中小城市律师法律服务市场分析 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__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E5_9F_8E_E5_c122_484527.htm

【内容摘要】法律服务市场分为低端市场、中端市场、高端市场。每一类市场的接受法律服务的主体都有其不同的特点，有其不同的需求。市场的这种状况必然导致对律师事务所业务发展要求不尽一致。如何分析市场现状，研究需求特点，引导市场发展，满足市场需求，是促进中小城市律师事务所发展的重要课题。

【关键词】中小城市 律师事业 法律服务市场 市场主体 司法行政机关一直在提倡、鼓励律师事务所往规模化、专业化发展，诸多律师事务所在自我发展上，也大都渴望发展成规模化、专业化律师事务所。但是律师事业的发展，离不开法律服务市场的完善与健全。同时，法律服务市场的需求，应当是律师法律服务的着眼点所在。分析法律服务市场的不同的层面，了解其现状、需求、特点，采取不同的市场推广、服务保障策略，对于建立与健全完善、成熟的律师法律服务市场有着重大意义。笔者试就中小城市的法律服务市场作一分析，以发展律师业务，做好法律服务，进而推动律师事业的发展。按照法律服务市场客户的主体特征，中小城市法律服务市场可以分为三个层次：低端市场、中端市场、高端市场。

一、低端市场 所谓低端市场，主要是指法律服务的层次较低，绝对量较大，但是标的额不高，所需要的法律服务技巧并不复杂，只要考上律师资格或司法职业资格，或者干脆从事过法律工作的人，甚至是经历过几次诉讼的人，就可以从事的法律服务工作。这属于传统的法律服务项目。此类服务

的特点是：（一）主流业务的依附性 这类服务更加依赖于人民法院、公安机关和检察机关。主要是与民事刑事案件有关的诉讼代理、刑事辩护代理等业务。为什么在法院门口有那么多的律师事务所办公室和法律服务所的办公室？究其原因，关键在于在法院门口可以比较方便的接到低端市场的业务。当然，这也给法律服务的接受者提供了方便，去法院办事时，顺便换个门就可以到律师或法律服务所办公室了解一下自己的案件怎么处理，不同的人可以出一个什么样的价格。曾经有一个需要法律服务的客户，到这个律师事务所这里，咨询了一下，问了一下价格，有人告诉他说要1000元，而到了另一个办公室有人告诉他应当收费1500元。两相比较，觉得他们提供的咨询意见都差不多。然后又到了第三家办公室，经咨询后，先是开价1200元，经过讨价还价，最后确定800元成交。（二）服务需求的随机性及被动性 其产生法律服务需求主要是基于无奈。比如，邻里之间因为宅基地、排水等相邻关系而产生的纠纷，轻伤害案件、轻微的刑事案件、数额不大权利义务关系较为清晰的债务案件，等等。对这部分市场的客户来说，临时抱佛脚的成分比较大。往往是后院起火了，要到法院起诉了，或者法院传票来了，自己的亲属被拘留了，或者自己被别人打成轻伤或轻微伤了，而自己对法律或诉讼知识一点不懂，只好到法律服务市场逛一逛，了解一下行情，了解一下谁能为其提供服务。这些客户往往拿着同样的材料，先从这个律师事务所咨询，再到另一个律师事务所了解，还有各种各样的服务所、免费咨询所等等。（三）需求的暂时性 在这个层次的法律服务市场中，客户的需求往往是一次性的，打过官司后，生活恢复正常以后，一般也

就不需要律师了。所以在这个层次的市场，很难有长远的忠诚的客户。经常有律师说，现在法律服务的竞争越来越激烈了。细细分析就会发现，竞争激烈的法律服务市场主要是指这个层次来说的。（四）服务需求的基础性和服务主体的多样性在此层次中，对提供服务人员的要求也不是很高。实习律师、实习完毕刚刚拿到执业证的律师，往往是这个层次中提供法律服务的主体。当然，也存在不少非律师执业人员。主要有：已考取律师资格，但没有申领律师执业证的人员；公检法系统退休但无律师执业证的人员；法院清退的部分临时人员；按规定只能为本企业提供法律服务的企业法律顾问；企业、市场的保卫干部；其他无证非法从事有偿法律服务的人员。（五）市场竞争的无序性在此层次中，律师之间、律师与非律师之间的不正当竞争现象严重。因为该层次法律服务的成本相对较低，且存在诸多法律服务主体，既存在肆意漫天要价现象，又存在胡乱压价的不正当竞争，既损害了客户的合法权益，又损害了法律服务市场的合法有序。客户在发生法律问题时，往往要对不同的服务机构进行分析比较。了解了以后，他们就可以压低价格，挑选服务人员。还有的甚至在弄明白事情的来龙去脉，了解了法律规定之后，决定不请律师了，Do it yourself！当然也有更聪明的，在经过一个案件，明白了在这个低端市场中诉讼是怎么回事之后，干脆就在法院周围转来转去，先是给来打官司的人搭讪，提供免费的法律咨询，然后告诉需要法律服务的人某某法官是他的熟人，他可以摆平这个案件。一来二去，他倒是久病成医，摇身一变，也成了“独立代理人”了。

