

国际律师及法务管理人执业技能经典系列

The Art of Legal Drafting

合同与法律咨询文书制作技能

[美] 吕立山 (Robert Lewis) 江宪胜 著



路伟国际律师事务所百年执业经典



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



为中国律师和法律职业人士倾情打造

“国际律师及法务管理人执业技能经典系列”丛书及配套光盘

The Art of Legal Drafting

合同与法律咨询文书制作技能



法律文书起草及制作，是律师最为重要的技能之一。路伟国际律师事务所拥有上千名具有优秀执业技能的国际律师，通过对其在法律文书起草与谈判方面先进经验的总结，本书展示了国际律师处理复杂的商事项目时所应具备的核心技能，相信会对中国律师执业技能的提高有所启示。

Contract Structuring, Documentation and Negotiation

合同结构设计、制作及国际谈判技能（高阶）



本书结合路伟国际律师事务所的先进经验，以并购合同为示例，通过合同结构设计原理剖析、合同条款详解等，详细阐述了国际律师在合同设计与制作等方面的核心技能，充分展示了复杂的商事合同起草及谈判的动态模式，使读者进一步了解合同的内在机理。

In-house Counsel Management Skills

企业法律事务和法务部管理技能



路伟国际律师事务所的很多国际律师都有过在大型跨国企业担任法律顾问的经验，本书凭借其先进的国际经验，详细介绍了企业法律部管理和运作的基本原则、模式以及流程，使中国企业在国际化的过程中有效地解决相关问题。

M&A Process Management, Structuring & Documentation

并购项目流程管理、结构设计和文件制作技能



路伟国际律师事务所代理过相当数目的大型并购交易，积累了丰富的经验。本书以并购交易的流程管理、结构设计和并购合同的制作为重点，通过对路伟先进的国际经验的介绍，有助于提高执业律师在并购交易中的操作技巧。

International Commercial Dispute Resolution

国际商事争议解决技能



路伟国际律师事务所在国际商事争议解决领域，处于世界领先地位。本书正是通过总结路伟在国际商事争议解决方面所积累的丰富经验和领先优势，为中国企业了解国际上的争议解决制度安排和掌握相应的策略，提供有效的指导。

Partnership Law Firm Management Skills

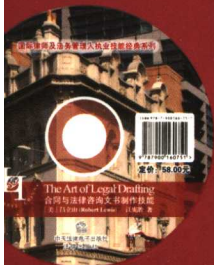
律师事务所管理技能



本书以路伟国际律师事务所上百年的运营经验为基础，针对中国律师事务所发展的实际需要，深入浅出地介绍了路伟在管理和运营方面的成功经验，对于中国律师事务所的成长具有很强的借鉴意义。

CD for Advanced Training Program on the Art of Legal Drafting
合同与法律咨询文书制作技能高级培训课程光盘

赠 随本书附送 **价值58元** 配套限量版全程培训课程视听光盘
内含32小时中英文互动式高级培训课程



ISBN 978-7-5036-6935-4



9 787503 669354 >

定价：68.00元



独角兽工作室
平面设计

上架建议：律师及法务管理人业务·合同起草



国际律师及法务管理人执业技能经典系列

The Art of Legal Drafting

合同与法律咨询文书制作技能

[美] 吕立山 (Robert Lewis) 江宪胜 著



法律出版社

LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

合同与法律咨询文书制作技能 / 吕立山著. —北京:
法律出版社, 2007. 1
(国际律师及法务管理人执业技能经典系列丛书)
ISBN 978 - 7 - 5036 - 6935 - 4

I. 合… II. 吕… III. 法律文书—写作—基本知识
IV. D916.13

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 159196 号

©法律出版社·中国

责任编辑/杨 扬	装帧设计/于 佳
出版/法律出版社	编辑统筹/法律应用出版分社
总发行/中国法律图书有限公司	经销/新华书店
印刷/北京中科印刷有限公司	责任印制/陶 松
开本/787×960 毫米 1/16	印张/24.25 字数/268 千
版本/2007 年 1 月第 1 版	印次/2007 年 1 月第 1 次印刷
法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)	
电子邮件/ yangyang@lawpress.com.cn	销售热线/010-63939792/9779
网址/ www.lawpress.com.cn	咨询电话/010-63939647
中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)	
全国各地中法图分、子公司电话:	
第一法律书店/010-63939781/9782	西安分公司/029-85388843
重庆公司/023-65382816/2908	
上海公司/021-62071010/1636	北京分公司/010-62534456
深圳公司/0755-83072995	苏州公司/0512-65193110
书号:ISBN 978 - 7 - 5036 - 6935 - 4	定价:68.00 元
(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)	

Lovells
路伟律师事务所

路伟国际律师事务所（Lovells）是全球少数名副其实的著名国际性律师事务所之一，拥有340名合伙人、1600多名律师和3200多名雇员。路伟在全球范围内拥有26家代表处，其中亚洲6家，美国2家，欧洲17家，是欧洲第五大律师事务所，全球第六大律师事务所。

详情请浏览：路伟国际律师事务所网站 www.lovells.com

法律风险信息网 www.legalrisk.info

Lovells is a leading international law firm with over 340 partners, 1,600 lawyers and a total staff of more than 3,200 people across 26 offices worldwide. We have six offices in Asia, two offices in the USA and 17 in Europe. It is the fifth largest law firm in Europe and sixth largest law firm worldwide.

