

经济一体化与中国律师业的转变 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__E7_BB_8F_E6_B5_8E_E4_B8_80_E4_c122_483465.htm 【首届中国律师论坛(2001.12.9-12.10)论文选登】随着WTO一步步向我们走来，中国经济正迅速向国际一体化靠拢，而作为服务领域重要一环的中国律师业，也面临着开放与生存、机遇与挑战并存的严酷局面。笔者认为中国律师要想在国际性竞争中占一席之地，就必须完成以下五个方面的转变。一、业务重点从诉讼向非诉讼转型国外经营得当的律师其业务收入大都来自非诉讼业务，有的甚至达到95%以上，而相比之下，我国律师业务构成中，诉讼占了大部分，非诉讼仅占极小部分。这种情况的出现，诚然与我国法制环境不完善、大众法律意识不强有关，但其中最主要的还是我国律师观念还未转变，传统的律师服务模式就是替人打官司，拿人钱财替人消灾，对于法律服务方式也仅仅理解为诉讼、企业法律顾问、审查合同、见证业务等一般性业务，而目前，国际律师业务的重点已经扩展到为国际特许经营与知识产权转让许可、风险资金与财务投资、基础建设工程管理与融资、国际商展及会议等新型业务提供法律服务。这些领域在我国都处于起步与发展阶段，今后这块法律服务的市场是极为诱人的，而如果我们仍囿于外国律师不懂中国法律、不会搞关系而难以与中国律师竞争等理由而偏安于诉讼一隅时，我们就将失去宝贵的时间，当外国律师全面进入中国法律服务市场后，我们就会发现他们放弃的是成本大、收益小的诉讼市场，得到的却是份额巨大、产值惊人的非诉讼市场，等那时我们醒悟时再穷追猛赶

，也只能分得一瓢残羹冷炙了。再者，随着大众市场、法律意识的加强，大量的纠纷隐患在初期就能得到控制，而进入诉讼阶段的案件将大幅减少，所以律师服务的重点必须从事后救济型的诉讼服务转变为事前预防型的非诉讼服务。二、从提供单纯法律服务向提供全面预警型法律服务转变目前我国律师业普遍存在规模小、服务无特色的缺陷，如果仍然偏安于一般性业务而不思发展的话，我们就会在律师业开放后，被品牌突出、服务有特色的国外律师事务所挤跨。因此，我国的律师服务必须有扩大法律服务的范围，提供法律服务的指导思想必须从救济型向预警型转变，从一般化向特色经营转变。当然这种预警型的法律服务对律师的素质提出了更为严格的要求，要求律师不仅懂法律、懂外语，要在企业投资、企业运作、财务管理、市场调查、商务谈判、国际融资、项目转让等方面为企业提供全方位的预警服务，积极参与到企业的管理中去，使企业最大限度的降低成本、规避风险，在法律允许的范围内实现利益最大化。三、从应用型向开发型转变一般意义上对律师服务的理解就是运用法律知识为当事人提供法律服务。然而，随着科学技术突飞猛进的发展，调控市场工具的创新，法律服务也出现了新的发展趋势。例如风险投资的出现，应运而生了风险资金及财务投资法律服务业务，会展经济带来了国际商展及会议律师业务。所以法律服务的领域在不断的扩展，法律服务的方式也在不断的创新，新世纪的律师将不仅仅是运用法律提供法律意见，更重要的是运用法律开发新型的投资工具、融资工具和交易工具，并运用这些软工具为当事人创造最大的财富，也为国际经济的秩序化、规范化作出自己的贡献。在这些方面我

国已经落后于发达国家了，其中当然有立法滞后的原因，但更重要的还是我国律师缺乏国际战略眼光，忽视了开发新型服务类型会带来法律服务市场迅速扩大的巨大好处。在当前情况下，我们必须一方面认真学习国外先进经验，紧跟国际经济形式的发展，另一方面更要注意洋为中用，既要保证新型工具推动传统行业的复兴和新兴行业的迅速发展，又要注意与中国法律的配套，避免因法律的漏洞带来的风险。例如银行在进出口贸易中普遍采用的“押汇”这种金融工具在我国现阶段就因缺乏信托法而会带来法律风险。

四、必须从“单打独斗”向“集团作战”转变当前，国外的律师事务所无论在规模上还是在效益上，无论在软件上还是在硬件上都远不是我国律师事务所所能比拟的。加入世贸组织后，我们面临的将是国际性的竞争，如果仍然强调个人的力量和作用，只能带来中国律师业优秀人才不断流向外资所，而本国律师事务所的市场不断萎缩，乃至最后被外资所吞并。另外，现代科学技术的发展带来的知识创新、知识爆炸，单个律师所掌握的知识已远不能满足当事人要求提供优质法律服务的需要，因此必须走分工专业化、业务多样化、服务协作化的道路，才能保证法律服务的优质高效，这就要求我国的律师事务所必须加强管理、细致分工，并加强横向联合，只有这样才能保证我们在国际律师竞争中处于不败之地。

五、从国内型法律服务向国际型法律服务转变加入世界贸易组织给我国的律师业也带来了前所未有的机遇，中国的律师面临的将是国内、国外两个市场，可以选择国内、国外两种法律资源，这对于我们实现迅速发展提供了很好的条件。例如对于国外客户，我们就可以为其对中国投资、融资提供法律意见，并

为其在中国的业务量身定做最合适的市场工具；对于国内客户，我们可以选择使用最有利的国外法律，最大限度的规避风险。当然，上述目的的实现是建立在对国内、国际法律的熟练掌握基础上的。这要求我们必须同时具备国际的、战略的眼光来看待法律问题，为当事人定做最有利的法律解决方案。这也是加入世贸组织后对律师素质的必然要求，不具备这样的素质必然在国际竞争中败北，所以从国内型向国际型转变是时代发展的趋势，是经济发展向律师提出的必然要求。世界贸易组织已经近在咫尺，本国律师业的保护期也将过去，国外律师大举进入的日子，为时也已不远，如果我国律师业仍不抓紧这宝贵的舒缓期加速转变，大胆创新的话，在不远将来的全球化竞争中必然要付出沉重的代价。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