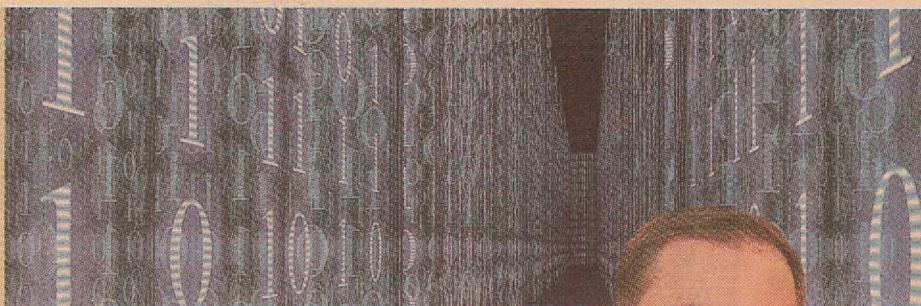


IKT eksports apsteidz dzelzceļu



Potenciālu redz mākoņpakalpojumos

Šobrīd mākoņpakalpojumi veido 20% no SIA Telia Latvija apgrozījuma, bet paredzams, ka nākotnē to īpatsvars augs.

dienas business

db.lv



«Man nav rūpju par četriem pieciem uzņēmumiem, kam ir finanšu resursi un kas var sagaidīt jauno produktu atdevi, bet man ir bail par tiem, kam ir grūtības, un tie ir vairāki uzņēmumi. Ir viegli tos aizvērt, bet ļoti sarežģīti – atvērt. Tāpēc tik ļoti svarīgi ir atrisināt arī krabju zvejas jautājumu. Tas būtu dārgs eksporta produkts,» saka ES Krabju zvejas asociācijas valdes loceklis, Latvijas Zivrupnieku savienības vadītājs Didzis Šmits.

8. lpp. →

Pirmdiena

2017. gada 6. februāris.
Nr. 26 (5345)

OMXBBGI 807.61



EUR/USD 1.0762



EURIBOR -0.328



Nafta 56.66 USD/bbl



Latvijai vajag lifta stāstu

25

GADI BIZNESĀ

«Birokrātija Latvijā ir palielinājusies, tāpēc saņemt atbildes vairs nav tik viegli un jautājumi bieži vien tiek pārsūtīti no vienas iestādes uz citu. Tāpēc mums vajag lifta stāstu. Tu brauc liftā ar ārzemniekiem, viņi prasa: kas ir labs Latvijā? Un tu vari īsi pateikt, kas Latviju atšķir no citām valstīm. Piemēram, lai atvilinātu investorus uz Latviju, varētu mazināt apgrūtināšanos nodevas, sodus un visādas pārāk sarežģītas reģistrācijas. Jāveicina arī vietējās uzņēmējdarbības uzsākšanas iespējas,» uzskata ZAB Ellex Kļaviņš zvērināts advokāts un partneris Filips Kļaviņš.

4.-5. lpp. →

Medicīnas tūrisma salauz kāju 2. lpp. →

ZAĻĀ EKONOMIKA

Videi un maziņam draudzīga izvēle

Līdz ar pāreju uz energoefektīvākiem apgaismes risinājumiem samazinās gan izmaksas, gan atkritumos nonākušo spuldziņu apjoms.

12. lpp. →

INVESTORS

Cer uz mazajiem

Mazo ASV kompāniju akcijas var gūt labumu no Trampa protekcionalisma.

14. lpp. →

SĀKAM BIZNESU

Ieguvums pašiem un ekonomikai

Vairākām bankām ir dažādas jauno uzņēmēju atbalsta programmas, ko tās uzskata par sociāli atbildīgām investīcijām klientu izglītošanā.

