

<<蓝星集团成功之道>>

图书基本信息

书名：<<蓝星集团成功之道>>

13位ISBN编号：9787111393375

10位ISBN编号：7111393376

出版时间：2012-8

出版时间：机械工业出版社

作者：“中国企业成功之道”蓝星集团案例研究组

页数：281

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>

<<蓝星集团成功之道>>

内容概要

本丛书是“中国式企业管理科学基础研究”项目的成果。

该项目是国务院领导批示、财政部支持的项目，由国务院发展研究中心、中国企业联合会、清华大学于2005年联合发起，通过对中国式企业管理背景、成功企业案例、管理专题和理论等的研究，总结概括中国企业发展的基本模式和经验，并将中国模式概括到理论高度。

《蓝星集团成功之道》为其中之一。

中国蓝星（集团）股份有限公司是从单一技术起家的小型工业清洗服务公司转向大型化工产品企业集团，进而成长为以化工新材料为核心业务的跨国专业化公司。

它是在中国改革开放中崛起的企业，其跨越式发展之路充满传奇，是中国企业寻求市场机会、不断拼搏和崛起的一个缩影。

在蓝星成长的历程中，凝聚着中国企业

30年来崛起的经验，值得深入的研究和总结。

《蓝星集团成功之道》由“中国企业成功之道”蓝星集团案例研究组编著。

<<蓝星集团成功之道>>

作者简介

“中国式企业管理科学基础研究”是国务院领导批示、财政部支持项目。

该项目由国务院发展研究中心、中国企业联合会和清华大学于2005年联合发起，陈清泰、蒋黔贵、赵纯均为负责人，邀请、组织社会各界专家、学者和成功企业家共同参与。

研究内容包括：中国式企业管理背景专题研究、中国企业成功之道企业案例专题研究、中国式企业管理专题研究、中国式企业管理科学理论研究。

项目最终目标是提出适应中国经济转型和崛起的“中国式企业管理”模式和理论，形成旨在促进和提高中国企业管理水平的纲要性的企业管理指导政策。

国务院发展研究中心企业研究所是直属国务院发展研究中心的专注于企业发展和改革政策的研究咨询机构，在国有企业改革和民营企业发展、现代企业制度、企业发展战略、企业管理、经营者成长机制、企业兼并重组等研究咨询方面具有权威地位。

中国企业联合会管理现代化工作委员会是中国企业联合会的二级专业委员会，负责推进企业管理现代化工作，是全国企业管理现代化创新成果审定的领导组织机构。

清华大学经济管理学院是中国乃至亚洲地区最优秀的经济管理学院之一，每年获得的国家基金资助项目数在全国同类学院中连续多年位居第一。

<<蓝星集团成功之道>>

书籍目录

- “中国式企业管理科学基础研究”项目
- 中国式企业管理研究丛书编委会
- “中国企业成功之道”蓝星集团案例研究组成员
- 总序
- 中国蓝星（集团）股份有限公司简介
- 概述
 - 发展历程
 - 已有研究概述
- 第1章 战略管理与国际化经营
 - 战略管理与国际化经营历程
 - 战略管理与国际化经营现状
 - 战略管理与国际化经营特色
 - 研究发现
- 第2章 组织结构与管理制度
 - 组织变迁
 - 组织结构现状
 - 组织管理的特点
 - 研究发现
- 第3章 领导力与治理结构
 - 主要领导人任建新简历
 - 不同发展阶段的领导理念与风格
 - 蓝星公司治理结构
 - 研究发现
- 第4章 企业文化
 - 企业文化发展历程
 - 企业文化现状
 - 企业文化的特点
 - 研究发现
- 第5章 人力资源管理
 - 蓝星人力资源现状
 - 人力资源管理特色
 - 研究发现
- 第6章 科技管理
 - 蓝星科技管理发展阶段
 - 蓝星科技管理现状
 - 蓝星科技管理特点
 - 研究发现
- 第7章 生产运营管理
 - 生产运营的管理
 - 质量管理
 - 安全环保管理
 - 研究发现
- 第8章 营销与品牌管理
 - 营销管理的历史沿革
 - 营销战略的制定

<<蓝星集团成功之道>>

营销管理的特点

品牌管理的发展

品牌管理的特点

研究发现

第9章 财务管理

财务管理的发展历程

财务管理的现状及特点

研究发现

第10章 结论

蓝星成功的主要标志

蓝星的成功之道

蓝星之路对企业“大道远行”的启示

附录A 调研组织与过程

参考文献

<<蓝星集团成功之道>>

章节摘录

第1章 战略管理与国际化经营 战略管理与国际化经营历程 蓝星的发展经历了从单一技术起家的小型工业清洗服务公司 向大型化工产品企业集团转型, 进而成长为以化工新材料为核心 业务的跨国专业化公司三个主要阶段。

每个发展阶段都具备标志性的典型特征, 以及战略管理和国际化经营的独特内涵。

1. 第一阶段: 中国工业清洗行业开拓者 (1984~1995年) (1) 蓝星发展第一阶段的标志性特征——蓝星成立并迅速成长为工业清洗行业的领航者 1984年9月, 蓝星的前身——“化工部化工机械研究院化学清洗公司”在甘肃兰州正式成立。

依托化工机械研究院所拥有的一项清洗缓蚀剂专利技术, 1万元贷款开办费, 7个半职工, 时任公司总经理的任建新创办了中国第一家以应用化学清洗技术为特征的工业清洗专业公司。

