

创新企业法律顾问服务产品交流会业务综述

2024年4月26日晚上，第十一届市律协企业法律顾问法律专业委员会（以下简称“企顾委”）与第十一届市律协立法法律专业委员会（以下简称“立法委”）在线上（腾讯会议）联合举办了创新企业法律顾问服务产品交流会，企顾委的委员和立法委委员共计30余人参加了本次会议。会议由企顾委主任江雪飞律师主持。

本次交流会由第十一届市律协立法法律专业委员会主任黄宜平律师结合自身的企业法律服务产品研发经验，对创新企业法律顾问服务产品问题进行了全面探讨及经验分享，为参会律师提供了新的思路 and 参考。

一、企业法律顾问的专业化路径

首先，从部门立法到领域立法，企业法律顾问委员会应该是一个专业委。其次，律师的时间精力有限，需要走专业化道路，突出自己的优势，提高竞争力。最后，专业化道路可以提高产出效率，使律师的总收入更高。因此，企业法律顾问委员会应该是一个专业委。

要理解律师的专业化有三层含义：第一层是对法条的相对熟悉；第二层是有法律专业素养支撑；第三层是专业化，不能绝对划界。其次，婚姻家庭专业化律师需要了解的领域包括婚姻、家事、上市公司、投资、金融、房地产、涉外等，不能画地为牢。最后，要达到综合学养的境界，即法学内部各部门法之间、法学与其他学科之间的包容性。

二、律师业务与综合解决方案

法学和哲学是交叉学科，法理学是理论法学的一部分，包括法史学、法律思想、比较法等。经济学、管理学、政治学、社会学等与法学关系密切。在提供法律服务时，律师需要具备多学科思维，通过交叉法学思维来提供多学科解决方案。尽管解决方案中可能包含管理咨询师提供的部分内容，但依然属于律师的解决方案。

现在的律师法对律师的业务范围规定得过于狭窄，没有充分体现律师的多学科综合解决方案特点。其次，企业法律顾问需要达到五个阶段：初级阶段是帮助企业实现发展战略；中级阶段是帮助地方政府实现区域发展战略；高级阶段是担任国师，为企业提供战略合作伙伴；终极目标是成为国师。最后，华为的成功密码是三个版本的服务：华为基本法、腾讯管理法。这些服务都借鉴了交叉法学的思想，通过综合学养的多学科解决方案为企业提供服务。

三、律师如何引领企业立法创新

虽然现在有很多律师在讲股权课，但过去的企业法律顾问都是管理咨询师。华为基本法没有律师参与，是因为懂法的人不会去刮起这股风。现在，立法委正在推进企业立法，律师可以参与其中。黄主任提出了五个方面来阐述企业法律顾问的基础，包括创新形式、内容、形式创新、专业化、响应速度等。传统的企业法律顾问服务在形式上可以做到有计划性、有变化、专业化、响应速度快等方面，这样的企业法律顾问属于优秀客户。

四、企业法律顾问服务的创新与转型

首先，要与企业并肩，共同制定发展战略。其次，要创新服务形式，从跟随式服务转变为主动式服务。最后，要注重风险控制和合规风控，为企业提供底线保障。同时，要关注企业内部治理关系、人力资源关系和供应链关系，以提高企业的竞争力。

企业经营过程中需要处理各种利益相关者之间的关系，包括生产、销售、采购等环节。法律调整社会关系，律师在处理这些关系方面具有优势。此外，会议还提到了知识产权的重要性，包括专利、商标、著作权等方面。知识产权不仅关乎诉讼，更关乎企业的发展和竞争力。

五、企业法律顾问的专业素养要求

首先，律师需要了解企业管理，包括经济学、政治学等。其次，他们需要关注政策导向，这涉及到产业政策、行业政策和企业的战略规划。此外，他们还需要研究立法，了解社会关系的变化和生产力进步对法律调整的影响。总之，企业法律顾问需要具备多方面的知识和技能，才能为企业提供全面的法律服务。

黄主任强调，在为企业规划或优化战略时，需要有政策思维、政法思维和法律思维。同时，管理总论也是非常重要的，因为它可以统揽各个分论，形成整体效应。

企业不仅需要生产要素，还需要管理、商业模式、管理模式、理念和方法等方面的创新。同时，黄律师还分享了他在法律领域的实践经验，包括解决劳动法模块的问题，如员工告企业、企业吃哑巴亏等

问题。要提升企业的竞争力，需要关注全要素概念，并不断创新。

六、企业人力资源优化与激励措施

主要讨论了企业员工优胜劣汰的问题，强调了通过培训和考核体系来帮助员工避免劣汰，提高工作效率。同时，也提到了股权激励方案在员工优胜劣汰中的作用，强调了解公司法、劳动法、合同法、婚姻法等法律知识对于实施股权激励方案至关重要。会议还提到了管理咨询师在讲解股权方案时，需要结合公司法和证券法的知识，以及劳动法、合同法、公司法的知识。

股权激励必须满足企业管理的需求，包括工作共同体、利益共同体、事业共同体和命运共同体。其中，命运共同体是最高层次，员工需要与公司形成紧密联系，形成稳定的劳动关系。讲者还提到，劳动法模块不仅包含法律内容，还具有人力资源的特点，可以提供综合解决方案。

七、知识产权管理与战略模块的关联性

知识产权模块包括知识产权的获取、保护、转换成能力和管理等方面。在企业战略中，知识产权先行，需要布局申请专利等产权布局。同时，与院士合作，可以提高企业的竞争力。此外，会议还提到了市场营销学中的六P理论，强调了与潜在客户建立联系的重要性。

最后，黄主任邀请同仁们来做专业的交流和互动，共同提升律师行业的法律服务水平。