



# 律師民商事業務

# 必修課

(第三版)

CORE COURSES FOR CIVIL AND  
COMMERCIAL LEGAL SERVICES  
FOR LAWYERS THIRD EDITION

牟  
馳 / 著

结合案例，详细介绍律师民商事业务中  
必须掌握的基本执业技能



北京大學出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

律师民商事业务

必修课

(第三版)

CORE COURSES FOR CIVIL AND  
COMMERCIAL LEGAL SERVICES  
FOR LAWYERS THIRD EDITION

牟驰一著



北京大学出版社  
PEKING UNIVERSITY PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

律师民商事业务必修课/牟驰著. —3版. —北京:北京大学出版社,2016.5  
(律师阶梯)

ISBN 978-7-301-16102-9

I. ①律… II. ①牟… III. ①民事诉讼—律师业务—基本知识—中国  
IV. ①D925.104

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第060699号

- 书 名** 律师民商事业务必修课(第三版)  
Lüshi Minshangshi Yewu Bixiuke
- 著作责任者** 牟 驰 著
- 丛书策划** 陆建华
- 责任编辑** 陈 康
- 标准书号** ISBN 978-7-301-16102-9
- 出版发行** 北京大学出版社
- 地 址** 北京市海淀区成府路205号 100871
- 网 址** <http://www.pup.cn> <http://www.yandayuanzhao.com>
- 电子信箱** [yandayuanzhao@163.com](mailto:yandayuanzhao@163.com)
- 新浪微博** @北京大学出版社 @北大出版社燕大元照法律图书
- 电 话** 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62117788
- 印 刷 者** 北京大学印刷厂
- 经 销 者** 新华书店
- 730毫米×1020毫米 16开本 25.5印张 424千字  
2011年7月第1版 2014年8月第2版  
2016年5月第3版 2016年5月第1次印刷
- 定 价** 59.00元

---

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

**版权所有,侵权必究**

举报电话:010-62752024 电子信箱:fd@pup.pku.edu.cn

图书如有印装质量问题,请与出版部联系,电话:010-62756370



循阶渐进 登高望远

《律师阶梯——新律师民商事业务必修课》一书出版后,得到了广大读者的高度认可,经两次印刷仍然售罄。应广大读者的要求和北京大学出版社的邀请,我于2014年6月完成了对该书的第一次修订。第一次修订的主要内容包括:结合《民事诉讼法》的修订,对文稿中《民事诉讼法》的相关条款作了注明,以方便读者了解该法修订前后在案例中运用的情况;应读者的要求,增加了1个疑难诉讼的案例,增加了6个合同制作范例、3个合同审查范例和1个合同修改范例。同时,由于北京大学出版社将“律师阶梯”设置为丛书名称,书名修改为《律师民商事业务必修课(第二版)》,并于2014年8月出版。

第一次修订后,最高人民法院又于2015年4月颁布并实施了《关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉的解释》(以下简称《民诉法解释》),与最高人民法院于1992年颁布实施的《关于适用〈中华人民共和国民事诉讼法〉若干问题的意见》相比,无论是在篇幅上,还是在增强《民事诉讼法》的实用性方面,《民诉法解释》都创造了新中国司法解释工作的新标准,由此,也对律师民商事诉讼业务产生了巨大而深远的影响。

在北京大学出版社的盛情邀请下,结合《民诉法解释》的颁布实施,以及近年来律师行业在流程管理、客户体验、实务技术等方面发生的变化和取得的进步,我又对原稿进行第二次修订。本次修订的内容涉及:与《民诉法解释》有关的内容以及条款序号的调整;增加了1个案例和“法律文书制作指引”一章;根据上述修改内容,对相关章节的序号进行了相应的调整。

