



# 美国企业收购之法律指南

美国科尔律师事务所

**KR** **KERR RUSSELL**  
Attorneys and Counselors

[www.kerr-russell.com](http://www.kerr-russell.com)

## 目录

1. 引言与概览.....	1
2. 保护私有信息—保密协议.....	1
3. 初步分析.....	1
4. 为完成对美国企业的收购在美国成立公司.....	2
5. 制定交易条款—意向书、谅解备忘录或条款清单.....	3
6. 交易方法—资产收购、股份收购和合并.....	5
7. 法律尽职调查.....	6
8. 最终收购协议.....	7
9. 政府审批或通知.....	8
10. 交易的交割.....	11
11. 结论.....	11

## 美国企业收购之法律指南

### **1. 引言与概览**

中国企业在美国拥有很多商业机会，包括许多收购美国企业的机会。然而，收购一家美国企业可能是一项复杂的工作，如果不以正确的方法进行交易，中国收购方可能将面临重大的法律和金融风险。因此对于中国收购方而言在收购之初组建一个有经验的收购团队来指导整个收购过程是至关重要的。收购团队包括美国商业律师，注册会计师，银行专家和财产估价师。本指南旨在为中国收购方提供有关收购一家美国企业的必经过程和步骤的基本介绍。

### **2. 保护私有信息—保密协议**

在收购方能够最终决定收购目标美国企业（简称“目标公司”）或者甚至发出收购要约之前，收购方与其收购团队需要获得有关目标公司的基本信息（包括基本财务信息）。目标公司会不情愿为收购方提供任何信息，除非收购方首先签署一份保密协议。保密协议通常为两到三页，在保密协议中，收购方同意对目标公司提供的所有信息保密，不向第三方披露，也不使用任何此类信息（与收购相关的除外）。

保密协议涵盖的具体信息由收购方与目标公司协商确定。目标公司希望对包含在保密协议中的保密信息的定义越广泛越好并希望将口头披露包括在内。而收购方则希望保密信息的定义狭隘一些且仅仅限制于有保密标记的信息。在几乎所有案例中，对被包含在保密协议中的保密信息的定义均包括根据适用的《商业秘密法》或其他法律构成披露方的商业机密的所有信息，包括产品规格、专有技术、配方、设计、客户名称与客户清单、供应商名称与供应商清单、财务信息与记录及产品价格和成本信息。一份完善的保密协议会提供保密协议定义之外的多种例外或除外情况，例如过去或现在可被公众广泛获得的任何信

息，收购方未参考目标公司向其披露的保密信息独立开发的任何信息以及过去或现在收购方在非保密基础上可从不受保密协议约束的第三方获得的任何信息。

虽然保密协议通常被相关商业人士视为铁板协议或格式协议，但事实并非如此。收购方在签订保密协议时应该特别小心，因为此类协议可能且通常都包含了其他限制性约定，例如不能雇佣目标公司员工及不能联系或受雇于目标公司的客户或供应商。有时候，目标公司也希望对收购方进行尽职调查，以评估收购方完成此次交易的能力；或者如果提供卖方融资，则是为了评估收购方的资信情况；或者如果目标公司或其股东将得到的报酬包括收购方股票，则是为了分析股票的价值。

### **3. 初步分析**

一旦收购方签署了保密协议，目标公司通常会向收购方提供有关其自身基本历史和总体情况的信息，包括有关目标公司的客户和供应商数据库的信息、产品概述以及常常包括三至五年财务报告和纳税申报在内的基本财务信息。

一旦收购方获得了此类基本信息，收购方将在专业顾问的协助下确定是否仍然对收购目标公司感兴趣，如果仍然感兴趣，则会进行估价分析，用以支持可能给出的收购价格。收购价格是企业价值的最终体现。如果目标公司是一家私有企业，为了了解目标公司的真实盈利能力而必须对其财务报表中反应的一些项目进行调整或重新编制的情况并不少见。这些调整通常针对公司所有人或其家属的异常高工资、对相关利益方所有的建筑支付的高于市场价格的租金以及不寻常的或者预计不会再发生的庞大开支。

