

把还能运转的企业， 交到下一任手上。

中国中小企业并购撮合平台 —— 致律师、会计师与商业地产经纪人

广州岩氏投资咨询有限公司

deallink.com.cn · 粤ICP备2026030129号



五句话说明白 DealLink 和你的关系

- **DealLink 是一个企业并购信息撮合平台** —— 不是投行，不代表买方，也不代表卖方。
- **对所有用户永久免费** —— 不收挂牌费、不收会员费、不收成交佣金。
- **我们的收入来自广告赞助，以及为并购交易撮合贷款方所收取的贷款撮合费** —— 付费方不是买卖双方。
- **佣金由你和客户自行商定** —— DealLink 不参与定价、不抽成、不设上限。
- **你的客户找到接手人，你的业务关系也不会因此结束** —— 新东家仍然需要本地的律师、会计师和物业顾问。



一个三方平台：挂项目的人、找项目的人、看市场的人



01 / 经纪人与引荐人

挂项目

律师、会计师、商业地产经纪人，以及专业企业经纪人。免费挂出客户企业的匿名经营摘要，管理从挂牌到对接的全流程。



02 / 买方

找项目

产业整合方、现代化改造方、以并购创业者。完成实名核验并签署保密协议后，才能看到企业的完整资料。



03 / 机构投资者

看市场

私募基金、家族办公室与产业资本。通过平台的行业、地区与估值区间数据，观察中小企业并购市场的真实成交结构。

你只需要用到第一个身份：把客户挂上去，其余的流程平台替你跑。

从匿名摘要到面对面对谈判，五步



01

匿名挂牌

只挂“某市某行业”的经营摘要，不含企业名称。



02

买方实名核验

身份与企业背景双向审核，核验后才有资格申请。



03

在线签署保密协议

全程留痕，可追溯。



04

分级披露

企业名称与详细资料在此环节才对买方开放。



05

双方自行尽调与谈判

平台退出，你和客户主导。

客户的名字，在保密协议签完之前，不会出现在任何人眼前。

我们做撮合， 不做代理。

DEALLINK 不做的事

- 不代表买方，也不代表卖方
- 不提供投资建议，不做估值背书
- 不收成交佣金，不收成功费
- 不介入你与客户的佣金安排

为什么这对你重要

- 平台不从你的交易里抽成，所以不会和你争客户
- 平台没有促成“某一笔”交易的动机 —— 我们只关心平台上有足够多的项目和买方
- 你和客户的关系，不会被平台插一手



