

PIOTR MARCIN WIÓREK

Uniwersytet Wrocławski

ADWOKAT SPECJALISTA Z PRAWA HANDLOWEGO
JAKO PRAWNIK PRZYSZŁOŚCI

I. WSTĘP

Rynek usług prawnych w Polsce podlega dynamicznym przekształceniom. Otwarty nabór na aplikacje prawnicze, wzrastająca liczba profesjonalnych prawników — adwokatów i radców prawnych, którzy zdobywszy uprawnienia zawodowe, podejmują się prowadzenia działalności najczęściej w ramach indywidualnych kancelarii, stawia nowe wyzwania przed wszystkimi prawnikami świadczącymi pomoc prawną. Zwiększonej podaży usług prawnych nie wydaje się (niestety) towarzyszyć zwiększenie popytu na te usługi. Do tego zmieniają się warunki ekonomiczne, społeczne i technologiczne związane z rozwojem telekomunikacji i Internetu, w których usługi prawne są i mają być świadczone. Dlatego też coraz większa liczba prawników chcących zwiększyć swoje szanse i skuteczność w pozyskiwaniu i utrzymaniu coraz to bardziej wymagających klientów interesuje się nie tylko zagadnieniami z zakresu marketingu prawniczego i nowych technologii, czytając dotyczące tej kwestii podręczniki i poradniki, a nawet korzystając z usług profesjonalnych doradców z tego zakresu. Adwokaci i radcowie prawni coraz częściej sięgają również po — wydawałoby się futurystyczną — lekturę w postaci opracowań dotyczących przyszłości zawodów prawnych i długookresowych perspektyw świadczenia pomocy prawnej, aby zaplanować albo przynajmniej rozważyć strategię ich postępowania w przyszłości, zarówno tej bliskiej, jak i tej odległej.

Jednym z niekwestionowanych autorytetów w dziedzinie futurologii prawniczej jest Richard Susskind, autor opublikowanej w 2008 roku książki o niepokojącym tytule *Koniec świata prawników? Współczesny charakter usług prawnych*¹. Tytuł kolejnej książki tego autora, *Prawnicy przyszłości*, nie niepokoi już co prawda tak, jak poprzedniej, wydaje się jednak sugerować konieczność stworzenia nowego modelu świadcze-

¹ R. Susskind, *The end of lawyers: Rethinking the Nature of Legal Services*, Oxford 2008; wydanie polskie: Richard Susskind, *Koniec świata prawników? Współczesny charakter usług prawnych*, Warszawa 2010.

nia usług prawnych, który byłby przeciwny temu, który obowiązuje obecnie — w naszej teraźniejszości, co potwierdza zresztą lektura wspomnianej książki².

Omawiając ewolucję usług prawnych, R. Susskind zwraca uwagę na stopniową zmianę ich charakteru od kategorii usług „szytych na miarę”, poprzez standaryzację i systematyzację tychże usług, kończąc na ich konfekcjonowaniu i komodytyzacji³. Autor prognozuje, że w coraz większym stopniu następować będzie dekompozycja pracy prawników, polegająca (w uproszczeniu) na podziale usługi wykonywanej dotychczas przez jedną kancelarię prawną na wiele etapów (segmentów), których wykonanie może zostać powierzone różnym, najczęściej oferującym najtańsze usługi, podmiotom (np. firmy zewnętrzne będą dokonywały analizy dokumentów niezbędnych do ustalenia stanu faktycznego w mającym się toczyć w przyszłości sporze sądowym)⁴. Zaczną się również rozwijać alternatywne sposoby pozyskiwania usług prawnych, a także zostanie zwiększona liczba źródeł usług prawnych, takich jak pozyskiwanie wewnętrzne (*in-sourcing*), odprawniczenie (*de-lawyering*), relokacja, *offshoring*, *outsourcing*, podwykonawstwo, wspólne pozyskiwanie usług (*co-sourcing*), *nearshoring*, wynajem (leasing), współpraca zdalna (*home-sourcing*), publiczne udostępnianie (*open-sourcing*), zaangażowanie społeczności (*crowd-sourcing*), komputeryzacja, pozyskiwanie pojedynczych wykonawców (*solo-sourcing*) oraz będzie występować zjawisko multisourcingu, czyli pozyskiwanie usług prawnych z wielu źródeł⁵.

