

<<并购市场指数>>

图书基本信息

书名：<<并购市场指数>>

13位ISBN编号：9787501788026

10位ISBN编号：7501788022

出版时间：2010-4

出版时间：中国经济出版社

作者：崔永梅

页数：238

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>

前言

过去我们常听到“敬岗爱业”的宣传，可是真正“敬岗爱业”是什么呢？我们不敢苛求每个人都“爱岗”，但是敬业却是做人最起码的行业准则和道德规范，随着社会生产力的发展，社会分工将越来越细，可是一个人由于种种社会、历史、机遇等原因，你可能对目前的工作不太满意，但是这决不是你可以不敬业的理由。

换句话说，你可能不“爱岗”，决不可以不“敬业”。

既然你已经选择了现在的职业，就是对社会、对人生、对未来作出了承诺。

一个对自己人生和未来的承诺都不愿认真兑现的人，我们可以猜测这个人对其他承诺的兑现也一定令人担忧。

所以我们要强调我们的职场人士具备敬业精神。

那么我们强调的敬业精神是什么样的呢？

本书通过三位出身经历各不相同的成功人士对其职员的谈心内容，来描述一种从老板的角度看待职员做好工作的态度，让你知道什么样的员工是企业最需要的员工。

钟老板出身农村，从艰苦中创业，对职员亲切，被下属称为钟大哥的他，做事就讲求一个“厚道”；

成老板大学毕业，在公司任职，通过一个机遇自我创业，他的座右铭就是“实干，成功在于行动”；

贾老板从南方来北京前做过各种生意，他的精明和魄力都凝聚在事业中。

三位成功的老板都有一个共同的爱好，就是与下属的职员谈心，尤其年轻人，他们认为尽管由于社会风气的不良和逆反心理的作用，许多人忽略甚至蔑视敬业精神，但敬业精神的最大受益者就是敬业者自己，而三人总结自己的经历就是一句话“一分耕耘一分收获”。

他们的员工都努力做到了对得起自己的工资，成为企业所需要的员工。

现在很流行一句话“今天工作不努力，明天努力找工作。”

所以，我们希望读者都可以通过对此书的阅读，理解到做一个“企业最需要的员工”是多么重要。

让我们都做到对得起自己的工资，为自己的人生迈出坚实的每一步，成为企业最需要的员工。

<<并购市场指数>>

内容概要

事实上，还没有一种公认的理论能够同时解释并购活动背后的动机、并购企业和被并购企业的特征以及并购活动集中程度的决定因素，不同国家的并购历史表明，每一次并购浪潮都有不同的驱动因素，没有唯一的因素可以解释并购活动的发展。

并购市场指数是衡量一个国家或地区的并购活动市场化程度的有效表征指标，这个指数可以用于评价政府或产业规制措施的实施效果，评价并购市场的并购投资环境和并购手段的运用效率等方面，从而为政府、行业、企业等不同层面的决策主体提供重要的决策支持。

本书以公司控制权市场(并购市场)的演化为研究对象，在以下三个方面进行了探索和尝试：第一，将生态学相关理论与公司控制权市场理论相结合，提出了公司控制权市场生态系统的概念。第二，尝试性地将演化分析引入到新古典分析框架中，研究了公司控制权市场的演化规律及路径。第三，运用复杂科学的最大化熵理论建立了演化评价模型，并构建了并购市场指数、并购环境指数以及并购运用指数。

<<并购市场指数>>

作者简介

崔永梅，博士，北京交通大学中国企业兼并重组研究中心副主任，北京交通大学经济管理学院副教授，硕士生导师。
研究领域为企业并购、会计理论与方法，已发表论文数十篇，出版《并购内部控制与风险防范》等多部专著。

