

新律师 进阶之路

非诉业务的思维与方法

如何培养思维，练就技艺？

多年专业经验
无私分享，娓娓道来

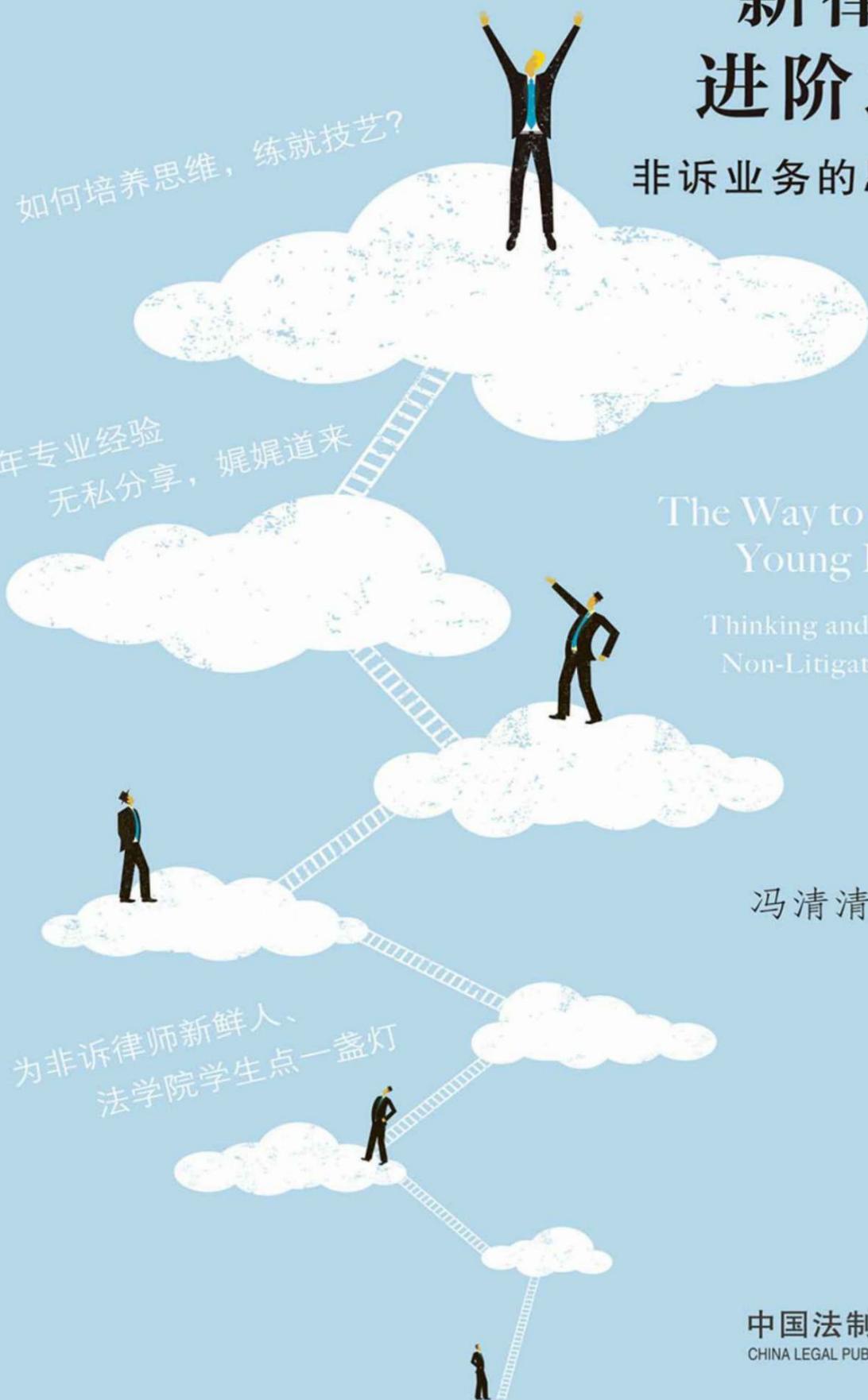
The Way to Progress for
Young Lawyers

Thinking and Methods of
Non-Litigation Matter

冯清清 ◎ 著

为非诉律师新鲜人、
法学院学生点一盏灯

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



新律师进阶之路

——非诉业务的思维与方法

冯清清 著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

序 “恋爱宝典”与职场经验分享

大概每个年轻人，或许尤其是男孩儿，可能都会在某个特定的青春年代留意到这样一种书，《恋爱十八法》《泡妞三十六计》，或诸如此类的。这符合人的生理规律：青春期到了，就想谈恋爱，但苦于没有女孩儿愿意做自己的女朋友，于是就开始想辙儿，又不好意思向别人求教；于是就只能去看书（现在可能是搜索引擎）；于是，《恋爱十八法》这样的书就有了市场。

