

<<三井帝国启示录>>

图书基本信息

书名：<<三井帝国启示录>>

13位ISBN编号：9787801667366

10位ISBN编号：7801667360

出版时间：2006-8

出版时间：中国档案出版社

作者：白益民

页数：454

字数：553000

译者：-

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>

<<三井帝国启示录>>

内容概要

一位深入日本经济心脏12年，高喊“向日本学习”而“让日本畏悸”的中国人，率先倡导“东方经济学”理念，创建了“超级主义者”网站（www.superist.com）；他揭示出一个鲜为人知的世界，并且宣称：“日本从此不再有秘密”。

在众多网友的强烈要求下，他完成了这部书稿写作，将知识奉献给更多的中国读者。

<<三井帝国启示录>>

作者简介

白益民，男，1968年8月18日出生于北京一个普通知识分子家庭。
1981—1987年就读于北京101中学，1991年毕业于北京轻工业学院（现北京工商大学）精细化工专业。
1991—1993工作于北京第一轻工业总公司，1993—2005年就职于日本三井物产株式会社北京事务所。

<<三井帝国启示录>>

书籍目录

阅读提示 “三井”大事记三井物产的历史沿革与“综合力”前言 不要如此狭隘 超越日本的激情岁月 中国企业领袖眼中的日本企业 美国人高喊：日本第一 微观经济的王者 隐藏起来的日本综合商社 第一章 美国通用电气的综合商社本质 第一节 商人实践造就美国通用电气公司 第二节 通用电气的产融结合之路 第三节 通用电气的综合商社化和财团形态 第四节 通用电气东方管理风格的人文精神 第五节 六西格玛不是一种标准，而是一种文化 第六节 东芝电气展现东方经营哲学的胜利 第七节 美国探索综合商社之路 第八节 多元化方略和产融结合哲学的先导 第九节 三井物产：经营从卫星到鸡蛋 第十节 综合商社带动日本产业调整与布局 第十一节 回到综合商社的起点 第十二节 三井物产（近江商人）的故乡 第十三节 日本天台宗开祖最澄与佛教的综合体系 第十四节 天台宗与中日交流第二章 融化在丰田集团中的“三井物产” 第一节 “社祖”丰田佐吉出身“远江商人” 第二节 三井财阀浮出水面 第三节 三井物产的人才融入丰田 第四节 大技术家丰田喜一郎 第五节 来自“三井物产”的干将——赤井久义 第六节 “三河商法”——商人的“吝啬精神”贯穿丰田 第七节 “无贷款经营”源于石田退三的“商人道” 第八节 丰田的精益生产方式与及时制（JIT） 第九节 通用汽车全面“拷贝”丰田 第十节 打倒通用，扶起来再打 第十一节 隐藏在丰田集团内部的“三井物产” 第十二节 揭开丰田白薯的谜团 第十三节 “丰田通商”展现综合商社的机能与价值 第十四节 丰田集团在中国布局的全过程 第十五节 丰田销售网络的“阴谋” 第十六节 徐福东渡日本的故事第三章 “海盗”闯入东芝，铲除了“秀才主义” 第一节 三井财团的东芝 第二节 武士血脉与日莲宗 第三节 从技工干起的土光敏夫 第四节 亲临一线的海盗式经营风格 第五节 走进东芝企业 第六节 弃工从商，掀起合并的狂潮 第七节 芝浦制作所与东京电气的合并 第八节 石坂泰三与土光敏夫的神交 第九节 “权力”与“权威” 第十节 铲除文弱的“秀才主义” 第十一节 系统化工作与综合性思想 第十二节 新时代的东芝 第十三节 东芝集团迈入二十一世纪 第十四节 东芝与通用电气在核电领域的新较量 第十五节 被称为“财界总理”的经团联会长 第十六节 莲宗·日莲宗·白莲教·白云教第四章 “三星物产”与“三井物产”一字之差第五章 对内“军团主义”，对外“军国主义”第六章 中国浙江三井潭，日本近江三井寺第七章 “尊王攘夷”与“和魂西体”的日本模式第八章 南方经济模式—东方经济学 后记感谢支持与帮助读者留言附录：（一）中国浙江天台山（二）日本滋贺县（原近江国）
) <http://www.superist.com/book>

