

律师行业专业化发展之探讨 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_E8_A1_8C_E4_c122_480608.htm 内容摘要：概述我国目前律师业之现状，阐述律师专业化发展所具备之条件、竞争优势、推进专业化发展的措施等。 目前我国的律师和律师事务所，绝大多数是综合型的，各种业务无所不做，但大多不精、不细、不专，难求更高的服务质量和效率。改革开放初期，国家的经济飞速发展，法制建设刚刚起步，律师服务市场供不应求，“万金油”的律师尚可应付。而随着法学教育的持续升温，高校的年年扩招，法律“人才”空前壮大，律师服务市场竞争已到了非常激烈的程度，甚至造成某种程度上的行业恶性竞争。与此相反，中国的市场经济正不断的发展、完善，法治进程和立法速度的加快，法律服务市场的进一步对外开放，各种专业性极强的法律、法规大量出台，有关金融、证券、保险、知识产权、海事海商、涉外、房地产等方面的专业法律问题越来越多，越来越复杂。面对纷繁复杂、专业性极强的法律业务，“万金油”的律师显然已力不从心，专业化发展已势在必行。诚然，专业化发展是经济社会发展的客观要求，是律师行业发展的必然趋势。然而，当前中国律师行业是否具备专业化发展的条件？专业化发展有何优势？又如何推进专业化的发展呢？一、综合我国目前的经济、政治环境以及法学教育等各方面分析，律师行业已具备了专业化发展的条件。（一）、改革开放二十多年来，中国经济的飞速发展 of 律师行业的专业化发展奠定了坚实的经济基础。从1978年底党的十一届三中全会确立改革开放

作为我国的一项基本国策以来，针对计划经济体制的弊端，采取了一系列经济政策，特别是社会主义市场经济的确立、加入WTO、社会主义新农村的建设，彻底的解放了生产力，极大地促进了经济的发展，我国综合国力已跃居世界前五位，基本解决了温饱问题，沿海地区已踏入小康社会。工业的现代化，商品经济迅猛发展，使社会分工日益专业、细致，相应地，法律服务的专业化已显得格外重要。（二）、我国的民主政治改革的不断完善律师行业的专业化发展创造了良好的政治环境。现代化的社会需要现代化的政治，现代化的政治应当是法治化的政治，1999年第三次宪法修正案明确提出“中华人民共和国实行依法治国，建设社会主义法治国家”，以及和谐社会的构建，所有这些都为我们的法律服务专业化发展提供良好的法律环境。（三）、法学教育的飞速发展，为律师行业的专业化发展提供了充足的、高素质的法律人才。截止到2005年底,我国现有法学本科专业的高等院校已达559所，法学专业的本科生20多万人，法律硕士专业学位研究生2万多人，法学硕士研究生6万多人，法学博士研究生6000多人。法学教育的飞速发展，反映了我国社会主义民主与社会主义法制的进步与发展，同时也为律师业专业化发展输送足够的人力资源。

二、推进律师业的专业化发展，是律师事务所、律师在激烈法律服务市场中的立足之本，可有效提升其竞争力。大凡对市场经济有所了解的都清楚，其特点在于竞争、“适者生存”，且法律服务市场更是“精英”中的竞争，不再是狭路相逢“勇”者胜，而更多的是“专”者胜。因此在某种程度上，谁更“专业”，谁将笑到最后！其优势体现如下：（一）、加强专业化的发展，是提高服务

质量重要途径，可满足客户日益专业的需求。律师业务专业化发展是社会分工细化的必然产物，是法律服务适应市场发展的内在要求，也是一种国际趋势。在发达国家，律师业分工十分细致，大多数律师、律师事务所都有自己的专业定向。而我国律师业面对市场开放的需要，也必须顺应这一趋势。目前我国的律师和律师事务所，绝大多数是综合型的，各种业务无所不做，但大多不精、不细、不专，难求更高的服务质量和效率。法律服务市场对外开放以后，很难与国外专业化程度很高的服务相竞争，相当部分的业务市场，尤其是高端的市场就会拱手相让。同时，就律师个体而言，面对国内国外诸多的法律门类体系，浩繁的法律条文规范，要掌握全部法律规范，精通全部法律事务，是根本不可能的。因此只有走专业化发展的道路，钻研某一方面的法律，才可能提高服务质量，寻求更高的发展。

（二）、推进专业化发展，可促使律师事务所整合资源，对内部结构进行优化调整，从而使经营管理水平得到全面的提高。整合资源并不是规模化经营、进行内部专业分工所独有的方式，动态的资源整合对于小规模或个人律所，在专业化进程方面发挥着重要的作用。小规模的个人律所可以根据本所律师的自身特点，让某个或几个律师做出自己的专业定向，同时为了生存其他律师可以兼顾其他综合业务或传统业务的开展。个人律所则完全可以依据自身特点确定本所的专业定向，同上亦可兼顾其他综合业务或传统业务的开展。这样，规模所、小所、个人所均有自己的专业化定向及发展模式，经过一定时期的发展，逐步达到构成专业化发展的组织基础条件，从而走上公司化、规模化、专业化发展道路。

