

КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ

Специальный выпуск



**AMAT
VICTORIA
CURAM**



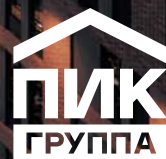
ПРАКТИКУМ СУДЕБНОГО ЮРИСТА

Een kwartaal.*

Vander Park
Голландский квартал

* Квартал

Застройщик ЗАО «Монетчик».
Проектные декларации на сайте vanderpark.ru



РЕМЕСЛО ПОБЕД



Затяжной экономический кризис привел к тому, что количество судебных споров неуклонно растет. На этом фоне становится особенно заметным, как много дел проигрывается, поручений не выполняется, проектов срывается, потому что юридический цех зачастую не способен дать клиентам или работодателям ту услугу, за которую они платят немалые деньги.

Количество стрессовых проектов в сферах судов, банкротств, корпоративных конфликтов растет по объективным причинам. Как никогда востребовано умение справляться со сложными ситуациями и давать результат в агрессивной и мало-предсказуемой среде. Пришло время уметь, завершать, побеждать, а не просто сносно знать нормы и судебную практику.

Мы решили сделать этот проект, потому что убеждены: российским юристам жизненно необходимо развивать юридическое ремесло. Навыкам и умениям, непосредственно не связанным со знанием и применением норм права, должно уделяться гораздо больше внимания со стороны как высшей школы, так и юридических компаний. Мы судим об этом по тому, с чем сталкиваемся в судах, что слышим от клиентов, о чем говорим с соискателями при приеме на работу.

Этот выпуск посвящен нашему опыту в судебной работе по коммерческим спорам. Некоторые из авторов успешно ведут судебные дела по десять, пятнадцать лет, кто-то — не более пяти. Тем не менее нас объединяет вера в профессию как ремесло, желание осмысливать опыт, развивать практические навыки, закреплять и использовать эффективные приемы. Мы не претендуем ни на истину, ни на совершенство, ни на новизну. У нас не было цели написать учебное пособие — всеобъемлющее и академическое. Этот выпуск — наша попытка поделиться некоторыми внутренними наработками, опытом ошибок, практическими приемами.

Мы убеждены, что у каждого профессионального юриста должна быть своя кухня: осмысленная, системная, воспроизводимая. В этом выпуске мы открываем часть своей. Если коллеги извлекут что-то полезное для себя и начнут это применять, мы будем считать, что достигли цели.

Алексей Карпенко,
старший партнер Forward Legal



4

**ЭЛЬМИРА
КОНДРАТЬЕВА**
АДВОКАТ,
ПАРТНЕР

МАТЕРИАЛЫ
СУДЕБНОГО
ДЕЛА: КАК
И ЗАЧЕМ ЧИТАТЬ
ПЕРВОИСТОЧНИКИ

A portrait of Elmira Kondratyeva, a woman with dark hair, wearing a purple blazer over a white top and a black skirt. She is standing in an office setting with a wooden desk and a chair visible in the background.

10

ЮЛИЯ НАГИНА
АДВОКАТ

ВИНИТЕЛЬНЫЙ
ПАДЕЖ: СИЛА
ДОКАЗАТЕЛЬСТВ

A portrait of Yulia Nagina, a woman with dark hair, wearing a grey blazer over a white top and a black skirt. She is sitting at a desk in an office with large windows in the background.

14

АНАСТАСИЯ ЕРОХИНА
АДВОКАТ

ЭКСПЕРТНЫЙ
СОВЕТ:
КАК ПОВЛИЯТЬ
НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ
ЭКСПЕРТИЗЫ

A portrait of Anastasia Erokhina, a woman with blonde hair, wearing a dark long-sleeved top and a brown skirt. She is standing with her arms crossed against a wooden wall.

20

АРТЕМ СОКОЛОВ
АДВОКАТ,
LL.M

ПРАКТИЧЕСКИЙ
ПОДХОД:
КАК ИСКАТЬ
И ОТБИРАТЬ
ПРЕЦЕДЕНТЫ

A portrait of Artem Sokolov, a man with short hair, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie.

24

ОЛЬГА КАРПОВА
АДВОКАТ,
ПАРТНЕР

ВЗВЕСИТЬ
И ВЫБРОСИТЬ:
КАК ПРАВИЛЬНО
АРГУМЕНТИРОВАТЬ
СВОЮ ПОЗИЦИЮ

A portrait of Olga Karпова, a woman with dark hair, wearing a dark blazer over a white top and a black skirt. She is standing in an office with large windows in the background.

30

ЮЛИЯ ЛЫСОВА
АДВОКАТ

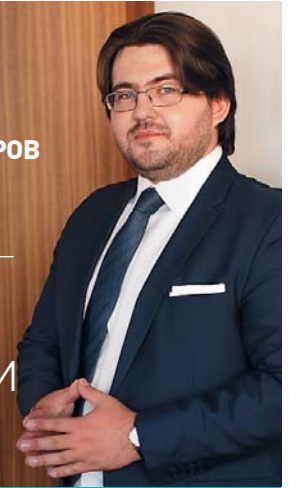
СУДЕБНАЯ
ПРОЗА:
КАК ГОТОВИТЬ
ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ
ДОКУМЕНТЫ



36

ВЛАДИМИР ХАНТИМИРОВ
АДВОКАТ,
ПАРТНЕР

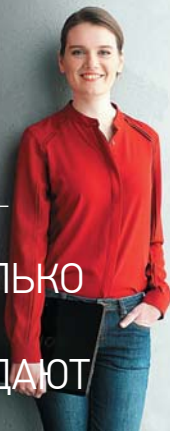
КАК НА ВОЙНЕ:
СТРАТЕГИЯ
СУДЕБНОЙ РЕЧИ



42

**АНАСТАСИЯ
МАЛЮКИНА**
АДВОКАТ,
К. Ю. Н.

ШУМ ЖЕСТА:
СУДЬИ НЕ ТОЛЬКО
СЛУШАЮТ,
НО И НАБЛЮДАЮТ



48

**КАРИМ
ФАЙЗРАХМАНОВ**
АДВОКАТ,
К. Ю. Н.

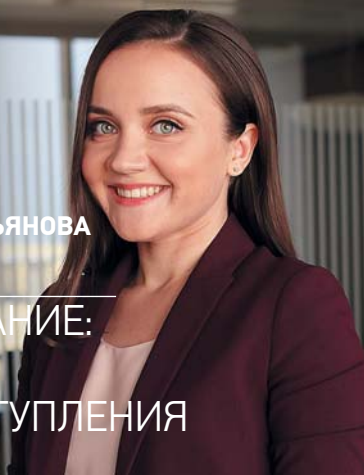
ХИРУРГИЧЕСКАЯ
ТОЧНОСТЬ:
ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ
СУДЕБНОЙ РАБОТЫ



54

ЛЮДМИЛА ЛУКЬЯНОВА
АДВОКАТ

ОБЖАЛОВАНИЕ:
5 ПРАВИЛ
КОНТРАСТУПЛЕНИЯ



60

СЕРГЕЙ ДЕМЧЕНКО
АДВОКАТ

ПРИВЫЧКА ПОВЕЖДАТЬ:
ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА
СЛОЖНЫХ ПОБЕД







Столбовые дороги
скучны,
однако они-то и ведут
в город.

Д Ж Е Й М С Д Ж О Й С

МАТЕРИАЛЫ СУДЕБНОГО ДЕЛА: КАК И ЗАЧЕМ ЧИТАТЬ ПЕРВОИСТОЧНИКИ

Материалы судебного дела — как географическая карта для мореплавателя: можно, конечно, подобно первооткрывателям, надеяться на собственный профессионализм и рассказы предшественников, если, например, ваше дело слушается во второй инстанции, но шансы доплыть до победного берега в этом случае сильно снижаются. Пом ните: в судебной работе право вторично, первичны факты. Вопрос в том, на каких принципах выстраивать работу с материалами и как сделать ее более эффективной.

ЭЛЬМИРА КОНДРАТЬЕВА, АДВОКАТ, ПАРТНЕР,

ЧЛЕН КОРОЛЕВСКОГО ИНСТИТУТА АРБИТРОВ ВЕЛИКОБРИТАНИИ (МСІАРВ)

Зачем читать

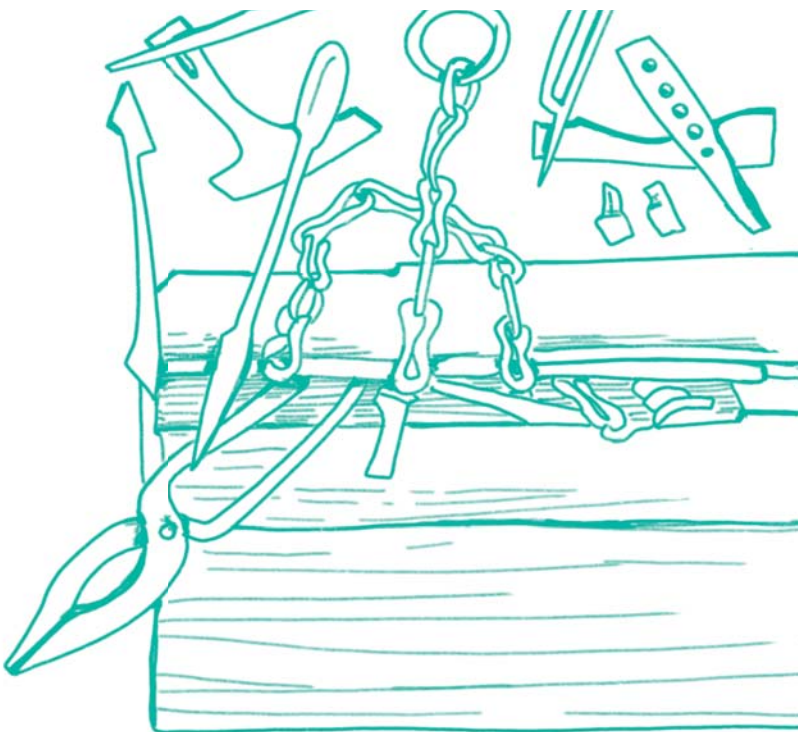
Представьте себе врача, к которому на прием пришел пятилетний ребенок без мамы. Он уже умеет говорить и бодро рассказывает вам, что раньше лечился у других врачей. Но что именно они ему делали, он, конечно, пояснить не может. Так и клиент зачастую не может описать, что с ним произошло и почему вдруг к нему подали иск. Вернее, описать бытовую историю своих отношений с истцом он может. Но юристу ведь, как и врачу, важны детали, о которых клиент не знает, не помнит, намеренно или ненамеренно умалчивает, не считая их важным и т. д. Вот и получается, что без материалов дела юристу не разобраться в ситуации, как и врачу не установить историю болезни. Это первая причина, по которой юристу надо сделать все возможное, чтобы получить доступ к материалам дела.

Вторая причина в том, что правовая позиция — это лишь надстройка, которую вам надо возвести на фундаменте из фактов. Поэтому материалы дела нуж-

ны не только чтобы узнать обстоятельства спора, но и найти в них те важные факты, на которых вы построите вашу правовую аргументацию и предугадаете аргументацию оппонента. Изучите его процессуальные документы, а потом вернитесь к материалам — почти наверняка вы найдете несоответствия, которые позволят вам поставить под сомнение выводы другой стороны. Так, в споре с государственными органами мы часто сталкиваемся с, казалось бы, неоспоримыми выводами налоговиков или сотрудников антимонопольной службы. Читаешь и думаешь: «Делать нечего». А потом обращаешься к первоисточнику — например, изучаешь протоколы допросов — и видишь, что там и близко нет того, о чем сделал вывод твой оппонент.

Третья причина: материалы дела нужны для эффективной работы в суде — для качественных выступлений, продуктивных прений, неудобных вопросов оппоненту. Если ваш аргумент или выпад подтверждается ссылкой на материалы дела, спорить с ним сложно. Недавно мой оппонент в суде красочно расписывал, что застройщик передал ему отвратительную квартиру, в которой невозможно жить. При перечислении недостатков судья практически задремала. Когда мне дали слово, я попросила судью открыть лист дела с дополнительным соглашением к договору долевого участия, где описывались параметры передаваемой квартиры, и мы вместе прочитали, что застройщик по договору обязан передать квартиру без ремонта и без всех тех дополнительных работ, на отсутствие которых жаловался истец. Это был переломный момент процесса: судья поняла, что ее пытались водить за нос, — и дело было выиграно.

Наконец, без материалов дела вам не справиться с кейсом, который вы получили не в первой инстанции после работы других юристов. В таких ситуациях совет



один — не бросайтесь сразу в процессуальные документы предшественников, сначала внимательно изучите факты. Известный философ Людвиг Витгенштейн говорил: «Кто не уверен ни в одном факте, тот не может быть уверен и в смысле своих слов». Прodelайте всю правовую работу сами, выработайте по материалам дела собственную позицию и только потом окунайтесь в юридические документы, чтобы понять, что не сработало.

Как читать

Если мы убедили вас в важности материалов дела, давайте перейдем к принципам работы с ними. На наш взгляд, главных правила три.

1. Судебный спор ограничен материалами дела. Того, чего нет в материалах дела, не существует вовсе.

