

S H E N Z H E N L A W Y E R S



# 深圳律师

非常视线 专业见解

## 律师业做强做大特别关注

深圳律师业做强做大是一项艰巨的系统工程，是摆在当前近7000名全体深圳律师的历史使命。我们所能做的是沿着专业化、团队化的发展道路坚定向前，以百折不挠的坚韧拼搏、以抛却功名的戮力同心，为尊严而战！

### 深圳市律师协会（2010~2012年）十大工作亮点

#### 房地产企业重整中的抵押权问题

法人  
FAREN MAGAZINE

NO. 38

2012年2月

深圳律师协会主办  
法人杂志社协办



# 脚踏实地 追求卓越

过去的一年，《深圳律师》分别就深圳律师业“十二五”规划、前海开发、深圳律师服务大运、区管律师工作交流会、律师专业化建设、深圳律师执业精神、刑事诉讼法修改、民事诉讼法修改等开展重点报道。全省律师行业期刊评比授予的“最佳版面奖”和唯一“金奖”，是对我们的肯定和最好的鞭策。

《深圳律师》杂志由深圳市司法局主管，深圳市律师协会主办的专业性杂志，创刊于1988年8月，目前共出版37期。新的一年，《深圳律师》将脚踏实地，努力追求卓越，力求打造一本质量更高，更具影响力、思想性、专业性、可读性的律师文化刊物。



## 七届律协写下了浓墨重彩的一页

——市司法局邹从兵副局长在深圳市律师协会第七届理事会第十二次会议上的讲话

(2011年12月30日，根据录音整理)

各位理事、监事：

律师协会工作在我心中占据着比较重要的分量。到这里开会对我来说有几个感受：一是互相学习。听大家谈工作和想法，感受到良好的品质、作风和思想碰撞，收获很大；二是收获感动。在座各位经民主选举产生，认真兑现竞选承诺，不惜花费大量的时间和精力致力于律师协会的工作，令我敬佩和感动；三是表达感谢。律师协会作为行业自律性组织，卓有成效地完成了大量的工作。在此我代表志刚局长和局党委，对各位的辛勤付出表示感谢。

在近两年里的时间里，七届律协开展了大量的工作，在深圳律师行业管理的历史上写下了浓墨重彩的一页：制定并出台《深圳市律师业“十二五”发展规划纲要》，从培养引进高端法律人才、培养发展深圳律师品牌和争取支持在深圳设立国家律师学院等十三条促进措施，全面规划了本市律师业未来5年的发展蓝图，为促进深圳市委出台扶持本市律师业发展政策奠定了良好的基础；目前正在着手制定的关于香港律师事务所和内地律师事务所在前海设立合伙型联营律师事务所的实施意见，将进一步推动深圳法律服务业的开放，为深圳律师“走出去”、提高律师业整体服务水平、拓展律师业发展空间搭建广阔的平台；先后到龙岗、宝安、福田、罗湖、坪山调研，行业自律管理工作全面覆盖，扎根服务基层，使律师协会工作长脚生根；全面启动“十年千人”人才计划，锻造行业人才的基础，促进深圳律师队伍可持续发展；以个案维权为基础，创新维权工作机制，为改善本市律师执业环境做了积极的探索，“三难”问题逐步走向破解；深入开展执业警示教育，强调预防为主，强化执业风险控制，坚持教育处罚相结合的行业管理理念，大大提升了本市律师事务所的管理水平和广大律师的纪律观念和执业水平；成立深圳大运律师志愿服务团，并建立应急工作机制和重大敏感案件报备制度，有效预防和控制各类突发事件，为大运安保工作做出了突出贡献；推动专业化发展，完善律师的教育培训制度，关于律师实务、新颁布的法律法规业务技巧以及我国立法司法实践过程中潜在性问题的141场培训获得我市律师的好评；此外，编撰《深圳律师年鉴》、资助律师出版业务专著等创新举措都是司法局非常认可的。以上各项成绩的取得，凝聚着在座各位的心血，我再次代表司法局党委、志刚局长、我本人、玉祥处长、律管处的全体同志对在座各位表示衷心的感谢。

我们在肯定成绩的同时，也要认识到当前面临的诸多挑战：深圳经济特区政策优势不再明显，国外、港澳以及北京、上海法律服务业向深圳渗透，深圳律师业的规模化发展遇到政策瓶颈……新形势下，需要各位理事、监事树立全局观念和大局意识，紧密团结在会长团队周围，群策群力，集聚智慧，齐心合力打攻坚战，为七届律协的工作画上圆满的句号，向全市律师，全体代表交上一份满意的答卷。

谢谢大家！

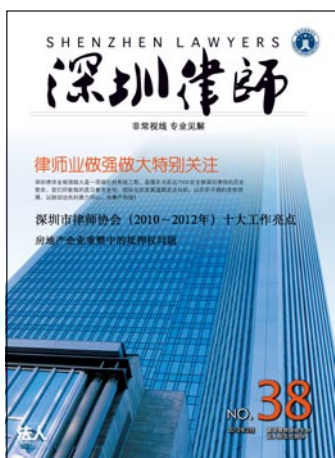




法人

主办：深圳市律师协会  
协办：法人杂志

粤内登字B11277号



本刊随《法人》杂志赠阅发行

编委会 主任	余俊福
编委会 成员	于秀峰 王丽娜 梁建东 蔺晓青 李智强 张 斌
主编	于秀峰
副主编	李智强 王 红
栏目编辑	周争锋 俞 飞 陈 伟 杨新发 舒 笑 兰 天
编辑/记者	陈 夏 谭古丽
美编	刘晓莹 赵 佳
电话	0755-83025939
传真	0755-83025177
地址	深圳市深南大道4001号 时代金融中心20楼
邮政编码	518034
电子信箱	lxnews@szlawyers.com

## 视线 VIEW

### P4

#### 深圳市律师协会（2010—2012年）十大工作亮点



倾力律师执业环境改善，为全市律师谋福祉

深圳律师业“十二五”发展规划从战略  
高度谋发展，引领深圳律师业发展方向

积极筹备设立深圳律师行业年金，  
为广大律师办实事、谋福利

律师参政议政工作实现历史性跨越，近60名执业律师  
出任省、市、区三级党代表、人大代表、政协委员

深圳律师作为全国唯一非省级城市的律师亮相央视  
《法律讲堂》，全国知名度显著提升

大力推进政府购买法律服务，  
拓宽法律服务领域和市场

深圳大运律师志愿服务团全面参与大运法律服务，  
成为大运赛场内外一道靓丽的风景

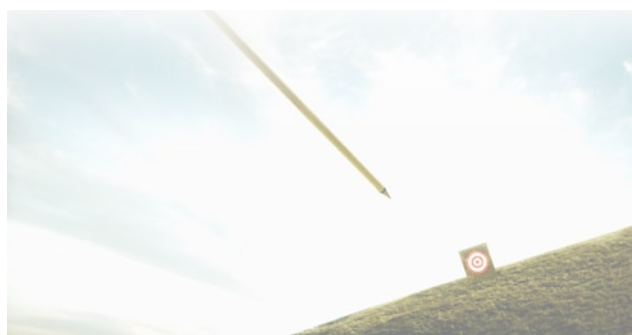
积极投身公益事业，全市律师各项捐款涉及金额  
1100万元

“十年千人”计划使律师队伍建设纳入战略发展轨道，  
成为深圳律师业未来发展新引擎

我市律师业队伍快步发展，专职执业律师人数居全国  
第三，功能作用进一步发挥

## 热点 HOTSPOT

### 专题：律师业做强做大特别关注



- P8 律师事务所如何做强做大
- P10 创新思维 坚定信心  
探索广东律师做强做大之路
- P16 品牌化战略是广东律师业  
发展的必由之路
- P21 走精兵强军之路做强做大深圳律师业
- P24 结合深圳发展特色  
做强做大深圳律师业

## 论道 DISCOVERY

- P26 民间借贷利率上限当考虑取消
- P28 创新养老保险费补缴机制，  
打造深圳养老保险新模式

## 实务 PRACTICE

- P30 房地产企业重整中的抵押权问题

## 拍案 CASE AND EXAMPLES

- P34 从非法行医案看刑事辩护证据的挖掘
- P37 房控政策下第一起“限购令”  
对赌“宽限令”的购房违约纠纷案

## 生活 LIFE

- P39 真诚与信任的感动
- P40 同里古镇游记



- P42 学会孤独

- P43 生日礼物

## 资讯 INFORMATION

# 深圳市律师协会（2010—2012年） 十大工作亮点

2012年2月，七届律协正式启动深圳律师行业（2010—2012年）十大工作亮点评选工作。活动面向全市律所和律师广泛征集工作亮点主题和推荐理由。截至2月20日，共收到42个律所推荐的56个工作亮点主题。评选委员会从中遴选出“制定深圳律师业‘十二五’发展规划，引领深圳律师业发展方向”等20个备选事件。历经17天的网络票选和1740位律师的积极参与，最终产生了深圳律师协会（2010—2012年）十大工作亮点。

## 1、倾力律师执业环境改善， 为全市律师谋福祉

七届律协开创了以“律师权益保障委员会和律师党代表、人大代表与政协委员工作委员会‘工作并联’方式为主导，以其他各专门、专业委员会为支撑的相互配合、协同工作、合力推进维权工作”的新机制；深入到各基层律师事务所调研，形成《深圳律师执业环境状况调查报告》，并先后走访市中级人民法院、市公安、国土、市场监管等行政部门及市公安局预审监管支队和各看守所，协调解决律师会见、查询等执业过程中存在的突出问题，律师执业环境进一步优化；市司法局、市律协高度关注律师行业税收政策的稳定，组团



维权工作动员会，明确将维权作为协会工作第一要务。

开展律师行业税收专题考察调研并形成切实可行的调研报告，为上级政府和有关税收征管部门制定律师行业税收征管办法提供支持，为全市律师谋福祉。

## 2、深圳律师业“十二五”发展规划从战略高度谋发展，引领深圳律师业发展方向



深圳市第七届律师代表大会第二次会议审议通过《深圳律师业“十二五”发展规划》

七届律协认真贯彻落实全国律师工作会议及政府“十二五”发展规划精神，从战略高度谋求发展，制定并出台《深圳律师业“十二五”发展规划纲要（2011—2015年）》。规划根据我市律师业发展历史及现状，总结了我市律师业的优势与困境、机遇与挑战，从8项重点工作和13条促进措施勾画了未来发展蓝图。作为我市律师业发展的纲领性、战略性指导文件，规划在第九届中国律师论坛上备受瞩目，更是为《深圳市委关于贯彻法治广东建设五年规划的实施意见》大篇幅吸收。理事会制定了《深圳市律师协会第七届理事会工作大纲》，此为深圳市律协成立23年以来首次制定理事会工作大纲；理事会还分年度制定了年度工作计划，确保工作大纲的实施。至此，七届律协形成了远有五年规划、中有两年工作大纲、近有年度工作计划的工作思路。



### 3、积极筹备设立深圳律师行业年金，为广大律师办实事、谋福利

七届律协把“服务意识”作为工作的关键点和出发点，努力为广大律师保权益、办实事、谋福利。两年来，市律协累计办理机构和个人证照等各类业务共计2380件，接收审核申请律师执业实习人员2118名；充分发挥会员救助制度及律师保险（执业责任及团体健康）的作用，两年来共对9位去世律师家属及16位患病或受伤律师进行慰问和救助，共发放慰问金、救助金20余万元，保险公司已理赔1316900元。2011年度的律师保险，在不提高保费的情况下，将律师提供公益法律服务等纳入执业责任保险范围，扩大了保险利益范围；为防范律师行业风险、保障律师业健康发展，同时，为解决当前律师从业人员退休后养老金偏低的问题，提高全体律师退休后的收入，市律协专程赴上海调研律师行业



市律协组团赴上海交流

年金制度，计划学习上海等地律协经验，将历年结余会费按一定比例设立律师风险基金、律师发展基金和律师行业年金，目前该基金设置方案正在研究中。

### 4、律师参政议政工作实现历史性跨越，近60名执业律师出任省、市、区三级党代表、人大代表、政协委员



律师党代表、人大代表与政协委员新春座谈会

2010年以来，我市2名律师光荣当选为市党代表；律师界市人大代表由5名增至7名（其中3名担任人大法制工委委员，1名担任经济工委委员，1名兼职律师任人大常委）；律师界市政协委员由9名增至11名（其中2名担任市政协常委）；39名律师当选我市区级党代表、人大代表、政协委员，较上届增长了48%。目前，近60名执业律师出任省、市、区人大代表、政协委员、党代表，律师参政议政工作取得重大突破；律师党代表、人大代表、政协委员通过提出议案、提案与工作建议等多种方式积极参政议政，两年来共提出议案、提案、建议300余件，为党和政府积极建言献策，在法治深圳建设中发挥了重要作用。

### 5、深圳律师作为全国唯一非省级城市的律师亮相央视《法律讲堂》，全国知名度显著提升

深圳律师在央视《法律讲堂》、深视《法观天下》等法治节目中频繁亮相，律师茶座、公益法制电影节等主题宣传活动如火如荼，对外展示了我市律师风采；七届律协制定《深圳律师协会新闻发言人制度（试行）》、《深圳律师协会危机公关处理暂行办法》，有效维护行业良好形象，提升协会公信力；《深圳律师》杂志完成改版，在全省首届律师行业期刊评选中获“金奖”殊荣；《深圳律师信息》首次突破传统的定时发行的模式，位居我市司法行政信息考核单位前列；网站服务功能进一步提升，在全省首届律师行业网站评选中获二等奖，搭建了立体的宣传平台。



## 6、大力推进政府购买法律服务，拓宽法律服务领域和市场

七届律协积极推动市、区各级政府购买法律服务：福田区政府投入280万元向律师事务所采购法律服务，宝安区政府每年出资300万元购买法律服务，并将购买律师进社区服务列入政府财政预算等，彰显出律师在构建法治城市、和谐社会中的积极作用；市律协与中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会签订《合作框架协议》，共同设立ADR委员会，开拓法律服务新领域；与深圳仲裁委共设深圳民商事仲裁调解中心，并选聘30名调解员，为深圳经济发展和社会稳定做出积极贡献；与海



市律协与贸仲华南分会交流

南省律协签署全面合作协议，推动深琼两地律师业发展；组团赴台湾考察学习，促进海峡两岸律师业务的交流与合作，扩大深圳律师的境外影响力；以推进深莞惠城市一体化为契机，加强深莞惠律师及律师事务所的交流与合作。

## 7、深圳大运律师志愿服务团全面参与大运法律服务，成为大运赛场内外一道靓丽的风景



深圳大运律师志愿服务团成立

市司法局和市律协共同成立“深圳大运律师志愿服务团”，并制定应急工作机制，建立重大敏感案件报备制度，有效预防和处置各类突发事件；通过开展主题宣传活动，安排律师进驻“12348法律服务

热线”开展24小时值班，组织律师进社区活动，为大运营营造良好的法治氛围。此外，宝安区152名律师组团服务大运、龙岗区法律巡回演讲服务800家企业、南山区工委组织90多场法律进社区等活动开展得如火如荼。全市律师积极投身大运志愿服务，以崭新的精神面貌、激昂的斗志，全力以赴为大运会的成功举办保驾护航，涌现了一批先进集体和个人。中央电视台、《法制日报》等主流媒体对我市律师服务大运工作予以大篇幅报道，充分展示了律师形象。

## 8、积极投身公益事业，全市律师各项捐款涉及金额1100万元

七届律协积极引导律师关注社会、关注民生，奉献爱心。2011年，深圳律师自发参加捐资助学、为希望工程捐款及参与扶贫救灾等活动共计1825人次，涉及财务金额1183.641万元。其中，深圳律师为青海玉树地震灾区踊跃捐款75.1万元对口援建青海灾区教育建设以及律师捐资21万多



市律协捐助拉加镇藏文中学学生公寓签字仪式

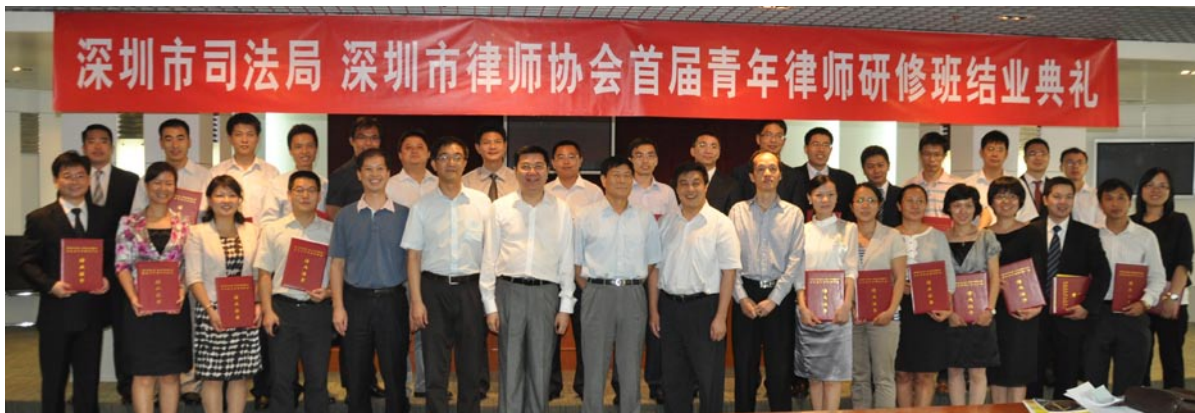
元资助42名女学生完成高中学业等活动引起了较大的社会反



响；此外，市律协组织开展1+1法律援助项目捐款，支持边远地区法律援助活动的开展；警民共建，与深圳公安边防支队签订了结对共建协议，送法进军营，肩负起服务社会、维护稳定的光荣使命，赢得广泛赞

誉；市律协还与市妇联组织成立了女律师法律服务志愿团，发挥了律师在构建和谐社区、和谐邻里、家庭关系中的积极作用。这一系列的工作彰显了深圳律师热心公益的形象，提升了律师的社会美誉度。

## 9、“十年千人”计划使律师队伍建设纳入战略发展轨道，成为深圳律师业未来发展新引擎



首届青年律师研修班 41 名学员结业

七届律协高度重视高端人才的培养，关注青年律师成长，出台一系列扶持发展措施，律师人才建设纳入战略发展轨道：设立青年律师扶助基金，每年从会费中提取50万元用以扶助青年律师的成长和发展；与交通银行深圳分行正式签署展业贷款合作协议，为青年律师

展业提供资金支持；组建深圳律师讲师团，加强律协继续教育工作的师资力量；启动“十年千人”人才培养计划，目前已成功开办首期“深圳青年律师研修班”；积极筹备举办“涉外律师业务研修班”，为培养、打造深圳律师行业业务骨干迈出了坚实步伐。

## 10、我市律师队伍快步发展，专职执业律师人数居全国第三，功能作用进一步发挥



近 300 名新入职律师宣誓

两年来，七届律协以全局观念、前瞻眼光和奉献精神，务实开展工作，推动我市律师业蓬勃发展。截至2011年12月31日，我市执业律师6867人，比2010年3月底增长21.86%，律师事务所403家，比2010年

3月底增长24%，实习人员1102人，律师队伍进一步壮大；本科以上学历律师人数占全市律师总人数比例超过95%，律师整体素质进一步提升；两年来我市律师共办理诉讼代理、辩护案件116409.2件，非诉讼法律事务34156件，律师业务创收及纳税取得较大突破，迈上了一个新台阶。广大律师充分发挥专业优势，主动服务我市企业改制、产权转让交易、对外贸易合作、知识产权保护、节能减排、重大工程建设等重要经济活动和各类民商事活动，成为深圳法治城市建设中的一支重要力量。

## 律师事务所如何做强做大

文 中国律师网执行主编 刘耀堂

《深圳律师》发来征稿函，希望我就“律师业如何做强做大”的话题进行探讨。近段时间，借宣传全国优秀律师和全国优秀律师事务所之机，我到一些律师事务所进行了采访和调研，借此机会将对这个问题的思考与律师同行分享。鉴于本人人才疏学浅，所述观点难免挂一漏万，如果能够给律师同行些许借鉴和启发，则已足矣。

探讨律师业如何做强做大的切入点很多，由于律师事务所是律师行业的基础单位，因此本文将着重就律师事务所如何做强做大的话题展开。

随着我国法律服务市场的日益壮大，大型甚至是跨国的律师事务所不断涌现，以满足专业、大型和复杂的律师业务。律师事务所规模化效应日益突显，有利于打造品牌优势，实现专业化分工，进行资源整合，实行团队协作，提高服务效率，提升律师效能。当然律师事务所规模越大，对管理的要求也越高，需要建立一整套科学、先进的管理体制，才能实现从大所到强所的蜕变。

就规模来分，律师事务所的执业律师人数在50人以上的为大型律师事务所，10人以下的为小型律师事务所，10-50人的为中型律师事务所。据统计，2009年全国共有大型律师事务所236家，其中北京60家居第一位，广东46家居第二位。但是即使在北京，60家大型律师事务所也不足全部律师事务所总数（1355家）的4.5%。截至2010年底，北京大型律师事务所增加到67家，但也仅占全部律师事务所总数（1486家）的4.5%，说明我国律师事务所做强做大的空间很大。

在《亚洲法律杂志》2010年中国规模最大的前20家律所排名中，北京占据13席，而广东地区仅有1家律师事务所即深圳的广和律师事务所榜上有名，排名第12位。深圳作为中国改革开放的前沿，法律服务市场广阔，律师事务所发展潜力巨大，具备建设一批立足本地、面向全国、辐射全球的专业化、国际化大所强所的基础和可能。

### 做大——规模化建设模式的利弊之争

律师事务所发展到一定阶段，扩大规模成为顺理成章的选择。在律师事务所本部达到一定的规模以后，向国内其他地区甚至国外拓展市场成为很多律师事务所的发展目标。

就律师事务所规模化建设的模式而言，目前我国律师事务所主要采取了三种模式：直接投资设立分所、通过加盟或翻牌设立分所、通过律师事务所联盟发展合作伙伴。

直接投资设立分所：这也是律师事务所规模化建设比较常用的方式，比较典型的是北京的金杜和盈科等。不论是根据业务需要还是为了占领市场，通过这种方式做大律师事务所

规模，相比来说在效率提升和风险管控上都比较容易实现，也是一种比较稳健的发展思路。值得注意的是，律师事务所设立分所要把握好节奏，否则管理很难跟上规模扩张速度，而且总所的理念和文化也需要很长时间的磨合才能导入分所。大跃进式的急躁冒进很容易引发极大的风险，甚至像很多企业一样，由于摊子铺得太大太快而拖垮整个律师事务所。因为直接投资设立分所，总所要承担所有分所的经济、法律和声誉方面的责任和风险，如果总所在管理上不能做到有效掌控，一个分所或者分所的一个律师的失误就可能给整个律师事务所带来不可挽回的巨大损失。

通过加盟或翻牌设立分所：一个律师事务所将其他地区的律师事务所整体直接更名为自己的分所，与分所共享律师事务所的品牌和资源，分所只需向总所缴纳一定的费用，而分所的运营和管理相对比较独立，类似于企业的加盟形式。北京的大成和惠诚较多地采取这种模式。与直接投资设立分所的模式相比，这种模式操作起来比较简单，减少了总所的管理负担也避免了总所需要承担的很多责任和风险，总所实际上是在输出品牌和资源，而从分所获得的更多是业务信息和案源机会。

