



# 环球法律评论 季刊

总第二十三卷·2001年夏季号(总第119期)

## 卷首语

编委会 129

## 主题研讨:WTO的法律问题

权力,规则和原则——哪一个是WTO/GATT的法律导向?

[德]M. 希尔夫著 朱益宇译 黄列校 133

WTO 案例研究:1998 年海龟案

赵维田编译 144

WTO 与中国法律服务市场研讨会辑要

梁慧星 贾午光等 158

## 世纪回眸

潘汉典先生访谈录

高旭晨 178

## 理论前沿

实证主义和法律与道德的分离(上) [英]哈特著 翟小波译 强世功校 182

欧共同体竞争法中的知识产权 王晓晔 193

婚姻无效制度论——从英美法到中国法 薛宁兰 209

## 稿 约

- 1 本刊系法学学术刊物,欢迎各界人士赐稿;来稿须未曾在任何报刊、书籍或其它出版物上发表。
- 2 本刊设有“主题研讨”、“理论前沿”、“书评”、“法律文件”、“案例分析”、“国际合作项目”、“游学札记”等栏目。凡有关上述方面之文字,无论语种,皆欢迎投稿。
- 3 来稿请打印,并附英文标题和 300 字左右之中文摘要(最好兼附英文)。注释须完整、规范。若以译文投稿,还请附寄原文及原文作者允许翻译之书面许可;若能在投稿时附寄软盘,请用 Word6.0 以上版本。
- 4 来稿请附译者、作者真实姓名、职称、单位、通讯地址及电话,以便联系;发表时署名听便,文责自负。
- 5 来稿一经刊登,即奉薄酬。
- 6 由于编辑部人手有限,除非投稿人特别申明,来稿一般不予退还。

版权为本刊所有。如欲转载、翻译或收录本刊内容,须先获得本刊书面许可。

# 狼来自哪里?中国律师的希望来自哪里?

麦宜生\*\*

在出席本次会议的所有人当中,也许我是最没有资格就本主题发言的人了,这不仅因为我是一个外国人,而且还因为我置身于法学之外。我既不是律师也不是法学家,我是一位社会学家。

我的评论只有参考意义,也许我的意见还是

错误的,也许它们并不新鲜。这些意见的形成得益于美国律师界过去 25 年的经验和我在北京对律师业所进行的调查。我曾经对美国芝加哥的律师做过一些调查。作为中国社会科学院的一名访问学者,我也一直在研究北京的律师。我主要的论点

\* 英国富尔德律师事务所。

\*\* Ethan Michelson, 美国芝加哥大学社会学博士, 中国社会科学院法学研究所访问学者。

是：狼来了，但是，它可能不同于我们通常想象的那种狼。与其说我关心中国对外国律师业务活动的限制，不如说我更关心中国自己对本国律师的限制。

在中国，许多有才华的、精通业务的法律工作者还没有被承认是律师。中国《律师法》明确规定，“没有取得律师执业证书的人员，不得以律师名义执业”。上述这些人员也被人们称为是“黑律师”。中国的媒体声称，这些人员对于法律界没有好处，因此，法律服务市场应该加以纯化，这些没有证书的法律工作者应该受到更为严厉的惩罚。他们当中的很多人应该被淘汰。但是，所谓的“黑律师”也包括许多其工作与真正的律师基本没有区别的法律工作者，例如咨询公司中的法律工作者，再例如公司内部的法律顾问。与那些有证书的律师相比，他们都毕业于同一所法学院，对于业务也具有同样的熟练程度。虽然，当前他们还没有被承认为律师，实际上，他们正在与那些有证书的正式的律师展开竞争。无独有偶，在西方也有类似的现象。咨询公司和会计公司对于传统的律师事务所提出了严厉的挑战。目前，世界上最大的律师事务所是 Clifford Chance，它在将近 20 个国家中有 3100 名律师。次大的律师事务所是 Baker & McKenzie，它在将近 35 个国家有 2300 名律师。也许很多人不知道吧，世界上第三大和第四大的律师事务所根本就不是什么律师事务所。它们是这样两家咨询公司，即 PricewaterhouseCoopers and ~~Arthur Anderson~~ ~~PricewaterhouseCoopers~~ 作为例子。这是一个全球性的巨人，它在 148 个国家雇佣了将近 15 万人。很明显，传统法律事务所外面的律师才是真正的狼。

这种对于传统法律职业的威胁在美国律协引起了争论。争论的焦点在于，要不要修改现行的规则（它类似于美国的律师法），从而承认多专业的事务所。正如我们看到，中美的律师面对着同一个威胁。

中国媒体也在讨论这样一个问题，即能否承认个人所是增强中国律师全球竞争能力的一种方式。根据美国的经验，我不认为小规模的法律实践能够解决中国律师面对的难题。

很明显，美国的个人所在法律服务市场的竞

争中是最大的失败者。在过去的 25 年中，律师事务所的律师们曾经面对这样三种潮流。第一，增加专业分工。第二，商业诉讼的爆炸性增长。第三，律师事务所规模的扩大。个人所和小规模的事务所不在上述介绍的潮流中。

