

第一章 全球化：在中国法学院教授普通法的一个理由

众所周知，现代的中国法律是间接地建立在德国法系的基础上的。因此在讨论法律改革时，常常会有意见认为应该以欧洲大陆法为主，毋须引入破坏大陆法体系的普通法。本章论证，法律全球化等于美国化，而欧洲大陆法也不能幸免，这个现实是不为人的主观愿望而转移的。因此，为了应付全球化，减轻其负面后果，中国需要采取一个积极进取的态度去学习普通法。

一、全球化等于美国化

谈到全球化，人们往往想起的是经济的全球化。事实上，全球化牵涉的不仅仅是经济，还牵涉到文化领域。在我们特别关注的领域里，弗里德曼（Friedman）教授指出，法律已经全球化了〔1〕他认为法律全球化是指通过自动采纳或演变发展跨国规范，而跨国规范是指那些在超过一个法域适用的规范和实践。简单地说，法律全球化就是指世界各国（自愿或非自

〔1〕 Lawrence M. Friedman, *Borders: On the Emerging Sociology of Transnational Law*, 32 STAN. J. INT'L L. 65, 69-73 (1996) .

愿) 采纳了美国的规范, 世界新体系就是美国法系。

当然, 也有反对意见, 由于人们仍然可以在不同的法律体系间看到一些分歧, 所以有人认为法律全球化并不存在。^{〔2〕}但是, 正如弗里德曼教授指出, 强调轻微区别是律师的职业病。如果人们采取一个较长较宽的角度看, 就会发现不同法律体系的相同比它们的差异更加重要。例如, “今天, 一个法国律师与一个英国律师在对比双方的城市规划或所得税减免或对计算机软件的版权保护的问题时, 他们有共同的语言, 他们双方的沟通比各自与亨利八世年代或路易十四世年代的本国律师的沟通更容易进行。两个国王的法律世界早已消失了”。^{〔3〕}这个例子很难驳倒。各个国家的法律体系仍然有着区别, 这些是具体细节的区别, 但是它们的相似是更重要的类的相似。至少在国际金融以及贸易范畴里, 对全球化已经来临了的这一事实没有太多的疑问。

当然, 全球化并不一定意味着美国化。全球法律美国化的主张建立在以下四点: 美国律师事务所(律所)遍布全球; 美国法学教育传播到世界各重要地点; 美国式法律文件以及作法世界通行; 美国法律内容传播到世界各国。换言之, 美国化的主张是以全球化的媒介以及其带来的规范与实践证明的。两者之间, 后者来自于前者。如弗里德曼教授指出, “规

〔2〕 例如 Pierre Legrand, *European Legal Systems Are Not Converging*, 45 I. C. L. Q. 52 (1996) (作者论证欧洲各地的法律概念和思维模式还存在着不可缩小的区别, 因此不存在融合或全球化。)

〔3〕 Friedman, 前注 1, 第 74 页。

范本身不能移动，它们是由自然人代理人传播的。”〔4〕 这些代理人就是美国律师事务所和美国法学教授。

（一）美国律师事务所遍布全球

下文会显示，近些年最积极开拓新领土的律所是原来设立在伦敦的律所。因此首先需要对用语作出解释，为什么本书论证美国律所已征服全球，而不用“英美”律所一词。理由很简单，这是因为英国律所已经被美国化了。所以，我们展示的现象有两个平行的运动：一是美国人所有的律所在世界各地的扩张，二是美国化后的英国律所出征世界。

1. 大律师事务所在美国的发展。

要理解美国律师事务所的优势，应该从大律师事务所的发展说起。律师业是个“专业”。传统的专业是指“由服务于个别的消费者的独立生产者组织起来改善全体生产者的道德以及保证全体生产者的职业能力的团体”。〔5〕 因此，典型的法律专业人士是个独立执业者或者是个小规模志同道合的合伙公司的合伙人。这个典型的执业模式在美国于 1870 年到 1920 年期间被彻底地改变了，形成了所谓大律师事务所（大所）的执业模式。〔6〕 今天，大所（近期更称为巨大律师事务所）在美

〔4〕 Friedman ,前注 1 ,第 75 页。

〔5〕 Richard L. Abel, *Between Market and State: The Legal Profession in Turmoil*, 52 MOD. L. REV. 285, 285 (1989) .

