

<<应对危机>>

图书基本信息

书名：<<应对危机>>

13位ISBN编号：9787510403774

10位ISBN编号：7510403774

出版时间：2009-7

出版时间：新世界出版社

作者：张孝高，侯书生 著

页数：306

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>

<<应对危机>>

内容概要

《应对危机（中小企业的28招）》介绍了处在金融危机的“寒冬”季节，中小企业生存是第一要务，突围出去就有生路。

《应对危机：中小企业的28招》为广大中小企业献上脱困突围的28条高招，它将引领广大中小企业经营者变危机为商机，把坏事变好事，以高人一筹的应变能力和经营智慧。

赢得这场应对危机的生死较量。

在2008年开始的全球性的金融危机中，许多中小企业被逼入困境，或者清场出局，或者处境艰难。

《应对危机：中小企业的28招》积作者多年的企业经营的实践经验和理论研究的功底，共分六篇28招，从不同角度，各个层面为正在“过冬”的中小企业寻找御寒棉衣，为准备突围的中小企业提供具体实际的帮助。

本紧扣时代脉搏，为中小企业所急所想，帮助中小企业分析时局，判断大势，出谋划策，献计解难。具有很强的实用价值和指导性。

<<应对危机>>

书籍目录

第一篇 突破困局：以积极的心态应对危机第1招 面对危机：中小企业临危不惧世界金融风暴登陆中国大地之后一个迟早都要到来的“企业之冬”不少企业在资金链突然断裂中坠落危机仍在继续，低谷尚未到底第2招 以积极的心态突破困局等待还是突围：一个艰难的抉择熬过寒冬，便是明媚的暖春充满信心，相信明天会更好在危机中历练，在危机中成长第3招 应对危机要有新思维创新思维是中小企业生存所必需冲破牢笼，不换思想就换人向“经营之神”学习应对困境的思路独辟蹊径，突破市场困局第4招 把危机变为企业发展商机危机也为企业发展提供了契机危机时期是企业大换血的最佳时机与其坐以待困，不如突围重生不在危机中沉沦，便在危机中崛起第二篇 留得青山在。

不怕没柴烧第5招 生存下来就是胜利面对危机，生存下来就是胜利“剩”者为王：活下来就有出路调整自我。

在危机中图谋重生主动出击，采取积极的自救措施第6招 善做减法，把企业“做小”、“做实”把企业“做小”：危机之下的生存法宝医治贪大病，让大象学会跳舞简化组织，让企业的身躯减肥卸去重负，实施减法经营第7招 留住企业精兵，乘“机”培训员工在危机中一定要留住业务骨干在企业换血中更新中坚力量激发员工事业心，释放员工能量对员工采取有效的激励措施在培训中有效地提升员工的素质第8招 留住顾客，留住市场保住订单，维护企业的生命线牢牢地把客户“抓”在手中妥善地处理客户的抱怨做好渠道管理，疏通营销脉络第9招 蓄水过冬，严防财务危机蓄水过冬：企业应对危机的胜招保证现金流，企业就有了活命钱激活造血细胞，严防财务危机在保持稳定中严控资金使用效率第三篇 为了生存，必须实施精细化管理第10招 以精细化管理应对危机应对危机，精细化管理不可少精细化管理是一种系统化的管理技术精细化管理能为企业带来良好效益向151本企业学习精细化管理的高招变经营为“精营”，向管理要效益第11招 精细化管理需要抓住决策这一龙头决策失误是企业经营中最大的浪费企业最大的成功来自科学的决策科学决策的关键是遵循正确的原则决策要充分估计市场的不确定性投资决策要慎之又慎，避免失败第12招 精细化管理要体现在企业经营的各个环节建立有效的目标管理，把业务做精通过工作细分明确每个岗位员工的责任严格把好现场质量管理这一关财务核算要做到“精、细、准”开会也要讲究高效率第四篇 把企业的经营成市降到最低点第13招 快刀砍成本，创造成本优势成本的高低，直接关系到企业的兴衰把降低成本当做企业管理的头等大事在战略定位时就要关注经营成本让节约成本成为企业的一种文化学习日本企业的“小气”精神“抠门”降成本，“抠门”出利润第14招 砍杀生产成本：控制企业最核心的成本支出降低生产成本是确立竞争优势的根本学习日本企业的生产成本控制法中国企业降低生产成本的独特经验有效地控制生产成本的具体措施企业的研究与开发成本也需要控制.....第五篇 棋高一筹，做危机困局中的高明“棋手”第六篇 在危机中寻找和抓住难得的商机

<<应对危机>>

章节摘录

第一篇突破僵局：以积极的心态应对危机 第1招面对危机：中小企业临危不惧 世界金融风暴登陆中国大地之后 一场来自大洋彼岸的“次贷危机”，始作俑者是世界头号经济巨无霸的美国，它瞬间形成了一场世界性的金融危机，把世界经济拖入水深火热之中。中国，也不可避免地卷入了这场全球化的金融海啸之中。

