



Lauris Liepa,

zvērīnātu advokātu biroja "Cobalt" vadošais partneris

Kopumā "Cobalt" birojos Latvijā, Lietuvā, Igaunijā un Baltkrievijā nodarbināti vairāk nekā 180 juristi, no tiem Latvijas birojā – ap piecdesmit.

"Cobalt" un "Borenius" biroju apvienošanās stimulēja vairāki faktori. Pirmkārt, klientu pieprasījums. Aizvien biežāk advokāta palīdzība nepieciešama īpaši specializētās lietās, kuru vešanai nepieciešamas padziļinātas zināšanas un kompetence kādā šauras specializācijas jomā. Tas nozīmē, ka advokātu birojam jāveido šādu speciālistu komanda, lai nodrošinātu visas klientiem aktuāli nepieciešamās kompetences. Apvienotais birojs "Cobalt" spēj pilnībā nodrošināt visas mūsu klientu vajadzības ļoti plašā tiesību jomā.

Otrkārt, ZAB "Cobalt" un ZAB "Borenius" komandas apvienojās visās Baltijas valstīs. Biroju partneri vairāk nekā desmit gadu ilgajā reģionālās sadarbības gaitā konstatēja, ka gan ārzemju, gan lielākajiem Baltijas valstu klientiem nepieciešami vienoti, sinhroni risinājumi visā Baltijas reģionā. Mūs uztvēr kā vienotu tirgu Eiropas tiesiskās telpas ietvaros, daudzi no uzdevumiem ir jāveic vienlaikus visās trīs valstīs. Biroju partneriem ir vienots redzējums, ka konsolidācija Baltijas līmenī ir mūsu advokātu biroju nākotne.

Treškārt, advokātu biroju konsolidācija un aizvien lielāku biroju veidošanās ir globāls process, kas vērojams gan Eiropā, gan ASV. Šī procesa rezultātā rodas aizvien lielāki biroji, kuru prakse kļūst daudzveidīgāka un aptver aizvien vairāk jurisdikciju.

Neapšaubāmi, spēcīgs biroju apvienošanās stimuls bija personiskais faktors. Jau pirms apvienošanās mūsu biroju kolēģi bija savstarpēji pazīstami, daudzu gadu prakses gaitā bijām iepazinušies, strādājot klientu lietās. Tāpēc arī lēmumu par apvienošanās nebija grūti pieņemt un arī apvienošanās sagatavošanas process noritēja koleģiāli un cieņpilni, savstarpējas uzticēšanās gaisotnē.

Atbildot uz jautājumu par to, kā starptautiskus birojus ietekmē katras valsts nacionālais advokātūras darba tiesiskais regulējums, jānorāda: no vienas puses, advokātu darba organizācija ir saistīta ar attiecīgās valsts normatīvo regulējumu un tiesisko tradīciju, tomēr Eiropā, ņemot vērā vienotā tirgus prasības, advokātu organizācijas darbojas pēc līdzīga standarta. Kopš 20. gadsimta vidus advokatūru regulējumu ietekmē Eiropas tiesības un tas kļūst aizvien līdzīgāks. Ir, protams, zīmīgas atšķirības, piemēram, attiecībā uz advokātu praksi Lielbritānijā. Turklāt mūsu praksi nosaka ne tikai Latvijas normatīvais regulējums, bet arī Eiropas advokātu ētikas kodekss. Lielākajā daļā prakses jomu Baltijas valstīs ir līdzīgas prasības un mūsu līdzšinējā praksē nav radušās nozīmīgas problēmas.

Apvienojoties advokātu birojiem, var rasties situācijas, kad iepriekš advokāti pārstāvējuši pretējās puses, – šādi gadījumi notiek, un tiem ir aprobežots risinājums. Pirmkārt, pirms birojam pievienojas jauns kolēģis (vai arī pirms biroju apvienošanās) jāveic zināmi priekšdarbi. Jānoskaidro, vai esošo lietu ietvaros nepārstāvam klientus ar konfliktējošām vai potenciāli konfliktējošām interesēm. Esoša vai

potenciāla konflikta gadījumā jānovērtē, vai šādu interešu konfliktu nevar atrisināt, informējot attiecīgos klientus un saskaņojot turpmāko praksi, kā to paredz Latvijas Zvērinātu advokātu ētikas kodeksa 4. punkts. Ja konflikta risinājums nav iespējams, tad advokātiem jāatsakās no lietas vešanas, vienlaikus nodrošinot, ka klientu intereses necieš.