Wayne K. Hobson, *Symbol of the New Profession: Emergence of the Large Law Firm, 1870 - 1915*, THE NEW HIGH PRIESTS: LAWYERS IN POST - CIVIL WAR AMERICA 3 - 28 (Gerard W. Gawalt, ed. . Westport, CT, Greenwood Press 1984) .

国律师专业里占支配性地位，进而支配着全球的市场。^{〔7〕}

有一个名字与美国专业执业模式的改变牢牢地连在一起，这就是克拉瓦特（Cravath）。直到 1870 年代，法律专业的领袖是出庭辩护的律师，律所是组织松散的三几个律师的结合，律所是提供同一屋檐让各个合伙人单干的制度。克拉瓦特改变了这一切。最初的改变出现在波士顿，但更重要的改革由纽约的克拉瓦特进行。他的发明在美国律师业里留下了不可磨灭的印记。他将律所从一个松散的家庭式结合改变为一个有组织的企业。最具改革性的改变是在人事方面：他拒绝聘用亲友，而只招聘毕业于学院及法学院的毕业生，当中更倾向于“精英大学的高才生”。^{〔8〕}他违背了当时的作法，以薪酬招徕精英学生，同时又禁止他们为其本人或其他人执业，即将精英法学毕业生变成了全职雇员，将律所变成了公司。到了上世纪 20 年代他设计的律所组织制度成为了主流模式。^{〔9〕}

1915 年，在美国 5 个大城市（纽约、芝加哥、波士顿、克利夫兰、堪萨斯市）一共有 27 所克拉瓦特式大所。^{〔10〕}大所风气形成后，大所个别地整体地迅速地发展起来。到了 1924

〔7〕 R. Daniel Keleman & Eric C. Sibbitt, *The Americanization of Japanese Law*, 23 U. PA. J. INT'L RECON. L. 269, 283 (2002)（转引自 *The Global 100*, AM. LAW. Nov. 2001, 第 87 页，报导于 2001 年，在国际律所以总收入计的首 100 所当中，美国律所占了 88 所，在以平均合伙人收入计的首 99 所当中，美国律所占了 83 所，以律师人数计的首 99 所，美国律所占了 65 所，其余的律所都是英国、澳大利亚、加拿大律所。）

〔8〕 Hobson, 前注 6, 第 19 页。

〔9〕 Hobson, 前注 6, 第 19-20 页。

〔10〕 Hobson, 前注 6, 第 5 页。

年，该五个城市已有 101 所大所，而各所的规模从 1915 年的每所平均 8.8 名律师发展到 1921 年每所平均 12.9 名律师。^[11]当然，如今看来当年的大所的规模也不过如此而已。但是，重要的是执业模式的改变早在 1915 年已经完成了。

美国大所迅速发展的第二个阶段在上世纪 70 年代。那时，大所的数量剧增：1961 年只有 38 所大所，1985 年已有 500 所大所；此外大所的规模也急剧扩大：1988 年有 149 所大所的规模比 1968 年最大的大所的规模还要大。^[12]这个大所现象近期引起了学者的注意。首部对大所的研究认为大所的扩张原因在于其结构所产生的不可阻挡的扩张压力。^[13]其后的研究指

[11] Hobson ,前注 6 ,第 5 页。

[12] S. S. Samuelson & L. Fahey, *Strategic Planning for Law Firms: the Application of Management Theory*, 52 U. PITT. L. REV. 435 - 449 - 450 (1991) .

