

入世20年：中国涉外法律业务的沧海桑田

作者：盛正茂

策划：李俊辰

来源：智合

摘要：中国涉外法律业务从走出摇篮到独当一面

编者按：

2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织（WTO），于今已20年。虽然世贸体系之运作目前可谓困难重重，前景亦不明朗。然入世廿年，中国经济于全球舞台一骑绝尘，涉外法律业务迅猛发展，涉外法律体系日益成熟，中国涉外律师亦乘时代大潮而崛起。

中国涉外法律业务从走出摇篮到独当一面，此20年值得我们驻足回顾，故此文摘取过往点滴，以涉外法律服务视角，为入世20年做一简单注脚。

所涉资料浩繁，但篇幅有限、才思不周，因此凡有遗误或不当之处，敬希各位读者谅解并留言斧正，不胜感激。

文章概要

- 蹒跚学步，加入WTO前的涉外律师业
- 摸索前行，初入WTO的机遇和挑战
- 风云际会，涉外法律业务乘势而起
- 自我磨砺，加入WTO后的律所变革
- 二十年，不过序章

1. 蹒跚学步，加入WTO前的涉外律师业

自1979年律师制度恢复之后，中国律师行业发展迅速：1986年律师资格考试的设立显著提高了律师队伍的专业程度，而各大法学院校学生人数的激增则为行业提供了大量后备人才。仅2001年全国就有61474名法学生毕业，又有14多万名新生走入校园，比前一年分别增加了39%和28%。¹

但在世纪之交，我国律师行业的普及化与国际化仍不理想。一方面，我国公司法律服务仍有较大缺口，尚无法跟上经济快速市场化和私有化的潮流。在2001年，仅4%的公司有固定法律顾问，且大多限于国有企业，无法很好地覆盖到蓬勃发展的私企或外企。²

另一方面，由于对外投资和贸易交流上的不足，在90年代前中国律师少有从事涉外法律业务的机会，也大多不具备跨国教育背景和从业经历。在一个日益全球化和产业链化的世界里，这些问题导致中国律师在外贸、金融、跨国运输和投资等领域缺乏与外国同行竞争的能力，也间接使得我国企业在国外的商业活动和经济利益缺少有力的法律保障。

中资企业的海外并购历程就充分反映了这一缺憾。从1992年到2001年，我国企业的年均海外并购额只有5.16亿美元，其总和甚至不到全球企业并购额的1%³，而其中的绝大多数都来自国有企业，缺少民间资本的参与。论其原因，一方面是因为加入WTO前，我国尚未完全意识到海外投资的重要性，因此并没有在政策上指引企业走出海外，直到2004年方才出台了第一部相关的指导性法规，即《境外投资项目核准暂行管理办法》。

另一方面，那时的中国企业，不论公私，基本上不看好跨境并购。在业内大多数人看来，资本的流入，而非流出，才是发展中国家经济的常态。⁴正因如此，专注于让资本“走出去”的涉外法律业务当时鲜有用武之地，从而没能积聚起培养涉外律师的土壤。

在这样的大背景下，为了逐步使中国法律行业与国际接轨，并在一定程度上补充国内法律服务的不足，司法部在1992年5月印发了《司法部关于外国律师事务所在中国境内设立办事处的暂行规定》，允许以上办事处有限度地从事有关国际条约、商事和惯例方面的咨询。在不到三年的时间里，已有包括贝克·麦坚时在内的32家国际和香港律师事务所在北京、上海、广州等地“落户”，带来了跨国法律服务的 firsthand 经验。⁵

和这些事务所同时而来的还有它们的国际客户，以及这些企业的投资需求。从1992到1993年，我国收到的外国直接投资（FDI）足足翻了一番，其中15%以对内跨国并购的形式体现。⁶这些项目的牵头方大多不是中资企业，但仍然包含了许多涉外法律事务和需求，为中国律师提供了潜在的练兵机会。

除此之外，由于《暂行规定》对外国事务所在华执业有所限制，这些跨国业务中必须要有本土律所和律师的参与，因此让许多中国律师积累起了涉外法律服务的 firsthand 经验。截至2001年，部分中国律所已经拥有了独立进行尽职调查和出具涉外法律意见的能力。在蹒跚学步的表象之下，一个专业化程度较高的行业群体呼之欲出。

2. 摸索前行，初入WTO的机遇和挑战

2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织（WTO）。这一里程碑事件不仅带动了中国经济的发展，更为我国法律行业提供了全新的业务领域和学习机会。

