

<<广信广汇>>

图书基本信息

书名：<<广信广汇>>

13位ISBN编号：9787508623009

10位ISBN编号：7508623002

出版时间：2010-10

出版时间：中信出版社

作者：唐立久、崔保新、方敏、张旭 著

页数：311

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>

<<广信广汇>>

前言

引 启：广而汇之 著名诗人艾青曾吟诵：“为什么我们的眼里常含泪水，因为我们对这片土地爱得深沉”。

也许，只有在新疆长期生活过的人，在新疆受到磨难的同时也受到庇护的人，才能真切体会到这句诗的含义。

2004年，当诞生于新疆的国内最大民营企业德隆轰然倒塌时，有多少人眼中含着泪水，扼腕叹息？

同样出于诗人对这片土地深沉的爱，我们推出了《解构德隆——唐万新启示录》一书。

今天，当再次鼓起理性与理想的风帆，将笔触对准新疆大型民营企业——广汇时，我们心中不禁感慨万千。

新疆拥有巨大的空间，为世界四大文明的交汇地，尤其是中国改革开放带来制度创新的背景下，成就了今天的广汇。

作为新疆人，我们对广汇的跟踪研究至少已有17年的历史。

广汇从1989年起步，在创始人孙广信带领下，其发展进程、遭遇危机和取得业绩等历历在目。

截止2009年末，广汇净资产总额113亿元，全年经营收入总额424.84亿元，上缴税金13亿元，直接解决2.4万人的就业；依据其2007年发展战略规划，到2017年广汇将上缴税金200亿元以上，员工总数达到5万人。

广汇在新疆能存活20余年之久，其成长之道的奥秘是什么？

政府政策的支持，孙广信的雄才大略，或是战略取向、决策精到、团队聚合、执行力到位、精神文化……，亟待去破解。

这种好奇产生的激情，进而萌生了我们撰写《广信广汇》一书的决心。

时至今日，我们已经看到了一批新疆民营企业企业家担当了社会的栋梁，用智力、体能、勤劳、坚韧、责任，成就了企业的辉煌，为员工、为社会、为新疆发展和稳定做出了巨大的贡献。

但我们也深深地体会到，这些的背后是日复一日的不眠之夜，年复一年的呕心沥血，精神之弦始终紧绷。

经商、经商，经常受伤。

企业家表面看上去风光，背后都有一段辛酸史。

一个人一旦选择了以企业家为业，便意味着他的一生从此将与压力、竞争、劳累、焦虑结伴而行，再也不得轻松。

据中华全国工商联编写的《2008年中国民营企业发展报告》中称，全国每年新生15万家民企，同时每年又能“死亡”10万多家，有60%的民企在5年内破产，有85%的在10年内“死亡”，其平均寿命只有2.9年。

为写好这本书，我们邀请诸多方面的专家，连续召开了4次专题研讨会。

我们共同探讨这本书的架构，怎样写？

写给谁看？

这本书核心思想是什么？

侧重点在哪里？

我们研究了《西部神话》、《新疆广汇企业集团崛起的理性思考》两本书的内容和写法。

两本书均写于10年前，它们真实记录了广汇的发展历程，分析广汇发展模式，对当时的广汇和社会有较大影响。

每个人的阅历决定了观察事物的视角，不一样的视角决定了每个人心中不同的广汇。

然而，作为理性研究切忌先入为见，心中装满着自己想法又不愿改变的人，永远听不见别人的心声。

广汇伟大也罢，渺小也罢，只有放下所有包袱和成见，深入到实践中通过大量调查研究，才可能逐渐接近广汇的真相。

我们选择什么视角探究广汇，全景式？

俯瞰式？

<<广信广汇>>

探微式？

还是宏观加微观式？

我们采用的写法，理性？

理性加感性？

总之，只有视野开放而宽阔，才得以容纳和解构广汇。

在长达10个月的边访边谈中，广汇高层本着开放和自由的原则，为我们提供了诸多方便，使我们能在乌鲁木齐，再到东疆的鄯善、哈密、伊吾，到北疆的阿勒泰、吉木乃，然后到广西、重庆等地，展开行程达数万公里的调研。

撰写企业案例的目的，不仅要客观真实地记录企业史，更要有作者的价值判断和理性思考，在思想与方法上具有启发性、指导性，要兼顾理论性与可读性的统一、学术性与商业性的统一。

