

<<中国零售业并购>>

图书基本信息

书名：<<中国零售业并购>>

13位ISBN编号：9787802476653

10位ISBN编号：7802476658

出版时间：2010-2

出版时间：知识产权出版社

作者：廖运凤

页数：298

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>

<<中国零售业并购>>

前言

企业并购百余年来长盛不衰，已经经历了六次并购高潮。我国企业的并购重组在改革开放的过程中逐步兴起，成为当今时代最具魅力的企业发展途径。研究企业并购是关注企业成长与发展的理论家和实业家的职责。作为研究产业重组和资本运营的学者，我们长期关注于我国的企业并购，尤其是正在蓬勃发展的跨国并购。

2006年我们参与了首都流通业研究基地的研究项目《中国商业发展报告（2007）》的部分工作，承担其中关于中国零售业并购问题的研究。在完成这个任务的过程中，激发了我们研究零售业并购的兴趣和热情。我们发现，近年来中国零售业中最令人瞩目的事情就是并购重组，尤其是2004年中国零售业全面开放以后。外资零售企业的大举进攻和中国零售业寻求发展的双重因素使中国的零售业进入并购与重组的新时代。

这个具有重大历史意义的问题成为最近两年我们研究的中心任务。本书就是我们的研究成果。

本书的结构分为三个部分：第一部分是中国零售业并购的理论基础和国内外背景，即本书的第一章，企业并购的理论分析；第二章，中国零售业并购的国内外背景分析。第二部分是中国零售业并购研究。其内容为：第三章，中国零售业并购的历史与现状，描述了中国零售业并购的大体情况，说明了我国零售业并购的特点与存在的问题以及解决问题的对策；第四章，中国零售业的跨国并购，从外资并购我国的零售企业以及我国企业对外资零售企业的并购两个角度分析了我国零售业跨国并购问题。

<<中国零售业并购>>

内容概要

《M&A中国零售业并购》的内容有三个部分：第一部分是中国零售业并购的理论基础与国内外背景分析；第二部分是中国零售业并购研究，包括中国零售业并购的历史与现状、中国零售业的跨国并购和中国零售业上市公司的并购绩效分析；第三部分是中国零售业并购的部分案例，包括国内并购的案例与跨国并购的案例。

<<中国零售业并购>>

作者简介

廖运凤，女，1956年10月出生于重庆市，汉族，毕业于北京林业大学。
教授，产业经济学硕士生导师。

主讲课程：西方经济学、资本运营；研究方向：跨国并购、合作经济。

发表论文70多篇；出版专著和教材28部，其中主编、编著和独著12部；主持、参与科研项目16项，其中国家级3项，省部级3项。

代表性成果：

国家社会科学基金项目“外资并购国有企业相关问题以及政策研究”。

代表著作：

《外资并购与国有企业资产重组》，2004年企业管理出版社出版、《中国企业海外并购》，2006年中国经济出版社出版、《中国企业海外并购案例分析》，2007年企业管理出版社出版。

代表论文：

“中国零售业并购分析”，载《北京工商大学学报·社会科学版》2008年第4期、“中国企业在欧洲并购存在的问题分析”，载《欧中经贸》2008年第6期、“中国企业海外并购所面临的微观问题”，载《国有资产管理》、2007年第12期“中国企业海外并购的现状与问题分析”，载《管理现代化》2007年第期。

<<中国零售业并购>>

书籍目录

第一章 企业并购理论分析 第一节 企业并购与交易费用 第二节 企业并购与协同效应 第三节 企业并购与技术和管理效能 第四节 企业并购与市场势力 第五节 企业跨国并购理论第二章 零售业并购的背景分析 第一节 全球企业并购浪潮的历史回顾 第二节 全球企业并购的最新动向及其影响 第三节 全球企业并购浪潮对中国企业的挑战与应对策略第三章 中国零售业并购的历史与现状 第一节 中国零售企业并购的历史背景 第二节 中国零售业并购的动因 第三节 中国零售业并购的历史与现状 第四节 中国零售业并购面临的问题与对策第四章 中国零售业的跨国并购 第一节 外资并购中国零售企业的历史过程 第二节 外资并购对中国零售业发展的影响 第三节 中国零售企业的海外并购第五章 基于DEA的中国零售业上市公司并购绩效实证研究 第一节 企业并购绩效理论研究综述 第二节 数据包络分析方法 第三节 基于DEA的并购绩效评价体系设计 第四节 实证分析及结果 第五节 结论、分析及建议第六章 中国零售业国内并购案例分析 第一节 第一百货并购华联案 第二节 国关系列并购案 第三节 百盛并购案 第四节 物美系列并购案 第五节 最新零售业并购案例第七章 中国零售业跨国并购案例分析 第一节 家得宝收购家世界案 第二节 TESCO收购乐购案 第三节 沃尔玛收购好又多案 第四节 百思买收购五星电器案 第五节 百安居收购欧倍德在华业务案 第六节 华润收购家世界案 第七节 韩国乐天并购万客隆超市案 第八节 苏宁并购LAOX株式会社案参考文献后记

<<中国零售业并购>>

章节摘录

根据经理人的报酬是企业销售水平的函数为前提，提出了经理人受报酬的刺激而采取并购的方法扩大企业规模，以提高销售水平。

勒维伦与哈特斯曼发现经理人的报酬与销售水平无关，从而推翻了穆勒的观点。

他们认为并购只是与企业经理人低效率外部投资相关代理问题的一种表现形式。

而现代企业理论认为，并购活动是企业重新整合资源的方法，同时又可以最小化成本，并保持组织价值。

产品和劳动力市场的效率变化不会自动获得，而需要重新配置。

并购活动可能代表了维持或护肤效率的一种必需过程。

这种解释认为，如果企业的所有权与控制权分离以后，经理人的目标是个人利益的最大化，包括报酬和支配公司的资本，而不是委托人的利润最大化。

经理人崇尚于企业长期的稳定与发展政策，因为企业的发展会增加经理人的工资与提升他个人的声望，更大的权力与社会保障，使其最大化效用。

威廉姆森认为，经历并接受增长最大化理论，且发展迅速的公司最容易卷入并购。

富斯发现并购公司的经理在合并期内平均工资增长33%，而没有并购的公司其经理平均工资增长只有20%。

辛格对并购的公司进行实证研究后发现并购后的企业规模一般都会上升，而企业利润一般都会下降。

这些证据表明经理人进行并购时，比较注重公司的规模与个人收入，而不太关心公司的短期利润。

（三）现金流假说詹森认为经理人和股东之间现金支出方面的分歧导致的代理成本是并购活动的一个主要问题。

根据他的理论，股东与经理人在公司战略选择上存在严重的利益冲突，这种冲突导致了代理成本。

当代理成本很大时，并购是有利可图的。

詹森认为，自由现金流的支出可以有效地发挥其在解决经理人与股东冲突方面的作用。

<<中国零售业并购>>

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>