

HANKUN

汉坤律师事务所
Han Kun Law Offices

汉坤专递

2025 年第 1 期 (总第 213 期)

新法评述

- 1、现实世界资产：RWA 的实际应用与法律挑战
- 2、山雨欲来：解读美国《保护信息和通信技术与服务供应链：网联汽车》对中国企业的影响
- 3、揭秘中国创新药企 NewCo 模式实战中的“六脉神剑”
- 4、网络直播刑事风险探析及应对 — 电商直播篇

新法评述

1、现实世界资产：RWA 的实际应用与法律挑战

作者：李珣 | 郑博 | 洪松

一、RWA 的基础概念：围绕现实世界资产开展的代币化产物

作为区块链技术与传统金融世界结合的虚拟资产形式，RWA（Real-World Assets，直译为“现实世界资产”）已经成为虚拟资产领域的重要基础设施，其影响力也正在向现实世界扩散，已在多个境内外融资项目中一试身手。

RWA 的核心思想是通过区块链技术，将现实世界中的有形或无形资产进行代币化（Tokenization），从而以代币形式表示资产的权益归属，并在特定的区块链上铸造、发行和流转。借助区块链独有的去中心化、不可篡改和透明性等特点，RWA 希望以代币在区块链上的流转取代资产在现实世界的真实流转，以期突破传统金融体系的限制，克服传统交易中存在的产权归属不清晰、交易流转成本高、资产流动性差等固有问题。

实现资产 RWA 的核心步骤在于通过区块链技术实现资产的代币化。代币化是指将现实资产的物权或债权映射到区块链上，与发行人铸造的代币逐一对应的过程。在完成代币化后，理论上每个代币均可以代表某种现实资产的权益，从而为该资产权益赋予了在区块链上进行确权、交易和流转的可行性。

代币化的过程还可能应用智能合约等区块链技术，以进一步提升交易效率，为后续 RWA 资产的运营和管理提供便利。例如，智能合约可以在满足特定条件下自动执行 RWA 的转移、支付等操作，定期向 RWA 的持有者支付利息、分红，支持其开展 RWA 链上质押等。

为实现真实、有效的代币化，RWA 的发行人需要参照传统证券发行的尽职调查要求，对拟开展代币化的现实资产开展业务、财务和法律方面的尽职调查，以确认资产的所有权清晰、合法，且没有任何法律纠纷或限制，并将确认后的资产信息导入区块链，确保链上数据与链下资产的准确映射和耦合。

特别地，不同于传统、成熟的资产证券化（Securitization），资产代币化由于高度依赖区块链技术，同时缺少中心化的发行渠道和统一的发行要求，因此有必要针对 RWA 发行开展额外的技术尽职调查，对于区块链（公链、私链或联盟链）与发行渠道（中心化交易所或去中心化交易所）的选择以及智能合约的设计等技术层面问题进行进一步分析。

二、RWA 的实际应用：虚拟资产投资和现实资产融资

就目前而言，RWA 可以大致划分为虚拟资产投资和现实资产融资两类应用方式，二者的差异主要体现在项目发起方及其发起动机。

（一）虚拟资产投资

RWA 概念的提出可以追溯到去中心化金融（DeFi）生态系统的早期发展。当时以 MakerDAO 为代

表的 Web3 机构考虑到虚拟资产价格频繁波动，存在较大信用风险，难以被广泛信任和采用，因此主动选择以发行的虚拟资产作为抵押物，购入价值公允、收益稳定的现实资产，依托现实资产的收益为抵押的虚拟资产提供回报。

随着境外国家对于虚拟货币接受度的不断提高，以贝莱德、摩根大通为代表的传统金融机构开始尝试推动 RWA 与传统金融体系的结合。例如，贝莱德与美国代币化平台 Securitize 合作发行了代币化基金 BUIDL (BlackRock USD Institutional Digital Liquidity Fund)。BUIDL 基金将份额通过代币的形式在公链发行和交易，将募集资金投资于短期美国国债，从而向基金份额代币的持有者支付国债收益。

在这一视角下，RWA 的代币化目标为私人信贷、美国国债、大宗商品和股票等流动性较好的现实资产，发起方以发行虚拟资产的 Web3 机构和金融机构为主，开展 RWA 项目的主要动机是引入现实资产的投资收益作为虚拟资产所有者的投资回报。

(二) 现实资产融资

随着 RWA 项目的不断扩容，越来越多的监管部门、金融机构意识到了 RWA 所基于的区块链技术对于传统金融投资门槛高、透明度低等缺陷的革命性影响，开始选择尝试通过 RWA 的形式开展传统金融活动。

2024 年 8 月，秉持全面拥抱 Web3 态度的香港金融管理局公布了第一批 Ensemble 项目（沙盒）的四大代币化主题案例，包括某金融科技通过构建“两链一桥”平台进行代币化发行，为中国境内绿色能源资产引入境外融资的 RWA 项目，最大一笔 RWA 融资规模达 2 亿元。

不同于惯常理解的 RWA 项目，该等代币化主题案例的目的并不在于为虚拟资产提供回报，而是借助虚拟资产透明度高、交易成本低的优点，为传统资产提供更高效率的融资渠道。

在这一视角下，RWA 的代币化目标为不动产、基础设施等流动性较差的现实资产，发起方以持有现实资产的所有者为主，开展 RWA 的主要动机转变为通过虚拟资产向现实资产所有者注入流动性，提供外部融资支持。

三、RWA 的融资逻辑：迥异于传统融资的创新金融工具

对于资产方而言，RWA 提供了一种不同于传统股权融资或债权融资的创新融资方式。具体而言，差异主要体现在以下几点：

(一) 提高交易流动性

在传统融资方式中，资产的交易流动性需要受限于特定交易所对于交易标的和投资者的限制，无法让全球范围的投资者参与。RWA 则可以通过所选定的区块链平台，理论上可以使资产权益在全球范围内 24 小时不间断地进行交易和流转，具有更高的流动性，也更容易获得投资者青睐。

(二) 降低融资成本

传统的证券发行通常需要通过券商、律师、会计师等中介机构参与，从而产生较高的发行成本。尤其是针对有存续管理要求的资产，还需要为资产管理、运营和分红等付出额外的费用和时间。RWA 可以通过智能合约和去中心化平台，完成整个发行和管理过程，减少了传统融资中的中介角色和相关费用，大大降低了存续管理成本，节省发行过程中需要的市场推广、发行费用等。

（三）定制化交易结构

传统融资方式通常有固定的结构和规则，而且涉及到特定的法律和财务规定。与之相比，RWA 提供了更高的灵活性，资产方可以根据市场需求和自身目标设定灵活的融资结构。例如，发行者可以设定不同的代币类别、不同的收益分配模式以及灵活的赎回机制，甚至根据市场反应动态，在发行前调整代币的发行条件。

（四）扩容投资者群体

传统融资方式通常面向合格投资者或机构投资者，而在诸如房地产等高门槛的资产类融资项目中，由于项目所需资金量极大，普通投资者通常无法满足参与门槛。对应地，RWA 在技术上可以实现开放式融资。同时，由于 RWA 映射的资产权益可以通过代币进行分割，以代币为单位参与认购的投资方式将极大程度地降低投资门槛，全球范围内的中小投资者能够参与这些原本较为封闭的市场。

正是由于 RWA 拥有以上传统融资方式所不具备的独特优势，因此 RWA 项目的发起目的不再局限于虚拟资产投资，为广大的现实资产所有者提供了更加多元化和个性化的融资选择。

四、RWA 在境内：项目定性与监管红线

当 RWA 满足资金融通需求的那一刻，就预示着其无法从“实质重于形式”“穿透监管”的金融监管原则中彻底逃逸，被认定为非法金融活动的风险成为悬在每一个 RWA 项目头顶的达摩克利斯之剑。

具体而言，具有融资功能的 RWA 项目在境内或将面临以下维度的风险：

（一）虚拟货币监管：RWA 项目不得涉及在境内发行代币

目前，我国境内监管部门对于虚拟货币及其相关交易持否定态度，多部委联合早在 2017 年 9 月 4 日发布的《关于防范代币发行融资风险的公告》（“九四公告”）中就已经将代币发行融资（Initial Coin Offering，即 ICO）界定为未经批准非法公开融资的行为，禁止任何境内组织和个人开展 ICO 活动。

九四公告及其他虚拟货币监管规定的规制重点在于利用虚拟货币开展的境内募资行为，特别是明确指向非法发售代币票券、非法发行证券以及非法集资、金融诈骗、传销等损害境内投资者经济利益的刑事罪名。因此，如果 RWA 项目以发行代币的形式面向境内投资者募集资金，将直接违反虚拟货币维度的监管红线，进而面临相应的行政责任和刑事责任。

相应地，如果 RWA 项目仅在允许虚拟货币活动的境外国家和地区发行代币，所募集的资金均来自该等国家和地区的境外投资者，仅保留境内融资主体接受来自境外的法币资金，则不必然触发这一监管红线。

（二）外汇监管：RWA 不改变资金跨境的现有路径

我们注意到，对于部分现实资产融资类的 RWA，目前已有为境内实体资产引入境外融资的案例，但是，为境内实体资产引入境外融资，必然涉及资金跨境的问题，而 RWA 本身并不改变资金跨境的现有路径。

也即，从外汇监管角度，RWA 项目的资金出入境，仍然需要依托于现有的资本项目项下的资金出入境方式，例如通过 QFLP，将境外募集资金通过跨境股权投资的方式投资境内项目公司股权，再由境内项目公司持有 RWA 的底层资产，即为可行的方式之一。在该种交易结构项下，不论境外如何实现代