我没有作过统计，到底有多大比例的男孩儿，在读过这种书之后，按照书上的教导，成功地追到了自己喜欢的女孩儿。但我相信，如果一个男孩儿原本就不怎么讨女孩儿喜欢，仅仅因为看了这些书，就突然变成了情场高手——更大的可能是，不讨女孩儿喜欢的男孩，照样不被女孩儿喜欢；而另外一些男孩儿，则无论他们有没有读过这种书，却始终被女孩儿所围绕，仿佛有换不完的女朋友。

你会说，既然你没有作过统计，怎么能得出如上判断？虽颇有点儿不好意思说出口，但原因其实挺简单，因为，我本人就是那种遍读天下恋爱“奇书”“宝典”，却一直无法讨女孩儿欢心的那一类极品；而我的几个好兄弟，却总是不断在换漂亮的女朋友，但他们却从不看什么恋爱宝典……

坦率讲，年轻的时候，我有很长一段时间为这事儿苦恼过：不仅仅因为我找不到女朋友；还因为，我读了这么多恋爱宝典，还仍然找不到女朋友——考虑到那时候，在我的心中，印成铅字的文章，从来都不是

自己怀疑的对象（因为根本没想过，正式出版的书也可以用来怀疑），因此，就越发对自己的恋爱能力感到绝望。当然，这进一步加深了我的苦恼。

后来，我读到了亚里士多德关于实践知识的理论，了解到恋爱这种事儿，大体可以视作典型的实践智慧；再后来，我又读到了欧克肖特关于“实践知识”与“技术知识”的划分，终于知道，阅读了恋爱宝典却仍然追不到女孩儿这事儿本身，并不表明我更不讨女孩儿喜欢，因为，就实践知识本身的特质来说，它本不可能通过阅读来掌握。为什么这么说？我们不妨来看看欧克肖特是怎么说的：

一切科学，一切艺术，一切实践活动，都需要某种技艺，实际上无论什么人类活动，都包含知识。一般说来，这知识有两种，任何实际活动总是都包含这两种知识……第一种知识我要称之为技术知识或技术的知识。在一切艺术和科学中，在一切实践活动中，都包含有技术。在许多活动中，这种技术知识被制定为规则，它们被，或可以被精心学习、记住，并且，就像我们说的，付诸实践；但不管它是否，或已经被精确制定，它的主要特征是它可被精确制定，它的主要特征是它被精确制定……我要称第二种知识为实践的知识，因为它只存在于运用中，不是反思的，也（不像技能）不能被制定为规则。然而，这并不是说它是一种深奥的知识。它只是说，使它被共享和成为共同知识的方法是不能被制定的教条的方法。[\[1\]](#)

结合欧克肖特在其他地方的论述，我们大体可以这样描述实践知识：首先，它与技术知识共同构成所有人类活动的知识基础；其次，与技术知识可以精确被制定为规则，因而可以单纯通过口耳相传或文字阅读就得到传授不同的是，实践知识无法被制定为规则，因而也无法通过口耳相传或文字阅读等方式传授，而只能通过学习者在实践中、面对具体情境的感悟才能领会。欧克肖特曾举例说，厨艺就是典型的两种知识巧妙结合的产物：一方面，食谱上那些被制定为规则的内容（如做红烧

肉应以肥瘦相间的五花肉为主要原材料，又如用白菜做不出鸡蛋羹），是典型的技术知识，可以口耳相传；另一方面，如果一个人从没有进过厨房，仅仅阅读食谱一般不大可能做出美味，他必须通过一定的实践、用心的感悟，才能在食谱这样的技术知识基础上，达致厨“艺”的境界——厨艺中这种只能通过实践领会的知识，即实践知识。

