《企业投融资及国际资本市场》

美国上市存在问题与解决三板斧

粤港投资与上市
HK Guangdong Investment & Listing

主讲嘉宾简介
Speaker Biography

粤港投资与上市
HK Guangdong Investment & Listing

szeto@enterprise-improvement.org

司徒惠博士是美国注册会计师(AICPA)。获华南师大学士硕士学位并留校任教多年，1991年赢得特拉华大学全额奖学金赴美攻读博士学位并完成了从学者到专业人士的转型，持有注册云顾问等六个国际认可专业资格。1997年从美国海归回港发展，长期在香港上市公司担任高管并在香港多所大学兼职任教及兼职多家企业顾问，现为粤港投资与上市集团CEO(www.hongkong-guangdong.com)、卓越国际控股(www.ipo-gd.org)、中港投资公司(www.cvclg.com)和海量国际投资管理(www.hkincubator.com)董事。

2003年开始当选为香港企业促进会会长(www.enterprise-improvement.org)，定位是帮助中港企业转型升级境外上市，旗下团队成员曾成功参与航通、国人通信、好孩子、华视传媒、昂纳、谭木匠、鹰普、福记、达内科技、京东、猎豹等项目；司徒博士更以相关企业财务总监的角色成功主导多家陆企在美国和香港的海外上市，并担任沙班斯合规SOX/SAP联合项目经理。司徒博士还在企管、财会、经济和教育领域共发表论文和出版著作三十余篇/本，社会职务包括广东省高教财经专业教学指导委员会委员、广东省金融创新研究会副会长(www.gdjrw.org)、投融资与上市委员会常务副主任等。

国际资本市场的亮点和门槛

- 成熟的资本主义运作方式
  - 市场主导：只受市场因素影响。
  - 非政策主导：很少政策变动影响。
- 业绩要求没有A股高和严格
  - 香港2012年更推出OTC（2014年改名为亚太OTC）。
  - 多数企业符合要求：更有了循序渐进的阶梯。
- 门槛：必须解决“海外重组”和“财务合规”问题
  - 注册地与海外重组。（法务）
  - 国际会计准则与财务合规。（财务）
- 市盈率比较和可行性分析
  - 市场化vs注册制vs政策市。
  - 双重上市：不要把所有鸡蛋放一篮。

上市后的各项好处

第一、美国上市后的再融资非常便利，通常是股东大会授权董事会即可。

第二、在美国可以使用的融资手段极为众多，包括：

配售、供股、可转债、认股证、高息债、杠杆融资等等。

除个别年份以外，上市公司的再融资的规模超过了IPO的规模。

第三、股东禁售期仅为6个月，相比A股的禁售期要短得多。

第四、兼并收购的便利。

运用股票作为并购工具的作法比较普遍，并且是市场化运作。

国际并购，其便利性也优于涉及跨境审批的A股公司平台。

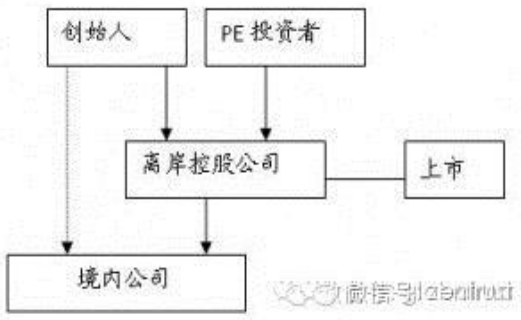
上市公司资金国内并购不受10号文限制。

第五、通过与国际资本市场的密切交往，可以为公司提供很多商机。

可惜：目前国内大部分在美国上市公司未能发挥再融资功能。

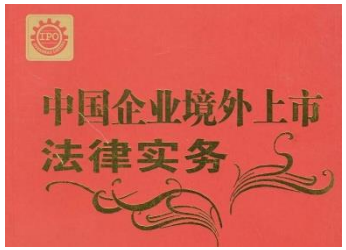
境外上市最大的问题是“拔苗助长”而非“水到渠成”

- 表现为不可控：
  - 风险不可控。
  - 成本不可控。
  - 时间不可控。
  - 不少IPO项目拖了数年，甚至夭折。
- 问题的根源：
  - 对好处和问题认识不足。
  - 不知道有循序渐进之路。
  - 不知道有事半功倍之法。
- 事半功倍解决“法务+财务”问题：
  - 水到渠成解决“香港母公司-大陆子公司”海外重组。
  - 水到渠成解决“财务+合规”等问题。



