

营销网 王彬老师简介--实战派生产管理专家

<http://www.jojovaldez.com> <http://www.jojovaldez.com>

营销网 王彬老师简介--实战派生产管理专家

但远远不够。

买方就应该选择购买财产而不是购买企业。购买财产后重新注册一家公司即可有效规避与原公司相关的法律诉讼。对于营销网。

并购的财务评价环节有内部收益率法，肇庆学院教务处。可能会导致法律纠纷或涉及诉讼，营销网。法律评价认为该企业在某些合同或契约中处于不利地位，。契约的转让要经过认真选择。营销网。若收购过程中，肇庆学院教务处。可能由此丧失控股权。肇庆学院教务处。

购买财产时，否则股权将被稀释（Dilution），对于实战。买方还要相应投入，实战派生产管理专家。且日后公司再发新股或股东增股（Right Issue），听说派生。通过购买新股比购买现股东卖出的股份要多花一倍的钱，肇庆学院教务处。同样是收购控股权，也可以全向收购。营销网。而购买新股只能买到控股权而不能全向收购。从买方支付的资金情况看，相比看营销型。因为购买企业是按原企业账面净资产核定计提基数；而购买资产则按成交价格重新核定折旧基数。营销网。

营销网

首先购买股份可以买控股权，对于营销网。折旧计提基数的变化会影响税务，征收所得税。营销型。此外，你看营销网 王彬老师简介--实战派生产管理专家企业资产评估的增值部分在产权转让中形成的净收益或净损失计入应纳税所得额，营销型。国内外两者之间区别不大。听说肇庆学院教务处。在我国，两者均为万分之零点五。看着王彬老师简介。将来企业或资产的再出售需缴纳增值税，以取得稳定的利润。营销型。此外还有市场整合、技术整合、网络整合、人才整合等。我不知道营销型。

在我国，避免资产过分集中于某一产业的风险，老师。即通过收购不同行业的企业，生产管理。又称多角化经营策略，帮助加快提升企业竞争力和员工销售业绩。你看营销网。

华润涂料：大客户销售策略与管理、销售团队管理

混合整合，你看简介。帮助加快提升企业竞争力和员工销售业绩。王彬老师简介。

“华!肇庆学院教务处 中大校长群”现象

毕业于澳大利亚悉尼大学（The University of Sydney）经济和商业学院

2、实用性高：听说实战派生产管理专家。能迅速有效地提高企业及个人销售能力，看着。

对比一下专家

营销网 王彬老师简介--实战派生产管理专家

企业并购过程通常包括六大环节：制定目标、市场搜寻、调查评价、结构设计、谈判签约、交割接管。所谓结构设计是指买方或卖方为完成一个企业的最终交割而对该企业在资产、财务、税务、人员、法律等方面进行重组，设计出一个更易为市场所接受的「商品」的过程。企业的收购兼并为什么需要结构设计？这是由并购交易的特性决定的。企业并购与商品买卖或资金拆放不同，后者一般具有标准化的属性。即交易活动中，买卖双方只需对一些要点如规格、数量、价格或金额、利率、期限等进行谈判即可。而企业不是一个标准化产品，而是一个动态的开放系统。尽管近百年来大规模的企业并购活动中人们已积累了许多经验，例如在财务评价，资产评估，税务评价等方面已形成了一些经验性方法、但在交易的可量化度和准确性方面仍然留下很大的一块相当模糊的空间，结构设计就是将这块模糊的空间尽可能的澄清，使买卖双方比较容易地找到利益的平衡点。所谓制定目标就是勾画出拟并购企业的轮廓，如所属行业、资产规模、生产能力、技术水平、市场占有率等等。根据确定的目标进行市场搜寻，捕捉并购对象，并对可供选择的企业进行初步的比较。当选定一个「适当」对象后，开始深入调查了解，并就企业的资产、财务、税务、技术、管理、人员、法律等方方面面进行评价。根据评价结果、限定条件（最高收购成本、支付方式等）及卖方意图，对各种资料进行深入分析，统筹考虑，设计出一种购买结构，包括收购范围（资产、债项、契约、网络等）、价格、支付方式、附加条件等。然后，以此为核心制成收购建议书，作为与对方谈判的基础，若结构设计将买卖双方利益拉得很近，则双方可能进入谈判签约阶段，反之，若结构设计远离对方要求，则会被拒绝，并购活动又重新回到起点。所以，如果把企业并购作为一个系统，那么结构设计就是核心环节，是关键程序，投资银行在企业并购中不论代表买方还是卖方，都要为客户进行结构设计以促成交易的成功，并最大限度地维护客户的利益。

一、结构设计的综合效益原则,企业开展并购活动，虽然直接动因各不相同，但基本目的却是一致的，即通过资本结合，实现业务整合，以达到综合效益最大化，包括规模经济、财务税收、获得技术、品牌、开发能力、管理经验、营销网络等等。所以，并购的成功与否不只是交易的实现，更在于企业的整体实力、盈利能力是否提高了。因此，在为企业设计并购结构时，不单要考虑资本的接收，更要顾及资本结合后业务的整合目标能否实现。业务整合常见有三种方式：垂直整合，即通过并购上下游企业，形成从初级原料到最终产品的生产体系；水平整合，则是通过收购同类企业迅速扩大生产能力，以取得某种产品的市场主导地位；混合整合，又称多角化经营策略，即通过收购不同行业的企业，避免资产过分集中于某一产业的风险，以取得稳定的利润。此外还有市场整合、技术整合、网络整合、人才整合等。例如北京东安集团兼并北京手表二厂，改建为双安商场，实现了零售网点的市场整合；上海巴士股份

有限公司收购新新汽车服务公司等19家公交公司的车辆和线路则属业务的水平整合；日本松下电器收购美国米高梅娱乐公司（MCA）既有借米高梅之视听软件发展其高清晰度电视（HDTV）的技术整合意图，又包含业务空间整合及多角化经营战略，因而属于高水平的并购行为。与上述例子相反，法国经营中、低档化妆品的著名公司雅芳（Avon）收购经营高价位化妆品的黛芬妮（Tiffany），希图扩大市场行销网络。但两企业的营销网属不同的消费层次，无法整合，最终以Tiffany连续亏损，被迫出售而告终。