在 1970 年到 1990 年期间，虽然芝加哥的人口萎缩了，可是律师的人数却增加了将近 132%，从 1.54 万人增加到 3.57 万人。法律界增加最快的部分就是律师事务所中的律师，它增加了 230%。同时，法律界中增加最慢的部分就是个人所中的律师，它只增加了 48%。从 1975 年到 1995 年，个人所和小规模事务所中的律师的利润严重下降。按照美元不变价（1995 年）来计算，中等水平的个人所中的律师收入下降 31%，从 11.7 万美元下降为 8.1 万美元。中等水平的小所律师的收入下降了 12%，从 13.9 万美元下降为 12.3 万美元。同时，中等水平大所的律师还维持着 18.4 万美元的收入。个人所和小所的律师几乎没有什么商业客户，它们主要依靠个人客户。这些所的律师毕业于没有什么名气的法学院，他们的社会地位不高，总之，他们与大所中的律师相比无法竞争。

根据同样的资料，北京律师业提供的证据是，小所的竞争能力也受到严重限制。在北京，就像在芝加哥一样，大所的律师有明显的优势。下面，我要提出一些证据，它们涉及到专业化，客户类型，法律领域，以及教育背景。我要指出，中国法律职业的希望在大所。

中国的律师是通才式的，他们基本上不分专业。1995 年，芝加哥的律师平均每人有 2.5 个专业。2000 年，北京的律师每人平均 13.1 个专业。但是，北京的证据也表明，小所的律师是最不分专业的，而大所的律师相对还有些分工。

北京的材料也显示，公司客户非常不成比例地集中在大所手里。我估计，2000 年，公司客户在北京的法律服务市场中占据 60% 的比例，约 7—14 亿人民币。这块蛋糕的分配与律师事务所的规模有关，而且非常不平等。大所（40 名律师以上）中的律师，他们只是北京律师中的 21%，却占有来自公司收入的 32%。同时，最小所（12 名律师或更少）占北京律师的 26%，却只能获得来自公司收入的 20%。当我们观察国际客户的选择时，这种情况就更明显了。我估计，合资企业或外国独

“中等水平”应改成“中位数” (median)

资企业占据北京整个法律服务市场的 21% 的份额,约 3—5 亿人民币。同样,这部分的分配也很不平均。拥有 21% 北京律师的大所分享了来自国际客户全部收入的 36%。而拥有 26% 北京律师的小所只能获得来自国际客户全部收入的 10%。在国际涉外法律领域,上述模式也还存在。我估计,2000 年,涉外投资和贸易占有北京律师收入的 10%,约 2 亿人民币左右。大所,拥有 21% 的北京律师,分享了其中的 41%,而小所,拥有 26% 的北京律师,只能获得其中的 11%。

一般而言,北京律师有良好的教育背景。根据政府公布的统计资料,在 1998 年,23% 的律师具有法律本科学历,8% 的律师不具有法律专业的学历。根据我本人的调查,从 2000 年开始,61% 的北京律师具有法律本科学历,而 18% 的北京律师

没有法律本科学历。然而,学位却非常不平衡地集中在大所那里。一般而言,大所的律师具有比小所律师更好的教育经历。

总起来说,世界各地的律师都面临着来自法律事务所外的威胁。这不仅仅威胁中国律师也威胁外国律师的狼就是那些在其它机构,如咨询公司中的法律工作者。北京的资料充分说明,法律职业内最有竞争力的部分是那些最大所的律师,而不是小所的律师。根据美国和中国的经验,我相信,承认某些律师事务所外的法律工作者的律师资格可能会加强中国法律界的全球竞争能力。同样明显的是,小所,包括个人所将不会改变中国律师的命运。中国律师的希望似乎是在大的律师事务所。

## 在 WTO 与中国法律服务市场研讨会上的总结讲话

贾午光

今天的研讨会开得非常成功,与会的专家学者和中外律师畅所欲言,见仁见智。共同探讨在 WTO 与当今国际法律服务业加快全球化进程的背景下,中国法律服务业的发展趋势和中外律师交流合作前景。每个发言人的角度各有侧重,但目的相同,就是希望寻找有效的途径加速中国法律服务业的发展和进步,这对我们法律服务业指导和管理工作的部门来说,是一个开启思路、更新观念、拓展视野、扩大知识面的极好机会,为我们制定正确的决策提供了宝贵的建议。这个研讨会丰富了我的几点感受:

首先,如同我国的改革开放是客观必然的一样,学习外国先进经验和业务技能也是客观必然。要追赶世界先进水平,不向先进学习是不可能的;其次,世界上任何国家的法律服务市场都是循序渐进、逐步地、有序地对外开放的,中国也不能例外,这些教训在国内建设中比比皆是,如大跃进等是我们很好的借鉴,但是又不能循规蹈矩。因为要想追上别人、赶上先进,跟在别人的后面一步一趋是永远无法追赶上的;第三,法律服务市场对外开放是国家

经济发展的需要,但最终是要达到中国律师业和外国律师业比肩同行,而不是丧失了中国律师的品牌和在中国乃至世界的法律服务市场。因此,所有的改革开放都应当有利于中国律师以更快速度更健康地成长,否则就有悖于我们开放的本意;第四,关于国内法律服务市场的进一步松绑问题。我很欣赏这个问题的提出,看似国内问题,实则直接关系到国内法律服务市场的开放。也就是说,中国律师长大要靠自己,但市场的培育,市场的规范和成熟发展对中国律师是至关重要的。因此,一方面政府应着眼长远,制定积极对策推进改革开放,另一方面,要积极打造规范的国内法律服务市场,锻造一支高质量的律师队伍,迎接全球化和 WTO 后的中国法律服务市场深入开放带来的挑战。

最后,我要再次感谢社科院法学所选择了这样一个现实性很强的选题,并感谢在座各位对中国律师业的支持和鼓励,我相信在社会各界的关怀支持下,中国律师将会自强不息,奋力拼搏,中国法律服务业全面融入国际法律服务业将为时不远!