限公司渐渐将其研发实体化。

在研发和技术创新的具体过程中，公司遵循以下原则：技术创新与市场相结合；把技术创新作为贯穿经营全过程的系统工程来实施；注重利用外部智力、外部资源提高本企业产品技术含量；加强企业文化建设，营造良好的创新环境。

<<国际化视野与本土化关注>>

编辑推荐

《国际化视野与本土化关注:MBA战略管理案例精选集》是由科学出版社出版的。

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>