其中一个因此走上发展快车道的领域便是海商海事法，包括了船舶事故、污染、保险和海上运输等方面，是技术性和涉外性极高的法律门类。

中国法律界早在80、90年代就意识到了起草、应用海商法的紧迫性，并且在1992年完成了《中华人民共和国海商法》文本，也在同一年得到了全国第七届人大常委会的审议通过。而随着我国对外贸易持续扩大，仅2002年一年外贸港口吞吐量就较前年增长了超过15%，并且在接下来几年内不断攀升。⁷海商法的重要性与日俱增。

以此为基础，“入世”后的中国海事律师们得以逐步将相关的国际条约纳入我

国司法体系，并且通过一系列庭审与仲裁为之后的类似案件提供了参照。一起典型的案例便是海通律师事务所在2002年参与的“塔斯曼海”案，涉及了船舶环境污染这一在我国法律体系中尚无先例的概念，也为最高院2011年发布的《关于审理船舶油污损害赔偿纠纷案件若干问题的规定》作了参考。⁸

但是，这一学习和成长的过程同时也伴随着外国律所带来的竞争与冲击。中国“入世”的条件之一便是对跨国服务的逐步开放，而其中也包括了外资法律服务。因此，自2000年起司法部便逐步取消了可在华设立代表处的外国律师事务所数量限制，也允许其中一部分律所在我国国内设立多个办公室。

同样根据世贸组织《服务贸易总协定（GATS）》的要求，在2001年印发的《外国律师事务所驻华代表机构管理条例》中，我国首次批准了外国律师事务所通过订立合同的方式与本土律所保持长期委托关系，也允许它们就“中国法律环境影响”向客户提供信息。

很快，成立时间更早、更熟悉跨国业务的外国律所就对中国的本土律师行业形成了较大威胁，也开始将快速发展的本土律所视为潜在的竞争对手。在2001年前后，一些外资所逐渐停止了和大型国内律所的合作以避免其客户流失，更试图全面拓展其在华业务并雇佣有中国律所工作背景的初级律师，在一定程度上挤占了本土所的发展和生存空间。⁹

于是，为了给中国律所进一步规模化、专业化与自主化留出时间，并保障涉外法律服务行业的独立性，司法部在2002年印发了《司法部关于执行〈外国律师事务所驻华代表机构管理条例〉的规定》，对《管理条例》中的条款作了补充说明。

首先，《规定》明令禁止了中外律师事务所组成执业联合体，即不允许合资律所的存在，同时也禁止外国律所投资中国律所或雇佣具备中国执业资格的律师。其次，外国律师事务所及其律师也不得就中国法律的适用提供“具体意见”，而必须将此类服务委托给中资同行，让本土律师们有更多的机会熟悉并精进全方位法律服务能力。

3. 风云际会，涉外法律业务乘势而起

有了《规定》的保驾护航，中国律师行业得以在2001年“入世”后稳步发展，逐渐提高在各个业务、行业领域中的影响力和专业性。得益于对国内营商环境更深刻的了解和相较于外国所驻华代表处更齐全的业务门类，中国众多律师和律所成功把握住了全球化经济所带来的种种机遇，在各个涉外领域有了令人瞩目的发展和成就。

4. 海外收购兼并

乘着“入世”带来的外贸和投资热潮，中资企业在2001年后积极迈开了海外扩张的脚步，更是在2008年的金融危机后“引领了全球第六次海外并购浪

潮”。¹⁰在2009年一年，中企海外并购规模便较前一年剧增九成，披露金额近161亿美元，¹¹所占全球跨国并购总额的比例也达到了19%，居发展中国家首位。¹²

但哪怕在这样的大背景下，截至2010年，中资企业的海外并购项目在地理和行业分布上仍然较为保守。地理上，在2004年和2009年之间，35%的此类项目集中在亚洲，18%在澳大利亚，而北美和欧洲分别只占13%。行业上，超过一半的标的来自自然资源开发和利用领域，主要是矿产和能源，而金融、科技和服务业比重则相对较小。¹³

但这一局势在2009年年底和2010年初发生了变化。随着欧洲债务危机逐步发酵，国际投资者对欧洲企业的信心严重受挫，致使诸多公司陷入困境。借助这个机会，不少中资企业首次将视线转向了欧洲发达市场。那一年，中国对欧并购总额首次超过了20亿美元，每起交易的平均所涉金额也创造了历史新高。¹⁴

由于这些国家的商业强项多集中在电信业、高端制造业和服务业，中国投资方所进入的行业范围也随之出现了显著扩大。2009年10月西安飞机工业集团对奥地利FACC公司的收购作为中资企业在该领域的首次跨境并购，让中国企业获得了航空复合材料方面的领先技术。¹⁵而在两年后的2011年，联想以9亿美元购持了德国Medion电子公司的多数股份，由此拓宽了其电脑和其他产品在欧洲地区的销售和服务渠道。¹⁶

