

《谁在公司抢班夺权》

图书基本信息

书名：《谁在公司抢班夺权》

13位ISBN编号：9787545408348

10位ISBN编号：7545408349

出版时间：2011-8

出版社：广东经济出版社有限公司

作者：尹峰

页数：214

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《谁在公司抢班夺权》

前言

2011年3月9日，随着陈晓正式离职，“国美内斗”事件得以顺利解决。当天晚上，陈晓迫不及待地赶晚班飞机离开北京，这座城市留下了他的野心和失落。在人去楼空之后，我们不禁要问，陈晓是不是合格的职业经理人？中国职业经理人制度推行了这么多年，MBA教育也进行了这么多年，职业经理人身上到底应具备哪些特征？在“国美内斗”事件中，陈晓一再强调国美已由家族企业转变为公众公司，黄光裕作为大股东安排代理人进入董事会是谋求家族利益。其实，从美国到日本再到欧洲，许多声名显赫的跨国公司无一不是家族企业，如大名鼎鼎的沃尔玛、福特、洛克菲勒、拜耳、丰田、索尼到东芝、松下、三菱、奔驰、菲亚特、壳牌、宝马、欧莱雅等。创始人家族对企业谋求控制权名正言顺，美国伍德鲁夫家族至今仍然保持对可口可乐的影响力，而意大利的阿涅利家族对菲亚特汽车也同样保持影响力。所谓的现代公司治理，只是公司创始人家族将经营权让渡给职业经理人，但并不是将股权和控制权让渡给家族以外的人。沃尔玛老沃尔顿有3个儿子——罗宾逊、约翰和吉姆，老沃尔顿去世后，3个儿子分别担任沃尔玛国际连锁超市的董事会主席、首席执行官和总裁，老沃尔顿的妻子海伦·沃尔顿担任公司名誉主席，沃尔玛家族对公司保持强大的控制力。那么，为什么黄光裕不能安排代理人或亲人进入国美董事会？自从公司这种伟大的商业形式在欧洲大陆出现以来，就天然地具有家族性，任何公司从无到有、从小到大，都是某个人或某个家族创建和发展起来的，这个家族从一开始就对公司具有绝对的所有权和经营权。后来，随着公司经营规模扩大与资本不足，需要寻找一种方式来让公司获得大量的资本金，于是产生了股票形态的融资活动，股票融资的发展产生了股票交易的需求，股票交易的需求促成了股票市场的形成和发展，而股票市场的发展最终又促进了股票融资活动和股份公司的完善和发展，家族企业逐渐成为公众公司。但成为公众公司并不意味着企业创始人和家族要退出公司，只是原来家族100%控股比率下降而已，而下降幅度每个企业会有所不同。从欧洲德国、法国等发达国家上市企业数据来看，家族企业持股比例基本在64%以上。公司发展到19世纪30年代，美国出现了大规模的铁路和基础设施建设浪潮，公司这种形式在所有权和经营权上出现了革新。一方面公司需要融资，另一方面，大规模的基建需要大量专业性人才加入，所以这一时期美国公司所有权和经营权开始分离。同时，在所有权层面，创始股东通过公开市场发售股票融资，降低在企业的持股比率；而在经营权层面，创始人或家族成员逐渐让出经营权，交由专人打理，这样职业经理人诞生了。股东通过股东大会选举股东代表组成董事会，董事会授权管理层对企业进行管理，董事会同时承担对管理层的监督责任，董事会同样要受到股东大会的监督。建立在股东大会、董事会和管理层三者之上的现代企业治理架构是职业经理人产生的必要条件，职业经理人可以凭借自己的专业技能获取薪酬、奖金、股权和股票期权等回报。职业经理人主要负责企业法人财产权的保值增值和维持企业的正常经营。创始人股东和职业经理人之间形成了一种委托—代理的关系，与此同时带来了股东和职业经理人之间的信任问题，直到现在，这个问题仍然是公司治理中最核心的难题。围绕着家族企业与职业经理人对企业控制权的争夺，各国的企业基于各国法律采用不同的方法。比如欧洲的企业倾向于向投资者发行优先股——一种按照固定股息支付，优先于普通股股东领取股息的股票，当企业发生破产清算时，投资者可以优先获得清算资金，但是投资者没有表决权，不能参与公司的经营决策。而日本企业则采取一种交叉持股的方式来控制企业，这是一种“类金字塔”的方式。创始人股东或家族企业通过设立掌握绝对控制权的一级公司，再由一级公司参股二级公司，二级公司参股三级公司，二级或三级公司之间再交叉持股，不同家族企业之间也可以在不同层级的企业股权上相互参股。以上这些模式确保了家族对企业的控制。家族企业在不断革新控制权的同时，也在革新与职业经理人之间的雇佣关系，推动企业发展。到20世纪50年代，美国企业界开始出现向职业经理人进行股权激励的案例，所有权和经营权完全被分隔的界限被打破。1952年，美国辉瑞制药公司推出了第一个经理人股票期权计划之后，经理人股票期权计划开始在美国盛行。到20世纪60年代，美国律师路斯·凯尔索提出“职工持股计划”，并在20世纪70年代得到发展。股东和管理层、员工的关系通过股权纽带共融于企业发展。这方面的代表企业是美国的沃尔玛公司，通过员工购股计划和利润分享计划让员工充分地融入到公司发展中去，缓和劳资关系。到20世纪90年代初，美国修改公司法，将股东利益、劳动者、债权人和经理人员都界定为公司利益方。但是，美国法律在强化股东与其他利益相关方分享公司利益的同时，并没有强制性地要求创始人股东和家族退出公司。20世纪90年代后，大量美国企业开始实施各种所有权项目，如401(k)计划、423计划、股票期权计划、员工持股计划、股票奖励计划、收益分享计划以及其他奖励机制，企业股东进一步与职业经理人和员工分享所有权。伴随国家体

