

我国律师的类型及生存模式 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E6_88_91_E5_9B_BD_E5_BE_8B_E5_c122_479710.htm 中国的律师业经过十多年的快速发展，一批批的律师成长起来，随着律师执业时间和经验的积累，随着大量新的律师从业人员的进入，随着律师行业准入的各项政策的不断变化与完善，和世界上许多国家的律师一样，中国的律师们也已经呈现出不同的类型与生存状态。综合分析我国现有律师的执业状况，笔者认为，我国律师可以分为：造雨型律师、工蜂型律师、经营型律师和自足型律师四类。本文将对该四种律师的特点和生存状态进行探讨。造雨型律师造雨型律师是指那些因自己的资历、能力等因素，使其获得的业务的数量已经超出其本人能够亲自承办的业务量，因此，不得不将其接收的部分业务转给其他律师具体操作。这样的律师就象是造雨者，可以将雨水不断地洒在他人的身上，给他们以生机和活力。造雨型律师的出现首先是因为其自身能力上存在着相当的竞争力。这种能力可能表现在业务能力上，因为一个业务能力强的律师一定是深受客户信赖和欢迎的律师，而客户的认可具有可传播性和感染性，律师在圆满地完成一个一个案子的同时，也对自己的职业声誉进行着投资，而这种投资的回报就是律师能够获得的更多新的业务。这种能力还可能表现在与人打交道的能力上。具有很强的与人交往能力的律师能够建立起广泛的人脉网络，而我国社会对法律服务的需求的大量与多样决定了法律服务市场中成交的机缘性很大，而真正的筛选，如招标，还只局限在特定领域的比较大的业务。这样，广泛的人

脉资源就成为业务的来源。这种能力更多地还可能表现在较强的综合素质和能力上，因为单独的业务能力和交往能力都无法保证业务来源的持续性和业务数量上的不断增加，因此，律师在社会上的全方位的呈现决定着造雨型律师的出现。造雨型律师的出现还因为，律师个人的执业时间、执业经验、社会阅历、忠诚客户的长期积累。刚刚跨进律师楼的大学毕业生无论如何不可能成为造雨型律师，因为时间的积累是每个律师都不可逾越的鸿沟，不同之处只是在于积累需要的时间长短而已。在我国,造雨型律师基本上都是各个事务所的合伙人,这部分律师尽管造雨的大小不同，但都是造雨者，其生存的模式除了自己从事业务带来的效益，还包括其分派业务所得到的部分利润。这部分利润是业务本身利润减去具体操作人员的人力成本，再减去管理成本的部分。由于律师的工作归根到底是由时间决定的，尽管在我国国内律师业务还没有完全做到按照时间收费，由于律师所从事业务类型的不同，相同时间内收入的多少会有很大的不同，但是，这种差别不是无限的。造雨型律师的收益差别主要表现在他能带多少律师，而不在于他自己能亲自完成多少业务。通常情况下，一个造雨型律师所带领工作的团队的律师越多，或者说一个律师能够分派出去的业务越多，他的收益就越大。但由于在律师的组织管理、工作分配、指导培训等方面的不同，即便是同样多的律师，创造的效益也可能有很大区别。造雨型律师如果不肯在管理上投入，就很难产生好的效益。造雨型律师能够雇用律师的多少，一是取决于该律师能够得到的业务有多少，二是取决于该律师对风险控制的能力。一般来讲，使用进行具体工作的律师越多，业务的风险也越大。这里

所说的业务的风险包括业务完成不够圆满，失去客户的风险，以及律师将客户和业务带走的风险。律师工作的特殊性决定了在很多情况下，律师是单独面对客户的，一个律师的行为可能直接影响整个业务目标的实现，而律师行为本身对造雨律师，或事务所又有着直接的约束力，由于律师的能力或者工作的责任心等问题，可能直接造成造雨律师失去该客户甚至要赔偿相应的经济损失。相反，如果具体工作的律师工作的非常优秀，就很容易得到客户的信赖，客户对工作律师个人的信赖有时甚至超过对造雨者甚至律师事务所的信赖，而且在很多情况下，客户的工作是有连续性的，一旦工作律师离开原律师事务所就可能带走客户和相关业务。综上所述，造雨型律师对其工作律师的选择、培训、风险控制等方面的管理将直接影响其生存状态。

