

<<公司法剖析>>

图书基本信息

<<公司法剖析>>

内容概要

《公司法剖析：比较与功能的视角（第2版）》是来自六个国家的九位作者长期合作的结晶，与此同时，全球各地更多的学者同人对于《公司法剖析》的第一版和第二版提供了诸多有益的批评和建议。

尽管我们全体作者分别对各自承担的章节承担首要责任，但是我们每一个人都对全书的篇章结构做出了贡献。

《公司法剖析：比较与功能的视角（第2版）》的第一版用了九年时间，第二版则用了不到三年的时间，这在很大程度上归功于我们的团队加入了两名新的作者，他们是牛津大学的约翰·阿莫和意大利证监会及博洛尼亚大学的卢卡·安立奎，他们为《公司法剖析：比较与功能的视角（第2版）》的改版注入了新颖的视角和宝贵的活力。

<<公司法剖析>>

作者简介

译者简介：罗培新，北京大学法学博士，中国社会科学院法学所博士后，耶鲁大学、牛津大学访问学者。

华东政法大学科研处处长，国际金融法律学院院长，教授，博士生导师。

<<公司法剖析>>

书籍目录

- 前言
- 致谢
- 作者简介
- 第一章 什么是公司法
 - 1.1 导论
 - 1.2 什么是公司？
 - 1.2.1 法律人格
 - 1.2.2 有限责任
 - 1.2.3 股份自由转让
 - 1.2.4 董事会结构下的授权管理
 - 1.2.5 投资者所有权
 - 1.3 公司法的渊源
 - 1.3.1 特殊公司形式和部分公司形式
 - 1.3.2 公司法的其他渊源
 - 1.4 公司事务：法律vs合同
 - 1.4.1 强制性法律规则vs默认规则
 - 1.4.2 法律规则vs合同
 - 1.4.3 监管竞争
 - 1.5 公司法的目标是什么？
 - 1.6 什么力量塑造着公司法？
 - 1.6.1 公司所有权的范式
 - 1.6.2 国际竞争
 - 1.6.3 跨国协调
- 第二章 代理问题及法律对策
 - 2.1 三大代理问题
 - 2.2 降低代理成本的法律对策
 - 2.2.1 监管策略
 - 2.2.2 治理策略
 - 2.2.3 事后和事先策略
 - 2.3 守法和执法
 - 2.3.1 执法和干预
 - 2.3.2 执法模式
 - 2.4 披露
 - 2.5 公司法中的法律对策
 - 2.6 系统性差别
- 第三章 公司基本治理结构：作为一个类别的股东的利益
 - 3.1 任免权与股东利益
 - 3.1.1 经营权力和公司董事会
 - 3.1.2 提名董事和投票机制
 - 3.1.3 罢免董事的权力
 - 3.1.4 便于集体行动
 - 3.2 信托策略：独立董事

