第一图书网, tushu007.com

<<核心升级>>

图书基本信息

书名：<<核心升级>>

13位ISBN编号：9787501789207

10位ISBN编号：7501789207

出版时间：2009-1

出版时间：中国经济出版社

作者：任纪军

页数：218

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

前言

中国企业的平均寿命大大低于发达国家的企业寿命，更独特的是中国的优秀企业“各领风骚三五年”，存在着“流星”现象，这大概是中国的特殊国情吧。
看看德隆的毁灭，巨人的沉浮，三九的衰落，三株、托普、春都、太阳神、哈磁、科利华、诚成、爱多的瞬间崩塌等等。
一个又一个辉煌地崛起，然后一个又一个悲壮地倒下。
其兴也勃焉，其亡也忽焉。
究其根源，多元化是中国企业第一大杀手。
经济的全球化势不可挡，专业化分工的深化和整合，市场从买方市场到过剩市场，生产要素成本的不断提高冲击着中国企业的低成本优势，知识经济时代的到来，新的竞争规则在逐步形成。
中国企业的生存环境正在发生根本性的变化，多元化的低水平过度竞争所依赖的中国特定的历史环境已时过境迁，过去驾轻就熟的做法已经不再灵验。
生存环境对中国企业家提出了远远超出过去时代的新要求。
在新的竞争环境下，生存于其中的中国企业必须在经营思路上发生相应的变化，遵循新的规则，才能在适应根本性变化的环境中获得成功。
要么升级，要么死亡。
多元化的低水平过度竞争是一种不可持续成长的经营模式。
核心升级是中国企业发展的必然趋势。
中国企业好像温水里的青蛙，如果不使核心升级，跳出驾轻就熟的寻机经营和过度竞争的温水，全球化、过剩市场等环境驱动因素和新的市场竞争规则已经使中国企业生存环境的“水温”逐渐升高，特别是世界金融危机和经济衰退的来临，加速了“水温”升高，一批缺乏竞争力的中国中小企业已经倒下，等待缺乏应变能力的中国企业的是死亡。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

中国企业的生存环境正在发生根本性的变化，多元化的低水平过度竞争是一种不可持续成长的经营模式。
核心升级是中国企业发展的必然趋势。
升级是挑战，也是机遇，升级引领成长。
中国企业家必须做出选择。

本书介绍了企业多元化失败的大量案例，在对案例分析的同时，指出在当前的经济危机和今后复杂多变的经济环境中，企业通过专业化战略，以核心经营、核心成长、回归核心、战略紧缩等战略与策略避免盲目扩张，使企业能力迅速提升，获得持续发展，成为中国和世界的行业冠军。

希望本书能帮助中国企业家度过全球经济危机的“寒冬”。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

任纪军：

◎投资公司副总裁

◎中国社会科学院研究生院经济学博士，中国人民大学企业管理学士

◎曾就职轻工业部经济调节司

◎曾在中国社会科学院工业经济研究所从事产业研究

◎兼任多家企业的高级咨询顾问

◎独著有《不动产经营》、《私募股权资本》、《中国式私募股权基金》、《房地产投资基金》等

◎累计出版专著、发表论文达200万字

<<核心升级>>

书籍目录

第1章 多元化：中国企业失败的主因　一、多元化：中国企业的第一大陷阱　1.短命的中国企业　2.中国企业的"流星"现象　3.多元化：中国企业的第一大陷阱　二、中国企业寻机经营的误区　1.寻机经营：中国企业成长的历程　2.寻机经营使中国企业家短视和赌性十足　3.寻机经营使中国企业战略迷失　4.战略趋同使产业成为鸡肋　5.寻机经营形成的过度多元化是脆弱的　三、多元化导致中国企业危机高发　1.多元化削弱了棱心竞争力导致失败　案例 多元化削弱了核心竞争力导致失败：春都　2.多元化的高速扩张导致失败　案例 多元化的高速扩张导致失败：三九　3.多元化的过度资本经营导致失败　案例 多元化的过度资本经营导致失败：德隆　4.多元化状态下的企业危机高发　案例 陷入多元化等多个陷阱导致失败：托普第2章 新的生存环境　一、多元化经营是中国特定历史环境的产物　1.关系资源曾经是企业成功的关键　2.卖方市场下企业竞争不激烈　3.多元化经营是中国特定历史环境的产物　案例 多元化的先驱：万科　二、以核心经营为主导是全球企业发展的必然趋势　1.公司重组形成了以专业化为主导的美国企业经营模式　2.公司重组席卷欧洲　3.正在兴起的日本、韩国的公司重组　4.向核心经营转变是全球企业发展的必然趋势　三、中国企业生存环境的巨大变化　1.经济全球化势不可挡　2.从买方市场到过剩市场　3.高成本的冲击　4.专业化分工的深化　5.知识经济时代的到来　6.全球金融危机和经济衰退迫使中国企业升级　7.新生存环境下的竞争规则　四、核心经营：绝大多数中国企业的选择　1.绝大多数多元化企业难以生存　2.我国逐步进入产业大重组、企业大重构的时期　3.“少年时期”的中国企业走向成熟的选择　4.新生存环境下中国企业的抉择第3章 核心经营　一、刺猬理念　1.你是刺猬，还是狐狸　2.刺猬理念是企业制胜的思维方式　3.核心经营的刺猬理念　4.狐狸型的中国企业家　二、核心经营理念　1.聚焦的理念　案例 聚焦的价值：趋势科技　2.专注的执着精神　3.品牌的力量是聚焦　4.核心经营是中小企业挑战巨人的利器　案例 在小商品里做世界冠军：非常小器　三、核心经营　1.聚焦于一个市场　2.追求深度而非宽度　3.“可不可做”与“该不该做　案例 抵御诱惑的专注：华为　4.3C融合中的核心经营战略　四、把握住核心经营的优势与劣势　1.棱心经营的优势　2.核心经营的劣势　3.核心经营化解风险　五、中国企业的多元化应缓行慎行　1.成功的多元化是小概率事件　案例 多元化的失控导致失败：巨人　2.相关多元化也有很大的风险　3.核心产业是安身立命的根基　4.只有强大的核心业务才能成功地实施扩张　案例 寻找第二主业的战略转型：东方希望　5.“多元化投资、专业化经营”的误区　六、多元化也要实行核心化战略　1.一个看似多元化的公司：汉森信托公司　2.共享棱心竞争力　3.西方管理学的相关多元化分析难以构建企业战略　4.核心化战略：高手的创富游戏第4章 核心升级　一、集中突破缩短升级的周期　1.中国企业在技术创新上的差距　2.集中突破缩短升级的周期　3.敢搏才能赢　案例 大搏大赢：华为　4.利用低成本的智力型人力资源加速升级　二、持续创新才能不断升级　1.中国企业缺乏专注的持续创新　2.创新贵在持之以恒　3.通过一个个细分市场向更高附加值的环节突破　案例 蚕食一个个细分市场走向高端：中集　4.以产业链高端为目标持续创新　案例 从产业链的最低端逐步进入到最高端：万向　5.中小企业在持续创新中也能大放异彩　三、由产品制造商向整体方案提商升级　1.价值链重构是中国企业从低端向高端进军的重要途径　2.由产品制造商向整体方案提供商升级　案例 由产品制造商向系统集成商转变：陕西鼓风机有限公司　1.持续创新推动升级：从UEM到UDM再升级为OBM　案例 从ODM到世界品牌：趋势科技　2.反向OEM策略　案例 反向OEM：万向　3.中国企业的品牌策略　案例 双品牌策略：格兰仕　……第5章 回归核心第6章 紧缩战略结语

