

香港法律執業者在粵港澳大灣區 首階段發展現況調查報告



粵港澳大灣區城市

香港法律执业者在粤港澳大湾区 首阶段发展现况调研报告



中山大學
SUN YAT-SEN UNIVERSITY

目录

行政摘要	01
一、大湾区的宏观环境	03
1.1 大湾区竞争实力日趋强劲	03
1.1.1 大湾区经济成为全球经济发展的重要增长极	03
1.1.2 城市实力与地区经济影响力逐步上升	04
1.2 以“合作区”建设推动大湾区深层次规则衔接	05
1.2.1 前海深港现代服务业合作区与横琴粤澳深度合作区建设	05
1.2.2 “湾区通”工程促进三地经济运行的规则衔接和机制对接	07
1.3 大湾区律师行业发展现状	08
1.3.1 大湾区各城市律师服务业发展情况	08
1.3.2 大湾区法律服务市场一体化建设进程	10
1.3.3 大湾区律师服务行业发展机遇与挑战	11
二、香港法律执业者在大湾区的发展现状和合作基础	13
2.1 香港法律执业者的发展现状	13
2.1.1 香港律师事务所基本情况	13
2.1.2 香港律师事务所主要业务情况	14
2.2 香港律所与大湾区律所的合作现状	16
2.2.1 香港律所在大湾区的业务现状	16
2.2.2 香港法律执业者对大湾区法律服务合作的认识	18
2.3 香港法律执业者在大湾区的合作基础分析	20
2.3.1 存在法律服务合作的政策基础和客观条件	20
2.3.2 充分利用竞争优势，加强沟通交流	21
三、合作中存在的问题	23
3.1 香港执业者进驻大湾区执业的阻碍	23
3.1.1 香港律所设立办事处与非合伙联营的主要困难	23
3.1.2 经营方式差异带来的合作困境	24
3.2 内地律所与香港法律执业者开展合作面临的阻碍	25
3.2.1 对大湾区合作政策了解程度	25

3.2.2 阻碍内地律所与香港法律执业者合作的因素	26
3.3 行业监管与自律	27
3.3.1 三地行业管理差距需要协调	27
3.3.2 进一步完善香港律师在大湾区执业资格考试的形式、内容	28
四、大湾区的法律服务需求	29
4.1 大湾区律师在内地提供法律服务现状	29
4.1.1 大湾区律师的案件参与情况	29
4.1.2 内地律所与香港法律执业者的合作情况	31
4.2 大湾区律师到内地执业的需求	34
4.2.1 大湾区律师代理案件的需求	34
4.2.2 内地律所与香港律所的合作愿景	35
4.3 内地法律行业从业者对香港法律执业者的评价	38
4.3.1 香港法律执业者的相对优势	38
4.3.2 香港法律执业者的相对劣势	40
五、香港法律执业者在大湾区的发展前景与策略分析	42
5.1 香港法律执业者在大湾区的发展前景展望	42
5.1.1 “一带一路”建设创造广阔市场前景	42
5.1.2 香港金融市场的韧性和活力给法律执业者带来新机会	43
5.1.3 香港法律执业者开拓大湾区市场存在市场机遇	43
5.1.4 香港法律执业者在内地存在拓宽业务的空间	44
5.1.5 香港法律执业者目前在大湾区开展业务的形式	44
5.2 香港法律执业者在大湾区发展的策略分析	45
5.2.1 通过大湾区律师执业考试拓宽发展空间	45
5.2.2 进一步放宽内地法律支持人员来港就业	45
5.2.3 加强宣传交流，提升香港律所在内地知名度，促进相互了解	46
5.2.4 利用大湾区现有法律服务业合作政策积极推进合作	47
5.2.5 创设新合作运营模式	48
5.2.6 主动推动执业方式与行业监管衔接	49
附录：受访者访谈意见	50
鸣谢	53

行政摘要

2017年7月1日，习近平总书记在香港亲自见证国家发展改革委与粤港澳三地政府共同签署《深化粤港澳合作推进大湾区建设框架协议》，由此拉开了国家层面推动大湾区建设的帷幕。

2019年2月，中共中央、国务院印发《粤港澳大湾区发展规划纲要》中明确提出“加快法律服务业发展，……深化粤港澳合伙联营律师事务所试点，研究港澳律师在珠三角九市执业资质和业务范围问题，构建多元化争议解决机制”。

2021年9月，中共中央、国务院又接连印发《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》和《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》，标志着大湾区建设向纵深推进。

2023年9月28日，经国务院同意，国务院办公厅印发了《香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法》，此办法自2023年10月5日起施行，进一步推动了大湾区法律服务的开放。

在大湾区建设的新阶段，我们对大湾区的律师行业以及香港法律执业者在大湾区的发展现状进行调研，探索香港法律执业者在大湾区建设中的地位与角色，提出有益于香港法律执业者在大湾区开展业务的参考建议。

在对大湾区律所、香港本土律所、大湾区司法部门与机构以及大湾区的客户调研所取得的资料的基础上，调研报告共包含五部分内容，第一部分介绍大湾区的宏观环境以及大湾区律师行业发展现状；第二部分概述了香港法律执业者在大湾区的发展现状和合作基础，并对香港法律执业者在大湾区的合作基础进行了分析；第三部分主要分析香港法律执业者进驻大湾区执业、内地律所与香港法律执业者开展合作面临的阻碍；第四部分挖掘大湾区对大湾区律师的需求，并回馈内地法律从业者与客户对香港法律执业者的评价；最后一部分，报告展望香港法律执业者在大湾区的发展前景，并提出有关开拓大湾区的业务策略。

大湾区的宏观环境及律师行业发展现状

- 大湾区竞争实力日趋增强，大湾区经济成为全球经济发展的重要增长极，城市实力与地区经济影响力逐步上升。
- 前海深港现代服务业合作区与横琴粤澳深度合作区推动湾区深层次规则衔接，“湾区通”工程促进三地经济运行的规则衔接和机制对接。
- 大湾区一线城市律师行业已较为成熟，规模化、专业化不断增强，大湾区法律服务市场一体化建设正在推进，但大湾区律所仍面临国际化程度低的困境。

香港法律执业者在大湾区的发展现状和合作基础

- 香港法律市场较为成熟，律所较多，业务类型广泛，但内地法律服务业务有待发展。
- 香港律所目前在大湾区业务类型集中，竞争优势明显，但业务宣传途径有限、两地环境差异等原因阻碍业务开展；同时香港仍有很多法律执业者对大湾区法律服务合作的认识有限。
- 香港法律执业者在大湾区存在深厚的合作基础，大湾区律所与港所应当充分利用竞争优势，加强沟通交流，寻求多样化合作形式。

合作中存在的问题

- 香港律所在大湾区设立办事处与联营存在诸多方面困难，如配套设施不足、合伙联营准入条件、业务受理范围、律所服务收费、责任分担及监管等。
- 大湾区律师对大湾区法律服务业合作未能深入了解，专业守则冲突和法律服务标准不同等问题限制粤港澳大湾区律所合作空间。
- 大湾区三地行业管理差距仍需要协调，香港法律执业者在大湾区执业资格考试的形式、内容也需要完善。

大湾区的法律服务需求及评价

- 目前大湾区律师参与案件较少，参与案件类型多为涉外港澳台因素案件；大湾区律师在内地参与案件存在对内地相关事务办事流程仍未熟悉、有部分律师普通话水平有待提高等问题；大湾区律师在大湾区执业存在着较大的需求。
- 目前内地律所与香港执业者的接触、合作较少，接触方式多以直接业务来往为主，合作模式主要通过临时或固定的合作伙伴来完成；但大湾区内律所多有合作的愿景。
- 香港法律执业者在大湾区具有熟悉境外法律和习惯、英语流利、具有国际业务网络等优势，获得内地法律行业从业者的好评；同时，香港法律执业者也面临着不熟悉内地环境、收费相对较高、在沟通上存在困难等相对劣势。

香港法律执业者在大湾区的发展前景与策略分析

- 国家政策与香港金融市场的活力为法律执业者带来新机会，香港法律行业在大湾区存在市场机遇与拓宽业务的空间。
- 应当鼓励三地律师互相交流、增进了解，利用湾区现有法律服务业合作政策积极推进合作，创新合作运行模式，主动推动执业方式与行业监管衔接等促进粤港澳大湾区法律服务业合作共赢。

一、大湾区的宏观环境

新时代新征程上，香港法律执业者谋求在大湾区更好发展必须深化对建成国际一流湾区重大意义的认识，准确把握重要地位和独特优势。大湾区是我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，在全国新发展格局中具有重要战略地位。2023年4月10日至13日习近平总书记在广东考察时强调，“大湾区在全国新发展格局中具有重要战略地位”，要“使大湾区成为新发展格局的战略支点、高质量发展的示范地、中国式现代化的引领地”。¹

1.1 大湾区竞争实力日趋强劲

大湾区是习近平总书记亲自谋划、亲自部署、亲自推动的重大国家战略。自《粤港澳大湾区发展规划纲要》颁布以来，大湾区建设利好频出。近年来，大湾区在民生合作推进、软硬环境对接、科创金融互促、重大合作平台建设及人员要素流动等方面获得长足发展，大湾区发展从全面协同转入深度融合，竞争实力日趋强劲。²

1.1.1 大湾区经济成为全球经济发展的重要增长极

粤港澳统计部门在2023年第一季度相继公布2022年经济数据。数据显示，2022年大湾区经济总量超13万亿元人民币（以下简称“元”，后面均采纳该单位），综合实力显著增强，朝着建成国际一流湾区和世界级城市群的既定目标加速前进。

《粤港澳大湾区发展规划纲要》印发4年多，交出一份沉甸甸的成绩单：广东省统计局数据显示，2022年大湾区内地9市地区生产总值104,681亿元；香港特区政府统计部门公布的数据显示，香港实现地区生产总值28,270亿港元，按2022年平均汇率折算，约24,280亿元；澳门特区政府公布的数据显示，澳门实现地区生产总值1,773亿澳门元，约1,470亿元。由此，大湾区经济总量超13万亿元。³

1 郑贤操：《把握粤港澳大湾区发展新定位 成为新发展格局的战略支点（专题深思）》，载人民网，2023年9月5日，<http://theory.people.com.cn/n1/2023/0905/c40531-40070708.html>

2 任志宏，钟韵：《从全面协同走向深度融合——2021～2022年粤港澳大湾区的建设与发展》，载《粤港澳大湾区建设报告（2022）》2023年4月版，第36页。

3 《粤港澳大湾区经济总量突破13万亿元人民币》，载新华社2023年3月22日，https://www.gov.cn/xinwen/2023-03/22/content_5747768.htm

大湾区正展现大前景、大空间。2023年11月8日在广州举行的2023大湾区全球招商大会上，达成投资贸易项目859个，总金额2.2万亿元。加上去年的首届大湾区全球招商大会达成的2.5万亿元投资，大湾区仅这两届全球招商大会就吸引了近5万亿元投资。⁴

作为全球经济发展的重要增长极，大湾区经济拥有多元化的产业结构，并已经成为世界经济发展趋势的重要风向标和温度计。根据《2021年〈财富〉世界500强排行榜》，2021年的世界500强企业中，大湾区首次超越纽约湾区，上榜企业数量扩展至25间。统计数据显示，过去5年多来，广东实际到资超1亿美元的大项目超250个，实际外资超800亿美元，巴斯夫、埃克森美孚等重大项目进展顺利。截至目前，广东累计设立外商投资项目超过31万个，实际利用外资5,700亿美元。世界500强企业中，有350间在粤投资布局。⁵大湾区城市实力、科技实力、社会发展实力大增，越来越多的属性比肩世界三大湾区。例如，根据最新发布的《世界湾区发展指数研究报告（2023）》，通过指数综合评价测算，从生活质量维度来看，深圳综合评分排名第一，香港和广州次之，表明大湾区拥有十分优秀的生活质量，尤其是港口发展方面，这是大湾区城市独特的优势。⁶

1.1.2 城市实力与地区经济影响力逐步上升

2023年10月，国务院批复原则同意《广东省国土空间规划（2021—2035年）》（以下简称“《规划》”）。《规划》中提到“将珠三角建设成为世界一流城市群，打造具有全球竞争力的现代产业高地”，并“以珠三角港口集群为核心，发挥大湾区引领带动作用，构建完善的海陆通道网络”。

2021年，大湾区有5个城市进入GDP万亿元俱乐部，地区经济影响力持续上升。其中，继上海（2017年）、北京（2018年）之后，深圳成为国内第三个地区GDP超过3万亿元的城市。此外，2021年东莞市地区生产总值为1.08554万亿元，成为广东省继广州（2010年）、深圳（2011年）、佛山（2020年）之后，第四个GDP超万亿元的城市。⁷

在《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》⁸中，把“培育若干具有国际竞争力、影响力的综合性国际消费中心城市，带动形成一批辐射周边国家和地区的特色

4《粤港澳大湾区成全球最具前景增长极之一》，载中国经济网，2023年11月14日，
http://district.ce.cn/newarea/roll/202311/14/t20231114_38790725.shtml

5《粤港澳大湾区成全球最具前景增长极之一》，载中国经济网，2023年11月14日，
http://district.ce.cn/newarea/roll/202311/14/t20231114_38790725.shtml

6陈能军，胡悦：《2022~2023年度世界湾区发展指数分析报告》，载《世界湾区发展指数研究报告（2023）》，2023年12月版。

7任志宏，钟韵：《从全面协同走向深度融合——2021~2022年粤港澳大湾区的建设与发展》，载《粤港澳大湾区建设报告（2022）》2023年4月版，第36页。

8《中华人民共和国商务部“十四五”商务发展规划》，
<http://images.mofcom.gov.cn/zhs/202107/20210708110842898.pdf>

化区域性国际消费中心城市”列为做强内需和推进国内国际双循环相互促进的新发展格局的重要环节。大湾区作为首批建设国际消费中心城市所在的重要经济区域之一，在促进资源国内外双向流动，推动形成高水准的对外开放格局等方面发挥巨大作用。⁹

大湾区提升产业链供应链韧性和安全水准，保持较强经济增长韧性，推动畅通国内大循环，实现国内国际双循环相互促进，将会在全国范围产生重要示范作用，带动周边地区，推动加快构建新发展格局。

1.2 以“合作区”建设推动大湾区深层次规则衔接

2017年7月1日，习近平总书记在香港亲自见证国家发展改革委与粤港澳三地政府共同签署《深化粤港澳合作 推进大湾区建设框架协议》，这意味着中国将从国家层级推动大湾区发展。继2019年2月中共中央、国务院印发《粤港澳大湾区发展规划纲要》后，2021年9月，中共中央、国务院又接连印发《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》和《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》¹⁰，标志着大湾区建设向纵深推进。

1.2.1 前海深港现代服务业合作区与横琴粤澳深度合作区建设

前海深港现代服务业合作区与横琴粤澳深度合作区建设都是建设推动大湾区深层次规则衔接的重要环节。开发建设前海深港现代服务业合作区是支持香港经济社会发展、提升粤港澳合作水准、构建对外开放新格局的重要举措。横琴粤澳深度合作区建设是丰富“一国两制”实践的重大部署，是为澳门长远发展注入的重要动力，有利于推动澳门长期繁荣稳定和融入国家发展大局。习近平总书记在深圳经济特区建立四十周年庆祝大会上发表讲话，指出深圳是大湾区建设的重要引擎，要求深圳积极作为深入推进大湾区建设，以及加快横琴粤澳深度合作区建设。并充分运用粤港澳重大合作平台，吸引更多港澳青少年来内地学习、就业、生活。¹¹

前海深港现代服务业合作区（扩区后）2021年全年地区生产总值1,755.7亿元，税收收入（扩区后）增长13.7%，关区进出口总额增长20.3%；新推出75项制度创新成果、累计达685项，新增7项改革试

⁹《首批国际消费中心城市花落五地》，载中国政府网，2021年8月17日，

https://www.gov.cn/xinwen/2021-08/17/content_5631627.htm

¹⁰《行政长官欢迎前海计划和横琴计划的颁布》，

<https://www.info.gov.hk/gia/general/202109/06/P2021090600594.htm?fontSize=1>

¹¹《习近平：加快琴粤澳深度合作》，载中华人民共和国商务部，2020年10月15日，

<http://www.mofcom.gov.cn/article/i/jyjl/j/202010/20201003008052.shtml>

点经验面向全国复制推广，累计达 65 项。特别是《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》发布后，2022 年 9 月，深港首次联合发布“支持前海深港风投创投联动发展十八条措施”；2023 年 2 月，中国人民银行等五部门联合发布“前海金融 30 条”，深圳就此推出“115 条”细化措施，在深港民生金融、跨境金融和金融对外开放等实现突破，推动以深港账户通、汇款通、融资通、贸易通、金融服务通、跨境理财通“六通”为代表的深港金融合作新格局加速形成。数据显示，前海深港国际金融城自 2021 年 10 月启动以来，已招引 312 间金融机构，其中港资外资 82 间。前海自由贸易账户（FT）跨境收支规模超 4,648 亿元，与香港发生的跨境收支占比 82.1%，金融业对外开放的力度不断加大。¹²

“港资港法港仲裁”是中央政府在指定区域内的法律服务创新，意在加强内地和香港、澳门经济的融合发展。2021 年，前海推动选择香港仲裁机构进行仲裁事宜，拟全面实现“港资港法港仲裁”。香港特别行政区政府时任律政司司长、资深大律师郑若骅对前海先行先试“港资港法”，突破性允许现时在前海合作区注册的港资企业在没有“涉外因素”情况下选用香港法律作为民商事合同适用法，非常赞赏。¹³香港律政司会继续积极争取在大湾区实施“港资港法港仲裁”，期望在不久的将来，当民商事合同一方为港资企业时，合同各方在没有“涉外因素”下仍可自由约定选用香港法律作为合同适用法，并在争议解决条款中可以指定香港为仲裁地，从而为有关方面提供更多合同适用法及争议解决的选择，有利于大湾区建设市场化法治化国际化营商环境。¹⁴截至 2023 年，大湾区国际仲裁中心来自港澳地区的百余名仲裁员受聘，推动实现“港资港法港仲裁”的同时，也提升了前海法律事务对外开放水准。全国 14 间粤港澳联营律所中 9 间落户前海，可为企业和居民提供涵盖司法、调解、仲裁、公证等全链条服务。¹⁵

