

TARTU ÜLIKOOL
Sotsiaalteaduste valdkond
Majandusteaduskond

Ilmar-Erik Aavakivi

ÕIGUSTEENUSTE INNOVATSIOON JA SEDA TAKISTAVAD TEGURID EESTIS

Magistritöö ärijuhtimise magistrikraadi taotlemiseks strateegilise juhtimise erialal

Juhendaja: professor Maaja Vadi

Tartu 2018

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja allkiri)

Kaitsmisele lubatud „.....“ 2018.a.

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

Ilmar-Erik Aavakivi

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. INNOVATSIOON ÕIGUSTEENUSTE VALDKONNAS – KÄSITLUSE TEOREETILISED ALUSED.....	9
1.1. Innovatsioon ja õigusteenus: määratlemine ja tüübid	9
1.2. Innovatsioonil põhinev väärtuspakkumine, organisatsioonikultuuri ja väärtuskonfiguratsioonide mõju advokaadibüroode innovatsioonile.....	19
1.3. Takistused innovatsiooni elluviimisele ja õigusteenuste võimalikud arengud	29
2. ÕIGUSTEENUSE INNOVATSIOONI TAKISTAVATE TEGURITE EMPIIRILINE ANALÜÜS EESTI ADVOKAADIBÜROODES.....	43
2.1. Uuringu meetodika ja sisu tutvustus.....	43
2.2. Õigusteenuste innovatsiooni takistavad tegurid Eesti advokaadibüroodes.....	47
2.3. Järeldused ja ettepanekud õigusteenuste innovatsiooni takistuste kõrvaldamiseks Eesti advokaadibüroodes	70
KOKKUVÕTE	76
KASUTATUD KIRJANDUS	80
LISAD.....	86
Lisa 1. Katkestavad juriidilised tehnoloogiad R. Susskind'i järgi	86
Lisa 2. Õigusteenuse innovatsiooni mõjutavad advokatuuriseaduse sätted ning nende seos RPV-teooriaga.....	89
Lisa 3. Eesti Advokatuuri elektroonilise küsitluse küsimused ja neile antud valikvastused ..	91
Lisa 4. Intervjueeritavate isikud ja intervjuu aluseks olnud kaalutlused.....	94
Lisa 5. Intervjuude kaaskiri ja küsimused.....	95
Lisa 6. Ülevaade empiirilise uuringu etappidest.....	98
Lisa 7. Elektroonilise küsitluse kirjeldav statistika.....	99
Lisa 8. Seosed elektroonilise küsitluse vastuste vahel.....	100
Lisa 9. Hüpooteesid innovatsiooni takistuste kohta ja ettepanekud nende kõrvaldamiseks ...	101
SUMMARY	103

SISSEJUHATUS

Parimaks vastumürgiks stagnatsioonile peetakse innovatsiooni (Coy, 2015). Oleme harjunud Eestist mõtlema kui innovatiivsest riigist ja eeldama, et regulaarselt kasutatavad teenused on elektroonilised ja kergesti kättesaadavad. Enamik meist tunneb uhkust e-riigi lahenduste, internetipanganduse ja muu sarnase üle. Paljudes info- ja kommunikatsioonitehnoloogia rakendustes olemegi maailma tipus: ID-kaart, digiallkirjad, e-residentsus, e-äriregister, e-kinnistusraamat, e-toimik, e-maksuamet, äriühingu asutamine *online*-teenusena mõne tunniga jne.

Samas kõik faktid meie ettekujutust Eestist kui innovatiivsest ühiskonnast ei kinnita. Näiteks Cornell'i Ülikooli, INSEAD'i Ärikooli ja World Intellectual Property Organization (WIPO) poolt kokku pandavas iga-aastases globaalses innovatsiooni indeksis oleme viimasel seitsmel aastal jõudnud vaid ühel korral esimese kahekümne hulka, kui 2012. aasta indeksis saime 19. koha. Reeglina jääb meie koht riikide pingereas kolmandasse kümnesse ehk 23. ja 25. koha kanti (WIPO, 2017). Bloomberg'i 2015. aasta viiekümne innovatiivseima riigi uuringus ei pääsenud me üldse loetellu. Erinevalt Lätist ja Leedust, kes olid vastavalt 41. ja 43. kohal (Coy, 2015).

Kohad maailma edetabelites ei ole ega saagi olla eesmärk omaette. Innovatsiooni eesmärgiks on konkurentsivõime säilitamine ja parandamine, jätkusuutlik areng ja majanduskasv, mis tagaks konkurentsieelise ka tulevikus. Konkurentsivõimeline peab olema ka õigusteenus. Viimast seostatakse enamasti advokaatidega. Nagu enamik Eesti ühiskonnast, on advokatuur viimasel kahel aastakümnel läbi teinud ulatuslikud muudatused. Nii vajadus advokaadi teenuste järele kui advokatuuri roll kutseorganisatsioonina on ühiskonnas aasta-aastalt kasvanud. Heaks näitajaks muutuste ulatusest on advokaatide arv. Kui käesoleva magistritöö autor 1996. aasta jaanuaris advokatuuri liikmeks astus, oli advokaatide arv üle 200. Samas 15. mai 2018.a seisuga on advokatuuri liikmete arv 1024 ('Advokatuur', 2018).

2008. aastal alanud majanduskriis on muutnud õigusteenuste turgu oluliselt. Kliendid, kes varasemalt pöördusid advokaadibüroode poole peaaegu kõigis õigusega seotud küsimustes, on hakanud otsima alternatiive senisele teenusele. Esmalt puudutab see hinda ja mahtu. Kliendid nõuavad enam „praktilist väärtust“ enda poolt makstava tasu eest. Eelkõige tähendab see ootust, et advokaaditeenus oleks tulemuslik, resultaat võimalikult ettearvatav ja teenuse osutamine kuluefektiivne. 90-ndate aastate „müüjate turust“ on praeguseks ajaks saanud „ostjate turg“ (Dzienkowski, 2014). Muutunud on ka klientide mõtlemine ja organisatsioonikultuur. Kui varasemalt oli äriklientidel sageli üks eelistus advokaadibüroode hulgas ja tihti oli igal ettevõttel oma „ihuadvokaat“ (nagu inimesel ihuarst), siis praegu on nad palju enam harjunud oma tegevuse juriidilist poolt osadeks jagama ja teenuseid erinevatelt partneritelt sisse ostma. Enamik äriklientidest suudab leida ka mitteadvokaatidest koostööpartnerid, kelle kvaliteet mingis konkreetses nišis (näiteks töö- või maksuõigus, võlanõuded) ei jää advokaatide omale alla. Märkimisväärselt on suurenenud ettevõtte majasisese juristi roll.

Advokaadibürood on neile muudatustele reageerinud passiivselt, ilmutades isegi teatud vastumeelsust. Klientide survele on mitmed neist parandanud hinnaprognoside täpsust ja pakkunud varasemast sagedamini fikseeritud hinda tunnitasu asemel. Tavaliseks on muutunud ajaarvestusprogrammid, mis võimaldavad tööaega täpselt mõõta ja tegevuste kohta täpsed spetsifikatsioonid koostada ning raamatupidamislikult konkreetse arvega siduda jms. Samas on ärimudeli põhikomponentide osas nii siin- kui sealpool piiri märgata suhtumist, mille kohaselt „meie äri on alati niimoodi toiminud“.

Silmas pidades advokaadibüroode vastumeelsust muutustele, on hakatud arutlema selle üle, kas tunnitasupõhine teenuse tasustamine pärsib innovatsiooni. Mitmed turu-uurijad on leidnud, et tunnitasu ei motiveeri advokaadibüroosid enda tegevust efektiivsemaks muutma, kuna liigse ajakulutamise maksab klient lihtsalt kinni (Georgetown University Law Center, 2016; Rotko, 2017). Viimastel aastatel on arenenud riikide advokaadibürood kaotanud oma turuosa äriklientide õigusteenuse kulude lõikes, sest lisaks enda juriidilise osakonna töömahu suurendamisele tellivad kliendid järjest enam teenuseid mitteadvokaatidelt ehk alternatiivsetelt teenuse pakkujatelt. 2015. aastal

suurendasid 16% arenenud riikide äriklientidest kulutusi taolistele teenuse osutajatele (Georgetown University Law Center, 2016). Arvestatavateks konkurentideks nii suurtele kui väikestele advokaadibüroodele on saanud infotehnoloogilistel lahendustel põhinevate juriidiliste teenuste¹ osutajad. Neid iseloomustatakse enamasti sõnadega „lawtech“ või „legal-tech“. Ühtlasi ohustavad advokaadibüroode turuosa raamatupidamis- ja audiitorbürood, mis on samuti asunud osutama juriidilisi teenuseid, kasutades advokaatidest oluliselt enam infotehnoloogiat.

Infotehnoloogia on juba praegu põhjustamas töökohtade koondamist Ühendkuningriigi õigussektoris ja umbes 114 000 töökohta võidakse automatiseerimise tõttu kaotada lähema 20 aasta jooksul. Oxfordi Ülikooli professor Richard Susskind ennustab enneolematut murrangut juristide elukutses, mille töömeetodid olevat vähe muutunud võrreldes Charles Dickens'i aegadega. Ta on väitnud, et kui 10 aasta pärast vaatame Suurbritannia 20 suuremat õigusteenuse osutajat sissetuleku järgi, siis pooled nendest saavad olema mitteadvokaadid (Croft, 2016).

Rahvusvahelised ärikliendid ootavad integreeritud, erinevaid valdkondi katvaid piiriüleseid teenuseid ja paremaid, kaasaja nõuetele vastavaid tehnoloogilisi lahendusi, mida kasutada integreeritud platvormidel. Kuna advokaadibüroodel enamasti selliseid lahendusi ei ole, on 55% audiitorbüroo Deloitte uuringus osalenud äriklientidest juba revideerinud või revideerimas enda suhteid õigusteenuse osutajatega (Deloitte, 2016). Reeglina tähendab see valikut mitteadvokaatide kasuks. Turg avaldab advokaatidele samasugust survet kui teiste teenuste osutajatele. Oodatakse, et teadmuspõhised teenused sarnaneksid üha enam kaupadele, mida saab omavahel võrrelda.

Nii Eestis kui mujal arenenud riikides on viimastel aastatel märgata advokaadibüroode ühinemisi. Samas puudub seos advokaadibüroo suuruse ja kasumlikkuse vahel (Georgetown University Law Center, 2016; McQueen, 2017). Ka innovatiivsus ei ole büroo suurusega võrdelises seoses, pigem vastupidi (Dipshan, 2018). Uurimused näitavad, et advokaadibüroodel, kes rakendavad kliendikeskset ja proaktiivset ning kulutõhususele keskendunud lähenemist, on suurem tõenäosus saavutada häid

¹ Autor kasutab käesolevas töös mõistet „juriidilised teenused“ kontekstis, kus pole selge, kas osutatav teenus vastab (advokaatidele) õigusteenuse osutamiseks kehtestatud nõuetele.

majandustulemusi (Clay & Seeger, 2015; Georgetown University Law Center, 2016). See eeldab ärimudeli kriitilist analüüsi ja innovatsiooni.

Advokaaditeenuste puuduliku innovatsiooni põhjuseks on USA-s peetud advokatuuri „hallistumist“, s.t advokatuuri liikmete keskmise vanuse kasvu. Seevastu Eesti advokaatidest 48,4% on 35-50 aastased ja 29,2% on kuni 35-aastased (*Eesti Advokatuur. Aastaraamat 2016*). Arvestades meie advokatuuri liikmeskonna mitmekordistumist viimasel kahel aastakümnel eelkõige just noorte ja nooremapoolsete advokaatide arvel, ei ole liikmeskonna vananemine siin innovatsiooni takistavaks teguriks. Küll aga on mitmed seadusandlusest tulenevad innovatsiooni takistused nii siin kui sealpool piiri sarnased. Selles osas sarnaneb Eesti arenenud riikidele.

Käesolev magistritöö keskendub õigusteenuste innovatsioonile (rõhuga infotehnoloogial) vaadeldes eelkõige Eesti advokaadibüroosid kui spetsialiseerunud, seadusega reguleeritud teenust pakkuvaid ettevõtteid. Advokaatide tegevust reguleerib advokatuuriseadus (AdvS) ja Eesti Advokatuuri õigusaktid. Nendest tulenevad mitmed spetsiifilised nõuded õigusteenusele, mis võivad osutada innovatsiooni takistavaks.

Magistritöö uurimisprobleemiks on teenuse innovatsiooni takistavad tegurid advokaadibüroos. Töö eesmärk on välja tuua, millised on advokaadibüroode õigusteenuste innovatsiooni takistused ja nende kõrvaldamise võimalused Eestis.

Töö uurimisülesanded on:

- 1) määratleda õigusteenuste innovatsioon ja kaardistada selle erinevad tüübid maailmas aset leidnud arengute alusel;
- 2) analüüsida õigusteenuste innovatsiooni võimalusi ja probleeme Eesti kontekstis;
- 3) viia läbi empiiriline uuring advokaadibüroode õigusteenuste innovatsiooni võimalustest ja probleemidest Eestis;
- 4) analüüsida uurimistulemusi ja kujundada järeldused sellest, millised on advokaadibüroode õigusteenuste innovatsiooni takistused ja probleemid Eestis;
- 5) teha ettepanekuid advokaadibüroode õigusteenuste innovatsiooni takistuste kõrvaldamiseks Eestis.

Eesmärgist ja uurimisülesannetest tulenevalt on töö jaotatud kahte ossa. Esimene, teoreetiline osa keskendub innovatsioonile õigusteenuste vallas ja seda mõjutavatele sotsiaalsetele teguritele. Teoreetilises osas on märkimisväärsel kohal majandusteadlase Clayton Christensen'i katkestava innovatsiooni teooria ja õigussüsteemi uurija Richard Susskind'i visioon juriidiliste teenuste turust ja tulevikust. Õigusteenuste innovatsiooni kaardistamisel on autor lisaks teaduskirjandusele lähtunud turgu uurivate juristide ja kutseorganisatsioonide uurimustest, hinnates kriitiliselt taolise materjali kasutatavust akadeemilises töös.

Käesolev töö on uurimisobjekti poolest uudne Eesti oludes, sest varasemad innovatsiooni puudutavad uurimused ei ole käsitlenud õigusteenust kui spetsiifilist, seadusega reguleeritud teenust. Eeltoodust tulenevalt on töö ka praktiline väärtus, kuna selles tehakse ettepanekud, kuidas kõrvaldada õigusteenuste innovatsiooni takistused ja soodustada Eestis innovatsiooni selles valdkonnas.

Magistritöö autor tänab professor Maaja Vadi't juhendamise eest ja akadeemilist konsultanti, Eesti Advokatuuri eetika-metoodika komisjoni esimees vandeadvokaat Martin Tamme't tema kommentaaride eest seoses advokatuuri õigusaktide tõlgendamise küsimustega.

Märksõnad: innovatsioon, advokaadibüroo, infotehnoloogia, õigusteenus, õiguslik regulatsioon

1. INNOVATSIOON ÕIGUSTEENUSTE VALDKONNAS – KÄSITLUSE TEOREETILISED ALUSED

1.1. Innovatsioon ja õigusteenus: määratlemine ja tüübid

Mõistel „innovatsioon“ on ladina algupära ja see tuleneb sõnast „innovare“, mis tähendab uuendamist või muutmist (Marxt & Hacklin, 2005). Samas tähendab innovatsioon tänapäeval mitmetahulist fenomeni, mis hõlmab erinevaid aspekte: mingi kindla innovatsiooni jaoks ressursside eraldamine, innovatsioon kui protsess ja selle majanduslikud tulemid (Höbe, 2015). Seega on innovatsiooni läbi aastakümnete mõistetud ja defineeritud erinevalt ning mõiste areneb koos ühiskonnaga. Oluliseks teetähiseks innovatsiooni teaduslikul mõistmisel peetakse Schumpeter'i seisukohta, et erinevalt leiutamisest ja arendustegevusest on innovatsioon midagi, mida praktikasse rakendatakse (Höbe, 2015; Schumpeter, 1943). Teaduskirjanduses esile kerkinud arvukatest innovatsiooni definitsioonidest annab ajalises järjestuses märksõnalise ülevaate Tabel 1.

Tabel 1. Innovatsiooni definitsioonid

Allikas ja aasta ²	Definitsiooni olulisemad märksõnad
Thompson, 1965	uute ideede, protsesside, toodete või teenuste loomine, vastuvõtmine ja ellurakendamine
West & Anderson, 1996	uute protsesside ja toodete efektiivne rakendamine eesmärgiga tuua kasu nii organisatsioonile kui tema sidusgruppidele
Damanpour, 1996	organisatsiooni muutmise vahend, vastus muutustele väliskeskkonnas või ennetav tegevus, et mõjutada keskkonda ... uued tooted või teenused, uus protsessitehnoloogia, uus organisatsioonistruktuur või administratiivne süsteem või uued plaanid või programmid
OECD, 2005	uue või oluliselt parendatud toote (kauba või teenuse), protsessi, turundusmeetodi, äritegevuse uue organiseerimise meetodi, töökohtade

² Allikas ja aasta siin ning järgnevatel tabelites toodud analoogselt tekstis viidatud allikatele.

	struktuuri või väliste suhete rakendamine
Plessis, 2007	uue teadmuse ja ideede loomine, uute ettevõtlustulemuste soodustamine, sisemiste äriprotsesside ja struktuuride parendamine, turu vajaduste kujundatud toodete ja teenuste loomine, radikaalne ja järk-järguline innovatsioon
Baregheh, Rowley, & Sambrook, 2009	mitmeastmeline protsess, ideede ümberkujundamine uuteks/parendatud toodeteks, teenusteks või protsessideks, et edeneda, konkureerida ja turul eristuda
Susskind, 2010	tehnoloogia kasutamine, kasutaja võimalus teha varem mitte võimalikke või isegi mitte ettekujutatavaid tegevusi
Höbe, 2015	protsess, uue või parendatud idee või leiutise saamine uueks turustatavaks tooteks, teenuseks või protsessiks, tarbimisväärtuse suurendamine, idee kombineerida olemasolevaid tehnikaid originaalsel viisil

Allikas: Autori koostatud erinevate allikate sünteesil.

Tehnoloogia kasutamise toob kõige selgemalt esile Susskind, kes ühendab selle enda visiooniga kasutaja võimalusest teha temale varem mitte võimalikke või isegi mitte ettekujutatavaid tegevusi (Susskind, 2010). See definitsioon on oluline, kuna Susskind'i seisukohad on märkimisväärselt mõjutanud õigusteenuste innovatsiooni teaduslikku käsitlust. Höbe toodud määratlus, mille kohaselt võib innovatsioon seisneda pelgalt idees kombineerida olemasolevaid tehnikaid originaalsel viisil, mis on lihtsalt uus sellele firmale või äriüksusele (Höbe, 2015), on õigusteenuste seisukohalt samuti asjakohane. Infotehnoloogilised lahendused, mille rakendamist turg advokaatidelt ootab (Deloitte, 2016), on väljaspool advokaadibüroosid juba aastaid olemas. Olemasolev tehnoloogia tuleks kombineerida advokaatide oskusteabega ja rakendada neid uudsel viisil. Lisaks tarbimisväärtuse kasvule tooks see kaasa kulutõhususe ja teenuse parema kättesaadavuse, mida turg ootab.

Kokkuvõtteks võib innovatsiooni mõiste kohta öelda, et kõikide definitsioonide ühisosa on uudsus ja uudse lahenduse ellurakendamine. Viimane eristab innovatsiooni leiutisest. Määratluste erisused tulenevad eelkõige valdkonnast: tootmine, teenuse osutamine, organisatsiooni sisemiste protsesside muutmine, teadusjuhtimine. Erisused võivad tulla ka seotud isikute ringist (näiteks sidusgruppide mainimine kasusaajatena).

Innovatsiooni tüüpe eristatakse enamasti kahe kriteeriumi - kas uudsuse määra või valdkonna – alusel. Samas on teaduskirjanduses üha levinum ka eristamine mõju ehk tagajärgede alusel. Enim levinud innovatsiooni tüüpidest annab ülevaate tabel 2.

Tabel 2: Innovatsiooni tüübid

Teemat käsitletud autorid / allikas	Eristamise kriteerium	Liigid
Moch & Morse, 1977 ³	Uudsuse määr (ulatus)	Inkrementaalne ehk järkjärguline ja radikaalne
Henderson & Clark, 1990	Uudsuse määr (ulatus)	Radikaalne, modulaarne, arhitektuuriline, inkrementaale
Bower & Christensen, 1995	Mõju, tagajärjed	Katkestav ja toetav
OECD, 2005	Valdkond	Toote-, protsessi-, turundus- ja organisatsiooniline

Allikas: Autori koostatud erinevate allikate sünteesil.

Uudsuse määra osas eristati pikka aega vaid radikaalset ja inkrementaalset (lisanduvat, järkjärgulist) innovatsiooni. Sellesse käsitluse töid olulisi täiendusi Rebecca M. Henderson ja Kim B. Clark (Henderson & Clark, 1990). Nende kontseptsiooni järgi seisneb radikaalne innovatsioon täiesti uues, eelmisest erinevas tootes, mis toetub uuele ideele või tehnoloogiale ja kujutab endast midagi põhimõtteliselt uut kas materjali või tehnoloogia osas. Modulaarne innovatsioon seisneb tehnoloogia põhidisaini olulise koostisosa muudatuses, jättes sealjuures toote arhitektuuri muutmata (näiteks analoogtelefoni asendamine digitaalsega). Arhitektuuriline innovatsioon muudab viisi, kuidas toote koostisosad on omavahel seotud, jättes samas disaini põhikontseptsiooni (ja seega ka koostisosi puudutava teadmuse) puutumata. Seda liiki uuendus võib tähendada muudatust mõne koostisosa suhtes (näiteks suurus) või koostisosade konfiguratsioonis (omavahelises paigutuses). Inkrementaalne (lisanduv, järkjärguline) innovatsioon tähendab suhteliselt väikeseid muudatusi olemasolevas tootes, kasutab olemasoleva disaini potentsiaali ja sageli kindlustab turuliidri positsiooni. Eeltoodud viisil liigitades kujutavad radikaalne ja inkrementaalne innovatsioon endast ühe skaala kahte erinevat otsa.

Eraldi väärib ära märkimist mõiste „disruptive innovation“, mida võib eesti keelde tõlkida „katkestava innovatsioonina“⁴. Taolise mõiste võttis kasutusele Clayton

³ Michael Moch ja Edward Morse on siinkohal toodud näitena. Arusaam, et innovatsioon jaguneb inkrementaalseks (lisanduvaks, järkjärguliseks) ja radikaalseks oli kuni 1990. aastate alguseni üldlevinud.

⁴ Autor peab sobivamaks „katkestavat innovatsiooni“, kuna alternatiivne tõlge „lõhkuv innovatsioon“ oleks sisult pigem destruktiiivne.

Christensen. Ta eristab üldjoontes kahte innovatsiooni liiki: katkestav (*disruptive*) ja toetav (*sustaining*). Viimane võib seisneda tehnoloogias, mis teeb olemasolevad tooted paremaks ja mida kasutavad olemasolevad turuliidrid. Tehnoloogiline läbimurre võib olla sealjuures oluline, kuid turu struktuur ei muutu (Bower & Christensen, 1995). Katkestav innovatsioon väärib tähelepanu, kuna mainekad õigusteenuste innovatsiooni uurijad on juba kümmekond aastat tagasi leidnud, et seda liiki innovatsioon võib aset leida õigusteenuste vallas (Fischer, 2000; French, 2001; Mountain, 2007). See tähendab olukorda, kus üks konkurentidest tuleb turule toote või teenusega, mida enamik näeb algselt alaväärtuslikuna – kuni üksteisele järgnevate parenduste tulemusena asendatakse soliidsed, suurt turuosa omavad tooted või isegi terved tööstusharud.

Klassikalise näitena sellisest innovatsioonist tuuakse digitaalne fotograafia, mis lõpuks tõukas troonilt turuliidri Kodak'i (Williams, Platt, & Lee, 2015). Seega võib öelda, et katkestava innovatsiooni põhiolemus seisneb eriti efektiivses järk-järgulises innovatsioonis, mis loob kaubaturul kvalitatiivselt uue olukorra, uue turu struktuuri (Christensen, Roth, & Anth, 2004). Katkestav innovatsioon on autori arvates käesoleval juhul asjakohane mõiste, kuna traditsioonilised advokaadibürood on innovatiivsete juriidiliste teenuste osutajaid algselt pidanud endale ohututeks nišiettevõteteks, isegi mitte konkurentideks. Samas aja jooksul lisandunud uuendused ja järjest enam muutuvad klientide ootused on loomas õigusteenuste turul kvalitatiivselt uut olukorda.

Selleks, et jõuda innovatiivse toote masstootmiseni konkurentsivõimelise hinnaga, on lisaks tehnoloogilisele innovatsioonile paratamatult vajalikud ka organisatsioonilised ja turunduslikud muudatused (Pain, 2011). Nagu eespool märgitud, eristatakse innovatsiooni tüüpe ka valdkonna järgi. Majanduskoostöö ja Arengu Organisatsioon (OECD) eristab nelja tüüpi innovatsiooni: toote-, protsessi-, turundus- ja organisatsiooniline innovatsioon (OECD, 2005). Toote innovatsioon tähendab uue või märkimisväärselt parendatud kauba või teenuse juurutamist. Protsessiinnovatsioon seisneb uue või märkimisväärselt parendatud tootmise või tarnimise meetodi rakendamises. Turundusinnovatsioon tähendab uue, märkimisväärselt muudatusi toote disainis või pakendis, positsioneerimises, müügiedenduses või hinnastamises sisaldava turundusmeetodi rakendamist. Organisatsiooniline innovatsioon seisneb ettevõtte äripraktikates, töökohtade struktuuris või välissuhetes uue meetodi rakendamises.

Väljaspool advokaadibüroosid on õigusteenuste vallas esindatud erinevad innovatsiooni tüübid. Sealjuures võib mõni muudatus teenuse osutamisel vastata kõigi nelja tüübi tunnustele, s.t olla üheaegselt toote-, protsessi-, turundus- ja organisatsiooniline innovatsioon (näiteks õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvaral põhinev teenus). Nagu enamik muid teenuseid, on õigusteenused ühtaegu nii tooted kui protsessid: neid „toodetakse“ ja tarbitakse enamasti üheaegselt. Sarnaselt kindlustusele (Pain, 2011), ei saa advokaadid reeglina enda teenust ette valmis teha ja panna seda lattu ostjat ootama. Siinkohal on toote ja protsessi innovatsioon omavahel tihedalt seotud.

Teenuste innovatsiooni puudutava teaduskirjanduse suhtelist vähesust võrreldes tooteinnovatsiooniga seletatakse asjaoluga, et innovatsiooni kui nähtuse „ajaloolised juured“ on tootmises. Siiski hõlmab teenuste sektor tänapäeval ülimalt innovatiivseid majandusharusid nagu tarkvaraarendus, telekommunikatsioon ja finantsvahendus (Höbe, 2015). Ülevaate õigusteenuse seisukohalt asjakohastest teenuse innovatsiooni definitsioonidest (nendes esinevatest märksõnadest, ajalises järjestuses) annab tabel 3.

Tabel 3: Teenuste innovatsiooni definitsioonid

Autor või allikas ja aasta	Definitsiooni olulisemad märksõnad
Jong, Bruins, Dolfma, & Meijaard, 2003	uus pakkumise või kättetoimetamise protsess
Michel, Brown, & Gallan, 2008	teenuse osutaja ja saaja koostöö, väärtuse koosloomine, parendatud väärtuse koosloomise viis
Toivonen & Tuominen, 2009	uus teenus või olemasoleva teenuse uuendamine organisatsioonile kasu tooval viisil, kasu klientidele pakutavast lisandväärtusest, uudsus mitte ainult arendajale, vaid laiemas kontekstis, korratavus uutes olukordades üldistatavate tunnuste kaudu, teenuse innovatsioon kui protsess, mille kaudu uuendusi saavutatakse

Allikas: Autori koostatud erinevate allikate sünteesil.

De Jong'i jt. definitsioon on seoses õigusteenusega asjakohane, kuna paljuski seisneb (infotehnoloogiline) innovatsioon selles vallas just uue pakkumise ja kättetoimetamise viisi ellurakendamises. Õigusteenuse enda (näiteks kohtus esindamise või lepingu koostamise) olemus ei ole aastate jooksul eriti muutunud, kuid tema pakkumise ja kättetoimetamise viis on oluliselt muutunud (näiteks IT-platvormid advokaadi ja kliendi

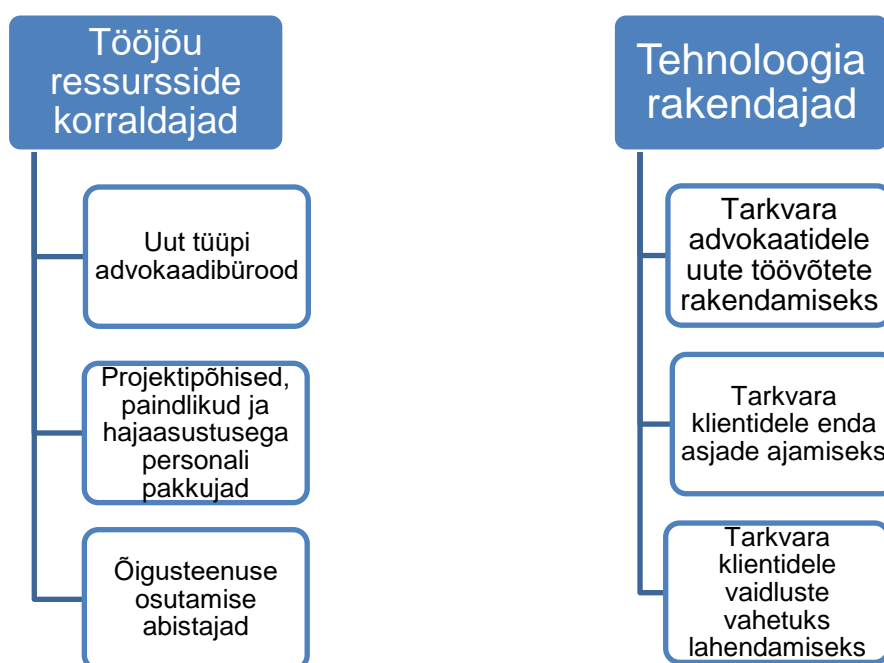
vaheliseks teabe ning dokumentide vahetamiseks). Michel *et al* 2008. aasta definitsioon toob sisse teenuse osutaja ja saaja vahelise koostöö kaudu väärtuse koosloomise, samuti väärtuse koosloomise parendamise. Turg ootab advokaadibüroodelt parendatud ja kaasajastatud väärtuse koosloomise viise, mida viimased sageli ei paku (Deloitte, 2016; Williams et al., 2015). Toivonen'i ja Tuominen'i definitsiooni tugevuseks võib lugeda seda, et ta toob esile innovatsioonist tuleneva kasu nii organisatsioonile kui kliendile, mainides laiemat konteksti. Praegusaegne teenuste osutamise kontekst on oluliselt innovatiivsem kui advokaatide poolt kasutatavad meetodid. Näiteks on panganduses suur osa varasemalt telleri tehtud toimingutest enam kui 15 aastat tagasi asendatud tehnoloogiliste rakendustega. Sarnased muudatused on õigusteenuste valdkonnas alles järk-järgult ilmemas. Autor leiab, et laiemas sotsiaal-majanduslikus kontekstis aset leidnud innovatsioon on vaja senisest ulatuslikumalt tuua õigusteenuste valdkonda.

Teenuseid üldiselt iseloomustab pigem lisanduv (inkrementaalne) kui radikaalne innovatsioon (Hõbe, 2015). Autor leiab, et õigusteenused kinnitavad siin reeglit: advokaadi-kliendi suhet vaadeldes ei saa teenuse radikaalsest innovatsioonist rääkida. Lisanduva innovatsiooni näiteks võib tuua Eesti advokaadibüroodes levinud arvutiprogrammid, mis võimaldavad mõne hiireklikiga teenuse osutamise aega mõõta ja konkreetse tegevuse sisu salvestada ning hiljem arvega seostada. Taolise rakenduse tulemusena saab klient koos arvega täpsema spetsifikatsiooni ning on välistatud, et advokaadibüroo ühe ja sama tegevuse eest eksitusena kaks korda arve väljastab. Samuti võimaldab see bürool kliendi asjale kulutatud töötundide arvust ülevaate saada. Samas on ilmne, et taolise programmi kasutamine ei kujuta endast midagi radikaalset. Ühtlasi ei ole tõenäoline, et sellega kaasneks muudatus senises turustruktuuris.

