

北京律师：以专业化构建核心竞争力 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/484/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8C\\_97\\_E4\\_BA\\_AC\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_c122\\_484149.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_8C_97_E4_BA_AC_E5_BE_8B_E5_c122_484149.htm) 北京律师如何认识外界竞争？我国改革开放层面与广度的不断深化、扩大，在给我国市场经济、社会生活带来巨大变化的同时，也对我国法律服务业的主体律师业产生了深远影响。主要表现在：律师的业务领域得到纵深拓展；律师的专业化程度快速提高；律师的执业素质与水平得到空前提高；律师的社会地位、政治地位不断提升；律师同行间的竞争逐渐加剧；北京、上海、广东等地域的律师逐渐成为我国律师争相学习的样板。上个世纪90年代，北京律师借其特有的地域因素和专业精神，在律师人数、律师事务所规模、律师专业化程度、律师创收等方面跃居为我国律师业的前列。在2001年12月我国加入世界贸易组织前，我国发达城市的律师就早已“磨刀霍霍”，准备在“入世”后寻找更多适合自身发展的业务空间。而北京律师在肯定“这无疑又是一次难得的机遇”的同时，清醒地认识到，入世后，大量的外国律师将进入我国法律服务领域，他们在给中国律师带来先进做法和经验的同时，也将带来巨大挑战。这些挑战集中表现在业务、人才和管理三个方面。就业务与人才来讲，首先是法律服务业务的竞争将更加激烈。从服务领域看，外国律师首先在经济发达的地区如上海、北京、广东等地登陆抢滩，在这些地区的涉外贸易、金融、证券等领域与我国律师竞争；从服务方式看，涉外法律业务在整个法律服务中所占比重将越来越大，将以其专业化服务、先进管理手段、信息技术和责任赔偿优势获取涉外法

律服务市场的更大份额。其次是人才的争夺将日益加剧。入世后，外国律师会发挥资金、品牌优势高薪聘请我国优秀的法律人才,与我们展开人才竞争。同时，大量增加的涉外法律业务需要既懂法律又懂外语的复合型法律服务人才，但这种人才目前在北京并不多。因此，要想在与外国律师事务所的竞争中取胜，吸引境外法律人才和加快提高国内律师的竞争实力是我们生存和发展中最关键的一环。凡此种种，均标志着北京律师不仅已经从“万金油”的虚假繁荣中清醒过来，而且懂得理智面对律师业的长远发展及国内、国际竞争的挑战。应该如何理解律师的专业化？通过了解目前正在走专业化之路的北京律师，可以将“律师的专业化”分以下三方面内容：1．从业、服务的专业水平和执业理念。专业水平和执业理念是律师专业化的必备要件。律师所提供的法律服务中体现了专业水平，蕴涵了执业理念，这些将直接构成律师的专业化。2．从业、服务的专业水平独特性。专业水平对律师专业化的贡献，不在于专业的科学价值。无论多么先进的专业水平，都必须通过特定的服务造福于人类而真正转化为建设法治的力量，通过对专业的应用和创新，形成自己独特的专业服务，从而占据独特的细分市场，拉开与竞争对手的差距，避开激烈的市场竞争。在特定的专业基础上，差异化越明显，专业化越强。3．从业、服务的专业市场认同度。追求专业水平的尖端性、独特性必须以自身专业特长为基础，以市场为导向，才可以专业水平极高的服务赢得日益激烈的市场竞争，从而争取到客户，并占领一定份额的市场。我们如何走专业律师路？在互联网上，利用搜索引擎点击“北京律师专业化”，便很容易查到有关据存旭（北京乾坤律师

事物所主任)的信息。信息显示,他率先在北京律师界倡议专业化分工,并较早地把专业化分工的业务运作模式落实到实践,这既是勇敢探索的步骤,也是使乾坤律师事务所稳步发展的基础。目前乾坤律师事务所已经在知识产权、投资、劳动法、国际贸易、IT业等领域拥有一批一流的律师,这一成绩不仅使乾坤律师事务所受到多方面的好评,也使该所赢得并维系了众多客户。据存旭律师个人以其在知识产权和投资领域的优秀素养和精湛的代理技巧赢得了客户的好评和媒体的青睐,先后代理诸多著名案件,如"桂花陈酒"商标侵权和不正当竞争案、首例涉港计算机软件侵权案胜诉、中国五千年历史中唯一获国际公认的一类创新药物"青篙素"新药技术侵权案、中国最大北京市第一例企业破产案永丰冶炼厂破产案、《隋唐演义》电视连续剧导演著作权纠纷案、《马桥词典》名誉权侵权案等。“‘目前,律师在为房地产按揭提供法律服务过程中暴露出的种种弊端,已经大大影响了房地产业务的正常发展,我认为是改革的时候。’此话一出,语惊四座,贷款购房的老百姓喜出望外,而银行机构则面犯难色。这为犹如在房地产法律服务领域抛下一枚重磅炸弹的人物,就是首次将房地产按揭业务引入我国大陆的律师陈雪(北京高朋律师事务所)。”2003年6月13日的《法律服务时报》以题为《与中国房地产“按揭”法律服务一起成长》的文章记录了这样一位人物。从该文中了解到,一个偶然的机会,陈雪辞掉在鞍山市的公职,经朋友介绍他来到北京一家律师事务所。当时正好赶上北京市第一轮房地产开发热,只有极少数律师事务所涉足房地产市场的法律服务领域,而该律师事务所就是其中之一。进所之初,便与其他两位律师一起

