

## 小公司和上市公司如何选择\_初出学校，大公司--小企业，应该怎样选择？-股识吧

### 一、初出学校，大公司--小企业，应该怎样选择？

首先，在申请贷款前，中小企业贷款申请难。

尽管今年以来，各银行对中小企业贷款都有所放松，但由于中小企业缺少土地等固定资产，相对大企业来说条件相对较弱，如果信贷政策收缩，银行会首先缩减中小企业贷款。

此外，原材料、劳动力价格上涨、人民币升值等因素削弱了中小企业的盈利空间，银行的放贷风险也相应增大，更不愿意给小企业贷款。

其次，中小企业贷款审批难。

由于中小企业贷款风险相对较大，银行在审批中小企业贷款需求时，要求提供的资料也相对更全面，包括企业的营业执照、税务登记证、完税证明、验资报告、财务状况说明、公司章程、法人相关身份证明及资信状况证明、抵押物及相关证明材料等。

审批环节比较繁琐，且一个都不能少。

最后，贷款申请后，管理很难。

相较于大企业大项目，中小企业贷后管理成本更高。

由于中小企业贷款抵质押物难以市场化，一旦出现不良贷款，较难化解。

责任追究方面，由于中小企业决策不规范，很难落实。

中小企业贷款难的原因，就其根源分析，除了中小企业贷款成本高、盈利小的因素外，也有银行对于贷款风险识别化解能力的单薄和贷款风险责任追究上偏差的原因。

中小企业的决策顺序比较单一，一般重大决策由董事会或者董事长作出，速度快且不需上报主管部门，下经职代会讨论通过。

正因如此，也使企业决策的风险加大。

这里的风险不只包括市场风险，还包括合规性风险。

银行由于难以识别和化解中小企业贷款风险，从而选择能够规避责任追究的国有大企业作为风险偏好。

### 二、找工作在大公司好还是小公司好，我现在在的一家公司上市公司，但是总是要加班到很晚，

你能保证现在不加班的小公司将来也不加班吗，先调查清楚？建议关注点还是放在别的方面，现在的这家公司的加班是因为什么，是有下班之后先开会、让领导先走之类的加班文化，还是因为工作多人员少，还是别的什么原因。

关键还看收入和公司（工作）前景。

提醒一下，时间也算你的投入成本。

要是工作时长严重扰乱了你的生活节奏，破坏了身心健康，更甚至阻碍了未来发展比如没时间陪男/女朋友沟通无效影响感情之类的，那就一定要有所变化了。

### 三、大公司，小公司，有什么区别？

工作态度主要是企业文化。

大公司也有很多不同。

正在走下坡路的大公司，一般里面管理比较混乱，大家工作态度比较懒散。

而经济效益好的大公司，一般管理制度比较严格，里面的员工工作态度也比较积极。

小公司也有许多不同，主要看老板是如何管理的。

### 四、私营公司和上市公司相比，哪个在社会上影响大一点

肯定是上市公司了。

### 五、上市公司和没上市的公司区别是什么

就在于上市的公司，你可以去买它的股票，没上市的公司，只能是一些小公司，没有多少发展前景

### 六、中小企业也能上市吗？如何操作呢

营业收入，过了5000万，不一定能上市！这个只是一个及格分数线。

从发审委和已经上市的企业来看，主板一般净利润在8000万左右（平均），中小企业板一般在5000万左右（平均），创业板一般在3000万左右（平均），上面说的是一年的净利润。

营业收入你算一下就可以知道啊！企业上市的基本流程 一般来说，企业欲在国内证券市场上市，必须经历综合评估、规范重组、正式启动三个阶段，主要工作内容是：第一阶段 企业上市前的综合评估 企业上市是一项复杂的金融工程和系统化的工作，与传统的项目投资相比，也需要经过前期论证、组织实施和期后评价的过程；

而且还要面临着是否在资本市场上市、在哪个市场上市、上市的路径选择。

在不同的市场上市，企业应做的工作、渠道和风险都不同。

只有经过企业的综合评估，才能确保拟上市企业在成本和风险可控的情况下进行正确的操作。

对于企业而言，要组织发动大量人员，调动各方面的力量和资源进行工作，也是要付出代价的。

因此为了保证上市的成功，企业首先会全面分析上述问题，全面研究、审慎拿出意见，在得到清晰的答案后才会全面启动上市团队的工作。

第二阶段 企业内部规范重组 企业首发上市涉及的关键问题多达数百个，尤其在中国目前这个特定的环境下民营企业普遍存在诸多财务、税收、法律、公司治理、历史沿革等历史遗留问题，并且很多问题在后期处理的难度是相当大的，因此，企业在完成前期评估的基础上、并在上市财务顾问的协助下有计划、有步骤地预先处理好一些问题是相当重要的，通过此项工作，也可以增强保荐人、策略股东、其它中介机构及监管层对公司的信心。

