

企业购并成本效应分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/76/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E8_B4_AD_E5_c45_76458.htm 企业购并概念是

在1990年代以后随着我国上市公司股权收购现象的出现逐渐流行开来的。购并即收购(Acquidition)与兼并(Merger),按企业的成长方式来划分,企业购并可以分为横向购并、纵向购并以及混合购并三种类型。横向购并是生产同类产品、或生产类似产品、或生产技术工艺相近的企业之间所进行的购并,这是最常见的一种购并方式,其目的在于扩大企业市场份额,在竞争中取得优势.纵向购并是在生产工艺或经销上有前后衔接关系的企业间的购并,如加工制造企业向前购并原材料、零部件、半成品等生产企业,向后购并运输公司、销售公司等,其目的在于发挥综合协作优势.混合购并是产品和市场都没有任何联系的企业间的购并,它兼具横向购并与纵向购并的优点,而且更加灵活自如。我国加入WTO以后,企业不仅面临着国内市场竞争的压力,还要直面国际市场的各种挑战和外国大企业的竞争威胁,如何运用购并与重组手段,提高企业核心竞争能力,参与国际市场的竞争是摆在企业和政府面前的一个重要课题。本文试从购并的成本分析入手,从理论上探讨购并行为的有效性。

一、企业购并的正面效应交易成本的降低 购并对企业的直接影响是降低交易成本。企业的交易成本是企业为完成交易行为而发生的成本,它一般包括:(1)寻找和发生交易对象的成本.(2)了解交易价格的成本.(3)讨价还价的成本.(4)订立交易合约的成本.(5)监督合约履行的成本.(6)制裁违约行为的成本。

通常情况下,一个企业不会仅与一个被选对象进行谈判,谈判意

意味着讨价还价,往往要耗费大量的人力和物力,包括准备谈判的时间、谈判的时间、交通往返、谈判材料的准备和修改等,在达成协议之后,交易合约的订立也有一定的成本,如举行各种签字仪式.在合约签订之后,合约的履行仍是有成本的,尤其是合约的履行需要进行监督,这对交易双方都是一种费用的支出.如果合约的履行出了问题,那么交易双方就会因制裁违约行为而支付更多的费用。从企业购并的角度看,交易成本降低原因主要表现在以下几方面: 1.规模经济 追求规模经济效应是企业购并的重要动机之一。规模经济是指随着生产和经营规模的扩大而出现的成本下降、收益递增的现象。规模经济带来的收益,反映为企业生产经营成本的降低,是企业购并的直接结果,与交易成本降低作用于同一方向。企业通过横向购并,一方面可以对企业资产进行补充、调整,达到最佳规模经济要求,壮大主导产品的生产经营规模,实现大批量专业化生产,提高技术熟练程度,提高劳动生产率,降低产品成本.另一方面大规模生产便于实行大量销售和大量采购,从而节省购销费用,获得规模收益。具体而言,如果一个行业的技术条件属于规模收益递增阶段,具有大型生产设施的购并企业的生产成本就比一般小企业低。因为通过购并后的大企业拥有科学的专业化分工、较高的自动化生产技术等,随着产品交易数量的增多,单位产品分摊的间接费用逐渐减少,从而使成本相对降低。此外,大企业的买主垄断地位也引起成本的节约,即大企业由于有较强的市场控制力,在讨价还价、市场开发等方面较之小企业更容易获得利益,从而使交易成本绝对数额减少。 2.纵向整合效应 企业实施纵向购并战略的目的是以企业内部的管理协调替代部分市场协调,从而有效地解决专业化分工引起的生产流程的分离,减少

生产过程中各种损耗和时间浪费,降低交易成本,实现纵向整合效应。具体说:(1)降低了搜寻过程的成本。市场不确定意味着有关价格、质量、品种、交易伙伴以及供求双方等方面的情况难以预料,为了使自己免受或少受市场变化的不利影响,企业会尽可能搜寻有关市场交易信息,从而花费大量的搜寻成本。企业购并后,通过纵向整合实现垂直一体化,将本企业正常生产业务向两端延伸至销售、零部件自制和原材料供应,使寻找和发现交易对象的成本,以及了解交易价格的成本降至最低,减少了市场所带来的交易成本。(2)降低了讨价还价成本。纵向整合使不同企业之间的不同生产阶段建立了永久性联系,企业不需寻找供应者和销售商,通过内部交易即可使原材料、中间产品的供给得到保证,减少了企业对供应商的依赖程度,减少了采购成本、销售费用等讨价还价成本。(3)降低了履约成本。由于市场的不确定性,订立合同对交易双方而言是一种承诺,虽然合同本身不能保证避免对合同条款的违约行为,但可以作为诉诸法律的凭据。因此,交易双方都在谈判和签订合同时强调合同的履行,并愿意为此自愿付出一定的监督和履约成本。纵向整合使外部交易转换为企业内部供产或购销的过程,减少了监督合约履行的成本以及制约违约行为的成本。

3.协同效应系统论认为,作为一个整体性的系统,其功能不同于系统各要素功能的简单相加,而是要往往大于各个部分功能的总和。即一次适宜的购并行为给公司带来的价值,将超过购并前两个独立公司的价值之和,这就是所谓的 $1+1>2$ 。通过购并产生的协同效应体现在以下几方面:(1)优势互补。购并使不同企业的优势融合在一起,发挥原有企业在技术、市场、专利、产品管理、企业文化等方面的特长,从而提高企业运营效率,减少了企业成本

。(2)降低不确定性。通过购并把强有力的竞争对手收购过来,一方面减少了企业之间的竞争,使行业中所有企业都不同程度地增加了利润,增强了企业的市场控制力.另一方面增强了企业抗风险的能力,通过购并企业产品系列多样化,盈利产品抵补了不盈利产品的亏空,使资源迅速按照需求变化在部门之间转移,减少利润波动。

二、企业购并的负面效应

管理成本的提高

交易成本对企业来说是一种外部成本,如果原来的交易双方合并成一个企业,那么原来的外部成本就内部化了,从而减少了交易支出。但是在企业将外部交易成本内部化的过程中,还存在着管理成本升高的问题。一般说来,企业的管理成本主要由三个方面组成:(1)内部组织成本。企业通过购并建立一定规模的组织结构后,要花费相当的协调成本以促使企业组织内部管理交易及其经营的正常进行。随着企业组织规模的扩大以及内部管理交易的增多,内部组织活动的运行成本也将越来越高。(2)正常管理支出。任何企业都存在经营过程中必要的管理支出,如管理员工工资、办公费,购并企业重新注册费、公告费等。

(3)委托代理成本。所谓委托代理成本是指受托人代表委托人行为而导致的额外成本。它包括直接的合约成本(订立合约的交易成本、机会成本、激励成本),委托人监督受托人的监督成本以及受托人行为不当成本。

100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com