

How to Start Your Own Company



私人律师丛书
Private Lawyer

如何开办 公司

北京岳成律师事务所 著

当您遇到这类问题的时候，您会庆幸您拥

有这本书，它能让您获得必需的知识 and 操

作的思路，并给您更多关键性的帮助。

我们不仅给您一本书：



网络答疑



图书阅读



邮件咨询



电话咨询



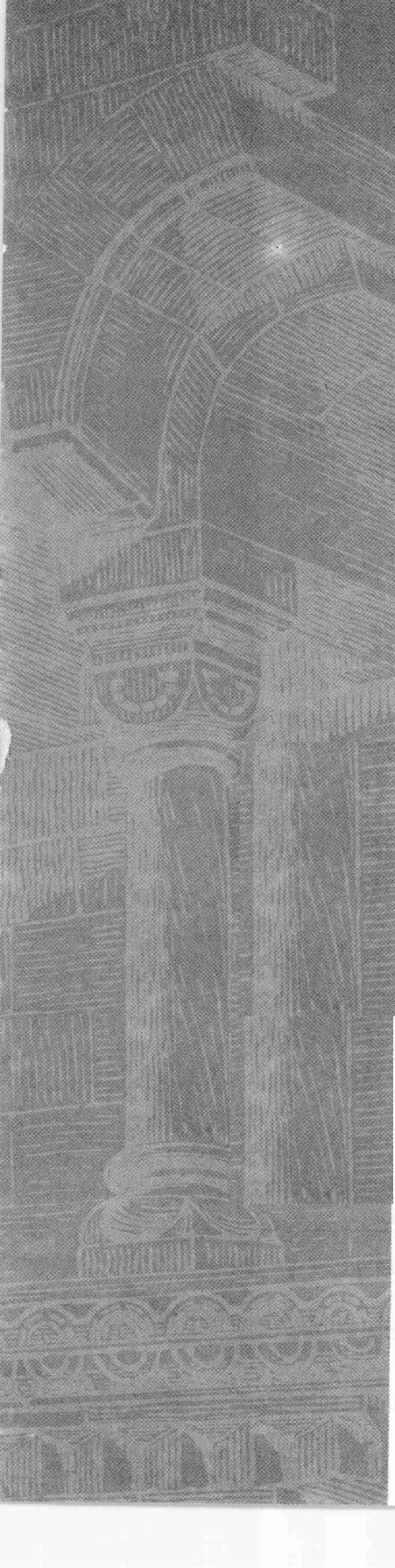
律师面询



律师委托



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS



How to Start
Your Own
Company

如何开办 公司

北京岳成律师事务所 著

本册主要撰稿人 朱柏彦

本册参与撰稿人

张彦
朱鹭
吴莹洁
陈静

张志雯
张洪飞
李保柱



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

如何开办公司/北京岳成律师事务所著. —北京:北京大学出版社, 2010.1

(私人律师丛书)

ISBN 978-7-301-16193-7

I. 如… II. 北… III. 公司法-基本知识-中国 IV. D922.291.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 222639 号

书 名: 如何开办公司

著作责任者: 北京岳成律师事务所 著

策 划 编 辑: 曾 健

责 任 编 辑: 陆建华

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-16193-7/D·2484

出 版 发 行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.yandayuanzhao.com>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62117788
出版部 62754962

电 子 邮 箱: law@pup.pku.edu.cn

印 刷 者: 三河市欣欣印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

650 毫米×980 毫米 16 开本 14.5 印张 226 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010-62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn



私人律师丛书说明

● 这套丛书的主要目标是向普通读者提供一站式的解决法律问题的方案,帮助不了解法律知识的普通读者有效地解决日常法律问题,并在掌握一定法律知识的基础上自行处理或者配合律师共同处理遇到的法律问题。

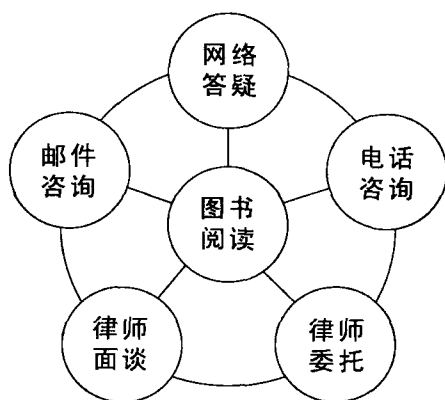
● 当您选择本套丛书的时候,您将获得的不仅仅是一本图书,您将获得的是一个律师团队为您提供的一整套立体式的法律服务。本套丛书由全国著名的北京岳成律师事务所负责编写,书稿由数十名律师花费两年时间精心编写而成,并将由全所上百名律师共同提供后续服务。

