第一图书网, tushu007.com

# <<精益企业>>

## 图书基本信息

书名：<<精益企业>>

13位ISBN编号：9787801972293

10位ISBN编号：7801972295

出版时间：2005-9

出版时间：企业管理出版社

作者：汉德森

页数：215

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

第一图书网, tushu007.com



## 前言

在我们经济文化的巨大变革中，精益改革是一个重要的标志。
布鲁斯·汉德森的职业生涯是以战略顾问开始，帮助企业定位，将企业的竞争风险降至最低。
乔治·拉克的商海经历则是从运营经理开始做起，用传统的方式管理工厂。
两人10年前无缘相见，因为CEO的战略顾问们轻视运营。
同时由于企业战略目标已远远超出工厂的范围，所以运营经理们对企业目标也不甚了解。
而今——在参观了丰田公司的新员工培训基地之后——两人不仅有了沟通和交流，而且还合作撰写了一本书，阐述如何使精益管理变为大小企业管理的重要策略。
在现今经济全球化和众多成熟工业的环境下，竞争是不可避免的。
如何回答下面的简单问题是至关重要的：..

## 内容概要

《精益企业：成功实施精益化管理的实践指南》一本成功实施精益化管理的实践指南，让精益思想贯穿企业的每一个角落，《精益企业》是由布鲁斯·A·汉德生和乔治·L·拉科两位企业高层管理人员一同完成，两位作者在这本书中指出精益生产应是企业的一种经营战略，描述了实现精益工厂的六项基本原则和如何把精益生产从工厂扩展到全公司，该书的最后一章叫“经受变革”，说明精益转变对于企业来说就是一场管理模式的革命。

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

布鲁斯·A·汉德森，英维思股份有限公司下属英维思控制器制造有限公司的董事长，该公司是世界上家用和商用采暖、通风以及空调系统和设备控制器的最大制造商，拥有资金32亿美元，员工3000多人，在16个国家设有100多家工厂。
汉德森先生曾获得布朗大学的电子工程学士学位和政治学学士学位，并获沃顿商学院的MBA。
他曾任麦肯锡管理咨询公司的咨询顾问，也曾负责汤普森-拉莫·伍尔德里奇公司所属几家公司的管理工作。
在他为丰田公司生产设备的经历中，逐渐成为精益企业方法的拥护者。

# <<精益企业>>

## 书籍目录

第一章：精益企业，企业的战略21世纪的战略精益生产商的远大目标领导班子是关键第二章：精益工厂，6个基本点重点步骤的简单回顾按客户需求组织生产简单案例分析六个西格玛质量管理方法劳动力授权目视管理/目视工厂不断追求尽善尽美重点和要点第三章：精益企业：全面推广精益理念设计工艺流程工艺质量保证财务人力资源销售与市场采购精益组织结构第四章：持续改革将改革推向前进临别赠言附录：精益企业评估问答表

## 章节摘录

假设你是公司的首席执行官，或是企业的老板，而且公司又是所在行业的领军人物，市场占有率已大大超过最接近你的对手，产品交货期也比同行业其他企业所需的时间都短——只有5个星期，而且你的产品优良率达到99%，又几乎从未出现延迟交货的情况，利润颇丰。
虽然公司可能不是生产成本最低的企业，但市场的头把交椅不可否认是属于你的。
总之，公司一切运营良好。
可是一天，公司的市场部经理告诉你，你的2号竞争对手已被他人收购。
他说这个公司的新老板们以各自的学识，在其他行业里均有所建树——采用的是叫什么“精益企业”的方法。
不过他们对你从事的行业知之甚少。
所以你对这样的新贵们并不以为然。
有几个月的时间你没听到这家“新公司”的消息了，这更让你觉得自己一开始的直觉是准确无误的。
可是有一天(当然是一个星期五的下午)，公司市场部经理突然闯进你的办公室说，一个大客户的订单刚刚让2号对手抢走了。
这个新贵把价格压得比你的还低10%，并且承诺按照客户的要求在一个星期内交货，且保证产品质量的合格率达到99%。
你肯定对这家公司的这一举动感到震惊。
不过你还是认为不能降低产品价格，因为你知道竞争对手的这种冒着亏损危险的做法坚持不了多久。
所以你安慰市场部经理，继续按既定方针办。
又过了几个月，情况似乎不太妙。
你的公司仍在不时地丢失客户，价格也逐渐降低了5%～10%，几乎达到极限。
由于客户要求缩短交货期，致使工厂陷于混乱，过去引以为荣的产品质量也急剧下滑。
更糟糕的是，2号对手开始将交货期缩短到只有一天的时间，并且号称是采用了什么“六个西格玛”的质量管理方法(即零缺陷)。
你还听说2号对手企图吞并3号竞争对手，要将其并人自己过去的工厂里。
对手现在每6个月引进一次新产品，可是你的引进周期却需要12个月一18个月。
这样的情况是否有点生编硬造的感觉?其实并非如此。
对于一个成功实施精益企业方法的竞争对手来说，这是需要付出的代价。
你的竞争对手已经把一个浑浑噩噩的蜗牛，改造成了一个毛色光滑、狡猾至极的美洲虎——悄悄地靠近自己的猎物，然后闪电般凶猛地将其扑倒在地。
如果确实碰到了一个世界级的竞争对手，你该如何应对?这是一个交货期只有4小时的公司，产品几乎没有缺陷，而且绝少耽误交货。
其价格定位极具优势，产品开发和引进的时间仅需几个月。
这难道不可能吗?其实丰田公司的多数主要供货商多年来都是按此行事的。
现在的问题是能否面对挑战?如果你仍墨守成规地采用传统的大规模生产运作方式，则恐怕难以应对这样的挑战。
这就是我们说的精益企业是一种战略，而并非仅仅是战术上的改进。
精益企业是你的公司可以采用的一种方法，会使你的竞争对手感到十分头疼。
你可以成为行业中真正的领头羊，而不会被他人抢得先机，而收获由此带来的成果。
想想如果你的生产率攀升25%-40%，工厂有一半的面积空闲出来，库存也减少了2／3(或者更多)，交货期和产品质量均比你的竞争对手强出几倍。
你能占有多少市场份额呢?你会怎样处理你的超额利润和资金流?你是会降低价格还是要赚取更多的利润?P3-4

## 媒体关注与评论

精意改革是我们经济文化中一个重要指标。
让精益思想贯穿企业的每个角落。

## 编辑推荐

《精益企业：成功实施精益化管理的实践指南》特别值得一提的是两位作者根据自己实施精益的丰富经验，不仅描述了实现精益的步骤和方法，还强调指出了实现精益所面临的种种困难，这是这本书与其它介绍精益生产书籍的最大区别和优点，所以《精益企业》堪称精益实施者的"圣经"。

第一图书网, tushu007.com



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