《谁在公司抢班夺权》

制改革的春风，我国大量民营企业、家族企业从无到有、从小到大发展起来，遍布各行各业。由于发展时间较短，家族企业自身存在诸多问题，比如任人唯亲、管理混乱、小富即安等，让社会公众对家族企业略有反感。随着国民财富收入差距拉大，声讨民营企业家和家族企业“原罪”的声音越来越响，家族企业成为“不合法”、“管理落后”的代名词。但中国社会科学院公司治理研究中心主任、博士生导师鲁桐认为：“家族企业因有着与生俱来的优势，如更加全心全意地投入、注重企业的长远发展、有强烈的企业荣誉感以及家族成员间特有的信任关系和很低的沟通成本等，使其比非家族企业更有效率。”目前国内家族企业水平参差不齐，但公众应该看到已经有很多家族企业在寻求更加合理的公司治理模式，也在寻找更好承担社会责任的道路，国内家族企业正在逐步由人治过渡到法治的阶段。当然“罗马不是一日建成”，公众需要给这些家族企业转型的时间，对于转型期间发生的问题，应该持一种宽容的态度。欧美、亚洲等发达国家的家族企业在转型的过程中，也都存在问题，如1997年亚洲金融危机中，日本、韩国和东南亚等亚洲地区家族企业的管理弊端显露无遗，但在政府的强制管束下，通过所有权和经营权革新，这些家族企业重新壮大起来。国内家族企业与这些地区的家族企业相比，无论是发展时间还是规模都有较大差距，我们更应该留出时间让他们慢慢探索。在“国美内斗”的过程中，陈晓就是借助社会对家族企业的偏见对黄光裕发难的，说“国美不是黄光裕一家，而是公众的”，加之黄光裕又是因为不合法经营被捕，正切合了大众对家族企业的印象。陈晓原本以为借助公众的情绪可以剥夺黄光裕正当的权益，但他行为本身的不合理性让其失败了。陈晓由职业经理人到创业者、企业老板的转型，又再度由老板转型为职业经理人，他的角色定位比较模糊，长期以来形成的思考方式也不是职业经理人的方式。他与黄光裕原本是竞争对手，本来就是两种经营模式相争，最后证明他的道路行不通，输给黄光裕。即便放到一个较长的时间内，这种思想上的分歧也是难以统一的。国美收购永乐时，陈晓本来就不是心悦诚服，而是抱着合并的心态进行的，也就是说，在内心里，他并不认为黄光裕比自己高明。黄光裕缺位，陈晓正好乘机施展自己的抱负，由此，双方决裂。但职业经理人是否能够取代股东，将企业据为己有呢？这显然不合适，也不合法。黄光裕入狱后，陈晓逐步将国美的控制权掌握在自己手里，他积极串联公司高管和外资资本，严词拒绝大股东的合法权益，而且还对大股东(黄光裕)恶语相向，完全不顾商业礼节。陈晓对外称现代企业治理，但是他忘记了现代企业中的职业经理人，要道德无瑕疵，如果对大股东都不能做到忠诚，怎么能够相信他对其他股东忠诚呢？事实上，职业经理人除具备高超的营销、财会、人事、行政等专业技能和高水平的沟通技能以及人格魅力外，还必须具备职业道德。职业道德分为对股东有道德、对下属有道德、对公司有道德，如果是公众公司，还必须对公众有道德。陈晓作为职业经理人，从“国美内斗”中折射出中国职业经理人的道德困境。我国改革开放三十余年，经济飞速发展，但商业环境、商业伦理、商业道德等方面还处在混沌阶段，目前仍没有一个可供企业家群体、职业经理人群体乃至整个社会认同并愿共同遵守的标准。本书在还原“国美内斗、陈晓出局”的整个事件始末的同时，也加入了个人的点评，期望能够为推动中国商业伦理体系的构建及中国职业经理人道德素养的提高，尽自己的一份力。 尹锋 于寓所