币化和上链，都需要遵循上述资金跨境的基础监管规则。

（三）金融监管：RWA 项目不得突破金融监管的既有规定

我们同样注意到，从纯境内角度，市场上亦有一些已公开的 RWA 项目。大家可能普遍关心的问题是，能否通过 RWA 实现境内的资产投资/变现？如上文所述，从虚拟货币监管角度，RWA 项目不得涉及在境内发行代币，如果不发行代币，是否仍然有实现融资的空间？

我们认为，**如果 RWA 项目的融资端放在境内，则需要遵守的底线原则是，不得突破金融监管的既有规定，也即原则上不得使 RWA 具有金融属性和功能。**这里的重点仍然在于是否涉及资金募集行为，如果尽管不涉及发行代币，但通过其他方式进行 RWA 的份额拆分和转让，则仍然可能涉嫌无资质从事资管业务的违规行为，极端情况下甚至可能衍生非法集资的刑事风险。

对此，可以考虑的解决方案包括，依托于现有的合规交易结构进行项目构建，例如通过私募股权基金实现资金募集和投资，并由项目公司运营 RWA 基础资产等。

2、山雨欲来：解读美国《保护信息和通信技术与服务供应链：网联汽车》对中国企业的影响

作者：段志超 | 王雨婷 | 左今

2025年1月14日，美国商务部工业和安全局（Bureau of Industry and Security, **BIS**）正式发布了《保护信息和通信技术与服务供应链：网联汽车》（Securing the Information and Communications Technology and Services Supply Chain: Connected Vehicle）的最终规则（以下简称为“《网联汽车禁令》”或“最终规则”）。

《网联汽车禁令》基于美国总统于2019年签署的一项行政命令《保护信息和通信技术与服务供应链》（EO 13873）授权发布，旨在减少外国对手在网联车辆供应链中的参与，应对与网联车辆相关的信息和通信技术与服务交易所带来的国家安全风险。

根据《网联汽车禁令》，美国将禁止进口受中国控制的车辆连接系统（Vehicle Connectivity System, **VCS**）硬件。若网联整车集成受中国控制的VCS软件或自动驾驶系统（Automated Driving System, **ADS**）软件，也难以进入美国市场。此外，受中国控制的网联车辆制造商无法在美国销售包含VCS硬件或ADS软件的网联整车，即使该等软硬件与中国无关。

尽管最终规则允许相关企业在取得一般许可或特殊许可后开展进口或销售活动，但对于中国企业而言，许可申请是否可能获批仍有待进一步观察，《网联汽车禁令》的实际效果可能是中国企业进入美国市场的全面限制。我们建议企业及时了解已发布的规则内容，提前进行合规和商业策略的预判和准备，同时持续关注政策走向，待政策环境稳定后再做出决策。

一、受影响的实体

《网联汽车禁令》将所谓的“外国对手”定义为中国（包括香港特别行政区和澳门特别行政区）以及俄罗斯。为限制外国对手参与美国网联汽车产业链，BIS在最终规则中针对“由外国对手拥有、控制或受其管辖或指示的实体（Person owned by, controlled by, or subject to the jurisdiction or direction of a foreign adversary）”（为便于理解，下文称为“受外国对手控制的实体”）进行了较为宽泛的界定，包括：

1. 外国对手的代理、代表或员工

外国对手的代理、代表或员工，或在外国对手或其直接或间接监督、控制、资助或补贴的人的指示或控制下履行职责的人，无论其位于何处。

2. 外国对手的公民或居民

外国对手或其控制的国家的公民或居民，且非美国公民或美国永久居民，无论其位于何处。

3. 位于外国对手境内的公司或组织

主要营业地、总部、注册地或其他合法组织位于外国对手或其控制的国家境内的公司、合伙企业、协会或其他组织。

4. 外国对手拥有或控制的公司或组织

由外国对手拥有或控制的实体，无论该公司或组织注册地或经营地在何处。包括但不限于以下情

形：上述 1 至 3 项中所述的个人或组织，通过拥有多数或显著少数的投票权、董事会席位、代理投票权、特殊股、合同安排、正式或非正式的一致行动安排等方式，直接或间接拥有决定、指导或决定该受控实体重要事务的权力。

在常见的国际架构中，（1）中国公司在美国或其他国家注册成立的子公司；（2）中国公司与其他公司合作成立的合资企业，且中国公司对关键业务决策有影响力，无论持有的股份多少；（3）中国公司跨国并购或收购其他国家的公司，使该公司的业务决策受到中国公司的影响等情形均属于该规则的规制范围。根据 BIS 给出的示例，仅有个别情形被排除在外，例如：

1. 中国主体的参与不对产品起决定作用

参考 BIS 提供的示例 30：“A 公司是美国公司，B 是居住在中国的中国公民。A 公司与 B 签订合同，由 B 对其在美国进口的一款 VCS 硬件的操作系统软件设计进行网络安全检查。B 完成检查后，提出了改进和更改建议，A 公司可以选择接受或拒绝这些建议。B 对 A 公司软件的检查并不意味着 A 公司所涉及的软件产品仅因 B 是中国公民而被认定为由受中国司法管辖的实体设计”。

2. 研发团队包含中国籍员工

参考 BIS 提供的示例 42：“一家美国网联车辆制造商，通过各种子公司、合资企业和合同安排，利用全球范围的 VCS 和 ADS 软件开发团队。该团队中有一些成员是中国或俄罗斯公民，且他们在中国或俄罗斯以外的其他国家/地区为一家不受中国或俄罗斯控制的公司工作。尽管这些个人符合‘受外国对手控制’的定义，但假设没有其他事实，仅仅因为中国或俄罗斯公民参与了网联车辆制造商的软件开发，不会使在美国销售集成了该 VCS 或 ADS 软件的网联整车成为最终规则下被禁止的交易”。

二、受管制的产品

根据《网联汽车禁令》，因中国因素而被禁止进口和销售的对象包括（1）VCS 硬件，以及（2）集成了 VCS 和 ADS 软件的网联整车。为帮助可能受到影响的中国企业判断哪些软硬件和整车产品属于最终规则禁止进口和销售范围，以下关键概念的界定尤为重要。

（一）网联车辆（Connected Vehicle）与网联整车（Completed Connected Vehicle）

网联车辆是指由机械动力驱动或牵引、主要用于公共街道和高速公路的车辆，此类车辆通过集成车载网络硬件与汽车软件系统，可实现通过专用短程通信、蜂窝通信、卫星通信或其他无线频谱与任何网络或设备进行通信。

排除适用的车辆包括：

1. 仅在轨道上运行的车辆；
2. 总重量超过 4,536 千克或 10,000 磅的车辆。

值得注意的是，最终规则排除了重量超过一万磅的车辆，通常商用卡车的重量超过该阈值。BIS 界定该标准时参考了美国联邦机动车运输安全管理局等政府机构以及汽车行业区分乘用车和商用车时使用的重量界限，其意图是将该规则仅限于乘用车领域的监管，但并非意味着商用车（例如自动驾驶卡车）将不受管制，BIS 计划另行发布针对商用车的管制规则。

网联整车是指无需进一步制造即可实现其预期功能的网联车辆。值得注意的是，将 ADS 集成到网

联车辆中属于网联整车的制造环节。

（二）车辆连接系统（Vehicle Connectivity System, VCS）与 VCS 硬件

VCS 是指安装在网联整车上的硬件或软件组件，能够直接实现 450 MHz 以上频段射频通信的传输、接收、转换或处理功能。作为澄清，用于以下专用用途的软硬件产品不属于 VCS：

1. 仅用于车辆感知，如激光雷达、雷达、视频、超宽带；
2. 仅用于超宽带通信以直接实现物理车辆访问，如车钥匙；
3. 仅用于接收、转换或处理单向射频频段，如全球卫星定位系统（GNSS）、卫星广播、AM/FM 电台；
4. 仅用于为 VCS 提供或管理电源。

VCS 硬件指的是直接实现 VCS 功能且直接与 VCS 连接的软件驱动组件或可编程组件，或构成实现 VCS 功能的产品的一部分，包括但不限于：微控制器、微型计算机、系统级芯片（SoC）、车载网络或通信单元、蜂窝调制解调器、Wi-Fi 模块、蓝牙模块、卫星通信系统、其他无线通信模块、外部天线、数字信号处理器以及现场可编程门阵列（FPGA）。但不包括不参与通信功能的支架、紧固件、二极管等产品。

（三）自动驾驶系统（Automated Driving System, ADS）

ADS 是指能够持续地独立完成一辆网联整车所有动态驾驶任务的软件和硬件，不论这些任务是否仅限于特定的操作设计域。

根据美国汽车工程师协会制定的关于自动驾驶系统的标准，ADS 仅涵盖 SAE 3 级¹及以上的系统，而不包括高级驾驶辅助系统（ADAS），也不包括单一功能的自动驾驶软件，例如自动泊车系统。此外，最终规则将监管对象仅限于 ADS 软件，排除了支持或直接启用 ADS 的硬件设备。例如，激光雷达因其通常不具有独立通信能力而被 BIS 排除在管制范围之外，以减少不必要的经济影响和供应链中断。但另一方面，这并不意味着 BIS 未来不会另行制定管制规则以限制该等 ADS 硬件的进口和销售。

（四）受限软件（Covered Software）

受限软件是指直接实现 VCS 或 ADS 的软件组件，包含应用程序软件、系统软件和中间件软件，且该等软件含有外国利益。

值得注意的是：

1. 即使 ADS 软件中某个软件模块来自中国，整个软件都将属于受限软件的范围；
2. 固件和开源软件不属于受限软件的范围；
3. 为保护已经或即将上市的产品，最终规则排除了在 2026 年 3 月 17 日前已经设计、开发、制造或供应的软件子组件，前提是该软件不再被外国对手控制或指示的实体维护、扩展或修改。

