

《引资购商》

图书基本信息

书名：《引资购商》

13位ISBN编号：9787506089602

出版时间：2016-6

作者：顾维军

页数：555

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.tushu111.com

《引资购商》

内容概要

本书第一篇从已经使用了30年的国策招商引资的没落引出了“引资购商”新战略，讲述其在未来中国经济转型升级中的作用和价值，阐明了“引资购商”的必要性、可行性和紧迫性，探讨了一些实现“引资购商”的方法，提出“引资购商”对“一带一路”新国策形成了一定的战略互补性，并对“中国制造2025产业并购基金”的组建、运行和退出的机制和方法进行了战略构想。

本书第二篇是“引资购商”的一个例子，讲述的是采用“引资购商”进行全球商用车行业并购整合的战略战术，分析了全球商用车七雄形成的历史和原因，以及全球商用车七雄技术演化史、技术现状和环保壁垒，揭示了全球商用车七雄的财务现状，以及他们是怎样成为投资者眼中的“金融鸡肋”的，最后提出了并购整合全球商用车行业的上策、中策、下策共十大战略战术方案。本篇可供那些财大气粗到控制1000亿美元而又雄心勃勃的枭雄们引为参考，而对那些追梦的青年才俊们，更可堪称是必读宝典。

《引资购商》

作者简介

顾维军先生毕业于中国天津大学，工学硕士，高级工程师。国际著名制冷技术专家、民营企业家和投资并购专家，顾氏热循环理论的创立者和顾氏环保制冷剂的发明人。

曾成功地组织和领导了对中国家电和商用车行业的投资、并购、重组和整合，完成了对科龙电器、亚星客车、美菱电器、襄阳轴承、河南冰熊、中山威力、上海上菱、上海天安、杭州西冷、开封乐华、西安高新、吉林吉诺尔、南京伯乐、南昌齐洛瓦、英国LPD、法国EURO AUTO HOSE等二十多家上市公司和非上市公司的投资、并购、重组与整合，曾出任格林柯尔、科龙电器、美菱电器、亚星客车、襄阳轴承等五家中国大陆和香港上市公司的董事长。因其在“复活并购”和行业整合方面的杰出成就和贡献，被评为“2003CCTV中国经济年度人物”。

顾维军先生对于工业制造业和资本市场有着独特而深厚的理解，根据中国政府提出的“一带一路”国际发展战略和《中国制造2025》工业发展规划，他高瞻远瞩、审时度势，2015年8月在《中国经济周刊》发表了长篇策论《中国制造2025需要新思维》，创造性地提出了以“引资购商”替代“招商引资”的新战略，为中国迅速发展成为世界制造业强国谋划并行动。

目前，顾维军先生亲自指导公司管理和研究团队，通过与有志于打造高端工业制造中心的地方政府和金融机构进行深度合作，组建并管理产业并购整合基金，根据各地工业资源和产业发展优势，量身定制“引资购商”计划，实施产业转型升级方案。

书籍目录

第一篇 关于“引资购商”替代“招商引资”的战略思考

第一章 概论

第二章 招商引资走向没落

- 一、招商引资成就辉煌
- 二、招商引资拉动制造业发展的合理性和必要性
- 三、招商引资对制造业的影响已经没落
- 四、招商引资在制造业方面没落的原因分析

第三章 “引资购商”是我国经济发展的正确选择

- 一、“引资购商”的定义
- 二、“引资购商”的必要性
- 三、“引资购商”的可行性
- 四、“引资购商”的紧迫性
- 五、“引资购商”的重大意义

第四章 如何实施“引资购商”

- 一、启蒙者的探索之路
- 二、海外并购缺少高端制造业成功案例的原因分析
- 三、“引资购商”要求迅速培养国际化的企业家和职业经理人
- 四、高端制造业“引资购商”要求企业必须与政府合作
- 五、“引资购商”案例——油服行业
- 六、展望

第五章 “引资购商”与“一带一路”的互补性战略思考

- 一、“一带一路”的宏观背景
- 二、“引资购商”与“一带一路”互补性的经济逻辑
- 三、“两只鸟论”带来的启发
- 四、“一带一路”需要样板工程
- 五、建立互补性的观念和机制

第六章 如何组建和运行“中国制造2025产业并购整合基金”