横琴地区生产总值数据也十分亮眼，GDP 增速明显高于全国和广东、珠海的平均水准，达到 454.6 亿元，同比增长 8.5%，外贸进出口额完成 314.7 亿元，同比增长 53.3%。2021 年 1 至 12 月，固定资产投资额同比增长 12.9%。过去两年来，横琴粤澳深度合作区聚焦“四新”战略定位，大力发展科技研发和高端制造、中医药等澳门品牌工业、文旅会展商贸以及现代金融产业“四大产业”，实现特色产业增量提质。截至 2023 年上半年，横琴合作区规模以上“四新”产业营收近 80 亿元，同比增长 29.9%；截至 8 月，合作区实有澳资企业 5,763 户，较挂牌前增长 23.5%。¹⁶ 2023 年 2 月以来，为了更好地构建促进澳

12 《香港 2023 施政报告 8 次提及前海，重点着墨“深港合作”》，载粤港澳大湾区门户网，2023 年 11 月 1 日，
http://www.cnbayarea.org.cn/homepage/ttdt/content/post_1138197.html

13 《前海拟全面实行“港资港法港仲裁”》，载香港中联办网站，转载自《南方日报》，2021 年 12 月 17 日，
http://www.locpg.gov.cn/jsdt/2021-12/17/c_1211490669.htm

14 《积极争取湾区实施港资港仲裁》，载香港政府新闻网，2021 年 11 月 23 日，
https://sc.news.gov.hk/TuniS/www.news.gov.hk/chi/2021/11/20211123/20211123_130055_221.html

15 《广东公共法律服务》，载广东政务服务网，2023 年 3 月 13 日，<https://gd.12348.gov.cn/>

16 《横琴合作区产学研模式转化更多科研成果，澳人澳企拥有更广阔发展空间》，载 21 世纪经济报道，2023 年 11 月 9 日，
<https://www.163.com/dy/article/IJ48JU9G05199NPP.html>

门经济适度多元发展的市场准入体系和市场环境，《横琴粤澳深度合作区发展促进条例》¹⁷、《关于支持横琴粤澳深度合作区放宽市场准入特别措施的意见》¹⁸等一系列重磅政策密集出台，进一步推动琴澳两地规则衔接、机制对接和要素互联互通，为合作区建设注入强大动力。¹⁹根据2023年12月21日经国务院批复同意，国家发展改革委印发的《横琴粤澳深度合作区总体发展规划》，琴澳一体化发展体制机制更加完善，琴澳要素流动自由便利，在合作区就业的澳门居民约8万人、居住的澳门居民约12万人，“四新”产业有力支撑澳门产业多元发展，合作区促进澳门经济适度多元发展的战略目标基本实现。²⁰

1.2.2 “湾区通”工程促进三地经济运行的规则衔接和机制对接

在大湾区，“湾区通”工程正在稳步推进。超级工程跨海穿洋，连通珠江口东西两侧城市群；机场扩建，大湾区世界级机场群建设备受瞩目；“湾区通办”，大湾区身份认证等资讯资源共用互认。“硬联通”、“软对接”，大湾区的生产要素流动和人员往来正日益便利。²¹广东省委十二届七次全会提出，要以“湾区通”工程为抓手，着眼全域选准切口，围绕群众密切关注的交通、通信、食品安全等民生问题积极作为、率先突破，推动三地规则衔接不断取得实质性进展。一项项大湾区互联互通民生举措的出台，推动粤港澳三地规则衔接、机制对接不断深化，助力大湾区提升一体化水准。²²

深圳携手大湾区多地创新实施的“大湾区组合港”项目，将深圳港口货源腹地纵深拓展至珠三角内河沿线码头，传统转关模式被精简为“一次申报、一次查验、一次放行”，大湾区港口群一体化发展再上新台阶。“澳车北上”政策2023年1月1日实施后，首月注册人数已超过2万人，粤澳两地人员车辆往来更加便利，助推大湾区内生产和创新要素快速流动，有效增强了大湾区港口群的国际竞争力。

17 《横琴粤澳深度合作区发展促进条例》，载投资香港，2023年2月8日，

<https://gba.investhk.gov.hk/en/supporting-policies/regulations-promoting-development-guangdong-macao-depth-cooperation-zone-hengqin/>

18 《政务司司长出席有关 GBA 发展主题的新闻发布会（附有照片 / 视频）》，载 ISD，

<https://www.info.gov.hk/gia/general/202312/28/P2023122800297.htm?fontSize=2>

19 《国务院新闻办就粤港澳大湾区建设有关情况举行发布会》，载国务院新闻办网站，2023年12月28日，

https://www.gov.cn/lianbo/fabu/202312/content_6923316.htm

20 《横琴粤澳深度合作区总体发展规划对外发布》，载新华社，2023年12月21日，

https://www.gov.cn/lianbo/bumen/202312/content_6921762.htm

21 《港澳大湾区加速“硬联通”与“软对接”》，载中国政府网，2021年8月19日，

https://www.gov.cn/xinwen/2021-08/19/content_5632257.htm

22 《广东实施“湾区通”工程促进粤港澳规则衔接、机制对接“软”“硬”联通助力提升湾区一体化水平》，载南方日报，2022年5月10日，<https://cagd.gov.cn/v/2022/05/1005.html>

1.3 大湾区律师行业发展现状

1.3.1 大湾区各城市律师服务业发展情况

从改革开放以来，为了促进经济发展，内地九市律师行业快速发展。共建“一带一路”和大湾区建设也为内地九市经济带来新的发展机遇。

(a) 广州律师服务业发展情况

根据 2022 年 4 月广州市律协重磅推出的《2021 年广州市律师行业大数据报告》，广州律师事务所规模化不断加强，专业化不断促进，在穗设立分所显著上升，涉外服务发展良好，粤港澳业务合作扩大。广州有港澳居民律师 55 人，通过大湾区律师执业考试港澳律师 12 人，涉外律师近 1,100 人，并不断提高民商事争议解决服务水准，“一带一路”律师联盟广州中心、广州国际商贸商事调解中心和广州国际商贸法律服务中心入驻广州律师大厦并正式启用。11 间律师事务所在境外设立 17 间分支机构，覆盖全球多个地区，律师服务向境外延伸或与境外法律服务机构衔接的管道和机制更加畅通，形成了多点布局、多线辐射、内承外拓、全程护航的法律服务新优势。²³

(b) 深圳律师服务业发展情况

位于“三种不同法域”交汇地带，深圳前海在全国最早探索跨境法律合作，几乎在立法、司法、仲裁和律所等多领域同步“试验”。从突破性地允许在前海适用域外法审理案件、成立首间深港联营律所，到首创“港区陪审”“港区调解”制度、开展中外律所联营试点，以及允许香港律师以仲裁员、调解员、代理人、专家、证人等五种身份参与前海国际仲裁，前海法治的开放性在全国首屈一指。目前，前海已推出 170 多项法治创新成果，半数以上在全国和省、市复制推广。前海深港国际法务区已引进六大类 182 间法律机构，前海法院适用香港法审理的案件全国第一。2022 年，深圳国际仲裁院受理案件总争议金额高达 1,272 亿元，跃居亚洲第一、全球前三；2023 年以来，该院新受理案件同比增长 43%，涉外案件当事人来源国累计达到 140 个国家和地区。²⁴

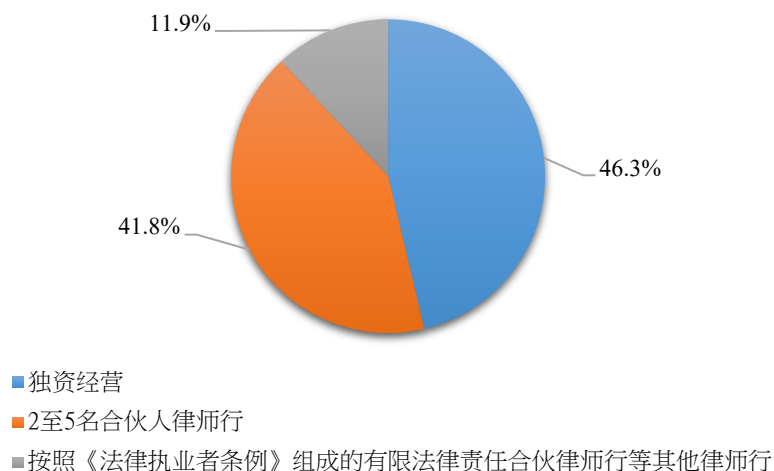
23 《大粤法治：广州律协发布〈2021 年广州市律师行业大数据报告〉》，载广州市律师协会，2022 年 4 月 30 日，
https://www.gz.gov.cn/xw/zwlw/bmdt/ssfj/content/post_8231385.html

24 《香港 2023 施政报告 8 次提及前海，重点着墨“深港合作”》，载粤港澳大湾区门户网，2023 年 11 月 1 日，
http://www.cnbayarea.org.cn/homepage/ttdt/content/post_1138197.html

(c) 香港律师服务业发展情况

香港的门户开放政策，成功吸引来自世界各地的法律人才，丰富了香港法律服务市场的多元性。香港的律师和外地律师人数稳步上升，亦证明法律服务需求不断增加，以配合香港迅速发展成为国际法律服务和争议解决枢纽。²⁵ 根据香港律师会截至 2024 年 2 月 29 日的统计数据，香港持有执业证书的会员共 11,264 位，来自 31 个司法管辖区的注册外地律师共 1,484 位。香港律师行 924 间，其中独资经营占 46.3%，2 至 5 名合伙人的律师行占 41.8%，59 间为按照《法律执业者条例》组成的有限法律责任合伙律师行。在香港注册的内地 / 外地律师行 72 间，其中来自 19 个司法管辖区，14 间为按照《法律执业者条例》组成的有限法律责任合伙律师行。香港律师行与外地律师行（包括内地律师行）在香港联营 29 间。²⁶ 香港国际仲裁中心发布的案件统计数据指出，该机构 2023 年共受理 500 起案件。其中，281 起为仲裁案件，该受案量为过去十年最高。²⁷

香港律师行经营模式



25 《2022 年法律年度开启典礼（2022 年 1 月 24 日）香港律师会会长陈泽铭先生致辞》，
https://www.hklawsoc.org.hk/-/media/HKLS/Press-statement/SC/2022/20220124_SC.pdf

26 香港律师会业界每月统计资料（截至 2024 年 2 月 29 日），
<https://www.hklawsoc.org.hk/zh-CN/About-the-Society/Profile-of-the-Profession>

27 《HKIAC 发布 2023 年数据》，<https://www.hkiac.org/zh-hans/news/hkiac-releases-statistics-2023>

(d) 澳门及其他大湾区城市的律师服务业发展情况

澳门特区的律师制度主要由特区政府颁布的《澳门律师通则》以及澳门特区律师公会颁布的一系列规章制度和行为守则组成，全面规范律师群体的任职资格、权利义务、业务范围、执业形式。²⁸ 在历史上，澳门法律服务业一度被葡萄牙人或出生在澳门的葡萄牙裔垄断。20世纪80年代后，澳门政府开始规范律师服务业，1991年颁布《澳门律师通则》，首次就澳门律师资格确认和执业管理等律师管理制度作出规定。²⁹ 截至2024年4月30日，澳门在澳门律师公会官方网站公布的律师共447位，实习律师173位，律师事务所共103间。2023年9月6日，南方财经获悉，截至2023年8月31日，横琴粤澳深度合作区已经聚集律师事务所22间、律师332名，其中引进联营律师事务所5间、港澳律师47名。合作区成立后，律师事务所和律师分别增加100%和49.5%，当中，澳门律师增加65%。³⁰

东莞、佛山、惠州、珠海、中山、江门和肇庆等市也不断发力，在加快建设涉外法律服务机构、搭建涉外法律交流合作平台、发展壮大法律服务队伍等方面获得突出成果。

1.3.2 大湾区法律服务市场一体化建设进程

律师是法治社会的重要标志，更是现代社会开放运行不可或缺的社会纽带。国家商务部与香港、澳门特区政府代表分别在2019年11月签订《〈内地与香港/澳门关于建立更紧密经贸关系的安排〉服务贸易协议》的修订协议（《CEPA修订协议》）³¹，达成了进一步开放服务业市场和更新关于便利服务贸易的承诺，降低了港澳企业 and 专业人士进入内地市场的门槛。

自国务院办公厅发布《香港法律执业者和澳门执业律师在大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法》已逾三年。试点工作开展以来，在各方面的密切配合下，各项工作平稳有序推进。截至2023年11月23日，已顺利举办3次大湾区律师执业考试，1,500多名港澳律师报名参加考试，其中372名港澳律师已经领取了大湾区律师执业证书。³² 该办法对于促进大湾区建设，发挥香港法律执业者和澳门执业律师的专业作用，打破粤港澳三地律师行业交流合作的障碍，深化三地在法律领域的联系合作，推动大湾区高端法律服务业的发展，提升大湾区律师的整体国际竞争力具有重要意义。

28 郭跃文，王廷惠，任志宏：《粤港澳大湾区律师行业发展报告》，载《粤港澳大湾区建设报告（2022）》2023年4月版。

29 李可：《GATS框架下粤港澳法律服务自由化问题浅析》，载《澳门法学》2013年第7期。

30 《法眼看横琴：澳门律师增65%，涉澳法治创新更深入》，载21财经，2023年9月6日，

<https://m.21jingji.com/article/20230906/herald/7918155f307d32408a4a74c58164f9ce.html>

31 《更紧密的经济伙伴关系安排》，香港律政司（第16点），https://www.doj.gov.hk/en/mainland_and_macao/cepa.html

32 《司法部：研究细化港澳律师大湾区内地执业试点配套措施机制》，载粤港澳大湾区门户网，2023年11月23日，

https://www.cnbayarea.org.cn/news/focus/content/post_1142365.html

粤港澳联营律师事务所是大湾区法律服务市场一体化建设的重大实践。截至 2024 年 4 月 30 日，广东省共有 20 间合伙联营律师事务所，分别位于深圳、广州、东莞和珠海。

广东省合伙联营律师事务所数量	
城市	合伙联营律师事务所数量
1. 深圳	10
2. 广州	4
3. 东莞	1
4. 珠海	5
共计：	20

数据来源：广东法律服务网³³

1.3.3 大湾区律师服务行业发展机遇与挑战

大湾区律师服务行业发展前景广阔。一方面，大湾区律师服务行业拥有党中央大力政策支持，为大湾区律师服务行业的迅速发展提供政策保障。广东省司法厅律师工作管理处处长黄婷在 2023 年 10 月的采访中承诺，广东省司法厅将持续加强执业保障。联动多部门，专门发函省法院、省公安厅等 11 间省直单位，全方位保障大湾区律师执业权利；配合司法部、香港中联办、香港律政司举办多场专题政策宣介会，联合大湾区内地九市举办全省执业推介会；邀请大湾区律师参与各类座谈、调研和论坛活动等，搭建与市场主体、政府部门的交流合作平台，不断提高社会知晓率。³⁴ 另一方面，“一带一路”建设将

³³ 《广东公共法律服务》，载广东法律服务网，2024 年 6 月 1 日，

<https://gd.12348.gov.cn/jsp/web/legalservicerces/legalserviceorg.jsp?fwOrgType=100&flag=org>

³⁴ 广东司法行政：《大湾区律师执业和管理情况如何，本文“港”清楚》，2023 年 10 月 11 日，

http://sft.gd.gov.cn/sfw/xwdt/sfxz/content/post_4266023.html

为大湾区涉外法律服务创造广阔的市场前景。2023年11月15日，2023“一带一路”和大湾区涉侨法律服务交流会在广州举行。在采访中，全国人大常委会澳门特别行政区基本法委员会委员、澳门法学协进会会长李焕江表示，随着大湾区的发展以及对国际市场的不断深入，对既了解内地法律也了解境外法律的复合型法律人才的需求不断增加。作为首批获颁大湾区律师执业证的香港律师，何君尧表示，大湾区律师不仅可以为大湾区服务，也可以以此为平台，为全球的海外侨胞提供法律服务。³⁵

大湾区律师服务行业发展也面临巨大挑战。首先，为保证大湾区法律服务市场一体化建设的有序推进，内地九市法律服务的国际竞争力仍有待提升。要加大力度支持中国律师“走出去”，加快建设国际一流律师事务所。持续提升仲裁和商事调解机构国际影响力，树立涉外法律服务品牌形象。要以打造具有高度公信力、竞争力的区域或国际仲裁品牌作为支撑点，全面提升商事仲裁整体实力、国际公信力和影响力。其次，要进一步提升内地九市的涉外法律人才培养，打造高素质涉外法律服务队伍。根据广东省司法厅截至2023年7月的统计数据，广东省作为全国第一律师大省，律师人数将近7.4万名。其中，仅98名领军人才入选司法部“全国千名涉外律师人才库名单”。³⁶大湾区需要坚决贯彻落实习近平总书记关于培育一批国际一流的仲裁机构、律师事务所的重要指示精神，按照《法治中国建设规划（2020—2025年）》要求，推动建设一支高素质涉外法律服务队伍、建设一批高水准涉外法律服务机构。最后，大湾区律师服务行业要加强自我监管和互动交流。时任香港律师会会长陈泽铭律师指出，业界的自我监管，对支持律师在履行其专业和法律角色时所需的独立性，十分重要。³⁷同时，受到区域限制，粤港澳三地律师交流互动和合作发展模式仍有待创新。在实际经营中，部分在大湾区经营的联营律师事务所在业务合作发展上遇到了一定的困难，存在“联营”有名无实的情况。改善合作交流机制，需要完善落实广东省律师协会副会长陈方在接受采访时提到的发挥好大湾区律师协会联席会议制度的作用；打造大湾区专业品牌的系列活动；推进大湾区律友计划；搭建大湾区律师网，推介港澳律师名录；开展常态化的互派专业交流等活动，推动大湾区合作沟通机制多元化发展。

35 《为侨服务注入“法治力量”，2023“一带一路”和粤港澳大湾区涉侨法律服务交流会在广州举行》，载羊城晚报·羊城派，2023年11月15日，https://www.sohu.com/a/736646265_120046696

36 《广东省司法厅：积极打造涉外法律服务高地 助力广东高水平对外开放》，载广东省司法厅，2023年7月17日，http://sft.gd.gov.cn/sfw/xwdt/sfxz/content/post_4219418.html

37 《2022年法律年度开启典礼（2022年1月24日）香港律师会会长陈泽铭律师致辞》，https://www.hklawsoc.org.hk/-/media/HKLS/Press-statement/SC/2022/20220124_SC.pdf

二、香港法律执业者在大湾区的发展现状和合作基础

2.1 香港法律执业者的发展现状

2.1.1 香港律师事务所基本情况

(a) 成立年份

在调研律所中，成立于 2010 年之前的香港律所占 58%，最早成立于 1863 年。相较内地律所，香港律所成立较早，2005 年香港律所已达 688 间，³⁸ 可见香港法律市场更为成熟。

