



丝路灼见™

专访：童樟茂†

秦正、刘琳
2021年12月1日



童律师，您于1999年就开始在洛克律师事务所担任律师，并迅速建立了代表重大的美国公司在中国进行合资企业和制造合同的谈判业务。转眼到今天，您是洛克律师事务所的国际合伙人，负责处理中美当事人之间的事务。根据您的丰富经验，涉及中美双方当事人之间的纠纷是否有共同点，即使当中的具体法律问题不尽相同？

虽然每个案件都不同，但在我处理过的大多数案件中，都有一个共同点，即沟通不畅。2006年发生的一起案件就很好地说明这点。一位美国客户与其在中国的合同制造商之间发生了争议。制造商停止为

我们的客户生产，其原因是我们客户的一名员工，在未经制造商事先批准的情况下，将访客带到了制造商的工厂，而这些访客原来是来自制造商的竞争对手。最初，其他律师建议我们的客户提起诉讼，试图迫使中国制造商立即恢复生产。因为我感觉到这家中国公司停产的决定可能是一种表达愤怒的姿态，所以我建议客户的总裁和我立即飞往中国与制造商的总裁会面。我们真的马上飞往中国，并在举行了几个小时的会议后，生产恢复了。我们通过真诚高效的沟通，缓和了紧张的气氛，避免了会为双方带来破坏的官司。如果我们提起诉讼，敌意就会加剧，以至于无法进一步合作。

童樟茂

Lawmato 创始人
洛克律师事务所国际合伙人



童樟茂

童樟茂自2011年起就担任洛克律师事务所（Locke Lord LLP）的国际合伙人。在该国际律师事务所，童律师一直专注于与中国相关的交易和纠纷解决。他为收购美国制造、分销、工程、房地产和其他行业的公司的中国买家提供建议，涉及的总交易额共超过40亿美元。他的纠纷解决业务的特点是代表著名中国公司和个人处理美国诉讼，范围包括排他性违约、受托责任、支付义务、质量缺陷、竞业禁止、股东纠纷、投资欺诈及其他合同与侵权索赔等。

童律师与洛克律师事务所的密切关系始于1999年，当时他刚完成了范德堡大学（Vanderbilt University）法学院的法律博士学位，并加入该律所的前身Locke Liddell & Sapp LLP。他的中国业务迅速发展，而其经验最终促使他于2006年成立了童律师事务所，并继续在中国相关事务上为其前雇主提供帮助。童律师与洛克律师事务所持续的合作关系和他不断扩大的客户基础最终使其重回了该律师事务所。

凭借其与大小公司建立客户关系的丰富经验，以及其在全球和本地范围内为个人提供的公益服务，童律师于2021年1月创立了Lawmato。通过开发此创新性在线法律服务平台，童律师旨在让个人消费者、小企业甚至律师都能方便可靠地接触到经验丰富的美国律师，同时也使这些美国律师能够扩大其客户基础。

童律师分别于1987年获得中国山东大学学士学位、1993年获得佛罗里达州罗林斯学院（Rollins College）工商管理硕士学位和1999年获得田纳西州范德堡大学法律博士学位。

我也处理过其他案件，由于双方多年积累的误解，我们别无选择，只能在法庭上一决胜负。在一起案件中，我们为一家中国公司作出辩护应对一家美国公司，该公司在我们客户即将上市的前几天提起诉讼。此案中我们客户对原告非常反感，甚至在诉讼过程中不顾法院的建议，拒绝参与与原告进行庭外调解。换言之，诉讼成了唯一的选择。最终，我们为客户赢得官司，但花了九年时间和大量法律费用。虽然我们的客户对有利的结果感到满意，但如果一开始双方持续理性沟通，而不是彼此完全对抗多年，费用开支方面可能会有所不同。

这些年来得到的一个重要经验教训是：沟通是律师工作中最重要的部分，尤其涉及跨境法律的咨询，因为当中存在不同的文化。

在您作为美国和中国公司之间的联络人的20多年经验中，您一定观察到在中国和美国做交易存在不同的挑战。是什么挑战？我们也很想知道过去数十年中美关系如何影响您作为律师的角色，以及您必须以何种方式适应中美关系的变化。

