



团 体 标 准

T/CCPITCSC XXX—2025

涉外法律服务能力模型

Capability model for foreign-related legal services

（征求意见稿）

2025 – XX – XX 发布

2025 – XX – XX 实施

中国国际贸易促进委员会商业行业委员会 发布

目 次

前 言 II

引 言 III

1 范围 1

2 规范性引用文件 1

3 术语和定义 1

4 模型框架 1

5 基础能力模型 2

6 核心能力模型 6

7 模型使用方法 11

附录 A（资料性） 涉外法律服务专业领域特定要素 14

附录 B（资料性） 涉外法律服务能力自查 18

附录 C（资料性） 能力提升参考路径 25

前 言

本文件按照GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规范》的规定起草。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利，本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由中国国际贸易促进委员会商业行业委员会归口管理。

本文件起草单位：

本文件主要起草人：

本文件及其所代替文件的历次版本发布情况为：

——本文件为首次发布。

本文件响应了联合国 2030 年可持续发展目标中的第十七项“全球合作伙伴关系（Partnerships for the Goals）”。

引 言

当前，国际格局深度调整，全球经济治理体系面临系统性重构。随着我国企业“走出去”步伐的不断加快，其面临的涉外法律环境愈加复杂严峻。

作为现代法律服务体系的重要组成部分，涉外法律服务是顺应我国企业参与国际经贸合作的现实需求而形成的专业服务体系。

涉外法律服务提供方（以下简称提供方）凭借其专业法律知识、技能、资源及行业经验帮助涉外法律服务需求方解决法律事务、提供合规方案、减少违规风险，为经济社会稳定运行做出重大贡献。

然而，面对日益增长的涉外法律服务需求，行业内缺乏统一且全面的涉外法律服务能力描述体系，企业在筛选相关领域的合作伙伴时缺少科学、系统且标准化的参考方案，这导致需求方筛选的效率和质量提升受到阻碍，提供方在能力提升与业务展示方面也缺乏明确的参考指引，行业内供需匹配的市场机制无法形成高效运作。

本文件从市场需要的涉外法律服务能力出发，旨在形成一套基于基础能力模型和核心能力模型的涉外法律服务能力描述体系，力求全面覆盖涉外法律服务能力要素，作为市场需求主体选择合作伙伴的参考，以及涉外法律从业者构建涉外服务能力的指引，填补该领域指导资料的空白。本文件的正确运用有利于涉外法律服务需求方提升对涉外法律服务从业者的理解，帮助其高效筛选合适的合作伙伴，同时对从事或准备涉外法律服务的从业者有一定的参考学习价值。

本文件专注于涉外法律服务行为本身，基于行业现状及实操性考虑，文件侧重于能力拆解和能力要素的描述，主要包括对基础能力和核心能力的描述。

本文件适用于有涉外法律服务需求的组织筛选合适的涉外法律服务提供方，同时也适用于涉外法律服务相关人员及团队，为其理解、提升及展示涉外法律服务能力提供参考和指引。

涉外法律服务专业领域特定要素表和涉外法律服务能力自查表是本文件重要组成部分。

文件使用者可自由决定使用文件的方式和方法。

涉外法律服务能力模型

1 范围

本文件确立了涉外法律服务能力模型的基本框架、基础能力模型及核心能力模型。

本文件适用于有涉外法律服务需求的组织筛选合适的涉外法律服务提供方，同时也适用于提供涉外法律服务相关人员及团队，为其理解、提升及展示涉外法律服务能力提供参考和指引。

2 规范性引用文件

本文件没有规范性引用文件。

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

3.1

能力要素 competency elements

能够体现个体或组织能力的基本构成单元，包括知识、技能、团队、资质和经验等具体因素，用于衡量、评估和发展相应的能力。

3.2

涉外法律服务 foreign-related legal services

法律专业服务机构或人员依据本国、国际及相关国家法律规范、惯例与原则，针对涉及外国主体、客体、法律事实或具有跨国因素的各类法律事务，运用专业知识、技能与经验，提供旨在预防、解决法律问题以及维护当事人合法权益的专业服务活动。

3.3

涉外法律服务提供方 providers of foreign-related legal services

提供和交付涉外法律服务的组织或个人。

注1：担任涉外法律服务的经纪人或介绍人（推动者）或向提供方提供管理事务支持的组织或个人不被视为提供方。

注2：本文件提及的“提供方”除特别标明情况下，等同于“涉外法律服务提供方”。

3.4

涉外法律服务需求方 clients of foreign-related legal services.

因自身涉及跨境法律事务而寻求专业法律协助、咨询或解决方案的组织或个人。

注1：本文件提及的“需求方”除特别标明情况下，等同于“涉外法律服务需求方”。

注2：本文件提及的“客户”除特别表明情况下，等同于接受提供方服务的“涉外法律服务需求方”。

4 模型框架

4.1 能力构造

本文件中涉外法律服务能力模型按照专业深度自下而上分为基础能力模型、核心能力模型以及专业领域特定要素，专业领域特定要素见附录A部分。基本框架见图1。

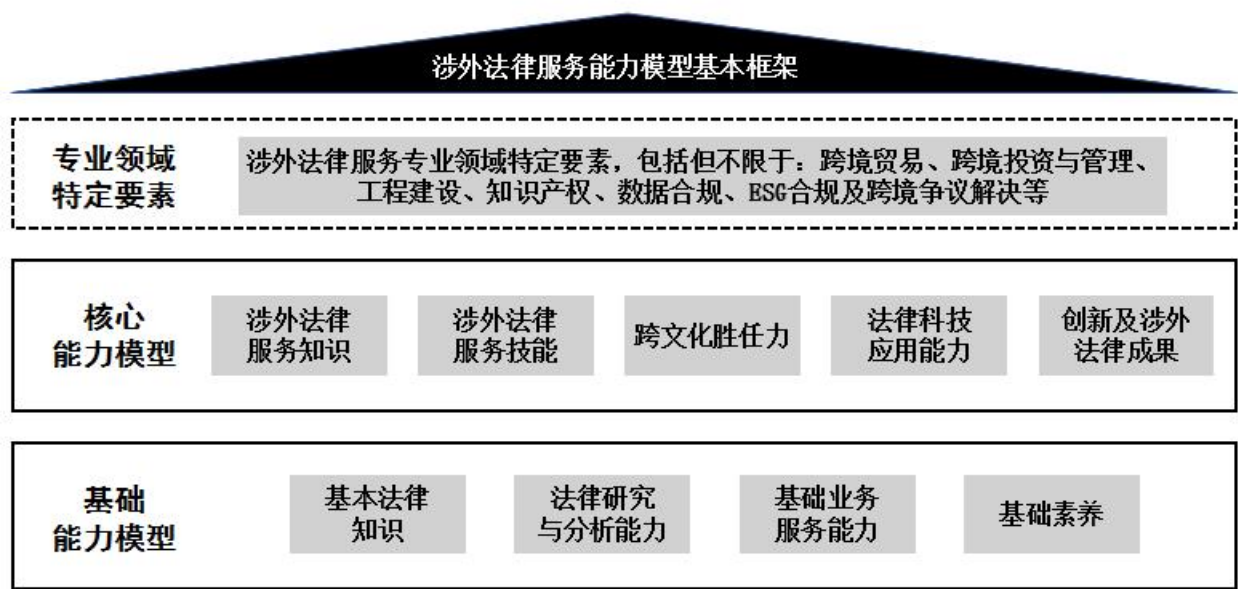


图1 涉外法律服务能力模型基本框架

4.2 能力指标

能力指标是指基础能力模型与核心能力模型中，体现能力的各项能力要素所具备的主要特征或子要素，本文件中对能力指标的描述和评价宜以可定性判定为设置依据。

文件中表示能力要素掌握程度的用词，按掌握水平从低到高排序为：了解、理解、熟悉/熟练和精通。其中各程度参考定义如下：

- a) “了解”指对相关知识和技能有初步的认知，能够在指导下完成简单任务；
- b) “理解”指对相关知识和技能的基本概念、原理或运作方式有明确认知，有少许实践经验；
- c) “熟悉”指对相关知识和技能有较全面的认知和实践经验，能够独立完成常规任务；
- d) “精通”指对相关知识和技能有深入掌握和丰富的实践经验，能够熟练运用并解决相关复杂问题，独立完成常规和非常规任务。

示例：基础能力模型中的“基本法律知识”这项能力由“国内法律体系”“国际法规规则”“专业领域合规知识”和“跨学科知识”4项能力要素所体现，其中描述“国内法律体系”的能力指标有“接受正规法学教育，熟悉国内主要法律类别”“理解各项法律条文的立法目的和适用范围”“理解跟踪国内法律体系更新动态的方法”。

注1：本文件“基础能力模型”和“核心能力模型”部分中，每项二级标题指涉外法律服务具体能力，三级标题是对应能力的要素，能力要素由下设的能力指标进行体现。

注2：本文件中能力指标掌握程度仅作参考使用，各单位在实操过程中可根据实际业务需要修改其中对程度的要求，但不宜越过多级进行调整，如将“了解”修改为“精通”。

5 基础能力模型

5.1 基本法律知识

5.1.1 国内法律体系

熟悉国内法律体系内容，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 接受正规法学教育，熟悉国内主要法律类别；
- b) 熟悉各项法律条文的立法目的和适用范围；
- c) 理解跟踪国内法律体系更新动态的方法。

