

一本法律宝典的创业突破——东华理工大学毕业生余畅池

人物简介 / 余畅池，1977 年出生，江西抚州人，上海法智特律师机构总裁，东华理工大学 1998 届法学专业毕业生。余畅池于 2002 年创业，建立长三角钢贸行业综合法律服务专业品牌，并在钢贸领域延伸产业，打造投资运营一站式服务平台。

/惯性思维往往是源于我们狭隘的视野和框定的想法，它会让我们的思路变得闭塞。寻访让我认识到走出去学习的重要性，书本上的学习并非亲眼所见，很多认识只停留在书本，这是不行的。当我们深入企业工厂车间，融入到创业赖以生存的环境中去，会发现原来那里有更广阔的学习空间。/

在传统认识里，律师又是一种职业，即使是“创业”，也只是邀一些志同道合的合伙人共同创办一家律师事务所，为个人、为企业提供法律服务，创业空间不大。但是，在上海创业的律师余畅池，完全打破了我僵化的思维定式。

余畅池，上海法智特律师机构总裁，十余年来，专攻钢贸行业法律事务，他以公司化经营走出了传统合伙人合作模式，建设长三角钢贸行业综合法律服务专业品牌，针对钢贸企业打造投资运营一站式服务平台，为企业创造最大价值。

当我来到上海这个商贸经济活跃的一线城市，才感知到律师创业原来也有这么宽阔的施展空间。他们不但能把律师职业当作事业经营，而且还能扎根于某个领域，以行业为突破口向产业链条延伸，拓展自己的事业。

寻访破冰前行

这是我第三次前往沪上寻访创业学子。

余畅池，东华理工大学法学毕业生，多年来心系母校，不仅在母校设立奖学金，而且每年都会从母校优选学生到法智特集团就业。这次余畅池集团有 8 名实习学生面临毕业论文答辩，为了不耽误学生实习，东华理工文法学院的刘俊院长、周春华博士和朱老师三人一行主动来到上海，对实习学生进行集中论文答辩，这一便利学生的做法真正体现了高校“以生为本”的理念。这在江西高校文科类院校并不多见。

于是此程，三位老师捎上我，一道同行。寻访未必每次都能达到预期的效果，所以起初对我的寻访，余畅池更多的是持“保留”态度。因为寻找对象的渠道不同，寻访对象对寻访的认同感也是不同的。但余畅池是有情有义之人，他很在乎师恩，不好意思推辞寻访，后来在刘俊院长耐心相助下，寻访得以破冰前行。

余畅池对我说，他毕业后的最大梦想就是想从事我现在的职业。同为法学毕业生，我踏新闻路，余畅池走律师路，也许对这不同的选择，谁都有一番欲说还休的心路历程。但或许是看到我的执着，余畅池最终还是接受了采访。

每次到异地寻访，我还身负“江西高校创业学子联谊会”的联谊使命，让已寻访到的学子相聚，以增进“江西高校创业学子联谊会”的凝聚力。寻访第二天，上海美集集团董事长朱俊杰、上海澜继实业总经理赵秀凯、上海法智特律师集团董事长余畅池三人相聚。

我们虽为初次相见，但余畅池专业律师的特质，给另外两位学子和我留下了言辞不多，却句句严谨的深刻印象。每聊到一个话题，余畅池都会用他的专业眼光进行法律风险控制的考量，其谨慎、缜密的思维表达，突出地体现着他常年累月形成的职业素养。

法律宝典打开一扇门

我在刘俊院长那里了解到了余畅池毕业后的一些经历。毕业后余畅池去了珠海，又转赴上海发展。之所以选择上海，是因为余畅池看到上海发展的机会更多——考虑到职业特性，律师需要社会的“宽度”，在上海能广泛地接触到社会各个层面和各个领域，业务交流的机会也大大增多。

刚开始余畅池应聘的是一家外资企业的服务经理，但由于余畅池个人简历表上注明了法学专业，公司老总便将其调到分公司当法务经理。从这以后，余畅池就一头扎进了法律界。

为拓宽社会接触面，余畅池不惜花时间和精力经常为社区提供免费法律服务，为一些企业项目提供无偿法律帮助。也就是在这段勤奋付出的过程中，余畅池获得了接触上海钢贸行业并在这一行业领域找到突破的机会。

