

ΕΤΟΣ 11ο - ΤΕΥΧΟΣ 59, ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2007

# ΣΥΝΗΓΟΡΟΣ

ΤΟ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ & ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

## Συνέντευξη

Παμπούκης - Μαραβέλης - Νικολαΐδης

«Επιδίωξή μας είναι ό,τι συμφέρει τον πελάτη»





*Χάρης Παμπούκης*

## ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ - ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ - ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΚΗΓΟΡΩΝ:

# Επιδίωξή μας είναι ό,τι συμφέρει τον πελάτη

Συνέντευξη στους: **Μαρίνα Τσικουρή** και **Αντώνη Καρατζά**

**Α**φιερώνοντας το χρόνο του στη δικηγορία, την πανεπιστημιακή διδασκαλία και την πολιτική ζωή, ο **Χάρης Παμπούκης** εμπνέεται από το αναγεννησιακό πρότυπο του «καθολικού ανθρώπου» με όπλα του το κέφι και τη συλλογική προσπάθεια. Πολύτιμοι σύμμαχοί του, και ενδεχομένως κατά δήλωση του ίδιου καλύτεροί του, οι υπόλοιποι εταίροι και συνεργάτες του σε μια σύγχρονη δικηγορική εταιρία-boutique με διεθνή προσανατολισμό, έμφαση στην προληπτική δικηγορία και στις εναλλακτικές μεθόδους επίλυσης διαφορών, αλλά και με ιδιαίτερη ευαισθησία στα ζητήματα δεοντολογίας και best practices.

**ΣΥΝ.:** Κύριε Παμπούκη έχετε μια έντονη αν και διακριτική παρουσία στα κοινά και παράλληλα μια δικηγορική και μια πανεπιστημιακή πορεία ως αναπληρωτής καθηγητής του Ιδιωτικού Διεθνούς Δικαίου. Πώς χωράνε όλα αυτά μέσα στο 24ωρο;



**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Το πρώτο στοιχείο που με βοηθάει να τα χωρέσω είναι ότι τα κάνουμε όλα αυτά με κέφι και δεν υπάρχει μέσα σ' αυτές τις ενασχολήσεις, οι οποίες εξάλλου εναλλάσσονται στο χρόνο, κανένα στοιχείο καταναγκασμού. Γίνονται ευχάριστα και παίρνεις ενέργεια όταν κάνεις κάτι ευχάριστο. Το δεύτερο είναι αναμφισβήτητο ότι έχω μια πάρα πολύ καλή οργάνωση,

αλλά η κορωνίδα της οργάνωσης είναι το ότι έχω συνεργάτες καλύτερους από μένα. Αυτό είναι μεγάλο μυστικό επιτυχίας. Σήμερα, σε μια κοινωνία που τα πάντα εξελίσσονται με μεγάλες ταχύτητες, όπως συνηθίζουμε πάντα και λέμε περίπου ως ποίημα, είναι πάρα πολύ μεγάλο μυστικό να ανακαλύπτει κανένας τη συλλογικότητα, τη συλλογική ευφυΐα, διότι τα πράγματα σήμερα δεν μπορεί να τα αντιμετωπίσει μόνος του ένας άνθρωπος. Νομίζω ότι αυτά είναι ουσιαστικά, είναι το κέφι και η συλλογικότητα.

**ΣΥΝ.:** Ξεκινήσατε τις νομικές σας σπουδές στο Παρίσι, όπου και ανακηρυχθήκατε αριστούχος διδάκτορας. Περιγράψτε μας κάποια γεγονότα-σταθμούς από τη ζωή και τη σταδιοδρομία σας.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Η ιστορία ξεκίνησε από το Παρίσι. Εκεί συνδέθηκα με το Σπύρο Φλογαΐτη και όταν γυρίσαμε πίσω μου λέει «δεν κάνουμε ένα δικηγορικό γραφείο;». Ξεκινήσαμε λοιπόν μαζί το 1990, οπότε και ενεφανίσθη, μεταξύ άλλων βέβαια, ως νεαρός ασκούμενος τότε ο Λεωνίδας Μαραβέλης, ο οποίος με τη μεγάλη εργατικότητα, την ευφυΐα, τη δημιουργικότητα και την αποτελεσματικότητα θα έλεγα που τον διακρίνει, σιγά σιγά έγινε ένας άνθρωπος πάρα πολύ κοντινός. Μετά προσετέθη και η Γλυκερία Σιούτη. Αυτό το σχήμα όμως, το οποίο ήταν ένα σχήμα δημοσίου δικαίου όπου συνυπήρχε το ιδιωτικό δίκαιο, είχε μια ιδιαιτερότητα, η οποία θα μπορούσε να είναι δύναμη αλλά απεδείχθη στην ουσία

ότι δεν δημιουργούσε τις απαραίτητες συνέργιες. Οι σχέσεις μας παρέμειναν εξαιρετικές και ακόμα είμαστε στενοί φίλοι και τους αγαπώ πολύ. Είναι πολύ καλοί άνθρωποι και άξιοι επιστήμονες και δικηγόροι. Τα σχήματα όμως αυτά δεν είναι πάντα παραγωγικά, αν εξαιρέσει κανείς το φορολογικό. Συνήθως οι κλάδοι αυτοί δικαίου αυτονομούνται: οι δημοσιολόγοι, οι ποινικολόγοι και εμείς του αστικοεμπορικού διεθνούς δικαίου αυτονομούμεθα. Έτσι αποφασίσαμε σιγά σιγά να προχωρήσουμε σε μια εταιρία η οποία είναι η παρούσα. Στο δρόμο όμως, και χάρη σε έναν άνθρωπο τον οποίο πολύ τιμώ και εκτιμώ και εγώ αλλά και οι υπόλοιποι συνεργάτες του γραφείου μας τον **Μιχάλη Σταθόπουλο** και μέσα από μία απρόσμενη συνεργασία η οποία αφορούσε την υπεράσπιση της Ελληνικής Δημοκρατίας στην υπόθεση προσφυγής του **τέως βασιλέως** στο Στρασβούργο, εκεί συναντήθηκα με το Γιώργο Νικολαΐδη ο οποίος είναι ένας εξαιρετικός άνθρωπος, μεγάλης εντιμότητας και πνευματικής αλλά και ένας σπουδαίος νομικός. Τα πράγματα ήρθαν αβίαστα, όλοι αυτοί γίναμε φίλοι μεταξύ μας, υπήρξαν εξάλλου συμπληρωματικές ιδιότητες, και πολύ αβίαστα ιδρύσαμε την υπάρχουσα δικηγορική εταιρία το 2004. Γύρω από μας προστίθενται συνέχεια νέα άτομα και εργαζόμαστε όλοι κάτω από ένα κλίμα συλλογικότητας.