Ponadto rozwój nowych technologii doprowadzi do gruntownego przeobrażenia w branży usług prawnych, co R. Susskind opisuje za pomocą następujących „słów kluczy”: automatyczne przetwarzanie dokumentów, stała łączność, elektroniczny rynek usług prawnych, e-learning, porady prawne online, *open-sourcing* usług prawnych, zamknięte społeczności prawne, zarządzanie projektami i przepływem pracy, wbudowana wiedza prawna, internetowe rozstrzygnięcie sporów, inteligentne wyszukiwanie kwestii prawnych, *big data* i wreszcie — rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem sztucznej inteligencji⁶.

II. PRZEWIDYWANE ZNACZENIE SPECJALIZACJI ZAWODOWEJ DLA ADWOKATÓW PRZYSZŁOŚCI

Tak zarysowane perspektywy przeobrażenia rynku usług prawnych rodzą w sposób oczywisty pytanie o przyszłość kancelarii prawnych oraz przyszłość

² R. Susskind, *Prawnicy przyszłości*, Warszawa 2013; wydanie oryginalne zawiera podtytuł: *Wprowadzenie do Waszej [Twojej] przyszłości*: R. Susskind, *Tomorrow's Lawyers: An Introduction to Your Future*, Oxford 2013.

³ Zob. R. Susskind, *Prawnicy...*, s. 49.

⁴ Szerzej na ten temat zob. *ibidem*, s. 56–59.

⁵ Na temat różnego rodzaju źródeł pozyskiwania usług prawnych zob. *ibidem*, s. 59–65.

⁶ Zob. *ibidem*, s. 67–78.

zawodów prawniczych, w tym tzw. profesjonalnych pełnomocników, jakimi są adwokaci i radcowie prawni. Można sobie wręcz postawić pytanie, czy w niedalekiej przyszłości — chociażby po roku 2020, do którego często odnosi się R. Susskind w swojej książce jako swego rodzaju cezurę i punktu odniesienia — w ogóle znajdzie się miejsce na wykonywanie kojarzonych jako „klasyczne” zawodów adwokata i radcy prawnego, a przynajmniej, czy zawody te będzie można wykonywać w sposób, do którego współcześni prawnicy są przyzwyczajeni.

Zdaniem R. Susskinda globalni gracze, czyli elita około dwudziestu największych kancelarii prawnych podda się zachodzącym zmianom w najmniejszym stopniu, o ile któraś z owych wielkich kancelarii nie wyłamie się z szeregu i nie wprowadzi całkiem nowej oferty. Kancelarie średniej wielkości będą musiały natomiast połączyć się i poszukać zewnętrznych inwestorów, aby przetrwać i móc dobrze funkcjonować jako rzetelni dostawcy usług prawnych konkurujący nawet z dużymi graczami. Inne są natomiast rokowania dla średnich kancelarii, które nie będą się łączyć ze sobą, oraz kancelarii małych. Będą one mogły prosperować jeszcze przez wiele lat, o ile dysponować będą udokumentowanym, niszowym doświadczeniem. Jak podkreśla R. Susskind, największe korporacje doceniają wąskie specjalizacje takich kancelarii i spersonalizowaną obsługę, w ramach której główną rolę odgrywają kompetencje konkretnych prawników, a nie sama marka kancelarii⁷. Najgorzej przedstawia się natomiast przyszłość dla najmniejszych kancelarii, utworzonych przez kilku wspólników (należy przy tym zauważyć, że R. Susskind nie wspomina w ogóle o kancelariach jednoosobowych). Zdaniem autora, „o ile nie uda im się zaoferować wysoce wyspecjalizowanych lub spersonalizowanych usług, za które klienci będą gotowi zapłacić wyższą cenę, w długiej perspektywie trudno im będzie utrzymać się na rynku”⁸.

