

浙江律师

ZHEJIANG

LAWYER



浙江省律师协会主办
2012年 第五期

信心源自感动

文 邓伟峰

在我们的工作和生活中，总是有些人、有些事、有些话在不经意间感动着我们，甚至有些感动还是源于自己的某些行为。对于未来，我们内心的期盼与憧憬，以至信心满怀，不仅仅来自于当下的成绩与收获，或许更在于发自肺腑的感动。

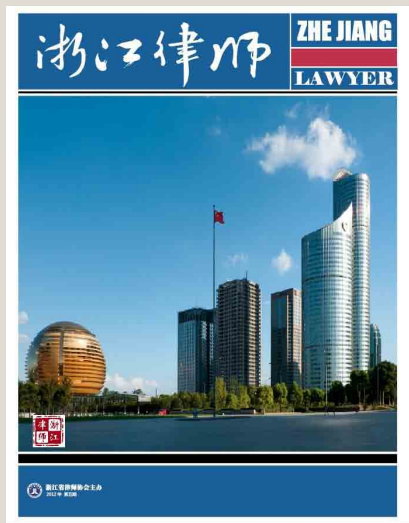
记得，在金融危机爆发后，面对世界经济金融界知名人士，温家宝总理斩钉截铁地说：“在经济困难面前，信心比黄金和货币更重要。”应对危机，最重要的是人们的信心。对于一个人、一份事业、一个行业的发展亦是如此。当我们坚信所做的事情对未来是有利的、对社会是有益的、对善是增进的，那么我们在前行之路上必定满怀信心。

诚如志愿者律师黄侃所说：“相对临武所需要的来说，我做的这些实在微不足道。但是作为律师，我在这里受到了极高的尊重，那份朴素的感情很珍贵。”恰恰是当地人的淳朴和真诚让他感动，也使他志愿者的价值和意义有了更深刻的体会，并对这样的事业充满了信心。正是这份感动，使得志愿者的工作成为他人生中最有意义的一段时光。我们无意夸大个人行为有多么的高尚，但的确是这样的行为让我们增进了对律师的“观感”，也以另一种方式展现出法律人对公平和正义的秉持，并进一步放大人性中最美好的一面。

这样的朴实与美好乃至感动，对于律师个体的成长无疑是有益的。面临脚下的路，我们该抱着什么样的心态呢？康德曾说道：那最神圣恒久而又日新月异的，那最使我们感到惊奇和震撼的两件东西，是天上的星空和我们心中的道德律。青年律师朋友们的心中，或多或少都处在“信仰”的两端，但不放弃底线，不随波逐流，坚信原则和信念，坚实地走好每一步是成功的前提。在这个过程中，我们观察自己每一天的成长，反省每一个案件的得失，必定会有所裨益。等到某一天，你突然发现自己办的一个案子或接触的某个当事人，打动了自己，非单纯的外在物质上的收益，更多的是心灵上的震撼，此刻必定会心花怒放，并对这一职业产生全新的认知。

从整个行业来说，每个法律人也需经过感性认识、有所感悟、理性分析、踏实践行的心路历程。或许正如电影《马背上的法庭》中的一个片段：小女孩走了十几里的山路，就为给冯法官送去几个枣。熟知法律知识和利害关系的现代人对这件事值不值得的反应，显得是多么的苍白无力啊。或许作为法律人的最高境界是被自己感动并实践着这样的行为。或如黄侃律师对志愿工作的体会：我们试图通过这种新的途径体现律师致力于公平和正义的秉性，展现律师服务公益的形象，并通过坚持不懈的努力，达到既弘扬法治精神又实现自己价值的目的。

当我们自然生发出一丝善念、一丝感动，并在法律条文之外，少一些刻板的、机械的利益较量和以利相待，便能多一份信心、多一份美好期盼、多一份人性关怀。同样的，有了这样的法律践行者，也能给予其他同行某种启发，这不仅仅关涉到大众对律师的“观感”，更关系到我们法治之路的未来。



2012年 第五期

《浙江律师》编委会

顾 问 俞世裕
主 任 章靖忠
副 主 任 郑金都 陈三联
编 委 陈 臻 金 疆 俞柏盛 曹 悦 潘伯文
主 编 陈三联
副 主 编 曹 悦
执 行 主 编 潘伯文
责 任 编 辑 姚志强 邓伟峰 陈罗兰
主 办 单 位 浙江省律师协会
地 址 杭州市天目山路238号华鸿大厦A座12楼
邮 编 310013
电 话 0571—87755607 87755609 87755606
传 真 0571—87755608
网 址 www.zjbar.com
邮 箱 zjbar@163.com
准 印 证 浙内准字○054号



征稿栏目 ZHENGGAOLANMU

2012年《浙江律师》现面向全省律师同仁征稿。欢迎大家踊跃来稿。

热点聚焦 / 对当下热门话题的评论性文章。要求文章立意新颖，分析深刻，围绕热点讲述不一般的观点。稿件以中短篇为主，字数在 2000~3000 字，要求随文附上作者清晰近照。

律师风采 / 律师自传、日记和人物访谈。字数在 5000 字左右，要求人物个性鲜明，主题明确。来稿需要附上人物清晰近照。

办案纪实 / 律师承办或代理的精彩案件，来稿以长篇为主，字数不限，要求案情生动曲折，表述力强，故事性强，需要有深刻的案件点评。

西湖论剑 / 结合典型案例撰写的专业论文，字数在 3000~4000 字，要求文章精悍，剖析深刻，观点新颖。

品茗闲语 / 征集随笔、散文、小品文和微型小说，以短篇为主，字数在 2000 字以内。

文化沙龙 / 体现律师精神、展现律师文化的短文，字数在 2000~3000 字。

每期一品 / 分享好书，征集书评、读后感。来稿以短篇为主，字数在 2000 字以内。



投稿方式

地址：浙江省杭州市天目山路 238 号华鸿大厦 A 座 12 楼
浙江省律师协会《浙江律师》编辑部

邮编：310013

联系电话：0571-87755609 0571-87755606

信箱：zjbar@163.com

来稿请标明应征栏目，并在邮件中注明作者姓名、联系方式，以便邮汇稿酬。

目录

Contents

行业聚焦

《人民日报》报道我省律师深入农村、社区开展法律服务情况	4/5
《法制日报》报道我省律师服务中小微企业工作情况	6/7
站在新的起点上——省律协荣获“2012年度浙江省司法行政系统新闻宣传工作先进集体”	8
观摩：新加坡国际仲裁程序庭审	9
省律协 2012 年三季度工作亮点回眸	10/11

红色引领

以人为本 执业为民 服务为先——省律协开展党员律师为民服务百日活动	12/13
省律协党委带领全省广大律师坚持“以人为本 执业为民 服务为先”，全面开展律师为民服务百日活动，充分发挥党员律师在服务保障和改善民生中的模范带头作用，切实维护人民群众合法权益、维护公平正义、维护社会和谐稳定。	

行业先进

在立足特色中走规模化之路——记浙江和义律师事务所	15/16
和义所致力于规模化、专业化、品牌化建设，目前已成为宁波最具专业特色和最具规模的综合性律师事务所之一，其创收总额和业务总量已名列宁波前茅。	
君子不器 律政为先——记全国优秀律师郑金都	17/18
他是通才也是专才，他能闻一知十，也能潜心研究、术业专攻；他是一个彻底的实践家，也是一位文化传播者，他——就是全国优秀律师郑金都。	
追寻法律人的价值——记全国优秀律师董杰	19/20
在各种利益诱惑面前，他坚守着律师应有的气节和职业尊严，以法律技能和诚信赢得客户和市场，以严谨、敬业和自律赢得法官及其他法律职业共同体成员的尊重。	

本刊特稿

志愿精神彰显人性关怀——记我省“1+1”法律援助志愿者黄侃律师	21/22
我们仅仅是一批先行者，做一些发自内心的善事，别的人不一定要照搬我们的行动模式，但如果我们的行动能促进人们对律师的观感，能从我们的行动中得到某种启发，这将是我们的最大贡献。	

律师之路

邬辉林：青年律师业务拓展的“十大关系”	23/25
徐 芳：业务之树 何以成林	26/27
许 乐：年轻律师拓展业务的有效形式	28/29

办案纪实

- 崔海燕 王 嫣：一起中美销售代理合同纠纷案代理纪实
——兼谈涉外销售代理合同的订约及履约注意点 ----- 30/32

在涉外销售代理合同的订约及履约过程中要尽可能设定有利条款、保留有利证据，从而避免诉讼的发生或争取在诉讼中的有利地位，这对国外销售代理人而言是至关重要的。

- 唐译文：酒后代驾法律关系之辨析 ----- 33/34

不久前，一位好友因酒后驾驶被判刑入狱，而立之年的他刚升任副处，本来前程似锦，孰料发生此事，承担刑责之后还将丢掉公职。更让人惋惜的是，事发前他还叫过代驾，途中两人发生争执，代驾司机摔门而去，而他赌气酒驾终至翻车。这位朋友在取保候审期间前来咨询，引发了我的思考。

文化沙龙

- 詹振灼：读书思取品质修养 让我们从容点 ----- 35/36
林奕荣：黑白缠绵 ----- 37

品茗闲语

- 倪敏迅：福尔摩斯的启示 ----- 38
陈洁琼：女孩子做刑辩，我看行！ ----- 39
李广健：最好的辩护不是无罪 ----- 40/41

每期一品

- 法庭可以流动但人心不可“流动”——评析电影《马背上的法庭》 ----- 42/43

书海拾遗

- 《私募股权投资基金实战操作与法律实务文本》《与梦想握手》《婚姻警戒线》
《走出驰名商标的误区》 ----- 44/45

新闻速写

- 律协动态 ----- 46
各市动态 ----- 47

律师摄影

- 《吴哥》 《维多利亚之夕》 《尼罗河日落》 《高原上的藏羚羊》 ----- 48

《人民日报》报道我省律师深入农村、社区开展法律服务情况

编者按 >>>

10月10日,《人民日报》以《律师问诊开放 百姓幸福安康》为题,报道我省律师充分发挥专业优势,深入农村、社区开展多种形式法律服务的情况,并配发《律师在加强和创新社会管理中大有可为》的评论文章。现将报道和评论转载如下:



律师问诊开放 百姓幸福安康

浙江:下基层定纷止争

文 人民日报记者 张洋

●全省已有27316个行政村(社区)聘请了法律顾问,覆盖率为80.3%。

阵容完备,煞有介事。12个小朋友负责“开庭审案”,“灰太狼”、“黑太狼”和“夜太狼”3个被告悉数登场。此次开庭讲述了同学因哥们儿“义气”而演变成的打架斗殴事件,最终以寻衅滋事罪被追究刑事责任。

近日,浙江一墨律师事务所在杭州市上保社区组织了一次青少年模拟法庭。“2009年12月,我们与上保社区签订法律服务协议,定期每周半天到社区‘坐堂’免费服务。”浙江一墨律师事务所主任章碧珍说,同时,通过法律服务,总结社区居民的诉求、剖析社区居民的心理,开展丰富多彩的普法活动。

“作为一线法律工作者,律师了解群众生活,并且能以敏锐的洞察力、深入的理解力、专业的分析力,探究群众诉求,依法维护群众的合法权益。”浙江省律师协会秘书长陈三联说。

一项普法专栏、一个公示标牌、一间法律小屋、一条预约热线的“四个一”,定人、定岗、定时的“三固定”……2008年,浙江省开始推行村(社区)法律顾问制度。目前,全省已有27316个行政村(社区)聘请了法律顾问,覆盖率为80.3%。

“封律师真心实意帮助我们,她是位好律师,我们衷心感谢她。”这是一位83岁的离休干部写给社区感谢信里的一句话。原来,2005年,老伴去世,在女儿的热心撮合下,他重组家庭。2006年,女儿离婚后,与父亲、继母一起生活。可是,女儿因婚姻挫折心

理受到伤害，并为住房问题引发家庭矛盾，经常大吵大闹。

封雅琴律师了解情况后，多次找老人的女儿沟通，给她讲做人的道理，讲法律关于遗产处理的规定。最终，老人和女儿握手言好。为了避免再起争端，在封雅琴的建议下，双方还签订协议：父亲和继母过世后房产全部归女儿，女儿搬出去生活，由父亲每月为女儿支付2500元的房租。

将社会矛盾调解平台从法庭前移到社区，封雅琴并非孤例。“我们发现，征地拆迁、民间借贷、交通事故、离婚财产分配、赡养老人等是近年来比较普遍的案件，而且数量越来越多。”浙江智仁律师事务所主任刘恩说，为此，律师不仅要去做纠纷化解的“和事佬”，还要做基层管理的“减震器”。

肖玉明是罗家乡罗家村的村民，去年竞选村委会主任时，得票第一，但差4票未过半，按照法律规定得重选。原因是其中7票写着玉明两个字，而全村仅他一人叫玉明。“如果加上这7张票，我不就当选了吗？”

就在肖玉明气恼之时，律师柯生福及时、耐心给他讲解

有关法律条文。老肖终于接受了重选的事实。

“现在基层管理情况复杂，一点小误会都可能扩大成一桩群体性事件。”罗家乡党委书记姜丽萍说。如今，律师定期开展“村务法律体检”，对村规民约进行合法性审查，为村务工作提供法律论证，向村民宣传法律知识，确保基层管理在法律框架内推进。

要充分发挥法律顾问的作用，必须有规范的管理和监督机制。记者看到，浙江建立了严密的工作和纪律制度，规定司法所采取定期查阅社区律师工作日志、走访社区负责人和部分居民等方式，确认律师进社区工作实际情况。同时要求社区做好社区律师值班统计审查和对社区律师工作情况的评价，司法所以对优秀工作者予以表彰和奖励，对有违规行为者予以通报批评或辞退，并同工作补贴挂钩。

——摘自《人民日报》

律师在加强和创新社会管理中大有可为

文 人民日报评论员 希仁

律师“坐堂”，不仅可以为群众“问诊把脉”，实现“清热去火”，也可以为政府“开方子”、“献锦囊”，推进政府的科学决策。

律师是实现社会公平正义的一支重要力量。有了律师，冰冷的法律就有了生命，无助的弱者就有了依靠。通过律师参与诉讼活动，当事人的合法权益得到维护，法律的正确实施得到保障。

但是，律师的功能作用不仅限于参与诉讼活动。我国正处于重要战略机遇期，这个阶段既是经济发展黄金期，也是社会矛盾凸显期，加强和创新社会管理成为时代的课题，全社会共同的责任。那么，如何以更好的质量、更低的成本、更便捷的形式，为民众提供可靠的法律服务，如何更好地实现参与个案与服务发展大局、法律效果与社会效果的有机统一，如何将各种消极因素转化为促进社会和谐积极因素，应该是中国特色社会主义法律工作者——律师深思的问题。

营造一个安定有序的社会环境，既是加强和创新社会管理的应有之义，也是律师的重要责任。如今，在农村、在社区、在企业，在基层社会管理的每一个角落，几乎都有律师的身影。专业的法律知识让矛盾纠纷的事实得以澄清、丰富的实践经验让百姓的情绪得以疏导，“第三方”的身份优势更容易赢得百姓认可。律师成为矛盾纠纷化解“第一道防线”

的中坚力量。同时，为了将保障社会和谐的作用最大化，律师还主动开展法律咨询和普法讲座，将国家最新的法律精神及时传达给基层群众，引导社会行为进入法治轨道，为基层社会管理提供法律支持。

其实，律师“坐堂”，不仅可以为群众“问诊把脉”，实现“清热去火”，也可以为政府“开方子”、“献锦囊”，推进科学决策。随着经济社会的发展，政府关于社会管理的传统决策模式已经难以适应社会转型的客观形势。为此，越来越多的律师以法律顾问的形式参与政府的决策和管理，或者参与行政法规、政府规章的制定和修改，或者参与政府投资的重大项目决策，及时提供法律建议，提高政府依法行政的水平。同时，作为一线法律工作者，律师逐渐成为政府与群众之间的“连心桥”，尤其是在信访接待中，注重把握涉法信访案件的特点和动向，并及时向政府反馈，帮助政府有的放矢地解决信访热点、难点问题，促进经济社会平稳较快发展。

时代呼唤律师事业的进一步崛起，社会期待律师真正成为社会精英。走出个体，做社会人；走出业务，做管理者。我们相信，只要律师围绕加强和创新社会管理的目标和任务贡献智慧和力量，积极发挥律师职能作用，就一定能够在加强和创新社会管理中大有可为。

——摘自《人民日报》

《法制日报》报道我省律师服务 中小微企业工作情况

编者按 >>>

9月5日,《法制日报》以《法律体检让企业强身健体——浙江律师法律服务走进中小微企业》为题,报道了我省司法行政、律师协会将律师服务企业作为开展创先争优活动的重要载体,积极组织引导律师开展法律服务中小微企业活动,集中对企业进行“法律体检”,为我省律师充分发挥职能优势,融入经济建设主战场搭建平台、创造机遇,为加快我省经济转型升级,加强和保障民生作出了积极的贡献。现将全文刊登如下:



法律体检让企业强身健体

——浙江律师法律服务走进中小微企业

文 法制日报记者 周斌 见习记者 蒋皓

组织引导律师开展服务企业活动,集中对企业进行“法律体检”,对企业高管进行法律风险培训……在律师行业创先争优活动中,浙江将服务企业作为重中之重。

“中小微企业是浙江省经济组织体中数量最多,与百姓生活联系最为紧密的社会中坚力量,帮助企业发现问题、解决问题,就是最直接地保障了民生。”浙江省司法厅副厅长、省律师协会党委

书记俞世裕表示。

近日,《法制日报》记者走访了浙江省杭州、金华等地,深入企业和律师事务所,切身感受律师服务给企业发展带来的影响和变化。

司法局搭建平台培训企业

8月14日下午,一堂企业风险防范课正在杭州市萧山区法律服务产业中

心进行,讲台上,律师侃侃而谈;讲台下,100多名杭州市百强中小企业的高管、法务人员边听边认真做着笔记。

这是法律服务产业中心自2009年初由萧山区司法局、区工商联组建以来,组织举办的第41期企业风险防范培训班。培训费由政府埋单,中心组织法学专家授课,企业方免费听课。

萧山区司法局局长瞿建成说,为提高企业抗风险能力,增强企业高管的风

风险防范意识,中心分别对萧山规模以上企业、百强企业、苗子型企业、成长型企业举办培训班,41期共培训人员4000余人次。

中心还组建了庞大的律师工作团,由130多位优秀律师组成,这些律师既有萧山本地的律师,也有浙江省内乃至香港、台湾的律师,专业涵盖公司业务、金融证券、国际投资贸易、知识产权保护等各个方面。“企业只要一个电话,中心就有专职律师提供免费的法律咨询服务;会员企业还可以选择合适的律师提供服务,为企业草拟、修改合同等服务全免费,承接案件打折优惠。”法律服务产业中心主任王舒说,中心形成了低成本高效率的新型法律服务机制。

“每天都能接到10多个企业咨询电话,还有一些企业上门咨询。”中心专职律师姚利明说,中心目前已接受各种法律咨询3232次,向企业发放征询函2700多份,承接企业各类案件622件。

律协组织为企业法律体检

“感谢律师给我们公司做了体检,发现了大问题,一单生意就为企业节省了75万元。”杭州一家大型服装企业的财务总监薛某回忆起2010年7月发生的一幕,仍唏嘘不已。

当时,浙江智仁律师事务所律师上门为他们进行“法律体检”,在合同评审时,发现该企业销售部门正在搞“买十送一”活动,当天有一笔大单,律师于是提醒:发票上一定要注明打折才能免税,否则赠送视同销售计提增值税。一语点醒梦中人。随后,律师提出了“税务控制提前,销售部门负责,财务等部门配合”的优化方案,得到了企业的认同。

类似的“法律体检”服务,浙江很

多企业都享受到了。

浙江省律师协会会长章靖忠介绍说,近年来,省律协出台了《浙江省律师协会中小企业业务操作指引》、《律师服务重大建设项目投资的实施意见》等文件,开展了“千家企业法律体检”、“律师与企业结对”、“中小微企业法律体检”等活动,组织和引导律师走进企业开展法律服务。

今年以来,在为企业“法律体检”工作中,杭州律协先后编发《杭州“和谐用工”法律风险预警信息》12期,发放“法律服务联系卡”、“法律服务咨询函”9000余份,出具法律意见书3000多份,助力50余家危困企业深入实施“康复工程”。

“金华的中小企业很多,我们促进律师为中小企业开展义务‘法律体检’,帮助成长型中小企业及时发现、解决经营中存在的问题,完善危机处理的法律预案。”金华市律师协会党委书记吴光烈说,金华还倡导党员律师在“法律体检”结束后,继续为中小企业提供优惠法律服务,形成长效机制。

“法律体检”活动开展以来,浙江全省律师走访企业近9.4万家,召开座谈会1.1万余次,发放法律联系卡、法律意见征求函12万多份,对3.2万多家企业开展了“法律体检”,帮助修订公司文件、审查合同协议3.4万余件,帮助企业解决各类问题近4万个。

律师主动为企业提供服务

“我们越来越像一家人了。”浙江外婆家餐饮有限公司法务部主任瞿似龙,指着浙江宏昊律师事务所主任朱虹笑言。

“外婆家”是浙江著名品牌,2011年度中国餐饮百强企业。随着名气的增

大,全国各地假冒侵权案件层出不穷。为此,“外婆家”委托宏昊律师事务所打假维权。后者的服务,让“外婆家”感到非常满意——该所组织律师团队奔赴全国各地打击侵权行为;主动搜集侵权线索打假;由于证据过硬,53起案件“外婆家”全部胜诉;协助企业完善内部防控风险,主动注册相关商标。“‘外婆家’能在全国开57家直营连锁店,律师功不可没。”瞿似龙由衷感叹。

记者在浙江采访时发现,为企业提供优质法律服务,是各个律所、律师们的自发行为。浙江经济的健康发展,律师是促进者,也是受益者。

为更好地服务中小企业,浙江智仁律师事务所研发了《月度沟通函》。记者打开2011年度12期《月度沟通函》看到,沟通函内容包括近期政府部门出台的相关法律法规、对企业关注的热点问题的解答、企业存在问题及其解决方案等,这成为很多企业实施法律风险管理的重要指南。

“《月度沟通函》每月10日前发出,不仅对我所客户企业赠送,2010年起对政府有关部门推荐的100家企业、2011年起对有关协会推荐的100家企业免费赠送。”智仁律师事务所主任刘恩说,2012年,《月度沟通函》已向非客户企业赠送870家(次)。除了《月度沟通函》,智仁所还赠送《智仁谈》,为企业配置法务秘书;定期赠送劳动合同、经济合同范本;寄送法律风险防范提示信等,以更好地服务企业。