和中资企业一起“走出国门”的还有中国的律师们。由于中方和外方企业通常有着不同的文化背景和管理模式，这些跨国收购考验的不仅仅是律所的专业程度，也要求它们在收购方与标的方之间增进信任，并协助双方将各自的商业活动与组织架构合二为一。

在2010年吉利汽车收购沃尔沃的交易中，海问律师事务所就扮演了这样的角色，配合富而德律师事务所（Freshfields Bruckhaus Deringer）完成了这一中资民营企业在海外规模最大的汽车收购案。¹⁷方达律师事务所也在三年后的双汇-史密斯菲尔德收购案中助力了协议的签订，共同为日后国内律所独立代理类似事务铺平了道路。

2016年，中国化工430亿美元收购先正达（Syngenta）交易中，方达律师事务所也有所贡献，与盛信等国际律所一同为收购方提供法律服务。作为那时中企海外并购标的最大者，该交易轰动一时，复杂程度较高，涉及在瑞士、美国两地同时存在上市股票的情况，极大地挑战了我国律师的专业能力。

5. 外商直接投资

而在外商直接投资领域，中资所则拥有更多的业务机会，较早地独立办理了许多大型项目的落地。这在很大程度上也要归功于“入世”所保证的跨国投资自由化，以及外资市场准入环境的改善。在2013年，金杜律师事务所便代表青岛海尔同美国KKR集团签署了战略投资协议。根据协议规定，KKR以5.6亿美元取得了海尔10%的股份，同时向它开放国际投放渠道以助力其

扩张，提高了国产家电品牌在世界上的影响力。¹⁸

值得注意的是，在这个项目中，KKR集团的代表也寻求了中国律所的服务，由海问与宝维斯（Paul Weiss）一起全程担任其法律顾问。¹⁹同一年，商务部也发布了《外国投资者对上市公司战略投资管理办法（修订）》（征求意见稿），正反映了涉外法律服务日益重要的地位和对指导性法律法规的需求。

中国律师在涉外法律事务中的创造性也很好地体现在了外商投资领域内。在2014年嘉士伯集团对重庆啤酒的战略投资中，君合律师事务所就代表前者首次在此类交易中使用了部分要约收购（partial tender offer）的方法，保证了在标的方股权分散的情况下仍可完成收购。考虑到国内法条在这方面的模糊性质，该投资过程中产生的法律文件也对之后的外商投资起到了探路者的作用。²⁰

除了创新思维，外资企业对中国公司的兼并收购也极大地考验着律师的专业知识，尤其是在企业架构日渐复杂、上市更为频繁的经济全球化时代。同在2014年，总部位于新加坡的普洛斯投资管理（GLP）对一家上海的上市医药研发企业进行了收购，并委托锦天城律师事务所作为代表，全程负责了包括标的公司重组、政府部门审批和知识产权对外转让等技术性较高的业务，体现了中国律师成熟的实务能力和专业素养。²¹

随着外商投资规模的进一步增长和投资领域的逐渐多样化，我国相关法律法规的出台、统一和细化也势在必行。2013年，上海市政府发布了《中国（上海）自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2013年）》，这是中国首份负面清单。

2015年，国务院办公厅印发的《自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施（负面清单）》，将负面清单管理模式推广至上海、广东、天津、福建四个自贸区，在除了限定行业以外的领域内实施“内外资一致”的管理。

2020年1月1日起实行的《外商投资法》，更进一步将负面清单管理模式定为全国范围内通行的标准。

《外商投资法》也同时取代了原先的《中外合资经营企业法》、《外资企业法》和《中外合作经营企业法》，统一集中了各项条款，显著简化了资料报送等程序，在中国外商投资法律体系的发展历史上具有里程碑意义。

6.

7. 贸易争端

除此之外，国际贸易额的上升也导致了贸易争端的出现。于是，为了维护中国公司，尤其是进出口行业企业在海外的权益，我国律师在2001年后开始积极投身于涉外争议解决领域。与此同时，作为世贸组织的一员，中企也首次获得了通过WTO争端解决机制挑战他国滥用外贸规则的手段，从而提高了对该领域法律人才的需求。

在我国的第一起WTO执行之诉中就能看到中国律师们的身影。2009年初，欧盟开始对中国出口的钢铁紧固件征收高达85%的反倾销税，而当年7月，锦天城律师事务所便代表我国紧固件产业在WTO争端解决机制提出了诉

讼，认为欧盟在计算出口价格时将印度作为中国的产品“替代国”是不公平的，因为两国的厂商面临着不同的成本和税收。²²

经过六年半艰难的上诉，WTO终于在2016年1月18日宣布中方胜诉，并要求欧盟全面撤销违规征税。²³作为我国首次针对欧盟胜诉的WTO案件，该案不仅加强了中国企业平等参与国际竞争的信心，也弥补了我国法律服务在国际贸易方面参考案例的不足。在2015年中伦律师事务所代理的太钢上诉欧盟法院一案中，中国律师也再次援引“替代国”条款，对反倾销税二度提出了挑战。²⁴