(b) 人数以及人员构成

根据 2023 年的调查资料，926 间律所中，独资经营的律所占 46.4%，41.5% 的律所拥有 2 至 5 名合伙人，5.5% 的律所拥有 6 至 10 名合伙人，4.9% 的律所有 11 至 20 名合伙人，仅有 1.7% 的律所合伙人达 20 名及以上。根据香港律师会统计资料，³⁹ 截至 2024 年 2 月 29 日，香港共有 924 间律师事务所，其中独资经营的占 46.3%，2 至 5 名合伙人的律所占 41.8%，包含 59 间按照《法律执业者条例》组成的有限责任责任合伙律师事务所。

在调研的 53 间香港律所中，独资经营的律所占 20.8%，拥有 2 至 5 名合伙人的律所占 32.1%，拥有 6 至 10 名合伙人的律所占 20.8%，有 11 至 20 名合伙人的律所占 5.7%，20 名以上合伙人的律所占 18.9%。⁴⁰ 除合伙人之外，大部分律所包括 1 至 5 名顾问和助理律师，7.6% 的律所超过 20 名顾问，22.6% 的律所拥有 20 名以上的助理律师。58.5% 的律所不含外地律师，15.1% 的律所有 20 名以上的外地律师。

以上资料说明大部分香港律师事务所规模较小，人员组成精简。也存在部分律所颇具规模，人员构成复杂，这类律所往往所涉业务广泛，业务来源地遍布各地。

38 香港律师会二零零六年年报之审查及纪律常务委员会报告，

https://www.hklawsoc.org.hk/-/media/HKLS/pub_c/annual_report/2006/report6.pdf?rev=f364411916e1461aa8e7e8ea24ba7415

39 律师行业之概况，<https://www.hklawsoc.org.hk/zh-CN/About-the-Society/Profile-of-the-Profession>

40 其中，有一间律所未填写该问题，故资料总和不足百分之百。

2022 年及 2023 年律师事务所的规模和实习律师的人数

律所规模	律所的数量		实习律师的数量	
	2023	2022	2023	2022
独资经营	430	436	66	80
2 至 5 名合伙人	384	386	276	321
6 至 10 名合伙人	51	48	174	179
11 至 20 名合伙人	45	47	287	308
20 名以上合伙人	16	14	245	237
总计	926	931	1,048 [#]	1,125 [*]

不包括在政府任职的 26 名和在公司内部任职的 4 名

* 不包括在政府任职的 24 名和在公司内部任职的 4 名

资料来源：香港律师会

2.1.2 香港律师事务所主要业务情况

(a) 业务类型广泛，以民商事案件为主

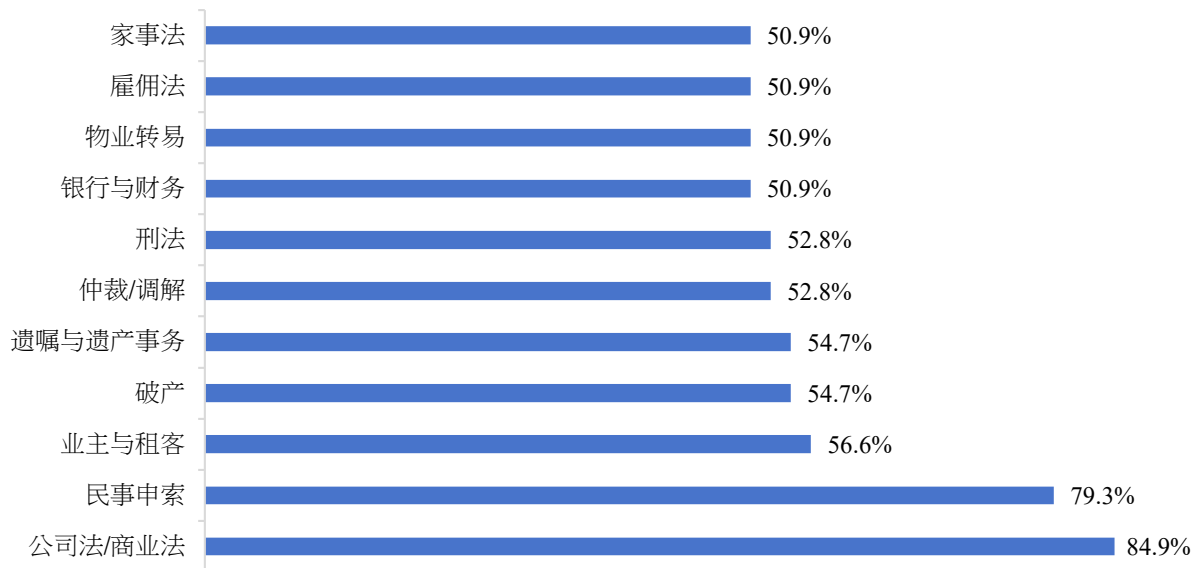
根据调查问卷，受访香港律所业务性质兼具诉讼与非诉。受访律所问卷显示，37.7% 律所业务类型以诉讼为主，非诉为辅；39.6% 则以非诉为主，诉讼为辅；仅有 7.6% 和 15.1% 全部为诉讼或全部为非诉。同时，香港律师事务所业务范围广泛，业务构成上以民商事案件为主。其中，业务数量最多的业务类型依次为：

- (1) 公司法 / 商业法 (84.9%)⁴¹；
- (2) 民事申索 (79.3%)；
- (3) 业主与租客 (56.6%)；

41 问卷中该题为多选题，统计结果相加大于百分之百。表示有 84.9% 的受访律所业务涉及公司法 / 商业法，以下同理。

- (4) 破产（54.7%）、遗嘱与遗产事务（54.7%）；
 (5) 刑法（52.8%）、仲裁 / 调解（52.8%）；
 (6) 雇佣法（50.9%）、家事法（50.9%）、银行与财务（50.9%）、物业转易（50.9%）。

受访香港律所主要业务类型



在谈及收入最多的业务类型时，23.5% 的律所表示公司法 / 商业法⁴² 为其收入最多的业务，17.6% 的律所认为民事申索业务收入最多，少部分律所（9.8%）则选择了物业转易。

(b) 内地法律服务业务有待发展

值得注意的是，内地法律服务这一业务类型占比 32.1%，有少量（4%）受访律所将其列为收入前三的业务类型。同时，近一半的律所内地和海外收入来源超过 50%，这些律所都具有一定数量的外地律师。

这一现象说明内地当事人倾向选择香港律所代理涉外案件，内地市场对部分香港律所具有巨大吸引力。但通过调研资料得知，大部分律所收入来源主要为香港，未开拓内地市场业务。部分律所兼具内地、香港以及海外三部分的业务收入，只有少量律所收入来源主要在内地。

⁴² 根据调研，有 23.5% 的香港律所将其列为收入第一的业务类型，以下同理。

2.2 香港律所与大湾区律所的合作现状

2.2.1 香港律所在大湾区的业务现状

(a) 业务类型集中，竞争优势明显

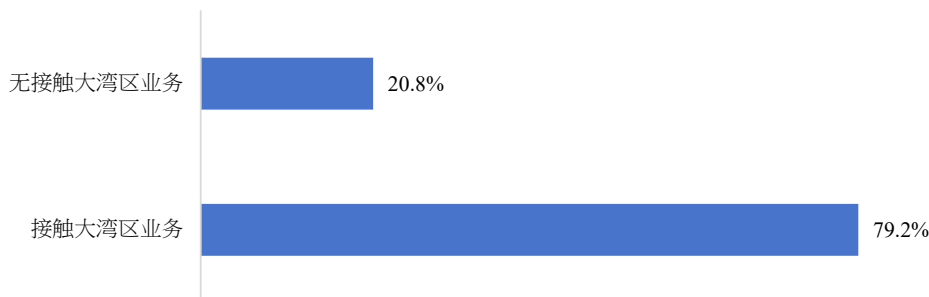
据香港律师会统计⁴³，截至2024年4月30日，目前共有88间香港律所在内地设立代表机构，其中有20间律所在大湾区设立代表机构，多集中于广州、深圳和珠海。可见，香港律所目前在积极推进大湾区业务。

在所涉大湾区业务类型方面，根据受访律所问卷，20.8%的律所表示没有接触过涉及大湾区的业务。近一半（49.1%）代理过大湾区客户在香港的诉讼案件，41.5%的律所涉及中国委托公证人服务，35.9%的律所处理过大湾区涉外交易，34%的律所为大湾区客户办理过香港或海外公司成立手续以及遗产承办，32.1%的律所为大湾区客户担任常年法律顾问。另外，还有近三成的律所帮助大湾区企业上市或引进外资、开展尽职调查等。仅有7.6%的律所有大湾区利润转移、税务计划业务及移民或海外留学签证业务，9.4%的律所处理过大湾区的劳动纠纷，未有受访律所涉及内地税款及汇款的清算业务。

可见香港律所在大湾区的业务主要集中于跨境争议解决以及涉外商事活动，原因在于香港律师在这些业务方面具有竞争优势。有77.4%的律所受访者认为香港律所在大湾区的竞争优势在于英语流利，便于处理涉外事务，66.1%认为在于从业人员素质高、业务熟练，还有近60%受访者认为熟悉境外法律和普通法制度为香港律师的优势。

在大湾区企业受访者中，所有受访者都与香港律师有不同程度的接触，其中33.3%的企业与香港律师接触频繁。受访者倾向于在香港、海外以及跨境法律事务方面选择香港律师。关于选择香港律师进行法律服务的原因，95%的受访者认为香港律师更加熟悉境外法律和习惯，65%表示香港律师能够提供跨境法律服务。

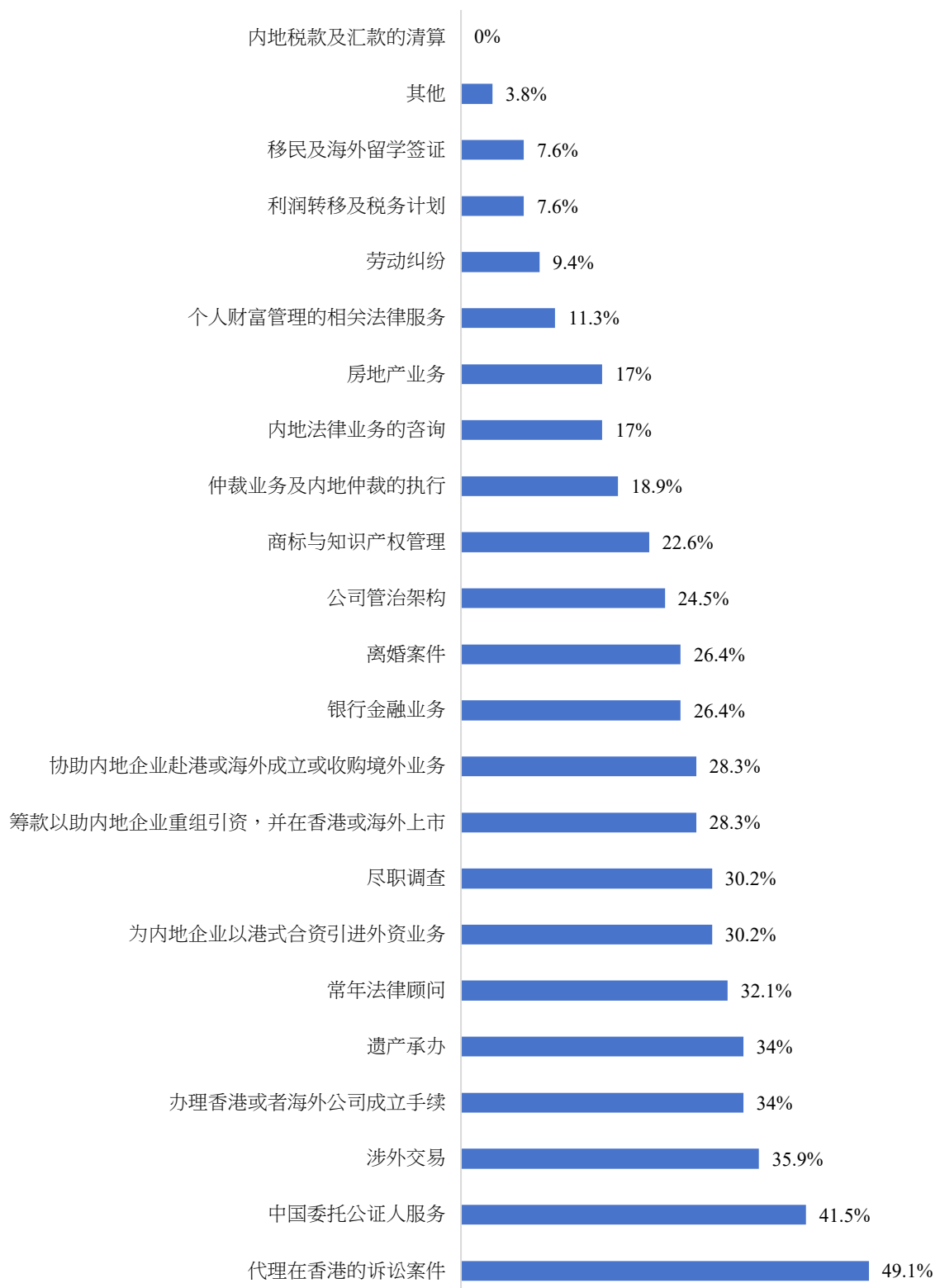
受访香港律所是否有接触大湾区业务



43 香港律师行驻内地代表机构，

<https://www.hklawsoc.org.hk/zh-HK/Serve-the-Public/The-Law-List/Representative-Offices-of-Hong-Kong-Law-Firms-in-the-Mainland>

受访香港律所在大湾区业务



(b) 业务宣传途径有限

在调研过程中，发现大湾区企业多通过熟人介绍、律协引荐的方式认识香港律师，而网络宣传、媒体报导等方式存在空白。对于此前未积累内地客源的香港律所而言，互联网宣传路径的缺失不利于拓展内地业务，增加曝光度。

(c) 两地环境差异阻碍业务开展

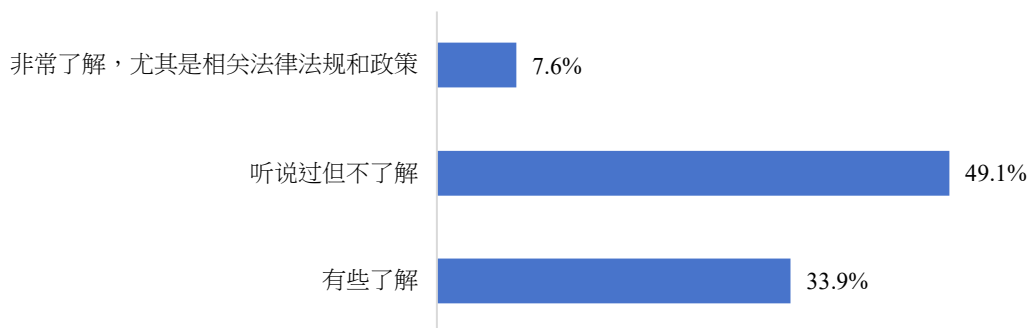
调研资料显示，香港律师不熟悉内地环境是拓展内地业务的主要障碍。首先，两地在法律体系上存在差异，香港律师不熟悉内地诉讼程序与法律政策，影响业务处理的熟练程度。其次，两地语言环境不同，语言隔阂增加了沟通成本。如前所述，虽然香港律师可使用英语作为工作语言，这一优势是内地当事人选择香港律师处理涉外案件的考虑因素，但普通话在与客户沟通交流中的重要性也不容忽视。最后，两地律师制度不同，收费标准不一，部分企业表示香港律师按小时收费的标准不利于企业控制成本，81.8%的受访者认为香港律师的收费相对较高是其不选择香港律师的原因。

2.2.2 香港法律执业者对大湾区法律服务合作的认识

(a) 对粤港澳大湾区法律服务业概况的了解程度

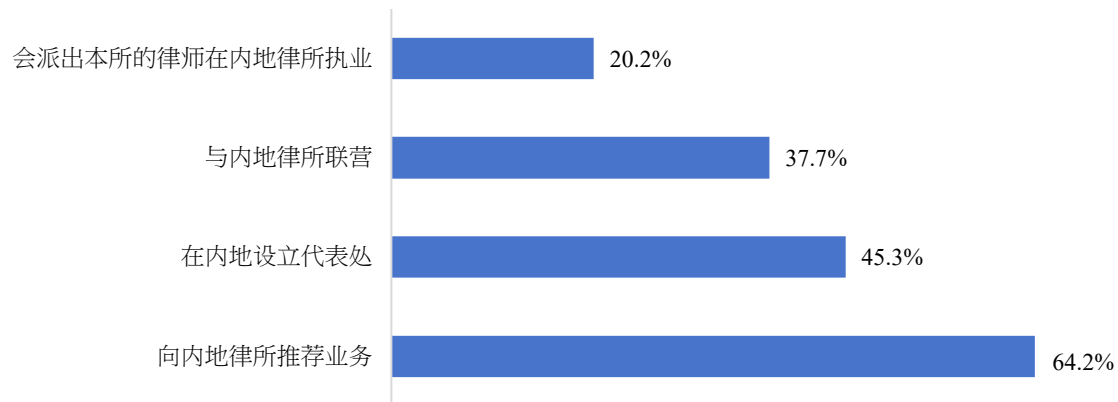
在总数为 53 份的问卷收集结果显示，只有 7.6% 的香港律师非常了解粤港澳大湾区法律服务业，尤其是法律执业者合作的相关法律法规和政策，大部分（49.1%）是听说过但不了解或者有些了解（33.9%）。

香港律师对粤港澳大湾区法律服务业概况的了解程度



关于开展内地业务的方式，过半数（64.2%）的人是向内地律所推荐业务的方式，其余大多数是在内地设立代表处（45.3%）或者与内地律所联营（37.7%），少数（20.2%）会派出本所的律师以大湾区律师的身份在内地律所执业。

关于开展内地业务的方式



(b) 香港律所在粤港澳大湾区设立办事处与内地律所联营的困难

有 39.6% 的香港律师对内地法律业务的运作缺乏了解。35.9% 的香港律师认为设立办事处与内地律所联营意义不大，通过其他合作方式可以达到同样效果。部分（33.9%）认为是律所规模太小没有设立的可能性，还有一些认为（30.2%）在粤港澳大湾区开设办事处或者联营的运营成本过高。24.5% 的香港律师提到，考取大湾区资格的香港律师需要注销代表处的执业证或合伙联营律师事务所的港澳律师工作证，故不愿设立办事处与内地律所联营，还有些律师（26.4%）认为内地的法律服务业开放程度不足。

