

<<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

图书基本信息

书名：<<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

13位ISBN编号：9787802284968

10位ISBN编号：7802284961

出版时间：2008-1

出版时间：新世界出版社

作者：中国日报社

页数：286

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>

## <<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

### 前言

记者的工作是在记录历史。

2007年的历史，对于在中国的跨国公司来说，是转型的一年。

您现在看到的这本书，是在中国的跨国公司高级主管们的真情告白，也是我们的记者对这一段历史的忠实纪录。

2007年3月，人大常委会草拟了对境内的外资企业统一企业所得税的法案。

这一草案结束了多年以来中国对在华外资企业所得税采取的优惠政策。

与此同时，人大又通过了《物权法》，规定对国家、集体和个人的财产实行平等保护。

这两项重大改变为国外投资者提供了一个强烈而清晰的信息：中国正在从不惜代价吸引外来投资，转变为塑造良好的投资环境，以吸引那些真正愿意在中国这个大舞台上发展的国际投资者。

中国政府对这些改变的自信并不难找到答案。

跨国公司需要在中国发展，就如同中国需要他们一样。

对大多数跨国公司而言，中国已经是全球最适合投资的十大市场之一，有些公司则根据发展计划，更是把中国排在了前五名。

如今，跨国公司在国际市场的表现，往往取决于它在大中华区的业绩。

随着中国日益成为世界经济的驱动力，任何不能赶上中国发展步伐的公司都注定会在这场竞技中败北，也会输掉它们在国际市场的显著声望。

但是，如何吸引更多的中国消费者似乎也变成了一道新难题。

越来越多的国际公司争先恐后涌入中国市场，而中国企业争夺市场份额也不甘落后。

在这种情况下，跨国公司不仅要面对本土化的压力，还要努力创新以求在激烈的市场竞争中占有一席之地。

研究表明，新的发展策略将会注重开辟以二、三线城市为主的新消费市场，因为那里成本低廉，且消费能力未被完全开发。

毕竟，在一个地域性差异明显的区域中经营，显然要比在发展成熟的城市中更为困难。

这也就需要跨国公司为实现本土化做出更大的努力。

那些把中国视为生产者而不是消费者的跨国公司也遇到了新的难题。

现在看来，中国的领导决策者开始不满足中国总是作为“世界工厂”的形象出现，他们正试图提升“中国制造”的品牌价值，而不仅仅是生产以资源和环境为代价的廉价商品。

本书将为您一一解答上述问题。

各大跨国公司在华企业的总裁们将与您分享他们在中国发展的目标，遇到的挑战以及未来的宏伟计划。

他们会讨论新时期在中国发展的新机遇以及投资方式的转变。

我们希望借助他们的故事，帮您更好地理解跨国公司在中国的战略部署。

历史还在继续发展之中，让我们共同伴随历史前进。

朱灵 中国日报社总编辑 2007年9月28日

## <<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

### 内容概要

他们来自不同国家，有着不同的文化背景；中国的改革开放给他们机会到中国，寻求巨大的市场和高额的回报。

多年的市场打拼，他们获得了哪些收益？

又经历了怎样的感受？

——文化冲突、意识形态和观念不同、遭遇挫折、面临竞争和挑战，还有更大的祝遇。

各大跨国公司在华企业的总裁们将与您分享他们在中国发展的目标，遇到的挑战以及未来的宏伟计划。

他们会讨论新时期在中国发展的新机遇以及投资方式的转变。

我们希望借助他们的故事，帮您更好地理解跨国公司在中国的战略部署。

<<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

书籍目录

