

IZAUGUŠI

LINDA TUNTE

Zvērinātu advokātu biroju “CersJurkāns”, kā jau vēsta biroja nosaukums, kopā vada divas spēcīgas personības – Olavs Cers un Jānis Jurkāns. Starp viņiem pārsvarā valda vienprātība. To jūt arī intervijā. Lielāko daļu jautājumu Olavs atbild pirmais, jo tā esot jābūt – galu galā viņš ir divus gadus vecāks par Jāni.

Kā sākās jūsu kopīgā darbība? Kur pirmoreiz krustojās jūsu ceļi?

O. C.: Zināmā mērā tā bija nejaušība. Lai gan kādu laiku strādājām vienā juridiskajā birojā, toreiz pat īsti nekomunicējām, jo es biju palīgs vienam biroja partnerim, Jānis – otram. Kad Jānis no šā darba bija aizgājis un man arī sāka raisīties domas, ka varētu ko mainīt, 1996. gada nogalē nejauši satikāmies kādā veikalā. Sarunas laikā Jānis izteica domu, ka varētu mēģināt darboties kopā, jo abi meklējam patstāvību un rīcības brīvību. No šādas nejaušas tikšanās ātri nokļuvām pie galīgā lēmuma – 1997. gada 11. februārī juridiskais birojs jau bija nodibināts, savukārt marta vidū abi sākām tajā darboties “uz pilnu slodzi”.

J. J.: Sākām kā juridiskais birojs “Cers”, vēlāk pārtapām par “CersJurkāns”. Mūsu pirmās telpas Lāčplēša ielā atradām par brīvu, tās piederēja kādai sabiedriskai organizācijai, kurai tās nebija nepieciešamas un stāvēja tukšas, pieputējušas. Paši kopā ar mūsu topošajām dzīvesbiedrēm vienā nedēļas nogalē visu sakopām, iztīrījām, iekārtojām. Mūsu birojā bija arī divi ādas divāni – sākumā, kad darba nebija daudz, reizēm varējām atļauties tajos palaiskoties un baudīt mūsu tolaik iecienīto vafeļu torti “Vāverīte”. Taču ātri vien biroja dzīve uzņēma strauju ritmu.

O. C.: Nesākām pavisam tukšā vietā, mums bija divi potenciālie klienti un ticība, ka tie gribēs ar mums sadarbīties. Tie bija mūsu pirmie klienti, un sadarbība turpinājās diezgan ilgi. Pēc vairākiem gadiem viens no šiem klientiem – pieredzējis liela uzņēmuma vadītājs – atzinās, ka izlēmis uzsākt ar mums sadarbību, viņa vārdiem sakot, “lai no jauniem kaķēniem izaudzinātu spēcīgus tīģerus”. Tas bija

mūsu veiksmes stāsts, jo abi klienti bija lieli uzņēmumi ar plašu darbības profilu, kur varējām gūt ievērojamu pieredzi. Viens no tiem mums uzreiz uzticēja arī pirmo tiesvedību, kurā lieta jau bija iegājusi klientam nelabvēlīgās sliedēs. Tā kā man jau bija neliela tiesvedību pieredze no iepriekšējām darbavietām, tad šo lietu uzņēmām es. Joprojām atceros, kā tai gatavojos. Biju salicis dokumentus vairākās mapēs, teju katrai rindiņai vilku līdz ar pirkstu, lipināju lapiņas, ar marķieri atzīmēju pretējās puses argumentus un pretrunas, gatavoju tiesu runu, taču tiesas zālē tas nelīdzēja, jo pretī stājās viens no tālaika augstākā līmeņa advokātiem, kurā tiesneši ļoti ieklausījās.

Rokas netrīcēja?

O. C.: Un kā vēl trīcēja!

J. J.: Es arī toreiz biju tiesas zālē, kopā ar klientu atbalstījām Olavu. Atceros, kā viņš tiesai sniedza detalizētus paskaidrojumus, pēc kuriem oponentu advokāts – kungs krietni gados – lēnām piecēlās, laiski pameta ar roku un tēvišķā labsirdībā noteica: “Muļķības!” Šo lietu gan zaudējām, konflikts jau pēc būtības nebija mūsu klientam labvēlīgs, taču guvām neatsveramu pieredzi tiesas procesā – gan lietas sagatavošanā, gan uzstājoties tiesas sēdēs.

