



中国律师实训经典

Trial TECHNIQUES

基础实务系列

总主编 徐建 龙翼飞

非诉讼业务 律师基础实务

主编 李大进



 中国人民大学出版社

014038592

D926.5
142



中国律师实训经典

Trial **TECHNIQUES**

基础实务系列

总主编 徐 建 龙翼飞

非诉讼业务 律师基础实务

主 编 李大进

撰稿人 (以撰写章节先后为序)

张和伏 韩晏元 陈 宏
康 健 申晓雨 张 劭



中国人民大学出版社



北航

C1726561

D926.5
142

图书在版编目 (CIP) 数据

非诉讼业务律师基础实务/李大进主编. —北京: 中国人民大学出版社, 2014. 4
(中国律师实训经典·基础实务系列)

ISBN 978-7-300-19146-1

I. ①非… II. ①李… III. ①律师业务-研究-中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 065499 号

中国律师实训经典·基础实务系列

总主编 徐建 龙翼飞

非诉讼业务律师基础实务

主编 李大进

Feisusong Yewu Lüshi Jichu Shiwu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

电 话 010-62511242 (总编室)

010-82501766 (邮购部)

010-62515195 (发行公司)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com>(人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京鑫丰华彩印有限公司

规 格 185mm×260mm 16 开本

印 张 25.75 插页 2

字 数 569 000

邮政编码 100080

010-62511770 (质管部)

010-62514148 (门市部)

010-62515275 (盗版举报)

版 次 2014 年 4 月第 1 版

印 次 2014 年 4 月第 1 次印刷

定 价 62.00 元

版权所有 侵权必究

印装差错 负责调换

中国律师实训经典·基础实务系列编辑委员会

编辑委员会主任 韩玉胜

委 员 (按姓氏笔画排序)

万 春 王 芳 王耀华 刘春田 刘瑞起 吕立秋

任湘清 吴江水 李大进 李争平 李晓斌 陈里程

杨立新 张 林 何 悦 邱贵生 孟 扬 洪道德

姜俊禄 徐永前 徐孟洲 钱列阳 常 韦 龚志忠

黄士林 黄海星 温 旭 韩 健 翟雪梅

总 主 编 徐 建 龙翼飞

执行总主编 薛庆予

主编简介

李大进：北京市天达律师事务所任主任，擅长于知识产权、名誉权、国际贸易、民商事法律纠纷的诉讼与仲裁，以及投资项目的法律事务等。

主要社会兼职有：第十二届全国人民代表大会代表；中华全国律师协会政府法律顾问专业委员会主任；北京市人大常委会立法咨询专家顾问；中共北京市纪委、监察局顾问；北京市高级人民法院特邀监督员；北京市检察院特邀监督员；国家质检总局法律顾问及法律专家顾问委员会委员；中国人民大学律师学院客座教授；清华大学法学院法律硕士联合导师；西南政法大学客座教授。

主要著作有：《律师案例选》（上下册），《物权法实务操作原理·规则·适用》，《公司法实务操作原理·规则·适用》，《资产证券化的律师业务》。

序

中国人民大学律师学院组织编写我国第一套大型律师基础实务教材“中国律师实训经典·基础实务系列”的情况介绍已经收悉，看后甚喜。这套教材，集实用性、基础性和系统性于一体，内容全面翔实，对完善我国的律师制度，强化律师管理、规范律师行为、防范律师的职业风险有着重要作用；对提高律师基础实务技能、使律师积极参与诉讼和仲裁活动有重要的指导意义；对加强律师业务、实务管理和律师职业管理，增强常规业务必备知识和实务操作技能，也是非常有价值的。《中华人民共和国律师法》颁布施行不到 20 年，我国律师还很年轻，还需要从理论上、实践中不断探索。