5.1.2 国际法规规则

熟悉国际法规和特定地区、国家的法规体系内容，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 系统研习，熟悉国际公法、国际私法、国际经济法等核心领域法规规则；
- b) 理解代表性国际条约和国际惯例的条文内容和适用范围；
- c) 了解国际法规规则在不同国家、地区法律语境下的解读差异及适用优先性原则；
- d) 了解国际司法机构与仲裁机构或特定国家司法、仲裁机构在处理相关案件时对法律法规的运用惯例与适用倾向；
- e) 了解并整理各司法辖区对外国法院或仲裁机构裁判文书的承认情况与执法活动情况。

5.1.3 专业领域合规知识

掌握专业领域合规要求，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉国际贸易、跨境投融资、国际知识产权等特定领域之一的合规框架与关键规范；
- b) 理解特定领域内，不同国家和地区的监管差异；
- c) 理解协助企业建立适应国际业务需求的专业领域合规管理体系与流程的基础知识；
- d) 理解商业合规思维，在跨领域商业整合，如法律和税务风险结合分析等方面具有实战经验，能协助客户将合规框架落地，能提供一套一揽子服务方案给客户；
- e) 了解专业领域内，境内外、国际监管需求、法规政策等合规动态的前沿资讯、研究成果和行业实践案例。

5.1.4 跨学科知识

掌握跨学科知识及融合运用的方法，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 了解经济学、国际关系学、会计学、社会学等学科基础知识；
- b) 理解将法律专业知识、技能与其他领域知识相结合的方法，如系统性学习或了解交叉领域学科内容，依据跨学科知识储备为涉外法律事务提供创新性思路与多元视角等。

5.2 法律研究与分析能力

5.2.1 法律检索与运用能力

能够熟练运用多种法律资源开展检索与有效利用，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟练掌握各类官方法律法规网站、专业法律数据库等检索工具的操作技巧；
- b) 熟练精准提取检索关键词，缩小检索范围，快速获取法律条文和案例；
- c) 能够熟练将检索结果中可用部分与涉外法律事务相结合，为解决实际问题提供依据或思路。

5.2.2 问题发现提炼能力

能够从复杂法律情境与业务关联材料中捕捉关键法律问题并归纳的能力，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 能够熟练在业务资料、沟通中洞察潜在法律风险与争议点；

- b) 理解法律事务背后抽象的法律关系与利益冲突本质，并能够将复杂问题简化为核心要点；
- c) 能根据实际需求分解核心问题，并理解按照问题严重性与紧迫性合理排序，提炼出关键问题的方法和流程。

5.2.3 案例分析能力

研究各类案例并从中提取间接经验以指导实践，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 了解案例搜集的方法，能够整理分类国内外典型案例资源；
- b) 能够理解和分析案例的事实背景、法律适用情况与判决依据，并基于案例分析结果总结规律、对法律事务的发展进行初步预测。

5.3 基本业务服务能力

5.3.1 项目管理与执行力

能够对涉外法律服务项目进行全流程规划、把控与执行，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 能够熟练根据项目需求制定详细且合理的项目计划，明确各阶段任务、时间节点与核心人员；
- b) 理解项目管理工作与方法，对项目进度、成本和完成质量进行有效把控；
- c) 了解项目实施过程中可能发生的各类突发情况，且能够灵活地调整项目计划；
- d) 理解定期沟通的方法和重要性，能及时提示需求方项目重要时间节点，特别针对超过平均服务时长的中长期项目，能建立定期联络、汇报机制并贯彻执行以增强需求方对服务事项的预期。

5.3.2 团队组建与合作能力

根据涉外法律事务组建适配团队并促进团队间协作，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 具备外部或内部资源，能够根据服务需求方的要求选择适配成员，围绕项目、案件组建团队；
- b) 了解建立明确且合理的团队分工与协作机制的方法，提升或辅助管理者提升团队工作效率。

5.3.3 风险管理能力

能前瞻性地洞察涉外法律事务中潜在风险并制定一定程度的应对举措，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉业务中可能出现的政策合规风险、司法管辖风险、语言文化风险等；
- b) 理解基本的风险管理理论，并能够采用多种风险识别办法排查风险源并告知需求方；
- c) 在项目或案件推进过程中，能定期对风险状况进行评估并及时调整应对策略；
- d) 了解基本定性与定量分析方法，对涉外法律事务中可能出现风险的概率与影响程度进行评估。

5.3.4 客户管理与服务能力

能深度洞察客户需求，构建并维护长期稳定的客户关系，提供优质高效的涉外法律服务，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉客户需求调研的基本方法，如访谈法、问卷法、文件审查法、案例分析法等；
- b) 能根据客户需求制定个性化的客户服务计划与方案；
- c) 理解客户管理基本方法，若客户信息以信息化形式存档，宜了解客户信息管理系统的基本方法；
- d) 理解客户满意度调查的基本方法，并根据客户反馈持续改进服务质量。

5.3.5 沟通与协调能力

能在业务场景中与多方主体顺畅沟通和有效协调，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 口齿清晰，举止得体，能够熟练进行商务谈判、业务咨询和法律交流；
- b) 熟练掌握多种沟通渠道与方式，如面对面会议、电话会议、视频会议和邮件等；
- c) 具备合作意识，有熟练的谈判、沟通协调的方式技巧，能够促进各利益方达成共识；
- d) 理解掌握规范沟通文件与报告的写作方法，条理清晰、用词准确，便于信息传递与留档。

5.3.6 谈判与争议解决能力

能在涉外法律事务相关的谈判及争议解决场所中运用专业知识与技能为客户谋求有利结果，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟练制定谈判策略与争议解决路径，且根据实际情况能够快速适时调整；
- b) 全面梳理并熟练运用相关国家法律、国际规则及行业惯例，构建坚实的法律依据体系用于谈判与争议解决；
- c) 理解各类涉外法律纠纷的常见成因、性质和潜在影响，能够较为精准地确定核心争议点；
- d) 理解不同类型争议的解决渠道、方法和案例，能够灵活选择并运用诉讼、仲裁、调解等适宜的解决方式。

5.3.7 法律文件撰写能力

在涉外法律事务中高质量完成各类法律文件的撰写，其能力指标的主要特征包括但不限于：

- a) 熟练掌握不同类型的涉外法律事务所涉及的法律文件类型，及其撰写规范和文件格式；
- b) 理解客户的业务详情、法律诉求及风险偏好，使文件内容贴合需求；
- c) 了解国际知名律所或机构的法律文件范例，提升文件撰写的专业性。
- d) 了解与具体业务或案件相关的其他领域术语及行业表述习惯，增强服务的针对性。

5.4 基本素养

5.4.1 政治素养

涉外法律服务从业者应当具备的政治素养，其主要特征包括但不限于：

- a) 涉外法律服务从业者应自觉维护国家利益和社会公共利益，自觉遵守法律法规和行业纪律，遵守相关组织的各项规章制度；
- b) 参与国际法律合作时，应坚定传播中国法治理念与文化，展现中国在国际法治建设中的态度与责任担当，增进国际社会对中国法治体系的理解和认可，为提升中国在国际法律事务中的话语权做出贡献；
- c) 密切关注国际政治形势与国际关系动态，理解国家外交政策，在处理涉外法律事务时能敏锐洞察政治因素对业务的潜在影响，确保服务策略与国家整体战略和国际趋势相契合，避免因政治误判而导致业务风险；
- d) 任何涉外法律服务提供方均不得执行或者协助执行外国国家以涉外法律纠纷为借口对我国公民、组织采取的歧视性限制措施。

5.4.2 职业道德与价值观

涉外法律服务从业者应严格遵循职业道德，秉持正确的价值观，其主要特征包括但不限于：

- a) 严格保密，对在涉外法律服务过程中知悉的相关方的商业秘密、个人隐私及涉及国家机密的信息予以高度保密，不泄露给任何无关第三方，维护尊重知识产权及合法权益；
- b) 公正公平，在进行涉外法律服务时，不受种族、籍贯、宗教信仰等因素干扰，依据法律事实与专业知识独立、客观地作出判断，自觉维护法律的公平正义；

c) 诚实守信，提供客观、高效的涉外法律服务，保证服务的公正、真实和完整，履行承诺，实事求是；

d) 专业敬业，勤勉尽责，在涉外法律服务过程中，应热爱事业，恪守职业操守，回避同业不正当竞争，奋发进取钻研业务。

e) 主动承担社会责任，在进行涉外法律服务时，推动法治建设，倡导合法合规的商业行为与国际合作模式，不仅仅追求经济利益最大化，还应为构建和谐稳定的国内外法律秩序贡献力量。