“次级按揭贷款”（简称“次贷”），是美国房产金融的产物，它之所以能在美国以迅雷不及掩耳之势发展，是美国国情使然。

在美国，房贷并不是银行的专利，有大批的信贷公司从中渔利。银行的垄断被打破，意味着白热化的竞争，为了赚钱，信贷公司不惜透支信贷者的信誉与购买力。2005年之前的美国，房市飘红，有越来越多的购房者抢着买房，信贷公司为了拉单子，不惜把根本不具备还款能力的人当做旗下的客户，越来越多的针对较弱还款能力者的金融产品问世。

由于美国的大多数信贷公司没有背景，难以吸纳大量的民间资本，所以这些信贷公司只能出卖债券以获得资金。

房产债券则通过华尔街打包公司将房屋债权打包卖给各类基金、银行和保险公司等，吞下这些债券的投资者则准备在家坐吃贷款人按照约定归还的本息。

于是，在美国形成了一个长长的金融产业链：信贷公司、债权打包服务公司、投资银行、信用评级等中介公司、投资基金、投资基金的投资人，他们如同一根绳上的蚂蚱，房地产繁荣时，他们一荣俱荣；房地产泡沫被戳破时，他们一损俱损。

这无形中为美国经济埋下了一场足以毁灭自己、随时可能引爆的“核弹”。

随着加息周期的到来，房产盛宴戛然而止，还不了按揭的不幸者越来越多，最终导致这个长而不稳的金融产业链的断裂，一场空前的次贷危机席卷美国。

当然，受次贷危机的能量波及的远不止美国。

随着时间的推移，美国次级按揭贷款市场危机日益升级，成为世界“宠儿”，在经济领域兴风作浪，小干戈引发大风暴，在美国、欧洲乃至全世界都引发了不同程度的负面效应。

大型金融机构倒闭，中小企业破产，房地产商血腥洗牌……所有的经济困境纷纷呈现，从而酿成了一场全球性的金融危机。

金融危机像一个巨大的敛财机器，疯狂吞噬着人类积累的财富，人人谈“机”失色，很多人认为此次危机比2000年的纳斯达克网络危机有过之而无不及，这将是美元作为世界货币时代的终结。

2006年，以美国为经济增长引擎的世界经济，就曾出现降温的痕迹。

原本隐藏在繁荣中的危险因素，如通货膨胀、房地产市场崩溃、金融海啸等，一一浮出水面，蚕食着世界经济多年积累的经济成果。

随着这种经济负面因素所产生的停滞效应和滞后效应，伴随着2007年美国次贷危机的爆发，2008年的世界经济迈入更深的泥沼，全球发达国家陷入集体衰退的阴影。

在这场世界性的经济大考量中，美国除了吞下世界经济减速的苦果，还首当其冲地承受着更为残酷的经济压力。

2008年的美国，不得不在滞涨中苦苦挣扎。

金融危机像一个放大镜，彻底放大了衰退的美国经济。

就连一向乐观的经济学家也对美国经济判了“死刑”，诺贝尔经济学奖得主保罗·克鲁格曼忧心忡忡个中，“美国经济下行势头明显，失业率几乎可以肯定将达到7%，升至8%的可能性也很大。

目前美国失业率为5年来最高的6.1%”。

美国经济毫无争议地进入“严重衰退”期。

金融危机使世界经济如履薄冰。

在全球性的金融风暴中，由于全球化、一体化的加剧。

没有哪个地带可以产生免疫力，形成避风港。

中国也不例外。

危机对中国的经济发展产生了巨大的冲击。

<<应对危机>>

30年的改革开放，打破了中国与别国的藩篱，也加强了中国对世界的依赖。

20世纪90年代末的亚洲金融危机，早已为我们提供了前车之鉴。

连续多年过高的贸易顺差意味着中国经济增长模式过于单一，这意味着中国的经济增长对经济全球化的依赖性加剧。

一旦全球经济的某一个链条出现差错，中国的经济、中国以加工制造为主业的出口贸易企业就很难不受牵连。

一旦世界经济出现衰退，就会极大地削弱消费需求，尤其会削弱对中国出口产品的需求。

一旦全世界。

的消费者由于经济紧张而捂紧了钱袋，“中国制造”业就要唉声叹气了。

世界开始拒绝“中国制造”，但国内由于投资过热催生起来的大规模“中国制造”却不得不靠向海外输出大量产品维持生存与发展。

在世界链条上，“中国制造”出现了避之不及的经济悲剧——产能过剩。

需求在全世界范围内缩减，具体到企业，就是关乎生存订单的减少与提高产品价格的欲罢不能。

同时，世界经济尤其是美国经济越衰退，人民币升值的速度就越快，这对于出口企业无疑又是雪上加霜。

世界经济降温，中国企业尤其是从事加工制造的众多中小企业就要为之惊魂。

从中国经济自身的经历看。

中国企业的“冬天”则是从凯歌高奏的热浪中，悄然进入寒冷的“冬季”的。

2007年10月，中国股市飙升突破了令人心跳加速的6000点大关，甚至有人预测可能冲击10000点。在一片飘红的经济舞台上，中国诞生了首批超过千亿的富豪，并造就了一个又一个的超级富豪，不少曾经弱势的中小企业一跃成为行业领军，世界500强中的中国大陆企业数量也创了历史最高纪录……

