

律师

赵泽君 高峰 / 编著

实务英语

涉外律师执业必备

ENGLISH



· 律师英语口语

接待会谈 法律咨询 法律顾问 仲裁 诉讼

· 律师英语法律文书制作

国际货物买卖合同 中外合资经营合同 涉外技术转让合同

涉外补偿贸易合同 涉外劳务合同 涉外租赁合同 涉外加工装配合同

涉外销售代理合同 涉外投标保证金

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

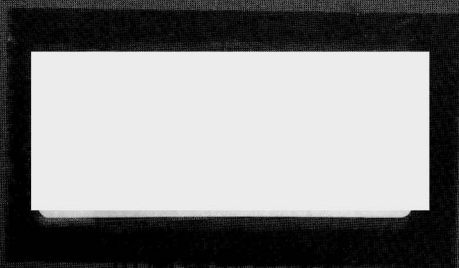
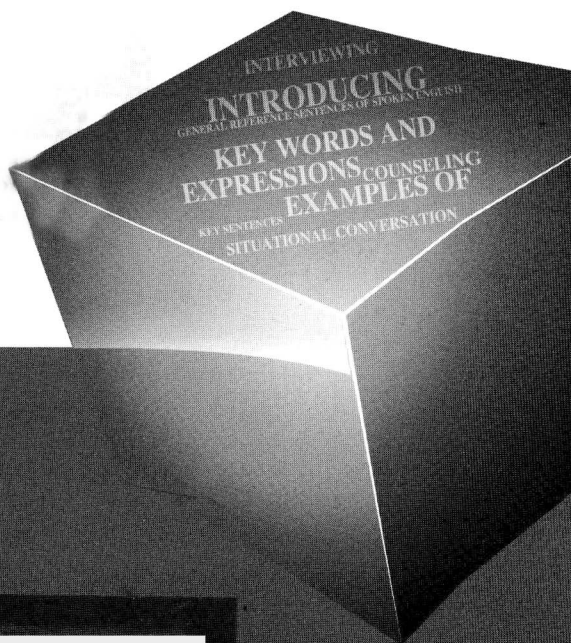
律师

赵泽君 高峰 / 编著

本书策划：何小均

实务英语

涉外律师执业必备



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

律师实务英语：涉外律师执业必备/赵泽君，高峰编著. —北京：中国法制出版社，2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5093 - 3930 - 5

I. ①律… II. ①赵… ②高… III. ①法律 - 英语 IV. ①H31

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 181174 号

策划编辑 罗莱娜

责任编辑 周琼妮

封面设计 周黎明

律师实务英语：涉外律师执业必备

LVSHISHIWU YINGYU; SHEWAI LVSHIZHIYE BIBEI

编著/赵泽君 高峰

经销/新华书店

印刷/三河市紫恒印装有限公司

开本/720 × 1030 毫米 16

版次/2012 年 8 月第 1 版

印张/18.5 字数/303 千

2012 年 8 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 3930 - 5

定价：58.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：66031119

网址：<http://www.zgfzs.com>

编辑部电话：66067023

市场营销部电话：66017726

邮购部电话：66033288

序

赵泽君博士、高峰博士编著《律师实务英语》一书，我作为他们的朋友被邀作序，深感惶恐。唯恐自己学识浮浅，不能深刻理解编著者的思想和智慧，唯恐自己粗疏的认识圈制读者的思考和视线。然而，基于阅读的先机，我非常愿意谈一谈自己阅读后的一些感受，与大家分享这本书带给我的启迪。

我们处在一个急剧发展与变革的时代，这个时代的特征之一是世界政治、经济、金融、贸易、法律、文化的深度交流与融合。在这个时代背景之下，一些新型的涉外职业不断出现，一批复合型、交叉型学科（Interdisciplinary Subject）应运而生，涉外律师事务、法律英语（Legal English 或 the English Language of Law）便是其中之一。作为一个学习法律、从事审判工作并对英语有着强烈兴趣的法官，因学习和工作的需要，我涉猎过一些关于法律英语的教材和论著，就理论性、实践性、专业性而言，我认为这本《律师实务英语》是这个领域中具有代表意义的著作。

