

君合培训书系

律师之道

新律师的必修课

君合律师事务所 著

亚洲权威杂志 (China Law & Practice Awards)

“2009年年度中国最佳律师事务所” 内部培训资料首次呈现

君合律师培训二十年菁华

君合合伙人亲自撰写



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

法学院学生
年轻律师
· 必备 ·

律師之道

■ 君合律師事務所 著 ■



北京大學出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

律师之道:新律师的必修课/君合律师事务所著. —北京:北京大学出版社, 2010. 5

ISBN 978 - 7 - 301 - 16584 - 3

I. 律… II. 君… III. 律师-工作-中国 IV. D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 065466 号

书 名: 律师之道——新律师的必修课

著作责任者: 君合律师事务所 著

责任编辑: 白丽丽

标准书号: ISBN 978 - 7 - 301 - 16584 - 3/D · 2573

出版发行: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路 205 号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> 电子邮箱: law@pup.pku.edu.cn

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62752027
出版部 62754962

印 刷 者: 北京宏伟双华印刷有限公司

经 销 者: 新华书店

650 毫米×980 毫米 16 开本 16.75 印张 228 千字

2010 年 5 月第 1 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话:010 - 62752024 电子邮箱:fd@pup.pku.edu.cn

编者的话

君合律师事务所自1989年创立,至今已走过二十个年头。短短的二十年,君合从一个只有五个合伙人、两三个律师的小所,发展成为有着八十多位合伙人和顾问,三百多名执业律师和其他专业人员,设有纽约、香港、上海、深圳、海南和大连六家分所的颇具规模的国内一流律师事务所。君合以其卓越的服务水准和出色的工作业绩赢得客户的高度赞誉和专业机构的一致认可,被国内外社会各界公认为中国最优秀和最可以信赖的律师事务所之一。时光荏苒,二十年的岁月见证着君合一步步发展壮大,步入辉煌。

拥有一支高素质的律师队伍是君合向客户提供高质量法律服务的根本保证,也是事务所始终保持强大的竞争力的关键。二十年来,君合培养了一大批勤奋、敬业、精通法律、掌握专业技巧的律师,一批批年轻律师在君合这个大熔炉中锻炼、成长并脱颖而出,而他们也为事务所的长期发展奠定了良好的基础。

君合的律师在业界被公认为是训练有素且对各种大型、复杂的交易有着丰富的经验,他们的快速成长得益于君合系统的培训制度。除对初进君合的人进行基本技能培训外,事务所经常举办针对初、中、高不同年级律师的技巧培训、业务交流、典型案例分析、热点法律问题讨论等各种形式的培训,使得律师的业务水平不断提高,赢得了客户的充分信任和尊重。

值此庆祝君合律师事务所成立二十周年之际,我们把事务所日常对律师培训的讲座资料整理成册出版,作为对君合二十年成长历程的回顾,同时也为那些立志以律师作为终身职业的法律学子们打开一扇进入这个行业的大门。

本书由君合律师事务所的合伙人和资深律师撰写,由研究部合伙人胡英之律师统稿。感谢培训部助理张屏阳协助整理提供资料。

在庆祝君合成立二十周年 大会上的致词(代序)

尊敬的各位领导、各位来宾；

亲爱的各位亲友；

亲爱的全体正在、及其曾在君合工作过的同事们；

晚上好：

今晚我们五百多人相聚青岛，共同庆祝君合成立二十周年。这是令君合激动的一晚，这是令君合难忘的一晚，这是令君合回顾与展望的一晚。

君合人是幸运的，因为我们生活在中国五千年历史中最辉煌、最自由、最有创造力的三十年。

君合人是果敢的，当律师业改革率先走在中国改革开放进程的前列时，我们就满怀激情地迎了上去，成为行业发展的弄潮儿。

君合人是坚韧的，从成立之初到2008年的金融危机，多少风风雨雨，多少心沥磨难，我们在摸爬滚打中成长壮大。

君合人是艰辛的，多少不眠之夜，多少四处奔波，多少筋疲力尽，多少头晕目眩；君合的今天都清晰记录着每位清洁工打扫卫生的一洗一涮，每位秘书打字的一撇一捺，每位行政人员后勤支持的一帮一助，每位律师、每位翻译起草和翻译文件的一字一句，每位合伙人开疆拓土的一言一行，每届管委会呕心沥血的一举一措。君合的一切都是过去和现在所有君合人的汗水、泪水和心血的结晶。

