

<<超越>>

图书基本信息

书名：<<超越>>

13位ISBN编号：9787213042553

10位ISBN编号：7213042556

出版时间：2010-10

出版时间：浙江人民出版社

作者：姚少雄 等著

页数：182

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>

前言

《超越——苏泊尔风雨16年》的作者经过长期的跟踪、调查和分析，对苏泊尔企业的成长历程和创业艰辛作了全面的总结。

作者之一姚少雄是一个新闻工作者出身的政策研究人员，兼备敏锐的新闻眼光和较为开阔的宏观分析视野，从一个旁观者的客观视角，用较为生动的语言对企业进行分析与研究，可读性很强。

书中讲述了一个企业家的创业故事，一个民营企业的发展历程和遇到的各种艰难险阻，折射出中国民营企业的发展轨迹以及改革开放30年不同发展阶段政策调整的历史。

通读此书，也让我们对中国民营企业的发展产生了更多思考。

中国民营企业发展至今不过30多年，相对于国有企业，它的历史很短。

国有企业有着悠久的传统、丰富的资源、成熟的产权模式；而民营企业起步较晚，资源有限。

但民营企业的发展有它自己的特点。

民营企业产权清晰，经营灵活，管理更有效率，能够随着市场的变化随时调整经营策略。

如苏泊尔这样的企业，没有太多体制上的限制、管理上的束缚，它由民营企业家掌控，敢于承担风险，具有惊人的创新活力和发展动力。

苏泊尔是典型的民营企业。

从最初做小加工到做贴牌生意，再到“偷梁换柱”，直至自立品牌，最终上市，成为全国乃至全世界炊具行业名牌企业，这一路，苏泊尔的创始人走了将近30年。

而这30年，中国的民营企业也从萌芽到成长，从崛起到壮大，走过了既曲折又辉煌的历程，苏泊尔是众多民营企业创业发展成功的一个缩影。

苏式家族用他们的勇气与智慧，为中国民营企业家“教科书”填写了丰富的一页：他们敢于从小生意做起；他们知道市场在外，需要主动出击；他们敢于冒险，不退缩、不急进；他们不重形式，注重操作，求真务实；他们善于给自己与别人发展空间与贸易自由。

苏泊尔是最本土的浙商企业。

早期浙江的民营企业，主要是以家庭工业和专业化方式为主的个体私营企业。

进入新世纪，浙江民营企业逐渐形成一种特殊的系统形态，他们相互协同、相互增益，从而产生群落效应。

在激烈的市场竞争中，国内外其它大型企业在技术、资金、规模、品牌上有先行优势，众多中小型民营企业组合成庞大的“企业军团”，联手走向市场，在市场竞争中占据先机。

苏泊尔从开始时的以亲带亲，到后来的产品走出去、人员走出去、企业走出去，充分展现了浙江民营企业拓展国际市场的深度和广度在不断加深和提高。

然而，随着国际经济发展环境的恶化、国际贸易摩擦的加剧、国有企业垄断地位的加强，国内许多中小民营企业遭遇“洗牌”，特别是部分传统产业的民营企业相继倒闭、破产。

在这种情况下，如何探求民营企业在激烈的国内外竞争中的生存之道及发展谋略？

本书所讲述的苏泊尔的发展之路将会带给我们重要的启示。

华南师范大学经济与管理学院教授林勇2010年8月

<<超越>>

内容概要

《超越——苏泊尔风雨16年》的作者经过长期的跟踪、调查和分析，对苏泊尔企业的成长历程和创业艰辛作了全面的总结。

作者之一姚少雄是一个新闻工作者出身的政策研究人员，兼备敏锐的新闻眼光和较为开阔的宏观分析视野，从一个旁观者的客观视角，用较为生动的语言对企业进行分析与研究，可读性很强。