贴心周到的服务也得到了回报,自2010年开展创先争优活动以来,智仁所客户群逐步扩大,业绩收入2010年为1031万元,2012年上半年达850万元。

——摘自《法制日报》

站在新的起点上

——省律协荣获“2012年度浙江省司法行政系统新闻宣传工作先进集体”

本刊记者 罗兰

9月25日，省司法厅在杭州召开浙江省司法行政系统新闻宣传工作会议。厅党委委员、副厅长陈钟出席会议并讲话。会议传达了司法部运用《法制日报》做好司法行政新闻宣传工作座谈会精神，并表彰了一批先进集体和先进个人。省律协被授予“2012年度浙江省司法行政系统新闻宣传工作先进集体”荣誉称号，副秘书长曹悦在会上作交流发言。

会上，省司法厅陈钟副厅长以《人民日报》、《法制日报》等中央媒体对我省律师服务中小企业发展和律师进村（社区）的相关报道切入，对我省律师行业法律服务经济社会发展的新闻宣传工作所取得成绩予以了充分肯定。

近年来，省律协结合律师行业的发展实际，立足本职、求真务实，扎实落实“四个到位”，有效推进我省律师行业新闻宣传工作发展。仅2012年，我省律师行业在中央等各大媒体发表稿件36篇（次），浙江日报等省级媒体发表稿件50篇以上，其它媒体报道60多篇，并有数篇行业党建信息被《全国律协简报》录用。

一是部门联动，思想重视到位。省律协以高度的责任意识谋划律师行业新闻宣传工作，把新闻宣传工作和各项业务同研究、同部署、同落实，确定协会领导专门负责此项工作，形成分管领导总负责，各部门负责人具体抓的良好局面；不断增强宣传力量，重新配置调整研究室、宣传部部门设置、人员结构，

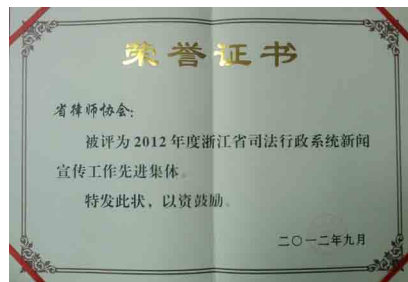
注重引进和培养一批研究型文字撰写人才，并定期开展培训和业务交流；批拨专门的宣传经费用于律师行业新闻宣传工作。

二是密切联系，交流合作到位。加强与各新闻媒体和宣传单位的合作共建，积极为律师行业新闻宣传工作创造条件、搭建平台。2011年底，省律协与省新闻工作者协会签订合作框架协议，建立了长期稳定合作关系；加强与《人民日报》、《法制日报》等各类媒体的联系，与媒体保持定期的沟通往来，将最创新、最特色的工作及时向他们反映，今年8月，邀请《人民日报》、《法制日报》和《中国律师》杂志等中央媒体来我省调研律师行业“诚信服务先锋”创先争优工作。《人民日报》以《律师问诊开放 百姓幸福安康》为题，《法制日报》以《法律体检让企业强身健体——浙江律师法律服务走进中小微企业》为题，报道了我省律师充分发挥专业优势，深入企业、农村、社区开展多种形式法律服务的情况；与中央及地方电视台加强合作，成功推荐我省6名律师担任中央电视台“社会与法”频道《法律讲堂》栏目主讲人，并与浙江卫视合作，全程播出“浙江省第二届控辩对抗赛”等。

三是多方联合，阵地建设到位。通过举办各类服务党委、政府中心工作的大型活动，如推动“律师进企业、进农村、进社区”，举办以“走向蓝海 海洋经济与律师业”为主题的首届浙江律

师论坛和“律师服务义乌国际商贸及中小企业发展”为主题的第二届浙江律师论坛，开展知识产权宣传巡回演讲等，着力扩大律师工作影响；编发《工作通报》、《工作简报》和《专报》等，多层次、多角度宣传报道我省律师工作，同时运用好互联网等新兴媒体，组建微博“律师团”、改版神州律师网、积极在浙江两新党建网站上宣传律师党建工作、推荐律师参加政府组织的微博互动活动等，进一步提升律师行业形象；做好《浙江律师》杂志编辑工作，聘请特约撰稿人、建立新闻报道联系点，及时宣传报道新人物、新机制、新做法、新经验，促进律师行业自身建设。

四是制度联接，机制保障到位。建立健全新闻宣传工作联络员制度，配备专线信息联络员，负责与各媒体之间的交流联系以及相关报道的跟进；建立信息分析会制度，定期召开信息分析会议，总结前一阶段新闻宣传工作经验得失，对下一阶段工作进行研究部署；建立新闻宣传工作考评制度，对各部室进行积分考评，制定实施奖惩方案。





观摩：新加坡国际仲裁程序庭审

——省律师协会与新加坡法律委员会在杭联合举办新加坡国际仲裁程序庭审观摩研讨会

文 本刊记者 陈 谦

“今天我们在新加坡国际仲裁中心开庭审理上海某公司诉印度某公司钢材买卖纠纷一案，请双方律师发表代理意见。”仲裁员用流利的英语说。

申请人（买方）代理律师陈述：“卖方供应了不适合用于建筑的钢材，我方要求其支付因延误沙特阿拉伯建筑项目及/或因欺骗性陈述而应支付的违约赔偿金。”

被申请人（卖方）代理律师针锋相对地辩称：“这批钢材符合申请人提出的‘按现状、按现在的位置’的要求，我方对申请人购买钢材用于沙特阿拉伯的建筑项目并不知情。同时，我方将钢材当做废品以十分低廉的价格卖给申请人，并非作为建筑钢材出售的。”

8月31日，在杭州之江饭店的浙江省新闻发布厅，省律师协会与新加坡法律委员会联合举办的国际仲裁程序庭审观摩研讨会正如火如荼地举行。全省150余名律师代表及企业代表参加了会议。会上，新加坡律师公会副会长、新加坡法律委员会中国组负责人骆维明作了题为“国际仲裁程序中证据的重要性”的主题演讲，并举行了国际仲裁的披露程序——文件关联性的庭辩演示以及交叉询问庭审演示，向与会人员全面介绍了国际仲裁的程序和实体法运用相关知识。

“我省是外向型经济大省，国际贸易较为发达，而新加坡是比较成熟的国际

商事仲裁中心，通过举办本次活动，让我省律师了解新加坡的仲裁规则和法律适用，以便更好地为浙江企业提供法律服务，维护其合法权益。”省律师协会会长章靖忠对记者说，“中国是大陆法系国家，与英美法系国家的仲裁庭审差异较大，特别是信息披露和交叉询问等方面的技巧和做法有需要向国外学习借鉴的地方。本次活动以实战演示的方式向中国律师呈现了国外仲裁庭审现场，对进一步提升我省律师参与国际商事仲裁的能力和水平具有促进作用。”

骆维明表示，“多年来，浙江省律师协会与新加坡律师公会一直保持着良好合作关系，本次活动是加强双方交流合作的载体之一，后续还将有进一步的合作，这有利于促进两地律师的友好往来、专业能力的提升和国际交流合作。”

自2004年省律师协会与新加坡律师公会签订友好合作协议书以来，双方互动交流频繁。去年9月，双方在杭州共同举办“新浙法律服务合作研讨会”，研讨分仲裁程序实务、司法体系概览和律师业务交流三个部分展开，受到了与会律师的一致好评。今年2月，双方以进一步加强合作交流为议题，召开专题交流座谈会，并就如何开展今后一段时期的交流活动达成一致意见。以本次国际仲裁程序庭审观摩研讨会为新的起

点，双方将在国际律师人才培养、法律新产品研发、信息资源共享等方面有更为深入和广泛的合作。

这是我省律师协会与新加坡法律委员会联合举办的国际仲裁程序庭审观摩研讨会的现场。全省150余名律师代表及企业代表参加了会议。

仲裁员、买卖双方的代理律师都是新加坡法律委员会的律师，虽然是模拟表演，但是整场庭审严肃庄重，2个多小时的庭审自始至终都是英语交流。

省律师协会会长章靖忠介绍，浙江是外向型经济大省，国际贸易较为发达，而新加坡是比较成熟的国际商事仲裁中心，通过这种实战演示的方式向中国律师呈现仲裁庭审现场，对进一步提升我省律师参与国际商事仲裁的能力和水平有促进作用。

“多年来，浙江省律师协会与新加坡律师公会一直保持着良好合作关系，本次活动是加强双方交流合作的载体之一。”新加坡律师公会副会长、新加坡法律委员会中国组负责人骆维明表示。

媒体链接：《浙江法制报》

省律协 2012 年三季度工作亮点回眸

本刊记者 邓仁

三季度,省律协认真履行行业管理职能,紧紧围绕党委政府中心工作,继续发挥律师在服务经济社会发展、促进社会和谐稳定中的作用,开展了一系列工作。

围绕中心工作 服务经济社会大局

1. 举办第二届浙江律师论坛。7月28日至29日,省律协联合义乌市政府在义乌召开以“律师服务国际商贸及中小企业发展”为主题的第二届浙江律师论坛。省人大常委会副主任厉志海等领导出席开幕式并讲话。论坛期间,省司法厅与义乌市人民政府、省律协与省工商联分别签署《关于为义乌国际贸易综合改革试点提供法律服务战略合作框架协议》和《关于发挥职能作用为企业提供法律服务战略合作框架协议》;中央党校国际战略研究所研究员孙建杭、省统计局副局长王杰、省工业经济研究所所长兰建平、中国国际贸易仲裁委员会上海分会副秘书长黄文、义乌市常务副市长斯建民等分别作主题演讲,并围绕企业融资、企业管理创新以及综合法律服务等三个主题展开交流。论坛评选出获奖论文61篇和优秀组织奖13个。省纪委、省政法委、省高院、省检察院、省信访局、省总工会、省妇联等有关部门负责人,各市司法局分管局长、律管处长、律协秘书长,获奖论文作者、律师代表、工商联及企业代表等近400人参加论坛。

2. 印发《浙江省律师服务中小企业操作指引》。省律协经过前期调研、广

泛征求专家和学者意见建议,经四次校对修编,历时8个月,最终形成了40万字的《操作指引》。《操作指引》是一系列的律师业务操作指引汇总,对进一步帮助和指导我省律师为中小企业提供更加优质、高效、及时的法律服务,具有重要的促进意义。目前,省律协已免费下发全省律师。

3. 组织律师赴新疆阿克苏地区讲学考察。新疆阿克苏地区是浙江省援疆工作的对口地区,法律援疆是促进边疆民族地区社会稳定、经济发展的有效举措。8月20日至27日,省律协代表团一行6人赴新疆阿克苏地区讲学考察,对阿克苏地区150余名律师进行了新刑事诉讼法、城市房屋拆迁条例、政府法律顾问工作等培训,并召开“浙阿律师交流暨为浙商提供法律服务座谈会”,代表团还与新疆律协进行座谈交流,深入推进法律援疆工作。

4. 召开2012浙江省知识产权宣传巡回演讲汇报总结工作会暨知识产权文化研讨会。会议听取了2012年知识产权宣传巡回演讲活动汇报总结,部署了《浙江省知识产权案例集》案例征集工作,并评选出9篇知识产权文化论坛优秀论文和12名优秀律师。省律协知识产权专业委员会委员、知识产权讲师团成员30余人参加会议。

开展律师服务为民百日活动 推进创先争优

根据全国律协《关于开展“万名党员律师为民服务月”活动的通知》及《关

于开展万名党员律师为民服务活动的补充通知》的要求,今年5月至8月,省律协党委积极组织全省党员律师开展为民服务百日活动。省律协多次召开会议进行研究部署,组建万名党员律师为民服务百日活动领导小组,要求各市(省直)律协深刻领会通知精神,认真贯彻落实,实时上报活动做法、成效和典型材料,并切实做好活动整体总结工作。为进一步推动此项工作,省律协党委还先后前往诸暨、义乌等地调研,指导、监督各地活动的开展与落实。目前,全省各地党员律师“百日活动”取得的成效已上报全国律协。由《人民日报》、《法制日报》和《中国律师》记者组成的中央媒体记者团专程来浙采访我省党员律师服务为民百日活动及律师行业开展创先争优活动情况。《人民日报》以《律师问诊开放百姓幸福安康》为题,报道我省律师深入农村、社区开展多种形式法律服务的情况。《法制日报》以《法律体检让企业强身健体——浙江律师法律服务走进中小微企业》为题,报道我省律师开展法律服务中小微企业活动情况。

加强业务培训 提高律师执业水平

1. 举办修改后的《刑事诉讼法》示范培训班。为进一步推动全省新刑事诉讼法轮训工作,解读新刑事诉讼法立法精神和修法内容,为新法实施做好准备,7月14日至15日,省律协在杭州举办修改后《刑事诉讼法》示范培训班,邀请北京

大学法学院教授陈瑞华、省高院审委会专职委员宓晓平等作专题讲座,举办“新刑诉·新刑辩”沙龙,来自全省各地共320余名律师参加培训。

2. 举办新加坡国际仲裁程序庭审观摩研讨会。8月31日,省律协与新加坡法律委员会联合举办新加坡国际仲裁程序庭审观摩研讨会,新加坡律师通过模拟一宗国际钢材买卖合同纠纷案演示了国际仲裁程序,参会律师就国际仲裁相关问题开展互动交流,全省律师及企业法务代表150余人参加会议。

3. 举办首届全省刑辩联络员会议。9月8日,省律协联合绍兴市律协、浙江博凡律师事务所召开省律协刑委会年会暨首届全省刑辩联络员会议。会议对当前刑辩热点问题和刑事诉讼法司法解释征求意见稿进行着重讨论,汇集整理出49条修改和完善意见,将作为省律协参加省高院举办的刑诉解释征求意见稿座谈会的直接参考依据。会议进一步明确了刑辩联络员的职能范围、运作机制等,对省律协在全省设立刑辩联络员制度工作作了初步规划。

4. 组织刑辩律师参加省高院《新刑事诉讼法司法解释》征求意见稿座谈会。9月12日,省律协组织5名律师参加省高院召开的《新刑事诉讼法司法解释》征求意见稿座谈会,省高院、杭州市中院、基层法院、省检及省公安厅有关部门负责人参加会议。刑辩律师对征求意见稿进行深入学习,形成50余条书面修改意见,并在会议上进行讨论,取得了良好效果。

5. 举办美国公司治理与诉讼法律实务研讨会。9月21日,省律协涉外与海事海商专业委员会与美国世达律师事务所共同举办“美国公司治理与诉讼法律实务研讨会”,与会律师从美国公司法律的相关规定和诉讼角度出发,深入探讨中国企业赴美投资及上市中的防范风险。

加强行业管理 提高规范化水平

1. 出台行业纪律工作规则。7月10日,省律协印发《浙江省律师协会纪律委员会工作规则》、《浙江省律师协会投诉查处工作规则》,明确省律协纪律委员会工作职责、方式,进一步规范投诉查处工作流程。

2. 出台专业委员会工作规则和考核细则。8月13日,省律协印发《浙江省律师协会专业委员会工作规则》和《浙江省律师协会专业委员会工作考核细则》,进一步明确专业委员会的工作职责、工作方式,为专业委员会更规范、有序、严谨地开展工作提供了制度保障。

3. 召开会长办公会议,研究近期重点工作。7月2日,省律协召开党委、会长联席会议。会议专题学习了吴爱英部长、赵大程副部长在全国律师工作培训班上的重要讲话精神和省第十三次党代会精神,并研究了有关工作。9月13日,省律协召开八届理事会第十二次会长办公会议。会议听取第二届浙江律师论坛有关情况的总结报告,对新设、分立省律协部分专业委员会,贯彻全国律协“百千工程”方案、援助西部地区律师业发展,与新疆阿克苏地区律师协会签订对口支援合作交流协议,成立百名浙商律师服务团及“优秀女律师”评选等事宜进行讨论和研究,同时对下半年主要工作进行部署。

4. 调研金华律师行业建设工作。9月10日至11日,省律协秘书处与省司法厅律管处相关负责人到金华调研律师工作,分别在金华市律协、义乌市司法局、东阳市司法局召开座谈会,就加强律师行业建设听取意见和建议。在座谈会上,调研组传达了省司法厅关于设立义乌市律协的意见,并就义乌市律师协会的设立与金华市司法局、市律协及义乌市司法局和律师代表进行交流。

开展对外交流活动 加强律师行业建设

三季度,省律协接待了中央媒体记者团、省新闻工作者协会、天津律协考察团等来访考察交流。9月4日,省新闻工作者协会到省律协进行座谈交流,双方就律师维护新闻工作者权益、媒体正面宣传报道我省律师工作等进行深入交流,并表示要进一步扩大合作的广度和深度。9月14日至16日,省律协组织刘国健、袁施敏、刘竞恺等21位律师运动员组成的代表队,赴合肥参加第二届长三角地区律师体育友谊赛。我省律师参加了乒乓球、羽毛球、围棋三个大项十一个小项的全部比赛,并取得佳绩。9月20日,省律协到省第六监狱洽谈磋商“法律进监所”合作事项,并初步达成合作意见。

参与法律援助工作 展现律师良好风采

7月11日,省律协组织我省参加2011年“1+1”中国法律援助志愿者行动的祝云昌、黄侃律师,赴京参加由中国法律援助基金会、司法部律师公证工作指导司、司法部法律援助工作司、中华全国律师协会、团中央青年志愿者工作部、司法部法律援助中心共同举办的“1+1”中国法律援助志愿者行动2010年总结表彰暨2011年派遣工作新闻发布会。祝云昌、黄侃律师被评为2011年优秀法律援助志愿者。今年,我省又有6位律师入选2012年“1+1”中国法律援助志愿者行动。8月1日,在省司法厅举行司法行政论坛报告会上,黄侃律师还作了专题报告,并被省司法厅记个人二等功一次。



以人为本 执业为民 服务为先

——省律协开展党员律师为民服务百日活动

本刊记者 于礼

为进一步推进律师行业党的建设，深化创先争优活动，根据全国律协关于开展万名党员律师为民服务百日活动的统一部署，省律协党委带领全省广大律师坚持“以人为本、执业为民、服务为先”，全面开展党员律师为民服务百日活动，充分发挥党员律师在服务保障和改善民生中的模范带头作用，切实维护人民群众合法权益、维护公平正义、维护社会和谐稳定。

一、认真组织，全面部署“百日活动”

根据全国律协《关于开展“万名党员律师为民服务月”活动的通知》及《关于开展万名党员律师为民服务活动的补充通知》的要求，省律协党委积极响应、统筹兼顾，多次召开会议进行研究部署，组建万名党员律师为民服务百日活动领导小组，及时转发全国律协的两个通知，要求各市（省）律协深刻领会通知精神，认真贯彻落实，实时上报活动做法、成效和典型材料，并切实做好活动整体总结工作。为进一步推动此项工作，省律协党委还先后前往诸暨、义乌等地进行调研，指导、监督各地活动的开展与落实。

二、积极引领，开展多项相关工作

一是制定完成40万字操作性强、实践价值高的《律师服务中小企业业务操作指引》，并发放给全省律师人手一册，引导浙江律师为中小企业提供更加优质高效的法律服务。二是在义乌举办以“律师服务国际商贸及中小企业发展”为主题的第二届浙江律师论坛，围绕科学发展主题和加快转变经济发展方式等主线，研究经济转型和结构调整与律师业发展的双赢举措，并与省工商联共同签署《关于发挥职能作用为企业提供法律服务战略合作框架协议》。三是开展第三届律师知识产权全省巡回演讲。省律协知识产权律师讲师团成员分别赴各市、县、乡镇，就企业品牌战略、商业秘密保护策略的构建、企业知识产权维权及实务、知识产权文化的培育及建设等内容展开演讲。演讲共进行21场次。各市司法局、科技局代表、律师代表、企业代表共计3000余人聆听了演讲。本届巡回演讲，律师进一步主动深入基层，为浙江律师主动服务中小企业、促进中小企业健康、有序发展发挥了积极作用。四是与省高院联合召开“律师主持和解制度”座谈会，



探索和推行律师主持和解制度，以构建多元化的纠纷解决机制，维护社会和谐稳定。五是向全省 1500 个乡镇和街道赠送 3000 册《农民法宝》，旨在增强全省农村群众的法治观念和维权意识。

三、扎实推进，各地“百日活动”广泛开展

开展多种形式法律咨询活动。温州市开展“红七月·服务月”行动，组织律所党支部和党员律师开展为民服务月活动，采取志愿服务团或其他形式，赴社区开展法律咨询、帮助困难群众、为社区做义工等活动。绍兴市在“国际禁毒日”来临之际，与禁毒办、区团委、区妇联等联合开展专项宣传活动，接受市民法律咨询；指派律师参加普法教育夏令行活动，为学生普及未成年人法律知识。衢州市开通法律援助 QQ 视频，为困难群众提供面对面的视频咨询服务，推进“一小时法律援助服务圈”和“一站式”法律援助等便民模式，进一步便利群众、提高效率、降低维权成本。全市共开展各类法律咨询 210 场，接待群众 37578 人次，发放法制宣传资料 90700 余份。

积极开展党员律师社区行活动。杭州市组织全体社区驻点律师开展以“听民意、问需求、作劝导、解纠纷”为主要内容的“社区律师访万家”活动，并先后在下城、拱墅、西湖区组织了“律师进社区 会长在行动”专题活动。金华市开展“在职党员律师进社区”活动，由市律协党委牵头的“法律便民服务团”每周末都深入农村、社区，开展普法活动，深受群众欢迎。丽水市党员律师带头进农村、进社区设立法律咨询点，开展各类便民法律咨询活动；“百

日活动”开展以来，党员律师进村（社区）90 人次，解答咨询 1200 余人次，解决具体法律问题 70 多个。

积极开展党员律师乡村行活动。杭州市、省直联合启动律师进杭州市五县（市）中心村活动，深入推进律师进社区向杭州市五县（市）中心村延伸，32 个中心村干部与驻村律师、支援律师签订法律服务协议。嘉兴市进一步深化“百名法律顾问结百村”活动，全市 200 余名党员律师共与 800 余个村进行结对。活动期间提供法律咨询 200 余人次，开展法制宣传教育活动 10 余次。台州市深入开展律师服务村居基层群众活动，在全市村（居）举办法制培训班、法律讲座 860 次，帮助村（居）完善自治制度 106 条，为村（居）民依法生产、经营提供了优质高效法律服务。

