



V&T LAW FIRM  
万商天勤律师事务所

# 2023 年度 第二届法律服务产品创新大赛 优秀作品集

---

Excellent Works  
Collection



2023  
Excellent Works  
Collection

# CONTENT

## 获奖名单

01

### 公司及资本市场

科学家 / 技术人员创业企业全生命周期法律服务	05
无人驾驶航空器运行企业合规运营指南	09
PE 机构股权回购式对赌退出专项法律服务	15
异地商会初创及运营阶段全流程法律服务	19
高校科技成果转化法律服务产品	21
医美机构运营合规建设法律服务	25
跨境电商法律服务产品	27
上市公司防范内幕交易行为指引	31

### 银行与金融

Pre-REITS 基金法律服务产品手册	37
人身保险公司法商咨询培训解决方案	41

### 知识产权

商业秘密保护创新试点政策下向政府、园区及企业提供的商业秘密保护系统解决方案	47
技术自由实施法律服务	51
互联网知识产权维权法律服务产品	55
沉浸式娱乐产业 IP 维权——既是维权，也是创收	57

### 国际业务

境内主体的群体性跨国涉诉法律服务	65
------------------	----

### 房地产、建筑工程与基础设施

委托人代建项目管理工作手册	71
EOD 模式一站式法律服务指南	75

### 争议解决

解除公司“四类责任人”执行限制措施法律服务产品	81
-------------------------	----

### 数字法律

数据出境一站式服务平台	87
企业投资并购数据合规法律服务产品	91
深圳数据场内上市交易的合规审查	93

### 大文娱行业

MCN 机构合规与风险防控法律服务产品	101
---------------------	-----

### 家事与财富管理

同性伴侣人身及财产权益保障指南	107
有效捐赠的法律服务方案	115

## 获奖名单

### 一等奖

《科学家 / 技术人员创业企业全生命周期法律服务》

### 二等奖

《境内主体的群体性跨国涉诉法律服务》

《同性伴侣人身及财产权益保障指南》

### 三等奖

《商业秘密保护创新试点政策下向政府、园区及企业提供的商业秘密保护系统解决方案》

《数据出境一站式服务平台》

《企业投资并购与上市数据合规法律服务产品》

### 最具创新奖

《无人驾驶航空器运行企业合规运营指南》

### 最具潜力奖

《技术自由实施法律服务》

### 特别关注奖

《有效捐赠的法律服务方案》

### 优秀奖

《Pre-REITS 基金法律服务产品手册》

《互联网知识产权维权法律服务产品》

《PE 机构股权回购式对赌退出专项法律服务》

《委托人代建项目管理手册》

《沉浸式娱乐产业 IP 维权——既是维权，也是创收》

《异地商会初创及运营阶段全流程法律服务》

《高校科技成果转化法律服务产品》

《医美机构运营合规建设法律服务》

《解除公司“四类责任人”执行限制措施法律服务产品手册设计方案》

《MCN 机构合规与风险防控法律服务产品》

《人身保险公司法商咨询培训解决方案》

《跨境电商法律服务产品》

《EOD 模式一站式法律服务指南》

《深圳数据场内上市交易的合规审查》

《上市公司防范内幕交易行为指引》

\* 优秀奖作品排名不分先后

# 公司及资本市场

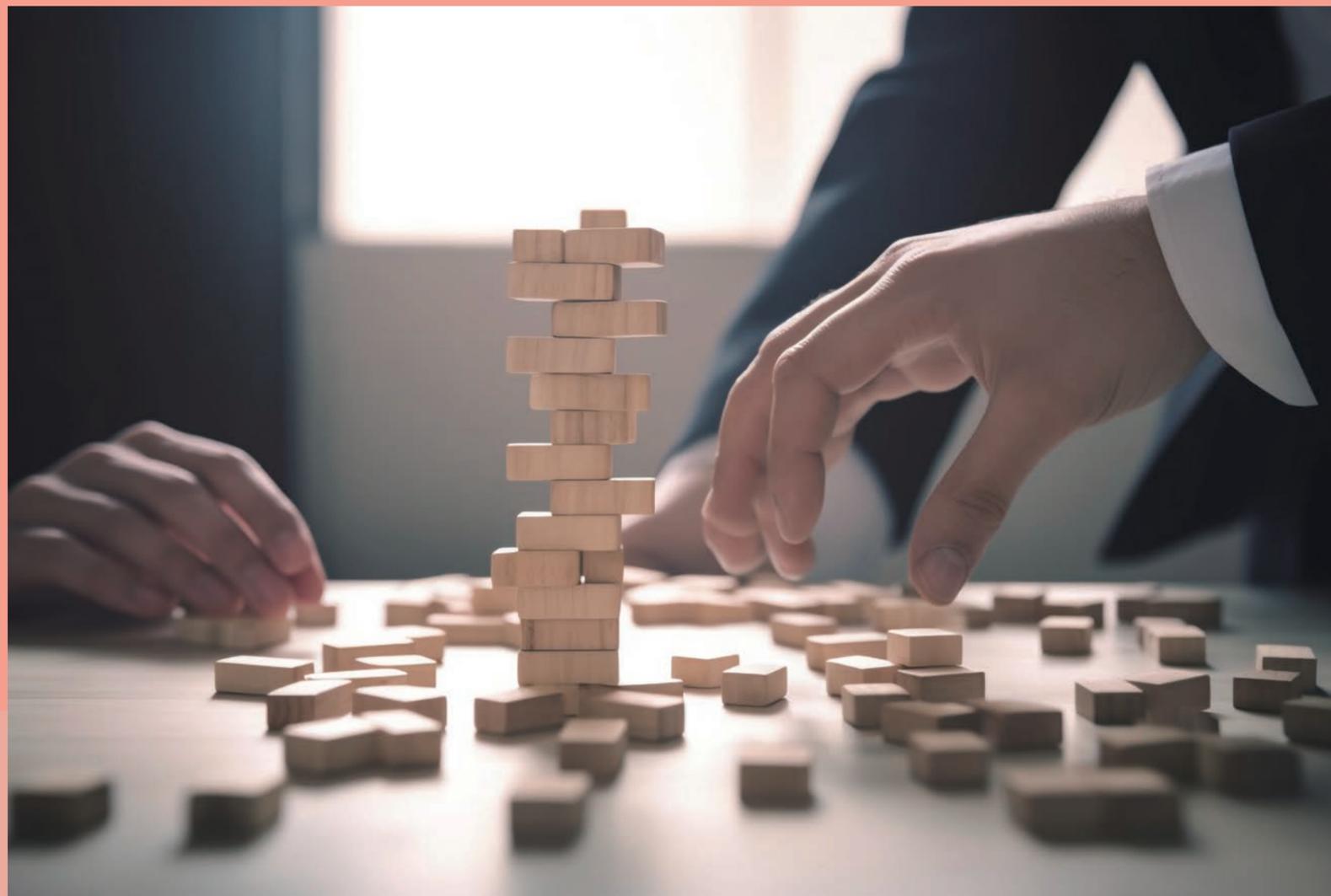
Corporate & Capital Markets

万商天勤是最早从事证券法律业务的律师事务所之一，公司及资本市场业务是万商天勤的核心业务之一。自万商天勤成立以来，先后为超过一百家企业的境内外首次公开发行、再融资、债券发行、收购、兼并和重大资产重组等项目提供综合法律服务。

万商天勤在行业内较早设立了“资本市场业务发展与指导委员会”，建立了证券业务收案审核、技术支持及内部审核等管理制度并监督其实施，在事务所公司及资本市场业务领域的战略发展、质量控制、风险控制等方面发挥了重要作用。我们的从业律师大多毕业于国内著名学府，可以为我们的客户提供专业、高效、全方位的法律服务。

## 作品名录

- 科学家 / 技术人员创业企业全生命周期法律服务
- 无人驾驶航空器运行企业合规运营指南
- PE 机构股权回购式对赌退出专项法律服务
- 异地商会初创及运营阶段全流程法律服务
- 高校科技成果转化法律服务产品
- 医美机构运营合规建设法律服务
- 跨境电商法律服务产品
- 上市公司防范内幕交易行为指引



## 科学家 / 技术人员创业企业全生命周期法律服务

上海、深圳办公室

团队名称：第二曲线团队

团队成员：朱飞翔、尤如、马楷阳



扫码查看电子版

万商天勤上海办公室朱飞翔、尤如与深圳办公室马楷阳组成的“第二曲线团队”，在本次大赛中提交了《科学家 / 技术人员创业企业全生命周期法律服务》，致力于为科创企业提供全生命周期、全运营层面的法律服务，使律师成为推进科创企业跃迁的“最佳 2 号位”。

### 法律服务产品简介

半导体、新能源、新材料、生物医药、人工智能等硬科技行业的技术成果转化和创新创业风潮已初见规模，以科学家、技术专家为代表的技术发明人是科创企业毋庸置疑的核心 1 号位。第二曲线团队在实践中提炼出针对科创企业的法律服务创新产品，协助企业 1 号位专注于“从技术到产品”的转化，由

律师作为 2 号位主导“企业结构进化 - 精益落地运营 - 适配资本运作”的轮动，协助创业者和企业低成本、高效率度过各阶段发展的迷茫期、瓶颈期，实现成长和跃迁。

本法律产品为科创企业及实控人提供技术转化、公司治理、资本市场投融资、政府合作、企业知识产权、劳动用工、ESG/ 数据 / 税务合规、个人风险管控等全法律门类服务，更深入定位于“做科创团队的‘幕僚’”、“为市场加速培育成熟合规的企业，增加投资回报速率”，由律师分担“技术型 1 号位”不擅长、但企业发展必须做的事，伴随企业的全生命周期的成长。

### 产品背景及意义

习近平总书记所作的党的第二十次全国代表大会报告以及《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》均明确指出：“信息技术、人工智能、生物技术、新能源、新材料、高端装备等领域需要建设现代化产业体系，推动高质量发展。”同时，美国国家科学技术委员会发布的 2022 版《先进制造业国家战略报告》也将“清洁和可持续制造、微电子和半导体制造、先进生物制造、新材料及加工技术、智能制造”定位为美国的支柱产业。

面对百年未有之大变局和逆全球化的外部环境，中国正在从上一阶段的“出口贸易—房地产—互联网 2.0”为导向和支柱的经济形态，转为积极践行“硬科技—消费—内外双循环”、“对卡脖子技术、基础科学研究实现自主突破”的国家战略，并已经形成从中央到地方政府、从国有到民间资本，从企业家到技术人员都积极参与的强大趋势。

在上述背景下，大量作为创业企业 1 号位的科学家 / 技术人员面临着共同的痛点：对企业经营管理、

■ 公司及资本市场

资本市场运作等缺少与技术成果相匹配的理解和经验，对创业过程中的陌生信息爆炸缺乏有效的过滤和处理机制。这对律师为科创企业及实控人提供高度整合的全面服务提出了更高的要求，也提供了难得的机遇。

服务对象及定制化服务内容

该产品的目标客户是专注于科技成果转化的创业企业以及企业的技术专家型实控人。以第二曲线团队正在服务的部分客户为例：

客户一：由一线城市地方政府主持、生命科学领域知名归国科学家主导设立、承担政府战略任务的技术机构。律师团队从筹备早期切入项目，在不到1年的时间里为该机构提供了实验室落地、机构建章立制、国际学界会议等全面法律服务，确立了长期合作关系；

客户二：中科院博士团队创办的锂电池新材料企业，持有某新型电池基础材料全球独家技术。律师团队从企业设立前就加入项目，包办了除“研发-生产”以外的几乎全部工作，在2年内协助企业股权融资交割1.65亿、获得1.48亿元贷款授信、在两个省同时开始建设共计100亩、15万平米生产基地，协助企业申请超过200篇专利；

客户三：汽车供应链某行业头部企业IT专家创办的自动化企业，在发展7年后寻求律师团队的协助，希望实现企业新生命阶段的跃迁。律师团队经过充分的前期调研，在3个月内协助企业厘清优势业务方向、争取了地方政府的大量补贴和免费厂房、妥善解决与国资股东的股权纠纷，并快速启动1.5亿元股权融资。

第二曲线团队的成员均具备跨学科背景，有能力在多个法律服务门类为不同行业、不同规模的科创企业及实控人提供高度定制化的深度服务，例如：

**企业结构进化**

- 初始股权结构、股权激励 (ESOP)
- 多主体结构 (集团/子公司)、合资主体、实控人持股主体
- 管理中心、财务运营中心、研发中心
- 股份制改革、混合所有制改革

**精益落地运营**

- 知识产权 (申请、管理、侵权风险防范、知识产权等)
- 华地环评建设 (工程建设法律服务)
- 生产许可、合规 (财务税务、反舞弊、环保、安全等)
- 劳动人事服务 (核心员工、制度建设、加工法律服务、仲裁等)
- 业务国际化 (进出口、海外研发中心、涉外劳动法律、跨境投资等)

**适配资本运作**

- 多轮次股权融资 (VC/PE融资、产业融资、IPO、再融资)
- 债权融资 (银行、担保、债券等)
- 特殊融资 (知识产权融资、债转股等)
- 资产转让 (有形资产转让、无形资产转让等)

**“创始团队2号位”**  
补缺，兜底，沟通，平事儿

**服务矩阵 (部分)**  
科学家/技术人员创业企业全生命周期法律服务

	实控人	技术转化	公司治理及融资	政府合作	生产/销售/采购
<b>公司法</b>	公司治理 实缴义务 法人义务	公司主体的 技术及知识产权转让与开发	股权激励与 ESOP 股东会、董事会、监事会 小股东权益保护	接受投资人股 (投资或并购 实践) 及退出合作程序	公司法律体系建设 投融资
<b>知识产权</b>	以自有知识产权出资	研发发明问题? 知识产权归属与保护	无形资产管理 (侵权、防止滥用) 涉纠纷的管理及救济	高新技术企业认定 参与制定行业标准	集团内部知识产权 申请及授权使用规范
<b>资本市场</b>	融资及股权转让步骤梳理 风险提示	股权转让 知识产权 DQ 知识产权融资	股权投资 (VC/PE、私募) 债权融资 (银行、债券) 新型融资 (供应链、IP)	国企/平台企业基金/资产入股 政府补贴 企业政府项目申报	ESOP/AM/ESOP 体系 及风险防范
<b>劳动安全环保</b>	实控人行政处罚/刑事风险	核心技术人保留与竞业	核心人员 (CFO、HR、COO) 股权激励 DQ 及风险防范	《投资协议》有技术/股权收 / 环保的承诺	破产、安评、环评 劳动用工、工伤、社保等 环境合规与治理
<b>工程建设</b>	实控人行政处罚/刑事风险	工艺放大与结构优化 (设备改造) 专项	工程建设项目 建设证照申请 (P++ EPC 模式管理)	城投企业代建/管理/运营 投融资建设专项	工程总承包 招投标
<b>特殊需求</b>	实控人特殊身份 (兼职创业) 实控人婚姻家事 个人财产与企业剥离	数据安全	数据失窃/不合规之退出机制; 作为并购标的; SPAC 快速 上市; 企业破产重组	类案申请 (专精特新、产业扶持类)	质量体系建设 (ISO9001: 14001/16949/3486) 国际化 (进出口、ODI、建 构研发、IV、海外供应链管理)

产品亮点及优势

深入理解硬科技产业链：第二曲线团队聚焦深耕国家战略级别的硬科技行业，将法律服务建立在对客户技术、产业链规则、投资与运营管理趋势的深度理解和前瞻把握的基础上。

矩阵式 + 长尾化法律服务：第二曲线团队通过多法律门类服务能力，覆盖科创企业及实控人的典型关切，并深度紧密参与客户的日常运营，实现“解决具体问题”到“参与前瞻布局”的角色转变。

单一联系人：第二曲线团队坚持将商务、法务、投融资等综合信息以单一联系人向客户传达和沟通，极致减少客户的信息处理成本，协助技术创业者将宝贵的精力投放到最高效促进企业跃迁的方向上去。

## 无人驾驶航空器运营企业合规运营指南

北京、成都办公室

团队名称：北京办公室 TITAN 团队联合成都办公室田晓光律师

团队成员：石岩、田晓光、高菲



扫码查看电子版

### 产品背景

作为当前航空业中最具活力的领域，无人机已成为全国许多地区经济发展的一项重要产业，发展势头强劲。当前的无人机，是新一代电子信息技术与航空工业技术融合的产物，其综合了自动驾驶、人工智能、数据分析等高新技术，具有自动化、智能化、网络化的特点，具备巨大的应用价值和发展潜力。

### 一、行业市场规模

近几年，军用无人机交易量的大幅增长，带动了国内无人机市场快速发展。截至2023年6月，全国无人机注册数量达到104万架，飞行约3.86亿架次，飞行时长达

到1668万小时，运营企业数量达到1.5万家。目前，中国无人机销量占全球销量的比重已达70%。有相关研究估算，全球无人机市场规模在2022年至2029年间，年均复合增长率将近30%。预计2024年全球民用工业级无人机市场规模将增长至3208亿元，中国的无人机市场规模将达到1475亿元。

为应对无人机行业市场规模的扩大，我国无人机系统标准体系建设工作也迅速跟进。目前，我国主导制定并发布的无人机领域国际标准有4项，在编国际标准有9项，在无人机的系统设计、制造、检测和认证方面领先全球。

### 二、主要运营场景

目前，无人机运行服务的主要领域包括城市交通、快递物流、应急救援、安防监控、农林植保、地理气象等，服务领域日渐广泛。在物流领域，深圳、杭州、昆明等多个城市均已开通无人机运输航线。

### 服务对象

本产品主要面向无人机产业链中的**系统集成商、运营商和服务商**。

**无人机系统集成商**：普遍由上游无人机制造企业直接组建无人机运营企业，或设立服务点提供运营服务。

**无人机运营商**：通常由运营有人机的通用航空企业转入无人机运营，兼营两类航空器，或其他投资人直接设立无人航空器运营企业，提供航空服务。

**无人机服务商**：围绕无人机运营活动提供金融、保险、技术服务的服务商。

## 法律产品需求分析

通过对行业客户进行初步调研和了解发现，无人机运营企业从设立、运营到应急处置全流程中，有以下几个环节面临较为突出的法律问题：

- (一) 准入资质和持续适航
- (二) 围绕无人机本身的进出口贸易、保险、融资等问题
- (三) 无人机驾驶员的管理问题
- (四) 飞行服务环节
- (五) 应急事故处理和保险理赔等

