



西政律师论坛

大律师如是说

韦 锋 主编

法律出版社 LAW PRESS·CHINA

*Lawyers Forum of Southwest University
of Political science and Law*

西政律师论坛

第一辑



大律师如是说

主编 韦 锋

编委会

蒋后强 李 庆 李 燕

王 群 龙光美 张 雪

法律出版社 LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

西政律师论坛. 第1辑:大律师如是说 / 韦锋主编. —北京:法律出版社, 2013. 11

ISBN 978 - 7 - 5118 - 5311 - 0

I. ①西… II. ①韦… III. ①律师—工作—中国—文集
IV. ①D926.5 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 201783 号

西政律师论坛(第一辑):
大律师如是说
韦 锋 主编

编辑统筹 法律应用出版社
策划编辑 李 群
责任编辑 李 群
装帧设计 马 帅

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 固安华明印刷厂
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 15.5
字数 248 千
版本 2013 年 11 月第 1 版
印次 2013 年 11 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/info@lawpress.com.cn

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

咨询电话/010-63939796

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

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 5311 - 0

定价:48.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

西政律師論壇

周強

序

西政才俊近二十万，除学界、政界、商界校友群星闪耀外，校史辉煌的背光中，还有一部分来自于律师界，一丝一缕，乍看细微柔弱，集束后却光芒万道，炫丽瞩目。无论在华丽名都，还是在偏远小镇，西政律师群落都趟出了一条条艰辛而务实的正义之路，为新中国的法治建设披荆斩棘，不辞劳苦，不计得失。

多年前，律师校友群萌生于母校开始“律师论坛”，一来达成理论与实务之双向交流；二来为在校学弟学妹提供社会世相的观测视角；三则可促进校友间互动合作，共谋西政复兴大计。

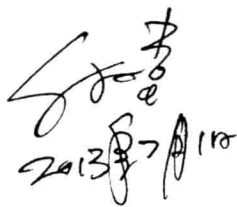
既名之为“论坛”，除去奉献心力智慧外，还涉及联络、协调、申请场地等各类烦琐细事。所幸，经过校友会等部门沟通，各期论坛如期如愿成功举行，为校内学子开辟了一道新的视窗，也在西政与社会之间搭建了一座坚实的桥梁。

特别需要说明的是，每一期论坛所有费用均由主讲人自己承担，费心劳力，奔波往返且无分文报酬，令人感动——西政能有今日之繁盛，与校友此种奉献精神可谓息息相关。

2012年，国家批准西政成为首批卓越法律人才教育培养基地，唯愿西政律师论坛乘此东风，局面大开，渐臻佳境，成为国内具有优势竞争力的学术品牌。

《西政律师论坛》（第一辑）付印在即，应校友会之邀，拉杂数语，略表谢忱。

是为序。



2013年7月10日

目 录

- 第一期 穷律师，富律师
1 ——在当代法律环境下不同律师群体的生态分析
→ 主讲人：韦 锋 徐国建
- 第二期 法科生如何准备进入律师业
25
→ 主讲人：谢满林 刘 辉
- 第三期 青年律师如何寻找明天的早餐
48
→ 主讲人：刘学信 卢 刚
- 第四期 从迷惘走向坚定
64 ——法律教育与实践的隔离与融合
→ 主讲人：宓雪军 何 薇
- 第五期 体味社会以完成从学生到律师的身份转换
92
→ 主讲人：闫 欣 贺彰好

