

北京仲裁

ARBITRATION IN BEIJING



第75辑 (Quarterly) No.75
(2011年第1辑)

主办：北京仲裁委员会

协办：中国国际私法学会 武汉大学国际法研究所

Sponsored by the Beijing Arbitration Commission,

Co-sponsored by the China Society of Private International Law

& the Wuhan University Research Institute of International Law

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

ARBITRATION IN BEIJING

北京仲裁

第 75 辑 (Quarterly) No.75
(2011年第 1 辑)

主办: 北京仲裁委员会
协办: 中国国际私法学会
武汉大学国际法研究所

本期执行主编: 陈福勇
编辑: 陈福勇 姜秋菊 张皓亮 孙 晶
顾问: 江 平 王利明 黄 进 宋连斌
郭玉军 邓 杰 吴志攀

编辑部地址: 北京市朝阳区建国路118号
招商局大厦16层

邮 政 编 码: 100022

电 话: (010) 65669856

传 真: (010) 65668078

电子信箱: bjzhongcai@bjac.org.cn

网 址: <http://www.bjac.org.cn>

图书在版编目 (CIP) 数据

北京仲裁. 第75辑 / 北京市仲裁委员会编著. —北京: 中国法制出版社, 2011. 5

ISBN 978 - 7 - 5093 - 2857 - 6

I. ①北… II. ①北… III. ①仲裁 - 司法监督 - 中国 - 文集 IV. ①D925.7 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 081175 号

策划编辑 马 颖

责任编辑 小 芳

封面设计 李 宁

北京仲裁. 第75辑

BEIJINGZHONGCAI DI 75 JI

经销/新华书店

印刷/涿州市新华印刷有限公司

开本/787 × 960 毫米 16

版次/2011 年 5 月第 1 版

印张/10 字数/140 千

2011 年 5 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 2857 - 6

定价: 25.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真: 66031119

网址: <http://www.zgfsz.com>

编辑部电话: 66078158

市场营销部电话: 66017726

邮购部电话: 66033288

目 录

特 载

- 001 如何在美国为中国公司选择合适的代理律师 / Thomas J. Klitgaard 著 王智硕 译 许捷 校
- 027 面试和选择代理律师的技巧 / Thomas J. Klitgaard 著 翟雪明 译 许捷 校
- 032 美国联邦第九巡回区法院对于律师费请求的判决标准 / Thomas J. Klitgaard 著 翟雪明 译 许捷 校

专 论

- 037 中国公司在海外国际仲裁中的商业利益保护问题：国际仲裁的新趋势 / Jane Y. Willems 著 王择 译 许捷 校
- 053 中国公司参与境外商事仲裁若干案例思考与分析 / 黄雁明
- 088 关于我国仲裁机构的税收问题 / 王红松
- 096 我国仲裁调解案外人救济途径评述 / 曹志勋
- 111 我国专利侵权仲裁制度初探 / 毛璘 崔峥

办案札记

- 124 论首席仲裁员应具备的办案能力 / 张杰 戚璟
- 135 如何成为优秀调解员 / 梁海明 著 王择 译 许捷 校

案例评析

- 140 审理“合同纠纷”与“侵权纠纷”的不同思维
——基于一个知识产权案例的分析 / 迟少杰
- 146 论违约方迟延履行违约责任的法律后果
——基于一个仲裁案例的分析 / 王龙

征稿启事

Contents

Special Report

- 001 How to Choose the Right Attorney in the United States for Chinese Companies Thomas J. Klitgaard
027 Practical Procedures as to the Mechanics of Interviewing and Choosing Potential Candidates for the Right Attorney Thomas J. Klitgaard
032 Standards for Awards of Attorney's Fees in the United States Federal District Courts for the Ninth Circuit Thomas J. Klitgaard
-

Monograph

- 037 Protecting the Business Interests of Chinese Companies Engaged in International Arbitration outside China: Trends in International Arbitration Jane Y. Willems
053 Thoughts about and Analyses of Some Arbitrations outside China in Which Chinese Companies Participate Huang Yanming
088 On the Tax Policy for Arbitration Institutions in China Wang Hongsong
096 The Comment on the Approaches to Remedy the Third Party after Mediation in Chinese Arbitration Cao Zhixun
111 Tentative Discussion of Patent Tort Arbitration in China Mao Jin & Cui Zheng
-