[13] 律所的结构两个特征导致律所不可阻挡地扩大。第一，律所的利润来自受聘律师的工作，他们的薪酬只是他们产生的收入的部分。最低的合伙人对受聘人的比例是一对一。因此，如果一名受聘律师提升为合伙人就必须招聘两名律师填补空缺。第二，受聘律师的合同隐含着承诺，就是表现好的律师会得到提升。这个承诺甚至表现在称谓上。美国大律所的受聘律师称为 associate 相对于英国律所以前的称谓即 assistant solicitor 英国的称谓指出受聘人是助理而美国大律所的受聘律师是“副手”是“准合伙人”。美国律所的隐含承诺必须履行，否则它就不能吸引素质好的副手。由于合伙人对受聘律师的比例不能降低，履行承诺意味着扩大规模，这个比武理论就是为什么大所变得愈来愈大的原因 见 Marc Galanter & Thomas M. Palay, *Why the Big Gets Bigger: The Promotion - to - Partnership Tournament and the Growth of Large Law Firms*, 76 VA. L. REV. 747, 781 - 782, 785 - 787 (1990) ; Samuelson & Fahey ,前注 12 ,第 449 - 450 页。但见 Kevin A. Kordana, *Note: Law Firms and Associate Careers: Tournament Theory Versus the Production - Imperative Model*, 104 YALE L. J. 1907, 1924 (1995). (作者质疑上述“比武理论”是否能解释大律所的扩张，论证其扩张是由对企业顾问工作的性质所导致的。)

出，虽然内部压力解释了扩张的动力，但是必须存有外部的需求，扩张才能成事。下文将会指出，大所符合了商界的某些需要，因而得到了不断扩大的机会。

从以上简略的历史可见，现在的大所有近百年的历史和传统，是美国法律文化的部分。美国大所的规模及深厚的历史传统是其他国家的律所不可比拟的，其市场势力也是锐不可当的。希望与这些大所较劲，速于求成的策略不会获得成功。

2. 美国大所的海外发展。

美国大所向海外发展的过程已有很多文献记录。撇开诸如在 1879 年在巴黎开所的高特律所 (Coudert Brothers)^[14] 的开荒者不谈，美国大所认真的海外发展是在二战后发生的。当时，有些如欧共体的前身的法律顾问 Cleary Gottlieb^[15] 律所到欧洲是为了服务政府机构，其他律所是为了追随其客户的海外投资而远征世界各地的。^[16] 于 1957 年成立的欧共体将美国律所以及其他欧洲律所带到布鲁塞尔。美国的政治势力以及 1961 年的《友好条约》 (Treaty of Friendship, Establishment and

[14] 对 Coudert Brothers 及其他律所在欧洲早期的经验，参看 John Anderson, *Global Pioneers*, THE AMERICAN LAWYER, Nov. 1998, cited to LEXIS.

[15] Carole Silver, *Globalization and the U. S. Market in Legal Services - Shifting Identities*, 31 LAW & POL'Y INT'L BUS 1093-1110 (2000).

[16] Kelly Charles Crabb, *Note: Providing Legal Services in Foreign Countries: Making Room for the American Attorney*, 83 COLUM. L. REV. 1767, 1767-1768 (1983); Roger J. Goebel, *The Internationalization of Law and Legal Practice: Professional Qualification and Educational Requirements for Law Practice in a Foreign Country: Bridging the Cultural Gap*, 63 TUL. L. REV. 443, 445-464 (1989); Silver, 前注 15, 第 1110 页。

Navigation) 保证了美国 (因而其他国家的) 律所得到了在比利时执业的权利。^[17] 其后 , 上世纪 60 年代在伦敦出现的欧美元市场^[18] 香港及新加坡的崛起^[19] 日本市场在美国压力下的开放^[20] 都带来了一浪接一浪的扩张。

一份 1996 年的报告列出世界 5 个拥有最多美国律师的城市如下 :

城市	律所 (家)	律师人数
伦敦	55	496
香港	34	354
布鲁塞尔	28	215
东京	27	100
巴黎	23	360 ^[21]

美国律所在海外的庞大力量巩固了它的领导地位。人们承认 , “ 美国律所是世界标准的制造者 , 它们对律所的规模、专业化、全面性服务、海外扩张、后勤行政方法以及其积极推销手法无一不影响着全球律所。”^[22]

[17] Goebel ,前注 16 ,第 476 页。

[18] Goebel ,前注 16 ,第 478 页。

[19] Goebel ,前注 16 ,第 481 页。

[20] Goebel ,前注 16 ,第 483 页 ; Terence Murphy, *Japan Slides Open the Legal Door*, INT' L FIN. L. Mar. 1987, p. 9.