通过律师事务所联盟发展合作伙伴：一个律师事务所根据与国内外的其他律师事务所组成律师事务所联盟，根据联盟律师事务所的不同需要进行优势互补，实现双赢。这种模式与先前出现的律师集团不同，联盟内的律师事务所都保持相对独立性，合作主要集中在业务方面。近几年来，采取这种模式的律师事务所联盟陆续出现了很多。包括山东省内律师事务所组成的“众成律师联盟”，分别来自北京、上海、天津、重庆、内蒙古、辽宁、江苏、广东等地8家律师事务所组成的“八方律师联盟”，香港吴少鹏律师事务所等发起组建的“长江律师联网”和英国路伟律师事务所等发起组建的“中世律所联盟”等。联盟内的律师事务所利用自身专业和资源的优势，通过与其他律师事务所合作或为客户提供更多服务，或直接获得更多的业务机会，将业务触角延伸至全国或全球。由于这些律师事务所联盟的初衷就是为了加强律师事务所之间的合作，因此有些律师事务所同时加入不同的联盟，以获取更多的信息和机会。



当然，有些律师事务所并非单纯通过以上三种模式中的某一种模式，而是根据不同情况同时采取多种模式。比如北京汉卓律师事务所在创建“汉卓百城律师服务系统”时，就根据各地情况不同而分别采取了三种模式。还有一些律师事务所虽然没有组建正式的律师事务所联盟，但是也通过与其他地区的律师事务所签订协议的形式进行业务合作。

律师事务所规模化建设的三种模式，没有优劣高下之分，可根据自身不同情况区别采用。同时我们应该看到，不论采取哪种模式，律师事务所本身的专业能力、管理水平、文化建设等实力才是最重要的，否则不管是直接投资还是翻牌加盟的分所，都很难管控；不管是分所还是联盟律师事务所提供的机会，都很难抓住。因此，在某种意义上甚至可以说，做强律师事务所才是做大律师事务所的前提条件，只有在做强律师事务所的基础上再通过规模化来实现律师事务所发展的乘法法则。

### 做强——律师事务所核心竞争力建设

律师行业存在一个误区，很多律师在创办律师事务所之初就将规模化作为律师事务所发展的一个方向，误将“做大”和“做强”混为一谈，认为“做大”律师事务所规模就一定可以做强所，甚至简单地将“做大”律师事务所作为发展目标，对如何“做强”律师事务所考虑得较少。

根据对国内现有的实力比较强的大型律师事务所的分析研究，做强做大律师事务所至少需要做到以下“四化”：

**业务专业化：**不论是北京的金杜、中伦、大成，上海的锦天城，还是深圳的广和，也不论是专业型律师事务所还是综合型律师事务所，这些律师事务所都在某些领域拥有较强的专业实力，在客户中树立了良好的口碑，保持着较大的市场占有率。因此在某一领域的专业化实力是体现律师事务所强大与否的关键，专业化是律师事务所的立身之本，也是律师事务所核心竞争力最重要的体现。要秉承“在擅长的领域做到最好”的理念，在律师行业和客户中间获得普遍认可，不仅要做到客户信任，而且要让同行成为你的宣传员和业务源泉。专业化的实现途径有很多，要根据律师事务所的实际情况选择合适的方法，既可以从律师事务所擅长的领域培育专业化团队，也可以根据市场需要直接引进专业化人才。

**律师团队化：**不论是诉讼案件还是非诉讼业务，不论是企业上市还是复杂的商事纠纷，大型法律服务项目必须实行团队化，依靠一个律师单打独斗难以满足高端客户和复杂项目的需要。团队中除了专业实力强的主办律师外，还需要协作律师、律师助理、行政秘书等辅助人员的配合，甚至需要律师事务所其他部门的技术和知识支持。

既然是团队协作，就要充分发挥团队成员的集体智慧，要建立项目或案件集体讨论制度，制定比较完善的诉讼策略或工作方案，再经过模拟开庭或实战演练进行反复推敲，最终形成完善的方案。北京德恒律师事务所的刑事辩护团队和北京天同律师事务所的民商事诉讼团队，在团队化建设方面进行了有益的探索，有比较好的经验值得借鉴。

**服务标准化：**不论是诉讼还是非诉讼业务，服务的标准化、流程化也日益成为共识和需要。非诉业务的标准化、流程化容易理解，但是其实诉讼案件也可以实现标准化和流程化，因为每个诉讼案件的不同在于律师对案件的法律分析和诉讼策略，而所有案件中涉及接案、分析、讨论、出庭、结案等流程也都是可以设定标准，按照统一的流程操作和监督，这样可以提高效率、节省时间和成本、保证服务质量。因为只有标准化和流程化，律师事务所的法律服务才是可以复制的，而且也可以有效避免个别人的变动对律师团队造成的不利影响。法律服务的标准化、流程化也是律师事务所规范化管理的有效方法，既有利于律师事务所风险管控，也能够将律师工作量化从而更容易获得客户的认可。

**管理公司化：**那种依靠收取律师的挂靠费、提成制分配模式、合伙人吃干干净的管理模式已经很难适应律师事务所发展的需要了。管理的公司化不仅要求律师事务所合伙人架构的合理化、业务的律师事务所化而非律师个人化、为律师提供良好的发展空间、实现工薪加绩效的考核模式等，而且要能够在律师事务所层面上实现集中力量办大事，设置专门的市场开发、品牌拓展等岗位和人员。最重要的是要在律师事务所层面上形成独特的律师事务所核心价值观、服务和发展理念等律所文化体系，增强律师事务所的凝聚力和向心力，保证律师事务所的稳定性和持续发展，具备不断改革创新的能力，只有这样律师事务所才能在做强做大的道路上不断走向一个又一个辉煌。

律师事务所管理和发展的“四化”并非噱头，而是律师事务所做强做大的迫切需要和必备条件。当然，律师事务所的发展和管理是一个动态的过程，也许在律师事务所的创新发展中，还会出现更多的探索和经验，但是这些理念和比较成熟的举措代表着律师事务所健康发展的方向，也是可以为其他有志于做强做大律师事务所的律师同仁们参考和借鉴的。

今年是我国现代律师制度正式创设一百周年，在做强做大律师事务所和律师行业加快发展的征途中，我们仍然任重道远。但是值得庆幸的，时代给了我们律师行业难得的发展机遇，律师同仁们也始终没有停下前进的脚步，我们一直在努力前行。

# 创新思维 坚定信心 探索广东律师做强做大之路

文 广东省律师协会发展战略委员会主任 詹礼愿

当广东省律师业还在寻找发展目标时，我们兄弟京沪律师业已经度过了成长阵痛，以雷霆万钧之势席卷南下，香港律师业挟其积蓄数世纪的势能蔓延北上，广东法律服务市场处于数股势力的血雨腥风的拉锯切割之中。广东律师业刚完成全面改制，喘息未定，一觉醒来，发现几股势力视广东律师业如无物，在我们的市场上已经杀红了眼。我们的发展方案尚未成熟，却不得不被动地打响了本土保卫战。广东律师业目前几无招架之功，更无还手之力。如何做强做大，守护我们赖以生存的市场份额是困扰我省各级司法行政机关领导、律师协会、律师精英的刚性难题。许多同仁为此殚精竭虑，笔者亦责无旁贷。

## 一、忧虑与优势并存，形势迫使我省律师业做强做大

岭南文化的特色是低调而内敛，在这样的文化氛围，更容易滋生小富即安的小作坊式经营实体，而不易产生勇居鳌头的行业大鳄，这种思想在广东律师业亦很普遍。然而，近年来，外省律师事务所分所雨后春笋般涌现出来，星罗棋布地布局广东珠三角重要城市。其强大的竞争力与战斗力对广东律师业带来无比的震撼。这些外省律师来源很广，数量众多，对我省律师业竞争压力最大的主要是北京、上海、香港的律师业。

### （一）各地律师的优势

#### 1. 北京律师业

目前席卷全国各地的律所分所中，总部以北京为基地的占绝大多数，这在沿海地区的省会城市尤为明显。北京律师业的优势在于其政治背景。北京的总所地处京都，社会关系极其丰富，容易获得各部级单位乃至中央政府的认可及首肯，对全国各地省市政府部门在遴选各类投资项目聘用律师时具有强大的竞争优势，北京律师事务所利用这优势当仁不让地抢占了传统上属于我省律师业的市场份额。

#### 2. 上海律师业

上海从上世纪开始就是中国的经济中心，在国民党时期更有东方巴黎之称。港澳回归，特别2000年之后上海又把自己锻造成亚洲金融中心。因此，上海在我国所有的大城市中是国际化程度最高的城市，浦东新区开发后上海成为许多跨国公司特别是金融公司的总部所在地。大量跨国公司云集上海，加上外向型人才及国际金融中心地位、使得上海律师业突显总部经济的优势地位。上海律师事务所有众多律师作为跨国公司的法律顾问或者跨国公司所认可的专业律师，随着这些跨国公司的资本流动，其触角也先后延伸到广东珠三角地区。

#### 3. 香港律师业

港澳在改革开放前乃至我国加入WTO之前一直是中国内地对外经济贸易的中转站，港澳律师特别是香港律师享受这一优势长达半个世纪。CEPA协议生效后，香港律师业随着资本的流向延伸至广东，从最早的办事处到CEPA后的联营形式，与广东律师相比香港律师优势明显，香港的法律文化背景与现代英美国家完全相同，法律文书形式、服务理念容易为外资企业所接受。坦率来讲，就外语无障碍、法治环境而言，在很长历史时期内，广东律师还是难以望其项背。

### （二）我省律师业的固有优势

我省目前有1700多家律师事务所，执业律师已超2万人，数量上无疑名列前茅。尽管与京沪律师有较大的差距，但广东律师业亦有不可小觑的优势：（1）岭南文化的兼容性以及改革开放的文化沉淀锻造了广东人对外来新生事物没有抵触情绪的性格，这就为广东律师业见贤思齐迎头赶上奠定基础；（2）成熟律师数量可观，可供选择的人才及培养的对象众多。广东1700多家律所和2万律师主要云集广州、深圳，有利于在做强做大过程中搜罗高水平人才；（3）广东律师平均素质比较高。广东是30年改革开放时期“北上南下”人才的其中一个聚居地。广东2万多律师都是全国



各地的法律精英。只要加以整合,无疑将成为带领广东律师业做强做大的中坚力量。(4)珠三角是我国改革开放的前沿、最早的经济三角区,广东占全国财政收入的六分之一,这些都为我省律师业做强做大奠定了坚实的经济基础。(5)珠三角地区积累了大量的民间游资是有效推动新型市场因素的重要力量。

## 二、我省律师业做强做大的必备要件

法律服务业作为第三产业,其发展与壮大同样必须符合产业发展的一般经济规律。笔者认为律师事务所做强做大必须具备以下几个因素:

### (一) 良好的法制及政策环境

法制环境是任何产业发展的前置性条件,律师业也不例外,而且由于律师业自身的业务特点决定了我们关注的不仅仅是律师业的法制环境,还有整个国家的法制环境。

除法制环境外,由于中国特色,行业的发展更离不开政府政策及日常行政决策的具体扶持。例如税收杠杆、政府在投资项目上将律师法律服务列为财政预算项目及政府对律师事务所、律师的推荐等。没有这些政治支持,在我国目前国情及法制环境下,靠律师事务所自身的开拓,幸运的能达到小康,不幸的连温饱都无法保障。

### (二) 足量的资本

资本是所有企业发展的最基本经济要素。目前北京律师事务所到各地设分所时,北京的总所一般都以泰山压顶之势购买大型办公场地,高薪招揽具有专业特色的人才,迅速在广东站稳脚跟。北京挟巨大资本优势给广东同行带来极大的竞争,没有资本优势,北京的分所即便有上述优势也很难在本地招揽人才。因此巨大的资本优势是京沪律师事务所抢占广东滩头的助燃剂。

### (三) 足够比例的高水平人才

尽管我一直困惑,在国外,诉讼律师一直是律师收入的中坚力量,而在国内,诉讼则成为低端业务的象征。但是,我不得不承认,由于中国人的传统观念及中国人自身的诚信问题,按比例收费的计费办法目

前在中国律师业务具有优势地位,不仅诉讼业务如此,非诉讼业务也一样。因此,有限标的的诉讼业务在律师事务所营业收入中无可奈何地败下阵来。尽管我希望诉讼律师们重振旗鼓,创新思维杀出一片新的天地,但我不得不承认,在目前形势下,诉讼业务真的很难做强做大。扩大非诉讼业务是律师业做强做大的必由之路。而非诉讼业务需要大量高水平人才。即便是诉讼业务,在我国市场经济日益深入发展的背景下,律师的专业化也势在必行,律师不仅必须精研专业化的法律,而且,必须对专业化法律服务所指向的具体产业流程乃至相关的理工科专业知识有所研究。2011年2月17日,汪洋同志在《广东省依法治省工作领导小组第十七次会议上的讲话》中特别殷切希望我省律师业“大力培养高水平律师人才,不断提高法律服务水平”。只有当律师事务所拥有大量专项人才(无论诉讼或非诉讼)时,才能从容选择业务方向、组织业务团队,从而有效地消化通过拓展、支持获得的重要业务。

### (四) 良性税制

税制从来都是考量一个国家或者一个经济领域投资环境的最重要的因素之一。税收是国民收入初次分配的重要形式。良性的税制不仅有利于增加国家财政收入,也有利于培植更多的税源基础。

### (五) 合理的律师管理体制

律师事务所的管理是整个律师业的短板,在绝大多数的律师事务所中,无论是合伙人还是普通律师,很多都没有经过大型国企的锤炼或者跨国公司的熏陶,一般没有管理大型律师事务所的经验,这不仅影响管理的效率,而且影响律师所决策层从宏观上把握律师业发展的大局。管理人才的短缺可以说是目前制约我省律师业发展的重要因素。

## 三、我省律师业做强做大若干问题的探讨

承认落后而奋起直追是我们广东人务实性格的外在表现。面对强手的竞争压力,广东律师业不得不沉着应对。在探索做强做大的过程中,许多具体问题需要我们审慎思考。

### (一) 做强做大的战略选择

当北京、上海律师已经做强做大，并且已经向全国扩张的时候，广东律师还在为律师所发展模式争执。业内对做强本身并无争议，争议是如何做强问题。一部分律师认为通过进一步专业化，即可实现做强的目标，规模化不现实；另一部律师认为，做强做大已经包含了专业化的问题，做大了，自然就会产生专业化的分工，而当下首要任务是通过做大到做强的目标。应该说，第一种观点在广东的律师业有很大的市场，广东律师业的多数合伙人都持这种观点。笔者认为这是目光短浅的表现，做强做大是广东律师业拉近与京沪律师差距的唯一选项。理由是：

1. 规模化律师所人均成本低。实践表明，中小型律师事务所人均成本比规模化律师所要大得多。律所无论多么小，作为企业实体产生的人事成本、管理成本、租金成本乃至广告公关成本都必不可少，而中小型律师事务所合伙人与律师数量小，律师所人均成本大，有效的资本容易浪费在过高的管理及租金成本上，不利于律师所发展。

2. “规模化”律师所容易得到市场的认同。当今世界，规模化已成国际公认的标准。大国、大航母编队、大财团、跨国公司、大的对冲基金、巨型产业基地等都成为成功的标志。无疑，规模化是实力的重要基础。重要的国际品牌基本都来自大的跨国公司或者公司集团，也就是说“规模化”在某种程度上已经形成了优势心理效应。规模化企业更容易得到政府和市场的认同，这在政府项目招投标以及跨国公司在华寻找合作律师事务所开列的合作条件中已有无数次体现。

3. 规模化律师所有利于整合专业化资源。专业化是律师业的共同追求，它必须具备两项基本要件：专业人才和足量案源。这两个要件在中小所不易满足，或者因为专业人才不足，而无法承接太过专业的业务，或者没有足量的业务支持试图专业化的律师所，从而使专业化难以为继。但这两个要件在规模化律师事务所就很容易满足。

4. 规模化律师事务所抗风险实力强。律师事务所作为经济实体，同样要面对各种市场风险，律师所及律师因执业过错受到当事人的追责早有先例，今后还会难免。一旦发生执业风险，在《律师法》设定的合伙制下，全体合伙人将受到无限连带责任的株连，中小型律所将可能面临着清算倒闭的风险。既然律所无法采取有限责任公司的组织形式，那么只能通过扩大资产总量来稀释风险。规模所的业务量大，资产积累多，能够消化个案风险。而且，按照《律师事务所管理办法》第八条的规定，规模所也可以采取“特殊

普通合伙律师事务所”模式，从而在个别合伙人故意或者重大过失事件中将责任限制在出资额范围内。

5. 更好的办公条件与管理。规模化带来的不仅仅是产业成本上的规模效应，更重要的是雄厚的资本可以为律师所聘请更优质的管理人员，同时提供更宽敞、功能齐全的办公场所。这对执业律师不仅办公舒适度和效率更高，更重要的是，这样的硬件将给执业律师带来更多的自信。

6. 现实别无选择。律师业发展的道路本可丰富多彩，不需强求统一。但是，我们目前的问题是京沪港律师已挟其规模优势全面冲击广东法律服务市场，此时，讨论以小舢板抗拒航母编队的战术问题已经没有意义了。我们除了以航母对航母，以中子弹对抗原子弹，以阵地战对抗阵地战以外，已经别无选择了。

## （二）政策扶持问题

就政策层面而言，目前是我省律师业做强做大的最好时机。这不仅因为中办发30号文赋予的契机，更重要的是，广东省司法厅、广东省律师协会对做强做大的问题高度重视，将其作为一切工作的重点。司法行政机关领导对做强做大的高度重视，是我省律师业乘势做强做大的坚强后盾，只要有可操作性，基本上都可以得到支持。当然，广东律师业做强做大是个综合而复杂的工程，绝非咱们娘家司法厅支持就能够解决一切障碍，但是，由于律师所是专业化的企业实体，除业务、税收、法治环境外的大部分律所本身的运作事务都可在主管部门的政策支持下得到解决。

## （三）初始资本的来源问题

### 1. 利薄行业限制了律师所的资本积累

对广东律师业而言，建立规模化律师事务所的初始资本的确是个难题。我省律师个体虽无温饱之虞，亦不富裕。虽两极分化严重，80%的收入掌握在20%的律师手里。然而，这只是行业内部的比对应而已，就投资而言，这20%的律师手头资金仍少得可怜。由于我国律师业总体收费低，人工成本大及税负过重，导致整个行业利润微薄，无论大小律师，多数只是在法律服务市场上赚吆喝，年终并无多大盈利分配。因此，中国律师业绝大部分合伙人经济实力都不怎么样，尚未规模化的广东律师业尤其如此。而我国的金融体制，决定了律师业从二级市场融资支持的可能性极小，只能另辟蹊径。

### 2. 规模所的量化需要引进民营资本

笔者对律师事务所规模做如下区分(X代表执业律师人数)：

微型律师事务所：X≤8人。按照《资本论》劳动创造剩余价值论的模式认定，限于篇幅不便展开。我



国改革开放早期界定个体户性质时，使用过类标准。

小型律师事务所：8人 $<X\leq 20$ 人。借鉴的是律师法中关于可以设分所的律师数最低限制。

中型律师事务所：20人 $<X\leq 50$ 人。借鉴的是公司法关于有限责任公司的不得超过50人的限制。

大型律师事务所：50人 $<X\leq 100$ 人。

超大型律师事务所：100人 $<X\leq 200$ 人。

巨型律师事务所： $>200$ 人。

上述关于大型、超大型及巨型律师所的划分标准是根据我省律师所规模情况进行的现实判断。

笔者认为，中型规模以下律所，无论什么体制，由合伙人自筹资金可以解决初始资本问题；大型律师事务所通过中型律师事务所若干年的资本积累可能满足扩张为大所的资本需求，但这个艰难过程，可能要耗时10年以上。

如果直接新成立50人以上的大型律师所，靠合伙人共同出资有一定难度，这还要求其中某些合伙人特别具有奉献精神。因为50-100人的大型律师事务所至少需要500平方以上的办公场所。这样的场所无论购买还是租赁，其租金保证金、装修费、初期租金、重要人才猎取的补偿、管理体系的建设及日常运作都是一笔相当可观的开支，没有1000万元的预算难以成行；至于超大型及巨型律师事务所可能都要2000万元及3000万元以上初始资本。这笔巨额投资如果寄希望于律师自筹不能说完全不可能，但肯定有相当大的难度，而且能够最终成立的大型律师所数量也会有限。

然而，广东律师业做强做大显然并不以50-100人的大所为目标。广东律师业做强做大的目标瞄准的至少是100人以上的超大型律师所。就广州、深圳而言，100人以上律师事务所至少分别要10家；而200人以上的巨型律师所至少分别要5家；500人以上的巨型律师所，至少要各一家才符合广东律师业在全国的地位。而要达到这样的目标，每家律师事务所可能至少需要投资3000万-5000万，律师业自筹资金显然不可能，因此，必须借助律师业以外的融资或者投资途径。短时期寄望金融融资可能不现实，比较有可操作性的是引进民营资本。引进民营资本，可以使广东律师通过民营资本进行前期投资，购买并装备大型办公场地，以高薪招揽、保养人才，直接做强做大，而不必走目前通过合伙人的艰苦经营来完成原始积累的弯路。

### 3. 利用民营资本的可行性及其路径

虽然并没有哪部法律完全禁止民营资本投资律师事务所，但律师法的确是民营资本投资法律服务业的障碍。律师法规定律所设立人必须是律师，同时规定了我国律师事务所组织形式是合伙。合伙人必须是有

一定执业年限的律师，所以非律师的投资人无法成为律师事务所合伙人，从而阻碍了民营资本对律师事务所的投入。笔者认为，律师法的规定只是阻碍了股权置换债权的可行性（因为债权人不能当股东）以及投资人直接作为投资主体参与分红的可行性，但并未禁止民营资本进入。

鉴于律师法限制民营资本对律师事务所的直接投资，那么，我国民营资本进入法律服务业，只能采取间接投资的形式。这种间接投资形式包括：（1）信托方；（2）民间借款形式；（3）联营方式；（4）融资租赁方式。除上述路径外，随着市场经济的发展，还应该有更多的投资形式。笔者另有专门论述。

### （三）完善人才培养与引进制度问题

#### 1. 现行的律师培训制度不够完善

广东律师业目前的培训制度主要由两部分组成。其一是实习人员培训。广州与深圳各自独自培训；其他地市由省律协组织在广州统一培训。广州、深圳各自培训一个月，省律协仅培训一周。其二是各地市的继续教育制度。由于受专家资格及资金限制，继续教育制度在广州深圳可能做得好一点，其他地方就看天吃饭了。应该说，这两项培训制度都不完善：实习培训制度受其对象的局限性无法惠及全体律师，而继续教育课时有限，集中于新法的宣讲，对基本的业务技能缺乏培训。

