

<<中国企业跨国并购10大案例>>

图书基本信息

书名：<<中国企业跨国并购10大案例>>

13位ISBN编号：9787313061874

10位ISBN编号：7313061870

出版时间：2010-1

出版时间：上海交通大学出版社

作者：何志毅，柯银斌 等著

页数：232

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>

<<中国企业跨国并购10大案例>>

前言

本书是《中国企业经典案例》丛书第一本案例集，以跨国并购为主题。这是中国企业想做要做、但目前做的效果不尽如人意的主要问题之一。

在全球化条件下，跨国公司是企业存在的“常态”。

有一定规模和实力的中国企业，都在探索如何成长为一家具有国际竞争力的跨国公司。

作为后来者的中国企业，由于市场竞争与时间的原因，大多倾向于采取跨国并购方式成长为跨国公司。

但是，从目前的状况看，跨国并购尝试者日益增多，有的未达成交易，有的虽达成交易但陷入经营困境，只有少数企业实现了预期目标。

本书为探索跨国并购成功之道的中国企业而编写，主要以案例形式展现中国企业先行者们的成功经验和失败教训，供后来者们学习和借鉴。

在全球范围内，中国企业是后来者，要想在全球市场立足和领先，我们需要向欧美、日韩等先行者企业学习，更要在学习的基础上创新。

对许多中国企业而言，向中国大陆、港台先行者们学习的效果将大于以外国企业为学习对象。

主要原因有二：一是企业自身的状况与所处环境相同或相近，二是先行者们对国外经验已有一定的消化、吸收和创新。

<<中国企业跨国并购10大案例>>

内容概要

本案例集涉及10家企业及其众多跨国并购案例。

案例企业所在行业较为广泛,以制造业为主,涉及国际采购贸易(利丰贸易)、彩电制造(TCL集团)、个人电脑制造(联想集团)、手机制造(明基集团)、汽车及零部件制造(万向集团与上海汽车)、化工制造(中国化工)以及机械制造(北京第一机床厂、中联重科、上海电气),既有成功的经验,也有失败的教训,可供不同行业的企业参考与借鉴。

<<中国企业跨国并购10大案例>>

作者简介

何志毅，教授、博导，上海交通大学安泰经济与管理学院副院长。

复旦大学博士，北京大学博士后。

曾任北京大学光华管理学院教授、博导、院长助理。

；曾赴瑞士IMD、美国GE管理学院、美国西北大学Kellogg商学院研修。

主要研究领域为品牌、企业文化、战略。

至今已出版了三部专著，主编了二十多本案例集，在国内外学术刊物上发表二十多篇学术论文。

为中组部、国资委、国防大学等院校和众多大型企业提供过案例教学、项目咨询。

何志毅同时还担任北京大学贫困地区发展研究院副院长，中国企业社会责任同盟副会长兼秘书长等职。

柯银斌，现任上海交通大学中国企业发展研究院院长助理、研究员，兼任《北大商业评论》主编助理、中国社会科学院世经政所世界华商研究中心副主任。

大学毕业后的27年中，一半的时间在民营企业、外资企业担任高中层管理职务、独立董事 / 执行董事职务，拥有较为丰富的企业实践经验；一半的时间在研究机构从事中国企业成长与战略、华人跨国公司、冠军企业等领域的案例与理论研究工作，发表论文文章100多篇，合作出版著作8部，主要有《中国企业评论：战略与实践》、《企业多元化经营》、《华人跨国公司成长论》、《冠军之道：利基战略设计与实施》、《冠军商道：中国冠军企业为什么赢》、《中外企业跨国战略与管理比较》、《海外华人跨国公司成长新阶段》等。