[21] *The National Law Journal*, Aug. 12, 1996, cited in Harris Ramcharran, *Trade liberalization in services: an analysis of the obstacles and the opportunities for trade expansion by U. S. law firms* 7 (1) MULTINATIONAL BUSINESS REVIEW 27 at Table 4 (1999) cited to PROQUEST.

[22] Silver ,前注 15 ,第 1094 页。

3. 英国大所的产生。

故事的另一半是英国律所的美国化以及其后的大所化，这更能说明美国的势力。成功的英国律所大部分都有久远的辉煌的历史。但是，它们有两个阻碍它们海外发展的特征，一是它们的地区性，二是它们的小规模。这两个特征在撒切尔夫人年代被消灭了。〔23〕当时的去规范化及再规范化、欧共体法律的发展以及法律工作的国际化都促使英国律所发展，伴随着这一切的是美国律所的来临。

美国律所大举进入英国是在上世纪 60 年代后期开始的〔24〕它们的到来打乱了业界很多律律相卫的做法，改变了英国的法律文化。〔25〕最明显的改变也许是声称模仿《美国律师》（一本业界的期刊）的《法律业务》期刊的创办，其目的及成功之处在于揭发过去大家尽力隐瞒的行内秘密。〔26〕为了

〔23〕 关于这个发展，参见 John Flood, *Symposium: The Growth of Large Law Firms and Its Effect on the Legal Profession and Legal Education: Megalaw in the U. K. : Professionalism or Corporation? A Preliminary Report*, 64 IND. L. J. 569 (1989) [以下简称 Flood, *Megalaw in the UK*]; R. G. Lee, *From Profession to Business: The Rise and Rise of the City Law Firm*, TOMORROW'S LAWYERS (Philip A. Thomas, ed. Blackwell 1992) .

〔24〕 1970 年代 23 所美国所在伦敦开设办事处；1980 年代有 16 所，见 Silver ,前注 15 第 1111 页。

〔25〕 Edi Cohen, *Gunning for the Competition*, THE BANKER, Aug. 1988 at 16, cited to ABI/INFORM Global (作者报导，甚至工作时间也改变了)；*Bar Talk*, THE AMERICAN LAWYER, Apr. 2000, cited to LEXIS (作者报导英国精英律所之间的不抢夺对方人才的君子协定被化解了。)

〔26〕 *A Survey of the Legal Profession: On Trial*, THE ECONOMIST, July 18, 1992, at 53, cited to PROQUEST.

应付美国的挑战，英国律所必须重组作战。

首先，它们必须“国际化”。虽然英国律所一直以其国际化形象自豪，但事实上直到近期，它们还只是地区性的律所。到了上世纪 80 年代末期出现了合并浪潮才造就了一批省会或全国性律所，这一点可以从当时为第一所全国性律所的称号展开争论得到佐证。^[27]当然，它们的“地区性”是个很特殊的“地区”，也就是伦敦。英国全国 20 大律所都是位于伦敦的“地区性”律所^[28]这个位置让伦敦律所取得了银行及金融业务的经验，因而得到了能动性。此外，英国庞大的前殖民地亦方便了进入殖民地或前殖民地的律所。所以，在这个意义上英国律所可以说一直是国际化的。^[29]但是，鉴于美国金融市场的势力，没有在美国执业的能力的律所实在不能声称拥有全球性或国际性地位。在这个意义上，英国律所又不是国际性律所。

从承认必须取得在美国执业的能力这一事实，^[30]到实际争取到这个能力用了不少时间。到大部分英国律所取得这个能力已经是上世纪 90 年代末期了。取得的途径不一，如 Clifford

[27] Abel, 前注 5, 第 293 页。

[28] Lee, 前注 23, 第 33 页。

[29] Flood, *Megalaw in the UK*, 前注 23, 第 578 页。

[30] Nick Ferguson, *Quality Control Drives New York Strategy*, 18 (3) INT' L FIN. L. REV. 23 (1999) (引述 Simpson Thacher 律所的 Rhett Brandon 律师), cited to PROQUEST; *Red Tape Around the World*, THE ECONOMIST, Nov. 23 1996, p. 77, cited to PROQUEST.

