

<<集团管控之战略联盟管控>>

图书基本信息

书名：<<集团管控之战略联盟管控>>

13位ISBN编号：9787802341395

10位ISBN编号：7802341396

出版时间：2008-3

出版时间：中国发展

作者：白万纲

页数：213

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>

<<集团管控之战略联盟管控>>

内容概要

全书共分九个章节的内容，具体可归类为五大管控层级，即：管控的意义、管控平台、横向管控机制、职能管控、风险管控。

内容包括：战略联盟管控体系，集团战略联盟实施管控，联盟战略管控与横向管控，研发联盟管控，营销联盟管控，供应链联盟管控等。

我们认为，在未来，“管理+控制”的模式必将成为集团管理的主流模式，因此，对集团管控下的联盟“管控”体系和模式的探索将成为本书研究和探讨的重点。

我们希望通过我们的研究和阐述来揭示集团化公司联盟管控背后的秘密和本质，突出多层次、跨层级的联盟运作的“管理+控制”新模式。

1.联盟管控是集团管控的重要组成部分，并和集团公司管控、总部一分、子公司管控、供应链管控一起组成了集团管控体系。

2.和集团管控类似，联盟的管控也是一种结构行为，是一种组织智商的表现形式，必须在结构层次下进行操作。

3.多层次联盟的管理一定要“管理+控制”，只有双管齐下才能在最大程度上降低操作风险，提升整体运作效能。

4.母子管控下的联盟管控绝不能陷入单体公司的操作局限，要清楚认识到多层次、跨层级运作的复杂性，通过有效的管理和控制充分发挥联盟的综合优势，为集团谋求在联盟的最大利益。

5.我们强调集团化企业需要在全球范围内寻找合作伙伴，各个行业的不同企业形成不同层次的联盟，并在这个联盟中形成自身独特的核心竞争优势，将自身的功能内化于联盟之中，同时在联盟整体价值实现的同时最大程度上获取自身的利益。

<<集团管控之战略联盟管控>>

作者简介

白万纲，华彩咨询集团董事，工商管理博士。

曾任职国际咨询公司与多家集团型企业高层，有十余年的咨询经验。

目前担任中共中央党校国资委分校、浦东干部学院、国家会计学院、清华、北大、上海交大等学府的客座教授、国务院国资委和北京、上海、山东、江苏、天津等多个省市国资委、经贸委的管控顾问，同时还是多家超大型企业集团独立董事。

他带领的咨询团队已为近300家集团型企业提供了母子公司管控咨询服务，包括中石油集团、中粮集团、中国移动通信、招商局集团、五矿集团、中国邮政、东风汽车集团、宝钢集团、中集集团、沙钢集团、广厦控股等。

个人专著：《咨询的力量》，《总裁制造》、《锻造高智商企业》、《母子公司管控109问》，《大国的崛起——国家管控》等。

管理系列音像教材：《母子公司管控系统篇》、《母子公司管控职能篇》、《总裁修炼》、《集团利润模式》、《母子公司管控十大问题》、《组织智商》、《国家管控》等。

最新观点敬请关注白万纲网易博客：http://blog.163.com/chitlaco_huacai/blog/stattc/1839592520078173186718/

