

## Investor Relations

For Foreign Based U.S. Listed Companies

融资型反向收购-“APO”  
进入美国公开市场

虽然选择上市对于公司来说是需要认真考虑的问题，但是公司的股票在一个交易所上市的好处在全世界范围来说都是一致的。

这些好处包括：

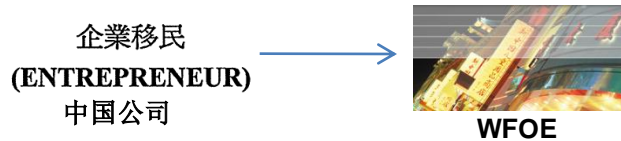
- 1. 较高的股价**——与私募市场价值相比有较高的公司估值。能够将公司的股票作为流通货币使用。
- 2. 更好地获得资金**——通过将来在公开市场发行股票（募资）来获得更多的资金，从而实现业务的有机发展或者通过并购实现发展。
- 3. 增加流动性**——公司所有权股票的流动性得到增加。
- 4. 激励员工**——延长他们在公司的任期，提供更具吸引力的补偿计划，并吸引新的人才以及使员工和公司的利益相符。
- 5. 财产和退休计划**——实现从运营过渡到董事会角色的公司所有者和家庭成员的财产和退休计划。
- 6. 作为一家上市公司声望**——作为在美国交易所的公开上市公司的声望，例如场外柜台交易系统，美国证券交易所，纳斯达克和纽约证券交易所。得到其他公司的认可和尊敬。

资本市场在过去两年中发生了变化，获得成功的中国上市公司已经做出了满足新需求的调整。以下是要想在公开市场获得成功的必备条件列表。

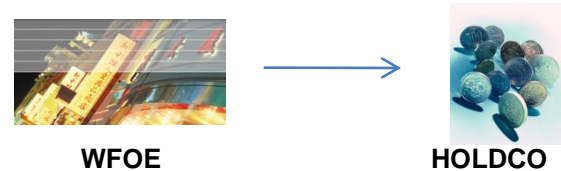
- 1. 具备双语能力的首席财务官**——首席财务官需要熟悉公开市场，特别是了解业务的运营以及与首席执行官保持密切的关系
- 2. 完全独立的董事会**——具备一名首席执行官和首席财务官，能够吸引经验丰富的董事会成员并在董事会成员之间展示良好管理能力和合作
- 3. 完善的财务和运营体系**——一套管理账目，财务和运营的企业资源管理软件（“ERP”），系统最好具有两种语言。
- 4. 预测和金融模型**——各项措施都能将业务和投资者可见性反映到业务活动中

融资型反向收购（“APO”）是一种为国际私营公司在美国进行上市交易并同时募集资本的方法。APO是一种有效的在加快在美国上市进程的同时向美国的机构投资者和合格投资者直接募集资本的方法。APO进程同时具备市场认可的反向收购（“RTO”）和私募机构投资者和合格投资者股权私募（“PIPE”）的特点。APO进程包括四个基本步骤。

第1步：中国公司成立外商独资企业（“WFOE”）



第2步：外商独资企业将离岸公司和控股公司进行合并



第3步：控股公司向在美国上市的壳公司转让/交换股份



第4步：中国公司通过壳公司在美国上市



反向收购（“RTO”）是一种被广泛接受的实现公司在美国交易所快速上市的有效的方法。RTO过程是使用以前曾进行上市交易的公司的“干净的壳”（没有负债或资产），与计划上市的、产生收入的运营公司进行合并。尽管与传统的首次公开发行相比该方法比较新，但是其好处已经被广泛接受。好处包括：

1. 成本大大低于首次公开发行要求的成本。
2. 所需要的时间大大少于首次公开发行的时间
3. 对于公司的风险比首次公开发行要低。首次公开发行经常在不稳定的市场期间被撤销，即使是在向银行支付了前期成本之后。
4. 首次公开发行需要占用管理层大量时间，需要一个长期和稳定的获得收益的历史期间。首次公开发行通常适合于那些与急需资金的成长型公司相对的发展成熟的公司。
5. RTO结构能够较低地稀释所有权控制和股权。所有者通常控制其公司50%以上的所有权。
6. 通常会获得比首次公开发行更高的估价