5.4.3 语言与文字表达能力

涉外法律服务从业者所应具备的语言和文字表达能力，其主要特征包括但不限于：

a) 涉外法律服务从业者应具备良好的语言和文字表达能力，能够流利地表达专业见解，在法律谈判、法庭辩论、文件起草与审核等场景中熟练地运用专业法律术语进行交流与表达，避免因语言障碍导致失误；

b) 对于复杂的法律关系和事务逻辑，能熟练运用简洁和专业的文字语言表达清楚，避免歧义与模糊性。

5.4.4 洞察与应变能力

涉外法律服务从业者应当具备的洞察与应变能力，其主要特征包括但不限于：

a) 能详查涉外法律事务细节、合同条款差异及客户需求变化等情况，在相关信息中洞悉有价值的情报，为服务策略提供事实依据；

b) 对涉外法律环境、政策走向和行业动态高度敏锐，能够即时感知外部变动因素，了解其对业务的潜在影响范围与程度，并根据实际情况动态调整业务策略；

c) 遇到涉案突发情况，如国际法规骤变、客户突发纠纷等，应沉着冷静，理解其背后的原因和解决思路，调配资源，灵活调整服务方案，保障业务有序推进与客户及自身的合法权益；

d) 了解换位思考的基本方法，能够从多元视角审视涉外法律事务，敢于在复杂涉外法律服务业务中突破思维定式。

6 核心能力模型

6.1 涉外法律服务知识

6.1.1 特定地区法律研究

对特定地区法律制度、规范、理论和法律文化等专业内容的研究能力，其主要特征包括但不限于：

a) 熟练掌握特定地区法律资料的获取渠道，包括官方网站、法律数据库、当地或国际专业期刊及学术著作等，能够快速、全面地收集与业务相关的法律信息；

b) 熟练运用多种研究方法，如文献研究、案例分析和实地调研等，能够对当地复杂法律规范进行系统分析和解读，通过梳理不同部门之间的关系明确法律适用范围和条件，为处理涉外法律事务提供准确的法理依据；

c) 理解特定地区法律制度、规范和法律文化的演变过程，了解当地的立法背景及经济、社会等因素对当地法律体系的影响，为解读现行法律提供现实依据；

d) 了解并持续关注特定地区法律领域的研究动态和最新成果，了解与业务相关的产业趋势和重点国际案例，不断更新知识体系。

6.1.2 跨境法律服务经验

在处理跨境法律事务，提供涉外法律服务过程中积累的实践经验，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉涉外法律服务的基本流程，从前期需求沟通、项目评估、情报收集研究到方案制定、法律文件的起草与审核，再到后续的执行跟进以及纠纷解决等，确保各个环节符合国家及地区和国际法律规定；
- b) 在具体业务领域，如跨境并购、跨境知识产权保护、跨境诉讼等领域有成功的主导案例，理解案件背后的法律逻辑，精通某个或多个涉外法律业务的运作流程与关键环节；
- c) 熟悉复杂跨境法律事务中可能出现的违规风险及潜在法律问题，能识别不同国家及地区法律之间的差异和冲突，精通国际私法规则和冲突规范，能够选择合适的准据法解决冲突，保障客户的合法权益；
- d) 在过往的跨境工作实践中，与不同国家及地区律师、会计师和其他专业人士、团体建立了良好的合作网络，熟悉合作流程和方法，能够以客户需求为核心充分整合各方资源。

6.1.3 了解目标市场商业文化

对业务相关地区的商业文化的认知与理解能力，其主要特征包括但不限于：

- a) 了解目标市场所在地区的商业习惯、商务礼仪和沟通方式，能够避免因商业文化差异而产生的误解与冲突；
- b) 了解目标市场所在地区的价值观和决策模式，以便为客户制定符合当地商业文化的合规、营销等扩张策略；
- c) 当涉外法律事务涉及当地组织时，宜了解其组织文化、社会背景和涉事群体的文化背景；
- d) 了解并持续关注目标市场的消费观、价值观和社会舆情的变化趋势，及时调整对当地市场的认知，便于为客户提供适时的服务方案。

6.1.4 了解涉外法律机构

了解涉外法律机构的管辖范围、部门关系和工作程序等，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉业务所涉的法律机构包括哪些，如国际仲裁机构、国际法院等，了解它们的组织架构、管辖范围和工作程序；
- b) 了解不同涉外法律机构的声誉、公信力以及在特定领域的权威性，能够根据具体业务为客户选择合适机构；
- c) 能熟练收集、遴选当地律师所需的信息，特别是基于特定事项的专业化程度及服务经验，为客户聘任当地律师提供专业意见；
- d) 了解并持续关注涉外法律机构的政策动态、改革举措和重大案例，包括新规则的制定、人员变动等，便于及时调整认知，为客户提供适时的服务方案。

6.2 涉外法律服务技能

6.2.1 涉外争议解决能力

在处理涉外法律争议过程中展现出的专业技能，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟练掌握国际主流的争议解决规则和程序，确保工作流程的高效；
- b) 精通一种或多种涉外争议解决方式，如仲裁、调解或诉讼等，对其程序规则、适用范围、优势和局限性有深度认知，并主导过成功的涉外争议解决事务；
- c) 理解涉外争议各方的利益诉求和潜在动机，宜在法律文件之外，从商业战略、国际态势等多维度分析案件，制定出既符合法律规定又能满足客户实际需求的解决方案。

6.2.2 涉外非诉讼业务能力

在处理各类涉外非诉讼法律事务过程中展现出的专业技能，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉各类主流涉外非诉讼业务的常见类型，精通或熟悉一种或多种涉外非诉讼业务的操作流程，并有成功的实践经验，包括跨境投资并购、国际贸易合规、跨境知识产权、国际工程、跨境融资和国际保理等专业领域；
- b) 熟练掌握涉外法律文件撰写及审查，熟悉业务所涉国家及地区的法律规范、国际惯例和行业标准，如合同、协议和法律意见书等；
- c) 熟悉涉外法律事务所涉见证流程、要求和法律后果，能够依据规定和操作规程为各类涉外法律行为、事实和文件提供专业的见证服务；
- d) 熟悉涉外尽职调查的渠道和方法，能够独立或配合团队对涉外项目设计的法律、财务和业务管理等方面进行全面深入的调查，并能识别和评估项目中的法律风险和潜在问题，为客户提供详细、科学的尽职调查报告；
- e) 理解涉外非诉讼业务中不同利益相关方的关注点和需求，如投资方、融资方、境内外监管机构及非政府组织，平衡各方利益，制定切实可行的法律方案；
- f) 具有其他与涉外法律服务相关的顾问、咨询工作经验或成功案例。

6.2.3 不同法域下法律的交叉掌握与运用能力

识别及应对不同法域下涉外法律适用问题的能力，是涉外法律服务的重要技能之一。其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉主要法域法律体系间差异，如中国、美国和欧盟等典型法域体系的架构，能对比不同法域在跨境投资、贸易合规、知识产权等领域的关键规则差异和潜在合规风险；
- b) 熟悉国际私法规则，有处置相关法律法规冲突的实战经验，理解“属人法”“属地法”及“最密切联系原则”等法律适用原则的适用场景；
- c) 了解司法协助条约及其他涉及国际司法合作的框架协议，理解涉外裁判文书境内外承认与执行程序，能识别证据调取、文件认证等跨法域程序难点并提供解决方案和相关资源、渠道。

6.3 跨文化胜任力

6.3.1 跨文化团队运作能力

组建和管理跨文化团队，开展涉外法律服务项目宜具备的能力要素，其主要特征包括但不限于：

- a) 具有跨境协作经验，具有与国际法律服务机构进行国际协作的资源和能力。熟练掌握跨文化团队组建的渠道和方法，能够根据项目需求和成员的文化背景、专业技能等因素，合理配置团队成员，确保团队具备满足项目推进、案件解决的多元化知识和技能；
- b) 熟练掌握线上办公、协同办公和实时翻译等工具，减少跨文化团队可能受到的来自地理因素的阻碍，增强跨文化团队成员间的高效协作和信息共享；
- c) 了解团队及项目管理的方法和技巧，了解跨文化团队在项目执行过程中可能遇到的冲突类型和解决方法，能够及时识别和化解团队内部矛盾与冲突。

6.3.2 跨文化沟通能力

与不同文化背景的个人或群体进行涉外法律事务沟通过程中展现的能力要素，其主要特征包括但不限于：

- a) 精通或熟悉一种或多种外语，能够流利、准确地使用该语言进行专业的法律交流，包括撰写法律文件、进行商务谈判、参与法庭辩护等；

- b) 熟悉跨文化沟通技巧，如非语言沟通、沟通策略等，能够根据沟通对象的文化背景调整沟通表达方式，确保信息的准确传达；
- c) 理解不同文化背景下的语言习惯、沟通禁忌和文化隐喻，避免因文化误解而导致的沟通障碍，提高沟通的效果和质量；
- d) 了解合作方、业务所涉地区的用词礼仪和商务习惯，能尊重当地的文化习俗，形象专业、得体。

6.3.3 跨文化领导能力

带领跨文化团队完成涉外法律服务项目所展现出的领导力要素，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉跨文化领导理论和模型，如文化智力模型、霍夫斯泰德模型等，能根据团队成员的文化背景和项目特点，灵活运用不同的领导风格和方法，引领团队达成管理目标；
- b) 熟悉多种激励方式，了解不同文化背景下激励因素的差异，能够根据团队成员的个性或共性制定科学合理的激励制度；
- c) 有跨文化冲突管理经验，能够识别团队中因文化、分工等因素引发的潜在冲突，了解有效的冲突管理解决策略，如回避、强制、妥协与合作等；
- d) 倡导包容开放的团队文化，了解多元文化融合、提升团队凝聚力的管理方法，通过组织跨文化交流活动、团队建设活动等方式，促进不同文化成员间的相互学习与融合。

