



新版“律师业务必备”丛书

最·权·威·的·中·国·律·师·业·务·指·南

律师执业基本技能 法律服务收费谈判

LVSHI ZHIYE JIBEN JINENG
FALV FUWU SHOUFEI TANPAN



骆伟雄 著

By Luo Weixiong

揭开律师收费面纱
展示律师收费谈判技巧
让你的服务更有价值



法律出版社
LAW PRESS · CHINA



新版“律师业务必备”

最·权·威·的·中·国·律·师·业·务·指·南

律师执业基本技能 法律服务收费谈判

LVSHI ZHIYE JIBEN JINENG
FALV FUWU SHOUFEI TANPAN

骆伟雄 著

By Luo Weixiong



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

律师执业基本技能:法律服务收费谈判 / 骆伟雄著
—北京:法律出版社,2013.10
ISBN 978-7-5118-5444-5

I. ①律… II. ①骆… III. ①律师业务—服务价格—研究 IV. ①D916.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 231448 号

律师执业基本技能:法律服务收费谈判 骆伟雄 著	编辑统筹 法律应用出版分社 策划编辑 何海刚 责任编辑 何海刚 装帧设计 汪奇峰
----------------------------	---



© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 固安华明印刷厂
责任印制 翟国磊

开本 720 毫米×960 毫米 1/16
印张 23.75
字数 348 千
版本 2014 年 1 月第 1 版
印次 2014 年 1 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

网址/www.lawpress.com.cn

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

西安分公司/029-85388843

重庆公司/023-65382816/2908

上海公司/021-62071010/1636

北京分公司/010-62534456

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5118-5444-5

定价:49.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)



一、总类

中国律师执业必备手册

法律意见书的研究与制作

律师谋略——原告的诉讼策略与技巧

被告谋略——被告的诉讼策略与技巧

律师实务技能十字诀——律师各项业务的特点和操作要领

○ 律师执业基本技能：法律服务收费谈判

二、民事业务

民商事再审程序操作指引

医疗纠纷案件律师业务

婚姻家庭纠纷案件律师业务

三、房地产与建设工程业务

律师房地产法律服务技能

建设工程法：法律制度与实务技能

四、公司业务

企业法律顾问实务全书（最新修订版）

并购重组操作指引

证券律师实务

中小企业境内上市法律实务

律师国有资产业务

企业国有产权转让律师业务

中国税务律师实务

破产清算律师实务

应诉欧共体反倾销律师业务

五、刑事业务

刑事辩护实务操作指南——尚权刑辩经验与风险提示

死刑辩护——加强中国死刑案件辩护技能培训

六、行政法业务

律师行政法业务

政府法律顾问实务

序 一

在我执教过的学生中,可能由于特殊的历史事件,88级前后的学生都免不了思考许多政治和法律问题。伟雄是88级民商法研究生,1992年起从事律师工作,对中国民主与法治、对中国律师等问题勤于思考、笔耕不辍,写了不少文章。现在又将自己多年思考的成果、多年的律师执业经验进行系统总结,出版《律师执业基本技能:法律服务收费谈判》一书,可喜可贺!

我在以前的演讲、文章中,曾经多次谈到律师,也多次涉及律师与金钱的关系问题,其中讲到过:律师事务所虽然也收费,但不等同于以营利为目的的企业;律师虽然有赖于律师费以求生存,但律师绝对不等同于商人。这个律师发展的大方向是我们必须坚持的。

但律师服务毕竟是有偿服务,我们说律师不等同于商人,我们说要反对律师商业化倾向,这并不意味着在市场经济条件下,律师不可以有商业头脑。法律服务市场也存在竞争,完全没有商业头脑的律师,恐怕要被市场淘汰。

中国律师是属于体制外的职业群体,律师事务所没有财政拨款,律师事务所的生存与发展有赖于律师收费;就律师个人而言,律师的吃穿住行、律师的养老、医疗等也都来源于律师收费。故如书中所言:律师费是律师养家糊口、安身立命之本,这是不争的事实。近几年随着我国律师业的加速发展,律师的生存恐怕还是个不小的问题。

