

<<用友系列案例>>

图书基本信息

书名：<<用友系列案例>>

13位ISBN编号：9787300125237

10位ISBN编号：7300125239

出版时间：2010-8

出版时间：中国人民大学出版社

作者：F&#8226;沃伦&#8226;麦克法兰，杨斌 著

页数：151

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>

## &lt;&lt;用友系列案例&gt;&gt;

## 前言

本书是由五个案例构成的一套系列案例，其内容综合涵盖了一家中国领先的企业资源计划（ERP）解决方案供应商的组织结构以及所面临的深层问题。

本系列案例旨在完整地介绍一家大型的中国企业在组织战略、管理方式等各个方面所面临的挑战。60余年来，系列案例一直被国际上的众多商学院广泛开发和采用，并在这些学院的案例教学中有着广泛而深刻的影响力。

然而，系列案例的开发工作是一个极其费时费力的过程，只有经过长期而充分的准备才能完成。我们深信，不论在中国还是世界范围内，用友系列案例都是这类针对中国大型企业系列案例中的翘楚。

本系列案例生动展现了用友的历史和战略、人力资源与领导环境、财务状况、管理控制系统及其国际化方案等各个方面，适用于MBA、EMBA以及综合管理类教学，既可以用于教学初期的导引环节，也可以用于教学末期的收尾环节。

整合性系列案例在美国和欧洲的管理学教学中有着非常重要的地位，不仅历史悠久，也有着扎实的根基。

系列案例兴盛的原因可归纳为以下几点：第一，整合性系列案例能够全面展现企业面临管理挑战时所处的错综复杂的环境，而不是简单地按照专业学科进行条块分割的信息。

教学初期引入系列案例能够在整个教学过程中向学生传递综合管理的思想，避免从职能 / 专业角度片面考虑问题。

第二，整合性系列案例不仅可以使教师以团队的方式工作，加深相互之间的了解，也使得学生感知这一特点。

第三，在职能 / 专业课程之前先行使用整合性系列案例，可以为全部教学过程设定主基调。

在全部教学过程中，案例内容逐步深入、反复出现在各个课程当中，学生可以不时回顾该系列案例，从而更深刻地理解企业是一个不可分割的整体。

第四，整合性系列案例也可在MBA教学结束时用做结业练习题，即教师可以要求学生在通读整套案例之后为公司管理层撰写一份简要的指导式咨询报告。

## <<用友系列案例>>

### 内容概要

《用友系列案例》由5个案例组成，分别描述用友的历史和战略形成、组织和文化、管理控制系统、财务管理和国际化。

适用于MBA、EMBA以及综合管理类教学，既可作为教学初期的引导环节，也可以用作教学末期的收尾环节。

系列案例的能够全面展现企业面临管理挑战时所处的错综复杂的环境，而不是按照专业/学科条块分割的信息。

从教学初期引入系列案例能够在整个教学过程中对学生灌输综合管理的思想，避免从职能角度片面考虑问题。

在MBA教学结束时将系列案例用作结业练习题，教师可以要求学生在通过这个套案例之后为公司管理层撰写一份简要的指引式咨询报告

## <<用友系列案例>>

### 作者简介

F·沃伦·麦克法兰（F.Warren McFarlan） 现任清华大学客座教授、中国工商管理案例中心联执主任，哈佛商学院Albert H.Gordon荣退教授，商学院IT教育的创始人，曾任哈佛商学院高级副院长。

麦克法兰教授于1959年获得哈佛大学学士学位，于1961年和1965年分别获得哈佛商学院工商管理硕士和工商管理博士学位。

发表了《信息系统研究的挑战》等学术论著，开发了150余个案例，积累了丰富的教学成果。

杨斌 清华大学经管学院党委书记，清华经管领导力研究中心主任，哈佛—清华—中欧合作SEPC项目联席学术主任。

主要研究领域：企业与社会、领导理论与实践、商业伦理、管理教育等。

讲授课程：管理思维、领导与变革、危机管理、商业伦理、批判性思考与道德推理等。

<<用友系列案例>>

书籍目录

用友公司(A) 管理软件市场的发展 用友的成长 用友的产品和战略 用友国际化 经营 公司目标  
用友公司(B) 用友人 决策、沟通与激励 用友文化 用友的组织结构 挑战用友公司(C)  
2002年的预算 何经华的变革 预算制度的完善 激励体系 财务结果 第二次转型用友公司(D)  
早期融资 股改上市 上市后的扩张 用友的股价走势用友公司(E) 备战国际化 进军东南亚 与  
中建集团等中国公司走向世界 用友的国际化2.0及未来

## &lt;&lt;用友系列案例&gt;&gt;

## 章节摘录

插图：相比较而言，在先进技术的应用上，本土管理软件厂商有后发优势。

例如，在管理软件的架构和UI等方面，国内厂商的新产品要优于国外厂商。

服务当前主流的管理软件提供商都基本形成了成熟的服务框架。

这主要包括服务类型、服务手段、服务能力和服务模式。

相比较而言，国外管理软件提供商在服务方法论和服务生态系统建设方面相对完善，但服务类型、服务手段的丰富性较差；而国内厂商服务类型和手段较多，服务网点覆盖面广，响应速度较快。

当前有两种主要的管理软件实施服务模式，即交钥匙模式和知识转移模式。

交钥匙模式一般存在于以咨询业务为背景的企业，它们的方式就是“为客户实现系统”，因此其过程中主体是供应商，客户只是一个参与者和接受体。

供应商以成果的方式向客户交接实现的系统，客户只是一个使用者。

知识转移模式主要存在于软件系统的提供商，它们的方式就是“教客户实施系统”，因此其过程中主体是客户本身，供应商的主要工作是培训和教授客户相关的产品知识、实施方法和后期维护的知识。

中国客户处于快速发展的产业环境中，企业内部管理为适应这种竞争环境也在快速发展、调整和优化

。知识转移模式有利于企业内部IT部门抓住机遇，快速适应变化。

近两年，在中国市场，国外厂商的用户满意度有所下降，而国内厂商的用户满意度逐渐上升。

## <<用友系列案例>>

### 媒体关注与评论

《用友系列案例》是第一个针对中国企业的系列案例，对丰富我国案例开发和案例教学将发挥重要作用。

——夏冬林（清华大学经管学院副院长，中国工商管理案例中心主任）

<<用友系列案例>>

编辑推荐

《用友系列案例》：中国管理案例库,清华经管中国工商管理案例中心·案例丛书。



<<用友系列案例>>

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>