根据 BIS 的说明，在拟议规则颁布后，有观点指出，如果整车制造商可以完全拥有由受控主体提

¹ SAE（Society of Automotive Engineers）自动驾驶等级从 1 级到 5 级定义了自动驾驶技术的不同自动化程度。SAE 1 级提供基本的驾驶辅助功能，如定速巡航控制；SAE 2 级可实现多种辅助功能，例如车道保持，但驾驶员仍需进行监督并随时准备接管。SAE 3 级及以上则代表当自动驾驶功能启用时，完全由车辆执行驾驶任务。

供的软件，则相关软件不应被归类为受控软件。对此，BIS 并未直接反驳这一观点并表示可以通过申请咨询意见的方式针对具体案例进行研判。

此外，若相关产品所含有的外国利益仅涉及由外国实体持有的股权，则可不被认定为受控软件。参考 BIS 提供的示例 6：“A 公司开发了 VCS 软件，A 公司注册在美国，并在纽约证券交易所上市。没有外国实体拥有 A 公司超过 5% 的普通股股份。假设没有其他事实，由于持有 A 公司普通股的外国实体股东无法实质性地影响 A 公司的运营和 Company 管理，因此 A 公司的 VCS 软件不涉及外国利益。因此，销售整车（包含 A 公司的 VCS 软件）的行为不需要提交符合性声明”。

总而言之，最终规则除将超过一万磅的商用车排除受监管产品的范围外，还设定了几项关键标准：

1. 网联功能方面，仅监管支持高频通信的网联车辆，不涉及不联网或仅具备低频联网功能的车辆，如车辆解锁、广播等功能；
2. 自动驾驶功能方面，仅监管 SAE 3 级及以上的自动驾驶软件，目前国内上市的车辆大多数具备 L2 或 L2+ 级别的自动泊车、自适应巡航、车道保持等，此类系统不属于受限制的 ADS 范围；
3. 行驶区域方面，仅监管主要用于在公共街道和高速公路上行驶的车辆，专用于农业、建筑业、矿业的网联车辆将不受限制。

三、禁止的交易类型

最终规则围绕限制外国对手参与网联汽车产业，明确了四种禁止从事的交易类型。从产品关联性上，禁止进口与外国对手有足够关联的 VCS 硬件、进口或销售包含受限 VCS 和 ADS 软件的网联整车；从实体关联性上，禁止受外国对手控制的美国实体从事相关网联汽车销售和商业服务，无论涉及的 VCS 软硬件及 ADS 软件是否与外国实体有关。具体来说，禁止的交易类型包括：

（一）进口 VCS 硬件

VCS 硬件进口商不得明知地将受外国对手控制的实体设计、开发、制造或供应的 VCS 硬件进口到美国；

（二）进口含有受限软件的网联车辆

网联车辆制造商不得在“明知”的情况下将包含受限软件的网联车辆进口到美国；

（三）销售含有受限软件的网联车辆

网联车辆制造商不得在“明知”的情况下在美国销售包含受限软件的网联整车；

（四）受外国对手控制的整车制造商在美国销售包含 VCS 软硬件与 ADS 软件的网联车辆

禁止受外国对手控制的网联车辆制造商在“明知”的情况下在美国销售包含 VCS 硬件或受限软件的网联整车，无论这些硬件或软件是否由中国或俄罗斯控制、拥有或管辖的实体设计、开发、制造或供应。此外，受外国对手控制的制造商也被禁止在美国提供使用包含 ADS 的共享汽车商业服务。

最终规则将“明知”定义为“了解某种情况”，不仅包括对该情况确实存在或很可能发生明确知情，还包括对其存在或未来发生的高度概率的意识。因此，即使没有直接的证据证明进口商或制造商明确知情，其也可能因为故意回避事实而被视为违反规则。

四、监管措施与合规路径

BIS 将美国境内的 VCS 硬件进口商和网联车辆制造商作为落实《网联汽车禁令》的抓手，并将二者定义为：

- **VCS 硬件进口商 (VCS Hardware Importer)**：指美国境内的个人或实体，负责进口以下两类产品之一：（1）用于进一步制造、组装或集成到拟在美国销售或运营的网联整车中的 VCS 硬件；（2）已安装或集成到网联车辆或其子组件中的 VCS 硬件，这些车辆或子组件将构成在美国销售的网联整车的一部分。
- **网联车辆制造商 (Connected Vehicle Manufacturer)**：指符合以下三情形之一的美国实体：（1）在美国制造或组装网联整车，并计划在美国销售；（2）进口网联整车并在美国销售；（3）将 ADS 软件集成到网联整车中，并计划在美国销售。如果网联车辆制造商进口已安装 VCS 硬件的车辆，其也可被视为 VCS 硬件进口商。

根据《网联汽车禁令》，VCS 硬件进口商和网联车辆制造商应在进口和销售前按规定向 BIS 提交符合性声明，以证明进口或销售的产品不属于受控产品。对于被禁止的受控产品交易，相关实体原则上可以通过向 BIS 申请一般或特殊许可来合法开展交易。

（一）符合性声明

VCS 硬件进口商和网联车辆制造商应在（1）进口 VCS 硬件；或（2）进口或销售包含受限软件的网联整车之前，向 BIS 提交符合性声明，证明这些 VCS 硬件或受限软件并非由受外国对手控制的实体设计、开发、制造或供应。该符合性声明应在每个车型年²（或日历年）首次进口或销售前 60 天或在发生重大变化后 60 天内提交。

根据 BIS 的要求，若 VCS 及 ADS 软件包含外国利益，相关进口商和制造商均需提交符合性声明，若相关软件由美资企业在中国开发，也将被认定为包含外国利益。鉴于汽车行业供应链的复杂性，这项前置合规要求不仅限制中国企业，也将间接影响全球范围内的网联汽车企业，增加其在美国市场销售的合规负担。

（二）一般许可

在特定情况下，VCS 硬件进口商和/或网联车辆制造商可以申请一般许可，以便进行原本将被禁止的交易。出于规则的灵活性考量，最终规则中删除了一般许可的具体适用情形，仅规定 BIS 通过其官网和《联邦公报》发布一般许可。

BIS 曾于 2024 年 9 月 23 日发布的拟议规则中规定一般许可的适用情形，即小规模制造进口、非主要用于公共道路或用于非售卖目的的网联车辆和 VCS 硬件，包括：

1. 网联车辆或 VCS 硬件单元生产量少于 1,000 的网联车辆制造商或 VCS 硬件进口商；
2. 一年中在公共道路上的使用时间少于 30 天的网联整车；
3. 仅用于展示、测试或研究目的的网联整车或 VCS 硬件；

² BIS 将“车型年”定义为用于标识特定车辆型号的年份，某车辆所标注的车型年可能并非该车辆实际生产的日历年份，前提是该车型的生产周期不超过 24 个月。例如企业可以将 2024 年生产的车辆标注为 2025 车型年（“MY 2025”）。

4. 仅为维修、改造或在公共道路外的竞赛目的进口、并将在进口一年内出口的网联整车。

（三）特殊许可

如不符合一般许可的条件，进口商和制造商还可以选择申请特殊许可。BIS 对于特殊许可的批准有较大的自由裁量权，审批的结果也不会公开。如 BIS 判断相关交易不会对国家安全造成不可接受的风险，将授予特殊许可。在未获得特殊许可之前，申请人不得从事被禁止的交易。并且，BIS 还有权要求申请特殊许可的实体落实额外的风险缓释措施，以降低网联车辆数据泄露、被远程操控的可能性。

此外，BIS 还有权直接或通过《联邦公报》通知相关进口商和制造商其从事的交易需要取得特殊许可。

五、豁免情形

为降低对于汽车供应链的冲击，《网联汽车禁令》规定了三类豁免情形。如被禁止的交易属于下列情形，则相关实体无需提交符合性声明或申请许可。

（一）VCS 硬件进口商的豁免

- VCS 硬件不与特定车型年相关联，且在 2029 年 1 月 1 日前进口，或
- VCS 硬件与 2030 年前的车型年相关，或者用于维修 2030 年前的网联车辆。

（二）网联车辆制造商的豁免

包含受限软件的网联整车是在 2027 车型年之前制造的。

（三）受外国对手控制的网联车辆制造商的豁免

如果集成了 VCS 硬件和/或受限软件的网联整车是在 2027 车型年之前制造的，则允许受外国对手控制的网联车辆制造商参与被禁止的交易。

六、处罚措施

如违反《网联汽车禁令》，在没有取得一般许可或特殊许可的情况下从事禁止交易，或未遵守特殊许可中列明的条件，BIS 有权依据《国际紧急经济权力法》(International Emergency Economic Powers Act, IEEPA) 对相关主体进行民事或刑事处罚。

具体处罚取决于违法行为的具体情况，最高刑事处罚 1,000,000 美元和/或 20 年监禁，民事处罚的最高上限将依据商务部在联邦公报上的通知进行调整。截至《网联汽车禁令》发布时，最高民事处罚为每次违规 368,136 美元。

七、对中国企业的影响

《网联汽车禁令》将直接影响出海美国的中国智能网联汽车产业链，包括整车厂、车联网硬件制造商、自动驾驶解决方案提供商等，这些企业进入美国市场将存在政策阻碍。对于出海美国的整车厂，其生产的网联车辆将可能直接面临美国进口和销售限制；而自动驾驶解决方案公司、车联网系统供应商及硬件制造商等，其产品无论被集成到哪个品牌的车辆中，若最终进入美国市场则也可能受到限制。由于《网联汽车禁令》对于“受外国对手控制”的实体给出了相当宽泛的界定，即便在美国本土或第三方国家建厂，仍然可能因为