我在给北京律师的一次演讲中,曾将律师分为四类:第一是政治家型的律师,这类律师具有政治家素质,关心国家和社会存在的问题,并且提出解决的办法;第二是学者型的律师,这类律师大多有深厚的理论功底,善于把业务中遇到的问题上升到理论高度来分析研究,提出整套独特见解;第三是商人型的律师,这类律师不太关心政治,也不太钻研理论,律师对他们来说是一种谋生手段,付出劳动然后取得收入;第四是讼棍型的律师,这类律师爱财且重名,为追逐名利不择手段,与司法人员勾结搞腐败。

这四种类型的律师,前两类是我们要大力倡导的,他们是律师界中的精英,是我们学习的榜样,但毕竟只有少数人能做到;第四类是我们要反对的,但毕竟也属极少数;第三类商人型律师,恐怕占去了绝大多数,而且其他类型律师多由此转化而来:解决了生存问题、过上比较富足的生活后,有些律师选择为民请命为国家分忧、尽社会责任;有些律师选择为中国法学理论、法律文化作贡献;而极个别律师名利熏心、沦为讼棍。当然更多的律师一辈子兢兢业业为当事人服务,做一个安分守己的、合格的律师,这也是很不容易的事。从绝大多数律师成长路径和规律看,是首先从解决自己的生存问题做起的,这符合历史唯物主义,也符合中国知识分子“贫则独善其身,达则兼济天下”的朴素观念。

律师为当事人提供法律服务,获取报酬,这看起来是天经地义的事。可在中国,事情并没那么简单。由于律师制度建立时间不长,加之律师体制变革剧烈,政府职能转变的相对滞后,社会上对律师收费存在诸多误解,需要律师在执业过程中加以厘清。律师服务本身是高智商的劳动,对其价值的评估本身也是一个极复杂的过程。而律师执业水平的巨大差异又决定了不能将同一价格适用于不同律师身上。故此,律师收费的高低,往往又不能不借助市场这只“无形之手”。

这样一来,律师如何在法律服务市场中,通过提供优质服务获取合理报酬,就是一个十分重要的问题。我们从这部书中可以看到:律师光是埋头苦干为当事人服务还不行,律师要获得合理报酬,还存在许多与当事人沟通的问题,还存在许多律师收费谈判的技巧问题。

这部以应用为主,兼顾理论研究,系统阐述律师收费的实务著作的出版,对于健全律师收费制度、对于规范律师收费行为、对于律师执业及当事人聘请律师,有一定的指导和参考价值。

故为之序。



2013年8月28日

序 二

骆伟雄律师倾力写就的这本近 30 万字的《律师执业基本技能：法律服务收费谈判》对律师专业服务工作及其收费问题进行了广泛深入的研讨，对社会各界全面了解律师工作有着非常积极的意义。

我国律师制度恢复 30 多年来，在党中央、国务院的正确领导下，在社会各界的大力支持下，经过全体律师共同努力，律师队伍不断壮大，律师事业全面发展。目前全国执业律师已超过 23 万，律师事务所近 2 万家。与此同时，律师行业影响力进一步提升，律师法律服务在国家政治、经济和社会各个领域的积极作用日益彰显，中国律师行业面临广阔的发展空间。

同时，我们还要清醒地看到，我国律师行业的发展还存在不少问题和困难，如社会需求与律师素质的提升、地区之间发展不均衡，传统业务和现代法律服务领域的发展不均衡等。这些问题的解决，既需要学者、专家们的研究和关注，也需要来自律师业内的思考、探索和努力。其中，律师法律服务收费就一直是律师行业发展面临的重大业内民生课题之一。保障律师的专业服务工作得到适当的收费，关乎社会对律师法律服务价值的认同程度，关乎行业的尊严和律师事业长远发展。律师不具有任何公权力，律师行业的生存完全靠以自己的专业法律服务换取一定的合理收益，以维持律师的生存与发展，满足律师养家糊口生计的需要。

一直以来，我希望并呼吁政府和社会各界对律师收费问题有更多的关注和理解。不能忽视的一个问题是，由于社会缺乏对律师工作的清晰认知，导致律师法律服务价值长期受到低估，律师工作得不到应有的对价收益。我到各地做过许多调研，发现新入门律师生存困难是行业面临的一个很大的问题，很多地方的初级律师月收入不足千元，甚至远低于保姆和其他社会基层劳动工作的收入，这对一个高级专业知识精英群体来说是不可想象的，足以引起人们的高度关注和深思。如果说律师业发展反映一个国家的法治水平和文明程度的话，那么律师

