

<<过冬>>

图书基本信息

书名：<<过冬>>

13位ISBN编号：9787506033510

10位ISBN编号：7506033518

出版时间：1970-1

出版时间：东方出版社

作者：郎咸平

页数：2270

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>

前言

毫无疑问，中国经济正上演着一出产业链悲剧。

在这出悲剧里，凭借产业链优势盘剥中国企业的外商们笑逐颜开，得意洋洋；中国的经济、中国的企业、中国的百姓却在哭泣！

这样的悲剧必须终结！

在中国经济的危急存亡之秋，东方出版社于奥运会之后出版了我的《产业链阴谋》系列图书。

我在系列图书中详细讲述了这样一出悲剧是如何发生的，并且说明了我们怎样才能为产业链悲剧画上休止符。

这套书分成I、 II两册，本书为第1册，包括五个案例：中国制造业的出路—ISC与IPD、太阳能发电产业、软件产业、汽车产业、代工业。

这五个案例所涉及的研究对象都是以研发和制造为主的行业，而“6+1”的高效整合是基础。

从另一个角度来看，这些行业中的企业面对的终端客户主要是企业客户和专业客户。

本册涉及的五个案例详述如下：案例一：中国制造业的出路——ISC与IPD本案例直面“中国制造”当前的问题与挑战，明确指出了怎样才能让制造行业摆脱当前困境，创造卓越竞争力。

更为重要的是，这里系统介绍了ISC（Integrated Supply Chain，整合供应链）和IPD（Integrated Product Management.整合生产研发），以及如何通过这两大工具剖析产业链。

本质上，只有具备了强大的ISC的企业，才能在激烈的市场竞争中不断优化成本，提高市场反应速度，优化产品利润率，提升企业产品线；只有具备了强大的IPD的企业。

<<过冬>>

内容概要

没有经过寒冬洗礼的企业家，就不是真正意义上的企业家？

身处寒冷的“冬季”，中国制造业如何走出寒冬？

这将是颇具借鉴意义的一个“冬天”，未来谈及中国制造业的时候，谁都无法回避的一个命题。

谁能度过这个冬天？

这套礼盒丛书会告诉你一些“过冬”的方法，帮助你战胜寒冬！

第一步：产业寒冬 正确了解过去所走过的路，我们才有可能获得重生！

《产业链阴谋——一场没有硝烟的战争》——只有将产业链高效整合，才能度过冬天； 《毒苹果》——世界500强企业过冬的故事。

第二步：全球视野 我们必须时刻具备全球性的视野和战略思维！

《全球性》——在产业链冬天的时候，我们必须具备全球的视野； 《未来之路》——预见路：企业永远不会有冬天的秘密。

第三步：企业实操 学习如何把企业做做大做久！

《丰田DNA》——像丰田这样的公司永远不会有冬天，你能做到吗？

《软性制造》——只有制造升级，才能不惧冬天。

第四步：公司本质 重新了解什么是公司以及公司的价值！

《郎咸平说：公司的秘密》——只有正确理解了公司的本源，才能走过冬天； 《公司的价值》——不正确理解公司的价值，不可能走过冬天。

第五步：人才价值 掌握了员工的“心”，才能掌握企业的未来！

《新主人翁精神》——要过冬必须打造“铁血”员工； 《满意工作的三条黄金法则》——老板和员工抱团取暖走过冬天。

作者简介

郎咸平，美国沃顿商学院博士。
曾任沃顿商学院、密歇根州立大学、俄亥俄州立大学、纽约大学和芝加哥大学教授。
现任香港中文大学教授。
被公认为公司治理方面的顶级学者。

中文著作有《操纵》、《整合》、《运作》、《思维》、《标本》、《科幻》、《模式》、《突围》、《误区》、《中国式MBO》、《本质I——破解时尚产业战略突围之道》、《本质II——破解娱乐传媒产业以小搏大之谜》、《蓝海大溃败——本质III本质论VS蓝海战略》、《你想到的都是错的——本质IV：你的想法要符合行业的本质》、《郎咸平说：公司的秘密》、《郎咸平说：热点的背后》、《产业链阴谋I——一场没有硝烟的战争》、《产业链阴谋II——一场没有硝烟的战争》。