Galvenais ieguvums darbam lielā birojā ir iespēja attīstīt savu specializāciju visnotaļ šaurā jomā, piemēram, vērtspapīru regulējuma vai personas datu aizsardzības jautājumos. Daudzu jomu tiesiskais regulējums kļūst aizvien detalizētāks, jāpārzina gan Eiropas Savienības institūciju akti, gan tiesu prakse. Tas likumsakarīgi palielina advokātu skaitu birojā. Priekšrocība darbam lielā birojā ir iespēja strādāt komandā ar kolēģiem, kas var palīdzēt plašā kompetences spektrā.

Klienti, neatkarīgi no to izmēra, izvēlas advokātus, kas var vislabāk palīdzēt konkrētā lietā, risināt konkrēto vajadzību. Tāpat primārais izvēles kritērijs būs advokāta zināšanas, spējas un pieredze, nevis advokātu biroja lielums. Vienlaikus, ja klientam īsā laikā jāizpilda darbietilpīgs uzdevums, piemēram, jāizpēta liels uzņēmums un jānoformē tā daļu iegāde, klients vēlēties nodrošināt šāda uzdevuma izpildei advokātu biroju ar pietiekami lieliem resursiem.

Starptautiskie uzņēmumi vēlas saņemt vienlīdz kvalitatīvu un profesionālu palīdzību gan Londonā, gan Rīgā. Tāpēc mūsu uzdevums ir ne tikai spēt sniegt kvalificētu padomu par Latvijas likuma prasībām, bet arī nodrošināt palīdzību atbilstoši starptautiski pieņemtiem profesionāliem un ētikas standartiem. Profesionālā reputācija un prakses ētiskā dimensija ir ļoti nozīmīgs kritērijs advokātu izvēlē.

Izmantojot liela advokātu biroja pakalpojumus, klients, pirmkārt, iegūst kvalificētu advokātu komandu, kas var palīdzēt lielākās lietās, kurās īsā laikā veicami apjomīgi uzdevumi. Otrkārt, klients iegūst advokāta palīdzību visās klienta darbībā nepieciešamajās kompetences sfērās. Treškārt, viena advokāta slimība vai prombūtne nevar apturēt vai aizkavēt lietas gaitu, jo birojs nodrošina iespēju aizstāt promesošu kolēģi.

Vērtējot advokātu biroja iespējas startēt juridisko biroju reitingos, jānorāda, kas starptautiskās advokātu reitingu direktorijas, piemēram *Chambers Legal*, *Global 500*, *IFLR*, ir radītas, lai nodrošinātu informāciju noteiktam klientu lokam. Reitingu direktorijas galvenokārt izmanto advokātu biroji un uzņēmumi, kas meklē juridisko palīdzību ārzemēs un grib saņemt neatkarīga vērtētāja viedokli par iespējamo izvēli sev nepazīstamā jurisdikcijā. Tādējādi šo direktoriju izpēte koncentrējas uz labākajiem attiecīgās jomas profesionāļiem, kas spēj sniegt palīdzību ārvalstu klientiem. Kopumā lielāko direktoriju vērtējumi ir diezgan precīzi un tie noteikti nepalaidīs garām arī kvalificētu profesionāli, kurš praktizē solo.

Atbildot uz jautājumu par advokātu biroju apvienošanās radītājiem tirgus monopolizācijas un cenu kāpuma riskiem, jānorāda (un domāju, ka šajā jautājumā man piekritīs gan kolēģi, gan klienti), ka advokātu palīdzības jomā Latvijā pašlaik pastāv ļoti laba izvēle, klients jebkurā laikā var novērtēt ne tikai vienu, bet vairāku advokātu piedāvājumu un izvēlēties atbilstošāko. Advokātu jomas pētnieki pēdējo desmitgadī trāpīgi apzīmē kā "pircēju tirgu". Tas nozīmē, ka nevis advokāti, bet klienti lielā mērā nosaka atlīdzības apjomu un sadarbības modeli. Monopola draudu pavisam noteikti nav un arī nevar būt tik atvērta un piesātinātā jomā, kāda ir mūsdienu advokatūra. ■