III. OTWARTE PYTANIA DOTYCZĄCE SPECJALIZACJI ZAWODOWEJ

Przenosząc te rozważania na grunt rynku usług prawniczych w Polsce, należy się zastanowić, jakie kroki mogą podjąć adwokaci i radcowie prawni, aby odnaleźć się zawodowo i finansowo w tej nieodległej i w tej dalszej przyszłości. Analizując prognozy R. Susskinda oraz porównując rynek usług prawniczych w Polsce z rozwojem tych usług w innych państwach członkowskich Unii Europejskiej, można stwierdzić, że dla profesjonalnych doradców, jakimi są adwokaci i radcowie prawni, pewien (choć niekoniecznie pewny) „ratunek” może stanowić dalsze rozwijanie (pogłębianie) specjalizacji zawodowej, której towa-

⁷ *Ibidem*, s. 84–85.

⁸ *Ibidem*, s. 85.

rzyszy personalizacja usług prawniczych. Wydaje się to jedynym sposobem zaoferowania dla coraz to bardziej wymagającego klienta usługi „szytej na miarę”, a przynajmniej usługi specjalistycznej, która wykonywana jest przez adwokata (radcę prawnego) cechującego się szczególnym i z reguły wybitnym poziomem wiedzy w danej dziedzinie. Przy czym otwarta pozostaje kwestia, w jaki sposób ten specjalistyczny poziom wiedzy będzie weryfikowany i czy posługiwanie się tytułem adwokata specjalisty z danej dziedziny będzie np. związane z obowiązkiem wykazania albo udokumentowania w ściśle określony sposób poziomu posiadanych przez adwokata kompetencji.

Dla prawników zajmujących się w praktyce prawem handlowym i prawem spółek szczególnie interesująca jest kwestia, czy rozwijanie specjalizacji w tej dziedzinie prawa — zwięźczone (być może i w zależności od przyjętego modelu specjalizacji) uzyskaniem tytułu adwokata specjalisty z prawa handlowego albo adwokata specjalisty z prawa handlowego i prawa spółek — będzie stanowić atrakcyjne rozwiązanie i przyczyni się do zwiększenia ich konkurencyjności na rynku usług prawniczych.

Zwiększenie konkurencyjności polegałoby z reguły na wyeksponowaniu niszy, w której świadczona jest pomoc i obsługa prawna. Mogłoby to ułatwić dotarcie do klientów zainteresowanych pomocą prawną z dziedziny prawa handlowego i prawa spółek. Adwokat specjalista wyróżniałby się na tle pozostałych adwokatów, którzy specjalizacji w prawie handlowym nie mają, a którzy świadczą usługi prawne z tej dziedziny prawa w ramach szerokiego wachlarza oferty swojej kancelarii. Dla niektórych klientów wybór między adwokatem ogólnym, który wskazuje na obszary praktyki, w jakich świadczy pomoc prawną, a adwokatem posługującym się oznaczeniem specjalisty z prawa handlowego (i prawa spółek) byłby wyborem oczywistym — oznaczałby wybór fachowca. Takie pojmowanie specjalizacji rozumianej jako przyznawany tytuł, oznaczenie specjalizacyjne, predykat i znak/świadectwo jakości rodzi jednak szereg pytań dotyczących przede wszystkim tego, kto (jakie gremium) i na jakich zasadach oraz po spełnieniu jakich kryteriów przez kandydata do stopnia specjalizacyjnego miałby taki tytuł przyznawać. Ponadto pojawia się kwestia, w jakich sytuacjach warto ubiegać się o specjalizację z prawa handlowego (i prawa spółek), a ściśle pytanie: czy wybór tej specjalizacji byłby równoznaczny z pozbawieniem się przez danego adwokata szansy na świadczenie pomocy prawnej w innych dziedzinach i obszarach prawa, np. w prawie rodzinnym? Czy specjalizować powinni się adwokaci z większych miast, gdzie nasycenie rynku usług prawniczych i liczba adwokatów oraz radców prawnych, a więc konkurencja na rynku są większe? Czy dopuszczenie specjalizacji nie stanowiłoby naruszenia kulturowanej zasady jedności Adwokatury? Wreszcie pozostaje do ustalenia kwestia merytoryczna, jaki powinien być zakres przedmiotowy specjalizacji z zakresu prawa handlowego (i prawa spółek).

