

# 北上山東打基礎 轉廣東開聯營律所 港律師兩地差異中拓商機

「在最舒服的時候考慮突破，改變傳統的鬆散合作，開始捆綁式聯營正是時候。」隨着2015年南沙、前海聯營律所先後開業，麥家榮成為當下唯一一個擁有兩所聯營律師樓的香港律師。將近一年的時間裏，麥家榮一直致力於探索在自貿區先行先試的前提下尋找既有合作方式的突破，尋找合法且更便捷解決問題的方法，為更多內地企業「走出去」提供更快捷有效的法律服務。



## 專業人士北上

文、圖：大公報記者 黃寶儀

第一次接觸麥家榮的時候，就覺得他身上有一股山東人「大碗喝酒、大碗吃肉」的豪氣，原來他北上之路的起點正是山東。正因為從山東這個很傳統的地方開始，當麥家榮輾轉多年來到廣東時，他已經是一個普通話流利、清晰理解內地文化、熟悉內地說話溝通方式的香港律師。

2003年內地與香港簽署CEPA協議，大批香港律師事務所陸續北上「掘金」。嗅到了商機的麥家榮於2004年開始拓展內地業務，成為最早進入內地的香港律師之一，不過他沒有選擇從「同聲同氣」的廣東開始，而是以非常傳統的山東濟南作為北上的首站。在長達十年的時間裏，麥家榮律師事務所都是唯一一家落戶山東的香港律師事務所。

「苦！」回想起最初北上拓展的艱辛，麥家榮依然歷歷在目：不會普通話，不會喝酒，沒有資源、沒有人脈，聽不懂那些隱晦的話語，也找不到香港的同行。

「慶幸！」麥家榮至今不後悔當初的決定：在人生路不熟的時候，他遇到了一群熱心的政府官員和企業朋友，在與他們的交往中獲得很多珍貴的靈感和想法；在業務還一片空白的時候，麥家榮把大部分時間都留在了山東，與同事們一起到山東各地推介服務。正是這段經歷，為日後的聯營打下堅實基礎。

### 粵港聯營再啟航

2013年，麥家榮認識了信揚律師事務所的郭錦凱，兩人一見如故、志同道合。郭錦凱的出現，讓麥家榮下定決心將業務中心轉移到廣東，並先後在前海、南沙共同發起成立粵港聯營的國信麥家榮聯營律師事務所（下稱「國信麥家榮」）。

粵港法律服務合作由來已久，以前內地客戶一般是發生糾紛後才尋找律師進行諮詢，如果糾紛涉及海外，內地律師再將海外

部分外包給香港律師；同樣，香港客戶遇到內地糾紛，香港律師也將相關部分外包給內地律師。

隨着越來越多企業在世界各地投資置業，跨區域的法律服務需求越來越大。在香港律師北上的同時，內地也有不少律師事務所隨着企業「走出去」，到香港拓展業務。原來鬆散的合作方式，並不能為客戶贏取效率和節省成本，甚至因為法律體系和文化差異，給解決問題增加了不少難度。聯營最大好處就是經驗互換、資源共享，減少各自到新環境開拓市場時單打獨鬥的困難。

### 法律服務重信任

不過，香港和廣東所屬法系並不一樣，海外更重視程序正義。一個更現實的問題是，部分普通法地區的人對內地法判決心有抵觸，增加了跨境法律服務的難度。長期與內地客戶打交道，麥家榮對兩種不同的法律體系和中西文化有更深刻的認識，從文化差異中尋找解決問題的辦法，是麥家榮在差異中看到的不一樣的商機，也是當下國信麥家榮的探索重點：從各自法域特點入手，嘗試以登記方式來相互承認對方的判決，並將判決作為證據使用，改變過去分別完成訴訟流程的模式。

麥家榮一直認為，法律服務是非常個性化的專業服務，也是私密性很強的服務，相比費用客戶更看重的是信任。早期進入內地的香港律師更願意聆聽和理解，而香港年輕一輩與內地價值觀不一樣，對內地文化不了解也不願意了解，這樣相對封閉的思維，很難與合作夥伴產生信任並擦出火花。正因為這是一個很講究信任感的行業，無論是香港還是內地律師都是依靠客戶信任、依靠推薦來拓展業務，沒有互相理解、互相信任，合作的基礎也就不牢固。麥家榮認為這是香港年輕律師的短板，也是當前香港律師開拓內地市場的一大障礙。