117	第六期 做一个优秀的职业律师
	主讲人：李祥琴

149	第七期 从律师视角看刑事诉讼法修正案
	主讲人：韦 锋

173	第八期 全球经济一体化下国际化律师事务所的发展
	主讲人：刘红宇

203	第九期 风险与挑战 ——中国刑事律师的历史使命
	主讲人：纪佃澎

212	第十期 选择或拒绝律师职业的理由
	主讲人：孙 渝

239	附 录
-----	------------

241	编 后
-----	------------

穷律师，富律师

——在当代法律环境下不同律师群体的生态分析



韦 锋律师



徐国建律师

主持人：李 庆，西南政法大学律师校友联谊会会长

北京尚公律师事务所主任

主讲人：韦 锋，西南政法大学律师校友联谊会常务副会长

重庆百君律师事务所副主任

徐国建，西南政法大学律师校友联谊会副会长

上海邦信阳律师事务所主任

李 庆：我们西南政法大学律师校友联谊会成立以后，一直想对母校做一些有意义的事情，其中一件就是——律师论坛。我们不想办成学术性的，因为律师和教师都比较务实。我们用这种形式，比较自由地与大家做一些沟通和交流，不要办成学术报告式的活动。今天是我们正式在新校区启动律师论坛，所以人不是很多。正因为如此，我要特别感谢来给我们捧场的各位。人虽少，但没有关系。我是会长，第一次让我来当主持人。然后，每个人围绕这个主题做启发式的发言，每人不超过半小时，剩下大约一小时的时间，大家可以自由提问。

韦 锋：其实，我是作为校友参加的，有没有同学认出来？我不是从外地专程赶来学校的校友，我本人便是学校法学院的老师。

我的经历比较简单却也比较特别，到法学院不久，才五六年时间，以前在新闻学院。我们三个以律师校友联谊会的名义，参与这个由教育处和联谊会联合举办的活动。这个联谊会是在去年校庆期间成立的，集合了西政毕业的从事律师职业的校友，大概有 12000 人。我们组织这样一个联谊会，一方面是结合西

政律师校友的力量,为社会多做点贡献;另一方面,我们把西南政法大学作为一个基地,利用我们走上社会、从事律师职业的群体力量为西南政法大学的学子提供一些力所能及的帮助。

今天这个活动,是应付校长之邀,在“西南实务大讲堂”专门讲讲律师方面的一个敏感话题,关于律师的财富问题。

我们学法律的人,将来大多数还是从事法律工作,律师这个行业也是很多同学所向往的。但是,身处学校所面临的环境和迈入社会有很大的差异,所以有必要通过某些形式拉近这两者之间的距离。大家通过这个活动,既能学习书本知识,又能了解律师这个行业当中的酸甜苦辣,了解律师到了社会之后都干了些什么,以及现在律师这个群体生存状况究竟怎么样。目的就是为大家提供一些帮助,开阔视野,也就是鼓鼓气,打打劲,以后有同学从事律师行业,现在了解这些,没有坏处。

这个活动是连续性的,今天是第一次,一年预备要进行十二次。今天选择的话题是“穷律师,富律师”。我们想用这个选题吸引大家的眼球,特别希望吸引那些有志于从事律师职业的同学们的眼球。大家知道在律师这个行业中,贫富分化的现象是比较严重的,甚至比社会一般状况还要突出。大家都希望现在辛辛苦苦读书,将来不变成一个穷律师,而是成为一个富律师。

现在穷律师、富律师状况怎么样?

我本人是西政教师,见识比较浅薄,生活圈子也比较小,想更多了解律师这个行业,所以在西政教书的同时,兼职做律师。我现在服务的单位是重庆百君律师事务所。百君律师事务所在重庆排得上号,属于重庆规模最大、创收最多、律师也较挣钱的律所,现在的规模在百人左右。

谈到穷律师和富律师,大家肯定会想到主要谈的问题是律师这个群体能不能挣钱,哪些人挣钱,哪些人还没有挣到钱;将来从事律师这个工作的时候能不能挣到钱,改善自己的生活,为家庭做贡献;能不能不再依赖父母,在自己挣到钱的时候多为社会做一些有益的工作。李庆律师和徐国建律师是专程为举办这个论坛从北京和上海飞过来的,见识显然比待在重庆、学校的我多一些。我先来讲穷律师、富律师,但只能以重庆律师这个群体作为标准,给大家做一些解剖。待会儿再让他们讲讲重庆以外的天地。