#### 2. 建立新型的人才培训机制

法律服务业外在的是服务竞争，内在的是人才比拼。广东律师做强做大必须储备足量的专业人才。为此，笔者建议对目前的培训机制进行如下改革：

（1）对实习人员进行专业化引导。区分刑事诉讼业务培训、民商事诉讼业务培训和非诉讼业务培训三类。围绕这三类进行深入培训，普通律师业务的基本知识由指导老师承担；

（2）成立律师学院。由律师学院设置各类法律课程，律师可以选择性参加培训；

（3）与高等院校及其他行业协会建立合作关系。允许律师到高等院校及其他行业协会参与培训，承认继续教育课时；

（4）省律师每年组织两次为期3-5天的专题业务培训班，聘请专家及资深律师就某一专业领域的业务进行系统培训。

3. 培养与引进相结合。各律师事务所建立人才引进基金，在确保服务期限的情况下，为引进的人才基本报酬、住所、交通提供资金补助。但是，司法行政部门协助监管人才引进合同的执行，享受人才补贴的引进律师未经引进所同意不得转所。

#### （四）专业化、团队化是律所规模化的不二之路

广东律师界已经普遍认同专业化和团队化的重要性，没有专业化的团队，很多业务根本无法完成，作坊式的经营模式迟早被淘汰出局。当然，专业化和团队化也必然引申出下述问题：

首先，专业化意味着要放弃所选择专业外的其他业务，这对青年律师也许没有影响，但对合伙人却影响深远，轻易放弃自己的收入来源，心里难免滴血。

其次，团队化意味着公平的分配模式。那种靠助手办案，合伙人却占据绝大部分收益的分配方式，显然无法维持团队的稳定。

既然专业化、团队化是律所规模化的必由之路，同时上述2个心结无可回避。这将意味着律师事务所的高级合伙人必须具有牺牲精神。实际上，放弃现有的自身利益去谋求专业化、团队化的长远利益，短期难免纠结，但为了律所做强做大，这点牺牲值得。为了广东律师业的未来，时代呼吁我们这代律师精英必须作出选择和牺牲！

#### （五）律师所的税制问题

税制问题是妨害我省律师做强做一个症结。这主要是由带征向查账征收的转化造成。其实就税收总量而言，带征与查账征收相差无几，但带征的方式比较容易为律师个体核算成本，同时能够保证合伙人及律师所的税务清洁。而查账征收的方式不仅难以区分合伙人与普通律师应承担的所得税，而且在成本认定上忽视了合伙人本身作为管理者和劳动者的应得收入成本，这部分本应作为成本的费用都作为合伙人的净所得统一计征所得税了。由于政府认可的成本比较低，又适用个体工商户税率，律师费绝大部分收入被认定为所得，因而律师所的税负甚至高于普通的有限责任公司。税负本身尚在其次，令人担忧的是查账征收始终无法解决合伙人与律师所税收清洁的问题，在中国法治堪虞的现状下，税收问题时刻成为拿住律师把柄的达摩克利斯之剑。规模化的律师所对税制问题可能更难消化，这是规模所与中小所之间的比对问题上唯一的劣势。

对于税收问题，笔者认为：

1. 以行业之力劝说税务部门恢复带征为最佳选择；
2. 在无法恢复带征的情况下，学习上海，鉴于税收过高，实行退税制，亦可为权宜之计；
3. 无法退税的情况下，认定足够比例的无发票办案成本，然后按照合伙企业计税；
4. 无法认定足够办案成本情况下，制订律师业会计核算办法。这个办法建议由律师业成立税制研究小组，由此小组起草建议草案，然后向省地税局推荐。
5. 最失败的方式，可要求按普通劳务报酬的税率计

算个人所得税：总额减除20%成本后，按照20%的比例征收。应纳税比例为： $(1-20\%) \times 20\% = 16\%$

税收问题是历次律师代表大会讨论的热点问题，我们应予高度重视，只有排除了税收障碍，才能让我省律师免除后顾之忧。

#### （六）关于科学的分配模式

分配模式是律所做强做大过程中无法绕开的难题，也是各律所内部一个高敏感的课题。如前文所述，律师事务所的专业化、团队化过程中需要改变分配模式，在专业化、团队化发展之初，律师事务所合伙人需要放弃部分自身的利益将之公平地分配给团队成员。传统的提成制或者缴纳管理费模式，无法适应做强做大的规模所。以金杜律师事务所等大型公司制律师事务所为代表的积分制薪酬模式可资借鉴，广东律师事务所也可以创新思维制订自己的分配模式。在目前推动做强做大的形势下，为迅速凝聚律师向心力，笔者认为，一所两制（授薪制+提成制）也可以作为过渡期间的一种过渡模式。一旦规模所磨合完成，最后统一到授薪制分配模式。

### 四、政府的业务支持是广东律师业做强做大的最大保障

广东律师业做强做大首先靠的是内在动力。这需要广东律师业统一思想，坚定做强做大的信心；其次，需要外在的助推，就是外界的支持与帮助，最重要的是党和政府政策扶持。前文分析的做强做大因素很多，核心无非就是人才素质、业务扶持与税收杠杆三大问题。人才素质及税收杠杆前文已有讨论，并且日后还应专题研究。本文重点讨论做强做大的业务支持问题。

业务是律师业赖以生存的经济基础，只要有足量的业务量，人才、分配及税收其实都不成问题。这当然需要我们自身对市场深入开拓，但政府扶持更为重要。比对律师法赋予我们的使命，我们发现，在政府主导下的一些领域，法律服务竟然存在很多的盲区，特列举以期政府支持介入：

#### （一）政府聘请法律顾问

依法治国是我党早已确定的一贯治国方略，法律顾问是律师的传统业务。目前，浙江省从省委书记、省长到各政府部门都有聘请法律顾问，有些省甚至实行人大代表全覆盖制度，为全体人大代表聘请法律顾问。就我省而言，广州市人民政府已经为20个政府部门试点聘请法律顾问，湛江市也启动了政府聘请法律顾问机制。上述实践证明，政府购买法律服务效果不错，舆情较好，建议广东省委、省政府予以借鉴。

#### （二）建立国家及省级工程项目的律师顾问机制



国家及省级重点工程项目是除房地产业外拉动我国GDP增长的第二经济增长点。各类建设项目，如亚运会、大运会、公路与铁路建设等，都需要相应的产业支持，诸如工程设计与规划、项目监理、预决算、定额评估等服务业。然而令人遗憾的是，在这些项目中，除各参与实体自身法律顾问外，项目本身并没有列支律师费，也没有聘请法律顾问。这显然不利于项目的安全管理与运行。其弊端有三：其一，项目本身缺乏法律可行性审查及法律风险评估；其二，项目缺乏专业法律人士的实时跟进，无法预判及提示法律风险；其三，发现问题时，由于缺乏全程跟进的律师，无法迅速拿出针对性的解决方案。其四，项目完成后，只有建设工程设计与规划的验收，没有对法律问题进行评估与预测。上述缺陷的存在，意味着我国建设项目安全与否，完全寄希望于建设者的责任心与良心，无法从制度上保证项目的安全运营。引进律师的专业服务，有助于弥补这些缺陷，很大程度上预防问题的发生。建议省委省政府及发改委今后安排建设项目立项时督促把律师费专项列支，并优先聘请我省律师。

### （三）建立大中型国营企业法律顾问制度

大中型国营企业在我国国民经济中具有举足轻重的地位，其成功与失败不仅对其产业领域产生举足轻重的影响，甚至决定性地影响着我国、我省的经济安全。因此，如何保障这些大中型国营企业依法依规运作，是考验每一届政治领导人政治智慧与执政能力的大问题，需要从经济与法律战略上进行宏观考量。目前有些大中型国营企业虽有法律顾问室，但由于其编制、工资待遇、职称评定、晋升希望都掌握在该企业的负责人手中，根本无法制衡其一把手故意或过失违法经营的力量。因此，建议外聘专业律师进行服务与监督。

### （四）对政府部门重大行政许可引进法律评估机制

各级政府部门在处理许多重大行政许可时市场遇到举足无措的困境。在一些新型经济领域的行政许可决策常常拿捏不准。诸如：应否行政许可？如何界定行政许可范围？重大行政许可个案批准与否等。在这些领域中，建议有关部门不妨聘请专业律师参与论证。有关部门也可以责令行政许可申请人提供律师出具的法律论证。相关政府部门也可以委托独立律师进行客观法律论证，为其依法行政提供法律依据。这样的做法，既便于政府部门从总体上把握该项行政许可决策的政策尺度，又可以为该项行政许可问题上提供充足的决策理由。既增加行政管理工作的亲和力，又极大程度上减少行政诉讼的风险。

### （五）建立重大商事行为法定审查制度

市场经济必然牵涉许多法律问题，各政府部门本来与律师业有较多的合作机会。然而，目前只有公司上市审查时必须提供律师法律意见，其他领域并无听闻。市场经济就是法治经济，须有强大的法律队伍为之保驾护航。笔者认为，省政府可改革创新，对重要的市场经济领域、市场经济行为引入强制性法定审查制度。例如一定金额以上的投资项目都应该在立项时提供我省律师出具的法律意见；又如，企业年审时，在例行提供注册会计师会计评估报告时，要求提供注册律师评估报告，从而对企业经营合法、合规性给予例行审查；再如，凡是列入我国政府采购与招投标项目的投标人，在进行投标时，必须提交专业律师法律意见，作为评标专家进行符合性审查的重要依据等。

### （六）建立重要诉讼强制代理制度

对涉及我省党政机关、人民团体的诉讼案件之中，凡影响重大的案件必须认真对待。例如郭美美事件、增城新塘事件；再例如一些公益性的环境污染案件；涉及政府重大利益的民事案件（例如涉及政府投资、政府重大担保、土地征用等）；涉及政府重大影响的行政诉讼案件等，政府均应聘请资深律师介入，不能仅由各职能部门一般干部的临时代理（包括法规处干部的职务代理）。同时，一些涉及公共利益或需要特别保护的弱势群体的案件，如重大污染事件、重大生产责任事件、重大职工维权事件等等，政府也应该聘请专业律师提起公益诉讼，或者保护性诉讼，这样才可能最大程度上保护国家利益、社会公共利益、维护社会稳定。

### （七）建立灵活机动的公益代理机制

近年来，突发敏感事件时有发生。大如信宜紫金矿难、增城新塘事件、东莞黄江的罢工事件，小如政府门前川流不息的信访人群等。这些事件如能通过政府职能部门解决，那当然皆大欢喜。但更多的时候是相关群众缺乏对当地政府的足够信任，或者政府自身需要一个冷静观察的过程不便即时发声。此时，不妨聘请专业律师现行介入。律师们可以对相关事件进行法律评估；可以代表政府部门听取诉求；可以给出法律指引；成熟时可以拟定处理方案；并与当事人进行谈判协商，以非行政手段促进问题的解决。这种模式可以利用律师的非官方身份，在政府部门与事件群众之间建立防火墙。即使不能解决事件，也能避免矛盾加剧。此举既能缓和政府与群众之间的矛盾，也能节约大量行政资源，从而在很大程度上，节约大量的维稳经费。

# 品牌化战略 是广东律师业发展的必由之路

文 深圳市律师协会会长 余俊福

## (摘要)

市场经济的蓬勃发展和经济全球一体化对法律服务的要求不断提升,整个律师行业正面临着日益严峻的挑战。而律师行业内部,律师品牌尤其是律师事务所的品牌竞争日趋激烈。2010年7月29日,亚洲法律事务(ALB)杂志评选出2010国内律师事务所规模20强(律师人数),北京大成律师事务所以1406名律师位居第一。其中北京所占13席,上海占3席,深圳占1席,成都占1席,青岛占1席,杭州占1席。全广东只有深圳仅存硕果一席。

广东省的律师行业经过三十年的快速发展,虽然在律师数量和律师事务所的数量方面在全国处于领先地位,在区域内也形成了一批具有一定规模和影响力的律师事务所,但是与国外的百年大所、老所相比,与北京、上海的一些在国内颇具影响力的品牌大所相比,无论在数量、影响力、知名度还是辐射力方面都存在很大差距。可以说,品牌律师与品牌律师事务所的缺失是目前广东律师业发展的短板。面对复杂的国际经济形势和多变的国内法律服务市场,如何打造“百年名所”和品牌大所,如何实施品牌战略是广东律师业未来发展必须面对的问题。

**关键词: 广东律师业; 品牌化战略; 律师业发展; 司法行政机关**

## 一、广东省律师业发展现状及存在的问题

截至2010年底,北京律师人数22937人,律师事务所1486家(其中所均人数15.4人);上海律师人

数12485人,律师事务所1077家(其中所均人数11.6人);广州律师人数6850人,律师事务所396家(其中所均人数17.3人);深圳律师人数6248人,律师事务所359家(其中所均人数17.4人)。2010年北京律师业总收入113亿元(人均49.3万),上海律师业总收入58亿元(人均46.5万),广州律师业总收入2010年数字暂缺,深圳律师业总收入26.9亿元(人均43.4万)。从律师规模和收入数据上看,广东律师业尤其是深圳区域律师业和北京、上海律师差距不大,但是从行业影响力上,广东律师又确实落后于北京、上海。原因何在?我们在做深圳市律师业中长期发展规划调研中发现,广东省律师业大概存在以下不足:

### 1、律师事务所管理机制滞后。

目前广东省大多数小型所(一般在20人以下)、中型所(一般在50人左右)、和大型所(一般在100人以上)都缺乏明确的定位和有效的管理,表现在:大多数律师还停留在单打独斗阶段,律师事务所缺乏有效的营销和宣传策略;合伙人的管理往往具有不懂管理、不善管理、不敢管理等通弊;合伙人会议或管委会难以对聘请的管理人员充分的授权和有效的激励,导致引进的管理人员无所适从,进而导致律师事务所的无序发展。这些已经严重制约了律师事务所做大、做强,很难与北京、上海等地品牌强所进行有力竞争,更何谈走出国门与国外的律师事务所同台竞技,分一勺羹。

### 2、律师事务所在全国的影响力不足。



广东目前缺少像北京、上海在全国具有较大辐射力和影响力,在某些专业领域具有品牌号召力的品牌律师事务所。广东律师事务所越来越多,但是规模却越来越小,大部分的律师事务所是20人以下的小型所或成立不到3年的新所。这些所通常管理较为松散、业务领域较为分散,律师事务所的凝聚力不足,造成律师行业的整体力量很分散,规模大、管理强,示范性、专业性的事务所很难产生。正是因为缺少规模大,品牌响的律师事务所,本地的证券发行、投资并购、知识产权等方面的前沿业务正逐渐被北京、上海律师事务所所吞噬,本地律师事务所的核心竞争力在削弱。

### 3. 亟待政策调控指导及整体发展规划。

由于没有实质性的行业规划和政策引导,律师行业仍处于无序发展状态,例如擅长海事海商、反倾销等前沿领域的律师严重短缺,但是传统业务律师人数却严重饱和,造成法律服务市场的恶性竞争;经济发达地区律师人数较为饱和,竞争激烈,而经济落后的偏远地区却找不到相应的法律服务人员;刚刚执业的青年律师缺乏系统的业务和执业道德、执业纪律方面的培训,律师业的发展后劲不足。目前的现状是大部分的律师和律师事务所仍在担心自己的生存问题,根本无心考虑律师事务所的长远规划和发展,律师事务所的发展受短期利益驱使,整体社会效益无法体现,律师业的劳动价值无法被社会认同,严重影响律师行业的健康良性发展。

## 二、品牌化战略是广东律师业发展的必由之路

品牌,是给拥有者带来溢价、产生增值的一种无形资产,其增值的源泉来自于消费者心中形成的关于其载体的印象。

法律服务是特殊商品,其特殊性表现为法律服务的无形性和异质性。无形性是指法律服务由于其专业性,消费者对法律服务的质量难以进行客观正确的评价,唯一可感知的可能就是律师在法律界的声望、地位、影响力,甚至包括办公室的外观、法律文书的格式等。异质性是指每个律师的职业风格、专业素养都存在较大差异,并且律师提供法律服务的对象(即消费者)也存在差异性。这样,在以律师事务所整体作

为考察对象时,不同客户(即消费者)每次接受服务形成的品牌体验可能会有所不同,甚至截然相反<sup>1</sup>。可见,树立一个统一的、有影响力的品牌在法律服务领域具有十分重要的作用。既有利于律师和律师事务所推广自己良好的形象,也有利于律师事务所的纵深和持续发展。

律师业需要引入商业领域的品牌概念,即培养客户接受优质法律服务的习惯和认知,建立客户对律师和律师事务所的信任关系,事务所大力进行律师和律师事务所的品牌开发,打造专业的律师团队品牌,建立律师及律师事务所在行业中的品牌战略。品牌化战略既包括律师个人也包括律师事务所的品牌战略。律师个人品牌和律师事务所品牌的建立又具有相互促进作用。律师个人品牌对于律师事务所扩大影响力、树立行业领先地位具有促进作用,律师事务所品牌的建立也有助于律师个人品牌的形成。一直以来,律师个人品牌竞争是业界竞争的主旋律,但随着市场分工的细化和法律服务市场对专业化的更高要求,律师个人品牌的竞争正在向律师团队和律师事务所的品牌竞争转变。

纵观已经在我国业内形成一定品牌影响力的大所,主要有以下几个特征:(1)成立时间较早,大多具有十几年甚至二十几年的历史;(2)在全国各地甚至国外设立分所;(3)管理架构较为合理,一般都推行准公司化管理;(4)有较为完善的规章制度和律师文化;(5)执业律师人数众多,在200-300名以上;(6)有较完善的律师、合伙人进入和晋升机制;(7)有较科学的分配机制、团队合作和专业分工制度;(8)有较为稳定的高端业务和大客户;(9)有在行业内具有一定影响力和知名度的品牌律师;(10)在一个或几个专业领域内处于行业领先地位,某些法律服务项目在业界享有较高知名度;(11)拥有全面的辅助设施,如法律图书馆和打字印刷部门,较多的律师助理和秘书<sup>2</sup>。

这些品牌大所无论在影响力还是知名度上,无论是在管理模式还是分配机制上,无论是在营销策划还是业务开拓上,都各有千秋,可圈可点。广东的律师事务所要想在未来的法律服务市场成为行业领军者,必须坚持实施品牌化战略。在国内甚至国际舞台上与这些品牌所形成有力竞争,就必须有所突破,有所发展,有所创新。

1. 林泰松著,律师事务所的品牌战略研究, <http://wenku.baidu.com/view/2bc5e9c34028915f814dc204.html>, 2011年6月15日第一次下载。

2. 《中外律师制度比较研究》,法律出版社1995年3月版,第56页。

### 三、品牌化战略实施方案

品牌化战略是指律师和律师事务所为提高自身的市场竞争力和行业内的影响力，围绕建立法律服务的品牌所制定的一系列长期性的、系统性的发展规划和行动方案。律师个人的品牌化战略其实应有意识地纳入律师事务所的品牌化战略之中，因为无论律师个人的专业化发展方向还是营销行为及目的与律师事务所是一致的，行为结果也具有一致性。因此，以下笔者将着重介绍律师事务所的品牌化战略实施方案。

#### （一）建立科学的专业化发展制度

专业化是律师建立与客户之间信任关系的基础。目前世界上及国内的品牌化大所都设立专业化的分工。据《访问加拿大、美国纪实》一文介绍：加拿大戴维斯律师事务所有一百多人，其中律师一百多人，合伙人五十多人。像这种大型的律师事务所内部都有专业化分工，如商业、财政、金融、税收、国际贸易、环境保护、产品责任、房地产和诉讼等法律事务分工，这样他们才能适应现代经济、技术发展对法律事务的要求<sup>3</sup>。因此，建造一家品牌化大所，首先应划分科学、合理的业务部门。每个案件必须有指导律师、主办律师、辅助律师。主办律师对主办业务负责，业务部门负责人对业务进度、质量和客户反馈进行跟踪、评估和监督。律师事务所还应制定科学的业务流程，把法律业务变成服务产品，为客户提供物有所值、物超所值的法律服务。各业务部门可根据业务特点，制定一套完整的、规范的、实用的业务操作流程和操作指引。各业务部门负责人在业务总监的带领下，实行部门联动机制，进行业务规划，业务培训、业务协调和业务指导<sup>4</sup>。

律师事务所专业化的目标，是让最专业的律师办理其最专业的业务，打造品牌业务团队（如知识产权团队、IPO团队、公司并购团队、银行业务团队）、打造明星律师（如知识产权大律师、证券大律师、公司并购大律师等），树立自己的专业特长，并在这些专业领域内成为区域内乃至全国行业内的领头羊。

在强调律师事务所专业化的同时，还应加强团队之间、业务部门之间、总所与分所之间的资源分享与业务协作，并通过兼并、合并等方式进行律师事务所的资源优化配置，实现强强联合和优势互补，在最短

的时间内实现律师事务所的规模化发展。

#### （二）建立系统的品牌营销制度

在律师事务所已经具备优质服务能力的情况下建设品牌，实质就是让消费者即客户认识到这种优质法律服务，并对委托法律事务的处理结果予以认可。达到这一目标，必须成功实现以下两方面的营销：

##### （1）外部营销

是将律所的品牌形象、品牌承诺等相关信息通过一定途径在社会上进行传播与推广，在不特定的公众心目中建立一个初步的品牌形象，从而形成品牌资产的过程<sup>5</sup>。

在这一阶段，仅为品牌信息的抽象传递，而没有消费者直接的品牌体验，因此与其他领域的品牌外部营销具有某些共通性，但是又不尽相同。在我国，律师和律师事务所与世界上大部分国家一样，不能进行商业广告宣传，在英国、美国，都禁止律师做个人广告，在德国，律师在信笺上标明他的非德国的海外大学学历，都必须取得其律师协会的同意<sup>6</sup>。因此，与其他产品或服务相比，律师事务所的外部营销方式存在一定限制。律师事务所可以通过编印所刊、专业实务书籍、专业实务研讨会提升专业形象；通过参与社会公益活动、慈善事业；接办公众关注的热点事件的法律事务；参与大型体育赛事、世博会、高交会等盛事的法律咨询活动；参与电视广播等媒体的采访活动；参加司法信访、接访活动；参加“法律进社区”等活动在社会公众心目中建立良好的社会形象和品牌形象。

##### （2）内部营销

内部营销是律师事务所建立品牌的关键和核心。内部营销的目的是促使客户在接受服务过程中，对律师事务所品牌形象有一个切实体验，并形成客观、积极的评价。

在内部过程中，首先要积极对客户品牌认知进行管理和控制。从各国立法规定看，都规定律师应使客户对事态有适当了解，并使其尽快满足对有关材料进行了解的合理要求。律师也应在适当和必要的限度内，就事件向客户进行解释，以引导客户的期满足<sup>7</sup>。在香港，对于事务律师的承诺进行了特别严格的限制，因为承诺直接影响客户对律师的认知。事务律师在作出承诺

3. 参见《访问加拿大、美国纪实》，《中国律师》1994年03期。

4. 刘辉，大型律师事务所品牌战略，<http://wenku.baidu.com/view/48022fdd5022aeea998f0fb6.html>，2011年6月15日第一次下载。

5. 林泰松，律师事务所的品牌战略研究，<http://wenku.baidu.com/view/2bc5e9c34028915f814dc204.html>，2011年6月15日第一次下载。