积极开展党员律师企业行活动。宁波市结合进村入企活动，做好五个“对接”：一是与担任的法律顾问的企业对接；二是与担任顾问的农村（社区）对接；三是与当地的司法行政部门对接；四是与当地工会、外经贸、贸促会、工商联等专项活动所涉部门对接；五是与未聘请法律顾问的企事业单位或基层组织对接并报律协备案。湖州市设立律师法律咨询岗，切实为企业合理使用资金，形成和谐劳动关系，防范生产经营风险提供法律帮助；组织法律顾问单位集中上课，就劳动合同法、工伤保险条例、劳动争议处理、合同法等法律知识作培训讲座，提高企业签订劳动合同和处理劳资纠纷方面的知识和能力。舟山市结合舟山群岛新区和浙江海洋经济发展示范区建设，开展了法律服务涉海企业、法律服务渔农村（社区）活动，并制定实施《推进“深化法律服务中小企业”活动的工作计划》。

编者按

在第八次全国律师代表大会上，我省金道、大公、和义、国权明达、腾飞金鹰等五家律师事务所，郑金都、党亦恒、林镛海、何黎明、李萍、周显根、金疆、沈田丰、董杰等九位律师分别获得二零零八—二零零九年度全国优秀律师事务所和优秀律师荣誉称号，并受到表彰。本刊将分期刊登其先进事迹，以激励全省广大律师事务所和律师在维护当事人合法权益、维护法律的正确实施、维护社会公平正义、服务经济社会发展、促进社会和谐稳定中作出更大的贡献。



在立足特色中走规模化之路

——记浙江和义律师事务所

本刊记者 姚 义



政治坚定 领导有力

在当今社会经济迅速发展，各种新的社会关系和经济法律关系错综复杂的情况下，律师要真正地以法律服务为阵地，就必须与国家和人民同呼吸共命运，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，认真学习贯彻党的十七届五中全会精神和胡锦涛总书记“七一”重要讲话精神，把法治理念和加强律师队伍建设作为事务所队伍建设的核心。为此，和义所坚持“周六学习”制度，将集中学习与个人自学相结合，及时传达贯彻上级主管部门的各项指示、文件，同时充分发挥党支部的作用，重视积极分子的培养和发展，突出党员律师的先锋模范形象，将政治学习同本职工作相结合，展示律师队伍为实现科学发展、保障社会公平正义、维护社会和谐稳定等方面发挥的积极作用和作出的贡献，使和义所在社会上享有较高的信誉。

业务娴熟 作风严谨

事务所坚持“以事实为依据，以法律为准绳”的原则，做到收案公开、收费公开、工作程序公开，除涉及国家机密、

个人隐私和商业秘密事项外，同时注意办案透明度。

为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，事务所不断开拓创新，对知识产权、船舶融资、私募股权、风险投资等领域进行集中拓展，使非诉讼业务有了新的进步。事务所还大力推行优质规范服务，把文明服务规范转化为“和义”律师的行为准则，落实到具体工作中，推行公示制度，向社会公布文明服务规范、办事程序、收费标准；强化社会监督，设立投诉电话；每年对律师进行业务考核，并表彰优秀从业人员，有力地促进了业务的拓展。

以人为本 德才兼备

律师事务所是以法律知识和技能为社会提供法律帮助的专业性中介机构。为向社会提供优质高效的法律服务，和义所十分注意提高律师及相关工作人员的政治素质和业务素质，召开专题会议，加强学习，培养自重自律、爱岗敬业、诚实守信、讲求正气、服务群众、奉献社会的情操，切实形成良好的风尚。

为保持精良的业务水平和工作后劲，和义所注重人才的再培养和再提高，从业律师均具法学硕士或法学学士学位，先后派送多名律师赴美国、澳大利亚、德国、香港等地学习

交流，并与其建立合作关系；同时与金融、证券、知识产权等部门建立互动培训体系，实现人才资源共享，提高律师开展高层次法律服务的能力和水平。

三年来共撰写论文 124 余篇，其中《人事关系法律问题研究》刊登于《政治与法律》，《如何应对国外的反补贴调查》刊登于《政策瞭望》，《目的解释：WTO 补贴案件中的辅助解释方法》刊登于《WTO 经济导刊》，《涉及私有化之“利益”授予问题实证研究—基于对美国反补贴规则中若干问题的探析》刊登于《中国青年政治学院学报》，《试论以“职业发展”为本源的高校培训机构》刊登于《黑龙江高教研究》。

参与课题研究 7 项，其中《政府对企业财政资助政策与 WTO 规则相符性问题研究—基于 WTO 争端解决机构对〈补贴与反补贴措施协议〉的释义》为 2008—2009 年浙江省社会科学联研究课题，《历史性突破：浙江法治建设重大实践有其价值探索》为浙江省哲学社会科学重点规划课题，《人事争议处理法律问题研究》为浙江省哲学社会科学发展规划课题。

心系社会 注重公益

作为社会的法律工作者，和义所充分运用法律知识和法律手段认真参与普法工作，为预防、减少和化解各类矛盾尽职尽责。和义所律师积极参与市领导接访、市信访法律咨询日、改革开放三十周年广场法律咨询、148 法律咨询、宁波律师协会网站法律咨询等活动；应邀参加宁波晚报的“以案说法”、钱江晚报的“城事帮办”、东南商报的“拍案”、浙江法制报的“平安浙江”等栏目；参加宁波专业服务论坛，为企业的发展和风险防范献计献策。

近年来，和义所办理了大量法律援助案件，同时还积极研究创新服务产品，使法律服务资源向民生领域倾斜，在法律网站的基础上，又创办了电子杂志，开通了律师博客。

和义所律师还积极参与社会公益活动，先后向“慈善

一日捐”、汶川地震灾区、玉树地震灾区、舟曲灾区、洋岙村老年活动中心、关爱空巢老人志愿服务行动等捐款近 10 万元，扶贫送温暖捐助衣物近百件。

制度健全 管理高效

和义所组织机构完善，主任全面负责所里各项工作，政治思想和所风建设由党支部负责，业务工作由分管副主任主持。下设七个业务部和一个行政中心，按专业分工，配备了财务、文书、档案管理、接待等专业人员，充分适应了专业化、现代化管理的需要。实行民主管理机制，设置了合伙人会议、主任会议、所务委员会等决策、执行、监督机构，并依照职责有效地开展工作。

为使律师工作规范、健康地运行，和义所建立了一系列的收、结案审批及业务统计制度，基本业务操作指引，财务管理制度，人员管理制度，工作请示报告制度，政治、业务学习、培训制度，利益冲突和回避制度，质量跟踪考核和反馈制度，表彰奖励和违纪查处制度，廉洁执业制度，资料管理制度，文明办公规则等，既有效地调动了全体律师的主观能动性，又使和义所的各项工作的各项工作纳入了有秩序、高效率的轨道。

积极进取 争先创优

全体同仁的努力使事务所赢得了荣誉，2009 年被中共宁波市委、宁波市政府复评为“宁波市市级文明单位”，被江东区区委、区人民政府评为 2009 年度劳动保障工作“诚信示范企业”，2010 年度被评为“浙江省服务经济建设突出贡献律师事务所”、“江东区和谐企业”、“江东区骨干企业”。童全康律师 2008、2010 年两次被评为浙江省司法行政系统百名优秀人物“十大优秀律师”，史晓沪律师被评为浙江省律师行业“模范党员律师”、“浙江省优秀青年律师”，陈勇律师被评为民盟浙江省 2009—2010 年度先进盟员。

浙江和义律师事务所简介

创立于 1984 年，原为宁波市对外律师事务所，是宁波市最早设立的以开展涉外业务为特色的综合性律师事务所之一。经过二十多年的发展，现有执业律师 45 位，员工 60 余人，下设七个业务部门，从业律师均具有法学硕士或法学学士学位学历，多位律师被聘为中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员、上海仲裁委员会仲裁员、宁波仲裁委员会仲裁员，多人具有专利/商标代理、国家大中型项目招投标法律业务资格等特定领域的业务资格。和义律师事务所已成为宁波兼具专业特色又具规模的综合性律师事务所。多年来，和义所的创收总额、业务数量及综合考核成绩一直名列前茅。



君子不器 律政为先

——记全国优秀律师郑金都

文 浙江六和律师事务所 魏晶晶

郑金都简介

浙江六和律师事务所主任，浙江省律师协会副会长，省直律师协会会长，省人大地方和省政府立法专家库成员，省工商联常委。2001年获“浙江省优秀青年”称号，2007年获“浙江省律师事业突出贡献奖”，2008年获“浙江省优秀留学回国人员”、“浙江省十大优秀律师”称号，2010年被浙江省司法厅荣记司法行政系统个人二等功，2011年获“全国司法行政系统劳动模范”、“全国优秀律师”称号，2012年获杭州仲裁委“十佳仲裁员”称号。

2011年12月，郑金都律师同往常一样忙碌，但光环却接连而至——他被中华全国律师协会授予“2008-2010年度全国优秀律师”荣誉称号、被人力资源和社会保障部、司法部授予“全国司法行政系统劳动模范”荣誉称号。二十多年的积淀实至名归，但“优秀”二字却在一开始就在他身上烙印着，是坚持与汗水，是敏锐与严谨，成就了他在全省乃至全国律师队伍中的精英典范。

三尺讲台迎冬夏 法庭内外续春秋

他，曾经是一位教书长达十年的大学老师。早在杭州大学的校园里，郑金都律师除了教授经济法外，还是当时法学院里唯一的税法老师。教书期间，他曾作为访问学者赴美国密苏里大学交流，研究美国商法。如今，在美丽的浙大玉泉校区，你会经常看见一个人一边走路一边教导身边的年轻人，这是他去享受简约中饭的时刻，也是他去重温记忆里温馨校园的惬意时光。其实，即使是离开了讲台，他依旧是一位老师。作

为新世纪人才学院的导师，郑金都律师每年都会抽出时间指导省内不同高校里的优秀学生。他曾有一名学生已经是非常成功的年轻律师，多年后向他寄来了一个精致的记载着自己成长历程的电子相册并表达对他谆谆教导的感激。看了之后，他非常欣慰，并鼓励身边的助理见贤思齐，茁壮成长。

1998年，已过而立之年的他与自己三位大学同事共同创建了六和律师事务所，并在成立之初就制定了十年发展纲要。在二十多年的律师执业生涯中，他既要做好自己的业务，又要管理、发展、壮大六和，其艰辛和不易只有他自己知道，而业务正是他事业开拓的基础。他参与承办过许多国内外有影响的大案要案，其中一些重大、疑难、复杂案件已成为知名案件和典型案例，受到中央和地方媒体的广泛关注。对于任何一个案件，他都是丝分缕析，充分准备，总会比别人考虑得更多一些。一次，他在深圳有一个国际贸易纠纷案件开庭，到质证阶段了，对方代理律师怎么找也找不到证据材料，场面顿时非常尴尬。他

见状立即将自己事先准备好的一套完整的中英文证据目录及材料给了他，为其解了围，也给法官留下了深刻的印象，法官当场就对对方代理律师说：“你看看浙江律师是怎么开庭的。”这种严谨的工作态度和踏实的职业精神一直伴随他，是他成为金牌律师的关键所在。

由于有着留学过程中的丰富阅历，使他早在1995年的《中国律师报》上就率先提出“不打官司请律师”的法律服务理念。在往后的执业和事务所发展过程中，他带领事务所全体律师牢固树立“以法律顾问为基础，以非诉讼为主业”业务拓展思路，使事务所的顾问客户已达700多家，非诉讼业务占事务所总收入2/3以上，他本人也受聘担任数十家大中型企事业单位的常年法律顾问。为了使律师真正成为客户“经营的参谋，法律的顾问”，他积极参与法律服务产品创新，带领事务所于2005年下半年率先在国内研发推出法律服务新产品——法律体检。他带领的“法律体检”律师服务团队至今已为数百家企业进行了“法律体检”，有效地防范和化解了受检企业的法律风险。司法部和中华全国律师协会对“法律体检”的经验进行了充分肯定和广泛推广，他也因此被提名为浙江省“两创”新闻人物候选人，并在2010年被浙江省司法厅荣记司法系统个人二等功。

无悔青春凌云志 热血丹心贯长虹

他是六和律师事务所的主心骨。自创所以来，作为主任的他团结带领事务所全体律师和行政人员，不断加强事务所制度化规范化建设，创新法律服务理念，开拓法律服务领域。经过十余年的不懈努力，事务所已成为一家全省乃至全国的综合性知名大所，无论是业务总量、人员规模、

律师素质，还是综合考评、社会知名度等均名列前茅。六和所两度蝉联“全国优秀律师事务所”荣誉称号，2010年被省政府授予全省律师行业唯一的“浙江省服务业重点企业”，并年年入选ALB评出的多项大奖。除了业绩逐年攀升外，在他的推动下，六和律师每年都会踊跃参加浙江律师论坛等各类研讨论坛，在过去几届的浙江律师论坛上，六和所入围数和获奖数均是全省第一，全所形成了良好的理论、实务研讨氛围，并即将推出论文选编及案例选编两本书，每一个业务部门也摩拳擦掌准备推出部门书籍。在去年第九届中国律师论坛上，郑金都律师发表了《做有理想有特色有文化的律师事务所》的主题演讲，“有理想有特色有文化”这个理念将引导整个事务所向“百年六和”的目标迈进！

他是浙江省律师行业的领头人之一。作为省直律协会长，他带领省直律协开展事务所管理模式研讨、新业务拓展、青年律师成长课堂、理论与实务研讨、对外交流等活动，提高其在省内外的影响力，不断开创新的业绩。作为省律协副会长，他尽心尽力做好日常事务与宣传文化建设、对外交流的分管工作，他用实际行动将一腔热情奉献给律师行业。他与省内相对欠发达地区的律师开展业务培训、管理交流活动，还着力加强与全国各地律师的学习交流活动，多次赴全国各地开展有关事务所管理经验、非诉讼业务、法律体检、法律顾问服务等业务经验的座谈和讲座。他主动将自己多年来形成的成熟经验做法和法律文书无偿提供给其他律师事务所和律师同行学习交流。特别是在全国法律援助援疆工作中，郑金都律师率先响应党委政府号召，先后二次远赴新疆为全区律师讲授律师实务经验，受到两地领导和新疆律师同行的广泛赞誉。

铁齿铜牙担道义 大爱无疆援四方

郑金都律师一直以来都致力于社会公益事业。2009年7月，他参加了省司法厅举办的“深化法律服务企业，积极应对金融危机”主题宣讲活动。作为“律师公证服务企业宣讲团”成员，他历时5个多月，共作了30多场“做好法律服务，防范和化解民营企业法律风险”的主题法制宣讲，足迹遍布舟山、衢州、温州、绍兴等省内各地，得到了各地党委政府、企业界和律师同行的充分肯定，被省司法厅评为“全省律师公证服务企业巡回宣讲活动先进个人”。长期以来，郑金都律师始终关注社会弱势群体的法律援助，积极参与各类媒体组织的法律宣传和法律援助活动，踊跃参加送法进社区、进农村、进监狱等活动。几天前，他就在临安市玲珑街道参加了“杭州名律师（网络律师团）走乡村系列活动”，为广大农民带去了《农村林业承包事务中常见法律问题》主题演讲。他呼吁事务所律师响应政府“律师进社区”号召，积极为青少年、消费者和广大群众提供专业法律援助和维权帮助。在他的推动下，目前事务所已成为浙江省青少年12355法律服务热线咨询单位，共已办理几百余件各类法律援助案件。除此之外，郑金都律师在浙江三门中学还设立了“金都奖学金”，他带领六和律师在建德市援建了六和律师希望小学并向学校持续提供物质资助。他热心社会法律制度的发展与完善，积极参与省市人大、政府、政法、公安、保监等部门召集的专家论证会和咨询会，参与众多法律法规和规范性文件论证和咨询工作，积极献言献策，提出了许多有建设性的修改意见和建议并被有关部门吸收采纳。

追寻法律人的价值

——记全国优秀律师董杰

文 本刊记者 于 礼



政治素质过硬 注重塑造良好形象

在十多年的执业生涯中，无论作为一名普通律师，还是担任执行合伙人，董杰律师都坚持做到讲政治、顾大局，贯彻执行党的路线方针政策坚定不移，将捍卫法律尊严、维护公平正义、恪守职业道德作为执业准则。积极参加各类主题教育活动，从不因业务繁忙而借机逃避，并将学习的体会和感悟落实在律师事务所管理和为当事人提供法律服务的实际行动中。在他的带领下，全所律师政治理论素质不断提升，大局观念不断增强，能够切实遵守司法行政管理部門规定和要求，自觉服务于当地的经济社会发展。

他在执业过程中严格遵守《律师法》、《律师执业行为规范》等法律规章，坚持以事实为依据，以法律为准绳的原则，从业清廉、公正，服务热情、认真，作风严谨、正派，依法履行律师职责，无违法违纪行为，无当事人投诉。在各种利益诱惑面前，他坚守律师应有的气节和职业尊严，以法律技能和诚信赢得了客户和市场，以严谨、敬业和严格的自律赢得法官及其他法律职业共同体成员的尊重。

业务技能精湛 充分展示专业水平

董杰律师充分发挥自身刑辩优势，参加了诸如震惊全国的“9.24走私案”、黄岩区区长蒋万明受贿案、上虞市市委书记任其良受贿案、定海区委副书记虞军明受贿案等一系列在全省甚至全国有影响的刑事案件，均取得较好的辩护效果。

在非诉讼业务领域，他擅长公司法律业务，尤其是企业转制、公司并购等业务，1995年-1997年他全程负责并参与完成了舟山市物资系统全部国企的转制、改制工作，使物资系统多年包袱得以退卸。2006年通过代理浙江凯灵船厂诉四川某主体商标侵权案件，使委托方赢得了“驰名商标”的司法认定，

董杰简介

北京大成（舟山）律师事务所主任，现任浙江省律师协会理事、浙江工业大学法学院客座教授。2005年被浙江省律协授予“浙江律师十佳辩手”，2006年被舟山市司法局评为“五佳法律工作者”和“舟山市优秀律师”，2007年被浙江省司法厅、省律协授予“律师行业突出贡献奖”，2009年被省律协评为“浙江省优秀青年律师”，2010年被浙江省司法厅、省律协评为“浙江省十大优秀律师”，2011年被评为“全国优秀律师”。

此为舟山首例“驰名商标”案件。2006年参加舟山某信用社诉上海某证券公司的国债纠纷案件，胜诉并全额执行标的达9300余万元，该案系舟山市当时标的最高的诉讼与执行案件，该案的顺利执行为信用社挽回了巨大经济损失。2007年参与并完成阿联酋ETA集团与南洋船业有限公司股权（标的达1亿余元）并购专项法律服务业务。2009年起全程负责并参与舟山市重大海洋工程——迁产业船舶工程项目的整体重整重组的法律服务工作，代表当地政府及国资部门为标的达数十亿元的项目资产顺利完成并购事项。2011年上半年全程负责并完成舟山宇锦水泥制品公司及旗下的五家关联企业整体股权（标的达3亿余元）并购专项法律服务业务。这一系列案件的办理使他受到企业和政府的高度肯定，并在业界形成较大的影响。

注重理念创新 积极推动行业发展

针对舟山法律服务市场仍以诉讼业务为主的现状，董杰律师坚持求实创新的理念，努力思考推动本所乃至全市律师行业发展的新路子。在他的推动下，大成舟山所律师团队在舟山开创了独具特色的“一揽子服务”非诉讼业务模式，为集团或大型企业提供分工细化、立体化的团队合作服务，外派律师常驻顾问单位，针对顾问单位的涉法问题及时提供多方位、多形式的法律服务，发挥律所和顾问单位之间的桥梁作用，为顾问单位在法律性事务审核与定夺上节约了时间，提高了办事效率。该服务模式自成功推出之后不断向外推广，受到了聘请单位的认可与好评。

面对舟山乃至国家大力发展海洋经济的形势，他着力推动事务所先行先试，致力为舟山海洋经济发展提供法律服务。2010年11月，北京大成（舟山）律师事务所与浙江工业大学法学院签订了《“法学教育实习基地”合作协议》，这是浙江省内首个法学院在律所合作建立的教育实习基地，双方在科研与实务方面展开合作，旨在探索律师为海洋经济提供法律服务新路径。同时，他积极联系全国各地专家学者，策划举办各类研讨会，努力为舟山律师行业发展打开新的视野。2010年8月，承办《标准造船合同》舟山地区研修会，吸引了相关政府部门负责人、船舶航运企业负责人、律师界同行等70余人参加研讨。2011年3月，顺应

舟山发展形势召开律师服务舟山群岛新区建设研讨会，就舟山群岛新区建设总体规划、舟山金融上市现状以及律师如何为群岛新区建设提供法律服务展开讨论。同年8月，策划举办了舟山市“律师与海洋经济”论坛，来自全国的精英律师围绕“依法行政服务海洋经济”、“律师与现代物流业联动发展”、“知识经济海洋中的知识产权律师作用”等课题进行了探讨和交流。

热心公益事业 主动履行社会责任

董杰律师身体力行，主动参加各类社会公益活动。作为由市司法局、市法学会组织的“迎接大桥时代，服务科学发展”百场法治报告会活动的报告团成员，为此次活动作了6场报告，受到与会者的一致好评，并被评为“优秀报告团成员”。同时，他积极组织全所律师围绕党委政府中心工作，主动服务新渔农村建设，服务重大项目建设，参与“法律拥军”活动，认真办理法律援助案件。安排律师参加电视、广播、报纸等各类媒体举办的法律咨询节目，负责编辑《坐堂律师法律咨询汇编》，向全市各街道的人民调解员、法律信息员、法律援助联络员、社矫工作员发放共计5000余册，受到基层群众的普遍好评。

他十分关注社会弱势群体，为资助贫困学生就学，他一次性向舟山市岱山县慈善总会捐助人民币10万元，以资助那些成绩优异而家境贫寒的学子，受到了当地政府的嘉奖和肯定。之后又积极联络有较强经济实力的同事、朋友共同捐资，成立贫困学生助学基金，现该基金已募集资金达50万元，在相关部门的统一管理之下，该基金目前已在良好的运作之中。2010年1月参加由舟山市慈善总会、舟山绿城会、舟山电视台等联合组织的“爱心总动员”捐助活动。他不仅现场捐了款，并且与一名来自舟山石礁小学的陈同学结对。这名学生父亲因病去世，家中为给其父治病已背负巨额债务，母亲又失业在家，生活相当艰苦，但陈同学学习勤奋，成绩优异。他得知后深受感动，当即表示愿意资助其完成全部学业，帮助该贫困学子圆大学之梦。此外，在四川汶川地震、青海玉树地震、南方干旱等救灾活动中又多次捐款达数万元，并与当地多名贫困学生直接结对资助他们完成学业。



