



律师接案办案 智慧与技巧

重大民事案件复盘

(第二版)

张勇◎著

The wisdom and skills in practice of attorney
Major civil cases review

9个重大民事诉讼代理案件 + 1个重大非诉讼代理案件

- 标的上亿、有影响力的案例实录
- 接案谋略以及谈判技巧经验分享
- 律师接案办案全流程的完整重现
- 提供律师工作法律文书写作范例
- 解密案件胜诉的关键思路与细节
- 专为年轻律师定制的实务必修课

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

自序

本人从事律师工作30多年，积累了丰富的律师诉讼实务及法律实战前沿经验，从经济比较落后地区的农村基层法律服务所及县级、市级律师事务所，再到目前北京地区律师事务所办理律师业务，其过程可谓：酸甜苦辣，五味杂陈，苦中有乐，自得其乐。这些丰富的经历对律师个人来说本身就是一种财富，我愿意把这些经验、教训与各位律师分享，希望对一些刚入行的青年律师起到一些借鉴与启发作用。青年律师入行之前常常受到电视剧及有关书籍的各种美化律师工作环境的描述等因素的影响，抱着满腔热忱，对律师行业的认识过于理想化，使得大多数青年律师在执业初期往往陷入困境，从而在内心产生巨大落差，导致有的律师转行，有的一直在困境中挣扎，基本处于隐性失业状态，从而产生对这个行业的失望，这都是由于没有充分认识到这个行业其实是在与社会矛盾聚焦人群打交道，需要相当多的知识与社会阅历的贮备，需要做好吃苦耐劳的充分准备并吸取他人的经验与教训，才能逐步成熟起来。律师行业是一个理论与实践紧密结合的行业，用一句业界流行的话总结就是：看起来很美，听起来很阔，做起来很累，实际上很苦。因此，想从事这个行业，必须有充分的思想准备，这样才不至于今后在执业环境中无所适从。根据我多年的观察发现，律师行业的淘汰率应该是相当高的。但正是这个行业的淘汰率比较高，它的含金量也很高，才值得我们律师奋斗终生。

本书中，我主要选取一些由本人及助手组成的律师团队代理的各高级人民法院及最高人民法院一二审重大民事胜诉案件，这些案例都是争议标的在数亿元以上的民事经济案件，金额巨大，法律关系错综

复杂，难以把握，有时候选择的诉讼方向不同，得到的结果也不同，可谓“失之毫厘，谬以千里”。这些案件的当事人拥有相当多的社会资源以及具有选择法律优质服务的能力，更是反复权衡很多知名律师事务所后决定选择本律师团队的，由于竞争对手十分强大，所以，我们必须万分努力做好来之不易的竞标案件，因而胜诉率极高，关于每个案例我主要从以下几个方面介绍。

第一，案件来源及接受案件的艰苦谈判过程，包括策略技巧以及接受案件的律师文书备忘录。案件的来源、谈判能力及沟通是重中之重。案件来了如何把握，从法律专业、法律经验和法律实战案例上如何让当事人信服。下一步涉及如何报价，如何收费，是一次性收费还是分阶段收费，收费与结果之间如何挂钩等问题。最后是接案阶段的文书，当事人的谈话记录，律师工作底稿，合同发票等送达回证，证据交接双方签署单据附卷。每个阶段各有侧重，不一而足，根据当时状况和具体问题进行分析。

第二，案件处理过程中，如何处理案件的智慧。可以说，案件处理的关键各有不同，有的在于证据的组织，有的在于诉讼保全，有的在于诉讼时间长短，有的在于司法鉴定，有的在于审级，还有的在于谈判等，需要律师用心研究判定。需要说明的是，律师不要寄希望于“走关系”，在“歪门邪道”上下功夫，一定要相信法律才是律师的最大“后台”，律师需要在证据准备、诉讼方向上多下功夫，多研究各种案例。当然，良好的人际关系与处事方法是从事任何行业的必要条件，律师行业也不能例外。律师受理案件后，需要根据当事人的重点需求从法律上依法严谨处理这些问题。我会在实战法律案例中具体分析，并把相关案情简要陈述，将起诉状、代理词、判决书摘要等根据情况

