

律师服务如何突破诉讼模式? PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_

[E5_B8_88_E6_9C_8D_E5_c122_484182.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E6_9C_8D_E5_c122_484182.htm) 文•吴旭福建旭丰律师事务所 长久以来，中国律师服务的模式一直拘泥于诉讼模式，非诉讼模式仅占律师服务市场的极少部分。相较之下，国外经营得当的律师事务所，因非诉讼模式带来的业务收入有的甚至达到95%以上。我国的律师事务所业务虽然也包含了一些非诉讼业务，如法律咨询、草拟或修改法律文件、代理商务谈判、参与公司改制或公司上市、主持破产清算等，但有的因不易计费或不易收费而勉为其难或不愿办理，有的因业务机会少或风险大或收费低而作罢。目前，大部分律师事务所的非讼业务数量很少，所占市场份额低，律师们又没能紧跟经济发展的步伐去设计或开拓出新的非诉讼业务，建立起适合自身发展又符合客户需求的多类型、有特色的非诉讼业务模式。结果，随着市场经济的发展、国际化进程的迈进、法制建设的健全、社会对律师法律服务模式要求的多样化，我国律师服务的非诉讼模式却未能成比例地建立和发展，反而越来越萎缩，结果必将导致非诉讼业务的开展陷入恶性循环的误区。

一、律师服务非诉讼模式建构的必要性：首先，入世后，中国的经济产业结构、组织结构、文化形态与世界经济进一步整合，中国的产品、劳务、技术、信息和资本正全面汇入世界经济的大潮，中国的企业在全球范围内进行着生产要素的最佳组合和配置，分享着经济全球化带来的结构优化和规模经济的实惠。中国人的消费结构、投资结构和经济理念都在随之发生着深刻而巨大的变化。企

业和大众的法律意识也在大大增强。他们越来越强烈地呼唤全方位、高质量的法律服务，尤其是非诉讼法律服务。大量外国企业的涌入和国内企业大量地扩展对外业务，也需要律师提供大量优质、高效的全方位非诉讼法律服务。其次，随着中国加入WTO，服务市场逐步放开，大量的国外律师事务所正在进入中国。虽然在职业领域方面（主要是诉讼方面），国内律师目前尚比国外律师有优势，但这种优势将被逐步消除。这些国外律师事务所中有不少是国际化的律师事务所，对于拓展别国法律服务市场具有丰富的经验。而这些国外律师事务所无论从规模、实力和服务水平等各个方面而言，均比国内的律师强。他们进入中国后，放弃的是成本大、收益小、风险大的诉讼市场；瓜分的是份额巨大、产值惊人的非诉讼市场。因此，中国律师惟有抓紧实际实现业务重心的转型，建立符合自身发展的律师服务的新型非诉讼模式，趁此变革时期抢占市场，中国律师才能获得一次全面的提升。再次，随着企业和大众法律意识的提高，大量的纠纷隐患在初期就已得到控制和防范，进入诉讼阶段的案件将大幅减少。由于诉讼业务数量种类少，拓展业务的被动性和局限性，业务无法稳定持续发生，极具不稳定性，同时，中国司法环境不佳，诉讼结果不能预料、控制，当事人满意率低，诉讼市场越来越小。如果中国律师不抓紧时机占领非诉讼市场，仍偏安于诉讼一隅，随着诉讼市场的逐渐萎缩，中国律师及律师业将面临严峻的危机，更谈不上有更大的发展。

二、律师服务非诉讼模式建构的思路

笔者认为，基于中国律师服务非诉讼模式与诉讼模式发展不平衡及日益繁荣的非诉讼法律服务需求，中国律师应当追踪市场经济中有关行业或团体

的发展轨迹，建立律师服务多种非诉讼模式，设计出适销对路的多种法律服务产品，开拓和发展非诉讼法律服务市场。

1、追踪市场经济发展中发展强劲或市场覆盖率大的行业或项目，载法律服务于其上，设计和提供大众型的、精细的非诉讼法律服务模式。法律服务作为一种服务行业，必须有服务的对象或称服务的载体，它不是第一位的，它必须依附于被服务的对象或载体而存在。例如，企业的购并的非诉讼法律服务，前提是必须首先有企业的购并这一民事行为的发生，企业有如何使企业购并合法化的法律服务需求，否则，没有需要将所发生的购并行为合法化的企业这一服务的对象，企业购并的非诉讼法律服务模式也就无法建立并实施。市场经济发展过程中，市场分工繁杂，行业类别多，各个行业或项目需要的法律服务类型不一样，服务范围不一样，服务形式也可能不一样，那么，律师建立一种新型而有特色的非诉讼模式，应当从行业或项目的特点出发，从众多类似需要进行某一类非诉讼服务的企业普遍性出发，在市场中寻找发展势头强劲且市场覆盖率高的行业或项目，为其设计或添加法律服务，建立该行业或项目的律师服务非诉讼模式，提供一种大众型的、精细的法律服务模式。所谓大众的，即面向广大大众或广大企业；所谓精细的，即指对每个服务对象个体提供细致周到的服务。此类服务在公共事业中表现得尤为明显。比如，中国某城市的信息台，利用市场中移动电话信息功能，将信息服务载于移动通讯这一行业或项目中，由于中国人口众多，拥有移动电话量巨大，信息台通过对移动通讯的服务附加，获得巨额的信息收入。信息台的服务是面向大众的，但对于每个收到信息的个人而言，信息台提供的每条

