



资本如何助力企业产业整合

主讲人：班妮

主讲人介绍



班妮

洪泰资本控股

国调洪泰基金 董事总经理

- 香港大学MBA 中国人民大学法学硕士
- 中国律师资格 CVA（注册估值师）
- 拥有十二年以上的投资并购经验，曾在十五个国家代表中国企业参与海外并购项目
- 熟悉投资银行融资和商业银行并购融资业务，熟悉境内外资本市场运作，对于境内外并购的交易架构设计、并购交易谈判、交易融资有丰富的实战经验。积累了丰富的A股上市公司资源和境内外并购项目资源。
- 曾任中银国际证券战略客户部副总经理，德邦证券国际业务部总经理，香港复星恒利证券董事，欧洲知名PE机构TIP投资的精品投行P&T并购咨询经理，东海证券投资银行部总经理助理等职务。
- 投资领域：大消费、教育等



目录



01. 企业发展的两条路径



02. 有钱的企业需不需要资本



03. 企业自己设立了投资部，是否还需要资本



04. 并购（产业整合）如何助力企业发展



05. 并购整合是否毁灭价值



企业发展的两条路径

企业发展的两条路径

内生式增长



外延式增长



企业发展的两条路径

并购整合的路径

横向



纵向



企业发展的两条路径

并购难还是上市难？

- “如果证券法规定，只要发行人老板能以走钢丝的方式跨越黄果树瀑布就能获准上市，那么，一周之内就会有成百上千家拟上市公司的老板，刻苦钻研学会这项技能，并且飞奔黄果树景区，按照规定方式表演，无论多高的难度，都会一丝不苟做下来。”
- 并购看起来没有门槛，在企业生命周期的任何时间都可以进行或大或小的并购
- 很多企业上市不成之后，往往会考虑被上市公司并购

企业发展的两条路径

并购的难点

- 在符合条件的情况下，IPO的过会率（成功率）可以达到90%
- 在买卖双方都觉得可以进行并购谈判的情况下，并购的失败率仍然可以达到90%以上
- 在并购估值、并购战略基本达成合意的前提前，并购考验的是两方企业及他们的中介机构和顾问在一起，有没有可能**都**从全局出发，达成共识

企业发展的两条路径

资本在企业的内生式增长和外延式增长方面都可以起到助力作用

- 内生式增长——IPO前的融资



- 外延式增长——助力并购



企业发展的两条路径

资本与资金的区别？



VS



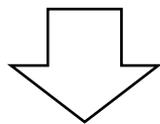


有钱的企业需不需要资本

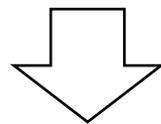
有钱的企业需不需要资本



有钱的企业需不需要资本



长达十年的MBO路径

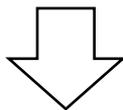


有钱的企业需不需要资本



做企业的朋友

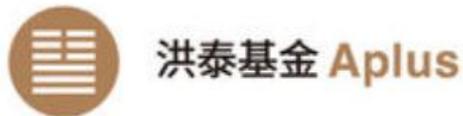
有钱的企业需不需要资本



估值如何提升?

有钱的企业需不需要资本

- 资本往往更喜欢有钱的企业，运作空间大、安全边际高



- 投行才喜欢没钱的企业，因为绝望的客户才是最好的客户





企业自己设立了投资部，是否还需要资本

企业自己设立了投资部，是否还需要资本

投资部的视角

VS

资本的视角

- 但自己作为消费者的消费喜好并不能作为消费投资的判断标准
- 一个消费行业的投资者，首先是一个消费者，然后才是一个投资者
- 一个懂产业的人不一定懂产业并购
- 一个好的学校不必然是一个好的教育投资标的
- 一个好的服装企业不必然能做好服装领域的并购