Notes on Case Handling

- 124 On the ability of the chief arbitrator Zhang Jie & Qi Jing
135 What makes a good mediator Raymond HM Leung
-

Case Study

- 140 Varying Mentalities in the Trial of Different IP Disputes Chi Shaojie
146 On the Legal Consequences of Breaching Party's Delayed Fulfillment of liabilities for breach of contract Wang Long
-

Notice for Submission

特 载

如何在美国为中国公司选择合适的代理律师

Thomas J. Klitgaard*

王智硕**译 许捷***校

• 内容摘要

针对越来越多的中国公司在美国聘请代理律师时遇到的困难，本文介绍了中国公司在美国选择合适代理律师的重要性、美国复杂而多样化的律师信息报告制度以及如何针对中国传统儒家式的行事风格来选择律师的技巧。本文认为在选聘律师的过程中，中国公司应在了解美国司法环境及美国律师特色之后谨慎、有规划、有技巧的进行律师选聘，从而才能选到最合适的律师为中国公司提供最理想的服务。

• 关键词

中国公司 代理律师 信息报告制度 律师费金额 临时总顾问

* 美国 Dillingham & Murphy 律师事务所合伙人，主要从事反垄断法（垄断和不正当竞争）、公司法、知识产权、商业和专利诉讼及仲裁和调解等方面的业务。兼任旧金山大学亚洲法律方向教授、北京仲裁委员会仲裁员和调解员、美国仲裁协会国际争议解决中心仲裁员和调解员、旧金山——上海友好城市委员会的第一任主任、旧金山中国文化基金会董事会成员。

** 北京仲裁委员会办公室工作人员。

*** 北京仲裁委员会办公室工作人员。

一、引言

为中国公司在美国选择合适的代理律师时,能否透过关于律师及其律师事务所的书面资料,理解其所传达的信息是很重要的。要做到这一点不但要对美国及其法律文化有准确的认识,还要清楚如何促使一个合适的律师愿意尽其最大的善意帮助中国公司和中国政府以最小的代价来实现其目标。

二、一般性讨论

(一) 律师数量

在美国,律师数量众多。伊利诺伊州大约有 30,000 名,纽约大约有 75,000 名,德克萨斯州大约有 93,000 名,加利福尼亚州大约有 170,000 名。根据美国律师协会提供的数据,美国一共约有 1,140,000 名职业律师。

美国拥有各种规模的律师事务所,包括超过 1,000 名律师组成的大型国际律师事务所;100 到 1,000 名律师组成的大型国内律师事务所;20 到 100 名律师组成的中等规模的律师事务所和许多 1 到 20 名律师组成的小型律师事务所。

(二) 六个需要考虑的问题

如何选择合适的代理律师取决于以下六个问题的答案:

1. 需要完成的工作的性质是什么?
2. 工作的地点在哪里?
3. 适合该工作的律师需要具备的特质是什么?
4. 谁可能成为合适律师的信息来源是什么?
5. 从候选者中选择合适律师的步骤是什么?
6. 最后,判断法律工作是否恰当的标准是什么?该律师能否达到这些标准?

(三) 三个假设

本文基于以下三个假设进行分析:

第一,中国公司没有在美国选择律师的经验。

第二,如果中国公司曾经或正在美国聘请律师,该中国公司因某些原因并不是完全满意之前或现在的律师,并考虑更换另一名律师或另一家律师事务所。

第三,中国公司总是希望在法律讼争中取得尽可能好的结果,并且愿意

花费合适的、合理的法律费用和成本以达到该结果。但是，它不愿意支付过度的费用或者被超额记账。之所以可能要更换律师，是因为：（1）目前的律师可能曾经是合适的人选，但因为或者他所在的律师事务所在某些城市或者地区没有办公室，因此雇佣当地的律师对新的工作而言效果更好；（2）目前的律师不具备完成新工作所需要的技能；（3）目前的律师相对于现实需求而言技能过于优秀，因此可能导致费用过于昂贵；（4）新工作可能造成中国公司及其另一客户间的利益冲突；（5）因为其它某些原因导致中国公司不再愿意与目前的律师共事。

另外，如果支付给律师及其所在律师事务所的费用或小时费率与其它备选律师相比显得过高，或者由于费用产生的争议未能以中国公司满意的方式解决，这些都可能使得中国公司希望更换目前的律师。