专门负责房地产市场的法律服务，从此，他便成了北京市第一批房地产专业律师。随后，陈雪以出色的业务表现和非凡的工作能力，为律师事务所拓展了许多新的业务领域。据悉，北京市房地产按揭业务的法律操作模式及相应的法律文件格式，就是一批像陈雪一样锐意进取、不断创新的北京律师在接受银行机构委托后，苦心钻研创造出来的。陈雪认为，在一个全新的领域，不管是一个从业多年的资深人士，还是一个刚刚涉足的毛头小伙，他们的起点其实都是一样的，他们处于一条起跑线。他说自己是幸运的，因为他所选择的领域恰好是一条全新且充满无限发展机会的领域。在他看来，作律师，赚钱并不是工作之本，能够在某一领域有所建树，并得到同行的认可和尊重，这才是至关重要的。北京有位律师叫胡钢（北京潮阳律师事务所），他被称为“专业域名律师”。据了解，本是理工科出身的胡钢，大学毕业后到中国民航总局工作不久，就辞职作了律师。当他在北京大学攻读知识产权专业研究生时，为完成自己的硕士论文《数据库的法律保护》，接触到了域名。在老师的鼓励下，他开始对域名进行了持续而深入的研究，这也为他在律师业务中找到了自己的主攻方向。他率先提出了“域名经济”和“企业域名战略”的概念，并提供了全球首套业务性中文版国际域名法律文件，这在域名界和知识产权界引起了相当大的反响，也更坚定了他成为一名专业域名律师的信心。胡钢对于“专业”的理解颇有一番感悟，就此问题在接受媒体采访时，他如是说，“在我国互联网刚刚开通的短暂时期里，‘域名’作为一个全新的概念还属于一种前沿学科，从事于该领域法律问题研究的工作人员，常常会感觉到很寂寞，正所谓‘高处

不胜寒’。在国内他们很难听到同行门的讨论，也很少参加专门的行业领域的活动。他们唯一能做的，就是不断学习国外的先进技术和相关规则，不断了解国际上在相关领域的最新动态。所以，从接触‘域名’时起，我就每天都坚持研读国外的最新域名案例和最新有关域名的法规，即使出差，也不间断。如今，我在许多国家的互联网领域都有能够沟通的朋友，他们会不定期地向我提供最新消息，并通过网络或电话互相交流。到目前为止，我所掌握的信息基本上是和国际同步的。”杨华权（北京柴傅律师事务所）曾在媒体上称“不走专业化道路就只有死路一条”的杨华权律师是影视业律师的先行者。作律师初期，杨华权经办的案件设计民事、刑事和行政等多方面，既有诉讼案件，也有非诉讼案件，从一审、二审到再审、执行、申诉各个阶段他都有所涉猎。当他在众多领域游离的时候，他感到了一种忧虑：在律师行业的竞争日趋激烈的情况下，“万金油”式的律师必将被淘汰出局。于是，他在执业过程经过有意地摸索，将自己的专业定位放在了知识产权和公司证券业务上。在实践中，他很快了解到，当前我国做知识产权业务的律师确实不少，但做到精和专的并不多。如何选好切入点，成为了他思考的关键。巧合的机缘，努力的结果，将他推向了影视业的法律服务中去，直到现在，在这个领域成为专家型律师已成了根植于他心中的梦。陈志华（北京陈志华律师事务所）：“有人怀疑在中国开办个人所能否生存下去，我认为关键要看走一条什么样的路。目前国内律师事务所也像其他发达国家一样向两个方向发展：一是规模化，二是专业化。我个人是医学硕士出身，有多年临床经验，又在医疗法律事务方面做了许多年。

