第一图书网, tushu007.com

<<过冬中国企业何去何从>>

图书基本信息

书名：<<过冬中国企业何去何从>>

13位ISBN编号：9787111258964

10位ISBN编号：7111258967

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：周永亮，刘洪兵 编著

页数：198

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

内容概要

面对美国金融危机、全球经济放缓，全球化形势下的中国经济亦不能独善其身，中国企业也遭遇到了“冬天”。
如何在“冬天”里求生存、求发展就成了中国企业的当务之急。
在本书中，作者首先向我们惟妙惟肖地描绘了当前企业的众生相，然后介绍了国际和国内著名企业的“过冬”经验，最后为我们提供了一些切实可行的“过冬”建议。
值得一提的是，作者结合自己多年来为大量企业做咨询和与企业家亲密接触的实战经验，旁征博引，以事实讲道理，使得一些事件和人物跃然纸上，读来栩栩如生、印象深刻。
本书特别适合企业管理者和关心中国企业何去何从的有识之士阅读，将为读者奉献上一道丰盛的阅读大餐。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

周永亮，1995年毕业于北京大学国际关系学院，获法学博士学位。
著名管理咨询专家、著名培训导师、畅销书作家。
现任国富经济研究院执行院长，国富创新管理咨询公司董事长，中国企业联合会管理咨询委员会执行委员，北京大学MBA管理咨询协会高级顾问，担任数家股份公司独立董

书籍目录

前言第1章　“ 冬天 ”意味着什么　中小企业的咏叹调　大型企业巨头的恐慌与隐忧　企业领袖们看“ 冬天 ”　学者们看“ 冬天 ”　“ 冬天 ”的非典型特征　“ 冬天 ”究竟意味着什么第2章　邻居们如何“ 过冬 ”　“ 冬天 ”，企业进化的自然选择　日本的“ 冬天 ”：十年寒流下的艳丽樱花　“ 寒冷 ”的美国：战胜恐怖大萧条的超级大战　“ 冬天 ”不来，“ 春天 ”无息第3章　标杆企业如何“ 过冬 ”　GE归核“ 过冬 ”：退一步，进两步　IBM转型“ 过冬 ”：华丽而实用的大转身　鸿海内功“ 过冬 ”：在利润的刀锋上跳舞　华为“ 技术棉袄 ”的威力：“ 冬天来了 ”的集结号　万科的“ 拐点 ”：积极自救，应变“ 过冬 ”　联想“ 进攻过冬 ”：重启多元化战略　为什么有些企业永远没有“ 冬天 ” 第4章　中国企业如何“ 过冬 ”　幸运的少数与炼狱的多数 正确的“ 过冬 ”思维是能够“ 过冬 ”的前提 商界领袖的“ 过冬经 ”　战略还是策略：中国企业的“ 过冬招数 ”有哪些．第5章　“ 冬天的阳光 ”在哪里 转变思维，认清危机本质，将危险变成机会 提升转型，实现危机后的持续成长附录　核心产品是企业“ 过冬 ”和发展的“ 棉衣 ”

