



君合律师事务所

# 从企业上市及迈向国际市场

## 谈青年律师的角色和发展

缪晴辉 合伙人

2013年10月29日

---



## 目录

### 一、青年律师发展专业化定位的重要性

- 1、“万金油”律师 Vs. “专业化”律师
- 2、企业上市及迈向国际市场需要优秀法律人才
- 3、尽早进行专业化定位，有助于未来的国际化发展

### 二、青年律师如何争取企业上市及迈向国际市场业务

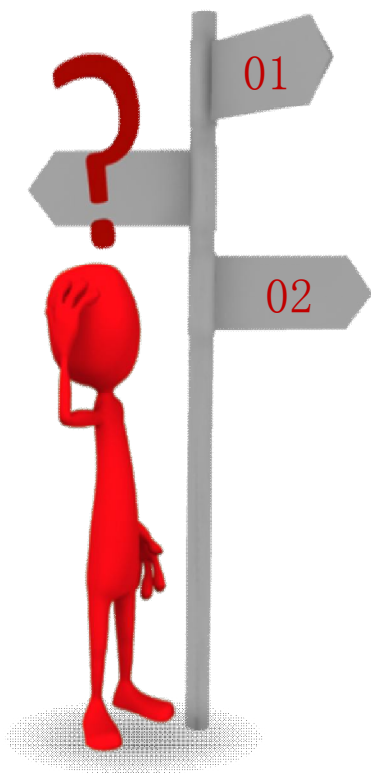
- 1、练好内功是进入此领域的前提
- 2、争取加入一个好的平台
- 3、做好持续“吃苦”的准备

### 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

- 1、态度决定成败，新丁需要学会做基础工作
- 2、持续快速学习，知其然也要知其所以然
- 3、学会全局性地看问题，系统性地解决问题
- 4、培养好的情商，学会与团队及客户相处
- 5、做一个成功的国际化复合型律师
- 6、条条大路通罗马，专业素质的持续提升是成败的关键！

