

备战新三板

“互联网+”企业融资与法律实务

甘永辉 温贵和 / 著
北京德和衡（前海）律师事务所

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



备战新三板

“互联网+”企业融资与法律实务

甘永辉 温贵和 / 著
北京德和衡（前海）律师事务所

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

随着近两年股市的快速上涨,加上各种理财、P2P、PE、VC等企业的迅猛增长、新三板作为A股市场的有效补充,给很多新公司提供了极好的融资渠道。随着新三板扩容至全国,已经成为广大中小微企业及投资者(包括机构投资者及自然人投资者)关注的焦点。什么样的企业适合在新三板挂牌、企业挂牌新三板应该具备什么条件、拟挂牌新三板企业如何进行股份制改制、什么是企业挂牌新三板的主要法律障碍等一系列问题成为中国众多中小微企业及广大投资者所迫切想了解的事情。本书正是基于这样的初衷,加上作者端服务的众多企业,使得其有上百个一手案例向中国众多的中小微企业及投资者全面介绍新三板市场。本书共分为3部分9章,第1部分简要介绍新三板公司初创期遇到的各种问题,包括融资、合伙人、产品规划等;第2部分成长期分为机构融资、团队组建以及商业模式;第3部分包括上市前期的“互联网+”企业的发展前景介绍、登陆新三板市场的方法以及一些相关法律问题的全面阐述,以期使广大读者全面、客观、深入地了解新三板。

图书在版编目(CIP)数据

备战新三板:“互联网+”企业融资与法律实务 /

甘永辉,温和贵著. —北京:中国铁道出版社,2016.2

ISBN 978-7-113-21087-8

I. ①备… II. ①甘… ②温… III. ①中小企业—企

业融资—研究—中国②企业融资—法律—研究—中国

IV. ①F279.243②D922.291.914

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第261753号

书 名:备战新三板:“互联网+”企业融资与法律实务

作 者:甘永辉 温和 著

策 划:刘 伟

读者热线电话:010-63560056

责任编辑:张亚慧

责任印制:赵星辰

封面设计:MX DESIGN
STUDIO

出版发行:中国铁道出版社(北京市西城区右安门西街8号 邮政编码:100054)

印 刷:三河市宏盛印务有限公司

版 次:2016年2月第1版

2016年2月第1次印刷

开 本:700mm×1000mm 1/16 印张:15.5 字数:252千

书 号:ISBN 978-7-113-21087-8

定 价:55.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社读者服务部联系调换。电话:(010) 51873174

打击盗版举报电话:(010) 51873659



序 PREFACE 言

一

一切以用户价值需求为导向

土巴兔的法律顾问甘永辉律师邀请我为新书作序，我就借此机会讲讲土巴兔这些年的实践与思考，里面的很多内容我在土巴兔七周年内部讲话的时候也提过，在这里我也分享给大家。

用户价值第一

有人曾经问我土巴兔的定位是什么，我觉得土巴兔唯一的定位就是用户价值第一。

土巴兔在 2008 年 7 月成立，那时候还没有家装 O2O，我希望能用技术改造一个行业，能够通过技术让千千万万的基层劳动者以后都能生活得更尊严。我生长在农村，看过也体会过劳动者的辛苦。我们土巴兔选择做装修，并不只是因为巨大的商业前景。中国装修行业的现状是，痛点繁多，陷阱密布，还有些家庭甚至因为装修闹了很大的矛盾。我们希望能够让装修变得简单快乐。更重要的初衷是，装修产业内有太多基层劳动者，大部分是农民工，

他们背井离乡跟着包工头去各个城市，甚至整天蹲在路边风吹日晒地揽活儿。现在行业比较明朗，不然他们可能还会面临欠薪讨薪这样的问题。所以除了让业主没有烦心的装修，我也在思考如何让最基层的劳动者生活得更有尊严？所以未来土巴兔将整合工长和“游击队”，为底层工人们提供一个更健全更规范的市场环境。我们会设立工人的评级制度，让那些手艺好努力工作的工人赚更多的钱。我们不仅可以把土巴兔打造成顶尖的互联网公司，我们还可以为广大的我们父辈、农民工做一些事情，让他们有尊严地工作、生活。所以提供一个什么样的用户价值，为什么用户群体服务，在提供用户价值过程中如何产生收入，如何营造市场壁垒，同时考虑商业模式的延展性这五个问题是土巴兔比较关心的问题。

