



公司收购

优点

建筑物、设备、存货及员工可即时投入工作。

地点良好。

已有产品生产或提供服务的经营经验。

已有既定的市场和商誉。

不断有现金流入作周转之用。

已与银行及供应商建立稳定关系。

发展潜力良好。

缺点

建筑物及设备可能不合用或不合时。

地点可能不适合这类业务。

存货中可能有很多滞销货品。

可能有过多欠帐，或无法追讨。

有不为人知的理由，例如租约到期而不能续约、土地用途出现更变、当地情况恶化、劳工(劳资)问题等。

与银行及供应商关系恶劣。

没有发展潜力。

收购前要考虑的问题

若要收购顺利，关键在于收购之前，必须先做全面的调查，能为下列问题找到合适的答案。

营销状况

- 您的产品或服务的前景怎样？是否在扩展成长，不合潮流或出现倾销情况？
- 这是个好地点，还是正因为地点问题而要把公司出售？
- 销售交易有没有都妥善记录下来？总销量是否按个别生产线分项列出（如适用）？
- 坏帐是否已从帐目中扣除，还是仍列于应收帐款之下？
- 每月及每年的销售额有一定的模式吗？有没有季节性？是否与其他周期有关？



- 有没有寄售并可全额退还的货品？
- 有没有附担保的货品？如有的话，是否要为可能履行担保承诺而拨备？
- 销量起伏是否源于一次性的促销？
- 有没有任何一位销售人员对公司的贡献特别大？能挽留这位人材吗？
- 该销售人员所扮演的角色是否营业成功的关键？
- 销量数字是否全部来自这项业务？
- 所报的存货周转率是否与业内常态相符？现有存货是否包括属于其他业务的货物？
- 现有的供应商是否愿意继续合作？
- 现有资源不变的话，是否可以增加销量？

成本

- 各项开支是否已包括一切费用？所有权易手将会使开支出现变化吗？
- 开支或累积开支有没有涉及其他业务？
- 有没有延后的开支（例如设备维修）？
- 是否有即将要到期支付的每年开支？
- 要预计哪些新的或更高的开支？
- 老板投入经营除可获吸引的利润外，还可领取工资吗？
- 向该公司借贷是否可获利息？
- 设备的现值是否合理反映每年的折旧额？
- 员工的薪酬是否要在近期内调整？
- 律师是否已为您审阅租约？
- 销量起伏对成本有什么影响？
- 其他同类企业通常有哪些开支？
- 哪些成本与个别产品有关？产品组合的变化对成本有什么影响？
- 卖方是否已预付部份开支？您是否要向卖方偿还应该由您支付的部份金额？
- 在计算已售货品的实际成本时，存货是否准确反映真正现值？
- 您有没有考虑到商品服务税 (GST) 在出售资产时带来的额外成本？
- 您有没有位收到商品服务税的退税 (input tax credit) 之前预留额外的周转现金？



利润

- 销量起伏对利润有什么影响？
- 您知不知道最低及最高的销量可能有多少？
- 通货膨胀对销量及成本有何影响？
- 是否有足够利润使您愿意承担风险？
- 是否有完整妥善的记录？
- 您有没有分析记录？资产负债表呢？损益表、报税表、采购及销售记录和银行结帐单又怎样？
- 您有没有根据以往业绩来预测未来的现金周转及获利能力？收支平衡点是什么？
- 收购建议书中实际上包括什么，没有包括什么？
- 固定资产的帐面价值、市值和重置价值是多少？
- 如果收购包括存货及 / 或生产中货品，是否已在提出收购时议定价值？您是否已商议好在成交时要如何调整价格？在哪个价格水平内调整？
- 有没有存货已出售但未付运？
- 是否包括商业名称、客户邮寄名单、独家权利及租约等无形资产？
- 您是否能够获得经营所需的许可证(执照/牌照)？
- 您是否收购应收帐款？您有没有一份按帐龄排列的应收帐款表？
- 如果把应收帐款转手给讨债公司（例如银行或财务机构），可以卖多少钱？
- 设备是否状态良好？有效率？已替换更新？维修容易？出售有市场？
- 有没有设备是租来的？要付租金多少？
- 在租约到期时，您是否有机会把设备买下来？
- 您是否必须自行建立应收帐款？这对现金周转有什么影响？
- 这是一家有限公司吗？您收购的是资产还是股份？有没有为此和律师商量？
- 在税务方面，会计师有没有提议那种资产估值方法是最佳？

