

发展中的律师业需要更多规模所 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\\_8F\\_91\\_E5\\_B1\\_95\\_E4\\_B8\\_AD\\_E7\\_c122\\_483598.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_8F_91_E5_B1_95_E4_B8_AD_E7_c122_483598.htm) 党的十六大强调发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的思想；提出走新型工业化的道路和健全现代市场体系的方针，作为市场主体的律师面临着更高的要求。整个律师业必需以满足市场的法律需求为自己的出发点和归宿点。如果不能保质保量的满足市场要求，律师将丧失生存的基础。在中国的大城市和沿海经济发达地区，社会主义市场经济相对发达，市场体系比较完善，不同的市场主体对律师业提出的要求也会更高。中国加入WTO以后，国家的法制将会进一步完善，法律法规将会大量增加。市场经济的快速发展，对律师业的要求不再局限于咨询、代理等传统诉讼业务，而是扩大到要求律师为国家的重点工程、超大型跨国贸易及全部经济领域提供优质、高效、快速、便利的法律服务。市场对律师的需求和客户对律师依赖的程度越来越高，要求提供法律服务的门类越来越多，只有具备一定规模、较齐全的专业和较高专业素质的律师事务所才可能满足这样的市场需求。多年前，司法行政部门和律师管理部门就已经意识到中国法制的完善和市场经济的发展将会给律师业带来的变化，把在大城市、沿海经济发达地区大力推进建设规模化、专业化的律师事务所作为工作的目标和方向，这是社会主义市场经济对律师业发展提出的要求，是市场经济发展内在动力的要求。所谓律师事务所规模化，是指综合性的、有一定的整体规模，内部设有专业部门或专业律师，管理严格科学规

范，能集中一批专家为客户提供专业化优质法律服务的律师事务所群体。也就是说，规模律师事务所应该覆盖所有能够提供法律服务的领域，对客户提出的多方位、多层次的法律需求能够完全满足，是一个由各个专业的高水平的律师组成的团队，能为客户提供完善的、精准的法律服务。如果一家律师事务所虽然人数很多，但所内的律师都是单打独斗，永远不能提供专家型的、集团式的一流专业服务，还是不能称为规模化的律师事务所。还有一类专业型的律师事务所，只在某一领域为客户提供高质量的专业法律服务，这类律师事务所对市场环境的依赖较强，假如市场出现无法预见的大波动时，就可能对事务所的生存造成直接威胁。如果市场经济发展很成熟，在某一领域集中一批专业很精尖的律师，业务互补，也可成为规模化的律师事务所。我们讨论律师事务所规模化的问题，并不是主观上说中国的律师应该建什么样的律师事务所，或者说，中国的律师事务所应该是什么样的机制，而是在以经济建设为中心的思想指导下，在中国的社会主义市场经济快速发展的形势下，有大量的非诉讼法律业务和诉讼业务等待律师去做。从世界的角度看，上个世纪70年代以后，律师非诉讼业务几乎占了全部业务的70%，这为律师的市场拓展开辟了广阔空间。所以，我们目前强调的规模化律师事务所，主要是从非诉讼角度考虑，这是市场对律师业发展提出的客观要求。另外，从成本上考虑，有一定规模的律师事务所，一套成本可以支持更多的律师为客户提供服务，从而达到资源共享，成本降低、抗风险能力增强的规模效应，使持续发展更有后劲。在市场经济条件下，律师作为第三产业的重要组成部分，直接担负着建设法治国家的重要

使命，律师的工作不仅是为了温饱，更是为了维护和完善国家的法制建设。在社会责任感和历史使命感的推动下，较好的律师和律师事务所都把坚持贯彻党的方针路线，完善民主法制建设，服务于社会主义市场经济作为首要任务，将把握机遇，提高效益，为社会提供更多、更好的法律服务作为自身追求的目标。要达到这样的目标，事务所不仅要去做业务，还要做市场、搞公关、营销策划、形象宣传等等，以提高事务所的市场占有量和社会知名度，没有一定规模和实力的事务所，很难支撑如此大的投入。从中国律师业发展的现状来看，律师事务所的规模和市场需求的差距是显而易见的。我认为，在一个大型城市，百人以上的律师事务所有三五十家并不算多，更何况目前有些大城市，百人以上的律师事务所寥寥无几，一些客户的大型法律项目只是局限在少数的几家大型中国律师事务所。并不是其他的律师业务水平低，而是事务所的规模太小，没有足够数量、足够专业水平的律师来承担这些大型项目。从全球经济的一体化和客户对法律服务越来越高的需求来看，事务所只有为客户提供一条龙的配套法律服务，才能做到服务最有效率、质量最有保证、责任最精确，对客户最经济。当然，任何事情都要从实际出发，不能一刀切。我国地域辽阔，市场经济发展不平衡，大城市、沿海经济发达地区和一些经济发达的省会城市需要规模化律师事务所，但在经济欠发达地区，片面强调规模所，不仅不能产生规模效益，还会增加成本和管理难度。我们可以建一个2000人的律师事务所，但是案源在哪里？市场的需要在哪里？这里说的律师事务所规模化一定要与事务所市场占有的份额相适应。但从经济发达的大城市和沿海经济发达的地区看，

目前规模所不是多了，而是不足，还应当进一步提倡和推进规模化律师事务所的建设。为了缩短市场的大需求和律师规模化事务所少的差距，在经济环境较好，律师数量较多的一些城市，律师管理部门多年前就开始了一些尝试。比如，在优秀律师事务所的评选中，把事务所人员和专业人才的规模作为优秀的条件之一；在年检注册时，对优秀的律师事务所实行免检；在培训项目、培训名额等方面对优秀的律师事务所采取倾斜政策等等，以鼓励律师事务所向规模化方向发展。作为行业管理部门，要扎扎实实为律师事务所规模化发展做好基础工作。比如：行规的制定和管理体系的建立、完善；对律师在建设规模所过程中遇到的管理机制、分配机制、运行机制等问题给予指导；为他们提供国内外律师事务所发展的成功经验；为提高律师的管理素质、专业素质组织进修深造的培训等等，为形成规模化律师事务所创造条件、奠定基础，并鼓励有条件地区的律师事务所向规模化发展，这应该成为律师行业管理部门工作的一个重点。 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](http://www.100test.com)