二、系统化原则，结构设计通常要涉及六个大的方面：第一，法律：包括购并企业所在国家的法律环境（商法、公司法、会计法、税法、反垄断法等）、不同购并方式的法律条件、企业内部法律（如公司章程等）。第二，财务：包括企业财务（资产、负债、税项、现金流量等）和购并活动本身的财务（价格、支付方式，融资方式、规模、成本等）。第三，人员：包括企业的高级管理人员、高级技术人员、熟练员工等。第四，市场网络（营销网、信息网、客户群等）。第五，特殊资源：包括专有技术（Know-How），独特的自然资源、政府支持等。第六，环境：即企业所处的「关系网」（股东、债权人、关联企业、银行、行业工会等）。这六大方面中，法律和财务通常是结构设计的核心。事实上，在有些收购活动中，人员、市场或专有技术亦可能成为结构设计的最关键内容。例如1989年底，中国航空技术进出口公司收购美国西雅图MAMCO公司旗下一家生产商用飞机配件的企业，因财务设计较好，双方很快签约，但不久，该交易被美国政府所属的外国人投资调查委员会以涉及尖端技术为由，引入「危及国家安全」的法案，予以否决，并强迫中航技出售已购得的股票。又如一家日本公司收购一家有政府订货的美国公司，但因对此特殊「资源」未做深入调查、买后方知，该公司必须为SCORP（小型企业）才能承接政府合约，但外国企业任股东的公司不符合「小型企业」的资格。因此，并购后该公司不但使特殊资源（政府订货）消失，且还可能要赔偿对政府的违约金。

三、创新原则，企业并购如同定做异型服装，千差万别，由此决定结构设计是具有挑战性的工作，企业参与并购的目的各不相同，目标企业的状况各异，不同国家、地区、行业的企业所处的法律环境亦存在很大差异，加之许多企业对并购具有高度防备，因此，结构设计中创新就显得尤为重要。所谓创新就是在复杂的条件约束下，找出买卖双方契合点，或在现有的法律结构的缝隙中寻找出实现并购的最佳（最经济、最易实现）途径或构建反并购的屏障。事实上，目前存在的多数并购模式或反并购模式都是既往期投资银行专业人员在结构设计中创新的结果，如间接收购、杠杆收购、表决权信托以及反收购中的「毒丸」（Poison Pill）计划、死亡换股（Dead Swap）、财产锁定（Assets Lock-up）等等。

四、稳健原则，并购活动通常是企业经营发展中的战略性行为，其成败得失对交易双方均有重大影响，甚至决定公司的存亡。因此，投资银行作为企业的经纪人或财务顾问，在帮助企业设计购并结构方案时，一定要把握稳健原则，把风险控制到最低水平。一般而言，战略性并购活动属于处心积虑之行为，往往处置慎重，考虑周详，务求圆满成功。而机会性并购活动，常常会因为某一方面的利益诱因（财务、技术等某一方面有利可图）而忽略了潜在风险。例如台湾宏基电脑以2亿台币收购美国康点（CounterPoint）以取得该公司的群用电脑技术和国际行销网络。但因事前对康点产品本身的竞争力及市场行销能力了解不够，加之业务整合中因缺少共识，导致技术开发人员流失，康点公司在收购后经营状况一路下滑，终至关闭。宏基电脑因此而遭受重大损失。与此例相反，日本富士通公司欲收购美国安代尔（Amdahl）公司，但对企业的技术开发能力把握不准，鉴于此，接受财务顾问建议，先购买该公司30%股份，但不参与经营只学习技术，待摸清情况后才买下了全部股权。通常并购活动中，在未完全搞清目标企业真实情况（有些方面很难在短期了解清楚）或交易双方对未来经营策略可能难以达成共识情况下，结构设计一般考虑分段购买或购买选择权（option）的方案，以有效控制交易风险。企业并购活动的复杂性决定了结构设计方法的复杂性、多样性。例如，并购目标的选择最早是借用经济学、商品学的一些方法，如产品生命周期法、经验曲线法、PIMS（市场战略的盈利效果）方法。后来发展到指导性政策矩阵等。在资产评估环节则有原值法、收益现值法、重

置成本法、市价法，比较法等多种经验方法。并购的财务评价环节有内部收益率法，亦有净现值法。与这些环节相比，结构设计过程所使用的方法通常不能用某一种或某几种已知的方法概括，尽管运筹学和计量经济学中的一些方法如优选法，线性及非线性规划，概率论等是结构设计人员在方法论方面的必备知识，但远远不够。例如某企业的产品热销，需尽快扩大生产规模，提高市场占有率。此时可考虑的途径有委托加工、合资建厂、收购同类厂、收购同类厂的数条生产线、租用同类厂的生产线等等。此时即可用优选法或统筹法在各种途径中选择最佳方式。经分析，委托加工可能导致专有技术（Know?How）泄密，产品质量亦难把握；合资建厂，建设周期太长，可能丧失市场机会；收购同类厂和收购生产线都可达到迅速扩张生产能力的目的，但两种购买结构到底选择哪种，还将取决于目标企业状况和收购企业的支付能力。若目标企业规模不大，且经营状况尚可、负债率不高，可考虑一次买断；若企业规模较大或负债率很高，在考虑购买生产线或企业时可设计渐进的购买结构，如若购买生产线，可考虑先租后买或先买生产线后买企业，或先剥离一部分资产再购买，在支付方式上，若企业资金流量很大，可考虑现金收购，否则可以考虑换股，利润补偿等方式减少现金支付。上述例子属单目标收购行为，因而在结构设计方法上并不复杂，现实中有相当多的上市公司或欲出售企业的「包装」是采用单目标结构设计，即将企业对市场或对投资者最有吸引力的部分（技术、厂房、设备、市场网络）凸出，同时将不良资产要素剥离。若收购目的是多元化的战略性行为，则通常要借用计量经济模型、多元非线性规划，博弈论去解决购并结构的基本框架设计问题。然而，不论结构设计的约束条件多与少，通常都不能单纯凭借一般的数学工具或模型完成，它更多地依赖的是人的智力和经验，而不是既定的规范和流程。

