

Menetlusosalise vaade

Norman Aas, Advokaadibüroo Sorainen partner, vandeadvokaat

Õppetunnid erasektorist ehk kuidas Saulusest sai Paulus.

Efektiivsus

Rohkem kui 20aastase staažiga avalikus sektoris oli mul kujunenud üsna vildakas arusaam õigussüsteemi efektiivsusest. Selle all pidasin silmas eelkõige seda, et tööaeg oleks efektiivselt kasutatud erinevate tähtsate ja vähemtähtsate dokumentide koostamise, lugemise ja lugematutel nõupidamistel ja istungitel osalemisega.

Erasektoris õppisin efektiivsuse all mõistma eelkõige aga seda, kui palju väärtust on võimalik mingi ajavahemiku jooksul luua. Ehk mida lühema ajaga ja suuremat väärtust on võimalik kliendile pakkuda, seda efektiivsem on advokaadi töö. Kusjuures loodud väärtust hindab väline mõõtja ehk klient, kes peab olema nõus arved ära maksma.

Eelkõige tähendab see seda, et töö efektiivsust ei reguleeri mitte niivõrd tööaeg, mida kalender võimaldab ülesandele kulutada, kui kuklas olev pidev mõte, et kas kulutatud tööaeg on vastavuses tulemusega, mida klient ootab või loodab.

Juristidena me aeg-ajalt kõik tabame ennast olukorras, kus küsimus on uudne või lahendus vaieldav ning sooviks seetõttu veelgi edasi uurida, nt mida Euroopa Kohus sarnase kaasuse kohta on öelnud või mida Saksa kommentaarid asjast arvavad. Sarnaste kaasuste leidmine ja asjaolude võrdlemine võib sageli võtta tunde ja lõpuks võib ikkagi järeldus olla, et midagi kasulikku sellest analüüsist kaasusele ei saanud. Kuidas selgitada aga kliendile, et kulutasid 1000 eurot analüüsile, millest lõpuks polnud mingit kasu? Seega on advokaadi üheks pidevaks väljakutseks tööülesandele kuluva aja ja selle kvaliteedi vahelise õige balansi leidmine. Juristid kipuvad oma loomult olema üldiselt perfektsionistid, mistõttu ongi meil raske stopp öelda ja ära tunda, kus edasi kulutatud aeg ei ole enam mõistlikus korrelatsioonis tulemuse kvaliteediga. Vaatamata meie perfektsionismile töötab Pareto printsiip aga ka õigussüsteemis täiel määral, kuskilt maal edasi suurenevad ainult kulud, mitte aga enam loodav väärtus.

Kohtusüsteemis ei ole võimalik kõike mõõta rahas, samuti ei pea menetluse pooled igat kohtu sammu nõ ära ostma, huvid võivad olla selleks piisavalt erinevad. Samas on võimalik ka kohtunikel kindlasti mõelda selle peale, kas mingid menetluslikud sammud aitavad kiiremini kohtuotsuseni jõuda või mitte. Olen näiteks tähele pannud, et mitme eelistungi korraldamine tsiviilasjades toob paratamatult kaasa poolte uusi ja täiendavaid seisukohti, mis uuesti vajavad lahendamist jne. Kuigi selliste täiendavate menetlusedokumentide esitamine ei pruugi tegelikult kliendi huvide kaitseks erilist lisaväärtust isegi luua, on see advokaadi instinkt igale vastaspoole väitele reageerida.

Kommunikatsioon

Meie advokaadibüroos kehtib reegel, et saabunud kliendi e-kirjale või muule pöördumisele tuleb vastata 4 töötunni jooksul. Loomulikult ei pea vastus kohe sisuline olema, piisab, kui advokaat kinnitab kirja kättesaamist ja ütleb, millal sisulisemalt vastata jõuab.

Mul oli seda algselt üsna raske omaks võtta. Naljatasin, et mul on avalikus teenistuses kujunenud oma nelja-reegel, st vastasin tavaliselt alles 4. e-kirjale, kuna siis oli selge, et asi on oluline. Ülejäänud asjad lahenesid ilma vastamata, või vähemalt selline mulje jäi.