● 在现代社会中,每个人的生活都越来越涉及法律,我们的住房、消费、交通、医疗、婚姻、社保、工作、创业,以至衣食住行、生老病死,都无不涉及法律。社会越是进步,就越是讲求秩序,而当我们生活的任何方面出现问题,便需要通过法律来加以解决,由此也引发了现代社会法律规定的日趋复杂。但法律也是一门专业知识,如同医学,我们需要法律来处理我们生活中的问题,如同需要医生来处理我们身体上的问题,但大多数人并不了解法律,更不善于运用法律。因此,我们编写了这套丛书,我们的目标是像一个家庭医生对待您的身体一样,作为您的私人律师来帮助您处理法律问题。

● 我们必须首先向您提示的是——在绝大多数情况下,一本书并不足以解决您的法律问题。一个法律问题的解决需要我们掌握正确的法律知识、恰当的解决方法以及怎么去做。掌握法律知识是最基本的,后者

则有赖于社会经验和法律实践经验的积累。一个独立执业的律师至少要经过4年的法学教育,并通过淘汰率达到80%的司法资格考试,还必须至少1年以上的律师实习以积累经验,才具有帮助他人解决法律问题的基本资格和能力。作为一个并不了解法律的普通读者,如果仅凭一本书,是很难完全解决问题的。所以,我们这套丛书并不仅仅定位于给您一本书而已,我们提供的是以一本书作为起点的一整套法律咨询服务。

现在来看我们的法律服务方案——



这是本套丛书为您提供的一个立体式法律咨询服务体系。

● **图书阅读** 图书的作用是帮助您掌握解决问题所需要的基本法律知识和基本解决思路。为此,我们力求用每个人都能看得懂的语言来讲解,按照解决问题的实际流程来讲述,同时我们通过引入大量的实际案例,示范实践中需要的各种法律文书、表格,提供我们收集的大量有关的实用信息,来帮助您建立解决问题的基本思路与方案。

● **网络答疑** 图书必须要照顾所有遭遇同类问题的读者,不可能面面俱到,也许并不能使您直接获得对应您的具体情况的答案,您可以登陆岳成律师事务所的网站,点击首页的“私人律师在线咨询”,在对应您的问

题的版面上留言,把您的问题的基本情况讲述给我们,我们将在**24 小时**内在版面上给出有针对性的回答和解决思路。

我们的网址是:<http://www.yuecheng.com>

● **邮件咨询** 如果您不愿意您的案情在网页上公开,我们为您提供专门的邮件咨询,您可以将您的情况发送到我们“**私人律师专用咨询邮箱**”,我们的工作人员将每天把收到的邮件分发给对应的专业律师,专业律师将在**48 小时**内对您的问题给出有针对性的回复。

我们的专用咨询邮箱是:sirenlvshi@yuecheng.com

● **电话咨询** 如果您不善于使用网络,或者您对网络咨询的结果仍然感到困惑,或者您需要了解更为具体的处理办法,您可以打电话给我们的“**私人律师咨询服务热线**”,我们将安排专业律师听取您的情况,并对您的问题作出更为细致的诊断。

我们的服务热线是:010-84417799

● **律师面询** 如果上述咨询仍然不能满足您的需要,您可以携带本书以及与您问题有关的各项材料,前往岳成律师事务所,我们将安排专业律师为您提供咨询。由于律师是以时间为主要投入的职业,所以我们对律师面询一直收取一定的费用,但对于本书读者,我们将在公开的收费标准上**减收 50%**,希望您能理解,并请您带好您的书(律师咨询在我们的网站上有公开的收费标准,您可以上网查询或电话咨询)。

我们的律师事务所地址是:

北京市东三环北路丙2号天元港中心A座7层

● **律师委托** 经过上述咨询以后,如果您对我们的服务满意,同时您又认为有必要委托专业律师来帮助您处理遇到的法律问题,我们可以为您提供专业的律师委托服务。对于本书的读者,我们也将公开的收费标准上**减收 50%**。当然,这完全取决于您的意愿和信任。