（三）、强调专业化发展，是律师实

现其个人保值增值的秘方。随着律师业务专业化的发展，律师不再局限于为委托人提供一切法律服务，而是更具有专业性层次的法律服务，成为处理某专业、某领域法律问题的专家。这就要求律师在掌握基本法学知识的同时，根据自己的特长，精通某个领域或者某个专业的法学知识，熟悉与之相关法律法规和政策，并对服务对象的业务知识有所了解，更好地、更专业地提供法律服务。律师要善于学习，善于总结，善于研究，这样才能开拓思路，跟上时代步伐，在激烈的法律服务竞争中立于不败之地，才能保证服务质量，保证服务的公信力。

三、要积极有效地推进律师业的专业化发展，要从以下几方面同时着力、协调发展：（一）、国家提供的必要支持及正确引导。从我国现实情况来看，虽然社会经济发展需要专业化分工律师，但是由于受市场经济发展完善的制约，加上地区发展的不平衡，律师专业化分工还是有一个逐步推进的过程。我认为，国家可在以下几方面发挥其积极作用：1、从立法层面上促进律师业专业发展，消除障碍。目前律师事务所基本上都是个人合伙制律师事务所，它是律师业发展的一种历史的产物。个人合伙制的人合性质弊端不言而喻，它作为律师事务所的基本的组成形式和责任承担形式，实际上已根本不能适应律师业发展的基本需要。不客气的说，它是导致律师事务所分配制度不合理，形成律师队伍貌合神离、单打独斗现状，限制律师行业的规模化经营，并进而影响专业化发展、现代化管理的罪魁祸首，是一种滞后的组织形式。可以说，律师事务所的专业化发展有赖于律师事务所的公司化发展，那么推动这方面的立法改革，改变清一色的合伙制已经势在必行。2、要搭建服务平台。律师主

管部门要为律师介入国家经济改革和社会发展的各个领域、各个环节和各个层面进行引导、提供支持。在市场经济发展的前沿领域和关键领域，比如说信息产业、能源、空间技术、环保等这些国际上很多律师事务所作为自己专业定位的领域，在中国还没有形成太多的现实法律业务。这既需要律师事务所自身在这些领域去积极拓展，同时更需要司法行政机关和行业协会与有关部门协调，搭建律师开拓专业化服务的平台，建立有效机制，把潜在的专业领域转换为现实的领域，为律师提供专业性的法律服务提供政策支持。

3、要加大律师专业化培训。专业化分工需要专业化的素质和知识结构。无论是司法行政机构还是协会都要加强律师的继续教育和培训，有针对性地培养一批专业人才。总而言之，主管部门要发挥好职能工作，广开培训渠道，加快培养律师专业人才。

（二）、律师事务所需要整合资源、优化内部结构、改革分配制度、创新管理方式、调整营销策略。在推进专业化发展中，律师事务所起着关键性的作用，是律师发展其专业化业务的基础所在，直接制约着律师专业化业务的开展。因此，律所应从实际出发，从以下几方面作努力：

1、整合资源、优化内部结构。律师事务所要有意识地、主动地适应经济社会发展的要求，进行有效的资源整合（包括人力源及财力资源），制定律师专业化分工的方案，推进律师专业化分工。律师事务所要有战略眼光，不能光顾眼前利益而忽视长远发展。要有计划地选派那些具有潜质的律师进行专项培训。通过规划的制定、人才的培养、业务部门的设置、业务的合理分工等等，加快专业化速度。律师事务所要将专业化的理念融入到日常管理和发展规划中去，深入人心，为每个成员

所自觉遵从专业化加团队精神，是提升律师事务所竞争实力、服务水平的重要途径。我国《律师法》关于律师事务所组织形式的规定具有历史的局限性，修改相关规定，允许组建公司制的律师事务所将是必然。只有这样才能使具备资本、人力条件的律师事务所确立公司制，理顺和改变包括分配制度在内的各项内部管理制度，整合资源，发展规模化经营，实现内部专业化分工，实现现代化的经营管理，并使创建“品牌所”和与世界一流律所竞争成为可能。

2、对现行的分配制度进行科学的改革，使律师间的利益分配与律所的整体发展相协调。律师分配制度经过了大致三个阶段，即工资制、工资加奖金制、案源和办案双提成的提成制。现阶段提成制是律所较普遍的分配制度，其消极后果是收入分配制度过于简单，每个律师为了各自的切身利益的，都会把扩大业务资源作为自己的主要追求目标而忽视专业化发展的事业需求，这种情况的出现根本上是源于分配制度的设计有悖于市场运行模式的基本规律。根据律师业的特点，保留案源提成或奖励是必要的，这就好像业务员的推销业绩，但这不应作为唯一的原则标准，而是在此基础上科学合理设计、细化分配制度，以分工合作、按劳分配、多劳多得的基本原则为基础，同时体现个体律师的执业经验水平差异，建立起科学的律师分配制度。同时，使律师事务所在律师利益的协调方面成为可能，也为律师事务所建立科学化的统一管理和分工合作打下坚实的经济基础，使出内部结构的调整和经营管理水平的全面提高。