君合人是骄傲的，二十年来，君合的人员增加了一百多倍，君合有了一

支优秀的合伙人和律师队伍，有了一支认真负责的后勤支援队伍。2008年创收是1989年创收的一千多倍，年均增长率近50%。君合在司法部和全国律师协会的历次全国律师事务所评奖活动中都名列前茅，君合还在《亚洲法律杂志》等国际律师权威机构的评选中多次获得中国最佳律师事务所大奖和多方面单项奖，君合的合伙人和律师获个人奖的次数更是数不胜数。二十年来，君合为一万多家中外大、中型企业提供了全面的、综合的法律服务。其中有许多全球500强和中国500强公司。君合的法律服务得到了各界充分的好评。二十年来，君合一直跑在中国律师事务所发展的第一方阵中，是公认的中国最优秀的律师事务所之一。

君合人是自豪的，中国历史上并没有律师和律师事务所的经营和发展模式可循，君合一直在探索适合于中国人、中国律师的合作与共同发展道路。二十年来，虽然磕磕碰碰、跌跌撞撞，但君合的队伍越来越壮大，身板儿越来越结实，加盟的英雄四方汇聚，成材的后辈层出不穷。

君合人是崇尚人文精神的，认真做事，自然做人；工作寓于生活，生活融于工作。如果工作是登山，君合人在奋力攀登的同时不忘浏览群山苍茫美丽的风光；如果事业是遨游，君合人在搏击风浪的间隙尽情欣赏变化无穷的海天。

君合人是富于爱心的，国难当头，君合人出力出钱；同事有困，大家伸出八方之手。如果君合是基地，那是君合人前进与后撤调整的大本营；如果君合是平台，那是君合五百多人乃至其家庭之事业和生活的基础平台。

君合人是感恩和重情的，司法行政和律师协会的每一次关怀与支持都铭记于心，感恩不忘；客户的每一次信任和重托都担负于肩，诚惶诚恐；家人的每份理解、支持及宽容都鞭策在身，投桃送李。

君合是敢于挑战，乐于挑战的。国际金融危机改变了法律服务市场的格局和节奏，君合人也正在调整战阵和步伐，强体健身，蓄势待发。

君合是事业，君合是生活，君合是精神，君合是文化；君合是现实，君合

是理想。我们这代人创造了君合,君合也承载了我们这代人的人生。让我们共同纪念和庆祝过去的五年、十年、十五年和二十年的君合人生;共同祝福未来二十年、五十年、上百年君合人生的传承!

君合律师事务所主任 肖微

目录

contents

在庆祝君合成立二十周年大会上的致词(代序) 肖微	001
第一章 律师职业漫谈 肖微(创始合伙人)	001
一、律师业的发展	003
二、律师职业的利弊	007
三、做律师应具备的一些基本素质	017
第二章 如何做一名优秀律师 邹唯宁(合伙人) 廖海燕(律师)	023
一、什么样的律师才是好律师	025
二、如何成为一名优秀的律师	030
三、关于工作方法论	040
四、律师应注意克服的缺点	044
第三章 如何进行法律研究 廖悦悦(律师)	045
一、如何理解所研究的法律问题	047
二、如何获得法律研究的资源	052
三、如何使用法律研究资源	057
四、法律研究的战略性问题	071
五、法律研究的细节问题	074

目录

contents

第四章	如何起草法律备忘录 许蓉蓉(合伙人)	077
	一、法律备忘录的种类	079
	二、法律备忘录的功能、作用	079
	三、如何起草法律备忘录	080
	四、法律备忘录的一般结构	084
	五、特别提示	086
	六、实例推演——关于“信息保留和发送的一般要求” 的备忘录	088
第五章	如何起草、审阅及修改合同 谢青(合伙人)	105
	一、合同起草前的准备工作	107
	二、合同起草需要注意的事项	111
	三、如何审阅和修改合同	116
	四、关于模板条款	118
	五、关于附件	126
第六章	如何起草法律意见书 魏瑛玲(合伙人)	129
	一、法律意见书的种类	131
	二、法律意见书的特点	133

目录

contents

三、出具法律意见书前的基础工作	134
四、法律意见书的起草和修改	136
五、法律意见书的格式及内容构成	137
六、出具法律意见书需注意的事项	145
第七章 如何做法律尽职调查 张薇(合伙人)	149
一、尽职调查与法律尽职调查	151
二、法律尽职调查的阶段和方式	152
三、法律尽职调查的一般范围和主要内容	155
四、法律尽职调查中律师的作用和职责	157
五、法律尽职调查前的准备工作	161
六、如何审查目标公司提供的文件	162
七、法律尽职调查的成果——尽职调查报告和摘要	174
八、法律尽职调查应特别注意的问题	175
第八章 如何在法律文件中准确使用英文 朱核(合伙人)	
刘觉西(律师)	181
一、国外客户对法律服务的要求	183

