

## 浅谈律师事务所业务拓展与创新

张配海

山东新势力律师事务所 山东烟台

**【摘要】**随着我国律师行业的发展，律师事务所面临着新的挑战与机遇。本文探讨了律师事务所业务拓展与创新的多方面内容，包括管理模式的创新、党建工作的融合与深化、规范化管理的重要性及营销策略等。笔者认为，在律师事务所发展的过程中，建立品牌文化和执业理念是重要的根基，通过党建与业务结合的模式，能够全面推动律师事务所的全面发展。另外规范化管理、引入商务化机制、增强宣传和营销能力以及教育培训等方面系提升律所竞争力的关键。在此基础上，通过专业化、社区资源利用、强强联合等方法，律师事务所可以在规范的法律服务市场中实现长期可持续发展。本文以个人参与座谈会的经历为背景，强调了持续创新与发展的重要性，重在促进律师事务所的业务拓展与创新。

**【关键词】**党建；管理；拓展；创新

**【收稿日期】**2024年8月9日 **【出刊日期】**2024年9月24日 **【DOI】**10.12208/j.ssr.20240020

### A brief discussion on the business expansion and innovation of law firms

Peihai Zhang

Shandong New Power Law Firm, Yantai, Shandong

**【Abstract】** With the development of China's legal industry, law firms are facing new challenges and opportunities. This article explores various aspects of business expansion and innovation in law firms, including innovative management models, integration and deepening of party building work, the importance of standardized management, and marketing strategies. In the process of the development of law firms, establishing brand culture and professional philosophy is an important foundation. Through the combination of party building and business, it can comprehensively promote the comprehensive development of law firms. In addition, standardized management, introduction of company mechanisms, professional manager system, and professional training play a key role in enhancing the competitiveness of law firms. Based on this, through professionalization and community resource utilization, law firms in Suzhou and Hangzhou can stand out in fierce market competition and achieve long-term sustainable development. This article emphasizes the importance of continuous innovation and development based on personal experience participating in symposiums.

**【Keywords】** Party building; Administration; Expand

近几年我国经济社会不断发展，我国的律师制度也逐渐完善，律师队伍从小到大逐渐发展，渐渐成为促进经济社会发展、提升人民权益、维护社会公正、推进全面依法治国的重要力量。全国的律师事务所数量和律师队伍人数迅速增长，未来律师之间的竞争将更加激烈，声誉、服务力将成为律师业品牌优胜劣汰的重要因素，律师业务的拓展与创新也必将成为最重要的因素之一。

#### 1 关于律师事务所管理模式的创新

1.1 树立律师事务所的专业品牌、执业信仰和价值导向

当一个律师事务所的专业品牌、执业信仰和价值导向得到全体律所成员的认可，律所内部就会形成强大的聚合力和众心力。因此，要构建属于自己律所的独特专业文化，树立广大客户所认同的执业信仰和价值导向，努力打造成为行业标杆的优秀律

师事务所。笔者认为，如果一个律所能建立本所的口号、宣言、宗旨和目标或者数字符号模式标杆等都是十分可行的。

1.2 转换固有思维，积极将律师事务所的党建与所建结合起来，博采众长、兼容并蓄。

山东省律师事务所的党建工作与当地一些公司企业、政府部门、社会组织等的工作方式与实务操作有些许不同，它有着律师行业的独特性，即律师这份特殊职业独具的灵活性、社会性和格式性等特征。经笔者多年的党建实务经验总结，在实践中，党务工作与律所工作的共同建设可通过以下方式实现融合效果：一是“党建+所建”模式，为夯实律师队伍的政治属性，以党建带所建，实现规范化建设促政治稳定，增强律师及律所工作人员应有的党性；二是“党建+技术”模式，为筑牢律师队伍的法治秉性，通过提升专业能力和专业技术的精雕细刻，以促进法治发展升级；三是“党建+拓展与创新”模式，因为法律服务本身就应具有广泛性、多样性、渗透性、全面性等特征，如果律师业务进行了服务升级和业务拓展创新，法律服务为民的政治宗旨就能贯穿到人民群众生活的各个领域和层次。

1.3 加强党建引领，坚持业务拓展与创新，将律师事务所党建工作扎实推进，形成日常化、积分化、奖惩化考核。

律师事务所党建要以全心全意为人民服务为导向，将党建带动所建、党建促进成长、以党建协调拓展与创新作为最终目标，试谈以下几点意见：

首先是思维业态革新。结合律师行业特性，在坚持职业道德和执业规范的前提下，以各级优秀党员模范领航作用为指引，着手解决老百姓最为棘手和最为常见的内部矛盾，保持应有党性和不变初心化解容易形成影响稳定和容易形成信访的案件。笔者认为，老百姓的罪常见、最多见、最集中问题才是法律人最应研讨和落地解决的问题。

其次是方式策略革新。结合律师职业的特点，在坚持三会一课主题党日和必要的政治历史教育培训的基础上，打破传统的单向活动策略，根据本行业本协会及当地政府招商环境的不同情况，鼓励基层律所党组织结合实际，深化律师党员与党组织的粘性，加深组织的聚合力和众心力。充分利用研讨当地红色文化资源，原地适当推进情景式现场教学