我在重庆律师协会任职,手头有一些资料,主要是2010年重庆律师行业与创收,穷律师与富律师相关的关系。希望大家在学校也了解社会的情况。在

2010年,重庆律师事务所总共是451家,容纳律师人数总共是4586人,平均每个所是10人,这种规模应该说都不大,也跟全国基本情况比较吻合。这451家律师事务所在2010年总的收入状况怎么样?我这儿也有一个数据,前年收入是78486万,这个数字可能跟真实情况有点出入。因为有些律师事务所或者有一些律师存在收入不入账的情况。重庆真实律师市场有多大?我估计有10亿左右。以现在统计的数据,平均每个律师事务所在174万元,意味着每个律师平均每年收入17万元。但这17万元不会都落到律师个人的腰包,这是总的收入状况,即业务收入状况,是没有去除成本的。

律师收入当中,扣除成本、成为律师个人收入的有多少呢?这个比例各不相同。合伙人和一般的聘用律师是不一样的,不过在60%左右,律师平均收入大概是10万元。

重庆这个地方总的收入状况对律师来讲,不是十分理想,所以不能讲利润率。实际收益还是比较理想的,平均10万元左右。大家以后当了律师,也能拿到10万元的收入,比当穷学生有很大的改观。

不过,这是一个平均数,我们知道平均数可能掩盖一些事实真相,有时候会掩盖一些比较残酷的真相。451家律师事务所有7.8亿元收入,平均下来不少于17万元。但是,我们不能以平均数论实际情况。我在这儿做了一个统计,重庆451家事务所,年收入在千万元以上的只有8家,比例非常小;500万~999万元的有27家;100万~499万元的有136家;50万~99万元的有105家;50万元以下的最多,有196家。这196家当中,10万元以下的占了50家。这50家中,还有9家2010年年收入为零。

这些数字说明什么问题呢?451家事务所当中,10家位居前列的收入占全部事务所收入的1/3,50万元以下的事务所大概占了4%,大部分的事务所收入状况是很不理想的。

这样看来,律师事务所是贫富不均的,多的能到数千万元,少的甚至没有收入,律师个人收入平均下来有17万元,但是把每个律师在事务所当中的收益状况做一个比较,我们能够看到,也是贫富不均的。我这儿也有一些数字能说明这个问题。这些律师事务所当中,以平均数来计算,律师个人创收最多的一家达到了647万元,平均下来就600多万元,难怪那么多律师事务所总的收入只有50万元以下。这造成一个什么状况?造成律师队伍当中,穷的穷,富的富。穷的穷到什么程度呢?穷到为一日三餐而发愁。富的富到什么程度?富到随

时随地想晒太阳,就可以到三亚晒太阳;觉得要松松筋骨,就可以到珠海打打高尔夫;觉得重庆热,就可以到俄罗斯滑雪。这个差别非常大!为什么在这个地方专门谈这个问题?就是为了让大家了解一下,如果将来有意从事律师这个职业,它的生存状况你应该清楚。并且,要下定决心,不要当穷律师,要当富律师。

我们强调不当穷律师要当富律师,会不会抹杀大家的人生目标、工作热情呢?在我看来,肯定不会,甚至可以激发大家树立更远大的人生目标。因为评价一个律师是不是优秀律师、好律师,有一个很现实的标准。个人认为,收入状况会是一个很好的、很明确的、不容易掺假的标准。一个好律师、一个优秀的律师应该获得好的收益。换句话说,我们是一个好的律师,应该也就是一个比较富裕的律师。如果你不是一个好律师,同时又想成为一个富裕的律师,不是没有可能,但一定是危险、不安全的。你这个富裕不是按照规则来的,起码不是按照明规则,是按照潜规则来的。那种富裕是不安全的!

重庆律师事务所这种贫富不均的状况,有没有普遍性呢?据我了解,全国基本情况大致也是如此。

我这里有关于全国律师生存状况——最新的没有——2008年年底的统计数字。全国律师人数总共16.6万人,律师事务所大概是16000家,每个律师事务所平均人数差不多就是10人。全国律师事务所的律师收入在306亿元,平均每家事务所是190万元,平均每个律师是19万元。我们刚才说到重庆律师是17万元,跟全国状况相比,没有什么差距,因为要考虑到统计上的一些误差。重庆律师的状况,还是有一定的代表性的。当然,最主要的原因,我也只能讲重庆的状况,因为我不太了解其他地方的状况。可能徐国建律师,他作为上海大律师对上海情况更了解一些;李庆会长身在北京,放眼全国,对全国状况了解更准确一些,大家有什么疑问,可以问问他。