<<并购市场指数>>

书籍目录

1 导论 1.1 问题的提出 1.2 国内外研究现状 1.3 研究目标 1.4 研究内容与技术路线 1.5 研究方法 1.6 预计创新点
2 公司控制权市场的理论基础 2.1 概念的界定 2.2 Weston的并购重组理论框架 2.3 新制度经济学下的公司控制权市场 2.4 公司控制权市场理论 2.5 本书假设的提出
3 公司控制权市场生态系统研究 3.1 生态学研究成果及其在社会科学中的应用 3.2 公司控制权市场生态系统的构建 3.3 公司控制权市场生态系统的结构分析 本章小结
4 公司控制权市场生态环境研究 4.1 市场环境的界定 4.2 经济环境 4.3 法律环境 4.4 政治环境 4.5 技术环境 4.6 公司治理环境 4.7 公司控制权市场的生态环境的结构层级构建 本章小结
5 公司控制权市场生态主体及调节机制 5.1 公司控制权市场生态主体形成及其空间组织结构 5.2 公司控制权市场的生态调节 5.3 内部自组织演化机制 5.4 外部规制机制 本章小结
6 不同国家公司控制权市场演化特征分析 6.1 演化、进化与退化 6.2 公司控制权市场的历史变迁 6.3 公司控制权市场演化特征比较 6.4 我国公司控制权市场的演化分析 本章小结
7 公司控制权市场的演化路径研究 7.1 演化路径研究的理论基础 7.2 公司控制权市场演化的路径依赖与路径创新 7.3 公司控制权市场的路径选择过程中的共同规律 本章小结
8 演化评价模型与实证分析 8.1 公司控制权市场演化的复杂性：变量互动结构 8.2 最大化信息熵理论在演化路径中的运用 8.3 基于最大化信息熵理论的公司控制权市场演化评价模型 8.4 美国的公司控制权市场演化的实证分析 8.5 英国的公司控制权市场演化的实证分析 本章小结
9 并购市场指数的研究 9.1 市场指数的构建 9.2 简化市场指数的构建 9.4 市场指数的跨国比较研究 9.5 市场指数的应用 本章结论
10 结论与展望 10.1 本书的主要研究与结论 10.2 主要的创新点 10.3 本书的局限性 10.4 研究展望参考文献致谢

章节摘录

第一章 做一个公司所需要的员工 钟老板的话：敬业先要明理 我出身在农村，从小就记得父亲给我的忠告，做农民要知道“吃亏是福。”

明白自己真正的道路怎么走，要明白首先做好人，才能做好事业。

我认为这个道理在我们现在的职场依然适用。

做一个敬业的人首先要明白做人的道理，就是要明白自己，要在任何时候都有清晰正确的判断力。

我所讲的任何时候都有清晰正确的判断力，就是为了让合乎道德的行为，永远是合乎道德的行为，也为了让优点永远是优点。

做一个优秀的职场精英就必须随时随地鞭策自己，不可自我陶醉。

在我们老家，有个金老汉，名叫金悟真，我们家乡的人最佩服他，做人从不蒙不骗，老老实实地发家致富。

说起金老汉发家致富，不能不提当地的鸭梨。

首先是别人种梨他收梨，洗脚上田做买卖。

阳信是中国鸭梨之乡，鸭梨已经有1300年的栽培历史，已经通过了“绿色食品”A级认证。

目录，阳信梨园面积达20万亩，年产量高达1.8亿公斤，近年来，又相继开发出了“黄金梨”等46个早、中、晚熟新品种。

十年前，金悟真也是靠种梨为生，现在“改行”专做梨生意。

他最早个人投资建鸭梨恒温库。

从1998年起，用4年时间建了4座恒温库，可贮存1500吨梨，错季节销售，年收入20万元以上。

其次，一个农民却不做国内生意，而要让他“金鑫”牌子走四海。

金悟真文化不高，外国字更是一个不认得。

但他做的偏偏是国际贸易。

他贮存的梨，全部销到了西亚、东南亚、欧洲一带。

老金说，做生意不要扎堆。

当棚，阳信梨大多在国内销售，每到一地，为了几分几厘的利润争个头破血流，不值。

国外市场涉足人少，生意并不一定难做。

为了联系客商，老金没少动脑筋，在20世纪90年代后期，他就购买了电脑，上了宽带，并聘请专门人员制作了网页，专门介绍他的“金鑫”牌鸭梨。

省内外举办的“果蔬会”，老金次次不落。

他可不是凑热闹，就是为了结交客商，打通国外销路。

现在，金老汉拥有了大量固定客户资源。

他个人的水果可以销售一空不说，还可以帮助当地的其他果农销售水果。

上面的事例说明了金老汉有发家的能力，但是最让我们佩服的，也是金老汉能够在我们家乡让大家爱戴的，就是一个不识字的老农民却最明白眼前钞票不能爱，生意要按合同来。

眼前的花花绿绿的钞票就是不稀罕，老金就是这么“怪”。

有一年国内外果品市场上鸭梨价格一路上涨，而且供不应求。

金悟真只要将贮存的梨一出手，就是几十万元乃至上百万的梨润。但老金就是不出手。

原来，他早就和客商签定了销售合同，价格可与时下行情相差不少。

如果老金和客商提出“涨价”的要求，客商也不会不答应。

或者供货给他人，老金也能狠狠地赚上一大笔。

利益面前，老金就是不为所动，仍是按合同上价格卖给了客商。

他说：“做生意一定要先做人，诚信是个金招牌”。

不仅卖梨，老金诚信经营，就是收梨、走梨，老金也绝不含糊。

果品优中选优，绝不允许以次冲好，缺斤短两。

收购梨农的梨，从来以质论价，按时付款，从不拖欠。

<<并购市场指数>>

和老金打过交道的人都说：“金悟真做人做事讲诚信，是个懂事理的人。”