<<三井帝国启示录>>

章节摘录

1998年，已经拥有一百多年历史的日本东芝公司，在世界范围的经济衰退和日本经济持续不景气的影响下，经营滑坡，出现了历史上从未有过的“赤字经营”。

企业面临重要的内部改革。

当时担任东芝公司社长的西室先生，遍访世界著名跨国公司，研究其他大公司如何革新。

当拜访了著名的通用电气公司总裁杰克·韦尔奇之后，决定引进通用电气公司当时还在推进的一项先进的管理体系--六西格玛，以推动公司的改革。

东芝公司认为，采用六西格玛管理企业能够解决一些问题，但应用范围有限，不可能达到影响整个公司管理的效果。

将六西格玛运用到整个公司管理的关键是要研究与经营直接相关的问题，同时要依此选择项目主题并达成效果。

东芝公司推行六西格玛的体会是：“学习了六西格玛之后，要想取得成效，就必须以六西格玛为基础，结合本公司的情况，有所发展，否则就不能产生成效。

”以此为理念，东芝推进了MI运动。

东芝公司的MI运动分为3个阶段，2000-2002年为第一阶段。

M12001的目标是，为了提高顾客满意度而改进管理质量，并改革经营结构。

通过创新公司结构和文化，重新建立竞争优势以保证东芝公司能在21世纪成为一个卓越的公司。

为此，东芝在全公司采用自上而下的方法进行推动。

建立了一个专门负责此事的MI小组，并直接对东芝总裁负责。

这个小组在全公司内大力推进MI运动并负责与MI运动相关的工作。

东芝认为速度是非常重要的，一个项目应该在4个月之内完成，在实践中，通常希望一个项目的完成时间能少于3个月。

东芝公司开展MI运动后收到了显著的效果：首先，提高了顾客满意度的水平。

为了以顾客为起点开展项目，东芝公司开发引进了能够准确定位真实顾客并使顾客价值链清晰可见的工具。

其次，降低了质量成本。

质量成本不仅包括残次品，也包括间接的劳动力的浪费。

第三，在数据基础上达成共识。

做决定必须以数据为基础的观念已经在东芝建立了起来，任何工作都可以用明确的数字价值表现，每一个人在项目进行前都很容易理解目前的状态及项目完成后要达到的水平。

第四，增进了公司范围内的共同语言。

六西格玛的推行，增进了不同事业部之间的相互理解，使得高层领导的想法更容易被员工所接受，同时，也使得组织内部的凝聚力更加强大了。

第五，以项目获取效益。

由于所有的项目都与利润指标直接联系，因此项目数量的增长就意味着利润的增长。

与其他推行六西格玛的公司相比，东芝公司的MI运动有自己的特点。

顾客的声音被作为东芝任何一项六西格玛活动的发端，选择项目的标准是顾客所提出的问题，这样，当问题得到解决之后，顾客满意度应该有所提高。

东芝公司的技术专家对此特别强调，认为“以顾客的声音为始”是东芝在推行六西格玛方面与西方公司的不同之处。

东芝认为自上而下地推进是达成业务优化的最佳方式。

MI项目是以DMAIC为基础而通过DFACE实施的。

DMAIC描述了解决某一问题的全部过程：定义、测量、分析、改进、控制。

在解决问题的每一个阶段都要准备使用这些工具。

DFACE的含义是：定义、集中、分析、创造和评价。

DFACE是东芝自己开发的改进技术，被叫做东芝版的六西格玛。

<<三井帝国启示录>>

这种技术也已在全公司范围内进行过广泛的培训，它的特点是更加适用于新产品的设计、开发以及对现有流程的革命性变革。

<<三井帝国启示录>>

媒体关注与评论

梦系中国人自己的综合商社，倡导中国新经济的财团机制，促进国民企业的振兴与发展，捍卫国家经济的主权与安全。

<<三井帝国启示录>>

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>