

<<并购原理>>

图书基本信息

书名：<<并购原理>>

13位ISBN编号：9787811225488

10位ISBN编号：7811225484

出版时间：2009-1

出版时间：东北财经大学出版社

作者：迈克尔.弗兰克

页数：225

字数：254000

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>

## &lt;&lt;并购原理&gt;&gt;

## 前言

《并购原理:收购、剥离和投资》是一本引导大家学习现代并购交易理念和操作流程的专著。作为从事多年并购业务的专家,本书作者对现代并购业务的全面和深入的把握,使读者可以通过阅读通俗易懂的文字,迅速掌握并购这一战略交易的真谛和关键要素。

中国正值国内并购、外资并购和海外投资的热潮,掌握现代并购交易的理念和操作流程,便变得非常迫切。

一、中国直面全球第6次并购浪潮作为一种经济现象和社会存在,并购出现在人类历史上已经有100多年了,至今已经经历了6次浪潮。

被国际投资银行界认为始于2004年的第6次并购浪潮,在2006年达到创纪录的高峰,全球并购总额达到4万亿美元。

近几年,大约占全球对外直接投资流入的71.1%的跨国并购,已经超过绿地投资成为跨国公司对外直接投资的主导方式(UNCTAD, FDI / TNCDatabase)。

2008年以来,国际市场全球并购活动可谓好戏连台。

全球第二大铁矿石公司“必和必拓对全球第三大铁矿石公司力拓价值1736亿美元的巨额收购案剧情波澜起伏,微软又演出了欲以466亿美元(现金加股票方式)收购雅虎的大戏。

巧合的是,持续了近一年时间的汤姆森公司170亿美元收购英国路透集团的方案也在2月19日获得欧盟的批准。

一时之间,国际并购剧目精彩纷呈(参见表1)。

不过,2007年以来美国次级债危机的爆发,加大了依靠信用支持的、为资本市场提供资金动力的债券市场危机。

不可否认,近年来全球资产价格的自我循环上涨,并购是一个重要的推手,而正是这些呼风唤雨的公司,通过债券融资发动了一波接一波的并购活动,为不断上涨的美国股市提供了充满想象力的实体题材。

次债危机导致了人们对债券市场的不信任,这导致了2007年5月高盛、贝尔斯通、雷曼兄弟发行的公司债遭到市场普遍冷遇,克莱斯勒的200亿美元公司债更是无人问津。

这是否意味着传统并购模式的终结?

让我们拭目以待。

## <<并购原理>>

### 内容概要

《并购原理》是一本内容详尽的初级读本，是关于战略交易关键步骤和一般特征的全面纵览。刚入门的投资银行家、投行律师和投行顾问可以借助本书，逐渐形成理解企业交易的基本素质，进一步研究更深入的专业知识和问题。

企业主管和经理将会找到一个一气呵成的、易读的指南，来帮助他们操作交易以及理解他们在整个过程中所扮演的角色。

这本书是由一位经验丰富的主管编写的，他有着在一些一流公司，如通用电气(GE)、威瑞信(VeriSign)、通用汽车(GM)、联合包裹服务公司(UPS)等的工作经验。

