

# 公司上市

剖析如何成功首次公开  
募股上市(IPO)



# 目录

简介: 首次公开募股(IPO)流程 .....	3
1. 考虑IPO? .....	4
2. 从另一个角度看问题 .....	8
3. 顾问扮演的重要角色 .....	10
4. 监管架构 .....	14
5. 税务架构和其他考量 .....	16
结束语: 最后回顾 .....	19



详情请浏览:  
[rsm.com.au/transactions](https://rsm.com.au/transactions)

## 简介

# 首次公开募股(IPO)流程

在证交所成功上市的公司，永远都不会忘记公司进程的转折点：即钟声敲响的那一刻。尽管这是任何公司成长历程中的历史性大事，但也是一项需要大量投入和做出很多承诺的工作。

有些公司完成IPO的筹备过程，可能只需要四到六个月；而有些公司则需要花近两年时间。这完全取决于公司的规模和复杂性，上市前重组要求以及投资者的潜在兴趣。

无论希望通过上市来开拓新融资机会的私营公司，还是希望向股东提供流动性，在上市利弊与通过其他方法来实现相同目标之间进行平衡至关重要。

多年来，罗申美的企业财务，税务和审计团队参与多次IPO，从评估IPO前战略选择的早期阶段到支持企业上市后增长，他们一直在提供宝贵意见。我们与澳大利亚证券交易所(澳交所)和澳大利亚证券与投资委员会(澳证投委)建立密切关系，并与寻求IPO的家族企业，私募股权公司或风险资本控股公司合作，我们为此深感自豪。罗申美可以在整个IPO过程中为贵公司提供指引。

本公司所提供的服务包括：

- 评估税务事宜(包括公司结构)，并就此提供意见
- 提供调查会计师报告
- 就相关报告要求和持续披露提供意见
- 让贵公司与经验丰富的顾问建立联系，包括法律和银行合作伙伴
- 构成尽职调查委员会的一部分
- 协助开展尽职调查
- 编制招股说明书，并协助进行核实
- 编制和审核预测

IPO对贵公司而言，也许并不总是最合适的选择，因此在IPO前考虑所有相关优势和劣势很重要。

这本电子书是为了让您深入了解IPO流程所涉及的事项。

IPO的风险可能很高，这本电子书中的信息并非投资意见。在作出IPO投资决定前，请先征求专业的财务意见。

我们希望这本电子书的内容对您有用。

# 考虑IPO?

## 开始前应该知道哪些事项

对任何公司来说，决定通过IPO在证券交易所上市时，就已经踏出一大步。这标志着公司从私人拥有和控股的公司向上市公司转变，上市后，股东们望企业运营具有更大的透明度，并根据他们控制的股权水平，在指导公司未来方面发挥重要作用。

澳交所的上市最低标准如下<sup>1</sup>：

上市标准	基本要求
股东人数	至少300名非关联投资者，每名投资者至少投资\$2,000
公众持股量	20%
公司规模：盈利测试 或 公司规模：资产测试	过去3年持续经营利润总额\$100万 + 过去12个月持续经营利润总额\$500,000  有形净资产\$400万或市值\$1500万

有关上市标准详情，请浏览：[www.asx.com.au/listings](http://www.asx.com.au/listings)

此外，了解支持上市申请的报告要求很重要。根据盈利测试，贵公司需要提供过去三个完整财政年度的经审计账目。根据资产测试，除非贵公司与澳交所达成替代协议，否则就需要提供过去两个完整财政年度的经审计账目。

此外，如果本财政年度已经过去7个半月以上，贵公司需要根据两项测试的要求，编制经审计或审核的前半年账目。

此外，一旦上市，贵公司需要提供半年度和年度财务报告。如果公司没有收入或利润记录，就需要提供季度现金流量表。采矿和油气公司必须每季度报告生产，开发和勘探活动与支出情况。

如果公司根据资产测试要求上市，那么至少需要\$150万营运资本。公司也需要在招股说明书中附上一份声明，说明有足够的营运资本，可以实现规定目标。

如果公司根据盈利测试要求上市，那么企业将不受强制股权托管限制。然而，如果根据资产测试要求上市，强制股权托管限制通常适用于一定比例的股票。强制股权托管期限可能是一年或两年，这取决于股东的类型和股东获得股票的方式。

如果公司已经在同类交易所上市，澳交所就可能豁免某些要求。

<sup>1</sup> [www.asx.com.au/documents/resources/00280-listingbrochure-v4-lr.PDF](http://www.asx.com.au/documents/resources/00280-listingbrochure-v4-lr.PDF)