书中讲述了一个企业家的创业故事，一个民营企业的发展历程和遇到的各种艰难险阻，折射出中国民营企业的发展轨迹以及改革开放30年不同发展阶段政策调整的历史。

通读此书，也让我们对中国民营企业的发展产生了更多思考。

书籍目录

第一部分 创始(1964—1994) 第一章 “锅王”创业 推销员——崭露头角 赶上春天的步伐
 从“锅”开始 为他人做嫁衣 尴尬的“双轨制” 第二章 品牌恩怨 无情的调令书 父子
 齐上阵 偷梁换柱 破局行动 零品牌突围 第二部分 龙套出名角儿(1994—2004) 第三章
 SUPOR诞生 苏泊尔诞生 直攻对手死穴 媒体“围剿” 人为“爆炸” 沈阳一役 第
 四章 创新是制胜之道 反渠道运作 沿袭习惯，还是打破习惯？
 苏泊尔生活馆 进军小家电行业 建立科研所，应用平衡计分卡 第五章 锅具行业的混战
 从贴牌到被人仿冒 爱仕达——补锅匠的发家史 被人追着跑，还是追着对手跑 苏泊尔与
 金龙鱼联袂破局 “绑架”经销商 缔造炊具王国 第三部分 多事之秋(2004) 第六章 “毒锅”震
 撼全城 一起简单的行政诉讼案 谣言与猜测 祸不单行 国内厨电企业乘“需”翻身
 苏泊尔——在危机中前行 留给中国企业的“后遗症” 第七章 上市的颠簸之路 “暴风雨”中
 欣然上市 上市即遭“破发” 浙江民企上市的“围城” 从容应对铝价上涨 苏增福：“
 中小板”上的富翁 第四部分 小试牛刀(2004—2007) 第八章 脚踩几只船 一业为主，多元发展
 苏泊尔药业之路 苏增福的大鹿岛情怀 苏泊尔河畔花园 开拓海上新航道 第九章 SEB并购
 案——铁了心结洋婚 SEB并购案 借船出海 “联合声明”硝烟四起 盲目恐惧“外资并
 购” 为何放弃控股权 合同：要约设计中的玄机 反垄断审查启动 甜蜜完婚 “徐工
 ”为何不敌苏泊尔 第十章 巨擘的江湖恩怨 厨卫电器大洗牌 苏泊尔与爱仕达的血案 “胡
 师傅”事件——危机中看商机 苏泊尔大战美的156 第五部分 新时代(2008—) 第十一章 二代掌舵
 苏泊尔交班 第一家海外制造工厂 “这个冬天一定会很冷” 苏泊尔基本法 第十二章 群
 雄逐鹿 竞争格局 国内不粘锅产业的现状 渠道革命成就企业发展 品牌建设 炊具行
 业的发展趋势参考资料

章节摘录

赶上春天的步伐苏增福事业初成的1985年，是第六个五年计划的最后一年，也是中共中央作出关于经济体制改革决定的第一年；这一年，承前启后，在改革开放的征程上具有划时代的拐点意义。

全国各地大力发展乡镇企业，乡镇企业的崛起势不可当。

在江浙地区，由乡村集体经济和农民集资创办的乡镇企业，为小城镇建设提供了自下而上的动力。大量农村富余劳动力涌向小城镇，为工业生产和职工生活服务的第三产业开始出现，小城镇人气迅速集聚和提升。

而作为乡镇企业的新生代表，苏增福注定成为这场改革开放浪潮的助推者，他蓄势待发，力图从这个新的胚胎中，脱颖而出。

虽然，由于受“左”的流毒的影响，不少人对乡镇企业在发展经济中的战略地位和作用缺乏正确认识，乡镇企业在前进中仍遇到诸多困难或障碍。

有的人片面认为，发展乡镇企业是“以小挤大”，以落后挤先进；有的地方不准柑橘、水产等农副产品外“溜”，不准进行加工；有些部门限制社队建筑业进城、外出施工和开业收费；不许编织、刺绣企业自行对外承接来料加工业务；个别地方还任意改变社队企业所有制，上收企业；在“一批双打”中，甚至将社队企业作为资本主义对待等等，不同程度地影响了乡镇企业快速、健康的发展。