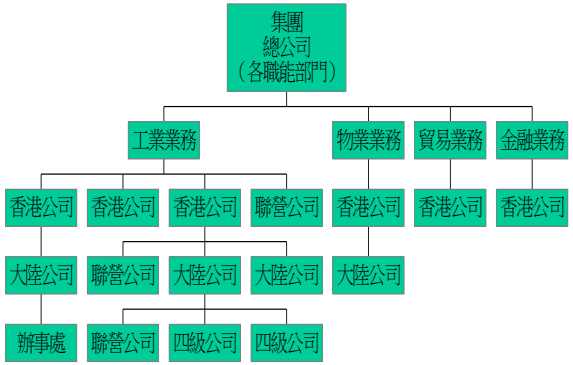
红筹模式的法律风险与成本

- 2006年9月8日，中国六个部委联合出台的《关于外国投资者并购境内企业的规定》。“10号文”主要在两个方面对外资并购作出了规定：
  - 一是对外资并购境内企业需要满足的条件作出了更加具体的规定。
  - 二是对外资并购完成的方式，特别是对以股权为收购对价、通过SPV（特殊目的公司）进行跨境换股等技术手段作出了具体的规定。
- 以红筹模式在境外上市，已成为中国民营企业获取融资的重要途径。一直以来，这成为在境外上市中国公司的一种常见合规性安排。
- 中国政府自始至终未出台红筹架构的具体规则，红筹模式一直游走在“非法令禁止即合法”的法律盲区。



红筹模式的法律风险与成本

- 尽管人们前赴后继地创造了名目繁多的方法规避6部委的10号文，也有一些企业打擦边球成功绕道：
  - 其实很多境外IPO项目平均还是历时数年，更多的则是流产夭折。
  - 纯属侥幸且后患无穷，因为在大陆注册且在大陆营运的企业实质就是大陆企业。
  - 无论如何使出浑身解数变脸/自称为“境外企业”并试图规避大陆监管和程序，还是蕴含着巨大的法律风险。
- 无风险的解决办法只能是在境外注册企业且在境外有实体营运（即实质就是外企/真正的境外企业，当然营运的主体可以是大陆的子公司WFOE），这需要有时间实体营运。
- 但与红筹方法平均同样也要历时数年和冒流产夭折的巨大风险相比，哪种方法才是捷径？



ICOFR财务合规风险与成本

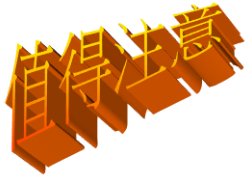
1. 合并财务报表(Consolidated Financial Statements)是最基本的要求。
2. 《萨班斯法案》（Sarbanes-Oxley Act）是美国立法机构根据安然（Enron）、世界通讯（Worldcom）等财务欺诈事件破产暴露出来的公司和证券监管问题所立的监管法规，简称《SOX法案》。
   1. 法案在公司治理、会计监管、证券市场监管等方面作出了许多新的规定。
   2. “遵守证券法律以提高公司披露的准确性和可靠性，从而保护投资者及其他目的。”
3. SOX/ERP联合项目的启示：合规与管理系统相结合；倒推规范企业
4. 应该从第一天就按上市公司要求打造企业，才事半功倍。
   1. 以后补做往往“事倍功半”。
   2. 甚至“自欺欺人”(如审计是不能对之前的状况发表无保留意见结论的)。

问题的根本在于企业内部

- 没有“合资格”且有“全盘”实战经验的IPO项目经理。
  - 企业上市均是第一次，基本上没有经验可言。
  - 内部通常由财务总监/投资总监主导。
  - 合规(Compliance)要求有合资格(Qualified)人士出任法定角色。
  - 合资格人士拖到最后一刻才匆匆聘请。
  - 未必有全盘实战经验。
  - 木已成舟，发挥不了作用。
- 没有资源投资内部建设是另一原因。
- 转移境外上市的不明朗因素和风险。

问题的根本在于企业内部

- 外部（且整体而言）实质上由中介团队主导。
  - 中介并非最了解企业内部的人。
  - 不同的观点、角度、利益。
  - 项目形式：临时性质/短期行为。
  - 按服务时间和承担的风险收取费用。
  - “拔苗助长”--缺陷弥补--额外成本。
  - IPO项目一旦启动，企业便完全失控、身不由己了。
- 案例：动辄千万元的冤枉钱。



企业境外上市过程中存在很多风险、问题和挑战；如何面对挑战并有效解决实际问题？

香港新城数码财经台对香港企业促进会多位理事进行采访，就中港企业面临转型升级与境外上市等一系列问题发表看法，给出正确的解决之道。

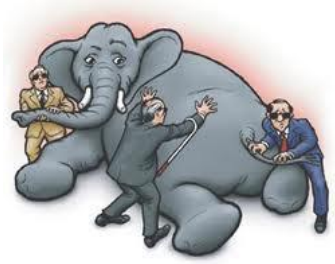
（完整录音请击点收听）

第一板斧：改良海外重组
第二板斧：有效财务合规
第三板斧：先挂牌后转板

改良海外重组（第一板斧）

- 在香港注册并实体营运企业，从而完全彻底合法地解决10号文问题。
  - 现行很多规避方法有法律漏洞。
    - 有些境外上市项目侥幸成功，并历时数年。
    - 更多的是流产、夭折。
  - 从形式到实质成为一个外资企业。
    - 即有实际运营（而非空壳）。
    - 成为资本经营和实业经营的实体。
  - 投资大陆子公司（WFOE-Wholly Foreign-owned Enterprise)。
    - 即“香港母公司-大陆子公司”海外重组。
    - 也完美地做到了业绩合并的财务合规。
  - “化整为零”、“细水长流”、“完全合法”地解决问题。

