

Átalakult a nemzetközi jogi piac

ÜGYVÉDEK | A fiatal magyar ügyvédet, Boóc Ádámot választotta meg elnökének ez év májusában az Interlegal nemzetközi ügyvédi irodai társulás.

A hazai jogi piacot is befolyásolják a gazdaságpolitikai történések és a fénysebességű törvényalkotás. Amerikából kevesebb, Kínából több befektető kér jogi tanácsot, mint korábban.

Fiatal ügyvédjelöltként Boóc Ádámot küldte el 2005-ben az Interlegal éves közgyűlésére Leedsbe a Kelemen, Mészáros, Sándor és Társai Ügyvédi Iroda, hogy nézzen körül, mivel foglalkozik az európai és Európán kívüli ügyvédi irodákat tömörítő nemzetközi szervezet. Beszélgessen, építsen személyes kapcsolatokat. A szenior ügyvédjelölt így is tett. Barátságosan fogadták az amerikai, nyugat-európai irodák képviselői a kelet-közép-európai régióból érkezett jogászt. Nem volt kérdés számára, hogy javasolni fogja: lépjenek be a szervezetbe.

Később, 2013-tól mint alelnök tevékenykedett. Arra a kérdésünkre, miért pont őt választották meg elnöknek, három okot is említett. Egyrészt szerették volna, hogy fiatalodjon az elnökség. Másfelől ő volt az, aki észlelte, hogy a kelet-közép-európai ügyvédi irodáknak egyre nagyobb szerepe lehet a jövőben. Aktívan dolgozott azon, hogy orosz, horvát, ukrán taggal bővüljön a szervezet, amire az elmúlt egy évben

sor is került. Harmadrészt elfogadták az egyesületen belül, átlátja a szervezet működését, kedveli ezt a közösséget, szívesen foglalkozik a hálózat ügyeivel.

Ennyire fiatal elnöke egyetlen nemzetközi ügyvédi szervezetnek sincs a világon. A nemzetközi jogi piacon az Interlegal közepes méretű szerveződés. A 80-as évek közepén két francia ügyvéd kezdeményezésére több nyugat-európai iroda alapította azzal a céllal, hogy a leendő tagok segítsék egymást a határokon átnyúló tranzakciós ügyekben. Azóta mintegy 40 taggal működik, amelyek jogilag és gazdaságilag is függetlenek egymástól. A globális irodákhoz képest kétségkívül alternatívát jelentenek, egyesítik a kis- és közepes méretű irodák személyreszabottságát, emberközelségét az ügyféligények kielégítésével, nem mellesleg versenyképes árakon.

„Mindenki ismer mindenkit. Ha az ügyfelemet egy másik országban praktizáló kollégához irányítom, pontosan tudom, ki az, akit felhívok, el tudom neki magyarázni, miről van szó, garanciát is vállalhatok érte, hiszen mindenkivel személyes, emberi-baráti kapcsolatban állok” – érzékeltette a szakember, hogy a hálózat segítségével egy kis iroda is be tud kerülni a nemzetközi jogi szolgáltatás vérkeringésébe.



JOGÁSZPIACI TRENDEK

■ A válság egyik tanulsága a gazdasági élet szereplői számára, hogy minimalizálják a kockázatokat, veszélyeket, így nagy hangsúlyt fektetnek az előzetes jogi konzultációra. Sokan megégették magukat, ezért prioritás számukra, hogy jó szerződést kössenek, ne kelljen utólag pereskedniük. A magyar kis és közepes irodák számára regionális együttműködés keretében nyílik meg a nemzetközi jogi szolgáltatások piaca. A verseny arra kényszeríti az irodákat, hogy együttműködjenek könyvvizsgáló és adótanácsadó szervezetekkel. A globális ügyvédi irodák jelentős összeget áldoznak helyi képviselőikre, egyszerre fontos számukra a nemzetközi, a regionális és az erős helyi jelenlét, ám megbízóik elsősorban globális ügyfelek. ●

A nagy nemzetközi irodák nem versenytársai a szövetségbe tömörülő, hálózatban működő kis és közepes cégeknek. A legnagyobbak inkább egymással versenyeznek, más a működési elvük. Azok a gazdasági társaságok, amelyek költségérzékenyek, s a személyre szabott, speciális helyi ismereteket nyújtó szolgáltatásokat keresik, jellemzően a kis és közepes ügyvédi irodákat bízzák meg.

A világ jogi piacán ugyanakkor egyre élesedik a verseny. Az erősebbek tovább izmosodnak s még nagyobb profitot realizálnak. Az Egyesült Államok jogi irodái piacán 5 százalékos növekedést prognosztizálnak a szakértők erre az évre, a kicsik és közepesek azonban leszakadhatnak, ha nem alkalmazkodnak a legfrissebb globális trendekhez. A túlélés záloga az egyesülés – írja egy amerikai jogi szaklap. Minimális elvárás mindenütt a világon, hogy üzletközpontú, megoldáscentrikus tanácsot adjanak, amelyet nyilván a jobb helyi ismerettel rendelkező, nagyobb helyi elkötelezettségű irodák képesek szolgáltatni. „Szemléletbeli változás is megfigyelhető. Ma már úgy kér jogi tanácsot az ügyfél, hogy projektszinten, gazdasági összefüggéseiben is lássuk az ügyet, s könyvvizsgálóval, adótanácsadókkal szorosan együttműködve konzultatív módon oldjuk meg a jogi problémát” – hangsúlyozta Boóc Ádám.

Nem feltétlenül és nem minden esetben várják a jogi képviselőtől, hogy megnyerje a pert. A cél a legjobb megoldás megtalálása. „Így esetenként, ha az felel meg a gazdasági érdekeknek, az egyezséget ajánlom” – hangsúlyozta. A gazdasági élénküléssel újra fókuszba kerülnek a tranzakciók, egyértelműen felpezsdült a kínai, délkelet-ázsiai, közép- és dél-amerikai, valamint az orosz piac. „Az Európai Unión belül is látok élénkülést, nagyon komoly tranzakciókban vehetnek részt a közepes méretű vállalkozások” – utalt arra, hogy a magyar ügyvédi irodák nincsenek bezárva a hazai piacra. A külföldi befektetói érdeklődés azonban az utóbbi időben csökkent, különösen az amerikai vállalkozások nem sietnek Magyarországra olyan számban, mint korábban. Jogi szakértők szerint riasztja őket a bizonytalan befektetói környezet, a törvények gyakori változása s a hungarikumnak számító különadók rendszere. A délkelet-ázsiai térségből azonban jóval több cég kíván megtelepedni, s innovációra nyitott, okos jogi megoldásokat keresnek, különösen a kínaiak.