**ΣΥΝ.:** Η δικηγορική εταιρία που φτιάξατε με τους συνεργάτες σας έχει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και αν ναι ποια;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Δεν μας ενδιαφέρει να γίνουμε ένα εργοστάσιο δικηγόρων, υπάρχουν άλλα τέτοιου είδους γραφεία. Εμάς μας ενδιαφέρει και είμαστε ένα γραφείο το οποίο είναι boutique. Πιστεύουμε σε υπηρεσία η οποία είναι προσαρμοσμένη πάνω στον πελάτη και οι αμοιβές μας είναι ανάλογες. Πληρωνόμαστε γύρω στα 350 ευρώ την ώρα για την εργασία την οποία παρέχουμε ως εταίροι. Βεβαίως υπάρχουν και άλλες μορφές συνεργασίας, υπάρχουν υποθέσεις τις οποίες τις αναλαμβάνουμε με εξαρτημένη αμοιβή από το αποτέλεσμα. Δεν μας σοκάρει αυτό το πράγμα. Προσπαθούμε και προσαρμοζόμαστε στις ανάγκες του πελάτη. Αυτό που μας ενδιαφέρει είναι ο πελάτης και δεν έχουμε δυσκολία, αν έχουμε συμφωνία και συμπλέουμε μαζί του, να προσαρμοστούμε και στον τρόπο της αμοιβής. Δεν είναι για μας κάτι το οποίο είναι



## Άγνωστες πτυχές γνωστών μας ανθρώπων

ταμπού. Το άλλο σημείο στο οποίο επίσης πρέπει να επιμείνω ιδιαίτερα είναι ότι είμαστε εξαιρετικά αυστηροί στα θέματα της δεοντολογίας και των best practices. Είναι σήμα κατατεθέν του γραφείου. Δηλαδή προσέχουμε πάρα πολύ τα θέματα συγκρούσεων συμπεριόντων, τα οποία στην Ελλάδα δεν τα προσέχουν αρκετά. Παρατηρώ, και μάλιστα και από συναδέλφους οι οποίοι είναι σοβαροί, ότι αναφέρονται διάφορα ζητήματα conflict of interest. Εμείς είμαστε πολύ προσεκτικοί. Είναι καλύτερα να χάσεις δύο ή τρεις σημαντικές υποθέσεις παρά να χάσεις τη φήμη σου. Δεύτερον είμαστε πάρα πολύ προσεκτικοί στο τι γίνεται και με τους ίδιους τους πελάτες μας. Δηλαδή θέλω να πω στην εποχή που ζούμε χρειαζόμαστε ένα label και το δικό μας label είναι και αυτό το πράγμα, είναι ένα γραφείο το οποίο σέβεται πάρα πολύ τη δεοντολογία και τους νόμους. Η ευφυΐα δεν είναι ανάγκη να παντρευτεί με την παρατυπία για να το πω έτσι. Το θέμα της τήρησης των κανόνων δεοντολογίας είναι μεγάλης σπουδαιότητας και θα γίνει ακόμα μεγαλύτερο, διότι υπάρχει ένα φαινόμενο, πολύ ανησυχητικό: οι δικηγόροι σήμερα βγαίνουν σε αριθμούς οι οποίοι υπερβαίνουν τις πραγματικές ανάγκες της αγοράς. Αυτό δημιουργεί δικηγόρους οι οποίοι είναι έτοιμοι εξ ανάγκης να κάνουν τα πάντα - και αυτό παρακαλώ θέλω να το σημειώσουμε με μεγάλη κοινωνική ευαισθησία, δεν το λέω απαξιώτικά, νομίζω ότι λειτουργεί κάπου λάθος το σύστημα. Αυτό το σύνδρομο του Ελντοράντο στη δικηγορία κάνει κακό στη δημόσια εικόνα του δικηγόρου. Συνεχίζοντας, πρέπει επίσης να πω ότι, επειδή ακριβώς δεν είμαστε της λογικής της μαζικής προσέλευσης πελατών, προσφέρουμε και ορισμένες υπηρεσίες οι οποίες είναι αρκετά εξειδικευμένες. Μπορούμε να κάνουμε εύκολα μια στρατηγική ανάλυση υποθέσεως, μια swot\* analysis: ποια είναι τα δυνατά και ποια τα αδύνατα σημεία της υπόθεσης, ποιες οι προκλήσεις και οι ενδεχόμενες απειλές από τον Α ή Β χειρισμό της. Είναι μοντέρνες τεχνικές, ας το πούμε έτσι, και φροντίζουμε συνεχώς και εκσυγχρονιζόμαστε πάνω σε αυτόν τον τομέα. Από καιρού εις καιρόν κάνουμε και ορισμένες προσωπικές αν θέλετε συνεντεύξεις - με φυλλάδιο το οποίο εμπεριέχει ερωτηματολόγιο - και όχι μόνο στα top στελέχη της εταιρίας. Πρέπει να αρχίσεις να γνωρίζεις τα μεσαία στελέχη μιας επιχείρησης. Πρέπει να καταλάβεις την επιχείρηση όχι μόνο στο πρόσωπο του διευθύνοντα συμβούλου, αλλά και σαν

ζώντα οργανισμό. Πρέπει να καταλάβεις ποιες είναι οι ανησυχίες τους, ποιες είναι οι προοπτικές τους, ποιες είναι οι αδυναμίες τους. Αυτό δεν μπορείς να το κάνεις με ένα άτομο (τον πελάτη σου), διότι εν τέλει πελάτης σου δεν είναι το άτομο αλλά το όλον, η επιχείρηση ολόκληρη.

**ΣΥΝ.:** Λέτε ότι ο καλός πελάτης, η εταιρία, «σερβίρεται» πιο αποτελεσματικά εάν εφαρμόσουμε τις αρχές της προληπτικής δικηγορίας, η οποία προϋποθέτει την καλύτερη δυνατή αναγνώριση του πελάτη και των αναγκών του. Στην πράξη πώς και σε τι βαθμό γίνεται αυτό;

**Λ. ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ:** Έχουμε κάποιους πελάτες οι οποίοι είναι σταθεροί, με τους οποίους έχουμε μια διαρκή σχέση, όπως είναι η σχέση με τις αντιμισθίες, και εκεί πραγματικά προσπαθούμε αυτό που λέει ο κ. Παμπούκης, να είμαστε proactive, να λειτουργούμε προληπτικά. Να είμαστε δηλαδή πολύ κοντά στον πελάτη και πριν ακόμα δημιουργηθεί το πρόβλημα, να κοιτάζουμε κάποια συγκεκριμένα πράγματα για να μην δημιουργηθεί το πρόβλημα ή τουλάχιστον να το μειώσουμε όταν βλέπουμε ότι έχει



δημιουργηθεί.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Αυτό είναι κάτι το οποίο προσφέρεται, δεν το κάνεις με το ζόρι, το εκθέτεις ως δυνατότητα και ορισμένοι, αρκετοί θα έλεγα, το υιοθετούν. Χωρίς να 'χουμε ακριβή στατιστικά στοιχεία, θα 'λεγα ότι περίπου ένας στους τρεις πελάτες - οι οποίοι σε ποσοστό 80%, ίσως και παραπάνω, είναι εταιρίες - αγοράζει αυτή την υπηρεσία, με τάση ανοδική. Εμείς είμαστε ένα γραφείο το οποίο προσφέρουμε πραγματισμό, με την έννοια ότι προσπαθούμε με συγκεκριμένο τρόπο να προσφέρουμε επίλυση των προβλημάτων του πελάτη, είμαστε κοντά σε ένα problem solving μοντέλο.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Δεν είναι εύκολο βέβαια. Πολλές φορές ξέρετε πρέπει να 'ρθεις ακόμα και σε σύγκρουση με τον πελάτη σου για να γίνει αυτό το πράγμα, η προληπτική δικηγορία. Τελικά, στην πράξη, όλοι οι πελάτες μας - γιατί ακριβώς δεν απευθυνόμαστε

\* Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats



σε πάρα πολύ κόσμο - το έχουν αυτό. Υπάρχουν κάποιοι που το πληρώνουν, κάποιοι άλλοι όμως στην πράξη, ειδικά όταν περνάν τα χρόνια και γνωρίζεις πια τα στελέχη της εταιρίας-πελάτη, το απολαμβάνουν αυτόματα. Αυτοί που είναι πολύ έξυπνοι το επιδιώκουν και το πληρώνουν, γιατί καταλαβαίνουν ότι ο δικηγόρος τα συμφέροντά τους προστατεύει.

