

拿什么来拯救你，我的律师业 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/480/2021_2022__E6_8B_BF_E4_BB_80_E4_B9_88_E6_c122_480122.htm 一、中国的律师业病了 有关中国律师业的发展一直是个热门的话题，有关《律师法》的修改也正在紧锣密鼓的进行之中，据最新统计：全国现有律师事务所11691家，其中合伙所8024个，合作所1746个、国资所1742个，现在律师人数11.8万人，与1995年的8.3万人相比增加3.5万人，据资料显示，这个数字在2001年就已经达到，也就是说中国律师总人数五年间几乎没有任何的变化，为了搞清楚近几年中国律师总体上的发展情况，我开始搜寻近几年中国律师总人数的变化情况，结果很失望，对这组数据没有专门的统计资料。只是在历年《中国人权事业的进展》报告中找到了比较权威的统计数据。1995年《中国人权事业的进展》记载：到1994年底，全国律师人数已达83619人，比1990年增加近一倍，超过了在1995年发展到75000人的预期。全国律师事务所已达6419个，比1993年增加25%。1996年《中国人权事业的进展》记载：据统计，1996年，全国律师行业从业人员已达到10多万人，比上年增加1.2万人，增长12.6%；律师事务所达到8265家，比上年增加1065家，增长14.8%。1998年《中国人权事业的进展》记载：中国律师队伍不断壮大，已成为维护公民合法权益的一支重要力量。据统计，全国律师事务所已从1979年的79家发展到1998年底的8600多家，执业律师从212人增加到10万多人。2000年《中国人权事业的进展》报告记载：目前，全国有律师事务所9500多家，律师11万多人。另查：截止2001年6月，中国律

师总人数已达到114892人，其中专职律师达70147人。律师服务机构也由1981年的2023个，上升到各类律师事务所已近一万个。2003年《中国人权事业的进展》报告记载：截至2003年底，全国法律援助机构已发展到2774个，比上年增加356个；工作人员为9457名，增加1172名；2004年《中国人权事业的进展》报告记载：据统计，截至2004年6月，全国执业律师已达11.45万人，律师事务所已达11691家。从以上资料可以清楚地证明我的判断，从2000年开始中国的律师人数从整体上就没有变化，都维持在11万余人的基础上，也始终没有超过12万人，另据统计，中国目前还有206个县没有律师。真是不查不知道，一查吓一跳，中国的律师业你到底怎么了，难道中国的律师业的发展果真已经到了饱和状态了吗？一个行业整整五年维持从业人数基本不变，也就意味着这个行业失去了吸引力，没有生机和动力，中国的律师业一定是出问题了，中国的律师业一定是病了。

二、中国的律师业病在哪里？中国的律师业已经到了饱和状态了吗？难道中国的律师的从业人数不能超过12万的大关吗？先看看我国与发达国家每一万人的律师比例的比较，美国85万、31.7/10000；英国：9万、15.4/10000；法国：3.6万、6.2/10000；德国：6.2万、8/10000；日本：1.5万、6.2/10000。而中国就是以12万计算才达到0.8/10000。再看看北京、上海、深圳等地的发展：北京：2000年，北京市共有律师事务所345家，共有律师5495人，其中专职律师3159人、兼职律师1082人、特邀律师173人，律师助理、行政人员1081人。2001年6月，北京市共有律师事务所419家，共有注册律师5489人，其中专职律师4095人、兼职律师1334人、特邀律师69人。律师助理和行政人员2011人。

