

感受美国律师事务所 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/481/2021_2022__E6_84_9F_E5_8F_97_E7_BE_8E_E5_c122_481756.htm 我在美国实习的顺德伦国际律师事务所(Sutherland Asbill & Brennan LLP)，是一家兼顾国内和国际市场的大型律师事务所，创办至今已有82年历史。其总所设在亚特兰大,在华盛顿特区、奥斯汀、休斯顿、纽约和塔拉哈西均设有办事处。目前拥有500多名深谙多种特定行业的注册律师，具有解决复杂的商业纠纷和独特的法律事务的能力，主要业务涵盖多种专业领域和产业群体，诸如公司和证券、能源和商品、知识产权、诉讼、房地产、税务以及技术等，可为美国及其以外地区的各种不同客户提供广泛的法律服务。它不仅久负盛名，还拥有不少像可口可乐、福特汽车、克莱斯勒汽车那样世界知名现代企业的大客户。在中国、亚洲及其他地区，在代表非美国客户处理其在美国的商业交易和活动方面，也积累了丰富的经验。从去年开始，顺德伦致力于中国市场的开发，正筹划在上海开设分所。我刚进华盛顿办事处实习没几天，就收到来自总所的不少电子邮件，有问候的，有表示欢迎的，有邀请去亚特兰大作客的，使我深切地感受到美国同行的友好和热忱。不久，我收到了从总所发来的正式邀请函并一周的访问日程安排。于是，我搭机抵达离华盛顿千里之遥的亚特兰大，来到坐落在著名桃树街的顺德伦总所。在门口迎接的，是一位身穿藏青色套装的中国女士。一番寒暄之后，她径直带我走进一间会议室--在那里，十几位正在筹备上海分所的美国律师已等候多时。待我坐定之后,一场关于中国大陆市场开发的座谈与交流

随即展开。美国同行谈论最多的,是看好中国大陆的市场潜力,以及对开发中国市场的热切向往。我建议关注浙江:浙江是中国民企密集之地,杭州已连续三次登上《福布斯》“中国大陆最佳商业城市榜”榜首;浙江民企与美国、欧盟诸国有着密切的商贸关系,它们需要跨国律师事务所的法律援助和服务;上海与杭州交通便捷,当日即可从容往返;杭州作为“东方休闲之都”,是假日休憩的理想去处……一连串的理由,令大家连连称是。接下来的几天行程,安排十分紧凑,其中包括参观亚特兰大联邦法院、旁听一个刑事案件的开庭、参加一个民事案件的证据质询等。从顺德伦华盛顿办事处到亚特兰大总所,通过一番观察、体验、实践、思索之后,我对美国律师及其事务所的感知也逐渐清晰、丰富起来。

感受一:美国律师事务所良好的规范与服务。规范,是美国律师事务所的重要特征。不仅表现为工作程序的规范、工作质和量的规范、工作方式的规范,而且从律师着装这类细节上也得到体现。凡出庭、谈判、赴约等正式场合,律师均着正装,男的西装革履,女的穿黑、灰或藏青色套装,其规范程度之高从中可见一斑。美国律师将尽力成为客户的忠实依靠当作自己的工作志向,十分重视跟客户的交流与沟通,处理事务习惯于采用合约、备忘录等书面形式而摒弃口头协商或传达等方式。由此,连打字、复印这类细小的工作也为美国律师事务所所关注,愿意投入人力和先进设施使其成为支持法律服务的有效举措。

感受二:美国律师工作的高强度和高效率。在美国,律师工作的强度和效率是紧密地连结在一起的。无论诉讼抑或非诉讼业务,都以小时计费,只有少量案件采用固定收费或风险代理收费的方式。而执业律师的年

工作量，大都在1800-2000可计费小时(billable hour)之间，有的甚至高达3600可计费小时。在我实习期间，顺德伦华盛顿办事处委派了两名各具特定行业知识的资深律师做我的导师，还为我配备了一名秘书。但导师经常处于出差或伏案工作状态，连见面也少有机会；至于秘书，同样是整天忙于各种事务，即便有事也不忍心打搅。律师的执业能力和技巧是提升工作成效的重要前提。就拿我在亚特兰大旁听的那个刑事案件来说，开庭时间不过2个小时，但在检控方和被告方律师展开的唇枪舌战中，双方都不时地引用以前的案例来作为辩论的依据。可见，充分的庭前准备和执业技巧，被律师视为保持高效的法律服务的一种保证。