黄侃简介

1985年7月毕业于浙江师范大学，浙江大学法学硕士，现为浙江国圣律师事务所主任、一级律师。他擅长公司并购、破产重组、知识产权、涉外经济等法律实务，曾多次参与大中型企业改制。2011年7月，作为“1+1”中国法律援助志愿者律师，赴湖南省临武县开展工作。

志愿精神彰显人性关怀

——记我省“1+1”法律援助志愿者黄侃律师

文 本刊记者 邓仁

一年多来，黄侃律师以良好的精神风貌、较强的适应能力和较高的业务素质，从适应当地的饮食习惯到熟悉当地的风土人情，从开始接待法律咨询到办理法律援助案件、作法制宣传讲座、下乡调研等方面，彰显了志愿者强烈的社会责任感和历史使命感。他用最朴实、最真诚的爱心诠释了人性中最美好的一面，也诠释了当代律师的高尚情操！

精心宣教 播撒法治种子

到临武的第2天，他就发现，群众对法律援助的知晓率还很有限，困难群众的法律援助需求量非常大。为了推动“1+1”法律援助取得实效，他走到法律援助宣传的第一线，通过街头免费咨询、发放普法手册和上法制课等多种方式，向群众普及法律知识，大力宣传法律援助制度。以前人们遇到不公平的事，首先可能会想到上访，现在更多人会请求法律援助，就连嘉禾、宜章等县的群众也纷纷慕名前来。因此每逢县里赶集的日子，即使是周末，他也会与同事们一起安排值班，为难得进城的群众提供方便。为了一桩桩的积压案件，他不辞辛劳，直到晚上2、3点钟他的办公室经常还是灯火通明，而且多次是身体严重不适，硬挺着和当事人交流，同事们怎么劝都不肯对当事人说个“明天吧”。

作为法律援助志愿律师，他做得更多的是大力开展对基层法律援助工作者的指导和培训力度，努力实现“输血”

向“造血”的转变，培养法律援助人才队伍，带动当地法律援助工作水平的提高。他把自己从业10年来代理的近千个案件的经验，毫无保留地传授给临武的同行，给当地司法干警和法律服务人员作法律实务讲座。他通过言传身教，带领同行们办案，使大家在实践中得到提高。临武县法律援助中心主任这样说到：“无论是听讲座，或者是平时的交流，都会得到不同的收获。”

剖丝析缕 为政府分忧解难

2012年元月，黄侃律师以出色的表现赢得了县委、县政府的青睐，被聘为县政府法律顾问。当地政府在各种决策和事件中越来越重视法律，无论是招商引资项目的合同签订，还是群众上访案件的解决，相关部门常常请黄侃介入。“政府把我们聘为他们的法律顾问，把我们列为参与重大决策的成员。”看到自己的工作得到了肯定，他非常欣慰。

如在香花岭锡业有限公司股权案中，黄侃律师应临武县委、县政府香锡公司维稳协调工作组的要求，先是为工作组厘清处理本案需要调查取证的证据材料清单，然后在审阅案件材料的基础上，结合相关法律法规，出具解决该群体性事件的律师法律意见书。该案不仅导致香锡公司的经营管理发生严重困难，而且有可能引发群体性事件，严重影响了临武县的社会稳定。临武县委、县政府为此专门成立维稳协调

工作组，县主要领导曾数次带队到青海，与青海国资部门函接，但因双方认识上有很大距离，一直悬而未决。黄侃律师的法律意见书为县委县政府决策提供了较大的参考价值。

热心关怀 情系困难群众

临武县地处偏远山区，大多数山林土地的界限不是十分清晰，再加上历史遗留问题，发生纠纷比较常见。在办理这类民事纠纷案件时，只要群众有需要，无论路有多远，爬几座山，他都及时了解案情，耐心听取双方当事人的陈述，主动热情地提供优质的法律服务。

2009年，岚桥镇陈某因与古山村山林权属争议向县政府提出确权申请，县政府先后作出处理决定，但双方仍坚持认为争议地都是属于自己的。陈某为此先后多次到县林业局、县政府上访，因为是农村妇女，丧偶多年，又上了年纪，时常衣着不是很整洁，被很多人认为有精神病。2011年6月，她找到县司法局请求帮助，黄侃耐心接待了她。有人说，她是个神经病，闲着没事，一个人要与大村子斗，还要告县政府，别人理都不理，你管她闲事干什么。黄侃律师一笑置之，在他心里，老百姓的事哪里有闲事。他多次找双方做工作，遭到拒绝后，就引导陈某通过诉讼途径解决问题，并给予她法律援助。案件审理时，黄侃律师连夜赶到，出席了次日的开庭，终于为她讨回公道。

调解优先 探索矛盾化解制度

在接待群众过程中，黄侃律师首先考虑找到各种矛盾的症结点，积极劝解委托人打“闷气”官司，向其说明诉讼不是目的而仅仅是解决问题的手段，如果有其他方法可以解决，最好不要进行诉讼，要经常的换位思考，核算诉讼成本和诉讼的意义，讲明诉讼的风险和诉讼的利弊，劝解委托人最好协商解决矛盾，做到息事宁人。通过他的耐心说服，许多群众放弃了诉讼的念头，继而通过协商的方式化解了矛盾，或者心平气和的进行诉讼，使矛盾得到了有效缓解。

麦市乡某电站征地补偿于1981年开始产生纠纷，2009年以来该乡乐源村一批老年人隔三差五地到乡政府、县政府、市政府、市人大常委会等上访。他们年龄均为七、八十岁的老人，最大的已近90岁，令各级党政机关苦不堪言。黄侃律师受命参加调处，多次深入村中与他们促膝长谈，从诉讼时效、法律依据、证据等方面进行客观分析。为充分掌握一手资料，他发挥了“5+2”、“白加黑”的精神。放弃元旦

休假，率队进村调查，从早到晚只喝一碗油茶充饥，奔波于乡、村、电站和档案局，也赢得了各方的信任。2月24日，调解会从早上9点半直到晚上8点半，乡政府代表和乐源村1、2、3组代表终于签下和解协议，30多年的纷争就此了结。参加调解双方都感动地说，黄侃律师用扎实的工作作风打动了我们，帮我们解了大老难，还给我们上了一堂生动的普法课。县长闻报，欣然批示：此事司法局干得漂亮，彰显了人民调解的魅力。

他还积极探索矛盾纠纷法律意见书制度。为巩固调解成果，他推出调解方案法律意见书制度，即每起调解案件，在调查取证的基础上，都会对调解预案进行法理辨析，提出法律意见书提供给调解工作组。

无私援手 爱心彰显志愿者精神

黄侃律师积极帮助县司法局争取办公楼重建资金，为县里招商引资献计献策，向县里重点企业提供上市建议，热心邀请全国顶尖级法学专家来临武讲学。在临武工作期间，他个人向县法律援助中心捐助5万元，赠送价值3万余元的办公用品和法律书籍，为困难学生悄悄送去爱心款3.6万元……他的事迹引起了新闻媒体的关注，可他都谢绝了。他的同事说，黄律师到临武后，很多案子他们都不敢接，对律师事务所的业务冲击很大。

在他离开临武时，一个村的下岗职工听说后，为表谢意，硬是把1000元钱塞给他，黄律师多次请求取回，对方就是不愿意，他只好通过司法局的同志转交。县委、县政府向司法部呈专文请求将黄侃律师法律援助时间延长一年。“相对临武所需要的来说，我做的这些实在微不足道。但是作为律师，我在这里受到了极高的尊重，那份朴素的感情很珍贵。”当地人的淳朴和真诚常常让他感动不已。

他说，在临武做志愿者的一年，是他人生中最有意义的一年。对于志愿工作的理解，他也有了更深的体会：“自2009年法律援助志愿者行动开展以来，我走过了从认知到感悟，从理性到践行的心路历程。我们试图通过这种新的途径体现律师致力于公平和正义的秉性，展现律师服务公益的形象，并通过坚持不懈的努力，达到既弘扬法治精神又实现自己价值的目的。我们仅仅是一批先行者，做一些发自内心的善事，别人不一定要照搬我们的行动模式，但如果我们的行动能促进人们对律师的观感，能从我们的行动中得到某种启发，这将是我们的最大贡献。”

编者按：2012年5月19日至20日，省律协在洞头县举办了以“坚守 探索 展望”为主题的第四届浙江省青年律师论坛。论坛期间，全省150余名青年律师，共同探讨自己的成长路径，展望未来的发展前景。在分论坛上，从260篇投稿文章中脱颖而出的40篇文章的作者走上演讲台，围绕助理律师执业素养提升、法律服务市场开拓和律师执业风险防范等三个主题，分享自己的成长心得和宝贵经验。本期刊出法律服务市场开拓分论坛的优秀论文，以飨读者。

青年律师业务拓展的“十大关系”

文

浙江海泰律师事务所 郭辉林

执业规划与市场定位的关系

（一）执业规划的主要问题

在执业规划上，青年律师主要表现在：没有执业规划，或者定位模糊。甚至包括执业多年的年轻律师也会迷茫：“我的执业方向是什么？”“在北上广，还是在省会城市或沿海城市，或是在家乡做律师”，“是在大所，还是在中、小所”，“是做诉讼，还是非诉讼”，“要不要出去镀个金、国际化”等等。

（二）执业规划的重要性

作为“十大关系”问题之首，执业规划与市场定位之间的关系，决定了青年律师个体业务拓展的核心思路是否准确。律师职业的首要定位是“法律服务”，无论我们精通哪个部门法，无论我们社会资源有多深厚，都需要我们提供的法律服务产品能够有市场需求，有需要足以维系生存和发展的市场空间。

（三）市场定位的方法

市场概率分析：法律服务市场的总体需求决定了律师执业规划是否能够成功实现的概率大小。市场需求大，规划适应了市场，那么个体规划成功的概率就可能大；如果市场需求小，规划可能实现的时候打折扣，极有可能走弯路甚至感到沮丧。

地域、产业经济分析：法律服务市场需求与地域、产业经济特色有关。地域、产业经济特色决定了您的执业规划中的执业区域范围及专业方向。

宏观（时势）经济分析：法律服务市场需求与宏观（时势）经济发展趋势有关。时势经济变化决定了您的执业规划中的前瞻性和知识储备。

大所执业与中、小所执业的关系

大所有品牌、有平台，青年律师培养制度有体系，能够接触到大型的非诉讼项目和大标的金额的诉讼案件。青年律师如果有机会进入大所锻炼，当然是很好的事情。但往往大所在大城市，人才齐聚，竞争激烈，需要付出更大的努力，也需要更大的机会成本与时间成本。一般而言，中、小所无论在接触的项目或案件以及接触的客户层次方面，基本上是要逊于大所的。但身处中、小所中也不要妄自菲薄，只要找准定位，有好的规划并付诸实施、坚持下去，也能够得到更为宽松的环境和更为丰富的成才机会。

如果您的执业规划中需要从事非诉讼业务，可能大所更加适合。而从事诉讼这类人身性较强的代理业务，中、小

所也能出大律师。

诉讼业务与非诉讼业务的关系

诉讼业务与非诉讼业务，有截然不同的思维惯性，很多人认为一个律师同时间处理这两类业务，会存在矛盾。诉讼有对抗，有争辩，强调单极思维、逆向思维；非诉讼有合作、有解释，强调妥协思维、系统思维。但是也往往遇到这样的事情：非诉讼业务中，在给客户解释某个协议条款疑虑时，之前从事过诉讼业务的律师能够很敏感地发现这个条款存在的问题，能够立即援引之前出现的司法判例或者以自己的实务经验来进行解释，这样比空洞的“就文本谈文本”要能够更好地说服客户及对方采纳合理的意见。结合本所青年律师培养的经验，执业最初的2-3年时间内，需要经历诉讼业务的历练后，再安排从事非诉讼业务，相比较直接上手非诉讼业务，对青年律师的成长要更加有利一些。

非诉讼是法律服务业高端化发展的未来趋势。因为非诉讼业务不受第三方司法程度主导和影响，需要由律师团队单独承担起整个项目的法律可行性及操作任务，对律师团队成员的法律专业要求更高，律师承担的压力更大一些。但

诉讼业务是从事非诉讼业务律师的必经阶段,如果律师不具备基本的诉讼经验,不亲身了解我国的司法实践现状,那么做起非诉讼业务来会感觉没有接到“地气”,心里没底。

本土化与国际化的关系

现在很多青年律师都有海外留学的经历,也有很多青年律师正打算出国“镀金”,适应所谓“国际化”的潮流方向。浙江企业经济形态主要以外向型经济为主,因此很多企业确实或多或少会接触到涉外法律事务。有人说涉外律师很吃香,但我们做涉外业务的律师也明白,做涉外业务有自身的特殊性与局限性,很多时候必须要和国外的律师事务所进行合作,才能完整将涉外业务做下去,毕竟司法主权不允许各国律师可以直接去其他国家执业。而涉外业务及涉外律师的这个提法本身也不是很科学,因为没有体现出专业化。

在青年律师的执业规划中,不要盲目地跟风“国际化”。实际上本土的法律市场挖掘好得话,未必会输于国际化。又或者说,哪怕是走“国际化”路线的青年律师,其首要身份应是取得中国执业证在中国执业的律师,“国际化”也只相当于做好本土业务的“翅膀”或“加速器”。我们还是需要立足于国内的法律服务市场,立足于本土化,立足于服务本国客户为主,立足于本土业务中做出自己的专业特色。

学历背景与“律师气质”的关系

“律师气质”是本人在事务所常和青年律师提到的一个概念,实际上就是律师职业素养的集中体现。而我们平时却不太注意“律师职业气质”的培养。主要表现在:不注意工作着装、发型,年轻律师混搭潮人或者休闲随性,会给

客户造成不稳重、不容易产生信赖感的第一印象;在宣传自己的时候,“吹牛”不看对象、场合和把握分寸;业务沟通、交流有的感觉过于绵软,有的感觉过于侵略性;有的过于书生气,有的过于江湖气;有的语速很快,吐字不清,有的语速太慢,被人误认为思路(反映)迟缓,而有的不自觉多次带有不必要的“口头禅”,表达不流畅。这些,都可以归纳为“律师气质”问题。

“律师气质”需要靠后天培养,外在着装、发型等可以短时间内改变,而谈吐、沟通等方面的软气质,是需要逐渐形成自己的风格。但所有的核心在于,取得客户信任的基本素质在于诚信、谦逊的品德。不妨借用曾国藩“小胜靠智,大胜靠德”来与大家共勉。

法内知识与法外知识的关系

这个问题集中发生在商事法律业务以及顾问单位的维护上。作为浙江的律师,接触到的企业很多都是民营企业。在和企业企业主(老板)以及管理人员沟通的时候,可能会有一种感觉:太专业的法律知识给他们阐述、解释会显得深奥无比,也不一定能够产生有效的互动、共鸣。而青年律师在很多时候偏重于法律专业知识的沟通,没有特别注意通过法律以外的知识,与企业家、管理人员、业务人员进行真正贴切企业经营活动的沟通。

如果我们可以平时适当地积累一些宏观经济、产业经济、金融货币、财税政策、企业管理等经济学、管理学的知识与信息,可能更加能够融入到所服务的客户群体中。现在我基本在拜访顾问单位前会做好一定的功课,了解顾问单位所在行业目前的行业发展情况,了解主营产品的基本技术特征,然后主动与他们聊聊产业经济上的事情。实际上针对法律问题的沟通时间不到半个小时,

而关于企业经营问题的沟通与交流,往往花费的时间更多,企业人员从上自下都愿意和律师聊他们熟悉的行业知识,这样无疑增强了他们对律师的了解和信任感。

我们鼓励专业化,但又需要博学多才。法律专业知识的掌握和精通,是每位律师的份内功课。而法外知识的扩展,无疑对于“律师气质”的塑造有良好的助力作用。一位博学多才的律师,会在与客户沟通中创造更多共鸣点,赢取更多的信任机会包括业务机会。

理论研讨与实务操作的关系

有不少青年律师是忽视理论研讨与文笔写作的。理论研讨不会带来创收,没有用处反而耽误做业务的时间,持这种意见的青年律师很多。有些青年律师口若悬河可以讲半天,但是让他安静下来写文章却坐不住半小时。

但是律师从事业务很多时候不仅仅需要口头交流,好的理论和文字功底非常必要。无论从事诉讼还是非诉讼业务,按照英美律师同行的观点,律师就是一部“文书机器”,每日撰写的函件、协议、信件等文字材料动辄几千、上万字。可以说,没有写作功底的律师的执业道路始终是跛脚的。而长期缺乏理论研讨以及笔头文字的锻炼,可能在一些重大和紧急场合下,例如当事人谈完事情后急需在两个小时内签署一份协议或者备忘录,往往就会显得无从下手,需要推迟回来再写,或者写得粗陋得连当事人也看不下去。这样就会造成律师职业能力在客户的印象中大打折扣。

本人也一直认为,凡经常参加省、市历届律师理论研讨会的律师,很大一部分都是优秀的律师。这不仅仅指他们的专业功底,而且还体现在他们的创收能力。实际上本人也经常受益于经常参加律师实务理论研讨会活动,很多客户

都是直接或者间接通过论文成果信息找到本人进行合作。由此，从本人亲身体会来看，理论研讨不能直接带来经济效益的“无用论”也是站不住脚的。

因此，参加理论研讨活动，不仅锻炼自己的文字写作能力，更重要的是系统性地梳理、总结自己的实践过程中零星的业务知识，然后又指导自己今后的实务操作。在这个过程中，让同行、让客户明白您的专业方向是什么，这也是一个营销自己并带来经济效益的过程，青年律师朋友们又何乐不为呢？

现实营销与网络营销的关系

律师职业其实也是一个主要靠做业务来维系个体生存和发展的职业。既然是做业务的话，如果每天坐办公室不去适当营销自己，将会显得比较吃力，特别是没有很多社会关系资源的青年律师。其实每个律师在做案件、做项目，与客户进行接触、沟通的时候，都是在营销。营销无处不在，只是我们不太注意营销的细节，缺乏营销的系统性与持续性罢了。

根据我国律师法的相关制度，律师及律师事务所不允许在公众媒体上打广告。虽然不允许硬广告，但是律师通过以案说法栏目、案例采访、普法宣传、法律讲座等软广告形式营销，也会取得很好效果。除了传统的营销方式以外，青年律师需要更加重视网络营销，因为您的潜在客户可能也是偏爱通过上网来解决问题的中、青年人士。很多律师有自己的网页、网站、博客，也有律师建立了实名微博。但问题是，很多律师没有去好好维护，也没有让接触的群体持续认识到他们的具体专长和最新成功案例等等。

因此，青年律师在业务拓展的营销方式上应将传统的现实营销手段和网络营销相结合，两者均不可偏废。

业务活动与社会活动的关系

“社会活动”不能简单地理解为“社交活动”，外延要大于社交活动。可能很多青年律师排斥社交活动，表现可用简单一个字概括：“宅”。很多青年律师在心理上排斥社交活动，不愿与不同年龄阶层的人进行交流。我们不赞成花天酒地，但是作为律师，需要进行适当的包括社交活动在内的社会活动。

在执业规划中提到律师职业的三重定位，也就是说，律师是法律服务人员，律师是法律专业人士，律师也是社会活动家（人士）。之所以有“社会活动家（人士）”这个定位，是因为律师职业素质的要求，其群体基本受过高等教育，有着广阔的社会接触面和阅历，较同龄阶段的其他职业群体普遍显得较成熟。一个成功的律师必须是有一定社会影响力的社会活动家。

律师职业的特殊性要求在开展业务活动的时候同时注重参与社会活动。这包括参与各种普法活动、参加民主党派、参政议政、支持公益事业等。同时，这样的社会活动也是一个自我营销的过程，对创造业务机会也有帮助。但需要提示的是，青年律师主要精力还是业务活动，如果本末倒置，结果只会导致自己业务知识生疏，有负客户的信任委托。

理想主义与现实主义的关系

青年律师充满理想主义情结，无可厚非。公平、正义是每个法律人的心中信仰和理想。但往往学校书本上的“公平、正义”却处处与“权力寻租”、缺失信仰的社会不良现实剧烈冲撞。如果一个青年律师在执业之初，被过多的理想主义情结牵绊，并主观放大这种理想主义情结，极可能造成其在业务办理中特别是诉讼业务中感觉极不适应，不易

理性看待问题，愤青情绪泛滥，不注重策略性应对，办事结果适得其反，也间接损害了客户的委托利益。

青年律师在业务拓展中，总会觉得“为什么客户这么难伺候”，“法官为什么这么难沟通”，“我本来是赢的案件为什么总被要求调解”，“相同案件为什么同一个法院同一个法官判的，仅仅隔一个月就不一样”，“为什么案件执行总是这么难”，“法律明文规定应该这样做，却为什么还要苦苦求着人家去办”等等。

这些疑惑我们都曾经历或者正在经历，而且也没有找到所谓答案。但是，诚如“法律总是迟到的正义”，我们青年律师更需要处理好理想与现实的关系。青年律师在办理案件过程中要有做事原则，也要有处事策略。我们把“理想主义”的一面埋藏于心底最神圣的地方。为什么现在不能实现，因为我们青年律师不够强大。试想有一天，当您的能力和心理都足够强大的时候，那离您的理想主义就近了。当然，前提是不放弃原则底线，不随波逐流。



业务之树何以成林



浙江天赞律师事务所 徐芳

做律师一定要用心，业务的拓展就像植物栽培一样。一颗种子、幼苗之所以能够破土而出、成为参天大树，无法缺少阳光、水分、土壤和辛勤耕耘四大要素。律师的业务量从零到有、从有到众，从一个案件、一个顾问单位，到处理涉外案件、服务集团公司，业务之树成木、成林均离不开这四大要素。

阳光——良好的执业态度

压力、挫折、失败和律师成长如影随行。每个律师，不论是刚执业的青年律师还是经验丰富的资深律师都必然会碰到无理的当事人、不讲法的法官、自以为是的行政官员，也会遭遇被当事人“出卖”、“背叛”的情形，我们可以伤心但不能灰心，我们可以难过但不能放弃，因为我们的工作就是需要面对压力、挫折、失败，有时候成功往往就在这些压力、挫折、失败的后面，因此，青年朋友们想要执业之路一帆风顺、平步青云，就必须坚信自己的原则、努力和信念，正视律师执业的现实和困难，具有一颗强而有力的心脏，勇于面对压力和挫折。