在中国和美国做交易肯定有不同的挑战。例如，代理美国投资者去中国投资，客户不面临任何重大的外汇

管制问题，但他们往往担心中国合作方不聘用合格的律师。另一方面，代理中国投资者在美国投资往往担心支付问题以及美国对方当事人过度依赖律师团队。

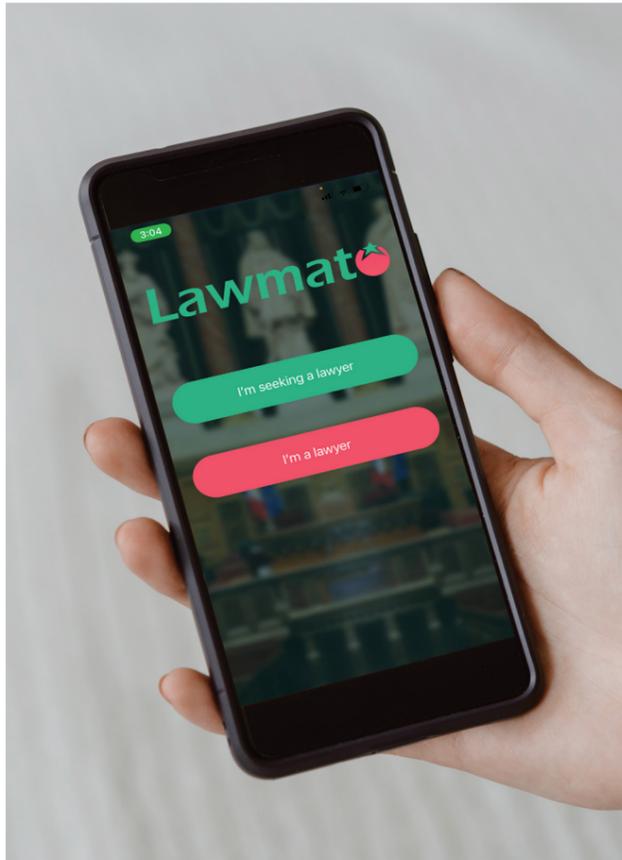
另一个主要区别是，我们经常鼓励美国客户的业务团队投入时间去了解中国同行，而不用强调政府关系。然而，处理中国客户在美国的收购时，我们往往向中国客户推荐公共/政府关系顾问，以确保我们所预期的美国外国投资委员会（即CFIUS）的审查会取得成功。这听起来可能与直觉相反，因为政府关系通常被认为在中国的作用比在美国的更重要。

至于你们问题的第二部分，我必须说我在最完美的时期开始了我的法律事业。在我职业生涯的早期，有一波美国对中国的投资热潮，紧接着是中国对美国的投资。近年来，这种相互投资有所放缓，因为地缘政治风向已大不相同。然而，律师的基本角色保持不变——我们尽量了解客户的期望，并努力满足这些期望。

您在中国长大并完成本科课程，之后您在美国开始您的法律职业生涯。我们的读者会很想知道您对美国法律制度的看法，以及您如何将该制度与中国的法律制度作出比较。因此，我们想提出两个问题。

† 此专访的引用是：秦正、刘琳，专访：童樟茂，丝路谈™，丝路灼见™，2021年12月1日，<https://sinotalks.com/sinoinsights/202112-papagiannas-liu>。

此专访的英文原文由Straton Papagiannas、Lin Liu、Jennifer Baccanello撰写，并由Nathan Harpainter和Mei Gechlik博士最后审阅。中文版本由秦正、刘琳、白漆和赵炜翻译，并由熊美英博士最后审阅。载于本专访中的信息和意见受访者对其负责。它们并不一定代表丝路谈™的工作或意见。



无法通过法律制度寻求正义。简而言之，如果你想起诉某人以获得少量损害赔偿，所需的法律费用很可能会超过你的索赔金额。

你们第二个问题是关于技术的。在采用新技术方面，美国法律行业落后于中国法律行业。美国法律行业不愿使用技术的背后有一些合理理由，例如对保密性和安全性的顾虑。也许，另一个较少讨论的原因是，大多数美国律师事务所都是以有限责任合伙企业或类似形式成立的，而这种形式使其不容易作出长期的投资决策（例如对技术的投资）。同样，美国法院的预算通常不足以购买创新技术。然而，冠状病毒疫情将Zoom带进法庭听证会和调解/仲裁程序。对于在美国法律制度中使用技术而言，这也许是因祸得福。

2021年初，您创立了Lawmato这一个在线法律服务平台，让个人消费者和小企业能够接触到经验丰富的律师，而反过来，这些律师也可以快速扩大其客户群。看来像Lawmato这样的在线法律服务平台可以增加获得法律指导的机会，并且可以帮助人们在法律风险加剧之前识别和管理法律风险。您认为Lawmato等在线法律服务平台在改变法律服务行业方面可以发挥什么作用？