附上，供各位参考，看一下律师选择的起诉方向是否达到了目的，与判决结果是否一致，是否达到了当事人的代理要求。

第三，案件的总结，包括法律文书及委托书的备份及证据等的保存与交接，以及发票复印件附卷的备份，对当事人的回访谈话记录。这是最后一个阶段，也是最有可能出问题的阶段。很多律师在这方面不注意，当事人拿走法律文书原件及证据原件时没有让当事人签字留存送达凭证，授权委托书也没有留存原件作为备查所用，当事人的谈话笔录和律师工作底稿也根本没做，开具增值税发票不留复印件附卷，卷宗不整理……以至于时间长了，当事人忽然说律师没有退回法律文书原件，或要求律师提供之前的法律材料与文书，由于律师没有备份资料，无据可查，最后发生纠纷。一些律师被这些“小事”折腾得苦不堪言，甚至发生诉讼引起赔偿。因此，当事人签字或确认的法律文书及当事人签字的谈话笔录的保存非常重要，也是律师须坚持做的功课。

另外，考虑到律师也要处理非诉讼代理工作，我专门选取了一个自己代理的重大非诉讼代理案件展示谈判过程以及流程收费方式与处理工作方案，供各位律师参考与交流。

本书的读者绝大多数应该是法律方面的内行，很多读者的法律实践水平比我高，我写的东西他们应该一点就通，但是我办理的这些胜诉案例中还是有很多独特的诉讼价值值得各位思考。本书没有引用其他作者的书籍与著作理论，判决书的引用已在主文中说明案件编号，本书所有判决或者调解案例均是最高人民法院或各高级人民法院依法公开审理的案件，不涉及国家秘密、个人隐私与商业秘密。但是为了尊重当事人，本书采用了隐名的方式，这样的技术处理既尊重了当事人，也不影响内容的完整性与真实性。

第一版图书出版后，反映良好，很多律师、法律工作者以及需要咨询的当事人经常发来邮件交流或咨询法律问题，还有很多读者购买书籍送给亲朋好友。由于书籍已经售完，我决定在前版的基础上做一些文字及部分内容增改工作，使作品更加完善。

以上是为第二版的序言。

张勇

- [案例1 北京市高级人民法院受理的本律师代理中国第某冶金建设公司、北京某润建设工程有限公司诉北京某师范大学、北京某世房地产开发有限公司建设工程合同纠纷的本诉案与反诉案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例2 天津市高级人民法院受理的本律师代理天津市某缘物业有限公司诉天津市河北区某兴建设开发有限公司商品房合同代理销售纠纷上诉案及发回重审案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例3 最高人民法院受理的本律师代理的庄某耀诉南某投资集团（厦门）有限公司保证合同纠纷再审案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例4 辽宁省高级人民法院受理的本律师代理王某胜诉邵某敏委托合同纠纷一审案](#)
 - [复盘提示](#)

- [一、案情回顾](#)
- [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
- [三、战略复盘总结](#)
- [四、律师工作法律文书](#)
- [案例5 四川省高级人民法院受理的本律师代理胡某金、张某义与李某春、四川某禾房地产开发有限公司股权收购纠纷一审及二审上诉案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例6 四川省高级人民法院受理的本律师代理四川省某祥食品有限公司应诉与卢某政的土地使用权转让合同纠纷上诉案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例7 最高人民法院受理的本律师代理的河南某阳高速公路公司应诉与交通银行某分行保证合同纠纷再审案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)

- [案例8 北京市第一中级人民法院受理的本律师代理的某毅上海装饰公司应诉与北京某联集团股东损害公司利益案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例9 北京市产权交易所受理的本律师代理的北京某域新城集团参加北京产权交易所价值6亿元司法拍卖专项案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)
- [案例10 北京市高级人民法院受理的本律师代理某甲生物科技有限公司参加某国某乙食品有限公司诉国家知识产权局关于“某甲”注册商标撤销复审行政纠纷案](#)
 - [复盘提示](#)
 - [一、案情回顾](#)
 - [二、律师接案技巧与办案智慧](#)
 - [三、战略复盘总结](#)
 - [四、律师工作法律文书](#)