其实任何优点或者有道德的行为，都有与其相似的缺点和不道德的行为，一旦踏错一步，就会犯下意想不到的错误。

比方说，过于宽容，就会流于宠溺；过分节省就会变成吝啬；过于勇气十足就会变成鲁莽；太过小心则会变成懦弱。

这么一来，除了要避免做出不道德的行为之外，对于本身的优点或美德，也同样要多加留意。

所谓不道德的行为，本身就是不美好的。

所以人们看见它时，就会情不自禁地把眼光挪开，也不会有深入研究它的念头了。

当然，那些善于掩饰者又另当别论。

至于那些合乎道德的行为，本身就很美好。

因此，一见它就令人怦然心动，而且愈看愈美，愈了解愈受它吸引，终于连自己也陶醉了。

这是可以理解的，因为美的事物总是如此。

我的父亲对我说过：咱们农民最明白事理，懂得感恩，一直坚守着滴水之恩当以涌泉相报的信条。

在农村，你帮了农民，哪怕是做了一件很小的事情，甚至是举手之劳，他们也会真心真意地感谢你，甚至记住你一辈子。

这种品性源自他们纯朴、善良、厚道的心灵。

我所说的正确的判断之所以必要，就在于要达到此一境地。

为了让合乎道德的行为，永远是合乎道德的行为，也为了让优点永远是优点，必须随时随地鞭策自己，不可自我陶醉。

我给职场中人作此提示，别无他因，只是想说说做人明白事理的优点，其实它也是一个容易跌入的陷阱。

有些人学识很丰富，却缺乏正确的判断力，也就是不明白事理，那么他就很可能被人贬为一文不值，背地里被人贬为“俗不可耐”、“假道学”等。

你也已经拥有了很多学识吧！

为了避免到时受人批评，避免落入一般人都容易落人的圈套，不妨从现在开始注意这一点！

学识丰富的人，由于对知识过于自信，多半不容易接受别人的意见。

我给你的忠告是，知识要丰富，做事要明白。

不仅如此，他们往往强迫别人接受自己的判断，或擅自做决定。

一旦这么做，将会导致什么后果呢？

对！

被压制的人，会觉得受到侮辱、伤害，而不会心甘情愿地听从。

他们可能会愤怒、反抗。

更严重的，也许会诉诸法律。

我曾经在报纸上看到，有一家小厂的老板在外筹措资金期间几位农民守护工厂等待消息的报道。

报道上说几位农民工打了两三个月的工，却没拿到一分钱工资。

在工厂宿舍没有油了，蜂窝煤也快烧完了，几位农民工每人每顿饭只能吃两个馍。

更要命的是，那家小店向他们赊了25元钱的馍后，告诉他们：不清账，就不能再赊馍吃了。

现在，掏遍几人所有的口袋，摆到桌子上一数，只有6元1分钱。

看着案板上仅剩的一棵大白菜，望着窗外纷纷扬扬的鹅毛大雪，接下来的日子他们不知道还能撑多久？

原来他们的老板因为资金不足就先欠着工资去筹措资金，几个月在南方不能回来，他们打工数月却没拿到一分钱工资，每人每顿饭只吃两个馍，但望着欠薪老板厂子里的物资，他们却说：这里的任何东西我们都不会损坏，也不会卖掉，这是我们出来做事的原则！

其实，只要他们“动一动脑筋”，也不是无路可走。

原来，厂区仍有一些化铁水用的铁屑，大概能卖两三元；半成品的汽车压盘整齐地码在那儿，若当废品可卖9000元，若当半成品可卖20000元。

<<并购市场指数>>

另外还有8辆解放牌自卸车存放在院内。

但他们说，虽然未拿到一分钱工资，也要照看好这些物资。

尽管身无分文，但这四位农民工却认真看管着厂区存放的物资，等待老板解决危机后把厂子原样交还回去。

他们说：“这里的任何东西我们都不会损坏，做人要明白事理，这是原则！”