上述环节领域中，无人机运营企业面临的合规挑战主要有以下几个方面：

### (一) 法规体系和监管模式不断变化

无人机行业的技术驱动性强导致立法滞后。在立法层面，今年6月刚颁布的《无人驾驶航空器飞行管理暂行条例》作为无人驾驶领域广受关注的首部行政法规，对生产制造、运营管理、驾驶资质、空域适用、飞行计划申请等做出规定。

在监管层面，国家空中交通管理领导机构负责统一领导无人驾驶航空器的飞行管理工作，规定建立一体化综合监管服务平台，用以共享生产、登记、使用信息，并提出允许融合飞行。

### (二) 运行风险高发

无人机的运行风险主要有单一航空器运行事故、干扰公共运输安全、操作系统运行失控出现的多机事故风险及安全保卫或侵犯隐私的风险。

### (三) 驾驶员管理

无人机驾驶员作为新型航空人员，按照资质准入和特殊的航空人员资质、培训、备案实施管理，在人员流转过程中出现了相应的争议。

### (四) 事故发生后的救援和事故处理

无人机运行中已出现的事故调查和应急救援，对地方政府和生产运行企业提出了相应的责任。

## 服务内容

为向相关企业提供合规服务，我们搭建的产品框架，主要包括：

### (一) 三大数据库

包括全国低空经济产业政策库、无人驾驶航空器法规库（地方法规库）、无人驾驶航空器行业标准库。

### (二) 运营流程法律文件模板库

包括购机环节中的购机合同、零部件及技术服务合同、保险服务方案；经营和运行资质申请环节中的申请文件模板及审核要点；航空人员聘用管理及资质培训环节中的合同模板，以及航空人员聘用管理建议。

### (三) 相关风险领域案例信息库

包括行政监管处罚事项库、保险拒赔案例库和运行争议案例库。

针对无人机运营企业面临的合规挑战，我们提供的具体服务内容包括但不限于：

### (一) 购机全流程法律服务

包括购机及融资方案设计、零部件采购及系统运维标准合同等法律文件制定。

### (二) 经营运行资质审定及持续适航法律服务

## ■ 公司及资本市场

包括审定无人机经营和运行资质、收集行业监管部门监管意见等。

### （三）人员管理全流程法律服务

包括驾驶员资质取得及持续有效、人员培训及管理、军转民特殊政策整理、竞业限制及核心人员管理等。

### （四）应急救援和事故处理法律服务

包括应急救援方案编制及应急救援演练注意事项整理、事故调查分析、保险理赔及侵权赔偿方案设计。

## 产品亮点

### 一、面向行业“新”

本产品的定位面向新兴行业客户，行业监管规则正在逐步构建。同时，由于团队内的石岩律师目前在该领域的客户积累处于初始阶段，因此本产品的主要作用是与新客户建立链接，也就是用作线下获客的一个交流导引。

### 二、服务范围“广”

由于无人航空领域内部自成体系，由航空器制造、航空器运营及航空器服务等多类主体构成。本次我们优先聚焦于产业链条上的航空器运营企业，围绕其运营阶段的多个运行环节设计其合规要点规范。后续我们会沿着同类企业的业务流，不断收集案例，细化有价值的合规参考。

### 三、行业经验“实”

由于团队内的石岩律师有较为深厚的航空业工作背景，有条件与行业客户进行深入互动，不断吸纳客户意见，反馈客户真正感兴趣的领域和问题。因此，后续我们会以本产品为出发点，打磨和深化产品的实用性。



## PE 机构对赌回购退出专项法律服务

北京办公室

团队名称：梁雪律师团队

团队成员：梁雪、李楠、艾昱东、李娜、赵叶睿资



扫码查看电子版

### 产品背景及意义

在投融资交易中，PE(Private Equity, 私募股权投资) 机构作为投资方与融资方在达成股权性融资协议时，为解决交易双方对目标公司未来发展的不确定性、信息不对称，往往会签订包含股权回购等对未来目标公司的估值进行调整的协议，即“对赌协议”。

在对赌目标实现的情况下，投资人合法退出并无障碍。但当对赌协议约定的目标未能实现，公司经营状况不佳甚至产生亏损时，PE 机构所持股权价值未能达到预期，可能无法获得收益且折损本金，此时能否利用对赌回购退出条款顺利退出，对投资人及时止损、权益保障至关重要。

### 产品服务范围及服务对象

私募投资基金、证券公司及其子公司、基金管理公司、期货公司及其子公司。

### 产品法律市场需求分析

根据中国证券投资基金业协会行业数据统计分析，2019 年至 2022 年，按 PE 机构类型分类，证券公司及其子公司、基金公司、期货公司及其子公司管理的私募资管产品数量呈逐年递增趋势。

### 客户面临的问题

- 1 客户在目标公司 PE 进入阶段未作对赌回购强制退出设计，目标公司发展态势不佳时，无法通过股权回购方式退出。
- 2 协议中虽有对赌及股权回购安排，但 PE 机构缺乏行权意识和争议解决经验，未能及时发函催告及固定证据。
- 3 依据《九民纪要》相关规定，PE 机构要求目标公司履行对赌协议中的股权回购义务难以被支持。
- 4 目标公司为股东对赌回购义务提供担保效力、履行相关问题在司法实践中仍存在争议。
- 5 回购条件触发时，目标公司及股东财产状况不佳，缺乏履约能力，PE 机构回收投资难度大。

## 产品服务内容和服务流程

### 一、投前阶段

- 1 为从事股权投资业务的 PE 机构提供股权投资对赌退出法律风险及应对的专题培训服务，包括：线下培训、《股权回购纠纷法律风险防范及应对指引手册》
- 2 就 PE 机构拟投项目约定的对赌条款、股权回购退出路径提供专项法律咨询，提示可能存在的法律风险点，提供专项咨询服务，包括：一对一咨询回复、《股权回购纠纷法律风险防范及应对指引手册》

### 二、投后阶段

- 1 为排查 PE 投资人已投资项目股权回购各环节节点提供风险体检及管控服务，如股权回购相关约定是否完善，是否设置了充分的担保增信措施等，提前就投资项目股权回购风险进行管控，通过增加担保、签订补充协议等方式增强保障，帮助投资人预防和控制回购条件触发时退出的风险。
- 2 在股权回购条件即将触发 / 已触发，就 PE 机构退出问题已产生争议后，协助 PE 机构设计协商谈判方案。

### 三、退出准备阶段

- 1 行权通知：当回购条件被触发或者明显必然将被触发时，选择合理的通知时点，指导投资人根据约定的通知方式，及时规范地向相关义务主体发出相应通知，留存发函及回函证据，以起到宣示权利、催告履行并固定证据的目的。
- 2 协助谈判：在股权回购条件即将触发 / 已触发，就 PE 机构退出问题已产生争议后，协助 PE 机构设计协商谈判方案。

### 四、退出阶段

- 1 财产保全：为避免回购义务主体转移财产导致无法顺利回款，申请法院对义务主体名下财产采取保全措施。
- 2 诉讼仲裁：根据合同约定处理方式，或裁或诉。团队至少指派两名主办律师全程跟进案件的办理，采用沙盘推演、案例大数据方式，制定最为细致全面的代理方案，对案件风险点提前预判及应对，力争实现最佳代理效果。
- 3 案件执行：获得生效胜诉裁判文书后，代理 PE 机构申请法院强制执行、参与执行和解、推进执行进度，促成 PE 机构顺利回款退出。

### 产品亮点及优势：

产品服务内容全面，本产品内容涵盖 PE 全流程，不仅全方位、多维度的自投前阶段起至退出阶段满足投资企业整体需求，还针对流程中的专项问题抽丝剥茧，为企业精准解决问题。

## 异地商会初创及运营阶段 全流程法律服务产品

深圳办公室

团队名称：赖晶晶律师团队

团队成员：赖晶晶、李黎芳



扫码查看电子版

### 产品研发背景

商会的存在具有重要的现实意义，其不仅具备保护会员企业利益、实现资源优化配置等功能，还够维护市场秩序，防止政府失灵。当前，我国行业协会商会发展迅速，尤其是异地商会，也如同雨后春笋般大量涌现。截止 2022 年，我国商会数量已达 11.39 万家，且拥有企业会员总数超过 746 万家，总资产约 3500 亿元，并在持续增长中。但是随之而来的是众多成立、运营各环节合规性问题，亟需专业化服务，并且目前异地商会发展不平衡，部分商会规模偏小，所能发挥之作用非常有限。对于律师事务所和律师而言，异地商会在法律行业无异于一个未被深度挖掘的蓝海市场，是企业、商会与律师实现双赢的重要环节。

### 服务项目

服务项目分为初创阶段与运营阶段，初创阶段提供设立登记、会员准入审核、协助建章立制等服务，运营阶段提供运营经费来源合规、会员融资等专项服务。

### 服务效果

激发商会活力，破解商会筹资困境，完善商会治理结构及服务体系，实现异地商会内外部资源的有效整合。



## 高校科技成果转化法律服务产品

北京办公室

团队名称：星伙先锋队

团队成员：高越



扫码查看电子版

### 法律服务产品简介

立足于高校，专注提供科技成果转化全生命周期法律服务。聚焦生物医药、人工智能、集成电路、新材料、量子科技等领域，为高校科技成果转化提供法律保障，为高校技术团队经营管理保驾护航。

对高校相关科技成果转化流程和制度的合法合规性出具法律意见，从源头建立合法合规体系。在转化过程中，为技术团队提供法律支持，从投融资、商业逻辑把控、运营管理、渠道拓展等方面为初创企业赋能。

为科技成果转化项目、高科技企业提供全生命周期法律服务，陪伴客户共同成长！

### 产品背景及意义

政策背景：

（一）科技基础能力是国家综合实力的重要体现。

科技自立自强，是国家强盛之基、安全之要。党的二十大报告对加快实施创新驱动发展战略作出重要部署，要求“加快实现高水平科技自立自强”。

（二）加强科技基础能力建设是加快建设世界科技强国的必然要求。

党的二十大报告指出，加强科技基础能力建设，这是在我国科技创新发展新阶段，立足当前、面向长远的一项重大任务部署。

（三）科技创新政策法规体系日趋完善

为了促进科技成果转化，提高科技成果的转化率，解决现实中遇到的“卡脖子”问题，我们国家先后修订了《中华人民共和国促进科技成果转化法》、《实施中华人民共和国促进科技成果转化法若干规定》，和《促进科技成果转移转化行动方案》，形成了从修订法律条款、制定配套细则到部署具体任务的科技成果转化转移转化工作“三部曲”，通过这“三部曲”，明确了科研人员可以凭借科技成果，依法依规创新创业。

基于上述的政策背景，面对世界形势的新变化，为积极响应党中央的战略部署，坚决打赢关键核心技术攻坚战，科技创新是重中之重。对于科技成果转化，有必要提高对科技成果转化“最初一公里”重要性的认识。在“开始”环节也就是“最初一公里”，如果进行得当，那下面的环节也会顺利展开。因此，对于高校进行科技成果转化工作、高校科研团队开展科技成果转化项目以及科技成果转化后的运营管理、金融保障等，也为律师在综合法律服务方面提供了业务机遇和挑战！

### 产品法律市场需求分析

#### ① 经营管理需求（“缺人”）

对于科研团队来说，其人员精通该科研领域的专业技术，但是对企业的经营管理并不擅长，需要专业的人员提供服务。

#### ② 融资需求（“缺钱”）

对于初创企业来说，无论是研发投入还是人员投入，都需要资金支持，融资是其发展最重要的需求，

## ■ 公司及资本市场

需要资金助力成果转化“第一公里”。

### ③ 市场渠道需求（“缺资源”）

企业若想做大做强，布局和规划市场渠道是十分重要的，对于初创企业和技术团队来说，对接渠道资源也是最重要的需求。

## 产品服务特色

- ① 我们有懂科研、懂行业、有产学研经验的专家顾问帮助我们迅速理解转化项目的研究方向和科学家思维；
- ② 传统律师法律服务之外的多元法律服务，如为企业进行资源赋能：包括投资方资源、行业创始人资源、其他资源等；
- ③ 经营管理赋能；
- ④ 市场渠道赋能。

## 主要服务客户及产品服务内容

### 一、主要客户：

北京大学某学院科研团队科技成果转化项目全流程法律顾问服务。

律师团队从项目早期即介入，为高校及科研团队提供从公司设立、部门及制度建立、股权架构设计、人员安排及股权激励、天使轮融资、市场渠道资源对接等方面提供全流程法律服务，陪伴科研团队、技术人员和初创企业共同成长！

### 二、产品服务内容：

- （一）为高校提供法律咨询、合规管理、完善制度建设等方面法律服务；
- （二）协助高校科技成果转化部门对技术团队、人员、科研成果、科创企业等方面开展尽职调查并审核相关申请材料；
- （三）协助科研团队及技术人员，为初创企业的设立、股权结构设计、公司章程、人员设定、制度建设、包括企业实际控制人的婚姻家庭财产安排等事宜提供法律服务；
- （四）融资、市场渠道等资源赋能；
- （五）知识产权保护；
- （六）公司治理、经营管理培训、股权架构+股权激励辅导、上市辅导等。

## 核心优势

### ① 专业优势

具备各业务领域的法律服务经验，不局限于某个业务领域，在科技成果转化过程中，需要知识产权、公司及资本市场、投融资、商事等专业服务人员。

### ② 资源优势

具备投资方资源和渠道方资源的储备，可以从上下游为企业赋能。

## 目标客户

高校、科研人员技术团队、初创/高科技企业、投资机构

## 医美机构运营合规建设法律服务

成都办公室

团队名称：得闲咖啡团队

团队成员：张艺洁、陈芃



扫码查看电子版

### 产品背景和意义

得闲咖啡团队出品的《医美机构运营合规建设法律服务》法律产品是一个基于医美行业强监管趋势下的合规法律产品。我们希望通过这个产品展示在现行的法律法规和行政体系下，医美机构为什么需要做合规体系的建设以及我们将如何为医美机构提供相应的法律产品以及法律服务。

医美的全称是医疗美容。根据各行研报告和协会报告来看，医美行业在全世界都属于发展势头强劲的行业，而在重点讨论的国内，其发展速度更是显著快于全球市场。在中国市场，医美行业的规模增速高于全球，但渗透率却暂时低于像日美韩这样的传统医美强国，也从另一个方面说明国内市场仍然有巨大的潜力。

同时，在国内，目前的医美行业仍然处在相对混乱的阶段。根据中国整形协会的数据显示，市场上的非正规机构数量远远高于合规机构的数量，另一方面在合规机构中仍存在一些不合规的经营情况，近年来，不论是投诉数量、诉讼数量抑或是行政处罚数量都逐年增长。

也正基于此，近年来政府监管的决心愈发强烈，参与监管的部门也越来越多，强监管趋势非常明显。

而在法律服务产品化时代，我们认为设计出一个结构化的产品矩阵，才是对细分市场以及受众偏好的最佳回应。正因为如此，我们设计了可以陪伴医美机构逐渐成长、为医美机构各方各面保驾护航的全

方位、全流程合规产品矩阵。

### 产品简介

在我们的服务矩阵内，我们将为医美机构客户提供以下方向的法律产品专项，专项内容从时间广度上包含了从机构创立到日常营业，从内容纵深度上包含了常规经营合规及行业特性上的合规内容，多角度、多维度地为客户提供相关的法律服务。

目前我们设计的产品矩阵中包含了资质方向、宣传方向、服务全流程方向、诉讼及客诉应对方向、涉外诊疗方向、税务方向及药品器械方向七个专项法律服务方向。

### 产品内容和服务流程

在服务流程的设计上，我们也设计了如下的服务流程：

首先我们将与医美机构进行访谈，了解他们的前世今生，在对他们有一定了解的情况下，匹配他们的需求痛点和我们的合规专项产品，为他们推进相关工作。

在进行过程中，根据他们的实时需求进行调整，在完成阶段工作后，与客户一起进行合规成果验收，同时搜集他们的反馈意见，对我们的产品进行进一步升级。

最后，在专项结束后的设定时间点，联系客户进行回访，以了解产品的实际落地效果，并借此机会进一步发展是否可以匹配客户其他需求，最终达到推广我们的合规体系产品，并与客户建立更深刻联系的目的。

我们非常希望通过这样一个涵盖各方面的医美机构全流程、全矩阵的法律合规产品，能够在医美行业这个新兴赛道上，为医美机构的长久发展提供我们的一份助力，陪伴医美机构能通过更加合法合规的方式获得利润的持续增长。

## 跨境电商法律服务产品

上海办公室

团队名称：“理性本能”团队

团队成员：张哲豪、石东燊、闵亚军



扫码查看电子版

### 法律服务产品简介

在本次大赛中提交了《进口跨境电商法律服务产品》，致力于为拟进入和已进入中国市场的境外电商企业提供两个法律服务解决方案。先解决境外电商企业最关心的问题“拥有什么牌照可以将境外的东西卖进中国”然后以这个解决方案为切入点，将数据、营销推广和知识产权合规三大板块，结合到电商的实际应用场景，更有针对性的服务企业。

### 产品背景及意义

2022年发布的“十四五”电子商务发展规划中，不仅要支持电商行业发展，还要求到2025年电子商务在数字化转型的背景下来高质量发展。到2035年，电子商务要成为我国现代化经济体系的重要组成部分，成为经济全球化的重要动力。

今年8月13日，国务院印发《关于进一步优化外商投资环境 加大吸引外商投资力度的意见》，《意见》要求更好统筹国内国际两个大局，营造市场化、法治化、国际化一流营商环境，充分发挥我国超大规模市场优势，更大力度、更加有效吸引和利用外商投资，为推进高水平对外开放、全面建设社会主义现代化国家作出贡献。

除了国家方面的政策支持，在行业发展方面，在AIGC（生成式人工智能）的赋能下，给跨境电商行业带来了新的变革，我们认为流量+转换率是跨境电商的核心竞争力，新的AIGC平台将成为新的流量入口。电商发展从第三方平台红利期如天猫国际和京东全球购、到社交媒体红利期如微信、微博、到现在的短视频红利期如小红书、快手、抖音等平台。

技术变革下的电商行业仍然有着更高的发展可能。

### 服务对象及定制化服务内容

该产品的目标客户是拟进入和已进入中国市场的境外电商企业，即进口电商企业。

该产品的服务内容是提供两个解决方案：

## ■ 公司及资本市场

### 1 资质审查

对于新进入中国市场的这些境外电商企业，即增量市场，他们首先最关心的是，我怎么才能在中国线上卖货，怎么运送货物，怎么收钱，即钱流、货流、信息流。这就涉及资质问题，包括主体资质、平台资质、电信资质、海关资质、还有支付资质等牌照。我们可以提供完整、便捷的电商资质审查的一揽子解决方案。

