

<<断层地带>>

图书基本信息

书名：<<断层地带>>

13位ISBN编号：9787111253181

10位ISBN编号：7111253183

出版时间：2009-1

出版时间：机械工业出版社

作者：杰弗里·摩尔（Geoffrey A.moore）著

页数：222

译者：季晓楠，凌炜译

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>

<<断层地带>>

前言

2005年至今中国股市经历了巨幅波动。

在这个过程中，股民数量激增，几近全民炒股的“空前盛况”。

股市大涨时，鸡犬升天，一些盈利能力差甚至亏损企业的股票屡创新高；股市萎靡时，泥沙俱下，众多蓝筹股票也难以提振市场人气。

我们不禁会问，什么决定了一只股票的价值呢？

管理者又该为此做些什么呢？

本书从股东权益谈起，并把“股东权益管理”作为本书的根本立场，明确阐述了公司市场价值的内涵：在竞争环境中，公司的市场价值等于在当前和预计的生产经营活动下，未来可预计的收益用系数贴现后的现值。

<<断层地带>>

内容概要

从股东权益谈起，并把“股东权益管理”作为根本立场，明确阐述了公司市场价值的内涵：在竞争环境中，公司的市场价值等于在当前和计划的生产经营活动下，未来可预计的收益用风险系数贴现后的现值。

断层地带：经济中的危险境地，在这里勇敢的创新者给市场带来了惨烈的竞争，撕杀得天昏地暗。每家公司都处在这样的环境中，但是没有一个管理者能够控制它。

<<断层地带>>

作者简介

杰弗里·摩尔，高科技营销魔法之父。
他创立的关于技术产品生命周期的定律，被称为“新摩尔定律”。
摩尔是鸿沟咨询公司创始人，同时担任一些声名显赫的商业领袖的私人顾问，帮助高科技公司化解企业战略和经营方针上的危机。惠普、微软、甲骨文等公司都是摩尔的客户。
摩尔的研究以公司盈利的关键“销售”为切入点，把精力都集中于公司的生存和发展上。
他的著作是哈佛、斯坦福等许多著名商学院的必读书。

<<断层地带>>

书籍目录

译者序 前言 第一部分 投资者的观点 第1章 理解股东权益41.1 股东权益的形象化71.2 创造股东权益91.3 行业能量与公司能量121.4 公司能量的损失151.5 股票价格向下调整会非常剧烈171.6 市值蒸发的疑惑19 第2章 核心业务与辅助性工作222.1 核心与辅助性工作：投资者的观点222.2 爬上下下降中的电梯252.3 外发辅助工作，专注核心业务272.4 科斯的交易成本理论292.5 剥离辅助的而非核心的业务312.6 关键性任务与支持性过程332.7 关键的辅助性工作342.8 只是重构流程吗362.9 寻找可以撬动地球的杠杆40 第二部分 股东权益管理 第3章 股东权益的线性管理463.1 股东权益的销售管理463.2 股东权益的营销管理493.3 专业服务组织的股东权益管理523.4 股东权益的研发管理543.5 股东权益的运营管理563.6 股东权益的金融管理573.7 股东权益的投资者关系管理613.8 股东权益管理的总结64 第三部分 竞争优势 第4章 竞争优势层级694.1 产品优势704.2 客户优势714.3 产业优势734.4 品类优势764.5 小结78 第5章 四个估值准则795.1 优化运作815.2 客户亲和力825.3 产品领导力845.4 突破性创新865.5 小结88 第6章 竞争优势图896.1 优化运作策略906.2 客户亲和力策略936.3 产品领导地位策略956.4 突破性创新策略986.5 利用竞争优势图1006.6 受管制产业1026.7 小结104 第四部分 断层地带 第7章 技术生命周期110我们将去向何处114 第8章 第一阶段：早期市场1168.1 价值链策略1168.2 竞争优势策略1188.3 股票价格启示121 第9章 第二阶段：跨越鸿沟进入保龄球道1249.1 价值链策略1259.2 竞争优势策略1279.3 股票价格启示131 第10章 第三阶段：风暴时期13410.1 价值链策略13410.2 竞争优势策略13710.3 股票价格启示140 第11章 第四阶段：主街14411.1 价值链策略14411.2 竞争优势策略14611.3 股票价格启示14911.4 断层地带的含义150 第五部分 战略重整 第12章 对基础的研究分析15512.1 研发15612.2 营运15812.3 专业服务15912.4 销售16112.5 财务16312.6 最终结果：再次陷入鸿沟之中16412.7 地震168 第13章 重整直线职能17013.1 研发的重整17013.2 营运的重整17213.3 专业服务的重整17313.4 销售部门的重整17513.5 财务部门的重整17613.6 小结177 第14章 重新跨越鸿沟17814.1 使公司董事会集中力量于真正的挑战17814.2 组建一支甘于奉献的跨越鸿沟团队18114.3 瓦解徘徊的抵抗力量18414.4 不要仅击倒了一个瓶就停下来18514.5 小结186 第六部分 缔造永恒 第15章 塑造公司文化19215.1 四种基本文化19215.2 竞争文化19515.3 控制文化19615.4 合作文化19815.5 培育文化20015.6 小结203 第16章 为股东盈利的管理文化20416.1 选择一种公司文化20516.2 宣扬一种文化20716.3 发展一种文化：融合、平衡与完满20816.4 合并与并购：在文化崩溃时21016.5 文化老化：当文化语境取代核心领导时21216.6 风险时的培育文化21216.7 风险时的竞争文化21316.8 风险时的控制文化21416.9 风险时的合作文化21516.10 以文化收尾216 后记 淡化文化语境，强化领导核心217