Kāda toreiz, pirms 25 gadiem, bija situācija nozarē? Vai aktuālie jautājumi ir mainījušies?

O. C.: Tolaik nebija tik lielas profesionālu juristu konkurences. Valsts un tiesību sistēma bija jauna, vienlaikus daudz kas vēl bija palicis no padomju tiesību normām. Tobrīd ļoti aktuāli bija dažādi īpašumu strīdi.

Olavs Cers

- “CersJurkāns” partneris, zvērināts advokāts
- Studējis Latvijas Universitātes Juridiskajā fakultātē
- Lielāko gandarījumu jūt, ja īstenotas vai uzvar viņa idejas



Jānis Jurkāns

- “CersJurkāns” partneris, zvērināts advokāts
- Studējis Latvijas Universitātes Juridiskajā fakultātē
- Brīvajā laikā nodarbojas ar dzimtas īpašuma atjaunošanu





Labam advokātam
jāpārzina ļoti
dažādas jomas,
jābūt ne tikai
juridiski, bet arī
sociāli zinošam

J. J.: Jā, daudzi vecā kaluma advokāti tolaik koncentrējās uz īpašumu denacionalizācijas u.c. sev ierastām jomām, kurās nenotika tik daudz izmaiņu, turpretī jaunie juristi apguva jaunās nozares un aktīvāk sekoja pārmaiņām. Šobrīd ir daudz vairāk tiesību nozaru nekā pirms 25 gadiem – tolaik tiesību sistēma vēl bija gana vienkārša.

O. C.: Piemēram, tobrīd sāka attīstīties uzņēmumu maksātnespējas regulējums. Pirmais likums pieņemts jau 1991. gadā, taču daudzi vēl nesaprata, kas ir maksātnespējas

process un kāda ir procedūra. Tomēr pamazām viss attīstījās – Latvijā dibināja uzņēmumus, un tiem, kam neveicās, vajadzēja procedūru, kā juridiski korekti izbeigt savu darbību. Uzņēmumu reģistrs toreiz izsludināja konkursu, aicinot pieteikties juristus, kas darbosies ar uzņēmumu likvidācijām un maksātnespējām. Mēs pieteicāmies konkursā un uzvarējām, un pēc tam ilgstoši darbojāmies šajā nozarē.

J. J.: Viena no interesantākajām lietām mums tolaik bija kādas ārpus Rīgas esošas patērētāju biedrības

maksātnespējas lieta, jo tai bija daudz īpašumu no padomju laikiem, daudzi pamesti vai puspamesti, bez būvniecības dokumentiem un ar dažādām citām juridiska rakstura problēmām, kuras tādā “izskatā” nevienam nevajadzēja. Strādājām ar šiem īpašumiem četrus gadus, meklējām un atjaunojām dokumentāciju, strīdējāmies ar kaimiņiem par īpašuma tiesībām, meklējām pircējus un organizējām izsoles. Visbeidzot šo procesu veiksmīgi noslēdzām – Valsts ieņēmumu dienests ar šo darījumu atguva būtisku naudas summu, arī mēs nopelnījām.

Kā tas ir – divatā vadīt biroju? Kā sadalāt darbus un definēt mērķus?

J. J.: Mums nav iekšējas instrukcijas, kurā būtu sadalīti darba pienākumi. Vēsturiski mēs birojā visus lēmumus pieņemam kopā – visbiežāk pilnīgā vienprātībā, bet dažkārt, protams, viedokļi atšķiras. Tad nevis principiāli strīdamies, bet konstruktīvi meklējam labāko vidusceļu, kas vienmēr arī izdodas. Tas notiek pats no sevis. Mēs saprotamies! Piemēram, vienmēr par vienu no savām būtiskajām funkcijām esam uzskatījuši jauno kolēģu apmācības. Uzaicinām darbā pavisam jaunus kolēģus, palīdzam apgūt profesionālās un sociālās iemaņas. Kopā ar mums izauguši daudzi spējīgi un talantīgi advokāti un juristi, arī sabiedrībā ļoti labi zināmi. Palīdz arī tas, ka mums ir kopīga vērtību sistēma. Visu šo gadu laikā mums nav bijuši nozīmīgi konflikti – visu izrunājam, panākot racionālu risinājumu. Ja nu reizēm sanāk “paecēties”, tad tas notiek par absolūtiem niekiem, piemēram, pirkat vai nepirkat jaunu kafijas automātu vai arī par to, cik brīnišķīgs rīks ir vai nav “Excel” sistēma.