《谁在公司抢班夺权》

内容概要

《谁在公司抢班夺权:国美给中国老板的公开课》讲述了：2011年3月9日，随着陈晓正式离职，“国美内斗”事件得以顺利解决。当天晚上，陈晓迫不及待地赶晚班飞机离开北京，这座城市留下了他的野心和失落。潜伏在国美的1653个日夜，陈晓如何步步为营引黄光裕入局，如何引诱贝恩进入他预设的战场，如何捆绑高管集体背叛老板？他背叛的节点事件是什么，他又是怎样左右斗争战局？斗争中，陈晓的心态起伏如何？2010年9月28日临时股东大会后，他如何遭到黄家的狙击，贝恩又是怎样出卖了他？陈晓灰溜溜地离开鹏润大厦，黄家为什么一毛钱的补偿都没有给他？“国美内斗”事件是混杂商业伦理和规则的结合体，当事各方：黄光裕、陈晓、高管团队、贝恩、机构投资者和小股东虽都在商业规则的范围内大搏杀，但背后又直指大股东对小股东的责任、职业经理人对股东的信托责任缺失等问题。通过该事件，中国企业界人士可以借鉴：企业家该在什么样的商业伦理下，如何通过商业规则争取自己的利益。

《谁在公司抢班夺权》

作者简介

尹锋：中央财经大学管理学硕士，财经记者、畅销书作家，著有《黄光裕真相》、《黄光裕真相II》、《重庆打黑》、《荣氏真相》、《铁规则》、《死磕对手》等书。

书籍目录

自序

引子

第一章 奋斗，创业

生活是如此残酷

黄光裕与陈晓都来自底层家庭

陈晓和46位兄弟开始创业

陈晓是战术家，黄光裕是战略家

第二章 陈晓独领风骚

CDMA销售战，成就陈晓威名

狼来了，永乐过分托大失去先机

黄光裕、张近东借助股市融资，陈晓急了

永乐撵着国美、苏宁的尾巴追赶

永乐疯狂收购，为股票公开上市造势

第三章 资本狂躁

永乐香港上市，错误的选择

“七日断魂散”药力发作，陈晓走上绝路

方寸大乱，陈晓拉张大中垫背

黄光裕给足面子，陈晓低调融入国美

陈晓“偷情”，张大中愤怒

“巨无霸”凶猛，江湖狼烟四起

第四章 大权独揽

不甘久居人下，低调谋权夺位

黄光裕突然被捕，陈晓成权力核心

陈晓小心试探黄光裕底线，构建同盟“去黄”