2002年8月，北京市共有注册的执业律师5834人、实习律师1357人，共计7191人，占全国律师总人数的6%，这意味着全国每17名律师中就有1名在京执业的律师。2003年，北京市共有注册律师8106名。2004年6月，北京市共有注册律师8104名，其中大学本科学历达6110人、法律专业本科达110人、硕士学历达1636人、博士学历达248人。2005年6月14日北京日报以《北京律师昨日突破万人大关》为主标题，：《每万人中有7人是律师，相当于中等发达国家水平》为副标题。该文是这样报道的：北京共有律师执业机构892家,从业人员13636人,包括一万名执业律师和3636名行政管理人员,总人数约占全国执业律师总数的9%。据统计,万名律师中,外地律师就占三分之一。上海：据《上海的律师事务所管理模式》一书中的相关统计资料显示上海律师：1984年为641人；1985年为1230人；1987年1353人；1994年3647人；1998年4533人；2004年6000余人。另查：截止2003年11月底，本市共有律师事务所538家，执业律师5366人；截止2004年6月，上海全市共有通过年检注册的律师事务所579家，专职和兼职律师5811人，2005年为7000人左右。深圳、广州：据深圳第五届律师代表大会资料显示，至2005年年底深圳已有律师事务所208家，律师人数3500余名。而2001年底及2002年初笔者来深圳开办分所时，深圳的律师人数才1800余人，1900人不到，2004年有律师事务所190余家，执业律师近2800人。据统计深圳律师人数以20%的年递增率增长，已成为全国乃至世界律师高速增长的城市。深圳市律师四年增加1500多人，如果加上持有外地执业证的律师或公司法务人员，深圳的律师与准律师总人数估计不会低于5000人。同样至2004年3月底，广东省执业

律师人数达到10042人，律师队伍规模居全国各省(市、区)的首位。律师事务所已达1217家，其中广州不到4000人左右，目前在广州有约4500名律师，还有其他暂时未取得执业证，又辅助律师从事法律工作的，总共将近15000人。江苏：2004年13市律师事务所已发展到628家，律师人数达到6669人，2005年年底有律师事务所694家,执业律师7113人。据全国律师协会统计：在全国律师中，广东、北京、江苏、上海和浙江5省市律师人数就占了大约1/3，业务收入占了全国律师业务收入的2/3。从简单地数字就能得出以下结论：1、中国社会整体对律师的需求不足，有关市场经济的法治建设和法律规范远没有跟上经济发展的水准和速度。2、中国律师在总人数不变的情况下，最明显地就是选题由是小城市向大城市转移，由内地向沿海发达地区转移。现有的统计数据看，律师转移的下一个陈地将是上海或者以上海为中心的长三角地区，然后会再向环渤海湾区域转移。3、中国律师业的人才流失现象非常严重，五年来每年至少一万名通过司法考试取得律师资格证书的人才，起码有5万多人游离在律师职业之外；同时也说明新律师的淘汰率比较高，基本上有多少新律师加入就有多少律师退出。4、律师已经被政府、企业、老百姓等在道德上打入了冷宫，这是一个不为全社会看好的行业，律师在社会失去公信，没有了美誉。在中国的社会中一个行业要有较高的公信力和美誉度，必须从做好人好事开始，这也就是说我们律师这么多年所做的不是老百姓眼中的“好人好事”，唯利是图、专门为做坏事的人开脱和辩护，已经是全社会对律师行业心理定位。从上也不难看出，中国律师行业已经遭遇前所未有的发展困境，这是一个非常严峻的现

实，律师是一个不为法律人看好的行业，也不为全社会看好的一个行业。但与此同时也可以看到中国律师业发展前景非常广阔，与发达国家还很大的一段距离，而且不是一般的差距。这段距离正是我们律师行业的前景。三、中国律师业的明天在哪里？中国律师行业已经遭遇前所未有的发展困境，中国律师业作为一个行业整体上出了问题，中国律师业作为一个行业已经病了，突破口在哪里？要找到突破口先要找到问题到底出在哪里？问题明摆着，中国的律师业是一支没有力量的队伍，中国的律师事务所是没有力量组织，中国的律师是由一支没有依靠的个人，整个律师队伍是一支没有依靠的部队。如果寄希望于大学的法学院给我们培养一支有力量的律师队伍，指望律师法的修改中国的律师就马上获得强大的力量，指望律师协会或律师管理处来培养一支强大的律师队伍？虽然这些都律师业赖以生存和发展的保障，但律师业最终要发展经强大，需要的是市场的支撑，所以中国的律师要强大，首先要从中国的律师开始，从中国的律师事务所开始。1、向市场要发展，这是律师业的首要问题。很显然，在经济飞速发展的今天，律师业务应该是随着经济的发展而发展，律师应该越来越多地为企业提供法律服务，显然律师来如果没有企业来支撑，是不可能得迅速发展的。撙目前的现状我们的律师业一定是在为企业提供的法律服务时出了问题，人家不需要我们的服务或者说不信任我们的服务。难道他们不需要服务吗？我们还是用数据来说明问题，据统计：中国民营企业的平均寿命只有2.9年，中国每年约有100万家民营企业破产倒闭，60%的企业将在5年内破产，85%的企业将在10年内消亡，能够生存3年以上的企业只有10%，大型企

