

梅向荣：律界弄潮儿

◆ 内9 供稿

从汽车学子到执业律师，从传统律师行业到法律电商，梅向荣的每一次转变，都会让其他人觉得不可思议，不按常理出牌。而事实上，梅向荣的每一次成功转身，都是分析未来发展趋势后深思熟虑的结果。

求学清华 与法律结缘

1989年，梅向荣从江苏省泰州市的一个小村子里考上了清华大学汽车工程系。

考上清华的喜事，确实让梅家骄傲了一番。酒席都摆了两轮，把小学、中学的老师都请了一遍。家里还从外面请来了电影队，给全村放电影。那个光景，看电影还是一件稀罕事儿。

“我都不知道到底放的是啥片子，当时只是忙着给各路人敬酒了。”梅向荣说。

而对于自己为什么选择汽车工程系，梅向荣给出的解释是，只因汽车这个东西看着“脸熟”。

提起在清华的学习，梅向荣很骄傲地提到：毕业时的总学分数有675分，比当时系里要求的毕业学分数高出

一百多分。“社会学、管理学、音乐等等，这些课我都去上。”梅向荣说，“我当时就是觉得，尽管是工科生，但没有这些人文的东西，知识结构是不完整的。”

梅向荣的大学生活，是在广泛的阅读中度过。到大四那年的时候，他偶然读到了一篇邓小平的文章。“我现在只记得大概的意思，文章里说中国要建设法治，需要有律师的参与。”梅向荣说，“小平同志是伟人，这是他的高瞻远瞩。而且，据我所知，当时我们国家的律师人数还非常少，所以我相信，做律师是大有可为的。”

一直博览群书的梅向荣，在大四的时候开始专注于一个方向：法律。当时的清华还没有自己的法律系，梅向荣就到马路对面的北京大学去听课。同时，他还将法律书籍分门别类、分阶段的阅读和学习，在大学毕业前读完了北大出版的法学本科应读的全部法律书籍。

1995年，梅向荣顺利通过了律师资格考试，开始了自己的律师生涯。当时他自己都没想到19后的今天，他果真在律师行业内闯出一片辽阔天地，带领亚太地区规模最大的律所——盈科律师事务所，走出了一条超常规的发展之路。





加盟盈科 引领律政潮流

同其他律所一样，盈科律师事务所这家诞生于 2001 年的律所起初和其他律所并没有太大区别。2007 年，梅向荣开始执掌这家律所，从此盈科开始了它的超常规生长之路。

短短 7 年时间，盈科从一家只有几十人的小律所成长为亚太规模第一大所：在全国 24 个城市、海外 16 个地区设立了分所，拥有近 3,600 名员工，其中包括 2400 多名执业律师，营业额近 7 亿元。

梅向荣总结说，坚持规模化、分支机构直投直管、聘用职业经理人、搭建庞大的支持团队，是盈科发展到现在的重要原因。通过持续客户导向的平台搭建，盈科可以逐渐提高整合全球资源和服务的能力，从而为客户提供全球一站式商务法律服务。梅向荣特别说明，盈科管理模式的形成是在实践中不断发展和摸索的，并非他 2007 年带领盈科起步时完全考虑周全的。他说：“与时俱进的能力，不断学习和超越自我的能力决定一家律所的未来。”

2012 年，梅向荣以他一贯的前瞻对法律服务业做了一个预判：未来所有日常性的、常规化的法律服务，将逐渐归于线上 (Online)；而那些专业化的、更依赖于面对面的、个性化的、复杂化的商业性法律问题，专业服务才会随之

到线下去 (offline)。于是，中国最大的在线法律服务平台——律云诞生了。

律云的主要服务内容是中小企业和个人家庭法律服务，并预判相关细化、个性化法律需求将逐渐归于线上，前瞻开发的 IT 法律咨询和定制购买平台。律云首创了法律服务价格、内容、流程、质量的标准化、法律咨询的分诊前置服务、以及智能化合同审核体验服务。此外，律云可实现电话、互联网、移动客户端、微博、微信等多元服务接入方式，并可无缝对接线下面对面服务。

“终有一天，律云将是全球最大的中国在线法律服务平台。在世界上任何地方，关于中国法律的问题，律云都可以解决。”梅向荣说。!86

梅向荣，1972 年出生于江苏省泰州市，1995 年毕业于清华大学汽车工程系内燃机专业。1996 年 7 月起从事律师工作，专业从事房地产、公司兼并与收购、知识产权法律业务。2007 年 4 月，梅向荣加入北京市盈科律师事务所，担任合伙人管理委员会主任。2010 年 9 月起担任盈科律师事务所主任、全球合伙人。