律师每天都要置身于纷争之中，常常需要在双方或多方的争议中，表述自己的立场、观点、理由，在维护当事人合法权益的前提下，为当事人争取最大的利益。因此，律师就是工作于风口浪尖的一份职业，可能正是“只缘生在此山中”的原因，使得我

们青年律师习惯于纠纷，也习惯于按照之前的套路去处理问题，而忽视了当事人的心理。当事人作为一名普通人，可能一辈子就只遇到这样一件案件、一个大的纠纷，他们的不知所措、急躁冒失的心理都是很正常的，我们应当换位思考，理解他们的纠结、担心和难处，对当事人多一分的耐心和包容心。

青年律师大多科班出身，而象牙塔的世界和现实的社会有很大的差别：自己付出十八年时间去努力经营的学业在社会上并没有得到认可，我们的业务量远远不如那些有关系又不学无术的律师，甚至有时候我们的学历反而还成为某些律师前辈批评的笑料。但是，我们要清楚存在即合理的道理，学习不会白学，学到的东西是最忠实的朋友，一辈子都不会离开我们，但是社会关系是在不断的变化中的，这个世界永远是年轻人的世界，不论哪一位律师前辈，既然他们能够执业至今，那么他们身上都有他们的综合优势，我们应当“见贤思齐焉，见不贤而内自省也”。

土壤——不断的理论学习

律师前辈曾教导我们：“做一名好律师必须具备律师工作所需要的广博扎实的专业知识，律师精通法律是最基本的专业素养，在知识经济时代，知识对于各行各业都显得越来越重要。知识孕育思路，思路就是出

路。”“律师应当是一位睿智之人，睿智的培养必须提供五个能力：1、预测未来，把握机遇的能力；2、知己知彼，善于谋略的能力；3、察言观色，洞察一切的能力；4、随机应变，掌控大局的能力；5、以诚待人，善于公关的能力。五种能力的培养，首先需要学习。”由此可见，学习是律师执业的能量来源，知识就是我们必备工具，“工欲善其事、必先利其器”。

记得有一次在参加华东律师论坛的出差闲暇时，律师界的偶像前辈就跟我谈到过，在中国做律师是一份很辛苦的工作。现在的中国可以说日新月异、变化飞快，而法律是为社会服务的，因此，法律、规章、制度也在不断推陈出新。律师不仅需要知道法律、法规、规章、制度是怎么规定的，而且还要清楚这些法律、法规、规章、制度有什么新的变化，倘若是一名优秀的律师，不仅要知其然还要知其所以然，必须清楚这些新变化的原因、背景以及用意。所以说律师的工作、生活一刻都离不开学习。

除了在日常工作中从个案代理中去进行实务学习外，我认为撰写律师实务论文也不啻为一个很好的学习方式。在实务操作过程中，我十分注重对理论问题的关注的研究，这样既能了解到同行对该问题的认识和理解，又能得到大家的帮助、群策群力共同解决问题。通过这样的学习方式能更快、更有效地提高自身分析问题、解

决问题的理论水平；此外，通过这种形式，还可以让同行、领导认识你，对我们青年律师而言，撰写论文即有利于学习又积累人脉，无疑是一石二鸟、事半功倍的好方法。

要做好一名律师，不断拓展自己的业务领域，就需要不断学习法律以外的新知识和技能。通过长期的法律专业学习，我们在专业领域可能有一定的基础，对其他行业却完全是个门外汉。但是法律是一门综合的社会科学，做好公司律师，离不开税务、会计知识；做好金融律师，离不开保险、证券知识……由此可见，我们希望能够更为广泛的领域内进行执业、做好律师工作，就应当“敏而好学，不耻下问”，不断丰富自己各方面的知识宝库。

水分——较强的沟通能力

人人都说律师就是靠嘴皮子吃饭的工作，沟通就成为律师执业、业务拓展的重点。我们不仅要能说而且还要会说，知道什么该说，该怎么说。

在律师开展业务过程中，虽然有些业务通过律师个体就足够了，但是绝大多数的业务都需要律师团队的共同努力，尤其面对大型项目的洽谈和承接，想要发挥1+1大于2的效果，就需要做好同事之间的沟通工作。每个律师都有自己的特长、社会阅历和性格，我们应当尊重同事。在工作过程中，对问题的不同看法和观点可以坦诚交流，不可目无尊长、夜郎自大；在发生矛盾、产生纠纷之时，尽量不要纠结于问题的本身，争个谁对谁错，而是应当先解决问题，事后再心平气和、客观地分析原因，并且为了更快地找到问题。我们应当检讨自身的问题，对自己的错误要有勇气承认、承担，对同事的错误要学会包容，并以此为鉴自省之。

与客户的沟通要有耐心、适可而止。因为客户一般都不具有法律知识，所以一碰到律师，他们都抱有“打破沙锅问到底”的决心，而且有一些我们看来是相当可笑、无谓的抗辩或理由，在这个时候，我们不能对他们的问题或陈述表现出不屑或不耐烦，而是应该对他们进行引导，帮助他们找到问题的焦点、提供法律意见。同时，也要对当事人“留一手”，我在执业过程常常有当事人以委托为由进行咨询，当他们咨询完毕后，他们就以时间不早了、下次来办委托手续等理由离开，然后就音讯全无、一去不回了。其实出现这样的情形，也是因为我们没有把沟通工作做好，不懂得适可而止。在沟通代理方案的时候，我们不应知无不言、言无不尽，而是应当尽职地将法律问题本身进行分析，至于解决的思路 and 具体操作只需简单提及。

与同行的沟通要真诚。作为一名青年律师，我们的成长离不开律师行业的成长，更离不开同行的帮助、指点和提携。在与同行的沟通过程中，应当就法律和事实本身进行真诚的沟通和交流，不能把自己的角色和当事人搞混了。省律协各个专业委员会是我们青年律师与同行交流的良好平台，本人就是省知识产权专业委员会、公司与证券专业委员会的新晋委员，专委会不仅组织开展学术、实务问题研讨，提高律师的执业水平、打开执业视野，而且还为我们提供了结识行业同仁、开展合作的平台。

耕耘——勤奋的工作实践

子曰：“无欲速，无见小利。欲速，则不达；见小利，则大事不成”，意思是说做事不要追求速成，不要贪图小利；求速成反而达不成目的，图小利就做不成大事。至今，我的律师执

业之路可以说是十分顺畅，但是也正是过于顺畅，令我自己开始好高骛远、心态浮躁，甚至开始幻想可以一夜成名、暴富。我知道有这样的想法是基于人的本能、很正常，立志高远无可厚非，但欲速、见小利，则大事不成。青年律师的路要走得长、走得远，必须淡定、沉着、从容面对一切浮华，认真、细致、负责地办好每一个案件，脚踏实地、努力耕耘、勤奋工作。

律师工作来不得半点虚假。还记得，在跟随指导老师承办一起执行案件时，我们希望通过适用揭开公司面纱的原则来追加该公司股东为被执行当事人，凭着自己对公司法及原理的熟知，我简单翻看了一下案卷后就去参加庭审，结果在法庭上临时翻看材料、找数据，令庭审程序受到阻滞，可想而知代理的结果十分不理想。有了这次的教训之后，每逢开庭，全部书面材料包括起诉书、答辩状、举、质证意见、代理词、适用法律规定、类似案例材料等我一律全部准备齐全，因此也再没有出现过庭上手忙脚乱的情况了。

我们除了要做好庭前准备工作、打好每一场官司之外，还要用心接待好每一位当事人，不仅包括自己的当事人还包括其他律师的当事人。我们不要在乎帮其他律师接待当事人，我们需要做的就是用心去做，给当事人最适当的帮助。律师作为专业人士，还应当以己之长服务大众，多参加公益活动，用专业技能回馈社会。

志于道，据于德，依于仁，游于艺。青年律师应当志存高远，保持良好的执业心态，不断加强学习、提高执业水平和能力，努力参与公益，脚踏实地、勤奋努力地做好每个案件，服务好每位当事人、每个顾问单位，那么，我们的业务之树，在阳光、土壤、水分以及我们辛勤耕种之下，自然郁郁成林。

年轻律师拓展业务的有效形式

文 浙江国权明达律师事务所 许乐

从个案出发，扎实做好每一个案件

（一）万事开头难，认真做好第一个案件

对绝大多数年轻律师来讲，刚踏进这个行业，就会面临一个无法回避的问题。在百般努力争取到自己的第一个案件时，迎接各位律师的不是喝彩，而是当事人犹豫不决甚至怀疑的目光。

平心而论，当事人的犹豫心态完全可以理解。毕竟他面对的是一个初出茅庐，待人接物和法律技能都还相当笨拙的律师。当事人敢于将关乎切身利益的事项委托给年轻律师，需要何等的勇气！作为一名律师，彼时的你当然试图向当事人作出各种解释，希望能说服当事人，让他对你充满信心。但是经验告诉人们，强制性的推销并不能改变对方的看法，往往还会起到适得其反的效果。

我非常清楚地记得，自己在承办第一个诉讼案件时也曾遇到这样的情况。案件是一个雇员受害赔偿纠纷。由于涉及到层层转包，本案涉及的法律主体众多，法律关系相当复杂。即便是一个经验丰富的律师来处理也难以拿捏准确，更何况是初入行的我。毫无疑问，客户对我能否处理本案也抱有一定怀疑。我知道这时候对客户说得再多都没意义。于是，我沉下心思仔细分析案件要素，遇到疑问及时请教或查阅书本。最终，本案历时一年半的审理后圆满落幕，当事人对处理结果也非常满意。本案的精

彩收官自然让我信心倍增。

根据心理学上研究，人和动物都会受到之前经历的影响，过往经历在潜意识中会给人强烈暗示。因此，为了今后业务拓展顺利，我建议对所有即将独立执业的年轻律师，一定要格外重视、认真办好你的第一个案件，不论它是大是小。

（二）贵在坚持，把每一个案件做到最好

从第一个案件开始，我一直严格要求自己，力争将每个案件做得扎扎实实。所有我接手的案件，从案件前期洽谈、案情研判、开庭审理直至执行的整个过程，我始终秉持追求完美的理念，争取把案件研究最透、做得最好。对于律师而言，客户的认同就意味着下一次合作的可能，就意味着他们的朋友或将成为我的当事人。其中的扩散效应相当明显。

2011年底，我初步统计过案件来源情况，客户再次委托的以及客户介绍过来的案件占了承办案件的六成。由此可见，客户的认同、律师的口碑对年轻律师案件来源的重要性。而如何赢得客户的认同呢，最重要的就是把他交办的案件办到最好。因此，对于年轻律师而言，切忌一开始就好高骛远。其实很多机会就在我们身边，就在我们工作中的一点一滴。如果能把手上的每个案件都做得扎扎实实，根本不用担心没有案源，没有业务。

明确所长，及早树立业务强项

社会发展建立在社会分工基础之上。一个社会越是发达，社会分工就越精细，反之亦成立。随着我国市场经济的不断完善，客户对律师的专业化要求也越来越高。时代潮流浩浩荡荡，不可遏止。作为年轻律师，应尽早洞悉并顺应这一趋势。

从转型从事诉讼业务的那一天起，我就开始考虑专业定位问题。在义乌执业一段时间之后，基于义乌小商品经济的快速发展和义乌市场高度外向的特性，我又将知识产权和涉外业务纳入业务重点。长期以来，为了加强这三方面的学识和能力，我投入了大量的时间和精力。

年轻律师一定要有长远规划。如果能尽早树立专业化意识，明确定位业务领域，尽早在业界获得一定知名度，那么肯定有不少客户慕名而至。打铁还需自身硬。当年轻律师在所事领域获得一定地位后，路子就会越来越宽，业务开拓也会容易得多。

重视社交面，尽可能参加社会公益活动

年轻律师的最大的资本就是年轻、富有激情、充满活力。如果能带着这些优点投身到各类法律公益活动中去，将是非常不错的选择。以义乌为代表，每

年义乌市司法局都会组织开展多种法律援助活动、普法活动和法律进村活动。部分律师事务所也会根据本所实际情况开展法律公益活动。年轻律师如果能够积极参加到这类公益活动中来，不仅能够扩大社交面，锻炼社会活动能力，还能大范围地接触到社会公众。要知道，今天的公众可能只是你的听众，明天却完全可能成为你的客户。

比如在法律援助中心值班时，有很多人前来咨询，我会用心地解答他们提出的问题。或许是我的解析比较到位，每次值班之后，都会有案件委托过来。当然这其中不乏幸运的成分，但是我认为最重要的是，法律公益活动为我提供了施展才能的平台。如果没有参加这些活动，我是不可能有机会取得这类案源的。

因此，年轻律师如果时间允许，应尽可能多地参加社会活动。短时间内可能看不出成效，长此以往你会感到自身是如何的与众不同。通过社会公益活动，你不仅扩大社交面，收获社会评价，还会伴有实实在在的业务拓展。进而言之，如果有可能，年轻律师可以针对实际情况自行组织法律咨询和法律推广活动，这样效果或许会更加明显。

注重形象推广，有效利用资讯网络平台

现代社会是一个资讯社会。各式各样的信息流通过报刊、电视、互联网在社会广泛传播。特别是互联网的出现，使原本很多不可能的事情成为可能。作为新生代的年轻律师，如果能有效利用各类资讯平台，那么就非常可能得到一个超越同行的宝贵机会。

对于互联网而言，流量就意味着声誉，意味着成功。当然除了互联网之外，

还有很多平台可资利用，比如在报纸上写写法律短评、接受电视新闻采访之类。特别是电视采访，这是相当难得的展示自我、向客户推销的机会。如果此类机会尚不成熟，那么还可以考虑法律博客或自办网站的方式进行推介。

我注意到现在确实有不少律师事务所和律师个人创建了网站，但是网站内容更新很慢，甚至长期不更新。一个网站如果不及时更新，流量和排名长期上不去，那么这样的网站也就失去了价值，根本起不到作为推广平台的应有作用。我的看法是，凡事贵在坚持，将自己承办的较为经典的案件及时更新到网站中去。这种做法非常有价值。因为不论是对老客户还是新客户，你的更新会让她们及时知晓你的业务重点和工作强项，会让她们更加了解、信任你的能力。

通过网络媒介，我已接受过数个异地当事人的委托，或者是与异地律师协同办案。虽然数量不多，但我认为，考虑到异地办案的成本等情况，未来一段时期异地委托或异地合作办案必然会增加。如果年轻律师能够借助网络抓住机会，那么极有可能未来在业务拓展方面捷足先登。

紧扣社会发展，不断拓展人脉资源

按照费孝通先生的说法，传统中国属于熟人社会。改革开放 30 多年，市场经济得到了长足发展，但是中国熟人社会的本质并未改变。作为年轻律师，一定要对中国社会的本质有着充分认识。抓住这一国情，拓展业务就会更有针对性。

初到义乌，我在当地并没有多少朋友，也谈不上什么圈子什么人脉。幸运的是，三年以来，通过工作等关系，我

在义乌结识了不少朋友。他们给了我很多非常有价值的建议，并介绍了很多新朋友认识，非常让人感动。

对年轻律师而言，非常重要的一点是在恪守执业规范的情况下，尽可能地将你的当事人发展为你的朋友。多个朋友路好走。作为一名律师，应该具备和当事人打交道的能力，更应该具备和适当的当事人成为好朋友的能力。朋友和圈子，很大程度上决定了年轻律师的饭碗和前途。当然，业务需要人脉，但不可以迷信人脉。在律师执业道路上，最重要的仍是年轻律师自身的心智、能力和努力。社会在发展，经济在更新，年轻律师始终要把握社会发展的大方向，并适时扩展自己的人脉。如此才能适应社会发展，不断拓展案源，持续更新业务类型。

当然，每个人的先后天条件不尽相同，拓展业务的方式也不会相同。以上是我对在拓展业务方面的一些经验和看法，希望对各位律师有所帮助，我更希望年轻律师能够尽快建立起稳定的案源，早日实现心中的梦想！



一起中美销售代理合同纠纷案代理纪实

——兼谈涉外销售代理合同的订约及履约注意点

文 浙江金道律师事务所 崔海燕 王 嫣

案情简介

甲公司和乙公司系同一集团控制下的关联企业，集团公司是国内具有较大规模和影响力的皮革软体家具和汽车皮革制造商。2000年左右，作为出口导向型的生产型企业，在俄罗斯的量贩式销售模式成为甲公司和乙公司发展的瓶颈，甲公司和乙公司急于通过出口市场的转变实现业务结构调整。为开拓北美市场，甲公司及乙公司聘请了丙公司作为其在北美地区的独家销售代理商。

2003年1月15日，丙公司的代表丁先生与甲公司的代表徐先生签订了《代理协议》，约定甲公司指定丙公司作为所有产品销售的唯一独家代理，在北美向车辆的生产商、供应商、分包商等开展代理销售；双方同时约定了按净销售额支付提成佣金的方式和比例，但若每月的提成佣金低于6000美元的，则支付月定额佣金6000美元；关于协议期限，双方约定，除两种产品协议的起始日期为2002年11月1日，而其它产品的起始日期为2003年2月1日，但届满日期均统一为2007年10月31日，自2003年11月1日开始的每年11月1日，除非一方提前至少60日书面通知，协议期限将被自动延长一年；适用法律约定为美国密歇根州法律。

2003年2月28日，甲公司和乙公司所在集团授权徐先生与丙公司签署了《备忘录》，作为《代理协议》的附录，将丙公司的代理范围扩大至乙公司在内的集团的整体及合资企业。

双方建立合作关系后，丙公司为甲公司及乙公司先后引荐了福特、通用汽车、克莱斯勒等大量客户。但随着甲公司及乙公司在北美的市场从无到有的改变和发展壮大，佣金金额也水涨船高。双方因为佣金问题不断发生龃龉，甲公司及乙公司于2008年6月17日发律师函通知不再延长《代理协议》，且拒绝支付已产生的佣金。

丙公司遂找到金道律师事务所寻求法律帮助。在多次协调无果的情况下，我们代理丙公司于2009年下半年向被告住所地嘉兴市中级人民法院提起诉讼，主要诉请如下：

1、根据甲公司业务员袁某2008年10月13日通过电子邮件（以下简称“10月13日电子邮件”）附件发给丙公司的一份名为“佣金支付计划”的文件（以下简称“支付计划”）记载：截止2008年10月10日的“佣金余额”30余万美元；

2、2008年11月至2009年3月根据原告所了解到的被告回笼贷款金额所计的新产生的佣金约6万美元；

3、根据《代理协议》滚动期限的计算方法，《代理协议》应于2012年10月31日到期，故原告有权享有2009年4月至2012年10月31日的每月定额佣金6000元，共计约26万美元；

4、根据《代理协议》适用的美国密歇根州法律，在销售代理合同中，如被代理人未及时支付佣金的，除支付欠付佣金之外，还应当当代理人支付损害赔偿金，赔偿金的金额为未付佣金的两倍或10万美元，二者中的较低者。

截止起诉之日，甲公司及乙公司共欠丙公司60余万美元。

一审争议焦点

1、原被告双方之间是否存在《代理协议》

本案中，《代理协议》的协商谈判以及《代理协议》、《备忘录》的签署，均由时任甲公司及乙公司副总裁的徐先生代表公司出面进行。

然而，一审庭审出人意料的是，甲公司及乙公司代理人竟然抓住签署人的身份这一问题大做文章，矢口否认双方之间存在《代理协议》，如何证明已离职的徐先生的身份成为我们寻求案情突破的第一大难题。

为此我们在延期的举证期限内补证

了三组证据：

(1) 网络证据：我们通过查询大量的网络信息，筛选出以下证据：皮革气味测定轻工标准基本信息、2009 海宁市科技进步奖名单、媒体对徐先生的采访稿，信息内容中均体现徐先生所属单位曾为甲公司。

(2) 代理人搜集了《代理协议》形成前后双方之间沟通交流形成的书证，包括《代理协议》形成前双方之间就协议内容进行磋商沟通的传真往来；2005 年徐先生与丁先生之间就《代理协议》中佣金计算方法的理解进行的邮件和传真沟通，也印证了《代理协议》的真实存在。

(3) 甲公司和乙公司曾委托其律师向丙公司发过《律师函》，律师函的内容中提及双方之间存在一份“《销售代理协议》”。

由此徐先生的身份得以确定。

2、10 月 13 日电子邮件发件人身份本案最大金额的一笔佣金所依赖的证据是 10 月 13 日电子邮件及附件支付计划，因此，此份证据成为本案关键。

庭审中，被告代理人称无法确认向丙公司发送 10 月 13 日电子邮件的袁某系被告员工。我们凭借直觉认为当时庭下听审的一名人员正是熟知双方交易过程及纠纷经过的袁某，故请求法庭令被告代理人向袁某核实。果不其然，庭下人员正是袁某，袁某在没有思想准备的情况下承认了其自身身份及发送电子邮件的事实。

3、案件适用法律

最高人民法院《关于贯彻执行〈中华人民共和国民事诉讼法〉若干问题的意见（试行）》第一百九十三条规定：对于应当适用的外国法律，可通过下列途径查明：（1）由当事人提供；（2）



由与我国订立司法协助协定的缔约对方的中央机关提供；（3）由我国驻该国使领馆提供；（4）由该国驻我国使馆提供；（5）由中外法律专家提供。根据第 1 种和第 5 种查询途径，我们提供了美国密歇根州律师意见及《密歇根销售代理佣金法案》节选，以证明以下内容：

（1）密歇根州法律对当事人约定适用法律持肯定态度。

（2）《代理协议》约定的滚动期限的含义。

（3）委托人故意不支付佣金的，应当支付法定赔偿金，金额为未付佣金的两倍或 10 万美元二者中的较低者，并对“故意”进行了阐释。

（4）合理的律师费和法院费用应予支持。

被告辩称上述法律意见系原告聘请律师作出，不具有客观性。

一审判决结果

一审法院于 2011 年 9 月作出一审

判决：

1、原被告之间存在《代理协议》；

2、原告未举证证明适用密歇根州法律即当然适用《密歇根销售代理佣金法案》且原告提供的法律条文中仅包含委托人义务、与本案有实质联系的其它法律条文未全面体现，故外国法无法查明，本案适用中国法；

