

中国律师

CHINA LAWYER TODAY

办案全程实录

资产收购

(第二版)

总主编 江平

副总主编 任自力

审 定 中华全国律师协会

本册作者 朱小辉
陈 华

- 交易背景
- 尽职调查
- 资产并购交易方案建议
- 实际涉及的资产转让程序
- 资产转让涉及的税费
- 政府部门优惠政策和支持
- 资产收购总协议
- 资产收购分项协议



法律出版社

LAW PRESS·CHINA

中国律师办案全程实录

资 产 收 购

总 主 编：江 平

副总主编：任自力

丛书编委会成员

主 任：

杨振山（原中国民法经济法学会副会长，中国政法大学民商法研究中心主任，教授，博导）

委 员：

高宗泽（中华全国律师协会原会长，中国首届十佳律师之一）

贾午光（司法部法律援助中心主任，中华全国律师协会原秘书长）

陈兴良（北京大学法学院副院长，教授，博导，中国首届十大中青年法学家之一）

崔建远（清华大学法学院副院长，教授，博导，中国第二届十大中青年法学家之一）

赵旭东（中国政法大学民商经济法学院副院长，教授，博导，中国第三届十大中青年法学家之一）

朱启超（北京大学法学院原常务副院长，教授，博导，中国高校知识产权研究会学术委员会主任）

王卫国（中国政法大学民商经济法学院院长，教授，博导，破产法专家）

罗东川（北京市第二中级人民法院院长，首届全国十大人民满意的好法官之一）

王振清（北京市高级人民法院副院长）

孙华璞（最高人民法院办公厅主任）

刘贵祥（最高人民法院政治部副主任）

俞灵雨（最高人民法院执行办公室主任）

本册作者 朱小辉 陈 华

图书在版编目(CIP)数据

资产收购 / 朱小辉, 陈华著. —北京: 法律出版社,
2006. 9
(中国律师办案全程实录)
ISBN 7-5036-6597-1

I. 资… II. ①朱…②陈… III. 企业—收购—公
司法—案例—分析—中国 IV. D922.291.915

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 098427 号

© 法律出版社·中国

责任编辑/韦钦平	装帧设计/张晨
出版/法律出版社	编辑统筹/法律应用出版分社
总发行/中国法律图书有限公司	经销/新华书店
印刷/北京北苑印刷有限责任公司	责任印制/陶松
开本/787×960 毫米 1/16	印张/18.5 字数/299 千
版本/2006 年 10 月第 1 版	印次/2006 年 10 月第 1 次印刷
法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)	
电子邮件/info@lawpress.com.cn	销售热线/010-63939792/9779
网址/www.lawpress.com.cn	咨询电话/010-63939796
中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)	
全国各地中法图分、子公司电话:	
第一法律书店/010-63939781/9782	西安分公司/029-85388843
上海公司/021-62071010/1636	重庆公司/023-65382816/2908
深圳公司/0755-83072995	北京分公司/010-62534456
	苏州公司/0512-65193110
书号:ISBN 7-5036-6597-1/D·6314	定价:39.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

作者简介

朱小辉,毕业于北京大学法学院,获法学学士和法学硕士学位。1994 年加入天元律师事务所,1999 年参加美国律师协会组织的国际法律交流计划,在 Baker & McKenzie 律师事务所(芝加哥)实习和工作,2001 年成为天元律师事务所合伙人。

主要从事企业收购与兼并、直接投资、基金、风险投资和其他业务,擅长交易方案的设计、谈判和文件起草,曾代表国内外众多客户处理投资、并购、基金、风险投资方面的项目,并担任多家公司的法律顾问。能够熟练使用英语从事法律服务工作。

陈华,毕业于北京大学法律系,获法学学士和民法学硕士学位。1994 年加入北京市天元律师事务所,现为北京市天元律师事务所合伙人。

主要从事金融、国际贸易融资、投资、并购、知识产权及证券等领域的法律业务,在相关法律领域的商务及诉讼业务方面均积累了丰富的经验。

序

高等学校法学专业教育与司法考试乃至律师执业能力培养之间的关系，一直是争论颇大的问题，不仅在中国，在大陆法国家以及中国台湾地区，也一直是有所争论的。

高等学校法学专业教育的内容应当与学生将来的就业一致，这一点，应是没有争论的。高校法学教育的口径应当与社会上的人才需求的口径一致。如果我们培养的人是社会现实生活不需要的，那就是资源的极大浪费，也是对学生自身的极大不负责任。