由于水平有限,书中的疏漏之处在所难免,欢迎广大读者通过微博、电子邮件等方式进行批评、指正。

车 驰

2016年3月13日于江苏常州

律师行业的特点在于专业知识和实务技能缺一不可,且不可偏废。同样学历背景、同样知识结构的律师在从业过程中的表现和业绩有着天壤之别,其原因往往就在于思维方式和实务技能的不同。律师的技能是一种经验型的知识,源于律师个人的实践摸索、感受与总结,如果将这些经验型的知识分析、归纳,凝练为一系列可操作的思维方法、行为方式和原则规范,就成为律师执业的基本技能。对年轻律师而言,尽快掌握基本技能或许不能保证业绩的突飞猛进,但势必能帮助其少走弯路,迅速提高业务能力与水平,早日完成由懵懂学徒向资深律师的蜕变。

律师执业基本技能的重要性无需赘言,但现实困境在于缺少获取这一技能的途径:法学教育更多的是传授法律专业知识,在法学院难以学到从业技能,律师在开始执业之前也无从受到执业技能方面的系统培训;即使是执业了一段时间的律师,在摸爬滚打之中摸索出一些经验,但仍然缺乏对职业技能系统和规范的了解,雾里看花;而熟谙职业技能的资深律师由于种种原因,往往无暇或无心甚至抗拒传经授道,有幸得良师者固然受益匪浅、进步显著,但大部分年轻律师仍只能在实践中艰苦跋涉、独自摸索。

所幸,我们欣喜地看到,越来越多的优秀律师不再敝帚自珍,而是将其执业历程的心得与体会、实务操作的经验与技巧无私地总结并奉献出来,与同行及后进分享,为广大年轻律师的职业之路指引方向。

本书作者牟驰就是这些优秀律师中的一员。作为全国律师协会青年律师工作委员会的委员,作者根据自己十多年来的从业经历,针对当前年轻律师成长过程中面临的突出问题,写成此书。本书以作者多年律师执业的实践心得为依托,



从代理诉讼案件的方法与技巧、参加庭审的技巧、诉讼类法律文书写作、诉讼类法律文书常见错误批注与评析、复杂合同的制作和卷宗归档六个方面，结合大量案例，对诉讼案件代理及参加庭审需要掌握的基本技能和具体的注意事项进行了阐述，对诉讼案件相关法律文书的具体写作方法以及年轻律师在诉讼类法律文书写作中存在的常见错误进行了说明与评析，对合同的制作方法进行了介绍，并结合相关法律规定和合同使用过程中出现的现实问题，对合同条款从律师的视角进行了分析和总结，对律师业务档案卷宗的装订和归档方法进行了说明。本书紧扣实务，案例丰富，不仅对重点问题浓墨重彩，更长于针对日常可能忽略之处提出独到的见解，实用性与可读性都很强，不但对年轻律师尽快掌握民商事代理诉讼具有指导作用，而且对其他业内同仁同样具有重要的参考价值。

我与牟驰相识已久，他不仅在实务方面取得了成就，同时勤于思考，潜心钻研律师业务和法律实务研究，是一名成长迅速的优秀律师。本书凝聚了他多年的从业经验与心得体会，希望本书的出版能够对刚刚步入律师职业之门的年轻律师有所帮助。

和西方同行成熟的行业文化及运作方式相比，中国律师业才刚刚起步，中国律师整体职业水准的提高有待于本土律师不断地实践，总结经验，并通过在业内的分享、交流、讨论，带动年轻律师尽快成长，推动自身取长补短，从而不断提升律师行业的整体执业水平，这既是本土律师的使命，也是一名优秀律师气度与格调的体现。希望更多优秀的律师能加入这一行列，形成百家争鸣的气象，以前辈的经验与智慧，教诲和引领年轻律师在职业之路上传承衣钵、青出于蓝，为中国律师业的传承与发展贡献力量。

是为序。

中华全国律师协会副会长 蒋 敏

2011年5月书于庐州

作为一名已经在律师行业中摸爬滚打了十多年的律师,回首自己走过的道路,经常想应该在一个合适的时候总结一下,既可以发现自己的优势和不足,也可以为刚加入到律师队伍中的同行们提供一些可以借鉴的经验和教训,帮助他们少走弯路,尽快成长起来。