注：跨文化领导能力要素可不面向所有从业者，本文件使用方在筛选、评测涉外法律服务从业者时，宜根据对方在项目中担任的实际角色增加或减少各能力要素的权重。

6.4 法律科技应用能力

6.4.1 数字化法律科技使用

能够熟练运用各类数字化工具和平台开展涉外法律服务工作，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉法律数据库检索系统，如Westlaw、LexisNexis等，并理解提取关键词、筛选检索条件等技巧，快速准确地获取所需的法律资源；
- b) 了解数字化管理工具和系统，如电子合同管理系统、客户管理系统等，提高服务的效率，同时确保文件的安全性和可追溯性；
- c) 涉外法律服务从业者应具备与时俱进的动态意识，持续关注并学习先进技术，将先进技术理念与涉外法律服务实践相结合。

6.4.2 法律人工智能工具使用

能够使用人工智能技术辅助涉外法律服务，其主要特征包括但不限于：

- a) 了解人工智能工具的应用场景和功能，熟悉一种或多种法律人工智能工具的使用方法，如法律AI助手、法律大模型等；
- b) 了解运用人工智能工具对法律文件撰写进行审查和优化的方法；
- c) 了解借助人工智能工具提升涉外法律研究效率的方法，例如对案例进行检索与分析的方法技巧，对涉及地区法律法规的有价值信息的提炼等；
- d) 了解运用人工智能工具提高法律翻译效率和质量的方法。

6.4.3 数据及信息安全保障能力

在涉外法律服务领域，能够确保数据及信息安全的能力要素，其主要特征包括但不限于：

- a) 熟悉业务所涉的国内外数据和信息安全、隐私保护等法律法规和行业准则，确保项目及业务操作全流程的数据及信息安全，避免客户信息和商业秘密泄露、数据安全隐患等问题的发生；

b) 了解数据加密、访问控制、数据备份及恢复等技术、自有或外部渠道，对涉外法律事务中各类敏感信息及文件，如跨境交易合同、客户身份信息 etc.，宜采用合适的加密措施进行保护，项目期内宜对重要信息和文件进行备份，并在项目完成后与客户沟通信息和文件的处理办法。

注：涉外法律服务提供方宜与需求方提前签订相关协议，明确信息、文件备份的范围、频率、存储形式及位置等关键信息，并就信息和文件的保留期限、内容形式的合规性和最终处理方式达成共识。当服务方不具备相关能力和条件时，宜及时通知需求方并共同商议选取合适的第三方机构或拟定替代方案。

6.5 创新及涉外法律成果

6.5.1 涉外法律研究成果

在涉外法律研究方面展现出的专业成果与法律研究能力，其主要特征包括但不限于：

a) 在涉外法律研究领域，发表过具有一定影响力的学术论文、著作、研究报告等，从业者宜确保其成果的真实性和客观性且与涉外法律事务相关；

b) 在涉外法律研究领域，独立或作为主要成员参与编写实务指南、案例集，对涉外法律服务的业务流程、法律风险、解决策略和注意事项等有系统梳理和总结，具有实操价值。

注：成果影响力的界定宜以需求方的主观判断结合客观数据和事实为基础，如学术著作的影响因子、发布平台的规格及文章阅读量、合作单位的规格及行业地位等。

6.5.2 涉外法律国际交流经验

在参与涉外法律国际交流活动中所积累的实践经验，其主要特征包括但不限于：

a) 在涉外法律研究领域，参与国内外学术会议、研讨会、讲座，与境外律所、法学院和司法机构等组织有过交流经验，与法律专家、学者和优秀从业者有过交流、学习的经历；

b) 熟悉涉外法律交流平台和渠道，熟悉与业务所涉地区的律师事务所、仲裁机构或司法机关等组织联系的方式或具有推进业务的合作资源；

c) 在法律领域之外，了解或可触达业务涉及的，境内外其他领域的官方机构、企业、专业服务机构及非营利组织，为推进项目和解决客户其他问题提供有效支持。

6.5.3 参与涉外法律标准、政策制定

参与制定涉外法律服务有关的各类型标准，在有关部门政策制定过程中发挥实际作用，其主要特征包括但不限于：

a) 理解涉外法律法规、政策和标准的制修订流程和机制，有参与涉外法律服务政策、标准制修订经验，通过反馈专业意见、参与调研论证等方式提供专业的法律依据、业务数据和实践经验；

b) 了解境外、国际上领先的涉外法律服务标准和范例，了解业务涉及地区的最新政策。

6.5.4 获得涉外法律奖项或荣誉

在涉外法律领域获得的各类奖项和荣誉，能够体现从业者的专业成就和行业认可度。其主要特征包括但不限于：

a) 曾获国际级或国家级的涉外法律专业奖项或荣誉，并具有真实合规的获奖和荣誉证明文件；

b) 曾获行业协会或专业机构颁发的涉外法律专业奖项或荣誉，颁发单位宜具备相应资质、权威性及符合需求方的业务需求；

c) 曾获地方及港澳台权威机构颁发的涉外法律专业奖项或荣誉，颁发单位宜具备相应资质、权威性及符合境内规范及需求方的业务需求。

注：本文件中所指的涉外法律专业奖项或荣誉的形式主要包括但不限于：有真实单位背书、行业认可的荣誉称号、

专业大奖、专业榜单和杰出表彰等。

7 模型使用方法

7.1 需求方

7.1.1 模型使用重点步骤

涉外法律服务需求方在筛选服务提供方时，其重点步骤如下：

- a) 明确需求，需求方需要界定自身对涉外法律服务的具体需求内容，主要包括服务范围、服务方式、反馈及交付时间、涉及专业领域以及预期服务成果。需求中可包括提供方协助需求方搭建业务相关的知识体系、提供有关知识图谱等服务；
- b) 重组模型，需求方需要根据具体需求内容，拆解文本中的基本能力模型与核心能力模型，挑选为达成预期服务效果所需的能力要素，根据个性要求，调整能力指标的掌握程度，形成个性化需求能力模型；
- c) 确定潜在提供方，通过招标、业内推荐、公开募集等方式获取潜在服务方，利用商务沟通、填写信息收集表等方法 and 工具收集潜在服务方信息，并与个性化需求能力模型对照；
- d) 评估潜在提供方，通过对照个性化需求能力模型，需求方可根据自身需求自行设置权重，如核心能力要素1条等同于基础能力要素2条，并将全部潜在提供方按能力要素的匹配情况排序，视情况可直接排除末位的部分提供方；
- e) 得出候选提供方，与潜在提供方分别进行商务沟通，进一步了解其初步的服务计划、团队配置以及时间安排、收费标准和计费方式等重点要素，结合上一步的能力要素匹配情况重新排序，建议仅保留2或3家候选提供方；
- f) 商务谈判并确定合作提供方。分别与候选提供方进行商务谈判，再次沟通其达成服务预期成果所需的时间和成本，测算项目成功率。最终综合能力匹配情况、费用预算等客观因素以及服务态度、沟通质量等主观因素，对各候选提供方进行全面的评估，确定最合适的提供方拟定合作方案；
- g) 需求方与提供方之间宜建立定期沟通和投诉机制，由提供方定期提供详细的服务报告，内容宜包括服务进展、已解决的法律问题、新发现的风险点、服务推进的难点以及应对建议等，同时，对于服务效果的评估周期和方式也需要明确规定；
- h) 除上述关注要点外，需求方宜根据自身实际业务需求，对提供方给出的标准化服务流程及服务方案内容进行审查，对利益冲突机制是否完善、案件评估体系、法律研究的深度和涉外法律文本的起草规范是否有明确规定等内容进行咨询。

注：本文件所列模型使用重点步骤仅作为基础参考，文件使用方可按照实际需求自行增加或减少步骤。

7.1.2 注意事项

涉外法律服务需求方在使用本文件筛选服务提供方时，其注意事项如下：

- a) 需求精准化，务必确保需求描述准确，避免模糊和歧义，对于不同业务所涉及的专业领域宜明确边界，对于项目时限、涉及的境外地区等有关服务范围和服务方式的关键信息宜详细列举说明、对希望达成预期成果的表述宜定性定量，如胜诉、融资若干元等；
- b) 重组模型时，宜基于专业判断和实际业务需求挑选能力要素，避免过度简化或复杂化模型；
- c) 重组模型时，宜基于实际情况适度调整能力指标的掌握程度，确保个性化需求能力模型既能准确反映自身需求，又具有可操作性；
- d) 对于提供方所提供的信息，宜严格核实其真实性，尤其是资质证书、成功案例和客户评价等；

e) 在筛选、评估提供方时，需求方设置的权重宜符合客观现实，充分考虑各能力要素、能力指标对实现预期服务成果的关联性和重要性；

f) 在筛选、评估提供方时，坚持公平原则，宜避免因主观偏见或个人利益冲突等因素影响筛选、评估结果。评估结果宜向所有参与筛选、评估的提供方如实公开，并给出依据；

g) 成本与效益平衡考量，需求方宜在确定合作意向时，与服务方明确服务费用的具体金额和支付方式，深入了解成本构成和变动因素，结合自身预算和预期收益，选择性价比最高的服务方案；

h) 合规及风险防控，需求方宜高度重视法律合规问题，确保提供方提供的服务方案和操作流程符合国内外法律法规和行业规范，对合作过程中可能出现的风险进行评估、防控，宜在合同中明确双方的权利义务和违规责任，保障自身合法权益；

i) 持续跟踪服务情况，需求方宜持续跟踪服务方的方案执行和项目进展，根据实际情况及时调整合作策略和具体需求，若提供方未能达成预期的服务质量或出现新的需求变化，宜及时与提供方协商沟通解决方案。

