

邱旭瑜:中国律师业变革和发展的必由之路 PDF转换可能丢失  
图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/485/2021\\_2022\\_\\_E9\\_82\\_B1\\_E6\\_97\\_AD\\_E7\\_91\\_9C\\_\\_c122\\_485097.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E9_82_B1_E6_97_AD_E7_91_9C__c122_485097.htm) 在前不久举办的《营销与管理--2007律师精英论坛》上，来自深圳广东华商律师事务所的舒卫东律师作了《营销策划和品牌战略是技术打造商业化律师事务所的必由之路》，对此北京律师协会会长李大进颇有微词，一再强调：律师陷入不择手段的商业竞争中，以营利为目的不断追求个人利益，将会突破道德底线，并为此付出沉重的代价。在会上李大进律师当即表示要好好会会舒卫东律师，探讨商业化律师到底是什么东西。有关律师是不是商人、律师事务所要不要商业化、律师要不要营销，这种争论已经很久了。为什么会有这么大的争论，原因在于有一群“功成名就”的律师，也就是这个行业的既然得利益者，根本不知道商业化为何物、营销为何物，他们的案件都是别人给的，他们的钱都是别人给的，他们的地位也是别人给的或者是天下掉下来的。与这群功成名就的律师形成鲜明对比的是一大批行业中的后来者，面对已经被瓜分殆尽的市场份额，只有高举商业化与营销的大旗，勇敢地去拼夺并和开拓市场。这两者分化明显地可以划出分水岭，前者是我能提供什么样的服务，市场就必须接受什么样的服务；后者是市场需要什么样的服务，我就开发什么样的服务、提供什么样的服务。显然后者是经不起前者的道德审判的，但这正如市场经济经不起任何道德审判一样，市场经济的路还是一定要走。中国律师业的发展是伴随着中国经济改革开放的轨迹一路走来的，近三十年的发尽其所有历程，律师业的发展首先得

益于经济的发展，尤其是得益于企业的发展。但是在从计划经济、国有企业占主导地位到多种经济成份并存的格局，显然律师业最大的资源是国有企业，他们为律师的发展提供了源源不断的财源。面对国有企业，律师靠什么竞争，当然中国的国度里竞争的是政府背景，而不是律师事务所的专业能力和水平，在此过程中集大成者当属北京的律师。北京的律师拥有全国最丰富的政府资源的背景，全国各地的国有大中型企业，没有人敢不给北京的面子。这就导致几十年来，北京律师在国有大中型企业的法律服务市场上一直处于垄断地位。甚至有的企业为了摆平方方面面的关系，不得不聘请多个顾而不问的律师。再者，全国各级审判机关也都受政府的制约，当然也不能不给北京面子，尤其审级越是接近北京的，越是要给北京面子。依靠强大的政府资源、司法资源和背景，北京的律师一直得风气之先，近水楼台先得月，发展遥遥领先于全国各地，甚至远远超过上海、广东。随着国有企业改革的深入，企业改制、兼并、上市、金融证券业务等，看似市场化的举措，都为北京的律师提供源源不断的机会，外地律师始终无法与北京的律师竞争，原因很简单，这一系列的动作没有一个项不需要经过北京的审批。形象地说，北京的律师在北京搞掂一个人，在地方上就能搞掂一群人。就连商标、专利、著作权等等专业领域，最有影响力或最终决定权的部门都在北京，这也就导致这些领导的专业化，也是北京律师独占鳌头，外地律师只能在北京律师的残羹冷炙或传统业务中展开竞争。如果要给这群律师戴帽子话，就冠之以“红顶律师”最适合的了，也就是指那些依靠政府资源和背景发迹的律师群，这样的律师不是北京特有的现象，而是

普遍现象即使在深圳也不例外。“红顶律师”们要么只顾闷声发财，不问窗外事；要么活跃于各种社会舞台，以此来证明他们是多么的优秀和专业，最终是要证明的是他们的财富和地位是取之有道的。现在活跃于各地律师协会或者在律师协会中担任要职的大都属于这种律师。从被称之为中国律师庙会的历届律师论坛来看，论坛的资源大都被全国律协和各地律师协会瓜分，包括这次《营销与管理??2007律师精英论坛》也没有能走出这个怪圈和窠臼，基本都是“红顶律师”的天下。七届律师论坛开的越来越热闹，场面越来越大，级别越来越高，但是一次又一次的论坛为中国法制留下了什么、为中国的律师业的未来留下什么、为中国的司法实践和改革留下什么，现在下结论还为是过早。但是有一点可以肯定，垃圾多于精华、热闹多于思考，至于在思想的文化上能留下什么，就不敢有半点奢望了。套用一句名言：“即使明知道我讲的不对，也要誓死捍卫我说话的权利。”也许这就是敢于开口的“红顶律师”的座右铭了。由于这群在资源、财富、地位占绝对优势的“红顶律师”把持着整个律师业发展的大门，越来越多的后来者为了生存和发展就必须冲破这扇“牢不可破”的大门，律师业务的市场化、商业化的商业化就成为了必然，律师事务所的营销和品牌理所当然就会成为律师业发展的必由之路。一定程度上说，律师业近三十年的发展，造就了一批功成名就的“红顶律师”，而这批红顶律师的“力大气粗”又是律师业走向市场化、商业化的原因。更深层次的原因，社会经济结构发生的深刻的变化，市场主体的多元化，必须导致法律服务市场的多元化，律师业的市场化、商业化始终不会排斥红顶律师的存在和发展，因为国有

企业是红顶律师永远的“唐僧肉”，还有层出不穷的“红顶商人”永远也离不开“红顶律师”背后的那双看不见的手。李大进作为北京律师协会会长，他是中国律师业近三十年来发展的杰出代表，也是北京律师的杰出代表，也是“红顶律师”的杰出代表。一方面他的存在本身就是中国律师业改革和变革的原因和动力，另一方面市场经济的多元化，也非你身向后的那双看不见的手完全能掌控的，中国律师业未来发展的多元化是不以任何人的意志为转移的，市场化、商业化也仅仅是其中的一支，以后会开出什么花、结出什么果来，还有待于时日的考证。在此，要审判别人还是先审判自己的好。数千年中国的历史因为拒绝商业化，造成了落后挨打的局面；中国的律师业拒绝商业化会带来什么，难道还要“八国联军”的律师再来给我们上一课吗？最后借用中华全国律师协会会长于宁在《营销与管理--2007律师精英论坛》上的一句话来结束本文，“律师具有多重属性”，既然律师具有多重属性，当然也就不能拒绝其商业性。商业化--中国律师业变革和发展的必由之路！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)