

与香港律师事务所联营的魅与惑 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/485/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_8E\\_E9\\_A6\\_99\\_E6\\_B8\\_AF\\_E5\\_c122\\_485643.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E4_B8_8E_E9_A6_99_E6_B8_AF_E5_c122_485643.htm) 与香港律师事务所联营的魅与惑?? 对重庆中豪所与香港苏姜叶洗律师事务所联营案例的调查?? 2004年5月10日，重庆市司法局正式批准重庆中豪律师事务所与香港苏姜叶洗律师事务所进行联营。?? 在内地与香港签署了更紧密经贸关系的安排（即CEPA）后，司法部积极响应，很快便于2004年1月1日正式启动了《香港特别行政区和澳门特别行政区律师事务所与内地律师事务所联营管理办法》，政策的畅通带来的渠道机会不言而喻，自然也为身处西南腹地的重庆中豪律师事务所今年以来的一系列的举措提供了宏观背景。?? 而与此同时，自2002年以来，重庆与香港两地沟通、协作活动频密，尤其是2003年，香港特别行政区律政司司长梁爱诗携数名法官与大律师一同造访重庆，并为重庆律师“上演”一台模拟法庭，更为此后重庆律师与香港律师之间不断相互访问培训埋下了伏笔。?? 顺理成章的联营 重庆中豪律师事务所连续3年，稳居重庆地区律师事务所业务收入及人员规模排行榜的第一名，自1997年成立发展至今，已拥有专业人员逾100人，并在北京、上海、成都设立了分支机构。但作为中豪律师事务所的领导者，袁小彬还身兼重庆律师协会副会长一职，他深刻体悟到，如果无法与国际接轨，无法寻求更为广阔的合作空间，与强有力的伙伴一起将法律服务市场的蛋糕做大，不仅中豪所，整个重庆律师行业都将受限于区域经济发展的瓶颈，难以快速打开缺口，在稳定中迅速积累力量，以抵御法律服务国际化所带来的冲击

。?? 于是，在宏观政策出台、重庆与香港之间法律服务行业沟通无阻的背景之下，袁小彬觉得时机已然成熟。选择香港苏姜叶洗律师事务所为中豪所的合作伙伴，袁小彬看中的是香港苏姜叶洗律师事务所所有5名合伙人曾执业于世界最大律师事务所贝克&#8226;麦肯思律师行，其自1992年创办以来，在以香港为核心所覆盖的更为广阔的亚太地区享有良好的服务声誉，更为重要的是，苏姜叶洗律师事务所的客户网络极为深广，其主要业务范围与定位于商务律师事务所的中豪所有着高度的一致性。与这样的律师事务所合作，无论对于中豪所品牌的提升、客户服务质量的优化，还是人才、资源与管理的发展都将起到意义深远的作用。?? 此次苏姜叶洗律师事务所与中豪律师事务所率先在国内进行联营的举动，也将为他们带来凭借中豪律师事务所跨越京、沪、渝、蓉的集团化服务优势的便利。两者的联营，必将为客户跨越内地与香港的经贸往来提供更为便捷且高品质的法律服务。?? 积极探索合作之路 根据双方签订的合作协议，重庆中豪律师事务所与香港苏姜叶洗律师事务所共同成立的法律服务联营体在政策条件允许的框架之下，在四个主要方面达成了一致意向

：?? 1、资源的初步共享?? 苏姜叶洗律师事务所与中豪所可通过网络互联，电视电话会议系统的连接方式共享日常通讯及办公设施，如遇合理要求，中豪所可提供其办公室供香港苏姜叶洗律师事务所使用。经一方同意，另一方可推荐1-2名律师或行政人员到培训方进行为期1-3个月的培训或见习，培训方会根据培训的具体情况、参训人员的专业及培训计划，委托专业人员对参训人员进行指导。?? 双方共同承诺，在联营体业务开拓过程中，根据一方的合理要求，另一方应当指派

