

2026-2032年中国律师事务所市场深度分析与行业前景预测报告

报告目录及图表目录

北京迪索共研咨询有限公司

www.cction.com

一、报告报价

《2026-2032年中国律师事务所市场深度分析与行业前景预测报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.cction.com/report/202512/495619.html>

报告价格：纸介版8000元 电子版8000元 纸介+电子8500元

北京迪索共研咨询有限公司

订购电话: 400-700-9228(免长话费) 010-69365838

海外报告销售: 010-69365838

Email: kefu@gonyn.com

联系人：李经理

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、说明、目录、图表目录

中企顾问网发布的《2026-2032年中国律师事务所市场深度分析与行业前景预测报告》报告中的资料和数据来源于对行业公开信息的分析、对业内资深人士和相关企业高管的深度访谈，以及共研分析师综合以上内容作出的专业性判断和评价。分析内容中运用共研自主建立的产业分析模型，并结合市场分析、行业分析和厂商分析，能够反映当前市场现状，趋势和规律，是企业布局市场服务行业的重要决策参考依据。

随着全球经济扑朔迷离的发展态势，中国律师事务所面临外部与内部环境变化带来的前所未有的机遇和挑战。法律服务市场正逐步开放，伴随着外国资本、技术和服务的进入，法律服务业面临着“国内市场国际化，国际竞争国内化”的严峻挑战。与此同时，中国律师行业的属性和定位随着政治、经济、文化的时代需求亦有所变化。在这种形势下，律师事务所要可持续、科学地发展，创新将起到决定性的作用。

本报告利用资讯长期对律师事务所市场跟踪搜集的一手市场数据，全面而准确的为您从行业的整体高度来架构分析体系。报告主要分析了中国律师事务所发展前景分析和趋势;律师事务所的经营状况;中国律师事务所深度调研与制度变革;中国律师事务所细分业务市场前景;律师事务所重点区域竞争力;中国律师事务所竞争个案经营实力;中国律师事务所经营成功案例分析与管理建议;中国律师事务所发展路径与中小型律师事务所发展路径。同时，佐之以全行业近5年来全面详实的一手市场数据，让您全面、准确地把握整个律师事务所的市场走向和发展趋势，从而在竞争中赢得先机!