2. Каждый документ относится к одной из трех категорий: за нас, против нас, нейтральный.

3. Каждый документ должен соотноситься с аргументом в позиции.

Разберем эти принципы подробнее.

Представьте круг, внутри которого ваш спор (например, о взыскании займа). Граница круга — это и есть материалы дела. Поэтому вы не можете доказывать судье возврат долга, если в материалах дела нет ни одного доказательства об этом. Судья проигнорирует ваши слова. Любое доказательство, пусть даже не прямое — «кривая» расписка, свидетельские показания или что-то еще, — сначала «втащите» в круг. Представьте документы, а потом уже представляйте суду свой аргумент.

Всегда помните, что в деле нет неважных документов. Могут быть нейтральные документы, которые не влияют на позицию сторон, например, доверенности представителя, технические определения суда и т. п. Остальные материалы делятся на документы «против нас» и «за нас». За-





дача юриста — заранее отработать каждый документ. Если он «за нас», оцените его значимость, обдумайте, как лучше представить этот документ, на чем сделать акцент. Если документ «против нас», обратите на него особое внимание: постарайтесь найти что-то, что ослабляет его значение, и подготовьте вашу аргументацию. Например, ваш оппонент представил односторонний отказ от договора. Проверьте, кем подписан отказ, был ли он уполномочен, не был ли к моменту отказа исполнен договор и т. д.

Каждый документ «за» и «против» должен быть соотнесен с аргументом в позиции: письменным или устным. Ничто из материалов дела не должно «висеть в воздухе». Если документ не может быть соотнесен с аргументом «за» или «против тебя», он нейтральный, о нем стоит забыть для целей письменных и устных аргументаций. Все остальные должны быть подкреплены аргументами и контраргументами и выстроены в иерархию с точки зрения важности для доказывания позиции и раз-

рушения позиции оппонента. Материалы дела, будь они «за» или «против», не могут иметь одинаковый вес в доказывании. Основным критерием для развесовки выступает сила аргумента, который подкрепляется или опровергается документом.

Как применять

Наверняка у каждого судейника есть свой набор инструментов, которые помогают эффективно разобрать дело и использовать его в заседании. Поделимся нашими.

Не ленитесь фотографировать все материалы дела, от корки до корки. Распечатанные материалы должны быть с вами в суде. Если дело слишком объемное, тогда на столе должны быть основные тома, а в компьютере рядом — электронные копии всего дела. По-другому никак. Без материалов дела ты как летчик, ведущий самолет в условиях густого тумана, — можешь идти по приборам, если позволяет квалификация, но быстро реагировать на изменения не успеваешь.

Иногда бывает, что при ознакомлении с делом вам дают непрономерованные материалы. Свяжитесь с помощником судьи и попросите пронумеровать листы. Иначе вы будете лишены возможности сослаться на конкретный лист дела, заявляя свой аргумент.

Мало отфотографировать дело, его надо изучить. Каждый это делает по-своему. Моя методика такая.

1. Первый раз я читаю его как книгу от начала до конца, делаю пометки и закладки.

2. По ходу чтения я выписываю на отдельный лист все мысли и вопросы, которые у меня возникают: вопросы, на которые не нахожу ответы, идеи о позиции, ссылки на важные статьи, встречающиеся в деле, выводы, которые мне кажутся странными, и т. д. Эти заметки помогут вам при работе над позицией.

3. Потом я отрабатываю все свои записи, разношу вопросы в разные списки:

- вопросы клиенту, которые надо обсудить с ним на следующей встрече, вопросы другим лицам — свидетелям, экспертам, прежним юристам;
- плохие вопросы — на которые в этом деле у меня нет ответа. Они требуют дополнительной исследовательской работы: нужно найти варианты благоприятных для клиента ответов;
- вопросы по праву, которые мне надо проанализировать;
- вопросы для оппонента, которые по разным причинам надо задать ему в суде или перед заседанием и т. д.

Это упражнение помогает глубже погрузиться в дело и фактически начать работать над позицией.

4. Затем я сама делаю опись дела, повторно просматривая каждый документ. Могу поручить это коллеге, но никогда не буду использовать опись из самого судебного дела — она может быть неполной, написанной плохим почерком, не содержать важных реквизитов документов. В общем, доверия к ней нет.

5. Кто-то из моих коллег отмечает документы «за нас» и «против нас» стикерами. Мне удобнее отмечать это в описи и параллельно иметь две папки. В одной — основные документы «за нас», в другой — «против нас».

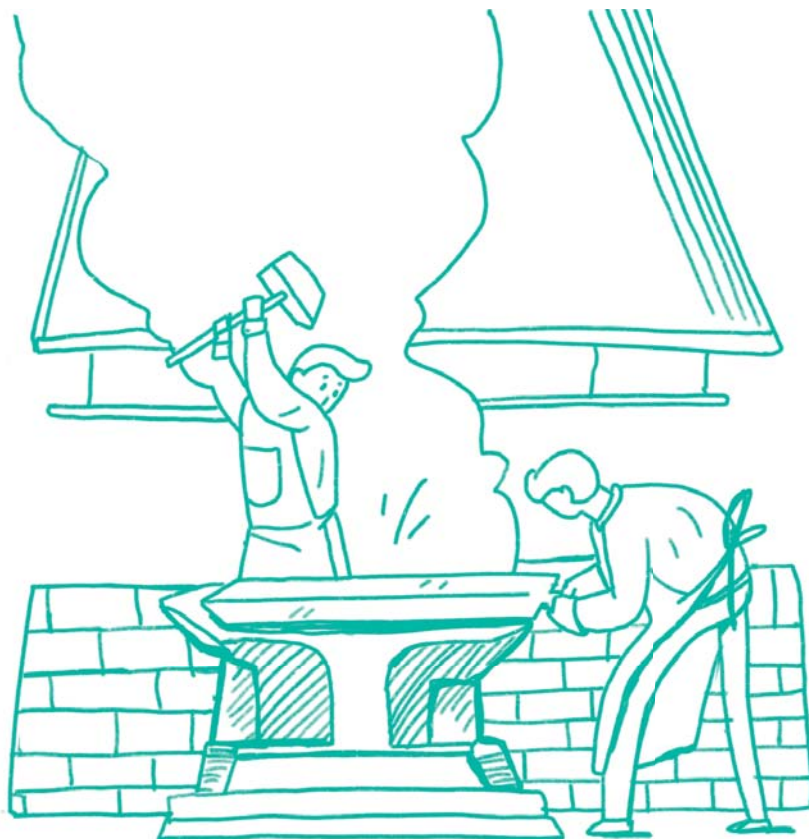
6. Помимо этих папок я стараюсь сформировать еще несколько: с позиционными документами, с выдержками из нужных законов и практики, с имеющимися судебными актами. Как правило, в каждом из этих документов есть пометки и выделения маркерами, которые позволяют в судебном процессе быстро найти нужный фрагмент.

В самом процессе материалы дела надо держать на столе, под рукой, чтобы при помощи описи оперативно найти

нужный документ. А в ходе выступления обязательно делайте ссылку на листы дела с важными документами. Не торопитесь переходить к следующему доводу, сделайте паузу, пока судья не найдет нужный лист, помогите ему разобраться в вопросе.

Перед каждым заседанием просматривайте материалы дела, даже если уверены, что хорошо знаете позицию. Во-первых, потому, что в процессе могли появиться новые документы. Во-вторых, материалы дела позволяют не только освежить память, но и натолкнуть на новые мысли, которые раньше не приходили вам в голову.

Хорошо ориентируясь в материалах дела, вы сможете разбить оппонента, даже не обладая сильной правовой позицией. И тогда ваша работа в суде будет не только эффективной, но и эффектной.





ВИНИТЕЛЬНЫЙ ПАДЕЖ: СИЛА ДОКАЗАТЕЛЬСТВ

Правовая позиция должна основываться на хороших доказательствах. Без этого нет победы. Навык тщательной работы с доказательствами — серьезное преимущество в состязательном процессе.

ЮЛИЯ НАГИНА, АДВОКАТ

Найти и обеспечить

Качественная доказательная база готовится в три шага: определите предмет доказывания, соберите доказательства и обеспечьте их.

В теории определить предмет доказывания поможет норма материального права, регулирующая отношения. Так, по делам об оспаривании крупной сделки, совершенной без необходимого согласия, предмет доказывания определен в ст. 173.1 ГК и ст. 46 Закона об ООО, ст. 79 Закона об АО: необходимо доказать, что (1) сделка является крупной, (2) не было получено согласие соответствующего органа юридического лица, (3) другая сторона сделки знала или должна была знать о крупности сделки и отсутствии необходимого согласия.

Но бывает и так, что предмет доказывания не установлен в норме права. Тогда его можно определить, исходя из природы правоотношений и оснований иска. В этом помогут обращение к постановлениям Пленумов Верховного суда и Высшего арбитражного суда и анализ судебной практики по конкретной категории споров.

Не забывайте уточнить, как распределяется бремя доказывания: какие из обстоятельств должны доказать вы, а какие — ваш оппонент. По общему правилу, каждая сторона должна доказывать те обстоятельства, на которые она ссылается как на основание своих требований и возражений. Но есть и исключения. Так, в делах о возмещении вреда действует презумпция вины причинителя вреда.

Собирая доказательства, помните, что они могут быть получены только с помощью определенных средств доказывания. Вы можете использовать объяснения лиц, участвующих в деле, показания свидетелей, письменные и вещественные доказательства, аудио- и видеозаписи, заключения

экспертов и консультации специалистов. Начните с опроса доверителя и иных лиц, обладающих необходимыми сведениями. Задавайте как можно больше вопросов и не ограничивайтесь только обстоятельствами, которые формально входят в предмет доказывания по делу.

Сверяйте показания: порой история доверителя не во всем совпадает с «историей», которую рассказывают документы. Так, в деле о защите авторских прав на фотографии не сохранились исходники: фотографии были сделаны более 10 лет назад. Для подтверждения авторства пришлось прибегнуть к свидетельским показаниям. Свидетель точно знал, что фотографии были сделаны истцом, но не мог вспомнить, при каких обстоятельствах. Он был убежден, что фотографии были сделаны в Испании, а на самом деле фотосессия проводилась на Кипре.

Это расхождение удалось выявить на стадии подготовки к делу, и к моменту дачи показаний свидетель уже восстановил в памяти все детали. У суда не было оснований не доверять его словам, так как они полностью соответствовали пояснениям самого истца и иным доказательствам. Не проведи адвокаты подготовку свидетеля, он бы запутался в своих показаниях под давлением оппонентов.

Пробелы в доказательственной базе можно закрыть с помощью открытых источников и запросов в компетентные органы. Адвокатский запрос — лучший способ получить информацию, которой нет в свободном доступе: ведь за отказ предоставить данные существует ответственность. Не забывайте и о возможностях суда: он может истребовать доказательства как у стороны спора, так и у лиц, не участвующих в деле.

Наконец, не забывайте обеспечить сохранность доказательств. Нотариус может допросить свидетелей, произвести



Тот, кто может доказать, уже ничего не боится.

ОСВАЛЬД ШПЕНГЛЕР



осмотр письменных и вещественных доказательств. Существует практика нотариального осмотра интернет-страниц и составления протокола для фиксации информации, которая может быть удалена. Протоколы осмотров часто используют в делах о нарушении авторских прав или о защите чести и достоинства. Но обеспечить доказательство после возбуждения производства по делу может только суд. Поэтому, если есть вероятность утраты доказательства до рассмотрения дела по существу, нужно как можно скорее ходатайствовать о его обеспечении.

Качественный подход

Относимое, допустимое, достоверное и достаточное — вот четыре обязательных качества доказательств. Можете утвердительно ответить на два вопроса: имеет ли значение для дела факт, для установления которого требуется доказательство, и может ли доказательство подтвердить или опровергнуть этот факт? Значит, ваше доказательство относимое.

Допустимое доказательство соответствует установленному перечню средств доказывания и получено с соблюдением требований закона. Помните: обстоятельства дела, которые по закону должны быть подтверждены определенными средствами доказывания, не могут подтверждаться ничем другим. Например, факт подлинности подписи на документе можно подтвердить или опровергнуть только с помощью судебной экспертизы.

Может быть и обратная ситуация, когда использование какого-либо доказательства не допускается для подтверждения факта. Например, если сделка заключена с нарушением простой письменной формы, стороны не могут ссылаться на свидетельские показания. Доказательство, полученное незаконным способом или из неизвестного источника, допустимым

не будет. Поэтому будьте всегда готовы ответить на вопросы суда, как и откуда вы его получили.

Достоверное доказательство точно и правильно отражает обстоятельства, входящие в предмет доказывания. Оцените его сами по трем критериям: источник его получения, форма доказательства, соотношение с остальными доказательствами. Если источник информации — свидетель, суд проверит, какие отношения связывают свидетеля и стороны и не испытывает ли он неприязнь к кому-либо из участников дела. Достоверность документов проверяется наличием необходимых реквизитов, соответствием документа компетенции органа и полномочиям подписанта. Исправления, нечеткость печати или подписи могут свидетельствовать о недостоверности документа. Соотносите и оценивайте все собранные доказательства: так вы выявите противоречивость отдельных из них, а значит, определите недостоверное.