3、原告没有提供证据证明被告业务员袁某有权代表被上诉人对外核对账目，且“佣金支付计划”等语句具有不确定性，并非被告最终确认应当支付的佣金；

4、定额佣金的约定显失公平。

故判决驳回原告全部诉讼请求。

一审的结果令我们及当事人无法信服，提起上诉成为我们为当事人争取合法利益的最后努力机会，双方展开了更为激烈的法庭角逐。

二审庭审焦点

1、外国法律查明和适用。在二审过程中，在法庭释明由上诉人进一步提

供密歇根州有关法律规定的情况下，上诉人又向法院提供了美国律师对密歇根州相关法律的补充意见，该律师意见详细罗列了本案所涉的各个层面的法律规范：包括联邦法律、密歇根州成文法、判例法，对于合同的成立、合同的解释、成文法的立法意图、《密歇根销售代理佣金法案》对于委托人和销售代理人的概念和范围、惩罚性佣金的适用条件等问题进行了详尽的阐述，并引用了法律原文、相关案例及法律查询路径。

2、10月13日电子邮件附件“支付计划”中所载明的“佣金余额”是否是被上诉人自认的应付佣金金额。针对一审法院对“支付计划”是否确定、是否处于磋商中的质疑，律师以文字和表格的形式，对该“支付计划”中每一项金额的得出逐项进行逻辑演算说明。

“支付计划”的内在逻辑是：“支付计划”是被上诉人自2008年5月底开始逐月计算并累计的佣金对账单，计算方式是根据当月收到客户货款乘以双方约定的佣金比例计得“应付佣金”金额，再减去客户欠付货款的金额，得出

“佣金余额”金额。由此，“佣金余额”的性质一目了然，正是被上诉人欠付上诉人的佣金金额。

二审结果

在一审不利的局面下，我们通过对比证据的补强以及对焦点证据补充论证使得法官内心对于待证事实达到了高度盖然性的认定，上诉人一方在法律层面占据了优势，最终双方以调解方式结案。

办案心得

在涉外销售代理合同的订约及履约过程中要尽可能设定有利条款、保留有利证据，从而避免诉讼的发生或争取在诉讼中的有利地位，对于国外销售代理人而言至关重要。通过本案的代理，我们总结了以下几项注意点：

1、在中国进行的法律程序中应当尽量选择适用中国法

与世界大多数国家的立法模式相同，对于涉外民事案件的法律适用，我国也采取了首先尊重当事人意思自治

这一民法的帝王规则。但是审判实践中外国法律的适用却极其困难。原因在于：首先，一个案件无论繁简，所涉的法律点相当宽泛，不仅涉及与争议焦点直接相关的具体法律规定，还涉及到民法、合同法的基本原理、规则等，当事人举证义务相当繁重；其次，鉴于中国法官运用中国法的思维惯性，对外国法的准确理解和把握显然是对法官和律师工作的挑战；再次，由于我国民事程序法对境外形成证据的形式要求（一般需要进行公证认证），证明外国法的证据准备时间长、费用高。

2、管辖应当避免客场作战

在我们所见到的绝大多数由外方起草的合同文本中，往往会将争议解决的管辖机构约定为境外司法机构或不加以约定，前者看似对外方有利，实则不然，因为境外裁判文书在中国的执行比较困难，而后者则往往使得外方只能被动地在被告住所地即委托人的主场作战。因此，为避免此种两难局面，我们建议国外销售代理方与国内委托人约定被告住所地之外的中国法院或国内仲裁机构为争议解决的管辖机构。

3、注意运用中国交易习惯

由于英美法系与大陆法系法律制度及商业交易习惯的差异，英美国家的公司与中国公司之间的交易文件往往采用电子文件形式，书面文件则会采取代表人签字形式，而不拘泥于加盖公司公章。这种方式本是一种减少交易成本、提高交易效率的做法，但在严格书证主义的中国显然极具风险。因此，我们仍然建议国外销售代理人对关键交易文件，如双方代理协议、对账单等取得委托人的书面盖章确认，才不至于在争议发生之时陷于被动。





酒后代驾法律关系之辨析

文

浙江五联律师事务所 唐泽文

不久前，一位好友因酒后驾驶被判刑入狱，而立之年的他刚升任副处，本来前程似锦，孰料阴沟翻船，承担刑责之后还将丢掉公职。更让人惋惜的是，事发前他还叫过代驾，途中两人发生争执，代驾司机摔门而去，而他赌气酒驾终至翻车。这位朋友在取保候审期间前来咨询，引发了我的思考。

法律修订改变社会习俗

饭局喝酒，是国人的传统饮食文化，不论逢年过节、公关交际还是平时小聚，总要喝上几杯方显主客之谊。随着2011年5月1日“醉驾入刑”条款的实施，这种推杯换盏、觥筹交错的场面骤减。据公安部统计，“醉驾入刑”实施一年来，酒驾查处数量较上年下降80%以上，更有媒体报道，“醉驾入刑”令餐饮业、酒吧业和酒类生产等企业的销售额大幅滑坡。

“醉驾入刑”是指刑法修正案(八)对刑法第133条“交通肇事罪”的修改，增加了“危险驾驶罪”这个刑期不长、责任相对较轻的条款，在引来公众一片叫好声的同时，也在很大程度上改变了千百年来中国人的饮食习惯。随之而起的则是一项新兴行业：代驾。

代驾送客和代客泊车原本是少数高档酒店为客人提供的一项延伸服务，“醉驾入刑”后，市场需求急剧扩张，代驾已由少数酒店的延伸服务，演变成一个庞大的产业。据《青年时报》

2012年4月的调查显示，杭州以“代驾”命名的公司有60余家，而实际提供代驾服务的公司和个人已达300多家。

作为一个新兴行业，代驾服务目前处于“三无”状态：无监管部门、无准入门槛、无行业标准，因代驾引发的纠纷或事故屡见不鲜，也没有相应的纠纷解决机制。尤其在代驾过程中，一旦发生交通事故该如何承担责任，存在不少争议。2012年杭州市两会期间，不少代表委员提交过相应的建议和提案，希望能够从地方性法规或规章上有所突破，探索和规范代驾行为。

代驾纠纷频见报端，各路媒体在采访律师时，师同仁们却对代驾的看法大相径庭。笔者认为，代驾属于何种法律关系，应当结合具体个案才能作出准确的分析，先来看一个案例。

私人有偿代驾违章发生事故，谁来负责？

2012年8月14日，杭州的潘先生喝完酒一时找不到代驾，顺手拦了一辆出租车，花钱让的哥开自己的车回家，途经艮山东路时不慎撞倒一名骑车人，两人随后将伤者送往医院。

事发后，潘先生和的哥就治疗费用、赔偿等问题产生纠纷。潘先生的车子虽然有保险，但他担心超出保额部分怎么办，双方对责任承担未能达成协议。出租车公司则表示，车祸不

是在开出租车时发生的，这是的哥的个人行为，公司不会对此负责。

有数家媒体报道了此事，记者在采访律师时，同仁们见仁见智，笔者收集了当时的报道，大致出现了三种意见：

第一种意见认为，代驾是运输合同的一种。按照《合同法》第288条规定，运输合同是承运人将旅客或者货物从起运地点运输到约定地点，旅客、托运人、收货人支付票款或运输费用的合同。运输合同属于提供劳务的合同，与委托合同、雇佣合同、承揽合同等有相似之处，但也有区别。

按照《合同法》第293条规定，客运合同自承运人向旅客交付客票时成立，但当事人另有约定或者另有交易习惯的除外。代驾行为与打的相似，通常是乘客到达目的地后再支付票价，但现实中，代驾尚未纳入交通运输管理，因此也就无法购买车票。有的代驾公司会让车主先签代驾协议，以便发生纠纷时有据可查，但多数情况下，都是口头承诺，一旦发生纠纷，往往投诉无门。

车票是运输合同的凭证，由于工商注册时经营范围项目中并无代驾服务这一项，因此很难将代驾公司归类，多以汽车租赁公司、汽车服务公司等面目存在。新兴事物的出现总会考验法律的严密性。一方面，由于没有正规的企业形式，行业自身发展受到影响；另一方面，接受酒后代驾服务的

消费者担心的是发生交通事故、财物丢失及其他纠纷后如何处理。

第二种意见认为，代驾行为属于委托合同。根据《合同法》第396条规定，委托合同是委托人和受托人约定，由受托人处理委托人事务的合同。

委托合同与运输合同确有相似之处，但有明显不同。委托合同成立后，受托人根据合同为委托人办理委托事务，必然要和第三人发生联系，受托人是以委托人的名义从事活动，后果也归委托人承受。代驾并不需要以委托人的名义活动，如果代驾是委托合同的说法成立，委托人与受托人同乘一辆车，那么第三人在哪里？

委托合同与运输合同的最大区别在于：委托合同可以是有偿也可以是无偿，但运输合同必须是有偿的。在实践中，运输合同往往以实践合同的面目出现（亦可成立诺成合同），但委托合同则是不折不扣的诺成合同。

围绕此案的报道中，也有律师认为代驾属于承揽合同关系，由于承揽合同需要通过定作、加工、修理某种产品才能实现，代驾显然不符合这一特征。

第三种意见认为，车主委托的代驾司机不是专业代驾公司的司机，他和代驾司机之间的关系应该是雇佣关系。一旦出现交通事故，应该由雇主（车主）来承担责任。不过，如果代驾司机有主观故意或者重大过失导致事故发生，则要承担连带责任。一旦成立雇佣关系，那么对于雇佣关系下雇员造成的损害赔偿就要适用无过错原则。可以这样理解，如果发生了交通事故，车主无论有无过错，都要承担赔偿责任。这一看法见诸报端时篇幅较大，似乎也是媒体报道的主流意见——意在呼吁公众要找正规的代驾公司，不要找“黄鱼车”、“黑代驾”，以免惹祸上身。

这一观点的主要依据是最高人民法院《关于审理人身损害赔偿案件适用法律若干问题的解释》第9条之规定，

雇员在从事雇佣活动中致人损害的，雇主应当承担赔偿责任；雇员因故意或者重大过失致人损害的，应当与雇主承担连带赔偿责任。雇主承担连带赔偿责任的，可以向雇员追偿。

笔者当时也接受了媒体的采访，由于时间仓促，未对其中的法律关系做具体分析，而是直接援引了浙江省高级人民法院《审理道路交通事故损害赔偿纠纷案件的指导意见》，谈了如何分担事故责任：“为机动车使用人提供泊车、代驾等服务过程中发生道路交通事故致人损害的，由保险公司在机动车强制保险责任限额范围内予以赔偿。不足部分，由提供服务方承担赔偿责任；接受服务方确有过错的，承担相应的赔偿责任。”（《钱江晚报》8月16日A6版）

现在回过头分析这一指导意见，省高院实际上是将代驾作为一种变相的运输合同，让代驾者来承担补充责任。

有偿代驾是劳务关系，责任分配仍需合理

综上所述，代驾合同（一般为口头合同）的双方当事人应为车主和代驾公司，公司代驾人员与车主不直接发生关系，双方可以比照运输合同的相关规定履行。但是面对以代驾公司为名，实际上是私人揽客的“黄鱼车”司机与车主之间的代驾行为性质，笔者认为应当是一种劳务关系。

2008年4月1日起施行的《民事案件案由规定》第110条曾列出“劳务（雇佣）合同纠纷”。案由是指法院依据争议的民事法律关系所确定受理案件的类别，同一民事法律关系归入同一类别，属于同一案由。从这个意义上看，法院将劳务合同和雇佣合同视为同一民事法律关系，当作同一案由来受理。但是2011年最高院修改了《民事案件案由规定》，只保留了“劳

务合同纠纷”，从这些细微变化来看，最高院似有将雇佣关系归到劳务关系名下之意。

劳务关系与雇佣关系，一直没有明确的界定，实务中经常混为一谈，理论界也有不同的看法。史尚宽先生认为，雇佣关系中受雇人与雇佣人之间存在“特殊的从属关系”，受雇人的劳动须“在于高度服从雇方之情形下行之”。而劳务关系，很多时候作“劳动关系”的一个对应称呼，出现在劳动类的法律法规中。

劳务关系既可存在于自然人之间、法人与自然人之间，也可存在于法人与法人之间；而雇佣关系，一般只存在于自然人与自然人之间，不包括法人或其他组织。雇工在提供劳务的过程中，雇工应由雇佣人选任，雇工必须接受雇佣人的指示和监督，有较强的稳定性和人身属性（如保姆、保镖、私人司机），这是雇佣法律关系区别于其他法律关系的显著特征。临时性的家政服务和代驾服务，应属劳务关系。

两者看似只有细微差别，但在法律适用上会有不同后果。《侵权责任法》第35条和《人身损害赔偿解释》第9条都提到了“劳务”，但未作区分。乍一看，无论从新法优于旧法还是上位法效力高于下位法，都应适用《侵权责任法》。但是，受雇人从事雇主指派的劳务，是为了雇主利益。在这种劳务中自身受到伤害、赔偿责任的确定，如果适用《侵权责任法》，雇主按过错的有无、大小来确定责任，显然不合理。

如果将代驾认定为雇佣关系或委托关系，意味着车主主要对代驾者发生的事事故承担责任。车主之所以要找代驾，就是因为怕出事故。若最终仍然让车主承担事故责任，明显违背他的初衷，也有悖于民法的公平原则。从这一点来看，省高院指导意见对代驾者不作区分、将代驾作为准运输合同处理，是有一定合理性的。



读书思取品质修养 让我们从容点

文 温州市司法局 詹振灼

浙江省第四届青年律师论坛于5月18日在洞头县举行。温州市律师协会作为协办单位，我陪同省厅领导和市局领导应邀出席了论坛的开幕式，聆听了上午的主题演讲，感触良深，受益匪浅。青年律师是律师事业的希望和未来，对青年律师的思想引领和行业指导，事关重大，也十分紧迫。我最近重读了《菜根潭》这本书，结合青年律师论坛主旨，在此写点感想，欢迎争鸣。

《菜根潭》叫我们从容点

《菜根潭》是明代的一部语录体著作。作者洪应明，字自成，号还初道人。《菜根潭》大约成书于明朝万历年间的中后期。社会上的许多知识分子和有识之士，对于当时愈演愈烈的社会矛盾感到无所适从，思想异常沉闷，于是开始有人将这种郁闷的心情形诸于笔墨，表达时代的心声，而《菜根潭》就是这个时代的产物。

《菜根潭》中，作者糅合了儒家、佛家、道家的思想精髓，将儒家的中庸思想，道家的无为思想和佛家的出世思想进行了有机结合，使之成为一部集做人、修身、处世于一体的经典著作。作者诠释“德行是为人处世的

根本、慧识是破解迷局的利器、心智是一切财富的源泉、才华是内在激情的流露、节制是完美人格的手段、胸襟是成就大事的前提”等方面，是一部有益于人们陶冶情操、磨练意志、奋发向上的通俗读物，对于我们今天来说，同时具有积极的借鉴意义。《菜根潭》的作者用“菜根”为本书命名，常言道“咬得菜根，百事可做”、“艰难困苦，玉汝于成”，修身齐家治国于天下，大道皆在，教导人们保持阳光的心态，提醒人们“人的才智和修养只有经过艰苦磨练才能获得”，不失为是一本经典的语录。

律师职业的特性，决定了律师与社会的各个阶层将可能进行广泛的接触。当现代化的喧嚣逐渐湮没了古老的纯真，浮躁取代了原始的宁静，忙碌取代了往日的悠闲，把成功定格在官有多大钱有多少，很少有人去仰望星空，思考和享受快乐的，于是我建议有更多的律师，特别是青年律师能够抽空阅读《菜根潭》这本语录体著作，或许能给我们带来少许思考，在从容执业中回应社会，添加些从容。

《守护你的梦想》叫我们从容点

《守护你的梦想》是丁兴律师在

这次论坛上演讲的题目。梦想是青年律师的精神家园。律师作为一种职业，心理素养是至关重要的。当下律师应该有这样一种责任和素养，不为金钱、权贵而屈服，不为不公判决而放弃。执着的追求是律师走向成功的必由之路。

他诠释梦想及守护梦想的观点非常贴近生活和工作实际。一是不要去做打破“玻璃墙”的人。两幢房子，一幢房子的玻璃被人打碎了一块，如果不去及时修复，很快这幢房子的玻璃会被人全部打碎，这就叫“破墙现象”。闯红灯也一样，似乎大家见怪不怪，你闯我也闯。他认为，律师界也有些怪现象，有些律师没主见，喜欢跟着感觉走，久而久之养成了些坏风气，对律师的社会美誉度产生了一定的影响。应当坚信，只要我不去做，后面就会有人不会去做，只要我停了下来，相信后面就会有人停下来。二是要用心去关注当事人的诉求，给予必要的帮助。完全以当事人为中心去考虑问题不可取，应用法律人的视角坦诚地交换意见，在受案中光明磊落地陈述法律观点，这样才能够为当事人打开天窗，让当事人理性地进行选择，这对于之后建立法律服务关系至关重要。三是梦想与素养最近，提升专业素养是律师实现梦想的天然现实选择。

律师业中有许多专家型律师，他（她）们离梦想最近，或许已经实现了梦想。四是守护梦想是执业律师的责任。律师这个职业，每个人都难独善其身。表述方法很重要，言论影响着你的执业。要降低你的执业风险，那就是要诚实守信。五是路就在你脚下，脚下便是路。让客户满意直至感动，并成为唯一的选择，是青年律师终生的追求和梦想。

每个人都应该有自己的梦想，青年人的梦想尤为炽烈。丁兴律师坚持执业律师的理想和责任，编织着梦想，守候着希冀，叫我们理性点。

坚守品质修养让我们从容点

读好一本书，汲取书中的精华能让我们从容点；听好一堂课，给人带来启迪和思考能让我们从容点。孔子曰：三人行必有吾师。态度很重要。学习与思考是一个人成长进步的基本路径，良好的品格形成，应当是一个长期学习与思考的过程，历练的过程。我们身边不乏许多品质优良的律师，他们把品质修养作为人生的终极追求，日积月累，并养成良好的习惯，成为了律师业中的中坚力量和楷模，让同行们敬仰。律师的品质修养应当形成共识，付诸于实践。

品质修养发乎于心，源于正确的判断。有人杜撰了这样一个故事：说有位青年学者在国外学习，其间爱上了国外的一位女同学，一次俩人牵手过马路，绿灯显示还有三秒，青年学者强拉着女同学的手冲过了斑马线，之后女同学坚持以青年学者品质不好为由分了。青年学者学成回国之后又谈了位女朋友，一次俩人过马路正遇红灯，青年学者不同意闯红灯，女朋友以不敢闯红灯没有胆量为由与青年学者分了手。2008年12月我到美国考察学习，乘车过高速公路收费站，发现车上有两人以上的不收费，一人独驾的要收费，收费站电子收费没人监管，我挺好奇地问导游，真的

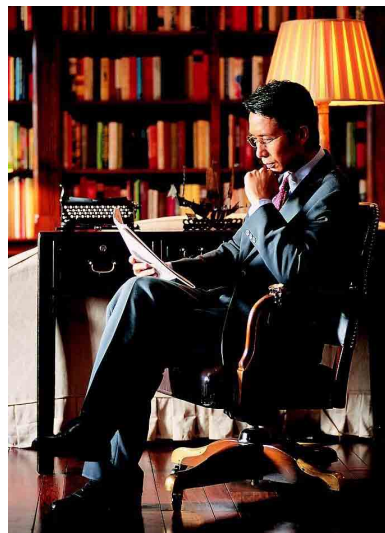
会这么自觉吗？导游朝我笑了笑，在美国诚信记录会影响你一辈子！一路走来，我似乎懂了，又似乎没懂，因为在国外，常听到不少华人在外经商和生活时挑衅规则，与诚信打擦边球的“故事”，这很让外国人头痛，难以接受。文明社会的构建，需要规则，需要自觉，有时也需要强制。社会发展到今天，对与错，该怎么做，有句网络语说得好，“你站在那地方便是中国，于是你是什么中国便是什么！”品质修养可能与环境有关，但自觉与坚守更显得难能可贵。

品质修养让你有品位，是一个持久的过程。在一个喧嚣、忙碌、浮躁、焦虑的社会里，要想宁静不是一件容易的事。我们正处社会转型的时代，各种利益的调整，无时无刻都在挑战着人们的心理，都将面对诸多的侵蚀和分化。“天地有万古，此身不再得；人生只百年，此日最易过。幸生其间者，不可不知有生自乐，亦不可不怀虚生之忧。”“宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。”这既有劝导人们建功立业、积极入世、乐观进取的思想，又有超脱、豁达、浪漫的情怀。在积极入世上作者坚持一种道德标准，十分强调“德行是为人处世的根本”、“节制是完美人格的手段”，只有符合这种道德标准才可以积极入世，否则，宁可“受一时之寂寞，毋取万古之凄凉”。将中国几千年来的传统文化提炼到极至，诠释得透彻，读后能给人一种心静的感受，我们在保持节义，增长才干的同时，通过品质修养，拓展自己的胸襟，修炼自己的涵养，让我们在工作、生活中更加从容点。读点书，是积极有益的。

律师职业特殊，授业与授道并行。一般意义上讲，律师就是法律服务工作者，法律服务中介机构的一员，但我们所处的社会阶段特殊，社会主义初级阶段特征明显，因此中央把律师定位为“中国特色社会主义法律服务工作者”，纳入到司法体制内来进行管理，这非常符合现阶段中国的国情。我们每个人都生活在一定阶级社

会里，从属于并服务于这个阶级和社会，这是毋庸置疑的。从这个意义上讲，律师讲政治、讲大局，服务中心、服务经济社会发展，是一支推进法治社会建设的中坚力量。今天我们的社会很“物化”，“在哪里发财”，“今年收入还好吧”，大家听了很顺耳，在部分律师眼里成为标志律师是否成功的唯一条件。至于社会评价如何，不少人不在乎或很少人去关注。所也一样，有的所仅仅就是一个执业平台，与农贸市场相仿，没有共同的执业理念，没有一点文化气息，一年到头所里也开不成一个会，到了年终，大家坐在一起算个账，就算了了。缺乏执业思考，缺乏律师应有的社会品味，真是让人惊讶！我罗列这些想说的是，“从容点”是一种状态，是一种文化积淀，是一种幸福感受，如果能上升到这个行业的全体，社会认同感就会更好，律师的美誉度就会更高。

中央电视台综合频道正午文化有句台词：“文化是一种积淀，文化是一种情怀，文化是一种力量，文化是一种影响。”读书思取，这个世界，你如果有心有意，每天肯看一点，记一点，画一点，想一点，还是很有意思的。有位学者说，人因梦想而伟大。我相信梦想，也曾拥有过梦想，同时，今天对律师这个行业还抱有幻想，坚定而执着。



