

<<行为公司金融>>

图书基本信息

书名：<<行为公司金融>>

13位ISBN编号：9787300085043

10位ISBN编号：7300085040

出版时间：2007-9

出版时间：中国人大

作者：赫什·舍夫林

页数：300

译者：郑晓蕾

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>

<<行为公司金融>>

前言

本书目标与结构 《行为公司金融——创造价值的决策》一书对影响价值最大化活动的主要心理因素进行了阐述，并为经理人提供了能够用来消除或减轻这些影响因素的方法步骤。从这方面考虑，教师们可以将本书看做是传统公司金融教材的补充和辅助材料，而不是对传统公司金融教材的替代。

本书的主要目标是帮助学生了解如何将传统的公司金融工具更好地为自己所用，并告诉学生如何才能消除那些有损价值的心理阻碍因素的影响。

阅读本书的读者不需要有心理学的背景知识便能理解这些主要的心理学概念。

所有的核心概念都具有很强的直观性，能够很容易地与理财决策联系在一起。

本书的组织框架设计 本书阐明了与公司金融领域各个主要话题相关联的行为学概念：资本预算、资本结构、价值评估、股利政策、公司治理和兼并收购。

我撰写本书的最初想法是，教师们会先采用传统的方法来教授学生关于公司金融的知识，然后引入行为学层面的讨论。

部分教师可能会选择使用幻灯片讲授行为学的材料。

其他人也许只是简单地将这些材料作为学生的课外阅读。

不论采用哪种教学方式，这门学科的主要目的都是能让学生掌握影响传统理财手段的因素是什么。

相关练习题和小案例安排在章节末尾，这些习题和案例是用来帮助学生认识行为学现象在公司金融决策制定过程中的力度、深度和持久性。

除了第1章以外，本书中每一个章节都专门讨论一个话题。

第1章对本书中用到的主要心理学概念进行了预先介绍。

第1章中的知识是完成后面各章学习所必需的。

其余每一个章节都解释了第1章中提出的概念是如何应用于传统的公司金融话题。

举例来说，第1章向学生们介绍了过分乐观的概念。

第2章描述了过分乐观如何影响价值评估。

第3章描述了过分乐观对资本预算的影响。

第6章提到了过分乐观如何影响公司的资本结构。

关键在于，本书并不是向读者重复说明公司经理人会过分乐观这一事实，而是向读者们解释过分乐观是如何影响经理人将要做出的各种不同的决策。

第9章的标题为群组进程，这是唯一在传统公司金融教材中没有明确对应话题的一个章节。

不过，这一章的大部分都与公司董事会的群组事项有关，因此可以将这一章看做是第8章的外延，涉及公司治理方面的问题。

各个章节按照固定的模式安排。

在各个章节的引言部分都有相应的学习目标。

多数章节中都包括了对传统方法的简要概括。

每一章的提示部分旨在发展行为学概念以及概念的应用。

为了帮助学生将注意力放在本书所要阐述的心理学事项上，可以使用书中的“概念回顾”来检验

。这些问题用来帮助学生们检验自己对信息和决策的看法。

与论题相关的文章在课文中标示为“行为缺陷”，这些文章向读者提供了包含课文所讨论的心理现象的商业案例。

对如何消除或减轻偏差和错误的提示在标有“除偏，以便更好地决策”的栏目中出现。

“本章概要”对每一章中讲到的与行为学目标相关的主要内容进行回顾。

每一章的习题用来帮助学生检验对各章内容掌握的程度。

每一章后面都包括一个小案例，让学生能够运用真实世界中的事件来提高自己的对行为学现象的认识。

书中所有的行为学目标、概念回顾、论题文章和章节概要都包含了本书的要点。

直观事例、名人轶事和案例是作者与读者交流观点的最有效途径。

<<行为公司金融>>

大多数学生都很容易接受和理解故事。

但是，这些故事仅仅用于交流主要观点。

一般的事实都是建立在本书提到的学术研究之上。

正如上面所提到的，第1章是后面所有章节学习的前提。

不过，所有的章节都可以单独成文，因此教师可以灵活地选择他们认为更适用的章节和更合理的顺序来进行教学。

预期的市场：公司金融课程 我曾经为MBA的各年级学生编写过行为公司金融教材来向他们讲述公司金融。

对于传统的公司金融课程，我将这本书视作对传统初级教材的补充。

这种传统初级公司金融教材和行为公司金融教材的结合为传统的公司金融教学提供了新的教学方式，通过理解影响传统公司金融工具实际应用的心理学因素来学习公司金融。

从这方面来看，《行为公司金融——创造价值的决策》一书包含了许多现实世界的事例和案例研究，目的是将行为学的概念引入现实生活。

行为学陷阱代表着阻碍传统公司金融课程中所教授的方法技巧的重要因素之一。

当问题涉及提高金融决策进程的时候，对这些陷阱的了解是非常重要的。

因此，对于教师来说，一个关键的挑战便是教会学生如何避免陷入行为学的陷阱中，以及如何处理别人陷入行为学陷阱中的情况。

