

<<民生十五章>>

图书基本信息

书名：<<民生十五章>>

13位ISBN编号：9787504957825

10位ISBN编号：7504957828

出版时间：2011-1

出版时间：中国金融出版社

作者：尹洪东

页数：412

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>

## <<民生十五章>>

### 内容概要

中国银行业改革开放取得成功的最重要经验就是根据中国国情实行稳健的改革，在实践中不断探索。自1986年国家批准恢复设立交通银行后，又先后成立了中信银行、深圳发展银行、招商银行、浦东发展银行等12家全国性股份制商业银行，以后逐家上市。

这些都为建立现代银行制度作了有益的探索，为银行体制改革奠定了基础。

其中，1996年成立的第一家由非公有制企业为主出资设立的股份制商业银行——中国民生银行，是在民营经济较?发展并在市场经济中建立重要地位而又急需资金支持的背景下产生的，它的定位尤其引人注目。

实践表明，民生银行成立15年以来的低风险、高效益、快增长的良性发展，不仅证明商业银行股份制改革的成功，而且还有力地说明了民营资本进入银行业是可行的。

尹洪东先生撰写的《民生十五章》一书，真实记录了中国民生银行的成立、发展以及不断壮大的全过程，值得一读。

读者从本书中可以了解到，中国的商业银行要实现快速发展，不仅需要改革所有制，建立完善的公司治理机制和风险管理机制，而且还需要独特的企业家精神。

这样的企业家应该有战略眼光和强烈的责任心，有创新和实干精神，有组织能力和经营管理能力。

正如《民生十五章》一书中所描述的，民生银行自成立就开始建立并不断完善公司治理结构，民生银行的董事会是中国“最吵”的董事会，独立董事的否决权和独立董事上班制度体现了独立董事的权、责、利，保障独立董事真正起作用。

<<民生十五章>>

作者简介

尹洪东

新华社资深记者、作家

曾出版报告文学《大风歌》

散文集《我的草原》

哲理随笔《动机主义》

长篇小说《边界》等作品

## &lt;&lt;民生十五章&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 三问民生

一问：这样的高增长奇迹可能吗？

二问：民生奇迹证明了什么？

三问：民生银行究竟是一家什么样的银行？

实至名归

## 第二章 一个老人的财富

那伟岸的背影并未远去

总理拍板：首家民营全国性商业银行降生

身兼“三子”

信念和坚持：做中国金融改革的试验田

此情共追忆，天地一经老

## 第三章 传承与超越

“祖孙组合”演绎民生传奇

“经氏银行成功学”以理念取胜

雏凤清于老凤声

“超常规”的由来和误读

不做最聪明的蜜蜂

重新回归使命

万丈高楼靠根基

给自己戴上资本约束的紧箍

“黄金搭档”的延续

## 第四章 “形神兼备”的公司治理

中国“最吵”的董事会

“真刀实枪”的选举

与生俱来的公司治理优势

独立董事也有“否决权”

监事会：合格的“公司看护人”

追求透明高效

抓公司治理就是抓“三要素”

## 第五章 搭上开往春天的资本快车

为虎添翼

A股上市：平地一声雷

成功发行可转债“挽救”了一个债种

股改第一枪

打开其他筹资渠道

定向增发

H股：梦圆香江路漫漫

关于上市过程中的“插曲”

## 第六章 做30%的变革成功者

风卷红旗过大关

事业部制溯源

“别‘作坊’，打造‘信贷工厂’”

为此一立 预之七载

“三步走”战略

成功的战略有赖于成功的策略

<<民生十五章>>

在困难和阻力中推进

.....

第七章 蓝色梦想

第八章 “打机井”的银行

第九章 为了“生命线”的健康

第十章 “两化”审慎而行

第十一章 让人才成为“核心资本”

第十二章 缔造精神家园

第十三章 责任可以走多远

第十四章 生于忧患

第十五章 爱这家银行的N个理由

附录：中国民生银行大事记

后记：从玉米出发

## <<民生十五章>>

### 章节摘录

版权页：插图：董文标对笔者说，经老有政治家的风范，看问题善于从大处、高处着眼，善于把握经济社会发展的大势。

经老说，民生银行要把自身的发展和整个国家的经济发展联系起来，只有国家经济发展了，民生银行才能发展。

他还特别告诉深圳分行的同志，要千万记住，民生银行深圳分行的发展离不开深圳经济的发展。

2004年，当民生银行的总资产超过4000亿元时，经老认同了从传统公司银行业务向零售银行业务转型的战略构想。

经老说，美国有一个非常庞大的中产阶级，它的社会结构像一个“橄榄”形，而中国现在的社会结构像一个“金字塔”。

随着国民经济的发展，中国的社会结构也会逐渐变成“橄榄”形。

中国人口众多，如果中产阶级的比例达到美国的规模，那么未来零售银行业务客户的规模会很大，前景非常好。

因此，要调整对公业务、零售业务的比重，要加大中间业务的比重，要进行人员观念、组织结构的调整，要加大产品开发的力度。

零售银行业务的风险较小，国外很多著名的银行，其零售业务所占的比例都很大。

这个调整方案是符合大中城市中产阶级人数增长的发展趋势的。

经叔平的营销理念让民生人记忆良深。

经叔平说，现代银行首先是商业企业，盈利能力和资产质量是其不懈追求的目标。

要实现这样的目标，现代商业银行就必须摒弃传统的存贷利差盈利模式，在收益稳定、风险较小的中间业务领域展开激烈的竞争，而积极的营销计划、模式、技巧应当成为银行提升自身竞争力普遍采用的策略。

<<民生十五章>>

编辑推荐

《民生十五章》由中国金融出版社出版。

<<民生十五章>>

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>