3、结合市场实际情况，创新管理方式。以前的律师事务所基本上是一清一色的律师、助理加上一到两名的会计、行政人员，人员结构注定了分工合作、科学管理、企

业化运营的可能性基本不存在，只有打破这种传统的观念和习惯，对律师事务所内部律师专业与其他专业人员的比例结构及各类人员包括专职和兼职人员的设置等进行深入研究和尝试，才能为实现分工合作、科学管理、企业化运营打下基础。现在有的律师事务所已经尝试成立专门的公关营销部来拓展案源，这就需要由非法律专业的其他专门人才负责管理才会更为有效，而且由专门部门负责有利于业务拓展工作从前期策划创意到后期落实追踪等全过程全方位的开展，避免虎头蛇尾、或因律师精力所限无法实现等弊端。这样做也会增加不少就业机会，对律师事务所提高社会知名度和影响力起到积极的促进作用。关于内部管理制度，可以学习先进的企业管理模式，在此基础上结合律师行业特点、各律师事务所自身特点，摸索一条科学高效的管理模式，最终彻底改变“小作坊”模式。制定服务的管理流程，保证服务质量，律所可以制定业务的一般流程，各专业部门可以制定特定的业务流程，并严格监督执行，从而使客户至少享受到程序上等同的法律服务。一般而言，业务流程制定得越精细、越切合实际，律师事务所提供给客户的法律服务质量越高。总之，律所管理只有通过不断的创新，才能更好地主动适应市场，达到做大做强之目标。

4、密切关注市场的新情况，及时调整营销策略。

在传统的律师事务所里，合伙人、律师一般都是业务开拓人，同时又是办案人员，律所主任更是充当了“营销主管”的角色，这在中国律师业发展初期“供不应求”的情况下，尚可应付。但现已事过境迁，专业服务领域都面临“供大于求”的问题。世界范围内的法律和行业道德规范都删除了以往限制专业服务提供者从事营销方面的规定，律师行

业也不例外。我国法律应该是不禁止律所进行适度营销的，律所是需要营销的，专业化大所更需要营销，并且是更专业的营销。专业化大所需要通过专业的营销管理，向市场推广与一般法律服务所不同的专业化服务产品，让客户了解和认识到自己的服务的独到和优越之处，从而寻找到特有的稳定的消费群体（客户）。通过不断调整营销策略，是让客户理解、认同律师的服务，与律师协同工作，真正实现双赢。（三）、律师要理性确定专业方向，正确处理长远发展与眼前面临的生存问题之间的矛盾注意发展一专多能。律师行业需要专业化人才，需要律师有突出的专业特长，尽快找到适合自己的专业化发展方向，在选择专业方向时，应当综合考虑个人的教育背景、市场前景、兴趣爱好等因素。而在专业定向之后，却有可能因为知名度、社交面等方面的问题导致缺乏专业案源。其实大多数执业律师基本上都已意识到专业化是大势所趋，但是如何切合实际的选择专业定向，如何耐住寂寞为专业化积蓄能量，如何解决专业化的长远发展与眼前面临的生存问题之间的矛盾，是大多数律师亟待解决的难题。如果能正确对待，经得起考验，即成功已近在咫尺。显然，随着律师业务专业化的发展，律师不再局限于为委托人提供一切法律服务，而是更具有专业性层次的法律服务，成为处理某专业、某领域法律问题的专家。这就要求律师在掌握基本法学知识的同时，根据自己的特长，精通某个领域或者某个专业的法学知识，熟悉与之相关法律法规和政策，并对服务对象的业务知识有所了解，更好地、更专业地提供法律服务。律师要善于学习，善于总结，善于研究，这样才能开拓思路，跟上时代步伐，在激烈的法律服务竞争中立于不败之

地。总之，只有专业化、规范化，我国律师队伍的整体素质才能得到进一步提高，不走专业化是没有出路的。推动专业化是律师队伍健康发展面临的重要课题，既是经济社会发展的客观要求，也是我国大力发展律师业的趋势。参考文献 1 吴晓刚，浅谈律师业的专业化发展。中国律师网，2006年11月01日。 2 王隽，如何开始你的律师生涯。中国律师执业法律网，2006年3月。 3 周院生，关于律师专业化发展论坛上的讲话。2005年12月17日。 4 龙云辉，专业化管理：律师业专业化、规模化发展的必然要求。2006年10月。 5 张庆华，浅议律师专业分工的基本途径及其发展趋势。2006-10-13。（作者：易学超，广东正大联合律师事务所） 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