

加入WTO对上海律师服务业的影响及对策 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_8A_A0_E5_85_A5WTO_E5_c122_483101.htm 我国加入WTO后，随着法律服务市场的进一步开放，对上海律师业的发展提出了严峻的挑战。机遇与挑战同在，改革和发展共存。本文试就我国在“入世”后，我国法律服务市场的开放、“入世”对上海律师服务业的影响以及对策做一个探讨。

一、我国法律服务业对外开放的现状和我们入世的承诺

1992年经国务院批准，司法部开展了允许外国和香港律师事务所在中国境内设立办事处并提供境外法律服务的试点工作，这标志着我国法律服务市场开始对外开放。至今年4月，司法部已经批准了16个国家的104家和香港地区的28家总计132家律师事务所在我国大陆的11个城市设立办事处。经司法部批准在上海设立的外国和香港律师事务所办事处已经达到了49家，从业人员近350人。据国外权威律师杂志报道，全球规模最大的50家外国律师事务所中，有一半以上已经进入了国内法律服务市场。在我国设立的外国律师事务所办事处，目前其主要从事以下法律事务：

1. 向国内外当事人提供有关国际条约、惯例和外国法律的咨询；
2. 代理外国（境外）当事人，委托中国律师事务所办理在中国境内的法律事务。
3. 接受我国内当事人的委托，办理国外法律事务。

总体上，外国律师事务所办事处的业务运作良好，涉及的业务范围广，业务量和业务收入呈逐年提高趋势，不少办事处已做到收支平衡，有的已初具规模和影响。据不完全统计，2000年在上海办事处最高业务收入达到4000万人民币，各办事处实际业务合计总收入估计不低

于1.5亿人民币。相比较而言，英国、美国的律师事务所在沪办事处业务发展态势较好，这除了市场本身的原因外，关键取决于律师事务所母体的规模和支持。英、美的律师事务所在上海办事处其母体规模较大，都是长期从事国际业务的大型事务所，其在华办事处的经营策略注重于战略性长期发展，一般早期投入较大，业务拓展和经营较为成功。根据1992年司法部和国家工商行政管理局联合发布的《外国律师事务所在我国境内设立办事处的暂行规定》，外国和香港律师事务所在我国的业务活动受到严格的限制：1．业务限制：不能代理中国法律事务和解释中国法律；2．人员聘用限制：不能聘用中国律师；3．地域限制：允许设立办事处的城市主要限于沿海城市，而且只能在一个城市设立一个办事处，不允许设立二个以上的办事处；4．审批配额限制。外国律师事务所在上海办事处在受到严格限制的情况下取得前述的骄人业绩，不难判断，随着法律服务市场的开放，外国律师事务所在沪办事处的发展前景更是令人可观。根据有关材料所披露的信息，在中美、中欧谈判中，我国所作开放法律服务业的承诺主要有以下三个方面：1．有限度地放宽市场准入条件。“入世”后一年内取消外国所设立驻华办事处数量的限制、设立城市的限制和一家外国所只能设立一个办事处的限制。2．在国民待遇方面维持现状。对涉及有关中外合作、合伙和允许雇佣中国律师、提供中国法律服务等可能冲撞我国现行司法体制的问题，继续保持现行的限制政策。3．现行的商业存在形式不变。外国律师事务所驻华办事处仍然是外国律师事务所在中国的唯一合法执业机构。因此，关于我国所作的开放法律服务业的承诺，是非实质性的、循序

渐进的。从总体上看，我国的现行政策在开放国内法律服务市场、促进中外律师业务交流的前提下，较为有效地阻止了国外律师迅速、大规模地占领国内法律服务领域，抑制了外国律师对国内法律事务的蚕食和对国内法律人才的争夺，从而在相当程度上保护了我国的律师行业。与此同时，我们必须十分清醒地看到，外国律师进入我国法律服务市场有其深刻的社会经济背景和市场基础，符合其法律专业服务全球化、服务于经济活动国际化的需要。法律专业服务全球化和国际化的原因主要有二：一是对稳定客户群的依赖；二是新兴市场潜在的巨大商机的诱惑。有关专家指出：一方面，“中国作为世界第二大引进外资国，其巨大的市场容量和商机吸引了世界跨国公司、知名企业和财团到中国投资和贸易”；另一方面，“中国近10年来活跃的市场经济和迅速发展的集约经济模式促进企业加快走向海外资本市场进行融资、投资，引进外资投入能源基础设施、大型基础建设和收购兼并等大型和特大型项目等，需要提供涉及复杂交易和高科技含量的专业化法律服务”。经济全球化推动法律服务全球化已经是不争的事实。目前对国内法律服务市场的保护性措施是必要的，但向其他行业一样，保护也只能是暂时的。而且，也不排除为进一步适应我国对外开放形式的需要，加快开放法律服务市场的可能性。最近，司法部正在开展对中外合作律师事务所的可行性论证工作就是一个明确的佐证。