DealLink 乐见平台上的每一笔交易成交，但不能、也不会选边站。

平台永久免费。 对所有人。

免费的部分

- 挂牌 —— 免费，不限数量
- 浏览买方需求 —— 免费
- 实名核验 —— 免费
- 保密协议在线签署 —— 免费
- 撮合与对接 —— 免费

我们不收的费用

- 挂牌费
- 会员订阅费
- 信息查看费
- 成交佣金 / 成功费

这不是限时优惠，是平台的设计前提：中小企业并购缺的是流动性，而任何一道收费门槛，都会先赶走边际上的那个卖家。

¥ 0

那 DealLink 靠什么赚钱

两条收入线，付费方都不是买方或卖方。



收入线 01

广告与赞助

并购交易周边有一整圈服务商——律所、会计师事务所、尽调机构、评估机构、保险与银行。他们需要接触正在做交易的人，平台把这个受众提供给他们。

付费方：服务商。



收入线 02

贷款撮合费

大部分并购需要融资。我们把有收购需求、已通过核验的买方，与愿意为并购放贷的银行及金融机构对接，由放贷方支付贷款撮合费。

付费方：放贷机构。

买方与卖方通过平台获得价值，却不需要为此付费——平台的增长和用户的成本之间，没有冲突。

中国正在经历 第一次规模化的 民营企业代际交接。

而承接这件事的市场基础设施，还没有建起来。

第一代民营企业主的年龄，已经不是趋势，是事实

63.5 岁

第一代非公有制经济人士**平均年龄**

80%

未来五年内**进入交接班阶段**的民营企业比例

>1/4

中国百强家族企业创始人**年龄已达 70 岁以上**

59 岁

2010 年以来已退休交班的民企创始人**平均退休年龄**

平均年龄 63.5 岁，平均退休年龄 59 岁 —— 这个差值就是当下正在积压的交接需求。

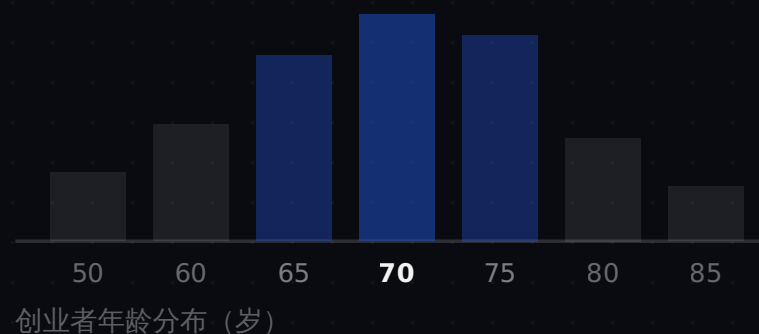
数据来源：中国民营经济研究会（第一代非公有制经济人士平均年龄 63.5 岁；未来五年 80% 企业进入交接班阶段）· BCG《基业长青：探寻家族企业传承的成功之道》2021（中国百强家族企业创始人平均出生于 1950 年代末，超过 1/4 年龄在 70 岁以上，在任创始人平均年龄超过 60 岁）· 东吴证券 2022 年 A 股民企实控人统计（58% 董事长年龄超过 55 岁；2010 年以来退休交班创始人平均退休年龄 59 岁）

第一代创业者，到了退休的年纪

八十年代、九十年代下海起步的那一批民营企业主，如今普遍在 **六十岁到七十五岁** 之间。他们建起来的工厂、贸易公司、加工厂和服务企业，构成了今天中国实体经济的底层。

- 这些企业大多有真实的客户、稳定的产能、齐全的资质，以及几十到几百名员工。
- 它们的共同问题不是经营，而是**下一任是谁**。
- 过去几十年，这个问题可以往后拖。现在拖不下去了 —— 生理年龄不等人。

这不是一批企业的问题，是一整代企业主同时到期。



数据来源：中国民营经济研究会（中国民营企业中八成以上为家族企业）· 全国工商联《中国家族企业发展报告》· 求是《我国中小企业高质量发展实现新突破》2025（2024 年末全国中小企业超 6,000 万户，规模以上中小工业企业利润总额占规模以上工业企业的 52.3%）

而二代的接班意愿，被反复调查过

中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》对 **839 家** 家族企业的抽样结果：



31% 明确愿意接班 • 45% 态度尚不明确 • 14% 明确表示不愿意接班

- 浙江大学家族企业研究所与全国工商联研究室联合课题组的另一项调查：**40%** 愿意、**15%** 明确不愿、**45%** 态度不明确。
- 上海交通大学余明阳团队对 182 家行业前三的家族企业调查：**82%** 的接班人属于不愿意或非主动接班。
- 德勤家族企业调研：仅 **20%** 的受访者明确、积极地为进入家族企业做准备。

数据来源：中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》（839 家抽样）• 浙江大学家族企业研究所 × 全国工商联研究室联合课题组 • 上海交通大学安泰经济与管理学院余明阳团队（182 家样本）• 德勤家族企业调研 • 中欧国际商学院（CEIBS）家族传承研究中心

而接班人，不在了

独生子女政策的后果

- 一家一个孩子 —— 可选的家族接班人，从“几个里挑一个”变成“一个，或者没有”
- 那一个孩子如果不愿意、不适合，或者已经有自己的事业，家族传承这条路就直接断了

