

亞洲市場是一個長期戰略

編者按：

似乎正像拿破侖預言的那樣，中國這頭睡獅正在醒來。特別是在金融危機後西方經濟低迷的映襯下，中國經濟仍然在持續、穩定地向前推進。據世界銀行預測，2012年中國GDP增速仍將達到8.2%，經濟活動非常活躍，經濟形勢也比較樂觀。

無論是國際投資和跨境併購，還是海外上市以及中國企業“走出去”，都需要專業化、國際化的專業機構和專業人士提供法律、會計、金融等方面的專業服務。在這樣的背景下，一些嗅覺敏銳的國際服務機構開始把目光轉向亞洲市場（特別是中國市場），希望能夠分享這些全新的市場機會，來個“西方不亮東方亮”。

其中，Bedell 便是這樣一家有遠見卓識的國際離岸律師事務所。作為一個不容忽視的市場，Bedell 將如何看待亞洲（特別是中國）市場？他們都做了哪些準備來抓住市場機會？面對可能遇到的挑戰，又有哪些解決之道？為此，《宏傑季刊》專訪了 Bedell Trust 執行主席 Michael Richardson。

亞洲市場是一個長期戰略

“宏傑 2012 年度基金和境外公司架構重組年會”專訪 Bedell Trust 執行主席 Michael Richardson

Q1: 作為一家業界領先的離岸律師事務所，Bedell 在境外的知名度非常高。但由於迄今為止還尚未在中國設立分支機構，這使得中國的專業人士和客戶對 Bedell 知曉度不足，因此他們很想藉此機會更多地了解 Bedell。作為 Bedell Trust 的執行主席，您能夠為大家介紹一下您的公司和服務嗎？

A1: Bedell Cristin 是一家“提供全方位服務”的國際離岸律師事務所。Bedell Cristin 於 1939 年在澤西島成立，公司規模和覆蓋地域在過去的 15 年裏都在不斷擴展。如今，我們已經在 8 個主要的金融轄區設立了辦公室，包括：澤西島、根西島、倫敦、都柏林、日內瓦、毛裏求斯、BVI 和新加坡，其中，新加坡辦公室於 2012 年 7 月成立。現在 Bedell Cristin 在全球總共有 29 位合夥人，員工人數近 300 人。

Bedell Trust 是一家屢獲殊榮、業內領先的獨立信託服務公司，贏得了保持長期客戶關係的良好聲譽。Bedell Trust 是 Bedell Cristin 的“姐妹機構”。自 1971 年設立起，我們已經在過去 40 多年裏已經發展成為數一數二的專業機構。我們主要為國際商業和高淨值資產家庭提供公司管理和信託服務。相信通過整合主要離岸司法管轄區的法律、信託/管理服務，我們將能夠為國際客戶提供具有吸引力的“一站式”服務。

Q2: 通過您上述介紹，我們了解到 Bedell 剛剛於今年夏天在新加坡設立了公司，來服務亞洲客戶。為什麼 Bedell 會選擇新加坡而不是香港呢？因為在業界人士看來，作為進入中國大陸的門戶，香港比新加坡更受歡迎。

A2: 客戶需要我們在哪裏提供服務，我們就會前往哪裏。



之所以選擇新加坡，主要是因為新加坡已經發展成一個重要而可供選擇的財富管理中心。據我們 Bedell 所知，現在的新加坡也許可以和紐約、倫敦、瑞士的蘇黎世 / 日內瓦等傳統的財富管理中心一較高下。

其實，早在新加坡發展起來的很多年前，我們就已經意識到香港的重要性，並和香港的律師事務所、會計師事務所、銀行等建立起了密切的合作關係。今後，我們仍將一如既往地為他們及其客戶提供服務以滿足需求。

此外，我們在澤西島和新加坡的辦公室招募了能說普通話的員工，藉此，我們希望可以抓住更多中國境內外說普通話的客戶。我相信，我們的下一個辦公室將會選擇設立在中國或中國大陸。

Q3: Bedell 會計劃在中國設立辦公室嗎？如果有，將會選擇在哪個城市？為什麼？

A3: 正如我上面所說，Bedell 希望能夠從中國大陸客戶的法律和信託

需求中擴大市場，而我們看到有必要設立一個辦公室來為這些客戶提供“實地”服務。但就像我在第二個問題中所談到的那樣，我們祇去往客戶需要且希望我們提供服務的地方。祇有時間可以告訴我們在中國大陸 / PRC 這麼一個地域廣袤的國家，哪裏才能獲取最多的生意和新客戶。需要指出的是，針對一個如此重要的問題，我們將把亞洲 / 中國當做一個長期的戰略而不是“倉促上陣”。

Q4: 我們知道，由於全球經濟的不景氣，越來越多的專業服務提供商正在把目光從傳統的西方世界轉移到新興市場，比如亞洲，特別是中華區。對此，Bedell 和您是怎麼看待的呢？

A4: 就像我前面說的那樣，我們將把亞洲市場當做一個長期戰略，實際上，Bedell 作為律師事務所提供的服務達 70 多年，提供的信託服務也超過了 40 年，都是非常重視長期發展的。因此，就亞洲市場的需求來說，我們所提供的服務（比如，上市公司、對

衝基金、私募股權基金、信托和家庭辦公室)都為時尚早。但是,亞洲市場(特別是中國大陸)發展非常迅速,這將足夠我們在未來 70 年為中國客戶提供服務。

Q5: 針對亞洲地區(特別是中國大陸)的市場需求, Bedell 打算如何應對? Bedell 已經為未來做好準備了嗎?