二、我市律师服务业的现状和问题

上海律师业自1979年恢复以来，坚持改革求发展，取得显著成效。

1. 律师队伍不断壮大。

上海现有律师4700余名，事务所447家，业务创收近10亿元。律师队伍专业、学历和文化结构不断优化，其中法律本科以上

已达45%，硕士和博士以上的人才已经超过10%。3年来，组织选送了近90名青年律师赴境外参加一年以上的学历深造和专业培训，积极吸引和鼓励在海外留学的法律专业人才回国加盟上海律师界，提升了上海律师的竞争力。但是，我们必须看到，上海律师队伍在数量和整体素质上还不能适应我国经济发展和进一步改革开放的需要。目前上海律师占我市总人口的比例约为万分之3.6，而美国为万分之33，英国为万分之15。这种数字上的差距，在一定程度上反映目前包括今后一段时期社会对法律服务有效需求的不足。同时，由于历史的原因，目前上海律师队伍的专业素质不尽如人，特别是涉外法律人才和适应上海建设国际金融、贸易、商事和航运中心需要的高端法律服务人才非常匮乏。这就造成了我们在与外国所竞争人才方面的不足。

2. 律师事务所在市场化、专业化和规模化改革上已取得新突破。首先，国家投资的律师事务所已经全部退出了上海法律服务市场，取而代之的是符合律师服务特点和市场经济要求的合伙和合作律师事务所。特别是近年来，更富有效率、具有自我发展和约束机制、更能承担公众责任的合伙律师事务所已经占据了半壁江山。同时，通过事务所的兼并重组和自我发展，出现了一批具有一定规模的综合性和专业性律师事务所。然而，我们必须正视：目前的律师事务所规模普遍较小，6至7人以下的事务所占60%，专业化分工不细，事务所内部管理和分配制度尚不完善，经营和管理理念落后，缺乏团队精神，没有形成专业优势、品牌优势，在法律服务市场中缺乏足够的竞争力。

3. 律师业务领域和范围有了很大的开拓。在诉讼、刑事、民事和企业法律顾问等传统服务领域外，还在金融证券、大型

投资项目、国际贸易、跨国公司、企业并购和重组、海商海事、航空运输、知识产权、房地产和城市建设以及高科技产业的领域为社会提供全方位的法律服务，这些新型业务领域构筑了上海律师参与WTO法律服务领域份额竞争的良好平台。但是，前述人才、专业和事务所管理等方面的缺陷又严重削弱和制约了我们事务所在业务开拓、业务创新等方面的服务能力、竞争力的提高和发展。绝大多数事务所仍以传统诉讼和法律顾问业务为主，事务所提供新型、复杂法律服务的能力与社会和企业的实际需要有很大的差距。

4. 律师执业的外部环境亟待完善。

无需忌讳，目前我国法律服务市场比较混乱，工商注册、专利商标、税务代理、企业法律顾问等法律服务机构分属于各个不同的政府部门实施管理，使法律服务市场人为分割，规则混乱，限制和阻碍了律师业务范围的拓展。律师业务领域长期存在条块分割、行业垄断、执业不规范的局面，严重影响了法律服务市场健康发展。律师执业外部环境不尽人意，还表现在对律师的合法执业活动限制过多，侵犯律师在调查取证、会见当事人、庭审、执行等依法执业权利的情况时有发生。有些部门对律师这一社会执业群体和律师事务所这一独立的中介机构缺乏应有的理解和尊重，通过繁琐的审批手续限制律师的执业行为。例如，一些单位要求律师在依法尽职的调查活动中出具司法行政部门的介绍信，否则不予接待。这反映有关部门和单位对律师事务所这一独立的中介机构认识上的偏差。

