

<<战略与结构>>

图书基本信息

书名：<<战略与结构>>

13位ISBN编号：9787222035188

10位ISBN编号：7222035184

出版时间：2002-10

出版时间：云南人民出版社

作者：[美] 艾尔弗雷德·D.钱德勒

页数：435

译者：孟昕

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>

<<战略与结构>>

内容概要

《战略与结构：美国工商企业成长的若干篇章》包括战略与结构、历史背景、杜邦公司——自治分部的创立、通用汽车公司——创建公司的总部、新泽西标准石油公司——一事一议的结构重组、西尔斯·罗巴克公司——计划与未计划的分权、组织创新的比较分析、多分部结构的扩散，等

<<战略与结构>>

作者简介

艾尔弗雷德·D·钱德勒 (Alfred D.Chandler,Jr.) 管理学权威、哈佛大学商学院著名教授、美国企业史权威。

他一生中有三部公认为经典的著作。

《战略与结构》是其中最重要的作品，中译本现在首次与中国读者见面。

他的研究成果，撼动了主流经济学的根基。

他的成就，是一座任何一个经济学家都绕不过去的高山！

<<战略与结构>>

书籍目录

总序（盛洪）中文版序言（路风）中文版导言（艾尔弗雷德·D·钱德勒）致谢（艾尔弗雷德·D·钱德勒）序言（艾尔弗雷德·D·钱德勒）导论 战略与结构
第一章 历史背景第二章 杜邦公司——自治分部的创立第三章 通用汽车公司——创建公司的总部第四章 新泽西标准石油公司——一事一议的结构重组
第五章 西尔斯·罗巴克公司——计划与未计划的分权第六章 组织创新的比较分析第七章 多分部结构的扩散结束语 美国大型工商企业的成长阶段译名对照表中文版后记

<<战略与结构>>

章节摘录

国际镍公司在1916年改称为加拿大国际镍公司，在1902年成立时它只是一个联合体。到第一次世界大战时，虽然它的高级管理人员已经为公司搭建了一个不太成熟的职能型结构，但是，他们并没有认识到组织建设的重要性。直到战后大萧条引起镍的需求量迅速下降时，组织结构问题才引起他们足够的重视。当时，以毕业于史蒂文斯理工学院和哥伦比亚矿业学校的罗伯特·C·斯坦利为首的新管理团队专注于成本削减、老产品改进、新产品开发和建立一个更加系统化的组织结构这四项工作。结果产生了一个中央集权的职能部门化组织。其中包含一个新设的研究发展部，该部门下设一个技术服务单位，其性质与杜邦公司的类似机构相同；此外，销售部因广告活动的扩张和销售地域的拓宽也得到了加强。与此同时，在采矿部内新设了一个专门对矿石进行系统勘察的部门。1928年，国际镍公司合并了蒙特（Mond）镍有限公司，从而使这一新的联合体在镍行业处于实际上的垄断地位。这两家企业在管理上的整合进展迟缓，直到1936年才迈出了第一步，而进一步的中央集权化则拖延到20世纪50年代。

钢铁 钢铁业的生产技术和销售工作本身要求更加严密的管理和控制。不像铜和镍的生产，钢铁的生产长期以来一直是一种高度一体化的作业；矿石的提炼、把铁炼成钢、再把钢加工成半成品的主要流程全都在同一个工厂内完成。大型一体化钢铁厂比铜冶炼厂、铜精炼厂和铜加工厂面对的产业和实业的种类更为庞杂，其产出量也大得多。钢铁公司不仅为专门的订户生产了几十年的铁轨、钢构件、厚板、薄板、带钢、马口铁、棒、钉子、线材、管材和无缝管，而且在没有确定订单的情况下事先就生产了大量标准规格的上述产品。这种“库存”产品主要针对三类买家：工业客户、运输业客户和商业客户。这三类买家直接购买钢材的比重最大。“库存”中的一部分（特别是钉子、铁丝网、管材和电缆导管）直接销售给批发商和其他大中间商，其余的则用来满足石油工业的专门需要。最后，钢铁公司将他们的焦化产品和副产品销售给另外一些加工商进行进一步加工。这样，我们可以看到钢铁企业的三个特点：其一，产品的实物量非常巨大；其二，客户数量相对庞大；其三，生产过程高度一体化；这三点决定了钢铁公司在排产计划和各种职能活动的协调方面远比铜公司来得复杂。此外，非定制的标准产品的批量生产也要求对未来市场进行更多的预测和分析，并据此来协同企业各部分活动的步调。

钢铁业本身的这些特点造成的结果之一是，绝大部分大型钢铁公司的组织结构很早就已经是中央集权的职能部门化结构了。该产业“八大金刚”中的五个——伯利恒钢铁公司、合众国钢铁公司、琼斯—拉夫林公司、大陆钢铁公司和杨斯敦公司——形成这种组织结构已历时多年了。伯利恒和合众国公司在20世纪初是以企业联合体的形式出现的。

.....

<<战略与结构>>

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>