

“启元现象”带出律师业务新思路 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E2_80_9C_E5_90_AF_E5_85_83_E7_c122_483965.htm 从“启元现象”看湖南省拓展律师非诉讼业务的新思路 湖南启元律师事务所是1994年成立的合伙制律师事务所，现合伙人3人、律师8人、律师助理5人。历经8年多，逐渐发展成为以投融资为核心，以公司证券法律业务为主营的专业性律师事务所，擅长办理证券的发行、上市、配售，公司的重组、兼并、收购与资产转让、资产证券化、项目融资等非诉讼业务，在证券市场享有一定声誉。主任袁爱平当选为省政府经济法律专家顾问团成员、省政协委员。该所2002，年度实现业务收费600余万元，2003年上半年超过了去年同期，取得了良好的经济效益和社会效益。这一“启元现象”引起了人们的注意。司法部律公司宫晓冰司长今年4月实地考察，敏锐地指出：“这代表了律师业务拓展的方向。”我们为之振奋，作为中部地区的湖南，研究推广“启元现象”意义重大。我们欣喜地发现，“启元”律师是思路新带动业务新，业务新促进知识新，知识新更激思路新，形成良性循环，律师事务所以螺旋式上升，跳跃式发展。新思路是律师事务所发展的原动力。具体说，要树立“五个意识”。一、树立超前意识，预测律师业务的发展方向，选准专业，把握机遇，拓展新的领域。批准成立之初，省司法厅就将其定位在专业型，并加以引导和扶持。律师专业化分工是国际潮流，顺之者昌。在国际律师业务中，诉讼与非诉讼业务之比为2：8，启元所建所之初就树立了以非诉讼为主的办所理念。非诉是个“足球场”，很大

，选择哪个领域作为突破口，当时没有明显思路。5年之前，启元所的律师业务还是综合型的，向何处去？合伙人认真分析，认为要以己之长，奇军突起。所内主要律师均有金融工作或经济工作的经验，可确立以投融资领域为业务拓展的主要方向。当时，金融领域的业务结构日趋复杂化，在业务创新的过程中，首先要想到的是金融风险的防范。一个新的金融品种的出现，必须从预防的角度设计严密的法律条款，并标准化。因此，选择金融领域作为突破口，是可行的。方向确定后就要选择好介入时机。为此积极准备，砺兵秣马，等待机会。1995年下半年，国家大力推进股份制改造和国企改革，建立证券市场。机会来了，启元所把握机遇，积极介入律师证券业务领域，效果良好。一路过关斩将，攻城克地，以优良的质量和信誉奠定了坚实的客户基础。“好风凭借力，送我上青云。”几年来，启元所累计完成了40余次股票、债券等证券融资法律服务，以家数论占有全国证券市场近3%的市场份额。目前，启元所正在分析湖南房地产市场的发展规律及特点，拟开辟地产律师服务。土地一级市场的法律服务问题，过去主要由政府行政职能所取代，随着政府的职能转换，土地一级市场的法律服务将会转向由中介机构律师事务所来承担。基于这一特点，启元所正在积极研究土地一级市场法律服务的特点和模式，例如，政府土地市场与社会投资主体的法律关系及法律服务问题，在土地进入市场之前，如何引进社会资本实现土地整理，减轻政府投资不足的压力，等等。事实证明，业务拓展方面的超前意识，关系到启元所发展的全局，具有战略意义。最好能做到人无我有，人有我好，人好我优，人优我新，才能在业务拓展中先人一步，争取

竞争的主动权。二、树立巩固意识，拓宽律师业务的横向领域，细化业务、配套服务，形成立体思维，扩大战果。已占领的阵地应当巩固，否则可能得而复失。进入新的律师业务领域后就要有巩固意识，形成立体思维，横向到边，纵向到底，思考如何细化业务，如何配套服务，并进行动态调整，以健全服务功能，完善服务方式。对业务已经形成优势的领域，要探索纵深发展的可能，使律师的法律服务能够深入，健全业务功能和服务手段。这样做的结果，就是提高了启元所在该领域的权威性。例如，启元所在取得证券业务领域的优势后，认真分析了证券市场发展的特点：已经上市的公司有可能出现业绩下降，也有可能实现业务转换等现象，强势企业可能会对其它公司实行收购进入。因此，未来的证券市场衍生化律师业务可能会有两大类，即上市公司收购与上市公司资产重组。为此，启元所积极研究收购与重组的多种预案，等待时机。由于有了这一细化业务的认识，和向纵深发展的思想准备，启元所在1997年即开始介入证券市场的上市收购和资产重组业务，累计完成30余次上市公司收购与资产重组、科利华收购阿城钢铁、深华源整体资产重组等业务在全国引起较大的反响，其中创智科技收购五一文、湘中意整体资产重组被有关媒体作为当年最具影响的十大收购重组案例予以报导。三、树立“产品”意识，开发律师非诉业务的新“产品”，适应当事人的需要，发挥中介机构职能作用，提高市场竞争力。法律服务本身就是一个市场行为，特别是非诉讼法律服务，它是基于社会各经济主体的不同法律服务需求而存在的。针对不同产业、不同行业、不同的利益要求、当事人不同的交易条件等特殊情况，启元所设计了适应当事

