第一图书网, tushu007.com

<<模式>>

图书基本信息

书名：<<模式>>

13位ISBN编号：9787506038782

10位ISBN编号：7506038781

出版时间：2010-5

出版时间：东方出版社

作者：郎咸平

页数：432

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

近年来，中国经济发展的奇迹全世界有目共睹，在中国企业迅速成长而抢占国际市场的同时，整个世界突然惊醒了，原来我们（包括中国人本身）对中国企业的了解竟是如此的不足。
而我们的商学教育基本上也是失败的，全世界的商学教育包括中国内地、香港、台湾三地的主流高等学府。
仍然使用美式的教材来教育和培训企业家。
而更为令人不解的是，三地的一些大学竟然以奖金激励方式，要求教授以英语教授美国式的教材。
但是，中国商学院的学生和中国的企业家对于管理知识的饥渴已远远超过了美式教材所能给予的。
以我个人的经验而言，2002年以前，从国外请几位商学院教授来给EMBA或MBA上课是当时的时髦事，学生也喜欢听外国教授讨论国外企业的经营管理战略等课题。
但是2002年以后，一切都突然变了，我作为最前沿EMBA教学的教授感触最深，而且心理压力也极大，因为国内商学院学生和企业家们已经不想再学国外的教科书了，也不想听国外的案例了，而几乎是一面倒地要求教授讲授中西合璧的中国企业案例。

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书系使用最浅显的语言来具体描述每一个案例。
为了保证品质，我个人从头到尾仔细修订过数回，保证每个案例的通俗性和可读性，因此对读者的专业要求就相对的较低。
只要对企业经营与战略管理阳股市操纵等课题有兴趣的读者，都是我的读者群。
我相信以本书系的写作方式而言，一般水平的读者都可以通过囫囵吞枣和走马观花的方式读完，而不会有太大的困难。
而且本书系的方法论具有延伸性与类似性，对读者基础背景的教育具有强化的作用。
　本书系的方法论极为特殊，是我精心创造出来的，其特点为结构严谨、条理清晰、逻辑连贯，因此适合作为大学本科和研究生有关公司财务、公司治理和企业战略等学科的案例教科书。
对于管理学和财务学知识背景较好的学生而言，学习的重点就不是类同一般读者走马观花式地读这套书系，而应学习本书系的方法论。

作者简介

郎咸平，教授。
已出版作品：郎咸平掌术系列：《郎威平学术文选》。
郎咸平说系列：《郎威平说：新帝国主义在中国》、《郎威平说：新帝国主义在中国2》、《郎威平说：谁在拯救中国经济》、《郎咸平说：谁在谋杀中国经济》、《郎咸平说：金融超限战》、《郎咸平说：谁都逃不掉的金融危机》、《郎咸平说：热点的背后》、《郎咸平说：公司的秘密》等。
郎咸平案例系列：《产业链阴谋I——从国际产业链分工看中国企业的悲剧》、《产业链阴谋Ⅱ——产业链高效整合是中国企业的战略出路》、《产业链阴谋Ⅲ：新帝国主义并购中国企业的真相》、《操纵》、《整合》、《运作》、《思维》、《标本》、《科幻》、《模式》、《突围》、《误区》、《中国式MBO》、《本质I》、《本质Ⅱ》、《蓝海大溃败——本质Ⅲ》、《你想到的都是错的——本质Ⅳ》等。
财经郎眼系列：《财经郎眼01：我们的痛苦和希望》、《财经郎眼02：年度经济热词解读》、《财经郎眼03：需要了解的经济问题》等。
郎咸平音像系列：《郎咸平说：谁在拯救中国经济》、《郎威平说：谁都逃不掉的金融危机》、《郎咸平说：文化那些事》、《郎咸平说：中国商帮》、《秘密：公司的常识》、《热象背后的逻辑：你所知道的是正确的吗？
》、《人间万象：一切都是经济学》等。

