

2019 年 中国律师事务所行业概览

行业走势图



宏观研究团队

李艺璇 分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 综合系列行业概览——2019年中国客户关系管理行业概览
- 综合系列行业概览——2019年中国中小券商行业概览
- 综合系列行业概览——2019年中国猎头行业概览

报告摘要

中国律师事务所是中国律师进行法律服务活动的机构。截至 2018 年底，中国各省市县共有超过 3 万家律师事务所，主要分布于北京、上海、深圳、香港四个城市。对标英美等发达国家，中国律师事务所行业历史相对较短，但发展较为迅速。得益于中国经济发展向好和法律服务业务范围的不断扩大，中国律师事务所的行业市场规模呈现增长态势。数据显示，中国律师事务所行业的市场规模从 2014 年的 3,559.8 亿元增长至 2018 年的 5,000.0 亿元，年复合增长率为 8.9%。

热点一：人工智能赋能律师事务所

人工智能技术的不断普及与更新对律师事务所的影响日渐凸显，主要应用在智能平台服务提供、案件管理、结果预测环节。利用人工智能技术搭建的智能法律操作系统，可为律师解决重复率高且基础的法律工作，如尽职调查、合同起草、法律翻译、案件整理。

热点二：中外律师事务所合作共赢

外资律师事务所在中国境内的业务范围受到多方限制。在诉讼业务领域，外资律师事务所的执业律师无法申请中国律师执业证，不具备出庭资格。中国大型律师事务所与外资律师事务所正寻求联营合作，既解决了外资律师事务所的业务限制问题，也为中国律师事务所带来了前沿的信息技术和完善的人才培养体系。

热点三：中国律师事务所布局海外市场

得益于全球经济一体化背景和“一带一路”倡议，中国领先的律师事务所开始采用多元化的管理模式不断探索中国法律服务业的国际化发展，逐步实现全球布局，为中国客户提供优质的跨境法律服务，如助力中国企业发行海外债券，海外国家的房地产收购，高新技术公司海外上市等，同时将境外客户引入中国，投资境内拥有前沿技术的高新企业。

目录

1	方法论.....	4
1.1	研究方法.....	4
1.2	名词解释.....	5
2	中国律师事务所行业市场综述.....	6
2.1	中国律师事务所定义、分布及分类.....	6
2.2	中国律师事务所行业商业模式.....	8
2.3	中国律师事务所行业发展历程.....	9
2.4	中国律师事务所行业产业链.....	11
2.4.1	产业链上游分析.....	12
2.4.2	产业链中游分析.....	12
2.4.3	产业链下游分析.....	13
2.5	中国律师事务所行业市场规模.....	14
3	中国律师事务所行业驱动因素.....	15
3.1	律师事务所朝公司化组织结构运作发展.....	15
3.2	“互联网+”助力律师事务所行业快速发展.....	16
3.3	业务范围逐步拓展，公民、企业法律意识不断增强.....	16
4	中国律师事务所行业制约因素.....	17
4.1	法律服务市场被其他非律所参与者挤占.....	17
4.2	盲目追求规模化.....	18
4.3	国际形势波动和政策变化对单一法律服务业务影响大.....	18
5	中国律师事务所行业政策分析.....	19

5.1	中国律师事务所行业政策分析.....	19
6	中国律师事务所行业发展趋势.....	21
6.1	人工智能赋能律师事务所.....	21
6.2	中外律师事务所合作共赢.....	22
6.3	中国律师事务所布局海外市场.....	23
7	中国律师事务所行业竞争格局.....	23
7.1	中国律师事务所行业竞争现状分析.....	23
7.2	中国律师事务所行业企业分析.....	25
7.2.1	君合律师事务所.....	25
7.2.1.1	企业简介.....	25
7.2.1.2	竞争优势.....	25
7.2.2	天同律师事务所.....	26
7.2.2.1	企业简介.....	26
7.2.2.2	竞争优势.....	26
7.2.3	汉坤律师事务所.....	27
7.2.3.1	企业简介.....	27
7.2.3.2	竞争优势.....	27

图表目录

图 2-1 中国律师事务所业务分类	8
图 2-2 中国律师事务所行业发展历程	11
图 2-3 中国律师事务所行业产业链	11
图 2-4 中国律师事务所行业市场规模，2014-2023 年	14
图 5-1 中国律师事务所行业相关政策	21
图 7-1 中国律师事务所行业竞争格局	25

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 头豹研究院依托中国活跃的经济环境，从专业服务、法律服务等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ✓ 头豹研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ✓ 头豹研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。
- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 06 月完成。

1.2 名词解释

- **商务资信调查：**专业机构对企业的注册登记情况、股权结构、经营状况、财务状况、信用情况进行调查研究。
- **见证：**律师应当事人的要求，对法律事实和法律行为的真实性、合法性予以证明的一种法律活动。
- **公证：**公证机关根据组织或个人的申请，对法律事实和法律文书的真实性、合法性予以证明的一种法律活动。
- **代理合同：**明确委托人和代理人之间权力和义务的法律文件。
- **法律调解：**独立第三方在双方当事人之间帮助交换意见，提出解决建议，促成双方化解矛盾的法律活动。
- **起诉权：**当事人依法向法院提出诉讼，请求法院对特定案件进行审判的权力。
- **反诉权：**被告人向受诉法院提出的与本诉有牵连的独立的反请求权，用以达到抵消、吞并原告诉讼请求使之部分或全部失去作用的目的。
- **律师协会：**全国性律师资律组织，于 1986 年成立，依法对律师实行行业管理和监督。
- **尽职调查：**收购者对目标公司的资产负债情况、经营情况、法律关系以及潜在风险进行一系列的调查。

2 中国律师事务所行业市场综述

2.1 中国律师事务所定义、分布及分类

中国律师事务所是中国律师进行法律服务活动的工作机构。律师事务所的设立条件有三点：有专属的名称、住所和章程，拥有 10 万元及以上的资产，拥有 3 名及以上符合律师法规定的律师。