章节摘录

三大战役　　德隆把目光投向了传统产业。
1997年，德隆在北京召开了其十年历程中具有转折意义的务虚会“达园会议”。
在这次会议上，德隆确立了由“项目投资”转为“行业投资”的投资理念，决定介入传统产业、整合传统产业，由“投机”转向“投资”。
1996-1997年间。
新疆德隆通过受让法人股的形式，先后控股新疆屯河、沈阳合金、湘火炬三家上市公司，完成“老三股”的收购，即世人所说的“德隆三大关键战役”。
1.新疆屯河　　新疆屯河1996年上市，主营业务是水泥生产。
1996年，德隆成为新疆屯河第三大股东。
利用上市公司的融资渠道，德隆开始扩张其水泥生产规模。
1997年，新疆屯河的年生产能力超过100万吨，成为新疆第二大水泥企业。
其后，德隆经过多次股权收购活动，最终成为新疆屯河第一大股东，拥有了对新疆屯河的绝对控制权。
1999年，新疆水泥厂改组为天山股份公司并在深市上市。
德隆通过旗下的新疆金融租赁公司持有天山股份1.16%的法人股，股权不多，但发言权不小。
由于新疆屯河和天山水泥存在着严重的同业竞争，作为两家公司的利益相关者，唐氏积极斡旋，
于2000年促使天山股份和新疆屯河达成合作协议，双方合资注册成立了新公司“新疆屯河水泥有限责任公司”，其中天山股份用2000年募集资金占51%的股权，新疆屯河以其核心资产即年产100万吨水泥的生产设备出资占49%的股权。
天山水泥从此取得了对新疆水泥行业的绝对控制权。
而在唐氏兄弟的策划下，新疆屯河逐步淡出了水泥行业，转向农业，打造了新的核心产业——“红色产业”。
“红色产业”是指以番茄、红花、胡萝卜、枸杞、石榴、红葡萄、大枣等新疆特色果蔬为原料的深加工产业。
屯河的番茄酱年生产能力达24万吨，形成亚洲第一、世界第二大番茄酱生产能力。
屯河收购了一家有20多年番茄酱经营资历的外国销售公司，并与美国亨氏集团加强合作。
在国内，屯河收购了果汁饮料市场上汇源集团51%的股权。
……

媒体关注与评论

与其被动出局，不如主动升级。
——北京汪中求细节管理咨询公司董事长汪中求　　要想成为行业冠军，就应该专注经营自己的核心竞争力。
任纪军先生的《核心升级》一语道破天机。
——广东非常小器有限公司董事长梁伯强　　多元化搞不得。
中国民营企业面临最大的挑战不是发现机会的能力，而是能不能经得起诱惑。
现在的民营企业一定要注意在经营项目上的专业化，惟有在一个领域内的精通和优秀，企业才能得到更好的发展。
——巨人集团董事长史玉柱　　随着市场竞争的日渐激烈，中国企业必将掀起一轮“归核”的高潮，越来越多的企业也会像万科一样，通过减法，大舍大得，完成向专业化转型的过程。
——雅虎中国CEO 曾鸣　　只有专注的企业才能成功，多元化的企业可以存活但是很难成功。
——盛大网络发展有限公司董事长 陈天桥

第一图书网, tushu007.com

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