Tegelikult ei olnud vastamata jätmise taga mu ignorantsus või ajapuudus, pigem oli probleem selles, et küsimused vajasid vastamiseks sageli rohkem aega või oli kohe aru saada, et vastus ei pruugi saajale meeldida. On loomulik, et sellises olukorras soovib jurist vastuse eelnevalt rohkem läbi mõelda. Advokaadibüroos sain selgeks, ei 4 tunni jooksul vastamine ei eeldagi seda, et kohe oleks võimalik probleem ära lahendada. Pigem on tegemist psühholoogilise nõksuga, et kliendile südamerahu pakkuda, et tema probleemi on kuulda võetud ja keegi tegeleb sellega ning inimesel tekib enam-vähem ettekujutus, millal on oodata sisukamat edasiliikumist.

Kohtuasjade puhul võib-olla üheks kõige suuremaks probleemiks advokaatide vaates ongi see, et eelkõige just eelmenetluse faasis pole mingit ettekujutust, mis parasjagu toimub ja millal kaasus võiks nõ edasi liikuda. Nt tsiviilasjades juhtub sageli, et kuigi pärast hagi esitamist on algus üsna kiire (hagi võetakse menetlusse ja vastaspoolele antakse tähtaeg vastamiseks), saabub seejärel aga Suur Vaikus, mis kestab kuid, vahest isegi aasta ja rohkem. Sama võib juhtuda ringkonnakohtus.

Kohtuadvokaatidena on meil tegelikult enam-vähem adekvaatne arusaam, millised on kohtuasjade lahendamise keskmised ajad. Kliendid küsivad seda pidevalt ja tavaliselt on meie vastus umbes stiilis, et „no sõltub kohtunikust, aga 2-4 aastat vähemalt I astmes, seejärel aastakaks ringkonnakohtus lisaks“. Aga eks see ole paras ennustamine iga kord.

Olukord, kus kohtuistungite ajad, rääkimata kohtuotsuseni jõudmise ajast, ei ole pikalt teada, on klientidele stressi tekitav ja ei võimalda planeerida ka advokaatidel oma kalendreid mõistlikult. Määramatus on (vähemalt ühe kohtuvaidluse poole jaoks) kindlasti hullem kui kohtu aus tagasiside, et kohtuistungini ei jõua ta konkreetsetes asjas nt enne järgmist aastat.

Advokaatidele ei meeldi üldiselt kohtunikke tagant kiirustada ja neile peale käia istungite määramisel. Arusaadavalt ei pruugi ka kohtunikele meeldida menetlusosalistele omal initsiatiivil teada anda, et suure koormuse tõttu konkreetne asi ootab järjekorras veel vähemalt aasta või rohkem. Ebamäärasus on aga tegelikult halvem kui „karm“ tõde, mistõttu me ise oleme püüdnud juurutada büroos reegli, kui vaikus on kestnud juba 6 kuud, siis võtame julguse kokku ja uurime kohtult, millal võiks järgmisi samme oodata.

Kokkuvõttes on teadmine, et kohtunik jõuab konkreetse asjaga tegeleda alles aasta pärast, siiski parem kui Suur Vaikus. Selles mõttes ma julgustan nii kolleege küsima kui ka kohtul ausalt vastama, kui kaugel menetlusjärg mõnes konkreetsetes asjas on.

Aja planeerimine

Enamik kohtuadvokaate Eestis töötab tunnitasu põhiselt. Põhjused on selleks erinevad, üheks oluliseks faktoriks on aga see, et kohtuasjade maht ja selleks kuluv aeg on Eestis väga raskesti ette ennustatav. Tulemustasu kokkulepped on suhteliselt harvad, samuti fikseeritud tasud. Muudes advokaadi töövaldkondades on fikseeritud tasud tunduvalt rohkem levinud, näiteks tehinguadvokaadid töötavad üldjuhul alati eelnevalt kokkulepitud eelarvega.

