

# 最新并购论文写案例好 企业并购课程分析论文(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 并购论文写案例好篇一

**【摘要】** 企业并购战略的思想演进,企业并购战略模型的分析。

**【关键词】** 企业并购;多元化战略;生命周期;市场占有率

企业并购是一项有风险的业务,巨大的损失往往产生于战略决策上的失误。每个从事这项业务的企业,为了达到并购的目的,都必须为自己制定一个切实可行的战略,以适应不断变化的外界环境。每个企业在并购另一个企业之前,都必须明确本企业的发展战略,并在此基础上对目标企业所从事的业务、资源状况进行调查,使得并购后的企业能够很好地与本企业的战略相配合,通过对目标企业的并购,增强本企业的实力,提高整个系统的运作效率,最终提升自身在市场上的地位。

### 一、企业并购战略理论及其演进

企业并购的战略理论是不断演进,从安索夫提出的并购协同理论开始,到迈克·波特的竞争优势理论,战略业务单元理论,以及之后出现的核心竞争力理论,可以看出并购战略的发展轨迹与公司战略的演进是同步。协同理论是在20世纪60~70年代大量多元化并购的背景下出现。它认为企业可以通过多元化并购或一体化并购,将不同业务单位的某些共同职能活动集中起来,利用较少的投入资源完成同样的、甚至更多的业务量,

获得“1+12”的效应。

竞争优势理论首先由迈克尔·波特提出,建立在传统的“结构—行为—绩效”的产业组织学理论基础之上,认为产业结构决定了产业内的竞争状态,并决定了企业所能采取的行为和战略,最终决定了企业的绩效。波特的产业结构理论的重点在于:对企业来说要想获得竞争优势,关键是选择正确的产业,并且在这个产业中保持有利的竞争位势。战略业务单元理论是企业大量使用BCG矩阵来指导并购活动的模式,这种并购方式更多地关心各个业务单元的财务业绩,忽略了各个业务单元之间的相互作用和协同关系,造成各个业务单元之间相互独立,出现协调与控制上的问题。

以提高企业核心竞争力为核心的并购理论,注重并购对象与自身企业核心竞争力的融合,并购的目的在于构筑企业的核心竞争能力。这个理论认为,每个企业都是独特资源与能力的集合体,不同企业不可能拥有完全相同的战略相关资源与能力,企业资源也未必可以自由流动。核心竞争力理论的提出,为并购战略提供了一条主线,是对前期只注重财务业绩的非相关多元化并购的一定程度上的批判。

## 二、企业并购的战略模型

### (一) 多元化战略

多元化战略是指企业的经营已超出了一个行业的范围,向几个行业的多种产品方向发展,是企业的一种向外扩张战略。一般地说,多元化经营可以把企业的经营风险分散到多个行业或多种产品,企业在一个方面的损失可以在其他方面得以弥补,降低单一经营所面临的风险,增加企业经营的安全性。它的主要理论依据是投资组合理论和战略协同效应理论。

企业实现多元化战略的途径有以下两种:一是在企业内部原有基础上,增加设备和技术力量,逐步向其他行业扩展;二是从企

业外部并购其他行业的企业,这是实现多元化经营的一条快捷途径。多元化战略有两种形式:中心多元化和混合多元化。中心多元化又称相关多元化,是指虽然企业新发展的业务具有其新的特征,但它与企业原有的业务具有战略上的适应性,它们在技术、工艺、销售渠道、市场、产品等方面具有共同的或是相近的特点。

混合多元化又称不相关多元化,即企业新发展的业务与原有业务之间没有任何战略上的适应性。实行混合多元化战略主要是因为企业想退出原有的衰退产业或改变企业对某一项业务过分依赖的状况。20世纪70年代中期以来,西方国家的许多企业开始通过并购与自己处于不同行业的企业的方式来使自己的资产和经营分散化,试图以此来降低经营风险,保证收益的稳定。

