

<<创新创业创投>>

图书基本信息

书名：<<创新创业创投>>

13位ISBN编号：9787562336471

10位ISBN编号：7562336474

出版时间：2012-7

出版时间：华南理工大学出版社

作者：崔毅

页数：225

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>

<<创新创业创投>>

内容概要

自2003年至今，中国产权市场在中国政府权力的丛林中，建设了一个真正的市场。它通过市场发现投资人，通过市场发现价值，通过市场配置资源杜绝腐败，有效地保证国有资产阳光交易。

北京产权交易所的熊焰作为开拓者，正朝着建设一个要素市场奋斗。

要想改变世界，就要熟悉今天世界的发展，把握当今世界发展的特点。从次贷危机到金融危机的爆发，现在又演变为欧债危机，危机也在日积月累地影响着亚洲的各个经济体。

《创新创业创投》主要内容包括：创新篇、创业篇、创投篇、实战篇。

作者简介

崔毅华，南理工大学工商管理学院教授、博导；华南理工大学风险投资研究中心主任、学术委员会副主席；广东企业财务管理学会副会长，广东省经济学家企业家联谊会副会长，广东技术经济研究会常务理事等。

崔毅长期从事财务管理、风险投资、创业学等方面的教学科研工作；长期为政府决策提供咨询服务，为企业进行投融资服务和管理诊断，深受政府好评和企业欢迎，一直与政府、银行和企业保持着良好的合作关系。

崔毅的研究重点：财务诊断与财务决策、资本运营与项目评估、创业管理与商业模式等。她是华南地区著名的天使投资人，还被推举为广东天使会名誉会长。

<<创新创业创投>>

书籍目录

一 创新篇开篇简介从模仿到创新：组织合法性和冗余的作用技术创新政策对中小企业创新绩效影响的实证研究篇末总结二 创业篇开篇简介创业研究概念框架的演进分析基于创业胜任力的竞争优势模型分析创业企业成长绩效：创业投资家的信任和监控作用民营企业二次创业：挑战及其应对藉以内部创业战略提升企业竞争力：行为与绩效生存型创业与机会型创业的影响因素研究篇末总结三 创投篇开篇简介风险投资项目价值评估指标体系研究风险投资后管理与被投资企业绩效关系研究综述中小企业板风险企业与非风险企业的IPO绩效差异比较风险投资机构在IPO前后对公司的功效篇末总结四 实战篇开篇简介案例一 爱尔眼科案例二 圣农发展案例三 华峰生物案例四 格林美案例五 世联地产篇末总结附录一 广东省部分创投企业附录二 清科2011年中国创业投资机构排名50强附录三 广东省风险投资机构投资企业国内上市情况附录四 2011年度十大华人经济领袖

章节摘录

3.4 轻资产的持续盈利 世联地产作为一家房地产中介服务机构，其特征之一便是“轻资产”。显而易见，轻资产模式是与世联的赢利模式相匹配的。很难相信，即便是在深圳这一占据最大份额的市场上，世联也仅有30多家门店，也正是这种轻资产运营的模式，让世联在全国重点经济圈以及二、三线城市的高速辐射式扩张成为可能。

在世联地产的各项财务指标中需要重点说明的是其毛利率。尽管它的毛利率尚未达到50%，大大低于同行业的易居中国以及合富辉煌，但是造成的主要原因并非是其营销薄弱或成本控制不利，而是因为其多年来坚持提供专业服务获取佣金收入，并未进行以投资为目的的风险经营，而且公司最近3年经纪业务未能贡献利润，拉低了整体盈利水平。从这个角度来说，尽管毛利率较低，但是其相应承担的风险也较小。世联地产指出，在2005-2007年，其营业收入和归属于母公司所有者净利润的平均年复合增长率分别为54.14%和38.94%，其持续盈利能力较强。

4核心优势 世联地产业务的经营模式是以客户需求为基础的。在房地产开发产业链的不同阶段，客户的服务需求各不相同，公司具有顾问策划、代理销售和经纪业务的综合服务能力，能够跟随客户需求的变化提供不同的服务。经过16年的发展，世联地产已经形成了自己特有的“咨询+实施”的经营模式，顾问策划能力已经成为房地产中介公司的核心竞争力。公司目前已经构筑了顾问策划、代理销售和经纪业务三大产品线，形成了良性的互补和协同效应，并降低了自身的经营风险。

公司多年来累计为中国99个城市的超过1000个房地产项目提供了高质量的房地产顾问咨询与策划服务。公司的顾问策划业务竞争优势明显；公司的代理销售业务多年来处于同行业前列，2009年1-6月代理销售业务收入较上年同期大幅上升36.99%；公司的经纪业务由子公司世联行经营，定位于“豪宅专家”，目前发展规模仍较小。

与同业比较，世联地产的优势主要体现在以下几个方面：集成服务管理平台；强大的人力优势将逐步体现；业务条线间协同效应显现；品牌及规模效应。

.....

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>