在执业过程中我深深感到，由于做医疗纠纷案件收入很低，因此，与其他人合作比较困难，比较适合开办个人律师事务所，走一条专业化的道路。国外的个人所也大多是走专业化发展道路，比如专注于移民、税务、道路交通事故、医疗卫生等相当专业化的法律事务。实际上，医疗卫生法律事务的范围不仅限于医疗纠纷，还包括医疗机构管理、医师执业、卫生防疫、制药等方面，均涉及到非常专业化的法律问题。再有就是有种说法是，个人所面向‘社区’服务的。我认为，对于我们个人所来讲，应该在观念上建立一个‘大社区’的概念。目前我处理的法律事务不仅局限于北京，委托人来自全国各地，绝大部分是社会低收入者。因此，我认为自己实际上是在为一个‘大社区’服务，而且是一种其他律师难以提供和不愿从事的专业化服务。从这个角度讲，我希望事务所在向医疗卫生专业化发展的同时，既成为国内第一流的专业化律师事务所，又能真正为社会低收入者排忧解难。

”以金融业务见长的王宇（北京高朋律师事务所）在谈及律师业务专业化时，曾做过通俗易懂、言简意赅的归纳：“专业化不是体现在法律本身，而是更多地体现在产业领域上。大家都是学法出身，说到‘大路货’的法理、法条、案例都不陌生。如果仅停留在这一层次，那就是‘万金油’了。国民经济产业领域有若干，每一个领域各有不同的商情和行业特点。同时，我国法律渊源也有若干，面对一个案子或项目，两个律师对阵，一个只能谈到‘法律’这一层面，而另一个却已可以自如地引用该行业‘部门规章’了，你说哪一个占优势？总听有的律师这样说：‘我是做诉讼的’。好，给一个‘医疗事故纠纷’，你会吗？给一个‘工程承包纠纷’，

你做得精吗？给一个‘飞机租赁合同纠纷’，你做得明白吗？很明显，脱离产业领域是无所谓‘专家’的。因此，横向的服务手法与纵向的产业领域相结合是必走的一步。这也是律师自身‘职业基因’合理结构的要求，法律与产业知识双支撑，律师才能在市场上站得稳，而且易于在行业圈子里形成服务品牌，而品牌的本质是什么？就是客户与市场识别律师的‘标签’。”北京市天同律师事务所成立时间较短，规模也不大，但规范的管理使该所很快步入正轨。该所主任蒋勇（北京天同律师事务所）律师在很多业内会议上谈到事务所管理理念时，都会提到在为委托人提供法律服务时的“减法原则”，即在本所擅长的业务领域里力争做到最精、最专，为了保证服务质量，宁可把不擅长的业务领域削减掉。法律专业分工越来越细，对于一个规模不大的律师所来说，要在各个领域全面开花、甚至都做得最好，是不切实际的。在全面认识自身的优势和不足后，天同所不求全求大，以“在我们擅长的领域，我们力争做到最好”来自勉，将国内民商事诉讼作为核心业务领域，力争在几年内发展成为在国内民商事诉讼领域做得最好的律师事务所。……北京律师如何走专业化之路，以提高自身竞争优势北京律师选择专业定位，潜心钻研学习，最终以具有较高专业水准的服务来提高自己的业内的竞争力，其过程是呈阶梯型一步步完成的。第一、专注整个律师行业，在执业初期，应尽快完成由“用力工作”到“用心工作”状态升华。在多元化的今天，每一位律师都不可避免地涉及到其他业务领域，但是也应有主办业务，或在众多类别的业务中寻找自己的兴趣点，并用心去做。第二、以专业的精神长期耕耘在某一业务领域。律师的执业理

念必须坚定自己专业定位的立场，不见异思迁，真正做到厚积薄发。即专业定位完成后，在执业过程中，不仅要专注，更要持之以恒。第三、集中精力、专业领域清晰，打造律师自身的核心竞争力。专业化竞争能力是律师最重要的核心竞争力，纵观国际著名律师行，作为专业律师行，他们律师团队的业务领域非常明确而且基本一致；作为综合律师行，其内设各部门的律师也都是在某一专业领域建树颇高的代表，专业化竞争能力极强。因此，北京律师个人在实力不大、剩余资源不足的情况下，优先选择单一业务领域为重点，集中优势夺取市场地位，使优势集中，使资源凝聚，从而为走规模化打下坚实基础。专业律师在选定的业务领域一旦进入到专业化的高级阶段，他就会很容易保持其独占地位，由于专业化的优势和结构化的市场模式，专业律师所受到的竞争威胁非常小，又由于专业化高级阶段的丰厚利润，专业律师有能力、有时间进一步提高自己的业务素质，从而使自身持续保持该业务领域的竞争优势，所谓“一招领先，招招领先”。另外，基于很高的专业化水平，专业律师如果有意愿，便可以轻松地进入相关领域，进行高质量的“多元化”战略发展，享有专业化的超额收益。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)