从理论上讲,两个企业的现金流之间的相关性越小,并购的结果就越能产生较强的稳定性。实际经济生活中,既存在着在多元化经营和分散风险上取得成功的例子,也存在着一些与此相反的事实。有些企业由于多元化经营而带来了经营上的困难,甚至因此而产生重大的损失。如美国的国际电话电报公司多年来一直经营得很成功,但当它买进大陆面包公司和希尔顿饭店后,对新的业务感到束手无策,结果不但没能经营好新业务,反而影响了公司本身电话业务的发展。美国通用电气公司根据自己的经验,提出了多元化战略的三条准则:

(1) 多元化经营应建立在专业化的基础上,能利用专业化形成的核心专长和核心竞争力。据统计,围绕企业核心能力进行的并购,成功率可以达到75%,没有核心能力的企业进行并购,失败率高达70%。企业在确定是否实行多元化并购战略时,首先要明确自己的核心能力,并尽可能使并购的业务能够强化企业的核心能力。

(2) 为多元化业务制定必须实现的投资回报率指标,根据该指标对多元化投资项目进行分析。只有能达到这一指标的多元

化投资才能够接受。一般企业为多元化投资确定的投资回报率是12%。

(3) 多元化业务的市场占有率应能名列前茅。

## (二) 产品生命周期理论

产品生命周期假设认为,大多数产品从投入市场开始,到最终被新的产品所代替而退出市场为止,所经历的时间可以被清楚地划分为引入期、成长期、成熟期、衰退期4个阶段(如图1所示)。

图1不仅显示了生命周期中4个阶段的销售量,显示了相应的利润和现金流。在引入期,利润是负;进入成长期后则很快上升;到成熟期后将逐步下降。现金流则在引入期和成长期都是负的一一表示需要投入资金,在成熟期和衰退期先期投入将得到回收。现将产品生命周期各个阶段的特点分述如下:

(1) 引入期。产品刚刚进入市场,竞争者较少,产品只被有限的消费者认识和接受,销售量缓慢增长。在这一阶段,由于将产品引入市场需要支付巨额的费用,现金流为负数,利润几乎不存在,甚至亏损。

(2) 成长期。通过广告、宣传等促销手段使顾客开始接受并争相购买这种产品,销售额和利润迅速增加。当增长机会越来越明显时,新的竞争者开始进入市场,业务将在更大的市场上得到持续不断的拓展。要想在一个不断增长的市场上保持一定的市场占有率仍需要投入大量资金,在这一阶段现金流一般是负。

(3) 成熟期。产品已被大多数消费者所接受,潜在的客户越来越少,销售额是有所增加,但增长速度开始下降。为了对抗竞争者、维持产品的市场地位,营销费用日益增加,利润稳定或开始下降。在这一阶段利润足以抵偿投入的资金,现金流是正

的。

(4) 衰退期。销售额和利润已明显下降, 产品在技术上、经济上均已老化, 市场上已出现新的可以替代的产品。企业应当考虑及时将产品占用的资金转投到其他更有利的新产品上去, 这可以通过收购企业来完成。

对任何一个企业而言, 大多数产品都存在一个有限的市场生命周期, 对那些技术变革迅速的产业来说更是如此。一个企业要实施产品多元化战略, 最好能使自己所生产的各种产品处于生命周期的不同阶段, 这对企业稳定现金流而言是非常重要的。企业的管理人员应该清楚地认识到: 企业如果仅生产一种产品, 当这种产品处在其生命周期的衰退期时企业的现金流可能会下降。在并购其他企业的时候, 应该清楚地知道, 目标企业的产品正处在生命周期的哪一阶段, 以便确定收购中所投入的资金是否能够很快得到回收。

### (三) 经验曲线

随着一个企业生产某种产品或从事某种业务数量的增加, 经验不断地积累, 其生产成本将不断下降, 并呈现出某种规律。经验曲线描绘的就是这种成本不断下降的规律。经验曲线又称学习曲线, 是评价企业战略地位的一个重要工具。