### 2 合规产品

随着进口跨境电商的日渐成熟，有足够市场认可度的一些品牌，除了在主流第三方平台、新兴第三方平台推广产品，他们也会选择以品牌独立站的方式布局市场。而对于这类企业，对数据合规、营销推广和知识产权都将有着更高的要求和挑战。第二个解决方案是对焦数字化背景下的合规方案，打通境外品牌入境难点，赋能企业走向更广阔的市场。

## 产品亮点及优势

### 一、引流工具 + 专项法律服务

我们将通过全面推广引流工具，让进口电商行业为我们的团队打上标签：专业电商资质审核，以此让我们从众多的律师团队中脱颖而出。推广方式主要是通过进口博览会、外商展会、协会、境外网页线上推广和万商联盟成员的对外宣传。依托与引流工具，我们深入向客户提供对焦数字化背景下的合规方案，打通境外品牌入境难点，赋能企业走向更广阔的市场。

### 二、模块化服务

我们把数据、营销推广和知识产权合规融合到全套的常年法律顾问服务清单里面，以电商熟悉的名词进行命名，MCN 模块、电子商务模块、供应链模块和基础服务模块，以此向客户展示我们的服务内容，提供客户可以进行选择的模块化服务内容。

### 三、单一联系人

理性本能团队坚持将咨询、商务、法务等综合信息以单一联系人向客户传达和沟通，极致减少客户的信息处理成本，协助企业将宝贵的精力投放到企业的运营与发展的方向上去。



## 上市公司防范内幕交易行为指引

北京办公室

团队名称：知行团队

团队成员：薛莲、石有明、吴宗楠、李浩、王禹、  
许潇、张翼航、夏子欣、李云帆



扫码查看电子版

### 背景及意义

随着新《证券法》的实施和 A 股注册制的全面推行，我国证券监管实践已发生了质的变化，其核心表现为由原初的重视事前的审核向重视事中事后的常态化监管转变，并注重对“关键少数”的违规行为责任追究。具体而言，证券违规行为的查处数量明显增加、查处力度明显增强，对证券违规行为的立体责任追究体系进一步完善，且行刑衔接更为紧密。上述变化，凸显出证券市场相关参与主体尤其是“关键少数”人员在参与资本市场交易时需要充分关注其合规风险、强化法律合规意识的紧迫性。

2023 年 2 月，证监会在通报 2022 年案件办理情况时曾指出，2022 年共办理内幕交易案件 170 件，虽同比下降 15%，但“靠内部消息炒股获利”的市场陋习尚未根除，并购重组、实际控制人变更等重大事件仍是内幕交易高发领域。从处罚数量来看，2022 年内幕交易案件仅次于信息披露违法案件，且远超过其他违法类型。可见，内幕交易违法行为是近年来监管机构的重点打击对象，也是上市公司应当首要防范的合规风险。

### 产品服务内容及服务流程

本次推出的法律服务产品，是由一册防范内幕交易风险指引、一套风险意识测评问卷、一套访谈问卷、一张风险识别表、一系列培训资料组成的全面的产品矩阵。

上市公司防范内幕交易风险指引是针对上市公司相关行为主体撰写的基本指引，旨在对上市公司及其控股股东、实际控制人、董监高等内幕信息知情人获取、知悉、传递内幕信息和交易上市公司股票的行为做出规范指引，并建立系统的合规风险防范机制。

风险意识测评问卷和访谈问卷是用来评估公司内部人员尤其是“关键少数”的风险意识和风险管理能力的工具。风险识别表是一种用来识别和评估内幕交易风险的工具，通过这张表，相关行为主体可以全面、清晰地了解到自身面临的内幕交易风险，并据此制定相应的防范措施。此外，我们制作了一系列培训资料，用于提高公司内部人员的防范内幕交易的风险意识和防范内幕交易风险的管理能力。

我们的法律服务在呈现形式上将依托上述产品矩阵，对上市公司有内幕交易防控制度的建立及其执行情况进行全面合规性检验，并基于前述诊断结果对上市公司现有内控制度体系进行全面梳理和完善，

## ■ 公司及资本市场

制定详尽的操作规程，辅以分级分类培训的方式，增强相关主体对法律法规、内部控制制度的理解力和贯彻力，提升合规意识，管控合规风险。

### 产品亮点及优势

我们长期深耕资本市场法律服务领域，积累了从早期融资到后续 IPO、重大资产重组、收并购的全流程服务经验，也因此与客户建立了深度的信任关系。近年来，资本市场相关参与主体在“零容忍”执法高压态势下受到监管层的严密关注，违规行为受到严厉打击。我们的服务也从前端不断往后延伸，参与了不少涉及监管处罚的后续合规性法律服务。特别是在涉及内幕交易违规事项处理过程中，从执法技术角度上看，在大数据计算分析等新技术面前，以往内幕交易所特有的高度隐蔽性也日渐透明。同时，我们惊讶于部分市场人士法律意识之淡薄，以及对严重后果缺乏认知的现实状况，并且一些关键少数的行为也对上市公司的合规运营产生非常不利的影响。我们的产品正是基于我们的上市公司客户实实在在的需求所产生，所以这款产品是一个非常实用，且基于多次实践应用场景所诞生的，其目标是识别和防范风险。我们在为多家上市公司提供了全流程服务后，经过多次打磨，形成了这样一款适用于上市公司以及关键少数的合规服务产品。

### 产品服务对象

上市公司（包括挂牌公司）及其控股股东、实际控制人、董监高，证券投资基金

# 银行与金融

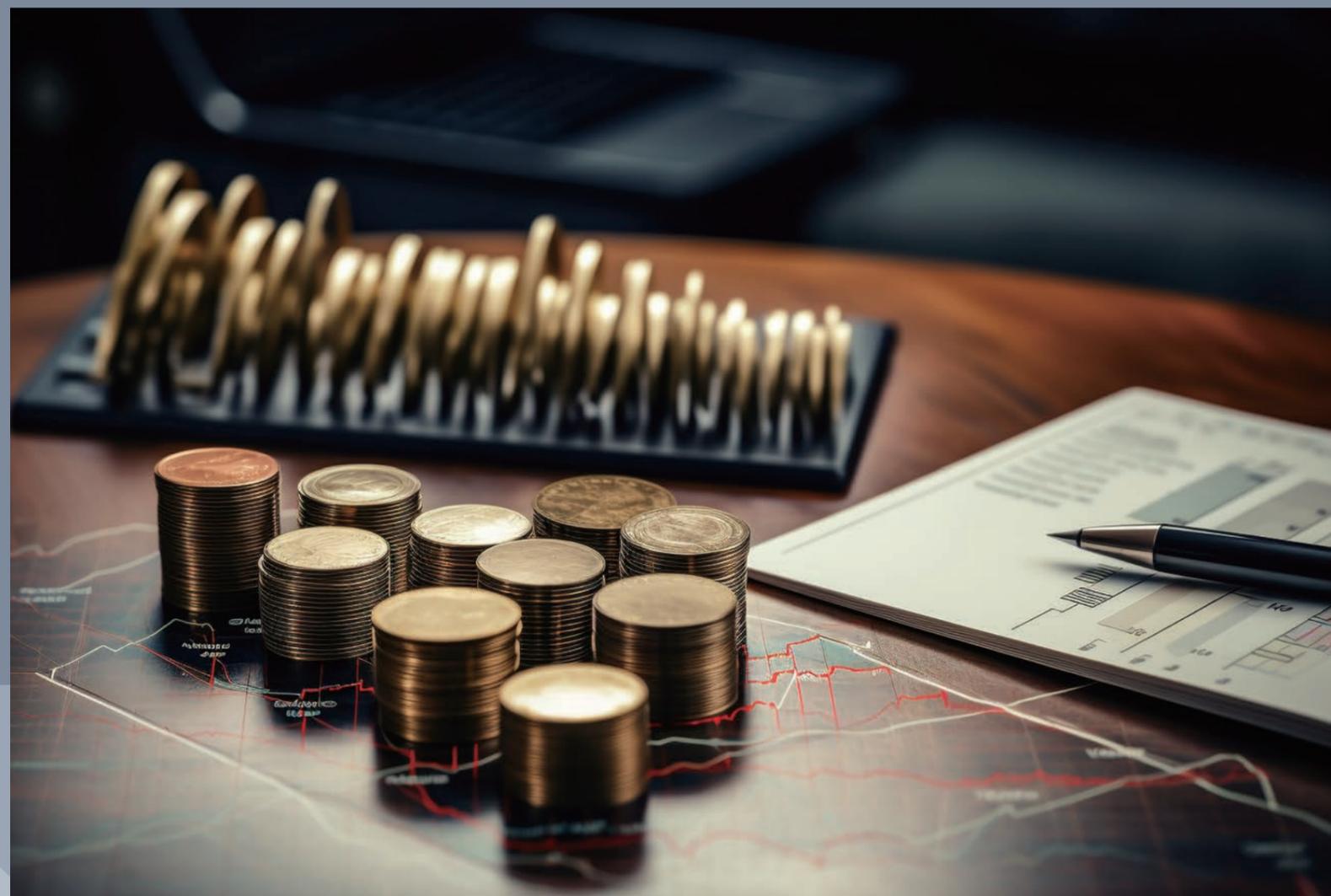
Banking & Finance

银行与金融业务是万商天勤律师事务所的主要业务板块之一。万商天勤律师事务所在银行与金融业务领域有二十多年的服务经验，擅长银行与金融领域的合规、交易结构设计，法律尽职调查，合同起草与审核，法律意见书出具等。通过我们对法律和金融监管政策精准的研究和把握，及巧妙的结构设计，多次助力客户完美地完成了交易。

万商天勤银行与金融团队参与了大量的银行业务和融资项目，我们的客户代表包括中资银行、合资银行、外国银行在华子行或分行、保险公司、信托公司、财务公司、汽车金融公司、融资租赁公司、私募基金等，同时，我们也为众多金融机构及融资客户提供专业的法律服务，积累了丰富的经验。

## 作品名录

- Pre-REITS 基金法律服务产品手册
- 人身保险公司法商咨询培训解决方案



## Pre-REITs 基金法律服务产品

北京办公室

团队名称：资产管理团队

团队成员：高磊、李守倩、蒋洁、孙立峰、崔凯、

庞博、刘艳、金依振、吴亚军、崔秀寅



扫码查看电子版

### 背景介绍

Pre-REITs 基金，是指投资者提前介入具有发行公募 REITs 潜力的资产的建设、运营和培育过程，并在时机成熟时通过公募 REITs 实现退出的私募投资基金。

Pre-REITs 基金法律服务产品的诞生，是基于国内公募 REITs 市场的快速发展和巨大的市场潜力，具体来说：

#### ① 资产端、投资端的共同需求。

资产端，我国基础设施规模庞大，但符合 REITs 发行条件的非常少，需要 Pre-REITs 基金提前介入，收购、运营、培育有潜在价值的项目，使得资产能够尽早满足发行条件；投资端，普通的投资者认购公募 REITs 的难度比较高，但投资者可以通过 Pre-REITs 提前介入公募 REITs 发行阶段，提前锁定公募 REITs 上市红利。

#### ② 政策支持。

截至目前，北京、广州、南京、济南等城市，分别出台政策，明确提出对 Pre-REITs 相关机构、Pre-REITs 基金的支持，旨在鼓励市场机构组建 Pre-REITs 基金，将资产孵化成熟后发行 REITs；而

2023 年 3 月 1 日以来生效实施的《不动产私募投资基金试点备案指引》则为 REITs 的衔接量身打造了 Pre-REITs 基金。

### 服务对象

Pre-REITs 基金法律服务的主要服务对象包括：

#### ① 基金的投资者。

投资者参与 Pre-REITs 基金，一方面是看好资产未来上市后的红利，另一方面，投资者也关注投资的合规性、安全性。因此，投资者有很强的法律服务需求。

#### ② 基金的管理人。

Pre-REITs 基金的管理人，在基金的设立、募集、备案、交易架构的搭建、项目的合规性把控、风险控制措施的安排等方面有全方位的法律服务需求。

#### ③ 资产的所有者。

持有标的资产的项目公司或其原控股股东、实际控制人，其与 Pre-REITs 基金合作的目的是促成资产未来通过公募 REITs 实现上市，因此，也具有对应的法律服务需求。

基于投资者、管理人、项目公司及其股东在整个交易架构中的角色不同，他们关注的问题、法律服务的具体需求也有所不同，我们能够根据不同的主体的不同需求，在 Pre-REITs 基金的整个生命周期内，提供差异化的、有针对性的法律服务。

### 服务内容

聚焦到服务内容，整体上可以归为合规、税务筹划、投资风控、交易文件以及退出五大方面。

合规和风控，贯穿基金募投管退的整个过程，法律服务的核心价值就是把控合规要点、提供合规意见、

## ■ 银行与金融

设计和落实风控措施，确保基金投资的合法合规性；税务筹划是 Pre-REITs 基金中我们能提供的核心服务内容之一，我们可以从基金的组织形式、未来的主要收入结构等方面入手，在架构设计阶段同步出具税筹优化方案；交易文件的起草及审核是整个服务中可视化的服务，包含了资金端及资产端的各类文件；就退出而言，Pre-REITs 基金除了通过公募 REITs 或约定的市场化方式实现退出，不排除在极端情形下通过诉讼方式实现退出，因此，这个阶段我们可以提供非诉和诉讼法律服务。

我们最终能够呈现给客户的服务成果包括交易协议类、法律意见类、决议及函件类。

### 服务流程

服务流程分为了准备（接受委托）、架构设计、锁定合作意向、尽职调查、基金的设立与备案、投资谈判、协议的签署交割、投后管理、风险处置、投资退出十个阶段，每个阶段我们提供不同的服务，产出不同的服务成果，比如，在基金的设立阶段，服务内容主要包括基金载体的工商登记、合格投资者确认，相关文件的起草、审核，参与商务谈判，协助在 AMBERS 系统完成基金产品备案申请及反馈意见答复等；这个阶段产出的服务成果包括基金合同（合伙协议）、风险揭示书，路演文件、投资者适当性确认等的起草、审核。

总之，整个服务过程，我们秉承的依然是我们万商天勤专业、务实、优质、高效的服务宗旨，以理解并满足客户的服务需求为上。



## 人身保险公司法商咨询培训解决方案

西安办公室

团队名称：律途 - 保险法商团队

团队成员：方明阳、卫永鹏、王赞



扫码查看电子版

### 产品简介

本法律服务产品是一款面向人身保险公司的法商咨询辅导体系，名为：「人身保险公司法商咨询培训解决方案」，其中包含法商课程和法商陪跑计划两个内容品类。具体而言，就是通过培训和咨询辅导这两项具体服务，提升保险公司销售人员的法商知识及运用能力，帮助保险销售人员更好地从法律角度向客户介绍保险产品，为保险公司增加保险销售业绩，真正实现“用法律帮客户挣钱”。

基于对人身保险产品的研究与考察，可以发现人身保险产品的功能，不仅仅限于其保障属性和理财属性，近几年有越来越多的保险消费者更加关注其法商属性，尤其是人身保险产品可以在哪些方面实现其法律的目的。事实上，也有越来越多的保险销售人员学习法商、利用保险法商知识进行营销展业，但碍于保险法商知识较为庞杂、保险销售人员良莠不齐，以及保险销售采用代理人制等原因，保险公司内部少有形成体系性的法商培训解决方案。

### 产品服务对象

本产品服务对象定位为人寿保险公司，具体而言包括人寿保险公司总公司、分公司、中心支公司，以及人寿保险公司的外勤绩优业务团队。其中，人寿保险公司总公司、分公司、中心支公司属于内勤机构，该三级机构均设置了“培训部”这一部门，专门负责公司内部的培训事宜，包括制定培训计划、输出培训内容、组织培训活动以及对接内外讲师等事项，本保险法商培训服务产品将纳入培训部的部门工作中，因此各内勤机构的培训部门也将成为本产品的直接服务对象。此外，部分外勤绩优业务团队为深度学习保险法商知识，需要律师团队进行陪跑式的咨询辅导，因此也将会成为本产品的服务对象。

### 产品定位应用

本产品的定位是为人身保险公司提供“体系性的保险法商培训解决方案”，可以帮助客户完成其年度法商培训的工作任务、有效提升业务人员的法商知识水平。

对人身保险公司的管理层而言，保险法商培训服务是公司产品解读、产品推广以及科学营销的重要环节，对内可以提升公司整体的法商知识水平，对外则为公司竞争力、产品竞争力的重要表现。

对人身保险公司的培训部而言，保险法商培训服务是完成其年度、季度法商培训工作目标的重要支持，同时也是发挥“培训支持销售增长”作用的表现。

对人身保险公司的外勤业务团队而言，保险法商培训服务能够使得团队成员的法商知识得到增长，能够拓展团队成员的法商营销思路，以及发掘公司各产品的法商营销卖点，助力业绩提升。

产品品类矩阵

1 课程类

序号	课程类型	课程标题	受众人群
1	法商思维导入	学习法商思维 助力销售成单	业务人员
2	保险法商功能	保险之于婚姻财产规划的功能	业务人员 客户群体
3		保险在资产配置与传承中的工具价值	
4		如何通过保险防范债务风险	
5		保费及保单利益的税负解析	
6	保险法商进阶	人寿保险的法商要点解构及切入逻辑	业务人员
7		年金保险的法商要点解构及切入逻辑	
8		保险金信托的法商功能及营销逻辑	
9		如何利用保险合同法商知识渗透保险产品	
10		如何解答客户关于保险公司破产的疑虑	

2 陪跑类

陪跑对象	陪跑内容	陪跑周期	陪跑时长
绩优业务团队	早会跟进分享 客户法商分析 重点客户谈判	21天	10小时

# 知识产权

Intellectual Property

万商天勤的知识产权团队由资深专利代理人和知识产权专业律师共同组成的集法学和理工科专业人才为一体的知识产权专业法律服务团队，代理了美国 GPNE 公司诉苹果 iPhone 手机和 iPad 平板电脑、诺基亚手机专利侵权等多宗有较大影响的知识产权侵权纠纷案件，积累了丰富的知识产权代理、维护、知识产权纠纷处理经验。