从社会需求人才的容纳量来看，应该说，国家机关乃至司法机关的需求量总是有限的，而律师界的市场容纳量相对说来是比较大的，因为没有人员编制的限制。从这个意义上说，世界各国法学教育的口径主要瞄准律师是比较普遍的。但从另一方面说，司法考试的及格率总是要控制得比较严，以致走向律师职业又成了一条相当艰辛的路途。终究法学专业毕业生中能走上律师道路的又是少数，大多数毕业生会选择其他职业。从这个意义上说，高等学校法学教育的口径又不能只瞄准律师这个职业。这就是问题的复杂之处，也就是法学教育的争论所在。

我始终认为大学法学专业教育只能教授学生掌握从事律师（乃至法官、检察官、公司法律顾问等一切法律人）工作所必需的知识、能力和素质，而不能教授学生掌握律师的一切办案技能。有的律师对我说，现在名牌大学毕业的法学学生到律师事务所后完全不懂得如何办一件案子，还需要手把手教。我答之曰：这些东西不一定要靠课堂去教，应该通过加强实习和一些相关书籍去解决。

现今大学法学教育实习的环节太少了。一方面是学生太多，实际部门能容纳的有限；二是实际部门（法院、律师事务所等）为带这些学生还要进行许多指

导,有些人感到还不如自己做更得心应手。但试想,一个医科大学的毕业生连医院都未曾实习过,这怎能算是合格人才?

现今大学法学教育已经开始注意案例教学,但案例教学不能代替对于律师职业中办案全程的了解和剖析。如果有一些介绍律师办案全程实录的书,也可以弥补学生缺少在律师事务所实习的空白。恰好,我校民商法博士生导师自力倡议搞这样一套书,我非常赞成。摆在我们面前的就是这样一部记录律师办案全程的书。这是真正全面介绍律师操作的书,是有意义的尝试。

律师办案全程实录的书,显然与讲解法条的书和案例汇编的书有所不同。后者有个内容是否准确、判案是否正确的客观标准。而前者在许多层面不存在准确或正确的问题,它是一个律师办案的经验总结,而这些经验则是极其珍贵的。经验可以各自不同,仁者见仁,智者见智,但经验的积累和显示可以使后来的人少走许多弯路。因此,无论是已经取得律师资格的人或是将来要从事律师这个职业的人,都可以从这一套丛书中得到启示和教益。



2003年11月10日

再版序

江平老师在为本书所作的“序”中,开篇即言:“高等学校法学专业教育与司法考试乃至律师执业能力培养之间的关系,一直是争论颇大的问题。”事实上,中国法学教育的这一困境,不仅是法学家、教育家所关注的命题,或许也多少困扰着每一个已经或即将走出法学院的学生。

我们这一代律师从业者,大多都曾亲身经历过中国高校的法学教育,也都体会过初出校门面对法律实践时为期不短的手足无措。当然,如今案例式教学的推广以及在校学生对于社会实习的日益重视,都在一定程度上改善着传统法学教育与法律实务技能之间的脱节状况。正因如此,我们乐于将我们的办案实录呈现给法律学习者,并期望我们的些许经验与感悟于你们有所裨益。

除此以外,事实上,我们也期望通过这样一本记录律师办案全程的书稿,让有志于从事律师职业的人们以及一切尚不了解律师职业的人们,能够或多或少地捕捉到律师职业生活最真实的面貌,哪怕切入点细小的、角度是单一的、内容是不够立体的。

“律师办案全程实录的书,显然与讲解法条的书和案例汇编的书有所不同。后者有个内容是否准确、判案是否正确的客观标准。而前者在许多层面不存在准确或正确的问题……”再次引用江平老师的文字,不过是为了替本书的诸多粗陋寻求开脱。

2004年4月《资产收购》第一次出版后,如今竟得到了出版社的再版邀请。在修订第二版书稿的过程中,我们结合两年多以来新颁布的法律、法规、规章等文件,逐一更新了书稿相关内容,面为了保持我们向客户出具的各份备忘录、协议等文件的完整性、真实性,对于该等文件中与现行法相悖的内容,我们并未直接修改,而是采取了加“注”的方式予以更新。此外,我们为本书新增了“前