首先，我们真的把用户价值放在第一位，你不把用户价值放在第一位，可能别人把用户价值放在第一位，用户就跟着别人走了。如果你已经有了把用户的价值放在第一位的思维，接下来就是落地执行的时候，整个贯穿的思想其实就是互联网思维，专注、极致，口碑、快。其次是比较实实在在地把专注、极致，口碑、快运用到我们的商业模式设计上去。我觉得考虑这个问题，不仅是怎么做一个互联网公司，对于传统行业，我觉得也是适用的。在 2009 年，我们做了一个当时较流行的网站，即帮助用户找设计师的商业模式。但是这个模式运作了一段时间之后，发现它的用户群很小，而中国付费的设计师群体也没有形成。这个最初商业模式是一个有用户价值的东西，可以帮助用户得到满意的设计之后再付费，这是 2009 年我们最初构思的家装领域的商业模式。也就是说它具备了第一点，提供了用户为自己设计满意付费。第二点没做好，因为用户群体太小了，我们室内设计师用户本身个人付费意愿不强，难以形成收入模式。我们在 2009 年—2010 年用了一年多时间，做了这个模式之后发现没有做成。而美国有一个网站融了几次资在美国做得非常成功，因为在美国很多人愿意为设计付费，不管是业主还是室内设计师，而且大家的设计版权意识比较好。到了 2011 年，我们把这个模式进行优化改进，把它改变成帮助业主找装修公司的模式，我们发现在中国很多人家里要装修，首先还是想着找正规装修公司施工。也就是说这个东西也有价值，之前如果是说一个业主找装修公司，可能需要自己上门主动找装修公司，现在通过土

巴兔平台，只要登记一个电话，装修公司主动上门为业主提供服务，也就是说土巴兔的用户价值体现出了，用户群体比较大，装修公司作为 B 端客户也是愿意付费的，但是我们也发现一个问题，业主找装修公司的过程中，用户价值比较弱，因为装修公司的素质有时候参差不齐。在这样的情况下，我们在 2012 年对当前商业模式进行进一步的优化，进一步提升我们的用户价值。我们在这里做了优化，要求装修公司必须支持土巴兔的业主装修工程款满意后再支付给装修公司，他的工艺质量必须接受土巴兔的监督，这次改变前期受到了很多合作装修公司的抵制，但为了用户价值第一，我们短期牺牲了收入也强势推行了下去。这一次改进之后，我们用户的价值得到了极大的加强。另外一点，装修公司在改变后，也发现自己比原来接单更轻松，工地管理也更加规范起来，也就更愿意为这个埋单。在这个改变后，我们 2013 年迎来了飞速的发展。

土巴兔最宝贵的财富是土巴兔人

2009 年土巴兔网站第一版的时候，公司还只有不到 20 个人。但是现在土巴兔已经发展成为泛家装电子商务领域的领军企业，整个中国最著名的互联网公司之一。公司刚成立时，我们的工作环境还极为辛苦，十多个员工，大家主动没有周六周日的学习工作，我给不起他们很高的工资，那我就教他们编程、上英语课。给不了他们很多钱，那么就教他们知识。从那时起，我们形成了一种氛围，干部与每一位员工都是平等的，关爱员工，上司关心帮助下属，下属支持理解上司。

2011 年我们 A 轮融资的时候，公司给每一位员工抢了一部 iPhone。公司会善待、感恩每一位员工，很多老员工已经是分公司的经理、总监，都拿到公司的股权。我们来到深圳起码也应该是让自己的父母、家人过上幸福的日子。所以工作上你要怎么选择一个公司呢，只关注工资、还是关注是不是很清闲的状态？我们一定要选择一个能给我们自己和这个社会创造很大价值的公司，而我们土巴兔正是这样一家伟大的公司。土巴兔要解决的是紧贴民生的“住”。吃穿住行，人生的四件大事，“住”交给我们土巴兔。土巴兔还有更辉煌的未来。现在，土巴兔一天的用户访问量，排名前 50 的所有家装公司和垂直家装网站