黑白缠绵

文

浙江玉海律师事务所 林奕荣

这是一个没有世俗争斗的地方，这里涧水淙淙，春波碧草，飞鸟蝶影。待到秋日时，山坡上漫山遍野的枫叶红，层林尽染，美丽如诗。

这个地方，江湖人称“蝴蝶谷”。

枫林前盖有一座木屋，木屋前有一石头棋盘。有一对少年情侣经常在此对弈。这一日清晨，少年情侣又摆开棋局。少年执黑，少女执白。第一手，少女下在自己右下的星位。第二手，少年下在对角的星位上。一颗黑子和一颗白子非常开心地蹦到棋盘上，远远相顾对视一眼，莞尔一笑。

“嘻！我们又再见了！”

但是今日，这对少年似乎闹了矛盾。少年眉目紧锁，少女粉脸凝霜。刚下了两手棋，两人就争吵起来。黑子、白子面面相觑，不明白他们为何争吵。少年和少女互不相让，终于大吵起来。少女哭了，她珠泪如雨，飞奔离去，留下少年怔怔地仰头望着天空。

天黑了，少女还不回来。少年发疯般找遍了枫树林和山谷，仍不见少女踪迹。几日过去了，少女依然没有回来。少年天天出去寻找，每每空手回来。几日后，附近几十公里的山谷已让少年找了个遍，就是不见少女留下任何的痕迹和讯息。最后少年确信少女已经离开蝴蝶谷。于是，少年便日日坐在山泉峰石上等少女归来，一坐就是一天，如石像一般。

少年很快憔悴了下来。

不曾想，少女这一去竟杳无音信。

这一局棋，竟只下了两手。局未终，而佳人已逸。

黑子和白子目睹这一切，不禁凄然。在这个世界上，不仅那对少年情侣现在孤单只影，其实黑子和白子也是孤单的。因这少年情侣，黑子和白子相识，两小无猜。相遇的那时候，天空仿佛荡漾着紫丁香花瓣芬芳的香气。黑子、白子结伴在浩瀚的棋道上飞翔，时而分开，时而擦肩相撞，留下倩倩身姿。有时候黑子、白子顺着下棋的手势向上望去，只见她们年轻的主人，英俊的脸颊笑靥如花，写满怜爱。

如今，黑子和白子站在对角的星位上，遥遥相望，相逢无期。虽目触可及，却如隔千山万水。

少年有时候也会过来站在棋墩前痴痴看着棋盘发呆。把棋盘、棋子上的灰尘细细擦拭干净。这个时候，黑子白子多么希望少年把她们放在一起，哪怕放在同一角的三三、二二也好！虽然没有高位的潇洒和自由，但低位亦让她们踏实而温馨，最重要的是她们可以相扶相挽。但是少年都会把

她们放在原位。然后默然离去。

是夜，夜凉如水，月光如注。黑子感到身上微冷，便提议说：小白，我喊叫你一声，你也喊叫我一声好不好？白子欣然答应。黑子用尽力气叫道“小白——”，声音在棋盘上回荡。白子亦喊叫作答“小黑——”，声音在方寸棋枰内远远近近地传来，又远远近近地离去。

突然，黑子白子被一声长啸所惊。举目望去，只见少年满脸悲戚又愤懑。少年仰天长啸，似要把多日的愤激悲苦、委屈之情尽情倾泄。啸声震动山谷，犹带呜咽之声。长啸作罢，少年拔出长剑，运气舞动。强劲的剑气在方圆几丈枫林中激荡，片片枫叶萧萧而落，洒满一地，也落在棋盘上。

黑子俯身拾起一片红叶，细细端详，深深叹了一口气，喃喃自语：“红叶，红叶，情深的季节美丽又忧伤！”

少年收起长剑，离开木屋，飘然而去。此时明月在天，清风吹叶，树影萧索，惟有谷中蝴蝶嗡嗡震翼，树梢里布谷鸟咕咕而鸣。黑子白子不禁悲从中来。

蝴蝶谷里没有人来往，也不再那对少年情侣互相嬉戏，比剑纵横的热闹情景。黑子和白子无事可做，相对而眠。

一年后，少年回来了。少年满脸沧桑，胡子拉碴，沉默寡言。从此后，少年不再出谷。少年每日里日出而作，日落而息。白日极力让自己沉浸于超负荷的劳作中，晚上伴着似明还灭的月光，谛听蝴蝶谷树梢草地任何一点轻微的响动。

许多年过去了，少年已不再是少年。中年蝴蝶谷主人，已华发鬓鬓。这一日，木屋前来了一位非常娇俏的小姑娘，模样酷似多年前离去的那个少女。小姑娘提出的唯一要求，是和木屋主人下一局围棋。中年望着前面这个似曾相识的小姑娘，颌首应允。

对局开始了。棋盘前热闹了起来。黑子、白子抑制不住满腔激动，热泪盈眶。眼看他们终于可以再度重逢，这一日，他们已经等了十数个寒暑！管它王侯将相，管它规戒律，我们要永永远远相守，生生世世缠绵。

小姑娘落子如飞，第三手，便拍子占据天元。她螭首轻仰，轻轻一笑，霎时如百花齐放。这种起手布局，落子手法，是多年前少女的常见手法。中年蝴蝶谷主人蓦地举棋停在空中，不觉痴了。中年因常年劳作，手指结了厚厚的茧，加上多年不动棋子，他举指拈子许多不便。一个恍惚，棋子突然从指中滑落。黑子在听到落子之声时，突觉身上湿热。抬头望去，原来，和棋子一块落下的，还有中年主人豆大的泪珠……

如今的侦探小说情节设计都似天马行空，最后的真相尽管能让你佩服作者的巧妙安排，但这也仅仅是绞尽脑汁的设计，正如成功的道路无法复制，这些小说层层推理的过程也是充满巧合。反观“福尔摩斯”，几乎每个案件在开始阶段都同样一头雾水，但当你读到结局，却发现案件的侦破也不过如此——莫非情节的老套影响了阅读的快感——似乎如此，但细而思之，还不如说作者于平常处天衣无缝的推理让无从下手的难题深入浅出。何时，我们应对疑难案件也能如此游刃有余，《福尔摩斯探案集》又能否给我们启示？

还记得开篇《暗红色研究》中：福尔摩斯对华生简单的一句“我看得出，你从阿富汗来”让华生惊讶不已；及至其叙述了他的推理过程，更让我们钦佩万分。福尔摩斯推理的精髓即是“从表象推导结论”。其任何的推理都不是空中楼阁，正如他自己所说：“在没有得到任何证据的情况下是不能进行推理的，那样的话，只能是误入歧途。”相反，福尔摩斯能从一系列事实中分出哪些是要害问题，哪些是偶然问题，并最终将注意力集中在重点之上。而之所以能够如此一针见血，诚如其对华生所言：“你们都只是用眼睛在看，而我是用眼睛和心在观察。”相应的例子几乎贯穿所有的案件，没有太多的技巧和偶然，只是他更加细致用心，更加注意分析。

同样，在多数案件中，我们经常能看到福尔摩斯动辄就查阅《名人字典》、《地名辞典》诸如此类的参考书籍，也会发现其非常关注报刊的寻人启事等栏目；不仅如此，他还善于收集过去发生的案件且将其分门别类。总而言之，福尔摩斯有收集信息的癖好，他有一句名言：“如果你对一千个案子的细节了解得如数家珍，而不能破解第一千零一个案子的话，那就怪了。”这句话让我们想起了古谚“熟读唐诗三百首，不会吟诗也会吟”，更隐约感觉其与霍姆斯讲过的“法律的生命不在于逻辑，而在于经验”也有异曲同工之妙。而对这句话的体悟，最好的方式就是通读《福尔摩斯探案集》。

当然，仅有细致和经验还不足以游刃有余地面对难题，这很可能最终仍然是一个“唯手熟尔”卖油翁——只是某一方面的技术性人才。按照福尔摩斯的观点：真正的推理家，如果有人指给他一个事实的其中一个方面，他不仅能推断出



福尔摩斯的启示

文 浙江高品律师事务所 倪敏迅

这个事实的各个方面，而且能够推断出由此将会产生的一切后果。推理家就必须善于利用他已经掌握的所有事实，这就意味着他要掌握渊博的知识。这里强调的是对知识的攫取，关于这点，曾有好事者对福尔摩斯的知识结构进行了分类，并发现其除了法律、化学、探险文学及解剖学等少数几门学科精深外，其余科目几乎一无所知；这似乎又与其本人所谓的渊博的知识自相矛盾。对此，就又涉及到知识的取舍问题，福尔摩斯亦有精彩的表述：“我认为人的大脑原本像一间空空的屋子，必须有选择地用一些家具来填满。只有笨蛋才把他碰到的各式各样的破烂都塞进去。一旦这样，那些可能派得上用场的知识就被挤了出来，要不就是和那些破烂混杂在一起，结果呢，在你需要的时候却找不到了。因此，一个善于工作的人，对于把什么东西放入自己的头脑是

非常小心的。他指挥容纳那些工作中用得着的工具，而且还会把它们分门别类，使其秩序井然。如果有人以为这间屋子的墙壁富有弹性，可以任意扩展，那可就大错特错了。显然，当有一天你吸收了一点新知识时，却会把以前熟悉的知识给忘记了。因此，千万不要让那些无用的信息挤掉有用的信息，这一点至关重要。”总而言之，渊博的知识是必须的，但在有限的人脑记忆和无限的知识海洋的矛盾之中，我们必须要有所取舍。至于具体的操作，上面的表述已经非常清楚了。

从法律人的角度精读《福尔摩斯探案集》，我们还可以获取很多有益的提示，尽管这本书已经风靡了一百多年，但以今日的眼光来看待，仍然不失其魅力。当然，如果你乐意，也可以将其当成其他类型的小说来阅读。作者中间安排了福尔摩斯的退隐，最后又安排了其到英国南部乡间隐居，专心研究养蜂事业这样一个结局；或许是武侠小说看多了，我第一反应竟是楚留香玩失踪，尔后又出现绝情谷底小龙女所养的玉蜂，这似乎与侦探小说的节奏完全不合拍，作者同时代的诗人叶芝写道：“我要起身走了，去茵尼弗利岛，用泥土和枝条，建造起一座小屋；我要有九排土豆架，一个蜜蜂巢，在林间听群蜂高唱，独居于幽处。于是我会有安宁，安宁慢慢来到。”紧张的法律思维之余，不妨消遣一下福尔摩斯，角度不同，感悟不同，侠气与田园之外，似乎也有独特的正义和淡淡的爱情？

女孩子做刑辩，我看行！

文

浙江靖霖律师事务所 陈洁琼

别看我年纪轻，踏入律师行业还不到两年，但我的律师理想可足足憋了二十多年呢。因为不懂法律，家里遭受过挫折，我爷爷从小就经常摸着我的爸爸说“儿啊，你长大后一定要当律师。”我爸律师没做成，倒继承了我爷爷的习惯，也总喜欢摸着我的头说：“女儿啊，长大后一定要做律师哦！”一摸摸了二十多年。

我很听话，真的就这么做了律师，进了一家满是大老爷们的专业刑辩律所。但真进入律师行业后才发现一个真理，那就是“做女人更难，做女律师更难，做女刑辩律师，更是难上加难”。

当事人来咨询，一看负责接待的是个小姑娘，啥话不说，眼神里就迸出三个字——你行吗？

一群男人风风火火地踩着油门出去了，挥一挥衣袖，不带走一片云彩，留我一人独守律所，更是家常便饭。时间长了我不干了，忍不住揪住主任质问：“出差办案为啥总不带上我？！”主任一脸无辜：“我们这帮大老爷们，拎个车钥匙就能走遍天下，带你出差要分心照顾你不用说，行李就得拖上七大箱八大件的，你说我带谁呢？”

还有些时候，明明所里其他人已经无法腾出空来帮忙办案了，承办律师依然红着脸、咬着牙、跺着脚不让我插手帮忙，惹得我不想忍住：“莫非遭遇职场排挤？”一问才知，原来办的是强奸案，带着我会见，当事人……有些事他不敢说啊。

这些事，让我一度很怀疑自己是否真的适合走刑辩律师这条道路。但很快，上天就给了机会让我知道，其实，没我，你们这帮大老爷们也不行。

有一次跟随承办律师去会见一名女当事人，她讲案情讲到关键地方的时候，就不说话了。承办律师一再讲这些问题的重要性，那当事人最后指着我说：“你出去，我和她说行吗？”我当时啊，那是一下就有了信心。这位女当事人想说的事情，现在还得保密。但是大家知道，在女性地位不断得到提高的当今社会，女性在犯罪领域的作为也有当仁不让的趋势，犯罪比例逐年上升。在我们办理的刑案中，不乏女性当事人。有首歌唱得好，叫“女孩的心思男孩你别猜，你猜来猜去也猜不明白”，女当事人为什么掉眼泪？为什么发呆？恐怕只有我这女律师才懂，才能交流，才能在法庭上说出她们的苦衷。除了女当事人外，在司法机关，无论是检察院还是法院，现在也都是以我们女同胞为主。女人与女人，沟通无极限。这个便利，那是更不用说了。

放眼刑辩律师界，女刑辩律师真的是凤毛麟角，但就在这凤毛麟角中依然闪现了许多闻名全国的优秀女刑辩律师，张燕生、牛炳宜、侯凤梅、罗力彦，她们被称为“刑辩铁娘子”，在“刀光剑影”的法庭，她们以诚信和韧做鞘，用案情了然于心为剑，演绎着巾帼不让须眉的风采，捍卫着至高无上的法律尊严。在钢铁的外

表下，她们又不失女性特有的细腻、温柔，使刚性的法律散发着温暖的光华。当人由一个自由人转变成犯罪嫌疑人、被告人时，无论如何都是一个心灵受伤、流血的过程，女刑辩律师柔和、细腻的特质对于安抚一颗受伤的心灵是多么的重要！

自己一年多来参与刑辩实践的亲身经历，加上一位位女刑辩律师前辈的榜样，我坚信，女律师在刑辩的道路上不仅可以有所作为，而且是大有可为。相信在不远的将来，面对我们这群铿锵玫瑰律政佳人的不俗业绩，会有越来越多的人发出由衷的赞叹：“女孩子做刑辩，我看行！”



最好的辩护不是无罪

文 浙江水乡人律师事务所 李广健

在我看来，律师的智慧和才华不是体现在法庭的无罪辩护上，而是体现在他们自身的品质和办理案件过程服务的质量上。

无罪辩护，顾名思义，就是要说服裁判者，基于一定的法定原因和理由，对被告人作出不能定罪的处罚。《刑事诉讼法》第35条规定：“辩护人的责任是根据事实和法律，提出证明犯罪嫌疑人、被告人无罪、罪轻或者免除其刑事责任的材料和意见，维护犯罪嫌疑人、被告人的合法权利。”而律师在担任辩护人会见嫌疑人、被告人以后，本着职业道德和对法律的信仰，经过对案件情况的审慎研究，内心确信有充分的证据证明被告人无罪，或者公诉机关没有充分证据证明被告人有罪，或者从理论上分析被告人的行为不构成犯罪，律师就会坚定地选择无罪辩护策略。

由于法治观念等的种种原因，为有罪的人和为世人所不齿的人进行辩护，人们会以为律师忠于委托人的利益甚于社会正义，社会舆论也可能会把嫌疑人、被告人或者委托人的不良行为和他们的辩护律师联系在一起，而将律师当作唯恐天下不乱的宵小之徒，于是，为数不少的中国老百姓至今还误认为律师是替“坏人”说话的人，律师的正常执业和履行职务的行为得不到理解。刑事辩护律师在刑事诉讼过程中，常常会遭怀疑、责难、非议，刑事辩护律师面临艰难、孤寂而又冒风险。美国著名律师艾伦·德肖微茨教授曾经语重心长地对中国同行说：“没有一个头衔能比刑事辩护律师更崇高可敬的了”。

然而，有一些嫌疑人的家属，一进律师事务所开口就要聘请“无罪辩护”的律师。他们焦虑的心情可以理解，但我的心中似乎有那么一丝淡淡忧愁掠过。其实，律师的

辩护方案并非依委托人而定。看似一个不起眼的刑事案件，其实律师要做的工作很多也很细。辩护方案也并不是无罪为最好。相反，如果置案件的事实情况和客观状况而不顾，本应该采取其他辩护方案，一味追求“无罪辩护”反而丧失了罪轻等其他机会，对嫌疑人、被告人有害则无利。

法律赋予了律师独立的辩护权。辩护律师是迎合委托人或者言听计从决定辩护方案，还是根据案情选择对被告人最为有利的辩护方案，完全依律师的品质来决定。一个刑事辩护律师有质量的工作至少会在以下的办案过程中有所体现。

庭前：充分准备 选择正确的辩护方案

如果律师是在侦查阶段就开始介入，去说服公安机关本案不构成犯罪，争取让公安机关撤销案件。如果在检察院审查起诉阶段，去说服检察机关本案不构成犯罪或者犯罪轻微，争取让检察机关不予起诉。如果律师对涉嫌罪名等定性有异议，可以建议检察机关变更罪名等。如果案件已经进入诉讼阶段，在会见和阅卷以后，律师要选择一个正确的辩护方案、思路。面对疑难的案件，律所要开展“会诊”，有时甚至需要准备几个辩护方案才好，正确的方案选择，关系到案件的辩护成败和效果。

在有受害人的刑事案件中，庭前要与主审法官联系，与被害人沟通，及早传递赔偿意愿信息，并就赔偿方案与受害人达成共识。律师根据案情并根据实践经验，根据已有的证据对诉讼可能出现的结果作出大概的评判，这使得



在赔偿谈判中有个基本的底线，并取得被害人的书面谅解。当这些工作完成以后，最后还要反观辩护方案或者修正辩护思路，为被告人争取最大程度的从轻量刑。

庭中：要为被告人合法权利辩护 也为法律正确实施辩护

在法庭作出判决前，你的当事人是无罪的，这是刑事辩护律师应有的职业心态。尽管大部分刑辩律师代理的都不是无辜的被告，律师也应尽力维护被告人的权利，并且一旦接受这个案子就全力以赴，用一切合法的手段把被告人从困境中解放出来。一位英国律师亨利·布劳姆在1820年曾说：“辩护是出于对委托人的神圣职责，只要受理该案就只对他一个人负责，他须用一切有利手段去保护委托人（被告人），使他免受伤害，减少损失，尽可能地得到安全。”

实现法治社会，这是刑事辩护律师的最高使命，不容有任何疑虑；替嫌疑人、被告人辩护只是法律赋予律师的职责，与律师本人因素等无关，律师必须坚持维护法律的公正。

庭审中，律师不仅要把握程序合法性，还要有礼有节有理有据进行理性辩护。如果是无罪辩护，一定要厘清是法定无罪，还是事实无罪，抑或证据无罪。如果是罪轻辩护，对于已经过去的事实，对任何一丝有利于被告人的蛛

丝马迹都不能轻易放过。紧紧围绕主观、客观，主观方面和客观方面，哪些对被告人有利，成了诉讼中辩护律师的首要任务。要精心拟定好发问提纲，尽量使案件事实在法庭上“重现”。庭审中，为嫌疑人（被告人）维护合法权益，不论该权益是实体的还是程序的，只要是合法权益，辩护律师就应该尽力争取。

庭后：艺术化地及时化解遗留下的一些法律疑惑

法院在庭审后，法庭会当庭或者择日作出裁决。这时，如果一审判决无罪或者适用缓刑时，则被告人当庭释放，庭后，辩护律师就要立马成为被告人及其家属们的法治宣传员。如果被判处有期徒刑时，律师要从维护法律的严肃性和权威性出发，做好被告人家属的情感疏导工作，解疑答惑，安抚心情，平息情绪，艺术性地解答委托人及其家属当时的一些法律疑惑。特别是在律师与委托人、被告人选择的辩护方案截然不同，或者法庭判决结果与被告人家属心理预测完全相反时，辩护律师庭后的艺术性化解思想疑惑的工作显得尤为重要。

此外，一审宣判后，辩护律师及时到看守所会见被告人——这也是一种化解疑惑的艺术。有了一审结果再次会见被告人，这对被告人心理是一种最好的抚慰。与其共同探讨辩护观点，征询其对一审判决的意见，以及是否提起上诉，是否同意本律师继续担任其二审辩护人？若被告人决定上诉，请将被告人意见及时转告其家属，这使他们（包括委托人）的情绪能够得到很大慰藉。

辩护律师提供了高质量的庭前、庭上、庭后的法律服务，使其相互铺垫、相互支持、相互呼应、相互衔接，这本身就是一个优秀刑事辩护律师品质的体现。至于选择一个怎样的辩护方案和最恰当的辩护策略，那是案件本身所决定的。

是为最好的辩护不是无罪之解也，与广大同仁共勉。

法庭可以流动 但人心不可“流动”

——评析电影《马背上的法庭》

文 邓伟峰

“在云南西北蜿蜒的红土路上，缓缓地走过来这样一支队伍：五十几岁的法官老冯，即将因政策变动而离开工作岗位的摩梭族书记员杨阿姨，第一次下乡参加马背法庭的彝族大学生阿洛。队伍的最后，是他们的特殊成员——一匹老马。在这里，因为一个意外发生的小案件，他们的命运和情感发生了一系列的变化……”

影片的故事由此开始。《马背上的法庭》用朴素的镜头语言，生动再现了我省模范基层法院——丽江市宁蒗彝族自治县人民法院基层司法工作者，用马背驮着国徽，深入边远山村巡回办案的感人事迹。影片的镜头始终对准质朴的人们及其平凡而真实的生活。未加丝毫修饰的真切的生存状态在影片中一一呈现，令观者透过影片倡导的主旋律，看到其人文精神的内核。也许，正是这样简单的故事情节、朴实的表现手法，触动了人们内心最真实、最本真的情感。

虽然近在咫尺的美丽的泸沽湖未曾在影片中出现过一个镜头，但故事中却时刻展现出某种特殊的文化风俗。故事中的法庭由审判员冯法官、刚出校门的大学生阿洛和书记员杨阿姨组成，再加上一匹驮着国徽的老马。围绕这样的流动法庭，一个个案件展现在我们面前。当他们穿越崎岖狭窄的山道，来到贫穷落后的山区，就像那个满怀激情的小伙子，在书本上所学的关于律法的公正似乎显得那么苍白。在这个山区，面对案情中的各种细节，深奥的法律条文变得那么的无力。也许他们并不是希望建立一个怎样崇尚法律的秩序，而仅仅是希望个人的委屈有人管，能够顺应自己的心意。



