

<<应对中国>>

图书基本信息

书名：<<应对中国>>

13位ISBN编号：9787543667839

10位ISBN编号：7543667835

出版时间：2011-1

出版时间：青岛出版社

作者：大前研一

页数：146

译者：郑礼琼

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>

## <<应对中国>>

### 内容概要

IT革命与物流革命使中国变成了日本的后院。  
进一步扩大思考视野，日本就是把世界当做自己的后院。  
但是，中国在规模与价格方面形成冲击之前，日本人的价值观并不会受到影响。  
新的商业机会尽在眼前，这种趋势不会踏步不前。  
犹如本书所述，所有产业与服务都在“优衣库机”；  
“中国模式的转换”就是契机。

<<应对中国>>

作者简介

作者：（日本）大前研一 译者：郑礼琼大前研一，全球经营管理大师，日本战略之父。  
1943年生于日本福冈县。

麻省理工学院研究生院原子能工程博士学位。

曾任麦肯锡公司日本分社社长，国际著名企业顾问。

2005年创立日本首家远程教育经营管理学院“创业者商学院”并担任校长。

曾准确地预测了苏联的解体、日本经济的泡沫化等。

主要作品有《无国界世界》《M型社会》《中华联邦》《应对中国》《真实的日本》《日本的未来》等。

## &lt;&lt;应对中国&gt;&gt;

## 书籍目录

序章 从“价格”转向“价值”是立于中国、世界的关键 熟悉中国者才能成为胜者第1章 单靠“降低成本”不能赢得价格削减战争 90%的商品产自中国的专用工厂 深信价格重要的日本人 只靠压低成本的廉价商店时代的黄昏第2章 物流革命使一切都变了日本人应该舍弃“造物的幻想”了 导致生产制造发生变化的是“物流革命” 日本特有的生产领域才能幸存下来第3章 日本人应该重新审视支配市场的品牌·产地崇拜 食品业者伪造产地, 消费者也有责任第4章 “后优衣库?代”的关键在于选择最佳生产地点 海外发展与进军食品的商业风险高 假如我是优衣库的总经理第5章 日本流通业界更惧怕的是塔吉特而不是沃尔玛 4~5年控制了加拿大与墨西哥市场 收购区域第一位的商铺是在日本取胜的捷径第6章 中国经济的急速膨胀 企业从期待落空的越南开始转向中国 中国台湾与韩国开始迷失了方向 中国经济的腾飞使盛极一时的美国不再辉煌第7章 “北方的香港”——大连, 渐渐夺走日本公司职员的“饭碗” 前任?长薄熙来雷厉风行的大改革 公司职员的“圣战”。

已非不可侵犯的禁区 “大连的威胁”已非限制保障措施可以应付第8章 “间接业务的优衣库化”在中国大连·沈阳启动了 日本企业专用高新科技园区的建设计划3个月确定 IT专业大学开设日语业务的专业院系 成功选择当地合作伙伴的关键第9章 标准化是企业复活的第一步 呼叫中心的管理转到爱尔兰与印度是十分自然的事情 日本人精明过度导致业务无法标准化 只要坚决实施, 就可以轻松实现标准化第10章 只有研究并亲近中国, 日本才能避免西班牙、葡萄牙的没落 日本企业为什么不能顺利向中国拓展业务呢? 觉得“日本更先进”的看法只是日本的一种坊稚与傲慢 日本假如抱残守残, 将会日薄西山结束语

## <<应对中国>>

### 章节摘录

版权页：插图：因此，东南亚虽然探讨了抗衡中国的对策，但是谁也没有答案。

不但如此，新加坡等国家暗地里还不停地投资中国。

新加坡内阁资政李光耀还担任国民年金基金的名誉总裁，身先士卒指挥投资中国，凭借投资利润大有横空出世的势头。

同时，许多新加坡华侨在政府毫无察觉之下撤离了印度尼西亚等地的资本，殚精竭虑想要在中国建立稳固的根基，而泰国与马来西亚的华侨也是一样。

东南亚华侨的下一个投资目标是他们的出生地福建省与广东省等。

跨国企业转向了中国模式并把资金投向了中国。

在这种热潮的带动下，一直以来支撑着东南亚经济的华侨们开始悄悄地回归祖国了。

中国台湾与韩国开始迷失了方向目前，受中国影响最大的是东南亚，但是，中国台湾地区与韩国也由于中国的腾飞而开始摸索发展的方向。

首先，从外国投资家看来，当前台湾地区的限制比大陆还多。

为了保护台湾企业，有很多令人心烦的限制，例如限定了可投资地区，有些行业不能持有25%以上的股份。

编辑推荐

《应对中国:日本经济对策》：日本如何应对中国崛起?从价格转向价值是立于中国、世界的关键物流革命使一切都变了，日本人应该舍弃造物的幻想了日本人应该重新审视支配市场的品牌与产地崇拜北方的香港大连抢走了日本商务人士的假如没有研究并亲近中国，日本也将与西班牙、葡萄牙一样

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>