

《热点网评》：个人律师事务所的发展前景 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E3_80_8A_E7_83_AD_E7_82_B9_E7_c122_483787.htm [出处] 中国律师网论坛 >> 专题讨论 >> 专题讨论 [阅读提示] 《律师法》目前正在修订，修正案（草案）已对个人开设律师所作出规定。日前，北京、上海已经有个人律师所挂牌开业。目前法律规定的律师所设立三大条件“有自己的名称、住所和章程；有10万元以上人民币的资产；有符合法律规定的律师”将不会作出重大修改，上海市司法局制定了《关于个人开业律师事务所管理的规定(试行)》，根据规定，在上海开办个人律师所的基本条件是具备不少于80平方米建筑面积的办公场所，具备10万元人民币以上的资产和20万元以上的执业风险准备金，以及拥有3名以上专职律师。但聘用律师总数不得超过9名。允许个人开设律师所看来已经大势所趋，但需要探讨的是个人律师事务所的发展前景如何？限制个人律师事务所的规模是否符合市场法则，是否与提倡律师所专业化、规模化相矛盾？统计阅读该帖：517人次，回复：29人次 [网友评论] 陈浩文：应当允许律师个人律师事务所存在 目前法律不允许个人律师事务所存在，我认为这违背了社会发展规律。大其大，小其小，各有优势，各有所长。虽然本人赞同发展规模所，但个人所迟迟不能得到法律的认可是可悲的。这是中国律师事业发展的蹩脚之处。童童：让市场去调节 目前我们的法律服务市场总体上还是以律师个人的声誉来吸引案源，极少数是以律所品牌来扩大业务的。这样，市场需要什么？就一目了然了，即个人所的出现是市场所需要的。目前

从高层来的消息，都要求规模所，场地要几百平方米，聘用律师要几十人，等等。当然这样要求的初衷是好的，至少可以提高法律服务水平、便于管理。这样是否适应目前社会需求，是否符合目前市场规律？值得思考。市场需要的是多层次、多结构的法律服务。李洪东律师：个人律师事务所的发展要有度！我赞成个人律师事务所的成立和发展。因为律师事务所的形式并不是合伙、合作等集体形式所能包括的，既然是为社会服务的，那么就应当在市场经济条件下，适应新的形式，允许多种形式并存，因此发展个人律师事务所是形势所需要的。另外，个人律师事务所有的优越性，就是个人承担无限连带责任，那么个人律师事务所就避免了合伙人之间相互扯皮的现象，就避免了束缚个人律师充分施展才能的现象。因此从个人律师事务所自身特点来说，发展个人律师事务所是有必要的。但是个人律师事务所有的局限性。第一、从我国的情况来看，往往容易出现个人说了算、无法无天的问题。第二，个人律师事务所承担的责任尽管是无限责任，但是毕竟有局限性，因此一旦出现赔偿就会出现要钱没有，要命有一条的现象。第三，个人律师事务所缺乏合作精神，缺乏鼓励创新精神，等等。我认为个人律师事务所存在和发展的必要，但是也有其局限性，因此个人律师事务所的发展要有度。冷眼看法律：个人所也能创造自己的品牌现在中国律师存在一个误区就是“百事通”，偶尔在报端看见的律师介绍居然是“包治百病”，可是真的能如门门此精通吗？我看未必。由此，现在大家都选择了合伙人制度，这样对外介绍的时候可以说“我事务所可以提供任何法律服务，我本人的特长是……”。其实外行人不知道，到了真正

提供服务的时候，有可能就不是和你说这话的人了，干活的可能是这个人雇的，也有可能是他的合作伙伴。而别的人是否能像说话的人那样认真服务（毕竟大头是案源来源者得到），难说了。个人律师事务所实际上会是很艰难的，因为这个“个人”的业务能力是有范围局限的，一旦这个范围市场状况不好，经营困难的风险是存在的。但是，恰恰这一点也提高了对这个能够以个人身份开所的人的业务能力要求。业务做的不精，形成不了专业优势，不会有大的发展。由于是个人律师事务所，别人也不会相信你哪个方面都精。至于赔偿风险，北京市好像是强制上律师责任保险的，不知外地怎样。个人认为，任何事情都是有风险的，比如请律师。因此，这不应成为重点的问题。

陶志超：个人独资律师事务所是指单个律师自然人投资设立的，以自己或家庭的财产承担无限责任的律师执业机构组织形式，这种组织形式不具有法人资格。虽然是个人独资，但是律师事务所的设立仍然要符合法律规定的条件，如要有名称、一定的资产、固定的住所和章程等，投资人必须是执业律师，非执业律师不得设立独资律师事务所，还要有健全的内部管理制度，如收案收费制度等。对于申请设立独资律师事务所的律师应有一定的限制条件，如在执业领域内有专长、执业年限在5年以上等。限制规模是没有依据的。设立个人律师事务所的理由有：1、我国已批准美国等国家在内的十多家私人律师机构在我国设立办事分支机构，依照我国法律的规定，为该国的商贸机构提供法律服务，那么，本着平等对待的原则，我国为何不允许自己的律师单独执业呢？2、设立个人独资律师事务所与我国目前的经济发展状况相适应。我们国家由于地域广阔，经济

