

《资本的选择：一个民营企业家的并》

图书基本信息

书名：《资本的选择：一个民营企业家的并购之旅》

13位ISBN编号：9787111482468

出版时间：2014-11

作者：（中）陈文轩、，（美）詹姆斯 H. 格罗（James H. Groh），（中）郑晓舟

页数：268

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《资本的选择：一个民营企业家的并》

内容概要

随着中国经济的崛起，越来越多的中国企业在全球化的浪潮下走向国际。中国企业的跨境并购热潮，背后的根源是原有经济发展模式难以为继，跨境并购成为稳增长、调结构的捷径。本书以一位浙江民营企业家的并购之旅为主线，在讲述他的企业故事的过程中，将并购的实战案例及攻略展现给读者，是准备走出去的中国企业家的必读书籍。

《资本的选择：一个民营企业家的并》

作者简介

陈文轩

沃特中国管理合伙人，负责资本市场部业务。

陈文轩女士在投资银行、跨境业务方面拥有超过16年从业经验，在企业融资及并购方面理解深刻且经验丰富，已带领其团队完成超过20宗上市、私募融资及跨境并购交易。

曾主导某制造业企业通过收购境外知名品牌成功转型为消费品企业，也曾帮助某消费品企业通过海外收购扩张其市场份额。

陈女士拥有芝加哥商学院工商管理硕士学位，并曾任全国工商联并购公会理事。

詹姆斯 H. 格罗

詹姆斯 H. 格罗先生在其30多年的职业生涯中担当了企业运营执行官、投资银行家及管理咨询顾问等多项职能。

其丰富的管理经验涵盖企业上市、融资、转型、并购及整合等各个领域，服务过的公司囊括了从创业企业到跨国公司的各种规模。格罗先生在带领企业进行战略布局方面拥有丰富经验。

格罗先生曾在优利系统、国际影像材料、Nu-Kote国际及日本富士等公司任职管理层，期间参与多个大型并购及资产剥离项目。格罗先生在其投行和管理咨询职业生涯中曾服务过美国、欧洲及亚洲等多个地区的客户，积累了丰富的项目经验。

格罗先生毕业于美国康奈尔大学工程系，后取得罗彻斯特理工学院金融工商管理硕士学位。格罗先生现任多家公司的董事会成员，也为凯尼休斯学院创业咨询委员会成员。格罗先生现与妻子生活在美国南卡希尔顿海德岛。

郑晓舟

资深财经记者。曾供职于新华社、《上海证券报》及国泰君安证券公司。

郑晓舟女士的译著包括《如何在美国上市》、《欧奈尔制胜法则》以及《商务智能》，其他著作包括《勇敢地跟孩子谈钱》、《听妈妈讲钱的故事》等。

郑晓舟毕业于复旦大学，研究生学历。

书籍目录

导 读	
推荐序	
前 言	
引子 老王的烦恼 / 1	
第一章 是退是转？ / 7	
退还是不退？ / 8	
转或者不转？ / 13	
向内还是向外？ / 15	
第二章 战略并购与财务并购 / 29	
战略并购 / 32	
财务并购 / 34	
几点认识误区 / 36	
第三章 并购的代价 / 39	
不同的协同 / 45	
认识协同的两面性 / 55	
代价之一：铁索连舟，火烧赤壁 / 57	
代价之二：温柔乡里，英雄气短 / 60	
代价之三：方枘圆凿，格格不入 / 61	
代价之四：贪多务得，急于求成 / 62	
第四章 顾问，要还是不要 / 65	
卖方顾问：角色和职责统一 / 70	
买方顾问：顾问还是经纪 / 75	
买方顾问的组成 / 80	
第五章 标的企业的选择 / 93	
公开拍卖与私下谈判 / 96	
竞标，其实不难 / 99	
二级市场收购 / 101	
主动出击式 / 102	
半推半就式 / 103	
两种错误的做法 / 104	
态度很重要 / 106	
第六章 估值与定价 / 111	
重置成本法 / 116	
现金流折现法 / 117	
同比定价法 / 118	
协同效应的量化 / 120	
沉锚效应 / 126	
酱油贵过鸡 / 129	
第七章 尽职调查 / 133	
并购前的尽职调查 / 137	
尽职调查非全面调查 / 139	
知识产权尽职调查 / 149	
IT尽职调查 / 149	
环境尽职调查 / 150	
第八章 并购资金 / 153	
高杠杆收购 / 159	
适度运用杠杆 / 162	

不妨联合PE降低杠杆 / 168
股权+现金如何 / 170
第九章 交易结构 / 173
交易结构的设计 / 178
两步走 / 183
第十章 谈判 / 187
谈判的多种形式 / 190
谈判的授权 / 193
谈判的重点 / 194
第十一章 交割 / 199
交割前 / 201
交割日 / 202
交割后 / 203
第十二章 整合的难题 / 205
整合的常见难题 / 209
几种典型的错误 / 215
跨境并购管理的特殊挑战 / 229
第十三章 整合管理的游戏规则 / 239
阶段 1：整合规划阶段 / 242
阶段2：整合第一天 / 253
阶段 3：整合120天 / 254
阶段 4：120天之后 / 262