陈晓、贝恩巧设局，屠刀伸向黄光裕

贝恩很危险，国美将沦为资本的盘中餐

第五章 开始决裂

陈晓落井下石，追杀大股东

陈晓巧施“离间计”，黄光裕、竺稼双双中招

陈晓出面谴责大股东，黄光裕处境愈发艰难

陈晓放狠话，要赶大股东出局

陈晓野心升级，欲将国美实施MBO

陈晓拉帮结派，瓦解国美管理层

陈晓起诉黄光裕，背叛大戏鸣锣开场

众高管“倒戈”反叛大股东

谎言、真相、道德

第六章 殊死搏斗

陈、黄死掐，胜负难料

用数据说话，双方都很专业

杜鹃出狱了，黄光裕出狠招了

陈晓私盖公章惹恼董事会，瞒天过海逃脱证监会处罚

陈晓御用媒体助阵，非上市门店被贬成一文不值

陈晓手里有大牌，黄家巧化解

社会舆论一边倒挺黄，陈晓彻夜难眠

花黄光裕的钱，请“美军”对付黄光裕

第七章 生死关头

杜鹃密会竺稼，争取贝恩“反水”

黄、陈爆发“邮件战”，媒体推波助澜

投资者阵营分化，“洋枪队”助阵陈晓

第八章 最后决战

最后拉票阶段，双方使出浑身解数

杜鹃、竺稼、陈晓北京和谈，贝恩死保陈晓

陈晓约见香港意见领袖造势，超前黄家一步

香港富豪酒店，30分钟决出胜负

陈晓扬眉吐气力压大股东，贝恩背后下刀子

黄家“火候”欠缺致败，陈晓功力深厚获胜

黄、陈、竺势力均衡，国美面临分裂

第九章 战火仍在蔓延

双方互相试探求和谈，关键问题分歧大

和谈开始，进展缓慢

杜鹃对陈晓拖延忍无可忍，再下“最后通牒”

陈晓欲将国美总部搬往上海，黄家紧张

国美分拆警报解除，双方关系缓和

陈、黄讲和，“国美内斗”彻底化解

黄家逐步控制董事会，成功只在咫尺之间

陈晓清华演讲，做最后的表演

第十章 一个人的战斗

陈晓淡出国美，频繁飞往上海

国美再度进入高速扩张期，陈晓路线被彻底抛弃

香港高院解除杜鹃强制令，黄家斗争筹码增加

斗争到最后，陈晓孤独地走人

黄家未给一毛钱补偿款，难保未来不追杀陈晓

比陈晓更失落的人，国美众将“兔死狐悲”

人走茶凉，国美高管统一口径批陈晓

国美回归黄家怀抱，贝恩的好日子到头了

第十一章 生活，再创业

“永乐帮”助阵，陈晓创办“名巢实业”

