

从英国法律服务市场看“入世”后的我国律师业 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__E4_BB_8E_E8_8B_B1_E5_9B_BD_E6_c122_483616.htm 英国律师制度源远流长，具有几百年的历史，在法制建设和经济发展及社会生活中，发挥着重要作用，对法律服务市场的管理和开放有一套成功的做法，很值得我们借鉴。开放的法律服务市场促进了英国经济和律师业的快速发展 英国法律服务市场实行完全开放的政策。英国规定外国律师两种方式在英国执业：一是以本国律师名义提供本国法律服务；二是经过资格确认成为英国律师。英国对外国律师申请在英执业政策开放得很宽，不要求任何手续，不需要审批，没有法律上和行业上的限制，只是通过移民局颁发工作许可和境内居留期限进行限制。英国欢迎任何外国律师到英国执业，也允许本国律师雇佣外国律师或与外国律师合伙。外国律师在英国既可以解释本国法律和国际法，也可以解释英国法律，但也有一些限制性规定，比如不可以称自己为“事务律师”，也不能称为“出庭律师”。在英国，律师事务所规模化和专业化的形成也有一个发展过程，是随着法律服务市场逐步开放而逐步形成的。在英格兰和威尔士，有1万多家律师行。这些律师行分布于全国15,000多处办公地点。大部分律师行不超过4名合伙人，但随着法律服务市场逐步开放，有20名以上的合伙人的律师行已相当普遍。大的律师行有上百名合伙人。如英国规模最大的律师行Cliffchance有约两百名合伙人，一千多名律师，年创收几亿英镑，不亚于一个大型公司的业务收益。伦敦的洗基利律师事务所(SinclairRocheandTempely)，以海商、海事为主

。全所有40多名合伙人，100多名律师，100多名秘书和行政人员，业务收入3000多万英镑。值得注意的是，英国律师所经过10年的重组和海外扩张，实力大为增强。在世界律师事务所500强排名中，在以律师人数排名的前10名大所中英国占6家，在以年收入排名的前10名大所中英国占4家，而在以律师人数排名的前10名大所中只有世达律师事务所来自美国的纽约。而且，这几家英国大所的收入额与一些美国大所的收入额接近。开放的法律服务市场促进了英美法系和大陆法系国家的律师合作、合伙，不仅在律师业务上相互配合与合作，而且提高本国律师的竞争力和事务所的管理水平。最近几年，英国及欧洲大陆国家在合作合伙的基础上进一步发展，多所合并以及多国律师所合并组成新律师所联盟，如英国高伟绅律师所和德国潘德所及美国一家所合并后，成为拥有3600名专职律师的世界第一大所；他们总结经验后认为，在经济全球化和竞争日益激烈的过程中，律师所必须打破传统的小而全和只能作本国业务的局限，向规模化、专业化和高层次化方向发展，才能适应形势发展的需要，才能使律师所获得发展，在激烈竞争中不能被淘汰出局。美国众达律师事务所在瑞士和英国伦敦开业的不同经历所造成的两种不同后果，充分说明了这一作用。瑞士由于对外国律师事务所进入该国法律服务市场采取限制性政策，不允许和本国法律所合作、合伙，不允许相互雇佣律师，导致许多外国律师事务所纷纷撤回其分支机构，从而招致他们所代表的金融客户回撤，使瑞士作为世界金融中心的地位逐渐衰微。英国由于鼓励本国律师(所)和外国律师(所)相互合作合伙，并实行完全开放政策，吸引了这些外国律师事务所代表的外国大金融集团

