

2014
07
总第721期

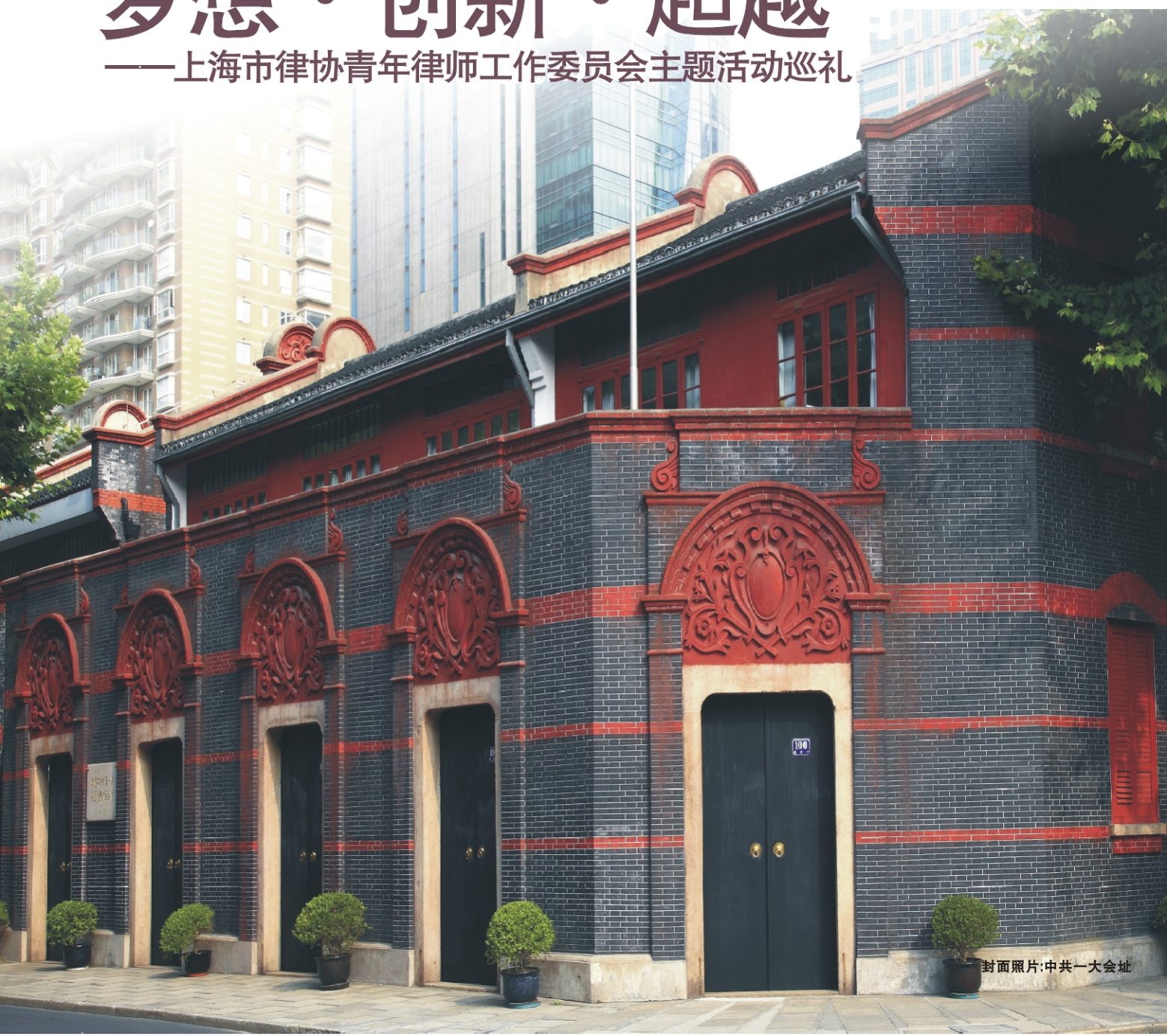
上海 SHANGHAI LAWYER 律师



上海市律师协会主办

聚焦 | 思辨 | 感悟 | 互动

| 聚焦 | 梦想 · 创新 · 超越 ——上海市律协青年律师工作委员会主题活动巡礼



封面照片:中共一大旧址

7月3日,上海市律协青工委组织部分委员、优秀青年律师代表先后参观了“雪龙”号科学考察船、中国极地研究中心并与考察队员们进行交流。青年律师们了解了“雪龙”号的概况以及中国极地研究中心的历史沿革、科研成果等内容。



7月11日,上海市律协2014年第一期通讯员培训班举行,邀请《民主与法制》杂志社副总编辑冯慧任主讲嘉宾。本期业务培训主题是消息、通讯的写作技巧。



7月15日,上海市一中院与上海市律协共同召开了座谈会。本次会议旨在贯彻市一中院与市律协签订的《关于建立长效沟通协作机制备忘录》,切实推动法院与律协的良性互动与合作。



为了更好地宣传上海律师,上海市律协联手SITV“法治天地”频道共同打造《律师界》。7月22日,上海市律协会长盛雷鸣、SITV副总经理徐之浩及副会长黄纳、秘书长万恩标、市司法局有关同志等认真审看了栏目样片,并对一些可供改进的细节提出意见和建议。



7月下旬,上海市律协副秘书长、律师学院常务副院长刘小禾带队赴青海讲课,上海市远业律师事务所温陈静律师为青海律师讲授劳动法实务,受到当地律师广泛好评。

卷首语

发挥职业优势 履行社会职责

中共上海市委常委、政法委书记 姜平

今年3月,我曾到上海市律师协会调研,与律师进行面对面的交流。

我欣喜地感受到,经过多年努力,市律协不仅建立健全了和本市政法机关沟通合作的长效机制,在不断优化和改善的执业环境之中,上海律师得以心无旁骛地执业为民,更好地履行社会职责;而且在引领上海律师业发展方面成果丰硕,有许多亮点和创新,刚落幕的首届上海律师学术大赛和新推出的市律协律师学院首辑校本课程教材,都是市律协为加强律师队伍建设推陈出新的有力举措,持之以恒地坚持下去,一定能进一步提高上海律师队伍的整体水平。

近年来,上海律师凭借深厚的专业功底和法律实践能力,在维护人民群众合法权益、促进经济社会发展和推进“四个中心”建设等方面发挥着越来越重要的作用。同时,广泛参与的社会群体优势、相对中立的职业优势,使得律师在促进司法公正、维护社会和谐稳定等方面起到了不可替代的重要作用。

促进公正司法重任在肩

律师队伍的不断进步、整体素质的不断提升,对于公检法队伍不是一种“威胁”,而是一种激励,可以促使他们加强学习,提高能力。大量事实表明,司法实践中的“针锋相对”,是避免冤假错案、提高办案质量、实现公平正义的重要保障。

法律职业共同体之间虽隔墙而居,却又衡宇相望,通过良性互动,可以形成平等交流、互相监督、携手共进的良好格局。律师在充分发挥职业优势的情况下,将在维护社会公平正义、加快建设社会主义法治国家进程中大有可为,是落实



依法治国基本方略的一支重要力量。市律协作为“律师之家”,在了解、关心、支持广大律师的同时,把律师团结在一起,让大家有归属感和集体荣誉感,并通过与政法机关加强协作配合,明确制度边界,恪守职业道德,彰显了激浊扬清、共同维护司法公正的积极作用。

维护社会稳定大有可为

习近平总书记指出,要以律师依法公正执业促进公正司法。在中国特色社会主义法治体系中,律师已经成为维护社会公平正义的重要力量。律师既是社会法律服务的提供者,又是化解社会矛盾的参与者、协调者、推动者。

正所谓“春江水暖鸭先知”。对于社会的变迁,律师出于职业的敏锐往往能最先感受。他们深入接触各个阶层,广泛倾听群众诉求,深刻了解社会变化,在解决矛盾纠纷、维护社会公平方面有着独到的专业思考和判断,以及特有的协调平衡作用。

律师履行社会责任,不仅要通过辩护、代理等法律活动来促进司法公正,而且要在化解社会矛盾过程中开展法制宣传,让社会主义法治理念伴随个案深入

人心。律师利用职业优势,针对人民群众关心的利益问题,运用通俗易懂的语言,把案件事实、证据和法律规定向人民群众说清楚、讲明白,让人民群众听得懂、信得过,这是切实增强政法宣传工作亲和力、公信力的有效举措。

多年来,广大上海律师忠实履行社会责任,在调解、化解社会矛盾中大显身手,为维护社会稳定、促进社会和谐、推进法治上海建设作出了突出贡献,是党和人民值得依赖的可靠力量。

紧跟国家步伐跨越发展

党的十八大以来,伴随着法治中国建设的加速推进,社会法律服务需求更加迫切和多元。围绕中心、服务大局是律师工作必须始终坚持的重要原则。广大律师应紧扣时代脉搏,紧跟国家步伐,结合自身法律服务的实际,全面了解、准确把握当前的国情、党情、市情、民情,积极探索律师业法律服务的新方位。

让律师的执业行为自觉符合党和国家的政策,顺应社会大众的期望,让律师的个人价值与社会价值相统一,历来是政法工作的重要内容。事实上,律师只有真正融入国家经济社会发展大局,切实履行好社会职责,才能充分彰显职业追求和个人价值。令人高兴的是,近年来有越来越多的优秀律师在做好本职工作的同时,通过担任政府法律顾问、当选人大代表、政协委员等参政议政方式来积极推动社会进步。

希望广大上海律师百尺竿头更进一步。无论是在促进公正司法、维护社会稳定方面,还是在共同推进法治国家、法治政府、法治社会一体建设之中,都能立足新起点、实现新跨越,为经济社会发展和法治建设作出新的更大贡献。●



《上海律师》月刊

主 管:上海市司法局
主 办:上海市律师协会
编 辑:《上海律师》编辑部

编辑委员会主任:盛雷鸣

副 主 任:陈乃蔚 邵曙范 黄 琦 钱翎樑
周天平 管建军 厉 明 万恩标

委 员:(排名不分先后)

朱剑华 王 琼 刘小禾 光 韬
李海歌 张 方 岳雪飞 洪 亮
贾明军 黄荣楠 谭 芳 葛珊南
孙彬彬 计时俊 吕 琰 张 毅
陈 凯 顾跃进 蒋信伟

主 编:黄 琦
副 主 编:刘小禾 庄 燕
责任编辑:杨培君
摄影记者:曹申星
美术编辑:大 愚
编 务:许 倩

本刊特约撰稿人:

王俊民 汤啸天 陈 默
李颂联 王凤梅 彭念元
游 伟

(内部资料 免费交流)

编辑部地址:

上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 33 楼

电 话:021-64030000

传 真:021-64185837

投稿邮箱:E-mail:tougao@lawyers.org.cn

网上投稿系统:<http://info.lawyers.org.cn>

上海市律师协会网址(东方律师网)

www.lawyers.org.cn

上海市连续性内部资料准印证(K第272号)

本刊所用图片如未署名的,请作者与本刊编辑部联系

2014 7

目录

总第 721 期

卷首语 Juanshouyu

01 发挥职业优势 履行社会职责 / 姜 平

本刊关注 Benkanguanzhu

聚 焦

05 梦想·创新·超越

——上海市律协青年律师工作委员会主题活动巡礼
/ 陶丽萍

08 从“名师带高徒”到“名律师茶座”

——黄浦区积极探索青年律师培养新制度 / 周晶敏

12 君悦律师事务所青年律师创业基地的探索思考及尝试

/ 杨飞翔

风 采

15 维步荆棘路 放飞律师梦

——实习律师对职业的憧憬与思考 / 上海律协律师学院供稿

17 扎实推进律师党建工作 筑牢司法长效发展基石

/ 静安区司法局律师党委

20 加强律师党建促进律师行业健康发展

/ 杨浦区司法局律师党委

区县专辑 虹口篇

23 加强律师队伍建设 促进律师事业发展 / 杨 莉

24 虹口区司法局多措并举着力推进律师参与社会治理

/ 虹口区司法局

28 服务为民树正气 心系公益促和谐

——上海伟聚律师事务所成立 4 周年侧记 / 余 秀

30 坚持专业特色 推动持续发展

——上海光大律师事务所 20 年发展之路 / 肖 辰



《京城南禅寺》摄影:韩春燕 律师



7月10日,上海市人大常委会副主任薛潮,上海市人大常委会委员、内司委主任委员沈志先等一行12人在上海市律协召开调研座谈会,听取律师对本市检察院和法院贯彻修改后刑事诉讼法和民事诉讼法情况的意见和建议。

人物

- 32 眺望是一种青春的姿态 / 孙 伟
- 律所建设
- 35 漫谈金杜律师事务所的管理模式 / 张 毅
- 法律咖吧
- 38 新媒体给律师行业带来的新契机
- / 吕 琰 沈 立 吉剑青 孙彬彬

法眼法语 FAYANFAYU

香港大律师之窗

- 43 浅谈在香港离婚之可行性 / 王 漓
- 案例精析
- 45 机动车交通事故责任纠纷中“非医保用药”
- 究竟谁来买单? / 童 洪

专题研究 ZHUANTIYANJIU

- 47 Pre-IP0 后 PE 角色的转变 / 李 强 李 巍

- 50 OTC 板块的僵冷市况与天使基金的缺位 / 潘 昶
- 51 有限合伙制私募股权基金税务问题浅析
- / 盛先磊 陈昱申
- 54 私募股权基金的“出海”之路 / 马晨光
- 56 信托 + 有限合伙模式所得税问题案例解析
- / 秦茂宪 李 锐

人文万象 Renwenwanxiang

随笔

- 61 初见刘索拉 / 余仙珍
- 63 业内资讯
- 新法速读
- 64 上海国际经济贸易仲裁委员会 (上海国际
- 仲裁中心) 发布《中国(上海)自由贸易试
- 验区仲裁规则》
- 新法速递

封三 《律师业务资料》目录 2014 年第 6 期



2014年7月3日,青工委组织青年律师代表参观雪龙号科考船。

本刊关注

聚 焦

●文/陶丽萍

梦想·创新·超越

——上海市律协青年律师工作委员会主题活动巡礼

5月31日,市律协青年律师工作委员会(以下简称“青工委”)举办的红五月主题活动邂逅了端午佳节,聚焦“我们一起成长”主题,用心为青年律师们呈上了一道温暖的心灵鸡汤。本次活动由市律协青工委副主任季诺律师主持,邀请了两届上海市优秀青年律师代表——第四届优秀青年律师徐珊珊、张华;第五届优秀青年律师马赛、周波担任本次活动的嘉宾。

四位优秀青年律师在第一环节“优青思想汇”中真诚地让大家分享了执业初期的经历,尤其是遇到的困难、曾经面临的纠结和选择、自己的思考以及成长的感悟等,为青年律师们深入了解律师行业的发展规律、认真规划自身的执业道路提供了重要的借鉴。

在随后的“与优青面对面”环节,嘉宾律师逐一详细解答了青年律师们提出的各类问题,同时悉心听取了青年律师们对《上海市律师协会关于全面培养青年律师规划纲要(征求意见稿)》的修改意见和建议。

最后,嘉宾律师们带领青年律师们寻访参观了爱国主义教育示范基地中共“一大”会址纪念馆,缅怀先烈,重温红色经典,进一步激励广大青年律师坚定中国特色社会主义理想信念,积极培育和践行社会主义核心价值观。

“我们一起成长”主题活动立足于将“可亲、可信、可敬、可学”的优秀青年律师代表推荐给广大青年律师,彼此抱团取暖,砥砺前行,从而渐进式地提升上海青年律师的整体素质。这只是近年来上海律协青工委主题活动的一个缩影。自2008年初,上海律协积极响应全国律协号召,成为全国首批建立青工委的律协之一以来,青工委每年均精心设计主题活动,关心青年律师成长、巧思创新载体,不断传递温暖、平实的青春正能量。

2008年筑梯搭桥,巧建平台——成立青年律师工作委员会

青春是刚刚起航的征帆,组织创新为青年律师工作保驾护航。2008年,上海律协在原“青年律师成才研究委员会”(业务研究委员会)的基础上新设了“青年律师工作委员会”(专门委员会),时任律协会长刘正东兼委员会主任;2011年,律协换届之后,青工委由律协副会长管

建军分管,由理事胡光担任主任,吕琰、张鹏峰、季诺、曹志龙任副主任,律协秘书处公共关系部负责执行工作。青工委主要任务是组织与指导青年律师开展活动;总体目标是加强青年律师、青年律师组织之间的相互学习和交流,掌握青年律师执业发展状况,优化青年律师成长成才环境,指导青年律师提升执业能力,培育青年律师领军人才队伍,塑造青年律师良好社会形象等。

青工委立足创新,各项工作在内容上多尊重青年律师的选择,在实施中多融入青年律师的参与,在效果上多注重青年律师的评价,凸显六方面特色:一是数量上,每月有活动,年度有重点,迄今已举办千余个活动,吸引近万人次参加。二是主题上,求真务实,紧扣青年律师的生存和发展需要。三是内容上,热点与常项工作两手抓,两手都要硬。四是形式上,采用青年律师喜闻乐见的方式,如辩论赛、演讲赛、小品表演赛、趣味文体活动、读书会等。五是影响上,重广度,讲深度,注重行业的横向交流与地域的纵向联系。六是组织架构上,摸索构建了青年律师联业会等四大平台,同时做好青年律师调研等四方面工作,形成“4+4”模式,由主任、副主任领衔,委员们全面参与工作,讲分工,重合作,求实效。

2009年金融危机,危中求机——举办法律服务营销研讨会

青年是行业发展的未来,关注青年律师最为关心的现实问题。2009年正值全球金融危机的影响蔓延,青工委始终关注着金融危机对青年律师生存发展的影响,着力研究如何帮助青年律师“危中求机”,突破传统观念的束缚,在低迷中求发展,与青年律师共度时艰。青工委精心筹备了“首届上海市青年律师法律服务市场营销研讨会”,通过对诉讼、非诉讼业务的法律服务市场营销模式的探讨,以及与相关服务行业进行横向交流,鼓励青年律师进一步提高市场竞争意识,进一步提升法律服务专业能力,支持青年律师探索出更加务实高效的法律服务市场的开拓路径,以艰苦奋斗贵在坚持的拼搏精神谋求新发展,开辟人生和事业的绚丽篇章。

“仓廪实知礼节,衣食足知荣辱”,只有尊重青年律师具体、现实的需求,尽力为青年律师身心健康、事业发

展、生活幸福提供良好环境和条件,才能真正赢得青年律师的信任与支持。上海律协青工委认真做好三个方面的工作:一是定期的执业状况调查并形成课题性的报告,及时掌握不同生态势下的青年律师的所思、所需、所求,并及时向理事会反馈报告,举全行业之力,扶持青年律师的成长和成才。二是注重传授青年律师方法,“授人以鱼不如授人以渔”,每年定期开展如何制定执业规划方面的互动交流,邀请资深律师、优秀青年律师为青年律师释疑解惑;着眼实务技能培训,帮助青年律师锤炼出良好的综合实践能力;编写优秀青年律师关于成长成才的思考,让更多有志于律师事业的年轻人能有所借鉴,少走弯路。三是关注青年律师的身心健康,推出了心灵特色沙龙等,为青年律师提供一个内观自我,提高修养的平台;开展青年律师的交友联谊活动等。

2010 年世博盛世, 辉映青春——开展服务世博启示录交流会

青年最具创新的热情和潜力,启智青年律师仰望星空与脚踏实地。2010 年恰逢世博会在上海成功举办,青工委适时举办了“青年律师的社会责任与展业发展——青年律师服务世博启示录”交流会,邀请了上海世博会志愿者工作法律顾问团的优秀青年律师代表与现场律师就“一个年轻律师眼中的世博会与上海律师服务”、“青年律师的社会责任与展业营销”等方面作了互动交流,为青年律师如何更好地拓业、展业、发掘新的法律服务市场带来不同角度的思考。

不断变革创新,就会充满青春活力;不断变革创新,就能紧拥日新月异的多彩世界。青工委针对青年律师善于学习新事物的特点,一直致力于多管齐下的培养途径,新型业务拓展系列讲座、最新司法动态学习交流、宣传并推荐优秀青年律师参加中国青年律师论坛等更广阔的平台,鼓励青年律师以敏锐的眼光把握时代的脉搏,勇于开拓律师服务的崭新领域,为上海“四个中心”建设以及最新的自贸区建设,提供全方位、高层次、复合化的法律服务。

2011 年勇于创新, 服务转型——纪念建党 90 周年主题演讲赛

青春需要与远大的理想相伴,激励青年律师肩负使命勇担重任。2011 年,为纪念建党 90 周年,积极响应上海市司法局深入开展“创新驱动、转型发展”提供优质高效法律服务主题实践活动的要求,上海律协与公协结合了青年法律人的共同特点和不同的工作性质,联合举办了“勇于创新·服务转型——青年法律人纪念建党 90 周年主题演讲比赛”。参赛律师和公证员围绕“勇于创

新·服务转型”的主题,根据自己的思考与工作实际,从演讲内容、语言表达、仪表风范、演讲技巧等方面进行了精心的准备,演讲紧扣主题、观点新颖、形式多样、旁征博引、激情飞扬,淋漓尽致地展现了青年法律人富有朝气、充满活力的一面,在为建党 90 周年献礼的同时,也进一步加深了上海律协和公协青年法律人之间的友谊和凝聚力。比赛之后,青年律师和公证员们还参观了上海律师公会旧址陈列馆,让青年法律人能够通过这一宝贵的平台,进一步传承律师弘扬法治的优良传统,激励和推动当代律师更好地承担起推进民主法治、服务科学发展、促进社会和谐的历史使命和责任。

青年时期牢固树立远大理想,人生道路就会越走越宽。因此,青工委一直注意引导青年律师保有高远的精神追求和理想主义的色彩,同时要着眼于脚踏实地的行动,把“小我”融入“大我”,坚持信念,维护正义,做勇于担当的好律师。理想的实现需要年轻人的梦想,激情,悟性、执着,来不得半点浮躁与马虎。青工委近年来通过“纪念建党 90 周主题演讲赛”、“2011 上海律师辩论大赛”、“向前辈律师致敬——纪念律师公会成立 100 周年知识竞赛”等多种形式,传承上海老、中、青三代律师间一以贯之的一种信念、一种精神、一种追求。

2012 年予人玫瑰, 手有余香——倡导日行一善的志愿服务行动

青年是开风气之先的力量,引领青年律师诚实守信坚持高尚品行。2012 年,在纪念中国共青团成立 90 周年、“五四”运动 93 周年的同时,进一步引导青年律师继承“五四”传统,弘扬“五四”精神,弘扬勇担责任的坚定信念,以实际行动回报社会、感恩社会,青工委开展了“予人玫瑰·手有余香——2012 红五月感恩主题活动”。本次活动倡议广大青年律师发挥青年法律人的先进带头作用,发挥自己的所长、所学、所知用于任何形式的志愿活动,做一件或一系列志愿服务工作,并总结期间的心得感悟,以发挥青年法律人的主动性、能动性和创造性,以实际行动展现人生价值,弘扬新风正气。

德为人之魂,才之师。青年律师的成长成才,不仅需要法律知识的积累、专业技能的提升,更需要有正确的道德认知、自觉的道德养成,积极的道德实践,系怀民生的气度与胸怀。汶川大地震重建期间,青工委组织优秀青年律师代表奔赴“伤痕累累”的都江堰慰问灾区律师,捐款捐物,奉献爱心,体现了上海青年律师所应具有公益之心、社会之责;青工委还成立了上海青年律师志愿服务自闭症家庭慈善义工队;青工委委员率先垂范,其中多人或为市区两级人大代表、或为政协委员等,积极参政议政,参与化解社会矛盾,不断推进法治进程。



2012年9月2日,纪念上海律师公会成立100周年知识竞赛决赛评委点评



2012年9月2日,纪念上海律师公会成立100周年知识竞赛决赛合影



2013年9月10日,青工委师徒传承座谈会



2013年7月18日,全国青年律师工作和服务创新研讨会上海律师合影

2013年关注·关心·关爱——引领行业建立良性师徒关系

师徒传承的优良传统是上海律师业得以永续发展的基石之一。2013年,上海律协青工委的主题活动以“关注”、“关心”、“关爱”为关键词,聚焦在了“师与徒”这一饱含情意的话题,倡导全行业更关注青年律师成长、青年律师更关心前辈律师、前辈律师更关爱青年律师,引导律师行业建立良性的师徒关系。主题活动以征文和专场座谈会为载体。

征文活动以“我与师父共同办理的一个案件”:回忆一个与师父共同办理的案件,记录期间的成长感悟;“我为师父做一件事”:在工作上或生活上,用心去帮师父做一件事情;“我师父的风采”:悉心观察整理师父的执业心得、办案经验以及人格魅力等为脉络集结成文;教师节当日举办专场座谈会,邀请了两对上海律师业界的名师高徒,畅谈他们的结缘之道、相处之道以及成功之道,从而进一步研习师德,感念师恩,发扬以老带新、辅助提携的传统。

律师职业是一个实践操作性极强的行业,师徒相授,薪火相传,才能使这个行业不断发展壮大。但如今,这一观念或多或少有所淡化。上海律协青工委希望通过本次活动,进一步升温那种亲切的、平实的师徒之情。“师徒制”的常态化有助于为青年律师打破职业发展的瓶颈创造一条重要的路径,需要全行业的共同努力和关注。上海律协近年来发布的《上海市律师协会关于加强和推进本市青年律师工作的若干意见》以及落实该项意见的专项检查工作等,更是在制度层面上进一步奠定和夯实行之有效的青年律师培养途径和方法。

结语

青工委主任胡光曾饱含深情地说过:有“梦想”的

人,有一种发自内心的、对律师事业的追求。他渴望成功,而且愿意把业余时间全身心地投入到工作中去,而不是仅仅说,这就是一份工作,一份收入。他有一种发自内心的力量,这种力量能够把他带得更远。所以,梦想对于青年律师来说特别重要。上海作为一个在全国比较发达的城市,有其优势,但也面临着很多挑战。因为这个城市的发展水平、生活水平较高,部分青年人可能会安于现状。一个非常有激情的青年人,在二三线城市面临的问题是,他没有合适的工作机遇。上海常常面临的是一个相反的问题,有很多机会可以去尝试,但是部分青年人却没有激情去创业。我们要在上海找到有梦想、有激情的人,这就是律协青工委需要去做的、去推动的,去激发和引导青年律师的梦想。

“创新”对于青年律师、律师行业都是非常重要的。有部分老律师,现在已经习惯于自己做的一些业务领域,可能会忽视创新。这既是惯性决定的,也是年龄决定的。其实,律师行业现在有更多可以细分的业务领域,又有很多新的法律服务市场涌现出来,所以我们要多让青年律师去创新,要让他们去探寻进一步细分的业务领域和行业未来的发展方向在哪里。但是他们年轻,缺乏经验,有时会看不清前进的方向,所以律协要做的就是引领他们看清这些方向,给他们启示,但前提必须是让青年律师自己去亲身尝试,推动青年律师去接触新的问题,推动他们去创新。

最后的目标是“超越”。这就关联到了师徒传承的问题,我们倡导建立一种良好的师徒关系,共同研习师德,感念师恩,尊师重教,尊老敬贤,发扬以老带新、辅助提携的优良传统,师徒相授,携手并进,共绘和谐法治上海美好蓝图。

我们要秉持梦想,坚持创新,追求超越!

我们一直在努力!

我们将努力做得更好! ●



聚 焦

●文/周晶敏

从“名师带高徒” 到“名律师茶座”

——黄浦区积极探索青年律师培养新制度



青年律师在律师队伍中已经占到很大比重，而且可以预见这个比重仍将不断上升，青年律师的培养和发展问题承载了中国律师界的未来，青年律师的发展问题实际上也就是中国律师行业的发展问题。对此，《中华全国律师协会关于进一步加强青年律师培养工作的指导意见》中明确提出，“青年律师是律师队伍的未来。培养一支政治坚定、法律精通、维护正义、恪守诚信的青年律师队伍，关系到我国律师事业的健康和持续发展，也关系到我国民主法制建设进程。”全国律协对青年律师的这个定位，应该说是相当高的，已经上升到了国家民主法制建设的高度。

目标虽然清晰，但存在的问题也同样突出，人才流失严重、生存面临困境、缺乏良好严格的职业道德规范和纪律约束等等是摆在我们面前的现实问题，要找到一条有效的解决途径并不简单。我们看到，许多地方的司法行政主管部门和行业协会都开展了各种有益的尝试，许多做法值得我们借鉴和学习。黄浦区律工委在司法局的指导和关心下，结合本区内的执业人群特点和资源优势，积极探索有黄浦特点的青年律师培养道路。

一、探索青年律师培养之道

1. “众而精、多而细”的黄浦律师

要创新机制，必须因地制宜，黄浦区的律师行业有以下几个特点：

第一，人才济济。目前黄浦区的律师中，有2名律师享受国务院特殊专家津贴，1名律师被评为“上海市领

军人才”，有5名律师被评为“区领军人才、专业技术拔尖人才”，还有12名律师进入司法部及上海市司法局优秀律师人才信息库，律师领军人才占律师总数比例在上海市处于领先地位。

第二，机制完备。黄浦区将律师人才工作纳入黄浦区人才工作的大局中通盘考虑，初步形成由律师领军人才、优秀律师、青年律师组成的律师人才梯队和相配套的培养机制。对于律师领军人才，注重搭建平台，加强宣传，做好服务；对于优秀律师，注重创造条件，争取机会，促进发展；对于青年律师，注重加强基本功的锻炼，提高专业技能和业务素质。

第三，积淀浓厚。黄浦区可以说是上海律师的发源地，一百年前，中国近代史上人数最多、影响最大的律师同业组织——上海律师公会就是在法租界（也即今黄浦区境内）宣告成立的。我们拥有全国首个也是目前为止唯一一个律师史料陈列馆——“上海律师公会旧址陈列馆”。陈列馆的建设，为黄浦律师、上海律师乃至全国律师了解律师发展史、传承律师精神提供了极佳的平台。

2. 从“名师带高徒”到“名律师茶座”

根据黄浦区律师业的上述特点，如何挖掘历史资源、如何充分调动处于梯队顶端的“领军人才”参与到为数众多的青年律师的培养进程中是我区青年律师培养工作中着重思考的方向。于是，“名师带高徒”的项目应运而生。

2008年，区司法局邀请朱洪超、江宪、鲍培伦、钱

奕、翟建、朱树英 6 位上海业内领军律师担任老师,结对带教区内 7 位优秀青年律师,通过业务技能带教、管理经验分享、律师精神传承等方式促进青年律师健康成长。这一制度打破了律师事务所的界限,带教老师通过座谈交流、个别指导、观摩开庭、交流事务所管理模式等方式,帮助青年律师们建立法律信仰,明确奋斗目标,进一步提升自身职业道德素质,提高业务能力和管理水平。

2009 年,“名师带高徒”又推出了“升级版”。区司法局进一步整合资源,由区自主创新领军人才朱洪超律师领衔,邀请黄仲兰、钱丽萍、朱树英、鲍培伦、钱奕、江宪、翟建共 8 名律师共同组建“名律师工作室”,采用“导师引领、集中研讨、自我修炼”的培养方式,帮助区内优秀青年律师在理论研究、职业素养、专业能力和事务所管理方面达到更高层次,使他们逐步成长为新一代律师行业的领军人物,从而促进区内律师业的可持续发展。

可以说,“名师带高徒”和“名律师工作室”在当时取得了立竿见影的效果,在短时间内培养起一批具备专业高度和管理才能的青年律师领军人物,但是如何将“点对点”的带教模式进一步拓展至“点对面”,形成可复制的辐射面更广、规模更大的青年律师培养途径又成为下一阶段课题。

从 2011 年开始,黄浦区推出了与业界大律师“零距离”交流的“名律师茶座”系列活动,邀请主讲的律师均为曾获得第一届“东方大律师”的业界前辈,包括上海恒信律师事务所主任鲍培伦律师、上海翟建律师事务所主任翟建律师以及上海君和律师事务所主任钱丽萍律师。主讲律师分别就“青年律师职业规划和自我培养”、“当代司法环境下刑事辩护”、“律师的执业之道”等话题,与青年律师们一起分享自己的成长经历、创业(办所)历程和执业感悟,同时也对青年律师在执业方面的困惑给予指导和建议。在茶座轻松的氛围中,青年律师也放下紧张的情绪,大胆地与大律师一起对案件进行探讨,提出自己的想法。“名律师茶座”有效拉近了青年律师与名律师之间的距离,每一次茶座的举办都吸引了众多律师的参加,甚至有外区的青年律师慕名而来。在整个过程中,名律师们以导师般的关怀,引领青年律师成长、成才。

“名律师”系列活动一路走来,培养出一大批优秀的青年律师,他们当中很多已经成为知名律所的主任、承担了律工委和律协内部一些机构的管理工作。除此之外,“名律师”系列活动带来的更深远意义在于,使我们在青年律师培养之道方面汲取了宝贵的经验,更促使我们不断思考究竟什么才是青年律师培养之道的核心价

值。

二、黄浦律师梦

人类没有像鸟一样拥有翅膀,却是地球上飞得最高的动物,人类没有像鱼一样的双鳍,却早已航遍全球。人类在自然界曾经是如此的平庸和孱弱,但是我们祖先在仰望星空时、在瞭望大海时,升起了一份征服世界的梦想,事情就此完全不同了。

相信我们每个人进入律师行业时都怀揣着心中的梦想,有的梦想成为一位八面玲珑的大侠、也有的梦想成为国家民主法制进程的实践者和推进者。梦想各有不同,但“成为一名好律师”相信是每个刚入行的律师都会有的梦想。

坦率讲,律师职业在起步阶段并不如外表那么“光鲜”,压力大、工作强度高、薪酬待遇低、竞争残酷,种种现实的压力让年轻律师和助理难以支撑度过职业初期较长一段时间的煎熬。梦想在此时,无疑是一剂非常有效的强心剂,让青年律师沉下心来,摒除外界干扰地坚持自我。

青年律师的培养之道,首先就是梦想之道,要鼓励年轻人“做梦”,敢做梦才有可能圆梦,才有实现梦想的原动力。正如习近平主席说我们每个中国人要实现“中国梦”,我们广大年轻律师为什么不能坚定我们心中的“律师梦”呢?