“[...]沟通是律师工作中最重要的部分，尤其涉及跨境法律的咨询，因为当中存在不同的文化。”

第一，美国联邦最高法院大楼的正面刻有“法律下的平等正义”（“EQUAL JUSTICE UNDER LAW”）的字样。回顾您在美国多年的律师工作，您对在美国获得司法公正的机会有何看法？

第二，您对中美法律制度的异同有何见解？我们特别想知道技术在协助解决争议方面发挥了什么作用。在中国，在政府的支持下，在线争议解决似乎已得到各方的推动继续前进，尤其是在疫情期间。美国呢？

平等正义是崇高的目标。美国法律制度的优势在于它容许对事实的公平陈述，以及依照成文法和法官制定的法律（即普通法）所作出的公平裁决。尽管美国司法系统并不完美，但其诚信仍能维持得很不错，是人们可以信任的政府机构，至少在大多数时候是如此。

然而，美国的法律制度对解决小额索赔的帮助不大。“事实调查”、“证据开示”和判例法研究等涉及的费用都很高，以至于资源有限的当事人根本

Lawmato是一款应用程序，让律师通过该程序的强大音频/视频通信功能，为世界各地的消费者（包括个人和小型企业）提供在线咨询。Lawmato通过以下三种方法改善这些消费者获得法律服务的机会。首先，它结合安全的电信和支付处理技术，为处理小事务的律师降低了管理成本。其次，经过严格筛选，Lawmato邀请不同法律专业领域的优秀律师加入平台，并展示他们的专长和专业经验，方便搜索。第三，允许消费者提前输入支付方式，以减轻律师对收费的担忧，避免律师事务所惯用的预收定金。通过这三种方法，Lawmato能够提供准确、透明和高效的服务予消费者和法律指导的提供者。由于律师受到Lawmato支付保障机制的保护，他们可以将精力投入到提供优质的法律服务上，从而使客户更加满意。

Lawmato有潜力通过提供一个具备两大功能的平台来改变法律服务行业。这两大功能分别是连接不同司法管辖区的消费者和律师，以及让个人和小型企业更好地控制他们对优质且负担得起的法律建议所进

行的指尖搜索，而无需担心应该去哪里以及给谁打电话才能得到这些建议。

鉴于中国非常希望看到其公民以既负担得起又高效的方式解决纠纷，您认为Lawmato这样的法律服务平台能否在中国或至少该国的一些城市中扎根？

当然可以。Lawmato可供任何人免费下载。Lawmato相当于为个人和小型企业创建了一家虚拟律师事务所。无论您是想找律师帮助在国外学习的孩子申请工作签证的家长，还是在国外需要法律上的协助来处理合同纠纷的企业高管，又或是需要快速了解您专业知识之外的某法律领域的律师，您都可以轻松使用Lawmato并及时咨询您所选择的律师。

“Lawmato有潜力通过提供一个具备两大功能的平台来改变法律服务行业。这两大功能分别是连接不同司法管辖区的消费者和律师，以及让个人和小型企业更好地控制他们对优质且负担得起的法律建议所进行的[...]搜索[...]。”

此外，Lawmato每周都会在社交媒体上主持法律研讨。最近，我们邀请了已加入Lawmato的律师为在美国的外国学生和新移民讨论其面对的实际问题。我们还与来自巴西、墨西哥、西班牙和美国的律师组织了一次小组讨论，分享每个司法管辖区的常见陷阱。就像滴滴出行满足交通需求一样，Lawmato是

满足法律需求的应用程序，尤其是涉及跨境问题的法律需求。

对于那些与您有着相似背景的年轻律师，您对他们们在复杂的国际形势和快速的技术变革中发展法律事业有什么建议？

在使用技术方面，我反而需要向年轻律师学习。从Lawmato的筹备到目前平台的运作，我学到了很多。我们需要学习更多知识以适应不断变化的法律环境。面对新技术，我们必须保持谦虚和开放的态度。例如，传统观点认为机器人不太可能取代人类律师。但谁能说人工智能技术不会显著地消除我们行业中的许多冗余工作（例如判例法的搜索、文件审阅和简单的起草）？就目前而言，我建议每位律

师开始其法律职业生涯时，仍必须专注于学习法律的基础知识和实践。一旦掌握了基础知识，年轻律师在工作上比他们的老同事能更有效，因为他们是更好的技术用户，即使他们自己不是创新者。

非常感谢您与我们分享您的见解！●