Chance 是于 1999 年与一家美国律所合并取得的。^[31] 其他律所所以聘用美国律师取得这个能力。有报告称 1999 年 Freshfield 的伦敦办事处雇有 15 名美国律师。^[32] 2004 年 Allen & Overy 的伦敦办事处有 75 名拥有美国执业资格的律师。^[33] 轶闻认为拥有必要条件的英国毕业生人数不足，以致英国律所海外的办事处大部分由美国律师主持。一份报告称 Freshfield 全球的律师中有三分之一是非英国人和非德国人（Freshfield 的德国人来自与它合并的德国律所），这应该是该种轶闻的佐证。^[34] 为了争取美国执业能力和美国律师，英国律所本身也变得美国化了。

英国律所争取国际化需要用这么长的时间，其中一个原因是它们原来的规模过小。规模对国际化极为重要，因为规模才能让律所在专业化的同时提供全面性服务。英国律所比美国律所的发展来得晚。直到 1967 年，律所受到禁止超过 20 个合伙人的合伙公司的法律限制。所以，直到上世纪 50 年代只有 38 所律所有超过 50 名律师。^[35] 这是毫不奇怪的。剧烈的增长要

[31] Ben Maiden, *Clifford Chance becomes the world's largest firm*, 18 (8) INT' L FIN. L. REV. 31 (1999) .

[32] 同上注。

[33] *Special Report: Trying to get the right balance - International law firms* THE ECONOMIST, Feb. 28, 2004, p. 80, cited to PROQUEST.

[34] *Lawyer Interview: Konstantin hopeful*, THE LAWYER, Jan. 19, 2004, p. 13, cited to PROQUEST; Nicholas Varchaver, *The Culture of Chaos*, THE AMERICAN LAWYER, Dec. 1993, p. 52 (作者报导了 Freshfields 为了开展亚洲业务猎取美国律师的故事); 亦见 *Bar Talk*, THE AMERICAN LAWYER, Apr. 2000, cited to LEXIS。

[35] Lee, 前注 23, 第 33 页。

到了上世纪 70 年代才发生，而增长率变得愈来愈高。^[36] 但是，1988 年以平均律师人数为 324 人的英国 5 大律所，^[37] 与平均律师人数为 476 人的美国 50 大律所相对比，^[38] 可谓小巫见大巫。

4. 德国与法国市场。

美国律师的势力可以在两个市场里见到：德国市场、法国市场。这两个市场的发展过程不同，但它们的命运却是一样的。在德国，本土律所被“收购”了。^[39] 一份著于 2001 年的文章报告说，其实只有一所重要的德国律所仍然独立，仍未被

[36] Abel, 前注 5, 第 294 页 (例如在 1960 年到 1970 年的 10 年间, 15 大所的律师人数增加了 40%, 到了 1983 年增加了一倍, 5 年后在增加一倍, 在 1985 年到 1988 年的 3 年之间, 20 大所的助理律师人数再翻一翻。)

[37] Clifford Chance (554 名律师), Lovell White Durrant (306), Linklaters & Paines (325), Simons & Simons (227) and Allen & Overy (209), 见 PRITCHARD, THE LEGAL 500: THE MAJOR LAW FIRMS IN ENGLAND AND WALES AND SCOTLAND 54 (1988), cited in Flood, *Megawlaw in the UK*, 前注 23, 图表 2, 第 577 页。

[38] Robert C. Clark, *Why So Many Lawyers? Are They Good or Bad?*, 61 FORDHAM L. REV. 275, 277 (1992) (1989 的资料)。

[39] 关于这些报导, 参见 Nick Ferguson, *Merger fever grips German market*, 18 (9) INT'L FIN. L. REV. 35 (1999); *Daimler-Chrysler: A sign of the times?*, 17 (7) INT'L FIN. L. REV. 33 (1998)。

合并。^[40] 在法国，本土律所没有被合并掉，只是“被掏空了”。^[41]