Kas ir galvenie priekšnoteikumi, lai labi sastrādātos? Astroloģiskā saderība vai kas cits?

O. C.: Jāatzīst, ka astroloģisko saderību nekad pat neesam vērtējuši. Mēs esam teju vienaudži, līdz ar to mums veidojušās līdzīgas vērtību sistēmas, kopīga izpratne, kā visam jānotiek. Ja izpratne sakrīt, tad par ko mums strīdēties? Jau sākotnēji esam vienojušies par sadarbības saimniecisko un finansiālo pusi – šo vienošanos arī vienmēr ievērojam. Savā advokātu praksē esam novērojuši, ka ļoti bieži partneru strīdi ir tieši par naudu, – kāds no partneriem uzskata, ka ieguldījis vairāk darba, tāpēc viņam jāsaņem lielākas dividendes vai jāklūst par vadošo partneri. Mēs uz šīm lietām skatāmies ļoti mierīgi – kādā brīdī vienam ir vairāk, ko darīt, citā brīdī atkal otram, bet beigu beigās viss izlīdzinās.

J. J.: Jā, man arī šķiet, ka atslēga ir kopīga vērtību sistēma. Biznesā strīdi bieži rodas par naudu, jo visi taču pamatā strādā tās dēļ. Mūsu gadījumā uzreiz noformulējām, ka nauda nav galvenais mūsu kopdarbības rezultāts, tas nedrīkst būt vienīgais iemesls, kādēļ kopā strādājam. Nauda kabatā ir līdzeklis, lai ceļotu, nevis vilciena galapunkts. Darbā mēs esam atšķirīgi: es esmu vairāk racionāls, Olavs – radošs. Viņš saredz pozitīva iznākuma iespējas lietām, kam reizēm neviens cits kolēģis netic, un spēj pārliecināt arī citus. Ir klientu lietas, ko mums izdevies “izvilkt” tikai ar Olava iedvesmu, jo citi advokāti jau zaudējuši tām ticību. Un vēl kāds būtisks priekšnoteikums – mēs abi kopā strādājam, bet atpūšamies atsevišķi.

Cik daudz radošuma var atļauties jūsu profesijā?

O. C.: Advokāta profesija joprojām ir radoša, taču ir tendences, kas liecina, ka radošums tajā samazinās. Viens no tiesību palīgavotiem ir judikatūra, tiesu nolēmumi, kuros ir aprobētas kādas tiesību normu interpretācijas. 1997. gadā judikatūras bāze vēl tikai veidojās, bet nu tā jau ir stabilizējusies. Joprojām ir jautājumi, kuros es kā advokāts nepiekrītu tiesas viedoklim, taču ir arī tādi, kuros judikatūra jau ir stabila un manām interpretācijām un radošumam tur vairs nav vietas. Pastāv vēl kāds jēdziens – judikatūras maiņa. Tas notiek, ja judikatūra ir nostiprinājusies, taču kādā lietā izdodas pierādīt, ka tā tomēr ir nepareiza. Slavens judikatūras pagrieziena bijis, piemēram, galvojuma lietās, kur sākotnēji uzskatīts, ka prasība tiesā vispirms jāceļ pret parādnieku un tikai pēc tam pret galvotāju. Judikatūras maiņa noteica, ka prasība jāceļ pret abiem reizē. Tēlaini izsakoties, judikatūra zināmā mērā “apcērp spārnus” interpretācijas iespējām. Tiesa, joprojām daudz radošuma iespējams ielikt pierādīšanas procesā.