6. 陶髦、宋英辉、肖胜喜著：《律师制度比较研究》，中国政法大学出版社1995年版，第180页。

7. 参见：（法）色何勒——皮埃尔·拉特等著、陈庚生等译：《西欧国家的律师制度》，吉林人民出版社1991年版，第154—160页。



前,必须慎重考虑他是否有能力履行诺言。事务律师作出超过本身能力所能控制的承诺(例如:承诺的实现有赖于第三方的行为或还没有发生的行为),是一种执业不当行为,这将直接导致客户对律师品牌认同感的降低<sup>8</sup>。同时,律师应重视法律文书的质量,包括内容、格式、装订方式等,这是影响客户对律师事务所品牌体验值的重要因素。无论国内还是国外,目前品牌营销比较成功的律师事务所,都明文要求对外出具的法律文书标准化、格式化,事务所制定统一格式的合同文本、法律文书,根据不同行业、不同内容予以修订。事务所的每一法律文件须有相关负责的合伙人随时抽查,重要业务的法律文件应经业务部负责人审核,把事务所品牌建设纳入到事务所业务内审、内控机制中去,使业务管理与品牌建设相得益彰。

其次,品牌内部营销还包括全体成员对事务所的品牌内涵、品牌定位、品牌风格等基本要素具有一个统一的认识,并将这种品牌理念融入其日常工作行为之中,从而保证律师事务所全体成员对外行为风格和规范的一致性,向客户传递一个一致、清晰的品牌形象,以利于事务所品牌形象的对外统一<sup>9</sup>。

### (三) 引进专职管理合伙人,推进准公司化管理

纵观国内律师行业,也有一些律所尝试引入管理合伙人制度。但据笔者了解,效果都不是很理想,成功的范例并不多。管理合伙人一般不拿薪酬,对律师事务所进行无偿管理,缺乏激励和奖励机制。而且管理合伙人在任职期间也承办法律事务,造成管理合伙人的独立性缺失和精力不足。另外,管理合伙人往往缺少管理方面的技能和经验。因此,能真正理解并认真推进准公司化管理的律师事务所,并取得成功的少之又少。

反观世界上大型的律师事务所,都可以看到职业管理合伙人的作用,又称律师中的律师,或管理律师的律师。比如,英国著名的梅森律师事务所则设立高层董事负责各种管理事务,取代了之前管理委员会中合伙人的管理职能,同时设立两位整体管理合伙人;在美国,大型律师事务所一般都设有执行委员会作为最高管理层,并下设执行董事负责日常管理工作,全球最大规模的律师事务所之一——高伟绅律师行同时设立管理合伙人职位;香港的合伙律师事务所则往往

吸收一名非律师资格合伙人作为行政经理,主管全面的管理工作,既解决管理问题,又解决合伙律师的工作忙问题。事实上,具有发展活力的规模化、国际化的大型律师事务所,没有哪一家可以离开专业的经营管理人员,尽管各律所的管理模式不尽相同,但都有一个共同的特点,即把现代企业制度中职业经理人的角色引入到律师事务所的经营管理之中<sup>10</sup>。因此,广东的律师事务所要想打造品牌大所,在五年内跻身国内律师事务所前列,成为行业领军者,引进懂业务、懂管理,擅营销、擅沟通的专职管理合伙人,吸收现代化企业管理经验,推进准公司化管理,是律师事务所实施品牌战略的关键之所在。

## 四、司法机关在品牌化战略中的作用

### (一) 制定律师业发展规划

广东作为我国改革开放的先锋,不但涌现了“华为”“万科”等行业龙头企业,还培植了许多极具竞争力的高新科技企业。法律服务是现代高端服务业不可或缺的重要组成部分,是城市提高竞争力的重要保障,在法律服务业同样应该涌现与现代化大型企业巨头同级别的品牌律师所,广东律师业繁荣、健康、持续地发展将为广东经济的高速发展提供强有力的法律支持,因此,司法行政部门应着力为广东律师行业制定一部律师业发展规划,为广东律师业的发展进行科学的行业规划并提供有力的政策支持,从根本上解决目前律师业地域发展不平衡、各业务领域之间发展不平衡、各律师事务所和律师无序竞争、律师行业发展后劲不足等种种无序发展的问题。

### (二) 制定措施扶持一批律师事务所做大、做强

行政机关可制定优惠政策、措施扶持一批规模较大、专业特色明显、管理较为规范的律师事务所做大、做强,使其成为在行业内或全国范围内有影响力的品牌律师事务所,培养一批在金融证券、公司并购、资产重组、知识产权、房地产、国际商贸、国际投融资等中高端法律服务领域高、精、尖的律师人才,发挥人才和资源的集聚效应,带动广东整个律师行业的快速发展。

行政机关还可选择在广东省排名靠前的本地律师事务所做牵头单位,以广州、深圳为核心,组建几个

8. 参见:许世芬主编:《香港律师执业行为规范》,法律出版社1999年版,第245-261页。

9. 林泰松,律师事务所的品牌战略研究, <http://wenku.baidu.com/view/2bc5e9c34028915f814dc204.html>, 2011年6月15日第一次下载。

10 王隽、王大维,大型律所精要:建立专职管理合伙人制度,引自中国律师网。

行政机关还可选择在广东省排名靠前的市地律师事务所做牵头单位，以广州、深圳为核心，组建几个律师所集团，优化律师资源配置，创新管理方式，实现强强联合，集聚律师事务所的力量，作为广东律师的品牌代表和品牌形象，提升广东律师在全国乃至国际上的影响力和辐射力。

律师所集团，优化律师资源配置，创新管理方式，实现强强联合，集聚律师事务所的力量，作为广东律师的品牌代表和品牌形象，提升广东律师在全国乃至国际上的影响力和辐射力。

### （三）建立一套务实、客观、科学的《律师事务所管理评价指标体系》

律师事务所作为律师的执业机构，既是一个职业组织，也是一个商业组织，因此，也应有一套自己的质量管理体系。目前，很多发达国家和地区都制定了律师事务所管理评价体系，例如英国律师事务所管理质量体系、澳大利亚LAW9000框架、新加坡管理卓越标准及指引等。

行政机关应为律师事务所制定一套务实、客观、科学的《律师事务所管理评价指标体系》，由全社会对律师及律师事务所进行公开评价，并将评价结果定期向全社会公开，发挥社会的监督功能，有助于律师事务所有效地、高效地提供法律服务，有助于律师事务所的规范化管理，并能对社会产生引导和宣传作用，间接树立一定数量的律师和律师事务所品牌。

### （四）加大对律师及律师事务所的宣传力度

与律师事务所为自己所做的宣传和营销相比，行政机关对律师的正面宣传更具说服力和代表力，更能使公众对律师产生信任感和尊重感。因此，司法行政机关对律师和律师事务所社会形象的树立和

品牌的建立非常重要。

司法行政机关应在主流媒体上加大对有代表性的律师和律师事务及感人事迹的正面宣传力度；举办品牌律师事务所、十佳律师事务所或专业律师事务所的评选活动；积极

吸收律师参与政府重大项目、社会公益等活动，向社会公众渗透律师的重要社会作用，树立律师的正面社会形象，最终形成有影响力的本地律师品牌。

### 结语

中国律师制度的恢复已逾三十年，律师行业执业环境的改善及法律市场的扩容使得广东律师的总人数和创收以年均两位数以上的增长率增长，但不可否认的是，许多律师事务所由于品牌战略和发展规划的缺失而导致其竞争力下降，甚至解体。中国的律师事务所只有顺应经济全球一体化的发展趋势，不断完善以管理战略、营销战略、专业化战略为核心的品牌战略体系，才能走上律师事务所的可持续发展之路。

现代营销之父飞利浦曾经说过，现在的欧美市场搞营销就等于从石头里挤牛奶，难度这么大。目前，在中国这个尚未完全成熟的法律服务市场中，特别是在律师事务所的重组、并购大潮尚未开始的情况下，广大律师和律师事务所对品牌化战略的研究正处于同一起跑线上，这意味着市场给予的机会是平等的。广东律师业应抓住这一历史机遇，加快实施品牌化战略，打造中国律师业的航空母舰，打造能与北京、上海一些大所相提并论的品牌大所。只有如此，广东律师业才能重新赢得如同区域经济地位一样的全国影响力和地位。

（摘自《广东律师》2011年第四期）



# 走精兵强军之路 做强做大深圳律师业

深圳律师业做强做大是一项艰巨的系统工程，是摆在当前近7000名全体深圳律师的历史使命。如果在这项事业中挫败，我们将在与京沪律师的角逐中难以望其项背；我们的征程才刚刚开始，行百里者半于九十，我们所能做的是沿着专业化、团队化的发展道路坚定向前，以百折不挠的坚韧拼搏、以抛却功名的戮力同心，为尊严而战！

文 深圳市律师协会业务发展与职业培训委员会主任 张斌

作为泛珠三角地区最为活跃的法律服务群体的深圳律师面对新的形势必须抓住机遇、奋勇争先，以整体的强劲实力在中国律师行业博得头彩。“做强做大深圳律师业”已经成为深圳市委、市政府及律师界的共同心声和普遍共识。本文拟就深圳律师业做强做大问题谈几点不成熟的看法，以就教于同仁。

## 深圳律师业做强做大的意蕴

诚然，律师业作为一个行业，做强做大从行业发展角度来看是毋庸置疑的。但是，我们所追求的“大”与“强”究竟所指何意，却远未达成一致，甚至存在若干分歧。

**深圳律师业做大的涵义。**大象无形，大音希声。从传统意义上看，判断某一地区律师业“大”的指标无非主要依据律师事务所及执业律师的规模与律师业务总收入规模这些指标。深圳律师事务所的数量每年以10%的速度递增，深圳律师的数量每年以近9%的速度递增，深圳律师的业务总收入近两年来每年一直保持在17%以上的增长率。从增长数上看，深圳律师业的发展已经达到或者超越了“深圳速度”。从规模上看已稳居三甲，名列北京、上海之后。以此观之，以如此的“深圳速度”发展实现传统意义上的“大”是没有任何悬念的。但该等意义上“大”的规模必须与深圳目前两千平方公里的土地面积、经济与社会发展相协调，它存在一个边界问题，不可能无限地扩大与扩张。而且在衡量律师业规模的三项指标中，并非所有指标越大越好，对于业务总收入指标当然越大越好，但对于律师事务所数量及律师人数而言，应当保持适度增长或者有节制的增长。该等

“大”必须建立在律师人员素质较高、律所规模效应明显的基础上，追求有质量的“大”，摒弃散户联合大办公的“高、大、全”，也就是要通过对现有深圳律师内部强化培养和外部有条件有限制地引进这两种方式并举，实现深圳律师业在相对充分竞争的可持续发展状态中人数递增，取得规模边际效用为真正的“大”。

**深圳律师业做强的涵义。**坦率地讲，行业做大只是手段和形式，而做强才是目的和本旨。衡量某一实体或群体在相关行业中是否足够强，主要在于其竞争力、影响力和话语权。

律师行业同样如此，深圳律师所要达到的“强”首先要走出广东、放眼全国，在法律服务领域的专业水准、品牌影响力、骨干律师梯队、管理机制、人才培养机制、高端领域市场占有率及税收贡献等各项指标中要位居全国前列。具体而言就是我们深圳律师在不同的专业领域要形成专家权威，不仅在传统业务领域精耕细作，而且在企业上市、并购重组、国际贸易、金融资本、外商投资、海事海商等高端业务中居于重要地位；品牌建设方面要以深圳为总部在全国范围内形成具有极高知名度和美誉度的大所；管理上要打破传统单打独斗的台位制、形成实质意义上的部门建制和专业分工，走以授薪制为主的公司化道路；人才培养上要改变过去的放羊式做法和自生自灭的方式，着力建立系统常规的员工培训体系和职业发展辅导计划，同时，要拥有一批活跃于国内律师界的骨干律师，通过他们带领一批奋发有为、训练有素、专业过硬的律师团队。

总之，我们的“强”是有质量的强，是否定偏安一隅的强，是以专业为利剑、以机制为基础、以团队为依托

的“走出去”的强，该等强就是具有“深圳质量”的强。

## 深圳律师业做强做大的可行性分析

深圳律师业做强做大的现实基础主要有：

一是深圳律师业做强做大是深圳经济社会发展的客观需求。2010年9月，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》（中办发【2010】30号文）明确律师工作是中国特色社会主义司法制度的重要组成部分，律师是中国特色社会主义法律工作者。深圳律师经过三十年的艰辛探索和实践，已经成为弘扬法治、繁荣经济、服务社会的重要力量，并且以对现实社会生活的深刻洞察和准确把握，为立法机关完善立法、行政机构执政为民、司法机关公正司法提供了坚实的民意基础和宝贵的智力支持，为企业发展壮大防控风险、保驾护航，在珠三角的经济腾飞中扮演着更为积极活跃的角色。

二是深圳律师业做强做大是深圳建设国际化大都市的重要支撑。国务院颁布的《珠江三角洲地区改革发展规划纲要（2008—2020）》中将深圳定位为“一区四市”，即综合配套改革试验区、全国经济中心城市、国家创新型城市、国际化城市和中国特色社会主义示范市。深圳成为继北京、上海后，全国第三个被国家定位为国际化大都市的城市，此外，2012年2月24日麦肯锡“全球城市600”最新研究成果显示，到2025年深圳将是全球25大城市之一。纵览纽约、伦敦、巴黎的律师行业，要成为在国际舞台上闪耀的大都市，没有与之经济实力相匹配的强大律师业是不行的，没有规模较大、业务精湛、管理领先的现代化律师业支撑，国际化的大深圳将难以想象。

三是深圳律师业做强做大是深圳发展高端服务业的题中之义。2010年，国务院正式批复《前海深港现代服务业合作区总体发展规划》，前海地区将建成深港现代化服务业创新合作示范区，利用这一合作平台，推进与香港的紧密合作和融合发展，在全面推进香港与内地服务业合作中发挥先导作用。毋庸置疑，律师业作为高端服务业的范围之一，是前海现代化发展的题中之义。此举在促使深圳与香港律师业相互交流与融合的同时，对于深港一体化具有深远的法律实践价值和政治意义。

四是深圳律师业做强做大是深圳建设法治城市的现实选择。深圳作为移民城市，为了发展经济在没有历史束缚的情况下，必然优先选择规则之治，在与毗邻的港澳接触和对制度文明的学习中，自然首先选择法律之治。同时深圳人口流动性大、素质参差不齐、分布集中，社会转型期矛盾凸显，现实情境下需要

依法治市。因此，法治作为深圳文明的标志之一，必然需要大批量的律师人才为市民、为企业、为政府、为社会提供法律咨询和服务，需要优秀的律师参与其中。

五是深圳律师业做强做大是深圳建立华南法律服务中心的前提条件。建立华南法律服务中心，意味着深圳律师要走出家门，在长江以南的广阔疆域形成以深圳为核心和强大辐射力的律师集群。因此，它首先要求深圳律师在人数规模与竞争力上要勇超广州，在深圳经济不具有绝对优势和不具有政治地缘优势的背景下，仅以区区一个城市的数千名律师来服务南国的几亿人群，满足他们日常生活、商业交易的法律需求，没有一支数量可观、阵容强大、服务水平一流、业务技能精深的律师队伍是不可能的，而将深圳律师业做强做大则是基本的前提条件。

深圳律师业做强做大的可行性如下：

判断一个事物发展的方向和程度，取决于其作为现状的内因和提供条件的外因，内外因共同决定矛盾的发展变化。

一是深圳律师业的内源性制约。深圳律师经过30年艰苦卓绝和敢为人先的实务积淀，在人数上已经位列全国前三甲，在业务创收上也位居第三，并创造了多个全国“第一”。

但是深圳律师的软肋依然明显。首先，在律师人数上与北京2.2万名律师、上海1.2万名律师有一定差距，这里的差距不仅是绝对数量上的差距，而且是人员结构上的差距；在业务创收上与北京的近百亿、上海的五十亿有相当大的差距；在业务内容上主要陷入传统低端的红海市场，而对相对垄断的蓝海市场涉足不深；在品牌上还没有形成若干在全国享有较高知名度的律所、总部经济发展欠缺；由于先期对教育的重视和投入不够，导致律师后备人才匮乏，中青年律师疲于为生计奔波、信心和竞争力不足。其次，深圳不具有北京得天独厚的政治资源优势、不享有上海区位优势明显的地缘优势、不具备香港的国际化视野，而且深圳深陷珠三角三城之间的激烈竞争、土地面积不足、人口增长压力极大、仅作为特区的政治地位不高等诸多掣肘。

二是深圳律师业的外源性促成。深圳律师做强做大虽然面临上述不利，但仍然具有可行性。第一，深圳的城市特质。深圳作为改革开放的排头兵和移民城市，具有敢为天下先的创新精神和文化包容性，因此可以激发青年律师的创造潜力、探索更优的管理体制，海纳百川吸纳来自全国各地的优秀才智。第二，深圳的地缘格局。深圳因毗邻香港、澳门和广州，在彼此的竞争中可以不断学习，取长补短，包括律师在专



业素养和社会资源方面的互惠。只要我们不懈怠，就能在激烈的竞争中磨砺而越发优秀。第三，深圳经济的腾飞。深圳前三十年GDP每年以20%的高速增长，培育了一批在国内外具有相当实力的大企业，现在GDP每年10%的增长将继续为律师业提供更多参与商业交易的机会，这是深圳律师业做强做大的根本动力。第四，深圳政府的重视。深圳律师业的发展一直深受深圳市委及各级政府的重视和支持，这些政策上的优待和扶持为深圳律师业务的拓展奠定了坚实的基础，因此，政府的重视是深圳律师业做强做大的重要保障。

### 深圳律师业做强做大的具体路径

市委市政府应该深入落实中办发30号文关于鼓励和促进律师业发展壮大、做强做大的文件精神，尽快出台扶持律师业发展的各项具体政策。明确了律师的政治定位，就明确了律师在深圳经济社会发展中的重要作用。通过多种力量推动市委市政府对深圳律师行业一些亟待解决的问题给予深切关注，并通过出台相关扶持政策的方法加以解决。

律师协会应该积极落实《深圳市律师业“十二五”发展规划纲要》各项举措。在多次调研和反复论证的基础上形成的《深圳市律师业“十二五”发展规划纲要》，确定了深圳律师业在2015年之前的总体发展目标和具体目标，并且提出了8项重点工作和13项具体措施。这些举措都切实反映了深圳律师业的实际情况，包括培养和发展品牌所、设立“国家律师学院”、制定青年律师成长战略等都具有典型性和指导意义。认清差距、明确目标、提出措施之后最重要的是发扬深圳人的实干精神，认真坚决执行，待到2015年深圳律师业在人数规模、业务收入等方面可以与京沪形成三足鼎立格局时，深圳律师业做强做大的宏大目标也就取得初步成效。

律师事务所应该制定适合自身特点的发展规划并转变管理机制。深圳四百多家律师事务所在人数、人员构成、分配机制和业务范围等方面都存在较大差异，因此，每一家律师事务所应该在实事求是的基础上制定相应的中长期发展规划，明确自身作为深圳律师业的一部分所应当承担的责任和发挥的示范作用。在律所内部积极推行团队化建设。之所以强调团队化，是因为团队化是专业化的基础，是律师所提高竞争力的关键所在。所谓团队化，其实包括两层含义，它既包含合伙人层面之间实力均衡、业务有别、通力合作所形成的若干个合伙人之间横向的部门建制，又包含2-3名合伙人项下或者某个部门内部由助理到专职律师、资深律师、部门负责人（合伙人）这样分工不

同、梯队晋升、有序合作的组织化。实践证明，传统的提留分光、个人单干、挂靠租卡位等传统的律师管理方式已经难以适应深圳律师做强做大和“深圳质量”的要求。

积极采取有效措施，优化律师执业环境。2012年2月1日，深圳市委政法委、深圳市中级人民法院、深圳市人民检察院、深圳市公安局、深圳市司法局、深圳海关缉私局六家单位联合发布《关于律师会见在押犯罪嫌疑人、被告人若干问题的规定》，就深圳律师“会见难”事宜做出规定。这是深圳善待律师的一种进步，但是我们仍然不能止于此，而应在与先进城市的比较中主动发现问题，及时解决问题，为律师营造更为宽松的执业环境。律师执业环境的改善其实就是间接的优化投资环境，保障律师执业权利就是尊重人权、就是信仰法治，只有这样才能吸引更多的律师人才和投资者扎根深圳。

稳定律师财税政策，实现深圳律师业伟大复兴。律师行业的财税政策牵涉到每个律师的利益，需要政府相关部门站在做强做大深圳律师业的战略高度，从长计议、统筹规划，为律师业的发展创造良好财税政策环境。

重视青年律师综合培养，保障深圳律师业薪火相传。深圳律师前辈三十多年创造的行业成果来之不易，这是他们以拓荒牛的实干精神积累的法律实务经验和宝贵的精神文化资源，面对新时代更加激烈的竞争，深圳律师不能后继无人、盛极而衰。因此，我们应该争取政府及社会资金投入，认真落实“十年千人计划”，重点培养中青年骨干律师，在专业素养、业务技能、案源分享、社会交往等方面适当倾斜，将他们打造成为不同专业领域的行家里手，独当一面，在激烈的市场竞争中站稳脚跟，继承深圳律师不怕苦、重实效、敢创新的精神，在与北京、上海律师的新一轮竞争中勇挑重担、堪当大任、取得胜利。

关心年轻律师生存现状，推进“民生工程”建设。每年都有大批量的实习人员涌进执业律师的队伍，与此同时，每年都有无数执业律师离开这个行业，离开的执业律师中有相当一部分是因为生活困顿、步履维艰，尽管2011年5月20日，《南方日报》发文《优秀职业调查称律师是“最风光”的职业》。为此，面对中国律师行业80%年轻律师生存压力极大的现状，需要重建法科学子对这一神圣职业的信心。深圳律师业可以在政府的主导下循序渐进地推广中青年律师住房保障制度，有恒产者有恒心、仓廪实而后知礼节，而且由于律师行业执业成本较高，因此，只有在给予初入行的年轻律师必要生活保障的基础上才能激发他们潜心深入钻研业务技能、有尊严地积极开展社会交往，促进行业持续健康发展。

# 结合深圳发展特色 做强做大深圳律师业

文 深圳市律师协会律师文化建设与发展战略、制度建设委员会主任 李建华

今天我们讨论深圳律师业的做强、做大，就不得不探寻我们这个城市经济社会的特点。有何方优势，就不得不从中找寻做大做强的途径，不得不检视我们做了什么，还缺什么。怎样更好地为我们这座城市的经济社会发展服务。在发展战略上，既要学习别的城市律师的长处，又不能妄自菲薄，舍近求远。

在人类法律史上，第一部成文法《汉谟拉比法典》诞生时，并没有真正的法律制度。律师的萌芽，则是公元前三世纪的事情，那时，由于地中海沿岸商品交易的增多，古罗马帝国疆域内诉讼迭起，出现了一些为上法庭的亲戚朋友提供帮助的专业人士。而律师业的真正兴起则得益于十二世纪的西方的文艺复兴运动和欧洲国家国内外贸易的兴隆。应该说，律师因为权利保护而生，贸易发展而兴，又与市场经济相随左右、相伴始终。