我们今天选择“穷律师和富律师”这个话题,有一个疑问,本来是连续性的活动,我们备了很多题目,为什么开坛讲这个问题?我们对有关律师行业的疑问非常多,好多问题都想了解,钱是不是一个最迫切想了解的问题呢?可能大家都不乐意说。我们来替大家说。律师这个行业第一重要的是生存,第二重要的才是发展。没有钱,你就不能生存,生存问题解决了之后,你才有条件考虑发展的问题。谈律师的贫富问题,有助于解开大家都不愿意谈论的话题。有同学说,谈到钱就不亲热了,其实钱很亲热,没有人不愿意自己富裕,也没有人当律师不想挣钱。

另外,我强调社会对律师的评价有很多,有一般性评价,还有专业评价。专业评价当中有很多成功律师的标准,有很多的称谓,有的叫好律师,有的叫杰出律师,有的叫优秀律师,有的叫十佳律师,还有的叫诚信律师。名目不同,评价指标也很不同。但是有一点是相同的,就是看这个律师能不能挣钱,挣不了钱的律师,同时享有很高的声望,不是没有,但一定不多。

我们一般的评价是,好律师,必定有他的长处,能够得到社会的认同,得到客户的认同,他的服务必定是有价值的,当事人愿意为之付出代价。所以,他的服务好,收益就好,社会声望就高,收入就高,就可以成为富律师。

我们现在从事的这个律师行业,哪些律师是穷律师,哪些是富律师呢?那些富律师是因为什么原因变成富律师的呢,那些穷律师是因为什么原因,使他们仍然处在比较贫穷的状态呢?如果你是一个有志律师,现在还比较贫穷,有什么途径、方法能够变成富律师呢?这是我们需要关心的问题,我们也想就此给大家提出几点参考意见。

在我个人看来,富律师因为什么而富裕,哪些人比较富有呢?我做了一个分析,不一定准确,供大家参考。

有几个群体的律师是比较富裕的:

第一个群体,我认为是沾了时代的光、改革开放以后第一批当律师的人中的佼佼者。这是受政策的恩惠,因为那个时候律师这个行业是垄断性行业,是国有控制的行业,所有律师事务所都是国办,没有个人所,没有合作所,没有合伙人。社会有需求,只能找国家开办的律师事务所。在那些律师事务所当中,有相当一批律师有头脑,有经营才华,后来随着律师行业的发展,他们脱颖而出,成为富裕的律师。现在这批律师年龄都偏大。在80年代从事律师行业,三十年过去了,起码在60岁上下了。不过他们的富裕程度跟现在我们所说的律师富裕程度不可同日而语,因为那个时候整个社会经济发展状况都不太理想。

第二个群体,律师行业得到大发展,看到了前途希望,一批有志者,扯起一个旗杆,占山为王,成立了律师事务所。他们是先知先觉,占据有利地形,经过十年、二十年发展成功了,比较富裕了。李庆就属于这种情况。李会长是78级毕业生,毕业以后到军队工作,在中央军委法制局做立法工作。他突然发现,在法制局做立法工作,虽然岗位很重要、很荣耀,但是并不富裕。所以毅然辞去中央军委的工作,下海当律师,现在就做得非常好。徐国建律师也属于类似的情况。一位在北京,一位在上海,都是经济发达的地区,都是律师行业发展的前沿

阵地,他们占据了有利地形。徐律师主要从事涉外业务,比做本土业务的律师富裕得多。

第三个群体是那些广有人脉资源的律师。人脉资源不会都来自于自己,可能来自于他的家庭,家庭人脉关系促使他比其他律师有条件获得优质案源。随着人脉关系的扩张,网络会越来越大,资源会越来越好,其他律师没有这个资源,就只能望其项背。重庆律师事务所当中,有做得很好的律师就是这种情况。因为家庭背景的原因,一开始就提供了很好的条件。但是这个条件是先天的,不是后天的努力能够获得的。要是能够有后天,一定是我们自己慢慢地建立起来的人脉资源,但是很难。像我这样,从江苏农村来到了重庆。我跟徐国建是80级同学,又都是江苏的,到了重庆是举目无亲,读了四年书就留下——没有先天的条件。所以,长期以来,我都在犹豫是不是该做这个行业,因为对前途没有把握。但是有这个条件的,就成功了。