进行IPO，成本可能非常高昂。澳交所发布以下指引，说明IPO总成本占融资额百分比(%)：

### IPO总成本

市值	占融资额百分比(%) (中位数)
\$1000万以下	10.80%
\$1000万至\$5000万	9.50%
\$5000万至\$1亿	6.90%
\$1亿至\$5亿	5.20%
\$5亿以上	4.90%

下表亦概述了首次上市费用和年费。该表是澳交所费用的指引，目前适用于市值达5亿澳元的上市公司。

市值*	首次费用	年费
\$1000万	\$75,338	\$26,376
\$5000万	\$118,388	\$34,654
\$1亿	\$156,057	\$45,001
\$5亿	\$339,018	\$61,729

澳交所也在网上提供上市费用计算工具：  
[www.asx.com.au/prices/cost-listing.htm](http://www.asx.com.au/prices/cost-listing.htm)

公司进行IPO，原因各异，但最常用于融资，以便对公司再投资，帮助未来增长。

### 公司进行IPO的其他主要原因包括：

1. **获取增长资本**：在澳交所上市融资，有助于为未来增长提供资金。
2. **外部增长所需资金**：公司上市所获得的资金可用于收购。这些收购提供更加多样化和流动性更强的股本基础，促进增长。
3. **提高知名度**：公司上市后，有机会与媒体，分析师和整个行业接触。这可能有助于维持对公司产品或服务的需求，进而支撑市场对股票的需求。
4. **机构投资**：IPO之所以吸引机构投资者，是因为上市公司的透明度和交易流动性都有所提高。除了能够提供获取资本的途径，这也可能有助于提高信誉。
5. **改善估值**：上市公司可以从独立的市场估值中获益，这是因为信息更容易获取。
6. **提高效率**：上市公司的持续报告要求和披露义务有助于改善其经营程序，进而提高效率。
7. **二级市场股票市场**：在澳交所上市可以提高股票的流动性和交易的便利性。这使股东能够实现所持股票的价值，并筹集额外资本。
8. **员工/管理层步调一致**：公司用股票来奖励或激励员工，有助于员工的利益与公司的目标保持一致。这也可以帮助公司吸引和留住高素质人才。
9. **让客户和供应商安心**：在整个上市过程中进行的广泛尽职调查，以及正在进行的合规程序，让客户和供应商对企业的实力更有信心。
10. **董事或投资者的退出策略**：对于希望退休或朝新方向发展的公司所有者，董事和投资者而言，IPO是合理的退出策略。



IPO对公司来说是一个重要步骤。尽管IPO有助于为公司增长和其他计划融资，但合规，报告和尽职调查要求也更多。因此，重要的是评估公司上市的潜在劣势，并确保不会受到短期融资潜力的不当影响。

要确定IPO是否合适，重要的是征求专家意见，确保彻底了解IPO流程，董事职责以及所涉风险和成本。

## 走向IPO前的一些思考

尽管IPO有很多优势，但也要考虑与上市有关的潜在下行风险。包括：

- 监管和报告要求增加：**一旦公司可以在证交所交易，就需要执行额外的合规和持续披露要求。这可能导致沉重的行政负担和更多的责任。
- 隐私问题：**除了报告要求负担外，财务报告披露的增加也降低了公司的隐私水平，并导致更高层次的审查。作为上市公司，与股东沟通是必不可少的一部分，人们通常期望公司董事的利益和战略具有高度的透明度。
- 公众监督增加：**上市公司作为公司的共同所有人向股东负责。如果公司习惯于在没有公众监督的情况下运营，那么可能很难适应IPO带来的巨大文化冲击。
- 上市公司的相关成本和复杂性：**参与IPO需要专业顾问的大量投入，这反过来又会增加成本。会计师和律师等专家的专业意见，可能要求在短期内将业务资源和资金从核心业务活动转向IPO活动。
- 时间：**尽管公司上市的总时间将取决于企业的复杂性和规模，但澳交所估计一般需要6个月，可能需要长达两年的时间。

## IPO流程和时间表

尽管每次IPO都不一样，但IPO流程最快可能需要大约5个月的时间。关键流程步骤如下：

### 1. 任命顾问

一开始就与专业顾问合作很重要。顾问协助编制招股说明书，构成尽职调查流程的一部分，为投资者进行IPO定价，并进行营销。

### 2. 开展尽职调查和起草招股说明书

招股说明书是投资者决定是否投资公司的关键文件。因此，招股说明书必须包括投资者慎重决定是否认购时所需的全部信息，包括有关业务模式，风险，管理，财务以及拟发行股票附加权利责任等信息。尽职调查流程由尽职调查委员会指导，该委员会由公司代表和外部顾问(如律师和调查会计师)组成。

