

<<蓝海大变局>>

图书基本信息

书名：<<蓝海大变局>>

13位ISBN编号：9787807474692

10位ISBN编号：7807474696

出版时间：1970-1

出版时间：深圳出版发行集团，海天出版社

作者：李东生

页数：158

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>

## <<蓝海大变局>>

### 前言

TCL集团股份有限公司于1981年创立，是中国目前最大的、全球性规模经营的消费类电子企业集团之一。

TCL旗下拥有三家上市公司，分别为TCL集团（SZ．000100）、TCL多媒体科技（HK．1070）和TCL通讯科技（HK．2618）。

在过去的二十多年里，TCL集团借助中国改革开放的东风，秉承敬业奉献、锐意创新的企业精神，从无到有，从小到大，迅速发展成为中国电子信息产业中的佼佼者。

在发展壮大的过程中，TCL确立了自主创新的优势和能力。

从昔日中国的电话大王、彩电大王，到今天成为全球领先的消费电子企业，TCL走过了近三十年的风风雨雨。

中国第一台免提式按键电话、第一台28寸大彩电、第一台钻石手机、第一台国产双核笔记本电脑等，很多具有划时代意义的创新产品都是在TCL诞生的。

从1999年起，TCL公司开始了国际化经营的探索路程。

通过在新兴市场开拓推广自主品牌和在欧美市场并购成熟品牌等手段，TCL成为中国民族企业国际化进程中的领头羊。

目前，TCL已形成多媒体、通讯、家电和部品四大产业集团，以及房地产及投资业务群、物流及服务业务群。

2007年，TCL全球营业收入390．63亿元人民币，5万多名员工遍布亚洲、美洲、欧洲、大洋洲等多个国家和地区。

TCL旗下主力产业在中国、美国、法国、新加坡等国家设有研发总部和十几个研发分部；在中国、波兰、墨西哥、泰国、越南等国家拥有近20个制造加工基地；在全球40多个国家和地区设有销售机构，销售旗下TCL、Thomson、RCA等品牌彩电及TCL、A1cate]品牌手机。

## <<蓝海大变局>>

### 内容概要

作为TCL集团的创始人之一，自担任TCL集团CEO以来，李东生以强烈的事业心和高度的使命感，确立了将“TCL建成具有国际竞争力的世界级企业”的宏伟目标。多年来，李东生始终坚持不懈地推行企业的“变革创新”，通过资本运作、兼并、重组、收购了多家国内家电企业，实现了TCL集团的低成本扩张，逐步建立起在多媒体显示终端、移动信息终端国内市场的领先地位。2004年，与法国汤姆逊集团(THOMSON)重组全球彩电业务及与阿尔卡特公司在整合全球移动终端业务，这两项重组，使TCL的国际化迈出了坚实的步伐。目前TCL已是中国最具价值品牌之一。

## <<蓝海大变局>>

### 作者简介

李东生 个人履历 1957年7月出生，广东揭西人，1982年毕业于华南工学院无线电系。

1985年任TCL通讯设备公司总经理。

1986年任广东惠州市工业发展总公司引进部主任。

1990年任惠州市电子通讯总公司副总经理、党委副书记兼团委书记。

1993年初，李东生担任TcL电子集团公司总经理。

1996年底，李东生出任TcL集团公司董事长兼总裁。

作为TCL集团的创始人之一，自担任TcL集团CEO以来，李东生以强烈的事业心和高度的使命感，确立了将“TCL建成具有国际竞争力的世界级企业”的宏伟目标。

多年来，李东生始终坚持不懈地推行企业的“变革创新”，通过资本运作，兼并、重组、收购了多家国内家电企业，实现了TCL集团的低成本扩张，逐步建立起在多媒体显示终端、移动信息终端国内市场的领先地位。

