

Web3从业者高频法律问题问答

劳务用工

1. 区块链项目以加密货币发薪，对员工有哪些风险？

- 劳动保障风险
 - 工资不被承认：按法律规定，工资必须以法定货币支付。如果公司用加密货币发薪，员工的劳动报酬可能不被视为有效支付。
 - 劳动合同风险：员工可主张“拖欠工资”，要求公司补发法币工资，或以此为由解除合同并索赔经济补偿。
 - 劳动仲裁难度：仲裁机构通常要求工资支付凭证（银行流水、工资条等），用加密货币支付的记录（钱包转账截图）可能不被采信或难以量化价值。
- 社保与公积金风险
 - 加密货币发薪无法计入社保、医保、养老金或住房公积金的缴费基数；
 - 一旦涉及跨境洗钱、制裁地址或未注册交易所，钱包资金可能被冻结；
 - 银行账户在合规审核中，可能被标记为高风险资金来源，影响信用记录。
- 合规与外汇风险
 - 如果项目方或交易所位于海外，员工收取加密货币可能被视为非法跨境支付；
 - 员工将失去社保待遇累积，影响养老、医疗及住房贷款资格；
 - 若公司未以法币代扣代缴，员工本人也无法补缴。

2. 员工如何自我保护降低法律风险？

- 签订合同时：
 - 要求合同中明确工资的计价方式（币种 + 折算汇率）；
 - 明确“若币价波动超出 X%，以法币金额为准”；
 - 将加密部分定义为“奖金”或“激励”，而非固定工资。
- 收入记录：
 - 保留每次发放的钱包地址、交易哈希、币价截图；
 - 若公司使用薪资平台（如 Deel、Bitwage），保存税务凭证。

3. 公司注册在海外，员工在国内可以吗？

可以，但存在较高的法律与合规风险。

若海外公司未在中国设立合法实体，在国内工作的员工可能面临劳动保障缺失、税务风险以及刑事调查风险。

建议公司为核心岗位员工安排境外办公或通过合规第三方用工；员工应确保合同主体明确、依法纳税，并避免参与涉嫌违法的业务活动。

实务建议：

- 在签约前，确认公司是否具备在中国雇佣的合法主体；
- 留意劳动合同的签署主体、缴税义务及薪酬发放方式；
- 不参与明知涉及违规（如非法交易、资金出境）的业务行为。

区块链项目

1. 如何做好区块链项目调研？

在区块链行业的投资中，尤其在牛市阶段，投资者往往容易被 FOMO 情绪驱动而忽视尽职调查(Due Diligence)。

由于区块链项目具有技术性强、信息不对称、监管不确定等特征，系统性尽调尤为关键。除传统尽调内容外，还应重点关注以下方面：

团队经验与创始人履历

- 投资就是投人。团队的履历、声誉与过往项目执行能力决定项目可靠度；
- 创始人是否具备连续创业或区块链背景？
- 是否存在虚构身份或过往跑路记录？团队成员是否公开透明？

判断项目的技术成熟度

- GitHub(或其他代码仓库) 的活跃度：是否持续更新；
- 在区块浏览器(如 Etherscan、BscScan、Solscan)上查询用户数、交易量、合约交互情况，是否存在异常资金流或频繁升级合约；
- 搜索项目名 + “scam / hack / exploit”等关键词，观察团队是否公开回应用户问题。

经济模型(Tokenomics)

- 研究代币发行机制与分配规则；
- 明确代币在生态中的作用(治理 / 实用 / 激励)；
- 警惕代币结构不合理或团队、VC 过度集中持仓。

社区治理与活跃度

- 是否具备透明的治理模式；
- 关注社区规模、讨论活跃度、投票参与率；
- 社区活跃度反映项目长期可持续性。

社交媒体与行业声誉

- 分析项目在 X(Twitter)、Discord、Telegram 等平台的口碑；
- 警惕虚假粉丝、买量或异常宣传行为；
- 团队回应问题的方式体现透明度与诚信度。

运营监管

1. 海外项目能不能在中国大陆宣传？如果我在国内帮海外团队推广，会不会有风险？

结论：风险很高。

只要涉及“面向中国大陆用户”的宣传，就必须遵守广告法、网络安全法和反传销法规。即便只是发帖、写文案、拉群，也可能被认定为在对境内进行推广活动。

你需要特别注意：

- 不能宣传违法内容的项目（涉黄、赌博、诈骗、传销、非法集资等）；
- 不能夸大或虚假宣传（如“稳赚”“零风险”“高收益”）；
- 不能以拉人头、发展下线方式推广；
- 不能通过中文官网、中文空投、微信群等方式绕过监管。