音像作品有《郎咸平说——秘密：公司的常识》、《郎咸平说——热象背后的逻辑：你所知道的是正确的吗？》、《郎咸平说——人间万象：一切都是经济学》等。

书籍目录

过冬——产业链阴谋1 前言 为产业链悲剧画上休止符 第一章 识破产业链阴谋 第一节 悲情 一、中国是制造业大国吗 二、产业链的“非常6+1” 三、从产业链分工看大学生就业困难 四、产业链定位悲剧 第二节 阴谋 一、产业链阴谋与二元经济的成形 二、二元经济和金融战引发的通货膨胀 三、产业链阴谋与两只秃鹫的金融战争 四、法治化游戏规则的缺乏助长了金融战争 五、产业链阴谋与中国企业的危机 第三节 曙光 一、中国企业的战略出路—产业链高效整合 二、政府产业政策的思维转换 第四节 结语 第二章 中国制造业的出路——ISC与IPD 第一节 ISC与IPD 第二节 “中国制造”当前的困境 第三节 ISC与IPD的案例分析 一、汇源果汁 二、比亚迪电池 三、丰田汽车 四、玖龙纸业 第四节 “中国制造”的出路在何方 第三章 太阳能发电产业 第一节 行业概况 一、太阳能发电的优势 二、太阳能发电产业的历史及现状 三、太阳能发电技术 第二节 行业本质 一、整合生产开发 (IPD) 二、整合供应链 (ISC) 第三节 领先企业案例 一、日本夏普 二、中国尚德电力 三、德国Q—ceus 第四节 结论 附录3—1硅的级别 附录3—2太阳能电池的种类 第四章 探讨软件业的本质 第一节 软件产业概要 一、软件的定义 二、全球软件业概要 三、中国软件市场现状 四、软件产业链探讨 第二节 软件产业的中游本质探讨 一、抓住行业本质, 获取两大优势 二、软件产业的中游技术 三、案例分析 第三节 软件业下游行业本质探讨 一、下游软件业的策略 二、下游软件业的本质 三、下游软件行业本质的阐述 四、案例分析 : SAP 第四节 中国企业软件市场 一、案例分析 : 用友软件 二、案例分析 : 金蝶软件 第五节 展望中国未来的软件业 第五章 中国汽车制造业 第一节 汽车制造业概述 第二节 零配件的稳定性 一、输在起跑线上 : 本土零件的稳定性差距 二、高端与低端零配件的稳定性差距 三、案例 : 铃木雨燕的变“心” 四、小结 第三节 高效建模 一、高效的虚拟制造 二、虚拟制造与传统模式间的差距 三、无法跨越的虚拟世界 四、小结 第四节 精细制造 一、2mm工程 二、从汽车召回案例看精益制造的差距 三、小结 第五节 品质跟踪 一、汽车制造的智能身份证——RFID 二、RFID在整车装配中的应用 三、RFID在出入仓库和销售网络的应用 四、真正的闭环, 我们的差距 五、小结 第六节 总结和升华 一、世界车系格局的变化 二、自主品牌汽车安全性现状 三、案例 : 从“碰撞门”看本质 四、自主品牌的出路 附录5—1 主要跨国零配件巨头和其核心产品 附录5—2 自主品牌研发模式及优势、劣势分析表 附录5—3 RFID的组成部分和工作原理 一、RFID的组成 二、RFID技术的基本工作原理 附录5—4 中国新车评价规程 (C—NCAP) 介绍 附录5—5 中国汽车自主品牌名录 第六章 探索代工行业的方向 第一节 代工行业的现状 一、代工行业陷入困境 二、代工行业的优等生 : 鸿海 第二节 鸿海战略 一、速度之矛 二、坚固的盾 第三节 宏暮 : 失败的尝试 一、OEM业务的兴衰 二、艰难拓展上游产业链 三、代工制造业务黯然离场 第四节 广达 : 虚弱的王者 一、广达的成功与衰落 二、广明的衰败 三、广辉的衰败 第五节 代工企业如何获得持久的竞争优势 过冬——毒苹果 推荐序 最大的敌人是自己 前言 别让成功成为企业的致命伤 第一章 经典案例 : 通用汽车 弱点开始浮现 衰退动能加快 严重的设计、成本及劳工问题 组织切割 希望落空 第二章 为何发生这种事情 第三章 避免因循的思维与行为 : 丰田汽车 对新进员工进行大规模的“改善”训练 努力不懈追求成效 丰田的实时生产模式 全球车身生产线 卓越的产品 销售成果 第四章 小心成功的九大陷阱 陷阱一 疏忽 : 固守昨日的商业模式 陷阱二 傲慢 : 让产品过时 陷阱三 乏味 : 创新速度缓慢 陷阱四 复杂 : 坐视日益烦琐的商业流程 陷阱五 自大 : 为缓慢与迟钝找借口 陷阱六 平庸 : 宽恕拙劣的表现, 让杰出员工凋零 陷阱七 了无生气 : 生于忧患, 死于安乐 陷阱八 胆怯 : 无力招架竞争对手 陷阱九 混淆 : 传递矛盾的信息 陷阱十 疏忽 : 固守昨日的商业模式 第五章 面对现实, 积极处理弱点 IBM 郭士纳策略 下一个挑战 易趣 安捷伦 安捷伦的大问题 面对现实 结果 索尼 第六章 重复运用有效的做法 富达投资公司 麦哲伦年代 扩大业务 地域扩张 新的流通机会 纽柯 日本的方法 小型钢铁厂概念 结果 沃尔玛百货 丰田汽车 陷阱二 傲慢 : 让产品变得过时 第七章 独特性 : 绝不可或缺的要害 克莱斯勒 合并 新领导 独特的新产品 Hemi引擎 克莱斯勒的成果 第八章 缜密分析后下大赌注 Verizon电信公司 大赌注 面面俱到的计划 对大赌注的态度 微软