（四）三个现实

1. 中国公司和中国政府与从美国来或者在美国执业的律师有过接触历史

在过去的三十年里，自中美邦交正常化以来，中国公司和中国政府曾经就许多事务在美国聘请过律师，例如中海油与 UNOCAL 并购案、联想收购 IBM 打印机业务案、中国公司在纽交所公开发行存托凭证（ADRs）、在许多城市的房地产置业项目以及处理在政府机构中涉及反倾销和贸易问题等相关程序。

中国政府也曾经为在涉及美国国会和美国法院中一些事项的处理中，聘请过美国律师作为政府或公司的代表。这些人曾提供过法律建议以及参与行政机关中的公众听证会。

在过去的三十年里，中国政府、国有企业以及中国的私有公司的代表们都曾经在形形色色的背景下遇见并结识了许多美国律师。这些律师中的一部分曾作为文化、法律或者贸易代表来到中国，其他人则曾经来中国就一些合同或者合资项目进行过谈判。

其他一些美国律师通过在中国开办律师事务所来代表在华的美国公司和个人。这些律师事务所作为中方的对立面参与和中国公司及政府进行的商业交易或法律事务。因为未获准在中国执业，所以他们没有、也不能在华代表中国公司行事。

其他的情况，例如下面所言，有些人曾经在两国互惠的项目中与中国政府的分支机构共事过，例如 Feistein 参议员曾参与过 1982 年上海市政府与旧金山共同设立的“旧金山——上海友好城市委员会”之间的商务管理项目。

另一方面，从1980年或者更早的时候开始，当中国政府的官员、法官、律师和商人作为法律代表团的一部分来到美国、参加在美举行的研讨会并向美国法律团体介绍中国组织（例如北京仲裁委员会或国家知识产权局）的服务之时，许多中国公司和政府机构已经与美国律师有了初步的接触和认识。

在所有这些活动中，中方获得了关于美国律师的简单介绍，但却并没有机会去真正了解他们以及他们的律师事务所。这些会议可能是有趣的、内容丰富的，但仅仅通过一个研讨会或某个推介活动是很难对一个律师是否适合处理某一具体事项做出判断的。

在许多情况下，因为时间的仓促使得此类会议流于表面，几乎就是一个晚餐或者午餐以及一些简要的介绍。一般而言，这些场合不足以提供使中国公司与美国律师之间建立业务关系的信息。

2. 律师能力和利益的变化

一个在今天优秀的律师可能因为疾病、其它讼争中的利益归属、或者仅仅因为该律师通过时间的积累已经赚够了钱而不愿意一如既往地辛勤工作、甚至是因为不能跟上法律专业和技术进步等原因，从而可能影响他进行法律工作的效果。这样的律师可能因为在诉讼中遭遇过失败或不能为客户成功完成交易而丧失自信与斗志，不愿再克服困难（就如一句中国成语所形容的：惊弓之鸟）。

而某些律师出于政治或个人原因可能对帮助中国公司与帮助欧洲公司同样感兴趣，或者这样的律师正期望在从日本、中国台湾地区、韩国或者亚洲其他地区现有客户中寻找更多的业务，而这些客户的长期利益可能与中国公司并不相同。

还有一些律师因为从美国同行中听说中国公司付账迟缓则无意接受那些涉及大量工作或者大量费用的、来自中国公司的法律业务。一些在美国法律事务的处理中习以为常的收费服务项目的费用经常会使某些中国当事人难以接受。

在后一种情形下，相对于与中国公司陷入可能产生的关于账单细微之处（从美国律师的角度看）及付账时间的争议之中，美国律师可能更愿意把他的时间和精力花在开发和经营其它公司的法律业务，尽管从各种标准来说他可能都是优秀的律师。或者因为他如果接受来自中国公司的业务则可能会限制他获得来自美国公司业务的机会，因为这些美国公司可能希望在未来的某个

时间与中国公司进行竞争。

甚至如同世界上大多数的律师一样，相比于与其他国家或者当事人的商业目标来说，某些律师仅仅更看重律师费用的多寡。

3. 诉讼的特殊风险

如果是聘请律师用于美国法院诉讼的话，寻找合适的律师就会特别困难。因为一件简单的案子可能变成一个大案子并牵涉大笔的赔偿金额。中国公司为了辩护而承担的法律费用和成本同样可能变得非常高昂。但中国公司别无选择。