7.2 提供方

7.2.1 能力自查

本文件鼓励涉外法律服务提供方依据文件内容自查、自测，参考工具如涉外法律服务能力自查表，见附录B部分。

7.2.2 能力提升

本文件鼓励涉外法律服务提供方依据文件内容有针对性、有选择地提升自身业务能力。具体参考工具如能力提升参考路径表，见附录C部分。

文件给出参考能力提升路径主要包括但不限于：

- a) 从业者自我提升；
- b) 公共服务支持；
- c) 借助专业培训机构或平台；
- d) 参与行业研究、标准及政策制修订等项目；
- e) 建立战略合作伙伴关系；
- f) 参与公益法律活动；
- g) 应用法律科技。

7.2.3 注意事项

涉外法律服务提供方使用本文件时，注意事项如下：

a) 目标明确，业务导向。提供方宜根据自身业务现状和发展规划，明确真实所需的能力、能力要素和各能力指标的掌握程度，不宜盲目跟风，避免过度追求广度而降低专业深度；

b) 在使用涉外法律服务能力自查表时，宜秉持客观、公正的态度，依据实际工作中的表现和成果如实填写各项内容，不宜夸大自身能力或自我贬低；

c) 在使用涉外法律服务能力自查表自测自评时，不宜仅依靠自身的主观判断，宜从多个角度征求自身在各项能力的看法和建议，综合形成真实客观的测评结果，如团队成员、过往客户和其他合作伙伴；

d) 定期复测，从业者自身的能力是与时俱进的，随着业务拓展、能力提升，自查表所呈现的结果也会随之变化，自查表使用者宜定期复测，对比不同时期的测评结果，及时调整能力提升计划；

e) 在使用能力提升参考路径表时，宜结合自身实际情况进行选择，如不同的律师事务所、涉外法律服务平台所能提供的资源、发展渠道和业务种类存在差异，从业者可因地制宜地构建个性化的能力提升计划；

f) 注重能力提升的系统性、连贯性和来源的权威性。从业者宜避免过度碎片化学习和重复学习，通过事先根据能力模型和业务需求制订能力提升计划和学习框架，将多渠道获得的新知识、新技能与已有的知识技能体系相融合，切实提升业务能力；

g) 注重实践与理论相结合，涉外法律服务是重实操的服务领域，不仅需要理论知识的积累，同时从业者宜具备将知识运用到实际业务的能力，从业者在依据文件提升能力的同时，宜主动参与业务所涉的各项实践活动，加深对理论的理解掌握，进一步有针对性地调整能力提升计划，例如，在系统学习了跨境并购的法律知识后，宜主动参与各类跨境并购项目，在锻炼自身业务能力的同时，检验所学知识、技能的准确性和实用性，筛选更科学、合理的学习渠道。

附 录 A
(资料性)

涉外法律服务专业领域特定要素

在涉外法律服务的具体过程中，不同业务需求、服务类型和范围所需要的能力要素存在差异，涉外法律服务提供方宜深刻理解与其业务深度关联的特定能力要素，部分参考举例见表A. 1。

表 A. 1 涉外法律服务专业领域特定要素表

专业领域	特定能力要素	能力指标
跨境贸易	起草并审查跨境贸易合同的能力	熟悉各类国际贸易术语及相关公约，如《国际贸易术语解释通则》
		熟悉贸易双方所处国家或地区的贸易、税收政策的差异，能准确审查和起草跨境贸易合同，确保合同条款合规且符合客户利益
	洞察跨境贸易中潜在贸易风险并给出防控建议的能力	熟悉跨境贸易过程中汇率风险、政策风险、运输风险等潜在风险的出现形式和影响程度
		熟悉规避或降低跨境贸易潜在风险的方式和合规渠道
跨境投资与管理	国际投资法规体系	理解主要投资目的地的外资准入、税收、劳动等法律法规，熟悉一地或多地的外资、外商法规体系
		精通目标投资国关于外资并购的法律流程和规定，包括并购交易的申报、审批和交割等环节的具体要求，熟悉其中的困难点和应对策略
		了解国际投资领域的习惯法规则和一般法律原则，如“用尽当地救济”等
	投资项目尽职调查能力	精通跨境投资项目尽职调查的流程和重点，熟练掌握不同投资领域在法律层面的重点审查事项，如特殊行业监管、雇佣外籍劳工等
		能够实地考察跨境投资项目或熟悉当地合规、可靠的尽职调查渠道，确保跨境尽职调查的报告结果真实可靠
	境外企业合规管理能力	熟悉境外企业合规经营的相关法律规定和监管动态
		能够精准解读境内外法律条款对企业具体业务的要求和限制
工程建设	国际工程合同管理能力	精通国际工程合同条款的解读与分析，如FIDIC（国际咨询工程师联合会）系列合同条件等，能够识别合同条款间的逻辑关系和潜在风险、利益点，为项目决策提供合同依据
		熟悉国际工程谈判流程，具备谈判能力，能够把握双方利益诉求和底线，灵活运用谈判技巧维护己方的合法权益，并以文本无歧义、条款完整不模糊的合同形式确定下来
	国际工程项目风险管理能力	熟练掌握国际工程项目风险识别、评估和管控的方法与工具，能够系统识别项目在规划、设计、施工和运营各阶段可能面临的风险，包括政策风险、经济风险、自然风险、技术风险、合规风险等
		了解国际工程风险管理的国际惯例与法规，了解相关的国际标准和体系认证，如ISO 31000《风险管理指南》等
知识产权	知识产权跨境布局能力	精通一个或多个主要贸易国家和地区的知识产权法律体系，如中国、美国和欧盟等，并熟悉各体系间在知识产权申请、保护范围、保护期限和审查标准等方面的差异，能够根据其不同特点为客户制定个性化的知识产权跨境布局策略

	跨境侵权 纠纷处理能力	熟悉跨境知识产权侵权纠纷的国际法律适用规则，能够根据具体案件，判断适用的国家或地区，理解不同国家和地区的司法程序和诉讼规则，了解其在证据采信、庭审以及判决执行等方面的差异
		具备跨境侵权纠纷证据收集与运用能力，熟悉不同国家和地区关于证据收集、保全和认证的法律规定，熟悉收集境内外知识产权侵权证据的合规渠道，并能够运用证据阐述侵犯事实和法律依据
		熟悉跨境知识产权侵权纠纷的多种解决办法，包括协商、调解、仲裁和诉讼等，熟悉不同解决办法的特点、优势和适用范围，能够根据案件情况为客户提供专业的建议
数据合规	国际数据保护法规	精通主流国家和地区的数据保护法规，包括《中华人民共和国数据安全法》、欧盟《通用数据保护条例》（GDPR）、美国《加州消费者隐私法案》（CCPA）等，熟悉其在数据主体权利、数据控制方与处理者义务以及数据处理、存储、使用、共享等各环节的具体规定，熟悉违反相关法规的处罚措施
		熟悉国际数据保护相关条约与协定，如亚太经合组织跨境隐私规则体系等，了解其适用范围和主要内容，了解相关协定对中国组织的数据跨境行为所产生的影响，为客户跨境数据流动提供符合国际规范的解决方案
	数据跨境合规管理	精通一个或多个国家或地区的数据跨境传输合规要求，包括数据出境条件、数据过境条件和评估标准等，熟悉各类数据跨境传输机制并能够根据客户业务需求和数据特点，选择合适的跨境传输方式，按规定流程完成相关的评估、备案和认证工作
	数据安全能力	熟悉国际和国内通行的数据安全技术标准及规范，如ISO 27001《信息安全管理体系》、网络安全等级保护制度等
		具备数据安全管理制度和流程建设的经验，能够结合客户的组织架构、业务流程和数据安全要求，制定全面有效的数据安全管理制度，提升客户的数据治理、合规和安全管理能力
ESG（可持续发展）	主流ESG（可持续发展）相关国际标准和文件体系	精通一种或多种主流ESG（可持续发展）国际标准、准则，如全球报告倡议组织（GRI）、可持续会计委员会（SASB）以及国际标准化组织（ISO）发布的相关标准
		理解各标准、准则在环境、社会责任和治理方面的具体指标、披露要求和评级方法，能够为企业提供准确解读和专业指导
	企业ESG（可持续发展）战略规划能力	精通企业ESG战略规划的全流程，包括但不限于：ESG现状评估、目标设定、ESG策略制定和体系构建等环节，能够运用专业工具对企业ESG绩效进行全面评估
		理解ESG（可持续发展）战略与企业业务融合的多种策略方法，能够帮助客户将ESG（可持续发展）目标与其战略目标、商业模式和运营流程有机结合，制定具体的融合策略，如构建可持续供应链管理体系、绿色营销策略等，提升企业的核心竞争力
	相关报告披露的合规性把控	熟悉国内外主流的ESG或可持续发展报告框架及披露标准，如气候相关财务披露工作组（TCFD）建议、SASB标准、国内三大交易所《上市公司可持续发展报告指引》以及财政部《企业可持续披露准则——基本准则（试行）》
		熟悉ESG报告编制及合规性审核的流程和重点，了解第三方报告审验机构的工作流程和要求