图2表示的是一条具有85%经验效应的经验曲线, 图中横轴表示累积产量, 纵轴表示单位产品成本。经验曲线表明, 累积产量每提高一倍, 生产这种产品的单位成本将下降一个固定的百分比。以图2中具有85%经验效应的经验曲线为例, 当累积产量增加一倍时, 单位产品成本将下降至原成本的85%。

随着累积产量的增加而导致单位产品成本下降的经验效应的原因可以归纳为以下3点:

(1) 学习。多次重复从事某种工作能提高工作的熟练程度, 提

高完成这种工作的效率,使单位产品成本下降。

(2) 专业分工。产量的增加使更为专业化的分工成为可能,可以使用专业化的加工工具,提高生产率,使单位产品成本下降。

(3) 技术和工艺的改进。随着累积产量的增加和工厂规模的扩大,使企业有可能购置一些最先进的技术设备,采用更先进的加工工艺,提高生产效率,使单位产品成本降低。

不同行业的经验效应是不同的,不同行业有不同斜率的经验曲线。即使在同一行业的不同企业也有不同斜率的经验曲线,它可以通过对历史资料的回归求出。导致成本下降的经验效应的原因,在不同产业中也是不同,如在劳动密集型产业中,学习过程明显是一个关键因素;在石油化工等资本密集型产业中,工厂规模和技术进步则可能是非常重要的因素。

累积产量的增加导致单位产品成本的下降,使得市场占有率成为确定一个企业在某一产业中战略地位的一个重要因素。对一个企业而言,高的市场占有率能够带来高的累积产量,这意味着企业能够从中获得更大的成本优势,成本优势的增加必将提高企业的盈利能力。也就是说,一个企业如果具有高的市场占有率或具有最大斜率的经验曲线,那么,它将成为该产业中的价格领导者,其他企业只能是价格的接受者。相反,一个不是价格领导者的企业要想通过努力来提高其市场占有率,则要付出很高的代价。

## 参考文献

[1]张新.《并购重组企业是否创造价值》.《经济研究》.2003(6)

[2]刘春草,沈风武.《企业并购的组织结构设计及成本优化》.《中国管理科学》.2004(8)

[3]曹玉贵.《基于信号博弈的企业并购交易行为分析》.《南开管理评论》.2005(5)

## 并购论文写案例好篇二

摘要：当前，由于竞争以及产业自身的需要，企业界正在形成一种通过产业整合并购来推动企业持续增长的新的扩张模式。本文主要探讨了产业整合并购的基础和其存在的主要模式，以及企业进行产业整合并购所必须关注的关键性因素。

关键词：产业整合；价值链；产业链

### 一、产业整合的经济理论基础

20世纪30年代,美国著名经济学家科斯在其经典论著《企业的性质》中提出了“交易成本”理论。他认为市场当事人每完成一笔交易,都要承担相应的交易费用,正是因为交易费用恒不为零的特性,作为市场替代物的企业由此产生并发展起来。同理,由企业配置生产要素也对应行政成本、管理成本等形式的交易费用,所以产业中的许多企业倾向于整合中集中发展。

“当管理上的协调比市场机构的协调能带来更大的生产力、较低的生产成本和较高的利润时,多单位合并而成的企业就会取代传统的小公司”(钱德勒)。也就是说,由于交易成本的降低;或按照协同效应理论来说,由于存在规模效应、市场整合效应等协同作用,企业的本性趋向于不断膨胀,而以并购为主的产业整合就是企业增长和扩张的模式之一。

从产业结构变化的角度来看,哈佛商学院著名教授迈克尔·简森(michaeljensen)认为,一个行业产生伊始,由于技术创新等带来的高额回报率会吸引大量的资金和企业进入,推动行业迅速发展并走向成熟,最终行业内会形成过剩的生产能力。解决行业过剩生产能力需要有一个企业退出机制,而由于退出壁垒的存在,企业不会自行退出,更多的退出是通过兼并收购来实现,其中包括立足于行业内的企业进行的整合性并购和行业外