二、中端市场

第二个服务市场是中端市场。这一市场主要是针对

在市场经济中存在着大量的中小企业。这些中小企业的需求是多方面的，它们所形成的法律服务市场与其他类型法律服务市场相比，有其明显的区别。根据统计，我国中小企业已超过800万家，占我国企业总数的99%以上。以笔者所在的临沂为例，临沂市是全国第三大小商品批发市场，专业批发市场有45个，每个企业平均拥有摊位3000余个，平均拥有有限责任公司200余家，这简直是一个小企业和个体工商户的汪洋大海。从生产领域看，仅兰山区一个义堂镇，从事装饰用胶合板生产的小型企业就达4600余家。虽然这些企业规模并不很大，但其内部法律事务并不因其规模小而减少。相反，“中小企业也面临许多困难和问题，特别是与大企业相比，在获得资金、技术、人才和信息、包括中介服务等方面遇到的困难更大，在市场竞争中处于弱势地位。”恰恰由于这些企业的困难，导致这些企业在发展中更容易产生这样那样的问题，更应该得到更多的法律服务，成为最需要法律服务的一个阶层。但实际上，市场主体的多样化，并没有带来律师业务的大发展，市场经济的繁荣，并没有带来律师服务市场的繁荣。造成这种状况的原因是多方面的。首先，从接受法律服务的市场主体方面看，普遍存在对法律服务的茫然。我国的市场经济尚处于无序状态，我国的法治体系尚不完备，市场经济离成熟的法治化环境还有一段距离。在全社会对法治的作用还处于努力理解、力求推进的状态下，一般市场经济主体对法律服务的需求存在相当程度的茫然性。中小企业的管理层虽然在一定程度上看到了法律服务的必要性，但看不到这种服务与经济活动之间的内在联系，找不到服务与需求之间的结合点。在一般经营者的心目中，知道律师的服务很

重要，但是具体到自己的公司企业，究竟何处需要法律服务又不甚了解。人们还只是从表面上承认法律服务的作用，但并不了解如何去体现和发挥这种作用，有时候甚至还认为律师的意见会束缚手脚而持排斥、规避态度，直至铸成大错后才追悔莫及。这种茫然也往往使提供服务的律师陷入被动地位。这也是此类法律服务市场不成熟的一个非常明显的特征。在这种状态下，律师的任务显得任重而道远。一方面，律师肩负着为广大中小企业解决法律困惑，处理经营中发生的种种问题。另一方面，律师还肩负着唤醒、开发、引导中小企业法律意识的重任。在律师们看来，这种任务所带来的可能是出力不讨好：一方面律师们为中小企业缺乏律师指导而忧心忡忡，另一方面却又背着律师属于高收费、高报酬的黑锅。其次，从提供法律服务的律师来看，存在被动应付的消极性法律服务的状态。我国社会公众的法律意识相对淡漠和对法律服务方式缺乏了解的现状，导致人们寻求法律服务时往往处于一种消极求助的被动状态。也就是，人们只知道灭火，而不知道预防。形成这种局面的具体原因大概有四个方面：一是人们还看不到法律问题与社会生活联系的普遍性，因此只有当问题暴露时才开始寻求法律服务，这种现象在各种经营活动中反映尤其明显。二是人们尚未完全摆脱计划经济体制下的思维方式，往往习惯于用行政手段和利用人际关系代替法律手段，受到挫折后再回过头来转向法律途径。三是人们往往把复杂的法律问题简单化，认识不到专业化法律服务的必要性。自以为经过普法后一般的法律问题也可以自行解决。四是由于人们对法律服务的内容与方式缺乏了解，往往把诉讼方式当成解决法律问题的唯一手段而不是最后手

段，因而严重地忽视了非诉讼法律服务的重要性。而正是由于非诉讼法律服务的严重缺失，致使一系列本可以防范的法律问题不得已被推向了诉讼阶段，从而又不得已被动地求助于法律服务。这样做的后果是，一方面如汪洋大海般的中小企业在遇到法律问题时，并不知道这属于法律问题，应当由律师提供法律服务，另一方面很多律师在抱怨社会公众的法律意识不强，没有给律师服务提供充足的天地。如何实现法律服务需求的意识觉醒，如何加强律师宣传自己法律服务价值的自觉性与系统性，以实现法律服务需求与法律服务的对接，是所有律师，尤其是中小城市执业律师急需考虑的首要课题。在这个市场中，单兵作战已显得十分单薄，团队的合作成为提供满意服务的保障。既保持律师事务所的灵活，又开发与满足中小企业的法律服务需求，成为中小城市律师服务业的当务之急。