工蜂型律师工蜂型律师是指那些埋头工作，默默无闻，负责处理律师事务所的具体案件和业务的律师。通常情况下，他们是在完成造雨型律师交办的工作。工蜂型律师是律师事务所的最主力的工作人员，特别是在大型律师事务所中，这部分律师所占的比例很高。工蜂型律师主要依靠薪酬生存。由于各个律师事务所对这部分律师管理的方式不同，他们取得薪酬的方式也有所不同，有的工蜂型律师拿的是固定的年薪，有的工蜂型律师拿的是基本工资加业务提成，有的工蜂型律师只拿一个基本工资。一般情况下，这部分律师，随着工作时间的增加，工作经验的积累，工作能力的提高，薪水是在逐渐提高的。有些工蜂型律师随着工作能力的提高，已经成为合伙人特别依赖的左膀右臂，已经和合伙人形成一种互相依存的关系，很难说谁更强势了。工蜂型律师改善和提高自身的生存条件的最聪明的

办法就是不断的学习，不断的积累经验，尽快地能为一个领域的专业人才。越来越多的律师事务所开始意识到这部分律师对事务所业务发展的重要性，于是，他们为工蜂型律师开辟了一条内部晋升之路，优秀的工蜂型律师有机会成为薪酬合伙人，进而成为合伙人。因此，目前在中国，工蜂型律师已经不只表现为律师事务所的雇员，有的已经成为了合伙人。由于大部分工蜂型律师只是事务所的雇员，因此对事务所的心理认同与依赖并不是固定不变的，薪水的诱惑常常使这律师跳槽。事实上，工蜂型律师到合伙人之路，必不可少地需要时间的积累，一是个人执业的时间，一是在一个事务所里工作的时间，因此，作为工蜂型律师，不断的跳槽可能在短时间内能够改变自己的生存状态，但从长远来看，不一定是改善自身生存状态的上策。每一个工蜂型律师应当根据自己的实际情况和所在律师事务所的管理模式状况选择最适合自己发展的道路。

经营型律师经营型律师是指那些不是以律师业务，而是以事务所的规模化或是事务所的管理成为其主要收入来源的合伙人律师。这部分律师通常作为创始人成立一个合伙制律师事务所，然后，通过发展有限合伙人的方式来经营律师事务所。这里所说的有限合伙人是指那些被律师事务所认可，对外可以以合伙人的身份从事律师业务，但对内没有管理上的权利，也不参与事务所的利润分配的律师。这部分合伙人不在司法管理部门注册，因此不是法律意义上真正的合伙人，对事务所的债权债务也不必像无限合伙人那样承担无限连带责任。经营型律师给了这些有限合伙人一个平台，使得他们可以以合伙人的身份对外从事律师业务。在从事业务的过程中，所有的业务成本由这些新合伙人自己承

担，所挣的钱也归你个人。事务所可以为你提供办公的条件和秘书，但费用却由你自己来承担。另外，每年需要上缴事务所一定的创收。经营型律师的生存状态会随着事务所规模的扩大而不断的改善。我们可以试算一下，如果一个事务所有20个有限合伙人，一个有限合伙人除应摊成本外一年交5万元给律师事务所，无限合伙人一年不用做任何业务，就可以得到100万的纯收入。而这类律师事务所因为实质上就是一个人独立执业的联合体，合伙人之间，很少业务上的关系，每个人都在单打独斗，内部关系变得异常的简单，发展起来也就可以特别的迅速。经营型律师的出现于我国现行的律师政策不无关系。根据我国先行法律、法规的规定，律师是不可以个人执业的，也就是说，一个人如果想从事律师业务，除了拥有律师资格外，还必须依附于一家律师事务所。而成立合伙制律师事务所是有条件要求的。根据我国《合伙律师事务所管理办法》，设立合伙律师事务所应当具备下列条件：

- （一）有自己的名称、住所和章程；
- （二）有书面合伙协议；
- （三）有3名以上合伙人；
- （四）有10万元人民币以上资产。

而且，合伙人应当具备下列条件：

- （一）依法取得专职律师执业证书；
- （二）具有五年以上执业经历；
- （三）担任合伙人之前三年内未受过停止执业以上的行政处罚。

根据上述条件，要想有一家自己的律师事务所并非易事，在这样的情况下，要想成为一名律师，从事律师业务，必须成为加入一家律师事务所，成为其律师或合伙人。对于那些自己能够得到一定的案源，又不愿意跟别人合作，共担风险的人来说，有经营型律师存在的律师事务所对他们来说是一种无奈状态下的唯一选择。尽管他们必须每年将一部分创收交给律