13. lpp. →

29196868 www.rlx.lv

RIX

LOGISTICS

DE CH → LV

Jāizskauž nesodāmības apziņa

Lai gan vairums advokātu strādā godprātīgi, tomēr sabiedrība uzskata, ka advokātiem ir slikta reputācija un viņi rīkojas neētiski

Tā intervijā DB norāda ZAB *Ellex Kļaviņš* zvērināts advokāts un partneris Filips Kļaviņš. Birojs, tāpat kā laikraksts *Dienas Bizness*, šogad atzīmēs savu 25 gadu pastāvēšanu. Tik tikko pieņemts lēmums apvienoties zem viena jumta ar ZAB *Glimstedt*, kas, pēc F. Kļaviņa teiktā, ļaus birojam straujāk attīstīties. Tāpat viņš uzsver, ka ir pienācis laiks advokātu starpā sākt runāt par ētikas jautājumiem, tādējādi parādot šo profesiju citā gaismā.

Kā birojs nonāca pie lēmuma, ka jāapvieno spēki ar kādu citu biroju, ņemot vērā, ka birojs ietilpst arī Baltijas alianšē *Ellex*?

Ir nemitīgi jāskatās, kā attīstīties. Mēs 1992. gadā sākām kā ZAB *Kļaviņš & Slaidiņš*, bet ir jāturpina meklēt jaunas iespējas, nevar stagnēt. Mūsu birojs ir liels, tomēr saredzējām potenciālu arī citās jomās. Ar šā brīža resursiem netikām līdz galam klāt visam mūsu vēlamajam klientu lokam. Ar papildus spēkiem varētu Latvijai piesaistīt vēl vairāk ārvalstu investoru, jo vēsturiski ārvalstu klientu loks ir bijis stiprāks. Apvienojoties ar citu ZAB, ir iespēja straujāk attīstīties vēlamajā virzienā. Ar ZAB *Glimstedt* mums ir perfekta sinerģija. Tāpēc esam pārliecināti par apvienošanās veiksmi.

Kā sameklējāt viens otru?

Mēs viens otru pazīstam jau gadiem, esam kolēģi. Piemēram, Ēriks Blumbergs mūsu birojā strādāja pirms 15 gadiem un aizgāja, lai dibinātu *Glimstedt* birojā Latvijā. Tā viņam bija fantastiska iespēja un izaicinājums. Mēs sapratām, kādi bija viņa iemesli aiziet, tāpēc vienmēr uzturējām labas attiecības ar viņu. Man liekas, kādās kopīgās pusdienās, piedaloties partneriem no abiem birojumiem, pavidēja doma par apvienošanās. Vairs neatceros, kurš ierosināja tādu domu. Bet tad teicām, ka nav ko jokoties, tas būtu nopietns un foršs projekts. Pēc tam jau sekoja sarunu process.

Vai plānota arī nosaukuma maiņa?

Nosaukums nedaudz mainīsies, bet tam par iemeslu nebūs apvienošanās. Proti, mūsu nosaukums ir mainīts no *Kļaviņš Ellex* uz *Ellex Kļaviņš*. Iemesls ir mūsu Baltijas alianse *Ellex*.

Igaņu partneriem bija svarīgi, lai visi birojā savā nosaukumā lieto viena partnera vārdu, lai vietējā tirgū saprastu, kas tas par biroju. Domājot par starptautisko tirgu, ārvalstniekiem ir vieglāk saprast, kas mēs esam, ja *Ellex* ir nosaukuma sākumā, nevis beigās. Tāpēc visi trīs Baltijas valstu birojā maina nosaukumu no šī gada 1. februāra.

Vai *Glimstedt* partneri nevēlējās, lai arī viņu vārds parādītos nosaukumā?

Nē, jo viņi visu laiku ir strādājuši ar nosaukumu *Glimstedt*, kas ir Zviedrijas biroja nosaukums. Agrāk ZAB nosaukumos bija daudzu partneru uzvārdi. Pirmā biroja nosaukums, kurā es sāku strādāt 1986. gadā Ņujorkā, bija *Finley, Kumble, Wagner, Heine, Underberg, Manley, Myerson & Casey*. Mūsdienu tendence ir biroju nosaukumus īsināt. Nevienam no mūsu partneriem nav ego problēmu, ka tieši viņa uzvārds jābūt iekļautam biroja nosaukumā.

Ja skatās globāli, kādas ir konsolidācijas tendences ZAB?

