第一图书网, tushu007.com

<<创业学>>

图书基本信息

书名：<<创业学>>

13位ISBN编号：9787300135069

10位ISBN编号：7300135064

出版时间：2011-6

出版时间：中国人民大学

作者：霍华德·H·弗雷德里克//唐纳德·F·库洛特克//理查德·M·霍杰茨|译者:蒋春燕

页数：461

译者：蒋春燕

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《工商管理经典译丛·简明系列：创业学（亚洲版）》是一本系统、简明地介绍创业基础知识和创业实践的优秀教材。
与同类教材相比，《工商管理经典译丛·简明系列：创业学（亚洲版）》具有如下特色：立足于亚洲地区（特别是亚太地区）创业者的角度，包含了大量亚洲企业的创业案例，对我国读者更具借鉴意义。

·强调商业创意的重要性，详细阐述了如何产生成功的商业创意，并鼓励读者像成功的创业者那样思考问题，培养自己的全球视野。

·以简洁现实的态度论述了创业方面的多个问题，希望从各类创业理论的知识海洋中提取最主要的知识并将其系统化，方便读者掌握和运用。

《工商管理经典译丛·简明系列：创业学（亚洲版）》适合用作本科生、MBA及其他专业学位硕士创业管理课程的教材，也适合广大对创业感兴趣的读者阅读参考。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

霍华德·H·弗霍德里克（Howard H.Frederick），拥有澳大利亚迪肯大学（Deakin University）创业教育讲席。
新西兰籍美裔，硅谷本地人。
曾担任新西兰理工学院创新与创业教授。
拥有在欧洲、拉美及澳大利亚的多文化经历。
培训过拉美、东南亚及澳新地区的多家公司管理者。
正开创创业生态或可持续创业这一新的领域。
一个专门方向是培训创业学教师。

唐纳德·F·库洛特克（Donald F.Kuratko），美国印第安纳大学Kelley商学院Johhnson创业与创新中心执行主任，创业学教授，拥有.Jack M.Gill创业学讲席。
创业学领域的杰出学者和领军人物。
发表有关创业的论文1 80多篇。

理查德·M·霍杰茨（Richard M.Hodgetts），美国佛罗里达大学战略管理教授，发表有关创业、战略和全面质量管理的论文100多篇。

书籍目录

第1篇 21世纪的创业第1章 创业革命创业者：挑战未知创业与企业：亚太地区的视角创业经济企业家精神和国家文化创业学研究领域的趋势创业学教育领域的趋势第2章 创业精神：一个不断演进的概念“承担”含义的演变对创业精神的早期定义关于创业精神的十大误区创业学方法过程论方法关键概念第3章 内部创业：开发企业创业精神引言内部创业的实质不只是企业现有的内部创业谬论重新构建大型机构的思考方式企业内部创业战略的具体冈素成功和不成功的企业项目模型内部创业的交互过程第Ⅱ篇 创业视角第4章 理解个人创业优势企业家的优势企业家的阴暗面创业动机企业家研究资料第5章 了解创新及培养创造力创新与企业家创造力的作用创新过程国家创新体系第6章 伦理、环境和社会企业家定义企业家伦理跨文化商业领域的伦理观社会企业家精神生态企业家企业家精神和弱势群体第Ⅲ篇 制定创业计划第7章 环境评估：法规、产业、社区新创企业的环境考察了解亚太地区的法规环境了解产业环境了解社区视角第8章 新创企业的创业营销引言营销调研营销调研的制约条件培养营销观念新创企业的营销阶段网络营销定价策略第9章 创业企业的财务预备财务信息对于企业家的重要性准备财务报表资本预算盈亏平衡分析比率分析决策支持系统第10章 制定有效的商业计划什么是商业计划商业计划的益处计划中需要避免的错误……第Ⅳ篇启动创业投资

章节摘录

版权费是版权使用人支付给版权所有人的费用，以此作为使用版权的回报。
通常通过与出版商、录音制作者、图书作者、音乐表演者联系以支付报酬。
它同样适用于此种情况：因使用他人已获专利的方法进行生产而支付给他人费用。
当产品或零件的研发者没有足够的资金、时间和相关投入来从事生产和销售或进口中面临较高的关税壁垒时，这种方法就产生了。
你可以有效地将你的智力成果卖给他人，让他代表你进行生产，或附加到他们已经生产的产品中去，然后，他们每次销售，你都可以按协议的约定收取版权费。
当小的零件进一步用于其他加工生产时，这种方法同样适用——例如，将芯片用于电脑。
许可经营是进入国际市场的一种方式，公司与国际市场接受许可的一方签订协议，允许受许可方使用其提供的制造方法、商标、专利、商业秘密和其他价值资源，收取报酬或版权费。
许可经营的标的物可以是发明、技术、软件、生产体系和方法、产品、艺术品和文字材料等。
企业无须扩大资本开支即可进入国际市场。
许可方无须关注每日的生产、营销、技术和管理要求，受许可方可以处理所有的问题。
由于生产加工成本很高，相对而言，许可经营项目所需的投资很少，通过许可经营，公司可以利用智力成果，将自己生产面临的很多风险转移给受许可方。
许可的程度不同，许可方和受许可方面临的风险就不同。
然而，一个有效的许可经营方略会减小双方的风险。
开展国际许可经营项目，有三个基本的项目形式可以利用。
·专利：如果一个企业打算使用专利的方法，该专利必须首先得到美国的认可。
一年之内，企业家应在业务所在国申请专利。
虽然付出的成本较高，但这是必要的，因为可以使企业在洽谈中处于有利的地位。
要注意，美国正在调整它的“发明在先”的专利制度来适应国际上“申请在先”的专利制度。
通过“专利一致”与国际市场相协调。
新的专利制度同时保护小的发明者，其目的是使得专利能够更有效地利用，并为发明者提供更好的国外保护。
目前，如果将律师费计算在内的话，仅仅一项专利的申请费用就达到数十万美元。
企业家为应对竞争对手必须提交多份申请，尤其是在全球经济中。
为一项专利在全球获得保护将花费10万美元左右。
提交10份相关申请，为该专利提供保护会花费企业100万美元。
自我保护增加了国际专利保护的成本。
·商标：由于直接翻译可能存在困难，企业的明智之举是允许在同一产品上使用多个商标。
然而，企业应该注意，如果产品的国际认可度不高，在议价中就不宜将商标作为激励的因素。
有时候，受许可方想取得专利权但倾向于使用他们自己的商标。
这种情况对于一个经营良好的公司来说是非常典型的。
·专业技术知识：这种许可经营通常是最难执行的，因为它依赖于秘密协议的安全性（许可方应该签订协议，防止受许可方泄露商业秘密）。
在一些地方，政府有严格的规定来管理专业技术知识许可经营。
通常，在受许可方不支付版权费免费使用一项专业技术知识之前，该技术的保护期限为5年。
然而要注意，这是因国家而异的，取决于特殊的规定。
这是一个复杂的过程，企业家需要继续提高他们的专业技术知识来不断满足国际上对该公司服务的需求。
……

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