Наконец, чтобы оценить достаточность доказательств, ответьте на вопрос: сможет ли суд вынести законное и обоснованное решение, основываясь только на этих доказательствах? Хороший способ оценить свои доказательства на предмет их достоверности и достаточности — это систематизировать их в таблице. Укажите перечень доказательств, какие обстоятельства подтверждает каждое из них, из какого источника получено доказательство и является ли оно относимым и допустимым. Так вы сможете быстро оценить свою доказательственную базу, выявить противоречия и пробелы.

Момент истины

Когда нужно раскрыть доказательства? Преждевременно — плохо: всегда хочется приберечь сильное доказательство и заставить врасплох оппонента. Но раскройте

доказательства в десятом судебном заседании, когда суд уже сформировал свою позицию и готов вынести решение, — и вас могут обвинить в злоупотреблении процессуальными правами.

Например, в одном из дел подрядчик взыскивал с заказчика стоимость выполненных работ. В качестве доказательства у него были только акты о приемке выполненных работ, не подписанные заказчиком. Экспертиза установила, что работы были выполнены — и деньги взыскали с заказчика. В кассации выявили нарушения, суд вернул дело в первую инстанцию. При новом рассмотрении заказчик представил доказательства выполнения спорных работ не истцом, а другим подрядчиком. Суд критически отнесся к этим доказательствам, ведь заказчик не заявлял такой довод при первоначальном рассмотрении дела, которое длилось больше года.

Помните: представить доказательства нужно в суде первой инстанции. В исключительных случаях можно дотянуть до апелляции, но тогда подготовьте объяснения, почему вы не смогли сделать этого раньше.

Триумф формы

Когда доказательств много у всех сторон, разобраться непросто. Таблица всех полученных доказательств со ссылками на листы материалов дела, где указано, какие обстоятельства подтверждают каждое из доказательств, почему оно является относимым и допустимым, может оказаться хорошим подспорьем как для вас, так и для суда. Приобщите ее к делу как письменное доказательство: этот эффективный прием дает существенное преимущество.

Так, в одном деле оспаривались права аренды на большое количество земельных участков. Пятнадцать ответчиков открывали каждое заседание новыми доказа-

тельствами. В итоге несложный и понятный спор превратился в запутанный роман в двадцати томах. Суд почти год откладывал заседания для исследования материалов, дело предвещало быть бесконечным. Наконец один из ответчиков сделал сводную таблицу всех доказательств — и суд завершился сразу. Таблица доказательств помогла разобраться не только суду, но и иным участникам, ведь оспаривать принятое решение никто не стал.

Оппонируй это

Сформировав базу своих доказательств, многие забывают, что доказательства оппонента требуют не менее тщательной работы. То, как суд будет исследовать и оценивать доказательства оппонента, во многом зависит от вас.

Сделайте таблицу доказательств оппонента. Проанализируйте их так же, как и свои, отыщите неточности, противоречия. Отклоняйте неотносимые и недопустимые доказательства: помните, процесс состязательный. Вовремя отклонить доказательство оппонента так же важно, как раскрыть свое.





“

Оказывайте влияние
на тех,
кто оказывает влияние
на других.

ДЖОН ФЭЙРЧАЙЛД

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ: КАК ПОВЛИЯТЬ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭКСПЕРТИЗЫ

Эксперт появляется там, где есть пробелы в доказывании. А его выводы часто определяют исход дела. Будьте первым, кто крикнет: «Нужна экспертиза!» — иначе за вас это сделает оппонент или суд. Конечно, время для подготовки вопросов вам предоставят. Но изменить ход процесса вы уже не сможете. Как оседлать процесс, повлиять на содержание судебной экспертизы и работать с ее заключением?

АНАСТАСИЯ ЕРОХИНА. АДВОКАТ





Предсказуемость желаемого

Проблема любой экспертизы в том, что спрогнозировать результат невозможно, даже если ответ эксперта на первый взгляд очевиден. Но это не значит, что стоит полагаться на случай. Попробуйте встретиться с независимым экспертом еще до назначения экспертизы: узнайте, какие методики применяются в этой области и от чего зависит их применение, как они влияют на желательный вывод. Задумайтесь, как правильно сформулировать вопросы. Избегайте правовой оценки исследуемых фактов, например: «Каков размер ущерба, причиненного компании в результате действий руководителя?» Отвечая на этот вопрос, эксперт заменяет собой суд и фактически предreshает исход дела. Работать с таким заключением невозможно. Измените вопрос:

«Какая сумма недополучена компанией по договору?» В этом случае причинно-следственную связь с действиями руководителя еще предстоит установить.

Если в деле нужны специальные знания, не ждите начала процесса, действуйте на опережение: обеспечьте подготовку внесудебного экспертного заключения и внесите его в материалы дела. Или пригласите специалиста в первое заседание для очной консультации. Этого может оказаться достаточно — и суд не станет назначать экспертизу. При любом раскладе эти действия сыграют в вашу пользу, ведь к моменту назначения экспертизы в деле уже будет как минимум одно положительное заключение.

Право первого

Если экспертизы не избежать, требуйте ее первым. Так вы сможете влиять на порядок и условия ее назначения. Держите наготове кандидатуру эксперта, который может провести исследование. К ходатайству приложите ответ самого эксперта о готовности провести необходимый вид экспертизы с подтверждением компетенции и опыта, а также о сроках и стоимости ее проведения. Не забывайте зачислить денежные средства на депозитный счет суда к моменту заявления ходатайства.

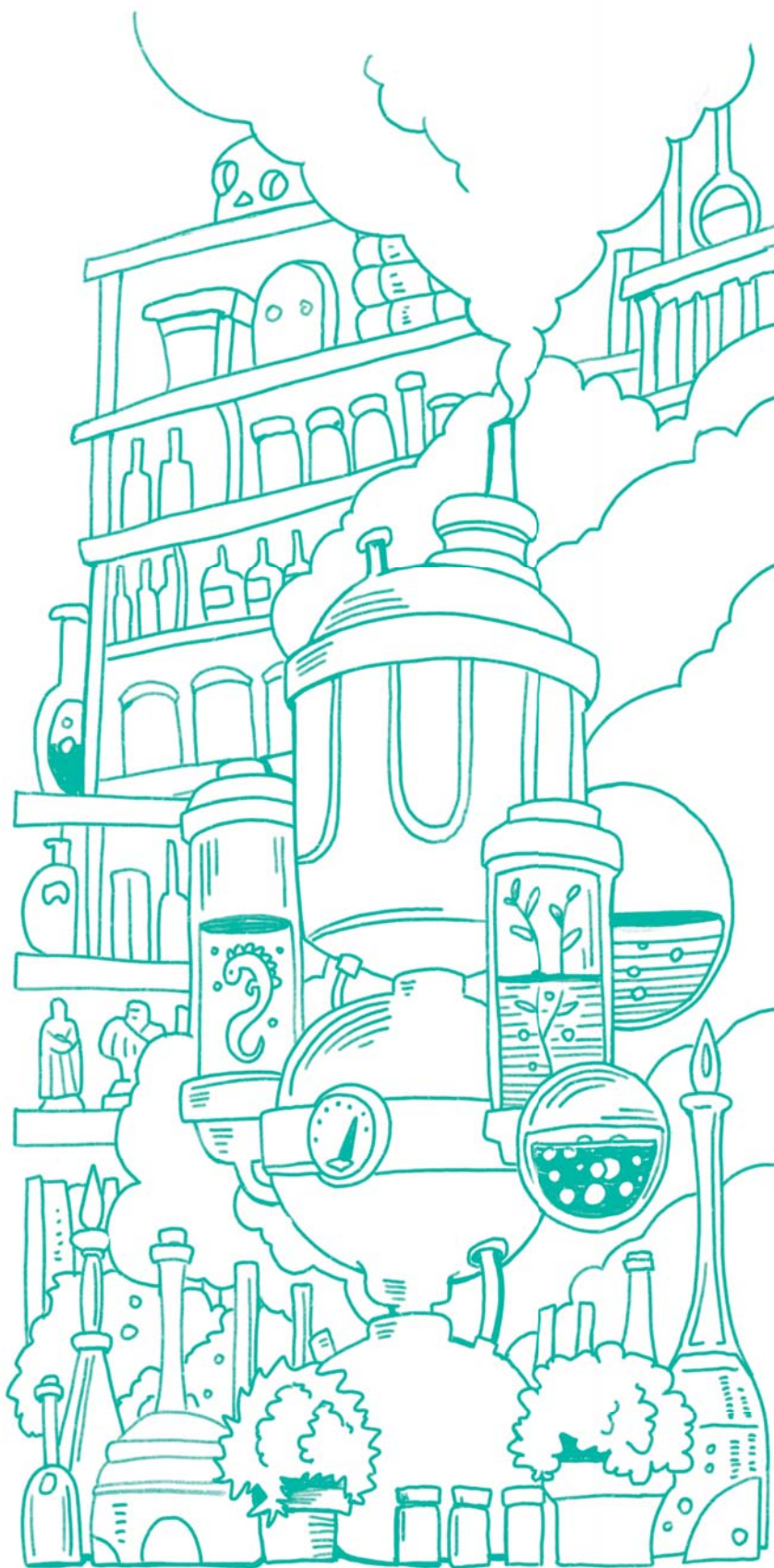
Не рассчитывайте на отложение заседания или дополнительное время. Например, в одном из наших дел оппоненты в четвертом заседании попросили суд назначить землеустроительную экспертизу. Это стало для нас неожиданностью, мы рассчитывали на вынесение решения. Но десятиминутного перерыва хватило, чтобы мы заявили свое ходатайство, поскольку еще до подачи иска мы обсудили с доверителем и экспертами возможное заключение. Суд включил в определение все наши вопросы, а подготовку экспертизы назначил комиссии, в которой участвовал специалист, заявленный нами.

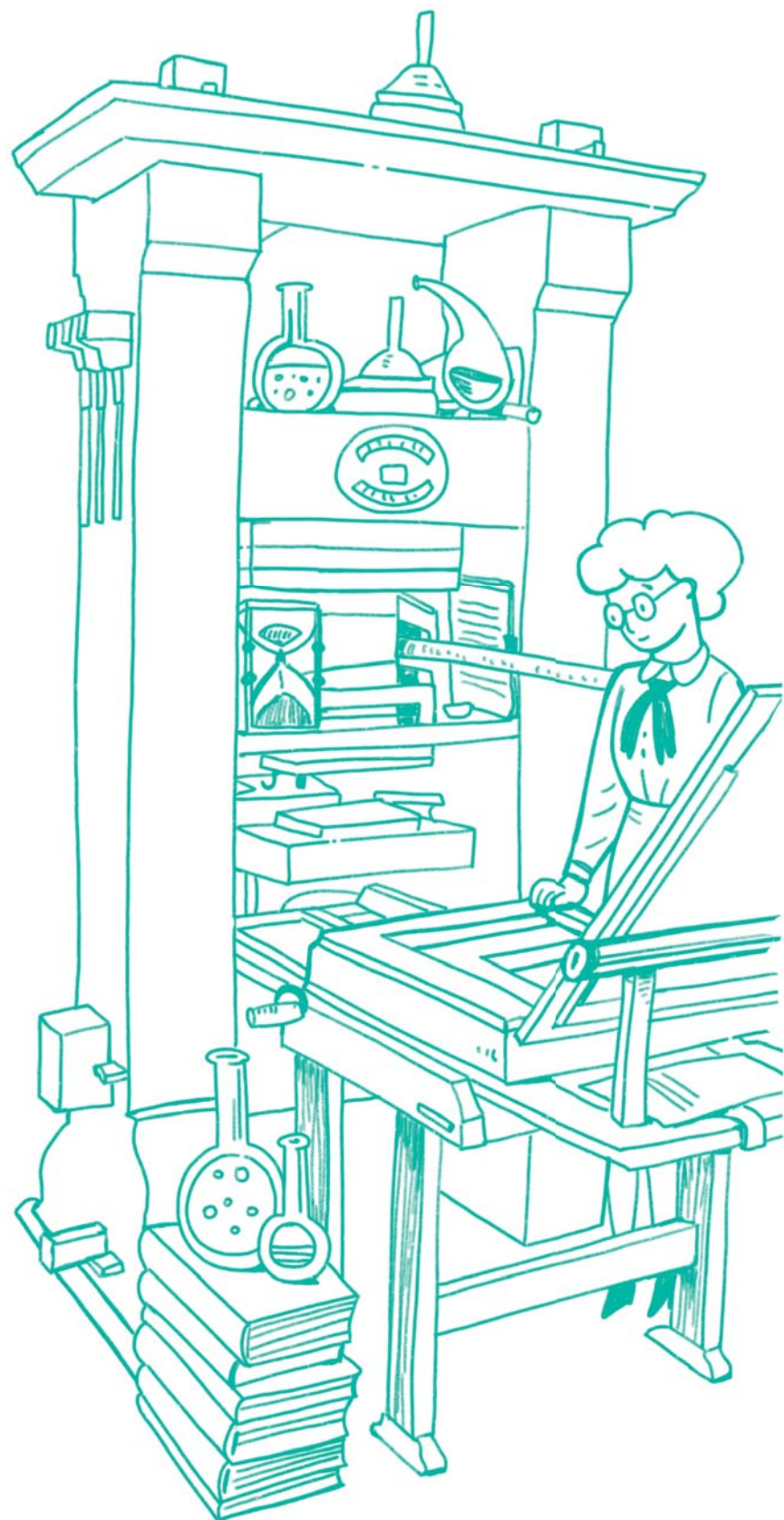
Время давления

Период, когда эксперт готовит заключение, — не время включать «режим ожидания»: шанс повлиять на процесс есть даже здесь. Во-первых, тщательно изучите кандидатуру эксперта, которому суд назначил исследование. Проверьте и его квалификацию, и его беспристрастность. Сомнения в последней могут возникнуть, если ранее специалист высказывался в суде в отношении того же объекта или имел в прошлом служебные отношения с лицом, участвующим в деле, или его представителем. В регионах специалистов мало — значит, с их независимостью там сложнее. Меж тем любая заинтересованность в исходе дела может являться основанием для отвода эксперта.