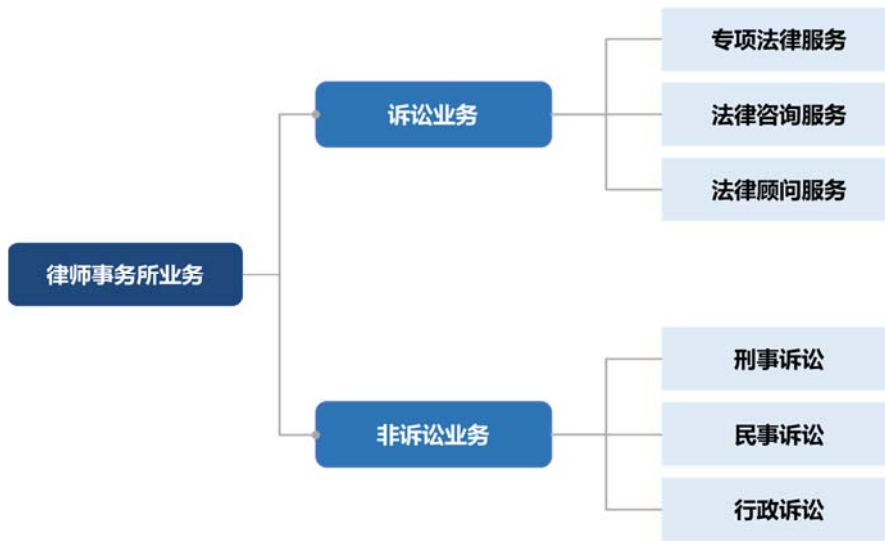
截至 2018 年底，中国各省市县共有超过 3 万家律师事务所，主要分布于北京、上海、深圳、香港四个城市。四地法律服务市场发展特点不一：①北京。北京作为中国的权力中心拥有雄厚的司法行政资源和丰富的国有企业资源，国家审判机关最高人民法院和多数央企的总部均坐落于北京，于是北京的法律服务市场十分活跃，大量领先的律师事务所创立于北京，如金杜律师事务所、君合律师事务所；②上海。在改革开放后，上海作为国际金融中心，聚集了众多大型跨国企业和大型金融机构。这些企业的设立促进了上海法律服务市场的发展，上海涌现出数家行业头部的律师事务所，如方达律师事务所、锦天城律师事务所；③深圳。得益于深圳经济特区的快速发展以及地处大湾区的地理优势，大量科技创新行业企业落户深圳，如腾讯、大疆。不同于北京、上海专注于传统法律业务，深圳主要开展创新法律服务，如私募股权投资法律服务；④香港。相比较内地对外资律所不得直接从事诉讼法律服务的严格限制，香港允许世界各国律师在香港执业并处理本地法律相关业务，因此外资律所通过在 香港地区设立办事处辐射中国市场。此外，由于香港浓厚的金融氛围和活跃的证券市场交易，市场对于金融法律服务需求较多，中国大型律师事务所也均在香港设立分所。

中国律师事务所提供的业务分为两类，非诉讼业务和诉讼业务（图 2-1）。非诉讼业务无需通过国家审判机关解决争议，服务内容主要包括为公司提供的专项法律服务，法律咨询服务和法律顾问服务；①专项法律服务包括证券发行、收购与兼并、私募股权投资、知识产

权、合规、税务、破产重组。若经济处于上行阶段，证券发行、收购与兼并、私募股权投资等跟经济发展高度关联的领域，其业务需求快速增加；若经济处于下行阶段，破产重组业务数量则快速上升。此外，伴随国家产权保护意识和企业合规性意识增强，知识产权和合规类业务呈现快速增长态势；②法律咨询服务包括为当事人所涉法律纠纷提供解决方案、撰写诉讼文书和出具律师函。如律师事务所对部分自媒体或个人在网络等公开渠道对知名人物进行辱骂、编造及传播谣言并造成名誉损伤等行为出具律师函，可起到震慑和警示作用；③法律顾问服务主要包括商务资信调查、见证、公证、代理合同、法律调解等。如法律顾问为夫妻提供婚前财产公证和婚前协议拟定服务，减少潜在争议的发生。伴随中国公民法律意识的增强以及中国法治社会的持续建设，法律顾问服务业务量将不断增长。

诉讼业务需通过国家审判机关即人民法院解决争议，包括刑事诉讼、民事诉讼、行政诉讼：①刑事诉讼主要针对犯罪嫌疑人故意杀人、故意伤害致人重伤或者死亡、强奸、贩卖毒品、放火、爆炸等刑事犯罪行为，由审判机关、检察机关和侦查机关依照法定程序追究被追诉者刑事责任；②民事诉讼主要针对涉及劳动法、婚姻法、合同法、物权法、继承法等法律的民事纠纷，民事诉讼双方当事人均有权提起诉讼且互有反诉权；③行政诉讼主要针对公民向人民法院起诉国家行政机关和组织所实施的某项具体行政行为侵害了其合法权力的行政纠纷，行政主体无起诉权和反诉权。相比较非诉讼业务已成为海外发达国家律师事务所的主要盈利来源，中国律师事务所的非诉讼业务量远远少于诉讼业务量，截至 2018 年底，中国律师事务所处理的诉讼案件达到 497.8 万件，非诉讼案件为 105.8 万件，非诉讼业务法律服务市场发展空间巨大。

图 2-1 中国律师事务所业务分类



来源：头豹研究院绘制

2.2 中国律师事务所行业商业模式

合伙制律师事务所的利润分配方式主要有三种，平均分配制、提成制和计点制。

平均分配制指合伙人共摊成本、共享收益的分配方式，适用于合伙制律师事务所建立初期，合伙人数量少且业务能力没有较大差异。该类分配方式有利于促进团队建设和专业化分工，加速拓展业务。

提成制指按照合伙人各自创收和律师事务所进行比例分成。该类分配方式强调了合伙人的个人贡献，适用于小规模律师事务所，但由于各合伙人只专注于自身业务，团队之间合作困难，无法进行资源整合，增强律师事务所的整体竞争力，不利于律师事务所的规模化运营发展。