三、加入WTO对我市法律服务业的影响

“入世”对上海法律服务业可能带来的机遇主要表现在：

1. 营造全新国际化执业环境。入世后，我国进一步对外开放，加快溶入世界经济一体化进程，为法律

服务业的发展提供更广阔的空间；2. 促进国际间律师业务、信息的相互交流。我国法律服务业的开放，将为上海律师业带来国际律师界最新的法律资讯，引入国际律师界先进的服务理念、成熟的管理经验；3. 提供学习国外律师执业技能的契机。随着国际间律师行业、律师执业机构的相互交往日益深入，上海律师界在推进律师业健康发展的同时，会借鉴和引入国际律师界先进的执业技能和严格的执业标准，提高全行业律师执业水准；4. 国际间律师机构之间业务的合作、协助、交流，为培训上海年轻律师提供更多的机会；5. 入世后对政府社会管理法制化、透明度的要求将有助于进一步改善律师执业环境。然而，入世后上海律师面临的挑战也是十分严峻的。众所周知，我国律师业恢复才20年，在法律服务市场的发育和成熟程度上，在律师本身的执业能力上，在律师事务所拥有的法律资源和竞争力上，在律师业的监管体制和能力上，均还处于幼年时期，与国际律师业的差距是显而易见的。因此，上海律师业面临的挑战是极其严峻的：“入世”不但对律师业的整体素质、执业方式，对事务所的结构、规模和功能，都提出了挑战。而且，对律师业发展的法制环境和管理体制同样提出挑战。根据分析，“入世”后上海法律服务市场仍呈二元结构：一是涉外法律服务市场；二是纯粹国内业务的法律服务市场。后者仍占我市法律服务市场的主要份额。“入世”后，中外律师的竞争主要集中在我国涉外法律服务领域。因此，对从事涉外法律业务的律师和事务所将会带来较大影响。这将主要体现在三个方面：一是如何适应法律服务国际化、规模化、专业化和一体化的要求。“入世”后涉外法律业务在整个法律服务中所占比重将越来越

越大，对提供规模化、专业化和一体化的国际法律服务要求也越来越高。与此同时，外国所办事处的数量将持续增长。作为全国乃至亚太地区金融、经济中心的上海，上海律师业在高新科技经济领域等方面的服务空间将得以迅速扩大，承接国际业务的能力将不断提高。同时，上海律师业也因此比以往更直接、更迅猛地面临来自国际法律服务业的挑战。国际法律服务业紧紧围绕世界经济贸易发展的潮流，着重开放在国际融资投资、公司收购兼并、IT产业和电子商务及生物工程方面的服务，推出网络化的法律服务方式。注重采用规模化、专业化和公司化的商事运作模式。过去十年中，国际法律服务业规模迅速扩张，专业分工愈来愈细。美英一些国际性律师事务所在全球范围内通过兼并收购，扩张规模，细化专业分工，实行公司化运营，提高其全球法律服务的竞争能力，占领海外市场份额。去年伦敦的Clifford Chance,纽约的Rogers Axster三方合并成为国际上最大的律师事务所，人数达到2868人，营业额达到14亿美元。此后不久，Freshfields也与德国的Deringer Tessin Herrmann & Sedemund合并。Linklaters同样地与五家欧洲事务所进行了合并。凭借建立在各国设分所的国际型律师事务所，为客户提供“无断档”的全球服务。目前，全球排名前50强的律师事务所平均人数800人，排前10名的律师事务所平均人数超过1300人，年收益在5亿美元以上的有近20家。另一方面，跨国经营的全球五大会计事务所在最近几年法律服务业务也迅速扩展。目前，他们所控制的律师事务所人数达到上千人。安达信法律事务所目前在全球100家律师事务所中排名第9，律师人数2880人，今年业务收入为5.9亿美元，其主持环球税法业务的合伙人Alberto Terol