Во-вторых, проанализируйте вопросы, поставленные перед экспертом. Если суд ошибся в формулировке, неправильно поставил вопрос или что-то упустил, подавайте мотивированное ходатайство о постановке новых или дополнительных вопросов. Процессуально суд должен оформить их отдельным определением и заново направить эксперту.

В-третьих, следите за временем. Экспертизы, как правило, проводятся по материалам судебного дела. Специалист может подолгу не отправлять материалы экспертам или направить не все, что им необходимо. В результате экспертиза может затянуться на длительный срок, а во многих спорах время имеет важное значение. Знакомьтесь с делом, проверяйте направление материалов экспертам, переписку между экспертами и судом о полноте, сроках и ограничениях проведения исследования. Если необходимо, подавайте ходатайства о приобщении дополнительных материалов для направления экспертам, ускорении направления имеющихся в деле документов или уточнении вопросов с учетом информации, полученной судом от экспертов в ходе исследования.





Давление времени

Как только заключение судебной экспертизы поступило в суд, у него есть все основания завершить производство по делу и принять решение в ближайшем заседании. Времени мало, поэтому постарайтесь заранее изучить заключение. Что делать, если выводы эксперта работают против вас? Ищите пороки и противоречия: достаточно ли обоснованы и однозначны выводы, учел ли эксперт специфику дела?

Проведите правовую оценку экспертизы, сопоставьте ее с другими доказательствами по делу. Объясните суду, в чем именно вы видите противоречия и приобщите письменную позицию отдельно по экспертизе. Эта позиция останется в деле для обжалования решения на случай, если суд первой инстанции вас не услышит.

Смена убеждений

Существует четыре основных способа преодолеть выводы заключения судебной экспертизы. Эффективнее всего применять все способы.

Начните с вызова эксперта на заседание. Грамотно выстроенный опрос эксперта — мощное средство убеждения, с помощью которого вы выявите противоречия и нестыковки в заключении в режиме реального времени. Получив дело на стадии апелляции, мы обнаружили, что в судебной экспертизе отсутствует указание на реально выполненные на объекте работы. В заседании мы убедили суд апелляционной инстанции, что необходимо вызвать эксперта. На первый же вопрос суда эксперт подтвердил, что на объект он не выезжал и не может пояснить, какие работы выполнялись. Суд отменил решение и назначил повторную экспертизу.

Если эксперт легко защитит свои выводы, суд укрепит во мнении, что заключение обоснованно, а вы «придира-

етесь». Поэтому приглашайте эксперта в заседание, только когда вы хорошо подготовлены, уверены в своих силах и позиции. Привлеките к процессу подготовки вашего специалиста. Вместе сформулируйте вопросы, продумайте их последовательность. Начните с простых вопросов, ответы на которые должны только подтверждать или отрицать отдельные факты. Постепенно переходите к сути, оперируя фактами, которые уже подтвердил эксперт. «Тот самый» вопрос задавайте в последний момент, когда у эксперта не осталось пространства для маневра.

Параллельно с вызовом эксперта в суд проведите внесудебную экспертизу. Второе заключение наглядно покажет суду, что по одним и тем же вопросам возможны другие выводы, а значит, в достоверности судебного исследования могут быть сомнения. Это может стать основанием для повторной судебной экспертизы.

Важно различать само заключение внесудебной экспертизы и рецензию на него. Первое — это самостоятельное исследование, содержащее выводы, которые могут быть положены в основу решения. Рецензия же лишь критикует выводы эксперта, не давая взамен противоположных выводов. Поэтому рецензией нельзя заменить полноценное заключение. Если есть возможность, представьте оба документа в суд.

Единственный способ «изменить» первоначальное заключение — назначить повторную экспертизу. При повторном исследовании эксперт не связан предыдущими выводами и дает на те же вопросы свой ответ. Не согласны с выводами эксперта — просите о повторной экспертизе сразу: иначе вышестоящие суды сочтут, что изначально вас ее выводы устраивали.

Наконец, если суд не назначает повторную экспертизу, можно попробовать использовать дополнительную. Конечно,



дополнительная экспертиза не заменит первоначальное исследование, а лишь дополнит его. Но у вас есть шанс попробовать заменить самого эксперта — и кто знает, к каким выводам придет новый эксперт. Возможно, его выводы по дополнительным вопросам вступят в противоречие с первоначальным заключением, и у вас снова будет повод заявить о повторной экспертизе, в которой суд уже не сможет отказать.

Важно различать само заключение внесудебной экспертизы и рецензию на него. Первое — это самостоятельное исследование, содержащее выводы, которые могут быть положены в основу решения. Рецензия же лишь критикует выводы эксперта, не давая взамен противоположных выводов. Поэтому рецензией нельзя заменить полноценное заключение. Если есть возможность, представьте оба документа в суд.



ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД: КАК ИСКАТЬ И ОТБИРАТЬ ПРЕЦЕДЕНТЫ

Что может быть проще работы с судебной практикой? Нашел, проанализировал, применил правовые позиции вышестоящих судов — и дело выиграно. Тогда откуда берется столько неожиданных провалов? Попробуем разобраться, как сделать работу с судебной практикой более эффективной.

АРТЕМ СОКОЛОВ, АДВОКАТ, LL.M

Что? Где? Когда?

Получая судебное дело, многие привыкли начинать с поиска судебной практики. И это первая ошибка. Начинать надо всегда со знакомства с материалами. Проанализируйте правоотношения между сторонами спора, определите круг вопросов, которые требуют правового анализа. И только после этого приступайте к исследованию судебной практики.

Возможности поиска сегодня практически не ограничены. Почти все принятые судебные акты находятся в справочных правовых системах (СПС) и на специализированных ресурсах — например, на официальном сайте арбитражных судов, сайте ГАС «Правосудие» и др. Проще всего искать в системах с возможностями контекстного поиска: СПС «Консультант Плюс», «Гарант», Caselook.

Предположим, вы нашли ответы в законе — и все кажется предельно ясным: у вас

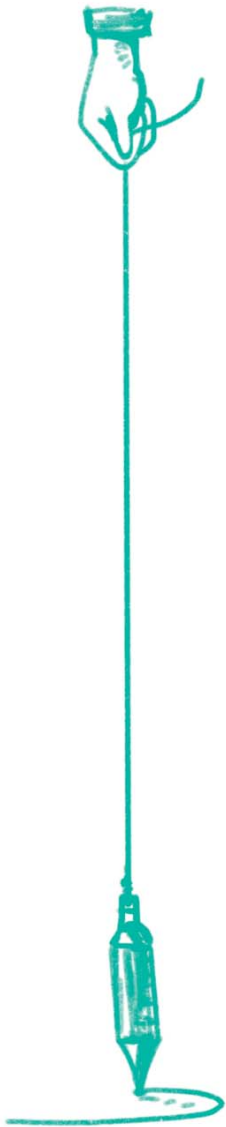
стоцентные шансы выиграть дело и отбить позицию оппонента. Однако всегда есть риск того, что появилась новая судебная практика. Не расслабляйтесь: проверьте самые последние прецеденты по всем важным вопросам хотя бы на уровне Верховного суда. Не поленитесь ознакомиться и с аналогичными делами в целом.

Так, кредитор просил включить в реестр кредиторов должника свои требования, основанные на договорах займа. Примечательно, что этот кредитор был одновременно и кредитором, и мажоритарным акционером должника. Он представил все доказательства договора займа и перечисления денежных средств должнику — и был уверен, что победа у него в кармане. Однако на момент рассмотрения требования кредитора-акционера Судебная коллегия по экономическим спорам ВС сформулировала свою правовую позицию по внутрикорпоративным займам в делах о банк-



Один опыт я ставлю выше, чем тысячу мнений, рожденных только воображением.

М.В. ЛОМОНОСОВ



ротстве. ВС счел возможным признать внутрикорпоративный займ недействительным, переквалифицировав его в корпоративные отношения. Все, что осталось сделать другим кредиторам, — это скорректировать доводы своих возражений со ссылкой на новую позицию ВС. Дело было ими у акционера-кредитора выиграно.

Другой вопрос, если кажется, что судебной практики по вашему делу нет. Выход прост: проанализируйте прецеденты по схожим правовым вопросам. Однозначного ответа вы, конечно, не получите, зато появится ориентир: какие подходы могут использовать суды в схожих ситуациях.

Так, в одном из дел предприниматель обратился к застройщику с иском о взыскании штрафа за неисполнение в добровольном порядке требования потребителя, участника долевого строительства. Само право на взыскание штрафа предприниматель выкупил у гражданина-дольщика по договору уступки. Прецедента по подобным спорам не было. Зато была правовая позиция ВС, по которой граждане не могли уступать права на взыскание потребительского штрафа в спорах по ОСАГО. Чем не прецедент? Ведь все существенные обстоятельства, на которых основан вывод ВС, совпадают с обстоятельствами дела застройщика. Суд отказал предпринимателю.

Сделать анализ

Итак, в результате поиска судебной практики вы получили большой объем прецедентов, которые относятся к вашему вопросу. Как их правильно анализировать?

Первое: ищите релевантность. Прецедент считается релевантным, если существенные обстоятельства дела схожи с вашими. Одинаковых дел не бывает, поэтому обращайте внимание на существенные обстоятельства, основываясь на которых суд пришел к тому или иному выводу. Чтобы определить, какие обстоятельства являются

существенными, обратите внимание на мотивировочную часть прецедента и на гипотезы примененных судом правовых норм. Если существенные обстоятельства совпадают — выделите из прецедента правовую позицию по возникшему вопросу. Именно этот правовой вывод вышестоящего суда вы и будете использовать. Заметьте: в постановлениях Пленума ВС и обзорах судебной практики Президиума ВС правовые позиции уже выделены самим Верховным судом.

Второе: начинайте анализ прецедентов с тех, которые имеют «наибольшую силу». Самые интересные для вас — правовые позиции, содержащиеся в постановлениях Пленума ВС, постановлениях Президиума ВС, вынесенных в порядке надзора, и в обзорах судебной практики Президиума ВС, а также действующие правовые позиции ВАС.

Определения судебной коллегии ВС, вынесенные при рассмотрении дел в порядке второй кассации, имеют меньшую силу. Но, хотя процессуальные кодексы прямо не связывают с ними каких-либо правовых последствий, в реальности именно они формируют судебную практику по большинству вопросов. Нижестоящие суды внимательно изучают такие определения и безусловно на них ориентируются.

Не прекращайте поиски. Если ваше дело будет рассматриваться в АС г. Москвы — проанализируйте судебную практику АС Московского округа. Далее — практику арбитражных судов других округов. Попробуйте посмотреть в апелляционных судах. Снова не получилось? Ознакомьтесь с решениями, которые по другим делам выносил судья, рассматривающий ваше дело.

Дело против

Другой вопрос, если все, что вы нашли, работает против вас. Первый шаг — внимательно проверьте, насколько ваши находки релевантны. Спросите себя: все ли

существенные обстоятельства прецедента имеют место в деле и есть ли в нем обстоятельства, при наличии которых суд мог бы применить другую норму или прийти к другим выводам?

Во-вторых, обратите внимание на различия в деталях — они могут иметь важное значение. Изучите альтернативные судебные акты, которые трактуют спорные вопросы в вашу пользу. Пусть они единичны и приняты нижестоящими судами, попробуйте проанализировать основания, по которым в этих делах суд пришел к другим, положительным для вас выводам.

Без фокусов

Когда найденная практика выбивается из уже сложившейся у вас правовой позиции, попробуйте поменять стратегию, а не исказить практику. Не пытайтесь манипулировать найденным — в частности, выдергивать выводы из контекста судебного решения, менять его смысл, ссылаться на практику, которая уже изменилась, или апеллировать к выбивающемуся из общей канвы прецеденту. Конечно, правила «на войне все средства хороши» никто не отменял. Но ставка на некомпетентность оппонента или непрофессионализм суда обычно слишком рискованна. Когда манипуляции раскроются, вы потеряете доверие суда даже по тем вопросам, которые могли бы трактоваться в вашу пользу.

