

律师

Venture lawyer

众创时代 下的 创投 法律实务

创投

丰富的专业技术内容 | 深入浅出的理论分析 | 极强的业务指导性

刘向南 主编 罗建斌 副主编

创业时代需要创投律师，本书为该领域律师提供全方位的律师业务指导

囊括创投律师为企业进行顶层设计、帮助企业进行融资管理、

常规法律风险管理三大类业务领域



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

Venture lawyer

律师创投

众创时代 下的 创投 法律实务

| 编辑委员会 |

主 编：刘向南

副主编：罗建斌

委 员：李慧君 柯少吟 王岩飞

闫泽娟 周瑞燕 吴三龙



法律出版社 LAW PRESS • CHINA

图书在版编目(CIP)数据

创投律师:众创时代下的创投法律实务/刘向南,
罗建斌主编. —北京:法律出版社,2017. 1
ISBN 978 - 7 - 5197 - 0338 - 7

I. ①创… II. ①刘…②罗… III. ①创业投资—金
融法—基本知识—中国 IV. ①D922. 28

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 290038 号

创投律师

——众创时代下的创投法律实务
刘向南 罗建斌 主编

编辑统筹 法律应用出版第二分社
策划编辑 冯雨春
责任编辑 李沂蔚
装帧设计 马 帅

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司
责任印制 吕亚莉

开本 710 毫米×1000 毫米 1/16
印张 17
字数 245 千
版本 2017 年 1 月第 1 版
印次 2017 年 1 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

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

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

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 0338 - 7

定价:56.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

序

——创客时代与创投律师

刘向南

1. 创投律师的时代背景

这是一个万众创新、万众创业的时代，创客文化兴起和创业生态圈层日渐丰富改变了中国的商业环境。尤其是随着我国“互联网+”战略的大力推进，中国企业整体的创新水平在提高。不仅仅是产品层面的创新遍地开花，商业模式和经营策略的创新也层出不穷。在成熟的市场经济国家，资本力量是创新最好的助力。随着创业生态的良性生长，中国的资本生态也逐渐成熟起来。在这场商业生态的进化过程中，律师应当如何自我定位，律师行业又应当何去何从？

不只是法律行业，以管理咨询为代表的整个智力服务领域都面临同样的问题：第三方智力服务应当如何应对新商业环境和创业浪潮？法律非诉业务和管理咨询有相似之处，面临的困境也有共同点，都处在不温不火的尴尬状态。究其原因有两个：一个是内因，服务产品严重滞后于企业需求；另一个是外因，中国企业家缺少付费购买智力服务的习惯。外因会随着企业家意识的转变而慢慢改观，但内因则是致命的。智力服务也是服务的一种，任何服务最终能否让用户产生付费甚至支付高昂费用的可能，最根本的还是能否满足用户需求。

法律乃国之重器，但法律服务却应该和其他企业服务一样，一切从企业需求出发。如果律师刻意地缩小服务范畴，久而久之企业家们也会产生同样的想法。事实上，律师服务范畴正在变小，酬劳也少有提高。在不少企业家眼中，法律服务就是起草个合同、出具个法律意见书。单纯地从服务产品层面看，这个行业严重缺乏可以解决企业需求的产品。企业用户的需求是解决发展中的各类问题，而不仅仅一份逻辑清晰文字精练的法律意见书。其实根据管理咨询行业的发展，可以大致推断出法律服务行业前进的方向。

作为西方工业时代的产物，管理咨询算是舶来品。“二战”之前，西方的管理咨询主要是解决生产过程组织相关问题；“二战”之后，西方社会经济重建，开始侧重经营管理方式的改进及现代科学管理方法的推广应用。20世纪60年代后，又延伸到企业经营战略等方面。20世纪80年代以后，全球经济一体化，随着企业需求的变化，管理咨询业务领域开始调整为企业重组、再造、联盟、并购、企业组织架构、人力资源管理、企业文化等方面，而且开始了投资咨询和管理咨询的结合。20世纪90年代中期，电子商务兴起，管理咨询业务领域又延展到流程管理、供应链管理、物流管理。21世纪以后，进入互联网时代，管理咨询业又开始与信息技术服务行业全面融合，出现了以IBM等为代表的“IT公司+管理公司”的综合方案提供商。中国本土管理咨询行业是落后于西方的，因为管理咨询行业的整体水平除了取决于咨询师整体的素质，更大程度上取决于服务的企业类型和企业发展阶段。中国TOP3的本土咨询公司多是服务于国有企业和地方大型民营企业，对于创新比例最高的互联网和高科技创业领域很少涉足。直到随着中国互联网行业的强势崛起和传统行业的被迫升级转型，本土咨询公司才开始涉足创新力度较大的领域。而国内管理咨询行业和国外的差距方才逐渐消除。