<<断层地带>>

章节摘录

第一部分 投资者的观点 公司的管理层主要为四类主体服务：消费者、合伙人、雇员以及投资者。

在这四类人中，投资者的可见度最低，但他们的影响力却是重要且深远的。

如果没有投资资本以及股权的流动性，公司永远不会超越地域的限制，也将永远停留在个人拥有且经营的经济模式中。

所以，还是要重视投资者，尽管我们对他们的投资动机并不全然理解。

在多数情况下，我们会从负面去理解他们的投资动机：当公司不能兑现承诺，业绩不符合预期时，他们抛售股票，引起公司市值的蒸发，进而导致公司声望的降低。

这正是投资者的观点的重要性所在，无论公司正一帆风顺，还是身处逆境，它都能提供有用的导向。

在本部分中，我想要表达的意思很简单：投资者总是在寻找具有光明前景的公司，也就是说，当卖出股票时，他们希望接盘的投资者能够看到公司更好的前景。

只有在这种情况下，公司的股票才能升值，投资者才能获得投资收益。

当他们考察公司和管理团队的执行力时，最基本的原则就是，在未来，公司有美好的“钱”景吗？

从管理层的角度，这就意味着，你需要在投资者的注视下，将公司变得更强大。

公司的强大不关乎利润、收入或是分红，公司的强大才是股票价格提升的最根本动力。

相反，如果公司的力量越来越小，投资者迟早都会对你表示失望。

围绕着公司实力的强弱，股票价格是投资者关注的中心。

随着时间的推移，股价不断传递公司市场力的真实信息。

所以，股价在公司的战略和执行层面上都有重大意义，如果理解了这种观点，你将有效地提升管理团队的表现，为公司赢得未来的竞争打下良好的基础。

作为信息系统的股票价格 股票价格的形成不是个人推动，而是由对具有最大风险收益的资产的投资决定的。

从整体上，投资者代表了这种力量，因此它永不消亡。

可能在短期内，投资者会受到蛊惑，一旦真相浮出水面，他们也会理性地做出投资上的调整。

换句话说，他们对投资完全是出于自利的考量。

更重要的是，你可以认为投资者永远是对的。

尽管作为个体，投资者经常失误，但从整体上长期来看，他们却从不犯错。

因为投资本身就是一个达尔文过程，失败的投资者会失去资产，进而失去投资的能力，而成功的投资者却可以增加财富，获得更多可用于投资的资本。

最终，资本集中在那些最善于投资的人手中（当然，某些社会可能强制对它们的财富重新分配，不过这不是本书的内容。

无论如何，每个投资者都希望财富可以积聚在自己手中）。

<<断层地带>>

媒体关注与评论

在本书中，杰弗里·摩尔提出一种关键商务策略，即“核心与辅助”，这正是思科公司在电子商务中获得成功所采纳的策略之一。

我们长期致力于自身擅长的核心业务，依靠主要合作伙伴获取战略价值，这种策略对公司的成功是极其关键的。

并且，在本书中，摩尔为管理团队提供了应对挑战的恰当模型。

——约翰·钱伯斯 思科公司总裁兼CEO 在网络经济时代，每一位CEO几乎都为如何创造股东权益而迷惑。

杰弗里·摩尔在本书中对此进行了详细分析，解释了各种现象的发生原因，并为大家提供了清晰的线路图！

若你真正关心自身商务的发展，这将是一本必读之作。

——帕特里夏·西博尔德 帕特里夏集团CEO 作为赛贝斯（Sybase）和CommerceOne公司的CEO，我可以体会到杰弗里·摩尔在本书中所提“断层”的威力，它可以破坏当前的市场，并在瞬间重塑竞争规则。

这本书像他之前的著作一样，为CEO们提供了如何制定新策略、改变旧方式的参考策略。

——马克·霍夫曼 CommerceOne公司董事会主席兼CEO 现今看似不合理的竞争秩序以及资本市场行为是否能够趋于“正常化”？

经理人如果仍对此有疑问，应该看看《断层地带》。

摩尔令人信服地阐明了技术以及资本市场不仅从根本上改变了所有管理者要面对的现实，也改变了他们需要定义、衡量以及获取成功的方式。

这是一本很棒的书。

——克莱顿·克里斯滕森 《创新者的困境》作者 我不得不说，这本书完全不同于我读过的其他相关书籍。

它为我们清晰描绘了如何从旧经济形式完全转入新型经济的完整蓝图。

这本书也是那些领导新经济中的领头羊公司要稳步向前的绝佳指导。

——乔治·康拉德兹 Akamai技术公司主席兼CEO

<<断层地带>>

编辑推荐

作者提出了“竞争优势缺口”（GAP）的概念，即公司产品领先同类别产品的优势。GAP越大，公司的股票越可能获得高的估值。如果预期企业会保持甚或超越当前的盈利水平，无疑会稳定股票价格。

<<断层地带>>

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>