

اصول اولیه ادغام و
تملك شركتها

www.ketab.ir

تأليف و ترجمه:
احسان آفاسی
دکتر سعید آفاسی
شاپور محرابی
دکتر علی هزاوه





فهرست کتابخانه ملی

عنوان و نام پدیدآور	اصول اولیه ادغام و تملک شرکتها/ تالیف و ترجمه احسان آقایی... او دیگران.
مشخصات نشر	تهران: نورا، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	۳۶۶ ص: جدول، نمودار.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۶۶۴۵-۶۵-۰: ۵۰۰۰۰ ریال
وضعیت فهرست نویسی	فنی
یادداشت	تالیف و ترجمه احسان آقایی، سعید آقایی، شاپور محرابی، علی هزاوه.
یادداشت	بخشی از کتاب حاضر ترجمه کتاب «Mergers and acquisitions basics : the key steps of acquisitions, divestitures...» نوشته مایکل ای. اس. فرنکل، لاری فورمن است.
یادداشت	کتابنامه، ص: ۳۶۶.
موضوع	یکپارچه سازی و ادغام شرکتها
موضوع	Consolidation and merger of corporations
موضوع	شرکتها -- امور مالی
موضوع	Corporations -- Finance
موضوع	یکپارچه سازی و ادغام شرکتها -- قوانین و مقررات -- ایران
شناسه افزوده	آقایی، احسان، ۱۳۷۰-
شماره افزوده	فرنکل، مایکل ای. اس.، ۱۹۶۸-م.
شناسه افزوده	-Frankel, Michael E. S., 1968
شناسه افزوده	فورمن، لاری، ۱۹۵۱-م.
شناسه افزوده	-Forman, Larry H., 1951
رده بندی شمره	۵/۲۷۴۶HD
رده بندی دیویی	۱۶۶۵۸
شماره کتابشناسی	۵۷. ۲۲۰

www.ketab.ir

عنوان: اصول اولیه ادغام و تملک شرکت‌ها
تألیف و ترجمه: امسان آقاسی - دکتر سعید آقاسی - شاپور ه. برادر - دکتر علی هرازه
ناشر: نورا

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۴۵-۶۵-۰

دفتر نشر: میدان انقلاب، خیابان منیری جابود، جنب بازارچه کتاب، بن بست مبین

پلاک ۷ تلفن: ۰۹۱۲۵۰۱۱۴۵۲

پست الکترونیکی

nashrenoora@gmail.com

سایت انتشارات

www.nashrenoora.ir

«کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است»

۱۱ پیشگفتار

فصل اول: مروری کلی بر فرآیند ادغام و تملک

فصل دوم: بازیگران

۲۲	 خریدار
۲۳	 خریداران استراتژیک
۲۳	 فعالین پرتکرار
۲۹	 خریداران مالی
۳۱	 فروشنده
۳۱	 فروشندگان جزئی
۳۲	 فروشنده گاز کامل
۳۳	 فروشنده گاز بی میل
۳۳	 سرمایه‌گذاران، بانک‌ها
۳۴	 کارآفرینان، بان‌گذار
۳۵	 سرمایه‌گذاری خصوصی
۴۱	 سرمایه‌گذار دولتی
۴۲	 سرمایه‌گذاران فردی
۴۳	 سرمایه‌گذاران نهادی
۴۵	 کارمندان شرکت
۴۶	 هیئت مدیره
۴۷	 مدیریت اجرایی
۴۹	 مدیریت صفی
۵۲	 توسعه شرکت
۵۴	 مشاوران
۵۴	 وکلا
۵۶	 بانک‌های سرمایه‌گذاری
۶۰	 حسابرسان
۶۲	 رایزن‌ها
۶۴	 کارمندان مشاور
۶۶	 ناظران
۶۷	 کمیسیون بورس و اوراق بهادار (SEC)
۶۸	 مقررات دولتی و محلی
۶۸	 ناظران صنعتی
۶۸	 ناظران بین‌المللی

۶۹	سایرین
۶۹	عموم مردم
۷۰	مشتریان، شرکا و رقبا
۷۱	مطبوعات

فصل سوم: تصمیم به خرید یا فروش

۷۵	دلایل خرید
۸۲	داده‌های جغرافیایی
۸۴	تک‌روزه / محصول
۸۷	نام تجاری
۸۸	مردم
۹۰	مقیاس اقتضای
۹۱	تفاوت‌ها / موقعیت بازار
۹۳	تصمیم به فروش
۹۴	دلایل تجاری فروش