近年来，传统教材的作者们已经开始在教材再版的时候加入行为金融的话题，这是一个令人欣慰的进步。

与此同时，传统教材对行为学事件的涉及还只是停留在表面上，只能让学生简单了解行为学的思想，无法向学生提供理解、明辨和处理行为现象的深层次技巧。

<<行为公司金融>>

内容概要

本书在行为金融学的框架下研究公司金融问题，通过理解影响传统公司金融工具实际应用的心理因素探讨如何消除或者减轻这些行为因素的作用，来实现公司价值的最大化。本书着重研究了资本预算、股利政策以及资本结构决策中各种参与者的行为特征以及对决策的影响，是传统公司金融领域的重大突破。

<<行为公司金融>>

作者简介

赫什·舍夫林是圣克拉拉大学利维商学院金融系教授，行为金融学界领头人。他在该学术领域出版了大量的学术著作，包括《资产定价的行为学方法》。

书籍目录

第1章 行为学基础知识 1.1 传统的公司金融决策方法 1.2 从行为学角度看公司金融决策方法 1.3 直观的范例 1.4 偏差 1.5 直接推断 1.6 框架效应 1.7 除偏第2章 价值评估 2.1 传统的价值评估方法 2.2 估值推断法 2.3 一位首席执行官对估值推断方法的使用 2.5 偏差 2.6 偏差的其他来源 2.7 委托代理冲突第3章 资本预算 3.1 传统的资本预算方法 3.2 调查得出的事实 3.3 情感性推断 3.4 过度自信 3.5 资本预算中的过分乐观 3.6 对终止损失项目的犹豫 3.7 证实性偏差：生动的例子第4章 风险与收益 4.1 对风险和收益的传统处理方法 4.2 单只股票的风险和收益 4.3 金融管理人员和市场风险溢价 4.4 投资者在估计市场风险溢价中的偏差 4.5 管理人员、内部交易和赌徒谬误 4.6 对项目折现率的调查结果第5章 低效市场与公司决策 5.1 对市场效率的传统看法 5.2 市场效率之争：反常 5.3 对套利活动的限制 5.4 市场效率，收益指引，以及净现值 5.5 股票分割 5.6 是否进行首次公开发行第6章 资本结构第7章 股利政策第8章 委托代理冲突和公司治理第9章 群组进程第10章 兼并和收购第11章 实值期权技术在资本预算和资本结构中的应用词汇表译后记

章节摘录

本章的主要目的是使学生能够明确识别和分辨影响企业经理人决策的10种心理现象，这些心理现象会导致经理人作出错误的决策，由此产生昂贵的决策成本。

我们可以将它们分成两组。

第一组称为直接推断与偏差，第二组称为框架效应。

在完成本章的学习后，学生们应该能够： 1.明确当经理人面对风险进行抉择时，导致他们作出错误金融决策的主要心理偏差因素。

2.解释为什么对直接推断(heuristics)的依赖性和对框架效应(framing effects)的敏感性会使得经理人容易作出降低企业价值的错误决策。

3.认识到投资者与经理人会对同一种偏差产生敏感性，那些源于投资者判断谬误的错误定价可以导致经理人作出降低企业价值的错误决策。

1.1传统的公司金融决策方法 企业通过按照银行信贷额度借款、发行商业票据、出售公司债券、发行新股和产生营运现金流等方式筹集资金。

当企业需要从事项目开发、购置固定资产、囤积存货、支付股东红利、参与并购等活动，以及处理法律法规方面的相关事宜时，会相应的产生资金需求。

传统的企业价值最大化方法建立在折现现金流(discounted cashflow, DCF)分析方法的基础之上。从本质上来说，上面提及的所有企业决策活动都包含风险因素，因为现金流具有不确定性，对企业价值的评估也往往是采用期望值或平均值进行估计。

在折现现金流分析法中，风险因素通过被用来估计预期现金流量的折现率来体现。

根据折现现金流分析法，只有当一个项目所产生的预期未来现金流的现值超过了对项目的初始投资时，该项目才值得去做。

按照同样的思路，在折现现金流分析法的指导下，对融资决策的选择必须以企业价值的最大化为目标。

举例来说，负债能规避部分税收，而这些规避掉的税收需要经理层通过潜在的破产成本予以抵消，才能达到平衡。

从理论上来说，经理层为投资者，也就是企业的所有者的利益服务。

但是在实践活动中，经理层与投资者的利益也许无法完全一致。

这种利益的冲突被称作委托代理冲突(agency conflicts)，在这样的冲突关系中，投资者作为委托方(principals)，其利益交由作为代理方(agents)的经理层来运作。

一般而言，委托代理冲突可能会妨碍企业管理层的决策，从而影响企业总体价值最大化的目标。

在这样的情况下所产生的服务成本就是我们熟悉的委托代理成本(agency costs)。

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>