Õigusteenuse määratlus on sätestatud advokatuuriseaduse (AdvS) § 40 lg-s 1: „Õigusteenus on kutsetegevusena õigusnõustamine, isiku esindamine või kaitsmine kohtus, kohtueelses menetluses või mujal ning isikule dokumendi koostamine ja tema huvides muu õigustoimingu tegemine.“ (Advokatuuriseadus, 2001). Seega on eristatavad järgmised õigusteenuse alaliigid: 1) nõustamine (juriidiline konsultatsioon), 2) esindamine või kaitsmine kohtus või muus menetluses, 3) dokumendi (näiteks lepingu) koostamine; 4) õigustoimingu tegemine (näiteks kliendi asja ajamine

riigiasutuses). Sarnaselt on õigusteenust defineeritud ka angloameerika õigusruumis, kus see mõiste hõlmab reeglina õigusnõustamist, tehingute alaseid töid ja kohtus esindamist (Harvard Law School, 2015).

Turu-uurija Jordan Furlong on õigusteenuste innovatsiooni tüüpide käsitlemisel jaotanud innovaatorid kahte üldisemasse kategooriasse: 1) tööjõu ressursse korraldavad ettevõtted ja 2) tehnoloogia rakendamisele keskendunud ettevõtted. Furlongi klassifikatsiooni iseloomustab järgnev joonis.



Joonis 1. Uut tüüpi õigusteenuste osutajad. Autori koostatud Furlong, 2017 järgi.

Esimene neist kahest üldkategooriast kätkeb endas uudseid organisatsioonilisi, tööjõu ressursside ja turundusalaseid ärimudeleid, samuti advokaadibüroodele abiteenuste osutamist. Need uuendused puudutavad eelkõige advokaadibürood kui organisatsiooni. Käesoleva magistritöö fookuses on teise üldkategooria kaks esimest alaliiki, mis võimaldavad advokaatidel enda tööd uudsel viisil teha ja klientidel iseseisvalt oma juriidilisi asju ajada. Nende kahe alaliigi näol on tegemist omavahel seotud nähtustega – advokaatide poolt enda töö uuel viisil tegemine eeldab paratamatult ka klientide poolt uut lähenemist, sageli senisest suuremat iseseisvust oma asjade ajamisel.

California Ülikooli teadlased on välja toonud viis uut turgu mõjutavat ärimudelit⁵ (Williams et al., 2015), millele on viidanud ka Ameerika Advokaatide Assotsiatsioon (American Bar Association, 2016) ja Georgetowni Ülikool enda uurimustes (Georgetown University Law Center, 2016). Nendest annab ülevaate tabel 4.

Tabel 4. Uut tüüpi ettevõtted juriidiliste teenuste osutamisel

Ettevõtte tüüp	Tegevuse (uudne) sisu
Tööjõurendi ettevõtted	Pakuvad juriste tööle kliendi organisatsiooni ajutiselt või osalise tööajaga.
Juriidilise ja ärikonsultatsiooni ettevõtted	Ühendavad juriidilise nõustamise ja niisuguse üldise ärikonsultatsiooni, mida senini on pakkunud ärikonsultatsiooni ettevõtted.
Akordioni-tüüpi õigusbürood	Koondavad kogunud juriste võrgustikuks, et vajadusel täita lühiajalisi tööjõu vajadusi advokaadibüroodes.
Virtuaalsed advokaadibürood	Alandavad ettevõtluskulusid seeläbi, et advokaadid-juristid töötavad kodust.
Innovatiivsed advokaadibürood	Pakuvad kitsamalt spetsialiseerunud teenuseid eriliste tasustamise meetodite alusel või eriliste teenuste osutamise (kättetoimetamise) meetodite alusel, mis erinevad traditsioonilise advokaadibüroo omadest.

Allikas: autori koostatud American Bar Association, 2016; Williams et al., 2015 põhjal.

Enamik tabelis mainitud ettevõtetest on küllaltki väikesed ja keskendunud madalama hinnatasemega teenuste osutamisele. Mõned on suutnud läbi murda kõrgemale tasemele, üksikud on kasvanud suurfirmadeks. Näiteks õigus- ja ärikonsultatsioonibürool Axiom Law on 14 ettevõtet üle maailma ja üle 1200 töötaja. Tööjõurendifirma Bliss Lawyers koondab enda võrgustikku üle 10 000 juristi-advokaadi (Georgetown University Law Center, 2016).

Kliendid ootavad advokaadibüroodelt ajakohasema tehnoloogia kasutamist, väärtuspõhist hinnastamist ja enamat läbipaistvust (Deloitte, 2016). Samuti oodatakse, et õigusteenus sarnaneks enam tarbekaubale, mida iseloomustab mõõdetavus ja hinnatavus (Georgetown University Law Center, 2016). Neile ootustele saab vastata

⁵ Autor leiab, et viidatud allikates võib mõiste „ärimudel“ (*business model*) olla ebakorrektselt kasutatud, kuna ei ole välja toodud uuendusi justnimelt ärimudeli tunnustest lähtudes (DaSilva & Trkman, 2014). Samas ei saa välistada, et kõnesolevad ettevõtted tõepoolest järgivad uut ärimudelit.

eelkõige tehnoloogiat senisest enam rakendades. Selle rakendamine või mitterakendamine mõjutab näiteks tööjõukulusid ja õigusteenuse hinda. Seega tuleb erilist tähelepanu pöörata advokaadibüroode poolt infotehnoloogia rakendamise alastele takistustele. Analoogilisest mõttekäigust lähtub Oxfordi Ülikooli professor Richard Susskind, kes loeb õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara⁶, mis võimaldab dokumente koostada kasutaja antud valikvastuste alusel, üheks kümnest katkestavast tehnoloogiast, mis muudavad õiguselukutset oluliselt (Susskind, 2010). Taoline tarkvara võib oluliselt vähendada aega, mille advokaadid kulutavad dokumentide koostamisele. Ta toob näiteks hargmaise advokaadibüroo Allen & Overy, mis ühena esimestest automatiseeris teatud laenulepingute koostamise (büroosisese töövahendina) ja saavutas seeläbi eelise konkurentide ees. Susskind rõhutab, et tänapäeval ei ole ÕAKTV enam büroosisene töövahend efektiivsuse suurendamiseks, vaid mitmed bürood on teinud ta kättesaadavaks enda klientidele. Advokaadibüroo poolt väljastatava arve suurus on võrreldes varasemaga (tunnitasu põhiseega) vähenenud. Teisalt, õigesti kasutatuna võimaldab tarkvara teha õigusdokumendid kättesaadavaks senisest palju enamatele klientidele ja teenida suurenenud mahult (Mountain, 2007; Susskind, 2010). Kümnest õigussüsteemi katkestavast tehnoloogiast Susskind'i järgi annab ülevaate lisa 1.

Ameerika Advokaatide Assotsiatsiooni (*American Bar Association*, lühendatult ABA) poolt juba 2009. aastal läbi viidud uurimus näitas, et 34% vastanud advokaatidest kasutas dokumentide automaatse koostamise tarkvara (*American Bar Association*, 2016). Samas on praeguseks vaid kõige innovatiivsemad advokaadibürood asunud enda õigusteadmisi sel viisil „pakkima“ ja klientidele iseseisvaks kasutamiseks kättesaadavaks tegema. Põhjused tulenevad Susskind'i arvates nii büroode mentaliteedist kui tarkvara arendamiseks vajalike rahaliste võimaluste piiratusest (Susskind, 2010). Taolise põhjendusega võib nõustuda, kuid nagu käesolevas töös hiljem näeme, tuleneb ka seadustest mitmeid takistusi.

Tehnoloogiast rääkides ei saa jätta mainimata *legal start-up*'e ehk õigusvaldkonna idufirmasid. Neid on asutatud paljude eelkirjeldatud tehnoloogiate arendamiseks ja rakendamiseks, väga sageli ÕAKTV jaoks. *Legal start-up*'i on defineeritud kui hiljuti

⁶ Autor kasutab nimetatud tarkvara osas käesolevas töös järgnevalt lühendit „ÕAKTV“.

moodustatud organisatsiooni, mis pakub innovatiivseid tooteid või teenuseid, et parendada õigusteenuse kättetoimetamist (Linna, 2016). See on kiirelt arenev majandusharu, mida kümme aastat tagasi ei eksisteerinud. Praegu on veel vähe statistilisi andmeid, et hinnata nende mõju õigusteenuste sektorile. Näitena õiguslaste idufirmade arvu kasvust võib tuua fakti, et 2009. aastal oli 15 taolist firmat *Angellist*'is (veebileht idufirmadele ja nende ingelinvestoritele). 2016. aastal arvati selliste ettevõtete arv olevat 1000 juures. Investeeringud õiguslastesse idufirmadesse ulatusid 2013. aastal 458 miljoni USA dollarini. Arvatakse, et see turusegment on kasvanud viimase viie aasta jooksul igal aastal umbes 11% ja selle käive võib 2019. aastaks ulatuda 5,9 miljardi USA dollarini (American Bar Association, 2016). Autori arvates on *legal startup*'i ärimudel üldjuhul sarnane *legal-tech*'i omale. Erinevus seisneb eelkõige *legal startup*'i noores vanuses.

Lisaks idufirmadele mõjutab õigusteenuseid tehisintellekt. Tarkvara *Ross Intelligence* kujutab endast näidet tehisintellekti kasutamisest õigusvaldkonnas. Taoline rakendus põhineb masinõppimise süsteemil IBM Watson. Tema loojad ütlevad, et tegemist on tehisintellektil põhineva „teaduriga“, kes võimaldab advokaatidel õiguslasteid uurimusi läbi viia efektiivsemalt, kulutades oluliselt vähem aega. Tarkvara rakendab loomuliku keele mõistmise seadet ja masinõppimist, et aru saada, mida advokaadid uurimistöös otsivad, saades iga tööga „targemaks“ ja „kasvades koos advokaadiga“ (American Bar Association, 2016). Oluliseks loeb autor IBM'i kommentaari, et Watson on loodud inimest abistama, mitte asendama (Claburn, 2016). Autori arvates tasub seda silmas pidada seoses õiguslastest infotehnoloogiast tulenevate riskide hindamisega. Valdav enamik praegu turul kasutatavast infotehnoloogiast on tehisintellekti-eelne ja, nagu IBM'i kommentaarist ilmneb, ei asenda isegi tehisintellekti rakendamise korral viimane inimest õigusteenuse osutamisel täielikult.

1.2. Innovatsioonil põhinev väärtuspakkumine, organisatsioonikultuuri ja väärtuskonfiguratsioonide mõju advokaadibüroode innovatsioonile

Klientide kasu õigusteenuste innovatsioonist seisneb kuluka kinnisvara üürimise, noorte ja vähekokogenud juristide-advokaatide väljaõpetamise ning büroo personali kulude vähenemises või vältimises. Traditsiooniliste advokaadibüroode poole pöördudes maksavad kliendid teenuse hinna hulgas kinni uute, hiljuti ülikooli lõpetanud, kuid esialgu vähe praktilist lisaväärtust pakkuvate juristide-advokaatide õpetamise kulu, nende luksuslikud kabinetid, töövahendid ja märkimisväärse töötasu. Arvatakse, et 1980. aastatest alates on arenenud riikide advokaadibürood üritanud palga osas konkureerida pankadega ja investeerimisfirmadega (n.ö Wall Street'iga) ning seetõttu tõstnud esimest aastat tööl olijate palkasid uuesti ja uuesti. 2008. aastal alanud majanduskriis muutis kliendid hinnatundlikumaks ja nad ei ole enam nõus maksma teenuse eest, mida saab osta mujalt oluliselt odavamalt hinna eest (Williams et al., 2015). Mõned ärikliendid, näiteks Deutsche Bank, on teatanud, et nende õigusteenuste sisseostmise poliitika uueks põhimõtteks on üldse mitte maksta noorte, kogemusi omandavate advokaatide töö eest (Berry, 2017; Rozen, 2017). Tegemist on näitega sellest, kuidas klientide ootused teenuse kuluefektiivsuse osas kasvavad.

Vastusena klientide hinnatundlikkusele on uue mudeli advokaadi- ja õigusbürood rõhku pannud sellele, et õigusteenuse osutamine sarnaneks senisest enam teistele ettevõtetele, kus üritatakse vähendada tootmiskulusid ja muuta tootmise või teenuse osutamise viisi. Bürood asuvad sageli vähem prestiižsetes hoonetes, mitmete innovatiivsete advokaadibüroode töötajad töötavad kodust. „Virtuaalseks muutumine“ on üks uudsetest tegutsemisviisidest. Uue mudeli büroodel pole vaja õigusosalast raamatukogu, pole vaja tüüpilise advokaadibüroo IT-infrastruktuuri ega asukohta kesklinnas. Neil on juurdepääs klientide dokumentidele, kalendritele ja elektronpostile tehnoloogia abil. Pilvetehnoloogia võimaldab luua sujuva kommunikatsioonivõrgustiku erinevates asukohtades paiknevate advokaatide vahel, ostes teenustena sisse kõik alates

administratiivsest tööst kuni büroo halduseni (Williams et al., 2015). Bürookulud on kahanenud, võimaldades väiksematel büroodel konkureerida suurematega.

Advokaatide jaoks seisneb innovatsioonil põhinev väärtuspakkumine senisest paremas töö- ja eraelu tasakaalus ning enamas kontrollis enda tööalase tegevuse üle. See toob sageli kaasa ettevõtlusega seotud riskide nihkumise büroolt advokaatidele (Williams et al., 2015). Kui enamik advokaadi tegevusest on rahaliste ja muude kriteeriumide alusel hinnatav, asendub senine töötaja staatus tihti siseettevõtja (*intrapreneur*) omaga. Samas on infotehnoloogia aidanud teostada järelevalvet advokaatide üle. Võimalik on kasutada programme, mis võimaldavad tööprotsessi paremini kontrollida, näiteks jälgida advokaadi poolt arvuti klaviatuuril trükkimist, otsingumootori abil teostatud otsingute sisu, vaadatud dokumente, saadetud elektronkirju ja võetud telefonikõnesid. See kõik on eriti asjakohane, kui büroo advokaadid töötavad tema põhiasukohast eemal. Tehnoloogia on samuti aidanud asendada osa mittejuristidest personalist seeläbi, et üks sekretär suudab tehnoloogiat oskuslikult kasutades abistada suuremat arvu advokaate, kes kõik ei pea tingimata asuma samas büroos (Dzienkowski, 2014). USA Rahvastikubüroo andmetel on alates 1998. aastast advokaadibüroode töötajate arv kahanenud samal ajal kui teiste õigusala töötajate arv on kasvanud 8,5% aastas ja perioodil 1998-2010 kasvanud kokku 140% (W. D. Henderson, 2013). Seega mõjutab tehnoloogia kasutamine advokaadibürood mitmes aspektis.

Katkestavaks innovatsiooniks küpsetest olukordadest rääkides tuleb silmas pidada, et turu struktuur ja tarbijate vajadused, mitte tehniline tase, määravad selle, kas innovatsioon osutub katkestavaks või toetavaks. Kui turuliidrid saavad innovatsiooni kasutada olemasolevate klientide paremaks teenindamiseks, osutub see tõenäoliselt toetavaks. Seevastu innovatsioon, mis võimaldab adresseerida uusi sihtgrupe või olemasolevaid sihtgrupe viisil, mis ei paku huvi turuliidritele, osutub tõenäoliselt katkestavaks. Christensen eristab selles kontekstis kolme tarbijate segmenti: 1) senised mittekliendid; 2) ülepakkumise saanud kliendid, kellele senine pakkumine on enam kui rahuldav; 3) rahuldamata kliendid, kellele senised pakkumised on osutunud ebarahuldavaks (Christensen et al., 2004). Tema seisukohad võtab kokku tabel 5.

Tabel 5. Katkestava innovatsiooni seisukohalt olulised kliendigrupid

Grupp	Katkestava innovatsiooni mõju	Näited elust
Senised mittekliendid (<i>nonconsumers</i>)	algelised, madalahinnalised tooted, uus turg, võimalus saada klientideks, olemasolevate klientide poolt toote mitteomaksvõtmine	Ärimaailma mitte-rahuldavate varaste <i>Altair</i> 'ide ja <i>Apple II</i> 'de omanike „tulek arvutiomanike hulka“ esimest korda. Õigusteenuste vallas: isikud, kel puudusid vahendid osta advokaadi õigusabi - ÕAKTV.
Ülepakkumise saanud kliendid (<i>overshot consumers</i>)	tooted-teenused täiustunud kiiremini kui tarbijate vajadused või ootused - enam kui piisavalt head tooted, odavamate ja lihtsamate toodete vastavus tegelikele vajadustele	<i>Skype</i> 'i kvaliteet võrreldes laua- või mobiiltelefoniga, kulutused olematud või oluliselt madalamad. <i>Skype</i> võtab osa telefonikõnedest üle. Õigusteenuste vallas: advokaadi õigusabi asendamine inkassoga.
Rahuldamata kliendid (<i>undershot consumers</i>)	turu alumises osas oleva ettevõtte klientide soov kõrgema kvaliteedi, enam arendatud toote järele, võimalus toetavateks, kõrgemale turutasemele orienteeritud innovatsioonideks	Kiiremad arvutid, rikkalikum tarkvara, paremini varustatud mobiiltelefonid, Jaapani autod 80.-90.aastatel, hiljem Korea autod. Õigusteenuste vallas: paberil vormistatava, lümkadega tüüplepingu asendamine ÕAKTV-1 põhineva koostamisega.

Allikas: autori koostatud erinevate allikate sünteesil (Christensen, Roth, & Anth, 2004; Campbell, 2012; Christensen, 2016) autoripoolsete täiendustega.

Kõikide tabeli paremas tulbas toodud näidete ühisosa on sisenemine turu madalama kvaliteeditasemega „otsast“ ja senisest pigem odavamate toodete-teenustega, samuti järk-järguline ülespoole liikumine. Suurim erinevus seisneb selles, et esimese näite puhul saavad klientideks need, kes varem ei ole seda olnud.

Järjest enam on levinud arvamus, et õigusteenuste turul võib katkestavaks innovatsiooniks osutada õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV) (Mountain, 2007; Susskind, 2010; Campbell, 2012; Williams et al., 2015). Analoogiliselt eeltoodud näidetele, on arvutiprogrammi abil koostatud leping algeline

võrreldes pädeva advokaadi töö tulemusega. Advokaat võib lepingu koostamisel arvesse võtta lisaks enda õigusteadmistele ja varasematele kogemustele ka käesolevale juhtumile eriomaseid asjaolusid. Tulemuseks on kliendile mõeldud unikaalne lahendus, mis täielikult tema isiklikest ootustest ja vajadustest lähtub. Samas võib arvutiprogrammi abil lepingu koostamine kujutada endast ainukest võimalust neile, kes ei ole saanud endale lubada advokaadi teenust ega ole ise võimelised õigusdokumenti koostama. Seega võib taoline innovatsioon teha teenuse kättesaadavaks neile, kellele see senini kasutatav polnud (Campbell, 2012; Linna, 2016). Mis puudutab õigusteenuste osas rahuldamata kliente, siis ette antud valikvastustel põhinev infotehnoloogiline lahendus pole ainult mugavam, vaid ka suurendab tõenäosust, et kasutaja täidab dokumendi „lüngad“ korrektselt ja enda tegelike vajaduste kohaselt. Primitiivsete, paberil täidetavate lünkadega tüüpdokumentide kasutajad liiguvad turu tasemel ülespoole ja asuvad rakendama uudset lahendust (Campbell, 2012). Ülepakkumise saanud klientide näitena võib tuua tuhandeid lepinguid sõlmivad suurfirmad, kel pole otstarbekas ega vajalik iga lepingu jaoks advokaadi teenust hankida. Mitmed ärikliendid kasutavad juba praegu ÕAKTV. Viimane võib advokaatidelt ära võtta suure osa tööst nende parimatele klientidele – suurfirmadele.

Organisatsioonikultuuri innovatsiooni mõjutajana vaadeldes tuleb küsida, miks ei suuda paremini rahastatud ja ressursirikkamad turuliidrid ise katkestavate sisenejate asemel uusi turge (nišše) hõivata. Christensen vastab sellele küsimusele, et turuliidrite seisukohalt ei ole madalatasemeliste nišside hõivamine mõttekas. See tähendaks selliste ressursside kasutamist, mida turuliidrid saavad kasumlikult kasutada paremate toodete või teenuste pakkumiseks enda parimatele klientidele. (Campbell, 2012; Christensen et al., 2004). Christensen seletab seda fenomeni „RPV-teooria“ ehk „ressursside, protsesside ja väärtuste teooria“ abil. Vaadeldes ettevõtete poolt toodete valmistamist, leidis ta, et edukad firmad ei saa lihtsalt ümber lülituda uut liiki toodetele, sest ressursid, protsessid ja väärtused, mis on nad tugevaks teinud ühes valdkonnas, toimivad puurina, mis takistab innovatsiooni. Seda eriti juhul, kui võimalikud uued tooted on madalama hinnaga ja vähemate kasutusomadustega. RPV programmeerib organisatsiooni olemuse (Christensen et al., 2004). Nagu Campbell’gi (Campbell, 2012) leiab autor, et

Christensen'i RPV-teooria on igati asjakohane seletama ka innovatsiooni takistusi advokaadibüroodes. Sellepärast tasub sellel veidi lähemalt peatuda.

Ressursid, mida kasutatakse enda klientide teenindamiseks ja väärtuse pakkumiseks, võivad seisneda erinevates nähtustes: kõrgelt koolitatud personal, juurdepääs kapitalile, seadmed tehases, tehnoloogia, brändi mõjujõud ja jaotuskanalid. Reeglina arendatakse välja just need ressursid, mis on vajalikud olemasolevate klientide teenindamiseks. Kui katkestav innovatsioon ilmub turule, siis ei ole turuliidri valduses olevad ressursid enamasti need, mis on vajalikud innovatsiooni omaksvõtmiseks. Teistsuguses olustikus valitud personalil tuleks maha jätta tehnikad ja strateegiad, mis on hästi toimunud seniste parimate klientide teenindamisel. Brändihaldurid võivad olla vastu tuntud kaubamärgi kasutamisele innovatiivsel tootel või teenusel, mille omadused jäävad kvaliteedinäitajate osas varasematele alla jne (Campbell, 2012; Christensen, 2016). Advokaadibüroode puhul seisneb ressursidega seonduv küsimus paljuski selles, millise kvalifikatsiooniga tööjõudu võidakse kasutada teenuse osutamisel ja millised on kapitaliressursid innovatsiooni rahastamiseks.

Protsessid puudutavad erinevaid tegevusi alates kapitali kaasamisest, hangetest, tootearendusest kuni turunduseni. Tegevuste kirjeldused võivad olla nii formaalsed (kirja pandud) kui ka mitteformaalsed (tavadel põhinevad). Näiteks võib olla täpselt reguleeritud, kuidas ja millele eraldatakse eelarvest vahendeid. Samaaegselt võib kehtida tavaõigus, kuidas hakatakse edendama nende isikute karjääre, kes on toetanud edukaks osutunud projekte ja kuidas takistama nende karjääre, kes on toetanud edutuks osutunud projekte (Campbell, 2012; Christensen et al., 2004). Advokaadibüroo jaoks seisneb teenuse osutamise protsessi alane küsimus paljuski selles, kes on õigustatud klienti vahetult teenindama ning milline organisatsioon või isikute ring määrab teenindaja tööprotsessi reeglid.

Väärtuste all ei peeta silmas ideaalide või missiooni alaseid väärtusi nagu „Edenda õiglust!“. Küsimus seisneb selles, millist tööd ja milliseid töötajaid ettevõtte väärtustab, kui palju peaks kasum kasvama, et see oleks piisavalt oluline jne. Väärtused määravad kindlaks, kuidas ettevõtte projektide tähtsust hindab ja ressursse eraldab. Edukate

ettevõtete väärtused tulenevad enamasti minevikus saavutatust ja nad on mõttekad just senise äri seisukohalt (Christensen et al., 2004). Neil põhjustel ei pruugi äriklientidele keskendunud advokaadibüroo olla huvitatud pakkuma enda lepinguid madalahinnalise „masstootena“, kui neid on juba müüdnud kõrge hinnaga „rätsepalahendusena“. Suur osa büroo väärtusest tuleneb tema mainest, ühiskondlikust kuvandist. Viimane omakorda põhineb paljuski asjadel, millega tegeletakse, ja tööle võetud personalil. Kui advokaadibüroo liiguks turustruktuuris madala staatusega töö sektorisse, siis kannataks tema maine. Ka tema tööjõukulu tase põhineb olemasoleval äritegevusel. Ühtlasi ei võimalda personali väärtushinnangud konkureerida madala hinnaga tööde sektoris – suur osa palgatud personalist lahkuks teatud aja möödudes mittemotiveeriva töö tõttu (Campbell, 2012). Ettevõtted, kes võtavad vastu enda väärtustele mittevastavaid töid, võtavad märkimisväärseid riske (Christensen, 2016). Autor leiab, et Eesti kontekstis ilmestaks personali alaseid riske värvikalt see, kui advokaadibüroo paluks enda advokaatidel keerukate õigusprobleemide lahendamise asemel hakata maksekäsu kiirmenetluse⁷ avaldusi koostama – tõenäoliselt lahkuks suur osa töötajatest üsna pea.

RPV-teooriaga seondub teinegi Christensen'i teooria, mis puudutab **väärtusahela evolutsiooni**. See teooria seletab, kuidas algselt suurema turu „madalamas osas“ sisenenud ettevõtjad liiguvad tasemelt ülespoole, konkureerivad järjest enam turuliidritega ja mõnikord võtavad nende positsiooni üle. Turu senise struktuuri katkestamine toimub pikema protsessi (kvaliteedi järk-järgulise parandamise) kulminatsioonina. Esialgu taganevad turuliidrid turu „kõrgema otsa“ suunas, kus nad leiavad mõneks ajaks „pelgupaiga“. Sealt edasi minek on aga sageli võimatu (Christensen, 2016). Muuhulgas toetub see teooria tähelepanekule, et moodsas maailmas areneb tehnoloogia kiiremini kui tarbijate nõudmised. Moore'i seadus⁸ ja selle avaldumisvormid võimaldavad algselt madala tasemega toodetel pakkuda järjest enam funktsionaalsust suhteliselt lühikese aja jooksul. Turuliidrite klientide jaoks esialgu ebapiisavad tooted saavad peale korduvaid parendusi piisavalt headeks. Samas tooted, mis olid varem piisavalt head, saavad nüüd enam kui piisavalt headeks, pakkudes

⁷ Maksekäsu kiirmenetlus on lihtne alternatiiv hagimenetlusele väikese rahalise väärtusega nõuetes.

⁸ N. n Moore'i seadus on teooria, mis omistatakse Intel'i kaasasutajale Gordon Moore, kes leidis, et mõistlike kulutustega ühte vooluringi ühendatud transistoride arv kahekordistub umbes iga kahe aasta jooksul (Sneed, 2015).

mittevajalikke omadusi ja toovad kaasa ülemäärase kulutuse. Seega tooted, mis algselt said koha turul just sellepärast, et nad ei olnud piisavalt head senise turu jaoks, võivad aja jooksul osutuda toodeteks, mis tõrjuvad senised turuliidrid turult välja (Campbell, 2012; Christensen et al., 2004). Autori arvates võib selline areng aset leida seoses ÕAKTV-ga, mis oli algselt primitiivne (Mountain, 2007; Susskind, 2010) ja jäi oluliselt alla advokaadi koostatud dokumendile. Kuna järjest rohkem kliente asub seda kasutama, võivad ÕAKTV pakkujad pikas perspektiivis üle võtta märkimisväärse osa praegusest advokaatide teenuste turust.

Lisaks tehnoloogiale võivad **väärtuskonfiguratsioonid** (innovatiivsed ärimudelid või protsessid) olla innovatsiooni keskmes ja mõjuda turule katkestavalt (Nickerson & Zenger, 2008; Stabell & Fjeldstad, 1998; Susskind, 2010). Õigusteenuse innovatsiooni arengusuundade mõistmiseks on vajalik vaadelda ka väärtuskonfiguratsioone. Seoses väärtusloomega eristatakse vastavas teaduskirjanduses kolme erinevat tüüpi väärtuskonfiguratsiooni: väärtusahel, lahendustöökoda, väärtusvõrgustik (Campbell, 2012; Stabell & Fjeldstad, 1998). Neist annab ülevaate tabel 6.

Tabel 6. Väärtuskonfiguratsioonid

Väärtusloome loogika	Väärtusahel Sisendite muundamine toodeteks	Lahendustöökoda Oskusteabe abil kliendi probleemide lahendamine	Väärtusvõrgustik Klientide ühendamine
Peamised tegevuste kategooriad	<ul style="list-style-type: none"> • Sisenev logistika • Operatsioonid • Väljuv logistika • Turundus • Teenindus 	<ul style="list-style-type: none"> • Probleemi leidmine ja töössevõtmine • Probleemi lahendamine • Lahenduse valimine • Lahenduse teostamine • Kontrollimine/hinnang 	<ul style="list-style-type: none"> • Võrgustiku edendamine ja haldamine • Teenindamine • Infrastruktuuri opereerimine
Peamine interaktiivsus	Järjestikune Lisab sisendile väärtust	Tsükliline, spiraalikujuuline, korduv	Üheaegne, paralleelne
Näidislahendus	Standardprodukt	Tellimustöö	Kogukonna kasutajaliides; toote (näiteks kindlustus) korral

			hinnavahe ärakasutamine
Näited	Vabrik/tehas	Advokaadid, arstid, audiitorid, maksukonsultandid, detektiivid, insenerid, disainerid, arhitektid	eBay, kindlustusselts, Uber, Taxify, Taxigo, Õiguspere, TAGLaw

Allikad: Stabell ja Fjeldstad, 1998 ja Campbell, 2012 autoripoolsete täiendustega.

Väärtusahela konfiguratsiooni abil võib nii toota tooteid kui pakkuda teenuseid. Viimased võivad olla automatiseeritud ja mitteisikustatud. Näiteks Google Translate'i puhul tõlgitakse kasutaja sisestatud tekst tarkvara abil teise keelde. Teenus on transformeeriv, standardiseeritud ja automatiseeritud (Campbell, 2012). Autor leiab, et õigusteenuste valdkonnas sarnaneb taolisele konfiguratsioonile kõige enam ÕAKTV. Tõenäoliselt leiab näiteid veelgi seal, kus klassikaline õigusteenus on asendatud tarkvaraga – *software as a service (SaaS)*.

Advokaadibüroo kui käesolevas töös keskse tähtsusega ettevõtte ärimudelit iseloomustab **lahendustöökoja** väärtuskonfiguratsioon⁹. Pöördudes advokaadibüroo poole, on probleemi tõeline olemus ja selle parim lahendus sageli kliendile teadmata. Kliendi ja büroo vahel valitsev suur informatsiooni asümmeetria on teenuse osutaja poolt vallatava „intensiivse tehnoloogia“ olulisim tunnus (Campbell, 2012; Stabell & Fjeldstad, 1998). Lahendustöökoja-tüüpi ettevõtted peavad olema suutelised tegelema unikaalsete juhtumitega vaatamata sellele, et peale probleemi diagnoosimist rakendatavad lahendused võivad olla standardiseeritud. Eeldatakse, et kliendile on hind vähem tähtis kui õige lahendus. Samuti on teenusel väärtus vaid siis, kui probleem on diagnoositud õigesti ja teenuse osutamine viib soovitud lahenduseni (Campbell, 2012). Autori arvates kehtib see loogika igati ka advokaaditöös: näiteks hagiavalduse koostamine omab väärtust vaid eeldusel, et probleem on diagnoositud õigesti ja kuulub lahendamisele tsiviilkohtumenetluses.

⁹ Stabell ja Fjeldstad nimetavad seda „väärtustöökojaks“ ehk *value shop*'iks. (Stabell & Fjeldstad, 1998). Õigusteenuste uurija Campbell kasutab samas kontekstis Christensen'ilt laenatud „lahendustöökoja“ ehk *solution shop*'i mõistet (Campbell, 2012).