Baltijā šajā ziņā esam salīdzinoši mierīgi. Sekojot tam, kas notiek advokātu aprindās pasaulē, redzams, ka konsolidācija starp birojumiem notiek ļoti aktīvi. Anglijas advokātu birojā meklē, kā apvienoties ar Amerikas birojumiem, veidojot Pāratlantijas alianses, lai būtu spēcīgi visā pasaulē. Pēdējo desmit gadu laikā Baltijas līmenī aktīva bijusi tieši alianšu izveidošana, bet tas nevar īsti saukt par apvienošanās klasiskā izpratnē. Tā ir kopīga sadarbības veidošana, varbūt zīmola maiņa, bet faktiski tās ir nosacītas apvienošanās. Savukārt īstas apvienošanās, tādas, kā mums ar *Glimstedt*, notiek ļoti reti. Latvijā ir bijuši vēl viens vai divi gadījumi pirms mums. Biežāk advokāti, kas nāk no lielajiem birojumiem, veido savus, mazākus birojus. Kopumā skatoties, vairāk ir bijušas atdalīšanās, nevis apvienošanās. Latvijā ir salīdzinoši mazs tirgus, līdz ar to ir grūtāk atrast apvienošanās partneri.

Cik sīva ir konkurence ZAB starpā?

Cīņa par klientu ir asa. Nesēn bija gadījums, kad viens iespējama klients aicināja pie-

teikties advokātu biros, no kuriem vajadzības gadījumā izvēlēties. Bieži klienti nevar izmantot tikai vienu biroju, ir jāizmanto vismaz divi, ja, piemēram, rodas interešu konflikti. Izrādās, mēs bijām 15 birojā vidū, kurus izvēlējās, un tas bija jau samazinātais saraksts, kas veidos uzņēmuma izlasi nākotnē. Tad var iedomāties, cik bija pieteikušies, lai strādātu ar viņiem. Tajā pašā laikā konkurence ir ļoti godīga, un es nekad neesmu piedzīvojis, ka kāds birojs teiktu ko sliktu par otru. Jācenšas konkurēt, piedāvājot inovatīvus risinājumus klientam. Tāpat ir vairāk jākomunicē ar klientu atbilstoši viņa vajadzībām un vēlmēm. Mēs esam koleģiāli, ja mums ir interešu konflikts, tad palīdzam klientam atrast citu biroju. Var teikt, ka konkurence ir draudzīga, bet intensīva.

Vai notiek darbinieku pārvilināšana?

Visbiežāk gadās, ka advokāts, piemēram, dodas strādāt uz kādu uzņēmumu, tā veidojot citu pagrieziena savā karjerā. Viņam piedāvāta lieliska iespēja, un viņš vēlas pamēģināt kaut ko citādu. Kā jau minēju, daži izvēlas veidot savu biroju. No mums gājuši prom juristi, kas uz laiku pārceļas uz kādu citu valsti. Protams, iet arī no viena advokātu biroja uz otru, bet retāk nekā lielākos tirgos, kur šī kustība ir nemitīga.

Ja darbinieks dodas prom, vai klienti, ar ko viņš ir strādājis, viņam seko vai tomēr vairāk turas pie biroja?

Notiek gan tā, gan tā. Ja kāds advokāts no mums ir aizgājis un līdz ar viņu arī klients, tad viņiem bijusi ļoti tuva sadarbība. Tomēr tas nebūs liels klientu loks, jo mums ir daudz klientu un daudz speciālistu. Ja viens aiziet kopā ar savu klientu, lielam birojā tas nebūs dramatisks kaitējums. Līdz ar to jebkuram speciālistam ir pilna atbildība strādāt ar klientiem un veidot ciešu sadarbību. Tas klientam nāk tikai pa labu. Dažos citos biros partneri ir kā filtri, tikai viņi komunicē ar klientiem.

Šogad jūsu birojs svinēs 25 gadu jubileju, esat vienā vācumā ar *Dienas Biznesu*. Kā šajā laikā ir mainījies birojs, tā filozofija vai darbība?