他们用行动告诉我们怎么做人。

面对“揭不开锅”的窘境，四位农民工还在为老板着想，还在坚持他们做人的原则。

随着知识量的增加，你必须更加认真做人。

即使谈到自己有把握的事，也要思量他们的必要性和真实性。

陈述自己的意见时，切勿太过武断。

若想说服别人，就先仔细倾听对方的意见。

这种态度的谦虚，是不可或缺的。

要是你讨厌被批评为假道学或俗不可耐，也不喜欢被认为没有学问，那么，最好的方法就是不要故意卖弄学问，用和周围的人同样的方式说话。

不要刻意修饰措辞，只要纯粹地表达内容即可。

绝对不可让自己显得比周围的人更伟大，或更有学问。

知识恰似怀表，只要悄悄地放在口袋里就好。

没有必要为了炫耀而从口袋中取出来，也不必主动告诉别人时间。

若有人问你时间，只要回答那个时间即可，因为你并不是时间的守护者，所以假如别人不问，也不必主动告知。

这样你就会在很多恰当的时候明白做人的道理。

很多物质的东西，好像不可或缺的有用的装饰品。

如果你身上少了这样东西，想必会觉得丢脸。

不过，为了避免犯下前述的过错而招致诽谤，则必须十分谨慎。

100多年前，出版家阿尔伯特·哈伯德创作了一篇不朽的文章——《把信送给加西亚》，讲述了那位名叫罗文的美国陆军中尉，当接到麦金莱总统的任务——给古巴起义军首领加西亚将军送一封决定战争命运的信时，他以其绝对的忠诚、责任感和创造奇迹的主动性完成了这件看来是“不可能的任务”。

100多年来，“送信”早已成为一种象征，成为人们主动、责任、忠诚、勇敢和团队五种精神和荣誉的象征。

我认为敬业来自于生存的使然。

作为一个社会人，既是领导者，又是被领导者。

无论何种身份，必须是一个有责、负责、揽责的人。

罗文中尉是敬业的典范，通过“送信”把军人的岗位职责演绎得淋漓尽致，表现得充分完美。

爱岗与敬业不是空泛的说教，也不是一条简单的工作要求。

我们每个工作人员都有自己的岗位职责，都有与履行岗位职责要求相适应的标准和规定，只有这些还是不够的，我们首先要做一个明白人，知道什么是对的，必须热爱岗位，产生激情，形成动力，才能兢兢业业去完成。

如果我们不能明白自己的行为是不是应该的，工作得过且过，敷衍了事，应付差事，那么就不可能敬业，就不可能把工作当作重要的、必须的事情去做，就不可以做出与岗位职责相匹配的业绩来。

