

<<长虹隐痛>>

图书基本信息

书名：<<长虹隐痛>>

13位ISBN编号：9787801703873

10位ISBN编号：7801703871

出版时间：2005-7

出版时间：当代中国出版社

作者：徐明天

页数：276

字数：250000

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>

<<长虹隐痛>>

内容概要

长虹的历史就像一部企业版的“红楼梦”。
作为中国彩电业的老大，它有过年净利润25.9亿元的辉煌，却也创下了巨损36.81亿元的股市纪录。

本书作者是第一个捅破长虹高达40亿巨额应收账款的财经记者，他的这一“重大发现”，惹来了一场长虹索赔3000万元的官司，从而也开始了作者全方位跟踪研究长虹的历程。

全书从巨额应收账款案入手，对长虹的大户渠道、价格战、国际化歧途、改制搁浅、企业发展战略选择、倪润峰领导力等六个方面进行分析，揭示了长虹今天衰落的根本原因。

全书以应收账款案入手，对长虹的大户渠道、价格战、国际化、改制、战略、领导力等六个企业经营管理中涉及的问题的失误来寻求长虹衰落的根本原因。
以独特的视角，探讨长虹国际化误区；追本溯源，揭露长虹规模之路的奥秘和必然所在；用比较和延伸的手法，表现个性鲜明的倪润峰鲜为人知的一面。

《长虹隐痛》一书将是2005年度财经图书中的一枚重磅炸弹。
TCL集团董事长、总裁李东生、国务院发展研究中心资深研究员丁宁宁联手为本书作序。

<<长虹隐痛>>

作者简介

徐明天，深圳商报首市记者，2003年第一发表文章报道美国apex公司对长虹巨额收账款新闻，并因此引来索赔3000万元的媒体官司。自此开始了对长虹的长期追踪和深刻思考。

1959年生于山东济南，研究生学历，当过兵，做过中学教师，在乡镇做过基层干部，干过乡镇企业，曾任中共淄博市委研究室副主任。

1997年南下深圳。

著有《齐文化大观》、《企业家宝鉴——经营管理300信条》、《菲薄的思维》等上百万字著述。2005年5月与本书同步推出新作《博弈危机——创维16年实战案例剖析》。

<<长虹隐痛>>

书籍目录

前言

- 序一 不断提高竞争力才能持续发展
- 序二 企业家精神决不仅仅是敢于冒险
- 序三 拒绝“机会主义”

第一章 我惹上了长虹的官司

- 我“捅”出了巨额应收账款新闻
- 一石激起千层浪
- 报社接到政府令
- 《深圳商报》老总被赶出长虹会场
- 长虹索赔3000万元
- 巨额应收账款摊到阳光下
- 倪润峰的完美解释
- 巨额应收账款逼退倪润峰
- 兴衰无常

第二章 渠道歧途

- 反倾销，长虹惹的祸？

长虹的渠道软肋

- 被打败的不有郑百文
- 大户政策激怒经销商
- APEX是长虹在美国的郑百文
- 到美国开一家“皮包”公司

第三章 价格大战的归宿

- 十二次价格战，半数长虹发动
- 1989：第一场价格战长虹不战而胜
- 1996：大降价催动采电业重新洗牌
- 1998：彩管大战，一场狂赌
- 1999：被迫“开闸放水”拉开行业恶战序幕
- 李东生愤然撰文“批虹”
- 200：昙花一现的彩电峰会
- 价格战：成长期的贫血症
- 倪润峰评说价格战
- 低价出口战略，还是出口“低价战略”
- 康佳VS长虹
- TCL VS 长虹
- 厦华和长虹的恩怨
- 长虹价格的宿命

第四章 国际化误区

- 三抛“绣球”均未打中意中人
- “超常规”国际化为哪般
- 世界彩电大王之梦
- 机会纷纭，为何停滞不前
- 长虹的“合资”忧患意识

.....

第五章 改制因局

<<长虹隐痛>>

第六章 战略的必然
第七章 解读倪润峰
第八章 赵通新政
后记

<<长虹隐痛>>

编辑推荐

我第一个捅破了长虹巨额应收账款新闻，但应收账款只是导火索，并不是长虹衰落的根本原因，长虹另有必然。

——作者 长虹最大的敌人是自己，能打败长虹的也只有自己。

——倪汪峰 大的生产是以大的销售为前提的，如果厂家不能有效地对销售过程控制的话，那你的生产线就得不到有效保护，它的产能威力就发挥不出来。

——松下幸之助 市场竞争将会优胜劣汰，但是这个过程是由进步快的“优胜者”去淘汰进步慢的“劣质者。”

——李东生。

<<长虹隐痛>>

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>