案例1 北京市高级人民法院受理的 本律师代理中国第某冶金建设公 司、北京某润建设工程有限公司诉 北京某师范大学、北京某世房地产 开发有限公司建设工程合同纠纷的 本诉案与反诉案

复盘提示

本案律师诉讼智慧策略最主要的关键点在于依法提高诉讼标的数额从而依据法律规定提高审级，同时，在工程鉴定过程中从材料准备、现场跟踪对量以及司法鉴定收费方式与标准商定等方面依法细致地把握诉讼进程的主动权，本案成功的全过程可以参见后文中具体的处理办法。

一、案情回顾

1.案情简介

原告中国第某冶金建设公司（以下简称中国第某冶金）系全国500强的大型国有企业，原告北京某润建设工程有限公司（以下简称北京某润公司）是原告中国第某冶金的国有全资子公司。2005年9月26日，原告中国第某冶金与被告北京某世房地产开发有限公司（以下简称北

京某世公司)签订了《北京某师范大学科技园工程施工框架协议》(以下简称《施工框架协议》),其中约定在工程履约保证金到位的情况下,被告北京某世公司将北京某师范大学科技园工程交给原告施工。2005年9月26日在签订《施工框架协议》的当天,被告北京某世公司又与原告中国第某冶金签订了《北京某师范大学科技园施工合同》(以下简称《施工合同》),把北京某师范大学科技园工程交给原告中国第某冶金施工。其后,原告中国第某冶金和原告北京某润公司向被告北京某世公司支付工程履约保证金3000万元。

2005年11月,原告中国第某冶金分立其成建制的北京公司及北京项目管理中心和一、三公司,重组成立了全资子公司即本案的原告北京某润公司,并由北京某润公司继续履行合同权利义务。

2005年12月,被告北京某师范大学(以下简称北京某师大)及北京某世公司与原告北京某润公司签订了《北京某师大科技园孵化大厦施工总承包三方合作协议》,约定将北京某师大科技园工程转交北京某润公司实施,被告北京某师大及北京某世公司与原告北京某润公司三方做出了确认。

原告北京某润公司于2006年2月开始施工,2006年12月31日主体结构进行封顶工程。在施工过程中,被告北京某世公司没有按照《施工框架协议》的约定归还工程履约保证金,也没有按照其承诺支付工程款。2007年5月,被告北京某世公司承诺,二次结构进场前支付300万—500万元作为启动资金,6月至10月每月支付300万—500万元工程款。在被告北京某世公司多次违反承诺的情况下,原告发现被告北京某世公司是一个彻头彻尾的“皮包公司”,北京某世公司根本没有资金,其与被告北京某师大共同导演了“空手套白狼”的违法发包行为。

为了防止国有资产的流失，原告多次要求被告付款，甚至派财务人员到被告处收款，但毫无效果。

2007年9月，由原告施工的主体结构的封顶工程（含二次结构）完工后，经过国家有关部门评定，被评为优质工程并获得“长城杯”。原告参照合同约定对已完工部分进行结算，结算价为84288762元，并将结算报告交给被告。原告多次向被告催要工程款，被告拒不支付。

因此，原告提起诉讼，要求被告支付工程款及赔偿金等合计1.1亿元，被告北京某师大、北京某世公司答辩称原告首先违约，且原告的违约责任已经得到北京市海淀区人民法院确认，因此反诉要求中国第某冶金、北京某润公司赔偿损失高达1.1亿元。