陈晓老谋深算，2006年已暗留生存后路

细述国美斗争内幕，9月28日后已萌生退意

反思四年国美生涯，不后悔与黄光裕翻脸

第十二章 张大中赶超陈晓

陈晓与张大中较劲，相互间看不起

对话国美董事局主席张大中

陈晓密谋挑拨供应商与国美关系

第十三章 陈晓怨气爆发

国美董事局成员遭清洗，陈晓旧将全被淘汰

陈晓大曝国美商业机密，唱衰国美未来前景

企业家炮轰陈晓无道德，斥责其不要在江湖上混了

黄光裕重塑董事会权力架构，死保国美掌控力

国美起诉陈晓违反保密协议，职业经理人契约精神遭拷问

后记

陈晓VS国美大事记

《谁在公司抢班夺权》

章节摘录

版权页：不过，陈晓、贝恩也不是没有牌，对他们来说，可以在下次的临时股东大会、周年股东大会上再次发动股东支持通过“一般授权”。贝恩竺稼在临时股东大会上已经暗示了，增发是公司融资正常的需要，如果公司需要融资，贝恩肯定会推动股东通过“一般授权”，只要通过了，董事会就可以定向增发，稀释黄光裕股权。一个动乱的国美对贝恩、陈晓和机构投资者没有影响，但是对黄光裕是有重大影响的，一方面，他在上市公司的权益会缩水，另一方面，他自己独立发展的门店也可能面临经营风险，他有可能承受两方面风险。根据黄光裕与上市公司签订的协议，如果大股东持有的股权比率低于30%，则上市公司可以解除与非上市公司的不竞争协议，如此，两个国美就面临竞争关系，鹿死谁手，也未可知。“国美夺权事件”是结束，还是开始？如果从未来看，斗争似又回到原点，黄光裕和陈晓的斗争将重新开始，如此反复、恶性循环，直到国美最后消失。这个局面有没有可能化解？很难。原因在于，9月28日特别股东大会上形成了利益均衡的态势，黄光裕得到了自己想要的大股东地位，陈晓得到了主席位置，贝恩得到了董事席位。如果黄光裕要想改变势力格局，势必又让其他两方或多方联手，到时候，这几方会不会因为有9月28日特别股东大会投票结果垫底，料定投资者不会支持黄家，所以干脆在下一轮临时股东大会上将黄家赶出国美？这不是没有可能的事情，到时，黄家是否还有其他牌可打就难说了。黄家显然不愿意坐以待毙，他们在9月28日特别股东大会后，对陈晓展开了更猛烈的进攻。不过，陈晓似乎并不担心黄家的举动会对他造成实质性的影响。但竺稼并不认同陈晓的看法，他深知黄家手里未打出来的牌威力惊人，必须要与黄家沟通，防止黄家做出过激举动，威胁到贝恩在国美的利益。

后记

陈晓与黄光裕内斗所引发的“国美事件”，让国民再一次接受现代商业文明洗礼，这是中国改革开放三十年来具有里程碑意义的案例。什么是商业文明？商业文明是社会商业行为所创造的价值总和，表现为商业伦理、规则、市场、组织、模式、产品、技术和创新等。商业伦理和规则是商业，文明的最高层次，后6种构成要素属于较初级层次。国内企业30年来在这些领域接受了各种新理念的洗礼，凭此也确立了中国企业在世界市场中的地位，能够与发达国家的企业一较高下。但在商业伦理和规则层面，国内企业还停留在较初级阶段。什么是商业伦理和规则？商业伦理的本质是道德，强调的是义利关系和责任。商业伦理的具体呈现形式是商业规则。商业伦理又可以分为组织伦理和自然人伦理，组织伦理包括组织对政府、社会、股东、员工、债权人和投资者的责任，自然人伦理包括自然人对组织的忠诚和责任。在商业伦理领域，国内企业所有者、经营者的缺陷在于缺少责任感，在组织伦理的细分领域表现为，偷税、侵占资源、破坏环境、转移公司资金、虚增业绩、不为员工谋福利、克扣工资，逃避债务等；而国内一部分职业经理人在商业伦理领域，亦缺乏对大股东和组织的忠诚和责任感，具体表现在对企业经营敷衍了事、对企业生死存亡不负责任、只关注自身利益。随着市场、组织、模式、产品、技术和创新等领域不断升级换代，国内企业开始面临发展的“天花板”，企业与社会、企业内部各种力量之间出现诸多矛盾和摩擦，有些因素已经制约企业的壮大甚至影响到企业的生死存亡，只有在商业文明更高层面(商业伦理和规则层面)解决企业发展面临的问题，中国企业才有未来，而“国美事件”正是在这个层面提供的最佳商业案例。“国美事件”是混杂商业伦理和规则的结合体，当事各方：黄光裕、陈晓、高管团队、贝恩、机构投资者和小股东虽都在商业规则的范围大搏杀，但背后又直指大股东对小股东的责任、职业经理人对股东的信托责任缺失等问题。通过该事件，中国企业界人士可以借鉴：企业家该在什么样的商业伦理下。如何通过商业规则争取自己的利益。

《谁在公司抢班夺权》

编辑推荐

《谁在公司抢班夺权:国美给中国老板的公开课》：中国现代公司史上最残酷也最戏剧性的控制权之争畅销书《黄光裕真相》《黄光裕真相2》作者最新力作、陈晓和黄光裕联袂给所有企业家上的一堂治理课：如何引进资本不引起内乱？去家族化的过程怎样避免其他股东独大？公司的经营管理和股权如何发挥作用？创始人如何保障自己的权益和控制权？