		熟悉ESG或可持续发展报告合规问题及应对方法，如数据不准确、信息披露不完整、违反特定行业的披露要求等，能够及时纠正报告编制和审核过程中出现的合规问题
跨境争议解决	国际争议解决规则	精通一种或多种主流国际争议解决规则，如国际仲裁领域，对国际商会仲裁规则、伦敦国际仲裁院仲裁规则、新加坡国际仲裁中心规则等
		国际诉讼领域，熟悉主要国家和地区的涉外民事诉讼程序、国际私法中关于法律适用、管辖权等方面的规定
	熟悉或理解国际争议解决相关国际条约、公约的内容、成员国以及适用范围，如《纽约公约》和《海牙送达公约》等	
	采取多元争议解决方式的能力	同正文6.2.1及6.2.2部分表述，增加“宜熟悉多种争议解决方式的衔接与转换”，如在协商或调解过程中，若无法达到预期效果，可及时调整策略，过渡到仲裁或诉讼程序
	具体国家和地区争议解决渠道	精通一个或多个特定国家和地区的争议解决法律体系，能够深入研究某个国家和地区的争议解决体系，以美国为例，宜熟悉美国联邦法律与各州法律之间的差异，以及复杂的管辖权规则
		熟悉一种或多种特色争议解决机制，某些国家和地区的行业调解机构、仲裁中心和替代性争议解决程序等
熟悉具体行业中的一种或多种争议解决机制或渠道，如英国的伦敦海事仲裁员协会（LMAA）、中国国际商会调解中心、美国金融行业监管局的调解制度等		
市场准入	目标市场准入规则研究能力	精通客户所处行业的目标市场准入基本规则和法规框架，包括但不限于外资准入清单、行业许可证制度、股权比例限制和资质认证要求等核心规则
		熟悉不同行业的特殊市场准入规则及政策动态，如医疗、金融、电信、采矿及养老服务等行业
		熟练区分禁止性、限制性和允许性条款的差异和适用条件，能够根据客户的需求设计包含一种或多种市场准入方案并提供相关资源渠道
		了解主要国家/地区和客户目标市场准入规则与国际规则的异同，能够初步分析跨境投资或贸易中准入合规的潜在冲突点，为客户提供预期管理服务
	目标市场准入申请实操能力	熟悉客户目标市场准入审批流程，了解客户相关行业准入规则的特殊性，如公示要求和时限规定等。能够直接帮助或协助客户制定准入申请策略，针对复杂准入场景，如多重审批层级、跨部门协调等设计合规路径，预判审批风险并提供解决方案
		熟悉具体操作流程，能够在材料准备、触达申报渠道、审批机构沟通、公示及获取资质等重要环节直接帮助或协助客户
了解目标市场准入后的持续监管要求，如年审报告、资质续期、业务范围变更等合规义务，帮助客户建立后续监管跟踪机制，提供相关渠道或方法		
不动产买卖与租赁	涉外不动产法律体系	熟悉主要国家/地区的不动产产权制度，包括所有权登记、共有形式、抵押质押规则及跨境交易、投资限制
		理解不同国家/地区不动产交易及相关法律适用原则，如不动产所在地法优先、跨境外汇管制和税收合规等要求
		了解目的国/地区不动产登记程序、权属审查标准及争议解决机制，能够识别因法律体系差异等原因导致的权属瑕疵等风险

	跨境不动产争议 解决实操能力	熟悉主要跨境不动产争议类型，包括权属纠纷、交易合同纠纷、土地开发争议和征收与补偿纠纷等，并能根据客户需要，提供有效建议或解决方案
		熟悉目标国家/地区不动产诉讼程序及仲裁规则，具备相关经验和渠道资源
		了解目标国家/地区不动产争议中的特殊解决机制，为客户提供多元化解决路径，能针对跨境不动产争议设计符合客户需求的诉讼/非诉策略
劳动法合规	雇佣合规管理能力	精通目标国家/地区的劳动基准法，包括雇佣合同合规、工作时长、薪酬福利和休假制度等核心条款。了解目标市场劳动法规与客户所在地区的异同和冲突解决规则
		具备目标国家/地区的劳动合规资源和争议解决经验，能协助客户建立境外分支机构雇佣体系，能提供包括招聘、合同签署、社保缴纳、绩效考评和处分裁员等流程的合规性审查
		熟悉跨境劳务派遣、远程办公和灵活用工等新型用工模式的法律适用，能够为客户提供雇佣组合方案建议并提供相关资源渠道
		能够识别跨境数据合规，如员工信息跨境传输；跨境供应链合规，如海外供应商存在强迫劳动的风险等交叉风险
	涉外劳动争议 预防与处置能力	了解目标市场涉外劳动雇佣领域潜在合规风险，如市场反歧视法律、员工隐私保护规则等，能协助客户建立符合当地法律法规和文化的人力资源管理政策
		熟悉目标市场涉外劳动争议的解决流程，各法定程序的先后顺序和适用条件，能区分个人争议与集体争议的不同处置路径；熟悉目标市场劳动仲裁机构的设立规则、管辖范围及裁决效力等
		了解预防与处置涉外劳动争议所需社会资源和相关渠道，在争议处置阶段，能根据客户需求快速匹配适合的社会资源，联络相关部门，降低争议解决成本与时间周期，降低涉外劳动争议引发的负面影响

附录 B

(资料性)

涉外法律服务能力自查

辅助需求方筛选、测评提供方涉外法律服务能力，涉外法律服务提供方自查、自测和自评见表B.1，该自查表仅适用于需求方收集提供方信息的参考，以及服务方对自身服务能力做初步了解和判断。

B.1 自查表使用规则

自查表中，符合程度的判断宜基于本文件正文部分各能力要素的能力指标描述，其主要规则如下：

- a) 表B.1中的能力指标简述是为便于从业者阅读而设置的，具体能力指标的描述请查询正文部分；
- b) 在选择符合程度时，宜遵循客观情况按表B.1末尾规则填写，以确保自查结果的真实可靠；
- c) 自查表使用方可为涉外法律服务从业者、需求方或业务相关的第三方，使用方在设置专业领域特定要素和对应能力指标时，宜参考本文件正文部分及附录部分设置规范，并在计算时符合附录B.2的基本赋分规则，需要进行赋分规则修改时，请参考B.1规则d)；
- d) 自查表使用方可对赋分规则进行修改，如设置核心能力指标或专业领域特定要素的能力指标的加权比重，使其符合使用方的实际需求，但涉外法律服务从业者不宜根据自身情况过度设置有利于得分的能力指标或赋分权重，宜根据需求方的业务、招标需要构建新的能力指标体系及赋分规则；
- e) 在需求方要求提供方使用本表的情况下，若提供方对某些能力要素、能力指标的设置存在疑问，如该能力指标与本次服务相关性较低或毫不相关，需求方宜要求提供方提供合理解释并结合业务实际需求及时调整本表能力指标构成或掌握程度的表述，确保自查结果的可靠性和有效性；
- f) 自查结果宜遵守保密原则，使用方及自查结果的获取方应对自查结果中可能涉及的商业秘密、客户信息和专业能力细节严格保密，不得向无关第三方泄露。特别是需求方在搜集提供方的自查结果时，应通过书面保密协定明确双方的保密义务，合规使用信息筛选涉外法律服务提供方；
- g) 自查结果并非永久有效，文本建议自查表使用方宜每6—12个月进行复查，根据业务拓展、能力提升或行业变化调整评分，若涉及重大项目或招投标行为，可针对特定业务场景临时补充或调整能力指标，并注明“本次专项自查”的调整情况和有限期限。

B.2 自查表赋分规则

自查表赋分部分其主要规则如下：

- a) 涉外法律服务从业者的总得分由各能力得分构成，各能力得分基于各能力要素的能力指标的符合程度；
- b) 能力指标中，“完全符合”得1分，“基本符合”得0.5分，“不符合”不计分；
- c) 总得分均遵循四舍五入原则，保留小数点后1位；
- d) 总得分基于公式（B.1）；

自查表中，总能力得分计算公式：

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n S_i \times 100\% \quad \dots\dots\dots (B.1)$$

式中：

S_i ——第 i 项能力指标的得分； n ——所有参与计分的能力指标总数； i 是能力指标的序号。

B.3 自查表机构总得分参考评级

自查表机构总得分参考评级见表B. 2，该评级仅限于涉外法律服务从业者、相关机构及服务需求方对涉外法律服务从业者自查结果的直观展示，评级区间可根据相关机构及个人实际业务需求进行调整。

表 B. 1 涉外法律服务能力自查表

能力	能力要素	能力指标简述	符合程度	得分
基础能力模型				
基本法律知识	国内法律体系	接受过正规法学教育，熟悉国内主要法律类别		
		熟悉各项法律条文的立法目的和适用范围		
		理解跟踪国内法律体系更新动态的方法		
	国际法规规则	熟悉国际公法、国际私法、国际经济法等核心领域法规规则		
		理解代表性国际条约和国际惯例的条文内容和适用范围		
		了解国际法规规则在不同国家、地区法律语境下的解读差异及适用原则		
		了解国际司法机构与仲裁机构或特定国家司法、仲裁机构在处理相关案件时对法律法规的运用惯例与适用倾向		
	专业领域合规知识	熟悉国际贸易、跨境投融资、国际知识产权等特定领域之一的合规框架与关键规范		
		理解特定领域内，不同国家和地区的监管差异		
		理解协助企业建立适应国际业务需求的专业领域合规管理体系与流程的基础知识		
		理解商业合规思维，在跨领域商业整合方面具有实战经验，能协助客户将合规框架落地，能提供一套一揽子服务方案给客户		
		了解专业领域内，境内外、国际监管需求、法规政策等合规动态的前沿资讯、研究成果和行业实践案例		
	跨学科知识	理解将法律专业知识、技能与其他领域知识相结合的方法		
		了解经济学、国际关系学、会计学、外语等涉及业务的多学科基础知识		
法律研究与分析能力	法律检索与运用能力	熟练掌握各类官方法律法规网站、专业法律数据库等检索工具的操作技巧		
		熟练精准提取检索关键词，缩小检索范围，快速获取相关法律条文和案例		
		能够熟练将检索结果中可用部分与涉外法律事务相结合，为解决实际问题提供依据或思路		
	问题发现提炼能力	能够熟练在业务资料、相关沟通中洞察潜在法律风险与争议点		
		理解法律事务背后抽象的法律关系与利益冲突本质，并能够将复杂问题简化为核心要点		
		能根据实际需求分解核心问题，并理解按照问题严重性与紧迫性合理排序，提炼出关键问题的方法和流程		
	案例分析能力	能够理解和分析案例的事实背景、法律适用情况与判决依据，并基于案例分析结果总结规律、对法律事务的发展进行初步预测		
		了解案例搜集的方法，能够整理分类国内外典型案例资源		
基本业务服务能力	项目管理与执行力	根据项目需求，能够制定详细且合理的项目计划，明确各阶段任务、时间节点与涉及人员		
		理解项目管理工作方法，对项目进度、成本和完成质量进行有效把控		