写这本书的想法,最早可以追溯到2004年3月。那时候,我刚刚成为律师事务所的管理者。俗话说:“不当家不知柴米贵。”做专职律师的时候,脑子里想得最多的是怎样把自己手中的案件办好,很少考虑别的律师是怎样办案的。但是,作为律师事务所的管理者,就必须考虑怎样提高本所全体律师的业务水平和能力,否则就不是一名合格的管理者。记得上任后的第一件事,就是检查本所律师归档的卷宗。结果不查不知道,一查吓一跳。通过检查归档卷宗中的起诉状、答辩状、代理词等法律文书以及会见笔录、调查笔录等各种工作记录,发现大部分律师在对案件事实的了解与把握,证据的收集、筛选与提供,法律文书写作等方面存在很多不规范、不严谨,甚至是不会做、做得不对的情况。其中不乏执业多年的资深律师。这种现象的普遍性引起了我的深思。

究竟是什么原因造成了这种现象呢?

回想十多年来自己的成长历程,我找到了答案:是法律学历教育与律师执业实践的脱节,造成了即使是科班出身的法律专业毕业生也可能缺乏实际技能的情况;是律师行业对新律师基本技能培训的忽略与滞后,造成了大部分律师都处于“在干中学,在学中干”的现状。

记得自己刚刚考取律师资格,在律师事务所实习时,我写的第一篇代理词被带我的老律师先后修改了7次才算过关。由于那时候(1998年)电脑还属于新





生事物,会用电脑打字的人可以说是凤毛麟角。于是,每一次修改都意味着要把全部代理词重新抄写,其工作量可想而知。就是这样的磨炼,使我养成了不论案件大小,法律文书都必须字斟句酌,决不敷衍、懈怠的习惯。可以说,我是幸运的,因为在我还是实习律师的时候,遇到了一位认真负责、业务水平高的好老师,但不是所有的律师都能够像我这般幸运。

近年来,律师的流动性越来越大,律师新老更替的速度也越来越快,新律师的比例呈现逐年上升的趋势。在这种情况下,怎样提高他们的执业技能,使他们尽快进入角色、尽快成长为成熟的律师,就成为一个迫切需要解决的问题。在这方面,我所在的律师事务所做了一些有益的探索,取得了一些成功的经验。在本书中,我将近年来对本事务所新入职律师进行执业技能培训的内容进行了系统的总结和整理,希望能够对所有刚刚加入律师队伍的同行们有所裨益。

车 驰

2011年5月

<b>第一章 代理诉讼案件的方法与技巧</b>	001
<b>一、怎样寻找合适的代理观点</b>	001
案例 1-1 A 公司诉 Y 股东出资纠纷案	002
案例 1-2 河南 N 化工厂诉北京 R 石化产品有限公司买卖合同纠纷案	003
案例 1-3 B 公司诉 Y 公司、D 公司买卖合同纠纷案	005
案例 1-4 H 电缆厂诉 S 实业公司联营合同纠纷案	007
<b>二、怎样举证</b>	014
(一) 代理原告举证应当注意的事项	015
案例 1-5 某银行诉 H 集团公司及下属 W 公司借款合同纠纷案	017
(二) 代理被告举证应当注意的事项	021
案例 1-6 王某诉 B 公司及下属 C 厂买卖合同纠纷案	022
案例 1-7 李某诉 H 公司及其法定代表人张某借贷纠纷案	022
案例 1-8 K 公司因 B 公司所诉买卖合同纠纷提起反诉案	023
案例 1-9 C 公司诉 Y 厂、N 企业集团、B 公司及其所属 D 厂建设工程施工合同纠纷案	023
指引 1-1 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事诉讼案件举证指引	025
(三) 证据保全	031
案例 1-10 M 公司诉高某委托合同纠纷案	031
案例 1-11 北京 R 公司诉辽宁 X 公司承揽合同纠纷案	033



