<<做公司II做个公司卖给你>>

图书基本信息

书名：<<做公司II做个公司卖给你>>

13位ISBN编号：9787509204085

10位ISBN编号：7509204089

出版时间：2008-9

出版时间：中国市场出版社

作者：伊恩·史密斯

页数：268

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>

<<做公司II做个公司卖给你>>

内容概要

《做公司2：做个公司卖给你》并非我们通常意义上的经营与管理书籍，实际上，对经营与管理有兴趣的学生、研究人员，对此类事情有话语权的人们，尤其是企业家们、经理人员等都应该明白。从某种意义上讲，大多数的人类活动都是经营与管理、这一点对于《做公司2：做个公司卖给你》立论中不言自明的基本前提尤为重要。

直截了当地讲，《做公司2：做个公司卖给你》是在这样一个前提下开始讲述成为一名真正的百万富翁的几种方法和思路，那就是，作为一名创业者，一名企业家，经营与管理意味着你要拿出自己的半生积蓄或前辈留下的家产用于一样前途不明不白的投资，还要在资金不够的情况下到处借债、求贷，然后煞费苦心地将成品低买高卖。

倒来倒去，利用地区差价和批量差价换一口饭吃，或者兢兢业业、废寝忘食地研究生产出一种与众不同的产品，同样辛苦地找愿意卖它的人销到市场上，然后寝食难安地等着不知是好是坏的消息。

除了这一永远重复的折磨人的过程外，经营与管理可能还意味着你辛苦数年或数十年的过程终于有了松一口气的时候，你或大或小地成为一名成功的企业家，成为一家合伙公司的股东，成为一个有不多不少资产的人了，这时，你或许发现，经营与管理的结果是你的公司也一样成为了一种商品、一种符号，它与众不同，甚至炙手可热，其股价不断上升，这时，你就可以通过抛售股票成为一个功成名就的人了……总之，在《做公司2：做个公司卖给你》中，经营与管理不仅是指创办企业的初衷，比如卖产品；也指创办企业的结果，比如转让公司，它更多地是在后一种意义上讨论怎样通过前者而成为后者，尤其是从投资的角度更是这样，别忘了，作者本人正是这样一位以指点别人投资、收购兼并、转让公司为日常工作的顾问。

有一种流行的说法：小老板经营产品；中老板经营品牌和市场（营销）；大老板经营资本。按照我的理解，这其实不仅是指，也不全都是指资金的多少，还包含一种经营理念、经营方式和思路，以及东方人称之为经营境界的意思。

现在，就让我们按这个思路跟着作者进入一个关于经营理念、经营方式和思路、经营层次和境界的旅途吧！

《做公司 2：做个公司卖给你》一书中对私营企业面临的种种问题如战略分析、公司运作、增长技巧、筹集资金、兼并收购、退出选择、包装上市及财务预算、赢取竞争对手、创造最大价值等要点都进行了详尽的阐述，这些实战经验和谋略给人以灵感和启迪。

<<做公司||做个公司卖给你>>

作者简介

伊恩·史密斯大学毕业后成为执业会计师。他曾在证券公司担任投资策略顾问，专门为私营公司在发展战略、兼并、收购、筹资和债务等诸多问题上出谋划策。在长期的工作实践中，伊恩·史密斯先生为许多公司在上述诸多方面提供了许多行之有效的建议和执行方案，积累了丰富的经验。这些建议和方案也为他的顾客增加了许多潜在的和现实的价值，使他们成为名副其实的百万富翁。此外，伊恩·史密斯先生还为许多公司定期举办有关收购、转让及管理的培训课程，使更多的人受益匪浅。

<<做公司||做个公司卖给你>>

书籍目录

做个公司卖给你第一章 战略分析战略分析或战略位置一览表股东目标我处在什么行业战略讨论会小结第二章 企业经营活动管理会计报表现金管理财务比率数量与收益的驱动因素速报数字预算预测组织结构非常务董事法定会计--立档条件小结第三章 发展方法组织发展--市场营销组织发展--服务水平组织发展--招聘新产品开发转包合资经营公共部门的部署安排收购电子商务小结第四章 筹集资金银行贷款夹层融资风险投资如何筹资准备阶段发盘阶段选择阶段合同第五章 收购发展战略鉴别目标(对象)目标评估与价格价格与结构谈判完备法律手续收购完成后小结第六章 退出选择权选择权分析向风险投资家出售少量股本向行业伙伴出售小部分股本利用证券兼并公司向第三者出售大部或全部股本--同业竞销准备阶段寻找买主接触买主并发布信息发盘阶段谈判商务调查合同法律完成附录 商务调查的关键信息清单附录 详细报告样本, 商务调查清单附录 购后一览表附录 上市要求附录 进一步阅读附录 相关网址及信息来源译后记

<<做公司||做个公司卖给你>>

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>