业收费的实际状况就是这一问题的最明显标志。实践中,由于种种因素,不愿意支付或不按规定支付律师费的当事人比比皆是,甚至包括大量使用律师服务的政府机构。

那么,怎样衡量律师工作及其法律服务价值,律师法律服务到底应该依据什么收费以及收多少费,值得业内共同深入研究。尽管实践中律师收费的方式方法不尽相同,有按诉讼胜败来确定收费额的,也有按案件所涉及标的额确定收费额的,但无论如何,律师收费要与律师投入的实际时间量、律师的经验和学识背景、法律服务复杂程度等因素相关联。

我注意到,本书的作者是一名有着二十多年从业经历的老律师。他在书中分析了律师在严格遵守法律、行政法规和行业规范的前提下,如何在服务好当事人的同时更好地体现律师服务价值,系统地介绍了律师收费方面的执业经验和技巧,同时也提出了一些收费体制改革方面的建设性意见,抓住了律师关心、社会关注的焦点问题,对于进一步拓展和规范律师收费问题进行了有益的探索,有着积极意义。

骆律师在紧张繁忙的业务中,能抽出宝贵时间潜心研究行业收费和发展问题,令人充满敬意。书中谈到的案例、经验和技巧,可资借鉴;所提及的观点,虽然不一定全面和准确,但不论是对是错,都值得我们进一步思考、研讨和交流。

是为序。

中华全国律师协会会长:王保峰

二〇一三年八月二十七日

羞于谈钱的律师是什么律师？

我与骆伟雄律师同龄，于是无形中就多了一份亲近。后来见面之后发现，我们俩不仅可以以文会友，而且长相颇为相似。

记得我第一次与骆律师见面和认识，还是2004年11月在南宁市召开的“首届中国—东盟博览会”上。我应邀作为嘉宾出席中国—东盟博览会法律事务论坛，于是就顺理成章地与担任中国—东盟博览会常年法律顾问的骆律师一见如故了。

会后，他送给我一部厚厚的新作《律师，我能赢吗？》。之后，就不断收到他的好消息。2005年，骆伟雄律师所在的广西创想律师事务所获得司法部、全国律协颁发的“全国优秀律师事务所”称号；2008年，他本人获得“全国优秀律师”荣誉称号。其后，他多次来京参加会议和接受颁奖。其间，骆伟雄律师还活跃在我主导发起的中国律师论坛、中国西部律师论坛等重大会议上。为此，我们相互切磋的机会与相谈甚欢的交流，就越来越频繁。

今年7月28日，恰好是他的生日。我收到了伟雄发来的短信，说是应法律出版社之约撰写的《律师执业基本技能：法律服务收费谈判》一书刚刚完稿，盛邀我为其作序，并立即将书稿电子版发了过来。由于我最近工作实在太忙，同时对律师收费问题又没有特别研究，唯恐自己力不从心构成“违约”，因此未敢贸然应允，只是回复短信说：“我想想，再看看。”尽管如此，但我还是一直将此事挂在心上，并开始留意有关资料。

不料，到了8月中旬，伟雄见我没有任何回应，耐不住了，接二连三地通过电子邮箱给我发来了一些看似感慨实则意在激将的文字：

“刘总：我知道要求您为我这部名为《律师执业基本技能：法律服务收费谈判》的书写序，是有点为难。因为我研究过您许多文章，你宣传、赞扬的大律师，

都是不讲钱的。大律师的标准非以赚钱多少为准。这个我也认同。

……可能您接触到的都是成功的大律师居多,底层的律师恐怕就不是很多了。其实,绝大多数律师创业相当艰苦。……如您以前所言:律师光成为一份职业、行业、专业还不行,还必须形成产业。目前律师的业务收入,您几年前讲过,仅占北京 GDP 的 1%,如果占 10% 会如何? 腰杆子就硬了,影响力就大了。而要做到这样,律师收费就是一个基础性的问题。

