

律师商业化无可厚非 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__E5_BE_8B_E5_B8_88_E5_95_86_E4_c122_480457.htm 最近，关于律师服务商业化的问题又引起讨论。所谓律师服务商业化是指律师为了向社会提供法律服务，采用成熟的商业模式为主要运作手段，以满足社会对律师服务日益增长的需求，并促使律师自身的健康、稳定和持续的发展。律师服务商业化就会把追求盈利作为主要目标，这是不言而喻的。我们从不否认盈利是律师商业化的目的。值得注意的是，目前，有太多的人将盈利作为贬义词。但是，如果我们认真研究律师商业化的形成、发展以及作用，我们就应当认识到，盈利并没有错，商业化也不是一件可耻的事情。在某种意义上讲，盈利以及商业化正是律师进步和发展的基础和标志。律师服务是一种以服务形式存在的商品。马克思认为，商品就是用来交换和出卖的劳动产品。从商品形态看，可以分为实物形式和服务形式的两类。马克思说：“任何时候，在消费品中，除了以商品形式存在的消费品之外，还包括一定量的以服务形式存在的消费品。”“对于提供这些服务的生产者来说，服务就是商品。服务有一定的使用价值和一定的交换价值。但是对买者来说，这些服务只是使用价值。”律师不直接从事物质生产，但是，律师服务同物质产品一样，能够满足生产和社会的某种特殊需要。因此，马克思始终把律师的劳动作为以服务形式存在的商品。既然律师服务是商品，律师按照商品和市场经济的规律进行商业活动就无可厚非。细细审视律师的生存和发展，最主要的是如何将自己的服务持续地卖出去。否

则，律师吃什么？喝什么？马克思说：只要“一谈到‘出卖’，我们决定不谈的商业就重新立刻出现了”。在律师与客户之间，一个要卖，一个要买，这种卖和买构成了律师与客户之间的商品经济关系。律师的商业化正是商品经济发展的必然结果。应当看到，在律师还处于以个人服务为主要生产方式的阶段，律师服务的商业化程度是很低的。难怪著名经济学家马歇尔在《经济学原理》一书中指出，医生、律师为“学术性墨守旧式的经营方式提供了最显著的例子”。但是，他接着批评说：“一个医生或律师通常自己管理自己的生意，做一切工作。这种方式不无缺点，因为他们没有招徕生意所需要的特殊才能，有些拥有很高本领的自由职业者，他们许多宝贵的活动都浪费掉了，或者收效甚微。如果他们的工作能由某种中间人来安排，他们便会得到更好的报酬，过更幸福的生活，而且对世界也会作出更大贡献。”显然，马歇尔先生批评的正是律师个人服务缺乏有效分工，无法“得到更好的报酬”，说到底，也就是缺乏商业化。随着经济的发展，律师也从个体服务转为群体服务，商业化渐渐与律师融合。要适应今天的经济环境，商业化已经是律师须臾离不开的运作模式。前些年，司法部提倡的律师事务所规模化就是典型的商业化措施。从经济学的角度看，竞争和规模是不可分割的。有竞争就会追求规模，规模化不是为了好看，而是为了追求效益。规模化就是商业化的必然结果！商业化不仅带来了律师服务的规模化，同时，也带来了律师服务的多样化。200年前，亚当·斯密在《国富论》中就说：“著名律师所收的律师费虽然似乎过高，但大城市律师的年收入只相当他们的年费用的一小部分。因此他们生活费的大部分，必须

来自和律师业务没有关系的其他收入。”这里所说的“和律师业务没有关系的其他收入”，应当就是律师从事其他商业活动的收入。更有意思的是马克思的描述。在谈到律师帮助竞选时，马克思说：律师“他们当然完全有合法的权利得到报酬，总不能要求他们花自己的时间去白干一场。”这段话，至少包含了两层意思，第一、律师除了处理法律事务，还帮助参加竞选；第二、律师不管参与什么活动，都是要收费的，不会“白干一场”。可见，律师服务的领域真是五花八门，而这一切都是商业化的结果。如果说在亚当·斯密和马克思的年代，律师的商业化步伐还是亦步亦趋的话，在今天，律师的商业化步伐则是坚定而又快速。在这里，我们不说美国和欧洲国家律师，而只说我国律师的商业化进程。在这十几年中，我国律师已经从为国家服务的国家法律工作者转变成为社会服务的法律工作者；律师收费标准从全部由政府统一规定改变为主要以市场调节为主；合伙制这种传统的经济组织形式已取代了国家所有的事业机构；律师走出了传统的业务领域，司法部和证监会也把律师定义为经济活动中的“中介组织”。这些变化标志着律师已经大步迈入市场，律师的商业化已渐渐取代律师的国家化、行政化。前年，国家统计局在全国经济普查时，已将律师服务创造出来的增加值计算在商业服务业之内。应当特别指出，律师的商业化给国家做出了巨大贡献。80年代初期，全国律师的创收才区区800万元，大部分律师都是“吃皇粮”的。而今天，律师服务市场却养活了12万律师以及相当数量的辅助人员；2005年，全国律师创造出150亿的营业收入，按照15%的缴税比例计算，至少为国家贡献了不少于22亿的税收。这难道不值得赞扬吗？