最后,祝愿所有的读者都能如愿地解决好您所遇到的法律问题,这是我们这套丛书的理想,也是围绕这套丛书进行编写和提供后续法律服务的上百名律师的理想。

丛书使用的标识

为了使您更好的理解本套丛书的内容,全面掌握每个专题分册的法律知识和操作流程,我们设计了一些图标在内容之中,帮助您阅读本书。



这个标识表示一些具有实践意义的案例与评析。



这个标识表示一些具有关键性影响的法律条文。



这个标识表示一些我们提供的重要图表和文件。



这个标识表示一些我们提醒您引起注意的问题。



这个标识表示我们认为您需要特别重视的问题。

丛书的人称称谓说明

在所有分册中,我们都将以第二人称“您”作为主线称谓,我们会把“您”当作一个朋友,我们将向您娓娓讲述与每个专题分册有关的知识,如同有私人律师陪伴在您身边,我们将认为是正在面临这个法律问题的“您”在阅读本书。总之,这套丛书是“以您为本”的。

但是,如果您在现实情况中需要填写各种法律文件时,请不要随意使用“我”、“你”、“他”这样的称谓,而要根据法律文书的要求使用原告、被告、申请人、被申请人、申请执行人、被申请人等术语。

如何使用本书

丛书每一分册都基本按照每个专题的处理流程一一写来。目录中有详细的小标题,一个小标题基本可以覆盖一类问题。您在使用本书时,可以首先翻阅目录,对照您所处的阶段和需要解决的问题直接翻阅至需要的章节。在需要参照其他章节的内容来处理的地方,我们均作出了相关的提示,以便您迅速地找到需要的内容。

作者的话

希望本书的内容能对您有所帮助!

但由于每个个案的情况都有所不同,本书不可能涵盖所有的案件情形。如您在实际问题的处理中遇到本书不能解决的问题或心中尚有疑问时,请您马上使用我们“私人律师”丛书提供的各种咨询服务方式,我们的专业律师将会尽快给您详尽的答复。



私人律师丛书总序

律师兴 国家兴

岳成

2008年春,北京大学出版社邀请我们合作出版“私人律师”系列丛书,定位为普通读者提供一站式的法律帮助。为此,我们组织全所数十名专业律师组成写作团队精心编写,在两年的写作过程中数易其稿,力求在每个读者都能看懂的基础上,提供准确的法律知识和解决法律问题的方案与思路。但我们从事了这么多年的律师,深知每个法律问题的解决都不是那么简单。所以我们在向读者提供本书之外,还设立了一整套的后续咨询服务,希望这样能够更好地帮助读者朋友们。在这里,我要首先感谢北京大学出版社,更要感谢曾健编辑,在他的帮助和坚持下,我们才得以完成这套丛书的编写。

随着社会的进步,民主法制建设的完善,人们的法律意识得到了极大的提高。为了维护自己的合法权益,须臾离不开法律。正如亚当·斯密说的那样:“我们把健康托付给了医生,把自己的财富,把自己的名誉甚至生命托付给了律师。这两类人特别应该受到尊重。”

1993年,我创立了岳成律师事务所,在这17年间,我们从黑龙江走入北京,从北京又开办分所到上海、广州、哈尔滨、大庆、三亚,还在纽约设立了代表处,我们的律所规模和律师规模也扩大了数十倍不止。我们所的法律服务有三大特点:专业化分工、团队服务、收费标准公开。同时在法律服务过程中,还坚持着我们的“三不原则”:不给回扣、不给介绍费、不给找

关系走后门。我始终坚信：打官司就是打事实、打证据、打法律规定，而不是打关系。如果打官司就是打关系的话，律师就没有存在的价值。律师应该用他的专业知识为委托人赢得利益，而不是成为法治社会的破坏者。

我虽然是律师，但我并不主张每个人都通过打官司来解决问题，打官司是迫不得已的事情。当然，用打官司解决纠纷，这是最文明的表现。为了不打官司或者少打官司，我劝您有事情多向律师咨询，如果是单位，请一个律师所担任常年法律顾问，这是法治社会人们用法律对自己的最大保护。我们所为 300 余家单位担任常年法律顾问，而且在逐年增多，充分体现了社会的进步。法律是我们最大的保护神。