我们再从您所宣传的大律师形象来看,许多不都是从解决生存问题做起的么? 律师的生存、发展问题不解决,何以让律师承担更大的社会责任? 何以不辜负国家、社会对律师的殷切期望? 因此,我谈律师的收费,与您所宣传的大律师形象,没有冲突。大律师固然值得大家景仰和学习,但同时也应当关注大多数普通律师的生存状况,特别是近几年,律师人数加速增长,但他们工作生活情况如何? 日子是否好过? 还是要切实走一走‘群众路线’。

律师肯定都希望能够成功,但在成功之前,如果缺乏社会关心和关怀,恐怕你们宣传的大律师,会变成可望而不可即的少数。”

在伟雄如此这般“激将法”的作用下,看来要打退堂鼓显然是不可能了。再说,读过这段充满激情的文字,感慨之余就是感动,感动之后也确实有所触动。看来,这个序我是无论如何、于情于理都无法不写了。

可是,怎样下笔呢?

综观伟雄近 30 万字的大作,以中国当前收费制度为背景、以中国律师制度改革与变迁作为历史线索、以社会上律师收费争议的焦点为烘托、以律师与委托人权利义务关系为核心、以《律师法》和律师行业规范为主导,运用大量案例介绍了律师实务中的许多律师服务收费经验和技巧,其资料之全面、内容之系统、案例之丰富、观点之鲜明,所看问题之深刻,所提问题之尖锐,据我了解,在当下有关律师体制乃至整个律师制度的期刊图书中,可以说是前所未有、闻所未闻。本书读后,真可谓抚卷发人深思,释卷耐人寻味,闭卷令人拍案。

在我看来,伟雄律师在本书中,充分显示了当年作为北大哲学系高才生的逻辑思路。

首先,现行收费标准存在什么问题? 2006 年出台的律师服务收费管理办法,所实行的是“双轨制”,即政府指导价(俗语说的“收费标准”)和市场调节价并行不悖,而实际效果却是政府“指导”为主,市场调节为辅。这样的收费是否

与律师、律师事务所的市场主体地位不符？这个问题确实尖锐而深刻。伟雄律师进而提出了律师收费制度市场化改革的设想。不管其观点是否正确是否全面，但所提问题确实值得研究、值得进一步探讨。现行收费规定可能忽略了一个重大事实：律师制度恢复初期，律师是国家法律工作者，而现在不是了，至少绝大部分已经被彻底推向市场，自己找饭吃了。

其次，律师收费标准为什么会成为问题？通读本书，应接不暇的问题迎面扑来：近年来为什么律师收费会成为一个争论不休的社会热点？社会公众与律师业内的矛盾和分歧是什么？关于律师收费的争议焦点都有哪些？为什么会有这样的争议？为什么政府每出台一个收费规定，都引发律师行业内、社会公众迥然不同的解读？为什么律师频频与当事人反目成仇、对簿公堂？为什么相同情节的收费争议法院会作出截然相反的判决？是否政府制定的收费规定本身就存在争议的隐患？……最令律师郁闷和不解，也最值得社会反省的是：律师为当事人解决许许多多的纠纷，为什么却处理不好自己与当事人之间的收费纠纷？同样，让有些地方司法行政部门百思不得其解的是，通过与发改委等部门沟通合作费尽心力制定的新收费标准，为什么费力不讨好？为什么在新标准出来后，在律师界骂声一片，认为这是借机整肃律师。如此收费，律师是否还能活下去？更没想到的是，这个本是为了照顾百姓打官司的标准，老百姓也不买账。他们甚至怀疑这个标准能否行得通，能否在现实中得到落实。

所有这些问题，其实都是难题，同时也是命题与课题。虽然本书中没有为全部问题找出答案，但发现问题其实比解决问题更加重要。所以，问题的提出，就是解决的一半。

最后，法律服务收费如何掌握？当然，本书对上述种种问题的提出和分析，其实只是全书的一个引子。

因为这部书以理论探讨为发端，以律师收费实务为全书的主题，核心是如何让法律服务价值得到充分体现。伟雄律师用简洁的素描方式较为全面地分析了制约中国法律服务市场的各种客观因素、行业因素，从而把重点落在了“法律服务收费谈判”的主题上。