Turumajandus ja advokaadibüroode omavaheline konkurents ütleb täna seda, et keskmiselt peab kohtuadvokaat tööpäevas suutma u 4-5 tundi oma ajast nõ kliendile maha müüa. Sellele lisanduvad siis kõik muu, koolitused, bürooga seotud asjaajamine jne. Aastas teeb see minimaalselt 1000 tundi klienditööd, nõutud advokaatide puhul isegi 1100–1300 tundi.

Arvestades, et kohtuprotsesside kulg on Eestis suhteliselt ennustamatu, on seetõttu paratamatu, et advokaadid võtavad endale sisse rohkem tööd, kui esmapilgul kalender lubab. Kõik teame, et isegi paljud suurelt alanud protsessid võiva lõppeda tsiviilasjades kas kompromissiga või kriminaalasjades kokkuleppega, ja siis võib järsku mitme kuu kalender tühjeneda. Eks sama on kohtunikega. Erinevus on aga selles, et kui kohtunik saab nõ kapist võtta siis järgmise toimiku,

on advokaatidel tühjaks jäänud kalendrit raskem täita, kuna nõ kapis ootavaid toimikud väga ei ole. Ükski klient ei ole nõus näiteks ootama hagi esitamisega 2 aastat, kuni advokaat teiste asjadega tegeleb, klient läheb lihtsalt teise advokaadi juurde. Samuti ei ole advokaadil tavaliselt võimalik vabanenud aega kohe täita teiste kohtuistungitega, kuna see sõltub eelkõige kohtust.

Vaatamata levinud arusaamale ei ole üldjuhul advokaatide huvides seetõttu ka kohtumenetluste venimine. Tõsi, see võib olla vahest küll mõne kliendi huvides aga üldiselt ma ei ole kohanud ka kliente, kes nt ärajäänud kohtuistungist eest on nõus maksma advokaadile kogu planeeritud kohtuistungist aja eest. Majanduslikus vaates tähendab ärajäänud istung, eriti viimasel hetkel ärajäänud istung, seega üldjuhul saamata jäänud tulu advokaadi jaoks.

Seega on mõnes mõttes turumajanduslik paratamatus, et advokaadid oma kohtukalendrid ülebroneerivad, lootes, et küll lõpuks kõik kuidagi ära laheneb. Samas ega see olukord advokaate nende ka ei rõõmusta, pidev žongleerimine oma kalendriga ning alatine ümberorienteerumine ühelt kaasuselt teisele on stressirohke. Ega asjata ei öelda, et advokaadilukutse kaks suuremat stressiallikat on see, kui sul on kas liiga vähe või liiga palju tööd.

Siin on kindlasti erinevused ka menetluste kaupa. Olen tähele pannud, et tsiviilasjade istungid seisavad rohkem kohtunike ajapuuduse taga, kuna istungeid on ühe asja kohta vähem ja neid üksikuid päevi on advokaatidel kergem leida. Kriminaalasjades on pigem vastupidi, kaitsjate ülebroneeritud kalendrisse on väga raske paigutada nt 10-t uut istungipäeva, 50-st rääkimata, nagu suurtes kriminaalasjades kipub see juba olema. Kaitsjad võtavad endale kliendi esindamise kohustuse üldjuhul juba kohtueelse menetluse alguses. Keerukates asjades sealt kohtumenetluseni võib minna aastaid, mistõttu ei ole isegi mõistlikult võimalik nõ oma kalendrit ette ära broneerida 3-4 aastat ette. Seetõttu on sageli paratamatu, et järgmine kriminaalasi saab kohtuküpsaks ajal, kui eelmine veel kohtus pooleli. Menetluse katkematus põhimõtte tulemusena täitub kriminaalkohtunike kalender aga teistmoodi kui kaitsjatel, kuna asju püütakse kohtus arutada üksteise järel, mitte paralleelselt. Ka see on takistuseks kõigile sobivate aegade leidmisel.

Ega mul ei ole tegelikult ühtegi väga head lahendust, kuidas seda olukorda lahendada. Parem kommunikatsioon kohtu ja poolte vahel võib siin veidi aidata, eriti tsiviilasjades, et vältida pikki teadmatuse perioode.