知识产权团队的多位合伙人还受聘担任深圳市知识产权专业委员会专家、深圳市知识产权研究会常务理事、深圳市知识产权纠纷调解中心调解专家职务。

## 作品名录

- 商业秘密保护创新试点政策下向政府、园区及企业提供的商业秘密保护系统解决方案
- 技术自由实施法律服务
- 互联网知识产权维权法律服务产品
- 沉浸式娱乐产业 IP 维权——既是维权，也是创收



## 商业秘密保护创新试点政策下向政府、园区及企业提供的商业秘密保护系统解决方案

成都办公室

团队名称：陈喻瑕律师团队

团队成员：陈喻瑕、罗茜、吴根泽、吴悦、杨春军



扫码查看电子版

### 服务背景

目前国内商业秘密保护现状存在保护意识薄弱、泄露事件、侵权案件频发，取证、维权难等几个特点，商业秘密的泄露会给企业造成巨大的经济损失。大型国企和成熟外企对商业秘密保护的重视程度和采取措施要远远领先于其他类型企业，国家市监总局 2022 年开始加大商业秘密保护的推广力度，出台了《市监总局关于印发全国商业秘密保护创新试点工作方案的通知》，要求各省、自治区、直辖市开展此项工作，2023 年出台《市监总局关于组织申报第二批全国商业秘密保护创新试点的通知》，并且为了营造良好的氛围在 2023 年 5 月出台了《市监总局办公厅关于开展“企业商业秘密保护能力提升服务月”活动的通知》，要求市监系统开展一个月的宣传教育活动，将商密保护工作向纵深推动。

### 服务介绍

总局文件精神会按照省、市、区逐级下发，核心要点一致，试点对象分为城市和企业两类，城市主要包括市、县级政府；企业包括高新技术产业园区、经济技术开发区、行业协会、特色小镇、企业等，是一个文件精神贯穿三个应用场景。

#### ① 给政府提供的服务如下：

- (1) 地市、区县政府商业秘密保护工作方案。
- (2) 工作方案落地。

制度建设、工作机制建设、监管执法培训、工作保障机制建立、跨城保护机制建立、氛围营造落地、对辖区企业商业秘密保护进行培育和辅导。

- (3) 行业、地方标准等规范性文件起草、制定。

总结行业商业秘密保护通行规律，制定地方及行业商业秘密保护标准，例如《泸州市商业秘密保护基地建设标准》。

- (4) 培训宣贯活动。

入选四川省商秘保护专家智库，入选成都市武侯区（国家级试点区县）商秘保护专家智库，应邀参加眉山市、德阳市、宜宾市、攀枝花市专题巡讲活动。

#### ② 为园区提供的服务如下：

- (1) 撰写申报工作方案

## ■ 知识产权

根据文件精神要求，从工作基础、工作保障、机制建设、运行措施、部门协作及示范引领等六个方面，做好方案制定。

- (2) 省级基地申报
- (3) 专项法律服务
- (4) 动态评估验收

### ③ 为企业提供的服务如下：

- (1) 研发创新性产品《企业商业秘密保护全生命周期流程》
- (2) 梳理商业秘密：评估（调研测评） 设立（定密清单 培训 协议） 维权（举证诉讼） 解密全流程
- (3) 服务过程标准化，服务产品清单化，交付成果可视化

## 客户故事

2022—2023 年完成 20 多个专项及服务工作，100% 来自政府、产业园区和大型企业，10+ 案例成为四川省商业秘密保护创新试点基地建设参考案例。精准匹配客户需求，有如下特点：

### ① 政策理解精准，挖掘地方优势

深入研究解读政府相关政策和文件精神。四名成员为四川商业秘密保护专家讲师团成员。根据省、市、区不同层级，匹配不同客户的需求要点。

### ② 大数据工具的利用

专业的市场调研团队和调研工具，通过大数据科学分析出地方特点，提供定制化方案。

### ③ 合规建设、人防物防技防系统解决

以商业秘密保护合规建设为基础，结合文件政策要求及信息安全技术、企业贯标认证辅导等综合手段，提供一站式全方位解决方案，满足园区和企业商业秘密保护合规、简单、实用的需求。

### ④ 交付简单，预期成效好

2022 年服务客户 100% 通过申报验收，市场占有率 20%。2023 年完成一个省级合作，四个地市级合作，五个区县级合作，四个园区 / 企业合作，市场占有率 50% 以上。

## 市场推广

该政策是全国性政策，第一阶段为期三年，为政府服务是引流产品，园区是渠道链接产品，企业是持续产生利润的源泉。推广可从各省省市监部门开始。

## 团队介绍

该专项团队是由律师团队 + 公共政策专家 + 信息技术安全专家组合而成，以合规制度建设为基础，结合政策解读和技术升级，团队内部分工明确，在区域内形成优势。本团队全程参与四川省第一、第二批商业秘密保护创新试点推进工作，并取得了优异的成果。

## 技术自由实施法律服务产品

北京办公室

团队名称：张剑铭知产团队

团队成员：张剑铭、王小东、王艳华、徐肇奇、王剑、  
罗希、孙珍珍、张乾桢、雷达



扫码查看电子版

### 产品简介

技术自由实施从广义上说是指实施人在实施技术时不违反法律法规的规定，从狭义上说，技术自由实施是指实施人在实施技术时不违反目标国家 / 地区专利法的相关规定，为避免某一技术（产品、方法）的特定商业活动遭受可能的障碍而主动对该技术进行有效专利检索和专利侵权风险的法律分析。

技术自由实施法律服务也即专利防侵权检索分析是根据技术自由实施的狭义定义，为实施人在实施技术时是否侵犯他人的专利权而进行的调查和研究。

### 产品背景及意义

随着全球市场贸易的发展，在贸易中引起的专利侵权案件一直居高不下。近年来，中国企业在美国遭遇专利侵权诉讼的情况越来越多。

从数量方面看：中国企业 2022 年在美国的知识产权诉讼新立案有 986 件，较上一年增长 14.39%，在美国有 9569 家次中国企业涉及知识产权诉讼纠纷，相比 2021 年增长 75.06%，其中 98.16% 的中国企业为被告。中国企业 2022 年涉美“337 调查”共计 22 起，涉及中国企业 107 家次，较上年增长 17 家次。有 91.67% 的案件因专利侵权而立案调查<sup>1</sup>。

从赔偿额方面看：在美国，2022 年专利诉讼案件平均判赔额为 382.1 万美元<sup>1</sup>。国内，2022 年我国专利侵权诉讼法院判定赔偿、法院调解或庭外和解金额超过 500 万元的比例为 7.0%，连续两年维持在 7% 以上<sup>2</sup>。

从专利权人类型方面看：在国外，大型企业遭遇海外知识产权纠纷的比例为 8.4%，连续两年超过 8%，中型、小型、微型企业比例依次为 2.1%、0.9% 和 0.6%。在国内，企业、高校、科研单位遭遇专利侵权的比例分别为 7.7%、6.2% 和 5.5%，分别较上年增长了 0.4 个、3.7 个和 1.6 个百分点。而且企业成立时间越长，企业遭遇过专利侵权的比例越高。其中，成立时间超过 20 年的企业遭遇专利侵权的比例为 10.5%；成立时间在 5 年以下的企业遭遇专利侵权的比例为 6.0%<sup>2</sup>。

此外，自科创板正式开板以来，三年间因知识产权诉讼问题而未能成功登陆科创板上市的企业屡见不鲜<sup>3</sup>。

基于中国创新主体面临的专利侵权的上述发展态势，在实施技术前及早做好识别、预防和规避可能产生的侵权风险，对创新主体尤为重要，而开展有针对性的专利防侵权检索分析，是降低专利侵权风险，确保技术自由实施的有效手段，也日渐成为创新主体关注的重点。

## 产品服务对象

本产品服务的对象可以贯穿技术发展的整个生命周期，包括但不限于投资、项目申报、立项时；诞生技术概念时；提出产品方案时；产品验证时；产品下线生产时，上市、展会、出口时；受委托加工时；技术引进时；技术转移转化时。

基于中国创新主体面临的专利侵权的发展态势，在技术发展的生命周期线上，产品下线生产、企业 IPO 和产品出口时则是本产品服务的重点对象。通过第三方的介入一方面可以从第三方的视角来审视技术有无侵权风险，另一方面则可以使创新主体不具有侵权的故意更具有说服力，避免被认定恶意侵权。

## 产品服务介绍

本产品可以根据创新主体的具体需求和技术在生命周期线上所处的具体环节而实施具体的定制化服务。

在确定技术关注的地域后，本产品主要的服务过程包括三个部分。第一部分，技术拆解部分、第二部分，专利筛选部分、第三部分，法律分析部分。

第一部分的目的是拆解出技术中最危险、最核心的技术方案，是本产品的基础。该部分的难点在于如何让创新主体提供产品信息和进行正确的拆解。

第二部分的任务是从专利数据库中确定出与拆解出的技术方案相关的专利样本，筛选出可疑的专利，是本产品的关键。该部分的难点在于查全且查准的专利检索的策略构建。

第三部分的任务是在专利筛选的基础上进行法律分析，得到相关结论，是本产品结果的体现。该部分的难点在于技术特征的等同判断。

## 我们的优势

从技术领域方面，团队汇聚了光伏半导体、光电半导体、集成电路、第三代半导体、通信（尤其熟悉各种标准协议）、计算机技术、算法、材料、化工、高分子及锂电新能源领域的专业人员，熟悉新一代信息技术、高端装备、新材料、新能源、节能环保等战略性新兴产业的技术，而且这些硬科技行业，也是专利诉讼高发的行业。因此，我们团队成员的专业技术背景能匹配这些硬科技细分领域的技术需求，能提供更精准的法律服务。

从检索技能及法律服务而言，团队人员大都接受过国家级的检索技能、专利法培训和专利侵权判定实务培训，大都通过国家知识产权局专利检索高级认证，拥有至少五年以上的丰富的审查、专利侵权判定及专利防侵权检索分析的实务经验。团队成员已具有几百件涉及诉讼的专利无效、商业秘密检索经验，以及上百件 FTO 实务经验，在业内积累了良好的服务声誉。

注：

1. 中国知识产权研究会、国家海外知识产权纠纷应对指导中心发布的《2022 年中国企业在美知识产权纠纷调查报告》
2. 国家知识产权局战略规划司国家知识产权局知识产权发展研究中心发布的《2022 年中国专利调查报告》
3. 集微网科创板 IPO 知识产权诉讼专题（第 6 期）、IPRdaily 科创板资讯报告

## 互联网知识产权维权法律服务产品

成都办公室

团队名称：灯火阑珊话知产团队

团队负责人：吴姗



扫码查看电子版

### 产品背景

知识产权是权利人的重要财产权利，为权利人增加竞争优势。因为知识产权的无形性、可复制性，同一项权利可被无数人同一时间同时行使，因此，知识产权容易遭遇大量的侵权。尤其在互联网时代，互联网的隐蔽性、快速传播性、海量性特征，更让知识产权维权面临了更大的困难。互联网知识产权侵权行为不仅给权利人带来了巨大经济损失，伪劣假冒产品的泛滥也严重影响权利人的声誉和品牌价值。因此，互联网知识产权维权已经成为了众多权利人关注的焦点。为了帮助知识产权权利人高效进行互联网知识产权维权，万商天勤灯火阑珊话知产团队打造了互联网知识产权维权法律服务产品——阿拉丁神灯。本产品可以帮助知识产权权利人对互联网上出现的知识产权侵权行为和不正当竞争行为进行监控、清理、索赔，帮助权利人净化市场，同时为权利人获得应有的经济赔偿，弥补权利人因侵权行为遭受的经济损失，维护权利人的合法权益。

### 产品服务对象

本产品致力于服务全世界拥有专利权、商标权、地理标志、著作权、软件著作权、知名商号、知名

商品名称、知名商品的包装装潢、商业秘密等一切知识产权权利人。

### 产品说明

本产品针对不同的知识产权侵权行为，分为十个主要的维权类型：

假冒商标商品侵权	仿冒商标商品侵权	书籍、图片、音乐、视频、影视盗版侵害著作权	直播、盗播侵害著作权	虚假招商加盟
专利商品侵权	假冒小程序、微信公众号侵权	虚假招商加盟滥用关键词引流	假冒、欺诈钓鱼网站	手机应用商店侵权 APP

### 产品服务流程：九步维权法

①维权咨询→②侵权排查→③设计维权方案→④平台投诉处理→⑤网络证据保全→⑥律师函、协商和解→⑦行政查处→⑧诉讼→⑨定期监测

### 产品效果

灯火阑珊话知产团队在知识产权维权领域具有丰富的线上线下维权实务经验，近几年本团队通过专业化、标准化、团队化、协作化维权，已为泸州老窖、郎酒、五粮液、格力、美的、奥飞、超级飞侠、外研社、上海美影厂、原创动力、一间宇宙、豪享来、纯 K 等知识产权权利人代理数百起知识侵权纠纷案件，提供案件的调查取证、警告、起诉、质证、和解谈判、判决、执行全流程法律服务，案件胜诉率或和解率达 100%，充分维护了知识产权权利人的智慧财产权利，打击了侵权假冒行为，维护了公平的市场竞争秩序，保护了消费者的合法权益。

## 沉浸式娱乐产业 IP 维权—— 既是维权，也是创收

上海办公室

团队名称：头号玩家团队

团队成员：朱飞翔、赵悦良、倪钟琪、靳宇茜



扫码查看电子版

### 产品背景：沉浸式娱乐的发展及法律风险

2020 年，我国人均 GDP 突破 1 万美元，进入消费领域的快速爆发期，国际行研报告显示，实景娱乐行业在发展中国家仍处于高速发展期。国民美好生活向往驱动文旅消费长期升级，年轻一代对“体验至上”的热爱与推崇，将开启我国实景娱乐行业发展的新阶段。实景娱乐代表着，消费者不再囿于影院座位或客厅沙发，在方块天地中做精彩剧情的“局外人”，而是沉浸于场景中，与角色互动，以自己的行动与反应推动剧情的发展。如今，沉浸式娱乐作为娱乐行业的新兴分支，已迅速席卷全国，成为年轻人的新热爱。

沉浸式娱乐是融合了剧本、情节、场景、人设、游戏等元素的新型娱乐产品，富有创意及体验性，其在创作、产品化、市场化的过程中都存在着各种各样的风险，随着行业竞争不断加剧，风险也逐渐显现。在内容监管逐渐严格的趋势下，很多企业目光落在了同行业既有成果上，网络上也常见到著名原创 IP 屡被侵权，精品剧本内容遭剽窃的新闻。盗版作品情节体验相似，但无创新成本、价格低廉，很容易分走潜在客户、危害 IP 价值、影响企业声誉，对企业主营业务造成毁灭性打击。基于此，本团队针对行业特点，研发出一套全流程的 IP 护航方案，本产品作为该方案最具特色的内容，以多元化手段、个性化方案为具有维权需求的热门影视 IP、原创 IP 企业提供全面、专业的 IP 维权服务。

### 服务客户

本产品客户基础为有丰富的 IP 群资源，同时有能力创作现象级 IP 或者有能力获得现象级 IP 的权利人。

### 产品内容

实景娱乐产品包含了剧本编剧、沉浸式置景、机关机械设计、游戏动线、互动玩法、谜题设计等多维度的创意环节，同时，也融合了服装、音乐、特效、道具等多个元素，因此需要有个性化的维权手段。针对沉浸式娱乐行业业务扩张需求旺盛的特点，本产品提供能满足企业需求的 IP 维权服务。

#### ① 侵权行为调查及证据固定

根据客户提供、收集的初步线索深挖侵权事实后制作调查报告，根据客户需求及时对侵权行为通过可信时间戳、公证等方式进行证据固定。同时，对相关的侵权行为进行法律分析，协助客户锁定侵权对象并初步制定维权方案。

## 2 精准制定维权代理方案

### (1) 通过非诉讼方式与侵权公司协商

服务内容：①律师直接或通过第三方与侵权对象取得沟通，通过帮助公司起草警示函、以律师名义发送律师函等方式接管公司与侵权人的沟通进度，推进侵权人获权流程。促进与侵权用户达成和解，通过签订授权协议的方式，实现客户 IP 价值。

此方式优势：根据裁判文书网检索，涉及到密室 / 实景娱乐 / 剧本杀等纠纷中涉及到知产保护的并不多，大部分纠纷并未通过法院诉讼方式解决。此种方式通过有内容有策略的谈判，为权利人筛选客户，扩大市场，增加 IP 价值。这是本产品基于行业特点，满足客户既需要提高 IP 价值，又想要拓展市场的需求的主要方法。

### (2) 向相关行政监管部门投诉 / 举报

服务内容：梳理侵权证据并制作投诉函，向行政执法部门或市场质量监督管理局投诉，通过公权力介入实现侵权行为打击及证据固定。

此方式优势：①隐秘性；此方式并不在裁判文书网公开，不会引起舆论或新闻。适宜非常看重 IP 声誉价值，不希望产生公共舆论，也不愿与侵权者产生联系的客户。②效率高，行政部门的法定反应时间以及反应速度会快于诉讼阶段的耗时。③可进可退，进可投诉达到目的，退即当达不到目的时，该阶段的公权力介入也可对部分证据进行固定，为后续民事诉讼（如有）奠定基础。

### (3) 通过诉讼方式保护 IP

服务内容：①民事诉讼：完成侵权行为固定及确定维权对象后，通过分析在先判例、选择适合的管辖法院、提起著作权、商标侵权或不正当竞争等之诉，要求侵权方进行民事赔偿。②刑事控告：对于未经权利人许可获取剧本、视听作品、录音录像，并复制发行，违法所得数额较大或有其他严重情节的，根据客户需求，我们可收集线索、整理证据后向公安机关提出控告，追究侵权人相应的刑事责任。

## 服务清单

### 全流程服务产品矩阵内容

项目	服务内容	
知识产权布局	交易维护	IP 授权设计 获权谈判
		合同起草 / 审核 / 备案
	创意合规	合规调查 / 知识产权检索
		知识产权申请 / 维护
市场化护航	内部风控培训	
	商机调研	
	展会护航	
	商业谈判	
	商机 / 线索搜集	
	合作谈判	
IP 维权	调查取证及证据固定	
	制定维权方案	
	维权行动	