Способ применения

Когда вы нашли судебную практику, подтверждающую ваши доводы, основная часть работы сделана. Остается представить ее суду в удобной и лаконичной форме. Не злоупотребляйте объемными цитатами. В тексте процессуального документа укажите, что сформулированная вами правовая позиция подтверждается судебной практикой. Реквизиты прецедентов приведите в сноске. Там же можно вставить

небольшую цитату — правовую позицию из прецедента, если она действительно имеет ключевое значение для дела.

Если необходимо убедить суд в единообразии судебной практики и ее действительного много на уровне судов апелляционной или кассационной инстанции, сделайте небольшой письменный обзор с основными выводами и реквизитами прецедентов.

Умение быстро работать с судебной практикой — важный навык любого юриста. Чем больше положений судебной практики Верховного суда находится в вашей «оперативной памяти», тем быстрее вы сможете разобраться в новом вопросе «с листа». В этом помогут три простых правила:

- изучите всю основную практику на уровне Верховного суда в вашей сфере;
- регулярно отслеживайте изменения на уровне постановлений Пленума и обзоров судебной практики;
- подпишитесь на аналитические обзоры судебной практики, которые выпускают СПС и юридические компании. Отслеживайте их наряду с изменениями законодательства в сфере вашей специализации — и рано или поздно вы увидите, что это не «съедает» ваше рабочее время, а помогает упростить и ускорить работу.







— Правды вообще не бывает, — снова улыбнулась баронесса.

— Правда — это то, что в данный момент считается правдой...

Вы скажете суду, что он — Мюнхгаузен.

Но разве это так?

ГРИГОРИЙ ГОРИН

ВЗВЕСИТЬ И ВЫБРОСИТЬ: КАК ПРАВИЛЬНО АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ

Аргументация — квинтэссенция судебного процесса. Если отбросить все судебные «ритуалы», останется только аргументация. Истец должен аргументировать, почему он считает, что иск надо удовлетворить. Ответчик — почему истцу надо отказать. Суд обязан аргументировать каждый свой вывод. Часто участникам процесса кажется, что сложностей с аргументацией у них нет: надо описать все фактические обстоятельства, сослаться на нормы права, и дело сделано. Но так ли это? Действительно ли мы аргументируем? И как делать это правильно и эффективно?

ОЛЬГА КАРПОВА, АДВОКАТ, ПАРТНЕР

Цели убеждения

В теории аргументация — это приведение доводов с намерением изменить убеждения другой стороны. Но судебная аргументация отличается от классической. В суде нам важно убедить в своей правоте судейский состав. Следовательно, судебная аргументация — это формирование у суда убеждения в нашей правоте, а не изменение убеждений процессуального противника. Проблема в том, что стороны в процессе часто об этом забывают и судебная аргументация становится неубедительной для суда.

Подавляющее большинство процессуальных документов — это аргументация одного-единственного тезиса: наш оппонент не прав. Далее, как правило, идет масса норм права и блистательный вывод, что права одна сторона спора и не права другая. В чем ошибка? Все просто: ни описание фактических обстоятельств, ни перечисление норм права аргументацией не являются. Пока вы не доказали, что все было так, как вы описываете, считайте, что ничего не было. Норма в отрыве от фактических обстоятельств также не убеждает в вашей правоте. Так что своей цели — убеждения суда в том, что автор документа прав, — такие бумаги не достигнут.

Приемы аргументации

Эффективных приемов аргументации много. Это может быть аргументация со ссылкой на авторитет и аргументация на примере. В нашем случае это ссылки на закон, судебную практику, постановления пленумов, обзоры практики, статьи известных юристов. Наконец, это апелляция к житейскому опыту. Оправдывая поведение барона Мюнхгаузена, бургомистр использовал такой пример:

«...Что вы скажете, господин бургомистр, о человеке, который ежедневно отправляется на подвиг, точно на службу?»

Бургомистр показался озадаченным:

— Я сам служу, сударыня. Каждый день к девяти мне надо идти в магистрат. Не скажу, что это подвиг, но вообще что-то героическое в этом есть...»

Другой прием — аргументация относительно причин. Например, при защите предбанкротной сделки крайне важно доказать суду, что у вашего доверителя были причины совершить сделку с банкротом и эти причины не связаны с попыткой избежать негативных последствий введения процедуры у контрагента. Или дедуктивная аргументация и аргументация с использованием общеизвестных логических приемов (конъюнкция, дизъюнкция, дилемма, силлогизм). Звучит сложно, а используется чаще, чем вы думаете. Особенно когда у нас отсутствует возможность сослаться на норму закона или сложившуюся судебную практику. Вот пример:

«Холмс тихо рассмеялся и потер свои длинные нервные руки.

— Проще простого! — сказал он. — Мои глаза уведомляют меня, что с внутренней стороны вашего левого башмака, как раз там, куда падает свет, на коже видны шесть почти параллельных царапин. Очевидно, царапины были сделаны кем-то, кто очень небрежно обтирал края подошвы, чтобы удалить засохшую грязь. Отсюда я, как видите, делаю двойной вывод, что вы выходили в дурную погоду и что у вас очень скверный образчик лондонской прислуги. А что касается вашей практики, — если в мою комнату входит джентльмен, пропахший йодоформом, если у него на указательном пальце правой руки черное пятно от азотной кислоты, а на цилиндре — шишка, указывающая, куда он запрятал свой стетоскоп, я должен быть совершенным глупцом, чтобы не признать

в нем деятельного представителя врачебного мира».

Пять важных правил

Впрочем, какие бы приемы аргументации вы ни использовали, не забывайте о пяти важных правилах.

1. Определите тезисы и аргументы.

Тезис — это то, что вы будете доказывать. Это те выводы, к которым, как вам кажется, должен прийти суд, рассматривая дело. Здесь важны краткость и ясность. Например: «истец пропустил срок исковой давности», «ответчик выполнил обязательства по договору надлежащим образом» или «оспариваемая сделка является действительной». Такой тезис позволяет суду понять суть вашей позиции.

Далее тщательно проработайте все аргументы, доказывающие ваш тезис. Аргументы — это связанные между собой утверждения, направленные на поддержку тезиса. Крайне важно отличать тезис от аргумента.

Предположим, вы готовите иск о взыскании с арендатора задолженности за пользование имуществом в период после расторжения договора аренды. Вы просите суд взыскать денежные средства по следующим основаниям: во-первых, арендатор пользовался имуществом после расторжения договора, во-вторых, не заплатил за пользование. Эти утверждения и станут вашими тезисами, которые необходимо доказать. Докажете — и иск будет удовлетворен. Под каждым тезисом перечислите все аргументы, которые будут необходимыми и достаточными для того, чтобы доказать ваш тезис.

В рассматриваемом случае аргументы для первого тезиса могут быть следующими:

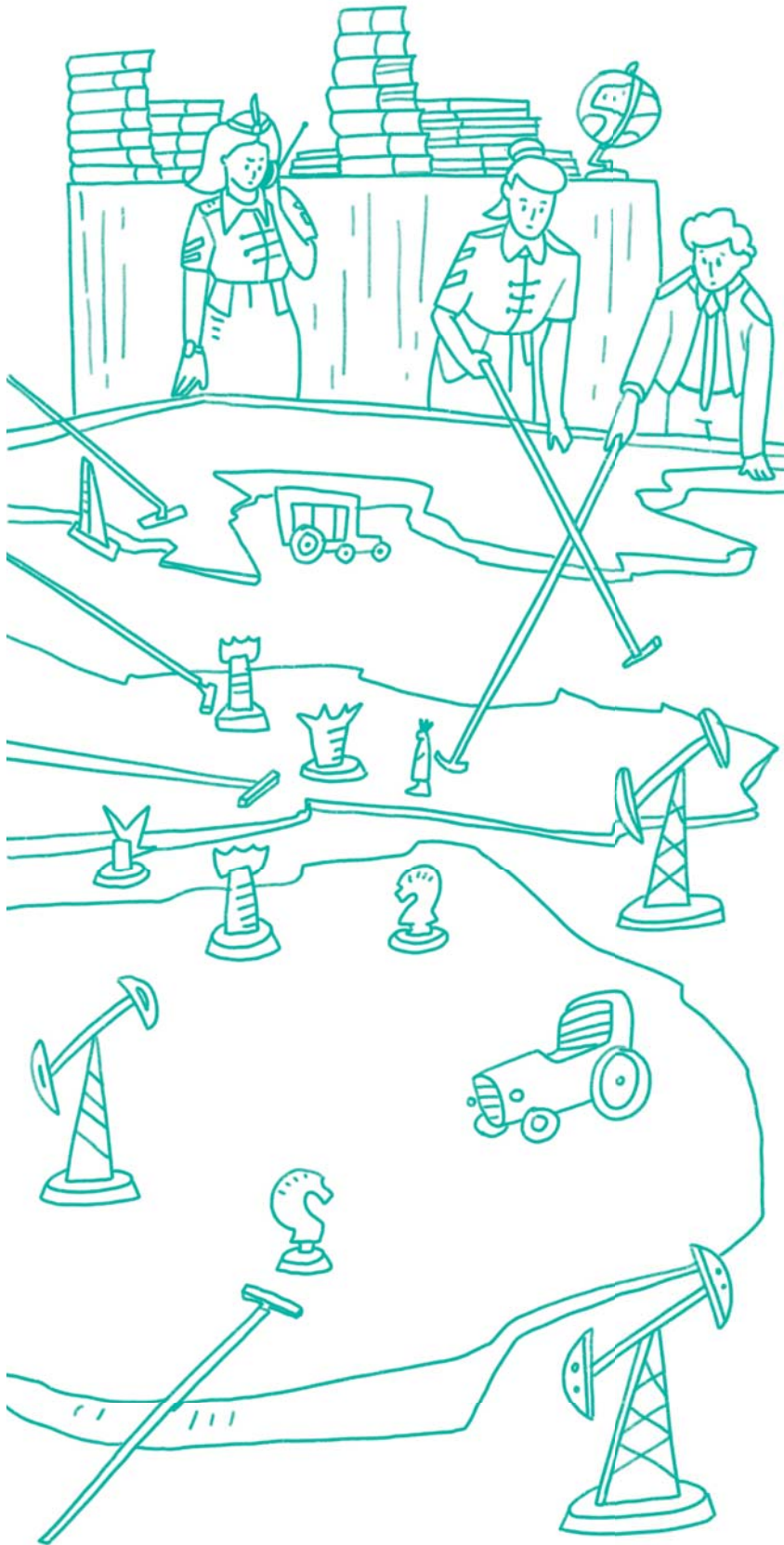
— акт об освобождении помещений подписан через два месяца после расторжения договора;



— в помещении находилось имущество арендатора, его сотрудники продолжали пользоваться помещениями.

Аргумент для второго может быть один: вы не получили от бывшего арендатора оплату за тот период, который прошел с момента расторжения договора до момента освобождения помещений.

Если вы готовите контраргументацию — жалобу, отзыв на иск, — порядок работы с тезисами и аргументами совсем другой. Сначала тщательно проработайте документ, с которым вы собираетесь спорить. Выпишите тезисы, которые доказывает ваш оппонент (или все выводы суда), и все аргументы, которые использованы для доказывания. Потом определите, на какие именно тезисы необходимо ответить.



Очень часто процессуальные документы содержат тезисы и аргументы, не относящиеся к предмету спора, и отвечать на них не имеет никакого смысла. Напротив каждого тезиса напишите свои контр-тезисы и относящиеся к ним аргументы. В конце проверьте, все ли ваши аргументы относятся к тому тезису, который вы доказываете, и не прячется ли под видом тезиса аргумент.

2. Отбросьте лишнее. Анализ тезисов нужен, чтобы оставить из них только те, которые вы можете доказать. Как оценить надежность тезисов? Только проанализировав качество аргументов-доказательств, их количество и непротиворечивость. Если вы понимаете, что не можете доказать какое-либо утверждение или что у вашего оппонента есть серьезный контрдовод против тезиса, — исключайте тезис. Оставляйте только самые надежные. Пусть их будет немного (один — три). Главное, чтобы у вашего оппонента не было возможности их опровергнуть.

3. Проверьте качество аргументов. Для аргументации «на примере» соблюдайте три правила: примеров должно быть минимум три, они должны быть представительными и ситуации в них должны быть схожи с рассматриваемой.

Если в качестве аргументации вы используете ссылку на авторитет, помните: ваши авторитеты должны быть общепризнанными и надежными. Перепроверяйте ссылки, цитируйте аккуратно, не искажая смысл. Если ваши оппоненты используют ссылки на авторитет, не опускайтесь до критики источника (автора). Критика авторитета, переход на личности не ослабляют аргумента. Спорьте только с содержанием.

Если вы используете аргументацию относительно причин, всегда помните о соблюдении правила «после того не оз-

начает вследствие». Выбирайте очевидные причинно-следственные связи. Не можете объяснить причины какого-либо действия — лучше вовсе отказаться от такого типа аргументации, чем приводить спорные причины и ослаблять всю аргументацию в целом. Даже в эмоционально насыщенном бракоразводном процессе аргументы надо выбирать тщательно, отбросив все эмоции:

«...Мюнхгаузен с трудом протиснулся в переполненный зал и остановился в дверях.