业集团的平均寿命也只有7?8年。其中有40%的企业在创业阶段就宣告破产。在中国每天有2740家企业倒闭，每小时就有114家企业破产，每分钟就有两家企业破产。日本企业的平均寿命为30年，是我们的10倍；美国企业平均寿命为40年，为中国的13倍。这也是一组非常可怕的数据，是人家不需要我们律师服务，还是我们律师不会服务、服务的不好，我们的律师至今还没有为企业的生存和发展提供有价值的服务。前一段时间笔者在整理《实践是检验真理的唯一标准》的管理文集时，并大量在发表相关企业管理文章时，律师同行中居然应者寥寥无几，也就是说中国庞大的律师队伍中真正关心或懂得企业经营管理的人寥寥无几，如果律师的法律知识和实践经验不能与企业的管理实践结合起来，余下了就只有打官司或当“讨债鬼”了，所有的律师都拥挤在这么一个狭窄的业务地带，怎么可能支撑起一个行业现实的发展和未来。我们的律师只会打官司，不会帮助或教会企业如何在控制、管理经营管理过程中出现的风险或纠纷，如何尽量少打官司。这是一个巨大的律师服务空间，但现在能占领的律师又有几何？从企业自身的利益和长远发展以及正常的经常管理活动的需要来看，没一家企业愿意打官司，只是万不得已才去法院打官司。律师业的现状证明中国的律师现在尚未成为企业真正需要的律师。中国律师业在个人业务尚不发达的今天，只有把目标定位在为企业的经营管理服务，才会有更好的发展，也才会有前途。法律服务生活化、法律服务实用化、法律服务市场化是律师业的最好的出路，中国的律师业在传统的业务基础上，只有创新服务，为企业提供实用而有价值的服务才会有发展、才会有出路。有关法律服务的创新

笔者集十余年的积累和探索，也已经到了快开花结果的时候了，也希望有更多的律师朋友加入到这个队列中来。

2、向体制要发展 目前合伙制为主体的律师事务所体制，只适合小规模律师事务所的运作和发展，无法进行大规模的投资和公司化运作；国有所、合作所就象原有的国有企业和集体企业一样，不能适应市场经济发展需求，也就不会有活力；个人律师事务所本身就是律师事务所规模化发展不相容的。在现有的体制条件下，律师大都以个人为单位对外开展开拓业务、提供服务，这种模式严重制约了律师个人发展空间，尤其是年轻律师在从业之初，不仅得不到支持，反而要与经验丰富，有相当社会资源积累和影响力的老律师，去竞争市场。导致年轻律师执业之初连起码的生存问题都解决不了。如果一个行业对后来者如此地残酷，还能发展吗，还会有前途吗？所以律师事务所必须要走企业化、公司化的道路，必须要有强大资本、业务支撑的实践、学习、交流的平台。在这个行业的既得利益者必须为后来者提供必要的生存和发展空间，否则这个行业就会先进入这个行业的一群人做小、做死。这只能从体制上着手，企业化、公司化是一条非走不可的路。

3、向未来要发展 中国律师业的未来是什么？现在还是一片空白，正因为是空白才有文章可做，做什么文章？就是培育市场。中国的律师业必须为自己的未来培育自己需要的市场，这已经到了非重视不可地步，不能不重视的地步了。不把蛋糕做大，就不会有中国律师业的未来和发展。中国有十三亿人口的大国，经济正在高速发展，在传统文化背景下，中国人对法律和律师的依赖度很低，不是他们不需要法律服务，而是他们不知道或者说不习惯用法律手段来保护自己

，规范日常的生活和生产经营活动。所以中国的律师必须走出事务所、走出庙堂、走出书本、走出法条、走出冲突，走向社会、走向客户、走向市场、走向工世界，去宣传法律的精神和法律的规定，告诉们如何安全、合法地生活、生产和工作，去为全社会做一些好人好事，只有这样才能从根本上改变全社会对律师认识上的偏差和误解，从根本上解决中国律师业正面临的困境，治好自己的病。