A5: 我們自信能夠針對亞洲客戶需求做出反應。

正如前面所說,我們已經招聘並將繼續招聘能夠說普通話的律師和信托專業人士。他們已經為亞洲市場提供離岸服務超過 10 年。我們具備處理亞洲業務的“專業知識”,並和當地很多專業中介機構建立了緊密的聯系。

無論如何,我們很多合伙人和高級職員都曾經工作或拜訪過香港、新加坡和其他亞洲城市的專業公司。現在,他們同樣希望能夠經常到中國大陸各個城市(並不限于北京和上海),比如廣州、天津等。

我們相信,藉由服務中國客戶的經驗、合作網絡、核心員工,我們已經和中國大陸的律師事務所建立起了良好的關係,而這將是我們成功開拓中國大陸業務的關鍵。

Q6: 現在,讓我們集中討論一下華人市場——不僅僅是中國大陸,還包括香港、新加坡、臺灣和其他亞洲的華人社群。針對華人客戶,您認為有什麼障礙嗎? Bedell 將會如何加以克服? 華人世界的機會何在? 在這裡,您能夠通過我們的雜誌和我們的中國讀者分享一下嗎?

A6: 我們認為和華人客戶接觸存在着的障礙包括:

1) 亞洲市場已經被 BVI、開曼群島等搶先占領,其他的司法管轄區像澤西島和根西島,儘管他們的國際地位很高,但卻不為亞洲使用者所熟知。

2) 語言問題——要服務中國大陸和臺灣客戶,會說普通話和粵語非常重要,因為這些轄區的英文水平比較低。



3) 亞洲的實體存在——和亞洲地區的中介機構和客戶工作在同一個時區,這對快速發展的亞洲市場來說也非常重要。

針對這些可能存在的障礙,當然,我們 Bedell 早已有了應對之策:

1) 正如上面所提到的,我們的新加坡居民合伙人 Stephen Adams,可以為亞洲客戶直接提供 BVI 服務。Stephen Adams 是 BVI 律師,曾在 Baker McKenzie 的香港辦公室工作了 5 年。此外,我們也正在積極招聘開曼律師。

2) 就像在問題 5 中所說的那樣,我們的亞洲團隊已經擁有能夠講普通話和粵語的律師、信托專業人士。

3) 我們的新加坡辦公室已經於 2012 年 7 月 23 日設立,不久的將來,我們還將會在香港或中國大陸設立辦公室。

亞洲 / 中國市場的主要機遇:

1) 上市公司——Bedell 能夠提供法律意見、上市公司設立、管理到股權登記等一系列的“一站式”服務。

2) 對衝基金 / PE 基金。

3) 高淨值資產人士和家庭——為其提供資產管理以及房地產規劃保障、海外資產并購、中國居民海外移民及其子女的海外教育提供服務。

Q7: 正如您剛剛提到的,儘管澤西島具有很高的國際地位,但因為市場已被 BVI 和開曼群島搶先占領,所以不為中國客戶熟知。你能介紹一下,澤西島相比較其他的離岸管轄區而言有什麼優勢嗎?

A7: 澤西公司被中國企業在很多地方尋求上市——包括英國 AIM、香港或其他證券交易所。

2012 年 5 月,在全球證券交易所上市的澤西公司有 89 家,這些證券交易所從倫敦到紐約,市值總計超過 1390 億美元。現在,澤西是領先的國際金融中心之一,澤西公司被廣泛地用作上市工具。此外,澤西也是英國境外注册最多的 FTSE100 公司。

如今,在英國上市的中國公司,大約 25% 都把澤西公司當做上市主體。

使用澤西公司作為上市工具的優勢在於:

- 0% 企業所得稅
- 無股息、利息和特許權使用費的預提所得稅
- 澤西公司在澤西無印花稅
- 澤西有 3 個 CREST 來滿足股份登記(英國股份處理系統)
- 通過 CREST 可直接處理股份交易
- 澤西是獲香港證券交易所許可的可上市司法管轄區(United Company Rusal PLC, West China Cement Limited and Glencore International PLC 這三家澤西公司已成功在香港上市)

通過您的介紹,我們得知,澤西公司是去英國和香港上市時很不錯的 SPV。我想中國客戶也非常希望能夠在中國大陸看到 Bedell 的分支機構,因為這將為他們省去很多時間和溝通成本。希望這一天在不久的將來會實現!,謝謝您接受我們的採訪!謝謝!