— О чем это она? — спросил он у стоящего рядом горожанина.

— Как — о чем? — горожанин даже не повернул головы. — Барона кроет.

— Что ж она говорит? — поинтересовался барон.

— Ясно что: подлец, мол, говорит. Псих ненормальный!

— И чего хочет? — вновь любопытствовал барон.

— Ясно чего: чтоб не бросал.

— Логично, — заметил Мюнхгаузен и стал пробираться через переполненный зал».

Приступайте к подготовке процессуального документа только после того, как вы выбрали тезисы и проработали все относящиеся к ним аргументы.

4. Расставьте тезисы в определенном порядке. Выбранные тезисы нужно ранжировать. Не увлекайтесь хронологическим порядком: первым лучше ставить самый сильный тезис. Тогда читатель, чье внимание еще не притупилось от длительного изучения документа, сразу проникнется вашей позицией. Впрочем, можно выстроить тезисы и по принципу нарастания: от менее к более сильному. Здесь все зависит от того, на какой стадии спора вы находитесь и будет ли у суда время про-

читать весь ваш документ. Аналогичную работу необходимо проделать и с аргументами. Оцените силу каждого и расставьте их по порядку.

5. Не бойтесь отказаться от тезиса или аргумента. Не забывайте ставить под сомнение каждый из ваших тезисов и аргументов. Вы сами, а не ваши оппоненты, должны выявить все слабые стороны позиции. Старайтесь не пропускать логические связи между своими утверждениями и избегайте повторений.

Если в работе над апелляцией вы поняли, что первоначальный тезис необходимо изменить, так как он был сформулирован некорректно или недостаточно ясно, обязательно меняйте. Или откажитесь от него вовсе.

Так, в суде первой инстанции юристы нашего доверителя использовали все возможные аргументы против требования истца. Даже заявили о недействительности сделки, лежащей в основании требования. Занявшись подготовкой апелляционной жалобы, мы решили отказаться от тезиса о недействительности сделки. Этот тезис выглядел как «фол последней надежды», тогда как у ответчика было достаточно аргументов против удовлетворения иска и без предъявления требования о недействительности сделки. Наличие такого аргумента скорее могло навести суд на мысль, что у нас нет позиции по сути спора. Отказавшись от аргумента о недействительности, мы сделали позицию более ясной и непротиворечивой.

Проверяйте и перепроверяйте, насколько каждый абзац вашей аргументации соответствует тому тезису, который вы заявили. Задавайте сами себе вопрос, насколько сильным и надежным является каждый тезис и каждый аргумент. Критичное отношение к аргументации и постоянная работа по поиску слабых мест в собственной позиции — залог успеха.





Усложнять просто,
упрощать сложно.

ЗАКОН МЕЙЕРА

СУДЕБНАЯ ПРОЗА: КАК ГОТОВИТЬ ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

«Точность и краткость — первые достоинства прозы», — писал А.С. Пушкин. Мы считаем, что точность и краткость — это также первые достоинства хорошего процессуального документа. Ни для кого не секрет, что загрузка судей высока, и времени на каждое дело отводится очень мало. Убедить в своей правоте за короткое время — эту задачу решает каждый судебный юрист, взаимодействуя с судом устно (в судебных заседаниях) и письменно (при подготовке процессуальных документов).

ЮЛИЯ ЛЫСОВА, АДВОКАТ

Четкость структуры — порядок в деле

Что такое хороший процессуальный документ? Это документ, удовлетворяющий трем требованиям: он **короткий, логичный и понятный**. Его легко читать и использовать в процессе, а значит, он максимально удобен для судьи.

Планируя работу над документом, начните с его структуры. Для этого необходимо сформулировать тезисы — главные мысли, на которых будет построен весь текст. Мы рекомендуем делать не более трех (максимум четырех в сложных делах) тезисов. Понятно, что всегда хочется больше. Но проверьте: все ли ваши тезисы одинаковы по значимости? Мозг человека устроен таким образом, что не воспринимает больше трех основных мыслей. Не перегружайте суд, пишите только о самом важном. Менее существенные мысли оставьте для комментариев, реплик, ответов на вопросы. У вас обязательно будет возможность рассказать о них в суде.

Все тезисы соберите в одном месте — в самом начале документа. Это позволит судье быстро понять суть ваших требований и возражений, не читая документ до конца.

Предположим, вы готовите отзыв по делу о признании недействительной сделки уступки прав требования. Ваши тезисы могут выглядеть так:

«Правовая позиция кратко:

1. Согласие должника не является обязательным условием действительности сделки по уступке прав требования. В силу п. 3 ст. 388 ГК должник вправе привлечь к ответственности cedента, не получившего согласие на уступку.

2. Ответчик не знал и не мог знать о необходимости согласия должника на уступку, что лишает Истца права признать уступку недействительной.

3. Истец злоупотребляет правом на оспаривание сделки. Личность кредитора не имеет значения в денежном обязательстве, подтвержденном решением суда».

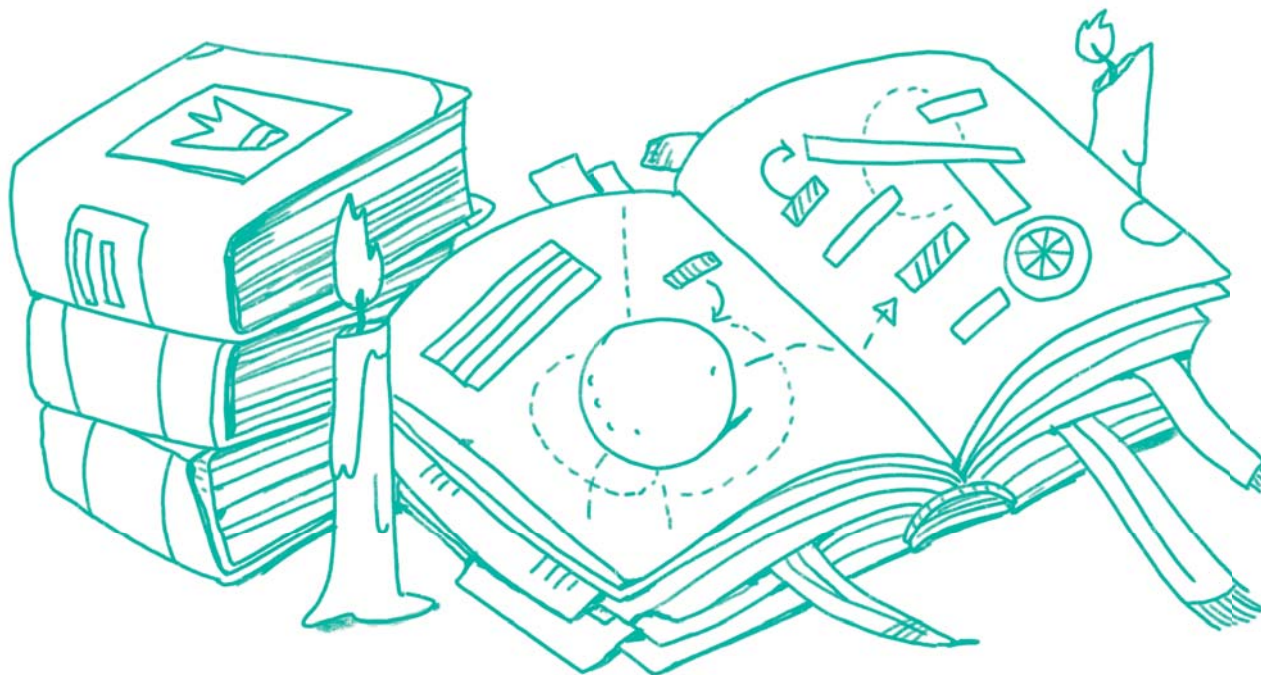
По опыту подготовка тезисов обычно занимает больше времени, чем подготовка документа в целом. Но оно того стоит. Если вы тщательно продумаете и выверите формулировку тезисов, считайте, половина дела уже сделана.

Во-первых, весь объем информации уже разбит на то, что относится к тезисам, и то, что к ним не относится. Во-вторых, тезисы задают структуру вашего документа. В нем будет столько частей, сколько тезисов. Каждая часть будет начинаться с тезиса. В идеале им же она должна и заканчиваться.

Тезисы могут быть однородными, а могут соотноситься друг с другом как общее и частное. Важно, чтобы вы понимали, как они связаны между собой. Это обеспечивает логичность структуры документа на макроуровне.

На микроуровне в каждой части документа вы должны раскрыть один тезис, то есть обосновать мысль, которая в нем содержится. Каждое следующее предложение обязательно вытекает из предыдущего: они должны, как по ступенькам, вести вас к выводу (тезису). Не поддавайтесь искушению перепрыгнуть несколько ступенек, то есть пропустить информацию, которая вам кажется логически очевидной или общеизвестной. Оставьте ее в тексте, чтобы все доводы были последовательно связаны друг с другом. Раскрытие тезиса может выглядеть так:

«1. Согласие должника не является обязательным условием действительности сделки по уступке прав требования. В силу п. 3 ст. 388 ГК должник вправе привлечь



к ответственности цедента, не получившего согласие на уступку.

В силу п. 3 ст. 388 ГК соглашение между должником и кредитором об ограничении или о запрете уступки требования по денежному обязательству не лишает силы такую уступку и не может служить основанием для расторжения договора, из которого возникло требование. Таким образом, сделка уступки прав требования между ООО «Х» и ООО «У» является действительной вне зависимости от того, согласилось ли ООО «Z» на такую сделку.

Статья 388 ГК РФ предусматривает иное последствие в той ситуации, когда цедент не получил согласие должника на уступку. Так, в п. 3 этой статьи указано, что должник может привлечь к ответственности цедента, который не получил согласие. Следовательно, ООО «Z» в данной ситуации может привлечь к гражданско-правовой ответственности ООО «У», нарушившее требование договора о согласии на уступку. При этом сама сделка уступки не может быть признана недействительной.

Легкие буквы

Любой процессуальный документ должен быть написан простым языком. Короткие предложения, активный залог и простые языковые конструкции. Забудьте о пассивном залоге, не пишите «решение вынесено судом», замените на «суд вынес решение». Безличные предложения — «подготовка документов осуществляется» — читаются сложнее, чем «подрядчик готовит документы».

Канцелярский стиль и составные конструкции не украшают текст, поэтому не пишите: «на основании вышеизложенного», «в соответствии с достигнутой договоренностью». Замените «осуществляет взаимодействие» на «взаимодействует» и «предпринимает попытку» на «пытается». Отглагольные существительные (не «обеспечение исполнения решения», а «обеспечить исполнение решения»), причастные и деепричастные обороты — все это сложно читать и еще сложнее понимать. Продолжайте работать над текстом, пока не упростите его до уровня понимания пятилетнего ребенка.

Было	Стало	Что сделали
<p>У суда первой инстанции не было необходимости выяснять, мог ли работодатель предложить работнику другую должность, обязанности по которой работник мог исполнять по месту своего жительства дистанционно, в силу того, что в адрес ООО «Техноком» от А.А. Ивановой не поступало обращение о переводе ее на другую работу с изменением, как это следует из норм ТК РФ, трудовой функции</p>	<p>ООО «Техноком» не получало от А.А. Ивановой обращения о переводе на другую работу. Поэтому суд первой инстанции не должен был выяснять, мог ли работодатель (ООО «Техноком») предложить работнику (А.А. Ивановой) другую должность</p>	<p>Исключили безличное предложение, использовали активный залог. Разбили сложное («длинное») предложение на два простых. Убрали «лишнюю» информацию (то, что очевидно или не имеет значения)</p>
<p>Затруднительный характер исполнения судебного акта либо невозможность его исполнения могут быть связаны с отсутствием денежных средств у Ответчика, действиями, которые могут быть предприняты Ответчиком для выбытия денежных средств, «обнуления» расчетных счетов до момента принятия и вступления в законную силу итогового судебного акта по спору</p>	<p>Ответчик может попытаться вывести средства и «обнулить» расчетные счета до момента вступления в законную силу судебного акта. Это затруднит исполнение решения суда</p>	<p>Использовали активный залог. Исключили отглагольные существительные («принятие», «выбытие»). Сложное («длинное») предложение разбили на простые</p>
<p>Кроме того, в настоящее время у Истца есть все основания, чтобы усомниться в том, что Ответчиком не предпринимаются и/или не предприняты целенаправленные действия в отношении неосновательно полученных и удерживаемых денежных средств, принадлежащих ООО «Техноком», и уводу их либо эквивалентной суммы со своих расчетных счетов. Бесспорным доказательством тому может служить факт отсутствия какого-либо ответа Ответчика на претензию Истца, направленную в целях досудебного урегулирования спора</p>	<p>У Истца есть основания полагать, что Ответчик пытается вывести неосновательно полученные активы. Отсутствие ответа на досудебную претензию Истца подтверждает это</p>	<p>Использовали активный залог. Сложное предложение разбили на простые. Исключили сложные обороты и смысловые конструкции, заменили их более простыми, но такими же по смыслу</p>

Мы взяли тексты из реальных процессуальных документов и попытались превратить их в легкие для восприятия. Смотрите, что получилось, в таблице.