J. J.: Radošums ir svarīgs arī citos aspektos. Reizēm klients atnāk pie mums un, juridiski novērtējot faktus, nav iespējams vienprātīgi pateikt, kurai pusei ir taisnība. Tad jāizmanto

radoši risinājumi, izvērtējot, cik ilgu laiku klients vai oponents varēs atļauties tiesāties vai arī ar jaunu prasību jāapstrīd kāds oponenta iesniegts pierādījums vai darījums. Kā mēdz teikt: bieži vien patiesība ir “kaut kur pa vidu”. Šādos gadījumos svarīgi ieviest pušu attiecībās zināmu līdzsvaru, un tad jau var domāt par sēšanos pie sarunu galda. Būtiski ir redzēt spēles laukumu: pats klients varbūt koncentrējies uz vienu problēmu un tās atrisināšanu, taču neapzinās tās cēloņus vai – tieši pretēji – nespēj prognozēt problēmas atrisināšanas sekas. Jurisprudencē ir gluži kā medicīnā – katrai problēmai ir sava cēlonis, un, jo “ielaistāka” ir kaite, jo grūtāk to ārstēt. Bet jurisprudencē ir kā šaha spēle – jāatceras visi iepriekšējie un jāplāno nākamie gājieni, un jāspēj prognozēt arī oponenta rīcību. Un jebkurā gadījumā jāapzinās sekas.

Saprotu, Jāni, ka šahs un stratēģijas ir vairāk jūsu lauciņš un stiprā puse?

J. J.: Jā. Uzsākot sadarbību ar jaunu klientu, viss sākas ar stratēģijas plānošanu un idejām. Ir svarīgi aptvert maksimāli daudz iespēju, pēc tam pamazām atmetot neracionālo. Savukārt par racionālajām idejām jāveic padziļināta analīze, jāatlasa judikatūra, jāpēta zinātniskā literatūra, maksimāli jāiedziļinās un jāizzina joma.

Vai tieslietas mēdz būt pilnīgi baltas vai melnas?

J. J.: No vecākā gadu gājuma advokātiem esmu dzirdējis joku, ka neesot bezcerīgu lietu, esot tikai bezcerīgi advokāti. Ir gan arī kuriozi. Piemēram, reiz kādā lietā klientam bija visai sliktas pozīcijas, taču mēs tik rūpīgi un pārliecinoši interpretējām viņa argumentus un pierādījumus, ka arī pats klients pilnībā noticēja tam, ka situācija nemaz nav tik slikta, un beigās bija bēdīgs, ka tiesa tomēr zaudēta.

O. C.: Es arī teiktu, ka lietas reti ir pilnīgi baltas vai melnas. Ja arī klienta lieta šķietami ir pilnīgi bezcerīga un zaudēta, tomēr var parūpēties par

iespējami mazākiem zaudējumiem vai ilgāku samaksas termiņu. Piemēram, ja no klienta grib piedzīt miljonu eiro, bet mums izdodas pierādīt, ka reāli jāmaksā tikai pusmiljons, vai mēs to varam saukt par zaudētu lietu? Tieši tāpēc svarīgi vēltīt uzmanību detaļām, iegūt maksimāli plašu informāciju par lietu. Reizēm to ietekmē pat politiskā situācija un sabiedriskas norises vai klienta personība un statuss sabiedrībā. Saprast, kas no tā visa nepieciešams un noderīgs klienta interešu aizstāvēbai, palīdz tieši pieredze, jo universitātē šādas nianšes nemāca.

Labam advokātam jāpārzina ļoti dažādas jomas, jābūt ne tikai juridiski, bet arī sociāli zinošam. Viņam jāsaprot, kā funkcionē valsts un sabiedrība, jāorientējas finansēs un ekonomikā, jāraugās uz lietām plašā tvērumā. Gluži kā glezna jāaplūko pa gabalu – nevar kā muša uz tās nolaisties, skatīties tikai uz tuvāko krāsas triepienu un domāt, ka tas arī ir viss. Lai gleznu uztvertu, jāredz kopskats. Arī praktiskā pieredze ļauj uz lietām paskatīties plašāk. Viena lieta ir sēdēt un stundām ilgi lasīt likumus, lai saprastu, kā funkcionē iestāde. Bet pavisam kas cits ir par to pārliecināties praksē. Ja kaut reizi esi tiesā nostājies, piemēram, pret Konkurences padomi, tu jau zini, kādi mēdz būt lēmumi, kā iestāde interpretē kādu tiesību normu, kādos virzienos vērts veidot argumentāciju utt.