### 3. 开始营销

在向澳证投委提交招股说明书前，公司能投放的广告有限，但可以开展某些营销活动，如向机构投资者进行IPO路演。

### 4. 提交招股说明书

招股说明书提交以后，公众可在7天内查阅和评论招股说明书，在此期间，公司不能接受任何认购申请。如果澳证投委需要更多时间，此期间可延长到14天，然后才会处理投资者的申请。

### 5. 提交正式上市申请

在向澳证投委提交招股说明书后一周内，需要向澳交所提交正式上市申请。审核和批准申请需要四至六星期。

### 6. 散户投资者认购

散户投资者可以在三至五周内进行认购。

### 7. 开始交易

IPO的最后一步是在澳交所举行上市仪式，公司将在那里敲钟，公司股票将开始交易。



## 尽早征求意见

公司一旦权衡上市利弊并决定进行IPO，就应在此过程中尽早征求专家意见。这将有助于公司从私营公司平稳过渡到证券交易所上市公司。

要成功完成IPO，需要包括法律顾问和财务团队在内的各方参与。财务团队应包括交易团队，审计团队和税务团队。

### 交易团队：

- 审核招股说明书所载的财务信息
- 编制招股说明书中包含的独立保证报告
- 成立尽职调查委员会(DDC)
- 就编制招股说明书所采用的实质性门槛，向尽职调查委员会和公司提供指引
- 对上市公司进行财务尽职调查，并通知尽职调查委员会和新任命董事
- 编制招股说明书，并协助进行核实

### 审计团队：

- 审核或审计公司的一般财务报表
- 审核财务报告流程，并就履行澳交所报告义务所需资源提供意见
- 审核公司的内控，并为内控框架提出必要的改进建议

### 税务团队：

- 协助IPO前的组织架构
- 审核预测税务投入
- 开展税务尽职调查
- 使用资本利得税滚转
- 管理澳大利亚税务局和州税务局(SRO)的私人裁定申请
- 管理员工持股计划
- 审核法律协议



并不是每家企业都适合IPO。如果贵公司正在考虑这一步，以下指引概述了需要考虑的部分财务和法律义务。我们也分享了一家成功上市公司的真实故事，以及他们从中吸取的教训。



# 从另一个角度看问题

采访ALTHEA公司的乔希·费根(JOSH FEGAN)



Althea是一家健康保健公司。他们是一家澳大利亚人持有许可证的药用大麻进口商和生产商，这些大麻可由医生合法开具。Althea的使命是让获得高质量药用大麻的途径变得更方便，以改善衰弱性疾病患者的生活。

Althea最近选择通过IPO为业务扩张融资。为了解更多详情，我们采访了Althea的创始人兼董事总经理乔希·费根。

## 是什么促使贵公司通过IPO融资？

新兴大麻行业有很大的增长潜力，且足够新颖，能够吸引资本市场的积极关注。因此，公司上市时机正合适。我们可以选择不上市，但我们认为在澳交所上市是Althea未来增长的正确选择。

由于Althea所处的行业受到高度监管，Althea对规避风险的投资者颇具吸引力(这在澳大利亚投资领域十分常见)，为投资发出了积极的信号。

## 在此过程中，公司聘请了哪些顾问？

根据一位财务顾问的推荐，我们找到了罗申美。我们希望与一家声誉良好的公司合作，罗申美符合我们的要求。

了解到强大尽职调查委员会的重要性后，我们亦与一家实力雄厚的律师事务所合作。这两家顾问公司的综合能力以及出色的主经纪商，让我们在6个月内完成上市。

我们聘用了一家出色的主经纪商，让我们能够在IPO前接触到合适的投资团体，促成了IPO当天的超额认购，因此整个过程都进展顺利。

顾问团队密切合作。拥有一个由外部人士组成的协作团队，在推动这一过程方面发挥着重要作用。

## 您觉得这次经历怎样？

Althea团队清楚地了解和公司上市流程和成本。我们也获得顾问们的全面指导。我们与律师事务所和会计/审计事务所召开了多次规划研讨会，对成本进行规划，尽可能做好准备并了解情况。过程可能无法预测，尽管我们没有完全达到预算，但已经非常接近。

