

新民海外

本报海外文稿部主编 | 第91期 | 2020年11月30日 星期一 本版编辑: 吴雪舟 视觉设计: 戚黎明 编辑邮箱: wuxz@xmwb.com.cn

华人之星



人物名片

薛海滨

◆英国中伦律师事务所

在英开办律所，另辟蹊径推「双向服务」

出国前，薛海滨曾在最高人民检察院工作了五六年。上世纪90年代，薛海滨决定前往英国深造。薛海滨说：“我那时候就是想出去看看。”当时，中国改革开放正迈开大步，逐步拉近自己和世界的距离，出国留学也成了热潮。

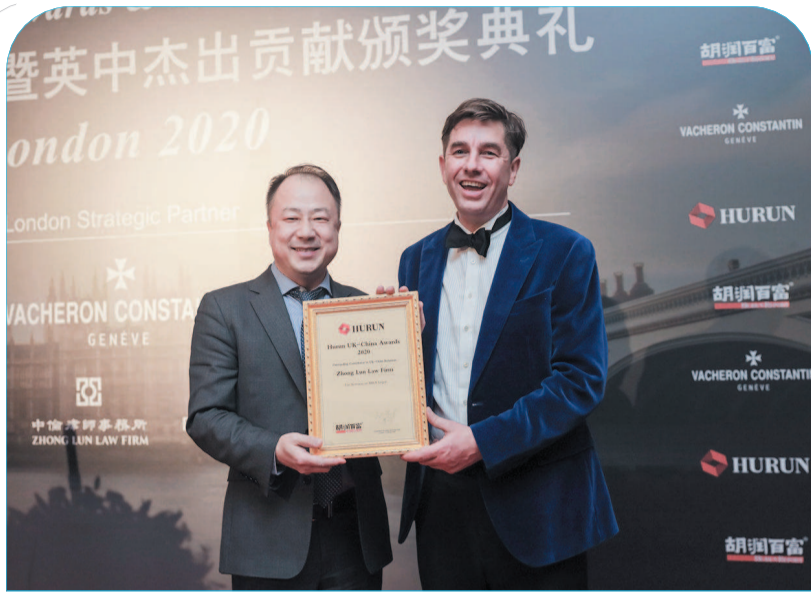
这一去，就是25年。薛海滨读书、开办自己的律所，为中英各界提供双向的法律服务成了他最具特色的招牌。很多中资企业通过薛海滨的服务，或者成功实施并购策略，或者在国际交易中避免了雷区。他还推动英国律师协会简化认证中国律师资格转换的程序，只需要通过评估考试即可成为中英双执业律师，而不再需要专门学习4年。

谈到今年的疫情，薛海滨表示，中国抗疫成果显著，经济复苏迅速，也在一定程度上帮助他的律所抵抗住了英国疫情带来的冲击。

文/陈斯睿
欧洲时报供本报专稿



薛海滨出席中英交流活动时发言



薛海滨(左)获颁“2020胡润英中杰出贡献奖”

1 推动简化中国律师英国认证程序

1995年，薛海滨进入伦敦大学玛丽皇后学院就读知识产权管理硕士研究生学位。

毕业后，曾在伦敦的华人资料与咨询中心工作过一段时间。这是一家慈善机构，薛海滨曾负责该中心的法律业务，主要是向当地华人，特别是弱势群体提供免费法律援助，帮助他们在异国他乡享受到应有的权益。例如帮助失业人员申请失业金，帮助低收入华人申请福利房等。而令他印象最深刻的工作之一则是帮助受到家暴侵害的群体伸张正义。

由于身份和经济上受制于人，在海外孤立无援的处境，或者出于“家丑不可外扬”的想法，很多被家暴的妇女选择默默忍受。有些因为实在忍无可忍，来到华人资料与咨询中心咨询，才发现她们可以利用很多法律手段去对抗家暴。

薛海滨说，受害妇女可以家暴为由解决移民身份问题，摆脱丈夫控制；如果经济命脉被丈夫掐死，她们可以申请社会救济和福利房；面对丈夫的持续骚扰，还可以向法院申请人身保护令。在警察调查取证以及上法庭时，薛海滨也会陪在受害者左右，让案件得以顺利进行。

薛海滨渐渐熟悉了英国的法律服务程序。一段时间后，薛海滨在唐人街创立了自己的第一家，也是伦敦首家“律师事务所”。薛海滨说：“当地一般都叫‘律师楼’，不叫‘律师事务所’。因为我们租的那个房子也不是个楼，就干脆和中国内地一样，叫‘律师事务所’。”

“任何时刻都在变化，做律师事务所和其他企业一样，都是在一个动态社会里调整自己相对的位置。”薛海滨坦言，今年新冠疫情肆虐全球，英国律师行业整体惨淡，“裁员”是这段时间行业内最常被提起的两个字。“但我们到现在为止没有裁掉一个人，虽然业务量没有预期的那么好，但业绩仍高于去年同期。”薛海滨表示，做中英之间的法律业务在英国主流法律服务市场算是比较独特的领域，加之中国在疫情面前反应迅速，恢复极快，及时的复工复产和经济复苏也在一定程度上帮助中伦伦敦办公室抵挡了英国疫情的打击。