فصل چهارم: آماده‌سازی خرید برای مامان

۱۱۲	ایجاد یک استراتژی
۱۱۳	استراتژی گسترده شرکت
۱۱۴	استراتژی معاملات استراتژیک
۱۱۶	خرید داخلی هیئت مدیره و مدیریت
۱۱۷	ایجاد قابلیت
۱۱۸	تیم توسعه شرکت
۱۲۲	مشاوران
۱۲۳	سایر منابع سازمانی
۱۲۴	ایجاد یک فرایند
۱۲۴	تخصص اهرمی
۱۲۸	پذیرش سازمانی
۱۳۲	برنامه‌ریزی رسالت

فصل پنجم: آماده‌سازی فروشنده برای معامله

۱۳۴	ایجاد یک قابلیت
۱۳۵	تیم توسعه شرکت
۱۳۶	مشاوران
۱۳۷	دیگر منابع شرکت

۱۳۸.....	قابل فروش سازی کسب و کار، پاکسازی آن
۱۴۰.....	نیازهای خریداران
۱۵۸.....	مانند یک شرکت تابعه فکر کنید
۱۶۰.....	ایجاد شهرت بازار
۱۶۷.....	تعیین انتظارات با عوامل اصلی
۱۶۷.....	مالکان
۱۶۸.....	مدیریت
۱۶۹.....	کارمندان
۱۷۰.....	تضادها در برنامه‌ها

فصل ششم: فرایند معامله

۱۷۳.....	تسویه دنیای خریداران
۱۷۵.....	ایجاد خرد
۱۷۷.....	سفره یک به یک
۱۸۱.....	حراج رسمی
۱۸۶.....	حراج غیررسمی
۱۸۷.....	حراج ورشکستگی
۱۸۸.....	مستقیم در مقابل وراثت
۱۸۹.....	موقعیت‌های نسبی قدرت
۱۹۰.....	M&A بین المللی
۱۹۲.....	مالیات
۱۹۳.....	منابع انسانی
۱۹۴.....	مالکیت معنوی
۱۹۵.....	روش‌های بستن معاملات
۱۹۵.....	پذیرش غیر یکنواخت قراردادهای الکترونیک
۱۹۶.....	شرایط و ضوابط بازار
۱۹۶.....	رفتار فروشنده و ایجاد اعتماد

فصل هفتم: بررسی دقیق

۲۰۱.....	ایجاد یک تیم
۲۰۳.....	وظایف کارمندان
۲۰۴.....	حسابداری و امور مالی
۲۰۵.....	منابع انسانی
۲۰۶.....	املاک و مستغلات
۲۰۷.....	مقررات و انطباق
۲۰۷.....	روابط عمومی

وظایف صفی	۲۰۹
آنچه خریداران باید بدانند	۲۱۵
موضوعات کسب و کار	۲۱۶
موضوعات مالی و حسابداری	۲۲۷
موضوعات حقوقی	۲۳۰
سایر حسابرسی‌ها	۲۳۹
موضوعات قانونی	۲۴۰

فصل هشتم: ارزشیابی

روش ارزشیابی استاندارد	۲۴۴
ارزش‌گذاری نسبی	۲۴۴
مقایسه پذیر معاملات	۲۵۰
جریان نقدی نسبی یافتن	۲۵۶
بازده حقوق صاحبان سهام، دیگر روش‌های داخلی	۲۶۰
دیدگاه فروشنده به ارزشیابی	۲۶۲
پیش فاکتور، یافتن و تفکیک جوانب مثبت	۲۶۵
هم افزایی درآمد	۲۶۷
هم افزایی هزینه	۲۶۹
دیگر هم‌افزایی‌ها	۲۷۰
هزینه‌های هم افزایی	۲۷۳
چه کسی به پول پیش‌بینی نشده دست می‌یابد؟	۲۷۵
اصول ارزشیابی و انجام پیش فاکتور	۲۷۶
توافق بر معافیت، سلب حقوق برای واحدهای کسب و کار یا دارایی بی‌ثبات	۲۷۹
ارز و پرداخت	۲۸۶
پرداخت مشروط و پرداخت احتمالی	۲۹۰
ساختار معامله و ملاحظات	۲۹۰

فصل نهم: برنامه‌ریزی ادغام

تخصیص منابع	۳۰۳
ارتباط بررسی دقیق با برنامه‌ریزی ادغام و اجرا	۳۰۵
مهم‌ترین مسائل مربوط به یکپارچگی	۳۰۵
مردم	۳۰۷
تکنولوژی	۳۰۹
محصولات	۳۱۱
عملیات	۳۱۳