## 准备IPO时，贵公司需要作出哪些改变？

我们需要遵守各种法规、更新公司网站，并采取更稳健的会计方法。除此之外，我们不需要在内部作出太多的改变。

## 是什么让整个过程变得更顺利？

如果事先更好地了解整个过程，就可能节省一些时间和工作。但我们没有规则可循，任何一家正在进行IPO的公司都不得不有条不紊地完成每个阶段的工作。重要的是尽可能组建最好的团队，并准备在接下来的几个月里努力工作。

我们有一个冷静专注的团队，他们花时间去了解业务，因此无论是在内部还是与顾问合作，Althea都很幸运。这个帮助很大。

拥有国际合作伙伴(Aphria)，会让过程变得更复杂，但这相对容易管理。团队中的每个人都朝同一个方向前进，并了解商业需求和策略时，就会有所帮助。

## 您对考虑IPO的公司有什么建议？

找到好的合作伙伴很重要。最好首先找到优秀的主经办人/经纪商，在做出任何决定前，他们需要了解企业及其潜力。如果没有投资者，IPO就不是可行选择。

无论在澳大利亚还是其他地方，了解企业所处行业或市场都很重要。例如，在药用大麻领域，Althea的主要合作伙伴在加拿大绘就了非常宏伟的蓝图，因此这对理性投资者来说是一个绝佳投资机会。

各公司必须就什么人可以留在董事会彻底说服澳交所。澳交所密切关注这方面问题，对整个过程提出很高的要求。因此，除非有信心能够最终达成所要的结果，否则不建议经历整个过程。

## Althea取得了什么成果？

Althea能够执行想要执行的策略，并对未来做好规划。

公司上市后，开始专注于与了解报告要求的人密切合作，并且拥有满足这些要求所需的时间管理能力和具体技能，这样就不会错过最后期限。

总体而言，我们的IPO经验具有非常积极的意义。这是确保公司未来增长的重要一步。澳大利亚还有很多其他企业需要增长资本；很可惜我们将这些公司拱手让给了海外竞争对手。澳大利亚应尽其所能支持高潜力公司，因为这会对全国经济产生积极影响。



# 顾问扮演的重要角色

公司上市是一个复杂的过程，需要履行大量的法律、财务和道德义务。除了大量文件可能占用公司董事的大量时间外，也可能有犯错成本。未能做好尽职调查或及时提供正确无误的文件，可能会降低通过IPO达成目标的可能性。

重要的是将强大的顾问团队团结在一起，带领公司成功完成IPO。公司应尽早让专家团队参与进来，尽可能降低成本，并确保顺利无缝的上市。

## 组建强大的顾问团队

IPO有六个关键角色。这些角色应由公司一线最佳团队扮演。

### 主经办人

在IPO过程中，拥有明确的领导者至关重要。企业顾问、股票经纪商或投资银行家可以担任该角色。在规模特别大的IPO中，许多银行和经纪商可能会一起行动，共同管理上市事宜。

该角色需要提供一般意见，包括对贵公司进行估值，就IPO的发行价格、规模和时机提供意见，以及分析市场形势以确定最佳方式。担任该角色的专业人士也负责确定机构投资者，并确保符合股东价差和公众持股量测试要求。

简而言之，他们负责确保IPO的各个方面得到有效正确的管理。

主经办人通常也承销IPO股票。

### 承销商

如果股票认购不足，企业将无法达到融资目标。企业可以聘请承销商(通常是主经办人)来弥补差额。这意味着承销商将购买IPO期间投资者没有购买的股票。

企业不一定要拥有承销商，但承销商可以帮助确保企业达到目标。承销商之后以更高价格出售股票获利。

取决于IPO的规模，可能会有单一承销商或被称为辛迪加的财团。

承销商在承担IPO股票承销风险前，通常会耐心等待投资者可能对IPO的反应。承销商宁愿看到证券被全部认购。在招股说明书提交给澳证券与投资委员会(澳证投委)前，承销商通常会签署一份股票承销协议。

### 律师

鉴于需要遵循相关法律程序，尽早征求法律意见至关重要。法律顾问将协助公司遵守尽职调查和披露要求，就招股说明书提供意见，并与澳交所和澳证投委联络。

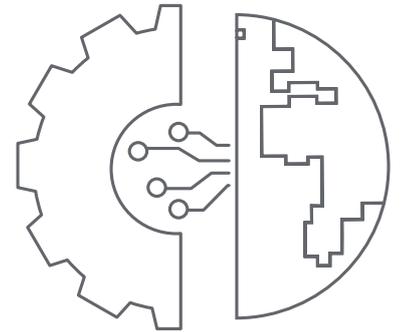
公司律师也可以代表公司负责协商相关协议，如承销协议。

此外，法律专家可以帮助处理公司上市的重组要求，如任免董事、修改公司章程、管理合同和确保良好的企业治理。

即使对拥有内部法律顾问的公司来说，聘请一家专门从事IPO业务的外部律师事务所也很值得。即使内部法律顾问有IPO方面的经验，工作量通常也很大，而外部法律顾问可以更有效地推动工作进程。这就解放了公司的内部律师，让其能够担任外部公司与公司董事之间的中间人，并像往常一样专注于其他业务活动。