信息都是细致的、周到的服务。如果这一信息台的信息中含有律师事务所发布的法律信息，那么，律师为该信息台提供法律信息这一法律服务，是否也就当然构成了律师服务非诉讼模式的一种呢？沿着此思路推而广之，是否有助于建立一种崭新的律师服务的非诉讼模式呢？或许有人认为该非诉讼服务事小难为，无可观收入，但是，由于该非诉讼模式的律师服务是一种大众型服务，正所谓“聚沙成塔”。关键是进行此模式服务的律师，必须善于进行艰苦细致的市场调研，善于发现能够附于法律服务于其上的行业或项目，策划和设计出可以实施的律师服务非诉讼模式，从而提供合适的“产品”，激发消费者购买法律服务“产品”的兴趣。上述律师服务非诉讼模式的建立和实施，必须有一定的团队人员作保障，分工合作，协调实施。唯如此，该非诉讼模式才得以顺利执行而达到各方最终的目的和效益。

2、追踪市场经济中需要综合服务的行业或项目，提供特殊、全面的法律服务。市场经济发展过程中，不可避免地会出现需要协调各种民事关系，协调各种行政关系，涉及到政策、法律、文化、经济诸领域，需要多方面专业人才包括法律人才提供综合服务的行业或项目，如开发区的建设，旧城改造等，其间涉及诸多错综复杂关系，而这些行业或项目的法律服务的发生，在绝大部分城市均可能发生。律师事务所把握住在各个区域独有的或共有的领域，追踪城市发展的需要，设计出综合服务或分项服务的法律服务产品，为该行业或项目提供特殊、全面的非诉讼法律服务，构建这一领域的新种类的律师服务非诉讼模式。而这一服务带来的非诉讼收入应当是较高且持续的，较高的收入因为服务对象的特殊性和复杂性，持续的收入

来源于综合服务中各阶段性服务收入的连接。该法律服务的非诉讼模式建立，要求律师事务所应具有专业型律师，以团队方式配合，才能提供该特殊而全面的法律服务。

3、追踪市场经济中某新兴领域，设计新型律师服务非诉讼模式，为该领域提供非诉讼法律服务。大型律师事务所或专业型律师事务所，汇集了许多民商法律专业精英，中小型律师事务所也不乏专业人才。结合自身律师事务所专业特点，或律师结合自身专业特点，瞄准市场经济发展中不断兴起的新兴领域，尤其是我国入世后，中国产品、劳务、技术、信息和资本全面汇入世界经济大潮，中国经济与世界经济接轨，中国法律服务领域不断扩大，及时跟进并研究这些领域，参考国外先进律师事务所的做法，设计出一套符合国际惯例也符合中国特色的新型律师服务非诉讼模式，提供全新的法律服务“产品”，必定能促进经济发展，开辟律师服务非诉讼模式新天地。比如，基础建设工程的管理与融资服务，国际商展及会议的律师服务，反倾销反补贴的律师服务等等。

4、追踪政府有关部门业务特点，将其部分功能社会化，为企业架起桥梁，提供新的“法律产品”服务。为适应经济发展的需要，现阶段，我国各级人民政府正大力进行机构改革，人员精简，改变政府原来部门多、人浮于事、政府职能重叠、政府职权过大的状况，将许多本可以社会化的或不必要由政府管理的事项从政府职能中剥离出去，提高机关效能，是各级政府一项长期而艰巨的任务。而律师事务所作为中介机构，律师作为提供法律服务的专业人员，在办理原行政职能中剥离出来的一些原行政事项时，比之其它专业人员更加熟悉法律法规、行政规定，比其它专业人员更懂得依法“行政”

，或依法办事。律师在政府和企业间可以搭起一座桥梁，让政府或企业“享受”新的法律产品服务。如，有关机关的审批制改成备案制后，由律师提供“初查、代报备”的法律服务；有些部门原先承担协调或处理归口企业的税务争端事项、企业间争端事项，疲于奔命，既低效又无法为其它企业或其它所涉行政部门理解，事倍功半。律师以解决争端为目的，设计出新型的律师服务非诉讼模式，由律师代表企业或政府与税务或其它企业协调，往往起到各方均满意的效果。毕竟，律师作为一个独立执行职务的法律专家，具有较高的政策法律水平，具备较高的谈判、协调能力，律师独特的法律地位，有助于解决企业间、政府间、企业与政府间许多错综复杂的矛盾。实践证明，律师在此领域的非诉讼服务模式的建立和实施是可以成功的。综上所述，中国律师服务的非诉讼模式建立应当是多向的、多层次的，中国律师不应当仅仅是考虑我能怎么做，而应当是考虑我想做什么。《中华人民共和国律师法》并没有对中国律师的服务范围作出禁止性规定，只要是合法的，对当事人有利，律师都可以将当事人要求提供的服务非诉讼化，建立法律服务的非诉讼模式，向当事人提供非诉讼法律服务。笔者认为，非诉讼领域的法律服务市场是广阔的，但有市场并不一定有适销对路的法律服务“产品”，如何建立多种新型的律师服务非诉讼模式，是中国律师能否最大限度占有非诉讼法律服务市场份额的关键。我国律师应当开拓思路，积极策划，勇于尝试，这样我国律师业必将迎来一个崭新的时代。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com