除了WTO，中国律师们也活跃在其它国际贸易阵线上，例如美国国内针对中国政府和企业的301调查。美方在2017年提出，中方在技术转让和知识产权方面的不当行为对美国商业造成了额外负担，并以此为由对价值3700亿美元的中国商品征收了从7.5%到25%不等的关税。²⁵

而在美国贸易代表办公室（USTR）就此问题举行的听证会上，就有来自德和衡律师事务所华盛顿办公室的代表们。²⁶在会上，他们向美方提交了多份材料以说明中国在专利保护和知识产权方面的巨大进步，包括知识产权专门法院的建立。他们也表示，中国政府在2000年和2001年分别修订了《专利法》和《商标法》等法律法规以使其符合国际标准，更体现了对知识产权的重视。²⁷

另一家中资所——环球律师事务所——则以中国国际商会代理的身份参与了这场听证会。²⁸他们指出，中国政府明确禁止强迫性质的技术转移，在商业地位和权利上对中外企业也一视同仁。因此，双方公司之间的技术交换纯粹基于自愿和市场规则，并不构成违规。²⁹这些在法庭之外的交锋同样磨练了涉外律师的专业本领，间接提升了中国企业在海外的竞争力和地位。

8. 一带一路、自贸港、争议解决

2017年以来，国际投资和贸易环境遭受了不小的挑战，也面临着较大不确定性。除了全球投资回报率的普遍下降外，各国贸易保护主义的抬头也减缓了中企扩张海外影响力的脚步。比方说，欧盟在2020年3月新发布的外商投资审查指南中收紧了资金准入的要求，对试图进入关键技术市场的外企实施更严格的审查。³⁰这些政策因素，加上新冠疫情所带来的经济衰退，对中国涉外法律服务行业造成了一定打击。

但是与此同时，中国企业也积极响应了“一带一路（BRI）”的号召，将投资重点进一步转向东南亚、中亚、中东和东欧等地。在2018年，尽管中企跨国交易整体下降了近14个百分点，在“一带一路”沿线的并购额反而见证了13.64%的增长。³¹在这其中，也不乏中国律师事务所和涉外律师团队的参与。

在东南欧，河北河钢集团早在2016年就收购了塞尔维亚斯梅代雷沃钢厂。作为该国最大的国有钢铁厂，该设施很快成为了我国在海外的第一处钢铁行业全产业链基地，并且为中资企业在该国的继续投资打下了良好的基础。³²金诚同达律师事务所作为河钢方面的顾问全程参加了该并购交易，也

同样支持了2018年紫金矿业对塞尔维亚国有铜业公司的收购，进一步深化了中企在南欧和巴尔干地区的经济存在。³³

除了中企的对外投资，一带一路倡议也同样体现在了海南自由贸易港的建设之中。通过放宽外资准入和取消对QFLP（合格境外有限合伙人）基金注册资本的限制，海南正成为内资“走出去”和外资“走进来”的门户。在2019年和2020年间，足有一千多家外商投资企业落户海南，同比增长超过197%，有望成为中国涉外法律服务的又一个平台。³⁴

其中一个引人注目的案例就来自QFLP基金。2021年3月9日，自海南省颁布允许此类基金落地自贸港后，第一批进入三亚的QFLP终于完成审批，通过备案入驻该市。竞天公诚律师事务所作为它们的法律顾问协助了基金架构的搭建，也首次在当地申请了试点资格，为后来者提供了宝贵的经验。³⁵

与此同时，一带一路的发展也带动了对跨国争议解决，尤其是替代性争议解决（ADR）——即仲裁和调解——的需求。自《仲裁法》1995年生效以来，我国的ADR机制正快速向国际通用模式靠拢。例如，北京仲裁委员会就在其2015年版《仲裁规则》中增加了有关国际商事仲裁的条款，也允许当事人申请指定紧急仲裁员以采取临时措施。

除了北京仲裁委员会，其他的仲裁机构也提供着日益国际化的法律服务。在2008年和2012年间，上海国际经济贸易仲裁委员会共受理了693件涉外争议，占其全部受理案件的近三分之一。³⁶深圳国际仲裁院则利用其地理优势，大量吸收熟悉国际贸易的香港仲裁员，建立了一支国际化程度极高的争议解决队伍，更在2017年创新地组织了北美庭审中心，为培训海外仲裁员、扩大中国仲裁规则和惯例的辐射提供了方便。