通过简单理顺管理咨询行业的发展，可以看出智力服务行业提供的企业服务产品的质量，很大程度上取决于过往服务对象的特点和实践获取经验的多少。紧紧围绕最具创新力的商业组织做服务，方不会被市场和时代淘汰。在整个智力服务行业都面临着业务升级的挑战时，谁先迈出第一步，谁就最有机会在未来抢占更多的市场，也能够对企业家提供更多有价值的

服务。

在深圳，笔者有机会接触很多创业者并为他们提供服务。曾见证过很多成功者，也遇到过更多失败者。因为经验不足，我的第一次创业也是以失败而告终。总结起来，失败的原因通常有三：一是缺乏顶层设计；二是懂融资管理；三是缺少风险意识。如果当初能够有机会得到专业人士的指点，并快速解决其中一到两个，创业的失败概率就降低很多。但这些都是二次创业和从事管理咨询行业后总结出来的后话。绝大部分创业者在创业的过程中，是很难自己意识到这些问题的。在帮助这些创业者方面，国内智力服务行业基本处于不作为状态。除了极少数不愿意帮的人外，更多的专家是无力去帮。

时代需要懂商业、懂金融、懂法律的复合型专家，智力服务领域，整体面临着升级迭代。而对于法律服务行业而言，则需要懂商业、懂金融的复合型律师，这就是创投律师的时代背景。本书在业内首先提出创投律师的概念，不是为了标新立异，而是想告诉法律同仁一句话：在这个万众创业的时代，那些孤独的走在路上的创业者，真的需要你们。

2. 创投律师的业务视角

从时代的背景看，创业时代需要创投律师。从法律服务行业业务量整体缩水的现状看，律师也需要尽快打开新的业务领域。法律服务行业不容乐观原因主要有四个：

一是国内缺乏良好的法治环境，企业家对法律缺少信任度，缺少规则意识，这导致法律服务业的内需不足。虽然法治环境日渐好转，但相比于法律服务行业的内需下降速度，对大多数律师而言仍旧是问题。

二是替代型法律服务机构和人才产生。一方面，法律电商平台和法律咨询公司的大量出现，把很多低端业务从律师手中分出去，比如合同撰写、修改等简单法务工作外包等。美国的法律市场在演变的过程中，其实也面临了这样的问题，律师越来越扮演核心的出方案的角色，大量的基础工作被法律工作者所代替。另一方面，大量的法律专业毕业的学生走向了企业非法务岗位，这些人才完全具备了处理日常法律工作能力。互联网培训的

发达也使得大量企业家通过自助学习具备了解决日常法律问题的能力。一些新生代的企业高管和企业家，甚至因更了解商业，处理日常法律问题比青年律师更要得心应手。

三是律师行业人才断层。商业法律服务领域不同于诉讼业务，专业知识和系统训练比人脉沉淀和经验更为重要。青年商业律师缺乏系统培训，无法胜任业务，也缺少挖掘新客户的能力。就深圳来看，很多青年律师内功不足，知识结构单一、缺少商业素养，浮躁环境下有些律师甚至已经丧失了学习欲望。

四是来自其他智力服务行业的竞争。商业法律服务领域多以非诉业务为主，和管理咨询、金融服务交叉领域面临着业务竞争，比如股权管理、投融资管理、公司治理等。只有少数精英律师在和其他智力服务机构共同抢占这个市场。

所以，从业务拓展的角度看，多数律师有必要涉足一个外延更容易扩展的业务领域。创投法律就是一个非常值得切入的服务领域。笔者认为，创投律师主要为创业企业提供三类服务：第一是为企业进行顶层设计，包括商业模式设计和合规审查；股权设计和公司治理架构设计；员工股权激励方案设计。第二是帮助企业进行融资管理，包括为企业做融资规划、辅助谈判；设计新型融资方案，比如股权众筹方案设计等。第三是常规法律风险管理，主要包括企业设立阶段、人力资源管理过程中、企业对外经营过程中的风险管理。