章节摘录

第1章 “冬天” 意味着什么 冬天，听起来是一个充满寒气的词汇，而且似乎是一个很残酷的季节。
企业的“冬天”又是什么样子呢？
身在企业江湖的人们大都喜欢热情澎湃的激荡时光，所以吴晓波先生将其洋洋洒洒近80万字的中国企业改革史大作标上了“激荡三十年”的名字。
可是，企业经营的环境常常将身在其中的人们拉回残酷的现实，现实中更多的是意料之外的危机和困难，需要的不仅仅是激荡的顺境，更重要的可能是“耐寒”的功夫。
悄然进入“冬天”的中国企业，它们能够适应吗？
中小企业的咏叹调 首当其冲的是中小企业。
在严寒的“冬天”，它们似乎成了弱势群体。
2008年盛夏，我去深圳讲课，接待我的培训机构告诉我：“他们的业务量比2007年几乎减少了一半。
”我问：“为什么呢？
”他答：“周边的很多中小企业都垮了，谁还会来培训呢？
”确实，他们的很多客户都.是中小企业。
实际上，在2008年5月，佛山市的陶瓷老板们就明显地感到了“冬天”的来临。
原材料涨价、化工料涨价、燃油涨价、燃煤涨价、电费涨价……成本上升的压力并没有传导到终端产品，相反，终端产品的销售价格却出现了下滑。
进入2008年6月，一些建陶企业销售额下滑甚至高达40%。
佛山陶瓷界一位权威人士告诉《瞭望东方周刊》的记者，目前行业内超过1／3的生产线已经处于停产或半停产状态。
这种现象是否普遍，中小企业的处境究竟如何？
国家发改委中小企业司有关负责人表示：截止2008年上半年，大约有6.7万家规模以上的中小企业倒闭。
而作为劳动密集型产业代表的纺织行业中小企业倒闭超过1万家，有2／3的纺织企业面临重整，导致2000多万工人被解聘，这算是“倒闭重灾区”。
除此外，众多出口型企业、空调企业、电视企业以及靠“代工”来生存的企业都面临洗牌和淘汰。
2008年8月，中国中小企业协会会长李子彬在“第二届APEC工商咨询理事会亚太中小企业峰会”上向“网易财经”的记者表示：中小企业的“冬天”将持续两年。
目前，沿海地区中小企业的资金状况已经到恶化到了生存极限，而内陆地区的中小企业感觉相对滞后，现在仅是初步感觉到“寒流”，年底破产企业将会急剧增加。
中小企业的老板们都在问：我们究竟惹谁了？
为什么我们这么不幸？
在鞋业领域打拼多年、很善于思考的温州奥康集团董事长王振滔此时已明显感觉到了“冬天”的压力。
据美国《福布斯》杂志中文版报道：年销售额40亿元的奥康集团，在2008年上半年收入增长了23%，利润率却大幅度下滑。
根据王振滔的计算，奥康的成本分为三部分：“外汇汇率变化导致出口业务的利润损失了2～3个百分点；原材料，如化工胶水等随石油价格猛涨，材料成本上升了15～20%；劳动力成本上升了10%～20%。
此外，出口退税自去年起也从13%下降到了11%。
”他表示：“制鞋这个行业就是在平常的岁月中利润率也就8%～9%，今年就可想而知了。
” 奥康并非个案，制鞋业的“冬天”似乎覆盖面很广。
号称“中国鞋都”的温州，2008年上半年登记在册的制鞋企业有2692家，与2007年12月相比已经关闭了100家之多，与温州最辉煌时的5000多家相比，已经有近半数在发展中被淘汰了。

因此，奥康现在每年多达600万双的外包订单，被温州当地的许多制鞋企业视为“冬天里的棉袄”。
此时的奥康如果打个喷嚏，恐怕温州的大小制鞋企业都会受到影响。
值得注意的是，奥康此次遇到的困难与以往的大风大浪不同。
过去，奥康因为“温州鞋”的品质问题而蒙受不白之冤，只要做好市场营销，市场慢慢会接受；而今天，奥康已然在消费者的心目中树立了良好的形象。
也就是说，过去的“坎”是别人做得不好而自己做得好，很多人不认识自己，只要自己多宣传就可以了；而今天的“坎”却完全不同以往，是自身的经营方式面临问题，骤然而至的多重成本压力不是通过市场营销就能解决的。
感同身受的奥康集团在2008年也开始加大成本控制的力度，特别是压缩了大量的管理成本，注意调整发展方向，开始准备“过冬”的“粮食”。
其实，机械制造企业的状态更加令人难以琢磨。
在西部地区一家公路机械企业的调研过程中，董事长无奈地对我说：“2007年仅有的一点利润也被挤没了！
”　我问其原因。
他眉头紧锁地唠叨了起来：“我们这样的企业实际上主要是组装工作，零部件的70%来自于国际公路机械巨头，他们的要求是先付款后发货，我们的客户是拿了货再付款。
人民币每次一升值，我们的零部件成本就增加一点，而且随着钢材的涨价，我们的原材料本身的价格就不断攀升，可是，我们与客户的合同是半年前签订的，不能随便涨价！
而且由于通货膨胀因素，我们的内部管理成本，包括劳动力成本也在涨！
现在是没有订单不行，有了订单，我们也是亏损！
”　权威数据也表明了状态的严峻性。
海关总署2008年9月发布的分析报告指出：　2008年前7个月，中国民营企业（包括集体企业、私营企业和个体工商户）出口2077亿美元，同比增长30.6%，增速同比回落13.8个百分点。
统计显示，自2008年4月起，中国民营企业单月出口增速连续4个月低于2007年同期水平。
同期，东部沿海各省份民营企业出口增速全部回落，其中广东民营企业出口仅增长7.1%，增幅回落15.4个百分点，近年来首度回落至个位数。
浙江出口增长33.8%，增速回落8.1个百分点。
2008年前7个月，中国民营企业出口前10大类产品中，传统劳动密集型产品占据7席，合计出口增长15.2%，增速回落15.4个百分点。
其中，服装及衣着附件仍为出口规模最大的品种，增幅由2007年同期增长39.5%逆转为下降1.9%。
大型企业巨头的恐慌与隐忧　实际上，最早喊出“冬天来了”的不是中小企业主，而是那些企业巨头们，如阿里巴巴的马云、华为的任正非等，他们似乎有些先见之明，早在2007年下半年就开始感觉到凉意了。
但等冬天真正到来的时候，不少企业巨头仍然感觉到了前所未有的凶险，因为这种经营困局的突然来临不是由于自己经营失误导致的，与自己的经营决策没有直接的关系，而是生存环境的突变，我称之为企业的“非典型危机”。
房地产业的翘楚碧桂园掌门人杨国强年轻的继承人杨惠妍，在火热的2007年身价为1300亿元，而在2008年1o月“胡润百富榜”推出后，其财富竟然蒸发了近千亿，仅剩330亿元，退居第三，首富位置重新让给了黄光裕。
位居第三的杨惠妍身价只剩2007年的零头，缩水近75%，这种戏剧性的变化可能有种种原因，但不可否认碧桂园应该是地产富豪们在过去的一年里“过山车”式大起大落的代表。
据《英才》杂志2008年第9期报道，号称截至2008年6月30日有现金及银行存款近70亿元的碧桂园似乎并没有减速发展的征兆，记者将其与几年前的顺驰相提并论。
结果，8月12日的年中报让杨国强一下子成了“焦点”——股东应占纯利同比下跌28.5%至10.16亿元，每股盈利同比下跌35.7%至0.06元；销售额虽然同比增长23.3%，达到了74.38亿元，但要完成全年320亿元的销售目标，任重而道远。
本来，2007年底，碧桂园身陷“全国最大地主”和“零地价拿地”的泥潭，杨国强被媒体形容为

