

中华全国律师协会

律发通〔2018〕19号

关于开展律师事务所异地设立分所 和律师事务所间合作模式调研的通知

各省、自治区、直辖市律师协会，新疆生产建设兵团律师协会：

近年来，随着我国律师业蓬勃发展，许多律师事务所纷纷在异地设立分所，还有许多律师事务所间通过多种方式开展合作，这些变化为律师事务所拓展业务和持久发展提供了新途径。为全面了解掌握律师事务所异地设立分所情况以及律师事务所间合作模式情况，进而研究制定有针对性的工作措施，促进律师业健康发展，全国律协将于近期组织开展两项专项调研。现将有关事项通知如下。

一、调研内容

1. 律师事务所异地设立分所情况（包括目前现状、存

在问题和意见和建议)

2. 律师事务所间合作模式情况(包括目前现状、存在问题和意见和建议)

二、工作要求

请各地律协高度重视此次调研活动,认真组织调研,做好以下工作。

1. 组织律师事务所异地设立分所问卷调研。请将律师事务所异地设立分所的调研问卷下发至在异地设立分所的本地律师事务所、律师事务所在本地的分所及其他对律师事务所异地设立分所情况感兴趣的当地律师事务所,请律师通过扫描所附二维码完成填写和提交调研问卷。

2. 组织律师事务所间合作模式调研问卷。请将调研问卷下发至参与律师事务所间合作的律师事务所,请律师通过扫描所附二维码完成填写和提交调研问卷。

3. 组织撰写报告书。一是请选择 1 至 2 家在异地设立分所的本地律师事务所和律师事务所在本地的分所,1 至 2 家对律师事务所异地设立分所情况感兴趣的当地律师事务所分别撰写律师事务所异地设立分所情况报告书,内容不限于调研问卷内容。二是请选择 2 至 3 家律师事务所分别撰写律师事务所间合作模式情况报告书。

4. 组织参加座谈会。全国律协拟于 2018 年 5 月底或 6 月初召开一次两项调研专题座谈会。请各律师协会推荐律师或协会工作人员共一至三人参会(每项调研专题不少于 1 人,协会工作人员仅限一人)。

三、反馈时间

1. 按时提交调研问卷和报告书。请律师 2018 年 5 月 31 日前完成扫码填写和提交调研问卷。请各地律协于 2018 年 5 月 31 日前将报告书汇总后统一寄至全国律协调研部并同时发至调研部邮箱 acla66@126.com。

2. 按时递交参加座谈会人员报名表。全国律协专题座谈会拟于 2018 年 5 月底或 6 月初召开。请将所附参会人员报名表于 5 月 11 日前发至全国律协调研部邮箱。推荐的参会人员经全国律协审查确认后才能作为正式代表参会。

联系人：戴 磊

电 话：010-64054230

地 址：北京东四十条 24 号青蓝大厦 5 层调研部

邮 编：100007

附件 1. 参会人员报名表

2. 律师事务所异地设立分所情况调研问卷及二维码

3. 律师事务所间合作模式情况调研问卷及二维码



附件 1

参会人员报名表

一、律师事务所异地设立分所座谈会参会人员报名表

参会人员必须符合以下条件之一：

- 1. 在异地设立分所的本地律师事务所律师
- 2. 律师事务所在本地分所的律师
- 3. 其他对律师事务所异地设立分所情况感兴趣的当地律师事务所的律师
- 4. 熟悉律师事务所异地设立分所情况的协会工作人员。