4、向年轻的律师要发展 谁都知道，年轻的律师是中国律师业的未来，没有他们的健康发展就没有中国律师业的明天和未来。但是在传统的律师事务所经营模式下，各人自扫门前雪，不管他人瓦上霜。律师实践型人才的断代，必然会造成一个行业的危机。所以作为老的律师或律师事务所必然承担起对年轻律师的培养和指导责任，帮助他们迅速提高实践工作能力和社会资源的积累，放弃年轻律师就是放弃未来。

四、律师事务所公司化的出路在哪里？讲到公司化，有人在思考、有人在探索、有人在实践，在北京、上海、深圳、广州等大城市以及发达地区都有了一定的实践积累。但从实践的效果来看，都不尽人意，问题出在哪里？问题在于，律师事务所在公司化过程中陷入了误区。

1、把律师事务所的公司化当作工厂化，工厂是必须要关门生产，把工人限定在工厂内进行作业，而律师事务所则完全不同必须开门生产，要把律师都赶到市场中去，在亲身的社会实践和交往中培养自己的实际工作能力和积累社会资源，律师事务所仅仅是律师的大后方，战场永远是市场。如果律师事务所公司也把律师关在律师事务所的办公室中被当作车工或钳工之类的技术工人，哪个人永远是得不到发展的，一旦离开那个工作环境，一切还得从0开始。也没有

律师愿意长期地被限制这样的环境中工作。 2、律师事务所的公司化不等于100%的商业化，律师事务所的投资者（包括律师和事实上存在着的非律师的投资者）往往过于急功近利，今天投资明天就要出效益，马上就要赚到钱，在这种投资理念和运作模式下，如果一年不赚钱、二年不赚钱，马上就对投资失去了信心或撤回投资，而无论是律师个人还是律师事务所，成长期都在三到五年左右，过了成长期后才会步入稳定的发展。 3、工资制严重阻碍了公司制律师的发展。有关提成制，前一段时间引起了业内比较大的争论，有人以提成制严重阻碍了律师业的发展，以为工资制就能救律师。本人因忙于企业管理的文集写作，就没有参与进去。其实反对提成制和主张工资制一样的错误和荒唐，都是阻碍中国律师业发展的敌人。严格地讲，没有提成制就不会有中国律师的过去和现在，也就不会有中国律师的未来。笔者从亲身经历的实践来看，在实行工资制条件下的律师，对市场开拓根本就没有积极性，由于利益分配远远低于其期望值，结果公司化就成了合伙人或投资者拼命开拓业务，一般律师具体经办业务，最后公司化就又走回了做“一天和尚撞一天钟”的大锅饭老路上去了。当然完全的提成制不利于形成律师团队化和公司化运作所需要的凝聚力和战斗力，也是不争的事实。之所以会有两种极端产生，原因在于：a、认识上的错误，把抽象的法律服务当作了律师事务所的产品，其实律师事务真正的产品就是律师，是人而不服务和产品。进而导致所有的律师事务所都不以培养和打造有服务能受欢迎的、有影响力的律师为前提，导致公司化从一开始就陷入了误区。公司化如果不以培养律师为前提，这是在与市场对着干，与数千年

来形成的传统观念对着干，与律师行业的自身的文体特点对着干，如此当然就一定不会有前途。

b、在律师事务所与律师个人的关系的定位上过于低俗，往往以利益关系决定合作关系，既没有共同的事业使命又没有共同的社会使命，如此公司化做不大、做不强很正常，真要是做大、做强了，反是件奇怪的事了。一群低俗的人为了利益暂时走到一起，如何能成就一番事业？