**ΣΥΝ.:** Πώς ακριβώς κάνετε *swot analysis*\* στους πελάτες που επιθυμούν; Υπάρχει κάποιο σύστημα, κάποιο μοντέλο που ακολουθείτε;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Υπάρχει μοντέλο, το οποίο όπως ξέρετε έχουμε διδαχθεί από το χώρο του *management*. Και παρακολουθούμε πολύ τα θέματα που αφορούν *as* πούμε στα θέματα ηγεσίας και λοιπά. Και παρέλειψα να πω απαντώντας στην πρώτη σας ερώτηση για το πώς συνδυάζω διάφορα πράγματα μαζί, ότι με καθιστούν πλουσιότερο αφενός και αφετέρου αυτό τον πλούτο τον μοιράζομαι. Δηλαδή θέλω να πω ότι μην έχετε καμία αμφιβολία, κάποιος ο οποίος θέλει να μιλάει, να μετέχει στα δημόσια πράγματα, αν θέλει να είναι σοβαρός και να έχει κύρος, θα πρέπει να ενημερώνεται για ό,τι γίνεται στις διεθνείς εξελίξεις. Άλλωστε μην ξεχνάμε ότι η νομική επιστήμη είναι μια κοινωνική επιστήμη, χρησιμεύει για να επιλύει πραγματικά προβλήματα του κόσμου. Για να τα επιλύσεις όμως έχεις ανάγκη γνώσεων και σε θέματα ηγεσίας, τι γίνεται στο χώρο του *leadership* σήμερα, τι γίνεται στη φιλοσοφία, τι γίνεται στην κοινωνιολογία, τα οποία δεν είναι νομικά θέματα, όταν αυτά όλα συνδυάζονται, γίνομαστε πλουσιότεροι.

**ΣΥΝ.:** Μια τέτοια λογική προσέγγισης του πελάτη απαιτεί στην πράξη και κάποιον ή κάποιους συνεργάτες, που να έχουν βαθιά γνώση μικροοικονομίας, μακροοικονομίας για να μπορεί να αντιλαμβάνεται τις εξελίξεις στη φορολογία και γενικότερα στον οικονομικό χώρο. Έχετε τέτοιους συνεργάτες;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Βεβαίως. Έχουμε ένα δίκτυο και αναπτυσσόμαστε ήτι περαιτέρω μέσω δικτύων. Ένα γραφείο *boutique* δεν μπορεί να

καλύπτει τα πάντα, διότι προϋποθέτει ότι είναι εντός εισαγωγικών πιο επιλεκτικό, πιο ελίτ να το πω έτσι, επομένως δεν καλύπτει τα πάντα κι ούτε μπορούν οι συνεργάτες του να καλύπτουν τα πάντα. Αυτό αμέσως σε οδηγεί στο να έχεις μια ιδέα δικτύου, ένα *networking*. Και έχουμε πράγματι ένα *networking*, το οποίο δεν είναι μόνο άλλα νομικά γραφεία, και βεβαίως δεν έχουμε καμία δυσκολία αν μια υπόθεση δεν μπορούμε να τη χειριστούμε να συστήσουμε έναν άλλο αξιο συνάδελφο. Μπορώ να σας πω μάλιστα ότι ποτέ δεν χάσαμε πελάτη από αυτό τον λόγο, αντιθέτως. Το ίδιο συμβαίνει και σε άλλους τομείς φυσικά. Υπάρχει ανάγκη λογιστικής, υπάρχει ανάγκη φορολογικής υποστήριξης, υπάρχει αυτή η ανάγκη στην Ελλάδα αλλά υπάρχει και στο εξωτερικό. Χωρίς λοιπόν να είμαστε οι ίδιοι μια πολυεθνική εταιρία, έχουμε αναπτύξει ένα δίκτυο το οποίο είναι αρκετά σύνθετο και σύμφωνα με το οποίο μπορούμε να καλύπτουμε αυτές τις ανάγκες, χωρίς αυτές οι ανάγκες να προσφέρονται *in house* απαραίτητα.

**ΣΥΝ.:** Απ' όλα τα παραπάνω φαίνεται ότι ασκείτε μια επιλεκτική και «αφ' υψηλού» δικηγορία. Αν αυτό είναι σωστό πρέπει να αποκομίζετε μια διαφορετική αίσθηση του επαγγέλματος.

**Λ. ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ:** Όχι η δικηγορία που ασκούμε δεν είναι καθόλου «αφ' υψηλού», είναι μάχιμη. Το γραφείο μας θα το δείτε την ίδια στιγμή που ασχολείται με τη *swot analysis* - η οποία μπορεί να ακούγεται κάπως αλλά απαιτεί και αυτή σκληρή δουλειά - την ίδια στιγμή μπορεί στο Μονομελές Πρωτοδικείο «να σκίζεται» για να πάρει μια προσωρινή διαταγή για έναν πελάτη. Και είναι μεγάλη ευχαρίστηση είτε να κερδίσεις μια υπόθεση στο δικαστήριο είτε να κάνεις μια πάρα πολύ ωραία σύμβαση και να βλέπεις τον πελάτη να είναι ευχαριστημένος με αυτό που έχει αγοράσει. Αυτή είναι άλλωστε και η ηδονή που προσφέρει αυτό το επάγγελμα κατά τη γνώμη μου. Εμένα μου αρέσει πάρα πολύ, είμαι σε αυτό το γραφείο από το 1991, 15 χρόνια, και πραγματικά χαίρομαι γιατί αυτό το γραφείο δίνει σε οποιονδήποτε τη δυνατότητα να δουλέψει, να αμειφθεί αλλά κυρίως να αναγνωριστεί, αυτό είναι το πιο σημαντικό κατά τη γνώμη μου. Υπάρχει ηθική αναγνώριση και μέσα στο γραφείο αλλά και στα μάτια του πελάτη.



## Άγνωστες πτυχές γνωστών μας ανθρώπων

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Βέβαια έχουμε διακριτούς ρόλους. Κάποιοι έχουν μεγαλύτερη εμπειρία και μεγαλύτερη ικανότητα στο να παρίστανται στο δικαστήριο, αυτοί λοιπόν θα αναλάβουν τον όγκο αυτής της δουλειάς. Ο Λεωνίδας Μαραβέλης π.χ. είναι δικαστηριακός. Βέβαια υπάρχει πάντα η ασφάλεια της παρουσίας του Χάρη Παμπούκη. Κάποιος άλλος γράφει, αυτός είμαι εγώ, αλλά πάντα και εκεί η ασφάλεια είναι ο Χάρης Παμπούκης, ο οποίος θα καλύψει είτε εμένα είτε το Λεωνίδα, ανάλογα με το κομμάτι του καθενός και βέβαια υπάρχουν οι υπόλοιποι συναδέλφοι που είναι ικανότατοι.

