

<<经营方略>>

图书基本信息

书名：<<经营方略>>

13位ISBN编号：9787516402825

10位ISBN编号：7516402826

出版时间：2013-5

出版时间：晓甘 企业管理出版社 (2013-05出版)

作者：晓甘 编

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>

<<经营方略>>

内容概要

《经营方略:宋志平管理精粹》汇集了宋志平20年企业实践探索的思想精粹,从战略与目标、创新与发展、治理与管控、团队与组织、文化与愿景五个方面,系统呈现了这位大型企业领军人物独具特色的经营之道。

书中真实记录了国有企业改革的艰难历程,深入解析了整合优化、央企市营、格子化管控等企业创新思想,以及资本运营、联合重组、文化融合等经典实战案例。

全书脉络清晰、内涵丰富、文风朴实,兼具理论性、实用性、前瞻性、可读性,对于制定企业战略、强化企业治理、推进企业团队文化建设具有很强的指导和借鉴意义。

<<经营方略>>

作者简介

宋志平，36岁担任北京新型建筑材料总厂一把手，带领企业迅速走出极度艰难的困境，发展成为全国新型建材行业的龙头企业。

2002年宋志平受命就任中国新型建筑材料集团公司（中国建筑材料集团有限公司前身）总经理后，集团营业收入从20多亿元跃升至2012年超过2200亿元，成为我国建材行业唯一的世界500强、全球第二大建材企业。

而宋志平执掌的另一家央企——中国医药集团总公司，自他2009年6月任董事长以来，营业收入由400多亿元跃升至2012年超过1650亿元，将成为进入世界500强的第一家中国医药健康企业。

两个集团被誉为“充分竞争领域快速成长的央企典范”。

<<经营方略>>

书籍目录

序 战略与目标 思想先行：今天要为明天想清楚 战略就是取舍 不审势则宽严皆误 思想先行：今天要为明天想清楚 企业领导者要有战略眼光 战略执行贵在坚持 从有什么做什么到缺什么找什么 没有枪、没有炮，别人帮我们造 从有什么做什么到缺什么找什么 战略转型柳暗花明 一个战略+四条道路 由外而内倒推目标值 遵循规律创造奇迹 中国建材集团十年成长动因 三次思想解放与三次战略调整 遵循规律创造奇迹 “CNBM是全球最具动力的建材企业” 发展思路之“一二三四五” 国药集团“三段式”发展 打造医药健康领域国家级平台 以贸做大、以科做强、以工做优 终端为王：医药流通配送网撬动上游产业 大企业战略应是国策 中国的大企业时代来了 大企业的五大使命 大河有水小河满，大河无水小河干 中国的事业是企业 央企缘何成为大企业的先锋 市场经济无形之手 大企业战略应是国策 终己一生为国之大企奋斗 差异化、专业化、多元化 企业战略要打特色牌 寻求差异化竞争 围绕主业，有所为有所不为 有限相关的业务经营战略 主辅分离，精干企业 搭建八大业务平台 产业转型的同心圆模式 传统制造业要对接新经济 量身订做企业战略 走出去，请进来 世界是平的 做好本土市场是国际化的基础 “大建材”战略 走和谐发展的国际化路线 产品出口—EPC—海外投资 量力·慎行·沟通 融入全球供应链 走出去，请进来 机遇来了——跳起来，抓住它 整合优化：经济变局下的新出路 机遇总是给予有准备者 言必信，行必果 机遇来了——跳起来，抓住它 看问题的三个方法 “危”中有“机” 建材行业“黄金十年” 医药行业“黄金十年” 金融危机是企业历练的机会 扩内需计划雪中送炭 企业的逻辑就是成长的逻辑 从求生存到求发展 展望“十二五”蓝图 企业的逻辑就是成长的逻辑 世界500强，一个新起点 “求新求强”战略 矢志不渝地追寻目标 上市妙不可言又苦不堪言 资本运营“四两拨千斤” 要会讲故事，更要说到做到 倾听资本市场的声音 上市妙不可言又苦不堪言 联合重组是必然选择 我国经济结构调整势在必行 告别水泥高增长时代 联合重组是必然选择 过剩行业可以换一种活法 系统最大优化与聚集增量效应 关于“休克疗法” 玻璃行业出路在何方 医药行业关键词：行业整合与兼并重组 让我们一起走出“丛林”覆巢之下，焉有完卵？

从“量本利”到“价本利”平衡产销关系，促进行业健康发展 让我们一起走出“丛林”提升市场议价能力，掌握自身命运 “水泥垄断”是个伪命题 对商品混凝土业务的思考 行业的自救、自律与自觉 变革就要端出你的“牛肉” 联合重组五项原则 “正三七”与“倒三七”不能“包打天下”，而是“三分天下” 讲人情的“老母鸡”理论 变革就要端出你的“牛肉” 有中国特色的并购 战略重组“四步曲” 一个理想主义的行业整合者 一个理想主义的行业整合者 央企何以搭上重组这班船 首战告捷：一举收购徐州海螺 南方水泥创造世界奇迹 汪庄会谈“虎口拔牙” 中国建材案例走进哈佛讲堂 德国NO.1变身中国NO.1 “四合一”打造新国药 样企市营：新思路新实践新样本 此央企非彼央企 生而忧则市 什么是“央企市营” 央企的实力+民企的活力=企业的竞争力 多数央企挣的也是辛苦钱 新时期的“公私合营” “适者生存”法则锻造新型国企 国有企业该如何看待“老乡” 股市救国企？