IV. MOŻLIWE MODELE UKSZTAŁTOWANIA SPECJALIZACJI ZAWODOWEJ W ADWOKATURZE

Na żadne z tych pytań nie da się na obecnym etapie udzielić jednoznacznej odpowiedzi. Dyskusja na temat specjalizacji zawodowej w Adwokaturze została dopiero zainicjowana Uchwałą Programową XI Krajowego Zjazdu Adwokatury z dnia 23 listopada 2013 roku *Tradycja i nowoczesność*, w której punkcie VII stwierdzono:

„Osoby wykonujące zawód adwokata są uprawnione do występowania we wszelkiego rodzaju sprawach wymagających pomocy prawnej, a w rezultacie mają do czynienia z najobszerniejszym spektrum zagadnień obejmujących wszystkie dziedziny prawa. Wzrastająca złożoność i rozległość obowiązującego systemu prawa sprawia, że coraz trudniejsze staje się opanowanie przez najlepiej nawet wykształconych prawników wszystkich jego dziedzin w sposób umożliwiający sprawne funkcjonowanie w praktyce. Specjalizacja staje się zatem coraz wyraźniej zaznaczającą się tendencją także wśród adwokatów. Rzecz jednak w tym, że faktycznemu specjalizowaniu się w wybranej dziedzinie prawa nie towarzyszy żaden sformalizowany tytuł, którym adwokat oficjalnie mógłby się posługiwać.

Krajowy Zjazd Adwokatury dostrzega potrzebę stworzenia zainteresowanym adwokatom warunków umożliwiających posługiwanie się — zgodnie z prawem wewnętrznym Adwokatury, w tym zwłaszcza Zbiorem Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu — tytułem specjalisty w danej dziedzinie lub dziedzinach prawa. Posiadanie takiego tytułu — stanowiąc oczywiście przywilej, a nie obowiązek wykonującego zawód adwokata — zawierałoby jednocześnie informację istotną dla klienta szukającego pomocy prawnej w konkretnej sprawie. Byłby to zatem zasługujący na akceptację, gdyż nie naruszający zakazu niedozwolonej reklamy, sposób kształtowania pozytywnego wizerunku adwokata w przestrzeni publicznej, jako profesjonalisty szczególnie dobrze przygotowanego do prowadzenia spraw określonego rodzaju. Regulacje prawa wewnętrznego Adwokatury w tym zakresie spełniać oczywiście muszą wymagania transparentności i obiektywizmu przyjętych procedur, związanych z przyznawaniem uprawnienia do posługiwania się takim tytułem”.

Z podjętej uchwały wynika, że przewidywane jest przyznawanie przez właściwy organ Adwokatury na podstawie transparentnych i obiektywnych procedur tytułu specjalisty z danej dziedziny prawa⁹.

