

# 《信息技术的商业价值》

## 图书基本信息

书名：《信息技术的商业价值》

13位ISBN编号：9787300058399

10位ISBN编号：7300058396

出版时间：2004-10

出版社：人民大学

作者：北京新华信商业风险管理有限责任公司 译校

页数：189

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《信息技术的商业价值》

## 内容概要

《信息技术的商业价值(精)》通过大量大公司的案例分析，对于信息文化的建立与价值进行讨论，探讨了信息技术和CEO、网络化管理等问题。

# 《信息技术的商业价值》

## 书籍目录

1. 留住IT精神：“以人为本”的信息管理 2. 信息技术和CEO：不再需要授权了吗？ 3. 信息技术的外包：适应性和控制性的最大化 4. 信息技术的外包：英国石油公司的竞争策略 5. 大陆银行是如何外包其“皇冠上的明珠”的？ 6. 网络化管理 7. 将公司置于企业系统 8. 2000年及以后的联系与控制

# 《信息技术的商业价值》

## 编辑推荐

人类历史上曾经历了农业经济时代、工业经济时代，今天信息经济时代已经到来。信息技术正日益成为我们生活和工作中的一个重要部分。现代的成功企业不再是简单重复工业时代巨人那种“生产—销售”的老路了，而是着眼于对迅速变化的消费者需求的灵敏感知和反应。因为商业行为本身极大地依赖于信息的获得，商业信息时刻影响着商业利益。信息技术（IT）大大地降低了对信息的获取、解析及反应的限制，因而推动着这一剧变的发生和发展，信息技术对于企业的最大价值也就在于此！

然而，现在中国社会出现了两个群体：一个群体是提供信息技术和网络管理的服务商，他们如雨后春笋般地出现，走在这场轰轰烈烈的信息技术革命的前沿。然而第二个群体：信息技术的真正受益者——中国企业的经理们却在一旁茫然观望，不知信息技术除了是技术，还是什么；不知道究竟该如何管理和应用信息技术；对于信息技术的商业价值到底在哪里也不甚明了。其实，信息技术及其与企业重要问题相关的解决方案非常丰富，国外很多企业已从信息技术的实践应用中获得了宝贵的经验和教训。《信息技术的商业价值》的作者都是国外著名的IT产业研究学者和大型企业中的IT专家，他们的思考与实践一定会对信息技术在我国企业中的应用有切实的帮助。技术似乎越来越多地占据了我们的空间。那么，人在信息世界中究竟处于何种位置呢？作者指出，“以人为本”才是IT精神。通过许多大公司的案例分析，作者详细探讨了如何重建一个组织的信息文化，并改善人们行为等一系列重要问题。网络化管理是《信息技术的商业价值》的主题之一。作者通过考察菲尔兹夫人曲奇公司、布鲁克林联合天然气公司，以及环球保险公司内部不同程度的网络化管理实例，告诉我们整体的公司行为不仅需要大型应用软件和网络连接，还需要一个整体的信息模式来调控公司的运作。因此，进行网络化管理必须投资于总体IT能力的设计，而并非仅仅是建立一个孤立的IT系统。网络化管理的一个重要部分是企业系统（ES）的实施。作者援引ES项目成功与失败的案例，探讨了实施企业系统的利弊，这对很多考虑实施或正在实施ES项目的中国企业有很强的现实借鉴意义。信息技术外包是《信息技术的商业价值》中的一个重要主题。对如何决定IT功能的哪一部分应被外包，哪一部分应被留在内部，《信息技术的商业价值》作者做了深入的研究和分析后认为，一个公司的目标应该是使其适应性和控制性最大化，这样它就能在不断学习中根据环境的变化适应不同的选择。因此，对于资源外包与否的问题，决策者不应该做出一次性结论，他们应该创造出这样一种潜在供应商的环境：通过外部公司和内部IT部门的持续竞争来提供IT服务。书中介绍的美国大陆银行和英国BP石油公司信息技术外包的经历，有助于读者从不同的角度看待信息技术的外包问题。我国的IT产业是个新兴的产业，如何正确深入地理解信息技术的商业价值，将IT确实应用到我国企业的运作中，是企业家和经营管理者将要和正在面临的问题。借鉴信息技术发达国家的经验和教训，必然能对中国企业家和学者们有所帮助。因此《信息技术的商业价值》适用于大型企业的CEO、CTO和各类企业不同层次的经营管理者，同时也适用于MBA和从事该领域学术研究的专家学者。

# 《信息技术的商业价值》

## 精彩短评

- 1、 fsasfaasf
- 2、 有点过时了
- 3、

本书有七篇文章，其中有五篇文章，让从事信息化管理咨询服务的咨询师都没有耐心读下去，觉得没有用，枯燥。

比较有用的主要是第一篇：留住IT精神：“以人为本”的信息管理，强调了信息系统设计要以服务管理为目的，服务管理；强调企业信息化，除了技术方面改进外，还要改变企业信息文化，突进企业管理信息化的应用。

另外一篇，网络化管理，有一点用，说明了网络化管理的概念和作用。

总的来讲，对于一般的企业管理者，不需要看，也看不懂。

上海天玑管理咨询公司 021-51098936 www.targi.cn

以提升企业核心能力为目标，专业为企业提供：组织流程设计、绩效薪酬管理和信息管理服务

- 4、 不是这个版本的，白色封面的中译本
- 5、 我们生活在一个相对落后的环境中。也许看这系列的书，能让我们有很多的见识。也能够了解更多的新信息。新思想。。。
- 6、 |
- 7、 怎么说也很不错，就是有点婆婆妈妈
- 8、 这本书是关于信息技术相关的八篇文章的合集。

