

<<中小企业管理>>

图书基本信息

书名：<<中小企业管理>>

13位ISBN编号：9787309041743

10位ISBN编号：7309041747

出版时间：2006-7

出版时间：复旦大学出版社

作者：杨加陆

页数：280

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>

## <<中小企业管理>>

### 内容概要

中小企业是各国国民经济发展的重要组成部分。

中小企业管理是一门综合运用多种学科的知识和方法、应用性和实践性很强的学科。

《中小企业管理》围绕着中小企业的特点，全面阐述了中小企业管理实践及其发展中的诸多问题，旨在提高中小企业的管理水平、降低中小企业的创业风险和经营风险，从而提高中小企业的经营成功率和管理绩效，最终推动中小企业健康而蓬勃地发展。

《中小企业管理》主要涉及了中小企业的创建、中小企业法定的组织形式、中小企业管理组织的设计、中小企业的环境和发展战略、中小企业的人力资源管理、财务管理、市场营销、信息管理与电子商务、风险管理以及中小企业的合法经营。

内容翔实、针对性强，适用面宽，既可以作为高等院校工商管理专业和MBA教学的教材，而且也是其他致力于中小企业管理的社会人士和广大创业人员的参考读本。

书籍目录

第一章 绪论第一节 中小企业的崛起第二节 中小企业的地位和作用第三节 中小企业的界定第四节 中小企业发展的政府管理第二章 中小企业的创建第一节 寻找创业机会第二节 中小企业创建的方式第三节 新企业计划的制定第四节 中小企业创建的其他问题第三章 中小企业法定的组织形式第一节 个人独资企业第二节 合伙企业第三节 公司企业第四章 中小企业的管理组织第一节 中小企业组织结构与设计第二节 中小企业的组织变革第五章 中小企业的环境和发展战略第一节 中小企业的环境分析第二节 中小企业的愿景规划第三节 中小企业战略的选择第六章 中小企业的人力资源管理第一节 中小企业人力资源管理现状第二节 中小企业人力资源规划第三节 中小企业人员招聘与选拔第四节 中小企业人员培训第五节 中小企业绩效与薪酬第七章 中小企业的财务管理第一节 中小企业投资管理第二节 中小企业融资管理第三节 中小企业流动资产管理第四节 中小企业税收筹划第八章 中小企业市场营销第一节 中小企业营销的特点第二节 顾客忠诚管理第三节 中小企业的市场营销组合策略第四节 中小企业的市场营销计划第九章 中小企业的信息管理与电子商务第一节 信息管理与中小企业第二节 电子商务与中小企业第十章 中小企业的风险管理第一节 中小企业风险管理概述第二节 中小企业风险管理的程序第三节 中小企业的风险管理与保险第十一章 中小企业的合法经营参考文献后记

## 章节摘录

第一，行业内企业的竞争。

行业内企业之间的竞争是中小企业所面临的最直接的竞争，也叫直接竞争，其强度直接决定着中小企业的利润水平、生存与发展。

直接竞争所采用的手段主要是价格竞争、广告竞争、服务竞争和产品创新竞争等。

第二，潜在进入者的威胁。

潜在进入者加入一个行业，必然会使全行业的生产能力扩大，进而导致产品或服务的价格下降。

为了获得一定份额的市场占有率，新加入者往往还采取降价促销的措施，这会进一步导致价格的下降。

原有企业为了自己的既得利益不被蚕食，也不得不降价竞争，因而行业内的竞争会变得更加激烈。

另一方面，潜在进入者加入一个行业，必然要和原有企业争夺资源以保证生产得以顺利进行，这就促使行业生产成本的提高，导致行业内所有企业的利润下降（当然，这是就全行业平均而言的，并不排除个别企业在短期内利润上升的可能性）。

第三，供应商的讨价还价能力。

供应商的讨价还价能力是又一个影响行业内竞争激烈程度和行业内企业获利水平的重要因素。

供应商对企业构成的威胁通常表现为提高供应价格或者降低供应产品或服务的质量，从而降低企业的利润。

甚至在某些极端情况下，如果供应商的要求得不到满足的话，可能会拒绝给企业提供产品或服务。

如果企业的经营过分依赖该供应商的话，此时就会面临破产的危险。

第四，购买商的讨价还价能力。

对于多数行业来说，我国现在的市场是买方市场，在这种市场上，购买商的讨价还价能力通常比较强，他们会要求企业提供更高质量的产品和更优质的服务，并降低产品或服务的价格。

为了生存与发展，行业内的企业往往不得不互相残杀，导致行业利润的下降，很多企业还在这种残酷的竞争中退出了历史舞台。

第五，替代产品的威胁。

除了上述竞争的威胁外，企业还随时面临着替代产品的威胁。

替代产品是指那些与本行业产品功能相同或相近的产品，这些产品投入市场必然会导致更加激烈的市场竞争。

尤其是现在，科学技术水平进步得越来越快，新产品层出不穷，中小企业面临的替代产品的威胁也就越来越大。

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>