<<第二桶金>>

图书基本信息

书名:<<第二桶金>>

13位ISBN编号:9787509617977

10位ISBN编号:7509617979

出版时间:2012-4

出版时间:经济管理出版社

作者:程继隆

页数:151

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

<<第二桶金>>

内容概要

《历练》、《第二桶金》和《接力与超越》三本书是系统研究"民企二代"群体的系列书。 中国民营企业中家族式经营的企业占95%以上,且经过30多年的发展,其第一代创业者已接近或达到 退休的年龄,都不可避免地面临着新老传承和管理创新等共同的难题。

"民企二代"接班入,从父辈那里不仅接过了物质财富,也继承了为人处世的成功经验,但同样会遇到困难;他们的历练需要过程,掘取"第二桶金"需要代价,接力与超越需要历练。

<<第二桶金>>

作者简介

程继隆,报告文学作家,社会学学者,出版著作30多部。

曾为省刊编辑、记者,软科学研究所所长,特招入伍到武警学院任教,转业届被多所高校聘为客座教授。

近年来,将"民企二代"作为主要研究课题,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》、《"民企二代"接班透析》等论文,撰写了《"民企二代"调查》、《好女早当家——中国民企第二代》、《传承——中国富二代揭秘》、《追踪——"民企二代"接班18种类型》等著作,被誉为系统研究中国"民企二代"群体第一人。

<<第二桶金>>

书籍目录

探析"民企二代"掘第二桶金的思路坚持进行"二次创业"知识型企业管理国际化营销观念和谐的企业文化"民企二代"掘得第二桶金的资本资本市场批量催生资本"民企二代"从炒股到实业与资本融合民营企业国际化的重要力量寻找"民企二代"企业的财富洼地"民企二代"靠变革掘得第二桶金变革在广厦不断地进行从"百强"到"百年"的新思维从"微观"里寻找未来发展道路着眼于民企的体制改革从"哥们义气"到社会责任电子商务是掘得第二桶金的利器第一把火烧在"电子商务"上用电子商务战胜金融危机建立网络销售终端市场"民企二代"借父辈财富间接掘得第二桶金两张不同财富榜单的比较新财富总想打破旧传统父子是备司其职的驾驶员在悲痛中掘得第二桶金小小年纪仓促接班在悲情中接班的滋味王营火线入主"江民"在企业转型中掘得第二桶金方太革新家族制企业管理方式有必要超越父辈,甚至"革父辈的命"康奈创立"破壁"新思维转变经营方式……打造企业文化掘得第二桶金"民企二代"传承"顺商"的掘金精神"民企二代"崇尚"华尔街精神"运作资本抓时机上市融资掘得第二桶金品牌是掘得第二桶金的王牌"民企二代"到海外攫取第二桶金"民企二代"用"第二桶金"筑起资本城邦用"第二桶金"承担起社会责任

<<第二桶金>>

章节摘录

楼明的这些特点,在其2006年任职广厦建设董事长后得以显露。

广厦建设作为广厦控股的根基,是整个集团的品牌所在,具有无可争议的主业地位。

广厦建设如何发展对于整个控股公司具有重要意义。

在2006年之前,广厦建设作为中国民营建筑企业的老大,虽然合并报表数额很大,但单个企业的产值偏小。

- "其中的主要原因是广厦过去收购了一些国有建筑企业,普遍规模不大,但数量较多。
- "楼明表示。

楼明到广厦建设之后开始着手进行调整,一方面收缩战线,放弃一些小而散的项目,把重点放在 高、大、难、新的工程上,重点市场重点培育,不再像过去那样遍地开花。

另一方面着力开拓国际市场,在阿尔及利亚、阿联酋迪拜都承接了比较大的项目,累计合同金额达10 多亿美元,是浙江率先实施"走出去"战略的建筑企业。

"我们做这些国外项目都是采取总承包的模式,也就是说从最初的设计到最后交出钥匙,我们承包了中间的所有环节。

"楼明说。

相较之下,这一类的国际项目拥有较高的利润空间,利润率可达15%左右,是提高建筑企业技术管理和盈利能力的较好途径,是真正的转型升级。

在进行业务调整的同时,楼明还要考虑管理和执行的细节。

"其实我刚到下面的时候,遇到了很多问题,都是以前遗留下来的。

主要包括一些项目的亏损,以及个别项目经理的违纪甚至违法,侵占或者挪用公司资产。

- "楼明回忆,"实际上,你不亲自到基层,很难体会到管理和执行的困难。
- " 假如把广厦建设看成广厦控股的一个重要细胞,深入其中的楼明,体味了微观世界个中滋味的同时将把这种经验带入未来的尝试之中。
- "这个过程对我整个人生经历都是一个非常好的历练。
- "充分体会到管理困难的楼明也对人性、人情有了很多的体会。

• • • • •

<<第二桶金>>

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