我国法律教育一直偏重于理论研究，将法律实践成果总结提升为理论常常显得滞后。中国人民大学律师学院编写的这套教材，是我看到的第一套系统性法律实务教材，从这个角度说，它开创了我国法律实务教育之先河。律师业是法律职业中有条件全面接触各种法律实务工作情况的职业。从律师的客观和主观、实体和程序角度进行法律实践教育，可使法律人比较全面地了解掌握各项法律实务工作技能，特别是对于学生将来从事各类法律工作会有启发和帮助。这套教材不失为各高校法律实务教育的有益参考书目。

肖 扬

中国人民大学博士生导师、最高人民法院原院长、首席大法官

2014 年 3 月

序 言

中国正在经历一场深刻的社会变革，变革的方向之一，就是政府越来越多地退出对经济和社会生活的直接管控，而交由市场自行调节和社会自我管理。伴随这一变革进程的，将是对各类社会服务需求的大量增加，向社会提供法律服务的律师业也将迎来又一个发展的黄金时期。可以预期，未来若干年，律师从业人员数量将会呈现高速增长。

大量新人进入律师行业，必将对我国的律师教育提出新的挑战。如何从一个“菜鸟”迅速成长为一名合格的律师，是每个律师界新人或准律师关心的问题，而这正是律师正规化专业教育的目标之一。我国的律师教育目前还处在手工作坊阶段，基本上是以师傅带徒弟的方式培养律师。新人入行后，先跟着老律师做实习律师、律师助理等，慢慢积累经验，逐渐成长。这一方式的局限性是显而易见的。主要问题是，缺乏科学系统的培养计划和考核标准，导致年轻律师的培养随意性较强，且受所跟师傅及所在律师事务所的业务范围、业务水平及责任心等方面的局限，培养质量难以保证，年轻律师成长速度参差不齐，甚至一些人长期难以进入角色，无法成为一名合格律师。这种状况，显然难以适应我国律师业高速发展的需要。

中国人民大学律师学院自成立之初，就把探索构建我国律师正规化专业教育体系作为重要目标，并自2011年起，把律师实务教育引入国民教育体系，在法律硕士教学中开设了律师方向课程，目前已连续招收了三届学生。在三年教学实践的基础上，我们组织编写了这套律师基础实务教材。

本套教材共14本，大体包括三部分。第一部分为律师执业基础，主要包括律师制度、律师管理、律师执业行为规范、律师执业风险防范等执业律师必须了解的基本知识；第二部分为律师基础实务技能，包括律师参与刑事、行政、民事三大诉讼活动及参与仲裁活动必备的知识和基本操作技能，以及律师办理非诉讼业务的基本技能；第三部分为一些最常见的律师业务实务，包括公司、合同、房地产、知识产权、侵权、劳动与社会保障、婚姻家庭、企业法律风险管理等律师常规业务所必备的知识和实务操作技能等。这些课程是在参考国外尤其是英国律师教育经验的基础上，结合我国律师业务的具体情况而设置的。我们认为，这14本教材涵盖了最基本的律师业务要求和技能，读者如能全面掌握14本教材的内容，就基本具备了作为一名合格执业律师的业务能力。

将本套教材命名为“中国律师实训经典·基础实务系列”，故教材的编写强

调了实用性、基础性和系统性。实用性,即完全根据律师业务的实际情况安排教材内容,对每项具体律师业务的基本要求、处理思路、工作规范及具体操作技能等逐一进行介绍,并适当配以具体案例演示,力求使读者按照书中介绍的方法去操作,能够独立完成相关的律师业务工作。基础性,即本套教材主要面向律师界的新人,故在内容安排上只涉及最基础、最常见的律师业务,所介绍的也都是最基本的律师业务技能和操作方法,对于高级的、尖端的律师业务门类和技巧并不涉及。系统性,是指本套教材虽为基础实务教材,但每本教材对所涉及律师业务领域的具体工作要求均做系统、全面的介绍,以帮助读者全面掌握处理该项律师业务的基本技能。

