

中国企业管理培训中心 编

企业管理出版社

企业资产评估

中国企业管理培训中心 编

出版：企业管理出版社

850×1168 毫米 32 开

发行：新华书店北京发行所

9.5 印张 259 千字

经售：全国各地新华书店

1989年7月 第1版

印刷：北京景山学校印刷厂

1989年7月 第1次印刷
印数 00001—11000册

ISBN 7-80001-054-6/F·055

定价：3.95元

序

我国在进行企业体制改革中，无论是承包经营、租赁经营、股份经营、企业兼并、企业联合、中外合资，还是企业破产清算、经营评价、抵押贷款、经济担保、企业参加保险、对企业资信调查等，一般都要进行资产评估。因此，资产评估是我国经济体制改革和商品经济发展的客观需要。

资产评估在我国尚处于初始阶段，经验不足，急需在企业资产评估程序、评估方法上通过实践加以完善。对被评估资产的价值，尽可能达到科学、合理、公允、适当的要求。这是我们必须努力解决的问题。

1988年9月我邀请美国评估公司副总裁罗纳德·格尔根一行三人来华讲学。他们在中国企业管理培训中心系统、详细地讲述了成本法、市场法、收益法等三种资产评估方法。听课的中国有关企业的管理人员、经济管理部门的工作人员和科研、教学人员感到收获很大。听课后，针对中国近几年资产评估的实际情况，他们又进行了深入地探讨。

《企业资产评估》一书，就是这一活动有关资料的汇总。这本书的前一部分，是美国评估公司罗纳德·格尔根和罗伯特·苏博达等专家所讲的主要内容。后一部分选编了我国有关资产评估的25篇

文章，其中有专家学者的专论，有企业资产评估的经验案例，可供各地从事资产评估工作以及这方面的科研、教学人员阅读、参考。希望同志们研究、借鉴国外资产评估的科学方法；同时及时总结我国企业资产评估的实际经验，不断探索，尽早地建立起适合我国国情的资产评估理论，指导实际的资产评估工作，进而推动我国经济体制改革和社会主义有计划商品经济的发展。

张彦宁

1988年11月

目 录

美国资产评估理论与实务

绪 论	罗纳德·格尔根(1)
第一讲 资产评估的基本原则和有关名词概念	罗博特·苏博达(10)
第二讲 资产评估的简单程序	罗博特·苏博达(18)
第三讲 资产评估的市场法	罗博特·苏博达(22)
第四讲 资产评估的成本法	罗博特·苏博达(33)
第五讲 资产评估的收益法	罗博特·苏博达(54)
第六讲 无形资产评估	罗博特·苏博达(91)

中国企业资产评估专论、经验、案例

企业资产评估研讨纪要	中国企业管理培训中心(113)
关于评估工业企业固定资产现值的几个问题	李铁城(121)
我国国有资产管理中的资产评估问题	倪所冠 紫 林(127)
评估资产 分帐管理 深化企业机制改革	易济林(135)
试论企业资产评估	门玉峰(144)
企业资产评估初探	余长国(151)
正确评估资产 明确产权关系	于 成(156)
关于资产评估的几点设想	尚世安(160)
企业资产的评估方法	王利德(165)
企业兼并中的资产评估程序与方法	王久华(173)

企业承包、租赁中资产评估的意义与方法·····	舒 安(180)
对中外合资经营企业验资的探讨·····	朱维智(186)
浅议无形资产的计价·····	马兴洲 赵洪志(195)
企业资产的模糊综合评估法·····	魏铁华(205)
按投资的资产形成的生产能力作为资产评估衡量 依据的办法·····	北京高衡塞蒙斯铰刀有限公司(216)
我们这个项目是如何进行财产评估的 ·····	北京吉普汽车有限公司(219)
现有企业举办合资企业中的资产评估问题 ——无锡第三毛纺厂资产评估述评·····	荣仲华(223)
企业有偿转让中的资产评估问题——北京齿轮总厂情况调查 ·····	王兰萍 余丽萍(229)
金杯汽车股份有限公司资产评估情况介绍 ·····	赵希友 徐进先(236)
在试点股份制中我们是怎样进行资产重估的 ·····	上海自行车厂财务科(243)
股份制企业集团资产评估初探·····	胡宗祥(247)
案例介绍：某厂为建立中外合资企业而对全厂 所有资产作的清产估价报告·····	王利德(250)
设备的磨损和补偿·····	冯东升 何杏清(255)
怎样确定设备的服务年限·····	何杏清 冯东升(264)
谈谈美国固定资产的折旧·····	周志道(279)
编后记·····	(295)