- 一、基金的特点
- 二、基金的募集
- 三、基金的投资
- 四、基金的管理
- 五、基金的退出

第七章 “引资购商”急需培训最纯洁的职业经理人和世界顶级企业家

- 一、并购整合历来都是风险陷阱和收益神话的传奇故事
- 二、“引资购商”需要培训世界顶级企业家领袖和最纯洁职业经理人队伍

第八章 答记者问

- 一、破解中国制造业困局的新思维：“引资购商”
- 二、现在是中国“引资购商”的最佳时机
- 三、“引资购商”能否成功取决于并购和管理团队
- 四、“引资购商”最大的受益者是地方政府

第二篇 关于全球商用车行业并购整合“引资购商”的战略战术

第一章 全球商用车行业现状分析之天下七雄

- 一、引子
- 二、全球商用车行业的发展
- 三、全球商用车七雄
- 四、全球商用车行业的迷茫

第二章 全球商用车技术现状分析之环保壁垒

- 一、全球商用车十年的技术发展
- 二、日益高架的环保壁垒
- 三、欧洲环保壁垒的真相及对中国的影响

第三章 全球商用车七雄财务现状分析之金融鸡肋

- 一、CNHI 集团——被阿涅利家族抛弃的孩子
- 二、纳威司达——铁打的烂摊子，流水的股东
- 三、沃尔沃——既生瑜何生亮
- 四、曼——廉颇老矣尚能饭否
- 五、斯堪尼亚——小车不倒只管推
- 六、帕卡——一半是海水，一半是火焰
- 七、戴姆勒——狮王老去，犹守望当年雄风
- 八、风流人物俱往矣

第四章 全球商用车行业并购整合之战略战术

- 一、大众的野心
- 二、全球商用车行业并购整合的战略目标和战略战术
- 三、全球商用车行业并购整合之下策
- 四、全球商用车行业并购整合之中策
- 五、全球商用车行业并购整合之上策

第五章 答学生问

《引资购商》

精彩短评

- 1、 这书是买一送一啊，第一篇是引资购商的基本设想，方向是战略收购，核心关键是人员和管理。第二篇附送一个全球主要商用车市场分析和收购方案
 - 2、 旷世奇书，我拿到书后连读三遍，感觉余味无穷。我准备推荐给周围对跨国并购感兴趣的朋友。学MBA必读此书，否则终生遗憾！
 - 3、 刚开始是觉得这本书提出的引资购商的概念挺有意思的。看下去以后觉得分析局势头头是道，尤其是并购的那些案例，非常有意思！看完以后感觉将来完全有可能替代招商引资啊！读完我和我爸聊天的时候聊到这本书，我爸老早就知道这个人，说在他们那个年代，顾维军是谁人不知谁人不晓的人物，然后滔滔不绝的讲了很多。已经路转粉了
 - 4、 此书不错，很有深意
 - 5、 有理有据论点论据充分，很敬仰作者这种企业家，经历丰富，还想着为国家制造业尽力。特别喜欢第一篇。
 - 6、 好书，实用，值得收藏，顾老板加油！！！！！！
 - 7、 在现在这个吃快餐的时代，是难得一见、用心思考的大作。“引资购商”思想冲击力很强，现在招商引资不行了，未来大人物确实应该好好想想这样的大手笔、大事情。个人更喜欢第一篇第七章讲述的几个并购故事，仔细琢磨这里有很多门道，尤其格林格尔收购科龙电器一事，想必作者亲身经历、谙熟于心，写的行云流水，但是仍然看得出当时拯救科龙于水火的惊心动魄，当然从种种内幕想到后来发生事业骤停这样的事情，现在想来也真是无奈。准备再精读一遍，好好学习一下，也向大家真心推荐！！
 - 8、 书不错，很有深度
 - 9、 很不错的商战指导书
 - 10、 引资购商 好睿智的思想！！好书。。。推荐搞经济的研究生们。。。博士们都读读。。。
 - 11、 在书店看到这本书，很不错，分享给大家
 - 12、 不错的书
 - 13、 本书值得大家一读，推荐给大家。
 - 14、 非常佩服作者的战略思维和眼光。当前中国的实体经济处于非常尴尬的位置，低端制造流向印度、东南亚，高端制造回流到发达国家，空心化趋势越发明显。大家都知道实体经济对一个国家的重要性，但为了利益考虑还是把钱投到金融、房地产上虚增泡沫。这本书为我国实体经济何去何从指明了一条“引资购商”的道路，路途注定不会平坦，但必须要走，该如何做，就要看大家的悟性和决心了。
 - 15、 前半部分是理论,后半部分是实践,理论实战相结合 深入浅出 值得一读
 - 16、 用心之作，一本值得一读再读的好书。
 - 17、 战略眼光放犀利！从宏观理论到微观操作，深入浅出，理论和实际面面俱到，是当前引导我国经济前行的巨著。
 - 18、 此书已读，书中内容很丰富，观点新颖，紧跟社会时事，很有战略眼光。书中提出很多新观点，新观念，可以用于引导商业发展，促进商业、金融业、制造业等产业的重大改革与创新。这本书挺值得收藏，便于随手翻阅，立足现实，也挺实用的，希望将好书分享给大家。
 - 19、 读到了作者的魅力与使命，一本唤醒中国制造业的好书！
 - 20、 人口第一的大国，经济发展离不开制造业。顾先生力作，大格局、大视野！
 - 21、 非常大气的一本书，高瞻远瞩，打开了极大的引资购商视角！绝对的头脑风暴！本人力荐！
 - 22、 我喜欢有思想有格局的企业家，顾维军先生是其中一位。
- 我有朋友在从事制造业人力资源外包，书里的概论部分很客观很真实的描述了中国制造业的现状，也正是我朋友真实所处的窘境，这点让我印象深刻。
- 全书整个格调都很高大上，看得惊心动魄，没有大格局，不身经百战，没经历过大起大落，不会思考出如此大胆而又具突破性这样的战略战术！尽管战略很高明，但是启动仍然是一个放在面前的大问题，如果战略的启动的资金可以成功募集，顾老的战略能够得以实施，这一定会是商界一大商业奇迹，这也会成为支撑中国成为制造强国重要转折点。我个人非常期望这样的场景可以出现，一是愿意看到

