

<<罗斯《公司理财》>>

图书基本信息

书名：<<罗斯《公司理财》>>

13位ISBN编号：9787564212568

10位ISBN编号：756421256X

出版时间：2012-1

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：翔高教育管理学教学研究中心 编

页数：317

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>

<<罗斯《公司理财》>>

内容概要

本书每一章可划分为三大部分：

学习精要：这部分提炼出本章内容的要点，便于读者快速地了解本章的知识框架以及重点、难点，协助读者做到提纲挈领，以便提高复习效率。

习题解析：这部分针对教材的书后练习题，提供答案和解析，有助于读者自学。

本书的答案和解析力求精炼，尽量用简明扼要的语句，让读者清晰地把握问题的关键点所在，以求节省读者宝贵的时间。

补充训练：这部分针对课后习题所未能覆盖到或者覆盖密度不足的重点、难点，提供一些补充练习题，便于读者在使用本书后，能对所有重点、难点进行一轮较为完整的训练。

<<罗斯《公司理财》>>

书籍目录

前言

第一章 公司理财导论

第二章 会计报表与现金流量

第三章 财务报表分析与长期计划

第四章 折现现金流量估价

第五章 债券和股票的定价

第六章 净现值和投资评价的其他方法

第七章 投资决策

第八章 风险分析、实物期权和资本预算

第九章 风险与收益：市场历史的启示

第十章 收益和风险：资本资产定价模型

第十章 套利定理论 (APT)

第十二章 风险、资本成本和资本预算

第十三章 公司融资决策和有效资本市场

第十四章 长期融资简介

第十五章 资本结构：基本概念

.....

<<罗斯《公司理财》>>

章节摘录

知识点三公司理财的目标 公司理财的目标是最大化现有股票的每股价值。股票价格最大化的目标避免了其他不同目标所存在的问题，其判断标准明确，而且没有长期和短期的问题。

公司理财的目标定位为增加股东财富。股东财富最大化对公司财务有着重要意义，判断一项投资是否可行，关键看该投资是否能带来正的净现值，也就是这一投资是否为股东增加价值。这个目标也是资本结构理论讨论的核心。

资本结构理论的争议集中于融资是否增加企业价值，而MM理论正是围绕该焦点，在不同的假设条件下衍生出了不同的版本。

知识点四代理关系与代理问题 理论上将管理层的目标归纳如下：（1）额外的消费偏好。

额外的消费偏好是指管理层通过各种方式（合法）侵占大量的公司资源用于个人消费。

例如，一般公司的高层管理人员总会免费享受公司配备的豪华汽车、免费去国外度假以及拥有一定的可以自主决定使用去向的资金等。

（2）避免个人成本。

避免个人成本是指如果管理层在工作过程当中为公司寻找新的盈利项目需要付出很多的努力，如无尽的应酬等，同时还要承担新项目不能带来预期收益的巨大风险，为了避免以上风险，管理层寻找新项目的激情会下降，公司的发展会停滞不前。

综上所述，股东与与管理层的目标是冲突的。

当冲突发生时，股权集中度比较高的公司股东会占上风，可以通过约束甚至是辞退管理层的方式保护公司的利益；股权比较分散的公司则不然，股东不能联合起来对管理层进行有效约束，目标可能会更加偏离。

股东与管理层之间的关系被称为代理关系。

股东与管理层之间在利益上的冲突被称为代理问题。

代理成本是指股东与管理层利益冲突的成本，分为直接代理成本与间接代理成本。

公司股东和管理层目标之间的冲突可以通过 ([1]) 方式进行平衡：（1）股票期权激励制度。

股票期权激励制度将管理层的薪酬分为薪水和股票期权，股票期权根据未来公司业绩的好坏行权。

管理者也是未来潜在的股东，潜在股东的身份使得管理者与股东的目标趋于一致。

（2）并购市场的威胁。

当公司的业绩因为管理层的经营不善而下滑时，公司股票的价格会大幅下跌，公司可能会被其他公司收购。

一旦公司被收购，管理者可能被解雇。

因此，并购市场的威胁会激励管理层采取能使股东财富最大化的行动。

通过加强监督、约束或者设计合理的制度，可以在一定程度上纠正管理者的行为，使其采取的行为以股东利益为重。

但是，股东与管理者之间的目标冲突仍然无法完美地解决。

知识点五金融市场 金融市场由货币市场与资本市场组成。

货币市场是指短期的债券市场，要在一年内偿还。

资本市场是指长期债券和权益债券市场，其中，长期债权市场的期限为一年以上。

一级市场形成于政府或公司首次发售证券时，有两种方式：公开发行为和私下募集。

二级市场的交易涉及的是所有者或债权人证券的直接交易，有两种形式：经销商市场和拍卖市场。

。

.....

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>