绪 论

我想谈谈有关美国的资产评估行业的五个方面的问题。一是为什么要进行资产评估，换句话说，什么地方需要资产评估；二是在美国及在世界上，资产评估行业的状况；三是我们公司的情况及我们公司在美国和世界上从事评估事业的情况；四是评估在实践中的做法，即在美国怎样进行评估，评估的过程；五是评估行业中的职业道德及必须遵循的一些基本准则。下面就分别讲述。

第一，为什么要进行资产评估，其原因有如下几种：

1. 税务的需要。首先是为了纳税的目的而要进行资产评估。在美国每进行一项业务，每进行一项交易都要纳税。说到税收，我们有各种不同的税种。第一种是所得税，这意味着政府要从企业利润中分得一部分。第二种是财产转移税，或称州税，当财产的所有权从一个人手中转到另一个人手中时，要交纳这种税。第三种是资产盈余税，这也牵涉到资产转移，在资产转移中某些人会有所得，那么他就交这种税。在美国进行资产评估很重要的原因是要确定在资产交易中要交多少税，这就需要评估资产的价值。

2. 会计处理的需要。公司或企业在会计记帐时，需要有一个资产的价值。如果公司购买一个烟灰缸，那么，购买烟灰缸使公司帐务发生了这样的变化：一方面现金减少了，一方面资产增加了。这二项要进行平衡，必须进行分配。当然把这作为资产并不是一个非常好的例子，但我没有办法购到钢铁或其他东西，我能购到的就是这个烟灰缸。我们在会计记帐时要用的是资产现在的价值——现值。比如五年前花10元钱买的烟灰缸，能不能按10元记帐，不能。

因为这是五年前买的，现在已不值10元钱了。这时候就需要我们来决定这个烟灰缸现在值多少钱。还有的时候公司很不幸，帐簿丢失了，帐目混乱了，也需要我们来进行评估，评估资产到底值多少钱？

3. 资产交易的需要。有的时候公司之间发生资产买卖关系，有人愿意买，有人愿意卖。例如，我拥有一个生产汽车轮胎的工厂，我想把它卖掉，我的朋友想买。这样，我是自愿的卖主，我的朋友是自愿的买主。我对这个轮胎厂值多少钱有一个大致想法，买的人也会有一个想法。一般来讲，卖主和买主的想法总是有差别的。卖者总希望价格愈高愈好；买主总想价格愈低愈好。这个时候需要评估人员来协调双方。必须由某方或某人来雇佣我们这些资产评估人员。人们可以有两种不同的方法来使用外部的资产评估。第一种方法是卖方要卖高价，买方要低价买，双方同意找一个第三者——请资产评估公司人员来决定价格；第二种方法不是双方协议去找第三者来评估，而是卖者要高价，找一个资产评估人员说明他卖的高价有道理。在他单方面雇佣了资产评估人员后，买主也可以单方面去雇佣资产评估人员，来证明低价也是有道理的。所以，在谈判过程中双方都需要利用外部的资产评估组织或人员来评估。经过这个过程，双方价格达成协议，买卖成交后，如前面所说的，总得有人向国家缴纳税收。所以在资产买卖过程中，可能有几种不同的目的，来雇佣外部资产评估人员。

4. 合资企业的需要。可以说资产评估用得比较多的领域是合资企业。比如假设政府已经批准，我带了先进的设备和技术来上海合作，对于中方来讲，我带来的设备和技术究竟值多少钱，需要中方来判断，这就需要资产评估。即使我是非常诚实的人，你也不能完全相信我开的价，你需要自己作出判断。作为我这方，我也需要了解中方提供的东西值多少钱？包括提供的土地、厂房、基础设施、离机场远近、交通设施、能源供应和职工队伍等情况，所有你们提供的各方面，我也需要进行资产价值评估。所以，双方都需要