计点制指将合伙人各自的工龄、创收、工作时间等要素折算成利润分配中的比例数，按照比例数进行利润分配。该类分配方法适用于大规模律师事务所，解决了平均分配制和提成制带来的问题，消除跨业务团队合作障碍并鼓励合伙人个人发展，减少内部竞争。但计点制要素和折算标准的确定需兼顾公平和效率，在具体实施过程中存在困难。各个律师事务所不同发展阶段可采用不同的利润分配方式。如中伦律师事务所于设立初期建立均享利润制，

于发展中期建立成本计点制，即律所按照合伙人各自团队人数的不同确定承担成本的份额，进入 2000 年，中伦律师事务所建立利润计点制，成本均摊，根据合伙人资历、创收确定分配比例数，该类制度既考虑到资深合伙人的贡献，也增强了年轻合伙人的积极性。

2.3 中国律师事务所行业发展历程

中国律师事务所行业起步较晚，经历了国办律师事务所到合作律师事务所，再到合伙制律师事务所与个人律师事务所的转变，其发展历程大致可分为四个阶段（图 2-2）。

第一阶段：萌芽阶段（1906-1982 年）

中国律师事务所行业发展历程最早可追溯至 1906 年，清朝修订法律大臣沈家本主持修订第一部以法典形式确立的律师制度《大清刑事民事诉讼法》，对律师资格审查、注册登记进行管理，律师事务所行业发展进入萌芽阶段。1945 年，南京国民政府颁布中国首部《律师法》和《律师法实施细则》，奠定了国民政府时期律师制度的基础。1949 年，伴随新的社会主义司法制度的建立，中国开始完善律师制度，重新明确中国律师的性质、职责、组织的内容。截至 1957 年，中国共有律师协会 19 个，法律顾问处 817 个，专兼职律师 3,000 人。法律顾问处是律师事务所的前身。但于 1958 年，由于律师被认定为资产阶级的产物，中国各地的法律顾问处被撤销。直到 1979 年，中国重建司法部的同时，律师制度和律师组织建设得以恢复，1980 年《中华人民共和国律师暂行条例》的通过，为中国律师事务所的正式发展奠定了良好基础。

第二阶段：起步阶段（1983-1991 年）

1983 年，由于深圳经济特区的发展，市场上涌现出大量民事、经济法律服务需求，深圳市蛇口区律师事务所由此成立，标志着中国律师事务所行业发展正式起步。1987 年，中国各地的法律顾问处被司法部正式更名为律师事务所。当时的律师事务所均为国资背景，由

国家拨编、拨款，律师队伍普遍缺乏自主性。1988年，司法部在各省市自治区开始试点合作制律师事务所。该类律师事务所在经济上独立核算、自负盈亏，同时，律师脱离公职、自愿组合，极大调动了律师队伍积极性。

第三阶段：快速发展阶段（1992年至今）

1992年，中国确立重点发展一批经济开发区，各类中外合资、外商独资企业进驻开发区，律师事务所开始快速发展。同时，司法部发布《关于深化律师工作改革方案》，借鉴海外律师事务所管理模式，将合作制律师事务所转变为合伙制律师事务所。同年，北京市批准设立了6家合伙制律师事务所，包括金杜律师事务所、君和律师事务所、中伦律师事务所、海问律师事务所、竞天公诚律师事务所。1998年，新的律师事务所组织形式出现，中国第一家个人律师事务所王海云律师事务所在长春成立。此后，拥有丰富法律服务经验的律师精英人才纷纷效仿选择开办个人律师事务所。2001年，以中国加入WTO为契机，中国法律服务市场开始对外开放，外资律师事务所布局中国，法律服务行业的竞争日趋激烈。2008年，修订后的律师法正式实行，合伙制律师事务所可改制成为特殊普通合伙制律师事务所。在普通合伙制下，合伙人需承担律师事务所的无限连带责任，规模一旦扩大，管理难度上升，合伙人承担的风险就相应增加。而特殊普通合伙制则免除了合伙人的无限连带责任，该模式进一步鼓励律师事务所向规模化发展。

图 2-2 中国律师事务所行业发展历程



来源：头豹研究院绘制

2.4 中国律师事务所行业产业链

中国律师事务所行业产业链包含三部分(图 2-3)。产业链上游主要参与者为各类律师；产业链中游主体为国办律师事务所、合伙律师事务所、个人律师事务所；产业链下游为各类法律服务消费群体，主要包括公司、个人、国家。

图 2-3 中国律师事务所行业产业链



来源：头豹研究院绘制

2.4.1 产业链上游分析

中国律师事务所行业上游主体为律师助理、资深律师、授薪合伙人、权益合伙人：①律师助理。拥有法律职业资格证书的法学院毕业生进入律师事务所即可成为律师助理，经过六至七年的锻炼培训成为资深律师。在成为资深律师之前，律师助理无需考虑案件来源问题，领取固定薪水，专注提升业务能力。由于律师助理缺乏法律服务经验和完善的法律知识体系，其议价能力较弱；②资深律师。资深律师拥有七年及以上从业经验，通常深耕某一业务领域。相比于律师助理，资深律师需要提升自身的市场开发能力，为成为授薪合伙人做准备；③授薪合伙人。该类合伙人开始依靠自身能力进行案源开发，但依然领取固定薪水，参与所在律师事务所的部分决策讨论，不参与利润分配，不承担经营风险。该种机制对于缺乏成熟市场开发能力的新晋合伙人是一种保护；④权益合伙人。该类合伙人通常拥有两至三年的授薪合伙人经历和较高的社会影响力，身兼多重社会职位，如人大代表、法学研究员、律师协会负责人、大学兼职教授、政府顾问、政协委员、证券交易所审核委员会委员等，其业务能力受到业界广泛认可。权益合伙人按照贡献大小享受利润分配，角色类似于企业股东。资深律师、授薪合伙人、权益合伙人这三类律师由于法律服务经验丰富、业务能力强，在行业内供不应求，议价能力强。

