



公司收購

優點

建築物、設備、存貨及員工可即時投入工作。

地點良好。

已有產品生產或提供服務的經營經驗。

已有既定的市場和商譽。

不斷有現金流入作周轉之用。

已和銀行及供應商建立穩定關係。

發展潛力良好。

缺點

建築物及設備可能不合用或不合時。

地點可能不適合這類業務。

存貨中可能有很多滯銷貨品。

可能有過多欠帳，或無法追討。

有不為人知的理由，例如租約到期而不能續約、土地用途出現更變、當地情況惡化、勞工(勞資)問題等。

與銀行及供應商關係惡劣。

沒有發展潛力。

收購前要考慮的問題

若要收購順利，關鍵在於收購之前，必須先做全面的調查，能為下列問題找到合適的答案。

。

營銷狀況

- 您的產品或服務的前景怎樣？是否在擴展成長，不合潮流或出現傾銷情況？
- 這是個好地點，還是正因為地點問題而要把公司出售？
- 銷售交易有沒有都妥善記錄下來？總銷量是否按個別生產綫分項列出（如適用）？
- 壞帳是否已從帳目中扣除，還是仍列於應收帳款之下？
- 每月及每年的銷售額有一定的模式嗎？有沒有季節性？是否與其他周期有關？



- 有沒有寄售并可全額退還的貨品？
- 有沒有附擔保的貨品？如有的話，是否要為可能履行擔保承諾而撥備？
- 銷量起伏是否源於一次性的促銷？
- 有沒有任何一位銷售人員對公司的貢獻特別大？能挽留這位人材嗎？
- 該銷售人員所扮演的角色是否營業成功的關鍵？
- 銷量數字是否全部來自這項業務？
- 所報的存貨周轉率是否與業內常態相符？現有存貨是否包括屬於其他業務的貨物？
- 現有的供應商是否願意繼續合作？
- 現有資源不變的話，是否可以增加銷量？

成本

- 各項開支是否已包括一切費用？所有權易手將會使開支出現變化嗎？
- 開支或累積開支有沒有涉及其他業務？
- 有沒有延後的開支（例如設備維修）？
- 是否有即將要到期支付的每年開支？
- 要預計那些新的或更高的開支？
- 老闆投入經營除可獲吸引的利潤外，還可領取工資嗎？
- 向該公司借貸是否可獲利息？
- 設備的現值是否合理反映每年的折舊額？
- 員工的薪酬是否要在近期內調整？
- 律師是否已為您審閱租約？
- 銷量起伏對成本有什麼影響？
- 其他同類企業通常有那些開支？
- 那些成本與個別產品有關？產品組合的變化對成本有什麼影響？
- 賣方是否已預付部份開支？您是否要向賣方償還應該由您支付的部份金額？
- 在計算已售貨品的實際成本時，存貨是否準確反映真正現值？
- 您有沒有考慮到商品服務稅 (GST) 在出售資產時帶來的額外成本？
- 您有沒有位收到商品服務稅的退稅 (input tax credit) 之前預留額外的周轉現金？



利潤

- 銷量起伏對利潤有什麼影響？
- 您知不知道最低及最高的銷量可能有多少？
- 通貨膨脹對銷量及成本有何影響？
- 是否有足夠利潤使您願意承擔風險？
- 是否有完整妥善的記錄？
- 您有沒有分析記錄？資產負債表呢？損益表、報稅表、採購及銷售記錄和銀行結帳單又怎樣？
- 您有沒有根據以往業績來預測未來的現金周轉及獲利能力？收支平衡點是什麼？
- 收購建議書中實際上包括什麼，沒有包括什麼？
- 固定資產的帳面價值、市值和重置價值是多少？
- 如果收購包括存貨及 / 或生產中貨品，是否已在提出收購時議定價值？您是否已商議好在成交時要如何調整價格？在那個價格水平內調整？
- 有沒有存貨已出售但未付運？
- 是否包括商業名稱、客戶郵寄名單、獨家權利及租約等無形資產？
- 您是否能夠獲得經營所需的許可證(執照/牌照)？
- 您是否收購應收帳款？您有沒有一份按帳齡排列的應收帳款表？
- 如果把應收帳款轉手給討債公司（例如銀行或財務機構），可以賣多少錢？
- 設備是否狀態良好？有效率？已替換更新？維修容易？出售有市場？
- 有沒有設備是租來的？要付租金多少？
- 在租約到期時，您是否有機會把設備買下來？
- 您是否必須自行建立應收帳款？這對現金周轉有什麼影響？
- 這是一家有限公司嗎？您收購的是資產還是股份？有沒有為此和律師商量？
- 在稅務方面，會計師有沒有提議那種資產估值方法是最佳？

