

浅议入世后律师业发展的几个问题 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__E6_B5_85_E8_AE_AE_E5_85_A5_E4_c122_484278.htm

入世后律师在社会中所起的作用、面临的竞争和考验是与以往不同的。要完成这种转变，首先要实现观念的转化，其次要培养新的业务能力、学习新的专业知识，并且要具备社会活动能力，懂得推销自己的服务。

1、更新观念，树立参与法律服务市场竞争的意识。无可否认，律师业务是一种生意，律师提供的法律服务的行为极具商业色彩。那种认为律师职业是令人崇尚的职业，律师应当具备的是为社会服务的精神，而不应当为利所趋地将律师的职业当作一种生意是不现实的。律师业务是有偿的法律服务，律师用自己的知识和智慧从当事人那里谋取报酬，并不会亵渎法律的尊严。现实生活中每个律师和律师事务所首要考虑的是自身的生存及发展问题，单纯陶醉在职业的崇高和神圣的梦幻里是无济于事的。行业的社会、道德价值体现在具体的服务工作事务里，它和牟利的追求并不矛盾。承认律师业务是一种生意，它有着自己的市场，并且这个市场的竞争趋势愈演愈烈，律师们和律师事务所都无一例外地卷入竞争的洪流中，从而要想尽办法为自己的生存与发展谋得一席之地，这是律师和律师事务所参与竞争的前提。

2、根据市场的需要培养自己的业务知识和能力。在新形势下律师应具备哪些业务知识和能力呢?笔者认为至少应具备如下素质：（1）将英语作为工作语言的能力。据统计资料表明，我国“律师外语水平较好、能办涉外法律业务的律师不到4 0 0 0人，如果将从事涉外法律服务占其业务总量5

0 %的国内律师事务所定位为涉外律师事务所的话，目前这类律师事务所不超过100家。”可见，由于语言障碍，涉外法律业务成了阳春白雪，少有人问津，当然，也不排除由于政策原因，律师从事涉外业务的机会本来就少的因素。在将来，懂英语的律师不仅是国内律师事务所和企业急需的人才，而且也将成为外国企业和外国律师事务所在中国开办的分支机构争夺的对象。同时，要培养律师的外语能力，除了律师个人的努力外，有条件的律师事务所可以帮助律师进修英语或者出国学习。

2?及时掌握新的法律知识、加强承办某些与新形势相伴随的新兴法律事务的努力。我们大部分律师对WTO的条文不太熟悉，应当加强这部分法律知识的学习。随着涉外法律事务的增多，我国签定的一些国际条约、有关国际惯例都是我们应当学习的内容；入世后，为实现与国际市场接轨，根据我国对WTO的承诺，我国将大面积地修改已有的法律法规，如有关知识产权、保险、金融、电信、涉外企业和贸易，以及重新调整国家行政部门的职能等方面的法律；另外我国的基本法民法典也在制定当中，它将取代合同法成为新时期调整市场行为的基本规范；随着网络信息全球化所引发的国际私法问题，原来某些传统的法律概念因网络的高度流动性、非地域性、非物质性，已经越来越不能适应信息技术时代的变迁，需要重新定义，而网上交易、电子商务将日益体现它在贸易中的重要地位，因此与计算机相伴随的有关知识产权、人身权等规定即将修订和补充，现在国外已有有关法律出台，在我国也必将提上议事日程，这也是亟待学习准备的内容。入世后，国内原有的一些劳动率低、产品科技含量少、品质低下、以及涉及侵犯别国知识产

权等企业，在强烈的国际竞争势头面前必将败下阵来，许多企业将纷纷宣告破产，因此破产法即将修订出台；与之相随的涉及劳工权益保护的法律服务的市场需求也将随之增加；另外在经济全球化、剩劳劳动力增多的形势下，中国将会加快对外劳务输出的步伐。律师应当学习有关法律法规和政策，为这些当事人服务。在刑事法律服务市场方面，一定时期内犯罪率将会上升，律师将会面临新的刑事诉讼业务。具体表现在：在城市，失业人口增加，而在农村，农民们由于不敌外国质优价廉的农产品的竞争，将会产生大量农业剩余人口涌向城市，成为城市流动人口；这些社会不安定因素会带动犯罪率上升。同时，外国犯罪组织、跨国犯罪集团可能与这些城市流动人口及失业人员结合，一些跨国性犯罪，如毒品走私、国际拐卖人口、恐怖活动、洗钱等有组织犯罪将日益突显，针对以上情况，律师应当为办理跨国性刑事诉讼业务作好准备。另外一些掌握政府经济调控命脉的政府官员的严重的贪污贿赂犯罪、利用计算机和高科技犯罪如网上走私、电子勒索、色情传播、网上窃取国家秘密等等，都是律师的刑事诉讼业务将面临的具有时代特征的内容。3?尽可能多地掌握一两门其他专业的基本知识。随着法律服务市场的日渐成熟，律师的服务项目也将日益细化，且逐步深入到各个专业领域和具体的操作环节，市场需要“懂行”的律师，即专业化的律师人才。因此，律师在根据市场需要和个人资质选择了市场主攻方向之后，应当着力培养自己的相关专业能力。除基本的法律知识外对其他专业一窍不通的律师太多，他们大多在诉讼业务领域争夺市场，而且这一领域早显露出了僧多粥少的饱和局面，如果在其他更广阔的非讼专业领域

另谋佳径不能不算明智之举。 3、走向市场，推销自己，培养公关能力。我们必须打破传统的律师应当被动等待当事人上门寻求法律服务，而不应当向市场推销自己、抛头露面作业务宣传的陈旧观念。律师可以在法律许可的范围内开展一些公关活动，下面介绍几种：