2004年，与法国汤姆逊集团（THOMSON）重组全球彩电业务及与阿尔卡特公司在整合全球移动终端业务，这两项重组，使TcL的国际化迈出了坚实的步伐。

目前TCL已是中国最具价值品牌之一。

社会荣誉 2002年当选“CCTV中国经济年度人物”并获得唯一年度创新奖。

2004年2月6日被国际著名杂志《财富》评为“2004亚洲年度经济人物”。

2004年9月3日法国总统希拉克高度评价TcL集团推动中法两国经济合作所做的突出贡献，在总统府向李东生先生颁发了法国国家荣誉勋章。

2004年当选美国《时代周刊》和有线新闻网（CNN）2004年全球最具影响力的25名商界人士。

2004年12月，再次入选“CCTV2004中国经济年度人物”。

## &lt;&lt;蓝海大变局&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 从零开始第一节 创立TCL抓住机会5000元创业解放思想与时俱进穷而弥坚独善其身第二节 以退为进认清自己知难而退磨练越多福气越大重拾信心再回娘家第三节 抓住先机电话大王的诞生小马也能拉大车化危险为机遇第二章 资本积累第一节 扩展渠道扩展市场闪电攻坚“赢”销之技农家快车遇强越强笑指康佳自建渠道幸福常至第二节 多元化发展计划扩张——变化多元居安思危——进军IT专业细分——深耕市场第三节 创建名牌意识决定方向细节决定成败策略决定成果第三章 改革创新第一节 体制改革探索：源于理想实践：源于务实成功：源于平衡第二节 人才创新播种，给员工以土壤学习，给企业以计划增值，给将来备血液第三节 积极创新创新为成功之本创新为“快”之源吸收成就创新创新体现优势第四章 大道无术第一节 企业文化管理之“道”企业之“道”超越之“道”第二节 诸侯文化“袍哥”万明坚“小资”温尚霖“移民文化”赵忠尧“模范生”和“亏损大户”杨伟强“医生”刘飞第三节 分权与集权分权而治集权而治适者生存第五章 阶段化进程第一节 长期目标差距，影响心态目标，形成战略技术，决定优势第二节 稳固架构分立上市完善架构立场坚定第三节 规模变化外兼：迅速规模化内收：集中发展并购：开拓新天第六章 迈向世界的步伐第一节 走进越南进入：势在必行开拓：屡败屡战坚守，百折不挠第二节 进军欧美1+1法则后院起火痛失臂膀第三节 江湖救急始料不及平板危机组建团队力挽狂澜打破惯性精兵简政第七章 把界装进心里第一节 敢为先勇气决定行动在危机中屹立信念成就未来第二节 协同发展风借火势与火借风威以夷制夷与以夷治中舍义取利与舍利取义第三节 置之死地而后生灵魂变革，蓄势待发自我否定，重塑人格得人心者，自得天下第四节 鹰之重生低谷反思阵痛重生博弈失效成功重组绝地反弹仰仗内因第八章 舍与得第一节 跨国之旅国际发展，切忌急躁文化整合，成败之源求同存异，扬长避短第二节 入局风险与机遇并存期望与现实相左没赢不等于输生于忧患，死于安乐不谋全局，妄谈一域第三节 破局勇于直面成败思路决定出路计划不如变化舍与得的思索第九章 放眼未来第一节 雨后有彩虹产品换代分秒必争无心插柳平板之王自强不息新的曙光坚持到底走出低谷第二节 欲穷千里目国际化三年的收获国际化三年的不足固本强基持续创新第三节 更上一层楼强化战略管理根基巩固品牌管理根基夯实人才管理根基推进产品技术核心实施流程变革创新构筑文化变革创新后记

## <<蓝海大变局>>

### 章节摘录

第三，我们谈的项目很多，涉及到电子的各个领域，从成品到零部件，甚至一些基础研究，这使我对电子行业未来的发展开始心中有数，并有了一个前景。

后来我在TCL搞多元化、搞国际化，在很大程度上是受这三年的影响。

此外，林树森先生是我的直接领导，他为人正直、工作要求极严，经常是白天才安排的工作，晚上就给我打电话来询问工作进程。

这对我后来领导风格的确立，有很大的帮助。

当然，那3年也有窝火的时候。

当时由于惠州很穷，10个合资项目全部由外方控股，虽然外方无论是在技术还是管理上都比我们强，项目由外方掌控对地方经济有益无害，但我的内心却时常不舒服，总觉得我方无法掌控，企业意志难以实现，并且，总觉得我们低人一等。