債務

- 資產是否免於債務及留置權？您承擔的債務條件是否以書面寫明？
- 有沒有應急費用，例如擔保、擔保債務或擔保帳戶？



- 您是否要為賣方的行動承擔任何債務風險（有限公司會出現這種情況）？即使您沒有法律上的責任，顧客是否仍認為您應該退款或兌現擔保承諾，否則有損商譽？
- 有沒有任何應該轉交給您的墊款或預付款項？
- 供應商對這家企業的信用評價怎樣？
- 如果您只收購某企業的部份業務或建立合夥企業，將面對什麼限制？您在公司的管理權力又有什麼限制？
- 周轉現金是否足以應付債務？
- 出售該企業的理由是什麼？
- 賣方在提供資料時是否合作？
- 賣方會不會同意在協定期限內不設立與您競爭的業務？
- 賣方會不會在收購後提供訓練和協助？
- 這家公司真是您所想要的嗎？這家公司是否配合您的興趣、經驗、個性和財務條件？

收購協議

- 買賣合約是否說明要收購的資產，要承擔的債務，以及有關企業將於何時易手？
- 大家是否願意討價還價？要知道一家公司的價值，要視乎買方肯出什麼價錢，而賣方又肯接受什麼價錢而定。
- 在建議協議中有沒有免責條款(包括索取財務資料審查、檢驗記錄、取得許可證(執照/牌照)、權利及其他轉讓等)？
- 您有沒有跟認識這種業務的人討論過？

評估企業價格或價值

一家企業應該價值多少？索價是否合理？

評估企業價格，並沒有精確的計算標準，常用有幾種方法。每種方法都有一定的價值。大家應該運用幾種方法來計算一個價格範圍，這樣就可以厘定索價金額，若是買方則可用來做討價還價的參考。



資產計算法

- 帳面價值：列出資產負債表內企業資產的淨值減去負債後的價值。這個方法通常會低估價值，因為所列的資產值通常比真正市值有更大的折舊。
- 修正帳面價值：調整普通帳面價值來計算資產目前的市值。
- 重置價值：列出資產重置價減去負債後的價值。由於一家企業的資產很少會是全新的，這個方法會高估價值。
- 清算價值：假設出售所有資產并清償所有債務後可得的淨值金。這假設了公司結束營業時所得的淨現金，因此可能是賣方願意接受的最低價值。
- 市值：將一家企業與近期出售的同類企業比較，計算出估價。這個方法在應用上有很大困難，因為同類公司在規模、信譽、市場和管理方面都大相徑庭。

收益計算法

買方不單對資產價值感興趣，也注重企業的業績表現，因此應該將收益潛力列入考慮因素之內。

- 過去收益資本化：這個方法計算過去特定幾年的利潤，扣除不尋常項目的收入，計算平均利潤水平而攤分成回報率。該回報率（資本化率）是投資者在考慮到其他較安全投資（例如債券及保障投資證 (GIC) 等）相比的風險，在該企業投入資本後所要求的回報。
- 未來獲利折扣法：不計算過去的平均收益，而以預期的未來收益趨勢平均計算，并除以資本化率。

綜合計算法

由於資產值和收益價值都是重要的因素，有幾種方法可以兼顧兩種價值。其中一個最為人熟悉的方法是美國銀行 (Bank of America) 的計算法。這個方法不但計算資產值和收益價值，并考慮到厘定商譽價值上遇到的困難。這個計算方法的步驟如下：

1. 評估企業的有形淨值（流動和長期資產的市值總和減去負債）。
2. 計算買方假如投資於同等風險的另一公司，每年可獲利多少。
3. 計算老闆 / 經理在這企業中可得的合理薪酬。