作为我国最早成立的商事仲裁机构，中国国际经济贸易仲裁委员会在国际化的道路上起步很早，成果也颇为丰硕。在2012年，贸仲委率先启动了其香港仲裁中心，又在2017年相继设立了位于温哥华的北美仲裁中心和位于维也纳的欧洲仲裁中心，不仅加强了我国仲裁行业与海外同行的交流，也有力推动了中国仲裁机构在发达国家的影响力。

到了2016年，为了促进自贸区内的商业便利、鼓励企业探索新的经营模式，最高院及时出台了《最高人民法院关于为自由贸易试验区建设提供司法保障的意见》，首次明确了临时（ad hoc）仲裁的合法性，允许在自贸区内注册的外商投资企业互相约定以特定规则、在特定内地地点、由特定个人就争议展开仲裁，也允许它们将争议提交至域外仲裁机构处理。这些条款不仅提高了国际投资者对我国ADR的信心，也为学习世界上优秀仲裁调解经验、日后进一步优化自贸区内司法体系提供了实际支撑。

2016年后，随着一带一路沿线项目的铺开，跨国仲裁和调解的复杂程度有了进一步上升。BRI的成员国中有大约40个属于大陆法系，11个属于普通法系，还有4个伊斯兰法系和9个混合法系国家。³⁷因此，来自不同国家和地区的企业所遵守的法律和惯例各不相同，在合作出现争端时所能应用的条文，以及拥有司法管辖权的法域也常有冲突，难以保证判决结果或争议解决尺度的一致。

于是，为了更公平、专业、及时地处理这些国家和企业之间产生的争议，

我国在2018年设立了最高人民法院国际商事法庭（CICC），专门负责解决带有国际成分的商业纠纷。除了其高度专精的管辖范围之外，CICC的另一大特点是专家委员会的设立。该委员会大部分由国际贸易、法律领域的外国专家组成，为我国仲裁机构、律师律所研究适用域外法律提供了条件，也吸引了更多一带一路沿线企业将仲裁地点选在中国。

9. 自我磨砺，加入WTO后的律所变革

不止涉外法律服务，中国的律师事务所本身也在“入世”后经历了许多变化。业务量的增长导致律所规模快速扩张；与外资所和国外法律环境的接触带来了新式的管理和组织经验；而涉外法律业务的发展也让本土律所的人员国际化变得日益紧迫起来。

10. 律所的管理和组织

从2001年开始，越来越多的本土律所开始着手建立管理委员会制度、设立不同级别的合伙人，并根据业务领域设置不同的团队和部门，力求使律所更高效、更专业，并能更好地完成日渐技术化、专门化和商品化的法律任务。

这种种变革中有许多都在2007年《中华人民共和国律师法》的修改中得到了充分反映，将中国律师行业提升到了与国际标准接轨的位置上。一方面，新的《律师法》对律师在诉讼中的角色作了明确规定，保障了在会见犯罪嫌疑人和被告时不被监听、查阅案卷材料时不受干扰，以及调查取证时不受阻碍的权利，也进一步规定律师在法庭上的辩护意见可以有条件不受法律追究，极大加强了律师的自主性，促进了法治社会的建设。³⁸

另一方面，《律师法》也完善了律师事务所的组织形式，允许了个人开业律师事务所和特殊普通合伙律所的设立。和国外常见的独任律师（solo practitioner）相似，个人律所的所有权和债务责任都集中于一名注册律师，显著提高了律师从业的灵活性，间接鼓励了行业竞争，让中国的企业和个人得以享受到更高质量的法律服务。

而特殊普通合伙，即“有限合伙”，则保护了律所合伙人的权益。在任一合伙人因渎职或疏忽给律师事务所造成负债的情况下，其他合伙人原先具有的无限债务责任在新《律师法》下得以转化成有限责任，从而不会涉及超出其原本投入的个人财产。

这一改进极大地减少了合伙律师的投资风险，也增强了律师事务所本身作为执业目的地的吸引力。随着2009年11月大成律师事务所的改制³⁹，截至今时，中国绝大多数的规模大所都已转成了特殊普通合伙模式，和国际通行惯例接轨，进一步提高了在市场上的竞争力。

11. 本土律所的海外扩张

新《律师法》自2008年6月1日起施行，恰巧遇上了全球金融危机的爆发，以及由它所引发的中企跨国收购浪潮。在两者的共同作用下，中国律师事务所的国际化如火如荼地展开了。在2001年前，中国律师事务所中仅有两家在中国以外设有代表处⁴⁰，而到了2011年，仅大成一家律所就拥有7处国际办公室。⁴¹截至2020年末，中资所在境外的分支机构总数已经突破150大关，遍布欧洲、北美、澳洲等地。⁴²