J. J.: Es gan teiktu, ka mūsu sadarbība ir veiksmīga arī tāpēc, ka abi protam uz gleznu paskatīties gan no pietiekami liela attāluma, gan arī tuvāk, lai izpētītu sīkākās nianšes. Un mēs neļaujam viens otram fokusēties tikai uz tuvplānu vai tikai kopskatu.

Mediķi apgalvo, ka mūsdienās ir grūti ārstēt, jo katrs pacients sev jau ir atradis diagnozi “Googlē”. Vai juridiskajā nozarē nav līdzīgi?

J. J.: Lietu saturs mainās. Ir lietu kategorijas, kas tiešām pilnībā beigušās vai to ir mazāk, jo klienti tiešām daudz ko “iegūglē”, ātri atrod risinājumus un izdara secinājumus. Šobrīd advokāti kļuvuši par lietu stratēģiem un pieredzējušiem konsultantiem.

O. C.: Agrāk juristiem bija daudz darba, atbalstot topošos uzņēmējus, piemēram, gatavojot dibināšanas dokumentus Uzņēmumu reģistram (UR). Šobrīd juristu palīdzība UR vairs tikpat kā nav nepieciešama – jebkurš vidusmēra cilvēks UR mājaslapā var veikli nodibināt sabiedrību ar ierobežotu atbildību, akciju sabiedrību vai jebkuru citu juridisku veidojumu. Jurista atbalsts nepieciešams tikai specifiskos, sarežģītos gadījumos. Arī maksātnespējas joma ir mainījusies, un to pārsvarā vada maksātnespējas procesa administrators, kas ir valsts amatpersona, – kreditori automātiski informēti par visām novītātēm procesā, atliek tikai sekot notiekošajam.

J. J.: Maksātnespējas lietu skaits arvien samazinās, tās kļūst primitīvākas. Komersanti maksātnespēju vairs nesaskata kā risinājumu, bet dara lietas citādi. Agrāk uzņēmums varēja “nomest” savu veco čaulu, izveidot jaunu sabiedrību, pieņemt tos pašus darbiniekus, noīrēt tās pašas telpas un pēc būtības turpināt strādāt, vecos parādus atstājot pagātnē. Šobrīd tas ir mainījies. Valsts ieņēmumu dienests atradis veidus, kā vecos parādus piedzīt arī no jaunajām juridiskajām personām. Vairs nevar atbrīvoties no parādiem, lai turpinātu darīt to pašu.

O. C.: Līdzīgi ir arī ar līgumiem – to tapšanā vairs nav obligāti nepieciešama jurista palīdzība, vismaz dažādos ikdienišķos līgumos. Bet ir gan joma, kurā bez jurista neiztikt, un tā ir tiesvedība. Tā ir pietiekami specifiska joma, kas vidusmēra cilvēkam bez juridiskās izglītības nav viegli uztverama.

Tagad arvien vairāk lietu tiek skatīts rakstveidā...

J. J.: Tā nav pozitīvākā pārmaiņa.

Kāpēc?

O. C.: Zūd emocionālais un cilvēciskais faktors. Ir lietas, kuras tā var skatīt, piemēram, ja kāds kādam ar līgumu apsolījis piegādāt ķieģeļus,

taču to nav izdarījis norādītajā laikā un par norunāto cenu, – tad cilvēcis-kajam faktoram nav būtiskas nozīmes un lietu var izskatīt rakstveidā. Bet vai rakstiski var šķirt laulību vai sadalīt mantojumu? Vai rakstiski var analizēt goda un cieņas aizskārumu un piedzīt morālā kaitējuma atlīdzību? Vai skatīt strīdu par darījuma atzīšanu par spēkā neesošu, ja kāds veikls darbonis apmānījis cilvēku? Tehniski jau var, bet ir nianšes, ko nav iespējams pamanīt rakstveidā, – ir svarīgi, lai iesaistītās puses ir klāt. Piemēram, lietās par fiktīviem darījumiem pēc paraksta uz dokumenta nav iespējams noteikt, vai sabiedrības valdes loceklis ir respektabls biznesmenis vai bezpajumtnieks, bet, izsaucot viņu uz tiesu kā liecinieku un klātienē vērojot viņa uzvedību, klausoties runu, rodas arī priekšstats par šo cilvēku un viņa patiesajiem mērķiem, noslēdzot darījumu.