第三阶段 正式启动上市工作 企业一旦确定上市目标，就开始进入上市外部工作的实务操作阶段，该阶段主要包括：选聘相关中介机构、进行股份制改造、审计及法律调查、券商辅导、发行申报、发行及上市等。

由于上市工作涉及到外部的中介服务机构有五六个同时工作，人员涉及到几十个人。

因此组织协调难得相当大，需要多方协调好。

## 七、初出学校，大公司--小企业，应该怎样选择？

我个人观点是：对于刚出校门的学生，企业大小不是问题，主要是在锻炼自己，积累经验！选择企业要注意以下几点：一、选择一个和你学业对口地企业。

二、看一下企业的制度是否正规，是否按国家规定做的。

三、薪水待遇，这就看你有多大本领了。

- 
- 
- 

## 八、去中小企业还是大企业好? (本科刚毕业 从事外贸行业 恳请相关专业朋友是赐教, 非常感激! )

我讲讲我的经历吧, 希望对你有帮助。

大学我学的是国际贸易, 所以很自然的找个业务员的工作。

当时考虑到我什么都不懂, 在小企业可能会接触的多, 所以选择了一个小的外贸公司。

刚开始去的时候觉得挺锻炼人的, 毕竟实际跟课本上的是不一样的。

实际操作会面临很多问题。

那个公司业务与跟单一体, 所以既要参加交易会, 联系客户争取订单, 也要跟供应商联系安排跟踪订单。

第一年的时候觉得工作很有趣, 很有挑战, 可是过了一年, 完全上手了以后, 发现公司整体的订单量很少, 挑战少了, 没意思了, 所以在我做了2年之后去了其他的地方找了份新的工作。

工作性质都差不多, 不过因为是在一家工厂型出口企业, 所以订单落实的时候不是跟供应商联系, 而是与采购部门联系。

新的公司很忙, 业务量很大。

工厂老板认为业务员就是订单的主人, 所以不管订单任何细节出了问题都要业务员出面解决。

当时做的产品细节很多, 都要与客户确认, 很繁琐, 加上业务量大, 所有的业务员都觉得压力很大, 加班是常事。

而且订单在执行的途中常常出状况。

也是很及其头痛的事情。

但是正是因为这样, 对于能力的提高很有帮助。

再回到你的问题上 中小企业号, 还是大企业好, 因人而异。

我觉得最重要的是你希望做什么样的工作, 什么样的工作适合你做, 以及结合你对自己的职业生涯的规划。

比如你可能觉得在头俩年要多了解外贸流程, 那小的企业可能更适合一点, 涉及面广泛。

大的公司一般分工很明细, 只能涉及到其中某一部分。

在比如你可能更喜欢跟老外谈判, 觉得很刺激, 很兴奋, 但是没有足够的耐心以及细心去完成订单, 那我建议你找业务与跟单分开的那样的工作。

不过那样的公司也一般都是从跟单开始做。

如果从大小公司管理问题来讲，大的公司可能更规范一些，不过相对比较死板。

（我没有在大公司做过，这些也都是听别人讲的）。

小的公司，最主要的问题就是基本都是由老板来决定事情，哪怕是很小的事情。

而且小的公司老板会有这样一种倾向，哪怕是同一件事情发生在不同的时期，他的决断很有可能不同。

但有一条不变，就是自己（或者公司）的利益最大化原则。

最后想说的是，其实找适合自己发挥自己长处的公司才是硬道理。

建议你小的企业要多看老板的管理理念以及做生意的思路是不是跟自己的符合。

写的有点急，有点乱。

见谅哦。

有问题可以HI我。

你的分数给不给我无所谓，只是希望对你有帮助。

## 参考文档

[下载：小公司和上市公司如何选择.pdf](#)

[《上市公司新安股份怎么样》](#)

[《网上为什么有很多证券公司推股票》](#)

[《三证合一怎么交印花税》](#)

[下载：小公司和上市公司如何选择.doc](#)

[更多关于《小公司和上市公司如何选择》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/article/41049206.html>