孙广信无疑是本书的灵魂人物。

孙广信从哪里来？

他为什么既有迷人的微笑，又有钢铁般的意志？

他追求财富的激情和欲望，是来自幼时家境贫寒，还是想透过财富榜证明自己的社会价值？

他处处勇争第一，永不服输的性格，是来自从小的经历，还是民企遭受歧视使然？

他对员工的慈悲和爱，是来自父母亲的基因遗传，还是来自一种责任？

孙广信从一个学生转变为一个军人，然后成为一个创业者和商人，再成长为一个企业家。

可以说，孙广信是在常人难以想象的磨难中成长起来的。

一个人，一个企业，一个国家和民族，要自立自强，不能没有一种大无畏和追求卓越的精神。

“亏了我一个，幸福十亿人”、“我一定能做得最好”，军营中成长起来的孙广信依然记得那句激动人心的口号。

从军旅到商界，这种精神始终是他创业的原动力。

广汇的成长离不开领军人物孙广信，孙广信同样离不开与他同心同德、冲锋陷阵的优秀团队。

广汇是一个汇集了诸多精英的民营企业。

如果说企业是一个舞台，文化与精神是一面大旗，那么人才就是一个组织成败的能动因素。

孙广信曾经说过这样一段话：“我感到最累的就是琢磨人了。

我琢磨人是为了用人，发现人才，把人的聪明、才智最大限度地发挥出来。

从集团部室负责人到所属公司副总经理以上的高管，我经常像放电影般一个个在脑子里闪现，他们的德行和能力，他们的优点和弱点，他们的婚姻和家庭，都在我的思想范围之内。

我的责任就是使他们人尽其才，才尽其用，并形成最佳组合，构建一种最佳阵容。

”没有文化支撑就会各行其是，没有人才支撑就没有效益可言。

广汇人才济济，战将林立。

广汇的人才规模之大、质量之好、结构之合理，乃至对人才之渴望，这是广汇发展最重要的资源和理念。

从人才资源上，我们似乎看到了广汇的光明前景。

广汇是一个雄心勃勃不断提升目标的民营企业。

在2007年广汇三大产业战略研讨会上，孙广信为广汇提出了到2017年的目标：广汇销售收入总额3700亿元，利润总额达到650亿元，跨入世界500强企业行列。

对于中国民企来讲，世界500强是一个梦寐以求的目标，也是一个陷阱，甚至是一个魔咒。

许多已经灰飞湮灭的企业，似乎正是提出世界500强的目标，把这些企业拖入了多元化和盲目扩张的泥潭。

对于广汇而言，进入世界500强不是一个天方夜谭。

广汇在短短10年内，靠什么理念和产业能力获得持续高速增长？

广汇的后发优势，在于战略管理、人力资源与能源产业、汽车服务业。

一个伟大的决心和自信，是造就伟大企业的前提条件。

作为一名企业战略家，需要极度的冷静，深刻的思辨能力，长程的眼光，宏大的器识。事物发展总是有规律可循的。

<<广信广汇>>

无论一个自然人，一个法人，要站得高、行得远，只能从小我出发，然后上升为大我，最终达到无我的境界。

广汇把军队讲奉献、守纪律、能吃苦、雷厉风行的优良作风；国企充分发挥党工团组织作用，开展思想政治工作的优良传统；民企以市场为导向，崇尚竞争、追求效益最大化；西方管理遵守诚信、注重管控等多维文化，进行兼容并蓄，融合创新，我们概括为“广而信之，广而汇之”的广汇文化。

《广信广汇》书名蕴含的思想是广而信之，才能广而汇之。

广信：信任、信用、信念、信仰；广汇：汇物、汇财、汇智、汇人。

《广信广汇》以孙广信为主线，全面展示广汇的发展历程和脉络。

《广信广汇》运用定性和定量分析相结合的方法，将广汇作为中国及新疆民营企业的案例研究，如何把机遇转换为企业决策拐点，如何把资源优势转换为产业优势，如何把创造财富转换为承担社会责任

。如今已迈入21岁的广汇，不仅仍保持着创业的激情，而且也日益显现出成熟的理性。

从孙广信个人的成长与成熟，到广汇团队的形成与壮大，让我们似乎看到了从孙广信的广汇到团队的广汇、从企业广汇到产业广汇和战略广汇、从新疆广汇到中国乃至世界广汇的图景。