我的这种心态对以后TCL的企业运作产生了实际的影响：确立重大项目、整合资源时，一定以我方为主，彩电、电脑、手机等无一例外。

在企业自身资源不足的情况下，强调掌控能力无疑增加了实际操作的难度，在“强调掌控”的过程中，我的许多商业智慧和技巧得到了提炼和成长。

重拾信心再回娘家 在改革开放初期，惠州人错过了第一班车，只办了少量“三来一补”和三资企业。

而珠三角沿海地区则如火如荼地办实业，搞合资。

面对深圳、珠三角地区兄弟城市的崛起，惠州地委乘着“思想解放，敢闯敢冒”的精神，确立了跳出传统农业经济的思路，全市上下及时抓住时机，主动出击，全方位引资。

他们提出“工业立市，科教兴市，依法治市”的战略，实施“上规模，抓拳头，创名牌，搞集团、建网络”的工业发展思路，坚持“从经济的基础、源头、积累抓起”，制定了全方位、高起点利用外资、引导外资发展新型支柱产业的方针，有力推动了惠州的工业化进程。

## &lt;&lt;蓝海大变局&gt;&gt;

## 编辑推荐

从昔日中国的电话大王、彩电大王，到今天成为全球领先的消费电子企业，TCL走过了近三十年的风风雨雨。

中国第一台免提式按键电话、第一台28寸大彩电、第一台钻石手机、第一台国产双核笔记本电脑等，很多具有划时代意义的创新产品都是在TCL诞生的。

放眼未来，TCL的发展目标是通过不断提升企业的国际化经营能力，建立自有知识产权的技术优势，成为受人尊敬的、最具创新能力的全球领先企业。

《蓝海大变局：我与TCL》不是在讨论成败，而是把TCL总裁李东升相当一部分的经验展示在世人面前！

我认为一个人要想成功，首先要有理想和追求，理想能给你带来工作的动力和乐趣，使生活充实和更有意义，但是每个阶段给自己设定的目标必须切合实际及经努力可以达到，不要好高骛远。假如我一开始就定位要做TCL集团的总裁，也许就没有今天的成功，因为你的思想决定了你的心态和行动。

李东生谈创业国际化对于中国企业的挑战非常大，因为中国整个经济环境、法律环境和国外差异很大，这就造成中国企业国际化的困难比欧洲、美国、日本、台湾企业大很多。

当初的并购是一种激情，一种冲动和一种义无反顾的拼搏精神，但无可否认，要做成史无前例之事，激情、锐气和信念无疑是最重要的。

在TCL最艰难的生死关头，我曾引用了林则徐的一句格言：“苟利国家生死以，岂以祸福避趋之”。

李东生看国际化困境世界500强企业中，已经有400多家进入中国，全球化已经是中国企业不得不面对的问题，即使关上门不走出去也不能规避与外企的竞争。

而企业的合并与收购每天都在上演，普通得不能再普通。

著名的美国公司GE，一年的并购案达290多件，卖、买几乎每天都在做。

中国的大公司，如华为、海尔，也都在积极往外走，参与到国际化竞争中去。

李东生谈国际化必然性而我自己正在经历这样的历程。

就像鹰的蜕变一样，这是一个非常痛苦的重生过程！

如果不经历这场痛苦的蜕变，我就只能面临着死亡的威胁。

《鹰的故事》至今仍是我跟人沟通的重要话题。

在相当长的一段时间里，我是逢人必讲，不仅与中方管理者，而且与外方管理者也是这样说，因为《鹰的故事》是在我们TCL共同建立的文化价值观。

李东生谈“鹰的重生”。

<<蓝海大变局>>

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>