师事务所，但毕竟这比费用实际上帮他们买到了一个牌照。经营型律师在经营律师事务所的过程中尽管可以利用自己手中的律师事务所很轻松的获得利润，而且这种利润可以随着事务所人数的增加迅速扩大，但同时，他们也承担着巨大的风险。作为事务所的合伙人，他们对外承担无限连带责任。其事务所的任何一个有限合伙人和律师在执业过程中出现的法律风险都要由他们来承担。（当然他们可以通过协议的方式将风险分散，比如，规定谁出现的问题由谁承担，但对外来说，这种协议没有任何法律意义）由于这样的律师事务所对律师缺乏实质上的管理，对律师的业务活动缺乏了解和掌控，对未来的风险实行的实际上是一种听天由命的放任态度。实质上，他们身上就像绑着一颗炸弹，说不上什么时候爆发。既然经营型律师在经营事务所的过程中有如此大的风险，为什么这样的律师事务所还会生存呢？其原因在于，一，整个律师队伍的素质还是比较高的，一般的律师不会滥用自己的职业进行违法的活动，而且大多数律师的责任感和法律意识都比较强，自律性较好，出现问题的情况相对比较少；二，律师的利益和事务所的利益通常是不谋而和的，律师希望通过自己的劳动得到利益，不希望出现不必要的麻烦，这在客观上帮助了律师事务所的经营型律师，使他们可以平稳地赚钱。因此，大家可以相安无事地各自运作同时又共同运作着一家家律师事务所。但是，因为这样的事务所实际上是“个体户”的集合，客户都是属于合伙人个人的，每一个合伙人都是各自为战，同所之间律师间的内部业务竞争不可避免。在这样的事务所中，每个人注重的都是短期的经济效益，事务所的管理必定薄弱或根本没有管理。对律师的业务持

放任的态度，很难保证律师工作水准，因此，这样的律师事务所很难得长期得到很好的声誉。也就是说，经营型律师在谋求经济利益的同时必须放弃事务所在社会上的影响等声誉上的追求。经营型律师的存在对于整个律师业的发展来说是弊大于利的。首先，它使得一部分律师的劳动无偿地被另一部分律师所占有，破坏了社会的公平，同时，让国家可以通过一定方式得到管理费用落到了私人的手上。其次，在经营型律师所在的律师事务所工作的律师得不到业务上的培训与专业化的发展，对整个律师队伍的提高没有益处。另外，由于缺乏风险控制，律师事务所的所有者和从业者完全分开，经营型律师很容易处在大的风险之中，随着事务所的不断扩大，人数的不断增加，一旦出现大的问题，或大量的出现问题，都会导致资不抵债，给客户或社会上的其他人造成损害。要解决这一问题，允许个人开业，把暗箱操作公开化，把个人从业人员的管理纳入到司法管理机关的整个工作系统中来，无疑是一个明智的选择。

自足型律师自足型律师，是指那些自己有一定的业务来源，可以自己依靠自己的客户进行业务的律师。这部分律师有的是小规模律师事务所的合伙人，有的是大的律师事务所的律师。这部分律师是我国现有律师队伍的主体。是律师队伍稳定的关键。因为他们的业务量只够维持自己的业务开展，因此不论在哪里工作，压低成本都是关键之一。在规模比较大的律师事务所中，更多看到的是造雨型律师和工蜂型律师，自足型律师相对较少。在规模比较小的事务所里，管理成本相对较低，律师个人的收益可能得到最大话，因此小规模律师事务所常常成为他们的首选。自足型律师的生存状态主要取决于自己的努力，努力得

多一些，收益就会好一些，努力的少一点，收益就差一点。对于那些不喜欢将自己的工作安排得过满，喜欢有更多的个人空间，而不是让客户把时间控制，喜欢独立、自由、洒脱的律师来说，保持自足型律师的状态不失为一种好的选择。自足型律师的业务因为完全由自己操刀，因此，工作标准能够得到有效控制，从业风险应当是最小的。但因为自足型律师没有一个团队的配合，一般很难拿到大的业务或比较复杂的业务，这在一定程度上限制了其生存状态的快速提高。在经过一段时间或相当一段时间的积累后，有的自足型律师可能会成为造雨型律师，他们可能加入了一个大的律师事务所，也可能将自己的律师事务所发展成了比较大的律师事务所。有的自足型律师则永远保持这这样的状态。自足型律师是一个单独的律师类型，同时它也是很多律师成长的一个必经阶段。很多律师从工蜂型律师到自足型律师再到造雨型律师。综上所述，在我国，除了经营型律师，律师存在的其他三种类型都是符合律师业务发展的特点和律师工作性质的。无论是哪一种类型的律师，只要很好把握这一类型律师可能面对的问题，和自己的优势，并在实践中不断的解决问题，发挥优势，就可以使自己的生存状态得到改善。平和的做自己该做的事，了解自己，发展自己，是每一个律师都要面对的问题，解决好这一问题，无论对律师事务所的管理，对于律师工作的质量控制，对于律师个人的事业发展都是有益的。

编辑：汤昊 haot@acla.org.cn 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