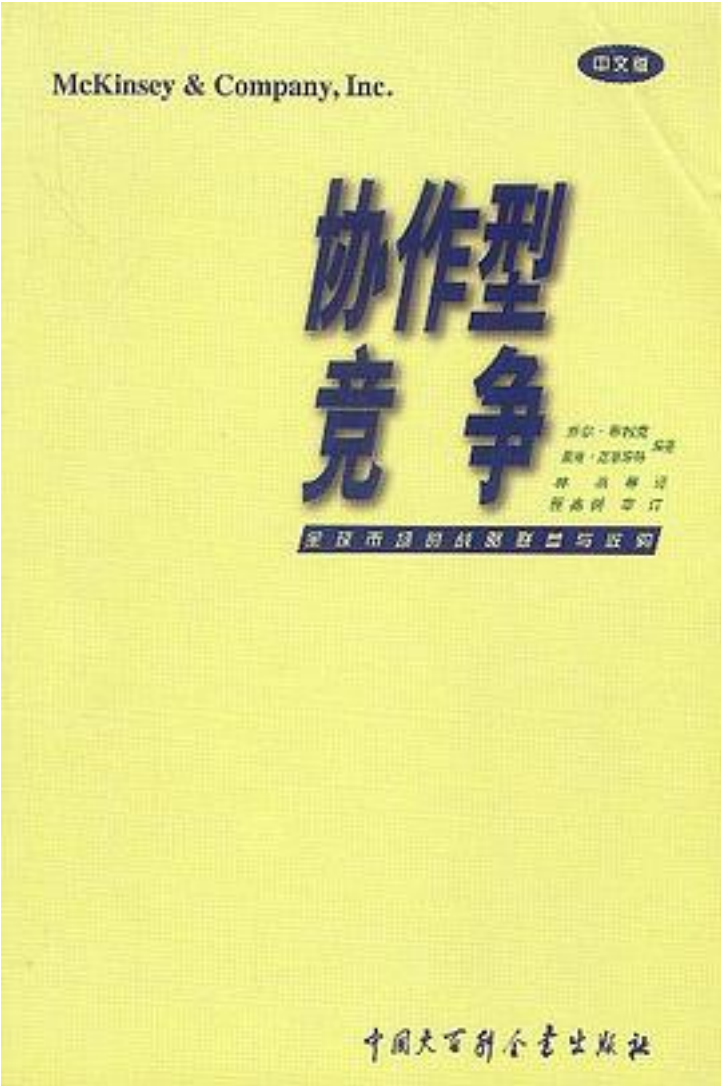


协作型竞争



[协作型竞争 下载链接1](#)

著者:林燕

出版者:中国大百科全书出版社

出版时间:1998-08

装帧:平装

isbn:9787500060376

只是在进行了长期势均力敌的争斗，财力智力耗竭，很难应付下一轮竞争和创新之后，有些公司才发现跨国协作的价值。它们不情愿地开始认识到分享、分担和交换控制权、成本、技能、信息、技术和市场机会的好处。但在此之前，它们已付出了惨重的代价。如今，人们可以通过阅读《协作型竞争》一书，开始了解协作的价值，以及利用强大、灵活的联营。

本书系一部有关战略和经营的指导性图书，由麦肯锡公司的主要国际管理咨询专家依据世界各地数百项关于成功联营共同因素的案例研究撰写，对如何有效设计跨国联营，提供了实用的信息资料。本书作者认为，通过保留被收购公司起关键作用的经理人员，和利用可从合并双方得到最大收获的其他战略，成功的公司正在技能上进行跨国转让。本书作者还认为，有效协作的基础是一系列长期行动，由草率和短视的目标所驱动的联营则会失败。

本书突出强调了在建立强大联营方面的几个关键步骤，读者在阅读关于美、日、欧大公司活动的介绍时将会发现，甚至曾经绝对属于损人利己行为的收购，如今也带有了更多协作的色彩。

本书利用麦肯锡公司在三强地区的经历，进一步说明跨国战略方法为何需要考虑具体国家和地区在规章管制、结构和文化方面所儿独有的障碍。本书还认真探讨了欧、亚两洲出现的戏剧性结构调整，指出欧洲公司应如何利用跨国收购和联营，以应付全球及泛欧竞争对手提出的新威胁。

作者介绍:

作者简介

乔尔·布利克（Joel Bleeker）是麦肯锡公司芝加哥分公司董事，曾在《哈佛商业评论》《华尔街日报》和其他很多出版物上发表文章。

戴维·厄恩斯特（David Ernst）是麦肯锡公司华盛顿分公司咨询顾问，曾在《哈佛商业评论》和《金融时报》上发表文章。

目录: 目录

编者简介

撰文者简介

鸣谢

中文版前言

前言

1. 损人利己时代的结束

乔尔·布利克、戴维·厄恩斯特

第一部分 经理的选择

2. 在跨国联营中取胜的途径

乔尔布利克、戴维·厄恩斯特

3.全球战略联营的原理

大前研一

4.在高技术产业建立成功的战略联营

爱德华·克鲁巴斯克 哈特穆特·劳滕施拉格尔

5.联营企业的重组

瓦伦·贝里、托马斯·A 鲍尔斯

6.跨国购并的成功

乔尔布利克、戴维·厄恩斯特、詹姆斯·A 矶野

道格拉斯·D 温伯格

7.跨国购并的新形式

乔尔布利克、戴维·厄恩斯特、詹姆斯·A 矶野

道格拉斯·D.温伯特

第二部分 三强地区：日本、美国、欧洲

8.日本：结盟取胜

凯文·K 琼斯、沃尔特·E 希尔

9.外国子公司的困境：在日本度过中年

凯文·K 琼斯

10.创建“归化的”公司：日本跨国公司在美国

亨利德尼罗

11.在竞争激烈的美国市场上取胜的战略：瑞典的看法

霍巴特·K 罗宾逊、马格努斯·尼科林

12.进行成功的收购：美国

小威廉·E 胡佛

13.联营与收购：欧洲“国家王牌企业”的战略选择

罗歇阿布拉瓦内尔、戴维·厄恩斯特

14.新开放市场的战略选择

乔尔 布利克

15.欧洲的联营：勾结还是合作

赫伯特·A·亨茨勒

后记 展望未来

乔尔·布利克、戴维·厄恩斯特

· · · · · (收起)

[协作型竞争 下载链接1](#)

标签

战略

战略管理

consulting

麦肯锡

协作

经济管理必读书

经济学

待转

评论

你爸爸就是你爸爸，麦肯锡棒棒哒！

很好

[协作型竞争 下载链接1](#)

书评

[协作型竞争 下载链接1](#)