

# 中国律师事务所行业市场调研及未来五年投资方向分析报告

报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《中国律师事务所行业市场调研及未来五年投资方向分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/zixun/204334204334.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

中国报告网发布的《中国律师事务所行业市场调研及未来五年投资方向分析报告》内容严谨、数据翔实，更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行研究分析。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

### 第1章：中国律师事务所发展背景

#### 1.1 律师事务所的相关概述

##### 1.1.1 律师事务所的概念

##### 1.1.2 律师事务所的设立

##### 1.1.3 律师事务所业务分类

###### (1) 律师事务所诉讼业务

###### (2) 律师事务所非诉讼业务

##### 1.1.4 律师事务所的组织形式

##### 1.1.5 律师事务所利益分配模式

#### 1.2 律师事务所发展现状分析

##### 1.2.1 律师事务所规模增速缓慢

##### 1.2.2 律师事务所收入波动较大

##### 1.2.3 法律服务业无法发挥合伙制优势

#### 1.3 中国律师事务所市场环境分析

##### 1.3.1 律师事务所政策环境分析

###### (1) 律师事务所监管环境

###### (2) 律师事务所法律法规

###### (3) 律师事务所部门规章

###### (4) 律师事务所税收政策

##### 1.3.2 律师事务所经济环境分析

###### (1) 国内GDP增长分析

###### (2) 行业与国民经济相关性

## 第二章：中国律师事务所深度调研分析

### 2.1 律师事务所发展规模分析

#### 2.1.1 律师事务所数量规模分析

#### 2.1.2 律师事务所从业人员规模

##### （1）专职律师规模分析

##### （2）兼职律师规模分析

#### 2.1.3 律师事务所收入规模分析

### 2.2 律师事务所收费状况分析

#### 2.2.1 律师事务所收费方式分析

#### 2.2.2 律师事务所收费标准分析

#### 2.2.3 律师事务所收费制度变革

### 2.3 律师事务所竞争格局分析

#### 2.3.1 不同规模律师事务所竞争

##### （1）外资律师事务所竞争分析

##### （2）大型律师事务所竞争分析

##### （3）中小律师事务所竞争分析

#### 2.3.2 律师事务所区域竞争格局

##### （1）律师事务所区域竞争特点

##### （2）律师事务所区域分布分析

### 2.4 律师事务所人力资源分析

#### 2.4.1 律师事务所人才储备分析

#### 2.4.2 律师事务所人才供应分析

#### 2.4.3 律师事务所人才培养建议

#### 2.4.4 律师事务所律师收入分析

### 2.5 律师事务所薪酬体系分析

#### 2.5.1 律师事务所薪酬体系现状

#### 2.5.2 律师事务所薪酬体系问题诊断

#### 2.5.3 律师事务所薪酬体系设计建议

### 2.6 律师事务所组织形式发展分析

#### 2.6.1 合伙制律师事务所发展分析

##### （1）合伙制律师事务所市场现状

##### （2）合伙制律师事务所发展瓶颈

##### （3）合伙制律师事务所发展前景

#### 2.6.2 特殊的普通合伙律师事务所发展分析

##### （1）特殊的普通合伙律师事务所发展特点

- (2) 特殊的普通合伙律师事务所优势分析
- (3) 特殊的普通合伙律师事务所缺陷分析
- (4) 特殊的普通合伙律师事务所发展前景

#### 2.6.3 其他组织形式律师事务所发展分析

- (1) 国办律师事务所发展优劣势分析
- (2) 合作制律师事务所优劣势分析
- (3) 个人律师事务所发展优劣势分析

### 第三章：中国律师事务所细分业务发展分析

#### 3.1 律师事务所细分业务范围

- 3.1.1 常年法律顾问服务
- 3.1.2 公司法律服务
- 3.1.3 民商事法律服务
- 3.1.4 刑事法律服务
- 3.1.5 行政法律服务
- 3.1.6 知识产权法律服务
- 3.1.7 建筑房地产法律服务
- 3.1.8 国企改革及企业破产重整法律服务
- 3.1.9 投融资法律服务
- 3.1.10 民事侵权法律服务
- 3.1.11 劳动法律服务
- 3.1.12 婚姻家庭继承法律服务

#### 3.2 律师事务所诉讼业务发展分析

##### 3.2.1 律师事务所诉讼业务案源分析

- (1) 公安机关立案的刑事案件
- (2) 交通事故发生数量及构成
- (3) 人民检察院相关案件数量
- (4) 人民法院受理相关案件数量
- (5) 劳动争议案件处理数量