2.4.2 产业链中游分析

中国律师事务所行业中游主要为国办律师事务所、合伙律师事务所、个人律师事务所：①国办律师事务所由国家出资设立，多存在于偏远、贫困地区，其管理的律师拥有国家事业单位编制；②合伙律师事务所由至少三名具有三年及以上执业经历的律师共同设立，多存在于发达地区。若合伙律师事务所成立三年及以上且同时拥有二十名以上的律师，则可设立分所，该种组织形式通常被布局多业务方向的规模化综合性律师事务所和专注于某一法律领域

的精品律师事务所采用。据专家访谈，截至 2019 年 6 月，律师事务所行业中拥有较高权威性的法律服务质量评选活动为钱伯斯亚太评选和亚洲法律杂志评选。同时，2014 年，英国法律杂志《The Lawyer》提出“红圈律所”概念，以 2013 年营收为指标，将金杜、方达、中伦、海问、君合、竞天公诚、环球和通商八家律师事务所群体命名为“红圈律所”，这八家律师事务所和获得钱伯斯亚太和亚洲法律杂志评选奖项的律师事务所在行业内均拥有较高的议价能力，收费标准高于普通律师事务所；③个人律师事务所由一名具有五年及以上执业经历的律师投资设立，设立人通常为深耕某一法律领域且拥有多年丰富法律执业经验和良好业界声誉的律师，议价能力较强。

2.4.3 产业链下游分析

法律事务所行业下游为庞大的消费者群体，主要分为公司、个人、国家机构。法律事务所通常为公司提供非诉讼业务，涵盖证券发行、收购与兼并、私募股权投资、知识产权、合规、税务、破产重组等业务领域。公司会针对其非诉讼业务需求在公开渠道发出法律顾问招标公告，数家律师事务所同时竞标，其中，律师事务所的历史交易服务质量、服务定价、服务内容和行业声誉都会成为竞标的关键考量因素。个人通常通过法律事务所寻求诉讼服务，包括民事诉讼、刑事诉讼和行政诉讼。伴随公民法律意识的增强和避免风险的需要，个人也会寻求法律事务所提供合同拟定、公证等非诉讼服务。司法部等国家机构会专门挑选有丰富行业经验的律师组成法律顾问专家库，帮助国家解决立法、对外投融资、国际关系方面的法律问题，同时，由于弱势群体如农民工群体、无子女赡养的孤寡老人、身体或精神残疾人群、家庭收入低于当地最低标准人群的购买力差，中国国家机构会组织从属于不同律师事务所的律师进行定期的免费法律援助服务，为弱势群体解决工作生活中面临的法律纠纷问题。

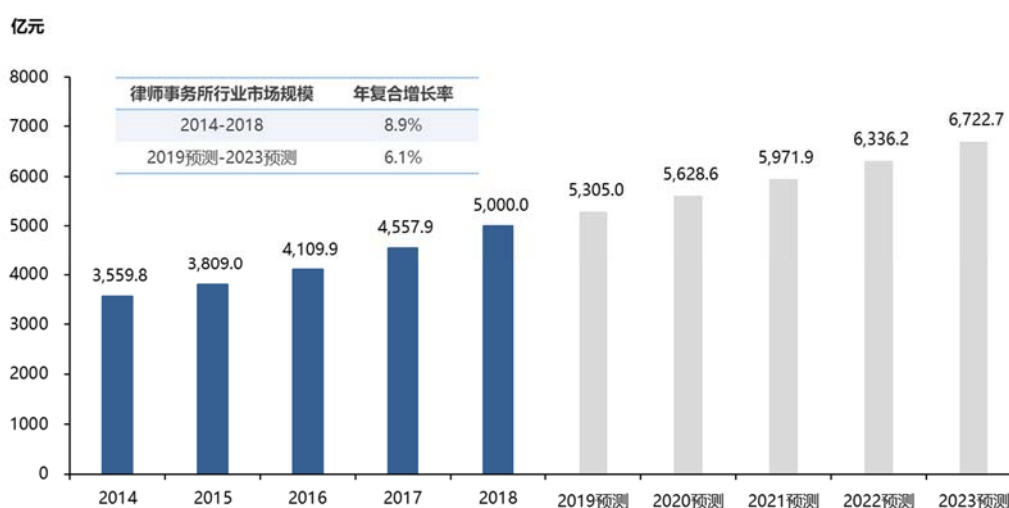
2.5 中国律师事务所行业市场规模

对标英美等发达国家，中国律师事务所行业历史相对较短，但发展较为迅速。得益于中国经济发展向好和法律服务业务范围的不断扩大，中国律师事务所的行业市场规模呈现增长态势。数据显示，中国律师事务所行业的市场规模从 2014 年的 3,559.8 亿元增长至 2018 年的 5,000.0 亿元，年复合增长率为 8.9%。中国律师事务所行业市场规模快速增长主要受到以下四点因素驱动：

- ① 中国经济发展向好，企业数量增加，法律服务需求增多；
- ② 公民、企业法律意识不断增强，法律服务业务范围不断扩大；
- ③ 律师事务所朝公司化组织结构运作发展，运营效率快速提升；
- ④ 互联网+助力律师事务所快速发展。

预计未来五年，中国律师事务所行业仍然处于扩张状态，以 6.1% 的年复合增长率稳定增长，并于 2023 年达到 6,772.7 亿元市场规模（图 2-4）。

图 2-4 中国律师事务所行业市场规模，2014-2023 年



来源：tbTEAM 软件采编，头豹数据中心编制

3 中国律师事务所行业驱动因素

3.1 律师事务所朝公司化组织结构运作发展

2003年，北京道可特律师事务所发起和实践公司化管理运作，为律师事务所的日常治理和经营、利润分配、业务发展注入一体化、程序化、体系化的公司元素，形成有效分工合作的良好运行机制，使用该组织结构的律师事务所日益增多。相对于提成化管理模式简单地将合伙人律师团队联合在一起，公司化组织结构实现了人员、创收、案源一体化管理，对品牌营销、市场运营、财务制度、人才培养、既有案源和潜在客户进行统一管理，减少内部的恶性竞争，同时，该种模式减少了合伙人流动带走案源对于律所创收的巨大影响。