哪里最有挑剔的消费者，哪里就有最好的商品和服务。这是真理，不妨试试。对于我们的图书和我们提供的法律服务，可能会存在这样、那样的问题，欢迎大家的挑剔和批评，这将帮助我们真正成为名符其实的品牌大所，也将帮助我们提供更好的法律服务。

律师兴，国家兴。正如我为我所第一会议室撰写的对联那样，上联：律师是民主的产物，律师是法治的产物，没有民主与法治，哪来律师；下联：律师是民主的象征，律师是法治的象征，没有律师，哪有民主与法治。横批：律师兴，国家兴。当然，我们更应该知道——国家兴，律师才能兴，这是毋庸置疑的。

基于我三十年的律师职业生涯，我对人生的感悟，用我常说的这段话来总结：“我来到北京，如履薄冰，战战兢兢，生怕出现一点问题。我时刻提醒我自己，人的一生一定要记住两点：一是感恩，感恩之心常存，用感激的眼光看待一切，世界都是美好的；二是敬畏，要心存敬畏，一个人一辈子一定要有点怕头。当一个人什么都不怕的时候，用我家乡话来说，那就离粘包不远了。我们一定要记住那句警世名言：‘上帝想让谁灭亡，首先让他疯狂’。我怕自己也疯狂，求人写一条幅‘心存敬畏，严格自律’，挂在办公室，以自省。真的，平安是福。”

祝大家平安幸福！

2009 年 12 月 18 日



了解我们

北京岳成律师事务所于 1993 年创立,一直致力于为普通百姓和企业提供法律服务,目前总部设于北京,在上海、广州、哈尔滨、大庆、三亚设有分所,在美国纽约设有代表处。现有执业律师 100 余名,分设有刑事、民事、行政、新闻传媒、房地产、建设工程、公司事务、金融证券、知识产权、劳动人事、医疗事务、涉外等 12 个业务部门,面向各个领域的法律服务。

北京岳成律师事务所所训:

我们的座右铭:

诚实、正直、富有同情心是成功之本。

我们的职业道德:

律师挣人家钱是“乘人之危”,人家摊事才找你,我们要拍良心服好务。

我们的竞争原则:

不说其他律师的坏话,不说其他律师事务所的坏话。

我们的信念:

胸怀感激,心存敬畏,竭诚服务,伸张正义。

本册前言:创富的起点

经济学家们说,经济的发展,会给社会带来更多的财富,人们占有社会财富的机会也会越来越多。

哲学家们说,世界是多样的,精彩的,世界又是多变的,变化是哲学的主题,变化可以使人摆脱命运,从而走上拥有财富的幸福之路。

法学家们说,丰富的社会生活,法律是基础,道德是底线,人们的全部活动都应在这两条线以上运行。

.....

生活如此,创业也是如此。经济学家的提醒、哲学家的劝告、法学家的警示等,都为我们的生活和创业提供了座右铭。

中国是世界上人口最多的国家,在过去,这是一个巨大的包袱;而如今,却成了巨大的消费市场,为经济的发展提供了广阔的空间。

2008年中国国民经济收入已达到28万亿元,超过了德国和法国,外汇储备世界第一,进出口贸易额世界第二,成为世界第三经济大国。

中国为什么发展得如此之快?除了制度的原因,还因为中国实行了社会主义市场经济。在市场经济的风浪里,中国有六百多万家公司在扬帆远航,为国家经济的发展注入新的动力。六百多万家公司,对于中国来说并不多。如今的中国,需要更多的公司,这为创业致富的人提供了极为广阔的舞台。

公司是致富的载体,是创业的航船。公司的感召力,让更多的创业人才集中到一起,共同发挥聪明才智,铸就一番事业。公司的凝聚力,让更多的资本融合起来,资本的融合会产生裂变效应,从而使财富急剧增加。

如何成功创富?一位著名的商界成功人士告诉我们三条秘笈:一是树立人才理念。只要有一技之长的人都是人才,视人才为宝,为人才创造合适的环境,让人才去发挥、去创造。二是确立概念思维。概念思维就是对事业的发展有框架式的思考和判断,从而规划出远期蓝图。三是脚踏实地地去干。不怕辛苦,不怕失败。成功创富,就要敢于创新,探索新路,

