第一图书网, tushu007.com

<<生活可以更美的>>

图书基本信息

书名：<<生活可以更美的>>

13位ISBN编号：9787507530537

10位ISBN编号：7507530531

出版时间：2010-3

出版时间：华文

作者：陈润

页数：268

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

从诞生至今近40年的时间里，美的从一家生产塑料瓶盖的小厂成长为年销售额570亿元的大企业，但一直“故土难离”，坚守在广东顺德这个名叫“北滘”的镇上。
如果不查字典，很多人都不知道“北溶”的“浮”怎么读，是什么意思。
美的的创始人、董事局主席何享健在2005年说，“美的今年的销售收入可达450亿元。
今后只要每年的增长保持在16%，到2010年就能做到1000亿元.我们很有把握。
”美的2006年比2005年增长远不止16%，达到566亿元.何享健对2010年达到1000亿元销售收入应该更有把握了。
达到这个规模，意味着美的将进入全球家电业的前三强。
一座小镇诞生一家世界级的企业，这至少在中国是一个奇迹。
相对于北京、上海、广州、深圳，这的确是一个偏远的小镇（属于佛山市顺德区管辖），它到底有什么独特的“风水”。
竟然生长出一个世界级的企业？
进入21世纪的中国，社会的商业化和企业的国际化成为明显的趋势。
有意思的是，对于这个不知名的小镇来说，商业化和国际化早就是一种传统。
这里是侨乡，早年去香港谋生的人也不少。
即使是在中国最封闭的文革时期，这里也没有与外面的世界完全隔绝，邻里之间话家常时也会涉及国际和商业的话题：谁家的老三在哪个国家做生意发了财，谁的舅舅从国外寄回来一件什么电器……这里的人知道这个世界上在发生着什么，怎么样做人做事才能够真正出人头地。

内容概要

何享健曾经以伟大的梦想照亮现实的困境，如今又以现实的灿烂鼓舞圆满的希望。
务实者高深，低调者远见。
在何享健书写的教科书里，我们看到的是平凡，却感受到伟大。
正是这种无以言表的力量，使得本书呈现出一种强大的信念。
　　透过何享健的创业史与美的的发展史，分明看到一个群体、一个国家在成就与苦难、激情与悲壮交替上演的改革开放历程中开拓进取、继往开来，这是关于一个时代的变革史。
　　所以，我们试图让读者和企业家像何享健那样冷峻、深沉，为了深爱的祖国和所处的最美好的时代。

作者简介

陈润，青年财经作者，生于八十年代。
曾在南方港企、台企从事管理工作。
后投身媒体，专注家电行业，对美的集团及其创始人何享健有着长期深入的研究。
著有《财富青春：80后创业力》《剑客马云，刀客史玉柱》《福布斯财富故事会》《中国顶级CEO的商道真经》等。

书籍目录

推荐序　静水流深／吴伯凡推荐序　企业家的钢琴手／郑作时作者序　没有传奇的教科书／陈润第一章　关于何享健的五种江湖版本　潜伏式掌门：民营企业基业长青的标杆　学习型教父：小学毕业的“博士后”　孤独的剑客：咬定家电不放松　资本界狂人：有钱有科技，什么都能做到　管理魔术师：从丑小鸭到白天鹅的蜕变第二章　创业前传：12年的野蛮生长　从“生产自救”出发　小瓶盖里的大道理　市场=手啤机+介绍信　差一点就造汽车去了第三章　风扇创业：春天温暖冬天　“星期天工程师”和尘封的“明珠”　“商标案”检验出的钻石品牌　模仿中换来的劫后余生　不用手机的“潇洒老板”是个电话迷　走出国门才能站稳脚跟　“后风扇时代”传唱的歌第四章　横空出世：空调里的商业逻辑　“借鸡生蛋”造空调　沉寂的4年　“博士在美的”引发“人才潮”　“电脑释兵权”　万象更新的春天　并购与改革实现弯道超越　否认自建渠道为哪般?　变频革命，美的剑指榜首第五章　股改上市是变革的另一张面具　“我对股份制改革理解得不深”　中国乡镇企业上市第一人　MBO，整整走了一个圆圈　“家电炮战”与“审计风波”　并购之争　可以睡个安稳觉了　“美高联姻”到此为止第六章　事业部制在中国企业行得通　放弃高度集权这张“旧船票”　赛马的起跑线　有一种爱叫做放手　大企业患上“小企业病”　结果好就要给他好的回报　打破事业部制　更重要的是看企业的市值第七章　微波炉绝地上演同城对撼第八章　三枪并购惊奇：冰洗产业的搅局者第九章　多元化：抓住优势，赚自己能赚的的第十章　让世界更“美的”第十一章　后500强时代的美的第十二章　一个时代的商业背影附录致谢

章节摘录

第一章 关于何享健的五种江湖版本潜伏式掌门：民营企业基业长青的标杆“ 原本想让中国在我的生活中消失，但后来才明白中国原来已经渗透到我的生活中，这令我非常吃惊。
我和家人决定向现实妥协，否则为此忍受的生活不便和代价真是太大了。
”这是美国经济新闻记者莎丽·邦加妮在其畅销书《离开“ 中国制造 ”的一年》(A Year Without “ Made in China ”)中流露的真实感受，她坚定的认为“ 美国人完全无法摆脱‘ 中国制造 ’。
”在2001年的一整年时间里，她和家人在没有“ 中国制造 ”的日子里饱受煎熬。
与远在大洋彼岸的莎丽·邦加妮一样，我们也时常会过度依赖于“ 某某制造 ”，不过这显然不是什么坏事，它恰恰是我们美好生活的重要组成部分，比如：从荣事达冰箱中取出蔬菜，然后用美的电磁炉炒菜，同时用美的电饭煲煮饭；饭后将脏衣服扔进小天鹅洗衣机，揿一下按钮之后就可以安心去看电视，此时你可能会惊讶于画面中一向高贵典雅的大明星巩俐居然平易近人的教你如何使用美的变频空调或者热水器……如果你碰巧住在长沙或者昆明，你出门乘坐的公交车有可能就由美的生产；如果住在广东顺德，可能连房子都是由美的地产帮你盖的。