中国公司对业务决策的决定权和影响力而无法通过符合性声明。此外，虽然激光雷达、无人驾驶卡车、专用于农业或矿业的网联汽车尚未被纳入《网联汽车禁令》的管制范围，但 BIS 未来仍有可能进一步制定针对中国网联汽车产业的限制性法规。

该规则将加剧中美之间的技术和贸易摩擦，影响两国企业在网联汽车领域商业合作，也会间接增加在美国应用具有外国背景的 VCS 与 ADS 软件的合规成本。美国近期频繁出台具有歧视性的保护主义政策，市场环境的不确定性日益增加。对于出海美国的中国企业而言，应及时了解美国政策动态，以便在政策出台初期做好风险预警。同时，企业应优化合规管理，制定前瞻性的合规策略，提前规避潜在的法律风险，确保长期稳健发展。

3、揭秘中国创新药企 NewCo 模式实战中的“六脉神剑”

作者：顾决 | 郑杜之韵 | 张玉臻 | 于逢祺 | 孙舒闻 | 杨山琳³

在全球化背景之下，中国医药企业正站在创新与合作的新风口，迎接前所未有的发展契机。与此同时，海外投资者与医药企业亦在敏锐捕捉投资与发展机遇，积极寻找医药领域新的增长点。在此背景下，2024 年盛行的管线分拆项目（Spin off-NewCo，简称“SON”或“NewCo”模式）有效地满足了各方需求，引领了中国企业出海的新潮流，助力多家中国药企在全球竞争中占据先发优势（关于“SON”模式的实战操作要点，请参见我们的解读文章：[《药企出海新热点：管线分拆“SON”模式的实践解读》](#)）。

笔者有幸经手了众多 NewCo 项目，深知其中的战略价值、商业机遇与风险考量。结合团队实践经验与客户需求，本文将简要介绍近期 NewCo 模式的新思路，深入解读 NewCo 模式的实战要点，包括管线分拆的战略选择、与传统 License 出海路径的比较、非传统的 NewCo 模式以及设立 NewCo 时的整体考量因素等，以供业界参考、讨论与交流。

一、管线分拆的战略选择与“先发优势”

管线分拆（Spin off）是 NewCo 模式实现的重要环节。在多数项目中，管线分拆开始于外部投资者参与项目后。此种情形下，看好特定管线资产的外部投资者通常会要求许可方（Licensor）将该等管线的资产或权益充分授予由投资者设立或双方共同设立的 NewCo，旨在最大限度集中资源优势，推进该等管线资产的研发和商业化。

近期，我们也观察到另一种由 Licensor 主导的集团内部分拆模式。部分 Biotech 企业通过对集团内管线布局主动进行战略性安排，提前主导设立 NewCo 并配置相关管线资产，在后续市场开拓和国际合作中把握住更多的主动权，实现对关键资产的有效控制和对长期收益的优化追求。

上述两种分拆战略充分体现了管线分拆主导者在 NewCo 模式下所具有的先发优势。而具体管线分拆战略的选择，进一步有赖于 Licensor 或投资者根据自身市场定位、资源配置需求以及风险承受能力，做出有效决策。

二、License 模式 vs NewCo 模式：收益路径与控制权对比

部分 Licensor 手握优质资产，也已取得一定开发进度。此类 Licensor 可能面临传统 License 模式和 NewCo 模式二者的选择。

短期来看，传统 License 模式依托管线实现收益的速度快于 NewCo 模式。在传统 License 模式下，被许可方（Licensee）主要通过支付首付款等高额初期许可费用来吸引 Licensor 合作。该模式有助于 Licensor 在短期内获得可观的收入，并有效缓解其资金压力，从而具有较大吸引力。相比之下，Licensor 通过 NewCo 模式所获得的初期收益相对较少，其资产或权益的变现更多依赖于管线的持续研发和后续推进，因此短期内资金回流速度相对较慢；但一旦通过 NewCo 模式有效整合资源，可能在后续 License-out、并购或上市交易中从股权角度取得更为可观的收益。

对 Licensor 来说，NewCo 模式在加强管线产品控制、持续推进产品研发商业化方面相对优于传统 License

³ 实习生许菁菁对本文的写作亦有贡献。

模式。在传统 License 模式下，许可产品研发的控制权通常由 Licensee 掌握。鉴于可能存在同类管线在研，Licensee 是否将持续推动许可产品的后续研发和商业化受到 Licensee 战略决策的不确定性影响。而在 NewCo 模式下，Licensor 具有 NewCo 股权持有者和授权方双重地位，相较于传统 License 模式有机会对管线研发争取更大控制权。此种架构不仅便于推进产品研发，而且在 Licensee 获得后续利益的分配方面更具潜力。尤其是在相关管线商业化后，Licensor 既可以从销售里程碑付款等条款的兑现中获得收益，又可以享有由长期股权分红和增值所带来的额外获利。

在条款设计方面，鉴于传统 License 模式与 NewCo 模式的优势侧重不同，加之相关主体的战略选择存在差异，诸多核心条款（如勤勉义务、不竞争义务、终止权利和独占性等）往往由于承载不同的需求与考量而千变万化。因此，我们建议企业或投资者在设计相关条款时，通过熟悉行业以及实操的交易律师、税务律师等专业人员的有效协助，结合自身战略定位与预期目标进行设计和安排，以确保有效平衡各方利益并减少潜在风险。

三、打破 NewCo 模式的刻板印象：中国 NewCo 及其出海

药企出海的过程中，往往会遇到融资较难、跨境投资监管政策波动、外商投资和监管的限制等多种挑战。NewCo 模式具有解决前述挑战的天然优势。在惯常的“美元基金+中国资产+美国团队”的体系构造下，出海药企通常将美国特拉华州作为 NewCo 的首选设立地，主要因其具备优惠的税收政策、灵活的公司法环境以及友好的投资者保护机制等显著优势。

然而，随着交易实践的演变，NewCo 模式也日益呈现出多样化的应用趋势。由于 NewCo 模式本身具有梳理管线产品、分拆资产、降低融资难度等各种功能，在 Biotech 企业作为 Licensor 与中国本土投资者或企业进行交易的过程中，在中国设立 NewCo 也成了交易的新选择。这不仅能够有效降低沟通成本和交易成本，而且能显著缩短项目周期。我们也有幸参与在中国设立 NewCo 的项目，并对这一新兴设立方式积累了丰富的实战经验。

对此我们特别提示，中国 NewCo 的出海路径与传统 NewCo 的海外拓展并不冲突，甚至可以同步推进。此外，中国 NewCo 还可以凭借其得天独厚的环境优势，将中国权益与海外权益并行发展，形成独特的“NewCo + NewCo”模式，从而优化市场拓展机制，实现更加全面的全球化战略布局。

四、传统与非传统 NewCo 模式的比较：非传统 NewCo 模式的兴起

近年来，随着创新药物开发与融资需求的不断变化，传统 NewCo 模式逐步演变出更具灵活性和创新性的非传统 NewCo 模式，为市场提供了更多样化的解决方案。在传统模式中，资金的流向通常是：NewCo 向 Licensor 支付许可费用，投资者通过持股 NewCo 间接参与项目收益。然而，随着 NewCo 模式的不断发展，根据不同的商业需求，在资金安排上也存在全新的操作思路。

非传统 NewCo 模式的核心，在于根据具体项目需求灵活设计资金路径和权益安排。例如，笔者曾协助开展一起 NewCo 交易，NewCo 由 Licensor 主导设立，投资者直接向 Licensor 或其关联实体支付对价，以换取未来对 NewCo 行使收购选择权（Call Option）的机会。此类设计不仅可以帮助 Licensor 在早期阶段获得资金支持，加速管线研发推进，还为投资者在产品达到关键节点后锁定收益提供了明确机制。与传统模式相比，这一架构由投资者通过更高的资金投入换取更高的确定性，为双方创造了互惠共赢的合作条件。

非传统 NewCo 模式的兴起表明，NewCo 模式不仅是一种融资工具，更是一种战略性资源整合手段。未来，企业可根据自身需求与市场环境灵活发展和选择适合的模式，以实现管线价值的最大化与国际化目标的

突破。

五、NewCo 模式的核心竞争力

NewCo 模式的本质在于整合各方资源，以最高效率推进资产开发与商业化。当前，NewCo 模式在国际市场上展现出强大的竞争力，尤其是以熟悉海外市场的投资者和拥有海外监管审批、临床试验及产品上市经验的管理团队为核心驱动力。这种模式依托海外资金和国际化团队，结合中国的创新资产，在全球药物研发与商业化中占据重要地位。

此外，近年来，越来越多具有国际经验的本土团队逐步崭露头角，NewCo 这一模式的成功并非海外投资者和外资团队的专属。在具有国际经验的专业人员的协助下，实力雄厚的中国投资者完全有可能在 NewCo 模式中实现突破。只要拥有熟悉海外市场规则、海外监管流程以及产品上市操作经验的核心团队，中国投资者同样能够构建高效的 NewCo 架构，成为推进本土创新资产国际化的核心驱动力。

当前，欧美市场尤其是美国，仍是全球医药商业化的核心舞台。尽管如此，中国投资者不必局限于传统路径。通过结合自身资本优势，吸纳具有国际背景的专业团队，完全可以突破既有格局，探索人民币资本主导的 NewCo 模式。这样的发展不仅能助力中国资产走向国际，也能够形成“中国资金+国际团队”的新模式，为 NewCo 的发展注入新的活力和信心。我们相信，只要具备充分的资金支持和国际化人才储备，中国 NewCo 模式将在未来的全球医药版图中占据更重要的位置。