苏增福赶上了这个时代，毫无疑问，这对于他来讲，既是一个机遇又是一个挑战。

所谓“大浪淘沙”，在历史的巨流下，苏增福是否能够顶得住冲击，还是会经不起考验被社会淘汰，一切的一切，对于年已半百的他，是否能够顶得住压力，或是说他那颗年轻的激情澎湃的心还在燃烧吗？

也许考究这些已经没有什么意义，对于当时的他或许只有一条路可以走——坚持下去。

1985，改革开放的初春，苏增福正想要乘着时代的春风，干出一番事业。

从“锅”开始苏增福接手农机厂后，对它的未来发展做了一次深刻的思考。

在“明天能干点什么”的认真讨论中，苏增福突发奇想盯上了高压锅。

“做什么？”

做锅。

为什么？

我觉得老百姓的日子逐步好起来了，有饭吃了，自然就离不开锅了。

”这是他为何做锅最直接的理由，简单而且实在。

如今，苏增福谈起当时的选择都觉得兴奋不已。

“做锅，做什么锅呢？”

锅里面最实用的无非是高压锅，这种锅加热速度快，方便安全，而且还能煮、蒸、焖，肯定会是家庭主妇的最爱，市场潜力非常大。

”于是，苏增福决定涉足压力锅。

起初只是做压力锅配件，“当时经营很难，是双喜厂给了我们机遇，让我们给他们做配件”。

即使是做配件，对于苏增福的农机厂来讲就是一个契机，这是进军压力锅市场的第一步。

位于玉环县陈屿镇双峰路35号后面的一处老宅，那是一座解放以前留下来的老式砖瓦平房，原是当地刘姓的祠堂，边门上头可见“刘家宗祠”字样。

由于年代久远，门墙大多已修理过，有的改用红砖，有的改用石块堆垒，墙面斑驳脱落，显得十分破败。

里面一个小院，周围四间平房。

苏增福的农机厂便在这个小院子里，当时共有三四十人。

第一批压力锅的配件就是在这里生产的。

在20年前，压力锅还是凭票限量供应的，而生产压力锅的企业在中国更是凤毛麟角。

唯一敢称“锅王”的，只有一家——沈阳双喜压力锅厂。

它早在1964年就推出中国五金制造业历史上第一只压力锅，垄断了国内市场达30年之久。

1956年，沈阳双喜公司成立，1964年中国第一只压力锅在双喜诞生，标志着中国炊具行业时代的到来

。在后来近50年的发展当中，双喜曾经三次参与制定压力锅行业的产品标准，曾经获得过我国五金行业的最高质量大奖——金质奖，在20世纪80年代，双喜压力锅的市场占有率曾经达到70%以上。可以说，我国压力锅行业的20世纪，双喜是不可争议的王者，称之为中国炊具行业的鼻祖，毫不为过。

。沈阳双喜端坐在中国家用炊具业的“金銮殿”上雄视八方，主导着中国压力锅市场。改革开放以前，中国经济中的垄断程度非常高，像沈阳双喜这样的垄断企业，数不胜数，而且早已根深蒂固。

“双喜”的垄断是属于改革开放前的制度性垄断，即由制度安排所造成的垄断，属于典型的计划经济，即使是挂着企业的名头，但依然是个空壳。

计划经济的句号即将来临，市场经济体制才能跟上这个时代的步伐。

面对这一转变，“双喜”也同样面临着挑战，这也给苏增福一个绝佳的机会。

刚刚入道的苏增福，其农机厂只是个家庭作坊式的小厂子，只能给“双喜”压力锅厂做配件，是地道的配件小加工厂。

双喜还同时拥有数家配套的配件加工厂，看来苏增福还有很长的路要走。

编辑推荐

《超越:苏泊尔风雨16年》：需要压力，不怕压力，战胜压力，——这就是苏泊尔超越之道！

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>