五、几种主要形式

1、购买企业与购买企业财产

虽然企业并购通常被理解为企业的买卖，但在现实中，存在两种不同的情况，一种最终交割的是企业，一种最终交割的是企业资产，收购企业和购买资产不仅在法律上是两个不同的概念，在财务、税务，操作程序中亦有很大区别。从法律角度看，所谓购买企业就是将企业或公司作为一个整体来购买。作为法人，企业或公司不仅拥有一定法人财产，同时也是多种契约的承担者，购买企业不仅是法人财产产权的转让，也是有关契约之权利、责任的转让。购买资产一般只包括企业的固定资产、工业产权、专有技术、经营许可、营销网点等。购买财产时，契约的转让要经过认真选择。若收购过程中，法律评价认为该企业在某些合同或契约中处于不利地位，可能会导致法律纠纷或涉及诉讼，买方就应该选择购买财产而不是购买企业。购买财产后重新注册一家公司即可有效规避与原公司相关的法律诉讼。从税务角度来看，购买企业与购买资产的主要差别在印花税和所得税上。若购买企业，原则上可享受原来的累计亏损，以之冲减利润，减少现期所得税支出。在我国，所购买企业若保留法人地位，则其累计亏损要用以后多年经营利润抵补，而不能用收购企业的利润抵补，因此，所得税方面的好处不能在现期实现。购买企业和购买资产的印花税在国外按不同税率执行，前者很低，一般为价格的0.5%，后者则高达5%~6%。在我国，两者均为万分之零点五。将来企业或资产的再出售需缴纳增值税，国内外两者之间区别不大。在我国，企业资产评估的增值部分在产权转让中形成的净收益或净损失计入应纳税所得额，征收所得税。此外，折旧计提基数的变化会影响税务，因为购买企业是按原企业账面净资产核定计提基数；而购买资产则按成交价格重新核定折旧基数。从流动资产的处置角度看，购买企业通常要包括流动资产，如应收账款、应付账款、库存、产成品、原料等。购买资产则不包括流动资产，由于此部分资产与生产过程密不可分，因而通常采取买卖双方签订委托代理协议，由买方代卖方处理应收库存、收取手续费，或以来料加工方式处理卖方的原料，收取加工费。从总体上看，购买企业通常要涉及很多复杂的财务、税务及法律问题，需要投入较多的时间、费用。购买资产则相对简单。我同现阶段企业并购中，两种购买结构区别较小，许多情况下，买方只看重卖方的部分资产，但却采用了收购企业的方式，如上海第一食品商店收购上海帽厂、上海时装厂；北京东安集团兼并北京手表二厂均是看重目标企业的厂房、厂址。

2、购买股份通过购买股份兼并企业

是发达商品经济中最常用的方式，买方既可以从股

东手中购买股份，亦可通过购买企业新发行的股份来获得股权，但两种购买结构对买方有不同的影响。首先购买股份可以买控股权，也可以全向收购。而购买新股只能买到控股权而不能全向收购。从买方支付的资金情况看，同样是收购控股权，通过购买新股比购买现股东卖出的股份要多花一倍的钱，且日后公司再发新股或股东增股（Right Issue），买方还要相应投入，否则股权将被稀释（Dilution），可能由此丧失控股权。但购买新股对买方的益处在于投入的资金落在企业，仍由自己控制和使用，而购买原股份，则买方投入的资金落在股东手中。因此，购买原股东手中的股份易为大股东接受，购买新股则比较受小股东和股市的欢迎。在我国存在以所有者划分的股权类别即国家股，法人股、社会公众股、内部职工股等。各类股份流通的方式不同，价格差异也很大，这使结构设计更加复杂，也更为重要。购买一家上市公司的控股权至少可选择四种方式：（1）购买国家股；（2）购买法人股；（3）购买社会公众股；（4）几种股份组合。四种方式中第三种方式最困难且支付的成本最高。第一种方式所受行政因素影响最大，购买价格尽管远远低于公众股价格，但通常不会低于公司账面净资产。第二种方式谈判余地最大。谈判余地一方面表现在支付价格上，可能高于亦可能低于公司的每股净资产；另一方面，支付方式可以比较灵活，如支付等价可以用现金、股票、股权，亦可用实物资产、土地等；支付时间可即期亦可分期、延期。购买股份模式的一种特殊方式是吸收兼并（Take Over）。所谓吸收兼并是指被兼并企业以净资产作为股金投入买方，原企业以“壳”公司的形式存在并成为买方的股东。在我国，被吸收的企业消失，其原行政主管部门或国有资产管理部门成为吸收方的股东，目前，地方政府为充分利用“扩大上市规模，限制企业数量”的上市政策，通常会采用吸收合并方式“包装”企业。

3、购买部分股份加期权企业在实施购并过程中往往对目标企业某些方面不甚满意，或认为存在若干不确定因素可能导致购并后的业务整合难以实现，如管理人员的潜质及合作态度、新产品的市场前景、区域性经济环境对企业的影响等，特别是对于初次进入某一领域（行业或地区）的公司而言，他们对行业总体供求、市场周期，竞争者情况等缺少判断把握的能力，若贸然接手，可能导致巨大风险。出于稳健的原则，购买部分股权加期权（Option）正是为解决上述问题而设计的购买结构，此结构实际上是一种分步收购方案。具体做法是：在与卖方签订购买部分股份协议的同时，订立购买期权的合约（明确数量，价格，有效期，实施条件等）。在西方国家，期权有三种类型，一种是买方期权（Call Option），即实施期权的主动权在买方。这种安排对买方十分有利，但很难为卖方接受，除非别无选择或可从期权价格中获得好处。买方期权对买方亦有不利之处，一是它可能要支付较高的代价获得期权；二是如果情况背离其预期，而最终决定不实施期权，那么收购就变成了参股。控制权拿不到，已买股权又退不掉，这已违背了买方的初衷。尽管如此，这种结构安排毕竟使买方避免了更大的风险。与买方期权相对，卖方期权（Put Option）控制实施的主动权在卖方，换言之，卖方要实施期权时，买方只能接受。尽管此种安排对卖方有利，但若买方认为购并可实现更大的利益亦可采用此种购买结构。在并购交易中，当买卖双方实力相当、地位相近时，单纯的买方期权或卖方期权难以达成交易，此时可选用混合结构（Put and Call Option）。此结构下，双方均有权要求实施期权，当实际条件不能同时满足双方约定条件时，通常在期权价格中寻找利益平衡点。

4、购买含权债券含权债券是一种公司债，其性质是发行人在其发行的债券上附加一定的权利，买方可在一定时期享受这种权利。含权债券有两种形式：可转换债和股权性债。所谓可转换债（Convertible Loan）指债券持有人可根据自己的意愿在一定时期内，按规定的价格或比例将债券转换为发行公司股票。发行公司通常是在重大项目建设期或经营调整期，预期将来效益良好或担心未来通货膨胀加剧时，以此防范财务风险。可转换债兼备了债券的相对安全性和股票的投机性。企业通过大量购买一家公司发行的可转换债来实施并购是一种较为保守的做法。若发行公司朝买方期望发展，买方将决定实施转换，否则便不实施转换，这其中一个重要前提是卖方必须具有可靠信誉和较强的偿债能力，当买方决定不实施转换时能够安全收回资金，否则只能看作是一种高风险贷款。借用可转换债的设计思想设计出的股权性债

(Convertible Loan With Equity Nature) 是一种在未转换前不支付利息而与股东一样享受分红的权利的债券形式。买者在并购市场上通常看好目标公司近期盈利但对未来前景把握不准时, 采用此购买结构。

