

非诉讼律师业务的市场定位与业务开拓 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E9_9D_9E_E8_AF_89_E8_AE_BC_E5_c122_485043.htm 重庆康实律师事务所 熊彦昆 我国律师制度恢复20多年来,律师业务的类型和范围随着社会主义法制建设的不断进步而逐渐丰富。上世纪90年代,律师非诉讼法律服务的兴起使我国律师行业摆脱了传统的诉讼服务这一单一的法律服务模式,并逐步与国际接轨,成为了律师业务的重要构筑部分。对于非诉讼法律服务这一新兴业务领域,我市律师行业经过十余年的培育和耕耘已取得一定发展,但相对发达地区还存在差距,笔者拟以本文从律师个人角度浅谈对于非诉讼律师业务的市场定位及业务开拓的个人看法。

一、市场定位 市场定位包含了两个层面的问题,一是市场分析,即明确非诉讼法律服务的市场范围和具体内容,掌握社会对非诉讼法律服务的具体需求;二是确定自己在市场中的大体位置,即结合自身实际情况,判断自身现阶段综合实力相对应、能适应和具有发展潜力的服务层面。

(一) 市场分析 市场分析的目的是挖掘和找出非诉讼法律服务可以存在的具体表现形式。随着社会经济的繁荣发展和法制建设的不断深化,非诉讼法律服务已呈现出细化和多元的趋势,广义来看,在法律允许的范围内,除通过诉讼或仲裁方式处理和解决的事务以外的其他法律事务都可包含在非诉讼法律服务范畴之内。在此概念下,非诉讼法律服务可以理解为三类:

基础服务类。包括日常法律及政策咨询、法律文件起草、商业谈判、债务催收、诉前和解、律师见证、律师声明、尽职调查、出具法律意见书、企业规范建制、置

业与投资、版权登记、工商登记、代理保险投保等。这类法律服务既可包含在常年法律顾问工作内容中，也可独立作为单项非诉讼法律服务。与诉讼业务相同，此类非诉讼律师业务大多是每位律师的基本功，也是律师每天都在从事和开展的基本法律服务。

高端项目类。包括公司设立、企业改制、收购重组、破产清算、上市融资、房地产开发及项目转让、基础设施建设、建设工程及政府采购招投标、企业重大资产处置、连锁经营、金融债权或资产包转受让、银行贷款审查、商标专利申请、转让与许可使用、股票债券发行、股权激励机制设计等。这类服务专业化要求高，律师执业风险和工作量大，且通常需要律师团队协作进行。

居间类。此类服务是律师以通过向委托人提供订立交易合同的媒介服务为对象的非诉讼法律服务，也是非诉法律业务的新领域，主要表现为诸如在金融机构存贷款、联营联建、房地产项目转让、企业收购兼并、资产处置、介绍引进投资等过程中为委托人提供交易对象信息并促成合同订立的中介服务活动。从上述分析可以得出两个结论：一是非诉讼法律业务范围广泛，律师深度开发和继续细化的空间很大，借鉴国外先进模式并结合本地实际情况广开思路，积极挖掘，应能大有作为；二是非诉讼法律业务存在不同层次，并非仅限于传统概念中的高端项目，每位律师都可以在不同层次的非诉讼法律业务中找到适合自身的位置。

（二）定位长期以来，非诉讼法律业务既是律师向往的黄金领域，又是律师不敢或者无法进入的高端领域，其根源就在于存在着将非诉讼业务统统理解为复杂、陌生业务类型的误区。从前述非诉讼法律服务的市场分类可以看出，基础服务类的业务类型大多数是律师日常工作

的内容，律师只要具备基本的专业知识和一定的服务技能就完全可以胜任此类工作；居间类非诉讼法律业务需要的则是律师的社会资源和社交能力，有条件和有机遇的律师应有意识的尝试此类非诉讼业务；改制、并购重组、破产清算等高端项目类业务是传统概念中的非诉讼业务的典型代表，很多律师认为非诉讼业务复杂和陌生也正是因为此类业务对律师的专业素质和执业能力要求极高且缺乏实践经验而望而生畏。笔者认为，如同诉讼业务也存在难易之分一样，如果仅仅因为某些复杂非诉讼业务超越了自己的能力范围而就此放弃对非诉讼业务的拓展和经营，显然非明智之举，如此继续，自身的业务范围必将因为同业竞争和缺乏新领域的补充而越来越受局限。社会的法律服务需求就是律师经营的目标，社会不仅需要高端的非诉讼法律服务，同样也需要基础的非诉讼法律服务，长远来讲，律师业务并无高低之分，任何类型的律师业务只要做精做强，必将都是行业中的佼佼者。律师应该在客观评价自身综合能力的基础上，勇于在非诉讼法律服务市场上寻找现阶段适合自己发挥的层面以及将来存在发展潜力的目标层面，积极参与非诉讼法律服务的市场开发，如此，社会需求得以满足，律师行业得以平衡与活跃。

二、业务开拓 非诉讼律师业务的开拓与诉讼业务的开拓，方法与技巧上大同小异。概括起来，无非“内强外联”。“内强”，是指律师内功的修炼，“外联”，是指交流合作和有针对性的融入社会政治经济生活。（一）内强 律师没有扎实的业务功底或者良好的职业素养，妄谈开拓与发展全无意义，真才实学才是经得起市场检验的核心竞争力。