债务

- 资产是否免于债务及留置权？您承担的债务条件是否以书面写明？
- 有没有应急费用，例如担保、担保债务或担保帐户？



- 您是否要为卖方的行动承担任何债务风险（有限公司会出现这种情况）？即使您没有法律上的责任，顾客是否仍认为您应该退款或兑现担保承诺，否则有损商誉？
- 有没有任何应该转交给您的垫款或预付款项？
- 供应商对这家企业的信用评价怎样？
- 如果您只收购某企业的部份业务或建立合伙企业，将面对什么限制？您在公司的管理权力又有什么限制？
- 周转现金是否足以应付债务？
- 出售该企业的理由是什么？
- 卖方在提供资料时是否合作？
- 卖方会不会同意在协定时期内不设立与您竞争的业务？
- 卖方会不会在收购后提供训练和协助？
- 这家公司真是您所想要的吗？这家公司是否配合您的兴趣、经验、个性和财务条件？

收购协议

- 买卖合约是否说明要收购的资产，要承担的债务，以及有关企业将于何时易手？
- 大家是否愿意讨价还价？要知道一家公司的价值，要视乎买方肯出什么价钱，而卖方又肯接受什么价钱而定。
- 在建议协议中有没有免责条款(包括索取财务资料审查、检验记录、取得许可证、权利及其他转让等)？
- 您有没有跟认识这种业务的人讨论过？

评估企业价格或价值

一家企业应该价值多少？索价是否合理？

评估企业价格，并没有精确的计算标准，常用有几种方法。每种方法都有一定的价值。大家应该运用几种方法来计算一个价格范围，这样就可以厘定索价金额，若是买方则可用来做讨价还价的参考。



资产计算法

- 帐面价值：列出资产负债表内企业资产的净值减去负债后的价值。这个方法通常会低估价值，因为所列的资产值通常比真正市值有更大的折旧。
- 修正帐面价值：调整普通帐面价值来计算资产目前的市值。
- 重置价值：列出资产重置价减去负债后的价值。由于一家企业的资产很少会是全新的，这个方法会高估价值。
- 清算价值：假设出售所有资产并清偿所有债务后可得的净值金。这假设了公司结束营业时所得的净现金，因此可能是卖方愿意接受的最低价值。
- 市值：将一家企业与近期出售的同类企业比较，计算出估价。这个方法在应用上有很大困难，因为同类公司在规模、信誉、市场和管理方面都大相径庭。

收益计算法

买方不单对资产价值感兴趣，也注重企业的业绩表现，因此应该将收益潜力列入考虑因素之内。

- 过去收益资本化：这个方法计算过去特定几年的利润，扣除不寻常项目的收入，计算平均利润水平而摊分成回报率。该回报率（资本化率）是投资者在考虑到其他较安全投资（例如债券及保障投资证 (GIC) 等）相比的风险，在该企业投入资本后所要求的回报。
- 未来获利折扣法：不计算过去的平均收益，而以预期的未来收益趋势平均计算，并除以资本化率。

综合计算法

由于资产值和收益价值都是重要的因素，有几种方法可以兼顾两种价值。其中一个最为人熟悉的方法是美国银行 (Bank of America) 的计算法。这个方法不但计算资产值和收益价值，并考虑到厘定商誉价值上遇到的困难。这个计算方法的步骤如下：

1. 评估企业的有形净值（流动和长期资产的市值总和减去负债）。
2. 计算买方假如投资于同等风险的另一公司，每年可获利多少。
3. 计算老板 / 经理在这企业中可得的合理薪酬。



