

学习法国律师组织形式好榜样 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_AD_A6_E4_B9_A0_E6_B3_95_E5_c122_484263.htm 一点不成熟的思考，放在这里借大家的口水打磨一下。我总觉得国内合伙所地管理方式和律师组织形式已经到了一个不改不行地地步了。前提是国家的政策法律支持和先富起来的第一二代律师中有没有人想真正办一所百年老店。没有这个理想，其他都是空谈。象目前这样分光吃光地局面，没有任何积累，其实根源在是事务所的管理体制。既有宏观的国家调控也有微观的单个律师所的人力资源的调配和组织。没有经过整合的人力资源，正像一台台未经整合的电脑一样，即使有再高的配置，终究难以避免单兵作战的困境：有业务时捉襟见肘，没业务时也很难有效利用这些比做业务时还要宝贵的时间做点可持续发展的事情。国内公司制律师事务所无法可依，但法律上也没有明文禁止。国内律所的管理体制或组织结构形式，经过近十年的改革，基本是以合伙为主了。国内也有人在试验，也有宣称公司制的律师事务所，也存在少数因为真正践行了公司制的管理运作方式而迅速发展起来的律师所。但毕竟是少数。凤毛麟角。况且在所得税方面没有明确的法律规定公司制律师所的征税方式，对公司制律师所实际是一种压制。这里有个观念问题，有个魄力问题，有个放弃和收获的取舍问题。事务所应该逐渐公司制。在此基础上按专业方向聘用至少部分受薪律师，保证事务所的人员稳定，为事务所专业化打好基础。在目前的国内公司法架构内，显然没有事务所公司化的余地，所以借鉴国外的专业公司的办法，在合伙

协议中体现出来未始不是一种可行的办法。否则，影响到的不仅仅是律师服务这一个行业的发展。我们知道外国律师所进入中国实际是跟随自己的客户来的。那么当中国的企业走出去的时候，我们是否能够有一部分涉外所能够跟出去？或者就此把这块服务拱手让给现在国内的跨国律师所？这方面，法国的经验值得我们借鉴。因为法国的律师制度实际上是在上世纪90年代以来经历了英美公司制律师所的冲击后的一种被动反应，现在看来已经小有成绩，虽然在规模和影响方面仍不能跟英美的律师所相提并论，但是至少能够保证了为法国公司登陆世界市场提供服务（法国公司一般都会用有法国背景的律师事务所），甚至延伸到为其他欧洲国家的在华投资提供法律服务。中国入世的承诺中虽然对法律服务承诺的开放范围有限，但是并不能阻止外国所的变相的从事中国法律解释和服务的冲击。看看取消外国所办事处数量限制后外国所在国内的扩张就感觉出来了。90年代以来法国律师执业组织形式的变化法国所经历了英美所的冲击后，也慢慢学乖了，90年代新修订的法律出现了几种新的形式。其中最突出的便是明确了公司制的律师所和律师可以做受薪律师了。律师受薪这点提出来虽然挺起来有些大惊小怪，但律师受薪确实是有违法国律师职业道德里的“独立”的信条的。法国律师的职业道德第一信条便是：L' avocat doit faire preuve de dignité, de conscience, de probité, d' humanité, d' honneur, de loyauté, et d' indépendance.（律师应当自重、自律、诚实、仁爱、信实、忠诚、独立。）但现实和竞争是残酷的，生存是首要的。欧洲一体化和全球化进程中的法国律师显然是感受到了英美律师所的强大冲击力，再保守

的行业也避免不了面对现实。正如法国的教育制度一样，不是不好，但是太特立独行或过于敝帚自珍总是要损失一下什么。第二个变化是允许律师之外的其他专业人士投资于公司制律师事务所并且允许的界限是25%的外来投资。传统的法国律师事务所的组织形式有3种：独立执业（individual practice），合伙contract d'association(partnership)和societe civile professionnelle.(不知该如何翻译)。以上第三种形式见1966年11月29日法令66 - 879条（Act 66-879 of November, 1966)以及1992年7月条例(decret 92-680 of July, 1992)。我的理解是一种非商业性质（没有商业目的）的公司，其注册资本（capitals）按照特定条件分配，其花费和盈余由公司内部持股人按照股份分配。（Christian Dadomo and Susan Farran, London Sweet & Maxell:1996 p121）到了这第三种律师事务所的组织形式中，公司的客户已经不是律师个人而是属于公司了。但是律师的定位仍然是自由职业者。法国律师组织制度的最大的变化是第四种：即societe pour l'exercice d'une profession liberale(SEL)中的SELARL（private limited liability company），SELAFA（public liability company）或者SELCA(partnership limited by shares)。我们权且统称为有限责任公司制律师事务所。这里已经允许非律师投资律师事务所了。不过其中必须有50%的资本和投票权属于在本所执业的专业人士。其他50%可以是其他相关专业人士，如律师，公证员，会计师。其中SEARL和SELAFA允许的外来资本为25%，SELCA更达到了49%的资本允许为本所以外的专业人士持有。显然这种组织形式的律师事务所是为了适应英美律师事务所的竞争而设立的，而且可以吸引外来资本。这个外来资本其实并不是主

要目的。律师这个行业中的积累本来就可以自给。所以以上的投资人资格还是限于与律师专业有密切联系的其他职业人士。立法的目的更是为了打通与会计师和公证员两个行业的业务融合。这也是律师业务朝非诉讼综合性发展的一个趋势。各大会计师事务所里都设有律师部，而律师事务所的业务也越来越涉及财税金融业务，这些都是这一趋势的证明。至于我们到底是做律师还是会计师还是公证员？这并不重要。或许正是因为每个人不可能全既做律师又做会计师，才出现这样的组织形式。其实在前哈佛法学院院长（？）“我们到底需要多少律师”一文中，已经分析得很透彻。美国的律师多吗？日本的律师少吗？其实是不同国家对律师的定义不同而已。美国的律师包括了那些在企业中担任法律顾问的从业人员。在中国则是刚刚在试行。考察不同的国家对律师的定义，确实可以发现律师这个概念涵盖的范围在不同的国家是有很大的不同的。比如在法国，律师在90年代（January 1, 1992）开始合并了以前与在法庭出庭的律师平行的CONSEIL JURIQUE. 合并后通称律师（AVOCAT）。

（ACT90-1259 OF December 31, 1990）这个90年代新的职业曾经有人建议称为AVOCATS-CONSEILS，遭到律师的抵制而作罢。我们只是知道法学院的学生可是越来越多了，无论英美国家还是日本，包括法国等欧洲国家。而越来越多的法律学生这一事实似乎并没有让学法律的学生毕业便失业，或者至少不比其他专业的学生更容易失业。中国的事务所组织还没发展到法国60年代的水平，更不用说跟英美所竞争了。律师所的组织主要还是一种松散型的合伙，很少采取紧密型的按照股份决定事务所的决策。即使在法国，公司制的律师所其

实不过是采取一种公司制的形式而已。并不完全等同于其他的公司。所谓的SEL，其实是专门适应一些专业人士组建的有限责任公司。法语中表述为societe pour l' exersice d' une profession liberale 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