相关人员或提供相应资源予以协助或配合。?? 2、业务共同拓展?? 香港苏姜叶洗律师事务所拟指派1-2名香港律师助理常驻其重庆代表办事处，负责日常形象推广与业务记录，此外还将另外指派1-2名合伙人负责协同中豪所进行联营体业务的承接与开拓。双方也将拟定共同的业务发展、宣传、业务操作、联营管理等计划与内部规章，一旦一致同意，立即遵照执行。?? 3、利益共享风险分担?? 以联营体的名义对外承接的法律事务，双方按各自具体承办的业务分配律师费用。?? 双方分别依照香港、内地的相关规定，以各自的名义参加律师执业保险。?? 在联营体名义承接的法律事务中，如双方中任何一方违法执业或因其过错给委托人造成损失的，该方独自承担赔偿责任；因双方共同过错造成委托人损失的，各自承担相应的赔偿责任。?? 4、常设机构加强管理?? 双方在联营体内设立“管理委员会”为常设机构。?? 管理委员会设轮值主席、副主席各1名，任期1年。轮值主席由双方轮流自行指派合伙人担任，一方合伙人担任轮值主席的，应由另一方合伙人担任轮值副主席。?? 轮值主席应当于每个季度的最后一月召集双方合伙人代表进行会晤，讨论联营体经营发展策略与其他重大问题，每次会晤各方应当指派不少于2名合伙人参加。?? 由于内地律师事务所与香港地区律师事务所共同成立联营体在国内尚属新鲜事物，其发展脉络并未被丰富的经验明朗化，所以合作的双方在合作原则的拟定上均保持审慎的态度，他们更希望通过初步的松散型合作渐进式地过渡到紧密合作范畴中去。?? 据了解，在合作进行了2个多月的过程中，双方已经就一些法律事务进行了沟通和协作，中豪律师事务所副主任张涌介绍，联营体的形成，对中豪所已有的客户

群体提供了延展性的服务空间，为这些客户处理在香港的法律事务提供了一定便利，从稳定客户关系的角度来说，联营体的确产生了实际收效。?? 联营的困惑在哪里？6月18日，重庆市司法局律管处吴钰鸿处长在司法部的一次专项座谈会上作了发言，他高度赞同内地向香港、澳门甚至国外的律师事务所开放法律服务市场，因为他认为牺牲局部的利益可以换取律师行业更为长足的发展与进步，同时，他也谈到了通过观察中豪律师事务所与香港苏姜叶洗律师事务所的联营案例，这其中可能存在的实际操作层面的困惑：?? 1、对于联营体，内地一方的律师事务所当地司法行政机关可以进行监管，但香港一方的律师事务所如何进行监督管理？?? 2、在联营并开展业务过程中，由于不准成立实体，不准刻公章，在以联营名义合作办理法律事务情况下，与客户签订合同需要分别与香港和内地律师事务所两个所达成协议，加盖两个所的公章，非常不便。?? 3、香港律师没有刻公章的行业管理，一般以合伙人签字为准，签订合同时香港方无法盖公章，内地客户可能无法接受。?? 4、香港律师没有出具发票的惯例，因此客户付费就有一定的困难，如果由内地律师事务所收取费用，再转账到香港律师事务所，既产生额外费用，也十分不方便，并且还存在外汇额度的问题。?? 在提出这些问题的基础上，吴钰鸿处长提出：建议在半年召开一次律师管理人员及驻内地港澳律师、联营律师事务所代表座谈会，研究一些具体操作问题，并在条件成熟时，司法部在部颁规章基础上，出台具体操作性更强的管理规定。?? 事实上，在我们的调查过程中还发现，由于诸多客观因素的限制，目前为止，联营体更多的是为中豪律师事务所目前已有的稳定客户群体提供

香港方面的延伸性服务，而香港方面的转委托业务尚不能形成规模，且联营体对外共同承接业务方面也未能形成良好的市场反应。那么，如何根据合作的初衷，进一步地将双方的法律服务市场广泛地拓展下去，形成自身的品牌影响力与市场效益，也将是联营体需要面临的重大课题。?? 虽然目前重庆中豪律师事务所与香港苏姜叶洗律师事务所的联营并未能取得重大业绩，但我们必须看到，他们的联营代表的是中国法律服务市场国际化的必然趋势，他们的合作把如何将律师事务所做大做强提到了重要的议程当中来，他们在逐渐摸索过程中的积累也将为中国律师行业今后越来越多的国际合作提供经验的范本。?? 所以，思考他们所提出的问题，我们将得到属于自己的启示，站在他们的肩膀之上，我们可以清楚地展望出属于中国律师的未来。 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](http://www.100test.com)