对于律师事务所，公司化组织架构下的律师事务所会设立管理委员会对所内的重大事项进行决策，如人事任命、绩效评定、分所设立、业务拓展等，有助于降低管理无序性，减少管理成本，优化资源配置，增强品牌影响力。委员会成员由合伙人大会选举产生。对于合伙人团队，在遇到跨业务的法律需求时，相关领域的律师可随时组成团队提供协助，为客户提供全面精准的法律服务，同时该种模式可帮助合伙人减少团队管理工作，专注于业务拓展和客户服务。对于青年律师，在成为授薪合伙人前，其被统一划分到律师池中，根据客户的需求，随时加入不同的项目组接触多元化的业务领域。另外，由于公司化法律事务所建立了完善的辅导体系，年轻律师可拥有丰富的学习资源，自主选择参加不同领域的业务培训会。在薪酬方面，年轻律师可凭借工作年限的逐年增加稳步晋升，增强了对所属律师事务所的认同感。公司化组织结构在律师事务所的应用提升了其运营效率，减少了管理成本，促使该行业快速发展。

3.2 “互联网+” 助力律师事务所行业快速发展

伴随移动互联网时代的到来，“互联网+”法律平台相继涌现，律师事务所的信息技术渗透率不断提升。互联网+法律平台主要包括垂直社群和服务平台。垂直社群是围绕律师、法官、检察官、法律研究员等群体设立的交流平台，如天同律师事务所研发的“无讼阅读”公众号为法律人提供法律实务精华案例、前沿法律行业新闻、热门法律话题讨论，实现经验共享和品牌共建的效果。一方面，服务平台提供法律人才职业教育，如职问开设各类法律课程培训，为年轻律师和法学院学生提供在线学习资源；另一方面，服务平台提供律师事务所运营服务，如路漫律师品牌机构，利用互联网平台为加盟律所提供品牌定位和市场拓展服务，加盟律所之间也可协同合作，为客户提供高质量的法律服务。此外，服务平台可为客户提供律师信息系统，如天同律师事务所研发的“无讼名片”可呈现律师的人物画像，详细呈列该律师的执业经历、教育学历信息和个人照片，帮助客户精准选择最合适的律师。

得益于信息技术的全面应用，律师的工作效率和胜诉率大幅度提升。信息技术主要包括诉讼可视化技术和案例数据库技术。诉讼可视化技术将复杂的案卷材料绘制成简单明晰的图表，帮助律师梳理法律关系和制定诉讼策略，提高诉讼成功率。案例数据库技术可搜索、收集、储存、分类历史裁判文书，为律师分析总结审判机关对某一类案件的通行判法，同时，为法官、检察官等审判机关工作人员提供历史案例参考，并且可以为国家机关的决策提供依据，如在某段时间，某一地区同类案件发生率高，政府可探究其原因并做出相应的决策方案。

3.3 业务范围逐步拓展，公民、企业法律意识不断增强

律师事务所的业务范围在逐步扩大，不再仅限于纯粹的法律服务。越来越多的法律事务所将服务范围延伸到法律咨询和法律培训。如盈科律师事务所为客户提供境外法律咨询，包括所需国家的投融资环境信息、移民信息、劳动力资源信息。天同律师事务所一方面为律师

供诉讼可视化技术培训，另一方面为其他律师事务所提供内部管理培训。不断增长的法律咨询和培训需求推动了律师事务所的发展。

依托中国法制社会的持续建设，公民和企业的法律意识不断增强，从解决纠纷转变为预防风险。企业方面，由于中国政府对于企业经营风险的重视，提升企业合规性成为新的业务增长点，此外，受到欧盟颁布的《通用数据保护条例》影响，网络安全和数据保护相关法律服务成为新的法律服务需求。公民方面，由于公民法律意识的不断提升，高净值人群的婚前财产公证服务需求也同步增加。另外，由于侵犯知识产权的行为日益猖獗，如抄袭、违法使用，关于著作权、专利权、商标权等法律服务量也不断增长。公民和企业法律意识的加强将促进律师事务所市场进一步扩大。

4 中国律师事务所行业制约因素

4.1 法律服务市场被其他非律所参与者挤占

四大会计师事务所、大型企业法务部、咨询公司提供法律服务，挤占了律师事务所的市场份额。普华永道、安永、毕马威、德勤四大会计师事务所在税务领域布局，为客户提供税务法律合规、争议解决等涉税法律服务，和原有的税务筹划与咨询业务相结合，形成一体化服务体系，进一步挤占了律师事务所在税务法律服务业务领域的市场份额。同时，四大会计师事务所正在向投资、并购等非诉讼业务以及商标代理、劳动法等领域发展业务，全面进入法律服务市场。

多数大型企业拥有专门的法务部，如华为法务部，其负责人通常是拥有多年知名律师事务所经验的资深律师或合伙人，无需律师事务所的介入，法务部可自行解决企业内大部分的法律问题，包括劳动纠纷、合同审查、贸易合规、知识产权诉讼、税务等领域。大型企业对

于律师事务所的专业法律服务需求下降。

日益增多的咨询公司业务范围拓展到法律咨询和法律培训领域。如成都庭立方为律师、法官、检察官、国家机关和大型企事业单位工作人员提供包括死刑辩护、出庭发问、刑事风险控制等法律培训课程，此外，成都庭立方搭建刑事辩护专业平台“为你辩护网”，为客户提供精准的法律咨询服务。伴随四大会计师事务所、大型企业法务部和咨询公司逐步涉猎法律服务行业，法律服务市场竞争日趋激烈，律师事务所的发展受到较大制约。

