



概 述

本文针对北交所成立对法律服务再构建的意义与价值，分别从中小企业融资痛点、当下的法务需求爆发、构建创新法律服务、深化企业合规法务机制四个层面进行了分析，旨在对新形势下金融法律服务的创新聚焦进行初步的探索。

一、北交所战略价值：中小企业的融资“痛点”

中小企业对国民经济和社会发展具有重要的战略意义，在增加就业、促进经济增长、科技创新与社会稳定等方面都有不可替代的作用。

然而长期以来，中小企业在融资方面面临着种种困难。从直接融资而言，无论是沪深交易所还是港交所，上市门槛和市场结构对于中小企业都比较高，而且由于资本市场尚不发达，中小企业想通过资本市场融得资金，实属不易；从间接融资而言，中小企业大部分依赖于传统的银行支持，缺乏有效的融资渠道。而北交所的设立，为中小企业创新创业打通了从创业融资到私募股权融资再到公开市场股权融资等领域的全链条。定位在服务创新型中小企业的北交所，在资金募集、并购重组和交易估值等基础功能方面，更加侧重于满足创新型中小企业的需要，助力中小企业的更好、更快地发展，推动创新型格局构建以及多层次资本市场的改革。

因此，北交所的诞生和运行为企业提供了保障和机遇。北交所在此新发展窗口期的出现，正可谓是一场对创新型民营企业发展的及时雨。

二、从北交所看当下中小企业对法务的需求爆发

随着北交所IPO上市条件公布，上市、交易等三大构成北交所基本业务规则的《北京证券交易所股票上市规则》（下称《上市规则》）、《北京证券交易所交易规则》（下称《交易规则》）、《北京证券交易所会员管理规则》（下称《会员管理规则》）的陆续公布，北交所上市交易及监管体系开始正式运行。

相较沪深交易所而言，北交所更多聚焦的是创新型中小企业，财务指标门槛更低、行业限制也更加包容。

有机会同时存在挑战，目前来看小型初创或未进行合规化经营企业申请在北交所上市的前提条件是在新三板连续挂牌满12个月创新层公司，整个操作周期会更长，公司除了须按照北交所上市审核要求进行规范外，还需要按照新三板挂牌公司的要求保持规范运作和持续信息披露。除此之外，北交所上市公司的体量更小，流通盘更小，面临的股票异常波动、恶意收购、操纵股价等风险也将更高。因此，对拟上市企业的财务规范性、经营合规性等方面也提出了更严格的要求。

另一方面，从整个律师行业的演化趋势看，企业的法律需求目前日渐强烈，已经逐渐实现从“解决问题”到“避免问题”再到“合规风控”的转变。基本上一个公司发展到B轮，就会聘请专业的法律顾问单位，公司需要专业的法律人才深化参与到公司的商业决策中。企业如确定要上市，除了需要坚持在做好业务发展的基础上，还需聘请专业的律师法律服务团队，对不规范的做法进行整改、规范，提高管理层的综合素质及应对资本市场复杂局面的能力，以满足上市要求，努力实现企业的跨越式发展。

而如今企业在考虑是否选择北交所上市时，要充分考虑可能面临操作周期长、规范运作和持续信息披露等挑战，理性评估自身业务的成长性和经营的规范性，在发行上市、持续监管、退市机制和监管处理上，使得IPO目标的公司治理更加优化、信息披露要求更加具体、停复牌管理更加严格、主体责任更加清晰。

这也正是中小企业在北交所上市时需要律师发挥重要作用的时机，也是推动企业法务创新与改革的重要时机。

三、北交所成立的背景下提供多元化法律服务，以“法律服务+产业”形成创新法务集群，是法律组织机构体系构建的新探索

北交所立足于服务创新型中小企业，企业覆盖信息技术、原材料、工业、医疗保健、消费品等行业，上市北交所企业相对为细分行业龙头、产业链条优势地位公司。北交所的设立，意味着改变传统的法律服务供需模式，以“法律服务+产业，构建一个多元化的法律服务供应体系，是未来发展的必然趋势。

在泰和泰“二五战略规划”中，结合中央法务区的发展规划，制定了以“法律服务+产业”的新型模式，打造集法律服务、争端解决、法律教育、法律文化艺术、高端商务服务、公共法律服务等为一体的国际化高端智力服务产业生态集群的发展目标，努力为构建影响全国、面向世界的一流法律服务高地作出泰和泰的贡献。这一切，既是泰和泰对中央法务区未来建设与发展的真切期待，也是北交所成立背景之下泰和泰砥砺前行构建多元化的专业法律服务供应体系的发展方向。

我们根据北交所当前70家公司，可以主要考虑规模、公司成长性、财务条件、企业执行方案及风险、研发投入、行业格局等方面的指标，从时间维度-上市前、上市中、上市后三个阶段分别进行分析如何创新和重构法律服务体系，包括以“法律服务+产业”形成创新法务集群。

1、上市前——埋下种子

当前小型初创或未进行合规化经营企业申请在北交所上市的前提条件是在新三板挂牌满12个月，并进入创新层，同时财务指标是需要达到最近两年报表保证年均1500万以上的净利润并且加权平均净资产收益率大于8%。由此可见，一家企业从发展初具规模到在北交所完成上市整个操作周期需要接近五年的时间。