从事涉外律师事务无疑需要法律英语的基础理论知识。法律英语理论知识不是单纯的法律知识，不是单纯的英语知识，也不是两种知识的简单叠加。我们身边许多人具有渊博的法律知识，也具备良好的英语知识，但他们并不能很好地从事涉外律师事务。法律英语既注重严谨的法律原则（包括法律、法规、条例、命令等等），也注重规范的法律语言表述，它具有自身的理论特点。《律师实务英语》所收材料，包括正式的法律条文、案例、合同，鲜明体现了法律英语严谨规范的理论特点。书中详尽的注释，拓宽了所涉知识的广度和深度，便于读者更好理解法律英语的专业语义及语用结构。

从事涉外律师事务无疑也需要较强的实践能力。涉外律师要同当事人进行面对面交流，把握当事人的需求，为当事人提供有效的服务。涉外律师要经常同仲裁员、法官交流，准确表达自己的观点和意图。涉外律师在人与人的交流过程中理解意图、寻找问题、商定策略、形成方案，既要实践法律规定的操作程序，又要充分运用交流沟通的技巧。本书采用模拟情景对话、常

用语句解读、关键词句注释等方式，把枯燥专业的法律词句、术语置于实务情景之中，便于读者熟悉各类业务的操作过程和汲取丰富的实践经验。

从事涉外律师事务无疑还需要专业性的职业要求。涉外律师往往涉及介绍、约定、咨询、担任法律顾问、参加仲裁和诉讼等业务工作，按照不同的涉外律师业务的特点和环节，涉外律师应当具备国际视野、熟悉国际准则和惯例，按照业内工作程序开展业务活动。本书对涉外律师的条件、涉外业务的开展、涉外法律文书制作的要求与方法进行了详细的介绍，便于读者选择更快捷的途径成为一名优秀的涉外律师。

以上是我学习本书的初步感受，作为赵泽君博士、高峰博士邀我作序而完成的作业。在结束的时候，我想起鲁巴金说过：“读书是在别人思想的帮助下，建立起自己的思想。”本书其他更多的有益价值，有待于读者在阅读过程中去体会和发掘。

马泽波*

2012年8月

* 西南政法大学法学院兼职教授，四川省自贡市中级人民法院院长。

自序

随着我国改革开放政策的进一步实施，特别是加入世界贸易组织后，我国经济发展进入了一个全球化、一体化时代。对外经济往来愈来愈多，涉外法律业务也日趋频繁。法律人才的评价标准将国际化，复合型法律人才的培养已成当务之急。不仅如此，在中国加快法制现代化的进程中，法律英语，尤其是律师英语在这种交流中的作用越来越重要，因为一方面中外律师交流日益频繁，另一方面需要进一步完善相应的法律服务体系，需要更高素质的应用型法律服务人才，但是，我国法律专业人的外语现状，尤其是律师外语口语和法律文书制作水平远不能适应目前涉外业务发展形势的需求，因而学习和掌握外语的要求日趋迫切。

加入WTO后，外国律师事务所进入中国法律服务市场，但“我国律师事务所中绝大部分律师对国际性法律业务不熟悉，既懂外语、又懂法律和经济的人才较少，加之在处理国际性法律事务方面缺乏经验，信息闭塞等诸多因素，很难与知名度较高的外国律师事务所相抗衡，因此，本来由我国律师事务所承接的一些国际性法律业务会受到侵占。”^①对从事律师职业的法律人而言，学习和掌握律师英语具有更现实的意义。同时，必须看到，“加入WTO对我国律师业会产生一定影响，这种影响既为我国律师行业的发展带来了机遇，也使我国律师行业面临着严峻挑战和竞争。我们必须认清时势并采取一定的对策，趋利避害，以促进我国律师行业尽快发展，提高国际性法律服务的竞争力。”^②其中的对策包括尽快提高律师外语口语和法律文书制作水平。

经济的发展和现实的需求也推动了法学教育教学的改革和发展。司法部从法学教育的实际出发制定了《法学教育“九五”发展规划和2010年发展设

① 赵泽君著：《民事诉讼规则疑难问题例说》，中国检察出版社2003年版，第393页。

② 赵泽君著：《民事诉讼规则疑难问题例说》，中国检察出版社2003年版，第394页。

想》，提出了“重点培养高层次的复合型、外向型法律人才和职业型、应用型法律人才”的教育培养模式。“法律英语”属“专业外语”的范畴，它是一门边缘学科，是法律与英语的复合，是构建适应 21 世纪法律复合型人才的关键。我国著名法学家端木正先生早在 1982 年就撰文指出：“我个人对这一课程（指法律英语）很有兴趣，深感法学英语在今天法学专业教学计划中很有必要”，“它是在大学前四个学期学完公共英语后的后继课”。^① 这两句话充分表达了这位老学者对“法律英语”的重视程度。“律师英语”又属“法律英语”的范畴，它不仅是法律学科与英语学科之间的交叉和渗透，而且是律师在从事法律业务中运用英语进行交流和沟通的、具有可操作性的专业技能。