对于合伙联营各方出资额不得少于 500 万元的规定，52.8% 的人认为规定合理，43.4% 的人认为规定过高。关于“不得受理、承办涉及内地法律适用的刑事诉讼法律事务”的看法，79.3% 的香港律师认为合理，18.9% 人为规定过窄，并建议考虑逐步放宽至内地其他城市，以协助其他城市涉外法律业务发展。

(c) 关于大湾区法律执业资格考试的认识

就大湾区法律执业资格考试的报考条件，大部分人认为规定合理（83.1%）；少数人（13.2%）认为过严，理由是正式执业后的年限要求过高，建议降低年限要求以便初级律师在大湾区执业；一人认为过宽，理由是门槛过低，形成供过于求，恶性竞争，不利于可持续发展。

就大湾区律师考试的考核方式，若将其设置为类似内地的司法考试，即卷一考客观题，卷二主观题，则有 62.3% 认为难度合理，建议命题根据考生的需要提供英文版本。但有 30.2% 的香港律师认为难度太高，

或认为主观题没有必要。极少数认为难度太低，建议增加实体法，以便增强对法律制度的认识。

对于香港律师参加大湾区执业考试培训，受访的香港律师建议：（1）多多安排跨境交流活动；（2）延长培训时间，但要分阶段进行；（3）延长通过大湾区考试人员的执业证书申请时间；（4）设计法律讲座和实际案例演练的培训环节，以模拟并熟悉相关法律法规的实际实施情况；（5）以非停产停闭形式进行集中培训，提供互动性更强的实体课程而非在线课程。

当问及是否愿意派本所的律师参加粤港澳大湾区律师考试时，60.4%的香港律师表示乐意参与，理由是拓宽市场，提升律师素养；潮流使然，对于年轻律师来说能在大湾区执业是很重要的技能。但也有37.7%不参与，理由包括但不限于备考时间不足，纯汉语考试环境存在语言障碍，暂无拓宽市场的计划亦或者没有合适人选等原因。

2.3 香港法律执业者在大湾区的合作基础分析

2.3.1 存在法律服务合作的政策基础和客观条件

(a) 促进大湾区法律服务行业发展的综合政策支持

2023年1月30日中华人民共和国司法部发布第2号公告“2023年粤港澳大湾区律师执业考试公告”。2023年9月28日，国务院办公厅作出《关于印发〈香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法〉的通知》。

香港律师们在受访中呈现出期待与内地政府和行业协会建立联系的倾向。通过获取市场资讯和政策动态，便于建立与内地企业的战略合作，稳固在内地法律市场的立足点。

关于政策支持，香港律师们存在不同的偏好。就向大湾区拓展业务方面而言，过半数（66.1%）的人支持“完善各地方政府的合作法律基础，指定统一的区际冲突解决方法”，60.3%的人支持“完善大湾区法律人才培养，增加跨区域的法律人才供给”和“更灵活的律所合作方式，如允许香港律所在内地开设法律咨询服务公司”，52.8%的人支持“律所租金优惠或税项优惠”及“完善区际纠纷调解和争议解决机制”。

具体而言，受访的香港律师首先希望在税务计算和律所收入计算方面实现更简易的方法，例如税务申报支援、CPD（持续专业发展）互认、免签来港工作的政策，以及电子化系统的设立等。其次，为了协助大湾区的香港律师更好地融入当地法律工作环境，一个建议是组织参观当地土地注册处、公证处、贸易和商业机构等活动，帮助他们熟悉相关政府部门在法律工作方面的运作。此外，为了解决律师在大湾区设立住宅和物品运输方面的困扰，建议提供租金优惠和税收优惠。最后，为了减轻律师事务所在开办业务方面的经济负担，受访的香港律师提议政府提供低息贷款或其他优惠条件的政策。

对于希望内地政府提供何种开放政策以帮助开展内地业务一问中，受访香港律师提到如下方面：首先，建议英语作为工作语言，便于商务交流；其次，希望简化律师事务所开设的流程，减少相关行政程序，

促进律所的成立；财政方面，香港律师呼吁政府提供更多财政支持，如税收减免，以降低律所运营成本；仲裁方面，提倡香港律师在受香港法律管辖的内地仲裁中的自由参与，减少内地仲裁的限制与门槛。内地从业者来港就业方面，考虑放宽内地律师与香港律师在香港律所的人数比例要求。放宽内地辅助人员来香港律所工作的要求，特别是科技支援人员，文职人员，以减低香港律所的营运成本，另外亦可促进两地人才交流合作。其他方面，提及了推动内地企业聘用香港中小型律所提供法律服务，设立类似香港法律援助计划的办事处，为正当案件的合资格诉讼人提供经济援助等建议。

(b) 多样化的监督管理方式

关于监督和管理粤港澳大湾区中的香港律所与律师，受访者建议由中华人民共和国有关部门进行监管，以确保服务符合国家法规。同时，香港律师仍受香港律师会的规管。为加强国际标准的执行，建议成立特别工作小组，并实施明确的年审安排，同时设立律师协会的委员会，以提高管理监督的效力和行业透明度，确保大湾区法律服务水准达到国际标准。

(c) 法律服务合作的客观条件

首先，在内地设立办事处或与内地律师联营能够带来不少利好。最明显的优势便是加强了与内地律师的联系，在内地设立办事处或与内地律师联营有助于建立定期的沟通管道，以加深与内地律师的合作关系；便于同内地举办法律研讨会、培训课程等活动，促进专业知识的分享与学习。其次，扩大服务范围和客户群，拓展内地业务版块。办事处或者联营的举措，不仅开拓新的服务领域，如内地并购、法律咨询等，以提供更全面的法律服务；更便于香港律所制定市场推广策略，增加在内地市场的曝光率，掌握中国文化和商业礼仪，吸引更多潜在的内地客户；此外，对于习惯将粤语和英文作为工作语言的香港律所，借机建立中文服务团队，确保语言沟通无障碍，提高与内地客户沟通效率。最后，香港律所通过深入了解内地法律市场的特点和趋势，将逐步适时调整业务策略，有利于适应内地法律市场。

2.3.2 充分利用竞争优势，加强沟通交流

(a) 粤港澳大湾区与香港律所优势互助

对于香港律所来说，在粤港澳大湾区设立办事处与粤港澳大湾区律师联营，便于粤港澳大湾区与香港律所交叉推荐业务，探索与内地律师事务所的战略合作，与内地律师事务所建立互惠关系，实现业务共赢。为大湾区律师提供针对性的新型法律服务培训，特别是金融科技，知识产权如艺术品买卖，航运法律方面的培训等。香港律师执业优势在于：具备丰富的专业知识和实践经验，熟悉普通法国家和地区法律法规；具备语言优势，能够与国内外客户进行无障碍的中英文沟通；熟悉国际商业规则，能够为企业提供与国际接轨的法律服务；在内地与国外之间有较强的联系能力，可以作为中间人协调处理涉外法

律事务。

对香港律所与大湾区律所在优势互助的具体领域，过半数的香港律师支持“跨区域争议解决”、“外汇管理及跨境资金流动”、“上市及融资”，其他方面有“知识产权”、“数据与网络安全”、“贸易合规”、“基础设施建设”。

(b) 香港与大湾区律师事务所的多样化合作形式

在实现香港与大湾区律师事务所合作的过程中，受访者建议可以采取多种形式，包括合伙、合资企业或正式协会。采取新的合作营运模式，例如跨行业或集团式有限公司（而非合伙或独资经营）的律所营运模式，以协助律所应对急速的法律市场变化，及达致可持续健康发展。可参考新加坡或其他英联邦地区如澳洲，新西兰等方式。还要有两地律所在案件合作的费用支付的更便利安排。香港与大湾区律师事务所合作双方应当开放地就合作模式达成共识，确定出资比例和责任分配并建立一套明确的合作机制以促进跨区域的培训与合作。

三、合作中存在的问题

大湾区由于社会制度、适用国际条约、立法体制的不同，再加上大湾区合作法律基础薄弱，造成大湾区律师执业者间合作过程中存在一定障碍。本调研报告基于已收集到的资料展开论述。

3.1 香港执业者进驻大湾区执业的阻碍

2020年国务院公布《香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法》（以下简称《试点办法》），通知指出港澳法律执业者满足一定的报名条件后可以参加由司法部组织的有关法律知识培训和考试，考试合格的人员可以获得律师执业证书（大湾区）⁴⁴

3.1.1 香港律所设立办事处与非合伙联营的主要困难

2003年11月，司法部出台了《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》以下简称《管理办法》，2012年进行了最新修改，至今已实施超过10年。管理办法中规定，香港、澳门律师事务所与内地律师事务所联营，不得采取合伙型联营和法人型联营。因此，实践中内地和香港律所的合作主要是非合伙型联营，其涉及到许多行业发展中的问题，诸如配套设施不足、合伙联营准入条件、业务受理范围、律所服务收费、责任分担及监管等。

（a）规章制度限制以及配套设施不足，阻碍非合伙联营发展

关于准入条件方面，对执业律师的认定标准存在差异。一般认为非合伙联营律所合伙人或者负责人必须是律所的执业律师，对内地执业律师的认定相对比较简单，而且易于操作。但对在港澳地区执业律师的认定，需要结合香港标准认定。

（b）律师利益冲突处理不同

律师同时为香港和内地的客户提供服务的行为可能导致潜在的客户利益冲突。香港律师会和香港大律师公会发布了相关的道德规范和指南，要求律师在处理客户利益冲突时保持高度的职业操守，而内地

44 国务院办公厅：《国务院办公厅关于印发香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法的通知》，2020年10月22日，https://www.gov.cn/zhengce/content/2020-10/22/content_5553309.htm

《中华人民共和国律师法》也有相应规定，因此需要谨慎处理，确保在符合法律和道德规范的前提下，平衡不同客户的利益。

(c) 业务受理范围和处理标准不同

调研资料显示内地企业认为香港律所在处理具体业务时存在行业标准不同的问题。具体来说，在知识产权和客户数据安全方面，要确保法律服务的机密性和安全性，然而两地对此保护的严格程度不一，容易造成业务纠纷。例如，与香港相比，内地的数据跨境监管更严、更紧，《网络安全法》《数据安全法》和《个人信息保护法》中都有对数据/信息跨境的要求，不仅涉及个人利益，还关乎国家安全和数字主权，以及对公共利益的保护，因此内地的数据跨境需要满足单独同意、数据安全审批、专业机构的保护认证等一系列要求。而香港的数据跨境并没有此类限制，且在豁免方面的规定相较内地更加细化。因此，内地数据跨境限制一定程度上导致香港的司法程序或证监会调查程序受阻。

(d) 非合伙联营双方法律责任规定不明确

目前对非合伙联营组织的责任规定，主要沿用《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》和《中华人民共和国律师法》的规定。非合伙联营所及其派驻律师因执业违法或过错给当事人造成损失的，双方应当依照联营协议，由过错方独自承担或者双方分担赔偿责任。

3.1.2 经营方式差异带来的合作困境

香港和内地法律执业者的经营方式可能存在一些不同，这些差异主要受到两地法律体系、市场环境和法规的影响。香港的律所通常以合伙制度（普通合伙和有限合伙）为主，也有一些采用独资经营的形式。而内地的律所在组织形式上可能更为多样，包括合伙制、有限责任公司、股份制等。

其中一项建议是，两地可以参考国际跨地区律所合作经验，探索建立新的合作运营模式。采用律所公司化，打破律所传统的治理结构和经营模式，以协助律所应对急速的法律市场变化，及达致可持续健康发展。例如，2007年，澳大利亚的 Slater & Gordon 律所在澳大利亚证券交易所上市，2013年 Shine 律所在澳大利亚上市，2015年 Gateley Plc. 律所在英国上市等。

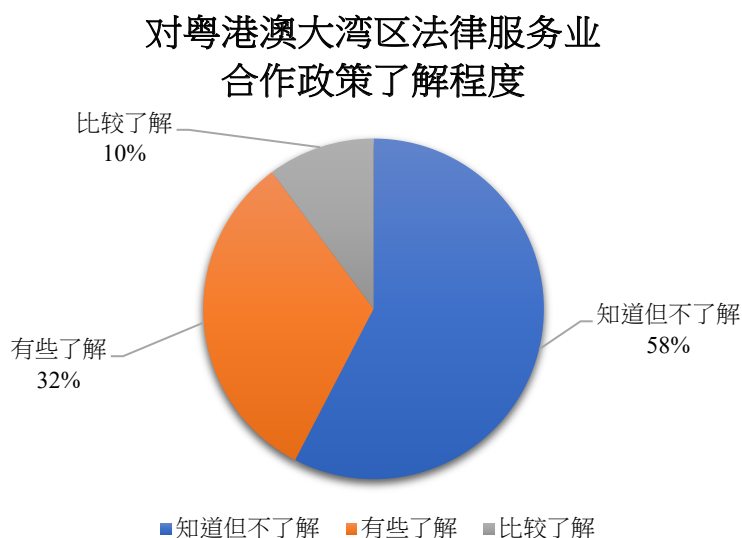
目前，《关于香港特别行政区和澳门特别行政区律师事务所与内地律师事务所在广东省实行合伙联营的试行办法》于2014年开始生效，2019年进一步修订。文件中规定内地律师事务所与港澳律师事务所可以合作开设合伙联营，形式采用特殊普通合伙，这一规定丰富了两地的合作方式。但是，对于律所公司化仍需要修改法律，加强监督。

3.2 内地律所与香港法律执业者开展合作面临的阻碍

《粤港澳大湾区发展规划纲要》(以下简称《规划纲要》)提出,“加快法律服务业发展……深化粤港澳合伙联营律师事务所试点,研究港澳律师在珠三角九市执业资质和业务范围问题,构建多元化争议解决机制⁴⁵”。尽管香港、澳门回归后,香港与内地的合作逐渐开放、循序渐进,但是调查资料表明,两者间的合作范围较少,且主要合作方式为个案合作,说明两地合作正面临着困境。

3.2.1 对大湾区合作政策了解程度

调查问卷资料显示,内地律所较多关注政府发布的法规文件,但是内地律所与香港法律执业者对合作政策的了解不尽人意,有58%的内地律所处于知道但是不了解的情况,32%的人对此有些了解,而10%的人比较了解。由此可见,大湾区法律服务业合作政策的推广宣传力度仍需提高。



大湾区法律部门联席会议发挥引领作用,积极搭建平台促进协同发展,例如开展三地律师法律实务交流对接会,建立律师人才库,推荐大湾区律师进入法院、仲裁和人社等部门专业人才库,担任仲裁员、调解员等,多领域发挥其专业优势。

45 中共中央国务院:《粤港澳大湾区发展规划纲要》,2019年2月18日,
https://www.gov.cn/zhengce/2019-02/18/content_5366593.htm#1

3.2.2 阻碍内地律所与香港法律执业者合作的因素

(a) 司法考试是香港律师在内地执业和开展合作的门槛之一，而内地律师无法在香港执业

调研资料表明，有 51.7% 的律所认为两地对法律执业者资格认证标准不一是阻碍合作的因素之一。一方面，《试点办法》明确提到符合条件的香港法律执业者和澳门执业律师通过大湾区律师执业考试，取得内地执业资质的，可以从事一定范围内的内地法律事务。而符合条件标准主要分为三类，身份资格、道德要求以及执业经历。其中执业经历体现为：（三）依据香港特别行政区有关法律，经香港特别行政区高等法院认许，在律师、大律师登记册上登记，且未被暂时吊销执业资格的律师、大律师，或者在澳门律师公会有效确定注册的执业律师；（四）具有累计三年以上律师执业经历。从执业要求可以看出，香港律师在内地执业实际上是“双证准入”制度。另一方面，内地律师在香港执业也需获得资格证。若内地律师取得 5 年及以上的执业经验，可以参加认可资格考试，若干科目可能可以申请豁免，通过考试后，无需实习，便可以成为香港律师。

(b) 符合合作条件的香港律所较少

调研资料显示，有 28.3% 的律所表示尽管存在业务合作的意愿，但是寻求符合两地合作条件的香港律所较少。造成这一问题的原因可能与内地准入标准较高且对律师有执业资格要求。

(c) 专业知识的冲突

有 21.7% 的内地律所认为专业知识的差异也阻碍着两地开展合作。不同法系的法律制度在法律渊源、法律结构、立法技术、立法程序、诉讼程序、执法模式等方面存在很大差异。针对专业知识的差异，大湾区律师可以合作提供针对性的新型法律服务培训，特别是金融科技，知识产权如艺术品买卖，航运法律方面的培训等，以掌握共同的法律语言，进一步打破沟通合作障碍，更多地实现同频共振。

(d) 法律服务标准和品质认证不同

内地与香港对法律服务的标准和品质认证存在一些差异，确保在合作中遵循一致的专业标准可能是一个挑战。例如在市场准入方面，内地的法律市场可能对外来律师事务所的准入设有一定限制，而香港律所要在内地开展业务可能需要满足一系列的法规和审批要求。

3.3 行业监管与自律

3.3.1 三地行业管理差距需要协调

三地行业管理差距主要源于法律体系和制度差异以及行业准入和监管标准不同。具体而言，在内地法律体系相对集中统一，行业监管由中央和地方政府牵头，需要经过政府批准，存在一定的行业准入限制和规范，管理较严格。与之相比，香港澳门法治体系较为独立，注重市场自律，准入相对自由，主要是自行监管，即香港大律师公会负责监查大律师实务，香港律师会负责管理事务律师。因此，协调三地行业管理差距需要综合考虑法律、文化、市场环境等多方面因素。

(a) 建立跨地区合作机制

行业准入前，设立专门的机构或委员会，由各地监管机构、行业协会等代表组成，促进资讯共用和合作。在合作机构的基础上，三地政府、行业协会和监管机构协商制定合作协定，明确跨地区合作的原则和方式，协调政府监督和市场竞赛两者关系。在市场经营阶段，更多强化自律和市场机制，鼓励行业协会制定更为严格的自律规范，推动企业更好地遵循规范。

(b) 建立资讯共用平台

搭建大湾区律师网，推介港澳律师名录，建立三地行业资讯共用平台，发布大湾区律师行业的新闻动态、政策指引、服务案例以及报名活动等资讯，便于企业和监管机构了解不同地区的市场动态和法规变化。同时组织跨地区的行业论坛和研讨会，开展常态化的互派的专业交流活动，推动企业和从业者之间的经验分享。