报告目录：

第1章：中国律师事务所发展前景分析和趋势分析

1.1 律师事务所发展现状分析

1.1.1 律师事务所相关概述

(1) 律师事务所的概念

(2) 律师事务所的发展阶段

(3) 律师事务所设立条件分析

(4) 律师事务所业务分类情况

1) 律师事务所诉讼业务

2) 律师事务所非诉讼业务

(5) 律师事务所的组织形式分析

(6) 律师事务所利益分配模式分析

1.1.2 律师事务所数量规模分析

1.1.3 律师事务所从业人员规模

1.1.4 律师事务所发展现状总结

(1) 律师事务所规模现状分析

(2) 法律服务业合伙制机制现状分析

1.2 中国律师事务所市场环境分析

1.2.1 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解析

1.2.2 律师事务所经济环境分析

(1) 宏观经济发展现状

(2) 律师事务所与国民经济相关性分析

1.3 律师事务所发展前景分析预测

1.3.1 律师事务所收入规模前景预测

1.3.2 律师事务所细分业务前景分析

1.4 律师事务所发展趋势分析

1.4.1 律师业务范围专业细分化趋势分析

1.4.2 律师办案模式团队合作化趋势分析

1.4.3 律师事务所管理分工协作化趋势分析

第2章：中国律师事务所深度调研与制度变革分析

2.1 律师事务所收费状况分析

2.1.1 律师事务所收费方式分析

2.1.2 律师事务所收费标准分析

2.1.3 律师事务所收费制度变革建议

(1) 如何确定一个合理的法定收费标准

(2) 如何确立律师与当事人协商收费机制

(3) 如何完善律师服务计时收费方式

(4) 如何完善计件收费方式

(5) 如何完善按诉讼标的额收费方式

2.2 律师事务所竞争格局分析

2.2.1 不同规模律师事务所竞争

- (1) 大型律师事务所竞争分析
- (2) 中小律师事务所竞争分析
- 2.2.2 律师事务所区域竞争格局
 - (1) 律师事务所区域分布分析
 - (2) 律师事务所区域竞争特点
- 2.3 律师事务所人力资源分析
 - 2.3.1 律师事务所人才及储备分析
 - 2.3.2 律师事务所人才培养建议
 - (1) 如何坚持以人为本的精神
 - (2) 如何全面普及职业责任保险
 - (3) 如何实现分配制度灵活化
 - 2.3.3 律师事务所律师收入分析
- 2.4 律师事务所薪酬体系分析
 - 2.4.1 律师事务所薪酬体系现状解析
 - 2.4.2 律师事务所薪酬体系问题诊断
 - 2.4.3 律师事务所薪酬体系设计建议
 - (1) 薪酬体系设计原则分析
 - (2) 薪酬体系怎么构成
 - (3) 律师事务所不同类别人员的薪酬方案如何设计
- 1) 律师薪酬方案如何设计
- 2) 助理人员薪酬方案如何设计
- 3) 行政管理人员薪酬方案如何设计
- 2.5 律师事务所组织形式发展分析
 - 2.5.1 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
 - 2.5.2 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
- 1) 合伙人有限责任保护问题