**RTO数据:**

1. 一半以上在OTCBB上市的公司是通过RTO上市的。
2. 很多著名的公司是通过反向收购上市的；伯克希尔-哈撒韦公司，百视达公司，瑞帝优上公司和特纳广播公司。

**B**ERKSHIRE **H**ATHAWAY **I**NC.



APO过程不同于IPO和RTO的一个简单好处就是融资。在进行反向收购的同时，APO还能够使公司同时向全世界的合格投资者进行融资。投资者可以在公司完成RTO前购买公司的股票，可以立即向公司提供业务发展所需的资本。除上市的考虑外，公司还应了解有关APO过程的以下内容。

1. **欢迎新股东，思想和观念进入到您的公司。**所有者和管理层应为新股东的支持和建议做好准备。
2. **如果您公司还没有实现国际化，在进行APO后您公司将会变为国际化。**随着新股东的加入，公司立即成为一个在美国交易所上市的国际实体，拥有来自迪拜，阿联酋和美国芝加哥的股东。
3. **董事会主席和首席执行官的公开发言以及管理层对公司在行业中发展所需要的必要新闻（公关新闻稿）的关注。**
4. **整个管理层团队承诺在中国和美国举行的路演和投资者会议上，与现有以及潜在股东进行沟通和会面。**
5. **雇佣一名会讲英语的首席财务官作为管理层团队的成员，以促进与来自全世界的投资者进行交流**
6. **正确使用融资所得和收入好处将使公司在合并完成后能够获得发展**

## 清单概述

尽管APO过程与IPO相比更简单且更实用，但也有必要进行前期准备工作。以下是需要考虑的各个事项的清单，有关各事项的解释如下。

- ✓ 您上市是出于正确的原因吗？究竟有多大兴趣？
- ✓ 公司是否做好进行适当（美国公众公司会计监督委员会/美国通用会计准则）审计以及在备案截止日期前保持最新的所有备案的准备？
- ✓ 公司是否具有了解设立外商独资企业和控股公司事项的法律顾问？
- ✓ 公司是否做好另一种观念的估价的准备？估价的内部期望是什么？
- ✓ 公司是否做好向私募投资者进行展示的准备？公司的资金计划是否与其战略目标相符合？

## 第一步——确定兴趣

APO过程最初代价很高，应在过程的开始阶段向管理层予以明确。APO的好处超过了很多竞争性私募股权的替代方案的好处，但是公司需要了解必须的承诺和合作。

1. 您是否考虑过上市的传统方法？为什么考虑APO？
2. 您是否具有充足的资金来进行APO过程？您是否需要过桥资金来支付估算的30万至50万美元的APO成本？
3. 您现在需要资金吗？您是否准备了详细的所融资金的资金使用计划？接下来的问题：如果回答是，收入和净利润将会增长%？此外，该增长是自然增长还是通过并购来实现的？
4. 您的公司是否“不受当地欢迎”，列举他们在中国和美国的公司？您的员工和股东是否同意？
5. 您是否理解国际一般公认会计准则，萨班斯法案合规性以及独立董事会的结构 / 要求的挑战？
6. 是否做好允许新投资者拥有您公司的一部分比例并承担良好股东关系的准备？



## 第二步——两年审计

公司必须做好准备雇佣一家美国一般公认会计准则批准的，在美国公众公司会计委员会注册登记的（美国公开市场认可的）国际会计师事务所，来对公司进行最近两年期间的审计。所有信息必须向会计师事务所提供。

1. 您是否具有一名双语首席财务官？熟知财务和/或证券委员会报告的任何双语管理层成员？
2. 您是否决定进行首次审计以及之后每年的审计，包括审计师进行的季度审核？

### 第三部—法律意见书

组织章程，公司条例，细则，指令，公司会议纪要等要求进行完全的法律审计。该过程的时间集中，会涉及一些在美国公开市场必要的额外工作来构造交易。需要向美国证券委员会（SEC）进行完全公开披露和合作。