序号	省、区、市	姓名	性别	单位	职务	手机	微信号

二、律师事务所间合作模式座谈会参会人员报名表

参会人员必须符合以下条件之一：

- 1. 参与律师事务所间合作的律师事务所推荐的律师
- 2. 对律师事务所间合作模式有研究的律师
- 3. 熟悉律师事务所间合作模式的协会工作人员

序号	省、区、市	姓名	性别	单位	职务	手机	微信号

附件 2

律师事务所异地设立分所情况调研问卷及二维码

1、贵所的执业律师规模：

- ☐ 20 人以下
- ☐ 20 人以上 50 人以下
- ☐ 50 人以上 100 人以下
- ☐ 100 人以上

2、贵所执业律师构成模式：

- ☐ 当地律师为主
- ☐ 总部委派为主
- ☐ 总部委派和当地聘任比例相当

3、贵所律师流动性：

- ☐ 频繁流动（每年流动 50%以上）
- ☐ 一般流动（每年流动 20%-30%左右）
- ☐ 较少流动（每年流动低于 10%）

4、贵所律师收入模式：

- ☐ 完全提成制
- ☐ 完全工资制
- ☐ 提成制与工资制相结合
- ☐ 其他_____

5、贵所的办公规模

- ☐ 500 平方米以下

☐ 500 至 1000 平方米

☐ 1000 平方米以上

6、贵所办工场地的性质

☐ 律师事务所购置

☐ 律师事务所租赁

☐ 部分合伙人购置

7、贵所与总部的关系：

☐ 人财物基本独立

☐ 人财物统一由总部管理

☐ 人财物基本由总部管理，分所有一定的自主权

☐ 其他_____

8、分所与总所的责任对外承担方式：

☐ 连带责任

☐ 分所承担

☐ 总所承担

☐ 其他_____

9、总部设立分所的主要目的是：

☐ 进行业务开拓

☐ 扩大品牌知名度

☐ 试探性发展

☐ 其他_____

10、贵所设立的方式：

- ☐ 兼并设立
- ☐ 合并设立
- ☐ 新设设立
- ☐ 其他_____

11、贵所负责人的产生方式:

- ☐ 总部委派
- ☐ 分所推选
- ☐ 当地聘任

12、总部是否向分所收取管理费:

- ☐ 不收取
- ☐ 收取

收取方式:

- ☐ 定额制
- ☐ 按一定比例每年递增
- ☐ 按分所每年利润比例分成
- ☐ 按分所每年收费比例分成
- ☐ 其他_____

13、贵所律师对贵所现状满意程度

- ☐ 很满意
- ☐ 基本满意
- ☐ 不太满意

14、分所与总部之间律师业务合作

☐ 合作密切

☐ 一般

☐ 比较少

15、分所与总部律师业务市场的联系程度

☐ 很高（80%以上业务来自总部市场）

☐ 较高（50%左右业务来自总部市场）

☐ 一般（20%—30%业务来自总部市场）

☐ 几乎没有联系（20%以下业务来自总部市场）

16、贵所目前的业务状况：

☐ 诉讼业务为主

☐ 非诉讼业务为主

☐ 两者基本保持平衡

☐ 其他_____

17、贵所希望从总部得到的支持种类

☐ 精干律师的人力支持

☐ 业务分配

☐ 资金支持

☐ 业务研讨机会、广告支持

☐ 其他_____

18、贵所在注册地市场的被认可程度：

☐ 较高

☐ 一般

☐ 很低

19、在争取业务时，分所采用总所资质时是否为客户或人民法院认可

☐ 认可

☐ 不认可

☐ 部分业务领域认可_____

20、分所名称对开拓案源产生的影响：

☐ 正面影响较大

☐ 负面影响较大

☐ 基本没有影响

21、分所遇到的主要压力来自于

☐ 总部

☐ 同行

☐ 司法部门

☐ 其他_____

22、制约贵所发展的最大因素是：

☐ 品牌影响力不够

☐ 缺“拳头”业务

☐ 分所名称中含有总部所在地行政区划名称

☐ 当地关系

☐ 律师素质

☐ 其他_____

23、贵所律师与注册地律师所融洽的程度

☐ 较高

☐ 一般

☐ 较低

24、贵所与注册地律师协会的联系

☐ 紧密

☐ 一般

☐ 较少

25、贵所律师有否担任注册地律师协会职务

☐ 有

☐ 没有

26、分所能否正常参加注册地律协、司法部门组织的活动

☐ 能

☐ 不能

27、总部和分所的律师对分所的满意度

☐ 很满意

☐ 基本满意

☐ 不满意

☐ 很不满意

28、对分所现状总的评价是：

☐ 步履维艰，主要因素是：

☐ 业务因素

☐ 人员因素

- ☐ 地方因素
- ☐ 负责人因素
- ☐ 其他_____
- ☐ 维持正常
- ☐ 较好
- ☐ 很好，原因：
 - ☐ 业务开拓
 - ☐ 人员因素
 - ☐ 政策因素
 - ☐ 总部因素
 - ☐ 管理因素
 - ☐ 其他_____



律师事务所异地设立分所 调查问卷

附件 3

律师事务所间合作模式情况调研问卷及二维码

填写说明

1. 该调查问卷针对全国律师协会会员
2. 问卷填写可按照选项填写，或如有其他选项中未提及的补充意见，可另行提交。

问题设置

1. 贵所注册地位于哪个城市：
【 】（_____省_____市_____县或区）（隶属_____司法部门）
2. 贵所主要从事哪个执业方向：建议按照律协的专业委员会中的专业划分来列举：
 - ☐ 争议解决
 - ☐ 非诉业务
 - ☐ 刑事案件
 - ☐ 综合业务
 - ☐ 其他专业
 - ☐ 公益法律服务
3. 贵所的执业律师人数是：
 - ☐ 19 人以下
 - ☐ 20 人以上 50 人以下
 - ☐ 51 人以上 100 人以下
 - ☐ 101 人以上
4. 贵所是否在其他城市设立有分所：
 - ☐ 是
 - ☐ 否
5. 贵所律师收入分配模式：
 - ☐ 提成制
 - ☐ 公司制（股权分配、计点分配）
 - ☐ 固定管理费制

