

<<系统战必胜>>

图书基本信息

书名：<<系统战必胜>>

13位ISBN编号：9787508603049

10位ISBN编号：7508603044

出版时间：2004-10

出版时间：中信出版社

作者：万明坚

页数：287

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>

## <<系统战必胜>>

### 内容概要

当发达国家的跨国公司在中国所向披靡的时候，我们的国产品牌如何突出重围？

当低廉的劳动力价格使中国成为世界“制造工厂”的时候，我们是否注定要在“价格战”中拼杀得头破血流！

TCL移动通信在短短3年内创造了一个奇迹 - 从注册资金1000万美元到年销售额10亿美元！它的成功在于跳出了中国企业的“掘坑现象”，在于突破本土企业经营的传统做法，整合各种资源，运用独特创性的系统性战略思维，在产品，营销，组织，战略等各方面采用创造性的全新做法。

“系统战”是身居TCL集团核心，直接掌舵TCL移动通信的领导者万明坚博士，以现身说法的方式构筑的理论体系，是中国人文思想与现代管理思想的结合，也是作者长年搏击于商海的经验总结。在这里，你既可以一窥TCL移动通信成功背后的精彩故事，也能领略志存高远的企业领导者剑走偏锋的勇气与魄力。

国产品牌如何找准定位，正面出击，打败洋品牌，TCL移动通信提供了一个绝佳的范本。管理思想如何与经营实践实现良好的对接，“系统战”解开了困扰企业的永恒难题。

## <<系统战必胜>>

### 作者简介

万明坚，博士，中共党员，TCL集团股份有限公司道届董事、高级副总裁，TCL通信事业本部总裁，TCL通讯设备有限公司董事长，TCL移动通信有限公司董事总经理。

作为技术专家，他毕业于电子科技大学并获取工学博士学位，取评定为高级工程师，曾荣获省市级以上科技成果奖、创新奖数十次，享受国务院特殊专家津贴；作为企业家，他曾当选第13届“中国十大杰出青年”2003年度中国数字人物形象大使，荣获2004年全国“五一劳动奖章”

<<系统战必胜>>

书籍目录

序一 新形势下中国制造的战略突围序二 守正出奇——TCL制胜之道序三 一本成功的企业自我剖析的好书序四 中国企业跳出“掘坑现象”引言 中国制造的智慧竞争之道 第一章 我们眼中的企业 第二章 系统的竞争战略 第三章 系统的核心理念 第四章 系统的组织 第五章 系统的制度 第六章 系统的营销策略 第七章 系统的稳定性、开放性、自适应性后记附录 TCL移动能信有限公司发展历程

## &lt;&lt;系统战必胜&gt;&gt;

## 章节摘录

做企业的哲学基础 如果从哲学的原点出发来观照企业运动，那么经营企业，首先要解决世界观问题，其次要解决方法论问题。

本章主要阐述我们经营企业的 worldview 问题。

我们经营企业的 methodology 问题将在其他章节次第展开。

世界观指的是人们对整个世界以及人与世界的关系的总的看法和根本观点。

对于企业的认识决定了企业的发展方向。

这是一个主观性、客观性问题。

用马克思主义哲学关于物质与意识相互关系的基本原理来剖析，企业是作为物质存在的，而我们对于企业的认识是作为意识存在的，只有正确反映客观事物的本质和规律的意识才能对客观事物的发展起到推动和促进作用。

反之，如果意识没有正确反映客观事物的本质和规律，那么它将阻碍客观事物的发展。

企业的本质究竟是什么？

经济学、管理学书籍给出了定义。

但这只是书本理论，抛开那些枯燥的书面语言，我认为企业其实就是一个生存于经济环境中的有机体，我把它形象地比喻为一个人。

从生态学、进化论的观点来看，人是地球上最高级的灵长类动物，具有灵性，具有思想，并且能够凭借思想、智慧主动地改造世界，这正是人与地球上其他动物的根本性区别。

人要获得生存和发展，他必须具备头脑、手脚、呼吸系统、循环系统等生理机能。

而企业要获得生存和发展，它也必须具备类似的生理机能。

企业的战略决策系统如同人的头脑，对外界信息做出处理和反馈，确定企业的发展方向，指挥企业协调行动，促使企业各系统、各部门为实现共同的目标协同作战；企业的营销系统如同人的双手，通过双手把产品卖出去；企业的产品研发和制造系统如同人的双脚，这是支撑一个企业站立起来的根本；企业的信息系统如同人的神经系统；企业的资金运作系统如同人体内的血液循环系统。