感受三：美国律师职业的高度专业化。美国律师事务所将反应迅速、办事高效、做客户的忠实依靠作为工作目标，势必要促进律师职业的高度专业化，保证律师始终处于高度专一的工作状态。如顺德伦国际律师事务所替每名律师配备助手和秘书，且替三者划定具体工作界限，使他们为办理法律事务各司其职--助手为律师分担诸如案件的调查取证、生效案例检索之类的辅助性工作；秘书的任务是为律师处理行政事务。如安排工作日程及参加会议、谈判的时间地点，为律师出行订购机票、安排酒店等。可见助手、秘书职务的设置是保证律师工作高度专一的一种需要。业务分工的精细是美国律师职业高度专业化的又一重要体现。大凡诉讼律师都不会涉及非诉讼案件，而非诉讼律师又分属于不同的业务部门。如顺德伦国际律师事务所不仅专门设置了并购、证券、公司治理、房地产等业务部门，而且在此基础上再进一步细化律师的分工--因公司性质、类型不同而使他们分属于各自的业务团队。总之，只做自己擅

长的业务而不越雷池一步，是美国律师的执业守则。感受四：重视现代技术在法律事务和客户服务中的应用。美国律师事务所深知现代技术在法律事务和客户服务中的地位和作用，因此，顺德伦国际律师事务所不仅替自己所有的办事处配备了先进的语音视频会议系统，而且还利用现代先进技术在办事处与客户的办公室之间建立外联网或FTP连接，使双方更便捷地进行文件交换和快速通信。显然，现代先进技术的广泛应用，有效地提高了美国律师事务所处理法律事务和为客户提供服务方面的能力与效果。感受五：自我宣传和包装也为美国律师事务所乐于采用。跟一般企业一样，顺德伦国际律师事务所专门设立了市场推销部门从事自我宣传和包装的设计与活动。小至一支笔、一块薄荷糖，稍大的，如赠送给客户的巧克力，都刻印上律师事务所的标记--礼物虽小，却无一不是为获取良好的宣传效果和表达对客户的友好与尊重的一种手段。感受六：继续教育为美国律师事务所所重视。美国的律师协会规定：注册律师每年须修满15个继续教育学分。这类以培训为主要形式的继续教育大都由律协举办，但规模较大的律师事务所也可向律协申请自行组织。我在亚特兰大总所访问的第四天中午，应邀参加了该所组织的律师继续教育培训--在总所一间大会议室举行的，并通过语音视频会议系统跟华盛顿、纽约等分所同步进行的有关证据质询(deposition)技巧的培训。在此有必要稍作说明：在美国，证据质询是民事案件诉讼中一个非常重要的程序，律师往往能从这一程序中获得有关案件事实的重要信息。主持培训活动的，是一名资深诉讼律师，他负责讲授在证据质询陷入僵局的时候，律师如何运用技巧去打破僵局，控制局面。在他

讲述过程中，不时有人提问，或讲述自己以往经历的种种困境。于是，内容渐次深入，议论之热烈不亚于一场专题讨论。上述种种，仅以美国顺德伦国际律师事务所为感知对象，其局限性在所难免。但本人以为，即便如此，也不乏我国律师事务所建设可借鉴之处。借鉴一：正视我国律师事务所普遍偏小和缺乏实力的现状，运用改革、整合等方式逐步扩大其经营规模。因为只有如此，律师事务所才能适应我国经济社会不断发展的需要，同时，更好地体现规模效应。借鉴二：不断拓展我国律师事务所涉及的专业领域和产业群体，扩大法律业务的涵盖面，同样是我国律师事务所建设的重要目标。而重视现代技术手段在法律事务中的应用，有效提高法律服务的时效和质量，也属当务之急。借鉴三：接纳和培养对律师业务有深入理解的、具有特定行业知识、能跨越市境、省境乃至国境处理复杂事务才能的律师，使他们逐渐成为律师队伍中的骨干力量，是我国律师事务所的重要任务。借鉴四：认真、扎实地开展继续教育是提高我国律师业务素质和职业道德素养的有效途径，有必要将接受这类教育的时间与程度列为对执业律师考核的重要依据。（作者：王春，浙江裕丰律师事务所副主任）

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com