可以看出，创投律师涉足的是法律、金融、管理三重交叉的业务领域，服务资本导向型的快速成长企业，这些高科技或互联网企业无论是创新度还是发展速度都远超传统企业。只有具备以下核心素养，创投律师才能游刃有余地为创业者提供服务：（1）掌握扎实的管理知识基础和直接或间接的管理经验，熟知全面风险管理的理论和实践；（2）熟悉管理咨询行业的分析解决问题和项目运作的方法论；（3）熟悉资本市场，精通资本相关法律法规；（4）熟悉商业领域的游戏规则，精通民商事相关法律法规；（5）具备快速学习能力、良好的沟通和表达能力、缜密的逻辑思维能力。

但普通律师转型为创投律师，最大的障碍还不是复合型知识结构和复合型从业经历，而是业务视角的转变。因为创业企业需要安全盈利的解决

方案，也就是说提高经济效益的同时也要能规避企业风险。这种苛刻的要求反映了创业者愿意为哪种服务买单。而实现安全盈利则需要一个“风险管理+资本运作+管理优化”的复合运作系统，只有多重视角的专家才能准确把握，普通律师需要从单纯的法律服务视角升级为法律、资本、管理多重视角，才不至于一叶障目不见泰山。

具备法律、资本、管理三重视角的创投律师，其实可以将业务外延扩展到管理咨询的一些领域，并且有能力做的更好：

1. 商业模式设计。很多创新度比较高的商业模式往往有极高的法律风险，在设计商业模式初始，如果有懂法律的专业人士切入就会降低这个风险。商业模式最核心的是业务系统的设计，设计商业模式应该对其业务系统也即交易架构进行法律合规，依据法律政策的规定设计其商业模式。

2. 管理体系设计。这是管理咨询行业比较重要的业务领域，很多大型咨询公司的主要业务来源之一就是管理体系设计。管理体系设计是个比较大的工程，但创投律师可以涉及其中的股权系统设计、公司治理架构设计和员工管理体系设计的部分，这三个细分领域和律师的一些业务有重合。比如员工管理体系中的员工激励方案设计，虽然很多管理咨询公司会涉足这个业务，但创投律师在股权期权激励方案的设计上有一定的优势，如果能够补充一定人力资源管理的知识，日后也可以涉足员工整体激励方案的设计。至于股权架构和公司治理架构设计，本身也是律师的强项，也是管理体系设计的顶层设计部分。

3. 融资管理咨询。投融资辅导、融资方案设计是金融和财务专家所擅长的，创投律师往往是在一个细分的角度辅助企业融资方案的设计。如果能够扩充金融领域人脉，同时补充金融和财务相关的知识，最好直接参与一些融资方案的设计，也可以逐渐涉足这个领域。

4. 全面风险管理。法律风险管理是一个新兴业务领域，其实早在多年前，管理咨询就涉足了全面风险管理的业务，只不过强项不在法律风险的识别上，所以并没有深入这个细分领域。但创投律师不同，首先在法律风险识别的能力上强于管理咨询师，如果能够熟悉全面风险管理的理论，用管理学的视角对法律风险和其他风险进行梳理，也能带着比较优势进入这个领域。

3. 创投法律服务管理

对于想成为创投律师的同仁，除了在知识结构和业务视角上做一定的调整外，也应当熟悉服务管理方法。创投法律服务复合型特性比较明显，需要一定的项目管理经验。这对于很多律师而言，是一个很难逾越的障碍，长期的单兵作战的习惯使得大部分的律师缺少带项目带团队的能力。律师的项目管理水平普遍比管理咨询师弱一些，这方面可以借鉴管理咨询行业的经验。基于管理咨询的实践并创投法律服务的特点，可以将创投法律服务分为五个重要环节。

（一）组建团队

在和客户达成服务意向的时候，应该第一时间组建团队。而一个团队中，最重要的就是团队负责人，也就是项目总监。对于小律所和小团队而言，项目总监通常就是接单的律师。对于公司制律所，会有经由市场部给律师分配案源的过程。这种情况下，选择合适的项目总监就比较重要了。

好的项目负责人通常需要综合执业背景，除了精通一到两个领域外，也需要具备较强的项目管理能力。创投法律服务的复杂程度和管理咨询的短期项目相当，即两到三个人在一个月以内可以完成的项目。最好是一个复合型背景的项目总监加一个法律功底扎实的律师和一个熟悉管理咨询的咨询师。项目总监最核心的能力是项目规划和落地能力。会做计划，也能够监督团队完成计划，懂时间管理，可以按时完成任务。绝大部分项目，效果好差主要取决于项目负责人，团队的其他成员只要协调度高，沟通融洽即可。