☐ 其他：

6、贵所与其他律师事务所之间合作办理业务的情况是否频繁：单纯合作？联盟？其他形式？

- ☐ 无（如果选择该项，则从第7个问题之后不必再填写）
- ☐ 每年不超过10次
- ☐ 每年10次以上
- ☐ 未产生合作业务但有合作意愿

7、贵所是否有结对的县城律师事务所

- ☐ 有
- ☐ 没有

8、贵所所合作的其他律师事务所注册地是否与贵所在不同城市：

- ☐ 不同
- ☐ 相同

9、贵所经常合作的律师事务所的执业律师人数为：

- ☐ 19人以下
- ☐ 20人以上50人以下
- ☐ 51人以上100人以下
- ☐ 101人以上

10、贵所合作律师事务所的律师收入主要分配模式：

- ☐ 提成制
- ☐ 公司制
- ☐ 分成制
- ☐ 计点制
- ☐ 均有（存在多家合作所时可选该项）

11、贵所找到合作律师事务所的途径是：

- ☐ 朋友推荐
- ☐ 网络上查找
- ☐ 成功案例
- ☐ 主管部门,律协,有关部门推荐
- ☐ 行业内知名度
- ☐ 联盟之间
- ☐ 以上途径均有
- ☐ 其他：

12、贵所在同一地区是否选择与多家律所合作：

- ☐ 是
- ☐ 否

13、贵所与合作律师事务所之间是否有统一名称的联盟：

- ☐ 有
- ☐ 无

14、贵所与合作律师事务所之间是否签署有长期合作协议：

- ☐ 有
- ☐ 无

15、贵所与合作律师事务所之间做统一的市场宣传：

- ☐ 有
- ☐ 无

16、贵所与合作律师事务所之间合作的主要目的是（可多选）：

- ☐ 专业优势互补
- ☐ 地域优势互补
- ☐ 品牌推广

17、贵所与合作律师事务所之间就合作业务的收入分配规则是：

- ☐ 一事一议
- ☐ 按照提前签署的分配协议
- ☐ 其他：

18、贵所与合作律师事务所在业务合作中是由共同与委托人签署委托协议，还是由其中一家所签署协议之后律所间签订合作协议：

- ☐ 共同签署
- ☐ 一家所签署
- ☐ 两种情况共存

19、贵所与合作律师事务所在业务合作中的收入是由委托人分别向两家所支付律师费，还是由一家所收取总款之后再与合作律师事务所分配：

- ☐ 分别收取
- ☐ 一家所收取总款之后再与合作律师事务所分配

20、贵所与合作律师事务所之间进行收入再分配时，是否相互再开具发票：

- ☐ 是
- ☐ 否

21、贵所与合作律师事务所之间是否存在只是推荐，案件由合作律师事务所单独办理的情形：

- ☐ 是（选择该项的话，请继续回答下列问题）
- ☐ 否

22、就只是推荐业务情形，推荐律所与经办律师就案件收入的分配情况，推荐所收取费用占总收入的比例为：

- ☐ 10%以内；
- ☐ 10%-20%；
- ☐ 20%-30%；
- ☐ 30%-40%；
- ☐ 40%-50%；
- ☐ 50%以上。
- ☐ 不分配