(c) 提供支援和保障措施

政府可以提供一些支援措施，如税收政策、资金支援等，鼓励企业在地开展合作。具体来说，一方面，需要各级人民政府建设创新创业园区，落实税收优惠政策，例如，南沙新区为联营律师事务所提供落户支持，根据律所的不同条件，提供 100 至 500 万的政策支持。另一方面，政府除了保驾护航，仍需要规范联营所的收费标准，提升大湾区法律服务质量。广东省律师协会在其《服务费制定标准指引》中指出：「制定律师服务费标准时适用本指引。但是也可以根据律所办理的地区事务进行费用调整。」该规定具有规范性和灵活性，为两地律所合作提供支持。

(d) 吸收借鉴国际标准

加入国际组织，参与国际标准制定，有助于借鉴国际已有经验，减少三地的管理差距。

总而言之，三地法律行业差距的缩小需要政府、行业协会、企业 and 专业机构的共同努力。通过合作与协调，以促进三地行业管理水准的提升和更加有效的跨地区合作。

3.3.2 进一步完善香港律师在大湾区执业资格考试的形式、内容

根据 2023 年 10 月 5 日起施行的《试点办法》，香港律师需获得律师执业证书（大湾区）方能在内地九市开展法律服务工作，为进一步推动了大湾区法律服务的开放和交流合作，应完善大湾区执业资格考试的形式和内容包括培训体系、考试结构、考试科目、评价标准等。

（a）完善考试培训体系，增加实践操作

由于香港与内地法律制度存在差异，香港律师对内地相关法律法规的熟悉程度较低，因此在参加考试前，为香港律师提供执业资格考试系统培训，包括理论学习和在相关法律机构进行实践培训，以提升实际工作经验。培训期间，建立实践导师制度，由经验丰富的律师指导考生，帮助其更好地适应湾区法律实务。但是要注意培训和考试内容的公正性。

（b）结合大湾区现实需求，优化考试结构和内容

结合大湾区内地与香港律师合作的实践经验和业务开展情况，将考试内容主要分为五大模组，涵盖知识财产权、跨区域争议解决、上市与融资、外汇管理及跨境资金流动和贸易合规法律领域，以更好地适应湾区法律环境和法律服务需求。同时将湾区相关法规和制度纳入考试内容，确保考试内容紧密贴合湾区法律实践。

（c）满足国际化和多语言要求，增加双语能力考察

在大湾区，法律从业人员掌握英语和普通话将大有裨益。应在普通话基本标准测试中加入中英文两种语言，以适应大湾区多语言和国际化的环境。

（d）考试评估标准需综合全面

引入多维度的评估标准，包括法律知识、实务操作、沟通能力等，以全面评估考生的素质。邀请国际法律领域的专家参与考试制定和评审，以确保考试的国际水准和专业性。设立定期评估机制，根据湾区法律环境的变化，不断调整和更新考试内容和形式。

四、大湾区的法律服务需求

4.1 大湾区律师在内地提供法律服务现状

4.1.1 大湾区律师的案件参与情况

(a) 大湾区法律参与案件较少，参与案件类型多为涉外港澳台因素案件

截至 2023 年 11 月 23 日，已有 372 名港澳律师已经领取到大湾区律师执业证书。⁴⁶ 然而，从对有关部门的采访结果获知，目前大湾区律师在内地参与案件数量仍然较少，且参与案件类型多为涉外港澳台因素案件。

在司法方面，以粤港澳地区一线城市广州、深圳为例，根据广州市中级人民法院的相关资料，在司法实践中，本地案件有大湾区律师参与的较少，而涉外案件中存在大湾区律师的参与。据不完全统计，广州中院审理的本地案件中目前没有大湾区律师的参与，涉外案件中有大湾区律师参与的不足 10 件。根据深圳市中级人民法院提供的资料，深圳地区每年一审涉外涉港澳台民商事案件约 5,000 件，目前只有 1 件由大湾区律师代理。案件是否需要大湾区律师参与主要由当事人自行选择。鉴于大部分大湾区律师仍在适应内地的法律法规和司法环境，因此，目前大部分内地案件的代理律师仍是内地律师，在少量需要香港法院诉讼或执行的案件中才会有大湾区律师的参与。

在仲裁方面，根据相关部门回馈，目前已有一些大湾区律师参与到深圳国际仲裁院的案件办理当中，其中大湾区律师参与的案件类型涉外案件占比较高。而其他仲裁院，由大湾区律师担任代理人或仲裁员参与案件较少，案件类型也主要以审理涉外案件为主。而部分仲裁院因涉外案件数量较少，涉外案件占其总受案量的比重较低，因此暂时没有需要大湾区律师参与的现实需求。

在公证方面，主要的业务是中国委托公证服务。但由于中国委托公证人资格的获取需要经过司法部的培训、考核与委任，因此并非所有大湾区律师都具备处理中国委托公证业务的资格。根据广州市公证处的相关回馈，大湾区律师参与公证事务的主要方式是由大湾区律师出具涉及当事人为香港公民的转递文件，尤其是涉及香港公民的继承权公证书，几乎全部需要大湾区律师出具转递文件，此类案件估计占大湾区律师参与公证案件约 20%。但由于当前办理中国委托公证业务仍需当事人与中国委托公证人回到

46 《司法部：将研究细化港澳律师大湾区内地执业试点配套措施机制》，载粤港澳大湾区门户网，2023 年 11 月 23 日，https://www.cnbayarea.org.cn/news/focus/content/post_1142365.html

香港进行办理，有相关人士表示期望日后大湾区律师能够在大湾区直接为大湾区居民办理中国委托公证，从而提高办事效率，减轻负累。

2023年11月7日《取消外国公文书认证要求的公约》在中国正式生效。此后，中国同《公约》缔约国之间公文书跨境流转不再经过传统的“外交外事部门认证+使领馆认证”的“双认证”程序，而是在《公约》框架下启用基于“附加证明书”的一步式证明新模式。目前广东省作为省级外办单位、深圳市作为市级外办单位成为可签发“附加证明书”的地方外事办公室之一。在《公约》生效之前，需要办理海牙认证的内地居民可通过港澳国际公证人办理。而现在，据了解，目前大湾区“公证+附加证明书”业务中，暂无大湾区律师协助办理的机会与需要。有相关人士表示涉及香港及海外文档，内地公证处不能办理公证的，应当开放给持有国际公证、中国委托公证人资格的大湾区律师办理。这些持有三证的大湾区律师已经被纳入公证人行列，也有处理国际公证的经验，能够协助大湾区居民办理海牙认证。

(b) 大湾区律师参与内地案件的障碍

i. 内地相关事务办事流程不够熟悉

根据相关调研结果，调研对象多提及大湾区律师在内地执业中对内地法院和行政机关的办事流程不够熟悉。相关部门多表示，大湾区律师在内地执业仍需加强对内地实体法律、民事诉讼程序等法律法规的认识，以便更好地在内地执业。

ii. 普通话表达能力有待提高

根据相关调研结果，语言障碍是大湾区律师在内地执业时需要进一步改进的方向。内地法院、行政机关的工作语言多为普通话，为了能更好地在内地执业，大湾区律师应当加强普通话的表达能力。

综上所述，现阶段大湾区律师在内地参与案件的数量仍然较少，主要参与案件类型多为涉外港澳台因素案件。该现象与内地和香港之间的法律制度、法律体系等存在较大的差异以及相关政策实施的时间仍较短有一定的关系。香港与内地的法律制度与文化、办事程序、人文习惯等存在较大的差异，而大湾区律师政策颁布实施的时间尚短，大湾区律师仍然需要一定的时间以适应内地环境和获取内地客户的信任。

(c) 内地相关部门期望大湾区律师进一步参与内地案件

根据相关调研结果，调研对象中多数相关部门与机构对大湾区律师进一步参与内地案件充满期望，表示可以通过增加香港律师/大湾区律师作为人民陪审员、仲裁员等方式，使得香港律师/大湾区参与内地诉讼和仲裁程序中。

其表示通过增加香港律师/大湾区律师作为人民陪审员、仲裁员具有相当的有利影响。其一，更多

香港律师/大湾区律师参与到内地诉讼和仲裁程序有利于香港律师/大湾区律师熟悉内地的诉讼和仲裁程序，增强对内地相关事务办理流程的熟悉度；其二，在当下许多港澳企业和自然人与内地往来密切，商业合作频繁的背景下，增加香港律师/大湾区律师作为人民陪审员、仲裁员可以更好地保障当事人的权益；其三，增加香港/大湾区律所作为仲裁员以便于让更多的境外商事主体选择适用他们更为熟悉的争议解决方式；其四，让更多香港律师/大湾区律师参与仲裁案件有助于提升仲裁公信力。

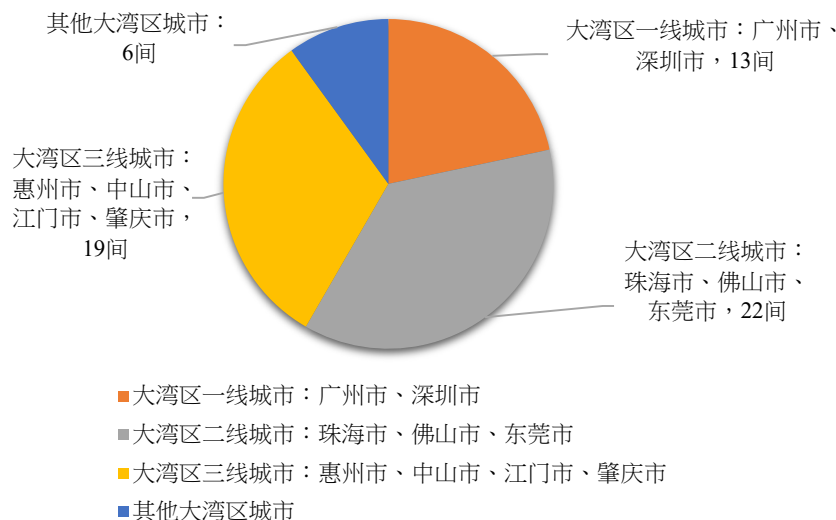
除此之外，还有相关部门建议可以增加香港律师/大湾区律师作为特邀调解员和法律查明专家。可见内地相关部门乐见大湾区律师发挥其自身优势与特长，进一步参与内地案件。

4.1.2 内地律所与香港法律执业者的合作情况

(a) 内地律所与香港执业者的接触、合作较少

本次研究共调研 60 间内地律所，其中位于大湾区一线城市：广州市、深圳市的共 13 间，位于大湾区二线城市：珠海市、佛山市、东莞市的共 22 间，位于大湾区三线城市：惠州市、中山市、江门市、肇庆市的共 19 间，其他大湾区内地城市的 6 间。⁴⁷ 调查资料显示，受访的 60 间内地律所中，有 27 间律所与香港法律执业者有过接触，比例达 45%；其中有 25 间律所与香港法律执业者有过合作，比例达 41.7%。由此可见，香港律所在内地的业务仍然受到一定程度的限制。但随着大湾区经济发展的进一步融合，加上香港执业者自身特有的优势，内地律所与香港执业者存在着合作的需求，两地律师也积极地寻找着交流机会。

调研对象中律所的地域分布



⁴⁷ 本报告所指的大湾区内地九市包括：广州、深圳、珠海、佛山、惠州、东莞、中山、江门、肇庆。因 6 间受访内地律所未表明其所在城市，故本报告将其归为“其他大湾区内地城市”。

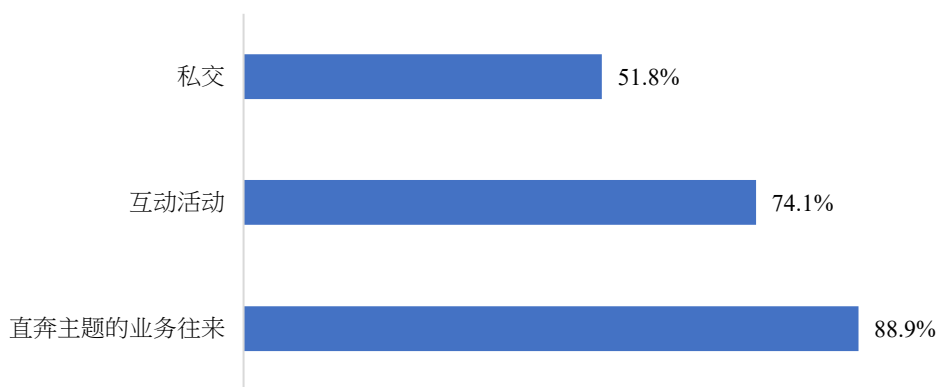
(b) 内地律所与香港法律执业者之间的接触方式以直接业务往来为主

自 1992 年内地法律服务行业正式对外开放以来，两地律所之间的交流开始紧密。根据调研结果，在内地律所与香港法律执业者的接触方式中，开门见山的业务往来占比 88.9%，互动活动与私交分别占比 74.1% 和 51.8%。⁴⁸

内地律所拥有本土优势，尤其具有承担法律风险的资格与能力。而香港法律执业者在资源与服务上以及处理涉外事务上具有相当优势，优势互补的需求促成了两地业务上的来往。

除此之外，凭藉大湾区优越的地理位置，大湾区律所取得了与香港执业者更多私交与互动机会。两地律师通过律师协会、商会等组织举办的活动，增进对彼此了解。另外，越来越多的香港律师事务所通过与内地律所联营或在内地设立代办处等的方式，为两地律师的合作与交流提供了平台。

内地律所与香港法律执业者的接触方式



(c) 内地律所与香港法律执业者的合作模式主要通过临时或固定的合作伙伴来完成

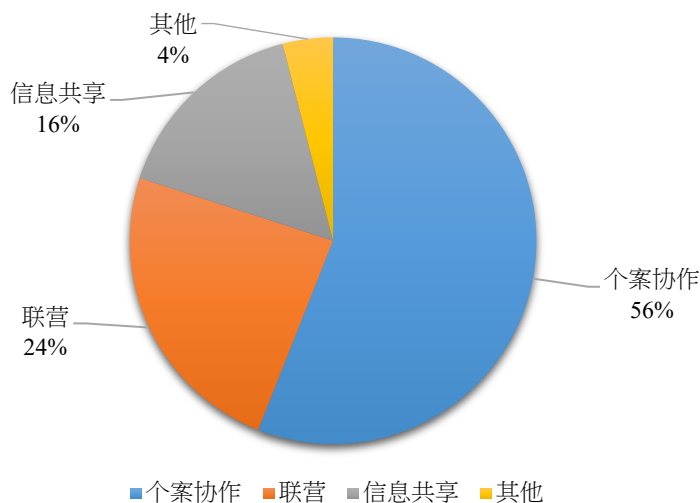
调查资料显示，在与香港法律执业者合作的 25 间内地律所中，56% 的内地律所选择通过个案协作的方式与香港法律执业者合作。同样的，有 64.2% 的香港法律执业者选择通过向内地律所转介业务的方式来开展内地业务。这说明内地律所与香港法律执业者均更倾向于在个案中通过处理案件建立临时伙伴

⁴⁸ 问卷中该题为多选题，内地律所与香港法律执业者的接触方式多样，故统计结果相加大于百分之百。

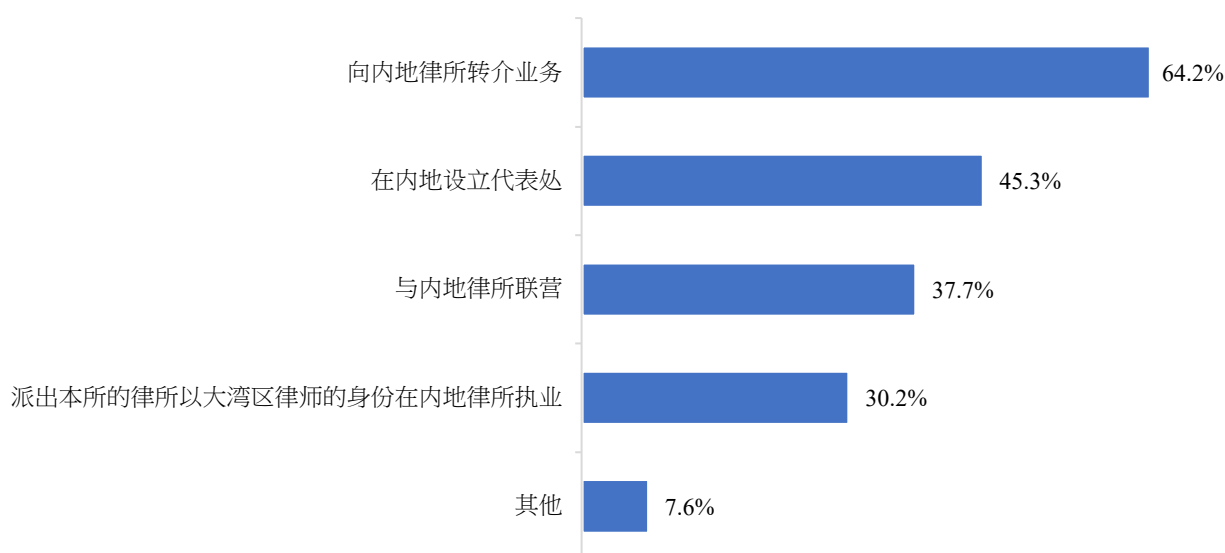
关系。双方在此过程中增进了解、互相学习。这样做的好处在于，合作的灵活性有利于内地律所和香港法律执业者在个案中能够寻找到更加合适的合作伙伴，同时也可以接触到两地更多的法律资源。

另外，有 24% 的内地律所通过联营的方式与香港法律执业者合作。而有 45.3% 的香港律所在内地设立了代表处，有 37.7% 的香港律所与内地律所建立联营。⁴⁹ 这样做的好处在于双方熟悉各自的工作习惯，更加容易沟通和协助，也更有利于后续长期、深入的交流与合作。

内地律所与香港法律执业者的合作模式



香港律所与内地律所的合作模式



⁴⁹ 問卷中該題為多選題，香港律所與內地律所合作方式多樣，故統計結果相加大于百分之百。

4.2 大湾区律师到内地执业的需求

4.2.1 大湾区律师代理案件的需求

(a) 政策及宏观环境蕴含着代理需求

调查资料显示，有 62.3% 的香港法律执业者认为大湾区具有政策优惠的优势；有 35.9% 的香港法律执业者认为大湾区的法律服务市场需求量大。

目前针对大湾区法律服务业尤其是法律执业者合作的相关法律法规和政策全面且具体，包括但不限于中央政府发布的《粤港澳大湾区发展规划纲要》、《前海方案》、《横琴方案》、CEPA；广东省司法厅发布的《关于香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市执业管理试行办法》、深圳市前海管理局出台的《关于支持前海深港国际法务区高端法律服务业集聚的实施办法（试行）》。总体呈现政策利好的景象。

