第一图书网, tushu007.com

<<CEO与北大对话>>

图书基本信息

书名：<<CEO与北大对话>>

13位ISBN编号：9787500567868

10位ISBN编号：7500567863

出版时间：2003-11

出版时间：中国财经出版社

作者：张维迎 编

页数：267

字数：235000

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

什么是信用人类社会是个交换的社会，一讲到交换就离不开信用。
例如我来这里参加这个会，票是我自己先垫钱买的，然后报销后再拿回钱，实际上这就是个信用问题。
在商品社会里，信用无所不在。
信用已经形成了一种权力。
昨天公布说中国私人在银行存的有800亿美元，这意味着我们在接受美国人的信用，美国人印出一些纸，就可以换我们的资源，我们拿着还很高兴。
所以说信用本身是一种权力。
究竟什么是信用？
信用是一种交换媒介。
但和一般的货币不太一样，它是有限接受的交换媒介。
我们拿着人民币，任何一个商店、饭馆都必须接受它，这是法定的支付手段。
但信用是可以拒绝的。
当然，在世界范围里，任何一个国家的货币本身也是一个信用，也是有限接受的。
我们为什么出国时要换美元，因为人民币人家不接受。
如果人民币是全世界都接受的信用的话，中国人就会方便许多。
在信用的交换关系中，买的人是信用提供者，卖的人是信用接受者。
信用交换有一个实现的过程。
买的人先不付钱，卖的人接受信用就意味着没有得到任何实质性的东西就愿意把产品给买方。
这时买方就变成一个债务人，卖方变成债权人，当债务人付清了信用，把发出去的信用赎回来之后，交换才算完成。

第一图书网, tushu007.com

<<CEO与北大对话>>

内容概要

北大网研自成立伊始，依托北大文理综合的多学科研究优势，结合政府政策、行业发展、企业战略在新形势下快速多变的需求，积极探索与国外研究机构和海内外研究人员的合作，走出了一条高校学术机构良性发展的新路子。
“两家竞争者在竞争，最重要的是不能走错，因为走错的话你是慢的，走对的话你就跑得比较快……关键是企业竞争者是不是真的想透了，未来客户需要什么？
”

第一图书网, tushu007.com

作者简介

张维迎教授，1959年生于陕西省吴堡县，1982年获西北大学经济系学士学位，1984年获硕士学位，同年进入国家体改委中国经济体制改革研究所。
从事改革理论和政策研究。
1990年9月入牛津大学读书。
1992年获经济学硕士学位；1994年获博士学位；1994年8月回国到北京大学工作，

第一图书网, tushu007.com

<<CEO与北大对话>>

书籍目录

第一讲 中国软件产业发展战略建议第二讲 从明基的品牌建设看华人企业的成长第三讲 互联网与未来金融服务第四讲 中国软件企业的国际化第五讲 创业与发展：中关村创业企业怎样做大第六讲 .com企业的生存之道第七讲 硅谷路向何方？
一位资深VC的见解链接网研后记 新约：从SARS到中国新经济

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

谢谢何总给我们做一个精彩的演讲。
其实他讲的远远超过我们给他规定的两个题目，好多东西对所有行业的企业已经都非常有建设意义。
接下来我们要提问。
我首先问你一个问题，客户管理的这个问题，假如你觉得销售人员或者这个企业把那个客户搞得特别烦的时候，客户会买他的产品吗？
我一打开我的电脑几个邮件就来了，我还会买他的产品吗？
何经华先生：我想这是一个很好的问题，从两个层面回答这个问题。
第一，这个客户对你重不重要，当你公司在很小的时候，然后你有少数的几个所谓的重要客户，所谓重要客户就是他在你的营业额很高的比例的这样的客户，这种客户我们叫做捧在手上的客户，意思就是说我们尽量做到有求必应，因为这个客户你输不起啊，通常这种客户很难搞，我们要有一个很高的技巧，叫做管理客户的期待。
就是我们今天一个项目经理也好，一个销售经理也好，一个客户经理也好，我除了要求要有一个很高超的专业能力之外，我还会要求它有一个很高超的管理客户期待的能力。
换一句话讲，客户的要求外国在屋顶上.你的能力只是在地板上，这之间有很大的差距，什么人能把屋顶跟地板的距离拉平了就是所谓高级的客户经理，客户经理或者是项目经理。
如果说客户在你的手上天花板越来越高，地板越来越深，就是你快要离职的时候，因为你无法管理客户的期待，任何公司的客户的资源是有限的，客户的需求是无限的，这也就是说为我们都还有工作可以领薪水的原因，因为你还有价值。
这种客户第一你能不能丢得起，很多好的客户，像微软它今天可以说我这个标准就是这样定，你喜欢也好，你不喜欢也好，这就是篮球规则，就是这样定的，小的公司没有办法，客户订规则，你来玩，但是在这个过程当中我们总要保持两个东西，就是当期业绩跟长期发展的平衡点在哪里，客户今天的要求叫当期业绩，公司5年的发展叫长期发展，中间如何取得一个平衡点是每一个公司领导要考虑的问题。