<<过冬>>

基本原理 指派顶尖人才投入 第九章 不断活化核心产品,善用转折点 德州仪器的故事
 淡化失误 彻底清除 艰难时刻 丰田汽车 组织的努力 加拿大能源公司的
 抉择 陷阱三 乏味:创新速度迟缓 第十章 保持晶牌特色 宝洁的品牌策略 宝洁洗涤剂
 佳洁士牙膏 以麦当劳为例 成功出击的哈雷摩托车 广泛的市场营销攻击 新鲜但一致
 的意见 第十一章 强调细节与执行,绝不懈怠 星巴克的成功之道 星巴克的诞生 那是
 什么 完整的训练 产品与咖啡店 保护品牌 第十二章 保持在状态之内 可口可乐
 的教训 至关重要的决定 商业含意 宝洁的例子 深刻的教训 陷阱四 复杂:坐视
 日益烦琐的商业流程 第十三章 不要坐等危机 施奈德公司 第一银行整装再发 简化策略
 精简机构 丰美的成果 第十四章 为既有的流程寻找新的做法 宝洁的做法 经证实
 的过程 新波折 三星集团 戴尔计算机 戴尔的优势 企业文化与市场成果 陷阱
 五 自大:为缓慢与迟钝找借口 第十五章 你是否对公司目前的做法麻木不仁 柯达的教训 20
 世纪90年代 1999年 2002年 2003年 2005年 花旗集团 挑战 训练、
 灵活性和成果 第十六章 指派顶尖人才处理棘手问题,并充分授权 宝洁 微软 耐克
 耐克的诞生 授权 果断的人事决策 灵感 陷阱六 平庸:宽恕拙劣的表现,让杰出员
 工凋零 第十七章 速度与灵活性的关键在于领导 第十八章 提高人才选任标准 第十九章 不要害怕引
 进新人才 第二十章 经验愈广泛愈好 陷阱七 了无生气:生于忧患,死于安乐 第二十一章 清楚、
 简单与重复的企业文化 第二十二章 创新,激发企业活力 第二十三章 避开以自我为中心的灾难 陷
 阱八 胆怯:无力招架竞争对手 第二十四章 打破地盘,推动计划 第二十五章 组织一支你信任的团
 队 第二十六章 理清责任归属,避免孤立主义 陷阱九 混淆:传递矛盾的信息 第二十七章 我们要
 往哪儿去,又该怎么做 第二十八章 把期望讲清楚 结论 成功不坠的关键:存疑的态度 第二十九
 章 绝不能依靠胜利过冬——全球性过冬——未来之路过冬——丰田DNA过冬——软性制造过冬——
 公司价值过冬——郎咸平说公司的秘密过冬——新主人翁精神过冬——满意工作的三条黄金法则

<<过冬>>

章节摘录

插图：

<<过冬>>

编辑推荐

企业如何“过冬”？

翻开《过冬:中国制造业如何走过冬天》。

书中著名经济学家郎咸平、IBM全球企业咨询服务部、美国著名咨询公司波士顿、全球制造业领头羊丰田、其他国内外管理大师、专家学者告诉你正确的答案。

第一步：产业寒冬正确了解过去所走过的路，我们才有可能获得重生！

《产业链阴谋——一场没有硝烟的战争I》——只有将产业链高效整合，才能度过冬天；《毒苹果》——世界500强企业过冬的故事。

第二步：全球视野我们必须时刻具备全球性的视野和战略思维！

《全球性》——在产业链冬天的时候，我们必须具备全球的视野；《未来之路》——预见力：企业永远不会有冬天的秘密。

第三步：企业实操学习如何把企业做强做大做久！

《丰田DNA》——像丰田这样的公司永远不会有冬天，你能做到吗？

《软性制造》——只有制造升级，才能不惧冬天。

第四步：公司本质重新了解什么是公司以及公司的价值！

《郎咸平说：公司的秘密》——只有正确理解了公司的本源，才能走过冬天；《公司的价值》——不正确理解公司的价值，不可能走过冬天。

第五步：人才价值掌握了员工的“心”，才能掌握企业的未来！

《新主人翁精神》——要过冬必须打造“铁血”员工；《满意工作的三条黄金法则》——老板和员工抱团取暖走过冬天。

没有经过寒冬洗礼的企业家，就不是真正意义上的企业家身处寒冷的“冬季”，中国制造业如何走出寒冬？

这将是颇具借鉴意义的一个“冬天”，未来谈及中国制造业的时候，谁都无法回避的一个命题。

谁能度过这个冬天？

这套礼盒丛书会告诉你一些“过冬”的方法帮助你战胜寒冬！

生存或者死亡？

这无疑将是载入全球经济史册的冬天，是中国企业30年来最严酷的冬天。

这个冬天你怎么过？

生存或者死亡？

当中国制造业遭遇全球经济危机寒流的时候，如何走过冬天？

如何迎来春天？

著名经济学家郎咸平、IBM全球企业咨询服务部、美国著名咨询公司波士顿、全球制造业领头羊丰田、其他国内外管理大师、专家学者告诉你正确的答案。

<<过冬>>

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>