1. 您是否保有所有相关记录和业务开展文件？
2. 您的服务/产品是否面临诉讼？您公司目前是否有任何未决诉讼？
3. 公司是否能够承担预估的250,000美元的首次审计费用？
4. 公司的任何管理人员目前或曾经是否有国内或国际法律问题？

## 第四步——公司估价

公司估价作为一项重要的过滤过程，是在谈到私营公司上市时经常遇到的一个敏感话题。私营公司董事会对公司的财产具有过度膨胀的看法，估价也是一样。不管公司是否通过贸易比较分析，交易比较分析，现金流，收益倍数/增长或纯粹按照资产进行估价，该过程的结果一般会成就或破坏这个交易。

1. 公司在本行业中是否具有大量其他竞争对手？这些公司中有已经上市的公司吗？
2. 在一年或多年中是否征收或奖励任何“一次性费用”或税收，这些费用会影响财务业绩？
3. 公司是否有过去五年期间的报告并对下一年进行了预测？

## 第五步——向PIPE投资者出售股票

在反向收购后(或在同时), 公司可以从最初的投资者那里筹集资金。第一轮投资者不会向公众公开, 只向机构投资者和合格投资者公开。与此最初的资本筹集相关的将投资者提案的陈述提供给PIPE投资者, 说明此投资将基于风险产生高于市场价的回报。

1. 需要多少资金来发展业务?
2. 公司是否能提供一个资金使用用途的分项计划?
3. 最初投资的投资回报是什么?是基于什么样的时间范围?
4. 公司是否准备前往美国为PIPE投资者提供支持和提出投资理论?
5. 公司是否准备达成针对净利润目标的对赌?

## 第六步——收购一个壳/反向收购业务实体

这个过程使得APO方法快捷且有效。一个暂停的或交易的美国公开交易的“壳”公司是作为载体被购买，从而使国际公司在美国上市。这需要壳所有者、公司和投资银行的合作。这一步是由顾问、律师、壳所有者100%驱动和负责的过程。在壳被收购和合并后，也同时从PIPE（上市股权的私募投资）投资者处获得资金。

- *公司是否做好给予壳所有者额外股权的准备？*

## 例子

### 公司在进行APO前

---

- 1亿美元收入
- 1500万美元净利润
- 融资前估值—7500万美元- 收益的5倍

### 为公司和APO募资

---

- 所需要的总资金的目标2000万美元
- 以平均4美元/股的价格出售5,000,000股受限股票
- 扣除上市成本和费用后可用的1700万美元净资金
- 管理层保留大概68%的股份，而公众拥有21%

### 公司在完成APO后所获得的好处

---

- 与市场和管理层的执行一致，股票交易价格从6美元涨到8.00美元到10美元到12美元——市值迅速增加
- 公司从场外柜台交易系统升板到完全上市的交易所(美国证券交易所、纳斯达克、纽约证券交易所)
- 通过第二轮融资，公司从额外现金流和新的资金进行进一步投资
- 通过新股票发行或交换，公司收购其他公司以获得发展

