

《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

出版社：东北财经大学出版社

作者：迈克尔·弗兰克

页数：225

译者：曹建海

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

《并购原理》

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:收购剥离和投资》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《并购原理:收购剥离和投资》，逐渐形成理解企业交易的基本素质，进而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。

《并购原理:收购剥离和投资》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，领导他的团队通过两年间进行的20多项公司并购和股权投资，使威瑞信的净收入获得了巨大的增长。在加入威瑞信公司之前，弗兰克尔是美林集团旗下的全球工业投资银行集团的副总经理，为交通、物流和大型工业公司客户提供并购中的股权、债务发行和上市咨询服务。他当时的客户包括通用汽车、罗林斯卡汽车租赁公司、胜腾集团和联合包裹服务公司。

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

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。

精彩短评

- 1、并购的内容还可以，中规中矩
- 2、读完之后有收获
- 3、细节的实际操作都有写到，还不错，当入门书了
- 4、太散。
- 5、一直以来对并购的知识非常有兴趣，虽然还没来得及细读，但相信会大有帮助！
- 6、收到书后，只是先大略看了一下，书的质量很好，之前也是听同学说的在当当上买书没遇到过盗版的，所以买的时候很是放心。
书的内容应该还是比较浅显的，是应用于初学者的，以后会再尝试更深入一点的。
不过，本来是想买英文原版的，可能是自己不太会找，所以最总还是买了中文的。
- 7、送货速度很快 很满意
- 8、深入浅出，看作者娓娓道来真是挺不错的感觉，不过只是了解一般性的过程，想要深入还得自己再不断学习
- 9、美国人写的，适合有一定基础的人看
- 10、国外的并购跟国内的很多不同。当然最大的差异来自于国内的并购尚不成熟，无论是理论还是理念以及运作手法上，因为国外的很多可以学习和借鉴，这就需要有一些好的载体，这本薄薄的书就是其中之一。
- 11、专业入门，可操作性强
帮助我了解一些基本理论，附页的表格流程对实践性有帮助。
- 12、用来学习还不错
- 13、I***e it
- 14、适合初步学习使用
- 15、并购原理：收购、剥离和投资（金融瞭望译丛），学习中
- 16、考虑到作者的执业经历和背景，这本书主要从战略并购的角度进行了介绍，作为概念可以了解一下，实务意义不大
- 17、印刷和纸张都还不错，内容还得研究研究再说。
- 18、LG买的，还没看，应该还不错吧。
- 19、这本书写得挺通俗易懂的。一直不太了解并购是怎么回事，看完之后，学得受益匪浅。这个作者实战经验丰富，所以写的东西还是挺实在的，有内容。
- 20、本书是一本内容详尽的初级读本，是关于战略交易步骤和一般特征的全面纵览。曹建海翻译的，值得信任。
- 21、内容还要多看几遍 值得一买
- 22、质量不错，内容也很好，值得一看
- 23、看到一半还未读完，只能说说目前的感受。
作者具有丰富的大型集团并购实务经验，本书也主要是从并购实务作为切入点，详解并购的基本原理，对于国内从事并购或感兴趣的人来说，是一本不错的参考书，有机会分享作者的经验和感悟。
本书翻译一般，少部分章节直译感觉较明显，但总体上不会影响对本书整体理解。
- 24、适合于作为参考阅读的资料。毕竟是译作，有些语句还是不能准确的了解老外想表达的意思，可能是中西方思维方式不一致吧。并购涉及法律、财务、行业技术、人力、经营管理和战略管理等多方面的内容，这薄薄的一本书肯定是不能全能说清楚的。
- 25、比预期差一些
- 26、和介绍的一样，还不错
- 27、没说到点上
- 28、本书体系还是很完整的，但是受翻译者的影响，书中的语句不太易懂，这也是很多国外译著的通病，抛开这一点来看，本书还是不错的，适合非专业的人士补充知识之用。
- 29、还未读，期待内容好看
- 30、对于根本不了解并购的人来说，非常实用，照顾到每一个环节应当注意的地方
- 31、适合超级初学者，全是文字，没有相关数据，都是理论性的简单东西，相当于科普知识

《并购原理》

- 32、真的是原理
- 33、如题,没有想像中的好,更不像目录说的内容那么丰富
- 34、目前并购的书较少,因并购涉及大量法律事务,许多引进翻译的书不能适应国内的政策法规,该书页数较少,但内容较为精炼,相当于一个提纲,提示你并购中思考的方向和内容,从原则和总体上去思考。该书还有一个特点就是出于卖方的位置应该在并购中如何去作。
- 35、内容翔实,好。
- 36、这本书浅显易懂,不枯燥
- 37、写的很详细,条理清晰,可以获取大量信息,学到了很多东西,非常好的书。已经推荐给好多朋友了~
- 38、理论派,值得学习
- 39、没有什价值,阅读性较差
- 40、抽丝剥茧通俗易懂如果对这个有过了了解的,可读可不读。
- 41、还行,需要一定的背景知识。
- 42、纯粹理论东西,案例比较少
- 43、内容很全,但读下来感觉有点乱...
- 44、对于想了解并购的人,很好的入门读物
- 45、适合做一本教材,愿意从事公司并购的可以阅读
- 46、读后有所启发,还可以读的一本书吧
- 47、纯理论,什么实战介绍
- 48、正在读,好书,推荐
- 49、如果你是想了解下并购是在干嘛,或许这个书有点用处。如果你是想学点具体的内容,这个书什么内容都没有。
- 50、跟网上看的不太相似
- 51、写给初学者的,要是专业的话应该用其他的。
- 52、偏于围观操作,入门级科普作
- 53、内容一般,感觉没有什么新意,实用性不强,
- 54、工作需要,学习学习!就是有点破损,不影响阅读
- 55、基础,但是并不是不简单,作者很细致地介绍了并购的原理。适合初学者学习。
- 56、225页的篇幅自然不可能全景式地描述,最多,描个轮廓。
- 57、送货速度蛮快的,书已收到,正在研究
- 58、让我领略到了并购的魅力,好书。
- 59、没有看完,整体感觉不错,让我换了个角度思考问题
- 60、翻译的太烂,思维也不符合中国人看,不推荐。
- 61、不错。挺有意义的
- 62、内容偏理论,翻译的语句不通,实例少,不容易理解。
- 63、理论解释的很扎实
- 64、很受用,很好,总体的文章架构以及内容和案例涉及都很充分
- 65、还没仔细看过,看目录觉得还行
- 66、从原理上解析了并购的本质,受益颇多
- 67、很好,对于了解,战略交易关键步骤和注意事项;简单明了。
- 68、书看起来有点旧,书皮磨损了,但不影响阅读
- 69、并购是一个常见的商务话题,本书对于实际操作有很强的指导意义
- 70、以前看过一本日本的讲并购的,讲的都是些概念性的东东,而且过于简单,感觉适合大学一二年级的学生看。这本书的作者就不用说了,内容也很不错,而且读起来一点儿也不空洞,能让人不停地思考,值得一看啊。
- 71、粗看了一遍,此书还是不错的,值得一看。
- 72、不错的书,入门级够了
- 73、帮别人带买

《并购原理》

《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:www.tushu000.com