2. 海外项目是不是一定要屏蔽中国大陆 IP？如果不屏蔽会怎样？

不是所有海外项目都必须屏蔽中国 IP，但有风险的项目强烈建议屏蔽。

中国大陆对区块链行业的三条红线：

- 禁止发行代币（ICO、IEO 等）
- 禁止虚拟货币交易
- 禁止虚拟货币挖矿

如果海外项目业务涉及上述领域（包括社区运营、空投、代币激励），可能被认定为向境内提供非法虚拟货币服务。

很多海外项目采取“双保险”策略：屏蔽中国大陆 IP + 明示不向中国大陆提供服务。

KOL商业合作

1. KOL在商业合作中，可以给粉丝提供投资建议吗？

不建议。

在我国监管环境下，虚拟货币及相关投资活动被整体否定。

KOL 即便以“个人观点”“经验分享”为名，只要涉及：

- 明确买卖建议
- 收益预期
- 具体操作指导

都可能在用户亏损后，被认定为误导性宣传或引流行为，引发民事甚至刑事风险。

2. 免责声明(如“仅供参考，不构成投资建议”)有用吗？

作用非常有限。

司法实践中，更关注的是：

- 实际内容是否具有指导性
- 粉丝是否基于信任作出决策
- KOL 是否从中获得商业利益

免责声明不能对抗事实行为本身。

3. KOL 可以收取 USDT、平台币作为服务费或会员费吗？

存在较高风险，不建议。

将虚拟货币作为支付手段，可能涉及：

- 违规使用虚拟货币结算
- 收到涉案资金导致账户冻结
- 情节严重的，触及刑事风险(如帮信、掩隐)

合规上，应尽量使用法币、合规平台或第三方支付方式。

4. KOL 帮项目或交易所拉新，有哪些常见法律雷区？

重点关注是否具备传销特征，包括：

- 以发展人员数量计酬
- 设置会员费或准入门槛
- 多层级返佣结构

一旦达到“30 人以上、3 级以上”等法定标准，刑事风险显著上升。

5. KOL 发行自己的 NFT / 代币，算不算合法创新？

在中国监管框架下，风险极高。

只要具备以下特征之一，就可能被否定：

- 可交易、可炒作
- 存在涨价预期
- 与收益、分红或红利挂钩

监管关注的是经济实质，而非技术名称。

项目合规

1. 中国官方现在如何定性虚拟货币的？

总体定性未变：否定、禁止、负面评价。

与以往不同的是，这次点名细分概念：

- 空气币：无需多解释
- 稳定币：态度明确——否定、禁止、负面
- **RWA**（现实世界资产代币化）：首次被系统性否定

2. RWA 在中国还有没有“合规空间”？

基本可以明确回答：没有。





这次「七协会风险提示」明确指出 RWA：

- 从未获得批准
- 存在多重风险：
 - 虚假资产风险
 - 经营失败风险
 - 投机炒作风险 - (延伸) 资产外流风险

这意味着：打着 **RWA** 旗号在境内融资、发币、吸金，风险极高

3. 国内银行、支付机构、券商现在还能不能碰 crypto？

基本都被“一刀切”禁止。


- 银行 / 支付机构
 -  不得为挖矿提供任何金融服务
 -  不得提供账户、结算、信贷
 -  必须加强尽调，发现异常要上报
- 证券 / 基金 / 期货机构
 -  不得为境内虚拟货币、RWA 提供发行或交易服务

这也间接否定了“国内允许挖矿”“国内可金融化支持 crypto”的传言。

4. 国内区块链游戏有哪些“相对安全区”可以探索？

目前被认为相对可行的路径包括：

- 无 **Token** 的区块链游戏
- 将游戏道具、皮肤、权益以 **NFT** 形式上链
- 通过合规平台（如文交所、数字文创平台）进行二次交易
- **NFT** 更接近“数字藏品 / 数字版权”，而非金融资产

 关键不在“是不是链游”，而在有没有金融属性。

5. 出海区块链游戏的相关风险是什么？

首先，牌照≠合规。

- 拿到境外金融牌照, 并不代表运营行为本身合法
- 如果:
 - KOL / KOC 过度宣传收益
 - 暗示“稳赚”“投资回报”
- 项目方仍可能被认定承担法律责任

👉 宣传方式本身, 就是合规风险点。

其次, 不同国家对 **Token** 和激励机制的认定差异极大。

- 有些国家将 Token 视为证券
- 有些国家将其视为商品或虚拟资产
- 司法实践、执法尺度差异明显

因此:

- 同一套 Token 机制
- 在不同国家可能对应完全不同的法律后果

👉 出海必须“按国家定制合规方案”, 而非一套方案走全球。