言”，旨在向读者简要介绍有关收购业务概况及律师在收购交易中的主要职责。然而，仓促之间，不免偏差遗漏，唯以读者谅解为盼。

最后，感谢每一位帮助本书问世的朋友，也感谢每一位阅读和指正本书的朋友。

笔者 2006 年 7 月于天元

前言

法律是经验的职业。

作为律师,我们享有经验赋予我们的知识,忍耐经验带给我们的磨练。我们愿将经验与读者分享,希望对有志于从事律师业务的人士有所帮助。

一、概述

(一)关于“收购”、“资产收购”与“股权收购”

何为“资产收购”,或者说,何为“收购”?严格说来,中国现行法律并未就该概念给出普遍适用的明确定义。法学理论在论及这一概念时,通常偏好于从英美法上追根溯源,认为“收购”一词的英文为 Acquisition,是指一家公司用现金、股票或者债券等支付方式购买另一家公司的股票或者资产,以获得该公司的控制权的行为。从这个意义上来说,收购又分为股份收购(Stock Acquisition)与资产收购(Asset Acquisition)。^①与之相关的,英美法上尚有 Merger、M&A (Merger and Acquisition)、Consolidation、Takeover、Purchase 等概念,中国法上则尚有兼并、合并、并购、购并等概念。至于此等概念之间错综复杂而莫衷一是的若干异同,则着实让学者们好一番辨析。

事实上,法律概念的地域性差异在某种程度上是一种天经地义。对于记录办案过程、分享业务经验的本书来说,辨析并运用中国现行法上的相关概念恐怕是比追根溯源、检讨立法更有意义的事情。

严格说来,我们在中国现行法上所看到的是一个泛化使用的“收购”,大量

^① 叶军:《外资并购中国企业的法律分析》,法律出版社2004年版,第4页;慕亚平、黄勇:“外资并购的形式、存在的问题及法律调整”,载《法商研究》1999年第6期,第66页。

的场合下,它不过是以一种貌似更为理论化和术语化的姿态诠释着基本的买卖法律关系——例如常见的“棉花/粮食等产品收购”,其含义与“购买”几无差别。但我们所关注的概念仅限于企业收购范畴。

1. 收购的种类或方式。

实务上通常认为,企业收购基本分为两类,即资产收购与股权收购。二者的基本区分在于收购标的不同,并由此决定了两种收购方式的诸多差异与个性特征。律师在设计收购方案前,必须结合有关法律法规,对资产收购和股权收购之间的特点差异进行分析比较,以降低收购经济成本、减少收购法律风险。

收购标的。资产收购以目标企业的资产为标的,股权收购以目标公司的股权为标的。值得一提的是,所谓“资产”,除包括常见的有形及无形财产所有权外,目标公司享有的债权及对外投资所形成的股权,通常也是被收购资产的一部分。我们在本书第一个案例中最终为客户设计的,就正是这样一个集物权、债权、股权于一体的收购方案。

交易主体及利害关系方。资产收购的交易双方是收购公司与目标公司,其直接的利害关系方通常是在被收购资产之上享有某种权利或负有某种义务的人,如划拨土地所有权人、无形财产所有权人、租赁权人、抵押权人、债权担保人。由于这种权利与义务的存在,资产收购交易要获得无争议的法律效力或收购方要获得不受折损的资产价值,通常就必须向有关利害关系方履行特定义务或征得其事先同意。股权收购的交易双方是收购公司与目标公司的股东,其直接的利害关系方通常为目标公司的其他股东。尤其对于人合性较强的公司类型来说,《公司法》、《中外合资经营企业法》等文件以及公司章程的规定往往令股权收购行为受制于目标公司的其他股东。当然,无论采用何种收购方式,收购相对方的债权人都是交易的利害关系方。一旦收购各方在收购交易中采取了明显不合理的低价并因此损及收购相对方的债权人利益,则该等债权人有权依据《合同法》的相关规定行使撤销权,主张收购无效。

所涉税收。资产收购中,根据被收购资产的不同,纳税义务人可能需要负担的税种主要包括:增值税、营业税、所得税、契税、印花税、城市维护建设税及教育费附加等。股权收购中,纳税义务人可能需要负担的税种主要包括印花税及企业所得税等。