空中客车空客中国展翅高飞——访空中客车公司高级副总裁兼中国公司总裁博龙超级链接：1.空客宣布在华生产计划2.空客天津总装线动工美铝美铝追求绿色铝工业发展——访美铝亚太地区新任总裁陈锦亚全速前进——访美铝中国轧制产品部门总裁鲍博·拉森超级链接：美铝计划将对华投资扩大四倍阿海珐对决反应堆——访阿海珐中国区总裁戴博仁超级链接：1.阿海珐输配电业务寻求中国产能翻番2.阿海珐与清华共建研究中心雅芳您好，我是雅芳直销员——访雅芳中国区总裁高寿康超级链接：1.雅芳取得第一张直销牌照2.新面貌贝塔斯曼贝塔斯曼书友会的中国攻略——访贝塔斯曼直接集团中国区总裁璩秉宏优秀的本土歌手是转型的关键——专访索尼bmg首席运营官蒂姆·鲍文超级链接：1.贝塔斯曼继续扩大中国业务2.打造图书连锁，贝塔斯曼入股21世纪图书3.辽宁出版集团与贝塔斯曼合资图书发行公司成立波士顿咨询五年内中国成为全球最大市场之一——访波士顿咨询公司总裁兼首席执行官汉斯·保罗·博克纳佳能红色激情——访佳能中国总裁小泽秀树佳能的成功之路——与佳能中国总裁小泽秀树的对话超级链接：1.光影之间2.本地厂商遭重创家乐福快速扩张——访家乐福集团首席执行官杜哲睿超级链接：1.家乐福亚洲旗舰店落户北京中关村2.差异化策略可口可乐打造中国为可口可乐第一大市场——访可口可乐公司中国区总裁戴嘉舜超级链接：1.中国——亚洲最大的市场2.在中国创造历史迪士尼乐园神秘世界——访香港迪士尼乐园执行副总裁兼总经理安明智超级链接：1.迪士尼与内地奶业巨头合作2.新迪士尼乐园正等待政府批准emc存储为王——访emc董事长兼首席执行官乔·图斯emc的软件转型——访emc大中华区总裁叶成辉爱立信爱立信：网络成长无限——访爱立信首席执行官思文凯长征——对话爱立信大中华区总裁马志鸿超级链接：向西部进发安永优秀人才的制约与挑战——访安永全球主席兼首席执行官詹姆斯·特黎安永注重“以人为本”——访安永中国区新任主席孙德基超级链接：十一位优秀企业家荣膺安永企业家奖富士通向中国管理哲学看齐

## 章节摘录

空客中国展翅高飞 ——访空中客车公司高级副总裁兼中国公司总裁 博龙 2007年年初在法国南部图卢兹空中客车公司总部的年度全球高层会议上，博龙可能是最自豪的一位高层领导。

“我们的中国团队就像明星一样，”空客中国公司总裁博龙回忆道，“无论是营业额还是市场份额，我们都取得了最好的成绩，同时我们未来的发展前景也非常鼓舞人心。中国绝对是大家关注的焦点。

” 每年两位数的高速增长已经使中国成为仅次于美国的世界第二大航空市场。中国经济的蓬勃发展，极大刺激了空中旅行的需求。

如何赢得国航、南航和东航这三大航空集团更多的订单一直是空客和波音在中国的传统战场。但是中国的一些“新兴市场”正在吸引博龙的注意力，而其中有两种趋势尤为明显：中国新兴航空公司的成长和中国在飞机租赁业务上表现出的极大兴趣。

新鲜血液带来的新机会 自从两年前中国政府准许建立民营航空公司以来，已经有六家民营航空公司翱翔于中国上空。这六家公司都雄心勃勃地计划扩大自己的机队。

位于上海的春秋航空目前运营4架飞机，并于2006年年底订购了10架空客A320。天津的奥凯航空运营着3架客机和1架货机，他们打算2007年将机队扩大到8架。

四川的鹰联航空打算今年把机队由目前的4架扩大到10架。

上海的吉祥航空计划今年从3架增加到10架，武汉的东星航空打算到2010年由目前的2架扩大到10架，基地在贵州的华夏航空计划未来五年其机队将从目前的1架扩大到30架。

中国民航干部管理学院航空法研究中心主任刘伟民教授对记者说：“任何一个飞机制造商都不会忽视这个市场。

”目前，中国六家民营航空公司中有四家运营着空客A320飞机。

博龙说：“我们的策略是和中国所有的航空公司建立稳定的关系，不管它是最大的公司，还是最小的公司，是主流的干线公司还是支线公司或者刚起步的小公司。

”他认为空客获得中国民营航空公司的欢迎主要得益于空客多年来与国际大型租赁公司，如通用电气金融航空服务公司（GECAS）和国际租赁融资公司（ILFC），保持的紧密关系。这四家中国民营航空公司目前都通过租赁飞机来开展航空运输业务。