显然，恋爱宝典上传授的，最主要的只可能是关于恋爱、关于追女孩儿的技术知识；如果一个男孩儿，本就在恋爱方面比较大条，因而不擅长总结相应的经验并领会其中的巧妙之处，那么，他读再多恋爱宝典，也不大可能成为恋爱高手。再考虑到恋爱与厨艺这两种实践活动的如下区别，我们就更能明白，何以恋爱宝典更加无法达致其读者的初衷：在厨艺中，作为这种活动对象的食材，是纯粹消极的，并且大致有通用的评判标准，因而至少食材本身可以主要依据技术知识来选择；但在恋爱中，“对象”则是活生生的女孩儿，既不可能、也不应该有普适的评判标准，更重要的或许是，她会，或者说，应当会根据你的活动积极主动地对自己的行为作出相应调适。不难想见，这进一步加大了恋爱这种活动所具有的实践智慧意味。

毫无疑问，所有的法律实施活动，一如其他所有人类活动，都同时包含着技术知识和实践知识；如果再考虑到法律实施活动中，往往涉及多方具有不同个性但同样能动的主体，则我们可以说，一个法律实施活动是否取得好效果，将主要依凭的是相关主体对实践知识的妥切运用。这也就进一步意味着，无论是谁，都无法单纯地通过阅读也即通过学习技术知识而成为一个法律实践高手。因此，坦率讲，我并不相信，一个法律职业者可以仅仅通过阅读来使自己的职业能力作一个质的提升。

对一本旨在传授、推广自己职业经验的书来讲，其序言居然得出这样的结论，无疑是惊悚的，甚至是令人（或许尤其是作者）恼怒的，因为这简直是“上门砸场子”。但考虑到我虽然在恋爱方面比较弱智，情商总还是多少有一点儿的，因此，你应当会想到，我不可能写一篇文字

专门来砸本书的场子。

事实上，我接下来将向大家推介本书的可取之处：尽管我确实坚持如上认识、判断（法律实施主要依凭实践知识进行），但我仍然认为，对于广大法律职场人士，或许尤其是新鲜人而言，本书至少在如下几个方面值得细细品味——你可能会说，你直接写“如下几个方面”不就行了，为何非要交代你的如上颇具砸场子意味之判断？对于这个问题，我待会儿再回答；现在，我还是先谈谈从这本书中，法律职场人尤其是新鲜人可以至少得到些什么：

首先，是一种职业态度、人生态度。我始终觉得，态度决定高度，一个人在职场中，是满足于日常中各种具体问题的蝇营狗苟，还是常常反省、梳理并领会、感悟工作中的各项经验（无论好坏）？显然，本书作者选取的是后者，要不然，也就不会有本书了。曾子曰，“吾日三省吾身”；苏格拉底亦强调，“未经省察的人生不值得活”。我相信，正是作者的这种姿态，使她很快适应了法律职场；我并相信，如果作者，以及本书的读者，一直保有这种姿态，则自己的职业生涯必将多彩而精彩。

其次，是一种了解律师职业、职场的视角。每种职业都有自己的特质，每个人对职业也都有自己的认知、判断。作为一位在律师业摸爬滚打数年的有心人，本书作者对律师职业、职场的描述，当然不能代表后者本身，但至少，可以让新晋律师们预先对它有一个感观的了解。尽管法律职业能力只有通过实践以及实践中的感悟方可精卓，但在实践之前先作必要之了解，至少比两眼一抹黑强。

再次，是一种对律师执业活动中的技术知识的总结。虽然技术知识的掌握不足以保证一个人成为杰出的实践者，但技术知识恰恰是唯一可以仅仅通过书写—阅读就得到传播的知识。尤应提示的是，本书并不像部分书本那样只是简单交代技术知识本身，而是通过一个个具体、鲜活

的案例，进行故事叙述式的说理，这使得读者在分享其技术知识的同时，还有可能身临其境地去揣摩、感悟、领会其中的实践知识——换言之，本书可以让读者在阅读的过程中，一定程度上模拟实践并通过这种模拟积蓄实践知识，进而提升自己对实践知识的运用能力。

最后，但并非最不重要的是，本书可以提供一种阅读的乐趣。古人讲，“开卷有益”，可能主要是说通过阅读一些书籍可以充实自己的知识、思想乃至境界，这当然没有错。但我更希望，开卷有益当中的“益”，首先是阅读本身带来的乐趣，因为这种乐趣是通过阅读所可能获得的其他所有“益”之基础和前提。本书的文字是很活泼、别致、轻松而有趣的，颇可以给人以阅读本身的快感。也正是基于此一判断，在这里，我不仅郑重地向各位律师新鲜人推荐本书，我还特别向各位律师的亲友（譬如一个正决定是否要继续与身边某位律师交往的年轻人），以及任何其他非专业的朋友推荐本书——本书可以让您在轻松、愉悦的阅读过程中，大致了解律师职业乃至整个法律职业。