由美国人拥有的律所没有直接合并德国的律所，对它们“保持了礼貌的距离”。^[42] 德国律所的合并是由美国化的英国律所进行的。为了应付来自美国律所以及会计师事务所的挑战，英国律所不得不重组以及转移阵地往海外发展。^[43] 它们没有时间慢慢地有机地发展，只能以合并或联盟的方法扩张^[44] 以致上述 2001 年报道说：“过去 12 个月内，几乎每个星期都有一家德国律所宣布其与英国或美国律所合并或者加入某种跨国联盟的意图”^[45] 直到最后只有一家德国律所屹立

[40] Dr. Henssler & Laurel S. Terry, *Lawyers Without Frontiers - a View from Germany*, 19 DICK. J. INT' L L. 269, 283 (2001) .

[41] 借用 Arthurs 教授的全球化对加拿大公司造成的影响所用的词语，见 H. W. Arthurs, *Lawyering in Canada in the 21st Century*, 15 WINDSOR YEARBOOK OF ACCESS TO JUSTICE 202, 210 (1996) [以下简称 Arthurs, *Lawyering in Canada*] .

[42] Nick Ferguson, *Merger fever grips German market*, 18 (9) INT' L FIN. L. REV. 35 (1999) .

[43] David M. Trubek, Yves Dezalay, Ruth Buchanan & John R. Davis, *The Future of the Legal Profession: Global Restructuring and the Law: Studies of the Internationalization of Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas*, 44 CASE W. RES. 407, 427 (1994) [以下简称 Trubek et. al. , *Legal Fields*] ; *Global Roundtable*, THE AMERICAN LAWYER, Nov. 1998, p. 97 (Clifford Chance 的经理合伙人 Tony Williams 的发言); Henssler & Terry ,前注 40 ,第 276 -277 页。

[44] 有关报导见 Laura Pearlman, *Global 50*, THE AMERICAN LAWYER, Nov. 1999 , cited to LEXIS。

[45] Henssler & Terry ,前注 40 ,第 271 页。

不倒。

合并谈判不一定成功。^[46] 但是，开始了谈判的德国律所再没有回头路了。一宗谈判的失败只是把不可避免的前途推迟一段时间。一旦承认了合并的需要，尝试合并的失败只意味着寻找另一个伙伴的必要。^[47] 完成了的合并也可能失败。^[48] 合并弱方的一些前合伙人和雇员律师可能不满而离去。但是对这些个人来说，也没有回头路可言。如果他们加入或成立更小的德国律所，他们就自己放弃了在高端市场的位置。他们的惟一解决办法只是寻找一家更适合自己的英美律所。英国的 Linklaters 的合并就是一个好例子。合并的德方的一名资深合伙人因对与 Linklaters 合并不满而离去，但他是去加入美国 Shearman and Sterling 的德国办事处^[49] 另一组人也离去，他们成立了一家精品律所，他们用人的政策是新人必须有在大所培训

[46] 例如 *White & Case French merger collapse*, 19 (11) INT' L FIN. L. REV. 3 (2000).

[47] 例如，当德国的 Gaedertz 所与英国的 Norton Rose 所合并失败后，德国所解散了，部分加盟 Latham & Watkins ；部分加盟 Norton Rose。合并谈判失败，因为双方不能就保留的合伙人达成协议，但双方同意，“在全球化的法律世界里，国际化合伙人对生存是必需的”，见 *Unrequited love*, THE ECONOMIST, Feb. 24, 2001 . *cited to* PROQUEST.

[48] 如任何合并一样，合并方中必有一组经理需要让位。 Freshfields Deringer-Bruckhaus 合并模式是在“每个岗位上安置两个人：两个最资深的合伙人，每个执业专科组有两个领导人，一个英国人，一个德国人”。这种方法不能彻底解决问题，就是选择一个领导人的正确方法，见 THE LAWYER, Jan. 19, 2004, p. 13, *cited to* PROQUEST; *Freshfields split over 'London's Imperialism'* THE LAWYER, Dec. 15, 2003 p. 1 *cited to* PROQUEST.

[49] Henssler & Terry ,前注 40 ,第 282 页.