二代的实际去向

- 留学后在海外定居、就业、创业
- 回国后进入金融、互联网、科技等完全不同的行业
- 不愿意接手父辈的传统制造或贸易业务 —— 这是普遍现象，不是个例



想传下去，也没人接。剩下的选择只有一个：卖给外人。

数据来源：中欧国际商学院（CEIBS）家族传承研究中心：「中国的独生子女家庭面临的是相反的问题 —— 他们没有其他潜在的继承人选，独生子女是家族唯一的继承希望；如果这些独生子女不情愿，家族企业就面临没有合适继承人的困境。」· 福布斯中国 × 中欧家族传承研究中心（计划生育政策使家族企业接班人的选择范围大大缩小）

但“卖给外人”这条路，中国还没修

成熟市场花了几十年，才把这套东西建起来：成体系的企业经纪行业、标准化的挂牌渠道、针对并购的贷款产品、以及一批专门以收购企业为职业的买家。

- 中国家族企业中，**系统考虑过传承并形成明确方案的不到 6%**；发达国家同类企业的平均水平约为 **40%**。另有 30.9% 表示完全没有考虑过交接班问题。
- 中国并购财务顾问费普遍采用「一口价」，区间集中在 **150 万 - 500 万元**。
- 这个费用下限，恰好把市场切成两半：**5,000 万 - 2 亿**的交易，1% - 3% 刚好落在 150 万 - 500 万，FA 接得下来。
- **5,000 万以下的交易**，3% 不足 150 万 —— 低于市场费用下限。**没有机构系统性地在服务这一层。**

中国中小企业并购市场缺的不是买家，是让买卖双方能找到彼此的渠道。

数据来源：浙江大学家族企业研究所 × 全国工商联研究室联合课题组（系统考虑传承并形成明确方案的不到 6%，完全未考虑交接班的占 30.9%，发达国家平均约 40%）· 并购财务顾问收费实务综述（国内并购财务顾问费「一口价」区间集中于 150 万 - 500 万元，上市公司并购顾问费高于非上市公司并购）

把两个数字放在一起看

6,348.7 万户

全国中小企业总量（2025 年 9 月）
其中 **98.2%** 为民营、**98.1%** 为微型

8,151 起

2025 年全年中国并购市场**公开披露**的并购事件总数

≈3.2 亿元

上述并购事件的**平均单笔交易规模**（总额 2.59 万亿元）

有记录的并购市场，几乎只服务大额交易。六千万家中小企业的退出需求，绝大部分不在任何一张榜单上。

数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）《从互联网大数据看中小企业发展（2025）》（截至 2025 年 9 月中小企业 6,348.7 万户，98.2% 为民营中小企业，98.1% 为微型）· Wind 数据 / 2025 年中国并购市场交易统计（全年公开披露 8,151 起，交易规模约 25,894 亿元；按并购数量广东省居首）

这些企业，对三类人非常有价值



01 / ROLL-UP

产业整合方

同行或上下游企业。买过来并入现有体系，摊薄采购与管理成本，扩大产能、渠道与区域覆盖。对他们来说，买一家现成的企业比自建一条产线更快、更便宜。



02 / 现代化改造

改造与升级方

老企业有客户、有产能、有资质，缺的是数字化、新渠道和现代管理。换一个团队和一套系统，同一家公司的估值可以被重新定价。



03 / SEARCH FUND

以并购创业者

有能力、有资金支持、想当老板但不想从零开始的人。这套模式（Entrepreneurship Through Acquisition）在欧美已成体系，背后有成熟的投资人网络，目前正在进入中国。

你的客户觉得“这生意我做到头了”，在这三类买方眼里，往往是一个现成的平台。

「以并购创业」有四十年的公开数据

862 支

美国与加拿大自 1984 年以来累计成立的搜索基金
约占已知总数的 99%

33.9%

全部搜索基金的**累计总内部回报率**（IRR）
投资回报倍数 **4.75 倍**

1,600 万美元

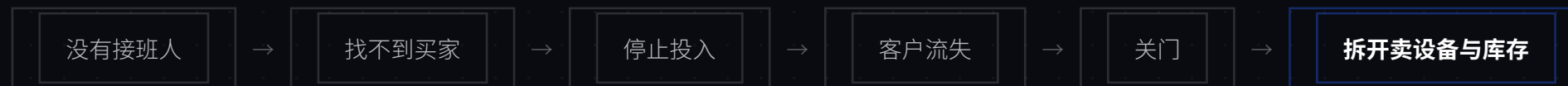
2024–25 年收购标的**中位交易价格**
对应 EBITDA 约 250 万美元