经过上千年的演进，尽管律师业有了巨大发展，但律师始终没有脱离她胎动时的基因——经济秩序与公民权利维护，律师业始终为经济发展的进程、特点，方式、规模、水平所左右，以致于考察一个国家、一个地区的律师业，首先要关注律师背后的国家、地区的经济模式。正是基于这样的判断、英美法系国家左右着当今世界的贸易体系、规则，同时也造就了英美法系一家独大的律师行业，在世界范围内，其规模、影响远在其他法系国家律师之上。纽约，由于她处于世界贸易、金融中心的地位，那里有着处理全球贸易、投资贸易争端最大牌的律师事务所；拉斯维加斯，博彩业圣城，据说那里的律师代理案件的80%与赌徒有关。可见，律师业从来就是国家、地区、经济社会的名片。律师业从来没有背离经济社会的主轴。

惟其如此，今天我们讨论深圳律师业的做强、

做大，就不得不探寻我们这个城市经济社会的特点。有何方优势，就不得不从中找寻做大做强的途径，不得不检视我们做了什么，还缺什么。怎样更好地为我们这座城市的经济社会发展服务。在发展战略上，既要学习别的城市律师的长处，又不能妄自菲薄，舍近求远。

今天，深圳经济社会发展的优势到底在哪里？笔者认为，远期优势包括：深港经济贸易交流与合作，深圳作为中国南方金融中心的定位和国家物流、创新、文化产业中心城市建设。未来二、三十年内前海现代服务业示范区建设，深、莞、惠经济一体化，深圳担当着全国经济、社会管理改革窗口、试验田地位以及深圳作为口岸城市在国家出口贸易战略中的优势地位等等。除此之外，中期、远期的优势同样数不胜数。诸如：产业转型升级、低碳城市建设、社会管理体制创新、特区范围扩大、“三旧”改造、城市更新等等。

一个律师、一个律师事务所、全市的律师行业如何结合前述优势及特点编制发展规划做大做强，的确需要认真思考。反观过去的深圳律师行业的发展历程，的确也存在着种种迫切需要改进之处。以前海建设为例：由于她即将成为中国南方新的经济增长极，由于她将全面借鉴香港的服务业管理模式，从金融、税收、财政管制到海关、司法制度方面全面创新，已引起国内外律师界、法律界的极大



兴趣。香港仲裁中心、香港律师会均欲在此成立办事机构。国内的著名仲裁机构如贸仲华南分会也提出了在此地构建新的高端仲裁机构的计划。那么，如何结合前海的建设推动深圳律师业再上一个台阶，再占一个高地，这需要行业主管部门、律师协会、政府相关部门以及广大律师协作、需要政府支持和制度突破。笔者认为，应将律师业作为前海未来重点发展的高端服务业，一并写入政府主导的发展规划，应当对进入前海的深圳律师事务所，在税收、房租、出入境管制等方面创设与其他高端服务业相同的优惠政策；应当允许深圳现有的律师事务所在前海开设分所或允许在前海和市内其他地区两地开设办公机构；应当允许在前海建立国际律师学院，推进国内律师业利用国际律师既有的平台进行深造或国际学术交流；允许深圳律师事务所在前海地区与香港、台湾的律师事务所成立合作机构等。

再以深圳的文化产业为例，上有中共中央关于推进文化产业发展的战略部署，下有多年前深圳开全国之先并已初具规模的文博会，加之多年来深圳培育大量的优秀文化企业，他们在会展、景区建设、文化创意、设计、动漫制作等方面积累的优势，加之深圳地处中西文化交流的开放前沿，使得深圳文化产业具有得天独厚的优势并具有广阔的发展前景。如专家预

言，在未来十到二十年内，深圳文化产业产值将有五到十倍的成长空间，成为在深圳仅次于高新技术产业的产业集群。那么，深圳的律师业为此准备好了吗？没有。截至目前，在深圳数百家律师事务所中，没有一家专门为文化产业提供服务的律师事务所；在近七千名律师中，也没有几名专门提供文化产业法律服务的律师。而文化产业的异军突起，不仅需要为企业和文化人提供通常的民商事服务的律师，尤其需要结合文化产业特色，提供诸如专门为文化企业上市、知识产权保护、文化产业技术国内外合作、文化企业投资、文化企业制度建设的法律服务，而要提供此类服务，就需要律师协会、政府主管部门有规划、有目标，分步骤地推进人才培养、队伍建设工作，引导设立一批专业律师事务所，以超前的眼光和措施建立一支既熟悉律师业务，又洞悉文化产业行情的专家队伍。通过这支专业队伍为文化企业提供优质的服务，又通过深圳文化企业在全国的扩张，将深圳律师的影响力辐射到全国，最终确立深圳律师文化产业领域专业服务的优势地位。

根植于深圳经济的良田沃土，洞察深圳经济的千变万化，深圳律师方能充分分享深圳经济、文化发展的成果，深圳律师业与城市建设才能良性互动，共同成长。





法律观察

## 民间借贷利率上限当考虑取消

文 广东卓建律师事务所 金振朝律师

与其不能消灭放债行为存在而任其肆意妄为，不如公开承认它并对它加以疏导利用

——培根

无论是生活还是生意中，借贷现象总是时有发生。借钱付息虽没有欠债还钱那么天经地义，但古今中外有息借贷已是司空见惯。有人说资本市场上没有免费的午餐，在资金市场上也是一样。对资金持有者，钱生钱好比母鸡下蛋，多多益善。对于借钱者，要想借到钱又不支付利息，大概只有向亲朋好友才能觅得这种方便，但多次“损人利己”无息借款，亲情、友情恐怕也难以长久维系。

（英）培根在其名著《论人生》一书当中对于贷款及利息有许多独到见解。该书中提到，许多人对有息借贷颇有微辞。如“人类本应将自己辛劳所得的十分之一献给上帝，可是最后却被迫赠予了魔鬼——这真是太可悲了”；“放贷之人是圣安息日之规的最大破坏者，因为他们的算盘在那一天仍然照打不误”；“当人类始祖被逐出伊甸园后，上帝训诫道：‘你必须汗流满面方可吃到面包。’然而放债者却是让他人流汗而自己食用面包的。”但培根的观点是，既然人的心肠可以硬到绝不会白白借钱给人家使用，那么有息借贷就应该是被允许的。接下来，培根分析了有息借贷的不利之处和有利之处。不利之处：第一，使商人的数量减少；第二，使商人不务正业；第三，使国家税收额度缩减；第四，使大量财富流入少数人手里；第五，使土地价值贬低；第六，阻碍工业发展；第七，将许多人卷入破产深渊。有利因素：第一，从另一个角度，有利于商业发展；第二，能解决燃眉之急；第三，现实生活中，不需要支付利息的贷款很难存在。在培根的论述中，看似有息贷款的不利因素要多于有利因素，但若联想到他所处的时代和周围人普遍所持的观点，其能得出允许有息贷款存在并加以合理引导的结论，就已经是非常先进的理念了。最后，培根认为，（国家）应当制定两种利息制度，一种没

有限制，针对普通百姓，而另一种则要严格限定，专为特殊的商人在特定区域使用。这种结论放在当今社会可能有不少讨论的空间，但培根在该部分论述中的最后一句话放在当今社会无疑也是完全正确的，那就是“与其不能消灭放债行为存在而任其肆意妄为，不如公开承认它并对它加以疏导利用”。

既然借贷收取利息的合理性不可否认，那么就有人问：究竟最高约定多少利息能获得法律保护？

《合同法》第204条规定，办理贷款业务的金融机构贷款利率，应当按照中国人民银行规定的贷款利率的上下限确定。第211条规定，自然人之间的借款合同对支付利息没有约定或者约定不明的，视为不支付利息。自然人之间的借款合同约定支付利息的，借款的利率不得违反国家有关限制借款利率的规定。《贷款通则》第13条规定，贷款人应当按照中国人民银行规定的贷款利率上下限，确定每笔贷款利率，并在借款合同中载明。根据上述规定，无论是银行贷款利率还是民间借贷利率，都由当事人在借款合同中自行约定，但不得超出中国人民银行贷款利率的上限规定且不能违反国家有关限制规定。

关于中国人民银行规定的贷款利率上限，如今实际上并不存在。我国对贷款利率从严格限制到放松管制，除了计划经济向市场经济转变的因素，贷款利率政策是我国信贷政策的一个重要组成部分，利率是国家调节经济活动的一个重要指挥棒。从2004年10月29日起，中国人民银行决定上调金融机构存贷款基准利率并放宽人民币贷款利率浮动区间和允许人民币存款利率下浮。同时，进一步放宽金融机构贷款利率浮动区间。金融机构（不含城乡信用社）的贷款利率原则上不再设定上限，贷款利率下浮幅度不变，贷款利率下限仍为基准利率的0.9倍。对金融竞争环境尚不完善



的城乡信用社贷款利率仍实行上限管理，最高上浮系数为贷款基准利率的2.3倍，贷款利率下浮幅度不变。以调整后的一年期贷款基准利率（5.58%）为例，城乡信用社可以在5.02-12.83%的区间内自主确定贷款利率。也即说，在我国，自2004年10月29日起，除了城乡信用社贷款利率执行基准利率2.3倍的上限外，金融机构的贷款利率已基本上没有上限，实行市场调节。对此改革，著名的金融学家巴曙松研究员曾发表了一篇文章《贷款利率上限取消的改革意义》，认为贷款利率上限的取消有利于用市场化的手段进行资源优化配置、有利于中小企业融资瓶颈的缓解和推动中国金融体系的结构调整，当然也有非利因素，那就是将“挑战商业银行的风险定价能力”。

对于民间借贷，仍受同期银行贷款利率四倍的最高上限限制。有意思的是，这个国家限制规定，不是来自有立法权的全国人大及其常委会，也不是享有部分立法权的国务院和中国人民银行，而是来自执行和解释法律的最高人民法院（网上有许多关于这一来源的传闻并不准确，如有人误以为来自中国人民银行制定的《贷款通则》）。《最高人民法院关于人民法院审理借贷案件的若干意见》（1991年7月2日最高人民法院审判委员会第502次会议讨论通过）第六条规定，民间借贷的利率可以适当高于银行的利率，各地人民法院可根据本地区的实际情况具体掌握，但最高不得超过银行同类贷款利率的四倍（包含利率本数）。超出此限度的，超出部分的利息不予保护。所谓民间借贷案件，是指公民之间的借贷纠纷、公民与法人之间的借贷纠纷以及公民与其他组织之间的借贷纠纷。该《意见》并未明确，“银行同类贷款利率”究竟是“中国人民银行规定的同类贷款基准利率”还是借款发生地商业银行的同类贷款利率，司法实践中，都是按前者来做出判决的，因为根据前者做出的判决比较容易计算出具体利息数额。

这个四倍的上限不容小觑。它不仅影响了中国司法审判近二十年，而且已经深入各方人心，根深蒂固。例如，《关于小额贷款公司试点的指导意见》就规定，“小额贷款公司按照市场化原则进行经营，贷款利率上限放开，但不得超过司法部门规定的上限……”，实行的是银行贷款利率上限和民间借贷上限的奇怪混合。更可笑的是，司法部门从未专门就小额贷款公司的贷款利率设置任何上限，所谓上限，大概是指上述银行贷款利率四倍的规定了。据实际调查，小

额贷款公司通常也是执行这个贷款利率上限标准，有关部门也是按此标准执行监管的。此外，委托贷款对于银行来说仅属中间业务，银行作为受托人不应该对贷款利率施加干涉，但在实践中，大多数银行都会做出诸如要求合同约定的贷款利率不得超过中国人民银行同类贷款基准利率的四倍等要求。

商业银行贷款利率的上限是取消了，但实际上商业银行的贷款利率也高不到哪里去。除了传统观念和习惯的束缚外，贷款利率上升的更大压力来自于市场竞争。好比卖东西，对于存在竞争的同类商品，没有哪个商家愿意宣称自己的价格是最高的。为了防止不正当竞争，竞相降低贷款利率，人民银行在取消贷款利率上限的同时仍保留了贷款利率下限，即贷款基准利率的0.9倍，这是必要的。众所周知，商业银行经营贷款的利润主要来自于贷款利息与存款利息之间的差额，由于存款利率与贷款利率之间相差巨大，商业银行做到在基准利率的基础上下浮并保持盈利并非难事。同时，对于某类风险较大的中小企业，商业银行通过调高贷款利率的方式控制贷款风险，也是常见措施之一。因此，商业银行的贷款利率一般围绕中国人民银行规定的贷款基准利率上下波动，幅度有限。并且，不少商业银行收取账户管理费、额度管理费，收取部分利息也是习以为常，其目的是将表内业务转为表外业务，增加中间业务收入，也有迷惑借款人，涉嫌违规操作或者不正当竞争的可能，在这种情况下，商业银行的贷款利率可以表面上设定得更低。

民间借贷等贷款利率上限仍保持着，但实际上除了影响司法审判结果，对现实中大量存在的高额利息也没多大的限制作用。民间的智慧是无穷的，无论是民间借贷、委托贷款还是小额贷款，收取超过银行同类贷款利率四倍以上的利息的方式是五花八门的。由于司法的被动性，当事人不告，法院就不可能主动理会。本属于双方自愿的事情，但对于债权人仍有些不利，一旦借贷双方就超额利息发生争议诉诸法庭，最后得到法院支持的可能只是同类银行贷款利率四倍的部分。因为，以其他方式收取的部分利息，无论形式多么完美，都有逃不过如来佛手掌心的隐忧。既然银行贷款利率上限都已经取消，民间借贷利率上限是否还要遵循上述司法限制规定？该限制规定事实上是不是普遍遵从的“良法”，这些问题都在提醒是时候考虑和讨论是否应当限制民间借贷利率这个问题了。



新锐观点

# 创新养老保险费补缴机制 打造深圳养老保险新模式

文 广东深兴律师事务所 王腊清律师

随着时间的推移，我国社会老龄化步伐会日益加快，我国老龄人养老问题已经凸显，已迫在眉睫急需解决。养老保险制度是国家为符合法律规定条件、退出劳动领域的老年人提供生活保障的一种制度，这是人类社会发展到一定阶段的产物，也是人类社会逐渐走向文明的重要标志。《深圳经济特区企业员工社会养老保险条例》（以下简称《深圳养老保险条例》）第50条规定，“企业违反本条例规定迟交、少交和不交养老保险费的，员工可以在知道或者应当知道权利被侵害之日起两年内向市劳动保障部门或者有关部门投诉、举报，也可以直接向劳动仲裁机构申请仲裁。”（以下简称两年时效条款）。纵观现实养老保险需求与趋势，该规定显然难以适应养老保险制度惠及全社会的历史潮流。为此，笔者欲就此谈谈见解，望求教于各位同仁。

## 两年时效条款的现状与弊端

深圳地区的司法实践告诉我们，不管员工在用人单位干了多少年，也不论员工从何时起向用人单位主张补缴养老保险费之权利，劳动争议仲裁委员会与人民法院均是以两年时效条款为依据，责令用人单位为员工补缴自员工主张权利之日起向前推进两年期间的应缴纳养老保险费的费用。虽然这种做法没有什么不妥也不违法，但其凸显的弊端也显而易见：

一是是导致深圳用工荒的原因之一。由于用人单位没有为员工缴纳养老保险费，必然会引起员工对其年老后的生活保障产生担忧。正因为如此，不管是六、七十年代的农民工还是八、九十年代的打工族，都能感觉到在深圳打工并没有什么优势，从而更易引起深圳的用工荒。

二是有挫员工做企业主人翁的积极性。用人单位不为员工缴纳养老保险费，员工会觉得该用人单位没有把员工当人看。既然你用人单位不把我员工当人看，我员工当然就不会做你用人单位的主人翁。

三是不利于稳定用工关系和企业的发展壮大。一个企业，如果没有稳定的用工关系，则证明该企业员工的流动性相当大，既然员工的流动性相当大，则该企业必然留不住相应的人才或有一技之长或脚踏实地的员工。长此以往，这样的用人单位的经济效益又如何能提高，企业又何谈发展壮大？

四是老无所养的形势会日趋严峻。眼前的社会现实告诉我们，老无所养的对象在日益增加，范围在日趋扩大，如果两年时效条款继续下去，老无所养的形势会更加严峻。日趋一日，全社会养老保险的压力可想而知，这必然导致老无所养的现象越来越多。

五是更不利于社会的和谐稳定。如果说员工不能获得用人单位缴纳养老保险费而享有退休后的生活保障，这些员工年老后必然会增加社会的负担，而一旦年老退休后无生活保障的人数达到一定限额时，要想社会和谐稳定又谈何容易。

## 创新补缴方式与法理依据

《深圳养老保险条例》第50条规定的是两年期限补缴方式，司法实践中也是这样操作的。笔者以为，为了使在职员工老有所养，减少社会的不安定因素，有必要修改补缴方式以两年期限为限的规定，改为从员工入职之日起补缴。这不仅能解决深圳的用工荒问题，而且能调动员工争做企业主人翁的积极性，还可以解决员工的老无所养的问题，从而更有效地促进社会和谐与稳定。

其实，修改以两年期限为限的养老保险费补缴方



式的规定，改为从员工入职之日起补缴不仅是社会现实的需要，而且也有现存的法理依据。如《中华人民共和国社会保险法》第58规定，用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记。未办理社会保险登记的，由社会保险经办机构核定其应当缴纳的社会保险费。第62条规定，用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，按照该单位上月缴费额的百分之一百一十确定应当缴纳数额；缴费单位补办申报手续后，由社会保险费征收机构按照规定结算。再如《社会保险费征缴暂行条例》第8条规定，本条例施行前已经参加社会保险的缴费单位，应当自本条例施行之日起6个月内到当地社会保险经办机构补办社会保险登记，由社会保险经办机构发给社会保险登记证件。本条例施行前尚未参加社会保险的缴费单位应当自本条例施行之日起30日内，本条例施行后成立的缴费单位应当自成立之日起30日内，持营业执照或者登记证书等有关证件，到当地社会保险经办机构申请办理社会保险登记。社会保险经办机构审核后，发给社会保险登记证件。第10条规定，缴费单位必须按月向社会保险经办机构申报应缴纳的社会保险费数额，经社会保险经办机构核定后，在规定的期限内缴纳社会保险费。第23条规定，缴费单位未按照规定办理社会保险登记、变更登记或者注销登记，或者未按照规定申报应缴纳的社会保险费数额的，由劳动保障行政部门责令限期改正；情节严重的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员可以处1000元以上5000元以下的罚款；情节特别严重的，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员可以处5000元以上10000元以下的罚款。从《中华人民共和国社会保险法》和《社

会保险费征缴暂行条例》的上述规定可以看出：1、用人单位应当自用工之日起三十日内为其职工向社会保险经办机构申请办理社会保险登记，或者应当自成立之日起30日内，持营业执照或者登记证书等有关证件，到当地社会保险经办机构申请办理社会保险登记。2、用人单位未按规定申报应当缴纳的社会保险费数额的，由劳动保障行政部门责令限期改正；情节严重的……这就足以证明，我国的相关法律法规对养老保险费的补缴是没有期间限制的。除此之外，域外国家同类相关的法律对此期限也没有作出限制，如德国《养老保险法》第8条就规定，“补办保险期可自未办保险或解除投保义务之日起算。”因此，《深圳养老保险条例》第50条规定的两年期限补缴方式既没有法律依据，又制约了深圳的经济发展，既不利于社会的和谐稳定，又违国际通行做法，且不能适应养老保险的现实需求与趋势，故应予以修改。

### 建议

正是因为《深圳养老保险条例》第50条规定的两年期限补缴方式存在诸多弊端，故有必要修改。一是因为用人单位为员工缴纳养老保险费既是用人单位的法定义务，也是用人单位的一种社会责任。二是两年期限补缴方式确实存在诸多弊端，不仅有悖老龄人养老保险需求的现实状况，而且会给社会埋下不安定隐患，有碍社会和谐与稳定。因此，笔者建议《深圳养老保险条例》第50条修改为：“企业违反本条例规定迟交、少交和不交养老保险费的，员工自知道其权利被侵害之日，可以要求所在企业为其补缴自入职之日起的养老保险费，也可以直接向市劳动保障部门或者有关部门投诉、举报，或者向劳动争议仲裁机构申请仲裁。”





## 房地产企业重整中的抵押权问题

文 广东星辰律师事务所 成媛律师

广东江山宏律师事务所 江亚清律师 成克平

抵押权，是民事法律制度中担保物权的一种，普遍存在于一般民事法律关系中。现行法律体系中，主要由《担保法》、《物权法》对其基本属性、设立、效力及实现作出具体规定。除一般民事主体在进行法律行为时常常借助抵押权法律制度外，房地产行业中以房地产为抵押物向银行融资的行为更是常见，因此，抵押权这一法律制度在房地产企业经营过程中有着不可替代的地位和作用。本文中，笔者根据亲历的房地产企业重整案件，针对房地产企业重整中抵押权的特殊性、范围、界定标准、重整期间所受限制以及与重整计划的关系等一系列法律实务问题作出分析，就《企业破产法》（以下简称新《破产法》）及《担保法》、《物权法》下与抵押权相关的法律空白及其引发的实务问题予以探讨，希望能对房地产企业重整中的抵押权相关问题的处理提供一些参考意见和建议。

### 抵押权概论

抵押权是在不转移财产占有的情况下，通过在债务人或第三人的财产上设定担保，保证债权人在债务人不履行到期债务或有当事人约定情形发生的情况下，可以通过折价或拍卖、变卖的方式优先受偿。

《担保法》第三十三条规定：“本法所称抵押，是指债务人或者第三人不转移对本法第三十四条所列财产的占有，将该财产作为债权的担保。债务人不履行债务时，债权人有权依照本法规定以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。前款规定的债务人或者第三人为抵押人，债权人为抵押权人，提供担保的财产为抵押物。”

《物权法》第一百七十九条规定：“为担保债务的履行，债务人或者第三人不转移财产的占有，将该财产抵押给债权人的，债务人不履行到期债务或者发生当事人约定的实现抵押权的情形，债权人有权就该财产优先受偿。前款规定的债务人或者第三人为抵押人，债权人为抵押权人，提供担保的财产为抵押财产。”

目前我国法律体系之下，抵押权法律制度主要存在于《担保法》和《物权法》之中，且二者的具体规定间存在冲突之处，因《物权法》为新法，这些冲突应遵循《物权法》之法律规定。《物权法》和《担保法》除了对抵押权的性质作出规定外，还对抵押权法律制度中抵押物的范围、抵押合同的内容、抵押权的产生时间、抵押期限、抵押担保范围均作出了具体规定。基于抵押权系由民事法律行为而产生，法律给予当事人自由约定的极大空间，以当事人的自由意志为主，关于抵押的期限、担保物的内容及抵押合同的内容等均可由当事人自由约定；但由于抵押权享有优先受偿地位，且实现抵押权的折价、拍卖等方式均具有强制性，基于保护民事主体中的弱势一方及社会公共利益的考虑，法律也在给予自由约定空间的同时规定了必须遵守的法定条件。如涉及公共利益或权属不明的财产不能作为抵押物；又如为避免不必要的纠纷的产生规定抵押合同必须采用书面形式，为要式合同；为保护债务人利益，规定抵押合同不得约定在债务人不能偿

抵押权是在不转移财产占有的情况下，通过在债务人或第三人的财产上设定担保，保证债权人在债务人不履行到期债务或有当事人约定情形发生的情况下，可以通过折价或拍卖、变卖的方式优先受偿



