

<<三井帝国在行动>>

图书基本信息

书名：<<三井帝国在行动>>

13位ISBN编号：9787501787654

10位ISBN编号：7501787654

出版时间：2008

出版时间：中国经济出版社

作者：白益民

页数：344

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>

## <<三井帝国在行动>>

### 前言

在经济领域，我们没有“日本通”，只知道隔海遥望日本发展的宏观数据、行业动态，而不搞清楚其具体的微观状态，是没意义的。

必须从“细节”上，从“基因序列”上，把日本企业彻底搞个明白。

可是。

对于日本这个强大的经济发展“榜样”和“对手”，我们却鲜有踏实、细致、认真、全面的研究者。日本企业的生产流程、技术研发、产品渗透等等，都需要我们做深入透彻的分析、跟踪。

我们的大学很少有关于日本历史、文化、经济的专业，这是很不正常的。

这说明我们整个社会缺少研究日本民族、国家和社会的氛围。

反观日本，各个领域的“中国通”比比皆是。

在目前日益激烈的经济竞争中，我们需要学习，不能浮躁，更不能漫无目的。

你不研究日本，你怎能知道它的长处和短处？

知道了日本企业的高明所在，那么我们的企业在竞争中才能够赢得主动。

## <<三井帝国在行动>>

### 内容概要

《三井帝国在行动》这部书，把日本当作一面镜子，用“三井”、“综合商社”、“财团”这三个概念作为一条主线，将众多热点事件、中日企业竞争与合作、重点产业分析等以案例的形式联系起来。这部书将告诉读者，丰田集团并非是丰田家族一手创建和经营起来的公司，背后另有其人，他的名字叫“三井”。

除了丰田汽车外，书中提到的东芝、索尼、松下、三洋、NEC等也都是三井财团的成员企业或重要关联企业，这的确颠覆了人们的传统认识。

此外，三井住友银行、商船三井、三井造船、石川岛播磨、新日铁等一批世界500强企业也都归于三井财团这个大家庭，他们在书中的故事中扮演着不同角色。

本书不仅仅揭开了这些三井财团企业的身世之谜，更重要的是暴露出他们之间互相配合在中国众多产业上的隐秘布局和扩张战略，以及他们拓展市场和控制商权的手段，从而展现三井财团在钢铁、汽车、信息产业、石油、核电、高速铁路等中国国民经济的支柱产业上开辟出的一个又一个战场。

对于很多坚持发展中国自主品牌的企业来说，《三井帝国在行动》这本书的推出，进一步展现了“商战”的波诡云谲。

在中国和全球市场上，面对一个比丰田集团还要大数十倍的三井财团这样一个“大帝国”。

我们的企业如何找到自己生存和发展的空间，是一个急待研究的课题，涉及经济体制的层面。

<<三井帝国在行动>>

作者简介

白益民，男，1968年出生于北京一个普通知识分子家庭，1993—2005年，就职于三井物产（中国）有限公司；2006年，他创建了“超级主义者”网站（www.superist.com），率先提出东方经济学的理念，并推出了介绍日本经济模式的《三井帝国启示录——探寻微观经济的王者》一书；2007年，当选为中国社会科学院主办的“全国日本经济学会”的理事，并组建了“财团经济研究室”，还同时担当多家财经类杂志媒体的特约撰稿人。

## &lt;&lt;三井帝国在行动&gt;&gt;

## 书籍目录

自序前言（略）第一章 钢铁是怎样炼成的 三井财团成功地将上海宝钢纳入到自己的“利益共同体”中，并将其打造成一部“超级提款机”，从而在铁矿石涨价、海运费上升和钢材物流布局中享用着一道道美味大餐。

在分享中国钢铁红利的同时，一个更庞大的战略正在酝酿，三井财团推进的“大东亚钢铁共荣圈”开始逐步形成。

第一节 启动中国攻略 第二节 向全方位和纵深发展 第三节 占据上游制高点 第四节 高明的玩家 第五节 梳理中国钢铁产业链 第六节 大东亚钢铁“共荣圈” 第七节 谁来主导中国钢铁联盟？

第二章 踏上四通八达的跳板 中国著名的“新浪网”是由四通集团创立的，而四通的发展历程以及它辉煌一时的产品“四通打字机”却与三井财团密不可分。

因为四通最初的贡献，富士通、松下电工、瑞萨、ALPS公司、Ferrotec公司等一批三井财团的关联企业如今已经在中国市场茁壮成长，枝繁叶茂了。

第一节 “慷慨”的帮助 第二节 博弈、竞合、抛弃 第三节 鸠占鹊巢，借壳生蛋 第四节 大中国工程 第五节 活跃在全球居民周围 第六节 失去的十年 第三章 种下一棵“摇钱树” 三井财团目标是将曾经制造出中国第一台彩电的“上广电”（SVA）打造成“中国的索尼”。

