

<<企业银行博弈与共赢>>

图书基本信息

书名：<<企业银行博弈与共赢>>

13位ISBN编号：9787802110458

10位ISBN编号：7802110459

出版时间：2007-12

出版时间：中央编译出版社

作者：杨满沧

页数：302

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>

<<企业银行博弈与共赢>>

内容概要

本书作者从一个银行工作者的视角，看到了众多民营企业家的悲情和银行家的无奈；结合中国企业发展及其与银行博弈的真实案例，剖析了二者失败的主要原因；并借鉴西方企业和企业家理论以及国外银行先进的经营理念和管理经验，为中国企业和银行的共赢提出了建设性的构想。

作者从一个银行工作者的视角，在反复思考的基础上，认真剖析所收集到的企业失败的案例，希望能够找到企业失败的共同原因，为银行的决策者们提供一些参考。

同时，也对银行在企业失败中所起的推波助澜的作用进行了反思，提出了银行家对客户判断的理性方法和构建风险防范体系的建议，为企业了解银行的管理思路提供一些参考。

<<企业银行博弈与共赢>>

作者简介

杨满沧，1964年9月生于河南省项城市农村。

1982年考入北京农业大学农业经济管理系读书，1986年毕业，获农学学士学位；同年被学校免试保送入本校研究生院攻读硕士学位，师从经济管理学院农村金融系主任金敬恩教授，1989年毕业，获农学硕士学位。

分配到中国农业银行河南省分行工作，先后在乡营业所任信贷员、县支行任副行长、河南省分行农业信贷处任主任科员、河南省农村金融学会任副秘书长兼《河南农村经济与金融》杂志副主编、中国农业银行许昌分行任党委书记、行长、高级经济师。

1997年7月交流到中国农业银行总行，先后任农业信贷部综合处副处长和信贷管理三部综合处副处长(主持工作)。

1998年入中国农业大学研究生院攻读经济管理专业博士学位。

现任中国农业银行河南省分行党委委员、副行长。

在工作期间公开发表学术论文20余篇，与他人合作编写专著2部。

<<企业银行博弈与共赢>>

书籍目录

前言第一部分 民营企业家的悲情与银行家的无奈 第一章 民营企业家命运的挽歌 一、英雄不问出处 二、各领风骚三五年 三、不能承受的生命之重负 四、成功的侥幸与侥幸的成功 第二章 银行家心中永远的“痛” 一、不良贷款惹的祸 二、失败的不仅仅是我们第二部分 民营企业家失败原因解析 第三章 企业家应上的理论课 一、企业是这样产生的 二、企业家的成长史 三、企业家理论大家说 第四章 心中失败的种子 一、“草根”心态 二、素质先天不足，学习能力缺乏 三、缺乏对市场经济规律和竞争秩序的尊重 四、把个人的性格爱好注入企业管理，缺乏职业经理人精神 第五章 对企业伦理的蔑视 一、非成文社会契约：企业必须遵守的伦理 二、“土皇帝”思维：对企业伦理的践踏 三、信用文化的丧失：商业伦理的悲哀 第六章 对成文社会契约的无知 一、法律：神圣的成文社会契约 二、寻租偏好：企业家的无知与无畏 第七章 多元化扩张的冲动 一、企业多元化理论 二、中国企业多元化：看上去很美 三、企业多元化发展和购并趋势 第八章 资本运作的黑洞 一、资本运作之概念 二、中国民营企业资本运作中的缺陷 三、资本运作实践：不太好玩的游戏 第九章 企业家身份的迷失 一、企业家的精神 二、企业家精神的特征 三、企业家自身成长的缺陷 第十章 家族企业的先天不足 一、家族企业的特征 二、世界家族企业的发展状况 三、中国家族企业的发展状况 第十一章 管理者的管理失败 一、管理者的管理失职 二、管理者陷入管理的误区 三、管理者失败的个人因素 四、企业家管理的错误 五、无视危机管理第三部分 银行家失败原因解析 第十二章 客户营销中的“羊群效应” 一、“羊群效应”之概念 二、“羊群效应”之表现 三、对客户“十个不了解” 第十三章 银行家非理性的信贷管理 一、客户准入的无奈和盲从 二、行业信贷管理的缺陷 三、区域信贷管理分散 四、客户结构调整缓慢 五、集团性客户风险聚集度高 六、缺乏行业组合战略 附：对农业银行经营管理问题的思考 第十四章 银行家不成熟的风险管理 一、风险、风险管理和全面风险管理 二、商业银行风险管理技术 三、运用风险管理技术能力偏低 第十五章 金融生态环境中的无奈 一、银行家对良好的金融生态环境的渴望 二、银行家面临的金融生态环境第四部分 探寻共赢之路 第十六章 企业伦理的自觉修炼和社会责任的觉醒 一、企业伦理的内涵 二、企业家对企业伦理的修炼 三、企业的社会责任 附：《中国企业公民评价体系》(摘录) 第十七章 打破企业生命周期的循环 一、生命周期理论 二、企业生命周期理论的启示 三、小的是美好的 四、引进和培育职业经理人 五、家族企业的代际传承 第十八章 银行家理性选择客户的方法 一、SWOT分析法 二、5P分析方法 三、借款人资信的6C分析法 四、分析客户的业务环境 第十九章 银行风险文化的重构 一、引入全面风险管理体系 二、金融风险分类及管理 三、操作风险管理 四、信用评级风险 附1：重要比率的定义 附2：重要财务分析指标第五部分 他山之石可以攻玉 附录一：关于在法国巴黎国民银行(BNPP)实习的报告 报告之一：BNPP银行的核心业务体系及组织架构 报告之二：BNPP零售银行的客户分类方法及其管理经验 报告之三：BNPP银行的风险控制与风险分散 报告之四：BNPP银行公司化的消费信贷管理 报告之五：BNPP银行富有竞争力的薪酬框架 报告之六：法国信用卡业务的发展 报告之七：香榭丽舍支行：一个充满活力的城区零售银行 报告之八：西方商业银行的36条管理理念 附录二：客户经理制度的演变与现代商业银行客户经理角色的转换 主要参考书目后记

<<企业银行博弈与共赢>>

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>