作者所著《律师实务英语》在全国尚属首例。全书分上下两篇：上篇按照律师涉外业务不同特点的各个环节，共分为五个部分，包括介绍、接待与会谈，法律咨询，担任法律顾问，仲裁和诉讼，其中每部分都选择了具有代表性的常用语句和情景会话，并对关键性的语句进行了注解；下篇编写了涉外业务中一些常见的法律文书范本以供读者使用，并根据实践指出了在制作和使用法律文书时须注意的问题，使该篇更具有实践性和可操作性。

作者编写本书，目的是使律师同行们牢记其中有用的法律词句、术语等，并在实践中能熟悉应用，举一反三，使之在涉外法律业务中能切实提高法律英语口语和法律文书制作技能。鉴于此，本书在编写过程中尽量做到内容详尽、涉及面广，同时采用中英文对照的形式，使用方便，为律师同行们涉外法律英语口语和法律文书制作提供一套实用性工具书。当然，本书也可作为英语学习者和其他有志从事涉外法律工作者的必备参考书。

赵泽君 高峰

2012 年 7 月

^① 李斐南编著：《法学英语》中的“序”，广东高等教育出版社 1985 年版。转引自李剑波主编：《法律英语世界》，法律出版社 1999 年版，第 9 页。

目 录

上篇 律师英语口语

导读——掌握律师英语口语的重要性及其方法	3
第一章 介绍、接待与会谈	5
第一节 情景会话实例	5
一、介绍	8
二、接待	10
三、会谈	12
第二节 口语参考用语	17
一、重点句子	17
二、关键词语	21
第三节 涉外律师应该具备的条件和涉外业务的开展	22
一、涉外律师应该具备的条件	23
二、律师涉外业务的开展	26
第二章 法律咨询	29
第一节 情景会话实例	29
一、咨询合同的准据法	31
二、咨询反倾销	35
三、咨询反补贴	39
第二节 口语参考用语	42
一、一般口语参考用语	42
二、有关服务贸易总协定的参考用语	50
第三节 涉外律师解答法律咨询的基本原则和方法	54
一、涉外律师解答法律咨询的基本原则	54
二、涉外律师解答法律咨询的方法	55

第三章 担任法律顾问	58
第一节 情景会话实例	58
一、在滨海保税区投资	61
二、担任法律顾问与处理索赔	65
三、担任法律顾问与谈论关贸总协定和世贸组织	68
四、担任法律顾问与解释世贸组织的基本原则	73
五、担任法律顾问与解释服务贸易总协定	76
第二节 口语参考用语	79
一、一般口语参考用语	79
二、世贸组织的参考用语	84
第三节 涉外律师担任法律顾问的基本方法	89
一、熟悉和正确运用各种经济法规	89
二、涉外律师在担任法律顾问时需预防纠纷发生	91
第四章 仲裁	93
第一节 情景会话实例	93
一、代理当事人诉诸仲裁	96
二、出庭辩论	100
三、世贸组织的争端解决机制	106
第二节 口语参考用语	109
一、一般口语参考用语	109
二、有关争端解决规则与程序谅解的参考用语	114
第三节 世界贸易组织争端解决机制的基本原则和争端解决程序	118
一、世界贸易组织争端解决机制的基本原则	118
二、世界贸易组织争端解决的程序	120
第五章 诉讼	122
第一节 情景会话实例	122
一、涉外民事诉讼的管辖权	123
二、涉外民事判决的承认和执行	125
第二节 口语参考用语	128
一、一般口语参考用语	128
二、有关争端解决规则与程序谅解中诉讼程序的参考用语	134