Kolmas konfiguratsioon, „väärtusvõrgustik“, on saanud interneti-ajastul järjest populaarsemaks. Näiteks eBay (www.ebay.com) väärtuskonfiguratsioon seisneb kasutajatele taolise võrgustiku pakkumises, kus leiavad aset ühendused ehk kontaktid (Campbell, 2012). Võrgustik saavutab edu, kui see kujuneb piisavalt suureks ja intensiivselt kasutatavaks. Kasutajate vahelised kontaktid viivad selleni, et nende rahuldamata vajadused saavad rahuldatud. Väärtusvõrgustiku mudel hõlmab kõiki ärisid, kus väärtus tuleneb erinevate äri sektorite osaliste omavahelisest kokkuviiemisest (Stabell & Fjeldstad, 1998). Võrgustike puhul seisneb peamine väärtuspakkumine võrgustikus endas. Väärtus kasvab niivõrd, kui võrgustik ise kasvab. Samaväärse tehnoloogiaga konkurent võib läbi kukkuda „õigete“ liikmete puudumise või liigselt väikese arvu tõttu. Väärtusvõrgustiku ettevõtete edu põhineb suuresti nende võimekusel „klubi mäenedžerina“ eemale tõrjuda sobimatud liikmed ja meelitada kohale sobilikud (Campbell, 2012). Autor toob näiteks ülemaailmse advokaadibüroode koostöö võrgustiku TAGLaw (www.taglaw.com), mida opereerib „klubi mäenedžerina“ toimiv ettevõtte. Viimane pakub enda liikmetele teatud tehnilistel lahendustel põhinevaid teenuseid nagu veebipõhised seminarid, konverentsid teadmiste ja kogemuste vahetamiseks. Samas tuleneb peamine väärtus siiski liikmete kvaliteedist ehk advokaadibüroode tasemest, mis võimaldab neil rahvusvahelistes asjades koostööd teha usaldusväärsete partneritega ja on õigusteenuste turu uurijatelt toonud määratluse „eliitvõrgustik“ (TAGLaw, 2017). Viimane ilmestab just liikmete taset.

Enamik suurettevõtteid ei ole ühegi väärtuskonfiguratsiooni puhtaks ilminguks (Stabell & Fjeldstad, 1998). Autor toob näiteks konsultatsioonifirma, mis pakub erinevate tunnustega (asukoha, kapitali määra, sisemise struktuuri ja juhtorganitega) äriühingute asutamise teenust. Kui äriühingud on juba asutatud ja ootavad „riiuli peal“ ostjaid, siis sarnaneb see pigem väärtusahela tüüpi konfiguratsioonile. Samas tarbijaga suhtlemine sarnaneb konsultatsiooniäris reeglina lahendustöökoja konfiguratsioonile. Autor nõustub Stabell'i ja Fjeldstad'i seisukohaga (Stabell & Fjeldstad, 1998), mille kohaselt võib mistahes momendil turult leida kõigi kolme väärtuskonfiguratsiooni esindajaid. Pole põhjust arvata, et maailm on teel vanamoodsate väärtuskonfiguratsioonide (näiteks lahendustöökodade) juurest moodsate (näiteks võrgustike) juurde. Isegi sama ettevõtte raames võib märgata üheaegselt erinevate konfiguratsioonide järgimist. Kui ajaloolises

plaanis mingit muudatust täheldada, siis võib see seisneda järjest suuremas mitmekülguses: üha enamad ettevõtted rakendavad mitut erinevat tüüpi väärtuskonfiguratsioone (Stabell & Fjeldstad, 1998). Seoses Eesti advokaadibüroodega tuleb küsida, milliseid väärtuskonfiguratsioone nad saaks olemasolevale lisada ja kui võrd seadused seda lubaksid.

Töö teostamise seisukohalt täheldatakse teaduskirjanduses pikas perspektiivis siiski muutusi. Alguses näib teatud töö teostamine keeruline ja individuaalset lahendust nõudev, mida saab pakkuda vaid piisavalt kõrge tasemega lahendustöökoda. Kui viimane on taolist tööd juba mitu korda teinud, saavad probleemi tunnused selgemaks ja avanevad võimalused standardiseeritud lahenduseks (Campbell, 2012). Susskind väidab, et paljud õiguslased tööd on sellised, mis tehnoloogia abil võivad muutuda väärtusahela sarnaselt lahendatavaks. Tema töös kordub mõte, et varasemalt keeruliseks peetud teenuseid saab hiljem kaubale sarnaselt pakkuda (Susskind, 2010).

Advokaadibürood tegutsevad mitmetahuliste **ühiskondlike suhete ja tavade** kontekstis. Viimased aitavad kaasa muutusele suunatud radikaalsete katsete mahasurumisele (Campbell, 2012). Autor nõustub arvamusega, et advokaadibürood on ärijuhtimise seisukohalt sageli kehvalt juhitud (Williams et al., 2015; Wolfram, 2002) ja konservatiivse elukutse esindajatena ei ole advokaadid innovatsioonile orienteeritud (Campbell, 2012). Isegi, kui büroo juhtkond jõuaks arusaamisele, et muutunud majanduskeskkonnas võib edukamaks tegevusalaks osutada infotoodetega kauplemine väärtusahela mudelit järgides, ei ole sellist otsust lihtne teha. Nagu teistegi ettevõtete puhul, on advokaadibüroo RPV optimeeritud teenindama praeguseid kliente. Süsteem avaldab muutusele vastupanu. Muutuse võimalikkus sõltub sellest, kas turg võimaldab katkestavatel sisenejatel siseneda. Olukorras, kus turuliidrid ei suuda ellu viia katkestavat muutust ja kus õiguslik regulatsioon välistab teiste väärtuskonfiguratsioonide rakendamise, välistab taoline regulatsioon mitte ainult sisenejad, vaid ka katkestava muutuse enda (Campbell, 2012). Eesti oludes seisneb õigusteenuste turu eripära selles, et õiguslik regulatsioon välistab teised väärtuskonfiguratsioonid vaid advokaatide jaoks. Mittheadvokaatidest juristide suhtes AdvS ja sellest tulenevad õigusaktid ei kehti. Neile on uued ärimudeleid ja teised

väärtuskonfiguratsioonid igati lubatud. Innovatsioon Eesti õigusteenuste turul on õiguslikult takistatud just advokaadibüroode jaoks.

1.3. Takistused innovatsiooni elluviimisele ja õigusteenuste võimalikud arengud

Innovatsiooni seisukohalt on oluline määratleda teenuse osutaja ja tema tegevust mõjutavad nõuded. Õigusteenuste osutamine arenenud riikides on õiguslikult üsna detailselt reguleeritud. Näiteks Eestis määrab AdvS kindlaks „advokaadi“ kutsenimetuse kasutamise õiguse¹⁰, õigusteenuse sisu, advokaadile esitatavad nõuded (sealhulgas haridusnõuded), advokatuuri vastuvõtmisest keeldumise alused, advokaadieksami jms. Eesti Advokatuuri üldkogu või juhatuse otsustega on kehtestatud advokatuuri kodukord, advokaadibüroo pidamise juhend, advokaadibüroode kontrollimise juhend, advokaadibüroo lõpetamise juhend jms. Vaatamata detailsele regulatsioonile ei kirjuta reeglid ette toodet ehk tulemust. Pigem kirjutavad nad ette meetodid, kuidas kliendi probleemile läheneda ja teenust osutada. Need meetodid mõjutavad advokaadibüroo innovatsioonivõimet. Potentsiaalsetest innovatsiooni takistavatest seadusesätetest annab ülevaate tabel 7.

Tabel 7. Õigusteenuse osutajat määratlevad ja innovatsiooni mõjutavad AdvS sätted

Paragrahv seaduses	Sisu kokkuvõte	Takistus õigusteenuse innovatsioonile (hüpotees)
AdvS § 36 lg 1 p 8	Advokaat arvatakse advokatuurist välja, kui ta on asunud tööle töö- või teenistuslepingu alusel (väljaspool advokatuuri) ja töö sisuks on õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele.	Advokaat ei tohi samaaegselt töötada advokaadibüroos ja mujal, näiteks innovatiivses, tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes.
AdvS § 40 lg 3	Advokaadibüroo kaudu või vahendusel ei või õigusteenust osutada isikud, kes ei ole advokatuuri liikmed, välja arvatud patendivolinikud.	Koosmõjus advokatuuri reeglitega: teenuse osutajaks võib olla vaid füüsiline isik (advokaat), mitte vahetult tarkvara. Samuti on keelatud mittheadvokaadi-maksunõustaja

¹⁰ Advokaadi kutsenimetuse all võib õigusteenust osutada üksnes advokatuuri liige.

		või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.
AdvS § 43 lg 1	Advokaat on õigusteenust osutades sõltumatu ning juhindub m.h. advokatuuri organite õigusaktidest, advokaadi kutse-eetika nõuetest.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissettevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Taoline ärimudel võib kahjustada advokaadi sõltumatust. Mittheadvokaadid ei pea alluma advokatuuri õigusaktidele.
AdvS § 49 lg 6	Advokaadibüroos ei või tegutseda muu ettevõtja ega välismaa äriühingu filiaal peale advokaadiühingu või välismaa advokaadiühingu filiaali.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissettevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Keelatud on mittheadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.
AdvS § 53 lg 1	Advokaadiühingul ei või olla teist tegevusala peale õigusteenuse osutamise.	Lubatud on vaid tegevused, mis vastavad (konservatiivsele) õigusteenuse määratlusele.
AdvS § 54 lg 1	Advokaadiühingu osanik või aktsionär võib olla üksnes vandeadvokaat.	Võimatu on kaasata mittheadvokaatide kapitali, näiteks riskikapitali suuremahulise tarkvaraprojekti jaoks. Keelatud on isegi välismaise advokaadiühingu poolt Eesti advokaadiühingu kaasomanikuks olemine.
AdvS § 55 lg 1 ja § 56 lg 2	Kliendilepingus lepitakse kokku mh. teenust osutava advokaadi nimi. Asendustäitja võib määrata üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul.	Seaduse mõte: kliendil on õigus valida konkreetne isik endale advokaadiks ja jääda selle valiku juurde. Näide tihedast usaldussuhtest ja teenuse isiklikust iseloomust, nagu seda ajalooliselt mõistetakse. Vastand oleks tarkvara kasutamine isikliku kontaktita.
AdvS § 55 lg 2	Advokaadibüroo pidaja ei või volitada kliendile õigusteenust osutama advokaadibüroo töötajat, kes ei ole advokaat.	Advokaadibüroo klienti ei tohi juriidilise sisuga tarkvara kasutamisel abistada mittheadvokaat (jurist). Keelatud on mittheadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.

Allikas: autori koostatud AdvS-e alusel.

Eeltoodud tabelist nähtuvad seadusesätted võivad välistada sellised innovatiivsed lahendused, mis küll seisnevad õigusteenuse osutamises, kuid ei vasta AdvS-st tulenevatele õigusteenuse nõuetele. Seega oleks seadusega vähemalt kaudses vastuolus advokaadibüroo poolt enda klientidele ÕAKTV pakkumine ilma advokaadi isikliku osaluseta. S.t kliendi otsesuhtlus tarkvaraga ilma advokaadi isikliku vahenduse ja vastutusega ei pruugi vastata seadusest tulenevatele nõuetele.

Reegel, et õigusabi peab osutama advokaat isiklikult tuleneb lisaks AdvS-le mitmetest advokatuuri õigusaktidest. Näiteks on Eesti Advokatuuri juhatuse 7. veebruari 2012. a otsusega kinnitatud „Advokaadibüroo pidamise juhendi“ § 7 lg 1 p-s 2 sätestatud: „Advokaadibüroo pidaja on kohustatud tagama, et advokaat suhtleb kliendiga regulaarselt, teavitab teda ülesande täitmisega seonduvatest asjaoludest ning vastab kliendi järelepärimistele asjakohaselt ja õigeaegselt.“ (Eesti Advokatuur, 2012). Siinkohal on ilmne advokaadi poolt kliendiga isikliku kontakti hoidmise nõue. Seda ülesannet ei saaks täita arvutiprogramm. Sarnane nõue õigusteenuse osutamisele on omane mitmetele riikidele. Näiteks märgib Ameerika Advokaatide Assotsiatsioon (ABA), et mõned advokaadikutse õigusliku reguleerimisega tegelevad ametkonnad on olnud kahtleval seisukohal, kas lubada uusi ärimudeleid ja nad võivad olla vastu dokumentide automaatsele koostamisele. Ka õigusabi osutajad võivad sellises keskkonnas klammerduda mudeli üks-klient/üks-advokaat külge. (American Bar Association, 2016). Euroopa advokatuuride katusorganisatsiooni *Council of Bars and Law Societies of Europe* (CCBE) juhib tähelepanu, et paljudel klientidel, kes kontakteeruvad advokaadibürooga veebilehe või elektronposti teel, on vähesed või täiesti puuduvad õigusteadmised. Seepärast on ülioluline, et advokaat selgitaks üheselt, millal tema kommunikatsioon kujutab endast juriidilist informatsiooni ja millal õigusnõuannet (Council of Bars and Law Societies of Europe, 2008). Tähelepanuväärne on siinkohal rõhuasetus, et kliendil õigusteadmiste puudumine (mis on advokaadi poole pöördumisel tavaline) omandab erilise kaalu just elektroonilisel suhtlemisel.

Eelnevas alapeatükis kolme erineva väärtuskonfiguratsiooni vaatlemine oli vajalik, et aru saada, kuidas õiguslik regulatsioon kirjutab advokaatidele ette lahendustöökoja

väärtuskonfiguratsiooni ja mis võiks olla selle alternatiivid. Teaduskirjanduses on avaldatud seisukohta, et advokaatidele kohustuslik lahendustöökoja väärtuskonfiguratsioon mõjutab innovatsiooni oluliselt enam kui mistahes muu õigusteenusele esitatav nõue. Senikaua, kui advokaadibürood on oma tegevuses piiratud lahendustöökoja konfiguratsiooniga, tähendaks üksikute nõuete modifitseerimine või kehtetuks tunnistamine ettevõttele pigem mittekvalitatiivseid muutusi (Campbell, 2012). Autor nõustub selle seisukohaga alltoodud kaalutlustel.

Innovatsiooni takistuste analüüsimiseks tuleb vaadelda, kuidas õiguslik regulatsioon määratleb advokaadibüroo **intensiivse tehnoloogia valdajana** ja surub peale **informatsiooni asümmeetria**¹¹. Üks nendest viisidest on õigusteenuse osutajale esitatavad haridusnõuded (Campbell, 2012). Näiteks Eestis võib AdvS § 23 lg 1 p 3 kohaselt advokatuuri liikmeks võtta isiku, kes vastab kohtunikule esitatavatele haridusnõuetele või kelle välisriigis omandatud kutsekvalifikatsiooni on tunnustatud vastavalt AdvS-le, s.t tegemist peab olema õigusteaduses omandatud vähemalt riiklikult tunnustatud magistrikraadiga. Lisaks sellele peab isik olema sooritanud advokaadieksami. Analoogilised nõuded kehtivad ka teistes arenenud riikides. Ülejäänud reeglid, näiteks võimalus määrata kliendilepingu asendustäitja üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul, eeldavad samuti informatsiooni asümmeetriat. Autor leiab, et asendustäitja määramise lubatavus üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul läheb kaugemale lahendustöökoja väärtuskonfiguratsiooni nõudest ja tähendab seadusesse kirjutatud eeldust, et klient on usaldanud mitte advokaadibürood kui ettevõtet asümmeetriaga toime tulema, vaid konkreetset kliendi poolt valitud indiviidi.

Innovatsiooni seisukohalt on ühtlasi oluline, et advokaadibüroo tegevusalaks on seaduse järgi **probleemi diagnoosimine ja lahendamine, mitte toote müümine** (vt tabel 7 § 53 lg 1). Lahendustöökoja väärtuskonfiguratsioonist lähtuvad reeglid keelavad advokaatidel müüa õigusteenuse laadseid tooteid või valmismõeldud lahendusi kliendi probleemi uurimata ja diagnoosimata ning õigusakte analüüsimata. Advokaat peab tegutsema hoolsuskohustust järgides. Eeldatakse, et advokaat ei lõpeta tegevust enne, kui probleemile on lahendus leitud (Campbell, 2012). Need on üldtunnustatud

¹¹ Informatsiooni asümmeetria - lahendusteenuse pakkuja valdab oluliselt enam infot kui tema klient.

advokaaditegevuse põhimõtted, mis kajastuvad ka õigusaktides. Näiteks Eesti Advokatuuri eetikakoodeksi § 15 kohaselt on advokaat kohustatud kliendilt saadud ülesande täitma hoolikalt ja täpselt vastavalt kliendiga sõlmitud õigusteenuse lepingule (Eesti Advokatuuri eetikakoodeks, 1999). Kooskõlas lahendustöökoja väärtuskonfiguratsiooniga ja sellest tulenevate probleemi lahendamise reeglitega on „Advokaadibüroode pidamise juhendi“ § 7 lg 1 p-s 2 sätestatud, et advokaadibüroo pidaja on kohustatud tagama, et advokaat suhtleb kliendiga regulaarselt, teavitab teda ülesande täitmisega seonduvatest asjaoludest ning vastab kliendi järelepärimistele asjakohaselt ja õigeaegselt (Eesti Advokatuur, 2012). Silmast-silma kohtumist eeldava lahendustöökoja mudelile viitab sama juhendi § 12 p 1, mille kohaselt peab advokaadibüroo pidaja hoolitsema selle eest, et teave büroo vastuvõtuaegade kohta oleks avaldatud büroo veebilehel või kliendile muul viisil lihtsalt kättesaadav. Kui advokaadibüroo ei ole avatud tavapärasel tööaegadel, peab büroo pidaja tagama, et teave advokaatide vastuvõtuaegade kohta oleks nähtaval kohal ka advokaadibüroo asukohas. Taoline „vastuvõtuaegasid“ tähtsustav regulatsioon eirab infotehnoloogia suurenenud rolli teenuse osutamisel. Autor leiab, et advokaadiga silmast-silma kohtumine peaks olema kliendile võimalik. Küll aga on küsitav „vastuvõtuaegade“ avaldamist puudutavate nõuete praktilisus.

Lahendustöökoja nõudest tulenevaid järelemeid on oluline teadvustada õigusteenuste reformimise seisukohalt. Selline väärtuskonfiguratsiooni nõue on põhjendatud juhul, kui probleemid on mitmetahulised ja lahenduse leidmine algfaasis. Taolises olukorras peab teenusepakkujal olema kõrgetasemeline haridus, piisavad kogemused ja oskused. Teistes olukordades, kus standardiseeritud lahendused on võimalikud ja liigsete riskideta rakendatavad, ei ole hädavajalik omada sedavõrd „intensiivset tehnoloogiat“ (Campbell, 2012; Harvard Law School, 2015; Rotko, 2017). Autor nõustub seisukohaga, et standardses olukorras võib teistsugusest konfiguratsioonist lähtuv teenuse osutaja pakkuda enam tarbimisväärtust madalama hinna eest.

Vaatamata sellele laieneb n.ö täiemõdulise lahendustöökoja nõue kõigile advokaatidele olenemata nende tasemest (vandeadvokaadi abi või vandeadvokaat) või teenindatavast kliendist (füüsiline isik, äriühing või mittetulundusühing). Teaduskirjanduses on leitud,

et tegelikkuses on advokaadid ja nende kliendid väga erinevad. Ühes „ääres“ on suuri ärikliente ja teises „ääres“ füüsilisi isikuid ja väikeettevõtjaid teenindavad advokaadid (Campbell, 2012). Käesoleva uurimuse seisukohalt on oluline, et tegemist on ka erinevate turgudega, vähemalt erinevate turusektoritega. Suurettevõtetel ja füüsilistel isikutel on erinevad vajadused, kogemused ja ressursid teenuste ostmisel ning erinevad ülesanded oma advokaatidele.

Äriklientidele (korporatiivklientidele) õigusteenuse osutamise reeglite rakenduspraktika on USA-s oluliselt vabam kui eraklientide osas. Sellel osal turust on oluliselt vähem takistusi innovatsioonile (Harvard Law School, 2015). Äriklientidel on palju enam kui füüsilistel isikutel¹² õnnestunud kõrvale hiilida lahendustöökoja konfiguratsioonist tulenevatest piirangutest. Peajuristi (*general counsel*, õigusosakonna juhataja) institutsiooni esiletõus on muutnud õigusteenuste turgu oluliselt (Campbell, 2012). Minevikus oli peajuristi peamiseks ülesandeks omada ülevaadet tööandja juriidilistest probleemidest ja advokaatidele piisavalt täpset ning ajakohast infot vahendada. Tänapäeval on justnimelt peajuristi büroo ehk õigusosakond lõplik „lahendustöökoda“, kes pakub suurettevõttele lahendusi (Dzienkowski, 2014). Õigusosakond võib teatud teenuseid sisse osta teistelt teenuse pakkujatelt, et täiendada enda oskusi. Need teised teenuse pakkujad võivad lisaks advokaadibüroodele olla ärikonsultatsiooni ja infotehnoloogia firmad. Nad võivad järgida väärtusahela või muud mudelit. Suurettevõtte peajurist võib õigusvaldkonna erinevateks tööloikudeks jagada ja kokku panna partnerite võrgustiku teenuste sisseostmiseks, valides erinevate pakkujate vahel justkui menüüst. Peajuristi büroo (õigusosakond) on praktikas tekitamas potentsiaalselt katkestava innovatsiooni võimalust mitteadvokaatidele ja lahendustöökoja mudelit mittejärgivatele pakkujatele (Campbell, 2012). Suurettevõtte ei ole teenuse osutamise lepingu nõrgem pool, keda oleks vaja lahendustöökoja nõuetele mittevastavate teenusepakkujate eest kaitsta (American Bar Association, 2016; Harvard Law School, 2015; Rotenberg, 2012). Eesti õigusteenuste seisukohalt on peajuristi institutsiooni vaatlemine vajalik, kuna see võimaldab kaardistada õigusteenuse klientide erinevaid vajadusi ja nende eelteadmisi probleemi võimalikest lahendustest. Kuna Eestis on õiguslik regulatsioon innovatiivsete teenuste pakkumise osas liberaalsem kui

¹² Füüsilistest isikutest kliente nimetatakse sageli ka eraklientideks (*private klient*).

USA-s, on siinkohal veelgi suurem risk, et ärikliendid asuvad standardsete õigusdokumentide osas advokaadibüroodele alternatiive leidma. Ühtlasi tuleb innovatiivsete tehnoloogiate osas küsida, kas need tuleks teha kättesaadavaks äriklientidele ja samas mitte füüsilistele isikutele kui probleemi diagnoosimisel oluliselt enam õigusabi vajavale kliendile.

Füüsiliste isikute õigusteenuste turusektor on äriklientide omast üsna erinev. Eraklienti loetakse teenuselepingu nõrgemaks pooleks ja siinkohal on tavapärane informatsiooni asümmeetria reeglina olemas. Üksikisikud ja väikeettevõtjad ei telli enamasti ühte liiki õigusabi (näiteks üürilepingu koostamist) mitu korda, nende tegevus on piiratud kohaliku turuga ja nendepoolne asjaajaja ei oma varasemat töökogemust advokaadibüroost. Nad sõltuvad palju valitud advokaadibüroo teenustest, kuna nad ei saa üles ehitada teenuseosutajate võrgustikku nagu ärikliendid (Campbell, 2012). Üksikisikute ja väikeettevõtjate osas näitavad uurimused, et hind võib olla põhjus, miks õigusteenuse ostmisest loobutakse (Hadfield, 2010; Rotenberg, 2012). Samas võivad just mitteadvokaatide pakutavad madalahinnalised elektroonilised teenused sellele kliendisektorile enim kasu tuua (Hadfield, 2010). Seega on tegemist vastassuunaliste faktoritega: ühelt poolt vajadus kaitsta teenuselepingu nõrgemat poolt ja teiselt poolt tema vajadus mõistliku hinnaga õigusteenuse järele, mille rahuldamisele moodne tehnoloogia oluliselt võib kaasa aidata.

Vaadeldes füüsilise isiku kaitset õigusteenuse osutamisel, tuleb küsida, kas seda tehakse vaid advokaatide tegevust reguleerivate õigusaktide kaudu. Eestis on advokatuuri liikmeks mitteoleval isikul lubatud asutada õigusbüroo ja osutada teenust advokaadibüroole ülimalt sarnaselt. Näiteks tsiviilkohtumenetluse seadustiku (TsMS) § 218 lg 1 p 2 kohaselt võib lepinguline esindaja kohtus lisaks advokaadile olla muu isik, kes on omandanud õiguse õppesuunal vähemalt riiklikult tunnustatud magistrikraadi või sellele vastava kvalifikatsiooni. Erandiks on esindus Riigikohtus, kus esindaja võib hagimenetluses olla vaid vandeadvokaat. Analoogsed põhimõtted kehtivad halduskohtu- ja kriminaalmenetluses. Seega ei eelda meie menetlusseadused, et kohtus osutaks kliendile õigusteenust vaid advokatuuri liige (advokaat). Reeglina piisab isiku menetluses esindamiseks riiklikult tunnustatud juristidiplomist. Veelgi

vabam on olukord õigusnõustamise alal – menetlusvälise õigusnõu andmiseks pole isegi juristidiplom nõutav.

Eelnevast nähtub, et analoogselt advokaatidele võivad Eestis teised juristid osutada õigusteenuseid; reeglina teevad nad seda õigusbüroo kaudu. Sealjuures on mitteadvokaatidel palju vabamad käed innovatiivsete ideede elluviimiseks. Antud kontekstis tuleb muuhulgas küsida, miks võib jurist osutada õigusteenust õigusbüroo kaudu, kuid samasugust teenust ei või ta osutada advokaadibüroo kaudu (vt tabel 7 AdvS § 40 lg 3 ja § 55 lg 2). Autori arvates on tekkinud olukord, kus advokaadi teenust väärtustama ja tarbijat kaitsma mõeldud regulatsioon on hakanud advokaadibüroo innovatsioonivõimet oluliselt piirama. Uudsete lahenduste piiratus vähendab omakorda kvaliteetse õigusteenuse kättesaadavust eelkõige füüsilistele isikutele (eraklientidele).

Vaadeldes õigusteenuse arenguid, oleme juba aastakümneid tagasi näinud **mitteisikustatud**¹³ **infotoodete** turuleilmumist. Taoliste toodete näiteks võib tuua raamatud selle kohta, kuidas saavutada mõni soovitatav juriidiline tulemus (näiteks „Äripäeva Kirjastuse“ poolt välja antud „Töökindel töövõtuleping“). Samuti hõlmab see tootekategooria lepingute tüüpvormi. Arenev tehnoloogia on võimaldanud muuta õiguslase informatsiooni toodete niši olemust. Kasutaja valikvastuste alusel dokumendiprojekti automaatselt koostav ÕAKTV läheb kaugemale „üks suurus sobib kõigile“ põhimõttest ja jõuab „rätsepaülirkonna“ tasemele lähedale. S.t algselt lepingute tüüpvormidel põhinenud mitteisikustatud infotoodetest on välja arenenud ÕAKTV, mis on praeguseks nendest infotoodetest eristunud (Campbell, 2012; Mountain, 2007; The Law Society of England and Wales, 2016). Eestis järgivad sarnast ärimudelit ettevõtted Avokaado (www.avokaado.ee) ja Lepingupank (www.lepingupank.ee). Õigusteenuse tingimusi kaasajastades on oluline silmas pidada, et ÕAKTV puhul on tegemist kliendi valikvastustel põhineva individuaalse lähenemisega, mitte tavapärase infotootega.

Juhul, kui innovatsiooni soodustamiseks kavatakse seadusi muuta, tuleb tähelepanu pöörata **õigusteenuse sisu piiritlemisele ja kaasajastamisele**. Erinevalt USA-st, kus ei

¹³ Mitteisikustatud õiguslase infotoodete näol on tegemist põhimõttelise erinevusega n.ö traditsioonilisest õigusteenusest, mis peab alati olema isikustatud, individuaalsel lähenemisel põhinev.

ole õigusteenuse („õiguse praktiseerimise“) ühtset definitsiooni (Campbell, 2012)¹⁴, määratleb Eestis advokatuuriseadus „õigusteenuse“ mõiste ja selle osutamise tingimused üsna täpselt. Siinses kontekstis seisneb küsimus selles, kas tarbijat kaitseb regulatsioon, mille kohaselt võivad mitteadvokaadid kõigile pakkuda õigusteenust, mille osutamise viis ja tingimused ei vasta AdvS-st tulenevatele nõuetele, kuid advokaatidele on taoline teenuse osutamine keelatud. Ühtlasi tuleb küsida, kuivõrd tuleks õigusteenuse määratlust laiendada ja kaasajastada seda elektrooniliste teenuse osutamise viiside n.ö seadustamiseks.

Advokaadibüroode innovatsiooni seisukohalt oluline küsimus seisneb ühtlasi selles, millised võiksid olla **advokaadi järelevalve all osutatavad teenused**. On võimalik, et kõiki teenuseid ei pea alati osutama advokaat ja teatud juhtudel on otstarbekas rakendada madalama kvalifikatsiooniga spetsialiste (Eesti kontekstis eelkõige juriste). Enamikes USA osariikides võivad mitteadvokaadid osutada õigusega seotud teenuseid niivõrd, kuivõrd nad teevad seda advokaadi järelevalve all. Näiteks võib assistent küsida kliendilt advokaadi poolt eelnevalt kokku pandud küsimustiku alusel küsimusi ja panna nende alusel kokku õigusdokumendi advokaadi poolt läbivaatamiseks. Mitmetes eraklientidele olulistes, selgelt määratletavates asjades võimaldab see advokaadil pakkuda fikseeritud tasu kokkuleppeid. Advokaadi tööaega hoitakse taolise (kindlal tööprotsessil põhineva) teenuse osutamise puhul kokku mitte ainult nooremadvokaatide, vaid eelkõige madalamalt tasustatud tööjõu abil (Campbell, 2012). Autor leiab, et sarnane mudel on Eestis rakendatav mitmete erinevate, konkreetselt määratletava sisuga asjade puhul: maksekäsu kiirmenetlus, lihtsamad lepingud jne. Samuti näeb autor siin sarnasust (mitte tingimata samasust) Susskind'i poolt välja pakutud tulevikuelukutsega, mida ta määratleb õigusinfo vahendajana (*legal infomediary*), kelle ülesandeks on aidata kliendil aru saada enda õigusprobleemi olemusest ning jagada töö võimalusel osadeks, mis võimalikult soodsalt sisse ostetakse (Susskind, 2010). Autori arvates läheb Susskind siiski oluliselt kaugemale praegu USA-s levinud advokaadi järelevalve all teenuse osutamisest ja näeb õigusinfo vahendaja rolli sõltumatu advokaadi järelevalvest.

¹⁴ Vaatamata üleriigilise definitsiooni puudumisele, valitseb USA-s üldine arusaam, et õigusteenuse osutamine tähendab õigusteadmiste rakendamist isikustatud viisil teatud situatsioonis.

Eesti kontekstis tähendab see eelkõige küsimust, milliseks kujuneb juristi roll tuleviku advokaadibüroos. Teoreetiliselt on võimalik, et jurist osutub tulevikus kliendi peamiseks kontaktisikuks, kes aitab aru saada õigusprobleemi olemusest ja jagab töö võimalusel osadeks, vahendades keerulisemates küsimustes advokaadi õigusteenust ja hoolitseb, et lihtsamates aspektides teenust võimalikult soodsalt ostetaks.

Advokaadibüroo innovatsiooni rahastamise seisukohalt on oluline, et advokaadibüroo omanikuks saavad olla vaid advokaadid. Näiteks on Eesti AdvS § 54 lg-s 1 sätestatud, et advokaadiühingu osanik või aktsionär võib olla üksnes vandeadvokaat. Sarnane regulatsioon kehtib ka paljudes teistes riikides (Deloitte, 2016; Johnson, 2017). Seega võib pikaajalisi arendusprojekte rahastada eelkõige praeguste omanike dividendide arvelt. See tekitab riski, et mõned partnerid lahkuvad teistesse büroodesse, kus taolisi kulukaid projekte ette ei võeta. Niisiis võib innovatsiooni takistusi näha ka praeguses advokaadibüroode kapitali õiguslikus regulatsioonis.

Õigusteenuste regulatsiooni ja katkestava innovatsiooni teooria omavahelise suhte osas tuleb märkida, et regulatsioon ei ole innovatsiooni osas ainuke oluline tegur (Harvard Law School, 2015). Innovatsiooniteooria väidab, et turuliidrid tervitavad toetava innovatsiooni ilminguid turul, kuid nad ei kasuta võimalusi katkestavaks innovatsiooniks, sest need ei sobi kokku ressursside, protsesside ja väärtustega (RPV). Regulatsiooni mõju tulebki hinnata katkestava innovatsiooni teooria ühe peamise tõdemuse valguses: domineerivad traditsioonidega ettevõtjad ei ole katkestava innovatsiooni suhtes tõrjuvad, nad on selle suhtes võimetud. Nende RPV takistab neil katkestavate mudelite ellurakendamist. Eriti võimetud on traditsioonidega ettevõtjad liikuma turul allapoole, väiksematesse või vähem kasumlikesse niššidesse (Campbell, 2012; Christensen, 2016; Christensen et al., 2004). Autori arvates kehtib see põhimõte ka õigusteenuste valdkonnas.

