

## ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Ημερίδα του ΣΔΕΕ - Μέγαρο Μουσικής 16.05.2012

Στάθης Ποταμίτης, Δικηγόρος

Ποταμίτης Βεκρής Δικηγορική Εταιρεία

### Η εξειδίκευση σε δικηγορικά γραφεία του εξωτερικού

Επειδή το “εξωτερικό” είναι ένα πολύ μεγάλο μέρος, θ’ αναφερθώ σε κάποια γραφεία ορισμένων πόλεων που γνώρισα κυρίως στη δεκαετία του 80, κατ’ αρχάς από τον Καναδά ως φοιτητής νομικής, μετά από το Λονδίνο ως μαθητευόμενος για ένα καλοκαίρι και τελικά στις ΗΠΑ, στη Ν. Υόρκη, όπου για μια 5ετία δικηγόρησα.

Θα έλεγα ότι στα γραφεία που γνώρισα η εξειδίκευση στη δικηγορία έχει άμεση σχέση με την ομαδικότητα της δικηγορίας όπως ασκείται εκεί. Γνώρισα τη δικηγορία σε εταιρίες μεγάλου μεγέθους όπου την ευθύνη των υποθέσεων αναλαμβάνουν ομάδες και όχι μεμονωμένοι δικηγόροι. Η συγκρότηση των ομάδων προσδιορίζεται, με τη σειρά της, από τις διάφορες ειδικότητες (φορολογικό, εταιρικό, ανταγωνισμός κλπ) που αναμένεται να χρειαστούν για την επαρκή κάλυψη των σχετικών αναγκών.

Παρατήρησα επίσης ότι η εξειδίκευση αποκτάται κυρίως στην πράξη. Κατά το χρόνο που ξεκινούν το επάγγελμα, οι δικηγόροι είναι συνήθως ανειδίκευτοι και στην εξέλιξη επικεντρώνονται σε ένα χώρο, ενώ η διαδικασία αυτή είναι συνεχής και οι εξειδίκευσή τους γίνεται όλο και πιο συγκεκριμένη. Είναι πολύ σπανιότερο η επαγγελματική εξειδίκευση να προσδιορίζεται από το αντικείμενο των μεταπτυχιακών σπουδών - πρέπει μάλιστα να παρατηρήσω ότι στην περίοδο της δικής μου έκθεσης στην αγγλοαμερικανική δικηγορία, ήταν σχετικά σπάνιες οι περιπτώσεις πτυχιούχων των εκεί νομικών σχολών που αποφάσιζαν να κάνουν μεταπτυχιακές σπουδές αντί να ξεκινήσουν αμέσως δουλειά ως ασκούμενοι ή δικηγόροι. Το είδος αλλά και το βάθος της εξειδίκευσης καθορίζεται σε μεγάλο βαθμό από τις ανάγκες των πελατών και την ροή των υποθέσεων, η λογική της δηλαδή είναι επιχειρηματική (ανταπόκριση σε πραγματικές ανάγκες, όπως αυτές εμφανίζονται). Από άποψη οικονομικής ορθολογικότητας, η εξειδίκευση συμβάλλει στην αποτελεσματικότητα ενός γραφείου, στην καλή ποιότητα με εύλογο κόστος.

Σ’ αυτή την εξελικτική πορεία προς την εξειδίκευση που μόλις περιέγραψα, η πρώτη βασική επιλογή που αντιμετωπίζει κανείς στα μεγάλα αγγλοαμερικανικά γραφεία είναι αυτή της ένταξης στο litigation department ή στο corporate department, δηλ μεταξύ της δικαστηριακής δουλειάς και της συμβουλευτικής. Η βασική αυτή διάκριση ίσως συνδέεται σε κάποιο βαθμό και με την παραδοσιακή (και σε μεγάλο βαθμό ήδη ξεπερασμένη) διαίρεση του επαγγέλματος στις χώρες αυτές μεταξύ barristers και solicitors. Solicitor είναι αυτός που έχει επαφή με τον πελάτη, διαμορφώνει τον φάκελο και μετά τον δίνει στον barrister, ο οποίος εκπροσωπεί τον πελάτη με τη διαμεσολάβηση του solicitor. Οι solicitors είναι αυτοί που αντιμετωπίζουν αποκλειστικά σχεδόν το συμβουλευτικό κομμάτι. Σε κάθε περίπτωση η διάκριση μεταξύ αυτών που ασχολούνται με δικαστήρια και αυτών που κάνουν συμβουλευτική δικηγορία είναι σχεδόν απόλυτη, και, κατά τη γνώμη μου, έτσι προάγεται ιδιαίτερα η καλή εκπροσώπηση του πελάτη ενώ επιταχύνεται η απόκτηση εμπειριών και γνώσης από τους νέους συναδέλφους.