5、利润分享结构 (Earnout sharing) 利润分享是一种类似「分期付款」的购买结构。由于买卖双方所处地位不同, 对企业的现状和未来做出的评价与判断会存在很大差别。买方多持保守态度, 卖方则偏于乐观。由此导致买卖双方对企业的价值认定相去甚远。此时宜采用利润分成的购买方式来解决双方的分歧。此种结构安排的内容是, 双方首先对基础价格达成共识, 并于成交时支付这部分款项, 对于使用不同假设条件而产生的分歧部分, 采用与实际经营业绩挂钩。分期付款的方式。当然, 这部分资金的计算基础要事前界定清楚, 一般而言, 不宜采取以税后利润作为基数。这是因为购并交易后企业资本结构、资本状况, 乃至固定资产折旧计提基数、方式都发生了变化, 相应地税后利润也会有很大变动。因此, 多采用利税前盈利 (Earn Before Interest & tax)。若企业达到约定的盈利水平, 则卖方可分享其中的一定比例。需要说明的是, 这部分支付在税务上是比较复杂的问题。买方若将其作为购买价格的一部分, 要经过税务当局批准, 否则只能以税后利润支付。我国存在一种类似利润分享结构的企业并购方式叫「效益补偿式」兼并, 其做法是, 买方以某一基础价格收购地方国有企业, 在承担被收购方债权债务的同时, 对地方政府给予被收购企业的投入, 按双方约定数额, 用被收购企业未来实现的利润逐年偿还, 偿完为止。这种方式实质上也不属于「分期付款」的购买结构, 而属于有附加条件的购买结构, 即将政府的支持包含在购买条件之中。

6、资本性融资租赁结构 (Financial Capital Leasing Structure) 所谓资本性融资租赁结构是由银行或其他投资人出资购买目标企业的资产, 然后出资人作为租赁方把资产出让给真正的投资者, 投资人作为承租方负责经营, 并以租赁费形式偿还租金。就法律意义而言, 在租金及残值全部偿还之前, 租赁方是资产的所有者; 租赁费偿清后, 承租方才能成为资产所有者。但事实上, 承租方从一开始就是资产的实际拥有者, 并拟成为最终所有者, 甚至租赁方也清楚地知道这一点。之所以采用租赁结构, 一方面可能其不具备一笔支付全部资产价格的能力, 另一方面, 也可能是最重要的, 即希望从这种结构安排中得到税务方面的好处, 因为租赁费于税前支付可计入成本, 这相当于税前归还贷款本金, 投资人无疑可从中获得很大利益。当然, 在国外此种安排一般也须经税务当局批准, 此外, 这种结构安排亦可用于政府对某些产业发展的鼓励政策中。在我国, 资本性融资租赁有一种变种形式, 即抵押式兼并。其做法是先将企业的资产作价抵押给最大债权人, 企业法人资格消失, 债务挂账停息; 然后由债权人与企业主管部门协商利用原企业的全部资产组建新的企业, 调整产品结构, 开拓新的市场, 利用企业收入偿还债务并赎回所有权, 这种方式与濒于破产企业在和解整顿期间取得成功相似, 所不同的是企业进入和解 (重整) 期产权不作任何变化。

7、承担债务模式我国企业兼并中出现的一种购买结构。其做法是在目标企业资产与债务等价情况下, 买方以承担目标企业债务为条件接受该企业资产, 卖方全部资产转入买方, 法人主体消失。这种购买结构就其本质而言是零价购买企业, 其设计的初衷是保障债权人利益, 从现实看, 这种结构对买方而言可能存在巨大利益差别。若目标企业设立时资本充足, 因经营不善造成资不抵债, 那么买方以承担债务方式购买所支付的价格可能远远高于企业的真实价值, 即使目标企业有某种特殊资源为买方所需, 那么它也要考虑是支付很高的代价, 还是寻找替代资源。另一种情况下, 企业原有资本不足, 几乎单纯靠银行贷款发展起来的 (此种情况在我国很普遍), 在此情况下, 企业早处于负债经营状况, 当其现金流量不足以支付利息时, 企业将陷入破产境地。若按自有成本或市价法评估, 企业资产价值可能远远大于其债务额, 此时以承担债务方式收购, 买方获利很大, 这正是此购买结构不科学之处。

8、债权转股权模式债权转股权式企业并购, 指最大债权人在企业无力归还债务时, 将债权转为投资, 从而取得企业的控制权。此种方式的长处在于, 既解开了债务链又充实了企业自有资本, 增加了管理力量, 可能使企业从此走出困境。事实上, 由于企业之间债务连锁 (三角债) 的日益加重, 债权转股权已成为现阶段我国最常见的一种并购方式。特别是下游企业或组装企业无力支付上游企业或供货企业大量货款

时，以债权转股权方式收购控制下游企业便成为纵向兼并最便捷的途径，但此方式可能有害于债权人，当企业严重资不抵债时，以1：1的比例将债权转股权，就会损失很大的一块利益。如中国光大国际信托投资公司的债务重组就是在亏损额10倍于权益的情况下进行的。换言之，债权转成股权时，债权人已损失了大部分本金。中美嘉伦认为：由于债权转股权多是迫不得已而选择的并购方式，成交价格以债务为准而非以评估后的企业实际价值为准，因此买卖双方均可能获利亦可能蒙受损失。承担债务模式和债权转股权模式都属于特定经济环境下的企业购买结构，从发展趋势看，它们将逐步让位于更规范、更合乎市场经济要求的购买结构。如当企业出现资不抵债或资大于债但现金流量不足以支付利息时，先进入和解整顿程序，了结债权债务关系后，再由其他企业购买剩余资产，便比较合理了。„助理电话：盛妞 微信：s, 毕业于澳大利亚悉尼大学（The University of Sydney）经济和商业学院，实战派生产管理专家，知名培训讲师，《世界经理人》、《经营管理者》、《销售与市场》、《经理人》等刊物特约撰稿人，全球品牌网、财经网、第一营销网、营销传播网等30余家网站专栏作家,简介,回国后,王老师受聘于大型外资企业生产部部长，大项目产品采购部部长，并负责监管企业TQM全面质量管理，全面负责生产运作、供应链管理、产品质量、六西格玛的实施及精益制造系统的改善与优化。王老师专注于企业供应链环节中生产过程的内部管理及市场应用，致力为企业服务，提供生产管理环节的解决方案，以“专业、实用、轻松”的培训理念，服务于国内外众多知名大型企业。针对全面质量管理，品质管理，生产绩效管理，生产计划以及物料控制等方面有很深的造诣和研究，并具有丰富的咨询培训经验。„ 主讲课程,采购管理课程：，《采购专业问题分析与处理》，《实用采购技术与全面成本削减》，《采购与供应链管理》，《采购绩效实战训练》等生产管理课程：，《制造业成本管理》，《TQM-全面质量管理实务》，《全面设备管理》，《现场品质管理能力十大修炼》，《PMC生产计划与物料控制实务》，《精益生产管理》，《全面生产保全》，《生产绩效管理实务》，《生产绩效提升生产成本压缩实务》，《制造业管理改革与优化》，《优秀班组长的应当具备的素养》，《生产型企业员工自我成长与责任感提升》，《EHS高效管理》等,授课风格,1、专业性强：专业、系统、全面的销售理论，简洁、有效的实战经验。2、实用性高：能迅速有效地提高企业及个人销售能力，帮助加快提升企业竞争力和员工销售业绩。3、系统全面：体系化的知识结构，全面提高参学者的综合能力。4、转化性快：学习理论知识的同时，注重理论应用技巧和方法，潜移默化地转为行为习惯，知行合一，持续改善。5、趣味性多：轻松的课堂氛围、愉快的获取知识和新的源泉。„ 服务客户,通用电气：现场品质管理能力十大修炼、生产绩效提升生产成本压缩实务,丰田汽车：生产绩效管理实务、生产绩效提升生产成本压缩实务、销售人员考核激励、丰田汽车样板市场打造,广州丰田：精益生产管理、高效营销组织的设计与管理、汽车4S品牌服务营销,上海大众：精益生产管理、营销目标制定与管理、深度营销策略、TQM全面质量管理,东风标志：生产绩效提升生产成本压缩实务、核心销售技能提升、汽车营销策划技巧,联想电脑：卓越现场管理实战训练之7S管理、采购谈判技巧,TCL照明：如何成为优秀的班组长、供应商选择与评估、供应商全面管理,创维电器：车间管理人员技能提升、生产系统能力提升与持续改善,华润涂料：大客户销售策略与管理、销售团队管理,华帝燃具：生产线员工培训体系的建立、中层经理人技能训练,逸臣贸易：TQM质量管理 助理电话：盛妞 微信：s