Advokaadibüroode poolt ellu viidavad toetava innovatsiooni rakendused tulevad enamasti klientidele kasuks. Need on suunatud teenuste edasiarendamisele või kulutuste alandamisele. Pakutav teenus aga hõlmab piisavalt isikupäraselt kohandatud, lahendustöökoja-tüüpi komponente, et olla vastavuses õigusaktidega ja jääda

indiviidikeskseks teenuseks, mis on oma olemuselt läbipaistvat hinnakonkurentsi tõrjuv (Campbell, 2012). Samas ei ole innovatsiooni takistused ainult juriidilist laadi (Susskind, 2010). Õiguslik regulatsioon kujundab advokaadibüroode ettevõtlussektoris teatud RPV. Sellest annab ülevaate lisa 2. RPV-st saavad tavad, mis omakorda aitavad pikas perspektiivis kaasa õiguskeskkonna säilitamisele. Õigusliku regulatsiooni ja RPV näol on tegemist vastasmõju omavate nähtustega, justkui kahe-suunalise liiklusega tänavaga. Aeg-ajalt leidub julgeid „liiklejaid“ ehk innovaatoreid, kes olenemata „liiklusekirjadest“ oma „liiklusvahendiga“ enda poolt valitud suunas liiguvad.

Õigusteenuste võimalikke arenguid vaadeldes tuleb silmas pidada katkestava innovatsiooni teooria tõdemust, et lisaks õiguslikule regulatsioonile takistab innovatsiooni RPV, mis kinnistab sageli nii kliendid kui advokaadibürood väljakujunenud käitumismustritesse (Campbell, 2012; Christensen et al., 2004). Üks olulisemaid praegusaja küsimusi seisneb selles, kas ja kuidas jääb lahendustöökoja väärtuskonfiguratsioon ellu õigusteenuste osutamise mudelina (Campbell, 2012). Autor leiab, et Eesti kontekstis seisneb küsimus peamiselt selles, kas lahendustöökoja jääb ainukeseks lubatavaks väärtuskonfiguratsiooniks teenuse osutamisel või lubatakse rakendada ka väärtusahela elemente, s.t kas innovatiivsed tehnoloogilised lahendused jäävad büroosisesteks uuendusteks või tehakse need vahetult klientidele kättesaadavaks. Viimati nimetatud juhul oleks tegemist väärtusahela konfiguratsiooniga.

Susskind on arvanud, et õigusteenuste innovatsioon toimub ühtlase katkematu jadana (Susskind, 2010). Tema arvates arenevad õigusteenused traditsioonilisest eritellimusel valmistatud „rätsepaülikondade“ mudelist tarbekaupade sarnasteks toodeteks-teenusteks, kuna probleemid muutuvad rutiinseks ja tehnoloogia võimaldab enam välja arendatud ja keerukaid automaatseid lahendusi. Katkestava innovatsiooni teooria ja väärtuskonfiguratsiooni analüüs ütlevad, et kui taoline muudatus turul aset leiab, siis muutub suure tõenäosusega ka turuosaliste struktuur. Ülevaate Susskind'i arusaamast õigusteenuste arengu faaside kohta annab tabel 8.

Tabel 8. Õigusteenuste arenemine

Eritellimusel	Standardiseeritud	Süsteemiseeritud	Pakitud	Kaubastatud
100% isikupärane, eriline, rätsepalahendus, „nullist“ loodud, ühekordne, isiklik kontakt	Korduv, protseduuril või juhisel põhinev, tüüpprojektil, pretsedendil või varasemal tööl põhinev, paberkandja-põhine, isiklik kontakt	Protseduurid, tüüpprojektid, automatiseeritud lahendused ettevõttesiseseks kasutamiseks, suuremahulised, korduvad, tüüp-tegevused, dokumentide automaatne koostamine, <i>online</i> -juurdepääs	Automatiseeritud lahendused, klientidele vahetu veebipõhine juurdepääs, elektroonilised õigustooted litsentsi alusel, tihe veebipõhine seos kliendi ja advokaadibüroo vahel	Tihe konkurents elektrooniliste õigustoodete turul, IT-põhine mitteisikustatud pakkumine, madala ühikuhinna alusel tarbekauba sarnaselt müümine

Allikas: Autori koostatud Susskind, 2010 alusel.

Susskind arvab, et enamik või kõik õigusteenused liiguvad evolutsiooni käigus suurema või väiksema kiirusega tabelis vasakult paremale. Samas möönab ta, et ühiskonna vajadused toovad konveierlindi sarnaselt vasakusse äärde regulaarselt tööd juurde. Sealt liigub see reeglina paremale (Susskind, 2010). Autor nõustub Susskind'iga selles, et ühiskond tekitab alati tabeli vasakusse äärde uusi töid juurde. Samas nõustub autor kriitikutega selles, et evolutsioon vasakult paremale ei saa olema sedavõrd totaalne, nagu Susskind näib arvavat. Oponendid leiavad, et tegemist oleks äärmiselt ebatavalise turuga, kui kõik turuosalisel opereeriks tulevikus väärtusahela konfiguratsiooni alusel ja pakuksid tarbekauba laadseid tooteid-teenuseid (Mandac, 2015). Üksmeel näib valitsevat selles, et keerukamate vaidluste lahendamine jääb ka tulevikus eritellimuse põhiseks (Campbell, 2012; Rotko, 2017; Susskind, 2010). Autor nõustub selle arvamusega ja lisab, et isegi kui keerukad õigusteenused (näiteks vaidluste lahendamine ja läbirääkimised) kasutavad tulevikus standardiseeritud või süstematiseeritud rakendusi, jääb nende olemus pigem tabeli vasakus ääres olevaks, eritellimuse põhiseks ja inimese olulist rolli hõlmavaks. Ühtlasi leiab autor, et nagu praegu tekivad vaidlused tarbekaupade lepingule vastavuse üle, tekivad varem või hiljem vaidlused ka tabeli paremas ääres paiknevate „kaubastatud“ õigusteenuste üle, mis omakorda nõuavad tabelis vasakul paiknevate mudelite rakendamist.

Autori arvates on tehnoloogia arengust tulenevalt tõenäoline juriidiliste teenuste turu mitmekesisustumine pikas perspektiivis. Tõenäoliselt saab iga tabeli tulp olema esindatud erinevate advokaadi- ja õigusbüroode ning muude juriidiliste teenuste osutajatega. Eeltoodust tulenevalt saab nõustuda ka järeldusega (Campbell, 2012; Susskind, 2010), et tulevikus saavad turul olema esindatud praegusest enamad väärtuskonfiguratsioonid. Märgilise tähtsusega on autori arvates lähitulevikus, kuivõrd hakatakse advokaadibüroodes rakendada ÕAKTV. Küsimus seisneb muuhulgas selles, kas see tarkvara osutub büroosiseseks toetavaks innovatsiooniks, mis võimaldab kliente kuluefektiivsemalt ja kiiremini teenindada, või tehakse ta klientidele vahetult kättesaadavaks („pakitud“) teenuseks, millel on potentsiaal muuta turu struktuuri. Ühtlasi peab autor oluliseks küsimust, kas ja kuivõrd lubatakse advokaadibüroodel rakendada juriidilisi assistente või advokatuuri liikmeks mitteolevaid juriste. ÕAKTV ja teiste infotehnoloogiliste rakenduste kliendipoolse vahetu kasutamise risk on see, et probleem ei ole õigesti diagnoositud. Juriidilised assistendid ja juristid võivad selle lünga täita ja aidata kliendil „leida õige tee“ vajaliku dokumendini. Taoline lahendus oleks kesktee kahe äärmuse vahel, kus a) advokaat kasutab ÕAKTV ainult enda töö lihtsustamiseks ja kiirendamiseks ning võit efektiivsuses on üsna piiratud või b) klient kasutab seda tarkvara täiesti iseseisvalt ja kulutõhusalt, kuid riskib probleemi valesti diagnoosimisega. Ühtlasi oleks juriidiliste assistentide ja juristide rakendamine autori arvates teatud eelstaadium Susskind'i poolt kavandatud elukutsele „õigusinfo vahendaja“ (*legal infomediary*), kes tulevikus aitab klientidel navigeerida erinevate juriidiliste lahenduste maastikul ja kokku panna kõige kuluefektiivsema lahendusviisi.

Susskind'i arusaamad õigusteenuste „evolutsioonist“ kombineerituna Stabell'i ja Fjeldstad'i teooriaga väärtuskonfiguratsioonidest, võtab kokku järgnev joonis, mis annab ülevaate õigusteenuste „evolutsiooni“ staadiumitest ja nende osutamise käigus rakendatavast väärtuskonfiguratsioonist.



Joonis 2. Õigusteenuste „evolutsiooni“ staadiumid ja nende käigus järgitavad väärtuskonfiguratsioonid. Autori koostatud Stabell & Fjeldstad, 1998 ja Susskind, 2010 põhjal.

Kokkuvõtteks võib öelda, et õigusteenuste regulatsioon ei võta arvesse paljusid innovatsiooni puudutavaid arenguid, eelkõige infotehnoloogia suurenenud rolli kliendi teenindamisel. Autor loeb tõenäoliseks, et isegi, kui üks või teine AdvS-e säte ei takista otseselt innovatsiooni, kujutab tema (vaidluse korral) konservatiivse tõlgendamise tõenäosus endast riski, mis pärsib innovatsiooni. Risk seisneb selles, et advokaat või advokaadiühing osutub kutse-eetika norme rikkunuks ja temale määratakse distsiplinaarkaristus, samuti kaasneb mainekahju. Riski kõrvaldamiseks oleks vaja AdvS muuta.

2. ÕIGUSTEENUSE INNOVATSIOONI TAKISTAVATE TEGURITE EMPIIRILINE ANALÜÜS EESTI ADVOKAADIBÜROODES

2.1. Uuringu meetodika ja sisu tutvustus

Töö empiirilises osas uurib autor eelkõige õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV) näite alusel, millised on innovatsiooni takistavad tegurid Eesti advokaadibüroodes. Selleks tuli välja selgitada, kuidas tajuvad uurimisprobleemi advokaadid ja advokatuuri tegevust juhtivad või kureerivad isikud. Arvestades uurimisülesandeid, sai selgeks, et ainult ühest uurimismeetodist (näiteks intervjuudest) ei piisa. Empiiriline uuring koosnes kahest osast: 1) Eesti Advokatuuri liikmete hulgas läbi viidud elektrooniline küsitlus; 2) õigusvaldkonna juhtidega läbi viidud poolstruktureeritud intervjuud.

Advokatuuri liikmete hulgas läbi viidud küsitlus keskendus järgmistele alateemadele: 1) kuivõrd on advokaadid orienteeritud enda teenuse infotehnoloogilisele innovatsioonile; 2) millisena tajutakse kliendi võimet teenust uuel viisil tarbida; 3) milliseid riske tajutakse juhul, kui ÕAKTV tehakse klientidele vabalt kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks; 4) kas ja kuidas muuta AdvS-t, et soodustada ÕAKTV kasutamist. Elektroonilise küsitluse viis autor läbi ajavahemikul 31. oktoober – 10. november 2017.a. Küsimused ja neile antud valikvastused (välja arvatud kirjeldavad vastused) on ära toodud lisas 3.

Autor viis läbi ka poolstruktureeritud intervjuud nelja õigusala tippjuhiga, kelle andmed ja intervjuu aluseks olnud kaalutlused on toodud lisas 4. Autor saatis küsimused kõigile

intervjueeritavatele elektronpostiga vähemalt kaks tööpäeva ette palvega nendega tutvuda ja enda arvamus kujundada. Intervjuud toimusid ajavahemikus 6.-19. veebruarini 2018.a ja need salvestati. Küsimused on ära toodud lisa 5. Poolstruktureeritud intervjuude eesmärk oli analüüsida valdkonna juhtidega eelnenud küsitluse tulemusi ja välja selgitada: 1) kuivõrd takistavad õigusaktidest tulenevad nõuded intervjueeritavate arvates advokaadibüroodel õigusteenuste innovatsiooni; 2) kuivõrd on innovatsiooni takistavad seaduse nõuded tänapäeval veel vajalikud või on vajadus nende järele ära langenud; 3) kui innovatsiooni takistavad seaduse nõuded on tänapäeval veel vajalikud, siis kuidas oleks võimalik neid täpsemalt (kitsamalt) määratleda, et ühelt poolt saavutada nende eesmärki (kaitsta klienti kui lepingu nõrgemat poolt vms) ja teiselt poolt kõrvaldada innovatsiooni pärssiv mõju; 4) milline võiks olla innovatsiooni mõjutavate AdvS-e sätete uus sisu¹⁵; 5) milline oleks 21. sajandi Eesti olustikule vastav õigusteenuste määratlus.

Küsitluse ja intervjuude kui uurimismeetodite kasutamine võimaldas esmalt kindlaks teha, milliseid innovatsiooni (negatiivselt) mõjutavaid tegureid sihtgrupp tajub ning seejärel analüüsida tegurite kaalukust mitme õigusvaldkonna juhiga ning kaaluda võimalikke lahendusvariante. Ühtlasi võimaldas küsitluse tulemuste töötlemine SPSS tarkvaraga analüüsida nii küsitletavate hinnanguid, nendevahelisi seoseid kui neid mõjutavat taustsüsteemi. Ülevaate empiirilise uuringu etappidest annab lisa 6.

Küsitluse ja intervjuude teema valikust. Autor valis infotehnoloogia ja eriti ÕAKTV uurimuse keskseks teemaks, kuna nõustub Susskind'i arvamusel selles, et pikas perspektiivis osutub ÕAKTV tõenäoliselt turu struktuuri katkestavaks ja muudab õiguselukutset oluliselt (Croft, 2016; Susskind, 2010). ÕAKTV ei kujuta endast ainult teenuse kliendile kättetoimetamise uudset viisi. See on üks esimesi tehnoloogiaid, mis võib teadmuspõhise teenuse puhul asendada inimese (advokaadi) tarkvaraga. Ta võimaldab senistel mitteklientidel¹⁶, saada dokument võrreldes traditsioonilise advokaaditeenusega oluliselt madalamate kulutustega. S.t kliendid, kes varem ei olnud

¹⁵ Autori eesmärgiks ei ole siiski seaduse muudatuseettepanekute sõnaline väljatöötamine. Eesmärk on välja pakkuda põhimõttelisi ettepanekuid muudatusteks.

¹⁶ Christensen nimetab neid „nonconsumers“ (Christensen et al., 2004). Õigusteenu puhul tuleb siinkohal kõne alla eelkõige vaesem osa potentsiaalsetest tarbijatest (erakliendid).

advokaadi kliendid, saavad tänu ÕAKTV-le hakata õigusteenust tarbima. Rahuldamata kliendid¹⁷ võivad samuti osutada ÕAKTV kasutajateks eelkõige suurte äriklientide näol, kel on vaja koostada sadu või tuhandeid sarnaseid lepinguid enda arvukate klientidega, kusjuures iga lepingu koostamiseks advokaadi poole pöördumine oleks ajakulu tõttu mõeldamatu. Sellised kliendid võivad juba ammu olla oodanud advokaadibüroodelt teenuse tehniliselt kõrgemal ja kaasaegsemal tasemel osutamist. Ühtlasi võivad ÕAKTV kasutajateks saada ülepakkumise¹⁸ saanud kliendid, kes on olnud sunnitud iga vajamineva lepingu saamiseks pöörduma liiga kõrgelt kvalifitseeritud advokaadi poole, maksma tema tasemele vastavat teenustasu ja ootama rätsepatööna valmiva õigusdokumendi valmimist. Neile on pakutud liiga kõrge tasemega teenust olukorras, kus oleks piisanud madalama tasemega teenusest. Siit ka sõna „ülepakkumine“. Lepingute kontekstis võib suur äriklient olla nii rahuldamata klient advokaadibüroo osutatava teenuse tehnilise ebamugavuse (vanamoodsuse) ja ajamahukuse tõttu kui ka ülepakkumise saanud klient senise teenuse liigselt kõrge taseme tõttu.

ÕAKTV võib osutada uuenduseks, mis võimaldab advokaatidel loobuda enda teenuse tunnitasu alusel hinnastamisest (mida turg juba mõnda aega ootab) ja asuda müüma pigem toodet/tulemust kui teenuse osutamise protsessi (Deloitte, 2016; Susskind, 2010; The Law Society of England and Wales, 2016). Seega võimaldab ÕAKTV muuta õigusteenuse tulemuse kauba sarnaselt müüdavaks ja lahendada advokaadibüroode produktiivsuse paradoksi¹⁹.

Eesti kontekstis on oluline, et juhul, kui regulatsioon takistab advokaadibüroode innovatsiooni ja jätab mitteadvokaatidele oluliselt paremad võimalused ÕAKTV klientidele pakkumiseks, suurendab see ÕAKTV turu struktuuri katkestavat mõju. Juhul, kui regulatsioon avab advokaatidele ja mitteadvokaatidele võrdsed võimalused ÕAKTV pakkumiseks, võib turu struktuuri muutev mõju olla väiksem. Ühtlasi

¹⁷ Christensen nimetab neid „undershot consumers“ (Christensen et al., 2004).

¹⁸ Christensen nimetab neid „overshot customers“ (Christensen et al., 2004).

¹⁹ Advokaadibüroode produktiivsuse paradoks seisneb selles, et tehes tööd efektiivsemalt kulutaks advokaat sellele vähem aega. Sellisel juhul saaks ta aga tunnitasu alusel vähem teenustasu. Seega peaks advokaat rahalise produktiivsuse huvides tehtavale tööle hoopis rohkem aega kulutama ja enda tööd vähem tõhusalt tegema (Rotko, 2017).

suurendaks võrdsed võimalused autori arvates erinevate õigusteenuse pakkujate vahelist konkurentsi ja tõstaks advokaadibüroode võimet osutada teenust kaasaegsel viisil.

Küsitluse sihtgrupp ja sisu. Elektroonilise küsitluse sihtgrupiks olid kõik Eesti Advokatuuri liikmed. Küsitluse läbiviimise ajal oli liikmeid kokku 1025, neist 659 vandeadvokaati, 83 vandeadvokaadi vanemabi, 278 vandeadvokaadi abi ja 5 assotsieerunud liiget. 216 liikmel oli advokaaditegevus peatatud ('Advokatuur', 2018). Advokaadibüroodes töötavad juristid ei ole advokatuuri liikmed ja nemad ei olnud küsitluse sihtgrupi hulgas. Küsitluse valimi määratlemisel oli ainsaks kriteeriumiks Eesti Advokatuuri liikmelisus.

Lingi küsimuste juurde keskkonnas www.connect.ee saatis Eesti Advokatuuri kantselei autori palvel laiali kõigi advokaadibüroode elektronposti aadressidele, mida kasutatakse advokatuuri teadete edastamiseks. Bürood omakorda pidid selle edastama advokaatide isiklikele elektronposti aadressidele. Küsitlusele vastas 107 advokaati, mis moodustab 13,23% advokatuuri tegutsevatest liikmetest. (Protsendimäära tuvastamisel ei ole arvestatud advokaaditegevuse peatanud liikmetega.) Vastajate staaž advokaadina varieerus mõnest kuust 40 aastani. Vastajate seas oli nii partnereid kui mittepartnereid. Kõige suurem standardhälve vastustes ilmnas AdvS muutmist puudutavas küsimuses (1,15). Kõige väiksem oli standardhälve ÕAKTV kasutamisel kliendi juhendaja isikut puudutavas küsimuses (0,67). Täpsemad andmed kirjeldava statistika kohta on toodud lisa 7.

Küsitluse vastuste analüüsimise esmane meetod. Tänu küsitluse läbiviimise keskkonna www.connect.ee funktsioonidele, oli uuringu tulemused võimalik saada tabelarvutusprogrammi MS Excel vormis. Neid omakorda töödeldi andmetöötlusprogrammiga SPSS Statistics 24. Teatud vastuste (näiteks ÕAKTV kasutamist kirjeldavate riskide) puhul oli vajalik autoripoolne vastuste eelnev klassifitseerimine ehk liigitamine. Seejärel kodeeris autor klassifikatsioonid andmetöötluseks sobivateks arvvaartusteks. Kodeerimine osutus andmetöötlusprogrammi SPSS kasutamiseks vajalikuks, et anda numbrilised väärtused sõnaliselt väljendatud vastustele, kirjeldavatele lausetele. Näiteks jaotas autor ÕAKTV

kasutamist puudutavate riskide kirjeldused esmalt viide erinevasse gruppi. Seejärel andis ta gruppidele numbrid, mida omakorda töödeldi SPSS tarkvaraga. Erinevate vastuste omavaheliste seoste leidmiseks kasutas autor korrelatsioonianalüüsi²⁰. Korrelatsioon loeti oluliseks tasemetel 0,05 ja 0,01. Ülevaade seostest on toodud lisas 8.

Teema piiritlemine (välistused). Uurimus ei käsitle ÕAKTV ja teiste infotehnoloogiliste lahenduste kasutamisel kliendipoolse taju (kognitiivseid) küsimusi ega infotehnoloogiaga seonduvaid tehnilisi küsimusi. Uurimuse koostamise ajal kasutusel olev ÕAKTV on pigem tehisintellekti-eelne kui tehisintellektil põhinev tehnoloogia. Seega ei puuduta uurimus tehisintellekti kasutamist õigusteenuste osutamisel. Töö fookuses on advokaadibüroode õigusteenuse osutamise spetsiifika. Mittheadvokaatide ettevõtteid mainitakse vaid niivõrd, kui võrd see on vajalik innovatsiooni ilmingute kirjeldamiseks, turu määratlemiseks ja advokaadibüroode ning teiste õigusteenuste pakkujate võrdlevaks analüüsiks. Lisaks advokaadibüroodele võivad infotehnoloogilised lahendused (sealhulgas ÕAKTV) leida rakendust nii kohtutes kui mujal õigussüsteemis. Käesolev uuring ei puuduta viimati nimetatud rakendusvõimalusi. Empiiriline uuring on teostatud vaid Eestis ja tema tulemused on piiratud Eesti Vabariigi territooriumiga. Teistes riikides ilmnenud sarnased probleemid alluvad samale uurimismeetodile ja tulemused võivad olla võrreldavad juhul, kui sealsed majanduslikud ja õiguslikud olud on piisavalt sarnased Eesti oludele.

2.2. Õigusteenuste innovatsiooni takistavad tegurid Eesti advokaadibüroodes

Advokaadibüroode orienteeritust automaatsetele lahendustele iseloomustavad **advokaatide kogemused maksekäsu kiirmenetluse avalduste koostamisel ja ÕAKTV kasutamisel.** Maksekäsu kiirmenetlus on lihtne alternatiiv hagimenetlusele väiksemate rahaliste nõuete kohtu kaudu sissenõudmisel ja vastava avalduse koostamisega hakkama ka mittejurist. Selles kontekstis huvitas autorit, kui võrd on

²⁰ Töös kasutatud Pearsoni korrelatsioonikordaja mõõdab lineaarset seost kahe arvilise tunnuse vahel.

advokaadid või advokaadibürood osutamas madalama tasemega ehk lihtsamat ja osaliselt automatiseeritud teenust, millest võib edasi areneda mõni muu innovatiivne lahendus.

Küllaltki vähesed advokaadid on koostanud maksekäsu kiirmenetluse avaldusi: ligi viiendik (20,6%) vastas, et ta ei ole ühtegi koostanud, ja peaaegu 40% vastas, et on koostanud ühe või mõned. Seega võib öelda, et ligikaudu 60% vastajatest omavad vähe või üldse mitte kokkupuudet maksekäsu kiirmenetluse avalduste koostamisega. Ainult üks vastaja 107-st märkis, et neil on büroos selleks mitteadvokaadist töötaja. Ta ei täpsustanud, kas nimetatud töötaja koostab maksekäsu kiirmenetluse avaldusi büroo klientidele teenuse osutamiseks või hoopis advokaadibüroo enda võlgnike vastu võlanõuete teostamiseks. Samas fakti, et taoline mitteadvokaadist töötaja olemas on, võib lugeda tööprotsessi ja organisatsiooni innovatsiooni seisukohalt positiivseks. Asjaolu, et ainult üks vastaja mainis taolise töötaja olemasolu, näitab, et Eesti advokaadibürood on praegu veel üsna kaugel Boston Consulting Group'i poolt advokaadibüroode tulevikuna visandatud organisatsioonist, kus on varasemast oluliselt suurem osakaal mittejuristidest abistaval personalil ja õiguslasel tehnoloogial (Veith et al., 2016). Nagu käesolevas töös näeme, on sellel ka õiguslikud põhjused. Vähene kokkupuude maksekäsu kiirmenetlusega näitab, et enamik advokaadibüroosid on praegu veel piisavalt hästi varustatud kõrgema taseme (keerukama) juriidilise tööga, mis on piisavalt hästi tasustatud ja mida osutatakse harjumuspärastele kliendigruppidele. Ühtlasi viitab see, et advokaadibüroode kui organisatsioonide ressursid, protsessid ja väärtused (RPV) on välja kujundatud seniseid kliente teenindama ja taolist organisatsioonikultuuri on raske muuta. Ülevaate õigusliku regulatsiooni ja RPV omavahelistest seostest annab lisa 2.

Veelgi vähem on **advokaatidel kogemusi ÕAKTV kasutamisel**. Valdav enamik (71%) vastas, et nad ei ole üldse kasutanud. Märkimisväärne osa (15,9%) vastas, et nad on kasutanud kas huvi pärast või omavajadusteks, kuid mitte klienditeenindamiseks. Ligi kümnendik (9,3%) vastas, et nad on üksikuid kordi kasutanud klienditeeninduseks. Ainult 2,8% vastas, et ta kasutab ÕAKTV klienditeeninduseks regulaarselt. Ka autori elektronkirjavahetus mõnede advokatuuri liikmetega seoses küsitluse läbiviimisega

näitas, et ÕAKTV kasutamine klienditeeninduseks on praegusel ajal veel minimaalne ja kui seda regulaarselt tehakse, siis reeglina büroosiseselt ning kliendilepingu koostamiseks, mitte klientidele erinevate lepingute pakkumiseks. Seega on advokaatidel olemas tunnetus sellest, millises suunas infotehnoloogiline innovatsioon nende turul võib areneda, kuid teenuse osutamisel ei ole taolised lahendused praegu levinud.

ÕAKTV klientidele iseseisvaks kasutamiseks kättesaadavaks tegemisest. Napilt üle poole vastajatest leidsid, et ÕAKTV tuleks teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks (väitele vastas „pigem nõustun“ 41,1% ja „nõustun täielikult“ 10,3%, kokku 51,4%). Seega on küsitlusele vastanud küllaltki skeptiliselt meelestatud klientide võime osas ÕAKTV iseseisvalt kasutada, kuid veidi üle poole vastanutest siiski mõnab praktilist vajadust sellise tarkvaralahenduse järele. Kõnesolevaid seisukohti täpsustavad omakorda järgmistele küsimustele antud vastused, mis seisnevad hinnangutes klientide võimele iseseisvalt ÕAKTV kasutada.

Klientide võimet ÕAKTV iseseisvalt kasutada²¹ hindasid vastajad mõnevõrra erinevalt, kuid kokkuvõttes domineeris nii äri- kui eraklientide suhtes arvamus, et nad ei ole ÕAKTV iseseisvaks kasutamiseks veel võimelised. Äriklientide osas leidis peaaegu 60%, et nad ei ole selleks veel üldse võimelised või alla poole neist on selleks võimelised. Eraklientide võime osas oli analoogiliselt meelestatud ligikaudu 73% vastanutest. Seega, klientide võimekuse suhtes positiivselt meelestatuid oli nii äri- kui eraklientide vaates alla poole. Äriklientide võimesse kasutada ÕAKTV iseseisvalt suhtus positiivselt ligikaudu 41% vastanutest ja eraklientide võimesse seda iseseisvalt kasutada suhtus positiivselt veidi üle veerandi vastanutest (27,1%). Seega mõlema kliendigrupi suhtes domineeris arvamus, et kliendid ei ole kas üldse võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama või alla poole neist on selleks võimelised.

Vastajad, kes leidsid, et ärikliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, arvasid ühtlasi, et see tuleks teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks ($r=0,30$). Veelgi tugevamalt ilmnes taoline seos eraklientide osas: need, kes leidsid, et

²¹ Küsimus oli sõnastatud järgnevalt: „Palun hinda, kuivõrd on ärikliendid (juriidilised isikud) sinu arvates võimelised/valmis õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara iseseisvalt kasutama?“ Analoogne küsimus oli sõnastatud eraklientide kohta. Lühiduse huvides kasutab autor tekstis „võimelised/valmis“ asemel vaid sõna „võimelised“.

erakliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, arvasid ühtlasi, et ÕAKTV tuleks teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks ($r= 0,38$). Taoline seos on igati loogiline, sest kui advokaat leiab, et klient on võimeline ÕAKTV-d iseseisvalt kasutama, siis järeldub sellest, et taoline tarkvara tuleks teha kliendile kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks.

Advokatuuriseaduse muutmise vajadus. Mis puudutab AdvS-e muutmist ja teenuse osutamise viisi uuendamist, siis suurim hulk vastanuid (28%) arvas, et klient võiks tarkvara kasutada iseseisvalt, kuid alles peale advokaadibüroo töötaja poolse tutvustamise-juhendamise faasi edukat läbimist. See tähendab AdvS-e muutmise vajadust. Suuruselt teine vastajate grupp ehk veidi üle veerandi arvas, et tarkvara ei tohiks üldse kliendile vahetult teenust osutada. Taolise lähenemisviisi korral langeb AdvS-e muutmise küsimus ära, sest advokaadibüroo siseselt võib ÕAKTV kasutada juba praegu. Seaduse muutmine on vajalik juhul, kui ÕAKTV tahetakse teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks. Suuruselt kolmanda grupina võib esile tuua, et ligi viiendik vastanutest leidis, et kliendid võiks kohe hakata iseseisvalt tarkvara kasutama. Ka see tähendab AdvS-e muutmise vajadust. Kui siia liita juurde ka vastusevariandi „Muu (palun täpsusta)“ all nähtuvad vastused, millest valdav enamik soosis omapoolsete täpsustustega kliendipoolset vahetut ÕAKTV kasutamist, siis võib järeldada, et peaaegu 60% vastanute pakutud lahendusvariandid eeldasid AdvS-e muutmist, et teha ÕAKTV vahetu pakkumine klientidele lubatavaks. Üheselt klientide poolt ÕAKTV vahetu kasutamise ja seega AdvS-e muutmise vastu oli veidi üle veerandi (27,1%) vastanutest. Need tulemused on kaudses vastuolus eelnevates küsimustes antud vastustega, mille kohaselt kliendid (pigem) ei ole ÕAKTV iseseisvaks kasutamiseks veel võimelised. Erinev tulemus võib olla vähemalt osaliselt seletatav asjaoluga, et autor pakkus käesolevas küsimuses välja variandi, mille kohaselt läbib klient enne ÕAKTV iseseisvat kasutamist advokaadibüroo töötaja poolse tutvustamise-juhendamise faasi. Suurim hulk vastanuid valiski selle vastusevariandi.

Vastajad, kes leidsid, ärikliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, kaldusid ühtlasi pooldama AdvS-e muutmist ($r = 0,32$). Analooogne seos ilmnes eraklientide osas

($r = 0,29$). On loogiline, et kui kliendi võimet ÕAKTV iseseisvalt kasutada hinnatakse positiivselt, tuleb selleks luua selged õiguslikud tingimused.

Küsimus kliendi juhendajast ÕAKTV kasutamisel tähendab sisuliselt küsimust, kuivõrd peaks advokaadil olema lubatav õigusteenuse (isikliku) osutaja rollist distantseeruda. Nõudes advokaadi poolt kliendi juhendamist ÕAKTV kasutamisel, keelatakse advokaadil distantseeruda ja seatakse piirid tarkvara poolt advokaadi asendamisele. Seeläbi piiratakse infotehnoloogilist innovatsiooni. Jaatades advokaadi õigust teenuse isiklikust osutamisest taanduda, soodustatakse infotehnoloogilist innovatsiooni.

Suurim hulk vastanuid (40,2%) leidis, et juhendaja võib olla jurist, ei pea olema advokaat. Suuruselt teine vastanute grupp (29%) leidis, et juhendaja peaks siiski olema advokaat. Suuruselt kolmas vastanute grupp (ligi 20%) valis vastuse „Muu (palun täpsusta)“. Valdav enamik neist möönis omapoolsete täpsustustega, et juhendaja ei pea olema advokaat. (22-st sellise vastusevariandi valinust nägi vaid 4 selget vajadust advokaadi poolse juhendamise järele.) Veidi üle kümnendiku vastanuist oli seisukohal, et kliendid ei vaja üldse juhendamist. Arvestades kirjeldatud vastuseid juhendaja küsimuses, võib kokkuvõtlikult järeldada, et üle kahe kolmandiku vastanutest ei pea advokaati kliendi juhendajana vajalikuks. Seega võiks nende arvates tulevikus ÕAKTV kasutamisel klienti abistada jurist või pole kõrvalist abi üldse vaja. Taolisi arvamusi võib lugeda õigusteenuse innovatsiooni soosivaks.