企业的进入性并购。

## 二、产业整合并购模式

通过产业整合来实现企业不断增长的发展模式在国外由来已久。早在19世纪80年代,洛克菲勒就通过兼并40多家石油公司,创建了控制石油勘探、生产、分销和市场的寡头企业——standardoiltrust公司。我国资本市场上著名的“新疆德隆”,也是完全通过产业整合而发展起来的。特别是在中国加入wto以来,中国企业界在产业整合方面出现了很多新的动向和趋势,逐渐形成了以德隆、华立、复星等为代表的通过对整个行业的整合来推动企业不断增长的新的发展模式。

,我国绝大多数行业由于自身的特点和发展的需要,都已经开始进行一些大规模的行业性质的整合重组。其中,最具代表性的行业有银行、汽车、民航、啤酒以及生物医药等等。根据这些产业整合的模式和驱动因素的不同,我们认为目前我国的产业整合基本上可以分为三类:

### 1. 行业横向整合

行业横向整合主要是指对同行业内的企业进行收购和兼并,这种整合模式主要有以下两种目的:其一,提升企业规模竞争优势。规模优势一直都是企业竞争的主要手段之一。在加入wto之后,我国企业面临着来自跨国公司的激烈竞争,企业急需扩大自己的规模,提升竞争优势。因此,对行业内现有企业进行整合并购,就成为一些有实力的企业迅速做大的首选方式,最典型的如一汽与天汽的合并。其二,扩大市场占有份额,避免行业内的散乱竞争。我国各行业的一个共同特点就是企业众多、规模较小,并且由于存在退出壁垒的限制,企业不愿自行退出,一些企业为了生存就会进行恶性竞争,最终损害了整个行业的利益。为避免这样的后果,一些有实力的企业就会通过收购兼并来整合整个行业,扩大市场占有份额,如啤酒行业的青岛啤酒、燕京啤酒就是这样做的。

## 2. 产业纵向整合

产业纵向整合是指基于价值链或产业链进行的并购整合,其主要目的是为了确定价值链各环节创造价值的大小及其重要性,识别出整个价值链中的关键环节。企业如果控制了价值链的关键环节,就可以在整个价值链中占据主导地位。正如和君创业董事长王明富所说:“…我们有一个感觉,就是平庸的企业家跟高手企业家的分水岭在于识别价值链上…”。为了实现对整个产业链的控制,企业之间的竞争不仅仅是产品生产的竞争,还有原材料来源的竞争、经销商的竞争以及其他各方面的竞争。所以说,谁注重了产业链供需整体竞争力的培育,谁才能取得竞争优势。

## 3. 特殊目的的整合

随着我国改革的推进和民营资本的崛起,长期以来形成的某些行业垄断局面正逐步被打破,最典型的如电力行业。20,我国将原先国家电力公司一家垄断的形式,转变为以四家大型电力公司为核心的多家企业竞争的格局;同时改革电价形成机制,使得具有相对成本优势的企业的利润大幅上升。值得注意的是,这种分拆的主要出发点是反对垄断,但规模优势仍然是这些新企业必不可少的竞争手段,因此分拆后形成的新的核心企业首先考虑的是如何通过资产收购、资产整合获取优质资产,实现规模的迅速扩张。这种以反对垄断为出发点,先分拆后整合的模式是我国产业结构调整的主要特点之一。

## 三、进行产业整合并购的关键因素

事实上,并非所有的产业整合都能够取得成功。那么,进行产业整合的关键因素是什么呢?我们认为有以下几点:

第一是产业的选择。企业战略的成功与否最重要的因素就是对产业的选择。通常来说,把产业整合作为首要战略的企业,首先应该考虑该产业进入壁垒的大小,只有进入壁垒较高的产

业才会趋向于集中。进入壁垒较低, 退出不成功的企业就会被新进入企业所替代。如果由于经济衰退或其它某些不利因素产生退出浪潮, 产业集中可能在短期内有所加强; 但是只要产业的利润和销售出现好转的迹象, 新进入者必将出现。因此, 长期来看, 产业并不会趋于集中。其次, 还应该考虑选择整合的产业市场是否足够大、产业的生命周期是否足够长, 以及是否存在整合效应。当然, 那些长期趋向于集中的, 但市场集中度较差, 没有行业领导者、市场标准和产业方向代表的产业, 将存在着巨大的整合机会。