在此过程中，索尼、东芝、松下、NEC等三井财团的重量级企业借助上广电这棵“摇钱树”，都参与到了对中国电视产业链的战略统合之中。

时至收获季节，曾经种下的摇钱树开始哗哗作响了。

第一节 重复“引进-再引进”的老路 第二节 种下一棵棵树苗 第三节 不由自主的“龙头” 第四节 暗中的统合 第五节 日本领头“雁行模式” 第六节 政府担当怎样的角色 第四章 隐藏的垄断与共谋 以三井财团的东芝和索尼为首组成的6C联盟和3C联盟，向中国DVD生产企业擎起了“知识产权保护”的利剑。

此后，针对中国民间企业主导的EVD联盟的反抗，三井财团又通过“东芝HD-DVD阵营”和“索尼BD阵营”分别整合清华大学和中国华录集团的力量，实施“以华制华”的战略。

第一节 挥起专利大棒 第二节 竞争背后的垄断 第三节 红光PK蓝光 第四节 相煎何太急 第五节 内容为王的铁律 第六节 中国需要怎样的产经体制 第五章 大产业链上的棋局 三井财团曾经错误地估计中国3G手机牌照发放的时间，也低估了中国政府对国产标准的支持，造成了早期的市场战略被打乱。

NEC、松下、东芝、三洋这些三井财团的企业在试水中国2G手机市场之后，采取“以退为进”战略，隐身中国3G市场。

其中，NEC摆开了“3G，以中国为核心”的棋局。

第一节 3G产业的幕后推手 第二节 咄咄逼人的实力 第三节 目标中国，以退为进 第四节 布局中蕴含的野心 第五节 整合资源再发力 第六节 韩国带来的启示 第七节 中国缺失“综合性企业” 第六章 无敌的商人道 人们熟知的丰田集团是三井财团的重要成员。

深受三井商业文化影响的丰田集团向来以夺取商权为根本目标，其商业能力集中体现在丰田通商（隐藏的三井）身上。

丰田通商与丰田汽车如影随形，在中国悄然投资了120多家企业，分布在汽车产业链的各个环节，并不断延伸到其它领域。

第一节 影子丰田在中国 第二节 丰田汽车商社 第三节 产业配套体系 第四节 决胜流通领域 第五节 价值综合者 第六节 像商人一样思考 第七章 商场如战场 中国燃料油垄断企业“中航油”，曾经被《求是》杂志盛赞为“中国企业走出去战略棋盘上的过河尖兵”，却浑然不知地掉进了三井财团的大网中，在石油期权交易中亏损5.5亿美元。随后，三井财团的期货公司和战略研究所在中国境内展开行动，对中国能源市场和政策施加影响。

<<三井帝国在行动>>

第一节 巨亏背后有玄机                      第二节 “3对1”的庄家赌局                      第三节 事后现身的操盘手  
第四节 遏守咽喉，卡住物流                      第五节 情报力与战略视野                      第六节 学费不能白交  
第八章 “商人幕府”的真经                      为争夺京沪高速铁路项目，日本财团组建了“中国高速铁路日本企业联合”，基本上是“台湾新干线日本企业联合”中的原班人马。  
有所不同的是，在台湾出面领头的是“三井”，而在大陆换成了“三菱”。  
以台湾的“市场换政治”和大陆的“市场换技术”为背景，日本财团两岸通吃，满载而归。  
第一节 政治挂帅显神通                      第二节 “三位一体”的攻势                      第三节 进军中国“大提速”  
第四节 陨落的“中华之星”                      第五节 韩国为什么能？  
第六节 呼唤“中国产业军团”                      第九章 谁在觊觎“核按钮”                      根植中国电力市场多年后，三井财团的东芝公司以54亿美元收购了有“核电鼻祖”之称的美国西屋电气公司，从而顺利地从中国政府手上获得了80亿美元的核电设备合同。  
与此同时，三井财团还借助中科院和韩国企业的力量切入中国电力装备市场，并且在中亚地区与中国展开“核原料”的争夺。  
第一节 悄然的渗透                      第二节 从“三峡”到“2008奥运会”(略)                      第三节 抢占中国核电市场  
第四节 “一鱼多吃”的手法                      第五节 资源争夺引发“核大战”                      第六节 日本是怎么赢的？  
第十章 财团就是力量                      以三井为代表的日本财团，围绕“全套完整产业链”而构造组织结构，以主办银行、综合商社和制造企业“三位一体”的方式在全球范围内争夺原料、技术和市场。  
这种财团体制充满着家族文化和商帮文化的浓厚色彩，而日本大学经济专业的参考书则直接称之为“日本型社会主义”。  
第一节 对抗列强的坚定意志                      第二节 合纵连横，网状生存                      第三节 忠诚的经理人队伍  
第四节 争夺全球“商权”                      第五节 金融战败的教训                      第六节 新的丰收季节  
第七节 从内看是社会主义                      后记