发展水平的地域差别、城乡差别较大，法律服务市场的需求是多层次的，这是我国的基本国情。个人独资律师事务所的存在会满足不同层次的社会需要，是大型、规模律师事务所的有益补充。正如有些学者所说的：“尽管人们普遍看好大型或巨型律师事务所，同时也认为对小律师事务所的需要将继续，因为他们经常办的业务是大律师事务所做不到的”。

允许律师根据当地的经济状况自主确立执业机构的组织形式是市场的客观需求，无论在经济发展较为落后的地区还是在经济较为发达地区，个人独资律师事务所均有存在的客观需要。因此，对于个人律师事务所应当支持，但是没有必要限制规模，规模的问题让市场去自由调节好了。

孟庆强律师：个人律师事务所具有广泛的市场基础应该说，国内律师事务所目前还没有找到合适的组织形式，不管是合作所也罢，合伙所也好，都有很明显的缺陷，不能适应我国律师业发展的需要。我们提倡律师事务所搞规模化、专业化，要建品牌律师事务所，已经喊了好几年了，但取得的成就很小，我想，律师事务所没有一个合适的组织形式，应该是制约律师事务所和律师业发展的一个瓶颈。解决这个问题关键，就是为律师事务所寻找一件得体的服装（组织形式）。目前，很多合伙制律师事务所，实际上只有一个合伙的名义，要么是合伙人各自为政，要么是一人独裁，其他合伙人仅仅顶名而已。这与律师的职业特点和几千年形成的人文理念有很大关系。个人律师事务所的出现，可以说为很多正在苦恼着的合伙人来说，是一大喜讯，从此再也不必受必须有三名合伙人才能设所的约束了，也不必为怎么处理合伙人之间关系而烦恼了，更不必你我整天斗来斗去了。所以，个人律师事务

所在中国应该有很广泛的市场基础，这种形式的出现是对我国律师事务所体制的一种有益补充，在相当长时期内，还有它的生命力。我对合伙制律师事务所一直不看好，中国人历来就缺乏平等观念，官本位思想和权力欲对很多人的影响根深蒂固。即使是一个律师事务所的主任，我能当也决不能让你当，你想说了算，我也想说了算，势必要闹个不可开交。即使是律师，在这方面也未能幸免。我觉得，律师事务所可以借鉴一下股份制企业的组织形式，实行现代化、企业化管理，股东大会是决策机构，董事长是法人代表，总经理（主任）负责经营管理，全体律师会议（好比政协）是参政议政机构。虽然它对事务所人员规模、资金的要求可能要高一些，但不失为一个好的模式，应该逐步建立试点，总结经验后进行推广。是不是好猫，要看能不能抓住老鼠。还是让我们拭目以待吧！

吴际律师：不应给个人律所设置过多障碍。个人律所可以说并不是新鲜事物，现实中早已有表面上是合伙所实际上为个人独资所的现象存在。从我们国家的律师制度发展来看，不论是哪种形式的律师事务所都在探索发展阶段。可以说个人所的出现是市场的选择，有利于打破现阶段律师管理体制的僵局。立法者对于设立个人所规定的条件本意是从开始就对这种形式的律所予以规范，但对于设立资金、场所条件、从业律师人数规定的条件过高，反而会阻碍个人所的建立和发展。众所周知，律师和医生一样，凭借专业技能和良好的市场评价服务于社会大众。个体医生的存在也是社会中供求矛盾中的产物，实践证明个体医生的发展带来了医疗行业新的革命和医患关系的改善，但是个体医生的执业，法律并没有给他设置过多的条件，从而使个体医生得以不

断的发展壮大，最终推动中国医疗制度的创新。同样，律师行业也面临供大于求的现象，从某种程度上说又存在一定的垄断局面，从业早、关系网发达的律师凭借其优势地位把持法律服务市场高端，而他们的优势往往是自己的关系网的发达，他们的成功多少有这方面的因素在起作用，所以市场危机对于他们来说根本感觉不到，或者是根本对他们够不成威胁。而新从业律师并不是能力有所欠缺，而是现阶段的律师从业格局造成他们只能曲身在别人的阴影之中谋求自己的一席之地，而真正敬业诚恳的律师往往就是年轻律师，因为他们没有任何资本，他们要想取得成功只有努力努力再努力，我记得贺卫方先生在给汕头法官座谈时曾经说过：国外是年轻律师吃香，年老法官力壮。而我们国家却恰恰相反，不能不说这与我们国家一系列的管理体制无关。个人律所的存在可以打破人际网络的垄断，给年轻律师施展才华的舞台，其能力最终要让市场认同，是分是合完全在于对自己条件的判断。如果给个人律所设置过高的条件，这无意于给垄断者创造条件排除异己，这样的个人律所存在对中国律师业的发展又有多大的意义？对于普通百姓特别是需要法律帮助的人又能带来多大的优惠呢？个人律所不代表规模所也不代表精英律所，其起始阶段的发展完全应该由市场来加以调节，政府部门不应过多干涉。并不是说个人律所的发展不需要任何条件，而是条件不应过于苛刻，这方面可以借鉴个体医生的发展模式。

