

<<丰田式成本管理>>

图书基本信息

书名：<<丰田式成本管理>>

13位ISBN编号：9787113080198

10位ISBN编号：7113080197

出版时间：2007-9

出版时间：中国铁道出版社

作者：周锡冰

页数：136

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>

<<丰田式成本管理>>

内容概要

在全球经济一体化的今天，越来越多的厂商把目光瞄准了中国市场。

而作为世界超级汽车大厂，丰田也逐渐把中国作为供销基地。

这是为什么？

两个字：成本。

要想在激烈的竞争中保持优势，必须要有严格的成本控制。

作为以成本取胜的翘楚，丰田的成本控制为世人所称道。

究竟这其中蕴藏了什么样的秘密？

本书将揭开丰田成本减半、利润倍增的奥秘，为困扰在成本之惑的中国厂商提供参考的样本。

<<丰田式成本管理>>

作者简介

周锡冰，中国企业管理协会培训中心资深管理专家、中国本土化管理资深管理专家、区域经济研究青年学者、浙商研究专家、北京华夏圣文管理咨询有限公司首席咨询师、中国总裁培训网首席培训师、中国管理传播网专栏作家、重庆天地源企业管理咨询高级管理顾问、《培训》杂志特约记者、签约财经作家。

发表财经作品数百万字，常年研究联想、海尔、青岛啤酒、国美、娃哈哈等大型企业。

著有：《青啤百年攻略》、《国美攻略》、《领导潜规则》、《家企之路》、《雁阵规则》、《激情决定成败》、《浙商商道》、《宝洁品牌攻略》、《可口可乐不规则营销》、《沃尔玛连锁经营》等财经管理著作。

<<丰田式成本管理>>

书籍目录

上篇 成本减半的战略要义(Knowing) 第一章 成本为降低而存在, 利润由降低成本而来 成本为降低而存在, 利润由降低成本而来 生产成本, 低还要更低 仅仅消除生产阶段的浪费是不够的 第二章 不能从合作公司搜刮利润 不能从合作公司搜刮利润 不因单纯追求廉价劳动力而进军海外 设备是一把双刃剑 通过裁员来降低成本 第三章 降低成本就必须变革, 变革, 再变革 降低成本就必须变革, 变革, 再变革 变革是打破秩序的开始 观念革新之外更需要行为革新 首先要杜绝显而易见的“浪费”, 进而推动作业变革 与目的相差甚远的变革简直就是“儿戏” 进一步变革并横向铺开, 进而螺旋上升 变革需要坚持不懈中篇 成本减半的具体实施(Doing) 第四章 从批评开始将寸步难行 从批评开始将寸步难行 提出行动方法, 以机制求变化 从原料到生产方法全程关注, 而不只盯着采购价格 不仅“生产成本减半”, 还要“库存减半”、“次品率减半” 第五章 从最根本处制定目标 从最根本处制定目标 如果变更内容并非都具有整合性, 就不会出结果 只有明确成本减半的标准, 才能判断工作的快慢 第六章 简单的方法并非灵丹妙药 简单的方法并非灵丹妙药 产品编号的目的就是为了更好地降低成本 过程周期缩短, 成本才能降低 沟通是降低成本的有效途径 第七章 让损益表体现真正的损益 让损益表体现真正的损益 废弃旧设备应由员工本人进行分解和分类 不是改变财务体系, 而是改变产品的生产方法 想要实现成本减半, 首先应该让每个员工降低成本 成本控制目的就是为了明确问题所在 生产线负责人就是管理者, 应使日常收支一目了然 第八章 高昂的行政费用会让企业的竞争力完全丧失 高昂的行政费用会让企业的竞争力完全丧失 行政部门的变革首先从制定标准作业开始 仅凭标语无法实现“安全第一” 不增加, 而是尽量减少固定费用 并非增加劳动强度, 而是通过变革实现少人化下篇 成本减半的成功保证(Succeeding) 第九章 不仅要看到数字, 还要精于理解 不仅要看到数字, 还要精于理解 从“意识到”转变为“意识到并马上行动” 对现场管理的关注应逐步加强 为了安全而佩戴头盔是常识吗 第十章 不要满足于已取得的成果 不要满足于已取得的成果 时刻保持居安思危 努力不能停留在原来的延长线上 推行成本减半战略时, 领导应有坚持到底的心理准备 三成左右的成本优势很快就会被竞争对手迎头赶上附录 丰田公司大事记后记

<<丰田式成本管理>>

编辑推荐

揭开丰田成本减半利润倍增的奥秘 拧干毛巾上的最后一滴水。

我们仍然被认为是十分保守的，我们需要改变，但条件是不能影响我们正在取得的良好利润。

——奥田硕 我认为只要杜绝浪费，生产效率就有可能提高10倍。

这种想法，正是现在丰田生产方式的出发点。

——大野耐一 把成本降低30%是远远不够的，我们要尽一切可能来降低成本。

目标是在现有的基础上再降低50%，目的就是确保20%~30%的利润。

——渡边捷昭

<<丰田式成本管理>>

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>