第一图书网, tushu007.com

<<经济漩涡下中国企业的出路>>

图书基本信息

书名：<<经济漩涡下中国企业的出路>>

13位ISBN编号：9787111261445

10位ISBN编号：7111261445

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：路长全

页数：148

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

第一图书网, tushu007.com

前言

基于市场谈经济才有根　　近一年来，我几乎每天都接到来自中国各地企业家们的同一个问题：中国经济下一步会怎样?　　我本来没有资格回答原本属于经济学家领域的问题，但很多企业家都“质问”我：你路长全在中国市场实践和研究了20多年，你一直在做和市场对接的工作，你离市场最近，你怎么可能不知道呢?一次次的质问终于让我鼓起勇气不务正业一回，写点儿我对中国经济的看法，没准儿还能歪打正着。

20年来，我和中国企业、企业家一起在市场一线打拼，切身感受过被暴雨打湿、被冰雪覆盖、被烈日烤晒的个中滋味，更能在第一时间感受到中国市场经济的微妙变化。

曾经，当许多经济学家或学者们为中国经济高唱赞歌的时候，我却感觉到了市场刮来的飕飕寒风；而当今天他们对中国经济大喊危机的时刻，我反而感觉到了中国经济的丝丝暖意。

我的经验和感觉总是与经济学家们相反或者错一个节拍，难道是我错了吗?还　　是很多经济学家的分析出了问题?　　尽管经济学不是我的专业领域，但我坚持认为，离开市场一线谈经济是虚幻的，离开土地谈庄稼生长是不现实的，离开营销谈需求是扭曲的。

营销是真正落在地上的经济学，是看得见摸得着的经济学，是真正有用的经济学。

经济学的核心问题是供给与需求，而实现供给到需求的惊险一跳的恰恰是营销，所以营销是经济学的“中枢神经”。

中国市场的复杂性、多样性构成了全世界最为壮观和雄伟的市场，绝非套用几个西方经典经济学数学模型所能解释，所以我对经济学家们的种种分析结果持保留意见。

也许，本书中的很多想法不太成熟，更不是正统的经济学理论，可能会引发诸多争议甚至非议，那就先请经济学家们谅解，允许我谈一些最简单、最通俗的经济道理。

伟人曾经说过，文艺只有被大众百姓所理解才能称得上真正的文艺。

我同样认为，经济学必须为百姓生活服务，说老百姓听得懂的话。

而复杂的经济理论看不懂也用不上，只能成为课堂上的教科书。

营销的本质即“沟通”，一定用最简单、最通俗的语言和消费者沟通。

从本书的第一句到最后一句，我都尽力试图从营销角度构建“中国特色的营销经济学”，说一些企业家们最需要的经济原理，献给饱受风雨冰霜打磨的他们，也算是我没有辜负他们的厚望和信任。

中国拥有五千年深厚的历史文化底蕴，改革开放30年的经济成果仅仅是一小步，漩涡经济本质上是对全球经济的矫正，是过去经济发展中各种矛盾积累到一定程度的终极解决方案。

经济漩涡以貌似残酷的形式强力矫正扭曲的经济成分，大矫正必然带来经济利益板块大重组，大重组必然催生大机遇，伟大的时代才刚刚开始!　　最后，我要感谢在本书形成过程中给予很多智慧支持的专家们，他们协助我一起对中国经济和市场进行了艰苦的、全方位的研究和剖析，他们是：资深战略专家李国伟，营销专家郭成林，市场研究专家田浩和李兆良等。

我还要感谢机械工业出版社的朋友们，没有他们的支持，这本书也不会这么快与读者见面。

第一图书网, tushu007.com

<<经济漩涡下中国企业的出路>>

内容概要

《经济漩涡下中国企业的出路》特别适合企业管理者、经济理论研究者和大众读者阅读读，它将带读者理解真实的中国经济、真实的中国市场、真实的中国机遇。

全球经济遭遇了漩涡式的多重困难，它在产生破坏力的同时，也推动着各经济板块的漂移和重组。

针对这场史无前例的经济现象，并结合中国的现实情况，作者提出了六大市场漩涡，即将生存性行业市场化、将小草经济当成了大树经济、将车间当成了企业、将富翁当成了企业家、将虚拟经济当成了经济本身、非理性房地产抑制了市场消费。

