

<<经营赤信号>>

图书基本信息

书名：<<经营赤信号>>

13位ISBN编号：9787806137642

10位ISBN编号：7806137645

出版时间：1999-12

出版时间：上海远东出版社

作者：田边升一(日)

译者：郑励志/等

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>

<<经营赤信号>>

作者简介

本书作者田边升一，早年毕业于日本东北帝国大学，战后曾出任田边经营公司董事长，并担任过50多家公司的经营顾问。

在多年的实践中，田边升一曾成功地使一些企业改善了经营管理，因而享有一定的声誉。

50年代末，田边将其丰富的实践经验和独特的经营理论进行了归纳整理，写成了这本《经营赤信号》，本书一出版，便博得了企业界的广泛好评，一直畅销不衰，自1961年出版以来，到1997年已先后再版了56次。

<<经营赤信号>>

书籍目录

序言

第一章 诊断病情的五个秘诀

生命是短暂的

第一个秘诀 利息及票据贴现费

第二个秘诀 请查阅三个月资金周转表

第三个秘诀 通融票据

第四个秘诀 企业的血压如何？

第五个秘诀 既往症是否痊愈？

第二章 自有资本过小病

心存侥幸，未免太天真

影响利息、票据贴现费的三个因素

一家他人资本竟达自有资本100倍的公司

生产、销售、财务三者需要保持平衡

该不该借？

经营者需要具备的三种性格

周转率与自有资本是否平衡？

资本不足 如何克服？

第三章 固定资产过大病

轻率的设备投资是盈余倒闭的原因之一

利润图表的威力

Z公司是怎样重建起来的？

表现在利润图表上的中小企业和大企业之间的差异

一家成功地实现设备现代化的公司

减少成本的具体办法

固定资产过大病发生在盈利公司

第四章 盘存资产过大病

在追求景气利润之前

注意材料费率

原料跳进，水声激荡

拆穿导致急速毁灭的“将来交纳”的西洋镜

盘存资产过大会使资金周转陷入困境

原材料必须先作进货检查

必须经常考虑恰当的库存量

有没有使用人传票？

首先抓材料管理

经营者的行动左右着材料管理的好坏

成品应由哪个部门管理？

<<经营赤信号>>

要认真地核对统计数字和实际情况

第五章 赊销款过大病

出现12,000万日元巨额赤字的原因

赊销款过大病是资金困难的主要原因

接受订货管理上存在的漏洞

如何改善账簿？

信用调查 有何良策？

接受抵押应注意的问题

发生拒付票据时的对策

第六章 出血的判断

病因的早期发现

分析在销售额中退货、减价所占的比率

一品危险，一业危险

营业利润如何？

利息负担是否过重？

赤字的判断与够本点

固定成本的比率如何？

不易发现的问题

必须注意公司内部的气氛

蛇蜕皮从头开始

第七章 销售费肥大症

是否在滥用交际费？

应如何管理交际费？

工业品的销售方法

销售作战指导的实例

不动声色地秘密行动

新型宣传、广告的发展趋势

差旅费的管理方法

推销员的录用与培养

推销员应具备的条件

工作热情第一

第八章 管理腹泻症

复写的九张传票

计量管理的“三阶段法”

组织机构是否过于复杂？

是否对标准与实绩的差异进行核查？

对差异如何处理？

<<经营赤信号>>

不要迷信数字
如何医治管理腹泻症？

管理者必须具有经营神经
第九章 缺乏管理症
在劳动省表彰的背后
 只有主帅和兵的公司
 三种类型的领导
技术再先进，也要加强管理
 B公司之例
经营能力 第一道障碍
公司私有化 第二道障碍
镇压型经营者和斗争型工会组织
能否摆脱独裁经营 第三道障碍
经营者应有的姿态
第十章 商品开发能力
不能相信算卦
景气动向的辨别方法
生活方式的变化
如何开发商品？

经费计划化
某印刷公司的商品开发能力
商品开发时代的经营者应怎么办？

第十一章 经营方针的渗透
高工资低效率、低工资高效率的原因
不能使职工感到疑惑
鸚鵡科长和传送带科长
首先要让职工了解经营方针
贯彻经营方针时的七个问题
制定经营方针的实例
“经营方针”一词被滥用
经营与管理 有何区别？

松下电器公司的经营方针公布会
制定什么方针？
如何制定方针？

第十二章 合理化的顺序
首先需要的是收音机，还是电唱机？

深奥的理论与实践之间的桥梁
正确判断病情
合理化的实施
综合诊断和合理化 A公司之例

<<经营赤信号>>

合理化的顺序和速度

经营者的应有态度

倒闭型企业如何实施合理化？

健全型企业合理化的实例

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>