《引资购商》

自己的国家富有且强大，再就是这样的商业奇迹一旦发生，必然会产生很高的人才需求，成批量的高水准职业经理人职位也会增多，这于国家于个人无疑都是一次机会！推介！

1、作者的时代虽然离这代人较远，但犀利的战略眼光和高瞻远瞩的思想仍然值得年轻人学习。仔细拜读领略书中引资购商思路，作者通过详细的案例解析，分析了当今世界的商用车产业局势，在战略思考方面取得突破性进展，它预示了未来商用车企业及整个世界众多国际企业竞争的衰亡。为了揭示在当今竞争条件下隐藏着的模式，顾先生提出了新的方法，清晰地、战略性地、系统地思考令人琢磨不定的未来。力荐~~~~~

2、我认识顾维军先生也有快四年了，是在他人生低谷时认识的。作为一个律师，我认为他是一个特殊的人，元朝有个作家关汉卿，人们形容他是“煮不熟、嚼不碎的铜豌豆”，顾维军先生也是一个打不倒的人。从我自己的感受上来看，他是一位实业家，这是大家公认的，他同时也是一位资本家、冒险家，是一位并购的专家，我相信这本著作在出版发行以后，大家在用半个月、一个月的时间阅读、领会以后，还会得出一个结论，他是实业界里的思想家。我合作的企业家很多，很多基本停留在自己怎么样赚钱，怎么样把企业搞好，最多考虑到本企业的战略发展，不会考虑到宏观上全国的发展、国家民族的希望、在全球视野里面考虑中国某个行业怎么发展。很多企业家考虑到中国的一种困境，一种威胁，想去移民，把资本转移到国外，而顾维军先生是不一样的，他是1999年响应中央招商引资政策的号召，带着1.7亿美金，在香港创建了格林柯尔，并购了科龙电器，短短3年时间五家上市公司，进了富润富豪榜。在考虑事情上，他是要报效国家，为了中国的民族工业，为了中国的制造业发展，他是身体力行者。我为很多企业家辩护，到最后都有一个原罪，中国35年的改革开放、十一届三中全会以后，我们很多实业家在资本原始积累时期，多多少少都有一些假冒伪劣、偷税漏税这些，所以很多企业家很有危机感，但顾维军先生是干净的，他通过自己的专利技术、国外的发展和投资并购、英国的公司上市、法国的股权出售，拿回来这些钱来报效国家，他的钱是干净的，他没有回来把中国人坑了，也没有一点的国有资产流失是被他拿走的。他现在受到这样不公平的待遇，碰到这样的厄运以后，仍然像关汉卿一样打不倒。他这样十七年的实业开发，七年半是在牢里度过的，关于这本书他有十年的思考，两年的沉淀。这两年我们碰面的时间很多，总是听他讲一些支零破碎的思想，其实各个章节我几乎零零散散的都听过，我当时也鼓动他写下来，这个想法非常有必要。因为现在百舸争流，我们中国自从建立了社会主义制度以后，我们是政府管理一切，计划经济的时候，所有的经济政策、产业导向、资金的流通、投资的方向，全部国家主导，没有多少企业家的思想，企业家没有什么发言权。而这本书，我想将来能够改变这种局面。一位曾经离开过组织，甚至说受过不公正待遇的人，他写出了这样的东西。他把自己回到中国的十七年，十年当中的思考，两年的沉淀，形成了这样将近40万字的一本书。我是昨天晚上第一次拿到，仔仔细细翻阅了这本书，我是觉得他的很多想法就改变了当时我们宏观经济指导全部由政府垄断、国家指导这样一种局面。