

海外律师事务所在中国 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__E6_B5_B7_E5_A4_96_E5_BE_8B_E5_c122_485864.htm 中国已成为法律服务的买方市场。今年早些时候，那里的律师互相交流这样的事情：一家西方律师事务所同意仅以十万美元的价格来操作一个新股公开发行项目。据Greenburg Traurig 事务所的章锦竺（音译）说，这只有通常此类项目价格的十分之一。这可能只是一个传闻。但是其传播速度恰恰显示了在飞速发展的中国法律市场上竞争的律师事务所正承受的打折压力。“中国人现在都被宠坏了。”美国海陆国际律师事务所北京代表处主席卡森·温说。“他们或者要求固定收费，或者要求打折。这就是这个市场的现实。但是人人都愿意接受这些项目，因为市场太大了。”一些事务所在面临诸多竞争时会大幅度降价。而另一些则表示不会改变收费结构，但他们会竭力争取高水准的业务——诸如复杂的并购项目——这些业务的收费更高。在中国的美国律师一致认为在人人都想分一杯羹的资本市场和并购领域，打折的压力是最大的。许多中国客户采取类似选美的方式来挑选事务所，这使得项目竞争极其激烈。但中国客户在认识事务所的声誉和专业经验方面并不如美国客户那样精明。尽管大部分事务所负责人认为随着经济不断成熟，中国客户开始更多地关注服务质量，但价格因素往往比经验更重要。“如果你唯一的切入点是价格，那就不可能有忠实的客户。”章锦竺说。“如果只有降价这样一个卖点，总会有人出更低的价。”一些重要的项目——例如一家中国公司在美国市场公开发行新股——一般总有大约二十家

美国事务所参与竞争。据卡森·温的估计，其结果是赢家的收入往往比在美国操作类似项目低百分之六十。诉讼事务的折扣不那么大，但也在百分之十五左右。今年上半年，针对中国维生素C制造商的反垄断共同起诉在纽约联邦法庭提起，二十多家法律事务所参与竞争。这是美国第一起针对中国公司的反垄断共同起诉。“中国的情况很特别，操作这些新型业务的事务所为了能进入这一领域，可能愿意给更多一点折扣。”章锦竺说，他帮助Greenberg Traurig事务所成为少数几个赢家之一。一些美国事务所认为即使打折，他们争取的项目还是有可能赢利。其他则认为他们的动机是建立业务关系，随着上市公司的成熟和繁荣，他们能补回这部分损失。卡森·温说，海陆在中国的律师事务所有四分之一中国客户，他们拒绝了一些资本市场的项目，因为价格太离谱了。他们不想为无法给出高酬劳的中等企业工作。“管理一家事务所就象管理一家企业。”卡森·温说。“我们可以给予合理折扣，但如果我们觉得从生意角度完全讲不通的话，那就无能为力了。太低的价格对客户是有害的。”但是Orrick, Herrington Ellis事务所在洛杉矶的管理合伙人里克·里奇蒙说，他们以及其他一些事务所正抱这极大的兴趣关注在中国的种种努力，关注赢利的梦想是否能在中国变成现实。Sheppard Mullin Richter & Hampton律师事务所的大卫·休伯纳说，由于客户源正朝中国移动，事务所计划明年在中国设立办事处。他现在正朝这方面努力。事务所建成后，休伯纳期望能争取一些中国客户，使得客户来源更多样化，尽管主要工作精力还是集中在返港业务上。Hildebrandt国际咨询公司的总监莉萨·史密斯说，美国事务所进入中国为时尚早还是过晚，目前有各种

不同看法。她说，一些人认为占据一席之地至关重要，而与此同时那些已经进入中国市场的事务所相互竞争使得某些业务价格下滑。“也许等到市场发展成熟，时机更明确是明智的。”史密斯说。“中国正以无法估量的速度在发展，没有什么事情会保持不变。” 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