伟雄律师以自己 20 多年的执业经验，面对现实，用浓厚笔墨，结合生动的案例，详尽介绍了律师如何在执业过程中体现法律服务价值，如何通过提升法律服务质量、通过与委托人有效沟通、通过法律服务营销、通过签订一份高质量的法

律服务合同等方式,使律师服务价值最大化,并得到法律保障。

这些深入浅出、通俗易懂、漫漫而谈、娓娓道来的阐述,有理性分析,也有感情倾诉,又有案例对照,还有实务研究,可谓有血有肉有骨架,不但对执业律师有参考、对法律学者有启迪、对行政管理和行业管理者有触动,而且也能起到促使社会公众和当事人换位思考的妙用。倘若有人准备要聘请律师,看了这部出自资深律师之手的著作,还有可能起到在律师中“卧底”的作用呢。

从书中可以看到三个明显的特点:第一,不回避矛盾。书中提到了许多十分尖锐、而律师实务中又无法回避的突出矛盾。律师在执业中无法回避,只能正确对待,这需要律师的睿智。第二,书中提出以法律服务营销彰显律师服务价值,虽然以前也有不少书研究过律师营销,但伟雄律师的可贵之处在于结合律师行业规范,提出律师服务营销不能触犯的“红线”与“底线”。第三,从合同法的高度阐述了律师与当事人的法律关系为委托关系,其法律关系的基本特征是委托人与受委托人(律师)之间的信赖。因此,无论出于何种原因,律师与当事人的纠纷都是对信赖关系的破坏,应当尽力避免纠纷的发生。发生了,低调处理为上策。

不敢说这是一部很完美的著作,也不敢说书中所提观点都很正确、没有值得商榷的余地,更不敢说该书一劳永逸地解决了法律服务收费中存在的全部问题,更不敢说读了这部书就能精通律师收费的全部。但是,我敢说的是,律师不应该羞于谈钱,因为律师谈钱是天经地义的事情、是理所当然的事情、是合理合法的事情。如果律师羞于谈钱,一定是一个对自己、对律师职业乃至对律师制度还不够自信的律师。

从这个意义上说,无论是你将律师当成职业还是事业,这部不同一般的书均值得一读、值得一用。

是为序。



二〇一三年八月三十日

(注:刘桂明,中国法学会《民主与法制》社总编辑,曾任中华全国律师协会《中国律师》杂志社总编辑)

内容简介

律师与当事人之间的权利义务关系,归根结底只有一条主线:律师提供法律服务,当事人支付律师费。律师为获得律师费所“支付”的对价是提供法律服务;当事人要求律师提供法律服务所支付的对价是律师费。简言之,就是当事人掏腰包购买律师的法律服务。

法律服务对于当事人的重要性,是如何强调也不会过分的。当事人需要提供法律服务的事项,往往是对其十分重要的事项。对于法人和其他组织而言,可能涉及其生死存废;对于自然人而言,则可能是一生中少有、仅有的大事,甚至于关系到其身家性命。因此,当事人聘请律师,是有风险的。当事人对于支付律师费的数额大小,只有承受力问题,而不具敏感性。

律师费对于律师的重要性,也很容易被理解。自从 20 世纪 90 年代合伙制律师事务所像雨后春笋般崛起,律师们辞掉公职抛弃“铁饭碗”之后,律师费就成了律师们养家糊口、安身立命之本。律师事务所的开办和运营没有任何财政经费,律师们没有工资,没有住房、医疗、养老等保障,所有这些,都只能指望律师费,而且律师费还要先缴税。可以说,没有了律师费,律师就没有了一切。

既然交换双方的追求目标都十分重要,那么,法律服务定价的异常重要性,就不言自明。但是,要对法律服务的价值进行合理评估,是一件很复杂的事情。

律师提供的法律服务,与普通服务最大的区别在于律师服务的高度个性化,是“一对一”的特殊服务,即不可复制的并且具有个性的律师,为不可复制的案件,以及具有个性的、有不同要求的当事人提供法律服务。

而律师费在中国当前规制并不完善,也不合理,法律服务市场管理跟不上主体市场化改革要求的情况下,律师与当事人如何确定一个合理的对价?这既是律师行业发展的重点也是难点。