《谁在公司抢班夺权》

精彩短评

- 1、此书可谓是一部国美发展的曲折史，商场上对手间的斗争智慧，人性流露展示得淋漓尽致，实属佳作，值得每个企业管理者好好拜读。
- 2、对于国美的内部纷争，或多或少有一点启发吧....
- 3、在中国，职业经理人在公司发展达到一定阶段后，与创业者之间似乎有着不可避免的矛盾,这书第一次隐射出这种明争暗斗，实属可贵
- 4、很佩服这个作者，能找到机会亲历这起被全国人民关注的公司内讧，其中很多细节不错。
- 5、陈晓最成功的一点，是把管理层跟自己绑到一起，通过分权、分利益，从为别人卖命的家奴转变为国美的“主人”，这本书值得看。
- 6、国美，中国家电连锁行业的民族品牌，其收购北京的大中电器和上海的永乐家电，折射出黄光裕非凡的商业智慧和魄力，商业资本的力量虽然强大，但也不能去中国化，愿中国企业家不要被外国资本冲昏头脑。
- 7、老黄赚钱，老陈夺权，热闹
- 8、早就听说黄光裕养了一个白眼狼，每个公司里面都有几只白眼狼。有狼不怕，只要你是好猎手，打它个得屁滚尿流。
- 9、看完本书，受益匪浅，佩服黄光裕的商业魅力和霸气，虽身在狱中，仍可获胜，背后的力量强大，感叹，原国美发展越来越好。
- 10、不错的书，我是一口气读完的。
- 11、企业管理者的职业道德和操守对企业的发展至关重要，陈晓和黄光裕的争斗，凸显了利益和权力驱使下的道德之争，中国民营企业的管理架构和体制值得深思。
- 12、很短的时间就看完了，有些放不下！
- 13、陈晓和黄光裕的事情几乎已经家喻户晓人尽皆知了，不过大多数人对细节还有很多知之不详，这本把国美案整个过程详解了一下，另外还加进去了不少作者的评述，是本好书！不仅告诫职业经理人要守住自己的本分，也告诉股东要守住自己的权益。
- 14、这本书更像一本《企业家警示录》！
- 15、从永乐被并购开始，陈晓就一直在筹谋翻身，不过方法确实有点下作。
- 16、总结的好。在商业伦理和规则方面，国内企业的发展还停留在较低阶段。通过该事件，中国企业界人士可以借鉴：企业家该在什么样的商业伦理下，如何通过商业规则争取自己的利益。
- 17、虽然我不是职业经理人，更不是任何企业的股东，买这本书完全是凭着对国美案的好奇，不过里面的内容却是挺让我满意的，不仅对这个案子的前世今生做了详实的描写，还加进去了不少作者的观点，呵呵，刚好也是挺黄派的观点，很喜欢！
- 18、一个公司能不能强大就看你的老板能不能让公司的每一个团队都特别地有自主精神和这个老板能不能建构一个足够好的体制和流程，这种场域就是让员工在里面就想干活，这是最核心的东西。从这点上讲黄光裕是有智慧的。
- 19、头一次知道，合同有这么复杂的。对赌协议，值得很想上市的领导们深思啊，一不小心就签了卖身契，还可能自己把自己赶走。
- 20、作者非常倾向国美，不过写出了很多的内幕
- 21、大概读了三分之一吧，作者立场有明显的倾向性，离真实的商业环境相去甚远。
- 22、1元电子书贵了。没见过如此不公正的商业评论书。
- 23、每一个话题人物的背后总有段心酸的故事，看过之后对陈晓的奸雄形象有了一个改观。
- 24、上市公司的游戏，企业一旦上市更多的精力就放在了财务报表和圈钱上，对于一般员工应该不是好现象，个人观点，此书还是值得一看
- 25、“国美案”第一次把职业经理人和企业家的矛盾推到了风口浪尖，也第一次让老百姓知道了原来职业经理人和企业家之间的关系不仅仅是雇佣和被雇佣，书很好，有故事，也有启示更有警示。
- 26、国美公司控股权之争是公司治理机构的一个典型案例，而本书的立场客观与否则是另一个问题。
- 27、挺不错的一本书！绝大多数企业在公司治理的过程中都摆不清所有权和经营权的关系，希望“国美案”能给企业家一些警示和启示。
- 28、好生活，到国美，看完此书决定以后买电器都到国美，支持下一路艰难走来的国美。

