

嘉质资讯，第一卷，第四期，2005年11月4日

来自嘉质的问候

您好！嘉质策略向我们在美国及中国的朋友，献上最诚挚的问候。我们最近才从中国回到洛杉矶。我们拜访了上海及北京，并享受了中国10月份秋高气爽的好天气。希望您也能享受“这一期的嘉质资讯。

敬祝商祺！

艾荣·谢克特及周友芬敬上

热门话题

凯雷投资集团收购徐州工程机械集团有限公司部分股权的交易，终于要完成了

美国私人资金投资集团，凯雷投资集团，最近同意以美金3亿7千5百万收购中国一主要的建筑设备制造商，徐州工程机械集团有限公司，85%的股权。这项交易化了将近2年代时间，才达成协议，因为凯雷与当地政府为了各种问题，而不断地协商，包括关于降低成本及减少员工等问题。这笔交易非常重要，因为凯雷购买了一中国大型国营企业的控股权。在协议的过程中，凯雷引进了其所拥有的



一家运输设备制造商的高级主管群，来协助凯雷评估，以决定如何才能把将收购的公司，目前为一完全在中国国内销售的企业模式，转变成有国际市场的企业模式，以便吸引其它合资夥伴。另外，这笔交易与其它欧美一般的杠杆收购大不相同。一般欧美的杠杆收购交易中，进行收购的私人资金投资家，只放入三分之一的收购资金，而其余的收购资金，则是用被收购公司的资产负债表，来向其它融资机构举债筹集。这笔交易很可能成为其它投资集团来中国投资的蓝图，也可能是外国私人资金集团来中国做大宗交易的开始。

纺织限额的最新发展

很多经济学家开始时都担心，在全球纺织限额于2005年1月1日终止时，中国的纺织制造商，将占有全球的纺织市场，并夺权其它发展中国家相关的工作机会，及摧毁那些国家的经济。其后，美国及其它国家，在2005年6月开始，对中国施加“安全措施”限额，用以限制中国的出口，及保障其国内纺织业的制造商，这种限额，依WTO的协议，可延续几年。最有趣的一点是，配额取消后，到目前为止所发生的事件，与所谓专家原先的预测大不相同。因配额取消而让自由市场运作，造成价格的降低，而较低的价格，造成消费者需求的增加。在2005年的前6个月，即在“安全措施”配额生效以前，纺织品进口比以前同时期的进口，要增加12%。虽然中国纺织品出口在2005年前6个月激增48%，而且，中国仍保持其强大的实力，及对其它竞争对手强大的竞争力，但是，几乎所有其它发展中国家，如辽国，斯里兰卡，印尼，巴基斯坦，泰国，孟加拉，及菲律宾，它们纺织品的出口也都大幅度的增加。有些中国的制造商，已将其工厂合法地搬到上述的国家去了，因为它们预期在未来几年中，如仍在中国生产，将会受到“安全措施”配额，及中美可能会对限制中国纺织品进口美国的限制而达成协定的诸多限制。

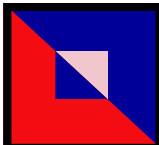
近期活动

9月23日，周友芬律师在由美国商务部，西洛杉矶办事处主办的风险管理研讨会中，主讲关于出口至中国的法律问题。

10月17日，嘉质策略在北京为由中国经营报的分支机构，商学院杂志主办的研讨会，主讲如何美经营企业及找寻资金。与此研讨会相关的资料，请链接：<http://biz.163.com/special/s/00020S2P/samerbiz.html>。

10月19日，艾荣·谢克特接受中国中央电视台第9台“Biz China”节目中“People In the Biz”部分的访问。请链接：<http://english.cctv.com/program/bizchina/20051026/100572.shtml>，以观看这访问。

10月27日，周友芬律师在加州国际贸易发展中心，主讲美国出口商所必须了解的法律问题。



SCHECHTER + CHOU, INC.