23、贵所与合作所之间的合作领域：建议按照律协的专业委员会中的专业划分来列举

- ☐ 民商事争议
- ☐ 刑事
- ☐ 招投标项目
- ☐ 非招投标类型的项目合作
- ☐ 法律顾问
- ☐ 政府法律服务
- ☐ 其他领域：

24、贵所对合作所的业务合作满意度

- ☐ 不满意
- ☐ 及格
- ☐ 满意
- ☐ 非常满意
- ☐ 无法评价

25、律所之间合作的具体原因？

- ☐ 资源合作
- ☐ 专业合作
- ☐ 跨地域合作
- ☐ 其他：

26、律所合作的具体方式方法？

- ☐ 合作办案
- ☐ 推荐案源
- ☐ 合作专项
- ☐ 合作顾问
- ☐ 其他：

27、如推荐案源，推荐人关注案件的情况下，关注程度

- ☐ 十分关注
- ☐ 比较关注
- ☐ 偶然关注

28、贵所律师流动性：

- ☐ 频繁流动（每年流动 50%以上）
- ☐ 一般流动（每年流动 20%-30%左右）
- ☐ 较少流动（每年流动低于 10%）

29、贵所的办公规模

- ☐ 500 平方米以下
- ☐ 500 至 1000 平方米
- ☐ 1000 平方米以上

30、贵所办公场地的性质

- ☐ 律师事务所购置
- ☐ 律师事务所租赁
- ☐ 部分合伙人购置

31、贵所在注册地（市、区）市场的被认可程度：

- ☐ 较高
- ☐ 一般
- ☐ 很低

32、贵所的客户主要集中在哪里

- ☐ 当地
- ☐ 省内
- ☐ 全国
- ☐ 全球

33、贵所是否邀请过其他律所的专业律师到律所讲过课：

- ☐ 没有
- ☐ 偶尔
- ☐ 经常

34、贵所不愿向其他律所介绍业务的主要原因是

- ☐ 担心其他律师不能确保案件质量
- ☐ 担心其他律师撬走自己的现有客户
- ☐ 不愿意与其他律师分钱
- ☐ 其他：

35、贵所是否愿意让其他律所协助，帮贵所去谈业务

- ☐ 不愿意
- ☐ 愿意
- ☐ 有条件的愿意
- ☐ 其他：

36、贵所是否愿意以其他专业所的名义进驻贵所的顾问单位，帮顾问单位解决贵所不擅长的业务

- ☐ 不愿意
- ☐ 愿意
- ☐ 有条件的愿意
- ☐ 其他：

37、贵所是否曾经安排专人向其他律所进行过交流学习

- ☐ 没有
- ☐ 有
- ☐ 经常

38、贵所与其他律所合作的业务主要集中在

- ☐ 档案调取
- ☐ 诉讼案件
- ☐ 顾问单位在外地的部分业务

- ☐ 自己不擅长的专业领域
- ☐ 非诉专项
- ☐ 顾问

39、贵所会选择哪种律所合作

- ☐ 规模大、知名度高
- ☐ 专业律所
- ☐ 这个律所，有我认识的律师
- ☐ 介绍费高的律所
- ☐ 其他：

40、若有机会合作，贵所最希望从其他律所得到什么

- ☐ 律所的文化、品牌建设
- ☐ 管理模式、薪酬分配制度
- ☐ 人才培养机制
- ☐ 业务合作
- ☐ 以上全包含

41、贵所在哪些方面，可以让其他律所选择贵所进行合作

- ☐ 规模大、知名度高
- ☐ 在该领域比较专注（专业所）
- ☐ 支付介绍费高
- ☐ 有法律服务产品
- ☐ 在当地有资源、人脉
- ☐ 其他：

42、贵所是否愿意加盟北上广深的大所

- ☐ 愿意
- ☐ 不愿意
- ☐ 条件成熟的话，可以考虑
- ☐ 不愿意的理由：

43、贵所是个人所、合伙所还是家族所

- ☐ 个人所
- ☐ 合伙所
- ☐ 名为合伙实为个人
- ☐ 家族所（律二代、律三代）

44、贵所是否愿意与当地的某个律所合并，共同发展

- ☐ 不愿意
- ☐ 愿意
- ☐ 正在寻找合并对象
- ☐ 其他：

45、制约贵所发展的最大因素是：

- ☐ 品牌影响力不够
- ☐ 缺“核心”产品
- ☐ 当地市场法律需求有限
- ☐ 当地人口、经济 GDP 有限
- ☐ 合伙人不愿意投入
- ☐ 行政管理跟不上
- ☐ 其他：

46、贵所对合作律所的人员安排是否有特殊要求

- ☐ 直接与主任律师对接，其他成员不做特殊要求
- ☐ 直接与合作律师对接，其他成员不做特殊要求
- ☐ 对合作律所的团队成員均要求专业律师
- ☐ 其他：

47、您认为制约律所之间合作最大的阻力是哪方面因素

- ☐ 专业（业务）能力
- ☐ 利益分配机制不同
- ☐ 律师之间的合作（磨合）困难
- ☐ 文化不融合
- ☐ 管理制度差异
- ☐ 其他：

48、跨所合作业务是否需要签订《合作协议》

- ☐ 是
- ☐ 否

49、您认为律所之间建立长期合作机制的影响因素有哪些

- ☐ 业务（案件）类型决定
- ☐ 人脉
- ☐ 专业能力
- ☐ 利益分配
- ☐ 其他：

50、您是否担心合作律所撬走客户，如何避免此类事件发生

- ☐ 不担心，对自己律所有信心
- ☐ 担心，没有更好的办法避免
- ☐ 通过合作协议避免
- ☐ 其他：

51、贵所与合作律师事务所之间是否存在律所文化交流与融合？

- ☐ 是
- ☐ 否

52、贵所与合作律师事务所之间是否存在业务经验交流？

- ☐ 是
- ☐ 否

53、贵所与合作律师事务所之间是否存在互补型专业人才的培养和交流？

- ☐ 是
- ☐ 否

54、贵所与合作律师事务所之间是否存在客户商业资源的互动互通？

- ☐ 是
- ☐ 否



律师事务所间合作模式 调查问卷