本套教材各册的主编,均由国内律师界相关业务领域的顶级专家担任,各位作者也都具有多年的律师执业经历,且在相关领域术业有专攻,经验丰富。其中多数主编及多位作者曾在该院讲授过相关律师专业课程。每册教材都是主编和作者们多年实务工作的结晶以及律师专业教学经验的总结。可以说,本套教材既贴近律师工作实际,又符合一般教育规律,因此,适合作为各高校法学院律师专业课程教材和各地律协律师岗前教育教材,也可作为实习律师、律师助理及有志进入律师行业者的自学教程。

我国律师的正规化专业教育毕竟还处于起步探索阶段,无成熟经验可循,本系列教材作为我院三年律师专业教育成果的总结,必定还存在不足和疏漏,有待于进一步探索、完善。我们希望全国律师及律师教育界多提宝贵意见,帮助我们不断改进、完善本套教材,共同为探索建设符合中国实际的律师正规化教育体系奠定基础。

本套丛书各位作者在繁忙的工作之余承担了本书的编写工作,将自己的经验和智慧奉献于律师教育事业;各册教材的主编在教材的整体设计、内容安排与统筹、全书审稿统稿等方面付出了辛勤劳动,保证了教材的高品质;中国人民大学出版社法律分社领导和各位编辑,在时间紧、稿件多的情况下,为本套丛书的如期出版做了大量细致有效的工作。在此我们特对以上人员表示特别感谢。

徐 建 龙翼飞

2014年3月

前 言

中国律师发展至今已有三十余年的历史了,中国律师走职业化的发展道路也经历了二十多年的历程。在此过程中,随着中国政治制度、经济状况的变化和转型,以及国家法制的逐步健全和完善,律师所从事的业务,也已经从初始阶段的单一刑事、民事诉讼拓展到了公民、法人及社会组织进行经济交往、社会活动的各个方面,律师专业领域已不再限于一般案件和纠纷的处理,而是随着经济的发展和延伸到了投资、并购、融资、上市、商贸、知识产权保护、反倾销反垄断、常年法律顾问等更加广阔的非诉讼业务领域。社会对律师服务的要求也随之多元化,律师应具备精湛的专业技巧来适应发展和需求也愈加重要。

本书的主题是律师非诉讼业务基础实务。这一题目要求这本书必须以实务性为立足点和原则,用律师的专业知识、经验和技能来注解和诠释法律条文及其法律适用。本书的编著者在撰写各个章节时所强调的务实性,使得本书与其他类似的教材相比较,具有鲜明的特点:

第一,本书五十余万字的全部内容均由有着多年执业经历的律师执笔,书中介绍的各类非诉讼业务的实务方法和技巧,都是编著者们多年工作的积累和心得。而且,基于律师执业特点,编著者在书中对相关问题的阐述深入浅出、清晰简洁、便于理解,不失为律师文书写作技巧的典型范例。

第二,本书在选题上,没有以目前律师行业非诉讼业务的类型和涉及的法律知识为讨论重点,而是以律师从事非诉讼业务所应当具备的基本执业技能为切入点,系统地介绍了法律咨询、法律调研、尽职调查、项目谈判、律师见证、行政法律事务代理、法律顾问服务、涉外非诉业务、非诉法律文书制作等主要非诉业务的操作流程和工作技巧,并从律师业务管理的角度,介绍了非诉讼业务流程管理和客户关系管理的基本内容与方法。

第三,本书作为一本实务类的教材,大量采用了案例教学的方式,书中援引的所有案例均以律师在办理非诉讼业务过程中遇到的实际案例为原型,生动、鲜明,具有典型意义。读者通过了解这些案例以及律师处理法律事务的方法,从中可以对律师从事非诉讼业务的特点、常见问题和处理技巧获得更加直观和形象的理解。

第四,本书各章还特别加入了“律师心得”章节,其间既有对客户需求的理解,与外国律师事务所合作、交流的体会,也有对中国法律和法制环境独特要求的感悟。这些难得的经验、心得对于希望从事和了解律师非诉讼业务的学生和律