##### 3.2.2 律师事务所诉讼业务受理规模

- (1) 民事诉讼代理案件受理规模
- (2) 经济诉讼代理案件受理规模
- (3) 刑事诉讼辩护及代理案件规模
- (4) 行政诉讼代理案件受理规模

##### 3.2.3 律师事务所诉讼业务市场分析

- (1) 民事法律服务市场分析

- (2) 刑事法律服务市场分析
- (3) 行政法律服务市场分析
- (4) 劳动法律服务市场分析
- (5) 婚姻家庭继承法律服务

### 3.3 律师事务所重点非诉讼业务发展分析

#### 3.3.1 律师事务所非诉讼业务受理规模

#### 3.3.2 证券相关业务经营分析

#### 3.3.3 其他投融资法律服务市场分析

#### 3.3.4 知识产权法律服务市场分析

#### 3.3.5 建筑房地产法律服务分析

- (1) 房地市场景气度分析
- (2) 房地市场发展规模
- (3) 建筑房地产案件审理规模
- (4) 建筑房地产法律服务市场竞争状况

#### 3.3.6 常年法律顾问服务市场分析

#### 3.3.7 公司法律服务市场分析

### 第四章：中国重点省市律师事务所竞争分析

#### 4.1 北京市律师事务所竞争分析

#### 4.2 上海市律师事务所竞争分析

#### 4.3 广州市律师事务所竞争分析

#### 4.4 深圳市律师事务所竞争分析

### 第五章：中国律师事务所竞争个案经营实力分析

#### 5.1 律师事务所整体经营状况分析

##### 5.1.1 律师事务所排名指标体系说明

##### 5.1.2 律师事务所受公众关注度排名

##### 5.1.3 律师事务所管理与团队协调排名

##### 5.1.4 律师事务所证券业务排名

#### 5.2 国际律师事务所经营管理分析

##### 5.2.1 霍金路伟国际律师事务所经营分析

#### 5.3 国内律师事务所个案经营状况分析

##### 5.3.1 北京市大成律师事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业主营业务分析
- (4) 企业人力资源分析

- (5) 企业管理结构分析
- (6) 企业客户规模与特征
- (7) 企业经营优劣势分析
- (8) 企业最新发展动向

#### 5.3.2 北京市金杜律师事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业经营状况分析
- (3) 企业主营业务分析
- (4) 企业人力资源分析
- (5) 企业管理结构分析
- (6) 企业经营优劣势分析
- (7) 企业最新发展动向

#### 5.3.3 上海市锦天城律师事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业主营业务分析
- (3) 企业人力资源分析
- (4) 企业管理结构分析
- (5) 企业经营优劣势分析
- (6) 企业最新发展动向

#### 5.3.4 广东广和律师事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业主营业务分析
- (3) 企业人力资源分析
- (4) 企业经营优劣势分析

#### 5.3.5 广东法制盛邦律师事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业主营业务分析
- (3) 企业人力资源分析
- (4) 企业管理结构分析
- (5) 企业客户规模与特征
- (6) 企业经营优劣势分析
- (7) 企业最新发展动向

#### 5.3.6 国浩律师集团经营分析

#### 5.3.7 国枫律师事务所经营分析

#### 5.3.8 北京嘉源律师事务所经营分析

- 5.3.9北京德恒律师事务所经营分析
- 5.3.10北京竞天公诚律师事务所经营分析
- 5.3.11北京康达律师事务所经营分析
- 5.3.12北京中伦律师事务所经营分析
- 5.3.13北京君合律师事务所经营分析
- 5.3.14北京海问律师事务所经营分析
- 5.3.15福建至理律师事务所经营分析
- 5.3.16北京通商律师事务所经营分析
- 5.3.17浙江天册律师事务所经营分析
- 5.3.18广东信达律师事务所经营分析
- 5.3.19北京浩天信和律师事务所经营分析
- 5.3.20北京君泽君律师事务所经营分析
- 5.3.21北京万商天勤律师事务所经营分析
- 5.3.22江苏世纪同仁律师事务所经营分析
- 5.3.23北京盈科律师事务所经营分析
- 5.3.24上海中茂律师事务所经营分析
- 5.3.25德衡律师事务所经营分析
- 5.3.26上海方达律师事务所经营分析
- 5.3.27黑龙江孟繁旭律师事务所经营分析
- 5.3.28北京柳沈律师事务所经营分析
- 5.3.29北京岳成律师事务所经营分析
- 5.3.30四川泰和泰律师事务所经营分析
- 5.3.31北京京都律师事务所经营分析
- 5.3.32浙江京衡律师集团经营分析