谭泽华律师：1：个人律师事务所的出台，是社会发展趋势，也是客户的需要 我们现在的律师事务所的体制，除了少数的国办所外，就是两种情形即合伙所和合作所，那么二者的根本区别是什么呢，我想主要是责任的承担不同罢

了，所以个人律师所的成立也只是在形式上进行了转化；就目前来说，大多数的律师事务所都是“小作坊式”和“万金油”式的，还没有形成品牌和规模所，也没有形成专业化，这样就不能很好地适应社会发展的需求，满足客户的需要。一般来说，个人律师事务所的成立，其发起人都是知名律师，在某一领域都有自己的专长，能更好地为客户服务和带动其他的律师，因为现在的律师最愁的是没有案源，他们为了生计，疲于奔命，无暇学习，知识陈旧，不能适应新形势的需要，如果有了固定的案源，就可以更好地为当事人服务，同时也可避免所与所之间的不正当竞争和律师转所的频繁，所以个人律师事务所的出台，不仅仅是社会发展趋势和客户的需要，同进也是自身的需要。

2：个人律师事务所的存在，与品牌所和规模所不相矛盾和冲突，不应限制个人所的规模“中国短期内能否出现品牌所”，在第二届中国律师论坛进行了专门的讨论，也给什么是品牌律师事务所进行了定位，上海市律师协会朱洪超会长就提出：品牌是事务所的魂，规模只是一种形态，不管是大所还是小所，形和魂想结合才是我的目标，大所能成为品牌所，小所同样也能成为品牌所。所以说，不能因为是个人办的律师事务所就要限制它的规模，个人律师事务所在一定的条件和环境下，发展为知名所和品牌所不是不可能的。如果一方面要不断加快发展规模所，另一方面对个人所加以限制，那么这就形成矛盾！至于个人所的生存和发展是不是有他的土壤，也只能在经济市场中去调节，政府不能过多地干预，政府如果过多地干涉，是不利于他的成长，也不利于品牌所的发展。 祁俊远：个人律师事务所是随着社会经济不断的发展，公民法律需求不断上

升的历史背景下适应社会的需要而出现的，有其历史的必然性。其前景十分广阔。但是，不可否认的是，个人所具有很多局限性，其不可能在法律服务的市场起到重要的作用。未来市场的主宰者还是大型的专业的可以联合作战的律师事务所。在不希望个人所沦为个人作坊、沦为法律服务主体的鸡肋的同时，我认为个人所的市场定位要准确。从我国目前的情况来看，法律服务市场的日益规范是必然的，竞争也将越来越激烈。而作为新生力量的个人所，无法与已经初具规范的大型专业所抗衡，所以，其市场只能定位在社区服务以及家庭法律顾问等业务领域上。所谓剑走偏门，唯有如此，个人所才能有发展的空间，也才能发挥其应有的作用，实现其自身的历史价值。

贺焱律师：与世界律师制度接轨，弃其糟粕，取其精华！北京试点个人律师事务所的时候，方案的主旨好象是为了满足普通老百姓的法律服务需求，因此，设立的个人律师事务所的办公场所也都设立在居民聚居区内或社区附近。这当然是大大满足了人民群众的基本法律需求。但是我们也要看到，个人律师事务所是丰富和发展律师组织形式的必然趋势，从战略发展的眼光来看，从满足不同主体的需要出发，个人律师事务所将来会很普及，并且会向“规模化、专业化”的方向发展，如果在它发展之初就把它局限在社区服务的范围，并限制律师的人数等等，也许会在一定程度上限制了这一新生事物的发展进程，甚至可能会导致发展方向的偏差。另外，个人要对个人律师事务所承担无限连带责任恐怕是目前执业律师最关注也最担心的问题，个人开业可以说是一种风险最大的投资，这势必就要求各种保障制度的配合，有专家认为，只有在律师责任险等律师财务保障制

度更加完善时才有可能掀起设立个人律师所的高潮。孙瑛律师：不管推广什么样的律师事务所都要坚持一个宗旨满足法律服务市场的需要 法律服务市场的需求是多层次的。我认为北京的做法比较实际，上海的难免有点好大喜功的嫌疑。北京的做法基本是将个人所定位于社区服务的层次，这是符合市场需要的。而上海的规定却使个人所处于一种不上不下的状态，3~9位律师，这是什么概念？一般的专业所，也就这个人数，而社区服务显然不需要这种专业化很强的所，社区需要的一般的”全能律师“；同时这么几个人的所根本不可能有专业分工，形成综合所，结果是所有的律师都成为”万金油“，这与律师业的发展趋势是不符的。社区服务嘛，有那么一个、两个律师领着几个辅助人员干就可以了，碰到大的问题还是靠专业所和大型的综合所来解决。对于个人所，当局只要放开禁令就可以了，至于规模等问题，实在不适合由当局来规定。而且个人所和其他所也不应当有严格的区别，他们之间应当存在转化的可能。中国律师网《热点网评》为内部刊物，版权为中国律师网与作者共同所有，未经许可，不得转载。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