除了设立海外办公室以外，中国律所常用的国际化策略还包括联合、联营，以及加入国际律所组织等。其中，金杜与Mallisons Stephen Jaques、SJ Berwin的结合，以及大成与Dentons的结合，都应用了在国际上被称为“瑞士法人结构（Swiss Verein）”的联合模式。⁴³

这一模式的优势在于允许几个不同的法律实体在不必分享利润、责任和监管条例的情况下共用同一个品牌，正适合中国律所国际化起步阶段的快速扩张。但是，这些因素也导致瑞士联合所通常不便协调各个办公室和组成所之间的合作，也难以促进不同团队之间的业务介绍或客户共享。

相比起联合，《中国（上海）自由贸易试验区中外律师事务所联营的实施办法》所允许的联营模式，给予了中外律所更高的自由度，也加强了两者在一定业务范围内的联系。

一方面，联营双方虽然合署办公，却和瑞士联合一般仍保留着独立法律和财务地位，因此任一方的过错或赔偿责任都不会影响其合作方。此外，双方律所的品牌也不需合并，最大程度地减少了联营失败可能带来的不良声誉。

而在另一方面，联营模式保障了双方律所间稳定的资源共享渠道，允许它们在有限范围内共同派出律师为跨国客户提供服务。

上海自贸区《中外律师事务所联营的实施办法》于2014年发布之后，第一家中外联营律所——奋迅·贝克麦坚时——于次年4月正式在上海自贸区开始了运营。⁴⁴在那之后，瀛泰·夏礼文和福建联合信实·霍金路伟也于2016年加入了这一试验田。⁴⁵如今，自贸区内已建立了7家这样的联营所。

而全国范围内，港澳-内地联营律所的数量也达到了15家，标志着中国律师行业国际化程度的进一步提升。⁴⁶在这些联营所服务的本土律师可以在接触国际业务和管理经验的同时保留中国的执业资格，降低了外资所律师进入中资所从事涉外服务的门槛。

除此之外，一些中资所也加入了更广阔的国际行业组织或“案源转介网络（referral network）”，以此建立和其他国际事务所之间的了解和信任。这一进程在进入21世纪后明显加快：在2000年以前，只有君合一家参与了Lex Mundi律所协会，但到了2015年，参与类似协会的中资律所数量已经达到了七家，所涉行业协会也包括了TerraLex，World Law Group和Multilaw等不下六个。⁴⁷

另一个更重要的趋势是类似行业组织的中国化、本土化。早在2007年9月，中世联盟（SGLA）作为我国第一个律所联盟就已宣告成立，而霍金路伟的加入则让它具备了国际化色彩和较强的涉外能力。2018年德衡“全球精品律所联盟（EGLA）”的建立同样带有国际化发展的雄心壮志。和SGLA不同的

是，EGLA着重于开发东南亚、中亚和东南欧等地市场，同2019年由中华全国律师协会牵头发起的一带一路律师联盟（BRILA）一样代表了中国律师主动扩张海外业务，打造有影响力国际行业组织的大胆尝试。

律所人才的国际化

在内部管理的层面上，本土律所越来越多地吸引着有国际律所任职经历，或国外教育背景的律师们。截至2017年，在我国资本市场和公司业务领域的九家领先律所中，30%以上的合伙人接受过国外教育。具备国际执业经历的律师占比也逐年上升，在2000年后入职的“千禧年”一代合伙人之中已经接近20%⁴⁸，其中不乏曾供职欧美顶尖大所的行业佼佼者。这一行业趋势的背后，三大因素不容忽视。

第一个因素是国内涉外法律需求的快速增长。随着我国企业与个人越来越多地在外国投资、工作、生活和发展，他们也愈发需要掌握特定国家语言、熟悉当地法律制度、拥有跨国法律执业资格的涉外律师。换句话说，如今中国本土律所在跨国业务领域已经能提供与外国竞争者不相伯仲的专业机会，对涉外法律从业者有着较强的吸引力。

第二个因素在于我国律所和律师行业本身的成长。相较于十几年前，现在的涉外中资所大多有了较完善的管理、晋升和培养体系，其中不少也设立了专门的业务委员会，从而允许涉外律师们快速精进自身专业能力，将理论知识和实务经验物尽其用，让有国际背景的律师们乐意回国工作，为我国涉外法律行业贡献力量。

最后一个因素可以归结于国内新兴法律市场和法律模式的发展。诸如法律科技平台和互联网律所等概念最早在欧美各国兴起，但如今也逐渐在国内开辟了一片市场。这一领域目前方兴未艾，前景可观，对一些国际背景法律人而言是从业的理想选择。比方说，今年早些时候落地北京的因特律师事务所，作为全国第一家着重于设备与平台共享的“互联网律师事务所”，其创设过程中就有海外工作背景顾问的参与和指导⁴⁹。

12.

