

<<兼并与收购>>

图书基本信息

书名：<<兼并与收购>>

13位ISBN编号：9787800731778

10位ISBN编号：7800731774

出版时间：1998年2月

出版时间：中信出版社

作者：P·S·萨德沙纳姆

页数：369

字数：258000

译者：胡海峰 舒志军,洪玫/审校

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>

<<兼并与收购>>

前言

搞好企业，人才是关键。

培养大批高素质经营管理人才，是把建设有中国特色社会主义事业推向21世纪的必要条件。

为此，中共中央组织部和国家经贸委联合发出了《“九五”期间全国企业管理人员培训纲要》。

《纲要》提出：“九五”期间对企业管理人员普遍进行一次工商管理培训，国有企业，特别是大中型企业领导人员及其后备人员，“九五”期间都应参加不少于三个月的工商管理培训。

据此，中信出版社为满足社会的需要，和西蒙与舒斯特国际出版公司联合推出了《工商管理精要》系列丛书。

本丛书原版是九十年代以来在西方出版发行的新作，简明系统地介绍了工商管理的各个方面。

他山之石，可以攻玉。

出版本丛书是为了介绍市场经济条件下的现代企业管理知识，为创建新型企业和现代管理体制提供经验，为改进和提高现有企业的经营管理水平提供借鉴，为我国正在成长的企业家和专业管理人员提供新知识。

现代工商管理体系庞杂，涵盖广泛。

无论关于企业经营管理活动的研究，诸如战略、计划、组织、领导、生产、营销，还是涉及人员、资金、财务、信息的管理，都属于管理学的范畴。

<<兼并与收购>>

内容概要

本书对兼并收购的组织、法律、监管和财务领域提供了一个统一的观点，为兼并建议的战略之估价和财务领域的估价提供了框架，描述了兼并发生的监管和股票市场环境，考察了收购失败的经验证据和失败的原因，并讨论了跨国兼并、跨国兼并的合理化及其最近的趋势和障碍，结尾还对战略聪明地做了介绍。

<<兼并与收购>>

书籍目录

- 一、导论
- 二、收购动机
- 三、收购和公司战略
- 四、收购的组织效率和人力资源
- 五、反托拉斯监管
- 六、收购要约的监管
- 七、收购的顾问
- 八、收购战略和战术
- 九、目标企业的估值
- 十、兼并与收购会计
- 十一、收购支付
- 十二、反收购防御
- 十三、评估收购的成功性
- 十四、鉴定收购成果
- 十五、公司分析
- 十六、跨国收购
- 十七、战略联盟

<<兼并与收购>>

章节摘录

2.管理者的观点 现代公司经济的标志是所有权同管理权广泛的分离。在所有权同控制权分离的情况下，股东同管理者之间的关系被认为是委托人同代理人的关系。在这种代理模式中，管理者作为代理人并不总是委托人最佳利益的扮演者。这种行为对股东造成的成本称为代理成本，代表了股东价值的损失。

管理者有时为了满足他们的私欲，并不考虑委托人的利益。在一项收购中，这种私欲的追求将会导致一项糟糕的收购和股东价值的损失。有时管理者为实现诸如增加企业规模等目标，将会实施一些缺乏理性价值创造的收购。

当一项收购的价值创造处于潜在状态时，它可能被高估。管理者将会为其发动的敌意收购支付更多或增加较高的交易成本。管理者往往在估计价值创造时犯下实实在在的错误，因为他的估计通常是建立在收购阶段对目标的不完全信息基础之上的。假如管理者未能认识到这种错误，他们将会极不明智地支付额外的出价溢价或者进入一个伴随有较高交易成本的敌意收购。

了解收购管理者在收购前和收购后作出决策的真实意图是一项困难的事情。在收购前，管理者对收购的优点和增加股东财富的潜在性具有很强的说服力。收购后，在解释收购失败的原因时。管理者的意图就会是含含糊糊的。所以，收购失败的证据也许可以表明代理人问题或管理失败问题，并且同代理冲突无关。

<<兼并与收购>>

编辑推荐

博采世界企管精髓 荟萃当代工商精要 什么原因促使公司实行收购？

收购市场中的角色是谁？

规则是什么？

收购者是怎样提出一个不友好的要价而被收购企业又是如何防御的？

什么决定着被收购企业的价值及支付方式？

为什么许多收购失败了？

<<兼并与收购>>

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>