**ΣΥΝ.:** Ποιος έχει αναλάβει το management της εταιρίας;

**Λ. ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ:** Ο Χάρης Παμπούκης και εγώ τον αναπληρώνω όταν χρειάζεται.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Στην πράξη υπάρχει συλλογικότητα στα εξής σημεία: πρώτα απ' όλα όλοι αισθανόμαστε άνετα μεταξύ μας, το οποίο σημαίνει ότι ο οιοσδήποτε μπορεί να χτυπήσει την πόρτα

---

Είναι καλύτερα να χάσεις δύο ή τρεις σημαντικές υποθέσεις παρά να χάσεις τη φήμη σου.

Η ευφυΐα δεν είναι ανάγκη να παντρευτεί με την παρατυπία.

---

οποιοδήποτε όταν αισθανθεί ότι έχει ανάγκη βοήθειας. Όπως βλέπετε από τη διαρρύθμιση του γραφείου σχεδόν δεν έχουμε πόρτες. Υπάρχει λοιπόν πρώτα αυτό το στοιχείο της άνεσης, δεύτερον υπάρχει το στοιχείο της ειλικρινούς φιλίας και της αλληλεγγύης. Τρίτον, πολύ σημαντικό, κάνουμε συσκέψεις οι οποίες δεν είναι οι τυπικές, αλλά ο καθένας μπορεί να πει ελεύθερα τι θέλει, γίνεται πραγματικό brainstorming. Αυτές γίνονται δύο φορές την εβδομάδα τουλάχιστον, αλλά μπορεί να γίνει και κάτι έκτακτα, δηλαδή μπορεί όπως καθόμαστε τώρα να προκύψει ένα θέμα ιδιαίτερο και να κάνουμε ένα brainstorming ή μπορεί να γίνει και σε μικρότερη σύνθεση, μεταξύ εμού, του Πώργου του Νικολαΐδη και του Λεωνίδα του Μαραβέλη. Η νομική στρατηγική είναι κάτι το οποίο μας ενδιαφέρει και το πιστεύουμε. Η νομική δεν είναι ατομιστική επιστήμη. Για κάθε υπόθεση, ένδικη ή εξώδικη, πρέπει πρώτα να πιάσεις τον εσωτερικό παλμό της και να δεις ακριβώς ποια είναι η

στρατηγική εκείνη η οποία σε οδηγεί στο να ικανοποιήσεις καλύτερα τα συμφέροντα του πελάτη σου. Επιδίωξη μας είναι ότι συμφέρει τον πελάτη. Θέλω να πω ότι δεν έχουμε μια στατική θεώρηση της νομικής επιστήμης και είναι αλήθεια ότι οι εμπειρίες οι οποίες έχουμε από άλλους χώρους, εννοώ πλην νομικής, έχουν βοηθήσει σ' αυτό.

**ΣΥΝ.:** Ποια είναι τα κυριότερα σημεία της εμπειρίας που αποκομίσατε από τις άλλες, πλην της νομικής, ενασχολήσεις σας, τα οποία μεταφέρετε και αξιοποιείτε στην καθημερινή δικηγορική πρακτική;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Κοιτάξετε θα έλεγα ότι είναι τα εξής: διαδικασίες, άνθρωποι, δυνάμεις. Πρώτον λοιπόν, διαδικασίες: να ξέρεις τις διαδικασίες υπό τις οποίες παίρνονται αποφάσεις. Στο δημόσιο αλλά και στον ιδιωτικό τομέα αυτό οφείλω να το ομολογήσω, ο κάθε ζων οργανισμός αναπτύσσει μια διαδικαστική ταυτότητα, έχει ένα δικό του fingerprint. Όσο περισσότερο γνωρίζεις το πώς λειτουργεί ένας ζων οργανισμός τόσο πιο εύκολο είναι, φυσικά, να επικοινωνήσεις μαζί του και επομένως να διευκολύνεις την επίτευξη κάποιου αποτελέσματος το οποίο σε ενδιαφέρει. Δεύτερον, είναι οι άνθρωποι: γνωρίζεις ανθρώπους και ο ίδιος έχεις μια πορεία σε έναν τόπο, ο οποίος εν πάση περιπτώσει δεν είναι και τόσο μεγάλος, σύντομα ανακαλύπτεις ότι γνωρίζεσαι και σε γνωρίζουν πολλοί άνθρωποι και αυτή η ταυτότητα την οποία δημιουργείς, αλλά και την ταυτότητα των άλλων που ανακαλύπτεις είναι κάτι το οποίο βοηθάει εξαιρετικά, εμπιστοσύνη as το πούμε είναι κάτι πολύ σημαντικό. Και νομίζω ότι και το τρίτο στοιχείο είναι σημαντικό, είναι οι δυνάμεις. Στην κάθε υπόθεση, μικρή ή μεγάλη, πρέπει να αναλύεις και τις δυνάμεις οι οποίες ασκούνται υπέρ ή κατά του να γίνει ή να μη γίνει μια υπόθεση. Αυτή τη δυνατότητα δυναμικής ανάγνωσης των πραγμάτων πράγματι την έχεις ζήσει από μια πολύ έντονη και σφαιρικότερη πραγματικότητα που είναι η πραγματικότητα του δημόσιου βίου.

**ΣΥΝ.:** Ασχολείστε με τους εναλλακτικούς τρόπους επίλυσης διαφορών και ιδιαίτερα με τη διαμεσολάβηση. Όπως διαφαίνεται από έρευνες που έχουν διεξαχθεί στα Πρωτοδικεία Αθηνών, Θεσ/νίκης και Ηρακλείου κατά τα έτη 2001-2006\*, ο θεσμός της

