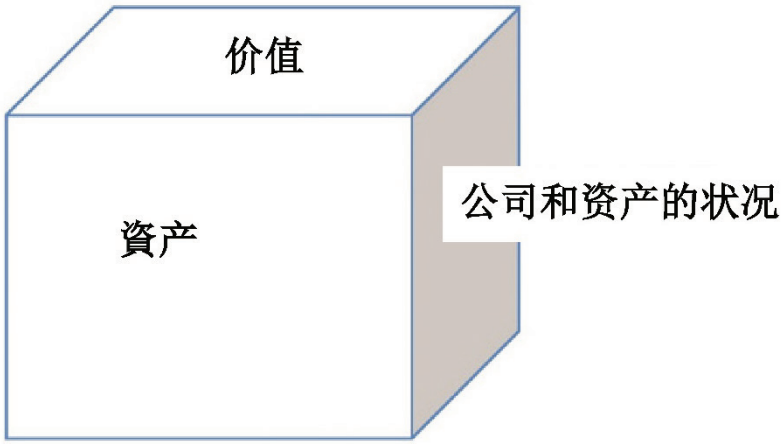
收购 - 以四维概念探讨

重要提示：本文仅供一般参考，不构成与任何特定案件相关的法律咨询意见。

引言

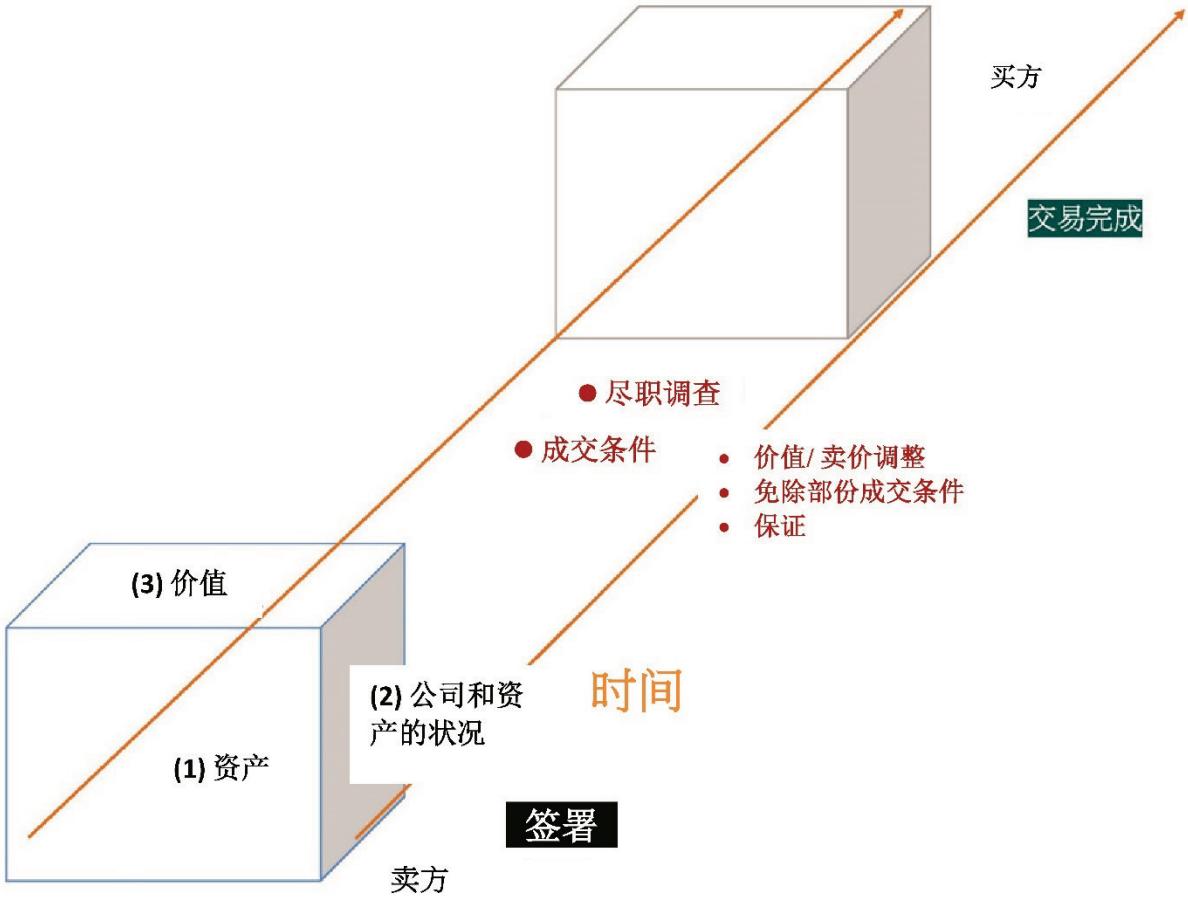
很多时，企业成长/ 拥有人退场，都透过收购和出售业务去完成。出售的方式，可以是把业务连同业务资产一起出售，或者是把拥有和经营业务的公司的股权出售。卖方向买方提供业务和公司的资料。双方协商出售条款。双方准备并签署买卖协议。买卖协议列出基本条款如价钱、交易程序等。核心部份是清楚界定买卖的是甚么。

若我们以三维的基础去界定出售的标的物，这是很容易的:



然而，上述概念忽略了时间这一个原素。当无可避免地在四维的基础上去界定出售的标的物时，事情则变得较为复杂。

四维概念协助双方及他们的专业顾问在处理公司/ 业务买卖时会有较少的误会，并且能消除双方之间在期望上的落差。在实务上，只有在四维的基础上，双方才能够真正协议买卖的是甚么。下图阐释其原因：



买卖协议

买卖协议固然会在三维的基础上列出将要出售的标的物：

- 公司/ 公司股权
- 公司的业务和资产
- 公司和它的业务及资产的状况

然而，实际将要出售和购买的东西的性质是四维的。我们必须在方程式里加入时间的原素。因此，双方需要在买卖协议里处理这些事项：

- 所有三维项目在实际转让公司时将维持不变。就某些项目，必须在交易完成后的一段时间也维持不变 (例：一项关键的政府牌照必须在交易完成后继续生效不少于两年；税局在交易完成后不会找公司麻烦)。
- 自买卖协议的日期 (或一个较早的会计参考日期) 至交易完成的期间，如有影响公司资产价值的变动 (例如存货量下跌)，将会透过调整买卖协议的出售价反影出来。
- 卖方必须在交易完成前处理一些事项 (例如解散一所处于休眠状态的附属公司或转让一项卖方想保留的资产。

先决条件

因此，买卖协议要求在交易完成前，必须满足若干“先决条件” (Conditions Precedent)。下列是出售一家私人公司的典型先决条件：

- 买卖协议里的保证 (Warranties) (已被卖方的披露函限制的) 在交易完成时重复提出一次。关于卖方可如何透过限制保证去保障自己免除违反保证的责任，见我们关于“披露函”的文章 。
- 一些未被披露函限制而在交易完成时仍未被满足 (或被“违反”了) 的保证，但买方仍选择完成交易的，买方可 (附带条件或无条件) 免除那些保证。免除保证的条件，如必须在交易完成前满足的，在效力上也是先决条件。
- 第三方批准，例如业主同意，必须在交易完成前取得。
- 必须除去的问题：例如解决一宗正进行中的官司。
- 如常运作：例如在买卖协议签署至交易完成期间维持目前的业务营运、商业牌照续期等。

- 截至交易完成当日为止的资产值的计算及收购价的调整。
- 双方在交易完成前需要处理的其他事项，例如公司必须成功签订一项重要销售合同。

结语

出售和购买一家公司是一个具急速转变特性的四维过程。若能清楚理解这特质，交易双方和他们的专业顾问将更容易有效率和有效力地处理此过程。

区兆康律师行处理多种行业的公司的收购和出售。我们凭借对买卖双方和目标公司、它的人员和它的行业的深入了解去处理客户的交易，一方面提供快捷、务实和有效的解决方案，另一方面则保障客户，并且为客户争取最大的利益。

如有查询，请联络我们。

区兆康律师行
香港金钟道89 号力宝中心1座18楼1808室
电邮: mail@tony-au.com
电话: (852) 2530-0391
传真: (852) 2530-0367
网站: www.tony-au.com