教育，充裕基层党组织的律师行业法治与政治党治辩证关系的学习和研究，提升律师行业及行业党委的综合法治、政治能力、素质和修养，确保律所工作和政合法。

最后是组织形式形态革新。要充分发挥党员律师的能动性，发挥基层党组织互通、协助和思想融合的作用，有效实现党建与所建融合贯通的效应，就要突破现有党组织形态的部分不合理枷锁，充分考虑党员律师平时法律工作繁重的特点，根据不同业务类型律师的闲忙时间灵活安排组织活动，争取每位党员及其他律师都能根据自己的实际情况靠拢到党组织中，让党员律师以党组织为家，以律师行业党委为家。比如，党史学习时可以采取腾讯会议等线上学习方式。

## 2 提升律所综合管理是律师事务所长足发展的基石

### 2.1 律所的规范化管理

规范化管理是律师事务所发展的重要一环。包括决策程序化、考核量化、权责明晰化、业务流程化、行为标准化。管理模式创新，要建立在规范化管理水平的基础之上，带动全所的发展。万丈高楼平地起，如果只谈创新，就好比是有高楼而无地基，失去了实际的意义，所以笔者谈到的创新指的是规范化管理前提下的创新。

### 2.2 多去司法局和律协取经

每个地方的司法局和律师协会肯定都走在了每个区域的最前沿，其掌握的最先进的经验和做法也是超前的先进的合规的，司法局和律协是每个律所的娘家人和父母官，他们为律师行业的发展操碎了心，特别是烟台市司法局和烟台市律协，他们一直为律师行业的发展忧心忡忡、鞠躬尽瘁。如有时间多去主管部门取经，必会收获多多。

### 2.3 对律所进行公司化、商务化的管理及运营

1) 关于引入资本。如果能通过合伙人增加注册资本，就能增加律师事务所的营运能量，不仅可以对硬件设施进行升级、还能提高律所抗击法律服务市场风险的能力，能带领团队远远超过比自己实力较低的法律服务所、法律事务所、法律中介公司和机构的运营和发展。据统计，目前在现实中确实存在大量的法律公司、中介、网络媒体机构等在蚕食律师行业服务市场的现象。

2) 关于引入资本的方式。建议通过合伙协议公开、透明、民主的征集资金或者增加合伙人,一方面,它可以激励新人的动力和创造力,另一方面,还可以预先设计进一步加强合作伙伴办所的渠道。笔者认为,30万只是个最低门槛,律师所可以超越该门槛实缴注册资本。

#### 2.4 增强律所的宣传和推销能力

在传统的律所管理体系中,律所的行政和宣传能力较差,很多律所也不重视该方面的发展,甚至有的律师事务所并没有设立行政和宣传岗,只是有一个代账会计而已。笔者建议,律所可以借鉴一些公司化管理性质的律所或国内外相关单位的先进宣传营销经验,在符合律师法的前提下,综合提升律所的宣传和推销能力,避免律师无业务可做的现象发生。

#### 2.5 举办适应当今法律服务市场的教育培训

律师事务所应在与司法局、律协充分沟通的基础上,举办适应当今法律服务市场的教育培训。近些年,法律服务市场发生了一些量变和质变,各地应根据自己的实际情况制定适合当地律师发展的教育培训课程和内容,特别是中小律所发展方面的课程。烟台市司法局和烟台市律师协会在此方面就做的特别成功,为当地律师行业的整体发展进行了多层次多领域的线上和线下培训,功绩斐然。

#### 2.6 设立营销和客服中心

##### (1) 设立营销中心

招聘经验丰富的营销人员,直接听从该营销中心负责人(行政宣传主管)的工作安排,这样就能对营销实践进行有效管理,确保由确定的专家实施具体的营销措施,从而稳步实施完整的营销计划,取得预期的营销成果。笔者建议,营销中心可由职业经理人负责,其劳资关系应完全隶属于律所,避免违规现象。

##### (2) 设立客服中心

在烟台当地,根据上级部门要求,为达到高效为客户服务的目的,每家律所都设立了自己的投诉电话。笔者认为,可以将客户服务和投诉处理功能合并为一。

#### 2.7 重视实习人员的发展,为律所持续发展储能

现在司法部门界定实习律师的身份为“实习人

员”,这些实习人员的发展对律师行业的未来起决定作用。但是律所普遍存在不重视实习人员发展的现象,当然这与司法考试的难度降低、人员流入法律市场数量较大等有关。笔者认为,让实习人员更多接触实践,让司法机关多给实习人员一些“绿色通道”,中国的法律未来才真正可期。

### 3 关于律师业务拓展与创新

3.1 要根据律师事务所的业务范围和发展方向,为其制定切实可行的营销计划。具体而言,主要包括以下几个关键步骤:

- 1) 客观分析现有的营销计划和营销活动;
- 2) 结合本所的资源情况,进行合理可行的整合和调整;
- 3) 为律所将来的发展设定明确的宣传推广蓝图;
- 4) 制定客观可行的方案;
- 5) 根据营销方案,落实到人,落实到位,建立岗位责任负责制,建立相应的奖惩机制;
- 6) 律师事务所制定阶段性和整体性财务支出计划;
- 7) 建立问题集体研究商讨体制;
- 8) 在以上流程进行完毕后,征询主管部门的可行性和合规性意见;
- 9) 根据司法局和律协的建议进行适度调整;
- 10) 民主通过和专人实施。

#### 3.2 打造适合本所的专业化、口碑式品牌

1) 重视律师事务所网站、论文专著和公众号等的建设

在当前形势下,不少律所进行了此方面的建设,毕竟互联网宣传已成为当今时代最主要的推广工具之一。律所在从事该类活动时,一定要合规推广,不夸大其词,收入依法入账,如实纳税。

##### 2) 创办和向客户发放内刊

律所和律师平时服务的客户不在少数,律师可以在提供服务后将自己的内刊提供给客户一份,既利于为社会普法,又利于客户加强对本所的了解和口碑相传,毕竟在现实中找不到合适律师的情况也随处存在。

##### 3) 做好各类包装设计

律师事务所可以定制自己的手提袋、名片、信封、纸杯、饮用水等,如果对此类形象性的物品添加一定的律所文化口号或者具体的联系方式等,相信

很多人在去使用的时候，会增强印象感，会认为该所注重自己的形象且有一定的实力，他也一定会成为您的口碑式潜力客户。

#### 4) 其他合规有效的方式。

不同情况不同地区的律所，可在合规的前提下，研讨制定适合自己的除以上方式外的品牌化建设模式。

### 3.3 重视客户关系维护，注重“老带新”营销模式

中国经历了五千年的文化传承，邻里、同学、战友、亲朋等裙带关系不可避免，你要在每一个法律案件中都进行精雕细刻，认真热情的服务好每一个客户，你的专业性才会得到裙带关系的自发推广。这种“老带新”既传统又有效的方式，在当今社会仍未落伍且可行有效。

#### 3.4 合理利用社区资源

律师服务走进社区的好处有很多，很多社区也确实需要律所提供公益普法服务，因为想找律师而找不到律师的情况也大量存在。通过开展公益、义务普法等形式，深入群众生活，既会和老百姓拉近距离，让老百姓提升法律觉悟，又能让人民群众看到律师的热情和专业，毕将也会为自己未来的业务储能。

#### 3.5 建立适合本所的一两个强势专业领域

近些年来，老百姓到律所会首先询问律所有没有擅长某方面的专业律师，对律师行业的“精、细、深、专”提出了新的更高的要求。我们律师事务所可以整合本所资源，成立一两个强势专业领域品牌，进行相关业务的深入钻研，树立专业强势品牌，如能留住此方面的客户也会为律师和律所创收斐然。

#### 3.6 建立强强联合发展机制

笔者了解，最近法律市场出现了联营律师事务所、联营合作涉外服务所、商事调解中心、法院第三方调解机构等不同法律服务机构，其都在自己的许可范围内起到了一定的社会效应。笔者认为，我们

也可以借机参与其中，或者自己建立适合本所的合作机制，以利于多地异地律所互利共赢。

#### 3.7 积极参与公益和捐赠活动

律师行业本身并不属于社会的最弱势群体，每个法律人可以在自己量力而行的前提下积极参与公益和捐赠等公益活动。这样，既可以体现律师群体的社会责任感，又可以多和热心慈善人员交往，为自己的口碑、存在感和隐形业务积累了能量。

因本文章仅为发言参照稿，如有不成熟和欠妥之处，笔者将日益完善，因为律所和律师发展问题不是短期一蹴而就的问题，而是长期甚至是永久要面临的问题。笔者作为一个老党员，坚信在习近平中国特色社会主义思想和习近平法治思想的指引下，在烟台市司法局和烟台市律协这么多鞠躬尽瘁的领导的帮助和支持下，烟台市律师行业的整体发展必将迎来更加璀璨和美好的明天。

### 参考文献

- [1] 余凌云研究团队,余凌云. 实时法治体检: 街道层级法治评估体系的功能及其建构 [J]. 法治现代化研究, 2024, 8 (03): 1-14.
- [2] 蔡雨芯. 青年律师执业困境调查研究[D]. 贵州民族大学, 2023. DOI:10.27807/d.cnki.cgzmz.2023.000436.
- [3] 张国强. H 税务师事务所服务质量提升策略研究[D]. 河南科技大学, 2022. DOI:10.27115/d.cnki.glygc.2022.000535.
- [4] 马雪纯. 我国律师调解制度研究[D]. 新疆师范大学, 2022. DOI:10.27432/d.cnki.gxsfu.2022.000242.

**版权声明:** ©2024 作者与开放获取期刊研究中心 (OAJRC) 所有。本文章按照知识共享署名许可条款发表。

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



**OPEN ACCESS**