（二）项目入驻

管理咨询公司为企业提供服务一般都会入驻项目公司，我们称为“进场”。一般都是在合同签订一周内。有经验的项目总监，在正式合同签订之前就开始物色项目组成员，有的已经开始项目组的组建工作。虽然可能出现达成口头合作但最终没有签合同的情况，但注重口碑的团队也会未雨绸缪提前做好准备。此外，有经验的项目总监会在项目正式启动前，做大量企业和行业相关资料的搜集工作。这一点可以供创投律师借鉴。总之，在为企业正式提供服务之前，最好能够做充分的准备，站在客户的角度为

其节省时间，提高效率。

咨询公司通常会在项目组抵达客户方后，先召开项目启动会。项目启动会的形式除了有助于优化客户体验和增加参与感，也方便咨询项目的快速开展。创投律师也可以借鉴这个方式，项目组到企业后把相关管理层召集起来，做一个项目PPT，由项目负责人介绍项目计划和工作方式。如果是比较小的项目，也可以借此机会快速了解所需信息。

（三）尽职调查

项目启动后，第一个重要的工作就是收集信息、分析信息并确定问题。这就是尽职调查。访谈、观察法都是比较好的尽职调查的方法。尽职调查之前要准备充分，在“进场”之前最好已经准备好详细的尽调计划和信息采集需求表。在启动大会上就可以把自己的尽调计划项目的展示出来，供项目方安排时间。一般访谈就是两个人，一个人提问，另一个人负责记录。如果是比较重要的访谈，可以项目组都在场。

尽职调查需要尽调人了解尽调的技巧，除了设计一个好的尽调计划外，和高管交流时捕捉其隐藏的信息是非常重要的。尽职调查的过程也是可以发现问题的过程，及时记录可能存在的问题。等到尽调结束就可以汇总起来。尽职调查和深度诊断的过程是同步进行的。尽职调查可以深入细致地了解客户面临的问题和希望达成的目标，找到引起和影响这些问题的因素和要点，并且为找到解决问题的方法准备所有必要的信息。尽调报告出来之后，应该和客户进行一次协商。看有没有漏掉一些信息和需要补充的情况。确认以后，出具终版尽调报告，经由客户二次确认。

（四）设计方案

然后就可以设计方案了。方案可以是一个法律意见书，也可以是一个股权设计方案。有些方案一份就够了，比如商业模式合规意见书，但有些项目可能需要两到三套方案供客户参考，比如员工股权激励，股权众筹方案等。设计多方案时，可以标注出每一套方案的限制条件、所需要资源和优缺点。典型的三套方案应该是三种平衡，一种是最理想的方案，可能需要较多的资源投入；另一种是最小化的方案；还有一种则是二者之间的一个平衡。但无论任何一套方案，都必须具有相当的可操作性。多方案经客户选择后，就可以基于最终稿反复修改，输出最终方案。对于需要撰写配

套法律文件，应当附上对应的法律文件。对于不需要法律专业术语的方案，比如融资方案、股权众筹方案、股权设计方案等，尽量能做到易懂、简洁和富有逻辑，尽量能够做到深入浅出。

（五）方案落地

有些管理咨询项目是不需要帮企业落地的，但创投法律服务一定要配合企业的最终落地。因为创投法律服务的范畴涉及企业核心命脉。无论是顶层设计、还是融资管理、风险管理，稍有差错可能导致全盘皆输。创投律师在为企业出具方案后，应当全程把控，辅导其落地。辅导的方式很多，最常见的如培训、定期回访、辅助谈判、甚至驻场监督等。但辅导无论多深入，都要切忌成为企业的法务总监或其他部门高管。要牢牢记住自己的企业服务提供商的独立身份，不能在利益层面介入太深。当然，打算转行的创投律师另当别论。

上述的五个环节，更多的是基于管理咨询实践结合创投法律服务的特点摸索出来的，仅供参考。

本书总体划分为三篇，分别是顶层设计篇、融资管理篇、法律风险篇。参与正文章节编写的有近十位法律同仁，可谓是一本集思广益的书。但由于大家从事的法律服务领域不尽相同，对创投法律和创业的认知也有很大的出入，既是主编又是主笔的我经历了一个相当费时费力糅合观点和经验的过程。好在，大家对我有足够的耐心也有足够的信任；好在，书终于写完了。如果挂一漏万，贻笑大方，责任多半在我。但各位同仁基于实践做出的探索，对于初涉及此领域的律师和管理咨询师同仁还是很有参考价值的。

