

ORIENTAL **BQ** 财富

F O R T U N E

澳洲中文周刊第一品牌

全球经济不给力
宽松成为主基调

澳洲房市过热亮红色警报
不吃不喝 5 年才能买房

市场观望气氛浓厚
ASX200 横盘等待美国非农

中澳桥梁 皓首百善

张百善律师所联合创始人张百善 Robin Chambers



张百善律师所联合创始人张百善 中澳桥梁，皓首百善

编辑 / 王菲 撰文、摄影 / 温佳琪

Robin Chambers

谈到中澳合作史上的元老级人物，张百善先生（Robin Chambers）算是一位。

1981年，他随着澳大利亚法律代表团踏上了他的第一次中国之旅。从那时起，他开始专注于中国项目，至今在协助中澳合作发展方面已经有30多年丰富经验。1982年，他被任命为以顾明先生为领导的中国国务院经济法中心的顾问，以协助建立中国新合资企业法。1985年，他又受全国人大经济立法委员会副主任委员宋汝芬的邀请对中国的合资企业法、公司法等进行建议。

30多年来，他参与的中澳大型项目每一个都是重量级的，如担任中国钢厂在澳大利亚的铁矿石项目的顾问；是中国在澳大利亚的第一个铀矿项目的顾问；是第一家在澳大利亚上市的中国公司——世界上最大的锡生产商云南锡业集团有限公司的顾问；2006年7月，他参加了由澳大利亚总检察长菲利普·拉多可带领的由高层成员组成的代表团向中国提交澳大利亚对中国的法律服务意见书；2009/10年，他被任命为中国在西澳投资50亿澳元的Oakajee港口和铁路基础设施项目的顾问……

深受中国文化的熏陶

多年来与中国的交往让他与中国建立了深厚的感情，这一点从他与合作人联合创办的张百善律师事务所就可以看出来。室内装潢充满着东方古典韵味，而他的中文名字“百善”也让人闻名便会瞬间产生亲切感。他说他很喜欢这个名字，百善意味着凡事以善为本，包含着最返璞归真的做人的道理。张百善律师事务所是个有着20年历史的事务所，拥有一个精英团队，员工都各有所长。例如市场交流经理 Vicki Guo（郭枫一）就是张百善的得力助手之一。Vicki 也称赞张百善总是非常关心自己的员工，这也让员工加倍努力和开心工作。而为了更好地深入了解中国市场，扮演两国之间桥梁的角色，喜欢亲力亲为的张百善每年有约一半时间都在中国工作，体验当地生活，建立关系。

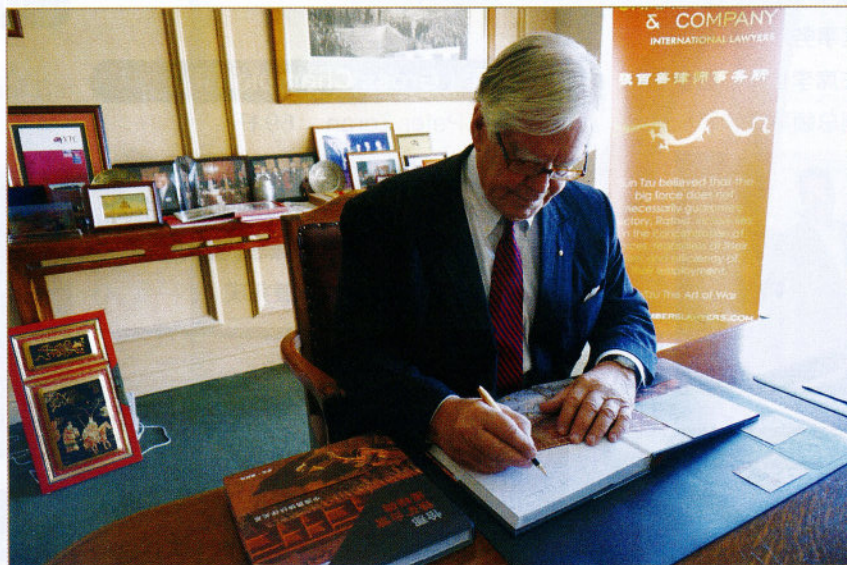
至今他都还记得在他1981年第一次访华时，在和当时的中方代表曾胡敬喝完茶之后，由于他对合营公司领域的了解，即被任命为中国国务院经济法中心的顾问，协助起草了第一份合营公司法，开始了实现国有合营企业发展过程的第一步。从那开始，他利用他的矿产业方面的专业知识，在中国进行了许多演讲，其中很多是关于加强澳大利亚和中国钢铁和铁矿石行业的交流和关系。而说到中澳矿业最有历史性的合作，就一定要聊一聊那铁矿项目。

