

图书基本信息

书名：<<产融结合-中国企业的快速发展之道>>

13位ISBN编号：9787802574717

10位ISBN编号：7802574714

出版时间：2013-1

出版时间：经济日报出版社

作者：张春梅

页数：224

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>

内容概要

企业产融结合，是产业与金融通过一定的经济途径进行协同发展的模式。我国企业正在探索的产融模式，主要是工商企业以股权渗透、合作联盟等方式与金融机构建立稳固、持久的关系，从而涉及金融业务。

在世界上许多发达国家，产融结合的发展模式都得到了实践，其积极作用也得到了肯定，这其中的经验与教训是值得我国企业借鉴的。

产融结合为企业培育竞争力提供了一个可优先选择的重要方向。

从中小企业的角度来看，我国需要更多强大的、有活力的、可持续的民营企业。随着经济改革进一步深化，中小民营企业在经济发展中的作用越来越大、越发彰显其活力。一定程度上的产融结合，能够加强民营企业与金融机构的资本联系，使其民营企业的主营业务保持活力。

而从大型企业的角度来看，我国需要更多的跨国公司、多元化集团。恰当的产融结合，可以成为大型企业开辟多元化布局中的一个重要的业务板块，也为其继续扩大规模、推进行业结构优化积蓄实力。

作者简介

张春梅，北京江山投资有限公司董事长。

1978年毕业于河南郑州大学中文系创作专业。

曾做过三年教师，后转行从事经济工作。

期间在北京大学光华管理学院学习，中国管理思想与企业经营战略董事长高级研修班学习，光华管理学院高层经理工商管理硕士系列课程研修，女性领导力开发课程等。

在学习和经营企业过程中，她观察到，企业在金融领域成功的多元化，能够使其发展产生从量变到质变的飞跃；中国的金融改革也为企业进入金融领域提供了重要战略机遇。

为深入研究这一领域，作者师从国内研究产融结合的领航学者孟庆轩，后者亦是斯坦福大学博士研究生和中国投资公司首席经济学家。

本书即其研究成果之一。

作者是投资界成功的女企业家，其创业经商的故事《只有行动，才有尊严》被收录在由北京大学出版社出版的《真水无香——中国卓越商界女性成功轨迹》一书中。

故事以女性特有的感性和坚定，激励并启发他人，不断提升自己，定位精彩人生。

书籍目录

序一序二自序第一篇 产融结合的理论体系第一章 引言一、选题背景二、产融结合研究综述1.国外研究综述2.国内研究现状三、本书主要创新第二章 企业产融结合的基础理论一、企业产融结合的古典理论1.价值链理论2.企业内部化理论3.金融发展与经济增长论二、企业产融结合的现代理论1.银企关系制度论2.金融资本消失论3.金融机构霸权论4.金融资本理论三、产融结合与重要概念比较1.产融结合和银企合作2.产融结合和资本经营3.产融结合和混业经营第三章 企业产融结合的作用机制与效率一、产融结合的作用机制1.节约产融交易费用2.提高产融资本盈利能力3.优化配置企业控制权二、产融结合的微观效率1.交易费用减少2.风险控制加强3.竞争力提高三、产融结合的X效率1.垄断与效率2.风险传递.四、产融结合的宏观效率1.促进经济增长2.促进经济效率提高第四章 发达国家企业产融结合的历程、模式与经验一、发达国家产融结合的发展历程1.产融结合萌芽阶段2.产融自由结合阶段3.产融限制结合阶段4.产融结合深化阶段二、发达国家企业产融结合模式1.美国的市场主导型模式2.德国的全能银行制模式3.日本的主办银行制模式.....第二篇 产融结合经典案例分析参考文献

章节摘录

独独甩开中国移动，两大阵营对垒之势已然展开。

作为手机支付产业链中电信运营商和银行的典型代表，中国银联和中国移动不是没有合作过。早在2003年8月，中国移动和中国银联就成立了合资公司，提供手机钱包服务，不过一直呈星星之火状态，未曾燎原。