最后，特别感谢本书的副主编罗建斌主任以及广东融关律师事务所（前海）的全体同仁。作为人大法学院毕业的一名青年法律人，能有机会先后用互联网法律创业者、管理咨询师的多重身份同诸多律界同仁一起研究新趋势下的企业服务，深感荣幸。

目录

| 第一篇 顶层设计 |

第一章 商业模式	003
第一节 商业模式概述	003
第二节 商业模式创新与设计	006
一、商业模式创新	006
二、商业模式设计流程	008
第三节 商业模式合规	009
一、商业模式合规审查的难点	010
二、商业模式合规审查的维度	012
第二章 合伙股权设计	016
第一节 合伙股权设计“三定法”	016
一、因事而定	017
二、因人而定	019
三、因时而定	022
第二节 股权设计的核心机制	029
一、成熟机制（vesting）	030
二、退出机制	032
第三节 股权设计中要绕过的“四个坑”	033
一、股权池	033

二、“干股”	034
三、股权代持	036
四、共有股权	039
第三章 公司治理架构	040
第一节 公司治理概论	040
第二节 公司治理核心要素	042
一、股东（大）会	042
二、董事或董事会	045
三、监事或监事会	048
四、法定代表人	051
五、高层管理人员	053
第三节 公司治理设计的“两个坑”	056
一、公司僵局	057
二、小股东的利益保护	062
第四章 员工股权激励	066
第一节 股权激励概述	066
一、员工股权激励与合伙股权设计的区别	067
二、员工股权激励的价值	067
三、股权激励应避免的情形	068
第二节 股权激励核心机制	069
一、进入机制	069
二、分配机制	070
三、退出机制	071
第三节 股权激励常见模式	072
一、期权模式	072
二、虚拟股权模式	073
三、管理层/员工持股计划	075
四、业绩股权模式	079

| 第二篇 融资管理 |

第五章 融资规划	085
第一节 企业融资现状及原因	085
第二节 融资规划	087
一、融资规划的重要性	087
二、融资规划三部曲	089
第三节 商业计划书与路演 PPT	092
一、商业计划书	092
二、项目路演 PPT	097
第六章 风险投资	100
第一节 风险投资的不同阶段	100
一、种子轮	100
二、天使轮	100
三、VC 轮	102
第二节 项目估值	103
一、企业估值概述	104
二、互联网企业和高科技企业的估值工具	105
第三节 尽职调查	107
一、尽职调查对投资过程的帮助	107
二、不同阶段的尽职调查	108
三、法律尽职调查的要点	110
第四节 投资协议	114
一、创投律师需要注意的三个条款	115
二、风险投资协议中的“两个坑”	116
第五节 股权融资操作方式	126
一、股权转让	126
二、增资扩股	128

第六节 退出	135
一、IPO	135
二、并购	135
三、回购	135
四、破产清算	136
第七章 股权众筹	137
第一节 股权众筹概述	137
一、股权众筹的形式与分类	137
二、股权众筹的优势	138
第二节 股权众筹的业务流程	140
一、业务流程	140
二、业务风险	148
第三节 股权众筹实操	150
一、确定项目可行性	150
二、选择合适的股权众筹平台	152
三、应对平台的尽职调查	153
四、面对投资人的项目路演	155
五、项目复盘	157

| 第三篇 法律风险 |

第八章 企业设立的法律风险	163
第一节 创业公司的法律风险	163
第二节 企业设立法律风险	165
一、组织形态	166
二、注册范围与注册地点	167
三、股东出资	169
四、发起人协议与公司章程	179

第九章 人力资源法律风险	184
第一节 规章制度管理	184
一、制定主体合法	185
二、内容合法	185
三、程序民主	186
四、内容公示	187
第二节 入职管理	189
一、招聘管理	189
二、录用管理	190
第三节 在职管理	198
一、薪酬福利管理	198
二、绩效管理	199
三、纪律管理	200
四、假期管理	201
五、调职管理	203
六、离职管理	205
第十章 企业经营中的法律风险	212
第一节 合同法律风险	212
一、企业合同签订前的风险防范	212
二、企业合同签订时的风险防范	214
三、企业合同履行过程中的风险防范	217
四、企业合同解除的风险防范	219
第二节 知识产权保护与风险	222
一、知识产权侵权	224
二、知识产权侵权后果	225
三、创业企业知识产权风险	227
四、知识产权维权	236
第三节 不正当竞争法律风险	237
一、竞争关系	238

二、竞争手段	239
第四节 企业经营过程中刑事风险	242
一、企业融资过程中犯罪	243
二、对外经营过程中的犯罪	246
三、高管职务类犯罪	253