在某些类型的诉讼和仲裁中，一旦败诉，中国公司就需要承担对方的律师费以及其它诉讼开支，而这些开支很可能是天文数字。

如果案件特别复杂，选择合适的律师会变得格外困难但又重要，在作出抉择前，需要针对中国公司的备选律师做更多的调查和评价工作。此时，确定律师人选前与备选律师进行面谈就显得尤为重要。有必要对这些律师的如下能力进行评估：他们联系协调中方证人的能力，以及他对理解中美语言、文化差异所付出的努力，因为这些差异可能会影响证人作证的内容和意义。如果在一开始就做出了错误的用人决定，那么在诉讼开始后再换人的代价往往是巨大的。

如果进行了诉讼，并且案子很棘手，“监督”所选择的律师或律师事务所的工作就变得很重要，即便中国公司满意于其最初选择时认为能够胜任的律师。换言之，如果案件可能变得非常严重，或者潜在的赔偿数额巨大，中国公司需要确保最初的律师人选一直能够胜任相应的任务。在此中国公司需要将“挑选合适的律师”视为是一个持续性的工作，而不是一件一劳永逸的事。因此监督所选美国律师的努力度、工作效率以及判断力对于中国公司来说很重要。

最后，如果参与到实质性诉讼中，对于中国公司来说很重要的就是评估备选律师是否具有参与调解或者争端解决谈判的技巧和性格。在某些情况下，律师可能对于初审、仲裁、或者上诉来说是合适的，但对于调解或者争端解决的谈判来说却可能不合适，因为在不同领域成功所需要的态度、技巧、性格有所不同。

（五）在做出正确选择时谨慎为上

律师也是有感情和自尊的普通人。选择律师是一件重要的事，因为这通

常涉及到建立一段可能长时间持续的关系,即使这段关系原本仅仅是为了解决一项法律业务或者案件而产生。

终止代理关系或者无合理理由的拒付法律费用和支出成本(相当于终止代理关系)会对中国公司在以下两个方面造成深远的不良影响:(1)法律界。在美国法律界,律师和法官往往互相认识并且对其他律师的成功与否感兴趣。(2)政治界。律师经常与政府中的执行机构和立法机构、政党以及地方政府一些重要岗位的人员保持着友谊和密切的关系。因此,律师可以实质性地影响政府,并或多或少的控制其对中方利益的态度。

所以,当中国公司着手于选择律师时,从一开始就做正确的事情很重要。轻易地作出一个草率的、欠考虑的或者没有见地的选择必然会使律师的人选产生变化。

考虑到中美之间的文化差异和美国不同州和地区之间的习惯差异,如果中国公司不知道什么是自己真正需要的话,寻找合适律师的过程就会变得格外困难。上述差异在中国公司发现其与不同州的公司或者个人有业务往来或者法律事务的时候、或者中国公司发现需要在对方所在州提起诉讼、进行辩护的时候就变得尤其重要了。

(六) 美国法律差异的后果及其它因素

美国联邦和州法之间的差异会影响对律师的选择。其基本差异如下所示,某一个固定的律师或者律师事务所不会适合于所有情况。

1. 美国有两套法律体系。一套是联邦法律(Federal laws),另一套是州法(State laws)。

2. 联邦法律,类似于中国的国家法律,意在统一。联邦法律涵盖了诸如公开发行人股票、专利、雇员权利、国家税收、移民和其它类似的包含许多国家重要领域的事项。如果联邦法律和州法的条款之间存在冲突,联邦法律的条款优于州法的条款。

3. 州法,州法并不统一,不同州之间各不相同。各州的立法者制定本州基本的民法和商法。这些法律涵盖许多事项,例如合同、公司、合伙、不动产、人身伤害、婚姻和雇员权利等,州法之间存在许多不同。

4. 有时州法与联邦法律涵盖相同的主题,但是在特定的领域里制定额外的规则,比如垄断(不正当竞争),雇员权利和商标。这些额外的权利在各州之间是不同的。

5. 不少州对商业交易和其它特定种类的交易行为采用了“统一法典”，但是州与州之间这些“统一的”法典通常有一些细微不同的条款。

6. 各州法院解释并执行州法，联邦法院解释并执行联邦法。每个州都有联邦法院。若在州法管辖范围内基于某一交易行为的起诉与在联邦法管辖范围内基于该交易行为的起诉之间相互关联，或诉讼双方来自不同的州，联邦法院也解释并执行州法。

