第一图书网, tushu007.com

<<现代企业经营管理>>

图书基本信息

书名：<<现代企业经营管理>>

13位ISBN编号：9787565409776

10位ISBN编号：7565409774

出版时间：2012-9

出版时间：徐汉文 东北财经大学出版社 (2012-09出版)

作者：徐汉文 编

页数：273

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

<<现代企业经营管理>>

内容概要

《现代企业经营管理（第4版）》由东北财经大学出版社出版。
本书理论框架清晰，内容简明，设计新颖，桉例丰富，习题和训练多样，可操作性强，职业教育特色明显。
可作为高职高专院校财经类、管理类、营销类、信息类专业的教材，也可供企业经营管理人员及市场营销人员参考。
本书为更好地适应高等职业教育的新特点和高职高专教学的实际需要，体现“产学结合型”的要求，保持第一版的章节体系的基础上，坚持了“先进、精简、适用”的原则，形成了新颖性、职业性、便利性的新特点。

第一图书网, tushu007.com

<<现代企业经营管理>>

书籍目录

第1章 企业设立 学习目标 1.1 企业及其基本特征 1.2 企业的类型选择 1.3 企业资金的筹集 1.4 企业的设立与登记 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第2章 企业经营环境分析 学习目标 2.1 企业经营概述 2.2 企业经营系统的运动 2.3 企业经营环境与经营要素 2.4 企业经营目标与经营观念 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第3章 企业战略 学习目标 3.1 企业战略的概念 3.2 企业战略的类型 3.3 竞争战略 3.4 竞合战略 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第4章 企业形象 学习目标 4.1 企业形象 4.2 企业形象塑造 4.3 CIS导人 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第5章 企业经营定位 学习目标 5.1 企业业态选择 5.2 连锁经营与特许经营 5.3 代理、经销、代销 5.4 网店 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第6章 企业生产管理 学习目标 6.1 企业生产管理概述 6.2 生产过程的组织 6.3 生产计划与控制 6.4 现代生产管理方式和管理模式 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第7章 企业购销实务 学习目标 7.1 企业广告实务 7.2 商务谈判实务 7.3 合同签订实务 7.4 商品购进实务 7.5 商品销售实务 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第8章 企业物流实务 学习目标 8.1 商品运输实务 8.2 商品储存实务 8.3 商品配送实务 8.4 企业物流外包实务 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 第9章 企业诊断 学习目标 9.1 企业诊断概述 9.2 企业诊断的内容 本章小结 主要概念和观念 基本训练 观念应用 职业工作站 综合案例 综合实训 主要参考书目

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

版权页： 插图： 代销在商业实践中一般具有以下特征：（1）委托人与代销商之间不是买卖关系，而是代销关系，代销商虽然以自己的名义在当地市场销售货物，收取货款，但货物的所有权属于委托人。

（2）代销货物在出售前，包括运输途中和到达寄售地后的一切风险和费用，全部由寄售人承担。但代销货物由代销商控制之后，由于代销商的故意或过失未尽到相应的管理义务而造成的货物毁损、灭失则应由代销商承担责任。

（3）代销是由代销商向买主销售，看货成交，属于凭实物进行的现货交易，并可在运输途中先行销售，销售不成的仍可运往目的地代销。

企业在选择代销作为自己的商品经营方式时，除了要了解上述内容外，还应注意根据代销的利弊和自己的切实情况，发挥代销的优势，克服代销的弊端。

一般来说，在现实经济生活中，代销一般有这些有利之处：（1）代销属于现货交易，买主可看到现货，可亲眼确认产品质量，购买放心，容易成交。

（2）委托人拥有货物所有权，便于其任意处理，有利于调整价格随行就市。

（3）代销商不承担风险和费用，不占用其流动资金，容易调动其经营的积极性。

除了这些优势以外，代销同样也存在一些明显的弊端，主要有：（1）委托人要承担货物售出前的一切风险，包括运输中的风险、储存风险、市场变化风险、货物积压风险、代销商少付或不付所得货款的风险。

委托人的风险很大。

（2）货物不能如期寄出，要占用大量资金；寄出货物付费繁多，包括运费、仓储费、税费等，在国际贸易中这些还需支付外汇；如果货物出售不了，将货物运回，又需支付大量费用。

鉴于代销有以上利弊情况，商品经营者在选择其为贸易方式时需特别慎重，特别需要选好代销商和代销地，订好代销协议。

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

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