第四个群体是律师事务所老板。律师事务所现在绝大多数都是合伙制,都有合伙人,合伙人就是老板。合伙人除了自己办案件、挣收入以外,还因为合伙投资,可以从事务所获得一部分利润。这部分人做得好的,也成功了,也比较富裕了。

第五个群体就是把律师业务做精了的。一个律师不是什么案件都能办,什么法律都懂,他可能不懂那么多。但是懂一个专业,精心地把这个专业做好,在这个行业、这个领域当中成了领头羊,一样可以取得成功。前几天,重庆有一个律师,也是我的一个学生,他在一个大所做了好多年,总觉得自己找不到突破口。因为长期以来,律师都是万金油,什么都干,什么都干不好,他就想找一个突破口,于是来找我商谈。我提了一个建议,说你不如钻研一个专业,成立一个事务所,就做一个专项。他想了很久,给我回复,他对婚姻家庭感兴趣。我说,这也很好,你可以打这个招牌。他专门做婚姻家庭法律事务,召集几个人全部做这个事。恰巧,那个时候,我的手上有几个案例,就介绍给他去做,都是在重庆做企业发达后夫妻反目的。企业家能同苦,不能共甘,一有钱就容易出问题。恰好几个老板因为婚姻问题扯皮,他从中受到启发,觉得这个点也是可以让人成功的。做了几起大的离婚官司之后,在社会上享有一个名称叫做“离婚律师”。我的客户当中,就有一个女老板,不仅让我们做她的离婚官司,而且让我们做她女儿的离婚官司。老板有钱,家产4亿,老公败去1个多亿,离婚就得分钱,除了老公分钱,律师事务所也得分钱。这个问题解决以后,她觉得我们这个

律师事务所在处理这个问题上有独到之处。她女儿长大以后——也是我们学校毕业的——留学了,有了新思想,回国跟母亲创业。母亲不放心,心想:“我辛辛苦苦创业,万一将来你老公又给我败1个亿怎么办,先做婚前财产公证。”我查了一下公证收费,按财产2%收费,那就上百万元。凭什么?就那么几张纸。我做一个顾问,一年才10万,出一张纸就上百万元。是不是非得公证不可?不一定要做公证,做见证也可以,就是律师来做,见证和公证效果差不多,她听进去了。她问让律师事务所做一个见证多少钱,我说他们收2%,我们收2‰,怎么样。她说,合适,比他们少90%,我说效果差不多。做见证,不要那么多封皮,一张纸,就可以有2‰。所以这种专业化律师也是一个门道。那么多法律,谁能保证门门精通。找一个冷门,做好,做精,也是可以成功的。

哪些律师没有挣钱呢?

一个就是太年轻的律师,刚刚出道,生存都是问题,哪能挣那么多钱?不过这是暂时的,徐律师会给大家支招,怎么度过这个艰难期,要多长时间才能度过。但这个很正常,刚开始从业,不可能定得太高,需要一个漫长的积累过程。所以这些人群没有挣钱,比较穷,是完全正常的。

哪些律师没有挣到钱是不正常的呢?那就是干了十年、二十年的律师,自己找不到专业方向,没有自己的人脉。他完全依靠别人分出一点业务,拿点比例给他。衣食倒是无忧,但是得过且过。这个群体的人数非常大!以一个将近80位律师的事务所为例,占到一半,有40位。对他自己来说,这种情况很令人担忧。对事务所来说,很高兴。因为他有办案经验。干了十年、二十年,经验老到,恰好是律师事务所需要的办案律师,干事的,替事务所挣钱,但是自己挣不了多少钱。以我们律师事务所来讲,一年只有三五万元、十来万元的收入。如果单纯对个人,十来万元或许不算少,但是与他的资历、做的事务相比,这肯定是不行的。

还有一种情况,有些律师瞎猫碰到死耗子,做了一个大业务,三年不开张,开张吃三年,发了一笔小财,得过且过,不图发展。什么原因?他没有专业目标,没有制订一个人生规划。有时候人们觉得他很成功,一个案件收了300多万元。重庆这儿,一个案件收了1000万元都有,但是第二年就进去了。

什么样的律师不能成为一个富律师呢?

