

《中国企业病》

图书基本信息

书名：《中国企业病》

13位ISBN编号：9787214045300

10位ISBN编号：7214045303

出版时间：2007-1

出版社：江苏人民出版社

作者：陈茜

页数：329

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《中国企业病》

前言

正如人一样，企业也会出现问题，会“生病”。问题的关键是我们的态度，是讳疾忌医，不闻不问？还是认真反思，积极解决？这不仅在很大程度上决定了我们能否吸取过去的教训，更直接影响了对未来的未雨绸缪。《中国企业病》就从一个相对苛刻的角度，记录了中国企业在发展、转型中的困扰和探索。确实，《中国企业病》所搜集的案例看似都是媒体热点聚焦过后的遗骸。但是有心人会发现，《中国企业病》正在做出努力，那就是为中国企业在探索中所付出的代价做出了一个全景式的记录。与《哈佛商业评论》不同，《中国企业病》里收集的案例都是中国企业实实在在发生过的事情，其间的苦辣可能至今还为中国企业家所扼腕痛惜。10年后，书中搜录的一些企业可能已经被人们彻底遗忘，甚至其本身已经不复存在。也许那时候，企业家、研究企业的财经学者才会扼腕叹息，当初为什么没有记录下这些轰然倒地一瞬的珍贵镜头。读史知兴替，过去的失误，今天依然在重现；同样，今天的过失，未来难免再蹈覆辙。企业和人一样，不可能永远健康，不同的是，企业犯错误可能给社会造成更大的危害。因此，企业最不能犯的就是同样的错误。当然，《中国企业病》不敢以企业史专著自居，但是书中采集了大量是时是地发生的鲜活素材，堪为当世和后来企业史学家训诂之用。毕竟，我们正处在新中国建政以来又一个激烈变革的时期，甚而言之，中华民族正处在又一个崛起和复兴的转折点。对这大变革时代的描绘有诸多角度，《中国企业病》实际上也在以自己的方式，讲述大变革时代中国企业和中国企业家的荣光与阵痛，国企“沉疴”和民企“新痛”的篇名其实已经揭示了这个时代主题。如果你看腻了歌功颂德软文式的企业报道，那么在飞机上、在临睡前，读上几页《中国企业病》，可能会浮生一丝清凉感。是的，商场如炼炉，没有高温淬火，就没有百炼成钢。

《中国企业病》

内容概要

《中国企业病》是一本解析中国企业的著作，案例的作者为《董事会》杂志的资深编辑，评论人分别来自国内外著名大学、学院和咨询机构，典型案例与精辟点评的结合使得《中国企业病》更加具有可读性。企业成长、转型的过程的确是危机的“多发区”，如何避免这些问题的出现?出了问题如何应对、解决?对后来者有哪些借鉴意义?这些是《中国企业病》出版的一个初衷。无论是国企，还是民企，它们在相对不同的环境中生存发展，经历了，不同的创业、守业的过程，它们走过的路对于正在创业和准备创业的人来说都是一笔宝贵的财富。

《中国企业病》

书籍目录

序上篇 沉痾 拯救央企华源 从华源危机看中国医药行业的“投资陷阱” 并购与重组中的价值创造 陈久霖和中航油神话的破灭 陈久霖为谁买“彩票”？ 无畏法则的必然 其兴也勃，其亡也忽 五粮液的品牌抛物线 老兵的弱项 多品牌的成长之痛 “夕阳贵族”的经营之道 春兰，凋零还是重新绽放？ 多元化就一定能盛开吗？ 多元化还是战略转移 华晨“四大金刚”崩裂 职业经理人之惑 如何在刀锋上游走？ 期权双刃剑 东方通信，回归代工的无奈 中国式集团整合的宿命 从东信代工看普天协同谋略 双鹤扩张之痛 扩张后遗症 如何直面企业危机 双鹤自掘坟墓 东风为何惜别“神龙” 中方无需过分软弱 董事如何“懂”事 合资的陷阱 新华书店，明天在哪里？ 市场与行政力量的博弈 冰川期前的恐龙 “熊猫”迷途 “熊猫”无“脑” 企业核心能力之考 渔之不存，鱼从何来？ 三九连锁药店大甩卖 只有树木茁壮，才有森林茂盛 不是每一头大象都能跳舞 大宝。永别了？ 大宝难逃“沦陷”厄运 大宝如何继续生存？ 驾驭双龙，上汽缺什么？ 适应气候，才能立足 “走出去”与“拿来主义” 广发行重组，谁的机会？ 别再把银行不当企业 花旗买的是什么下篇 心痛 长联，石油巨婴难成才 是谁戕害了长联 民企如何砸碎天花板 奥克斯造车：昙花一现 民营企业造车的希望何在？ 奥克斯的“幼稚病” “蝗虫效应”何时了？ TCL手机：危机？转机？ 换将还是换思路？ 战略落后，欲速不达 国美，狂奔亦或豪赌 国美的无良与无奈 分裂还是连横 盛大：年轻有极限 盛大能否续演传奇？ 梦幻天桥如何搭成？ 从游击战到阵地战 分众，百尺竿头之后 规模经济还是差异化经济 双头领导体制中的稳定性 杨澜的“阳光之路” 媒体的扩张策略 名人效应和品牌建设 寻找核心能力 新希望，脆弱的大农业产业链 整合的三层楼 “天真”的产业链与业务回归 均瑶转型，直面困惑 从帝制到共和：家族企业“蝶变”之痛 民企转型无定式 百度裁员，得还是失？ 百度快车上的过客 闪电式裁员的原因猜想 浏阳花炮，流水董事长 浏阳花炮的怀璧之罪 股东之变与公司管理的稳定性跋