《资本的选择：一个民营企业家的并》

精彩短评

- 1、思路清晰
- 2、并购的一系列流程，总体全面流畅，不深
- 3、扫盲
- 4、入门书 基本流程和概念比较清晰
- 5、还不错，好于预期，二级狗读来有收获
- 6、不错的小说体普及读物
- 7、前面部分收益最大，懂了好多概念。
转型。高效能 环保汽车
成熟期前期 后期卖
内生增长 外生增长
产品换代 品牌和产品链衍生 区域扩张；横向并购 纵向并购 斜角并购
证券顾问 投资顾问 咨询顾问
战略并购 财务并购 并购套利
协同效应
卖方顾问：顾问 经纪人角色相统一
买房顾问：冲突，最好不同人。买还是不买
税务专家 劳工律师 公关公司 游说公司（政府和立法者施加影响）
排他性谈判 公开拍卖
交叉销售的协同效应 节流的协同效应 补充性的协同效应
并购隐患：企业太大 子公司竞争力减弱 文化不和
尽职调查（法律 财务 商业） 数据室 库龄分析 会计的商业敏感性
20160309
- 8、碎片时间翻了下，科普性。
- 9、还算深入浅出，案例比较多，值得一读。
- 10、基础知识讲解书，大部分笔墨着眼于兼并收购前端，还是找不到详细解读整合的书.....
- 11、中国视角，形象生动；深入浅出，适合扫盲。
- 12、说实话，这文笔不适合写书，虽然可能你做M&A很牛逼。读到后面感觉还可以
- 13、对并购通俗化介绍，值得从业人员读
- 14、浅显易懂
- 15、朋友所赠，总体流畅。
- 16、很棒，对于完全不了解过程的小白很有帮助，对过程和要点有了了解。
- 17、通俗易懂

《资本的选择：一个民营企业家的并》

精彩书评

1、* 并购目标：** 战略并购：可以产生协同效应的并购（以企业发展战略为目标，以增强企业核心竞争力为基础，有预期的协同效应）* 财务并购：以单一财务回报为目的（财务能力提高、合理避税、预期效应等）* 并购代价：** 协同效应：** 外部协同：一个集群中的企业由于相互协作共享业务行为或特定资源，因而将产生比作为一个单独运作的企业更高的盈利能力 内部协同：企业生产、营销、管理的不同环节、不同阶段、不同方面共同利用同一资源而产生的集体效应* 经营协同：企业在生产、营销和管理等方面共同利用统一资源而产生的整体效应、节约环节或规模效应等，并购后竞争力加强 财务协同：双方资金情况能够互补，让低成本资金投向高回报业务，提高资本收益率，减少对外融资* 增强型：>1，企业在某方面优势得到进一步巩固和加强 补充型：<1 企业原本的业务环节存在短板或缺失（1：一个完整企业的完整效益，其强项和弱项均处于均衡状态）* 顾问角色：** 买方顾问： 顾问角色：协助企业家制定企业战略，确定标的，尽调、条款谈判、交易结构设计等 经纪角色：协助企业寻找潜在买家并尽力撮合交易；顾问和经纪角色有冲突，多个买方顾问多* 卖方顾问：在一定时间框架内，最大可能地把目标资产以最好的价格出售；负责法律文书起草，协助交易谈判，和设计交易结构；顾问和经纪角色无利益冲突，单个卖方顾问多* 其他一些角色：公关公司（政府、游说公司等）* 标的选择：** 公开拍卖/私下谈判* 二级市场收购：董事会谈判；要约收购（即买断收购，tender offer），收购方通过向被收购公司的股东发出购买其所持该公司股份的书面意思表示，并按照规定收购目标公司股份* 估值与定价：** 方法：** 重置成本法：加入买方采取重新建造的方法来获得目标资产，将要付出的成本（主要适用于资产驱动型交易，不适合无形资产多的企业）* 现金流折现法：对企业未来的现金流量及其风险进行预期，然后选择合理的折现率，将未来的现金流量折合成现值（不受市场供求影响，取决于企业本身的内在价值）* 同比定价法：同比公司法（看同一行业内同类型公司的市场定价）/同比交易法（看同一行业内类似交易的价格）；不同的行业，类比参数区别大* 协同效应量化：分批支付，留有余款，对赌协议（VAM：valuation adjusted mechanism） 沉锚效应：人们对某人某事作出判断时，易收第一印象或第一信息支配，就像沉入海底的锚一样把人们的思想固定在某处* 尽职调查：** 财务尽调* 法务尽调* 商业尽调：企业商业环境外延的调查，包括公司市场定位、价值链中的定位和贡献，与供应商和客户的关系、竞争力分析等* 运营尽调（Operational DD）：目标公司的人力资源、内部流程、管理效率、企业文化甚至管理层和股东间的微妙关系（尽职调查保证金）* 并购资金：** 投资者是为企业价值（Enterprise Value= equity + debt - cash）支付，而不是股东权益；* 杠杆收购（LBO，leveraged buy-out），公司或个体利用被收购目标的资产作为债务抵押，收购另一家公司资产（类似于地产中介里的赎楼）* 股权、现金* 交易结构：** 股权收购：换股、反向股权收购（买方变为卖方子公司）* 资产收购：买房收购目标公司部分或全部资产，通常以现金或买房股份进行交易；卖方获得现金或股份，并承担剩余债务* 吸收合并：两个或两个以上公司合并后，其中合并方（收购方）吸收被合并方（卖方）而继续存在；被合并方的主体资格被消灭* 谈判：到最后环节，买卖方付出了较高沉没成本** 谈判重点： 交易初期：展示自我、界定目标资产、双方权利义务 交易中期：定价、支付方式、支付时间、交易终止的条件等 交易后期：交易条款的具体事项以及后期交接和整合的具体安排与部署* 整合：** 常见难点：机构混战、整合与日常管理混战* 常见错误：不作为、用人错误、未能激发战略协同、沟通失效、未及时接管财权、核心客户和员工的流失、未能明确管理架构、

《资本的选择：一个民营企业家的并》

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：www.tushu000.com