除此之外，随着大湾区经济的进一步发展，大湾区的香港法律服务需求业也不断增多。由于粤港两地所属法系的不同以及内地政策的限制，相应的法律服务需要两地律所沟通与合作。根据相关资料，2019 年至 2021 年，大湾区内地人民法院共审结各类涉港澳案件 536,000 件；大湾区内地人民法院办理了涉港澳司法协助案件 3,167 件，其中涉港 2,520 件。⁵⁰ 这充分表明大湾区对香港法律服务市场需求量之大，香港法律执业者在大湾区业务发展前景广阔。

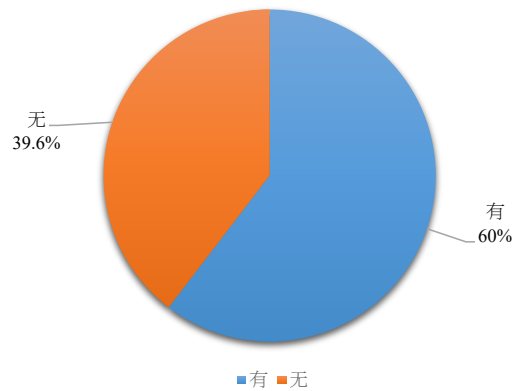
(b) 香港法律执业者多具有开拓内地市场的积极性

调查资料显示，在调研的 53 间香港律所中，其中有 32 间香港律所在未来有开拓内地市场的打算，占比达 60.4%。其中，有 50% 的香港律所未来有在大湾区一线城市（广州、深圳）开拓内地市场的打算，有 20.8% 的香港律所有在前海、横琴自贸区开展内地业务的打算。另外，根据调查资料，有 32 间香港律所表示会派人员参加大湾区律师考试，占比达 60.4%。由此可见，香港法律执业者对内地法律服务市场较为乐观，主观上有开拓内地市场的意愿和积极性。

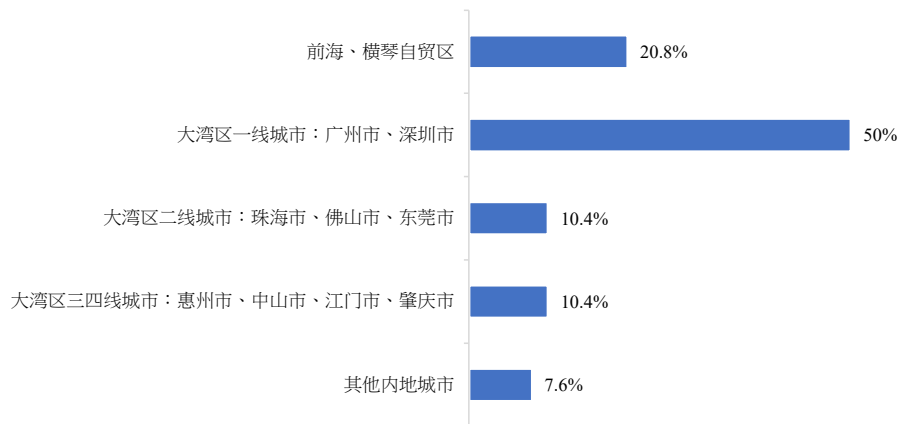
50 最高人民法院，《人民法院服务和保障粤港澳大湾区建设情况报告（2019—2022）》，2022 年 6 月 23 日。

<https://www.court.gov.cn/shenpan/xiangqing/363221.html>

受访香港律所是否有开拓内地市场的打算



香港律所希望开拓的内地市场领域



4.2.2 内地律所与香港律所的合作愿景

(a) 内地律所希望在国际业务上与香港律所达成合作

资料显示，接受调查的内地律所中只有 38.3% 的律所没有接触涉外业务，另外有 25% 的律所主要业务是国际业务。从这些资料可以看出，大部分内地律所已经具备一定的处理国际业务的能力，并且将继续积极开展国际业务。而香港律所在处理国际业务方面具有相当的经验与优势，国际业务将成为内地律所与香港律师开展合作的一个重要契合点。

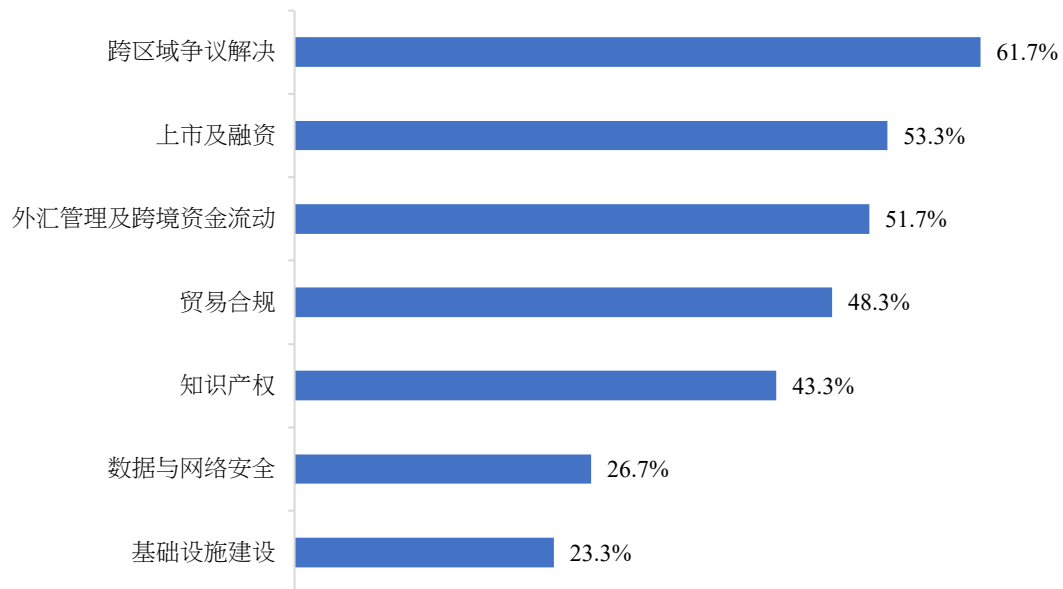
根据调查资料，内地律所期望在以下的领域与香港律所达成合作：

- (一) 跨区域争议解决 (61.7%)⁵¹
- (二) 上市及融资 (53.3%)

⁵¹ 问卷中该题为多选题，内地律所希望在多个领域与香港律所达成合作，故统计结果相加大于百分之百。

- (三) 外汇管理及跨境资金流动 (51.7%)
- (四) 贸易合规 (48.3%)
- (五) 知识产权 (43.3%)
- (六) 数据与网络安全 (26.7%)
- (七) 基础设施建设 (23.3%)

内地律所希望与香港律所达成合作的领域

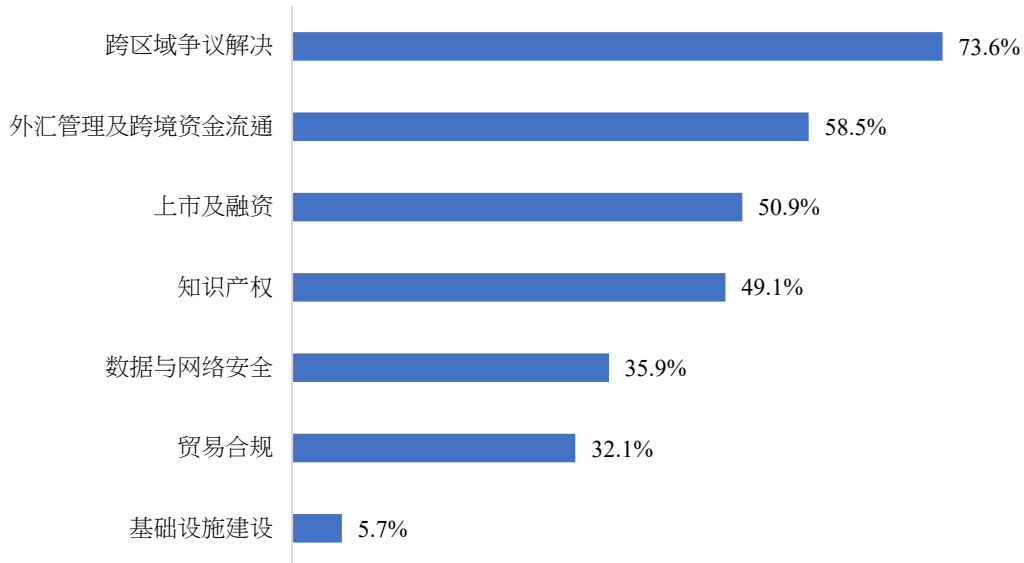


根据调查资料，香港律所与内地律所在以下方面可以实现优势互补：

- (一) 跨区域争议解决 (73.6%)⁵²
- (二) 外汇管理及跨境资金流通 (58.5%)
- (三) 上市及融资 (50.9%)
- (四) 知识产权 (49.1%)
- (五) 数据与网络安全 (35.9%)
- (六) 贸易合规 (32.1%)
- (七) 基础设施建设 (5.7%)

52 问卷中该题为多选题，香港律所希望在多个领域与内地律所实现优势互补，故统计结果相加大于百分之百。

香港律所希望与内地律所达成合作的领域



尤其可见，双方在跨区域争议解决、上市及融资和外汇管理及跨境资金融通等国际业务方面达成较高的合作意愿。同时基于内地律所的地域性和国际性低的限制以及香港律所在国际业务上的优势，双方在国际业务上有合作的必要性与可能性，而这将推动内地律所与香港律所的更深层次交流。

(b) 两地律所将短期内保持松散的合作模式

如前所述，内地律所与香港法律执业者的合作模式主要通过临时或固定的合作伙伴来完成，其中二者之间主要的合作模式是“个案协作”。

从目前内地律所与香港律所的合作状况来看，两地距离虽近但合作松散。对于深圳、东莞等距离香港地理距离较近的地区，一天可以往返，没有建立代办处或者联营的迫切需要。对于代办处相对较多的广州地区，大部分也采取松散的个案合作模式。而且根据调研资料，部分内地律所也表示保持现有较为松散的个案合作模式较为合适。而在未来几年，得益于交通的便利和受限于业务类型的限制，这种局面不会有太多的变化。

(c) 两地律所合作的模式发展方向为联营

虽然目前内地与香港两地律所的合作模式以个案协作为主流，但正是个案的协作，促进了双方的了解与合作。

据调查资料，73.3%的受访内地律所表示，联营有助于内地律师吸收国际业务经验；63.3%的内地

律所表示联营有助于内地律所拓展业务范围与创造更多的内地就业机会。而多数受访的香港律所对于《关于香港特别行政区和澳门特别行政区律师事务所以与内地律师事务所在广东省实行合伙联营的试行办法》中的出资额、业务范围、聘用律师、执业范围等规定表示合理与认同。反对的声音较为微弱，认为联营会给内地的无联营律所带来竞争的内地律所占比 18.3%。这说明绝大多数受访律师对联营模式的态度还是能积极接受的。

香港与内地律所在联营问题的意见基本一致，大多数律所都认为联营会带来双赢，且两地律所多倾向在日后采取联营的方式实现双方合作。尽管现在的联营模式存在许多问题，但随着相关政策的实施与完善，双方在个案协作中不断熟悉，香港代办处在内地的不断扩张，双方势必会采取进一步的交流措施。而联营这种双方均较为熟悉且认同的模式将是两地合作的方向。

4.3 内地法律行业从业者对香港法律执业者的评价

4.3.1 香港法律执业者的相对优势

(a) 熟悉境外法律和习惯

调查结果显示，有 80% 的内地律所认为熟悉“境外法律和习惯”是香港法律执业者的相对优势，有 95% 的内地企业认为“香港律师更加熟悉境外法律和习惯”是自身选择香港律师的原因。⁵³

大湾区地区涉港澳台法律事务较多，在查明境外法律和习惯问题上，香港法律执业者比内地律师具有更明显的优势。尤其在涉港案件中，香港程序规则纷繁复杂，实体规则上香港本地法律、英国法律和中国传统习惯法共存，成文法与惯例法并用并以判例法为主，官方认可的《香港案例汇编及摘要》、民间的《香港判例》等收集重要判例香港法律执业者更容易获取。另外，基于判例法系的法律传统和具备丰富的处理涉外法律事务的经验，香港法律执业者对于境外其他国家与地区的法律和习惯更为熟悉。

(b) 英语流利，适合处理涉外业务

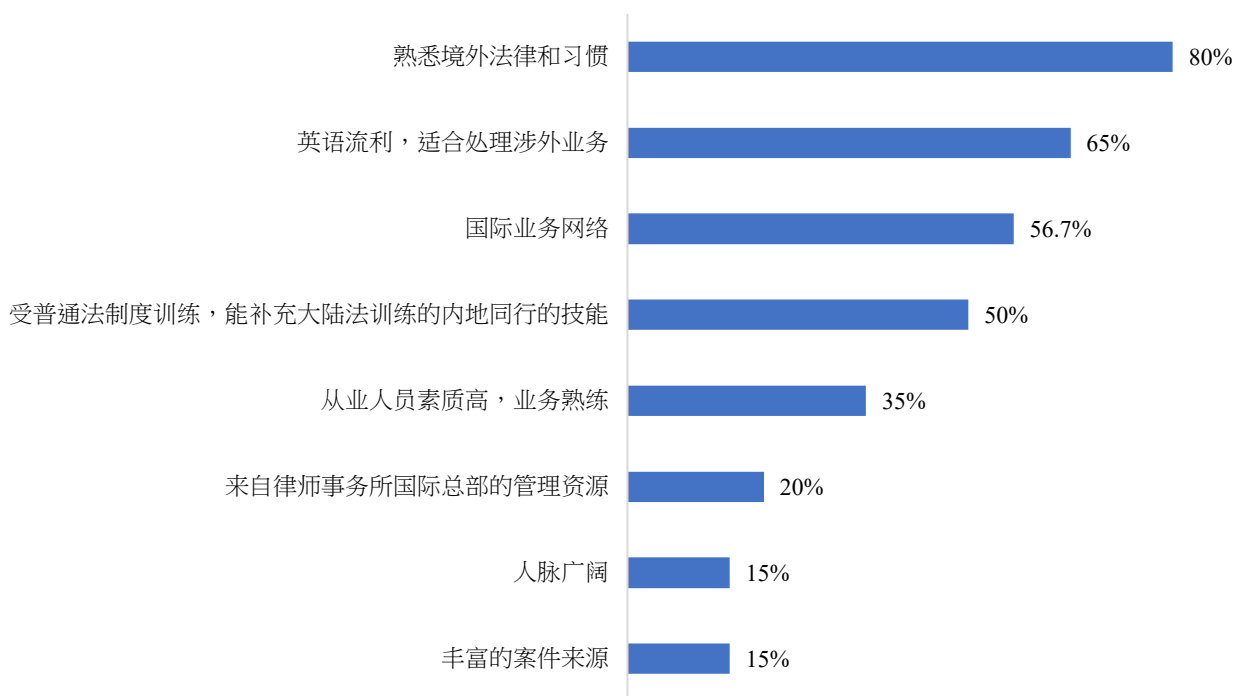
语言优势是香港法律执业者的另一优势。香港法律执业者多精通国际语言，香港法律执业者擅长英语沟通和具备英文文件的编写能力，适合处理涉外业务。

⁵³ 问卷中该题为多选题，内地法律行业从业者认为香港法律执业者存在多方优势，故统计结果相加大于百分之百。以下同理。

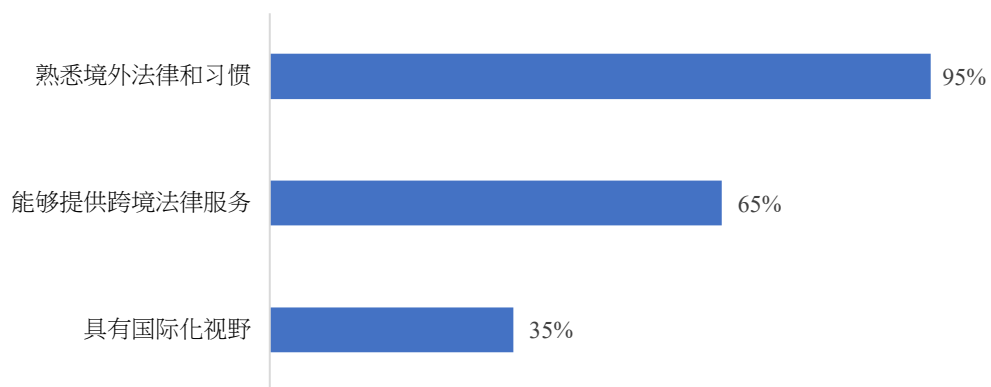
(c) 国际业务网络

调查结果显示，有 56.7% 的内地律所认为“国际业务网络”是香港律所执业者的另一相对优势。香港法律执业者国际业务网络发达，掌握丰富的国际法律合作资源，能够帮助内地律师便捷高效地对接涉外法律服务市场。除此之外，大湾区高外贸依存度决定了对外贸易交往摩擦的不可避免。香港法律执业者在跨境投资、应对反倾销、反补贴调查、跨境诉讼和仲裁等方面存在较丰富的经验，熟悉国际贸易规则的香港法律执业者将会有更多的商机。

内地律所认为香港法律执业者存在的优势



内地企业认为香港法律执业者存在的优势



4.3.2 香港法律执业者的相对劣势

(a) 香港法律执业者不熟悉本地的环境

调查结果显示，83.3%的内地律所认为香港法律执业者不熟悉大湾区本地环境是香港法律执业者的相对劣势。有超过半数的内地企业认为“香港律师不熟悉内地法律和交易习惯”、“香港律师不熟悉内地的诉讼程序”、“香港律师不熟悉内地营商环境和政策”是其不选择香港律师的原因之一。

对于“环境”一词应做广义、综合的理解，包括内地的法律体系、司法环境、营商环境以及内地市场的法律需求等。调研对象表示，目前香港法律执业者对于内地司法流程的熟悉程度、以及内地实体法、行政法规和规范性文件的掌握和理解程度仍不足。内地法律执业者普遍认为香港法律执业者想要拓展大湾区业务必须更了解内地的环境。