Mis puudutab seoseid erinevate vastuste vahel, siis vastajad, kes leidsid, et ÕAKTV tuleks teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks, olid ühtlasi liberaalselt meelestatud juhendaja küsimuses ($r = 0,24$). Taoline seos on igati loogiline: kui jaatada ÕAKTV iseseisvat kasutamist kliendi poolt, siis tähendab see kõrvalise abita kasutamist. Kui aga eeldada, et klient vajab siiski juristi (mitte tingimata advokaadi) poolset juhendamist, nagu arvas umbes 40% vastanutest, siis ei saa enam rääkida iseseisvast kasutamisest. Sel juhul on tegemist õigusabi osutamisega isiku poolt, kes praeguse AdvS-e järgi ei ole õigustatud kliendile õigusabi osutama. Selles kontekstis mõjub igati loogiliselt ka küsitluse vastuste analüüsimisel ilmnunud teine seos: vastajad,

kes olid liberaalselt meelestatud juhendaja küsimuses, kaldusid ühtlasi pooldama AdvS-e muutmist ($r = 0,33$).

AdvS-e muutmist on ilmselgelt vaja siis, kui tulevikus on kliendi juhendajaks ÕAKTV kasutamisel jurist. Kahtluste ja mitmeti tõlgendatavuse kõrvaldamiseks on seaduse muutmine otstarbekas ka siis, kui kliendil üldse juhendajat ei ole ja tegemist on advokaadibüroo poolt n.ö iseteeninduse eesmärgil kliendi kasutusse antava tarkvaraga.

Korrelatsioon ilmnes ka selles, et vastajad, kes leidsid, et ärikliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, olid ühtlasi liberaalselt meelestatud juhendaja küsimuses, s.t kaldusid arvama, et klient ei vaja advokaadi juhendamist ÕAKTV kasutamisel ($r = 0,27$). Analoogne seos ilmnes eraklientide osas: need, kes leidsid, et erakliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, kaldusid arvama, et advokaadi poolne juhendamine ei ole vajalik ($r = 0,23$).

ÕAKTV pakkujate advokaatide konkurentidena tajumisest. Napilt üle poole vastanutest peab neid advokaatidele pikas perspektiivis konkurentideks. Peaaegu viiendik peab neid juba praegu konkurentideks eelkõige lepinguõiguse advokaatidele. Ainult 5,6% leidis, et nad on (praegu) advokaatidele arvestatavateks konkurentideks. Umbes veerand vastas, et ta ei pea ÕAKTV pakkujaid advokaatidele üldse konkurentideks. Kui arvestada, et umbes veerand vastas selgelt eitavalt ÕAKTV pakkujate konkurendiks pidamise osas ja ülejäänud vastused olid vähemal või rohkemal määral konkurentsi jaatavad, siis võib järeldada, et advokaatide enamik tajub turu arenguid Susskind'ile küllaltki sarnaselt (Susskind, 2010) ja leiab, et kõnesolev tehnoloogia muudab nende elukutset vähemalt pikas perspektiivis.

Huvitav (kuigi väga nõrk) seos ilmnes maksekäsu kiirmenetluse avalduse koostamise kogemuste ja konkurentsi tajumise osas. Need, kes on koostanud maksekäsu kiirmenetluse avaldusi, kalduvad pidama ÕAKTV pakkujaid advokaatidele konkurentideks ($r = 0,19$). See tähendab, et advokaadid, kes on kogunud enda varasema käsitsi teostatava juriidilise töö (hagiavalduse koostamise) asendamist ja automatiseerimist maksekäsu kiirmenetluse näol, näevad ka teistes analoogsetes

tarkvaralahendustes tulevikupotentsiaali. Olukorras, kus taoliste lahenduste pakkujad Eesti turul on eranditult mitteadvokaadid (näiteks <http://www.lepingupank.ee/> ja <https://www.avokaado.ee/>), on täiesti loogiline näha ÕAKTV pakkujaid advokaatide konkurentidena.

Seoste osas ilmnes veel, et need, kes leidsid, et ärikliendid on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama, kaldusid pidama ÕAKTV pakkuvaid portaale advokaatidele konkurentideks ($r = 0,18$). Analoogne seos ilmnes ka eraklientide osas ($r = 0,19$). Ka see seos on loogiline, sest kui keegi turuosalistest suudab pakkuda klientidele tarkvara, mida nad oskavad iseseisvalt kasutada ja mis osaliselt asendab senini advokaatide poolt pakutud õigusteenuse, siis ohustab see selgelt advokaatide senist turuosa.

ÕAKTV temaatika olulisusest. Veidi üle poole vastanutest (52,4 %) hindab teemat pigem oluliseks või väga oluliseks. Vaadeldes erinevate vastuste vahelisi seoseid, ilmnes, et need, kes pidasid ÕAKTV teemat oluliseks, kaldusid ühtlasi pooldama AdvS-e muutmist ($r = 0,38$). Samuti vastajad, kes lugesid teemat oluliseks, kaldusid nägema vajadust teha ÕAKTV klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks ($r = 0,3$). Taoline seos on igati loogiline, sest kui ÕAKTV on oluline, tuleks selle kasutamiseks luua vastav seaduslik baas. Lugeses ÕAKTV teemat oluliseks, on ühtlasi tõenäoline vastaja soov muuta taolise tarkvara kasutamine klientidele kättesaadavaks.

Advokaatide ja intervjueeritavate arvamused riskide kohta klientide poolt ÕAKTV iseseisval kasutamisel. Ülevaate advokatuuri liikmete poolt vastustes mainitud riskidest ja nende tinglikust kaalukusest intervjuude alusel annab tabel 9.

Tabel 9. Advokaatide poolt mainitud riskid ja nende tinglik kaalukus intervjuude alusel

Küsitluse vastustes mainitud risk	Küsitluses mainimise sagedus	Tinglik kaalukus intervjuude alusel	Tinglik järk intervjuude alusel
Õiguslik harimatus (õigusteadmiste puudumine või ebapiisavus)	62	3, 2, 3, 3	3.
Standardlahenduse sobimatus	40	1, 3, 2, 1	2.
Tulemuse madal kvaliteet	26	4, 4, 3, 4	4.
Eksimus õigusliku olukorra diagnoosis	24	2, 1, 1, 2	1.
Huvide konflikt	1	5, 5, 5, 5	5.

Märkus: küsitluses vastajaid n = 107; intervjueeritavaid n = 4.

Allikas: autori koostatud advokatuuri elektroonilise küsitluse ja intervjuude alusel.

Eeltoodust ilmneb, et kõige sagedamini mainiti advokatuuri küsitluses õiguslikku harimatust. Nagu varasemalt öeldud, on välja toodud riskide näol tegemist sünteesitud ja üldistatud kategooriatega, mis on leitud advokaatide poolt elektroonilistes vastustes kirja pandu alusel. Järgnenud intervjuude läbiviimisel ei olnud intervjueeritavad teadlikud sellest, milliseks kujunes riskide mainimise sagedus (n.ö riskide pingerida) advokatuuris läbi viidud elektroonilises küsitluses. Autor leidis, et otstarbekohane on välja selgitada, milline küsitluses mainitud riskidest osutub intervjueeritavate arvamuste alusel kõige kaalukamaks. Selle väljaselgitamiseks kasutas autor tabeli 9 koostamisel järgnevat meetodit. Iga intervjueeritava poolt kaalukaimaks loetud risk oli n.ö kaalukuselt esikohal ja sai ühe punkti. Kaalukuselt teiseks loetud risk oli teisel kohal ja sai kaks punkti jne. Viiest riskist iga intervjueeritava poolt vähim kaalukaks loetu oli n.ö viiendal kohal ja sai viis punkti. Seega vähim punkte saanud risk oli koha poolest riskitabelis kõrgeim ja see osutus kõige kaalukamaks. Kõige rohkem punkte saanud risk osutus koha poolest kõige madalamaks (viiendaks) ja kõige vähem kaalukaks²².

Õiguslik harimatus (õigusteadmiste puudumine või ebapiisavus). Üldjuhul seisnes arvamus selles, et kliendil õigusteadmiste puudumine või ebapiisavus viib selleni, et tema antud valikvastused ja täidetud lüngad ei anna tulemuseks kvaliteetset õigusdokumenti. Intervjueeritavad lugesid seda kaalukuselt kolmandaks riskiks.

Standardlahenduse sobimatus. Küsitluses nähti probleemina seda, et tarkvara poolt pakutav õigusdokument ei võta piisavalt arvesse kliendi õigusliku olukorra eripära või ei saa klient ise aru, et tema situatsioonis tuleb koostada kõiki erisusi arvestav n.ö rätsepalahendus. Intervjueeritavad hindasid seda kaalukuselt teiseks riskiks, leides et kõnesolev on ühtlasi seotud eksimusega õigusliku olukorra diagnoosis ja õigusliku harimatusega.

²² Eeltoodud tabelis on kasutatud määratlusi „tinglik kaalukus“ ja „tinglik järk“, kuna nelja intervjuu alusel üldistuste tegemine ei ole statistiliselt samaväärne 107 vastajaga küsitluse alusel üldistuste tegemisele.

Tulemuse madal kvaliteet. Advokatuuri liikmete poolt antud kvaliteedi alased vastused jagunesid laias laastus kaheks: 1) advokaadi või advokaadibüroo poolt ÕAKTV kliendile iseseisvaks kasutamiseks pakkumisel jääb tulemus sisuliselt advokaadi mõjusfäärist välja (ta reeglina ei näe kliendi koostatud lõpptulemust) ja seetõttu ei saa ta vastutada pakutud juriidilise lahenduse kvaliteedi eest; 2) pakutav tarkvara ise võib olla ebapiisava kvaliteediga (eelkõige ebapiisavate õiguslike valikuvõimalustega), mis ei võimalda kliendile pakkuda tema tegelikele vajadustele igakülgset vastavat juriidilist dokumenti. Need, kes olid mures tarkvara madala kvaliteedi pärast, nägid seda riski sageli koosmõjus kliendi puuduvate või ebapiisavate õigusteadmistega. Mõlemad arvamuse alaliigid taanduvad siiski koostatava dokumendi kui lõpptulemuse juriidilisele kvaliteedile. Intervjueeritavad hindasid seda kaalukuselt neljandaks riskiks.

Eksimus õigusliku olukorra diagnoosis. Kuigi seda riski on nii teadus- kui erialakirjanduses (Campbell, 2012; Competition & Markets Authority, 2016) peetud oluliseks, oli see advokaatide poolt mainimise sageduselt alles neljandal kohal. Riski olemus seisneb selles, et kliendid ei pöördu advokaadi poole ainult konkreetset juriidilist lahendust saama, vaid ka välja selgitama, millise sisuga teenus nende olukorras üldse abiks oleks. Kõnesoleva riski vältimiseks on advokaadil kutse-eetikast tulenev kohustus välja selgitada kliendi tegelik huvi. Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et tegemist on kaaluka riskiga ja see kujuneski intervjuude alusel kaalukaimaks.

Huvide konflikt. Taolist riski on nii teadus- kui erialakirjanduses (Campbell, 2012; Competition & Markets Authority, 2016; Rotko, 2017) peetud mainimisväärseks, kuigi mitte tingimata kaalukaks. Riski olemus seisneb selles, et advokaadibüroo kliendi vastaspool võib koostada advokaadibüroo pakutava ÕAKTV abil dokumendi, mida omakorda kasutatakse advokaadibüroo kliendi vastu. Samas olukorras, kus ÕAKTV on kõikidele klientidele kättesaadav, ei pruugi olla advokaadibüroo kliendil õigustatud ootust, et büroo välistab ÕAKTV kasutajate hulgast temale vastandlike huvidega isikud (näiteks vaidluste vastaspoole). Seda enam, et ÕAKTV abil koostatavate dokumentide näol ei ole tegemist ühe poole erihuvisid kajastava rätsepalahendusega. Seega ei pruugi

huvide konflikt olla kaalukas risk, mis võiks seoses ÕAKTV-ga klientide kahjuks realiseeruda. Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et huvide konflikt on kõige vähem kaalukas risk seoses ÕAKTV iseseisva kasutamisega.

Eeltoodust ilmneb, et kõige kaalukamaks riskiks pidasid intervjueeritavad eksimust õigusliku olukorra diagnoosis ja vähim kaalukaks huvide konflikti. Järgnevalt käsitleb autor uurimisküsimusi vaid läbi viidud intervjuude alusel. Intervjuude küsimused on ära toodud lisas 5.

Täiendavad riskid seoses ÕAKTV kasutamisega. Täiendava riskina mainisid intervjueeritavad oskamatust ÕAKTV abil koostatud dokumenti või sellest tulenevaid õigusi kasutada. Näiteks võib võlanõude esitamine osutada raskeks või võimatuks olukorras, kus peale nõudeavalduse koostamist selgub, et võlgniku tegelik elukoht või tema kehtivad kontaktandmed ei ole teada. Mainiti ka konfidentsiaalsuse tagamise, andmekaitse, tarbijakaitse, kliendi tuvastamise, kliendi tegeliku huvi väljaselgitamise ja kutseorganisatsiooni poolse kvaliteedikontrolliga seonduvaid küsimusi. Samas ei leidnud intervjueeritavad, et nende poolt mainitute näol oleks tegemist sedavõrd kaalukate riskidega, et need välistaks ÕAKTV kasutamise.

Advokaadibüroode organisatsioonikultuurist (ressurssidest, protsessidest ja väärtustest) tulenevad innovatsiooni takistused. Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et advokaadid on keskmisest konservatiivsemad ühiskonna liikmed ja see kujutab endast innovatsiooni jaoks probleemi. Mainiti ka „uskumust enda asendamatuses“, riskikartlikkust ja tehnoloogia mittetundmist. Seoses ressurssidega märgiti, et enamasti on 100% advokaadi ressurssidest rakendatud kliendi hetkevajaduste rahuldamiseks. Seetõttu suudetakse väga vähe tegeleda tulevikku suunatud äri edasiarendamisega. Teistes majandusharudes müüakse toodet või teenust, mida suudetakse mitmekordistada ja kasutada mastaabisäästu, kuid advokaadid müüvad enda aega. Taolise „müügiartikli“ puhul on paratamatult küsitav, miks peaks rakendama innovatsiooni, et teha tööd efektiivsemalt ja vähendada müüdavate töötundide arvu. Mainiti ka, et olukorras, kus vaatluse all on mingi uudne lahendus, mille kooskõla advokaadi kutse-eetikaga on küsitav, on tõenäoline otsus asi tegemata jätta ja mitte

riskida. Taoline seisukoht kinnitab autori hüpoteesi, et advokaadibüroode innovatsiooni soodustamiseks oleks vaja AdvS-st tulenevad küsitavused kõrvaldada. Avaldati arvamust, et ÕAKTV kui tehnoloogiline lahendus tõhustaks advokaadibüroo tööprotsessi oluliselt.

Üks intervjueeritav ei pidanud piisavate rahaliste ressursside puudumist takistuseks ÕAKTV-sse investeerimisel. S.t vastav investeering oleks tema hinnangul igati jõukohane Eesti suurematele büroodele nende kasumeid silmas pidades. Seoses advokaadibüroode ärimudeliga toodi esile kaks probleemi: 1) advokaadibüroode seltsingulaadne struktuur tähendab, et juhtideks tõusevad „käsitöölised meie endi seast“, kes ei pruugi olla head ärijuhid, kuna advokaadi koolitus ja kutse-eetika õpetavad teda nägema ja vältima riske; 2) kasumi struktuur ja kogu karjäär on üles ehitatud nii, et kõigil on soov saada partneriks ja jaotada kogu kasum laiali, s.t investeerimisvalmidus on väga väike.

Kokkuvõttes võib öelda, et sellele küsimusele vastates kinnitasid intervjueeritavad Christensen'i RPV-teooria paikapidavust: advokaadibüroode ressursid, protsessid ja väärtused on orienteeritud olemasolevate klientide teenindamisele ja senise ärimudeli säilitamisele. Sama järelduse võib autori arvates teha advokatuuri elektroonilise küsitluse 1. ja 2. küsimuse vastustest (vt lisa 3).

Õigusaktidest tulenevad nõuded, mida võib pidada advokaadibüroode innovatsiooni takistavaks. Kaks intervjueeritavat mainisid, et omandipiirang²³ võib osutada innovatsiooni takistavaks. Takistusena mainiti ka ebaselgust küsimuses, mil määral ja viisil võib advokaat panustada teise äriühingu töösse, samuti ebaselgust küsimuses, kas ja millistel tingimustel võib advokaadibüroo hoida andmeid pilves, s.t kolmandast isikust teenusepakkuja juures. Üks intervjueeritav märkis, et nii omandipiirang, tegevuspiirang²⁴ kui juristikeeld²⁵ kujutavad endast innovatsiooni takistusi. Temale sarnaselt leidis teine intervjueeritav, et kõik kutsetegevust ja

²³ Omandipiirang seisneb selles, et advokaadiühingu osanik või aktsionär võib olla üksnes vandeadvokaat (Eesti Advokatuuri liige, füüsiline isik).

²⁴ Tegevuspiirang seisneb advokaadibüroole kehtivas keelus osutada muud teenust peale õigusteenuse.

²⁵ Juristikeeld seisneb advokaadibüroo pidaja suhtes kehtivas keelus volitada juristi (mittheadvokaati) kliendile teenust osutama. S.t õigusteenust võib osutada vaid advokaat.

advokaadibüroo pidamist reguleerivad piirangud võivad osutada innovatsiooni takistusteks, kuid ta lisas, et see ei tähenda, et need tuleks kaotada. Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et AdvS-st tulenevate mitmete kutsetegevuse nõuete ja piirangute ulatus ei ole selge ja ebaselgus võib osutada innovatsiooni takistavaks. Samuti olid nad sarnaselt meelestatud selles, et nõuded ja piirangud on kehtestatud aastaid tagasi olukorras, kus õigusteenuste turg oli tänasest oluliselt erinev. Autor leidis, et need sissejuhatavad arvamused advokaadibüroode innovatsiooni takistuste kohta viitasid võimalusele, et uurimishüpooteesid (vt tabel 7) on püstitatud õigesti ja andsid alust ka teisi intervjuude jaoks välja töötatud küsimusi lähemalt arutada.

Advokaadi suhtes kehtiv keeld töötada üheaegselt advokaadibüroos ja mujal, näiteks tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes. Autor leiab, et kõnesoleva küsimuse näol on tegemist intrigeeriva nähtusega, kus isiku varasem käitumine või esmane reaktsioon küsimusele võib advokatuuris kehtivate tavade ja tõlgenduste kohta näidata rohkem kui pikk arutelu. Üks intervjueeritavatest tegutses varasemalt tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutava äriühingu juhatuse liikmena. Taolise tegevuse alustamisel astus ta advokatuurist välja (s.t ta ei peatanud enda tegutsemist advokaadina, vaid lõpetas kutseorganisatsiooni kuulumise täielikult). Ta kommenteeris enda otsust selliselt, et polnud selge, kas tegutsemine kõnesoleva ettevõtte juhatuse liikmena on AdvS-ga kooskõlas või mitte. Kuna ta tahtis täielikult pühenduda uue ettevõtte arendamisele ja tunda ennast vabalt, astus ta advokatuurist välja. Teine intervjueeritav, kes meenutas spontaanse mõttekäigu tulemusena (ilma autoripoolse küsimuseta) kõnesolevat juhtumit, leidis, et see kolleeg tegi õigesti, sest kui ta ei oleks välja astunud, oleks ta tulnud advokatuurist välja arvata: „Jah, tema läks selle [paragrahvi] alla, [kui ta ise ei oleks välja astunud] ta oleks pidanud välja arvatama.“

Intervjuu käigus jõudsid kolm intervjueeritavat järeldusele, et tegemist on igal juhul „halli alaga“ ehk ebaselgete piiridega regulatsiooniga. Üks intervjueeritav arvas, et on võimalik tegutseda tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid pakkuva äriühingu juhatuse liikmena ja sealjuures mitte osutada õigusteenust kolmandatele isikutele, kuna taolise

äriühingu juhatuse liige ei osale vahetult pakutava teenuse osutamises. Sellises olukorras tema arvates keeldu ei rikuta. Samas oli just tema see, kes astus taolise äriühingu juhatuse liikmena tegutsemiseks advokatuurist välja, et mitte riskida teistsugusest tõlgendusest tuleneva võimaliku AdvS-e rikkumisega. Seega möönsid kõik intervjueeritavad otseselt või kaudselt, et võimalik on tõlgendus, mille kohaselt advokaat ei või samaaegselt töötada advokaadibüroos ja tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes.

Üks intervjueeritav leidis, et kõnesolev norm takistab selgelt *legal-tech*-tüüpi iduettevõtte asutamist ja lepingute genereerimise teenuse (ÕAKTV) müümist advokaaditeenusena. Ta oli veendunud, et taolise äriühingu teenus kujutab endast õigusteenust ja on pigem tõenäoline, et sellises äriühingus tegutsev advokaat kõnesolevat keeldu rikub. Samas ei pidanud ta lubamatuks seda, et advokaat on taolise äriühingu omanik, kui ta samas ei osuta õigusteenust.

Arutelude käigus selgus, et kõnesoleva keelu sisustamine võib olla keeruline, kuna see eeldab vastust küsimusele, mida loetakse „õigusteenuse osutamiseks kolmandatele isikutele“. Eelkõige seisneb küsimus selles, kas keelu rakendumiseks on piisav, et advokaadi uue tööandja tegevusalaks on õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele või peab olema täidetud ka teine tingimus, mille kohaselt osaleb seesama advokaat vahetult õigusteenuse osutamises kolmandatele isikutele ehk klientidele.

Kolm intervjueeritavat neljast avaldasid otseselt või kaudselt arvamust, et kõnesolevat normi võib tõlgendada nii rangelt (innovatsioonivaenulikult) kui liberaalselt (innovatsioonisõbralikult). Range tõlgenduse korral ei ole advokaadil lubatud üheaegselt töötada advokaadibüroos ja tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes ühelgi ametikohal. Liberaalse tõlgenduse korral on see lubatud, kui advokaat ei osale taolises ettevõttes vahetult õigusteenuse osutamises klientidele. Sealjuures kaldus üks intervjueeritav pigem range tõlgendamise poole ja teine pigem liberaalse tõlgendamise poole. Kolmas hoidus seisukohavõtust küsimuses, milline tõlgendus oleks õige.

Autor peab oluliseks, et kõik intervjueeritavad tõdesid ebaselgust kõnesoleva keelu tõlgendamisel ja piiritlemisel („hall ala“). Samuti on kõnekas asjaolu, et kaks intervjueeritavat väljendasid kas enda tegudega või mõttekäigu tulemusena seisukohta, et advokatuuri kuulumine ja tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkuja juhtimine juhatuse liikmena ei ole aktsepteeritav. Seega kujutab kõnesolev keeld endast praeguses sõnastuses innovatsiooni takistust ja autori hüpotees leidis kinnitust.

Advokaadibüroode suhtes kehtiv keeld kasutada õigusteenuse osutamisel isikuid, kes ei ole advokatuuri liikmed. Kõnesoleva keelu näol on tegemist nn juristikeelu ühe väljendusvormiga. Samas, antud kontekstis huvitas autorit eelkõige, kas tegemist võib ühtlasi olla range „inimene-inimesele“ teenuse osutamise põhimõttega, mis välistab advokaadibüroo kliendi poolt tarkvara vahetu kasutamise õigusteenuse tarbimisel. Kolm intervjueeritavat leidsid, et esmalt tuleb leida vastus küsimusele, kas tarkvara abil saab õigusteenust osutada nii, et advokaat vastutab selle teenuse sisu eest ja tarkvara kujutab endast vaid teenuse osutamise vahendit. Kõik kolm leidsid, et advokaadi vastutus tarkvara vahendusel osutatava teenuse eest on võimalik. Üks intervjueeritav rõhutas, et lisaks vastutava advokaadi isiku üheselt määratletavusele peab olema ka klient ja tema tegelik huvi ehk vajadus välja selgitatud. Küsimus kliendi tegelikust huvist-vajadusest samastub paljuski õigusliku olukorra diagnoosimisega. Teine intervjueeritav märkis, et advokaadi vastutus tarkvara vahendusel tarbitava õigusteenuse eest (mis on põhimõtteliselt võimalik) kujutaks endast arvestatavat riski advokaadi enda jaoks, mis omakorda pärsib innovatsiooni.

Kõik intervjueeritavad leidsid, et vaadeldavast keelust tuleneb tõepoolest „inimene-inimesele“ põhimõte. Samas oli vaid üks intervjueeritav (ajaloolist konteksti silmas pidades) arvamusel, et see põhimõte välistab kliendi poolt tarkvara vahetu kasutamise. Ülejäänud leidsid, et kui kliendil on võimalus advokaadiga suhelda ja ta vastutab koostatava õigusdokumendi eest, siis on „inimene-inimesele“ põhimõtet järgitud. Seega pole kliendi poolt advokaadibüroo pakutava tarkvara vahetu kasutamine välistatud. Samas mõõnsid kaks intervjueeritavat õigusliku olukorra ebaselgust ja iseloomustasid seda väljenditega „hall ala“ ja „mitu dimensiooni“.

Arvestades kirjeldatud seisukohti leidis autori arusaam „inimene-inimesele“ põhimõtte kehtivusest õigusteenuse osutamisel kinnitust. Samas ei leidnud intervjuudes ühest kinnitust autori hüpotees selle kohta, et „inimene-inimesele“ põhimõtet ei ole kliendi poolse ÕAKTV iseseisva kasutamise korral võimalik järgida.

Nõue osutada õigusteenust sõltumatult ja juhendada advokatuuri õigusaktidest ning advokaadi kutse-eeetika nõuetest. Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et advokaadibüroo sõltumatuse kahjustamine või mittekahjustamine sõltub eelkõige advokaadibüroo ja tarkvaraettevõtte koostöö sisust. Kolm neist avaldasid arvamust, et põhimõtteliselt võib ärimudel olla üles ehitatud nii, et see kahjustab sõltumatust. Koostöö iseenesest ei ole välistatud. Samuti ei ole advokaadibüroo jaoks keelatud tööle võtta tarkvaraspetsialisti. Üks intervjueeritav osundas, et tiheda koostöö korral kerkib paratamatult küsimus konfidentsiaalsuse nõuete järgimisest, kerkida võib küsimus huvide konfliktist jne. Kuna õiguslik regulatsioon ei võimalda koostöö piire täpselt määratleda, nägi ta selle ebaselguses ilmset takistust innovatsioonile. Samas oli teise intervjueeritava kaudu esindatud ka aramus, mille kohaselt sõltumatuse nõue ei takista otseselt innovatsiooni. Kokkuvõttes võib öelda, et autori hüpotees AdvS § 43 lg-st 1 tulenevast sõltumatuse nõudest kui innovatsiooni takistusest ei saanud selget kinnitust ega lükatud seda intervjuudes ka ümber.

Keeld, mille kohaselt ei või advokaadibüroos tegutseda muu ettevõtja ega välismaa äriühingu filiaal peale advokaadiühingu või välismaa advokaadiühingu filiaali²⁶. Neljast intervjueeritavast kolm nägid kõnesolevat keeldu innovatsiooni seisukohalt enam või vähem probleemseks. Üks intervjueeritav leidis, et keelu sisu ja eesmärk jääb sõnastusest tulenevalt arusaamatuks. Näiteks jääb arusaamatuks, kas muule ettevõtjale on keelatud advokaadibüroo füüsilistes ruumides tegutsemine või on mõeldud midagi muud. Seega on tegemist innovatsiooni seisukohalt tülika sättega. Teine intervjueeritav leidis kõnesoleva keelu kontekstis, et leevendada võiks nii omandi- kui tegevuspiiranguid. Kolmas intervjueeritav leidis, et vaadeldav AdvS § 49 lg 6 koosmõjus omandipiiranguga on üks põhilisi innovatsiooni takistusi, kuna see takistab

²⁶ Vaatamata AdvS § 49 lg 6 sõnastusele, mis justkui võimaldab välismaa advokaadiühingul või välismaa advokaadiühingu filiaalil tegutseda Eesti advokaadibüroos, ei kõrvalda see nn omandipiirangut, mis välistab Eesti advokaadiühingu kapitali omamise kellegi muu kui Eesti vandeadvokaadi poolt.

innovatiivse tehnoloogia üle piiri kandumist. Ta tõi näiteks ülemaailmsed advokaadibüroode ketid, mis kasutavad oluliselt rohkem tehnoloogiat kui Eesti advokaadibürood. Kuna ükski Eesti advokaadibüroo ei ole ülemaailmse keti omandis, siis ei liigu ka tehnoloogia emafirmast Eestisse tütarfirmasse.

Vaid üks neljast intervjueeritavast leidis, et kõnesolev säte ei kujuta endast takistust innovatsioonile. Ta mainis, et kõnesolev keeld on välja kasvanud kunagisest nn Divec'i kaasusest, kus advokaadibürood ja selle immuniteti läbiotsimise suhtes kasutati *offshore* äriühingute dokumentatsiooni hoidmiseks ja nende tegevuskohana. Intervjueeritav toonitas, et koostöö korral peab austama piiranguid, näiteks peavad advokaadibüroo ja tema koostööpartneri tegevuskohad olema ruumiliselt eraldi.

Kokkuvõttes võib öelda, et autori hüpotees, mille kohaselt võib AdvS § 49 lg-st 6 tulenev keeld osutada innovatsiooni takistuseks, leidis intervjuudes kinnitust eelkõige koosmõjus § 54 lg-st 1 tuleneva omandipiiranguga.

Keeld, mille kohaselt ei või advokaadiühingul olla teist tegevusala peale õigusteenuse osutamise. Kõik neli intervjueeritavat kaldusid seadust tõlgendama nii, et kuna teises äriühingus investeringu omamine ei kujuta endast advokaadibüroo teist tegevusala, ei kujutaks investering tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkujasse endast AdvS § 53 lg 1 rikkumist. Siiski märkis üks intervjueeritav, et „teise tegevusala“ mõiste jääb mitmeti tõlgendatavaks ja pole selge, mida selles kontekstis tähendaks investeringu omamine teises äriühingus. Ta oli veendunud, et taoline ebaselgus võib negatiivselt mõjutada innovatsiooni.

Vaatamata intervjueeritavate valdavale seisukohale, et investeringu omamine juriidiliste teenuste pakkujas ei kujuta endast „teist tegevusala“ ja seega ei ole keelatud, kaldusid intervjueeritavad pooldama advokaadibüroo tegevusala regulatsiooni muutmist pikas perspektiivis. Muuhulgas nägid nad probleemi seoses mõistete „õigusteenus“ (AdvS § 40 lg 1) ja „teine tegevusala“ (AdvS § 53 lg 1) koos tõlgendamisega tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste kontekstis. Üks intervjueeritav märkis, et kui advokaadibüroo soovib pakkuda tarkvaral põhinevat juriidilist teenust, siis kerkib

küsimus, kas taoline teenuse osutamine vastab § 40 lg-st 1 tulenevale õigusteenuse mõistele, sest see sätestab „kutsetegevusena“ õigusnõustamise või isikule dokumendi koostamise. Kuna tarkvaral põhinev teenuse osutamine ei pruugi olla käsitletav „kutsetegevusena“, võib kerkida küsimus, kas advokaadibürool oleks lubatud teenust oma nimel enda klientidele osutada või tuleks selleks asutada tütaräriühing, kellele AdvS-st tulenevad nõuded ei laiene. Juhul, kui tütaräriühingu asutamine osutub möödapääsmatuks, killustab see advokaadibüroo ärilist fookust. Parem oleks, kui advokaadibüroo võiks tarkvaral põhinevaid teenuseid osutada oma nimel vahetult enda klientidele. Intervjueeritav ei näinud probleemi selles, et advokaadibürool oleks keelatud investeerida tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste osutajasse. Ta nägi probleemi selles, et advokaadibüroo võib olla *sunnitud* seda tegema. Autor peab mõttekäiku advokaadibüroo ärilise fookuse killustamisest asjakohaseks, sest tütaräriühingu asutamise vajaduse korral ei tohiks selline ettevõtte asuda bürooga samades ruumides. Järgida tuleks ka mitmeid muid kutsetegevusest tulenevaid piiranguid, mis tõepoolest killustavad ärilist fookust.

Kaks intervjueeritavat mainisid tegevusala kontekstis, et advokaadibürood konkureerivad multidistsiplinaarsete audiitorbüroodega, mis pakuvad ka õigusteenuseid. Samas võivad advokaadibürood pakkuda vaid õigusteenust ja mitte mingeid muid teenuseid (näiteks audiitorteenust). Seega pidasid nad otstarbekaks tegevuspiirangu lõdvendamist.

Arvestades eeltoodut, leidis autori hüpotees, mille kohaselt võib tegevuspiirang osutada innovatsiooni takistuseks, intervjuudes kinnitust. Autori hüpotees *ei leidnud* kinnitust seoses tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid pakkuvasse äriühingusse investeerimise keeluga (s.t intervjueeritavate arvates on taoline investering lubatud). Küll aga leidis hüpotees kinnitust seoses multidistsiplinaarsete teenuste välistamisega advokaadibüroo jaoks. Samuti leidis hüpotees kinnitust seoses regulatsiooni üldise ebaselgusega, mis võib muuhulgas advokaadibüroole kaasa tuua takistuse pakkuda ÕAKTV vahetult oma klientidele ja sunnib selleks asutama tütaräriühingu.