六、地缘政治对 NewCo 模式的影响

地缘政治因素正在对 NewCo 模式的全球化发展产生深刻影响。跨国企业在合作选择上逐渐表现出对中国公司的审慎态度，包括尽职调查的复杂性、缺乏国际化背书等问题，使得更多企业倾向于与海外实体例如美国公司进行合作。这一趋势不仅凸显了国际市场对交易透明度和合规性的高度重视，也为 Licensor 中国医药企业在国际合作中的布局带来了新挑战。

为应对这些挑战，部分中国企业已经开始调整知识产权的全球布局，如根据 NewCo 的选址（如新加坡或美国）结合税收考量，提前优化布局集团知识产权安排。这不仅能提升跨境合作的便捷性，还能在一定程度上防御因地缘政治环境变化而带来的不确定性风险。此外，随着我国高水平、高质量开放的不断推进，专利等技术跨境流动的活力被持续解放，生物医药的管线分拆与跨境技术合作的障碍不断减少。这为 Licensor 中国医药企业优化专利布局和拓展国际市场提供了更多可能性。

展望未来，我们建议中国企业在规划知识产权布局时，充分考量地缘政治和税务因素，制定专业化的全球战略，增强自身的国际竞争力。通过境内外资源的优化配置，中国创新医药企业能够更顺畅地参与全球交易，也能够借助 NewCo 模式更高效地推动创新资产的国际化发展，实现长期商业价值最大化。

七、结语

随着全球医药市场的不断变化与发展，NewCo 模式作为一种灵活且具有前瞻性的战略选择，正日益受到行业的关注。无论是传统模式的稳健推进，还是非传统模式的灵活创新，NewCo 模式都为药企和外部投资者在全球市场中创造了更多可能性。面对地缘政治、跨境监管及融资环境的复杂性，中国企业和外部投资者需要以更加专业的视角规划自身战略，通过整合境内外资源、优化专利布局、加强国际团队协作，以更好地应对挑战并抓住机遇。我们相信，未来 NewCo 模式将释放更多创新活力，为创新医药的发展创造更广阔的空间。

4、网络直播刑事风险探析及应对 — 电商直播篇

作者：王乐 | 刘鑫 | 吴悦 | 陈珂扬

网络直播作为近年来新兴的互联网业态，迅速崛起并迅猛发展。它不仅为公众提供了全新的娱乐和购物体验，也为相关行业带来了丰厚的收益，预示着未来经济发展的巨大潜力。然而，随着国家对网络直播行业的监管力度不断加强，这个行业已不再是法律监管的空白地带。网络直播平台因经营模式灵活多变和经营者法律意识不足，频繁出现涉及刑事犯罪的新闻。

刑事风险，可谓是悬在企业和企业家头上的达摩克利斯之剑。尤其是在经济刑法领域，高收益往往伴随着高风险。由于涉及的金额巨大，不规范的行为很容易触犯刑事犯罪。一旦涉及刑事犯罪，企业或个人不仅将面临刑事责任的追究，其后续的生存和发展也将面临严峻挑战。因此，刑事风险不容忽视。

目前网络直播领域主要分为两大类：以直播带货为主的电商直播（本文中简称为“**电商直播**”）、以粉丝经济为主的网红直播（本文中简称为“**网红直播**”）。尽管电商直播与网红直播均属于直播行业范畴，但鉴于二者在经营模式及盈利逻辑上的差异，它们之间存在着明显的区别。这种差异导致两类直播所面临的刑事风险既有共通之处，又各自呈现出独特性。例如，电商直播的刑事风险主要集中在商品销售的整个流程，而网红直播的刑事风险则更多地集中在直播规范、粉丝打赏等方面。同时，作为经营主体，这两类直播在某些方面也面临着共同的刑事风险，如人员管理、税务合规等。

本所将推出系列文章，分别探讨**电商直播、网红直播**两大网络直播类型所涉及的**刑事法律风险**，以及**风险的预防、应对**，以期为直播行业合法合规、稳步经营提供参考。

一、电商直播行业刑事风险探析

电商直播作为一种全新的营销、销售模式，通过实时互动讲解或情景化的商品展示，为消费者带来了新颖、便捷的消费体验，也有力促进了商品经济的发展。随着电商直播的逐渐普及，其中不规范的经营行为也逐渐显现。电商直播的各个环节中，均有可能发生刑事风险。下文拟结合具体案例，就电商直播领域的刑事风险进行分类探析：

（一）业务开展环节 — 诈骗罪/合同诈骗罪

诈骗罪是指，行为人以非法占有为目的，虚构事实、隐瞒真相，使相对方产生错误认识，并基于错误认识处分财物，行为人因此取得相对方财物。如行为人的欺骗行为、相对方处分财物行为发生于合同签订、履行过程中，则构成合同诈骗罪。

罪名	刑法条文
诈骗罪	第 266 条 诈骗公私财物，数额较大的，处三年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处或者单处罚金；数额巨大或者有其他严重情节的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处罚金或者没收财产。本法另有规定的，依照规定。
合同诈骗罪	第 224 条 有下列情形之一，以非法占有为目的，在签订、履行合同过程中，骗取对方当事人财物，数额较大的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；数

罪名	刑法条文
	<p>额巨大或者有其他严重情节的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；数额特别巨大或者有其他特别严重情节的，处十年以上有期徒刑或者无期徒刑，并处罚金或者没收财产：</p> <p>（一）以虚构的单位或者冒用他人名义签订合同的；</p> <p>（二）以伪造、变造、作废的票据或者其他虚假的产权证明作担保的；</p> <p>（三）没有实际履行能力，以先履行小额合同或者部分履行合同的方法，诱骗对方当事人继续签订和履行合同的；</p> <p>（四）收受对方当事人给付的货物、货款、预付款或者担保财产后逃匿的；</p> <p>（五）以其他方法骗取对方当事人财物的。</p>

随着网络红人经济的日益繁荣，众多商家开始倾向于邀请明星或网红进行直播带货，借助这些主播的影响力和号召力，以实现产品的快速销售。主播及其背后的直播间运营通常也能因此获得可观的收益。

业务合作过程涵盖了前期谈判、合同的订立及履行等各个阶段。在此期间，若存在以非法占有为目的，通过捏造事实、隐瞒真相等手段误导交易对手，导致交易对手基于错误判断而处分财物，则可能构成合同诈骗罪。例如，主播或 MCN 机构可能通过伪造过往业绩、作出虚假业绩承诺，或伪造销售数据等行为来骗取商家信任，以获取款项；或者商家自始即无支付相应款项的意图，通过误导主播或 MCN 机构为其产品进行宣传，最终逃避履行合同支付义务。

案例 1：好 XX 公司涉嫌合同诈骗案

据媒体报道，好 XX 公司关联方与多个商家订立合同，约定由其邀请明星、网红助力站台，开展直播售卖；并向商家承诺仅需 10 万元坑位费便可保底 140 万元销量。然而，在直播期间，明星、网红并未按前述合同约定介绍商品、与商品同框。被害人备货 170 万元，实际却仅卖出 1 单。其赶至好 XX 公司办公地后，却发现早已人去楼空，遂报案。而后期，报案人发现，其并非唯一的受骗方。好 XX 公司以同样的手法进行了 3 场直播，一共有 200 多个商家被骗，金额高达 3,000 多万。同时，该事件在网络上迅速发酵，给相关明星、网红的声誉也带来了严重影响。

2024 年 3 月，上海市公安局某分局以涉嫌合同诈骗罪为由，对好 XX 公司立案侦查。相关 6 名涉案工作人员也已被公安机关刑事拘留。

案例 2：网红“太原 XX”涉嫌合同诈骗案

据媒体报道，网红“太原 XX”因涉嫌合同诈骗罪，被某市公安局立案侦查。涉案被害人王某描述，2022 年 7 月至 11 月，其委托“太原 XX”进行 4 场直播带货，累计支付佣金 900 万。在其中一场直播前，“太原 XX”声称 300 万元佣金可以保证 1,000 万元的销量。然而，在直播带货的过程中，“太原 XX”通过刷单、数据造假等方式伪造销售额，4 场直播的总销售额 2,811 万中，竟有 1911 万元为刷单，真实销售额仅有 900 万元。

在前述两起案例中，案例 1 涉及的直播间运营方明知无法提供明星带货服务，仍诱骗商家支付款项，并携款逃匿；案例 2 涉及的直播间运营方在无法达到承诺销售额时，通过刷单和数据造假来骗取商

家支付佣金。这些行为均涉嫌构成合同诈骗罪。

此外，在业务合作过程中，未实施合同诈骗的业务合作方亦可能因他人的诈骗行为而被牵涉进刑事案件的侦查程序中，进而对公司的声誉及日常经营活动造成负面影响。

（二）选品、进货环节

1. 生产、销售伪劣商品犯罪

2024年3月7日，最高检发布新闻，决定自2024年3月至12月在全国检察机关开展“检护质量安全2024”专项行动。其中，专项行动四项重点任务第1项便是“依法从严打击生产、销售伪劣商品犯罪，尤其是网络营销、直播带货等新业态下与人民群众生活密切相关的常见伪劣商品违法犯罪，深挖原料源头和生产销售链条，全面保障商品质量安全”，强调从严打击网络直播新业态下的生产、销售伪劣商品行为。

由于网络购物中消费者无法接触到产品本身，生产、销售伪劣商品犯罪也属于电商直播领域的高发风险。根据生产、销售产品类型不同，生产、销售伪劣商品罪包含多个罪名，其中，**生产、销售伪劣产品罪**属于一般罪名，系针对一般商品而言，是指生产者、销售者在产品中掺杂、掺假，以假充真，以次充好或以不合格产品冒充合格产品。同时，针对不同特殊商品，刑法还设置了特殊罪名，例如，针对药品的有刑法第141条生产、销售、提供假药罪、刑法第142条生产、销售、提供劣药罪等，针对食品的有刑法第144条生产、销售有毒、有害食品罪，针对化妆品的有刑法第148条生产、销售不符合卫生标准的化妆品罪。此外，刑法第149条还规定，生产、销售特殊产品，如未构成该产品对应的特殊罪名，销售金额在5万元以上的，仍可以依照生产、销售伪劣产品罪定罪处罚。