就曾雄心勃勃地谈到：“我们致力5 - 10年内在法律服务方面成为国际一流的业内机构。”外国所做大做强、高速扩展的态势，势必对上海律师参与国际间法律服务份额的竞争造成影响。二是如何适应市场和业务的发展需要。一方面，外国所办事处将以专业服务、先进管理手段、信息技术和责任赔偿等优势获取涉外法律服务市场的更大份额；另一方面，我国现行的行政规章规定，办事处在涉及到中国法律的业务时必须委托中国的律师事务所，这既保护了中国律师的利益，也为中国律师事务所学习外国所先进管理技术和经验创造了有利条件。但由于目前对外国所办事处进行管理的法律依据的效力等级不高，力度和效果不明显，监管能力羸弱，很难对办事处的业务范围实施完全监控，事实上许多办事处都在变相从事中国法律业务，对中国律师开拓涉外业务有一定冲击。这其中主要存在下述几个方面的问题亟待解决：1. 法律服务的内容和范围在实践中很难界定。事实上，外国商务咨询机构不合法地向客户提供许多实质性的法律服务。许多中外合资的会计师事务所和国外的商务咨询公司都在从事法律事务。2. “解释中国法律”的界限难以确定。目前只能限定于书面的法律意见书。实践中，外国所提供的中国法律服务是很广泛的，从起草合同开始，直到参加仲裁活动。3. 由于法律服务市场部门分割情况比较严重，司法行政机关在对外国所在华办事处违规操作进行调查取证和实施处罚上，在法律上受到很多限制。4、由于缺乏对外国所在华执业的执业规范和职业道德要求，造成对违规外国所律师实施处理缺少实体法上的支撑。三是如何面对日趋激烈的人才争夺。外国律师事务所驻华办事处将以品牌、高薪和送到国外培

训的优势加剧与我国内所争夺优秀中国法律服务人才，造成国内律师事务所人才的流失，特别是在当前精通外语的法律服务人才较少的情况下，这种流失将对国内所尤其是上海的事务所上规模、上层次的发展提出了非常严峻的挑战。国外所的人才竞争优势主要体现在：1. 高工资：法学院毕业生一般第一年年薪可以达到4000 - 6000元，第二、三年的工资会成倍增加，有2 - 3年执业经验和一定外语水平的律师年薪可达20 - 35万；而我们的事务所，第一年的年薪一般为1000到1500元，以后就要求自找案源，进行提成。2. 出国培训和读书机会；3. 接触各类高层次的商事交易和案件，提高业务水平；4. 较好的外语学习、运用和提高环境。一些国际性律师事务所非常重视从国内的律师事务所和法律院校挖掘有发展潜力的法律人才，相形之下，国内事务所目前还比较看重案源，对年轻律师的培养不够，对人才缺乏吸引力。当然，从长远来看，中国年轻法律服务人才在驻华办事处工作，也是锻炼提高的好机会，我们可以借助外国律师事务所帮助我们培训和储备人才。中国法律服务人才最终的定位和事业的发展还是中国律师事务所，这是绝大多数在外国所工作的中国员工的共识。

四、面对挑战，我们的应对：积极实施构筑国际区域性商事法律服务中心的战略 国外经验表明，国际区域性经济、贸易和金融中心与围绕为经济、贸易和金融业提供专业化法律服务，是共生共荣的关系。如纽约、伦敦、新加坡、香港等地经济、贸易、金融和法律服务业相当发达就是一个例证。众所周知，香港是世界著名的自由港，香港中环云集了世界上最著名的金融、商事机构和跨国公司。同时，在香港中环不过一、二公里的弹丸之地，集中了全世