人需要的法律结构或服务模式，在实现当事人的经济利益最大化的同时保障交易过程、及诸多方面符合法律的规定，实现当事人经济利益和合法性的统一。在实践中，经常遇到当事人在实施某一交易时，特别强调其经济目的，对法律规定考虑得不多，或不是很充分。律师有义务为当事人提供符合其利益要求与法律要求的交易结构，这种结构就是律师事务所的“产品”，这种产品的开发，应是律师事务所的一个非常重要的功能。启元所基于这一理念，指派专门律师与相关部门合作，开展有关法律服务的结构分析和模式设计，为执业律师的高水平执业提供研究支持。例如：启元所在拓展并购业务新领域时，就致力于不同并购模式的研究，有直接的股权转让模式，也有间接的股东收购模式，还有司法收购模式及其它可能产生的收购模式。执业律师在与当事人进行沟通和设计时，就可以针对当事人的不同要求和客观实际情况，建议采纳合适的收购模式，从而节省当事人的经济资源。由于执业律师对启元所的业务模式有比较充分的认识，并能较好地运用这一模式去分析解决实际问题，在执业水平上就有显著提高，进而提高了诚信度，也增强了行业进入的实力，律师事务所在市场经济中不可或缺的作用得到了充分的发挥。这种“产品”是律师事务所的无形资产，越多，实力则越强，对市场主体的调节性就越大。为加强这类功能，启元所有专门的律师从事这项工作，对新业务不断地进行开发研究，提高了律师事务所业务创新能力、凝聚力和整体战斗力。

四、树立素质意识，培养复合型人才，优化组合，研讨业务，形成品牌，弘扬集体主义精神。非诉讼法律服务与诉讼业务最大的区别，在于律师的知识结构。非诉业务要求律

师在熟知法律的同时，还要对客户业务交易结构有较深入的认识和了解。重大的非诉讼法律服务领域对律师的素质要求都是复合型的，如：企业股份制改造、资产的重组、企业合并、项目融资等等，这些以资产为纽带的业务，要求律师对企业财务结构、管理结构、资产结构、业务划分等方面都较为熟悉，要求律师有相当的财务、金融、企业管理等多方面知识，这样才能促进律师与企业家之间的沟通，律师提出的业务发展思路、模式也能为客户接受。因此，启元所要求律师不但要有较好的法律修养，还必须具有一定的财务、金融和企业管理等方面的知识，成为复合型人才，否则很难开展好这类业务。例如：大宗资产重组业务，都遇到十分复杂的税务处理及合理避税问题，如果没有相应的财务知识，就很难处理好这类问题，客户就会不满意。由此可见，律师的知识结构和素质培养，是非诉业务拓展的基石，至关重要。启元所的现有律师，基本上都具有这种素质意识和知识结构，同时还各有专长。遇上大宗业务，集体研究，优势互补，使业务精益求精，形成了“启元品牌”。

五、树立“联手”意识，寻找战略伙伴，共同构架服务经济建设中某一特殊领域的“联合舰队”。

主要加强与有关中介机构的战略合作，联手拓展律师非诉业务。活跃在投资融资领域的中介机构很多，除了律师事务所外，还有会计师事务所、评估师事务所、证券公司、信托投资机构、各类投资公司等等，这些主体都与投资领域或重大的投资活动有密切的关系，与其保持紧密的合作，形成良好的信息网络和相互信任关系，甚至形成战略伙伴关系，就可以洞观全局，“借船出海”，借其它中介机构的“势”，进入某些新的非诉业务领域。发达国

家以及港澳’地区都有此先例。律师事务所在全国范围内的非诉业务拓展，主要是借“势”进入。与这类机构的联合，取长补短，彼此信任，共同提高，形成良好的业务介绍与相互配合关系。启元所这些年来，与中国证券市场的不少机构已形成良好的战略伙伴关系，它们帮助和支持启元所胸怀湖南，放眼全国，走向世界，不断开辟新的非诉讼律师业务新领域。省司法厅党组书记、厅长周敦扣同志十分重视我省的律师业务拓展，亲自过问，并多次强调，作为律师的行政和行业管理部门，指导和支持律师事务所拓展非诉讼业务新领域责任重大。这主要是宏观运筹和微观指导。从建所之初的定位到阶段性定向，都要为之出谋划策，合理布局；宣传发动，培养人才；联络各方，营造环境，争取“风调雨顺”，必要时还要帮助其防范和化解执业风险。目前，全省以金融证券为主营方向的有5家律师事务所，以知识产权特别是专利、商标和版权为主营方向的有6家律师事务所，以国际经贸、招商引资为主营方向的有8家，以房地产开发为主营方向的有12家。他们都按照公平竞争、优胜劣汰的规律健康发展。

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