！商业从来就有自身的一套规律。马克思指出：“私有制产生的最初的结果就是商业，即彼此交换生活必需品亦即买和卖。在私有制的统治下，这种商业和其他一切活动一样，必然是商人收入的直接源泉；这就是说，每个人必然要尽量设法贱买和贵卖。所以在任何一次买卖中，两个人在利害关系上总是绝对彼此对立的；这种冲突带有完全的敌对性质，因为个人都知道对方的意图，知道对方的意图是和自己的意图相反的。因此，商业所产生的第一个后果就是互不信任，以及为这种互不信任辩护，采取不道德的手段达到不道德的目的。例如，商业的第一条原则就是对于一切可能降低该商品的价格的东西都决口不谈，秘而不宣。由此可见，在商业中是允许用对方的无知和轻信来取得最大利益的，并且也同样允许给自己的商品添上一些本来没有的特点。总而言之，商业就是一种合法的欺诈。任何一个商人，只要他肯尊重真理，他就会证明实践是符合这个理论的。”马克思的这一段话，把商业描述的淋漓尽致。尽管商业显的如此丑陋，但是，在私有制还存在的时候，这是无法回避的和难以避免的。作为律师，我们也无法摆脱商业的这种丑陋的烙印！在此，仅举律师执业过程中经常发生的一种情况来加以佐证。在诉讼过程中，假如诉讼一方拥有对自己不利的证据，试想律师会劝说当事人主动在法庭上将该证据呈堂公开吗？我看，没有一个律师会这样做、敢这样做。这难道不是掩饰真相吗？这难道不是缺乏道德的吗？在这里，没有真相和道德可言，而只有、也只能有巧妙地利用程序规则，斗智斗勇，确保诉讼的胜利。因此，把律师描绘成为追求正义和道德高尚的天使，这仅仅是一种无知的幻想！诚然，律师与商人一样也有讲

道德的时候。但是，他们是在什么时候才讲道德？马克思的回答是：“商人为了自己的利益必须同廉价卖给他货物的人们和高价买他货物的人保持良好的关系”，“他表现得愈友好，就对他愈有利。商业的人道就在于此”；而这又被马克思斥之“为了达到不道德的目的而滥用道德的伪善手段”。在今天，除了那些凤毛麟角的道德圣人外，芸芸律师所谈的道德仍逃脱不掉利益。他们在道德的掩护下，谈的不是眼前的利益，而是长远的更为巨大的利益。这种道德难道不伪善吗？英国政治哲学家威廉葛德文说过这样一句话：“一个律师几乎不能不是一个不诚实的人。这是一个应该惋惜而不是应该加以谴责的问题。”作为律师，我们真的没有必要把自己装扮成道德圣人。要知道伪善比不道德更令人厌恶！律师按照商业经济和市场规律，谋取利益，只要在法律和职业操守的许可范围，我们是无可厚非的。律师是世俗的，他要生存，就不得不“微”利是图。我们景仰那些道德圣人，但是，我们没有必要，要求律师全部成为道德圣人。马克思说：善良意志“这不决定于意识，而决定于存在；不决定于思维，而决定于生活；这决定于个人生活的经验发展和表现，这两者又决定于社会关系。如果这个人的生活条件使他只能牺牲其他一切特性而单方面地发展某一种特性，如果生活条件只提供给他发展这一特性的材料和时间，那末这个人就不能超出单方面的、畸形的发展。任何道德说教在这里都不能有所帮助”。只要律师生活在商品和市场经济的环境之中，律师就难免“单方面的、畸形的发展”，而“任何道德说教在这里都不能有所帮助”。对此，我们应当冷静和理性的思考。市场经济不是道德经济，市场经济是法制经济。只要律师

不踩法律和职业操守的红线，律师的商业化发展，应当受到鼓励和支持。在结束本文的时候，我还想摘录马克思的两段精彩箴言：“共产主义者既不拿利己主义来反对自我牺牲，也不拿自我牺牲来反对利己主义，理论上既不是从那情感的形式，也不是从那夸张的思想形式去领会这个对立，而是在于揭示这个对立的物质根源，随着物质根源的消失，这种对立自然也就消失。”“共产主义者不向人们提出道德上的要求，例如你们应该彼此互爱呀，不要做利己主义者呀等等；相反，他们清楚地知道，无论是利己主义还是自我牺牲，都是一定条件下个人自我实现的一种必要形式。”我们不当把律师的商业化嗤之以鼻，而应当象马克思那样给予足够的宽容和理解。“利己主义并不是一种罪过”，这毕竟也是律师个人自我实现的一种必要形式。马克思都不反对个人的这种“自我实现”，我们又何必予以诘难？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