这套模式正在离开北美：国际市场的搜索基金数量从 2018 年的 83 支，增长到 2023 年的 320 支，再到 2025 年底的 503 支——七年间约 6 倍。

买家不是不存在，是还没有一条路径把他们和中国的卖方连起来。

数据来源：Stanford Graduate School of Business 《2026 Search Fund Study》（案例编号 E967，作者 Peter Kelly、Stefanos Zenios、Dom Ng，数据截至 2025 年 12 月 31 日；862 支核心搜索基金，累计 IRR 33.9%、ROI 4.75 倍，已退出者约 39.3% IRR、5.98 倍；2024–25 年中位收购价 1,600 万美元）· IESE Business School 《International Search Fund Study》（与 Stanford GSB 合作，国际搜索基金数量 2018 年 83 支 → 2023 年 320 支 → 2025 年底 503 支）
需说明：上述回报为整体口径，分布高度右偏，由少数极优异退出案例拉动；约 26% 的已收购企业录得亏损，2021–2024 年批次的收购完成率约 48%。

可惜的是，很多这样的企业最后是被关掉的



- 一家还在盈利、有客户、有资质、养着几十号员工的公司，最后被当成一堆二手资产处理掉。
- 员工失去工作，客户失去供应商，创始人几十年的积累折价成一笔废铁钱。
- 而在同一时间，市场上有人愿意**整体买下它并继续经营**——只是双方从来没有见过面。

这不是估值问题，是渠道问题。而渠道问题，是可以解决的。

数据来源：国家市场监督管理总局 2026 年 1 月新闻发布会：《强制注销公司登记制度实施办法》自 2025 年 10 月 10 日实施起，至 2025 年 12 月底不到两个月，全国已有 **29.49 万户** 公司被登记机关启动强制注销 · 麦肯锡：全球仅约 30% 的家族企业能延续至第二代，能传至第三代的不足 12%

而这些企业，就在你的客户名单里



律师

你办过他的公司章程

股权变更、合同纠纷、劳动关系、资质合规。公司的结构和历史问题，你比外人清楚得多。



会计师

你看过他十年的账

收入结构、利润质量、税务处理、资产状况。这家公司值不值钱、卖点在哪里，你手上就有答案。



商业地产经纪人

你经手过他的厂房

厂房、仓库、门店的租约与买卖。你早就知道哪些老板在收缩、在犹豫、在准备退。

注意：这里挂的是经营主体与股权，不是物业买卖，也不是上市保荐。

为什么这句话该由你来说

投行来敲门

- 陌生人，来意不明
- 老板第一反应是防：谁让你来的？你想赚我什么？
- 企业的真实情况，第一次见面不会告诉你

你来提一句

- 客户本来就找你做法律、审计或租约 —— 信任已经在先
- 老板知道你不会到处说他的事
- “有没有想过整体转让？”这句话，从你嘴里说出来是关心，从投行嘴里说出来是推销

大所和 FA 追的是 1 亿以上的单子。你客户手上 5,000 万上下的经营性退出，正好是他们顾不上的一层 —— 也正好是你离得最近的那一层。

佣金，由你和客户自行商定

DealLink **不参与定价、不抽成、不设上限、不设下限**。你和客户之间的委托关系与费率安排，与平台无关。以下仅为市场参考数据，不构成 DealLink 的建议。

中国市场参考

- 国内并购财务顾问费多为「一口价」，区间集中在 **150 万 – 500 万元**
- 换算到 **5,000 万 – 2 亿** 规模的交易，即约 **1% – 3%**