概言之，我期望，并且我相信，读者通过阅读本书，可以有如下一种或几种收获：促进自己养成一种反思的职业习惯，获得一个不错的观照律师职业的角度，提升自己技术知识的储备、激发自己对实践知识的运用能力，或仅仅是，享验阅读本身的乐趣。

最后的最后，让我们回到前文留下的那个问题：为什么我要特别指出律师无法仅仅通过阅读来提升自己的职业能力？这是因为：第一，我希望所有律师新鲜人都树立这样一种观念，律师职业能力的提升，只有通过执业或至少近距离观察并感悟执业活动本身方有可能，而不要抱有任何其他走捷径的幻想；与此相关联。第二，我不希望任何读者，对本书（或其他任何类似书籍）抱有过高的期望值：如果在阅读完本书之后，你认为你的职业能力确实得到了提升，那也是因为你本就已经具备了相应素质，阅读本书充其量只是正好激活了你的这些素质；相对应的，如果你通过阅读本书，并没有觉得自己的职业能力有大的提升，那

也不要有埋怨。

是为序。

周赟

2019年4月

[1]. [〔英〕迈克尔·欧克肖特著：《政治中的理性主义》，张汝伦译，上海译文出版社2003年版，第7～8页。](#)

序 追光之人，自己也会身披万丈光芒

2015年，我与清清律师相识于首届广州市所际青年律师演讲大赛，清清律师勇夺冠军。当时，她的语言表达能力，她对学术研究的深刻，对书籍涉猎的广泛，都给我留下了深刻的印象。经过这几年的交往，我认为清清律师是青年律师中不可多得的人才，她是我见过的青年律师中最出类拔萃的翘楚。她的成长不仅仅体现在她对律师行业的思考、对律师事业的热爱，更体现在她对待生活的态度、对人生的追求。德国著名法学家拉德布鲁赫曾经说过：“法律职业的要求之一是，必须每时每刻同时对该职业的高贵及其深刻的问题性有所认识。”清清保留了律师最宝贵的素质——独立思考的能力，独立思考行业、独立思考事业、独立思考人生。

清清律师是一位擅长思考和总结的法律工作者，见著于本书中的是她将执业过程中蕴藏在具体事务之中的规律，进行总结后形成的朴实方法论。本书既有年轻律师心理建设与法律实务操作建议，又有严肃认真的法哲学思考，茧中抽丝，凝练精华，不做纸上谈兵的夸夸其谈，而是结合自身经历的朴素经验。字里行间都体现着她帮助年轻律师成长的热心，以及对法律行业的热忱。她独特地关注年轻律师的情绪、思维和人际，细心地与读者进行交流和分享。她细察年轻律师的心理状态、执业环境、执业困惑，身临其境地感悟思索，提出的许多观点和建议对于年轻律师的成长都大有裨益。我认为，唯有仰望星空的人，才能在人才辈出的年代脱颖而出。

当今中国律师所面临的时代与以往不同，这是一个深刻变革的时

代，是一个充满机遇的时代，是一个印证实力的时代，是一个优胜劣汰的时代，每一位律师都需要作出自己的人生抉择。诚然，快捷的生活节奏把一切都变得便捷，我们不再拥有思考的闲暇，缺少与自我内心独处的空间，扪心自问，我们可曾把律师行业的发展放入国家的维度、民族的角度、世界的高度去研究？我们都知道揠苗助长是不智之举，却越来越不愿意静候花开；我们都知道无师自通是无稽之谈，却越来越不愿意苦练功夫。而清清律师能够守在青灯黄卷前回溯过往，探究云卷云舒之奥妙，倾听花开花落之心声，深思熟虑，斟词酌句，用白纸黑字的朴实方式，在字里行间激扬岁月的波澜，将个人感悟与年轻律师的理想紧密联系在一起。我认为，脚踏实地的人，总能随鲲鹏起，长风浩荡几万里。