▶隨着越來越多企業在世界各地投資置業，跨區域的法律服務需求越來越大。圖為國信麥家榮的同事們正在努力工作

▼嗅到了商機的麥家榮於2004年開始拓展內地業務，成為最早進入內地的香港律師之一



▼內地民眾資訊法律問題

網絡圖片



▼國信麥家榮港方負責人麥家榮（左）與中方負責人郭錦凱

### 國信麥家榮主要創新業務

- 1 跨境投融資及併購重組
- 2 自貿區綜合法律服務
- 3 海外商帳追收與破產管理
- 4 破產重整，借海外成熟經驗為企業翻身



◀在繁華的廣州天河區立辦公場所以後，國信麥家榮對於業務進一步拓展充滿信心，圖為辦公所在地的維多利亞廣場

### 國信麥家榮 粵首批中港聯營律所

國信麥家榮（前海、南沙）聯營律師事務所係由國信信揚律師事務所和香港麥家榮律師行在廣東自貿區試驗區第一批設立的中港聯營律師事務所，已在廣州南沙新區片區、深圳前海蛇口片區分別設立了中港聯營律師事務所，並在珠海橫琴新區片區與實力雄厚的諮詢機構確立了戰略合作夥伴關係，具備提供覆蓋自貿試驗區三片區的全方位法律服務的能力。

小資料

## 主城區辦公 破地域限制

對於粵港聯營的律師事務所來說，今年3月1日是一個值得慶祝的日子。從這一天開始，他們可以在廣東自貿區以外的主城區設立一個辦公場所，徹底解決聯營律所遠離城市中心的交通窘境，打破未來業務拓展的地域限制，為以後不斷增加服務內容和擴大服務領域提供了便利。

隨着南沙自貿試驗區的發展，客戶諮詢了解融資租賃、跨境電商等新業態投資情況呈現出上升趨勢。國信麥家榮（南沙）聯營

律師主任劉慶偉表示，這是由南沙面向珠三角地區的「幾何中心」地理位置決定的，未來聯營律所在涉及跨境投資方面的項目還會漸漸攀升。

不過，聯營律所的目標客戶群，不僅僅是已經進駐南沙的企業和準備進駐南沙的企業，而是為珠三角乃至內地的企業提供跨境投融資和自貿區綜合法律服務。

### 聯營試點區擴大到珠三角

實際上，珠三角地區有近一半的人有在海外投資的行為，對於跨境法律服務的需求非常龐大，然而按照原來的規定，聯營律所只能在自貿區範圍內設置辦公場所，距離太遠很多客戶都不願意前往，局部限制了聯營

律所的業務拓展。

今年初，為推進廣東自貿試驗區法律服務發展，廣東出台了《積極發展法律服務業，推進中國（廣東）自貿試驗區建設的若干意見》，明確年內將合夥聯營試點區域逐步擴大到珠三角地區和其他地市，並允許律師總數超過20人的合夥聯營律師事務所所在試點地區所在市主城區設立一個辦公場所。

日前，國信麥家榮聯營律所在廣州天河正式啓用了市區辦公室，進一步加快業務拓展步伐。



▲國信麥家榮在南沙自貿區的辦公場所

## 兩地聯手 節省時間成本

作為國信麥家榮（前海、南沙）聯營律師事務所聯席管委會的中方負責人，郭錦凱和麥家榮一樣的率真、豪爽。長年與香港有法律業務聯繫，郭錦凱清楚了解粵港兩地律師各自的優勢，這也讓他不喜歡少數內地人一談到與香港合作就擺出一副「我畀嘢你做」的態度。實際上，內地企業走出去離不開律師，只有熟悉國際法律又了解內地發展的香港律師，才能為企業提供更高性價比的服務。

早在1993年，郭錦凱所創辦的信揚律師事務所就開始與香港律師有業務往來，2006年信揚更走出廣東到香港開設分行。香港市場無論從規模或者是業務數量都無法與內地相提並論，「香港律師確實需要內地

市場，但換一個角度看，內地企業走出去也必須要請律師」。

### 港律師服務質優價廉

其實，帶着本土律師前往投資地是慣例，但內地業務始終要交由內地律師負責。如今，內地企業要走出去，拓展業務通常涉及內地以及香港甚至海外的法律法規，郭錦凱認為，香港律師的優點在於，既可以提供質優價廉的法律服務，減輕企業走出去的成本壓力，又可以更快更有效的解決問題，同時也幫助內地同行更快熟悉國際法律，促進內地法律服務水平的提高。

以國信麥家榮為例，不久前兩地律師就聯手僅用2個月就為一家珠海資本管理公司成功完成了項目境外投資，相比客戶同時聘請大陸律所及香港律所，聯營律所提供法律服務可以為客戶切實節省時間成本。國信麥家榮近期還為廣州一上市公司旗下的投資公司設立香港子公司項目提供全程法律服務，在20日內完成香港子公司的法律諮詢及策劃、資質公證等工作，取得客戶好評。郭錦凱說，聯營所同時提供跨法域相關的法律服務，讓客戶享受到了真正的一站式服務，無需粵港兩地奔波，為客戶節省了時間和成本，加快企業走出去的步伐，這也將成為以後聯營所業務的主要方向。



▲律師為外來務工人員介紹法律法規 網絡圖片