云集伦敦，使伦敦在国际金融市场中的地位越来越高，英国每年有百分之三十的收入来自金融业，极大地促进了英国经济发展。英国的许多律师事务所和律师在开放的法律服务市场中，把自己定位于社会经济经营决策、咨询和法律事务的管理者，把法律服务作为一种产业。在代理客户处理诉讼、仲裁、企业并购、融资、海外投资等法律事务方面，充分发挥专业技能，坚持合法性和客观性，考虑如何切实维护客户的利益，在处理问题时也偏重于可行性和操作性，尽可能地为客户设计和预测，建立防范、控制和化解风险，同时，建立了巨额执业责任投保制。这样做的结果是律师和客户间建立了相互信任的关系，达到了双赢的效果。英国法律服务市场实行完全开放的政策，这与英国法律服务市场的需求和英国律师业的成熟程度有着密切的关系。英国是现代公司制度、金融和保险业的发源地，又是世界最大的金融证券市场所在地，其法律文化传统和司法体制的独特性促进了现代律师制度的兴起，律师业十分强大，发展势头稳健，即使是完全开放的市场，也不能取代其本国律师的主流地位，反而能够吸收更多的人才服务于英国律师业。中国律师业要加快发展加入WTO以后，我国律师业面临法律服务市场对外开放的机遇与挑战，我们必须冷静思考，谋划对策，抓住机遇，加快发展。我国加入WTO以后，“人才之争”将成为中外律师事务所竞争的关键。加快培养一批懂外语、懂科技、懂金融、懂世贸规则和解决争端机制的高层次律师人才，这是律师管理机构的紧迫任务。要创办专门的律师学院，建立完善律师继续教育和培训基地，开辟多种培训渠道，选派优秀人才到国外考察、学习和培训。使律师尽快提高外语会话和写作能

力；尽快提高运用现代化通信工具和电脑等书写工具的能力；尽快具备参与国际业务交流的能力。法律服务市场的开放要求我国的律师事务所必须形成规模。大型跨国交易需要提供大规模的法律服务，使国际法律服务业迅速扩张，英美等一些国际性律师所在全球范围内兼并吸收，通过扩张规模、提高全球法律服务的竞争能力，占领海外市场。我们应借鉴英国律师事务所的发展经验，结合我国律师事务所规模的现状和前景，必须扩大律师事务所规模。一是要对较大的律师事务所给予必要的扶持。对那些初具一定规模，经营管理情况较好，有发展前途的律师事务所，要积极调动社会各方面的力量，在人才、税收、管理、培训及宣传等方面给予必要的优惠和扶持。二是引导律师事务所将效益、规模和信誉融为一体，鼓励和支持律师事务所采取强强联合，以强带弱，乃至跨区域联合等形式，促进规模化律师事务所的形成。三是及时总结和推广律师事务所发展壮大经验，同时，加强对律师事务所建设的政策和法规指导，由目前的粗放型管理向集约型可持续管理模式转变。四是培训律师事务所的专门管理人员。律师服务的专业化是律师法律服务的必然发展方向。律师的专业化是考虑到入世以后一方面中国为履行WTO成员义务会对现有法律体系进行大规模的改造；另一方面一个更广阔、竞争更激烈的市场将孕育出全新的业务领域和更先进的商业运作模式。如我国农产品市场、零售市场、服务业(含法律服务业)、影音产品市场、汽车业、化工业、电信业、银行保险业和证券业等领域将对外开放，电子商务、知识产权保护、反倾销、BOT特许经营权等新领域的兴起，必将为律师提供更加广阔的服务领域。律师行业的服务领域将

由原来以诉讼为主的模式转变为以非诉讼业务为主的新模式，大量律师将由原来综合型的律师转型为以非诉讼项目为主的专业律师。而且律师的专业化分工将更加复杂细致。司法行政机关和律师协会要加快扶持和培养一批有国际竞争力的专业化律师事务所和专业化律师，加强业务培训，使专业知识结构、服务形式、运作模式尽快与国际接轨。律师业面对中国加入WTO法律服务市场开放的严峻考验，必须借鉴其他产业，走品牌竞争的路子。这也是被英国等发达国家所证明的成功经验。尽管律师事务所不是以盈利为主要目的的经济组织，但律师提供的法律服务无疑具有商品的某些特征。律师事务所的品牌是由规模大、信誉好、服务质量高、资金雄厚、办公设施先进、拥有各种高素质的专业人才等要素构成的，其中优质、高效的法律服务质量是形成律师事务所品牌的基础。一个名牌律师事务所首先要有名律师、大律师和各类专业人才。其次，要有一个先进的经营办所方略和诚实信用的法律服务理念。再次，是健全各种保障制度。中国入世后，律师的管理必须按国际上通行做法，充分体现市场经济规律和律师执业特点，进一步强化律师协会的行业管理。政府应由日常的具体管理向制定律师行业管理的法律法规和宏观重大问题决策上转变，切实搞好法律服务市场准入、市场导向和市场监管。从律师行业特点和政府职能两个方面，从中国实际和国际惯例两个角度讲，实现政府职能转移，实行宏观控制和指导下的有效的行业管理，是符合市场经济规律的，也是这次英国考察中再次被验证的。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