雇佣资产评估人员，来评估一下对方投入合资企业的资产价值是多少？

5. 向银行贷款的需要。就是在资产买卖过程中往往需要向银行贷款。还是前面的例子，我有一个汽车轮胎厂，中方要把它买过来，比方说我希望中方付现金给我，中方没有这么多的现金。在美国，可以用我将要买的公司作抵押去向银行贷款。银行一定会考虑到万一我还不了款，他们要把那个公司拿出来卖，那个公司到底能卖多少钱？

以上讲到的资产评估要牵涉到资产到底值多少钱？或是别人付多少钱可以买到。另外，也有时对资产的成本有多少进行评估。例如，保险，既可以说明资产的价值是多少，也可以用来说明资产的成本是多少。还是以烟灰缸为例，价值就是市场上人们愿意花多少钱来买烟灰缸。成本是另外的问题，我们如果制造一个烟灰缸，成本要开支多少钱？对保险公司来说，可能他更关心的是这个烟灰缸的成本。比如要对你的某一台机器设备进行保险。保险公司可能要问它的成本，重新生产一个或购买一个成本是多少？

以上讲的是为什么要进行资产评估，这些基本原理、基本概念是超国界的。不仅在美国如此，在加拿大、香港、墨西哥、意大利，或南美也都一样需要这些基本原理和概念。

第二，美国及世界上资产评估的概况。美国和世界上资产评估有如下特点：

1. 独立性。不管是谁去雇佣资产评估公司，都要为他提供的服务付钱，一旦付钱后，他就对你资产评估的后果负全责。这个评估公司不可能也不应是涉及交易双方所拥有，评估公司是完全独立的。我去雇佣这个公司，就不能同时又拥有这个公司，不管是在直接意义上或使用某种诡计来使你间接地拥有这个公司，或是在这个公司中取得利益，这些都是不准许的。

2. 职业性和专业性。所谓职业性和专业性就是要求参与资产评估的人员应该有一定的专业素质。应该有经验，要了解被评估的

资产，有知识，要懂得被评估的资产。把你的能力、你的知识、你的经验、你的独立的立场，等等，综合在一起进行评估工作。

3. 公司的辩护权。如果评估人员的结论受到怀疑时，评估公司应该出面来支持这个结论。这个，我们叫做资产评估公司的辩护，或辩护权。当发生疑问时，法庭传讯，公司应当派人到庭去辩护这个结论是对的。也可以在政府谈判税收，政府决定税额时，我们出席作辩护。还可以在谈判桌上为某一方、为某一个结论去辩护。因此，世界资产评估行业有三个特点：一个是独立性；一个是职业性或专业性；第三个是我们的结论是经得起考验的，我们可以为我们的结论辩护。

在美国，资产评估行业被认为是咨询行业中的一种。我们被认为是咨询人员，主要是为私营企业提供咨询服务。有时也为政府提供咨询服务。资产评估可以在联邦政府这一级、州政府这一级或地方政府这一级。这个行业被认为是金融、财务行业的一部分。这个行业在全世界范围内发展得非常之快，非常富有进取精神，变得愈来愈大。当然资产评估行业最发达的市场在美国，其次在欧洲、加拿大，亚洲有些地方，如香港也已经充分发展起来了。

第三，美国资产评估联合公司概况。

我们公司叫做美国资产评估联合公司，是美国最大的资产评估公司，已有一百多年的历史，也是世界上最大的公司。在美国本土有750名雇员，在世界其他地方有500多名雇员。这个公司是一个股份不公开的私有公司，15%的股份为本公司职工所拥有，另外85%的股份为公司外的投资者所拥有，但是我们公司的股票不上市。公司内有三个直属单位，第一个是财务和会计方面的业务；第二个是美国本土的业务；第三个是国际性业务。我们公司在美国主要有两个方面的业务，一个方面是市场销售，我们的销售服务，就是去拉客户。这是一批人员的业务。另一批人员是专门从事资产评估的，实际去进行评估。公司人员就分这两类。在美国本土，市场的销售人员，大约有50人，分布在35个城市。销售人员的责任或职务是说