主要研究领域：中国企业跨国并购、中国企业的战略与历史、华人跨国公司、冠军企业等。

<<中国企业跨国并购10大案例>>

书籍目录

能力为本:利丰贸易32起成功并购(1995~2008年) 案例正文:利丰并购的三大阶段背景资料:英之杰采购、Colby、CGroup分析评论:基于能力的双线并购??脱中入美:万向集团的6起跨国并购(1997~2007年) 案例正文:万向美国公司的6起收购背景资料:万向美国公司与多家美国汽车零部件企业分析评论:基于“美国化”的万向并购模式??技术获取:上海电气收购日本秋山(2002年) 案例正文:上海电气的首起跨国并购背景资料:上海电气与秋山机械?分析评论:并购获取技术行业整体发展真伪机会:TCL收购汤姆逊彩电业务(2004年) 案例正文:中国后来者与全球先行者的交易背景资料:TCL集团与汤姆逊公司?分析评论:并购机会与能力的匹配成败几何:上海汽车收购双龙与罗孚(2004~2005年) 案例正文:中国汽车企业跨国并购先行者背景资料:上海汽车、韩国双龙与英国罗孚分析评论:败在双龙成在罗孚以小博大:联想并购IBM PC业务(2005年) 案例正文:中国领先者与全球落伍者的交易背景资料:联想集团与IBM PC业务分析评论:并购的无形资源转移??雾里看花:明基并购西门子手机业务(2005年)?案例正文:收购及文化整合过程背景资料:全球手机行业、明基与西门子手机?分析评论:失败原因与主要建议

<<中国企业跨国并购10大案例>>

章节摘录

利丰贸易根据原有的薪酬制度对天祥人员的薪酬作出了调整，同时以现金补贴和利润分享制度将收入与绩效挂钩。

在福利制度上，利丰贸易保留天祥员工原有的退休福利，并将他们纳入到利丰贸易现有的公积金。在周末加班等工作时间问题上，考虑到天祥英资企业的企业文化因素，也作了相应的调整。

这一系列激励制度推出后，广受天祥原有一批经验丰富的经理的欢迎，他们在合并后都继续留在了利丰贸易。

同时也促进了高级地域经理更好地融入整合，提高企业的整体经济效益。

因此，在合并后，新利丰贸易的员工增加了一倍，由原来的1000多人增至2000人以上。

与此同时，天祥原有的一大批非华裔高层经理的加盟，也为利丰带来了多元化的管理元素。

如天祥的非华裔高层习惯用英语交流，而利丰贸易的华裔职员（包括高层）都以广东话作为沟通的主要语言。

冯国经、冯国纶带头在高层会议中讲英语，并要求原利丰贸易的高层也使用英语，促进组织间的沟通。

天祥高层人员在会议中能够积极发表意见，参与讨论；而利丰贸易的高层则持有旧时家族企业的特点，很少在会议上公开发表自己的意见。

通过两家企业的融合，原利丰贸易的高层管理人员，也渐渐“吸收”了天祥的这一文化，进一步促进了组织间的沟通和信息传递。

此外，天祥高层多为旅居香港的非华裔人员，他们比原利丰贸易的华裔员工更适应频繁的地域性工作调动，而这一特性则有利于公司海外业务的开展，利丰贸易慢慢地吸收了天祥这一人员文化特色，推动利丰贸易转型为一家国际化的跨国贸易公司。

在并购后，利丰贸易开始每月的营运例会，让世界各地管理人员聚首一堂，商议公司的策略，统一用英语交流后的高层管理人员可借此面对面沟通，发表意见。

以此充分体现出利丰贸易作为一个国际化、多元化跨国公司的企业文化特色。

通过上市以后第二个3年的努力，利丰贸易实现了与英之杰在文化、业务等各方面的融合。

如今，利丰贸易的管理层开会时，都会自觉地讲英语，原天祥的人员也投身于利丰贸易以客户为中心的供应链管理中。

<<中国企业跨国并购10大案例>>

编辑推荐

《中国企业跨国并购10大案例》汇聚改革开放30年100个最具代表性、经典性的案例，展示160多年来中国企业积累的丰富管理实践素材
脱中入美：万向集团的美国并购
技术获取：上海电气收购日本秋山
真伪机会：TCL收购汤姆逊彩电业务
成败几何：上海汽车收购双龙与罗孚
以小博大：联想并购IBM PC业务

<<中国企业跨国并购10大案例>>

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>