

<<规模、质量、效益均衡发展>>

图书基本信息

书名：<<规模、质量、效益均衡发展>>

13位ISBN编号：9787509715819

10位ISBN编号：7509715814

出版时间：2010-8

出版时间：社会科学文献出版社

作者：秦晓 著

页数：全二册

字数：557000

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>

前言

学习，从哲学意义上讲属于认识论的范畴，即从感性认识到理性认识的过程。

毛泽东在《实践论》、《人的正确思想是从哪里来的》这两篇哲学著作中对此曾有过精辟的论述。

通俗地讲，学习即是人们获取知识的过程。

近年来人们经常说起的一个话题就是“知识的老化和更新”。

现代科学技术的发展、信息产业的革命、中国的开放和世界经济的一体化使我们生活的环境发生了和发生着巨大的变化。

这个变化产生的一个重要影响就是每个人以至每个民族的生存和发展对知识的需求和依赖越来越大了。

换句话说，我们所面临的是一个知识含量极高的世界。

要适应这样一个环境并争得更大的生存、发展空间以便对社会、对人类作出应有的贡献，就要善于学习，使自己的知识结构得以不断地更新、优化。

<<规模、质量、效益均衡发展>>

内容概要

本书收集了秦晓关于企业管理问题的论文、在公司内部会议上的讲话及部分重要媒体的有关采访。由于篇幅较长，分为上、下两册，上册收录了有关企业管理问题的论文，及媒体对秦晓有关国企改革、企业管理等问题的采访；下册收录了秦晓在招商局集团的内部讲话，及媒体对近年来招商局重组、改革、发展情况的采访报道。

<<规模、质量、效益均衡发展>>

作者简介

秦晓
1947年4月出生，英国剑桥大学经济学博士。
招商局集团有限公司董事长、招商银行董事长；第十一届全国政协委员、博源基金会理事长、清华大学经济管理学院和中国人民银行研究生部兼职教授，多家国内外公司的独立董事和国际咨询委员会委员。
曾任中国国际信托投资公司总

书籍目录

代自序 从知识老化和知识更新说起——浅谈学习和学习方法上册论文 商业银行的估值模型与商业银行的战略管理 企业社会责任问题及其在中国的实践 《莱茵模式——如何开创和谐的常青基业》序言 讲述招商银行的故事 共同续写招行成功的故事——对招行H股成功发行的回顾与前瞻 企业的经营也要遵循科学的发展观 从“生产函数”到“替代函数”——关于现代大型公司总部功能的研究 从马歇尔到科斯——企业理论评述 金融混业经营之我见 银行业的风险和风险防范 现代企业管理理论、理念与实践 组织控制、市场控制——公司治理结构的模式选择和制度安排 科技、人文和资本——21世纪企业管理面临的新课题 对中信两个工厂的调研报告 作为管理者的工程师 为张极井《项目融资》一书所写的序言 关于对国有企业实施战略性改组的思路框架 企业兼并、收购中的结构设计和财务评价——兼谈投资银行的角色和功能 关于大型国有企业内部组织结构和运行机制的研究——组织及其替代市场配置资源的功能和方式 制度、交易费用和M型结构——现代企业制度的再认识 关于中信公司内部管理体制改革的若干思考访谈 危机中的思考 秦晓VS宁高宁：国企如棋 治理、激励、理念是国企改革三大焦点——访招商局集团董事长秦晓 寻找制衡与效率之间的平衡点——访招商银行董事长秦晓 开启百年招商局新航程——秦晓作客央视《对话》 《对话》：秦晓站在巨人的肩膀上起步 制度比个人的魅力更重要——访秦晓下册讲话 理性、应变、强身 在获取增长的红利中培育劳动生产率红利 对话秦晓——2009年招商局公司日专题活动 关于履行企业社会责任的几个问题 均衡与进取，做人 与做事 在新的台阶上保持均衡发展的良好势头 关于“逆经济周期扩张” 物流业是一个极具挑战性的产业 新的再造工程：把招商局建设成为具有国际竞争力的和谐企业 关于竞争力与和谐企业的问题 在规模扩张和效益提高两条战线上推进 我们面对的永远是一个新的彼岸 倡导招商局史研究，擦亮百年企业品牌 用五年时间再造一个招商局 在市场竞争中塑造企业形象 人力资源开发和管理中的若干理论和实践问题 资金的筹措、配置、安全、效益是企业管理的“生命线” 我更关注的是创造好的机制与文化 企业的竞争是制度的竞争 规模、质量、效益均衡发展 从做实到做强、做大——集团工作重点的转移和面临的基本问题 整合、优化、发展是企业管理的永恒主题 创造招商局第三次辉煌是我们这代人的历史使命 提高经常性利润和推行经营计划管理 合理定位、打造品牌、强化激励 把工作重点转到提高经常性利润上来 寻求整体最优、加强过程管理、注重调查研究 状态、结构和制度：认识和判断的三个层次 减轻债务负担、消化不良资产、提高现金流量——制定三年发展规划的要点和目标 方法论的变革：从“决定论”、“因果链”到“系统论” 走出财务困境、整合资产结构、再造管理流程 访谈 招商局：一次会议与七年革命 百年老店：六年风云路——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”系列之一 挽救危机：重整招商局——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”系列之二 三年提速：再造招商局——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”系列之三 魅力制度：和谐招商局——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”系列之四 走向彼岸：新的再造工程——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”系列之五 有些事情，值得去做——大型深度报道：“招商局：静悄悄的革命”采访手记 招商局：秦晓的“商业函数方程式” 领导力：秦晓的静悄悄革命 秦晓“削藩” “制度是件很有魅力的事情”——与秦晓对话

