

北上新氣象 帆啟欲當先—— 參加北京高峰論壇之感想

筆者於 1 月 6 日和 7 日參加了在北京舉辦的中國首屆律所主任、執行合夥人領導力高級研修班暨高峰論壇，與大陸眾多頂尖律師事務所管理人共同探討律師事務所管治經驗。該論壇屬於短時間的精英培訓課程，與會者大概有 30 餘人。該種培訓在香港和國際上比較流行，現在大陸也接納該種模式，實屬可喜。聯想到國家在「十一五」規劃中發展服務業和與國際接軌的部署，該論壇可謂一馬當先。

在本次論壇上，筆者充分感受到大陸同業們已磨拳擦掌，積極準備向商機無限的內地市場進行挑戰。以北京為例，法律市場的容量為 60 億人民幣，執業律師有 1 萬名左右，平均每名律師創收 60 萬元。與香港相比，北京市場規模略小，但大陸強勁的經濟發展所帶來的發展潛力和憧憬將能給人以充分的遐想。

目前，大陸法律市場的大部分份額被少數的大型律師樓佔有，剩餘的中小型律師樓依然將「溫飽」作為他們的首要目標，但不論是大型律師樓還是中小型律師樓，

都認為公司化的管理將是成功律師樓的必經之路。公司化管理要求律師樓重視客源的開拓和培養、知識的重複使用和細化，而這些都是未來大陸律師樓的前進方向。

在大陸的律師業務當中，訴訟業務仍佔據大部分份額，但非訴訟業務所佔的比例正逐漸成長，其中以金融法律業務的成長最為顯著。所謂「商業無國界」，當眾多外國大所率先進入和開發大陸市場，香港律師樓也正面臨著分享大蛋糕的機會。大陸市場並非只有大型律師樓才有機會，當面對大陸如春筍般成長的眾多民營企業，近水樓臺的每一家香港律師樓都能夠分一杯羹。工欲善其事，必先利其器。只要我們準備充分，憑藉香港國際金融中心的優勢和法律服務經驗，按照公司管理模式做好律師樓內部管治，當條件成熟之時，也是香港律師樓乘風破浪之日。

何君堯