διαμεσολάβησης σημειώνει θα έλεγε κανείς παταγώδη αποτυχία, αφού δεν ξεπερνά το 4% του συνόλου των υποθέσεων που υπάγονται στο ρυθμιστικό πεδίο εφαρμογής του. Πού οφείλεται κατά την άποψή σας η κατάσταση αυτή και πώς θα μπορούσε να ανατραπεί;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Κοιτάζετε ασχολούμαστε όχι μόνο με διαμεσολάβηση αλλά κάνουμε και πολλές διαιτησίες. Μπορώ να πω ότι έχουμε πάει σε όλα τα δικαστήρια, στο ΔΕΚ, στο Στρασβούργο, στον Άρειο Πάγο, στο Συμβούλιο Επικρατείας, φυσικά, και σε διεθνή διαιτητικά fora. Αυτό επίσης μας έχει καταστήσει πλουσιότερους. Ειδικώς για τη διαμεσολάβηση, εγώ πιστεύω ότι μέλλον θα έχει κάτι το οποίο μπορείτε να το αναδείξετε όχι με υποχρεωτικότητα, όπως εσφαλμένα έκανε ο νομοθέτης, όπως ξέρετε με το άρθρο 214Α ΚΠολΔ, το οποίο το έχει αναγάγει δυστυχώς σε μια γραφειοκρατική διαδικασία. Το πρόβλημα του θεσμού της διαμεσολάβησης αυτή τη στιγμή είναι η υποχρεωτικότητα. Υπάρχει αυτό το πρόβλημα στο οποίο είναι ανάγλυφη όλη η κακή νοοτροπία του Έλληνα νομοθέτη. Θα σας μιλήσω και γι' αυτό αν θέλετε. Προσπαθούμε να επιφέρουμε αλλαγές στα πράγματα από πάνω, άμεσα, και όχι από κάτω, με πειθώ. Δηλαδή ο τρόπος αντιμετώπισης είναι αυταρχικός: «πήγαινε να κάνεις διαμεσολάβηση», «ε, δεν θέλω να κάνω διαμεσολάβηση». Οι κυρίαρχες αξίες σήμερα στην εποχή της παγκοσμιοποίησης είναι δύο και για τα κράτη και για τα άτομα: είναι η αυτονομία, να μπορώ δηλαδή να έχω την ικανότητα να παίρνω μόνος μου αποφάσεις και σε τι βαθμό, και είναι και η ικανότητα, αποδίδω στα ελληνικά τον όρο capacity, η δυνατότητα να επηρεάζω τις αποφάσεις. Λοιπόν δεν μπορείς, όταν αυτό είναι το διεθνές trend, το οποίον μεγάλοι Έλληνες διανοητές, και αγνοημένοι όπως ο Κορνήλιος Καστοριάδης, τα έχουν πει εδώ και πάρα πολλά χρόνια, ήδη από τη δεκαετία του '90, αυτά δεν μπορείς να τα αγνοήσεις όταν είσαι νομοθέτης. Σήμερα τα πράγματα δεν επιβάλλονται. Σήμερα πρέπει να ασκήσεις άλλους τρόπους πειθούς και κυρίως θα πρέπει ο νομοθέτης να καταλάβει καλά ότι πρέπει να είναι ένας πραγματιστής επιλυτής προβλημάτων, ένας pragmatic problem solver, αυτή είναι η δουλειά του. Επίσης ο νομοθέτης πρέπει να 'χει φαντασία, καταρχήν να νομοθετεί και να γνωρίζει το θέμα, να έχει κάνει μια διαβούλευση με αυτούς επί των οποίων θα εφαρμοστεί ο νόμος.



Οι κ.κ. Χ. Παμπούκης, Α. Μαραβέλης και Γ. Νικολαΐδης στη συνέντευξη που παραχώρησαν στους Α. Καρατζά και Μ. Τσικουρή.

Ο νόμος δεν είναι πέλεκυς, είναι τρόπος επίλυσης προβλημάτων. Ε, δεν γίνεται αυτό: οι νόμοι γράφονται προχειρώς κατά κανόνα σε διάφορα γραφεία από διάφορους ασχέτους ανθρώπους και πηγαίνουν στη Βουλή όπου δεν γίνεται ουσιαστική συζήτηση και τελικώς επιπίπτουν πολλές φορές ως, αν θέλετε, πέλεκυς σε εμάς τους απλούς διοικουμένους χωρίς να έχουμε ερωτηθεί και χωρίς να έχουμε συμμετάσχει σε αυτό. Πολύ δε περισσότερο ο νομοθέτης έχει γίνει γραφειοκράτης. Είναι τέτοια η πολυνομία που δεν βρίσκει κανένας άκρη σήμερα, εδώ δεν βρίσκουμε εμείς καλά καλά άκρη, θα βρούνε οι απλοί πολίτες; Λοιπόν, για να επανέλθω, η διαμεσολάβηση, αν γεννηθεί εξ αυτού του λόγου πρώτον, δικηγορική ύλη, θα την αγκαλιάσουν οι δικηγόροι, γιατί θα καταλάβουν τι έχουν να κερδίσουν. Αυτό γίνεται στην πράξη, γίνεται με το καλύτερο σύστημα απ' όλα, το οποίο είναι το σύστημα word of mouth, είναι η εμπειρία η οποία μοιράζεται: «ξέρεις κάτι είχα ένα πρόβλημα, πήγα εκεί, λύθηκε καλά, πλήρως λιγότερο, δεν έμαθε κανένας τίποτα και βρέθηκε μια λύση που ήταν πιο εποικοδομητική από το να πήγαινα στα δικαστήρια».

**ΣΥΝ.:** Αυτό ακούγεται πολύ ενδιαφέρον αλλά από τη στιγμή που χάνει λεφτά, κάνει ύλη ο δικηγόρος γιατί να προτιμήσει τη διαμεσολάβηση;



**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Η ύλη δεν θα γεννηθεί για τον δικηγόρο του πελάτη, η ύλη θα γεννηθεί όταν από τους 27.000 δικηγόρους που είναι εγγεγραμμένοι και από τους οποίους οι 10.000 περίπου είναι οι ενεργοί, οι 3.000 θα είναι διαμεσολαβητές. Εκεί θα γεννηθεί ύλη. Την ύλη δεν πρέπει να τη βλέπουμε ως δικηγόροι της διαμεσολάβησης. Και επίσης επιμένω και λέω ότι ο νομικός έχει μια φυσική υπεροχή, διότι μπορεί να καταλάβει και άλλα πράγματα ή αν θέλετε και να τον επικουρήσει κάποιος σε οικονομικά ή άλλα ζητήματα, δεν μπορεί όμως να αντικατασταθεί, άρα έχει μια φυσική υπεροχή. Εξάλλου αυτό αποδεικνύεται και από την εμπειρία σε άλλα κράτη στα οποία ο θεσμός αυτός έχει προχωρήσει. Υπάρχει πρόβλημα με την απονομή της δικαιοσύνης. Η βραδύτητα με την οποία αποδίδεται η δικαιοσύνη την καθιστά προβληματική στην ουσία της. Δηλαδή θέλω να πω ότι δεν αποδίδεται πράγματι δίκαιο όταν μετά από έξι χρόνια βγαίνει απόφαση. Και τι κάνουμε; Δημιουργούνται θεσμικές στρεβλώσεις, η μεγαλύτερη των οποίων είναι ότι σιγά σιγά ανάγεται η διαδικασία των ασφαλιστικών - όπου δικάζεις με την εγγύηση αν θέλετε στην ουσία της πιθανολόγησης, όχι της απόδειξης - σε κύριο ένδικο τρόπο επίλυσης σημαντικότερων διαφορών. Λοιπόν μία πρακτική πρόταση για να γίνει ενδεχομένως ελκυστικότερη για τον Έλληνα δικηγόρο η διαμεσολάβηση είναι η εξής: θα πρέπει στον κώδικα δικηγόρων, όταν μια υπόθεση επιλύεται με διαμεσολάβηση να υπάρχει ένα ποσοστό 0,5% επί του αντικειμένου της αγωγής. Ο Κώδικας όπως ξέρετε ορίζει το 2% για την αγωγή. Η διαμεσολάβηση όμως είναι ταχύτερη, δηλαδή για κάθε υπόθεση που τελειώνει δικαστηριακά, αντιστοιχούν τέσσερις που λήγουν διαμεσολαβητικά, οπότε λέω 0,5%, το ένα τέταρτο δηλαδή του 2%. Δεν είναι βέβαια δογματικό αυτό. Λέω μια σκέψη. Λοιπόν, αυτό είναι κάτι το οποίο πρέπει να γίνει, είναι απαραίτητη μια ενθάρρυνση σε αυτό το επίπεδο, απλώς δεν πρέπει ο νομοθέτης να την επιβάλει. Γι' αυτό λέμε ότι είναι εναλλακτικοί τρόποι επίλυσης διαφορών.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Αν όμως η απόφαση εντός εισαγωγικών που θα βγάξει ο διαμεσολαβητής δεν είναι εκτελεστός τίτλος, δεν πρόκειται να πάει πουθενά το πράγμα, κατά τη γνώμη μου, θα είναι δύσκολο να πάνε τα μέρη στη διαμεσολάβηση. Πρέπει με κάποιο τρόπο να έχει εκτελεστότητα...