的流量加起来可能都没有土巴兔多，这就是互联网的力量，这就是坚持用户价值第一的力量，坚持关爱员工成长的力量。

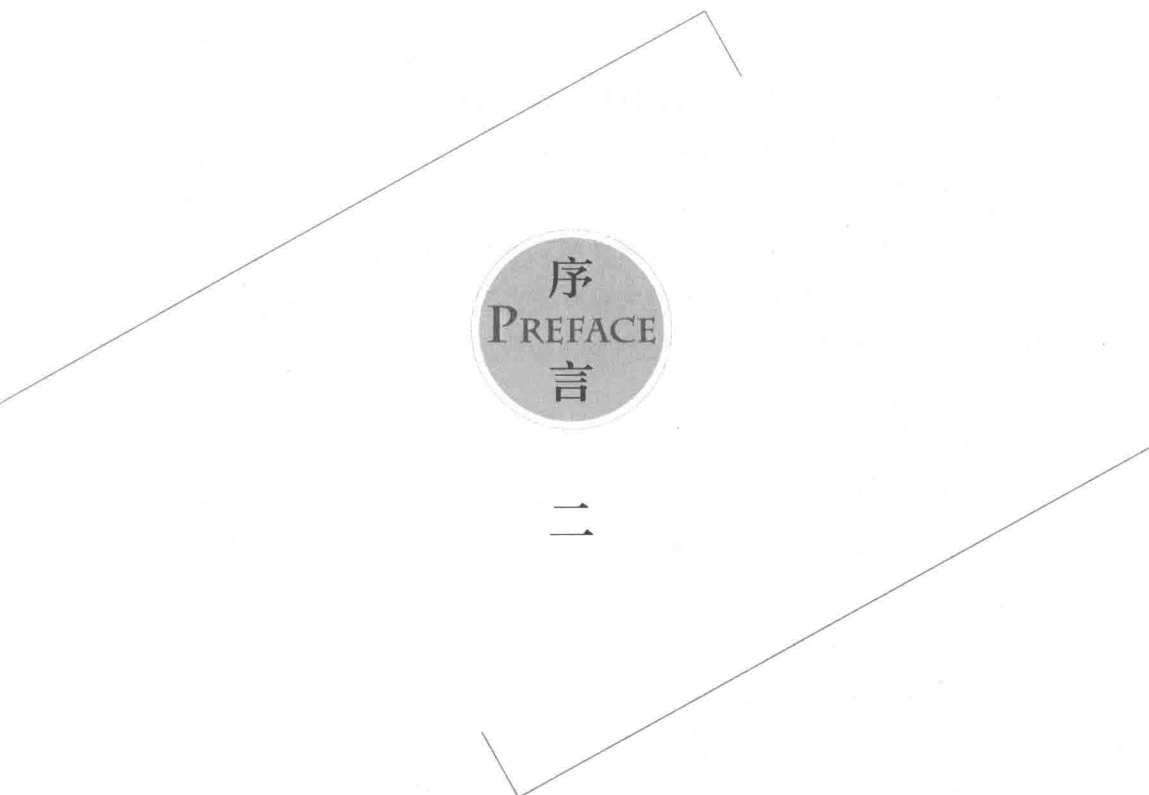
土巴兔已经是装修行业排名第一的公司，我要感谢所有的土巴兔的同事们，我觉得他们的坚持拼搏、不断超越自我的精神真的很了不起。很多时候我会被问到土巴兔现在最大的挑战是什么，就是我们的团队是否能跟上公司的发展速度。所以我希望我们每一位兔子同学不要满足于现在的成绩，保持自己的学习能力和执行能力，我希望我们土巴兔一直跑在最前面，我也希望所有的兔子都不要掉队。

在我的印象里，在土巴兔工作了两年多的员工很少有离职的。这说明，跟着土巴兔久了会真正理解这家公司。我创立土巴兔不是为了利益，我有这个梦想，希望通过技术让整个家装行业的痼疾得到极大的改善，能够帮助更多的劳动者。同时，我身上也有一种责任，我要让跟随着土巴兔的这些兄弟都可以留在深圳，绝大多数人可以在深圳买房，甚至买得起别墅。我也希望他们就算有一天离开土巴兔去创业，离开土巴兔之前能学到一身的本领。当然土巴兔有很多做得不好的地方，但是我们一直在发展，一直在改善和进步。2014年初土巴兔只有300人，到年底就有800多人，截至2015年8月已经达到了2000人。这是土巴兔的坚持，所以我希望大家学会坚持，愿意坚持，就一定能学到本事，得到成长。