国企救股市？

市场经济是竞争经济 北新集团的第二次创业 建立适应市场经济的企业制度 创新力决定竞争力 解放思想，其命维新 以创新为动力打造百年老店 强化科技创新与商业模式创新 企业创新模式的选择不是单一的 创新力决定竞争力 集成创新，1+1>2 科研院所转制的“第三种模式” 弥补产学研结合断层 牢牢控制技术制高点 培育核心专长和拳头产品 提高我国医药产品的核心竞争力 企业化经营：公立医院改革的“鲶鱼” 走一条科学发展之路 打好深化改革和转变方式这场“硬仗” 基础原材料行业是实体经济的根 坚决控制“多、散、乱” 从增量发展到减量发展 行业合理布局是关键 低碳经济催生产业革命 “秦砖汉瓦”的建房习惯该改改了 建材下乡助推新农村建设 大力发展节约型建材工业 智力与管控 统筹协调企业改革的八大关系 望造价值型企业 企业的目的是创造价值 利润，利润，利润 “掌门人”应该是“经济人” 把我的真心放在你的手心 强化治理才能基业长青 创造优秀业绩靠什么 强化治理才能基业长青 从管理到治理 央企进入全新发展时代 治理时代的新要求 伟大的公司需要伟大的董事会 伟大的公司需要伟大的董事会 董事会：仪式型—开放型—积极进步型 建设世界一流董事会 解决政企不分的“一把刀” 保障公司的独立性 发挥好外董作用 塑造优秀的董事会文化 确保董事会顺畅规范运作 双层董事会的“第四种模式” 做好董事长既是一门学问，也是一门艺术 做积极的董事长 董事长和总经理：一个看路一个拉车 “三匹马”拉好“一驾车” 跨界掌门怎么当 “格子化”管控 国有控股管理公

<<经营方略>>

司管什么？

母子公司各司其职 集团绝不能“集而不团” 巧克力格子里的管控哲学 理清层级，不打乱仗 管理整合是联合重组的保证 联合重组不是终点 管理整合的系统论、组织论、方法论 “三五”管理模式 让数字来说话 神奇的辅导员制 对外对标、对内优化 管理要有“模子” 团队与组织 文化与愿景 后记

<<经营方略>>

章节摘录

版权页： 其实在企业管理中制度作为底线，之上便是管理的艺术，反映的是管理者的能力和水平。我做董事长最多的工作是沟通。

一般来讲，董事会的冲突多是发生在董事长和总经理、强势董事之间，这只能通过加强沟通来解决。有一次国药开董事会，审议经理层提出的购买某地区医药网络的方案，外部董事们通过做模型算账，认为收购价格比较高，担心风险，会议开不下去了，但如若董事会否决，就意味着该地区的网络会被别人拿去，而影响整个战略布局。

于是我只好先休会，和其他5名外部董事逐一沟通，达成一致后董事会接着开，议案获得通过。

目前此项目做得非常好，所有董事都十分高兴。

董事会决策是个互相沟通、互相学习、取长补短的过程。

董事长的责任是努力让大家理解事情的全部，所以董事长的理解能力和表达能力要很强。

做董事长也挺辛苦，我白天工作很忙，晚上回家也要看文件、读议案，在我这里从来没有一个没看过就上会的议案。

董事长认真了，董事们也会认真。

大家都认真，董事会就不会去糊弄事。

——摘自2011年11月董事会杂志《董事会的使命》 做积极的董事长 我进入企业已经近30年了，前20年一直在管理层面，从1996年出任北新集团董事长到现在做中国建材集团董事长，这10年中一直在治理层面，其中兼任了5年A股公司的董事长，现在还兼任H股公司的董事长。

这些年来，我亲身经历了这些年来国有企业走向市场过程中公司治理剩度的变革，从实践中体会到规范的公司治理既是市场对企业的客观要求，也是企业稳健成长的自身需要。

央企现在试行的董事会试点，是探索国有企业规范治理的一大尝试。

作为董事长，我满怀热情地进入新的角色，并崇尚公司治理。

在国资委作任职谈话时，我说：“我会是一个积极的董事长，带领董事会为企业制定战略、为企业增加价值，而不只是做简单的制衡。

”什么是积极的董事长？

董事长应该带领董事会成为积极进步型、创造价值型的董事会。

做积极的董事长，要能迅速进入角色，具备一定的“智商、情商、德商”，组织董事会开展高效的决策运作，进行多方面协调沟通，并及时掌握公司相关的重大信息，为经理层提出创造公司价值的导向

。

<<经营方略>>

编辑推荐

《经营方略:宋志平管理精粹》由企业管理出版社出版。

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>