师同行而言，无疑为他们提供和开拓了更为丰富的视角，撰稿律师的亲身执业经历和积累的经验，对于律师同行们更具有一定的学习和借鉴意义。

此外，本书在最后还特别加入了附录部分，收录了一些典型的非诉讼法律文书范本。这些范本不仅形象、准确地说明了非诉讼法律文书的制作原则以及特定文书类型的基本架构和写作方法，而且使得本书具备了工具书的功能和特质。

律师非诉讼业务在律师法律服务业务中占据着越来越重要的地位，它也成了律师从业者的重要业务领域。编者希望通过本书，能够帮助学生和律师们更加全面地培养非诉讼业务执业技能，提高处理非诉讼法律实务的能力和技巧，为今后的律师职业发展打下扎实的基础。书中如果存有错误或不当之处，诚请读者和广大律师同行批评指正。

本书包括 12 章正文及上文所述的附录部分，分别由以下律师撰写：

张和伏：第一章、第二章

韩晏元：第三章、第四章、第六章

陈宏：第五章

康健：第七章、第八章、第九章

申晓雨：第十章、第十二章

申晓雨、张劭：第十一章

韩晏元、陈宏、康健、申晓雨、张劭：附录

李大进律师作为本书的主编，对本书的整体风格、体例、结构进行指导和把握；王太力律师在全书的统稿过程中提出了建设性意见，对于本书内容的改进和完善起到了重要意义。

最后，全体编著者在此特别感谢中国人民大学律师学院、北京市天达律师事务所全体同仁对本书编写工作给予的支持。

编 者

2014 年 3 月于北京

中国律师实训经典——锻造中国律师实战的“西点军校”

中国律师实训经典·美国法律判例故事系列



环境法故事

ISBN: 978-7-300-17451-8

作者: [美] 理查德·拉撒路斯 定价: ¥39.80

出版时间: 2013-06-30

宪法故事(第二版) ISBN: 978-7-300-15548-7

作者: [美] 迈克尔·C·道夫 定价: ¥49.80

出版时间: 2012-08-31

审判故事 ISBN: 978-7-300-15004-8

作者: [美] 迈克尔·E·泰戈 定价: ¥49.80

出版时间: 2012-03-31

刑事程序故事 ISBN: 978-7-300-14807-6

作者: [美] 卡罗尔·S·斯泰克 定价: ¥59.00

出版时间: 2012-03-31

证据故事 ISBN: 978-7-300-14661-4

作者: [美] 理查德·伦伯特 定价: ¥39.80

出版时间: 2012-03-31

中国律师实训经典·庭辩技巧系列

美国庭审宝典(第四版) ISBN: 978-7-300-16274-4

作者: [美] 詹姆斯·W·麦克尔哈尼

定价: ¥88.00 出版时间: 2012-10-31

庭审制胜(第七版) ISBN: 978-7-300-14782-6

作者: [美] 托马斯·A·马沃特

定价: ¥88.00 出版时间: 2012-05-30

对方证人——芝加哥著名刑辩律师论交叉询问与人生的经验教训

作者: [美] 史蒂文·F·莫罗 ISBN: 978-7-300-15154-0

定价: ¥49.00 出版时间: 2013-04-24



中国律师实训经典·律师职场系列

律师的职业责任与规制 (第二版)