Η εξειδίκευση όμως δεν σταματά συνήθως εκεί. Συνεχίζει σε κλάδους δικαίου αλλά και επιχειρηματικής δραστηριότητας. Π.χ., δεν κάνεις απλώς M&A, κάνεις M&A σε media. Αυτό προκύπτει όταν υπάρχουν πολλοί πελάτες που έχουν επανειλημμένα τις ίδιες ανάγκες και είναι πιο αποτελεσματικό κάποιος να εξειδικευτεί π.χ. στις εξαγορές και συγχωνεύσεις στο χώρο μέσων μαζικής επικοινωνίας γιατί μπορεί ευκολότερα και αποτελεσματικότερα ν’ αντιμετωπίσει τις συγκεκριμένες ανάγκες από πλευράς αδειών, κινδύνων κτλ. Αυτό δεν

είναι βεβαίως άγνωστο στο χώρο της ατομικής δικηγορίας, διευκολύνεται όμως ιδιαίτερα από την ένταξη σε μια συντεταγμένη και συνεκτική ομάδα δικηγόρων.

Καμιά φορά αυτό μπορεί να οδηγήσει και σε υπερβολές. Τα μεγάλα τμήματα structure-finance που αναπτύχθηκαν την περασμένη δεκαετία και κυρίως στο Λονδίνο, ίσως αντιμετώπιζαν μεγάλο αριθμό υποθέσεων με το ίδιο ή παρεμφερές αντικείμενο με τρόπο που να θυμίζει περισσότερο βιομηχανική γραμμή παραγωγής παρά παροχή υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας. Προφανώς αποτελούσε, σε βραχυπρόθεσμη τουλάχιστον βάση, εύλογη ανταπόκριση στις ανάγκες της αγοράς, αλλά σε μεγαλύτερο βάθος χρόνου ίσως δεν ήταν η βέλτιστη επιλογή για τις εταιρίες και τους απασχολούμενους συναδέλφους.

Είναι αναμφισβήτητο ότι η μεγάλη εξειδίκευση έχει κινδύνους - προσφέρει όμως την ασφάλεια της καλής γνώσης ενός αντικειμένου, όσο στενό και αν είναι, ενώ υπογραμμίζει την ανάγκη ως επαγγελματίες να είμαστε σεμνοί. Αυτό που εμείς έχουμε να συνεισφέρουμε είναι, στην καλύτερη περίπτωση, ένα κομμάτι της λύσης από μια ιδιαίτερη γωνία.

Τώρα, πως εξασφαλίζεται, πως δημιουργείται η εξειδίκευση;

Για ορισμένους η νομική είναι επιστήμη, αν και διατηρώ κάποιες αμφιβολίες για το χαρακτηρισμό αυτό. Η δικηγορία, όμως, είναι σίγουρα τέχνη και ο εξειδικευμένος δικηγόρος διαμορφώνεται όπως και ο εξειδικευμένος τεχνίτης. Όπως ο τσαγκάρης μαθαίνει το βοηθό του την τσαγκαρική έτσι κι ο πλέον έμπειρος δικηγόρος βοηθάει τον νεόφυτο να αποκτήσει την απαραίτητη τεχνική κατάρτιση αλλά και την ειδικότερη εμπάθυση σε ένα χώρο δικαίου ή επιχειρηματικό κλάδο.

Βεβαίως, αντίθετα με άλλες λιγότερο ίσως «ευγενείς» τέχνες, η δικηγορία απαιτεί μελέτη. Όπως λένε οι Άγγλοι «it's a learned profession». Για το λόγο αυτό, κρίσιμο στοιχείο για τη δικηγορία και απαραίτητο για την εξειδίκευση είναι η διαρκής επιμόρφωση. Εξ άλλου, για το λόγο αυτό, πολλοί ξένοι σύλλογοι απαιτούν ελάχιστο αριθμό ωρών συμμετοχής σε επιμορφωτικά προγράμματα ως προϋπόθεση διατήρησης της δικηγορικής ιδιότητας. Είναι κρίμα που κάτι τέτοιο δεν ισχύει και σε μας. Τίποτα βεβαίως δεν εμποδίζει αυτούς που πιστεύουν στην αξία της επιμόρφωσης, γραφεία, ομάδες γραφείων, δικηγόρους ατομικά, να υποστηρίζουν ή και να συμμετέχουν σε παρόμοιες δραστηριότητες. Ίσως ο Σύνδεσμός μας να μπορούσε να λειτουργήσει ως καταλύτης για την συνεργασία γραφείων για την προώθηση της επιμόρφωσής μας ως δικηγόρων.

Προφανώς η εξειδίκευση στη δική μας «τέχνη» απαιτεί και την καλύτερη κατανόηση των σχετικών αναγκών των πελατών μας. Η εξειδίκευση έρχεται να καλύψει ανάγκη πελατών που σημαίνει ότι θα βοηθούσε ιδιαίτερα η καλύτερη κατανόηση των επιχειρηματικών και οικονομικών εξελίξεων, ή ακόμα, για ορισμένες εξειδικεύσεις, η εμπάθυση σε τεχνολογικά ή σε επιστημονικά ζητήματα.

Συμπερασματικά, με βάση τη δική μου εμπειρία στο εξωτερικό, η εξειδίκευση έχει το χαρακτήρα μιας διαρκούς διαδικασίας εμπάθυσης στο επάγγελμα, που ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών και της οικονομίας. Δεν ανταποκρίνεται σε νομικές ταξινομήσεις αντικειμένων αλλά σε πραγματικές ανάγκες και συμβάλλει στην προσωπική βελτίωση αλλά και στην πνευματική μας εγρήγορση ως επαγγελματιών και ως στενών συμβούλων των πελατών μας.