(b) 香港法律执业者的收费相对较高

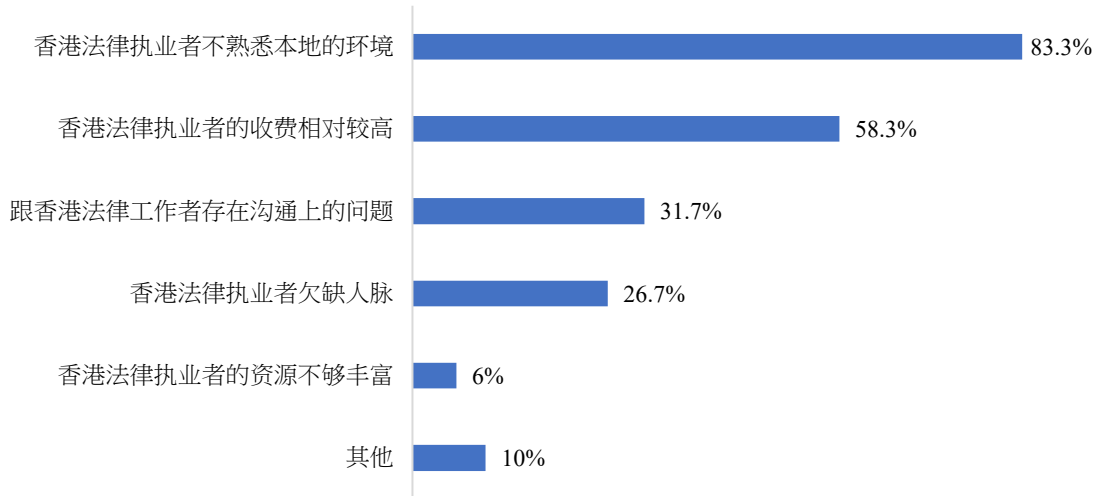
收费标准是内地企业在选择法律服务时看重的一个标准，68.2%的受访企业认为其“很重要”或“比较重要”。在收费标准上，根据2006年颁布的《律师服务收费管理办法》，内地律师服务收费实行政府指导价与市场调节价。内地律师收费可以根据不同的服务内容，采取计件收费、按标的额比例收费和计时收费等方式。

与此相比，香港律师对一般案件实行按小时收费制，其办案费用由律师与委托人协商。大律师的酬金与转聘的律师事务所与委托人协商。由于内地与香港之间经济水准的差异以及律师收费标准的差异，香港法律执业者的收费相对比较高，58.3%的内地律所认为这是香港法律执业者的相对劣势，而81.8%的受访企业表示香港律师的收费相对较高是其不会选择香港律师提供服务的原因之一。

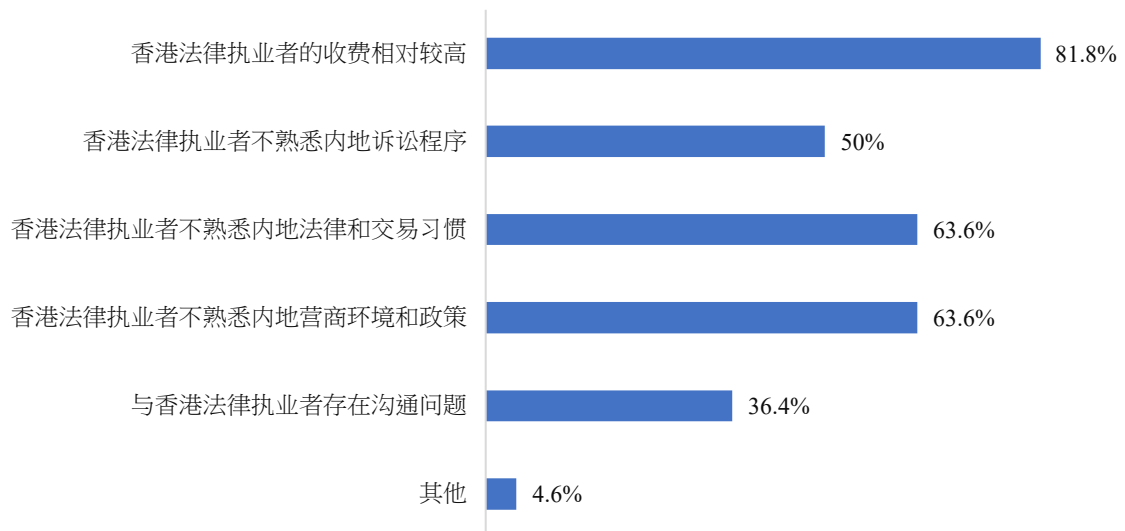
(c) 与香港法律执业者存在沟通上的问题

本次研究共调研22间内地企业，其中调研对象公司类型多为房地产，金融、保险、证券业、制造业、互联网企业。调研公司总部多位于大湾区一线城市：广州、深圳。调查结果显示，31.7%的内地律所和36.4%的内地企业认为“跟香港法律执业者存在沟通上的问题”是香港法律执业者在大湾区执业的相对劣势。香港法律执业者的工作用语多为英文或粤语，而内地律师的工作用语多为普通话或粤语，因此香港法律执业者到大湾区执业存在一定的语言障碍。另外，由于香港与内地拥有不同的法律体系、不同的法律程序、不同的法律文化和职业习惯，因此香港执业者与内地律师在思维方式上存在一定的差异。受限于此，内地律师或当事人跟香港法律执业者存在一定程度的沟通障碍。

内地律所认为香港法律执业者存在的劣势



内地企业认为香港法律执业者存在的劣势



五、香港法律执业者在大湾区的发展前景与策略分析

5.1 香港法律执业者在大湾区的发展前景展望

商务部与香港特区政府代表在 2019 年 11 月 21 日于香港签署了“关于修订《〈内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排〉服务贸易协定〉的协定》（简称《CEPA 修订协定》），进一步开放服务业市场，降低了港澳专业人士进入内地市场的门槛。2023 年 9 月，国务院办公厅修订了《香港法律执业者和澳门执业律师在大湾区内地九市取得内地执业资质和从事律师职业试点办法》（简称《试点办法》），进一步延长了试点期限，降低了香港律师在内地执业的门槛，修订后的《试点办法》将律师执业经历的要求从五年降为三年。从试点工作开展以来，已经顺利举办了 3 次大湾区律师执业考试，1,500 多名港澳律师报名参加考试，其中 372 名领取了律师执业证书（大湾区），成为大湾区律师。⁵⁴ 照此趋势，香港律师在大湾区执业获得的政策支持会越来越多，阻碍会越来越小。

此次填写问卷的香港律师事务所中有超过 60% 的律所表示在未来有开拓内地市场的打算，并且目前香港律所也有大约 64% 的业务来源于内地，整体来说，香港法律执业者在大湾区发展具有广阔前景。

5.1.1 “一带一路”建设创造广阔市场前景

2018 年 1 月国务院办公厅印发《关于建立“一带一路”国际商事争端解决机制和机构的意见》，《意见》指出要注重培养和储备国际化法律人才，建立“一带一路”建设参与国法律人才库，鼓励精通国际法、国际商贸规则以及熟练运用外语的国内外法律专家参与争端解决。

此次参与调研的香港律所的业务大约有 56.6% 来自海外，在描述香港法律执业者的竞争优势时，77.4% 的香港律师认为其优势在于“英语流利，适合处理涉外业务”，60.4% 表示“熟悉境外法律和习惯”，54.7% 表示其已经建立的国际业务网络也是优势之一。⁵⁵ 这些优势得到了内地律师的认同。在论及香港法律执业者的突出优势时，熟悉境外法律和习惯、英语流利、拥有国际业务网络、受过普通法制度训练这几项特点都被大多数内地律师承认。受访的企业客户群体在描述对香港律师的印象时，大部分（72.2%）认为香港律师具有国际化视野，并希望从香港律师那里获得法律咨询（86.3%）与涉外业务（63.6%）相关的法律服务。

54 《司法部：研究细化港澳律师大湾区内地执业试点配套措施机制》，载粤港澳大湾区门户网，2023 年 11 月 23 日
https://www.cnbayarea.org.cn/news/focus/content/post_1142365.html

55 问卷中该题为多选题，故统计结果相加大于百分之百。以下同理。

整体而言，香港法律执业者具有抓住“一带一路”建设机遇的竞争优势，同时也符合“一带一路”争端解决机制建设的人才需求，诉讼和非诉业务中都有尚待发掘的市场潜力。“一带一路”建设所带来的市场活力和政策支援会进一步增进对具有相关专业能力和国际视野的香港法律执业者的需求，并进一步降低香港法律执业者在大湾区开展业务的门槛。

5.1.2 香港金融市场的韧性和活力给法律执业者带来新机会

在全球经济受疫情影响的环境下，法律服务业也会收到冲击，在此次调研中 70% 以上内地律师表示，受经济形势影响，业务量减少以及行业竞争激烈是他们目前面临的最大的问题。但即使是在这样的影响下，香港金融市场依然展现出了强大的韧性和活力。踏入 2022 年第四季度后，市场气氛开始好转，香港交易所在年末表现强劲。⁵⁶ 与此同时，香港已经成为内地企业首选的境外上市地，截止至 2023 年 7 月，在港上市的中国企业已经达到 1,400 余间。香港也在不断采取新的措施吸引更多公司来港上市。内地公司赴港上市必然会产生复杂的法律问题，例如会需要内地及香港的公司律师、券商律师提供架构重组、尽职调查、内控的制定与审核、出具中国法律意见、参与招股书的製作与审定等方面的法律服务。

这一趋势会给香港的法律执业者带来新的机会，特别是同时了解香港与内地法律的大湾区律师，在此次调研中，86.3% 的受访企业认为他们在处理涉外法律事务时会倾向于选择同时拥有香港和大湾区资格的律师。

总的来说，香港金融市场的良好表现为法律执业者提供了丰富的机会，特别是那些具备香港和大湾区资格的律师。随着内地企业赴港上市的增长，涉外法律服务的需求也将相应增长，为律师们拓展业务、提供专业法律服务创造了更多的机会。

5.1.3 香港法律执业者开拓大湾区市场存在市场机遇

如前文所述，香港法律执业者有与内地执业者开展合作，拓宽大湾区市场的意愿，多数律所的目标城市集中于广州深圳等一线城市以及前海横琴自贸区。参与调研的香港律师认识到，相比于中国的其他区域，大湾区具有毗邻港澳、交通便利、优惠政策更多、市场开放度相对较大以及法律服务市场需求大等优势。超过半数的律师认为其律所会派人员参加大湾区律师考试。

2023 年 6 月 29 日，国家互联网信息办公室与香港特区政府创新科技及工业局签署《关于促进粤港澳大湾区数据跨境流动的合作备忘录》，此前，香港商务及经济发展局（商经局）与深圳市前海深港现代服务业合作区管理局（前海管理局）联合发布《关于协同打造前海深港知识财产权创新高地的 16 条

⁵⁶ 香港交易所《2022 年全年业绩、股息及暂停办理股份过户登记手续》。

措施》，早在 2021 年最高人民法院就与香港律政司签署了《关于内地与香港特别行政区法院相互认可和协助破产程序的会谈纪要》。2022 年 1 月 25 日，深圳市中级人民法院做出全国首例认可和协助香港破产程序案的裁定：认可森信洋纸有限公司在香港的破产程序，认可其香港清盘人身份。数据跨境流动、知识财产和破产重整与企业经营息息相关，也与法律服务市场息息相关，在完善两地营商环境的同时也为法律服务业提供了更大的动力。

5.1.4 香港法律执业者在内地存在拓宽业务的空间

接受调研的香港律所在大湾区的业务主要集中在代理在香港的诉讼业务（47%）、中国委托公证人服务（41.2%）、为客户办理香港或者海外公司成立手续（34%）、遗产承办（34%）、涉外交易（35.9%）。

在对大湾区企业进行采访的过程中发现，95.4% 的企业表示公司有香港法律服务需求，72.7% 的客户表示，今后大湾区对香港律师服务的需求会逐渐增加，并且除了传统的涉外业务（为外商投资、国际贸易、涉外合同、涉外融资、涉外财产权、涉外民商事法律事务等涉外业务提供法律服务）与公司业务（为客户办理香港或海外公司成立手续、公司管理架构筹划、财产权管理规划）、公证服务（中国委托公证及国际公证）之外，在法律咨询（提供与香港或海外有关的法律意见）、法律顾问（担任常年法律顾问，提供与香港或海外有关的法律意见）方面的需求也非常高，特别是法律咨询业务，有 86.3% 的受访客户表示有这方面的需求。

整体而言，大湾区对香港律所提供的多元法律服务具有广泛需求，企业不仅仅寻求传统的法律代理服务，还越来越需要法律咨询和法律顾问服务。对于香港法律执业者来说，提供更全面、多层次的法律服务将有助于满足大湾区企业的不断增长的多元化需求。大湾区经济蓬勃发展，市场潜力巨大，进入大湾区市场可以为香港律师事务所提供更广泛的市场，开拓潜在客户群。同时，融入大湾区发展有助于香港法律执业者更好地与内地合作，分享发展机遇。

5.1.5 香港法律执业者目前在大湾区开展业务的形式

从调研结果来看，目前香港律所在开展内地业务的主要方式是向内地律所转介业务（64.2%）、在内地设立代表处（45.3%）以及与内地律所联营（37.7%），整体来说依然以个案合作为主，但也在探索新的经营方式。

形成当前局面的主要原因可能是降低风险和成本的考虑。客观上，内地和香港在法规、文化、司法制度等方面都存在一定的差异，通过向内地律所转介业务或与内地律所合作，可以依靠内地律师对内地法律环境的熟悉程度降低风险。并且内地律所通常更熟悉本地市场，拥有更丰富的本地资源和业务网络，通过与内地律所合作，香港律所可以借助其本地优势，与内地企业和客户建立信任关系，更迅速地适应和融入内地市场。同时香港律所可能认为当前阶段更适合通过个案合作等方式进行市场探索，以更全面地了解内地市场的机遇和挑战，这样的策略有助于在深入参与之前积累经验。

但以转介案件为主的业务形式也会带来一定的风险和缺陷，例如可能会造成对合作伙伴的过度依赖，难以独立开展业务，同时，通过个案合作为主的方式可能限制了香港律所在内地市场开展业务的多元化程度，这可能会阻碍香港法律执业者在不同领域的深度涉足和业务扩张。并且这种模式可能限制了香港律所对内地市场的直接洞察，缺乏直接的市场参与可能会使律所无法深入了解本地客户的实际需求和市场动态。综合考虑这些潜在缺陷，香港律所可能需要审慎评估其在大湾区市场的战略，平衡与合作伙伴的关系，积极探索更为直接的参与方式，以提高业务的多元化和灵活性。

5.2 香港法律执业者在大湾区发展的策略分析

基于上述分析可以看出，香港法律执业者在大湾区有广阔的业务前景，香港律师在大湾区发展的策略应该是多管齐下，既要保持与内地律所的合作，又要积极探索新的业务模式，加强专业服务水准，关注市场需求的变化，并善于利用大湾区发展中的机遇，以确保在竞争激烈的大湾区法律服务市场中取得更多的业务机会。

5.2.1 通过大湾区律师执业考试拓宽发展空间

通过对大湾区企业以及法院、仲裁机构等机构的调查采访发现，同时拥有香港和大湾区资格的律师具有非常明显的竞争优势。受访者表示，港澳律师取得大湾区律师执业资格后，可以直接参与内地庭审，这为港澳律师的发展提供了机遇。大湾区律师对两地法律的理解与应用更为透彻，有着丰富的涉外谈判经验、参与国际并购的经验等，能更清晰地了解风险所在，对于内地企业走出去有所帮助。并且，大湾区律师们对于涉港澳或涉外的当事人以及案件情况更为熟悉，香港法律理论与实务经验较为丰富，在跨境争议解决方面具有独特专业优势，在“一国两制三法域”的背景下，大湾区律师可以通过经验交流会、研讨会等活动加强沟通交流，并在实际案件办理中互相学习，共同进步，共同推动大湾区法律规则衔接和机制对接。

政策层面上，政府也在进一步放宽大湾区律师考试的条件并延长试点时间。从调研的结果上来看，大多数律师认为大湾区律师执业考试的难度适中。通过参加大湾区律师执业考试，香港律师有机会建立更紧密的跨境合作关系。这为律师在大湾区市场的发展提供了机遇，同时也有助于深化对内地法律环境的理解。

总体而言，香港律师通过参加大湾区律师执业考试，不仅能够拓宽业务范围，还能够充分发挥香港法律专业优势，加强与大湾区律师的合作与交流，进一步提升在大湾区市场的竞争力。

5.2.2 进一步放宽内地法律支持人员来港就业

目前已经有很多香港律师获得大湾区律师执业资格，取得赴内地就业机会，但为了进一步增加交流

拓宽市场，增加就业机会，也需要鼓励内地律师赴港就业增进相互了解。

此次调研的受访内地律师从事涉港业务的占比较少，大多数律师没有与香港法律执业者接触过(55%)并且没有开拓香港市场的打算(53.3%)，很大比例的受访律师表示律所未来也不会派律师取得香港执业资格(61.7%)。从调研结果来看，内地律师对香港业务的了解相对较少，与香港法律执业者的接触也较为有限。这一系列资料表明，尽管香港在全球商业和法律领域扮演着重要角色，但内地律师整体而言对香港法律环境和市场机会的认知相对薄弱。这可能受多种因素的影响，包括文化差异、法律体系的异同以及市场需求的不同等。加强内地律师对香港法律环境的了解，促进与香港法律执业者的交流，有望为内地律师提供更广阔的国际业务发展空间，促使他们更好地融入全球法律服务体系，同时有助于促进两地市场融合，为双方提供更广阔的业务范围。

考虑到两地法律教育以及司法体系在客观上存在较大差异，内地律师赴港取得执业资格客观上确实更加困难。因此，建议适当放宽内地律师赴港就业的限制，可以先从协助处理公证业务等事务开始，一方面可以为香港律所提供更多的人力资源，降低运营成本，另一方面可以促进两地法律人才的流动及融合，从而便利香港律所进一步融入大湾区。同时，可以考虑放宽内地律师与香港律师在香港律所的人数比例要求，不仅是为了适应行业的发展需要，更是为了促进两地法律服务市场的融合与共同进步。

此外，放宽内地辅助人员来香港律所工作的要求，尤其是科技支援人员和文职人员，也是顺应法律服务行业发展趋势的必然选择。随着法律科技的快速发展，科技支援在提高律所工作效率、降低运营成本方面发挥着越来越重要的作用。因此，吸引内地的科技支援人才来香港工作，不仅能够帮助香港律所更好地应对科技变革的挑战，还能降低其运营成本，提高市场竞争力。同时，文职人员的引进也同样重要。这些人员在律所的日常运营中扮演着关键角色，负责处理律所的行政管理、客户服务等重要工作。通过放宽政策，吸纳内地的文职人才，不仅能够为香港律所带来更多的人力资源选择，还可以通过两地人才的交流合作，促进工作流程的优化和管理模式的创新，进一步提高律所的整体运营效率。