维护司法公正,保障案件获得公正处理,是律师的底线;维护当事人的合法权益,使当事人的合法权益最大化,这是律师承办案件时所追求的最高目标。这

些,律师与当事人是完全一致的。律师与当事人之间的矛盾和纠结在于:律师服务与律师费这两个对价当中,如何寻找到平衡点。达到平衡的根本标志是:律师提供的法律服务能让当事人满意,当事人支付的律师费让律师满意。虽然难以做到双方皆大欢喜——能做到最好,但至少可以做到双方无怨无悔吧。

本书运用大量案例,从中国律师制度恢复以来律师收费体制变化的四个阶段,解析了现行收费制度的利弊,从近 10 多年来律师收费争议的焦点,分析了律师收费争议的危害、成因,从影响和制约律师收费的客观因素、行业因素,剖析了律师收费应遵循的客观经济规律。在此基础上,本书重点论述了律师如何全方位、多视角向客户阐述律师服务价值,把握律师服务收费的定价,并对各种常见律师业务如何洽谈收费作了简略论述。本书还从营销学角度,提出律师应当建立营销理念,以彰显律师服务价值,提出如何运用法律服务合同将定价成果固定下来,并对风险代理的利弊、风险、合同安排作了详细分析。最后,本书还介绍了律师收费争议的处理程序和攻略,以及律师收费争议的舆情分析及应对策略。

本书是一部以应用为主,兼顾理论研究的律师实务著作,对于职业律师、法学教育者、法学研究者及与律师打交道的社会公众,有一定的参考价值。

前言

律师收费,为何成为一个争论不休的社会热点?

律师制度,是政治文明的产物。对于具有几千年封建主义历史的中国来说,律师制度是彻头彻尾的“舶来品”,要真正将律师制度根植于中国,需要克服许多体制上、观念上的困难。

中国现代意义上的律师制度,始于清朝末年。1906年,沈家本拟定的《大清刑事民事诉讼法草案》第一次对律师制度作了明确的规定,可惜来不及执行,1911年孙中山先生领导的辛亥革命就将清王朝推翻了。“中华民国”成立后,1912年北洋政府曾颁布《律师暂行章程》,这是中国历史上第一部律师单行法规,但军阀混战使当时为数不多的律师生活在水深火热之中。至1941年,国民党政府颁布了《律师法》,这是中国历史上第一部律师法。1941年,国民党政府司法院公布了《律师法施行细则》,到1949年,国民党政府建立了一套较为完备的律师制度体系。

1949年中华人民共和国成立后,宣布废除国民党政府的法律,当然也包括废除其旧的律师制度。1956年司法部向国务院提出了《关于建立律师工作的请示报告》,1957年司法部律师暂行条例出台。1956年,全国建成法律顾问处754个,专职律师和律师工作者2249名,兼职律师214名。到1957年6月,法律顾问处已有817个,专兼职律师分别为2528名和350名。全国有14个省市自治区开始筹建律师协会。^①但可惜的是,好景并不长。1957年的“反右运动”扩大化,致使许多律师都被打成“右派”,有些甚至被判刑入狱,刚刚发展起来的律师队伍“全军覆没”。此后在长达20多年的时间里,中国的律师制度是一片空白。

^① 杜钢建、李轩主编:《中国律师的当代命运》,改革出版社1997年版。

1978年改革开放之初,拨乱反正,万物复苏。1979年律师制度开始恢复,并在短短30余年的时间里得到长足发展,到目前中国律师人数已经超过23万,^①近几年律师人数更是呈加速增长的趋势。“律师收费的逐步市场化,带来了律师业翻天覆地的变化。80年代初期,我国律师总创收为800万元左右,而今已经达到150亿元以上。”^②虽然如此,与如火如荼的中国经济发展水平及国民经济总量相比,中国律师业的发展还是太慢。

自1906年至今,107年的中国律师发展史,从萌芽到诞生到发展,可谓进三步退两步,几多艰难曲折,几多跌宕起伏!