他作为一位民间的实业人士提出了自己的经济思想，提出了一个国家产业发展的战略。我们经过35年以后再也不是一个简单的招商引资，他现在考虑要转型升级，我们要进行“引资购商”，这是非常重要的事情。现在我也代理了很多投资并购的事情，我们最热的服务对象都不是第一部类、基础产业，而第一部类、基础产业大量的实业家都移民到国外去了，资本走了，心也走了，心走了，技术也走了。只有把国家的重点放在第一部类，放到制造业，这个国家的整个物质财富才会丰富起来。所以我认为，顾维军先生是在把自己这十七年回到大陆的创业，这十年深层的思考，把自己的实业投资、并购的能力、资本运作的的能力、以及对国际市场的分析和思考，提出了非常重要的战略。我希望总理也能看到这本书，作为一个民间人士，没有任何官方资助的智库，没有人支持研究的情况下，他拿出一个完整的体系，而且我预判在未来半年、一年内很有可能成为全国地方政府一个很重要的口号，就是“引资购商”。这种冲击力很强的概念，而且是能够付诸实施的企业家提出的思路，这是非常有用的。我相信这本书在经济学界、在政府的产业导向上面、在企业家的投资方面、还有在各个基金公司中，都会产生非常好的启发，形成普遍的关注，有可能成为未来的一个方向。

3、书是好书，不仅博大精深、气势磅礴，而且深入浅出、饶有趣味，应该让更多的爱书人知道、阅读。不知怎么样可以简便地分享到新浪微博等公众平台？刚发了一次上面的内容，没成功，说“抱歉，你的评论太短了”。没看到提示要多少字才合适（最低限度）啊！

4、此书笑傲七雄之巅，独具见解，纵观芸芸众书，堪称商界第一奇书。为商界翘楚指点江山，为莘莘学子激扬文字。为金融玩家醍醐灌顶，为逆袭屌丝拨云见日。为群雄争霸运筹帷幄，为国际称雄决胜武林。为制造崛起挥斥方遒，为经济腾飞独步风云。犀利中肯，精辟独到，读之幸甚...不读则悔矣

《引资购商》

5、招商引资是在改革开放初期特定条件下（如低劳动力成本、低资源价格、低技术水平、温饱型需求市场、短缺型资本市场等）应时而生的一项经济技术追赶策略，重在引进来、发展自己、追赶西方工业发达国家；而引资购商则是改革开放中期以来中国经济需要转型升级新条件下应该采取的一项经济技术超越策略，重在走出去、强大自己、超越西方工业发达国家。只有“自主创新+引资购商”才能快速实现中国经济的转型升级，引资购商应该上升为中国转型升级的国策。顾维军先生在这本书中阐述的很多观点可谓全球视野、厚积薄发、高屋建瓴，值得为国家、为企业制定战略和政策的人以及执行战略和政策的人静下心来认真读一读、想一想。

6、看见这本书的问世，再联系顾维军先生的经历，不经让我想起了西周时期的周文王，同样是七年的牢狱之灾，周文王演周易，中华民族集大成的智慧书，被列入“五经之首”，是古代哲学的典著，历代孺子、道学、已者皆以此为学经，是诸子百家之源。而观顾维军先生的原本我以为他会和大多数人一样写一本自传，婆娑的讲述一下自己的辉煌与坎坷，写这本书实在出乎我的意料之外，所以我很期待能细细品读它，希望我们能站在巨人的肩膀上看的更远更高。

