第一图书网, tushu007.com

<<战略管理>>

图书基本信息

书名：<<战略管理>>

13位ISBN编号：9787111375708

10位ISBN编号：711137570X

出版时间：2012-3

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）希特　等著，吕巍　等译

页数：375

译者：吕巍

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

本书全面地涵盖了战略管理课程的教学内容。
第9版加入了作者的最新研究成果，深刻揭示了企业对于如何在复杂的全球化商业环境中有效运用战略管理的新认知。

本书的两大特色在于：详细介绍了公司如何运用战略管理工具、技术和思想的诸多案例，这些工具、技术和思想多来自该领域内权威研究者的成果；同时，本书具有浓厚的应用导向色彩，向读者展示了大量关于战略管理思想、技术和工具的范例和应用。
本书将大量不同类型组织的应用与深刻的研究相结合并完整地呈现给读者。

本书适用于管理专业本科生、研究生、mba、emba及企业管理人员和相关领域的学者。

作者简介

书籍目录

作者简介
译者序
前言
第一篇　战略管理的输入
　第1章　战略管理与竞争
　　学习目标
　　开篇案例麦当劳：开足马力，为未来做好准备
　　战略聚焦电路城：一个公司战略实施无效的失败案例
　　1.1竞争格局
　　1.2超额利润的行业组织模型
　　1.3超额利润的资源基础模型
　　1.4愿景和使命
　　战略聚焦有效的愿景和使命宣言：为什么企业需要它们
　　1.5利益相关者
　　1.6战略领导者
　　1.7战略管理过程
　　小结
　　复习题
　　练习题
　第2章　外部环境：机遇、威胁、竞争与竞争对手分析
　　学习目标
　　开篇案例菲莫国际：外部环境的影响
　　2.1总体环境、行业环境和竞争环境
　　2.2外部环境分析
　　战略聚焦购买名牌产品时消费者希望获得额外的价值
　　2.3总体环境的细分
　　战略聚焦企业保护自然环境的努力
　　2.4行业环境分析
　　2.5解读行业分析
　　2.6战略群组
　　2.7竞争对手分析
　　2.8伦理思考
　　小结
　　复习题
　　练习题
　第3章　内部环境：资源、能力、竞争力和竞争优势
　　学习目标
　　开篇案例带着创新精神，苹果强势增长
　　3.1内部组织的分析
　　战略聚焦通用电气打造并分享其管理才能
　　3.2资源、能力和核心竞争力
　　3.3建立核心竞争力
　　战略聚焦瑞安：让人又爱又恨的激情成本削减者
　　3.4外包
　　3.5竞争力、优势、劣势和战略决策

小结
复习题
练习题
第二篇　战略行动：战略规划
第4章　业务层战略
学习目标
开篇案例宏碁集团：运用成本战略在全球pc市场获得成功
4.1顾客与业务层战略的关系
4.2业务层战略的目的
4.3业务层战略的类型
战略聚焦向仿造者宣战，保卫产品的诚信和收益
战略聚焦卡祖笛玩具商：另类差异化为特定客户群创造价值
小结
复习题
练习题
第5章　竞争性对抗和竞争动态
学习目标
开篇案例衰退中的竞争：摆脱艰难时期
5.1竞争性对抗模型
5.2竞争者分析
5.3竞争性行动和竞争性反应的驱动力
战略聚焦大型零售商之间的战争：沃尔玛独战群雄
5.4竞争性对抗
5.5攻击的可能性
5.6反应的可能性
5.7竞争动态
战略聚焦用亲吻安抚灵魂——来自糖果的亲吻
小结
复习题
练习题
第6章　公司层战略
学习目标
开篇案例福斯特集团：葡萄酒领域的多元化
6.1多元化的层次
6.2多元化的原因
6.3创造价值的多元化：相关约束型多元化和相关联系型多元化
战略聚焦甲骨文公司的相关约束型多元化战略
战略聚焦强生公司经营层面与公司层面相关性的结合
6.4非相关多元化
战略聚焦丹纳赫与伊利诺伊工具制造公司：多样化工业制造企业的系列收购
6.5价值不确定的多元化：动机与资源
6.6降低价值的多元化：管理人员的多元化动机
小结
复习题
练习题
第7章　并购与重组战略
学习目标

开篇案例世界危机时期的全球并购活动
7.1合并和收购战略的风行
7.2实施收购的原因
战略聚焦中国公司不断通过收购
战略在一些行业获得市场影响力
战略聚焦辉瑞收购惠氏会成功吗
7.3阻碍收购获得成功的因素
7.4有效的收购
7.5重组
小结
复习题
练习题
第8章　国际化战略
学习目标
开篇案例选择中国：开拓全球市场
8.1识别国际化机遇：开展国际化
战略的动力
8.2国际化战略
战略聚焦在新兴市场，国家条件催生成功的高技术企业
8.3环境趋势
8.4国际市场进入模式的选择
8.5战略竞争结果
8.6国际环境中的风险
战略聚焦假冒伪劣产品对合法公司的威胁
小结
复习题
练习题
第9章　合作战略
学习目标
开篇案例ibm公司的合作战略
9.1战略联盟
9.2业务层合作战略
战略聚焦全球经济低迷如何影响互补型联盟
9.3公司层合作战略
9.4国际合作战略
9.5网络合作战略
9.6合作战略带来的竞争风险
战略聚焦俄罗斯石油合资企业——tnk?bp的麻烦
9.7对合作战略的管理
小结
复习题
练习题
第三篇　战略行动：战略执行
第10章　公司治理与伦理
学习目标
开篇案例ceo是薪酬过高、不负责任、贪婪的吗
10.1所有权和经营权的分离