博龙表示，空客A320系列飞机近三分之一都是卖给国际租赁公司的。A320这种单通道飞机至今在全球已经获得5016架订单。

他说：“现在的问题是在卖了这么多飞机后，我们很难满足航空公司的短期需求。

所有的飞机生产机位都已经订到了2010年后。

但是刚建立的航空公司往往希望一拿到政府的飞行许可证就开始飞。

作为飞机制造商，我们很难马上满足向他们提供新飞机这一需求。

” 与飞机租赁业务打交道十多年的博龙认为，空客与国际租赁公司的长期合作在这时起到了关键作用，因为租赁公司可以更快地给这些航空公司提供飞机。

中国租赁事业方兴未艾 中国目前正在运营的900多架飞机中大约40%都是租赁的。

租赁是航空公司既想迅速扩大机队，又想节约成本的一种较为经济的方法，在国际上非常普遍。

中国将近90%的飞机租赁市场都被国际租赁公司控制。

但是是一些中国公司正逐渐对飞机租赁行业表示出极大兴趣。

最好的例子就是中国银行在2006年底收购了新加坡飞机租赁公司。

中国银行股份有限公司通过支付9.65亿美元现金，收购了新加坡飞机租赁公司100%已发行股本。

自1993年成立以来，新加坡飞机租赁公司已成长为亚洲领先的飞机租赁公司，每年均保持盈利。

中国银行表示此次收购是其非利息业务多样化战略的一部分。

中国航空工业一集团（一航）于2007年初与十三家大型航空工业企业和科研院组建了一家飞机租赁公司。

此前，中国航空器材进出口集团公司于2006年10月与荷兰埃尔凯普飞机租赁公司（Aercap）及法国东

## <<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

方汇理银行 (Calyon Airfinance) 宣布成立飞机租赁公司。

合资公司在成立初期将主要致力于中国市场。

合资公司分别是设在中国北京的奇龙航空租赁有限公司 (Dragon Aviation Leasing Co., Ltd.

) 和设在爱尔兰的香依的AerDragon Aviation Partners (爱尔兰奇龙租赁公司)。

“很显然，中国公司已经把飞机租赁看作他们未来业务发展的新动力，”博龙说。

“这一新趋势在未来十年会越来越明显。

我们当然也想和他们密切合作。

” 中国战略丝毫未变 2006年下半年，由于A380交付延迟导致空客在四个月内换了三个首席执行官。

博龙不得不更加频繁地飞回法国总部汇报中国的发展情况。

博龙说：“尽管图卢兹总部的管理层发生了变动，但我们的中国战略绝对没有丝毫改变，我们甚至更加坚定了在中国的发展战略。

除了与航空公司保持稳定的关系外，与中国的航空制造业紧密合作是空客中国战略的重要组成部分。

我们希望中国的航空制造业将更多地融合到空客的工业生产中来，而不仅仅是提供零部件。

这是双赢的合作。

” 空客与中国的合作已经从零部件转包生产扩展到了未来的飞机组装和设计。

2005年7月，空客（北京）工程技术中心在北京正式启用，中国将承担空客A350飞机5%的机身结构件的设计。

预计

## <<世界500强企业CEO谈中国攻略>>

### 编辑推荐

30家顶级企业CEO走近你，与你分享他们的中国感受和赚钱秘笈——文化冲突、意识形态和观念不同、遭遇挫折、面临竞争和挑战，还有更大的机遇。

本书通过对30个世界最知名的顶级企业高层人士的采访，和穿插的重要的企业相关故事，第一次全面、深入、生动地讲述了这些企业在华的亲身经历和开拓市场的攻略，以及与中国共舞、共赢的和谐局面。

无论是企业人士，还是普通百姓都能从这些访谈和故事中得到启迪和收益。

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>