1. “偶像”时代

律师这个行业特别推崇个人魅力。对于许多年轻律师和助理而言,榜样的力量是无穷的。很多时候,我们需要有个人矗立在那里,让怀揣梦想的人看到未来,看到前途。青年律师的培养,无需回避偶像的作用,反而应该强化偶像带给青年律师的引领作用和正能量。

我们在青年律师培养过程中,不仅要支持他们选择业界的偶像,更要让他们接触到特质的偶像。这是因为,律师的类型各有不同,青年人也有着各自不同的性格特质,有的是学术性,有的是外向型,青年律师应该学会从自身出发比较不同“偶像”的类型与特质,从不同偶像身上汲取最为适合自己的优点与特质去学习。因此,我们在举办“名律师茶座”时,既有沉稳儒雅的鲍培伦律师、也有风趣幽默的翟健律师,希望让青年人多开眼界、多比较,正所谓“总有一款适合你”。

当然,我们律师界的“偶像”不同于娱乐圈“偶像”那样高高在上,我们是要让律师偶像与青年律师进行“零距离”互动,让青年律师通过切身感受去体会偶像的魅力,进而形成对偶像、对职业的崇拜。这就是为什么黄浦区律工委采用“名律师茶座”而非“名律师讲座”的原因,就是为了避免以往讲座形式过于呆板、缺乏互

名律师茶座

黄浦区律工委举办“名律师茶座”，鲍培伦律师（后排右一）为黄浦区青年律师授课。

动交流，要让青年律师与名律师边互动、边讨论、边学习。

更为重要的是，通过偶像的引领和带动，要在青年律师中培养出一批佼佼者成为新的偶像、新的领军人物，这样一种“江山代有人才出”的局面对于广大青年律师而言绝对是正能量，会大大坚定他们在这个行业继续下去的决心与耐心。

这是一个全民偶像的时代，我们这次会议地点是浙江杭州，记得去年浙江卫视有一档风靡全国的偶像选秀节目叫“中国好声音”，这个节目缔造了一批偶像，也给了大批热衷于此的年轻人以追随偶像脚步的梦想，我们青年律师的培养又何尝不是如此呢？

2. 梦想在左、坚持在右

有了梦想、有了偶像，就能成功吗？当然不是！梦想和偶像可能会带给青年律师在这个行业前行的动力，但律师职业道路的艰难和崎岖一定超乎他们的想象。套用现在很流行的一句网络用语，“理想很丰满、现实很骨感”。

现实是什么？就是青年律师在职业成长过程中遇到的各种困扰。很多入行不久的年轻律师和助理经常会抱怨“起薪低、工作累、24小时全天候全方位为客户服务”，这还算好的，许多律师助理从实习期直至执业后，从没专业且有经验的律师带教和业务指导，全凭自己“摸着石头过河”。这是多可怕的情况，这种自生自灭式的培养模式叫青年律师如何坚持得下去。所以，青年律师的培养，除了教会他们“坚持”外，还要帮助、甚至陪同青年律师坚持走下去。

一方面，要让年轻人学会坚持，先要让他们懂得对

这个职业的“尊重”，包括对“法律专业”、对“律师职业形象”、和对“职业操守”的尊重。客观而论，我们律师这个行业目前在社会上有时会受人诟病，就其根本原因就是一些律师无视“专业”、无视职业操守，随意忽悠当事人。相信很多律师都遇到过这样的情况，当事人在与律师讨论诉讼案件时经常会习惯性地问“有没有关系”，而很多律师随流跟风，在开庭前根本不仔细研究案情和资料，把“力气”都用在酒桌上。试想一下，如果新入行的青年律师看到的都是如此情形，久而久之，他内心对这个行业会怎么看？当遇到职业瓶颈时，还会有足够的勇气和正能量支撑他坚持下去吗？恐怕真的很难。

因此，培养青年律师对专业和职业操守的尊重，应该是常态的、持续性的。以我们黄浦区的“名律师”系列活动为例，从一开始的名师带高徒、到名律师工作室、再到现在的名律师茶座，不仅持续时间长，而且在内容和形式上形成了体系。更重要的是，培训的内容，不仅仅限于法律专业内容，更有“青年律师职业规划和自我培养”这些职场之道的主题。在培训方式上，既有授课和指导，也有交流和谈心，这样更有助于提高青年律师的接受度。

另一方面，坚持的过程有时是非常孤独的，必要时还需要青年律师们共同结伴前行。为此，我们黄浦区律工委尝试搭建各种平台，组织形式多样的活动，为青年律师创造“结伴”的机会。比如黄浦区律工委下设女律师联谊会、青年律师联谊会（还是区青年联合会团体会员单位），为广大青年律师提供交友和交流的平台，让他们可以互相分享和交流职业发展中遇到的问题和经验。

特别是在司法局和律工委主办的各项活动中，大胆让青年律师唱主角，使青年律师通过展示自我的舞台，发掘和实践自身价值，比如在黄浦区司法局主办的外滩金融法律论坛上，大部分专业筹备工作、甚至部分主题发言都由青年律师完成，这些都十分有利于提升他们在专业上的自信心，坚定其继续律师之路的决心。

三、铁肩担重任

如果将律师这个职业用另一个词语进行归纳和形容，我想“责任”二字非常能体现这个行业的本质。从小处讲，我们律师接受客户委托处理法律事宜，便担负了恪守职业操守、为客户排忧解难的责任；从大处讲，我们整个律师行业担负着维护公民社会法律权利，促进社会法制建设进步的责任。

青年律师的培养也离不开“责任”二字。从黄浦区司法局、律工委在青年律师培养方面已有的实践来看，

青年律师的培养工作应当由资深律师、青年律师、律工委和司法局共同担负起各自应有的责任。

1. 老律师的传承

在我们这个行业里,一些起步早的老律师、特别是名律师们是这个行业的前辈、先驱者,更是受益者。他们在受益于这个行业的同时,更担负起这个行业薪火相传、发展振兴的重要责任,这也是律师行业交给老律师的任务。

律师这个职业是需要经验的职业,青年律师的培养和学习过程相当漫长,这个过程中如果有老律师的引领和经验分享,可以使广大青年律师踩着前辈的肩膀加速前行,少走许多弯路。

事实上,老律师的经验传承可以是全方面的,很多在老律师看来非常浅显、非常基本的道理,可能对很多青年律师来说是“茅塞顿开”的经验。小到着装和礼仪,大到青年律师职业规划,都需要老律师的言传身教和经验分享。这就是传承,同时是老律师们对这个行业所担负的责任。

2. 司法局和律工委搭建平台

前辈的引领和传承不可或缺,但又有一个非常现实的问题摆在许多青年律师面前。一方面,我们青年律师身处不同的律师事务所,大型事务所在新人培养机制方面相对系统规范,投入资源和经费也非常大,但很多小规模的事务所可能每年甚至几年只招一两个人,也就很难形成系统化的培训。另一方面,鉴于目前各个事务所以“提成制”为主的收入分配特点,“师父带徒弟”还是主流的带教模式,师傅做什么业务,徒弟也跟着做什么业务,青年律师很难有更多机会接触不同领域、不同类型的业务。这种培养模式下,带教律师的责任被无限扩大,行业的集体责任却悄悄地缩小了。因此,如何打破“门第”的界限,让广大青年律师在更为丰富的土壤里汲取养料,这应该是我们司法局和律工委的责任。

当初黄浦区举办“名律师茶座”和“名师带高徒”等系列活动,就是想打破这样的局限,给青年律师多一些机会,为他们打开一扇接触新领域的窗户。让那些怀揣梦想的年轻人前赴后继地进行尝试,去探索自己的兴趣所在,为自己的梦想打拼。

当然,司法局和律工委还组织各种形式多样的活动,包括英语演讲比赛、青年律师联谊会等等,这些活动使得年轻人在获取专业法律知识之余,还能了解不同的职业态度、职业观念和职业风格。

3. 青年律师的自我规划和定位

最后,我想简单谈一谈青年律师在职业规划和发展中需要自我承担的责任。所谓“师傅领进门、修行在个人”,事务所、带教律师、主管部门和行业协会当仁不让



“名师带高徒”带教签约仪式

地应当承担起培养青年律师的责任,为青年律师的发展尽可能创造好的条件,但是一个青年律师成功与否最终还是取决于其自身的条件和努力。说到底,还看他个人是否清楚并且愿意承担起自我规划、自我定位、自我发展的个人职业发展责任。

关于青年律师应该如何规划和实现自己的职业梦想,如何选择发展道路,应该树立怎样的价值观念和职业理念,在我们历次青年律师论坛上很多同行都提出了各自的真知灼见,有些是非常深刻的。从我个人理解来看,其实我们老祖宗的一句儒家经典古训可为我们当下青年律师的自我定位所借鉴。《礼记·大学》有曰“修身、齐家、治国、平天下”,我们每个青年律师的成长和历练过程不也是如此吗?通过专业学习和自我约束,不断提高自身的专业和服务水平、规范自我职业操守,此谓之“修身”者也;在事业发展的同时安排好自己的家庭生活,使自己成为一名热爱生活、充满生活与家庭情趣的专业人士,此谓之“齐家”者也;通过律师执业活动不断推进社会法制的建设、健全和发展,为国家和社会的整体进步贡献自己的力量,此谓之“治国”者也;在一代又一代律师的不断努力下,构建高度规范化和制度化的法律社会,形成全民法治意识,实现社会的公平和正义,此谓之“平天下”也。

青年律师的培养之道,注定是一条不平坦的道路,但越是不平坦的道路越是有着别样的风景,我们在座的各位都是这条路上的探索者、前行者和参与者,道路的那一头是我们这个行业未来的发展愿景,我们责无旁贷。●

(作者单位:上海邦信阳中建中汇律师事务所)



聚 焦

●文/杨飞翔

君悦律师事务所青年律师创业基地的探索思考及尝试

一、引言

青年律师是律师队伍的未来。借用梁启超先生的少年中国说,我们可以这样说:青年律师强则律师队伍盛。整个行业的持续发展,焦点在于青年律师必须快速成长,堪当大任。对此,全行业中不管是律协、律所或者青年律师自身均有责任,而且是可以找到和谐共振的关节点的。对此,《中华全国律师协会关于进一步加强青年律师培养工作的指导意见》中明确提出,“青年律师是律师队伍的未来。培养一支政治坚定、法律精通、维护正义、恪守诚信的青年律师队伍,关系到我国律师事业的健康和持续发展,也关系到我国民主法制建设进程。”全国协会对青年律师的定位已经上升到了国家民主法制建设的高度。君悦所始终贯彻培养青年律师的指导思想,高度重视培养青年律师工作,并积极探索与尝试,于2012年7月份成立了青年律师创业基地,为青年律师成长搭建一个系统平台。在此,我作为创立基地的一员,将君悦所在青年律师培养的道路与途径方面所作的探索和尝试以及由此获得的一些心得与经验与大家分享和交流。

二、青年律师面临的问题

目前,制约青年律师发展的主要因素如下:

1. 经验不足

虽然青年律师的个人素质、法学理论能力非常高,但是由于律师执业的特殊性,需要在日常办案中积累经验。因为缺乏相应的经验,使其无论在业务开拓方面还是在办理案件方面都对其发展有所制约。再加上有些青

年律师的社交和人脉关系较少,导致其吸收各方面经验的机会相对较少,也使其在展业方面遇到困难。

2. 执业环境问题

由于青年律师在踏入社会之际缺乏对社会复杂性的了解,所以执业之初会遇到各种突发状况,再加上司法实践中出现的个别难题,导致其对执业前的期望值有所下降。

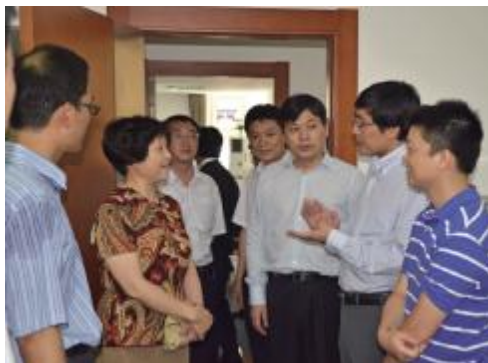
3. 缺乏帮扶问题

许多律师认为自己执业之初实务经验不足,同时又没有资深律师的带教,办案能力得不到加快提升。当青年律师执业之初遇到各种意外情况时,急需请教资深律师处理的方法,但是,目前行业内尚未形成完善的传教制度。有的受访者表示执业之初因为无法找到带教老师,所以只能自己发展和办案,在发展的过程中极有可能走弯路,要花费过多的时间才能寻找到正确的发展道路,所以导致其提升的速度较慢。

4. 律所管理滞后与青年律师的培养不足问题

许多受访青年律师认为,少数律所针对青年律师的执业、展业、拓业能力的提升缺乏完善的培养机制。还有一部分观点认为,部分律所设置了比较高的门槛,使青年律师无法顺利地度过初次执业的过渡期。能够直接影响和快速提升青年律师的机构就是律所,但是少数律所只作为律师的一个执业机构,没有成为青年律师的后盾。无论是带教老师,还是系统的业务培训都需要以律所平台,如果律所对青年律师缺乏必要的引导,就会直接影响青年律师的发展。

5. 执业初期的各方面保障有待提高



由于律师执业的准入门槛较高,再加上许多青年律师都具有硕士以上或者海归学历,导致其前期经济投入成本较高。此外,在没有拿到律师执业证之前,许多准律师就在律所担任律师助理,由于律师助理相对薪资不高,再加上考取律师执业证后还需一年的法定实习期,所以使其在执业前的经济和时间成本投入较大。许多青年律师在刚拿到执业证时就面临着前期成本投入所造成的经济压力。

三、创业基地的具体方案

1. 基地创办宗旨

青年律师创业基地创建的目的是为了解决上述青年律师执业中的问题,其宗旨是帮助青年律师,特别是刚执业不久的青年律师快速健康成长,最大限度帮助青年律师避免走入执业误区;引导青年律师依法、规范执业,降低青年律师因执业经验不足而导致的职业风险;引进青年律师人才,为长宁区经济社会发展作出贡献;培养青年律师的执业技能、团队合作精神。

另外,我们此举也是搭建交流平台,加强青年律师群体之间的交流。因为律师的类型各有不同,青年人也有着各自不同的性格特质,有的是学术型,有的是外向型,每个人可以从不同人身上汲取最为适合自己的优点与特质去学习,让他们可以互相分享和交流职业发展中所遇到的问题和经验,使更多的个体能够抱团前行。

2. 基地创办目标

基地创办目标为:提升青年律师执业技能、培养青年律师开拓市场能力、规范青年律师执业行为。

3. 基地创业对象

基地原则上重点吸收、引进大学(含硕士、博士)毕业未满五年,且取得律师执业证未满三年的青年律师;对于具有硕士、博士学位的青年律师可视具体情况放宽条件入驻。

4. 基地创业政策

A. 执业指导方面

(1) 君悦所高级合伙人每天轮流在基地办公,现场指导办案;

(2) 君悦所合伙人对基地创业律师实行固定指导,每年轮换一次;

(3) 邀请上海市获得“优秀律师”、“优秀青年律师”、“优秀女律师”称号的资深律师对基地创业律师进行兼职指导;

(4) 基地每月组织一次青年律师执业技能、技巧培训,以不断提高执业水平。

B. 拓业平台方面

(1) 基地与本所政府法律事务部、破产清算法律事务部就近建立紧密工作联系,适时参加有关破产案件管理人事务及政府委托的信访核查事务;

(2) 基地与长宁区法律援助中心建立联系制度,为有志参与法律援助服务的创业律师提供便利;

(3) 依托“长宁区中小企业服务中心君悦法律分中心”,为创业律师服务长宁区中小企业提供便利;

(4) 依托长宁区工商联及各街镇商会,为创业律师服务非公企业提供便利。

C. 展业扶持方面

(1) 基地对入驻创业律师实行“内部相对独立核算、内部二次充分分配”制度,具体每位创业律师的业务创收先按实际创收额的70%进行第一次分配,剩余部分待年终最终核算,扣除房屋租金、水电煤、物业管理费及其他相关合理开支后,由创业律师间进行第二次分配;

(2) 前期生活费用垫付支持。自律师入驻起六个月内,经创业律师申请,事务所批准,事务所可每月向入驻律师垫付基本生活费。

(3) 君悦所代为申请人才补给及人才公寓。

四、基地成果

1. 部分律师已探索出业务开拓的思路

在君悦所搭建的平台上,创业的青年律师们依据各自的专业特长,自觉地建组成小团队,共同对外开拓案源、提供法律服务。创业青年律师由原先的“单打独斗”到现在的组团开拓业务。基地创立后的相当一段时间里,青年律师由于相互之间还不熟悉,不了解其他律师的业务专长,只会各自出去开拓案源,但由于办案经验不足、精力有限等原因效果并不理想,可喜的是近期已有青年律师了解了相互合作办案的好处,形成了组团开拓业务的工作方式,经常以两两结对的模式拜访或接待客

户,取长补短,大大提高了收案成功率,当事人满意度也是直线上升。

2、创收增长

东虹桥青年律师的创收额有明显增加。基地青年律师的月创收额从最初的最高 15000 元到现在的最高 50000 元,从最初的平均创收两三千元到现在的平均创收 20000 元左右,有明显的进步。其中个别律师,最初进驻东虹桥创业基地时,连续几个月都没有创收,但通过一年时间的努力,现在已经可以基本保证每月创收 10000 元,解决了自己的温饱问题。另外,东虹桥青年律师创业基地有靠近法律援助中心和华阳街道的地理优势,青年律师利用自己空闲的时间和休息日到法律援助中心值班,为前来咨询的老百姓答疑解惑,既为社会公益做贡献又为自己增加办案经验,更不容易的是在这一年里已经形成了常态化的法律援助值班机制。

3、部分青年律师已确立业务方向

除了上述的诸多可喜进步外,东虹桥青年律师还不断加强业务学习,增强业务交流。除了平时经常对各自承办案件过程中遇到的疑难问题进行探讨研究、还不时对社会法治热点展开辩论。一年来,已有多名东虹桥青年律师在君悦律所刊上发表专业文章,并在本部举办了劳动法、交通事故等专业的业务讲座,颇受同事好评。

4、创业基地得到了政府的认可,基地也为政府相关部门提供公益服务

基地得到政府的认可和大力支持,政府的一些公益事务优先考虑基地律师参与。事务所与长宁区消协及中小企业协会签署法律服务协议,由创业律师为其提供日常的法律服务,为消费者、企业协会成员提供咨询解答。创业律师们的服务得到了协会及客户的一致好评,增加了社会知名度。政府的相关事务运作得到了律师的法律支持,基地律师也得到了很好的锻炼,并积累了社会声誉。

五、基地遇到的问题

1、人才流失对其他创业律师产生消极影响

创业必然有人成功,有人失败。个别律师在创业不久,即由于各方面的压力及进展的不顺而选择离开。这些律师的离开,对整个基地的创业情绪是个不小的负面影响,对部分创业律师的信心造成了一定的打击。而另一些创业成功的律师,也会选择离开,这部分律师的离开,亦会使尚在摸索的律师产生焦躁的情绪。

2、青年律师博的广度不够

创业律师们接触的案件局限于婚姻、劳动、交通事故等基础民事案件,虽然积累了一定的办案经验。但是,总体来讲博的广度还不够。他们接触高端商事案件的机会比较少,因此在处理高端复杂案件时的能力尚有所欠缺。

六、进一步的思考

1、关于专业化的探讨

我们并不赞同年轻律师一开始就将专业定位于很小的领域,而是赞同一开始博,而后适当专。君悦创业基地汇聚同一年龄层次人员,通过鼓励合作的有效机制,自然引导各位创业律师选择专业方向。专业律师一开始可以各种类型业务均尝试,有利于综合经验的培养,可以达到先博后专的效果。

2、律师事务所对年轻律师除了培训、业务指导、风险控制,还能做些什么?

人文关怀:律所可以通过所内文化建设,如举办文体活动、各类竞赛、外出旅游,协助他们解决工作和生活中遇到的各类具体问题等各种方式,与青年律师建立更深入的情感联系,为稳定律师队伍、帮助他们成长营造良好氛围。

榜样的力量:律所还可以通过半年或年终评选,对表现突出的青年律师给予表彰和奖励,为其他青年律师树立榜样,并带动更多的青年律师更快地成长。

帮助青年律师设计成长规划:青年律师加入律师行业后,普遍对未来充满美好憧憬。我们一方面充分肯定青年律师的做法,一方面加强与青年律师的思想沟通,特别强调青年律师单凭个人奋斗,是无法成为真正意义上的合格律师的道理,帮助有的青年律师去掉身上存在的某些心浮气躁的东西。与此同时,我们还根据青年律师的性格、兴趣及专业爱好,因势利导地教育他们摆正个人与集体、做人与做事、眼前利益与长远利益的关系,选准个人发展与事务所整体发展的平衡点,帮助他们认真设计个人的专业发展目标及实现途径。这样做,体现了事务所的关怀,更有助于青年律师正确建立自己的人生坐标,始终牢记将个人奋斗融入事务所的整体发展目标中。同时,让青年律师学会坦然面对失败,并坚持执业理想,最终实现个人的发展。

七、结语

青年律师的培养与成长问题,是一个系统工程问题,也是直接关系到行业可持续发展的宏观而意义重大的问题。离开律协、律所或青年律师其中任何一方妄谈这一问题,都将因为一厢情愿、孤掌难鸣而毫无价值。中国的民主法制和经济建设,需要律师行业;律师行业的发展,需要我们的青年律师。他们,才是我们行业的未来,为此,我们的行业协会、我们的律所、我们的青年律师们,都需要为此付出长期不懈的努力。我们有理由相信:在各方目标一致、通力合作的基础上,我们律师行业未来中坚力量的培养和成长,终将结出丰硕的果实。●

(作者单位:上海君悦律师事务所)

风采

●文 / 上海律协律师学院供稿

雏步荆棘路 放飞律师梦

——实习律师对职业的憧憬与思考

在 2014 年第一期申请律师执业人员培训班上,市律协副秘书长、律师学院常务副院长刘小禾从自己服务本市律师三十多年的心路历程,语重心长地给学员们作了一场“职业与人生”的精彩演讲。激起了学员们心的涟漪,勾起了每个学员对未来职业生涯的憧憬,在培训班班委的组织下,举办了“职业与人生”的论坛,学员们频频登台,侃侃而谈,激扬文字,抒发自己职业人生期待,驰骋自己律师生涯憧憬。以下是部分学员对自己职业人生的思考与抒怀。



参训感言： 道义、能力与角色——律师职业的承载

时明清(2014 年第一期申请律师执业人员培训班班长,君合律师事务所上海分所)

作为一名在法学院徜徉了七年的法科学子,我对于能够进入律师行业感到无比自豪。律师职业,既是古老的职业,又是一个永恒的年轻产业,因为律师的职业不仅渗透于社会各行各业,而且始终与社会发展密切同步,往往处于社会发展前沿,“春江水暖鸭先知,社会百态问律师”,正是律师职业的写照。

律师是用自己的法律专业知识为当事人提供法律服务,纷繁世界的背后是各种利益之间的博弈,当人们的合法权益受到了不法侵害并得不到救济的时候,这将意味着良好运行的企业被迫倒闭、幸福美满的家庭被迫分离、有梦想的年轻人失去未来……因此,律师向当事人提供专业服务就不仅仅是一种“交易”,同时也是社会正义的担当,这就要求律师首先必须具有强烈的责任意识和担当精神,做到“铁肩担道义”。

但作为律师光有“德性”是远远不够的,在拥有了责任意识和担当精神后,律师更应需要专注于修炼内功,提高专业能力。转型期的中国,经济社会都在发生着翻天覆地的变化;信息时代压缩了社会空间,扁平化的社会,在给予我们多元知识渠道的同时,也使我们面临着甄别信息价值的挑战;全球化的进程,在给予我们更多外资业务的同时,也让我们承受着来自外资律所的竞争。因此,律师需要始终保持旺盛的学习力,诸如了解最新立法动态和司法判例,掌握最前沿的市场信息。

律师是制衡国家公权力的天然斗士。现今中国,通过法治,制约公权,保护权利也已成为共识,律师是实现中国法治过程中不可或缺的一部分,在变革发展的中国,律师应当作为政府与公民之间的纽带,坚守住自己的底线,尽量用自己的专业知识协调公权和私权之间的纷争,为社会公平、正义与和谐作出自己的贡献。



参训感言： 成长——青年律师的核心要素

刘铁圣(2014 年第一期申请律师执业人员培训班学员,上海方达律师事务所)

美国著名法官卡多佐曾经说过:“法律就像是旅行,它必须具备成长的元素。”身处转型时期的中国社会,当下,我们青年律师的职业规划正如一次行将的远足,应具有前瞻的视野、超前的运筹,关键词是“成长”。

“成长”是青年律师的核心素养,与其被推着走,不如自己主动积极前行。我们执业的不同类型的律所其实都给予了我们“成长”的客观平台:在业务量爆炸式增长的大律所,合伙人迫切需要青年律师尽快“上手”,早日挑起大梁;而在一些规模较小的律所,青年律师更是有着独当一面、开拓案源的生存需求。

所幸的是,同我们一起成长的中国法律市场,转型变迁中的社会,推动了法律市场的发展,在迅疾发展的法律市场,每天都有新的需求主体涌入、每时都有新的业务产生,每刻都有新的商机出现,只要我们始终保持进取心和敏锐的眼光,就能捕捉到机遇和业务。当然,发现商机、把握机遇需要慧眼、需要内力,更需要我们有创新思维,我们应当以超前发展的眼光看待演进中的中国法律市场,把目光跳出传统业务领域,主动去关注与发掘潜在的新兴法律业务,避免在强手如林、业务饱和的领域被捆住拳脚,苟延残喘。我们应当善于发现新业务、敢于在新兴业务中进行差异化竞争。不仅要善于发现新业务,还要善于发现新客户群体,与我们律师、律所和法

律市场一样,客户和客户群体也有一个成长的过程,今天是很不起眼的“小客户”,明天可能是“大客户”,若能凭借我们对市场走向科学预判、及时发现每一个潜在“小客户”,并与之保持持久的良好互动,那么便可以在发展中的中国法律市场中站稳致远。

成长,不仅表现在业务的增长,收入的增长,更在于我们所承担的职业角色的成长,并且这种角色的成长不仅限于个体角色的成长,我们还应看到整个律师群体在发展着的中国社会所承担的角色发展,也许今天,我们律师在执业过程存在诸多的憋屈,但随着社会发展,我们律师的社会地位必将不断提升,我们律师未来一定会有更广阔的舞台!对此,我们今日的青年律师应当树立远大的志向,做好思想上和知识上的准备,与中国法治社会同步成长、与中国法律服务市场同步成长、与律师业同步成长……

唯有如此,当机遇来临,我们才能从容地担当起我们使命、责任和角色。

路漫漫,其修远兮。面对远行,我们满怀憧憬,但我们笃实前行。



参训感言: 我的职业我的梦

王政(2014年第一期申请律师执业人员培训班班长,上海海达律师事务所)

我1997年毕业于上海医科大学临床医学系,毕业后在上海市第十人民医院担任心内科医生。1998年,因感觉医生职业与法律的密切关系,我到华东政法大学攻读法学第二本科。

1999年,我离开医院到保险行业,从事14年的保险工作。经历了保险代理人、核保员、理赔员、精算师等职位,做到了国企总公司部门总经理职位。

我很喜欢律师职业,为了成为一名律师,我放弃了保险公司让人羡慕的高薪职位,先后经历了六次司法考试,最后才如愿以偿,来到了一家律所成为一名实习律师。

我对医疗纠纷案件比较感兴趣,2002年,在保险公司时我就参与设计了我我国第一个医疗事故责任险,后负责全国医疗事故责任险的理赔、审批工作,有十多年的经验积累,经历了上千个案件。

今天,我看在座的各位同学都年轻,非常羡慕,因为年轻,有精力、有时间、有机会、可选择……

与大家相比,我的年龄确实大了一点,但我还怀揣一个梦,一个中国律师梦,为了展翅这个梦,我不怕荆棘

与艰辛。

做律师就是做销售,做销售首先就要会做人,所不同的是律师销售的产品中搭载着自己智慧、尊严和人格。

做律师就是要专业,律师的服务必须是专业的,只有专业的服务才能赢得客户、赢得舞台,赢得事业,为了专业,我们要善于认准一个专业方向、一个专业领域、一个专项业务,耐得住寂寞、守得住清贫,持之以恒,目标始终如一。

做律师更需要勤奋,无论风雨,不管冰霜,脚踏实地,埋头苦干,关注客户,周到服务。

做律师还需要珍视友谊和情义,好交友,交好友,久交友。朋友不仅是我们的客户,也是我们的销售,更是我们良师和助手。

从这个培训班出去,再经几个月的实习,我将成为一名执业律师,启程律师生涯,展翅律师梦想。我将用自己睿智、学识和热情投掷于律师业务,发挥自己在医疗纠纷、保险领域的法律服务特长,做一名受社会尊敬,让对手敬畏,使客户受益的好律师。●

风采

●文 / 静安区司法局律师党委



静安区司法行政系统党员志愿者服务队成立

扎实推进律师党建工作 筑牢司法长效发展基石

近年来，静安区司法局党委认真贯彻中央、市、区关于律师党建工作的文件精神，把握重点，突出特点，突破难点，培育亮点，不断提高党建工作科学化水平，为律师行业又好又快发展提供了坚强的政治保障。

截至2013年9月底，静安区共有1900名律师，131家律师事务所，约占上海市律师事务所的七分之一。为进一步加强对律师党建工作的组织领导，2009年4月静安区司法局成立律师党委。律师党委下设：党总支（国浩律师事务所）1个，党支部57个（包括独立党支部46个、联合党支部11个）。共有党员616人，占律师事务所从业人员总数的三分之一。静安的律师党员和党支部主要呈现出以下几个区域特点：一是党员年纪较轻、学历较高、思维活跃。35岁以下青年党员占59.8%，三分之一的党员拥有研究生以上学历。二是支部之间规模不平衡、差异性显著。既有40余名党员的大支部，也有3名党员的小支部，规模不同的支部在活动方式、工作要求上也不能“一刀切”。三是党务工作者兼职多、新手多、更替快。党务工作者多由律所行政人员兼任，党务工作经验不足，支部工作衔接不佳。

为此，在律师党建工作中，静安区司法局党委始终坚持围绕“一条主线”（围绕大局、服务中心、创先争优、科学发展），紧扣“两个重点”（组织覆盖、功能强化），加强“三种意识”（政治意识、大局意识、责任意识），坚持“四个结合”（党建与事业发展相结合、党建与文化建设相结合、党建与行风建设相结合、党建与服务社会相结合），以分类指导为关键，以创新载体为依托，以群众满意为目标，多措并举，努力走出一条符合时代要求、具有行业特点、体现静安特色的律师党建工作之路。