广汇只有不断超越自己，创新文化，才可能基业长青。

广汇的意义，不仅是为社会创造了物质财富，更重要的是为我们社会创造了独特的人文精神财富

。财富的本性是流动和变动的，只有人文精神才能不朽。

研究并传播优秀的人文精神，既是我们的责任，也是我们痛苦并快乐的求索。

全书共分三篇。

上篇：轨迹与进程，描述广汇20年的发展历程。

中篇：创造与创新，以广汇5个案例解构其经营之道和管理创新之路。

下篇：启示与愿景，揭示广汇物质财富和精神财富如何达成统一。

广信也好，广汇也好，面对着这两座大山，我们不断攀登，苦苦思索，试图用一套方法体系去解密和解构。

人生如尺，尺度在心，心静则尺平，心明则尺准。

人其实就是一只箭，若要它坚韧、若要它锋利、若要它百步穿杨而百发百中，就必须磨砺它，时刻不能松懈。

我们撰写《广信广汇》，与广信、广汇出于同一个缘由，那就是对这片土地深沉的爱。

<<广信广汇>>

内容概要

一个民企的成长历程，将会比一部最好看的电视剧还扣人心弦。

作为中亚能源第一民企、全国最大的汽车经销商和新疆房地产龙头，广汇20年的持续高速增长，更像一个神话。

从起家时的3000元，到2009年销售额400多亿，连续8年进入中国企业500强，广汇靠什么理念和产业能力创造这样一个奇迹？

本书作者将带你深入广袤的新疆大地，去深刻地挖掘和探索庞大的广汇集团，一步一步，跟随孙广信个人的成长与成熟，去透视广汇团队的形成与壮大，通观其战略和定位从最初的青涩到成熟，乃至精准。

广汇的成功将会为中国的企业树立一个标杆和榜样，它的成长的阵痛也会让它们获得教训和惊醒。

作者简介

唐立久 管理咨询专家，跟踪研究广汇集团18年。

先后在大学、政府机关和企业任职，现任东西部（中国）经济研究院院长，并担任多家公司独立董事。
著有《解构德隆》、《发现新疆》、《不发达经济实证研究》等8部书籍，在国内外共发表论文100余篇。

目前主要从事新疆区域经济、战略管理与公司治理研究和咨询。

崔保新 当过教师、记者和商人。

2006年至今，任东西部（中国）经济研究院高级顾问，中东南亚研究中心副主任，新疆农业大学和新疆财经大学客座教授。

主要著作有《开发大西南》、《点线内外》、《三极之间》、《藏区三记》、《发现新疆》。

方敏 广汇集团党委书记、监事局主席。

曾任新疆建筑工程学校马列教研室副主任，新疆建筑工程总公司宣传处副处长、党办主任，新疆第三建筑公司党委书记，广汇集团董事、副总经理、广汇石材公司党委书记等职。

张旭 东西部（中国）经济研究院副院长，从事政府咨询、行业研究和企业改制重组咨询，曾参与并负责了30余项管理咨询项目，积累了较多的实战经验。

<<广信广汇>>

书籍目录

引启前言 对话广信上篇 轨迹与进程 第一章 广汇鸟瞰 中天广场 广汇是谁 广汇路标
 关键词组 成长之道 第二章 西域创业 初涉商海 创建广汇 推销磨难 进军餐娱 石油贸易 第
 三章 辛勤积累 产业转移 逆势飞扬 飞跃梦想 点石成金 社会效应 第四章 跨越扩张 资
 本扩张 产业跨越 战略视野 三营文化 韬略成型 第五章 战略转型 危机突袭 布局广西 美国新
 桥 战略转型 三大产业中篇 创造与创新 第六章 嵌入改制 风生水起 大潮涌动 观念冲突 稳
 健操作 翻越大山 第七章 房产风云 激情起步 高歌猛进 销售创新 经验教训 第八
 章 能源征途 能源战略 挺进LNG 煤化工产业 斋桑, 斋桑 第九章 汽车服务 战
 略布局 后产业链 并购整合 国际化运作 第十章 飞虎男篮 飞虎前传 飞虎正传 飞虎精
 神 飞虎转型 下篇 启示与愿景 第十一章 广信视界 走进广信 人格特质 创业驱动 企业
 战略家 经营哲学 第十二章 能量聚合 人才理念 领军人物 群星荟萃 聚合之道 第十
 三章 战略执行 战略轨迹 商业模式 战略管控 戮力执行 广汇速度 第十四章 资本雪球
 资本历程 财务战略 管控之道 资本转型 第十五章 未来问道 广汇精神 广汇文化 管理哲
 学 世界500强梦想后记附录1 广汇成长20年大事记 附录2 广汇主要人物表附录3 广汇下属企业概况表