2.律师工作

我接受代理后，依据《委托代理合同》及《授权委托书》尽职尽责开展了一系列代理工作，在代理过程中依法向相关的司法机构或者委托人单位及领导个人等出具相关律师工作法律文书，包括（但不限于）法律意见书、起诉状、再审申请书、答辩状、律师声明等，这些文书在后文基本按照法律诉讼程序的顺序出示。律师工作文书既是律师代理全过程的体现，也是律师工作成果的具体量化指标。

本案所列法律文书根据案件法律程序排序如下：法律意见书（附件1），民事起诉状1（附件2），民事起诉状2（附件3），变更民事起诉状（附件4），民事反诉状（附件5），质证意见书（附件6），代理词（附件7），反诉答辩状（附件8）。

3.法院裁判

关于本诉一案，2010年9月，北京市高级人民法院（2009）高民初字第3454号判决如下：一、本判决生效后十日内，北京某世公司支付北京某润公司尚欠工程款61382752.89元，北京某师大对北京某世公司应付款承担连带付款责任。二、本判决生效后十日内，北京某世公司返还北京某润公司履约保证金1200万元。

其后，北京某师大与北京某世公司提出上诉，2011年11月9日，最高人民法院（2010）民一终字第122号判决维持一审主要判决事项，支持了北京某润公司关于工程款61376582.89元与履约保证金1200万元的请求。

关于反诉一案，2010年9月，北京市高级人民法院（2009）高民初字第4942号判决如下：一、本判决生效后十日内，北京某润公司返还北京某世公司所有施工设计图纸及全部工程资料。二、驳回北京某世公司的其他诉讼请求。

其后，北京某师大与北京某世公司提出上诉，2011年11月9日，最高人民法院（2010）民一终字第123号判决予以驳回上诉，维持原判。

本案本诉与反诉均以北京某润公司胜诉告终。

二、律师接案技巧与办案智慧

1.接案、收费标准与谈判技巧

这个案件是2009年5月一位长期搞建设施工的朋友介绍过来的，这位朋友经常与我们讨论建筑方面的法律实务问题。他给我打电话说他认识的一个朋友所在的单位败诉了，他觉得不可思议，出了钱给别人做工程居然还败诉了。我问了案件情况，得知中国第某冶金、北京某

润公司在其与北京某世公司施工违约责任纠纷案中被北京市海淀区人民法院判决败诉，导致中国第某冶金、北京某润公司今后索要工程款非常被动。在此情况下，中国第某冶金、北京某润公司决定解聘原来的律师，重新招标律师事务所，并要求出具法律方案。我们在得到消息后领取了法律材料，立刻进入工作状态，连续三天加班加点制作出《法律意见书》（附件1）。我们的《法律意见书》全面分析利弊，非常到位，最后击败另外5家知名律师事务所的律师提交的法律方案，在竞争中取得合同代理权，其后与当事人协商按照通用标准及分阶段收取代理费用的方式签订了代理合同。

关于代理费用收取的标准及收费方式是难点与重点，当事人要求达到一定效果，而律师怕承担风险往往要求固定收费，这是双方的矛盾，也是必须解决的一个矛盾。因此，律师必须主动化解这个矛盾，否则接案可能会以失败告终。如果律师不管诉讼结果直接收取固定数额，当事人会认为律师没有工作压力可能不会尽力，同时对案件也没有信心。竞争本案的代理权时，其他几个知名律师事务所均以固定报价作为代理标准及收费方式，不敢报出工程款胜诉基数。我对所有的工程基础资料进行了分析，报出工程款的胜诉基数预估在6500万元，以6500万元为基础收取A%的代理费用，超过6500万元的部分收取B%的代理费用，而1200万元工程履约保证金部分是必须胜诉的，因此，我与当事人协商必须胜诉的保底基数为7700万元，这样取得了当事人的认可。

关于收费方式：第一，先预支首期代理费用开展工作，该费用包含在胜诉费用比例内，如败诉则退回；第二，立案后再支付第二期代理费用，该费用包含在胜诉费用比例内，如败诉则退回；第三，鉴定数额出来后按照代理合同约定支付应付律师费的90%；第四，一审及二