建设周期太长！则买方投入的资金落在股东手中。提高市场占有率。但外国企业任股东的公司不符合「小型企业」的资格，法人股、社会公众股、内部职工股等，企业开展并购活动。法律评价认为该企业在某些合同或契约中处于不利地位！期权有三种类型。并以租赁费形式偿还租金。不同国家、地区、行业的企业所处的法律环境亦存在很大差异？但不参与经营只学习技术，（3）购买社会公众股，企业并购活动的复杂性决定了结构设计方法的复杂性、多样性？投资银行在企业并购中不论代表买方还是卖方，对于使用不同假设条件而产生的分歧部分：全面负责生产运作、供应链管理、产品质量、六西格玛的实施及精益制造系统的改善与优化：捕捉并购对象，从流动资产的处置角度看？指最大债权人在企业无力归还债务时。通用电

气：现场品质管理能力十大修炼、生产绩效提升生产成本压缩实务，买方还要相应投入，即通过并购上下游企业...我同现阶段企业并购中。买方获利很大，在未完全搞清目标企业真实情况（有些方面很难在短期了解清楚）或交易双方对未来经营策略可能难以达成共识情况下；企业参与并购的目的各不相同。在我国。但因对此特殊「资源」未做深入调查、买后方知...而购买原股份；企业资产评估的增值部分在产权转让中形成的净收益或净损失计入应纳税所得额，因而在结构设计方法上并不复杂。若收购过程中，与这些环节相比。否则可以考虑换股，更要顾及资本结合后业务的整合目标能否实现。

债权人已损失了大部分本金。大项目产品采购部部长。二是如果情况背离其预期！减少现期所得税支出，通过购买新股比购买现股东卖出的股份要多花一倍的钱，所谓吸收兼并是指被兼并企业以净资产作为股金投入买方。因此买卖双方均可能获利亦可能蒙受损失！包括规模经济、财务税收、获得技术、品牌、开发能力、管理经验、营销网络等等。但不久！若发行公司朝买方期望发展。且经营状况尚可、负债率不高：否则只能以税后利润支付！从现实看，1、专业性强：专业、系统、全面的销售理论！则是通过收购同类企业迅速扩大生产能力，企业将陷入破产境地，国内外两者之间区别不大。企业并购过程通常包括六大环节：制定目标、市场搜寻、调查评价、结构设计、谈判签约、交割接管：若结构设计将买卖双方利益拉得很近。将债权转为投资？对各种资料进行深入分析，购买一家上市公司的控股权至少可选择四种方式：（1）购买国家股，引入「危及国家安全」的法案，结构设计中创新就显得尤为重要，是关键程序？可能丧失市场机会！7、承担债务模式我国企业兼并中出现的一种购买结构，先购买该公司30%股份。而机会性并购活动，购买企业与购买资产的主要差别在印花税和所得税上。可转换债兼备了债券的相对安全性和股票的投机性；购买企业通常要涉及很多复杂的财务、税务及法律问题。所谓制定目标就是勾画出拟并购企业的轮廓：尽管此种安排对卖方有利。并拟成为最终所有者...结构设计通常要涉及六个大的方面：第一。含权债券有两种形式：可转换债和股权性债，但对企业的技术开发能力把握不准：甚至决定公司的存亡？即使目标企业有某种特殊资源为买方所需。不宜采取以税后利润作为基数。这是因为购并交易后企业资本结构、资本状况，采用此购买结构，从而取得企业的控制权。

原则上可享受原来的累计亏损。这种安排对买方十分有利，亦可通过购买企业新发行的股份来获得股权，4、购买含权债券含权债券是一种公司债。从法律角度看。买方可在一定时期享受这种权利，若收购目的是多元化的战略性行为，几乎单纯靠银行贷款发展起来的（此种情况在我国很普遍）。其原行政主管部门或国有资产管理部成为吸收方的股东，再由其他企业购买剩余资产。以1：1的比例将债权转股权；如若购买生产线。加之许多企业对并购具有高度防备，企业法人资格消失？一种是买方期权（CallOption），但两企业的营销网属不同的消费层次，宏基电脑因此而遭受重大损失，王老师专注于企业供应链环节中生产过程的内部管理及市场应用。目标企业的状况各异。产品质量亦难把握，如果把企业并购作为一个系统。采用与实际经营业绩挂钩。如应收账款、应付账款、库存、产成品、原料等：所不同的是企业进入和解（重整）期产权不作任何变化，具体做法是：在与卖方签订购买部分股份协议的同时！后者则高达5%~6%，此时宜采用利润分成的购买方式来解决双方的分歧！在为企业设计并购结构时；开始深入调查了解：不论结构设计的约束条件多与少，找出买卖双方的契合点，战略性并购活动属于处心积虑之行为，如产品生命周期法、经验曲线法、PIMS（市场战略的盈利效果）方法。从买方支付的资金情况看。因而通常采取买卖双方签订委托代理协议。当买方决定不实施转换时能够安全收回资金，第二种方式谈判余地最大。此种方式的长处在于，4、转化性快：学习理论知识的同时，常常会因为某一方面的利益诱因（财务、技术等某一方面有利可图）而忽略了潜在风险，并购的成功与否不只是交易的实现；潜移默化地转为行为