界几乎最著名的律师事务所。每一幢办公楼中几乎都栖息着二三家世界著名的律师事务所，中小型和香港本地的事务所更是不计其数。可以说，没有香港国际金融、贸易、商务中心地位，也就没有香港以商事法律服务为核心的开放的法律服务市场；同样，如果香港没有开放的法律服务市场，没有为数众多的国际律师事务所，就没有香港的国际金融、贸易和商务中心的地位。上海是全国的经济、贸易、金融、航运、高科技中心，是对外开放的龙头。作为特大型现代化中心城市，伴随着上海城市进一步发展，也势必形成一个巨大的商事法律服务专业市场。其市场特征为：以金融、证券、贸易、海商海事、知识产权、高科技产业、电子信息等为核心的商事法律服务领域，跨国公司、大中型企业、外商外资企业和大型金融和商事项目为核心的商事法律服务对象，一批上层次、上规模、有专业特色的国际性律师事务所和国内大中型律师事务所，一批高学历、复合型的专业法律人才。可以预言，上海将成为中国和亚太地区重要的法律服务中心，打造出一个成熟的、规范有序、公平竞争、统一开放的商事法律服务市场，并将会在以下五方面发生巨大变化：1．将形成以商事法律服务为特色的服务领域，培育和形成与上海国际经济、金融、贸易和航运中心地位相适应的金融证券、大型投资、对外贸易、跨国公司、企业并购和重组、海商海事、航空运输、知识产权、高科技产业、风险投资、房地产和城市开发等商事法律服务市场。2．法律服务市场向国内和国外的双重开放和辐射，将形成以上海为中心、辐射沿海经济发达地区和全国的法律服务市场格局，一批国际和国内知名律师事务所将在上海从事法律服务活动。3．建立具有

国内和一定国际竞争力的律师事务所，产业化经营管理模式得到应运，一批内部管理科学规范、广泛运用现代经营手段、适应上海国际中心城市地位，国内领先、在国际上具有一定影响力和竞争力的综合性、专业化大中型律师事务所(专职律师20-100人)相继呈现在人们面前。一批以上海为基地，辐射沿海发达地区和全国、面向亚太地区的律师事务所集团和联盟应势而出。

4．上海将塑造一支适应新的法律服务要求、具有良好政治、业务素质，遵守职业道德和执业纪律的律师执业队伍，并拥有一批高学历、专家型和复合型、外向型法律服务专业人才。

5．法律服务市场运作日趋法制化、规范化，形成规范法律服务市场主体、内容和监管活动的完善的法规体系，和符合国际惯例、严格规范的监管体系，监管手段、能力、质量保持国内领先水平，初步达到国际通行标准。上海要建成面向全国和亚太地区的国际区域性商事法律服务中心，关键是要以上海作为“一个龙头、三个中心”特大型现代化中心城市的地位、影响、作用和未来社会经济发展的潜力，以市场的优势、开放的政策和规范的监管，为上海的改革开放和经济社会发展提供良好的法律服务环境，为上海的改革开放和经济建设服务；同时，通过开放上海的法律服务市场，建成一个以上海为中心、辐射沿海经济发达地区、面向全国和世界的更大的法律服务市场，以不断拓展法律服务市场外延，为上海律师事业的长远发展提供持续动力。

实施这一战略目标，有至少三方面的宏观政策应得到理顺和协调：

- 1、人才流动政策。要进一步简化上海法律人才引进的手续，便利律师事务所根据发展需要自主引进人才，特别是高级复合性法律人才、海外留学人才和具有发展潜力的

优秀年轻人才，使引进人才的数量和质量有明显提高。 2、中外律师业交流与合作政策。应当努力促进国际间律师业的交流、合作，并在条件成熟时，积极谨慎地开展包括设立中外合作律师事务所在内的试点工作，以促进上海律师业国际化进程。 3、税负政策。在国家统一税负的原则下，应当从扶持、保护上海律师业健康、稳步发展出发，推行符合律师业的税赋政策。尽快制定在上海执业的外国律师与上海律师同样的税赋政策，做到公平税赋，促进公平竞争。 五、从相对微观方面，上海律师业行政主管部门针对入世形势所应采取的若干对策如前所述，加入WTO对上海法律服务业，是一个发展的大好机遇，更是一个最实际、最严峻的挑战与考验，尤其是对律师业的法制环境和管理体制的挑战。市司法机关作为上海律师业的行政监督管理部门，必须为此应及早做好应对，积极从以下四个方面采取应对措施：（一）加速发展与上海特大型现代化中心城市地位相适应的现代化、富有竞争力的律师事务所。提高律师事务所的市场竞争力，是上海律师业应对WTO的核心问题。美国注册会计师协会所总结的注册会计师行业竞争力的5个特点，这些特点同样适用于包括律师业在内的其他专业服务业。竞争力的5个特点为：1．强调行业的成功，取决于公众对执业人员能力和所承担的责任的看法，即行业的社会公信力。 2．行业发展应该由市场驱动，即市场化。 3．传统业务需求的减少，附加价值服务的需求增加，即业务创新和高附加值。 4．专业化。 5．精通全球化商业的策略和实践，即全球化和国际化。提高上海律师业竞争力，上海律师业可以从以下几方面实施观念改变和发展战略调整：首先，律师事务所要尽快适应市场竞争的