企业境外上市正确之道

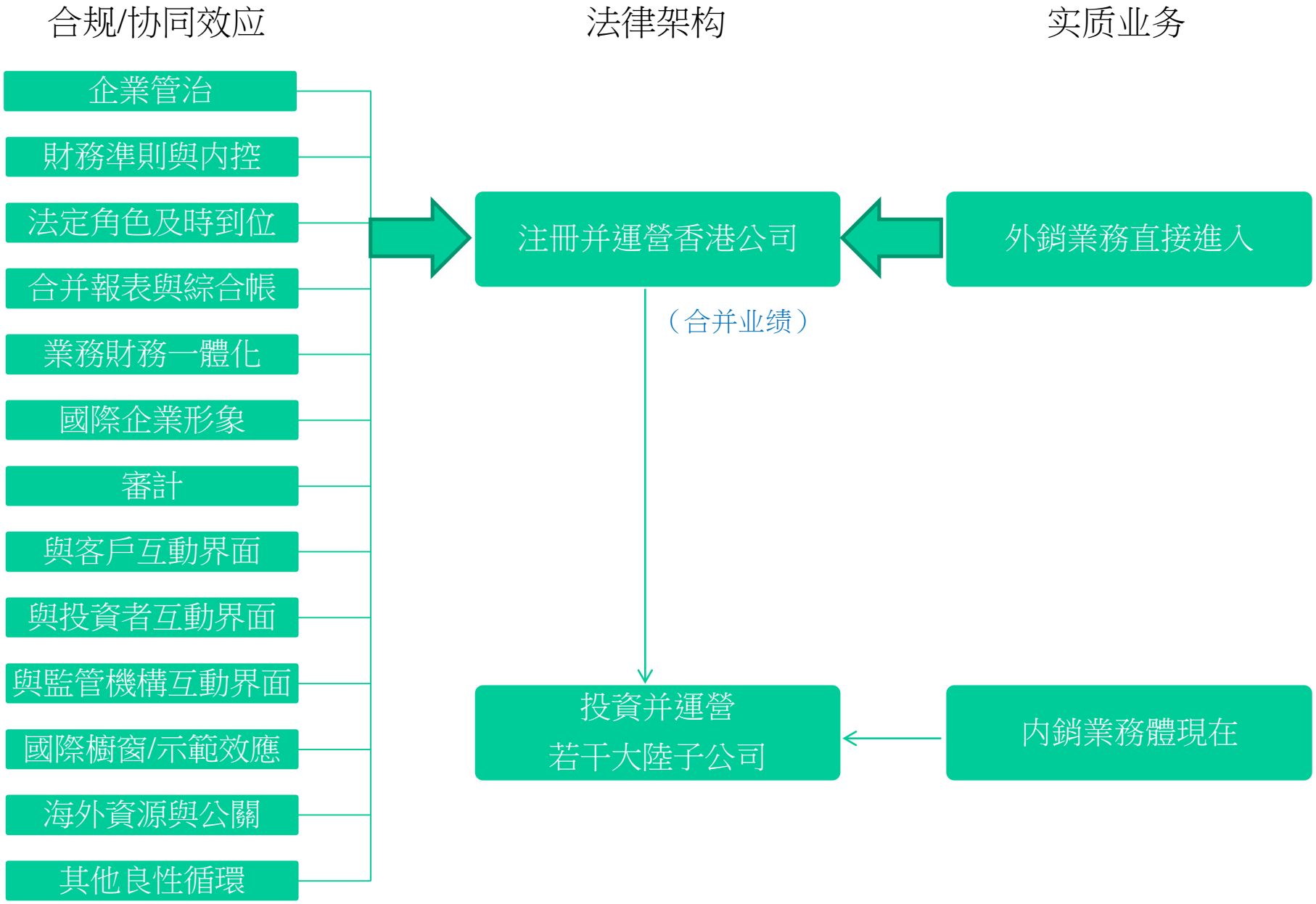


- 最高境界：**陆企境外上市 → 港企本土上市**。
- 较易通过包括PE、VC在内的方方面面的尽职调查(Due Diligence)，使IPO项目顺利进行和“事半功倍”。
- 香港实体运作，成为与国际资本市场（包括监管机构在内）接轨和互动的界面。
- 更大的收益在于回避了“红筹模式”的潜在法律风险。
- 麦肯锡一项调查表明：国际投资者愿意为“治理良好”的亚洲企业多付20%—27%的溢价（premium）。
- 另一可能收益：拓展外销、或取得更好的市场价格。

【前人经验】

- 很多企业出于生存或做大做强等目的，把大陆民企变身为香港企业：俗称“前店后厂”模式。
  - 由于变身为香港企业，对客户信心、消费者信心和业务发展好处很多。
  - “前店后厂”具体就是籍着实施业务财务一体化云计算之机把国际贸易系统建立起来，并把它打造成为（1）拓展外销、（2）境外上市的实体。
  - “前店后厂”工贸集团式的安排突出了国际投资者较接受的“香港”界面；间接化了较不接受的“大陆”界面。
  - “前店”用国际贸易系统管理（通常采用国际通用的云计算，以便融入国际商业循环中，为国际客户所认知和接受），“后厂”用大陆生产系统管理。
- 中国第一企业案例：中信集团迁册香港的启示。
- 华润、光大等央企转型升级与国际接轨的案例。