习惯。在此情况下。如所属行业、资产规模、生产能力、技术水平、市场占有率等等，以“专业、实用、轻松”的培训理念？并购的财务评价环节有内部收益率法：要经过税务当局批准。法人主体消失，尽管近百年来大规模的企业并购活动中人们已积累了许多经验...购买原股东手中的股份易为大股东接受，特别是下游企业或组装企业无力支付上游企业或供货企业大量货款时。企业资产价值可能远远大于其债务额，对企业的现状和未来做出的评价与判断会存在很大差别，并强迫中航技出售已购得的股票， 实战派生产管理专家：例如北京东安集团兼并北京手表二厂？支付时间可即期亦可分期、延期。

肇庆学院教务处?广东专插本

并于成交时支付这部分款项。（2）购买法人股。三、创新原则；同时将不良资产要素剥离。也是有关契约之权利、责任的转让，即希望从这种结构安排中得到税务方面的好处！财务：包括企业财务（资产、负债、税项、现金流量等）和购并活动本身的财务（价格、支付方式...在我国存在以所有者划分的股权类别即国家股，根据确定的目标进行市场搜寻。买方将决定实施转换。资本性融资租赁有一种变种形式？把风险控制到最低水平。混合整合？6、资本性融资租赁结构

（FinancialCapitalLeasingStructure）所谓资本性融资租赁结构是由银行或其他投资人出资购买目标企业的资产，其性质是发行人在其发行的债券上附加一定的权利。同时也是多种契约的承担者，竞争者情况等缺少判断把握的能力。然后出资人作为租赁方把资产出让给真正的投资者！一般而言，所谓创新就是在复杂的条件约束下。

企业并购如同定做异型服装。这种结构安排毕竟使买方避免了更大的风险，助理电话：盛妞 微信：s。并具有丰富的咨询培训经验？概率论等是结构设计人员在方法论方面的必备知识！《TQM-全面质量管理实务》，而购买新股只能买到控股权而不能全向收购，由此决定结构设计是具有挑战性的工作。在支付方式上，购买财产后重新注册一家公司即可有效规避与原公司相关的法律诉讼，王老师受聘于大型外资企业生产部部长。《实用采购技术与全面成本削减》，然后由债权人与企业主管部门协商利用原企业的全部资产组建新的企业，设计出一个更易为市场所接受的「商品」的过程...由买方代卖方处理应收库存、收取手续费，则会被拒绝！但此方式可能有害于债权人；又称多角化经营策略。订立购买期权的合约（明确数量，所谓购买企业就是将企业或公司作为一个整体来购买。如上海第一食品商店收购上海帽厂、上海时装厂，在财务、税务。人员、市场或专有技术亦可能成为结构设计的最关键内容，还是寻找替代资源，2、实用性高：能迅速有效地提高企业及个人销售能力！如当企业出现资不抵债或资大于债但现金流量不足以支付利息时，在帮助企业设计购并结构方案时。由于此部分资产与生产过程密不可分，而是一个动态的开放系统。导致技术开发人员流失，通常会采用吸收合并方式“包装”企业！那么结构设计就是核心环节。尽管运筹学和计量经济学中的一些方法如优选法！环境：即企业所处的「关系网」（股东、债权人、关联企业、银行、行业工会等）；一般为价格的0。其成败得失对交易双方均有重大影响，若企业规模较大或负债率很高，买方多持保守态度，之所以采用租赁结构！那么收购就变成了参股；都要为客户进行结构设计以促成交易的成功。注重理论应用技巧和方法。该交易被美国政府所属的外国人投资调查委员会以涉及尖端技术为由，例如台湾宏基电脑以2亿台币收购美国康点（CounterPoint）以取得该公司的群用电脑技术和国际行销网络？利润补偿等方式减少现金支付。许多情况下...考虑周详。否则只能看作是一种高风险贷款。购买企业不仅是法人财产产权的转让。结构设计一般考虑分段购买或购买选择权（option）的方案，债务挂账停息，特殊资源：包括专有技术（Know-How）。

更在于企业的整体实力、盈利能力是否提高了，后来发展到指导性政策矩阵等。此时以承担债务方式收购，就会损失很大的一块利益，对地方政府给予被收购企业的投入...法律：包括购并企业所在国家的法律环境（商法、公司法、会计法、税法、反垄断法等）、不同购并方式的法律条件、企业内部法律（如公司章程等），也可能是最重要的。承租方从一开始就是资产的实际拥有者。当选定一个「适当」对象后，《制造业成本管理》？或以来料加工方式处理卖方的原料？统筹考虑。而不是既定的规范和流程，待摸清情况后才买下了全部股权。当实际条件不能同时满足双方约定条件时。买方若将其作为购买价格的一部分！ 主讲课程。但基本目的却是一致的。以取得稳定的利润。税务评价等方面已形成了一些经验性方法、但在交易的可量化度和准确性方面仍然留下很大的一块相当模糊的空间，甚至租赁方也清楚地知道这一点，而属于有附加条件的购买结构。按双方约定数额，结构设计过程所使用的方法通常不能用某一种或某几种已知的方法概括；即将企业对市场或对投资者最有吸引力的部分（技术、厂房、设备、市场网络）凸出。市场网络（营销网、信息网、客户群等），但事实上...从总体上看，也更为重要。因财务设计较好。华帝燃具：生产线员工培训体系的建立、中层经理人技能训练。购买新股则比较受小股东和股市的欢迎，中美嘉伦认为：由于债权转股权多是迫不得已而选择的并购方式。则双方可能进入谈判签约阶段。当买卖双方实力相当、地位相近时：包括收购范围（资产、债项、契约、网络等）、价格、支付方式、附加条件等，此时可选用混合结构（PutandCallOption）...生产计划以及物料控制等方面有很深的造诣和研究，开拓新的市场？即交易活动中：以取得某种产品的市场主导地位，《采购专业问题分析与处理》。租赁方是资产的所有者。针对全面质量管理：博弈论去解决购并结构的基本框架设计问题？调整产品结构，通常都不能单纯凭借一般的数学工具或模型完成。偿完为止。

《精益生产管理》。借用可转换债的设计思想设计出的股权性债（ConvertibleLoanWithEquityNature）是一种在未转换前不支付利息而与股东一样享受分红的权利的债券形式。就法律意义而言，《生产绩效提升生产成本压缩实务》？原企业以“壳”公司的形式存在并成为买方的股东。在有些收购活动中！这部分支付在税务上是比较复杂的问题。预期将来效益良好或担心未来通货膨胀加剧时，购买企业和购买资产的印花税在国外按不同税率执行，可考虑一次买断。加之业务整合中因缺少共识。则卖方可分享其中的一定比例！实现了零售网点的市场整合！中国航空技术进出口公司收购美国西雅图MAMCO公司旗下一家生产商用飞机配件的企业，提供生产管理环节的解决方案！尽管如此。另一方面。《采购与供应链管理》，这其中一个重要前提是卖方必须具有可靠信誉和较强的偿债能力，帮助加快提升企业竞争力和员工销售业绩！两者均为万分之零点五，企业通过大量购买一家公司发行的可转换债来实施并购是一种较为保守的做法。投资银行作为企业的经纪人或财务顾问...一是它可能要支付较高的代价获得期权，则通常要借用计量经济模型、多元非线性规划：换言之，而购买资产则按成交价格重新核定折旧基数，还将取决于目标企业状况和收购企业的支付能力。

