

<<确定利润基数和费用基数的HU理论>>

图书基本信息

书名：<<确定利润基数和费用基数的HU理论及其实践>>

13位ISBN编号：9787811401363

10位ISBN编号：7811401363

出版时间：2010-5

出版时间：浙江工商大学出版社

作者：胡祖光，胡静 著

页数：220

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>

<<确定利润基数和费用基数的HU理论>>

内容概要

HU理论是著者2000年结题的国家自然科学基金项目的主要成果；该项目被评为当年全国为数不多的优秀项目之一。

经过著者10年理论思考和企业应用，本专著对2000年初步成形的HU理论在理论上作了极大的扩展；在应用上，也针对企业的要求，增加了许多新的内容。

本书在理论上对HU理论所作的新的拓展主要体现在：从理论上论证了HU理论的激励力度可以达到传统基数确定方法的任意倍；证明了魏茨曼介绍的基数确定模型只是HU理论中当代理人权数等于0时的一个特例；建立了具有实用价值的确定销售基数的HU理论模型，通过揭示按销售额提成的“比例模型”的缺点而颠覆了销售人员历来按销售额提成的“比例模型”等。

作者简介

胡祖光，浙江杭州人。

1978年春入浙江师范大学学习；1982年春入复旦大学攻读硕士学位；1995年被评为“全国优秀教师”；1997年被评为“全国优秀留学回国人员”；1998年被评为“国家级有突出贡献的中青年专家”；2001年获全国五一劳动奖章。

2008年获“浙江省突出学术贡献奖”。

1990-1996年任商业部杭州商学院副院长；1996-2005年任杭州商学院院长；2005-2008年先后任浙江工商大学校长、党委书记；2005-2010年4月任浙江省社会科学界联合会主席。

现为浙江省政协科教委员会常务副主任、中国数量经济学会副理事长、浙江省浙商研究会会长、浙江省数量经济学会会长、浙江省企业管理研究会会长、浙江省政府经济建设咨询委员会委员、浙江工商大学博士生导师。

胡静，内蒙古赤峰人。

2007年3月在浙江工商大学获得工商管理硕士学位，目前继续在浙江工商大学攻读该专业的博士研究生，主要研究方向：企业经营管理，委托一代理理论。

在校期间参与数项纵向、横向课题的研究，并在国内、国外核心期刊上发表多篇文章。

书籍目录

实践篇 第一章 打八折确定利润基数——一种全新的利润基数确定方法 第一节 一年一定的利润基数确定方法 第二节 合同期在两年及以上的利润基数确定方法 第二章 委托人和代理人联合确定利润基数 第一节 算术平均确定利润基数 第二节 加权平均确定利润基数 第三节 鼓励代理人多报利润数 第三章 HU理论中的参数和变量及其确定原则 第一节 参数关系式的经济意义 第二节 怎样确定代理人权数、上级要求数和超额奖励系数 第三节 怎样确定少报受罚系数和多报奖励系数 第四章 HU理论在费用基数确定、销售基数确定及股票期权中的应用 第一节 费用基数确定方法 第二节 销售基数确定方法 第三节 HU理论的股票期权激励模型 第五章 HU理论的应用实例 第一节 应用HU理论，利润增加万元——HU理论在北京北辰集团的实践 第二节 应用HU理论，实现利润翻番——HU理论在洛阳石化总厂的实践 第三节 HU理论在武汉钢铁公司等企业的实践理论篇 第六章 HU理论中的参数关系的数学证明 第一节 代理人权数、超额奖励系数和少报受罚系数 第二节 不足弥补系数和多报奖励系数 第三节 基数留利系数 第四节 关于HU股票期权激励模型优良性质的数学证明 第七章 有比较才有鉴别：HU理论的优良性质的比较分析 第一节 HU理论与常规基数确定方法的比较 第二节 HU理论与累进激励方案的比较 第三节 HU理论与国外模型的比较 第八章 HU理论多报激励机制的补充分析 第一节 对HU理论参数的补充分析 第二节 对HU理论增设奖励参数的补充分析 第三节 两种多报激励机制的比较分析 第九章 逆向选择下的HU理论 第一节 基本模型的构建 第二节 逆向选择下的HU理论及其性质证明 第三节 逆向选择下的最优契约 第四节 事前与事后约束 第十章 道德风险下的HU理论 第一节 基本模型的构建 第二节 道德风险下的HU理论及其性质证明 第三节 代理人的风险中性和最优契约 第四节 有限责任约束与保险 第十一章 不可验证下的HU理论 第一节 基本模型的构建 第二节 激励相容契约 第三节 HU理论对纳什均衡的实施 第十二章 混合情况下的HU理论 第一节 逆向选择发生在道德风险之前的HU理论 第二节 道德风险发生在逆向选择之前的HU理论 第三节 道德风险发生在不可验证之前的HU理论参考文献后记

章节摘录

国内学者也在理论层面上对委托代理理论进行了相关的研究。

张维迎（1995）曾围绕企业的剩余索取权展开过模型探讨，认为将剩余索取权授予代理人是最优的。显然，要确定剩余索取权，首先要确定利润基数，因为剩余索取权就是上交利润基数后剩下的部分。张春霖（1995）在假定代理人风险中性的前提上，认为在现实经营中代理人取得了剩余索取权，剩余索取权可以通过委托人与经理签订合同予以规定；敖志军和惠益民（1997）研究了道德风险背景下的经济和非经济双重激励的委托代理模型，指出模型的均衡点位置应该是经济和非经济双重激励之和等于代理人努力程度的边际付出；程承坪（2002）从生产性和分配性努力两方面建立了探讨委托代理关系的数学模型，认为可以从生产性和分配性努力的模型建构中探寻出生产性努力最大化和减少委托人激励成本的均衡点；李仕明和唐小我（2003）曾以状态观测变量为核心内容建立一个委托代理模型，认为以这个变量构建的模型可以联结代理人的努力程度和业绩分享，以增强激励强度和减少代理成本。

严格来说，国内学者关于委托代理关系的分析和研究，基本上是致力于对逆向选择和道德风险背景下的委托代理模型的探讨，尽管在理论上提出了富有启发性的见解，但模型的设计不具有直接运用于企业的操作性。

现在世界上各国（包括美国）确定基数的方法多是“讨价还价法”。

运用这一方法时，上级总是想提高基数，而下级则总是想降低基数，上下级之间通过一轮又一轮的讨价还价，最后往往带有强制性地由上级确定一个基数，这个基数很难使双方都满意。

而上级强制下级勉为其难地接受后者认为过高的基数，则日后下级完不成基数就有了借口，是谓“基数软约束”。

由此可见，讨价还价法不是一个理想的基数确定法。

本书将介绍一种全新的基数确定法——“联合确定基数法”。

由于最早报道这一方法的《中国企业报》记者王小兵在报道中把联合确定基数确定法称为“HU理论”（以这一理论的创造者胡祖光教授的姓的拼音HU命名），因此，现在在GOOGLE或“百度”上无论是键入“联合确定基数法”还是“HU理论”，都会出现大量的搜索结果。

在本书中，我们将交替使用“联合确定基数法”或“HU理论”的名称。

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>