⁹ Należy przy tym ustalić, czy wewnętrzne uregulowanie problematyki specjalizacji w Adwokaturze nie wymagałoby stosownego upoważnienia ustawowego, zawartego w ustawie z dnia 26 maja 1982 r. Prawo o adwokaturze (Dz.U. 2014, poz. 635 tekst jedn.). Dla porównania: niemiecka ustawa Prawo o adwokaturze z dnia 1 sierpnia 1959 r. (Bundesrechtsanwaltsordnung vom 1.08.1959, BGBI I S. 565 z późn. zm.; dalej w skrócie jako BRAO) zawiera wyraźnie dopuszczający specjalizację w niemieckiej Adwokaturze § 43c, którym przyznaje się adwokatom uprawnienie do

Ramy dyskusji nad modelem specjalizacji w Adwokaturze nie powinny być jednak określone w sposób ostateczny treścią cytowanej powyżej uchwały programowej. W państwach członkowskich Unii Europejskiej obowiązują bowiem różne modele i postawy odnoszące się do specjalizacji adwokackiej, poczynając od systemów, w których powoływanie się na tytuł specjalisty jest zakazane (tzw. państwa zakazu: Austria, Cypr, Czechy, Finlandia, Grecja oraz Słowacja), poprzez państwa, w których ani prawo, ani zasady deontologii w ogóle nie regulują kwestii specjalizacji, a adwokaci posługują się tytułem specjalisty na podstawie certyfikatów przyznawanych przez „prywatne” stowarzyszenia (Dania), oraz państwa tzw. otwartego albo tzw. miękkiego modelu specjalizacji, w których prawo lub reguły deontologii pozwalają na specjalizację i określają zasady uzyskania tytułu specjalisty na podstawie wykazanego doświadczenia oraz ukończonych kursów (Belgia, Hiszpania, Holandia, Luksemburg, Francja, Portugalia, Słowenia i Włochy), aż po Niemcy, gdzie regulacja dotycząca specjalizacji adwokackiej jest nad wyraz rozbudowana i formalistyczna¹⁰.

Na ową różnorodność modeli specjalizacyjnych zwrócono uwagę podczas konferencji naukowej zorganizowanej przez Komisję Etyki Zawodowej przy Naczelnej Radzie Adwokackiej, Komisję ds. Współpracy Międzynarodowej przy Okręgowej Radzie Adwokackiej we Wrocławiu oraz Okręgową Radę Adwokacką we Wrocławiu, która odbyła się w dniu 3 października 2014 roku na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego pod patronatem Dziekana WPAiE we Wrocławiu, dra hab. prof. nadzw. UW r Włodzimierza Gromskiego¹¹. W toku dyskusji konferencyjnej paneliści oraz uczestnicy docenili znaczenie specjalizacji w zawodzie adwokata (i radcy prawnego). Ich zdania były jednak podzielone w kwestii, czy preferowanym modelem powinien być model przyznawania tytułu adwokata specjalisty z danej dziedziny prawa.

Nie rozwijając tego nierozstrzygalnego w chwili obecnej zagadnienia, ale przenosząc zarazem zagadnienie specjalizacji na grunt problematyki prawa handlowego, można stwierdzić, że już w chwili obecnej dopuszczalne jest — zgodnie z § 23a ust. 3 lit. f) Kodeksu etyki adwokackiej — informowanie przez adwokatów o rodzaju i zakresie świadczonej pomocy prawnej ze wskazaniem prefe-

uzyskania tytułu adwokata specjalisty, a dosłownie fachowca (niem. *Fachanwalt*), przy czym ustawa ogranicza liczbę tytułów specjalizacyjnych, którymi adwokat może się posługiwać, do trzech. Wymogi uzyskania tytułu specjalisty oraz procedurę z tym związaną określa natomiast uchwalony przez Zgromadzenie Statutowe Niemieckiej Federalnej Izby Adwokatów Regulamin Specjalizacji Adwokackiej (*Fachanwaltsordnung*) w wersji ujednoliconej z dnia 1 lipca 2015 roku, określanej dalej zgodnie z niemieckim oficjalnym skrótem FAO.