For more information visit: www.lovells.com or www.legalrisk.info

作者简介

Introduction of the Authors



[美]吕立山
(Robert Lewis)

美国杨柏翰大学法律博士，获学术荣誉奖。路伟国际律师事务所北京办事处主任合伙人。吕立山律师在 20 年的律师执业生涯中，为国内外客户代理了数百件项目，主要涉及电信、基础设施、融资、企业重组、投资领域以及跨国商事纠纷。吕立山律师曾担任过许多著名项目的法律顾问，包括北京 2008 年奥运会国家体育场和国家游泳中心项目（担任项目业主北京市国有资产管理公司的国际法律顾问）、广西来宾 B 电厂项目、上海大场水厂的 BOT 项目等。吕律师在律师执业技能和律师事务所 / 公司法律部管理培训方面有着丰富的经验，他是中华全国律师协会教育委员会唯一的外国专家。



江宪胜

北京大学法律系经济法学硕士，美国韦伯什大学英语文学系与经济学系双学士。中伦金通律师事务所合伙人。主要从事涉外业务，涉及外商直接投资、并购、技术转让、服务 / 生产外包等，并参与公司各类商务项目的策划、实施。江宪胜律师编制的中国法律法规英文本被美国著名法学院（如哈佛、耶鲁、斯坦福等）教授选为教学资料。江宪胜律师是中华全国律师协会外事委员会委员，2003 年开始作为律师协会示范性培训项目的两位主讲人之一。江宪胜律师还是全球企业法律顾问协会（ACC）中国事务委员会四位委员之一，并在北大光华管理学院主办的企业法律风险管理高级培训班任教。



出版前言

The Law Press Preface

作者吕立山想告诉读者,美国历史上最著名的总统亚伯拉罕·林肯在当选美国总统前曾是一名律师,他说过这样一句话:“文字对于律师来说相当于商店老板的存货。”这句话非常形象地表明律师提供的服务主要通过文字来体现。法律咨询函及商事合同是律师业务中最常见的法律文书,但目前有关法律文书写作的专门书籍尚不多见。因此本书作者在总结各自执业经验的基础上,希望通过本书向大家介绍起草这两种法律文书的流程与技巧,包括起草前的准备工作、文书结构的设计,以及具体的文书制作技巧。

本书旨在以方法论为主线,通过对法律文书制作基本原则的剖析和案例研究使读者了解起草法律文书的核心技能并掌握其应用方法。我们的目的不在于论述有关法律文书起草的基本理论,也不在于提供一个事项清单让大家在起草法律文书时完全照搬,而是希望大家通过阅读本书和做书中的练习来把握法律文书起草的动态模式,并且在实践中能利用本书所讲述的技能来解决相关问题。

虽然作者在本书中会尽量详细地向大家讲解起草法律文书的技能,但这些技能不是一朝一夕能够掌握的,需要大家今后在实际工作中对本书内容进一步消化,逐步完善。此外,我们希望本书的内容能为执

业律师及企业法律顾问的其他专项培训做好准备,使大家以本书所讲述的核心技能为基础,通过参加相关法律技能强化培训项目,进一步提高。

为了提高这本法律技能培训书籍的整体实用性,我们将其编写为三个部分:

- 上篇将对分析过程与写作技巧进行描述,并就如何最好地处理“律师—客户”关系提供建议,以使用最有效的方式向客户提供法律服务。

- 中篇给出了练习与案例研究,以进一步阐明第一部分中所描述的基本原理与技能。练习部分用来帮助读者提高专门的写作技能;而案例研究则用来完善读者的分析思维技能。

- 下篇则为中篇中的大部分的练习与案例研习列出了答案。为了保证全书的整体培训效果,读者最好在看下篇之前先完成中篇中的练习与案例研习。

本书中促进中国法律从业人员技能提高的方法十分独特,同时也与中国法律执业界的现状完美协调。我们希望读者们可以通过阅读本书、完成书中的练习并将书中的原理与技能融入到日常的法律执业当中,一步步最终达到法律服务业的国际标准。当中国企业日益成为全球经济不可分割的一部分时,您可以给予它们更大的帮助。