<<集团管控之战略联盟管控>>

书籍目录

第一章 战略联盟——全球化语境下新型商业运作范式 第一节 企业战略联盟的起源及发展 何谓“企业战略联盟” 企业战略联盟将走向何方 第二节 建立战略联盟的动因 战略联盟——企业竞争力提升器 战略联盟五大深层次动机 第三节 联盟形态的类型 价格联盟——传统的垄断形式 产品联盟——寻找外部资源 知识联盟——学习能力决定企业命运 第四节 战略联盟推动企业加速发展 战略联盟是企业跳跃式发展的手段 化敌为友 第五节 战略联盟助中国企业国际化 跨国资源交换式联盟 跨国并购式联盟 中外技术合作式联盟 国际化购进品牌式联盟 中外合资创新式联盟 跨国并购资源式联盟 联盟是中国企业国际化的主要途径 思考题第二章 战略联盟管控体系 第一节 企业与联盟管控 合作竞争贯穿联盟始末 企业唯有控制联盟才能达到企业目标 联盟的整体效率来自协调 联盟结构设计——杜绝机会主义 第二节 基于风险的战略联盟管控结构 伙伴和环境——联盟风险的两大来源 不同联盟结构应对不同风险 第三节 基于资源的战略联盟结构 联盟是获取资源的一种方式 企业资源的类型 巧设联盟结构获取更多资源 第四节 华彩集团联盟管控体系操作模型 思考题第三章 集团战略联盟实施管控 第一节 构筑集团管控下的战略联盟 联盟决策 选择联盟伙伴 确定明确的战略目标 建立良好的伙伴关系 保持联盟的灵活性 管理战略联盟 第二节 联盟成功的关键——伙伴的选择和控制 完善伙伴关系是遏制联盟高风险的第一选择 选择好伙伴，获取竞争优势 控制伙伴，巩固竞争优势 第三节 实操战略联盟管控 订立协议 建立合作信任的联盟关系 建立联盟的沟通机制 思考题第四章 联盟战略管控与横向管控 第一节 联盟战略 - 联盟的脊髓 第二节 联盟协同效应的取得非横向管控不可 集团公司必须要横向管控 联盟横向管控——联盟管控最高境界 思考题第五章 研发联盟管控 第一节 联盟研发——四大优势集于一身 节约企业研发总费用 迅速攫取经营机会和战略优势 获得学习机会 资源互补，塑造企业核心技术能力 第二节 研发联盟运行周期 研发联盟的组建 研发联盟的运行 研发联盟的终止 第三节 选择企业技术联盟的组织形式 组织形式千变万化 选择方法各有讲究 第四节 不让冲突禁锢联盟 技术联盟中特有的冲突现象——知识的学习与保护， 技术联盟运作的艺术——化解冲突 第五节 足以毁灭企业的联盟研发风险 立体化的风险来源 联盟研发风险的规避与控制 第六节 跨国公司在华设立联盟研发机构的模式 与中国的大学、科研机构合作 与中国企业建立技术联盟 实例 思考题第六章 营销联盟管控 第一节 不可阻挡的营销联盟 营销联盟是营销模式发展的大势所趋 营销联盟多方面提升企业竞争力 第二节 营销联盟的组织——平衡各方利益的载体 营销联盟的构建基础 营销联盟的组建形式 营销联盟的合作模式 跨国战略营销联盟的合作内容 第三节 营销联盟的实施——由内而外全方位的整合 提高企业内部效率，增强营销联盟的内在经济性 供应商联盟 经销商联盟 竞争者联盟 互补者联盟 思考题第七章 供应链联盟管控 第一节 供应链联盟的分类及作用 按照联合的职能分类 按照所有权分类 第二节 供应链联盟的建立 供应链战略联盟伙伴的评价要素和选择方法 供应链联盟的构建模式 第三节 供应链联盟关系的管理 将供应面缩小到可管理的水平 对联盟伙伴建立高标准的绩效目标 将商业道德作为联盟关系评级的一项重要内容 对表现优异的联盟伙伴进行奖励 实行供应商认证制度 与合作伙伴分享资源以提高其能力 早期参与供应商的产品和工艺设计 第四节 新环境下呼唤供应链“链主”管控理念的变革 主动构建并优化以“链主”为主导的战略联盟各主体 之间的信用互动机制 通过有效激励和信息共享等手段弱化道德风险的发生 第五节 可口可乐的特许经营联盟 特许经营的含义以及可口可乐的应用特许经营 特许装瓶系统为可口可乐带来的价值提升 第六节 丰田的供应商管理及完善方法——知识网络 丰田供应商联盟的起因 丰田对供应商的管理方法——打造知识网络 知识分享网络提高了供应商质量 思考题第八章 企业战略联盟人力资源管控 第一节 “非同一般”的联盟人力资源管理 战略联盟的雇员来源多样性 信任是实现联盟人力资源有效管理的前提 第二节 战略联盟的人力资源整合同 战略联盟人力资源整合的模型 战略联盟中的人力资源整合路径 第三节 前车之鉴——国际战略联盟中的人力资源管理问题与改善 国际战略联盟中的人力资源管理问题 改善国际联盟中的人力资源管理 思考题第九章 企业战略联盟风险管控 第一节 企业战略联盟的风险与防范分析 不可回避的联盟风险 规避风险的策略 第二节 坚如磐石的

<<集团管控之战略联盟管控>>

联盟风险管控体系 内生体系 外生体系 风险预控 整合管控体系 第三节 国际战略联盟
的跨文化风险及对策 跨国公司战略联盟与跨文化风险的界定 跨国公司战略联盟跨文化风险分
析 思考题