因此，从《把信送给加西亚》中的罗文的爱岗敬业得出启示：做一个有判断力的人，以扎实的工作态度，去认认真真地做好每一件事，哪怕是一件微不足道的事。

钟老板的话：做员工妻厚道 做公司这么久，我一直相信忠诚于事业的人会有收获。

随着事业的前进，我更坚信了这条信念。

正如电影《手机》中流行的那句话，“做人要厚道”，在我们向事业巅峰不断攀登的过程中，希望我的员工都可以理解这句话的深意。

在我小时候喜欢听村里的老先生讲古人的故事，还记得有一则是《战国策，魏策一》中记载：魏

<<并购市场指数>>

国开国元首魏文侯，与掌管山泽的小官吏虞人，相约某天一起去打猎。

不料到了那天却下起了大雨，而且当时文侯与人酒兴正浓，这时他猛然想起与虞人的约会，就赶紧离酒席冒雨去赴约，左右侍臣怎么劝阻也无用。

消息传出，臣民对其更加敬爱。

与人约定的事必须照办。

重信义，才为别人所信赖。

孔子说“无信不立”。

说的是一个人若无信用，社会上就没有人肯相信他。

一个不被别人相信的人，就不能在社会上立足，更谈不上干什么大事。

孔子又说：“人而无信，不知其可也。

大车无鞅，小车无辄，其何以行之哉？

”不可做无信无义之人。

信用是金，失信于人容易惹灾祸。

周幽王为博得宠姬一笑，竟然戏点救急用的烽火。

虽然宠姬一瞬间笑了，但各诸侯却被愚弄了。

乃至外敌真的来临，再去点燃救急烽火，诸侯们却都按兵不动。

终于，周幽王被羌人所杀，西周几百年基业毁于一旦。

这种君王就是被我们老先生称为不厚道的皇帝，守不住什么基业。

其实，做人要厚道这句话在我的事业历程中就是敬业，对事业厚道。

之所以要敬业，原因无非是两个：一是为了提高自己的业务能力，放眼于未来的发展；二是为了把工作干得更好，对公司和老板负责，得到老板的青睐。

从这一点说，敬业的员工，是老板最倚重的员工，也是最容易成功的员工。

如果你的能力一般，敬业可以让你走向更好；如果你十分优秀，敬业会将你带向更成功的领域。

所以，无论从事什么行业，只有充满了敬业精神，全心全意、尽职尽责地工作，才能在自己的领域里出类拔萃。

事实证明，凡是敬业的人总比别人获得更多的工作经验，而这些经验正是你向上发展的踏脚石。

就算你以后另谋他职，从事不同的行业了，丰富的经验和好的工作方法也必会为你带来助力，你的敬业精神也会为你的成功带来帮助。

可以说，把敬业变成习惯的人，从事任何行业都容易成功。

任何一家公司、任何一个老板，都希望自己的事业能够兴盛。

那么，作为老板必然就会挑选一批兢兢业业、埋头苦干、具有强烈敬业精神和强烈责任心的下属。

对于你们这些刚加入公司的年轻人，对自己的工作若是不厚道，将会丧失一个人的人格。

言行是一个人的一面“镜子”，什么时候都要谨慎自己的一言一行，这样才能获得别人的尊重。

言而无信，行而无果，就不可能给别人好的印象，工作中要做出效果才是最好的表达。

给别人承诺之前一定要仔细想一想，做不到的就不要随意夸海口，承诺之后就要千方百计去兑现。

做一件事之前一定要认真考虑一番，完不成的就不要冲动鲁莽行事，决定之后就要想方设法去完成。

从加入公司就要注重自己的品行修养，养成“言必信，行必果”的良好习惯。

工作是什么？

它就像一把尺度，丈量着你在生命中所走过的路程。

从你对工作的态度可看出你对生命的态度，也能看出你的价值观。

其实，一个人本来就是赤条条地来到这个世界，最后又会赤条条地离开，各种名利都是身外之物，没有必要刻意去追求，只要生活得无怨无悔，为他人和自己带来快乐就是人生最大的价值所在。

做一个让人信赖的人，就有快乐和幸福。

“宁可让人知道自己犯了无意的过错，也不要被人视作不可信赖。

”受人信赖就会受人尊敬，就会受人重用以及被人支持。

让人不信赖就会被人轻视，就会被人冷落以及失去支持。

<<并购市场指数>>

信赖不仅是信用的表现，而且是一个人能力的象征。

丧失信赖的人，难以在社会上立足。

被人信赖是一种幸福。

在职场一定要养成言行一致、表里一致的良好品行。

在工作岗位上要尽自己所能诚实地去做好工作，绝不能去做坑人蒙人骗人的业绩。

做人工于心计，处处算计别人，表面上是精明为人，实际上是愚蠢处世。

谁也不愿与精明人打交道，否则明摆着是自己吃亏。

任何人都愿意与诚实人打交道，因为起码有一个心理安慰，认为自己不会吃亏。

那种不肯吃亏的人，次次都会吃大亏。

譬如依靠欺骗手段去谋取财富，不仅不会发大财，反而容易陷入“聪明反被聪明误”的怪圈。

欺骗仅是一时，诚实却是永远。

欺骗容易带来一个坏名声，而坏名声往往会使自己一文不值。

诚实容易带来一个好名声，而好名声会使自己价值连城。

很多人在生活中会不自觉地撒谎，于是自己常常陷入尴尬的境地。

撒谎一旦成了自己的坏习惯，人生的烦恼可就大了，因为无人再会相信自己。

谎言总是令人厌恶的，因此，在工作中一定要做个厚道的人。

对公司来说，厚道的员工会使公司的效益得到大幅度提高，还能增强公司的凝聚力，使公司更具竞争力，能让公司在变幻莫测的市场中更好地立足。

对于员工来说，厚道能使你更快与公司融为一体，真正地把自己当成公司的一分子，更有责任感，对将来更加自信。

如果你渴望成功，那就要保持对工作厚道的美德，让它成为你工作的一个准则，并在此基础上逐步培养正确的道德观，发展真正的好品格，这样，老板总有一天会给人理想的回报。

<<并购市场指数>>

编辑推荐

《做企业最需要的员工》通过三位出身经历各不相同的成功人士对其职员的谈话内容，来描述一种从老板的角度看待职员做好工作的态度，让你知道什么样的员工是企业最需要的员工。

<<并购市场指数>>

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>