7、作为顾维军先生早年的追随者和多年的崇拜者，长期以来我一直高度关注顾先生东山再起的所有言行，真心祝愿他能够再登高峰并希望能够再次效力于鞍前马后。这本书从众筹开始，我就积极参与并动员其他亲朋故交踊跃行动。书出来之后，快速翻阅一过，因为专业程度较高，仍需进一步精读。

8、本书值得大家一读，势必会成为中国未来的经济引领，想把握中国的经济趋势，本书还是值得仔细品味的，力荐有想法的人士去读一读，受益匪浅。顾维军先生是一位传奇般人物的存在，敢于拼搏和尝试，是一位值得尊敬的思想家。

9、该书作者不愧是在商场叱咤风云过（科龙、格林柯尔），书中把握国内外经济的背景形势（国际化趋势、人口红利消失等），并结合国家的战略布局（“一带一路”、《中国制造2025》），以中国制造业为切入点（商用车、通用航空等），揭示曾经被地方政府所乐做和被人所乐道的“招商引资”之种种弊端（投资过热、经济结构失衡等），提出了“引资购商”的战略战术（并购基金、职业经理人等），给出了全球商务车的并购整合实例分析，通篇读来让人耳目一新！

10、顾维军先生是一个传奇性的人物，我1993年就认识他了，那时候他是个挺帅的小伙，而且雄心勃勃、满腹抱负，想为中国的制造业，特别是轻工业、制冷业开个一大局面。我那时候见到他还半信半疑，怎么可能把氟利昂都弄没了，而且有国际的多少项专利，这个人很了不起，但我也不是完全相信。后来确实很厉害，他把自己的专利拿回国内，为国家创造了很多业绩。但是再后来，22年后了，再见到顾维军的时候吓了一跳，变成了个小老头了，一下整个人都变了。现在顾维军是重出江湖。他在牢狱里面过了八年，这八年时光本是最好的时光，这完全是个冤狱，到现在也没有彻底平反。但是顾维军就是顾维军，他有大视野，胸中有大格局，也有大气魄，所以他的眼睛永远不是往后看，永远瞄着前方，这就是他的成功所在。他看前面，看到2025年了，都超前了十年。之前顾维军先生就和我讲过，我们国家45万的制造业，现在就剩下29万了，三分之一都没了，这么下去还了得吗？当时我还不以为然，现在看来，中国经济下滑、紧缩和制造业很有关系。我们国家就是缺少搞实业的企业家，不是企业家太多了，而是企业家太少太少了，我们不注意保护自己的企业家，没有给他们创造很好的机会。现在说实业救国还一点也不过时，实实在在地还是得靠实体经济，还得靠实业，靠顾维军这样的企业家，他们身上有这个时代不可或缺的精神，尤为可贵。在我们国家企业家精神都应该得到特别的、非常的重视，应当像宝贝一样把他们爱护起来，要维护他们，扶持他们，帮助他们把事情向前推进、进行到底。

11、非常大气的一本书，气势磅礴，高瞻远瞩！曾有幸接触过作者本人，与书给人的感觉完全相同，历经风浪，大起大落，多年的资本经验让他对于工业制造业和资本市场有着独特而深厚的理解，霸气十足，魅力迫人，绝对的头脑风暴，本人力荐！

章节试读

1、《引资购商》的笔记-第三章 全球商用车七雄财务现状分析之金融鸡肋

凡是股东对公司有意图的，在财务分析中一定会有所体现。

2、《引资购商》的笔记-第五章 “引资购商”与“一带一路”的互补性战略思考

修路架桥只是为“一带一路”的互联互通创造了一个基本条件，而实现良性的、可持续的共赢发展才是最有未来的。

3、《引资购商》的笔记-第七章 “引资购商”急需培训最纯洁的职业经理人和世界顶级企业家

中国的民营企业骨干与西方职业经理人的显著区别：忠于个人和忠于企业。在并购国内企业时，如果后备力量准备不充分的话，很容易被对方绑架。

4、《引资购商》的笔记-第七章 “引资购商”急需培训最纯洁的职业经理人和世界顶级企业家

众多并购案令人眼花缭乱，一个案例中的亮点在另一个案例中就会成为败笔。慧眼、嗅觉、技巧、耐心等等，都是关键词。

《引资购商》

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.tushu111.com