

粵港法律業攜手拓國際業務

立足大灣區發掘「帶路」市場 優勢互補共助企業走出去

作為香港優勢專業服務，法律服務行業在香港的國際貿易和金融中心中扮演重要角色。如今，隨着香港成為粵港澳大灣區建設重要城市，與廣東攜手共拓香港本土以外市場，成為香港法律服務行業最重要目標。

■圖/文：香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道

據廣東省律師協會副會長陳方介紹，目前已有22家香港本土律師事務所，在粵設立代表處，並有10家聯營律師所。業內人士指出，內地律師擁有龐大的客戶資源，而香港律師在語言、普通法系的熟悉程度、國際市場網絡的掌握程度上有優勢，兩地珠聯璧合，共同服務於粵港澳大灣區建設和「一帶一路」倡議。

深耕香港法律服務市場數十年的資深律師林新強，如今已花費越來越多的精力在內地。2014年底，他和內地同行合夥成立的華商林李黎聯營律師事務所，在廣州前海掛牌成立，這是粵港首個聯營律師事務所。如今，林新強有三分之一時間在內地，三分之一在香港，其他時間則在世界各地跑業務。

「近兩年，隨着自貿區運作成熟，我們的業務量有了較大提升，營業額已經突破3,000萬元（人民幣，下同）了。」對於3年來的進展，林新強滿意地說。

成立一年 業務量破2000萬

和華商林李黎一樣，進駐珠海橫琴的中銀一力圖一方氏聯營律師事務所成立僅一年，業務量便突破2,000萬元。該所是由分別來自內地、香港、澳門的三家律師事務所聯合註冊成立，也是唯一的三地合夥聯營律師所。



粵港澳三地律師發揮各自優勢，共同拓展海外法律業務。

中銀一力圖一方氏聯營律師事務所內地高級合夥人陳憶說，在他們的協助運作下，今年初，歐洲最大的金融機構之一大西洋銀行橫琴分行成功落地橫琴。

粵港律師合作除了合夥聯營，還以協議聯營的方式合作。陳方所在的深圳星辰前海律師事務所，便是以協議聯營方式與香港同行合作。透過旗下香港分所，陳方團隊直接對接眾多香港本土律師。該所目前在操作的赴香港IPO（首次公開募股）企業2家，併購業務2單，而上市再融資的則更多。

「帶路」沿線 市場潛力最大

多數接受採訪的兩地合作律師都不約而同地提到，未來，「一帶一路」沿線

業務是今後最大潛力市場。為「一帶一路」和粵港澳大灣區發展提供更好法律服務，今年2月，廣東「一帶一路」法律服務研究中心正式成立。該中心整合廣東各地律師協會涉外律師資源，並與港澳律師協會共商共建，搭建開拓「一帶一路」沿線國家法律服務業務平台。7月初，在前期準備後，該中心全面運行。幾乎同時，粵港澳三地律師協會在香港正式簽訂三地法律服務行業協會層面深度融合框架協議，敲定了包括定期開展人才交流、定期會晤等合作機制，並正式就如何拓展「一帶一路」法律服務進行商討。

就在近期，粵港澳國際商事法律服務中心亦在佛山順德區北滘鎮總部區揭

幕，該中心以順德、廣州、香港、澳門地區中有影響力的律師行、會計師行作為合作單位，為境內外企業提供更高效、便捷、全方面的商事法律服務，包括知識產權、境內外訴訟與仲裁、境內外公司業務、公司上市等。此外，中心將設置專門的服務人員，為合作單位廣州及港澳地區的律師事務所、會計師行提供接待、聯繫服務，相關的業務範圍、報酬由廣州及港澳地區的律師行、會計師行與需要服務的客戶直接商談確定。