对目标公司进行估价时，从一开始便需要确定一个非常基本的问题，那就是——“所要收购的是什么？目标公司的股份还是目标公司的资产？”目标公司所有者通常更倾向于出售股份，因为股份交易对目标公司而言仅仅带来一项美国资产收益税，而且股份交易通常被认为较为简单、容易实施。另一方面，如果资产负债表上存在大量的应计折旧资产，股份收购可能不利于收购方，因为收购方将无法出于税收之目的提高此类资产的美课税基础，因此增加了出于税收之目的未来折旧额，除非目标公司与收购方同意并做出某些

报税选择。此外，在股份交易中，收购方无法选择被收购的企业将附带着什么债务，因此最后会买下整个目标公司，包括所有已知和未知的债务。基于这些原因，收购方通常希望购买的是企业的资产，而不是股份，而且在股份交易中收购方对企业的估价通常较低。与股份出售相比，在资产出售交易中，收购方可能根据不同的课税方式最终给出一个较高的企业估价。

对企业的估价方式有很多种，市盈率倍数法可能是目前最常用的方法，大多数被收购企业都是这样估价，即收购方根据市盈率倍数法确定收购价格。其他企业估价方法有“折现现金流量法”、“账面价值法”、“调整账面价值法”、“清算价值法”及“可比交易”市场法。

一旦收购方及其估价顾问进行了初步审查和估价分析并认为目标公司的情况与预想的一样令收购方十分满意，便到了谈论企业收购的时候了。不可避免地，这就意味着与美方企业所有者或中间人（律师、代理人、经纪人和会计师）就所能支付的企业价值或价格进行对话。须注意，在谈判的初期，这一价格仍以合约为准，这一点很重要，因为从现在到编制和签署最终收购协议的期间，收购方可能发现其他或新的改变收购方对目标公司感知价值的、有关目标公司的相关信息，因此收购方可能希望对价格进行进一步协商。

#### **4. 为完成对美国企业的收购在美国成立公司**

在中国企业能够采取进一步行动、签署最终收购协议并最终收购美国企业之前，中国企业需要成立一家在美国为其提供平台的美国公司。新建的美国公司将直接或间接（通过一家新建的控股公司）为中国母公司所有并最终成为目标公司的收购人。中国企业必须做的第一个决策是企业实体的形式或类型以及企业实体成立所在的管辖区。

关于成立一家美国公司用作收购跳板，中国企业基本上有两个选择——股份公司或者有限责任公司。股份公司与有限责任公司均可为实体所有者提供有限责任保护，根据美国联邦税务法律，当为国外企业所建或所拥有时，两者须缴纳相同的税项。关于公司成立

所在的具体管辖区的选择，科尔通常建议在选择前对各个州的法律做出分析，确定在拟议的收购情况下各州法律提供的所有有利之处和不利之处。

中国公司必须做出的、有关实体成立的最后决策是作为收购跳板的美国公司（无论是股份公司还是有限责任公司）在成立时应该作为一家美国国内控股公司的附属公司还是直接为中国企业所拥有？科尔认为在特拉华州成立一家被中国企业直接所有的美国国内控股公司从运作和战略角度而言都能带来众多益处。

## **5. 制定交易条款一意向书、谅解备忘录或条款清单**

一旦收购方与目标公司就所需支付的价值和价格以及对双方均很重要的有关拟议交易的部分条款和条件进行讨论，并且双方均认为似乎已经就价格和主要交易条款和条件达成共识或初步协议，多数情况下，双方会将其讨论记录成书面文件，即通常所说的意向书，双方均在意向上签字。意向书是收购方向目标公司出具的书面文件，通常包含了双方的初步协议。谅解备忘录或条款清单也是用以记录收购方和目标公司之间的协商的书面文件，实际上，它们都是为了实现相同的目标，那就是让双方把注意力放在那些须达成协议的有关拟议交易的最重要和实质的条款上。意向书在收购协议即买卖协议或最终收购协议之前。尽管多数意向书的本意是不具约束力的，但收购方在咨询其业务律师并获得业务律师的意见、审查和批准之前不能签订或拟定任何意向书。原因在于法院已经将意向书纳为具有约束力的合约，尽管意向书的本意是不具约束力的。

意向书是在收购方与目标公司已经就拟议交易的价格、条款、条件和期限进行正式讨论后拟定和签订的。通常，收购方在相信自己已经了解了目标公司所接受条件的相关因素之后会递交意向书。在许多情况下，收购方将意向书用作收购协商的初始基础。