4. 评估该企业在过去几年的净收益（扣除老板薪酬之前的净利润）。
5. 估计该企业的额外收益能力（步骤4减步骤2及步骤3）。
6. 尝试为该企业的商誉等无形资产估值。办法是将额外收益（步骤5）乘以称为“利润年数”(years of profit) 的数字。要找出“利润年”，可以考虑：该企业提供的无形资产有多独特？要成立类似的公司并发展至这个阶段，需要多长时间？其中涉及什么开支和风险？在同类公司中，商誉价值多少？较大的乘数，例如最高值五，即反映该公司地位稳固，名称、专利或地点均有价值；至于历史较短的企业，则可能只有一年的收益数字乘数。
7. 计算公司的最终价格，相等于有形净值（步骤1）加无形价值（步骤6）。

例如：

	甲企业	乙企业
步骤1	\$100,000	\$100,000
步骤2	10,000	10,000
步骤3	18,000	18,000
步骤4	30,000	24,000
步骤5	2,000	(4,000)
步骤6	6,000	无
步骤7	\$106,000	\$100,000

在甲企业中，卖方可取得商誉上的价值，因为该企业已有一定的地位（利润年乘数为3），而且所得收益高于买方可在其他同等风险的企业中所获得的收益。在乙企业中，卖方得不到商誉上的价值，因为该企业虽然已成立了一段时间，但其收益比不上买方透过其他投资所获得的收益。



资料来源：美国银行 - 小企业记者

经验法则

在某些行业中，经验法则可以用来计算企业估价。这通常以销量的X倍、净利润的X倍，或将资产值与销售额百分率混合计算。在使用经验法则时应该特别小心，因为这些法则是以平均值计算，往往不能准确反映特殊情况。此外，如果该行业正在演变中，这些法则便会过时。经验法则只可以用来配合其他估价方法。

商誉

商誉是无形资产的价值；无形资产可以包括地点、信誉、顾客名单、专营业、供应商特惠及员工素质等。商誉可以被视为是有地位的成功企业与尚未建立地位的有业绩企业之间的差别。因此一家已赚钱多年的公司，其价值将高于其资产值。许多卖家试图将他们对未来业务的潜力计算在内，以期提高商誉的价值。这不是您应该花钱买回来的东西，只用来考虑是否收购的其中因素，而非决定要付多少钱收购的因素。

收购资产还是股份？

如果这是一家有限公司，您可以选择到底收购其中卖方的股份，或是收购部份或全部资产。如果购买股份，在股份转户之前，您必须清楚知道所有可能出现的债务（负债、留置权、诉讼等）。此外，如果是购买股份，帐目中的资产可能已完全折旧至零，因此在报税时可能没有进一步的折旧免税额可以使用。如果公司曾有税务损失，则可以用来抵消将来利润，购买股份便有一定的优势。由于税务条例复杂，您应该咨询会计师或律师意见。

融资收购

收购有获利业绩的公司，也许比向银行融资设立新公司更容易。不过，如果商誉是收购的一部份，银行通常无意为该部份的价值融资。许多公司在易手时会由卖方以买卖协议的形式提供部份资金。假如卖方要退休，不必急需全部现金时，便常会出现这种情况。一般来说，银行会在融资之前要求您提交一份最近已审核的财务报表。



收购 / 买卖协议

这份协议应该由律师拟定，并包括各项保障买卖双方的条款。一份出色的协议书内，通常都会包括一些关于由卖方协助训练新老板并在某段时间内不与新老板竞争之类的条款。

收购 / 买卖交易中的商品服务税

如果您收购某公司或其部份业务，您和卖方可以一起选择在这宗企业买卖的交易上**不计算商品服务税**。

有关这项选择的详情或商品服务税的资料，请致电**1-800-959-5525**向加拿大税务局查询或浏览他们的网站。

最终考虑因素

- 在决定收购之前，请多花时间考虑清楚，并核对您所得的资料；
- 不要在研究分析资料前就对打算收购的企业一见钟情；
- 小心不要为商誉多付价钱；
- 您应该收购自己熟悉的行业，并对出售的产品或服务充满信心；
- 不要为好价而收购，应该根据投资回报来决定；
- 不要将所有现金都花在收购上，以致现金周转不便；
- 收购前要先调查清楚。

编制单位：萨斯喀彻温省地区经济合作发展厅

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。