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Θέλει, θα έλεγα, οριστικότητα, αλλά είναι ζήτημα των μερών. Ποιος θα προσδώσει εκτελεστότητα; Μόνο τα μέρη. Ο διαμεσολαβητής δεν κρίνει, δεν βγάζει απόφαση, σε αντίθεση με τον διαιτητή φυσικά. Η λύση που μπορεί να δοθεί καταλήγει να είναι ένα έγγραφο συμβιβασμού, το οποίο, αν θέλουν τα μέρη εκτελεστότητα, μπορούν να πάνε σε συμβολαιογράφο και να του προσδώσουν εκτελεστότητα. Εάν τα μέρη πουν ότι «ξέρεις κάτι ευχαριστώ πάρα πολύ για τις υπηρεσίες, αυ νεοί», το θέμα λήγει εκεί.

**ΣΥΝ.:** Σε πρόσφατο άρθρο του στο ΣΥΝήΓΟΡΟ\*, ο ομότ. Καθηγητής του Εμπορικού Δικαίου κ. Λ. Γεωργακόπουλος εκφράζει μια δυσπιστία απέναντι στον «περίεργο» όπως τον κατονομάζει θεσμό της διαιτησίας, με κυριότερα προβλήματα τον μη επαγγελματικό χαρακτήρα των διαιτητών (πολλές φορές δεν είναι καν νομικοί), την ανυπαρξία ενδίκων μέσων, τις συνοπτικές διαδικασίες, τη μη τήρηση πρακτικών διασκέψεως σε πολλές περιπτώσεις και άλλα. Ποια είναι η άποψή σας;

---

Για να γίνει ελκυστικότερη για τον Έλληνα δικηγόρο η διαμεσολάβηση θα πρέπει όταν μια υπόθεση επιλύεται με διαμεσολάβηση να υπάρχει ένα ποσοστό 0,5% επί του αντικειμένου της αγωγής.

---

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Ο Λεωνίδας Γεωργακόπουλος είναι για μένα ένας άνθρωπος τον οποίον αγαπώ, εκτιμώ και σέβομαι πάρα πολύ. Είναι ένας πολύ μεγάλος δάσκαλος του εμπορικού δικαίου αλλά συγχρόνως θέλω να σας πω ότι υπήρξε και ένας άνθρωπος ο οποίος εκόσμησε με το ήθος του τη Νομική Σχολή Αθηνών. Ενθυμούμαι πολλά επεισόδια όταν ο ίδιος ήταν καθηγητής και εγώ ήμουν λέκτωρ. Κοιτάζτε αυτή είναι μια πάρα πολύ μεγάλη συζήτηση, η οποία αφορά τη διαιτησία συνολικά. Λοιπόν η απάντηση είναι ότι σήμερα πρέπει ή δεν πρέπει να αναγνωρίσουμε στα μέρη τη δυνατότητα να ορίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα επιλύουν την διαφορά τους; Εκεί είναι η ουσία. Πρέπει αυτό να είναι μόνο πολιτειακό; Πρέπει μόνο η πολιτεία να επιλύει διαφορές ή η πολιτεία μπορεί να αφήνει, σε ορισμένες περιπτώσεις τα μέρη να επιλέξουν



- γιατί, όπως ξέρετε, όλες οι διαφορές δεν είναι δεκτικές υπαγωγής στη διαιτησία. Εγώ δεν είμαι αντίθετος διαφορές τις οποίες τα μέρη κατά κύριο λόγο έχουν ελεύθερη διάθεση των δικαιωμάτων τους να επιλύονται διαιτητικώς, όπως αυτά θέλουν, δεν έχω πρόβλημα με αυτό.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Δεν είναι όμως μόνο αυτό αν κατάλαβα καλά αυτό που λέει ο κ. Γεωργακόπουλος. Το θέμα είναι η επιμέρους διαδικασία και τα προβλήματα που γεννά. Όπως ισχύει το ελληνικό δίκαιο για τη διαιτησία, την ημεδαπή διαιτησία, έχει αρκετές ασφαλιστικές δικλίδες. Όταν όμως φεύγουμε από το ελληνικό δίκαιο έχουμε πολλά θέματα, τα οποία και εδώ υπάρχουν αλλά στις διεθνείς διαιτησίες εντείνονται, έχουμε λοιπόν πολλά θέματα προσβολής δικαιωμάτων. Αυτή είναι μια παλιά συζήτηση, το Δίκαιο Επιχειρήσεων & Εταιριών (ΔΕΕ) έχει πάρα πολλά άρθρα σχετικά. Θέτω ένα παράδειγμα: κάποιος αμφισβητεί το κύρος της συμφωνίας για τη διαιτησία και δεν θέλει να πάει στη διαιτησία. Μπορεί με ασφαλιστικά μέτρα να εμποδίσει τη διαδικασία; Παλιότερα τα δικαστήρια έλεγαν όχι, θα βγάλουν απόφαση οι διαιτητές πρώτα και μετά θα πας, αν θες να ακυρώσεις την απόφαση. Γιατί να έχει όλη αυτή την ταλαιπωρία; Όταν συμφωνείς να πας στη διαιτησία κατανοητό, αν δεν έχεις συμφωνήσει και ο λόγος που θες να σταματήσει αυτή η διαδικασία είναι ότι ακριβώς λες ότι δεν συμφώνησες; Γιατί να μην μπορείς να πας στα κρατικά δικαστήρια για να σταματήσεις αυτή τη διαδικασία;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Απάντηση: έχεις μια ελληνική εταιρία η οποία καταρτίζει μια σύμβαση κατασκευής μηχανημάτων με μια γερμανική εταιρία, υποεργολάβος της ελληνικής εταιρίας είναι μια εταιρία στη Χιλή και δημιουργείται μια διαφορά η οποία πρέπει να επιλυθεί διαιτητικώς, οι δε αμοιβές καταβάλλονται στην Ελβετία και τα μέρη υποτίθεται ότι έχουν συμφωνήσει μια prima facie διαιτητική επίλυση διαφορών την οποία ο ένας από αυτούς την αμφισβητεί. Θα πάει στα ελληνικά δικαστήρια για μια ύλη η οποία δεν ανήκει απαραίτητως στα ελληνικά δικαστήρια για να αμφισβητήσει μια διεθνή διαιτησία; Όχι βέβαια, δεν είναι λογικό, γι' αυτό το λόγο η διεθνής διαιτησία βρέθηκε για να διευκολύνουμε πράγματα, για