路伟国际律师事务所是世界第六大律师事务所。目前,路伟国际律师事务所在各主要执业领域为涉及中国项目的客户提供专业、全面的商业法律服务。此外,路伟还积极促进中国本地律师行业的持续发展。中华全国律师协会和路伟律师事务所以中国的执业律师、公司法律顾

问为对象,联合举办一系列的法律执业技能培训课程,反响热烈。法律出版社也很高兴能与路伟开展长期合作,而这本书就是有关法律技能与国际法律信息系列丛书的第一部。



作为全球最大的法律职业教育与培训机构之一的首席执行官,我很高兴为您推荐由全球顶尖国际律师事务所之一——路伟国际律师事务所出版的《合同与法律咨询文书制作技能》一书。

在全球各地,传统上对有职业理想的律师提供的业前培训局限于法学教育,并且大多是由在专业领域知识渊博但实践经验欠缺的法学教授进行授课。即使一些国家提供了就业后在职教育,但这些教育同样没有凸显职业优势。

- 法律教学如果不具实用性则没有任何意义。无论您是为较小范围的地方社区提供法律服务,还是作为像路伟这样全球性法律机构的合伙人而从事复杂的跨国交易,对于一个律师来说,客户所需要的专业顾问不仅仅要拥有必不可少的法律知识,还必须同时具备全面的律师技能。这些技能包括:提出解决问题的方法,而不仅仅是发现问题;准确、全面地对相关法律领域进行检索;针对协议进行谈判;撰写包括合同与意见书在内的各种法律文书。

- 这些技能是所有律师必不可少的。但在国际交易中,各种跨境交易以及不同国家文化方面的复杂情况给这些技能提出了更高的要求。这些技能也因此被赋予了令人振奋的新色彩。

近年来,中国再一次扮演了全球领导性贸易大国的角色,其发展态势还将持续。哪里有交易存在,哪里就有对高素质律师的需求,为培养必要技能提供帮助的优秀培训工具也就永远供不应求。因此,我非常赞赏路伟国际律师事务所为本书出版所做出的努力,以及路伟为中国法律人执业教育及其服务的商业社会所做出的贡献。

Nigel Savage

英格兰及威尔士法律学院

首席执行官



自序

The Author's Preface

20世纪80年代初期,当我作为一名新生走进美国法学院的教室时,老师告诉我们,法律教育的首要目标在于训练我们养成“律师思维模式”。对于这句话,当时我有些不以为然,觉得律师和法学教授们所自诩的独特思维模式以及专门训练,都有故弄玄虚之嫌。然而通过3年的学习,我发现法学院的经历确实教会我不少东西:不仅要理解法律规定,还要把握相关事实,更重要的是如何将法律规定与这些事实结合起来进行法律分析。

1985年,当我通过美国加利福尼亚州律师资格考试并开始执业的时候,又产生了一个新的困惑,我发现律师实务与法学研究迥然相异。客户关注的是如何解决所面临的问题,而非如何撰写学术论文。因此,我必须去学习一套全新的技巧——如何帮助客户解决现实中的问题。作为一名年轻律师,我非常幸运能有一位阅历丰富的律师作为我的导师。从一个初出茅庐的法学院毕业生,到在资深律师的指导下成长为一个职业法律人,是我们这一代律师共同的路径;我们也深深知道,没有他们的指引,我们不可能取得现在的成就。由资深律师对年轻律师进行“传、帮、带”——这是律师职业伟大传统的一部分,也是律师职业人的义务之一。若非如此,律师职业定当日渐式微。对那些曾谆谆教诲我们

的律师前辈,我们亏欠良多;而今,指引新一代,是我们对这些前辈们的些许回报,也是为延续这一伟大传统义不容辞的使命。

随着中国法治进程的加快,律师职业方兴未艾。他们当中的绝大多数人也许不会有机会获得那些在法庭及商业等无硝烟战场中叱咤风云多年的律师的言传身教。然而他们所需要的培训和指导一点也不少于20年前的我。作为旅居中国多年的客人,我觉得为推动中国律师业的发展出力是自己义不容辞的责任。因而我希望通过这些培训书籍把我从导师处学到的和在实践中积累的经验传播给大家。令我感到欣喜的是,我所任职的路伟国际律师事务所同样致力于推动中国律师业的发展,并对我的事业全力支持。

正如参加过我们培训项目的人士所体会到的(大家通过阅读本书也将意识到),探讨法律条文及专业理论并非我们撰写此书的目的。作为法律专业人士,大家知道如何查找和分析法律条文,我们所关注的是法律实践技能,即如何运用律师思维模式和执业技巧、经验,帮助客户解决问题。

