

图书基本信息

书名：<<政府与企业招商引资战略和操作实务>>

13位ISBN编号：9787810787840

10位ISBN编号：7810787845

出版时间：2006-11

出版时间：对外经济贸易大学出版社

作者：卢进勇 编

页数：367

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>

内容概要

现在，全国各地招商引资和投资促进的热情普遍比较高涨，有不少人员从其他行业转入招商引资和投资促进领域，据推测，全国直接从事招商引资与投资促进工作的人员数以十万计。但是，这些人员基本上都不是科班出身，急待学习、培训和提高，以适应这项新的、专业性和竞争性很强的工作。

正是考虑到上述情况，我们组织力量编写了《政府与企业招商引资战略和操作实务》一书。希望本书的出版能够为全国各地招商引资和投资促进业务的发展作出贡献，能够为这一领域的人员培训学习提供教科书。

本书既适合于各级政府的商务机构、招商引资机构、投资促进机构、外经济贸易机构、发展与改革机构和经济协作机构参考使用，也适合于各类开发区、企业和教学机构用做培训的教材。

书籍目录

第一章 招商引资概述 第一节 招商引资的含义与原则 第二节 招商引资的15种方式与途径 第三节 招商引资中的SWOT分析法 第四节 招商引资策划、推介和基本流程等相关知识 第五节 中国招商引资的总体状况与发展趋势第二章 投资环境与招商引资 第一节 投资环境概述 第二节 投资环境的内容 第三节 优化投资环境应掌握的原则 第四节 中国的投资环境第三章 其他国家投资促进机构的做法及经验 第一节 投资促进活动的发展 第二节 投资促进机构的概念、职能与类型 第三节 几个典型国家的投资促进机构分析 第四节 经验借鉴及建议第四章 招商引资谈判 第一节 招商引资谈判概述 第二节 招商引资谈判人员的组织与管理 第三节 招商引资谈判前的准备 第四节 招商引资谈判技巧第五章 招商引资对象资信调查 第一节 资信调查的分类与意义 第二节 资信调查的内容 第三节 资信调查的途径和程序 第四节 资信等级评定第六章 如何进行海外包装和推介 第一节 形象塑造——整个地区的包装推介 第二节 如何组织赴美招商会 第三节 非招商会招商 第四节 提高招商水平,防止上当受骗第七章 如何进行海外招商引资 第一节 招商引资常见做法与比较 第二节 美国对华投资概况和形势分析 第三节 从调查研究开始,点面结合,了解美国投资资源 第四节 如何同美国投资来源建立联系 第五节 如何编写和包装项目建议书 第六节 把握美国跨国公司海外投资的驱动力 第七节 研究追踪目标公司的投资驱动方向第八章 国际投资与融资方式 第一节 灵活的国际投资方式 第二节 国际融资的中介机构 第三节 国际融资的主要方式第九章 中国利用外商投资与招商引资 第一节 中国利用外商直接投资的发展历程和作用 第二节 中国利用外商直接投资的方式 第三节 中国利用外商直接投资的一些政策法律规定 第四节 今后外商对华直接投资的十大趋势 第五节 中国今后利用外资的政策思路 第六节 地方招商引资的形势与策略第十章 西部大开发与招商引资第十一章 东北振兴与招商引资第十二章 中国开发区的发展与招商引资第十三章 开发区与园区招商引资案例分析 第十四章 一些重要文章和网站附录参考文献

编辑推荐

《政府与企业招商引资战略和操作实务》既适合于各级政府的商务机构、招商引资机构、投资促进机构、外经济贸易机构、发展与改革机构和经济协作机构参考使用，也适合于各类开发区、企业和教学机构用做培训的教材。

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>