服所在地的各公司，如果需要资产评估，最好是用联合公司去评估。这些人员的工资，我们是用佣金的方式付给他们的。固定工资也有，但是很小，大部分工资取决于你拉来多少客户所取得的佣金，这也是个刺激方法。另一部分是专业人员，这些人一般来说，都是要有技术、有专业的，很多人是工程师，比如机械工程师、电气工程师、土木建筑工程师，甚至还有一、二个核能工程师。同时，专业人员中也有一部分如会计师和有硕士学位的、学过管理的和学过财务会计的人员。我们只有一个律师，就是我自己。技术方面人才和专业方面的人才都有专门的学位。有些人从事房地产专业，那末他就要懂得评估土地的价值、建筑物的价值。房地产还可以进一步专门化、专业化。比如说，有些房地产是可以产生一定的收益、利润的，如一个购物中心、办公楼可以产生收益，这是特殊房地产。另一类建筑物，同样是房地产，如工厂厂房，准备在建筑中使用的这是另外一种专门化。在工业制造业中也可以进一步地细分。有些专家熟悉化学工业或钢铁工业，有些专家熟悉机械工业。还有一部分专业人员，我们称为财务评估专业人员，这些人更多地与公司的财务记录、财务报表打交道，而不是与实体上的资产打交道。

以上是我们公司的一般情况。下面我谈谈资产评估行业中的竞争。在美国，有许多竞争对手，这些竞争对手可划分为许多不同的类型。第一类竞争对手与我们类似，提供所有类别的资产评估咨询服务。其中有一个叫马歇尔——斯蒂文公司。第二类竞争对手是他们只在某个领域内提供资产评估服务，例如为房地产业提供资产评估服务的一家房地产咨询公司。另一个例子是有些公司只使用市场评估法或收益评估法做资产评估。如有一个管理计划公司，还有一个某某联合公司，这两个公司只提供收益法或市场法来进行服务的。还有很特殊的例子，有个公司叫评估顾问公司，这个公司只评估医院。我上面提到的公司都是专门化的，只在市场进行细分后在某一个局部市场上和我们竞争。另外从互相竞争的公司的所有者

也可看出资产评估行业的竞争情况。第三类竞争对手是从它的工作范围上来与我们竞争。如会计事务所或会计咨询公司，他们也转过来搞资产评估，如安达信等四家公司。还有一类公司，即企业管理咨询咨询公司也兼做资产评估。如有名的阿萨·里德尔公司。全世界从竞争的情况来分析，可能与美国情况有所不同，但基本上是一个格局。在菲律宾，我们有自己的机构，那儿有一个完全和我们对等的竞争对手叫做克莱浮评估公司。另一个会计事务所SGU也在菲律宾做评估咨询。如果我们到意大利、墨西哥看看，都会发现类似情况。

第四，在实践中如何着手进行资产评估工作。

如把一个轮胎公司卖给我，我要到银行去借全部款项或部份款项支付给卖主。在银行同意借给我钱以前，他必须了解我作为抵押的这个公司究竟值多少钱？这时我需要请评估人员来证明将要交易这个公司的资产价值，以达到贷款的目的。我雇用评估人员的理由或目的是融资，即资金融通。作为买主，我需要评估人员说服银行把钱借给我，这就是为什么要进行资产评估的一个目的；而另一个评估的目的我要求得到一个公允市场价值或公平市场价格。在我和银行达成协议前，必须首先拿出一份公正的评估报告。假如我是一个非常聪明的企业家，我找到了一个评估公司。我首先遇到的问题，是我应该给为我提供服务的评估公司付多少费用。银行在这样的情况下不会给评估公司付钱的，他只要求评估公司拿出报告来证明我的资产价值以借款给我。这个评估公司会告诉我，必须实地看一看被评估资产的情况，然后才能评定资产值多少钱。评估公司的经销人员，就是我前面讲的资产评估公司中的市场销售人员，会到轮胎公司去转一转，估计出要花多少时间才能完成这项评估工作。然后用预计天数×每天的费用+实报实销的开支来计算费用。评估公司会写信告诉被评估的单位，说明他们到轮胎公司视察所了解到的情况及根据情况所作出的结论，他们需要多少时间，要收取多少费用，以及他们对什么是公平市场价格将怎样做评估等等情况通知对

方。如果对方没有异议，便答应他们可以开始评估。评估公司就会派出专业人员去轮胎公司完成评估任务。信中还告诉对方，公司什么时候完成评估报告，在评估结束后，评估人员就会交出评估报告。其内容包括进行了哪些评估，采用了什么方法，怎样评估的。报告中还要包括最终结论，即这个公司到底值多少钱。被评估公司支付服务费后，把这份报告送给银行以取得贷款。