Тон документа должен быть нейтральным. В процессуальных бумагах лучше не допускать эмоциональных выражений и оборотов, ироничных высказываний. Они могут восприниматься двусмысленно. Избегайте художественных приемов — сравнений, метафор, аллюзий: они отвлекают внимание суда и не соответствуют деловому стилю.

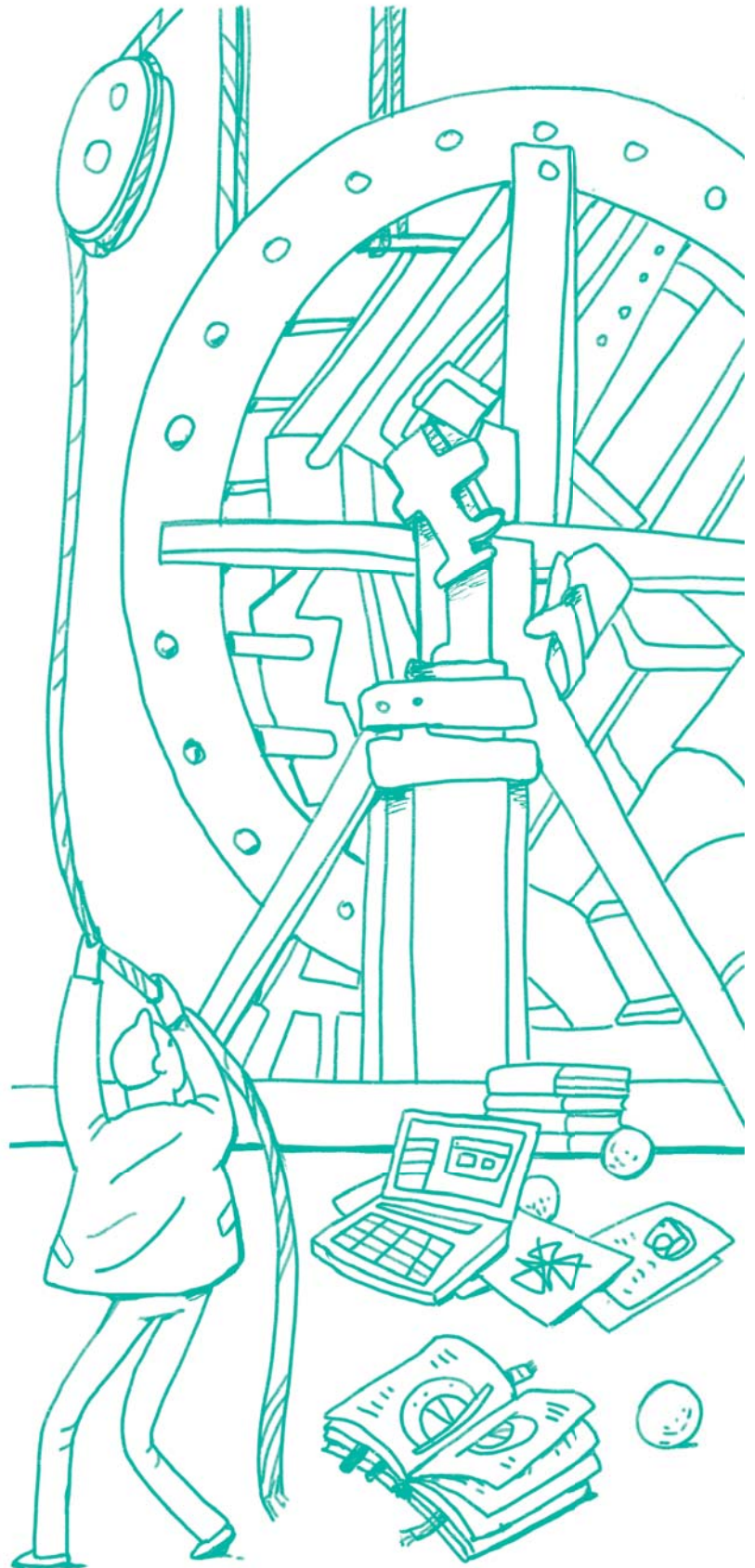
Правила для воздержания

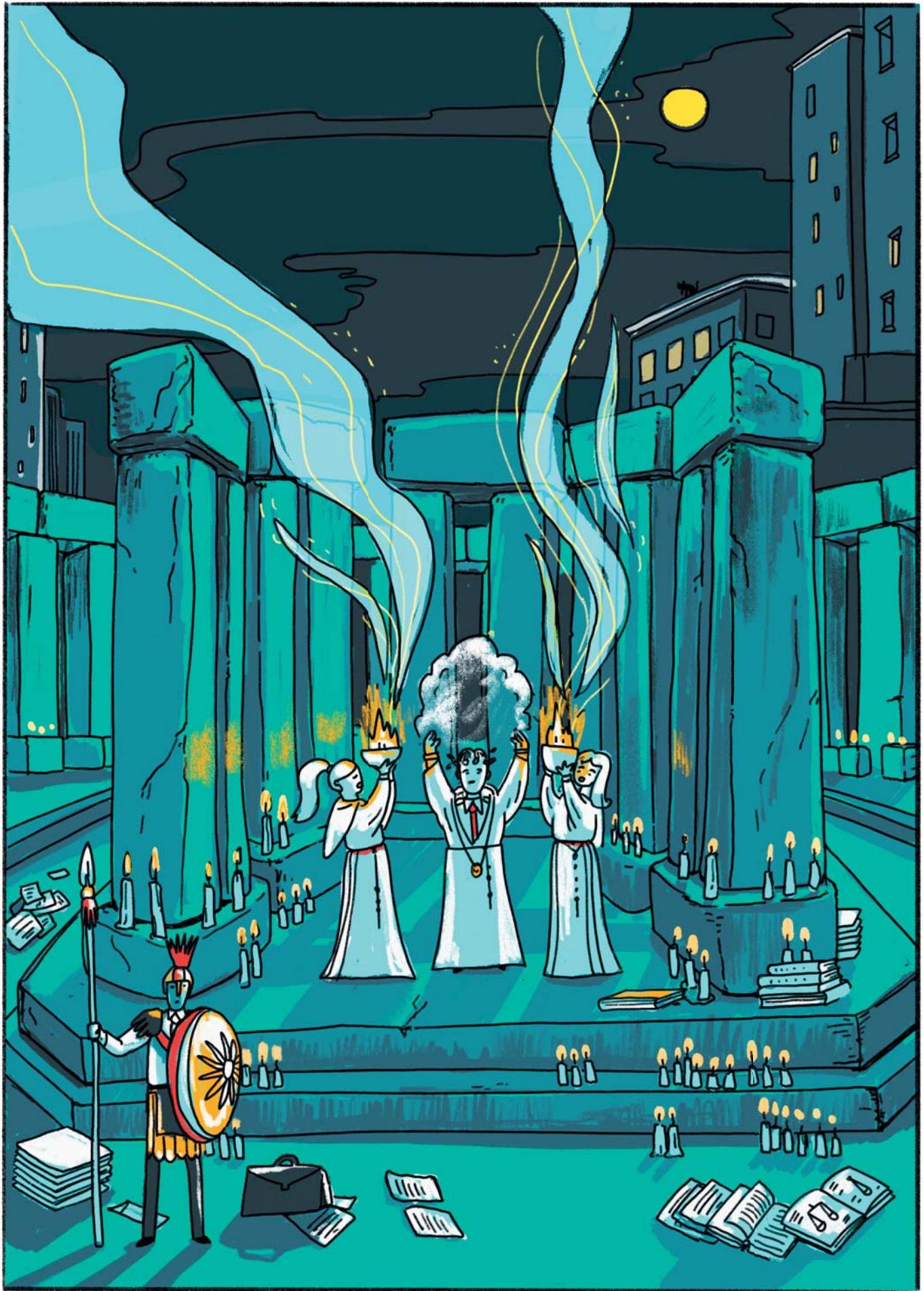
Теперь о том, что не надо делать при подготовке процессуального документа. Во-первых, не надо отвечать на все доводы оппонента. Ваш текст — это изложение ваших доводов и вашей позиции. Прокомментировать доводы оппонента сможете в суде.

Во-вторых, не надо рассказывать суду все подробности дела. Можно кратко изложить обстоятельства, да и то только в том случае, если о них никто не знает (например, вы пишете иск) или ваше понимание обстоятельств дела отличается от понимания оппонентов. В остальных ситуациях не злоупотребляйте временем судьи — он может изучить материалы дела самостоятельно.

В-третьих, не цитируйте нормы права, судебные акты и судебную практику. Если цитата очень нужна, включите ее в ссылку. Суд знает нормы права и может изучить судебную практику сам.

При подготовке любого процессуального документа помните: основное, что хочет узнать суд, — ваша позиция по делу. Сделайте так, чтобы суду было удобно работать с вами. Помогите ему понять вас и не отвлекайте от выполнения этой задачи.







Оратор должен
исчерпать тему,
а не терпение
слушателей.

У И Н С Т О Н Ч Е Р Ч И Л Л Ъ

КАК НА ВОЙНЕ: СТРАТЕГИЯ СУДЕБНОЙ РЕЧИ

«Ораторское искусство у нас в совершенном загоне... На кафедрах сидят заики и шептуны, которые изводят своих слушателей и возбуждают к науке полнейшее отвращение... Нас несколько не тревожит, что мы, равнодушные к ораторскому искусству, лишаем себя одного из высших и благородных наслаждений, доступных человеку. Быть может, и мы когда-нибудь дождемся, что наши юристы, профессора и вообще должностные лица, обязанные по службе говорить красиво, не станут оправдываться тем, что “не умеют” говорить. В сущности, для интеллигентного человека дурно говорить считалось бы таким же неприличием, как не уметь читать и писать». Чехов сказал это больше ста лет назад. Но кажется, что прямо сегодня.

В Л А Д И М И Р Х А Н Т И М И Р О В . А Д В О К А Т . П А Р Т Н Е Р

Речь — главный инструмент

О публичных выступлениях написано много книг и статей. Количество учебников по судебной риторике только у меня в кабинете занимает полку. Любой образовательный проект в сфере юриспруденции стремится включить в программу курс по судебной речи. И тем не менее юристы по большей части по-прежнему не умеют эффективно выступать в суде. О причинах можно спорить. Кто-то считает, что с дипломом юриста автоматически получил навык оратора, и не задается вопросом, а хорошо ли я говорю. Кому-то лень тренироваться или не хватает времени, и он читает по бумажке. Иные вообще не считают это важным, утверждая, что процесс в России письменный: как ни выступишь, бумага победит.

Мне посчастливилось работать в команде, где речь в суде считается одним из главных инструментов победы в споре. Умение публично дискутировать воспринимается не как дар, а как навык. Многие победы в, казалось бы, безнадежных судебных делах добыты не за компьютером, а в публичной баталии.

Речи в суде произносятся по разным поводам: позиционное выступление, прения, реплики, ответы на вопросы. Наверное, самая проблемная часть для любого судебного юриста — позиционное выступление, а главная ошибка — отсутствие стратегии речи. На ней и остановимся подробно.

Разными путями к одной цели

Выработка любой стратегии подразумевает постановку цели, определение ресурсов и оценку внешней среды. В этом смысле судебная речь — не исключение.

В одном из лучших фильмов о судебной работе «Несколько хороших парней» Дэниел Кэффи, герой Тома Круза, произносит фразу, которую стоит написать

на стене напротив рабочего стола каждого юриста-судейника: «Суд — это присвоение вины». Так было тысячу лет назад, так будет через тысячу лет. Любая судебная речь в конечном итоге должна сводиться к утверждению простого тезиса: виноват — он, а не я. Это и есть цель. Пути же к ней разные.

В суде первой инстанции говорите: виноват он, потому что лжет, его доказательства слабы и не подтверждают его слов. В кассации говорите: виноват он, потому что неправильно истолковал или вообще не прочитал закон и в результате его нарушил. В надзоре кричите: виноват он, потому что нарушил правила делового оборота, повел себя недобросовестно, угрожает интересам рынка.

То есть в первом случае ваша цель — убедить суд, что свой кейс виновный не доказал или ваш не опроверг. Во втором случае вы должны заставить суд поверить, что он нарушил закон. В третьем — доказать, что виновные действия оппонента угрожают обороту. Как мы видим, ответ на вопрос, чего я хочу добиться своей речью, — это разные вариации одной темы: присвоения вины. А варианты цели задаются главным образом стадией процесса, на которой произносится речь.