¹⁰ Zob. P.M. Wiórek, *Komunikat pokonferencyjny dot. Konferencji naukowej „Adwokatura w obliczu specjalizacji zawodowej”*, Wrocław dnia 3 października 2014 r., dostępny na stronie internetowej www.ora.wroc.pl. Szerzej na ten temat zob. referat autorstwa M. Niedużaka, *Specjalizacja zawodowa adwokatów w państwach Unii Europejskiej: cztery modele*. Referat ten wraz z pozostałymi materiałami z przedmiotowej konferencji zostanie opublikowany w najbliższym czasie.

¹¹ Zob. P.M. Wiórek, *Komunikat...*

rowanych dziedzin prawa¹². Brakuje przy tym jakichkolwiek wymogów czy też ograniczeń odnoszących się do przedmiotowego zakresu informacji. Adwokat może zatem poinformować, że świadczy usługi w zakresie fuzji i przekształceń spółek kapitałowych oraz sprzedaży przedsiębiorstwa, użyć skrótu M&A albo ogólnie określić, że prowadzi obsługę z zakresu prawa spółek bądź (jeszcze szerzej) prawa handlowego.

Wprowadzenie tytułu specjalisty z prawa handlowego (i prawa spółek) wymagałoby natomiast określenia, jaką materię obejmuje to pojęcie. Istotne byłoby przy tym określenie obszarów praktyki mieszczących się w zbiorczym pojęciu prawa handlowego (i prawa spółek) rozumianych praktycznie — z perspektywy świadczonych rzeczywiście usług prawnych, a nie jedynie dydaktycznie. Innymi słowy: zakresu przedmiotowego prawa handlowego jako specjalizacji nie powinny określać spisy treści i sama treść podręczników z zakresu prawa handlowego jako dyscypliny dydaktycznej, w ramach których przedstawia się prawo przedsiębiorcy i rejestry, prawo spółek, czynności handlowe, prawo upadłościowe, prawo papierów wartościowych, prawo ochrony konkurencji, zabezpieczanie wierzytelności, a także sądownictwo polubowne¹³. Tak szerokie ujęcie specjalizacji mogłoby nie być korzystne dla samych adwokatów chcących się wyróżnić na rynku usług prawnych, a także utrudniałoby klientom wybór właściwego adwokata.

W Adwokaturze niemieckiej istnieją np. obok siebie tytuły adwokata specjalisty (fachowca) z zakresu: prawa handlowego i prawa spółek (*Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht*), prawa przewozowego i spedycyjnego (*Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht*), prawa upadłościowego (*Fachanwalt für Insolvenzrecht*) oraz prawa bankowego i prawa rynku kapitałowego (*Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht*)¹⁴.

Dodatkowo regulamin specjalizacji adwokackiej (FAO) wyraźnie określa zakres przedmiotowy poszczególnych specjalizacji, których obecnie jest w niemieckiej Adwokaturze 21. Zgodnie z § 14i FAO w obszarze specjalności prawo handlowe i prawo spółek adwokat musi wykazać się szczególną wiedzą (i doświadczeniem praktycznym) z następujących dziedzin: 1) materialnego prawa handlowego, do którego zalicza się prawo stanu kupieckiego, prawo czynności handlowych, prawo międzynarodowej sprzedaży towarów, w szczególności Konwencja wiedeńska, 2) materialnego prawa spółek, w szczególności prawa spółek osobowych, prawa spółek kapitałowych, międzynarodowego prawa spółek, w tym europejskiego prawa spółek i europejskiej spółki akcyjnej, prawa koncernowego, w tym prawa przedsiębiorstw powiązanych, prawa przekształ-

¹² Obwieszczenie Prezydium Naczelnej Rady Adwokackiej z 14 grudnia 2011 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu Zbioru zasad etyki adwokackiej i godności zawodu (Kodeks etyki adwokackiej).

¹³ Por. podręcznik *Prawo handlowe*, red. J. Okolski, M. Modrzejewska, 3 wyd., Warszawa 2012.