		了解项目实施过程中可能发生的各类突发情况,且能够灵活地调整项目计划		
	团队组建 与合作能力	具备外部或内部资源,能够根据服务需求方的要求选择适配成员,围绕项目、案件组建团队		
		了解建立明确且合理的团队分工与协作机制方法,管理或辅助管理者提升团队工作效率		
	风险管理能力	熟悉业务中可能出现的政策合规风险、司法管辖风险、语言文化风险等		
		理解基本的风险管理理论,并能够采用多种风险识别办法排查风险源并告知需求方		
		在项目推进过程中,能定期对风险状况进行评估并及时调整应对策略		
		了解基本定性与定量分析方法,对涉外法律事务中可能出现风险的概率与影响程度进行评估		
	客户管理 与服务能力	熟悉客户需求调研的基本方法,如访谈法、问卷法、文件审查法、案例分析法等		
		能根据客户需求制定个性化的客户服务计划与方案		
		理解客户管理基本方法,若客户信息以信息化形式存档,宜了解客户信息管理系统的基本方法		
		理解客户满意度调查的基本方法		
	沟通与 协调能力	口齿清晰,举止得体,能够熟练进行商务谈判、业务咨询和法律交流		
		熟练掌握多种沟通渠道与方式,如面对面会议、电话会议、视频会议和邮件等		
		有熟练的谈判、沟通协调的方式技巧,能够促进各利益方达成共识		
		理解掌握规范沟通文件与报告的写作方法,条理清晰、用词准确		
	谈判与争议 解决能力	熟练制定谈判策略与争议解决路径,且根据实际情况能够快速适时调整		
		熟练运用业务相关国家法律、国际规则及行业惯例		
		理解各类涉外法律纠纷的常见成因、性质和潜在影响,能够较为精准地确定核心争议点		
		理解不同类型争议的解决渠道、方法和案例,能够灵活选择并运用诉讼、仲裁、调解等适宜的解决方式		
	法律文件 撰写能力	熟练掌握不同类型的涉外法律事务所涉及的法律文件类型,及其撰写规范和文件格式		
		理解客户的业务详情、法律诉求及风险偏好,使文件内容贴合需求		
		了解国际知名律所或机构的法律文件范例		
		了解与具体业务或案件相关的其他领域术语及行业表述习惯		
基本素养	政治素养	自觉维护国家利益和社会公共利益,自觉遵守法律法规和行业纪律,遵守相关组织的各项规章制度		
		参与国际法律合作时,能够坚定传播中国法治理念与文化,增进国际社会对中国法治体系的理解和认可		
		密切关注国际政治形势与国际关系动态,理解国家外交政策,在处理涉外法律事务时能敏锐洞察政治因素对业务的潜在影响		
	职业道德 与价值观	能够严格保密,不将相关方的商业秘密、个人隐私及涉及国家机密等信息不泄露给任何无关第三方		

		坚守公正公平，不受种族、籍贯、宗教信仰等因素干扰，依据法律事实与专业知识独立、客观地作出判断		
		诚实守信，保证服务的公正、真实和完整，履行承诺，实事求是		
		专业敬业，勤勉尽责，热爱事业，恪守职业操守，回避同业不正当竞争		
		主动承担社会责任，推动法治建设，倡导合法合规的商业行为		
	语言与文字表达能力	具备良好的语言和文字表达能力,能够流利地表达专业见解,在法律谈判、法庭辩论、文件起草与审核等场景中熟练地运用专业法律术语进行交流与表达，避免因语言障碍导致失误		
		对于复杂的法律关系和事务逻辑,能熟练运用简洁和专业的文字语言表达清楚，避免歧义与模糊性		
	洞察与应变能力	细心且耐心，能在繁杂的相关信息中熟练地洞悉有价值的情报，为服务策略提供事实依据		
		对涉外法律环境、政策走向和行业动态高度敏锐，能够即时感知外部变动因素，了解其对业务的潜在影响范围与程度，并根据实际情况动态调整业务策略		
		遇到涉案突发情况，如国际法规骤变、客户突发纠纷等，沉着冷静，理解其背后的原因和解决思路，调配资源，灵活调整服务方案，保障业务有序推进与客户及自身的合法权益		
		了解换位思考的基本方法，能够从多元视角审视涉外法律事务		
核心能力模型				
涉外法律服务知识	特定地区法律研究	熟练掌握特定地区法律资料的获取渠道，能够快速、全面地收集与业务相关的法律信息		
		熟练运用多种研究方法，能够对当地复杂法律规范进行系统分析和解读		
		理解特定地区法律制度、规范和法律文化的演变过程，了解当地的立法背景及经济、社会等因素对当地法律体系的影响		
		了解并持续关注特定地区法律领域的研究动态和最新成果，了解与业务相关的产业趋势和重点国际案例		
	跨境法律服务经验	熟悉涉外法律服务的基本流程,确保各个环节符合相关国家及地区和国际法律规定		
		在具体业务领域，如跨境并购、跨境知识产权保护、跨境诉讼等领域有成功的主导案例，精通某个或多个涉外法律业务的运作流程与关键环节		
		熟悉复杂跨境法律事务中可能出现的违规风险及潜在法律问题		
		与不同国家及地区律师、会计师和其他专业人士、团体建立了良好的合作网络，熟悉合作流程和方法，能够以客户需求为核心充分整合各方资源		
	了解目标市场商业文化	了解目标市场所在地区的商业习惯、商务礼仪和沟通方式		
		了解目标市场所在地区的价值观和决策模式		
		当涉外法律事务涉及当地组织时，宜了解其组织文化、社会背景和涉事群体的文化背景		
		了解并持续关注目标市场的消费观、价值观和社会輿情的变化趋势		
	了解涉外法律机构	熟悉业务相关的涉外法律机构，了解其组织架构、管辖范围和工作程序		
		了解不同涉外法律机构的声誉、公信力以及在特定领域的权威性，能够根据具体业务为客户选择合适机构		

		除官方及非营利组织之外，了解当地和国际主要律师事务所、会计师事务所、经济管理咨询公司等业务相关的专业服务机构		
		了解并持续关注涉外法律机构的政策动态、改革举措和重大案例		
涉外法律服务技能	涉外争议解决能力	熟练掌握国际主流的争议解决规则和程序		
		精通一种或多种涉外争议解决方式，并主导过成功的涉外争议解决事务		
		理解涉外争议各方的利益诉求和潜在动机		
	涉外非诉讼业务能力	熟悉各类主流涉外非诉讼业务的常见类型，精通或熟悉一种或多种涉外非诉讼业务的操作流程，并在相关领域有成功的实践经验		
		熟练掌握涉外法律文件撰写及审查，熟悉业务相关国家及地区的法律规范、国际惯例和行业标准		
		熟悉涉外法律事务相关的见证流程、要求和法律后果，能够依据相关规定提供专业的见证服务		
		熟悉涉外尽职调查的渠道和方法，能够独立或配合团队对涉外项目进行全面深入的调查，并能识别和评估项目中的法律风险和潜在问题，为客户提供详细、准确的尽职调查报告		
		理解涉外非诉讼业务中不同利益相关方的关注点和需求，平衡各方利益，制定切实可行的法律方案		
		具有其他与涉外法律服务相关的顾问、咨询工作经验或成功案例		
	不同法域下法律的交叉掌握与运用能力	熟悉主要法域法律体系间差异，能对比不同法域在客户需求领域的关键规则差异和潜在合规风险		
		熟悉国际私法规则，有处置相关法律法规冲突的实战经验		
		了解司法协助条约及其他涉及国际司法合作的框架协议，理解涉外裁判文书境内外承认与执行程序		
跨文化胜任力	跨文化团队运作能力	具有跨境协作经验，具有与国际法律服务机构进行国际协作的资源和能力。熟练掌握跨文化团队组建的渠道和方法，能够根据项目需求和成员的文化背景、专业技能等因素，合理配置团队成员		
		熟练掌握线上办公、协同办公和实时翻译等工具		
		了解团队及项目管理的方法和技巧		
	跨文化沟通能力	精通或熟悉业务相关的一种或多种外语，能够流利、准确地使用该语言进行专业的法律交流和文件撰写		
		熟悉跨文化沟通技巧，能够根据沟通对象的文化背景调整沟通及表达方式，确保信息的准确传达		
		理解不同文化背景下的语言习惯、沟通禁忌和文化隐喻		
		了解合作方、业务所涉地区的用词礼仪和商务习惯		
	跨文化领导能力	熟悉跨文化领导理论和模型，能灵活运用不同的领导风格和方法，引领团队达成管理目标		
		熟悉多种激励方式，了解不同文化背景下激励因素的差异		
		有跨文化冲突管理经验，能够识别团队中因文化、分工等因素引发的潜在冲突，了解有效的冲突管理解决策略		
		倡导包容开放的团队文化，了解提升多元文化团队凝聚力的管理方法		
法律科技应用能力	数字化法律科技使用	熟悉法律数据库检索系统，并理解提取关键词、筛选检索条件等技巧		
		了解数字化管理工具和系统		

