

<<企业所有权论>>

图书基本信息

书名：<<企业所有权论>>

13位ISBN编号：9787562020486

10位ISBN编号：7562020485

出版时间：2001-4

出版时间：中国政法大学出版社

作者：亨利·汉斯曼

页数：456

译者：于静

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>

<<企业所有权论>>

前言

我的书能够被译成中文并且在中国出版实在是一种荣誉，它带给我莫大的鼓舞和满足感。今天的中国正在生产型企业中大胆而又富有创造性地尝试各种另类的所有权形式，在这一点上，世界上没有任何一个国家能够与中国相媲美。所以，本书探讨的问题与中国的实践有着紧密的相关性，这种相关性甚至可能强过它与我的祖国——美国——以及其他发达市场经济国家的相关性。随着企业改革的深入，中国的改革者正面临着来自庞大、复杂而又快速增长的国民经济的巨大考验，我希望中国的读者能够发现我的书对他们有所帮助，同时，我也期冀着能够有机会向中国学习，以中国的经验来检验、锤炼和发展本书的理论。我要特别感谢出版本书中译本的中国政法大学，其中尤其要感谢这所大学的两位杰出的成员：江平教授和方流芳教授。我对中国问题的兴趣始自江平教授对耶鲁法学院的一次访问以及其间我们的一次交谈，我的一系列有关中国的工作都是以那一刻为起点的。那以后，方流芳教授不辞辛劳地带领我熟悉中国的学术群体和当今中国的发展，并且为本书中译本的出版作出了重要的贡献。我还要感谢我在耶鲁法学院的同事耶鲁中国法研究中心的主任葛维保（Paul Gewirtz）教授，他在以上这些关系建立和发展的过程中都起了关键性的作用。

<<企业所有权论>>

内容概要

本书是一本美国精典法学著作，论述了企业所有权的归属原则及方法。

<<企业所有权论>>

作者简介

亨利-汉斯曼(Henry Hansmann)，耶鲁大学法学院教授，是当代美国企业和企业法研究的领军人物。

<<企业所有权论>>

书籍目录

前言致中国读者英文版序译者寄言导论第一部分 关于企业所有权的一种理论第一章 分析框架第二章 市场交易的成本第三章 所有权的成本第二部分 生产者所有的企业第四章 投资者所有的企业第五章 雇员所有权的成本和收益第六章 雇员所有权企业的管理第七章 农业和其他行业的生产者合作社第三部分 顾客所有的企业第八章 零售、批发和供销企业第九章 公用事业第十章 俱乐部和其他社会组织第十一章 住房第四部分 非营利性机构和互助企业第十二章 非营利性机构第十三章 银行第十四章 保险公司
结论出处索引

<<企业所有权论>>

章节摘录

单纯的市场支配力由于受规模经济或其他限制竞争的因素影响（比如市场卡特尔或政府监管——作者原注），企业经常会拥有相对于某一类客户的市场支配力，受影响的客户因此会萌生取得企业所有权的愿望，以图避免在价格上被企业剥削。

企业在与其客户进行交易时通常都拥有一定的垄断优势，这就是消费者合作社产生的一个最经常的原因，电力设施合作社就是一个显而易见的例子。

同时，买方垄断——企业相对于其原材料供应商而不是产品消费者的垄断优势——有时也成为企业的客户争夺企业所有权的动因，农场品销售和加工合作社早期的产生和发展就是被这样一个原因诱发的

。具体来说，通过拥有一个具有市场支配力的企业，企业的客户可以规避两种成本：首先，当他们向企业购买商品或服务时，不必再支付原来的垄断价格；其次，他们可以防止或消除因某种产品或服务价格居高不下而导致的消费不足的问题。

从企业客户的角度来看，第一种成本可能相对来说比较高，但这种成本只是一种私人成本，即是一个财富如何在企业的客户和所有人之间分配的问题，而不是一种社会成本。

当一个占据垄断地位的投资者所有的企业转变成由消费者所有时，新所有人在价格上节省的成本都会被原所有人遭受的损失抵销掉。

由于原所有人只有在要约价格包含了因企业转手而失去的未来垄断利润的现在值时，才肯将企业脱手，第一种成本即使再高也不足以诱使企业的顾客从原来所有人的手中买下该企业，但它却可能促使这些顾客成立一个为他们自己所有的新的企业，或者他们也可以威胁自行建立这样一个企业，迫使垄断企业主以一个合理的价格将现有的企业转让给他们。

<<企业所有权论>>

编辑推荐

《企业所有权论》是“美国法律文库”之一。

“美国法律文库”是“中美元首法治计划”（Presidentla Rule of law InitlatlVe）项目之一，该项目计划翻译百余种图书，全面介绍美国高水平的法学著作，是迄今中国最大的法律图书引进项目。

“美国法律文库”著作将陆续推出，以飨读者。

<<企业所有权论>>

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>