「中國企業走出去，必然法律業務先行，我們香港律師可以和內地同行一道，發揮各自優勢，甘當中國企業拓展海外業務的法律問題「把關人」。」林新強說。

為企業走出去把關

早在香港回歸後，內地與香港法律服務合作就已經展開。過往，以跨境婚姻、財產繼承等民間非訴訟業務為主，此後，隨着內地企業紛紛赴港上市，協助企業在港融資、IPO業務逐漸增多。如今，在國家「一帶一路」倡議的逐步實施，跨國投資、貿易中的法律服務，又成為粵港律師合作的重心。

「以前我們涉港業務種類比較多，比如設計到繼承，香港人在廣東有房產，誰有權去繼承，怎麼操作，需要我們和香港律師分別去做。」國信麥家榮聯營律師事務所高級合夥人劉慶偉說。本世紀初，隨着內地赴港上市企業增多，尤其涉及到企業辦理上市的法律方面業務，也是兩地律師合作的重點。

如今，在「一帶一路」倡議下，中國企業走出去需求上升，大量海外工程陸續上馬。「一方面，香港律師可以充當『二傳手』的角色，為企業走出去到各個環節做法律方面的把關；另一方面，企業落地後，如何處理與當地的關係、如何規避風險，香港律師都可以參與其中具體操作。」麥家榮說，去年，他成功協助山東一家大型能源企業赴東非投資，目前已經順利開工。

「據我了解，中國企業走出去，相當一部分是虧損的，困擾於法律事務的不在少數。香港律師和內地律師聯手，有專長又熟悉國際業務，我相信今後的市場空間會逐步擴大。」林新強說。



不少律所聘請「一帶一路」沿線國家職員。圖為深圳星辰前海律師事務所聘請哈薩克斯坦籍工作人員愛麗姆（右）。

聯營所模式效率高

由於政策放開和各類門檻降低，香港律師與內地律師承攬業務範圍逐漸增大，跨境跨國金融、貿易、投資、併購等領域的業務，所佔比例也越來越高。

國信麥家榮聯營律師事務所主管合夥人、香港律師麥家榮早在聯營辦法出台之前便在內地設立代表處，承攬內地企業赴港上市等業務。在聯營所合作模式下，如今承攬業務更為便捷，客源也更為廣泛。

「比如之前一家福建企業想在香港上市，其負責人先前往香港找到我的律所。我立即與在粵聯營所內地同事着手具體操作。」麥家榮說，在聯營所的模式下，效率大大提高。

不僅內地與香港之間的跨境業務，「一帶一路」沿線的跨國業務同樣存

在這種高效性。廣東省律協港澳台和外事工作委員會主任賈紅衛告訴記者，「一帶一路」沿線國家的法系各異，包括普通法、葡語法系，還有伊斯蘭法系。「港澳律師在這些地區比較活躍，特別是中東和東南亞，他們有網絡優勢和語言優勢，內地企業只要拿着客戶資源去對接即可。」賈紅衛表示。

在中銀一力圖一方氏聯營律師事務所內地高級合夥人陳憶看來，粵港澳聯營所實際上就是國際化的操作模式。「之前，中國企業海外併購投資，基本上找國際大所，如今在中國就可以找到這種國際所，而且我們更懂中國國情、法律和文化，耗費成本也比他們低。」陳憶說。



去年以來，粵港澳律師行業交流頻繁。圖為香港律師協會理事、對外事務常務委員會主席王桂垣就拓展「一帶一路」與同行分享心得。

盼開放更多政策「小門」

在粵港法律服務合作方面，內地逐漸開放包括設聯營所在內的多個政策。但隨着政策逐步實施，兩地律師也逐漸發現其中一些政策「小門」仍待開放。

據麥家榮介紹，聯營所的初衷是香港律師可以在內地辦公，包括簽合同。但如今，跨境業務合同涉港部分內容，依然多在香港簽訂。

據悉，這其中主要癥結在於對律師的執業保險問題。麥家榮表示，香港保險公司在做律師專業保險時，只開放給在港執業的本土律師，而內地保險公司也只給在內地執業律師。「比如我們在聯營所簽訂的合同，萬一期間出現糾紛，香港保險公司就不承認了。而跨境業