一、把握工作重点，夯实基层基础

支部建设是推进律师行业党建工作最基础、最重

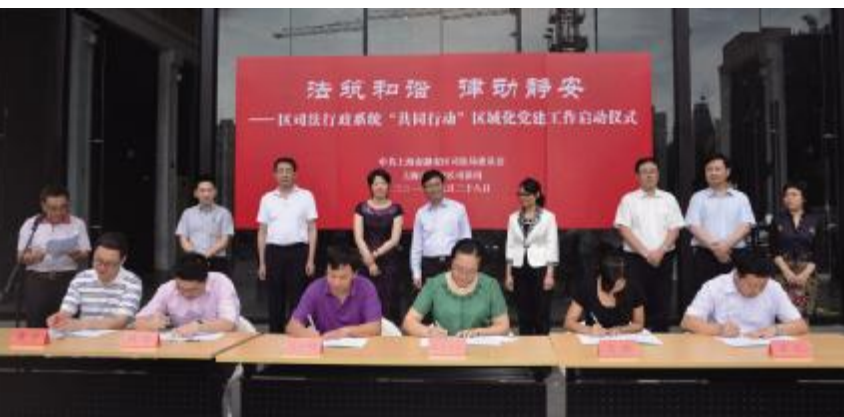
要、最根本的环节。“基础不牢，地动山摇”。为此，静安区司法局党委从组织设置完善、党务工作者队伍建设、党员思想教育、后备力量培养四个方面着手，夯实党建工作基础，做到“哪里有律师党员哪里就有党组织，哪里有律师哪里就有党的工作”。

（一）完善组织设置，优化支部结构

按照司法部和上海市司法局关于联合党支部“6所10人”的工作要求，静安区司法局党委及时对联合支部的规模进行“化小消肿”，将原有的2个联合党支部扩充到11个联合党支部，为提升联合支部工作的有效性创造条件。在事务所的引进发展工作中，对于符合成立支部条件的筹建所，坚持“建所与建支部同步”的理念，指导建立党组织；对于不符合成立支部条件的筹建所，坚持“建所与党的工作覆盖同步”的原则，派出党建联络员第一时间开展工作，确保党员不流失、党的工作无空白。

（二）配强工作队伍，加强党务工作

一是积极消除党建工作“边缘化”倾向。明确独立党支部书记一般由党员主任或合伙人兼任，党支部书记不是合伙人的，应当列席合伙人会议。对于非党员的主任，加强引导工作，让他们也能够成为支部工作的有力支持者。二是积极消除党务工作“虚空化”倾向。在支部书记由主任或合伙人担任的情况下，由于他们日常业务行政工作繁忙，处理党建工作的时间和精力有限，同时，“律师”本身就是流动性很强的一个职业，支部书记一旦离职，支部工作也会出现空当。为此，司法局党委积极在支部中推行“党务干事”这一岗位模式，鼓励有条件的支部物色年纪轻、工作热情高、政治觉悟高的年轻党员作为党的工作的储备力量来培养，给他们压担子、派任务，让他们通过担任“党务干事”这一工作角色，加深对党的工作的认识和理解，确保在出现支部书记工作忙、岗位变等情况时，支部工作不断、不乱。三是积极消



举办“法筑和谐 律动静安——区司法行政系统共同行动区域化党建工作启动仪式”，中共静安区委组织部部长庞峻（后排左五）、市司法局政治部主任刘卫萍（后排左六）、区政协副主席、区司法局局长陈筱洁（后排左四）、区司法局党委书记宋卫东（后排左一）等领导出席

除党务水平“业余化”倾向。通过举办基层支部书记初任培训、党建基础业务工作专题培训等形式，加强支部党务工作力量的培养。

（三）加强党员教育，积聚党建能量

重点围绕十八大精神的学习，司法局党委先后组织开展一系列的教育活动。组织召开“深入学习贯彻十八大精神，全面提高党建科学化水平”——区司法行政系统专题学习培训会。在本系统组织发动 712 人参与学习党的十八大精神和党章知识竞赛活动。此外，还组织开展“领悟十八大，传递正能量”征文活动，鼓励党员围绕讲身边故事，聚党建能量。

（四）培养后备力量，充实党员队伍

通过调研，司法局党委发现：不少年轻律师在大学时曾递交过入党申请书甚至被列为入党积极分子，但是在走向工作岗位后，对自己的政治要求就放松了。针对这一情况，局党委近年来不断加大对党员后备力量的培养力度，明确提出要以实现“三个明显增加、一个明显下降”（入党积极分子数量、35 岁以下青年党员数量和高知识群体党员比例明显增加，党员平均年龄明显下降）为目标，以“一流、一线、骨干”为重点，分类型、分阶段、高标准、严要求地做好党员发展工作。为了扩大入党积极分子队伍，每年举办“入党启蒙培训班”，对入党申请者虽尚未向党组织正式表达入党意愿但各方面素质表现突出的青年人才进行教育引导。2012 年以来，共发展党员 9 人，入党申请人 43 人，其中 20 人已列为入党积极分子。

二、抓住队伍特点，创造党建亮点

（一）创新平台载体，融入区域党建

一是开展“组团式法律服务进社区”活动。为突破各律师事务所、公证处力量分散进行法律宣传和法律服务、社会效应不突出的弊端，2012 年 4 月，启动“组团式法律

服务进社区”活动。在江宁路街道党员服务中心挂牌设立“静安区司法局组团式法律服务基地”，向社区居民和楼宇白领发放《静安区法律服务一本通》，向区内党员律师发放组团式法律服务“基层联系卡”，组织党员律师与本区商务楼宇结对。二是深化组团式法律服务品牌。2012 年 6 月，在前期工作基础上，启动“法筑和谐，律动静安”静安司法区域化党建共同行动项目，以“组建党员志愿者队伍、拓展平台载体、完善长效管理机制”三方面为抓手，进一步整合资源，对接需求，多方位多渠道完善深化本系统区域化党建品牌项目，把服务党员、服务群众、服务社区经济社会发展落到实处。三是成立静安区司法行政系统党员志愿者服务队。进一步规范志愿者队伍管理，主动对接社区、楼宇需求，积极拓展服务平台，鼓励更多党员志愿者走进基层、走进社区、走进楼宇，联系群众、服务群众，充分展现本系统基层党员的创先争优风采，切实增强基层党建工作的影响力和实效性。

（二）开拓工作思路，激发党建活力

一是拓宽工作思路，鼓励党建创新。在深入基层调研的基础上，司法局党委先后组织开展创意组织生活实例征集和微型党课优秀实例评选活动，努力使党员动起来，支部活起来，使支部活动更加贴近社会、贴近党员、贴近群众。《解放日报》、《上海支部生活》、《凝聚》、《上海组织生活》、《静安区共同行动》（手机报）等报纸、期刊、媒体都先后对活动的开展情况进行了报道。二是结合创先争优活动总结表彰大会，开展支部组织生活现场示范会。指导国浩律师（上海）事务所党总支下属党支部采用无领导小组讨论的方式，现场示范组织生活，通过直观开放的方式，启发基层支部党建工作思路。三是依托网络平台拓展活动阵地，推动党建工作信息化。目前，静安有 32 个律师事务所党支部建立了支部网站。为加强支部与支部书记的沟通联系，司法局党委与移动公司协作开通短信平台，畅通上情下达、下情上达的渠道。四是以党建带团建，优化团组织架构。组织召开本系统团员代表大会，将团总支升格为团委，为各项青年工作的顺利开展奠定扎实的组织基础。

（三）培育党建品牌，发挥示范效应

着眼于构建和完善创先争优的长效机制，加强对“创先争优”示范点的培育工作。从思想、组织、作风、制度建设各方面帮助和指导基层支部开展工作，在党建工作的引领下，捷华所党支部被评为静安区司法行政系统唯一一家司法部、上海市司法局及静安区委组织部“创先争优”主题实践活动共同示范点、全国律师行业创先争优先进集体、上海市“五好”党支部，支部书记沈建山被评为全国党员律师标兵、静安区创先争优优秀共产党员。国浩律师（上海）事务所、捷华律师事务所被评为上

海市第十六届文明单位,方达律师事务所、金石律师事务所等十七家单位被评为 2011-2012 年度静安区文明单位。

(四)强化人才理念,推动人才建设

一是坚持党管人才,加强人才培育、凝聚和服务。结合司法行政系统实际,制定人才队伍建设规划,建立领军律师、骨干律师、青年律师组成的律师人才梯队,开办静安区法律服务行业青年人才导师专场系列讲座,团结青年、服务青年、凝聚青年。2012 年,在司法局党委的推荐下,司法行政系统 12 人分别入选“静安杰出人才”、区第三批领军人才和区第七批优秀中青年拔尖人才(全区共 100 人获得表彰),其中律师 9 人。2013 年推荐 18 名优秀律师参加第一批静安青年英才选拔,其中 3 名成功当选。二是积极关注人才队伍发展后劲,孵化培育优秀人才。2012 年,分别围绕“青年律师生存发展状况”和“新社会组织人才队伍建设”开展专题调研,积极加强青年律师的关心培养和推进高层次人才队伍的选拔培育。三是拓宽平台渠道,加大对律师参政议政的支持力度。目前,静安区律师中共有“两代表一委员”15 人,其中,市党代表 1 人、区党代表 1 人、区人大代表 2 人、政协委员 3 人、区政协委员 9 人。同时,成立民主党派无党派律师联谊会,积极为民主党派的发展输送更多优秀人才,扩大、巩固、发展好静安区律师党外人士队伍。静安区律师中现有民主党派人士 50 人,涉及九三、民革、民建、民进、民盟、农工、致公七个党派。

三、突破工作难点,推动长效发展

(一)落实经费扶持,保障工作推进

一是加大律师党建工作经费保障力度。2013 年,静安区财政下拨律师党建工作经费 54.78 万元,比 2012 年增加 30 万元,全部用于基层党支部建设。二是健全完善规范经费使用管理制度。司法局党委认真落实基层党组织工作经费支撑保障工作,建立健全各项规章制度,确保党建工作经费得到合理有效使用。三是落实律师人才工作经费保障。从 2013 年开始,静安区财政每年划拨 25

万元,专门用于静安区法律服务人才队伍建设,从物质上为人才培育工作奠定坚实基础。

(二)规范支部考核,提升工作质量

为加强对基层党建工作的考核管理,2012 年,将 57 个独立党支部按照党员规模、办公地点等情况进行划分,由党委领导分别牵头组成考核小组,分成四批进行年底工作述职。考核内容涉及“思想建设、制度建设、组织建设、作风建设、精神文明建设”五大板块,分“述、查、调、测、评”五个环节展开。“述”即支部书记逐一汇报一年来工作情况,交流心得体会;“查”即考核组实地查看党建工作原始记录和相关资料;“调”即开展考核的地点选在律所,让书记们深入调研兄弟所的工作环境和党建氛围;“测”即细化民主测评指标,由党员、服务对象、“两代表一委员”等对支部书记工作进行测评;“评”即考核组建立述职点评制度,对支部书记述职内容进行汇总分析后形成评价意见,一一向每位支部书记书面反馈。经考核,共 15 个党支部被评为“优秀”等次,42 个党支部被评为“合格”等次。通过考核,既总结了经验,又查找了不足,为进一步加强党建工作规范化建设,提升党建工作科学化水平奠定了基础。

(三)关注联合支部,加强工作指导

联合支部书记均由司法局机关中层干部担任,其中绝大部分为科长。为了进一步提高联合支部党建工作水平,在抓好本职业务工作的同时,又能落实好联合支部的各项工作要求,司法局党委、律师党委多次召开律师联合党支部书记座谈会。会上,支部书记们围绕推进支部间的合作交流、完善支部队伍建设、加强党员教育等方面提出了许多切实可行的想法,司法局党委也就联合支部工作的开展提出了明确要求。

静安律师党建工作经过多年的摸索和实践,取得了一定的发展,在组织形式上已实现全覆盖,但工作实效性和针对性还有待进一步增强,静安司法局党委今后还将认真贯彻上级领导精神,进一步认清新形势,明确新要求,创立新思维,寻求新方法,推动静安律师党建从有形覆盖走向有效覆盖,实现党建工作的科学长效发展。●



国浩律师(上海)事务所党总支做律师党支部组织生活示范



静安区司法局党委书记宋卫东(左)在 2013 年静安区司法行政系统党务工作专项培训班上讲课

风 采

●文 / 杨浦区司法局律师党委

加强律师党建 促进律师行业健康发展



为了培养一支信念坚定、法律精通、维护正义、恪守诚信的高素质律师队伍,杨浦区司法局按照“围绕杨浦国家创新型试点城区建设抓党建,抓好党建促进行业发展”这一要求,大胆探索律师党建工作与业务发展相结合的工作模式,精心打造律师队伍党建工作品牌,不断推进杨浦区律师行业蓬勃发展。

一、夯实基础抓覆盖

组建律师党组织、扩大组织覆盖和工作覆盖,是组织开展律师党建工作的基础。从2009年9月30日成立杨浦律师党委以来,杨浦区司法局在律师事务所中开展了党组织集中组建工作,取得了明显的成效。

在组织覆盖上,杨浦区司法局坚持立足实际,灵活便捷地抓好覆盖工作,针对律所多、分布散、差距大等实际情况,以司法局党建为依托,采取单独组建和联合组建等模式,较好地实现了律师党建的组织覆盖。

在工作覆盖上,杨浦区司法局通过“一人一所”、“一人多所”等形式,从局机关在职党员、律师党委委员、事务所党支部书记中选派党建工作指导员。杨浦区现有律师事务所90家,726名律师,党员243人,其中在册党员159人。党支部22家,其中独立党支部16家,联合支部6家,另有28家没有党员的事务所,杨浦区司法局分别选派了18名党建工作指导员。同时,建立群团组织、科技园区、社区、共建等形式,有效实现了党的工作全覆盖。

在管理机制上,注重务实管用,形成合力。一是建立健全律师党建工作责任制,建立了《杨浦区司法局党委关于加强领导干部与机关干部联系的规定》、《杨浦区

律师党委委员联系律师事务所党支部的规定》等制度,局党委书记、律师党委书记带头抓律师党建工作,律师党委委员分别负责对联系的律师事务所党建工作进行联系指导。还建立了上海市首个律师纪委,并制订《杨浦区律师纪委工作规程》。二是建立健全律师党建工作管理模式,强化工作领导和指导。三是努力构建良性互动律师党建沟通机制,使建立党的组织成为律师事务所和党员的自觉追求和愿望,为实现律师行业党组织覆盖奠定基础。

二、强化力量优队伍

党建工作开展得如何,关键在于人,在工作中,杨浦区司法局着力抓好两支队伍建设。一支是党委和党支部成员队伍。自2009年9月30日起,建立了区律师事务所党建工作联席会议交流平台,每年召开两次以上例会,采取交流发言、主题报告、问题研讨等形式,提升党委、党支部成员的业务素质。各律所党支部紧紧围绕主题,结合服务区中心工作、法律进社区和旧区改造矛盾化解等工作,找准活动着落点,增强党建工作的针对性和实效性。以创新活动内容和形式,为政府、为企业、为人民群众提供优质、便利的法律服务,不断提高律师队伍整体素质。

另一支是党员队伍。律师党组织的建立,让更多的党员找到了“家”,也促使律师党员亮身份、亮承诺,发挥作用。近年来,在律师党建教育管理上着重抓好三个方面的工作:一是抓好党员发展。深化“三培养”工作,即努力“把律师事务所的党员律师培养成优秀律师、把优秀律师培养成党员律师、把党员律师培养成律所主任”。目前,90家律所中,已有18名党员律师担任律所

主任,29名党员律师成为律所合伙人。杨浦区司法局严把党员发展“入口关”,把符合入党条件的律师及时吸收到党组织周围,2009年9月以来,已发展党员律师17人,同时还建立健全党员发展全程纪实制,确保党员队伍的先进性和纯洁性。

二是强化党员教育管理。落实党员律师培训制度,定期开展党员律师培训及专题活动,进一步加强杨浦区党员律师队伍的建设。强化主题教育,开展了“弘扬四敢精神,推动创新发展”大讨论、“发扬传统、坚定信念、严守纪律、执法为民”主题教育以及为“创新驱动、转型发展”提供优质高效法律服务主题实践活动,通过主题教育,不断强化党员律师的政治意识、大局意识和责任意识。开展了读党建书籍、写党建征文、参观党建圣地、重温党建誓言、观看党建邮展等活动,通过活动,加强党员律师的教育培训,提高党员律师的政治思想觉悟,发挥党员律师的先锋模范作用。如律师党委、律工委组织开展了杨浦区律师摄影作品征集活动,共收到摄影作品70余幅,评选出优秀作品50幅。又组织了一次慈善义卖和拍卖会,将其中的13幅作品进行拍卖。现场80余名律师通过观看陕西省商洛市商南县太吉河镇中心小学因泥石流灾害,使孩子们无法继续上学资料片,画面场景深深感动了现场的律师。律师们踊跃认购,拍卖现场气氛热烈。这次义卖及拍卖共筹得款项10万余元,全部通过上海市红十字会,捐赠给商南县太吉河镇中心小学用于泥石流灾后重建。

三是搭建发挥作用的平台。通过党支部的战斗堡垒作用、党员的模范作用与示范作用,切实抓好“三服务”:一是党支部始终坚持围绕“服务大局”,积极为杨浦发展、社会稳定提供优质的法律服务。在旧区改造工作中,充分发挥律师团的作用,尤其是律师党员的先锋模范作用。二是主动服务于创新型、高新技术产业的发展,努力为杨浦经济平稳较快增长,为创新型示范城区建设提供优质的法律服务。如自2010年3月开始,律师党委与园区办、区科委及知识产权局等加强合作,挑选了四维乐马所、胜康所、尚佳所、凤凰所、汉之所、陈迎瑞所等事务所的党员律师组成律师服务团与园区企业共建,为园区企业提供法律服务。近年来,第一联合党支部为园区218家企业提供了累计1000余次的免费法律咨询,起草了30余份合同、审查60余份合同,出具各类法律意见书70余份,在企业遇到纠纷时,为企业出具律师函计60余份,同时接受企业的委托,成功代理了19件诉讼案件,21件非诉讼案件。上述专业法律服务有效地降低了企业经营中产生的法律风险,增强了企业的法律风险防范意识,同时促进了企业间的合作互信,营造了和谐、稳定的企业发展氛围。三是服务社会和民生。密切

关注民生和社会热点问题,发挥律师党员贴近基层、联系群众的优势,通过律师人大代表、政协委员提交提案、议案,着力反映和解决社会各阶层、各领域的利益诉求,促进社会和谐稳定。律师党委指导律师事务所联盟党支部,采用进驻社区定点办公形式,直接参与第一线社区依法治理的实践。由联盟党支部律师牵头进驻大桥街道社区,具体落实了社区民间组织孵化园法律服务合作事宜并签约。服务范围涉及大桥街道社区居民和民营企业及民间组织提供法律服务公益活动,协助街道社区开展维稳,参与司法调解和法律培训,帮助民营企业解决创业经营中遇到的法律问题,协助各类民间组织开展特色公益慈善活动提供法律支持。

三、创新网络党建载体

杨浦区司法局十分重视网络党建信息化工作,配备了专门的网络党建信息员,促进律师党建网络化的建设。

一是以“两新”综合平台录入数据为基础,创新党务管理新方式。杨浦区司法局对区内律所做了全面的普查,整理了全区律所党支部党员的基本材料,并对两新服务平台上的党员信息进行了校对修正,做到党组织、党员数据录入率100%,并及时更新,与实际变动及时保持一致,尽力确保数据的真实性、准确性。

二是以“两新”综合平台电子通讯为手段,展现通讯交流新亮点。杨浦区司法局充分利用好综合服务平台的通讯功能,与各律所主任、支部书记保持密切联系,及时了解基层党组织近况,及时下达各类通知、会议提醒等,保障党建工作的顺利开展。同时,适时的节日问候、生日祝福更拉近了组织与党员的距离,让党员真正感受到组织的温暖。

三是以“两新”互动平台支部网站为载体,开辟支部党建新阵地。从2008年起,各律师党支部开始逐步建立党员之家,党建之窗,如今,随着网络化的推进,党建之窗逐步被搬上网络,一个个“支部在线”网站建立起来,支部在线成为了党员的另一个“党员之家”。现在区律师党委下的22个党支部已全部建成支部在线网站,并开通上线。因律师工作的特殊性,律师党员大部分时间在外办案,学习时间不集中,人员难集中,而在这里,律师党员可以利用闲暇时间在网上过组织生活,参加网上投票等,增加了党员律师之间的凝聚力,真正成为党员律师的家。

四是以“两新”互动网党委网站为平台,实现党务公开新方式。区律师党委在网站上开辟了“工作要点”专栏,将相关工作、通知等在专栏中予以公布,让党员们了解党委工作重点,监督党委工作,为党委工作的顺利



市司法局副局长王协到四维乐马所调研党建工作

开展出谋划策,扎实推进律师党建工作的发展。同时,党委也在该栏中对评比表彰活动、党费使用情况进行公示,确保党务工作的公平、公正、公开、透明、民主。通过网上党务公开,凝聚了民心,汇聚了民智,增强了基层党组织的创造力、凝聚力和战斗力。

五是以党委网站特色栏目为桥梁,搭建党员律师学习新平台。律师党支部成员基本上都是律所骨干,整天忙于办案,时常会遇到一些疑惑,为加强律师党员间的交流,打破时空界限和身份壁垒,把行业相近或有共同追求的党员律师聚到一起,区律师党委网页专门开辟了“案例讨论”专栏,供党员律师讨论交流。此外,区律师党委还开辟了“理论学习”专栏,制作了《党章》等一系列党的章程和党建重要理论学习讨论的内容,定期更新近期党中央重要精神,使党员律师能够结合自己的工作和生活安排对理论知识加以系统和及时地学习。

四、按照上级布置,深入开展党的群众路线教育实践活动

一是根据区社工委和局党委的安排布置,制订了《杨浦区律师党委关于在“两新”组织中深入开展党的群众路线教育实践活动的实施方案》。按照区社工委的要求,召开了律师党委委员会会议。制订了律师党委委员会联系党支部等工作制度。律师党委、事务所党支部与群众联系最直接、最紧密,是联系服务群众的“最后一公里”,是确保群众路线稳稳落地、深深扎根的关键。律师党委、事务所党支部进一步树立服务理念、完善服务机制、弘扬服务典型,把服务改革、服务发展、服务民生、服务群众、服务党员的内涵融入到基层党组织建设的各项工作中去。2014年6月27日上午,杨浦区召开庆祝中国共产党成立93周年大会。上海四维乐马律师事务所律师、公义房屋征收法律服务中心主任谢东秉持公正、尽心尽责为居民提供义务法律服务,为旧区改造作出积极

贡献的先进事迹在会上进行了宣讲。

二是再创杨浦律师行业发展新局面,努力营造行业发展的浓厚氛围,广泛动员律师为行业发展献计出力,区律师党委、区律师工会、区律工委决定在全区律师中开展“微感言·微镜头·微演讲”活动。依托微博、微信等新媒体公众平台,开展律师“三微”活动,利用新媒体发动律师履行社会责任、服务法治社会,努力营造人人参

与,推动行业发展的氛围。微感言:对杨浦律师行业发展工作提建议、出“点子”;宣传律师行业发展中踊跃的优秀事迹;发表律师履行社会责任纪实;对律师行业发展亟待改进的方面献计献策。微镜头:发现祖国之美、我的志愿行动、法律援助达人、今天我的发现等。形式可以是一张或一组照片,也可以图文并茂。微演讲:征集律师对“履行社会责任、服务法治社会”的认识和感悟,分享在创建过程中新的体会。通过声情并茂的讲述,进一步提高律师的参与意识,真正使履行社会责任、服务法治社会工作内化于心,外化于行。如第一联合律师事务所党支部的党建小故事《正义使者》入选由杨浦区社会工委主编的《杨浦区“两新”组织践行党的群众路线小故事集》,更好地引导了杨浦区的律师党员向先进学习、向身边的榜样学习,充分发挥了优秀典型的引路作用,切实提高做群众工作和服务群众的能力,在践行群众路线、建设美丽杨浦的过程中发挥了律师党员应有的作用。

三是律师党委组织各党支部完成教育实践活动第一环节“学习教育、听取意见”的各项要求:严格按照要求开好动员部署会,制定了学习计划,采取个人自学、网上交流、集中学习等多种方式开展学习教育活动。在学习的基础上广泛征求意见建议,召开党员群众座谈会,征求对法律服务行业工作和围绕“四风”作风建设征询意见建议。为进一步深入推进群众路线教育实践活动,确保“学习教育、听取意见”和“查摆问题、开展批评”两个阶段前后贯通、有机衔接,各项工作稳步推进,有效落实,律师党委继续抓好学习教育,及时开展“回头看”自查;认真开展谈心交心,广泛听取各方意见;开好一次高质量的专题组织生活会,查摆问题改进工作;结合实际立行立改,灵活开展主题活动;加强分层分类指导,积极培养、树立优秀典型。●



区县专辑 虹口篇

●文 / 虹口区委常委、区政法委书记 杨 莉

加强律师队伍建设 促进律师事业发展

我国的律师制度是中国特色社会主义司法制度的重要组成部分,在当前贯彻落实十八届三中全会精神,深化司法体制改革,创新社会治理体系的过程中,抓好律师事业发展,无论是从国家政治和社会生活的完整性考虑,还是在推进国家民主法制建设、落实依法治国方略等方面都具有十分重要的意义。

虹口区律师行业经过长期的发展,具有了一定的基础,但是在质量和规模上与我区作为中心城区、文化城区的地域特点和经济社会发展水平还不相匹配。律师事业的发展,首要的问题是律师队伍的建设,这方面要做的工作很多,最关键的我看还是要从以下三个方面下功夫。

一、以培训为依托,在加强教育引导上下功夫,提高律师综合素质

根据《中华人民共和国律师法》的规定,律师的职责是维护社会的公平正义、维护公民的合法权益、维护法律的正确实施。现实生活中,律师通常被认为是“自由职业者”、“没有固定立场,接受谁的委托就为谁说话”,作为各种社会纠纷的代理人。因此,对于处在社会转型期、利益多元化格局正在形成、社会矛盾和冲突开始增加的当代中国来说,律师的职业特点很容易使他们成为各种利益群体的代表甚至组织协调者,成为既有能力为执政党排忧解难、也有能力为执政党制造麻烦的特殊职业者。律师行业在社会治理过程中作用的双重性,决定了对律师必须加强教育引导,使他们在政治素养、职业道德、服务能力等各方面得到提高。

我区从 2011 年开始,成立了虹口区委党校律师分

校和虹口区社会主义学院律师分院,每年上、下半年各开班一次,分层次,分类别,系统安排,精心组织,对律师进行党的大政方针学习,进行时事政策宣讲,进行职业道德教育,受到良好的效果。同时,为了提高律师的业务能力,尤其是为了使广大青年律师开阔视野、学习实务,我们从 2014 年开始,每季度组织青年律师学习沙龙活动,请上海市律师协会各个专门委员会的资深律师介绍专业实务,传授实践经验,很受青年律师的欢迎。

二、以党建为支撑,在规范基层组织上下功夫,确保律师正确方向

律师党建工作必须结合职业特点,积极健全组织形式、探索活动方式、注重工作效果,以党建树形象、以党建育新人、以党建促发展。

一是理顺和完善组织管理结构。要以完善组织功能和强化基础工作为出发点,强化律师党支部的管理职责,推动党务工作的规范化,鼓励是党员的事务所主任或合伙人兼任党支部书记。二是改进组织活动的形式和方法。结合行业特点,充分利用社会资源、运用社会工作手段,有针对性地开展活动,努力赢得广大党员律师的认同和支持,确保党组织活动有效运作。组织活动坚持“以人为本”,采取相对集中与分散相结合,贯彻“业余、小型、多样”的原则,努力确保组织生活的形式不走样、内容不枯燥、效果不降低。三是建立和谐有序的基层党组织与律师事务所互动机制。围绕律师事务所最关心、最重要的问题发挥党组织主导性、灵活性、服务性的作用,着力于凝聚事务所的合力、支持事务所的发展,使事务所管理层和全体律师充分认识到党组织在促进事务

所健康发展方面的巨大作用。

三、以服务为平台,在发挥社会作用上下功夫,树立律师良好形象

律师队伍建设必须结合职业特点,创新服务社会的组织功能,探索服务社会的有效机制,以服务社会树形象、育人才、促发展。我区从强化律师的社会责任着手,依托律师的专业优势,全方位、多层次地搭建律师服务社会的平台,使广大律师在积极参与社会治理中锻炼队伍,提升能力。

一是组建政府法律顾问团,充分发挥律师在法制政府建设中的作用,有效降低了政府决策法律风险,取得了较好的法律效果、政治效果和社会效果。二是成立信访律师志愿团,以第三方身份参与化解信访矛盾,为维护社会稳定发挥作用。律师们坚持不懈地参加每周四的来访接待,化解了大量的矛盾纠纷,用自身的法律知识帮助政府缓解各类社会矛盾,提高信访接待工作的法制化水平。三是建立旧区改造动拆迁律师志愿团,到动迁基地开展法律咨询接待,向居民宣传法律、法规和政策,为居民解答法律疑惑,配合动拆迁总指挥部做好居民的维权和社会稳定工作。四是组织律师开展各种形式的法律援助,维护社会困难群体的合法权益。

尤其是2014年年初以来,我区律师党委组织了“面对面、手拉手”党员律师志愿者服务社区群众活动,全区226个居委,每个居委都安排了2名党员律师或者入党积极分子律师。通过志愿者活动,使我区广大律师在深入社区中联系群众、经受锻炼、提高能力、改进作风,发挥好法律服务工作者在社区的法律宣传、法律咨询和法律支持的作用,促进了我区律师队伍综合素质和能力的整体提升。●

区县专辑 虹口篇 ●文/虹口区司法局

虹口区司法局 多措并举着力推进 律师参与社会治理



随着我国改革发展进入深水区,社会矛盾的发生率和激化率急剧上升,并且呈现出新的特点,社会管理面临的形势更加复杂,任务更加艰巨。近年来,虹口区司法局围绕区委区府的中心工作,以带队伍、搭平台、建机制、树典型为抓手,鼓励引导全区广大律师积极参与到社会治理的各项工作中,发挥律师在预防和化解社会矛盾,维护社会稳定等方面的积极作用,取得了较好的成效。

一、加强正面引导,鼓励支持律师参与社会治理各项工作

(一)提高对律师参与社会治理积极作用的认识。社会治理包括经济、政治、文化、社会、生态等各领域,律师作为精通法律的专业人士,无论是在重大事项的立项、投资、谈判,还是重要决策前的风险评估、应急预案的制定以及矛盾发生后的依法处置等方面皆能发挥其专业优势和职能作用。党的十八届三中全会提出要改进社会治理方式,鼓励和支持社会各方参与,实现政府治理和社会自我调节、居民自治良性互动;坚持依法治理,加强法治保障,运用法治思维和法治方式化解社会矛盾。律师作为新社会组织的从业人员,通过发挥自身法律优势参与到社会治理各项工作中有其积极作用和现实意义。虹口区司法局通过日常的教育引导与交流,加强对律师的政

治教育,提高对律师参与社会治理积极作用的认识。而律师参与信访接待、送法进社区、办理法律援助案件、为社会弱势群体、特殊人群等提供公益法律服务,不仅可以展示律师良好社会形象,还培养锻炼了律师应对复杂、疑难案件的能力;既是律师发挥自身职能,体现社会价值的重要方式,也是律师参与社会治理的有效尝试。

(二)调动律师参与社会治理工作的积极性。虹口区司法局充分利用区委党校律师分校和区社会主义学院律师分院这两个教育培训基地,每年举办二期培训班。三年来,受培训的律师近300人次,培训范围从党员律师、民主党派律师、无党派人士律师扩大到非党青年律师;形式从课堂内走到了课堂外,增加了社会实践的课程;内容上,不仅有党史教育、国际国内形势及区情教育,有党的方针政策解读,还有学员论坛,律师结合工作实际谈如何发挥党员律师的专业优势和党员的先锋模范作用。通过培训,律师对发挥自身专业优势,服务当事人,服务百姓,履行好社会责任的意识和积极性得到进一步提升。2013年9月,在全区组织召开的“恪尽律师职业操守,弘扬公平正义理念”律师队伍专题研讨会,引发了更多律师对律师的社会责任、职业使命及如何践行社会责任师等问题的深入思考。

(三)注重保护律师参与社会治理



虹口区主办的北外滩律师事务所管理与发展论坛

工作的积极性。区司法局鼓励和推荐律师参与社会治理各项活动,注重挖掘律师参与社会治理、预防化解社会矛盾、服务社区居民的先进典型,把律师参与社会公益活动、维护社会和谐稳定的积极性和自觉性作为年底评选先进的重要内容。在区人大、政协换届之际,局领导积极向区有关领导、部门建议,并加强与有关部门的联系沟通,把政治素质高、业务能力强的律师推荐出去,参与到社会事务管理中。目前,我区有1位律师当选党代表,7位律师当选为市、区人大代表,9位律师当选区政协委员,新成立的虹口区党外自由择业知识分子联谊会中,4位律师担任理事,其中1位担任副会长。

