

<<好女早当家>>

图书基本信息

书名：<<好女早当家>>

13位ISBN编号：9787501792085

10位ISBN编号：7501792089

出版时间：2010-10

出版时间：中国经济出版社

作者：程继隆

页数：259

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>

## <<好女早当家>>

### 前言

伴随着我国改革开放的不断深入，民营企业在短短的30年间，实现了由无到有、由小变大、由弱转强的巨大跨越，成为我国国民经济持续增长、发展方式升级转变、技术创新不断进步和中国经济国际化的强劲动力。

由于我国“民企第一代”创业者们的年龄不断增大，越来越多的“民企二代”顺理成章地接过了父辈的重担。

令人可喜的是，在中国“民企二代”接班人里，居然出现了愈来愈多的女儿接父母班的现象。

据估计，未来10年，依然是中国民企由第一代创业者向第二代继承人交接班的高峰期，女“民企二代”仍然会不乏其人，这恰恰是本书社会价值之所在。

中国民营企业的交接班，一个是财富交接，另一个是经营控制权的交接。

在目前中国遗产税尚未开征的情况下，前者很容易解决，而经营控制权的交接更为重要。

“民企二代”女性接班人，在父辈的扶持下，或昂首阔步地已经走上了民营企业经营决策的大舞台，或跃跃欲试地行将接过父辈用心血和汗水打造的企业。

这是民营企业繁衍生息的需要，也是民营企业发展的必然选择，更是我国法律规定男女平等的具体体现。

从“民企二代”接班人系统培养的角度来看，男女在能力素质上的要求是一致的。

第一，“民企二代”接班人必须接受与家族生意需求相关的高等教育——但目前国内企业很多都没有注意到这一点；第二，“民企二代”接班人最好能从基层做起，或在别的企业里有过打工经历，或者有自己创业的经历；第三，需要在家族企业内部选择“辅导员”，对“民企二代”接班人进行系统的培养训练。

## <<好女早当家>>

### 内容概要

中国民营企业的交接班，一个是财富交接，另一个是经营控制权的交接。在目前中国遗产税尚未开征的情况下，前者很容易解决，而经营控制权的交接更为重要。“民企二代”女接班人，在父辈们的扶持下，或昂首阔步地已经走上了民营企业经营决策的大舞台，或跃跃欲试地行将接过父辈用心血和汗水打造的企业。

## <<好女早当家>>

### 作者简介

程继隆，1956年生，满族，中共党员。

报告文学作家，社会学学者，出版著作20多部。

曾为省刊编辑、记者，省软科学研究所所长，特招入伍到武警学院任教，转业后被多所高校聘为教授，现供职于企业研究杂志社。

近年来，把“民企二代”群体作为主要课题来研究，取得了一系列成果，发表了《“民企二代”继往开来》、《“民企二代”女掌门》等论文，《中国“民企二代”调查》、《好女早当家——中国民企第二代》、《传承——“民企二代”接班类型》等著作，被誉为系统研究中国“民企二代”群体第一人。