章节摘录

除了上述这两对比例关系，银行的业务结构中还有两对次一级的比例关系，这就是：公司贷款中大型企业和中、小型企业的占比，零售客户中高端客户和低端客户的占比。

优质大型企业是银行争夺的对象，这就形成了一个买方市场。

银行方，特别是中、小银行的议价能力处于劣势，难以获得对方的贷款或利率被压低。

而大量中、小企业由于融资条件差，形成了卖方市场。

如果银行能有效地控制风险进入中、小企业贷款领域，就可以获得更大的市场和更高的收益。

银行的客户结构被描述为“二八定律”，即占20%的高端客户对银行的赢利贡献可以达到80%，反之亦然。

高端客户的存款多为利息较低的活期，因为他们不满足银行的利息收益，而是通过银行的资产管理或其他金融产品的交叉销售获得更高的回报，这就给银行带来了更高的利差，更多的非利息收入。

以上结构的调整对中国的银行业来说可以视为战略转型。

当然，伴随这一“战略转型”，银行人才结构、网络结构也要相应调整。

(4) 效率效率是指银行在业务活动中要素投入与服务产出之间的对比关系，即通过资源的合理配置和充分运用使给定的投入可以获取更高的产出，或以更少的投入得到同样的产出。

媒体关注与评论

市场机制只是现代社会的一个组成部分，我们既要遵循它的规则，又不能把社会市场化。在进行商业活动的同时要维护社会的公正，弘扬人文的关怀；我们既是市场经济中的一个“经济人”，又要超越“经济人”，做一个具有理想、信念和社会责任的“社会人”。

这就是“和谐招商”的出发点和归宿。

李鸿章在洋务运动中创造了招商局的第一次辉煌，袁庚在改革开放中创造了招商局的第二次辉煌，招商局已经在中国近现代工商企业发展史上留下了重重的一笔。

今天在中国经济发展的大好时期，我希望通过我们这代人的努力，再创招商局第三次辉煌。

——秦晓

<<规模、质量、效益均衡发展>>

编辑推荐

《秦晓集:规模、质量、效益均衡发展:企业基业长青之路(秦晓集)(套装上下册)》是由社会科学文献出版社出版的。

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>