να απαλασσόμεθα από το σφικτό δεσμό τον οποίο έχουμε με την πολιτειακή δικαιοσύνη.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Εδώ συμφωνούμε, αλλά το θέμα είναι ποιο είναι το κυρίαρχο, να εξυπηρετηθούν οι διεθνείς συναλλαγές, αυτό είναι η κεντρική ιδέα στο δίκαιο της διαιτησίας και αν ναι, ποιο είναι το όριο αυτού του πράγματος;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Το όριο είναι όσο αντέχει κάποιος να το βάλει.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Όχι, το όριο είναι τα δικαιώματα, αυτό το όριο είναι απαραβίαστο. Αν εγώ λέω ότι δεν συμφώνησα, πρέπει κάποιου να ακουστώς από το κρατικό δικαστήριο. Αν λέω ότι δεν συμφώνησα να υπαχθώ, διότι είναι δικαίωμά μου να επιλέξω να πάω στη διαιτησία, αυτό είναι απαραβίαστο. Αν αυτό μου το στερήσει κάποιος γιατί πρέπει να εξυπηρετηθούν οι διεθνείς συναλλαγές και η εθνική οικονομία ή γιατί διαφορετικά δεν μπορώ να μετέχω στο εμπόριο διεθνώς, τότε υπάρχει πρόβλημα.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Εγώ δεν διαφωνώ ότι είναι τα δικαιώματα, αλλά δεν αποστερούνται δικαιώματα. Η πολιτειακή δικαιοσύνη με τη διεθνή διαιτησία εφάπτονται σε έξι τουλάχιστον επίπεδα. Θέλω να πω ότι υπάρχει έλεγχος.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Ο έλεγχος όμως έρχεται εκ των υστέρων και πρώτα έχεις μια εκτελεστή απόφαση.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Όχι πάντα. Μπορείς να ασκήσεις αναγνωριστική αγωγή με την οποία να ζητάς εκ των προτέρων να αναγνωριστεί ότι η διαιτητική συμφωνία είναι άκυρη, και όχι μόνο εκ του λόγου αυτού. Όταν έχεις μια διεθνή διαιτησία δεν μπορούν να διατάξουν - είναι άλλωστε και θέμα δικαιοδοσίας - δεν μπορούν να διατάξουν τα πολιτικά δικαστήρια. Μπορούν να το κάνουν αλλά δεν θα 'χει κανένα αποτέλεσμα. Αυτό το κάνουν οι Αγγλοσάξονες με το περίφημο contempt of court το οποίο εμείς δεν έχουμε. Αλλά επανέρχομαι: έχεις έναν διαιτητή ο οποίος είναι στην Ελβετία και κάποιο μέρος αμφισβητεί το κύρος της συμφωνίας περί διαιτησίας για χ, ψ, ω λόγους, ότι δεν υπέγραψε, είναι ανίκανος κ.λπ. Βγάζουν απόφαση τα ελληνικά δικαστήρια, η οποία απαγορεύει στον Ελβετό διαιτητή να δικάσει την υπόθεση, μέχρις ότου να εκδικαστεί κυρίως το θέμα εις τα πολιτικά δικαστήρια της πολιτείας μου, της Ελλάδας.



## Άγνωστες πτυχές γνωστών μας ανθρώπων

Εδώ γεννώνται τα εξής θέματα: Α. Γιατί έχουν μόνο τα ελληνικά δικαστήρια τέτοια δικαιοδοσία; Β. Ο Ελβετός διαιτητής θα ακούσει; Εγώ σου λέω ότι δεν θα ακούσει.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Αν ο πελάτης σου έχεις όμως περιουσία μόνο στην Ελλάδα; Ας μην ακούσει.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Πράγματι αν έχει μόνο στην Ελλάδα έχεις δίκιο, αλλά συνήθως δεν έχει μόνο στην Ελλάδα. Ο κόσμος έχει πλέον διεθνοποιηθεί και έχουν πολλαπλασιαστεί οι επαφές με το εξωτερικό.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Άλλο ήθελα να δείξω: σε οτιδήποτε έχει να κάνει με τη διαιτησία το θέμα είναι ότι πρέπει να γίνει μια κεντρική νομοθετική επιλογή από την αρχή, σε τι θα δοθεί έμφαση. Εξυπηρέτηση του διεθνούς συμφέροντος; Εξυπηρέτηση διεθνούς εμπορίου; Εξυπηρέτηση διεθνών συναλλαγών ή δικαιώματα;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Τα δικαιώματα έχουν διεθνοποιηθεί. Άρα λοιπόν αν ρίξει κανένας το βάρος του στο να τηρούν με δική τους ευθύνη οι διαιτητές τα δικαιώματα, όταν υπάρχουν, και η υποχρέωση αυτή απορρέει όχι πλέον από κάποιο πολιτειακό δικαστήριο αλλά απορρέει από την Ευρωπαϊκή Σύμβαση των Δικαιωμάτων του Ανθρώπων. Εκεί νομίζω εγώ ότι είναι η λύση και όχι να πάμε σε μια φοβική, αμυντική λογική. Για την ιστορία των Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων, όπως γνωρίζετε σήμερα εις τον κόσμο δεν υπάρχει καμία συμφωνία, αλλιώς τα αντιλαμβάνονται οι Αμερικάνοι, αλλιώς οι Ευρωπαίοι και φυσικά αλλιώς ορισμένα τρίτα κράτη, δυστυχώς. Πάντα θα παίζουν τα πράγματα γι' αυτό θα 'χουμε πάντα ανάγκη δικαστές. Μια κοινωνία μπορεί να υπάρξει χωρίς νόμους δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς δικαστές.

**Λ. ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ:** Γενικά πάντως είναι πάρα πολύ καλό στις συμβάσεις να υπάρχει πρόβλεψη για διαιτησία. Εγώ τουλάχιστον από την εμπειρία μου βλέπω ότι ποτέ δεν χάνεις. Πιο γρήγορα θα βγει η απόφαση που θέλεις, ενδεχομένως να μην είναι τόσο καλή όσο σε ένα δικαστήριο αλλά πάντως αν θες μάλλον δεν θα πληρώσεις τόσα πολλά κ.λπ. Επίσης είναι πολύ πιο ενδιαφέρουσα και σαν διαδικασία για τον δικηγόρο, γιατί δεν έχεις την πίεση να πας στο πρω-

τοδικείο και να σου λένε «τελειώνετε κύριε συνήγορε», διεξάγεται γενικώς υπό καλύτερες συνθήκες ...