Mēs sākām ar pāris cilvēkiem,

bet 90. gados bija tik daudz darba, ka netikām galā, jo viss burtiski vēlās virsū. Tad bija *Kļaviņš & Slaidiņš & Loze* posms, bet vēlāk atdalīšanās no Lozes viesa lielas izmaiņas, jo tā notika gadu pirms Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā. Tajā brīdī tika īpaši daudz runāts par Baltiju kā vienotu tirgu. 90. gados investors varēja nākt uz vienu tirgu un tad domāt tālāk - ko iesākt. 2004. gadā investori jau skatījās uz visām trim valstīm kopā. Tāpēc izveidojām aliansi Baltijas līmenī *LAWIN*. 2006. gadā biroja attīstībā notika vēl viens jauns pavērsiens. Proti, nāca klāt četri jauni partneri. Tas ļāva nostiprināt pozīcijas dažādās jomās. Tāpat tolaik uzdevumi bija kļuvuši daudz komplicētāki, bija ciešāka Baltijas sadarbība, jāsāk izmantot mārketinga iespējas. Varbūt Latvijā advokātu kontekstā to nepatīk saukt par mārketingu, bet tas pēc būtības ir mārketinga - piesaistīt sev klientus, padarīt sevi zināmu citiem. Pirms tam visi mūsu advokāti darīja visu. Paplašinoties izveidojām prakses grupas, no kurām katra specializējās vienā vai vairākās jomās.

25 gadi zvērinātu advokātu birojā ir daudz vai maz?

Mums tas ir daudz, bet Anglijā, piemēram, tas nav daudz. Anglijā, Somijā, Zviedrijā un citās valstīs ir birojā, kas ir pat simts gadus veci, bet tie ir tikai daži. Vairāk ir jaunu birojā.

Vai advokāti laika gaitā ir kļuvuši tuvāki klientam?

Noteikti, un klienti arī vēlas zvanīt jebkurā laikā. Tā nenotiek tikai mūsu profesijā, arī, piemēram, žurnālistikā, ja notiek kas nozīmīgs, tad ir jādodas turp, un darbs turpinās. Ir jācenšas izveidot draudzīgas, cilvēcīgas attiecības ar klientu. Tad es patiešām zinu - ja klients man zvina sestdien pusnaktī, tad tā nav kaprīze, bet gan vajadzība. Svarīga ir tieši pirmā saruna, lai klients saprastu, ka advokāts ir saņiedzams, un tad jau var vienoties par citu laiku, cik svarīgs ir jautājums utt. Maz ir tādu klientu, kas prieka pēc vai valdonīgu rakstura iezīmju dēļ mēģina traucēt jebkurā mirklī. Vairums, protams, ir saprātīgi cilvēki, spēj iekāpt tavās kurpes un saprast, ka prasi tikai cilvēcīgu attieksmi. Advokā-



Ierēdņiem ir liela bezatbildības un nesodāmības apziņa. Ja nedari savu darbu labi, tam nav nekādu seku. Ja sliktākais, kas notiek, ir aizrotēšana uz citu iestādi, lai tur turpinātu darīt darbu tikpat slikti, kas tā ir par sankciju? Vaicājoši norāda ZAB *Ellex Kļaviņš* zvērināts advokāts un partneris Filips Kļaviņš.

FOTO - JENNA VAKARELETA

ti ir kļuvuši tuvāki klientiem, kas nodarbojas ar uzņēmējdarbību. Mūsdienās ir ļoti svarīgi, ka advokāts saprot šāda klienta darbības veida būtību, industriju, kurā uzņēmums darbojas, mērķus.

Kā ir mainījusies uzņēmējdarbība un tiesiskā vide Latvijā?