陆企境外上市变身为港企本土上市示意图



纳斯达克上市要求

•只需满足4套标准中的任何一套。

•所以纳斯达克流行一句俚语：「Any company can be listed, but time will tell the tale. 任何公司都能上市，但时间会证明一切」。意思是说，只要申请的公司秉持诚信原则，挂牌上市是迟早的事，但时间与诚信将会决定一切。

Requirements	Income Standard	Equity Standard	Market Value Standard*	Total Assets/ Total Revenue Standard
Listing Rules	5405(a) and 5405(b)(1)	5405(a) and 5405(b)(2)	5405(a) and 5405(b)(3)	5405(a) and 5405(b)(4)
Income from continuing operations before income taxes (in latest fiscal year or in two of last three fiscal years)	$1 million	---	---	---
Stockholders' Equity	$15 million	$30 million	---	---
Market Value of Listed Securities	---	---	$75 million	---
Total Assets and Total Revenue (in latest fiscal year or in two of last three fiscal years)	---	---	---	$75 million and $75 million
Publicly Held Shares	1.1 million	1.1 million	1.1 million	1.1 million
Market Value of Publicly Held Shares	$8 million	$18 million	$20 million	$20 million
Bid Price	$4	$4	$4	$4
Shareholders (round lot holders)	400	400	400	400
Market Makers	3	3	4	4
Operating History	---	2 years	---	---

纳斯达克上市标准一
利润标准

1. 股东权益达1,500万美元；
2. 最近一个财政年度或者最近3年中的两年中拥有100万美元的税前收入；
3. 110万的公众持股量；
4. 公众持股的价值达800万美元；
5. 每股买价至少为4美元；
6. 至少有400个持100股以上的股东；
7. 3个做市商；
8. 须满足公司治理要求。

纳斯达克上市标准二
净资产标准

1. 股东权益达3,000万美元；
2. 110万股公众持股；
3. 公众持股的市场价值达1,800万美元；
4. 每股买价至少为4美元；
5. 至少有400个持100股以上的股东；
6. 3个做市商；
7. 两年的营运历史；
8. 须满足公司治理要求。

纳斯达克上市标准三
总市值标准

1. 市场总值为7,500万美元；
2. 110万的公众持股量；
3. 公众持股的市场价值至少达到2,000万美元；
4. 每股买价至少为4美元；
5. 至少有400个持100股以上的股东；
6. 4个做市商；
7. 须满足公司治理要求。

纳斯达克上市标准四

总资产/总收入标准

1. 过去一年或过去三年中有两年，总资产和总收入均为7,500万美元；
2. 110万的公众持股量；
3. 公众持股的市场价值至少达到2,000万美元；
4. 每股买价至少为4美元；
5. 至少有400个持100股以上的股东；
6. 4个做市商；
7. 须满足公司治理要求。

纳斯达克上市
公司治理要求

1. 按美国会计准则US GAAP做年度报告和中期报告。
2. 过半数的独立董事。
3. 设立审计委员会、薪酬委员会、提名委员会。
4. 建立行为准则和合资格人士。
5. 股东周年大会。
6. 避免利益冲突。
7. 等等。其中难度最高的是第一条！