## <<并购原理>>

### 作者简介

迈克尔·E·S·弗兰克尔，有多年担任财务和公司发展部主管的经历，在并购和复杂金融交易领域久经考验。

他主持过的战略性交易有100多个，参与过的有数百个。

他曾经担任过通用电气消费者金融集团美洲公司的副总裁，分管商业拓展。

他在威瑞信公司担任公司发展部副经理时，领导他

## &lt;&lt;并购原理&gt;&gt;

## 书籍目录

第1章 绪论第2章 参与者 2.1 收购者 2.2 出售者 2.3 投资者 / 所有者 2.4 公司员工 2.5 顾问 2.6 监管机构 2.7 其他第3章 收购与出售决策 3.1 收购的理由 3.2 选择出售第4章 买方为交易做的准备 4.1 制定战略 4.2 能力建设 4.3 设计流程 4.4 规划信息第5章 卖方为交易做的准备 5.1 能力建设 5.2 使公司最易于出售：清理公司 5.3 与成员一起设定期望值第6章 交易流程 6.1 确定买方范围 6.2 选择方法 6.3 一对一谈判 6.4 正式拍卖 6.5 非正式拍卖 6.6 破产拍卖 6.7 直接交易与代理 6.8 实力的相对定位第7章 尽职调查 7.1 建立团队 7.2 买方希望了解的事项第8章 估价 8.1 标准估价方法 8.2 预测：发现并分解优势 8.3 完成估价和预测第9章 整合计划 9.1 资源投入 9.2 将尽职调查与整合计划及执行联系起来 9.3 关键整合问题第10章 融资问题 10.1 资金成本 10.2 机会成本 10.3 或有付款：“完全掌控”第11章 交易完成及后续事项 11.1 交易是如何完成的？  
11.2 交易签署和完成的其他事宜 11.3 交易完成的后续事宜 11.4 整合及回顾（事后检验）附录A 战略交易中可使用的表格标准范例附录B 尽职调查报告目录附录C 交易流程清单的标准范例附录D 审批步骤标准范例附录E 一项战略交易的批准：陈述报告的主要议题附录F 基本估价练习附录G 在公众公司收购私人持有的目标公司中所用到的基本收购术语表附录H 基本投资术语表

## &lt;&lt;并购原理&gt;&gt;

## 章节摘录

对卖方来说，他们不仅需要全面考虑这些问题，而且也要将这些问题完整地记录下来。技术平台是很复杂的，而在尽职调查过程中，卖方将只有很短的时间来论证所有这些问题。全面的规划和记录能在说服买方时产生实质性作用，尤其是当卖方试图让买方相信某些尚未证实的事情时，例如尽管卖方的系统只支持200个客户，但是它们也能够很好地支持200000个客户。进一步而言，对技术驱动的公司来说，构建基础设施时考虑到这些问题是有必要的。为实现新目标和达到新标准而改进技术要远远难于“翻新”。

对任何有很大可能要被收购的公司而言，在建立平台时很有必要考虑到这些问题，也许还需要为此进行额外的投资，从而使平台能够适合于潜在买方。这可能包括从选择工业标准协议到建立备用技术以保证大容量的可扩展性等诸多事项。此外还应该考虑到较大型的公司更为注重的的问题，如安全性、防欺诈和数据完整。即使公司保持独立并非常成功，以上大部分的措施也都是有用的。

3.产品能够获得新产品是收购一家公司最常见也是最吸引人的原因之一。

简单来说，就是取得所收购的产品并将其销售给现有顾客，这样只需增加少量成本而几乎可以立即获得收益。

潜在卖方所面临的挑战则是，在没有强烈阻碍其自身作为独立实体出售的同时，充分考虑潜在买方的需求。

一个公司当然不会开发只能由买方公司销售而自己却无法销售的产品。

然而潜在卖方生产的产品如果可以很好地融入潜在买方的产品系列，则会使其成为有吸引力的收购目标。

当然，选择能与潜在买方相匹配的定价、配送体系以及其他要素，并且确保这些选择不会破坏公司的销售能力而只会使产品更加容易整合，则是明智之举。

更广泛地说，卖方应考虑其产品是否适合不同类型公司的产品系列，这种做法也有助于确定潜在买方。

例如，一家针对广告计划提供咨询业务的公司对咨询公司和广告公司来说，可能都是有吸引力的收购目标。

通过收购，前者可以在水平方向上扩大其产品系列，后者则可以在垂直方向上扩大其产品系列。

## <<并购原理>>

### 编辑推荐

《并购原理:收购剥离和投资》是一本引导大家学习现代并购交易理念和操作流程的专著。作为从事多年并购业务的专家,《并购原理:收购剥离和投资》作者对现代并购业务的全面和深入的把握,使读者可以通过阅读通俗易懂的文字,迅速掌握并购这一战略交易的真谛和关键要素。中国正值国内并购、外资并购和海外投资的热潮,掌握现代并购交易的理念和操作流程,便变得非常迫切。

<<并购原理>>

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>