

<<怎么转>>

图书基本信息

书名：<<怎么转>>

13位ISBN编号：9787515801452

10位ISBN编号：751580145X

出版时间：2012-3

出版时间：中华工商联合出版社

作者：全哲洙

页数：213

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>

<<怎么转>>

内容概要

传统产业如何进行现代化升级改造?

资源型、重化工企业如何实现低碳、循环发展?

创新型、高科技企业如何实施知识产权战略?

进入战略性新兴产业要应对哪些挑战?

中国制造如何转变为中国创造、中国智造?

中小企业如何做好“专新精特”文章，实现基业常青?

中国企业如何在转型升级中赢得主动和未来?

本书为您讲述16个民营企业山重水复柳暗花明、凤凰涅槃浴火重生的转型故事，助您探寻民营企业“为何转、向哪转、怎么转”的答案。

<<怎么转>>

作者简介

全哲洙，中共中央统战部副部长，全国工商联党组书记、第一副主席

<<怎么转>>

书籍目录

《怎么转：转型的力量》目录

序言 为民营企业打开转型之窗 /001

1.持续自主创新，构建“幸福用友”——用友集团案例/001

引子：软件业——生存还是毁灭？

/001

由财务软件向企业管理软件转变再向云计算的转变/003

由产品经营向客户经营转变/006

由传统企业向“幸福企业”转变/007

成效与启示/010

2：用低碳循环谱写发展之路——久大盐业案例/014

引子：传统产业，生存危机/014

由传统生产型单位向现代经营型企业转变

——濒临倒闭企业走向重生/016

规模扩张还是规模与技术并举？

/019

消耗转向再生，污染转向减排/022

实体与资本结合，引领行业发展/24

成效与启示/027

3：小“胶囊”掘出大“金山”——金山科技案例/030

引子：小小“胶囊”风靡全球/030

改变主营业务，投资胶囊内镜研发/031

组建研发队伍，成功自主研发/034

胶囊内镜从自然移动到智能可控/038

从胶囊产品到项目集群/039

成效与启示/040

4：从中国制造向中国“智”造转变——握奇数据案例/043

引子：认识智能卡/043

战胜创业挑战，从简单规模化向集约规模化转变/044

人才建设由引进为主转向引进与培养并重/046

知识产权维护从被动防御转向攻防结合/047

从本土化向国际化转变/049

成效与启示/051

5：从“低压电器龙头”到新能源制造——正泰集团案例/055

引子：重重压力，如何突破发展瓶颈/055

两难：风能，还是太阳能/056

升级光伏技术：从“第一代”到“第二代”/059

突破技术设备瓶颈：装备自主化/061

从生产电池到建设电站/061

成效与启示/062

6 在快跑中转弯 在顺境中转型——新奥集团案例/067

引子：全球能源和环境的双重危机/067

战略升级——为新奥转型发展提供正确的方向牵引/068

技术创新——为新奥转型发展提供核心驱动/071

管理变革——为新奥转型发展提供坚实保障/074

成效与启示/076

<<怎么转>>

7 从村庄走出, 向高端迈进——美特斯邦威案例/079

引子: 中国民营服装企业发展方式转变刻不容缓/079

从无品牌批发向建设自主品牌的转变/080

转变经营模式: 从“两头在外”到设立旗舰店/085

高度重视信息化手段的运用/086

销售方式再转变: 网上店铺与实体店铺相结合/088

成效与启示/089

8 从“沙产业”到“砂产业”——仁创科技案例/093

引子: 世界性难题催生“沙产业”/093

由手工作坊向自动化生产方式转变/096

由常规产品经营向持续创新经营转变/097

从个人创新向团队创新转变/098

从“沙产业”向“砂产业”转变/099

成效与启示/100

9 先导式创新与产学研一体化之路——山河智能案例/104

引子: 产学研实质一体化破局校企合作“两张皮”/104

原始创新推动企业走差异化发展道路/106

集成创新打造技术综合性产品, 助推企业向相关多元化发展/108

开放创新搭建研发合作平台, 促进企业向国际水平迈进/110

持续创新促进产品升级换代, 使企业保持源源不断的发展动力/113

成效与启示/115

10 用专利创造价值——巨星集团案例/118

引子: 从专利制度说起/118

新产品问世带来新烦恼/119

布局专利战略/121

变被动防御为主动出击, 为产业发展保驾护航/123

推进专利技术标准化/124

将专利技术在全国推广运用/126

成效与启示/127

11 走节能、环保、集约的重化工发展之路——东方希望案例/130

引子: 从四川到上海/130

