

怎样弄懂上市公司的经营模式~如何改善企业的经营方式-股识吧

一、什么是企业的经营方式调整???

看情况，有没有影响到企业，有的话就是，没有就没影响。
希望结交一些敢于挑战，不服现状的朋友。

二、如何改善企业的经营方式

要改善企业的经营方式有下列六的步骤：1.确认企业的现况：(检查企业组织结构和各岗位职责以及市场竞争对手)最终了解到2.确认企业在市场上的定位：从消费者角度认识我们在消费者心中的地位然后选择我们将要把自己摆在哪个位置上3.确立企业愿景：按照以上的企业定位决定我们最终要走到哪里?4.决定我们怎么到目的地：制定出企业要达到最终目的地时，进行改善步骤的变革营运模式.5.盘点到达目的地的资源：清点所有可供运用的资源，重新分配各人的角色任务.6.走出第一步：聚集所有人员唤醒大家的危机感.凝聚对企业愿景的共识，并促使所有人员聚焦于第一项任务之上，由此展开第一步改善行动.

三、

四、企业有那些经营方式?

自产自销。

是指私营企业销售本企业生产的产品。

这种经营方式的企业一般规模不大，多为一些手工业者，如鞋店，服装店等。

多数是前店后厂，边生产、边销售。

代购代销。

是指用合同的形式，受人委托代为收购、销售的一种商业活动。

这种经营方式灵活、经营范围比较广泛，多为农副产品，需要有一定的经营场地，经营者从中收取一定的手续费。

代购代销的经营者要有信誉。

来料加工、来样加工、来件装配。

来料加工是以改变原材料、半成品的形状、性质、表面状况及用途，按要求加工成产品；

来样加工，是按订单的需要，依照图纸、订单的设计要求加工、产品成型后供给订货方；

来件装配是将对方提供的零件，依据合同的要求组成产品。

来料加工、来样加工、来件装配无论那种经营方式，企业都必须与对方签订合同，明确双方的权利义务。

批发。

商业活动中成批、大宗地售出商品，它的售价不低于零售商品，销售对象是商品经营者、零售商，不直接销售给最终消费者。

批发商品需要有一定的仓储设备、储运条件及较多资金。

零售。

是指成批、大宗地买进商品，零星分散卖出，销售对象多为最终消费者修理业。

将损坏的器皿、设施、物品修复原状，或达到原有功能用途。

运输业。

又分为客运和货运，因利用的运输工具不同，又分为非机动车运输或机动车运输、船舶运输、铁路、公路运输及水上运输。

私营企业不经营铁路运输。

咨询服务。

咨询服务是近年兴起的行业，私营企业利用在某一领域掌握的科学技术知识，为顾客提供服务、经验、材料数据、设计等，使顾客在接受咨询中获取知识和利益。

五、企业的经营模式具体还可以分哪几个？

企业的经营模式，就是企业赚钱的方式——企业如何将自己所有的人力、物力、财力等资源有效组合，从而使得企业价值不断增长以达到盈利的目的。

传统的以生产为中心的经营模式现在被认为是刚性企业经营模式，除了这种经营模式之外，还有以下四种经营模式：（1）分工协作经营模式。

即把为大企业配套作为企业发展、走向市场的途径。

成功的中小企业非常注意避免直接与大企业竞争，而是尽可能与大企业合作，做大企业发展中必不可少的伙伴。

（2）特许权经营模式。

这是连锁经营的一种重要形式。

它是指特许经营机构将自己拥有的商标、

产品、专利和专有技术等，以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定在统一的业务模式下从事经营活动并支付相应的费用。