Uzņēmēji 90. gados te bija vāku. Jebkurš varēja pamēģināt jebko. Jebkura ideja bija pirmā. Vienkārši blīz uz priekšu un pamēģini, sanāks vai nē, bez lielas plānošanas. Visi bija pirmie Latvijā. Tagad ir cita pasaule, ir jāplāno rūpīgi, un ir liela konkurence visās jomās. Ir grūti atrast jaunu nišu, kur kāds jau nestrādā. Runājot par tiesisko vidi, ar likumiem 90. gadu sākumā bija traki, jo postpadomju tukšumā likumu faktiski nebija. Mūsu biros toreiz lietas regulēja līgumos. Proti, ja likumos kaut kas nebija iestrādāts, tad tas bija jāieraksta līgumos, tā veidojot attiecības ar partneriem. Tāpēc iestāšanās Eiropas Savienībā ieviesa organizētību. Ja Latvija būtu darījusi visu uz savu roku, būtu liels haoss daudzu gadu garumā. Pēc tam Latvija atkal sāka slīdēt atpakaļ sliktajos ieradumos - samilza birokrātijas un korupcijas problēmas. Līdz ar iestāšanos OECD atkal no ārpuses nāca stimuls sakārtot savu māju. Nedaudz gan žēl, ka jau atkal šis impulss nāca no ārpuses. Par ārvalstu ieguldītājiem runājot, zināmā mērā 90. gados tie bija vairāk gaidīti. Bija Līkums par ārvalstu ieguldījumiem Latvijā, kas veicināja ienākšanu un deva labumu viņiem. Šobrīd ir vairāk runāšanas, ka mums ārvalstu ieguldījumus vajag, bet nekas īsti netiek darīts, lai tos piesaistītu. Dažreiz man ir sajūta, ka atsevišķi lobīji Latvijā nemaz negrib tos ārvalstniekus te, jo viņi tikai traucētu.

Viens no mājadarbiem, kas Latvijai būtu jāpaveic, lai piesaistītu investorus, tiek minēta tieši tiesiskās vides sakārtošana.

Pilnīgi pareizi. Kad būs noregulēti maksātnespējas jautājumi? Cik gadus jau tiek par to runāts! Uz papīra piedāvātie risinājumi un izstrādātie likumi nav slikti, bet piekļūst izpilde. Ierēdņiem ir liela bezatbildības un nesodāmības apziņa. Ja nedari savu darbu labi, tam nav nekādu seku. Ja sliktākais, kas notiek, ir aizrotēšana uz citu iestādi, lai tur turpinātu darīt darbu tikpat slikti, kas tā ir par sankciju? Tas nav likumu vai normatīvu jautājums, bet jābūt vēlmei atsijāt tos, kas strādā labi, un tos, kas strādā slikti, un pateikt - būs kaut kas par to, ka nepildi savu darbu. Nekad nav par vēlu mainīt un uzlabot šo vidi.

Kas vēl Latvijai būtu jādarīja, lai piesaistītu ārvalstu investorus?

Mums vajag tā saucamo *lifta stāstu* - kodolīgi pāris teikumos pateikt, kāpēc investīcijas būtu jāveic tieši Latvijā un nekur citur. Latvijai ir, piemēram, ļoti izdevīga ģeogrāfiskā atrašanās vieta. Protams, ir



grūti izdomāt ko jaunu. Agrāk es klientiem teicu, ka Latvijā ir labi sasniedzamas regulējošās institūcijas, var iet un runāt par problēmām. Ne jau pa aizmugurējām durvīm, bet pa ieejas. Tagad situācija ir kļuvusi sliktāka, birokrācija ir palielinājusies, tāpēc saņemot atbildes vairs nav tik viegli un jautājumi bieži vien tiek pārsūtīti no vienas iestādes uz citu. Tāpēc mums vajag jau minēto *lifta stāstu*. Tu brauc liftā ar ārzemniekiem, viņi prasa: kas ir labs Latvijā? Un tu vari īsi pateikt, kas Latviju atšķir no citām valstīm. Piemēram, lai atvilinātu investorus uz Latviju, varētu mazināt apgrūtināšanos nodevas, sodus un visādas pārāk sarežģītas reģistrācijas. Tāpat jāveicina vietējās uzņēmējdarbības uzsākšanas iespējas. Ja viņiem ies labi, Latvija dabūs labumu atpakaļ nodokļu un nodarbinātības veidā.

Kā Latvija izskatās uz kaimiņvalstu fona?