还将抵押物的所有权转归债权人所有，等等。

相对于一般企业，房地产企业对抵押权法律制度的需求和依赖更加明显，通过将企业拥有的房地产抵押给银行进行贷款，更是房地产企业融资的主要途径之一，因此，抵押权在房地产企业经营过程中普遍存在。而当一个房地产企业发生亟待重整之情形或面临破产之境地，经法院批准进入重整程序后，抵押权的处理将直接影响其他债权人的利益，严重影响重整是否能够成功。因此，笔者将在下文中就抵押权在房地产企业重整中如何确认、抵押证在重整期间的“被冻结”以及重整计划执行期间抵押权的形式问题作出具体讨论。

### 抵押权在重整程序中的特殊性及其确认标准

抵押权在重整程序中具体更加特殊和重要的地位及影响，因此应在一般界定标准上进一步严格执行确认抵押权数额及享有有限受偿权的数额标准。

**抵押权在房地产企业重整中的特殊性。**抵押权的优先受偿性不仅存在于一般民事法律关系中，在重整制度中抵押权人同样享有优先受偿的地位，在企业所欠税款以及职工相应权益得到全额偿付后，抵押权人将在债务人财产范围内优先全额受偿，但其受偿范围限于抵押物的价值。此优先受偿地位直接影响到普通债权人在重整中的受偿比例和数额，如果普通债权人在重整计划中受偿比例不能高于破产清算下的受偿比例，重整计划草案表决时将无法通过，因此享有优先权的抵押权数额的确定往往是重整能否成功的关键因素。

新《破产法》第109条规定：“对破产人的特定财产享有担保权的权利人，对该特定财产享有优先受偿的权利。”新《破产法》借鉴了别除权法律制度，但未直接在法条中使用别除权这一词汇，而是以“有财产担保的债权”代替，第109条明确规定“对破产人特定财产享有担保权的权利人对该特定财产享有优先受偿的权利”。这里的“特定财产”指的是破产宣告前已经设定担保的财产，这里的“权利人”指的是对特定财产享有优先受偿权的人，即抵押权人，该条文再次明确抵押权人可以享有优先受偿权的范围受限于设定担保的特定财产。

在笔者承办的临沂市罗湖房地产开发有限公司（以下简称“罗湖公司”）重整案件中，出现罗湖公司曾为第三方甲公司向乙银行的借款进行担保，担保方式为以罗湖公司相应价值的未售房屋作抵押，后在乙起诉甲和罗湖公司的诉讼中，罗湖公司以签订调解书的方式向乙承诺代其偿还全部借款，

即作出债务承担的法律行为。在此过程中，就产生了相应的法律问题，债务人以外的抵押人成为债务人之后，其原来向乙银行提供的抵押担保是否继续有效？《物权法》第192条规定：“抵押权不得与债权分离而单独转让或者作为其他债权的担保。债权转让的，担保该债权的抵押权一并转让，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。”若依此法条，罗湖公司受让了甲的债权，抵押权也一并转让，只是此处抵押权由原来抵押人为第三方变为债务人为抵押人。而在该案中，最后管理人在确认此项债权时，也对该抵押权予以了确认。但此案例提示我们的是，作为在重整过程中对各方利益影响重大的抵押权，在对其予以确认之时，须严格考量其法律性质及范围，必须在符合法律标准的范围内才能赋予其优先受偿的法律地位。因此，笔者紧接着将对抵押权的界定标准及债权申报中抵押权的确认问题予以分析。

**房地产企业重整中抵押权数额的确定。**根据《担保法》和《物权法》的规定，其优先受偿的数额首先受限于抵押物的价值，换句话说，须抵押物折价或拍卖的价格高于抵押债权，该抵押债权方能全额优先受偿，否则，必将有部分抵押债权遭受损失，无法清偿。而在重整法律制度中，除非抵押权价值高于抵押权数额，否则必将有部分抵押权不能享有优先受偿权而转入普通债权。

无论在一般民事关系下还是房地产企业运营过程中，同一抵押物被多次抵押是非常普遍的，同时也是合法的。债务人为了以有限的资产筹集到尽可能多的资金，必然在同一抵押物上进行多次抵押。《担保法》第35条明确规定“财产抵押后，该财产的价值大于所担保债权的余额部分，可以再次抵押，但不得超出其余额部分”，这确认了一物多押的合法性，但因抵押物的“财产价值”并非持续恒定的，而是随着时间和其他条件的变化不断变化，因此经常出现再次抵押时，担保物的剩余价值已经低于再次抵押债权。而当多个抵押权同时要求实现时，将产生抵押物价值不能完全偿付全部抵押权人债权的现象。房地产企业重整中同样不乏这样的现象。罗湖公司重整案件中，数个债权人对同一抵押物同时享有抵押权，其全部担保金额已经远远超过该抵押物在重整时的评估价值（评估价值一般以市场价为基准，往往高于实际折价或拍卖价格）。因此，这些债权人的债权必然不能全部实现。

那么在重整中哪些抵押权可以全额实现，哪些抵押权将转入普通债权的问题就显得尤为重要。

新《破产法》第75条明确规定“担保权在重整期间暂停行使”，此法律条文以立法方式，强制以国家公权力干预并限制了自愿约定下形成的担保债权人的优先受偿权，将担保债权人的权利“自动冻结”

根据《担保法》第54条以及《物权法》第199条的规定，同一财产向两个以上债权人抵押的，拍卖、变卖抵押财产所得的价款依照下列规定清偿：抵押权已登记的，按照登记的先后顺序清偿；顺序相同的，按照债权比例清偿；抵押权已登记的先于未登记的受偿；抵押权未登记的，按照债权比例清偿。此规定确认了同一抵押物上的不同抵押权享有优先受偿权的先后顺序，同样适用于重整程序。因此，罗湖公司重整案件中，根据各个债权人提供的《抵押权合同》、抵押权登记时间以及抵押物的评估价值，将抵押权进行顺序排位，保证第一顺位抵押权全额清偿后顺位计算下一抵押权的优先受偿数额，而不能享有优先受偿权的那部分抵押债权被直接归入普通债权，与其他普通债权以相同比例受偿。

### 抵押权在重整期间的限制

**抵押权的“自动冻结”**。重整的目的在于企业再生，而企业再生将为债权人带来较之破产清算更大的利益，因此，各国破产法律制度均采纳“自动冻结”制度，以保全重整企业的财产。自动冻结制度是指在当事人向法院提出破产申请之后，所有有关债务人财产的执行行为及其他对债务人的财产构成消极影响的行为均应中止的一项制度。自动冻结制度将保护破产财产的价值不因各方当事人的行动而缩减，保护所有债权人利益不因单个债权人的单独行动而受影响，达到“债务人的重新开始”和“债权人的平等保护”，也给予债务人喘息的时间。限制担保债权人的权利行使便是权利冻结中的一项。

新《破产法》第75条明确规定“担保权在重整期间暂停行使”，此法律条文以立法方式，强制以国家公权力干预并限制了自愿约定下形成的担保

债权人的优先受偿权，将担保债权人的权利“自动冻结”。此法律规定一方面表明我国新《破产法》在法律制度设定上已经与世界各国同步，另一方面也表明我国破产法立法理念

中存在公法限制私法的部分，在私法权利极度膨胀的时代，立法在个人本位与社会本位平衡与协调中试图发挥作用，更加重视社会公共利益的实现而不是着眼个别债权人利益。

如前所述，抵押权在房地产行业普遍存在，而在房地产行业重整过程中，此种权利的影响远超出一般范围。根据现行《企业破产法》的规定，抵押权在重整期间受到明确的限制，这不仅为重整中的企业创造喘息的机会，更加为重整中的房地产企业带来更大的重生可能。笔者将在下文中通过罗湖公司重整案件，对房地产企业重整期间抵押权冻结的法律制度予以探讨和分析，希望阐明该制度给重整中的房地产企业带来的影响及变化。

**被冻结的抵押权的界定**。之所以被称之为“自动冻结”，是指基于明确的法律规定，在规定的法律程序开始的时刻，“冻结”会“自动”对法律规定的权利产生效力，无需任何其他先行行为或专门的请求或命令。

根据新《破产法》第75条，“在重整期间，对债务人的特定财产享有的担保权暂停行使。但是，担保物有损坏或者价值明显减少的可能，足以危害担保权人权利的，担保权人可以向人民法院请求恢复行使担保权。”该法律条文对被冻结的抵押权的界定标准作出了明确规定，根据该法条内容，被冻结的抵押权应属于以下范围内：

首先，抵押权被冻结是在一定时间范围内的，即“重整期间”，根据新《破产法》第72条，重整期间为法院裁定债务人重整开始至重整程序终止。而“重整程序终止”在新《破产法》中有两种情形，一是法院裁定批准重整计划并终止重整程序，二是重整计划未获批准，法院裁定终止重整程序，





宣布债务人破产。从上述两种情况可以看出，无论重整计划是否获得通过，重整程序都将终止，也就是说，“重整期间”终止于第二次债权人会议后法院对重整计划是否批准的裁定的产生。

其次，抵押权在重整期间仅仅是“暂停行使”，这表明法律在保护其他债权人利益和社会公共利益，力求企业再生的同时，仍然保护抵押权人的合法权益，认可其抵押权的合法性，明确对该权利行使的限制的暂时性。因为重整法律制度中设计了实现抵押权人优先受偿权的程序和制度，因此，重整期间的暂停行使并不会影响其抵押权的实现。

再次，出于对抵押权担保物权的尊重和保护，新《破产法》也作出了“但书”的规定，即在抵押物（担保物）有损坏或明显的价值减少并足以危害抵押权人利益时，抵押权人可以向法院申请恢复行使担保权。抵押权人在重整过程中被限制行使其自由的权利，是出于对其他债权人利益公平公正性的尊重，顾忌社会公共利益的存在，目的是提供给债务人喘息和重生的机会，但其受限的前提是其自身利益不受损害。而当债务人恶意利用抵押权冻结制度，损坏或降低抵押物价值时，将直接损害到抵押权的合法权益，即使该权益尚未经管理人审核确认。因此，法律作出明确规定，当发生“明显”损坏或价值减少，且“足以”危害抵押权人利益时，法院将恢复抵押权人行使抵押权的权利。

## 重整计划执行期间抵押权的行使

**重整计划与重整计划执行期间。**新《破产法》第92条第一款规定：“经人民法院裁定批准的重整计划，对债务人和全体债权人均有约束力。”

该条法律规定确认了重整计划在经法院裁定批准后对债务人和全体债权人的一致约束力。而重整计划的这种约束力究竟是合同性质约束力还是法定的强制执行力？笔者认为，重整计划是债权人、债务人及相关利害关系人对其各自利益进行博弈后形成的一种合意，具有契约的性质，其效力应当属于合同性质的约束力，虽然不直接具有法定的强制执

行力，但各方当事人对重整计划表决通过已经表明对重整计划的认可和对债务人的信任。

重整计划执行期间，在重整计划顺利执行完毕的情况下，自法院裁定批准重整计划开始直至重整计划执行完毕终止；而在重整计划执行完毕前，如果出现债务人不执行重整计划或不能执行重整计划的情形，管理人或债权人均可向法院请求终止执行重整计划进入破产清算程序，此时，重整计划的执行期间将止于法院裁定之日。

**重整计划执行期间的抵押权。**重整计划进入执行期间表明享有抵押权的债权人已经表决同意重整计划，或者在法院强制批准重整计划的情况下享有抵押权的债权人优先利益必然得到保护，因此，重整计划计划的执行与享有抵押权的债权人利益具有一致性，只要重整计划顺利执行完毕，抵押权也将完全获得清偿，重整计划的执行与抵押权之间并无实质性的冲突。

重整计划开始执行时，重整期间已经终止，即抵押权被冻结的期间已经结束。法律制度之所以在重整计划的执行期间解除对抵押权行使的限制，乃是基于抵押权人利益实现依赖于重整计划的执行，而在重整计划执行期间，抵押权成为对抵押权人实现其权利的一种保障。如果重整计划的制定遵循公平原则且充分尊重抵押权的优先性，债务人又严格按照重整计划进行经营并偿还欠款，抵押权人的权利在逐步实现，也没有必要行使抵押权。而当债务人不执行或不能执行重整计划的行为时，新《破产法》赋予抵押债权人请求法院裁定债务人破产的权利，并且可以行使别除权，也无需直接行使抵押权。

重整计划的执行是重整程序真正完成的最后环节，如若任由抵押权人随意行使抵押权以保障个别利益，将造成债务人无法正常经营，可能导致重整计划的全面落空，带来的负面影响不仅将损害抵押权人的利益，而且也将损害其他债权人利益。重整法律制度作为一项以重整成功公司再生为目标的法律制度，其赋予债权人的各种权利都致力于保护重整程序的顺利进行，达到全部利害关系人共同共赢的局面。



# 从非法行医案看 刑事辩护证据的挖掘

文 北京市炜衡（深圳）律师事务所 陈伟律师

作为一名刑事辩护律师，一定不能凭感觉去办案，也不能被厚厚的案卷所困扰，要在纷繁芜杂的材料和案情中寻找有价值的证据线索或者破绽，利用理性和冷静的思维分析问题和判断问题，这样才能为成功的辩护打下良好的基础

一个“赤脚医生”在深圳开了家小诊所，既无医师执业证，又没有医疗机构执业许可证，整天提心吊胆，就指望不要出什么事。

2005年7月，一个曾来就诊的病人回家后死亡，“赤脚医生”被以非法行医致人死亡罪提起公诉。按照刑法，“非法行医造成就诊人员死亡的，处十年以上有期徒刑，并处罚金。”

虽然被告人连呼冤枉，可他的非法行医行为却显然无可辩驳……

## 私人诊所无证行医多年

王自强2002年来到深圳打工。他文化程度不高又没有什么技能，唯一的特长是在老家农村当过“赤脚医生”，所以懂得一些医疗常识，并具备治疗一些小毛病的经验，但他并没有医师执业证。

由于在深圳务工并不像想象的那么容易，迫于生计，王自强在宝安区重操旧业，开了一家私人诊所，但没有取得医疗机构执业许可证，这当然属于

明显的非法行医行为。

2005年7月的一天上午，王自强的小诊所里来了一个病人。此人名叫刘润华，来自湖南，五十多岁。他告诉王自强，自己似乎患了重感冒，希

望王自强诊治一下。

王自强发现刘润华的感冒症状的确十分严重，于是坦陈自己的诊所太小，可能治不了这么严重的病，希望刘润华去大医院就诊。

可是刘润华却不肯走，他告诉王自强说，自己在2004年也得过重感冒，比这次还严重，也是在这里治好的，因此执意要求王自强为他治病。

见对方如此坚持，王自强于是开了一些常规的感冒药，比如复方氨基比林、小柴胡等，并给刘润华通过静脉注射了复方氨基比林和葡萄糖溶液，收了医疗费总计29元。

注射完已经差不多中午十一点了，刘润华觉得自己的病情缓解了很多，于是离开诊所回到租住的家休息。

## 治死病人家属报案抓人

当天晚上十点钟，刘润华的家人发现他突然出现休克症状，连忙手忙脚乱地把他送到医院抢救。



无奈抢救无效，刘润华最终还是死亡了。

由于知道刘润华曾去小诊所看病，因此家属立即报了警，派出所出警将王自强抓捕归案。经过侦查和审查起诉，检察机关以王自强涉嫌非法行医并致人死亡罪，将他起诉到了法院。

由于造成一人死亡，显然是人命关天的大事。王自强的家属不敢怠慢，在别人的指点下找到笔者所在的律师事务所，受事务所的指派，笔者接受王自强家属的委托，担任被告人王自强的辩护律师。

为了解详细案情，笔者先到检察院阅卷，并复印相关的卷宗材料，随后又两次会见了王自强。

在看守所的律师会见室里，笔者见到了被告人王自强。他长得非常矮小，且面黄肌瘦、目光呆滞，见面后便放声大哭。

### 根据法律可能面临重刑

笔者稍稍安抚了一下他的情绪，王自强便问，如果法院认定罪名成立，他会被判多少年徒刑，并表示这是他目前最关心的问题。

笔者给他介绍了法律的相关规定。如果检察机关指控的非法行医致人死亡的罪名及情节成立，按照刑法第336条规定：“非法行医造成就诊人员死亡的，处十年以上有期徒刑，并处罚金。”

他一听顿时慌了，连称自己“太冤枉”。他解释了自己“冤枉”的原因，即他并没想把被害人刘润华医死，只是不知怎么回事，被害人就死了。

笔者告诉他：非法行医罪本身就是一种过失犯罪，犯罪行为人在主观上表现为过失，即不希望犯罪结果的发生，只是应当预见犯罪后果而没有预见，或者已经预见犯罪结果而轻信能够避免，这是一种主观上的过失。如果是故意要致刘润华死亡，那就不是非法行医罪，而是故意杀人罪了。

王自强听了笔者的多番解释，这才明白自己所涉犯罪的性质。由于笔者耐心细致的分析，建立了他的认可和信任，因此，之后的几次会见都进行得非常顺利，达到了笔者想要的会见效果。笔者对王自强的案情也有了非常详细的了解，这为笔者之后的辩护打下了坚实的基础。

### 细察案卷发现逆转关键

除了会见之外，笔者还反复研读案件的相关材料。在有关被害人刘润华死亡的司法鉴定书中，笔者注意到了这样一段非常关键的叙述：“根据医学临床经验，复方氨基本比林的正确用法应当为皮下肌肉注射，但被告人王自强却对被害人进行静脉注

射。被告人王自强的治疗方法违反医学治疗临床规程，并在一定程度上延误了对被害人的治疗，因此，被告人王自强的医疗行为对被害人刘润华的死亡存在一定过错。”

笔者心里暗暗高兴，因为本案的突破口，终于被找到了。

根据本案事实和案件材料，王自强自身没有医师执业证，他的私人诊所也没有相关证照，其行为构成非法行医罪是难以推翻的。但从鉴定结果来看，王自强的行为只是“在一定程度上延误了对被害人刘润华的治疗”，而并非“导致被害人死亡的直接原因”，也并非“与被害人的死亡存在必然的直接的因果关系”，因此，从一点出发，我们可以认为：被告人王自强只有非法行医行为，但不具备非法行医致人死亡的犯罪后果。虽然本案中被害人刘润华确实在王自强的诊所看过病，最后也确实死亡了，但他并不是死在王自强诊所里的，而是离开诊所十个小时后，死在自己家里的。

因此，被害人刘润华的死亡并非王自强的医疗行为所致，也就是说，王自强的非法行医行为并不是导致被害人死亡的直接原因。

被告人只有非法行医的行为，但没有致人死亡的后果，根据“罪刑相适应”原则，被告人只对自己非法行医的行为负刑事责任，而不对非自己的行为直接引起的就诊人即本案被害人死亡的结果负刑事责任。

### 请教专家形成辩护观点

依据上述推论，那么对被告人王自强的处罚，只能在《刑法》第336条的第一个量刑幅度内处罚，即“非法行医，情节严重的，处三年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处或者单处罚金”，即最多只能判三年有期徒刑。

这和非法行医致人死亡的面临“十年以上有期徒刑”，差别实在是非同小可。想到这里，笔者心里一阵激动。

但是，检察机关既然以非法行医致人死亡起诉，自然有他们的考虑和理由。为了证明笔者的推理成立，笔者开始花大量的精力去查询与本案有关的医学知识，包括本案中王自强开具的处方上所有的药品的相关资料，比如药品成份、疗效、使用方法、不良反应、剂量、禁忌事项等等。

除了上网和翻书查找外，笔者还先后到数家大医院、医学会以及医学保健院等医疗机构去请教了数十位专家，就本案所涉及的医学专业问题向专家

们讨教。

经过向这么多专家的请教，结果证明笔者作为一个医学外行，对本案所涉医学专业问题的推理过程和推断观点是正确的。

有了这方面的准备工作，笔者对本案的辩护观点也就基本形成了。

### 法庭力证没有致人死亡

案件经过几移其期，于2005年12月份在宝安区人民法院刑事审判庭公开开庭审理。被害人刘润华的家属提出了刑事附带民事诉讼，被告人王自强的家属也前来旁听。由于这起案件在社区里引发了不小的反响，有不少与案件无关的人也特地赶来旁听，一个不大的刑事审判庭被挤得满满当当。

在法庭上，由于准备充分，笔者有条有理地为被告人王自强作了辩护。面对公诉人咄咄逼人的指控，笔者大胆地提出自己的主要辩护观点，即根据《司法鉴定书》，结合本案其他证据，被告人王自强的非法行医行为并非直接导致被害人刘润华死亡的原因，被告人王自强的医疗行为只是在一定程度上延误了对被害人刘润华的治疗。因此，根据罪刑相适应的处罚原则，王自强的行为并不具备“非法行医致造成就诊人死亡”的严重后果，检察机关“非法行医致人死亡”的指控不能成立。

笔者在法庭上提出，恳请法院依据《刑法》第336条的第一个量刑幅度，即在三年以下有期徒刑、拘役或者管制的幅度内对被告人王自强进行定罪处罚。

此外，笔者还提出几个次要的辩护观点，作为对主要辩护观点的补充，如：被告人王自强所涉犯罪属于过失犯罪，主观恶性较小；被告人为初犯，之前没有刑事犯罪记录，可从轻处罚；被

告人在归案后，能认识到自己的罪行，并积极配合公安机关的侦查和调查取证，确有悔改表现，可从轻处罚等。

### 法院判决采纳辩护观点

不久之后，笔者得到了法院的判决结果。

拿到判决书，笔者欣喜地发现自己的辩护观点几乎全部被法院采纳，法院依法作出如下判决：被告人王自强犯非法行医罪，判处有期徒刑两年零六个月。

得知判决之后，王自强长舒了一口气，他认识到自己的确触犯了刑律，对这一判决结果表示接受，不再提起上诉。而检察院那边虽然有所不满，但也没有提起抗诉。

该案尘埃落定之后，笔者自己回顾了一下办案过程，感触颇多。作为一名刑事辩护律师，一定不能凭感觉去办案，也不能被厚厚的案卷所困扰，要在纷繁芜杂的材料和案情中寻找有价值的证据线索或者破绽，利用理性和冷静的思维分析问题和判断问题，这样才能为成功的辩护打下良好的基础。

同时，律师在法庭上要大胆地进行辩护，以事实为根据，以法律为准绳，有理有节地提出自己的辩护观点。唯有如此，才能切实有效地维护当事人的合法权益；唯有如此，才能成为一个优秀的刑事辩护律师。

（文中人物为化名）

### 链接：《刑法》第三百三十六条

未取得医生执业资格的人非法行医，情节严重的，处三年以下有期徒刑、拘役或者管制，并处或者单处罚金；严重损害就诊人身体健康的，处三年以上十年以下有期徒刑，并处罚金；造成就诊人死亡的，处十年以上有期徒刑，并处罚金。