我做事一贯的观念是不要轻易开始、不要轻易结束。凡事只要开始就不轻言放弃，除非我尽了全力，才没有遗憾地离开。我们要选择存智慧、存本领而不是关注赚了多少钱。我们的智慧、本领不会因为某些事故变得不值钱，反而会随着你的阅历变得越来越有价值。这是我们可以反复使用的，让你有东山再起的能力。大家一定要积累一种本事，一种让你一无所有，从头再来的本事。思想对一个人来说太重要了。思维决定行动，行动养成习惯，习惯改变性格，而性格决定命运。希望这本书能给你带来一些启示和帮助。

Robin

2015年10月1日



序 PREFACE 言

二

“新三板”与“互联网+”或许是如今最令市场瞩目的焦点。

截至 2015 年 8 月 31 日，根据全国中小企业股份转让系统披露，新三板市场挂牌公司总数 3 359 家，已超过沪深 A 股上市公司数量总和。挂牌公司总股本 1 735.15 亿股；总市值 14 082.09 亿元，整体市场平均市盈率达到 41.72 倍。而新三板定增市场的热度也在持续上升，仅仅在 2015 年 8 月，完成定向增发企业数量总计 370 家，2015 年累计数达到 1 433 家，8 月定向募集金额为 168.53 亿元，2015 年累计金额达到 630.01 亿元，已是 2014 年全年募集金额的 4.8 倍。

此外，除目前已落地实施的做市商制度，相关部门明确表态的新三板转板制度、分层制度、竞价交易制度等改革红利也日趋明朗，这个作为构建中国多层次资本市场的重要一环，被公众誉为“中国版纳斯达克”的新兴市场吸引了众多证券公司的广泛而深入的参与。

目前证券公司参与新三板业务的方式主要为推荐企业在新三板挂牌，在

新三板市场开展做市业务以及直接投资新三板挂牌企业三种。截至 2015 年 8 月，在新三板推荐挂牌业务主办券商排名中，国信证券位列第四位。而根据有关机构发布的“新三板做市商竞争力榜单”中，在做市企业数量方面，国信证券以 102 家位列第三名，在累计成交量和成交金额方面，国信证券则分别以 6.55 亿股和 87.34 亿元拔得头筹。在直接投资方面，包括国信弘盛在内的国信证券旗下券商直投基金公司也在积极而稳健地布局新三板市场上具有未来成长性的优质企业。