第五，评估行业中的职业道德及必须遵循的一些基本原则。

下面有一个非常关键和重要的论点要告诉大家，资产评估的咨询服务费，并不取决于被评估资产的价值。这是因为：1. 前面谈到过关于独立性原则，如果我们的资产评估咨询费取决于被评估资产的价值，是价值的某一个百分数，我很可能希望把被评估资产的价格提高，就是说会过份地估价；2. 如果我们采用了百分比收费，评估人员无法证实自己评估是公平的，有时会失去独立性，失去自己的职业道德，失去自己的正直和诚实；3. 我们要考虑的是，邀请评估公司者处于两难的矛盾处境。一方面希望评估的价值高一点，这样可以到银行去证实这个公司很值钱，可多借一点钱。另一方面，他评估出的价值越高，我越要多付给他服务费，所以处于两难的境地。银行当然希望评估是正确反映资产的价值，不要过高，过高是欺骗他。他希望美国的评估行业，或者美国资产评估联合公司任何一个评估组织不要因用提成的办法来收取服务费，而导至影响结论的正确性。在全世界范围内，资产评估行业从职业性、职业道德出发，一般以工作时间来收费。有若干个美国的公司或国际的资产评估公司都已采用了这样一个付酬的办法。美国资产评估协会是国际资产评估协会的一个成员团体，在美国把这条规定纳入基本准则或规则中去。

我举个例子，这是我自己经历的，而且与你们国家有关。去年我来北京遇到你们的一些企业家。有位先生问我，他们要搞一个合资企业，但是不知道带到合资企业里去的机器设备到底值多少钱？也不知什么地方和谁能告诉他值多少钱？以及我们能不能相信这些

人？我回答这位先生，第一，你需要进行资产评估，你的机器设备从国外买来，到底值多少钱，需要一个评估公司为你评估。第二，你不必担心，不管哪方去请的资产评估公司，包括卖方去请的资产评估公司，你不用担心，肯定不会有什么“后门”特殊关系。但你最好找到这样一个评估公司，按天数收费的，这样的公司必须对自己的结论负责，一旦结论被怀疑，或别人指出评估是错误的，他必须能为自己的结论辩护。所以我们又提到了前面所提到的，评估的最大特点要有独立性，其次是专业性和职业性。

我刚才描绘的是实际怎样进行评估的情景，不但在美国，在香港、意大利、加拿大、墨西哥都这样。这就是为什么我们美国资产评估联合公司在世界各地都有自己的办事机构。因为我们不仅要为美国公司服务，为美国公司在国外的经营服务，同时也要为世界各地的其他公司服务，提供资产评估。在欧洲，我们在意大利、西班牙、英国、葡萄牙都有自己的机构。所有我们在这些国家的子公司都遵循同样的原则，在世界范围内的服务都是一致的。我们还要把这些国家子公司工作的人员，定期召回美国进行训练，让他们了解总公司的政策。我们评估公司在意大利就有60名雇员，分布在米兰、罗马等四个城市；在西班牙有40位工作人员，大致在三个城市有机构；除了欧洲，在加拿大也有子公司，在温哥华、多伦多、蒙特利尔都有自己的办事处，有40人；在委内瑞拉、墨西哥也有自己的子公司或办事处。在亚洲，有一度我们曾在印度尼西亚、新加坡、马来西亚都有自己的机构。但我们现在不再拥有这些公司了，原因是印尼、马来西亚实现了国有化。

至于我们在亚洲其他地区的业务情况，下面，请在香港、台湾负责评估业务的廖显敏先生介绍。

下面介绍一下美国评估联合公司在亚洲的业务情况。

我们公司在国外有个习惯，就是尽量用当地人。如意大利的经理是意大利人。公司在香港最初就用到我。我们在东南亚，开始在菲律宾并已有26年，在菲律宾有4个单位，工作人员70人。10年前就