作者进一步指出，经济漩涡将推动中国经济从数量经济向品质经济快速转型，它将带来中国经济从粗放的数量经济转向质量经济、信任经济的重大战略机遇。

经济漩涡以貌似残酷的形式强力矫正着世界经济和中国经济，大矫正带来大重组，大重组催生大机遇。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

路长全，当代中国最具影响力的营销实战专家之一。
中国顶尖级营销专家，中国惟一拥有20年营销实践经历的专家，中国一系列成功营销的操刀者和设计师，形成一系列最具指导价值的实践经验与理论总结，北京赞伯营销管理咨询有限公司董事长，清华大学特聘教授、海尔商学院客座教授、中央电视台广告部策略顾问等。
——他提出的“骆驼和兔子”的管理理论产生了广泛的影响，他指出中国企业管理的最大误区就是：试图管理“骆驼”的方法管理“兔子”。

第一图书网, tushu007.com

<<经济漩涡下中国企业的出路>>

书籍目录

前言 基于市场谈经济才有根上篇 经济漩涡的前世今生l第一章 经济出现了漩涡第一节 为什么我有相反的感受第二节 对经济漩涡的思考第三节 从未消失过的漩涡力量第二章 成因相反的中美两大经济漩涡第一节 经济漩涡左右世界经济第二节 中美两大经济漩涡影响全球经济第三章 六大市场漩涡汇聚成中国的经济漩涡第一节 将生存性产业市场化第二节 将生产车间当成了企业本身第三节 将小草经济当成了大树经济第四节 非理性房地产弱化了中国经济第五节 将虚拟经济当成了经济本身第六节 将富翁当成了企业家下篇 经济漩涡下的巨大机遇第四章 利用漩涡的力量第一节 漩涡的四大力量第二节 在漩涡世界里游刃有余l第五章 大矫正第一节 美国经济漩涡强力矫正美国经济第二节 中国经济漩涡全面矫正中国经济第三节 经济漩涡对中国经济的四大矫正第六章 大重组"77第一节 世界经济格局和产业板块的重组第二节 资本与技术板块的重组第三节 市场竞争格局的重组第四节 世界经济规则的重组第七章 大催生第一节 催生全球最大最独特的经济体第二节 催生高质量的市场环境第三节 催生主导全球经济的“ MIx时尚 ”第四节 催生小趋势，小企业更加璀璨第五节 催生中国特色的经济理论体系第八章 传统产业大升级第一节 西化的过程就是反思的过程第二节 西化不是神话，东化开始流行第九章 外贸型企业与中国市场的大对接第一节 四大市场对接策略第二节 四大创新和整合策略第十章 漩涡背后的智慧第一节 ：漩涡的背后是安全第二节 漩涡的背面是活力尾声附录附录A 悲喜交加“ 家 ”文化附录B 土地救赎中国经济