目录

contents

二、法律文书的写作	186
三、英文写作技巧	198
四、如何提高英文写作能力	208
第九章 如何开拓业务和管理客户 邵春阳(合伙人)	211
一、律师事务所客户的概述	213
二、培育与开拓客户的前提	214
三、客户的开拓	217
四、客户的管理	219
五、项目结束后的后期管理	221
六、客户管理的忌讳	221
第十章 如何代理民事诉讼 张雯(合伙人)	
费宁(合伙人)	223
一、接受客户委托	225
二、研究案件事实及相关法律	227
三、起诉前或庭审前的准备阶段	242
四、开庭阶段	246
五、庭后跟进工作	251
六、诉讼律师最重要的业务素质	253

第一章

律师职业漫谈

(君合律师事务所 肖微 律师)



肖微
(创始合伙人)

肖

肖微律师 1984 年毕业于北京大学法律系首届经济法专业,获得法学学士学位。1987 年,毕业于中国社会科学院研究生院法学系国际经济法专业,获得法学硕士学位。1989 年,肖微律师作为创始人之一创办了君合律师事务所。1995 年,肖微律师赴美国哥伦比亚大学法学院学习并取得硕士学位。

肖微律师的主要业务领域为外国投资、公司及证券、国际贸易、土地和房地产开发等经济活动提供法律服务。自 1985 年起,肖微律师主持和参加了数百家公司法务咨询服务和诉讼仲裁。

肖微律师先后担任的职务及获得的称号有:

- 中国证监会第四届和第五届发行审核委员会委员和上市公司重大重组审核工作委员会委员;

- 中国证券业协会投资银行委员会顾问、广聚能源股份有限公司独立董事、中欧基金管理有限公司独立董事、中国太平洋保险(集团)股份有限公司独立董事;

- 中华海外联谊会理事、中国国际法学会理事;

- 北京市仲裁委员会仲裁员、中国国际经济贸易仲裁委员会金融专业仲裁员;

- 北京市先进工作者、中国首届十佳律师、全国优秀律师;

- 荣获亚洲权威法律杂志 *Asian Legal Business* 2005、2006、2007 年度,连续三年“中国律师最佳项目促成奖”(Dealmaker of the Year),并被该杂志评为“热门三十——中国炙手可热律师”;

- 英国权威评级机构 Chambers & Partners 出版的《世界领先律师》连续多年将肖微律师列为在公司、证券、收购兼并方面的著名律师;

- Asia Law & Practice 出版的《亚洲杰出律师》连续多年将肖微律师评为亚洲地区杰出律师;

- 亚洲权威法律杂志 *Asian Legal Business* 将肖微律师评为 2009 年年度最佳管理合伙人。

本章主要介绍几个方面的内容。一是关于律师事务所在中国的发展。二是关于律师本身这个行业。相信很多学法律的同学今后一定会成为律师,那么无论想做律师,还是不想做律师,最好先要知道做律师的利弊。第三个方面是,当你想做律师的时候,怎样才能做一个好律师。

一、律师业的发展

(一) 国办所及其发展

在中国的法制史里面,没有严格的关于“律师”的概念。1911年辛亥革命以后曾起草了《律师法草案》,准备仿效英、美、德、日等国,考核选拔律师,但因临时政府很快被迫解散而没来得及颁布和实施。

1912年9月,北洋军阀曾制定了《律师暂行章程》和《律师登记暂行章程》,这是中国第一部关于律师制度的成文立法,是旧中国实行律师制度的开端。中国的律师职业慢慢兴起。1922年,上海成立了律师公会,至北洋军阀政府垮台,全国约有3000人从事律师业务,多集中于上海、南京、武汉、天津等大城市。

新中国成立之后,旧的律师制度不仅从法律上被否定了,也从社会上被彻底清除了。

1953年起,我国进入发展国民经济的第一个五年计划新时期,经济的发展要求司法制度、律师制度随之发展。从1954年至1957年,我国律师制度有了较大的发展。到1957年,我国有19个省、市、自治区成立了律师协会或筹备委员会,设立了820个法律顾问处,有专职律师572人,兼职律师350人。

1957年开始反右整风运动,《律师暂行条例》(草案)被打入冷宫。1959年,各地的律师机构全部撤销,从此,我国出现了二十多年没有律师的空白时期。

在20世纪80年代以前,社会运行主要靠大量的党和政府的政策、行政命令和计划。而80年代后,社会运行虽然仍靠许多政策和行政命令,但市场经济、民主法治越来越得到加强。这两种情况是不可同日而语的。1978年3月5日,五届全国人大通过的《中华人民共和国宪法》恢复了刑事辩护制度;1979年12月9日,司法部发出了《关于律师工作的通知》,明确宣布恢复律师制度。至此,中国的律师制度才开始恢复重建与发展起来。当初的律师被界定为“国家法律工作者”,其编制、待遇均纳入国家干部管理体系。

