

<<大国.民企.正道>>

图书基本信息

书名：<<大国.民企.正道>>

13位ISBN编号：9787802556676

10位ISBN编号：7802556678

出版时间：2010-10

出版时间：企业管理出版社

作者：洪峥

页数：201

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>

<<大国·民企·正道>>

内容概要

改革开放以来，还出现了许多企业领袖、商界富豪的自传类成功学书籍。

畅销书《激荡三十年》《野蛮生长》等生动描述了我国改革开放三十年来民营企业及其掌门人走过的坎坷之路。

人们读后，激动不已，热情消退之后，发现自己仍然不清晰到底该怎么操作，怎么解决自己企业创业、企业转型问题。

其实做企业的人，尤其是青年企业家、青年学子初创业，他们必须经过若干年的磨练，从他们亲身经验中才能悟到企业领袖的智慧。

他们不可能读读自传类成功学就大彻大悟，学会实操。

于是，另一方面而言，人们义难以等待，他们必须处理面前企业创业或企业转型之急迫。

怎样帮助他们呢？

《大国·民企·正道》尝试以全过程的理念和方法帮助企业创业和企业转型之需求。

如果说：企业领袖、商界富豪的自传类成功学书籍是商界世界观人生观，《大国·民企·正道》则是商界方法论、实操论。

作者长期关注和研究此类问题，并有三十余年海外国内创办企业和投融资的经历，特以此书重点分析创业全过程，投融资，人的因素，商业模式，资源交易、失败与转型等问题。

旨在帮助在围城中迷宫中困惑的广大中小企业家和青年创业者突出重围，化解重大壁垒和瓶颈，在波涛汹涌的商海顺利航行，抵达成功的彼岸。

总之，《大国·民企·正道》既不同于励志书讲富豪的成功史，也不同于专业管理类融资类书；

《大国·民企·正道》的精髓是描绘企业创业的全过程，描绘实际操作的路线图，以民营企业家和青年创业者演练实操和实际获益为目的。

作者简介

洪峥·教授

加籍学者、企业家、投资家，拥有三f余年加拿大、美国、中国的高校任教和企业创办经营及投融资的经历。

《创业全过程和融资》《创新管理学和企业转型》等高端课程体系设计者和主讲教授。

曾任美国硅谷LSI Logic Corl).Canada信息部主管|加拿大Logi Can. Tech. Inc.信息部主管，美国泰通公司创始人之一和总经理（NASE）AQ上市公司）；加拿大麦科文大学、美国博立顿大学特聘教授；美国英语语言学院国际信息工程学院院长。

加拿大阿尔伯塔大学硕上、博上研究生，欧洲商业管理学院 / 社科院研究生院高端培训班结业。

《国际融资》等杂志特邀撰稿人。

现担任中国科学院研究生院企业导师特聘教授，清华大学、北京火学客座教授；联合国工业发展组织、世界杰出华商协会、中国创业天使孵化工程组委会创业导师。

多家公司股东、董事和高级投融资顾问。

书籍目录

序前言过程篇 第一章 全过程的观念——应对不确定的时代 一、为什么需要全过程的理念? 二、如何理解全过程? 三、企业掌门人要融资了,可是还有许多困惑 四、谋划全过程,就能成功吗? 第二章 商业模式打造——企业创业和发展的核心 一、什么是商业模式? 二、好的商业模式从哪里来? 三、怎样实现独特的资源整合? 四、总结几个关键点 第三章 如何掌控企业的转型 一、企业转型的实质是什么? 二、企业转型的原因是什么? 三、创新管理的成败关键在哪里? 四、企业创投(Corporate Venture) ——企业转型的“先头部队” 五、失败管理,企业的几种“死”法 团队篇 第四章 人的因素第一——创始人、团队、合作伙伴 一、成功是失败之母——给创始人的警钟 二、创业起步时,决策可以“民主”吗? 三、最为经典的风投畸形模型 四、最为典型的人的派别 五、最为可贵人的品质 六、最为切实的投入策略 七、破解股权迷局 第五章 我们为什么需要团队 一、团队应该是广义的概念: 二、团队在企业发展全过程中的变迁和形成 三、团队的作用是引来资源 第六章 殊途同归——草根创业v.s.海归创业 一、两派专家观点的争论 二、海归创业,道路坎坷 三、国情、背景不同 四、融资需求是共性资源篇 第七章 中国特色创业——与政府聪明共“舞” 一、企业与政府是什么关系? 二、政府部门和民营企业家的视角一样吗? 三、民营企业家们,你能不能多走一小步? 四、民企与政府“聪明”共舞,有没有规律可循呢? 五、夹缝中民企顽强生存准则——“三位裁判”的故事 第八章 如何提高投资方、企业方对接成功率 ——围绕资本市场的企业战略来谈 一、如何提高投资方与企业方对接成功率 ——实体相关模式分析 二、如何提高投资方与企业方对接成功率 ——平台对平台、打包对打包 第九章 融资孵化——提高投融资成功率 一、误区:投融资双方是一见钟情的“闪婚族” 二、障碍:企业家来自地球,投资家来自火星 三、先让企业家补上一课 四、融资成功的关键在于信任 五、孵化成功关键:“师傅领进门,修行在个人” 六、融资孵化有哪些阶段? 七、企业家要了解融资的“游戏规则” 八、融资孵化案例 第十章 破解投融资的迷魂阵——围绕资本市场的企业战略 一、全球化新经济是对是错? 二、路演时,企业要求出让20%股权融资300万元,这意味着什么?——企业估值 三、企业价值与企业发展阶段相关 四、“这么多投资公司,为何不投资我的企业” ——投资方内幕揭秘 五、如何进行融资谈判并达成合理的交易? ——临门一脚,别射偏了! 结束篇 起锚,目标亿万富豪 一、阿凡达带给人们的启迪是什么? 二、勾画“路线图” 三、初创期的企业“雏形” 后记