本书不仅深入透彻地总结和分析了非诉律师的工作，更能站在年轻律师的角度，用另外一个视角和眼光去看待整个律师行业。最宝贵的是，能将多年的专业经验无私地倾囊相授，展露她对律师行业的期许，对年轻律师发展的切身感受，指出了一个人能够健康成长的方向和模式。年轻人对律师行业的发展起着越来越重要的作用，“80后”“90后”年轻律师撑起了律师行业的希望，查理·芒格说：“要得到你想要的某样东西，最可靠的办法是让你自己配得上它。”我希望年轻律师不断学习、不断汲养，不仅能将律师行业传承下去，而且能担负起历史的使命，为中国的法治事业作出重要的贡献。

“追光的人，自己也会身披万丈光芒”，诚挚地希望更多的年轻律师能够追求崇高的职业理想，以建设法治社会为己任，在法律行业的道路上激流勇进！最后，感谢清清的信任，将之青简付予我作序。花径未扫，柴扉已开，欢迎大家，欣赏本书中的满园春色。

黄山

2019年4月

目录

[封面](#)

[扉页](#)

[序“恋爱宝典”与职场经验分享](#)

[序 追光之人，自己也会身披万丈光芒](#)

[上篇 思维篇](#)

[第一章 理解非诉律师这个职业](#)

[第一节 非诉律师是做什么的](#)

[第二节 非诉律师的职业特征](#)

[第三节 非诉律师能赚多少钱](#)

[第四节 非诉律师的得与失](#)

[第五节 非诉律师的执业风险](#)

[第二章 非诉律师工作交往的那些人](#)

[第一节 你的客户，没有不急的](#)

[第二节 你的老板，没有不“傻”的](#)

[第三节 你的同事，没有不忙的](#)

[第四节 你的同行，没有不行的](#)

[第三章 非诉业务，比方法更重要的是思维](#)

[第一节 做苏格拉底式的提问者](#)

[第二节 向投资经理学商业思维](#)

[第三节 向产品经理学产品思维](#)

[第四节 向广告商学可视化思维](#)

[第五节 让我们把逻辑思维摆在最后](#)

[第四章 非诉业务，比身体更重要的是情绪](#)

[第一节 让我们皱眉的，不是大象而是苍蝇](#)

[第二节 被客户投诉，你该怎么办](#)

[第三节 被老板误解，你该怎么办](#)

[第四节 今晚加班，你该怎么办](#)

[第五节 轻看困惑重读书](#)

[第五章 从学院派到真正解决问题](#)

[第一节 背过这么多法条，仍然解决不了问题](#)

[第二节 假把式要逾越的鸿沟](#)

[第三节 三个策略，提升解决问题的能力](#)

[第四节 四条定律，练就超级表达力](#)

[下篇 方法篇](#)

[第六章 电子邮件：天天见](#)

[第一节 电子邮件在工作中的角色和作用](#)

[第二节 草拟一封得体电邮的六个要素](#)

[第三节 使用电邮的几个注意事项](#)

[第七章 法律研究：有研究才有发言权](#)

[第一节 你真的理解要研究的问题吗？](#)

[第二节 研究方法路径：常见的和非主流的](#)

[第三节 研究成果的体现——备忘录](#)

[第八章 合同审阅：如吃饭般日常](#)

[第一节 审阅前，问自己三个问题](#)

[第二节 修订前，理清合同的逻辑结构](#)

[第三节 修订时，如何分别对待](#)

[第四节 审阅后，注意几个细节](#)

[第九章 合同起草：这是件大事](#)

[第一节 新建文档前，要做这三个准备](#)

[第二节 起草合同时，应该从第一条写起吗？](#)

[第三节 优质合同必备：五个完善合同的小贴士](#)

[第十章 常见的法律文书：我们的王牌产品](#)

[第一节 法律服务建议书](#)

[第二节 律师函](#)

[第三节 法律意见书](#)

[第十一章 法律谈判：准备、逻辑和表达](#)

[第一节 准备：对面坐的是谁，要谈的是什么](#)

[第二节 逻辑：如何总结交易条款的谈判要点](#)

[第三节 表达：求同存异，没有又甜又不蛀牙的交易](#)

[第十二章 法律尽职调查：一项有趣但高风险的游戏](#)

[第一节 法律尽职调查是什么](#)

[第二节 为什么需要律师进行法律尽职调查](#)

[第三节 如何做好法律尽职调查](#)

[附录](#)

[后记 做一枚奋发向上的新鲜面包](#)