2) 有限责任债务的承担问题

3) 特殊的普通合伙设立条件问题

(4) 特殊的普通合伙律师事务所发展前景

2.5.3 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3章：中国律师事务所细分业务市场前景分析

3.1 律师事务所诉讼业务市场前景分析

3.1.1 律师事务所诉讼业务案源分析

(1) 诉讼业务案源：交通事故分析

(2) 诉讼业务案源：人民检察院相关案件分析

(3) 诉讼业务案源：人民法院受理相关案件分析

(4) 诉讼业务案源：劳动争议案件处理分析

3.1.2 律师事务所诉讼业务受理规模分析

(1) 民事诉讼代理案件受理规模分析

(2) 刑事诉讼辩护及代理案件规模分析

(3) 行政诉讼代理案件受理规模分析

3.1.3 律师事务所诉讼业务市场前景分析

(1) 民事法律服务市场前景分析

(2) 刑事法律服务市场前景分析

(3) 行政法律服务市场前景分析

(4) 劳动法律服务市场前景分析

(5) 婚姻家庭继承法律服务市场前景分析

3.2 律师事务所重点非诉讼业务市场前景分析

3.2.1 律师事务所非诉讼业务受理规模

(1) 非诉讼法律事务的受理规模

(2) 常年法律顾问服务业务规模

(3) 法律咨询业务经营规模

3.2.2 证券相关业务经营情况分析

(1) IPO企业融资规模分析

(2) IPO企业区域分布情况

(3) 律所IPO市场份额分析

(4) 律所IPO业务收费标准

(5) 律所IPO业务竞争分析

3.2.3 其他投融资法律服务市场分析

3.2.4 知识产权法律服务市场前景分析

(1) 专利申请及授权规模分析

(2) 知识产权案件审理规模分析

(3) 知识产权法律服务主要市场分析

1) 上海

2) 广东

(4) 知识产权法律服务业务收入规模

(5) 知识产权法律服务市场前景分析

3.2.5 建筑房地产法律服务市场前景分析

(1) 房地产市场景气度分析

(2) 房地产市场发展规模

1) 全国房地产投资规模

2) 全国房地产建设规模

3) 全国商品房销售规模

(3) 建筑房地产法律服务业务分布

(4) 建筑房地产法律服务市场竞争状况

(5) 建筑房地产法律服务市场前景分析

3.2.6 常年法律顾问服务市场前景分析

3.2.7 公司法律服务市场前景分析

第4章：中国重点省市律师事务所竞争与发展前景分析

4.1 北京市律师事务所竞争与发展前景分析

4.1.1 北京市律师事务所发展政策解析

(1) 《关于推行法律顾问制度和公职律师公司律师制度的意见》

(2) 《北京市律师事务所管理办法实施细则》

(3) 《关于推行公职律师公司律师制度的实施方案》

4.1.2 北京市律师事务所收费标准分析

(1) 刑事案件收费标准分析

(2) 民事诉讼案件收费标准分析

(3) 行政诉讼案件和国家赔偿案件收费标准分析

4.1.3 北京市律师事务所案源分析

4.1.4 北京市律师事务所市场规模

(1) 律师事务所收入规模分析

(2) 律师事务所数量及从业人员规模

4.1.5 北京市律师事务所业务竞争格局分析

4.1.6 北京律师事务所发展优劣势分析

4.1.7 北京市律师事务所发展前景分析

4.2 上海市律师事务所竞争与发展前景分析

4.2.1 上海市律师事务所发展政策解析

(1) 《上海市律师事务所财务会计核算管理办法(试行)》

(2) 《上海市律师服务收费管理办法》

4.2.2 上海市律师事务所收费标准分析

(1) 计件收费标准分析

(2) 按标的额比例收费标准分析

(3) 计时收费标准分析

(4) 收费说明分析

4.2.3 上海市律师事务所案源分析

(1) 刑事案件

(2) 民商案件

(3) 行政案件

4.2.4 上海市律师事务所市场规模

(1) 律师事务所数量及从业人员规模

(2) 律师事务所业务收入规模

4.2.5 上海市律师事务所业务竞争格局分析

4.2.6 上海律师事务所发展优劣势分析

4.2.7 上海市律师事务所发展前景分析

4.3 广州市律师事务所竞争与发展前景分析

4.3.1 广州市律师事务所发展政策解析

(1) 《广州律师服务收费管理办法》

(2) 《关于加强律师事务所个人所得税征收管理的通知》

4.3.2 广州市律师事务所收费标准分析

- (1) 广州市律师事务所收费标准
- (2) 广州市律师事务所收费说明
- 4.3.3 广州市律师事务所案源分析
- 4.3.4 广州市律师事务所市场规模分析
- 4.3.5 广州市律师事务所业务竞争格局分析
- 4.3.6 广州律师事务所发展优劣势分析
- 4.3.7 广州市律师事务所发展前景分析
- 4.4 深圳市律师事务所竞争与发展前景分析
- 4.4.1 深圳市律师事务所发展政策解析
 - (1) 《深圳经济特区律师条例》
 - (2) 《关于发挥律师事务所、会计师事务所及行业协会登记代理作用的办法（试行）》
 - (3) 《深圳市实习律师管理办法》
 - (4) 《律师执业管理办法》
- 4.4.2 深圳市律师事务所收费标准分析
 - (1) 深圳市律师事务所收费标准
 - (2) 深圳市律师事务所收费说明
- 4.4.3 深圳市律师事务所案源分析
- 4.4.4 深圳市律师事务所市场规模
- 4.4.5 深圳市律师事务所业务竞争
- 4.4.6 深圳律师事务所发展优劣势
- 4.4.7 深圳市律师事务所发展前景
- 4.5 山东省律师事务所竞争与发展前景分析
- 4.5.1 山东省律师事务所发展政策
 - (1) 《山东省律师服务收费管理实施办法》
 - (2) 《投诉律师和律师事务所处理办法（试行）》
 - (3) 《关于进一步加强青年律师培养工作的指导意见》
 - (4) 《关于加快推进全方位公共法律服务体系建设的意见》
 - (5) 《关于进一步保障律师执业权利的若干规定》
 - (6) 《山东省12348热线平台管理规定》
- 4.5.2 山东省律师事务所收费标准
 - (1) 代理民事诉讼案件
 - (2) 代理行政诉讼案件