在经济活动中,律师扮演着非常重要的角色,通过给当事人提供法律咨询以及为他们设计、制作合同,化解风险,争取最大的利益。合同是重要的法律和商业文件。打一个比方,合同条款就像软件的运算法则,而其中每一个用词则类似于等式中的一项变量——如果改变一个用词,当事人基于合同所产生的权利和义务都会受到影响。

需要指出的是,对于律师在商事交易的结构设计和合同制作过程中应扮演何种角色,很多中国律师和客户的认识还停留在一个相对狭隘的层面:认为律师仅仅需要确认合同条款的合法性。然而在实行市场经济的国家(包括中国在内),绝大多数合同只有不到10%的条款受到法

律强制性规定的影响。在成熟的市场经济国家的商事交易中,律师不只局限于就法律问题提出意见,更是商事交易的总设计师,他们之所以能够得到当事人的信任,是因为他们在当事人的心目中是合同专家,能够有效地为当事人保驾护航。在中国,如果律师不能担当起在商事交易中为当事人提供咨询及起草和谈判合同这一重要角色,这一职业就会被完全忽视——因为没有其他的专家可以填补这一空缺。对于中国企业,因缺乏有效的合同结构设计、条款起草及谈判管理而导致的争议,是本来可以避免的法律风险最主要来源。

本书的内容是基于我们为“中华全国律师协会——路伟法律技能培训系列课程”准备的授课资料。在过去三年与律协的合作过程中,中国律师对于执业技能培训的需求完全超出了我的预想。截至本书完稿,来自各地的3500多名中国律师已经参加了累计约350小时的系列培训课程。该项目的成功很大程度上归功于中华全国律协的大力支持。我向律协前任会长高宗泽先生及于宁会长、律协前任秘书长贾午光先生及邓甲明秘书长,特别是洪家鸣副秘书长、培训部马玖芝副主任及李鲲先生,致以最诚挚的谢意。我还要感谢柳宪章律师,是他的热情引荐,让我们有机会与中华全国律协合作。

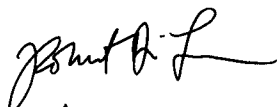
鉴于大家对这些培训课程的热烈反响,长久以来我一直希望这类培训能在中国广泛推广,但我们无法亲赴全国各地。因此,我非常高兴法律出版社成为我们的合作伙伴,为实现这一目标提供一个重要的平台。我想表达我个人对黄闽社长、吕山副总编、杨克分社长和杨扬编辑的诚挚谢意。

许多人在本书撰写过程中提供了有益的帮助。路伟国际律师事务所的同事们为这本书投入了巨大的精力,我尤其想感谢:庄恩(Aaron

Ward)、王景、白桦、白兮、赵杰、刘华颖、张济花、孙家旭、吴心竹、张超、白鑫、马晓然、黄然、黄以天、黄胜、杜丽、林子文、郭润华和丁杰,以及中华全国律协实习生冯佳佳、张清伟、谭咏和陈慰。

最后,我感谢本书的合著者、我的挚友兼合作多年的同行江宪胜律师在制作这套丛书过程中的鼎力相助。他是我在中国最早且最成功的学生之一。他的执业技能与专业判断力,以及对培养中国年轻律师的热情和使命感,令我非常赞赏。没有他的投入,这套丛书就不可能问世。我期待着在今后的日子里有更多机会与他合作。同时,我还要感谢他与柳宪章律师主持的东易涉外法律技能培训项目的学员们,特别是北京大学的张靖、李瑞、姜凯军、姚远达和庞广娟。

本书以律师为主要读者,但非律师的商业人士也可以从本书中获益。通过更好地理解制作一份好的咨询函及合同的要点,商业人士可以更有效地与他们的法律顾问合作。商业人士还可以更好地把握他们对律师所提供服务价值的应有期望值;相应的,这会使律师在提供服务的过程中更加兢兢业业,提高他们的执业水平。我们期待本书能够受到从事商业项目、参与合同起草及谈判人士的欢迎。我们也想借此书抛砖引玉,得到你们宝贵的反馈,不断完善本书的内容,为中国律师队伍后浪推前浪继续尽我们的微薄之力。



吕立山

2006年11月

中国·北京



出版前言

序

自序

上篇 技能篇

第1章 绪论 / 3

- 第1节 高质量法律文书的重要性 / 3
- 第2节 制作法律文书的基本原则 / 5
- 第3节 法律文书形式与内容的关系 / 7

第2章 制作法律咨询文书的流程与技巧 / 15

- 第1节 前期准备 / 15
- 第2节 下笔起草法律咨询文书 / 32
- 第3节 定稿 / 41

第3章 制作合同的流程与技巧 / 43

- 第1节 概述 / 44
- 第2节 合同制作的基本流程 / 49
- 第3节 合同结构详解 / 64