7. 在各州执业、提供关于州法的法律建议及参加州法院的诉讼程序需要获得该州的执照。

8. 在联邦法或专利法的管辖范围内执业或提供关于该两种法的法律建议无须额外的执照。持有州的执照即足以参与联邦法院的诉讼案件。但是，在专利办公室申请专利则需要该办公室颁发的特殊执照。

9. 州法院的法官们非常本地化。雇用当地的律师与这些法官打交道会有一个实际的好处。好的诉讼律师遍布全美。但相对于外地律师而言，那些在本地州法院具有丰富经验并与法官居住在同一个城市或小镇的律师具有明显的优势。

10. 股票在国家证券交易所公开发行涉及联邦法律。能胜任这项业务的律师并不局限在纽约的那些高收费的律师事务所。一些分布在主要商业中心，例如亚特兰大、波士顿、芝加哥、达拉斯、洛杉矶、纽约、费城和旧金山，以及其它许多中型商业中心，例如科罗拉多、特拉华州、马里兰、明尼苏达州、密苏里和华盛顿的律师都能胜任此项业务。

11. 在所有主要的和中等发达的商业州乃至几乎所有州其实都有律师能处理复杂的公司及商业交易业务，例如并购。这些业务通常要求对适用于合同、并购或者交易的州法具有清晰的认识。

12. 在每个州都有律师有足够能力处理商业交易，例如销售合同、商品分销协议、投融资及合伙业务，还有诸如公司的商业合作、股东权利和董事会会议、贷款、融资、犯罪事项、劳工纠纷、家庭纠纷、保险索赔、人身伤害、不动产交易，联邦、州及本地的税务乃至其它所有类别的日常法律事务。

13. 几乎所有合同都会明确适用于合同解释和执行的特定州法，即使是在全国范围内适用的合同也不例外。这需要持该指定州执照的律师给予客户帮助。

14. 不同的地方及不同的技能所导致的法律费用都不一样。律师们不会同

意收取相同的费用或者小时费率或者比例,因为这是违反反垄断法的。因此,律师们更希望自主地设定他们的收费标准,这也就意味着律师与律师之间,纠纷与纠纷之间的费用是不同的。因此在许多情况下,律师们是愿意协商他们的费率的。

15. 在几乎所有中国公司,乃至任何公司咨询一项新事务的时候,只要在没有与现有客户存在冲突利益,且该律师或其所在律师事务所的其他律师能够完成这项工作,律师们是不会向你推荐其他律师事务所或其他律师的。

16. 美国律师必须披露任何的利益冲突,因为利益冲突的原因可能经常会使一个原本在技巧、时间和兴趣或其他方面都适合的律师变成不合适的律师人选。这也导致了挑选律师时增加进一步调查的工作量。

17. 一家大型律师事务所(100到1,000名律师)可能拥有很多名律师,但是这些律师通常遍布于全国各地的小办公室里(10到50名律师),或者是在与小型律师事务所本质类似的执业小组里(5到10名律师)。这些散布在各分支机构或各小组的律师与小型独立律师事务所中的律师的差别在于小时费率的不同。大型律师事务所的律师往往需要收取更高的小时费率以支付其律所里更高的开销。

18. 同时,一些区域性大所的年轻律师的小时费率比地方小所的年轻律师或合伙人的小时费率还高。这样的目的是为了保证年轻律师的工资与美国其他地区的大所的年轻律师的薪水相比具有竞争力。同时,与当地较小的律师事务所相比,地区性大型律师事务所为其年轻律师制定的小时费率较高。目的是为了保证这些年轻律师的工资与它的竞争对手在美国其他地区提供的薪酬相比显得有竞争力。

(七) 建 议

个人建议在美国寻找合适的律师时,有时候不妨先找到一位中国公司(或者控股国企的中国政府)信任的“选聘顾问”性质的律师,这个律师首先会简要地估量一下难度和可能需要完成的工作范围,然后向中国公司(或者控股中国公司的中国政府)推荐一个合适的律师(或者一组合适律师的候选人),然后将最终的决定权交给中国公司或者政府。本文将在结尾部分进一步讨论关于“选聘顾问”律师的思考。