**ΣΥΝ.:** Από την εμπειρία σας σε τι ποσοστό οι διαιτητές και οι δι-αμεσολαβητές διαθέτουν τα προσόντα εκείνα ώστε πέραν από τεχνοκράτες να καθίστανται πραγματικοί facilitators στη διαδικασία επίλυσης της διαφοράς;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Υπάρχει μια κουλτούρα διαιτητών. Ξέρετε το κλαμπ των διαιτητών δεν είναι και πολύ μεγάλο, πανευρωπαϊκά τουλάχιστον. Υπάρχουν καταρχάς οι γενικές διαιτησίες, που είναι οι περισσότερες, και ορισμένες ειδικές διαιτησίες. Στις γενικές διαιτησίες υπάρχουν περίπου 200-250 άτομα κύρους πανευρωπαϊκά. Αυτοί οι άνθρωποι χωρίζονται πάλι σε δύο σχολές: υπάρχει η σχολή των μεγάλων θεωρητικών, όπως είναι ο **Pierre Lalive**, ο Ελβετός ή όπως ήταν ο μακαρίτης ο **Berthold Goldman** και υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι είναι πιο πραγματιστές στην επίλυση διαφορών. Δηλαδή υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι τη στιγμή που εκδίδουν διαιτητική απόφαση παίζουν ρόλο και ως θεωρητικοί του δικαίου και υπάρχουν άλλοι που τους ενδιαφέρει να δουν στη συγκεκριμένη περίπτωση, υπό συγκεκριμένες περιστάσεις ποιος έχει δίκιο. Η τάση είναι πλέον προς τη δεύτερη σχολή. Στο χώρο των ειδικών διαιτησιών, θα σας πω ένα παράδειγμα. Μπορώ εγώ να πάω να επιλύσω δόκιμα μια διαφορά η οποία αφορά μόνο στην περίπτωση ποιότητας, περίπου σαν πραγματογνωμοσύνη, ποιότητας σπιτηρών; Όχι, εκεί ένας νομικός μπορεί να μην προσφέρει καλή υπηρεσία, μπορεί ένας τεχνικός να στο πει καλύτερα αυτό το πράγμα και να είναι ακριβέστερη η γνώμη του. Τώρα για παράδειγμα έχω μια μεγάλη διεθνή διαιτησία, η οποία αφορά ένα μεγάλο συγκρότημα, στην οποία ένας από τους τρεις διαιτητές δεν είναι νομικός. Αυτός ο συγκεκριμένος άνθρωπος μας έχει διευκολύνει πολύ, διότι σε θέματα πραγματικού υλικού είχε καλύτερη γνώμη από ό,τι είχαμε εμείς. Επίσης πρέπει να πω ότι είναι καλύτερα τα μέρη να επιφυλάσσουν στον εαυτό τους το δικαίωμα να ορίζουν έναν διαιτητή, άρα τα τριμελή διαιτητικά πάνελ είναι καλύτερα από το μονομελές πάνελ, κατά τη γνώμη μου.

**Γ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ:** Να γυρίσω λίγο στην αρχή της ερώτησης; Η ερώτηση ήταν κατά πόσο ο διαιτητής λειτουργεί ως διαιτητής. Εγώ θα

το αντιστρέψω λίγο. Το θέμα είναι και οι δικηγόροι των μερών να είναι ανοικτοί στους διαιτητές, να καταλαβαίνουν τι θέλουν οι διαιτητές και ανάλογα να πράττουν. Να είναι ευέλικτοι δηλαδή και ανάλογα να συμπεριφέρονται και να συμβουλεύουν τους πελάτες τους. Αν μένουν στενά σε αυτό που ξεκίνησαν ε, τότε σίγουρα διαιτησία δεν μπορεί να υπάρξει.

**ΣΥΝ.:** Κύριε Παμπούκη από την εμπειρία σας ως μέλος της Unidroit, της Διεθνούς Ένωσης για την ενοποίηση του δικαίου, σε ποιο βαθμό πιστεύετε ότι οι εξελίξεις στο διεθνές εταιρικό δίκαιο έχουν επηρεάσει την ελληνική πραγματικότητα;

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Το 2003 είχα την τιμή να μου αναθέσει ένα ειδικό μάθημα η Ακαδημία του δικαίου στη Χάγη. Ο τίτλος του μαθήματος το οποίο με απασχολεί τα τελευταία εφτά χρόνια είναι η ετερότητα ή ενότητα στη διεθνή δικαιοκή ρύθμιση, αυτή είναι η πηγή του ερωτήματός σας. Λοιπόν, το συμπέρασμα είναι ότι προσανατολιζόμαστε προς μια ενότητα, η οποία όμως είναι πλουραλιστική. Ξέρω ότι μπορεί να ακουστεί σαν *contradictio in terminis*, δεν είναι όμως. Σίγουρα η διαφορετικότητα, η ετερότητα δημιουργεί ταυτότητα και αυτό είναι μια δύναμη η οποία ασκείται στα πράγματα, μια δύναμη αντίδρασης. Όμως σήμερα η ταχύτητα των πραγμάτων και αν θέλετε οι σύγχρονες συνθήκες παγκοσμιοποίησης οδηγούν σε ενότητα, σε μια ενοποίηση. Αυτές οι δύο δυνάμεις συγκρούονται και στο χώρο της νομικής, γι' αυτό μίλησα, και δεν είμαι μόνο εγώ που το 'χω πει, το 'χει πει και η **Mireille Delmas-Marty** σε δυο-τρία πολύ ωραία βιβλία, ο **Edgar Morin**, ο φιλόσοφος, δηλαδή υπάρχει μια σχολή ανθρώπων που πιστεύουμε ότι πρέπει τα πράγματα να τείνουν σε μια ενότητα αλλά αυτή η ενότητα δεν αγνοεί εσωτερικά τις διαφορετικότητες. Για να είμαι λοιπόν πιο σαφής: στο θέμα του εταιρικού δικαίου έχουμε μια Ευρώπη η οποία αντιμετωπίζει τα πράγματα κάτω από μια συγκεκριμένη οικονομική εκδοχή των πραγμάτων και νομίζω ότι αυτό είναι και το μεγάλο πρόβλημα της Ευρώπης σήμερα για να προχωρήσει περισσότερο. Η Ευρώπη αντιμετωπίζει τα πράγματα οικονομικά. Αυτό έχει ως συνέπεια πως οτιδήποτε δημιουργεί κόστος στα πράγματα προσπαθούμε να το ελαχιστοποιούμε. Αυτό οδηγεί τις νομοθεσίες καταρχήν σε μια ενοποίηση, να μην διαφέρουν, γιατί αν διαφέρουν πληρώνεις



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη.

δικηγόρους, αργείς στο χρόνο κ.λπ., άρα πάμε σε μια ενοποίηση των νομοθεσιών και αφετέρου πάμε σε έναν ανταγωνισμό των νομοθεσιών, εκεί που δεν επεμβαίνει ο κοινοτικός νομοθέτης. Αλλά αυτή η κούρσα είναι πολύ επικίνδυνη, γιατί είναι *rise to the bottom*, όπως έχουν πει ορισμένοι στην Αμερική που υπάρχει το ίδιο φαινόμενο για το εταιρικό διεθνές, είναι το φαινόμενο του Delaware εκεί, δηλαδή προκρίνονται πολιτείες οι οποίες έχουν τις ελάχιστες ρυθμίσεις, τις ελάχιστες δεσμεύσεις. Όμως αυτή η Ευρώπη είναι η Ευρώπη η οποία απέτυχε στο κακώς αποκαλούμενο ευρωσύνταγμα και απέτυχε αυτή η Ευρώπη διότι δεν πρόκειται σε μια εποχή μεγάλης ανασφάλειας για τον κόσμο να απεκδυθούν οι πολίτες των κρατών μελών την ασφάλεια που συνεχίζει και τους προσφέρει το κράτος- έθνος έναντι μιας Ευρώπης η οποία δεν τους το προσφέρει. Εάν λοιπόν η Ευρώπη δεν αναπτύξει δημόσιους χώρους, δημόσιες πολιτικές αλληλεγγύης, η διαδικασία Λισσαβόνας και μόνο την οδηγεί 100% στην πολιτική απροσδιοριστία.

**ΣΥΝ.:** Κύριε Παμπούκη, κύριοι συνάδελφοι, σας ευχαριστούμε πολύ γι' αυτήν την άκρως ευχάριστη και «global» συζήτηση. Καλορίζικο το νέο σας γραφείο. Ευχόμαστε πάντα επιτυχίες.

**Χ. ΠΑΜΠΟΥΚΗΣ:** Ευχαριστούμε κι εμείς και αντευχόμαστε στο ΣΥΝΗΓΟΡΟ και τη ΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ. ☒