Kā lai saka, piemēram, korupcija ir ne tikai Baltijas valstīs, bet arī citur. Ja klientam ir vajadzīgas atbildes par to, kā lietas notiek abās pārējās valstīs, tad varu teikt, ka, piemēram, no Igaunijas iestādēm var saņemt salīdzinoši skaidrākas atbildes uz jautājumiem - kas ir vajadzīgs, cik ilgu laiku tas prasīs, kas ir jādara. Lietuva ir līdzīgāka mums, tur arī valda diezgan liels mudžeklis daudzos regulējumos, un izpilde kavējas. Rudenī biju Amerikā konferencē Vašingtonā, kurā tika zinātniski pamatots, ka tajās valstīs, kur tiesiskā vide ir

sakārtota, ir arī stiprāka ekonomika. Šajā pētījumā piedalījās simts valstis, un Igaunija bija padsmītajā vietā, kas ir augsts rādītājs. Latvija un Lietuva šajā pētījumā nepiedalījās. Es nezinu, kāpēc, vai nu mēs negribam redzēt, ka esam sliktā pozīcijā, vai arī Latvija nebija uzaicināta piedalīties. Atkal ir jautājums, vai mums ir pietiekama vēlme mainīt lietas.

Cik kvalitatīva ir juridiskā izglītība Latvijā, un cik gatavi ir šie jaunie cilvēki darba tirgum?

Viņi ir ļoti spējīgi uzsākt darbu, jo sāk strādāt jau studiju laikā. Jautājums tikai, cik lielu labumu viņi ieguvuši no izglītības un cik - no prakses. To es nezinu, bet topošie un jaunie juristi ir ļoti gudri un spējīgi, vismaz tie, ar kuriem mums bijusi saskarsme. Latvijā mācībspēku resursi bijuši ierobežoti, jo esam maza valsts. Universitātē, kurā mācījos Ziemeļkarolīnā, vienā rudens un pavasara semestrī tiek piedāvāti 279 dažādi priekšmeti, tur ir 75 mācībspēki. Salīdzinot ar Latviju, tas, protams, ir ļoti daudz. Piemēram, tur tiek piedāvāti tādi priekšmeti kā tiesiskums un izglītība, tiesības veselības sistēmā, vēlēšanu sistēmas tiesības u.c. Veselu semestri vari mācīties, kā likumi un normatīvi iespaido un palīdz veidot izglītības sistēmu. Ja mums būtu juristi, kas studējuši šādus priekšmetus, tas būtu ļoti noderīgi nozarēs, kurās mēs cīnāmies. Kā mazai valstij mums jāatrod radošas iespējas. Varam izveidot pievilcī-

gus apstākļus, lai ieinteresētu ārvalstu mācībspēkus. Iesākumā praktiskanti mūsu birojā dara daudz, dažādas lietas, mēs gribam, lai viņi pieskaras daudzām tēmām un tad atrod to, kas viņiem patīk. Tikai pēc vairākiem gadiem viņi varētu sākt specializēties kādā noteiktā jomā. Amerikā, lai dabūtu licenci un strādātu par juristu, jāmacās trīs gadi. Pirmajā gadā tiek mācīti paši pamati, bet otrajā un trešajā var sākt variēt un studēt priekšmetus, kas attiecas uz kādu noteiktu jomu.

Kas šogad būs aktuāls jūsu nozarē?

Noteikti cīņa ar ēnu ekonomiku un maksātspējas jautājumiem. Runājot par darījumiem, ir grūti nosaukt atsevišķas nozares, kurās tie varētu notikt vairāk. Pagājušā vasara un rudens sākums bija ļoti kluss. Domāju, ka vainīgs bija *Brexit* un tika gaidīti arī Amerikas prezidenta vēlēšanu rezultāti. Tas ļoti daudz ko iespaidoja. Tagad sliktie rezultāti ir zināmi un var rīkoties. Rudens beigās un ziemā darījumi sāka aktivizēties. No klientiem ir daudz jautājumu par jomām, kas tiek regulētas, piemēram, bankas, apdrošināšana u.c. Kopumā neredzu neko dramatisku, ko likumdevējs vai valdība šogad plāno darīt. Runājot tieši par advokātiem, gribu runāt par ētikas jautājumiem. Izveidojusies situācija, kad vairums advokātu strādā godprātīgi un ētiski, tomēr sabiedrība uzskata, ka advokātiem ir sliktā reputācija un viņi rīkojas ne-

ētiski. Mani ļoti aizvairo, ka sliktie gadījumi tiek attiecināti un vispārināti uz advokātiem kopumā.