疯狂的背后是无奈。华源的东突西进，让同行刮目相看，但这非常的成长速度同样带来了疑问。有人干脆将华源比作一只饥饿的恐龙，虽以强悍之力实现了吃饱喝足的境界，但是体力的透支将大大影响其今后的战斗力。经过多次并购，华源的资产规模从最初的5亿元扩张到2004年年底的572亿元，成为中国医药行业的翘楚。或许是华源一路疯狂扩张使得人们被这种波澜壮阔所迷惑，而忽视了危险的另一面——其收购所用资金多为银行贷款，其中包括收购北京医药的13亿元和收购上海医药的11亿元。由于华源长期以来的南征北战，其银行贷款一直居高不下，多达数十亿元的规模。上梁不正下梁歪，在华源集团合并财务报表后的银行负债中，其子公司向银行借款总额近184亿元。华源系的上市公司也是高负债运作，根据2005年的半年报，截至6月30日，5家上市公司的资产负债率分别达68.9%、66.6%、62.1%、71.2%和61.2%，在银行的借款合计已经接近100亿元，而它们的业绩平平，有的股价已经跌破净资产。华源的融资能力不禁让众多在银行外徘徊的企业羡慕不已，华源究竟拥有什么魔力，居然能够撬动如此巨额的银行贷款？“央企”，这一与众不同的身份正是华源的“尚方宝剑”，有了这种高贵的“出身”，华源在搞好“银企关系”上便具有了得天独厚的优势。即使任债务危机一触即发之时，周玉成仍坚信凭着自己多年积累的关系资源，能够有惊无险地渡过难关。殊不知，银行已经不再是当年的“取款机”，面对着德隆、格林柯尔这些昨日风光依然，今日轰然倒下的企业巨人，银行不得不对贷款的风险严加监控。于是，当华源的贷款逾期，银行则不再念及“旧情”，而是拿起法律的武器。周玉成也有自己的苦衷，因为华源的出身虽贵为央企，但国资委早就剥夺了它世袭的权利。2003年，由国资委直接管理的央企数目为196家，2005年年底已经减少到了169家，而这一数目的最终目标将锁定在80—100家。在2004年年底召开的中央企业负责人会议上，国资委主任李荣融曾经放出狠话：如果央企不能在规模上进入本行业前三位，就要进行重组。这就意味着，对于央企而言，做大是第一位的，只有无条件的壮大规模，才有继续存在的可能。或许老谋深算的周玉成早已窥探到这种趋势，才有了后来医药业内的华源飓风。然而华源毕竟是以纺织品起家，纺织业虽与医药业同属一个“老祖宗”，但医药内的纷繁复杂不是一夜就能理清的。为了获得业内的话语权，华源可谓不惜一切代价，迅速切入了原料药、大输液、制剂、天然药品、零售、医疗、医疗器械等领域，产业链尚未打通，而银行的贷款到期已呈火烧眉毛之势。然而银行的逼债并没有彻底“冻结”华源，也还是因为央企身份，在国资委进行了疏通之后，华源及其下属上市公司的股权得以安全解冻，并获得重组的机会。诚通何以蛇吞象。本以敲开华源重组大门的诚通集团，最终没能迈过那道门槛。2005年12月，随着国资委一纸决定的下达，华源重组的迷雾渐渐散去，在央企中有些“名不见经传”的诚通走到了华源重组的最前线。经国资委同意，中国诚通控股公司以“增资控股”的方式重组华源集团，注入资本总额为50亿元，其中25亿元作为资本投入。诚通同样成立于1992年，具有与华源相同的央企背景，资产192亿元，主业为物流和仓储。不过根据国资委的定位，2005年6月，诚通集团被指定转型为类似新加坡淡马锡式的国有资产经营公司试点，主要通过资产、业务整合和项目孵化，进行产业重组，实现国有资产增值。从华源及下属公司股权的解冻到引入重组方，国资委一直在“不遗余力”地实施救助，其实是一个不可忽略的主角，而诚通向华源进行注资，也被认为是国资委对“优势产业中的优势企业”的一次扶持。依靠资本投入的方式确实可以解华源的“近渴”，但是远不能排除华源的远忧，因为华源危机并非所谓的“流动性危机”，而是在贪大求全、急速扩张后留下的沉痾。身处不同行业，资产只及华源近1/3的诚通，如何转动华源这个大磨盘，质疑自然是少不了。诚通重组的资金来源则是国开行给诚通的政策性贷款，并以华源的资产做抵押。这在通晓财务的人士眼中并没有太大意义，似乎一切仅仅以诚通为中转站而已，而诚通又凭什么获得国开行的贷款呢？诚通的“实力”来自一份授信协议。2005年9月16日，诚通和国家开发银行签署了《开发性金融合作协议》，根据该协议，在2005—2008年期间，诚通集团将获得200亿元规模的授信额度，这也为诚通获得重组资格添加了一枚重量级的砝码。事实就是，国开行的贷款迟迟不见确定性结论，业内人士分析认为，虽然诚通拥有200亿的授信额度，这和获得贷款之间无法用等号来连接，而华源也不会干等着在诚通这一棵树上“吊死”。虽曾有国资委的鼎力“撮合”，诚通也因贷款迟迟不能落实而放慢了重组的脚步，最终未能受到国资委的青睐。

《中国企业病》

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：www.tushu000.com