۳۱۵.....	مشتریان
۳۱۸.....	تأمین کنندگان و شرکا

فصل دهم: مسائل مالی

۳۲۰.....	هزینه سرمایه
۳۲۱.....	منبع تأمین مالی نقدی
۳۲۸.....	پرداخت سهام
۳۳۱.....	پرداخت به شکل دارایی
۳۳۲.....	فرصت‌های از دست رفته
۳۳۳.....	تأمین مالی احتمالی، پرنده در دست

حصول یا نه: بستن معامله و اقدامات پس از آن

۳۳۶.....	چگونه معامله بسته می‌شود؟
۳۳۹.....	دیگر ارتباط به رویدادهای امضا و بستن معامله
۳۴۰.....	بیانیه از عمومی
۳۴۱.....	بیانیه‌های خصوصی
۳۴۲.....	موضوعات بعد از بستن معامله
۳۴۳.....	ادغام و نگاهی به گذشته (پس از واقعه)

فصل دوازدهم: قوانین مرتبط با ادغام و تملک در ایران

۳۴۶.....	سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی
۳۴۷.....	قانون مالیات‌های مستقیم
۳۴۸.....	ادغام شرکت‌های تعاونی
۳۵۱.....	ادغام شرکت‌های تجاری
۳۵۴.....	ادغام شرکت‌های دولتی
۳۵۶.....	ادغام بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری
۳۵۹.....	بند اول - شرایط حقوقی ادغام شرکت‌ها
۳۶۱.....	بند دوم - شرایط مالی و مالیاتی ادغام شرکت‌ها
۳۶۲.....	بند سوم - شرایط ثبت ادغام شرکت‌ها
۳۶۳.....	چگونگی انتقال حقوق مربوط به کارکنان و کارگران

۳۶۶.....	منابع:
----------	--------



تصمیم‌گیری در خصوص ادغام و تملک شرکت‌ها، از جمله تصمیمات استراتژیک و کلیدی مدیران ارشد شرکت‌ها تلقی می‌شود. پس از بحران مالی اخیر و با افزایش فشارهای اقتصادی بر کسب و کارها و مشکلات شدید نقدینگی، مدیران و مالکان بنگاه‌های اقتصادی غالباً درگیر معاملات و پیشنهادات تحصیل و ادغام می‌شوند. ادغام و تملک شرکت‌ها فرایندهای پیشرفته‌ای هستند که پیامدهای گسترده‌ای را در ابعاد گوناگون همچون مباحث مالی، مدیریتی، حقوقی، سیاسی و... خصوصاً در اقتصادهای با رکن قوی سیاست در آن (همچون اقتصاد ایران) به دنبال خود دارند. خرید مدیریتی سهام شرکت‌های بورسی نیز در وضعیت مشابه قرار دارد به طوری که با تضعیف نرخ ریال در برابر دلار و سال‌ها گذشته، رشد نقدینگی و عدم رشد کافی قیمت سهام، غذای مناسبی برای تملک مالکانه توسط دیگر اشخاص حقیقی و حقوقی فراهم یافته است. اگر چه از دیدگاه بسیاری از کارشناسان به ادغام و تملک شرکت‌ها یک مقوله منفی و علامتی برای شکست تمام مدیریتی شرکت محسوب می‌شود لیکن بایستی در نظر داشت که بیان از شرکت‌های موفق (که در فصول آتی کتاب با آن‌ها آشنا خواهیم شد) برای طی کردن فرآیند رشد خود، رویه ادغام و تملک را طی نموده‌اند.

کتاب حاضر تألیف و ترجمه برگرفته از نسخه دوم کتاب اصول ادغام و تملک نوشته فرانکل و فورمن^۱ است که با توجه به نوظهور بودن فرایند ادغام در ایران، تلاش کردیم در این کتاب به دنبال روشن‌سازی فرایند ادغام و تملک شرکت‌ها و چالش‌هایی که در این فرایند پیش روی شرکت‌ها قرار خواهد داشت باشیم و در فصل پایانی کتاب قوانین مرتبط با فرایند ادغام و تملک در ایران تشریح گردیده است. امید است راهگشایی باشد برای

مدیران شرکت‌ها، تحلیلگران مالی و مقدمه‌ای باشد برای محققین
علاقه‌مند به مباحث M&A چرا که پویایی شرایط اقتصادی و
پیچیدگی مسیر ادغام شرکت‌ها، راه را برای مطالعات بیشتر و
پیشنهادات سازنده باز گذاشته است. در انتها بر خود لازم می‌دانیم
از مدیریت محترم انتشارات نورا و همکاران محترم ایشان که
زحمت چاپ و انتشار این کتاب را عهده‌دار شدند، تشکر و
قدردانی نماییم.

www.ketab.ir