## &lt;&lt;三井帝国在行动&gt;&gt;

## 章节摘录

第一节慷慨的帮助初识日本商社 作为中国最早的高科技企业之一，四通集团以开拓者的身份走过了20多年的风风雨雨。

在这20多年的时间里，它与三井物产一直有着不解之缘。

四通集团的历史尽管纷繁复杂，但有一条线索却十分清晰。

这条线索就是以三井物产为首的日本财团企业与四通合作的历史。

三井与四通建立起的关系到要从开发“四通MS--2400”打字机谈起，王缉志（四通打字机主要研发人）在他的《开发四通打字机的故事》一文中透露了很多线索。

四通公司是1984年5月16日注册成立的，地点在中关村丁字路口原四季青自选市场的门市部，当时屋中只放了一张办公桌、几把折叠椅和一个保险柜。

偶然的机，王缉志在王府井新华书店门口碰到了老朋友王安时和沈国钧（两人都是四通创始人），听说他们正在筹建一个公司，叫四通公司，机制比较灵活。

王缉志在1984年6月加入了初创的四通公司，11月辞去冶金部自动化研究所的工作。

其实，王缉志本人也并不知道，他与三井财团的缘分早在参加上海宝钢工程建设时就开始了。

上海宝钢的技术和设备来自与三井财团的关联企业--新日铁。

为此，王缉志曾在1979年底被冶金部自动化研究所派往日本学习计算机软硬件技术，并准备参加宝钢的计算机控制系统设计。

因为计划调整，宝钢的二期工程被推迟，于是就从日本撤回了上海，不久又撤回到北京。

当时我国刚开始进口微机（又称个人电脑、PC机），王缉志所在的小组也在考虑购买一台微机。

经同事介绍，王缉志认识了微机设计者、澳籍华人邝振琨先生，从他的DATA·MAX公司购买了DATAMAX8000主机。

在王安时（曾任四通集团董事，香港四通公司总经理）的推荐下，王缉志买下了美国的‘TeleVideo终端。

然后，从港商那里订购了日本伊藤忠商事（第一劝业财团的综合商社）推销的一种新型打印机，而且可以先拿去试用，不合适还可以随时退货，满意了再付款。

当时国内用的一般打印机都是字符打印机，只能打英文字母，而这台伊藤忠商事提供的打印机是图形打印机，可以打由点阵组成的图形。

王缉志连夜编了一小段程序，在打印纸上居然打出了“冶金部自动化所”七个汉字。

随后，王缉志动员他的研究小组，经过一个月钻研，做成了一套包括国标一级汉字的16×16点阵字库。

不久，王缉志研究出了一个简单但实用的拼音输入法，解决了汉字录入问题。

由于王缉志用伊藤忠商事的打印机打出了中文，当时在华推销该打印机的田中先生到处拿着王缉志打印的样张去宣传伊藤忠的打印机。

此时，王缉志意识到应该开发一种中文打印机，很想找伊藤忠商事合作来做这件事，为此他找田中先生谈过多次，但都没有结果。

从与前面提到的几位商人的合作中，王缉志体会到，和国外公司合作可以很快得到很新的信息，所以那时凡是来华做电脑展览的外国厂商，王缉志都找过、谈过，但都没有什么进展。

以贸易带动投资 1984年，王缉志进入四通公司后，马上就被任命为总工程师。

此时，刚成立的四通公司主要业务是销售日本Brother公司的2024型打印机。

那时，电子部官方进口的能打印汉字的24针打印机是三井财团东芝公司生产的3070型打印机，售价为9000多元人民币。

而四通为Brother公司的24针打印机配了汉字驱动软件，每台仅售4000多元人民币，在市场上很受欢迎。

其实，四通公司销售的Brother打印机是通过三井物产物资部进口的，这也是双方合作的开端。

四通公司选择了以做打印机为主兼营电脑的策略，这一正确的决策为刚成立的四通带来了良好的

## &lt;&lt;三井帝国在行动&gt;&gt;

经济效益，公司第一年就取得了300万元的销售收入。

1985年初，四通公司又从日本伊藤忠商事引进了1570型彩色打印机，该打印机原来能打印日文的汉字，四通要做的工作是使它能打印中文汉字。

这一年，四通公司以1570型彩色汉字打印机为主要产品推向市场，销售收入超过了1000万元。

