

# 最高法：內地香港婚姻家庭判決互認將快實施

## 港本地立法已提交立法會審議 兩地民商事領域司法協助將基本覆蓋

香港文匯報訊(記者 趙一存 北京報道)內地與香港簽署的《婚姻家庭判決互認安排》進展如何?最高人民法院研究室副主任司艷麗22日回應香港文匯報表示,香港已就該安排有關本地立法提交立法會審議,「相信會很快生效施行」。她表示,過去三年香港家事法庭近7萬宗離婚案中,涉內地約佔18%,年逾4,000宗,兩地民眾對互認判決需求迫切。這項安排生效後,將為相關家庭提供更確定的法律保障。此外,婚姻家庭判決互認安排與民商事判決互認安排實施後,兩地民商事領域司法協助將實現基本覆蓋。

司艷麗介紹,隨著兩地經濟聯繫更加密切,家庭在兩地均有資產的情況不斷增多,跨境婚姻家庭糾紛大量增長。統計顯示,過去三年,當事人向香港家事法庭提出的近7萬宗離婚案件中,涉內地婚姻案件約佔18%,即平均每年超過4,000宗。然而,根據兩地現行法律規定,解除除婚姻關係的判決之外,兩地法院作出的婚姻家庭案件判決,如夫妻財產分割、生活費負擔、子女撫養等不能相互認可和執行,這導致當事人只能在兩地重複起訴。

### 為未成年子女提供更確定保障

「比如,在取得香港法院判決後,判決涉及的財產在內地或者一方當事人不履行判決並移居內地的,在兩地缺乏相互認可和執行有關判決的機制下,另一方將無法迅速採取補救措施,而只能在內地重新提出訴訟。」司艷麗說,兩地民眾因此對兩地法院相互認可和執行婚姻家庭案件判決需求迫切,期待強烈。為此,最高法與香港有關方面於2017年6月簽署《婚姻家庭判決互認安排》,並將未成年子女返還等案件類型悉數納入,貫徹未成年人利益最大化等價值理念。

司艷麗22日在最高法新聞發布會上回應香港文匯報提問時表示,香港目前已就該安排有關本地立法提交立法會審議。根據雙方約定,將在香港完成本地立法以及最高法發布司法解釋之後正式實施,「相信會很快生效施行」。而這項安排生效後,絕大部分跨境婚姻家庭案件判決將在兩地得到相互認可和執行,為相關家庭成員尤其是未成年子女提供更確定的法律保障,避免跨境因素或兩地法律制度差異而影響其法律權利。

此外,就判決相互認可和執行而言,《婚姻家庭判決互認安排》與《民商事判決互認安排》均為對兩地民商事案件判決相互認可和執行的文件,但兩者適用範圍不同,「類似於特別規定與一般規定,兩者疊加後,兩地法院90%左右的民商事案件判決將有望得到相互認可和執行。」司艷麗說,這標誌着兩地民商事領域司法協助的基本覆蓋。



最高法22日在京發布內地與香港民商事司法協助實踐報告。香港文匯報記者趙一存攝



《婚姻家庭判決互認安排》為跨境婚姻家庭成員尤其是未成年子女提供更確定的法律保障。圖為深港跨境學童前往香港上學。資料圖片

# 中國特色區際司法協助體系初步建立

香港文匯報訊(記者 趙一存 北京報道)最高人民法院22日在京發布《關於內地與香港特別行政區民商事司法協助實踐的報告》顯示,依據《送達安排》,內地與香港相互委託送達案件從1999年的359件到2020年的2,382件,20年間增幅超過5倍,累計已達2.9萬餘件。報告指,香港回歸祖國以來,最高法和香港有關方面全面貫徹落實「一國兩制」方針和香港基本法,從無到有、由點及面,彼此尊重、求同存異,積極探索出一條務實創新的區際司法協助之路,初步建立

起中國特色區際司法協助體系。

### 8項民商事司法協助安排6項已施行

最高法研究室副主任司艷麗在當日舉行的新聞發布會上表示,香港回歸祖國以來,兩地共簽署8項民商事司法協助安排。

據介紹,8項民商事司法協助安排中,除《婚姻家庭判決互認安排》《民商事判決互認安排》尚需經香港本地立法等有關程序後再由雙方共同公布生效日期外,《送達安排》、《取證安排》、《協議