## 产品优势

### ① 可操作性强

针对沉浸式娱乐企业特点制定详尽的维权策略，实用性强，服务清单中的内容可针对具体案件立即实施落地。

### ② 多手段、全面维权

基于沉浸式娱乐侵权风险的复杂性，本产品采用传统诉讼与 ADR 结合的模式，为企业创造知识产权竞争力与威慑力。在进行证据固定后，团队会采取多种非诉讼方式为企业维权，通过司法确认维护非诉讼手段的强制效力。非诉手段之后衔接诉讼流程，为企业创造知识产权竞争力与威慑力，对企业的经营发展、市场拓展、竞争优势的树立提供全方位的保护与助力。

### ③ 专业团队

团队长期深耕于传统知识产权行业，熟悉行业业态及商业链路，对于复杂多变的侵权形式能够快速识别，并形成经济高效的维权方案。团队分工明确，有负责取证的团队、负责 ADR 阶段的团队、诉讼团队，根据案件不同阶段，不同层级的事情都有专业人员分工对接。团队成员均具备丰富的诉讼及非诉法律服务经验，熟谙知识产权、不正当竞争、刑事辩护等业务领域，能够制定全面且具有创新性的取证策略，并最终通过多元纠纷解决机制解决知识产权争议。

### ④ 拓展市场

企业选择本法律产品，不仅权利能够得到维护，还可在扩大市场方面得到助力、取得业务上的发展与创收。可成为企业的“第二创收部门”，形成业务拓展及法律服务的新模式。树立起侵权主体良好的正版化示范作用，形成不敢、不能、不想侵权的良好市场氛围。

### ⑤ 专业优势

团队在 IP 维权领域有成功经验。曾多年为世界 500 强软件公司提供维权服务，每年为其创造千万级正版化收入。目前将该经验成功运用于沉浸式娱乐产业，为某文化传播公司与 IP 权利人提供专项法律服务，使 IP 有效地落地转化为沉浸式密室娱乐产业，迅速实现变现。



# 国际业务

International Practice

国际业务是万商天勤的核心业务之一，万商天勤正在为一带一路沿线国家及世界各国的企业和团体，包括中国、美国、英国、澳大利亚、德国等国家和地区的跨国公司、上市公司及其中国子公司提供常年法律顾问、投融资、收购兼并、境内外上市、金融、知识产权、公司法、劳动法、诉讼（仲裁）及非诉讼争议解决、海事海商等领域全方位的法律服务，服务行业涉及新能源、IT、电子信息、金融、政府、基础设施建设、生物制药、汽车、环保、连锁经营、建筑、房地产、物流、海事海商航运等领域，客户遍布中国、美国、澳大利亚、英国、德国、印度、日本、香港、台湾等国家和地区。

万商天勤具有强大的涉外律师团队，其涉外律师具有中国、美国、香港、德国等多重法学教育、执业资格及工作背景，曾在中国、美国、香港、德国的法院及知名律师事务所工作多年，熟悉中国、美国、香港、德国的法律及司法体系，对各国的公司、证券、并购、投融资、反不正当竞争、合同、劳动、知识产权、金融等法律进行过深入而细致的研究和学习，具有丰富的国际、国内法律服务实践和经验，为跨境业务提供更好的服务。

## 作品名录

· 境内主体的群体性跨国涉诉法律服务



因此，我们总结过去在海外移民、海外房地产投资、海外保险购置等领域的经验和案例，总结设计了本次法律服务产品，旨在为境内客户解决群体性的跨境诉讼。

## 境内主体的群体性跨国涉诉法律服务

上海、深圳办公室

团队名称：张哲豪律师团队

团队成员：张哲豪、尤如、马楷阳



扫码查看电子版

### 产品背景及意义

在过去的 10 年里，随着中国经济的快速增长和全球化的推进，中国公民对海外移民的兴趣和需求呈现出了明显的增长趋势。各种因素促使越来越多的中国公民选择移民到海外，寻求更广阔的发展机会、更优质的教育以及医疗资源。

但是由于近几年受新冠疫情以及全球经济环境的影响，大量移民项目出现了失败甚至破产的风险，我们接触到许多暴雷的移民项目，发现移民投资参与者在遇到项目出现问题的时候由于一方面他们在未取得永居身份之前无法前往国外处理维权事宜，另一方面他们还缺乏对境外语言、文化的掌握和了解，这使得维权成为了一件几乎无法完成的事情。而随之带来的影响不仅仅是投资款项无法收回，更重要的是他们的移民身份也无法落地。

### 服务对象及客户需求

该产品的目标客户是在境外因移民、房地产投资、保险购置等投资项目中因各种原因导致的暴雷项目的受害者。

而客户的主要需求从低到高分为以下三类：



需要特别说明的是，在绝大部分情况下，我们的客户是没有办法去准确表达自己的核心需求，而境外律师往往无法理解国内客户基于个人利益或其他隐藏利益考量而作出的决策，这点也就是我们经常提到的，中外文化差异。这也能很好的解释了这个法律产品的 slogan：

“翻译的对象不应是语言，而是人心”

### 服务内容及流程

我们在过往的涉外诉讼项目管理中按阶段为客户提供以下服务内容：

#### 01 信息收集阶段

- 收集并整理投资人信息
- 确认维权人数和授权范围
- 接阶段签署相应的 POA, Affidavit 等文件

#### 02 维权启动阶段

- 确认境外服务团队
- 判断核心客户
- 设立维权主体，划分内部权利

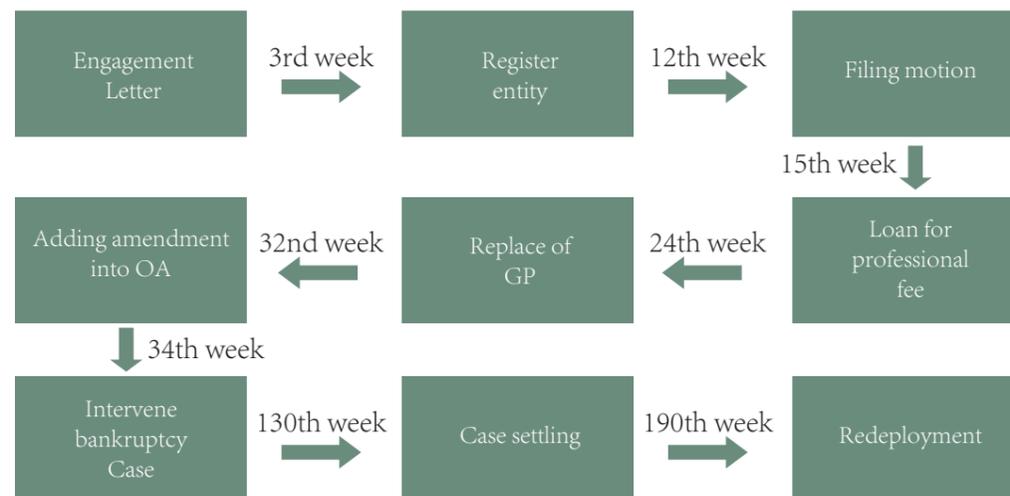
#### 03 诉讼流程阶段

- 引入诉讼融资
- 根据核心需求设计诉讼方案
- 与境外团队沟通，确保方案落地

#### 04 后期管理阶段

- 阶段性进程汇报
- 优化管理架构，避免内部分裂
- 协助投资人完成后续流程化申请
- 沟通第三方托管机构完成后续法定投资需求

不仅如此，我们根据过往丰富的项目经验，在部分特定类型的项目中可以在第一时间为客户提供可视化的阶段性成果流程。



### 产品亮点及优势

“不知道如何找境外律师？我们帮你找！”

“不知道接下来会发生什么？我们告诉你！”

“不知道怎么实现目的？我们帮你画地图！”

#### 成熟的境外法律经验和合作资源：

我们团队的成员具备常年在境外学习及工作的经验，并持有境外不同国家的法律执业资质。而在过往多年的境外律所的工作中，我们也建立了大量海外优秀合作律师的资源库，为客户提供特定地区、特定行业的优质法律服务供应商。

#### 成熟的项目管理经验：

根据过往在大量跨境并购项目中的经验，我们建立了成熟的项目管理体系，为客户在复杂跨境涉诉项目中提供决策指导，给客户从 0 到 1 画出一张到达目的地的地图。

# 房地产、建筑工程与基础设施

Real Estate, Construction & Infrastructure

房地产、建筑工程与基础设施法律服务是万商天勤的支柱业务之一，万商天勤为中海、华润、金地、华侨城、中信、卓越、华业、中洲等知名房企和投融资机构的各类形态项目提供投资、并购、融资、开发、建设、运营等法律服务。

在建设工程领域，万商天勤为客户提供招投标、建设施工、项目管理、竣工结算以及保险、担保、环保等在内的全过程专业服务，形成了完善的专业法律服务体系。

在基础设施领域，万商天勤先后代表国内外投资人、项目公司、政府机构等，为多个BT、BOT、TOT、BOOT、EPC、PPP等模式项目提供法律服务，项目涉及高速公路、地铁、轻轨、桥梁、港口、码头、体育场馆、水厂、污水处理厂、危险废物处置等诸多领域。

## 作品名录

- 委托人代建项目管理工作手册
- EOD 模式一站式法律服务指南



## 委托人代建项目管理工作手册

深圳办公室

团队名称：窦婧婷律师团队

团队成员：窦婧婷、曹瀚文、郑烨桦、李典泽



扫码查看电子版

### 产品背景及意义

国家“十四五”规划提出，要在核心城市筹建 650 万套保障性租赁住房。可以预测中国未来整个房地产开发领域里，政府主导的保障类租赁性物业建设，占比会逐步向 30% 甚至更高的趋势演化。

各地土拍中国企业、城投公司拿地占比增高。今年一、二批次的占比更加明显，超 70% 的土地由国有类城投公司拍下，这些拿地主体可能会更依赖于以轻资产模式进行开发。

### 产品服务对象

本产品的服务对象为代建项目的委托人，主要包括：政府、金融投资机构、城投公司等。这类委托人因为存在无专业团队、缺乏建设、开发、营销经验和缺乏代建项目操作经验等劣势。但是代建人却拥

有专业团队和丰富建设、开发、营销等经验，并且熟悉代建项目操作。所以相对于代建人而言，委托人存在不了解代建项目的工作内容、对项目合规、审计等方面或有风险不警觉，并且不知道如何应对解决项目风险等痛点。

本产品即旨在解决委托人在代建项目中的上述痛点，为其提供一份具体的管理操作指引。

### 产品法律市场需求分析

根据《2023 年中国房地产百强企业研究报告》，百强企业销售面积同比下降 36.2%。在此背景下，代建依旧保持高于 10% 的增速，充分表明其发展轨迹呈现出更好的抗周期性。

整体来看，代建项目发展前景广阔。政府代建未来 5 年复合增速预估 24%；商业代建未来 5 年复合增速预估 12%，并在整个代建行业占比保持在 65% 左右。

### 产品服务内容和服务流程

#### （一）服务内容

##### ① 说明代建法律关系

说明委托人以及代建人与下游单位之间的法律关系。

##### ② 明确工作内容

形成委托人工作内容清单，内容涵盖：委托人在代建项目各阶段中应当完成的工作内容；委托人代建项目各阶段中对代建人享有的监管权利。

■ 房地产、建筑工程与基础设施

③ 警示潜在风险并提出应对措施

形成风险清单，内容涵盖：项目前期阶段的或有法律风险及应对措施；规划设计阶段的或有法律风险及应对措施；建设施工阶段的或有法律风险及应对措施；竣工验收、竣工结算阶段的或有法律风险及应对措施；营销管理阶段的或有风险及应对措施。

④ 提供手册使用说明及培训

向客户提供产品手册的使用说明，并可根据客户需求为客户提供产品手册使用培训服务。确保客户可以通过阅读手册使用说明，正确、合理的运用产品手册，以实现代建项目的有效管理和风险规避。

(二) 服务流程

① 委托人向我们提供代建项目合同和代建项目负责人访谈。

② 我们回馈委托人一份管理操作指引。

产品亮点及优势

① 创新性

法律服务切入视角独特，既补强客户需要的法律方面经验，又补强客户需要的管理方面经验。

② 可复制性

我们的项目管理工作手册采用标准化的方法和流程，确保在不同项目中的可复制性，同时确保投入成本在可控制范围内，从而提高工作效率并减少法律服务风险。

③ 高性价比

代建项目管理工作手册是卓越的性能与经济效益的完美结合。客户能够获得高质量的项目管理服务，

同时最大限度地节省成本，为其投资提供卓越的回报。

④ 可推广性

本产品立足于万商天勤律师事务所在房地产和政府法律服务领域的客户群体和业绩口碑，故可以在政府和城投等进行推广。

⑤ 锁定后续专项法律服务

本产品具备提示客户未来面临的潜在风险的功能，在客户对我们产生信任后，我们将持续为客户提供专项法律服务，为其提供解决方案和支持。

产品成果支撑及团队优势

① 成果支撑

本产品具有大量的成果支撑：代建人以自己 / 委托人名义实施代建合同范本；立项、设计、建设环节代建合同范本；建设、营销环节代建合同范本；招标投标纠纷、建设设计合同纠纷、建设工程纠纷、房地产销售纠纷案例库等。

② 团队优势

团队拥有丰富的头部房地产公司、国企、政府、代建项目法律服务经验和房地产拓展、建设、营销、运营全流程服务经验。

## EOD 模式一站式法律服务指南

北京办公室

团队名称：祝诣茗律师团队

团队成员：祝诣茗、蔡晓花、文静、黄承淏、陆梦圆、胡博颖、纪元捷、李建涛



扫码查看电子版

### 产品介绍及价值

生态环境导向的开发模式（Eco-environment-oriented Development），简称“EOD 模式”，是以生态保护和环境治理为基础，以特色产业运营为支撑，以区域综合开发为载体，采取产业链延伸、联合经营、组合开发等方式，将生态环境治理带来的经济价值内部化的创新型项目组织实施方式。

地方政府在公益性较强、收益性差的生态环境治理项目上选择 EOD 模式能使关联产业收益补贴生态环境治理投入，减轻传统模式带来的地方政府债务的潜在风险与压力，减轻财政负担。

EOD 项目具有较好的环境效益和经济效益，并能够实现项目投入与产出的平衡，社会资本参与到 EOD 项目中，即通过项目组织实施方式的创新，推动生态环境治理类项目由公益性转变为具有开发价值的经营性项目，社会资本在改善当地生态环境的同时，获得经营回报，经过更多 EOD 项目的成功落地实施和社会经济的不断发展，从而实现人与自然和谐相处的目标。

### 全流程法律服务内容

#### 一、项目可行性论证、交易结构设计、合同体系设计和起草

1. 开展法律尽职调查，出具尽职调查报告。
2. 拟定具有合法性、可行性的交易结构。
3. 合同体系设计：根据项目交易结构，设置包括但不限于投资协议、项目协议、融资协议、股东协议、施工协议等在内的合同体系。
4. 合同起草：起草 / 审查 / 修订投资协议、合作协议、工程总承包合同 / 施工总承包合同、分包合同、采购合同等。

#### 二、招投标与合同谈判

1. 招标文件审查 / 解读及招投标辅导：代表业主方审查招标文件；或代表社会投资人解读招标文件 / 审查招标人主体资格、资信情况、项目前期手续等，协助审核投标文件等。
2. 参与谈判、起草相关协议、文件：项目合同谈判，起草会议纪要、法律备忘录等，固定谈判成果。
3. 对招标、投标过程中的重要内容进行交底培训，协助进行项目履约管理。

#### 三、项目管理、工程结算、索赔与反索赔

1. 提供项目全过程风险管理；法律风险检查及文件管理建议；
2. 提供进度、成本、项目履约情况分析和建议；
3. 协助工程移交验收，起草、审核、修订工程结算协议；
4. 参与工程结算谈判、申请工程质量 / 价款司法鉴定；

5. 起草、审核、修订索赔意向书、最终索赔报告等法律文件；
6. 参与重大合同变更谈判。

#### 四、担保、工程保险投保及理赔

1. 担保：协助客户进行土地使用权抵押、建设工程抵押、第三人保证等方式进行融资担保；监督预付款担保、行使优先受偿权；协助客户处理建设期履约保函等独立保函纠纷。
2. 保险：协助客户审查建设工程一切险、安装工程险等；收集材料理赔、处理意外事件导致的财产损失、第三人侵权等保险事件。

#### 五、运营管理及移交

1. 协助客户制定风险应对方案，实现区域内收支平衡，防止国有资产流失和增加地方债务负担。
2. 参与再谈判；起草 / 审查 / 修订再谈判文件、终止协议；拟定社会资本融资退出路径；起草移交方案及协议。

#### 六、争议解决

1. 诉讼：提供建设工程纠纷、建设用地使用权纠纷、抵押权纠纷等一审、二审及再审诉讼案件、执行案件的法律服务。
2. 仲裁：提供约定仲裁管辖的各类纠纷、申请撤销仲裁裁决案件的法律服务。
3. ADR：提供项目当事人再谈判、调解委员会等第三方机构调解等法律服务。

### 特色服务

#### 一、专家论证：

律所汇聚了法律、造价、税务、审计、项目管理等多学术背景的专业人才，万商天勤的许多合伙人还受聘担任人大常委会立法顾问、政府的法律顾问及仲裁员等职务，针对前沿专业问题，能够提供综合、有效的专家论证服务。

#### 二、法律体检：

我们将根据独创的《法律风险自检单》全面筛查项目法律风险，结合自检情况与项目工作人员交流、访谈，制定《法律风险自检单》。并结合第二次调查情况给予法律风险应对建议。

#### 三、法律培训：

我们将针对公司日常法律事务，建设工程及基础设施领域的法律事务，提供包括《建设工程索赔指引》《建设工程风险防范指南》等课程在内的“菜单式”培训主题；针对客户需求，接受“订制化”的培训。

# 争议解决

Dispute Resolution

争议解决业务是万商天勤重要的核心业务领域之一，也是万商天勤的立所之本。万商天勤在代理诉讼、仲裁、强制执行案件方面具有丰富的实务经验，曾为广大客户成功代理了国内外民事、商事、行政法律领域的重大、疑难案件，如受商务部委托介入美国、欧盟、墨西哥诉中国原材料出口限制措施 WTO 争端案，代理深圳市人民政府深港西部通道办公室关于深港西部通道大桥建设工程纠纷仲裁案等。