<<公司法剖析>>

3.3 董事会结构和国际最佳做法

3.3.1 若干国家关于最佳做法的准则

3.3.2 最佳做法和董事会结构

3.4 决策权与股东利益

3.5 奖励策略

3.6 法律约束及从属权利

3.6.1 约束策略

3.6.2 有关公司治理的披露

3.7 关于国别异同的解释

第四章 公司基本治理结构：少数股东和非股东群体

4.1 保护少数股东

4.1.1 少数股东的委任权

4.1.2 少数股东的决策权

4.1.3 激励策略：信托和平等待遇

4.1.4 约束和从属权利

4.2 雇员保护

4.2.1 委任权和决策权策略

4.2.2 激励策略

4.2.3 约束策略

4.3 国别异同的解释

4.3.1 法律的纸面规则

4.3.2 实践中的法律

第五章 与债权人的交易

5.1 为什么公司法应当规范债权人？

5.1.1 股东-债权人之间的代理问题

5.1.2 债权人之间的协调和代理问题

5.2 具有偿付能力的公司

5.2.1 门槛策略——强制性披露

5.2.2 规则策略：法定资本

5.3 陷入困境的公司

5.3.1 标准策略

5.3.2 治理策略

5.4 所有权体制和债权人保护

5.4.1 监管型控制抑或合同型控制？

5.4.2 破产法的作用

5.4.3 管理层激励

第六章 关联方交易

6.1 允许关联人交易，究竟是为何？

6.2 关联方交易的法律策略

6.2.1 附属策略

6.2.2 代理人激励策略

6.2.3 股东表决：决策权策略

6.2.4 禁止利益冲突交易：规则策略

6.2.5 标准策略：忠实义务和法律群落

<<公司法剖析>>

6.3 所有权体制及关联方交易

第七章 公司重大变更

7.1 什么是公司参与方之间关系的重大变更？

7.2 章程修改

7.2.1 管理者与股东在章程修订中的冲突

7.2.2 多数股东与少数股东在章程修订中的冲突

7.3 股份发行

7.3.1 管理者与股东之间的冲突

7.3.2 多数股东与少数股东之间的冲突

7.4 兼并

7.4.1 管理层与股东在公司兼并中的冲突

7.4.2 公司兼并中多数股东与少数股东之间的冲突（包括排挤兼并）

7.4.3 公司兼并中非股东群体的保护

7.5 公司分立和资产出售

7.5.1 公司分立中管理者-股东之间的冲突

7.5.2 公司分立中非股东群体的保护

7.6 公司注册地的变更

7.7 自愿解散

7.8 重大交易的一般规则

7.9 公司重大变更规制的差异之解释

第八章 控制权交易

8.1 控制权交易中的代理问题

8.1.1 控制权交易

8.1.2 代理和协调的问题

8.2 不存在控股股东时的代理问题

8.2.1 决策权选择：只是股东享有决策权或是股东和董事会共享决策权

8.2.2 “不挫败”规则

8.2.3 共同决策

8.2.4 要约实施之前的防御措施

8.2.5 当不存在控股股东时目标公司股东的代理和协调问题

8.3 从现有控股股东中购买股份的代理问题

8.3.1 退出权和分享溢价

8.3.2 促进收购被控制的公司

8.4 收购不接受要约的少数股东的股份

8.5 非股东群体的代理问题

8.6 控制权交易规则之差异的解释

第九章 发行人与投资者保护

9.1 投资者保护的目标

9.2 投资者保护和法律策略

9.2.1 典型的准入策略：强制信息披露

9.2.2 质量控制：治理和监管策略

9.3 投资者保护策略的执行

9.3.1 私人执法

9.3.2 公共执法

9.3.3 看门人执法

9.3.4 财务报告的信息功能

<<公司法剖析>>

9.4 所有权体制和投资者保护

第十章 在剖析之外

10.1 所有权结构与代理问题

10.1.1 管理者与股东的冲突

10.1.2 控股股东与少数股东之间的冲突

10.1.3 股东与非股东之间的冲突

10.2 前瞻

索引

传承，最好的超越——译后记

<<公司法剖析>>

章节摘录

版权页：正是这种脱节，产生了需要解决的代理问题。

从目标公司的角度来看，控制权交易可能会增进财富，但同时它会对现有高管的职位和福利构成威胁。

因而，目标公司的现任管理层可能会运用集中管理的权力，来阻遏此类交易。

他们可能会努力运用那些权力来降低目标公司对潜在的收购人的吸引力，或者防止第三人向股东发出要约。

这些手法形式多样，但主要包括以下类别：将目标公司的大量证券掌握在不会接受敌意要约的人手中；通过诸如“毒丸计划”等方法构造股东和债权人的权利；以及将公司的战略性资产置于哪怕是成功的收购人的控制范围之外。

另外，从投资者的角度看，一场交易或许并非能够增进公司财富，但现任管理层却拥有动机来促成股东缔结该交易，因为管理层可以通过获取大额解职赔偿费用或者站在收购人一边，而从拟议的控制权移转中获取收益。

在控制权交易中，股东所持证券的转让，是达成控制权移转的关键机制。

因而，没有股东的同意，就无法达成控制权的移转。

然而，现任管理层可以运用其对股东的影响以及其掌握的公司信息，向其指定的人“卖出”要约，或者在多方竞标的情况下，他们可以利用那些条件来对某一收购人提供更有利的待遇。

然而，当目标公司的股权分散时，规制控制权移转的规则还必须解决第二个问题，也就是分散的股东在对抗收购人时的协调问题。

特别是，收购人或许会试图引诱目标公司的股东接受并不是最理想的要约。

实现这一目的的方法多种多样，但在本质上，它们都依赖信息不对称或者对目标公司股东实行不平等待遇。

另外，股东整体与现任管理层之间的代理问题可能依然存在，即便后者没有（或许无法）防止要约的发出。

当促成收购人与目标公司股东之间的交易对现任管理层有利时，这种情形最可能发生。

8.1.2.2 当目标公司存在控股股东时 当一位或者少数几位股东持有公司的控制性股份时，收购人很可能与大股东首先达成协议。

一旦此种协议达成，收购人会再决定是否，以及以什么样的条款，向非控股股东发出全面要约。

就收购人与大股东之间的关系而言，或许商业销售合同的标准条款可以很好地解决可能产生的任何问题。

然而，民法的一般规则却不可能有效解决收购人与非控股股东（至少如果他们是分散的股东的话）之间的协调问题，也不可能有效解决控股股东与非控股股东之间的代理问题。

前面一个问题与我们讨论过的不存在控股股东的公司的情形大体相同。

<<公司法剖析>>

编辑推荐

罗培新编译的《公司法剖析——比较与功能的视角(第2版)》是来自六个国家的九位作者长期合作的结晶，与此同时，全球各地更多的学者同人对于《公司法剖析》的第一版和第二版提供了诸多有益的批评和建议。

《公司法剖析——比较与功能的视角(第2版)》共十章节，内容包括什么是公司法、代理问题及法律对策、公司基本治理结构：作为一个类别的股东的利益、公司基本治理结构：少数股东和非股东群体、与债权人的交易等。

<<公司法剖析>>

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>