### 调查会计师

律师开展业务尽职调查，而会计师开展财务尽职调查。他们将审核招股说明书所载的全部信息，并为招股说明书提供独立保证报告。



独立保证报告是对招股说明书所述财务信息提供保证的客观报告。

调查会计师的职责是对某些财务和会计事项开展尽职调查，并提供：

- 调查会计师报告，纳入招股说明书
- 尽职调查委员会的尽职调查签字
- 实质性指南，提供尽职调查委员会应在尽职调查过程中使用的实质性级别的相关建议
- 向董事会和尽职调查委员会提交有关历史财务信息、备考历史财务信息和预测的独立财务报告

## 技术专家

如果企业经营技术行业，招股说明书可能需要包括专家报告，解释企业各个方面的情况。

## 沟通

投资者关系和沟通专家可以通过宣传公司及其上市，并在IPO之前(和之后)管理沟通，帮助为IPO做好准备。

## 在顾问身上寻找哪些品质？

顾问的素质及其有效合作的能力将对公司能否成功IPO产生重大影响。此外，某些顾问可能会长期留任，以便在IPO完成后很长时间内继续为企业提供意见和支持。因此，选择正确的团队至关重要。

以下是应该在潜在IPO团队成员身上寻找的五个关键品质：

### 1. 成功IPO的经验

毫无疑问，各企业需要与最有经验的团队合作。IPO很复杂，做好这件事对企业未来发展至关重要。

### 2. 企业所处行业经验和知识

每个行业在IPO上都有自己独特的要求。除了在IPO方面有丰富经验外，拥有一个对公司业务所在行业具备现有知识的团队也很有价值。这确保了团队能够基于共同的语言进行交流，并降低了由于咨询团队对公司所在行业了解不够而出错的风险。

### 3. 与现有团队的文化完美融合

IPO绝对是一个团队项目，只有团队的所有成员齐心协力，才有可能完成IPO。这意味着团队中的每个人必须与其他人建立密切的工作关系。

将现有团队成员与新顾问合并，可能并非易事。因此，重要的是选择一个渴望在相互信任基础上发展牢固关系的团队。如果IPO过程变得棘手或漫长，而团队需要付出更大努力才能确保成功，这会让企业处于有利地位。

### 4. 能够从整体的角度，而不是狭隘的角度看待问题。

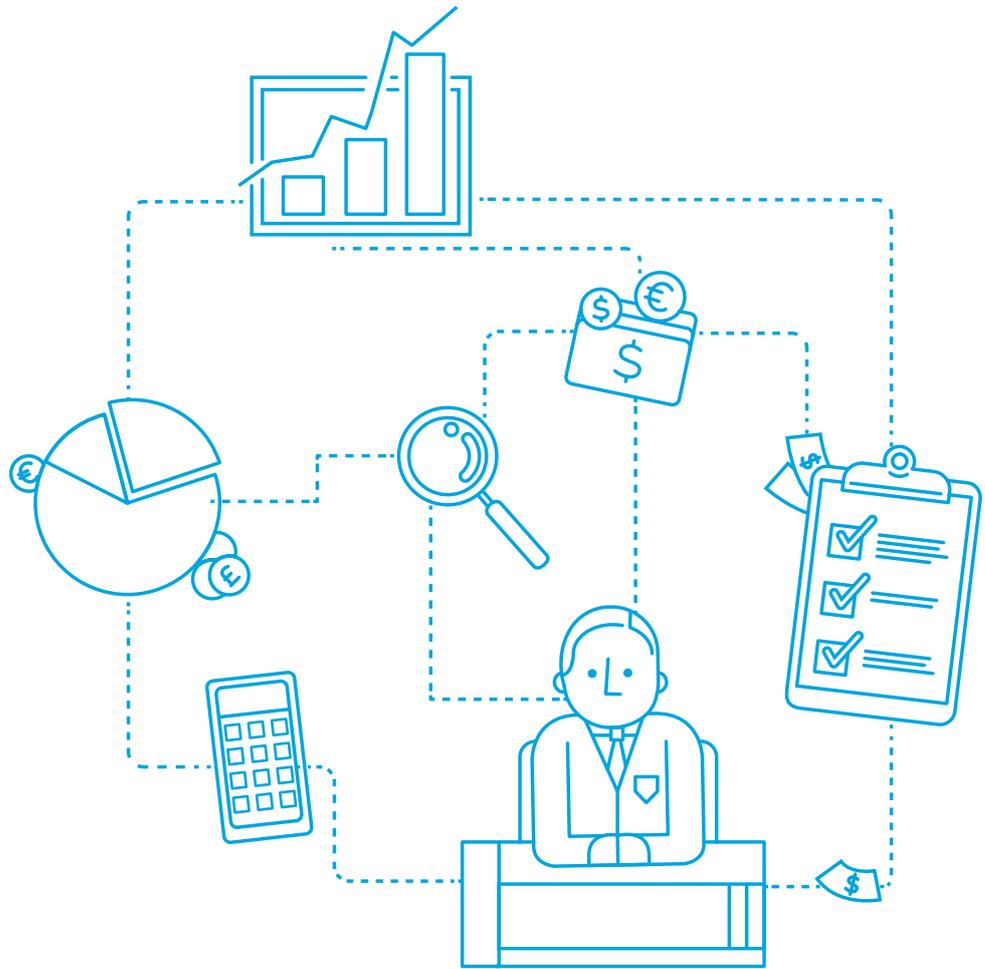
顾问的真正价值在于他们有能力看到挑战，不仅从他们专业领域的狭隘角度，而且也是从整体的角度看待问题。选择着眼于大局并提供相应意见的顾问至关重要。