80年代后,最早出现了法律顾问处,那时不叫律师事务所,基本上都是国办所。当时因为还没有学习法律的学生毕业,仅有极少的法律教育(1978年才恢复正规的法律教育),所以那时律师和法官许多是从转业军人和公安人员等人员中选拔而来的。当时主要的案件是民事诉讼(婚姻诉讼等)和刑事案件,也正是从那时开始,有了法律服务的概念。那时《刑事诉讼法》以及律师的权利和现在相比也不太一样。1980年初,邓小平强调,律师队伍要扩大,不搞这个法制不行。这一指示为律师制度的恢复定下了总基调,明确了律师业发展的方向。同年8月,全国人大常委会通过了《中华人民共和国律师暂行条例》。1981年3月,国家司法部作出《关于健全律师工作组织机构问题的批复》。全国各地据此建立起法律顾问处1465个,在各顾问处从业的律师工作人员总计约5500人。

1982年,我在北大上学的时候,我的老师在做兼职律师。正是他把我做律师的胃口吊起来的。当时有一个重大案件,涉及“投机倒把”罪,即假如同一个东西1万元买,2万元卖,便是投机倒把。这个法律现在当然已经没有了。从那个大案件开始,我接触到了法律实务。

那时候没有多少法律可学,只有《中外合资经营企业法》、《宪法》,没有《民法通则》、《公司法》。我们上课就学政策、行政命令。学了半天,也不清楚法律是什么。只有接触到了案件,才有了一些思路,才明白法律是如何解决问题的。

当时的法律顾问处规模很小,业务也很局限。大概法律顾问处一年的收入也就几万元到十几万元,在那里工作的人员每月收入只有几十元。

80年代末,国办的中信律师事务所是最顶级的律师事务所。但是后来改制,这个律师事务所经历了重组,很多人员去其他地方开办了自己的律师事务所。

我接触的第一个案子是一个40万元的贸易纠纷案。折腾了几个月以后这个案子和解了,第一次办案我和我的朋友每人挣了三百多元。那时已经算是很大一笔钱了,因为正常的本科毕业生第一年每月的工资应该是46元。

(二) 合作所试点及其发展

1988年3月,七届全国人大一次会议提出制定《律师法》的立法议案,律师立法被纳入有关方面的正式议事日程。1988年6月,司法部发布《合作制律师事务所试点方案》,打破了国家包办律师事务所的传统格局,开始“合作制律师事务所”试点工作。这种由具有律师资格的人员自愿组合成立,完全不要国家经费,并实行自负盈亏的合作制律师事务所,要求律师必须辞去公职。司法部曾在辽宁、河北等地选点试办合作所,由于当地的律师都不愿辞去公职,试点工作迟迟没有进展。1988年在深圳成立了第一家试点合作所。我在美国的两位朋友注意到了以后,希望能与我合作开办事务所。当时初生牛犊,不怕失败,开办了我们的合作所。当时有四家特别批准的试点,我们是第三家。

当时必须要经过司法局的批准,才能开办合作所。合作所就相当于中国的私人事务所的开始,那时还不叫合伙所,为的是避开资本主义私有的概念。

1992年之前,总共只有这么几个试点。除了我们这四家合作所,其他都是国办的律师事务所。我们的合作所属于非体制内,属于“几不管”地区。后来司法局逐渐把我们纳入到正规的管理体系当中,开会的时候也把

我们叫上。

早期能够做涉外商业法律服务的律师事务所很少，所以我们能够参与几个大的投资项目，包括中国最大的中美合作平朔煤矿项目；另外还有中日合作的，在人民大会堂签约的煤炭液化项目。当时的国家领导人都参加了，我们作为其中的项目律师，能够参加这样的签约仪式，感觉还是很好的。

1992年司法部逐渐开放合作制试点，1994年开始转为合伙所制度，几家大的律师事务所就是在那时成立的。

（三）合伙所、合作所及其发展

1993年以后，很多既在国内也在国外学习过的人回国，这些人不仅受过良好的法律教育，还有一定的实践基础。而且中国的经济有了大的发展，业务量逐渐增大，比如股份制改造、境外上市H股、境内上市A股等业务逐渐增多。早期的上市不是保荐制，而是计划制，即国家下指标给各省市和各部委，然后找对应的企业。于是股份制业务便成为律师的主要业务。

1991年我去英国的时候，我对证券、上市等没有什么概念。现在我却还算是个证券法律的专业律师，正是国内的环境给了我们很多机会学习和成长。

房地产业务也是另外一项重要业务。外资方面，也有了投资、转让的业务。1992年以前的事务所，一般在10个人左右。到了1995年以后，很多家事务所增加到了几十人，收入由几百万升到几千万人民币。

（四）加入WTO后的巨大变化

中国作为一个主要的经济增长区域，在加入WTO之后，更多外资进入了中国市场，而且很多外资直接参股、并购。从产业政策限制，到收购的技术问题都变得复杂得多，所以业务量又有所提高。国有企业开始深化改