

新快观察

百亿创收远未到天花板
广州谋划“湾区中央法务区”大棋局

很“广州”的法务区:务实创新,又很自强

接连三日,位于广州市白云区的法务大厦已经接待了6拨客人,他们来自国内多个城市的多个行业,但都抱着了解广州法治建设最新进展的期待,慕名而来。

有意思的是,这座总投资超10亿元、按甲级写字楼标准建设的新大厦,虽然还没有正式投入使用,但它在国内法务圈早已声名鹊起——从2021年这座大厦打下第一根桩基起,三年内白云区的律所数、律师数和营收数已经分别增长了2倍、3倍和7倍。

有能量的不是大厦本身,而是大厦背后的承载。从2021年开始,广州开始谋划“中央法务区”大棋局,棋局核心区落子白云区,而法务大厦就是核心区内的核心载体——它精准出击,瞄准国内外律政行业头部资源。据了解,目前已经有5家“亿元所”与它签订了合作意向,而一批保险、金融、知识产权、会计、审计、法律科技等法律关联机构也正在洽谈入驻。

从广州法务大厦出发,一个更大的法务生态圈正在广州翻滚涌动——从白云到天河,从海珠到南沙,广州正在串珠成链、以点带面,打造一个联动全市、影响湾区、辐射国际的高能级法律服务集群,其名为“广州湾区中央法务区”。

自1993年广州律师行业深化改革以来,这是广州首次在政府层面对整个法律服务行业进行如此大动作的谋划与布局。30余年间,广州律师行业早已经历了一波又一波的高速发展——广州律师人数从775人增到2.5万人,增长超30倍;广州律师创收也从440万元到如今超100亿元,增长近2300倍。

商业兴,法务旺。3万亿大市场阔步向前,随着粤港澳大湾区经贸交流加速融通,百亿创收远不是大湾区法务市场天花板,这是摆在眼前的事实;而摆在眼前的思考也同样紧迫:新的棋局必然带来新的竞争,那么,新的机遇在哪里?

■统筹:新快报记者 李青
■采写:新快报记者 罗琼 高京
■摄影:新快报记者 郭思杰

开放包容,创新务实,这是千年商都广州的独特气质;而纵观广州湾区中央法务区,也可以用“很广州”来概括它的整体风貌。

“很广州”的第一个特点,是广州湾区中央法务区的整体建设、物理空间布局尊重现有生态、市场格局,做到既有新又有旧,新旧相结合。

广州市委依法治市办、市司法局有关负责人介绍,广州湾区中央法务区的组成共有四部分,包括一个中心和三个片区,一个中心是指白云中心区,三个片区则分别是天河、海珠和南沙;新的法务载体建设,主要集中在白云中心区和南沙国际片区内,天河、海珠两个片区并没有展开新基建,而是在诸如“律师楼”、法院、法律服务中心等现有载体上进行整合升级。

放眼国内,利用新的法务载体,布局新的法务聚集区,是一些旨在打造中央法务区的城市的通用做法。其建设思路,是一张白纸好作画,利用各类行政资源和市场调配手段,对中央法务区进行重新规划,“从无到有”开始发展。

广州大学法学院院长刘云生认为,相比“一张白纸好作画”,立足现有市场生态的布局谋篇更考验监管智慧。广州在物理空间上对中央法务区进行“新旧结合”,不做大铺大建,这正是千年商都所沉淀出

来的低调和务实的体现。

怎样在广州现有法务市场生态基础上做加法,以政府“有形之手”锦上添花,助力行业形成广州乃至湾区品牌,并聚拢成势、顺势而为?广州湾区中央法务区在功能规划上落足心思——尊古不泥古;创新苟日新。

一张广州地图从西到东。辐射广州整个行政规划的“一中心三片区”的法务资源也各不相同:白云中心区有载体有空间,有法务行政资源,发展后劲十足;天河片区律所数和律师人数均居全市第一,市场活力最为澎湃;海珠片区有数字经济产业优势,法务+大数据+大模型拥有无限可能;而南沙片区作为粤港澳大湾区的重要接口,其在国际化和涉外法治创新方面的作用不容小觑。

真正繁荣的行业是成行成市的,而成行成市的行业既需要“参天大树”,也需要“茫茫草原”。如同广州这片经济沃土上催生出的其它生机勃勃的服务业一样,法律服务业的发展也要既形成区域合力,又进行差异化竞争。

立足于上述四大板块的资源情况,广州对整个中央法务区的谋划也归集了四个场域,为各类法务资源的落地形成了四条明确的路径指引——在白云集聚全要素法律服务,在天河要匹配金融法务,在海

