



# 全球并购交易：新高度 新基调





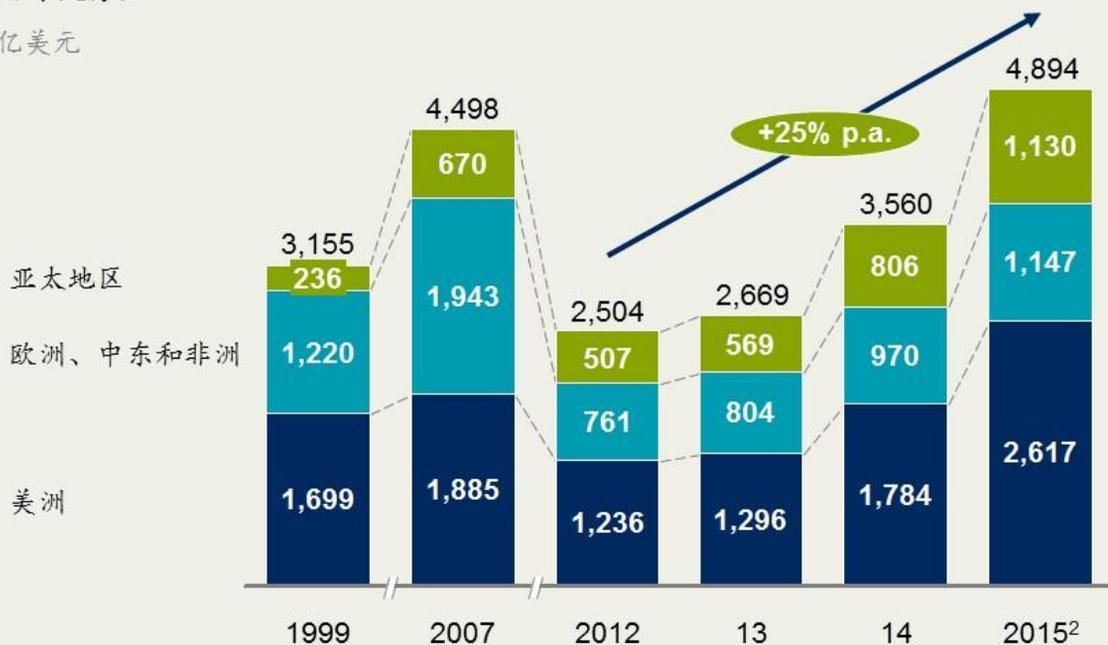
不管是在全球范围还是美国一地, 2015 年企业并购活动均创历史新高, 大型并购尤其突出。亚洲企业的并购也创下历史纪录, 欧洲首次成为第二大活跃地区。北美的并购交易总额占全球一半以上, 同时亚洲地区 2015 年前 11 个月的交易总额较 2014 年同期增长接近 60% (见图 1)。

图 1

## 全球并购创新高

已公布交易值<sup>1</sup>

十亿美元



<sup>1</sup> 仅限于超过2500万美元的交易，数据已调整，加总可能有出入  
<sup>2</sup> 年度数据为预期值，基于2015年11月30日前公布的交易活动

资料来源：Dealogic；麦肯锡

### 大型并购被持续看好

真正的主角是大型并购案。超大型交易，即并购超过 100 亿美元以上的交易，2015 年前 11 个月的交易总额同比增长约 130%。大型交易，即并购价值在 50 亿美元到 100 亿美元之间的交易，增长 24%；小型交易增长约 10%。

为什么投资者持续欢迎大型并购交易？这也许跟并购交易的类型转变有关。过去，大型并购一般是节省成本与巩固行业优势的一种策略——当然现在很多并购案依然是同样的出发点。然而，现在我们看到经理人和董

事会谈论多元化发展、总收入中的交叉销售、创造新的客户增长点以及转型等长期以来一度被忽略的问题。当然，其中一些因素一直是促成大型交易的背后原因，但从市场对并购公告反应越来越强烈可以看出，投资者更乐于接受这类并购。通过公司整合、发挥并购协同效应，企业的表现也更为出色。我们观察发现，并购公司的自律性、专业度、整合相关能力也已大幅提升。

### 成功并购秘诀何在？

为了深入剖析并购的总体水平和优秀企业的独到之处，我们首先界定了一批优秀企业——这类企业在过去五年间达到或超过了成本和收入协同目标。调查结果显示这些企业在某些领域确有过人之处。比如，优秀企业每年多次（而非每年一次或每两年一次）评估并购方案，研究收购、合资和资产剥离的可能性。反之亦然，表现不佳的企业可能至多每年进行一次评估来发掘机遇（见图 2）。

图 2

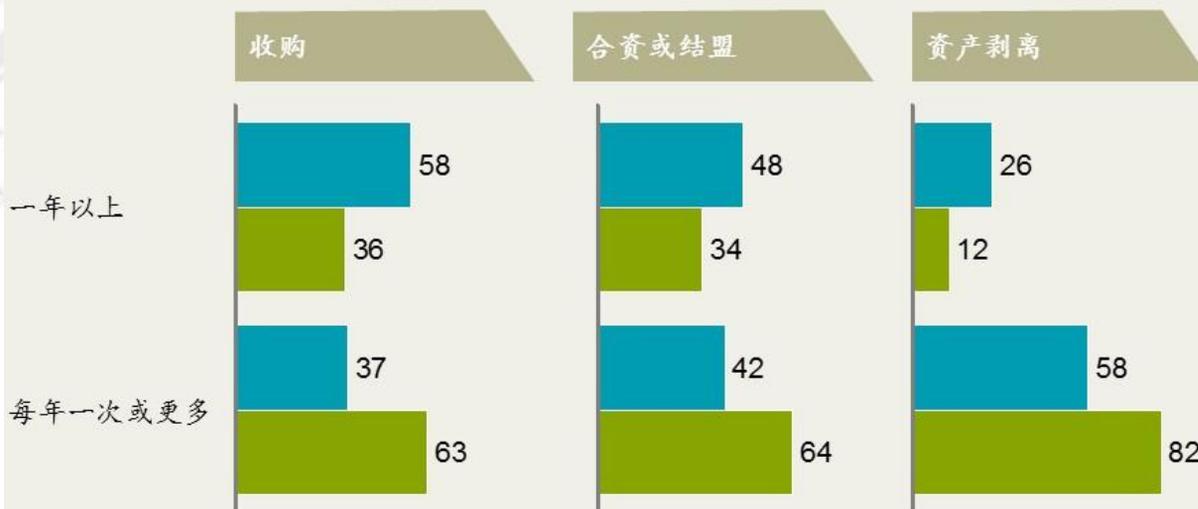
## 并购表现优秀的企业倾向于每年多次评估策略方案

%受访者<sup>1</sup>

■ 表现优秀的企业<sup>2</sup>，数量 = 464

■ 表现不佳的企业<sup>3</sup>，数量 = 302

您所在的企业是否经常为探求以下机遇而评估投资方案？



1 回答“不知道”的结果并未计入，所以数据总和可能不是100%

2 表示所在公司过去五年完成的交易达到或超过成本和收入协同目标的参与者

3 表示所在公司过去五年完成的交易未达到成本和收入协同目标的参与者

当被问及四项与并购相关的企业能力时，相较表现不佳的企业，优秀企业的高管更多地表示所在企业熟练掌握四项能力。但是双方差距最为悬殊的是在整合方面（见图3）。耐人寻味的是，其中差异最大的两项正是总体来说最薄弱的两项：有效管理组织中的文化差异和设定协同目标。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_46923](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_46923)