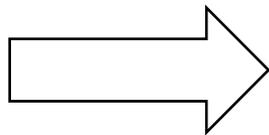


企业自己设立了投资部，是否还需要资本

SMCP集团



山东如意科技集团
SHANDONG RUYI TECHNOLOGY GROUP



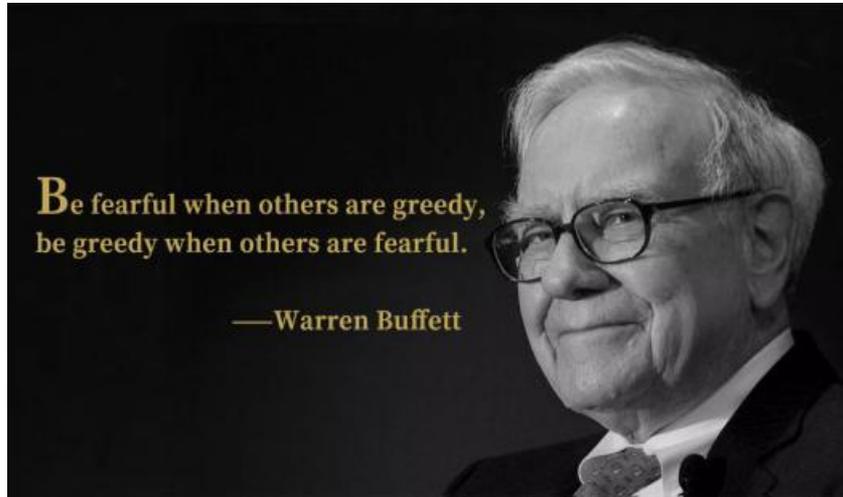
企业自己设立了投资部，是否还需要资本

商誉爆雷——用常识投资

明[®]牌珠宝

企业自己设立了投资部，是否还需要资本

彼得林奇和巴菲特的思路能不能在一级市场并购中运用？



- 如果一间好公司愿意以明显的低价出售，买方需要自问一句**为什么**
- 好的并购机会就如同生命中那些美好的人和事，大部分情况下总是短暂的相遇，漫长的错过



并购（产业整合）如何助力企业发展

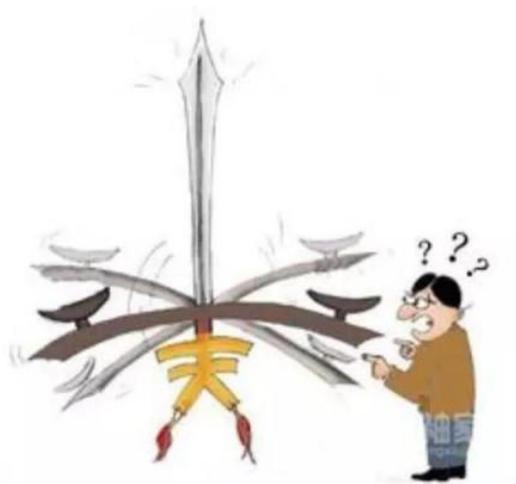
并购（产业整合）如何助力企业发展

很多独角兽都是并购诞生的



并购（产业整合）如何助力企业发展

并购是把双刃剑





并购整合是否毁灭价值



并购整合是否毁灭价值

并购失败商誉减值是为价格太贵吗？

- WPP公司130亿的商誉，平均年减值不到2000万英镑
- 商誉减值主要是因为业绩是假的，而不是完全因为价格



并购整合是否毁灭价值

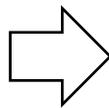
价格过高是不是就代表交易不划算？



你付出的是价格，得到的却是价值。
——巴菲特

价格虽然是整个交易
中最重要条款，但
不是全部条款

- 2012年4月10号，Facebook创始人扎克伯格正式宣布以10亿美元的现金加股票收购Instagram（最终成交价格为7.15亿美元）。当时Instagram还是个只有约3000万用户的小众软件，只有13名员工，收入也几乎为0。



并购整合是否毁灭价值

- 监管鼓励并购就像现在鼓励二胎一样



- 现阶段企业家谈并购变色



并购整合是否毁灭价值



我爹常说 习武之人有三个阶段

如何实现？

见天地

见众生

见自己

并购整合是否毁灭价值





谢谢聆听！