二、积极探索尝试,为律师参与社会治理广搭平台

(一)积极探索律师参与区法院诉调对接中心人民调解工作。律师作为中国特色社会主义法律工作者,不仅是当事人合法权益的维护者,更是法律秩序和社会公平正义的维护者,在化解社会矛盾纠纷、维护社会和谐稳定中具有独特的身份优势和专业优势。为此,区司法局积极探索律师参与人民调解工作,自2011年始先后选聘了3位专职执业律师担任兼职人民调解员,参与虹口区人民法院“诉调对接中心”人民调解工作。律师独立第三方的身份及较完备的法律知识和丰富的社会阅历为成功调解打下良好的基础,试点工作以来,律师成功调处几十起案件;同时,区司法局还组建了一支青年律师志愿团,每周两个半天轮流到虹口法院“诉调对接中心”参加咨询服务,已解答1000多人次的法律咨询。

(二)继续深化“双结对”工作。街道(司法所)与律师事务所签约共建,居委会与律师签约结对的“双结对”工作由来已久,但由于多种原因,社区法律服务资源不足的问题并没有真正解决,结合党的群众路线教育实



区司法局局长王北翼在律师队伍建设研讨会上讲话

践活动,区司法局把“社区司法行政建设年”列为今年重点工作。为此,在全区党员律师队伍中开展“面对面、手拉手”服务社区群众活动,把全区的党员律师、青年律师(入党积极分子)组织动员起来,深入社区居委,在8个街道分别成立律师志愿者工作站,工作站由局领导和各中层干部分别任站长,负责日常工作的跟踪落实。每2名律师与1个居委结对,党员律师志愿者根据社区具体需求提供法律咨询、法制讲座、参与纠纷化解等多方面服务。在亚信峰会上海召开之际,结对的党员律师纷纷放弃休息,开设“双休日”法律咨询和“夜门诊”服务。在深入社区活动中,社区居民享受到了便捷的法律咨询服务,广大律师的社会责任意识、服务群众的能力得到了培养和锻炼。

(三)搭建律师参与旧区改造的服务平台。虹口区正处于大建设、大发展的关键时期,旧区改造和城区建设任务十分繁重。区司法局积极引导律师参与旧区改造,为旧改指挥部推荐法律顾问,在旧改政策、疑难复杂问题处理等方面提供专业咨询;组建为民服务法律志愿团,我区7名政协委员律师到旧改基地法律咨询接待站值班接待,向居民宣传法律、法规和政策,为居民解答法律问题,提供法律援助,维护居民的合法权益;组织本区人大代表、政协委员11名律师参与旧区改造听证会,以社会公信人士从法律角度为旧改方案提出意见和建议,先后参与多场听证会,为规范动迁行为发挥了律师的职能作用。

(四)为律师服务小微企业科技企业搭建平台。在区司法局的沟通协调下,区律工委与区工商业联合会签署了“关于法律服务小微企业的合作协议”,组建了一支由6位中、青年骨干律师为主要成员的志愿团,他们通过虹口工商联报“虹口区促进非公经济发展法治论坛”专栏,以案例形式普及公司治理的法律知识。根据小微企业的需求,提供法律咨询、专项法律知识培训,个性化上门服务及相关调研活动。区律工委与区科技创新服务中心签订了“合作协议”,建立“虹口区法律服务工作站”,区律工委携下辖的7家律师事务所的9名律师为

区科技创新服务中心下的科技企业提供公益性法律服务。通过腾讯 QQ 群开设讲座、制作海报、宣传册分发给虹口区各科技创意园区及街道宣传,安排律师一同走访企业等方式为企业普及法律知识,增强企业的法律风险防范意识。

(五)为律师参与历史遗留问题化解及突发事件善后搭建平台。随着依法治国进程的推进,许多历史遗留问题的处置、群体矛盾的化解、突发事件的善后都离不开法治框架,律师经常参与处置历史遗留问题、化解群体性纠纷。如律师参与,成功化解历时十多年的虹口商城历史遗留问题。虹口商城位于四川北路中段,2000年至2004年开发商违规将虹口商城1-4层商铺分割成496个铺位对外销售,涉及买受人688人,涉案金额数亿元。由于开发商违规分割销售商铺无法办理产权证,众多买受人多次集体上访,拉横幅聚集静坐抗议,社会影响非常恶劣。期间,区政府多次组织有关部门进行调解,但由于该纠纷涉及人数众多、类型复杂、时间跨度长、外地购买人多等因素,以及政府有关职能部门行政权力受到许多制约等因素,纠纷一直未能最终解决。今年年初,震旦所受托开始对虹口商城商铺买受人进行解除预售合同签约工作。在邵曙范主任带领下,12名律师经过三个月的辛勤工作,477个铺位解除了预售合同,占总量的96%,其余极个别不愿解除预售合同的买受人,引导他们通过诉讼途径解决,一起历时十多年的群体纠纷得以化解。今年5月份,虹口区新港路一老式居民楼发生坍塌事故致2死3伤,在这一突发事件的善后事宜中,同样有虹口律师的身影。

(六)不断拓展律师参与社会治理的新内涵。无论

是区司法局还是各律师事务所都在积极思考,律师作为新社会组织,在社会治理的大环境下该如何围绕老百姓的需求,不断创新律师参与社会治理的方式方法。如,区司法局组建了律师志愿者每周三下午前往虹口区志愿者服务中心,通过63930010服务热线为志愿者市民提供法律咨询服务。另外,还组织了20名律师志愿者每周三轮流前往虹口看守所值班接待,为在押人员及其家属提供法律咨询服务,根据看守所安排为他们举办法律讲座,并与民警开展普法交流。在区老干部局,有一批律师定期为老干部开设法律讲座,解答法律咨询。震旦所坚持十余年与青浦监狱共建法律服务基地,为在押服刑犯提供法律咨询服务;理诚所组织律师定期到敬老院为老人提供法律咨询服务,解答他们生活中遇到的难题与困惑。

三、建章立制,完善律师参与社会治理的工作机制

2010年,中共中央办公厅、国务院办公厅转发了司法部《关于进一步加强和改进律师工作的意见》,市委、市府办公厅联合下发了《关于进一步发挥律师在法治政府、法治社会建设中重要作用的若干意见》。两个文件阐述了律师在法治政府、法治社会建设中的重要作用,充分肯定了把律师作为第三方力量引入化解社会矛盾和创新社会管理的实践。区司法局紧紧抓住这一契机,加大与区有关职能部门沟通协商力度,积极推动律师参与化解社会矛盾、创新社会管理工作。

(一)建立律师参与周四区信访办接待工作制度。2000年成立了区信访律师志愿团,明确志愿团律师的工作职责、权利义务。区司法局律公科负责落实每周四信访接待的律师,并负责有关协调沟通和统计工作。十多年来,志愿团律师坚持每周四上午到区信访办参加咨询接待,为来访群众提供法律咨询服务,引导来访人通过合法途径表达诉求;遇到群体性案件,还主动向相关职能部门提出法律建议,并为来访人提供法律帮助,律师们热情、细致的接待和优质高效的法律服务赢得了区委、区政府、信访部门和群众的一致好评。此项工作开展以来,律师参加信访接待工作已超过700人次,接待来访居民超过2000人次。

(二)律师参与遗留动拆迁矛盾化解工作制度化。区司法局通过走访区属相关街道、部门和律师事务所,总结近几年律师参与信访突出矛盾核查与化解的经验,与区信访办联合制定了《关于律师参与本区遗留动拆迁矛盾化解工作的实施意见》,通过制度规定进一步调动律师事务所、律师主动参与矛盾化解工作的积极性,更好地发挥了律师在信访突出矛盾调处中的重要



区司法局党工委组织党员律师参观四大纪念馆

作用,切实维护社会稳定。近几年,精诚海众所、震旦所、天一所、远东所参与区信访案件几十余件。

(三)完善政府购买法律服务的工作机制。律师行业属于知识服务产业,通过为社会提供法律服务获取劳动报酬来维持生计,这是其职业特点所决定的。律师参与化解各类社会矛盾、维护社会稳定的工作,体现了大局意识和职业精神,对他们付出的劳动应给予充分尊重,一味要求律师为政府和社会提供义务法律服务,不符合律师的职业特点和市场经济规律。只有落实律师服务政府和社会的经费保障措施,才能保证律师参与法治社会建设、法治政府建设的长效性。为此,区司法局积极推动政府购买法律服务工作机制的进一步完善。针对区政府法律顾问和区政府法律咨询委员会的运作现状,区司法局与区政府法制办围绕建立统一规范的政府部门购买法律服务制度进行了调研,与区法制办反复协商、研讨,在征求区财政局、监察局等多部门意见的前提下,拟定了《关于虹口区政府工作部门购买法律服务的意见》及与意见配套的《虹口区政府法律顾问团产生办法(试行)》、《虹口区政府工作部门购买法律服务备选律师事务所名录产生办法(试行)》等文件,在全区范围内印发,文件明确了购买法律服务的范围、服务方式、费用标准、质量评估体系、聘用办法,建立起相对完善的政府购买法律服务制度和体系,全面规范了我区政府购买法律服务工作,将有利于推动政府的法治化建设。虹口商城历史遗留问题处置,就是政府购买法律服务的成功案例。

四、培养挖掘先进,发挥典型示范引领作用

(一)及时表彰,发挥典型激励作用。为表彰在社会治理中发挥积极作用的优秀律师,鼓励更多的律师参与社会治理工作,区司法局重视先进典型的挖掘培养,积极向上级党委、政府推荐优秀律师。近几年,先后有5名律师分别被评为市委、区委及区社会党工委创先争优优秀共产党员;3家律师事务所被评为区委、区社会党工委创先争优先进党组织。在区总工会、区司法局联合开展的“诚信服务好律所”、“执业为民好律师”的评选活动中,6家律师事务所被评为“管理规范、执业诚信、服务社会”的好律所,10名律师被评为“心系群众、精通法律、维护正义、恪守诚信”的好律师。通过虹口报、虹口律师手机报等媒体大力宣传优秀律师,增强律师的执业自豪感,营造争做政治过硬、业务精湛、社会评价高律师的良好氛围。

(二)运用典型,促进发展。青年律师是律师业的未来,近几年来,青年律师逐渐成为律师行业的主力,为使虹口律师业发展始终保持旺盛的活力,区司法局十分重视青年律师的培养。自2009年以来,区司法局与区律工



送法进社区



送法进军营



送法进监狱

委联合开展了两届虹口区“十佳”青年律师评选活动,通过评选挖掘了一批优秀青年律师。这些优秀青年律师成为送法进军营、送法进学校、送法进看守所的主力军,他们在参加各类社会公益活动中既发挥了自己的法律专业特长,同时又增长了自身阅历,锻炼了自己的才干,整体素质得到提升。●

(撰稿人:胡晓红)

区县专辑 虹口篇 ●文/余秀

服务为民树正气 心系公益促和谐

——上海伟聚律师事务所成立4周年侧记



5月20日在嘉兴街道新港居委,康勇律师为15名居民解答房产、相邻关系等法律问题,解决居民纠纷

上海伟聚律师事务所成立于2010年4月,合伙人全部是四十岁左右的70后,事务所成立时间不长,规模也不大,但为民服务、情系公益是全体伟聚人始终坚持的理念。全所律师一致认为作为一名律师,不能只关心自己的经济收益,更应当注重社会效益,把提高服务质量,为社会提供优质法律服务作为全所追求的目标。

一、铁肩担道义,切实维护农民工合法权益。

伟聚所全体合伙人全部是来自外地的新上海人,对于他们来说来沪务工人员是同乘一条船回家、同乘一辆车来沪的同路人,因此伟聚所成立伊始即为更好地为外来农民工提供法律服务,成立了上海农民工法律服务站,这是专门为农民工维权提供法律服务而组建的社会公益律师团队。上海农民工法律服务站的宗旨是为农民工提供专业的法律服务,依法维护劳动者的合法权益,并为经济困难的农民工提供免费的服务以及申请法律援助。为进一步方便咨询和获取帮助,法律服务站还专门成立了“农民工维权网”和咨询热线电话。

伟聚所利用“农民工维权网”,开设维权知识和维权案例专栏,将农民工常见的法律问题进行汇总,在网上发布以方便咨询者查询和借鉴。实践中,很多农民工在自身权益受侵害时,不知道该如何收集、保存证据主张权利,也不知道该如何通过法律途径维护自身权益,为此,伟聚所律师积极主动指导农民工利用法律手段维护自身利益。对那些需要代理劳动仲裁或者诉讼的农民工当事人,伟聚所律师为其申请并提供法律援助,指派专业律师为他们代理仲裁和诉讼;对那些证据较清楚,而农民工又不愿意通过仲裁或者诉讼解决的,伟聚所律师为其代写文书,代理非诉讼调解;对那些不符合法律援助条件而又经济困难的农民工,减免或降低代理费用。伟聚所律师还为农民工解读、分析裁决或判决结果,并提供后续法律服务。

上海农民工法律服务站自2010年成立以来,已接

待农民工法律咨询数千次,办理农民工维权案件140余件。这些案件的劳动者大多是外地来沪务工人员,其中有安徽、江苏、山东、河南、贵州、四川、浙江等省份。在农民工法律服务站律师团队的共同努力下,这些案件绝大部分都得到了圆满的解决,有力地维护了农民工群体的合法权益,取得了良好的社会效果,在来沪务工的农民工群体中引起了强烈的反响。同时,法律服务站律师认真负责的态度,过硬的业务水平以及良好的职业素养,也赢得了当事人一致的好评。几年来,每年都会收到几面农民工在事后送来的锦旗,它是受援人对农民工法律服务站全体律师的工作成果的充分认可,同时也表达农民工对伟聚所律师仗义执言慷慨相助的衷心感谢。《新闻晚报》也多次就伟聚所为农民工免费提供法律帮助,无私奉献的事迹进行过专题报道。

二、爱心促和谐,举全所之力投身公益法律服务

公益法律服务是一个爱心加奉献的工作,很多人难以理解以创收评判律师律所成功与否的时代,花如此多精力投入公益法律服务意欲何为?伟聚所成立宗旨是“志同道合者聚”,不管是合伙人的加入还是聘用律师的录用,看业务、看创收更看追求。几年的公益法律服务工作积累下来,伟聚所建立了一支信念坚定、素质过硬的队伍。这支队伍得到了政府部门和人民群众的信任。上海市“12348”法律咨询专线从2011年3月份开通夜间值班电话以来(晚上9:00至次日9:00),这项工作一直由伟聚所承接,伟聚所每天安排5名律师参与“12348”夜间值班,接听解答群众法律咨询,满足群众法律需求。高峰时段每日有效解答法律咨询达上百次左右。

刚接受该项值班任务时,因为设备技术问题,很多区域值班手机没有信号,无法正常接听。伟聚所参与值班的律师就在晚上9:00以后拿着值班手机坐地铁去各个区域试手机信号,哪儿信号强就在附近租房子,把家搬过来以方便接电话。2014年之前,因值班手机无法漫游,伟聚所

为农民工提
供法律援助
的律师们

集体活动,最远也只是去过崇明,为了公益不断牺牲全体去外地放松的机会。2014年“12348”的设备进行了更新,可以漫游了伟聚所才第一次正式组织全体律师到浙江千岛湖游玩。早晨5、6点钟当游人开始期待即将升起的朝阳、欣赏秀美的湖光山色、呼吸清新的空气时,伟聚所的几位值班律师却仍然在耐心地回答咨询的问题……从2011年至今,伟聚所参与值班接听的律师度过了一千多个不眠之夜,用拳拳爱心促进了社会的和谐与安宁。伟聚所的认真与坚持得到了相关部门的高度肯定,几年下来,没有发生一起群众投诉,一些咨询对象在得到满意解答后还会主动打电话到相关部门给伟聚所点个赞。

做公益法律服务贵在坚持,伟聚所在建所伊始就把公益服务作为汇聚凝聚力的核心,认可理念的志同道合者留。身边很多律所合伙人和同行律师对伟聚所如此执着地坚持公益法律服务给予充分的尊重。伟聚所全体律师通过不断的爱心奉献,一致发现从事公益法律服务不但不影响律师的正常业务,相反在律师事务所队伍建设、年轻律师培养以及提升社会对律师行业的评价等方面起着非常积极的促进作用,无私奉献更能获得职业的个人成就感与社会认同感。

三、党性筑长城,大力构建强有力基层党支部

伟聚所党支部成立于2011年年初,现有党员律师9名,一名入党积极分子,作为一个党员为主体的律所,日常开展律所业务同时也始终不忘记做好基层党支部的建设。在上级党委领导下,伟聚所党支部逐渐成为所内的领导核心和战斗堡垒。

支部成立后坚持丰富组织生活以凝聚党员力量,提升党员政治素养与宗旨意识。多次开展党的群众路线教育实践活动,先后对习主席关于党的群众路线重要论述、“三严三实”重要讲话及司法部《关于推进公共法律服务体系建设的意见》进行了集中学习,过程中讲体会,提要求,促提高。党支部内达成一致,在日常提供法律服务时,会切实实践行群众路线工作方法,从推动党和人民的法制建设事业的高层面来看待自己的工作,严格遵守职业规范,尊重当事人,积极服务群众,主动承担相应的社会责任,争做好党员,好律师。虹口区司法局组织的律师行业党的群众路线教育实践活动暨党员律师志愿者“面对面、手拉手”服务社区活动,伟聚所主任牵头4位资深党员律师加入到党员志愿者队伍,对口2个街道居委会,为社区群众开展法制讲座、提供法律咨询、进行纠纷调解等,在支部领导下以实际行动践行群众路线要求和党员宗旨意识。

支部内部也一直重视组织人事建设,除管理老党员外还做好新党员的发展接收工作,对于所内有意向入党的积极分子,主动关心其日常工作生活和思想动态,监



督指导其党课学习,不断端正其入党动机,将年轻律师、助理源源不断地发展成为合格党员,逐步做好新党员发展的审核考察工作,吸收新鲜血液,不断壮大我党法制工作者队伍。

伟聚所四年来的良好发展得力于坚强有力的律所党支部,它筑立起了伟聚所在激烈竞争中屹立不倒的钢铁长城,让伟聚人无论面对任何的困难,都能坚定信念永不妥协,在处理法律案件和进行法律援助时能始终秉承公平、正义、为民的法律信仰不动摇;坚强核心的存在让伟聚人勇于树立铁肩担道义,奉献爱心促和谐,为社会主义成熟法制的构建与通行贡献应尽之力。

四、德才须兼备,始终注重律所文化建设

律师不是商人,只为追逐金钱而从事律师职业是危险的,也是应被摒弃的。律师追求的目标应是如何为当事人提供优质的法律服务,如何帮助那些需要帮助的人,如何为社会作出最大贡献,如何让自己成为一个有社会价值的人,而不是如何简单成为一个有钱人。伟聚所不仅所有合伙人认同这一法律理念,也更是对所有年轻律师和实习律师的执业要求。伟聚所律师年龄跨度很大,从20出头到60多岁,有的刚从学校毕业不久,也有通过1986年第一次全国律师资格统考而从事律师工作的律界元老。伟聚所非常注重“传帮带”,以老带新,互相帮扶。在法律专业方面,案件的讨论几乎每天进行,每个开庭的案件,出庭律师都会把出庭通知张贴在通知栏,要求年轻律师尽可能参与旁听和案件材料准备工作,对有争议的案件要求所有年轻律师独立写出代理或辩护意见,由老律师逐一修改和指正;在律师操守方面,老律师以身作则,告诫年轻律师远离社会上的一些歪风邪气,以自身对律师行业的认识为年轻律师指明方向。在伟聚所里被认同、被尊重的是专业知识过硬、道德情操高尚的人,是默默无闻为社会弱势群体无怨无悔付出的人,是当事人坚持要上门送锦旗褒奖的德才兼备的人。伟聚所虽然目前规模不大,成立的时间也不长,但独有的法律文化坚持与理念坚守已经得到了社会各界的高度认可。2012年,伟聚所被评为“上海市老年维权先进集体”;2013年,伟聚所荣获上海市“司法行政系统集体三等功”。伟聚所全体律师正在以实际行动践行自己的人生价值追求,相信在这条路上的人会越来越聚越多,路会越来越宽。●

区县专辑 虹口篇 ●文/肖辰

坚持专业特色 推动持续发展

——光大律师事务所 20 年发展之路



光大律师事务所成立于上个世纪九十年代中叶,正值律师制度改革蓬勃发展。历经二十年的风雨,光大所从四名律师发展到四十余名律师、十余名合伙人的中型律师事务所,始终坚持的是以专业服务为主导兼顾其他法律服务的特色。在保持房地产法律专业特色的同时,又形成了为基金公司、快销类企业服务及经济刑事案件代理的服务模式和专业法律服务特色,成为相对具有个性化的律师事务所。

一、确定房地产法律服务为业务主导

1994 年事务所正式开张营业,当时只有四名律师、一套办公室,律师业务怎么做?事务所如何生存发展?是延续原有的传统做法,各人做各人的,有什么案件做什么,把事务所只作为一个执业场所;还是改变原来的做法,以做专业为主兼顾其他业务?如果做专业,又可以做什么专业呢?一道道难题放在所有律师面前。

当时上海正处在全面开发开放浦东的初期,房地产改革兴起,上海正进入第一次房地产发展的浪潮期,而此时房地产法律只有一部《城市房地产条例》,法律很不规范,制度也很不健全。乡镇任何一级行政机构或企业都可以成为土地供应商,投资者凭一纸联建参建合同就可以获得土地开发权。如果一旦开发浪潮平息后,一定会产生很多矛盾。于是乎,事务所决定选择房地产法律服务为突破点,打造自己的专业。

1995 年底,事务所创办了上海第一届房地产法律研讨会,盛邀各房地产企业老总参加。研讨会邀请上海房地产管理部门的相关领导和法学院的房产法律专家介绍、讲解房地产法律法规,还请资深法官解释房产纠纷的司法判例。虽然研讨会召开得很成功,出席研讨会的房产企业也有三十多家,但是并没有达到我们的预期目标——签下一家法律顾问单位或承接一起房产纠纷案件。我们却没有放弃,仍坚持每年举办一次,每年从事务所行政开支中拨出预算,一连举办八届研讨会。果不其然,在 1997 年后,上海房地产市场进入第一次低谷,

大量商品房卖不出去,还出现大量的烂尾楼,政府只得退以退税的方式刺激房地产市场,推动投资者积极购买商品房。为此,原先土地上的不规范行为、被隐藏的矛盾,也在此时集中爆发,各种参建联建纠纷、工程款纠纷不断出现。曾经参加过研讨会的发展商们纷纷找上门请求法律服务。在此带动下,事务所业务创收迅速增加。2000 年时的业务创收比开业第一年增长了十倍。推动事务所向房地产法律专业发展,成为沪上小有名气的以房地产专业服务为特色的律师事务所。2005 年《物权法》出台,随着房地法规越来越健全,省市一级政府成为国有土地唯一的国有土地所有者,通过公开拍卖的方式出让使用权,从而进入商品房市场。土地纠纷自然就越来越少,甚至归零。我们的房地产研讨会也完成历史使命而结束。但是事务所依然在坚持做好房地产业延伸产品的法律服务。我们推出了商业地产的开发建设和物业管理的专业法律服务,积极参与上海市房地局对于商业地产政策的课题研究,推动起草经营性物业管理条例的可行性研究。在与国外律师合作的基础上,结合上海特点,撰写出上海的经营性物业租赁合同和物业管理合同的示范文本,已被业内知名企业采用。事务所在房地产开发浪潮后又选定商业地产专业法律服务,以徐军副主任为首的商业地产服务团队,在业内已取得较好声誉,成为事务所的核心业务。

二、选择私募基金专业法律服务,推动可持续发展

2010 年后,由于商品房价格飙升,已严重背离市场规律,激化许多社会矛盾,中央政府不断下令进行调控,原有集聚在房地产市场的大量投资客纷纷撤离。商品房供求关系趋于平稳,房价恢复到合理区间。房产市场的平静也导致商品房买卖纠纷剧减,房地产的法律服务市场进入低谷。我们发现原来握有大量闲散资金,聚集在房地产市场的投资客们纷纷转向私募基金。随着国家金融改革,也逐步开放基金市场,私募基金从地下走进地

上,成为阳光基金。各种类型的基金公司不断涌现,虹口的北外滩也转型成为基金公司集聚区,创造与陆家嘴金融中心对应的财富中心。据了解目前在虹口已注册六百多家基金公司,国家级的基金公司也已达到六十多家,成为沪上著名的基金产业基地。对于出现的新型经济形态,事务所立即组建专业团队进行学习,由从美国留学回来的洪亮副主任带领专业团队为基金公司的基金产品发售、项目监管等提供全过程法律服务。特别是对于基金发行过程中,基金风险的控制进行深入研究,设定必要的警戒线,提供给基金公司参考,受到基金公司的好评。基金规模的不断扩大,成为各行各业,尤其是房地产业的主要融资渠道,但是基金的财务成本过高,监管并不到位,可能存在巨大的市场风险。特别是房地产项目的基金,随着房地产市场波动,风险更大。为此,事务所利用对于房地产开发建设法律法规比较熟悉的有利条件,积极探索研究房地产股权基金的监管和变现中的法律风险及基金与非法集资的法律边界的全新课题。事务所已经与多家基金公司建立法律服务关系,参与多个产品发售。洪亮律师则被虹口区政府聘请为金融办兼职副主任主管基金业务。私募基金专业法律服务已成为光大律师事务所新的业务亮点和可持续发展的起点。

三、向快消行业进军,创新法律服务的形式

企业法律顾问是非常传统的法律服务形式。往往一个律师有多家法律顾问单位,据说有的律师同时是三十多家企业的法律顾问,但是几乎每个月不会去一次。事务所主任祝小东律师曾在美国考察访问一家律师事务所时了解到,这家律所竟有三分之一的律师和律师助理在为同一家企业服务,这在国内是不可想象的。回国后,事务所合伙人非常认真地研究了这家律所的服务形式和内容,认为虽然中国企业和美国企业差异太大,法律意识和经营理念很不一样,但随着大量的外企进军国内

市场;国内大企业陆续响应国家号召设立总法律顾问,由三总师变为四总师,相信类似美国律师的这种服务模式一定会有市场,我们完全可以根据客户的实际情况,参考美国律师的服务模式进行法律服务。

一个偶然的的机会,我们在参与竞标某外企的法律服务供应商时,就针对这家公司的特点,制定了关于法律服务的时间、地点、人员配置以及服务管理等一整套的法律服务的商业模式,最终在众多律师事务所中脱颖而出,竞标成功。这家公司属于快速消费品类的公司,生产和销售日化类用品,在国内有数个工厂,数百家经销场所,数千名员工,数十亿元的销售量。他们所需的法律服务不仅涉及公司内部的人事、承揽加工,更重要的还涉及产品质量、广告推销、用户投诉等。业务非常传统,但又非常综合。我们为此组建由合伙人高志磊律师为主的六名律师和助理的服务团队,保证每天有两名律师助理坐镇在该公司的法务部,处理各种基础的法律事务,其他律师则根据出现不同专业的法律事务进行必要的法律调查和处置。在事务特别繁忙时,事务所还会抽调其他律师协同参与,甚至主任也亲自挂帅上阵,形成强有力的后援力量。

经过三年多的运行,我们已经形成一整套对快消类企业提供更加全面更加精细的法律服务制度,并且将这种服务形式向国内的快消类企业推广。虽然目前的效果还没有显现,但是我们相信根据国家大力推动实体经济发展,增加国内消费的政策,该类企业一定会壮大,企业法律需求会越来越精细,一定能够给法律服务带来新发展的机遇。

光大律师事务所坚持专业服务为主导兼顾其他法律服务的经营理念,在研究专业发展的同时进行探索性的实验,取得一定的成效。这也为沪上数百家中小型律师事务所的生存,尤其是可持续性的发展,提供了可以借鉴的途径。●



光大律师进行业务研讨和培训



外国学生来光大所实习届满留影

人物 ●文/孙伟

眺望是一种青春的姿态

人物简介

孙伟:上海原本律师事务所合伙人,第五届上海市“优秀青年律师”。

我2000年本科毕业于华东政法学院国际经济法系,曾担任华东政法学院国际经济法系的学生会主席、班长。2000年毕业后即以名列全国前茅的成绩通过了律师资格考试,同年加入了上海某知名事务所,很快成为了该事务所公司法部门的主管律师。2005年,成为该事务所最年轻的合伙人。2007年,我与几位年轻的合伙人共同创建了上海原本律师事务所,并担任管理合伙人。2009年,我前往美国杜克大学(Duke Law,位列美国前十名的知名法学院)攻读LL.M学位,并在2010年成功通过美国纽约州律师资格考试,后取得了纽约州的律师执业资格。

从学生到律师,从律师到管理合伙人;从中国执业律师资格到美国纽约州执业律师资格,十余年的职业生涯和成长轨迹彰显了一种青春“眺望”的姿态。

一、学会坚持,坚守对法律的激情

怀揣着各种优秀学生干部、优秀党员等荣誉,我在毕业时并未选择“更好”的职业,没有选择公务员、外资企业等,甚至放弃进入一家知名大国企担任董事会秘书的机会,回到了毕业实习的律师事务所继续律师的工作。

也许,正是因为对做一名律师的憧憬和执着以及对法律思辨的敬畏与崇拜,我始终坚守初心。面临执业的初始阶段的种种困难、压力以及诱惑,我没有退缩放弃或踌躇不前,相反,我坚信每一份困难和挑战带给自己的成长和历练。我坚持对最新法律理论和实践的关注,以保持自己对法律实践的敏感度;坚持对政治、财经知识的不断学习和更新,以保证广泛的知识面和对社会宏观的认识;坚持理性思维的方式,在案件办理中、在谈判中、在文本起草中将法律的思辨精神予以运用,以达到清楚了解事实、灵活

运用法律的境界。

2007年下半年,在意识到传统律师事务所管理方式和服务方式的制约后,毅然放弃了成为原事务所高级合伙人的机会,和几位年轻的伙伴创立了上海原本律师事务所。原本事务所从一开始就坚持采用了公司化管理的模式。但到2009年初,源于对法律的孜孜不倦的追求和自我的追求,我又将目光投放到了国外知名法学院的继续深造上。2009年7月,当原本律师事务所的业务和管理均已走上正轨的情况下,我选择放弃当时已成型的业务和客户群,毅然前往世界知名的法学院美国杜克大学法学院攻读LL.M学位;2010年,在获得杜克大学法学硕士学位后,我在33岁的“高龄”又选择挑战美国纽约州的律师资格考试,获得了美国纽约州的执业律师资格。而在2014年,我被评为第五届上海市“优秀青年律师”,我感到非常荣幸但也感到这是对我孜孜不倦追求的一种肯定。

我始终强调,诚然中国的法制环境不够完善,但也有相当的空间让律师发挥作用,不能因为有不完美一面,就放弃法律从业者的信念,灰心丧气。正是这份激情和信念,使我在每一个困境、挑战面前,能够激励精神,百折不挠,坚定前行。

二、学会放弃,专业上有所为有所不为

专业化律师是我始终追求的目标,也是我个人和原本事务所能够高速发展的要诀。由于原律师事务所是一家传统的事务所,所以在单独执业的初级阶段,为了满足事务所收入指标的要求,承接了很多民事案件、房地产案件等,负责的客户也良莠不齐,自身缺乏核心竞争力。

在创建原本律师事务所后,我和其他合伙人立志从传统型律师,向专业型和专家型律师的转变。根据自身优势,结合对市场的分析,我将自己的专业方向定位于公司法以及商事仲裁和诉讼,而逐渐减少参与其他业务,无论是信托资管的金融业务,还是蓬勃发展的新三板业。我将精力集中于外商投资、并购和重组、企业清算等公司法项目;我放弃承接其他类型的案件,专攻商事诉讼和仲裁,从美国回来后更是大力发展跨境的商事诉讼和仲裁;有选择地放弃了大部分民营企业的业务,将客户开发的重点放在跨国企业和国有大型企业上,进行相关的法律储备,了解客户的企业文化,用客户的语言和客户进行交流。现在,无论是国企客户还是外资客户,对我的评价就是“一个听得懂我们说话,我们也听得懂他说话”的好律师。

学会放弃,是为了更好地扬帆远航。从2007年至今,我完成了从一名传统律师到现代涉外律师的转变;而我的客户群,也完成了从个人客户和中小企业客户,



到以知名外资企业和国有大型企业为主体的升级换代。

三、以“解决方案”为导向促进不同企业之间的合作

长期为不同背景的企业提供法律服务的经验和出色的语言能力,使我深刻地理解本土企业尤其是国有企业与外资企业的文化差异,同时也因为对中国本土的法律实践有充分的认识,在谈判、交易或者争议解决中,我往往能够消弥交易双方由于文化差异产生的误解并提出务实可行的解决方案,成为中外公司之间成功合作的催化剂。