### 5. 愿意提供诚实的意见，即使不是积极的意见

部分企业高管不希望听到坏消息或与他们意见相左的意见。在正常的商业交易中，这是导致灾难的原因；这几乎注定会导致IPO失败。选择诚实坦率提供意见的顾问很重要，即使公司高管不愿听取这些意见。这可以防止今后出现更大的问题。

让您有力量走好每一步





## 尽职调查

在编制招股说明书时，法律并未规定必须开展尽职调查。然而，开展尽职调查对发行人而言已成为市场惯例，发行人希望藉此缓解未来承担招股说明书质量不佳所致责任的风险，并确保招股说明书包括作出明智投资决定所需的所有信息，且无误导性。

尽职调查的现行市场惯例的关键要素包括：

- 尽职调查委员会监督和记录尽职调查过程，并识别招股说明书中的调查和披露问题
- 发行人的董事、管理层和各顾问承担特定任务，以确保招股说明书编制妥当
- 尽职调查委员会核实招股说明书，以确保招股说明书不包含任何虚假或具误导性的陈述

对适当的尽职调查过程采取一般方法，包括：

- 制订尽职调查计划或制度
- 成立尽职调查委员会，对尽职调查过程进行协调监督

- 安排该委员会定期开会，确保尽职调查的开展
- 该委员会授权相关各方开展特别调查，包括管理相关各方的调查问卷
- 对披露文件中披露的重要事实或意见陈述进行核实
- 提交董事会的最终尽职调查报告，概述遵循的程序、进行的调查和结论

编制招股说明书的市场惯例是成立尽职调查委员会，负责监督和协调IPO尽职调查过程。该委员会通常由发行人董事会授权成立，应定期向董事会报告尽职调查的开展情况。

尽职调查委员会的成员通常是董事(通常是一名执行董事和一名非执行董事)、法律顾问、调查会计师、承销商和主经办人。成员通常应积极参与尽职调查和审议，并对招股说明书和尽职调查过程保持独立和探究精神。

# 监管架构

## 上市后会发生什么？

按照惯例，IPO不能轻易进行。成功上市意味着资本增加，但也须遵守新的监管架构和持续的报告要求，可能成为行政负担。

在决定上市前，了解IPO后的要求很重要。

这些要求包括：

### 持续监管要求：澳交所上市规则

上市后，实体须遵守澳交所上市规则。<sup>2</sup>这些规则旨在保护上市实体、投资者利益和市场声誉，因此规则数量多、要求严、程度复杂就不足为奇。

上市规则管辖以下各项：正式上市、证券报价、暂停证券报价、将实体从正式上市名单中剔除、披露以及上市实体行为的某些方面。遵守该等规则是进入澳交所的必要条件，这些条件是澳交所与上市实体之间的合同。虽然这些规则不是法律，但可以通过《公司法》的部分条款来强制执行。