书籍目录

总序前言 经营思维突破——中国企业家思维的落后是阻碍企业发展的最重要原因第一章 快速服装沉浮启示录 引言 概要 第一节 背景介绍 一、新式策略的玩家 二、旧式策略的玩家 第二节 快速时装的成功之路 一、减少前导时间 二、整合供应链 三、增加成本效益 四、多元化经营 五、盖普（GAP Inc.）的失败与改革 六、迅销公司的失败与改革 第三节 结论第二章 思捷环球，股坛神话，零售业者，齐齐借镜 引言 概要 第一节 增长发展篇 一、思捷环球——以收购合并为主的增长策略 二、迪生创建——名牌“收买佬” 三、利福国际——不思进取的守业王 四、永旺——小步小走的增长方式 五、永安国际——且战且退，不断收缩 第二节 经营模式篇 一、经营模式与公司利润究竟有何关系 二、详细了解五家公司的经营模式 三、从利润的比较看不同经营模式的优劣 第三节 成本控制篇 一、成本开支是利润增长的一个取舍 二、向五家公司取经——不同零售控制成本策略 三、总结五家公司的成本控制策略表现 第四节 风险管理篇 一、成王败寇，还看风险管理 二、探讨五家公司的风险管理 三、谁的风险最低 第五节 总结第三章 中国家电零售连锁企业初析 引言 概要 一、家电零售行业经营模式概述 二、中国家电零售行业的演进及扩张 三、家电三巨头的市场竞争及经营状况比较分析 第一节 家电零售的大赢家——国美电器的资本运作三部曲 一、国美的经营模式 二、上市融资 三、地产与家电零售结合（1+1>2） 四、小结 第二节 苏宁电器 一、类金融模式 二、上市融资 三、通过房地产辅助扩张 四、苏宁与国美的不同之处：苏宁模式三部曲 五、小结 第三节 永乐电器 一、引入外资前的永乐 二、引入外资及重组上市 三、在香港成功上市 四、永乐与国美的不同点——永乐模式 五、小结 第四节 总结第四章 全球四大电子零售连锁店企业发展策略分析报告 引言 概要 第一节 四大企业背景 一、百思买（Best Buy） 二、电路城市（Circuit City） 三、迪斯捷国际（DSG International） 四、无线电屋（RadioShack） 第二节 电子零售市场的历史发展 一、初生期：电子零售连锁店的兴起（1981—1990年） 二、成长期：电子零售连锁店的发展（1991—2000年） 三、挑战期：电子零售连锁店的饱和（2001—2005年） 第三节 四大电子零售商总体回顾 一、百思买 二、无线电屋 三、电路城市 四、迪斯捷国际 第四节 总结 第五节 综合分析 第五章 师夷长技以制夷 引言 概要 第一节 扩张模式篇：瓜分鼎峙，逐鹿中原 一、扩张模式的多样化态势 二、扩张模式在中国 三、扩张模式财务比拼 四、跳跃、渗透各有千秋 第二节 业态转型篇：军争为利，众争为危 一、大型超市在中国 二、大型超市“夭折记” ……第六章 跨国零售企业在华发展策略研究第七章 中国汽车零部件业的发展

章节摘录

插图：（2）速度至上、成本第二的运输 Zara的生产程序超过80%在欧洲进行，可以极速到达欧洲主要市场，而较基本的款式，就可在亚洲等低成本的地区生产后运来。
为了进一步缩短前导时间，Zara不惜舍远取近。
而代价就是相对比较高昂的生产成本。
因地理位置的优势，3／4.的货品是由货运承包商从物流中心用卡车运往欧洲的各个连锁店，保证在两天内到达，不仅运送成本低，而且速度快，彰显了其具有灵活性的特质。
至于将货物由欧洲的生产地运往较远的销售点，例如，美国和日本的连锁店，Zara会不惜成本，以飞机直接运往该地。
而其他的竞争对手基于成本的考虑，往往只会以船运输，这当中已经相差几天了，Zara的速度更在此显露无遗。
在灵活和快速的结合下，它的物流效率在业界内已达到数一数二的境界。
（3）加开新的物流中心当Zara越做越大的时候，其货物的生产量也在急速增长，物流的容量在不久的将来饱和，从而拖延了它高速的前导时间。
在危机还没有出现之先，Zara便耗资1亿欧元在西班牙的Zaragoza加开了一个物流中心。
选择Zaragoza的原因和最初的物流中心选址的原因一样。
是因为那里是铁路和公路的枢纽，离国际机场也很近。
有利的选址在某种程度上提高了物流的效率。
但也因为Zara旧的物流中心只有50%的使用率，还没有出现饱和的迹象，新开物流中心的成本效益就备受质疑。
就连他们的首席财务长宫也叫媒体不要拿出财务证据去支持公司设立新物流中心的决定①。
可见Zara为了使自己的物流效率得以维持。
不惜斥巨资为其长远打算。
（4）在美洲设置厂房由于南北半球季节上的差异（当位于北半球的欧洲处于冬天的时候，位于南半球的美洲则处于夏天），Zara在美洲的阿根廷、巴西和墨西哥设立仓库。
为的是要配合南半球的季节变化，将制成品在美洲先存起来。
当季节转换时，南美洲的Zara就是最先拥有最流行时装的品牌了。

编辑推荐

《模式:案例点评(郎咸平经典案例作品修订版)》：零售连锁业经营模式与经营管理，请上下游产业链如何高效整合

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