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

当股市暴涨的时候，大量的企业将资金抽调到股市上，弱化了中国实体经济。
民众被导向财富转移而非财富创造的扭曲认知上。
对于实体经济刚刚兴起的中国来说，虚拟经济的正反两方面作用，都应该受到充分的重视。
虚拟经济不是“干粮”，实体经济更不是“负担”。
看看这样的一个缩影：　　有一个农村出来的穷孩子，到繁华的都市中生存，一开始只能在富人的脚下辛苦地劳动，孩子在中国的传统文化指导下，勤奋而扎实地工作，因为，“勤奋、坚韧、务实”给他一种强大的精神动力，他清楚地记得学校的老师曾经告诉他“一分耕耘一分收获”，他坚信“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，他心中充满理想，他坚信富裕的生活终究会到来，他就一直这样干下去，并且很有成就。
后来这个孩子创办了自己的企业，这个企业发展得还不错，但是，真正的问题来了，当这个孩子把企业做到一定的程度，积攒了一定的钱，心中充满了更大的理想的时候，他正准备按原来的计划一直这样干下去的时候，富人来了，跟这个孩子说，只要按照富人给他的方法，这个孩子就能以更快的速度实现他心中的梦想，他说，“你看我，没有你那么辛苦的劳动，我赚的钱还是比你要多得多。”　　于是，孩子就跟着富人一起玩起了他梦想中能够让他快速致富的游戏。
他把本来要用来扩建工厂的资金，把本来要进行产品研发的资金，大部分都拿出来跟着这个富人参与了一种叫做“虚拟经济”的时髦游戏，这个孩子几乎将自己的全部精力和以前积累的绝大部分资金都投入到了“虚拟经济”的游戏中，他几乎荒废了自己的主业。
不知不觉中，他的企业的竞争力越来越弱，他看着自己企业的员工一个又一个伤心离去，他的朋友跟他讲，“你这样做会荒废你自己的主业，如果你失去了你的实体企业，你可能什么都会失去了。”　　但这个家伙根本听不见去，他反过来埋怨这些朋友，“因为你跟不上时代了，我现在玩的是在全世界最风行的钱生钱的方法，这种方法不需要像我以前那样辛苦地工作，而它的回报是我经营产品的利润的几十倍，甚至几百倍。”　　富人利用这种所谓虚拟经济的游戏，几乎在一夜之间将这个孩子的钱全部卷走。
于是这个孩子又变成了穷孩子，又只能从头开始做起。
这个富人所说的快速致富的游戏，笼统地讲叫“虚拟经济”，表现在我们老百姓面前的就是股市、基金、期货等。
此处我不想去讨论虚拟经济的严格定义和它设计的范畴，我也不想探讨虚拟经济的理论价值，或者它推出时带着多少伟大的推动社会进步的梦想。
我觉得那些探讨是没有多少意义的，我们看一个东西对社会的影响不是看它的理论价值，因为很多事情在理论上都是正确的，但它的前提却可能是错的。
在这里，我只想就我和中国的企业家，和中国的老百姓接触的层面，来陈述一下股市基金这类虚拟经济的玩意儿对中国百姓中国企业的影响。
1．虚拟经济弱化了中国实体经济　　当股市暴涨的时候，大量的企业家将原本计划用来进行产业发展的资金抽调到股市上，使得本来在国际竞争中就处在弱势的、正嗷嗷待哺的、需要更多资源来进行产业升级或品牌打造的中国企业，基本上处于停滞或处在缓慢发展状态，他的相对竞争力实际上处在相对弱化的境地。
比如一个中国曾经著名的服装企业，本来它的年销售额已经达到了十几个亿，它的品牌在中国也完成了初步的品牌建设，这个时候只要乘势在投入相应的人力物力，对品牌进行升级，同时在研发和设计上再进行有效地投入，完全有可能用5年甚至更少的时间将它的规模提升两三倍。
这个企业原本计划在这个方向上每年投入5000万，而且它每年的赢利也足以支持它的投入，按照它的发展势头，我们可以完全有理由期待这个当时在中国处在前5位的服装企业再经过5年的打造以后能升至前两位，然而当上证指数上升到令人激动的5000点之后，这个企业的老板实在无法再继续忍受资本市场巨额利润的诱惑，终于告诉我，他改变了半年前的市场营销计划，他说他不能错过中国资本市场巨大的发展机遇，他声称如果自己再坚持在实业道路上一个劲地走下去，那就太愚蠢了。
他甚至为自己作出了这样一个“伟大的战略决策”而激动不已。

第一图书网, tushu007.com

他跟我保证，他每年将调集1个亿的资金来进行资本运作，等他赚回2个亿以后，他将用拿出那1个亿的利润来进行品牌运作，他甚至在电话里跟我笑着说，“你看，路老师，情况会比你建议的还要好，品牌运作的费用将会是您建议的两倍，你只需要等我半年时间就可以了。
”在他看来，用1个亿在股市上赚回2个亿是一种轻松而不费力的方法，干嘛非要在实体经济上每年赚10%的利润呢？
那太辛苦了。
……

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