

## 人生最后一件事

如同人的“健康检查”一样重要，企业的风险防范可以避免死亡

文/艾德（Michael Aldrich）

路伟国际律师事务所北京合伙人，在公司法和商业法领域经验丰富，同时是电信领域的专家。大学学习历史，后获法学博士学位。著有《消逝的北京》一书

我出生在美国东部沿海的一个小村庄。村子已有几百年的历史，大多数村民靠种地和打鱼为生。他们都经历过“大萧条”和二战的困难时期，除了日常生活必需品，人们不舍得把双手辛苦赚来的血汗钱花费到其他事情上。

这种天生的节俭观念有时会使人们做出奇怪的决定。除非病到奄奄一息，很多村民决不会去看医生，一年一次健康检查的花费更被认为没必要。“别为我担心，”亲历过苦难的人通常会说：“那么多大风大浪都过去了，我还不是活得好好的。”这种乡村式的睿智完全不顾药能救命的事实，更不要说提到钱了。

因此村里的医生和殡仪处于自然对立状态。医生努力让村民重视健康问题，村里的老人却固执的认为他只是想赚钱。殡仪则怡然自得：“花钱治病他们可以能省则省，可我这个费用他们永远省不了，那可是他们人生最后一件事。”确实如此，悲痛的朋友和家人总是愿意花巨资向他们深爱的人表示尊重和敬意。

小时候看到的这些事，当时的我并没觉得有多大意义。直到有一天我做了执业律师，我发现客户有两种。一些客户找律师，是为他们的项目结构设计方向，讨论税收的征收和减免，掌握当地公司法的要求。对于长期商业计划，他们会充分对某些领域的法律和不同的法律要求因素进行“健康检查”。如果出现问题，他们有一套解决方案；如果没有解决方案，他们就新制定一个方案。这类客户只占少数。

大多数客户就像我家乡村庄里的老人一样。匆忙进行紧张激烈的交易时，他们往往忽视了每一步应当遵守的游戏规则。还没有获得法律意见，他们就开始从事一个不符合他们商业目标的项目，设立一些税收策划混乱没有任何前景的项目。他们不听从律师的建议，却信任某些人的表弟，这些人嗜烟如命，与“几乎仿真”的增值税发票有关。他们还用自己根本不理解的语言签订合同，或者同意并未对纠纷解决地作出明确规定的条款。同村庄里的老人一样，他们还为自己通过不聘用外部律师减低了成本而沾沾自喜。

客户不懂法律风险管理使我赚了不少钱。有时一个客户，一家有名的大型跨国企业老板会走过来对我说：“我们刚签了一个合同，你看看行不行？”而当他这么问的时候，通常就可以表明这份文件逻辑混乱，义务界定不清，强制执行权不明确等。“你能修改吗？”又是标准的客户语言。我的回答当然是“可以”。但通常这时修改合同要比之前修改的成本会多几倍。

坦率地说，这些客户会让他们律师感到沮丧。作为一种职业，律师喜欢帮客户做正确的事情，保证客户的生意进展顺利。这种保护客户的意识是一个律师能带给客户的最有价值的职业技巧。随便问一个律师他最喜欢什么样的客户？答案肯定是那些效率高、有远见、能够尽早采纳建议的客户。

我并不认为村里的殡仪要比医生感到幸福。相反，做正确的事所获得的满足感远远大于埋葬死者获得金钱的满足感。在这一系列文章里，我会与您分享那些将法律风险管理弄得一团糟的公司，他们是那些支付大成本请我来解决问题，而不是在事情发生前就以较少的花费预防问题的客户。希望你是那些有远见的企业家、企业总法律顾问、企业法务管理者之一。

版权所有 © SGLA 2008。

此出版物仅供阁下参考和兴趣阅读之用，无意作为完整全面的信息，并不构成亦不应予以依赖为法律意见。请根据自身情况寻求专门咨询。

法律业者——人生最后一件事——艾德