我曾为中石化上海公司、电气集团、冠生园集团、云峰集团、中信银行、平安信托、伊藤忠株式会社(I-TOCH)、德国伯曼集团(Beumer Group)、美国沃茨(Watts China)等知名国企和跨国企业提供了改制清算、中外合资、兼并收购、争议解决等法律支持和服务,并与Roedl Partner、DS Partner、Jones Day等众多外资律师事务所保持长久的合作关系。我代表大国企或者外国企业,参加了众多的中外方之间的谈判和项目工作,赢得了客户的尊重,推动了合作的完成。

四、作为事务所管理合伙人,勇于坚持“现代化精英事务所”的梦想

怀揣着建立中国第一流的现代化精英事务所的梦想,在原本事务所创立之初,我即任事务所的管理合伙人,从管理方式上逐步推进事务所向公司化方向发

展。我推动并建立了包括以管理合伙人制度为核心的事务所决策机制;以业务部门分工协作制度为核心的业务管理制度;以计时收费制度为核心的专业服务体系;以年度考核制度为核心的员工激励制度;定制了 IT 管理系统对事务所进行统一管理,引导事务所集中更多的资源在人力资源的管理、市场宣传、质量控制、专业开拓等方面进行投入。

另一方面,为了让事务所能够更好地参与高端客户的竞争,我结合中外事务所的服务经验,推进了事务所服务方式的升级。我主导建立了律师工作日志制度、News Letter 制度、法律检索的 Memo 制度、工作邮箱制度等,从而使原本律师的法律服务不仅从服务内容上,也从服务方式上满足更高端法律服务市场的需求。

原本律师事务所在我和其他合伙人的共同努力下,持续高速地发展,在短短几年内三次装修与扩充办公面积,实现了客户和业务的双重升级,从不足十人的小型律师事务所,发展成为了公司化管理、客户优质、专业能力强、拥有近四十名员工的中型律师事务所。自 2007 年至今,原本事务所不仅于 2008、2009 两年连续荣获上海市司法行政系统先进集体并荣立集体三等功,连续荣获静安区 2007、2008、2012 年十佳律师事务所、静安区文明单位等诸多荣誉称号,更在 2011、2012 年连续入选《亚洲法律事务》(《ALB》)评选的“中国地区最具潜力的律师事务所”;2013 年荣膺《亚洲法律事务》评选的中国地区“2013 年度最佳雇主”,并在 2013、2014 年连续两年荣膺《亚洲法律事务》评选的“中国十家发展最迅速律师事务所”等奖项。

原本律师事务所的发展和成长归功于我和其他原本合伙人对更高、更好、更完美目标的不懈追求。

五、作为法律人，力所能及地参加公益活动，践行自己的社会责任

作为一名法律人，我始终在力所能及的范围内，以各种形式参加社会活动，以期能够践行部分社会责任和更好地回报社会的培养。

2003 年至 2004 年，主动参加司法局组织的活动，定期赴上海市华阳街道义务提供法律咨询；2004 年，我参加《青年报》的 3·15 维权热线，成为《青年报》的特约维权律师，义务为读者提供法律咨询；2008 年，作为政府代表，共同参与静安区静工集团下属集体企业因动拆迁补偿款导致的集体上访事件的维稳工作；2009 年，汶川大地震后，在事务所带头捐款人民币 1000 元，在得知上级号召捐赠“特殊党费”后，我又再次捐款人民币 500 元；2010 年、2011 年，连续两年作为国际模拟商事仲裁庭上海邀请赛（MootShanghai）的客座仲裁员；2012 年，参加“免费午餐”公益活动，为贫困山区的孩子捐赠午餐；2013 年，推进事务所在华东政法大学设立“原本奖学金”；2013 年，与妻子共同参加“思麦基金”的贫困山区学生的扶助活动。

北岛曾经说过，“眺望是青春的一种姿态”。我作为原本事务所出色的合伙人群体中的一员，在业务上专业尽职，在管理上锐意进取，并始终保持着对社会的责任感，这正是一名青年律师对于法律和职业尊重的最好表达。●

信息

制定相应工作方案 引导律师参与社会治理

为贯彻市司法局工作精神，引导律师参与社会治理，更好地履行社会责任，结合本区实际，奉贤区司法局制定了区律师参与突发事件善后处置工作方案与律师参与重大事项社会稳定风险分析和评估的工作意见，具体为：

一、建立律师参与突发事件善后处置领导小组，由局长担任组长，分管律师工作的副局长担任副组长，成员由局律师公证工作科科长、各律师事务所主任组成。领导小组将充分发挥律师在调处化解突发事件中的独特优势与突出作用，及时、高效、快速协助相关部门妥善处理影响本区社会稳定的突发事件，全力维护社会和谐稳定，防止事

态进一步扩大。

二、发挥律师专业优势，从客观、公正的角度对涉及本区经济社会发展和人民群众切身利益的重大事项进行社会稳定风险评估，准确甄别、分析可能影响公共利益和社会稳定的各种因素，促进本区重大决策和重大项目在法律法规的框架内稳步推进，确保地区经济健康发展与社会和谐稳定。参与律师经区司法局推荐、审核，受区内相关部门委托，对重大事项进行全面、客观、科学的分析，并出具书面评估报告。

律所建设 ●文/张毅

漫谈金杜律师事务所的管理模式



自1979年恢复律师制度以来,经过三十多年的探索与实践,我国律师行业有了很大发展。随着全球经济一体化深入发展,特别是我国加入WTO后,法律服务的多元化和法律适用的复杂化,已经使我国律师处于机遇和挑战共存的特殊环境中。在这种背景下,合伙制律师事务所的管理和发展如何定位,如何适应新时代新的市场要求,毫无疑问,显得尤其重要。

金杜的法律服务品牌建设走在了全国的前列。受此启示,笔者试着根据多年从事金杜律师事务所管理的实践,就在新形势、新要求下如何建立和完善一套适合合伙所的运行机制和管理模式这一重要课题,谈些粗浅的想法。

一、金杜概况

金杜律师事务所成立于1993年,是中国司法部最早批准设立的合伙制律师事务所之一。金杜总部设在北京,在中国内地设有11家分支机构(上海、深圳、广州、成都、重庆、杭州、苏州、天津、青岛、济南、三亚),并在中国香港、美国纽约和硅谷、日本东京设有分支机构,业务范围涵盖投资、证券、银行、保险、国际贸易、公司并购、破产重组、知识产权、诉讼仲裁。

秉承不断创新及追求卓越的现代法律理念,经过20年的成长和发展,金杜目前已经成为中国实力最强的综合性律师事务所之一,合伙人210名,律师、代理人等法律专业人士1200名,员工总数超过2100名。另外,2012年3月,金杜与澳大利亚的Mallsons结盟,并在悉尼、墨尔本、佩斯、堪培拉、布里斯班拥有办公室。2013年11月1日,国际律师事务所SJ Berwin加入金杜,成为金杜国际联盟的一部分,其业务网络遍布布鲁塞尔、法兰克福、

伦敦、卢森堡、马德里、慕尼黑、米兰、巴黎、中东(迪拜、利雅得)等15家办公室。此次联盟后,金杜在全球拥有30家办公室、2700多名律师,其中包括550多名合伙人,为全球不同需求的客户提供着优质的法律服务。

二、金杜的管理模式

在国家改革大潮中成长起来的金杜,努力与国际接轨,创造性地引入国际同行经验,在实践中探索出了一条符合国情、有中国特色的律师事务所发展模式。

1. 集中统一的组织管理

金杜作为合伙制律师事务所,在成立伊始就遵循行业发展的本质特点,借鉴国际律师事务所的体制和管理机制,采取“公司化”和“一体化”的管理模式,实行一种集中统一的管理体制,对北京总部和各分所的业务、人员、行政、财务、资源共享等各个方面实行统一化管理。所有人员由事务所统一调用,所有收入由事务所统一支配,所有重大事项由事务所统一决策。在金杜,合伙人大会为事务所最高权力机构,管理委员会为事务所的日常决策和管理机构,管理委员会下设7个专业委员会,包括:合伙人发展和考评委员会、财务委员会、业务工作委员会、风险控制和防止利益冲突委员会、人力资源委员会、国际事务委员会和公益委员会。

2. 专业分工的业务管理

在业务部门的组织架构设置上,金杜倡导专业化分工,划分不同的业务部门,进一步划分业务领域。所内设立了六个业务领域,即公司业务(包括并购、房地产、外商投资、国际贸易、劳动等业务),融资业务(包括银行、保险等业务),资本市场和证券业务(包括证券、基金等业务),国际贸易业务(包括贸易救济、WTO争端解决等业务),争议解决业务(包括国内诉讼、国际诉讼、破产



2014年4月,市政协副主席周汉民一行访问金杜所。

重组、IP 诉讼业务)和知识产权业务(商标、专利、知识产权法律事务等业务),为客户提供综合法律服务。金杜每一个业务部门都由熟谙该业务领域法律和具有丰富经验的合伙人和律师组成,倡导合伙人和律师在每个业务领域都专注做精做细,并努力成为每个领域的专家。金杜不允许所内合伙人和律师从事不熟悉的业务,例如,风险特别高的业务领域证券,不允许非证券部的合伙人和律师从事证券业务,从内部冲突检索、立案程序、内核制度以及盖章程序进行实际控制,严格控制了其他部门从事证券业务。这一解决方案的实施,给金杜客户带来如下益处:使得金杜能够根据客户需要提供法律服务的业务领域,由在该业务领域具有专门经验的律师直接为客户提供有针对性的专业服务;使得金杜能够统一安排总部和各分所的优势力量为客户提供高度专业化的法律服务,这一优势在大型项目中尤为突出。

3.一体化的财务管理

分配涉及律师事务所的根本利益。目前大多数中国律师事务所采用提成制。金杜在分配上杜绝提成,实行专业化发展,为律师之间的分工协作提供了良好的环境,从根本上解决了“提成制”对事务所发展的束缚和局限,而金杜的客户则从中直接受益。在遇到跨专业的业务需求时,相关领域的律师随时可以组合起来提供跨部门的支持和协助,以确保客户获得专业而全面的法律服务。金杜专门成立了考评委员会,对事务所的合伙人、律师的年度业绩进行考评。国外律师事务所都有工作量的统计,而根据中国的国情特点,金杜的考评委员会建立了民主评议制度,除了创收业务工作的贡献以外,考

评时还要看合伙人为事务所做的非业务工作,比如公益、培训年轻人以及对事务所发展的贡献等方面进行综合考评。这些年,这种考评方法被证明是行之有效的,也是民主、公平的,被合伙人广为接受。

三、金杜的发展理念

创业之初,金杜的合伙人协议中就目标明确,即是要依照律师行业本身的特点、规律和国际法律服务的方向,为客户提供优良的法律服务产品,创建一流的法律服务组织。这种理想抱负成就了金杜的精神和核心文化,这也决定了金杜这个团队从诞生的那天起就建立了卓尔不群的精神格局,希望为整个行业的发展与国家的法治进程的发展做出贡献。

1.强调团队合作

团队合作成为金杜重要的核心文化,合伙人之间的合作观念深入人心。金杜鼓励跨业务领域、跨部门的团队合作。根据客户委托事项的业务类型指定相关业务部门中具有相对应经验的律师具体负责;对于较复杂的项目或重大项目,金杜根据客户的要求及具体项目的工作需要,成立专门的工作小组负责有关项目的具体工作,该工作小组将由在相关业务领域富有经验的律师组成,并由合伙人牵头、协调并负责。重大项目往往涉及到多个法律领域,需要集中各相关领域专业人士的智慧和经验,金杜总部和各分所独特的一体化的统一运作方式能够实现金杜律师的集中统一调配,各业务部门的密切配合能最大限度地提高了事务所法律服务的质量和效率。从考评角度,金杜对于案源进行明确划分,不仅仅考虑

实际业务收入,与其他业务部门的合作也是考核的重要指标。20年来,金杜正是以这样的专业分工和团队合作观念,以平方、立方的几何速度进行着自身的裂变。

2. 注重文化传承

金杜文化的核心是同事之间相互尊重、彼此关爱及部门律师间的团队合作精神。金杜律师及工作人员在为客户提供优质高效法律服务的同时,作为一个大家庭亦力求使每位成员得到尊重及关怀,并为每位成员提供发展的机会及必要的支持,使每位成员对金杜拥有发自内心的归属感,随着金杜一起成长并分享金杜发展的喜悦及快乐。金杜经常举办一系列的员工活动,例如,每年评比出优秀律师和优秀员工,并给予一定的奖励。在上海市长宁区律师工会的领导下,成立了事务所工会,逢年过节经常举办一些有意义的活动,如事务所年会、员工生日会、倡导节能环保的“玲珑创意大赛”、篮球赛、羽毛球赛及足球赛等,关心和慰问比较困难的律师和职工,让律师和职工感到大家庭的温暖,调动他们工作的积极性,增加律师对事务所的归属感,加强了律师事务所的凝聚力,促进了律师之间关系的和谐。

3. 加强人才队伍建设

金杜的人才观并不是多多益善,而是精益求精。强调团队精神与奉献精神的金杜人深谙利益、资源可以共享的原则。金杜从创立时起,即高度重视所内的人才队伍建设,特别珍视年轻专业人才培养,创造条件让年轻人脱颖而出,这些年来这一策略从来没有改变过。同时,作为合伙人,事务所的核心与领导团队,金杜注重个人优良品格的历练和修养,提升综合领导能力和重视人情世故方面的学习。此外,金杜已逐步打开各业务部门之间、合伙人之间业务人员难以互动的樊篱,推

动律师使用制度改革,以工作年限和实际工作量为基础,全面提高律师综合待遇,建立“律师池”体制,给年轻律师们更多选择和历练的机会,使人力资源得以更加合理的使用与共享。

4. 坚持国际化发展战略

为加强国际化应对能力,在“不拒绝学习,不错过发展”的精神指引下,金杜从成立之初就在不断探索国际化发展路径。先后加入国际律师事务所组织 World Law Group; Pacific Rim Advisory Board 和 International Bar Association 等,并通过设立海外分所、与不同国家和地区的律师事务所合作、联盟等形式搭建国际法律服务网络,为中国企业走出去提供帮助和支持。并且一直在逐步推动国际化发展,不断地提升管理水平。通过这些努力,给金杜带来了全新的管理思维,革新了运营模式,在内部管理和资源整合等方面也进行了富有进步意义和建设性的工作,包括推动文档标准化的设计、更新,使 DM 系统的使用与普及进一步扩大,加快了电子业务档案库建设等等。在过去两年中建立的金杜联盟,已经形成了首家且是唯一一家总部位于亚洲的全球性律师事务所,以其得天独厚的优势为客户提供中国法、香港法、澳大利亚法、英国法、德国法、法国法、意大利法及欧盟法等法律服务。

四、启示

中国本土律师事务所发展历史短,行业发展文化尚未形成,再加上律师事务所是人合组织,这使得律师事务所管理很难。只有建立健全符合法律服务业发展规律的制度、规章,法律服务业的发展才能有可持续科学发展的根本保障,只有坚持加强制度建设,律师事务所才能不断走向规模化、专业化乃至国际化。

完善律师事务所自身管理,加强律师事务所的制度建设,要坚持共性和个性的统一。各种专业特长、各种规模和各种体制的律师事务所应该根据实际情况“因地制宜、因时制宜”,走出一条符合自身实际的发展道路。律师行业没有最好的模式,只有最合适的模式,不管是哪里的律师事务所,都有自己适合的发展模式,金杜是最适合金杜的发展模式。但是律师事务所制度建设仍有其共性的一面,那就是建立健全完善的组织管理制度、质量保证制度以及科学合理的分配制度等等,实行规范管理,实现科学发展! ●

(作者单位:北京市金杜律师事务所上海分所)



来访的市政协委员与金杜所律师座谈

法律咖吧

栏目组稿人:岳雪飞 yuexuefei@vip.sina.com

新媒体给律师行业带来的新契机

本期主持:吕 琰 上海融孚律师事务所高级合伙人、市律协青工委副主任、对外宣传与联络委员会委员

嘉 宾:沈 立 新华通讯社上海分社新媒体中心副主任

吉剑青 北京炜衡(上海)律师事务所主任、市律协对外宣传与联络委员会委员

孙彬彬 上海汉商律师事务所合伙人、市律协对外宣传与联络委员会委员

文字整理:许 倩



吕 琰:法律咖吧以往谈了很多话题,但对于新媒体,是第一次专门讨论,希望今天能在有限的时间里碰撞出更多的火花。今天的主题就是新媒体给律师行业带来的新契机,简单剖题就有三个方面内容,首先是何为新媒体,想请沈立主任给我们介绍一下对新媒体的定义或从媒体人的角度来看新媒体;第二个就是法律人如何来看新媒体;第三就是新契机。有了新媒体,有了法律人,结合在一起,无论是对新媒体行业自身发展还是对律师行业的发展,这两者都能互为因果,互相促进。首先有请沈立主任介绍新媒体发展情况。

何为新媒体概念

沈 立:新媒体是当下很热的一个概念、流行词,但目前还没有一个全世界公认的标准定义。我个人对于新媒体的定义为——Bit Media Web,简称BMW,指具有数码和互联网基因的媒介。

传统媒介,尤其是大家熟悉的报纸、广播、电视的传播路径是一点对多点的传播,基本上是专业的传媒机构发布信息,受众接受信息;受制于报纸、电波、电视信号的收录和转发,受众接受信息后,彼此之间的信息交换,基于这些交换产生的社交关系都较弱。

报纸、广播、电视的传播技术门槛和装备费用都很高,采集(记者需要大量专业设备,尤其是电视记者)、整理(都需要大量专业编辑设备)、制作(报纸要印刷,电台、电视台都需要专业的录音室和演播厅)、发布(报纸需要邮政投递和大量零售点发行、电视和广播需要大型发射塔且受众要拥有收音机和电视机)需要消耗大量资源。因此,以往要把新闻信息采集编辑后传递出去,就需要一批在各个环节上受过专业训练的

人员,在专业机构里环环相扣地协同完成。因此,一个人完成新闻信息传播的难度显而易见。

但是,新媒体打破了这种状态。基于数码和互联网,尤其是移动互联网的文字影像记录、上传下载、转发、评论等新技术的大规模普及应用,使得一个人完成新闻信息传播成为很简单、便宜的事——在中国,花几百元就可以拥有一个能够拍摄照片、视频然后发微博微信的移动互联网终端(智能手机)。这是数码基因带来的巨变。

互联网基因即互联网自身的发展运行的基本规则与逻辑,如网状分布(分布式而非中央控制式),人人都是信息的接收端、中转站也是生成端(用户生成信息,即所谓自媒体的基础),公开共享透明度极高(如人肉搜索的出现)、可以快速群聚(关注、粉丝、微信群)、社交互动性极强(高度自由选择的互动),传播速度极快(可以达到病毒式蔓延扩散)……互联网基因使得人和人之间的信息传递、人与人之间的交流达到了前所未有的便捷、高效、高互动、低成本。

在BMW的定义下,微博、微信、客户端是最典型、应用最为广泛的三类新媒体呈现形态。但他们之间的区别也很明显。

微博是媒体基因的社交媒体,是“同关注者”在一起;微信是社交基因的社交媒体,是“同圈子者”在一起;客户端是功能基因的社交媒体,是“同需求者”在一起。

根据三种不同新媒体呈现形态的特征,律所、律师传播信息也可以更有针对性。如希望扩大公众知晓度的、公告型的信息,选择发微博是比较合适的,要深度交流并建立社交圈,微信更合适。客户端有特定功能,在内部管理培训、对外服务、开拓业务等方面都有用武



本期主持:吕琰



嘉宾:沈立



嘉宾:吉剑青



嘉宾:孙彬彬

之地。鉴于新媒体的公信力、引导力还无法与传统媒体相提并论,如果律所、律师要运营微博、微信、客户端,都应有专人持续、不断提升品质地运营。

新媒体是伴随着移动互联网的发展壮大而崛起的,基于移动互联网,移动互联网金融、电子商务等也纷纷强势崛起。

对此,我个人认为还有一个大趋势值得高度关注,那就是移动互联网对于律师行业必将产生极为深远和深刻的影响。

回顾历史,工业革命中蒸汽动力和电力的出现是两个里程碑式的事件,不仅极大地改变了世界的生产力,更直接和间接推动了人类社会关系的重构,而后者,即可以随时随地廉价获得、方便储存、随身携带、分享的电力能源所带来的变革力较蒸汽动力更大。在我看来,信息时代,PC 互联网和移动互联网的地位与影响力类似蒸汽动力和电力之于工业革命。

移动互联网的变革力量才刚刚显露,未来的影响力将远超我们现在的目力所及——基于移动互联网,各种社会关系将面临解构、重构,人作为一切社会关系的总和,也将面临巨变。在我有限的法的常识中,法律是规范人和人、事和事、人和事之间关系的。当这几大关系以及“人”本身都被移动互联网改变,对于律师行业而言,其影响力就不言而喻了。

吕琰:我们很想听听沈主任从专业角度来看,作为新华社上海分社新媒体中心,你们和相关上海政府机关或企事业单位都有开展新媒体方面的合作和探索,有没有一些成功的案例和我们分享一下?

沈立:根据党中央、国务院的新要求和国际国内

形势发展的新情况,2008年,新华社制订了《新华社2008—2015年工作设想》,明确提出实现战略性转型,把新华社建设成为中国特色社会主义世界性现代国家通讯社。其中新媒体是转型发展的重点,从短彩信到微博微信客户端,新华社的各种新媒体产品层出不穷并纷纷取得了极大的社会影响力。

今年6月11日,“新华社发布”客户端上线。新闻和资讯,迎来新的体验,这是新华社在推进传统媒体与新兴媒体融合发展方面迈出的一步。足迹遍布全球180多个国家和地区的3000多名新华社记者,在新闻现场、第一时间为读者播报全世界。同时,新华视点、中国网事、新华国际、我报道、新华视界、新华体育、财经分析、新华军事、新华网、新华每日电讯、参考消息、经济参考报、中国证券报、瞭望、半月谈……通过LBS智能推荐,新华社此前已经运营并有相当影响力、风格各异的新媒体平台将为读者呈现各种新闻和资讯。此外,新华社还在建设遍布全国的800多个党政客户端集群,读者可以通过“新华社发布”客户端找到自己家乡的党政客户端,随时关注老家的新闻。

最近,上海分社与自贸区合办的自贸区客户端已开始建设;作为上交会重要创新配套服务的“技术交易汇”客户端已经上线。这些都是新华社通过新媒体手段服务国家战略、支持经济社会发展的具体案例。

在微博方面,“新华社发布”腾讯微博发布厅,粉丝数达到了1200多万之巨。而国内发行量最大的纸媒,新华社主办的《参考消息》的发行量约350万份。

短彩信方面有影响力的案例也不少——世博会期间,新华社做了世博会手机报,向中国移动全国4000万用户免费发送。上海分社和市委组织部、上海市社工党

委、浦东、静安等区县组织部分别合作开发了“手机党校”系列党建类手机报。如针对两新组织的手机党校,就是针对两新组织党员分布散、人员流动性大、党建工作开展比较难的困惑,进行党建信息的定向传递。我们吕琰律师就是我们两新手机党校的读者和用户,他有切身感受。

法律人如何来看新媒体

吕琰:沈主任这次来,对我们律协能够关注,我们也期待新华社未来能和律协开展相关合作和探索。接下来时间交给两位律师,两位律师作为行业内年轻的“老律师”,对于律师行业也有很多感悟,在律师行业对新媒体这样一个新生事物如何运用,在运用过程中需要注意哪些方面,请两位律师谈一下。

吉剑青:从技术层面讲,我们对新媒体确实是外行。经过沈主任刚才的介绍,我们对新媒体定义有了框架性认识。下面,我对几个方面谈一下自己的感受:我们炜衡所也是一家综合性规模所,总部是北京加上海一体化的,规模大了以后,内部管理和对外展业都对新技术、新媒体手段有需求并且该需求不断提升。比如常见的所内律师执业冲突、专业部门划分、总分和分分机构之间的资源整合等问题导致了利用新的媒体或新的技术手段来加强事务所管理和对外沟通,新兴技术及手段就显得非常必要。据我所知,京沪广深四个经济发展比较强的大城市,主要律师事务所内部管理早就开始运用综合管理软件系统,所有案件的受理、批办、结案、包括内部审查、审核都通过网上完成,还通过互联网做了一些内外论坛。新媒体的功能、作用,点对点和面上发布信息,有利于事务所管理者在最短时间以最小成本对承办案件或法律服务做出最迅速反应,而且可能资源配置也是最优的。我们所在去年的全球高级合伙人会议上,重点讨论的一个话题之一就是启动我们深圳分所研发我所律师服务的APP平台,从技术层面上和专业公司做一些对接,然后开发平台,先以深圳分所为试点逐步推广。当然,APP对外的运营和营销的公众平台,可以解决大部分标准化律师法律服务的提供,但是很难覆盖和周延个性化、高难度的复杂案件。但是不管怎么样,APP做得好,运用得早,可能对一个律所特别是综合性律所,具有划时代的引领性作用。在互联网时代,超前一步甚至半步对整个事务所的先发效应、先发优势具有莫大的帮助。

也许,律师的工作魅力就在于他所承办的很多案件可能并没有终极意义上的唯一的正确答案,尤其是诉讼律师,运用好新兴技术或许成为案子的成败关键,尤其是对证据的获取、解释、展示等等,这里就有所谓

专业人士的技术成分和技术含量在里面。

现在大所尤其是北京的律所很多都已在互联网上推出这些东西,这是事务所服务对外的展示。现在在事务所内部管理过程中,对于新技术、新媒体的运用甚至未来可以叫依赖度会越来越强,另外从行业角度来说,包括法律共同体,法院和我们代理律师之间,现在法院有时候确认送达地址时,都希望当事人或代理人留下手机号码,有些简易程序,法院通知开庭,由于强调效率,法院直接短信通知,及时性和变更的迅速快捷程度都比较方便。又比如,证据提交、质证之前的举证,开庭前法院都给个邮箱,把电子版证据和代理词、答辩词甚至于其他的一些法律文书先发给他们,这样便于法官庭后高效撰写裁判文书。

总之,新技术包括新媒体,确实颠覆了传统的人和人之间的交流模式,其实是一种翻天覆地的提升,我们现在能想象到的和一两年后会有更大的差距。技术革命越来越快,尤其是这种新技术出来以后,改变了原来的传统模式,你的思维能不能跟上,近一两年从腾讯开始,技术手段越来越多,缩短了人与人的距离,世界也变得扁平。我刚刚谈的对内的事务所管理,对外的无论是所还是律师个人展业,加上律师行业和相关上下游行业、法律共同体之间的互动,包括律师个体在评价专业代理案件的某种信息,发布速度、受众范围、影响会越来越强。因此律师在执业过程中涉及到的案件事实虽然可能不关乎个人隐私或国家(企业)秘密等,但对重大敏感话题的言论、观点就不能过于随意,应当在相对合理、规范、专业的范围内发表意见和建议。因为新技术和新媒体会把某些瑕疵的扩散范围或传播速率放大、加快。所以,在利用和使用新媒体,无论是从事事务所管理、个人对外展业中,尽量注意要相比原来传统的交流模式采取更慎重的做法。

孙彬彬:从我的角度来看,新媒体跟律师之间的关联主要是两大类,一类是部分改变了律师的营销模式,现在更多的律师事务所利用新媒体,比如微博、微信、APP,重点还是营销的作用,营销事务所的知名度。另外一类是与法律相关的衍生出来的产品,好多律师事务所所在探索,有没有可能形成一种模板化、标准化、简单化的律师法律服务产品,这都是新媒体带给律师的变化。我觉得挑战的同时对于传统的律师事务所来说,也是种非常大的冲击,现在是自媒体时代,在越来越扁平化、多点化的新媒体形态中,最大的变化是原来所有的话语权是控制在传统媒体上,现在由于每个人都有发布权了,意味着标准化的答案、对外口径很难控制,虽然可以通过法律途径去规范,但毕竟每个人都有发布机会了。另外一点就是,整个一个媒体变化时代都是有

利于一些小企业、小律师等平民化的情况。这种变革最大的受益者就是让一些原本在传统渠道中没有办法突围出来的小型律师事务所或者年轻律师,给了他们一个很大的机会去形成推广自己的途径,现在有很多律师事务所在做这方面的工作,很多大所也在做法律上的试点,有很多律师有专门业务领域的也会迅速利用微博和微信去推广在某一角度、领域中的专业技能。所以我觉得对我们律师界最大的影响是,这是种新型的、有利于小型律所、不太出名的律师去突围的一个比较便捷、相对费用比较节约的渠道。而原本在传统环境下成长起来的大规模律师事务所或是某个领域已经非常专业的知名律师将会遭受冲击。因为这些大的律师事务所和知名律师原本在传统媒体上是有优势的,比如说和很多法律杂志都比较熟悉,原来的渠道也是有利于他们去推广,但是现在这渠道给年轻律师和还没有优势的小型律师事务所建立一个很棒的可突围的机会,这是一点。第二点就是法律产品,与法律相关的产品在新媒体时代可以通过新技术的发展不断推出。这个领域有两块,一块是本身就把法律服务作为产品去开发,还有一块是法律资讯的产品,这块产品更多的服务对象是律师,我觉得这两块都是新媒体时代带来的变革。今天讨论的题目是新媒体时代对于律师界带来的契机,我觉得这两块是最核心的,而且在日新月异地发生变化。带来契机的同时,对部分是契机,对部分人则是挑战,无论谁对于新媒体时代都需要引起关注。对于原有的大所来说,不能在这波推广的浪潮中被逐渐边缘化,对于小型规模的机构、小型律师事务所以及年轻的试图在某个领域建立自己

品牌形象的这些律师就更加不能忽视这个契机。

如果我们现在准备要利用新媒体去做些推广活动或者开发法律新产品,要立足于刚才沈主任所讲的这些新媒体的特征去考虑,就是因为有这样的特征,如果仅仅是去做一个泛泛的公众号,可能就没有什么实际作用。由于现在都平面化了,大家的关注点越来越多,哪些可以吸引眼球,我觉得有成功案例,就是天同律师事务所。现在大部分律师事务所推广还是把微信模板做好,但是所放内容不是很专业,天同当时在做的时候也可能是想从中突围,一开始就引入了媒体人来做这块工作。为什么它比较吸引人,作为标题党,找的概念非常新颖,既能立足于法律,同时选取的点大家愿意看。自媒体时代之后,信息大爆炸,以前看报纸就能解决问题,现在同样时间里接受到的信息比原来多几百倍甚至几千倍,这时候就面临筛选问题,所以更要求用到能吸引眼球的方式去宣传推广。自媒体情况下,没有人再会去看带有典型营销特征的新闻了,因此一定要选取吸引人的点。比方说,我注意到天同最近选取的内容是律政剧,他们选的点都是年轻人愿意看的点,比如律师如何着装、礼仪方面,看似和专业没紧密关联,但它没有走传统的营销路线,而是带有很多社交特征。

吕 琰:在微信这样一个新媒体的宣传中,律师的宣传方向会有两个,一个是对行业内的宣传,其更多的在提升业内的知名度;一种是业外对客户的营销。天同所说的律师着装、社交方面,客户是不会看的,这方面的营销更多的是针对业内的,孙律师对这个角度有何看



法？

孙彬彬：接着刚才的话题说，现在的新媒体状态中，原有的传统的特别明显的营销已经走不通了，你要做的营销是一种带有分享性、社交性的营销。目前的新媒体状态对于某类人是特别有机会的，我刚刚分析的也是对于这类人。营销有不同层次，比方说一个大所，已经不需要在某个角度去突围了，这时再去做某个点的突围已经不合适了，这个时候利用新媒体采用的方式可能不一样。目前微信比较强大的特征是利用朋友圈，传播速度特别快，还有就是大V对你的推送其实也是种提升形象的方式，如果有好文章、好的角度去讨论一个问题，还是有机会通过它去做营销的。所以我的集中观点是对于年轻律师和小型律师事务所是个非常大的机遇，对于大型律师事务所，我认为要警惕被边缘化。

如何抓住新契机

吕 琰：刚才两位律师都发表了自己的观点，我觉得从我个人角度，对吉律师的理解可概括为“上下兼顾，内外兼修”，线上线下要兼顾，事务所内部和对外营销要兼修。对于孙律师的理解是“契机与挑战并存”，对于中小所来说就是一次突破，一次“弯道超车”的机会，对大所可能是一次挑战，在原有的基础上进一步增加预算、投入人手。沈主任在听了刚才两位律师嘉宾的发言以后能否从您的角度提一提未来新媒体如何为我们律师行业提供更多支持，也提一点希望或建议。

沈 立：我想从三个方面回应两位大律师。

首先是律所管理层面跟新媒体之间的关系，其次是从律所展业方面，第三是具体法律新媒体产品。

首先，就律所内部管理和服 务而言，微信、客户端都是很好的选择。如微信群组已经是被广泛应用的、有利于扁平化沟通管理的新媒体手段。对于一些综合性大所而言，不妨考虑建设专用客户端，比如利用定位、签到、提醒、新闻信息推送等功能服务业移动办公；通过储存各种法律文本、案例分析来进行业务培训、实现查询备用。

第二，对于律所展业而言，我个人觉得，除了刚才几位提到的几点之外，建议关注移动互联网带来的巨变。如我开场所述，基于移动互联网的各种变化将导致新的法律法规、法律问题大量出现，这里的展业机会巨大，蕴藏着后来者弯道超车和领先者扩大优势的机遇和挑战。比如说，新媒体相关产业链上的公司间并购会频繁出现；传统媒体和新媒体公司之间的诉讼可能更频繁；电商导致实体商圈衰落，在商圈衰落新业态入驻过程中，一定会出现很多债务纠纷和置换需求……比

如律所和技术公司融合，将客户端植入手机，提升相关律所影响力。还有，基于新媒体的信息传播法律取证是很值得关注研究的。

第三，关于新媒体法律产品。可分几个层面，一是仅仅服务单一律所的产品。二是公共应用服务型，比如我们和有关司法行政部门及律师志愿者在探讨开发社区矫正和戒毒管理类客户端，更好地做好缓刑、假释人员、强制戒毒人员的线上帮教和矫正工作。三是公共咨询服务型，就是服务大众的，不管是针对律师的专业知识普及，还是针对公民的法律素养提升，若能够紧贴受众需求，长期坚持，慢慢植入律所律师的品牌、服务，定会获得丰厚的社会效益、经济效益的回报。最后，我非常期待具有社交基因的新媒体法律产品的出现。

接下来，我想问两位律师同一个问题：你们及所在律所何时会与“新媒体”亲密接触？

吉剑青：其实一直在准备，也着手在尝试。我对这个问题的理解是这样的，首先我们要从理念上更有前瞻性，新兴技术层出不穷，假如在理念上还滞后的话，谈不上行为动作上的跟上，就可能滞后、被淘汰。所以我们首先要对互联网时代、新媒体时代在理念上接受关注它；再从事务所层面，其实我们所里已经在做，要集大所综合所的实力（人力和财力），专人或专门部门要开始关注并且研发，就这块进行必要的投入。有了这两个前提，我们应当在所谓使用或升级过程中把我们的专业法律服务通过嫁接、捆绑、植入等方式融入新技术、新媒体，通过技术研发不断为我们行业做出更多尝试，相信技术变革对大所也好，小所也好、个体律师和事务所乃至全行业都是一个接受挑战、创造机遇的时代。我们做这个节目也有一个目的，通过这个节目给上海律师全行业一个思考，要尽快尽早介入到新技术、新媒体中去。

孙彬彬：对这个问题的回答是我们已经在做了，我们“汉商视点”这块已经做了，但是关于角度的问题还在不断调整中，目前还是集中在金融领域比较多。另外我也注意到，上海律协最近也即将推出微信平台了，所以我想应该说今天我们讨论这个话题的时候，实际上大家都已经在行动了。

吕 琰：再次感谢三位嘉宾来到我们咖吧做这样一期节目，短短的时间内讨论了很多方面的内容，今天这个话题刚才几位都说了，现在只是一个开始，通过这样一个话题，通过这样一期法律咖吧，为我们律师行业在新媒体大潮中再推一把力，鼓一下劲，也预祝各位能够用好新媒体，创造新契机，带来新生活。谢谢各位！

（本文内容根据录音整理，为嘉宾个人观点）

香港大律师之窗

●文/王 漓

浅谈在香港离婚之可行性



王 漓:香港执业大律师、香港大律师公会大中华事务委员会成员

一、引子

随着香港开放程度的增加,越来越多的内地人,特别是较富裕阶级的内地人因税率、制度、护照、子女教育等各种因素移居香港。而相当一部分的内地新移民,在定居香港的同时也和国内保持着密切的联系。当这些有内地和香港背景的婚姻出现问题时,婚姻法有关的法域问题就显现出来了。本文着重就以香港作为离婚诉讼地的一些考虑因素做出一些简介。

二、是否要在港离婚?