管轄民商事判決互認安排》、《仲裁裁決相互執行安排》、《仲裁保全安排》、《補充安排》等6項安排均已生效施行,執行情況良好。

對於下一步工作安排,司艷麗表示,將不斷豐富和完善兩地民商事司法協助體系,繼續探索在跨境破產協助等領域簽署有關文件,全面服務保障粵港澳大灣區建設,繼續研究法律規則銜接和機制對接的新路徑新舉措。推進信息化與區際司法協助深度融合,以信息平台實現兩地司法協助工作全流程在線轉遞、在線審查、在線辦理、在線追蹤。

## 港人：利爭取合理權益

香港文匯報訊(記者 李望賢 深圳報道)隨着香港與內地交流日益緊密,跨境家庭數量日益上升,離婚並出現財產糾紛的案例也隨之提升,但以往出現糾紛可能在兩地出現不同判決,港人王先生認為,《婚姻家庭判決互認安排》實施,更有利於跨境家庭對於財產分配達成一致,更加理性處理婚姻關係。

### 兩地不同判決 境外執行難度大

王先生表示,跨境婚姻已經成為普遍現象,許

多家庭在香港和內地均有資產,出現婚姻關係破裂時,財產分配以及子女撫養成為雙方爭執的焦點。但涉及跨境婚姻,由於兩地法律不同,離一次婚可能要分別請香港和內地兩個律師解決,成本太高,並且有可能出現不同的判決,若要申請跨境執行,難度更大。他指,有朋友數年前與太太步入婚姻殿堂,婚後育有一子,朋友在廣州購置了房產,太太與兒子住在廣州,朋友則因為工作居住在香港,朋友是家庭的經濟支柱,支付房貸以及一家人的高額保險,此後兩人婚姻關係破

裂,房產和保險就存在分割糾紛,但香港和內地對於共同財產和私有財產的界定並不相同,只能在兩地分別諮詢律師,耗時費力。

港人陳女士亦指出,過去許多跨境家庭中,存在關係不對等的現象,身處香港的男方在家庭中處於主導地位,女方長期在內地居住,對香港情況不了解。出現關係破裂時,即使女方在內地起訴爭取到子女的撫養權,但男方若將子女留在香港,女方要申請境外執行,手續繁雜,對許多女性來說,十分困難。她認為,《婚姻家庭判決互認安排》實施,有利於類似的個案爭取合理權利,「一方的判決在兩地有效,這樣雙方都難鑽空子,處理糾紛的時候,也會更理性和謹慎。」

## 中國專題

# 港青鄭承豐 海歸京城試水「時尚概念體驗」

# 掌握細分脈搏 混搭潮店照火



鄭承豐 受訪者供圖

## 北上故事

在北京CBD商圈藏有這樣一家店舖,正對店舖門口的是一排打理妥帖的西裝,但門口的燈牌上卻寫着「時尚概念美髮沙龍」幾個字,仔細一看,櫃台上還擺着咖啡等飲品,讓人不禁心生疑惑,這到底是一家服裝店還是美髮店,抑或是飲料店?這個「怪異」的店舖便是香港青年鄭承豐所經營的時尚概念體驗店——MUMA·FRENCH83。隨着鄭承豐生活軌跡的轉換,這個「混搭」時尚體驗店也從新西蘭開到北京,從北京開到上海,三年前又回到了中環,開啟了「混搭」體驗店新征程。

香港文匯報記者 凱雷、羅洪嘯,實習記者 陳彬虹 北京報道

責任編輯：裴軍運 版面設計：余天麟



鄭承豐北京店舖櫥窗。受訪者供圖

鄭承豐生於香港,長於新西蘭,創業在內地,從品牌到合作夥伴,鄭承豐的每一次選擇都與他的成長背景一樣,充滿了「混搭」氣息。鄭承豐最初在新西蘭的銀行工作,上班需身著正裝,但他卻苦於不善造型打理,並且在新西蘭也難以找到適合亞洲人尺寸的西服。於是,鄭承豐與一位有相同想法的法國朋友創立了品牌FRENCH83,在新西蘭開始經營「咖啡+美髮+服裝」的綜合服務店,進店的男士可以一次性解決所有的造型問題。