[版权信息](#)

上篇 思维篇

第一章 理解非诉律师这个职业

以政治为业有两种方式，一是“为”政治而生存，一是“靠”政治生存。这种对照并不意味着它们是相互排斥的。人们通常是两者兼而为之，至少他有这样的想法，在实践中他也肯定会两者兼而为之。

“为”政治而生存的人，从内心里将政治作为他的生命。他或者是因拥有他所行使的权力而得到享受，或者是因为他意识到服务于一项“事业”而使生命具有意义，从而滋生出一种内心的平衡和自我感觉。从这种内心的意义上，所有为事业而生存的忠诚之士，也依靠这一事业而生存。因此这里的区别所涉及的是事物十分基本的层面，即经济的层面。力求将政治作为固定收入来源者，是将政治作为职业，“靠”它吃饭，没有如此打算的人，则是“为”政治而活着。在私有财产制度的支配下，一个人要想从这种经济的角度看有能力“为”政治而活着，就必须存在一些琐细无足道的（如果各位愿意这样说的话）先决条件。在通常情况下，政治家不必在经济上依赖政治给他带来的收入。简单地说，这意味着政治家必须很富有，或者，他在生活中必须具有某种提供足够收入的个人地位。

——马克斯·韦伯 [\[1\]](#)

第一节 非诉律师是做什么的

一、“非诉”是什么

韦伯在《以政治为业》的演说中，讲述了“以政治为业”的两种方式——“为”其而生存和“靠”之而生存。所有的以某种事物为业，都至少包含这两种情形。“以法律为业”或者说“以律师为业”亦如此。初入律师行业的你，一定是两者兼而有之。并且，由于涉世不深，法学训练所培育的法治热情和对规则之治的追求，在一定程度上会让新律派比资深派更有“为其而生存”的斗志，尽管接下来可能面对“靠”此吃饭，以此谋生的现实境遇。

无论如何，当你选择以此为业，一定需要一些对此职业的理解。这种理解应当是细节的、具体的、可描述的，而非宏大的、缥缈不定的。尽管我们只能在有限的信息下作出选择，并且信息不对称几乎是作出职业选择时必然的情境，但我仍然认为，不能放弃获取尽可能充分的职业信息的努力。一茬茬已经在经历这个职业的从业者，不该只是在经验上所谓的“传经送宝”，而更应该提供尽可能真实的职业图景，以消解生生不息的职业神秘主义。[\[2\]](#)这是本书的初衷，是接下来你将看到的所有内容的出发点。

理解一个职业，首先应当了解它具体要做些什么。所要做的事，会帮助你建立对这个职业的初步认知，其后才是人。对于非诉律师，在讨论这个职业具体是干吗的之前，我们先谈所谓的“非诉”是什么。

“非诉”，是业界对律师业务概括分类的一种业务类型，与之相对应的是诉讼，即人们感性认识中的“打官司”，专业说法是“争议解决”。非诉业务中没有法院对案件的审理活动，取而代之的，是律师作为常年或专项法律顾问的角色，为商业活动的方方面面提供法律意见或

草拟交易文件。根据参与主体、适用法律等不同，诉讼业务可以分为民事诉讼、刑事诉讼和行政诉讼三大类。不同于此，非诉业务一般不会分为民事非诉、刑事非诉或行政非诉，它的业务主要集中在商事活动领域；但这并不意味着非诉与刑事、行政完全不沾边，在某些领域中，如反贿赂与反腐败、政府部门的常年法律顾问等，非诉业务与刑事法、行政法存在一定交集。

非诉领域的业务细分程度很高，不同的细分领域，可能适用完全不同的监管规则。同为企业融资事宜，选择股权融资、上市、发债或是资产证券化，涉及私募股权交易、IPO（Initial Public Offerings，即首次公开发行）、债券或证券化等不同业务领域，对应适用的监管规则和交易规则也大不相同。

法学是一门古老的学问，被誉为欧洲“大学之母”的博洛尼亚大学，从11世纪建校之初，就以法学为其王牌专业——随后的罗马法复兴就是源自博洛尼亚大学的法学教研活动。但非诉所涉并非一个历史悠久的知识体系，它是伴随着近代商业活动的巨大增长和商业交易的日趋复杂而发展起来的。放在法学整体知识框架中，非诉是一个年轻的、新兴的知识分支。