1. 善于学习 专业知识的学习 从事非诉讼律师业务首先要丰富专业知识，

谙熟法律，旁通财会和企业管理，其次，学习他人总结出来的操作流程和注意事项，结合自身的理解和实践编写操作指南，为自己的工作提供指引和参考，再次，善于收集、整理和借鉴成熟规范的文件文本，领悟别人的经验，少走弯路，减少重复劳动。

解决问题能力的学习 非诉讼法律事务中通常都会存在这样那样的问题，且大大小小的问题常常相互关联，涉及不同的法律关系，非诉讼律师不仅需要有敏锐发现问题的能力，更需要具备站在全局高度综合解决问题的能力，如果仅是就事论事的对待和处理，往往事与愿违。

2. 养成规范的执业习惯 职业形象的规范。

职业形象不是非诉讼业务开拓的决定因素，但毫无疑问是赢得客户的必要条件。职业形象包括仪表、谈吐和举止，反映的是律师的综合素养，训练有素的职业形象有助于提高客户对律师的信任度，也有助于符合甚至提升客户的形象。

表达方式的规范。

第一，慎言。例如，商业谈判中律师用语应准确、严谨，职工答疑或拆迁问题中律师用语应把握尺度分寸，忌言辞激烈激化矛盾。

第二，法律文件要规范。非诉讼律师应具备较强的文字表达能力，善于和勤于文案工作。善于文案工作是指能够用规范的法律语言准确完整的表达观点，并能够将法律文件由薄写厚；勤于文案工作是指要形成对外和对内两套完整的文字资料和记录，即需要提交客户的工作成果诸如方案、法律意见书、律师尽职调查报告、律师函、合同协议、法律服务工作报告等，以及律师自己留存备查的律师工作日志、会议记录、资料交接清单等。

3. 从师

法律工作是技术性和实践性非常强的职业，执业技能和实践经验靠闭门造车、从书本中琢磨难以充分获得。如同每位律师从业起步时普遍需要有

经验律师传帮带一样，从事非诉讼律师业务也应该有这样一个过程。无论如何资深的律师，要想在自己从未涉足的某一非诉讼领域有所突破，选择一家专业的律师事务所，从助手做起、从琐事做起，多看、多听、多记、多想、多做，经以时日必能学有所长，这是进入新领域、快速提高执业水平的捷径，同时也可避免牺牲客户利益而拿客户作实验品。

4. 广泛参与，积累业绩 律师应善于利用律师事务所的平台，以不计个人利益、勤奋肯干的精神主动广泛参与所内非诉讼法律业务的服务工作，即或从事的多是边缘工作、辅助工作，对自身也是难得的学习和锻炼机会，同时也积累和丰富了自己办理非诉讼法律事务的工作业绩，无论该业绩成功或是未成功，参与本身就是经历，经历本身就是财富，参与的案例多了，在客户面前开拓业务时谈资和说服力也随之丰富。我市律师与发达地区律师在竞争本地同一非诉讼律师业务时何以屡屡败阵，很大程度就是源于口碑的悬殊差异，业绩不足、案例不足其业内口碑和美誉度相对知名大所或知名律师自然难以乞及，难怪客户舍近求远、舍廉求贵。

(二) 外联

1. 合作意识 律师工作中接触到未做过或不擅长的非诉讼律师业务，一不能缺乏信心轻言放弃，二不能大包大揽硬着头皮上，借助律师事务所的整体实力、依靠有经验的专业律师共同开拓共同办理，或者在本所也不能胜任情况下，与其他专业律师事务所开展所与所之间的合作，都是有利无害的选择。律师从事法律服务不能单纯追逐经济利益，还应具有集聚经验和业绩、立足未来的大气，当二者不能兼得时，舍小利而助长远，方为明智。

2. 社会活动 成功的律师都是出色的社会活动家。律师的社会活动不应是盲目的，应有相应的针

对性，从非诉讼律师业务开拓角度看，其范围主要为政界和商圈。某种意义上讲，涉足政界及商圈的高度和深度决定着律师的地位和层次。显而易见的是，层次大致相当的律师与客户才可能有近于平等对话的机会与前提，很难想象相差悬殊的律师与客户能在法律事务本身以外找到可以深入沟通的共同话题或者可以对等交流的讯息。另一角度来看，律师与政界和商圈的交往还有其他现实的意义，例如丰富了法律服务信息的来源，或者获得强有力的介绍与推荐，再或者，学会用政治和商业的眼光来看待问题，这对于从事非诉讼法律业务的律师来讲因思想更加成熟而已是胜人一筹。我市相当数量的律师已经充分认识到其重要性并纷纷通过参加政协、人大、青联、民主党派积极参与政治生活，以参加各种行业协会、商会、论坛、俱乐部、进修班广结商界朋友。可以肯定的是，思路正确，如持之以恒且方法得当，必能对律师业务的拓展产生极大的推动和促进。

3. 对外交流

律师的对外交流无疑是自我提高和自我推广的极好方式。例如参加全国性的研讨会、研讨班、学术论坛、讲座及其他类型的律师交流活动，或在学术刊物上发表专业文章，实践中，我市已有部分律师以此取得成功，值得广大同行参考和借鉴。

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