	法律人工智能工具使用	了解人工智能工具的应用场景和功能,熟悉一种或多种法律人工智能工具的使用方法		
		了解运用人工智能工具对法律文件撰写进行审查和优化的方法		
		了解借助人工智能工具提升涉外法律研究效率的方法		
		了解运用人工智能工具提高法律翻译效率和质量的方法		
	数据及信息安全保障能力	熟悉业务所涉国内外数据和信息安全、隐私保护等法律法规和行业准则		
		了解数据加密、访问控制、数据备份及恢复等技术、自有或外部渠道,能对各类敏感信息及文件采用合适的加密措施		
		项目期内能对重要信息和文件进行备份,并在项目完成后与客户沟通信息和文件的处理办法		
创新及涉外法律成果	涉外法律研究成果	在涉外法律研究领域,发表过具有一定影响力的学术论文、著作、研究报告等		
		在涉外法律研究领域,独立或作为主要成员参与编写实务指南、案例集		
	涉外法律国际交流经验	在涉外法律研究领域,参与过国内外学术会议、研讨会、讲座,与境外律所、法学院和司法机构等组织有过交流经验,与法律专家、学者和优秀从业者有过交流、学习的经历		
		熟悉业务所涉地区的律师事务所、仲裁机构或司法机关等组织联系的方式或具有推进业务的合作资源		
		了解或可触达业务相关的,境内外其他领域的官方机构、企业、专业服务机构及非营利组织,为推进项目和解决客户其他问题提供有效支持		
	参与涉外法律标准、政策制定	理解涉外法律法规、政策和标准的制修订流程和机制,有参与涉外法律服务政策、标准制修订经验		
		了解境外、国际上领先的涉外法律服务标准和范例,了解业务所涉地区的最新政策		
	获得涉外法律奖项或荣誉	曾获国际级或国家级的涉外法律专业奖项或荣誉,可提供真实合规的获奖和荣誉证明文件		
		曾获行业协会或专业机构颁发的涉外法律专业奖项或荣誉		
		曾获地方及港澳台权威机构颁发的涉外法律专业奖项或荣誉		
专业领域特定要素				
可/宜根据从业者所从事的专业领域或与业务、项目或客户有关的专业领域自行查询附录 A 进行要素搭建				
总得分:				
注: 1. 提供方使用本表时,宜根据实际情况对每个能力指标进行客观、准确的评估,并在“符合程度”一栏中填写“完全符合、基本符合、不符合”其中一项,不可漏填或重复填写。 2. “完全符合”可简写为“√”,表示提供方自身水平或自有资源完全满足该能力指标的描述,且能够提供充分证据证明其真实性; “基本符合”可简写为“○”,表示提供方在总体上符合要求,能够满足部分能力指标的描述,但存在有待完善的地方,宜/可采取一定措施优化提升; “不符合”可简写为“×”,表示提供方自身水平或自有资源完全不满足该能力指标的描述,或无法提供可靠的证据证明自身水平或自有资源,并不能/不打算采取措施提升优化;				

表 B. 2 自查表从业者总得分参考评级

参考评级	总得分区间	评级描述
A 级	81%以上	从业者自查总得分较高，具备领先的涉外法律服务能力
B 级	61%~80%	从业者自查总得分高，具备较为专业的涉外法律服务能力
C 级	21%~60%	从业者自查总得分低，具备基本的涉外法律服务能力
D 级	0%~20%	从业者自查总得分较低，建议全面提升涉外法律服务能力

附 录 C
(资料性)
能力提升参考路径

涉外法律服务从业者能力提升的参考路径，见表C. 1，该表仅适用于服务方、从业者或准备从事相关工作的相关人员选择提升自身能力水平路径的参考。

表 C. 1 能力提升参考路径表

能力提升维度	参考路径	内容描述
从业者自我提升	持续更新知识体系、关注行业资讯	涉外法律服务从业者宜养成定期能力自查、定期学习的良好习惯
		宜持续关注境内外和国际涉外法律体系的更新、司法解释的动态等
		宜通过订阅权威法律期刊、研读专业书籍等方式不断更新知识体系
		宜通过关注相关时讯平台、参与业内活动等方式持续关注行业趋势和最新资讯
	持续进行专业领域的案例研究和策略储备	宜深入研究与专业领域或自身业务相关的涉外成功案例和失败案例，分析其中的法律要点、行业趋势、策略运用和处理技巧等
		宜形成自己独特的、个性化的案例库，总结经验教训，保持持续更新
		可/宜构建自己个性化的、与从业务强关联的策略库，拟定在业务对接、项目推进等过程中可能出现的问题和难点，事先准备好策略和应对思路
	持续精进有利于业务开展的“软技能”	宜持续精进自身的语言能力，包括外语能力、表达能力和沟通技巧，可通过参与相关培训课程、国际法律交流活动和阅读相关文章等方式有计划地提升自身水平
		宜通过各种渠道，在日常工作和生活中持续保持进步心态，精进自身在团队协作、时间管理、批判性思维、情绪及冲突管理、领导说服、演讲与倾听等方面的技能
公共服务支持	借助国内公共资源	政府及政策支持，宜密切关注政府相关部门发布的与涉外法律服务相关的优惠政策、资助项目和扶持计划等，根据自身业务专长和发展方向申请获得相应的政策补贴、项目支持或人才库，提升知名度
		公益及学术机构支持，宜主动参与和业务相关的公共、公益法律讲座和研讨会等活动，与同业者或需求方交流沟通拓宽视野，积累业务资源
		公共资料的免费获取，持续关注公共法律数据库、案例库和其他公开的法律资源平台，积累可触达的合规资源渠道，持续关注区域和全国相关组织机构整理发布的法律资料，包括法规汇编、政策解读和研究报告等，定期访问官方网站搜索并下载与业务相关的资料，建立自己的知识储备库
	行业协会平台	主动参与相关行业协会的培训课程，如全国律协，系统地提升涉外法律服务能力
		加入相关协会的专业委员会，参与协会组织或协办的各项专业活动，如课题研究、走访学习、标准政策制修订和业务竞赛等
		通过与协会、专委会内的专家和同行合作交流，积累资源提升自身专业水平，同时借助协会各项研究成果，定期查阅学习，分析其中的策略和实践经验，丰富自己的案例库、知识库和策略库
	借助国际公共资源	结合自身业务方向、兴趣等实际情况，参加国际法律会议、国际学术交流项目，共同探讨涉外法律前沿问题，提升自身的专业度和知名度
		获取境外、国际与业务相关的数据、法律资源，积累可触达的合规渠道，包括公开数据库、案例库、法律法规及政策解读、学术论文和访谈纪要等，深入了解不同类型、不同区域的法律实践

借助外部资源,构建资源网络	借助专业培训机构和平台	参加线下或线上专业培训机构和平台开设的涉外法律事务培训课程,通过系统学习,掌握专业领域的核心知识和实践技能,获得涉外法律服务相关资质
	专业导师指导	可寻求行业内资深涉外从业者或专家作为导师,在职业发展规划、业务技巧等方面学习领先经验,接受专业指导,加速能力提升
	构建资源网络	与境内外其他涉外律所、律师建立良好的战略合作关系,通过项目合作、资源共享、优势互补和共同承接复杂项目等方式,提升应对大型、复杂项目的能力,在构建资源渠道网络的同时,宜主动学习对方的先进经验
		与非法律服务机构合作,与金融机构、跨国企业、咨询公司和国际中介建立良好的合作关系,了解不同行业的需求,拓展业务宽度,为客户提供更全面、更精准的涉外法律服务
应用先进技术,创新业务模式	应用先进技术	宜引入和应用先进的法律科技工具,如法律大模型、电子证据管理系统及合同自动化审查工具等,提高业务效率,优化服务流程
	创新业务模式	在新兴或正在变革的传统行业中寻求业务机会,创新商业模式,谋求稀缺性,提供有价值的涉外法律服务,如在跨境电商领域,分别制定不同的服务策略和渠道为大型、中小型和微型贸易主体提供出口合规、监管政策解读和消费者权益保护等方面的涉外法律服务。
		在新兴技术领域寻求业务机会,提升专业能力,如围绕区块链技术,提供法律框架设计、技术应用合规审查、供应链金融等领域的涉外法律服务
		利用新的工具、模式开展新的服务形态,降本增效,如发展在线争议解决服务,结合人工智能开展24小时法律咨询服务,利用远程通信技术开展远程调解、仲裁,发展“虚拟法律团队”或利用新媒体平台挖掘业务机会等