4.2 盲目追求规模化

日益增多的律师事务所为追求多元化业务发展和强大的品牌影响力走上规模化发展道路。但是，律师事务所为追求规模扩大，盲目增加律师人数、设立多地分所、寻求合并会出现较多的管理问题：①律师事务所盲目追求人数的增加，一方面，会导致其放宽人才的筛选条件，降低进入该律师事务所的门槛，律师的职业素质和业务能力难以获得保证，另一方面，会影响原本所内的业务领域划分和合伙人的执业领域现况，增加内部竞争，这与规模化追求整合资源的目标背道而驰；②律所间为扩大规模寻求合并会遭遇企业文化冲突问题，若矛盾未得到及时处理，则会影响团队建设；③设立多地分所后管理难度升高，管理成本上升，组织容易呈现松散状态，一旦出现某个分所团队因为专业错误造成名誉损伤，整个律师事务所的品牌影响力都会减低。所以如果不事先进行战略规划制定、内部管理的调整和生产力的评估，律师事务所盲目进行规模化发展，规模化的收益未必能够达到最大化。

4.3 国际形势波动和政策变化对单一法律服务业务影响大

由于中国境内外形势的复杂多变，政策变动和国际形势波动影响特定领域的法律服务需求，尤其是严重依赖该领域业务的中小型律师事务所。2016年7月，中央政治局会议指

出要有效防范和化解金融风险隐患，金融去杠杆行动正式开始。金融去杠杆指的是公司减少使用金融工具获得资金，降低负债率。一方面，市场普遍高杠杆会造成系统性风险的加剧，爆发金融危机，但另一方面，金融去杠杆后，由于企业缺少杠杆倍数高的投资工具，缺乏充足的资金研发产品、并购产业链上下游企业或同行业其他企业、扩大生产线，市场经济的流动性会大幅下降。大量的私募股权机构也会因为市场上缺乏现金流而无法进行正常的投资活动。而律师事务所的非诉讼业务中证券发行、并购、投融资业务主要就是围绕公司和金融机构提供法律服务，由于需求的下降，以非诉讼业务为核心的律师事务所发展受到限制。

中美贸易摩擦对有原材料进口依赖和出口销售依赖的企业造成巨大冲击。原材料进口依赖企业多集中在科技领域，包括机电、电子、通信、信息技术行业，新能源汽车、航空产品、现代铁路等，这些行业需要的芯片等高科技含量零部件多数靠美国企业提供，贸易限制令对其正常的生产运营影响巨大。此外，长期进行跨境出口销售的企业也会受到波及，如通用机械、专用设备、仪器仪表、金属制品、铁路运输设备等，海外销售收入占其主营收入较大比例，在短时间内该类企业跨境交易量有大幅度地下滑，专注于跨境交易法律服务的律师事务所会受到较大制约。

5 中国律师事务所行业政策分析

5.1 中国律师事务所行业政策分析

中国律师事务所行业主管部门包括司法行政机关和律师协会。司法行政机关发布多项政策法规大力扶持行业发展（图 5-1）。得益于中国加入 WTO 组织，大量外资律师事务所抢占中国法律服务市场，2002 年 1 月，司法部发布《外国律师事务所驻华代表机构管理条例》，明确规定外国律师事务所在中国境内只能从事不包括中国法律事务的五种法律活动，无法参

与诉讼业务，同时不得聘用中国执业律师，聘用的辅助人员不得为当事人提供法律服务。所以外资律师事务所仅能参与非诉讼业务领域的部分竞争，如提供香港和美国证券交易所的公开市场发行法律服务。此外，司法部正逐渐向中国律师事务所放开业务范围限制，2013年1月，司法部颁布《律师事务所从事商标代理业务管理办法》，规定凡在国家工商总局商标局办理备案的律师事务所均可从事注册商标申请、商标注册驳回复审等商标局和商标评审委员会主管的商标代理业务。自此，律师事务所可全面介入商标代理业务，为客户提供优质的知识产权法律服务，律师事务所的业务范围得到进一步扩大。

伴随中国律师事务所行业进入快速发展期，司法部出台多项法律法规对该市场进行规范化管理，健全管理制度，避免行业陷入无序状态。2004年5月，司法部出台《律师和律师事务所违法行为处罚办法》，规范律师事务所的法律服务行为，对相关违规行为给予行政处罚。如律师私自向委托人收取法律服务费用、同时为委托人及与委托人有利益冲突的第三人代理辩护。2007年5月，针对从事证券市场法律业务的律师事务所，证监会颁布《律师事务所从事证券法律业务管理办法》，细化律师事务所的执业规范和法律责任，促使其在对企业进行尽职调查和规范指导时，起到相应的监督作用。2008年7月，司法部发布《律师事务所管理办法》，明确律师事务所的设立条件和司法行政机关对律师事务所的监管职责，规范其执业和管理规则。一系列相关政策的支持，推动着中国律师事务所行业的健康快速发展。

图 5-1 中国律师事务所行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容
《律师事务所从事商标代理业务管理办法》	2013年1月	国家工商行政管理总局、司法部	明确凡在国家工商总局商标局办理备案的律师事务所均可从事注册商标申请、商标注册驳回复审等商标局和商标评审委员会主管的商标代理业务
《律师事务所管理办法》	2008年7月	司法部	明确律师事务所的设立条件以及司法行政机关对律师事务所的监管职责和层级配置，细化律师事务所设立许可、变更和终止的程序，规范律师事务所执业和管理规则
《律师事务所从事证券法律业务管理办法》	2007年5月	证监会	在证券法律业务领域细化关于证券服务机构执业规范、法律责任等事项的规定，推动律师事务所及律师提升责任意识，在对有关证券业务活动进行尽职调查和规范指导时，起到应有的监督作用
《律师和律师事务所违法行为处罚办法》	2004年5月	司法部	规范律师事务所法律服务行为，对同时为委托人及与委托人利益冲突的第三人代理、辩护等违规行为给予相应的行政处罚
《外国律师事务所驻华代表机构管理条例》	2002年1月	司法部	明确外国律师事务所在中国境内只能从事五种法律活动