媒体关注与评论

性情温和，为人低调。
他是得风气之先的南粤企业家群的杰出代表，他是三十年中国商业猛进史的探路者。
就像球场上的科比或乔丹——身经百战，百发百中。
千亿级白电帝国背后，是他给民营企业树立的“基业长青”的标杆！
——2009年25位最具影响力的企业领袖终身成就奖颁奖词要把原来做硬苦力、只做最低端的模式转变为一个价值链很长的、包含众多服务业内容的这样的制造业，延伸它原来的价值链条。
转变经济增长模式，向价值链的两端延伸，保持持续健康的增长。
——吴敬琏短短三十年时间，竟让一家手工小作坊变身为世界级家电企业！
这是刘谦的魔术？
还是小沈阳的笑话？
不是，都不是！
这是一个叫何享健的中国企业家上演的一场精彩“真人秀”。
本书的可贵之处，在于透过何享健腾挪变幻的身姿，可以一瞥中国经济神速发展的声色光电。
小人物、大舞台，这是所有像何享健一样的中国企业家的天赐之运。
——张小平《生活可以更美的：何享健的美的人生》通过何享健将小作坊变身为世界级家电企业的经历，诠释了中国改革开放和市场经济建设所取得的成就。
它折射出这个时代的变迁，从某种程度上可以说是中国经济发展的缩影。
——李德林要想力拔头筹摆脱困境，并成国内家电制造业的老大，有三条路可走：一是和国际上的优势大资本进行对接，即产品和资本的结合，经此进行产品整合，创造高精尖的新产品；二是利用国际上的名牌产品，做贴牌生产，带动自己的产品走向国际市场；三是寻找新的增长点，不过其先决条件是现有产品能变现，否则就是乱铺摊子，弄得不好还会“套牢”。
——魏杰在全国家电企业中，美的的总部是最安静的，在家电企业领导人中，何享健是最从容、最悠闲的。
原因就在于，只有何享健为自己、为企业划定了一道道明确的边界。
——吴伯凡

编辑推荐

《生活可以更美的:何享健的美的人生》：他经营美的企业四十年，他的创业起点比改革开放还早十年。
他是三十年中国商业猛进史的探路者，千亿级白电帝国背后，是他给中国企业树立的“基业长青”的标杆。
中国第一代现代企业家，南粤企业家群杰出代表，40年创业打造家电王国，1000亿产值实现产业神话。
郑作时、吴伯凡作序，张小平、李德林推荐我的普通话说不好，文化水平也不高，既不像柳传志那样那侃，也不像任正非那样会写，跟媒体接触容易说错话，容易被人误解，给企业带来危害。
所有，我不如不讲、少讲多干，把企业做大了，让企业赚钱了，比什么都强。
——何享健

名人推荐

性情温和，为人低调。
他是得风气之先的南粤企业家群的杰出代表，他是三十年中国商业猛进史的探路者。
就像球场上的科比或乔丹——身经百战，百发百中。
千亿级白电帝国背后，是他给民营企业树立的“基业长青”的标杆！
——2009年25位最具影响力的企业领袖终身成就奖颁奖词要把原来做硬苦力、只做最低端的模式转变为一个价值链很长的、包含众多服务业内容的这样的制造业，延伸它原来的价值链条。
转变经济增长模式，向价值链的两端延伸，保持持续健康的增长。
——国务院发展研究中心研究员 著名经济学家 吴敬琏短短三十年时间，竟让一家手工小作坊变身为世界级家电企业！
这是刘谦的魔术？
还是小沈阳的笑话？
不是，都不是！
这是一个叫何享健的中国企业家上演的一场精彩“真人秀”。
本书的可贵之处，在于透过何享健腾挪变幻的身姿，可以一瞥中国经济神速发展的声色光电。
小人物、大舞台，这是所有像何享健一样的中国企业家的天赐之运。
——张小平《生活可以更美的：何享健的美的人生》通过何享健将小作坊变身为世界级家电企业的经历，诠释了中国改革开放和市场经济建设所取得的成就。
它折射出这个时代的变迁，从某种程度上可以说是中国经济发展的缩影。
——李德林要想力拔头筹摆脱困境，并成国内家电制造业的老大，有三条路可走：一是和国际上的优势大资本进行对接，即产品和资本的结合，经此进行产品整合，创造高精尖的新产品；二是利用国际上的名牌产品，做贴牌生产，带动自己的产品走向国际市场；三是寻找新的增长点，不过其先决条件是现有产品能变现，否则就是乱铺摊子，弄得不好还会“套牢”。
——清华大学经济管理学院教授 著名经济学家 魏杰从100亿到1000亿，不只是简单的数量级概念，在这个过程中，企业往往要经历多元化、国际化、大规模并购、组织与流程再造乃至领导人交接班等大关口的考验。
华为、美的、万科等企业的“第二波1000亿冲刺”，在某种程度上也意味着中国企业界又一个发展高潮的到来。
——《创业家》杂志创办人 总编辑兼社长 牛文文在全国家电企业中，美的的总部是最安静的，在家电企业领导人中，何享健是最从容、最悠闲的。
原因就在于，只有何享健为自己、为企业划定了一道道明确的边界。
——《21世纪商业评论》主编 吴伯凡

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