4、律师事务所公司化的必备条件

a、投资者、合作者：就律师行业内部来说，二十年执业经历或者五年执业经历以下的，这一群人中只有完成了初次创业或财富积累的人同时还有第二次创业愿望的人，才可能成为公司化的投资者；五年以下的律师往往发展上都会遇上瓶颈，合作的意愿最强烈，公司化、团队化意愿最强烈。一般过了五年的发展期后，业务和收入稳定后的律师基本上就没有合作的愿望了，即使有也是能力和人品特别差的人。当然律师业现在需要行业外的投资，主要还是要有相当的财富积累，并有强烈的投资律师事业愿望的人。

b、由于公司化基本上老律师和年轻律师的组合，年轻律师生活和生存需要保障，因而必须给一定的生活保障，通过发工资或借贷来解决年轻律师的生存和生活问题；为了提高律师个人开拓市场的积极性，提成制是必不可少的，所以律师事务所必须有工资制和提成制相结合的利益分配机制。

c、公司化的律师事务所首先是一所学校，然后再是一所律师事务所，必须首先承担起对年轻律师的培养和培训工作，并在对年轻律师的成长关怀中获得律师团队的凝聚力。如果培养培训工作做不到位，公司化就会成为一句空话，也根本就不会有凝聚力，律师一旦有一定的技能和社会关系积累就会远走高飞。

d、公司化必须要有自

己的社会使命和责任，否则对社会没有影响力对律师没有吸引力。五、来自实践和探索的思考 有关中国律师业的明天和未来，笔者经过数年的探索和实践，已经初步积累了相关的经验，并通过亲身的试验完成了有关律师事务所从体制、投资模式利益、分配机制、管理流程市场运作模式等方面的可行性的研究，现在唯一不足的就是没找到适合的投资者和合作者，现在正在积极的寻找和等待之中。有关未来律师事务所基本模式为本人也有所总结，具体如下：在未来的律师事务所团队中，原则上不录用没有经过本所培训的律师、助理及市场拓展与行政管理人员。之所以作如此选择是因为：一、律师这个行业有其特殊性，最大的特点是工作没有统一标准，也没有统一的操作规程，律师往往是师从不同而各行其是，导致在组建团队时前面律师干过的活，后面的律师没有办法接手，往往都要从头再来一遍。二、律师往往都有自己的专业背景和经历，并在实践中形成各自的风格和操作规程，这是很难改变的习惯和风格，改变这样风格和习惯所付出的代价往往是培养一个新律师的十倍、二十倍甚至更高。三、律师这个行业单凭个人的努力，起步难、发展难、改变难，律师单打独斗已经不能适应新的形势和市场需求，要组成团队就必须有共同遵守的信念、目标、道路和方法，通过培训可以尽快地物色和培养团队所需要的律师。四、我们需要的律师是有专业、懂管理、会经营、善服务的律师，有强烈的使命感和责任感，象一粒种籽一样，丢到哪里都能生根发芽，这样的律师不通过培养是很难自生自长。经过统一培训后的律师团队可以达到如下效果：一、培训过程是一个双向互动的过程，不出一个星期的时间就能确定适合团队和不适

合团队律师。二、经过一年左右时间培训和实习，在技能上可以达到相当于在法院工作三年或普通律师工作三到五年的水平。三、具有强大的战斗力和团队协作精神，能在半年到一年的时间内激活任何陌生市场。四、通过培训确立起律师的社会使命感和责任感，树立共同的事业目标，并通过建立合理的利益分配机制，让每个人首先是对自己的成长负责，为自己的成长工作，通过律师个人的发展带动团队的发展。总之高尚的情操和博大的胸怀，是律师业的立业之本，也是造就中国律师业未来的根本。伟大的时代造就伟大的使命，伟大的使命造就伟大的团队，伟大的团队造就伟大的律师，本着对时代、对历史高度的使命感和责任感，才可能造就强大的律师业。总体上的规划是：以上海、广州、深圳、北京等发达城市为起点，成立一个核心的律师事务所母所，十年以内完成在国内大中城市律师事务所投资和设立，由母所统一输入标准化的经营模式、管理模式，创建中国第一大律师集团与联盟，同时初步完成与国际国内的律师事务所、会计师事务所、管理顾问公司的资源整合；争取在后十年建成全球最大的以法律服务、财务服务、管理服务为核心的世界上律师事务所、会计师事务所、管理顾问公司为核心中介服务联盟或集团。目标已经找到，道路已经明确，现在缺的就是付诸实践。在此笔都真诚地希望并呼吁律师同行和社会各界都来关心和支持中国律师事业的发展乃至整个中介服务市场的产业化与集团化。以上就是笔者终身的目标和使命，“路漫漫其修远兮，我将上下而求索”。（作者：邱旭瑜，江苏维世德律师事务所）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