

<<商诚-商战那些局>>

图书基本信息

书名：<<商诚-商战那些局>>

13位ISBN编号：9787513011365

10位ISBN编号：7513011362

出版时间：2012-7

出版时间：知识产权出版社

作者：赵国华 著

页数：318

字数：354000

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>

<<商诫-商战那些局>>

内容概要

古训有云：天下四行，士农工商。

无农不稳，无商不富。

四行中唯有商能将各行相衔接。

在市场经济蓬勃发展的今天，商的重要性和厚重性更不言而喻。

然而，自有商之日起，商场硝烟就不曾散去，商战中的法律风险如同一个个局一般扑朔迷离。

法律彰显公平正义，但正义的利剑扫过之处，往往有着不可言说的奥妙。

基于此，本书作者结合十余年一线律师的从业经验，独辟蹊径解读商战中的法律风险防范，于是有了这本商诫。

本书是“商诫”，亦是“伤诫”，从一个个经典案例中萃取经验教训，作为前车之鉴。

本书名“商诫”，

亦是“商建”，既着力于公司内部控制、资本市场等企业共性问题，亦从矿业、房地产等领域提出防范法律风险的合理化建议。

本书旨在为企业家、企业管理人员防范、摆脱法律困境，愿其在商战中如庖丁解牛般游刃有余。

<<商诚-商战那些局>>

作者简介

赵国华,男,1970年生于河北廊坊,1993年大学毕业后进入中国石油天然气总公司石油物探局工作。
1996年考入中国政法大学研究生院,师从著名法学家赵旭东教授,主攻民商法方向,获硕士学位。
1999年至今从事律师职业工作,现为北京市亿达律师事务所高级合伙人。
中国民建会员,中国政法大学企业法律风险研究中心、海关法研究中心研究员。
首届中国百强律师。
从事专师工作13年,积累了丰富的诉讼和非诉讼经验,尤其擅长公司法律事务和海关法律事务,担任数十家知名企业常年法律顾问,曾经办大量非诉业务,代理了许多有代表性和影响力的诉讼案件。

<<商战-商战那些局>>

书籍目录

- 第一章 攘外必须安内---公司内部那些事儿
- 第二章 与狼共舞——资本市场没有灰太狼
- 第三章 黄世仁与杨白劳的前世今生——企业家债权保护与救济
- 第四章 我的地盘谁做主——警惕合法伤害权与选择性执法
- 第五章 与法律狭路相逢——企业家刑事法律风险防范
- 第六章 安得广厦千万间——房地产市场法律风险防范
- 第七章 永失“索爱”——“索爱”商标争夺战给企业家们的启示
- 第八章 步步惊心——矿业经营法律风险防范
- 第九章 成也萧何，败也萧何——企业家“第四种权力”的运用与防范

<<商战-商战那些局>>

章节摘录

任我行PK东方不败——从国美“黄陈之争”看公司内部人控制 研究公司治理、探讨公司内部人控制问题，国美“黄陈之争”是一个不可多得的案例。

笔者作为参与黄光裕先生刑事及民事案件的律师，却不想触及该案，主要基于两点考虑：其一，基于代理律师身份，是否还能够中性地判断与思考？是否会因“屁股决定脑袋”得出贻笑大方的观点？其二，研读国美“黄陈之争”相关资料，虽限于该事件的公开报道，会不会被误读成笔者的独家爆料。

然而，这的确是个让人爱不释手的“标本”。

作为公司法学人，如果你没有关注过这个事件，研读过这个案例，那可真应了《鹿鼎记》里那句话：“平生不识陈近南，就称英雄也枉然。”

近距离看“黄陈之争”，不由得想起《笑傲江湖》中的任我行与东方不败。黄先生的“霸气外露”与陈先生的“阴柔收敛”，性格确也像极了任我行与东方不败两位大侠。故事情节也近乎雷同。

当初，任我行对东方不败也是连连恩遇，任我行闭关修法之时，由东方不败代管日月神教。东方不败却趁机斩除任我行的羽翼，偷袭任我行，将任大教主囚入西湖湖底，直至旧部向问天与未来女婿令狐冲施计将其救出。

金庸先生的作品被誉为“成年人的童话”，许多成年人包括企业家朋友都喜欢读。有记者采访金庸先生，询问其写作秘诀，先生一语中的：我写的不是武功，是人性。

是的，从古至今，一切皆变，但人性仿佛没有什么长进。

在许多公司中，现实版的任我行PK东方不败每每上演，而国美“黄陈之争”是其中的“贺岁大片”。国美“黄陈之争”有无数媒体报道过，无数专家评论过，更有无数好事者杜撰过，真是“乱花渐欲迷人眼”，正应了鲁迅先生关于《红楼梦》的那段评价：“理学家看到了淫，经学家看到了易，才子佳人看到了缠绵，流言家看到了宫闱秘史。”