马背上的法庭

导演：刘 杰
编剧：杨亚宁 王力扶
主演：李保田 吕玉来 杨亚宁
类型：剧 情
剪辑：廖庆松
摄像：张 皓
美术指导：曹佳安
制片人：刘 杰 徐小明

从妯娌争罐案、猪拱罐罐山案，再到羊越界被宰杀的案子，无不反映出乡村中真实的生活面貌。在争议面前，他们更需要的是委屈情绪的发泄，而根本不会在意法律审判所揭示的正义。在妯娌争罐案中，两个兄弟分家产，妯娌之间因争抢一个菜坛子上法庭，杨阿姨苦口婆心地劝说两妯娌互相让步却丝毫没有效果，最后老冯无奈将菜坛子摔碎在地，然后掏出5块钱让两妯娌买两个新坛子，一人分一个。案情让人哭笑不得，两妯娌在接到钱后，连个谢谢也没说。在这样一个家庭里，很难说妯娌俩是自私的，这只不过是人情风俗上的一种较量罢了。

猪拱罐罐山案则是突发事件，一个村民家的猪拱了另一个村民家的罐罐山（即“祖坟”），祖坟被拱的村民认为祖宗因此受辱并且会带给家里晦气。刚毕业的大学生阿洛裁决猪不是人，不懂骨灰罐的意义，不应该负法律责任，认为祖宗受辱之类都是迷信的说法，法院不支持迷信活动，不受理此类案件。莽撞血性的村民肯定不依这样的裁决，要直接刀棒干上了，最后在老法官简单又可笑的方法下解决了问题：张龙赔李二两头猪，做一场法事！此时可爱的学生又说：第二条法院不支持，因为是迷信！老法官：对！

不支持迷信！李二不依：不作法事老祖宗就不答应了！老冯白了一眼他：你是个死心眼嘎，法庭不支持，你就不认识喇嘛的庙门啊？两个家族的人互不相让差点打斗起来，最终以猪的主人赔头猪和一场法事化解了纠纷。

在这样一个地方，人们心里最原始的情感表露无遗，农民身上的天真、质朴，使得所谓的法律条文也必须得到大家所公认才能成为判断是非的标准。这不由得让我们反思，法律究竟能在多大程度上彰显公平和正义，流动的可以是法庭，但绝不能是人心。如在鸡尾寨的一个离婚案中，基于当地的习俗提出离婚的一方必须把财产全部让给对方，无论何故离婚均要照此原则是当地的习俗，当阿洛说这既不法也不公平时，冯法官则说城里人这么容易离婚就是因为太容易了。这让法律工作者所信守的条文及其所支撑的正义之魂，更需要本真的善来作根，唯有如此我们才能从中汲取养分。

影片中，还有一桩羊越界的案子。案子发生在阿洛未婚妻（两人已领取结婚证）的村里，阿洛岳父老葛是该村的村委会主任。邻村的一只羊因越过村界被宰杀了，邻村的人来闹事讨公道。村委会主任老葛认为那是他们的村规，只要其他村的羊越界吃谷物就可以随意处置。老冯认为村规有违法律民主，并当场让阿洛以法官的身份证明老葛的做法不合法。老葛认为女婿胳膊往外拐，遂把女儿关在家里不让与阿洛举行结婚仪式。当夜，阿洛带着老葛的女儿“私奔”，虽然两人是合法夫妻，但此举却破坏了当地的风俗，邻村的村民认为公家的法律人员不讲习俗，因此不认法庭不打官司了，纠纷就这样消失于无形。

这样的案子，让人觉得心酸。但反过来思索案件前后，不由得想到孔子在《论语》中所言“听讼，吾犹人也，必也使无讼乎”。如果我们仅仅以其“讼词”来判是非曲直，自然不能得到最高的公正。在古代社会，理想的状况是“无讼”，通过某种道德力量，使隐瞒真实情况的人不敢花言巧语，从而让人心服。然而，相比之下，现在诉诸法律的目的，不在于使诉讼不再发生，而是为了获利，

使双方获得某种利益的平衡。再加之当今社会利欲的诱惑随处可见，人们对是非判定的公正程度，现代法治有时候反倒比不上乡村习俗。

影片中的一系列案件，皆通过老冯法官晓之以理、动之以情的劝服，使双方“化干戈为玉帛”。也许这种以民俗和道德力量调解的方式，不大合乎现代法律的精神，但看起来似乎比依靠法律条文更有效果。现代法律思想积极主张大家维护自己的合法权益，当别人侵犯自己利益时要拿起法律的武器进行诉讼，解决双方的争议，使社会问题都能在诉讼中得到解决，从而使社会正义与公平得以实现，形成法治秩序。但是，当诉讼双方不认律师、不认法官、不认法庭的时候，就难说了，尽管我们可以说他们愚昧、落后。由于与老冯的见解和看法的不同，阿洛带着新娘子逃跑了，背叛了这条在他看来没有前途和希望的路。不过，在那样的情况下，老冯的办法正是彻底解决这场纠纷的唯一选择。

我想，这和解是要靠真正打动人心的力量，才能实现法治所推进的和谐。“吾未见能见其过而内自讼者也。”我们在现实中的确很少见到能自己看到自己过失而又能在心上责备他自己的人呀，特别是在纠纷发生时。当在影片最后，老冯失足掉下山崖，寂静的路上只有孤独的老马驮着国徽缓缓前行，心中不由得一阵酸楚。法律得到发自内心的普遍认同，向来都是比较艰难的事情，这也有赖于现代社会伦理的进一步完善。在这个乡村，现代司法体制就像驮在马背上的国徽在颠簸中缓缓向前行。

或许正如电影中，对“小女孩走了十几里的山路就为了给冯法官送去几个枣”这件事情的评价，阿洛的反问，使得熟知法律和利害关系的现代人显得是多么的苍白无力啊。很多时候我们的法治之路亦不是如此吗？也许在法律条文之外，作为法律工作者，少一些刻板的、机械的利益较量和以利相待，便能多一份信心、多一份美好期盼、多一份人性，这也是法律人应有的信念。





《私募股权投资基金实战操作与法律实务文本》

主编：项先权 唐青林 出版社：知识产权出版社
出版年：2008 定价：26.00 元
作者单位：浙江新台州律师事务所



《与梦想握手》

主 编：唐 实 出版社：法律出版社
出版年：2003 定价：28.00 元

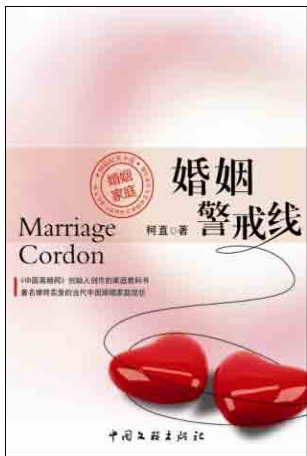
简介：

本书重点介绍了私募股权投资基金律师在设立阶段的主要工作及法律文本，介绍了私募股权投资基金的实务操作流程、律师工作的法律文本、起草有限合伙《争伙协议》的注意事项、有限合伙企业《合伙协议》范本等相关重要问题。为了便于读者参考有关私募股权投资基金设立及运行法律法规，本书还将有关法规予以搜集并作为本书附录。

本书作者均为一线律师，因此本书实战性较强。适合对私募股权投资基金有兴趣的企业中高层管理者、金融机构（银行、证券、保险、期货、投资公司等）高级从业人员、主管产业投资基金的相关政府部门负责人以及律师及会计师等有志于从事私募股权投资基金工作的各界人士参考。

简介：

全书共分为三部分。第一部分“命运进行曲：曹星大律师传奇解读”，着重介绍荣获首届全国荣誉律师奖的曹星律师经受磨难逐步成长的艰苦历程，同时讲述了在我国律师制度夭折后的 20 多年中，曹星如何用智慧和力量使自己由一位青年律师改行成为专职的作曲家和指挥家的传奇经历。第二部分“青春交响曲：大律师助年轻人成才”，是一些优秀青年律师、音乐家、记者及大学生叙述自己在人生道路上奔波的亲身感受，对青年读者如何面对现实、勇敢迈向成才之路具有参考价值。第三部分“心灵奏鸣曲：大律师献给年轻人的歌”，是曹律师在几所大学及一些会议上的演讲及谈话，其内容始终充满对青年的关爱和希望。



《婚姻警戒线》

作者：柯直 出版社：中国文联出版社
出版年：2010 定价：38.00 元
作者单位：浙江乾衡律师事务所

简介：

如果您是刚刚步入婚姻组建家庭的人，不懂得如何对待婚姻，您不妨看看此书，它能够给您很多借鉴和提醒；如果您身边的朋友正在为婚姻家庭中的琐事为难，不知如何处理，那么请他看看此书，对他也许会有帮助；如果您的儿女因年轻还不适应婚姻生活，也可以看看此书，这里也许有解决问题的办法；如果您准备做一名婚姻家庭案件律师，也不妨看看一位老律师办案的点滴。这是柯直在自序中为《婚姻警戒线》所写的一段自我吆喝。



《走出驰名商标的误区》

作者：张民元 出版社：知识产权出版社
出版年：2012 定价：36.00 元
作者单位：浙江素豪律师事务所

简介：

一个驰名商标的认定影响有多大？为何我国众多的企业热衷于驰名商标，是为树立民族品牌还是为追逐利益？驰名商标作为一个外来事物，为何在我国就异化了呢？我们该如何去认识驰名商标？《走出驰名商标的误区》将为你一一解答。《走出驰名商标的误区》读者对象：从事知识产权研究或实务工作者以及其他有兴趣的读者。

“书是人类进步的阶梯”，高尔基的一句话道明了书的真谛。与书为伴、以书为友，生活才会五彩斑斓。书海拾遗栏目向读者们推荐和浙江律师相关书籍，内容涉猎广泛，有律师实务、办案心得、文书写作，亦有散文随笔、人物传记等。欢迎各位读者、作者推荐、自荐。



8月20日至27日，省律协秘书长陈三联率领浙江省律协代表团一行6人赴新疆阿克苏地区讲学考察，对阿克苏地区150余名律师进行了新刑诉法、城市房屋拆迁条例、政府法律顾问工作等培训，并召开“浙阿律师交流暨为浙商提供法律服务座谈会”，浙江援疆指挥部，阿克苏地区政法委、司法局、律师协会及阿克苏浙江商会等负责人参加座谈。代表团在结束阿克苏地区的培训考察后，还与新疆律协进行交流，全国律协副会长、新疆律协前会长金山，新疆司法厅纪委书记、新疆律协党组书记袁卫平，新疆律协会长桑云、常务副会长张伟民、秘书长毛力等参加交流活动。

8月23日至24日，全省公职律师、公司律师管理工作座谈会在杭州召开。会议总结了2009年以来我省公职律师、公司律师试点工作，专题讨论了《浙江省公职律师管理实施办法（试行）》、《浙江省公司律师管理实施办法（试行）》。省律协副秘书长俞柏盛参加座谈。

8月26日，全国律协在北京召开促进西部地区律师业发展工作座谈会，就实施促进西部地区律师业发展“百千工程”、加大对西部律师业帮扶和对口援助力度进行研讨。省律协副秘书长俞柏盛参加座谈会。

8月29日，天津律协监事长、前会长王天举率领天津律协考察团一行到省律协座谈，就律师行业建设及律师税收政策等进行交流。省律协会长章靖忠、前会长王秋潮、副会长郑金都、秘书长陈三联、省司法厅律管处调研员许赛莹、天津市司法局律管处调研员刘伏英及省律协副秘书长俞柏盛、曹悦等参加座谈。

9月4日，省新闻工作者协会副主席钱大成、秘书长陈建华等一行4人就进一步加强合作到省律协座谈交流。省律协会长章靖忠、副会长郑金都、秘书长陈三联及副秘书长俞柏盛、曹悦等参加座谈。

9月10日至11日，省律协秘书长陈三联、副秘书长

俞柏盛、省司法厅律管处副处长杨建等一行4人到金华调研律师工作，分别在金华市律协、义乌市司法局、东阳市司法局召开座谈会，传达省司法厅关于设立义乌市律协的意见，就加强律师行业建设听取意见和建议。金华市司法局副局长朱高瞻，金华市律协党委书记吴光烈、会长汪宁，义乌市司法局局长蒋文新、副局长陈樟荣，东阳市司法局局长金瑞春、副局长郭跃良等参加调研或座谈。

9月12日，省律协组织徐宗新、田擘、梁伟建、刘华英、何永灿等5名刑辩律师参加省高院召开的《新刑事诉讼法司法解释》征求意见座谈会。省高院、省检察院及省公安厅有关部门负责人参加座谈会。

9月13日，省律协召开八届理事会第十二次会长办公会议。会议就贯彻全国律协关于实施促进西部地区律师业发展“百千工程”方案、省律协援疆工作，与省工商联联合成立“浙商律师服务团”等工作进行研究。省律协会长章靖忠，副会长李根美、沈田丰、郑金都、李旺荣、陈雄武，秘书长陈三联出席会议。

9月14日至16日，省律协组织刘国健、袁施敏、刘竞恺等21位律师运动员赴合肥参加第二届长三角地区律师体育友谊赛，并取得佳绩。

9月18日，省律协会长章靖忠、副会长沈田丰、秘书长陈三联等在杭参加司法部召开的“全国律师行业创先争优活动总结表彰电视电话会议”。司法部部长吴爱英出席会议、副部长赵大程主持会议、政治部主任张彦珍讲话。

9月24至25日，全国律协在甘肃兰州召开“全国中小型律师事务所建设研讨会”，司法部副部长赵大程、律公司司长杜春到会指导，全国律协会长王俊峰、秘书长周院生讲话，各省市律协秘书长及中小型律师事务所代表百余人参加研讨会。省律协常务理事、凯麦所高级合伙人邹峻以《分配模式对律师事务所发展的影响》为题作典型交流。省律协秘书长陈三联参加会议并主持小组讨论。

各市动态

杭州

9月6日, 杭州市委统战部常务副部长金志强、党外知识分子工作处处长王桂富、党派处处长徐军民等一行4人到杭州律协调研律师行业统战工作。杭州市律协会长胡祥甫, 党委副书记程银云等接待了金部长一行并汇报工作。

9月28日, 新华社浙江分社、浙江在线等中央、省市媒体记者一行到杭州律协采访“两新”组织党建工作情况及律师在创新社会管理等方面的作用。

宁波

8月31日, 宁波市委常委、常务副市长寿永年在市政府主持了由市人大、市政府、司法局、工商局和人大代表叶明参加的第134号建议——《关于工商司法联手充分发挥律师服务中小微企业作用的建议》办理工作座谈会。该建议是由宁波市人大代表、浙江百铭律师事务所律师叶明向宁波市十四届人大一次会议提交的, 被宁波市委市政府确定为该市“两会”重点建议(提案)。宁波市委常委、常务副市长寿永年在讲话中对该提案给予高度评价。宁波市司法局局长黄学云和市工商局副局长朱德人分别代表主办和协办单位就建议办理情况与建议撰稿人进行沟通。

湖州

9月16日, 湖州市律协举办全市青年律师执业技能大练兵活动。本次大赛的主题是“成长 发展 责任”, 目的是为了检验全市青年律师的民商事执业技能, 提升青年律师诉讼业务的代理能力和非诉讼业务服务水平, 全方位展示青年律师风采, 增强青年律师之间的交流和学习, 激发青年律师的职业热情与工作活力, 发掘、培养一批青年律师新秀。来自三县两区的39名青年律师经过激烈的对抗和角逐, 最后共有8人荣获优秀法律顾问奖, 8人荣获优秀诉讼代理人奖, 6人荣获最佳法律文书制作奖, 2人荣获最佳笔录制作奖, 1人荣获最佳风采奖。

嘉兴

8月31日, 嘉兴市司法局、市律协举行首次新执业律师宣誓仪式, 72名新执业律师参加了宣誓活动。宣誓完毕后, 72名新执业律师在誓词下签名。省律协副会长、嘉兴市律协会长冯震远, 嘉兴市司法局副局长、市律协党委书记林时兴以及老律师代表等参加了宣誓仪式。

台州

8月15日, 台州市律协会长周显根等一行前往椒江前所街道东路村, 将爱心款21000元交到贫困生洪海飞手中, 圆其大学梦。

多年来, 台州市律协一直热心慈善事业, 先后为四川汶川地震、甘肃舟曲地震捐款。广大律师也关注公益事业, 关注弱势群体, 以不同形式及时伸出援助之手, 回馈社会, 服务大众。

衢州

8月30日, 衢州市召开个人律师事务所规范化建设现场会。衢州市司法局副局长徐祥文出席会议并讲话, 衢州市律协会长卢礼成, 各县市区司法局分管领导、管理科长和各个律师事务所主任参加会议。浙江三善律师事务所、浙江五正律师事务所、浙江郑建国律师事务所等三家律师事务所作了经验交流。与会人员针对个人所发展现状进行了热烈的讨论。

省直

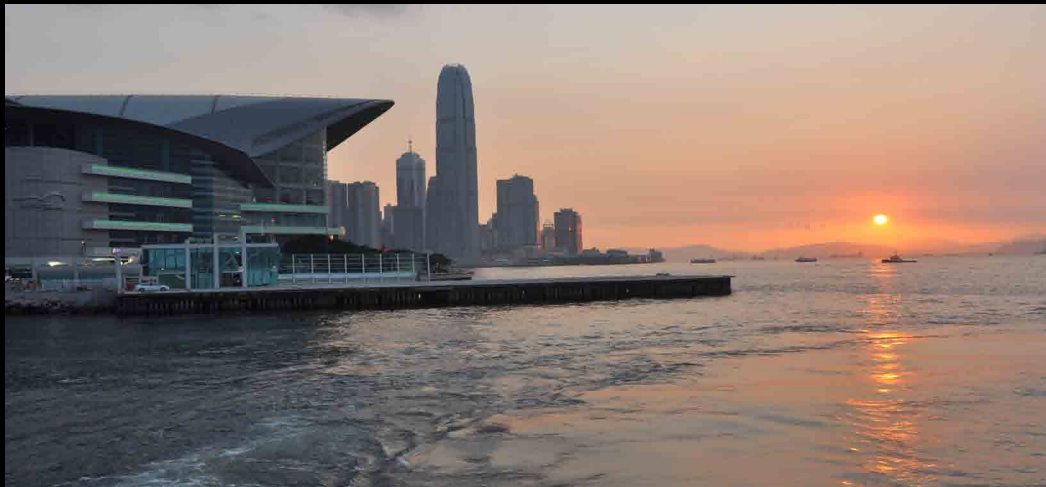
9月6日, 根据杭州市“律师进社区(村)”活动领导小组办公室的部署, 省直律协在桐庐县分水镇举办杭州名律师(网络律师团)走乡村“和村致富带头人面对面”活动。桐庐县司法局党组书记陆永平主持活动, 桐庐县分水镇党委副书记、政协主任申屠庆良致辞。杭州市委办公厅法治处处长徐志剑, 杭州市司法局法制宣传处处长郎国福, 省直律协副秘书长李建华, 浙经、君安世纪律师, 桐庐县驻中心村律师代表, 分水镇20余名农村企业家参加了活动。

律师摄影



吴哥

李洛胤 浙江星韬律师事务所



维多利亚之夕

李洛胤 浙江星韬律师事务所



尼罗河日落

丁兴 浙江天册律师事务所



高原上的藏羚羊

丁兴 浙江天册律师事务所

浙江省律师协会行政专业委员会

浙江省律师协会第三届行政专业委员会成立于2011年9月，现有委员37人。

行政专业委员会在省律协常务理事会的指导下，组织、指导和带领本省律师，在行政法律服务领域开展专业研究、交流与合作，深入探讨行政法理论和实务中存在的问题，总结律师办理政府法律顾问、行政复议、行政诉讼等法律业务的经验，从而促进本省律师认真履行行政案件代理职责，提高行政法律业务办理能力，为我省法治政府建设提供更好的法律服务。

【组织结构】

主任：朱卫红 浙江天册律师事务所合伙人
副主任：项坚民 浙江诺力亚律师事务所主任
 赵伟东 浙江中宙律师事务所合伙人
秘书长：麻侃 浙江浙联律师事务所合伙人
秘书：陆之悦 浙江天册律师事务所律师

【委员名单】

陈春山 陈强 程幸福 丁兴 傅建伟 何松庆 胡红星
黄丹丹 黄建春 黄银龙 潘崇力 郭恒 郭行舟 王相良
王忠涨 楼纯彬 毛洪辉 倪立赶 舒宁 史晓沪 王克先
文涛 温兴斌 谢城飞 徐风烈 严洪祥 余心海 张学辉
周华清 周闪电 朱晓将 朱夷平 朱建鏊



浙江智仁律师事务所

浙江智仁律师事务所是一家为中小企业提供法律风险管理的专业律师事务所，由浙江省律师事业突出贡献奖获得者刘恩律师领衔设立。在业务上，智仁律师遵照“用管理的思维解决法律问题，用法律工具弥补管理缺陷”的服务理念，将近十年企业法律风险防范的经验加以总结，形成了系列的法律服务产品，并通过《公司业务部》为企业生产经营管理和资产管理提供法律风险管理服务，通过《投资并购业务部》为企业的对外投资并购管理提供法律风险管理服务，通过《建筑房地产业务部》为企业的工程建设和房产开发提供法律风险管理服务，通过《知识产权业务部》为企业的知识产权管理提供法律风险管理服务，通过《刑事业务部》为企业及企业家的刑事风险防范提供法律风险管理服务。因成绩优异，服务中小企业的部分产品和业绩分别被《人民日报》和《法制日报》报道，还获得杭州市优秀律师事务所、杭州市中介服务行业示范企业（机构）、杭州市中小企业服务示范中介机构等称号。

浙江智仁律师事务所立所之初就建立了党支部，之后还建立了工会、团支部、青年法律服务队、智仁同心法律服务队和智仁关爱基金管理委员会等组织。在做好业务的同时，积极开展了送法进基层、普法讲座、普法咨询、读书会、智仁讲坛、智仁奖学金、结对帮扶贫困学生、拓展训练和上岗宣誓等丰富多彩的活动，为员工提供了涵盖休假、健身指导、商业保险、各类慰问在内的“九个一关爱”，形成了“睿智、大气、向善、幸福”的智仁文化。为此，浙江智仁律师事务所获得司法部创先争优先进基层单位、浙江省律师行业党建工作模范所、杭州市司法局先进基层党组织、杭州市司法局团委授予先进团支部等称号。并有 75 人次获得司法部、省司法厅、杭州市人民政府、市司法局等授予的荣誉及称号。

智者洞先机，仁者济天下！智仁律师正在为领跑中小企业法律服务而努力，更热忱欢迎有志于服务中小企业的英才俊杰加盟浙江智仁律师事务所，有破产管理人经验及公司股份制改造经验的优先。



浙江智仁律师事务所
地址：杭州市文三路 90 号东部软件园内科技大厦 2 层
电话：0571-89715925
传真：0571-89715918
邮编：310012