万商天勤与境内外多家律所建立了长期友好合作关系，共同配合为客户提供国内、国际最优质高效的诉讼和仲裁服务。

万商天勤拥有一支有丰富实践经验和良好专业素质的强大律师团队，多位律师曾在各级法院和检察院工作，有丰富司法实践经验，更有十几名律师同时或单独担任中国国际经济贸易仲裁委员会、深圳国际仲裁院（深圳仲裁委员会）、上海国际经济贸易仲裁委员会（上海国际仲裁中心）、北京仲裁委员会（北京国际仲裁中心）、海峡两岸仲裁中心等仲裁机构仲裁员和调解员。从业律师擅长综合运用协商、调解、仲裁或诉讼等各种方式来切实有效地保障客户的权益，并最大限度地降低客户的争议解决成本。

## 作品名录

· 解除公司“四类责任人”执行限制措施法律服务产品



## 解除公司“四类责任人”执行限制措施 法律服务产品

上海办公室

团队名称：赵悦良律师团队

团队成员：赵悦良、石东燊、闵亚军、靳宇茜



扫码查看电子版

### 产品背景

随着近几年经济下行，企业遭遇债务危机，因无法清偿到期债务，被法院强制执行，公司相关负责人被同时采取限高、边控等执行限制措施。

根据最高人民法院 2015 年出台的《限制被执行人高消费若干规定》，可能被采取执行限制措施的相关责任人主要有四类：包括公司法定代表人、主要负责人、影响债务履行的直接责任人员和实际控制人。

其中，法定代表人、实控人的定义源自《公司法》；主要负责人通常指非法人组织的代表人；影响债务履行的直接责任人员其认定标准则较为模糊，结合以往类似经验，法院通常会认定原法定代表人、股东（尤其控股股东）、董事长、执行董事、董事、监事及其他高级管理人员（含总经理、副总经理、财务负责人、上市公司董秘）等，

属于这类责任人员，应被采取限制措施。

因我国工商登记制度只要求形式审查而不做实质审查，许多企业公司老板为逃避自身责任，利用制度漏洞，诱使员工、亲友挂名登记为工商系统中披露的相关责任人员，充当挡箭牌。

也有一些职业经理人或企业高管法律意识淡薄，离职时未能涂除单位的工商登记信息，致使自己在离职若干年之后仍被“误伤”。

还有一些财务投资人，在退出投资标时，因标的公司设置障碍，未能做到工商层面的完全退出，个人权益受到影响。

由于上述“误伤”和“背锅”情形频发，客户的诉求通常为免于执行限制措施、与被登记的企业做切割以及消除被执行企业债务、行政责任、刑事责任关联的潜在风险。这些当事人在遇到类似情形时，急需相应救济途径，以便在个人权益与公司对外公示效力之间存在冲突时，能优先保障个人权益。

### 目标客户

- 1 被挂名或冒名登记为被执行企业法定代表人、董事、股东或监事的“背锅侠”；
- 2 已从被执行企业离职许久的董、监、高；
- 3 财务投资人；
- 4 公司实控人。

## 经典案例

### 1 核心痛点场景之【背锅侠】

台湾人 A 先生系某英式下午茶连锁品牌的兼职顾问，因与该下午茶品牌 B 公司的创始人相识并开展长期合作，出于信任，提供了自己的身份信息供 B 公司用于工商登记。后 B 公司经营不善，创始人跑路。A 先生不仅被拖欠大量合作服务费，还因挂名 B 公司董事长兼法定代表人，被执行法院限高。因 A 常年往返于上海台北两地处理自己的生意，一旦被限高和边控，将意味着 A 在两岸的事业彻底停摆。

- A 先生的诉求为：①通过救济途径涤除工商登记信息，并免于执行限制措施，保障自己出行自由；  
②通过生效法律文书确认自己与 B 公司无实质关联，恢复个人名誉。

### 2 核心痛点场景之【离职董监高】

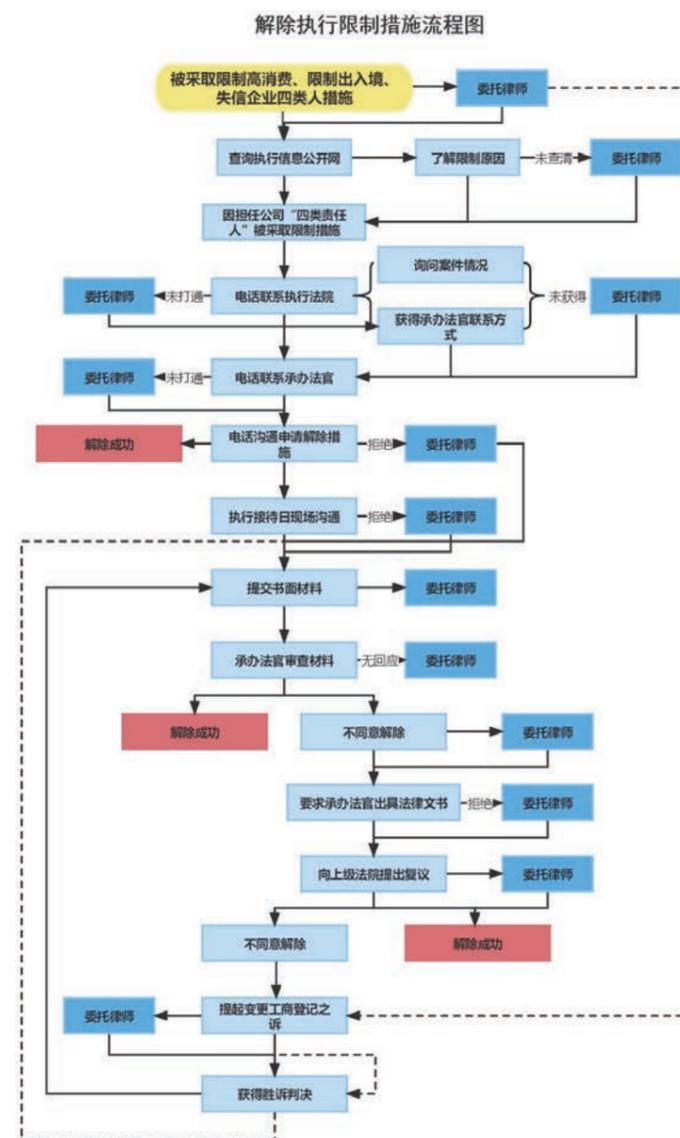
C 先生曾在 D 公司担任职业经理人并登记为公司执行董事、总经理。于 3 年前从 D 公司离职，但 D 公司迟迟未办理变更登记。后因 D 公司负债执行，被采取限高措施。限高令涉及全国十余家法院，共计几十起执行案件。C 希望能与 D 公司尽快办理工商变更登记、并解除全国范围内所有限高令。

### 3 核心痛点场景三【财务投资人 / 实际控制人】

因公司经营不善，债权人争相起诉、踩踏，公司老板 E 先生无力回天，短期需求为处理各类纠纷应诉事宜，长期需求为注销清算或破产。

注：以上场景中涉及的案例，均为赵悦良律师团队提供法律服务的成功案例。

## 服务内容



## 产品效果

赵悦良律师团队目前代理的类似案件已有几十起，成功率仍保持在 100%。

团队已梳理出全套服务流程及文书模板，与全国各地多家执行法院均有类似案件的沟通经验，能有针对性地为客户设计解除方案，高效达成当事人最终目标。

# 数字法律

Digital Economy

数字法律业务是万商天勤的新兴法律业务领域之一。

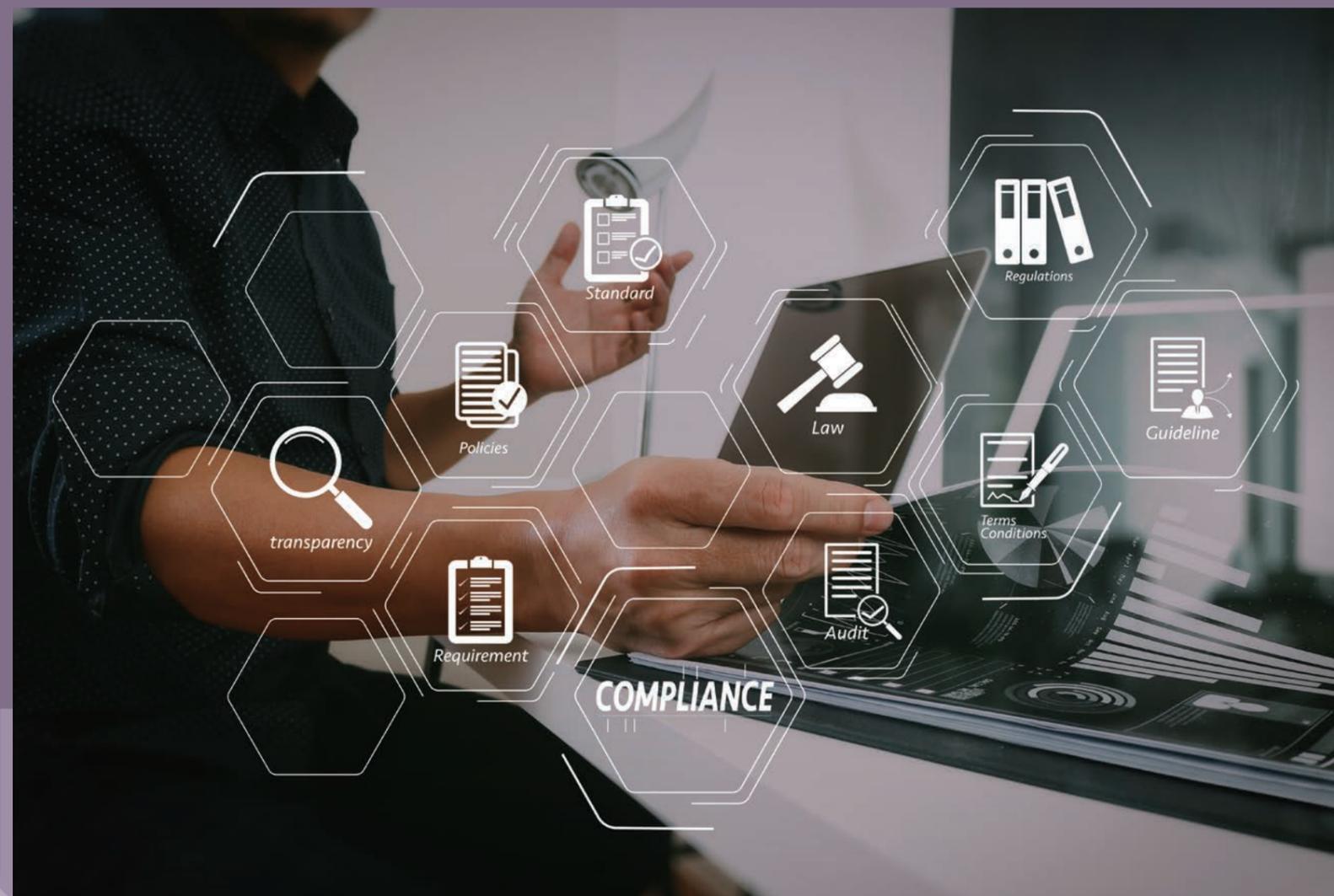
万商天勤与诸多新兴信息技术与数字化领域的监管部门、知名平台企业、技术服务机构、运营机构合作，拥有数字技术、数字金融、数字产业、数字法律领域丰富的资源，为客户提供场景式、集成式、全流程和战略性法律服务。

在数字法律领域，万商天勤为数字产业及数字化转型提供全产业链法律及合规服务，服务的数字产业及数字化转型主体种类包括：网络安全监管部门、区块链技术企业、国有企业、物联网新技术企业、建筑工程混凝土企业、投资机构、农产品集贸市场、酒店管理企业、房地产开发企业、公益基金与公益平台、相关媒体、大宗商品贸易企业等。

万商天勤数字法律服务环节包括：以准确把握数字技术逻辑为起点，以贴合数字法律服务相关业务场景需求为独创性核心服务，为产业数字化、数字产业化、治理数字化中的各类市场及监管主体提供数据与信息、电子数据与证据、数字资产与数字货币风控法律服务，并针对数字经济活动过程中的争议解决提供代理及法律风险防范法律服务。

## 作品名录

- 数据出境一站式服务平台
- 企业投资并购数据合规法律服务产品
- 深圳数据场内上市交易的合规审查



## 数据出境一站式服务平台

北京办公室

团队名称：星星之火团队

团队成员：李瑛莉、王歆馥



扫码查看电子版

### 法律产品简介

数据出境一站式服务平台是一款提供数据出境服务的微信小程序，可以为有数据出境需求的企业提供全链条一站式的服务，包括：数据出境政策法规查找、数据出境政策解读、数据出境申报材料下载、数据出境动态交流、数据出境自评估、数据出境申报、数据出境整改等。用户可以在我们的平台解决数据出境的绝大多数业务需求。

### 产品背景及意义

近年来，随着数字经济的蓬勃发展，数据跨境活动日益频繁，数据处理者的数据出境需求快速增长。同时，由于不同国家和地区法律制度、保护水平等的差异，数据出境安全风险也相应凸显。数据跨境活

动既影响个人信息权益，又关系国家安全和社会公共利益。政策层面，“十四五”数字经济发展规划中指出，要构建数据安全合规有序跨境流通机制，鼓励国内外企业及组织依法依规开展数据跨境流动业务合作。同时，鼓励培育第三方专业服务机构，为数据跨境活动保驾护航。法规层面，《数据出境安全评估办法》《数据出境安全评估申报指南》《个人信息出境标准合同办法》《个人信息出境标准合同备案指南》《个人信息保护认证实施规则》《个人信息跨境处理活动安全认证规范》纷纷出台，为数据出境提供详细的指引。我们的产品顺应经济发展与国家政策趋势，为有数据出境需求的企业提供全方位、一站式的服务，帮助企业数据顺利“走出去”，为企业的数据跨境活动保驾护航。

### 产品服务范围及服务对象

我们的数据出境一站式服务平台主要的服务对象为有数据出境需求的企业，例如跨国企业、从事跨境贸易的国内企业、使用国外服务器、云存储器、API 接口等软硬件设备的企业等。

### 产品法律市场需求分析

据麦肯锡统计，到 2025 年全球数据流动对经济增长的贡献将达到 11 万亿美元。依我国为例，《2022 年度中国跨境电商市场数据报告》：2022 年中国跨境电商市场规模达 15.7 万亿元，较 2021 年的 14.2 万亿元同比增长 10.56%。

近年来以 ChatGPT 为代表的生成式人工智能迎来了高速发展，虽然 ChatGPT 在国内处于禁用状态，国内还是有企业试图将 ChatGPT 等国外的生成式人工智能服务引入到自己的应用软件或网页中。但是，以 ChatGPT 为例，用户在输入端口提出问题后，用户与其对话的数据将会被存储在 OpenAI 或其使用的

境外云服务提供商的数据中心，也属于数据出境的一种情形。因此，随着我国跨境电商、国际贸易的不断发展，数据出境业务有广泛的市场需求。

### 产品服务内容和服务流程

数据出境一站式服务平台以微信小程序为载体，主要包括数据出境政策法规、数据出境政策解读、数据出境申报材料下载、数据出境动态交流、数据出境自评估、数据出境申报、数据出境整改等内容。用户可以根据自身需求选择适合自己的服务内容。我们的平台中开设了“数据出境自评估系统”，用户可以按照我们的流程评估自身的情形是否属于数据出境情形、如果属于数据出境应该选择哪种数据出境方式。我们平台中既有收费的服务也有免费的服务，对于收费的服务，用户可以进行单独付费，也可以成为我们的会员，免费享受平台中的所有服务。

### 产品亮点及优势

我们的数据出境一站式服务平台是业内首个专门针对数据出境业务所开发的一站式服务平台。用户可以在我们的平台中解决从数据出境评估、数据出境政策法规查找、数据出境材料下载、数据出境申报等涉及数据出境的绝大多数问题。极大的降低了用户跨平台查找材料的搜索成本，为用户解决数据跨境风险提供了有利帮助。

## 企业投资并购数据合规法律服务产品

杭州办公室

团队名称：彭晓燕律师团队

团队成员：彭晓燕、李旺、孙红、徐碧云、陈璐、阮欣迪、曾威、  
林悉涵、许丽虹、江滢、毛方方、简敏红、温尔澈



扫码查看电子版

### 产品亮点

本法律服务产品是在数字中国建设背景下，紧扣数字发展合规需要，以企业投资并购为切入视角，重点关注企业投资运营进程数据合规法律风险，提供包括数据合规法律尽职调查、数据合规风险整改、数据风险责任切割及交易后数据合规运行等全生命周期法律服务，迎合数据蓬勃发展需求下市场监管合规需求，着力降低企业投资并购数据合规法律风险。本法律服务产品由彭晓燕律师领衔团队提供专业服务，团队曾服务 100 余家国内外知名企业，团队组成联合技术与法律，EXIN DPO（数据保护官）、ISO 信息安全官、个人信息保护专业人员提供一站式专业服务，保障企业全流程、动态化数据合规管理与风险防控。

### 产品简介与说明

本产品能为企业提供投资并购全进程法律风控，包括投资并购前尽职调查、投资并购中谈判与签约、投资并购后交割。

### 01 尽职调查阶段

- 数据业务及具体场景调查
- 历史数据处理情况
- 数据合规整体情况调研
- 数据合规管理体系审查
- 潜在数据合规风险分析
- 数据相关诉讼风险分析
- 数据相关处罚调查
- 数据全生命周期合规风险防控

### 02 谈判与签约阶段

- 数据风险揭示
- 数据责任协议草拟
- 数据风险案防管理
- 参与交易谈判
- 数据安全承诺草拟
- 协议审核与责任界清

### 03 交割阶段

- 既有业务数据合规管理
- 数据交接合规管控
- 交割后数据管理合规指导
- 用户协议与隐私政策起草
- 数据合规管理体系构建
- 交割后数据合规专业咨询

产品根据企业实际数据合规需求推出不同服务套餐，可为企业量身定制专项服务，依据企业数据体量及服务内容提供针对性专业服务及优惠报价。

### 产品价值及意义

应对日益严峻的数据监管趋势与合规风险，近年来数据合规审查成为企业投资运营过程尽职调查重要一环，实质影响交易风险及交易价格。如 2016 年美国电信业巨头 Verizon 拟以 48.3 亿美元收购互联网门户网站 Yahoo，然而收购中途 Yahoo 接连爆出数据泄露事件，致使收购价格重挫 3.5 亿美元。数字经济发展背景下，投资并购买方企业与卖方企业均应着重关注数据问题。本产品着眼于企业投资并购数据合规法律问题，为企业对外投资、兼并与收购过程可能存在的数据合规风险、数据责任负担、数据交割合规等事项提供全面的合规指引与法律服务，着力评估交易风险、避免交易被动、降低交易后风险，为企业投资并购过程数据合规保驾护航。