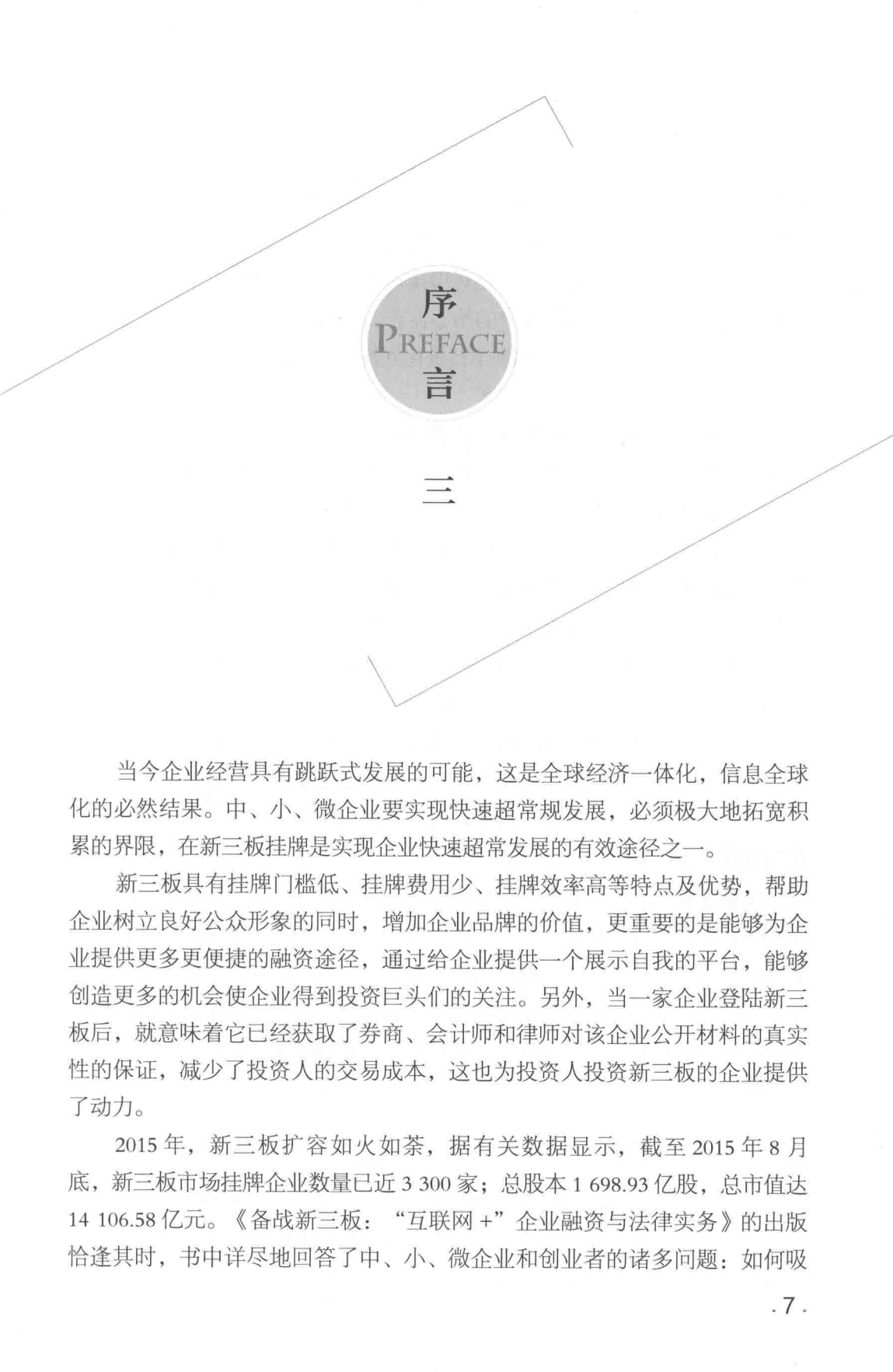
在 2015 年 3 月的第十二届全国人民代表大会上，李克强总理所作政府工作报告中首次提出政府将制定“互联网+”行动计划。2015 年 7 月，国务院发布《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，在“互联网+”创业创新、“互联网+”协同制造、“互联网+”现代农业、“互联网+”智慧能源等十一个领域作出重要规划。互联网对于证券公司而言，其作用不仅仅局限于网上开户，更为重要的是证券业务通过与互联网的结合，能够极大地提升客户体验、促进业务模式的优化。国信证券以此为契机，积极开展在“互联网+”时代的业务探索，并在券商的交易、托管、结算、投融资等主要功能上运用互联网的思维优化提升服务。

我认为中国经济的未来和希望在于广大中小型创业企业的茁壮成长，而利用新三板市场解决企业发展道路上的融资难题，利用“互联网+”促进产业转型升级应是一条重要路径。当然，了解新三板与“互联网+”是第一步。目前市面上关于新三板和“互联网+”的书层出不穷，但大多关注于企业申请挂牌新三板的实务操作或者“互联网+”思维与战略。本书则另辟蹊径，作者围绕企业常见的“融资与法律”问题，分别从企业的人才、财务、业务等角度切入，结合其在服务的“互联网+”企业的成长经验，为处于不同发展阶段的互联网企业所常遇到的问题提供鲜活的案例并作出专业的解答。相信读罢此书，无论是创业者，企业家，还是专业服务人员，都将会有自己的收获！

是为序！

黄龄仪（国信证券投行业务部执行总经理）

2015 年 9 月 3 日



序 PREFACE 言

三

当今企业经营具有跳跃式发展的可能，这是全球经济一体化，信息全球化的必然结果。中、小、微企业要实现快速超常规发展，必须极大地拓宽积累的界限，在新三板挂牌是实现企业快速超常规发展的有效途径之一。