第二是与资本市场的融合。企业通过资本市场迅速获得产业整合所需的资金, 并以资本运营为杠杆进行兼并收购, 取得产业整合的控制权, 从而实现对整个产业整合的目的。著名的德隆产业整合模式的主要特点就是充分利用资本市场, 以资本运营来推动企业产业整合战略的实施。正如德隆总裁唐万里所说: “...对于战略投资企业来说, 资本市场是产业整合的工具”。对于以产业整合为战略的企业来说, 如何整合好资本与产业两根链条, 使二者相辅相成、互相推动, 将是企业面临的核心之一。

第三是要进行实质性的整合。市场上存在两类产业整合模式, 一类是创造式的产业整合, 企业在产业整合中为股东创造价值; 另一类是掠夺式的产业整合, 以产业整合为名进行大肆收购兼并, 并不注重并购后的整合。事实上, 绝大多数并购失败的主要根源就在于没有对并购后的企业进行实质性的整合。另外, 在进行产业整合中, 还要考虑到整合所选产业的国际比较优势。企业要立足于全球范围, 考虑在国际分工中企业是否具有竞争优势, 并在此基础上进行整合。

近几年来, 我国经济一直保持着快速发展的势头。特别是随着我国产业结构的调整, 民营经济迅速崛起, 并成为推动我国经济快速发展的最为活跃的一股力量。在十六大之后, 民营资本获得了巨大的生存和扩张空间, 以前民营企业所面临的政策壁垒、地域壁垒以及资本市场等各方面的壁垒正在逐步降低和

消失。在这样的大好形势下,民营企业要及时抓住机遇发展和壮大自身的实力。正如上海复星实业董事长郭广昌所说,今后中国最大的机会就是产业整合的机遇,企业要发现、体察到产业发展的大趋势,成为产业的整合者,并在产业整合中为股东创造价值,为创造价值。

### 【参考文献】:

[1]迈克尔.波特著.陈小悦,译.竞争战略[m].北京:华夏出版社,.

## 并购论文写案例好篇三

我国的电子竞技产业经过近几年的快速发展,电子竞技产业链正在日趋完善,也越来越得到社会各界的关注。然而,我国电子竞技产业发展与韩国、欧美等发达国家仍旧存在巨大差距,电子竞技产业早在已成为韩国的支柱产业,产值达40亿美元,据市场研究与分析公司newzoo预测我国电子竞技产业产值将达到3670万美元,我国电子竞技产业发展之落后可见一斑。研究发现,我国在理念认识、科学技术、管理体制等诸多方面还存在着亟待解决的问题,主要表现在如下几个方面。

## 并购论文写案例好篇四

### 一、企业并购的概念及类型

#### 1. 企业并购的概念

企业并购是“兼并”、“合并”和“收购”的统称,既区别于企业重组、资产重组等概念,又区别于战略联盟。从本质上看,企业并购是指在市场经济的体制条件下,两个或更多的企业根据特定的法律制度所规定的程序合并为一个企业的行为。

## 2. 企业并购的类型

企业并购按不同的标准可以做不同的分类。按并购双方的产业特征，分为横向并购、纵向并购和混合并购；按并购的实现方式，分为承担债务式、现金购买式和股份交易式并购；按照目标公司管理层是否合作，分为善意并购和敌意并购；按照并购的法律形式，分为吸收合并、创立合并和控股合并；按照企业合并的性质，分为购买性质的合并和股权联合性质的合并。

### 二、企业并购的动因分析

在现实生活中，企业实施并购行为，往往存在以下动机：（1）获取企业发展机会的动机。企业发展一是通过企业内部积累，二是通过并购其它企业，来迅速扩大自己的生产能力。相比而言，并购方式比内部积累方式速度快，效率高，更重要的是可以获取未来的发展机会。（2）追求企业价值最大化的动机。企业财务管理的目标是公司价值最大化，追求企业长期利润最大化是企业从事经营活动的根本宗旨。