## 深圳数据场内上市交易的合规审查

深圳办公室

团队名称：繁星臻越合规团队

团队成员：吴朝阳、周阅、常瑞、王琳



扫码查看电子版

### 产品亮点

从安全、合法、诚信、权益保障四个维度保障数据流通合规。

### 产品简介

本法律服务产品旨在对数据产品等交易标的在深圳数据交易所上市交易（即场内交易）涉及的法律合规评估，向具有数据业务的企业、数据商、专业协会等组织推介，提供具体从事法律合规审核以及制作数据上市交易法律合规评估意见的实操性指引。

同时，引导数据商等数据权利人注重规范日常数据收集、处理、交易、出境及数据安全保障等数据行为，以降低数据行业合规监管、经营风险。

### 产品说明

#### （一）数据合规的政策导向

- ① 2020年，《中共中央国务院关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》明确将数据列为五大生产要素之一，数据的价值逐渐凸显。
- ② 全国人大常委会先后颁布《网络安全法》（2017）、《数据安全法》（2021）、《个人信息保护法》（2021）三位一体共同构成我国数据保护领域法律监管体系。
- ③ 2022年11月15日，深圳数据交易所正式揭牌，开启了数据交易全新模式。暂截至2023年6月，已完成场内数据交易总计812笔，其中，跨境交易25笔。市场参与主体计901家，涵盖138类应用场景。未来三年内将建100家数据合规工作站等。
- ④ 2022年，深圳分别出台《深圳经济特区数据条例》、《深圳经济特区数字经济产业促进条例》、《深圳市数据交易管理暂行办法》与《深圳市数据商和数据流通交易第三方服务机构管理暂行办法》，为数据场内交易明确了实现路径。
- ⑤ 2023年8月1日，财政部会计司发布关于印发《企业数据资源相关会计处理暂行规定》的通知，从会计准则角度对于数据资源在财务会计报告中确认提供了基础制度支撑，将直接影响利润表和资产负债表。  
新会计处理规则出台后，未来符合准则的数据资源将单列为“无形资产”“存货”科目，并作为资产计入资产负债表，凸显企业增量资产的价值等。  
未来企业优化数据资源（资产）管理、入表，将极大改善企业资产结构，提升企业资产估值水平。

## （二）数据合规的市场驱动

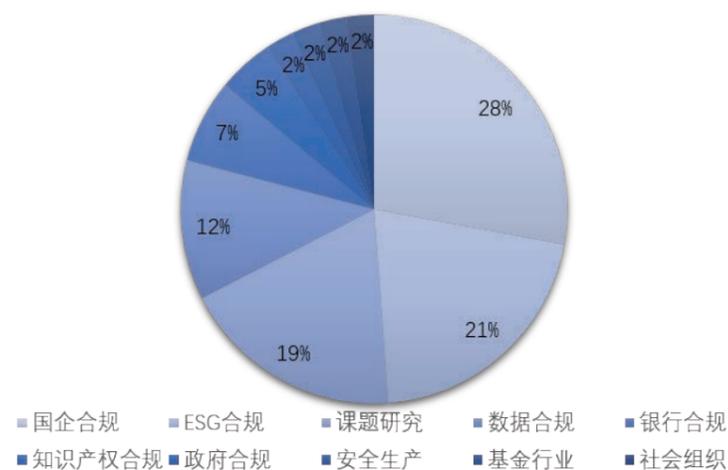
### ① 数据要素的市场潜景广阔

据国家工信安全中心测算数据显示，仅 2021 年期间，国内数据交易市场规模达到 815 亿元，2022 年逼近 1000 亿的规模。其中，场内交易占比约 2%。预计数据交易每年会有 20% 以上的增速，至 2025 年场内交易占比在 1/4 以上。数据要素对经济及产业的发展有倍增作用。

### ② 企业数据合规需求量大、受众广

随着信息时代的到来，数据作为新生产要素蕴藏着的巨大能量和价值逐渐被发掘，对企业来说，数据是其核心竞争力。

对于当下企业来说，企业数据合规面临着法律监管严、技术保障难、内部管理差和违规应用多等一系列现实难题，做好企业数据合规，更好地发挥数据价值并推动企业健康发展是其生存发展的基石。



## （三）数据合规服务全流程

### ① 企业数据合规诊断

协助贵司对公司现有业务流程、现有制度、现有风险管理体系等进行梳理，形成公司数据合规管理的现状诊断评估报告，作为下一步数据合规体系搭建工作的基础。

### ② 数据合规实施方案制定

制定数据合规管理体系实施方案，该方案在符合公司战略的情况下，适应公司现有数据管理模式及管理能力，作为推动数据合规管理体系搭建工作的指导大纲。

### ③ 数据合规风险评估

通过专家法、历史事件法、推演法等，识别分析与评价企业的数据合规风险，以及重点领域、岗位与人员的数据合规风险等。对于这些经评估的数据风险，汇编整理成一套大数据合规风险信息库。

### ④ 数据合规管理手册制定

数据风险库、数据管理制度库、数据合规指引库、数据合规文件库等，组合起来形成完整的数据合规管理手册。

### ⑤ 数据合规风险预警与评估报告

协助企业把数据风险管控工作日常化、机制化，为企业建立数据合规风险预警监控指标体系，并配套设计数据合规风险跟踪机制、风险自查机制、风险监控机制等。

### ⑥ 培训与贯彻

根据企业在项目服务过程中的需求，为企业提供分层次、按领域的数据合规意识与文化培训及宣贯服务。

#### （四）数据交易上市服务全流程

##### ① 数据合规评估准备

接受委托方（通常是数据商）的委托后，组建法律合规评估团队，明确评估对象和评估范围，制定评估计划。

##### ② 数据合规尽职调查诊断

服务团队通过问卷、人员访谈、查阅文件等方式，对数据风险现状进行扫描，围绕评估对象的收集、存储、传输、处理、加工、提供等环节的合规性展开尽职调查。

##### ③ 数据合规风险评估

在前期数据合规尽职调查的基础上，围绕数据类型、内容、来源以及用途四个维度形成数据合规风险清单，提出专项方案或建议，协助出台专项数据合规管理办法，并辅之以相关说明和培训工作。

##### ④ 数据合规整改

结合现行法律、法规、规章、其它行政管理规范及行业指导性标准等进行差距比较，确认交易标的的合规现状，针对评估过程中的合规差距部分，向被评估方出具针对性的整改建议，出具相应问题清单，并辅助企业进行整改优化。

##### ⑤ 数据合规结论评价

针对整改后的交易标的的合规现状，出具合规评估法律意见书。

##### ⑥ 动态跟踪评估

根据企业在项目服务过程中的需求，对评估数据的安全合规管理的改进和按期执行情况进行持续跟踪监控和评估。

#### （五）数据合规法律意见书中的结论性合规意见

律师事务所为上市交易标的的制作、出具的数据合规法律意见书，是深圳数据交易所交易上市交易的必备重要文件之一。

结论性合规法律意见：

A. 可安全交易（交易标的符合现有法律法规规定）

B. 特定条件下可交易（在交易标的具备相应资质、授权等前提条件下）

C. 不可交易（交易标的进入禁止交易的范围）

附：可视具体情形，发表专项法律分析意见，如：是否属于关键信息基础设施运营者、数据分级分类管理情况、网络安全审查结果分析、数据出境合规分析等专项意见。专项分析意见有助于深圳数据交易所全面了解合规评估的审查落实情况，以便顺利通过审核上架交易。

#### 产品价值与意义

数据在场内上市交易有利于通过合规审查、安全评估、技术保障，可以确保数据提供方与数据接收方之间数据交易得以安全、合规地进行，从而降低企业经营风险，且促进数据标的多样应用场景的适配性及价值发现，培增数据资产价值。

# 大文娱行业

Cultural and Entertainment

在扩大优质文化产品供给，实施文化产业数字化战略，加快发展新型文化企业、文化业态、文化消费模式，壮大数字创意、网络视听、数字出版、数字娱乐、线上演播等产业的大环境下，我国积极发展对外文化贸易，开拓海外文化市场，鼓励优秀传统文化产品和影视剧、游戏等数字文化产品“走出去”，加强国家文化出口基地建设。相关文化部门均提出了有关文化娱乐领域的发展指引，同时在这些文件中也强调了“法治”的要求。

万商天勤律师事务所大文娱行业专业委员会的成立，为了更好的响应“法治”要求，建立信息共享交流平台，探讨大文娱行业的法律类知识及案例，探索行业痛点需求及新行业业务的法律服务。

在万商天勤大文娱法律服务领域为电视台、经纪公司、影视制作公司、影视投资公司、娱乐公司、游戏公司、广告公司、音乐公司、内容创作公司、发行公司、电影院、新媒体平台公司、直播公司等客户提供优质的法律服务。

万商天勤大文娱法律服务环节包括从前端参与公司合规管控到履约风控及后端违约、侵权纠纷。树立起万商天勤“大文娱”行业全方位法律服务的品牌，促进行业良性发展。

## 作品名录

· MCN 机构合规与风险防控法律服务产品



## MCN 机构合规与风险防控法律服务产品

上海办公室

团队名称：文星团队

团队成员：朱佳懿、仇淼、熊倩云



扫码查看电子版

### 产品简介

本产品定位为一款帮助 MCN 机构及主播合规经营、规避法律风险，全方位全周期提供服务的法律服务产品。产品分为六大版块，板块项下共有二十个单项服务。通过归纳分析 MCN 行业的风险高发点及与法律相关的经营困境，结合相关法律法规等规范性要求，为客户提供法律服务。希望客户在使用本产品后，成功规避各类合规问题及经营中的法律风险，走向一条合规、稳健、长久的发展道路。

### 产品背景及意义

MCN 是域外网红经济中的一种发展较为成熟的商业运作模式，MCN 机构则是服务于该网红经济运作模式的各类机构总称。目前，国内的 MCN 机构的主要经营领域是直播及短视频赛道，最主要的变现

方式则是广告营销和电商直播。

随着 MCN 市场规模的迅速扩大，行业痛点逐渐凸显，也面临着许多法律方面的困境与问题。这一切的根源，都在于 MCN 行业从业人员对于合规及法律风险防控意识的缺失。因此，为了长期稳定地发展，MCN 机构势必要走向一条合法合规的专业化经营之路。

### 产品服务对象

本产品可服务于对自身具有长期发展需求及规划的 MCN 机构、主播及行业相关企业。

### 产品市场需求分析

我国的 MCN 行业自 2015 年开始逐渐兴起，一直保持着快速发展的趋势。根据艾媒咨询数据显示，2022 年我国 MCN 机构数量超 40000 家，预计 2025 年 MCN 机构数量将超 60000 家。同时，MCN 市场规模迅速扩大，2022 年市场规模将达 432 亿元，预计 2025 年达 743 亿元。

MCN 行业尚属于新兴经济，对于合规及法律风险防控的重视程度存在不足。但近年来国家对于行业的监管逐渐趋严。从 2020 年至今，各国家机关及行业协会已发布二十余个围绕直播进行监管的规章文件。MCN 机构及主播时常会因不合规行为而遭遇停播、封号、行业封禁及行政处罚。

此外，随着大家法律意识的增强，MCN 机构也开始面临越来越多的诉讼争议。仅一年内有关主播与 MCN 机构的合同纠纷裁判文书就多达上千个，而围绕电商带货产生的服务合同纠纷裁判文书也多达数百个。

因此，越来越多的 MCN 行业从业人员逐渐意识到，想要长久稳定的发展，就需要积极响应国家政策法规，合法合规地开展经营活动。

产品服务内容

服务板块	服务内容
主播签约管理板块	主播签约合同范本及合作手册
	合同定制服务
	主播签约指引
	主播签约风险防控培训
直播合规板块	直播合规手册
	表演内容合规培训及规范清单
	直播带货合规培训及规范清单
电商风险防控板块	电商合同审查服务
	电商合作方尽职调查服务
	自营店铺类合同审查服务
	店铺运营规范指南
税务合规板块	税务合规培训及指引手册
	涉税风险行为防控指南
股权设计板块	股权架构设计
	股权激励计划
争议解决板块	函件法律风险评估
	舆情风险防控
	争议案件非诉谈判
	涉诉案件法律分析
	诉讼案件代理

产品亮点及优势

本产品与目前市场中的竞品相比，具有如下优势及特点：

① 产品内容全面

本产品针对现今 MCN 机构面临的主要经营问题提供了全方位法律服务，从事前防范、事中介入、事后化解综合防控，可以解决 MCN 机构面临的大部分法律问题。是一款长期陪伴 MCN 机构成长的法律服务产品。

② 产品设计专业

本产品为专门针对 MCN 机构法律风险高发点及发展需求量身定制的服务，所有服务内容均围绕 MCN 行业特点进行定制，保证产品对于 MCN 机构的适用性。

③ 服务模式灵活

本产品可由客户根据自身需求选购各单项服务，针对不同 MCN 机构的具体“痛点”进行有效服务。此外，除部分模板化服务产品外，还拥有定制服务产品，可以满足不同客户的需求。

④ 服务流程规范

本产品具有标准化的法律文本、服务流程及服务标准，可以保证每一位购买产品的客户均能享受到同样专业、同样标准规范的服务。

# 家事与财富管理

Family Wealth Management

家事与财富管理业务，是由万商天勤的传统业务板块婚姻家事和新兴业务板块家族财富管理与传承组成的法律业务领域。为进一步加强家事与财富管理法律实务研讨，助力法律服务的创新与探索，推动万商天勤在该等业务领域的发展与进步，万商天勤集合家事与财富管理专业领域的合伙人、资深律师等，整合各方资源与优势，正式成立家事与财富管理专业委员会。

本专委会旨在加强万商天勤全国办公室之间的实务交流，并为个人及机构客户提供涵盖婚姻关系、子女抚养、财富传承等方面的各类型、全方位的优质法律服务。

万商天勤在婚姻家事业务领域已具有十余年的法律服务经验，擅长境内外家事法律事务的诉讼及非诉服务，能够为客户多元化解疑难婚姻家事纠纷。家族财富传承业务是万商天勤最新开辟的业务板块之一。

万商天勤能够为客户提供涵盖家族信托方案设计、税务筹划、家族企业股权架构规划、相关争议解决等法律服务。

万商天勤在该领域的服务客户主要分为个人和机构等两个类型。个人客户包括，有化解婚姻家事疑问或纠纷意向的个人或家庭、有通过设立家族信托传承家族财富意向的高净值个人或家庭等；机构客户包括，境内外大型信托机构、家族办公室、私人银行、证券公司、家族企业等。

## 作品名录

- 同性伴侣人身及财产权益保障指南
- 有效捐赠的法律服务方案



## 同性伴侣人身及财产权益保障指南

深圳办公室

团队名称：“赏秋撷芳”团队

团队成员：陈晓秋、赵亚芳



扫码查看电子版



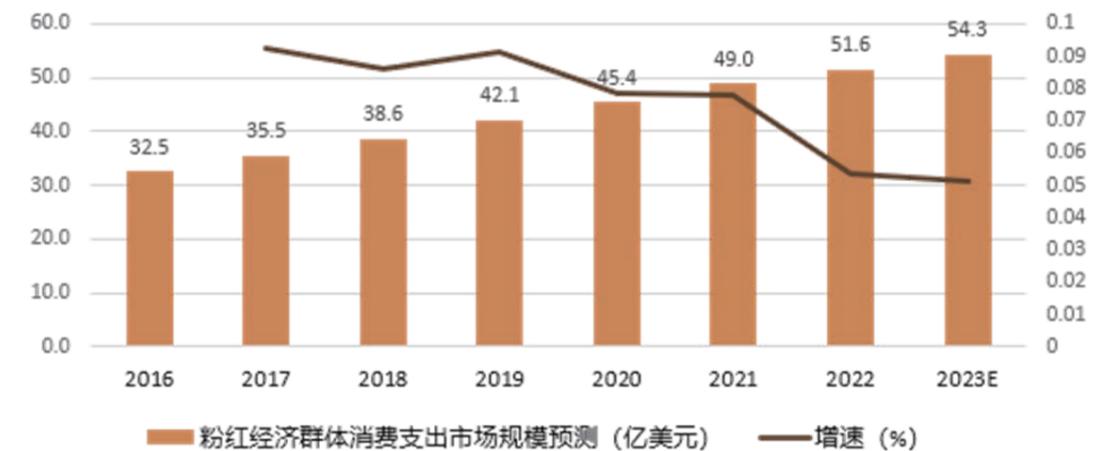
万商天勤深圳办公室的陈晓秋律师和赵亚芳实习律师组成的“赏秋撷芳”团队，在本次大赛中提交了《同性伴侣人身及财产权益保障指南》，具体分析了同性伴侣在不同阶段和情境下对于人身及财产权益保障的不同需求，致力于提供分阶段、多维度、分主体、多样态的法律服务，综合多种法律工具对同性伴侣之间的权利义务进行规制和保障。

## Part 01 产品背景

### （一）粉红蓝海 乘风有时

2001年4月1日，荷兰成为世界首个实现同性婚姻合法化的国家，在全球范围内掀起了同性婚姻平等的浪潮。经过20多年的坚持和努力，目前已有34个国家及地区承认同性婚姻的效力，同性数群体在多元平等的发展道路上取得了显著成果。

### 2016-2023年全球粉红经济群体消费支出市场规模预测及增速



2016年-2023年全球粉红经济消费支出市场规模预测及增速

数据来源：共研网《2023-2029年中国粉红经济市场全景调研与市场年度调研报告》

中国大陆于 2004 年首次公布了同性恋群体人数，卫生部统计，我国男同性恋人数约有 500~1000 万。同年著名专家张北川教授估计，女同性恋人数也在 1000 万左右。2006 年中国疾控中心统计，中国男同性恋约 2000 万人。2014 年，科学研究院统计，中国的同性恋人数可达 7000 万，占全国人口比例的 5.38% 左右，后来国内普遍估计同性恋占全国人口比例的 3%~5% 左右，即在 14 亿人里有 4200 到 7000 万的同性恋。另外，根据《2022 同性城市排名》的最新统计数据，重庆以 355 万的同性恋人数高居榜首，其后是上海、成都、北京、深圳、广州等城市。综上，各种官方以及民间组织数据均显示，同性恋群体在我国人口中占有相当比例，同性同居伴侣数额庞大。