嘉质策略 • www.splusc.com



嘉质资讯，第一卷，第四期，2005年11月4日

知己知彼

我们最近的中国行

在我们最近的中国行中，我们进一步的加强及扩展我们与在中国的一些地方及中央政府机构及官员的关系，并与他们讨论如何共同合作，以便协助中美双方的企业进行跨国贸易及经营。我们亦与国内各个不同的企业见面，这些企业均有来美发展的计划，我们与它们讨论如何在美国发展的策略。同时，我们亦与中国的一经销商见面，已讨论如何协助美国企业，开拓中国的市场。最后，我们也进行了一些增进嘉质策略知名度的活动，包括接受一家报纸，及两家杂志的访问。同时，艾荣·谢克特也接受中国中央电视台第9台“Biz China”节目中“People In the Biz”部分的访问。

座谈时间

11月17日，艾荣·谢克特及周友芬将为加州国际贸易发展中心有关从中国进口的研讨会任主讲人。

1月20日，周友芬律师将在由美国商务部，西洛杉矶办事处主办的风险管理研讨会中，主讲关于出口至中国的法律问题。

重要活动

嘉质策略为2005 China Global Conference的参与单位之一。该会议由美国亚太商会主办，于11月15日在洛杉矶举行。这项会议的主题在提供如何成功地在中国经营，提供资讯及资源。将有超过32名中美不同产业的负责人，担任本次会议的主讲人。这是难得的机会，千万不可错过。如需进一步的资讯，请看所附的简介。如欲参加不会议，请链接至<http://www.gatewaytochina.us/>在网上报名。

美国加州大学伯克来分校HAAS商学院，洛杉矶校友会，将在2006年2月2日主办与中国有关的研讨会。艾荣·谢克特为主办人之一，并将担任会议的主持人。下一期的嘉质资讯，将为您提供有关本研讨会进一步的消息。

法律专栏

以下文章由周友芬律师事务所提供。如您有任何问题，请寄电子邮件至info@yfchou.com。

在一收购合并合同中，应包含那些交易保障的条款？

最近，越来越多涉及中美企业的跨国收购及合并的提案，不断的出现。去年，联想收购IBM个人计算机部门，为各地的头条新闻，并成为中国企业领先收购美国大型企业的案例之一。最近，中国海洋石油总公司欲收购加州联合石油公司，及美国海尔欲收购美国美泰克公司，均也是头条新闻。这后两件的收购提案，均是在被收购的目标公司，已宣布与他人签署合并合同之后，才由中国公司提出的。一般来说，在签署合并合同之后，仍可能有长达4个月的时间，才能结束所有的程序以便完成整个交易。在这期间，其他有意收购该被收购公司的企业，很可能会加入竞标。因此，在一合并合同中，应包含那些交易保障条款，以保障欲收购的公司，在签署合同之后，但在完成交易之前的权益，成为欲收购公司最关心的项目。

一般最常见的保护条款，是“不得主动找寻新买主”的条款。依次条款，被收购的公司，在签约之后，不得主动的对外找寻有兴趣的新买主。但是，如有其他公司主动地联络被收购的公司，并自动提出新的收购提案，被收购的公司，可以为这些公司提供资料，及与这些公司协商，但是被收购公司必须在对这些自动提出的新收购提案比合并合同的收购提案的条件更优惠，及这些自动提出的新收购提案在合理的范围内可能成交，这两个项目，都做出肯定的认定之后，才可如此做。另一种常用的保护条款，是包括“解约费”。这条款要求如合并合同，因下列任何一原因，而无法完成履行，被收购公司必须付给收购公司一笔解约费：1. 如被收购公司选择终止合并合同；2. 如被收购公司的董事会改变原先对合并合同的推荐，而导致收购公司要求终止合同；或是，3. 合并合同因其他特定列出的原因而终止。另外，尚有其他条款，则是针对被收购公司的股东对合并合同投票表决的方式，而设的限制，如“强制投票”条款，“股东迅速投票”条款，条款涉及股东合同，或是条款涉及股东权利计划，等等。

欲收购的公司必须注意，一般来说，被收购公司的董事会，对被收购公司的股东，有持续性的信托义务。因此，该董事会必须为股东争取最好的利益。如果合并合同中包含太多限制太严的条款，美国的法院，可能会认定被收购公司的董事会，因为接受了包含太多受限制的合并合同，而违反了其对股东的信托义务，因而拒绝为收购公司进行强制执行合并合同。至于合并合同中的保护条款是否合理，或是限制是否太严，则是因每一案例的事实而定。