1% – 3%

澳大利亚 / 新西兰参考

- 企业转让佣金普遍为成交价的 **5% – 12%**；100 万澳元以下的小额交易多在 **8% – 12%**
- 加上 1.5 万 – 3 万澳元的**最低佣金**条款，小额交易的实际费率**可达 12.5%**

最高 12.5%

费率应该反映工作量，而不只是交易金额——小额转让要做的事，和大额转让差别不大。

数据来源：国内并购财务顾问收费实务综述（并购财务顾问费无统一标准，「一口价」区间集中于 150 万 – 500 万元）· 澳大利亚企业经纪行业公开费率指引（Bsale、businessforsale.com.au、Core Business Brokers、Scale Suite 等：佣金普遍 5%–12%，100 万澳元以下交易多为 8%–12%，最低佣金常设 1.5 万 – 3 万澳元；以 20 万澳元成交价搭配 2.5 万澳元最低佣金计，实际费率即为 12.5%）

算术示意

以下为纯算术演示，不构成对费率的建议。实际费率由你与客户约定。

交易规模（人民币）	3%	6%	10%
1,000 万	30 万	60 万	100 万
3,000 万	90 万	180 万	300 万
5,000 万	150 万	300 万	500 万

表中数字为交易金额乘以对应比例的直接计算结果，未考虑税费、分成安排或第三方费用。DealLink 不从上述任何金额中抽取任何比例。

更重要的是：你的核心业务不会跟着结束

客户退休、企业关门，你失去的是一个长期客户。

客户把企业整体转让出去，情况完全不同 —— 企业还在，业务需求还在。

- **交易本身就产生工作量** —— 尽调配合、股权变更、合同重签、税务安排、资产与租约过户。
- **新东家接手后仍然需要本地顾问** —— 尤其是外地或跨区域买方，他们在当地没有律师、没有会计师、不熟悉物业市场。你是现成的、也是最了解这家企业的人选。
- **你的身份升级了** —— 从“某位老板的顾问”，变成“这家企业的顾问”。老板会退休，企业不会。

一次转让，可能延长十年的业务关系。



我们把平台做到尽可能安全

- **实名认证** —— 经纪人与买方双向核验身份及企业背景，不接受匿名账户参与对接。
- **匿名挂牌** —— 公开摘要只显示“某市某行业”，不含企业名称、地址或联系方式。
- **分级披露** —— 买方必须通过核验并在线签署保密协议，才能看到企业信息。
- **买方需求不含联系方式** —— 你可以先看清楚市场在找什么，再决定要不要挂哪个客户。
- **全程留痕** —— 挂牌、核验、保密协议签署、对接申请均可追溯。
- **合规运营** —— 遵守《个人信息保护法》（PIPL）及市场监管、证券监管相关规定。



但请务必自行尽职调查

和买任何东西一样：实名核验解决的是“对方是谁”，不解决“这家公司值不值”。这两件事必须分开看。

- DealLink **不核实** 卖方提供的经营数据与财务资料 —— 平台上的信息由挂牌方提供，须经经纪人或卖方核实。
- DealLink **不做估值、不提供投资建议、不为交易结果背书。**
- 买卖双方应**各自委托专业顾问**完成财务、法律、税务与合规尽调。
- 私募市场交易可能涉及执行、监管及跨境尽调风险，请充分评估。

