

专题故事

资料提供:

HKTDC
香港貿易發展局

☒ 向朋友推介 🗣 评分 🖨 列印

2003年10月27日

善用收购合并策略 实现企业无本增值

某台湾企业从一跨国公司得到三年的订单，如果将这份合同外判，预期的利润为8000万人民币，但该企业创造性地凭此一纸合同，入股一国内企业，共用其生产基地，从而获得更丰厚的利润。而被投资的国内企业也从中获取梦寐以求的资源--先进技术以及资金。如何达到这种双赢的局面？案例详情如下：

该台湾企业从一知名跨国电脑制造商手中得到为期三年的生产合同，价值折合人民币8亿元。在通常情况下，外资或台资企业拿到订单，都会将合同外判给国内企业做贴牌生产，那么利润率大概只有10%；但该台湾企业想，既然接到这么大的订单，如果在大陆拥有生产基地，就能更大程度地利用大陆相对低廉的运作成本。但其当时在大陆又没有生产基地，如何能够如愿以偿呢？于是，他们聘请了来自香港的会计师为其出谋献策。这位会计师针对其具体情况进行分析并制定策略：即使合同外判出去，三年内顺利完成，利润率也可达10%；而如果自己有生产基地进行生产，利润率只可能升高，不会降低。因此执行这份合同时可获得的利润以及现金流就是该企业的“筹码”。于是这位会计师建议该企业先以此为“卖点”说服香港风险投资商给予他们贷款，继而回到国内投资合适的企业。而被相中的国内企业也十分乐意，以原有的生产设施、人力资源、管理团队等投入合作，不仅这三年间的订单无忧，而且能引用台湾企业带来的先进技术。可谓各得其所，两全其美。

这一案例又能给国内企业带来什么启示呢？

当我们把目光投向全球，不难发现外资以收购合并的形式进入中国市场这一趋势：随着中国作为世界工厂的地位日益凸显，越来越多拥有先进技术、丰厚资金的外资企业，希望能够在在中国加强生产环节，开拓中国市场，而实现这一目的的最快捷的方式便是与国内企业互换股权。所以，不

断有外资企业通过各种渠道物色合适的投资合作对象。

而目前多数国内企业处于这样的境况：拥有厂房、工人、生产设备、设施，发展到一定的规模，所从事的行业、所生产的产品都有广阔的前景，无时无刻不希望能引进一些先进的技术，建立一支业务推广队伍以绕开贸易公司直接争取订单，但往往苦于资金不够雄厚而裹足不前，贻误大好商机。如果国内企业能够以收购合并的方式与外资公司合作，就可以凭借自己固有的生产优势，共用其先进技术及丰厚资金。比如，如果和拥有专利技术的外资公司合并，企业就可以享用这些技术而不必每年支付巨额的专利使用费。在集资困难的环境下，收购合并这一途径尤其吸引人。

那么，国内企业如何主动出击，找寻这些潜在的合作伙伴，与之携手创富呢？找到之后，又如何能在“配对”中，为自己争取最理想的交易条件？例如，企业现有的厂房、设备、人力资源等各种资产价值多少？且如何判定对方这一纸合同到底值多少钱？能从风险投资商手中融资多少？

此种问题涉及到许多财务会计方面复杂而微妙的处理技巧，需要拥有专业知识和丰富经验的会计师提供收购合并的相关服务。如果是国内企业与外商洽谈投资事宜，会计师为其提供的服务包括：做尽职调查，为企业进行估值，同时对投资方的技术、涉及的资产进行估值等，并为客户制定交易架构、定价策略，建议交易条件及协助谈判，务求使客户得到最高回报。

很多收购合并都是国际性的，那么香港作为国际金融中心，来自这里的会计师对此有什么建议呢？

张镇国会计事务所的张镇国会计师认为：只有具备敏锐的判断力和丰富的实战经验，会计师才能够帮客户设计最合理的财务架构，制定恰当的策略计划，从而为客户争取到最理想的回报。张先生对此深有体会：这一过程简直可称得上是“艺术”。虽然过程中常用的方法和其中道理大家都懂，但是，判断哪一类解决方法适合哪一个公司，决定采用哪些数据，能否漂亮地演绎这一“艺术”，关键在于以丰富经验千锤百炼出来的判断力。而前面提到的台湾企业的策略，就是出自张先生的手笔。

张先生认为，作为香港的会计师，可充分利用香港丰富且透明的资讯流，例如可以参考相同行业上市公司的数据，以便在作出售估值时，向客户建议最有利的交易条件及定价策略；同时还可以利用香港国际商业中心的地位，充分发挥与海外密切的联系，不仅仅是在财务会计方面提供意见，而且在交易开始之前就为客户物色最合适的合作对象，以便使双方最大程度地发挥优势，并且在交易进行之时管理及协助整个交易，直至完成。

张先生相信，美国经济预期会复苏，美元汇率较低，这些因素都将促使国际间的收购合并活动更趋活跃。他本人作为美国国际顾问估值分析协会会员及国际企业仲介协会会员，经常有其他会员请他物色、介绍有兴趣合

适的国内企业作为投资对象。

张先生也表示，希望能够更好地利用多年的会计执业经验以及海外商业联系，协助国内企业与外资携手，相得益彰，实现发展上的突破。

地区网站：[Deutsch](#) | [Español](#) | [Français](#) | [Italiano](#) | [Português](#) | [日本語](#) | [한국어](#) | [Русский](#) | [العربية](#)
[贸发网](#) | [关于我们](#) | [联络我们](#) | [广告服务](#) | [使用条款](#) | [私隐政策声明](#) | [网站导航](#)

(C) 2000-2009 香港贸易发展局版权所有，对违反版权者保留一切追索权利