为了获得更高的收益和市场占有率，1985年3月，四通公司总经理万润南和总工程师王缉志两人到三井物产北京事务所，与从东京来的三井物产物资部部长石田邦夫先生讨论合作问题。

在会谈中，四通公司希望与三井物产共同开发中文文字处理机，由三井物产投入开发费。

万润南分析市场后认为，产品开发成功后，将会有每年10万台的销量，而四通可从三井物产进口大批文字处理机的硬件。

万润南还表示，如果开发失败，四通将以向三井物产采购其他产品的方式来弥补日方的损失。

三井物产这样的综合商社对市场有敏锐的嗅觉，不会放过这样大的商机。

谈判仅花了两个小时，三井物产物资部部长石田邦夫当场决定出资100万美元支持四通公司开发“中文文字处理机”（后称“四通”打字机），双方签署了备忘录。

因为四通是民办公司，按当时的规定，民办公司不能直接与外国公司签约，所以四通公司与三井物产的备忘录不是正式合同，只能是君子协议。

这次三井物产的慷慨出资，对四通后来的发展产生了深远的影响。

如果四通公司以往没有与三井物产的贸易业务，双方的合作很难谈成。

日本企业投资的理念从来都是采用贸易带动投资，而且基本上都是以三井物产这样的综合商社为领头羊。

这次谈判，首先是因为四通已经从三井物产进口了相当数量的打印机，使得三井物产相信了四通的市场开拓能力，其次又有每年10万台的市场前景，使三井物产不能不心动。

总之，四通和三井物产从单纯的买卖关系转为在资本和技术两方的实质合作。

贴牌生产的“四通”打字机 三井物产作为综合商社是投资者，自己本身并没有研究开发的力量，所以选择了一家日本公司做具体的产品开发工作。

三井物产向四通公司提出了三类开发方式供选择：一类是索尼（SONY）这样的大公司，他们技术实力强，名气大，但开发费用也高；一类是小公司，他们费用低，但技术差；还有一类是被称为OEM（贴牌生产）的公司，他们为别人开发产品，不打自己公司的商标，技术力量介于前两者之间，费用也介于前两者之间。

在三井物产的安排下，四通公司技术人员到了一家从事OEM工作的Alat,S电气株式会社（简称“ALPS电气”）参观。

在中国，四通公司的人从未听说过Al / S电气，到了该公司后，看到公司规模很大。

当时，它生产的电脑键盘产量是世界第一，占了当时世界总产量的16%，都是打别人的商标。

ALPS电气开发和生产的激光唱机就是索尼（SONY）牌的，他们还为三洋（SANYO）等公司开发日文文字处理机。

现在看来，索尼、三洋、ALPS电气这三家公司实际上都是三井一住友这个大财团体系下的重要关联公司。

索尼创业的初期，三井财团在索尼的融资和投资上起到了巨大的作用。

三井银行积极地购买索尼的股票，为索尼公司日后的腾飞提供了充足的资金。

因为三洋的创始人与松下关系密切的缘故，在三洋初创时期的多个关键时刻，都是住友银行提供了有力的金融支持。

ALPS电气的大股东主要来自三井一住友财团的金融机构，这些金融机构也是三井物产的大股东。

四通打字机的开发工作从1985年的8月份开始，三井物产北京事务所为四通公司与ALPS电气双方联络提供了通信上的方便。

那时候还没有传真机，一些重要的图纸文件通过三井物产的文件传递系统来往于北京和横滨之间。

三井物产拿来了一台当时日本最好的东芝牌文字处理机供参考，并提供了一些文字处理机的说明书。

产品的名称定为“四通MS-2400”，“M”代表三井（Mitsui），“S”代表四通（S,tone），“24”是打印头的针数，“00”表示第一代。

## <<三井帝国在行动>>

1986年3月，四通MS-2400开发小组到日本横滨ALPS公司去进行最后调试工作，同去的还有三井物产北京事物所的雇员郝建民。

开发小组的人员每天从早到晚不停地工作，16个小时，几乎每晚都是12点以后才睡觉，第二天仍然准时上班，星期天也不休息。

终于到4月11日，机器的调试成功了。

三井物产和ALIS电气的领导都来向开发小组祝贺，并且称赞王缉志率领的开发小组说：“从你们身上，看到了中国人的聪明才智和刻苦精神。

”

