

<<中国水泥业的发展>>

图书基本信息

书名：<<中国水泥业的发展>>

13位ISBN编号：9787500495673

10位ISBN编号：7500495676

出版时间：2011-3

出版时间：中国社会科学出版社

作者：田岛俊雄,朱荫贵

页数：295

字数：315000

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>

<<中国水泥业的发展>>

内容概要

《中国水泥业的发展：产业组织与结构变化》一书，为东京大学社会科学研究所当代中国研究基地组织的国际合作研究项目的研究成果之一。

本书是集日本、中国大陆和台湾等地十多位学者，主要包括田岛俊雄、朱荫贵、加岛润等，采取分工合作，通过多层次多角度分析探讨中国水泥业，力图揭示和解释中国水泥业暨中国工业化过程中的特点所撰著的著作。

<<中国水泥业的发展>>

书籍目录

中文版序言

序章 中国和东亚地区的水泥工业发展——产业特性与进口替代工业化

第一节 中国水泥工业的现状

第二节 历史认识

第三节 以往研究、资料情况和本书的课题

历史篇

第一章 近代中国水泥行业同业联营的形成原因及特征

第一节 前言

第二节 近代水泥业同业联营的形成

第三节 近代水泥业同业联营的形成原因

第四节 水泥同业联营的特征

第五节 余论

第二章 从上海水泥厂看1937年前中国民间资本企业集团内部的资金问题——以刘鸿生企业集团所属上海华商水泥厂为典型的分析

第一节 前言

第二节 借贷资金：上海华商水泥厂生存运营的生命线

第三节 “利转股”：企业内部积累扩展的手段

第四节 银企关系：上海水泥厂扩张规模时对银行的极度依赖

第五节 小结

第三章 日治时期台湾的水泥产业与对华南之贸易

第一节 前言

第二节 台湾水泥产业的建立

一 浅野水泥的创立

二 浅野水泥在台设厂经过

第三节 台湾水泥的输出

一 影响20世纪30年代台湾水泥输出的因素

二 台湾水泥在华南销售的区域分布

第四节 台湾水泥的输入

一 自关东州的进口

二 自日本的进口

第五节 结论：多重的区域经济圈交易模式

第四章 战后复兴时期公营台湾水泥公司

第一节 前言

第二节 殖民地的遗产

第三节 产量增加与销售管制

第四节 成本与公定价格

第五节 财务结构与收益性

第六节 结论

补论 战时日本水泥产业的结构调整——移设回转窑至亚洲

第一节 前言

第二节 回转窑之移设与转用

第三节 合并和收购之进展

第四节 结论

现状篇

参考文献

<<中国水泥业的发展>>

后记
作者一览

<<中国水泥业的发展>>

章节摘录

此外就是其灵活的价格战略，也就是构筑了和安徽海螺T型发展战略类似的体系，即以其他地区的利润为资金来源通过低价战略动摇对手的市场，扩大市场份额，同时，将在吉林省内收购的其他工厂重组为粉磨厂，提升了吉林松江水泥厂的设备运转率，大幅度削减了成本，同时压减了运费（参照本书第七章）。

此外，笔者2010年1月前往山西调研时曾听到相关专家指出，局部地方甚至不排除通过倾销战略从市场上排挤竞争对手的做法。

如表9-3所示，山西在全国来说是市场行情最不好的省份，河北冀东通过M&A将运城的海鑫水泥和大同水泥纳入伞下。

河北冀东出手之后，海鑫水泥的设备得到扩大，同时其熟料的出厂价也大幅度下调。

2009年的价格为每吨大约200元，比起并购前跌幅超过100%。

生产成本是160-170元，而出厂价仅为200元，赢利空间被压得很窄。

而同在山西的太原，生产成本为180-190元，出厂价为300多元，从中可以看出，河北冀东在运城优先采取的战略是，欲通过低价战略先将对手企业从市场排挤出去。

实际效果是，运城市的竞争对手经受不住长年低收益市场结构的考验，最终倒闭关张。

相似的战略不光局限于河北冀东，各地的其他企业也可能有类似情形，大同水泥为原来的统配企业（参照本书“序”），当政策迫使其变更为NSP窑时，由于已经没有投资余力，所以河北冀东受邀对其进行拯救式并购。

由于是亏损企业，所以设备也需要同时更新。

而对于河北冀东来说，好处就是可获得优质石灰石矿山。

这一点同安徽海螺一样，在中国，走向M&A的要因之一是出于对确保优质石灰石资源的考虑。

（三）中国建材 中国建材是以中国建筑材料集团公司为主、5家建材企业和机构发起的、经由国家资产监督管理委员会认可后于2005年3月创建的企业集团。

其生产扩大的势头让人叹为观止，预计其水泥销量将和安徽海螺并肩，均将超过1亿吨。

但是正如它在2005年才终于宣告成立的那样，它是由两家原本各自独立的公司——中联水泥和南方水泥为中心重组的企业集团，通过急速的M&A扩大了其生产规模。

.....

<<中国水泥业的发展>>

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>