原因不难揣测，业内人士表示，移动和银联均属于移动支付产业链的核心环节，双方都想在手机支付产业获得主导权，存在难以调和的利益冲突，成为该模式发展的主要瓶颈。

中国移动还曾与深圳华禹通讯进行小额手机支付计划，但由于利益分配上难以协调，计划还在准备期就被终止。

华禹通讯总经理赵志新认为，“现在大家都看好手机支付未来前景，但包括移动运营商、银联和各地一卡通公司等各方都想在其中占主导地位。

” 这些经验让中国移动明白了一件事——电信运营商要想主导手机支付业务并且获得相应的利润，就必须获得金融资质，拥有自己的支付产业链条。

其实在与浦发握手之前，中国移动也曾与多家银行就入股合作进行磋商：招商银行盘子太大，中国移动即使投入大量资金也难以获得有影响力的股权；渤海银行、珠海银行、潇湘银行等地方小银行规模太小、辐射范围有限，且没有全国性经营牌照。

“银行盘子太大，即使投进去几百亿元也只是九牛一毛，中国移动在银行里话语权不多。可要是银行盘子过小，网点少，影响力有限，又与中国移动做大移动支付的目标不匹配。

”中国移动一位内部人士分析。

此次选择浦发银行入股，中国移动可谓用心良苦。

选择的银行既要有足够的网点、规模和客户量与其合作开展手机支付，又不能“喧宾夺主”，与中国移动抢夺手机支付产业的主导权和巨额利润。

浦发银行“规模适中”，并“在网点覆盖等方面具备开展合作的条件，是理想的合作对象”。

数据显示，截止2010年2月底，中国手机用户超过7.5亿，是世界最大的移动通信市场，其中，“中国移动有5亿用户，如果20%的人使用，就有1亿人成为移动电子商务客户”，王建宙说。

如此巨大的市场处在未被开发的状态，如此可观的手续费收入游离在中国移动的财务报表之外，着实可惜。

虽然没有中国移动的巨大客户群体作为支持，中国银联在手机支付领域也是独具优势。

.....

编辑推荐

张春梅女士凭借其致力于企业发展和风险投资的经验，结合当代中国企业界运用产融结合的经典案例，分析了产融结合的发展模式，阐述了产融结合探索道路上的经验教训，是中国企业家寻求快速发展之道的必读之作。

中国石油——央企的产融结合模式。

中国石油不仅是央企产融结合的先行者，而且其在金融板块的业务领域最广阔，取得的资质牌照也最完全。

产融结合是大型集团获得持续发展能力所必须要走的一步，央企如何利用中国金融市场开放的契机，如何为自己在国内外的扩张提供资金和资本运作能力的支持，并且获取金融行业垄断利润，是值得央企决策者思考的问题。

联想集团——活跃在民阀的多元控股公司的产融结合模式。

联想产融结合的目的并不是打造金融帝国，而是建立起多元化控股公司。

如何在主业之外拓宽生存空间和盈利空间，建立起多元化控股公司，让金融为产业服务，值得企业家们深思。

中国移动——与银行开展业务合作的产融结合模式。

中国移动产融结合的独特之处在于，它并没有在金融领域处处开花，而是有针对性地选择商业银行进行合作，开发以“手机支付”为主的移动电子商务。

这种独特的产融模式，是移动通讯商的创新，也启发人们是否有机会与金融机构共同开拓新的业务领域。

海尔集团——成功的财务公司的产融模式。

其产融结合最成功的地方是它的内部财务公司，为集团庞大的主业运作提供了强大的支持。

财务公司往往是进行产融结合的起步和关键，一个运行良好的财务公司，不仅可以将集团内部的财务运作理顺，也会为以后的参股控股金融机构提供资本运作平台，海尔集团的案例值得许多企业效仿。

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>