### 家人建議：試試到內地發展

在新西蘭的經營有聲有色後,鄭承豐萌生了回國的想法。當時,在北京發展的哥哥給了他建議:試試到內地

發展。經哥哥介紹,鄭承豐認識了內地美髮品牌MUMA的創始人之一Kevin,二人一拍即合,決定在MUMA籌劃的美髮店中加入新的元素,打造融合品牌。操着尚不熟練的普通話,鄭承豐在2015年踏入完全陌生的北京,將自己在新西蘭創立的品牌FRENCH83與北京本土品牌MUMA相結合。2015年10月MUMA·FRENCH83在北京誕生了。

談及自己的經營理念,鄭承豐表示,如今的市場環境競爭非常激烈,尤其是在線店舖價格優勢明顯,實體店拚價格是拚不過的。不過,市場在不斷地細分,消費者也出現多元化服務的需求,這是實體店的優勢所在。

### 遇到難題：理念認同差異

當初創業定位「混搭」風格,鄭承豐冒了很大的風險,也遇到不少麻煩。「混搭」店舖在國外已經屢見不鮮,他曾經想當然地認為,這種經營模式在內地也行得通。「混搭」店舖不僅能拓寬業務範圍,還有助於提升品牌價值和客戶體驗,自己肯定能在缺乏多元服務的內地市場施展拳腳。可是,與這種新穎的「混搭」經營模式相比,內地市場更認同「貴精不貴多」的經營理念,如此懸殊的文化差異成為擺在鄭承豐面前需要立刻處理的棘手問題。

「把混搭的經營理念引入北京,我

們要說服很多人,但在國外就不需要解釋什麼。」鄭承豐笑着說。對於客人的不理解鄭承豐能夠坦然面對,對他而言更大的難題是說服員工,來認同這種經營理念。鄭承豐會對員工進行多元服務培訓,做銷售的同樣需要學習做個好的咖啡師。他認為給員工提供眾多的培訓學習機會是好事,技多不壓身。一段時間後,新穎的服務模式還是為店舖攢下了不錯的口碑。

### 二度拓展：將品牌帶回香港

回顧一路北上發展歷程,鄭承豐認為自己運氣很好,因為內地處於經濟上升期,同時互聯網經濟的興起,令內地的大環境非常包容開放,大家想法都比較樂觀正面,更願意接受新鮮事物,自己的「混搭」品牌才能得到推廣。

2017年,由於家庭原因,鄭承豐回到香港定居,同時也將品牌帶回香港,內地創業的經歷成為他在香港發展的重要基石。與北京不同的是,香港不大的城市面積和集中式的布局,他能夠專注經營一家店舖,將服務流程標準化,打磨自己尚不成熟的經營模式。儘管現在主要精力在運營香港的店舖上,鄭承豐還是會留意內地的行業動向,並在需要時北上走訪,為品牌日後擴大內地市場規模、招商引資作準備。

## 內地成本低 試錯有空間

回到香港發展的鄭承豐發現,由於信息不通和市場環境較為陌生,使得很多有意北上的香港青年望而卻步。「內地的低成本給了我試錯和起步的機會。如果最開始我選擇了香港,我可能還沒培訓好我的員工,我的店舖就已經倒閉了。」鄭承豐說,「只要試過了你就會覺得原來到內地開店並沒有想像中的難。」

在北京生活期間,鄭承豐逛故宮、爬香山、吃羊肉串,到不同城市旅遊,一切都讓他感到新鮮有趣。回憶起這些經歷,他總是興奮地說,「很開心,很好玩」。因為樂於嘗試的性格,鄭承豐切實地體會到了內地豐富而精彩的文化,他在這裏與天南海北的人相識,也找到了許多志同道合的朋友。他加入了香港專業人士(北京)協會,參加了中國人民大學舉辦的創業成長營,在不斷交流和探索中拓寬自己的道路。

鄭承豐認為,香港青年身處國際化大都市,來到內地會有許多互相啟發的空間,可以發揮自身多元背景的優勢。「現在交通方便,從香港到深圳只需要15分鐘,用15分鐘打破固有的想像,去真正地瞭解一個地方是值得的。」鄭承豐說,他希望香港青年可以拋開固有成見,把內地當成全新的地方來體驗,不斷拓寬視野,尋找到適合自己的發展方向。



鄭承豐在北京CBD的時尚概念體驗店MUMA·FRENCH83。受訪者供圖