

战略股权投资与并购

授课导师：程海晋（课时两天）

从提升公司**业务发展经营能力、强化长期盈利**的角度出发，论述公司战略投资与并购的核心价值以及对企业生存与发展的深远影响，全景式地详细阐述战投并购的**全流程管理**含以下主要内容：

- 1) 结合中国商业市场环境的特点讲解：
 - a) 从**投前到投后**的风控与综合管理
 - b) 对公司**生存发展**（业务核心能力强化/变革重组/多元拓展/产融结合/风险管控等）巨大影响
- 2) 结合实例讲述战投并购在国内外市场的广泛应用
 - a) **战略并购、战略参股、引入战略投资者、业务合资**等项目的**投前阶段**的高效管理、以及与**投后阶段**管理的对接与风控，达到业务强化/升级/转型等战略目标
 - b) 在**国企混改、接盘不良/违约公司**的交易风控、**海外并购**、合资企业等不同运用
 - c) **国有资产保值增值**政策对并购/合资/资产处置等项目的**交易方案设计、业绩考核标准**带来的重大改变
 - d) 国内与海外并购在项目管控、谈判等管理环节的差异
- 3) 提升公司日常管理
 - a) 面对新常态大环境的挑战，各行业公司在业务经营相关的**战略思维**的转变、**商业模式**的优化变更、**财务内控/法务合规**的强化、**人资/组织架构/公司治理**的优化等解决方法
 - b) 提高公司**业务经营导向**的投资评估、决策，如内生投资/**PPP 合资企业**的综合管理能力

授课对象包括**不同行业**(制造/服务/金融/高科技等)、**公司类别**(国/民/合资/外企)、**管理层**(董事会/子公司及业务职能高管如营销/供应链等)、**专业机构**(投行券商/会计师/律师/咨询/银行等)、**财务投资者**(私募/风投/并购基金等) 等对战投并购感兴趣的群体。根据现场学员的不同背景，授课内容会做一定侧重性调整。

一、 公司的战略股权投资与并购综述

- a) 公司的投资
 - i. 投资分类、战略定位和盈利模式
 - ii. 战投并购产生的动因初心
 - iii. 对公司经营的综合影响
- b) 股权投资与并购的核心价值与动因
 - i. 战略并购及四大环节的解析与风控
 - ii. 项目管理框架以及成败标准的制定
 - iii. 项目成败对公司业务生存与发展的综合影响

二、 主要的风险因素

- a) 三大系统性风险、五类并购特性风险、七种项目管理风险的阐述与防范综述
- b) 对投前决策、投后业务经营、公司治理等的影响
- c) 中外项目管理的差异分析

三、 中国股权投资并购失败分析

- a) 中企并购失败主因分析与教训总结
- b) 混淆战投与财投的严重后果
- c) 对投前和投后风控、团队组建、估值、尽调、法务、风控等的巨大影响

四、 交易方案设计与风控

- a) 股比设计：股权比例设计方案的战略性选择
- b) 投资模式：股权或经营性资产投资并购的风控选择
- c) 对投前风控、投后经营、价格、条款、公司治理等的影响
- d) 国内与海外并购交易设计与理念的差异
- e) 从增量考核到国有资产保值增值的政策转变对企业股权投资并购的影响，包括在资产优化、不良处置、债转股等项目的运用

五、 项目团队的组建

- a) 收购方组织架构、内控体系、项目团队筛选、业绩考核和激励机制
- b) 外部团队的局限、利益冲突与风险管理
- c) 目标公司团队管理重组及风控

六、 项目管理的具体步骤

- a) 项目管理流程与风险管控的重要性以及中外管控理念与模式的差异
- b) 战略规划与目标选择
 - i. 三大关键环节、工作方法及其重大影响
- c) 尽调前谈判、调研及项目意向
 - i. 尽调前重大风险的甄别分析、方案设计、决策及意向谈判和协议
- d) 尽职调查与法务协议
 - i. 尽调的两大目标、三大工作步骤及内外团队管理
 - ii. 协议条款的制定、谈判事项如对赌协议等、公司治理章程制定
- e) 投后经营与整合的诸多挑战
 - i. 投后项目管理的警告信号、应对及善后

七、 企业估值与财务风控

- a) 各类估值方法的利弊、对投前评估决策和投后管理的影响
- b) 现金折现法的特点、协同效应的量化预测及风控
- c) 财务风险的防范方法

八、 文化因素的重大影响

- a) 三类文化风险因素、及对项目管理主要环节的具体影响
- b) 运用文化因素剖析商业模式、财务、核心能力和缺陷

九、 并购案例的具体分析

- a) 分析国内外企业战略参股并购案例包括万达、平安银行、万向等的经验和教训。其他案例包括讲师个人并购管理经验分享穿插各个讲课环节
- b) 公司内训会根据公司业务特殊性和并购案例（已发生或进行中的项目），进行针对性的案例复盘（可以采取以案例复盘的工作坊形式）