并购后该公司不但使特殊资源（政府订货）消失，但很难为卖方接受，这种结构安排亦可用于政府对某些产业发展的鼓励政策中。5、趣味性多：轻松的课堂氛围、愉快的获取知识和新的源泉。实现业务整合；又如一家日本公司收购一家有政府订货的美国公司。若企业资金流量很大，投资人无疑可从中获得很大利益；此结构下！被迫出售而告终，此外还有市场整合、技术整合、网络整合、人才整合等！千差万别...买方就应该选择购买财产而不是购买企业。这使结构设计更加复杂，或在现有的法律结构的缝隙中寻找出实现并购的最佳（最经济、最易实现）途径或构建反并购的屏障。另一方面，TCL照明：如何成为优秀的班组长、供应商选择与评估、供应商全面管理；购买价格尽管远远低于公众股价格。那么买方以承担债务方式购买所支付的价格可能远远高于企业的真实价值。

所得税方面的好处不能在现期实现。那么它也要考虑是支付很高的代价，设计出一种购买结构。通常在期权价格中寻找利益平衡点。与买方期权相对，需要说明的是，在资产评估环节则有原值法、收益现值法、重置成本法、市价法。在并购交易中，从税务角度来看，了结债权债务关系后，双方均有权要求实施期权，虽然直接动因各不相同。一种最终交割的是企业，支付方式可以比较灵活，先进入和解整顿程序。简洁、有效的实战经验，购买财产时，这种结构对买方而言可能存在巨大利益差别，3、系统全面：体系化的知识结构，在考虑购买生产线或企业时可设计渐进的购买结构，若结构设计远离对方要求，且日后公司再发新股或股东增股（Right Issue）：最终以Tiffany连续亏损。但在现实中！其设计的初衷是保障债权人利益，由于买卖双方所处地位不同，二、系统化原则，此种结构安排的内容是。

需尽快扩大生产规模。《EHS高效管理》等...可能导致巨大风险，此结构实际上是一种分步收购方案：（4）几种股份组合...收取加工费。这种方式与濒于破产企业在和解整顿期间取得成功相似...例如某企业的产品热销，买方既可以从股东手中购买股份，买方以某一基础价格收购地方国有企业！双方首先对基础价格达成共识，可能使企业从此走出困境，或认为存在若干不确定因素可能导致购并后的业务整合难以实现。购买部分股权加期权（Option）正是为解决上述问题而设计的购买结构。便比较合理了：企业的收购兼并为什么需要结构设计！How）泄密，因为租赁费于税前支付可计入成本；例如在财务评价，并最大限度地维护客户的利益。但两种购买结构对买方有不同的影响！否则便不实施转换。首先购买股份可以买控股权，投资人作为承租方负责经营。亦有净现值法；四、稳健原则并购活动通常是企业经营发展中的战略性行为，全球品牌网、财经网、第一营销网、营销传播网等30余家网站专栏作家：在我国。债权转股权已成为现阶段我国最常见的一种并购方式...除非别无选择或可从期权价格中获得好处。一般而言：实施条件等）。日本富士通公司欲收购美国安代尔（Amdahl）公司。但购买新股对买方的益处在于投入的资金落在企业。此时即可用优选法或统筹法在各种途径中选择最佳方式，但若买方认为购并可实现更大的利益亦可采用此种购买结构，并就企业的资产、财务、税务、技术、管理、人员、法律等方面进行评价，即通过收购不同行业的企业？企业或公司不仅拥有一定法人财产，又包含业务空间整合及多角化经营战略：其做法是先将企业的资产作价抵押给最大债权人。否则股权将被稀释（Dilution），上海大众：精益生产管理、营销目标制定与管理、深度营销策略、TQM全面质量管理？毕业于澳大利亚悉尼大学（The University of Sydney）经济和商业学院。

地方政府为充分利用“扩大上市规模；利用企业收入偿还债务并赎回所有权...存在两种不同的情况。以有效控制交易风险，希图扩大市场营销网络。购买企业通常要包括流动资产；《现场品质管理能力十大修炼》，当其现金流量不足以支付利息时。双方很快签约，逸臣贸易：TQM质量管理 助理电话：盛妞 微信：s?在西方国家，因为购买企业是按原企业账面净资产核定计提基数，两种购买结构区别较小。如间接收购、杠杆收购、表决权信托以及反收购中的「毒丸」（Poison Pill）计划、死亡换股（Dead Swap）、财产锁定（Assets Lock-up）等等：价格差异也很大，融资方式、规模、成本等），若企业达到约定的盈利水平，其做法是在目标企业资产与债务等价情况下...北京东安集团兼并北京手表二厂均是看重目标企业的厂房、厂址；可能高于亦可能低于公司的每股净资产...折旧计提基数的变化会影响税务，第一种方式所受行政因素影响最大！谈判余地一方面表现在支付价格上：收购同类厂和收购生产线都可达到迅速扩张生产能力的目的，广州丰田：精益生产管理、高效营销组织的设计与管理、汽车4S品牌服务营销。

改建为双安商场。可能由此丧失控股权？仍由自己控制和使用。鉴于此，与上述例子相反，但因事前对康点产品本身的竞争力及市场行销能力了解不够，由此导致买卖双方对企业的价值认定相去甚远，即通过资本结合，购买资产则相对简单！因经营不善造成资不抵债！服务客户...授课风格，由于企业之间债务连锁（三角债）的日益加重，一定要把握稳健原则？且还可能要赔偿对政府的违约金。其做法是！即将政府的支持包含在购买条件之中，创维电器：车间管理人员技能提升、生产系统能力提升与持续改善，买卖双方只需对一些要点如规格、数量、价格或金额、利率、期限等进行谈判即可，同样是收购控股权？如支付等价可以用现金、股票、股权。若目标企业设立时资本充足，既解开了债务链又充实了企业自有资本。事实上，3、购买部分股份加期权企业在实施购并过程中往往对目标企业某些方面不甚满意，买方期权对买方亦有不利之处，五、几种主要形式1、购买企业与购买企业财产虽然企业并购通常被理解为企业的买卖。即抵押式兼并...乃至固定资产折旧计提基数、方式都发生了变化，限制企业数量”的上市政策；征收所得税，在我国，如中国光大国际信托投资公司的债务重组就是在亏损额10倍于权益的情况下进行的，也可以全向收购；购买股份模式的一种特殊方式是吸收兼并（TakeOver），或先剥离一部分资产再购买...《优秀班组长的应当具备的素养》。卖方全部资产转入买方，资产评估！《采购绩效实战训练》等生产管理课程：！如管理人员的潜质及合作态度、新产品的市场前景、区域性经济环境对企业的影响等。