(3) 代理国家赔偿案件

(4) 办理刑事诉讼案件

(5) 代理各类诉讼案件的申诉

(6) 计时收费

4.5.3 山东省律师事务所案源分析

4.5.4 山东省律师事务所市场规模

(1) 律师事务所收入规模分析

(2) 律师事务所数量及从业人员规模

4.5.5 山东律师事务所业务竞争

4.5.6 山东律师事务所发展优劣势

4.5.7 山东省律师事务所发展前景

4.6 浙江省律师事务所竞争与发展前景分析

4.6.1 浙江省律师事务所发展政策

(1) 《浙江省省直律师事务所管理规定》

(2) 《浙江省律师事务所律师助理管理规定》

(3) 《关于进一步加强和改进律师工作的实施意见》

(4) 《浙江省律师诚信档案建设若干规定》

(5) 《律师行业违法行为行政处罚裁量基准》

(6) 《浙江省公职律师和公司律师管理办法(试行)》

4.6.2 浙江省律师事务所收费标准

4.6.3 浙江省律师事务所案源分析

4.6.4 浙江省律师事务所市场规模

(1) 律师事务所数量及从业人员规模

(2) 律师事务所业务收入规模

4.6.5 浙江省律师事务所业务竞争

4.6.6 浙江律师事务所发展优劣势

4.6.7 浙江省律师事务所发展前景

4.7 江苏省律师事务所竞争与发展前景分析

4.7.1 江苏省律师事务所发展政策

(1) 《江苏省律师事务所诚信等级考核暂行办法》

(2) 《江苏省律师服务收费管理办法实施细则》

(3) 其他法规

4.7.2 江苏省律师事务所收费标准

(1) 江苏省律师事务具体收费标准

(2) 江苏省律师事务收费规定

4.7.3 江苏省律师事务所案源分析

4.7.4 江苏省律师事务所市场规模

4.7.5 江苏省律师事务所业务竞争

4.7.6 江苏律师事务所发展优劣势

4.7.7 江苏省律师事务所发展前景

第5章：中国律师事务所竞争个案经营实力分析

5.1 律师事务所排名情况分析

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

(1) 企业发展状况简述

(2) 企业执业领域分析

(3) 企业分所/代表处情况

(4) 企业在华人力资源情况

(5) 企业在华经营情况

5.3 国内律师事务所个案经营状况分析

5.3.1 北京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

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

5.3.3 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

5.3.4 北京德恒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

5.3.5 北京市君合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

5.3.6 北京市中银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

5.3.7 北京市中伦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

5.3.8 泰和泰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

5.3.9 国浩律师（北京）事务所经营分析

- (1) 企业发展状况简述
- (2) 企业业务资质分析
- (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