来源：头豹研究院绘制

6 中国律师事务所行业发展趋势

6.1 人工智能赋能律师事务所

人工智能技术的不断普及与更新对律师事务所的影响日渐凸显，主要应用在智能平台服务提供、案件管理、结果预测环节。首先，利用人工智能技术搭建的智能法律操作系统，可为律师解决重复率高且基础的法律工作，如尽职调查、合同起草、法律翻译、案件整理。其次，人工智能可通过不断分析用户的历史行为自主预测用户未来的需求，根据律师正在办理案件的类型既可以自动推送相关的法律法规和历史案例，也可以模拟案件审判结果，预测胜诉可能性，如 Lex Machina 公司通过人工智能技术分析法官的人物画像和对方律师执业经历制定对应的诉讼方案，可大幅提升胜诉率。此外，人工智能技术可渗透到法律咨询领域，为客户提供初步的免费咨询服务，若客户有意向继续咨询，人工智能平台可对接擅长此领域的执业律师，提高人力资源利用率。此外，人工智能法律咨询可解决法律援助不足的问题，为购买力差的弱势群体和低收入家庭提供免费法律服务。若技术进一步提升，人工智能可搭

建智能裁判系统，通过分析案件双方的行为做出判决，减少人类法官带来的各种主观因素影响，且可保证同类案件的审判结果基本一致。未来，人工智能将与大数据、区块链等信息技术结合助力新兴法律服务业快速发展，行业内加速涌现多元化的法律服务模式，律师的工作效率得到进一步提升。

6.2 中外律师事务所合作共赢

截至 2018 年底，中国共有外国律师事务所驻华代表机构（以下简称“外资律师事务所”）230 家。相比中国律师事务所，外资律师事务所具有三点优势：①多数在华外资律师事务所遵从英美法，在境外交易中更了解当地的法律体系；②外资律师事务所的工作语言为外语，如英语、法语、日语等，可在跨境交易中减少语言障碍；③外资律师事务所拥有完善的人才培养体系和领先的信息技术系统，中国律师事务所由于发展历史较短，信息技术渗透率低，缺乏成熟的人才培养机制。但是，外资律师事务所在中国境内的业务范围受到多方限制。在诉讼业务领域，外资律师事务所的执业律师无法申请中国律师执业证，不具备出庭资格。在非诉讼业务领域，2017 年，国家发展改革委、商务部、人民银行、外交部出台的《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》，将娱乐业、影城、酒店、房地产等行业的并购列为限制性境外投资，导致外资律师事务所在并购、投融资领域的业务量大幅下降。而中国律师事务所没有业务领域的限制，且更加了解中国法体系的运行。所以，中国大型律师事务所与外资律师事务所寻求联营合作，既解决了外资律师事务所的业务限制问题，也为中国律师事务所带来了前沿的信息技术和完善的人才培养体系。两者充分发挥各自优势，互补互利，为客户提供优质的国际化法律服务。截至 2018 年底，中国共有 5 家在上海自贸区设立代表处的外资律师事务所与中国律师事务所实行联营。未来，更多的中外律师事务所会寻求联营，为客户提供兼顾中国法律和国际法律的一体化法律服务。

6.3 中国律师事务所布局海外市场

得益于全球经济一体化背景和“一带一路”倡议，中国领先的律师事务所开始采用多元化的管理模式不断探索中国法律服务业的国际化发展，逐步实现全球布局，为中国客户提供优质的跨境法律服务，如助力中国企业发行海外债券，海外国家的房地产收购，高新技术公司海外上市等，同时将境外客户引入中国，投资境内拥有前沿技术的高新企业。第一家涉足海外市场的君合律师事务所于 1993 年成立了纽约分公司，先后布局纽约、硅谷等城市，搭建了“best friend”海外网络，即所设立的分所与当地一流的律师事务所建立合作关系，在约定的合作案件期间，双方行为受到合同约束，其余时间没有法律责任和义务，保持完全独立。君和的“best friend”网络随着分所的不断设立持续拓展中。泰和泰律师事务所于 2015 年设立了华盛顿办公室，其采用的模式为直接聘请当地拥有多年市场开拓经验的合伙人律师带领分所发展。这有利于快速打开当地市场局面，提升业务量，也便于了解当地法律体系的运行情况。泰和泰律师事务所仍在不断扩张中，先后在首尔、釜山等地开设办公室。金杜律师事务所也在深圳设立了国际中心，整合大湾区资源，推动进一步的国际化进程。未来，中国领先的律师事务所可继续探索国际化道路，寻求迅速占领海外法律市场的最优模式，持续吸纳国际化法律人才，使其与中国企业海外布局的过程共同发展。

7 中国律师事务所行业竞争格局

7.1 中国律师事务所行业竞争现状分析

中国律师事务所行业市场参与者数量众多，竞争十分激烈。根据律师数量可以将中国律师事务所行业划分为三个梯队（图 7-1）。根据 2018 年司法部发布的数据划分，律师数量在 100 人及以上的律师事务所为第一梯队，共有 260 家，占比为 0.9%；律师数量在 30 至

100 人的律师事务所为第二梯队，共有 1,770 家，占比为 6.0%；律师数量在 30 人以下的律师事务所为第三梯队，共有 28,300 家，占比为 93.1%。

第一梯队主要为全国性大型律师事务所和区域性大型律师事务所。①全国性大型律师事务所。如金杜律师事务所、中伦律师事务所、盈科律师事务所。多数全国性大型律师事务所通过在各地开设分所或并购专业化中小型律师事务所的方式布局多业务发展，且经过多年的成熟运营，人才培养体系和利润分配体制较为完善，优秀人才持续加入，形成了强大的品牌影响力，竞争优势较强。②区域性大型律师事务所。如上海协力律师事务所、陕西稼轩律师事务所、浙江泽大律师事务所。多数区域性律师事务所通常以诉讼业务为主，以非诉讼业务为辅，拥有丰富的地域人脉资源，同时与当地的政府机关和企业维系了良好的社会关系，新的市场参与者进入该区域的法律服务市场难度较高。

第二梯队为中型律师事务所，多数为精品所。相对于大型律师事务所，精品所律师事务所专注于特定的业务领域，通常在该领域占有较大的市场份额，形成了强大的品牌壁垒。如北京家理律师事务所深耕婚姻家庭业务领域，北京市元甲律师事务所深耕交通事故业务领域、天津洪文律师事务所深耕劳动争议业务领域。