# 一、青年律师发展专业化定位的重要性

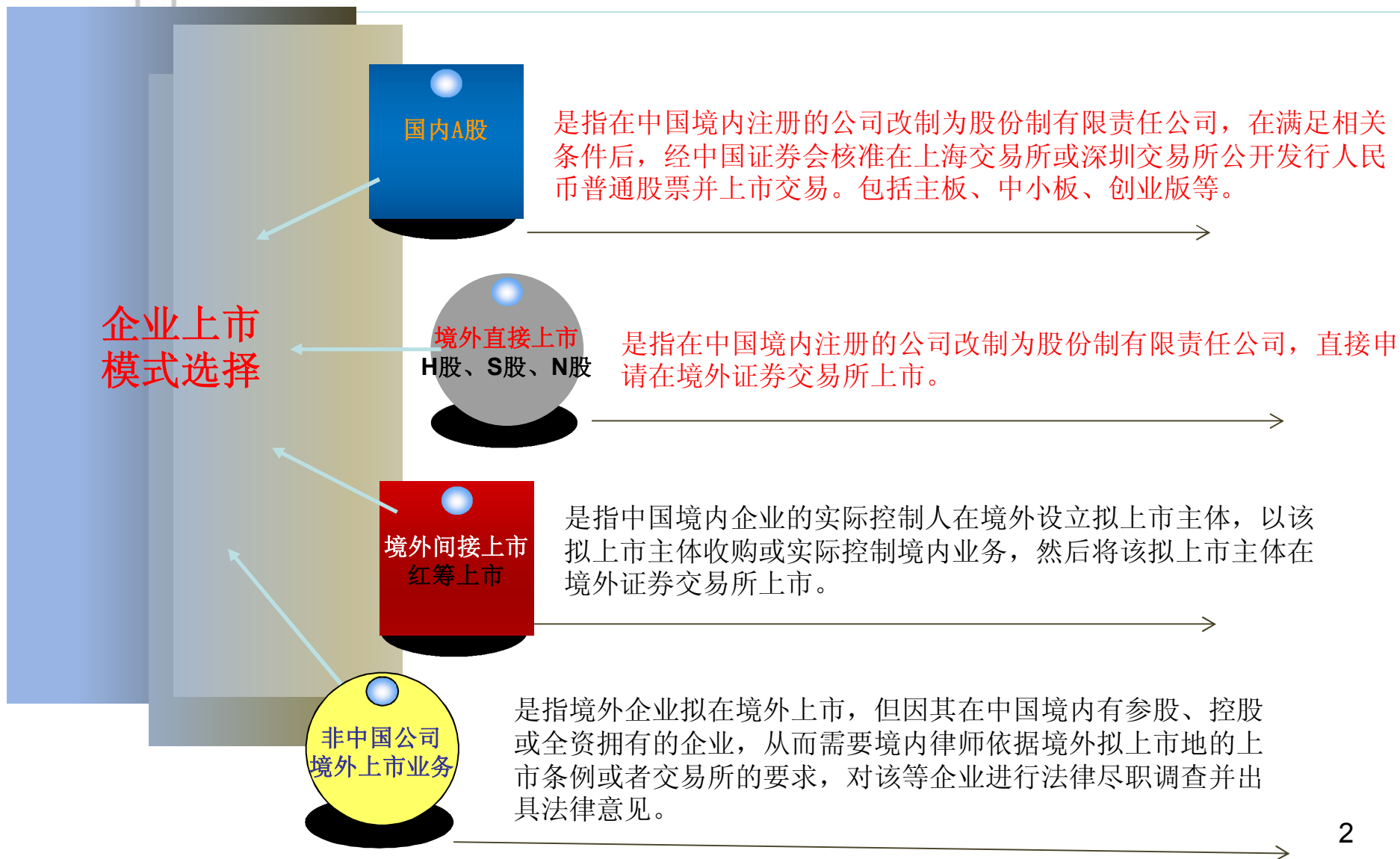
## 1、“万金油”律师 Vs. “专业化”律师



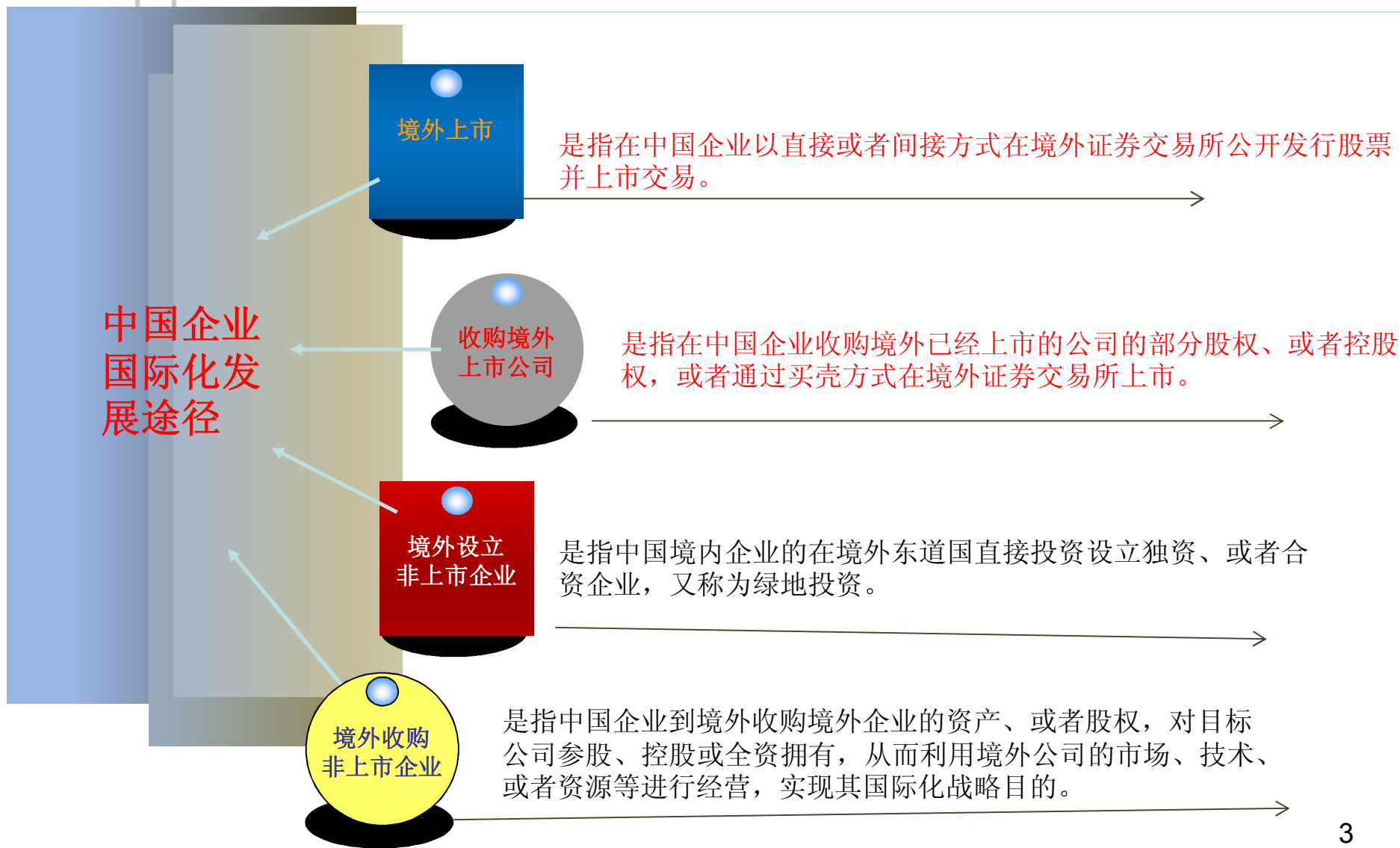
- “万金油”律师还是“专业化”律师，是一种选择，可能也是一种机遇
- “万金油”律师与“专业化”律师没有绝对的优劣、对错之分
- 中小城市更需要“万金油”律师
- 经济活跃、发达的大城市，更多地需要“专业化”律师；高端法律服务市场，亦更多地需要“专业化”律师的细分专业服务
- 即使选择做“专业化”律师，建议先由“万金油”入行，由博到专
- 既“万金油”又很“专业化”的律师，是律师中的“精英中的精英”，不建议效仿和推广



# 一、青年律师发展专业化定位的重要性



# 一、青年律师发展专业化定位的重要性



# 一、青年律师发展专业化定位的重要性

## 2、企业上市及迈向国际市场需要优秀法律人才

- 企业上市是一项复杂的系统工程，需要对于公司、证券、环保、劳动、税务、房地产等相关商法领域知识熟悉、经验丰富的律师；
- 承办企业上市业务的律师除了具备法律知识，还需要具备财会知识；
- 承办企业境外上市业务的律师除了了解中国法律，还需要对上市地相关法律以及上市规则有相当程度的了解；
- 承办企业境外上市业务的律师，需要有良好的团队合作精神和综合性的项目管理能力；
- 协助企业迈向国际市场的律师需要精通外语（例如英语或者日语），能够熟练运用外语作为工作语言；
- 协助企业境外投资走向国际的律师，需要有快速学习的能力，能够在短时间内理解和了解境外东道国的法律体系和重要的相关法律知识；
- 协助企业境外投资走向国际的律师，需要有国际化视野，同时对于外国文化需要有必要的了解。



# 一、青年律师发展专业化定位的重要性

## 3、尽早进行专业化定位，有助于未来的国际化发展

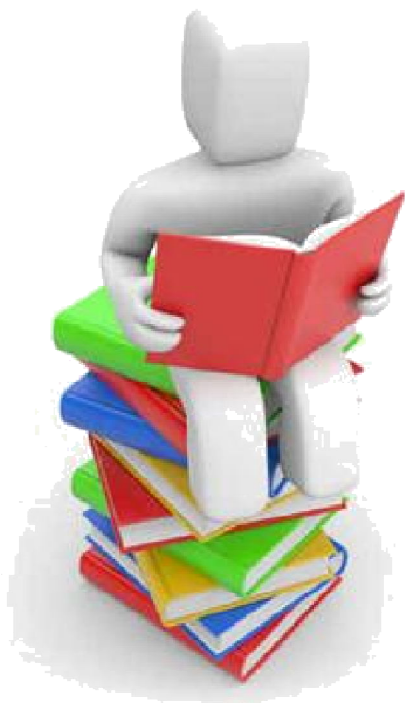
- ▶企业上市及迈向国际业务所需要的法律服务，属于高端法律服务，需要一个内部实现精细化专业分工的团队进行配合，方能够完成；
- ▶青年律师如果有志于此领域的业务，需要早立志、尽早进行专业化定位、努力学习相关知识、积极积累相关经验，这样才能有助于其成为综合能力很强的国际性法律人才，在未来的国际化业务中大显身手，有所作为！





## 二、青年律师如何争取企业上市及迈向国际市场业务

### 1、练好内功是进入此领域的前提



- 深厚的中国法律功底是成功最为重要的基石！
- 学习必要的财会及财经知识
- 对于法律及财经相关领域书籍和报刊的广泛阅读有助于培养掌控和处理此类业务的感觉
- 关心国际、国内大事，关心财经新闻，留意市场热点和创新
- 熟练掌握一门外语
- 培养自己的思考、分析、推理能力
- 培养自己的笔头和口头表达能力
- 注意自己的体态语言和仪容仪表





## 二、青年律师如何争取企业上市及迈向国际市场业务

### 2、争取加入一个好的平台

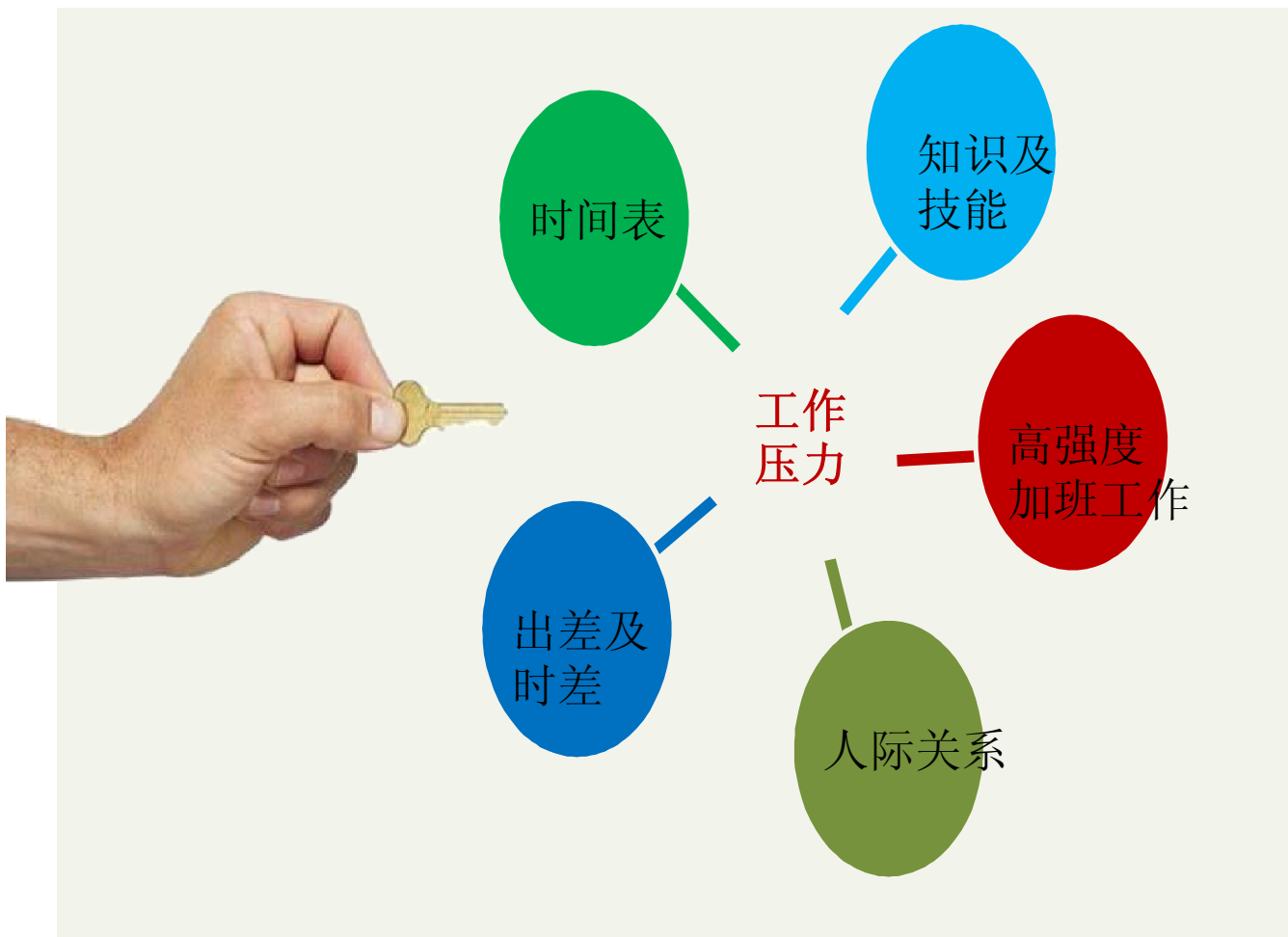


- 企业上市及迈向国际市场业务均需要一个团队的集体服务，只靠一个人战斗是不能成功的
- 开展此类高端业务的客户一般也是中、高端客户，选律师注重门当户对，且从免责角度考虑，一般愿意以较高费用请“大所”
- “大所”兵强马壮，竞争仍然剧烈，中、小所拿到业务的机会比较小
- 承办此类业务，需要好的国际合作伙伴，“大所”一般会有更好的资源
- 承办此类业务，知识的积累固然重要，但经验的积累往往更为可贵，“大所”在此方面更有优势，而缺乏经验的“小所”可能吃力不讨好且风险和责任巨大
- 综上，如果以此类业务作为日后发展目标，青年律师应尽力争取加入一个好的平台！



## 二、青年律师如何争取企业上市及迈向国际市场业务

### 3、做好持续“吃苦”的准备





### 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

#### 1、态度决定成败，新丁需要学会做基础工作





## 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

### 2、持续快速学习，知其然也要知其所以然

举例：在常规法律尽职调查中全面学习法律知识和技能，积累经验，提供解决问题的能力

#### 尽职调查的作用：

- (1) 对于上市项目而言，需要在申报前通过全面了解公司情况，评估公司是否已经具备上市申报条件，协助公司弥补可以弥补的瑕疵，符合申报条件；
- (2) 对于并购项目而言，使投资方/并购方在并购开始前尽可能多地了解目标企业各方面的真实情况，以避免并购陷阱；同时，根据调查情况调整收购策略，为最终完善收购构架打下良好基础。

#### 【把握目标公司实情】

- 避免信息不对称
- 明确诸多隐性风险

#### 【进行彻底的尽职调查】

- 及时发现问题，提出问题  
解决问题

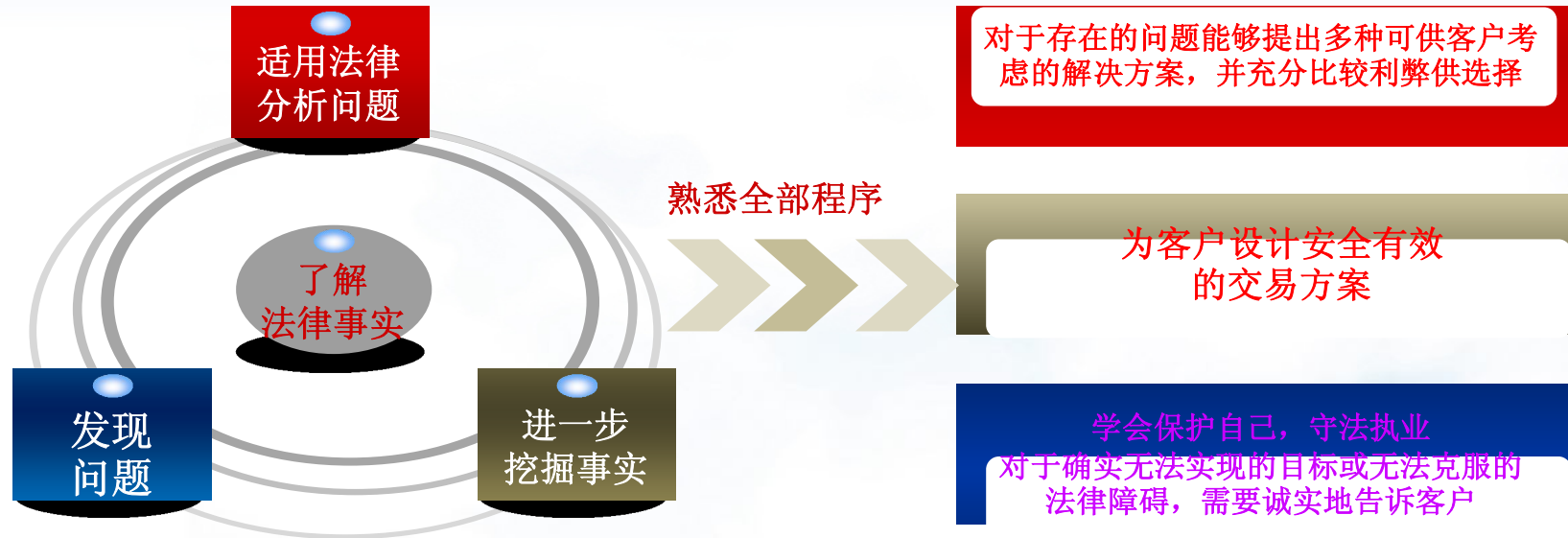
#### 尽职调查的目标

为规避上市申报或者收购风险，成功实现上市或者收购目的打好基础



## 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

### 3、学会全局性地看问题，系统性地解决问题





### 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

#### 4、培养好的情商，学会与团队及客户相处



统筹协调各支持团队



## 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的角色定位和未来发展

### 5、方向：做一个成功的国际化复合型律师

*Super Star!*

#### 3 成为高端客户信赖和倚靠的律师

~会发现问题是第一步，会解决问题才是客户真正需要的高手

~立足于法律为客户提出意见，但搭建交易构架需要的综合技能已经不限于法律范畴

#### 2 丰富的项目经验和娴熟的法律技巧

~注重从小项目小角色中逐渐积累、总结经验

~除了法律分析能力，其他辅助能力（例如谈判）的培养也是非常重要的

#### 1 深厚的法律功底，自如的外语能力

~法律功底是律师成功的最重要基石

~熟练自如的外语能力是做跨境业务的必须工具

~两条腿均衡发展才能走得稳、快、远！



### 三、青年律师在企业上市及迈向国际市场业务中的 角色定位和未来发展

## 6、条条大路通罗马！

专业素质的持续提升是成败的关键！



谢谢聆听！



君合律师事务所

联系我们：

广州市天河区珠江新城珠江东路13号

高德置地广场E座13楼1301室(510623)

T:+8620 2805 9066

F:+8620 2805 9099

Email: [miaoqh@junhe.com](mailto:miaoqh@junhe.com)

Website: [www.junhe.com](http://www.junhe.com)