## （二）心之所向 道阻且长

### ① 立法的空白与缺位

根据《民法典》第一千零四十六条的规定，“结婚应当男女双方完全自愿”，目前我国法律仍然认为婚姻是两性的结合，并不认可同性婚姻的效力，因此同性伴侣关系在我国无法被认定为合法有效的夫妻关系。尽管有学者提出可以考虑婚姻法相关规定制定相应的同性同居伴侣关系法，但从目前的社会文化环境来看，国内并不具备成熟的参照婚姻法的规定去制定同性婚姻条款的条件，我国认可同性伴侣之间的婚姻关系依旧道阻且长。

### ② 服务的滞后与局限

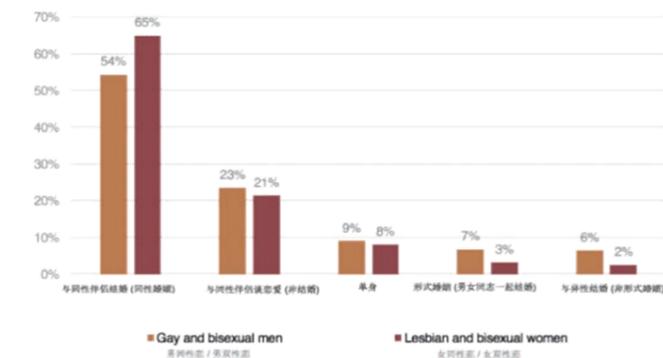
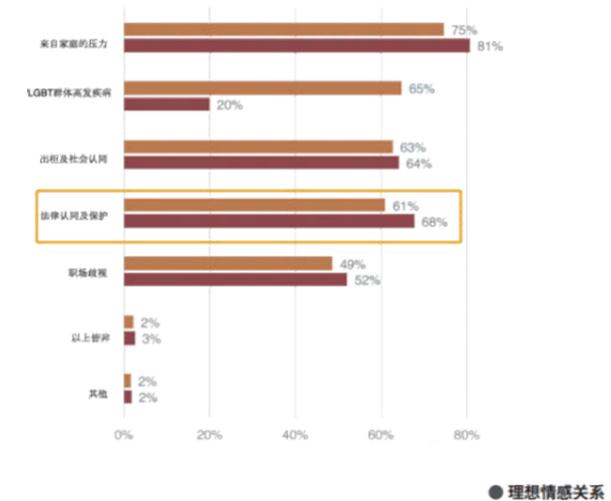
受社会整体文化氛围的影响，同性伴侣群体仍停留在隐秘状态，不敢或难以向外界公开宣示自己的身份，更遑论主动规避同居共财期间的法律风险，只有极少数人可能会在伴侣关系确认或存续期间签署财产协议或者赠与协议，大部分都是在感情破裂后，为维护自己的权益或应对诉讼而不得已前来寻求咨询和帮助。此种情形下，律师提供的法律服务具有滞后性，对当事人的帮助相当有限。

## Part 02 服务对象

本产品的服务对象为追求长期稳定生活状态的同性伴侣，该群体的画像如下：

### 巨大的情感与认同压力

《2023-2029 年中国粉红经济市场全景调研与市场年度调研报告》的数据显示，同性伴侣群体普遍存在较大的情感与认同压力，渴望得到家人的支持、社会的认可及法律的保护。



数据来源：共研网《2023-2029 年中国粉红经济市场全景调研与市场年度调研报告》

## 复杂的人身及财产权益需求

### ① 两大需求

同性伴侣间权益需求较为复杂和多样，具体可以分为两大部分，即伴侣权益保障和子女权益保障。

伴侣权益保障具体可分为人身权益和财产权益，人身权益包括医疗救治、生活扶助、临时监护等，财产权益包括财产代管、财产使用与分配 / 割、财产继承、债务清偿等；子女权益保障具体表现为子女的抚养权 / 监护权归属。

### ② 三大阶段

同性伴侣关系发展历程大致可以分为三大阶段，即确立恋爱关系阶段、恋爱关系存续阶段，恋爱关系解除阶段。同性伴侣的两大需求在这三个阶段中又具象为以下形式：



## Part 03 产品内容

围绕同性伴侣复杂多样的人身及财产权益保障需求，我们推出以下产品：



以遗嘱为例，我们将会为客户提供以下服务：

保隐私	全定制	体系化	护传承
尊重、理解同性伴侣的情感与隐私 委托之外不作探究 签订保密协议，咨询、服务及事后保密	探寻内心真意，为同性伴侣提供有效服务 用户满意是我们工作的方向和评价的标尺	查明婚恋情况、制作家庭关系图谱 指导析产，必要时签署析产协议、赠与协议、意定监护协议、委托 / 合作投资协议、居住权协议 订立代书遗嘱或遗赠抚养协议，可为同居伴侣设置居住权、为未成年子女指定监护人 两名律师代书及见证，全程录像，保留辅助证据及全程工作档案	从孕育到死亡，为同性伴侣提供一站式全流程法律服务 对委托人及其指定受益人负责

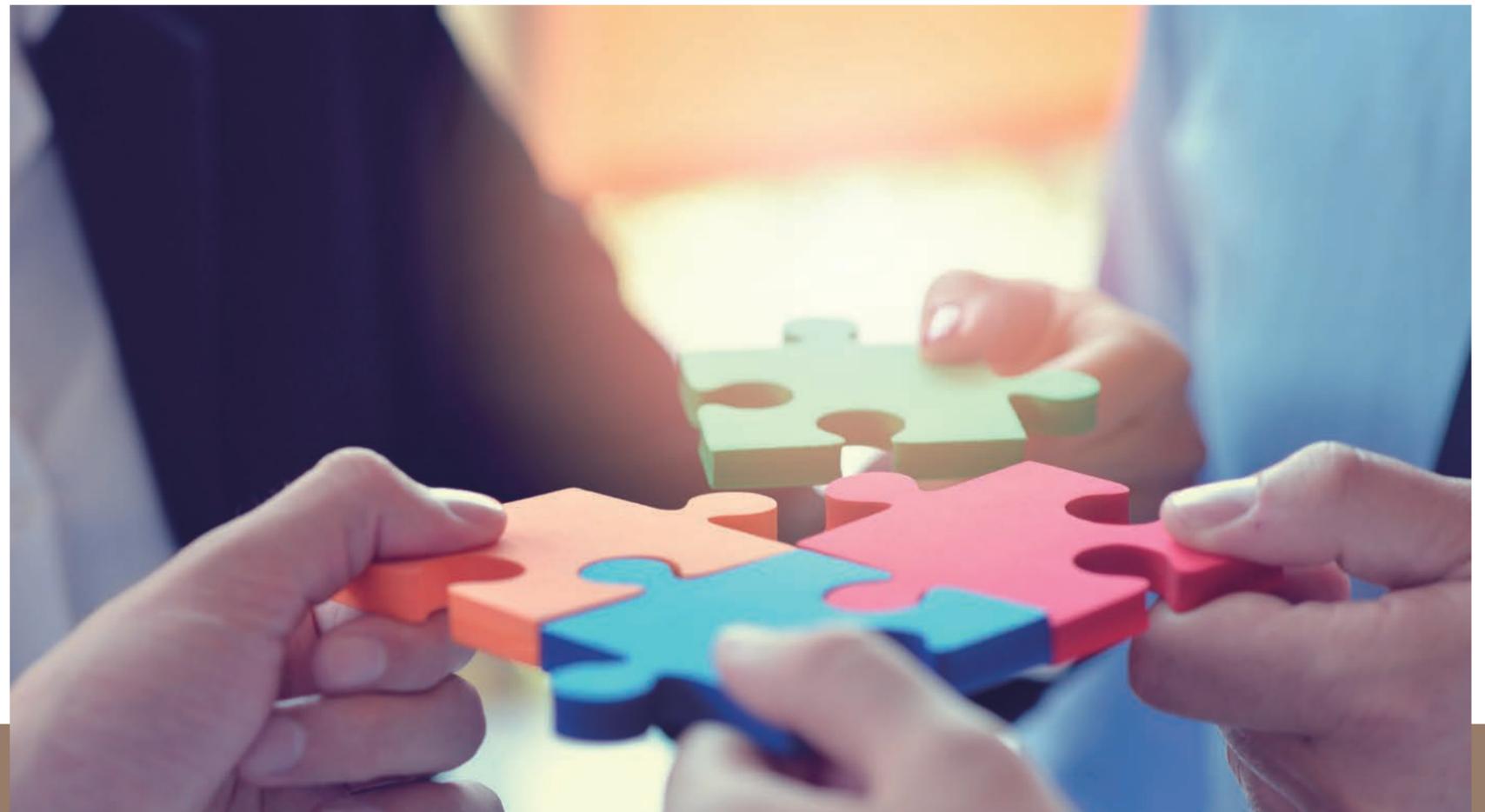
## Part 04 产品亮点

### ① 服务内容全面综合

本法律服务产品围绕两大需求和三大阶段，对同性伴侣群体的权益保障进行全面的设计和安排，力求最大程度规避同性伴侣的人身及财产风险，保障同性家庭的生活安宁。

### ② 服务内容及时切合

在我国尚未承认同性婚姻的背景之下，本法律服务产品采取多种形式的法律工具对同性伴侣权益进行规制和保障，以最大限度地帮助同性伴侣实现组建世俗家庭的愿望，回应同性伴侣群体的情感需求。



## 有效捐赠的法律服务方案

上海办公室

团队名称：“法益”团队

团队成员：仇淼、朱佳懿、苏珊娜、熊倩云、艾震



扫码查看电子版

### 法律服务产品简介

随着国内社会财富的增长，慈善已经成为财富管理的重要组成部分，慈善基金会或者慈善信托也作为重要的慈善媒介，成为社会财富善意传承的重要工具。将慈善与商业有效结合，将商业解决方案应用到慈善项目中，将风险慈善投资理念应用到商业中，这也是国际头部慈善基金会运作成功的因素之一，也使捐赠人能够获得比直接捐赠更大的成就感。

中国慈善公益事业方兴未艾，慈善组织形式更为多元化，其中以基金会及慈善信托增长数量较快，但管理运作方式仍然粗放，不规范现象严重，影响慈善组织自身公信力；专业的资产管理人才的缺乏导致慈善组织的有效募资能力不足。同时，

企业或者高净值客户不规范的捐赠事件经过舆论发酵，不仅存在声誉风险，潜在的法律风险可能导致捐赠无效甚至触发行政、刑事等风险。

本产品旨在为有意愿从事慈善事业或者正在进行慈善事业的相关主体提供全流程法律服务。本产品可以为基金会、慈善信托等慈善组织提供设立、项目募捐、财产保值增值、合规咨询、培训、争议解决的法律服务；也可以为企业提供咨询服务、捐赠制度及合规指导、合同起草与审查、税务规划与优化、法律风险评估的法律服务；还可以为高净值客户指定家族慈善策略、提供如何通过公益慈善平台进行资产配置的咨询及法律风险评估服务，寻求财富增值与公益捐赠的优化组合。

### 法律服务产品

- ① 公益培训、咨询服务：本法律服务产品将借助于律所公益平台及家族办公室等财富管理机构，为有意愿从事慈善或者正在从事慈善的相关主体通过线上或线下形式提供公益课程培训、咨询服务。
- ② 慈善组织常年法律顾问业务：为基金会、其他社会组织等慈善组织提供公益性的常年法律顾问业务，确保慈善组织合法合规运作，提升公信力，帮助慈善组织提升有效募捐以及基金财产保值增值能力。
- ③ 企业：针对国有企业、上市公司、民营企业等主体，根据适用的法律法规、监管政策为其量身定制对外捐赠管理制度体系以及对外信息披露；为企业提供专项捐赠方案的法律咨询、捐赠协议的起草/审核、捐赠方案执行等全流程法律服务。在避免相关主体陷入声誉风险及法律风险的同时，通过有效捐赠方案提升企业的社会价值。
- ④ 高净值客户：针对上市公司实控人、家族企业掌舵人、企业高管等高净值客户群体，协助其制定符合自身偏好的慈善策略，为其提供合适的公益慈善平台及捐赠形式，将财富管理与公益捐赠有机结合，寻求资产合理化配置及可持续捐赠。

## 产品法律市场需求分析

慈善捐赠作为第三次财富分配以及企业践行 ESG 的重要工具，慈善财产将不断增长，如何规范运作慈善捐赠作为第三次财富分配以及企业践行 ESG 的重要工具，慈善财产将不断增长，如何规范运作慈善财产，实现慈善财产的保值增值以及公益性目的，需要将金融、法律与慈善有机结合。

慈善作为财富管理的重要组成部分，目前国内慈善捐赠仍然以企业捐赠比重较大，随着社会结构的变化以及高净值客户对自身社会价值的实现，个人财产捐赠甚至设立私人 / 家族基金会的需求存在较大提升空间。

慈善专业人才队伍的建设需求。据 2022 年《中国民政统计年鉴》数据显示，我国慈善组织总数已超过 10 万家。与这一数量相比，慈善人才的培养体量远远不足。专业人才匮乏，导致慈善事业的专业化和职业化发展受到影响，一些行业乱象由此而生。本产品提供的公益课程培训也有利于推动慈善专业人才特别是慈善法律人才的建设。

## 产品服务内容

客户类型	服务阶段	提供服务
慈善组织	设立	1. 设立方案论证（组织形式的选择、主管机构的选择、启动资金的选择、相关人员资质筛选等） 2. 设立文件的起草、审阅（章程、内部管理制度）
	项目募捐	1. 对慈善项目的立项、审查、执行、控制、评估和反馈等一系列指标的控制 2. 募集材料的起草、审阅 3. 捐赠协议的起草、审阅 4. 可能涉及到的知识产权、个保法等方面的法律支持
	对外投资	1. 内部投资决策制度及管理制度 2. 法律尽职调查 3. 投资协议的起草、审阅、谈判 4. 可能涉及到的税务方面的法律支持
	合规咨询	定期更新慈善组织的法律合规性，帮助其符合适用的法律法规、政策和规章。这可能包括审查章程、信披报告等文件，并提供必要的政策指导，以确保慈善组织的运作符合法律要求。
	培训	定期举办培训和教育活动，提高慈善组织成员对相关法律问题的认识和理解。
	争议解决	在慈善组织与其他组织或个人之间发生纠纷时，提供争议解决的法律服务，包括协商、调解或必要情况下的法律诉讼。

客户类型	服务阶段	提供服务
企业	咨询服务	为企业提供与捐赠相关的法律咨询服务。该团队包括经验丰富的律师和专业人士，可以回答企业在捐赠过程中遇到的法律问题，并提供相应建议。
	捐赠政策及合规指导	制定企业的捐赠政策（包括内部决策及管理制度），确保捐赠行为符合适用的法律要求（包括确定捐赠对象、金额、程序，以及核实受赠方的合法资格等）。还可能涉及到企业注册商标、版权保护、品牌形象管理等方面的法律事务。
	合同起草与审查	在进行捐赠时，起草和审查与受赠方之间的合同和协议，以保护企业的权益并明确双方责任和义务，包括捐赠协议、合作协议、保密协议等文件的起草和审核。
	税务规划与优化	为企业提供税务规划和优化建议，以最大限度地减少捐赠所涉及的税务负担，包括了解适用的税收减免政策、合理安排捐赠过程等。
	法律风险评估	对企业的捐赠计划进行法律风险评估，并提供相应的预防和应对措施。这有助于规避潜在的法律纠纷和争议。

客户类型	服务阶段	提供服务
自然人	咨询服务	为自然人提供与捐赠相关的法律咨询服务。包括高净值客户设立基金会/家族信托、个人捐赠遗产、股票等非现金财产捐赠方案。
	合同起草与审查	在进行捐赠时，起草和审查与受赠方之间的合同和协议，以保护权益并明确双方责任和义务，包括捐赠协议、赠与契约等文件的起草和审核。
	税务规划与优化	为自然人提供税务规划和优化建议，以最大限度地减少捐赠所涉及的税务负担，包括了解适用的税收减免政策、合理安排捐赠过程等。
	法律风险评估	对自然人的捐赠计划进行法律风险评估，并提供相应的预防和应对措施。这有助于规避潜在的法律纠纷和争议。

## 产品服务流程（以专项服务为例）

- 1 了解需求：初步接触了解客户的需求及痛点，通过问题清单 + 访谈形式帮助客户探讨及制定慈善策略。
- 2 组建专业团队：根据客户慈善需求，组建相关领域行业专家、资深律师、税务师等专业人士组成专业服务团队，确定一名资深律师作为日常联系人，负责与客户沟通需求、协调团队内外其他专业人士。
- 3 拟定服务方案：接受正式委托后，针对客户需求，由专业团队为客户拟定至少两套服务方案，并评

估相关风险，供客户选择。

④ 服务方案实施与执行：为提供方案实施效率，各方对方案达成初步意向的同时，专业团队提供一揽子法律文本的准备工作，并根据方案调整适时修改相关法律文本，尽早形成签署版本。专业团队负责根据方案内容及签署的法律文本督促方案的实施，并协助客户对关键节点实施效果进行验收或评估。

⑤ 后续反馈回访：项目实施完成后，定期向客户进行回访，了解项目后续情况，并为客户提供其他咨询建议。

## 团队优势

团队汇集了来自金融机构、司法机关、慈善组织等领域的专业律师，拥有丰富的实务经验，懂金融、懂法律更懂慈善。慈善项目的运作难度其实并不比商业项目低，商业项目有着明确的盈利目标，但慈善项目往往要兼顾更多才能实现最佳的社会效果，因此更考验团队对于政策的理解和把握，如何在法律框架下将慈善与商业有效结合，只有利他与利己的结合，才能保证可持续性。

团队借助在慈善、金融两个领域的资源，已经有比较多的成功实操案例。包括与家办合作为高净值客户提供相关的培训咨询活动；协助客户完成用于医疗科研目的的基金会的设立工作；对于基金会投资的农产品公司工商注册、商标注册提供法律咨询；制定企业高管的员工持股份额权益捐赠方案等。

我们希望能够服务于更多的慈善组织、上市公司、国有企业、家族办公室等财富管理机构以及高净值客户，帮助其合理制定慈善策略并得到有效执行，使得社会财富能够创造更好的社会环境并可持续的传承下去。

## 声明

万商天勤律师事务所对本作品集享有版权，受各国版权法及国际版权公约的保护。  
对于超越合理使用范畴，未经万商天勤律师事务所书面许可的使用行为，均保留追究  
法律责任的权利。

具体信息详见万商天勤律师事务所官方网站 [www.vtlaw.cn](http://www.vtlaw.cn)