“ 疯狂拿地 ”的“ 大地主 ”，颇为苦闷。
2007年年报显示，截至2007年12月31日，碧桂园的土地储备已由上市时的1870万平方米增加到了3840万平方米，翻了一倍还多。
香港道亨证券地产行业分析师Michael对《英才》记者分析，碧桂园比较难达到320亿的销售目标。
“ 我们认为它现在主要承受两个方面的压力：其一，它是一个周转型的公司，增长率比较高，建房的速度比较快，而钢材等建筑成本的上升导致它毛利率和利润率下降；其二，周转速度的下降也导致利润率下降，这两方面的压制可能会让它下半年过得更艰难一些。
”　　能否达到320亿的销售目标，碧桂园负责人认为关键要看市场。
“ 如果下半年的整个宏观调控会放缓，整个销售市场的气氛会改善，我们有足够的货量可以满足320亿合同销售的需要，但是如果气氛不好，购房者还是维持上半年的观望态度，那我们到10月可能会做一个调整。
”　　碧桂园继承人的财富大幅缩水似乎预兆着乐观的“ 春天 ”还远没有到来，飕飕的冷风似乎让碧桂园感到了些丝凉意。
小心啊，“ 冬天 ”往往冻死那些不打算有准备的“ 体格健壮者 ”！
另一个疯狂拿地的大鳄当属来自广东的恒大地产（简称“ 恒大 ”），其掌门人的财富在排行榜上一度也超过了千亿。
《当代经理人》杂志2008年第9期记者撰文认为：过于乐观的判断与疯狂的扩张使得恒大的资金出现了大问题。
据杂志分析，如果恒大能够在2008年初上市成功，其掌门人许家印几乎铁定已是内地新首富，地方政府们“ 天价地王 ”的土地出让金也有了着落，这是一个皆大欢喜的结局。
可惜市场没有如果。
3月20日晚l9时，赴港IPO之路被迫中止，恒大融资百亿的计划也就此泡汤。
有人指出，即使恒大上市融资成功，也并不能解决其地产资金链紧张的全部问题。
在失去上市这根救命稻草之后，恒大的资金链无疑会绷得更紧。
在国家继续从紧的货币政策下，从银行获取资金的难度越来越大。
而寒冬的房地产市场，更是使恒大雪上加霜。
……

媒体关注与评论

深入调查各行各业，为你展现企业生存的真实状态！
风云人物现身说法，为你展现有血有肉的事件始末！
剖析知名企业过冬，为你展现存亡时刻的决断睿智！
结合多年实战经验，为中国企业何去何从出谋划策！

任何企业都不能幸免于此次金融危机，包括微软在内。
——微软公司CEO　史蒂夫·鲍尔默　　我们所有人都将成为金融危机的受害者。
——谷歌公司CEO　埃里克·施密特　　全球面临一场很大的风暴。
——长江实业集团主席　李嘉诚　　严酷的寒冬的确来临，而且才刚刚开始。
——联想集团董事长　杨元庆　　抱团挤利润。
——苏宁电器总裁　孙为民　　金融危机带来了捡便宜货的机会。
——三诺数码CEO　刘志雄　　创业企业在财务上要做最坏的打算。
——红杉中国合伙人　沈南鹏

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