《谁在公司抢班夺权》

29、封面做的不太好看！呵呵，不过不影响内容的可读性！

《谁在公司抢班夺权》

精彩书评

1、内幕揭秘之书作为中国家电老大和老二 国美与苏宁之争是中国商界令人永远好奇的话题 而这个话题随着国美老板的被捕达到了顶峰 本以为这就是压轴大戏了 没成想国美内部一个名叫陈晓的人才是真正给这幕大戏压轴的人 家电业算是中国在国际上竞争力最强的行业 而这几年的发展下来 渠道为王的结果 家电连锁业又成了家电业的王者 而家电连锁这几家 国美 苏宁 五星 大中 永乐之前上演的悲欢离合也一点不逊色与好莱坞大片卧薪尝胆的故事 如果把国美比做吴国 那么永乐的陈晓算不算的上越国呢 在永乐因为金融模式的落后输给国美后 陈晓吞下了国际资本的毒丸 以前只知道蒙牛的牛根生赢过对赌 但是不知道永乐因为输了对赌 才会有最后这一主动投怀送报，而陈晓在国美的表现颇有些 此间乐不思蜀的感觉 如果不是黄出了事情，最后真的也许就会在国美兢兢业业到退休呢 但是机会来临了他没有退缩 或者说他没有了廉耻 从这点来说 算是个小牌的勾践吧 三国的故事如果把国美 苏宁 大中 算成三国 永乐也就是个刘璋 马超之流 那么在各种势力之间游走 最后还打上个外资银行的背景 永乐让这出戏好看了很多 在卖给国美之前 永乐有和大中虚晃一枪 实际上自从吞吃了外资的毒丸 永乐已经变成了外资套现的傀儡 难怪全球金融一起萎靡之际 华尔街还是开出了高工资 几点感慨 这有钱人坐牢就是和没钱人不一样了 该指挥指挥 该阴谋阴谋再亲的部下 也比不上血缘关系 国美高层集体叛变 唯独黄家亲戚不变 被资本玩与玩资本就在一线之间 只有票子没有章子是不行地

章节试读

1、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第62页

神州数码MBO

2008年联想旗下神州数码董事长兼CEO郭为等管理层首先成立投资公司KIL，郭为个人绝对控股。然后引进私募基金，神州数码老股东向KIL转让股份。最终软银赛富持有20.15%，成为第一大股东；联想控股从47.43%降为17.83%，降为第二大股东；KIL10.29%，第三；弘毅投资8.82%，第四；IDG3.25%；原第二大股东GA售出全部股份。

柳传志是联想的精神领袖和实际控制人，这次MBO是其激励手段。

2、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第205页

大股东控制下的董事会权利架构

- 1、执行董事席位少于非执行董事及独立非执行董事席位。可以最小代价控制董事会。
- 2、董事会成员不参与公司经营。专心经营，又可防备。
- 3、董事会主席担任非执行董事，可以降低其在董事会中的影响力。
- 4、通过法治，引入法律背景人士入驻董事会，依靠制度和人员合理安排控制董事会。

3、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第156页

上市公司一般会经历2~3次股权稀释。在上市前首次引入战略或者财务投资者介入公司治理，公司股权第一次稀释，IPO过程中第二次稀释。几轮稀释以后，公司股权相对分散。

4、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第61页

新浪模式-管理层收购MBO

新浪总裁曹国伟联合高管在维京群岛成立新浪投资控股有限公司New-wave Investment Holding Company Limited，股东包括新浪管理团队和中信资本、红杉中国和方源资本等3家私募基金，管理团队持有普通股，私募基金持有优先股。各家私募指派一名董事，新浪管理层指派四名董事，拥有控制权。