有关政府程序。事实上,普通企业之间的收购在政府程序方面较为简单,除通常的资产买卖、股权转让程序外,往往仅涉及有关新旧企业的设立、注销、变更登记等,而一旦收购交易涉及外国投资者、外商投资企业、国有企业或上市公司等特殊主体,则可能须履行特定的审批、核准、登记、审计等程序。并且在

不同的收购方式下,收购各方应遵循的程序及所受到的限制均有不同,不予细表。

当然,资产收购与股权收购的分类并未在立法上得到确认。不过,2003年颁布的《外国投资者并购境内企业暂行规定》中对于资产并购与股权并购的区分,多少佐证了前述分类方式的合理性。

2. 收购的目的。

正是由于我们所探讨的“收购”直指“企业”,因而实务上通常认为,严格意义上的收购系以实现或强化对目标企业的控制权为目的,而不具有该等目的的“收购”无异于普通的资产买卖或股权转让。

(二) 关于“外资收购”

除上述两个基本命题外,有关收购的一个重要领域是“外资收购”。

当然,“外资”本身并不是一个精确的法律概念,如何理解其外延与内涵,更多的是一个实务上的问题。简单来说,外资的基本内涵是指外国投资者及其向境内投放的资本,但有时,人们也习惯将外商投资企业及其拥有的资本归之于外资,尤其是在涉及外商投资的产业政策方面。而在收购问题上,我国现行法通常将外国投资者与外商投资企业作为两类不同主体予以区别对待,例如2000年7月对外贸易经济合作部与国家工商行政管理总局联合颁布的《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》适用于外商投资企业,而2003年3月对外贸易经济合作部、国家税务总局等联合发布的《外国投资者并购境内企业暂行规定》则适用于外国投资者。

本书中两个案例涉及的收购方包括了外国投资者(跨国公司)与外商投资企业。结合有关法律文件的规范对比,可以看到,外国投资者直接收购(并购)境内企业的程序及限制通常较外商投资企业境内收购更为繁复。我们理解,这种差异的基本原因在于外国投资者的收购涉及境外资本向境内的第一次投放,而外商投资企业的收购则涉及境外资本的第二次境内流动,本质上不过是内国主体与外国主体在法律待遇上的合理差别。

(三) 关于对上市公司、国有企业的收购

上市公司与国有企业的收购往往因目标企业的特殊性质而受到特别规范与限制,这种规范与限制主要体现在三个层面上:一为交易流程;二为特殊的审批、核准、申报、登记等政府程序;三为对特殊收购方的特殊限制(如外国投资者、外商投资企业)。

按照《上市公司收购管理办法》的规定,上市公司收购特指收购人通过在证券交易所的股份转让活动持有一个上市公司的股份达到一定比例、通过证券交

易所股份转让活动以外的其他合法途径控制一个上市公司的股份达到一定程度,导致其获得或者可能获得对该公司的实际控制权的的行为。在本书选取的第一个案例中,我们曾为客户出具过上市公司收购方案,可以看到,有关上市公司收购的法律文件较多,其相关规范也较为细致、严苛。

关于对国有企业的收购,因其关涉国有资产的管理和保护,因此无论是资产收购还是股权收购,都受到较为严格的规范和制约,例如须取得国有资产管理部门的批准或同意,须完成相应的国有股转让申报、国有资产评估、产权交易程序等。

(四) 关于“收购”与“并购”、“购并”、“兼并”、“合并”

撇开英美法如何如何不论,单从中国法上研究这一组有点绕口的概念,或许问题会简化一点。

“并购”在规范性文件中的第一次亮相并非始于《外国投资者并购境内企业暂行规定》,中国证监会 1997 年 4 月 21 日《关于福州自动化仪表股份有限公司申请股票上市的批复》、上海市国有资产监督管理委员会 2002 年 4 月 4 日《关于外资并购本市国有企业的若干意见》等文件都早已使用过“并购”一词,后者甚至还对其作出了一定程度的解释。但相对而言,《外国投资者并购境内企业暂行规定》第一次给了“(外国投资者)并购”一个较为清晰的界定:在方式上,它体现为股权或资产购买;在结果上,它导致外商投资企业的设立。