### 三、企业并购传统的会计处理方法

企业并购的会计方法包括购买法和权益结合法。购买法将企业合并视为一个企业购买另一个或几个企业的行为，其基本特点是购买企业按取得成本记录被并企业的资产与负债，同时按取得成本与所取得的净资产公允价值的差额确认商誉，收益包括合并企业当年实现的收益和合并日后被并企业所实现的收益，因此企业留存收益可能因合并而减少但不会增加，被合并企业的留存收益不得转入实施合并的企业；权益结合法又称联营法，该法将企业合并视为参与合并各方所有者权益的结合，其主要特点是双方的资产负债均按原来的账面价值记录，不确认商誉，被并企业的留存收益全部并入其当年收益，并且继续被并企业利润。两种处理方法的主要不同点在于：在企业合并业务的会计处理中是否产生新的计价基础；

是否确认购买成本和购买商誉；合并前收益及留存收益的处理；合并费用的处理。

#### 四、企业并购的利弊分析

1. 成功的企业并购的优点当两家或更多的公司合并时会产生协同效应，既合并后整体价值大于合并前两家公司价值之和从而产生1+1>2的效果。企业的并购优势主要体现在以下几方面：

(1) 有助于企业整合资源，提高规模经济效益。

(2) 有助于企业以很快的速度扩大生产经营规模，确立或者巩固企业在行业中的优势地位。

(3) 有助于企业消化过剩的生产能力，降低生产成本。

(4) 有助于企业降低资金成本，改善财务结构，提升企业价值。

#### 2. 企业并购可能带来的潜在危机和风险

尽管兼并和收购是推动公司增长的最快途径，兼并的优势也很多，但根据统计显示70%的并购案都是以失败告终，如洛阳春都就是一个很好的例证。企业并购潜在危机和风险主要体现为以下几方面：

(1) 营运风险。即企业并购完成后，可能并不会产生协同效应，并购双方资源难以实现共享互补，甚至会出现规模不经济。

(2) 融资风险。企业并购往往需要大量资金，如果企业筹资不当，就会对企业资本结构和财务杠杆产生不利影响，增加企业财务风险。

(3) 反收购风险。如果企业并购演化成敌意收购，被并购方就会不惜代价设置障碍，从而增加企业收购成本，甚至有可能导致收购失败。

## 五、企业并购财务风险的防范对策

### 1. 统筹安排资金，降低融资风险

并购企业应该结合自身能获得的流动性资源、股权结构的变动、目标企业的税收情况，对并购支付方式进行设计，合理安排现金、债务、股权各方式的组合，以满足收购双方的需要。通常情况下，应考虑买方支付现金能力的限度，力争达到一个较合理的资本结构，减轻收购后的巨大还贷压力。

### 2. 加强营运资金管理，提高支付能力

支付能力是企业资产流动性的外在表现，而流动性的强弱源于资产负债结构的合理安排，所以必须通过资产负债相匹配，加强营运资金的管理来降低财务风险。其中较为有效的途径是建立流动资产组合，在流动资产中，合理搭配现金、有价证券、应收账款、存货等，使资产的流动性与收益性同时兼顾，满足并购企业支付能力的同时也降低财务风险。

## 六、结论

综上所述，企业并购往往是把双刃剑。运用的好企业发展极快，企业竞争力增强。反之，问题百出、陷阱重重，甚至使企业面临破产清算的危险。因此企业在进行并购时，只有经过客观、详尽的评估分析，采取科学的方法作好企业并购整合规划工作，才能真正实现企业并购的目标。

## 并购论文写案例好篇五

在经济全球化、一体化的时代，港口之间的竞争也日趋激烈，

从世界港口业的发展来看,港口之间采取一种竞争合作的策略是一种趋势.对于我国港口来说,经济全球化和航运联盟的趋势,要求港口之间建立竞争合作的战略.

作者:徐进杰尹崇斌作者单位:中国海洋大学刊名:中国港口英文刊名□chinaports年,卷(期):“”(1)分类号:关键词: