

中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班
授课资料(中文版)摘要

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处

主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员

东易（原东方智权）律师事务所合伙人

本次讲座的目标

- 对法律文书制作的流程形成更深刻的体会

- 剖析中英文合同范本条款—重点介绍国际律师在制作合同过程中“怎样”和“为什么”做出某些决定

- 运用案例分析授课方法：向学员提供把自己制作的文本与范本相比较的机会



果程安排

1. 法律咨询文书解析
2. 合同制作综述
3. 如何制作销售合同
4. 如何制作经销合同
5. 如何制作技术许可合同
6. 如何制作合营合同

制作法律咨询文书的基本流程

A. 前期准备

B. 打草稿

C. 定稿

在开始下笔以前，律师应该：

清楚地了解当事人的要求

了解该文件的读者是谁

进行相应的调研

制订文件大纲



制作文件：法律咨询文书的结构

第一类结构

- 事实
- 面临的问题
- 有关法律规定
- 法律对事实的适用
- 结论

第二类结构

- 提出问题
- 概括性回答
- 有关事实及假设
- 相关法律规定
- 对事实及法律的分析
- 结论

要点



提出正确的问题

避免答非所问

说明得出结论的依据并分析有关风险

制作法律咨询文书的技巧

1. 在文件首部介绍作者的思路，并在行文中遵循上述思路

2. 行文安排应该有逻辑性并且易于理解

3. 前后照应，避免不必要的重复

4. 语言简练

5. 相关用语通篇含义一致



制作法律咨询文书的基本流程

A. 前期准备

B. 打草稿

✓ C. 定稿

在把咨询文书发给当事人之前:

校对



作者

- 是否有错别字
- 格式是否正确
- 内容是否正确
- 风格是否恰当

校对



同事

- 是否有说服力?
- 是否有错别字
- 等等

再校对



作者

- 最后确认

案例分析（一）：对咨询文书范本剖析

- 阅读案例背景资料（5分钟）
- 阅读咨询文书范本（10分钟）

咨询文书范本剖析一须重点考虑的问题

1. 当事人的要求是什么？
2. 咨询文书的读者是谁？
3. 有哪些相关事实(已知事实和假定事实)？
4. 当事人有什么目标？拟采取什么方案达到目标？
5. 基于有关事实和法律，当事人目标可否实现？其拟采取的方案是否可行？
6. 是否有其他方案？
7. 采用哪一种咨询文书格式？

练习（一）

十分钟 阅读有关事实陈述

二十分钟 制作大纲

三十分钟 讨论答题范本



中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能 强化训练班

（第二讲）

合同制作综述

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处
主任合伙人

江宪胜

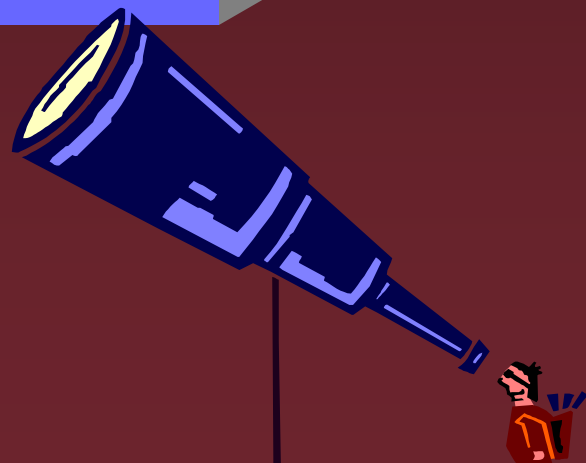
律协一路伟法律技能培训项目专员
东易（原东方智权）律师事务所合伙人

本讲概述

A. 制作合同流程实务

B. 合同结构

C. 剖析合同范本（通用条款）



在下笔以前，你应该：

➡ (1) 清楚地了解当事人的要求

(2) 了解交易结构以及商务背景

(3) 进行相应的调研

➡ (4) 考虑怎样利用合同先例文本



在下笔以前，你应该：

(4) 考虑是否采用合同先例文本

是否有先例文
本？

是

形式/内容是否妥
当？

是

采用此先例文本
为基础

否

否

制作新的合同

怎样利用合同先例文本：

- 不要照葫芦画瓢
- 将其作为注意事项清单
- 修改/删去专门针对先例交易制定的条款
- 根据本次交易情况增加、修改相关的条款
- 填写空白，等等

判断先例文本形式/内容是否妥当：

- 先例文本是否根据特殊的项目结构制订？
- 先例文本是否经过各方多次谈判修改才定稿？
- 先例文本是否用于不同的国家/行业？
- 先例解析律师所代表的当事人在此次交易中是否处于对方当事人地位？

合同制作综述

A. 制作合同流程实务



B. 合同结构

C. 剖析合同范本（通用条款）

典型的商务合同结构



具体操作条款=法律的管道作业

具体操作条款

客户



客户权利



客户义务



对方当事人



清除障碍

填补漏洞



客户得以实现其在合同项下的所有利益

客户在提供货物或服务过程中，除合同明确规定的义务之外，无需额外履行其他义务

先决条件

先决条件 (CPs)

只有在特定的条件成就后，合同(或合同项下相关义务)才生效，例如：

- 合同经政府审批或登记（这可能是一项法定条件）
- 政府对项目予以批准、成立相应的法律实体，等等
- 商务条件：银行同意发放贷款、出售其他资产，等等
- 一方向对方交付确认性文件，等等



陈述和担保

陈述和担保

- 一方知悉而对方不易核实的事实陈述，例如：
 - 该方签约人是否得到授权
 - 签约是否导致该方违反相关法律
 - 该方是否有其他债务
 - 等等
- 某一些陈述事项可以通过正式法律意见书确认

审慎调查

- 如果审慎调查是对相关法律文件的审阅
- 则与此相关的陈述应该是确认所提供文件的完整性和准确性

先决条件

- 如果先决条件是将来提交其他法律文件
- 陈述填补审慎调查和相关先决条件之间的缝隙

保证

- 陈述描述的是过去和目前的情况
- 保证要求保证方将来实施某些行为

合同制作综述

A. 制作合同流程实务

B. 合同结构



C. 剖析合同范本（通用条款）

对合同框架范本剖析（范本见附件一）

案例分析（二）：标准框架合同范本

- 阅读标准框架合同范本（15分钟）
- 列出根据交易的性质，可能需要变通的10个条款（15分钟）

中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班
(课程概述)

(第三讲)

如何制作销售合同

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处

主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员

东易（原东方智权）律师事务所合伙人

如何制作销售合同

结构概述

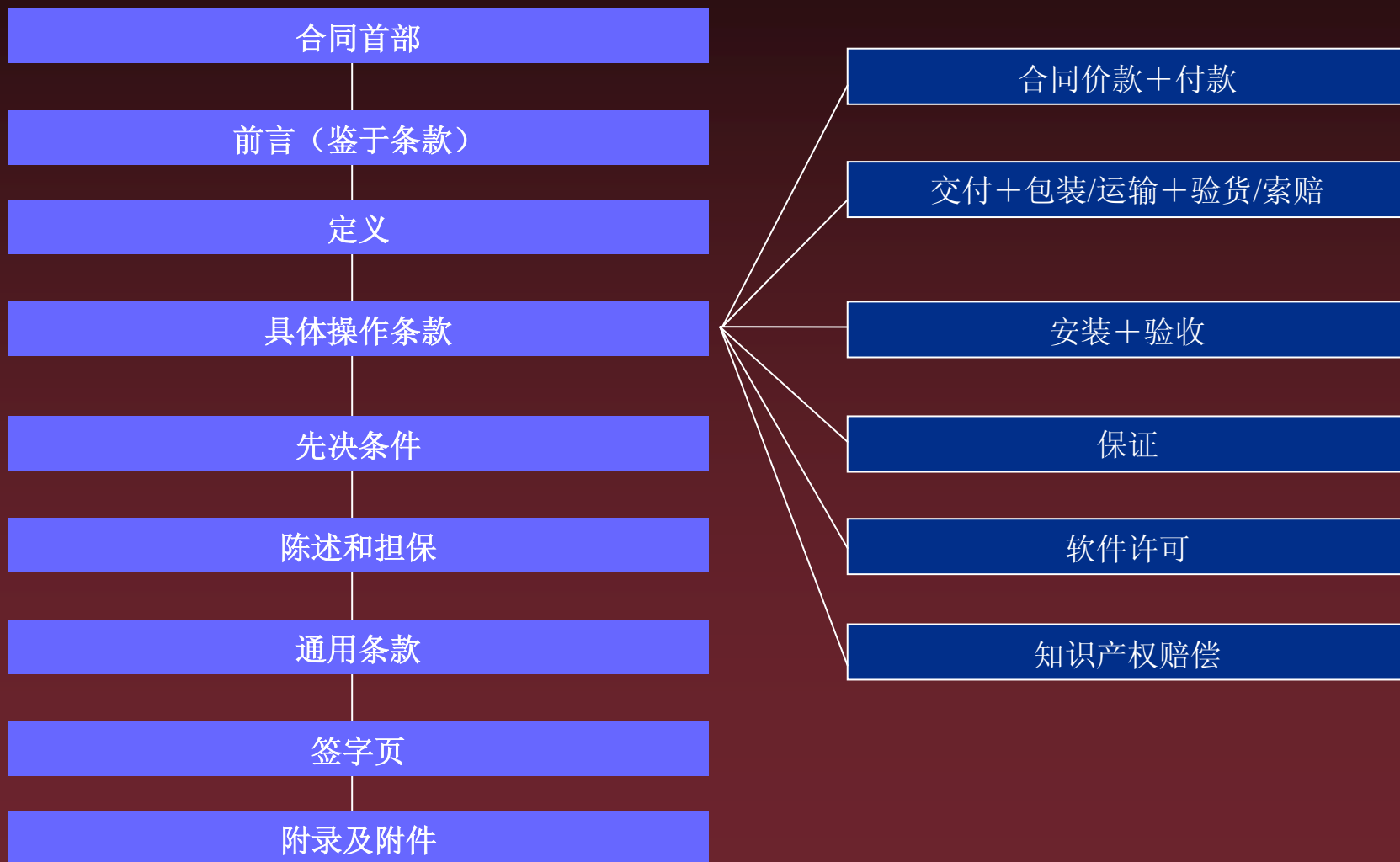
要点1—价格与付款

要点2—责任、罚款与保证

要点3—软件许可

要点4—知识产权侵权赔偿

典型销售合同的结构



案例分析（三）

阅读案例及销售合同范本（10分钟）

回答下列问题（5分钟）

- 在销售合同范本中，拟进行的销售交易的性质是什么？合同范本用于本案的交易是否适当？
- 哪方制作的合同范本，是卖方还是买方？
- 在使用这个销售合同范本前，还有哪些其他重要方面应予以考虑？

练习(五)

五分钟

阅读有关事实陈述

十五分钟

制作大纲

二十五分钟

讨论制作流程及技巧

练习(五) – 要点

- 当事人的要求是什么？
- 交易/具体条款结构及有关背景是什么？
- 对该交易/具体条款适用的法律有哪些？
- 当事人担心的问题有哪些？ 怎样处理这些问题？



中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班

(第四讲)

如何制作经销合同

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处
主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员
东易（原东方智权）律师事务所合伙人

如何制作经销合同

结构概述

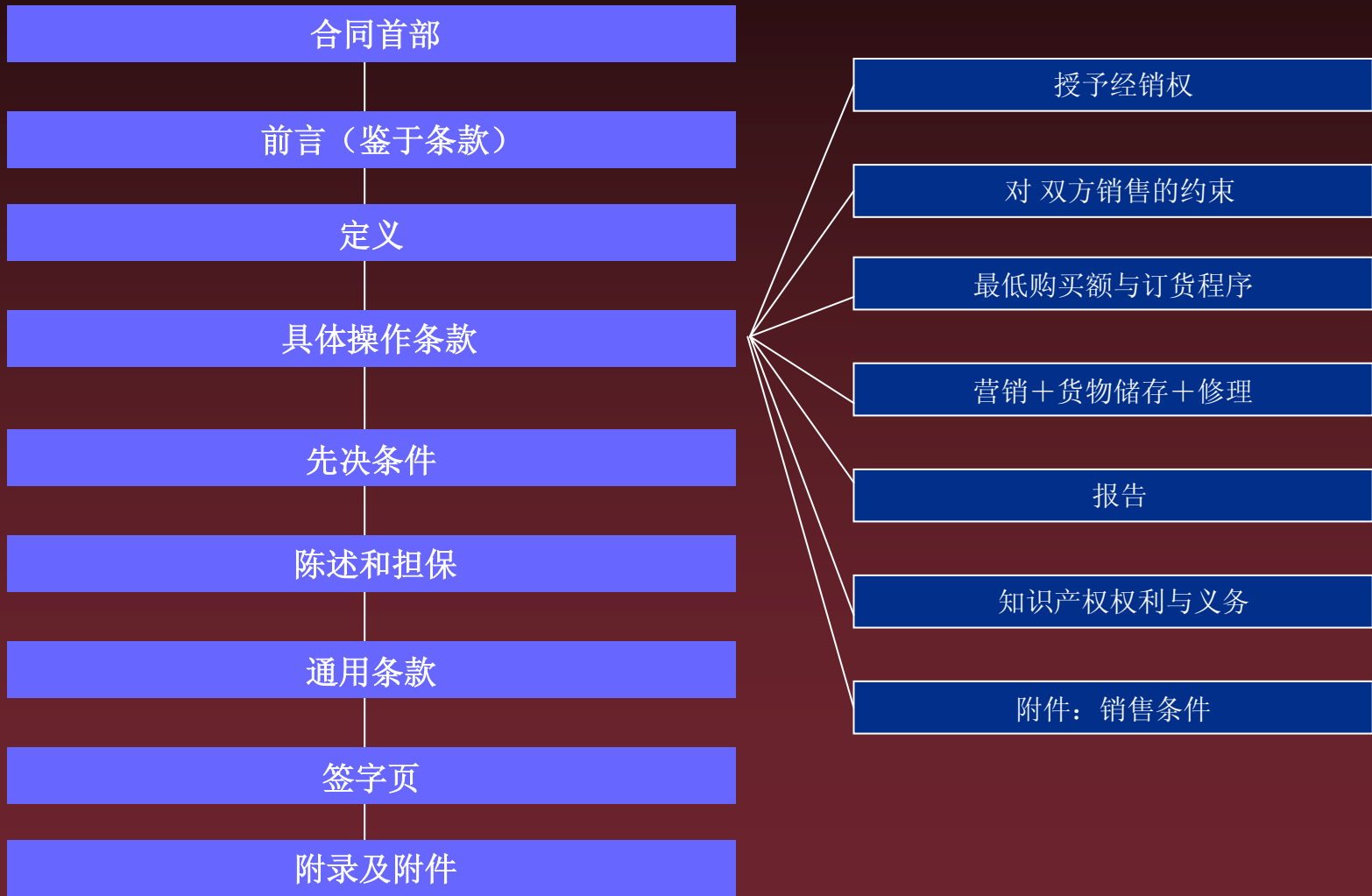
要点1—经销权范围

要点2—经销商权利与义务

要点3—知识产权权利与义务

要点4—提前终止合同

典型经销合同的结构



案例分析（四）：经销合同

- 阅读案例及经销合同范本（10分钟）
- 回答下列问题（5分钟）
 - 在经销合同范本中，拟进行交易的性质是什么？
 - 范本用于本案交易是否适当？
 - 哪方制作了此合同，供货商还是经销商？
 - 在使用这个经销合同范本前，还有哪些其他重要方面应予以考虑？

练习(六) – 要点

- 当事人的要求是什么?
- 交易/具体条款结构及有关背景是什么?
- 对该交易/具体条款适用的法律有哪些?
- 当事人担心的问题有哪些? 怎样处理这些问题?



中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班

(第五讲)

如何制作技术许可合同

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处
主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员
东易（原东方智权）律师事务所合伙人

制作技术许可合同的流程与技巧

结构概述

要点1 — 许可范围

要点2 — 许可人义务

要点3 — 被许可人义务

要点4 — 改进

要点5 — 提前终止合同

典型的技术许可合同结构



中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班

(第六讲)

如何制作合营合同

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处
主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员
东易（原东方智权）律师事务所合伙人

制作合营合同的流程与技巧

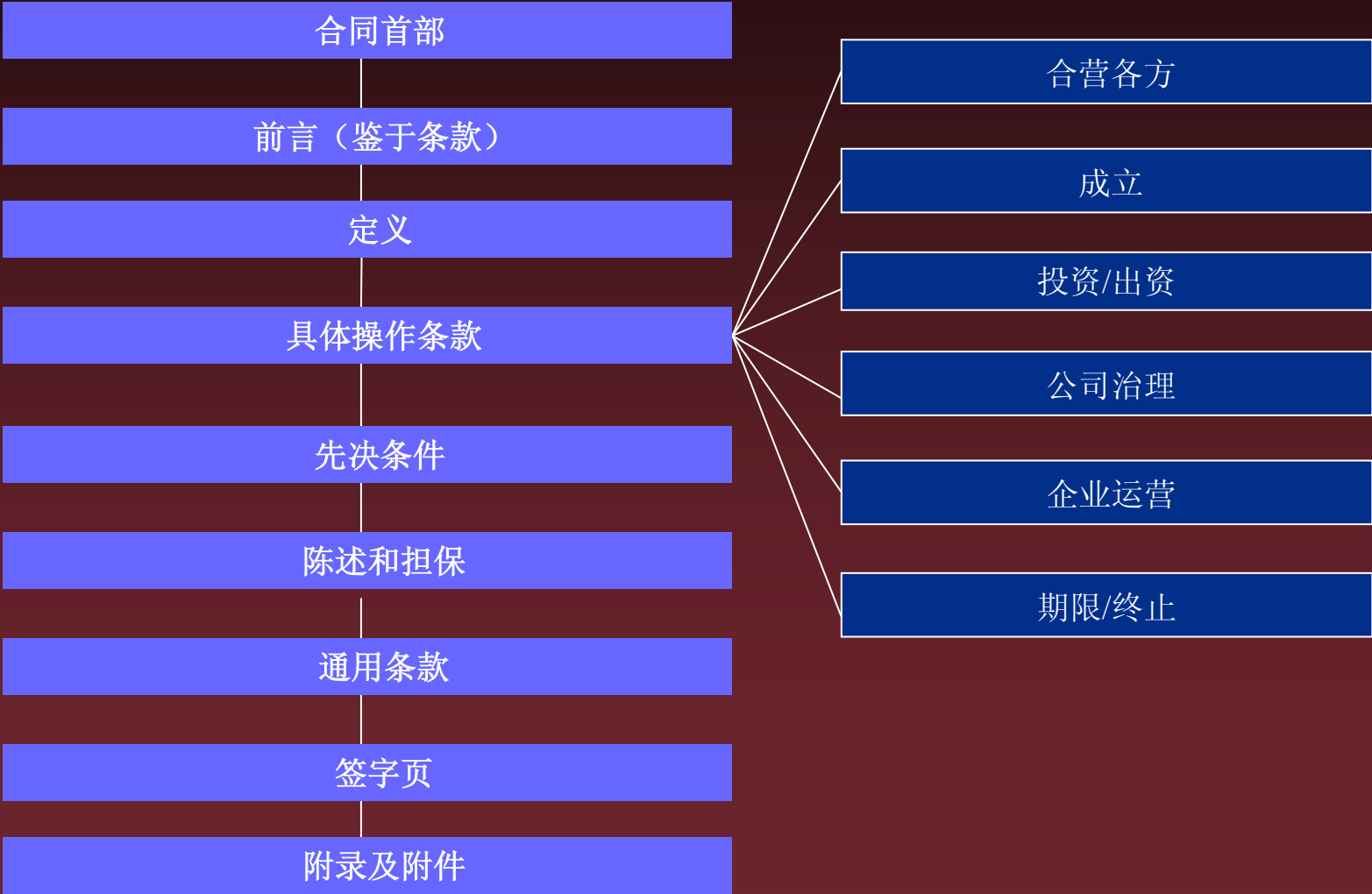
结构概述

要点1—资本结构

要点2—公司治理

要点3—提前终止合同

典型的合营合同结构



案例分析（六）：合营合同

- 审阅案例及合营合同范本（10分钟）
- 回答下列问题（5分钟）
 - 在本案中，拟进行交易的性质是什么？范本用于这类交易是否适当？
 - 哪方制作的合同，是大股东还是小股东？
 - 在使用合营合同范本前，还有哪些其他重要方面应予以考虑？

练习(六)

十分钟

阅读有关事实陈述

二十分钟

制作大纲

三十分钟

讨论文书制作流程及技巧

练习(六) – 要点

• 当事人的要求是什么？

• 交易/具体条款结构及有关背景是什么？

• 对该交易/具体条款适用的法律有哪些？

• 当事人担心的问题有哪些？ 怎样处理这些问题？



问答

谢谢大家参与本次讲座。

我们期待着您的建议与意见。

robert.lewis@lovells.com

john.jiang@eastbright.com

中华全国律师协会法律技能培训讲座系列

合同与法律咨询文书制作技能
强化训练班

(参考材料)

如何制作谅解备忘录

吕立山

路伟律师事务所驻北京代表处
主任合伙人

江宪胜

律协一路伟法律技能培训项目专员
东易（原东方智权）律师事务所合伙人

制作备忘录的流程

- 概念（备忘录、意向书、协议和合同的比较）
- 目的
- 结构概述
- 为什么需要律师参与？
- 哪些条款有约束力？ 哪些条款无约束力？

备忘录的目的

确定交易框架

明确交易涉及的事项

为下一步行动打下基础

典型的备忘录结构