与大部分诉讼类似,离婚诉讼当事人最关心的内容通常包括程序法和实体法上的考量两部分。以程序来说,时间成本,法律费用等都是当事人关心的话题。以实体来说,离婚诉讼有三大重要议题:离婚理由,抚养权以及财产分配。

程序考量

秉承普通法公平为主的传统,香港家事法庭诉讼程序的处理进度较为缓慢。一般的诉讼都以年为单位。如果双方当事人互不相让,寸土必争的话,诉讼过程拖延至数年亦不少见。与之配套,香港法庭可以颁布一些临时命令以保证双方当事人在诉讼过程中的权益得到一定程度上的保障。

较长的时限和较复杂的法律程序意味着律师较多的工作量及费用。值得一提的是香港律师划一以工作量收费,不可以案件的结果为收费多少的条件。

实体考量

香港法律对于离婚理由的规定和内地分别不大,第179章《婚姻诉讼条例》第11条规定离婚的唯一理由是婚姻已破裂至无可挽救,而为证明此项理由,第11A条规定呈请人需证明以下一项或多项内容:

(1) 答辩人通奸;(2) 因答辩人的行为而无法合理期望呈请人与其共同生活;(3) 双方分居连续一年或以上且双方同意离婚;(4) 双方分居连续两年或以上;(5) 呈请人被答辩人遗弃连续一年或以上。

抚养权方面香港也以孩子的福祉和成长为主要考虑因素,而母亲通常有一定的优势。但是两地对于如何安排对孩子最有利的理解有所不同。其中一个较为明显的差异是对于拥有两个孩子的家庭。香港的一般观念是认为两个孩子一起抚养对于他们的成长较为有利,因此通常会抚养权一起判给一方。相对的,以笔者的了解,内地的法院通常出现父母各抚养一个孩子的判决。

财产权方面,一个较大的分别是香港法院对于婚前财产以及夫妻共同财产

的处置。严格意义上来说,香港并无内地婚前财产的概念,也无类似内地对于夫妻共同财产的普遍性的规定。在离婚的过程中,香港法院拥有非常大的酌情权对属于夫妻的所有财产(无论在个人名下还是双方名下)在平等公平的原则下,以分割财产或者分期抚养费等方式,进行再分配。这期间会考虑双方对于家庭的贡献,收入水平,生活规划,生活需要等多项因素。财产是否由某一方婚前所得也是考虑因素之一,但非重要因素。这和严格区分婚前婚后财产,个人及夫妻共同财产的大陆法律有很大不同。相对于人们对于内地婚姻法较为保护有钱一方(通常是男方)的担忧,香港法律相对的对于女方可能更为有利。另外还有一个现实的意义,就是对于婚姻另一方大部分资产都在香港的当事人来说,在香港诉讼更方便调查以及保全对方在香港的财产。

两地对于婚前协议的态度也有很大区别。和大陆不同,香港法律不承认婚前协议,仅在有限的情况下对法庭的判决有一定的参考作用。

由此可见,两地法律有诸多不同,某些当事人在香港诉讼可以取得更有利的结果。

三、能否在港离婚?

清楚在港离婚的利弊后,自然要考

虑能否在港离婚的问题,无论目的是在港提起还是避免诉讼。此问题可分拆为两步:其一,香港法院是否有管辖权;其二,香港法院是否会行使管辖权。

管辖权的有无

香港法庭对于离婚案件的管辖权由香港法例第192章《婚姻法律程序与财产条例》第3条规定满足如下三个条件之一即可:

“(一)在呈请或申请提出当日,婚姻的任何一方以香港为居籍;(二)在紧接呈请或申请提出当日之前的整段3年期间内,婚姻的任何一方惯常居于香港;或(三)在呈请或申请提出当日,婚姻的任何一方与香港有密切联系。”

居籍(domicile)比较特别,是一个内地没有的概念,主要由香港法例第596章《居籍条例》定义。居籍的含义与国籍,居留权,公民权,户籍,居住地等均不相同。通俗地理解,居籍就是一个人家所在的地方。从法律定义来说,一个人的居籍未成年时期为与他有最密切联系的地方,通常是跟随父母的居籍而定。该居籍一直延续到成年,直至有所改变为止。成年人改变自己居籍的方法是(a)身处某国家或地区,并且(b)意图无限期地以该国或地区为家。

第二个概念惯常居住地就比较常见了,和国内通常居住地的概念相类似。简略来说,某人在某地因为某些特定的目的而逗留一段可观的时间,并以此作为他某一段时间日常生活的一部分,既可以此作为惯常居住地。

“与香港有密切联系”是一个较为抽象灵活的概念。法庭会综合考虑有关的夫妻双方和香港的各种联系以确定这些联系是否“密切”。“密切”的程度很难精确定义,但是它显然不包括蜻蜓点水式路过香港的家庭。夫妻双方在香港的生活,投资,业务,工作,以及子女的教育等多方面情况都会被纳入考量范围。

管辖权的行使

拥有管辖权并不代表一定会行使。由于管辖权定义的宽泛性,国际婚姻常会出现多于一个法域的法院有管辖权的情况。在此国际司法冲突的情况下,香港法院会根据非便利法庭的原则(Forum non conveniens)决定是否放弃行使司法管辖权。

此原则分三阶段进行判断:

(1)表面上看,是否有另一个明显更为合适的法院?(2)如果有,那案件的申请人在香港诉讼是否有特殊的司法上的优势;(3)如果有司法优势,那从总体公平正义的角度来看,是否应该搁置香港的诉讼?

第一阶段中,法院会综合比较当事人家庭和两地之间的联系,内容包括夫妻生活地,住所地,工作地,财产所在地,子女生活和学习地,审理的便利性(包括证人及当事人出席便利性等),当事人籍贯,结婚地点,等等。在婚姻案件中经常出现平行诉讼的问题:一方在港提诉,另一方在内地提诉。由于顾及法域间的礼仪及和谐,香港法院有可能会将在另一法庭已首先提起相同的诉讼作为此阶段的考虑因素。但仅限于另一法庭提起的案件已经进行到一个较为深入的阶段的情况,且并不经常以此为决定性因素。

第二阶段的审查则主要考虑两地之间司法制度的区别。这些区别在不同案件中的重要性都有所不同。前述两地对于离婚抚养权以及财产分配的不同处在一定程度上都可以在这里被提出。另外一些以往被提出过的司法优势包括两地在文件披露义务上的不同,两地法院的调查取证方面的权力的不同等。

存在司法优势并非全部,法庭在第三阶段审查时需要决定,从总体公平正义的角度来看,考虑双方在两地诉讼将遇到的各种情况(包括第一阶段考虑的

内容),以及司法上的劣势以及优势,案件应该何去何从。

四、第IIA章经济济助令

即使内地法庭已经颁令离婚并进行了财产分配,如果一方当事人对于此财产令有所不满,还有机会在香港根据《婚姻法律程序与财产条例》第IIA章申请额外的经济济助令,要求根据香港法律进行再分配。

要申请此济助令,需首先确定香港法庭对于此申请有管辖权(条件类似离婚诉讼的管辖权)。其次法庭会在整体考虑第29AF(2)条列出的各种有关因素决定济助令的适用性。此处法庭最主要关注的是原先财产令的内容。其严苛性,不公平性是强有力但非必要的证据。申请人家庭和香港的联系也很重要,联系越紧密,理由越充足。

此处法庭考虑的因素和不方便法庭原则类似但不尽相同。另一方面,案例也指出,由于考虑因素的相似性,很少会出现一方面不方便法庭原则适用,香港案件被搁置,但其后申请人又能够在香港拿到济助令的情况出现的。

因此当事人需要审慎选择其一。一方面济助令可以作为第二手准备,如果内地法庭的判决不公,在香港再行申请济助令,作为一种变相的上诉手段。而另一方面,如果内地判决和香港判决的差距不大,则较难申请济助令,反而直接申请在港审理更有利。还要注意的是济助令仅限于财产分配,不涉及抚养权。

五、小结

综上,有内地香港两地背景的离婚当事人有可能在香港家事法庭获取更有利的命令。根据具体情况,可考虑直接在香港离婚的方式,也可考虑申请济助令的方式。●

案例精析 ●文 / 童 洪

机动车交通事故责任纠纷中
“非医保用药”究竟谁来买单？

一、案情简介

原告张某与被告陈某、上海某机动车驾驶员培训公司、某保险公司发生机动车交通事故责任纠纷，于2013年12月11日诉至宝山区法院。原告诉称：2011年5月22日13时15分许，在宝山区绥化路近江杨北路约200米处，被告陈某驾驶沪牌小型教练车，与原告乘坐的两轮助动车发生碰撞，致原告受伤，交警做出道路交通事故认定书认定陈某负本起事故全部责任，原告无责任。原告用去医疗费等共69749.78元，其中非医保用药42664.09元。上述费用要求被告保险公司在保险范围内承担赔偿责任，超出保险范围的项目和金额，由被告陈某和驾驶员培训公司承担连带赔偿责任。

二、争议法律焦点

争议之一：保险公司与陈某有保险合同约定，商业三者险条款规定：医疗费中的非医保部分不属于商业三者险的赔偿范围，因此不予赔偿。

原告认为，该条款系被告保险公司提供的格式条款，其含义并不明确，可能存在多种理解，条款只约定被告保险公司单方核定医疗费用的方式和标准，并不能当然从中推断出被告保险公司对医疗费用中的非医保部分不予赔偿的结论。保险公司认为，这是行规，目的是限制索赔。按照双方签订的保险合同，保险公司该赔付的医疗费只限于国家规定的医保范围内。

争议之二：保险公司提供的格式条款实质上是不是责任免除条款？是否就

该条款的内容以书面或者口头形式向投保人作出明确说明？

原告代理人认为，受害方有权要求肇事方赔偿，这与肇事方保险公司赔不赔这笔费用无关，因为肇事司机赔了钱后，可以再找保险公司，这是另一个法律关系。被告陈某认为，根据法律规定，保险人应当向投保人说明保险条款的内容，特别是免除责任条款更应该做出引起投保人注意的提示，比如字体用黑体标明，因为没有做出提示，也未明确说明的，该条款不产生效力。被告保险公司则认为，投保人是完全民事行为能力人，对保险条款具有认知的能力，保险公司尽到了特别告知义务，所以该条款产生效力。

三、律师评析

2006年7月1日起实施的《机动车交通事故责任强制保险条例》，并没有说医药费的赔偿范围只能限定在医保范围内。另外，《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19条规定，只要是治疗事故伤害所花费的医疗费保险公司均应赔偿，也没有将医药费的赔偿范围限制在医保范围内。违反上述法律和行政法规的规定是无效的。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19条规定：“医疗费根据医疗机构出具的医药费、住院费等收款凭证，结合病历和诊断证明等相关证据确定。赔偿义务人对治疗的必要性和合理性有异议的，应当承担相应的举证责任。”据此，只要是治疗交通事故所伤害所花费的医疗费，保险公司均应当赔偿。

在保险金额范围之内，保险公司是赔偿义务人，如果对非医保用药的必要性和合理性有异议，举证责任将由保险公司承担。如果保险公司无法举证证明，就应当承担举证不能的法律后果。保险公司通过保险合同的约定，将举证责任转移的做法不应得到法律的支持。

四、结论

宝山区法院查阅了保险公司的保险合同，着重对该条款做了仔细分析，认定该条款属于责任免除条款，并且认为保险公司没有证据证明有提示和明确说明，未尽到法定特别告知义务，所以该条款不具有效力。另外，国家基本医疗保险是为补偿劳动者因疾病风险造成的经济损失而建立的一项具有福利性的社会保险制度，以避免或减轻劳动者因患病、治疗等所带来的经济风险。为了控制医疗保险药品费用的支出，国家基本医疗保险限定了药品的适用范围。而本案中的保险条款属商业性的保险合同，保险公司收取的保费金额远远高于国家基本医疗保险，更何况在治疗过程中，无论侵权人还是被侵权人，对于医疗机构针对病情及发展情况依照医学知识和科学方法采取的治疗方式、标准和用药范围均无法预见和控制。因此，如果按照被告保险公司关于医疗费中的非医保部分不予赔偿的理解对争议条款进行解释，则明显降低了被告保险公司的风险，减轻了其义务。法院最终完全支持了原告的诉请。在上诉期限内，三被告都没有上诉。●

（作者单位：信利律师事务所上海分所）



专题研究



李强:市律协基金业务研究
委员会主任



李彘:国浩律师(上海)事
务所律师

●文/李强 李彘

组稿邮箱: tougao@lawyers.org.cn

Pre-IPO 后 PE 角色的转变

近几年,越来越多的 IPO 项目闪现出 PE 的身影,虽然 IPO 刚刚经历了长达 14 个月的“空窗期”,但由于前期投资 Pre-IPO 项目的热潮以及 IPO 审核的延迟,未来仍将需要很长一段时间才能逐渐“消化”这些项目。

PE 作为一种从国外引进的概念,其投资理念在于在市盈率低的地方投资,从市盈率高的地方退出,以获得盈利。中国的 PE 是在传统金融体系相对落后的背景下发展起来的,中国传统的金融体系最主要的便是银行,但银行一直存在着融资门槛高、成本高等局限性,而民间诸多闲置资金却投资无门。一方面,许多中小企业存在融资渠道不畅的情况,另一方面,民间闲置资金希望通过投资获得一定的收益,由此,中国的 PE 作为一种新型金融形式应运而生并蓬勃发展起来。

PE 的投资形式多种多样,Pre-IPO 项目只是其中的一种类型。从 PE 的角度看,只要项目存在盈利的价值,而风险是可控或可承受的,就值得投资;而对于准备 IPO 的企业来说,在上市之前获得 PE 的投资,无论是通过增资的形式将这部分资金用于企业的发展,还是通过股权转让的形式使原股东提前实现收益,或者只是通过引入专业投资机构,优化股东结构、规范管理,提升企业的形象与价值,都是不错的选择。

PE 之所以热衷于投资 Pre-IPO 项目,究其原因,主要还是此类项目快速的盈利能力。在本轮“空窗期”之前,Pre-IPO 项目一般能在投资后 2 年内成功上市,且投资收益相当可观,可谓是“高收益、零风险”。据相关资料显示,在 PE 投资的创业板上市公司中,2009 年投资的,即使投资时间只有一年,按发行价计算,PE 机构的平均收益率也约为 5.34 倍,2008 年投资的平均投资收益则高达 8 倍。2 年的时间,就能获得如此之高的收益,资本

的逐利性必然使得众多资本对 Pre-IPO 项目趋之若鹜。

Pre-IPO 项目如此快速的盈利能力,核心在于资本市场中的一、二级市场差价和上市审批制。一个企业一旦上市成功,其估值和上市前的估值差异巨大,换句话说,只要投资的公司能成功上市,投资溢价就一定可以实现,且收益可观。另外一个重要的原因就是上市审批制,上市公司的身份本身就是一种稀缺资源,获得这种稀缺资源就能带来可观的投资回报。

正是由于快速的盈利能力和可观的收益,Pre-IPO 才能在众多的投资类型中脱颖而出,成为 PE 追逐的热门项目。也正是因为这个原因,在投资 Pre-IPO 项目的过程中,逐渐出现了一些“乱象”。

一、进入门槛降低

PE 投资是具有较强专业性的行业,不仅要求从业人员有一定的专业基础,同时还需具备较强的学习能力。由于 Pre-IPO 项目的快速盈利能力及可观的收益,使得募资变得相对容易,也导致了 PE 门槛的降低,造成了无论何种身份、何种背景,只要有资金就可以做 PE 的尴尬局面,而越来越多的资金流入 PE,越来越多的人做 PE,目标和方向却只有一个,就是投资 Pre-IPO 项目,这也使得很多准备上市的企业在选择 PE 的时候并不关注其专业水平,而是纯粹以入资价格来衡量。

二、募资标准单一

Pre-IPO 投资的盛行,不仅使得投资 Pre-IPO 项目的机构更受青睐,整个 PE 行业的投资重心也开始转移到 Pre-IPO 项目上,这也导致 PE 的募资标准发生了变化。投资人在挑选投资机构时,更多关注的是该机构投资了几个拟上市企业、已投资企业的上市成功率,投资

后也只是关心投资项目的上市进度,而忽略了投资机构本身的业务水平和服务能力。

三、专业能力下降

Pre-IPO 模式下,投资判断能力不再重要,只要被投资企业能上市,该项投资就一定能够实现可观的收益,事实上,判断被投资企业能否上市已经取代了对该企业是否值得投资的判断。Pre-IPO 模式下,PE 机构只需等到被投资企业上市后获得投资收益即可,而无需为企业提供更多的增值服务。Pre-IPO 模式下,不再需要灵活退出能力,因为 IPO 是唯一的选择。由于被投资企业一旦上市,其巨大的经济利益吸引,致使个别投资机构忽视监管部门的要求,成为上市公司虚假申报的帮手,甚至幕后推手。作为专业的投资机构,PE 曾被寄予厚望,希望通过其专业的视角挖掘更具潜力的公司,利用其股东身份,加强对公司的规范化管理和引导。但利益的驱使,使得个别 PE 背离了这种期望,这不仅影响着 PE 的市场评价,对证券市场也产生了负面影响。

四、跟风投资盛行

成熟的 PE 机构总能把握先机,独具慧眼的发掘一些具有潜力的企业,不仅如此,在入资企业后,无论是管理经营或是行业定位,总能提出建设性的意见。但是由于投资 Pre-IPO 的热潮,使得一些 PE 机构丧失了自己的专业判断,跟风投资,出现一个项目多家 PE 争相投资的局面,这种情况下,被投资企业也不再关注投资机构的专业性,而是单纯以入资价格作为衡量标准。如此一来,对 PE 来说,由于没有经过专业调研,增加了投资风险;而对于企业来说,盲目以入资价格作为衡量标准,极有可能引进了“不合格”的投资机构,不仅不能为企业的发展“加分”,反而成了企业发展的“绊脚石”。

五、违背发展常态

目前,出现了个别 PE 机构同时成立多个针对同一行业的 PE 基金的现象,这势必会造成各个基金之间的利益冲突,不仅会对投资者造成不公平,还有可能因为内部协调不善丧失好的投资机会或是因为不良竞争造成市场混乱。有些较知名的 PE 机构,以其所谓的品牌、管理和少量出资,在全国设立数个小规模基金,但却无人管理。在这种状况下,投资市场出现了鱼龙混杂、良莠不齐的现象,不仅影响了投资市场的正常秩序,一些“不合格”的投资机构一旦进入企业,反而会阻碍企业的发展。

当然,不能否认的是任何行业的发展都可能出现不规范的现象,PE 行业也不例外。但作为银行等传统金融

体系以外的一股新生力量,PE 被寄予了更高的期望,PE 的发展不仅有助于建设创新型国家、发展战略型新兴行业,还能解决中小企业融资难题、加速行业整合。PE 的发展不仅会对中国经济的发展起到积极的作用,更被认为是服务于实体经济的最有效方式。

但由于 IPO 市场陆续爆出的上市公司业绩变脸、虚假申报等丑闻,使得监管部门不得不加大对拟上市公司的核查力度,其中也包括对投资机构的严格核查。对于拟上市公司中的投资机构,尤其是股权比例超过 5% 的投资机构,不仅需要核查其本身的构成情况,如果其股东是非自然人,还需核查其股东的出资情况;对于该投资机构投资的其他企业,不仅要核查该被投资企业与拟上市公司之间是否存在交易,如果两家企业为同行业企业,还需核查供应商及客户是否存在重叠,是否存在非正常交易等。2013 年初,监管部门要求中介机构开展大规模的财务核查,此次财务核查虽然引起了很大争论,但客观上还是淘汰了个别存在问题的企业。

IPO 市场刚刚经历了长达 14 个月的“空窗期”,即便目前发审会已重启,但是审核速度已明显减慢,加之前期积压的项目较多,使得很多 PE 机构不得不开始思考:Pre-IPO 之后,PE 该走向何方?

传统的 Pre-IPO 项目一般包括募、投、管、退四个环节。虽然 IPO 审核已重启,但由于审核速度减慢、前期项目积压较多等原因,创投机构的募资难度将有增无减;从投资环节来看,由于 Pre-IPO 项目投资周期延长、抛售条件限制等原因,创投机构的投资导向将不得不向更早期的项目及细分行业调整;已投资入股的,创投机构会加强对企业规范运营的管理;由于退出时间延长,创投机构不得不更加注重被投资企业的中期发展。以上种种迹象表明,单纯依靠投资 Pre-IPO 项目,通过其上市后退出获利的方式已渐渐失去了竞争优势。

PE 不同于一般的投资者,它不是单纯的资金提供者,在提供资金的同时,它往往可以利用自身的专业优势,为企业提供增值服务,可能是更好的商业机会,可能是更精准的市场定位,也可能是更优化的管理理念。对于成熟的市场,出色的增值服务能力是 PE 成功的核心要素。优秀的 PE 机构,除了投资团队外,一般都设有为投资企业提供增值服务的相关部门。如全球最大私募基金公司德太投资,其不仅组建了专门为投资企业提供增值服务的运营团队,还建立了专家库,为投资企业的经营管理提供指导和建议。国内企业具有强大的制造能力和成本优势,虽然近几年逐渐接受和引进国际上先进的经营管理理念,但总体来说,在经营管理和资本运营等方面还存在诸多不足。正因为如此,才更加需要 PE 出色的增值服务能力,以此提高投资企业的整体实力。



真正优秀的 PE,其核心在于专业性,在于对被投资企业的引导和帮助,PE 只有发挥其专业性,才能和普通资本区分开来。因此,在 Pre-IPO 之后,加强专业性服务成为很多 PE 机构的发展方向。国内经济结构的转型加速,行业分化的加剧,新兴产业的快速发展,使一大批创新企业涌现出来,持续的创业潮,造就了许多具有潜力的新兴产业企业,当下热门的移动互联网和互联网金融便是其中之一,这极大地拓宽了 PE 机构的投资渠道,医疗、消费、先进制造业也是时下聚焦的热点。

一个优秀的 PE,无论作为企业的小股东,还是拥有相对或绝对控制力的大股东,都需要耐心,需要具备看穿问题实质的慧眼。虽然现在 Pre-IPO 项目已经失去了前几年的“风光”,但还是有很多优秀的创业企业,需要资金的支持、市场的引导、管理的提升,这些企业往往都处于发展甚至是起步阶段,短期内不会带来收益,但正是如何挖掘这些企业的潜力,才更能反映出一个 PE 机构的专业性。

越来越多的 PE 机构通过设立基金垂直投资,围绕投资过的领域开拓新业务,尝试新模式。PE 机构通过与行业内企业家的长期合作,不仅能够有效降低投资风险,同时可以借助产业资源,实现收益最大化。调整投资理念和投资思路,在看准大势的基础上选择行业,在看准行业的基础上挑选企业,投资阶段向早、中期倾斜,是 PE 发展的又一个趋势。新三板和并购市场的活跃,境外市场的复苏,使得许多 PE 机构不再仅仅局限于 Pre-IPO,而是将眼光转向其他领域。当然,目前看来,这些市场的收益无法与 A 股市场相比,但是近几年 A 股审核的时断时续、政策的不确定性等,使得很多 PE 机构在综合考量后,不再将 Pre-IPO 作为投资首选。

PE 的专业性和私募特点使得这一行业具有特殊

性,正确引导、适度监管,无论对 PE 本身还是其投资者,或是被投资企业都是必要的。保护投资者利益和防范系统性风险作为监管的重要目标,在操作上要求较高的保密性和灵活性。因此,绝大多数国家对于私募基金都有三个要求,即募集时不得公开宣传;投资者个数有限;投资者为合格投资者。而这其中,合格的投资者显得尤为重要。合格的投资者既有利于 PE 行业的风险管理,亦能够促进其发展。合格的投资者具备理性投资能力,能够充分评价投资风险,使 PE 的市场风险处于合理水平。同时,由于其较强的专业性,有利于 PE 的产品创新,从而促进整个行业的发展。目前,我国对股权投资企业的监管以备案为主。国家发改委自 2011 年以来,陆续发布了《国家发展改革委办公厅关于促进股权投资企业规范发展的通知》、《国家发展改革委办公厅关于印发全国股权投资企业备案管理工作会议纪要和股权投资企业备案文件指引/标准文本的通知》、《国家发展改革委办公厅关于进一步做好股权投资企业备案管理工作的通知》等一系列文件,以引导和规范 PE 的发展。此外,政府应当设立引导基金,更多地投向产业政策支持的早期、中期项目,以起到示范作用;设置更多的母基金,加大长期资金进入 PE 行业的比例,培育专业投资机构,从而夯实行业发展的基础;通过税收政策,引导 PE 投资早中期项目,例如按照 PE 机构投资阶段和持有时间的不同,给予不同的税收优惠及补贴等,使 PE 形成天使投资基金、创业投资基金、并购基金和 Pre-IPO 投资基金等分工明确、功能不同的完整体系。

对 PE 的发展给予正确的引导和适度的监管,让 PE 回归专业性,让专业投资机构获得更好的发展和评价,将显得十分必要。●



潘 昶：市律协基金业务研究委员会委员

●文/潘 昶

投稿邮箱: tougao@lawyers.org.cn

OTC 板块的僵冷市况与天使基金的缺位

随着我国多层次资本市场的深入发展,场外交易市场(OTC)得到了快速的成长。目前已有十数个省市建立了各自的地方性股权交易市场,一些地方政府为培育本地的资本市场,推出了众多的挂牌优惠政策,吸引企业落户挂牌。一时间,企业云集,区域股权交易中心的挂牌企业数量已成规模。

以上海为例,截止于2014年5月30日,上海股权托管交易中心挂牌企业已达189家。有了成群的挂牌企业,有了政府背景的孵化基金的引导,区域股权交易市场是否就此繁荣?