要求，从原始的、小生产的模式中解放出来，引进现代化的经营理念、管理制度、营销手段，实现事务所结构、管理模式、服务方式、业务领域等的根本性转变，走现代型、专业化、协作化的发展之路。事务所要通过改革分配制度，创建科学、高效的管理机制，实施专业分工策略，培养和形成团队协作的精神和机制，有计划、有目标地培养和引进高层次、专业化和复合型的执业人员，逐步提高专业服务创新能力。要实现上述根本性转变，一是要强调合伙人、聘用律师特别是年轻律师之间的团队协作，在开拓市场、培育和维持客户关系、专业技能培训、信息技术保障等方面，形成一套完善的内部运作机制；二是要规范执业标准，建立事务所的收案和收费审查等制度，防止利益冲突，并对律师的执业行为和工作效率进行有效监督；三是以娴熟的法律专业技能和诚实守信的服务理念为客户提供优质服务，获得客户的信赖和倚重，提高事务所的声誉。第二，要积极探索事务所新的组织形式和责任形式，降低事务所运作和发展成本，以符合律师行业的特点，适应律师业发展的需要。律师事务所作为专业组织，参与法律服务市场和相邻市场（会计和财务事务、税法咨询、知识产权事务等）竞争，必然要求高效率、低成本。目前律师界关于事务所组织机构变革的讨论和试验，正是反映了律师业自身谋求发展和参与竞争的需要。例如，目前世界各国律师事务所大部分实行合伙制，但合伙制要求合伙人承担无限连带责任，对合伙人和事务所压力极大。为解决责任风险，律师事务所除普遍给律师购买执业责任保险外，美、英等国事务所为解决责任风险另辟溪径，近年来盛行有限责任合伙制（LLP），即：在有限合伙制律师事务所中除

一名合伙人负无限责任外，其他大部分合伙人承担有限责任。另外，一些所还采用了有限责任公司（LLC）的形式。这种有限合伙或有限责任公司的形式，为降低律师事务所经营上的风险，促使事务所迅速向大型化方向发展，创造了制度上的有利条件和保障。因此，笔者认为，在法律允许的范围内，只要有利于促进事务所发展，有利于提升事务所市场竞争力，有利于强化事务所和律师承担社会责任，适宜的组织形式和机构模式都可以试验。针对上海律师业目前的现状，推进以下几项工作是上海律师业的当务之急：一是进一步完善合伙制度。发挥合伙所合伙人意思自治的特点，减少对合伙所内部事务的干预。例如，允许事务所根据实际情况实行多层次合伙人结构，受薪合伙人可以不参与管理，不参加利润分配，不享受表决权。允许事务所吸收非律师的高级管理人员从事管理活动，享受合伙人待遇。允许大型律师事务所实行公司化管理，提高管理和运作效率。二是大胆改革合作所。一方面促进符合条件的合作所转制为合伙所，另一方面可以尝试公司制改革的试点，使之成为产权关系明晰、符合律师执业规律的承担有限责任的专业服务公司。三是稳步开展个人独资开所的试点，适应法律服务多元化和降低服务成本的要求。四是鼓励律师事务所以规模化、一体化发展为目标所实施的组织结构创新。通过转制、改制、兼并、重组等形式，建成一批上规模、上层次的律师事务所。鼓励事务所跨省、跨国建立分所。允许进行建立多种形式的律师集团，可以采用紧密型的集团组合方式，也可以采取共用品牌、相对独立的连锁加盟的形式，还可以采取松散的服务联盟的形式。鼓励和吸引律师事务所集团将其总部或核心所设在上海。五

