

图书基本信息

书名：<<经济转型期中国企业并购问题研究>>

13位ISBN编号：9787513617789

10位ISBN编号：7513617783

出版时间：2013-1

出版时间：中国经济出版社

作者：陶瑞

页数：248

字数：216000

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>

## 内容概要

《经济转型期中国企业并购问题研究——以钢铁业为例》首先系统研究了经济转型与企业并购的关系，分析了我国钢铁企业的并购特点、并购绩效等。其次，对我国钢铁企业并购动因进行探讨，并辅以案例说明。

第

三，提出了企业并购能力的概念及具体构成，并对其进行了评价研究。

第四，清晰界定了并购匹配的内涵和分类，在此基础上提出目标企业选取的两阶段模式。

第五，构建了整合机理模型，分析了整合的内容与策略。

最后，分析了政府干预企业并购的动机和行为，并探究了我国政府干预企业并购的成因。

《经济转型期中国企业并购问题研究——以钢铁业为例》由陶瑞所著。

## 作者简介

陶瑞，内蒙古巴彦淖尔人，北京大学光华管理学院博士后，北华航天工业学院教师。  
主要研究方向为：企业并购和战略管理。  
近年来，发表学术论文10余篇，主持或参与各类科研项目10余项。

书籍目录

第一章 引言

第一节 选题背景

第二节 研究意义

一、理论意义

二、实践意义

第三节 研究内容与技术路线

一、研究内容

二、技术路线

第四节 研究方法

第二章 文献综述

第一节 并购概念

第二节 并购动因理论

第三节 并购能力理论

第四节 目标企业选择理论

第五节 并购后整合理论

第六节 并购中政府干预理论

第七节 小结

第三章 经济转型与钢铁企业并购

第一节 我国经济转型期的内容与经济发展的特殊性

第二节 企业并购与经济转型的关系

第三节 国内外钢铁企业的并购历程及特点

第四节 国内钢铁企业的并购绩效

第五节 经济转型期我国钢铁企业并购存在的问题

第六节 小结

第四章 我国钢铁企业的并购动因分析

第一节 我国钢铁企业的并购动因

一、环境维度

二、政府维度

三、企业维度

四、决策者维度

五、我国钢铁企业并购动因评析

第二节 案例分析——以宝钢并购新疆八钢为例

一、案例背景

二、宝钢并购新疆八钢的动因分析

第三节 小结

第五章 我国钢铁企业并购能力及评价研究

第一节 并购能力的概念模型

一、并购的本质

二、企业能力的内涵

三、并购能力的概念模型

第二节 钢铁企业并购能力的构成

一、支付能力

二、信息能力

三、组织能力

四、整合管理能力

第三节 我国钢铁企业并购能力评价

- 一、并购能力的评价指标体系
- 二、模糊积分评价法
- 三、实证分析

第四节 小结

第六章 基于并购匹配视角的目标企业选择研究

第一节 并购匹配的内涵及分类

第二节 战略运营匹配与目标企业初选

- 一、战略运营匹配分析
- 二、模糊聚类分析法
- 三、实证分析

第三节 组织管理匹配与目标企业精选

- 一、组织管理匹配分析
- 二、基于Vague集的TOPSIS与灰色关联相结合的决策方法
- 三、实证分析

第四节 小结

第七章 我国钢铁企业并购后整合机理分析

第一节 整合机理模型构建

- 一、整合的基本结构
- 二、整合的逻辑

第二节 整合的内容与策略

- 一、愿景与战略整合
- 二、组织与人事整合
- 三、技术知识整合
- 四、文化整合
- 五、运营机制整合

第三节 案例分析——以宝钢整合梅山、上钢为例

- 一、案例背景
- 二、整合策略
- 三、整合绩效

第四节 小结

第八章 企业并购中的政府干预研究

第一节 企业并购历程与政府干预特点

第二节 政府干预企业并购的动机

- 一、政府干预的普适性动机
- 二、我国政府干预的特有动机

第三节 政府干预企业并购的行为

- 一、中央政府的干预行为
- 二、地方政府的干预行为

第四节 政府干预企业并购的成因——基于委托代理视角

第五节 小结

第九章 结论

第一节 研究结论

第二节 主要创新点

第三节 研究不足与展望

参考文献

后记



## 章节摘录

(1) 代理成奉降低说 代理成本, 是指资产不同权之间分配时产生的费用。在现代公司两权分离的情况下, 决策的制定和执行由外聘的经理层负责, 而决策的评估和控制则由投资者或所有者来管理。

由于契约的不完善和信息的不对称, 使得所有者不得不承担管理者因决策失误或在职消费而带来的高昂成本。

可以说, 代理问题是公司与生俱来的, 当通过内部治理无法有效控制代理成本时, 并购则提供了一个解决代理问题的外部机制。

Manner认为当目标公司代理人有代理问题产生时, 收购或代理权的竞争可以降低代理成本, 因为企业的管理层若因无效率或代理问题而导致业绩滞后的话, 企业就有可能被接管, 从而面临着被并购的威胁。

(2) 管理主义说 与代理成本降低假说相对, 一些学者认为并购活动只是代理问题的一种表现形式, 而不是解决方法。

因为, 并购更多的是主并企业经理人员的一种自利行为, 而不是为了纠正目标企业经理人员的经营失败。

管理主义代表人物之一, Mueller认为管理者具有很强的动机来增大企业规模, 因为管理者的报酬是公司规模的函数, 所以管理者往往会热衷于开展投资、扩大规模, 甚至可接受投资预期回报率很低的项目, 以便借并购来增加收入和提高职业保障程度。

Firth也发现并购后的公司经理在并购发生后的两年里平均收入增加33%, 而在没有并购发生的公司里, 经理的平均收入只增加了20%。

但Lewellen和Huntsman的实证分析表明, 代理人的报酬与企业利润率相关而与销售水平无关, 此结果与Muller的假设相反。

(3) 现金流量假说 Jensen在代理成本理论的基础上, 进一步构建了自由现金流量理论 (FCFH)。

这一理论认为企业如果拥有大量的自由现金流会导致管理者和股东之间产生严重的冲突, 因为管理者试图扩大企业的规模以提高报酬, 而股东则希望派发股利。

这种冲突实际上是一种代理成本, 当自由现金流量很大时冲突也会很剧烈, 代理成本会随之增加; 当代理成本很大时, 接管有助于降低这种费用。

因此, FCFH理论认为管理者和股东在自由现金流量支出方面的冲突是并购活动产生的一个主要原因。

除了减少企业的自由现金流量外, Jensen还认为适度的债权由于必须在未来支付现金, 可以减少管理者手中可自由支配的现金流, 进而降低FCFH的代理成本, 对管理者来说, 其约束力也更有效。

.....

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>