CHAMBERS
& COMPANY
INTERNATIONAL LAWYERS

恰那项目

澳大利亚极其丰富的矿产资源和中国日益增加的市场需求为两国互惠互利的发展关系早打下了很好的基础。1984年，张百善参与的恰那合营项目就是一个很好的合作实例。那是中国第一个重大海外投资项目，所以备受关注的同时，各方面都面临着种种挑战和困难。中国冶金进口公司来到澳大利亚为寻找正式的法律咨询顾问时，经过一轮筛选，决定聘请他为此项目的首席法律顾问。让他非常自豪的是，他也是中国聘请的第一位外国律师，这也巩固了他在国际能源业法律上的专家地位。

他回忆到中国冶金部和当时负责恰那铁矿开发的哈默斯铁矿公司在北京开始项目融资谈判的情况，开始并不是一帆风顺的。由于五个重大分歧，谈判甚至陷入了18个月的僵局。后来经过采用折中方式，双方所有的分歧逐渐达成一致，谈判又在珀斯（Perth）开启。据他回忆，这一切都发生得非常仓促，但总有关键人物在最后关头推一把让事情成功。漫长的谈判也让张百善吸取了很多和中国人合作的经验，那时很多中方谈判代表团的成员都没有来澳大利亚生活和工作过，而且对于合营公司的认识理念有限，所以自然有不少的障碍。但是他们以专业的态度和知识给予张百善真诚的建议和支持，这让他学到了中国以善行事，以人为本的理念。恰那项目顺利地蓬勃发展，在2010年中澳还决定延长合资，张百善依旧是首席律师独一无二的人选。这次项目加上后来积累的为中国国企做顾问的经验，例如被任命为第一家在澳大利亚上市的中国公司——世界上最大的锡生产商云南锡业集团有限公司——的顾问等等重要项目，也就为张百善最近创始的中皓投资咨询公司的经营模式及哲学做好了优秀的铺垫。



中皓文化

张百善带着自己国际交易方面的专业知识和经验以及在中国业务上的高度声誉，于2012年在墨尔本正式启动中皓顾问公司，致力于为中资国有企业和大型私营企业在澳洲境内及其他地区提供精确的投资项目和高水准的投资合作伙伴。

张百善深知中国客户到海外投资存在很多文化和法律上的困难，而且普遍缺乏实践经验。中皓最让客户放心的是他们提供的是一次到位的服务，从投资、法律到税务及移民环节皆有接触，并可以帮助客户他们建立好本地关系。他表示，快捷与方便现在是非常重要的，客户能在他们那里得到最大的咨询帮助，只要把相关资料递交给他的精英团队，就可得到一站式服务，并保证提供高质量的投资机会和高水准的执行交易，让客户放心，明智地制定境外投资决策。他还说到，根据自己的经验，投资项目会包含客户公司的重要商业机密，所以尽可能减少与多方分享资料的必要性，协调他们与实践项目之间的关系都是很重要的。

以人为本的中式经营模式也能更好地让中国客户减少语言和商业文化上的担忧。张百善从不断地以客户角度出发，试求完善跨国投资合作规模中为中皓找到了独特而稳定的定位，向项目供应商提供资金引进和项目协调服务，并承诺全年不停休的服务，坚信客户的成功才会利益双赢。

中皓

CHINA HOUSE

向往未来

采访结束后，张百善先生就要准备又一次的中国商业之旅了，而他的事业和生活也早已经与中国紧紧联系在了一起。对于中澳两国日益蓬勃的经济，他乐见其成。当问到他对中国和澳大利亚的能源业前景时，曾被任命为中国钢厂在澳6大铁矿石项目及第一个铀矿项目顾问的他非常看好中国能源业的发展潜力，澳大利亚的天然能源依旧丰富但是种类上不同，互相补惠才能让两者双赢。他则会继续尽心尽力地为在中国客户在澳大利亚这一片充满机遇的沃土上不断地开拓发展新天地。