是强化事务所和律师执业的法律责任，通过完善过错责任赔偿制度，强化对社会公众的责任，促进律师执业的风险意识和服务质量的提高。同时，进一步完善职业责任保险制度，参照国际行业惯例，实行强制性行业保险，以保护社会公众利益，增强律师执业信誉，降低和分散执业风险。（二）加快人才培养，加速上海律师职业化进程。人才培养，首先要重视青年律师的培养，这是我们中国律师未来在国际法律服务市场竞争的希望所在。笔者要特别呼吁：律师事务所要以长远的眼光、宽阔的视野和博大的胸襟，对待这一问题，千万不能急功近利。事务所不仅要在业务上对青年律师进行培养，还要在诸如福利待遇、出国深造、业务开拓、职位升迁等各方面予以宽容的、富有市场竞争性的关怀，尽可能为青年律师创造更多机会。尽快建立、完善律师职业继续教育的制度，加大对律师执业实务知识和技能的培训，是提高上海律师执业水平的重要基石。加强对新型法律业务的研究、指导和培训，提高律师的法律服务创新能力，实施对律师涉外业务能力的培训战略，研究、推出鼓励广大青年律师出国培训和学习的市场化新途径，是律师职业继续教育制度的重要内容。大力加强律师执业纪律和职业道德建设，强化律师的社会责任意识，是切实解决当前律师业社会公信力不高的有效措施。一个行业其执业纪律和职业道德水准很高，社会公众对其就会产生信赖，公信力就高。因此，受人信赖和受人尊敬同样是律师业赖以生存和发展的根本。龙永图最近谈到，“中国加入世界贸易组织以后，可能给我们整个社会生活带来一个最大的变化，就是我们中国应该从小孩子起，培养一批真正的懂规则的、懂职业道德的、有职业责任心的人。

”良好的执业纪律和职业道德，既是律师业的公信力，也是律师业竞争力所在。（三）改变政府监管方式，加大对律师管理制度的改革力度 要建立、健全在司法行政机关依法监督、指导下的律师协会行业管理体制，扶持和推进律师协会的行业自律管理。上海律师业应当在加快对律师管理体制的改革方面作出应有贡献。目前，上海律师业的管理体制已从过去的行政管理模式，通过改革形成行政机关与行业协会“两结合”的管理体制。律师管理体制的改革必须适应形势的发展需要，符合律师业发展规律，行政机关和行业协会要共同努力，进一步创造条件，尽可能在较短的时间内完成以行政机关宏观监督下的行业自律管理的历程。首先，司法行政部门应代表国家统一管理法律服务市场，解决法律服务市场人为分割、多头管理的问题。只有对法律服务市场实行统一规范的管理，才能适应改革开放和加入WTO的新形势。其次，要进一步改变司法行政的监管理念、职能和方式。政府的监管，应当以创造公平执业环境、提高事务所和律师竞争力和社会责任为核心。要大力推进管理职能的三个转变，即：从事先审批为主，向过程监管转变，大刀阔斧地改革审批制度，大幅度削减审批事项、简化审批程序；从对事务所内部事务的监管为主，向以对事务所和律师执业纪律和职业规范的监管转变；从直接面对事务所的具体监管为主，向以政策引导、主要面对行业协会的间接监管转变。徐匡迪市长最近指出，“如果有一天，一个合法行事、守法经营者在上海从事经济活动，感觉不到政府部门的存在，非法行事、违法经营者又感到政府无所不在，这对提高上海的综合竞争力无疑是非常有利的。”第三，要大力强化律师协会的行业管理职能

，律师协会必须增强社会责任心和发展事业的危机感、紧迫感，努力拓展行业管理工作，履行行业管理职能，特别是履行“律己”的职能，充分发挥行业自律管理的优势，逐步树立律协管理律师的行业权威，。（四）加强协调与沟通，进一步改善律师的执业环境首先要进一步培育法律服务新的业务增长点，尽快取消影响律师业务发展的市场准入、部门和行业垄断，以及对律师执业的种种不合理限制，构筑以律师服务为中心的法律服务平台，知识产权、工商代理、涉外代理、税务代理、证券、资产评估等领域向律师业全面开放，以鼓励律师的业务开拓和创新，使“入世”后的上海律师与外国律师能有一个公平、合理的竞争环境。其次要借鉴国际律师业的成熟做法，探索建立一套与国际法律服务发展水平相适应的律师管理法律、法规体系。为此，有必要制订上海律师执业保护法规，依法明确律师业的法律地位和社会地位，进一步改善律师执业环境。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