意向书的目的在于当涉及主要条款和条件及开始实施交易时尽量避免收购方与目标公司之间的误解。您应该将意向书看作一份蓝图，它勾勒出了收购将如何进行。意向书不是实际的收购协议，收购协议是之后的事情，但实际上它描述了收购方希望在最终合同中看到的最重要的条款和条件。意向书的典型元素如下所示：

- 交易形式：股份收购、资产收购（将包括哪些资产和哪些负债，具体而言被购买的是什么及未被购买的是什么）或者合并交易。
- 支付条款：收购款项的支付形式（现金、票据、股票及盈利能力支付计划）。
- 收购价格调整：根据交割时目标公司的财务状况或者交割时移交的资产净值或运营资本的多少对收购价格的调整方法应该在意向书中做出规定。
- 竞业禁止协议：需要签署竞业禁止协议的目标公司的所有股东或其他关键员工的身份及此类协议的期限。
- 雇佣/咨询/管理合同：被要求签署此类协议的所有人员的身份以及协议期限和支付报酬。
- 陈述、约定和批准/同意：最终收购协议中将包含的有关陈述、约定和批准的类型的一般条款。
- 赔偿：有关收购方将提供赔偿的一般性条款以及所提供赔偿是否存在限制？
- 第三方保管款项：如果要求将收购价格中的部分金额暂交第三方保管，则有关暂交第三方保管的数额及第三方保管时间的一般性条款。
- 交割日期：交易完成时间，尽职调查和融资的最后期限，在付款和最终交割之前的时长。
- 尽职调查：在结束之前调查账簿和记录、关键客户及关键员工。
- 意向书的无约束力性质：意向书无约束力并取决于收购方获得满意的融资以及双方获得的令人满意的尽职调查结果。

- 排他性：目标公司签订的约束性协议，要求目标公司退出市场并在一定时间期限内不与意向书另一协议方之外的任何人进行收购谈判。
- 单方终止协议费用：如果目标公司违反了排他性条款或者选择不签署最终协议却在向收购方发出意向书终止通知之后的一段时间期限内与新的收购人进行交易，则要求目标公司或其股东向收购方支付一定费用（通常称为单方终止协议费用）。

一旦收购方的美国律师已经编制了意向书，收购方将向目标公司提交意向书并解释意向书中的内容。收购方在讨论要约时，须谨记讨论应该涉及多个问题，包括价格、条款、财务问题以及多久能完成交易。

通常，一旦目标公司同意交易，收购方能更快地获得融资、完成尽职调查、拟定买卖协议并完成交易，那么目标公司改变主意的机会就越小。签订意向书之后，一般快速的交割能在 90 至 120 天内完成，前提是不存在重大问题，例如涉及任何房地产资产的环境问题。

成功完成交易是一项颇费时间的工作。在将意向书递交给目标公司时，收购方不想在目标公司说“谢谢，我们会考虑”时松懈。收购方应该邀请目标公司协同其顾问或股东一同出席会议并留出大量的讨论时间，但须弄清楚其期望是至少在第二次会议上就非约束性意向书达成一致。

编制意向书可能比较耗费时间。尽管意向书通常是一个非常简短的文件，但仍需要认真的考虑。如果正确拟定，意向书通常是不具约束力的。然而，虽然不具约束力，意向书常常使双方怀有以后尚可更改条款的信心或信念。应该明白，意向书一旦签订，通常情况下双方很难更改意向书中已经制定和约定的价格和条款。意向书的编制必须谨慎小心，原因不仅仅是因为意向书记录了拟议的交易条款并使相关人员认为已经达成了共识，还因为意向书将影响最终的交易协议。



有时，收购方与目标公司就拟议交易的实质条款进行讨论之后并不签订意向书，而是直接进行最终收购协议的协商。在这种情况下应该特别小心，因为可能在花费了大量的时间和成本之后却发现收购方或目标公司在交易的实质条款上并未达成一致。

## 6. 交易方法—资产收购、股份收购和合并

如上所述，在拟定意向书并将其提交至拟议的目标公司时，收购方会在意向书中指明交易形式。在美国，企业交易基本上存在三种主要形式：资产出售、股份出售和合并。

### (a) 资产出售

在美国，资产出售是最普遍的企业买卖形式。最主要的原因是收购方希望能确定他们将购买哪些债务。股份出售和合并涉及购买整个企业实体，包括资产和所有债务（已知和未知债务）。与股份出售或合并不同，资产出售通常能保护收购方不对出售实体的债务负责，收购方明确表示承担的债务以及收购方在资产出售交易中被认为已默认承担的部分其他债务除外。一般而言，除了收购方在资产收购协议中明确承担的债务，收购方对目标公司的所有其他债务均不负责，除了在某些情况下，收购方可负责目标公司的产品债务、州税、失业税、雇佣相关债务、退休金债务、环境问题及部分联邦税。资产出售交易形式普遍性的第二原因是收购方对等同于收购价格的收购资产享有更高的课税基础。收购资产对应的美国课税基础的提高使收购方以额外折旧抵扣的形式获益，而额外折旧抵扣通常转变成收购方的节税额，其他交易形式可能不存在该项益处。

### (b) 股份出售

第二种企业买卖形式是目标公司股份的直接出售，即：目标公司股东将股份出售给收购方。这种交易形式通常受出售方青睐，因为出售方能得到有利的税务处理且该交易形式通常被认为更加简单、容易实施。如上所述，在股份

出售交易中，被收购的是整个企业，包括所有已知和未知债务，因此这种交易形式通常不为收购方青睐。

(c) 合并

与股份出售类似，在合并交易形式下，购买的是整个企业实体。在合并过程中，一方企业存续，而另一方则被合并且不复存在。与资产出售和股份出售一样，合并也要求双方达成协议。在三种企业买卖交易形式中，合并似乎是最少用到的方式，通常仅用于公开上市公司的收购或者以下的其他情形：少数股东不支持出售公司或者其他原因，例如无法被转让的或股份出售将会涉及的重大许可、合约或其他资产。

## 7. 法律尽职调查

一旦签订意向书，收购方便需要执行一个所谓尽职调查的过程。尽职调查是对目标公司及其资产、负债、债权、合约和前景的详细调查。尽职调查的理念是对目标公司及其资产和债务进行一次详尽和彻底的调查从而确定目标公司存在的所有问题和潜在问题以及目标公司是否存在任何并不显见的隐性资产或收益。根据目标公司的规模或性质，尽职调查可能花费大量的时间，而且为了确保目标公司的实际情况与其自身所提供的信息是一致的，毫无疑问，对于收购方而言，尽职调查是拟议交易的最重要的环节。尽职调查过程从签署意向书开始，一直持续到交易交割时间。在整个过程中，收购方试图解答以下基本问题：“我们是否应该继续收购交易？”“我们是否应该仍旧按意向书规定的价格支付？”“我们是否仍旧按意向书中的预计交易形式进行收购？”“是否存在某些负债或者担忧的问题需要在收购协议中解决？”“我们应该如何处理收购之后的运作、会计和法律问题？”“目标公司将在最终收购协议中做出的陈述和保证是否准去？”

尽职调查过程将涉及收购方的美国收购团队的所有成员，每位成员负责不同的工作。总体而言，由美国业务律师执行的法律尽职调查将涉及对目标公司及其业务的各种相关问题的详尽和彻底的审查，包括：

- 目标公司的重要合约，目的是为了确定合约的重要、实质性条款，此类合约是否能转让给收购方，以及可能需要的同意或批准。
- 调查目标公司资产存在的留置权和产权，目的是为了确定交割时要求终止或释放的尚未清偿的留置权和权利主张并确定目标公司是不是此类资产的注册法定所有权人。
- 有关目标公司房地产资产的产权报告，以确定预计为目标公司所有的所有房地产的产权状况。
- 目标公司的管制文件，包括公司章程、规章和运作协议、股东协议、选举协议与股份所有权记录。
- 目标公司的纳税申报和税费支付，以验证符合所有适用的税法并确认交割后可能影响收购方的或收购方可能作为继承公司需要负责的所有税收负债或税收问题。关于某些州税，收购方可能要求目标公司从相应的州级机关获得一份被收购企业纳税信用良好的证明信或者一份证明目标公司已经缴清某些州税（例如销售税、使用税、所得税扣缴、香烟税、机动车燃料税和收入税）的税费清缴证明。有时，收购方可能需要对目标公司的未缴税费负责。
- 出具给目标公司的用于业务经营的重要许可或执照。
- 为完成交易交割所需获得的重要的同意。
- 目标公司的雇佣文件、雇佣协议、雇佣手册、雇佣权益、劳动协议及其他与员工相关的重要文件或协议。

在执行所要求的尽职调查时，美国法律尽职调查工作组与美国注册会计师工作组会紧密合作。

## 8. 最终收购协议

签订意向书之后，收购方通常会要求其业务律师开始着手最终收购协议的准备和协商工作。通常而言，意向书会指明拟议交易的形式，无论是目标公司已发行股票的购买，还是目标公司全部资产的购买，抑或是目标公司与收购企业的合并。收购协议将对收购内容（若采用股份出售形式，收购内容是所有股票；若采用资产出售形式，收购内容是所有资产）进行说明并包含所有其他详细的收购条款和条件及合约方的权利和义务。

按照惯例，由收购方拟定最初的最初协议草案。作为收购方，决不能将这一权利让予目标公司或其律师。无论是资产收购协议、股份收购协议还是合并协议，典型的最终收购协议通常包含以下相关规定：

- 资产收购交易中对被收购资产与所承担债务的定义和描述；或者股份收购交易中对被收购股份的定义和描述。
- 收购价格与支付条款，交割前或交割后对收购价格的调整，以及此类价格调整的决策程序。
- 有关将收购价格的部分金额用作第三方托管资金或暂扣资金的规定，目标公司违约时用于对收购方索赔的支付。
- 盈利能力支付的描述和运作，收购价格中部分金额支付须以交割后规定目标的实现为条件。
- 目标公司和/或其股东所做的详细陈述和保证，包括以下相关内容：
  - 实施交易的授权和权力
  - 目标公司的组织和资本化
  - 目标公司的债务

- 影响目标公司或拟议交易的任何诉讼
- 资产产权
- 知识产权事宜
- 产品与质保责任
- 环境问题
- 劳工事宜
- 财务报表
- 合法性及许多其他有关目标公司及其业务和资产的事宜
- 目标公司编制的一套披露时间表，包括陈述和保证的例外情况。
- 肯定条款与否定条款，大部分此类条款要求目标公司采取某些行为，例如允许收购方进入目标公司继续进行尽职调查，以及禁止目标公司在交割之前的某些行为，例如签署超出正常业务范围的合约。
- 交割条件，其中许多条件是关于在收购方应该结束交易之前获取必要的管制审批或第三方同意，陈述和保证在所有重大方面保持准确性以及未发生重大的不利变更。
- 收购方的融资要求（尤其是要求收购价款的卖方融资时）以及收购方在最终收购协议下的义务是否以收购方为收购价款或交割之后目标公司的运作获得融资为条件。
- 交割后，因目标公司违反陈述、保证和约定而致使收购方遭受损失和损害时目标公司对收购方负有的赔偿义务及所有其他明确或特别协商而定的赔偿。  
（关于目标公司因违反陈述和保证而向收购方支付赔偿，通常有一个规定期

限，必须在该期限内才能提起索赔。有关对目标公司赔偿责任的水平和金额的限制，设定一个下限和上限，除非超过下限，否则目标公司不具有赔偿责任，而一旦超过上限，目标公司也不具赔偿责任。赔偿条款通常是一份最终收购协议中最难协商的条款，通常也是目标公司希望提前在意向书中协商的事项。)

## 9. 政府审批或通知

### 美国反托拉斯审批

不管收购方是美国企业还是外国企业，收购方与目标公司都必须确定是否存在为完成交易而必须获得的适用的联邦或州许可或者必须提供的通知。须获得的最常用的一项审批是《哈特—斯科特—罗迪诺反托拉斯改进法（1976）》下的审批，该法要求监管机构对满足某些要求的交易进行备案和审查。根据该法案，如果一项交易满足其标准，要求收购方和目标公司将其提交至美国司法部进行审查。可参阅以下三个标准来确定是否需要提交该项审批申请：

- 商业标准。如果收购方或目标公司在美国从事商业活动或从事影响美国商业的任何活动，则满足该标准。当目标公司的住所在美国时，通常都满足该标准。
- 交易规模标准。如果收购方因收购交易将持有的有表决权的证券或资产的价值超过了 6820 万美元，则符合该标准。
- 法人规模标准。如果交易规模超过 6820 万美元但不超过 27280 万美元，且交易一方法人所持总资产或其年净销售额不低于 13640 万美元而另一位法人的全球总资产或者年净销售额不低于 1360 万美元，则满足该条件。价值大于 27280 万美元的交易均需上报，与法人规模无关。

如果满足以上所有标准，则要求收购方与目标公司分别向美国司法部和联邦贸易委员会提交申请。在司法部和联邦贸易委员会根据联邦反托拉斯法对申请进行审批以决定是否需要进行进一步审查或行动时，不能在此期间的 30 天内完成交易。然而，审查机构可通过出具“提前结束”函缩短审查时间，或者如果审查机构认为需要附加信息并出具“二次请求函”请求提供此类信息，可延长等待时间。

根据交易规模，收购方有义务支付申请费，经收购方与目标公司协商一致，申请费也可由目标公司全额支付。目前的收费结构如下所示：

- 交易价值大于 6820 万美元但小于 13640 万美元=\$45,000.00
- 交易价值大于 13640 万美元但小于 68210 万美元= \$125,000.00
- 交易价值大于 68210 万美元= \$280,000.00

#### 根据《埃克森-佛罗里奥法案》的美国审批

关于是否应该根据《外国投资与国家安全法（2007）》和《最终条例（埃克森-佛罗里奥法案）（2008）》将拟议交易提交至美国外国投资委员会进行收购清查，中国收购方应该咨询美国法律顾问。在《埃克森-佛罗里奥法案》下，美国总统具有对所有“范围内的交易”进行审查的广泛权力，这些交易包括“可能导致外国企业对美国州际商业法人享有控制权的所有合并、收购和接收”。对交易进行审查之后，如果总统认为交易对国家安全带来威胁且无法通过其他方法解决，总统可以阻止交易或者自动采取其他措施以保护美国国家安全。

如果拟议的交易会导致国外实体对美国企业的“控制”而且可能引起政治或国家安全相关隐患，目标公司与收购方应该考虑将拟议的交易上报至美国外国投资委员会。如果控制企业来自中国、俄罗斯或中东各国，交易则会受到更加严格的审查。此外，如果被收购的美国企业涉及“重点基础设施”或“重点技术”，公司应该考虑上报至美国外国投资委员会，因为据推测，外国对此类企业的控制会引发国家安全相关的考虑。

“控制”在《埃克森-佛罗里奥法案》的分析中是一个关键的概念，因为源自该法案的所有权力都以外国企业对美国州际商业法人的“控制”为条件，包括外国投资委员会对交易进行审核或调查的权力以及总统采取措施中止或禁止交易的权力。虽然国家安全条例要求很大的内在灵活性，但达不到“控制”条件是无法满足《埃克森-佛罗里奥法案》的法定标准的。但“控制”是一个非常广泛的概念，可能超过传统的所有权标准。

持股及对董事席位任用的控制能力均与“控制”分析相关。综合考虑所有相关因素，各因素可能影响外国法人对与实体相关的重要事宜的决定、指挥或决策能力。在某些情况下，如果存在具体的控制特征而这些特征并不是贷款的典型特征，这时候贷款也可能触发“控制权”的变化。此外，低于 10% 的投资也可认为是“范围内的交易”，如果有事实表明通过交易获得了对实体的控制。

虽然将涉及外国投资的交易上报给外国投资委员会是自愿性的，但在涉及外国企业对美国企业的控制时，好的公司政策要求拟议交易的各方接受该审查程序。对于未上报或未经外国投资委员会审查的收购，外国投资委员会保留未来对其进行审查的权利。此外，未上报接受审查可能导致交易后美国政府的介入，撤销交易或对交易施加限制条件，这些都可能导致交易条款的重大变化。不提供有关审查的公开通知，所有信息都是严格保密的，某些行政或司法行为要求时除外。

#### 《国际武器贸易条例》下美国国防部的审批

当涉及收购一家受《国际武器贸易条例》管制的公司时，交易各方必须在收购之前上报美国国防部。如果收购将导致外国企业获得对于此类美国公司的“控制”，交易方必须在交割前提前 60 天上报至美国国务院。购买一家此类美国公司的至少 20% 的资产或有表决权的证券被认为是外国实体对“控制权”的购买。



收购方须谨记，如果目标公司在收购交易之前曾经违反出口管制条例，美国国务院会毫不犹豫地要求收购方承担受继者责任。违反出口管制的罚款可能要百万美元。因此，在决定收购一家受《国际武器贸易条例》管制的美国公司之前做好出口法规符合性的尽职调查对收购方而言极为重要。

### 中国政府审批

中国境外投资需要经过中国监管部门的审批，其中涉及的重要部门包括国家发展与改革委员会、商务部与国家外汇管理局。此外，国有企业可能还需要获得国有资产监督管理委员会的审批。只有获得相关机构的审批后，有关境外投资的合约和协议才能生效。有关此类事宜，中国公司应该咨询资深的中国法律顾问并获得指导。

## **10. 交易的交割**

一旦签订最终协议并满足所有交割条件，收购方与目标公司将召开会议（称为“交割会议”），所有需要签署和交付的文件及其他事项（包括收购价款的交付）均在会议上移交。交割是企业的正式转让。交割过程不能简化，也不能单方进行，在这样的关键时刻所犯的愚蠢错误可能需要收购方或目标公司未来付出十倍的代价。在某些小规模交易中，交割过程可能仅仅需要几分钟，而在大规模和复杂的交易中，可能花费几个小时，甚至几天。

为完成交割，需要完成的工作量可能极大，通常包括以下内容：股份或资产转让，确认已从第三方获得所需的所有许可，所有交易文件和附属文件的签署，获得官员和董事的服从，确认所有留置权的释放，签署所有要求的融资和贷款文件，确认已满足所有交割条件以及支付收购价款。为确保交割的顺利，最好的方法是准备一份交割清单，详细列明交割时须执行的所有必要事项。

收购方的美方律师会监督交割过程。

## 11. 结论

一般而言，如果收购目标是大规模、复杂的企业，收购方可能需要花费六个月或更长的时间来完成以上所述的整个过程。但是，如果收购方以正确的方式完成这个过程并配备一支优秀的美国并购团队（这能确保您在交易完成前尽可能多的了解目标公司的情况），那么收益可能是相当可观的。在整个过程中，收购方应该时刻准备着撤出交易，尽管这样做可能是昂贵而痛苦的，但与不放弃交易而购买一家错误的美国公司相比，这些代价便不算什么了，因为一次错误的收购将会是收购方犯下的最昂贵的错误。

对中国企业而言，美国充满了机遇。然而，与商业中的任何事情一样，收购美国企业存在着风险，只有在优秀的美国法律和金融顾问的协助下并以正确的方式完成收购过程，风险才能得到有效的控制和管理。

**“美国国税局第 230 号通告”所要求的免责声明：**美国国税局的规定要求我们通知本文的读者：本文中提供的任何美国联邦纳税建议都不希望也不能被读者或任何其它纳税人用来规避可能被施加的纳税惩罚，或者用来向另一方、合作伙伴或任何实体促进、营销或建议本文所述的投资计划、安排或其它交易。

本指南由美国科尔律师事务所编写，仅供参考。这不是法律意见，也不旨在作为法律意见，也不能与美国科尔律师事务所建立律师-客户关系。我们邀请您联系我们，并欢迎您来电、来信和向我们发送电子邮件。如需更多关于中美国际业务的信息，请联系我们的中美国际商业法部门。

## 关于美国科尔律师事务所

美国科尔律师事务所（以下简称“科尔”）是美国历史最悠久、最受尊重的律师事务所之一，1874年成立于底特律，被视为一家从事中美国际业务的权威机构。

众多中国企业都选择科尔代表其在美国的中方利益。科尔还被《美国新闻与世界报道》杂志列为美国“最佳律师事务所”之一。科尔的中美国际业务涵盖了所有法律专业领域，包括企业设立和重组、合资企业、财税、融资和信用证、跨国兼并和收购及其他交易，以及进出口事务、知识产权、行业法规、反贿赂法律和移民业务。科尔还为中国客户提供商业文化，政治环境之类的咨询，并帮助客户寻求最佳发展模式，从各个方面积极帮助中国企业顺利在美国开展业务。