

内地香港律师联手面对WTO PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_86_85_E5_9C_B0_E9_A6_99_E6_c122_483712.htm 中国加入WTO后，香港作为中国的一个特别行政区，又是独立的WTO成员，这决定了两地律师的合作具有特殊的优势。特殊的合作优势 中国改革开放20年，为两地律师界建立紧密的合作关系提供了条件。目前在香港注册的内地律师约有60人，从今年起，内地律师还可以通过考试在香港做大律师。香港成为对内地律师进行法律培训的地区之一。在过去的10年，已有相当一批内地律师有机会在香港的律师楼工作或接受培训。同时，香港律师在内地的法律服务已随着两地经贸活动的发展而得到深化，并通过转聘个案给内地律师，由内地律师事务所提供内地有关的法律意见或进行内地诉讼和仲裁；聘用在港注册的中国律师；在内地设立代表处，并提供香港法律服务这三种方式为客户提供服务。目前，已有35家香港律师行在内地成立了40个代表处。 选取两种合作模式 关于双方在中国加入世贸组织后的合作模式问题，应将重点放在两种合作模式上：一种是作为未来条件成熟时成立两地合资合作的律师事务所；另一种是在现阶段可以采用的模式。成立两地合资合作的律师事务所的合作模式需要在中国全面开放法律服务市场或在WTO框架下，成立“两地自由贸易区”，或在WTO框架下，达成两地更紧密经贸合作协议的前提下进行。但在现阶段，中国法律服务市场不宜也不可能完全开放的情况下，实现这一模式，还存在着诸多的问题。例如：其他WTO成员的挑战；两地律师法的差异；内地税收及外汇管制问题；律

师收费标准问题；律师事务所及合资、合伙人的各项法律责任；双方在经营理念，经营模式等方面的障碍甚至冲突等等。因而，在现阶段，可以从两地小规模的合作合作进行试点，两地律师界不应坐等自由贸易区成立之后或中国全面开放法律服务业市场后才考虑合作问题，应当从现在开始进行各方面的准备；从思想、法律、理念、制度、人才储备乃至具体方案上作好充分准备。现实出路互派律师做顾问在目前阶段，两地律师可在转聘个案的合作基础上更进一步，通过互相委派律师（主任级及高级合伙人）于对方事务所作顾问律师，作为该律师事务所的内部咨询渠道。在这种架构下，双方各自以香港或内地律师事务所的名义出具法律意见书，这也符合国家现有的相关规定。在条件允许的情况下，双方还可以短期互派律师进行在职培训，加强律师相互之间的了解，以前是内地派律师到香港，现在也许是时候香港派律师到内地培训了。培训的内容应该和具体个案联系起来，增强培训的针对性。另外，过去双方采用的转聘个案形式，很少长期与固定的律师事务所合作，大多根据具体案件转聘不同的律师事务所，虽然这样具有灵活性，但对建立两地律师行的长期合作伙伴关系没有帮助。因而，从这个角度上看，采用互相委派律师的方案，双方指定对方为当地的单一合作伙伴，签订合作合同，有利于排除对方委托其他律师事务所的可能，将业务委托关系固定化。律师事务所的合作合作主要是人和而不是资合，双方的互相了解和信任是首要条件，通过上述合作方式，待条件成熟时，双方便很容易向合作合作方向发展。从双方合作的历史看，香港的律师界并不存在与内地的同行进行恶性竞争的问题，相反两地律师能互动互

补。因此，要加强合作，双方应该仔细讨论双方律师各自不同的作用、角色和如何为客户提供增值服务问题。中国法律服务市场的开放是必然的，实现两地律师界的最终合资合作是我们最愿意看到的结果，但这一过程涉及许多政策性、技术性的复杂问题，值得我们进一步讨论和商榷。 文章出处：法制日报 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com