

SGLA会为期待者带来什么？

——访上海锦天城律师事务所管理合伙人、中世律所联盟副主席朱林海

文/《法律风险观察》 赵杰

首家中外律所共同组建的“中世律所联盟”日前在京宣布成立，这标志着中国法律服务行业迈出了国际化第一步。

“中世律所联盟”旨在增强中国律所提供跨地区、跨行业甚至跨国境的法律服务能力，更期望推动中国法律市场纵向发展。

良好的业界期盼能否实现？加盟律所能从联盟中得到什么？联盟的未来走势是什么？带着对联盟的期待和思考，《法律风险观察》采访了上海锦天城律师事务所管理合伙人、中世律所联盟副主席朱林海。

三大原因推动加盟

《法律风险观察》：什么原因促使锦天城律师事务所加入中世律所联盟？有什么期待？

朱林海：加入中世律所联盟的原因主要有三点：首先，我们和路伟国际律师事务所有传统上的合作关系。在联盟发起之前，我们和路伟的北京、香港、上海办事处都有过合作。路伟是我们合作得很好的一个国际律所。

其次，能和各地顶尖律师事务所密切合作是律所联盟吸引我们的重要原因。在上海为主的华东地区，我们的客户都是比较大型的客户，他们希望我们能够提供全国范围内的法律服务。但是这要怎样做到呢？在全国各处设立分所？我相信国内绝大多数律师事务所目前还做不到这一点。

管理分所本身需要花费很多人力和资源，而且这还涉及到一个本地化的问题。你的分所不见得比当地顶尖的所要强，至少刚开的时候肯定超不过人家，这要慢慢培养。所以即便有了，也不见得能马上做到最大和最好。加上各地法律环境差异比较大，开了分所也不见得解决问题。有的地方只是一两个客户有业务需求，也没必要为此而专门设立一个分所。路伟花了6000个小时来调研，在全国找了一批优秀的律所。我们希望能够借助这个联盟解决“辐射面”的问题。

第三，我们也期望能够借助联盟学习国外律师事务所和国内其他顶尖律所的管理经验。其中，对青年律师的培训是我们看重的一点。

联盟让我们扬长避短

《法律风险观察》：说到学习经验，您认为加盟的律师事务所能够借助联盟的力量做出什么样的改变呢？比如改变内部的管理机制？这个联盟毕竟是一个很松散的结构。

朱林海：我们并不是旨在改变内部机制。加入联盟只是一种合作，我们的合作所都有很多先进的管理经验值得学习，我们能够在质量标准、服务流程等方面互相借鉴。别人成功的经验有助于我们思考，这是改进，而非完全改变。律所的管理是有传承的，比如，锦天城就改不成路伟。我不认为这个联盟一下子就可以把所有加盟律所都改成一模一样。

我们期待的就是借鉴他人的长处。比如，路伟的特长是对青年律师的培训，我们就会注意向他们学习培训的种种方法等等。

《法律风险观察》：许多律所都期待这个联盟能够带来许多国际业务，您怎么想？

朱林海：我认为目前中国律所法律业务总体来说应该是本地化的。如果现在真有一单业务发生在英国，锦天城肯定直接干不了，我们需要和国外律师事务所比如路伟联合，或者客户直接就会去找路伟。

国际业务是需要考虑的，锦天城也有很多涉外因素的案子，但我并不觉得国际业务有特别之处。我认为，法律业务应该是本地化的，一个律师的价值在于对本地的业务精通，你可以代理一个美国客户在中国进行诉讼，而中国客户在美国的诉讼就应该去委托一个美国律师。如果认为一个中国律师去了美国法院开庭就有多么的不得了，那是很不专业的想法。律师必须干好自己最擅长的那一块业务，作为中国律师，不应该总考虑去美国开庭，应该考虑在中国开庭，因为你受的专业训练在这一块。所以我说合作是必需的，包括与国内所的合作和与国外所的合作。

可行的短期目标是联盟成功关键

《法律风险观察》：对中世律所联盟的运行，您认为最值得担忧的是什么？您怎样预期联盟未来的发展？

朱林海：对于联盟，我们最大的担心便是流于形式。现在，联盟中各中资律所对联盟的期待值也不完全相同，但是，我认为期待联盟马上能对业务、管理模式有很大改善是不现实的，不会那么立竿见影。

我们目前仅仅是采取了 9+1 的模式。如果我们现在的成员能够在主流层面上达成一致的话，联盟还有很大发展空间。

我个人认为沟通最重要，联盟内部，尤其是各所管理合伙人之间要互相了解，在沟通的基础上，知道大家希望做什么、能做什么，知道哪些期望是马上应该付诸于行动的而哪些不那么切合实际。

现阶段，我们需要做的就是确立一个切合实际的近期目标，并不在于一下子做很多事情，而是做成一两件事情，建立大家对中世律所联盟的信心。

律师业发展路径

《法律风险观察》：您踏入律师行业已经十几年，见证着中国律师业的不断发展壮大，您能简单回顾一下这一段发展的历史吗？

朱林海：第一阶段，计划经济时期，律师事务所的规模通常并不是很大。我在上世纪 90 年代初加入上海第一律师事务所，当时这家律所在上海乃至全国都算比较大的律师事务所，人员也不过 30 多名。在当时的情况下，律师事务所的规模普遍不大，专业分工也不如现在那么明晰，律师通常被称为万金油职业，主要从事本地开展业务活动。从当时客户的需求来说，对律师的要求也仅在本地的刑事、民事法律业务，这可以称作中国律师的起步阶段。

第二阶段，经济逐步从计划经济向市场经济过渡。国内经济开始活跃，特点是跨行业、跨地区交往开始增加，律师开始专业化分工，在某一个区域某一个领域形成有比较优势的律师事务所，这样的变化使得律师事务所在合作、联合上有了前

提的基础，因为各有地域和领域上的优势。这种松散型的律师事务所开始产生。这是上世纪末、本世纪初开始发生的事情。

第三阶段，随着中国改革开放逐步深入，中国经济逐步融入全球一体化体系，对律师事务所全国化、国际化的要求也越来越强，由于市场需要和客户要求，律师事务所的合作和专业化分工已经成为法律服务的迫切要求。这使得中国律师在国内跨区域、跨领域合作要求非常强烈。在最近几次律师论坛上，跨地域和跨领域合作成为论坛的主题。

在此背景下，律所联合组织和案例越来越多地出现。面对当前的法律服务市场，要想提供专业化、高效率的跨地区、跨境法律服务，律师事务所或者希望成为国内顶尖律师事务所的律师们面临两种选择：

一种是从自身业务角度出发，在全国乃至全球逐步建立自己的法律服务体系。这就要求律所在各地建立分所，并对分所业务进行统一、高效管理。坦率地说，目前能够做到这一点的律师事务所极少，因为需要大量客户资源，律所风险管理控制资源和其它资源、真正能做到这一点的国内律师事务所更少，市场需求并不允许国内律师事务所逐步积累自己的资源和管理经验，通过自身发展达到全国乃至全球法律服务的能力。

另一种选择，就是组成完善的律师联盟，应对中国企业日益增长的法律服务全国化乃至全球化的需求。比较切实可行的路就是“联盟之路”！

版权所有 © SGLA 2008。

此出版物仅供阁下参考和兴趣阅读之用，无意作为完整全面的信息，并不构成亦不应予以依赖为法律意见。请根据自身情况寻求专门咨询。