Kā to varētu risināt?

Pērn advokātu kolēģijā bija mazs skandāls, kad ētikas komisijas priekšsēdētājs atteicās no sava amata. Tā varētu būt dzirkstele, lai sakārtotu šos jautājumus mūsu aprindās. Latvijas mazpilsētās un rajonos advokāti ilgus gadus strādā ar cilvēkiem, un tur nav lielas naudas, viņi strādā nesavtīgi. Bet pa vidu, protams, gadās dažādi *bad apples*, kas met ēnu uz profesiju. Mums sevi jāparāda pareizā gaismā, lai sabiedrībā iegūtu cieņu. Ir liels atbalsts no kolēģiem, ka nozare šajā aspektā ir jāsakārto. Par to ir jārunā, jo klusējot tiek nodarīts lielāks kaitējums. Ir jāsaprot: atvaino, tu slikti uzvedies un tāpēc sekos sankcijas.

Kā spējat nedomāt par darbu?

Kaislīgi sekoju līdz basketbolam - īpaši *New York Knicks*, kur spēlē Kristaps Porziņģis. Bet es esmu kaislīgs šīs komandas fans jau 40 gadus, un ir tikai labi, ka K. Porziņģis pievienojās manai komandai. Daudz lasu grāmatas. Man ir liels, foršs suns, ar kuru patīk staigāt pa parku. Protams, ir grūti atslēgties no darba. Tas jādara ļoti apzināti. Kad stāigāju ar suni, domāju par darba lietām, bet pieeju tam radoši. Savukārt, kad esmu kopā ar sievu un bērniem, tad es darbu izslēdzu.

Elīna Pankovska

Apvienojoties audzē muskuļus

INFORMĀCIJAI

Pēdējo gadu apvienošanās

- 2016. gadā apvienojas ZAB Borenius un ZAB Cobalt (iepriekš Raidla, Lejiņš & Norcoux).
- 2015. gadā tiek izveidota Baltijas alianse Ellex, par Latvijas partneri kļūst ZAB LAWIN Kļaviņš un Slaidiņš (Kļaviņš Ellex).
- 2015. gadā ZAB Raidla Lejiņš & Norcoux Latvijā un Lietuvā un Lawin Igaunijā izveido jaunu advokātu biroju apvienību Cobalt.
- 2013. gadā ZAB Adversus Latvijā, Nordeus Igaunijā un advokāti no biroja Pavlov & Mamontovas Lietuvā apvienojas un pieņem kopīgu nosaukumu Fort.
- 2013. gadā apvienojas ZAB Letlaw ar savu partneri Igaunijas ZAB Red.
- 2013. gadā BDO Zelmēns & Liberte pievienojas starptautiskam advokātu tīklam Varul.
- 2011. gadā starptautiskais advokātu birojs Eversheds apvienojas ar Tuvo Austrumu advokātu biroju apvienību KSLG.
- 2011. gadā ZAB Treilons & Petrovičs apvienojas ar Igaunijas biroju Tamme Otsmann Ruus Vabamets un Lietuvas biroju Šarka Sabaliauskas Jankauskas, un maina nosaukumu uz Triniti.
- 2010. gadā ZAB Grunte & Cers paraksta vienošanos par biroja izveidi ar Igaunijas ZAB Tark & Co un Lietuvas ZAB Sutkiene, Pilkauskas & Partneri.

AVOTS: DB, LETA

Par to, vai zvērinātu advokātu biroju apvienošanās bijusi veiksmīga, var spriest tikai pēc ilgāka laika