第三节 律师对涉外民事案件管辖权问题应采取的一般性策略	138
一、律师处理涉外民事案件管辖权积极冲突时的策略	138
二、律师代理反倾销诉讼的策略	140

下篇 律师英语法律文书制作

导读——律师英语法律文书制作的基本要求和方法	147
第一章 国际货物买卖合同	149
第一节 合同样本	149
一、出口合同	149
二、进口合同	157
第二节 制作和使用国际货物买卖格式合同时应注意的问题	168
一、采用 FOB 条件时应注意的问题	168
二、采用 CIF 价格术语时应注意的问题	170
第二章 中外合资经营合同	172
第一节 合同样本	172
第二节 制作和使用中外合资经营格式合同时应注意的问题	185
一、投资双方的权利和义务必须明确、具体	186
二、投资双方的权利和义务必须平等、合法	187
第三章 涉外技术转让合同	188
第一节 合同样本	188
第二节 制作和使用技术转让格式合同时应注意的问题	207
一、明确具有重要法律意义的法律名称和事项	207
二、规定好保证与索赔条款	208
第四章 涉外补偿贸易合同	210
第一节 合同样本	210
第二节 制作和使用涉外补偿贸易格式合同时应注意的问题	217
一、明确担保条款	217
二、明确、详细地规定好有关设备、技术条款	218
第五章 涉外劳务合同	219
第一节 合同样本	219
第二节 制作和使用涉外劳务格式合同时应注意的问题	222
一、订立合同时注意合同准据法的选择	223

二、注意合同中权利和义务的公平合理性	223
第六章 涉外租赁合同	225
第一节 合同样本	225
第二节 制作和使用涉外租赁格式合同时应注意的问题	230
一、关于租赁标的物的品质问题	230
二、关于出租人的风险转移问题	231
第七章 涉外加工装配合同	232
第一节 合同样本	232
第二节 制作和使用涉外加工装配格式合同时应注意的问题	242
一、价格条款方面应注意的问题	242
二、对质量条款方面应注意的问题	243
第八章 涉外销售代理合同	244
第一节 合同样本	244
第二节 制作和使用涉外销售代理格式合同时应注意的问题	250
一、明确授权范围和性质	250
二、明确交易条件及成交终定权	250
三、明确最低销售额	250
四、明确有关保守商业秘密的规定	251
第九章 涉外投标合同	252
第一节 合同样本	252
第二节 制作和使用涉外投标格式合同时应注意的问题	275
一、详细审阅合同条件	275
二、注意担保方式的选择	276
第十章 涉外寄售合同	277
第一节 合同样本	277
第二节 制作和使用涉外寄售格式合同时应注意的问题	279
一、关于寄售合同种类的选择问题	280
二、关于寄售合同中具体条款的订立问题	280
主要参考文献	282
后记	285



律师英语口语

导读——掌握律师英语口语的重要性及其方法

第一章 介绍、接待与会谈

第二章 法律咨询

第三章 担任法律顾问

第四章 仲裁

第五章 诉讼

导读——掌握律师英语口语的重要性及其方法

有人说他们是“民族英雄”，因为他们帮助中国企业打赢了众多国际官司，使中国企业免遭损失，也有人骂他们是“汉奸”，因为他们还帮国外企业与中国企业对簿公堂——他们就是涉外律师！不管别人怎么看，涉外律师拿着高薪，受到中外企业的青睐，同时承受着委屈和压力，而且他们的出现还为目前略显饱和的法律人才指明了新的创业之路。^①

尽管外国律师目前只能就其本国法律或国际性法律事务提供咨询，但即使如此，以往在我国境内出现的所有法律事务由我国律师一统天下的局面已被打破了。同时，全球经济一体化，跨国经营逐渐增多，这必然导致各国律师业竞争地域的国际化、竞争业务的复杂化和竞争手段的现代化。为此，必须促进和鼓励律师事务所开展跨国业务，培养跨国人才。在此情况下，律师在涉外业务中运用英语就显得尤为重要。

涉外律师在涉外业务中运用英语进行交际，无非是口语和书面两种形式，但是，如果只有读写能力而听不懂说不出，那就像聋哑人一样，书面英语学得再好，也会影响涉外业务的开展。因此，律师英语口语在律师涉外实务英语中占有十分重要的地位。

本篇是按照律师涉外业务的各个环节而编写，从介绍、接待、咨询，担任法律顾问到仲裁、诉讼，选编了许多具有代表性的参考用语及其对话供读者学习参考，灵活应用。

本篇有三项特色：

其一，按律师主要业务共设五章，每章设若干节，每节设定与本章业务

^① 苏清：“涉外律师是‘民族英雄’还是‘汉奸’”，载《法制日报》2006年2月15日，第11版。

有关的场景和状况，使您能在此场景中用英语应付各种情况。

其二，每节都有律师相关业务和技能的介绍，有从事该类业务的情景会话，详细说明各类业务的操作过程和经验。

其三，每节中还有法律英语常用句子和关键词语，不仅可以从中了解到法律语言和词语，而且可以根据不同情况灵活应用，避免枯燥无味。

CHAPTER ONE INTRODUCTION, RECEPTION AND INTERVIEWING

第一章 介绍、接待与会谈

SECTION ONE EXAMPLES OF SITUATIONAL CONVERSATION

第一节 情景会话实例

Background Knowledge^①

Client representation usually starts with an interview. A person who wants legal advice or advocacy calls to make an appointment. The secretary finds a convenient time and, to help the lawyer prepare, asks what the subject of the interview will be.