二十年，不过序章

回望我国入世二十年，实际上也是律师行业从走出摇篮到独当一面的二十年。在业务上，中国涉外法律人从最初的辅助性角色一路成长为现在的“多面手”，为中国企业的海外投资、跨国贸易等业务提供助力，也在它们遭遇不公对待时以法律武器捍卫其利益。在内部发展上，中国律所吸取国外优秀的管理经验，在这二十年里极大地提升了国际竞争力和影响力，在海外扩张、人才积累等领域有着出彩表现。

在国家层面上，我国法治、营商环境的进步也对涉外法律服务的发展提供了重要支持。对外资所的部分开放引进了先进的跨国法律实务经验，也促进了外商投资，培养了我国第一批成熟的涉外法律服务人士。与此同时，对它们的合理限制则保障中国形成了一个在国际上有自主话语权的本土律

师行业。近几年“一带一路”和海南自贸港的双重政策，更推进了国内市场的进一步开放，有望使我国涉外法律行业迈上一个新的台阶。

可以想见，随着我国更高水平对外开放进一步落实、经济硬实力和文化软实力的进一步提升，中国企业“走出去”的规模会进一步增加、业务范围和复杂程度也会进一步扩大。

相信在我国“入世”的下一个十年里，涉外法律人们不仅将继续促进我国经济的对外交流、协助法治环境的进一步加强，也必将积极服务于“一带一路”等战略，在国际舞台上发出更响亮的、属于中国律师的声音。

¹ 见国家统计局《2002年统计年鉴》第二十章第十节和第十一节。

² Jane J. Heller, “China’s New Foreign Law Firm Regulations: A Step in the Wrong Direction,” *Washington International Law Journal*, vol. 12, no. 3 (2003), 756.

³ 见《中国企业跨国并购的历史演进及现状》。 <https://wenku.baidu.com/view/9bf1bad94b7302768e9951e79b89680203d86b8b.html>

⁴ 见“中企境外并购大时代之一：初入江湖 甘苦莫辨”，《中国贸易报》2018年7月8日。 http://www.ccpit.org/Contents/Channel_4126/2018/0708/1029704/content_1029704.htm

⁵ Sida Liu, “Globalization as Boundary-Blurring: International and Local Law Firms in China’s Corporate Law Market,” *Law & Society Review*, vol. 42, no. 4 (2008), 778.

⁶ Shang-Jin Wei, “Foreign Direct Investment in China: Sources and Consequences,” in *Financial Deregulation and Integration in East Asia* (January 1996), 79, 以及国家统计局, “全球外国直接投资与中国经济发展”, 2001年9月10日。 http://www.stats.gov.cn/zjtj/ztfx/fxbg/200203/t20020328_14073.html

⁷ 见交通运输部, “2002年上半年交通经济运行情况统计分析报告”等。

⁸ 海通律师事务所, “‘塔斯曼海’案介绍”。 <https://www.haitonglawyer.com/index.php?c=article&id=430>

⁹ Liu, “Globalization as Boundary-Blurring.”

¹⁰ 邵开俊、汤海平, “中国企业海外并购浪潮对律师的机遇和挑战”, 《上海律师》2013年11月18日。

¹¹ “2009中国企业海外并购增幅超九成, 能源、矿产成热点”, 《第一财经日报》2010年1月14日。

¹² Mansoor Dailami, Sergio Kurlat, and Jamus Jerome Lim, “Bilateral M&A Activity from the Global South,” *Policy Research Working Paper 5953* (The World Bank, January 2012), 5.

¹³ Charles Lee, “A Brave New World: The Climate for Chinese M&A Abroad,” Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances. <https://imaa-institute.org/brave-new-world-climate-chinese-ma-abroad/>

¹⁴ Lee, “A Brave New World,” 35.

¹⁵ 新华社, “FACC acquired by Chinese aircraft company,” 2009年12月4日。 http://www.china.org.cn/business/2009-12/04/content_19006159.htm

¹⁶ Lee Chyen Yee and Kelvin Soh, “Lenovo buys German computer seller Medion for \$900 million,” Reuters (June 1, 2011). <https://www.reuters.com/article/us-lenovo-idUSTRE75010Y20110601>

¹⁷ 唐成、吴革, “吉利跨国并购沃尔沃研究综述”, 《金陵科技学院学报》第6卷 第2期 (2012年6月)。也见中国新闻网, “吉利收购沃尔沃 中国民营汽车企业上演蛇吞象”, 2010年3月29日。