4. 評估該企業在過去幾年的淨收益（扣除老闆薪酬之前的淨利潤）。
5. 估計該企業的額外收益能力（步驟4減步驟2及步驟3）。
6. 嘗試為該企業的商譽等無形資產估值。辦法是將額外收益（步驟5）乘以稱為“利潤年數”(years of profit) 的數字。要找出“利潤年”，可以考慮：該企業提供的無形資產有多獨特？要成立類似的公司并發展至這個階段，需要多長時間？其中涉及什麼開支和風險？在同類公司中，商譽價值多少？較大的乘數，例如最高值五，即反映該公司地位穩固，名稱、專利或地點均有價值；至於歷史較短的企業，則可能只有一年的收益數字乘數。
7. 計算公司的最終價格，相等於有形淨值（步驟1）加無形價值（步驟6）。

例如：

	甲企業	乙企業
步驟1	\$100,000	\$100,000
步驟2	10,000	10,000
步驟3	18,000	18,000
步驟4	30,000	24,000
步驟5	2,000	(4,000)
步驟6	6,000	無
步驟7	\$106,000	\$100,000

在甲企業中，賣方可取得商譽上的價值，因為該企業已有一定的地位（利潤年乘數為3），而且所得收益高於買方可在其他同等風險的企業中所獲得的收益。在乙企業中，賣方得不到商譽上的價值，因為該企業雖然已成立了一段時間，但其收益比買方透過其他投資所獲得的收益。

資料來源：美國銀行 - 小企業記者



經驗法則

在某些行業中，經驗法則可以用來計算企業估價。這通常以銷量的X倍、淨利潤的X倍，或將資產值與銷售額百份率混合計算。在使用經驗法則時應該特別小心，因為這些法則是以平均值計算，往往不能準確反映特殊情況。此外，如果該行業正在演變中，這些法則便會過時。經驗法則只可以用來配合其他估價方法。

商譽

商譽是無形資產的價值；無形資產可以包括地點、信譽、顧客名單、特許經營、供應商特惠及員工經驗才幹等。商譽可以被視為是有地位的成功企業與尚未建立地位的有業績企業之間的差別。因此一家已賺錢多年的公司，其價值將高於其資產值。許多賣家試圖將他們對未來業務的潛力計算在內，以期提高商譽的價值。這不是您應該花錢買回來的東西，只可用來考慮是否收購的其中因素，而非決定要付多少錢收購的因素。

收購資產還是股份？

如果這是一家有限公司，您可以選擇到底收購其中賣方的股份，或是收購部份或全部資產。如果購買股份，在股份轉戶之前，您必須清楚知道所有可能出現的債務（負債、留置權、訴訟等）。此外，如果是購買股份，帳目中的資產可能已完全折舊至零，因此在報稅時可能沒有進一步的折舊免稅額可以使用。如果公司曾有稅務損失，則可以用來抵消將來利潤，購買股份便有一定的優勢。由於稅務條例複雜，您應該諮詢會計師或律師意見。

融資收購

收購有獲利業績的公司，也許比向銀行融資設立新公司更容易。不過，如果商譽是收購的一部份，銀行通常無意為該部份的價值融資。許多公司在易手時會由賣方以買賣協議的形式提供部份資金。假如賣方要退休，不必急需全部現金時，便常會出現這種情況。一般來說，銀行會在融資之前要求您提交一份最近已審核的財務報表。收購 / 買賣協議

這份協議應該由律師擬定，並包括各項保障買賣雙方的條款。一份出色的協議書內，通常都會包括一些關於由賣方協助訓練新老闆并在某段時間內不與新老闆競爭之類的條款。



收購 / 買賣交易中的商品服務稅

如果您收購某公司或其部份業務，您和賣方可以一起選擇在這宗企業買賣的交易上不計算商品服務稅。

有關這項選擇的詳情或商品服務稅的資料，請致電1-800-959-5525向加拿大稅務局查詢或瀏覽他們的網站。

最終考慮因素

- 在決定收購之前，請多花時間考慮清楚，並核對您所得的資料；
- 不要在研究分析資料前就對打算收購的企業一見鍾情；
- 小心不要為商譽多付價錢；
- 您應該收購自己熟悉的行業，並對出售的產品或服務充滿信心；
- 不要為好價而收購，應該根據投資回報來決定；
- 不要將所有現金都花在收購上，以致現金周轉不便；
- 收購前要先調查清楚。

編製單位：沙斯卡川省地區經濟合作發展廳

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。為了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。