电商直播领域具体细分，还可分为厂/商家自行直播和主播直播带货两类。其中，**对于厂/商家自行直播带货的情形，厂/商家属于生产者、销售者，如其自身生产伪劣商品并销售，则可能构成生产、销售伪劣产品罪。**

案例 3：杜某某销售伪劣产品罪

2022年12月至2023年1月间，被告人杜某某利用网络直播平台宣传、销售文玩产品，在明知其销售的绿松石为伪劣产品的情况下向被害人张某（男，49岁）销售（物流收货地址位于本市海淀区），销售金额达人民币6万余元。被告人杜某某自愿退赔人民币10.5万元。2023年9月26日，北京市海淀区人民检察院以杜某某涉嫌销售伪劣产品罪提起公诉。2023年10月27日，北京市海淀区人民法院作出判决，被告人杜某某犯销售伪劣产品罪被判处有期徒刑六个月，并处罚金人民币四万元。

在上述案例中，被告人系商家，其通过网络直播平台宣传、销售文玩产品，在明知其销售的商品为伪劣产品的情况下仍面向消费者销售，最终被法院认定构成销售伪劣产品罪。

然而，对于主播直播带货的情况而言，情况则较为复杂。在直播带货过程中，主播直播带货模式中可能存在平台方、主播、商品实际销售者等多方主体，各方主体的法律关系也有所差异，这就导致主播在其中的身份既可能是生产者、销售者，也可能仅仅是广告服务提供者。

当作为生产者、销售者，其生产伪劣产品并销售，或明知产品系伪劣产品而销售，无疑将构成生产、销售伪劣产品罪。但如果其仅仅为广告服务提供者，但商品实际销售者却提供了伪劣产品，主播是否构成销售伪劣产品罪？对此，本文认为，如主播在提供服务前，充分审核商品实际销售者的生产资质

及所提供商品的质量标准，尽职尽责履行了审查直播内容真实性的义务，且在直播带货过程中无虚假宣传、夸大宣传，即使最终商家提供商品出现质量问题，仍不应追究主播销售伪劣产品罪的刑事责任。换言之，**由于销售伪劣产品罪为故意犯罪，故仅有在主播明知其推广产品系伪劣产品，仍为其提供广告推广服务的，才可追究其作为共犯的刑事责任。**

还需注意的是，销售伪劣产品行为表现为以次充好、以假充真，其本质为“冒充”“欺骗”，该本质与诈骗罪的客观表现存在一定的交叉。然而，同一犯罪金额之下两罪的刑罚悬殊，有必要引起重视。实践中，**区分两罪的关键在于行为人与被害人之间实质上是否存在真实的交易意图，即交付的商品或服务能否实现交易的基本目的，以及行为人主观上是否具有真实交易的意图。**通常来讲，是否存在基础交易可以从交付标的的价值、质量以及交付行为等方面判断。如果交付产品价值与宣传价值相差较大、不具有基本的使用功能、交付产品后渺无音讯，则不能认定具有真实交易意图，属于诈骗行为。反之，如果产品虽有瑕疵，但仍具有一定价值和功能，则属于销售伪劣产品行为。此外，亦存在观点认为，两罪属于交叉重合关系，不宜将两罪进行区分和对立，当行为同时符合两罪构成要件时，属于想象竞合犯，应择一重罪论处⁴。

2. 侵犯知识产权犯罪

在电商直播领域，由于销售渠道有别于线下销售，售假情况也时有发生。在电商直播领域，侵犯知识产权行为主要表现为销售的商品侵犯注册商标权、著作权等等，例如，销售假冒名牌衣物侵犯了品牌注册商标权，销售盗版书籍、影像制品等侵犯了正版书籍著作权，等等。

侵犯知识产权犯罪规定于刑法第三章第七节，针对生产、销售侵犯不同类型知识产权产品的行为，刑法设置了不同罪名。具体而言，针对商标权而言，生产假冒注册商标商品的行为构成刑法第 213 条假冒注册商标罪，销售明知是假冒注册商标商品的行为构成刑法第 214 条销售假冒注册商标的商品罪，非法制造、销售他人注册商标标识构成刑法第 215 条非法制造、销售非法制造的注册商标标识罪；针对著作权而言，生产侵犯他人著作权产品的行为构成刑法第 217 条侵犯著作权罪，明知是侵权产品而销售的行为则构成刑法第 218 条销售侵权复制品罪。此外，销售假冒注册商标的商品罪、销售侵权复制品罪中销售行为，仅指未参与生产环节的销售行为，如生产侵权产品并销售，则按生产行为的相应罪名处理。

案例 4：汪某假冒注册商标案⁵

汪某是某视频平台一网红主播，粉丝超 300 万人次。汪某结识了自称有仿制克罗心品牌项链渠道的徐某。经与丈夫管某商议，汪某决定向徐某提供 11 万元正品克罗心项链供徐某仿制，由徐某寻找仿制渠道。徐某等人联系到珠宝加工人员根据正品项链进行仿制同款手提袋、包装盒、鉴定证书。2023 年，汪某开始在直播间售卖高仿项链，每条定价 1.65 万元。仅一个月内，汪某、管某通过徐某等人订购假冒克罗心项链合计 42 条，实际出售 41 条，销售金额共计 67.65 万元，汪某、管某非法获利 8 万元。

⁴ 《以案释法：生产、销售伪劣产品罪与诈骗罪的界分》，载于“北大法律信息网”微信公众号，网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/ANM1aYOFZS2jwOGOBhstHw>。

⁵ 《直播间卖 1.65 万元一条！杭州一百万粉丝网红主播被判刑》，载于“浙江检察”微信公众号，网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/PyMTI1sqsPvIGyPrIy1C8Q>。

最终，法院认定汪某、管某等 5 人未经注册商标所有人许可，在同一种商品上使用与其注册商标相同的商标，情节特别严重，均已构成假冒注册商标罪，分别对 5 人判处有期徒刑三年、缓刑三年九个月至三年三个月不等，并处罚金不等。

在上述案例中，汪某作为网红主播，其与制假生产商联系，共谋由徐某一方制作假冒注册商标的高仿项链，由其本人在直播间中售卖，双方均构成假冒注册商标商品罪，属共同犯罪。其中，汪某、管某之所以构成假冒注册商标商品罪而非销售假冒注册商标的商品罪的原因即在于，其系与徐某等生产方共同商议决定生产，还向徐某提供了正品项链以供徐某仿制。其主观上存在假冒注册商标的故意，且与徐某存在假冒注册商标的犯意联络，客观上亦实施了相应行为，徐某一方生产、汪某一方销售仅系共同犯罪的内部分工，故各方均构成假冒注册商标商品罪。

当然，正规企业因管理较为规范，发生上述典型制假、售假行为的概率较小。但我们注意到，实践中存在另外一种情形，曾被公安机关以销售假冒注册商标的商品罪立案侦查。

案例 5：A 公司涉嫌销售假冒注册商标的商品案

A 公司系一家跨境电商企业，其在知名直播平台进行直播，并销售其从境外代购的商品。经查，其销售的商品均从境外免税店专柜购入，且严格按照跨境电商进口相关规定向海关申报通关。然而，该品牌在中国境内的商标权人认定，化妆品上的商标系假冒商标。公安机关据此认为该商品系假冒注册商标的商品，认定 A 公司涉嫌销售假冒注册商标的商品罪，本案仍在处理阶段。

本文认为，本案不应被定性为刑事犯罪。本案是否构成犯罪的关键在于 A 公司通过合法途径采购和进口的商品能否被认定为构成假冒注册商标。在商标侵权的民事案件中，此类行为可能被视为平行进口，通常不构成侵权，因此更不会构成刑事犯罪。即便在民事领域内被判定为商标侵权，刑法的谦抑性原则也要求我们考虑是否必须用刑法来处理。尽管如此，类似案件的发生揭示了相关行为确实存在刑事风险。虽然本案尚未经法院审判并定性，但对于企业而言，一旦公安机关开展刑事侦查，将会对公司正常运营造成恶劣影响，甚至可能使公司相关个人失去自由。因此，相关刑事风险值得我们高度关注。

3. 非法经营罪

根据刑法第 225 条之规定，如果未经许可经营法律、行政法规规定的专营、专卖物品或其他限制买卖的物品，如医疗器械、药品、烟草等，则可能存在非法经营罪的刑事风险。

4. 走私类犯罪

随着跨境电商的逐渐繁荣，部分商家的货源来自国外进口，同时，还有代购从业者尝试通过直播方式获客，掀起海淘直播的热潮。在此过程中，部分大型电商会自行完成清关手续，在此情况下，如违反商品进口的相关规定，以伪报贸易方式、低保价格等方式清关，则可能存在走私犯罪的风险。

另有部分电商会将商品清关、入境等进口手续委托给清关公司，由清关公司完成清关或直接负责物流流转。但这并不意味着走私刑事风险的排除。司法实践中，作为货主的电商往往会抗辩称自己对清关公司的走私行为不知情，但根据相关法律规定，如果提供虚假商业单证或以明显低于货物正常进口应缴税额委托他人代理进口业务的，同样可以认定为“明知”，除非有证据证明其的确被蒙骗。因此，在委托他人报关的情况下，电商同样存在可能被认定为走私的刑事风险。