<b>三、案件管辖地的选择</b>	035
案例 1-12 B 公司诉翟某买卖合同纠纷案	036
案例 1-13 某建筑公司诉 B 公司建设工程施工合同纠纷案	037
<b>四、诉讼请求的取舍判断</b>	038
案例 1-14 NZ 公司诉 DS 公司借款合同纠纷案	039
<b>五、申请保全的时机与方法</b>	040
<b>六、接受委托时应当注意的事项</b>	042
(一) 办理委托手续应当注意的事项	043
(二) 对委托事项进行程序审查应当注意的事项	044
(三) 对委托事项进行实体审查应当注意的事项	045
指引 1-2 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民商诉讼案件操作规范 (收案相关节选)	046
<b>第二章 参加庭审的技巧</b>	049
<b>一、庭审前的准备</b>	049
指引 2-1 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民商诉讼案件操作规范 (庭前准备相关节选)	052
<b>二、出席庭审应当注意的事项</b>	056
(一) 参加庭审的着装	056
(二) 参加庭审的语言	057
指引 2-2 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民商诉讼案件操作规范 (出庭相关节选)	062
指引 2-3 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事诉讼案件出庭指引	063
(三) 怎样质证	067
案例 2-1 陆某诉 H 煤矿租赁合同纠纷案	070

指引 2-4 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事诉讼案件质证指引	074
<b>三、如何在调解中发挥作用</b>	<b>078</b>
案例 2-2 李某诉张某债务纠纷案	079
<b>四、庭审结束的后续工作</b>	<b>082</b>
<b>第三章 诉讼类法律文书写作</b>	<b>085</b>
<b>一、起诉状的写作要点及范例</b>	<b>085</b>
(一) 起诉状的结构	086
(二) 撰写民事起诉状应当注意的事项	086
范本 3-1 起诉状	089
<b>二、答辩状</b>	<b>090</b>
(一) 答辩状的结构	090
(二) 撰写民事答辩状应当注意的事项	091
案例 3-1 J市第一建筑工程公司诉黑龙江省 Q 厂建设工程施工合同纠纷案	091
范本 3-2 一审答辩状	091
范本 3-3 二审答辩状	094
<b>三、上诉状</b>	<b>096</b>
(一) 上诉状的结构	097
(二) 撰写民事上诉状应当注意的事项	097
案例 3-2 X 公司诉 Z 公司买卖合同纠纷案	098
范本 3-4 上诉状(单一当事人)	100
案例 3-3 周某诉 Y 厂、B 公司债务纠纷案	101
范本 3-5 上诉状(多方当事人)	103



<b>四、代理词</b>	105
(一) 代理词的结构	107
案例 3-4 T 委诉 Y 公司房屋租赁合同纠纷案	109
范本 3-6 代理词(一审代理原告、被告提起反诉)	109
范本 3-7 代理词(一审代理被告)	113
范本 3-8 代理词(二审代理上诉人)	115
范本 3-9 代理词(二审代理上诉人)	119
范本 3-10 代理词(二审代理被上诉人)	123
(二) 撰写代理词应当注意的事项	126
<b>五、诉讼类法律文书写作的其他注意事项</b>	127
<b>第四章 诉讼类法律文书写作常见错误批注与评析</b>	131
<b>一、培训案例 1:黑龙江省 S 食品公司诉黑龙江省 J 面粉厂     供用电合同纠纷案</b>	132
(一) 简要案情	132
(二) 代理词写作及批注	132
(三) 作业评析	137
(四) 案件处理结果	138
<b>二、培训案例 2:张某诉黑龙江省 B 公司人身损害赔偿纠纷案(二审)</b>	139
(一) 简要案情	139
(二) 上诉状写作及批注	140
(三) 作业评析	149
(四) 案件处理结果	150
<b>三、培训案例 3:黑龙江省 T 委员会诉黑龙江省 Y 医药销售有限     公司房屋租赁合同纠纷案</b>	150
(一) 简要案情	151