## 美国

第四步

运营壳公司同意买断并将所有股票转让给控股公司

第五步

**PIPE**(上市股份的私募投资)投资者在投资银行“路演”期间购买股票。筹资所得收益由在美国的第三方托管，直到交易完成。然后这笔资金将通过控股公司转移到中国。

第七步

公司开始在美国交易所交易



## 离岸

第一步

控股公司和外商独资企业的成立是为了给并购壳和在中国运营的公司提供优惠的税收政策和平台，将筹集到的资金转移到中国，并且作为运载工具使在中国运营的公司在美国上市。

## 中国

中国公司将股票转移给外商独资企业

第二步

中国的外商独资企业将股票转移给控股公司

第三步

中国公司收到融资的收益，且现在开始经营并向美国证券委员会和美国资本市场进行报告。

第六步

项目（上市前）	低	高	目的
审计前	\$30K	\$50K	为下一个审计阶段而需要的重建账，仅在需要的情况下要求，非强制要求。
审计（国际财务报告准则/一般公认会计原则）-2年	\$200K	\$250K	为募集而报告2年财务状况，然后是S1备案。强制要求的。
法律-中国和美国	\$130K	\$160K	公司向证券委员会备案和首次报告
壳成本	股权	股权	向美国资本市场提供运载工具。用股权支付
路演	\$30K	\$50K	向最初投资者出售（PIPE投资者）
承销商	7% & 7%	8% & 8%	佣金和基于融资价值的股权
<b>总计</b>	<b>\$410K 估计</b>	<b>\$510K 估计</b>	
项目（上市-1年）	低	高	目的
投资者关系	\$200K 现金 + 股权	\$250K 现金 + 股权	现有投资者管理和新投资者保留 路演 投资者会议 新闻服务 投资者和代理材料
审计和证券交易委员会律师备案	\$250K	\$300K	萨班斯法案和证券交易委员会备案（代理，S1，K，S，Q）
<b>总计</b>	<b>\$450K 估计</b>	<b>\$550K 估计</b>	



## 第7步——定位公司与投资者关系公司(“IR”)的服务——上市后

当中国公司的公开发行人生效后，他们应已经考虑好一家投资者关系公司来管理他们向投资者们提供的陈述。应该计划执行为期至少1年的投资者关系(IR)信息包、公司的陈述、对市场的通讯以及合规性问题的执行。

1. 公司是如何与美国的投资者关系伙伴进行协调合作的？
2. 是否有一个投资者关系联系人协调投资者关系公司？
3. 管理层团队可以分配多少时间处理投资者关系？
4. 公司是否能够详述每季度涉及投资者关系公司可以发布的“重要”新闻事件的清单？
5. 公司是否愿意每年四次来美国并召开电话会议？

接下来是海顿咨询国际关系公司的成功案例... ..



## Comtech 集团 : COGO (纳斯达克)

- 在HCI服务期间价格上涨**187%**
- 筹集资金（不包括认股权证）共计为**3500**万美元



### HCI履行的服务

- ✓ 2页的概述：公司的演示文稿
- ✓ 所有新闻发布稿
- ✓ 启动第一次季度电话会议
- ✓ 管理层与机构投资者进行大量互动，这对筹集资金、建立保荐至关重要
- ✓ 协助清晰地表达沟通和提供首次收益所得指导

### HCI安排的路演

- ✓ 在中国、纽约市、波士顿、达拉斯、旧金山、南加利福尼亚安排会议
- ✓ 获得在纽约的罗氏会议的入场

### 业绩

1. 股票价格上涨**196%**
2. 引进几个目前最大的股东
3. 帮助增加了三个新的销售方面的研究分析

Hayden从2005年5月到2006年12月的表现

## 美国东方生物工程:AOB(纽约证券交易所)

- **HCI**加入以来价格上涨**155%**
- 筹集资金（不包括认股权证）共计为**6000**万美元



HC从2005年9月到2006年12月的表现

### HCI履行的服务

- ✓ 2页的概述：公司的演示文稿
- ✓ 所有新闻发布稿
- ✓ 启动第一次季度电话会议
- ✓ 管理层与机构投资者进行大量互动，这对筹集资金、建立保荐至关重要
- ✓ 协助清晰地表达沟通和提供首次收益所得指导