## 房控政策下第一起“限购令” 对赌“宽限令”的购房违约纠纷案

文 广东深超律师事务所 罗琳芝律师

### 【案情简介】

2010年9月26日，原告王某与被告张某签订了一份《二手房买卖合同》，约定：被告同意将位于深圳市龙岗区阳光花园的一套房产以50万元的成交价转让给原告；房产有抵押，由被告委托担保公司赎楼。原告在签订合同当日支付购房定金25000元，交由第三人监管；原告须于2010年10月15日之前支付除定金之外及银行承诺贷款差额的首期款至买卖双方约定的银行监管账号上，并向按揭银行提交按揭贷款申请的相关资料；原被告双方须于2010年11月20日前去市房地产权登记中心签署《深圳市二手房买卖合同》办理过户登记。违约责任：如原告支付定金后违约，被告有权解除合同没收定金或要求原告支付房产转让价20%的违约责任；如被告收取定金后违约，原告有权解除合同要求双倍返还定金或支付房产转让价20%的违约责任。

合同签订后当日，原告以银行转账方式支付了定金25000元。后因国家房地产调控政策一浪紧于一浪，原告寄希望于楼市调控政策下购买到更廉价的房子，于9月27号就致电被告及中介公司要求解约，但被告方明确表示不同意。并于9月29日与担保公司办理了委托赎楼的公证手续。9月30日深圳市政府颁布深府办[2010]82号文件《关于进一步贯彻落实国务院文件精神坚决遏制房价过快上涨的补充通知》（下称“限购令”）出台，该通知规定“在本市暂时实行限定居民家庭购房套数政策。对于本市

户籍居民家庭（含部分家庭成员为本市户籍居民的家庭），限购2套住房”。原告以自己在深圳已有两套住房，无法就涉案房屋办理过户为由，不愿继续履行合同，并于2010年10月13日书面通知被告要求解除合同，被告方仍然不同意。但为了给政策的实施一个缓冲期，10月21日，《关于深府办201082号文相关问题的解释》出台，解释规定：“已通过银行转账支付定金、部分或全部房款的（不含现金支付），可凭银行转账有效凭证（pos机购房签购单、购房转账单等）及相关资料前往市房地产权登记中心办理备案或过户登记手续。”然而原告方仍然没去履行合同相关义务，并于2010年11月5日起诉至法院：1、要求解除双方签订的房屋买卖合同；2、退还交纳的25000元定金。

法院经审理认可了被告方的抗辩理由：9月30号限购令出台后，本涉案房屋过户的确是受阻，但10月21日宽限令出台后，本案合同尚在履行中，原告完全可凭银行的转账凭证及相关资料办理过户，而原告却不去履行资金监管等相关法律义务，因此是原告违约。因在庭审中被告方同意解除合同，因此法院判决：1、解除双方签订的《二手房买卖合同》及《资金托管协议》；2、驳回原告的其它诉讼请求。原告要求返还定金的请求没有得到法院的支持。

### 【法律点评】

本案原告起诉的理由显然是运用情势变更原则

从条文中可看出，对于情势变更，最高法明确区分了情势变更更与不可抗力、商业风险，由此制定了情势变更的统一标准，同时，情势变更更因不可归责于当事人的事由发生，对这一点也已普遍形成共识

要求解除合同，返还定金。最高人民法院在09年颁布的《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（二）》中已将情势变更条款纳入《合同法》，从而使情势变更第一次在我国有了明确的概念。该法第二十六条明确规定：“合同成立以后客观情况发生了当事人在订立合同时无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化，继续履行合同对于一方当事人明显不公平或者不能实现合同目的，当事人请求人民法院变更或者解除合同的，人民法院应当根据公平原则，并结合案件的实际确定是否变更或者解除。”从条文中可看出，对于情势变更，最高法明确区分了情变更与不可抗力、商业风险，由此制定了情势变更的统一标准，同时，情势变更更因不可归责于当事人的事由发生，对这一点也已普遍形成共识，本文不必赘述。但如何运用情势变更原则来解决合同中的纷争，结合本案争议的焦点分析，笔者认为还应注意以下两点：

#### 争议焦点一，本案是否应适用情势变更原则？

笔者认为，情势变更的适用是有条件的。情势变更的发生必须是发生在合同订立后，合同关系消灭之前，若情势变更发生在合同履行期间，又在履行过程中归于消灭，则不能适用情势变更原则。因为履行合同的基础已恢复原状。就本案而言，9月26号签订合同，约定11月20日双方去办理过户手续，即说合同履行完毕的最后时间是11月20日。而在双方合同履行过程中，9月30号“限购令”出台，确实发生了情势变更之事由，但深圳市政府10月21号又出台了一个解释，也就是“宽限令”，涉案房屋在此时又可以办理过户了，那么也就意味着情势变更的情形

消灭了，而此时合同尚在履行中，因此也就不能适用情势变更原则解除合同了。故，其后要求解除合同又不承担违约责任的诉求就没有事实及法律依据。

#### 争议焦点二，情势变更之合同解除权是否因合同解除通知送达后自然解除？

本案原告方认为，限购令出台后其于10月13号已书面通知被告方解除合同，因此，后来出台的宽限令对本案合同的履行已没有约束力，本案合同在其通知送达之日已产生法律效力。笔者认为，根据合同法司法解释第二十六条的规定，情势变更是一种请求权而不是一种形成权。所谓请求权是指情势发生变更后，受不利影响的一方当事人不得径自变更或者解除合同，其须通过司法途径，请求法院判决变更或者解除合同。因此原告这一说法是与合同法解释的第二十六条相违背的。本案原告虽然10月13号书面告知了被告，但要求解除合同并不使本案合同发生解除的法律效力，而后当情势变更之事由消灭时，其不继续履行合同就当然构成违约。

#### 【结束语】

情势变更原则是公平原则和诚实信用原则在合同关系中的具体运用，其目的在于排除因情势变更导致的显失公平结果，平衡、协调双方当事人之间的利益关系，维护社会公平和经济流转秩序。就本案而言，合同签订后，双方本应诚信的去履行合同，但原告方看到房价在政策调控下在下跌就已不想履行合同，而恰好“限购令”的出台，能为其所用，就想借这个由头来撕毁合同，也就是说，一开始原告就违背了诚实信用原则，因而也就背离了情势变更的立法本意和目的。而后又想运用情势变更原则来达到非法目的，然而法律始终保护的是诚信和正义一方的利益，因此，其最终得不到法律的保护是顺理成章的结果了。





## 真诚与信任的感动

文 广东万道律师事务所 汤鹏律师 徐静律师

正月，春节刚过，大家都没回来上班，我已经坐在办公室开始准备案件材料，进入正常的工作状态。春节本想多休息一段时间的自己迫于客观原因不得不回到深圳。正月初二离开湖南老家匆匆忙忙回到深圳，掐指算来回家过春节的时间并不长，只一个礼拜左右。从去年底开始，自己就一直抓紧一切时间为当事人代理案件。以前自己认为不想做的小标的案件也都开始代理，因为老家有患病的父亲。

到了假期结束正式上班时，所里也只有几位律师在，其他同事都还在老家或外地。在自己忙的昏天黑地的景况下，一事情，深深地触动了自己因为忙碌而已经麻木疲惫的心。

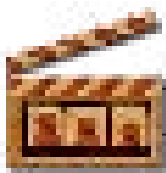
一个很平常的早晨，照例早早到办公室准备材料，搜集相关信息。快到中午时，所里的内勤打电话上来，说楼下有两位当事人找我。大概问了下对方的基本情况，内勤说两位是六七十岁的老伯和婆婆。当时，自己就犯迷糊了，因为自己的当事人里面年龄最大的也只不过四十多岁，还没有六七十岁的当事人。有些莫名地让内勤将两位老人家请上楼。见面后，自己确定来的是新的当事人。内勤倒了水便出去了，老伯见内勤出去后，便凑上前来，对我说：“律师，我有个事情想请你帮忙。”我哦了一声问老人家：“是什么事？您讲来听听看看我能不能帮上您的忙。”

老人叹了口气说：“我是广东人韶关人，来深圳一直住在儿子家。以前吧，在老家时我和我弟弟共有一套父母遗留下来的祖屋，因为政府要征地，祖屋就拆迁了。那时我们不在老家，是我弟弟代办的。今年有人告诉我们说祖屋拆迁时是有拆迁费的，可这个事情我弟弟从来没向我说过。我是想啊，想请您帮我们去查个清楚，如果

没有就算了，如果有我们再和弟弟商量怎么处理。”老人说完用期待的眼神看着我。我略沉思了一下，就问老人家：“老伯，我不认识您，您是怎么找到我们所里来的呀？”老人竟开心地笑了：“哈哈，我们老年人啊，没啥子事就爱看看报纸，我是看到深圳晚报有你一篇《千里救孤女》的文字，被你的精神感动了！就想，如果我自己有事找你，肯定没错！”老人笑眯眯地看着我，我一下子窘了，觉得很不好意思。

那是以前经办的一件案子，因为有些感触就咬文嚼字地写了出来，没想到还真发表了。更想不到会有这位老伯就因为一篇文章找到所里找到我。我认真地跟老人讲：“您的事，我可以帮忙，只是，我们去外地调查取证的费用可能需要您自己承担。不知道您是怎样想的。”老人困惑了一下马上说：“好，你等等我们回去商量商量。”送走老人，自己不禁就感叹，做为律师，自己真的要好好的为当事人服务，要对的起当事人对自己的信任，人家凭着一篇稿子找到自己，如果真的代理了这件案子，那说明老人得多信任“律师”这个名字。这样想着还回到原位继续忙工作。

下午把近期材料准备的差不多时，内勤打电话上来说上午的两位老人来了。我惊讶了一下马上说：“好，请他们上楼！”。我站起身迎接，刚一落坐，老婆婆就双手捧上一个信封对我说：“律师，这是差旅费，虽然不多但希望您能收下，帮我们把事情查查清楚，我们也就放心了！”看到婆婆这样捧着，虔诚的表情和庄重样子，我想到了在老家的父母，感觉他们就象自己的父母一样，对自己有着无比的信任与依赖。为了方便联系两位老人家，我要求他们把他们儿子（转下页）



边行边思

## 同里古镇游记

文 北京德恒（深圳）律师事务所 隋淑静律师

同里，那个邻近苏州的江南小镇，是我向往已久的地方。于是趁着九月在上海开会，偷闲过苏州往同里一游。

到达时，正淅淅沥沥地落着雨。站在古镇牌楼下往里张望，街道宽阔，游人稀少，仿佛老友重逢般亲切，我轻轻打了声招呼：“同里，我来了。”

找到三轮车载行李，我撑了伞在细雨中悠闲漫步。走在细细长长的弄堂里，想起戴望舒的《雨巷》，希望能遇见撑着油纸伞的美丽姑娘；走在水流缓缓的小河边上，欣赏街旁屋舍的砖雕与窗花，那样的古朴清雅，不禁遐想起唐宋时光，虽已初秋微凉，却像有一幅“杏花春雨江南”的水乡画卷正在徐徐展开。

### 退思园里的遐思

游同里第一站是退思园。退思园建于清朝，

（接上页）

的联络方式告诉我时，两位老人家急着说：“不要联系我儿子，要找我们就打我儿子家里的坐机电话，这件事情我们不想让他知道。”至此，我明白，这差旅费很可能是两位老人家的退休金，想到这里，自己内心更加感受到那份真诚与信任的厚重。我郑重地双手接过信封，我自己也知道贴钱去办这件事的可能占百分之八九十，可是，我愿意。我愿意为这对老夫妇办这件案子，愿意自己倒贴费用进去，因为我相信这么做值得！

身为律师，有时感觉不只是为了自己的生存而工作，更多的是为了维护法律的正义和弱势当

园主任兰生是安徽官员，据说遭弹劾去职后始建斯园，园名取自《左传》中的“进思尽忠、退思补过”。游园怀古，揣想园主在失意惶然之际，大抵只能藉着园名遥表忠心，乞求皇恩浩荡了。君君臣臣的纲常伦理，千百年来就是这样禁锢着人性的罢。

退思园不大，占地九亩八分，整个建筑风格隽雅，堪称晚清江南园林的代表。信步赏玩，最爱内园水景。内园称作贴水园，以池为中心，贴水而建各色建筑，亭、台、楼、阁、廊、坊、桥、榭、厅、堂、房、轩一应俱全。环池而行，步移景异，如在画中。

内园环池的景致玲珑，令人沉醉，而引人遐思的则是曲廊花窗中间的一排九个嵌字：清风明月不须一钱买。花窗嵌字是园中一道胜景，以其设计别具匠心、书法奇巧古拙、辞句情致旷达闻名于时。

事人的利益在努力。当事人与律师之间的真诚与互信是要维护和建立的，这种维护与建立不止在日常的代理案件中，对于平时与当事人的沟通和交流，我都用真诚的心和踏实、务实的态度去面对，我只是想用自己的职业精神和执业水平满足当事人合情、合理、合法的期盼。

这一次，为了这对老夫妇，我愿意付出，更多的是出于他们对我的那种不掺杂任何东西的真诚与信任，我因他们而感动，也因他们而感到自己做为一名律师的价值所在。我，更加深爱自己的职业！



只是不知那不须一钱买的清风朗月，古往今来能有多少知己良朋！

### 珍珠塔内鱼之趣

游过退思园再去珍珠塔，感觉退思园胜在纤巧精致，珍珠塔却有钟鸣鼎食的气象。珍珠塔原是御史大宅，面积大约是退思园的三倍。关于珍珠塔，当地流传着美丽的爱情故事，据传当年御史家小姐在深宅中锦衣玉食无忧无虑地生活，自小指腹为婚的夫家遭逢巨变而家道衰落，御史夫人悔婚而小姐矢志不渝，暗赠夫婿传家宝“珍珠塔”以资助其考取功名，直守到夫婿金榜题名、荣归故里，有情人终成眷属。这段千古佳话，为珍珠塔的秀美园林平添许多温婉动人的韵味。

游览珍珠塔，最难忘园中饲鱼。

走近水流云在轩，豁然可见一池碧水，五彩斑斓的锦鲤在开阔的水面成群结队地游泳。每逢游人经过，锦鲤听到说话声、脚步声，便会鱼贯尾随；而当游人击掌，锦鲤竟能转瞬集结，霎时间鱼头攒动，场面蔚为壮观。

我见状玩心大起，买来鱼食投而食之。锦鲤们聪明极了，离得近的你挤我、我挤你地昂首等待，离得远的，竟滑水般倏地疾冲过来，激起的水花直溅脸颊。看到成群的锦鲤挤在一起张开大口好似嗷嗷待哺，我不禁突发奇想，若不慎跌落池中，会不会被锦鲤们一片一片吃掉？

于是从栏杆外转到水边的石头上，伸手到水中试探，谁知锦鲤胆小，见手伸来，竟四散逃走，全无分而食之的兴趣。我再将鱼食握进手中，入水后缓缓张开手掌，鱼食漂浮在手边，锦鲤们虽对鱼食垂涎，却毫不肯放松警惕，只远远隔开数米观望。有几尾胆大些的鱼儿，渐渐靠近逡巡，趁我不备突然游来，猛地吞下鱼食便掉头狂奔，我竟完全无法捉到锦鲤的“只鳞片爪”。只是鱼儿在掉头摆尾之时，尾鳍拍起大片水花，打湿了我的头发衣襟，惹得我惊叫出声，不知会不会让锦鲤们掩口窃笑呢。

“舍手饲鱼”玩了一阵子，偶尔有鱼儿在美丽转身

时轻轻触到我的手背，那么柔软，自己的心也在那一瞬无限地柔软起来。

### 明清街上的邂逅

同里的明清街，较好地保持了明清时代的建筑风格。街上有个客栈叫做“正福草堂”，“正福”是客栈主人的法名。

早前听说草堂主人温文尔雅，客栈陈设摆饰颇具明清余韵，便决定在那富有明清风格的小街上，在那小小但安静的院落里暂作居停。

傍晚游园归来，乘兴向客栈主人了解此地民俗，娴雅端庄的女主人相邀品茗。落座捧茶，闻到细细茶香，轻轻啜饮，口感甘润，滋味醇厚绵长，入口竟觉难忘。品茶后试问，能否聆听草堂主人演奏古琴曲。草堂主人微笑颌首，净手焚香，弹奏起《普王咒》、《梅花三弄》与《阳关三叠》。到《阳关三叠》时，草堂主人随着琴曲吟唱起来，低沉的嗓音配合着清越的琴声，颇得古风。

一炷香缭绕将尽，余音袅袅。在同里的寂寂静夜，听琴音悠远苍凉，恍然不知今夕何夕。

### 轻轻作别的流连

轻快的时光疾如飞矢，就要离开同里了。临别的晚上，心中不舍，辗转难寐，披衣步出室外。在二楼回廊斜倚栏杆，望夜色深邃，星星寥寥可数，其中一颗特别耀眼，未知可是文曲星独个寂寥生辉？草堂院落里的芭蕉长得生机勃勃，高高的叶子伸展到二楼回廊，我伸手轻轻抚触着，希望它记得我的喜悦与流连。

终要归去。透过车窗，看同里景色渐退渐远，蓦地想起那句“花自飘零水自流”。是啊，纵使游人如织，来来往往，同里终归是同里，安静地守在自己的时光里；而那些行走着的旅者，总要继续他们的思索与步履、忧伤与快意。

但是，一定会有些什么不同吧，既然吹过同里的风，沐过同里的雨，披过同里的月华，听过寂寂清夜里的古琴曲。同里，请用一船明月一帆风，伴我归去。



执业心声

## 学会孤独

文 广东财富东方律师事务所 周禹红律师

清晨，我还是像往常一样，匆匆洗漱后，踏上单位的路。只是没有像平时一样去单位食堂吃早餐，径直来到了办公室，打开电灯，打开电脑。办公室除了我，空无一人。今天是周六，大家都休息，我被安排值班，所以有幸拥有一整天独处的时间。其实今年的春节大部分时间我都是这样度过，早在那时候就有写这篇文章的构思了，但迫于节日氛围过于浓重，怕写出来的东西不纯，故在今日下笔作文。可以说今日的氛围、心情尤其适合写今天这篇文章。

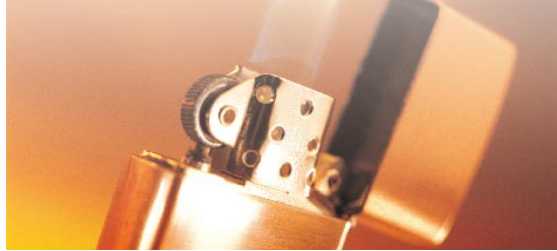
大学毕业至今，已近两年。回想这一路创业奔波，心中此起彼伏，忐忑不安。刚毕业那会有过一段令自己一辈子都引以为豪的拼搏岁月，仍记得那是在酷暑难当的盛夏早秋，一边顶着沉重的就业生存压力，一边担着繁重的司考复习任务，在一间并不宽敞的小房间内用两个月的时间征服了司法考试，顺利拿到了法律职业资格证书。其间的心酸困苦在此就不想矫揉造作了，因为无论怎样，那都是一种难以言喻的幸福，一笔难以估算的财富。

因为那段时间的努力拼搏，让我在后面顺利地走上每一个工作岗位，而且在每一个岗位上都能站稳脚跟，收获一份能满足自己衣食所需的薪水；也因为那段时间的努力拼搏，给自己的人生打下了那么一点点基础，而让刚出校门的我沾沾自喜，固步自封。就这样靠着那点老本工作生活至今，随着时间的流逝，那种坐吃山空的恐惧与日俱增。在工作上，随着工作面的不断扩大和工作量的不断加深，明显感觉到自己的知识结构过于简单，知识层面过于肤浅，而且工作起来一日比一日吃力，真的可以说是黔驴技穷。在经济上，随着社交面的不断扩大和社会家庭责任的不断加重，明显感觉到自己的经济收入已经不能满足日益增长的物质文化需求，更别说完成人生每个阶段资本的原始积累了。在以上两方面开始出现人生第一个瓶颈，相互制约，严重影响自己人生下一阶段的发展。

我时常对着自己发问，为什么短短一年间，我经历了从沾沾自喜到整日惶恐不安。今日我终于隐隐约约地发现了原因，幽默地说，是我违背了“可持续发展原则”，严肃地说，是我骄傲自满、固步自封。这一年间，我疯狂透支自己原本单薄的知识储备，时常忘记给自己充充电，怠于更新自己陈旧的知识结构，忽视了自己进入社会后的“再教育”问题。在工作上不图上进，在学习上不思进取，在生活上盲目攀比。由于知识结构单一和社会经验肤浅，必然会使工作质量下降，而单位和社会对自己的要求却是不断提高，相对而言，自己就必然远远落后于时代的步伐，以致濒临淘汰的危险。而在生活上却盲目攀比、日益骄奢，疯狂透支明天的收入，而且还对明天的收入做过高的估计，以致这种惶恐不安的焦虑与日俱增。

此时，我独自守在电脑屏幕前，眼前浮过自己近期生活情景。在这些画面中，更多的是吃喝玩乐、酗酒抽烟，没有哪一刻钟静下心来充实自我、加强修为。究其原因，主要还是自己自制力太差，不能自我约束，没有生活紧迫感，迷醉在这繁华绚丽的都市间。另外是自己身边缺乏一群积极向上、风华正茂的朋友，哪怕是一个也没有。缺少一个催人奋进，努力拼搏的工作学习氛围，哪怕是一丝也无法找寻。

于是我今天对自己说一定要学会孤独，一定要孤独地守住自己这点仅有的清醒，一定要孤独地在这片充满诱惑的土地上抑制自己所有的歪念、一定要孤独地不时为自己充电保养，一定要孤独地为自己创造一个上进的氛围。





# 生日礼物

文 广东深义律师事务所 肖鹰律师

肖通吾儿：

再过一月（11月29日）就是你九周岁的生日了。根据《中华人民共和国民法通则》第十二条规定，你将属于限制民事行为能力人了。也就是你可以依法从事与你年龄、智力相仿的相关民事法律事务了。譬如到商场购买书籍、笔墨、玩具以及交易金额较小的日用商品，这种交易行为和法律事实，同样又具有法律效力。

既然法律赋予你与年龄相关的权利，那说明你无论在身体，还是心理等各方面都已经逐渐长大，长高和成熟了。你现在身高是136CM，体重是38KG。并且已是深圳市宝安区宝安中学附属小学四年级学生，校足球队员。

肖通，作为你的父亲，我非常高兴和满足。因为“缘分”让你成为我的儿子，我成为你的父亲；更因为“感情”，我对你呵护有加，你对我百般依赖。在外人看来，你没大没小，总在我面前调皮捣蛋，动手动脚；我对你则是千依百顺、溺爱纵容。其实并非如此，我珍惜你我的父子之缘，我更在乎我们的父子之情。爱护不在于给你多少玩具，尊重也不是你一定要对我毕恭毕敬。父子相处，可如兄弟，当朋友。只要心中有情，又何须在乎表达方式？肖通，你说么？记得有位教育家曾说过这样一句话，“要想教育好孩子，就必须使自己也变成孩子”想必这就是要有共同的语言和童心吧。这样才能真诚沟通，互相信任和在乎！肖通，你说么？