(二) 起诉状写作及批注	151
(三) 双方举证情况及被告反诉情况	160
(四) 反诉答辩状写作及批注	162
(五) 代理词写作及批注	171
(六) 作业评析	182
(七) 案件处理结果	185
<b>四、培训案例 4:河南 N 化工厂诉北京 R 石化产品有限公司     买卖合同纠纷案</b>	<b>185</b>
(一) 简要案情	186
(二) 答辩状写作及批注	187
(三) 代理词写作及批注	197
(四) 作业评析	216
(五) 案件处理结果	219
<b>第五章 法律文书制作指引</b>	<b>222</b>
<b>一、民事起诉状制作指引</b>	<b>222</b>
指引 5-1 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事起诉状制作指引	222
<b>二、民事答辩状制作指引</b>	<b>227</b>
指引 5-2 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事答辩状制作指引	227
<b>三、民事上诉状制作指引</b>	<b>230</b>
指引 5-3 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事上诉状制作指引	230
<b>四、民商诉讼案件代理词制作指引</b>	<b>234</b>
指引 5-4 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民商诉讼案件代理词制作指引	234
<b>五、民事再审申请书制作指引</b>	<b>237</b>
指引 5-5 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所民事再审申请书制作指引	237



<b>六、法律文书格式排版指引</b>	242
指引 5-6 北京德和衡(哈尔滨)律师事务所法律文书格式排版指引	242
<b>第六章 复杂合同的制作</b>	245
<b>一、制作合同前的准备</b>	245
(一) 制定合同前应当了解的常识	246
(二) 如何通过签订合同取得交易主动权	248
(三) 制定合同前应当熟悉的事项	250
<b>二、制作合同的具体方法</b>	251
(一) 制作合同的基本要求	252
(二) 区域经销合同范本与批注	258
范本 6-1 区域经销合同(专用条款)	258
范本 6-2 区域经销合同(通用条款)	268
(三) 固定资产租赁合同范本与批注	293
范本 6-3 固定资产租赁合同	293
(四) 融资担保合同范本与批注	300
范本 6-4 担保服务合同	301
(五) 委托生产合同范本与批注	308
范本 6-5 委托生产合同	308
(六) 联营合同范本与批注	320
范本 6-6 联营合同	321
<b>第七章 合同的审查与修改</b>	328
<b>一、合同的审查</b>	332
(一) 出具书面审查意见的合同审查	332

(二) 在电子版合同文本中批注的合同审查	348
二、合同的修改	353
(一) 修改前的合作开发协议	353
(二) 修改后的合作开发协议	359
(三) 合作开发协议的修改建议及理由	363
第八章 卷宗归档	373
一、卷宗分类	373
二、装订入卷材料应当注意的事项	374
(一) 应当装订入卷材料的范围	374
(二) 卷宗装订应当注意的事项	376
三、卷宗封皮的填写	376
附 件 高级人民法院和中级人民法院管辖第一审民商事 案件标准	381
不能结束的结束语	383



## 代理诉讼案件的方法与技巧

### 一、怎样寻找合适的代理观点

#### 阅读提示

---

● 寻找合适的代理观点这一环节的基本操作要点包括：

- (1) 以委托人所述事实为基础,首先确定纠纷的法律性质。
  - (2) 对比诉讼双方的起诉证据和抗辩证据,按照“认同争异”的原则,梳理整个案情,分析纠纷发生、演变的过程,归纳争议的焦点。“认同争异”是律师代理诉讼应当遵守的基本原则。“认同”,是指对双方提供的证据共同反映出的案件事实予以法律上的承认。这不仅是诉讼策略的需要,也是民事法律的普遍原则——诚实信用的要求。“争异”,是指对双方提供的证据不能共同反映出的案件事实,在依法的前提下,尽可能地为委托人争取最大的利益。
  - (3) 在熟悉常用法条的同时,对个案涉及的司法解释、行政法规、部门规章、地方法规等内容,在查询时要尽可能地穷尽每一条具体的规定。
- 

初做律师的人可能会有这样的困惑:很多案件接手以后不知道应该从哪个角度入手,或者不知道从哪个角度入手更合适。有些律师甚至因此对自己的能力产生了怀疑。其实,这种情况在每一个新入行的律师身上都可能发生过。原因很简单——国家司法考试备考以及考试时所作的案例分析题目都是经过加工整理的案件,其中涉及的法律关系、争议的焦点等关键问题基本上是一目了然,不用投入太多的精力