在余畅池的办公室，我翻阅到一本《钢贸法律宝典》，这是他专门针对钢材领域法律问题的实务操作而主编的著作，指导钢贸企业预防、控制法律风险，对钢材经营客商

极有益处。这本书得到上海市福建商会、周宁上海商会、上海钢铁服务业协会中知名人士的肯定和赞誉。足见在钢贸领域，余畅池是一位非常优秀的专业律师，充分表现了这位临川才子的睿智。

余畅池说，《钢贸法律宝典》算是他了却了心中的写作夙愿，同时还获得一把打开未来之门的钥匙。凭着这本法律宝典，余畅池打开了一扇通往辽阔钢材贸易领域的创业大门。

这本法律宝典凝聚了余畅池多年来在钢材贸易领域积累的法律智慧，他因此成为钢贸领域法律知识的专家智者。余畅池带领的法智特从成立至今，已是上海市松江钢材城等几十家特大型钢铁物流基地的常年法律顾问，也是周宁上海商会特聘常年法律顾问，服务钢材客商数万家，累计维权资金达数百亿元，是钢贸领域著名的律师服务机构。

沪上贸易圈内布格局

钢材贸易有着交易金额巨大、合同周期长、风险大的特点，因此法律纠纷的预防 and 解决对钢贸企业尤为重要。如何替这些企业设立控制法律风险的“防火墙”？余畅池找到了自己努力的方向，即专门在从事钢材贸易法律纠纷的预防、控制、解决的过程中，积累大量的钢贸企业的信用信息和法律服务经验。

当然，能在钢贸领域立足，甚至能成为沪上钢铁法律服务行业之“牛耳”，余畅池及其法智特律师机构的成功离不开上海钢贸行业这片肥沃的土壤。“仅仅是松江钢材城就有 2000 多家钢贸企业，这些企业都是我们服务的客户。”余畅池说。

上海钢材贸易行业是全国最大且在国际上都有重要影响力的风向标。其规模化经营，在地域分布上形成了三类贸易圈：产地性贸易圈，主要包括围绕钢材生产企业形成的，如围绕宝钢形成的上海北郊钢材贸易圈；消费性贸易圈，主要围绕制造工业带形成的，如沿海工业带等；交通枢纽性贸易圈，上海市南北交通枢纽，港口、铁路、公路环网发达，钢铁贸易圈往往地处交通枢纽，往来便利。

分析了钢材贸易行业发展的特点后，余畅池打开思路，立足贸易圈布阵法智特格局，在长三角地区各大钢材贸易圈设立分部，为钢贸企业提供最专业便捷的一站式法律服务，为广大钢贸企业预防法律风险、解决法律问题。

用市场手段经营律师业务

“法智特做的就是‘特’，能在特殊行业领域里，做好我们的本职工作就已经很好了。”在采访中，余畅池显得十分低调。其实，在市场竞争激烈的环境下，余畅池能从细分市场中做出一份事业已是相当不易。

为了做大业务，余畅池在公司采取了特有的律师管理模式，即“授薪制”。余畅池分享企业管理经验时说：“这种公司化管理模式有助于提高律师的主动性和积极性，使公司良性发展。”法智特律师机构、律师团队逐渐壮大，现有 80 余人，分别分布在江、浙、沪区域 21 个办事处，接下来还将扩展到 40 个办事处。

“律师是一种职业，但是如果把律师的职业当作事业，用市场手段来经营律师业务，我们做事的心态就会发生改变。”创业这些年，余畅池从律师职业的传统观念束缚中解脱出来，把律师职业当事业来经营，这彻底改变了他的生活。

因为专注钢材领域的法律问题，余畅池长期致力于钢材市场建立、运营、担保和反担保、维护等综合法律问题的探索，在这一探索过程中，他对拓展自己的事业，有了更清晰的全盘把控。

目前，上海法智特企业服务机构是集法律服务、钢材贸易、知识产权代理、商贸中介于一身的综合性企业服务集团，打造投资运营一站式服务平台，为商业客户争取最大价值。“所谓一通百通，思路开阔了，事就好做了。”余畅池说。

“创业取决于个人的积极态度，创业没有捷径，要的就是脚踏实地，勤奋勤恳。”余畅池说，吃透一行才能找到金饭碗，大学毕业生切记不能“这山望着那山高”，要先把职业做好，比如，要当好律师，先得把法律文书写好，掌握法律服务流程、合同范本、订单设计，在行业里沉淀，想让自己成为行业内专家，就要主动参与行业设计标准，并向行业协会靠拢寻找客户资源，寻求发展。