ISBN: 978-7-300-17357-3

作者: [美] 黛博拉·L·罗德

定价: ¥39.80

出版时间: 2013-05-31

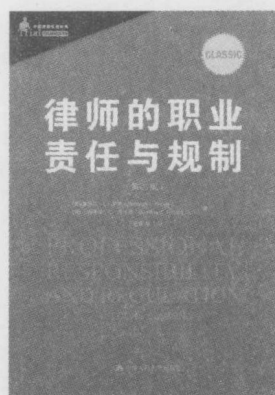
践行正义: 一种关于律师职业道德的理论

ISBN: 978-7-300-16985-9

作者: [美] 威廉·西蒙

定价: ¥30.00

出版时间: 2014-05-01



中国律师实训经典·高端业务系列

公司兼并与收购教程

ISBN: 978-7-300-19028-0

主 编: 肖 微

定价: ¥68.00

出版时间: 2014-04-30

中国企业境内首次公开发行及上市业务教程

ISBN: 978-7-300-19027-3

主 编: 靳庆军

定价: ¥58.00

出版时间: 2014-04-30

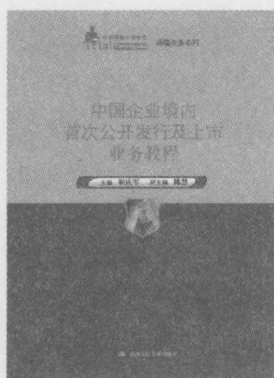
中英商务合同精选与解读

ISBN: 978-7-300-15196-0

作 者: 林克敏

定价: ¥42.00

出版时间: 2012-03-31



中国律师实训经典·基础实务系列

律师执业基础

黄士林主编

出版时间: 2014-04-30

刑事诉讼律师基础实务

钱列阳主编

出版时间: 2014-04-30

行政诉讼律师基础实务

吕立秋主编

出版时间: 2014-04-30

民事诉讼律师基础实务

翟雪梅主编

出版时间: 2014-04-30

非诉讼业务律师基础实务

李大进主编

出版时间: 2014-04-30

商事仲裁律师基础实务

韩 健主编

出版时间: 2014-04-30

公司业务律师基础实务

龚志忠主编

出版时间: 2014-04-30

房地产业务律师基础实务

李晓斌主编

出版时间: 2014-04-30

企业法律风险管理基础实务

徐永前主编

出版时间: 2014-04-30

劳动法律师基础实务

姜俊禄主编

出版时间: 2014-04-30

知识产权业务律师基础实务

温 旭主编

出版时间: 2014-04-30

婚姻家庭与继承律师基础实务

王 芳主编

出版时间: 2014-04-30

合同业务律师基础实务

吴江水 著

出版时间: 2014-04-30

侵权责任法律师基础实务

杨立新等著

出版时间: 2014-04-30

目 录

第一章 律师非诉业务概述	1
第一节 律师非诉业务的概念和类型	2
第二节 律师非诉业务的主要工作内容	4
第三节 非诉律师的主要工作方式	7
第四节 非诉律师应具备的基本素质	10
第五节 律师心得	24
第二章 律师非诉业务基本操作流程	26
第一节 律师非诉业务基本操作流程概述	27
第二节 律师非诉业务基本操作流程的主要内容	29
第三节 律师心得	55
第三章 法律咨询	57
第一节 法律咨询的定义和特点	58
第二节 解答法律咨询的基本原则	59
第三节 解答法律咨询的一般流程	65
第四节 律师心得	73
第四章 法律调研	77
第一节 法律调研的意义及主要特点	78
第二节 法律调研的一般流程和工作内容	79
第三节 律师心得	111

第五章 尽职调查	117
第一节 尽职调查的概念和意义	118
第二节 律师在尽职调查中的作用和责任	119
第三节 律师尽职调查的原则	122
第四节 律师尽职调查的一般流程和工作内容	124
第五节 尽职调查报告格式及主要内容	162
第六节 律师心得	175
第六章 项目谈判	177
第一节 项目谈判的主要特点	178
第二节 律师在项目谈判中的角色和作用	180
第三节 律师参与项目谈判的基本原则	183
第四节 律师在项目谈判中的主要工作	186
第五节 律师心得	199
第七章 律师见证	202
第一节 律师见证的概念	203
第二节 律师见证的目的和意义	204
第三节 律师见证的范围	205
第四节 律师见证的基本原则	205
第五节 律师见证的流程	206
第六节 律师见证书	207
第七节 律师心得	207
第八章 行政法律事务代理	212
第一节 公司行政法律事务概述	213
第二节 公司行政法律事务工作流程及内容	215
第三节 律师代理公司行政法律事务中的注意事项	234
第四节 律师心得	235
第九章 法律顾问服务	237
第一节 企业法律顾问服务概述	238
第二节 法律顾问服务工作原则	239
第三节 法律顾问服务工作程序及主要内容	240
第四节 律师心得	241
第十章 涉外非诉业务	244
第一节 涉外非诉业务概述	245
第二节 涉外非诉业务对律师的基本要求	246
第三节 涉外非诉业务对律师的特殊要求	247
第四节 律师心得	262