Client interviewing is a hard work for two reasons. The first is the intellectual challenge of beginning a diagnosis of the client's problem while, at the same time, carefully discovering the client's goals and the facts known to the client. The second is the emotional challenge of establishing a bond of trust and helping a person who may be under substantial stress.

During the conversation, the lawyer learns what the client wants solved and the client's goals in getting it solved. Then the lawyer and the client also negotiate the retainer—the contract through which the client hires the lawyer, but here we focus on other aspects of the interview, especially establishing a bond of trust.^②

Finally, foreigners don't always shake hands when they are introduced to one

① 该背景知识来自[美]斯蒂芬·H·克里格、小理查德·K·诺依曼：《律师执业基本技能——会谈、咨询、谈判和令人信服的事实分析》，中信出版社2003年版，第79-81页。

② bond一词作为法律词汇有“契约、合同、票据”和“约束、责任、义务”的含义。但在本文此处是指“联系、连接”之义。因此，a bond of trust可以翻译为“信任纽带、信任联系、信任关系”。

another. However, in a formal or business situation, they almost shake hands.^①

The client who is not experienced at hiring lawyers is very different from the client who hires lawyers routinely. The inexperienced client may have more anxiety and may understand less about how lawyers work. The inexperienced client might be afraid of telling you things that she thinks might undermine her case. What might help a client, especially an inexperienced client tell you as much as possible?

You can build a relationship in which the client feels comfortable and trusts easily. How can we build a relationship in which the client feels comfortable and trusts?

You can encourage communication with nonverbal communication and active listening. Remember that the ability to listen well is important in the practice of law as the ability to work well. Passive listening is that the client tells the story without any reaction from the lawyer. Most clients would become uncomfortable in such a situation, and eventually the client would stop talking. Active listening is a way of encouraging talk without asking questions. In active listening, the lawyer's interjections show understanding and empathy and encourage the client to continue. It is often better to confine active listening to nonverbal support, such as nods and eye contact. But notice that lawyers can not listen with a tin ear. In such a listening, the lawyer asks relevant questions but seems not to have heard any of the emotional content in the client's story, leaving the client with the feeling that the lawyer is unsympathetic. The lawyer asks the questions prematurely. When the lawyer asks the questions,

① 握手是社交活动中重要的礼仪，握手礼仪体现的是优良的文化传统和高尚的道德风貌。然而，由于受宗教文化、民族文化以及传统观念的影响，握手礼仪在中西文化中有着不同的细节和禁忌。握手礼表现出的最大区别在于伸手顺序的不同。从握手礼的实施顺序看，受中国封建礼教中传统的男尊女卑观念影响，中国女性在交际活动中处于被动的地位，讲究含蓄、内敛、矜持，因此女性很少主动伸手与男性相握，只有等男性主动伸出右手，女性才与之相握。在西方文化环境下，握手的主动权在于女性，女士优先 (lady first) 是社交活动的基本原则，所以握手礼的顺序是女性先伸手，而男性则必须迎合女性的意愿，否则被视为没有绅士风度。另外，美国等西方国家是多元文化的社会，这就为个人主义 (individualism) 的生长提供了土壤。个人主义的基本要素是人的尊严、自由、隐私不受侵犯。因此，在与美国人握手的时候，人与人之间总保持一定的“舒服”距离，他们希望自己的“领地”不受侵犯。参见曹俊：“从握手礼仪看中西文化差异”，载《科技创新导报》2010年第22期。调查发现，在英国或许由于人们担心卫生问题，怕握手会传染疾病而不愿意进行身体接触，加上现在人们联系的方式多种多样，人们面对面接触的机会越来越少，因此，握手礼越来越不被使用了。74%的英国成年人承认，他们现在欢迎朋友或者同事最喜欢的方式是紧握拳头碰一下、拥抱或者在演艺圈中盛行的飞吻。参见张贵余译：“握手礼将在英国失传”，载《北京科技报》2010年2月22日第11版。