青山遮不住,毕竟东流去。人类社会在发展,世界文明在进步。尽管恢复时间不长的新中国律师业,经受了不少波折,但中国律师业一定会在艰难中继续前行。这既是历史发展的必然规律,也是我们法律人必须树立的政治信念。

影响中国律师业发展的问题很多,但律师收费问题却是制约行业发展的无形推手。特别是自20世纪90年代初合伙制律师事务所像雨后春笋一样迅猛发展起来,绝大部分律师辞掉公职、自收自支之后,律师收费不但成为支付办公成本、支撑律师业发展的唯一资金来源,而且成了律师们养家糊口、医疗保障、住房保障、养老保障的唯一来源。总而言之,律师费成为律师安身立命之本,其对律师的重要性可想而知。

按照市场经济规律,只有使律师成为高收入的群体,才会吸引各路精英加入律师队伍之中,从而进一步提高律师队伍的整体素质;只有理顺律师收费的法律关系,律师队伍才能迅猛发展壮大,以满足日益增长和多样的法律服务需求;只有如此,才能使律师的法律服务惠及更广大的人民群众,才能使律师队伍的影响力提高,才能使更多的律师承担起更大的社会责任。

我国目前这23万律师,在生存和发展的道路上还存在许多结构性的矛盾。律师行业也存在“二八定律”,即80%的案源集中在20%的律师手中。一方面,由于人员素质、教育背景、经验、资历、技能等的原因,20%的律师案源不断、应接不暇,在法律服务市场中处于十分主动的地位,其收费自然水涨船高,收入自然

① 2013年7月30日笔者参加中央统战部、司法部、中华全国律师协会在北京会议中心召开的“同心法律服务团表彰暨新团成立大会”,得到的最新律师数据为23.5万人。

② 赵霄洛:《律师的哲学解剖》,中国友谊出版公司2010年版,第116页。150亿元应为2005年的数据,当时中国律师人数约12万。——引者注

丰厚;另一方面,80%的律师由于经验、技能、关系资源等欠缺的原因,处于比较困难的位置,相当多的新律师甚至处于“隐性失业”状态,即使以较低的法律服务价格,仍难以吸引当事人,在市场中处于十分被动的局面。

更为令人担忧的问题是:由于律师制度是彻头彻尾的“舶来品”,在中国社会中未有深厚的土壤,未在老百姓心中根植,又由于律师业涉及的专业性强、其执业机理不易被老百姓理解等复杂原因,律师与广大老百姓群体在沟通方面存在“脱节”,律师队伍与广大老百姓群体存在不少“隔阂”。人民群众是律师的衣食父母,有这样的“隔阂”,必然阻碍律师业发展。这种隔阂与脱节的产生,主要原因在于社会公众对律师制度的理解甚少。因此律师还应将向社会公众宣传法律、宣传律师制度、解释律师工作原理和价值贯穿到整个执业过程中。

律师与广大老百姓群体之间的隔阂与脱节,表现在法律服务方面,就是律师的收费常常成为社会上的热门话题,并且在社会评价中负面因素多于正面因素。也常常因为律师收费引发争议,导致律师与当事人反目,轻则律师被当事人投诉,重些的对簿公堂——不是当事人状告律师,就是律师将当事人推上被告席——而据笔者了解,在关于律师收费的诉讼中,律师败诉的案例要比胜诉案例还要多,律师是专门为别人打官司的职业人,却连自己的官司都输掉,其负面影响可想而知。律师致力于保护当事人的合法权益,却连自己的权益都无法保护,其境况之艰难可想而知。律师为自己的当事人解决了许多矛盾和难题,却无法将自己从困境中解放出来,其尴尬局面可想而知。

律师与当事人之间需要建立良好的信赖关系,律师的价值才能得以充分展示。因为,当事人将自己极重要的事情,乃至自己的身家性命,都交付给律师了,因此当事人选择律师是存在很大风险的。律师与当事人之间如果没有信赖关系,律师没有当事人的默契配合,就无法很好地完成法律服务项目。若律师与当事人屡屡在收费上发生争议、对簿公堂乃至引发媒体热炒,不管谁是谁非,对律师与当事人之间的信赖关系都是极大的破坏。

关于律师收费,当前存在的主要矛盾是:业内的律师抱怨律师收费过低,与其投入的成本、承担的风险和付出的劳动不相符,而业外的广大民众则多认为律师的收费过高、乱收费,甚至认为律师收费是“乘人之危”的也大有人在。

产生这样的误解,固然有前面提到的种种客观原因,特别是我国律师收费规制的不完善不合理。但作为职业律师,应当多从自己身上寻找原因。笔者认为,