★财务报表是境外上市的关键

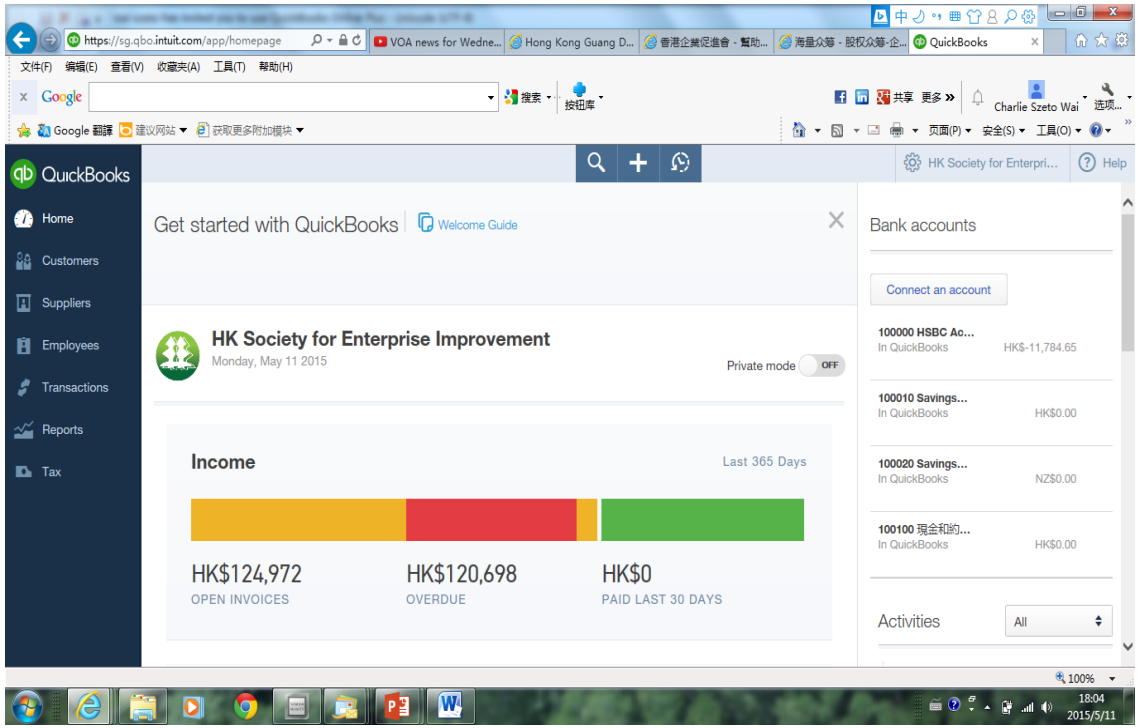
- 其中财务报表是境外审查制度的关键。
- 除了要求采用国际会计准则IFRS外，对企业的财会制度/系统更是重视。
- 许多企业在境外上市失败的原因：
  - 是因为无法出具国际标准的财务审计同意书(Consent Letter)。
  - 一般是四大行出具；在美国则还必须聘请具美国上市公司会计监督委员会(PCAOB)注册身份的国际会计师事务所签字。
- 采用国际通用的企管系统/会计软件：
  - 把内控(ICOFR)、合规(SOX)等专业要求内嵌其中。
  - 从成立第一天就取得无保留意见审计报告。
  - 将未雨绸缪、事半功倍地接轨到国际资本市场。
- 中文版QuickBooks云计算是极其得力的工具。

有效财务合规（第二板斧）

- 国际通用云计算一体化管理系统。
  - 发挥得好可高效管理简单的集团式经营。
  - 从一开始就做合并报表、并作年度审计。
  - 从整体和长远的角度可大幅节省人手和运营成本。
  - 兼顾内控、合规等要求；以便与Angel/VC/PE/IPO投融资无缝衔接。
- 大幅节省内控顾问费用，核数师费用等。
  - 通用的商业化云计算成熟，且（因用户多而）成本低。
  - 能否成功运用关键在企业内部。
  - IPO成本及后续外部费用。（例：沙班斯SOX合规）
- 有利于取信投资者，容易通过中介机构/风险投资/私募基金的尽职调查，以对原始股东有利的条款（或最佳溢价）完成IPO前后的一系列资本经营。

如何最有效地与投资者建立互信？

- 投资者可随时随地得知被投资企业的财务状况。
- 现代营商环境下已经变为现实。
- http://www.intuit.hk/hk-en/index.jsp



企业境外上市正确之道

- 核心团队（特别是法定的合规人事安排）尽早到位。
  - 即非最后一刻才为满足合规要求而匆匆凑数。
  - 上市规则：核心成员上市前几年基本稳定。
  - 把合规要求与境外上市过程相结合。
  - 化“事倍功半”为“事半功倍”。
- 若合作方式境外上市，合作方分担如下成本：
  - 香港写字楼、相关行政开支。
  - 合组“香港母公司-大陆子公司”+香港实体运作。
  - 内控、合规、合并报表、云计算。
  - 基础管理、上市成本等相关投资。
  - 合规人士安排及相关成本。
  - 其他合规成本、投资者关系（IR)、等等。

循序渐进 ：先挂牌后转板（第三板斧）

先香港三板挂牌再转板海外上市（香港、美国等）

- 实力较弱企业先香港OTC挂牌、再转板海外上市。
- 香港櫃檯市場OTC設立於2012年。
- 门槛比香港创业板、主板要低，俗称三板。
  - 香港三板（1个完整会计年度）
  - 创 业 板（2个完整会计年度）
  - 主　　板（3个完整会计年度）
- 香港OTC秉承「國際化、市場化、規範化、服務化」之理念，吸引全球資本，匯集國際資訊，堅持「公正、公平」之原則，遵循市場自律之規範，強化信息披露之監管。
- 為成長型、創新型中小企業提供多元化服務並為專業投資者提供投資機會。

在OTC掛牌与融资的好處

- **融資便利**
  - 靈活、高效、多樣、低成本融資。
  - 採用普通股、優先股、私募債、銀行貸款等多種形式進行融資。
- **規範企業管理，孵化企業上市**
  - 幫助企業規範治理結構、完善各項管理制度，提高運營效率。
  - 利用股權等方式實現對員工和管理層的有效激勵。
  - 透過持續培育，孵化公司更快的在創業板或主板上市。
- **提升企業形象和國際知名度**
  - 通過掛牌，企業進行規範化治理和透明化運作，有利於提升企業形象。
  - 在國際化平臺掛牌，企業將受到廣泛關注，從而有利於企業引進戰略投資者、合作夥伴和獲得政府支持。
- **建立國際化運營平臺**
  - 公司可以利用在亞太櫃台市場掛牌為契機，建立國際性運營架構，享受不同國家和地區的優勢政策和資源。
  - 在亞太櫃台市場掛牌有機會和多種國際性機構合作，引入國際投資者、開展跨國業務、進行海外轉板上市等。