## 第六章：中国律师事务所经营成功因素与管理建议

- 6.1 律师事务所经营成功案例分析
  - 6.1.1 上海翟建律师事务所经营案例
  - 6.1.2 上海建纬律师事务所经营案例
  - 6.1.3 上海方达律师事务所经营案例
  - 6.1.4 浙江腾飞金鹰律师事务所案例
- 6.2 律师事务所发展存在的问题分析
  - 6.2.1 律师事务所业务选择偏重诉讼
  - 6.2.2 律师事务所企业组织流于形式
  - 6.2.3 律师事务所主导能力素质偏弱
  - 6.2.4 律师事务所创新内容限于业务



## 6.3 律师事务所法律服务营销分析

### 6.3.1 法律服务营销相关概述

- (1) 法律服务营销的特点分析
- (2) 法律服务营销现状与趋势
- (3) 法律服务的客户需求特征

### 6.3.2 律师事务所法律服务营销策略建议

- (1) 律师事务所定位策略
- (2) 律师事务所营销策略
- (3) 律师事务所营销策略实施方案

## 6.4 国内律师事务所战略管理分析

### 6.4.1 律师事务所市场战略

### 6.4.2 律师事务所人才战略

### 6.4.3 律师事务所企业文化战略

## 6.5 律师事务所公司化治理建议

### 6.5.1 律师事务所内部公司化治理

### 6.5.2 律师事务所外部公司化治理

## 6.6 中小型律师事务所管理建议

### 6.6.1 律师事务所组织结构发展方向

### 6.6.2 律师事务所决策机制采用建议

### 6.6.3 律师事务所人力资源积淀建议

### 6.6.4 律师事务所利益分配制度建议

### 6.6.5 律师事务所业务质量控制建议

## 6.7 中等发达城市律师事务所管理模式

### 6.7.1 合伙人经济体制

### 6.7.2 合伙人与律师的多层分级结构

### 6.7.3 首席执行官+管委会+职业经理人

### 6.7.4 名实相符的专业化分工与专业部门建设

## 第七章：中国律师事务所趋势与发展建议

### 7.1 国内律师事务所国际化发展分析

#### 7.1.1 律师事务所国际化需求分析

#### 7.1.2 国内律师事务所海外扩张现状

#### 7.1.3 国内律师事务所国际化策略

### 7.2 律师事务所规模化发展建议

#### 7.2.1 突破律师事务所组织形式

#### 7.2.2 政府及相关部门税费扶持

- 7.2.3 律师事务所文化创建建议
  - 7.2.4 律师事务所规模化方式
  - 7.2.5 律师事务所规范化管理
  - 7.2.6 律师事务所高级管理人才运用建议
    - (1) 高级管理人才需求分析
    - (2) 战略顾问人才需求分析
    - (3) 管理顾问和职业经理人
  - 7.3 律师事务所专业化发展建议
    - 7.3.1 律师业务素质提高建议
    - 7.3.2 律师执业技能提高建议
    - 7.3.3 律师事务所专业定位与运作
  - 7.4 中小型律师事务所市场竞争策略
    - 7.4.1 中小律师事务所竞争策略概述
    - 7.4.2 中小律师事务所竞争策略分析
    - 7.4.3 中小律师事务所协作策略分析
  - 7.5 中小型律师事务所发展路径
    - 7.5.1 专精与规模化发展模式
    - 7.5.2 专业选定与专注发展模式
    - 7.5.3 专业连接与品牌连锁发展模式
    - 7.5.4 专业分工与紧密整合发展模式
  - 7.6 中小型律师事务所发展建议
    - 7.6.1 技术专精（浙商模式）
    - 7.6.2 市场差异化发展建议
    - 7.6.3 组织整合发展建议
    - 7.6.4 开放式创新发展建议
  - 7.7 律师事务所发展趋势分析
    - 7.7.1 律师业务范围专业细分化
    - 7.7.2 律师办案模式团队合作化
    - 7.7.3 律师事务所管理分工协作化
  - 7.8 律师事务所发展前景预测
    - 7.8.1 律师事务所收入规模前景预测
    - 7.8.2 律师事务所细分业务前景分析
- 图表详见正文•••••

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/zixun/204334204334.html>