律师的贫富不是天生的,但我觉得有些律师却注定永远不能成为一个富律师。

有这么一种律师,缺乏再学习的心态,以为在学校辛辛苦苦学了这么多年以后够用了,到社会上一门心思挣钱,挣钱成了第一位,做事成了第二位,做人放到最后了。这肯定不会成功!

还有一种,他缺乏投资心态,希望一锄头挖个金娃娃,一当律师,马上想改变人生的状态,风光无限。不了解律师这个行业竞争跟过去传统中医一样,需要一个漫长的积累过程。有了这样的过程,成功是必然的。心情很浮躁,难免要出错,就有不诚实、欺骗客户的情况,求胜心切,投机取巧。

再有不会说话、不会写作的人,没有职业道德的人,不注重职业规范的人,都不会成功。

一个律师不管有多么大能耐,有多少条件,如果不会营销自己,也不会成功。

李 庆:不知道韦锋律师是不是一个富律师,不过如果他还不是一个富律师的话,大家千万别认为他是在讲空话,至少他苦口婆心地劝导大家当律师就要立志当富律师的良苦用心天地可鉴。以后大家成了富律师,可不要忘了韦律师今天的教导。下面请从上海专程赶过来的徐国建律师给大家讲讲涉外律师的情况。当然,请不要忘了介绍一下涉外律师是怎样的一个富裕的律师群体。

徐国建:谢谢李大师兄,我知道他的情绪不是太好。他这个人情绪波动比较大,今天下午在沙坪坝校区的时候,看到下面密密麻麻的人,心情一下子给调动起来了。今天晚上到这儿,他情绪一直比较低落,刚才的掌声才把情绪调动起来。

先讲下我的题目,“律师生态中之特殊一族——涉外律师面面观”。先谈点我从沙坪坝到出席这个会议,或者律师论坛的情况。我觉得今天下午在沙坪坝校区,到场的都是读了四年书又研究生快毕业的人,这些人很急,急着想去找工作,急着想去挣钱。今天这个主题对他们来说很现实,很有吸引力。但是,渝北新校区的大多数是本科生。我今天从王群主任那里听到一个词语“文学青年”,是基本上视金钱如粪土的一类人。他们看到什么“穷律师,富律师”,这有什么好听的,太土了。

我们都经过了本科阶段。三十一年前,我大老远从江苏到重庆读书。本科生还在享受着大学生活,钱有父母提供,工作不工作,还是未来的事。我跟韦锋考虑了一下,什么样的主题吸引大家,看来把这个主题放在沙坪坝校区很成功,

在这儿应该改改。大家来了,我们非常感谢,也会很好地给大家讲解,然后回答大家的问题。

我今天这个题目,有五个小问题,或者小标题:第一,现实律师的生态;第二,何为涉外律师;第三,涉外律师是什么样的人;第四,涉外律师做些什么事;第五,如何塑造成涉外律师。大家参加这样一个讲座,肯定对律师有点兴趣。

第一个问题:现实律师的生态。

我得到了一个统计数据,说去年年底全国有 20 万律师,刚才听韦锋讲了只有 16.6 万人,也许有 20 万人,但可能几万人不执业,还不成其为律师。十几万人也是很大的数字!改革开放以后,我们才恢复法律教育,才有律师这个职业。但是律师的发展,首先是作为所谓国家法律工作者开始的,他们是国家干部,后来慢慢地演变成现在的律师,完全是自由职业者。虽然十几万人在十几亿人里是沧海一粟,但是这个群体在社会里的作用很重要,无论是宏观方面对法制和和谐社会的建设,还是微观方面对公民权利的维护。政府很看重律师,老百姓也很看重律师。而且,包括我们重庆一些知名律师在内的律师,他们是民心。不少律师确实也享受着律师给他们带来的致富机会,在几十年律师生涯中积累了一些财富,享受着人生。可以说,他们在北京、上海、广东开着名车,在重庆也不例外。更有一些律师,像韦锋老师讲的坐着飞机享受阳光、海滩,出入高级酒店,也比较普遍。

