

<<企业并购定价博弈决策研究>>

图书基本信息

书名：<<企业并购定价博弈决策研究>>

13位ISBN编号：9787801984272

10位ISBN编号：7801984277

出版时间：2010-9

出版时间：知识产权出版社

作者：郭炜

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>

<<企业并购定价博弈决策研究>>

内容概要

企业并购是现今学术界、实业界关注的重要热点，它是提升企业整体竞争力、加速经济发展的重要手段，也是促使中国企业尽快融入国际经济大格局、获取有利位置的重要途径，因而具有重要的现实意义和理论研究价值。

企业并购定价问题是迄今为止并购理论研究领域中面临的重大难点之一。

通过美国博硕上论文数据库的检索发现，关注企业并购定价博弈的少而又少。

究其原因，一是企业并购决策多属于企业核心商业秘密，可公开的信息不多，因而在此基础上进行研究面临众多困难；二是不完全信息动态博弈本身也仍处于一个不断发展的过程之中。

由于社会系统中信息的不对称性以及行动顺序的先后不一致性，不完全信息动态博弈的提炼贝叶斯均衡结果的求解一直是经济学家感到头痛的难题。

本书正是以此为研究对象和突破口，研究了企业并购的动因，定量研究了企业并购讨价还价谈判环节，探讨了如何进行谈判才能取得最满意的效果和效率，系统地研究了在完全信息下和不完全信息下企业并购定价博弈的决策过程。

首先，本书系统总结了企业并购的主流动因，并从行为经济学的角度对企业并购动因给出了合理的解释。

本书首先阐述了企业并购的一般流程，分析了影响并购价格的具体因素，提出了本书立足的研究方法及其思想基础，即将期权定价理论和博弈思想结合起来，形成一个连续的整体投资项目评价与并购定价决策分析框架。

传统的净现金流量法没有考虑到决策者在决策过程中拥有的“或有选择权”的价值，不能真正反映标的资产的真实价值。

因而引入实物期权的概念加以补充，能大大提高决策的灵活性。

本书建立了考虑价值漏损对实物期权的影响调整模型，在已有的相关理论成果上进一步推导了具体的计算公式，从而针对Black-Scholes期权定价公式和二叉树期权定价方法分别进行了调整，从而更准确地把握住了并购标的资产的真实价值，为并购定价奠定了良好的基础。

并经过实例计算对比，提出了比传统NPV法更科学、准确的结论。

其次，本书研究了完全信息下企业并购动态定价博弈过程。

对于完全信息下企业并购动态定价的研究，本书以Rubinstein讨价还价模型作为基本参考，放松了原模型中的某些限制，使之更加贴合实际（设定任何一方的报价均可能大于1，即允许以高于并购评估价来成交），建立了符合现实状况的协商谈判理论模型，系统地研究了企业并购动态定价的决策过程。

在此基础上分别设定了无折扣因子被并购方先报价、无折扣因子并购方先报价、有折扣因子被并购方先报价、有折扣因子并购方先报价四种情况，全面地反映了并购中涉及的所有情形，是国内此领域中研究最为全面的成果。

研究结论表明，完全信息下并购定价过程中的子博弈精炼纳什均衡结果是被并购方与并购方综合折现因子的函数，综合折现因子大的一方在并购过程中可以获得更多的收益，而先提出报价的一方能够在并购过程中获得更大的好处。

再次，本书还针对不完全信息并购动态博弈的提炼贝叶斯均衡结果进行了深入探讨，分别给出了不存在信号传递成本和存在信号传递成本两种不同情形下满足直观标准的并购信号博弈的基本结论。

本书假定被并购方作为信号发送者，详细分析了不存在信号传递成本和存在信号传递成本的情况下动态定价过程该如何完成，并量化研究了分离均衡和混同均衡的存在条件、存在区域以及逆向选择出现的条件。

此外，本书还考虑到了存在竞争对手参与并购竞争的情形，并研究了均衡存在的条件和区域。

在此基础上得出了一些有重要参考价值的结论，拓展了信号博弈理论在企业并购动态定价领域的应用

<<企业并购定价博弈决策研究>>

。

最后，本书对我国上市公司并购动机和超常收益进行了实证分析，并提出了合理的政策建议和改进措施。

本书以1995 - 2002年中国股市发生的全部并购事件作为样本，利用最新的数据从并购动机、交易价格与评估后净资产值的关系检验、超常收益分析、经营绩效变化对比等几个方面对我国股市并购绩效进行了实证研究，反映出了我国上市公司并购的某些新规律和新变化。

得出的结论具体包括：在中国的资本市场中，以炒作二级市场为主要动机的并购占据了主导地位；整体上看上市公司并购后的整合未取得成功；横向并购的绩效优于混合并购。

这些结论具有重要的现实意义和理论意义。

<<企业并购定价博弈决策研究>>

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>