

<<时机>>

图书基本信息

书名：<<时机>>

13位ISBN编号：9787300098678

10位ISBN编号：7300098673

出版时间：2009-1

出版时间：中国人民大学出版社

作者：彼得·纳瓦罗

页数：226

译者：奚玉芹,金永红

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>

## <<时机>>

### 前言

“时机”对于企业来说是一个至关重要的概念，而把握时机的能力和效果则反映了一个成功企业家的综合素质。

在一个企业发展的历程中，有具体决策所遭遇的特定时机，也有企业所处的宏观环境所带来的时机，无论哪种时机，都对企业的发展具有重大的影响作用。

通常，人们更多地关注企业所面临的特定时机，而忽略了宏观经济所带来的时机。

彼得·纳瓦罗博士用清晰简练的语言、丰富翔实的数据和生动具体的案例向人们阐明了这样一个深刻的道理：主动管理经济周期和更为广泛的宏观经济波动是建立企业竞争优势的最佳举措之一。

纳瓦罗写作本书的目的非常明确和直接，就是要教你学会如何应对经济周期的向上和向下波动、石油价格>中击、货币危机、贸易战以及其他严重的宏观经济冲击，以及有效地、有远见地去发掘这些十分有价值的机会，并由此获得超过竞争对手的强大竞争优势。

纳瓦罗清晰而有力地阐述了一系列的时机把握战略和策略，使你可以在“周期掌控型”管理的主要领域中运用这些战略和策略。

这些周期掌控型管理领域几乎涵盖了现代企业的所有主要活动，其范围不仅覆盖了市场营销、生产管理、供应链管理和人力资源管理等功能领域，同时，也包含了资本支出项目的时机选择、收购和剥离战略的及时实施、对冲经济周期风险和策略性地利用经济周期所带来的机会等领域。

## <<时机>>

### 内容概要

旨在教给企业如何主动地管理经济周期和经济波动，让企业的管理团队成为“周期掌控型”的管理者，抓住经济周期中的关键时机，提高企业的获利能力和股价表现，获得超越对手的强大竞争优势。

《时机：反向思考战胜经济周期》提供了一系列清晰和非常有说服力的战略和方法，涵盖了人力资源、并购、库存管理、生产管理、供应链管理、营销、定价以及长期资本投资等领域，并讲述了一些预测经济周期的方法和模型。

此外，《时机：反向思考战胜经济周期》还提供了全球各地的很多案例和案例研究，既有高科技企业，也有工业企业、跨国公司，以及中国企业的案例。

同时，《时机：反向思考战胜经济周期》很注重通俗性和实用性，将复杂的战略和方法讲得清晰易懂，易于企业操作。

#### 作者简介

彼得·纳瓦罗，哈佛大学经济学博士，加州大学欧文分校商学院教授。著有多本畅销书，在很多刊物上发表过文章，如《巴伦》、《商业周刊》、《哈佛商业评论》、《纽约时报》、《华尔街日报》和《斯隆管理评论》等。

纳瓦罗对商业环境和金融市场进行的宏观经济分析，受到了国际同行的认可，具有很强的实践指导意义，尤以对经济走势和证券市场的周评广受好评。

## 书籍目录

第1章 周期掌控型管理 周期掌控型的管理车轮为周期掌控型管理理论奠基的一篇经典之作 第2章 反周期 资本支出 经济衰退时期过度扩张带来的信用收缩危险 通过反周期削减开支保护现金流至关重要的适时反周期扩张 第3章 主动出击的周期掌控型 低买高卖战略 周期反应型管理者“高买低卖”的悲哀 低买高卖，或者只是袖手旁观！冷静等待胜于非理性，中动 第4章 “摘樱桃”的艺术和人力资源管理的其他时机把握策略 在预期经济即将复苏的情况下“摘樱桃”以储备人才在经济萧条时期保护好你的人才库 采取不裁员政策是周期掌控型管理者的工作方式 时机把握得不算太好的合同谈判 第5章 宏观管理你的生产 存货和供应链生产和存货控制的禁忌 微观和宏观地管理你的存货 按单定制和按单生产战略 第6章 经济周期各阶段的周期掌控型 市场营销 通过反周期广告树立品牌 周期性地调整产品组合和广告信息重新定位消费者和市场 第7章 周期性定价 管理信用和应收账款收入与顺周期定价的概念 弹性管理应收账款和信用 作者对“周期掌控型风险管理车轮”的注释 第8章 从石油价格飙升，利率上涨和汇率风险中主动获利 对冲商品价格和石油价格带来的，中击对多种形式的汇率风险进行对，中在利率周期中推销商品 第9章 当你无法战胜经济周期时，就请对冲风险！业务单元多元化 地域多元化 外包业务和离岸业务风险 第10章 在战争、恐怖主义，饥荒和疾病所引起的经济冲击中生存并发展 战争和恐怖主义 石油价格冲击 当大自然发怒时 利用人口统计特征变化的杠杠效应 法规和立法冲击 第11章 周期掌控型管理者最喜欢的预测工具 什么样的“先行性经济指标”能真正先行预测 模型中的蓝筹股 宏观经济日程表中每日数据的变化 行业转移模式的战略力量 结束语 附录A 周期掌控型项目的宝贵资料 and 全明星团队 附录B 经济周期入门

