第一图书网, tushu007.com

<<中国式收购>>

图书基本信息

书名：<<中国式收购>>

13位ISBN编号：9787030300225

10位ISBN编号：703030022X

出版时间：2011-4

出版时间：科学

作者：李春纲

页数：278

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

当前，中国企业频频出手收购外国公司，引起了国际瞩目。
中国企业走出国门，参与到国际竞争中，无疑会对中国企业的发展产生巨大的影响。
然而，就目前而言，中国企业虽然对海外企业进行了大举的收购，但是成功的案例却并不多。
如何避免“消化不良”的情况出现，是中国企业面临的现实问题。
《中国式收购》竭力为读者朋友讲述中国式收购过程中所经历的美丽与哀愁，让更多的读者朋友对中国式收购有个清醒的认识与理解。

作者简介

李春纲，北京市发改委监察办主任，专注于中国经济发展问题的研究，曾经为国家有关部门写过多篇内参，爱好文学写作，曾在《解放军报》、《中国航天报》、《民政之声报》、《新闻与写作》、《部队管理》等报刊、杂志上发表文章四十余篇。
多年来，一直从事中国经济发展方面的研究与预测，著有内参《中国经济2010－2013发展预测》、《北京市未来两年市场发展调查与预测》、《北京市国有资产的未来流失方向》等十几篇文章。

<<中国式收购>>

书籍目录

第一章 为什么中国企业要发起收购进入21世纪以来，中国企业的海外跨国收购出现了飞速发展的态势，跨国收购金额也呈逐年上升的趋势。
由于中国企业频频出手收购海外企业，使得那些跨国巨头对中国本土企业虎视眈眈。
其实，中国企业收购海外企业，是整个行业的发展趋势。
通常情况下，收购是指一个企业通过产权交易取得其他公司一定程度的控制权，以实现一定经济目标的经济行为。
收购是企业资本经营的一种形式，既有经济意义，又具有法律意义。
1.中国企业在海外收购的概况2.中国式收购对我国发展的影响3.中国：更具吸引力的市场4.中国为什么要大量收购海外企业5.通过收购能否提升企业自身的技术资产6.中国式收购成为发展海外业务的助动力7.中国崛起：海外收购新领域第二章 中国式收购，从艰涩中起步任何事物的发展，都会经历苦涩的初期阶段。
收购也不例外，在我国大力发展海外企业收购的初期阶段，也必然要经历一段艰难的时期。
中国企业在收购过程中，出现亏损的情况连续不断。
尽管这样，中国企业依然坚信失败之后，必然会迎来成功。
只有经历了苦涩，才更有利于企业以后的发展，才能不断地、更好地将中国企业推向世界。
1.中国企业家向企业发出“走出去”的口号2.中国发展崛起，将面临重重困难3.自2005年起，中国海外收购迅猛发展4.“不差钱”的收购：中国式的奢侈品之梦5.金融危机给中国企业带来的收购机遇6.2008年中国企业海外收购亏损高达2000亿元人民币左右第三章 中国式收购的发展过程在中国式的收购过程中，中国首先成为了商品海外输入的冠军。
由于中国在国际市场与民主政治体系中的角色不断地改变，中国式收购也在国际间得到了发展。
虽然在这个过程中，有着美丽，也有着哀愁，但是也说明中国经济正在不断腾飞，在不久的将来，中国经济也将得到全面、快速的发展。
1.中国成为海外输出大国2.国际市场企业收购中的文化冲突3.缺乏国际化人才，文化整合前途漫漫4.中国企业“走出去”前、后所需要考虑的问题5.中国本土企业国际化之路6.联想在收购IBMPC业务中遇到的问题7.海外收购需警惕战略与文化迷失第四章 中国收购之王：中国化工收购之路中国化工集团堪称中国收购之王。
近年来，中国化工产品需求量的迅速增长，使得中国有将近60%的化工产品需要进口。
在这样的条件下，中国化工集团走出了一条自己的路，即大力收购那些以向他国企业出口相关化工产品的海外企业，进而节省国内企业的进口支出费用。
由于中国化工集团企业不断发展自身的核心技术，时时未雨绸缪，紧紧抓住国际商机，使其发展成为中国乃至全球范围内实力极强的优秀企业。
……第五章 中国式石油收购信心十足第六章 中海汕事件：收购之路布满荆棘第七章 中国铝业收购中的秘密第八章 中国式收购美国企业第九章 中国式收购在日本加速第十章 中国式收购在国际间的历程

