

<<稻盛和夫的实学：经营和会计>>

图书基本信息

书名：<<稻盛和夫的实学：经营和会计>>

13位ISBN编号：9787806579466

10位ISBN编号：780657946X

出版时间：2005-12

出版时间：译林出版社

作者：稻盛和夫

页数：133

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>

## <<稻盛和夫的实学：经营和会计>>

### 内容概要

《稻盛和夫的实学》(经营和会计)从会计的角度表现作者的经营要义和原理原则，是有些过激，但是，不懂会计怎么能经营？这种想法促使作者出版了这本书。请理解这是作者在这混沌时代呕心沥血般的疾呼。期待，大家读了这本为经营服务的会计学后，对改善经营多少有一点帮助。

<<稻盛和夫的实学：经营和会计>>

作者简介

稻盛和夫，1932年生于鹿儿岛，技术员出身，白手起家缔造两家全球500强企业。他创立的京瓷是唯一没受到泡沫经济影响的日本大公司，人称其为日本“经营之圣”。

## &lt;&lt;稻盛和夫的实学：经营和会计&gt;&gt;

## 书籍目录

序 现在更需要“为经营服务的会计学”文库版前言序章 我的会计学思想1 我的会计学是怎样诞生的我的经营原点和会计和财务部长反复争论产生了我的会计学2 我的会计学基本思想方法(追求本质的原则)根据原理原则追求事物本质,以作为人什么是正确的来判断折旧和根据原理原则判断不被常识支配的判断标准3 我的会计学和经营销售额最大化和费用最小化价格决定经营夜间乌东面摊贩和经营不懂会计就不能成为真正的经营者第一部 为经营服务的会计学(实践的基本原则)第一章 以现金为基础的经营(现金为基础经营的原则)1 赚到的钱怎么样了?2 是资产还是费用——从“香蕉抛售”看不同3 在土依正中间相扑4 账面对但钱不足第二章 始终贯彻一一对应(一一对应的原则)1钱、物的动向和票据对应2 在美国的经历——销售额和进货的对应3 美国当地法人的会计审查4 赊销和赊购的对冲5 “一一对应”和道德第三章 贯彻收入费用配比经营(收入费用配比的经营原则)1 用二手货克服2 坚持健全会计——陶瓷石块论3 警惕“固定费用”的增加4 不投机——汗水换来的利润价值高5 预算制度合理吗——“即用即买”的精神第四章 贯彻完美主义(完美主义的原则)1 宏观和微观2 必须百分之百实现目标3 严格确认以求完美第五章 双重确认保护公司和个人(双重确认的原则)1 防止犯罪于未然2 双重确认体系的具体做法第六章 支持提高效益(提高效益的原则)1 何为单位时间效益核算制2 追求附加价值的“阿米巴经营”3 单位时间效益核算和会计的关联4 作为管理会计报告的单位时间效益核算制度5 根据售价还原成本法经营6 怎么看“阿米巴经营”和售价还原成本法中的成本7 注入灵魂才可以活用单位时间效益核算制第七章 经营透明化(透明经营的原则)1 光明正大的财务2 公司内部的沟通3 光明正大,信息公开4 经营道德和会计应有的做法5 保证公正的一一对应原则6 资本主义经济中会计的作用第二部 为经营服务的会计学的实践(取材自盛和塾经营问答)[经营问答1]关于先行投资的想法答——投资要随机应变,控制间接人员,增加利润[经营问答2]关于和大公司合作筹措资金答——不能提高收入却扩充大务,十分危险[经营问答3]关于扩充业务导致借贷增加答——应该看损益表理解数字[经营问答4]关于如何确定经营目标答——经营目标是高层的意志[经营问答5]关于“成本管理”的问题答——厂家的利润由制造产生结束语年谱附录致新时代的中国领导人为什么经营企业需要哲学?试谈中国经济发展:从企业经营的角度来看

## &lt;&lt;稻盛和夫的实学：经营和会计&gt;&gt;

## 章节摘录

不被常识支配的判断标准我想以年轻时经历过的例子说明，所谓常识是如何有力地支配着人心。以前，“强制提存的定期存款和套利存款”十分普遍。

1959年京瓷创立之初，每次在银行贴现票据，理所当然地要被强制提存一定比例的定期存款存在银行里。

这是因为到银行贴现票据时如果被拒付，银行不会承担风险，客户必须自己承担拒付票据。

银行担心我们不依约买回拒付票据，“强制提存定期存款”就是为这种情形而设的担保。

这种做法可以看作是“为了平衡银行的风险”，但是这种强制存款随贴现票据越积越多，即使超过了票据的贴现余额，也不能豁免强制存款。

于是有一次公司内部开会，讨论银行要求提高强制存款比例时，我提出强制存款本身并不能接受。

但是以财务人员为首，周围的人都笑我，说强制存款是常识，我不接受是非常不合情理的，没有人睬我的意见。

可是不久后，这种强制存款和套利存款的习惯做法被废止了，说那只不过是银行为了提高实质收入。

经历过这件事，我有了自信：“无论是不是常识，不合理的事，最终大家都会明白那是不合理的。”

另外，在销售额与销售费用和一般管理费的比例上也有对所谓常识的迷信。

比如某个行业，销售费用和一般管理费用占销售额的百分之十五，此乃常识。

大概因为各公司的销售组织、销售方法都类似吧。

因此，新人行的企业就以花百分之十五销售费用和一般管理费用为前提经营，这样，这家新企业的经营自然地就和同行业其他企业类同，从而自动放弃了从根本上考虑“为了更有效地销售自己的产品，到底要采取怎样的销售组织和销售方法”的机会，而是去模仿其他公司。

不仅如此，比如，如果所谓“这个行业这个规模的话，税后利润是百分之五六”的常识成了框框，那就再怎么努力，利润都会停留在那个水平上。

很奇怪的，每年工资虽然上涨，还是能实现那个利润水平，但却怎样也不能突破。

我认为，这些例子正好说明了，所谓的常识，很容易束缚人们的思想，虽然事后会觉得不可思议。

当然，我也不是说要不分青红皂白否定所有的常识。

问题出在把本来在一定条件下才成立的“常识”，当作放之四海而皆准的东西，囫囵吞枣。

在不断变化的经营环境中，我们有必要警惕被这样的“常识”绑住手脚，要看透事物本质，累积正确判断的经验。

以上所述，是形成我的思想原点的基本思想方法，也是经营中所有想法的出发点，是在会计领域必须贯彻始终的思想。

P6-7

## <<稻盛和夫的实学：经营和会计>>

### 编辑推荐

是什么招致了日本的泡沫经济？  
又是什么原因令泡沫经济崩溃后不景气拖了这么长时间？  
什么是企业经营的原理原则？

《稻盛和夫的实学》(经营和会计)从会计的角度表现了作者的经营要义和原理原则，是日本“经营之圣”献给创业中的企业家和危机中的经营者的礼物。

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>