第一图书网, tushu007.com

<<中国行业机会诱导下企业集团的多元>>

图书基本信息

书名:<<中国行业机会诱导下企业集团的多元化行为研究>>

13位ISBN编号:9787505859685

10位ISBN编号: 7505859684

出版时间:2007-12

出版时间:经济科学

作者:黄山,蓝海林

页数:252

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

<<中国行业机会诱导下企业集团的多元>>

内容概要

《中国行业机会诱导下企业集团的多元化行为研究》从产业视角来探讨中国经济转型时期,行业 开放、新兴产业发展为企业集团带来的多元化刺激,以及这种刺激因素对多元化与绩效之间关系的影响。

回顾了中国的行业开放进程以及产业结构调整中新兴产业的发展,并选取1998~2006年深沪两市发生不相关多元化的公司样本,考察其通过并购、合资、新建子公司进行不相关多元化的路线图,在定量描述和理论分析的基础上推导出假设。

最后利用深沪A股上市公司2003—2004年的截面数据验证所提出的假设,并对实证结果进行综合讨论。

第一图书网, tushu007.com

<<中国行业机会诱导下企业集团的多元>>

书籍目录

第1章 结论1.1 研究背景1.1.1 现实背景1.1.2 理论背景1.2 研究目的与意义1.3 研究方法与流程1.4 本书框架 结构1.5 可能的创新点和贡献1.6 本章小结第2章 多元化文献综述2.1 多元化的含义与衡量方式2.2 多元化 与集中化、专业化、集团化之间的关系2.3 多元化的实施手段2.4 多元化的动机与刺激因素2.4.1 多元化 的动机理论2.4.2 多元化的刺激因素2.4.3 本书关注的焦点2.5 多元化的绩效评估及解释2.5.1 DP的线性模 型2.5.2 DP的倒"U"模型2.5.3 DP的中间模型2.5.4 关于三个模型的评述2.6 多元化的制度理论与经验研 究中的混合证据2.7 本章小结第3章 制度环境与中国企业集团的多元化经营3.1 中国的行业开放进程与政 策3.1.1 转型经济与新兴经济3.1.2 中国的"渐进式"改革开放3.1.3 中国的行业开放进程与政策3.2 转型 时期中国企业集团的发展3.2.1 国有企业集团的发展与第一轮多元化高潮3.2.2 非国有企业集团的发展与 第二轮多元化高潮3.3 中国新兴产业的发展与政策扶持3.4 中国企业集团不相关多元化的路线图3.4.1 数 据来源与研究方法3.4.2 中国企业集团进人不相关行业的时间序列分析3.5 中国企业集团多元化经营可 能获得的"特殊好处"3.5.1 中国企业集团多元化经营的动因3.5.2 中国企业集团多元化经营的相对收益 和成本3.6 本章小结第4章 概念模型与假设提出4.1 概念模型4.1.1 概念模型的构建思路4.1.2 实证研究的 概念模型4.2 研究假设4.2.1 多元化程度对企业集团绩效的影响4.2.2 非国有企业集团的行业开放敏感性 对其多元化程度及绩效的影响4.2.3企业集团的新兴产业敏感性对其多元化程度及绩效的影响4.2.4本书 的假设框架图4.3 本章小结第5章 变量设计与研究方法5.1 变量测度5.1.1 多元化5.1.2 企业绩效5.1.3 行业 机会敏感性5.1.4 集团公司所有制类型5.1.5 所处行业类别5.1.6 控制变量的选择与测量5.1.7 本书采用的变 量及计算方法汇总5.2 研究方法5.2.1 研究方法的选择5.2.2 研究对象的界定5.2.3 样本选择与说明5.2.4 数 据处理过程的说明5.3 本章小结第6章 统计分析和检验结果6.1 样本特征6.2 变量的描述性统计分析及相 关性分析6.2.1 变量描述性统计分析6.2.2 变量相关性分析6.3 假设检验结果6.3.1 多元化程度对企业集团 绩效的影响6.3.2 非国有企业集团的行业开放敏感性对其多元化程度及绩效的影响6.3.3 企业集团的新兴 产业敏感性对其多元化程度及绩效的影响6.4 本章小结第7章 结果讨论7.1 假设检验结果汇总7.2 研究结 果讨论7.2.1 多元化程度对企业集团绩效的影响7.2.2 非国有企业集团的行业开放敏感性对其多元化程度 及绩效的影响7.2.3 企业集团的新兴产业敏感性对其多元化程度及绩效的影响7.3 研究结果的实践启 示7.4 本章小结第8章 结论附录1 对开放度较低行业的判断(专家调查结果)附录2 对新兴产业的判断(专家调查结果)附录3中英文人名对照参考文献后记

第一图书网, tushu007.com <<中国行业机会诱导下企业集团的多元>>

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