维持着人体各项机能正常的新陈代谢。

各项机能缺一不可，彼此相互协调，系统运作，构成一个统一的整体，即构成企业的整体竞争实力，具体反映为企业的市场占有率、主要财务指标和盈利能力。

以及企业在行业中的位置等。

综合我们对于企业本质的认识，以及如何看待企业与环境、企业与个人发展关系的问题，我想我可以回答一个三段式哲学诘问：“我是谁？

我从哪里来？

我将要到哪里去？

”通过这一诘问以及我的回答，我想描述TCL移动通信在产业中的处境，告诉读者朋友我们是如何处理团队发展问题的。

.....

## <<系统战必胜>>

### 媒体关注与评论

TCL发展与评价 3年——打破国外品牌10多年的市场垄断局面，一举进入中国手机市场前3名。

3年——企业发展持续保持年均10倍的增长速度，销售收入从上千万到上百亿。

3年——营业额增幅高达26330%，用不到4年时间达到了世界优秀企业用8年时间才达到的经济规模。

TCL移动通信通过能动地操纵制造业，突破国产手机企业长期以来只做简单加工，赚取微薄利润的怪圈，创建了一个价值链多方共赢的成功模式，带领TCL移动通信迅速走向成功，并带动了珠江三角洲相关产业上，中，下游各个群体的共生共荣。

——国务院发展研究中心副主任陈清泰 写作本书的是身居TCL集团核心和直接操刀TCL移动通信的领导者，他以现身说法的方式构筑一个“系统战”的理论体系，这就以原汁原味的特色唤起人们了解其中“内幕”的兴趣，又以高度的理性概括激起人们对其深度经验的进一步探求和借鉴的愿望。

——中国发展研究院院长，原《经济日报》总编辑艾丰 这本书让我深深感受到了一种像火一般燃烧的创业激情，以及为事业献身的执著豪情！我相信此书也会激励，鼓舞更多的创业者更有信心地全力投入自己的事业中去，并为他们提供知识和智慧的养料。

——《中外管理》杂志社社长，总编杨沛霆 TCL移动通信最重要的价值不是其贡献给集团的利润数字，而是其对中国制造的全方位的创新与提升，万明坚也因此而成为中国产业界祈的代表性人物之一。

——《南风窗》杂志社总编秦朔 20年前我们不读西方管理的书，那是无知，以后只读西方管理的书，那是无奈，因为没有像样的中国管理书可读……这本书是出自一个企业经营者之手，这对探索中国企业的经营管理是非常有价值的。

——TCL集团股份有限公司董事长，总裁李东生

## &lt;&lt;系统战必胜&gt;&gt;

## 编辑推荐

《系统战必胜》主要反映的是从1999~2003年上半年的四年时间内，TCL移动通信从无到有、从小到大、从弱到强、从本土竞争到国际化竞争的真实历程和全景写照，体现了万明坚本人及其所率团队杰出的经营管理智慧、体现了万明坚独特的战略思维、以及TCL移动通信独特的企业文化。TCL手机的发展战略和经营案例，对于研究中国企业如何参与真正意义的国际竞争、如何快速成长壮大、越来越多地进入世界企业500强排行榜，提供了一个具有实践价值和借鉴意义的全新的思路。

该书著作者万明坚作为中国最早的通讯学博士之一，在TCL从优秀的技术专家成长为优秀的企业经营管理者，系统战思想是其将理工学科的系统工程理论移植到企业经营管理实践中而得出的一套独具特色的、适合于TCL移动通信成长与发展的理论体系，是其在实践中探索出的一套行之有效的企业经营管理办法，它指导TCL移动持续、高速发展，通过能动地做制造业，突破了国产手机企业长期以来只做简单加工、赚取微薄利润的怪圈，创建了一个价值链多方共赢的成功模式，带领TCL移动通信产业迅速走向成功，并带动了珠江三角洲产业上、中、下游各个群体的共生共荣。

系统战思想为中国企业走向国际化提出了一种全新的发展模式和思想体系，成为国内外诸多企业学习和效仿的榜样。

<<系统战必胜>>

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>