

<<中国私募股权市场发展报告>>

图书基本信息

书名：<<中国私募股权市场发展报告>>

13位ISBN编号：9787509732434

10位ISBN编号：7509732433

出版时间：2012-4

出版时间：社会科学文献出版社

作者：曹和平 编

页数：394

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>

<<中国私募股权市场发展报告>>

内容概要

私募股权基金在中国的建立和迅猛发展，能为我国产业整合提供较多的资金，化解我国产业整合的资金难题。

<<中国私募股权市场发展报告>>

作者简介

曹和平，北京大学经济学院教授，美国俄亥俄州立大学博士。
北京大学数字中国研究院学术委员会委员，北京大学供应链研究中心顾问，广州市金融咨询决策专家
委员，云南省政府经济顾问，北京大学中国产权与PE市场研究课题组负责人。
近年来，主持参与国家社会科学基金项目 and 部委委托项目多项。

<<中国私募股权市场发展报告>>

书籍目录

I 总报告1 2011年中国私募市场发展报告—中国增长与资本市场边界拓展二 长链产业、长链金融与资本市场边界共拓三 我国国民经济与资本市场成长未来探讨四 我国私募股权市场未来 理论篇2 2011年中国VC/PE机构策略研究3 人民币国际化及其国民经济和宏观经济效应4 中国私募股权市场人民币基金快速兴起IP（有限合伙人）市场发展正当时5 基于逻辑创新的股权资本市场效率赛尔翔6 中小企业融资与私募股权基金的发展7 拟上市公司净资产积累方式与私募股权投资机构的作用：基于我国创业板的实证分析8 中国私募股权投资基金监管及国际经验借鉴9 中国私募股权基金IPO退出与中国场外交易市场创新 实绩篇10 后危机时代保险资金人注私募基金的可行性及模式研究11 PE的商业模式与方法论12 私募股权投融资过程、考虑因素和关键步骤--汉世纪投资管理公司案例研究13 建立中小企业投融资市场解决中小企业投融资问题14 中国并购基金的概况及前景展望15 我国PE行业的法律规范及其完善16 私募股权投资生存方式的业界观察17 大型中央企业在私募股权领域的探索与实践--以中国航天科技集团公司投融资平台建设为例IV 市场沿革及文献篇18 培养中国跨文化企业家：美国私募股权基金的价值19 VIE是一条长征路20 我国要素市场分析V 机构篇21 中国VC/PE巡礼 案例篇22 2011年投资典型案例分析23 跋

<<中国私募股权市场发展报告>>

章节摘录

建立了广泛的项目投资渠道，其中包括政府部门、行业协会、地区商会、高新技术园区、商业银行、投资银行、证券公司、律师事务所、会计师事务所以及企业家朋友推荐等。

此外，同业间的沟通交流也是机构获取项目信息的有效渠道之一，例如，部分专注中后期投资的机构也会与专注早期投资的机构或天使投资人保持良好的合作关系，从而掌握进入成长、成熟期企业的情况。

这一策略的优势在于VC/PE机构可以通过渠道接触到一些优质项目，从而降低其搜寻成本。例如，证券公司通常会掌握一些Pre IPO（上市前期）项目信息；商业银行有机会接触到具融资需求但尚不满足银行贷款条件的中小企业；而会计师事务所和律师事务所则可能在开展业务的过程中掌握到部分早期企业的情况，曾有过接洽的企业家对于产业上下游优秀企业和投资机会也会有所了解。对于企业来说，由于国内部分优秀企业，特别是位于偏远地区或二、三线城市的企业对于VC/PE机构的认知仍旧有限，缺乏与投资机构的接触机会，中介渠道增进了企业与投资机构间的信息流通。这一做法的劣势则在于，当中部分推介渠道需要收取一定比例的顾问费用，并且可能存在粉饰企业潜在问题甚至阻挠vc/PE机构尽职调查的情况。

目前，市场中比较倚重项目推介渠道的机构包括成立不久、尚未在市场中建立资源网络的新兴机构和以中国内地作为基金主要投向，但尚不具备本土化投资团队的外资机构等。

（二）投资阶段策略分析清科研究中心根据处于不同发展阶段的企业特点及其融资需求，将VC/PE机构的投资阶段分为初创期、扩张期及成熟期三类。

1. 初创期 初创期企业的产品开发已完成但尚未大量商品化生产，此阶段资金主要在购置生产设备、产品的开发及行销并建立组织管理制度等，此阶段风险很高，大部分企业失败亦在此阶段，因为企业并无过去绩效记录，且资金需求亦较迫切。

依产业不同，此阶段3~5年不等。

2. 扩张期 扩张期企业产品已被市场肯定，企业为进一步开发产品、扩充设备、量产、存货规划及强化行销力，需要更多资金。

.....

<<中国私募股权市场发展报告>>

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>