

# 企业并购重组与售卖

## 【课程背景】：

中小企业借收购实现扩张是未来的发展的方向，近二年，各行业整合将会不断加强，但大型并购机会不会多，只会发生小型并购。并购重组手段运用得好，不仅有助于促进产业集中，提高集约化水平和资源配置效率，而且有助于促进节约资源和能源，更能为企业转变发展方式，调整经济结构，促进创新、稳定就业发挥巨大的作用。正因为如此，本次课程主要讲授如何并购营业额在5000万-2亿之间的企业，或如何将自己产值3000万—2亿之间的企业卖出。

## 【课程提示】：

企业进行资本运营，主要表现在私募融资、并购重组、企业上市。而并购是所有交易中最复杂的交易，也自然是风险最大的交易。在失败的并购交易中，超过70%以上是在并购前、中、后三个环节中，操作不当导致的失败。而操作的“当”与“不当”，都是由操作队伍的专业能力决定的。也对企业高层和专业人员的资本运营知识提出了新的挑战。

本课程将从产业发展角度出发、从国家产业政策引导出发、从各地并购重组的实施意见出发，寻找并购目标（或寻找买家）、设计并购（售卖）方案、对目标公司（自身）合理定价、提示并购风险，提供系统、全面的并购相关知识。

## 【针对学员】

1. 企业董事长、总经理、资本运营项目负责人及其他中高层管理者
2. 私募股权投资基金公司的项目负责人
3. 战略咨询公司的中高级管理人员
4. 律师事务所及会计师事务所高级管理人员
5. 主管产业投资基金的相关政府部门负责人

## 【课程理念】

并购要买的“对”而不是“便宜”

并购要整合“好”而不是“乱”

售卖要有“所值”不能“贱”

售卖要“诚实”不能“欺”

## 【课程特点】

- 务实：目标锁定营业额在5000万至2个亿营业额的企业售卖和并购对象
- 务实：讲授国家及个地方政府并购政策，银行并购贷款发放方式，减少并购成本。
- 务实：讲授最务实的各种并购重组的估值方法与评估途径
- 务实：讲授可以实操的企业并购(售卖)重组的方案、设计和创新
- 务实：提供现场的问答和评估诊断

## 【课程大纲】

### 一、弄清概念不糊涂-----并购与售卖的相关理论

- 1、并购的概念
- 2、产业发展视野下的兼并收购与售卖
- 3、并购的种类
- 4、并购的动因与售卖的动因
- 5、并购与售卖的时机选择

### 二、降低交易成本----最新国家及地方并购重组的政策指引

1. 国家有关推进并购重组的政策
2. 上海、广东、江苏等各地政府的并购重组政策
3. 各大银行有关并购贷款的政策发放

### 三、企业并购重组的方案设计及创新

- 1、并购重组的方案设计
- 2、并购多种方式的融合

案例分享

### 四、企业并购重组及售卖的估值方法

- 1、价值基础及评估途径
- 2、实物资产与金融产的定价机制
- 3、绝对估值法—现金流折现法
- 4、相对估值法

### 五、并购重组的实施操作

- 1、并前、并中、并后重组
- 2、并购重组中的法律协议
- 3、并购重组中的财税规划

### 六、公司重组

- 1、公司重组的形式
- 2、公司重组的动因（重组案例分析）

### 七、管理层收购 MBO

- 1、管理层收购 MBO 的发展
- 2、管理层收购 MBO 的目的
- 3、管理层收购 MBO 的融资方式
- 4、管理层收购 MBO 的定价
- 5、案例分析：公司的 MBO

### 八、并购重组的反收购策略

- 1、管理上的策略  
毒丸计划、降落伞计划、驱鲨剂、百度的牛卡计划