（三）直播宣传环节

1. 虚假广告罪

由消费者网、北京工商大学新商业经济研究院等机构于 2024 年 3 月联合发布的《直播带货消费维权舆情分析报告（2023）》显示，涉及虚假宣传的舆情数据占比高达 38.97%， “虚假宣传” 成为消费者维权过程中最受关注的问题。如前所述，绝大多数主播在直播带货过程中，其角色为广告服务提供者，而非生产者或销售者。其直播带货行为实质属于广告行为，应受广告相关法律法规的约束。

根据《中华人民共和国广告法》第 4 条，“广告不得含有虚假或者引人误解的内容，不得欺骗、误导消费者”。广告主应对广告内容的真实性负责。根据刑法第 222 条之规定，广告主、广告经营者、广告发布者违反国家规定，利用广告对商品或者服务作虚假宣传，情节严重的，构成虚假广告罪。

在电商直播情境下，消费者购买决策的作出极大地取决于直播主播的宣传与推荐。在此过程中，如直播主播无中生有、夸大宣传，存在虚假广告罪的刑事风险。

案例 6：“凉山 XX” 虚假广告案⁶

成都某文化传媒有限公司（MCN 公司）通过事先设定好的剧本摆拍“吸粉”，在短视频平台孵化出“凉山 AA”和“凉山 BB”两个“网红”账号，进行卖惨营销。后低价购入非凉山农副产品，利用账号直播带货的方式，对商品进行虚假宣传并大批量销售。最终，法院认定案涉行为构成虚假广告罪，8 人因虚假广告罪被判处 9 个月至 1 年 2 个月不等的有期徒刑，并处 2 万元至 10 万元不等罚金。

在上述案件中，MCN 公司低价购入非凉山农副产品，由涉案主播通过卖惨带货、虚假助农等方式对产品进行虚假宣传、以次充好，最终被法院认定构成虚假广告罪。

2. 损害商业信誉、商品声誉罪

随着电商直播市场竞争的日渐激烈，部分主播为吸引流量、争夺消费者，通过对比、拉踩竞品等方式进行品牌、商品宣传，在无真实依据的情况下贬低同类产品，殊不知此类行为可能会承担民事、行政甚至刑事责任。

根据刑法第 221 条之规定，捏造并散布虚伪事实，损害他人的商业信誉、商品声誉，给他人造成重大损失或者有其他严重情节的，构成损害商业信誉、商品声誉罪。

案例 7：杨某女、杨某男损害商业信誉、商品声誉案⁷

杨某女系杭州一隐形眼镜生产商员工，负责公司在抖音平台的策划、宣传工作。杨某女起草直播脚本，并邀请杨某男作为直播主播，通过开设的“凡 X 兽”账号科普美瞳知识，并宣传公司产品。然而，在直播过程中，主播宣称“甘肃某公司名叫‘缇娜’的产品由于价格较低质量不能保证，不建议购买”“甘肃某公司品牌‘伊娃爱’，用心做包装、用脚做产品。产品质量无法保证”等内容，在无依

⁶ 《“凉山孟阳”“凉山阿泽”，背后是谁？》，载于“人民日报”微信公众号，网址：https://mp.weixin.qq.com/s/Dlml6QoRk94Ikol5mo_Gkg。

⁷ 《网红主播在直播间诋毁竞争对手的商品？判了！》，载于“公安部网安局”微信公众号，网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/F5k4z5O3SbP6BTAtaqi5Gw>。案号：（2020）甘 0402 刑初 333 号。

据的情况下，诋毁竞争品牌，直接导致其竞争对手部分代理商取消产品订单，造成约 150 万元经济损失。

最终，甘肃省白银市白银区人民法院判决杨某女、杨某男二人构成损害商业信誉、商品声誉罪，判处二人拘役三个月，缓刑四个月，并处罚金 3 万元，并责令被告人继续连带赔偿被害单位经济损失 75 万余元。

上述案件中，杨某女在无真实依据的情况下，将诋毁同类产品的内容写入直播脚本，由主播杨某男在直播间中传播、散布，并给被害单位造成巨额经济损失，最终，二人因自身不规范行为承担了相应的刑事责任。

同时，需要注意的是，本案中，杨某女在案件审理阶段中曾提出，本案应认定为杭州某公司单位犯罪，最终，法院以证据不足为由未予采纳。

（四）税务处理方面

随着“金税四期”的上线使用，国家对于企业的监管逐渐全方位、立体化。通过对企业经营数据的掌握，企业开票及纳税均将会受到更严格的监管。通常来讲，企业在经营过程中涉及的税务风险包含以下两类：

1. 逃税罪

近年来，国家对电商直播领域的税务问题采取了强硬的整治措施。众多知名网络主播因涉嫌偷税漏税而被调查，不仅要补缴税款，还需缴纳滞纳金和接受罚款。

根据刑法规定，逃税罪是指纳税人采取欺骗、隐瞒手段进行虚假纳税申报或者不申报，逃避缴纳税款数额较大的行为。其中，“欺骗、隐瞒手段”的情形包括：（1）伪造、变造、转移、隐匿、擅自销毁账簿、记账凭证或者其他涉税资料的；（2）以签订“阴阳合同”等形式隐匿或者以他人名义分解收入、财产的；（3）虚列支出、虚抵进项税额或者虚报专项附加扣除的；（4）提供虚假材料，骗取税收优惠的；

（5）编造虚假计税依据的；（6）为不缴、少缴税款而采取的其他欺骗、隐瞒手段。“不申报”的情形包括：（1）依法在登记机关办理设立登记的纳税人，发生应税行为而不申报纳税的；（2）依法不需要在登记机关办理设立登记或者未依法办理设立登记的纳税人，发生应税行为，经税务机关依法通知其申报而不申报纳税的；（3）其他明知应当依法申报纳税而不申报纳税的。

值得注意的是，众多企业在税务机关发现其偷逃税款并作出处罚决定后，往往选择不予理睬。这种做法可能会丧失避免刑事处罚的机会。根据逃税罪的相关规定，存在“初犯免责”的条款，意味着如果当事人在税务机关依法发出追缴通知后，主动补缴应纳税款、缴纳滞纳金，并且已经接受过行政处罚，那么将不会对其追究刑事责任。但如果在五年内曾因逃避缴纳税款受到过刑事处罚，或者被税务机关处以二次以上的行政处罚，则必须承担刑事责任。

电商直播领域，税务隐患常常存在于主播带货的收入申报纳税环节。就主播带货个人收入而言，为少缴个人所得税而通过账外经营、签订阴阳合同等方式隐瞒收入，或虚构业务转换收入性质，进而少缴个人所得税。

此外，不当的税务筹划常常是触发税务风险的敏感区域。税务筹划本质上是通过真实且合法的手段，依据现行的税务法规和税收政策，通过自主选择交易要素来实现减轻税负的目标。这种筹划是合法合规的活动，与之相反，偷逃税款则是明显的违法行为。在实际操作中，有许多案例表面上看似税务

筹划，实则涉及偷逃税款，例如利用所谓的阴阳账目进行虚假的财务核算，设计合同条款和玩弄文字游戏以进行所谓的“筹划”，以及通过提交虚假材料来骗取税收优惠政策等。不恰当的税务筹划不仅可能引起偷逃税款的风险，还可能带来刑事责任的风险。

2. 虚开发票类犯罪

常见的虚开发票类犯罪包括虚开增值税专用发票罪和虚开发票罪。前罪是指以偷逃税款为目的，虚开增值税专用发票的行为；后罪是指虚开普通发票的行为。“虚开”是指无实际业务而开具发票，或开具与真实业务情况不符的发票，包含为自己虚开、为他人虚开、让他人为自己虚开、介绍虚开 4 种类型。

在实践中，存在着多种虚开发票的情形，包括但不限于以抵扣税款、减少应缴税额为目的的虚开发票，以及为了夸大、虚增业绩而进行的虚开发票，甚至是仅仅为帮助他人而虚开发票的情况。这些行为都可能涉及虚开发票类犯罪的刑事风险。

（五）人员管理方面

案例 8：周某职务侵占、非国家工作人员受贿案⁸

2023 年 11 月，上海市高级人民法院公布了一起案例，“李 XX 直播间”招商专员涉嫌职务侵占罪、非国家工作人员受贿罪，被上海市浦东新区人民法院判处有期徒刑 3 年，缓刑 4 年，并处罚金 25 万元。

该案判决书⁹显示：周某在担任美 X 网络科技有限公司招商专员期间利用商务合作谈判、商品选送、合同签订、排期沟通的职务便利，在明知美 X 公司向美 A 公司收取的服务费用比例情况下，以美 A 公司产品未被选上为由，伙同邓某某经合谋虚设上海琼某文化传媒工作室的中间环节向美 A 公司提供代理服务，共计侵占公司费用 55 万元；利用其职务便利，为 XX 公司与美 X 公司之间的业务往来提供商品选送、直播排期等帮助，并多次收受 XX 公司相关人员送的好处费共计 109 万元。

该案件一经公开，立即激发了公众对直播产品质量的强烈质疑。周某的行为不仅给公司带来了经济损失，还严重损害了直播间的声誉。

企业内部人员职务犯罪是企业管理中的关键方面，也是员工侵害企业利益的重灾区。通常来讲，企业内部人员职务犯罪主要包括贪腐犯罪、商业贿赂犯罪以及背信犯罪三大类型：

1. 贪腐犯罪 — 职务侵占罪、挪用资金罪

企业内部人员贪腐犯罪主要包括职务侵占罪、挪用资金罪：

- 职务侵占罪是指内部人员利用职务便利，侵占公司财物的行为。
- 挪用资金罪是指内部人员利用职务便利，挪用公司资金归个人使用或借贷给他人数额较大、超过 3 个月未还的，或者虽未超过 3 个月，但数额较大、进行营利活动的，或者进行非法活动的行为。