珠探索数字化应用场景,在南沙则可深耕涉外业务。

“很广州”的另一个特点在于,广州湾区中央法务区正呈现出浓厚的内生发展动力,将“自强”这个广州人敢拼能捱的精神写入了它的发展基因。

“练内功”在白云区尤显突出。对比天河、海珠、南沙三大片区,白云的法务市场资源优势并不明显,但为什么它能够占据广州湾区中央法务区中的“C位”?低头做事,夯实内功是白云区法务建设的独道法门。

——2017年,全国首栋由政府主导的广州律师大厦在白云区挂牌;

——2019年,广州市法院新的业务审判大楼在白云区正式启用;

——2021年,广州法务大厦在白云区正式动工。

梳理白云区近年各类新建法务载体建设时间轴,可以发现早在2022年7月广州正式部署落实广州湾区中央法务区建设之前,白云区早已布局规划多个法务载体;伴随着新载体的建设,白云出台一揽子政策,聚力打造全生态法律服务体系,全区律所数、律师数和营收数与法务区建设前相比,分别增长了2倍、3倍和7倍。

简以言之,若无5年低头自强苦练内功,哪能精准踩中时代节拍?

找到湾区法务新蛋糕:走出去,或者走进来

公开数据显示,从2021年到2023年,广州律师人数从2万人增加至2.5万人,广州律师创收从96亿元增长至100亿元。按此测算,三年间,广州律师的人均创收水平已经从48万元降至40万元。

与此同时,新生代还在不断涌入。广州市律师协会会长黄山介绍,广州律师群体正在以每年10%至15%左右的速度增长,绝大部分行业新面孔,都是执业年限少于5年的青年律师。

这边厢法务区建设正酣,那边厢广州律师行业竞争加剧。广州大棋局谋划“湾区中央法务区”的背后,新的市场机遇在哪里?答案只有一个——找到新蛋糕。

来自港澳的大湾区律师也正在不断加入“广州法务”大群聊。自2022年7月全国首批粤港澳大湾区律师之一的何君尧律师首选广州执业,截至今年5月22日,全市已有大湾区律师112名。

业内人士分析认为,“广州法务”大群聊的扩容本身就是做大广州乃至湾区法务市场蛋糕的必经之路。走进广州的大湾区律师,熟悉英美法系,具有外语优势,他们正成为广州法务市场的“过江龙”,不仅将港澳业务扩容至大湾区,也更多瞄准的是广州的“走出去”业务,即涉外法律业务,为湾区带来新的增量蛋糕。

走出去,向来的也是广州律师应对竞争的重要选择之一。广州涉

外法律业务随改革开放而生,从小众领域到进入主流视野,已历经40余年。40余年间,在许多蜚声国际的大案要案里,都有广州律师的身影。而如今的走出去,不仅是律师本人随企业出海,或者律所在海外设立分支机构,更重要的是思维上的“走出去”——借助湾区中央法务区的建设东风以及港澳律师与大湾区交流增进的“鲶鱼”效应,积极布局与开拓更多与涉外相关的法律业务,吃上新的业务蛋糕。

另一个吃增量蛋糕的机会,也许来自于“走进来”——以广州为支点,布局大湾区业务,深入湾区腹地谋发展。

2001年落子广州的北京大成律师事务所,其布局发展具有风向标意义。20余年内,大成先后在深圳和珠海开设了分所,步入2024年,大成明显加快了扩张的步伐。

5月18日,北京大成(佛山)律师事务所获颁《律师事务所执业许可证》,正式开启其在这座制造业大市的执业之路。

位处广州西侧,佛山的实力其实不容小觑。2023年,佛山GDP达1.3万亿元,几近广州的二分之一,是广东经济第三城;同时,佛山也是全国第二个、广东首个“工业3万亿”地级市。

经济总量庞大,但佛山的法律服务市场还不算太卷。来自佛山市律协的 latest 数据显示,2023年佛山全市律所428家,不到广州的二分之一;律师人数为5534名,仅为广州的五分之一。

继佛山后,大成的下一城是东莞。目前,大成已经与东莞市政府签订了合作协议。

东莞在主要经济数据和行业数据上,都与佛山有相似之处——GDP已经破万亿,而律所数量为505家,律师人数为5454人。大量法律业务还在等待有心人的挖掘。

大成的拓展仅是众多律所以广州为支点,深入湾区布局业务“走进来”的缩影。而随着大湾区的建设加速,这或许只是它们“走进来”的一个新开始。

珠水之畔,香江之滨,濠江两岸……联通珠三角九市和港澳的湾区中央法务区正跃然纸上。以广州为圆点,一个规模远超百亿的法务大市场正在粤港澳大湾区蓄势聚力。



■广州湾区中央法务区白云中心区