这些规则旨在确保澳交所上市的所有公司遵守基本标准。这包括确保及时披露最高标准的重要信息，确保上市实体及其高管的诚信、问责、责任，以及保护证券持有人的利益。

不遵守上市规则可能导致价格调查、交易暂停、停牌、澳证投委发布违规通知，并可能导致股东集体诉讼，例如，委员会认为公司没有及时披露相关信息。

### 持续披露

根据《2001年公司法》第677条，持续披露规则(上市规则第3.1和3.1A条)可以说是对上市公司影响最大的一项规则。任何可能对实体证券价格或价值产生重大影响的信息，必须立即向市场披露。这可能包括任何重大收购或处置、终止、变更或签订重大协议，或者知悉实际盈利将与市场预期有重大差异。

---

<sup>2</sup> [www.asx.com.au/regulation/rules/asx-listing-rules.htm](http://www.asx.com.au/regulation/rules/asx-listing-rules.htm)

## 定期披露

具体披露必须在规定时间向市场作出，包括：

- 披露公司财务业绩的附录4E必须在年末后两个月内提交
- 经审计财务报表必须在年末后三个月内提交
- 披露6个月期间中期业绩的附录4D必须在半年度末后两个月内提交
- 中期财务报表必须在半年度末后两个月内提交。该等财务报表必须经过审计或审核。

《上市规则》的其他要求包括召开成员会议、董事会议和适当的治理。

## 持续监管要求：《2001年公司法》(《公司法》)的附加要求

除了上市规则外，《公司法》还包括对公开披露实体比对私营公司更严格的要求，包括在提交的年度报告中提供补充信息。

## 薪酬报告

《公司法》第300A条要求上市披露实体编制薪酬报告，第2M.3.03部分要求该报告包含比较信息。薪酬报告包含有关董事和主要管理人员的详细披露信息，以及公司确定高管薪酬的政策。

## 经营和财务回顾(OFR)

《公司法》第299A条要求上市实体在董事报告中提供经营和财务回顾。该回顾概述了公司的经营和财务状况，并说明了公司的商业策略和未来前景。经营和财务回顾协助股东了解公司的业务状况及其财务业绩的原因。

本报告或董事报告或年度报告的其他部分可能包含非IFRS财务信息。任何此类信息都必须进行解释，与IFRS财务信息相一致，不得有偏见，且不得用于抵消IFRS信息所述事实。任何此类信息被给予的重视也必须比IFRS信息少。

## 如何防止事情出错：制订良好的治理惯例

遵守持续报告要求和新规定可能很复杂，因此新上市公司必须准备履行所增加的义务。这将包括确保良好的治理架构和惯例，如：

- 成立独立委员会，负责审议审计、道德与风险、薪酬和任何其他重要事宜
- 成立稳定的多样化董事会，在必要时就商业计划的可行性向管理层提出质疑
- 任命公司秘书以确保不会忽视监管要求
- 制订政策和程序，以监测关联方、重大持股和其他须报告信息
- 及时向澳交所报告须披露信息的有效机制



# 税务架构和其他考量

## 筹备IPO

由于报告义务和透明度要求增加，如果公司正考虑上市，准备工作至关重要。公司为上市做准备时，需要考虑各种税务问题。公司应该：

### 1. 进行税务风险评估

尽职调查通常需要作为调查会计师报告的一部分。在IPO前进行税务风险评估，可以让公司在IPO前确认处理税务问题。作为IPO前税务尽职调查程序的一部分，需要随时提供足够的税务记录和文件以供审查。

### 2. 发展或加强税务基础设施

税务披露信息将首次向公众公开，因此实施能支持税务报告的适当制度和程序至关重要。这可能包括加强税务筹备流程，以确保有效的控制正在进行中，从而及时生成准确的报告。

IPO提供了一个采用最新自动化税务系统(包括税务筹备软件)的绝佳机会。基于技术的软件平台可以通过自动上传和标准化流程提高效率并确保一致性。

### 3. 发展或加强税务治理

上市公司对税务治理的期望显著提高。公司需实施税务治理或风险政策，确保财务职能部门有充足的资源，可以开展有效的税务控制和审查程序。资源有限的公司可通过外包若干税务合规职能获益。

### 4. 修改或实施员工激励计划

由于企业准备在上市环境中开展业务，确保员工尤其是关键高级管理人员和非执行董事的持续参与变得日益重要。这可以通过发行股票或期权等激励措施来实现。现有计划可能需要修改，或需要设计和实施新的激励计划。在订立激励安排时，税务往往是关键驱动因素。例如，若干类型员工持股计划项下福利有资格享受所得税优惠。