审胜诉后支付完毕。这样，我们取得了这个案件的代理权并经过艰苦的努力最终胜诉。

2. 办案策略与智慧

(1) 立案阶段

本案建筑合同涉及工程履约保证金纠纷问题，所以经过我们的反复考虑，稳妥方案是采用“先分后合”的立案方式，这样无论今后案件合并与否都将立于不败之地。

由于本案中，中国第某冶金、北京某润公司与北京某世公司既有工程款纠纷又有履约保证金纠纷，个别法院与法官对此认识不一致，北京市海淀区人民法院审判时就认为两个案件一定要分开，也有观点认为可以合并审理。因此，律师在立案阶段的法律智慧及方案设计非常重要，经过反复考虑，我们认为稳妥的方案及策略是“先分后合”：把工程款纠纷起诉到北京市高级人民法院，把履约保证金纠纷起诉到北京市海淀区人民法院，然后向北京市高级人民法院申请合并审理。这样无论北京市高级人民法院是否同意合并审理，律师对当事人的代理工作在立案阶段永远立于不败之地，因为一旦出现漏诉或者合并不当被法院驳回诉讼请求的状况，后果不堪设想，整个案件中律师会失去当事人的信任，等于事实上宣告本案律师代理工作的失败。

本案后来的诉讼程序走向也是按照律师设计方案进行的，我们分别起诉后，向北京市高级人民法院要求合并审理，北京市高级人民法院认为履约保证金纠纷是在建设施工中产生的，因此同意合并审理（详细内容及应对策略可以具体参考附件2、附件3、附件4的民事起诉状及变更民事起诉状）。当事人看见结果与我的预测完全一致，对律

师在立案阶段的工作成果十分满意，爽快地通知我们领取律师代理费用。因为，当事人可以看得见律师的工作业绩与工作效果，这就是最大的信任。

（2）司法鉴定阶段

本案诉讼过程中的关键点在于如何组织好司法鉴定工作的各种程序及证据收集。

很多律师不关注司法鉴定的证据收集及程序工作，其实这是律师工作的一个误区，司法鉴定的证据收集及程序工作是律师工作的中心问题，必须引起律师的注意。本案的关键点在于工程款数额的鉴定，原告认为工程款预算总额在9000万元左右，被告认为只有4500万元，双方差距非常大，而且不可调和。一旦鉴定数额出来，在没有相反证据的情况下法院一般会依据这个数额作出相应的判决，最多在争议数额上五五开而已，所以，本案司法鉴定也是律师代理工作的重要组成部分，鉴定方面的策略体现在以下几个方面，环环相扣，任何一环出了问题，均前功尽弃。

第一，关于鉴定费用的垫付问题。

这个问题关系重大，我们建议当事人作为申请人先垫付费用，到最后一并结算。被告方律师坚决不同意被告先承担一半的鉴定费用，我做好当事人的工作，向其讲明利害关系，当事人这才同意先垫付全部费用，最后多退少补。这样我们至少赢得了与鉴定公司谈判的机会与余地，为下一步证据收集工作赢得先机。在司法实践中，很多当事人为了省钱，不愿意缴纳鉴定费用，律师必须书面向当事人讲明利害关系，要求当事人积极依法缴纳费用，否则可能面临不利后果，一旦出现因当事人不缴纳费用而发生的不利后果，不可归责于律师，也不

能因此要求律师退费，这样，既是对当事人负责，也是对律师自己负责。

第二，关于鉴定费用收取方式问题。

鉴定费用是按照鉴定总额的一定百分比收取，还是按照审减额的一定百分比收取，鉴定费用收取方式对鉴定数额的多少非常重要。我们坚决要求按照鉴定总额的一定比例收取鉴定费用。我们申请延迟缴纳鉴定费用，经过一段时间的拉锯战，经过法院催促，最后依法确定了按照鉴定总额的一定百分比收取鉴定费用，这样整个鉴定工作逐步铺开，从这一步起我们已经取得了阶段性的胜利。