第十一章 非诉法律文书的制作	266
第一节 非诉法律文书概述	267
第二节 电子邮件的制作方法	276
第三节 信函、传真和律师函的制作方法	290
第四节 项目建议书的制作方法	295
第五节 合同的制作和审核方法	303
第六节 备忘录的制作方法	316
第七节 法律意见书的制作方法	321
第八节 律师心得	328
第十二章 客户关系管理	331
第一节 非诉律师的客户关系管理概述	332
第二节 非诉律师的客户关系管理系统	335
第三节 非诉律师在管理客户关系中的风险防范	345
第四节 律师心得	347
附录 律师非诉法律文书范本	350

第

章

律师非诉业务概述

- 第一节 律师非诉业务的概念和类型
- 第二节 律师非诉业务的主要工作内容
- 第三节 非诉律师的主要工作方式
- 第四节 非诉律师应具备的基本素质
- 第五节 律师心得

要点预览

社会经济的发展已经打破了律师业务仅限于打官司的传统概念，非诉业务在律师整体业务中的比率越来越大。

律师的非诉业务与诉讼业务相比具有无须经过司法程序、以律师自己的名义独立完成委托业务的特点。

了解非诉律师辛勤的工作及缜密的工作方式。

非诉律师应具备的基本素质和能力。

非诉律师成长的历程。

非诉律师不可缺少的三个意识和四个悟性。

非诉律师的形象。

作为非诉律师最犯忌的几个毛病。

第一节 律师非诉业务的概念和类型

律师的业务源于社会发展的需求，其业务范围与当时社会的经济发展密切相关，并适应于当时社会的需求。在传统的概念中，律师就是打官司的，这也反映出当时律师的业务就是诉讼。然而，如今社会发生了本质的变化，社会经济的高度发展为律师行业提供了广泛的业务领域，律师的非诉业务也渗透到社会经济的各个方面。当今，律师就是打官司的传统概念已经成为过去，特别是在经济发达国家或发达地区，律师的非诉业务占整个业务的比率已经大大超过了诉讼业务所占比率，这是律师业务发展的必然趋势。

什么是律师的非诉业务呢？广义而言，除了诉讼业务、仲裁业务以外的业务，均属于律师的非诉业务。具体来说，律师的非诉业务是指，律师接受客户的委托，在其职责范围内，依据法律法规的规定，无须经过法院或仲裁机构的裁决程序，直接以律师的名义为客户办理所委托的法律事务的活动。

1. 律师非诉业务基于客户的委托而产生

所谓客户，是指委托律师为自己办理法律事务的人，客户不仅有国家机关、团体、企业，也有个人，在涉外非诉业务中，客户中有外国企业或个人。非诉业务的客户是十分广泛的，但非诉业务的主要客户还是企业。非诉律师的业务源于客户的委托，有没有客户意味着律师有没有案源，而有没有案源又意味着律师能否生存。因此，对于非诉律师而言，客户是最重要的。

客户委托的业务有各种各样的内容，或者简单的法律咨询，或是某一份合同的制作、修改，或是参与某一个经济项目。比如，关于如何计算解除劳动关系员工的经济补偿金的咨询，或是对企业的并购提供全程的法律服务，或是完成企业上市的法律服