新三板具有挂牌门槛低、挂牌费用少、挂牌效率高等特点及优势，帮助企业树立良好公众形象的同时，增加企业品牌的价值，更重要的是能够为企业提供更多更便捷的融资途径，通过给企业提供一个展示自我的平台，能够创造更多的机会使企业得到投资巨头们的关注。另外，当一家企业登陆新三板后，就意味着它已经获取了券商、会计师和律师对该企业公开材料的真实性的保证，减少了投资人的交易成本，这也为投资人投资新三板的企业提供了动力。

2015年，新三板扩容如火如荼，据有关数据显示，截至2015年8月底，新三板市场挂牌企业数量已近3300家；总股本1698.93亿股，总市值达14106.58亿元。《备战新三板：“互联网+”企业融资与法律实务》的出版恰逢其时，书中详尽地回答了中、小、微企业和创业者的诸多问题：如何吸

引和联系投资人？什么是股权众筹？如何挂牌新三板？整体上讲是从“人、财、物”三个角度对“初创期、成长期和挂牌前”三个阶段涉及的问题的整理和解剖。因作者努力使该书更具有可读性，在架构方面采用了对话式的模式，该模式固然可以增加该书的趣味性，但在套用该模式时一定程度上也使该书有内容拼凑的瑕疵。但总体上讲，作者的用心良苦、辛勤耕耘只是为了告诉创业者们一句话：为了从筚路蓝缕的初创早日进化到新三板敲钟的辉煌，您的企业“得长这样”。

《备战新三板：“互联网+”企业融资与法律实务》一书集通俗性、工具性两大特色于一体，每个关键节点都有创业者现身说法及资深律师的剖析和解答，案例丰富翔实，专业律师团队倾力打造。私下里闲聊了解到书中的案例大多是作者们正在服务的单位，在与诸多企业接触过程中，作者们能够真正了解和理解企业在蜕变蝶飞过程中的难点和痛点，通过操刀手们对痛点的指点和梳理，对于后来者来讲必有可鉴之处。对创业者而言，该书既是新三板上市筹备中的重要工具，也是作为旁观者和过来人欣赏和回味创业过程中点滴心酸、些许快乐的剧本，值得置于案头，时常翻阅。

作为一名企业法律顾问，我也会选择常备这样一本实用性极强又轻快易读的作品在手边，但我深知以作者执业经验和理论水平，早已对相关问题进行了更为深入的研究，但限于篇幅无法一一道明，作为一名“资深读者”，我期待着与作者来一场更酣畅淋漓的对话。

《备战新三板：“互联网+”企业融资与法律实务》由德和衡律所的资深律师甘永辉、温贵和著，德和衡律所在业界负有盛名，在书中，我看到一个有活力的团队，团队中的每个人都充满信心，执着坚守，脚踏实地，甘之如饴，我由衷地钦佩。我向拟创业或正在创业漫途中坚定跋涉的人们推荐本书，希望他们从书中获得更多帮助，早日实现自己的创业梦想和目标！

是为序。

范勇

奇虎 360 公司法务总监

（注：范勇先生现任苹果公司政策事务总监，负责中国政策事务）

2015 年 4 月 12 日

C 目录 CONTENTS



第一部分 初创期

第一章 初次融资	2
1.1 初创资金从哪里来	4
1.2 如何找到你的天使投资人	10
1.3 货币资金不够，可以用其他方式出资吗	16
1.4 注册资本认缴制对投资人的好处与风险	20
1.5 股权众筹受法律保护吗	22
1.6 隐名股东受法律保护吗	26
第二章 找合伙人	31
2.1 如何选择联合创始人	32
2.2 签署创始人投资协议应当注意什么问题	35
2.3 公司章程有哪些条款可以自由约定	38
2.4 股权架构如何设计有助于公司的发展	42
2.5 投资与分红比例可以不对应吗	44
2.6 创始人之间需要约定保密和竞业限制吗	45

第三章 产品规划	48
3.1 有创业想法后要先了解行业	49
3.2 创意受法律保护吗	51
3.3 先注册公司还是先注册商标	56
3.4 商标注册应当注意哪些问题	58
3.5 版权保护要注意哪些问题	60
3.6 专利申请应当注意哪些问题	62
3.7 域名申请应当注意哪些问题	67