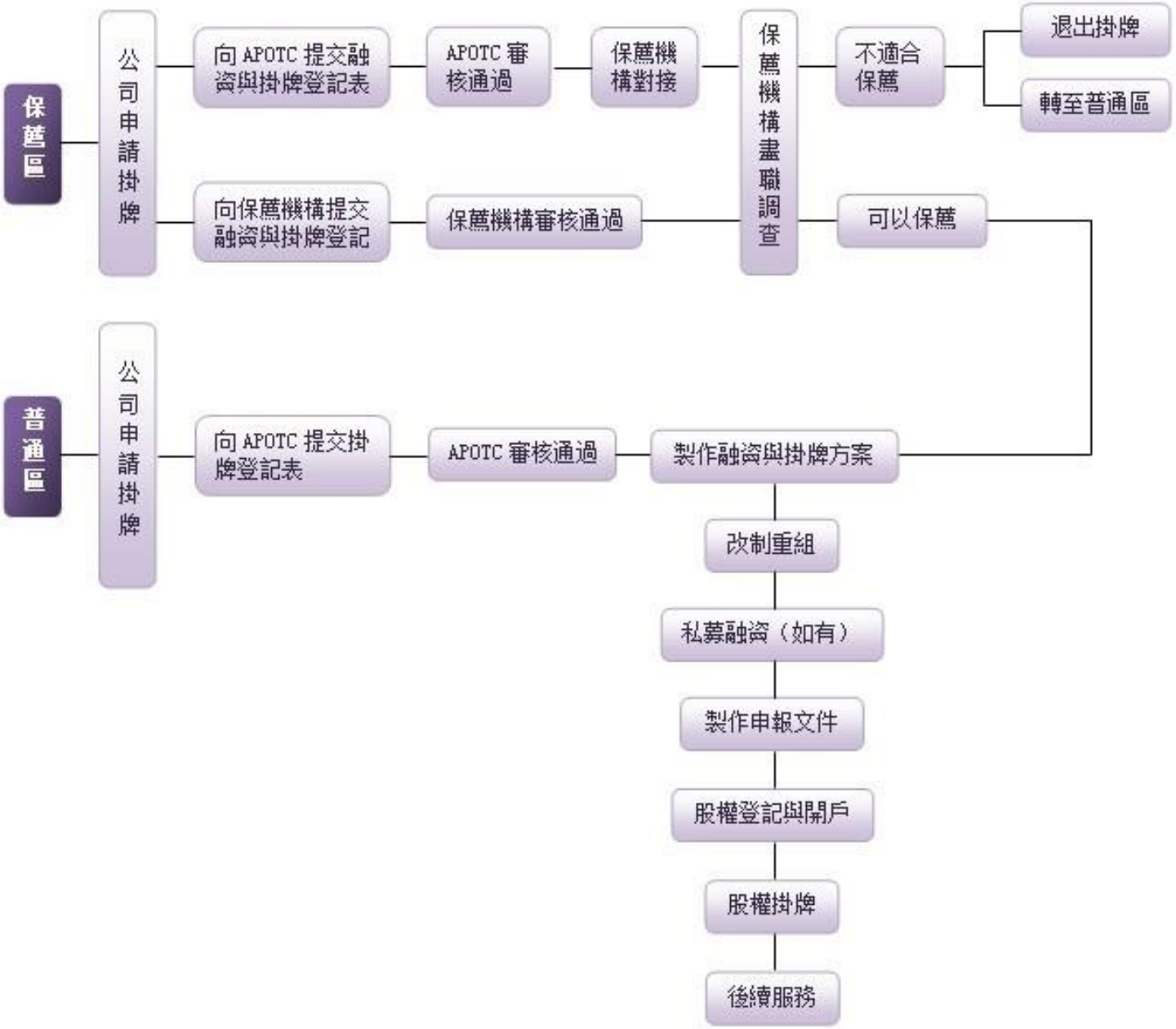
香港三板挂牌条件（成長企業板）

- 實際控制人和管理層合共應持有不少於公司總股本的50%的股權。
- 公司股權、資產、治理等重大方面合法合規且不存在爭議。
- 公司賬目按照本市場認可的會計準則編制，并由本市場認可的會計師事務所為其提供審計服務。
- 有至少壹名註冊保薦機構為其保薦。
- 公司主營業務明確，有合理持續經營能力和成長性，擁有一個或一個以上財政年度連續、完整的經營記錄。
- 前1個財政年度管理層、擁有權和控制權大致維持不變。
- 公司財務狀況良好，且滿足以下條件之一：
  (1) 淨資產不低於2,000万港元；
  (2) 前1個財政年度收入不低於1,000万港元；
  (3) 前1個財政年度累計盈利不低於200万港元；
  (4) 戰略投資者投資額不低於100万港元。
- 成长企业版挂牌有机会融资500-5,000万元。