<<集团管控之战略联盟管控>>

章节摘录

第一章 战略联盟管控体系 第一节 企业与联盟管制 合作竞争贯穿联盟始末 在深入讨论联盟的概念之前，我们先来讨论一下竞合的概念。

竞合是一个合作与竞争的混合词，目的在于促使管理者同时从合作与竞争两个角度去思考企业竞争。它主张企业一改以往“鱼死网破”的竞争思路，而坚持“双赢策略”（Win-win game），其实质不仅是实现企业优势要素的互补，增强竞争双方的实力，而且是作为某种竞争战略加以实施，促成企业建立和巩固市场竞争地位。

然而，竞争与合作的矛盾在联盟中也表现得非常突出，由于联盟伙伴都是独立的公司，而且经常是激烈的竞争对手，这样就使联盟关系变得模糊起来。

第一，公司加入联盟的动机各不相同，任何一方永远都无法完全确定另一合作方的真实动机。

同一公司的不同管理者可能对其职责也有不同的期望与投入，这一事实更加深了联盟关系的模糊性质。

第二，即使建立联盟的合同文件也不可能做到完全详尽。

正如一个富有联盟合同撰写经验的律师所说的：“没有人可以写出囊括所有可能的合同。

”一个合同只能规范合作的轮廓。

“它只能依赖管理者在与联盟伙伴的日常交往中，不断加以补充和完善。

”这自然会在后续的联盟管理中给管理人员带来模糊的感觉。

第三，联盟通常是在组织高层中孕育及协商确定的，日常的管理工作则由低层管理人员来负责。

但由于合作双方自荐的模糊关系，往往使得低层的管理人员在某些情况下无所适从。

由于联盟的性质，这种模糊性具有内在的必然性。

公司间的关系，像人际关系一样，并不总是沿着线性或积极的方向发展。

实际上，许多联盟的建立只是试探性的，究竟以后该联盟会怎么发展将取决于双方对联盟关系的认识与证券。

.....

<<集团管控之战略联盟管控>>

媒体关注与评论

俄罗斯的崛起是一个精心设计的必然，是一个结合理性管理、综合各种目标、强有力均衡的历程，在政治体制、能源、军事、外交、经济和历史地位的恢复和捍卫的过程中，我们不断形成不同层次上的联盟，用利益和共同追求把我们联结在一起，使得我们的软实力延伸得更远。

（我们的）投入和获得都在我们的意料之中，并且（这个过程）还在延续。

——弗拉基米尔·普京 北约最近的变革将成为战略联盟管理的经典——北约的职责扩展为全面负责北约所有军事行动的指挥与协调，为提高效率，也相应把整个北约组织进行了多个层次和维度的强化。

北约未来的军事指挥系统分为战略指挥部、战区指挥部和战术指挥部三个层次。

纵向形成军事、协调、培训、信息等多个管理职能，这种以组织的方式对一个联盟如此紧密的管理势必大大提升北约的控制力和对外的威慑。

——维基百科全书 三星电子代替收购的策略是依靠与其他公司建立战略合作伙伴关系实现了自己的增长。

三星电子通过构建一个合作伙伴生态系统并创造一个公开的架构，能够邀请其他的公司共享我们的成功。

采用收购和合并以外的其他途径可以实现我们的目标，这是我们的策略。

——三星集团总裁李健熙 任何英特尔的创新技术都可能使用户获得任选一个操作系统的便利，而同时也使得用户可以轻松地改用非英特尔的微处理器。

因而英特尔大力支持有利于Windows的战略和技术，即使以牺牲本可能更优越的操作系统来获益的硬件创新也在所不惜。

将Windows与英特尔捆绑在一起就能同时把微软和英特尔的竞争对手隔离在市场之外。

——商业生态研究专家 比尔·舍尔曼

<<集团管控之战略联盟管控>>

编辑推荐

《集团管控之战略联盟管控》将介绍：洞悉企业帝国管控奥秘，分享集团公司管控实践！
每一个问题，全部来自作者的咨询实践。
每一个问题都有若干相关案例作为背景。
对于具体问题从流程、制度、方法、工具等角度进行系统阐述，构建了一个实操型的整体框架。
国务院国资委培训中心、三大国家会计学院隆重推荐！

<<集团管控之战略联盟管控>>

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>