2009年11月新浪向新浪投资控股定向增发560万股，涉及金额1.8亿美金，持股9.4%，成为第一大股东。长期以来新浪股权比较分散，没有强势大股东。最终管理层将新浪MBO，管理层既是公司股东又是管理者，有利于驱动高管。

5、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第19页

永乐（陈晓）与摩根士丹利的对赌协议

Valuation Adjustment Mechanism，直译估值调整协议

2005年1月摩根士丹利和鼎晖斥资5000万美元收购永乐20%股权，并在香港联交所上市。

2007年扣除非核心业务的赢利高于7.5亿元，投资人向管理层割让4697万股；高于6.75亿元，不调整；高于6亿，管理层向投资人割让4697万股；低于6亿，管理层割让9395万股，占上市总股本的4.1%。

实质：未来年份的净利润P为衡量指标，设计三个临界点 $A > B > C$ ，若 $P > A$ ，投资人赌输，割让部分股份；若 $B \leq P \leq A$ ，没有输赢；若 $P \leq B$ ，投资人赌赢，管理层割让股份；若 $P \leq C$ ，管理层割让更多股份。

6、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第24页

永乐香港上市

2005年10月中国永乐电器销售有限公司公开发售获134倍超额认购。激活回拨机制，公开发售股份

《谁在公司抢班夺权》

从10%提高到50%，达到2.2789亿股，国际配售股份从90%改为50%，改为2.27888亿股。共募集10.26亿港币，扣除发行费用为9.57亿。

陈晓拥有15%股份，身家8亿港币。

2004年9月陈晓及4位高管在维京群岛注册Retail Management，持有中国永乐53.78%的股份，中国永乐控制上海永乐90%股份，管理层持有另外10%股份。

摩根士丹利持有中国永乐19.04%股份，高于陈晓的15%，但是有23.56%的股份在高管手中，再加上46名职工的股权以信托方式交由陈晓全权决定。

7、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第16页

国美借壳上市

2006年6月黄光裕设立离岸公司（BVI公司）Jumbo Profit，以独立机构短期投资者名义，以1920万港币收购京华自动化大股东的小部分股份。（其港股跌至一毫，称为仙股。）

2006年12月京华自动化用现金加股权方式向黄光裕BVI公司购买资产。以三间办公室的预售合约支付1200万港元现金和3600万股权，占股16.1%，成为第二大股东。

2002年2月京华自动化增发13.5亿新股，每股0.1港元，全部由BVI公司认购，持股85.6%。

2002年4月转让11.1%股份，降低到74.5%，回避了全面要约收购。

2002年7月京华自动化更名中国鹏润。

开始重组国美，优质业务放入上市部分，非上市部分由母集团经营。

2004年4月国美65%股份转让给OceanTown。

2004年6月中国鹏润出资83亿港元，买下OceanTown持有的国美65%股份，再次更名国美电器。黄拥有鹏润69.9%股份，鹏润拥有OT100%股份，即65%上市国美股份。这笔非现金交易，以近50倍的估值把资产换成股份。（净利1.78亿，83亿股价，市盈率高达49.5倍，全球家电零售平均市盈率14.3倍。）

2006年初国美35%股份出售给上市公司，套现17亿。

5年资本运作，投入7.5亿港元，累计获得25亿现金和控股上市地位。2003年资产18亿港币，2004年激增到87亿。

8、《谁在公司抢班夺权》的笔记-第72页

1、大股东与小股东利益同等享有公司业绩增长所带来的股价增长、分红等权益，都可以就公司大政方针通过股东大会进行表决；不同之处，大股东可以召集股东大会、推选董事并通过董事会参与公司日常经营。

2、股东大会、董事会和管理层是由上至下的从属关系，董事会听命于股东大会，小股东听命于大股东，除非小股东联合投票表决权超过大股东。

3、股东大会按照持股比例所代表的表决权以及参与股东大会投票的股东数超过法定比率，投票表决产生的股东大会决议就是合法的，董事会必须无条件遵守。

《谁在公司抢班夺权》

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：www.tushu000.com