一、僵冷的市况

政府倾力搭台,中介机构热闹吹打,挂牌企业兴奋唱戏,然听众寥寥……

依据官方资料进行统计,截止于2014年5月31日,上海股权托管交易中心2014年前五个月累计成交金额1.38亿元,成交股数0.60亿股,成交笔数458笔。在5月份中有75%的挂牌企业的月成交量为零。

同期的深圳股票交易所创业板上市公司数量为379家,累计成交金额26659亿元,累计成交股数13.39亿股。

上海股权托管交易中心的挂牌企业数量是创业板的1/2,成交股数只有创业板的4.48%,成交金额仅是创业板的0.005%。而上海股权托管交易中心的各项指标却是同类OTC市场中的领先者,但与创业板相比竟然有如此巨大的落差,反映出OTC市场普遍存在的流动性缺失。

僵冷的市况,在很大程度上体现了民间资本对挂牌企业的估值判断。

二、褪色的光环

挂牌企业曾经被政府、风险资本期许的高成长性的光环正在消退。

根据上海股权托管交易中心的资料显示,2012年半年报挂牌企业半年的平均每股收益0.08元,平均净资产收益率5.3%。但依据2013年年报资料统计,挂牌企业全年的每股收益0.12元,平均净资产收益率3.49%。在

已公布2013年年报的144家挂牌企业中有24.31%的企业出现亏损,有36.11%的企业净利润增长率为负。

从财务指标来看,OTC挂牌企业不具备整体的高成长性。

三、未见显著的投资价值

从资本的逐利本性而言,投机和投资没有根本性差别。相对而言,投机资本看重短期的获利空间,投资资本看重股票的内在价值和比较优势。

由于区域股权交易中心普遍存在的流动性缺陷,投机资本无法实现“快进快出”的交易策略,“买入即套牢”,投机资本对挂牌企业望而止步。

投资资本在审视挂牌企业内在价值时,通常会依据绝对估值法对拟投资对象进行分析,着重分析一定期间内挂牌企业现金流的贴现价值。常用的方法是DDM(股利贴现模型)和FCFE(股东自由现金流模型)。这就将要求挂牌企业有较好现金回报,尤其是使用DDM方法时,要求挂牌企业是头优秀的“现金奶牛”。

拟投资对象是否具有投资收益的比较优势,也是投资资本考量的重要因素。在众多的对比指标中,无风险收益率是一个重要的指标。2014年5月份发行的三年期国债的票面利率是5%,五年期的国债票面利率是5.41%。

参考挂牌企业平均净资产收益率3.49%的现实,以及挂牌企业所处的企业发展阶段,挂牌要提供较好的高于无风险收益率的股息率是非常困难的。

同时,由于2013年创业板上市公司的平均每股收益0.37元,平均净利润增长率10.48%。创业板上市公司中94.46%的企业是国家级高新技术企业,创业板上市公司平均资产规模14.04亿元。挂牌企业的资产规模仅在千万元级别,挂牌企业资本的扩张能力和抗风险能力相对较弱。

OTC挂牌企业的投资价值相对于创业板上市公司不具备比较优势。

由此可以看出OTC市场的无法持续有效地吸引公

募基金、PE 资本和一般民间资本的参与，是有着 OTC 市场价值含量的自身原因。

四、天使角色的缺位

从金融体系内部功能链来看，不同层次的资本市场有着各自不同的资本供给者。创业企业初始的资本眷顾者应该是风险资本，创业企业在进入相对高成长长期时则由二板市场提供资金，而后在进入成熟期则由主板市场提供企业扩张所需资本。商业银行则主要为进入稳定期阶段的企业提供银行信贷。

天使投资是在风险投资的最前端，为创业企业提供资本和管理价值。

“风险不要紧，只要信息真。”当信息的真实性有保障，则风险是可加以评估、控制和管理的。在资本的生态环境中，天使资本是中小科技企业投资价值的甄别者和信息可靠性的背书者。天使投资人引导 PE 资本介入创业企业，实现企业的迅速成长，而后再由私募投资人和一般社会投资人提供资本供给。从这个意义上看，没有天使资本就没有 OTC 市场的春天。

当前我国公募基金的规模已经达到 3.92 万亿元，但主要投资于主板市场和创业板市场。各类 PE 资本热衷于境内 Pre-IPO、海外 VIE 结构模式的投资，本质上是从事跨年度交易的财务投机者。两者不会直接给 OTC 市场提供流动性。

目前我国的风险资本规模较小。在成熟市场中风险资本的规模占整个金融市场的 1%，其中包含证券、债券、银行信贷等市场。于 2014 年 5 月底，我国 A 股总市值为 23.8 万亿元，2013 年 12 月末金融机构人民币各项贷款余额 71.9 万亿元，有人估算我国的风险资本量尚不足银行贷款余额的 0.5%。

在风险资本中，以天使投资而闻名天下者则更鲜见。

目前 OTC 市场的挂牌企业数量仍在持续增长，也就意味着 OTC 市场的证券产品的供给量正在持续膨胀，如果天使基金依然步履阑珊，那么供需失衡将会加剧，市况僵局恐将依旧持续。●



盛先磊：市律协基金业务研究委员会委员



陈昱申：市律协基金业务研究委员会秘书

●文 / 盛先磊 陈昱申

组稿邮箱: tougao@lawyers.org.cn

有限合伙制私募股权基金税务问题浅析

有限合伙制私募股权基金（以下简称“PE 基金”）是目前在世界范围内最主要的 PE 基金组织形式，诞生于 20 世纪 70 年代的美国，是被广泛认为最有优势的 PE 基金组织形式。在新的《中华人民共和国合伙企业法》（以下简称“《合伙企业法》”）等法律法规的相继更新的基础上，我国的有限合伙制 PE 基金有了存在和发展的土壤。

一、有限合伙制 PE 基金的优势

有限合伙制 PE 基金，是指投资人与基金管理人共同签订合伙协议，成立有限合伙企业，投资人担任有限合伙企业的有限合伙人（以下简称“LP”）对基金主要出资并承担有限责任，同时不参与 PE 基金的管理和运作；基金管理人担任有限合伙企业的普通合伙人（以下简称“GP”），仅出资很小的比例，但是全面负责 PE 基金的日常管理与经营决策，对外承担无限连带责任。有限合伙制 PE 基金具有低成本、风险较低、管理高效等优势特点：

1. 设立程序比较简单

相比设立公司制的 PE 基金，设立有

有限合伙企业无论从材料提交上还是设立程序上都更为简便。一般仅需提交申请登记书、相关方签署的合伙协议、及合伙人的身份证明文件等，对出资及企业治理结构等方面均没有严格的要求。

2. 资本制度安排灵活，治理结构高效

首先，有限合伙制的 PE 基金没有实缴出资的要求。虽然《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）修订后，对设立公司也没有最低的注册资本限制，但是新《公司法》依然没有改变法定资本制的原则。有限合伙 PE 基金可根据项目的实际情况，选择投入资金的时间，最大程度地减少资金闲置的可能性，极大地提高资金的利用率；

其次，有限合伙企业可以做到人资分立，投资人在有限合伙制的 PE 基金中作为 LP 出资，占有基金绝大部分的出资额（可高达 99%），但是不参与基金的管理，PE 基金的管理职责由具备专业知识与技能的基金管理人承担，是人资配置的完美结合。

3. 税收制度优惠，避免双重征税

《合伙企业法》第六条规定：“合伙企业的生产经营所得和其他所得，按照国家有关税收规定，由合伙人分别缴纳

所得税。”从而意味着,采用有限合伙企业作为 PE 基金的组织形式,可以避免企业层面的所得税,仅在合伙人层面缴纳,避免了公司制 PE 基金需要双重纳税的问题(对股东来说,需要先在企业层面缴纳 25% 的企业所得税,剩余所得分配再由股东缴纳个人所得税,以 20% 的个人所得税率合并计算,股东实际负担的所得税高达 40%)。从所得税层面,有限合伙制 PE 基金具有一定的税收优惠。

除了免于双重征税外,有限合伙制 PE 基金还会面临其他独有的税收问题,因此,针对有限合伙制 PE 基金的税收问题,本文旨在分别从有限合伙制 PE 基金的投资人、管理人及基金层面分别浅析相关的纳税政策和实践操作。

二、基金层面的税收问题

基金层面不缴纳税收,是选择有限合伙企业制 PE 基金的最重要原因之一。针对合伙企业层面的所得税,根据《合伙企业法》第六条与《国务院关于个人独资企业和合伙企业征收所得税问题的通知》(“16 号文”)的相关规定,明确了在有限合伙企业层面,无需缴纳企业所得税。2008 年颁发的《财政部、国家税务总局关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》(“159 号文”),同时也进一步明确了,在新企业所得税法体系下合伙企业生产经营所得和其他所得采取“先分后税”原则,即先分配后征税,把所有收益分配给各合伙人,再由合伙人缴纳税收。综上可知,在有限合伙制 PE 基金层面,无需对来源于投资的目标公司所获取的红利股息或股权转让溢价缴纳税收。合伙企业在纳税环节相当于被“看穿”,应税所得直接转由其合伙人缴纳。

有关合伙企业层面的营业税。由于 PE 基金从事的主要经济活动为股权类投资,一般不会涉及提供应税劳务、转让无形资产、销售不动产等营业税的课税环节,因此基金层面一般也无需缴纳营业税。

三、投资人层面的税收问题

投资人作为有限合伙制 PE 基金的 LP,由于其不参与基金的实际管理和运作,在 PE 基金的主要活动即是通过投资获取收益,因此涉及到的纳税环节主要为投资过程中获取的利息、股息、红利及财产转让获得的收益等,因此投资人在 PE 基金中最主要的税收问题即是对利息、股息、红利及股权转让收益缴纳的所得税。由于投资人在有限合伙企业中的形态可能不同,可以是自然人直接出资,也可通过法人或合伙企业的形式出资。一般情况下,通过增设一层合伙企业持有基金对于 LP 来说,各合伙企业在缴纳税收时依然被逐个“看穿”,等

同于自然人直接缴纳,因此本文将投资人的形态分为自然人和法人两种形式分别探讨。

1. 投资人为自然人

在《中华人民共和国个人所得税法》(以下简称“《个人所得税法》”)和《中华人民共和国企业所得税法》(以下简称“《企业所得税法》”)的规定中分别对于境内外自然人和居民企业与非居民企业有不同的划分,因此本文分别简要阐述。

(1) 境内自然人

根据“先分后税”的原则,有限合伙企业层面被直接“看穿”,自然人作为 PE 基金的 LP 必然要承担从合伙企业分配所得所对应的个人所得税。目前实践中,对自然人 LP 征税时,适用个人所得税的计税依据和税率存在一定的争议:一种征税依据是直接适用《个人所得税法》第三条第五项之规定:“特许权使用费所得,利息、股息、红利所得,财产租赁所得,财产转让所得,偶然所得和其他所得,适用比例税率,税率为百分之二十”,这是比较常见的理解方式;但是,实践中也会存在另一种操作方式,即根据《个人所得税法》第三条第二项之规定,“个体工商户的生产、经营所得和对企事业单位的承包经营、承租经营所得,适用百分之五至百分之三十五的超额累进税率”。产生这两种认定差异的原因在于,投资人获得的利息、股息、红利所得及股权转让所得其实均来自于目标公司的分红及转让溢价所得,由于合伙企业层面不缴纳税收,自然人作为合伙人获得该等应税所得可能被税务主管部门看作“个体工商户经营所得”,因此可能会被认定适用 5%-35% 的累进税率(LP 投资金额通常较高,如适用累进税率,即一般为 35% 的税率)。

正因为存在上述认定差异,而中央层面并未出台立法统一 PE 基金中投资人的所得税适用标准,因此会导致实务中投资人可能负担超过 20% 的个人所得税。针对该等情况,一些地方政府,如北京、上海等地为了给私募股权基金创造更好的发展环境,相继出台了一系列法规、规定,明确对合伙制的 PE 基金投资人征收 20% 的个人所得税,及伴随其他的纳税优惠和相应财政扶持。

笔者认为对自然人 LP 适用 5%-35% 的累进税率征收个人所得税并不合理。LP 仅在 PE 基金层面追求投资收益,不存在其他的经济活动,将其利息、股息、红利及股权转让所得定义为“个体工商户经营所得”,不论是主体性质还是收入性质均不符合该项规定。因此希望在中央层面可以尽快立法明确适用于该等情形下的个人所得税的纳税标准。

(2) 境外自然人

如 PE 基金的投资人为境外个人,根据《个人所得税法》的规定,在中国无住所又不居住或无住所而在境内居住不满一年的个人从中国境内取得的所得,依照本法规定缴纳个人所得税;个人获得的利息、股息、红利,财产转让所得,适用 20% 的个人所得税率。境外个人的个人所得税征收,在无特殊情形下与境内个人的标准相同。但是,如境外自然人所在国家与我国有特殊的关税协定则优先特殊规定。如境外个人在中国无其他应税活动,根据其所在国家或地区与中国大陆的税收协定或安排,在取得股息红利时,有可能只须缴纳 10% 或 5% 的预提所得税。

2. 投资人为法人

(1) 居民企业

当 PE 基金的投资人为法人主体,且为居民企业时,作为 PE 基金的 LP,在该法人投资人层面所应缴纳的税收得要拆分成两个部分看:

首先是对于股息、红利等权益性收益可能按照一般规则缴纳 25% 的企业所得税,但也有可能被认定为免税收入。存在认定差异的原因在于《企业所得税法》及其实施条例规定,居民企业直接投资于其他居民企业取得的投资收益,如股息、红利等权益性投资收益符合要求的为免税收入,不包括连续持有居民企业公开发行并上市流通的股票不足 12 个月取得的投资收益。但上述股息红利是否符合免税收入,主要的判断标准在于该等股息红利等权益性收益其本身是否为税后利润(即“完税股息”)。一般情况下,由于合伙企业层面不缴纳税收,因此无法将法人投资人获取的股息红利收入认定为完税股息,在这种情况下,法人投资人缴纳企业所得税不可避免。但是根据基金的实际运营情况,实践上对此问题的定性存在一定的操作空间。

其次,对于投资人另一部分的收入,即股权转让的溢价所得,则一般不存在解释的空间,投资人对于该等财产转让所得不可避免地要缴纳 25% 的企业所得税

(2) 非居民企业

当 PE 基金的投资人为非居民企业时,根据《企业所得税法》和《国家税务总局关于下发协定股息税率情况一览表的通知》的相关规定,在中国未设立机构、场所、或虽设立机构、场所,但是取得与其设立的机构、场所无实际联系的,应当就其来源于中国境内的所得缴纳 10% 的企业所得税。但如果非居民企业所在国家或地区与我国签订有税收协定,协定的税率低于 10%,则可以按协定的税率执行。

四、基金管理人层面的税收问题

私募基金的管理人即为管理私募基金的法律实体,

根据中国证券投资基金业协会发布的私募基金登记备案相关问题解答(一)显示,基金管理人由依法设立的公司或者合伙企业担任。自然人不能登记为私募基金管理人,且该等管理人一定要为境内个体,因此本文涉及到的 PE 基金管理人的主体限于居民企业。

基金管理人和投资人相比,在 PE 基金中涉及的纳税环节更多,除了利息、股息、红利及财产转让所得以外的投资所得(通常管理人出资很少,甚至低至 1%),还有基于其 PE 基金管理人身份会收取的管理费。管理费一般根据已认缴出资额为标准,按年(或季度)缴纳一定比例的管理费(通常为 1%-3%),数额受基金规模大小影响。

以法人形式的 PE 基金管理人为例,在所得税层面,一般情况下和投资人(法人)没有区别。针对利息、股息、红利及股权转让这部分收入,由于在合伙企业层面没有纳税,在管理人层面,其不可避免地要缴纳企业所得税(25%)。

对于管理人来讲,由于其在基金层面管理和运营,会收取一定比例的管理费,首先,会对基金管理人收取的管理费征收企业所得税(25%);其次,由于收取管理费并进行基金层面的管理,该等活动属于提供应税劳务,因此也应当按 5% 的比例缴纳营业税。

五、有关印花税的问题

有关 PE 基金涉及到的税收问题,无论是基金层面、投资人层面还是管理人层面不可避免的会涉及到股权转让,因此以股权转让作为纳税环节地印花税是容易被忽略的,尽管纳税数额较小,但是也属于可能面临的税收成本。

印花税是以经济活动和经济交往中,书立、受领应税凭证的行为为征税对象征收的一种税。印花税因其采用在应税凭证上粘贴印花税票的方法缴纳税款而得名。印花税的纳税义务人在有限合伙制 PE 基金的范围内,主要是签订股权转让合同的双方主体,对于产权转移数据的印花税率为记载金额的 0.5%,双向收费,总纳税额根据主合同金额变化,总体相对较小。

有关《财政部、国家税务总局关于对买卖封闭式证券投资基金继续予以免征印花税的通知》(财税[2004]173 号文)规定:“从 2003 年 1 月 1 日起,继续对投资者(包括个人和机构)买卖封闭式证券投资基金免征印花税”。对于该等免税规定,是否适用于有限合伙制 PE 基金目前存在争议,实践中一般不予适用上述规定。●

●文/马晨光

投稿邮箱: tougao@lawyers.org.cn

私募股权基金的 “出海”之路



马晨光：市律协基金业务研究委员会副主任

在当前的时代背景下，日趋成熟的市场经济体制和充足的民间资本为境外投资市场提供了前所未有的机遇。根据商务部的统计数据显示，2013年，我国境内投资者共对全球156个国家和地区的5090家境外企业进行了直接投资，累计实现非金融类直接投资901.7亿美元，同比增长16.8%，其中股本投资和其他投资727.7亿美元，占80.7%，利润再投资174亿美元，占19.3%。

作为境外投资市场重要组成部分，私募股权基金在不断地壮大和完善，吸引着境内外投资者。但是，由于我国实行外汇管制以及境外投资审批制度，以至于尚处于起步阶段的私募股权基金在进行海外投资时，往往需要“披荆斩棘”、“过五关斩六将”，这恰恰与改革开放以来我国一直提倡的“走出去”战略相悖。私募股权基金海外投资的新路径究竟在哪？这是一个亟待解答的难题。

一、私募股权基金的兴起与发展

私募股权基金是指以非公开的方式向机构投资者或个人募集资金，对非上市企业进行权益性投资，最终通过上市、并购或回购等方式退出而获利。2006年底中国第一只产业投资基金——渤海产业基金，投资金额逾60多亿元人民币。

之后，伴随着中国经济的迅速崛起、民间资本的不断涌入，私募股权基金的投资方向已不再局限于境内，而是瞄准了海外投资的市场。2011年3月，北京市金融工作局与亚欧联合资本合作设立人民币海外投资基金，命名为“亚欧联合资本中国海外投资人民币基金”，该只基金计划融资30亿元人民币，用于支持中国企业海外扩张，这也是首只旨在筹集人民币用于海外投资的基金。

近年来，凯雷、高盛、黑石、摩根士丹利等私募基金巨头也相继在中国设立人民币基金，这些人民币基金不仅投资于国内市场，还将目光指向了海外投资领域，这

种由境外到境内，再从境内出海的跨境基金，意在帮助更多的中国企业和中国境内的投资者走出去，顺利地完

成资本“出海”之路。

二、私募股权基金如何“出海”？

私募股权基金进行海外投资时，首先要解决的是便是私募股权基金设立的问题。在设立私募股权基金这一环节中，往往不仅需要考虑本土因素，更需要结合外资因素进行考量，从目前已存在的募资金额较大的人民币基金来看，大多数人民币基金的背后都有外资的成分，其产生的根本原因在于，国外知名机构在运作经验和管理模式上较为占优。因此，在设立私募股权基金过程中，组织形式的选择就变得尤为重要，是纯内资还是中外合资，是公司制还是有限合伙制，不同的交易架构、不同的交易目的，决定着基金管理人选择不同的组织形式。无论选择哪一种组织形式，基金管理人都必须考虑到投资审批、外汇结汇、税务筹划等因素，从而做出一个相对最优的选择，为下一步私募股权基金的海外投资打下坚实的基础。

投资者与基金管理人在选择好适合自身特点和需求的私募股权基金的组织形式并完成设立后，接下去，如何让资金“出海”？私募股权基金进行海外投资面临哪些政府审批手续？

《政府核准的投资项目目录（2004年本）》（以下简称“2004目录”）、《境外投资项目核准暂行管理办法》（以下简称“21号令”）这两部法律法规长期指导着境外投资的政府审批程序。根据2004目录与21号令的规定，一般而言，中国企业进行境外投资必须获得特定监管机构的批准，主要包括：国家发改委、商务部以及外汇局，如中国企业的主体资格特殊，还可能涉及到国资委、证监会、银监会、保监会。其中，国家发改委的核准是最重要的，也是取得其他政府机构核准的必要前置步骤。

在取得境外投资项目核准文件的操作流程上，企业

应首先拿到发改委的核准文件,俗称“拿路条”,在拿到路条后,如企业在投资项目的过程中涉及到通过新设、并购等方式在境外设立非金融企业或取得既有非金融企业的所有权、控制权、经营管理权等行为,企业还需要凭借路条向商务部申请核准,在获得发改委、商务部的核准文件后,再向外汇局申请外汇登记证,最后,企业凭借发改委、商务部的核准文件以及外汇登记证,前往外汇指定银行办理资金汇出手续。

由此可见,境外投资政府审批手续之繁琐,多年来饱受诟病,特别是对于民营企业来说,一个项目要不要投资,投资金额多少,其实跟监管部门没有直接的关系,无论盈亏,企业都是用自己的钱,是企业自己的判断。监管部门应当做的是对资金流向的事中、事后监管,避免企业出现违规行为,而并非代替企业做出能否进行境外投资的决定。同时,在发改委对项目进行前期核准的过程中,为防止境内企业恶性竞争,实践中,对于同一个项目,发改委一般只会批准一张“路条”,这已成为行业中默认的潜规则。

对于如此繁琐的境外投资项目审批制度,在审批环节,企业一般需要耗费4个月以上的时间,企业需要提交的材料复杂、程序繁琐,如果涉及投资数额较大的项目,审批耗时时间可能更长,有些投资项目甚至会因政府审批时间过长而流产。

不难看出,审批核准制增加了企业对外直接投资的不确定性,尤其是当我国企业并购国外企业时,由于不能确定并购交易是否能得到中国政府的批准,被并购企业会相应地提高报价,这就增加了我国企业境外投资的成本,反而造成了适得其反的效果。

为规避核准过程产生的不便,一些私募股权基金成立时,会选择在境外设立平行基金,从而解决境外资金因外汇管制所导致的进入难、退出难的问题,以及国内资金无法走出及时“出海”的困境。

三、私募股权基金“出海”新规

随着十八届三中全会提出的深化投资体制改革的会议精神,对外投资体制面临着“大刀阔斧式”的改革。2013年12月02日,国务院率先颁布了《政府核准的投资项目目录(2013年本)》(以下简称“2013目录”),旨在最大程度减少和下放审批权限,切实落实企业投资自主权。

2014年4月8日,国家发改委颁布了《境外投资项目核准和备案管理办法》(自2014年5月8日起施行,以下简称“9号令”),同时废止了已颁布长达十年之久的21号令。

在21号令下,中国企业的任何境外投资项目都需

要向国家或省级发改委进行核准。而根据9号令,只有中方投资额在10亿美元以上的项目和涉及敏感国家和地区或涉及敏感行业的项目才需要进行核准,其他境外投资项目一律采用备案制。

在备案的机构层级上,除了中央管理企业实施的项目和中方投资额3亿美元及以上的项目需要向国家发改委备案外,其他项目均由省级发改委进行备案。

虽然9号令并未排除发改委对境外投资项目申请不予以核准或备案的可能性,也有不少企业担心备案制在实际操作中会变成“变相审批”,但是从政府职能转变的角度来看,这是一次“简政放权”的改革,同时,对于企业而言,最大的好处就是简化程序、明确时限,这无疑巨大的进步。

2014年4月16日,商务部发布了《境外投资管理办法(修订)(征求意见稿)》,与9号令的精神如出一辙,商务部在该征求意见稿中第6条中规定:“企业境外投资涉及敏感国别(地区)和敏感行业的,报商务部核准;企业其他情形的境外投资,报商务部和地方省级商务主管部门备案”,由此可见,商务部也确立了以备案为主的管理方式。

至此,随着2013目录、9号令的颁布实施,以及不久后即将出台的《境外投资管理办法(修订)》,这一系列的法律文件将彻底改变现行的中国企业境外投资管理模式,中国企业境外投资的“出海”方式将发生颠覆性的变化,

四、上海自贸区私募股权基金“出海”实例

中国(上海)自由贸易试验区(以下简称“自贸区”)早在成立之初就决定采用境外投资备案制,并发布了《中国(上海)自由贸易试验区境外投资项目备案管理办法》、《中国(上海)自由贸易试验区境外投资开办企业备案管理办法》等一系列法规。最近,央行、外汇局等部委又频繁地发布了一系列跨境投资、外汇改革的措施。这一系列政策的落地实施,对于私募股权基金海外投资的格局而言,意义重大。

前不久,专门从事股权投资及管理的弘毅投资已经通过在自贸区内设立跨境投资平台,成功完成了两单跨境股权投资项目。

下面,就让我们来看一看在自贸区内私募股权基金是如何进行海外投资的。

第一步,设立私募股权基金。首先,设立一家基金管理公司,然后再以该基金管理公司为发起人,设立私募股权基金。这个做法的好处在于,在基金运作经验和模式上,外资机构相较于本土机构占优,因此,设立基金管理公司是为了便于外资机构能够带着先进的管理经验

和团队进入私募股权基金。

第二步,境外投资的备案。这一步是自贸区模式与传统模式最大的区别所在。自贸区最大的便利就是备案制,倡导“一表申报、一口受理”,因此,企业只需要到自贸区管委会填一张表,由自贸区管委会负责审核,审核通过后,发放备案证书,企业再也无需分别向上海市的相关部门进行申报。

除此之外,自贸区内的效率还体现在:第一,自贸区管委会出具备案意见的时间是5个工作日,审核时间方面大大提速;第二,自贸区内的项目备案文件的有效期为两年,长于自贸区外一年的有效期(建设类项目除外)。

第三步,对外付汇。一般而言,企业需要向外汇局申请购汇,外汇局批准后,企业再到银行将资金汇出。但是,在自贸区内,根据《关于印发支持中国(上海)自由贸易试验区建设外汇管理实施细则的通知》的规定,直接投资项下外汇登记及变更登记下放至银行办理。因此,符合条件的企业可以直接到银行办理购汇、付汇等一系列手续,无需再向外汇局提出申请。

由此可见,私募股权基金从自贸区“出海”的速度非常之快,在充分做好前期沟通的前提下,通常只需要几天的时间就能完成过去几个月的审批流程。

五、结语

私募股权基金海外投资已然成为全球金融市场中的重要投资来源,中国经济的巨大增长,使得中国企业越来越愿意将资金投放于海外市场,同时,“走出去”的浪潮和人民币地位的逐步提升,也使私募股权基金海外投资的方式越来越得到国内投资者的认可和青睐。

我们有理由相信,在不久的将来,政府将对私募股权基金海外投资提供更为便捷、迅速的新路径,私募股权基金的“出海”之路也将会变得更为平坦,一阵前所未有的海外投资浪潮即将到来。●



秦茂宪:市律协基金业务研究委员会委员



李锐:北京市竞天公诚律师事务所上海分所律师

●文/秦茂宪 李锐

组稿邮箱: tougao@lawyers.org.cn

信托 + 有限合伙模式 所得税问题案例解析

信托 + 有限合伙模式系指信托与有限合伙互为结构因子并相互结合的资产管理结构,在实务中主要有两种类型:信托 PE 结构与 FOT 结构。信托 + 有限合伙模式在实践中已被越来越多的机构所应用,但由于信托、有限合伙相关的税收法规的不完善以及税务机关征管态度的不明确,信托和有限合伙的套嵌则进一步增加了此类结构税收征缴的复杂性,该模式下相关主体的所得税问题日益突出。本文拟通过两个案例分别针对信托 PE 及 FOT 结构来分析探讨信托 + 有限合伙模式的所得税问题。

一、信托 PE 案例及相关所得税问题分析

(一) 案例简介

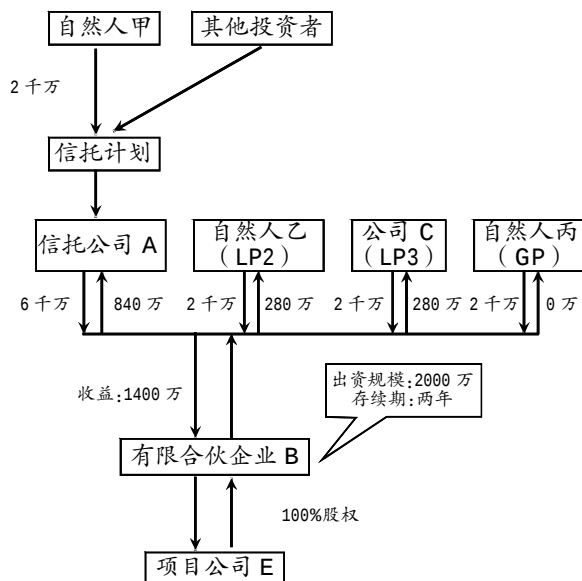
信托公司 A 设立 X 集合资金信托计划,信托计划规模为 6000 万元人民币,自然人甲出资 2000 万元认购信托计划的信托单位,甲认购的信托受益权的预期年化收益率为 9%。A 作为 LP 以信托计划募集资金向有限合伙企业 B 出资。B 的认缴出资总额为 12000 万元人民币,其中 A 作为 LP1 货币出资 6000 万元,自然人乙作为 LP2 货币出资 2000

万元,公司 C 作为 LP3 货币出资 2000 万元,自然人丙作为 GP 货币出资 2000 万元。B 对房地产项目公司 E 进行股权投资,并持有 E 的全部股权,B 存续期为两年(结构图见图一)。

经工商机关备案的 B 企业的《合伙协议》中约定 GP 与全体 LP 的收益分配比例为 2:8(GP 业绩提成 20% 且不收取管理费),在 GP 分配 20% 的收益后,其余收益由各合伙人按出资比例分配。全体 LP 与 GP 另行签订了《补充协议》(未进行工商备案),约定 GP 应保证 LP 的年化收益率不低于 10%,在 LP 的年化收益率达到 10% 后,GP 和 LP 之间按《合伙协议》约定进行分配;如 LP 的收益达不到年化收益率 10%,GP 不参与收益分配,且 LP 年化收益不足 10% 的部分由 GP 补足后,LP 之间按出资比例进行分配。

2 年存续期满后,经清算 B 的总收益为 1400 万元(所有收益均为 B 设立后第 2 年取得)。根据《补充协议》的约定,A、乙、C 分别分得收益 840 万元、280 万元、280 万元,此外 GP 以自有资金 600 万分别向 A、乙、C 支付 360 万元、120 万元、120 万元以补足有限合伙人年化收益不足 10% 的部分。

图一：



（二）案例有关所得税问题分析

《合伙企业法》第六条规定：“合伙企业的生产经营所得和其他所得，按照国家有关税收规定，由合伙人分

根据以上法规规定，有限合伙企业本身不是企业所得税的课税主体，而应由各个合伙人分别缴纳所得税。上述信托 PE 案例中各纳税主体的所得税缴纳情况请参见(表一)。

1、税务机关对《补充协议》中分配约定的效力持不同态度的情况下，对自然人乙与丙的个人所得税的纳税有何影响？

根据 159 号文第四条规定：“合伙企业的合伙人按照下列原则确定应纳税所得额：(一) 合伙企业的合伙人以合伙企业的生产经营所得和其他所得，按照合伙协议约定的分配比例确定应纳税所得额。(二) 合伙协议未约定或者约定不明确的，以全部生产经营所得和其他所得，按照合伙人协商决定的分配比例确定应纳税所得额。(三) 协商不成的，以全部生产经营所得和其他所得，按照合伙人实缴出资比例确定应纳税所得额。(四) 无法确定出资比例的，以全部生产经营所得和其他所得，按照合伙人数量平均计算每个合伙人的应纳税所得额。合伙协议不得约定将全部利润分配给部分合伙人。

根据上述规定，税务机关应优先按照合伙协议约定的分配比例来确定合伙人的应纳税所得额。但 159 号文并未明确当合伙企业同时存在合伙协议及其补充协议，

且对分配比例的事项存在不一致的约定时，税务机关应按何种原则确定合伙企业合伙人的应纳税所得额，在此情况下，税务机关如何认定“合伙协议约定的分配比例”，将对合伙人的实际税负水平产生重要的影响。

案例中合伙企业 B 通过补充协议实质变更了《合伙协议》对收益分配的约定，实践中类似情况也时有发生，如合伙企业在工商机关登记的《合伙协议》之外存在另外一套未经工商备案的合伙协议之《补充协议》，且工商备案的《合伙协议》与《补充协议》对收益分配等事项的约定并不一致。合伙

企业在办理税务登记时，需要向税务机关提交合伙协议复印件。各合伙人的应纳税所得额会因税务机关对“合伙协议约定的分配比例”的认定态度的不同而变化，或者说当《合伙协议》与《补充协议》对分配比例等事项存在不一致的约定时，以哪份协议约定为准来计算

表一：

税务机关对《补充协议》的态度	如税务机关认可《补充协议》约定，并按其确定合伙人的应纳税所得额				如税务机关不认可《补充协议》约定，仍按《合伙协议》确定合伙人的应纳税所得额			
纳税主体	实际收益 (万元)	应纳税所得 额(万元)	税率	应纳税所得 额(万元)	实际收益 (万元)	应纳税所得 额(万元)	税率	应纳税所得 额(万元)
(一) 假设 B 的收益均来源于转让股权所得								
自然人甲	360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务，自然人应自行申报个税。			360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务，自然人应自行申报个税。		
信托公司 A (信托计划)	1200	信托计划不是课税主体，实践中不缴纳所得税			1200	信托计划不是课税主体，实践中不缴纳所得税		
自然人乙	400	400	5-35%	139.33	400	$1400 \times 80\% \times 1/6 = 186.67$	5-35%	64.66
公司 C	400	400	25%	备注 1	400	$1400 \times 80\% \times 1/6 = 186.67$	25%	备注 2
自然人丙	0	0	5-35%	0	0	$1400 \times 20\% + 1400 \times 80\% \times 1/6 = 466.67$	5-35% (备注 3)	162.66
备注 1、2：由于公司的应纳税所得额为每一纳税年度的收入总额，减除不征税收入、免税收入、各项扣除以及允许弥补的以前年度亏损后的余额，故单笔收入无法确定其应纳税所得额；备注 3：《财政部、国家税务总局关于印发〈关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定〉的通知（财税[2000]91 号）》（以下简称“91 号文”）第四条规定合伙企业每一纳税年度的收入总额减除成本、费用以及损失后的余额，作为投资者个人的生产经营所得，比照《个人所得税法》的“个体工商户的生产经营所得”应税项目，适用 5-35% 的五级超额累进税率，计算征收个人所得税。								

别缴纳所得税。”

《关于合伙企业合伙人所得税问题的通知》（财税〔2008〕159 号，以下称为“159 号文”）第二条规定：“合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人。合伙企业合伙人是自然人的，缴纳个人所得税；合伙人是法人和其他组织的，缴纳企业所得税。”

税务机关对《补充协议》的态度	如税务机关认可《补充协议》约定,并按其确定合伙人的应纳税所得额				如税务机关不认可《补充协议》约定,仍按《合伙协议》确定合伙人的应纳税所得额			
纳税主体	实际收益(万元)	应纳税所得额(万元)	税率	应纳税所得额(万元)	实际收益(万元)	应纳税所得额(万元)	税率	应纳税所得额(万元)
(二)假设B的收益均来源于股息、红利所得								
自然人甲	360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务,自然人应自行申报个税			360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务,自然人应自行申报个税		
信托公司A(信托计划)	1200	信托计划不是课税主体,实践中不缴纳所得税			1200	信托计划不是课税主体,实践中不缴纳所得税		
自然人乙	400	400	20%	80	400	$1400 \times 80\% \div 1/6 = 186.67$	20%	37.33
公司C	400	400	25%	备注4	400	$1400 \times 80\% \div 1/6 = 186.67$	25%	备注5
自然人丙	0	0	20%	0	0	$1400 \times 20\% + 1400 \times 80\% \div 1/6 = 466.67$	20% (备注6)	93.33
备注4:也有观点认为,合伙企业收入在分配给公司制合伙人时,公司取得的该部分收入属于《企业所得税法》第二十六条第一款第(二)项所述的“符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益”,应当依据该条规定免征企业所得税。备注5:同备注1、2。备注6:《国家税务总局关于〈关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定〉执行口径的通知》(国税函[2001]84号,以下简称“84号文”)规定:合伙企业对外投资分回的利息或者股息、红利,不并入企业的收入,而应单独作为投资者个人取得的利息、股息、红利所得,按“利息、股息、红利所得”应税项目计算缴纳个人所得税。因此,投资人为个人的,应当适用“利息、股息、红利”税目按照20%的税率计算缴纳个人所得税。								

应纳税所得额,将直接影响各合伙人的实际所得税应纳税金额。

上述案例中,税务机关对《补充协议》分配约定的效力持不同态度的情况下,自然人乙与丙所缴纳的个人所得税额(参见表一)存在显著差异:

就自然人乙而言,根据工商备案的《合伙协议》之约定,自然人乙作为LP应取得的收益为186.67万元;而根据《补充协议》之约定,自然人乙作为LP取得的实际收益为400万元。在税务机关认可《补充协议》的分配比例约定,并以此确认合伙人的应税所得额的情形下,有限合伙企业应就乙的实际收益进行申报并代扣代缴个人所得税,在此情况下,自然人乙的应税所得额为400万元;而在税务机关不认可《补充协议》约定的情形下,应根据工商备案的《合伙协议》的约定分配比例确定合伙人的应税所得额,自然人乙的收益为186.67万元,即应纳税所得额为186.67万元,在上述两种情况下,乙的应税所得额相差213.33万元。

就自然人丙而言,作为有限合伙企业B的GP,按照《补充协议》约定,GP实质未取得任何收益,在税务机关认可《补充协议》约定时,GP不应缴纳个人所得税;而在税务机关不认可《补充协议》约定时,根据《合伙协议》约定计算,GP的名义收益为466.67万元,其应纳税所得额为466.67万。

实务中,由于《合伙协议》、《补充协议》内容及备案上的瑕疵,可能导致税务机关对合伙人之间分配事项的约定持不同态度,从而造成各个合伙人之间税负水平的巨大差异。值得一提的是,实践中还存在GP与部分LP签署“单边协议”的操作模式,对于其中涉及分配事

项的个性化约定的效力以及由此产生的税务风险,也同样值得关注(关于“单边协议”的具体分析,请参见德恒 NEWSLETTER 第11期文章《有限合伙“单边协议”——实践、效力及风险分析》)。进行有关收益分配的约定时应充分考虑到该模式的税收规定及税收征管问题,在签订合伙协议及补充协议时建议与税务部门就收益分配事项进行充分沟通,以避免收益分配预期与税收征管实务不一致的税务风险。

2、B从项目公司E取得收益的性质不同(转让E股权的转股收益与E向B分配股息红利两种方式),是否影响各合伙人(C、乙、丙)的实际税负水平?