- ¹⁸ Stephen Aldred and Denny Thomas, “KKR buys stake in appliance maker in biggest China deal,” Reuters (September 30, 2013).
- ¹⁹ 见《商法》2013年12月/2014年1月刊第51页。 http://loyensloeffwebsite.blob.core.windows.net/media/2019/cblj1312_all_final.pdf
- ²⁰ “Deals of the year 2014,” China Business Law Journal (December 18, 2014).
- ²¹ Ibid.
- ²² 见“WTO上诉机构判定中国在欧盟紧固件案中获胜，”载《桥》第六期，2016年1月25日。
- ²³ 孙韶华，“WTO终裁 中国胜诉欧盟紧固件执行案”，《经济参考报》2016年1月19日。
- ²⁴ 中伦律师事务所，“中伦WTO与贸易救济律师团队协同欧盟律师代理太钢上诉欧盟法院”，2015年12月15日。 <http://www.zhonglun.com/Content/2016/08-26/1512063340.html>
- ²⁵ Congressional Research Service, “Section 301 of the Trade Act of 1974,” updated February 16, 2021.
- ²⁶ 新华社，“中国商会和律所代表反对美对华启动‘301调查’”，2017年10月10日。
- ²⁷ Office of the United States Trade Representative, *Findings of the Investigation into China’s Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation under Section 301 of the Trade Act of 1974*, see its “Summary of Public Submissions” (March 22, 2018), 8.
- ²⁸ 环球律师事务所，“中国首例：国际贸易”。 <http://www.glo.com.cn/overview/precedents/>
- ²⁹ “Summary of Public Submissions,” 5.
- ³⁰ 商务部，“2020年世界主要经济体外商投资政策变化与影响分析”，转载自新华丝路网，2020年12月28日。 <http://www.mofcom.gov.cn/article/i/jyj/e/202012/20201203026765.shtml>
- ³¹ 陈璐，“《2018-2019中资海外并购年报》：中东欧地区投资价值将显现”，《中国贸易报》2019年3月12日。 https://www.chinatradenews.com.cn/epaper/content/2019-03/12/content_58646.htm
- ³² 商务部驻天津特派员办事处，“河北省国际产能合作步伐明显加快”，2019年7月25日。
- ³³ 金诚同达律师事务所，“金诚同达助力河钢集团完成收购塞尔维亚斯梅代雷沃钢厂的交割工作”，2016年7月4日；“金诚同达助力紫金矿业战略收购塞尔维亚国有铜业公司”，2018年9月19日。
- ³⁴ 邱海峰，“2020年海南新设立外商投资企业1005家 同比增长近2倍”，《人民日报海外版》，2021年2月2日。 <http://finance.people.com.cn/n1/2021/0202/c1004-32019445.html>
- ³⁵ 竞天公诚律师事务所，“竞天公诚助力三亚首批两家QFLP基金落地”，2021年3月11日。 <https://www.jingtian.com/Content/2021/03-11/1720263990.html>
- ³⁶ 上海国际经济贸易仲裁委员会，“数据统计”， <http://www.shiac.org/SHIAC/aboutus.aspx?page=5>
- ³⁷ Wall, “Designing a New Normal,” 291-292.
- ³⁸ 关于《律师法》的修改，见全国人民代表大会，“关于《中华人民共和国律师法（修订草案）》的说明”，2007年6月24日。 http://www.npc.gov.cn/wxzl/gongbao/2008-02/21/content_1481476.htm
- ³⁹ 张庆水，“北京市大成律师事务所获批北京首家特殊普通合伙律所”，法制网，2009年11月21日。 <https://www.66law.cn/gongyi/info/35260.aspx>

⁴⁰ Jing Li, "All roads lead to Rome: Internationalization strategies of Chinese law firms," *Journal of Professions and Organization*, vol. 6 (June 2019), 163-166.

⁴¹ Xueyao Li and Sida Liu, "The Learning Process of Globalization," 2852.

⁴² 司法部, 《2020年度律师、基层法律服务工作统计分析》, 2021年6月11日。

⁴³ 王丽, "中国律所海外路线", 中国律师网, 2015年7月9日。

⁴⁴ "外国律所受益于中国开放进程 成第一家联营律所", 参考消息网, 2016年6月3日。

⁴⁵ "贝克·麦坚时国际律所与奋迅律所获核准在上海自贸区设联营办公室", 南方网, 2015年4月15日。也见李晓雨, "是什么让上海迎来了第六家自贸区律所联营办公室?" 智合, 2019年8月14日。

⁴⁶ 《2020年度律师、基层法律服务工作统计分析》。

⁴⁷ "中国律所海外路线"。

⁴⁸ Zhu and Zhao, "Inside the Red Circle," 91-92.

⁴⁹ 见北京因特律师事务所官网。<https://www.interlawoffice.com/offices.html#>