其实“黄陈之争”本质上和任我行与东方不败之争一样，都是控制权之争。黄陈二人争夺的是国美控制权，任我行与东方不败争夺的是“日月神教”的控制权。

下面，我们随着故事的演进，来研读这部商业大片。

国美“黄陈之争”桥段回放 赌输永乐 2005年下半年，运作永乐电器上市的摩根士丹利与永乐签下了一份对赌协议。

协议内容为：如果永乐2007年（可延至2008年或2009年）的净利润高于75亿元人民币，机构投资者将向永乐管理层转让4 697.38万股永乐股份；如果净利润等于或低于75亿元，永乐管理层将向机构投资者转让4 697.38万股股份；如果净利润不高于6亿元，管理层转让的股份最多将达到939 476万股。如赌输，永乐管理层将失去对永乐的控股。

面对2005年以前永乐良好利润增长率的事实与对永乐持续向好发展的判断，陈晓签下了这份对赌协议。

这样，永乐必须“三年内保持年均50%的净利润增长率”，才会赌赢。

为赌赢大摩，陈晓裁员、减薪，大力整改，并于2006年4月与大中电器达成了“换股合并”计划。随后大摩调低永乐盈利预期，致使永乐股价暴跌，进而造成永乐大中换股合并计划流产。

永乐与大摩对赌惨败，陈晓失去对永乐控股。

最终，2006年7月，国美电器收购了上市仅仅9个月的永乐电器。

引“郎”入室 尘埃落定时回过头看国美“黄陈之争”，有人对黄光裕在收购永乐电器时顺手把陈晓也带过来颇不以为然，认为黄光裕是“引狼入室”。

我却不这样认为，从国美收购永乐相关资料分析，陈晓进入国美应不是协议内容，即使是收购协议内容，肯定也不是收购协议达成的必要条件。

这不是菜市场买菜，买鸡蛋顺便搭捆儿大葱。

陈晓进入国美，我想应是黄光裕深思熟虑后作出的决定。

<<商战-商战那些局>>

陈晓虽赌败大摩，但也是家电连锁市场的英雄。

虽不擅长开疆拓土，但适合具体业务的精耕细作，黄陈合作在当时看来确实是互补型的强强联手。再加上永乐并入国美后，双方的对接和融合需要一个过程，为好好“消化”永乐，尽量不产生“排异反应”，力邀陈晓应是当初最佳方案。

陈晓本是永乐的“帝王”，被收编后来国美做“宰相”，被许多媒体和网友斥为“假投降”。我想这也冤枉了陈晓，陈晓就职国美之初，确实是“真投降”，并不像三国的魏延，天生脑后有反骨。

但不可否认，陈晓的帝王情结确实实实在在于心灵深处，当条件成熟时它会生根发芽。

笔者小时候学过一篇课文，叫《种子的力量》，说的是科学家做过实验，种子发芽能让最坚固的头盖骨裂开，这就是自然界种子力量的可怕。

思想的种子也同样可怕，黄陈之争对国美乃至对股东的伤害程度还没有专家进行过量的评估，但毫无疑问那是巨大的。

黄光裕案发是陈晓帝王种子萌发的阳光、空气和水，虽然这些的到来有极大的偶然性，但它毕竟来了。

我以小人之心度君子之腹一下，如果说陈晓对黄光裕刑期作过一个自己的判断，借用铁道部新闻发言人的一句话那就是：不管你信不信，反正我信了。

一切的稳定都是动态中的稳定，国美的权力结构也是一样，当国美的那颗定海神针被拔起时，龙宫想不摇晃都难。

在那个时点上，多少人作出了错误的判断：黄大势去矣！

这里面当然包括陈晓。

英国发生骚乱后，一位评论家对该骚乱反思时说过一句耐人寻味的话，大意是，每个人心中都有一个拉登。

是的，人性中暗的一面人人皆有，只是没有生根发芽的机会。

剽窃这位评论家的思想，我想说，人人心中都有一个陈晓。

我想陈晓先生到国美之初，应该是“一心礼佛，心无杂念”的。

然而时势造英雄，有了黄光裕案件的“时势”，陈晓心中的“种子”勃发了。

有评论说，陈晓先生是披着羊皮的狼，我不认同，在当时，“狼”只是“种子”，深藏于内心，如果没有发芽，甚至连他本人都不会感觉到它的存在。

在这点上，陈晓先生是冤枉的。

P2-4

<<商诚-商战那些局>>

编辑推荐

《商诚：商战那些局》旨在为企业家、企业管理人员防范、摆脱法律困境，愿其在商战中如庖丁解牛般游刃有余。

<<商诚-商战那些局>>

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>