有限合伙企业本身并非企业所得税的课税主体。合伙企业以每一个合伙人为纳税义务人。合伙人应当适用的税目和税率与合伙企业收入来源类型相关。上述案例中,分别按合伙企业取得的收入系股权转让所得及股息红利所得进行分析。

当合伙企业取得转让股权收益所得时,各合伙人是否应就合伙企业的该部分收入缴纳所得税?对于自然人乙和丙而言,其应缴纳个人所得税,有限合伙向合伙人分配收益时,应就自然人合伙人取得的收益按照“个体工商户生产经营所得”税目适用5-35%超额累进税率代扣代缴个人所得税;对于公司C而言,就有限合伙企业B转让项目公司的股权而产生的收益分配部分,应按照该企业所适用的所得税率缴纳企业所得税。

当合伙企业取得的收入性质为股息红利所得,各合伙人是否应就该部分收入缴纳所得税?对于自然人乙和丙而言,其应缴纳个人所得税,有限合伙向合伙人分配收益时,应就自然人合伙人取得的收益适用“利息、股息、红利”税目按照20%的税率代扣代缴个人所得税;对于公司C而言,就有限合伙企业B转让项目公司的股权而产生的收益分配部分,应按照该企业所适用的所得税率缴纳企业所得税。

3、B是否为股权投资企业、注册于不同的地区,对自然人乙与丙的个人所得税的纳税有何影响?

2008年以来,针对股权投资企业及股权投资管理企业的登记管理及税收政策的地方性文件纷纷出台,其中

大都包含合伙制 PE 所得税处理的相关规定。但已经出台 PE 地方政策的城市或地区在参照全国性的法律法规规章和政策文件制订地方性的 PE 管理政策时,一般只是在按照“先分后税”的原则的基础上增加了区分自然人担任普通合伙人和有限合伙人的情形,如上海规定,执行有限合伙企业合伙事务的自然人普通合伙人,按照《中华人民共和国个人所得税法》及其实施条例的规定,按“个体工商户的生产经营所得”应税项目,适用 5%-35% 的超额累进税率,计算征收个人所得税。不执行有限合伙企业合伙事务的自然人有限合伙人,其从有限合伙企业取得的股权投资收益,按照《中华人民共和国个人所得税法》及其实施条例的规定,按“利息、股息、红利所得”应税项目,依 20% 税率计算缴纳个人所得税;新疆维吾尔自治区则规定,合伙制股权投资类企业的合伙人为自然人的,合伙人的投资收益,按照“利息、股息、红利所得”或者“财产转让所得”项目征收个人所得税,税率为 20%。合伙人是法人或其他组织的,其投资收益按有关规定缴纳企业所得税。总体而言,从各地公开披露的政策文件来看,各地对合伙制 PE 的合伙人个人所得税税目及税率的规定大体分为四种类型(见表二《合伙制 PE 合伙人税目税率类型表》):

表二:

合伙制 PE 合伙人税目税率类型表				
自然人 GP			自然人 LP	
应税项目	税率	应税项目	税率	
1 个体工商户的生产经营所得	5-35%	财产转让所得或利息、股利、红利所得	20%	
2 财产转让所得或利息、股利、红利所得	20%	财产转让所得或利息、股利、红利所得	20%	
3 个体工商户的生产经营所得	5-35%	财产转让所得或利息、股利、红利所得	20%	
财产转让所得或利息、股利、红利所得	20%			
4 未明确具体税率,仅规定按照国家有关税收规定,由合伙人作为纳税人,按照“先分后税”原则,分别缴纳所得税,在实际征收中,按照第 1 种方式执行。				

表三:

税务机关对《补充协议》的态度		如税务机关认可补充协议约定,并按其确定合伙人的应纳税所得额			如税务机关不认可补充协议约定,仍按《合伙协议》确定合伙人的应纳税所得额		
比较主体		收益(万元)	应纳税所得额(万元)	个人所得税(万元)	收益(万元)	应纳税所得额(万元)	个人所得税(万元)
自然人甲		360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务,自然人应自行申报个税		360	信托公司无代扣代缴个税的法定义务,自然人应自行申报个税	
自然人乙(LP)	转让股权所得	400	400	139.3	400	1400*80% *1/6=186.67	64.66
	股息、红利所得	400	400	80	400	1400*80% *1/6=186.67	37.33

在本案例中,若 B 不是股权投资企业,则其个人所得税的缴纳情况可参见表一;若 B 属于股权投资企业,则其纳税依据应按照其所属地方的规定,参照表二所列四种不同的税率类型选择适用,具体金额不再赘述。值得一提的是,很多地方针对股权投资企业出台的鼓励性文件中规定的税目和税率并没有上位法依据,因而存在

效力的瑕疵,直接适用地方税收政策存在在全国性规范出台后被调整补征的风险。

4、在案例中,自然人甲和乙初始投资金额同为 2000 万,甲认购信托计划份额,而乙认购有限合伙份额,两人的投资收益、所得税税负情况是否相同? (见表三)

就自然人甲而言,作为信托集合资金计划投资人因投资信托计划而取得的收益需缴纳个人所得税,但由于信托公司仅为信托财产受托人,现行法规未规定其作为个人所得税的扣缴义务人。2012 年 12 月 28 日修订颁布的《证券投资基金法》第八条规定:“基金财产投资的相关税收,由基金份额持有人承担,基金管理人或者其他扣缴义务人按照国家有关税收征收的规定代扣代缴。”该规定明确规定了基金管理人或其他扣缴义务人具有代扣代缴义务。公募基金与信托同为资产管理平台,虽然信托收益的性质与基金分红类似,但无法直接适用关于证券投资基金税收缴纳的相关规定。实务中信托公司不会代扣代缴自然人投资者的个人所得税,在自然人投资者不主动申报个税的情况下,自然人投资信托收益的个税难以进行税收征管,造成投资者实际不缴纳个税的情况。

就自然人乙而言,作为有限合伙企业的 LP,有限合伙企业具有为个人合伙人进行代扣代缴的义务。甲乙的投资金额相同且资金最终运用于项目公司 E,从预期收益率上看,乙作为合伙人出资到合伙企业,无固定预期年化收益,但由于《补充协议》的特别约定,其预期年化收益实质不低于 10%;甲作为信托计划的自然人投资人,其预期年化收益为 9%。上述案例中,两者的实际收益金额相差不大(乙的名义预期投资收益率还略高于甲),但由于乙须就收益部分由有限合伙代扣代缴个人所得税,而甲的信托投资由于没有明确规定扣缴义务人,导致甲实质没有缴纳个人所得税。根据表三对甲乙收益的比较,可以看出甲的投资收益显著高于乙的税后投资收益。

二、FOT 案例及相关所得税税收问题分析

(一) 案例简介

自然人丁有 200 万自有资金,欲投资于 X 集合信托计划。信托计划存续期 12 个月。财富管理机构 B 发起设立有限合伙企业,拟募集资金投资于 X 集合信托计划(以下称为“FOT 产品”)(X 信托计划及 FOT 产品要素见表四)。现丁有两种投资选择,一是以自有资金 200 万元直接认购信托计划,或可选择通过 FOT 模式,即丁作为有限合伙人之一出资 200 万元认购有限合伙企业 B 的出资份额,B 再以有限合伙财产认购信托计划(两种投资选择对比见图二)。

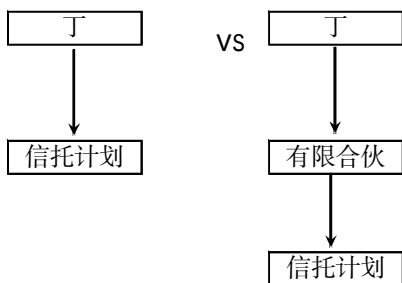
表四:

信托计划产品要素	
信托计划名称	X 集合资金信托计划
信托计划规模	5 亿元
预期收益率	100 万元(含)-300 万元 年化收益率 8.5%; 300 万元(含)-1000 万元 年化收益率 9.0%; 1000 万元及以上 年化收益率 9.5%
投资起点金额	100 万元
FOT 产品要素	
产品名称	主动管理型固定收益类信托组合型投资计划
合伙企业规模	1000 万元
认购起点	20 万元人民币
预期年化收益率	9.2%

图二

直接认购信托计划:

FOT 产品:



(二) 案例相关税收问题分析

1、在上述两种投资途径下,自然人丁的收益及税负情况对比(见表五)

2、两种途径的收益及税负缴纳差异的原因分析

信托计划及 FOT 结构中的有限合伙都不是所得税的课税主体:实践中信托计划层面不缴所得税;相比直接认购信托计划份额,FOT 结构中虽然增加了有限合伙投资环节,但有限合伙并不缴所得税,因此从结构上亦不增加有限合伙投资者的税负。但尽管如此,信托计划的个人投资者及 FOT 中有限合伙的个人 LP 均应按“利息、股息、红利所得”应税项目 20% 税率计算缴纳个人所得税,理论上讲,丁无论是直接认购信托计划份额,还是投资以该信托计划为投资对象的 FOT 产品,其承担的税负应该是一样的。

但在实践中,是否有代扣代缴义务导致两种模式下个人投资者的实际收益率存在较大差异:

在 FOT 模式下,当有限合伙从信托计划取得收益时,有限合伙需根据“先分后税”原则代扣代缴个人投

表五:

两种投资途径的收益及税负			
直接认购信托计划	年化收益率		8.5%
	年化收益(万元)		17
	个人所得税	应纳税所得额(万元)	信托公司不代扣代缴,个人自行申报缴纳(20%税率)
		税率	
	应纳所得税额(万元)		
FOT	净收益(万元)		17
	年化收益率(税前)		9.2%
	年化收益(万元)		18.4
	个人所得税	应纳税所得额(万元)	18.4
		税率	20%
	应纳所得税额(万元)		3.68
	净收益(万元)		14.72

资人的所得税;但由于信托公司仅为信托财产受托人,现行法规未规定其作为个人所得税的扣缴义务人。实务中信托公司不会代扣代缴自然人投资者的个人所得税,在自然人投资者不主动申报个税的情况下,自然人投资信托收益的个税难以进行税收征管,造成投资者实际不缴纳个税的情况。

在本案例中,丁投资金额为 200 万,如其直接认购信托计划,年化收益率为 8.5%,其年化收益为 17 万,如未主动申报个税,其取得的“净”收益为 17 万;如其投资以该信托计划为投资对象的 FOT 产品,税前年化收益率为 9.2%,年化收益 18.4 万,但由于有限合伙企业负有个税代扣代缴义务,所以投资人 18.4 万税前收益还需扣除个人所得税 3.68 万,税后收益率为 7.36%。

实务中,固定收益类的集合资金信托计划常按照投资者单笔认购的资金设置预期收益率不同的受益权类型,单笔认购的资金额越大,该类受益权可享受的预期年化收益率越高。FOT 模式能够集合较大资金投资集合资金信托,相比投资者以个人名义认购信托产品,以有限合伙作为机构投资者认购信托计划可以认购预期收益率更高的受益权类型,从而享受信托计划更高的预期年化收益率。但信托计划产品和 FOT 产品在代扣代缴个人所得税上的差异可能导致 FOT 投资人承担比信托计划投资者更高的实际税负,摊薄或抵销了 FOT 产品的优势。发起设立 FOT 产品的财富管理机构应向投资者充分提示产品说明书中的预期收益率是否考虑到代扣代缴个税后对收益的影响,以避免产生纠纷。●

随笔

●文/余仙珍

栏目组稿人:孙彬彬 sunbinbin@gmail.com

初见刘索拉



百度图片:“刘索拉作品”音乐会

2013年8月19日下午3:00,我在北京朝阳大悦城的单向街书店参加了一个讲座,在讲座上见到了刘索拉本人。

这次讲座主要谈音乐和文学的关系,主讲人是英国作家杰夫·戴尔,刘索拉是特邀嘉宾,主持人是曹景行。我对主讲人完全不了解,对爵士音乐的知识更是少得可怜。我之所以参加这个讲座,完全是冲着刘索拉去的,因为我很早就知道刘索拉,并被她笔下灵动的文字和她特立独行的个性所吸引。

我第一次知道刘索拉,大概是在10年前,那是在读大学期间。提到刘索拉,相信大多数人都会觉得很陌生,但问及洪晃是谁,估计则有很多人会说出一二来,而且大多会说,“哦,洪晃啊,不就是那个陈凯歌的前妻、章含之的女儿吗?”没错,这的确是大多数人对洪晃的初步印象,因为书店、报纸、网络等媒体就是使用这些字眼来作为噱头,以宣传洪晃的新书。媒体深谙,对于普通大众来说,洪晃的出身、洪晃与他人的身份关系远比她本人的才识、她本人的工作身份更能吸引人的眼球。

10年前,作为普通大众的一员,作为一名在校的懵懂学生,我就是被书店这样的宣传字眼所吸引,不由自主地前去翻阅“名门痞女”——洪晃的书,并通过洪晃的书知道了刘索

拉。洪晃在《我的非正常生活》这本书里,收录了几篇刘索拉写的文章,由刘索拉来描述其眼中的洪晃形象。刘索拉的文字诙谐有趣,生动活泼,具有黑色幽默色彩,正是我喜欢的那种STYLE。在喜欢上刘索拉的文字后,我又试图通过其他的渠道更多的了解刘索拉。正所谓,了解愈多,喜欢愈深;喜欢愈深,则了解更多。原来,刘索拉首先是个搞音乐的音乐家,其次才码码文字,写写文章。没想到,一个业余作家竟然拥有这么好的文笔。此外,刘索拉非常独立,极具个性,可以说是典型的女权主义者。据八卦消息称,她和前夫离婚后,一个人过得很潇洒、很快乐,后来前夫请求复婚,索拉说,到后面排队去吧。哎,做女人做到这个份上,实在是太酷了,让人想嫉妒都不知从何入手。

这样,在未见到刘索拉之前,通过书籍、网络对刘索拉的了解,我在脑海

里已对其形成了初步印象：刘索拉是一位美女，更是一位才女；既能搞音乐，又能写作，而且二者都搞得风生水起，成绩斐然。如果美貌使女人光荣万丈，才华使一个女人魅力四射，那么刘索拉则是一个光荣万丈、魅力四射的女人。

在2013年8月19日的讲座上，我很幸运地见到了一直心钦慕之但从未得以亲见的刘索拉。这个讲座的主题是“音乐与文学”，讲座主要围绕主讲人杰夫·戴尔所写的《然而，很美：爵士乐之书》来展开。《然而，很美：爵士乐之书》是杰夫·戴尔最受欢迎的作品，这是一部小小的爵士乐圣经，被《洛杉矶时报》称为“也许是有史以来关于爵士乐的最佳书籍”。

杰夫·戴尔是英国国宝级的作家，但同时喜好音乐，尤其是爵士乐，他以作家灵敏感性的知觉和优美灵动的语言撰写了《然而，很美：爵士乐之书》。刘索拉是音乐家，但同时也是作家，刘索拉的早期出名是因为她的一篇中篇小说《你别无选择》。那篇文章曾在上世纪80年代引起了一阵“刘索拉旋风”，造成的轰动使刘索拉首先获得了著名作家的身份。在那篇文章出名后，刘索拉把主要精力投入到做音乐方面，在音乐方面建树颇丰，同时在闲暇之余写写小说，这些使她获得了音乐家和作家的双重身份。如今，她以音乐家身份为主，客串作家身份。杰夫·戴尔和刘索拉的共同点是对音乐、文学都有较深涉猎，此次讲座让两人共同出席，可以说是非常符合讲座的主题。

讲座的主持人是曹景行。曹景行在50多岁时才正式进入媒体和电视，成为电视人。其曾经主持《时事开讲》等凤凰卫视节目，一头白发颇具特色，评论起时事来更是风采飞扬，“激扬文字，指点江山”，很受欢迎，鲁豫曾称其为“师奶杀手”。

关于音乐与文学的关系，杰夫·戴尔和刘索拉都各自述说了自己的观点，曹景行最后在节目中总结道：音乐和文学是相通的，都是属于一种艺术，都是追求真善美。文学得以把音乐带来的感官美具体化、文字化，而有时用文字所无法形容的美，则可以用音乐来表达。不得不说，这个总结实在是精妙绝伦。

下面重点说刘索拉。

当天，由于北京出了名的堵车问题，刘索拉未能准时到达讲座现场。讲座开场大概15分钟后，刘索拉匆匆赶到。刘索拉到场时，在现场引起了一阵小小的轰动，看来关注她的人确实不少，尤其是女性。尽管是炎热的酷夏，刘索拉依旧是着一席黑色长袍，她本来就高而瘦，黑色长袍显得她愈发修长。白皙的皮肤、高高盘起的发髻和褐色的框架眼镜使她整个人看上去既优雅又高贵，带着一股文艺范儿。

刘索拉到场后立即就迟到一事向观众道歉，很真诚，也很谦和。整个讲座过程中，索拉也一直面带微笑，给人以亲近感，这和我之前所预想的形象略有一些出入。我看过索拉写的一些文章，也见过书里、网络上收录的一些她的图片，在我模糊的感觉中，她应该是一个有些孤傲、有些棱角的人，没想到她却是如此的谦逊温和。不过细想一下，这两点或许并不矛盾，是完全可以并存的。索拉内心应该仍旧是有些桀骜不驯，因为凡是追求内心自由、热爱美好事物的人，大多不会被世俗的条条框框、所谓的规则所束缚，多少有些桀骜不驯。但桀骜不驯仅仅表现为追求个人的自由和追求心性发展的过程中。在与其他人交往、互动过程中，索拉则奉行的是人人平等、尊重每一个人的原则，所以她才会表现出如此的谦逊温和。讲座进行到最后，在观众提问阶段，索拉说道，她认为人人平等，

没有所谓的高低贵贱之分。这句话也许可以用来间接解释她的温和。讲座结束后，索拉给观众播放了一段她的乐队（刘索拉与朋友们）在去年9月16日的798艺术音乐节上进行的一场表演。索拉在该场表演里既是现场执导，又亲自进行人声表演。依旧是着一席黑色长裙的刘索拉，像个女巫婆一样，在夜幕下、在灯光里纵情歌唱，确切说是纵情吼叫、恣意摇摆，一副陶醉其中、只要音乐、与万般世事皆无关的状态，那才是她真正的状态、进入音乐的状态。看到这些场景，你能感受到她对音乐的酷爱、对自由的追求，以及骨子里暗藏的桀骜与疯狂。

尽管只是一个讲座而已，时间有限，空间有限，主题有限，通过一个讲座只能看到一个人的微小的、甚至有可能是不真实的一面，远不足以了解一个人。但对于我来说，对于一个默默关注索拉多年的人来说，这个讲座带给我的对刘索拉的了解已经 ENOUGH。在这个讲座里，我得以近距离地目睹索拉真人，听她谈论她对音乐、文学的看法，听她谈这些年来走南闯北、四处求索的经历，谈她的价值观、人生观。对我来说，她终于可以从书中的神秘形象走下来，变成一个活生生的形象，比书中的形象更为生动，更为饱满。她在我心目中的形象终于和实际形象合二为一，从此不再模糊。

这些年来，我之所以关注她，喜欢她，其实是真心喜欢她的思想、文字等，我并不需要对她的外在等与思想无关的内容了解更多，听完这个讲座之后，今后可以继续安然地看她的文字，听她的音乐了。●

（作者单位：北京长安（上海）律师事务所）

业内资讯

上海市律协行政主管联谊会举行工作会议

7月4日,上海市律协行政主管联谊会召开工作会议,多家律所和外资所驻上海代表处的行政主管参加会议。会议讨论了行政主管联谊会下半年的工作,对拟在下半年举

办的首届行政人员趣味运动会进行了详细地讨论。会议还对自贸区设立对中外资律师事务所律师的影响等问题进行了讨论。

上海律师支援西藏开展法律援助工作获称赞

2013年7月,受司法部、中国法律援助基金会等委派,上海律师吴英杰赴西藏拉孜县从事法律援助工作,一年来,他在各方面取得了突出的成绩。

上海市司法局最近收到西藏日喀则地区司法处写来的一封感谢信,感谢吴英杰律师在西藏从事公益法律服务,受到当地干部和群众的一致赞扬。



浦东召开“陆家嘴法治论坛”筹备会议

7月21日,浦东司法局、浦东法律服务业协会、律协浦东工委召开第六届“陆家嘴法治论坛”第一次筹备会议。会议经过讨论,最终确定本届论坛主题为“移动互联 @ 法律服务”,论坛形式将更开放、

更具关注点,会议决定本届论坛将与相关境外评级机构合作对陆家嘴区域的律所、律师进行评奖以拓展“陆家嘴法治论坛”功能。



女律师联谊会召开会长会议部署下半年工作

7月25日,女律师联谊会召开会长会议,讨论审议了开展第五届上海市优秀女律师评选活动的相关文件,并部署了2014年下半年工作。会议就评选方案和评选要求等相关事宜

进行了讨论,评选通知中的相应附件及评选方案、初评规则及评分细则等亦讨论后审议通过。会议还就评选活动的下一步工作明确了分工。

上海市律协行政法业务研究委员会受邀参加“行刑衔接有关法律问题座谈会”

7月30日,上海市律协行政法业务研究委员会主任阮露鲁律师、副主任王吴东律师和研究会委员、华东政法大学朱芒教授、邹荣教授受邀参加上海市人民政府法制办公室举办的“行刑衔接有关法律

问题座谈会”。与会委员分别就行政处罚与刑事责任各自独立性质、行刑衔接证据移送问题、行政处罚与刑事责任执行等方面法律问题发表了意见。



上海仲裁委员会

Shanghai Arbitration Commission

上海仲裁委员会是根据《中华人民共和国仲裁法》的规定,由上海市人民政府依法组建的常设仲裁机构。上海仲裁委员会以仲裁方式,独立、公正地处理平等主体的自然人、法人和其他组织之间的涉外及国内的合同争议和其他财产权益争议。

根据法律的规定,当事人选择以仲裁方式解决争议,应当达成仲裁协议。如果您考虑选择由上海仲裁委员会作为解决争议的仲裁机构,请在订立合同时采用如下仲裁协议条款:

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交上海仲裁委员会按照该会仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方当事人均有约束力。”

MODEL ARBITRATION CLAUSE

“Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to Shanghai Arbitration Commission for arbitration which shall be conducted in accordance with the Commission's arbitration rules. The arbitral award is final and binding upon both parties.”

地 址:上海市威海路 755 号文新大厦 23 楼
电 话:(8621)52920022 传 真:(8621)22313993
邮政编码:200041
网 址:www.accsh.org

Address: 23/F No.755 Weihai Road Shanghai P.R.C.
Tel: 86 21 52920022 Fax: 86 21 22313993
Zipcode: 200041
Website: www.accsh.org

新法速读

上海国际经济贸易仲裁委员会(上海国际仲裁中心)发布《中国(上海)自由贸易试验区仲裁规则》

2014年4月8日,上海国际经济贸易仲裁委员会(上海国际仲裁中心)举行“《中国(上海)自由贸易试验区仲裁规则》颁布及施行发布会”,中国首部自贸区仲裁规则正式面世,并已于2014年5月1日起施行。

上海国际仲裁中心制定的中国首部自贸区仲裁规则,结合自贸区法制环境建设的特点,充分借鉴国际知名仲裁机构的先进理念与成熟经验,吸纳和完善了诸多国际商事仲裁的先进制度,既适应国际商事仲裁发展趋势和潮流,也符合中国仲裁发展实际情况与特有规律,是境内外开放程度、灵活程度最高的国际化的仲裁规则之一。

《自贸区仲裁规则》全文共10章85条,吸纳和完善了诸多国际商事仲裁的先进制度,主要的创新点包括:完善“临时措施”并增设了“紧急仲裁庭”制度,规则紧密结合了2012年修订的中国《民事诉讼法》关于仲裁前财产保全、行为保全以及证据保全的内容,更有利于保障当事人特别是知识产权权利人的合法权益;突破了当事人选定仲裁员的“名册制”限

制,确立了仲裁员开放名册制,确立更为开放的仲裁员选定方式,既体现了仲裁员名册制对当事人选择的参考和辅助作用,同时又不会对当事人的选择权利造成过多的限制;细化了“案件合并”、“其他协议方加入仲裁程序”及“案外人加入仲裁程序”等制度,在仲裁实践中便于有效解决关联案件,保持裁决的统一性,有利于一揽子解决当事人之间的争议,实现案结事了和减少讼累的目的;通过设立仲裁庭组成前的调解员调解程序进一步完善了“仲裁与调解相结合”的制度;进一步强化了仲裁中的证据制度等;纳入了“友好仲裁”制度;增设了“小额争议程序”,降低了相应的仲裁收费。

《自贸区仲裁规则》不仅适用于上海国际仲裁中心受理的“涉自贸区”仲裁案件,也可以通过当事人的约定适用于其他民商事仲裁案件。

自贸区仲裁规则作为自贸区争议解决制度创新及法律保障的重要制度性成果,是构建自贸区以及上海法治化、国际化营商环境的重要举措,为自贸区今后在法制环境建设方面形成更多可复制、可推广制度改革的经验起到了良好的示范作用。

(供稿:市律协国际贸易与反倾销业务研究委员会)

上海国际经济贸易仲裁委员会(同时启用“上海国际仲裁中心”的名称,原名中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会,英文简称“SHIAC”,下称“上海贸仲”)是由上海市人民政府于1988年行文批准设立、并经司法登记的独立仲裁机构。其以独立、公正、专业、高效的仲裁服务为当事人解决争议,在国内外享有较高的声誉。上海贸仲受理当事人约定由上海国际经济贸易仲裁委员会或上海国际仲裁中心仲裁的案件,并继续受理按照当事人的约定应当由中国国际经济贸易仲裁委员会上海分会仲裁的案件。

示范条款一 / Model Arbitration Clause I

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交上海国际经济贸易仲裁委员会仲裁。”

Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to **Shanghai International Economic and Trade Arbitration Commission** for arbitration.

示范条款二 / Model Arbitration Clause II

“凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交上海国际仲裁中心仲裁。”

Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to **Shanghai International Arbitration Center** for arbitration.

地址 (Address): 中国上海市金陵西路28号金陵大厦7层
7/F, Jin Ling Mansion, 28 Jin Ling Road(W), Shanghai 200021, P.R.China
电话 (Phone): 86 21 6387 5588
电子信箱 (E-mail): info@shiac.org
传真 (Fax): 86 21 6387 7070
网址 (Website): www.shiac.org

新法速递 《 律师业务资料 》 目录 2014年第6期

上海篇

- 1.上海市人民政府:上海市城乡居民基本养老保险办法
- 2.上海市人民政府:关于修改《上海市居住房屋租赁合同管理暂行办法》的决定
- 3.上海市人民政府办公厅:中国(上海)自由贸易试验区文化市场开放项目实施细则
- 4.上海市商务委员会等:中国(上海)自由贸易试验区大宗商品现货市场交易管理暂行规定
- 5.上海市住房公积金管理委员会:上海市住房公积金信息公开办法(试行)
- 6.上海市绿化和市容管理局:(上海市林业局、上海市城市管理局行政处罚裁量适用规定(试行))
- 7.上海市民政局:上海市城乡居民最低生活保障申请家庭经济状况核对实施细则
- 8.上海国际经济贸易仲裁委员会(上海国际仲裁中心):中国(上海)自由贸易试验区仲裁规则
- 9.上海市第二中级人民法院:关于适用《中国(上海)自由贸易试验区仲裁规则》仲裁案件司法审查和执行的若干意见

全国篇

【综合】

国家信访局:关于进一步规范信访事项受理办理程序引导来访人依法逐级走访的办法

【诉讼法】

- 1.最高人民法院:关于减刑、假释案件审理程序的规定
- 2.最高人民法院等:关于依法惩处涉医违法犯罪维护正常医疗秩序的意见
- 3.最高人民法院等:关于办理利用赌博机开设赌场案件适用法律若干问题的解释
- 4.最高人民法院:关于强迫借贷行为适用法律问题的批复

【刑事公安司法行政】

- 1.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑法》第三十条的解释
- 2.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑法》

第一百五十八条、第一百五十九条的解释

- 3.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑法》第二百六十六条的解释
- 4.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑法》第三百一十二条的解释
- 5.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑事诉讼法》第七十九条第三款解释
- 6.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑事诉讼法》第二百七十一条第二款的解释
- 7.全国人大常委会:关于《中华人民共和国刑事诉讼法》第二百五十四条第五款、第二百五十七条第二款的解释
- 8.公安部:公安机关办理国家赔偿案件程序规定
- 9.公安部:关于废止《公安机关和公安警卫十不准的规定》和《集贸市场消防安全管理办法》的决定
- 10.公安部等:人民警察抚恤优待办法
- 11.司法部:关于废止有关劳动教养工作规范性文件的通知

【银行保险】

中国保险监督管理委员会:保险资金运用管理暂行办法(2014年修订)

【财税】

- 1.财政部:注册会计师全国统一考试办法(2014年修订)
- 2.财政部等:城乡医疗救助基金管理办法
- 3.国家税务总局:关于个体工商户、个人独资企业和合伙企业个人所得税问题的公告

【卫生环保】

- 1.全国人大常委会:中华人民共和国环境保护法(2014年修订)
- 2.食品药品监督管理总局:食品药品行政处罚程序规定

【知识产权】

国务院:中华人民共和国商标法实施条例(2014年修订)

律师会员登录“东方律师网”下载中心,下载律师之家2.0(内含《律师业务资料》电子版),下载地址:
<http://family.lawyers.org.cn/cn/>

《世界上最美丽小山村》



摄影/文：孔庆德 律师

奥地利“阿尔斯卡特”被联合国教科文组织授予：世界上最美丽小山村。