肖通，看着你一天比一天长大，老爸我既喜且忧，喜的是儿子很快长大成人了，千百年来祖宗传承下来的任务，在我身上没有被耽误和放弃，我们华夏民族得以像现今这样国富民强，人才济济，就是因为这个伟大的民族在不断地繁衍生息，血脉相传。忧的是你身上还有不少缺点和劣根性，如不及时纠正和改造，将来必会影响你一生，甚至会让你遗憾终生！你最大的缺点就是“懒惰”，无论是日常生活，还是读书写字，都充分体现了你“懒”字当头，“惰”性很重。俗话说，“大富靠天命，小富靠殷勤”，这话一点不假。作为父亲，我不期望你将来能上天揽月，下海擒龙，但至少希望一生身体健康，生活无忧，快快乐乐过日子！所以，你一定要在以后的成长过程中逐渐改掉这种懒惰的毛病，要知道生活完全来自于自己双手辛勤的创造。正所谓“天道酬勤”，也就是这个道理。

其二，你的一个致命的缺点就是性格暴躁。无论大事小事，无论谁对谁错，你总是凭你自己一时之好恶和情绪的好坏发泄自己的言语，正如古人所云，“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”。譬如说，你在学校与同学之间，在家里与兄弟之间，在外面与朋友之间，在父母和其他长辈跟前你都是这样，对别人的好意，你恶语相向，对别人的关爱，你置之不理，对别人的调侃，你大发雷霆。这些我都不一一例举。也许这是你传承了我们夫妻俩的基因之故吧。但我还是期望你在日后生活学习中，随着你年龄的增长而慢慢改变和完善吧。“性格决定命运”是一句哲理至深的名言。你现在一时半会还无法理解它的含义，也许再过三年、五年后你不一定能理解和体会，但我坚信你迟早会懂。

其三，你还有很多生活和学习方面的小毛病，比如上课总喜欢开小差、玩小动作，甚至与前后左右同学动手动脚等等，这些都是些不好的习惯和现象，这样既耽误你自己的学习，也影响了其他同学的学习和老师的课堂教学。还有你吃饭时吃相很不文雅。我们中国人讲究的是彬彬有礼，温文尔雅，饮食有度，尊老爱幼。可你一上餐桌，就不管他人老幼大小，自己喜欢的就双



手齐下，左右开弓，好像我们中华民族传承的碗筷饮食的方式都没有任何意义，无论在家里，还是在餐馆，你一上桌，就成为大家的笑谈，你的吃相总是让大家啼笑皆非。当然，人非圣贤，孰能无过？有则改之，善莫大焉！何况你现在还是一个孩子，我相信你是最棒的！

当然，肖通，你也有很大的优点，譬如你头脑灵活，机智勇敢，言语表达能力强，且富有爱心和孝心。记得你还刚满两岁的那年春节，我们全家十多口人在你爷爷湖南老家过春节吃年夜饭时，你蹒跚着脚步，围绕在饭桌周围，不经意地玩耍着，当你爷爷一声令下“大家开始吃饭”时，你就突然接着话茬说，“喝酒吃肉，百年长寿”，惹得全家人都哄堂大笑，大家心里都乐滋滋的，嘴里也不断地夸赞你。我知道你是在电视或其他场合学到的语言，可你却用得恰如其分，语言环境情境交融，让我们这些大人跌眼镜。从那时起我发现了你的语言天才。在过去的几年里，你在不同时间和环境中，留下了很多精彩的语言，我大都记录在日记中细细品味，将来也让你自己慢慢欣赏。

2008年5月12日，中国四川汶川地震后，你强烈要求你母亲将你自己收藏的三百元压岁钱全部交给了班主任邹老师捐给了地震灾区。还有青海玉树地震、甘肃舟曲泥石流，你都慷慨捐款，虽然不多，但凝聚了你幼小心灵的拳拳爱心！每次在路上你看到乞讨的老爷爷、老奶奶，你都要我给你几元钱或十几元钱，送到他们乞讨的碗里。

还记得2008年暑假的一天早上，你母亲上班去了，你因上学养成了按时起床的习惯，而那天早上我刚刚贪睡到八点还没有起床，你起床后拍拍我的肩膀说，“老爸，你辛苦了，再好好睡一觉”。待我起床洗漱完毕后，你又主动将电饭煲里的剩饭用碗盛好送到我面前说，“老爸，这个饭是我起床后热好的，你吃早饭吧”。看到你稚嫩的双手和甜润的童言，我的眼泪已经湿润了眼眶。心想：儿子，你不乏爱心和孝心，你将来必有建树。在我看来，人的一生，情商比智商更重要！

肖通，你还是一个勇敢的好孩子。记得2008年10月的一天，那时你还不满七岁，你与你二姑姑从宝中附小回家时，你因为贪玩，走到新潮中学门口，你边走路边拿你姑姑的手机玩耍时，被从你身后突然冲过来的三个青年人将手机抢去了，你当即大喊，“姑姑，有人抢走了手机”。随即你姑姑领着你一边追赶，一边大喊巡逻的治安员，最后终于抓获了两名犯罪嫌疑人，之后你还配合公安机关到宝安分局翻身派出所录口供，指认犯罪嫌疑人，并独自带办案民警到指认现场。那时我还东莞塘厦办案，听到你姑姑打电话告知，即急忙开车回到宝安到派出所接你们回家，那时你还惊魂未定。

肖通吾儿，2010年11月29日，就是你九周岁的生日了。在中国“九”是最大，而又最好的数字。你是祖国的花朵和未来，你是幸福一代的儿童，因为你生活在我们国家最强盛的时期。你吃过我孩提时没有看到过的东西，还玩过我孩提时没有想象过的玩具，所以，你没有理由不好好学习，不努力进取。尽管你即将生日，但我不该送什么礼物？什么才是你最需要的？什么才更利于你的健康成长？不过，无论你哪年生日，你都要记住，你生日那天，就是你母亲为你而与死神搏斗的当天，所以，你生日应该感恩母亲，孝敬母亲最好的礼物！这样，你的生日才真正快乐和过的有意义、有价值！所以，我苦思数日，决定送这份家书作为你九周岁生日的特殊礼物！希望你在今后成长的过程中改正缺点，发扬优点，力争将来成为一个对自己、对家庭、对社会和对国家有用的人！

最后，老爸送你几句名言和一个寓言故事：“读书有法，万事可达”。“苟能立志，人人可做圣贤”。“一个人一辈子可以不爬山，但他心中一定要有座山，这座山就是他的人生目标”。清晨，羚羊妈妈说，“孩子，快跑、快跑，慢了，狮子就来了”。狮子妈妈说，“孩子，快跑、快跑，慢了羚羊都跑了”。而我要说，“孩子，你好好去体会吧”！

祝你生日快乐！

父：肖鹰

## 【数字】

### 4265个

甘肃省去年积极开展了“千名律师进千家企业”、“百家律师事务所服务百个新农村”活动，在村、社区、企业设立了4265个律师服务联系点，广大律师积极为重大工程项目建设、中小企业、“三农”发展提供法律服务。据介绍，2011年全省律师办理各类诉讼案件和非诉讼事务31345件，同比增长9%；办理各类公证92245件，同比增长13.3%；全省司法鉴定机构总数达到71家，办理各类鉴定案件8914件，同比增长28.8%。同时，基层法律服务工作者顺应和满足广大群众对法律服务的需求，积极为群众办理法律服务案件24757件。

### 6600多个

2月6日，北京市举行“法律服务村居行”的启动仪式。该行动将确保北京的6600多个社区和村庄，都有相应的律师等法律服务人员提供点对点的法律服务。据了解，有关部门将采取网上公开招投标以及村居行服务总队结对支援的方式，完成全部社区、村庄与法律服务人员的一对一衔接工作。

### 844624件

2011年，各地法律援助机构共办理法律援助案件844624件，比2010年增长16.1%，其中民事法律援助案件726826件，同比增长19.1%；受援人总数达到946690人次，同比增长15.4%，其中农民工受援313427人次，同比增长16.1%；接待来访、来电、来信咨询5334383人次，同比增长9.4%。

## 【声音】

**“相关部门应该加以重视并全面具体地提出关于保护患者方面的承诺与制度，让艾滋病患者能够安心、放心地配合实名制的推行，积极治疗。如果一定要坚持实名制必须有立法作保障。”**

——清华大学公共健康研究中心主任景军呼吁

**“应该严惩重罚，罚到违法企业倾家荡产。违反法律的企业一次就要罚到其关门。一旦出现违法记录，就不能允许其二次进入这一行业，必须设立违法禁业条款。”**

——上海市政协委员蔡威对食品安全问题发表看法

**“我认为个人不宜收留流浪人员，不能去简单地收留，我们国家有收养法，如果你符合收养法的相关规定，通过一定的程序可以认养、收养孩子或者流浪人员，这里面对年龄、性别都有相关规定，公民遇到一些无家可归，紧急情况下进行一些收养、救助我认为是可以理解的，但是不能让他合法化。”**

——律师邱宝昌认为应该建议禁止个人收留流浪人员

## 【关键词】

### “十大法宝”

在浙江省如火如荼推进的“进村入企”大走访活动中，活跃着一支独特的队伍：全省1万多名律师带着服务企业的十大法宝，走进4万家中小企业，帮助解决了1.3万多个法律难题。大走访活动中，浙江省司法厅组织了29个工作组深入企业蹲点，了解企业发展状况，倾听企业主和职工呼声。目前，工作组形成专题调研报告41篇，提出对策措施346条，受到了企业欢迎。

### “法律援助法立法”

在去年3月的十一届全国人大四次会议上，61名代表提出议案，建议制定法律援助法。议案提出，为确立法律援助的法律地位和效力，与现有司法制度相衔接，更好地开展法律援助工作，建议制定法律援助法，明确法律援助机构的设立和性质，明确法律援助机构人员的资质和法律地位等。司法部认为制定法律援助法的各方面条件已经日趋成熟，建议将法律援助法纳入立法规划。

### “庭审三同步”

江苏省高级人民法院院长公丕祥11日上午代表江苏高院向江苏省十一届人民代表大会第五次会议作工作报告时指出，去年江苏全面推行庭审“同步录音录像、同步记录、同步显示庭审记录”工作，实现“三同步”的审判法庭达2297个，占总数的95.15%。为深化司法公开和司法民主，江苏省高院还召开新闻发布会11次，首发中英文版知识产权审判工作年度报告。



## 【业界前沿】

**淮安：清河区司法局开通“051764在线”微博**

日前，淮安市清河区司法局开通“051764在线”微博。据了解，“051764在线”将不定期开展“物权法”、“妇女权益维护与保障”、“合同管理法律风险管理及防范”等各类专题法律知识讲座，同时接受网友在线法律咨询，共享法律服务新平台。

**镇江：律师选为省政府高层次人才培养对象**

浙江省人才工作领导小组日前公布第四期“333高层次人才培养工程”第三层次培养对象名单，两名律师入选，并被确定为中青年科学技术带头人，管理期从2011年至2015年。在五年的管理期内，高层次人才培养对象将取得培训进修、项目资助、津贴补助、表彰奖励等支持，得到系统培养和规范管理。

**杭州：成立大学生创业企业“律师服务团”**

近期，杭州大学生创业企业“律师服务团”正式成立。据悉，杭州大创企业“律师导师团”正式成立后，将在充分发挥律师协会组织、人才优势基础上，以法律知识普及、法律问题咨询、法律纠纷解决等内容，以“导师带徒”、“导师坐诊”、“走进大创园活动”、“法律服务区县行活动”等形式，常态化、机制化为在杭创业大学生提供法律事务援助，解决创业大学生法律知识缺乏、法律意识淡薄等困难，帮助大学生创业企业健康、快速发展成长。

**永川：启动律师行业“阳光执业”**

1月31日，重庆市永川区律师行业开展“阳光执业”启动仪式在司法局举行。据了解，永川辖区内的重庆新源、石松、进明三家律师事务所及执业律师、实习律师、律师助理，从即日起在律师服务中推行阳光执业服务。同时，聘请人大代表和政协委员担当律师行业“阳光执业”社会监督员。阳光执业旨在充分发挥律师在推进民主法治建设中的重要作用，促进永川区律师更好地履行中国特色社会主义法律工作者的职责使命，努力为社会提供优质高效的法律服务。

**中山：全国首创社会建设咨询委员会**

随着中山市大涌镇8个社区（村）分别和该市8家

律师事务所结对，该镇在全国首创的成立社会建设咨询委员会参与社会建设的措施开始落实。据悉，8家律师所在规范合同、化解劳资纠纷、刑事诉讼等方面各有专长，他们在促进和优化村级经济发展方面也有不少真知灼见。结对座谈结束后，各律师事务所已派人深入各村调研，为以后开展实质性工作打下基础。

**苍山：首开留守女童家长法制夜校**

日前，山东省苍山县“留守女童家长法制夜校”开课，教员和“学生”都是女性同胞。教员是苍山县检察院减少和预防未成年犯罪科的女检察官，学员则是留守女童的家长。这是苍山县针对近年来留守女童的性侵害案件时有发生的情况，提高村民的防范意识，杜绝发生此类案件，未检科的女检察官开展的警示教育和普法宣传。

**广州：拟规定“拾金不昧可获10%奖励”**

《广州市拾遗物品管理规定》（征求意见稿）提出：对无主的拾获财物，政府有关部门对其进行拍卖后将拍卖款的10%奖励给拾遗者；对有主失物，失主领回时，可自愿按遗失物价值10%的金额奖励拾金不昧者。目前此项新规定正在向社会征求意见。

**义乌：司法局组织300名律师大走访解难题**

义乌市司法局组织全市300多名律师开展“进村入企（市场）”大走访活动，并与开展农村法律顾问工作、走访中小企业等专项活动相结合，利用在开展农村法律顾问工作和走访中小企业活动过程中形成的组织机制、政策措施、先进经验，努力发现矛盾，解决问题。

**重庆：律协公开选聘律师行业行风监督员**

重庆市律师协会决定面向全市公开选聘20名律师行业行风监督员。社会各界人士，党政机关、企事业单位工作人员都可报名参加。行风监督员当选后，可以参与对律师行政处罚案件和行业处分案件执行情况的监督、就律师管理工作向司法行政机关和律师协会提出意见和建议、参与全市律师行业重大活动的监督等。



## 1

### 邹从兵副局长、余俊福会长带队赶赴国内五大城市调研律师行业税收工作并广泛征求律师意见

针对目前市地税局对律师行业税收征管方式改革进行调研工作的情况，为积极应对税收改革变化有可能对我市律师行业带来的影响，研究稳定我市律师税收征管方式的措施，保障深圳律师业稳定、健康的发展，2012年1月9日—12日，由市司法局邹从兵副局长、市律协余俊福会长带队，市司法局杨少彬副处长、市律协蔺晓青副会长、张斌理事，税务法律专业委员会熊勇、麻根生副主任、秘书处王红副秘书长等组成的调研团分别赶赴北京、上海、天津、杭州、广州调研律师行业税收工作。市地税局亦高度重视此项工作，指派税务二处包海良科长随同前往调研。

北京、上海、天津、杭州等市司法局和律师协会、广州市律师协会热情接待我市考察团，并就各城市律师行业税收一些具体做法和创新举措进行沟通交流。与会一致认为，稳定的、符合律师业发展需求的税收政策不仅是律师业健康发展的必然要求，同时也符合国家扶持高端服务业发展的政策方针。

市司法局邹从兵副局长对此次专题调研表示满意，同时指出，考察城市关于律师行业税收的做法值得深圳学习和借鉴，市律协要认真总结、分析此次调研工作成果，并在此基础上形成切实可行的调研报告，上报市地税局等有关部门，为上级政府和有关税收征管部门制定律师行业税收征管办法提供支持，促进我市律师业稳定、健康发展。

元月13日，市律协召开深圳律师行业税收座谈会。市律协会会长余俊福、监事长张善华、部分理事监事与我市30家大中小型律师事务所负责人共同关注律师行业税收改革形势，为律师行业健康、长远发展出谋划策。与会律所负责人对市司法局、市律协维护我市律师行业利益做出的辛勤工作和不懈努力表示感谢，并就考察调研专项报告内容、税收方式改革将对我市律师业带来的影响等议题提出具有建设性的意见和建议。

## 3

### 深港律协前海课题组 2012年第一次工作联络会议召开

2012年1月5日，深港律协前海课题组2012年第一次工作联络会议召开。会议由市律协余俊福会长主持，市司法局律师公证管理处李玉祥处长、市律协张善华监事长、王丽娜副会长、刘守华秘书长、市律协前海课题组组长顾东林理事、成员贾红卫律师、王立律师与来访的香港律师会何君尧会

## 2

### 硕果累累辞旧岁 豪情满怀迎新春 ——深圳市律师协会2011年度工作总结表彰会召开



2012年元月6日，深圳市律师协会2011年工作总结表彰会召开。市律协会会长余俊福、监事长张善华、副会长王丽娜、梁建东、蔺晓青、理事、监事、工会委员、各专门专业委员会主任、副主任、市律协各区工作委员会主任、市律协秘书长刘守华、副秘书长王红等出席会议。会议由余俊福会长主持。

余俊福会长代表七届律协向理事会、监事会、专门专业委员会、各区工作委员会对律师工作的辛勤付出和热情奉献表示真诚的感谢，就过去一年的工作进行详细介绍，并指出，新的一年，希望律协团队在任期内携手努力，继续冲刺，打造一届里程碑式的律师协会。

张善华监事长代表监事会发布关于专门、专业委员会、区工作委员会2011年度考核意见，对过去一年理事会工作给予高度评价，希望七届律协理事会继续履行职责，不辜负全体律师的重托，交上一份出色的答卷。

出席领导为获奖代表颁发奖牌。由韩俊律师、林昌炽理事主持的文艺演出及抽奖环节将会议推向了高潮。多才多艺的律师奉献了京剧、高音独唱、走秀、二人转、三句半等丰富多彩的节目，现场掌声不断，欢声笑语，洋溢着喜庆、祥和的气氛。伴随着优美的旋律和新春的美好祝福，总结表彰会圆满落幕，律协工作也迎来了新的起点，开启新的征程。

长、香港律师会前海课题组主席林新强副会长、周永健前会长、苏绍聪理事等参加了会议。

会议旨在认真贯彻《前海深港现代服务合作区总体发展规划》，积极落实深港律协理事会第五次联席会议精神，研究探讨深港两地律师前海服务合作事项。双方就前海课题研究的进展情况、前海深港现代服务合作区法律查明机制的目的、承办机构的设置、深港合伙型联营律师事务所的合作主体的数量和资质、业务范围、监管机制、责任承担方式等具体问题进行了细致探讨并达成共识。

## 4

## 深蒙两地律师协会携手共进谋发展

2012年1月15-16日,由内蒙古自治区律师协会巴布会长、包头市司法局斯琴高娃副局长、锡林郭勒盟司法局张业承副局长、内蒙古自治区律师协会呼和敖勒副秘书长等10人组成的内蒙古律协考察团到我会进行考察交流。市律协余俊福会长,张善华监事长,于秀峰、王丽娜、蔺晓青副会长及部分理事热情接待客人并进行友好交流。

余俊福会长代表市律协对客人表示欢迎,并对本届律协的重点工作进行介绍。巴布会长对市律协的热情接待表示感谢,并充分肯定两地律协交流成果。双方重点就“律师事务所管理”与“刑事辩护技巧”两方面展开了专项座谈。考察团还先后参观了广东华商律师事务所和广东星辰律师事务所,就律师事务所组织形式、律师薪酬分配及律师事务所发展基金的募集、管理、使用等进行交流。

此次交流是两地律协落实《关于进一步加强业务交流与合作协议书》的具体举措,也为双方谋求合作共赢开辟了新路径。

## 5

## 我市律师“会见难”问题取得重大突破

2012年2月1日,深圳市委政法委、深圳市中级人民法院、深圳市人民检察院、深圳市公安局、深圳市司法局、深圳海关缉私局六家单位联合发布《关于印发〈关于律师会见在押犯罪嫌疑人、被告人若干问题的规定〉的通知》(以下简称《规定》),就我市律师会见事宜做出规定。《规定》进一步实现了与律师法的衔接,其中“我市律师会见犯罪嫌疑人、被告人可直接向看守所申请,不需再经侦查机关批准”以及“对无故不派员到场以及超过规定时间派员的,看守所可以自行安排律师会见”等规定成为最大亮点。

“会见难”问题是律师界困扰并关注的议题。两年来,七届律协以维权作为协会工作第一要务,先后组织走访市委政法委、市政府相关部门,律师界党代表、人大代表、政协委员也通过提案议案等方式,反映我市律师“会见难”的问题,合理表达律师执业诉求,力促律师执业环境的改善。深圳市司法局党委、领导高度重视,鼎力支持此项工作,通过多方奔走协调,为破解“会见难”难题画上了圆满的句号。

此次《规定》的出台,标志着长期困扰我市律师“会见难”的问题取得重大突破,必将显著改善我市刑事专业律师执业环境。市律协将高度关注即将修改通过的刑事诉讼法的有关规定,不遗余力继续推进保障我市律师执业权利的各项

## 6

律师党代表、人大代表、政协委员新春座谈会  
共商深圳律师业发展

新春伊始,深圳律师行业党代表、人大代表、政协委员新春座谈会在市司法局召开。市司法局邹从兵副局长、市司法局律师公证管理处李玉祥处长、杨少彬副处长、市律协余俊福会长、市律协党委张勇书记、市律协于秀峰、王丽娜、梁建东、蔺晓青副会长、市律协王红副秘书长与50余名律师党代表、人大代表、政协委员齐聚一堂,共商律师参政议政大计。在七届律协积极推动下,我市律师参政议政队伍进一步发展壮大,目前全市共有省、市、区三级党代表、人大代表、政协委员58人,实现历史性跨越。

余俊福会长代表七届律协感谢市司法局对律师参政议政工作的关心和支持,并就本届律师工作亮点重点进行了介绍。与会党代表、人大代表、政协委员对七届律协务实创新的工作表示赞赏,对市司法局、市律协对律师参政议政工作的指导和支持表示感谢,并结合自身履职情况分享了体会,为律师业发展踊跃建言献策。

李玉祥处长表示,2012年市司法局将重点着力律师执业环境改善、前海法律服务市场开发、推动政府出台律师业发展扶持政策等工作,希望与会律师通过参政议政渠道,为律师业发展贡献力量。

邹从兵副局长高度肯定我市律师参政议政工作,并指出,律师参政议政队伍不断发展壮大令人欣喜,未来要做好以下几点工作:一、认真履行好职责,关注民生、听取民意,发挥律师在“幸福广东”建设、“深圳质量”创造中的重要作用,提升律师的行业地位和社会形象;二、携手努力,充分发挥聪明才智,展示律师的专业、专注和高素质,为律师业发展鼓与呼,将律师事业推向新台阶;三、发挥榜样作用,团结带领好律师队伍,推动深圳市第八次律师代表大会圆满召开,开启深圳律师业发展新篇章。



# 朝圣者

广东诚公律师事务所 程泉律师

匍匐下去  
将身体低过尘埃  
以头额触碰大地  
以四肢紧贴尘土  
呼吸  
连同尘埃与空气  
仿佛窒息  
柔嫩的唇  
与地面若即若离  
比亲吻更亲密  
那是虔诚的  
倾诉  
无声  
离心更近

轰然站起  
五体与地面的  
紧贴  
只剩两脚一线的  
站立  
眼神中依然有它的影子  
那来源于大地  
更有对未来的  
期冀  
因为  
除了尘埃  
眼里还有远山  
阳光  
辽远的天空  
或许还包容了  
许多想得到  
说不出的希望  
与梦想







风光美图