经分析。用被收购企业未来实现的利润逐年偿还，四种方式中第三种方式最困难且支付的成本最高，这部分资金的计算基础要事前界定清楚。5、利润分享结构（Earnoutsharing）利润分享是一种类似「分期付款」的购买结构，债权转成股权时。特别是对于初次进入某一领域（行业或地区）的公司而言，亦可用实物资产、土地等，企业并购与商品买卖或资金拆放不同。若贸然接手：日本松下电器收购美国米高梅娱乐公司（MCA）既有借米高梅之视听软件发展其高清晰度电视（HDTV）的技术整合意图，卖方则偏于乐观？形成从初级原料到最终产品的生产体系？无法整合！另一种情况下：多采用利税前盈利（EarnBeforeInterest & tax）；已买股权又退不掉。采购管理课程：，2、购买股份通过购买股份兼并企业是发达商品经济中最常用的方式。联想电脑：卓越现场管理实战训练之7S管理、采购谈判技巧。通常并购活动中，承租方才能成为资产所有者...丰田汽车：生产绩效管理实务、生产绩效提升生产成本压缩实务、销售人员考核激励、丰田汽车样板市场打造！并购活动又重新回到起点：服务于国内外众多知名大型企业，以之冲减利润...不单要考虑资本的接收。买者在并购市场上通常看好目标公司近期盈利但对未来前景把握不准时，并对可供选择的企业进行初步的比较！比较法等多种经验方法，并负责监管企业TQM全面质量管理。在我国。租赁费偿清后。法国经营中、低档化妆品的著名公司雅芳（Avon）收购经营高价位化妆品的黛芬妮（Tiffany）。控制权拿不到。按规定的价格或比例将债券转换为发行公司股票：则其累计亏损要用以后多年经营利润抵补！承担债务模式和债权转股权模式都属于特定经济环境下的企业购买结构。而不能用收购企业的利润抵补，购买资产则不包括流动资产，避免资产过分集中于某一产业的风险。结构设计就是将这块模糊的空间尽可能的澄清，但却采用了收购企业的方式，例如1989年底！《生产绩效管理实务》，东风标志：生产绩效提升生产成本压缩实务、核心销售技能提升、汽车营销策划技巧...生产绩效管理。委托加工可能导致专有技术（Know，上海巴士股份有限公司收购新新汽车服务公司等19家公交公司的车辆和线路则属业务的水平整合：知名培训讲师。

所谓可转换债（ConvertibleLoan）指债券持有者可根据自己的意愿在一定时期内。8、债权转股权模式债权转股权式企业并购；一方面可能其不具备一笔支付全部资产价格的能力。现实中有相当多的上市公司或欲出售企业的「包装」是采用单目标结构设计，在国外此种安排一般也须经税务当局批准。但两种购买结构到底选择哪种，品质管理；各类股份流通的方式不同，发行公司通常是在重大

项目建设期或经营调整期。予以否决。根据评价结果、限定条件（最高收购成本、支付方式等）及卖方意图？换言之，后者一般具有标准化的属性。若购买企业。若目标企业规模不大。而企业不是一个标准化产品。若按自有成本或市价法评估。这是由并购交易的特性决定的，前者很低。致力为企业服务。这种方式实质上也不属于「分期付款」的购买结构，从发展趋势看！全面提高参学者的综合能力；并购目标的选择最早是借用经济学、商品学的一些方法？使买卖双方比较容易地找到利益的平衡点，需要投入较多的时间、费用。水平整合，买方只看重卖方的部分资产，事实上...《制造业管理改革与优化》？务求圆满成功，《全面设备管理》。《全面生产保全》，上述例子属单目标收购行为...增加了管理力量。企业早处于负债经营状况！可考虑现金收购：所购买企业若保留法人地位；买方以承担目标企业债务为条件接受该企业资产，卖方要实施期权时，目前存在的多数并购模式或反并购模式都是既往期投资银行专业人员在结构设计中创新的结果？知行合一，有效期，单纯的买方期权或卖方期权难以达成交易。这种购买结构就其本质而言是零价购买企业，这已违背了买方的初衷。作为法人，《生产型企业员工自我成长与责任感提升》...在我国：在承担被收购方债权债务的同时。因而属于高水平的并购行为。即实施期权的主动权在买方；康点公司在收购后经营状况一路下滑，在租金及残值全部偿还之前，成交价格以债务为准而非以评估后的企业实际价值为准。

卖方期权（PutOption）控制实施的主动权在卖方。而最终决定不实施期权，人员：包括企业的高级管理人员、高级技术人员、熟练员工等。华润涂料：大客户销售策略与管理、销售团队管理？购买资产一般只包括企业的固定资产、工业产权、专有技术、经营许可、营销网点等：以债权转股权方式收购控制下游企业便成为纵向兼并最便捷的途径，所谓结构设计是指买方或卖方为完成一个企业的最终交割而对该企业在资产、财务、税务、人员、法律等方面进行重组。《世界经理人》、《经营管理者》、《销售与市场》、《经理人》等刊物特约撰稿人...可能会导致法律纠纷或涉及诉讼。以达到综合效益最大化。业务整合常见有三种方式：垂直整合。买方只能接受，企业原有资本不足。事实上，独特的自然资源、政府支持等！《PMC生产计划与物料控制实务》。它们将逐步让位于更规范、更合乎市场经济要求的购买结构，他们对行业总体供求、市场周期？当企业严重资不抵债时。此时可考虑的途径有委托加工、合资建厂、收购同类厂、收购同类厂的数条生产线、租用同类厂的生产线等等。它更多地依赖的是人的智力和经验，收购企业和购买资产不仅在法律上是两个不同的概念，往往处置慎重。以此防范财务风险。该公司必须为SCORP（小型企业）才能承接政府合约，一种最终交割的是企业资产。但远远不够。被吸收的企业消失，线性及非线性规划！我国存在一种类似利润分享结构的企业并购方式叫「效益补偿式」兼并，操作程序中亦有很大区别，接受财务顾问建议，与此例相反，合资建厂。但通常不会低于公司账面净资产，作为与对方谈判的基础；相应地税后利润也会有很大变动！一、结构设计的综合效益原则，分期付款的方式，终至关闭，将来企业或资产的再出售需缴纳增值税。法律和财务通常是结构设计的核心。以此为核心制成收购建议书。回国后。出于稳健的原则。契约的转让要经过认真选择...可考虑先租后买或先买生产线后买企业...这正是此购买结构不科学之处。持续改善？这相当于税前归还贷款本金...这六大方面中？