## <<三井帝国在行动>>

### 媒体关注与评论

三井物产列底是做什么的？  
这似乎是个全球性的迷。

二三井物产中国副总代表魏杰是这样介绍的：“问我们做什么，不如问我们不做什么。我们不做毒品、小做武器弹药这些违犯法律的事，但是其他的只要有机会我们都可以做。”

--摘自《环球财经》2006年第8期 / 梁志坚 三井财团体系内的500强企业有一大把，财团所属的成员企业就有丰田、东芝、索尼等全球行业翘楚。

在世界范围内，三井投资、参股的企业几乎无所不在，但是在三井关联企业的身上基本看不到三井的名称，三井就如一般潜艇--它就潜伏在你身边，但却感受不到它。

--摘自《商界·中国商业评论》2007年第5期 / 萧三匠 上世纪50年代末，原三井财阀直系、旁系公司以企业集团的新形式集结而恢复成为大财团。

三井财团的经理会成员公司及其子公司和关联公司共达150多家。

而三井物产则在1995年世界500强排名第<sub>二</sub>，并且连续5年以上进入世界500强前三名。

--摘自《董事会》2007年第5期 / 袁璐 无论是农作物、矿产资源还是消费品，无论是原材料、中间件亦或是终端商品，在所有的生产、贸易和物流环节，三井都扮演着“幕后推手”的角色，将自己的下属公司以及关联企业推到台前，不断地扩大着市场、资源和疆土，谋求着利润最大化，而自己则隐藏起来，像极了“影子帝国”里的王者。

--摘自《商务周刊》2008年第1期 / 袁瑛王晓君 难怪人们常说，商社从拉面到火箭、从卫星到鸡蛋都做。

甚至更有比卫星大的宇宙，比鸡蛋小的芯片和肉眼根本看不见的生物工程。

那么，“综合商社”到底是什么？

综合商社，是日本独有的企业形态。

从三菱商事和三井物产这两家最大也最具代表性的企业可以发现，“综合”就是这类独特企业的金字招牌。

--摘自《中外管理》2007年第4期 / 王纓

## <<三井帝国在行动>>

### 编辑推荐

很少有中国人知道，丰田、东芝、索尼、松下、三洋、NEC都是三井财团体系的重要成员，在它们看似竞争激烈的背后，地有着更多的共谋。

从基础制造业、高科技产业到能源矿产，三井财团已经在中国展开了令人震惊的精妙布局，众多中国企业已被三井层层“捆绑”。

“海、陆、空”三位一体的准军事化财团体制始终是日本经济的脊梁，而不被中国人所知，到了该研究日本的时候了！

一位深入三井财团12年、高喊“向日本学习”而“让日本畏悸”的中国人，揭开鲜为人知的内幕，并宣称“日本不再有秘密！”

如今，日本把自己扮成一个“失去10年”的虚弱巨人，暗中却把持着微观经济的命脉，从“细节”上来控制整个世界！

中国著名的国有企业上海宝钢怎么被日本财团称为他们的成员企业了呢？

创建了新浪网的四通集团曾经“与巨人同行”，却被业界称为“引狼入室”，这个巨人和狼到底是谁呢？

你知道谁曾经打造了索尼公司，又宣称将上海广电集团再打成一个“中国的索尼”吗？

东芝与索尼在蓝光DVD标准上的竞争不过是演给外人的一场戏，其实它们是一家人，谁又是它们的家长呢？

日系手机真的全都败走中国，还是另有图谋？

这是一盘没有下完的棋，你清楚这盘棋的对手是谁吗？

为什么日本媒体把中国的“和谐号”列车称为“异乡的新干线”，这又与“台湾新干线”有什么联系呢？

在中国航油集团输掉55亿美元的“赌局”中，谁是那个麻将桌上“3对1”的幕后庄家？

“丰田汽车”真的是丰田家族创建和经营起来的，还是另有其人？

暗中布局中国汽车产业链的又是谁？

谁在背后为东芝撑腰，以42亿美元吞下了西屋电气，拿到了80亿美元的中国订单，又打响了“核大战”？

答案只有一个：三井

<<三井帝国在行动>>

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>