5.3.10 北京市君泽君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

第6章：中国律师事务所经营成功案例分析与 管理建议

6.1 律师事务所经营成功案例分析

6.1.1 上海市翟建律师事务所经营案例

(1) 企业发展状况简述

(2) 企业成功因素分析——人员的合理搭配

6.1.2 上海市建纬律师事务所经营案例

(1) 企业发展状况简述

(2) 企业成功因素分析

6.1.3 上海市方达律师事务所经营案例

(1) 企业发展状况简述

(2) 企业成功因素分析——采取团队合作的模式

6.1.4 浙江腾飞金鹰律师事务所经营案例

(1) 企业发展状况简述

(2) 企业成功因素分析——对业务领域和人才的选取

6.1.5 成功案例对比分析

(1) 专业化不同

(2) 组织方式的不同

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

1) 营销现状

2) 营销趋势

(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建议

1) 律师事务所市场定位的决定因素

2) 国内外律师事务所市场定位的成功经验

(2) 律师事务所营销策略建议

1) 如何提升服务质量建议

2) 如何让服务价格与服务组合建议

3) 服务组合如何创新建议

4) 如何提升公共形象建议

5) 如何开展全员营销建议

6) 如何开展网络营销建议

(3) 律师事务所营销策略实施方案建议

1) 如何建立业务来源渠道建议

2) 如何通过各种有效途径展示律师事务所综合实力建议

3) 如何瞄准潜在客户建议

4) 如何为客户提供增值法律服务建议

5) 如何保持已有客户建议

6) 如何坚持客户回访建议

7) 如何适时讲话和发言建议

8) 如何参加社会活动建议

9) 如何瞄准有影响的人物建议

6.4 中小型律师事务所管理建议

6.4.1 律师事务所组织结构发展方向建议

(1) 律师事务所组织架构发展方向如何为公司化运作

(2) 中小型律所朝公司化组织架构运作建议

6.4.2 律师事务所决策机制采用建议

6.4.3 律师事务所人力资源积淀建议

(1) 律师事务所人才管理体制缺陷分析

(2) 律师事务所人才发展建议

6.4.4 律师事务所利益分配制度建议

(1) 资深律师做出一定的利益让步，让资历较浅的律师能够更快更好的发展

(2) 如何借鉴发达国家的利益分配制度

6.4.5 律师事务所业务质量控制建议

第7章：中国律师事务所发展路径与互联网+律师事务所发展前景分析

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

(1) 律师事务所国际化扩张动因——全球经济一体化

(2) 律师事务所国际化扩张动因——法律行业竞争的需要

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

(1) 人才的培养

(2) 中外律所合作

7.2 律师事务所规模化发展路径建议

7.2.1 突破律师事务所组织形式

(1) 律师事务所应朝公司化的组织形式方向发展

(2) 公司化律师事务所的意义

(3) 立法突破和试点建议

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

(1) 建立良好的律师人才机制

(2) 制定并实施高质量服务标准

(3) 制定并实施周密的财务制度

(4) 制订并实施其他相关制度

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路径建议

7.3.1 律师业务素质提高建议

(1) 提高能说会写的的能力

1) 能说

2) 会写

(2) 提升合作与交际的能力

(3) 提升时间管理的能力

(4) 改良工作方法

7.3.2 律师执业技能提高建议

(1) 提升业务推广技能

1) 采用教导式营销方式

2) 建立杠杆关系网

3) 借鉴美国“超级明星”律师业务推广秘诀

(2) 提升出庭技能

1) 提升庭前准备技能

2) 提升庭审技能

7.3.3 律师事务所专业定位与运作

(1) 专业定位

(2) 团队合作

7.4 互联网给律师事务所行业带来的冲击和变革分析

7.4.1 互联网时代律师事务所行业大环境变化分析

7.4.2 互联网给律师事务所行业带来的突破机遇分析

7.4.3 互联网给律师事务所行业带来的挑战分析

7.5 中国互联网+律师事务所行业市场发展现状分析

7.5.1 互联网+律师事务所行业投资布局分析

7.5.2 律师事务所行业信息技术渗透率分析

7.5.3 中国互联网+律师事务所行业竞争格局分析

7.6 中国互联网+律师事务所行业市场发展前景分析

7.6.1 中国互联网+律师事务所行业市场增长动力分析

7.6.2 中国互联网+律师事务所行业市场发展趋势分析

7.6.3 后疫情时代律师事务所行业市场发展现状趋势

图表目录

图表1：律师事务所的发展阶段

图表2：律师事务所设立条件分析

图表3：律师事务所不同组织形式的差异情况

图表4：律师事务所利益不同分配模式的特点

图表5：2021-2025年中国律师事务所数量情况（单位：万家，%）

图表6：2021-2025年中国律师事务所从业人员数量情况（单位：万人，%）

图表7：2021-2025年中国律师事务所与律所从业人员数量增长率变化（单位：%）

图表8：司法局对律师执业活动日常监督管理分析

图表9：中国律师事务所部门规章

图表10：《关于律师事务所从业人员有关个人所得税问题的公告》的相关内容

图表11：2021-2025年-9月中国GDP增长走势图（单位：万亿元，%）

图表12：2021-2025年中国GDP增长率与律师事务所数量增长率走势图（单位：%）

图表13：2026-2032年律师事务所业务规模预测（单位：亿元）

图表14：2021年全国律师事务所不同规模占比（单位：%）

图表15：北京市金杜律师事务所的优势

图表16：2021年全国律师事务所区域分布情况（单位：%）

图表17：律师事务所的区域竞争特点

图表18：2021年全国律师教育程度占比（单位：%）

图表19：2021年全国高校法学专业人才储备情况（单位：万人）

图表20：律师责任保险赔偿内容

图表21：律师事务所各级人员薪酬结构

图表22：律师事务所薪酬体系设计原则内容

图表23：律师事务所薪酬体系简介

图表24：2021年全国律师事务所组织形式构成情况（单位：%）

图表25：合伙制律师事务所的特点

图表26：合伙制律师事务所问题点汇总

图表27：特殊的普通合伙律师事务所的特点

图表28：国办律师事务所优劣势分析

图表29：合作制律师事务所优劣势分析

图表30：个人律师事务所优劣势分析

详细请访问：<http://www.cction.com/report/202512/495619.html>