Nõue, mille kohaselt võib advokaadiühingu osanik või aktsionär olla üksnes vandeadvokaat (omandipiirang). Kõik neli intervjueeritavat leidsid, et kõnesolev nõue välistab advokaadiühingu poolt mittheadvokaatide kapitali kaasamise, näiteks riskikapitali kasutamise suuremahulise tarkvaraprojekti teostamiseks. Mõnevõrra eri meelt olid nad aga küsimuses, kas mittheadvokaatide kapitali kaasamine on üldse vajalik. Üks intervjueeritav oli arvamusel, et kuna tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkumiseks on võimalik asutada eraldi äriühing (SPV – *special purpose vehicle*) ja see ongi infotehnoloogia maailmas tavaks, siis ei osutu omandipiirang innovatsiooni takistavaks. Teine intervjueeritav leidis, et kuna investering tütarettevõtjasse on lubatud ja lisaks sellele on lubatavad ka lepingulised (võlaõiguslikud) lahendused, siis ei osutu see nõue takistuseks. Ülejäänud kaks intervjueeritavat nägid omandipiirangut innovatsiooni takistusena. Arvestades eeltoodut, leidis autori hüpotees omandipiirangust kui innovatsiooni takistusest intervjuudes vähemalt osaliselt kinnitust.

Nõue leppida kliendilepingus kokku teenust osutava advokaadi nimi ja keeld määrata asendustäitja ilma kliendi kirjaliku nõusolekuta. Kõik intervjueeritavad olid seda meelt, et kõnesolev nõue tähendab teenuse osutajana konkreetse advokaadi või advokaatide (mitmuses) määratlemist ja see kehtib ka tarkvara abil teenust osutades. Advokaadibüroo ei või sõlmida kliendilepingut, kus ei oleks määratletud ühegi advokaadi nimi vastutajana. Samas, kui tarkvara abil tarbitava teenuse sisu eest võtab konkreetne advokaat või advokaadid vastutuse, siis on sel viisil teenuse osutamine lubatav.

Vaid üks intervjueeritav neljast märkis, et kõnesolev nõue ei kujuta endast ranget „inimene-inimesele“ põhimõtte väljendust, millest praktikas ei võiks olla mingeid kõrvalekaldeid. Kolm intervjueeritavat kaldusid kõnesolevas nõudes nägema probleeme või selle täpsustamise vajadust. Innovatsiooni takistusena nähti eelkõige seda, et iga õigusdokumendi puhul peab olema selge, milline advokaat selle eest vastutab. Üks intervjueeritav tõi komplitseerituse näitena olukorra, kus vastutav advokaat töölt lahkub. Ta täiendas, et praegune seadus ei võimalda üheselt vastata küsimusele, kas ÕAKTV kasutamist puudutavates küsimustes peab kliendi nõustajaks olema seesama advokaat,

kes vastutab koostatava dokumendi eest, või saab nõustajaks olla ka mõni teine advokaat.

Kaks intervjueeritavat avaldasid arvamust, et olemasolevat regulatsiooni tuleks tõlgendada loovalt ehk liberaalselt, kuid oleks siiski parem, kui konkreetsetes advokaadis kokkuleppimise nõude sisu oleks selge ja tema piirid kaasaja vajadustele vastavad. Kõnesolevast kahest intervjueeritavast üks leidis, et ÕAKTV abil teenust osutades isikliku kontakti vältimine võib praeguse seaduse alusel osutada „JOKK-skeemiks“. Teine kirjeldas vaadeldavat nõuet probleemseks, kuna see on ajale jalgu jäänud.

Autor leiab, et intervjueeritavate skeptilised kaalutlused on asjakohased. Muuhulgas on igati loogiline küsida, kas ÕAKTV kasutamisel peab nõustajaks olema seesama advokaat, kes vastutab dokumendi sisu eest. Kui ÕAKTV kasutamine kliendi poolt on lubatav eeldusel, et tarkvara abil koostatava lepingu eest vastutab advokaat, kelle nimi näidatakse kliendilepingus ära, siis kerkib tarkvara kasutamist puudutavate juriidilise sisuga küsimuste korral paratamatult küsimus, kas nõustajaks võib olla ainult seesama vastutav advokaat või ka keegi teine. Juhul, kui jaatada loogilist võimalust, et nõustaja võib olla ka mõni teine advokaat, siis osutub otstarbekaks ÕAKTV kasutamist reguleerivas kliendilepingus „igaks juhuks“ kõigi büroo advokaatide poolt teenuse osutamises kokkuleppimine. Seda enam, et ka ÕAKTV abil koostatavate dokumentide algseteks autoriteks on erinevad advokaadid. Ei ole tõenäoline ega praktiline, et kliendi poolt iga üksiku ÕAKTV abil koostatava dokumendi koostamiseks sõlmitakse uus kliendileping ja lepatakse konkreetse advokaadi isikus kokku. Pigem sõlmitakse kestvusleping (raamleping), mis võimaldab kliendil advokaadibüroo poolt pakutavat tarkvara kasutada. On tõenäoline, et ÕAKTV aja jooksul täieneb ja sinna lisandub erinevate advokaatide poolt koostatud dokumente, mille sisu eest nad vastutavad. Seega kerkib kliendi poolt advokaadibüroo pakutava ÕAKTV kasutamisel vajadus kokku leppida, et tarkvara abil koostatavate dokumentide eest vastutajateks ja võimalikeks nõustajateks on kõik büroo advokaadid. Kui taoline kokkulepe sõlmitakse, tuleb paratamatult küsida, mille poolest erineb see advokaadibüroo kui äriühinguga lepingu sõlmimisest ja kuidas kaitseb klienti taolises teenust osutavate advokaatide nimekirjas kokkuleppimine. Autor leiab, et kliendile annaks palju enam õigusselgust leping, milles

sätestatakse advokaadibüroo kui äriühingu vastutus koostatavate dokumentide sisu eest. Praegune tõlgendus, mille kohaselt on praktikas vajalik ÕAKTV abil koostatavate dokumentide eest vastutavateks lugeda kõik büroo advokaadid, osutub pigem teenuse tarbijat eksitavaks seaduse nõudest kõrvalehiilimiseks.

Arvestades eeltoodut, leidis kinnitust autori hüpotees, et nõue leppida kliendilepingus kokku teenust osutava advokaadi nimi ja keeld määrata asendustäitja ilma kliendi kirjaliku nõusolekuta võib osutada innovatsiooni takistuseks. Kõnesolevat regulatsiooni tuleks täpsustada infotehnoloogilist innovatsiooni silmas pidades.

Keeld volitada kliendile õigusteenust osutama advokaadibüroo töötajat, kes ei ole advokaat (nn juristikeeld). Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et praegune seaduse sõnastus välistab õigusteenuse osutamise kellegi muu kui advokaadi poolt. Kolm intervjueeritavat leidsid, et tulevikus võiks lubada klientide juriidilist nõustamist ÕAKTV kasutamisel ka juristidele (mittheadvokaatidele), kui advokaadiühing vastutab. Neist üks intervjueeritav täiendas, et juristil peaks olema lubatud õigusteenust osutada ka muudes küsimustes peale ÕAKTV kasutamise.

Eriarvamusele jäänud intervjueeritav leidis seevastu, et juristikeelu kaotamine ei pruugi olla parim lahendus. Ta arvas, et kui soovitakse kliendi nõustamist seoses ÕAKTV-ga juristile üle anda, oleks juba otstarbekam asutada eraldi tütaräriühing. Ta põhjendas enda seisukohta näitega, et kui lubataks juristide kasutamist advokaadibüroo poolt teenuse osutamisel, võivad tekkida bürood, kus on tööl vaid üks vandeadvokaat (omanik) ja tema alluvuses arvukalt juriste, kes kõik osutavad klientidele advokaatide tasemele mittevastavat teenust. Samas märkis üks teine intervjueeritav, et praegune juristikeeld ei takista ainult tehnoloogilist innovatsiooni, vaid ka kohtumenetluses teiste valdkondade spetsialistide koos advokaadiga volitamist isegi juhul, kui klient ja kohus sellist spetsialisti usaldavad. Ta märkis, et tema juhitud advokaadibüroo on sõlminud kutsekindlustuse lepingu kõigi oma töötajate suhtes olenemata sellest, kas tegemist on advokaadi või juristiga. Nagu teisedki kaks, leidis see intervjueeritav, et juristikeeld tuleks kaotada. Arvestades eeltoodut, leidis intervjuudes kinnitust autori hüpotees, mille kohaselt pärsib juristikeeld innovatsiooni.

Küsimus sellest, millise sätte või nõude järele on vajadus ära langenud. Kaks intervjuueeritavat leidsid, et lõdvendada võiks nii omandipiirangut, tegevuspiirangut kui juristikeeldu. Sealjuures rõhutas üks nendest, et vaatamata lõdvendamisele peab säilima teenuse kvaliteet, kutsetegevuse tagatised ja õigusteenuse üle järelevalvet peab teostama advokaatur ise. Sajaprotsendiliselt ei ole vajadus ühegi piirangu suhtes ära langenud. Kaks ülejäänut rõhutasid vajadust kõigepealt määratleda ühiskonna strateegiline visioon advokaadibüroo kui ettevõtte osas. Nad ei välistanud võimalust, et peetakse vajalikuks säilitada advokaadibüroode senine konservatiivne ärimudel. Sel juhul ei ole vaja innovatsiooni soodustada ja kõik praegused piirangud osutuvad tõenäoliselt mõistlikuks. Samas kaldusid ka mõlemad strateegilise visiooni väärtustajad pooldama advokaadibüroode innovatsiooni võimaldamist. Seda perspektiivi silmas pidades leidsid nad, et üheks olulisimaks innovatsiooni takistuseks võib osutada nõue määratleda kliendilepingus konkreetne teenust osutav advokaat. Sageli võetakse sellest nõudest kõrvalehiilimiseks kliendilt volitus kõigile kliendilepingut sõlmiva büroo advokaatidele. Kõnesolev nõue on seadusesse kirja pandud olustikus, mis on tänaseks n.ö aegunud. Arvestades eeltoodut, leidis intervjuudes kinnitust autori hüpotees, mille kohaselt tuleks advokaadibüroode innovatsiooni soodustamiseks teatud AdvS-e sätteid muuta.

Nägemus innovatsiooni takistavate seaduse nõuete täpsemast (kitsamast) määratlusest. Ainult üks intervjuueeritavatest väitis, et ta ei näe ühegi AdvS-e nõude puhul selgelt innovatsiooni pärssivat mõju ja seetõttu ei ole tal ka nägemust ühegi nõude täpsemast määratlusest. (Hiljem ta siiski täpsustas, et nõue kokku leppida konkreetsetes teenust osutavas advokaadis võib pärssida infotehnoloogilist innovatsiooni.) Kaks intervjuueeritavat leidsid, et omandipiirangut võiks lõdvendada ja lubada mitteadvokaatidel omada kuni 49% advokaadiühingu kapitalist ehk vähemusosalust. Üks intervjuueeritav märkis, et AdvS-s toodud õigusteenuse määratluse täiendamine tarkvaral põhinevate teenuste eriliigiga (n.ö *e-õigusteenustega*) ei pruugi olla vajalik. Küll aga leidis ta, et advokaadibüroo tegevusala regulatsiooni võiks laiendada nii, et lubatud oleks osutada õigusteenust (senises tähenduses) ja lisaks sellele *õigusteenusega seotud ja seda toetavaid teenuseid*. Ta arvas, et taoline täiendus võimaldaks advokaadibüroo klientidele vahetult ÕAKTV kasutamist ja samuti multidistsiplinaarseid

teenuseid²⁷ pakkuda. Ühtlasi leidis ta, et seadust tuleks muuta nii, et advokaadibüroo võiks juristi volitada õigusteenust osutama – nii ÕAKTV kasutamisel nõustama kui muudes küsimustes klienti abistama.

Kirjeldatud nägemusele sarnanes teise intervjuueeritava arvamus, kes leidis, et tulevikuperspektiivi silmas pidades võiks õiguslikult määratleda, milliseid õigusteenusega seonduvaid tegevusi võib osutada vahetult tarkvara abil (ilma advokaadi osaluseta). Ta pani ette, et võiks määratleda konkreetsed tegevused õigusteenuse osas, mida võib tarkvara abil teostada, näiteks lihtsamate dokumentide koostamine, nagu praegu juba turul pakutakse.

Seega pidasid kõik intervjuueeritavad vajalikuks täpsustada õigusteenuse osutaja isikuga seonduvaid küsimusi. Neist kaks pidasid juristikeelu tühistamist ilmselgelt otstarbekaks. Kolmas väljendus veidi üldsõnalisemalt ja leidis, et „inimene-inimesele“ põhimõte ja nõue määratleda konkreetne teenust osutav advokaat võiks kuuluda revideerimisele. Ta täiendas, et advokaadile võiks ühtlasi olla lubatud töötada tarkvaral põhinevat juriidilist teenust osutavas advokaadibüroo tütaräriühingus.

Arvestades eeltoodut, leidis intervjuudes kinnitust autori hüpotees, mille kohaselt tuleks innovatsiooni soodustamiseks ja juriidiliste riskide kõrvaldamiseks revideerida (lõdvendada) omandipiirangut, tegevuspiirangut ja juristikeeldu. Samuti leidis kinnitust hüpotees, mille kohaselt takistab infotehnoloogilist innovatsiooni nõue kokku leppida teenust osutava konkreetse advokaadi isikus. Käesoleva küsimuse kontekstis sai veelkordse kinnituse ka hüpotees, et advokaadile kehtiv keeld töötada mujal peale advokaadibüroo pärsib innovatsiooni. Ülevaate autori hüpoteesidest ja nende kinnitamisest või ümberlükkamisest annab lisa 9.

Klientide üldisest valmidusest tarbida õigusteenuseid uudsel viisil. Kaks intervjuueeritavat leidsid, et klientide üldine valmidus on hea või kõrge ja see kasvab. Ülejäänud kaks leidsid, et üldine valmidus on kas keskmine või madal või on see olemas lihtsamates, standardsetes küsimustes. Üks neist kahest, veidi skeptilise vaate

²⁷ Multidistsiplinaarsete teenustena on mõeldud teenustepaketti, kus lisaks õigusteenusele on veel lisaks näiteks raamatupidamine, auditeerimine, ärikonsultatsioonid jms.

esindajatest rõhutas, et klientide valmidus võib kiirelt ja murranguliselt kasvada, kuna Eesti on tehnoloogiliste rakenduste sõbralik keskkond.

Kõik intervjueeritavad olid ühel meelel selles, et lihtsamaid lepinguid võivad kliendid soovida ise endale tarkvara abil koostada. Üks intervjueeritavatest märkis, et ei pruugi olla olulist erinevust erakliendi ja ärikliendi võimel tarkvara abil õigusteenuseid tarbida. Ta arvas, et inimesed, kes suudavad veebikeskkonna www.amazon.com ja teiste sarnaste abil muid teenuseid tarbida, suudavad ka tarkvara abil õigusteenuseid tarbida. Ta arvas, et erakliendi võime ei pruugi olla ärikliendi omast madalam, sest paljud erakliendid on harjunud endale internetiteenuste abil kulutõhusamaid lahendusi otsima ja leidma.

Arvestades eeltoodud vastuseid, leidis intervjuudes osalist kinnitust autori hüpotees, mille kohaselt on kliendid valmis tarbima õigusteenuseid uudsel viisil. Taoline järeldus erineb advokatuuri elektroonilises küsitluses 4. ja 5. küsimusele antud vastustest, mille kohaselt kliendid pigem ei ole veel võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama. Samas tuleb arvesse võtta, et kui advokatuuri küsitluses pakuti hilisemas küsimuses vastusevariandina, et kliendid võiks tarkvara kasutada iseseisvalt, kuid alles peale advokaadibüroo töötaja poolse tutvustamise-juhendamise faasi edukat läbimist, valis suurim hulk vastanuid just selle vastusevariandi (vt. 8. küsimuse vastused lisa 3). Samuti oli veidi üle poole vastanutest arvamusel, et juhendaja võib olla jurist (ei pea olema advokaat) või ei vaja kliendid üldse juhendamist (vt. 9. küsimuse vastused lisa 3). Seega näib märkimisväärne osa vastanutest väärtustavat klientide n.ö sujuvat, vajadusel juhendatud üleminekut ÕAKTV kasutamisele.

Küsimus tuleviku õigusteenuste tarkvaral põhinemisest ja õigusteenuse määratluse (definiitsiooni) täiendamisest. Vastates küsimusele selle kohta, millised õigusteenuseid võidakse tulevikus tarbida tarkvarapõhiselt, olid kõik intervjueeritavad ühel meelel selles, et vähemalt õigusdokumendi koostamine (mida juba praegu ÕAKTV-põhiselt turul pakutakse) on taoliseks teenuseks. Erinevused seisnesid selles, kes milliseid teenuse liike veel tulevikus tarkvarapõhistena nägi. Üks intervjueeritav märkis, et ka õigustoimingu tegemine on juba praegu tarkvarapõhine, kuna näiteks keskkonnad

www.eesti.ee ja äriregistri ettevõtjaportaali suunavad kasutajat n.ö õigesse kohta avaldust esitama, riigilõivu mugavalt maksma jne. Ta arvas, et ka õigusnõustamine muutub tehisintellekti arenedes tarkvarapõhiseks. Praegu see veel nii ei ole. Ühtlasi juhtis ta tähelepanu riskile, et kui tulevikus on tarkvarapõhised nii dokumentide koostamine, õigustoimingu tegemine kui õigusnõustamine ja kui advokaadid selle arenguga kaasa ei tule, on suur osa advokaatide senisest turust üle võetud mitteadvokaatide poolt. Temale sarnasel arvamusel oli teine intervjuueeritav, kes leidis, et tulevikus mõjutab tarkvara kõiki nelja õigusteenuse alaliiki, isegi lihtsamaid vaidlusi ja nõustamisi. Tulevikus võib tehisintellekt hakata üle võtma ka õigusliku olukorra kvalifitseerimist. Ülejäänud kaks intervjuueeritavat olid enda tulevikuvisionis tagasihoidlikumad, s.t nad ei nimetanud lisaks dokumentide koostamisele veel tarkvarapõhiseid õigusteenuseid. Intervjuueeritavad ei välistanud seda, et tulevikus hõlmab õigusteenuse määratlus ka tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkumist. Samas ei olnud ühelgi intervjuueeritaval konkreetset ettepanekut õigusteenuse määratluse täiendamise osas just seoses tarkvaraga (n.ö *e-õigusteenuse* eraldi määratlemiseks).

Arvestades eeltoodut, ei selgunud intervjuude käigus vastust küsimusele, mil viisil hõlmab tulevikus õigusteenuse määratlus tarkvaral põhinevate teenuste pakkumist. Seega jäi lahtiseks, kas õigusteenuse määratluse täiendamine eraldi e-õigusteenusega on vajalik. Samas leidis kinnitust arvamuse, mille kohaselt tarbitakse tulevikus õigusteenuseid järjest enam tarkvara põhisel.

2.3. Järeldused ja ettepanekud õigusteenuste innovatsiooni takistuste kõrvaldamiseks Eesti advokaadibüroodes

Autori arvates vajavad advokaadibürood kui teadmuspõhist teenust osutavad ettevõtted konkurentsivõime säilitamiseks innovatsioonistrateegiat. On soovitatav, et ka Eesti Advokatuur kutseorganisatsioonina koostaks oma innovatsioonistrateegia, et luua raamistik advokaadibüroode kui ettevõtete innovatsioonile ja olla edukas partner nii era- kui avalikule sektorile. Senikaua, kuni innovatsiooni mõjutava õigusliku regulatsiooni

osas pole selgust, takerdub advokaadibüroode innovatsioon nii Eestis kui teistes riikides sarnaste tõkete taha. Selleks, et innovatsiooni mõjutava õigusliku regulatsiooni osas selgust tuua, teeb autor omalt poolt järgnevad ettepanekud.

Ettepanek oluliselt lõdvendada keeldu töötada samaaegselt advokaadibüroos ja mujal. Autor teeb ettepaneku muuta AdvS-t nii, et lisaks advokaadibüroos töötamisele oleks advokaadil lubatud töötada töö- või teenistuslepingu alusel (töötajana või juhtorgani liikmena) tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas advokaadibüroo tütaräriühingus. Sealjuures peab advokaadil säilima kohustus eristada enda rolle advokaadina ja advokaadibüroo tütaräriühingu töötajana või juhtorgani liikmena. Selleks on otstarbekas panna advokaadile kohustus mitte osutada vahetult õigusteenust *tütaräriühingu klientidele*. S.t advokaat võiks töötada küll tütaräriühingu juhatuse liikmena või töötajana, kuid sealjuures mitte vahetult klientidele teenust osutades, et vältida muljet, nagu klient oleks pöördunud advokaadi poole. Taoline regulatsioon võimaldaks advokaatide kogemusi ja teadmisi rakendada advokaadibüroo tütarettevõtjas ilma, et kerkiks küsimus „hallis alas“ tegutsemise tagajärgedest ja sanktsioonidest.

Ettepanek täiendada advokatuuri liikmelisuse peatamise aluseid. Autor teeb ettepaneku muuta AdvS-t nii, et advokaadil oleks lubatud peatada advokatuuri liikmelisus (advokaadina tegutsemine) selleks, et töötada äriühingus, mille tegevusalaks on õigusteenuse osutamine. Erinevus eelnevast ettepanekust seisneb selles, et advokaat ei tööta samaaegselt advokaadina ja ta ei tööta advokaadibüroo tütaräriühingus. S.t peab olema lubatud, et advokatuuri liikmelisuse peatanud advokaadi töö sisuks on õigusteenuse vahetu osutamine kolmandatele isikutele mitteadvokaadina. Praegusel juhul peab advokaat selleks, et töötada õigusteenust pakkuvas äriühingus ja osaleda klientide teenindamisel, advokatuurist välja astuma. Ettepaneku elluviimise korral peab advokaadil olema kohustus vältida klientidel mistahes ettekujutuse loomist, nagu osutaks neile teenust advokaat ja tegemist oleks advokaaditeenusega.

Advokatuuri liikmelisuse (advokaaditegevuse) peatamine on see õigustoiming, mis võimaldab töötada advokaadibüroost erinevat väärtuskonfiguratsiooni järgivas õigusteenuseid osutavas ettevõttes, omandada seal vajalikke kogemusi ja oskusi ning

hiljem neid advokaadibüroos rakendada. Sel juhul saaks innovatsiooni alane teadmus (kogemused klientide teistsugusest teenindamisest) liikuda advokatuurist teistesse õigusteenuse osutajatesse ja tagasi advokatuuri. Taoline seadusemuudatus võimaldaks advokaatidele senisest oluliselt enam professionaalset mobiilsust.

Ettepanek juristikeeld osaliselt kaotada. Nagu eelnevast nähtub, kehtib see keeld nii juristi üksinda kui koos advokaadiga volitamise korral. Autor teeb ettepaneku juristikeeld osaliselt kaotada ja lubada juristil klienti õigusalastes küsimustes nõustada ja juhendada. See luba kehtiks õigusdokumentide koostamisel ja menetlusvälistes toimingutes. Ühtlasi teeb autor ettepaneku muuta AdvS-t nii, et juristile võib anda volituse õigusteenuse osutamiseks koos advokaadiga ka menetlustes esindamiseks. S.t lihtsamates asjades peaks juristil olema lubatud nõustada klienti iseseisvalt, kuid keerulisemates asjades peaks olema lubatud volitada juristi koos advokaadiga õigusteenust osutama. Koos kõnesoleva seadusemuudatusega tuleb ühtlasi sätestada, et mistahes õigusteenuse osutamise korral peab juristil sarnaselt advokaadile olema kutsekindlustus ning advokaadibüroo pidaja peab tagama juristi poolt osutatava teenuse kvaliteedi ning vastutama koos juristiga solidaarselt kohustuste täitmise eest.

Ettepanek täpsustada advokaadibüroo ja muu ettevõtja koostöö tingimusi. Uuringu tulemustest selgus, et advokaadibüroo ja muu ettevõtja koos (samas büroos) tegutsemise keelu sisu jääb arusaamatuks. Autor leiab, et keelu sisu tuleb täpsustada. Muuhulgas tuleks AdvS-t muuta nii, et advokaadiühingul on lubatud asutada tütaräriühing koos teise valdkonna äriühinguga (näiteks tarkvara loojaga) ning selle tütaräriühingu tegevusalaks võib olla õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele. Samas peavad advokaadiühingu ja tema tütaräriühingu majandustegevus olema selgesti eristatavad ja tütaräriühing ei või tegutseda advokaadibürooga samades ruumides.

Ettepanek laiendada advokaadibüroole lubatud tegevusala määratlust. Uuringust selgus, et praegune määratlus võib innovatsiooni pärssida, kuna advokaadibüroodele on lubatud vaid (konservatiivsele) õigusteenuse määratlusele vastavad tegevused. Ühtlasi mõõndi ebaselgust küsimuses, kas advokaadibüroo võib ÕAKTV enda klientidele vahetult kasutusse anda. Seega tuleks autori arvates AdvS-t muuta nii, et

advokaadiühingu tegevusalaks võib olla õigusteenuse osutamine *ja sellega seotud teenused*. Autor ei toeta ühe intervjueeritava poolt pakutud ulatuslikuma sisuga ettepanekut lubada „õigusteenuse ja sellega seotud või seda toetavate“ teenuste osutamist, kuna niisugune määratlus võib osutada liiga üldiseks ja raskesti piiritletavaks. Väljendi [õigusteenust] „toetavad teenused“ sisu sõltuks paljuski advokaadibüroo spetsiifikast. Taolise sõnastuse korral kerkiks igal bürool võimalus põhjendada, et mingi spetsiifiline teenus *toetab* tema õigusteenuse osutamist. See avaks võimaluse erinevateks tõlgendusteks ning vaidlusteks. Kitsam määratlus „õigusteenus ja sellega seotud teenused“ oleks selgepiirilisem, kuna selle sisu on praktikas teatud määral juba välja kujunenud. Õigusteenusega seotud teenused on tänase arusaama järgi patendivoliniku, tagatisagendi, kontaktaadressi ja pankrotihalduri teenus ning maksunõustamine. Vaatamata sellele, et AdvS nende teenuste osutamist ei reguleeri, on need teenused advokaadibüroole või advokaadile juba praegu teiste seaduste alusel lubatud. Täiendavate õigusteenusega (piisavalt) seotud teenuste määratlemine tuleks jätta Eesti Advokatuuri pädevusse, sest kutseorganisatsioon peab igal juhul teostama järelevalvet enda liikmete tegevuse üle ja täpsustama seadustest tulenevaid nõudeid.

Ettepanek revideerida omandipiirangut. Uuringust selgus, et omandipiirang takistab innovatsiooni. Autor leiab, et seda tuleks muuta. AdvS-s tuleks sätestada, et 49% advokaadiühingu kapitalist võib kuuluda mitteadvokaatidele. Alternatiivse, veidi ettevaatlikuma variandina võib esmalt kaaluda muudatust, mille kohaselt võib 49% või muu vähemusosaluse määr kuuluda välismaistele advokaatidele või advokaadiühingule. Viimati nimetatud variant võimaldaks välismaisel advokaadiühingul või välismaa advokaatidel investeerida Eesti advokaadiühingu kapitali. Investeering omakorda võiks soodustada ühtse kaasaegse tehnoloogia ja innovatiivsete lahenduste kasutuselevõtmist kapitaliosaluse kaudu seotud advokaadibüroode võrgustikus.

Ettepanek muuta teenuse osutaja isikut puudutavaid nõudeid. Uuringus leidis kinnitust autori hüpotees, et nõue leppida kliendilepingus kokku teenust osutava advokaadi nimi ja keeld määrata asendustäitja ilma kliendi kirjaliku nõusolekuta võib osutada innovatsiooni takistuseks, seda vähemalt õigusnõustamisel ja dokumendi koostamisel. Autor leiab, et kõnesolevat regulatsiooni tuleks täpsustada

infotehnoloogilist innovatsiooni silmas pidades. AdvS-s võiks sätestada, et püsiva või regulaarse iseloomuga õigusteenuse (alalise kliendi õigusnõustamine, dokumentide koostamine) puhul võib advokaadibüroo pidaja otsustada teenust osutava advokaadi või juristi isiku silmas pidades tema pädevust ja kogemusi, kui pooled ei lepi kokku teisiti. Sealjuures peab kliendil olema võimalus kliendilepingus välistada teatud isikute (näiteks juristide) kasutamine endale teenuse osutamisel.

Autor leiab, et innovatsiooni takistuste kõrvaldamiseks piisab, kui taolised tingimused sätestatakse erandina AdvS § 55 lg-s 1 ja § 56 lg-s 2 toodud üldpõhimõtetest ja see erand kehtib vaid püsiva või regulaarse iseloomuga õigusnõustamisel ja dokumentide koostamisel. Taoline erand ei peaks olema kokku lepitud isiku esindamiseks või kaitsmiseks kohtus või kohtueelses menetluses ning tema huvides muu õigustoimingu tegemiseks. Viimati nimetatud tegevuste põhisisu eeldab personaalse iseloomuga volitust konkreetsele advokaadile. Isikul on õiguspärane huvi, et tema esindaja või kaitsja isik väljendaks mitte ainult kitsalt tema juriidilisi huve, vaid vahendaks ja väljendaks tema isikut ka muudes aspektides (väärtushinnangud, maailmavaade jms). Seda saab tagada vaid kliendi poolt valitud konkreetse advokaadi kaudu. Seega võiks menetluses esindamisel, kaitsmisel ja kliendi eest õigustoimingu tegemisel jääda kehtima praegused reeglid.

Ühtlasi tuleks lubada kliendile iseseisvaks kasutamiseks kättesaadavaks teha ÕAKTV, mille kvaliteedi eest vastutab kas (a) advokaadibüroo pidaja²⁸ või (b) advokaadibüroo pidaja ja kõik selle büroo advokaadid solidaarselt. Viimati nimetatud variant oleks analoogne praeguse AdvS §-le 47, mille kohaselt vastutavad õigusteenust osutades tekitatud kahju eest advokaadibüroo pidaja ja advokaat solidaarselt.

Ettepanek teha ÕAKTV klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks.

Arvestades advokaatide poolt elektroonilises küsitluses antud vastuseid ja mõõdukalt skeptilisi hinnanguid klientide võime osas ÕAKTV iseseisvalt kasutada, samuti advokaatide seisukohti kliendi juhendaja vajalikkuse või mittevajalikkuse osas, teeb autor ettepaneku täpsustada AdvS-t sättega, mille kohaselt võib advokaadibüroo teha

²⁸ Advokaadibüroo pidaja on reeglina advokaadiühing, s.t osaühing või aktsiaselts.

kliendile kättesaadavaks ÕAKTV eeldusel, et kliendi riskiprofiil ja ÕAKTV kasutamise võime on kindlaks tehtud ning klient on edukalt läbinud advokaadibüroo pakutud ÕAKTV tutvustamise ja juhendamise faasi. Ühtlasi peab kliendile olema tagatud võimalus võtta ühendust advokaadibüroo juristiga, kes nõustab teda ÕAKTV kasutamisel. Autor leiab, et nii advokaatide poolt küsitlusele kui intervjueeritavate poolt intervjuudes antud vastused annavad alust järeldada, et kliendi nõustaja ÕAKTV kasutamisel ei pea olema tingimata advokaat.

Kokkuvõttes võib öelda, et valdav enamik autori hüpoteesidest leidsid elektroonilises küsitluses ja intervjuudes kinnitust. Ülevaاتlikult on autori hüpoteesid õigusteenuste innovatsiooni takistuste kohta, hüpoteesi kinnitamine või ümberlõkkamine ning ettepanekud takistuste kõrvaldamiseks toodud lisas 9.

KOKKUVÕTE

Uudsuse määra alusel eristatakse radikaalset, modulaarset, arhitektuurilist ja inkrementaalset ehk järk-järgulist innovatsiooni (R. M. Henderson & Clark, 1990). Turul toimiva mõju ja tagajärgede alusel eristatakse katkestavat ja toetavat innovatsiooni (Bower & Christensen, 1995). Valdonna alusel eristatakse toote-, protsessi-, turundus- ja organisatsioonilist innovatsiooni (OECD, 2005). Maailma mastaabis on õigusteenuste osas mitmed erinevad innovatsiooni ilmingud esindatud. On olemas tööjõu ressursse uuel viisil korraldavad ettevõtted (sealhulgas tööjõurendi ettevõtted), teenuste osutamisel tehnoloogia rakendamisele keskendunud ettevõtted, juriidilist-, äri- ja muid konsultatsioone ühendavad ettevõtted, samuti innovatiivsetele infotehnoloogilistele, organisatsioonilistele või turunduslikele lahendustele orienteeritud advokaadi- ja õigusbürood (American Bar Association, 2016; Williams et al., 2015). Õigusteenuste turul on esindatud mitmed erinevad tehnoloogiad, mis muudavad teenuse osutamist. Autor peab neist olulisimaks õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV).