现在一些律师确实已经很不错了。国内从 80 年代的几家法律院校、法律院系,到现在全国有多少法律院校,或者法律院系?可能有五六百家。像西南政法大学现在有两万多在校学生。为什么要读法律,或者你们的父母为什么让你们读法律,我相信跟律师的形象不无关系。

今天在老校区,韦锋师兄讲道,好律师不一定是富律师。从一定的角度,我是赞同这个观点的。因为有一些律师从事公益事业。律师有两个功能,一个是企业家功能,另一个是作为社会法律工作者的功能。这个不仅仅是在中国存在。比如美国总统奥巴马,他是从事社会公益事业最高的一层,他的收益匪浅,但是收入一定不算很高。他在从事社会公益事业的时候,也是一个社会工作者,也没有挣太多的钱。所以,律师的责任可能分成两个部分。但是从另外一个角度,在改革开放的今天,社会已经赋予律师合理、合法挣钱的机会,我们也应该利用。然后,拿一部分回报社会,未尝不好。

来自各个地方 78 级、79 级、80 级的校友来捐赠,实际上,从钱的角度,律师占了很大的部分。律师取之有道,更重要的是用之有道。

另外,有一个“二八”现象。律师总的方面,80% 可能很糟糕。我有一个统计数据,可能让大家大吃一惊。如前面韦锋老师讲的,更多带来一些悲观的情绪,大多数律师的收入不是太好,或者总体生活状况比较差,在一些方面确实是这样。北京有 2 万多律师,起码有 50% 的律师处于贫困线以下。这个确实是很令人担忧的一件事。但是,在另外一些方面,北京有 20% 的律师,事实上可能更少,只有 10%, 挣了 90% 的人做的业务。

大家都想成功。现在有成功学,有励志讲座。我们思考怎样做一个成功的律师。成功的同时,能够挣钱,能够过好日子,能够有钱回报社会,是最高的标准。所以,我们要讲究律师和富律师。

第二个问题:什么是涉外律师?

顾名思义,涉外律师就是主要从事涉外业务的律师。它包括两个方面:一方面是国内的公司跟外国人打交道;另一方面是直接代理外国客户在中国做业务,做中国的一些业务。从事这些业务的人,都是涉外律师。但是,我对“涉外”这个词没有很好的印象。因为事实上说,中国没有很好地融入国际社会,所以才有“涉外”的概念。我们在渝北看到,有涉外专家楼、涉外宾馆。医院还有涉外的门诊室。如果我们不断地融入社会,就不会有“涉外”这个词。但是现在这个情况,大家已经习以为常。我们也只能接受这个称呼。

但是,涉外律师不是一个专门的获得了特定资质的律师,律师都要拿一个牌照,但涉外律师没有特别的涉外牌照。但是行业里面有认同,涉外律师是些什么人呢?从业务角度讲,这些人从事涉外业务。外国公司到中国、到重庆来,开很多的合资公司、独资公司。我代理一个新加坡公司,在重庆开了第一家合资的保险公司。可能大家都知道,叫大东方保险公司。我代理的这种业务就叫涉外业务。从法律知识角度讲,这些人专门提供涉外法律知识,对外商投资企业、国际贸易、企业的涉外并购等方面有独特的知识。

这些人对外国人的行为方式、思维方式比较了解,所以,沟通比较容易。这里的沟通,不是说会英语就会沟通。涉外律师基本要会外语,不会外语,从事涉外业务也可能有,但是一般认为,涉外律师要掌握外语。这个外语可能是英语,也可能是其他的语言。

第三个问题:这些涉外律师是什么样的人。