Pēdējo gadu laikā aizvien vairāk zvērinātu advokātu biroji pieņem lēmumus apvienoties starptautiskā līmenī, lai nostiprinātu savas pozīcijas. Tomēr nozares eksperti šādas apvienošanās sauc par nosacītām, savukārt gadījumi, kad apvienotos biroji, kas darbojas tepat Latvijā, ir faktiski uz vienas rokas pirkstiem saskaitāmi. Par pamatu lēmumam apvienoties var būt dažādi iemesli, piemēram, iegūt lielāku skaitu speciālistu, tādējādi paplašinot arī jomu un klientu skaitu. Tomēr problēmas rada piemērotu partneru atrašana. Par apvienošanās sekmīgumu un patiesajiem ieguvumiem vai neveiksmēm var spriest tikai pēc zināma laika, kad apvienotais birojs strādājis kā vienots un ir integrējies komandā. Jāatgādina, ka, piemēram, pagājušā gada sākumā kopā sāka strādāt advokātu biroju - Cobalt (Latvijā iepriekš - Raidla Lejiņš & Norcoux) un Borenius - komandas Latvijā, Lietuvā, Igaunijā un Baltkrievijā. «Advokātu biroji, kuru mērķis ir nodrošināt visus biznesam nepieciešamos juridiskos pakalpojumus, nevis specializēties tikai atsevišķās jomās, un kuri neredz iespēju veiksmīgi pietiekami ātrā laikā patstāvīgi risināt visus šo jomu vienlīdz labu atbilstību, var apvienoties, lai šādā ceļā nodrošinātu juridiskos pakalpojumus visās jomās,» norāda ZAB Tark Grunte Sutkiene zvērināts advokāts Ivars Grunte. Piemēram, advokātu biroji, kas ir spēcīgi konkurences tiesībās, bet vēlas uzlabot nekustamo īpašumu jomu, apvienojas ar tiem, kuri ir spēcīgi nekustamo īpašumu jomā. Jāatgādina, ka 2005. gadā tolaik divi no lielākajiem Latvijas advokātu birojiem *Loze & Partneri* un *Grunte & Cers*

apvienojoties izveidoja kopīgu biroju *Loze, Grunte & Cers*. Tomēr 2009. gadā viņu ceļi šķīrās, atdaloties, izveidojās vairāki jauni zvērinātu advokātu biroji. Savukārt gadu vēlāk *Grunte & Cers* parakstīja vienošanos par apvienošanās un Baltijas mēroga advokātu biroja izveidi Igaunijas birojs *Tark & Co* un Lietuvas *Sutkiene, Pilkauskas & Partneri*. «Mazāki advokātu biroji var būt ieinteresēti pievienoties lielākiem advokātu birojiem, kuri ir ieguldījuši biznesa attīstībā un mārketingā, PR, biroja telpās, aprīkojumā, tehnoloģijās un programmatūrā, un kuriem izdevies izveidot veiksmīgu komerciālo sadarbību ar birojiem Igaunijā, Lietuvā un ārvalstīs, lai izvairītos no nepieciešamības pastāvīgi veikt šādas ieguldījumus,» stāsta I. Grunte. ZAB Fort zvērināts advokāts Jānis Likops skaidro, ka advokāta darbs ne tikai Latvijā, bet arī citviet nav klasisks konsultāciju bizness. Papildus citām atšķirībām, advokātu birojā attiecības ar klientu ir balstītas vairāk uz personīgo uzticību un pazīšanu. Viņš norāda: «Advokāti bieži ir pietiekami separātiski un kategoriski, kā arī paši nav uz biznesu orientēti. No otras puses, kopīga praktizēšana advokātiem ir vērtīga un izdevīga.» Ārvalstu klienti vienmēr Baltijas valstīs ir uzskatījuši par vienotu tirgu un vietējie klienti tiecas paplašināt savu biznesu ārvalstīs, šo klientu vīdu vienmēr ir pieprasījums pēc juridiskā atbalsta visās trīs Baltijas valstīs un ārpus tām, skaidro zvērināts advokāts I. Grunte. Savukārt J. Likops uzsver, ka advokātu biroju veidošanā un noturēšanā saduras divas pretējās intereses - vēlme apvienoties un strādāt kopā, no vienas puses, pret kategoriskiem uzskatiem un vēlmi būt par visu individuālam noteicējam, no otras puses. «Šīs pretējās intereses arī ir tās, kas kombinācijā ar Baltijas ierobežoto tirgu rada grūtības atrast līdzīgi domājošus partnerus gan vietējā, gan starptautiskā līmenī, uzsver J. Likops.

Elīna Pankovska