Reeglina on innovatiivsete ärimudelite järgijad mitteadvokaadid (*alternative service providers, non-regulated service providers*). Samas ootavad ka advokaadibüroode kliendid integreeritud, erinevaid valdkondi katvaid piiriüleseid teenuseid ja paremaid, kaasaja nõuetele vastavaid tehnoloogilisi lahendusi, mida saaks kasutada integreeritud platvormidel. Ühtlasi oodatakse, et teadmuspõhised teenused sarnaneksid üha enam kaupadele, mida saab omavahel võrrelda. Kuna traditsioonilistel advokaadibüroodel enamasti selliseid lahendusi ei ole, on mitmed kliendid juba revideerinud enda suhteid advokaadibüroodega (Deloitte, 2016). Reeglina tähendab see valikut mitteadvokaatidest teenuse osutajate kasuks.

Seoses väärtusloomega eristatakse õigusteenuste innovatsiooni puudutavas teaduskirjanduses kolme erinevat tüüpi väärtuskonfiguratsiooni: väärtusahel, lahendustöökoda, väärtusvõrgustik (Campbell, 2012; Stabell & Fjeldstad, 1998). Advokaadibürood tegutsevad reeglina lahendustöökoja tüüpi ärimudeli kohaselt. Nad tegutsevad keeruliste mitmetahuliste ühiskondlike suhete ja tavade kontekstis. Suhted ja tavad aitavad kaasa radikaalse muutuse katsete mahasurumisele. Nagu teistegi ettevõtete puhul, on advokaadibüroode ressursid, protsessid ja väärtused optimeeritud teenindama praeguseid kliente. Turuliidrid võivad kasutada radikaalseid uusi tehnoloogiaid, et toetada enda senist ärimudelit. Samas on neil kalduvus jätta kasutamata uued tehnoloogiad või äriprotsessid, mis ei parenda nende pakkumist praegustele klientidele. Katkestavad turule sisenejad võivad siseneda turu „madalamas“ otsas uute tehnoloogiatega või ärimudelitega ja katkestada turu struktuuri enda teenuse korduvate üksteisele järgnevate parenduste tulemusena. Parendused võivad viia selleni, et turule sisenu hakkab üle võtma senise turuliidri kliente. Innovatsiooni tuumaks võib olla tehnoloogia, kuid selleks võib olla ka olemasolevate klientide teenindamine uute ärimudelite või väärtuskonfiguratsioonide rakendamise teel (Christensen et al., 2004).

Katkestava muutuse võimalikkus sõltub sellest, kas turg võimaldab katkestavatel sisenejatel siseneda. USA-s on leitud, et olukorras, kus turuliidrid ei suuda ellu viia katkestavat muutust ja õigusteenuste regulatsioon välistab teisi väärtuskonfiguratsioone pakkuvad sisenejad, välistab taoline regulatsioon mitte ainult sisenejad, vaid ka katkestava muutuse enda (Campbell, 2012). Eestis on õigusteenuste olukord selles mõttes USA-st erinev, et õiguslik regulatsioon piirab vaid advokaadibüroode poolt innovatiivsete lahenduste klientidele pakkumist. Samas ei ole taolised lahendused keelatud mitteadvokaatide jaoks. Eestis kehtivad advokaadibüroo poolt õigusteenuse osutamist reguleerivad seadused ei võta arvesse paljusid teenuste innovatsiooni puudutavaid arenguid, eelkõige infotehnoloogia suurenenud rolli kliendi vahetul teenindamisel. Isegi, kui üks või teine advokatuuriseaduse (AdvS) säte ei takista otseselt advokaadibüroode innovatsiooni, kujutab tema vaidluse korral konservatiivse tõlgendamise tõenäosus endast riski, mis pärsib innovatsiooni. Risk seisneb selles, et advokaat või advokaadiühing osutub kutse-eeetika norme rikkunuks ja temale

määratakse distsiplinaarkaristus, samuti kaasneb mainekahju. Riski ja innovatsiooni takistuse kõrvaldamiseks oleks vaja AdvS muuta.

Autor viis Eesti Advokatuuri liikmete seas läbi elektroonilise küsitluse õigusteenuse infotehnoloogilisest innovatsioonist keskendudes eelkõige õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV) küsimustele. Üle kahe kolmandiku vastanutest ei ole üldse kasutanud ÕAKTV. Antud asjaolu viitab sellele, et Eesti advokaadibürood on praegu veel hästi varustatud kõrgema taseme (keerukama) tööga, mida kliendid tasustavad hästi ja mida osutatakse harjumuspärastele kliendigruppidele. Ühtlasi kinnitab see Christensen'i teooriat, et advokaadibüroode kui organisatsioonide ressursid, protsessid ja väärtused on välja kujundatud seniseid kliente teenindama ja taolist organisatsioonikultuuri on raske muuta (Christensen et al., 2004). Samas selgus, et veidi üle poole vastanutest pidas ÕAKTV teematikat oluliseks või pigem oluliseks. Suurimate riskidena, mis seonduvad advokaadibüroo klientide poolt võimaliku ÕAKTV kasutamise, nägid küsitlusele vastanud õiguslikku harimatust (õigusteadmiste puudumist või ebapiisavust), standardlahenduse sobimatust, advokaadi võimetust tagada kvaliteet või tarkvara madalat kvaliteeti ja eksimust õigusliku olukorra diagnoosis.

Veerand küsitlusele vastanutest ei pidanud ÕAKTV pakkujaid advokaatidele üldse konkurentideks. Ülejäänud pidasid neid vähemal või rohkemal määral konkurentideks, mis lubab järeldada, et üldjoontes tajuvad advokaadid õigusteenuste turgu Susskind'ile (Susskind, 2010) sarnaselt. Samas hindasid advokaadid üsna skeptiliselt klientide võimet ÕAKTV iseseisvalt kasutada. Äriklientide osas arvas üle poole ja eraklientide osas arvas peaaegu kolm neljandikku advokaatidest, et kliendid ei ole veel üldse võimelised või alla poole neist on võimelised ÕAKTV iseseisvalt kasutama. Mis puudutab klientide poolt ÕAKTV kasutamise võimalikke tingimusi, siis veidi üle veerandi vastanutest leidis, et ÕAKTV ei tohiks üldse kliendile vahetult teenust osutada ja umbes samapalju arvas, et klient võiks tarkvara kasutada iseseisvalt, kuid alles peale advokaadibüroo töötaja poolse tutvustamise-juhendamise faasi edukat läbimist.

Intervjueeritavad hindasid kõige kaalukamaks riskiks eksimust õigusliku olukorra diagnoosis. Kaalukuselt teine ja kolmas risk olid (vastavalt) standardlahenduse

sobimatus ja õiguslik harimatus. Innovatsiooni takistavate AdvS-e sätetena nähti eelkõige juristikeeldu (advokaadibüroo suhtes kehtivat keeldu kasutada kliendile õigusabi osutamisel juristi), omandipiirangut (nõuet, mille kohaselt võib advokaadiühingu omanik olla vaid vandeadvokaat, Eesti Advokatuuri liige) ja tegevuspiirangut (reeglit, mille kohaselt võib advokaadibüroo osutada vaid õigusteenust). Takistavaks peeti ka nõuet leppida kliendilepingus igal juhul kokku konkreetse teenust osutava advokaadi isikus.

Innovatsiooni tõkete kõrvaldamiseks teeb autor ettepaneku lõdvendada AdvS-st tulenevaid reegleid ja võimaldada advokaadibürool kasutada juristi kliendi nõustamises ja dokumentide koostamisel. Innovatiivsete lahenduste leviku ja advokaatide tööalase mobiilsuse soodustamiseks teeb autor ettepaneku kaotada keeld töötada samaaegselt advokaadibüroos ja tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas advokaadibüroo tütaretevõttes. Samuti teeb autor ettepaneku laiendada võimalusi peatada advokatuuri liikmelisus (advokaaditegevus) ja võimaldada töötada mujal õigusteenust pakkuvast ettevõttes.

Autor paneb ette lõdvendada omandipiirangut ja lubada mitteadvokaatidel või (konservatiivsema variandina) välismaisel advokaadiühingul või välismaistel advokaatidel omada Eesti advokaadiühingu kapitalis vähemusosalust. Ühtlasi teeb autor ettepaneku lubada advokaadibüroodel lisaks õigusteenusele osutada ka õigusteenusega seotud teenuseid. Autor leiab, et teatud eeltingimuste täitmise korral tuleks ka ÕAKTV advokaadibüroo klientidele teha kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks, n.ö juriidiliseks iseteenindamiseks. Et võimaldada klientidel tarkvara kasutamist ja saada vajaduse korral sellekohast nõustamist juristilt või advokaadilt, tuleb revideerida ka AdvS-st tulenevat nõuet kliendilepingus kokku leppida konkreetse teenust osutava advokaadi isikus.

KASUTATUD KIRJANDUS

1. Advokatuur. (2018). Retrieved 15 May 2018, from <https://www.advokatuur.ee/est/advokatuur>
2. Advokatuuriseadus (2001). Eesti Vabariik: Riigi Teataja I 2001, 36, 201. Retrieved from <https://www.riigiteataja.ee/akt/122062016023?leiaKehtiv>
3. American Bar Association. (2016). *Report on the Future of Legal Services in the United States*. Retrieved from <http://abafuturesreport.com/#download-full-report>
4. Baregheh, A., Rowley, J., & Sambrook, S. (2009). Towards a multidisciplinary definition of innovation. *Management Decision*, 47(8), 1323–1339. <https://doi.org/10.1108/00251740910984578>
5. Berry, A. (2017). In-house Lawyers Raise Doubts Over Deutsche 's Panel Stipulation on Junior Lawyer Pay. Retrieved 5 September 2017, from [http://www.corpcounsel.com/id=1202782541204/Inhouse-Lawyers-Raise-Doubts-Over-Deutsches-Panel-Stipulation-on-Junior-Lawyer-Pay?back=GLN&kw=In-house Lawyers Raise Doubts Over Deutsche%27s Panel Stipulation on Junior Lawyer Pay&et=editorial&bu=International](http://www.corpcounsel.com/id=1202782541204/Inhouse-Lawyers-Raise-Doubts-Over-Deutsches-Panel-Stipulation-on-Junior-Lawyer-Pay?back=GLN&kw=In-house+Lawyers+Raise+Doubts+Over+Deutsche%27s+Panel+Stipulation+on+Junior+Lawyer+Pay&et=editorial&bu=International)
6. Bower, J. L., & Christensen, C. M. (1995). Disruptive Technologies: Catching the Wave. *Harvard Business Review*, 73(1), 43–53.
7. Campbell, R. W. (2012). Rethinking Regulation and Innovation in the U.S. Legal Services Market. *New York University Journal of Law & Business*, 9(1), 1–70.
8. Christensen, C. M. (2016). *The Innovator's Dilemma: when new technologies cause great firms to fail*. Boston: Harvard Business Review Press.
9. Christensen, C. M., Roth, E. A., & Anth, S. D. (2004). *Seeing Whats Next: Using Theories of Innovation to Predict Industry Change*. Boston: Harvard Business School Press.
10. Claburn, T. (2016). IBM: AI Should Stand For 'Augmented Intelligence'. Retrieved 23 May 2018, from <http://www.informationweek.com/government/leadership/ibm-ai-should-stand->

for-augmented-intelligence/d/d-id/1326496

11. Clay, T. S., & Seeger, E. A. (2015). *2015 Law Firms in Transition: An Altman Weil Flash Survey*. Pennsylvania. Retrieved from http://www.altmanweil.com/dir_docs/resource/1c789ef2-5cff-463a-863a-2248d23882a7_document.pdf
12. Competition & Markets Authority. (2016). *Legal services market study: Final report*. London. Retrieved from <https://www.gov.uk/cma-cases/legal-services-market-study>
13. Council of Bars and Law Societies of Europe. (2008). *Electronic communication and the Internet*. Brussels, Belgium: <http://www.ccbe.org/>. Retrieved from <http://www.ccbe.org/>
14. Coy, P. (2015). The Bloomberg Innovation Index 2015. Retrieved 22 August 2017, from <https://www.bloomberg.com/graphics/2015-innovative-countries/>
15. Croft, J. (2016, October 6). Artificial intelligence disrupting the business of law. *Financial Times*, pp. 1–4. Retrieved from <https://www.ft.com/content/5d96dd72-83eb-11e6-8897-2359a58ac7a5>
16. Damanpour, F. (1996). Organizational Complexity and Innovation: Developing and Testing Multiple Contingency Models. *Management Science*, 42(5), 693–716. <https://doi.org/10.1287/mnsc.42.5.693>
17. DaSilva, C. M., & Trkman, P. (2014). Business model: What It Is and What It Is Not. *Long Range Planning*, 47(6), 379–389. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.08.004>
18. Deloitte. (2016). *Future Trends for Legal Services. Global Research Study*. London. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/legal/articles/deloitte-future-trends-for-legal-services.html>
19. Dipshan, R. (2018). What Makes a Law Firm Innovative? For GCs, It's About Size. Retrieved 19 April 2018, from <https://www.law.com/corpocounsel/sites/legaltechnews/2018/01/19/what-makes-a-law-firm-innovative-for-gcs-its-about-size/>
20. Dzienkowski, J. S. (2014). The Future of Big Law: Alternative Legal Service Providers to Corporate Clients. *Fordham Law Review*, 82(1), 2995–3040.

<https://doi.org/10.3868/s050-004-015-0003-8>

21. *Eesti Advokatuur. Aastaraamat 2016*. (2017). Tallinn: Kirjastus Ilo.
22. Eesti Advokatuur. Advokaadibüroo pidamise juhend (2012).
23. Eesti Advokatuuri eetikakoodeks (1999). Eesti Advokatuur. Retrieved from <https://www.advokatuur.ee/est/oigusaktid/eetikakoodeks>
24. Fischer, J. C. (2000). Policing the Self-Help Legal Market: Consumer Protection or Protection of the Legal Cartel? *Ind. L. Rev*, 211(121), 121–153.
25. French, S. (2001). When Public Policies Collide... Legal ‘Self-Help’ and the Unauthorized Practice of Law. *Rutgers Computer & Technology Law Journal*, 27(1), 93–130. <https://doi.org/10.3868/s050-004-015-0003-8>
26. Furlong, J. (2017). An incomplete inventory of NewLaw. Retrieved 4 September 2017, from <https://www.law21.ca/2014/05/incomplete-inventory-newlaw/>
27. Georgetown University Law Center. (2016). *Report on the State of the Legal Market*. Washington. Retrieved from https://www.law.georgetown.edu/news/upload/2016_PM_GT_Final-Report.pdf
28. Hadfield, G. K. (2010). Higher Demand , Lower Supply ? A Comparative Assessment of the Legal Resource Landscape for Ordinary Americans Higher Demand , Lower Supply ? A Comparative Assessment of the Legal Resource Landscape for Ordinary Americans. *Fordham Urban Law Journal*, 37(1), 129–156.
29. Harvard Law School. (2015). How Regulation Is - and Isn’t - Changing Legal Services. *The Practice*, 1(2), 2–4. Retrieved from <https://thepractice.law.harvard.edu/article/how-regulation-is-and-isnt-changing-legal-services/>
30. Henderson, R. M., & Clark, K. B. (1990). Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 9–30.
31. Henderson, W. D. (2013). From Big Law to Lean Law. *International Review of Law & Economics*, 3, 1–12. <https://doi.org/10.1016/j.irle.2013.06.001>
32. Hõbe, L. (2015). *Financial Services Innovation in Estonia : thesis for the degree of Doctor of Philosophy*. Estonian Business School. Retrieved from https://ebs.ee/images/Teadus_ja_doktor/Publikatsioonid/PhD_theses/Hbe

web.pdf

33. Johnson, C. (2017). Do the Big Four Accounting Firms Pose a Big Threat to Big Law ? Retrieved 22 September 2017, from [http://www.international.law.com/id=1202797909843/Do-the-Big-Four-Accounting-Firms-Pose-a-Big-Threat-to-Big-Law?kw=Do the Big Four Accounting Firms Pose a Big Threat to Big Law?et=editorial&bu=International&cn=20170915&src=EMC-Email&pt=International News&](http://www.international.law.com/id=1202797909843/Do-the-Big-Four-Accounting-Firms-Pose-a-Big-Threat-to-Big-Law?kw=Do+the+Big+Four+Accounting+Firms+Pose+a+Big+Threat+to+Big+Law?et=editorial&bu=International&cn=20170915&src=EMC-Email&pt=International+News&)
34. Jong, J. P. J. de, Bruins, A., Dolfsma, W., & Meijaard, J. (2003). *Innovation in service firms explored: what, how and why? EIM Business & Policy Research* (Vol. B200205). Zoetermeer: EIM Business & Policy Research.
35. Linna, D. W. (2016). What We Know and Need to Know About Legal Startups. *South Carolina Law Review*, 67, 389–417.
36. Mandac, D. M. (2015). A critical review : Tommorow ' s Lawyers by Richard Susskind. *Pravnik*, 48(98), 193–197.
37. Marxt, C., & Hacklin, F. (2005). Design, product development, innovation: all the same in the end? A short discussion on terminology. *Journal of Engineering Design*, 16(4), 413–421. <https://doi.org/10.1080/09544820500131169>
38. McQueen, M. P. (2017). Growth Won't Solve Your Firm's Problems: Harvard Business Prof. Retrieved 28 October 2017, from <http://www.law.com/americanlawyer/almID/1202743191077/?slreturn=20170928124624>
39. Michel, S., Brown, S. W., & Gallan, A. S. (2008). Service-Logic Innovations: How to Innovate Customers, Not Products. *California Management Review*, 50(3), 49–66. Retrieved from <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.2307/41166445?journalCode=cmra>
40. Moch, M. K., & Morse, E. V. (1977). Size, Centralization and Organizational Adoption of Innovations. *American Sociological Review*, 42(5), 716–725. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2094861>
41. Mountain, D. R. (2007). Disrupting conventional law firm business models using document assembly. *International Journal of Law and Information Technology*, 15(2), 170–191. <https://doi.org/10.1093/ijlit/eal019>

42. Nickerson, J. A., & Zenger, T. R. (2008). Envy, comparison costs, and the economic theory of the firm. *Strategic Management Journal*, 29(13).
<https://doi.org/0.1002/smj.718>
43. OECD. (2005). *Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data* (Third Edit). *OECD Publishing* (Vol. Third edit). OECD and Eurostat. <https://doi.org/10.1787/9789264013100-en>
44. Pain, D. (Swiss R. C. (2011). Product innovation in non-life insurance markets Where little “i” meets big “P”. *Sigma*, (4), 1–40. Retrieved from www.swissre.com/sigma
45. Plessis, M. (2007). The role of knowledge management in innovation. *Journal of Knowledge Management*, 11(4), 20–29.
<https://doi.org/10.1108/13673270710762684>
46. Rotenberg, M. (2012). Stifled justice: The unauthorized practice of law and Internet legal resources. *Minnesota Law Review*, 5(97), 709–741.
47. Rotko, J. (2017). *Value Creation Through Cognitive Technologies in Legal Services*. Aalto University.
48. Rozen, M. (2017). Pay for Associate Hours? More Companies Say ‘No Thanks’. Retrieved 21 September 2017, from [http://www.corpcounsel.com/id=1202798363967/Pay-for-Associate-Hours-More-Companies-Say-No-Thanks?kw=Pay for Associate Hours? More Companies Say %27No Thanks%27&et=editorial&bu=Corporate Counsel&cn=20170920&src=EMC-Email&pt=Afternoon Update](http://www.corpcounsel.com/id=1202798363967/Pay-for-Associate-Hours-More-Companies-Say-No-Thanks?kw=Pay+for+Associate+Hours?+More+Companies+Say+%27No+Thanks%27&et=editorial&bu=Corporate+Counsel&cn=20170920&src=EMC-Email&pt=Afternoon+Update)
49. Schumpeter, J. A. (1943). *Capitalism , Socialism and Democracy* (e-Library). Taylor & Francis. <https://doi.org/10.2307/20048211>
50. Sneed, A. (2015). Moore’s Law Keeps Going, Defying Expectations. *Scientific American*. Retrieved from <https://www.scientificamerican.com/article/moore-s-law-keeps-going-defying-expectations/>
51. Stabell, C. B., & Fjeldstad, Ø. D. (1998). Configuring Value for Competitive Advantage: On Chains, Shops, and Networks. *Strategic Management Journal*, 19(5), 413–437.
52. Susskind, R. (2010). *The End of Lawyers? Rethinking the Nature of Legal Services*. Oxford: Oxford University Press.

53. TAGLaw. (2017). Once Again ... TAGLaw Named “ Elite ” by Chambers & Partners. Retrieved 16 September 2017, from <http://www.taglaw.com/about-taglaw-page/taglaw-in-the-press/5674-once-again-taglaw-named-elite-by-chambers-partners.html>
54. The Law Society of England and Wales. (2016). *Future-of-Legal-Services*. London. Retrieved from <https://www.lawsociety.org.uk/news/.../future-of-legal-services-pdf/>
55. Thompson, V. A. (1965). Bureaucracy and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 10(1), 1–20. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2391646>
56. Toivonen, M., & Tuominen, T. (2009). Emergence of innovations in services. *The Service Industries Journal*, 29(7), 887–902. <https://doi.org/10.1080/02642060902749492>
57. Veith, C., Bandlow, M., Harnisch, M., Wenzler, H., Hartung, M., & Hartung, D. (2016). *How Legal Technology Will Change the Business of Law*. The Boston Consulting Group. Retrieved from http://www.bucerus-education.de/fileadmin/content/pdf/studies_publications/Legal_Tech_Report_2016.pdf
58. West, M. A., & Anderson, N. R. (1996). Innovation in top management teams. *Journal of Applied Psychology*, 81(6), 680–693. <https://doi.org/10.1037//0021-9010.81.6.680>
59. Williams, J. C., Platt, A., & Lee, J. (2015). Disruptive Innovation: New Models of Legal Practice. *Hastings Law Journal*, 67(1), 1–85.
60. WIPO. (2017). *The Global Innovation Index 2017*. (S. Dutta, B. Lanvin, & S. Wunsch-Vincent, Eds.). Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: World Intellectual Property Organisation.
61. Wolfram, C. W. (2002). Comparative Multi-Disciplinary Practice of Law: Paths Taken and Not Taken. *Case Western Reserve Law Review*, 52(4), 961–993.

LISAD

Lisa 1. Katkestavad juriidilised tehnoloogiad R. Susskind'i järgi

Tehnoloogia määratlus	Tehnoloogia funktsioon ja järelmid	Näited
Õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV)	Vähendab oluliselt advokaatide poolt dokumentide koostamisele kuluvat aega. Võimaldab klientidel ise enda jaoks õigusdokumendi koostada. Võimaldab juriidilise sisuga teenuseid osutada ka teistel ettevõtetel peale advokaadibüroode.	www.hotdocs.com ; www.theformtool.com ; www.contractexpress.com ; www.avokaado.ee ; www.lepingupank.ee
Katkematu ühenduses olemine	E-post, sõnumite saatmise rakendused ja sotsiaalvõrgustikud on oluliselt muutnud ja muudavad ootusi advokaatide reageerimis-kiirusele. Võidavad need, kes on alati kättesaadavad.	Messenger, Whazzup, Facebook, LinkedIn
Elektrooniline õigusteenuste turg	E-oksjonid õigusteenuste sisseostmise eelfaasina lisavad konkurentsi advokaadibüroode vahel ja suurendavad hinnasurvet. E-foorumid ja rakendused kliendi-advokaadibüroo „paaritamiseks“ võimaldavad klientidel valida enda jaoks parima õigusteenuste osutaja. Büroodel tekib vajadus uute turundusvõtete järele. Varasemate klientide hinnangud nii büroode kui üksikute advokaatide kvaliteeditaseme osas muutuvad lihtsalt leitavaks, hinnavõrdluse süsteemid muudavad turu enam läbipaistvaks, erinevate pakujate maine (taust, tööalased saavutused, hinna-kvaliteedi suhe) paremini võrreldavaks.	www.drystonecapital.com ; www.takelegaladvice.com ; www.upcounsel.com
E-õpe ja multimeedia (<i>e-learning</i>)	Traditsioonilisi elektroonilise meedia rakendusi hakatakse enam kasutama kommunikatsiooniks, teadmiste jagamiseks, turunduseks, riskihalduseks, presentatsioonideks nii büroosiseselt kui suhtlemisel klientidega. Advokaadibürood hakkavad enda seminare ja koolitusi enam kasutama turunduseks. Konkurentidena õigusteadmiste jagamisel ilmuvad turule erinevad kirjastused, portaalid. Järjest	https://www.ted.com/ ; http://lrn.com/ ; https://www.ashurst.com/en/news-and-insights/legal-updates/ ; https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com ; Eesti Advokatuuri koolitused <i>online</i>

	<p>enam teadmust on kättesaadav just siis, kui vaja. Seda pole vaja eelnevalt igaks juhaks õppida. Advokaadibüroode koostööpartnerite ring õigusteadmiste jagamisel mitmekesistub. Klientidele jagatakse järjest enam tasuta õigusinfot enne näost-näku kohtumist. Jagatud õigusinfo on järjest enam kasutusel õigusriskide maandamisel, konkurentsireeglite järgimisel ja vastavuskontrolli (<i>compliance control</i>) teostamisel. E-õppe tulemusena tõuseb klientide õigusteadlikkus. Varasemalt näost-näku ja tasu eest jagatud info on järjest enam kättesaadav tasuta.</p>	
<p>Veebipõhine õiguslane juhendamine (<i>online legal guidance</i>)</p>	<p>Osaliselt eelneva edasiarendus, osaliselt sellega kattuv. Selle kategooria alla käivad kõik elektroonilised teenused, mis asendavad või täiendavad näost-näku kohtumisi juristidega, olenemata tasu küsimisest-mitteküsimisest. Katkestav mõju seisneb eelkõige advokaadi asendamises tarkvara ja arvutiga, samuti tasuta pakutava juhendamise kasvavas osakaalus.</p>	<p>https://www.cliffordchance.com/briefings.html; http://www.landlordlaw.co.uk/home-page; http://tenant-law.co.uk/; http://www.venables.co.uk/; http://prismlegal.com/; http://zakon.apilv.ee/; https://www.eesti.ee/et/index.html</p>
<p>Vaba ja avatud lähtekoodiga õigusallikad (<i>legal open-sourcing</i>)</p>	<p>Kasutajate-entusiastide koostööl põhinevate vaba ja avatud lähtekoodiga arvutiprogrammide ja entsüklopeediate populaarsus võib korduda õigusvallas. Tekivad õiguslased internetikogukonnad, kus õigusteenuste tarbijad jagavad enda kogemusi ja teadmisi ning võtavad advokaatidelt osa tööst ära.</p>	<p>Linux; www.wikipedia.org; www.perekool.ee; www.annaabi.ee/</p>
<p>Suletud õiguskogukonnad</p>	<p>Professionaalsed juristid ei soovi enda mõtteid ja küsimusi avalikult jagada ning koonduvad suletud, sarnaste huvidega isikute virtuaalkogukondadesse (näiteks pangandusõigus). Professionaalide poolne materjalide ja nõuannete elektrooniline jagamine (nn. õigusteadmiste taaskasutamine) võib teatud määral asendada advokaate. Samuti võivad ettevõttejuristid blogida ja vahetada kogemusi advokaaditeenuste kvaliteedi vallast ning kasutada „kollektiivset ostujõudu“ advokaaditeenuste sisseostmisel. Võim liigub teenuse pakkujatel teenuse (organiseerunud) ostjatele. Eristumiseks ja turunduseks võivad advokaadibürood</p>	<p>http://www.ecla.org/; http://www.sermo.com/; http://www.globallegalpost.com/corporate-counsel/general-counsel-get-together-to-compare-law-firm-performance-43278688/?utm_campaign=GCI_12_07_17&utm_medium=email&utm_source=newsletter_gc1</p>

	ise mõne teemakogukonna luua.	
Töökorralduse ja projektihalduse tarkvara	Taoline tarkvara lisab tõhusust ja koordineerimist advokaadibüroode keerukamatesse projektidesse, võimaldab töökorraldust süsteemselt muuta ja ressursse paremini kasutada. Tarkvara võimaldab suured projektid osadeks jagada ja lihtsamate ülesannete teostamise allhankena sisse osta. See omakorda võimaldab teenuse hinda langetada, seda täpsemalt prognoosida ja leida alternatiive tunnitasu-põhisele hinnastamisele. Innovatiivsed bürood saavad eelise.	https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/ ; http://www.lms.com/ ; https://legaltrek.com/
Sissekodeeritud reeglid (<i>embedded legal knowledge</i>) ²⁹	Seaduste, standardite jm regulatsioonide hulk suureneb. Kõike on võimatu meeles pidada või pidevalt juristi kaasata. Järjest enam tarkvara ja seadmeid on disainitud toimima vastavalt õigusaktidele, reegleid aktiivselt rakendama, mitte ainult kasutajale meelde tuletama. Lepingute täitmise (tähtaegade järgimise, lõppemise jms) haldus muutub enam tarkvara-põhiseks. Tekivad ka tehisintellektil põhinevad masinad masinate kontrollimiseks. Inimese roll õiguse vahendajana väheneb.	Automaatsed turvavöö märguanded autodes; reeglite automaatne rakendamine arvutimängudes; http://www.saabplanet.com/forgotten-project-saab-alcokey-breathalyser/ ; Osaliselt ka: e-maksuamet; e-äriregister; e-toimik; DVD-l või CD-l oleva info mittekopeeritavus autoriõiguste järgmiseks jms.
Internetipõhine vaidluste lahendamise (<i>online dispute resolution</i>)	1) Vaidluse lahendamise protsessi ja isegi otsuse (lahenduse) formuleerimist korraldab tarkvara. 2) Internetipõhine lepitus- või vahekohtumenetlus on rakendatav olukorras, kus pooltel on võimatu kohtuda.	Veebipõhiste kauplemise vaidluste lahendamise tarkvara SquareTrade; ICANN'i domeeninime-vaidluste lahendamise tarkvara; kindlustus- ja isikukahju vaidluste lahendamise tarkvara CyberSettle; www.themediationroom.com ; www.moneyclaim.gov.uk ; www.icourthouse.com ; maksekäsu kiirmenetlus

Allikas: Susskind, 2010 põhjal autoripoolsete täiendustega.

²⁹ Autor tõlgib R. Susskind'i määratluse „embedded legal knowledge“ *sissekodeeritud õigusteadmuse* asemel *sissekodeeritud reegliteks*, kuna R. Susskind ütleb ka ise, et just seadmed ja tarkvara peaks töötama vastavalt kehtivatele reeglitele; selle asemel, et üritada inimestele järjest mahukamaid regulatsioone selgeks teha ehk õigusteadmisi suurendada.