章节摘录

在当今信息化、全球化经济竞争大潮中，许多企业家不了解创业实际上是全过程，而非一时之事。他们缺少对全过程的把握和谋划而经常“打遭遇战”，每每陷于被动。2008年底美国金融海啸暴发，波及全球，至今未了。美国感冒，中国打喷嚏，出口锐减，2万亿国债命悬一线，我们生活在一个不确定的时代。我国企业，尤其是广大民营中小企业是被迫转型还是主动转型掌控自己的命运？这是每位企业家必须回答的问题。

要用全过程的谋划来应对不确定的时代，这就是回答。

同时，许多企业家也不了解：融资要贯穿创业全过程的每个阶段，包括企业转型，使充足的资金来源不断地支持着企业的成长。

他们误以为没钱了才需要融资，因而每每陷于被动。

所以，了解全过程的各个阶段，以及与之相配合的融资手段和渠道，确实是我国企业家必须补上的一课。

一个故事：笔者的一位MBA研究生小春，其岳父是中国有名的十大鞋王之一，做内销及出口的皮鞋，具有相当的规模。

金融风暴造成很多鞋厂倒闭，他们鞋厂也面临订单锐减、生产快速萎缩的状况，老岳父十分着急。小春和妻子组织了一个项目团队，借助中科院同学朋友帮助，做出一款专为东北寒冷冬天交通民警取暖的皮鞋，样品初步进入市场。

此项目对于老岳父而言是企业转型，对于小春的项目组而言是企业创业。

当时的打算是融资一百万，用于完善研发和占领东北市场。

后来，由于鞋价高（上千元一双），发热保暖效果不稳定造成高退货率。

小春项目组忙于其他事而顾及不到此项目；老岳父的鞋厂接到一些传统老式皮鞋订单（因为许多鞋厂倒闭，无人接订单），也可以维持生存下去。

此事不了了之。

也就是说，无论老岳父的企业转型，还是小春项目组的创业，都以流产告终。

故事还可以有另一版本：小春项目组全力融资，有天使投资注资100万；老岳父没有幸运的新订单，也不得不加大对新项目的支持。

之后，却发现区区100万和已经萎缩的鞋厂实力仍然难以支持新型皮鞋的高科技研发和市场突破，最后，鞋厂倒闭，老岳父和项目组都转操他业。

开始了另一个完全不同的企业转型！类似上面的故事在我国民营中小企业中天天在上演，而且没完没了地上演下去。

此类企业转型属于高科技项目，一般都需较长的时间和较大的投资，其发展往往包括下列阶段：种子资金、研发、出样品、市场初步试水、成立运营平台、调整研发方案、调整市场策略（调整往往经过多次循环，试错）、初期市场成功、融资扩大研发生产市场、争取政府支持、财务持平、进入正常运转、更大的融资扩大市场。

在上述全过程的每一阶段都需要相当精力、人力、资金的投入，绝非几十万元和几个人所能承担。

当小春项目组向笔者展示这个项目时，该项目在企业转型全过程中所处的阶段其实是“出样品、市场初步试水”的阶段。

如果企业具备全过程的理念，清楚前面尚有如此多的阶段要跨越，需有如此多的精力、人力、财力投入，他们就会在企业转型之初谨慎地谋划好，而不会这般“走到哪算到哪”。

一旦转型失败、项目放弃，企业家不仅前期的投入血本无归，而且可能面临合作伙伴、人脉的回报清算。

合作伙伴会说：“你做事这么不靠谱，以后不跟你合作了。”

人脉关系说：“我们花了多少心血和钱打通的政府关系，以后还怎么找人家？”支持你项目的政府官

员在上级那里丢了脸，以后也不敢支持你了。

<<大国.民企.正道>>

编辑推荐

一部商界的方法论、实操论，一部助君洞穿迷雾的指南！
当我们无奈地身处“唯有‘变化’是不变的”的世界，我们就必须不断地阶段性地用“全过程”的理念来“复盘我们的过去，规划我们的未来”。

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>