我们的目标是撮合环节做到尽可能安全和透明，而不是替代尽职调查。



四步，第一步只需要几分钟



01

注册并完成实名核验

免费。几分钟完成。



02

先看买方需求

看清行业、地区与预算区间，判断有没有和你客户对得上的。不含买方联系方式。



03

匿名挂一个客户

只挂经营摘要。客户名称在保密协议签署后才披露。



04

佣金你和客户谈

我们不参与、不抽成。

先看需求，再决定挂哪个客户。正式对接前才需要实名。

代际交接与接班意愿

- **中国民营经济研究会** —— 第一代非公有制经济人士平均年龄 63.5 岁；未来五年 80% 民营企业进入交接班阶段；民营企业中八成以上为家族企业
- **中国民营经济研究会家族企业委员会《中国家族企业传承报告》** —— 839 家抽样：31% 明确愿意接班、45% 态度尚不明确、14% 明确表示不愿意接班
- **浙江大学家族企业研究所 × 全国工商联研究室联合课题组** —— 接班意愿 40% 愿意 / 15% 明确不愿 / 45% 不明确；系统考虑传承并形成明确方案的不足 6%，完全未考虑交接班的占 30.9%，发达国家同类企业平均约 40%
- **上海交通大学安泰经济与管理学院余明阳团队** —— 182 家行业前三家族企业样本，82% 的接班人属于不愿意或非主动接班
- **BCG《基业长青：探寻家族企业传承的成功之道》2021** —— 中国百强家族企业创始人平均出生于 1950 年代末，超过 1/4 年龄已达 70 岁以上，在任创始人平均年龄超过 60 岁
- **东吴证券 2022 年 A 股民营企业实控人统计** —— 58% 董事长年龄超过 55 岁；2010 年以来已退休交班的民企创始人平均退休年龄 59 岁
- **中欧国际商学院（CEIBS）家族传承研究中心 · 福布斯中国** —— 独生子女政策显著缩小家族企业接班人的选择范围；独生子女为家族唯一继承人选
- **德勤家族企业调研** —— 仅 20% 的受访者明确、积极地为进入家族企业做准备
- **麦肯锡** —— 全球约 30% 的家族企业能延续至第二代，能传至第三代的不足 12%

市场规模、并购与费率

- 中国互联网络信息中心（CNNIC）《从互联网大数据看中小企业发展（2025）》——截至2025年9月，全国中小企业6,348.7万户，其中98.2%为民营中小企业、98.1%为微型
- 《求是》2025《我国中小企业高质量发展实现新突破》——2024年末全国中小企业超6,000万户，较2012年末增长约3.6倍；规模以上中小工业企业利润总额占规模以上工业企业的52.3%
- Wind数据 / 2025年中国并购市场交易统计——全年公开披露并购事件8,151起，交易规模约25,894亿元；按并购数量统计广东省居全国首位
- 国家市场监督管理总局2026年1月新闻发布会——《强制注销公司登记制度实施办法》自2025年10月10日实施至12月底，不到两个月全国已有29.49万户公司被启动强制注销
- 国内并购财务顾问收费实务综述——并购财务顾问费无统一收费标准，「一口价」区间集中于150万–500万元；上市公司并购顾问费高于非上市公司并购
- Stanford Graduate School of Business《2026 Search Fund Study》（案例编号E967）——数据截至2025年12月31日；862支核心搜索基金（约占美加已知总数99%），累计IRR 33.9%、ROI 4.75倍，已退出者约39.3% IRR、5.98倍；2024–25年中位收购价1,600万美元
- IESE Business School《International Search Fund Study》（与Stanford GSB合作）——国际市场搜索基金数量：2018年83支→2023年320支→2025年底503支
- 澳大利亚企业经纪行业公开费率指引（Bsale、businessforsale.com.au、Core Business Brokers、Scale Suite等）——企业转让佣金普遍为成交价5%–12%，100万澳元以下交易多为8%–12%，最低佣金常设1.5万–3万澳元；以20万澳元成交价搭配2.5万澳元最低佣金计，实际费率即为12.5%

本页所列数据均引自公开发布的研究报告、行业统计与政府部门公告，用于说明市场背景，不构成对任何具体交易的投资建议、估值意见或收益承诺。部分调研样本量有限或发布年份较早，读者应结合最新公开信息自行判断。搜索基金回报为整体口径且分布高度右偏，不代表单只基金或单笔交易的预期结果。

挂牌免费。撮合免费。 成交不抽成。

佣金是你和客户的事。我们只负责把对的人放在同一张桌子上。

deallink.com.cn/for-brokers

sales@deallink.com.cn

广州岩氏投资咨询有限公司 · 广东省广州市天河区

粤ICP备2026030129号