发现新模式。

公司是创富的起点,有了公司仅仅是创富的开始。创富必须科学地进入市场,谨慎地选择好项目,否则就可能会陷入市场的泥潭;创富更要善于经营和管理公司,创办公司容易,经营公司才难。

创富是一个艰难的旅程,每个创富人都要在市场里拼搏。面对市场的风风雨雨,不但要有始终如一的创业激情,还要有适应市场变化的智慧。但凡创业成功者,都是看准了市场的一个商机,然后不遗余力地去追求,去奋斗。每位创业者,都应极尽努力让智慧在市场里闪光,让智慧在规则里运筹,让智慧带您走向成功。

但愿无数的创富人,能圆自己的创富梦,用最新的创业时尚,引领中国的未来。

北京岳成律师事务所朱柏彦律师

2009年12月15日



目 录

第一章 您了解公司吗	1
第一节 公司是什么	3
第二节 公司有哪几种	6
第三节 什么是有限责任公司	8
第四节 什么是一人有限责任公司	11
第五节 什么是股份有限公司	13
第六节 什么是国有独资公司	17
第七节 选择哪种公司模式适合您	17
第八节 公司以外还有哪些创业模式可供选择	21
第二章 开办公司需要多少钱	31
第一节 注册资本	33
第二节 可以用实物作为出资吗	35
第三节 开办公司的其他费用	40
第三章 制定公司章程	41
第一节 公司章程是什么	43
第二节 公司章程的重大意义	45
第三节 公司章程的法定要求	46
第四节 公司章程的自由约定	47
第五节 如何制定公司章程	49
第四章 如何申办公司——以有限责任公司为例	51
第一节 登记前的准备	53
第二节 办理公司注册登记	72

第三节 公司登记后续事项	76
第五章 怎样做公司股东	87
第一节 股东的资格与条件	89
第二节 股东的权利	90
第三节 股东的义务与风险	94
第六章 代表您公司的人——法定代表人	97
第一节 法定代表人的资格和职权	99
第二节 法定代表人与董事长、执行董事、总经理的关系	101
第三节 法定代表人的任职风险	102
第七章 公司如何良好运营——决策和分工	105
第一节 股东(大)会——公司的权力和决策机构	107
第二节 董事会——公司的业务执行机构	111
第三节 监事会——公司的监督机构	113
第四节 总经理与总经理办公会的职权	115
第五节 董事、监事和高级管理人员的任职限制	118
第六节 公司的治理结构	118
第八章 怎样进行公司股权转让	121
第一节 股权转让的条件和限制	123
第二节 股权转让的价格和效力	127
第三节 股权转让中的优先购买权	129
第四节 签订股权转让合同应注意的问题	133
第九章 公司如何上市	135
第一节 公司上市的条件	137
第二节 公司上市的程序	139
第三节 公司上市获准后的上市交易	142
第十章 公司变更登记及备案	145
第一节 有限责任公司变更登记事项及应提交的文件	147
第二节 有限责任公司申请备案应提交的文件、证件	151
第十一章 公司如何终止	153
第一节 公司终止的条件	155
第二节 公司终止的程序	158
第三节 注销登记	166

第四节 公司破产	170
第十二章 开办公司的法律责任	175
附录	181
文书样式 1: 有限责任公司章程参考范本	181
文书样式 2: 股份有限公司章程参考范本	186
文书样式 3: 有限责任公司《股东会会议议事规则》参考范本	194
文书样式 4: 有限责任公司《董事会会议议事规则》参考范本	198
文书样式 5: 有限责任公司《监事会会议议事规则》参考范本	204
文书样式 6: 有限责任公司《总经理工作细则》参考范本	207

第 一 章

您了解公
司吗

P001-029

Private
LAWYER

引言:公司的存在和发展,为人们的生活增添了无穷的色彩,也为社会的发展提供了强劲的动力。“时势造英雄,市场孕富翁”,建立和发展公司,成为人们创业致富的大舞台。

本章将先带您一览我国《公司法》认可的众公司类型,以及许多其他可以供您选择的模式,例如开办合伙企业,创办个人独资企业,做个体工商户等。

俗话说,“男怕入错行,女怕嫁错郎”,先“干对行,嫁对郎”,事业方能蒸蒸日上!