开始发展，现在，菲律宾、香港、泰国差不多都有我们的机构，在泰国差不多有30个工作人员，在曼谷、江麦设有机 构。在香港有12年历史，有31个工作人员，在中国的台湾开了一个分公司，有一个代表在日本。我们希望不久的将来在大陆有个分公司。现在在中国内地还是从香港派人提供服务。我来大陆好多次，差不多一个礼拜，十天会到大陆一次，香港很大，离香港最近的地方是深圳、广州，我早上去晚上可以回来，现在我们还没决定在什么地方开分公司。大陆实在太太，如果公司在北京、上海，那么，从北京派人倒不如从香港派人去，现在这个问题还未解决。最近六个月我们有两个项目在座的各位可能会感兴趣，一个在西安，一个在上海。两家公司一是美国冷气机，一是芬兰造纸与中国搞合资。评估结果我们列出了评估表。还有一些，是在深圳、珠海搞的小项目。有些是与香港合作，香港出机器，机器是旧的，你问他值多少钱？他一元说成二元。当然不是所有香港都这样，但中方实在不知道值多少钱，有时候他们请我们评估公司，他们叫我们当公正人。内地和香港合资，内地人还可以去看一看，但是若与台湾合资，大陆人去就有困难。大陆买台湾的机器设备，现在还要经过香港中间商，但设备情况怎么样？好在我们在台湾有分公司，可以与中间商一起去看设备的保养情况，进行评估。

第一讲 资产评估的基本原则和 有关名词概念

一、资产评估的基本原则

1. 预测原则。是指通过预测资产未来提供的收益，来作为评估其资产价值的重要依据。预计收益是将来能实现而现在还没有得到。买者愿意买，是预计到将来能取得收益。

2. 平衡原则。当对立的相反的或相互影响的因素均处于平衡状态时，才能反映资产的实际价值。如果市场不平衡，其价格会不断地浮动。我最近看到《中国日报》上文章讲，中国的钢铁生产处于不平衡，你们的钢铁市场不平衡，供不应求，这种情况会造成钢铁涨价。

3. 变价原则。是指因果关系影响到资产的价值。仍以钢铁为例，它若处于供求不平衡的状态，肯定会影响其价格、价值的浮动。

4. 竞争原则。即有两个或两个以上潜在购买者，这是一个自由市场经济最起码的条件。真正公平的市场价格只有在市场中才能形成。如只一个卖主，而有若干个买主，价格必定上升。相反，供过于求，价格就下跌。无论卖者或买者，竞争都会影响他们的价格。

5. 适用性原则。指一个资产只有适合于市场需求时才有价值。换言之，购买者总是要买他希望买的东西。

6. 贡献原则。资产的某一部分的价值取决于它对资产的整体有什么作用。这是在评估中最重要的一个原则。后面我们会讲到企

业的价值,讲到企业的各部分资产对企业价值的作用。如果把企业的有形资产或无形资产的某一部分去掉,就会影响到整个企业的价值。

7. 外部因素原则。指外在因素对资产价值的影响。如功能性过时,即由于技术发展影响了资产的价值,有些资产本身没有动,但受到外部技术或价格的影响,它的价值却发生了变化。

8. 替代性原则。这对各种各样的资产评估都是最基本的原则。如果有几个相类似产品同时可以买到,那么顾客总是买最便宜的。在第一讲,格尔根先生举的轮胎公司交易的例子,我若作为需求者有两个选择,一是买下它,一是新建一个轮胎公司。有相互替代的东西就影响它的价值,这就是我的原则。有没有选择,对价值很有影响。在我们决定用什么样的收益率、折现率进行评估时,就要考虑资金投到什么地方收益最好。替代原则实质上牵涉到在评估你的对象物时,要把它与其它投资方案相比较。我们称它为替代性原则。

9. 供求关系原则。我不想重复讲这个经济学的基本原理,我想强调供求关系对市场是非常关键的原则。如果我们确定供应量,需求增加就涨价。如果我们投标买一处房地产的话,买的人多,我就出高价。如果生产量固定,需求越少价格降低。因此供求关系将影响到自由卖主、自由买主的价格。这是评估的一个基本原则。

供求关系,经济理论供求原理指出,一种商品或服务的价格,与其需求成正比,但不一定按固定比例变化;却与供应成反比,也未必按固定比例变化。在估价方面,供应与需求之估价原则指资产价格与需求成正比,但未必按固定比例变化,却与供应成反比,也未必按固定比例变化(见图2-1)。

二、有关名词概念

1. 价值。这是最基本的概念,指资产、货物及服务等等的货币价值;涉及不动产所有权未来的收益现值;以一物易一物所能