¹⁴ Zob. § 1 FAO.

ceń, podstaw prawa bilansowego i podatkowego, podstawy prawa umowy zlecenia i umowy o pracę oraz prawa o pracowniczym współdecydowaniu w przedsiębiorstwie (*Mitbestimmungsrecht*), 3) związków prawa handlowego z prawem pracy, prawem kartelowym i prawem rzemiosła (administracyjnoprawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej), prawem spadkowym i prawem rodzinnym, prawem upadłościowym oraz karnym, a także związków prawa akcyjnego z prawem obrotu papierami wartościowymi i kontrolą przejęć na rynku kapitałowym, 4) specyfiki postępowania w sprawach handlowych i gospodarczych oraz prowadzenia procesu.

Jak widać, specjalizacja praktyczna nie odpowiada i nie może odpowiadać dydaktycznemu opisowi zakresu prawa handlowego, co wynika w sposób oczywisty ze specyfiki zawodu adwokata jako profesjonalnego pełnomocnika i doradcy świadczącego usługi dla przedsiębiorców na różnych etapach ich działalności oraz na różnych etapach postępowania (przedsądowego, sądowego). Podany przykład nie oznacza jednak, że należy bezkrytycznie przejmować rozwiązania niemieckie czy też systemy specjalizacyjne funkcjonujące w innych państwach członkowskich UE (w tym w Wielkiej Brytanii), ewentualnie w USA. Model anglosaski (Anglia i USA) również był omawiany w trakcie konferencji specjalizacyjnej, o której była mowa.

Poza określeniem obszarów praktyki mieszczących się w pojęciu specjalizacji z prawa handlowego (i prawa spółek) do ustalenia pozostaje więc kwestia trybu uznawania albo przyznawania takiej specjalizacji w zależności od tego, czy przyjmie się system swobody, w której adwokaci na własną odpowiedzialność będą wskazywać na swoje specjalizacje, co mogłoby podlegać kontroli ze strony np. izb adwokackich, czy też przyjmie się bardziej sformalizowany system przyznawania tytułów i stopni specjalizacyjnych.

Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na szersze omówienie zagadnienia legitymowania się przez adwokatów wiedzą i praktyką specjalistyczną. W tym miejscu należy zwrócić uwagę na dwa przeciwstawne modele specjalizacyjne, które można dostrzec w praktyce poszczególnych państw. Możliwy jest, przykładowo, do przejścia amerykański model specjalizacji. Koledzy adwokaci świadczący pomoc prawną w USA podkreślają, że wykazują wobec klientów swoją wiedzę fachową, powołując się na przyznane im przez różnego rodzaju instytucje lub stowarzyszenia certyfikaty, a granicą w zakresie informowania o prowadzonej działalności i specjalizacji jest po prostu poczucie odpowiedzialności adwokata, któremu oczywiście towarzyszy odpowiednie ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej. Przenosząc to rozwiązanie na grunt polskiej praktyki, można by sobie wyobrazić legitymowanie się przez adwokatów specjalistów z prawa handlowego, którzy świadczą pomoc prawną przy wprowadzaniu spółek na giełdę certyfikatami szkoleniowymi wydawanymi np. przez Izbę Domów Maklerskich w Warszawie, a może nawet przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie. Dodatkowo, kompetencje praktyczne byłyby wykazywane przez

adwokata specjalistę poprzez wskazanie referencji ze strony jego klientów lub przez wskazanie transakcji IPO (ang. *Initial Public Offering*, pierwsza oferta publiczna) dotyczących danej spółki, przy których obsłudze dany adwokat lub jego kancelaria (spółka) uczestniczyli.