章节摘录

准备收购之前，企业要首先树立战略眼光，最好到国外企业中聘请最为优秀的外国管理专家，并将其送到收购企业中担任主要职位。
另外，积极地动用猎头公司到跨国公司聘请人才也是获得人才的一条重要途径。
近年来，在中国经营的跨国公司中，涌现出了一大批具有国际视野与操作经验的精英人才，而这些人才都是可以对收购行为起到推动作用的重要所在。
另外，企业可以在国内著名的商学院中招聘一些具有国际管理知识的人才，但更要走出国门，到已经在国外工作与生活过多年的中国留学生中物色优秀的国际人才。
在这方面，可以借鉴三星公司的做法，它们多年来一直不惜重金在美国招聘了大量韩国留学生、工程师，使得韩国企业的本土化经营得以顺利进行。
进行收购的企业自己也应该树立起培育与建立一支国际化人才队伍的目标。
目前，华为集团已经培养了一大批国际化人才，并准备将在国内担任重要职务的人员轮流换岗到海外工作几年，使得海外的工作顺利进行。
香港汇丰银行为了进一步满足企业兼并与发展的需求，建立起了一个大约500人的国际反应队伍，这一队伍中的人员大多具有极强的专业化能力，专门协助跨国企业间复杂的兼并与收购。
最为重要的是，这些人才对企业极为忠心，在进行收购的时候，往往会空降到收购地点，与被收购企业共同策划收购战略、文化融合等重大管理实践问题。
不论是选择用空降人才，还是企业自己培养的人才，对企业的国际化运营都会起到一定的正面作用。
而唯一的区别是用自己培养的人才风险小，但是培养过程却漫长。
而用“空降”人才虽然随时可用，但是风险也比较大。
收购后期的文化冲突问题　　国际间的收购所要实现的经济目标非常明确，即通过整合后全面提高企业的综合价值。
但是，收购容易，整合却不是一件容易的事情。
收购完成后一旦收购企业无法迅速地适应新的政治、经济、文化与法律环境的特性，不能针对变化作出调整使命战略、管理文化与领导风格的决定的话，势必会出现“水土不服”的现象。

媒体关注与评论

我们选择并购对象主要是考虑能填补国内产品的空白，要有协同效应，买得来、管得了、干得好、拿得进、退得出、卖得高。

——中国化工集团公司总经理 任建新　　成功的海外并购建立在对自己和被收购对象有深刻认识的基础上，建立在充分的准备和可行的方案上。

——中海油总公司党组书记、总经理 傅成玉　　整合不仅仅是收购，事实上对任何一个整合者来说，资本、管理和产业位势三要素缺一不可，任何试图绕过这三要素或者其一的整合者都将注定无法到达终点。

——中国外运长航集团有限公司副总裁 姚平　　我们公司严禁用收购这个词，而是叫整合。因为这是在中国，理解团队的心理、理解员工的心理是最终整合成功的关键。

——上海框架广告发展有限公司首席执行 官谭智　　（公司并购）整合就像是滚雪球，你的雪球越大，越容易滚动，滚进来的东西就越多。

——分众传媒首席财务官 吴明东

编辑推荐

《中国式收购》解读中国企业海外收购中的暗战　　探究中国企业收购的美丽与哀愁　　著名经济学家蔡文浩教授　　百万畅销书《水煮三国》作者成君忆　　财经畅销书《郎成平说对了吗》作者叶楚华

第一图书网, tushu007.com

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