三、详细讨论

(一) 概 述

一般而言,挑选合适的律师的地点应首先考虑合同签订地所属州、或者中国商业主体设有总部的地方、或者是已经起诉并需要进行诉讼的地方。

极少数情况下,如果根据争议焦点的性质进行选择的话,几乎所有规模的律师事务所中都能找到合适的律师。现代化技术使许多律师都能成为合适的律师。若假定此处讨论的律师都存在必要的法律技能,那挑选律师的决定性因素就是成本、律师的兴趣、是否存在利益冲突以及响应能力(responsiveness)。

本文现在提出一个关于如何为中国公司选择合适律师的详细讨论。主要有以下六个问题,这些问题都是本文开头所提出的问题。

(二) 六个问题

1. 工作的性质是什么

(1) 普通的常规性工作

①如果中国公司正准备进军美国市场并设立分支机构,这就将会涉及一些必要的普通法律工作。这些工作包括成立公司和发行股票需要准备的基本文件、租赁协议的审核、雇员招聘的指导、保险政策的审核以及向当地和州政府提出进行商业行为的必要申请,此外还包括获得签证和工作许可等工作。

②上述法律工作也包括按照反垄断法的规定、财务报告制度的规定和保护雇员免受歧视等规定起草和实施的公司政策。所谓普通法律工作同时也包括处理雇员工资和工时的事项,如果这些事情处理不当,就可能会导致针对公司的大额索赔和民事、刑事处罚。

③如果中国公司和美国的商业主体或者个人处于缔约过程中,但并不准备以建立分支机构或合伙的形式在美国境内出现的话,相关的法律工作就包括对双方议定合同的审核,例如对争议解决条款、准据法、付款和担保的审核。

④如果中国公司需要购买产品责任险或者其它险种,或者涉及到工人赔偿险,那么任何一位有相关工作经验的律师都可以完成相关的工作。因此一间收费较低的小律师事务所的律师就会是合适的人选。

⑤正如上文指出,为完成上述这些包括从事相关普通诉讼活动的日常性

法律工作,小型律师事务所的律师因为其事务所提成比例较低,所以其收费会相对低廉,因此这些律师通常会成为合适的律师。如果他们无法独自处理相关工作,也可以通过律师事务所内部的团队合作或者外聘成本更低的外部律师来获得充分的帮助。

⑥在此,挑选律师的关键只取决你能否正确的定位一个能以令人满意的方式工作并且没有冲突利益的律师群体了。

⑦执业技能较高,但并不出类拔萃,对律师作出类似的评价是相对容易的。

(2) 重大复杂的工作

①如果中国公司正寻求收购一家大型美国公司,或者准备公开发行股票,又或是需要对一个非常重大的大型索赔诉讼进行辩护,一个来自于较大规模的律师事务所的、拥有大量资源和丰富专业经验的律师将是合适的人选。对于这种工作,合适的律师通常最可能来自于中型(20到100名律师)或者大型律师事务所(100名以上律师)。

②在美国有许多大、中型的律师事务所,这些事务所里都由一些掌握充足专业技能的“头牌”律师或者“明星”律师去领导工作。这些律师事务所分布于每个主要的商业发达的州以及几乎每个主要的商业城市。这些律师的服务质量并不统一,但每个律师事务所的服务质量都取决于处理该事项的资深律师及高级律师的经验和技巧。当然,那些资历较欠的律师的能力也同样是重要的。因为有时候年轻律师仅仅在一个律师事务所里待几年积累经验后就离开了,他们的职位总是在不断更迭的。

③取舍一个律师事务所的决定性因素包括律师事务所所在地、收费办法、以往的工作效率评价、可供比较的在类似商业业务或者诉讼中的工作成果等。其中尤其包括过去成果中可以被评估的部分。

④就履历和技巧而言这些律师事务所大多数在表面上看起来都是类似的。另一个取舍因素就是主持工作的资深律师的个人人格、法律专业的综合判断能力、以及律师事务所对项目的投入程度和实际工作效率。这些因素部分可以通过调研以及观察该律师事务所的执业史来判断。

⑤律师费用会因律师事务所的不同而有所区别。

(3) 专业性强的工作

①如果中国公司需要的法律工作涉及复杂的联邦法令,例如专利申请、

根据雇员退休和保险法给职员制定养老金计划、或是被大陪审团传唤进行反托拉斯法的调查，那么无论是来自大、中、小型律师事务所的律师，只有具备特定专业技能的律师才是合适的人选。