(3) 利基经营模式。

作为中小企业，大多是市场补缺者。

作为市场补缺者，他们应精心服务于市场的某个细小部分，不与主要竞争对手竞争，通过专门化经营来占据有利的市场位置。

利基经营模式是指通过对市场的细分，企业集中力量于某个特定的目标市场，或严格针对一个细分市场，或重点经营一个产品和服务，创造出产品和服务优势。

通过选择一个特殊的利基市场，企业的战略更突出表现为企业家对顾客和竞争对手的决策。

与大企业相比，中小企业在满足消费者多层次需求的方面最具竞争力。

(4) 虚拟经营模式。

20世纪90年代以来，全球正在发生一场由物质型经济向知识型经济的深刻转变。

知识和信息通过对传统生产要素即资本、劳动力和土地等自然资源的整合和改造，为企业的发展创造了一种新的经营模式即虚拟企业经营。

在虚拟企业中，企业只掌握核心功能，也即把企业知识和技术依赖性强的增值部分掌握在自己手里，而把其他低增值部门虚拟化。

通过借助外力进行整合，其目的就是在竞争中最大效率地利用企业资源

六、什么是企业经营模式呢？

企业经营模式是要根据你公司的类型来进行选择！

日本独特的经营模式支撑了战后日本经济的高速发展。

日本的经营模式有以下几个特点：第一，产品质量高而且成本低。

很多日本企业都有这样的信念：因为自己公司采用了比竞争对手更好的经营手段，所以能够同时做到产品质量最高与成本最低。

第二，随着标准化和批量生产的发展，企业拥有了庞大的生产线，通过附加各种机能来生产更多的新产品，并推向市场。

因此，能够尽可能多地满足市场需求。

第三，日本独特的生产体系结构。

正像丰田汽车公司开发的传送板方式那样，把产品开发、生产、销售看成一个整体。

通过使这种体系合理化，谋求提高产品质量和生产效率，缩短交货期。

第四，确立终身雇佣制度。

采用终身雇佣制度，使职工在到达退休年龄之前都能保证自己的职业，从而使企业

方面与职工方面能够齐心协力。

第五，达成共识后做决定。

采取传阅审批文件的决定方式，给予所有管理人员对未做出决议的项目发表意见的机会，促使他们参与经营，提高他们的积极性。

第六，形成系统的网络结构。

由银行、供给公司、相关产业领域众多的企业构成的网络有助于企业的稳定经营。

以往，日本企业是通过银行，而且是系统银行的融资来筹措其大部分资产的。

相互持有股票，并使大部分股票由善意的股东持有。

这种做法消除了来自股市方面谋求在短期内取得业绩的压力。

第七，制定提高市场份额的长期目标。

由于采用了终身雇佣制度，以及有稳定的股东，企业可以不受短期效益的影响，而从长期的角度来考虑问题。

第八，实现企业内部的多元化。

很多日本企业从涉足下一个发展领域的角度出发，果断地实施了旨在使充分利用公司内部资源的相关产业实现多元化措施，使现存的剩余劳力得到了重新分配。

可以认为，上述经营模式是使企业内部步调高度一致的模式，是适合那个时代的一种经营模式。

但是，在成功的过程中也暴露出一些问题：

第一，依靠内部的经营模式同时也导致了日本经营模式的软弱。

也就是说，日本的经营模式只是按照一个特定的模式发展，阻碍了其他发展模式的产生，而且这种模式对于新的竞争形式和新事业领域是没有帮助的。

此外，当经营模式出现一些缺陷及要改善系统方式时，就必须对整个经营模式进行重建。

第二，即使是成功企业，其收益率也很低。

很多企业以牺牲长期利益来扩大市场份额。

由于股东对此默许，很多经营者把亏损事业部门称之为健全的赤字部门，其结果不但不能实现盈余，反而还拖了收益率的后腿。

这些潜在问题以泡沫经济崩溃为开端暴露出来。

对于经济增长率下降的问题，日本企业没有解决自己事业存在的问题，而是采取了在与之相关性很低的领域实现多样化的做法。

此外，为了解决收益低的问题，日本企业采取的做法是，将生产设备转移到拥有廉价劳动力的海外。

经营革命的方法 要在21世纪生存，企业就要对经营模式进行变革。

下面谈谈具体的方法。

确立战略 目前，最需要的是制定企业战略，阐明有别于其他竞争企业的独特性。

不过，日本企业在制定战略时的最大弊病是，过于重视以往旧模式中形成共识的问题。

要形成共识，需要相当的时间，这不仅影响实施战略的速度，而且大胆、具有独特

性的战略也难以推行。

第三个弊病是，在政府发表设想之后，很多企业都认为这将是一个有潜力的经济增长新领域，因而纷纷涌向这个产业。

第四个弊病是，系统集团的存在。

各系统集团拥有商社、纤维、化学、钢铁、食品等行业的企业。

据推测，这种系统结构很可能在不知不觉中阻碍了日本企业建立独特的战略。

参考文档

[下载：怎样弄懂上市公司的经营模式.pdf](#)

[《股票卖出后钱多久可取》](#)

[《股票打新多久可以申购成功》](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《冻结股票资金多久解冻》](#)

[下载：怎样弄懂上市公司的经营模式.doc](#)

[更多关于《怎样弄懂上市公司的经营模式》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/author/31745046.html>