的经历及执业的经验^[50]

法国律所大部分仍然能维持独立。^[51] 美国律所没有合并法国律所的必要，这是因为法国市场的历史性开放性所赐，^[52] 美国律所早已大规模地进入了法国市场^[53] 毋须以合并来发展。至于为什么英国律所没有在法国展开合并，现在没有资料说明原因。

5. 客户的力量。

为什么德国律师需要寻找盎格鲁—撒克逊合伙人 为什么美国律师可以不屑兼并德国律所 其理由在于德国客人正在聘用美国律所。当然，鉴于美国律所与投资银行历史悠久的关系，^[54]

[50] *Why the smaller firms have had a great year in Germany*, THE LAWYER, Nov. 17, 2003 p. 7, cited to PROQUEST.

[51] *Special Report: Trying to get the right balance - International Law Firms*, THE ECONOMIST, Feb. 28, 2004, p. 80, cited to PROQUEST.

[52] Peter Roorda, *The Internationalization of the Practice of Law*, 28 WAKE FOREST L. REV. 141-153 (1993).

[53] Barbara Galli, *Will French firms survive?*, 17 (10) INT' L FIN. L. REV. 33 (1998).

[54] 有关报导参见 Richard Forster, *New York firms seek the world's business*, 16(12) INT' L FIN. L. 36 (1997); Silver, 前注 15 第 1100 页; John Flood, *Capital Markets: Those Who Can and Cannot Do the Purest Global Law Markets*, RULES AND NETWORKS: THE LEGAL CULTURE OF GLOBAL BUSINESS TRANSACTIONS 254 (Hart 2001) (报告引证了 Morgan Stanley 银行与 Davis Polk 律所的长达 110 年的关系) [以下简称 RULES AND NETWORKS]。虽然由于客户之间的合并，银行与律所的关系比以前较为松散，见 Emily Backer, *Making Milbank Over*, THE AMERICAN LAWYER, Oct. 1996, p. 48, cited to LEXIS 但是松绑的对象是其他精英律所 因此作为一个群体 精英律所与财势雄厚的客户的密切关系没有改变。

美国律所能够支配国际金融法市场，这是意料中事。^{〔55〕}美国律所入主欧洲本土业务才是引人注目的事。1998年5月，Daimler-Benz 宣布聘任 Shearman and Sterling 作为其与 Chrysler 进行的价值 920 亿美元的合并的法律顾问，这一消息对德国律师业造成了巨大震撼，这是因为这宗交易是由德国法律所规范的^{〔56〕}这是首宗德国公司聘请美国律所在德国业务上提供服务的个案，一旦开了这个头，其他的“令人震惊”的聘任连续发生：现在 White and Case 是德国破产专科的最佳执业者^{〔57〕} Shearman and Sterling 的德国办事处争取到 Hypo Real Estate Holdings 的任命，其为 Hypo Verreinsbank 的前房地产部门。^{〔58〕}这个现象不仅在德国出现，例如在法国银行 SG-BNP-Paribas 争夺战中，Sullivan and Cromwell 代表 SG，Freshfields 代表 SG，Cleary Gottlieb 代表 BNP，Rogers & Well 代表 Paribas。在意大利的 Gucci-LVMH-Pinault-Printemps 争夺战中，

〔55〕 例如在 Singapore Telecom 私有化的交易中，获聘的律所是 Sullivan & Cromwell 而不是公司原来的 Allen & Overy 律所，因为投资银行是与 Sullivan & Cromwell 有超过 100 年关系的 Goldman Sachs，见 *Red Tape Around the World*, THE ECONOMIST, Nov. 23, 1996, p. 2, cited to PROQUEST。其他例子包括法国的私有化交易，同注，以及世界各地的电讯业私有化的交易，见 Nick Ferguson, *Quality control drives New York Strategy*, 18 (3) INT' L FIN. L. REV. 23 (1999) cited to PROQUEST。

〔56〕 Nick Ferguson, *Daimler-Chrysler: A Sign of the Times?*, 17 (7) INT' L FIN. L. REV. 33 (1998) cited to PROQUEST.

