

<<中国商界领袖语录>>

图书基本信息

书名：<<中国商界领袖语录>>

13位ISBN编号：9787800848384

10位ISBN编号：7800848388

出版时间：2006-4

出版时间：金城出版社

作者：孙燕君

页数：282

字数：300000

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>

<<中国商界领袖语录>>

内容概要

中国已悄然进入企业家时代。

国家之间的竞争归根结底是企业之间的竞争，国家综合实力的背后是企业的竞争力；企业之间的竞争在某种意义上说是企业家之间的竞争，虽说全球已经进入团队竞争群体竞争时代，但企业领袖仍是决定性因素。

时代造英雄。

经济振兴时代也是企业家应运而生的时代。

没有一大批一流的企业和世界级的企业，就不会有中国经济的起飞和全面小康的实现。

时代赋予了企业家机遇，时代也赋予了企业家责任和使命。

振兴民族经济的大业将在他们手中完成。

当经济成为主旋律时，企业家成为主角就是自然而然的事；时代的价值观决定了那些创造了成功企业和巨大财富的企业家将成为民族英雄。

<<中国商界领袖语录>>

作者简介

孙燕君，资深财经媒体人士。

就职《经济日报》10年，就职英国媒体2年。

曾任《中国贸易报》副总编辑，《团结报》副总编辑、《时代财富》杂志执行总编辑。

曾任中国经济改革国际研究会副秘书长、中国国际关系学会理事、中国国际贸易基础理论委员会委员

。

主要著作：《中

<<中国商界领袖语录>>

书籍目录

1.张瑞敏2.柳传志3.牛根生4.李东生5.潘石屹6.郭广昌7.任正菲8.尹明善9.马云10.陈天桥11.丁磊12.许荣茂13.王石14.黄光裕15.张近东16.杜厦17.李彦宏18.鲁冠球19.张跃20.刘永好21.李书福22.王传福23.徐明24.朱保国25.严介和26.刘长乐27.宗庆后28.江南春29.孙广信30.黄如伦

<<中国商界领袖语录>>

章节摘录

书摘论管理 我们自己在创立名牌过程当中，我觉得管理模式非常重要，因为中国自建国以后，从改革开放，一直到今天，并没有自己的管理模式，你说中国的管理模式是什么？没有。

我们都是引进国外的管理技术，包括开始的泰勒的科学管理模式，我们也在用，日本80年代的管理模式我们也在用，就是不用我们自己的管理模式。

同时还要知道管理方法还不是企业文化，管理方法和企业文化的差距就是管理方法是要求你怎么做，而企业文化是要你自觉地去做，这个差异很大。

所以我们推出了一个“人单合一”的管理模式。

我们希望在信息化时代把企业组织结构扁平化，每个人都必须面对我国市场的目标，我们应该去创造市场价值。

这一点正引起世界上包括美国、欧洲一些商学院的注意，他们也做成了一些案例在进行研究。

我认为他们做成案例，并不是这个模式一定会成功，而只是说明这种模式是一种创新的方式。

而且它适应信息化时代的要求。

比如说过去企业管理的木桶理论，最短的那个板就是木桶的盛水量，但是我们认为水的多少不仅在最短的这块板，而且取决于这个水桶的大小，如果在世界市场就比国内市场大，同时取决于木板之间的联系，如果木板之间有很大的缝，这个水桶也不能盛住水。

我们这个模式就是用户反馈和下一个产品的设计变成了一个严丝合缝的木桶，这个是非常好的一个模式。

管理差异化的发展模式，我们提出的是“人单合一”的战略，使每一个人都有一个市场，有一个市场你就要做出一个订单，这个人 and 市场之间，应该是直接联系在一起，这个人从市场直接获取订单，这个工厂是根据他的订单进行制造，我根据订单发货。

所以我们把它叫做“人单合一”，直销直发，正现金流。

希望通过我们生产线生产的产品都是有用户订单的，这样资金就可以快速的拿出来，对于企业来讲，正现金流是第一位的，现金流对于企业来讲。

好比是企业的空气，利润好比是企业的血液，如果没有空气，企业就会窒息。

我们要从作坊式管理转变到以信息化经营的发展模式，如果没有信息化的管理，我们是不可能存活的。

我们在做的过程当中希望以信息化带动整个流程，我们叫做信息化全程的闭环模式，所谓的闭环，就是这件事做的一定要 and 这件事结合在一起，为什么要这么做呢？根据现在企业界的解释，利润不等于盈利能力，有利润不一定有盈利能力，但是有盈利能力一定会有利润。

就像有很多，包括海尔在内，过去利润非常大，不等于有非常大的盈利能力，因为有很多外部的因素，包括机遇在内。

现在这个盈利能力是一个双赢的能力。

我给你提供的不仅是产品，还有解决方案，东软就是在不断的提供解决方案。

P5-6

<<中国商界领袖语录>>

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>