10.2所有权集中
10.3董事会
战略聚焦优秀的董事在哪里
10.4公司控制权市场
10.5国际公司治理
战略聚焦萨蒂扬的真相：ceo的欺诈以及公司治理的失败
10.6治理机制和伦理行为
小结
复习题
练习题
第11章　组织结构与控制
学习目标
开篇案例思科战略和结构的演化
11.1组织的结构和控制
11.2战略和结构的关系
11.3战略和组织结构的发展模式
战略聚焦惠普实施相关约束型多部门结构
战略聚焦百事公司：实施多国化
战略，从地域结构型转向混合结构型
11.4实施业务层的合作战略
11.5实施公司层的合作战略
11.6实施国际化合作战略
小结
复习题
练习题
第12章　战略领导力的内涵
学习目标
开篇案例选择新ceo：战略领导者的重要性
12.1战略领导力及其类型
12.2高层管理者在公司的角色
12.3管理者继承与接替
战略聚焦施乐公司的继任典范
12.4关键战略领导行动
战略聚焦“世界零售商杜克”：沃尔玛的新战略领导者
小结
复习题
练习题
第13章　战略性创业的内涵
学习目标
开篇案例亚马逊的持续创新革命
13.1创业和创业机会
13.2创新
13.3创业者
13.4国际化创业
13.5内部创新
战略聚焦竞争力与创新：我们正在经历一次模式转换吗
13.6实施内部创新

13.7通过合作战略创新
战略聚焦推特连接myspace：社交网络现象
13.8通过收购获得创新
13.9通过战略性创业创造价值
小结
复习题
练习题
注释

章节摘录

版权页：在接下来的两节，我们讨论企业研发创新的另两种方法--合作战略和收购。
13.7通过合作战略创新事实上，缺少资源的广度和深度（例如人力资本和社会资本）的企业，其需要内部发展足够的创新来满足市场需求。
所以，公司必须开放使用外部资源来帮助创新。
99与其他公司的联盟能够在不同方面帮助创新。
首先，它们提供新的商业机会信息并且知道如何利用这些机会；100其次，公司可以利用合作战略来合并互补资产而促进未来的创新。
21世纪竞争格局下的快速变化的技术、全球化以及在世界层面创新的需要，是公司决定通过与其他公司合作创新的最主要的影响因素。
有证据显示，公司贡献的技术和知识所形成的合作战略的创新是以高科技为基础的，事实也证明了高科技及其应用是如何持续影响公司在21世纪竞争格局中的生存的。
102当然，有些人认为，这样使公司变得更依赖于合作战略，将合作作为在世界经济中一条通往成功竞争之路。
103即便是令人尊敬的资深公司如英特尔和诺基亚也认识到，在21世纪的大环境里，具备竞争力必须制造出创新产品。
它们联合开发产品的协议将对手机和个人电脑的功能进行整合，这是因为它们认识到需要在自身所处的竞争激烈的市场中具备开发市场导向型产品的强大能力。
创业公司和已有公司同样会使用合作战略来创新（例如战略联盟和合资企业）。
比如一个创业公司会寻找投资资本，也会通过加强公司分销系统来向市场引入其创新产品。
104另外，更多的已有公司需要新技术知识，通过与合资企业的合作来实现合作战略。
105大型制药公司和生物技术公司的联盟已经逐渐形成，它们整合知识与资源来开发新产品并将其引入市场。
106由于联盟的重要性，特别是在研发新技术和商业化创新的过程中，企业开始建立联盟网络，这对它们而言，代表了一种社会资本。
107这种合作形式的社会资本帮助它们获得创新所需的知识和其他资源。
108这些联盟中的知识帮助企业发展新的能力。
109现在，一些企业甚至允许其他企业参与到自己内部新产品的研发过程中，这是很普遍的现象。
例如，为确保物料质量，供应商对于任何研发的新产品来说都很关键，这使得企业必须在其跨部门创新团队中有供应商代表。
然而，为了创新而建立联盟并不是没有风险的。
两个公司想要一起达成一个共同目标所产生的冲突是存在的，111此外，合作战略参与者同样还要承担的风险是，合作者会盗用公司的技术并且用其提高自己的竞争力。
112为了避免或者至少降低这样的风险，公司（特别是新公司）需要十分谨慎地挑选合作伙伴。
理想的合作者是拥有互补的技术以及相适应的战略目标。
3然而，因为公司在一个企业网络中，也许同时处于多个联盟中，它在如何处理这些联盟关系上会遇到挑战。
114研究表明，公司同时参与许多联盟会阻碍创新能力。
……

编辑推荐

《战略管理:竞争与全球化(概念)(原书第9版)》涵盖了当前全球性事件与战略趋势的影响，并对“开篇案例”“战略聚焦”和“战略行动”、思考题等内容做了大量的更新。

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