〔57〕 *Insolvency favourites cash in on closed market in Germany*, THE LAWYER, Oct. 6, 2003, p. 8, cited to PROQUEST (记者报导了一连串的欧洲本土的任命。)

〔58〕 *Shearman gets the nod from Hypo Real Estate*, THE LAWYER, Oct. 6, 2003, p. 10, cited to PROQUEST.

Skadden, Arps 代表 Gucci, Cleary, Gottlieb 代表 Gucci, Davis, Polk 代表 LVMH, Sullivan & Cromwell 代表 LVMH 的银行, Wachtell, Lipton 代表 Pinault-Printemps。在意大利 Olivetti 和 Telecom Italia 的争夺战中, Sullivan & Cromwell (和 Herbert Smith) 代表 Olivetti, Simpson Thacher & Bartlett 和 Freshfields 代表 Olivetti 的银行, Davis Polk 代表 Telecom Italia Mobile, Cleary Gottlieb 代表 Telecom Italia 的银行。^[59]

最后,《美国律师》在最近对欧洲进行的 50 大仲裁案的研究显示,虽然在每个纠纷中都有至少一名欧洲当事人,仲裁地点又在欧洲,但是在绝大部分案件中,美国律所还是以律师代表出席的。^[60] 其他研究则显示,在原属于法国律师天下的国际仲裁领域,现在无论是以任何一种排列方法,以营业额、案件规模、行业多元化、审讯次数,英美律所都是“盟主”。^[61] 美国夺取欧洲大陆市场的战役已经成功完成了。

[59] John E. Morris, *The Handbag War*, THE AMERICAN LAWYER, May 1999, p. 69, cited in Silver, 前注 15, 注 13; 亦见 William Underhill, *Global companies want global law firms; long arm of the lawyers*, NEWSWEEK, June 7, 1999, p. 54, cited to PROQUEST。这些只是近期的被人关注的案件。事实上,趋势至少在上世纪 80 年代末期已经出现了,见 Edi Cohen, *Gunning for the Competition*, THE BANKER, Aug. 1988, p. 19, cited to ABL/INFORM GLOBAL。

[60] Michael D. Goldhaber, *Big Arbitrations*, THE AMERICAN LAWYER MEDIA SUPPLEMENT: FOCUS EUROPE, Summer 2003, at 22, cited in Roger P. Alford, *The American Influence on International Arbitration*, 19 OHIO ST. J ON DISP. RESOL. 69, 81 (2003)。

[61] 同上注。

（二）美国法学教育的传播

美国法制的人的力量不仅来自美国律所的海外扩张，还来自外国人受的美国法学教育。有人指出，“今天，欧洲、拉丁美洲、亚洲主要商务城市里的年满 40 岁以下的律师，几乎全部都在美国接受过至少一年的法学教育，这并非不寻常”。^{〔62〕}瑞士的维甘德（Wiegand）教授于 1991 年报道说，苏黎世高资历的年轻律师中，60% 持有一个美国大学法学院学位，而这个趋势正在加剧。他承认苏黎世不等于瑞士，所以又在日内瓦以及其他瑞士城市作了一定的调查，得出结论：“法律执业者的重大部分已经受过美国教育，而在年轻的一辈，这个趋势日益剧增。”^{〔63〕}

他们的观察可以用供应方的资料支持。纽约大学法学院于其 2001 - 2002 年招生网页上声称，学校的全时研究生的 68% 都是外国学生，来自 150 所外国的法学院。^{〔64〕}依照美国律师公会的资料，有 42 所认可的法学院为外国律师开设了课程，而现时攻读法学硕士学位课程的学生中，大约一半是外国法学院的毕业生。^{〔65〕}

这些为外国学生而设的课程，除了带来收入外，其目的就是出口美国法律。正如纽约大学法学院当时的院长说：“正在

〔62〕 Goebel, 前注 16, 第 461 - 462 页。

〔63〕 Wolfgang Wiegand, *The Reception of American Law in Europe*, 39 AM COMP. LAW 229, 234 (1991)

〔64〕 Alford, 前注 60, 第 82 页。

〔65〕 American Bar Association, *Post J. D. Programs*, <http://www.abanet.org/legal/postjdprograms/postjdc.html>, 最后浏览日截止 2004 年 3 月 19 日。