### HCI安排的路演

- ✓ 在中国哈尔滨、纽约市、波士顿、达拉斯、旧金山、南加利福尼亚安排会议
- ✓ 获得在纽约的罗氏会议的入场

### 业绩

1. 股票价格上涨**131%**
2. 引进几个目前最大的股东
3. 协助促成销售方面的研究范围

## 安防科技(中国)有限公司: CSR (纽约证券交易所)

- **HCI**加入以来价格上涨**467%**
- 筹集资金（不包括认股权证）共计为**3300**万美元



HC从2006年5月到2007年5月的表现

### HCI履行的服务/创造的抵押品

- ✓ 2页的概述
- ✓ 公司的演示文稿
- ✓ 所有新闻发布稿
- ✓ 启动第一次季度电话会议

### HCI安排的路演

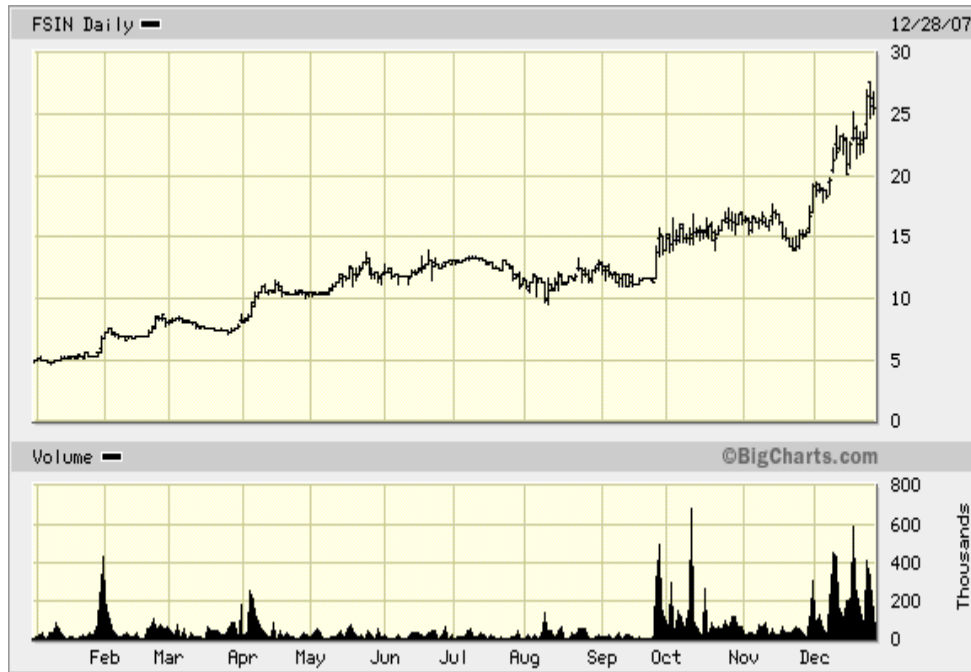
- ✓ 深圳、香港、Roth Capital中国巡演、纽约市、达拉斯、波士顿

### 业绩

1. 尽管有四次筹资和一次有效的SB-2，日平均量几乎增至三倍，股票价格上升了256%
2. Maxim Group & Brean Murray, Carret & Co., 和 Oppenheimer发起研究
3. 机构保荐显著增加——主要是由HCI介绍

## 傅氏国际: FSIN (纳斯达克)

- 聘用HCI以来价格上涨**433%**
- 筹集资金（不包括认股权证）共计为**8000**万美元



HC从2006年5月到2007年5月的表现

### HCI履行的服务/创造的抵押品

- ✓ 2页的概述
- ✓ 公司的演示文稿
- ✓ 所有新闻发布稿
- ✓ 启动第一次季度电话会议

### HCI安排的路演

- ✓ 纽约市、达拉斯、旧金山、南加利福尼亚

### 业绩

1. 在聘用期间每天的平均量大约上涨一倍，股票价格增长了约**76%**
2. Roth发起研究
3. 机构保荐显著增加—主要是由HCI介绍

HCI自2004年以来一直很多中国 APOs 的顶尖执行者合作。HCI可以并将促进公司在以下方面发展：

1. 为有兴趣在美国资本市场上市的公司提供**最初的咨询、尽职调查、教育和真诚的反馈**。
2. **介绍和促进主要专业人员**，包括中国和美国的律师、审计前工作准备人员和美国上市公司会计监管委员会注册审计公司
3. 可以直接引进**过桥资金融资**以资助上市前成本
4. 为**并购介绍壳公司的所有者**，以及进行壳定价和股权发行的谈判
5. 引进**投资银行**以促进资本筹集
6. 为公司提供**有价值的上市后服务(IR)**，其中包括增加机构投资人比例的指导，介绍世界各地的投资者，增加估值，未来资本筹集的咨询方法和吸引投资者的商业计划



## 加利福尼亚:

泰德 哈勃费尔德  
海顿国际咨询公司- 执行副总裁  
电话:(760) 755-2716  
电子邮件:thaberfield@hcinternational.net



## 上海:

彭枫  
海顿国际咨询公司- 高级副总裁  
浦东新区浦东大道900号华辰金融大厦704号房间  
中国上海 邮编: 200135,  
电话:138-1227-1616(中国)  
电话:(917)558-7610(美国)  
电子邮件:feng.peng@hcinternational.net