Na przeciwstawnym biegunie znajduje się model niemiecki. Adwokat chcący uzyskać tytuł specjalisty z prawa handlowego obowiązany jest wykazać przed komisją działającą przy właściwej Izbie Adwokackiej, powołaną w trybie § 43c BRAO przez Zarząd Izby, stosowne doświadczenie praktyczne oraz wiedzę teoretyczną, przy czym podstawowym wymogiem do ubiegania się o tytuł specjalizacyjny jest stosownie do § 3 FAO posiadanie przez adwokata co najmniej trzyletniego dopuszczenia do działania w zawodzie oraz wykonywanie działalności adwokackiej w okresie ostatnich sześciu lat przed złożeniem wniosku. Uzyskanie stosownej wiedzy teoretycznej następuje, zgodnie z § 4 FAO, przez odbycie specjalistycznego szkolenia z danej dziedziny (w tym przypadku z prawa handlowego) w wymiarze co najmniej 120 godzin. Szkoleniu takiemu towarzyszy obowiązek zdania trzech egzaminów (prac) pisemnych, które sprawdzają wiadomości teoretyczne kandydata do tytułu specjalisty, a których czasu trwania nie wlicza się do czasu szkolenia. Drugim warunkiem uzyskania tytułu specjalisty jest wykazanie przez kandydata odpowiedniego doświadczenia praktycznego. § 5 ust. 1 lit. p) FAO stanowi, że w przypadku specjalizacji z prawa handlowego adwokat powinien świadczyć w okresie trzech lat przed złożeniem wniosku samodzielnie i w sposób wolny od (zewnętrznych) poleceń pomoc prawną z tej dziedziny, co wymaga wykazania 80 przypadków z co najmniej trzech obszarów z zakresu prawa handlowego wymienionych w cytowanym wcześniej § 14i nr 1 i 2 FAO, z czego co najmniej 40 przypadków powinny stanowić sprawy sądowe albo przed sądami polubownymi, ewentualnie postępowania mediacyjne lub (oprócz owych postępowań sądowych i mediacyjnych) sprawy związane z kształtowaniem umów spółek bądź zakładaniem i przekształcaniem spółek. Z tych 40 spraw co najmniej 10 muszą stanowić sprawy sądowe, przed sądem polubownym albo mediacyjne, a co najmniej 10 z nich sprawy związane z kształtowaniem umów spółek albo zakładaniem i przekształcaniem spółek.

Uzyskanie tytułu specjalisty nakłada na adwokata obowiązek dalszego doskonalenia zawodowego. Zgodnie z § 15 FAO adwokat posługujący się oznaczeniem specjalisty obowiązany jest w każdym roku kalendarzowym uczestniczyć w szkoleniach z danej dziedziny specjalizacyjnej albo publikować naukowo lub nauczać danego przedmiotu specjalizacyjnego. Minimalna liczba godzin w zakresie doskonalenia zawodowego w danej specjalizacji nie może być mniejsza niż 15 godzin.

Zestawienie modelu amerykańskiego z bardzo sformalizowanym modelem niemieckim pokazuje wyraźnie, że między tymi modelami istnieje duża różnica, a zarazem możliwe jest wybranie rozwiązania pośredniego, które nie będzie ani nazbyt liberalne, ani zbyt sformalizowane.

V. ZAKOŃCZENIE

Jak już wspomniano, dyskusja na temat przyszłości zawodu adwokata i specjalizacji w Adwokaturze dopiero się rozpoczęła. Należy mieć nadzieję, że wypracowanie właściwego (w naszych warunkach rynkowych) modelu specjalizacji adwokackiej przyczyni się do tego, że zawód adwokata (i radcy prawnego) utrzyma swój wysoki standard, stając się zarazem zawodem prawników przyszłości.

SPECIALIST IN COMMERCIAL LAW AS TOMORROW'S LAWYER

Summary

The article concerns the issue of the future of legal professionals, especially attorneys, in Poland. The conclusion of the article is that attorneys of the future willing to keep their competitiveness should develop their activities in the direction of specialization, such as specialization in commercial and company law. Furthermore, the article describes the scope and area of such future specialization.