務涉及金額往往都比較大，損失只能由律所來承擔。」

香港文匯報記者得知，目前已有個別內地保險公司對香港律師開放專業保險，但保費不低。因此，為了規避此類風險，香港律師往往將相關合同帶回香港簽。

另外，業務資質問題也困擾着聯營所。劉慶偉舉例，做發債法律業務，要求所在律所必須是中國銀行間交易市場的協會會員，而聯營所成立不久，尚不具備成為會員資格。「即使成為會員，又會對律所的執業律師人數有規定。」他說，目前，所做IPO業務，還不敢以聯營所名義操作，因為監管部門依然存在諸多限制。

港人熱愛中國史 審時度勢視角新

香港文匯報訊（記者 章蘿蘭 上海報道）小時候，讀中國史猶如走進了冷冰冰的世界，味同嚼蠟；長大後，親歷祖國山川名勝，方感受到歷史透出來的溫熱。常駐上海的香港人唐蔭光專業雖是財務諮詢，工作之餘卻尤愛讀史書，在他看來，若能從歷史高度來審視當下，或為解讀現時香港提供多維度的視角。

唐蔭光1968年出生於香港，自幼讀書勤力，香港大學畢業後，曾在港工作十年，之後輾轉去上海發展。工作之餘，

唐蔭光特別鍾愛歷史紀錄片。這種對歷史的渴求恰是源於年少時的缺憾。他至今仍對學校課本中零零碎碎、與事實抽離的歷史教育耿耿於懷。1987年高中畢業，他就迫不及待地帶著3,000元（人民幣，下同）與同學結伴遊歷廣東深圳、廣州、北京、江蘇南京、浙江杭州、福建福州，飽覽多處名勝古蹟，首次親身摩挲到歷史的溫度。

「那個年代，香港中學生畢業旅行不多見，我們沿途異常興奮，整個行

程獲益匪淺。」三十年過去了，唐蔭光至今仍記憶猶新，「聽着導遊解說，才發現原來中國歷史如此博大精深。」他說。

從更廣的時間維度看發展

返港後，通過形形色色的歷史紀錄片，唐蔭光終於補回了記憶中空缺的中國歷史，方知原來鴉片戰爭、割讓香港是多麼慘痛的歷史教訓。所以他常常以史為鑒，提醒自己要努力掙扎，不進則

退。基於此種想法，他當時才決定赴德勤東京辦事處接受新的工作挑戰，恰逢內地經濟高速發展，如今已升任德勤中國財務諮詢服務華東區主管合夥人。

唐蔭光建議年輕人多讀中國歷史，回望曾經發生過的事，從更廣的時間維度，審視香港和內地的發展，不要太計較那些是你的、哪些是我的。這樣對自己的人生規劃有很大的幫助。無論本地人還是外地人，都在為祖國和自己發展努力開拓。



唐蔭光喜遊歷祖國山川名勝，感受博大精深的中國歷史。受訪者供圖

常走出去看看



唐蔭光及其家人一同搬到上海，並在當地安居。受訪者供圖

香港文匯報訊（記者 章蘿蘭 上海報道）在上海工作、生活了15年，唐蔭光中意這座城市四季分明，而上海遼闊的空間，亦令生活方式更具多樣性。他指港人融入上海毫無障礙，因為上海人與香港人是the same style，將最快、最好做成事情列為首要，上海也是國際性大都市，市民教育程度高、視野開闊，故無論是工作抑或生活，他與上海幾乎沒有磨合期。

在唐蔭光看來，香港商業繁榮，生活便利，可內地也毫不遜色，除了數不勝數的繁華商業區，內地最大的特色是電商發達，所有需要的物資網絡上應有盡有。

當然於多數港人而言，北上工作最大的吸引力在於機會。唐蔭光表示贊同，內地市場巨大，機會幾何級增長，一些特別的經營模式能迅速跟蹤，年輕人若不出來看看，視野就會受到局限，香港同學或可乘寒暑期，到內地公司實習，或赴內地高校做一個學期的交換生，看多一點、廣一些，即使未來不在內地工