第三梯队为小型律师事务所，其中存在部分个人律师事务所。小型律师事务所的绝对数量最多，采用提成制，多分布在三四线城市。创立人通常为拥有多年律师事务所经验的合伙人，拥有较强的市场开拓经验。

未来，中国律师事务所行业将更为激烈，大型律师事务所会加大信息技术的应用，完善内部管理制度，通过并购中小型律师事务所拓展业务条线，进一步扩大规模。而中小型律师事务所会继续深耕特定领域，实现法律业务精品化和服务差异化。

图 7-1 中国律师事务所行业竞争格局

序号 (排名不分先后)	第一梯队	第二梯队
1	金杜律师事务所	汉坤律师事务所
2	君合律师事务所	尚权律师事务所
3	大成律师事务所	元甲律师事务所
4	盈科律师事务所	华税律师事务所
5	通力律师事务所	家理律师事务所
6	中伦律师事务所	阳光时代律师事务所

来源：头豹研究院绘制

7.2 中国律师事务所行业企业分析

7.2.1 君合律师事务所

7.2.1.1 企业简介

1989 年，君合律师事务所创立于北京，成为中国发展最早的合伙制律师事务所之一。君合律师事务所在中国境内外拥有 12 个办公室和 800 人的专业团队。事务所业务覆盖包括外商投资、兼并与收购、证券发行、金融与银行等 20 个业务领域，曾多次荣获“年度卓越综合实力律所（中国所）”、“年度最具创新力中国律师事务所”、“年度最佳雇主”等奖项。

7.2.1.2 竞争优势

(1) 布局全球

在中国，君合律师事务所在北京、上海、深圳、香港、广州、大连、海口、天津、青岛、成都建立分所，网络覆盖中国重要的经济、金融、政治中心。在国际上，君合律师事务所在纽约、硅谷这两个金融和高科技产业中心设立了办公室。同时，得益于君合律师事务所强大的品牌影响力，其成为 Lex Mundi 和 Multilaw 国际领先的

律师协作组织中唯一的中国成员，与前沿外资律师事务所建立了长期合作的关系，为中国客户提供优质的跨境法律服务。

(2) 专业律师团队

君合律师事务所的年轻律师均来自中国境内外顶尖的法学院，部分合伙人曾在政府机构、法院、会计事务所、投资银行工作。此外，多数君合律师同时拥有中国法律职业资格证和美国、澳大利亚、英国、新西兰、香港等法域律师资格证。部分君合律师兼职各类重要职务，如法学研究员、政府法律顾问、法律行业协会负责人、仲裁机构仲裁员。

7.2.2 天同律师事务所

7.2.2.1 企业简介

天同律师事务所是行业领先的高端民商事诉讼法律服务提供者，擅长处理最高法院及高级人民法院的二审和再审民商事案件，其客户主要为银行、资产管理公司、大型国有企业、政府机关，如中国证监会、中国银行、国泰君安、东方资产、中化集团、五矿集团。天同律师事务所分别在多地最高人民法院巡回法庭设立的地点成立了分所，包括深圳、南京、沈阳、郑州、重庆、西安等城市。天同律师事务所曾被评为 2004 年度“北京市优秀律师事务所”。

7.2.2.2 竞争优势

(1) 信息技术的全面应用

天同律师事务所将信息技术全面应用到律所管理中。如天同律师事务所采用诉讼可视化、模拟法庭等工具提高胜诉率，搭建案例大数据库将历史案例进行标签化分类，总结分析同一类案件的通用审判方法。此外，天同律师事务所组建了无讼团队，先

后推出了无讼名片、无讼阅读、无讼案例、无讼学院等产品，搭建法律人的垂直社交交流平台，为各律师事务所和年轻律师提供律所管理和诉讼技巧的法律培训。

(2) 法律专业能力强

天同律师事务所代理的案件曾多次成为指导全国审判工作的案例，被刊登于《中华人民共和国最高人民法院公报》、《最高人民法院民商事审判指导》、《最高人民法院立案工作指导与参考》。此外，2018年法律出版社专门出版了《北京天同律师事务所案例精选》书籍，为中国律师事务所提供优质法律服务样本。

7.2.3 汉坤律师事务所

7.2.3.1 企业简介

汉坤律师事务所于2004年在北京成立，专注于私募股权、兼并和收购、境内外证券发行与上市、投资基金/资产管理领域，拥有400名专业律师，分布在北京、上海、深圳和北京四地。汉坤律师均为优秀法学院毕业生，且拥有丰富的投融资法律服务经验。汉坤律师事务所于2017年加入国际律所联盟 World Service Group，与领先的外资律师事务所形成良好的合作关系，为布局全球法律市场奠定基础。汉坤律师事务所曾多次被评为亚太区顶级中国律所。

7.2.3.2 竞争优势

(1) 法律服务精品化

不同于君合律师事务所等综合性律师事务所追求规模化多业务发展，汉坤律师事务所主要专注于私募基金投资和相关投融资业务，成为精品化法律服务提供商。服务对象以外资企业、基金客户和高成长性创业公司为主。尤其是高成长性创业公司，

汉坤律师事务所通常从天使轮投资开始提供法律服务,经过 A 轮、B 轮等轮次投资,一直服务到该企业到上市,业务的延续性使得汉坤律师事务所的业务量日益增高。

(2) 福利待遇优厚

汉坤律师事务所是第一家将法律助理的月工资提升至两万的中国律师事务所,极大地缩小了与外资律师事务所薪水的差距,在法律人才市场上极具竞争优势。汉坤律师事务所在短时间内迅速聚集了中国最优秀的一批法学院毕业生,加大了人才壁垒,形成了较强的品牌影响力。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供定制化报告服务、管理咨询、战略调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师外派驻场服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、奖项评选、行业白皮书等服务

园区规划、产业规划

地方产业规划，园区企业孵化服务



报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报



图说



表说



专家说



数说

详情请咨询



客服电话

400-072-5588



上海

王先生：13611634866

李女士：13061967127



南京

杨先生：13120628075

唐先生：18014813521



深圳

李先生：18916233114

李女士：18049912451