二、国内顶级律所的“非诉”有哪些业务

要对非诉业务建立一些感性的认识，你可以从“红圈律所”的业务领域中窥知一二。以金杜、君合、方达、海问和中伦为例，以下为五家律师事务所非诉业务领域概览。

表1-1 金杜、君合、方达、海问和中伦律师事务所的非诉业务领域

序号	律师事务所	非诉业务领域	备注
1	金杜	<ul style="list-style-type: none"> ● 银行与融资 ● 竞争、贸易与监管 ● 公司、私募股权、并购与商业事务 ● 知识产权 	金杜在每个业务领域下，作了进一步细分。以银行与金融为例，细分为企业贷款、债务资本市场、在线支付、基金融资、房地产融资、收购及杠杆融资、衍生工具

续表

序号	律师事务所	非诉业务领域	备注
1	金杜	<ul style="list-style-type: none"> ● 国际基金 ● 工程、能源与资源 ● 房地产 ● 破产重组 ● 证券 ● 税务 	及结构性产品、贸易、商品及出口融资、资产及飞机融资、金融诉讼、银行与金融市场监管、项目融资 12 个二级领域，充分显示了非诉业务的细分程度之高。
2	君合	<ul style="list-style-type: none"> ● 保险 ● 传媒、娱乐与体育 ● 电信与互联网 ● 房地产和建筑工程 ● 公司与并购 ● 国际贸易 ● 航空航天 ● 环境 ● 基础设施与项目融资 ● 竞争法 ● 境外投资 ● 劳动法 ● 破产 / 重整 / 清算 ● 日本业务 ● 商标 ● 商事刑事 ● 生命科学与健康 ● 税法 ● 私募股权 / 创业投资 ● 外商投资 ● 银行金融 ● 隐私保护、网络安全与信息法 ● 著作权 ● 专利 ● 资本市场 ● 资产融资与租赁 ● 资产证券化 	<p>相对而言，君合的非诉业务涵盖范围更广、更前沿。近年来，个人信息保护备受关注，娱乐业务繁荣发展，以及药品、医疗行业发展迅速，与之伴随的是富有想象空间的法律业务市场。君合对应设有隐私保护，传媒、娱乐与体育以及生命科学与健康业务领域，显示出贴合行业需求的业务发展方向。</p> <p>除了专业细分，行业细分也将是未来非诉业务的发展趋势，即一种根植于行业的一站式法律服务。律师必须凭借对行业的深入了解，特别是对行业内的业务经营、监管体系、产品特点、业界趋势，以及与之相关的法律问题的高度敏感，才能充分理解客户的商业意图，并就客户的商业计划或交易方案作出准确的法律判断，进而提出富有可操作性的法律建议。</p>

续表

序号	律师事务所	非诉业务领域	备注
3	方达	<ul style="list-style-type: none"> ● 资本市场 ● 私人股本投资 ● 公司业务 ● 直接投资 ● 银行 ● 发展基础设施和项目融资 ● 商业物业 ● 电信、媒体和互联网 ● 知识产权 ● 劳动法 ● 破产和重组 	方达和海问在“红圈律所”中走的是偏向于精品化的路线，不追求业务领域全覆盖，而是在各自擅长的领域无止境深耕，追求高质量的法律服务提供。
4	海问	<ul style="list-style-type: none"> ● 证券业务 ● 并购 ● 私募融资 ● 银行和金融 ● 反垄断 ● 知识产权 ● 房地产 ● 日常公司业务 ● 娱乐法 ● 税法 	
5	中伦	<ul style="list-style-type: none"> ● 资本市场 / 证券 ● 房地产 ● 私募股权与投资基金 ● 公司 / 外商直接投资 ● 收购兼并 ● 银行与金融 ● 知识产权 ● 建设工程与基础设施 ● WTO/ 国际贸易 ● 反垄断与竞争法 ● “一带一路”与海外投资 ● 劳动法 ● 税法与财富规划 ● 资产证券化与金融产品 ● 破产与重组 ● 合规 / 政府监管 	中伦的非诉业务划分得更细更全，多达 27 个业务领域。除了紧跟前沿的娱乐和生命科学，还覆盖航空、国防和军工等敏感、特殊行业，以及“一带一路”相关业务；酒店、旅游、海事海商也作为独立的业务领域专门列出。同时，中伦的合规 / 政府监管以及刑事合规业务，体现了非诉与刑事法、行政法的业务结合。