- 1?开展普法演讲活动。积极争取参加某些可挖掘法律服务对象的行业聚会、尤其是大型交易会，针对这些特定的观众群向他们发表该行业领域法律知识演讲，既普及了法律，又向人们宣传了自己的业务专长。
- 2?参加有影响的法律专业组织。努力争取担当其中的领导职务，这是提高你的专业声望的直接办法。
- 3?加入其他经济实体，为他们提供法律服务。比如进入企业、社会团体，这是律师接近其他领域的最直接的途径。
- 4?参加社会活动，广结人缘。这是通行的社交方式，不管是参加娱乐活动还是社会慈善活动，都会不同程度地增加你的知名度。
- 5?发表文章和著作。既可以在一些通俗的读物如报纸和大众杂志发表一些生活性较强的有关法律问题的文章，也可以向专业性、学术性刊物投稿，这同参加法律专业组织一样有利于提高你的专业声望，而且往往也是参加这些专业组织的一个途径。

关于律师事务所的改革方向和发展模式 入世后外国律师事务所大规模地入驻中国，将给律师业带来空前的竞争压力，实现所与所之间横向联合，创办规模所，实现所内专业分工，将是提高竞争实力的发展方向。目前北京、上海已有一些律师事务所实现了合并。应当看到，规模化、专业化是一个必然趋势。美国从80年代开始形成了全国性的和国际性的律师事务所合并的潮流。目前，美国和欧洲律师人数上百名、几百名的律师事务所为数相当多，有些规模很大的律师事务所仅

合伙律师就有上百名，律师人数达到1000名的也不乏存在。这些大中型律师事务所在世界各地都设有分所，真正实现了跨国经营。可见，正如其他产业的发展趋势一样，律师事务所的经营也会由分散的、小规模的经营走向兼联合的规模化经营，这是历史的必然。当然，这是大气候，但并不意味着小型律师事务所就没有生存的余地了，国外也有许多少数几个人合伙或者个人开办的小型所，他们通过自己的专业化、特色化服务，也在市场占有一席之地。其实规模并不是最重要的，市场需要各种规模的律师事务所，关键在于树立市场竞争意识和不断更新知识挖掘市场的勤奋精神、深化与优化服务的创新精神，另外要根据事务所自身条件选择好要发展的服务对象。在这里笔者主要想探讨的是律师事务所的领导者应当如何经营管理事务所才能适应市场发展需要的问题，具体可从以下几个方面来论述：

- 1、强调集体主义，合力办理法律业务，保证服务质量，创造优质品牌和特色业务。前面已说过，大多数事务所的律师都是单干，事务所并未形成整体力量目标一致地向外发展，加盟律师各自为政，一盘散沙，这种将个人利益置于事务所的利益之上的存在方式，分散了律师事务所的整体力量，也难以保证服务质量，在占有品牌优势、专业优势、高薪优势的外国律师事务所和国内发展起来的新型的规模所面前。这种管理模式最终会使事务所丧失市场竞争力，遭受被淘汰的命运。要想长期生存发展下去，现有的大多数律师事务所暂时只有能力经营小规模所的事务所除外？必须结束这种各个律师彼此孤立的状态，树立集体观念，确立事务所统一安排对外提供法律服务、具体工作分工下放特定律师的管理模式。
- 2、合伙人应当树立

民主管理的现代管理理念，尊重每一位加盟律师，充分调动他们的积极参与所内事务的工作热情，发挥他们的集体主义精神和个体能动性。那些频繁地变换加盟律师的事务所无疑正是管理无方的事务所。人心涣散，乃失败之兆。

3、制定竞争计划，开拓专业性服务市场，有步骤地、方向明确地实现竞争目标。那些象猴子一样不断变换事务所发展方向的合伙人是不会把律师事务所带到成功的彼岸的。当然，制订发展计划并不是一件简单的、想当然的事，而必须事先经过周密的市场调查，做大量的调查研究工作，进行必要的战略分析，弄清哪些市场具有开拓业务的价值和潜力，这需要一定的时间、人力、物力。但考虑到它关系到律师事务所的生死存亡，这些投入是值得的。同时，要认识到开拓专业性的市场并不一定要补充现成的有专业经验的律师，最好利用有工作热情的本所人员组成专项调研小组，群策群力，完成市场调研、学习有关专业知识、制定相关业务方案等系列工作。

4、有计划地吸纳新成员，并有步骤地对他们进行业务培训。当律师事务所具备了增员的能力时，可以招聘新的律师或助理人员，严加挑选，根据其资质分配不同的工作，同时要建立起相对固定的培训模式。不要放走有潜力的新手，也不要迷信虽有一定工作经验但缺乏创新和集体主义精神的老手。

5、开展一些有助于推销事务所的服务的公关活动。前面所谈到律师应当从事的公关活动，除诸如演讲、著述等可以是个人行为以外，大多数公关活动应当由律师事务所统筹安排本所律师进行。既然律师事务所全面卷入了市场竞争，就有推销自己的服务的需要，正如公关活动对于企业必不可少一样，律师事务所的公关活动也日益显出其尤其重要的地位

。 6、建立当事人档案，与当事人保持联络，注重事后服务回访，了解当事人的新情况。可以以事务所的名义通过多种方式定期向当事人表示问候，邀请他们参加一些活动。 1 现有的当事人是你与社会其他潜在的当事人联系的桥梁，他也可能还会成为你的下一个当事人。 7、建立合理地分配收入的财务制度。应当制定相对固定的阶梯式工资制度和利润分红制度，让加盟律师对自己的收入可以预测。这是影响事务所凝聚力的最敏感的环节。有条件的事务所应当建立退休、医疗保险、伤残保险等福利基金项目。 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