

中国律师

CHINA LAWYER TODAY

办案全程实录

之⑦

资产收购

7

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



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（中华全国律师协会会长，中国首届十佳律师之一）

贾午光（中华全国律师协会秘书长，原北京市司法局局长）

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（最高人民法院民三庭副庭长，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（最高人民法院民一庭庭长）

刘贵祥（最高人民法院民二庭副庭长）

俞灵雨（最高人民法院民四庭庭长）

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,陈华主编. - 北京:法律出版社,2004.1

(中国律师办案全程实录)

ISBN 7-5036-4664-0

I. 资… II. ①朱…②陈… III. 企业合并-法规-基本知识-中国
IV. D922.291.925

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 113787 号

©法律出版社·中国

策划编辑/吴剑虹 张 锐
责任编辑/木 易

装帧设计/孙 杨

出版/法律出版社
总发行/中国法律图书有限公司
印刷/北京北苑印刷有限责任公司

编辑/法律应用出版分社
经销/新华书店
责任印制/陶 松

开本/787×960 毫米 1/16
版本/2004 年 4 月第 1 版

印张/23 字数/302 千
印次/2004 年 4 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)
电子邮件/info@lawpress.com.cn 电话/010-63939796
网址/www.lawpress.com.cn 传真/010-63939622

法律应用出版分社/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)
电子邮件/yingyong@lawpress.com.cn
读者热线/010-63939659 传真/010-63939650

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里法律出版社综合业务楼(100073)
传真/010-63939777 客服热线/010-63939792
网址/www.chinalawbook.com 电子邮件/service@chinalawbook.com
中法图第一法律书店/010-63939781/9782 中法图北京分公司/010-62534456
中法图上海公司/021-62071010/1636 中法图苏州公司/0512-65193110

书号:ISBN 7-5036-4664-0/D·4382 定价:39.00 元

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)工作所必须的知识、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,现在名大学毕业的法学学生到律师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,我校民商法博士生任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

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、房地产和其他业务,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、房地产方面的项目,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。

目 录

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 尽职调查的资料来源	11
一、客户的介绍	11
二、交易对方的陈述	12
三、审阅交易对方提供的文件、资料	12
四、对被收购对象的实地考察与核实	13
五、听取其他中介机构的意见	13

第三节 尽职调查中的保密承诺	14
一、收购方律师向交易对方做出的保密承诺的主要内容	14
二、不应视为收购方律师披露或泄露的资料内容	15
第四节 尽职调查的内容	15
一、主体资格	16
二、资产、负债和所有者权益	38
三、其他	71
第五节 尽职调查报告	80
一、尽职调查报告之一	80
二、进一步的调查	87
三、尽职调查报告之二	89
四、尽职调查报告之三	91
五、最终的尽职调查报告	96
 第三章 公司并购的交易方案及其选择	111
第一节 初步提出交易方案的建议	113
第二节 可能涉及的程序及发生的税费	130
第三节 实际涉及的资产转让程序	135
第四节 本次资产转让实际涉及的税费	154
第五节 资产收购项目中的公司结构	171
第六节 需要的政府部门优惠政策和支持	175
 第四章 文件起草	177
第一节 意向书	179
第二节 资产收购总协议	183
第三节 分项协议	194

第二部分:P 公司收购北京 E 厂在北京 XMP 洗涤
用品有限责任公司 35% 股权案

第一章 交易背景	209
一、收购方的基本情况	211
二、出让方的基本情况	211
三、交易标的基本情况	212
第二章 项目开始之前律师的基本工作	217
第一节 委托代理协议的签订	219
第二节 律师的前期工作	222
一、成立项目运作小组	223
二、律师的尽职调查工作	223
三、交易价格的考虑	223
四、利用可以利用的机会,增加谈判筹码	225
第三节 法律文件草案	234
第三章 谈判	249
第一节 第一次谈判	251
第二节 中方报出天价	252
一、谈判考虑	252
二、谈判要点考虑	253
第三节 后续谈判	255
第四章 达成协议	257
第一节 协议主要内容	259

第二节 工作报告	259
第五章 签约	265
第一节 框架协议	267
一、协议中文文本	267
二、协议英文文本	275
第二节 股权转让合同	286
一、股权转让合同中文文本	286
二、股权转让合同英文文本	301
第三节 关于“XM”商标的协议	323
第四节 关于土地使用权的补充协议	329
第五节 就北京 P 继续使用公用设施而签署的合同	336

第一部分

嘉洲股份有限公司收购案

本篇大体描述了本所代表客户处理的一起资产收购交易,介绍了交易中承办律师在尽职调查、方案设计和起草文件等三方面的工作。

PART 1

交易背景

CHAPTER 1

1

1998年3月13日,本所宁成律师和朱小辉律师接受客户××××公司(下简称“客户”)的委托,处理其收购嘉洲股份有限公司项目中的法律事务,本所指派宁成律师、朱小辉律师和其他律师承接了此项委托。在与客户签订委托协议后,本所律师即开始着手进行有关工作。

客户是一家大型跨国企业集团,其业务涉及房地产、土地一级开发、旅游区开发等。客户在中国境内和境外已经设立了多家公司和企业,但当时在中国境内并不拥有上市公司;此外,客户基于土地开发资源储备的考虑,也需要在中国境内取得土地使用权。因此,客户初步考虑收购一家拥有土地资源的上市公司。

被收购方是一家上市公司,其业务以房地产开发和旅游区开发建设为主。该公司拥有良好的土地使用权储备,但由于转换主业的考虑,需要出售该土地使用权,并购入其他资产。

鉴于客户与被收购方的交易有充分的商业基础,交易双方经过初步接触后达成了初步意向,即由客户整体收购被收购方或者收购被收购方的资产。

本所律师向客户建议,尽职调查是整个收购项目法律工作的开始和基础,应尽早对被收购方嘉洲股份有限公司进行全面的调查,在尽职调查结束后才能确定收购方案。

在取得客户和被收购方的同意后,本所律师开始对被收购方嘉洲股份有限公司进行尽职调查。

PART 1

尽职调查

CHAPTER 2

2