## &lt;&lt;好女早当家&gt;&gt;

## 书籍目录

序言：中国“女民企二代”不逊色(以下企业排名以民企二代掌门人的姓氏笔画为序)1.宗申产业集团公司 左颖：“小丫”扛大旗 “民企二代”左颖档案 “民企一代”左宗申小传 “重庆女孩”与“迈阿密” 爸爸的传奇是动力 站在风口浪尖 跨过师傅找师爷 品牌在于运动 从小女孩到投资大腕2.新希望集团公司 刘畅：“新希望”的希望 “民企二代”刘畅档案 “民企一代”刘永好小传 新希望的来龙去脉 像李嘉诚一样投资 横向联合求发展 力挺新希望回归主业 50亿，成为养猪大户 “少壮派”观念超前3.上海翰纳森制衣有限公司 许涛芳：“大小姐”另觅“新大陆” “民企二代”许涛芳档案 “民企一代”许如根小传 崇拜父亲的情结 小女孩发现孕妇大市场 “添香”成为新卖点 建立销售终端 亲临汶川救灾 920万元，承担社会责任4.上海兴盛实业发展（集团）有限公司 张静静：进军高品质楼盘 “民企二代”张静静档案 “民企一代”张兴标小传 一块地皮改变爸爸命运 上市公司“第一女董” 平静心态不平静 “新梅双塔”——浦东新地标 得意的“三得益工程5.碧桂园集团公司 杨惠妍：“女首富”的神话 “民企二代”杨惠妍档案 “民企一代”杨国强小传 十三四岁“旁听”董事会 “包工头”的女儿 上市诞生女首富 父女的善举6.娃哈哈集团公司 宗馥莉：用“新”创造未来 “民企二代”宗馥莉档案 “民企一代”宗庆后小传 为父分担重负 从幕后走到台前 渐显宗氏风格 对日化领域的兴趣 用“新”创造未来7.康奈集团公司 郑莱莉：“冠军”在继承中创新 “民企二代”郑莱莉档案 “民企一代”郑秀康小传 “冠军”是这样成长的 做皮鞋的车间工人 让温州鞋走向世界 女儿对父辈的超越 创立“破壁”新思维 责任-激情-责任8.万事利集团公司 屠红燕：“奥运”大放丝绸异彩 “民企二代”屠红燕档案 “民企一代”沈爱琴小传 母亲的“左膀右臂” 丝绸就该是奢侈品 巧借奥运平台 奥运颁奖礼服美 “奥运”赐商机 万事利未来“四步走9.重庆小天鹅集团 廖韦佳：把小天鹅带向国际 “民企二代”廖韦佳档案 “民企一代”廖长光小传 “民企一代”何永智小传 温馨的一家人 和小天鹅共成长 书香美女轰动渝城 国外打工女10.吉林万通业集团有限公司 潘巍：造好药，为人民 “民企二代”潘巍档案 “民企一代”潘首德小传 童言无忌的“总经理” 两代人的碰撞与磨合 不辜负父亲的厚望 提升企业竞争力的“天使” 抓品牌建设的“小潘总” 承担社会责任的企业

## <<好女早当家>>

### 章节摘录

插图：开创一个行业固然可占尽先机，也正因开创之“新”，更需要精准的定位。相比跟随者，先行者需要的不只是勇气。

2002年许涛芳创业之际，防辐射服装只是面对特定行业、特定人群的“小众”产品。

“客户单一，价格昂贵”是这一行业的真实状态。

当时，防辐射服装主要定向供货给军工领域买家，款式单一，仅限于宽大马甲；而且，当时国内尚不具备生产防辐射面料的技术，原材料需要从日本进口，单件成衣价格超过1600元/件。

不过，许涛芳相信，随着办公系统电脑加速普及，国内迟早也会像新加坡、日本那样，出现对防辐射服装的大量需求，而最有需求的是孕妇，孕妇装就是防辐射服装行业的突破口。

确定了主打产品，销售渠道在哪里呢？

参照服装行业的常规做法，销售渠道大致分为商场、卖场和直营店。

但大型综合商场名牌林立，起步型产品进驻无门；大卖场门槛低，但薄利多销的模式不适合高价位产品；创业期间资金并不充裕，直营店同样难成规模。

添香该走哪条路呢？

## <<好女早当家>>

### 编辑推荐

《好女早当家:中国民企第二代》编辑推荐：左颖：“小丫”扛大旗。

刘畅：“新希望”的希望。

许涛芳：“大小姐”另觅“新大陆”。

张静静：进军高品质楼盘。

杨惠妍：“女首富”的神话。

宗馥莉：用“新”创造未来。

郑莱莉：“冠军”在继承中创新。

屠红燕：“奥运”大放丝绸异彩。

廖韦佳：把小天鹅带向国际。

潘巍：造好药，为人民。

<<好女早当家>>

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>