从饲料到铝电: 深挖产业链/132

从铝电到多元化: 尝试循环经济/136

成效与启示/137

12 在转型升级中实现跨越发展——沙钢集团案例/141

引子: 钢铁产业转型压力递增/141

技术设备升级: 向质量赢得优势提/142升

提高合作水平, 由本土经营向国际化跨越/145

构建循环经济新模式, 高碳高耗转向低碳低耗/148

成效与启示/151

13 中国鞋业改造升级的企业样本——康奈集团案例/155

引子: 从30年前“下海”说起/155

产品从低端到高端的提升/156

营销模式转型: 从产品批发到品牌专卖/159

“走出去”: 从产品输出到资本输出/161

成效与启示/164

14 民族饲料工业的先行者——禾丰牧业案例/168

<<怎么转>>

引子：为了民族饲料产业的振兴/168

由创始人占股到企业骨干共享股份/169

单一性经营转变为产业化经营/172

粗放型管理转变为精细化管理/174

成效与启示/178

15 创新的是技术，不变的是良心——花园乳业案例/182

引子：疯狂的牛奶/182

保障优质奶源——从“公司+农户”到“公司+牧场小区”/182

改善企业与奶户关系——由买卖到伙伴/188

提升产品品质——由“良心奶”到品牌奶/190

成效与启示/192

16 找准主业，善待主人——中恒集团案例/195

引子：许淑清做了一件“傻事”/195

转变主导产业：从房地产到制药业/196

产能质量双提升，中药生产实现“三化”/199

创新品牌经营方式，区域性品牌向全国性品牌提升/203

践行以人为本理念，破解“资强劳弱”格局/205

成效与启示/109

后记/212

章节摘录

有人曾用三个“一”来形容用友二十余年的发展，就是从“一间房”到“一栋楼”，再到现在的“一个园”（用友软件园），这只是对企业外在规模表现的概括。

用友公司成立于1988年，其后抓住中国企业会计电算化和全球企业管理信息化的时机迅速成长。

1991年，用友仅用3年即成长为中国最大的本土财务软件提供商。

然而，要成为世界级软件企业，用友还有很长的路要走。

根据新世纪的发展要求，用友需要解决的问题是：面对本土市场和国际市场的不同竞争环境，企业如何确保差异化的竞争优势？

面对全球经济健康化发展和社会整体可持续发展的要求，企业应走怎样的发展之路？

用友的经验是：企业需要保持良性发展的态势，而良性发展是通过不断地、健康地“转变”实现的。

由财务软件向企业管理软件再向云计算的转变 1995年，在中国市场上，在财务软件市场上排名第一的用友，因为忽视了一次技术革命，其市场地位遭受了一次挑战。

正是这次挫折让用友更加充分地认识了产品持续创新和企业发展转变的重要性。

从1995年开始，中国Pc操作系统开始从DOS操作系统向Win—dows3．X平台迁移，财务软件领域的后起之秀比用友率先向市场推出了基于Windows3．X的财务软件。

具有重要影响的是，当时南方的一家名不见经传的公司市场宣传上狠下工夫，利用市场联想的营销思路，将自己放在了与用友平起平坐的位置上。

而此时用友的工作重心仍放在DOS版本上。

1996年，中国财务软件市场加速了向Windows平台迁移的进程，一线销售人员和分公司总经理越来越明显地感受到来自以推广Windows平台财务软件为主的厂商的激烈竞争压力，用友在市场上陷入相对被动的局面。

1996年盛夏一个周日的下午，根据王文京的提议，王文京、郭新平、吴政平三人在中关村白石桥的小河边紧急开会，决定了一个全新的行动计划——越过Windows3．X，直接研发基于32位计算机Windows95版财务软件，并组建一支新的开发团队，封闭式开发，突击完成这一任务。

……

编辑推荐

2011年是中国企业转型元年，中央统战部在近百个各省市统战部推荐的知名民营企业中精选16个成功转型的优秀案例，与正泰、康奈、用友、新奥、美邦、沙钢共同见证它们成长路上的艰难转型。转型不亚于重生，有精彩也有遗憾，有荡气回肠也有有惊无险。

在市场、对手和客户催逼企业提升竞争力、延续品牌生命力的宏观转型趋势下，高耗能、低产出的生产经营方式将面临前所未有的淘汰压力。

无论主动还是被动，无论愿意还是不愿意，无论是锦上添花的改进，还是凤凰涅槃的改革，无论是以技术为核心的量的增加，还是企业内部体制变化的质的飞跃，这场正在发生的黑白分明的转变发展方式攻坚战告诉我们：转型势在必行，转型就是超越、转型就是崛起，转型是未来十年企业的发展态势。

我们将致力于为中国成长型企业提供实用、实效、实战的转型策略与落地工具，谨以《怎么转：转型的力量》献给正在经历转型的中国企业！

<<怎么转>>

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>