5.2.3 加强宣传交流，提升香港律所在内地知名度，促进相互了解

在描述香港律所在大湾区设立办事处以及与内地律所联营过程中面临的主要困难时，受访者表示，最大的困难在于对内地的业务运作缺乏了解。同时，虽然香港法律执业者展示出了在大湾区扩展市场的意愿，但是对于相关政策的了解并不如预期深入，这一点对于内地律师来说也是类似的。由此可能会造成双方都有合作拓宽业务的需求但是资讯不对称的局面。双方对联营等合作经营的相关政策的不了解可能也是由于尚未看到合作的契机，但这就可能导致一些珍贵政策视窗和开拓市场机会的浪费。

对此，香港律师可以积极参与内地和香港的法律、商业等领域的专业活动，如行业研讨会、法律论坛等。通过这些活动，他们可以展示专业知识，建立业务关系，同时增进对内地法律环境和政策的了解。香港律所可以主动组织与内地律所的交流活动，包括业务研讨、座谈会、合作洽谈等。这有助于双方更直接地了解对方的业务特点、法律实践和专业优势，加深合作的基础。同时也可以考虑创建专门的线上

平台，通过网站、社交媒体等管道发布香港律所的业务资讯、成功案例、专业团队介绍等内容。这有助于内地律师更方便地获取相关资讯，解决资讯不对称的问题。

5.2.4 利用大湾区现有法律服务业合作政策积极推进合作

从对法院、仲裁机构等机构的访谈来看，虽然根据现行的《人民陪审员法》，律师暂时无法在内地担任人民陪审员，但大多数相关从业者都认为可以增加香港律师或大湾区律师作为人民陪审员、仲裁员等参与进内地的诉讼和仲裁程序中。受访者认为，“许多港澳企业和自然人与内地往来密切，商业合作频繁，增加香港律师/大湾区律师作为人民陪审员、仲裁员是更好保障人民权益的措施；更多香港律师/大湾区律师参与到内地的诉讼和仲裁程序中也有利于香港律师/大湾区律师真切理解、熟悉内地诉讼和仲裁程序。”同时，也有受访者指出可以增加香港律师或大湾区律师作为特邀调解员和法律查明专家。

即使律师事务所因风险与成本合并的考虑而犹豫是否与内地律师事务所设立代表处或合伙联营，香港法律执业者也可以通过主动参与以上活动增进对内地相关司法制度、法律文化和业务情况的了解。

当前大湾区法律合作的相关政策主要包括，国务院发布的《粤港澳大湾区发展规划纲要》、《全面深化前海深港现代服务业合作区改革开放方案》（《前海方案》）、《横琴粤澳深度合作区建设总体方案》（《横琴方案》）、《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》（CEPA），以及广东省司法厅发布的《关于香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市执业管理试行办法》、深圳市前海管理局出台的《关于支持前海深港国际法务区高端法律服务业集聚的实施办法（试行）等》。从调研结果上来看，香港法律执业者整体上认为相关规定是比较合理的，但是在一些问题上的意见也出现了分歧。超半数接受调研的香港法律执业者认为有关合伙联营的出资额和出资比例是合理的，但也有近 43.4% 的受访者认为出资额与出资比例规定过高，这就可能导致一些规模有限的律所难以以合伙联营的方式在大湾区内地开展业务。绝大多数受访者认为不能承办刑事诉讼法律事务、联营律所聘用律师的条件、大湾区律师执业考试的报考条件、考试难度等相关规定是合理的，但也有 18.9% 的受访者认为，只能在内地九市办理民商事案件，不能办理行政、刑事案件这一业务范围的规定过窄。

对出资额和出资比例的限制以及率先从民商事案件放开试点可能是出于维护市场秩序、循序渐进开放等公共政策方面的考虑。目前来说，香港法律执业者可以先利用现有政策开拓内地市场，在大湾区建立良好的社会关系网络。如果相关的试点结果出现了积极反响，可能会对之后进一步放松限制有推动作用。另一方面，香港法律执业者也可以定期关注和深入了解大湾区相关政策的更新和变化，这有助于香港法律执业者及时调整业务战略，以适应内地法律环境。当相关政策出台或修改时，香港法律执业者可以积极参与公开征求意见的过程，表达他们的看法和建议。这是一种有效的参与方式，可以说明塑造未来的政策方向，以更好地满足执业者的需求。

除此之外，还可以考虑为大湾区律师提供针对性的新型法律服务培训，尤其是在金融科技、知识产权（包括艺术品买卖）以及航运法律等方面。这些都是高度专业化的领域，例如金融科技作为一个快速

发展的领域，不仅仅涉及到传统的金融服务和 IT 技术的结合，还包括了区块链、人工智能、大数据等新兴技术的应用，这些技术的应用给金融行业带来了革命性的变化，也对法律服务提出了新的要求。随着艺术品市场的全球化和电子商务的发展，艺术品的交易涉及到的法律问题也越来越复杂，包括版权、所有权、鉴定、进出口等一系列问题，律师在此领域的专业知识和服务能力，直接关系到艺术品买卖的安全性和效率。航运法律作为一个传统而重要的领域，随着全球贸易的发展和国际海运的增长，需求也在持续增加。为大湾区律师提供这些针对性的新型法律服务培训，不仅可以提升他们的专业技能和服务水准，更能促进两地法律服务行业的整体发展和国际竞争力。这将有助于构建一个更加开放、专业和高效的法律服务市场，从而为大湾区乃至全球客户提供更优质的法律服务。

5.2.5 创设新合作运营模式

受访的香港执业律师在被问及与内地律所联营的主要困难时，律师们所关注的障碍一方面是综合考虑了两地的市场环境之后的迟疑，例如，自己律所规模太小（33.9%），对内地法律专业的运作缺乏了解（39.7%），设立办事处或联营意义不大，通过其他合作亦可以达到同样的效果（35.9%）。但也有一部分困难的是目前的联营政策所带来的限制，包括开设办事处或联营的运营成本过高（30.2%），内地的法律服务业开放程度不足（26.4%），无法平衡两地执业（现时考获大湾区资格的香港律师需要登出代表处执业证或合伙联营律师事务所港澳律师工作证，辞任代表处或联营所，并加入内地律所）（24.5%），设立门槛过高（18.9%）等。

针对这一现象，有关部门也可以修改规则，适当放松管制。目前港澳律所与内地合作联营的基本依据依然是 2019 年修改的《广东省司法厅关于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在广东省实行合伙联营的试行办法》（以下简称《办法》）。《办法》对申请联营的香港与内地律所的规模、成立年限、成立时的出资、成立之后的规模、办公地点、以及业务范围等都有规定。《办法》在 2018 年出台之后只在 2019 年修改过一次，虽然适当放宽了联营门槛但是依然有诸多限制。目前试点已经五年有余，可以考虑根据试点结果进一步降低门槛，适当拓宽业务范围，探索更灵活多变的合作运营模式，以便应对市场的急剧变化，避免行业萎缩。专业责任保险亦应作出相应调整，以配合新的营运模式。目前，《办法》和《广东省司法厅关于香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市执业管理试行办法》都在征求意见。《办法》对于申请联营的条件、出资额的要求、受理业务范围等方面没有重大改动，香港法律执业者可以提出反馈意见，例如是对现行规定的建议、修改或澄清，或者是就改动对法律执业者及其客户可能产生的影响提出疑虑或建议。《广东省司法厅关于香港法律执业者和澳门执业律师在粤港澳大湾区内地九市执业管理试行办法》2023 年的征求意见稿中将律师的执业经历由五年缩短为三年，扩大了可在大湾区内地九市执业律师的范围，增加了第 23 条“粤港澳大湾区律师可以办理已获准从事律师执业业务的香港特别行政区、澳门特别行政区以及中国以外的其他国家或地区的法律事务。”针对这些修订，香港法律执业者也可以在广东省司法厅的网站上积极参与讨论，提出意见。

在法律服务行业面临快速变化和增长挑战下，探索和采纳新的合作营运模式成为促进律所持续健康发展的重要策略之一。特别是，考虑到技术进步、客户需求多样化以及全球化竞争的影响，传统的合伙或独资经营模式可能不再能够充分满足现代法律服务市场的需求。因此，借鉴和引入跨行业或集团式有限公司的律所营运模式，成为一种值得考虑的方案。此类模式在新加坡、澳大利亚、新西兰等英联邦国家已有实践和成功案例，提供了可行性和效益的证明。跨行业或集团式有限公司的营运模式允许律所以公司的形式运作，这意味着律所可以引入外部投资者、进行跨行业合作、扩大服务范围，并且通过更加灵活的管理和运营结构来应对市场变化。纳入这种新的营运模式，首先要对现有法律框架进行调整，以便为新营运模式提供法律上的支援和保障。这可能包括修改律师执业法规，允许律所采用有限责任公司形式进行营运，以及允许非律师拥有律所股份或担任公司高级职位。此外，鼓励和促进律所与其他行业（如金融、科技、咨询等）的合作，共同开发新的服务产品。这不仅可以拓宽律所的服务范围，还可以引入行业外的专业知识和技术，增强律所的竞争力。同时，建立更为系统和多元化的专业发展与培训机制，以适应集团化运作模式下对律师及其他专业人员（如 IT、市场营销、财务管理等）的需求。

此外，短期内也可以考虑建立两地律所在案件合作的费用支付的更便利安排，例如通过建立统一的支付平台或采用区块链技术确保交易的透明性和安全性。

5.2.6 主动推动执业方式与行业监管衔接

香港与内地分属于两个不同的法系，因此在律师事务所的经营管理与行业监管方面都存在差异。这种差异可能会导致两地律所在开展合作时面临一些挑战和障碍。例如法律体系的不同可能会导致在处理具体法律问题时的方法和理念上的分歧，文化背景上的差异可能在团队合作、业务交流等方面带来挑战。克服这些障碍需要律所在合作前进行深入的战略规划和业务调研，确保能够理解并适应两地的法律环境和商业文化，以实现有效的联营合作。密切关注两地法规和监管的变化，同时建立良好的沟通管道和团队协作机制也是成功克服障碍的关键。

本次调研中接受采访的律师协会都表示，在建立大湾区常态化律师合作组织、协调律师行业自律管理方面，比较重要的是搭建交流平台，通过一系列活动交流合作，在此过程中深化了解、加强联络。如果相应的平台建设和人才交流机制能够得到落实，对两地律师都是很好的相互学习、扩展业务的机会。

整体而言，香港律师可以通过积极参与大湾区的律师协会和专业交流平台，深化了解内地法律环境和业务文化。律师应当关注内地法规变化，主动参与内地法律培训和学术活动，以提升专业水准。此外，律师还可以积极参与律师行业的自律管理，确保遵守相关法规和伦理规范。通过建设懂得内地法律和业务的专业团队，以及持续学习和创新，律师可以更好地适应内地市场的需求。总体而言，主动融入内地法律体系，建立有效的业务合作和沟通机制，是促进执业方式与行业监管衔接的关键步骤。

附录：受访者访谈意见

1. 对于大湾区法律融合，未来在哪些方面希望进一步推进与内地法律事务的合作？实施难点是？关切点是？

大湾区法律融合可以从多个方面推进，如制度融合、法规衔接、两地律师的合作、监管机构间融合等。

在制度融合方面，目前两地的制度存在较大差异。以司法诉讼制度差异为例，此种差异可以从司法互助问题上得以窥探。自1997年香港回归祖国以来，香港与内地在相互认可和执行民商事案件判决等问题上一直不断地探索，但直至近期香港特区政府表示《内地民商事判决（相互强制执行）条例》将于2024年1月29日实施。目前合作共融已日渐成为两地司法制度的发展趋势，但内地与香港在司法诉讼制度上仍然存在较大的差异，两地的司法机关需要对制度差异这一问题上进行梳理，成立相对应的机制以克服差异带来的问题。

目前针对此类诉讼制度差异的问题解决方案已经逐渐提上日程。如香港律政司已经就文书送达问题与最高人民法院有所交谈。在推动诉讼制度差异解决问题上，需要香港律师会与香港大律师公会的参与。

在规则衔接方面，由于两地的制度的差异较大，欲要达到完全的法律融合的程度仍然需要较长的时间。两地的司法机构与行业协会需要明确两地之间法律规定的差异，实现互相交流、互相学习、互相借鉴。如在案件利润分成方面，内地律师之间分成利润较为普遍，而香港不存在类似做法。又如在律师事务所相关业务会计处理方面，内地的会计准则较为宽松而香港的会计准则较为严谨。两地之间的律师协会可以相互交流，寻求可以衔接的方法，这样有便于后续的进一步融合。

在两地律师合作方面，大湾区律师是实现法律融合的起点。在过去，多是内地律师对香港法律市场更感兴趣、了解更充分，而香港律师对内地法律市场了解不足。大湾区律师执业考试有助于香港律师加强对内地法律市场的了解，有助于促进法律融合。

但律师业务呈现市场驱动性的特点，目前大湾区律师所能发挥的作用较为局限，在提供法律服务的效果与收益方面并未达到预期的效果，且采取通过大湾区执业考试后到大湾区进行执业的形式并未体现出较过往个案协作或转介业务更有利于法律业务开展的效果。进一步推进两地律师合作可以从以下两方面考虑：一是降低大湾区律师执业的门槛。当前香港律师欲到大湾区执业的要求仍然过高，不利于提升香港律师到大湾区执业的主动性。二是拓展内地客户群。当前大湾区律师在内地开展法律业务的方式主要是挂靠在内地的律所，但这对于其拓展业务而言作用仍然有限。应当允许香港律师在符合法律法规的前提下在大湾区成立百分百全资拥有的律所，允许香港律所聘请内地律师，以香港律所的声誉吸引更多内地的客户，扩大香港律所的影响力。除此之外，还应当支援大律师事务所的融合。以上才能更好地促使香港律师融入大湾区，实现两地法律事务的合作。

2. 有什么政策或措施以协助香港律所改善在法律科技方面的配套，系统使用及维护，以配合大湾区法律融合？

香港律所提升其科技运用能力需要考虑以下三个因素：（1）市场需求；（2）政策引导与支持；（3）律师自身意愿。其中，政策引导与支持是最有助于提升律所科技水准的因素。

政府应当提供相应的资源或政策以支持提升香港律所的科技水准，而且应当要采取由上而下的方式进行推动。当前内地法院电子化较为发达，这促使内地律所提升了法律科技的应用水准。但当前香港法庭的电子化水准较为落后，推进电子化的过程较为缓慢。只有法庭的电子化水准提升了，香港律所的科技应用水准才能得以提升。而且此种电子化的推进需要采取由上而下的方式。基于香港司法制度具有对抗性的特点，原被告双方从诉讼策略出发，难以就是否采取电子方式处理程序这一问题达成一致意见。因此需要采取由上而下、较为强制措施以进一步推进法律事务电子化的普及。

3. 香港大部份律所都是中小型规模的，有什么措施或政策推进这类型律所与内地律所合作？

在香港的法律市场中，香港大部分律所呈现稳健性、而非冒险性的特点，在没有资源的情况下不会开拓相关的业务。香港中小型规模律所主要的业务范围是香港本地，且香港中小型规模的律所具备自由、灵活的优点，内地市场对香港中小型律所的吸引力较低。

加强香港中小型规模律所与内地律所合作，需要从扩大此类香港律所的规模考虑。只有具备足够的规模，才会有开发内地市场、拓展内地业务的需要与意愿。当前香港的法律法规在律所的合并、扩大问题上较为保守，存在一定的限制。如在律师行名称问题上，根据《香港执业规则》，香港律师行名称须纯粹由该律师行的一名或对于一名主管的律师的姓名所组成，而这对不利于律所实现较大规模的合并。再如在责任承担问题上，律师提供服务承担的无限责任从而引发律所合并之后责任应当如何承担的担忧等。只有克服以上阻碍香港律所合并、扩大的障碍之后，香港律所才能进一步扩大其规模，才能进一步拓展内地业务，加强与内地律所合作。

4. 请问对促进香港法律执业者在大湾区的发展有何补充意见？

政府应当更积极地发挥其主导作用，为促进香港法律执业者在大湾区发展提供更多资源或政策支持。内地的法律市场中政府主导发挥了较大的作用。但香港的法律市场是自由市场，香港政府在法律市场中的角色较为消极被动，应当更加重视香港政府在其中的主导作用，香港律师会与香港大律师公会也需要发挥相关的引导作用。

香港政府需要发挥其能动性、主动性，制定相应的政策，集中资源以寻找有意愿、有能力的律所开拓前沿的业务，并为其提供足够的资源支援，实现由一部分律所带动其他律所发展的目标。同时香港政

府也需要利用政策和资源来引导律所开展现代化、国际化的法律服务，培养专业法律人才以带动相关法律业务的发展。除此之外，当前的法律法规与律师守则对香港律师的发展限制较多，需要律政司等相关部门放宽相关的法律法规，放松对律师发展的限制，进一步激发香港法律执业者到大湾区发展的活力与动力。

鸣谢

感谢以下各单位与个人对本项目的支持：

广东省律师协会

广州市律师协会

深圳市律师协会

珠海市律师协会

佛山市律师协会

惠州市律师协会

东莞市律师协会

中山市律师协会

江门市律师协会

肇庆市律师协会

澳门律师公会

香港特别行政区立法会议员（法律界）林新强太平绅士

鸣谢及免责声明：

在此刊物／本项目的任何活动中提出的任何意见、研究成果、结论或建议，并不代表香港特别行政区政府及专业服务协进支援计划评审委员会的观点。

此物品／活动由香港特别行政区政府的专业服务协进支援计划资助。



拨款资助：



香港律师会粤港澳大湾区调研工作小组

成员名单：

郑宗汉律师（主 席）
黄江天律师（副主席）
何百全律师
韦业显律师（2023 年 10 月退休）
徐凯怡律师
陈伟国律师（2023 年 10 月退休）
梁毅翔律师
张翹欣律师
简汝谦律师

（以繁体姓氏笔划排序）

中山大学法学院

《香港法律执业者在粤港澳大湾区首阶段发展现况调研报告》项目组

项目主持人：

罗剑雯 教 授

成员名单：

谢 琳 副教授
蔡 伟 副教授
李靖怡
郑晓晴
余彤茵
于佳岑
陈心悦
徐 晨
罗诗语

（按项目贡献度排序）



THE
LAW SOCIETY
OF HONG KONG
香 港 律 師 會



中山大學
SUN YAT-SEN UNIVERSITY