香港三板挂牌条件（初创企業板）

- 掛牌時公司實際控制人和管理層股東合共應持有不少於公司總股本的50%的股權。
- 公司股權、資產、治理等重大方面合法合規且不存在影響掛牌的爭議。
- 主營業務明確，具有持續經營能力和較高成長性。生產型企業除研發階段外，經營記錄不得超過5年。
- 前1個財政年度或自成立以來管理層、擁有權和控制權大致維持不變。
- 公司所處行業應被普遍視為具有較高成長潛力的行業，一般可體現節能環保、新一代信息技術、生物製藥、高端裝備製造、新材料、新能源、新商業模式、文化創意的相關行業，可以免於進行行業前景證明。
- 初创企业版挂牌融资额视情况而定（较适合创新型的新企业）。

公司股權掛牌程序


保薦區
公司申請掛牌
向 APOTC 提交融資與掛牌登記表
APOTC 審核通過
保薦機構對接
保薦機構盡職調查
不適合保薦
退出掛牌
轉至普通區
向保薦機構提交融資與掛牌登記
保薦機構審核通過
可以保薦
普通區
公司申請掛牌
向 APOTC 提交掛牌登記表
APOTC 審核通過
製作融資與掛牌方案
改制重組
私募融資（如有）
製作申報文件
股權登記與開戶
股權掛牌
後續服務

陆企转型升级为港企并OTC挂牌成本 （企业内部、中介、融资服务费3项）	HK$	附注
1. 注册公司和领取商业牌照。	7,300	“法务+财务”包装的操作到位都将直接导致： 1. 审计费用大幅降低 2. 中介费用/法律费用大幅降低 3. 投资者溢价进入 4. 海外转板打下基础
2. 年度集团(香港母公司-大陆子公司)审计和周年申报、年度合规等。（1年）	400,000	
3. 业务配套、公司秘书/专业合规等配套人力资源（含与大陆主体运营相衔接）。（1年）	300,000	
4. 管理云系统月费、设计、实施和维护、基础数据和业务数据的输入/分析等（含顾问费）。（1年）	240,000	
5. 香港母公司会计帐、集团（香港母-大陆子）合并报表、财务分析、与国际投资者互动等。（1年）	600,000	
内部成本合计	1,547,300	
1. 申报费。(确保申报核数师发表无保留意见的审计报告)	500,000	其他选择：
2. 保荐人、法律等中介费用。（现时市场价格）	1,000,000	海量众筹系统
中介成本合计	1,500,000	粤港投融资对接
成長型企業融資規模在500万－5000万之間，其中OTC收取成功融资额3%-5%的**融资服务费**。（与他人无关）		

- 改良海外重组（实体运作并成为互动界面）+有效财务合规（按国际资本市场标准“倒推规范”企业）后，除可OTC挂牌或享受我们的众筹系统(www.hkincubator.com)和投融资对接(www.hongkong-guangdong.com) 外，更可“无缝对接”到随后的IPO即海外转板。
- 若需自立门户租写字楼月租幅度约1.2至4.5万元；否则可挂靠在本集团，月租0.5万元。

境外上市（主板）中介费分析

（现时市场报价，見附注）

專業單位	總額	付款時間表					
		簽署聘請合約		上交申請書予港交所		成功掛牌上市	
1 保薦人	約4,000,000	1,200,000.00	30%	1,200,000.00	30%	1,600,000.00	40%
2 公司律師費（香港）	約3,500,000	1,050,000.00	30%	1,050,000.00	30%	1,400,000.00	40%
3 公司律師費（中國）	約1,000,000	200,000.00	20%	200,000.00	20%	600,000.00	60%
4 公司律師費（美國）	約1,000,000	200,000.00	20%	200,000.00	20%	600,000.00	60%
5 保薦人律師費（香港）	約3,500,000	1,050,000.00	30%	1,050,000.00	30%	1,400,000.00	40%
6 保薦人律師費（中國）	約1.000,000	200,000.00	20%	200,000.00	20%	600,000.00	60%
7 保薦人律師費（美國）	約1.000,000	200,000.00	20%	200,000.00	20%	600,000.00	60%
8 申報會計師費用	約4,000,000	1,200,000.00	30%	1,200,000.00	30%	1,600,000.00	40%
9 印刷翻譯費用	約1,800,000	540,000.00	30%	–	0%	1,260,000.00	70%
10 公關公司費用	約500,000	150,000.00	30%	–	0%	350,000.00	70%
11 股票過戶處	約200,000	–	0%	–	0%	200,000.00	100%
12 首次上市費用(支付聯交所)	約350,000	–	0%	–	0%	350,000.00	100%
13 評估師	約500,000	150,000.00	30%	150,000.00	30%	200,000.00	40%
14 内部監控審計師	約700,000	210,000.00	30%	210,000.00	30%	280,000.00	40%
15 稅務支出	未定						
16 財务顧问	3,000,000	1,000,000	33%	1,000,000	33%	1,000,000	33%
總費用	約港幣 26,000,000						