②这种工作技术含量较高，因此不能基于事务所规模或者地理位置来选择律师。例如在旧金山某间擅长处理雇员养老金计划事务的5到10人的律师事务所，或者在硅谷之外的城镇中某间具有特定教育背景、实务经验和申请特定种类专利经验，能够和专利办公室有效沟通的专利律所。

2. 工作地点在哪里

(1) 如果工作要在州法或本地法律的框架下进行，那么就需要由获得该州执业执照的律师来完成工作。

(2) 即使合适的律师偶尔不在本州，但其也应该主要在州内活动。

(3) 例如一个在加利福尼亚或者纽约的州法院或者联邦法院提起的针对中国公司的诉讼。即便其他州的外聘诉讼律师具有足够的能力，也可能并不合适。因为他们对这个地区、这里的法院、或者这个地区的习惯并不熟悉。

(4) 外埠律师有时候也会聘请本地律师事务所帮忙，并以本土面孔出现在法院或者政府机构面前。但是，这样做会使得费用比较昂贵。

(5) 另一个例子是中国公司已经对拉斯维加斯的房地产市场进行过调查，希望购买一家酒店并获取必要的商业执照，以便在此经营酒店业务。这个商业行为需要遵守拉斯维加斯城市法令，内华达州法律和联邦法律（例如健康安全法，移民事项，税收等等），或者这些法律的结合（例如关于雇员、赌博等等的法律）。这就要求选择一位在拉斯维加斯或者例如州府雷诺（Reno）这样附近区域的、熟悉当地法律习惯和具有较好商业判断能力的律师。

(6) 如果工作要求具备对联邦（国家）法律的详细知识，并且可能具有全国性影响，例如股票公开发行或者提出一项重要专利的申请，只要具有这方面的专业背景，几乎任何地方的律师都能胜任这样的工作。

(7) 关于专利的申请。专利申请能否成功不取决于律师事务所的所在地，它取决于专利律师的专业技能，该律师可能是在美国任何地方的一个独立执业律师，或者任意一间大小不定的律所。可以佐证的一个例子是，为美国最大的几家电子公司获取专利的专利律师分别是来自美国不同地区的。

(8) 但是，关于涉及到国家法律，例如股票公开发行这样的商业事务，选择与公司总部位于同一区域/城市、或者其主要业务所在区域/城市的律师

一般会更方便并且在花费上更合理。

（9）正如之前提到的，对于诉讼或仲裁，一般而言最好选择法院或者仲裁员所在城市或者至少是所在州的律师。

3. 合适的律师人选具有哪些特性

一个合适的律师人选应当具备以下这些基本特性：

（1）具备能够高效并充分地处理目标工作的适当技能。这些技能是基于教育背景、经验和智慧形成的。

（2）处理目标任务的精力。当目标任务涉及严重的、非常规的法律事务，并且可能持续超过六个月或者一年以上时，律师的精力就显得格外重要。

（3）对于以下事项有明显和强烈的意愿：

①能够仔细倾听中国公司的需求及其关注点。

②开诚布公地向中国公司提出那些可能不受欢迎或者可能与中国公司偏好相左的真实意见。

③愿意亲自参与到业务或者诉讼中，并且花费时间去了解细节。也就是说，不会将大部分业务转交给具有较少经验的律师然后用大量精力去做其他项目。

④了解并且尊重中国政府对于所涉事项的政策；也就是说，一个合适的律师应该愿意认可中国公司的利益要优先于来自日本、中国台湾地区或者世界其他地区公司的利益。

⑤开出的收费报价（小时费率或者风险代理费）与同地区中那些具有相同法律技能，从事相同法律业务的律师报价相符（这些信息在某种程度上可以从公开的信息资源中获取）。

⑥能够仔细检查收费账单，合理主动地减少不必要的账目。例如，是否做了不必要的工作或者在工作中有拖沓的地方；也就是说，合适的律师应该像对待他（她）自己的资金一样去对待中国公司的花费。

⑦能够随时通过电话的方式与中国公司及其代表联系。如果无法直接取得联系的情况下应该能随时有一个辅助性的律师协助他。

⑧能够与中国公司进行清晰、符合逻辑的交流，无论是亲自用英语交流或是在需要的时候通过翻译交流。

⑨最后，能够跟上他所从事领域相关的法律的发展变化，愿意适当的参加该领域内的一些法律的讲座和研讨会。