章节摘录

一切伟大的行动和思想，都有一个微不足道的开始。

孙广信上班后的第三天就赶上一次面对面的商务谈判。

当时，对外艺术交流中心正接了一单土耳其商人欲购4000件皮夹克，每件550元的生意。

对外艺术交流中心找到五家渠皮革厂，谈判了几轮，厂方均坚持给出价格为每件510元，不肯降价，谈判陷入僵局。

对外艺术交流中心经理柏山是自治区党委宣传部办公室副主任。

柏山把这笔陷入谈判僵局的生意向宣传部领导做了汇报。

正好，宣传部部长陪同自治区党委一位副书记要去五家渠皮革厂视察工作，于是柏山、孙广信等一拨人随同前往。

两位自治区要人莅临皮革厂，皮革厂自然不敢怠慢，包括科室领导都到大门外迎接。

待大家在会议室坐定，厂长、书记全面汇报工作，轮到一位副厂长谈那4000件皮夹克生意时，副厂长说：“现在市场上每平方尺皮革价格为9元，制成一件皮夹克需40平方尺皮革，仅此一项就是360元，再加上其它原料、动力、人工等直接、间接费用，经过反复核算，每件成品不会低于500元。

我们和对外艺术交流中心虽然是第一次打交道，但也都是一家人，一家人不说两家话，这500元已是低得不能再低了，基本就是成本价了。

”又降了10元，两位领导挺满意，经理柏山也知足了。

但是，孙广信认为这位副厂长讲话有瑕疵，因为他有个在皮革厂工作的父亲，长期耳濡目染积累的知识与副厂长的讲话做一番对照梳理后，他心里有底了。

孙广信顿了顿说：“我能不能讲几句话？”

在座的都是首长、专家、兄长、前辈，如果我讲得不对，请批评指正。

”简短的开场白后，即转入正题，“我认为500元这价格不太准确，有商榷的余地。

这样说的依据，关键在于皮革用量上的误差。

皮革用量多少决定了其它材料的用量多少，也就决定了成品价格的高低。

在皮革价格不变的情形下，做工的皮夹克有大小，我们就以中等的为例。

我计算了一下，前胸后背用量差不多，都在10平方尺左右，每条袖子为4平方尺，四者相加为28平方尺左右。

至于衣兜、袖口及窝边什么的，可利用边角余料。

这样，28平方尺乘以每平方尺9元为250元，再加上其它费用，成本价应在400元左右。

”最后，对外艺术交流中心与皮革厂双方签定的交货价为420元。

这时，有人望着孙广信，又把目光转向柏山，“柏山经理，你们这位是……”柏山说：“这是我们的副经理，刚任命的业务副经理孙广信同志。

”中午在饭桌上，大家都向“刚任命的”孙广信副经理敬酒。

皮革厂的厂长、书记、副厂长和孙广信碰杯，连说：“后生可畏，后生可畏呀！”

”又转向柏山，“贵公司有这样年轻有为的副经理，对外艺术交流中心一定生意兴隆！”

媒体关注与评论

新疆是中国商业版图上的独特区域，没有一个省份拥有像它那样宽广的土地、丰富的资源和豪迈的性格，但商业上它却始终处于边缘地带，所幸还有广汇等成功企业案例。

广汇和曾经的德隆的不同之处在于，压制对“大”的渴望可能才是新疆企业的最大课题。

研究新疆企业案例的最大难点在于，即使你的血液在沸腾，也需要冷静的表达。

——吴晓波 财经作家、蓝狮子财经出版人 许多人通过CBA认知了广汇。

广汇成功的关键在于战略选择精准和超强执行力，通过实施清洁能源、汽车服务和房地产业三大战略，广汇实现飞跃发展。

如果中国的企业都能像广汇那样，重视战略规划、实施战略管理，我们的企业就会在市场竞争中立于不败之地。

——钟朋荣，经济学家，西北大学、中央财经大学教授 广汇的成长路径告诉我们，新疆跨越式发展急需营造创业创富环境，制定更加优惠的政策来大力发展民营经济。

广汇发展经验表明：民营企业发展了，就业岗位就会大幅增加，围绕着就业及相关领域的问题便能迎刃而解，实现社会的稳定和谐。

——袁钢明 经济学家，清华大学中国与世界经济研究中心研究员 通阅本书，不是简单记录20年广汇历史，不是高颂赞歌，更不是爆料揭短，而是从历史回顾中，把广汇融入中国改革开放、新疆经济社会文化发展历程的背景下，从经济学、管理学、哲学、心理学和文化学视角寻觅广汇发展壮大的成因，探索广汇成长之本，揭示广汇成长的内在基因和关键价值，呈现一个真实的广汇，并力鉴广汇的未来。

此书值得一读。

——吕宁思 时事评论员，凤凰卫视资讯台副台长

<<广信广汇>>

编辑推荐

《广信广汇：一个民企的成长历程》广汇的社会影响力和知名度：中亚能源第一民企、全国最大的汽车经销商、新疆地产龙头，连续8年进入中国企业500强！

《广信广汇：一个民企的成长历程》首部全面梳理广汇20年发展历程、总结其管理经验的专著！

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>