好一派超乎寻常的火热景象。

然而，刚一进入2008年，伴随着美国金融危机、国内股市低迷和物价上涨等，中国企业的“冬天”就悄然降临。

面临这样一个百年不遇的金融海啸，中国恐怕不能独善其身。

中国的中小企业更是骤然而面临着生与死的抉择。

面对这一严峻的局面，国内一些有识之士指出：对于当前的危机影响，绝不可轻视和低估，然而更不应被吓倒。

有些企业尽管有危机，但坚持下来就倒不了，有些行业虽然今天萧条，但明天一定会有希望，其中的成与败关键在于企业怎样把握机会，怎样从危机中看到机会。

对于2009年，中国政府很有信心：虽然我们会经历很多困难，但是我们会在困难的时候、在防范风险的前提下，把握机会，努力创新，在危机中寻找增长的亮点。

一个迟早都要到来的“企业之冬” 美国气象学家爱德华·罗伦兹曾在1963年的一篇论文中提出了著名的“蝴蝶效应”：“一只蝴蝶在巴西轻拍翅膀，可以导致一个月后得克萨斯州的一场龙卷风。”美国的次贷危机就为全世界包括中国在内的经济形势带来了“蝴蝶效应”。

近年来，全球的资本市场原本就存在着低利率和房价上涨过快的潜在风险，这一风险成为日后酿成危机的薄弱链条。

一旦发生断裂，则会是世界范围内资本市场的崩盘，并给所有企业带来一场灾难。

对于一直没有安装“防火墙”、“避雷针”的中国中小企业而言，当然会在这场突袭的浩劫冲击下在劫难逃。

由美国次贷危机所引发的金融危机，使得各国和各企业的大量资金不得不流向商品市场，势必会抬高能源及原材料的价格，增加进口成本，并推动通货膨胀。

2008年1月至5月，中国居民消费价格总水平同比上涨8.1%，流通环节生产资料价格同比上涨16.7%。

大洋彼岸的“蝴蝶效应”在中国的杀伤力似乎不强，中国经济可以面不改色。

但这只是宏观走势，具体到每一个微观个体，尤其是出口依赖型中小企业，金融危机带给他们的依然是生死考验。

自2007年以来，我们就不断听到企业倒闭的噩耗。

<<应对危机>>

尤其是被称为中国经济增长两大引擎的珠三角和长三角，那里企业密集型的倒闭更是让人瞠目结舌。2007年初，广东省惠东市有3000家造鞋厂，仅仅过了15个月，就有500家造鞋厂破产。

在这场金融风暴中沉没的中国企业多是中小企业，他们在银根紧缩、成本上涨、市场萎缩多重困局的围剿下，由于抵抗能力和生存能力差而迅速缴械。

中小企业在经济危机面前的表现，远不像曾经的辉煌时期那般从容了。

其危机表现主要有：（1）市场不断萎缩 危机对中国的间接影响是导致出口疲软。

在2007年，由于美国及欧洲需求减弱，导致我国的月度出口增长率已从2007年2月的51.6%下降至12月的21.7%；2008年下半年，我国对美出口金额增长8.88%，同比上年同期回落近9个百分点。

对于大多数中小企业，一旦市场由于某种原因急剧萎缩，凭借单一的市场将无所适从。

次贷危机所导致的国外需求锐减，让很多制造类企业尝到了过度依赖出口市场的“苦头”。

2008年末，浙江义乌国际商贸城里的一位经营圣诞工艺品的小老板，圣诞工艺品的外贸旺季已经结束，但他只完成了去年同期三分之二的外贸订单。

如果次贷危机继续兴风作浪，到2009年，他也只能卷铺盖回家了。

受成本上涨的影响，圣诞礼品出口利润率已经不到5%，薄利却不能多销，只要不亏损就是万幸了。

海外市场萎缩，也让中国众多制造企业承受着切肤之痛。

需求减少还不是导致市场萎缩的所有因素，美元贬值甚至欧元贬值也让这些中小企业不堪重负。

（2）成本日益提高 在金融危机的打击下，趋利避害的资本纷纷流入商品市场，导致成本大幅上涨。

<<应对危机>>

编辑推荐

《应对危机（中小企业的28招）》分析时局，判读大势，28招助中小企业困局突围；应对危机，从容“过冬”，28招帮中小企业化险为夷。

<<应对危机>>

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>