相比其他几个概念,“购并”的含义更不明确,但其在法律文件中出现频率却并不低。中国人民银行等 1999 年 11 月 16 日《关于建立风险投资机制的若干意见》规定“企业购并是指高新技术企业在未上市前,将部分股权或全部股权向其他企业或个人转让的行为”。但显然,这并不是一个可以推而广之的定义,截止到目前,我们也没有看到任何法律文件对“购并”作出统一界定,并且凡使用“购并”的场合,几乎都可以“并购”或“收购”或“兼并”或“合并”等概念代之。

在“收购”、“并购”之前,“兼并”是中国法上比较流行的概念。1989 年 2 月 19 日国家体改委等部门联合颁布的《关于企业兼并的暂行办法》规定:“本办法所称的企业兼并,是指一个企业购买其他企业的产权,使其他企业失去法人资格或改变法人实体的一种行为,不通过购买办法实行的企业之间的合并,不属于本办法规范。”该文件同时规定企业兼并主要包括承担债务式、购买式、吸收股份式、控股式等。财政部 1996 年 8 月 20 日颁布的《企业兼并有关财务问题的暂行规定》规定:“兼并指一个企业通过购买等有偿方式取得其他企业的产权,使其失去法人资格或虽保留法人资格,但变更投资主体的一种行为。”如果

按照上述文件解释,“兼并”与“并购”似乎并不存在实质区别。

“合并”通常指两个或两个以上的企业结合成为一个新的企业,它包括吸收合并和新设合并两种形式,前者是指两个或两个以上的企业合并后,其中一个企业存续,其余的企业归于消灭;后者是指两个或两个以上的企业合并后,参与合并的所有企业全部消灭,而成立一个新的企业。

事实上,以上概念的区分对于律师执行来说也许并不特别重要,根据交易的不同情况理解其交易本质并正确运用法律,方为律师的本职。

二、收购交易中的律师角色

企业之间的收购是一项复杂的系统工程,而律师团队的介入为其重要组成部分。律师同其他专业中介机构一样,属于商业交易下的高成本支出,但优秀的执业律师运用其专业知识与纯熟经验所能驾驭的法律风险和所能创造的商业利益,正在为市场交易主体所正视。在绝大部分收购交易中,从选定交易对象、参与业务谈判、开展尽职调查、设计收购方案、起草交易文件、协助相关程序直至最终完成收购,我们几乎都可以看到律师在其中扮演的重要角色。

(一) 协助选定交易对象

在不同的收购交易中,律师介入的时间点可能有所差别。部分交易项下,律师将根据客户委托,结合客户经济实力、行业现状、产业结构、政策导向等因素,协助客户寻找和选定收购交易对象(包括为收购方选择目标企业、为被收购方选择收购方)。毫无疑问,在收购交易中,选择一个适当的交易对象是完满实现商业目的的基本前提,因此,律师以及其他有关专业人士的分析和意见在这一交易环节上不应被忽略。

(二) 参与业务谈判、设计收购方案

通常而言,参与或协助业务谈判是律师的基本职责之一,也是几乎贯穿收购交易始终的一项重要活动。律师凭借其所拥有的法律专业知识和在长期执业生涯中积累的谈判技巧、商业经验,在不同的收购项目中,或为客户提供专业意见、辅助客户进行业务谈判,或接受客户委托、全权代表客户参与业务谈判。

律师的另一项重要职责是设计收购方案。根据不同的交易情况,收购方案的起草和选定可能发生在尽职调查以前,也可能发生在此之后,更有可能像我们在本书中介绍的第一个案例那样,随着各种因素的变化而不断予以修改、完善。某种意义上来说,设计收购方案也是律师在收购交易中一项最重要的工作,它既是有关调查和谈判的结晶,又是签署和履行收购协议的指导。而律师在方案设计的过程中,必须兼顾对各种因素及利益的考量,例如交易风险、交易

成本、交易时间、操作流程的便捷度、政府程序的可行度、交易各方的可接受度等。

（三）开展法律尽职调查

收购项目中的尽职调查，是指收购方聘请或委托专业的顾问机构（包括但不限于法律、财务）对被收购对象的相关情况进行调查，并由专业机构和/或人士就调查结果向收购方出具调查报告的行为。其中，由律师进行的尽职调查为法律尽职调查（下称“尽职调查”），系指律师接受收购方的委托，对被收购对象的有关法律状况进行全面的了解，并根据了解的情况和取得的材料向收购方出具关于被收购对象法律状况的尽职调查报告。