Lisa 2. Õigusteenuse innovatsiooni mõjutavad advokatuuriseaduse sätted ning nende seos RPV-teooriaga

AdvS paragrahv ja tema sisu kokkuvõte	Takistus õigusteenuse innovatsioonile (hüpotees)	Mõju RPV-skaalal
AdvS § 36 lg 1 p 8: Advokaat arvatakse advokatuurist välja, kui ta on asunud tööle töö- või teenistuslepingu alusel (väljaspool advokatuuri) ja töö sisuks on õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele.	Advokaat ei tohi samaaegselt töötada advokaadibüroos ja mujal, näiteks innovatiivses, tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes.	R – tööjõu ressursid: millise tööjõu abil on lubatud teenust osutada
AdvS § 40 lg 3: Advokaadibüroo kaudu või vahendusel ei või õigusteenust osutada isikud, kes ei ole advokatuuri liikmed, välja arvatud patendivolinikud. Nn. juristikeeld. Inimene-inimesele põhimõte.	Koosmõjus advokatuuri reeglitega: teenuse osutajaks võib olla vaid füüsiline isik (advokaat), mitte vahetult tarkvara. Samuti on keelatud mitteadvokaadi-maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	R – tööjõu ressursid: millise tööjõu abil on lubatud teenust osutada; P – tööprotsessi korraldus; V – väärtused: millise tasemega tööd peetakse väärtuslikuks
AdvS § 43 lg 1: Advokaat on õigusteenust osutades sõltumatu ning juhindub m.h. advokatuuri organite õigusaktidest, advokaadi kutse-eeskiri nõuetest.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissetevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Taoline ärimudel võib kahjustada advokaadi sõltumatust. Samuti ei pea mitteadvokaadid alluma advokatuuri õigusaktidele.	V – kes ja mil viisil määrab väärtused; P – tööprotsessi korraldus
AdvS § 49 lg 6: Advokaadibüroos ei või tegutseda muu ettevõtja ega välismaa äriühingu filiaal peale advokaadiühingu või välismaa advokaadiühingu filiaali.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissetevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Keelatud on mitteadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	R – tööjõu ressursid: millise tööjõu abil on lubatud teenust osutada; P – tööprotsessi korraldus: kes määrab tööprotsessi ja kes selles osaleb, kellega on koostöö lubatud; V – väärtused: millist tööd peetakse tasemele vastavaks
AdvS § 53 lg 1: Advokaadiühingul ei või olla teist tegevusala peale õigusteenuse osutamise. Nn. tegevuspiirang.	Lubatud on vaid tegevused, mis vastavad (konservatiivsele) õigusteenuse määratlusele.	V – väärtused: millist tööd peetakse tasemele vastavaks; P – tööprotsessid (kaudselt): milliseid tegevusi protsessid sisaldavad;

		R – tööjõuressursid (kaudselt): millised spetsialistid osalevad teenuse osutamisel
AdvS § 54 lg 1: Advokaadiühingu osanik või aktsionär võib olla üksnes vandeadvokaat. Nn omandipiirang.	Võimatu on kaasata mitteadvokaatide kapitali, näiteks riskikapitali suuremahulise tarkvaraprojekti jaoks. Keelatud on isegi välismaise advokaadibüroo poolt Eesti advokaadiühingu kaasomanikuks olemine.	R – kapitaliressursid: millistest allikatest rahastada innovatsiooni; P – tööprotsessid (kaudselt): milliseks kujuneb tööprotsessi määravate omanike ring
AdvS § 55 lg 1 ja § 56 lg 2: Kliendilepingus lepatakse kokku mh. teenust osutava advokaadi nimi; asendustäitja võib määrata üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul.	Seaduse mõte: kliendil on õigus valida konkreetne isik endale advokaadiks ja jääda selle valiku juurde. Näide tihedast usaldussuhtest ja teenuse isiklikust iseloomust, nagu seda ajalooliselt mõistetakse. Vastand oleks tarkvara kasutamine isikliku kontaktita.	R – tööjõu- ja tehnoloogia ressursid: kes ja kuidas osutab teenust; P – tööprotsessi ehk teenuse osutamise korraldus; V – väärtused: konkreetsete indiviidide vahelise suhte väärtustamine vastandina kliendi ja ettevõtte vahelisele suhtele
AdvS § 55 lg 2: Advokaadibüroo pidaja ei või volitada kliendile õigusteenust osutama advokaadibüroo töötajat, kes ei ole advokaat. Nn. juristikeeld.	Advokaadibüroo klienti ei tohi juriidilise sisuga tarkvara kasutamisel abistada mitteadvokaat. Keelatud on mitteadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	R – tööjõu ressursid: millise tööjõu abil võib advokaadibüroo teenust osutada; P – tööprotsessid: millise hetkeni/tegevuseni võib abistada mitteadvokaadist assistent või jurist osutamata sealjuures kliendile õigusabi; V – väärtused: millise tööjõu tasemega teenust peetakse piisavalt väärtuslikuks

Lisa 3. Eesti Advokatuuri elektroonilise küsitluse küsimused ja neile antud valikvastused

1. Õigusdokumentide automaatsele koostamisele on sarnane maksekäsu kiirmenetluse avalduse koostamine. Kui palju oled koostanud maksekäsu kiirmenetluse avaldusi?

Ma ei ole ühtegi koostanud;	22		20.6%
Olen koostanud ühe või mõned;	42		39.3%
Koostan neid mõned aastas;	34		31.8%
Koostan neid mitu korda kvartalis.	8		7.5%
Muu (palun täpsusta)	1		0.9%
Kokku vastuseid	107		

2. Kui sageli oled kasutanud õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (näiteks lepingu vms kokkupanemiseks, mõeldud EI OLE maksekäsu kiirmenetlust)?

Ma ei ole üldse kasutanud;	76		71%
Olen kasutanud huvi pärast või omavajaduseks, kuid mitte klienditeeninduseks;	17		15.9%
Olen üksikuid kordi kasutanud klienditeeninduseks;	10		9.3%
Kasutan klienditeeninduseks regulaarselt.	3		2.8%
Muu (palun täpsusta)	1		0.9%
Kokku vastuseid	107		

3. Kuivõrd nõustud, et õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara tuleks teha klientidele kättesaadavaks iseseisvaks kasutamiseks?

Üldse ei nõustu;	11		10.3%
Pigem ei nõustu;	41		38.3%
Pigem nõustun;	44		41.1%
Nõustun täielikult.	11		10.3%
Kokku vastuseid	107		

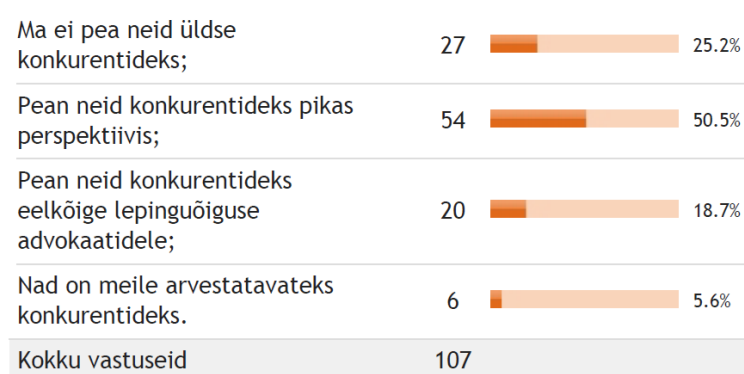
4. Palun hindada, kuidas võivad olla ärikliendid (juriidilised isikud) sinu arvates võimelised/valmis õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara iseseisvalt kasutama? (Eeldades, et taoline tarkvara on ligikaudu sama keerukas kui internetipanganduse tarkvara.)



5. Palun hindada, kuidas võivad olla eracliendid (füüsilised isikud) sinu arvates võimelised/valmis õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara iseseisvalt kasutama? (Eeldades, et taoline tarkvara on ligikaudu sama keerukas kui internetipanganduse tarkvara.)



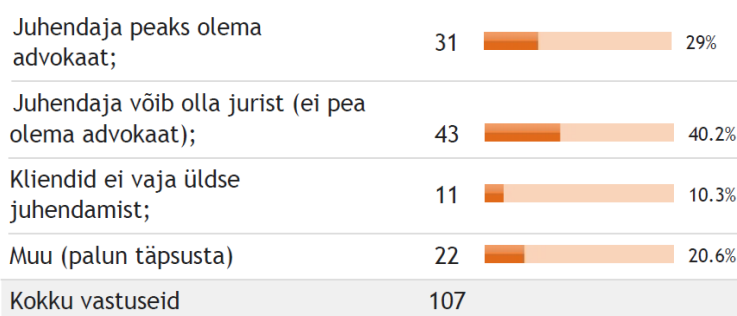
7. Kuidas pead õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara pakkuvaid portaale advokaatidele konkurentideks?



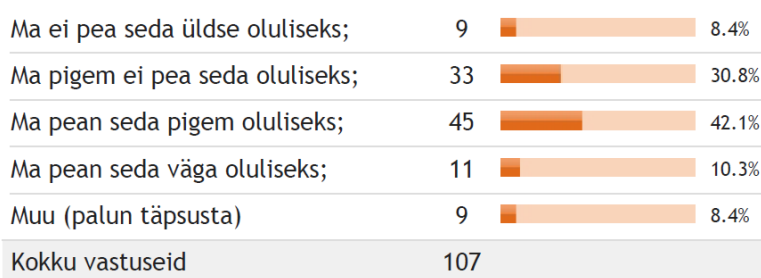
8. Mitu advokatuuriseaduse sätet muudavad küsitavaks advokaadibüroo poolt enda klientidele õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara vahetult kättesaadavaks tegemise. Kuivõrd tuleks advokatuuriseadust muuta ja lubada kliendile (vahetult) teenuse osutamist ka advokaadibüroo pakutaval tarkvaral?



9. Kes peaks kliente juhendama õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara kasutamisel?



10. Eelnevat kokku võttes, palun hinda, kui oluliseks pead hetkel õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara teematikat Eestis:



Lisa 4. Intervjueeritavate isikud ja intervjuu aluseks olnud kaalutlused

Nimi	Erialane taust. Intervjuu aluseks olnud kaalutlused	Intervjuu kuupäev ja kestvus
Siim Mägi	ÕAKTV pakkuja Avokaado Baltics OÜ (juriidilise iseteeninduse alase veebiportaali www.avokaado.ee) kaasasutaja ja endine tegevjuht, ühtlasi endine vandeadvokaat. Ettevõtjana ÕAKTV pakkumisega tegelema; oskab hinnata nii klientide võimet tarkvara kasutada kui vastavaid riske; oskab hinnata ka takistusi advokaadibüroode jaoks ÕAKTV pakkumisega tegeleda.	6. veebruar 2018; 1 t 44 min
Hannes Vallikivi	Eesti Advokatuuri juhatuse esimees, ühtlasi 2016.a asutatud keskmise suurusega advokaadibüroo juhtivpartner. Võimalus saada arvamus nii kutseorganisatsiooni kui advokaadibüroo juhi vaatepunktist ning hinnata innovatsiooni mõjutavaid aspekte ja takistuste eemaldamise võimalusi.	13. veebruar 2018; 1 t 36 min
Marko Aavik	Justiitsministeeriumi asekantsler, kelle haldusalas on advokatuur, ühtlasi endine vandeadvokaat. Võimalus saada arvamus kutseorganisatsiooni riigipoolse kureerija käest, hinnata innovatsiooni mõjutavaid aspekte ja takistuste eemaldamise võimalusi.	15. veebruar 2018; 1 t 07 min
Aku Sorainen	Innovatsiooni eest tunnustusi saanud suure Eesti advokaadibüroo asutaja ja vanempartner (vandeadvokaat). Võimalus saada innovatiivse advokaadibüroo juhi arvamus Eesti õigusteenuste turu ja innovatsiooni võimaluste kohta.	19.veebruar 2018; 57 min

Lisa 5. Intervjuude kaaskiri ja küsimused

Tere!

Koostamisel on magistritöö õigusteenuste (advokaaditeenuste) innovatsiooni teemal. Soovin Sinu kui õigussektoris tegutseva juhiga läbi viia intervjuu, mis keskendub innovatsiooni võimalustele ja probleemidele Eesti advokaadibüroodes. Hiljutine sotsioloogiline küsitlus Eesti Advokatuuri liikmete seas õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV) kasutamise kohta on andnud huvitavad, edasist arutelu väärivad tulemused.

Loodan, et Sinuga arutlemise tulemusena kujuneb valdkonnast terviklikum pilt ja see annab inspiratsiooni teha ettepanekuid õigusteenuste innovatsiooni edendamiseks.

Teenuse innovatsioonina on teaduskirjanduses mõistetud näiteks (a) uut teenuse pakkumise või kättetoimetamise protsessi; (b) teenuse osutaja ja saaja koostöös väärtuse koosloomise parendatud viisi; (c) uut teenust või olemasoleva teenuse uuendamist organisatsioonile kasu tooval viisil, samuti kasu klientidele pakutavast lisandväärtusest.

Küsimused:

- Advokatuuri liikmete seas läbi viidud küsitluses märgiti järgnevaid riske, mis tulenevad klientide poolt õigusdokumentide automaatse koostamise tarkvara (ÕAKTV) iseseisvast kasutamisest: õiguslik harimatus/õigusteadmiste puudumine, standardlahenduse sobimatus, advokaadi võimetus tagada teenuse kvaliteet (tarkvara madal kvaliteet), eksimus õigusliku olukorra diagnoosis, huvide konflikt. **Kui peaksid need riskid kaalukuse alusel järjestama, siis milline oleks sinu järjestus alustades kõige kaalukamast ja lõpetades kõige vähem kaalukaga?**
- Milliseid riske veel näed seoses klientide poolt ÕAKTV iseseisva kasutamisega?
- Millised on sinu hinnangul advokaadibüroode organisatsioonikultuurist (ressurssidest, protsessidest ja väärtustest) tulenevad innovatsiooni takistused?
- Kuivõrd oled ise märganud mõnda **õigusaktidest** tulenevat nõuet, mida pead advokaadibüroo kui ettevõtte innovatsiooni takistavaks?

Järgnevad küsimused puudutavad advokatuuriseaduse (AdvS) sätteid, mida pean advokaadibüroode innovatsiooni mõjutavateks teguriteks.

- AdvS § 36 lg 1 p 8 kohaselt arvatakse advokaat advokatuurist välja, kui ta on asunud tööle töölepingu alusel (väljaspool advokatuuri) ja töö sisuks on õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele. **Kuivõrd tähendab see advokaadile keeldu üheaegselt töötada advokaadibüroos ja mujal, näiteks tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes?**
- AdvS § 40 lg 3 tulenevalt ei või advokaadibüroo kaudu või vahendusel õigusteenust osutada isikud, kes ei ole advokatuuri liikmed, välja arvatud patendivolinikud. **Rakendades seda reeglit *koosmõjus teiste advokatuuri õigusaktidega*³⁰, kuivõrd tähendab see, et teenuse osutajaks võib olla vaid advokaat ja mitte mingil juhul vahetult tarkvara?**
- AdvS § 43 lg 1 kohaselt on advokaat õigusteenust osutades sõltumatu ning juhindub m.h. advokatuuri organite õigusaktidest ja advokaadi kutse-eetika nõuetest. **Kuivõrd tähendab see sätte advokaadibüroole takistust ehitada enda ärimudel üles nii, et see oleks olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissetevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega? Kuivõrd võiks taoline ärimudel kahjustada advokaadi ja tema tegevuse sõltumatust, sest mitteadvokaadid (tarkvaraspetsialistid) ei pea alluma advokatuuri õigusaktidele?**
- AdvS § 49 lg 6 järgi ei või advokaadibüroos tegutseda muu ettevõtja ega välismaa äriühingu filiaal peale advokaadiühingu või välismaa advokaadiühingu filiaali. **Kuivõrd tähendab see sätte advokaadibüroole takistust ehitada enda ärimudel üles nii, et see oleks olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühissetevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega?**
- AdvS § 53 lg 1 kohaselt ei või advokaadiühingul olla teist tegevusala peale õigusteenuse osutamise. **Kuivõrd nõustud väitega, et õigusteenuse määratlus³¹ ei hõlma investeerimist teistesse äriühingutesse? Kuivõrd nõustud väitega, et seaduse mõttega oleks vastuolus advokaadiühingu**

³⁰ Näiteks on Eesti Advokatuuri juhatuse 7. veebruari 2012. a otsusega kinnitatud „Advokaadibüroo pidamise juhendi“ § 7 lg 1 p-s 2 sätestatud: „**Advokaadibüroo pidaja on kohustatud tagama, et advokaat suhtleb kliendiga regulaarselt, teavitab teda ülesande täitmisega seonduvatest asjaoludest ning vastab kliendi järelepärimistele asjakohaselt ja õigeaegselt.**“

³¹ AdvS § 40 lg 1: „**Õigusteenus on kutsetegevusena õigusnõustamine, isiku esindamine või kaitsmine kohtus, kohtueelses menetluses või mujal ning isikule dokumendi koostamine ja tema huvides muu õigustoimingu tegemine.**“

investeering tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkujasse (*start-up*'i ehk *legal-tech*'i)?

- AdvS § 54 lg 1 alusel võib advokaadiühingu osanik või aktsionär olla üksnes vandeadvokaat. **Kuivõrd nõustud väitega, et see välistab advokaadiühingu poolt mittheadvokaatide kapitali kaasamise, näiteks riskikapitali kasutamise suuremahulise tarkvaraprojekti teostamiseks?**
- AdvS § 55 lg 1 ja § 56 lg 2 kohaselt lepitakse kliendilepingus kokku mh. teenust osutava advokaadi nimi; asendustäitja võib määrata üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul. **Kuivõrd tähendab see, et kliendil on õigus valida konkreetne isik endale advokaadiks ja jääda selle valiku juurde? Kuivõrd välistab taoline regulatsioon advokaadibüroo poolt ÕAKTV kliendile pakkumise isikliku kontaktita?**
- AdvS § 55 lg 2 järgi ei või advokaadibüroo pidaja volitada kliendile õigusteenust osutama advokaadibüroo töötajat, kes ei ole advokaat. **Kuivõrd nõustud väitega, et advokaadibüroo klienti ei tohi ÕAKTV kasutamisel abistada mittheadvokaat (jurist)?**
- Vaadeldes eeltoodud AdvS sätteid, **millise sätte/nõude järele on sinu arvates vajadus ära langenud?**
- Kui mõni innovatsiooni mõjutavatest seaduse nõuetest on tänapäeval veel vajalik, siis **milline oleks sinu nägemus täpsemast (kitsamast) määratlusest, et ühelt poolt saavutada nõude eesmärki (kaitsta klienti kui teenuselepingu nõrgemat poolt vms) ja teiselt poolt kõrvaldada innovatsiooni pärssiv mõju?**
- Milline on sinu arvates klientide üldine valmidus tarbida õigusteenuseid uudsel viisil, näiteks iseseisvalt ÕAKTV-d kasutades?
- AdvS § 40 lg 1 definitsiooni kohaselt on õigusteenus kutsetegevusena õigusnõustamine, isiku esindamine või kaitsmine kohtus, kohtueelses menetluses või mujal ning isikule dokumendi koostamine ja tema huvides muu õigustoimingu tegemine. Seega võib öelda, et seadus eristab järgnevaid õigusteenuse liike: (a) nõustamine (konsultatsioon), (b) esindus/kaitse menetluses, (c) dokumendi koostamine, (d) õigustoimingu tegemine. **Milliseks loed tõenäosust, et tulevikus hõlmab õigusteenuse määratlus ka tarkvaral põhinevate juriidiliste teenuste pakkumist? Missugused need teenused võiks olla?**

Lisa 6. Ülevaade empiirilise uuringu etappidest



Lisa 7. Elektroonilise küsitluse kirjeldav statistika

Küsimus	Vastuste arv	Miinumum	Maksimum	Keskmine	Standardhälve
Maksekäsu alased kogemused	106	1	4	2,26	,876
ÕAKTV kasutamise sagedus	106	1	4	1,43	,781
ÕAKTV klientidele iseseisvaks kasutamiseks andmine	107	1	4	2,51	,817
Äriklientide valmidus ÕAKTV iseseisvalt kasutada	107	1	4	2,43	,814
Eraklientide valmidus ÕAKTV iseseisvalt kasutada	107	1	4	2,09	,819
ÕAKTV pakujate advokaatidele konkurendiks pidamine	107	1	4	2,05	,817
AdvS. muutmise küsimus	95	1	4	2,45	1,146
Juhendaja isiku küsimus	85	1	3	1,76	,666
Temaatika olulisus	98	1	4	2,59	,810

Lisa 8. Seosed elektroonilise küsitluse vastuste vahel

	1) maksekäsk	2) ÕAK TV sagedus	3) ÕAKTV ises. kasut. klient	4) ärikl. valmis	5) erakl. valmis	7) konkurendid	8) AdvS. muutm	9) Juhendaja	10) Olulisus
1) maksekäsk	1								
	106	105							
2) ÕAKTV sagedus	,000	1							
	105	106							
3) ÕAKTV ises.kasut.klient	-,027	,076	1						
	106	106	107						
3) ärikl.valmis	,108	-,083	,303**	1					
	106	106	107	107					
4) erakl.valmis	,008	-,005	,379**	,689**	1				
	106	106	107	107	107				
7) konkurendid	,192*	-,047	,006	,182	,191*	1			
	106	106	107	107	107	107			
8) AdvS. muutm.	-,053	,190	,518**	,316**	,293**	,117	1		
	94	94	95	95	95	95	95		
9) Juhendaja	-,091	,080	,237*	,274*	,229*	-,099	,332**	1	
	84	84	85	85	85	85	82	85	
10) Olulisus	-,002	,095	,298**	,139	,157	,082	,375**	,045	1
N	97	97	98	98	98	98	89	83	98

Märkused: 1. Kasutatud on Spearman'i korrelatsioonikordajat. 2. Vastuste arv N näitab etteantud valikute alusel vastamist, ei sisalda kirjeldavaid vastuseid. 3. Statistiliselt olulised korrelatsioonid on tabelis tähistatud *, kui usaldusnivoo on 95% ($p < 0,05$) ning **, kui usaldusnivoo on 99% ($p < 0,01$).

Allikas: autori arvutused kogutud andmete põhjal.

Lisa 9. Hüpeteesid innovatsiooni takistuste kohta ja ettepanekud nende kõrvaldamiseks

AdvS paragrahv ja tema sisu kokkuvõte	Takistus õigusteenuse innovatsioonile (hüpetees)	Hüpetees kinnitatud või ümber lükatud; ettepanek
AdvS § 36 lg 1 p 8: Advokaat arvatakse advokatuurist välja, kui ta on asunud tööle töö- või teenistuslepingu alusel (väljaspool advokatuuri) ja töö sisuks on õigusteenuse osutamine kolmandatele isikutele.	Advokaat ei tohi samaaegselt töötada advokaadibüroos ja mujal, näiteks innovatiivses, tarkvaral põhinevaid juriidilisi teenuseid osutavas ettevõttes.	Hüpetees kinnitatud Ettepanek 1: Võimaldada töötamist advokaadibüroo tütaräriühingus samaaegselt advokaadibürooga rolle sealjuures eristades. Ettepanek 2: täiendada advokatuuri liikmelisuse peatamise aluseid, et lubada töötada mujal õigusteenust pakkuvast ettevõttes.
AdvS § 40 lg 3: Advokaadibüroo kaudu või vahendusel ei või õigusteenust osutada isikud, kes ei ole advokatuuri liikmed, välja arvatud patendivolinikud. Nn. juristikeeld. Inimene-inimesele põhimõte.	Koosmõjus advokatuuri reeglitega: teenuse osutajaks võib olla vaid füüsiline isik (advokaat), mitte vahetult tarkvara. Samuti on keelatud mitteadvokaadi- maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	Osaliselt kinnitatud, osaliselt ümber lükatud. Ettepanek seadust täpsustada: lubada juristide kasutamist teenuse osutamisel piiratud ulatuses ja täpsustada ÕAKTV klientide kasutusse andmise tingimusi.
AdvS § 43 lg 1: Advokaat on õigusteenust osutades sõltumatu ning juhindub m.h. advokatuuri organite õigusaktidest, advokaadi kutse-eetika nõuetest.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühisettevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Taoline ärimudel võib kahjustada advokaadi sõltumatust. Samuti ei pea mitteadvokaadid alluma advokatuuri õigusaktidele.	Hüpeteesi kehtivus sõltub koostöö olemusest. Hüpeteesi ei kinnitatud ega lükatud ümber täielikult.
AdvS § 49 lg 6: Advokaadibüroos ei või tegutseda muu ettevõtja ega välismaa äriühingu filiaal peale advokaadiühingu või välismaa advokaadiühingu filiaali.	On küsitav, kas advokaadibüroo ärimudel võib olla olemuslikult (tiheda alalise koostöö, ühisettevõtte kaudu vms) seotud näiteks tarkvaraettevõttega. Keelatud on mitteadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	Hüpetees kinnitatud (eelkõige koosmõjus omandipiiranguga). Ettepanek seadust täpsustada ja kõrvaldada ebaselgus. M.h muuta AdvS-t ja lubada advokaadiühingul asutada tütaräriühing koos teise valdkonna äriühinguga õigusteenuse osutamiseks kolmandatele isikutele.
AdvS § 53 lg 1: Advokaadiühingul ei või olla	Lubatud on vaid tegevused, mis vastavad	Hüpetees kinnitatud. Ettepanek laiendada AdvS-s

teist tegevusala peale õigusteenuse osutamise. Nn. tegevuspiirang.	(konservatiivsele) õigusteenuse määratlusele.	lubatud tegevusala määratlust.
AdvS § 54 lg 1: Advokaadiühingu osanik või aktsionär võib olla üksnes vandeadvokaat. Nn omandipiirang.	Võimatu on kaasata mitteadvokaatide kapitali, näiteks riskikapitali suuremahulise tarkvaraprojekti jaoks. Keelatud on isegi välismaise advokaadibüroo poolt Eesti advokaadiühingu kaasomanikuks olemine.	Hüpotees (osaliselt) kinnitatud ³² . Ettepanek lubada mitteadvokaatidel või välismaistel advokaatidel (välismaisel advokaadibürool) omada kapitalis vähemusosalust.
AdvS § 55 lg 1 ja § 56 lg 2: Kliendilepingus lepitakse kokku mh. teenust osutava advokaadi nimi; asendustäitja võib määrata üksnes kliendi kirjalikul nõusolekul.	Seaduse mõte: kliendil on õigus valida konkreetne isik endale advokaadiks ja jääda selle valiku juurde. Näide tihedast usaldussuhtest ja teenuse isiklikust iseloomust, nagu seda ajalooliselt mõistetakse. Vastand oleks tarkvara kasutamine isikliku kontaktita.	Hüpotees kinnitatud. Ettepanek 1: kaotada nõue konkreetse advokaadi isikus kokku leppida õigusnõustamise ja püsiva teenindamise (s.h. ÕAKTV kasutusse andmine) jaoks; jätta nõue kehtima menetluses esinduse, kaitse ja õigustoimingu tegemise jaoks. Ettepanek 2: lubada ÕAKTV klientidele kättesaadavaks tegemist ja täpsustada vastutust.
AdvS § 55 lg 2: Advokaadibüroo pidaja ei või volitada kliendile õigusteenust osutama advokaadibüroo töötajat, kes ei ole advokaat. Nn. juristikeeld.	Advokaadibüroo klienti ei tohi juriidilise sisuga tarkvara kasutamisel abistada mitteadvokaat. Keelatud on mitteadvokaadist maksunõustaja või raamatupidaja kaasamine teenuse osutamisse.	Hüpotees kinnitatud. Ettepanek juristikeeld osaliselt kaotada.

³² Olgugi, et kaks intervjueeritavat ei näinud omandipiirangus otsest takistust innovatsioonile, loeb autor selle hüpoteesi kinnitatuks, sest mitmed välisriigid (näiteks Ühendkuningriik) on samadel kaalutlustel analoogset piirangut oluliselt lõdvendanud.

SUMMARY

INNOVATION OF LEGAL SERVICES AND FACTORS HAMPERING IT IN ESTONIA

Ilmar-Erik Aavakivi

Proceeding from the degree of novelty, radical, modular, architectural and incremental innovation are distinguished (R. M. Henderson & Clark, 1990). On the basis of the effect and results on the market, disruptive and sustaining innovation are distinguished (Bower & Christensen, 1995). Product, process, marketing and organisational innovation are distinguished proceeding from the subject field (OECD, 2005). On the world scale we can see different phenomena of innovation in the field of legal services. There are enterprises aligning human talent with legal tasks (including labour force rental), enterprises applying technology to the performance of legal tasks, enterprises combining legal, business and other consultations, enterprises focused on innovative technological, organisational or marketing solutions (American Bar Association, 2016; Williams et al., 2015). On the market of legal services, several different technologies change the delivery of service. The Author considers the software for automated document assembly (SADA) as the most significant.

As the rule, the ones following innovative business models are non-advocates (alternative service providers, non-regulated service providers). At the same time, the clients of law offices are expecting integrated, multidisciplinary cross-border services and more modern technological solutions which can be used on integrated platforms. Moreover, they expect the knowledge-based services to be more and more like goods, which can be compared. As the traditional law offices cannot usually offer such

solutions, several clients have revised their relations with law offices (Deloitte, 2016). Mostly, it means choosing non-advocates as their new service providers.

In the context of value creation, three different types of value configurations are distinguished: value chain, solution shop, value network (Campbell, 2012; Stabell & Fjeldstad, 1998). Law offices normally proceed from the solution shop business model. They act in the conditions of multifaceted social relations and customs. These contribute to the suppression of attempts of radical change. Just like in case of other companies, the recourses, processes and values of law offices are optimised to serve existing clients. Market leaders may use radical new technologies to support their current business model. Yet, they have a tendency to neglect new technologies or business processes that do not improve the offer to their existing clients. Disruptive entrants may enter in the “lower” part of the market with new technologies or business models and disrupt the market structure with several successive improvements of their service. The improvements may lead to the situation where the entrant starts taking over the clients of the market leader. The core of the innovation may be technology but it may also be serving of existing clients proceeding from new business models or new value configurations (Christensen, 2016).

The possibility of a disruptive change depends on whether the market allows the disruptive entrants to enter. In the United States, the researchers have found that in a situation where the market leaders are incapable of a disruptive change and the regulation excludes entrants from different value configurations, the regulation excludes not only the potential entrants but also the disruptive change itself (Campbell, 2012). In Estonia, the legal regulation is different from the United States. The regulation excludes the offering of innovative software solutions (like SADA) to the clients only for the law offices of advocates. Such solutions and offerings are allowed for non-advocates. The legal acts regulating the provision of legal services of advocates in Estonia do not consider several aspects in the innovation of services, first of all, the increased role of technology in the delivery of services. Even if the stipulations of the Bar Association Act do not explicitly hinder the innovation in the law office, the likelihood of innovation hostile interpretation in case of a dispute means considerable

risk that hampers innovation. The risk consists in the possibility that the law office or the advocates will be found to have violated the norms of professional ethics and will be imposed a disciplinary penalty. Also, damage to their reputation is likely. In order to remove the risk and the obstacles to the innovation, the Bar Association Act needs to be changed.

The Author has conducted a poll among the members of the Estonian Bar Association (advocates) regarding the innovation of legal service focusing foremost on the issue of SADA. More than two thirds of respondents have never used SADA. This suggests that the law offices are still well-equipped with higher-level legal work that the clients pay well for and that is provided to the customary clients. Also, it confirms the theory of Clayton Christensen that the resources, processes and values of the law offices are focused on serving the existing clients and such organisational culture is hard to change (Christensen et al., 2004). In the poll, it also turned out that more than a half of the respondents consider the issue of SADA topical or quite topical. As the greatest risks associated with the use of SADA by the clients, the respondents saw the legal uneducatedness (lack or insufficiency of legal knowledge), unsuitability of standard solution, the inability of advocate to warrant the quality of service or low quality of the software and also the error in diagnosing of the legal situation.

A quarter of the respondents do not consider the providers of SADA as competitors to the advocates. The rest of the respondents saw them more or less as competitors which allows the Author to conclude that generally the advocates perceive the market like Richard Susskind (Susskind, 2010). At the same time, the advocates were rather sceptical about the clients' ability to use SADA independently. Regarding business clients, more than a half, and regarding private clients, almost three fourths of the respondents found that they are not at all able or less than a half of them are able to use SADA independently. Concerning the conditions for using SADA, slightly more than a quarter of respondents found that SADA should not be used by the clients independently at all. About the same number of respondents found that the clients could use SADA independently but only after the successful completion of the introductory phase led by an employee of the law office.

The interviewees assessed the error in diagnosing the legal situation as the most considerable risk. The second and the third considerable risks in their opinion were the unsuitability of standard solution and legal uneducatedness, respectively. As the stipulations of the Bar Association Act hindering the innovation, the interviewees saw, first of all, prohibition for the law office to use lawyer (non-advocate) at rendering legal service to the client, prohibition on ownership (requirement according to which only a sworn advocate, member of Estonian Bar Association may be the owner of company of advocates) and limitation on activity (rule according to which a law office may only render legal service and not, for example, accounting service). Also, the requirement to always agree on the concrete (individual) advocate providing legal services in the client contract was seen as an obstacle to the innovation.

In order to remove the obstacles to the innovation, the Author proposes to loosen the rules of the Bar Association Act and enable the law office to use lawyer (non-advocate) in advising client and compiling documents for him/her. In order to spread innovative solutions and promote the professional mobility of advocates, the Author proposes to cancel the prohibition to work simultaneously in a law office and in a subsidiary of law office providing innovative legal services. Also, the Author proposes to diversify the grounds for stopping the bar association membership (advocate's activity) in order to allow working in an enterprise providing legal services other than law office.

The Author also proposes to loosen the prohibition on ownership and allow non-advocates or (as conservative alternative) foreign advocates' companies or foreign advocates to own a minority shareholding in the capital of Estonian advocates company. Moreover, the Author proposes to allow the law offices to provide in addition to the legal services the services that are associated with the legal services. The Author also finds that under some preconditions, SADA should be made accessible to the clients of law office for their independent use (so-called legal self-service). In order to enable the clients to use software and receive the corresponding advice from lawyer or advocate, one has to revise the legal requirement to always agree on the concrete (individual) advocate providing legal services in the client contract.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Ilmar-Erik Aavakivi

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

ÕIGUSTEENUSTE INNOVATSIOON JA SEDA TAKISTAVAD TEGURID EESTIS,

mille juhendaja on Maaja Vadi

1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, 24.05.2018