虽然公司开办费来自任建新以自家财产从化机院抵押借来的1万元钱, 但公司注册的性质是国有企业, 挂靠在化机院名下。

1992年, 清洗公司正式更名为“蓝星化学清洗总公司”, 与化机院脱钩。

蓝星创建与发展的方式明显不同于传统的国有企业, 具有“国有体制, 民营机制”的典型特征。

蓝星以化学清洗新技术起家, 通过大规模转让清洗新技术、开办化学清洗技术培训班等科技成果市场化、产业化的方式迅速培育、扩展化学工业清洗市场规模, 使清洗业从工业生产中分离出来逐渐成长为独立的行业, 以行业成长拉动企业自身成长。

1995年, 蓝星成立10年后, 成长为全球规模最大、技术门类最齐全、装备最先进的清洗工程公司。

全国受让蓝星清洗技术的工业清洗公司达上千家。

这些本土清洗企业在蓝星的影响和带动下, 不仅改变了我国大型引进设备清洗市场主要由掌控物理清洗技术的外国清洗公司垄断的历史, 还推动中国工业清洗市场从无到有, 规模日益扩大, 迅速成长为被誉为“第361行”的新兴产业。

蓝星发展第一阶段当之无愧地确立了其在中国工业清洗行业开拓者和领导者的地位。

此外, 蓝星在发展第一阶段, 还涉足快餐连锁经营 (1995年马兰拉面快餐连锁有限责任公司在兰州成立, 进行连锁经营试验)、酒业 (济公酒伴侣) 和膜与水处理产业 (组建膜技术研究所, 承接饮用水、工业废水和生活废水的深度处理及水资源回收等工程项目), 进行了多元化经营的初步尝试。

(2) 蓝星发展第一阶段的战略管理 蓝星成立于改革开放初期市场经济相对落后的中国西北地区, 缺乏实力雄厚的投资者, 资金、人才、管理等基本生产要素先天不足。

但是, 初创的蓝星拥有一位卓越的领导者——总经理任建新。

任建新所具有的勇于冒险的精神、善于捕捉市场机遇的能力以及长远的战略眼光等典型的企业家特质成就了日后的蓝星。

作为企业家, 超前的市场意识以及对技术产业化的深刻理解, 使任建新能够利用蓝星有限的优势资源形成企业核心竞争力, 并依据核心竞争力的特性对蓝星的发展战略进行科学的规划与实施, 实现了做中国最好的专业清洗公司的战略目标。

1) 战略定位: 成为中国工业清洗行业的开拓者和领导者 1984年以前的中国工业企业设备清洗工作都是由本企业完成, 是生产过程的组成部分, 市场上并没有提供专业清洗服务的企业, 也不存在独立的清洗行业。

同时, 改革开放后我国大量引进国外先进设备, 但这些大型引进设备开车前的清洗工作难度颇高, 主要由使用物理清洗技术的外国公司垄断。

物理清洗技术和垄断导致大型引进设备的清洗费用昂贵, 利润空间巨大, 是清洗行业的高端市场。

创办蓝星之前, 任建新在甘肃兰州的化工部化工机械研究院担任团委书记。

一次偶然的机 会, 他发现锅炉水垢的清洗市场潜力很大。

当时, 化工机械研究院研制成功了LAN-5硝酸酸洗缓溶剂并荣获国家发明奖。

但是, 该科研成果在长达5年的时间里难以推广转化。

如果卖专利, 化机院只能一次性获得250元的资料费。

如果自己设立企业生产该技术并推广应用, 未来的盈利空间将不可估量。

<<蓝星集团成功之道>>

敏锐的市场嗅觉以及对技术价值的准确判断促使任建新果断“下海”，白手起家创办化学技术清洗公司。

蓝星成立之初面临着巨大的生存压力，总经理任建新不得不亲自带领全体员工走街串巷，夜以继日地承揽生意。

从清洗茶壶赚取2角钱开始，清洗公司的业务范围逐渐扩大。

由最初只能清洗锅炉、换热器等一般低压设备，发展到可以清洗各种建筑的外墙尘垢、室内管道设备等。

1984年底，清洗公司仅成立3个多月便创造产值24万元，偿清了1万元借款。

丰厚的收益奠定了蓝星发展的资金基础，也确立了蓝星向高端清洗市场进军信心。

1986年，蓝星清洗完成南京扬子公司30万吨乙烯装置开车前系统清洗工程，开创了我国自行清洗大型成套引进设备的先例，改变了我国大型引进设备清洗市场由外国清洗公司垄断的历史，而且清洗费用比国外公司低90%。

1987年，蓝星承接国际某大公司7次清洗失败的山西化肥厂30万吨合成氨装置清洗工程。

此后，蓝星主要承接难度系数高的大型引进设备工程清洗业务，包揽了国家“七五”、“八五”及“九五”期间从国外引进的所有石油、石化、化工、有色冶金、电力的大型成套装置以及其他大型引进装置的开车前清洗业务。

蓝星的化学清洗业务从低端向高端迅速扩展，基本上覆盖了所有的工业领域，最终使工业清洗逐步成长为独立的服务行业。

为了将清洗行业做大做强，蓝星通过“规模化技术转让”、技术转让与推广一体化的“交钥匙工程”等方式在全国范围内扩散技术，主动培育竞争对手，与本土企业共同拓展清洗市场。

P12-14

<<蓝星集团成功之道>>

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>