第三，关于鉴定过程中的资料收集、签署与确认问题。

关于鉴定过程中的材料收集问题，我首先要求原告公司董事长成立一个由资料管理员、预算员、本律师及董事长组成的鉴定工作小组，董事长任组长，本律师任副组长，这样从组织上保证了鉴定材料收集整理工作的顺利开展。对所有工程资料进行反复整理，我与预算员多次和鉴定公司进行工程对量，经过长达6个月的仔细对量，最终鉴定出来的工程款近8000万元，完全达到了与当事人签订代理合同时的预定目标及诉讼目的。最后，鉴定工程款确定项为6500万元，争议项为1100万元，法院判决工程款为7000万元（扣除已经支付的工程款8494214.11元）。当事人后来说，回想2008年12月，原告与被告协商的原计划方案是双方就5000万元工程款达成协议，无奈被告只同意对4500万元进行结算，现在经过律师的努力得到的结果是法院判决工程款为7000万元，加上1200万元的还款，共计8200万元及逾期利息，实在是让被告感受到了法律的威力，也让当时参与谈判的原告方工作人员扬眉吐气。

（3）诉讼审理阶段

在诉讼过程中，针对对方的证据必须提出书面的《质证意见书》（包括证据编号、驳回意见、证明目的及证据指引）以及《代理词》（对几个焦点问题做出全面分析），这样使法官与书记员一目了然，记录方便。关于《质证意见书》及《代理词》的特点及技巧可以参考附件6、附件7的详细律师工作法律文书。

三、战略复盘总结

本案最终以本律师代理的当事人全面胜诉而告终，法院判决结果与本律师设计的代理方案完全一致，代理工作中最重要的是在接受案件阶段必须通过密集的工作时间和工作量加大工作力度。

关于反诉一案，原告与被告主动达成撤出工地现场的协议非常重要，这对后来北京市高级人民法院判决驳回反诉人近1亿元的损失赔偿请求起到了决定性作用。当时原告方的董事长对撤出现场是犹豫的，北京某润公司内部意见不一，此时律师果断决定，拿出意见，要求当事人必须撤场，否则后果由当事人自负。在北京某润公司召开讨论会议时，本律师坚决要求不同意撤场者要签字承担不撤场的法律责任及后果，会议记录必须签字，不能因为当事人自己决定不撤场导致败诉却往律师身上推卸责任，若不敢承担责任，就必须采纳律师撤场的意见，会议记录各自备份。后来，法院组织原被告双方签署了撤场协议。在法院驳回对方的反诉后，北京某润公司领导都很感谢律师的果断与机智。

关于代理费用结算与票据处理，我们均做好了各种备份与工作记录，对账时没有一点差错。由于北京某润公司是国有大型央企，我们所有的代理合同与履行情况均接受国家审计公司的审计调查，我们准

确完整地提供了各种合同资料、税务票据及工作底稿，受到审计公司的高度赞扬。上述工作完毕后，律师卷宗完整装订成册入卷，代理案件终结。

四、律师工作法律文书

附件1 法律意见书

前言

本律师为具有合法法律资格及持有律师执照的执业律师，依据《中华人民共和国律师法》的规定，出具本法律意见。

为了出具本法律意见书，本律师审查了当事人提供的有关文件的原件或影印件，包括（但不限于）当事人提供的相关政策性等文件。

在本法律意见书中，本律师仅根据法律意见书出具日以前发生的事实并基于本律师对该事实的了解及对有关法律的理解发表法律意见，在本法律意见书中，仅就委托事项所涉及的法律问题发表意见。

本法律意见书仅供委托人独立判断之目的使用，不得被任何人用于其他任何目的。经本律师同意，可以将本法律意见书作为委托人需要披露的材料一起披露，并依法对其中发表的法律意见承担法律责任。

主旨

关于北京某润公司和中国第某冶金对北京某世公司和北京某师大主张工程款等权利事宜，以及北京某润公司和中国第某冶金对北京某世公司主张返还履约保证金等案件权利事宜的综合法律服务建议书。