最新的文章也是90年代末的文章了，但是对于今天的商业企业，这些文字的价值依然存在。

内容上说，似乎除了介绍各个公司的信息技术外包的三篇文章外其他基本关联不是很大。总体还是比较短小精悍的。

特别是达文波特的两篇文章。留住it精神：作者指出ibm自六十年代建立的商业系统计划BSP后改为战略数据计划和信息构架，这些计划成功的很少，且即使完成一个企业模型也很快过时了。而失败的主要原因是：公司不接受这种计划，大多数经理都不是靠计算机的信息进行决策的。并且犯了刻舟求剑的毛病，略去了公司发展变化的信息。作者还指出了公司中一词多义问题的普遍性，而这导致了信息共享的问题，主管必须决定哪方面信息应当全球共享，哪些信息应该个性化以及受到控制。

信息经理首先应当思考人们如何应用信息，而不是如何使用机器。

改变一个it系统，并不意味改变一个企业的信息文化。技术的出现，并不能彻底改变一个企业的性质。改变一个企业的信息文化，需要调整最基本的行为规范，态度，价值取向，管理目标以及信息相关的激励制度。

在美国航空公司，对机场有几种不同解释。一些经理认为，机场就是美航可以提供定期服务的地方；另一些经理认为机场应该是国际标准化组织承认的定义。

任何信息的基本概念都会让人产生歧义，美国农业部的官员甚至对什么是农场都不能达成一致

对于直接市场，只有在最终用户收到货物时，销售才算完成。并且有不同的观点：销售认为收到定订单就算一次销售；生产和后勤认为，货物发出才算是销售；财务认为，收到货款才算销售行为结束

新技术不管如何先进，如果没有人的介入，就不能改变人的行为。

我们只有摒弃技术至上的观念并且关注信息本身时，他们才会意识到最新的计算机技术和信息的有效运用其实没有太多的关系。

达文波特的另外一篇文章，“将企业置于企业系统”：其中企业系统es其实就是今天我们讲的erp。它讲的关于erp的诱惑与风险即使是十多年后的今天依然是问题。企业系统将其逻辑强加于一个公司的战略文化和组织，往往迫使公司改变经营方式。甚至有公司宣称企业系统加速了它的破产。作者认为只有总经理才能协调系统要求和业务要求之间的冲突，这与我们今天说erp是所谓一把手工程何其相似

## 《信息技术的商业价值》

- 9、时间比较久了，都是上个世纪末的文章。但是思想还是可以借鉴的
- 10、这系列书当年是很有价值
- 11、不知道看了点什么....
- 12、bm

1、本书有七篇文章，其中有五篇文章，让从事信息化管理咨询服务的咨询师都没有耐心读下去，觉得没有用，枯燥。比较有用的主要是第一篇：留住IT精神：“以人为本”的信息管理，强调了信息系统设计要以服务管理为目的，服务管理；强调企业信息化，除了技术方面改进外，还要改变企业信息文化，突进企业管理信息化的应用。另外一篇，网络化管理，有一点用，说明了网络化管理的概念和作用。总的来讲，对于一般的企业管理者，不需要看，也看不懂。上海天玑管理咨询公司  
021-51098936      www.targi.cn以提升企业核心能力为目标，专业为企业提供：组织流程设计、绩效薪酬管理和信息管理服务。

2、这本书是关于信息技术相关的八篇文章的合集。最新的文章也是90年代末的文章了，但是对于今天的商业企业，这些文字的价值依然存在。内容上说，似乎除了介绍各个公司的信息技术外包的三篇文章外其他基本关联不是很大。总体还是比较短小精悍的。特别是达文波特的两篇文字。留住it精神：作者指出ibm自六十年代建立的商业系统计划BSP后改为战略数据计划和信息构架，这些计划成功的很少，且即使完成一个企业模型也很快过时了。而失败的主要原因是：公司不接受这种计划，大多数经理都不是靠计算机的信息进行决策的。并且犯了刻舟求剑的毛病，略去了公司发展变化的信息。作者还指出了公司中一词多义问题的普遍性，而这导致了信息共享的问题，主管必须决定哪方面信息应当全球共享，哪些信息应该个性化以及受到控制。信息经理首先应当思考人们如何应用信息，而不是如何使用机器。改变一个it系统，并不意味改变一个企业的信息文化。技术的出现，并不能彻底改变一个企业的性质。改变一个企业的信息文化，需要调整最基本的行为规范，态度，价值取向，管理目标以及信息相关的激励制度。在美国航空公司，对机场有几种不同解释。一些经理认为，机场就是美航可以提供定期服务的地方；另一些经理认为机场应该是国际标准化组织承认的定义。任何信息的基本概念都会让人产生歧义，美国农业部的官员甚至对什么是农场都不能达成一致对于直接市场，只有在最终用户收到货物时，销售才算完成。并且有不同的观点：销售认为收到定订单就算一次销售；生产和后勤认为，货物发出才算是销售；财务认为，收到货款才算销售行为结束新技术不管如何先进，如果没有人的介入，就不能改变人的行为。我们只有摒弃技术至上的观念并且关注信息本身时，他们才会意识到最新的计算机技术和信息的有效运用其实没有太多的关系。达文波特的另外一篇文章，“将企业置于企业系统”：其中企业系统es其实就是今天我们讲的erp.它讲的关于erp的诱惑与风险即使是十多年后的今天依然是问题。企业系统将其逻辑强加于一个公司的战略文化和组织，往往迫使公司改变经营方式。甚至有公司宣称企业系统加速了它的破产。作者认为只有总经理才能协调系统要求和业务要求之间的冲突，这与我们今天说erp是所谓一把手工程何其相似。

# 《信息技术的商业价值》

## 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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)