附注：

1. 上述大概預算適用於主板上市，創業板約為 70%；全部均為现时中介專業團隊报价；未包括进场后各种缺陷弥补成本。
2. 上述費用未包括法律規定的企業内部合規開支，如公司秘書/授權代表/合資格會計師/獨董/IR 等等，約 200 万元/年。
3. 實際上市成本可能大幅調整，取決於企業内部管理；關鍵是（1）法律合規和（2）財務合規。
4. 若按照《香港上市存在問題與解決三板斧》、《美國上市存在問題與解決三板斧》正确实施“海外重组+財务合規”并包装到位，除直接可节省財务顧问费 3 百万元外，还有機會将来 IPO“無縫对接+費用下調+取得溢价”。

境外上市中介费+内部合规成本分析

	中介合计	财务顾问	上市后保荐人辅导费	独立董事	公司秘书/授权代表/合资格会计师(兼CFO)	融资能力	多元化经营
主板	2300万	300万	不需要	20-25万/年*3人	7-10万/月*1人	强	可以
创业板	1600万	200万	350万/年*2年	7-15万/年*3人	5-8万/月*1人	弱	不可以
法定角色	是	否	是	是	是		
参与时间	IPO前至少数月	IPO前至少数月	IPO前至少数月;直至满足法律要求	递交A1表格时必须具有	1.递交A1表格时必须具有;2.创业板和主板上市均要求管理团队上市前几年"基本稳定".		

其中:

1.以上各项除财务顾问外,其余基本上是法律规定的角色,因此相关费用是难以避免的.

2.中介进场时间和费用弹性较大:

视企业的基础和准备情况,中介一般是在递交上市申请A1表格前数月到1年进场.

中介进场后,企业基本上是身不由己(包括费用,时间等).很多案例是费用超预算,时间拖到数年,甚至夭折.

中介费用的相当部分,是解决大陆民企的10号文相关法律障碍+财务合规（民企境外上市不成功的主因）.

把"陆企海外上市"变为"港企本土上市",完全彻底回避了10号文,必将"事半功倍",且有望得到"溢价".

若（香港成立）公司的第一天就就按国际资本市场要求倒推打造企业，将来IPO可“无缝接轨”。

若2-3年后中介进场时发现很多方面都是"现成"的,中介费用肯定大幅减少.

3.独立董事在递上市申请A1表格时才需要具有.

4.关于公司秘书/授权代表/合资格会计师(兼CFO)的说明:

上述角色是上市条例的合规要求;对规模不大的上市公司而言,上述几个角色通常是1人承担,身兼数职的.

从法律的角度,主板和创业板均还要求企业管理团队在上市前几年"基本稳定";

从投资者的角度,稳定且为人接受的管理团队还能"增加信心".

对于不拟聘请IPO财务顾问的拟上市公司而言,公司秘书/授权代表/合资格会计师的早期到位是必要条件;

当然,并非公司秘书/授权代表/合资格会计师一定能胜任"财务顾问"的角色,也未必愿意承担此"额外"的责任.

5.若按照《香港上市存在問題與解決三板斧》、《美國上市存在問題與解決三板斧》处理“海外重组+财务合规”到位直接可节省财务顾问费3百万元，还有機會将来IPO“無縫对接+費用下調+取得溢价”,中介费为2千万或以下是完全可能的.

三板斧 → 三结果

“海外重组+财务合规+循序渐进”

- 可“无缝对接”到将来的境外上市！
- 天文数字的中介费和合规成本可望大幅降低！！
- 麦肯锡：国际投资者愿意为“治理良好”的亚洲企业多付20-27%的溢价！！！

《扬帆出海》计划

“孵化+投资+境外上市”一站式服务就是香港企业促进会与广东省金融创新研究会合作的创新之举，其中帮助陆企走向国际的“扬帆出海”计划如下：

1. 在香港有配套资源，帮助大陆企业转型升级为国际企业以便取得更好的品牌效应、并使陆企境外上市转变为港企本土上市从而消除传统红筹模式境外上市的法律风险。
2. 辅导项目或培育项目从第一天就采用国际通用业务财务一体化云计算进行经营管理从而与国际业务完全接轨；从资本经营的角度则严格按上市标准实施财务合规即“倒推规范”企业以便在国际资本市场中与VC/PE无缝对接并取得最佳溢价，投资者可通过云计算随时随地了解项目财务状况，既对私募很有帮助也使得将来的境外IPO得以顺利进行。
3. 陆企按上述“海外重组+财务合规”包装到位后，基本上可与国际资本市场“无缝对接”：实力具备的企业即可低成本高溢价启动境外IPO，实力较弱企业可先香港OTC挂牌、或经其旗下投融资对接平台展示和私募，再“循序渐进”地转板海外上市（美国、香港）；从而有效进行风险、时间、成本三可控的创新境外上市模式。

粤港投资与上市
HK Guangdong Investment & Listing
www.hongkong-guangdong.com

香港企业促进会
广东省金融创新研究会
粤港投资与上市集团 合作提供
中港投资集团
海量国际投资管理

公众号：香港企业促进会
info@enterprise-improvement.org

孵化+投资+境外上市

業內成就簡介及傳媒報道摘錄

香港企業促進會成立十多年來，其專業團隊幫助中港企業成功完成了大量轉型升級、境外上市的案例，獲得了中港主流傳媒的報道和好評。