

<<战略实论>>

图书基本信息

书名：<<战略实论>>

13位ISBN编号：9787802556492

10位ISBN编号：780255649X

出版时间：2010-7

出版时间：企业管理出版社

作者：王吉鹏

页数：145

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>

## <<战略实论>>

### 前言

中国波澜壮阔的经济发展搞糊涂了很多人，即使身在其中也未必清醒。但是，不可能所有的人都稀里糊涂，总会有人保持一分清醒，而且这样的人越来越多；不仅如此，还要有人清醒而且能破题，这样的人越多越好。

就像200年来西方资本主义积累的财富一样，现在中国早已开始为现在和未来的世界积累一笔巨大的财富。

这个财富是多方面的，比如美国的经济发展为我们积累了很多管理学的财富，我们现在应用的管理理论和方法论大部分都是美国的，这是美国对人类的贡献。

未来对人类贡献的中心和主体应该是在中国，这是毫无疑问的，将来中国一定是大师云集，而且是真正世界级的大师。

特别值得一提的是，中国现在的增长模式、发展的路径和美国的管理理论不一致，如果是一致，那就是我们对美国管理理论的丰富和延伸，但关键是不一致，这就意味深长了。

这些纷繁的现象背后一定是有逻辑的，这就是我们要把握的管理规律。

我们要把这种管理规律呈现出来，形成真正的“中国式管理”，将来变成普适性的理论以支撑人类未来几百年的发展，也就是说，未来的管理学在中国。

在中国企业如此丰富多彩、激动人心、波澜壮阔的实践基础上，探求理论为企业发展发挥作用的模式，生生不息，成长出影响世界的管理思想，产生管理大师，这是我们的责任与使命。

## <<战略实论>>

### 内容概要

本书是国内最新实证战略管理巨著耗时15年，20多个重点行业、800余家知名企业的咨询实战心得，书中包括有29个不同类型企业精选案例，10大实证观点，4套实证模型，《战略实论》——管理人不可错过的经典之作！

## <<战略实论>>

### 作者简介

王吉鹏 仁达方略管理咨询公司董事长

著名实战派管理学者，集团管理权威专家，中国顶级管理咨询机构——仁达方略管理咨询公司董事长，长期从事集团型企业组织行为与组织变革实证研究与咨询实践，善于把握大型企业管理规律，首创“集团管控”和“企业文化落地”概念，全新的实证性理论体系与建设方法被广泛应用到诸多著名集团企业管理实践之中，受到企业界和学术界普遍认可和推崇。

受聘为国内多所知名商学院客座教授，著有《集团管控》、《企业文化建设》、《管理感悟》等个人专著30余部，并主导出版了企业战略、集团管控、企业文化、人力资源四大系列丛书。

其领导的金牌咨询团队为国家电网、中国银行、交通部海事局、中航油、中粮集团、中国五矿、华电国际、中华通信、中国大唐、中国电子、中国南车、上海大众、国机集团、蒙牛乳业、大庆油田、大连化工集团、晋煤集团、北京金融街等数百家国内知名大型集团公司，及英博啤酒、英美烟草等多家国际集团提供过专业咨询服务。

## <<战略实论>>

### 书籍目录

自序引言 准备好战略了吗1 战略就是选择、定位和布局 1.1 战略究竟是什么 1.2 企业家的理念决定战略 1.3 战略的本质是选择、定位和布局2 产业战略定位——产业选择和价值链定位 2.1 做产业集团，还是投资集团 2.2 如何实现产业投资最优组合 2.3 将资源集中在价值链的核心价值环节3 市场战略定位——相对低成本、市场细分和侧翼战 3.1 降低相对成本 3.2 细分市场，越分越大 3.3 攻击战、防御战还是侧翼战4 战略布局——全价值链、企业生态链和产融结合 4.1 舞动行业利器——全价值链 4.2 构建企业生态链价值网 4.3 产融结合——将产业资本和金融资本结合起来5 战略协同——核心竞争力、价值链和产业周期协同 5.1 核心竞争力协同 5.2 价值链协同 5.3 产业周期协同6 变革企业家的战略思维模式 6.1 做精做强，而非做大做全 6.2 大就是小，小就是大 6.3 快就是慢，慢就是快 6.4 同向为竞，相向为争7 战略变革——创新商业模式 7.1 颠覆传统规则 7.2 战略联盟，借势借力 7.3 产消合一：让消费者参与产品价值的设计 7.4 产业价值链整合

## &lt;&lt;战略实论&gt;&gt;

## 章节摘录

在韦尔奇993次并购背后，是GE强大的资本实力和百年的企业信誉。

GE的多元化实质上是利用美国丰富的金融工具和金融衍生工具，通过高超的资本运作手段，谋取高于产业平均利润水平的赢利手段。

从这个意义上来说，GE的多元化实际上是多元化投资，而不是产业扩张的多元化经营。

20世纪80年代初，韦尔奇提出了“第一或第二”的经营战略。

他果断淘汰了一些虽在赢利但已过时的业务，只保留那些在市场上占统治地位的业务，要求GE所有的事业部都要变成市场中的第一或第二，否则就将其关闭或出售，从而实现使GE成为全球最具竞争力公司的目标。

经过10年调整，到90年代中期，GE的各主要事业部都已在全球市场上居于主导或接近主导的地位。

GE模式的关键点在于平衡核心业务与增长业务和种子业务，使利润率相对较低但相对稳定的传统行业和利润丰厚但不确定性较大的服务行业相辅相成，实现稳定快速增长。

比如，长线产业如航空引擎部门和动力部门的利润率低但相对稳定，而朝阳产业的金融部门利润率高但是风险大，GE的战略就是稳住长线产业，大力发展金融服务业和利润率高的新兴产业。

2.长江集团传统产业和新兴产业组合模式李嘉诚领导的长江集团也是多元化成功的楷模。

其产业分为七大块，传统产业有港口及相关服务、房地产、零售及制造、能源及基建，新兴产业有电讯、互联网、生命科技。

传统产业具有较长的发展历史，有规律可寻，在经营模式及风险规避等方面有一定的经验积累。

所以，企业进入传统产业较为稳妥，但利润空间有限，市场越是走向饱和，竞争越是激烈。

新兴产业风险较大，但如果能抢先占领新兴产业市场，将在市场份额及利润空间方面占据优势，成为领军企业。

长江集团实行传统产业和新兴产业并举，可以充分发挥它们各自的优势。

<<战略实论>>

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>