

美国律师事务所：从20世纪六十年代到今天的变迁 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\\_\\_E7\\_BE\\_8E\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_BE\\_8B\\_E5\\_c122\\_484742.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E7_BE_8E_E5_9B_BD_E5_BE_8B_E5_c122_484742.htm) 今天的大型律师事

务所与六十年代的典型事务所没有什么共同之处。比如说，Skadden, Arps, Slate, Meagner & Flom, L.L.P，美国第二大律师事务所，在2001年有335位合伙人和1,347名非合伙律师。该律师事务所共有1,704名律师，它的总部在纽约市，此外还有十家分所在美国其它城市以及外国分所分布在伦敦、巴黎、布鲁塞尔、香港、法兰克福、东京、多伦多、北京、新加坡、维也纳、莫斯科、悉尼和澳大利亚等地。很难想象六十年代的典型律师事务所能够在二十年内发展成这样规模的事务所。在某种意义上，今天大型律师事务所的成长只不过是日益增长的可获得法律事务总量和已经出现的日益增长的专业化的产物而已。二十世纪七八十年代的律师和律师事务所的快速发展阶段。与法律相关的事务的快速增长部分原因在于政府对商业管制的日益加强。这个阶段是美国经济的快速发展阶段，而对法律服务的需求一般会随着商业活动的增长而增长。这一阶段的增长采取了与早期阶段完全不同的方式。在历史上，法律行业的增长通过新的律师事务所的产生表现出来，这些律师事务所常常从现存律师事务所脱离出来。二十世纪七八十年代法律行业的成长是通过律师事务所为了满足日益增长的需求而不断壮大来实现的。除了分裂出新的律师事务所外，律师事务所还增加其事务所中合伙人和非合伙律师的数量。除此之外，为了满足那些自身在遥远的城市开设工厂或者其他机构的经常委托人的需求，事务所会主动

在不同城市在他们名下开设事务所。随着国际贸易的兴盛，美国律师事务所在多个国家以他们的名义开设事务所以满足他们美国客户的国际化运作。大型律师事务所的合伙人数量急速增长。事务所还发现通过增加非合伙律师的数量来扩大事务所是有利可图的。随着对法律服务需求的增加，事务所发现新的非合伙律师的成本将会增加并被传递给客户而不会遭到反对。事务所的通常做法是以三倍于非合伙律师的实际工资和边际收益的成本之总和来对他们的时间收取费用：三分之一归非合伙律师、三分之一支付管理成本，另外三分之一则归合伙人。在这种体制之下，非合伙律师与合伙人之比急速增长，从六十年代传统事务所1：1（或者更少）发展到3：1或者4：1，在一些情形下甚至更高。非合伙律师数量的增长就意味着为事务所及其合伙人带来更大的利润。因而相比于增加合伙人数量而言，事务所更有极大的动力去增加非合伙律师的数量，此一过程就是众所周知的杠杆作用

（leveraging）。毫不奇怪的是，许多非合伙律师会留在他们的事务所并成为合伙人。随着法律行业继续增长，事务所的规模和收入也急剧增长了。法学院显然会受到这些发展的影响。随着有关新律师所能获得的薪水的谣言扩散开来，法学院开始接受大量额外申请。大概在同一时间，工作也在传统学术领域中变得紧张起来。许多最优秀和最聪明的人包括许多在传统领域中拥有硕士或者博士学位的年轻人选择进入法学院。近来的大学毕业生选择放弃了传统的在商业或者学术中工作的想法，而选择成为律师。随着对律师需求的增长，新的法学院被开设了，而现存法学院的班级人数也增长了。法学院录取政策上也更加挑剔，毕业生的平均质量也提高了

。法律服务业显然是高薪的也是在不断增长的，一个法律职业非常具有吸引力；而法律行业和法律服务业急剧增长。在这一期间，政府逐渐提出了保证学生贷款计划（guaranteed student student loan program），这些计划使得许多法学院学生通过贷款为他们整个法律教育提供几乎所有的资金，这些贷款只要在毕业后开始偿还本金。对于年轻律师的急剧增加的市场减轻了对这些贷款偿还的顾虑，许多法学院学生利用了这些慷慨的计划。二十世纪八十年代是律师事务所、合伙人、非合伙律师和法学院的全盛时期。法律服务业是一个主要的增长行业。事务所不断扩张；非合伙律师的薪水和收益持续增长；在非合伙律师未来的增长与当前需求一样的观点下，非合伙律师不断被雇佣。事务所为完成了法学院第一年和第二年学习的法学学生开创了丰厚的夏季实习计划以鼓励他们毕业后加入事务所。那些快速增长的事务所为它们自己置办了额外的昂贵的办公场所以确保进一步扩展的空间。的确，法律服务业的增长是八十年代在许多城市新的办公场所急剧扩展的重要因素；律师事务所被视为令人满意的租赁者，他们对租赁场所的投入促进了许多从事金融投机的新建筑的融资。在二十世纪九十年代早期，这场增长趋势被一场非常意外发生的短暂工商业衰退所遏止。对法律服务的需求出人意外地不再继续增长；律师事务所发现他们自己积存了过多的律师和无法使用的办公场所。一些过分扩展的的事务所解雇了新的非合伙律师，这种行为以前闻所未闻。一些事务所对非合伙律师或者实习生采用了不用支付奖金的付酬方式。几乎与此同时，法律服务市场的紧缩影响了法学院毕业生和法学学生。虽然新的工作没有完全消失，但是这些新工作的

确越来越难找，也越来越富于竞争；教育贷款突然之间成了潜在的负担；还有许多人重新考虑申请法学院的决定。几乎在一夜之间，法律服务市场就由买方市场变为卖方市场。这一期间，对法律服务的价格的控制也很大程度上从完全处于事务所的控制转变过来。大的久经世故的客户开始在事务所之间询价以获得最好的、最便宜的法律服务，而事务所也为了法律业务进行赤裸裸的、残酷的竞争。这种竞争精神直接影响了律师事务所内部律师之间的关系；存在于七十年代传统律师事务所一部分合伙人身上的稳定感和终身制被强调产出和呼风唤雨（rain-making）（也就是招徕客户业务）所取代。律师的作用与律师事务所的这样一些变化并非一夜之间就发生的。但是，借助事后诸葛的方便，我们可以清楚地看到这样一些变化的确发生的非常快，也非常的出人意料。20世纪九十年代的早期是律师事务所的持续性试验的一个阶段，因为他们通过自我调整来适应新的、截然不同的经济形势。临界阶段的这种模式与房地产和证券市场上周期性发生的繁荣阶段与萧条阶段相似。对高质量的非合伙律师的竞争变得尤为激烈，而由于事务所为了努力吸引最强的、最好的毕业生，薪水也增长到之前闻所未闻的水平上??在大型律师事务所中几乎是翻一翻达到每年85,000美元。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)