事务忙碌的薛海滨还在中国人民大学律师学院担任客座教授，同时身兼海克斯

中国人在英国创立律师事务所，并不是一件容易的事情。那个年代，中国律师资格在英国并不被认可，要获得英国律师资格就要像本地法学院学生一样，毕业后还得读一年的Legal Practice Course(LPC,法律实践课)，然后再拿两年的training contract(培训合同)才能最终获得律师资格证。有了自己律师事务所的薛海滨，继续半工半读，通过LPC考试后用一年半的时间拿到了英国的律师资格证。2012年，他又成立了中伦文德律师事务所伦敦办公室，也就是现在在中伦律师事务所伦敦办公室的前身。

谈到律师资格证，薛海滨说，在美国、加拿大、澳大利亚等国家拿到律师资格证，到英国只需通过一个资格转换考试便可以在英国当律师。而中国律师资格证当时不被英国认可，即使在中国执业了十几年的老律师，最少也需要4年的时间才能拿到英国的律师资格证。这种区别待遇引起了薛海滨的不满。当英国律师协会同仁向他抱怨中国法律服务市场不够开放时，他直白地说：“是你们歧视中国律师和中国法律市场在先，你们(英国律师协会)首先需要认可中国律师和英国律师具有同等的职业地位与资质，认可中国律师资格，而不是只抱怨中国法律服务市场不开放。”这一番话引起英国律协国际部主管的反思。过了不到两年时间，这位主管写信告诉薛海滨，在他的推动下，中国律师也只需要通过评估考试，不需要再经过额外培训，就可以直接拿到英国律师资格证，成为中英双执业律师。

3 业绩增长受益于中国抗疫成果

康集团大中华区法务总顾问。身兼数职的薛海滨如何平衡自己的生活和工作时间？

“我想睡觉时，任何时间都能睡着。”这便是薛海滨的秘籍。他表示自己每天几乎都在不停地开会，从凌晨2点开到下午2点是家常便饭。但一有休息的空隙，他便抓紧时间眯一会儿或者打打坐。他还笑言，健康的身体是“革命的本钱”。他本科毕业于中国刑警学院，也是那几年上学的时光打造了他这副“铜墙铁壁”般的强壮体魄和坚强的意志。

已经创立过一家律所的薛海滨为什么要坚持重新创立一家全新的律所？薛海滨表示，自己第一家律所主营业务跟英国其他华人开设的律所相差无几，集中在移民等传统个人业务上，门槛低，竞争激烈，和正在走向世界的中资企业需求的服务不匹配。随着中英贸易，尤其是跨境投资和并购等业务逐年增加，薛海滨决定转变方向，重新启航。“为中国人提供英国法律服务，为英国人提供中国法律服务，这样才能错位竞争，压力也相对较小一些。”薛海滨坦言。

随着中英关系的发展，中伦伦敦办公室的合作伙伴迅速拓展。他们帮助第一家中国企业在伦敦交易所上市、代表一家在美国纳斯达克上市的中企收购德国太阳能板生产线、为英国某著名小说家及其出版商就在中国的知识产权保护事宜提供法律服务等。

中伦律师事务所伦敦办公室成为唯一一家在英国法学会注册、未经合并和收购、可独立运营的华人律所，也是在中英跨境投资和交易法律服务领域极具实力的律所。因为过往出色的业绩，中伦伦敦办公室在今年1月获得“2020胡润英中杰出贡献奖”。薛海滨表示，适时调整律所的定位是中伦伦敦办公室成功的关键之一，想要到英国发展的企业也是如此，要适应并充分利用当地社会和法律环境。

顺应着“走出去”的浪潮，薛海滨的中伦律师事务所伦敦办公室在过去的十几年内曾帮助大量中资企业进行跨境收购或融资。他表示，有的中资企业在收购英国公司时比较盲目，有种“其他中资企业买了，我们也要买”的攀比心理。没有明确的收购目标，缺乏对英国社会和文化理解，导致收购失败，或者收购后“水土不服”。甚至有中资公司在收购了本地的研发中心后，因管理风格与文化差异，最终导致科研人员全跑光了，公司只剩下实验设备。

面对想要到英国收购的中资客户，薛海滨首先会搞清楚他们的收购目的，分析收购的可行性。在提供法律意见的同时，也会分享一些企业落地的经验。“收购后，为了实现归属感与一体化，可以安排原英方管理人兼职区域总裁、集团副总裁等职位，让他们定期到中国参加集团会议。这样原英方管理人自然会有参与感和国际视野，在集团全球战略的层面把英国本地公司经营得更好。”

除了健康外，薛海滨认为积极的心态尤为重要。“不要纠结于太多东西，该做的事情努力去做，最后结果都不会特别差。”薛海滨说。

“我是一个能够用积极眼光看任何事情的人，即便掉进坑里，我都能仔细看看坑底的结构和形状。”他笑道。薛海滨也常寄情于山水。虽然十几年没有专门休过假，他仍能在参加海外会议时抽出空闲，游历各地，不管是在欧洲，还是亚洲美洲。“比如美国，我现在已经找不到什么地方没有去过了。”

2 调整定位提供中英双向法律服务