尽职调查是收购方确定是否进行收购以及交易方案的基础，其意义在于确认被收购对象的合法性、发现可能存在的法律障碍、为确定收购成本和设计交易方案提供依据、促使交易对方对被收购对象的相关情况进行真实的陈述和保证等。正是鉴于尽职调查的重要意义，我们在本书第一部分中倾注大量笔墨，力图向读者全面展示有关收购项目中尽职调查的内容、环节、操作技巧、注意事项等，并附以尽职调查报告范本，以使读者全程了解这一在收购项目中的重要活动。

（四）起草法律文件

“法律文件”本身并不是一个具有严格定义用语。广义地理解，收购项目中所涉及的法律文件包括但不限于：收购协议（框架协议及正式协议）及与之相关的其他合同、协议；根据有关主管部门要求出具的法律意见；向有关交易方或关联方出具的法律意见、备忘录、律师函等。

（五）协助完成交易

除上述专业法律事务外，律师也可能接受客户委托，协助客户处理交易操作流程中的相关事务。例如，为具体交易事项提供法律意见、协助客户办理有关交易手续，等等。

然而，必须强调的是，如同其他任何中介组织一样，律师至多不过是商业交易中的辅助器与润滑油。因此，在收购交易的任何一个环节中，律师必须充分尊重客户的自主意愿，尊重各交易主体认可的游戏规则与商业安排。此外，律师还必须注重与其他中介机构进行良好的分工合作，尊重和信赖审计、评估等专业人士的专业成果。当然，更基本的前提和底线是：尊重法律，尊重秩序，尊重良俗，尊重社会利益与公共道德。

目 录

前言	1
第一部分：嘉洲股份有限公司收购案	
第一章 交易背景	3
第二章 尽职调查	7
第一节 尽职调查的含义	9
一、尽职调查的概念	9
二、尽职调查的意义	9
第二节 尽职调查的查料来源	11
一、客户的介绍	11
二、交易对方的陈述	11
三、审阅交易对方提供的文件、资料	11
四、对被收购对象的实地考察与核实	12
五、听取其他中介机构的意见	12
第三节 尽职调查中的保密承诺	13
一、收购方律师向交易对方做出的保密承诺的主要内容	13
二、不应视为收购方律师披露或泄露的资料内容	13
第四节 尽职调查的内容	14
一、主体资格	15

二、资产、负债和所有者权益	30
三、其他	54
第五节 尽职调查报告	60
一、尽职调查报告之一	60
二、进一步的调查	65
三、尽职调查报告之二	66
四、尽职调查报告之三：试图解决千岛有限公司问题	68
五、最终的尽职调查报告	72
 第三章 公司并购的交易方案及其选择	85
第一节 初步提出交易方案的建议	87
第二节 可能涉及的程序及发生的税费	100
第三节 实际涉及的资产转让程序	104
第四节 本次查产转让实际涉及的税税	119
第五节 查产收购项目中的公司结构	132
第六节 需要的政府部门优惠政策和支持	134
 第四章 文件起草	137
第一节 意向书	139
第二节 资产收购总协议	142
第三节 分项协议	151
 第二部分：A 公司收购北京 B 厂在北京 A 洗涤用品有限责任公司 35% 股权案	
 第一章 交易背景	161
一、收购方的基本情况	163
二、出让方的基本情况	163
三、交易标的基本情况	163
 第二章 项目开始之前律师的基本工作	167
第一节 委托代理协议的签订	169

第二节 律师的前期工作	171
一、成立项目运作小组	172
二、律师的尽职调查工作	172
三、交易价格的考虑	172
四、利用可以利用的机会,增加谈判筹码	174
第三节 法律文件草案	181
 第三章 谈判	 193
第一节 第一次谈判	195
第二节 中方报出天价	195
一、谈判考虑	196
二、谈判要点考虑	197
第三节 后续谈判	198
 第四章 达成协议	 199
一、协议主要内容	201
二、工作报告	201
 第五章 签约	 205
第一节 框架协议	207
一、协议中文文本	207
二、协议英文文本	213
第二节 股权转让合同	222
一、股权转让合同中文文本	222
二、股权转让合同英文文本	233
第三节 关于“Z”商标的协议	249
第四节 关于土地使用权的补充协议	253
第五节 就北京 A 继续使用公用设施商签署的合同	258