⁸ 《李佳琦直播间又“摊上事了”？一员工涉贪腐金额超百万元！》，载于“新闻坊”微信公众号，网址：<https://mp.weixin.qq.com/s/wslqz2FHnUMScbrt12EwQg>。

⁹ 案号：（2023）沪 0115 刑初 2086 号。

显而易见，两罪主要发生在与资金和货品紧密相关的职位上。在日常运营中，电商直播行业常常涉及采购、招商、仓储、运输等资金和货品密集型领域，因此尤其容易出现内部人员的贪污腐败行为。

2. 商业贿赂犯罪 — 非国家工作人员受贿罪、行贿类犯罪

除贪污犯罪外，商业贿赂犯罪也是电商直播行业的高发罪名。贪污犯罪主要是从公司内部攫取利益，而商业贿赂犯罪主要发生于公司与外部合作伙伴之中，既影响了公平竞争的市场秩序，也会给公司正常生产经营造成不良影响，甚至导致公司承担民事、行政甚至刑事法律责任，其危害程度并不低于贪污犯罪。

在涉及受贿犯罪的领域，鉴于电商直播的经营主体大多为民营企业，因此，内部人员涉及的主要是非国家工作人员受贿罪。顾名思义，非国家工作人员受贿罪是指，企业内部人员利用职务上的便利，索取或非法收受他人财物，并为他人谋取利益，且涉及的金额较大的行为。在司法实践中，该罪名常发生在招商、采购等直接与第三方供应商打交道的环节。除了正常的交易活动外，如果员工个人收取回扣、感谢费、中介费等财物或财产性利益，这些行为都可能构成该罪。

在涉及行贿犯罪的问题上，主要涉及行贿罪、单位行贿罪和对非国家工作人员行贿罪。三罪的客观表现都是为了获取不正当利益，向有关人员提供财物或财产性利益。它们的区别在于行贿的对象不同：行贿罪是指向国家工作人员行贿，而对非国家工作人员行贿罪则是指向非国家工作人员行贿。在日常经营活动中，无论是企业还是员工个人，如果为了使相关人员违背法律法规和公平公正原则，提供帮助或便利条件，并因此给予财物或财产性利益，那么就可能面临行贿的刑事风险。

3. 背信犯罪 — 非法经营同类营业罪、为亲友非法牟利罪

2024年3月1日施行的《刑法修正案（十二）》中，扩大了非法经营同类营业罪、为亲友非法牟利罪的主体范围，民营企业内部董事、监事、高级管理人员实施非法经营同类营业行为、为亲友非法牟利行为，同样应追究刑事责任。

具体而言，非法经营同类营业行为是指，利用职务便利，自己经营或者为他人经营与其所任职公司、企业同类的营业，获取非法利益，致使公司、企业利益遭受重大损失的行为¹⁰；为亲友非法牟利行为是指，利用职务之便，将本单位的盈利业务交由自己的亲友进行经营的，或以明显高于/低于市场价格从/向亲友经营管理企业采购/销售商品或服务的，或从亲友经营管理的单位采购、接受不合格商品、服务，致使公司、企业利益遭受重大损失的行为¹¹。

¹⁰ 《中华人民共和国刑法（2023修正）》第一百六十五条 【非法经营同类营业罪】国有公司、企业的董事、监事、高级管理人员，利用职务便利，自己经营或者为他人经营与其所任职公司、企业同类的营业，获取非法利益，数额巨大的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；数额特别巨大的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金。其他公司、企业的董事、监事、高级管理人员违反法律、行政法规规定，实施前款行为，致使公司、企业利益遭受重大损失的，依照前款的规定处罚。

¹¹ 《中华人民共和国刑法（2023修正）》第一百六十六条 【为亲友非法牟利罪】国有公司、企业、事业单位的工作人员，利用职务便利，有下列情形之一，致使国家利益遭受重大损失的，处三年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处罚金；致使国家利益遭受特别重大损失的，处三年以上七年以下有期徒刑，并处罚金：

（一）将本单位的盈利业务交由自己的亲友进行经营的；

（二）以明显高于市场的价格从自己的亲友经营管理的单位采购商品、接受服务或者以明显低于市场的价格向自己的亲友经营管理的单位销售商品、提供服务的；

（三）从自己的亲友经营管理的单位采购、接受不合格商品、服务的。

其他公司、企业的工作人员违反法律、行政法规规定，实施前款行为，致使公司、企业利益遭受重大损失的，依照前款的规定处罚。

二、电商直播行业刑事风险的预防及应对

（一）事前预防 — 企业合规与专项合规

企业合规是以企业风险防范为核心目标的治理策略。随着国家的大力提倡，企业合规的理念已逐渐深入至公司治理理念之中。针对中央企业和国有企业，国务院国有资产监督管理委员会等机构早已颁布了多项合规规范指引，以引导企业进行合规治理。越来越多的大型民营企业也逐渐加强合规管理建设。通过合规，企业能够尽可能保证企业自身及员工在法律规定的框架内合法合规经营，避免企业触发刑事法律风险；同时，在员工个人实施违法犯罪行为时，企业也能够通过有效推行的合规制度切割企业责任与个人责任。不可否认，企业合规是刑事风险事前预防的重点措施。

合规制度的制定，至少应涵盖两个主要领域。首先是针对企业常见的合规风险，包括但不限于员工道德行为准则、反贪污政策、反商业贿赂规定、利益冲突处理机制、合规问题举报程序以及保密政策等。其次是针对企业业务模式中潜在的合规风险，以电商直播行业为例，企业需要根据商品采购、招商与第三方合作、税务发票管理、直播内容规划、商品进出口等关键环节，依据相关法律法规，制定相应的合规政策。

同时，一个全面的合规体系仅仅是企业合规的起点，若缺乏有效的实施和执行策略，合规体系将沦为纸一纸空文。企业不仅需要明确发布合规制度，还应通过组织合规培训、进行合规测试等方式，确保合规体系能够有效地传达给每一位员工。此外，企业还应建立合规监控和执行机制，例如，对于违反合规政策的行为，应设立严格的纪律处分措施；定期对关键部门执行合规审计等。

在企业合规的建章立制过程中，企业可聘请律师协助企业搭建合规管理体系，制定合规制度和合规执行策略。

除企业整体的合规外，当企业开展新型业务时，也可聘请律师就该业务类型开展专项合规，一方面确保该业务模式符合法律规定，并在后续有序、合规开展。

（二）事后治疗 — 不同地位刑事风险的应对处理

1. 作为被指控主体或第三人的应对

当公安机关针对企业行为启动刑事调查或立案侦查，表明企业已被视为刑事案件的被指控方，正面临严重的刑事风险。在这种情况下，企业应迅速委托专业人员，对涉案行为进行自查和梳理，以识别其中的违法和违规风险点，并据此准备企业无罪或罪轻的法律意见和证据材料。通过律师与办案机关的有效沟通，努力化解或减轻刑事风险。

在某些情况下，企业并非公安机关立案侦查的对象，而是与被立案侦查的主体或涉案行为有着紧密联系的第三方。例如，当企业员工因职务相关行为被刑事立案，或者企业合作方因与企业相关的经营行为被刑事立案时，即便企业本身尚未受到追究，其面临的刑事风险依然不可小觑。相关行为既已涉嫌犯罪，准确判定公司在其中的角色和作用就显得尤为关键。稍有不慎，公司可能被司法机关认定为犯罪主体。因此，在这种情况下，企业仍应给予高度重视，及时聘请专业人员对相关业务进行自查和梳理，开展风险评估，并从法律角度对企业是否构成犯罪进行深入研究、分析和论证，以确保企业与员工个人或第三方的刑事责任能够明确区分，避免企业被追究刑事责任。

此外，在刑事案件办理过程中，律师还可协助企业，针对合法权益被侵害等事项，向有关部门提出异议。例如，刑事案件中，办案机关对财产的查封、冻结、扣押往往较为严厉且范围广泛，相关方合

法财产可能也会被查封、冻结、扣押，给企业正常经营造成负面影响。面对这一情况，企业可委托律师代为向相关部门提起案外人异议，请求解除对与案件无关的相关合法财产的查封、冻结、扣押措施。

2. 作为被害方的应对

当企业合法权益遭受他人的不法侵害时，为避免损失的进一步扩大，企业应在发现被侵害后立即启动相关调查行动，查明事实真相，并通过法律途径捍卫自己的合法权益。同时，企业还可聘请律师协助调查，制定维权策略，开展维权活动。通过刑事控告、谈判等多重手段，协助企业实现惩治犯罪、追赃挽损等目标。

特别声明

汉坤律师事务所编写《汉坤专递》的目的仅为帮助客户及时了解中国法律及实务的最新动态和发展，上述有关信息不应被看作是特定事务的法律意见或法律依据，上述内容仅供参考。

如您对上述内容有任何问题或建议，请与下列人员联系：

北京 李伟 律师：

电话： +86 10 8525 4668

Email: david.li@hankunlaw.com

上海 高超 律师：

电话： +86 21 6080 0920

Email: kelvin.gao@hankunlaw.com

深圳 王哲 律师：

电话： +86 755 3680 6518

Email: jason.wang@hankunlaw.com

香港 陈达飞 律师：

电话： +852 2820 5616

Email: dafei.chen@hankunlaw.com

海口 朱俊 律师：

电话： +86 898 3665 5000

Email: jun.zhu@hankunlaw.com

武汉 马姣 律师：

电话： +86 27 5937 6200

Email: jiao.ma@hankunlaw.com

新加坡 于岚 律师：

电话： +65 6013 2966

Email: lan.yu@hankunlaw.com

纽约 蒋尚仁 律师：

电话： +1 646 849 2888

Email: mike.chiang@hankunlaw.com