### 5. 考虑交易成本的影响

公司应进行审查，以确定交易成本(如律师费和顾问费)的所得税处理，包括该成本是否可以在发生年度即时扣除，还是具有资本性质。交易成本的商品与服务税处理方法也应与所得税分析一并审查。这很重要，因为在收回商品与服务税时可能受到限制，这部分商品与服务税纳入与供应财务产品(包括发行股票)有关的交易成本。

### 6. 考虑对公司税务属性的影响

例如，如果公司已经结转税务亏损，那么由于IPO的缘故，所有权连续性测试可能会失败。如果这样，可能需要进行相同业务测试。



## 7. IPO后股息

鉴于免税的吸引力，公司通常会在IPO后尽可能派发免税股息。为此，监测免税账户和遵守免税规定(如基准免税规则)至关重要。

## 架构

### 1. 双轨制

考虑直接出售企业的可能性，然后考虑是否采用双轨制。

### 2. 上市公司与出售公司

与顾问一起评估最适合IPO的架构选项。例如，考虑成立一家流通公司(float company)，作为一家“干净”的母公司进行上市。这也可以让现有股东以现金和股票的形式变现对公司的投资。

## 3. 架构步骤的税务影响

考虑将在上市准备过程中完成的架构步骤(如分拆和重组，不包括与集团主要业务无关的子公司)的税务影响。审核每个架构步骤的印花税、商品与服务税及所得税影响。

## 4. 股东面临的税务后果

对现有股东的税务后果，将始终是IPO前架构的一个关键考虑因素。例如，如果某流通公司是为了向公众发行股票而成立，持有该流通公司所有者权益的现有股东将需要确信，他们有资格获得“互换滚转税款减免”(scrip-for-scrip rollover relief)。



## 结束语

# 最后回顾

首先要确定IPO对贵公司来说确实是正确的举措，这一点很关键。虽然这是一个高度可行的融资途径，但很明显，在合规、报告和尽职调查方面有很多繁重的要求。

如果决定进行IPO，应在此过程中尽早征求专家意见。我们的经验表明，IPO可能需要长达两年的时间才会成功，其间要花大量时间处理财务和报告问题，制订业务流程和发展基础设施，以及任命合适的高管和咨询团队。关键是要组建由法律顾问组成的强大顾问团队，以及由交易、审计和税务专家组成的财务团队。

咨询团队可以在顺利无缝的上市过程或漫长困难的上市过程中发挥重要作用。选择具备以下品质的团队成员至关重要：

- 拥有成功IPO的经验
- 深入了解所处行业
- 与现有团队的文化完美融合
- 能够从整体的角度，而不是狭隘的角度看待问题。
- 愿意提供诚实的意见，即使不是积极的意见

一旦团队就位，就可以开始进行尽职调查，这是编制招股说明书的一个重要组成部分。这有助于消除对未来责任的担忧，并确保招股说明书准确全面。

确保企业中的每个人都知道自己在IPO完成后所扮演的角色同样重要。这将包括定期报告要求，因此建议将相关委员会团结在一起，以确保满足所有要求。也建议保留一个顾问团队，以帮助企业确保遵守所有报告要求。

在准备阶段，必须把重点放在税务架构上，以确定从任何税务优惠中获得的商业利益，并了解不同架构的影响。

罗申美在帮助澳大利亚公司为成功IPO做准备方面经验丰富。我们采用经过验证的方法，让高技能审计师、税务专业人士和会计师与贵公司法律顾问和其他商业顾问合作，从而实现最优的成果。

如要了解更多关于罗申美如何帮助贵公司成功上市的信息，请立刻与我们联系。

[rsm.com.au](http://rsm.com.au)

**THE POWER OF BEING UNDERSTOOD**  
AUDIT | TAX | CONSULTING

罗申美澳大利亚有限公司是罗申美网络的成员，其交易名称为罗申美(RSM)。罗申美是罗申美网络成员使用的交易名称。

罗申美网络的每个成员都是独立会计和咨询公司，每个成员都有自己的业务。罗申美网络本身不是任何司法辖区的任何形式的独立法人实体。

罗申美网络由罗申美国际有限公司管理，后者在英格兰和威尔士注册(公司编号4040598)，其注册办事处位于50 Cannon Street, 2nd Floor, London EC4N 6JJ。

网络成员使用的品牌和商标罗申美以及其他知识产权归罗申美国际协会所有，该协会位于楚格州，受《瑞士民法典》第60条及其以下各条规定管辖。

© 罗申美国际协会

[rsm.com.au](http://rsm.com.au)

根据《专业标准法例》批准的计划成立的有限责任公司