多元化法律服务体系构建，是需要法律服务的供给方主动渗透进企业去服务市场的。以“法律服务+产业”的新型模式对接国际性、国家性、地方性的企业资源池，深度接触产业链优势企业，在引进财务、企业成长性各方面指标下筛选法律服务对象，提高平台、律所寻找法律项目的效率，提升律所法律人才利用率，接受更多的优质案源，拓展服务企业上市北交所项目。

同时，律所和律师可以主动出击，进行充分的市场调研，在企业没有上市以前，通过定期开展法律知识宣讲和培训、企业法务指导、最新动态等一系列“种草”式的普法活动，多方位去服务企业、服务市场，深耕时间跟踪企业，在企业内心埋下一颗上市的种子，在五年上市的操作周期下，让律师享受长期主义带来的价值优势，而避免律所资源的过度内耗。

2、上市中——浇水成长

传统的律师法律服务模式是由企业自行选择一个经验丰富的律师团队，该律师团队先根据不同企业不同的项目需求，以及不同领域的问题特点进行可行性法律分析和风险分析，并对其在挂牌过程中可能面对的问题进行辅导解决和整改。但律师在提供服务的过程中，需要深度了解企业，或者因与企业前期配合度不高，在磨合期耗费不少时间。因此，多元化法律服务体系构建，需要法律服务的供给方主动与企业建立持续性和相互性的良好合作关系。律所和律师团队可以通过深化长期主义，建立“法律服务+产业”的新型模式，集合产业生态集群的优势，主动培养与企业之间的默契，与企业共同搭建法律服务平台，利用互联网法务平台等创新法务工具，通过全方位、多角度的“浇水”，向企业提供持续性的法律服务，陪伴企业成长，通过创新和重构法律服务体系为企业提供专业化、优质、效率高的法律问题解决方案，逐步养成其通过法律思维解决问题的习惯。

3、上市后——硕果呵护

成功挂牌北交所不是上岸，更是新的起点。在此阶段，律师团队还可以为企业提供年报制定、重大事项的信息披露，甚至协助企业参与转板和退出等法律服务。多元化法律服务体系构建，是需要法律服务的供给方主动为企业寻求新的发展方向。

从企业发展的经纬度看，律所平台可以帮助企业切入一个发展的生命周期，从纵向打通业务，使企业在北交所多元的制度、规则和系统中发现机会，与律所形成互补的正反馈循环；从横向集合律所业务平台优势，通过高端智力服务产业生态集群的发展，积极对接政府以及当地的企业单位，寻找更多适合其自身发展的机会。

四、以长期主义和创新性法律服务工具，深化企业合规法务机制

企业发展存在近期与远期的规划。北交所为改善中小企业治理，帮助其建立能随着自身发展而持续完善的治理结构，使其向更规范化、透明化的高质量企业方向发展起到一个引领作用。然而，市场建设不是一朝一夕的事情，而是一个不断完善和深化的过程，企业建设亦是如此。律师团队在这个过程充当的无非是一个“师傅领进门”的角色，而更多的，还是得靠企业自身去调整和改变。

从长期主义的角度，合规经营是企业可持续发展的基石，是企业稳健运行、防控风险、提升信用的重要保障。企业可先通过主动汲取法律知识，提升自身的法律素养和合规意识，制定明确合法合理的企业规章制度作为行为规范，加强企业法律知识培训和合规文化建设，建立健全纵向专业管理与横向分工协同相结合的组织体系，正确运用法律思维来指导和规范企业管理工作，同时积极自查或组织、接受合规检查，对于存在法律风险的不合法合规行为进行整改，将法律素养和合规意识渗透到每一个工作环节，并有效持续地运作。

从创新法律服务工作的角度，随着疫情的肆虐，人们对通过互联网远程沟通的接受度越来越高。通过互联网和高新科学技术实现的创新性法律服务工具，例如面向司法系统（“智慧法院”等）、面向律所和律师（IMS内网管理系统）、面向散客（各大法律咨询APP）以及面向企业（“律+N”社会化互联网法律服务体系）等，正在以降本增效的模式，为法律服务创新提供一条全新的赛道，在律师与客户之间搭建新的服务模式，深刻改变律师传统作业方式。由此看来，由于获取法律服务的途径越来越便捷和多元化，企业更应该在探索推动制度、产品、服务创新过程中，处理好加强监管、风险控制和改革创新的关系，完善企业未来挂牌准入、发行上市、交易、持续监管等基础制度安排，夯实市场发展基础，保障改革顺利实施，做到同步研判、同步部署、同步落实。

结束语

北交所的设立，是资本市场改革及法务创新的梦想之地。在这个质量发展新阶段，无论是企业，还是律所平台，都需要不断参与完善国家创新体系，培育壮大创新发展新动力。同时，当代无数的历史经验告诉了我们，只有牢牢抓住时代机遇，把握好自身未来成长和价值的重构之路，才能实现跨越式的发展。