第二部分 成长期

第四章 找机构融资	72
4.1 “互联网+”企业如何获得发展资金	74
4.2 Term Sheet（风险投资协议）意味着什么	78
4.3 专业投资“互联网+”的机构有哪些	81
4.4 互联网企业为何更容易受到境外投资者青睐	84
4.5 签署对赌协议应注意什么问题	87
4.6 阿里巴巴是如何在融资过程中设计股权与控制权安排的	89
4.7 如何利用股权进行融资	92
第五章 团队组建	96
5.1 如何通过猎头公司招揽人才	98
5.2 企业为什么要聘请专业顾问	101
5.3 如何防范用工风险	103

5.4	薪酬体系建立应当注意什么问题	110
5.5	境外人才引进要注意什么问题	112
5.6	常见的职务犯罪行为有哪些	116

第六章 商业模式

6.1	企业的经营信息也是商业秘密吗	122
6.2	为什么“互联网+”企业容易牵涉不正当竞争	125
6.3	免费模式是否涉及不正当竞争	127
6.4	为何互联网企业容易涉及垄断问题	129
6.5	加盟特许经营如何防范风险	134
6.6	企业设立分公司与子公司有何区别	140
6.7	为何投资者都关注企业的市场份额	143
6.8	法律如何保护数据安全与用户隐私	144



第三部分 上市（挂牌）前期

第七章 “互联网+”企业与资本市场

7.1	“互联网+”企业为什么要上市	149
7.2	“互联网+”企业的境内上市途径有哪些	153
7.3	为什么新三板可以接受亏损的互联网企业	155
7.4	VIE 模式的企业如何在境内上市	159
7.5	外商投资企业如何在境内股改上市	162
7.6	尽职调查（DD）一般包括哪些问题	164
7.7	董事会的表决权如何设计	168

第八章 登陆新三板	171
8.1 新三板概述	173
8.2 新三板的定位	177
8.3 挂牌新三板的基本条件有哪些	178
8.4 新三板市场的典型特征	182
8.5 新三板与其他资本市场板块的区别何在	184
8.6 挂牌新三板有什么意义	189
8.7 新三板欢迎哪些企业	191
8.8 挂牌新三板不可碰触的红线有哪些	194
8.9 挂牌新三板是怎样的流程	198
 第九章 新三板挂牌常见法律问题及解决方案	 201
9.1 股东身份	202
9.2 股权代持	205
9.3 股东出资瑕疵	210
9.4 同业竞争	213
9.5 关联交易	216
9.6 业务资质	221
9.7 股权激励	223
后记	230



第一部分 初创期

备/战/新/三/板

第 1 章

初次融资

1998 年 11 月 11 日，马化腾和几个同学用自筹的 50 万元资金注册了一家叫作深圳市腾讯计算机系统有限公司的企业。十余年后，这家当时无人注意的公司已经成长为市值超千亿元、全球最具影响力的互联网公司之一。在这个移动互联网高速发展的时代，资本市场把很多互联网公司和传统行业推向风口浪尖。截至 2015 年 5 月 8 日，上市公司暴风科技（300431）这只登陆创业板仅 32 天的“互联网+”概念股演绎出 31 个涨停，打破沪市上市公司兰石重装（603169）曾创下的 24 个涨停纪录，成为 A 股新的涨停王，股价也从发行时的 7.14 元上涨至 189.97 元。暴风科技一夜之间成为在 A 股上市最有示范效应的互联网品牌，让无数已经在海外上市的互联网公司 CEO 开始重新思考在 A 股上市的可能。同时拆除 VIE 架构回归 A 股市场突然成为一个热门话题。无论如何，我们虽无法探寻资本背后所有的秘密和内幕，但是有一点我们可以确信：无论是互联网企业还是传统企业，要想尽快搭上资本市场这艘快船，融资和法律都是无法忽略的两个方面。

《新帕尔格雷夫经济学大辞典》对融资的解释是：融资是指为支付超过现金的购货款而采取的货币交易手段，或为取得资产而集资所采取的货币手段。简而言之，所有的创业者也许创业的原因千差万别，但都面临同样一个“计兮问”：第一笔创业的钱从哪里来？