## 章节摘录

Exodus通信公司因为一项高价的并购而负债累累。

从而导致资金周转困难，在经济衰退的大蟒蛇面前，它像小兔子一样毫无抵抗之力。

在令人兴奋的、接近白热化的经济膨胀后期，周期反应型管理者将“低买高卖”规律完全抛诸脑后，他们陶醉于牛市的烟幕中，或者在跟同样愚蠢的竞争对手进行竞标大战，所以他们就有可能在最差的时机上，进行风险极大的并购。

当这个并非完全理性的牛市像17世纪的“荷兰郁金香热潮”疯狂推高荷兰郁金香的价格一样，把华尔街的股价抬高到顶点时，比大多数人都更为清醒的美国联邦储备委员会已经开始为此大幅度提高利率，以抑制通货膨胀。

在这些让人头脑发热的时期，你的管理团队必须坚信，任何价格过高的收购都会在将来很长一段时间内，使你的公司成本负担过重，从而处于竞争劣势。

此外，如果你的公司在贷款利率很高时为一系列溢价收购而承担了很重的债务，就像你即将看到的北电网络和Exodus通信公司一样，在经济衰退或者熊市来袭时，公司将不得不面对巨大的现金流或者破产的问题。

北电网络公司蒸发了750亿美元的市值 电信设备制造商北电网络公司的惨败强调了有策略地把握战略性并购时机的重要性，以保证这些并购能够促进而不是破坏收益的增长。

20世纪90年代末，北电网络公司曾经面对着一个非常巨大的战略性挑战。

在互联网革命之前的“旧时代”，北电网络固定电话公司的所有老客户都需要有一个用电线、电缆和一些低端的交换机来转接电话的通信网络。

互联网革命改变了一切。

当网络用户从1995年的几百万户增长到了1999年的2亿多户时，那些保守的老牌电话公司比如美国电话电报公司（AT&T）、美国西南贝尔通信公司（SBC），以及那些令人眼花缭乱的新公司比如Global Crossing公司、WorldCom公司，都开始对相对复杂的电信设备有所需求。

这些设备不仅要求能够通过电线传输声音，而且要求具备能够以有线和无线的形式传输大量声音和数据的“关键应用软件”技术。

随着这次惊人的技术变革，开始了一次针对万亿美元市场的争夺。

这次争夺涉及的范围包括混合光纤、交换机、路由器、互联网网络协议、无线网络，以及其它快速出现的新技术，这些技术都可以以“数据包”的方式来最快、最具成本效益地传送声音和数据。

在这些狂热的时期：这种狂热经常是由一些新成立的小公司的创新所引起的：北电网络公司像其它许多大型设备生产商（包括北电网络的主要竞争对手朗讯公司）一样，开始着手实施战略调整。

## <<时机>>

### 媒体关注与评论

纳瓦罗的《时机》是一本针对经济周期风险和机会的很好的入门书。

他认为，企业的成功在很大程度上依赖于人力资本，所以他的一个非常重要的观点就是，经济衰退到达谷底时，正是企业雇用优秀员工的最佳时机，同时，也是企业挽留优秀员工的最为重要的时机。这些关于投资、生产管理和市场营销的真知灼见，对于今天的企业管理者们建立并维持竞争优势而言，是非常有用的。

——迈克尔·米尔肯，米尔肯研究院主席 任何一本战略管理指导手册都应当把纳瓦罗的这些结论收录进去。

这本书告诉你，为了使企业获得成功，应当如何掌握时机把握重于一切这个概念。

” ——布鲁斯·卡拉茨，KB Home公司董事长兼CEO 以前，房地产企业总是认为，获得成功的首要途径，就是“选择好的地理位置”，但是不容置疑，最终驱动投资收益最大化的却是“把握时机”。

彼得·纳瓦罗用一些非常有说服力的例子说明了这一点，在这些例子中，既有主动把握经济周期的最佳公司，也有在经济周期中踉跄而行的公司。

对于知道如何行动以及更为重要的何时行动这个关键概念，《时机》为我们提供了深刻的见解。

——理查德·S·斯曼，Arden房地产公司董事长兼CEO

## <<时机>>

### 编辑推荐

知道何时行动，与知道该做什么一样重要。

面对与次贷危机接踵而至的金融风暴、全球化风险、经济周期的困扰，有效的时机战略是什么？

反周期策略为什么能打败不景气？

在周而复始的繁荣与衰退中如何把握先机？

在经济波动和危机事件中只能苦熬而无所作为吗？

《时机：反向思考战胜经济周期》将帮助企业度过好时光和艰难时光。

公司的成败往往系于管理者，是主动出击的“周期掌控型”，还是任由摆布的“周期反应型”？

面对经济波动是被动应对还是主动出击？

如何在危机中寻找隐藏的机会？

SOHO中国潘石屹 实施反周期的资本支出计划，抓住经济周期的关键时机，让潘石屹在10年内成为了中国十大房地产开发商之一。

纽克钢铁公司 不裁员和“摘樱桃”策略让纽克钢铁公司在最具周期性的钢铁行业中，成为“员工首选的企业”，吸引到最好的人才，为经济的再度繁荣积蓄了能量。

花旗集团 反向思考，抓住关键时机。花旗集团实施的“完美剥离”计划，不仅带来了数十亿美元的盈利，也使花旗集团战略性地退出了增长缓慢的业务领域。



<<时机>>

#### 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>