三、高端市场

第三个法律服务市场是高端市场，这个市场的服务对象主要是一些规模比较大的集团企业、股份公司。其特点是：（一）法律服务需求的必然性 在这个层次的市场上，市场主体的法律服务需求不但是一种自觉，同时还具有一种必然性。众多的集团企业、股份企业，在其组成过程中，从筹建、报批，到规范运作，各个部门、各个机关都在给这个层次上的企业灌输一种观念：你的企业、你的发展，一定离不开法律，离不开律师，律师对你的企业的壮大与辉煌不可或缺。尤为重要的是，在企业改制、发行上市过程中，都有法律法规或者规范性文件把律师法律意见书作为上报审批的必备材料，把律师对董事会等会议的见证作为信息披露的必经程序。这也就使得任何一个改制企业、上市企业在其资产运营、企业运转方面离不开专业的律师

服务。（二）法律服务需求具有很强的综合性 在这个市场上，市场经济主体对法律服务的需求具有很强的综合性，即服务者必须具有在诉讼与非诉讼的各个领域提供全方位服务的综合能力。这种综合服务能力应当体现在两个不同阶段：一是在企业运营过程中提供综合的服务，即通过全方位的咨询、参谋、分析、判断、把关，帮助企业防患于未然，消除隐患；二是在事后救济中能够全面迅速地应对各种法律问题。

（三）中小城市律师事务所一般无缘高端市场律师业务 在这种情况下，法律服务意识的片面的高度觉醒，以及对法律服务质量的高要求，反倒不利于中小城市律师法律服务。在意识到法律服务的重要性，而自己的重大利益又在很大程度上悬于律师意见一线的时候，我们的企业家们突然意识到：原来法律这么重要，原来律师对我的事业膨胀有这么大的作用，我一定不惜代价，聘请最好的律师，让他们为我提供最好的法律服务。在这时候，对中小城市的律师们来说，并不见得就是一件好事。因为对其利益的重大影响，大型企业在请律师的问题上又有着各种各样的考虑，本地的律师，他们又开始信不过了。于是，北上北京，南下上海，目的只有一个，请一个全国最好的律师。结果就是，在一个中小城市，请来的是北京某某大所的知名律师。路途遥远不说，北京来的律师，对当地资源的认识，对当地法制环境的感知，对本地各种人脉资源的拓展和利用，均显得并不十分得心应手，而律师服务费反倒多出当地的五倍、十倍甚至几十倍，再加上由于市场环境的不成熟而出现的违规操作与法律隐患、由于法治环境的不完善形成的法律约束与保护的相对缺失、由于法律服务的缺乏与滞后，使得诸多法律隐患难以消除一并爆

发，而形成灭顶之灾。最终导致的结果是：对律师的普遍抱怨。对北京、上海律师的抱怨，逐渐又强化为对本地律师的不屑一顾：连大城市的律师服务都有这么多不尽如人意的地方，中小城市的律师能怎么样？而事实上，在股票发行、公司上市、国有企业出售等领域，中小城市律师事务所也培养了大量的合格的人才。不考虑业务特点、服务水平，不考虑从事服务的便利与快捷，不考虑对当地人文、法制环境的感知与认识，一味地追求大城市的律师事务所提供法律服务，并不是一种成熟、理智的市场行为。根据以上分析可以看出，法律服务市场的多样性与复杂性，决定了律师法律服务在中小城市呈现一个多元化的趋势。在低端市场，人数少、规模小的律师事务所，致力于低端法律服务市场的法律服务，成本较低，所需知识与技巧并不苛刻，服务对象的法律服务需求也并不复杂，反倒更容易满足市场的法律需要。比如为一个轻伤的自诉案件，标的额一般不会超过十万元或五万元，请一位收费低廉、认真负责的律师，倒不失为一种明智之举。这时，如果要求律师事务所的专业化、规模化，无疑会增加客户的成本。在低端市场永远不会消失的判断下，发展低端市场的服务主体，完善操作规程，指导律师们对客户事务的理解与从容，反倒显得比一味要求发展成规模所、大所要更能提高律师提供服务的水平，更能刺激客户对法律服务的信任与依赖。在中端市场，采取适当措施，提高律师的专业化水平、综合性能力，提高自身素质，增加律师法律服务的附加值，尽可能全面、系统的满足中小企业的法律服务需求。同时，增强律师之间的合作，开发、唤醒市场主体的法律意识，让广大的中小企业的经营者管理者认识到，律师是

“完成法律事务的助手，是解决法律问题的专家”。在每一艘中小企业的航船上，都飘扬着律师法律服务的旗帜，在每一个中小企业的管理活动中，都活跃着律师的身影，是我们永远的追求目标。在高端市场，我们仍然要高举律师事务所规模化、专业化的大旗，通过政府的重视与推介，使中小城市律师事务所提供高层次的法律服务成为可能；或者通过中小城市律师事务所与大城市律师事务所的联合与合作，运用自己各自的优势，为客户提供尽可能完善、周到的法律服务。那么在这样的理念指引下，最终形成的市场状况是：大所、小所、中等所各尽其责，各得其利，把市场经济的各个层次主体的需求，均予以开发与满足，整个法律服务市场呈现各尽所能，各取所需的和谐局面。倘如此，则律师幸甚，社会幸甚！

注释：1、摘自《关于 中华人民共和国中小企业促进法（草案） 的说明》2、田文昌，《法律服务需要综合化团队化》，中国律师网。（作者：刘海亮，山东今海瑞律师事务所）

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