J. J.: Tiesas spriež lietas saskaņā ar likumu un tiesisko apziņu. Tiesiskā apziņa ir emociju kopums par to, kas ir un kas nav labi. Ja zālē reāli ieraugām, kāds izskatās agresīvs vīrs vai iebiedēta sieva, rodas skaidrāks priekšstats par situāciju, iegūstam emocijas. Rakstiski lietu var izspriest likumīgi, bet ne vienmēr taisnīgi. Tie nav sinonīmi. Arī tiesnesim ir būtiski redzēt emocionālo fonu. Te arī varu pastāstīt kādu piemēru – nesen diviem klientiem salīdzinoši īsā laikā sniedzām bezmaksas juridisko palīdzību, jo gāzes balonu defektu dēļ viņiem bija nodegušas dzīvojamās mājas. Tuvojās rudens, šīm ģimenēm nebija, kur dzīvot. Atbildētāji bija lieliski gāzes balonu aprites eksperti, prata argumentēti pamatot, kāpēc nav vainojami gāzes baloni. Viņi bija ļoti ieinteresēti novilcināt šīs lietas. Klātienēs sēdēt to pamanīju ne tikai es, bet arī tiesnesis. Bet šeit nebija pieļaujama nekāda vilcināšanās. Tiesas darba laiks bija beidzies, taču cilvēkiem, kas palikuši bez mājām, vajadzēja atrisinājumu, viņiem vajadzēja pajumti. Toreiz tiesas sēde ieilga līdz vēlai naktij, jo arī tiesneši saprata, ka sprieduma pieņemšanu nedrīkst atlikt. Vai viņi to būtu saju-tuši rakstveidā?

Rakstiski lietu var
izspriest likumīgi,
bet ne vienmēr
taisnīgi. Tie nav
sinonīmi



Man šķiet, ka advokātiem piemīt īpaši augsta stresa noturība. Kādi ir jūsu paņēmieni, kā saglabāt ārējo mieru brīžos, kad iekšā, iespējams, viss vārās?

J. J.: Tā droši vien ir profesionalitāte. Arī sportistiem pirms sacensībām ir liels satraukums, taču, kad atskan starta šāviens, par to vairs nav laika domāt. Protams, ir arī stress, kas uzkrājas, ar to jāmaks tikt galā. Olavs to dara, dodoties garās pastaigās vai braucot ar motociklu, es peldu, vingroju, nodarbojos ar jogu. Mūsu darbā nereti gadās garīgi sacensties

ar cilvēkiem, kas, iespējams, ir vairāk pieredzējuši un viltīgāki par mums, šādos brīžos stress ir palielināts. Bet tādā brīdī jāsmaida, mierīgi jāizsaka argumenti, jākontrolē ķermeņa valoda, lai nekas nenodotu, ka patiesībā esi ļoti uztraucies. Satrauktu cilvēku ir vieglāk iedzīt lamatās.

O. C.: Man darbā stresu pārvarēt palīdz koncentrēšanās uz to, ko es daru. Klātienē tiesā vienlaikus jāveic daudzas darbības – jānotur uzmanība uz sakāmo, jādzird, ko saka citi, jāsaklausa, ko kāds pačukst, jādomā par operatīvām izmaiņām iepriekš sa-

gatavotajā tiesu runā, ātri jāreaģē. Tur pat nav laika satraukties. Pēc tiesas sēdes gan bieži ir pamatīgs atslābums un nogurums.

Starp citu, kādu laiku ar Jāni piektdienās pēc darba apmeklējām šaušanas nodarbības. Pa nedēļu bija sakrājis nogurums un stress, taču šautuvē tas stundas laikā bija pilnībā pazudis. Iznākuši no šautuves, sajūtāties atbrīvoti, atslābuši – galu galā priekšā vēl divas brīvas dienas. Intensīva domu koncentrēšana uz ko citu ir labs veids, kā atslēgties no darba radītā stresa. 