第一图书网, tushu007.com

后记

中国经济对于完全外来的突发性的冲击——我们经济学上称为外生冲击（exogenous shock），准备不够。
这一次的外生冲击，我觉得有几个特点很明显。
一是有外部性（externalities），而且是非常大的负外部性。
也就是说，一个人如果得了SARS，或者他自己不注意预防，可能受牵连的不只是他自己——甚至最主要的还不是他自己，而是其他人的被传染。
这种负外部性，如果不及时切断，是非常危险的，因为他自己负不了这个责任。
面对这种情况，只有公共机构来承担。
所以，中央提出对没有条件的低保户、农户医药费全免，是相当正确的。
第二个特点，是不可预测性。
前段时间，又有消息说SARS死亡率从4%－5%上升到14%－15%，甚至50%，大家都没有心理准备，公众恐慌的根源也在于此。
这种不可预测性，这种不确定性（uncertainty）使得我们的经济承受着很大的风险。
特别是，当SARS这种外生冲击可能引发和触动我们经济体制中原来内生的积淀问题，事情就会变得非常复杂。
大家知道1997年的亚洲金融危机，表面上是国外基金对外汇的投机与资金抽逃，但其实更实质的是日本、韩国、印度尼西亚这些东亚、东南亚国家原来积重难返的治理结构与行业结构问题，大企业、大银行、大财团长期的国家保护主义，加上互相持股，结果被外生事件一冲击，问题都冒了出来。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

“两家竞争者在竞争、最重要的是不能走错，因为走错的话你是慢的，走对的话你就跑得比较快。……关键是企业竞争者是不是真的想透了未来客户需要什么。”　　——黄存义（微软大中华区总裁）“事实上一年多来做品牌我们感觉到最困难的就是人才，操纵国际品牌的经营和全球的服务，坦白说基本上华人世界里面没有很多人有这经验。”　　——李焜耀（明基电通董事长）“为了保持竞争力.公司现在必须把更多的业务外包出去，这是过去三年里面出现的一个很重要的趋势。
公司，尤其是金融领域的公司，发现技术是一种很有竞争力的武器，它是获取业务，维持业务，改善业务的武器。
他们把部分业务外包出去，只留下有竞争力的核心业务……”何经华（用友软件股份有限公司总裁）“国际化要求产品跟服务必须国际化，管理必须国际化，收入必须国际化，员工必须国际化，客户比较国际化，所以我希望以后我们在探讨国际化的时候，就用五个指标来看一个公司，不要说国际化就是一个口号，而是用五个指标来衡量国际化……”　　——Christopher F.Corlado（史提芬森工学院教授）“现在有一个在中国获利的首选模武。
实体是基于美国的，最高管理层是美国的，你可以拿起电话，和你的管理者交谈，研发在中国，大家都知道中国有很多很聪明的人，还有很低的劳动力成本；研发在美国，中国有巨大的市场，也可以成为公司发展的动力。
如果你的公司足这样模式的，风险投资商可能会对你感兴趣……”　　——Andrew J.Sutter（美国高科技投资知识产权专家）

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《CEO与北大对话:创新与领导力》：“ 现在有一个在中国获利的首选模式，实体是基于美国的，最高管理层是美国的，你可以拿起电话，和你的管理者交谈。
研发在中国，大家都知道中国有很多很聪明的人，还有很低的劳动力技术；研发在美国，中国有巨大的市场，也可以成为公司发展的动力。
如果你的公司是这样模式的，风险投资商可能会对你感兴趣…… ”

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