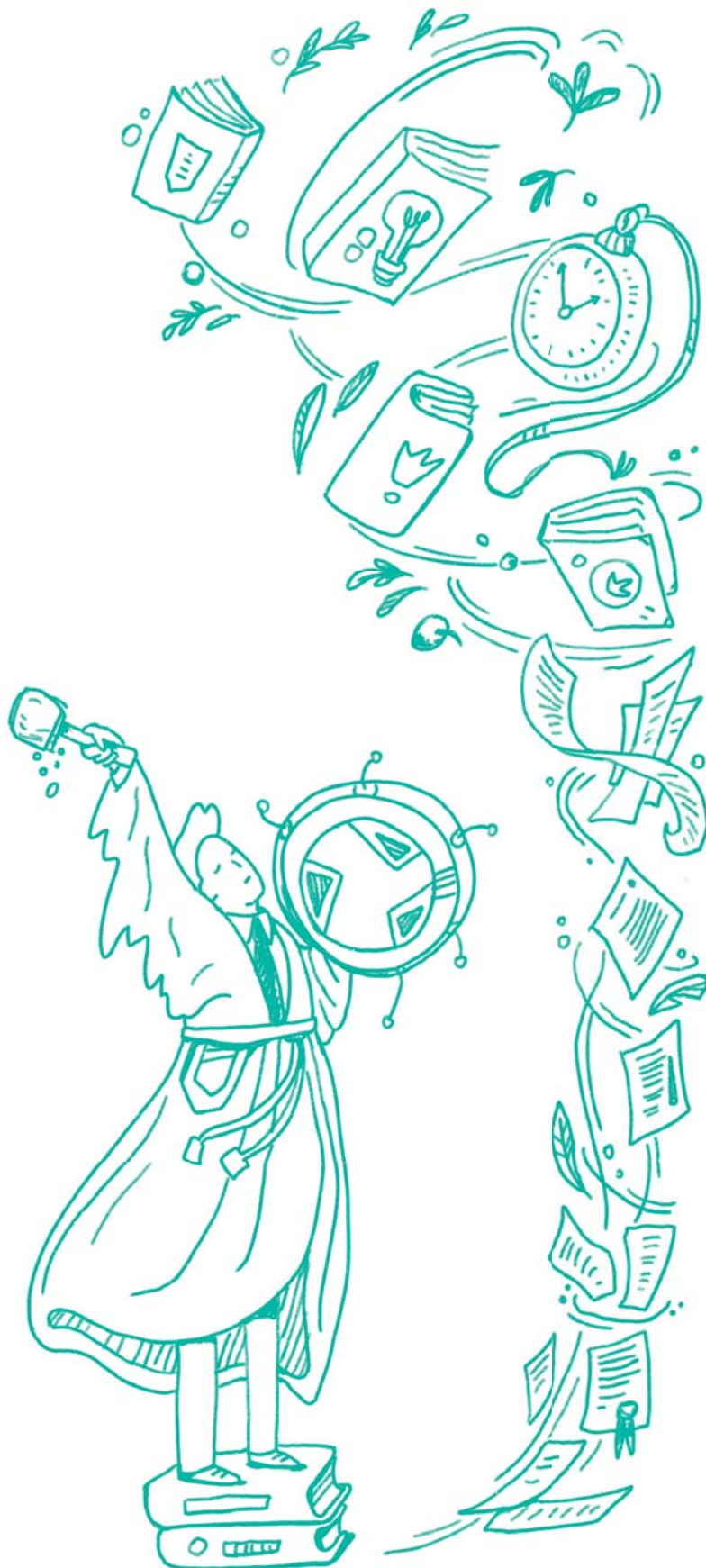
Короткий и яркий спич о недобросовестности оппонента вряд ли произведет впечатление на судью первой инстанции, ведь его убеждают доказательства. Его главная задача — установить обстоятельства дела на основании представляемых сторонами доказательств и лишь после этого применить к установленным обстоятельствам нормы права. В апелляции ваш новый ресурс — судебный акт первой инстанции и его оценка. В надзоре делайте акцент на экономической, социальной или общественной подоплеке спора: в этой инстанции ваша цель — по-

казать значимость установления вины оппонента для оборота в целом. Перечислять доказательства бессмысленно, сыпать множеством норм утомительно. Необходима короткая убедительная речь с отраслевыми примерами-аналогиями, демонстрациями последствий неправомерного судебного акта, акцентом на ключевой норме права, вокруг которой возник спор.

Ресурсный подход

Набор необходимых ресурсов тоже зависит от судебной инстанции. Под ресурсами мы понимаем то, что юрист использует для подготовки речи, из чего он ее «делает». В ресурсную базу всегда входят доказательства, аргументы, судебная практика, время. В судах вышестоящих инстанций добавляются принятые по делу судебные акты, примеры из практики делового оборота, ссылки на экономический, социальный или общественный контекст спора (помните: чем выше инстанция, тем значительнее роль этого ресурса).

Например, я в суде первой инстанции. Спор по договору подряда. Я представляю подрядчика, который выполнил работы, но не смог убедить заказчика подписать часть актов выполненных работ и оплатить остаток задолженности. Цель моей речи — убедить суд в том, что заказчик виновен в неоплате работ. А мои ресурсы — это доказательства выполнения работ в соответствии с контрактом, уведомления заказчика об их окончании с подписанным актом о приемке и доказательства неполной оплаты выполненного объема. Второй блок ресурсов — правовые аргументы: доводы со ссылками на нормы права, отвечающие на вопрос, почему заказчик в текущих обстоятельствах обязан оплатить работы полностью. Третий ре-





курс — судебная практика: несколько судебных актов судов высших инстанций по аналогичным спорам. И, наконец, четвертый — время...

Уважение ко времени

Сколько времени у меня есть на выступление? Уже слышу ответ, что это зависит от объема доказательств и сложности спора. Безусловно, дела о подряде на возведение забора вокруг дачи и о постройке воздушного судна не равнозначны, хотя оба подпадают под описание подрядного спора и к обоим применим одинаковый набор ресурсов при подготовке речи. Также согласен, что нужно смотреть, сколько времени сам суд отвел на рассмотрение дела.

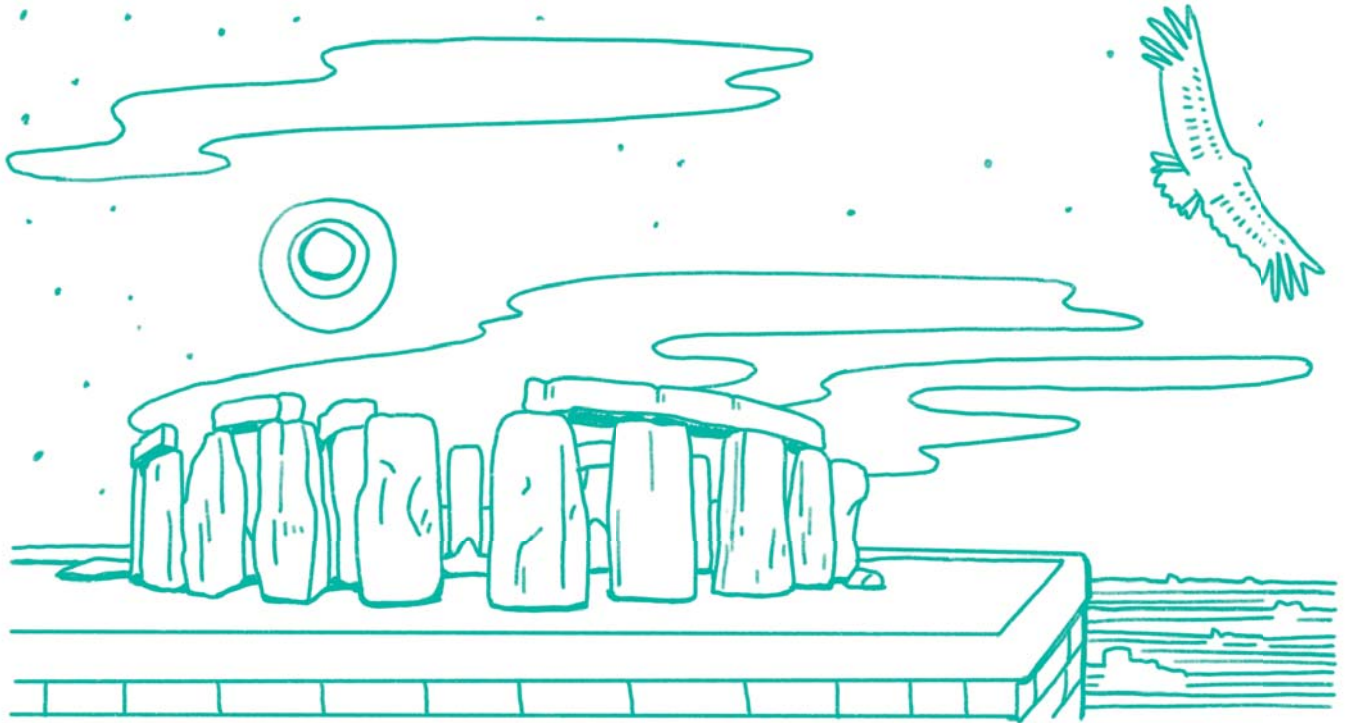
При назначении даты основного заседания опытные юристы спрашивают, сколько времени судья отведет в своем расписании на главное заседание по делу. Иногда они просят судью об определенном количестве времени, обосновывая

свою просьбу, и учитывают манеру ведения дел судьей и поведение оппонента. Все это абсолютно верно — и, если не принимать эти моменты во внимание, ничего не получится. Тем не менее это не ответ на главный вопрос: сколько времени у меня есть на выступление?

Некоторые мои коллеги, когда я попросил их рассчитать время позиционного выступления по одному сложному судебному спору, связанному с оспариванием результатов налоговой проверки, перечислили варианты: сорок пять минут, час, час пятнадцать. На вопрос: «Почему так много?» — мне ответили: «Потому что дело объемное, аргументов много, надо успеть обо всем рассказать». Типичная ошибка многих судебных юристов при постановке цели. Цель речи — убедить, а не рассказать. В позиционной речи бессмысленно и вредно «пересказывать» все, что у вас есть для судьи. Для этого есть бумага.

Обратимся к статистике. Лучшие ораторы способны удерживать внимание аудитории не более 15 минут. Показательно, что один из самых успешных форматов для спикеров TED оперирует пятнадцатиминутным хронометражем. Скажете, на TED слишком простые выступления? Тогда вот еще пример: в Британском Королевском научном обществе на рассказ о новом открытии отводится три минуты. Философия проста: не можешь рассказать суть — значит, сам не до конца понимаешь, иди работай.

С практической точки зрения это означает следующее. В простом деле в суде первой инстанции вы не можете говорить больше десяти минут чистого времени. В сложном — двадцати. В очень сложном и объемном — полчаса. Когда я говорю чистого, то имею в виду паузы, которые вы делаете, чтобы судья мог открыть материалы дела на обозначенной вами странице,



изучить доказательство, задать вопрос вам или оппоненту.

В судах вышестоящих инстанций времени меньше. В апелляции уложите в 5–20 минут в зависимости от категории спора. В кассации недопустимо говорить дольше пятнадцати минут. В надзоре десять минут — ваш предел. Фактор времени — главный. Подстраивайте под него все остальные ресурсы.

Чувство аудитории

И последнее: смертный грех судебного юриста — это спор с оппонентом. Помните: ваша аудитория — это суд, и только. Я видел множество судебных речей, адресованных оппонентам, с которыми обиженный оратор начал спорить еще в коридоре. В результате сбивалась логика, опускались важные доказательства (ведь оппонент их знает, не важно, что суд — нет), появлялись лишние эмоции.

Забывайте про оппонента, как только заходите в зал суда. Начните работу

с оценки аудитории. По тому, как судья ведет процесс, заинтересованному уму становится понятно, будет ли он слушать вашу речь, и если да, то как. Со спокойным, скрупулезным и вьедливым судьей вы можете позволить себе больше, реализовав все свои заготовки. Нетерпеливый и торопящийся судья не даст вам времени на раскачку, поэтому начинайте с главного.

Судья, задающий вопросы, а не слушающий речь, — подарок судьбы. Как правило, он знаком с делом, и вы можете не тратить время на описание обстоятельств спора, сразу переходя к аргументам. В работе с ним постарайтесь быстро перестроиться и отвечать на его вопросы теми блоками, которые вы приготовили. Самый сильный аргумент и самое веское доказательство оставьте на финальную речь. Но ни в коем случае не произносите ее с самого начала: ведь большую часть ее содержания вы уже донесли. Ваша задача — поставить убедительную точку.





“

Правильно — это не тогда, когда ты делаешь то, что от тебя ждут другие. Правильно — это когда ты понимаешь, почему ты это делаешь.

ОКСАНА РОБСКИ

ШУМ ЖЕСТА: ЗА ЧЕМ НАБЛЮДАЮТ СУДЬИ

Готовясь к судебному заседанию, юрист погружается в изучение обстоятельств дела, анализ правовых доводов и подготовку документов. Далеко не все проговаривают будущую речь, проверяя, как она воспринимается на слух, не нужно ли усилить акценты. Еще реже мы задумываемся, можно ли сделать объяснения более понятными за счет невербальных средств и как они влияют на слушателя. Устное судебное заседание дает судье возможность не просто ознакомиться с аргументами. Наблюдая за сторонами, суд решает главный вопрос — с кем следует согласиться.

АНАСТАСИЯ МАЛЮКИНА, АДВОКАТ,
ПРЕПОДАВАТЕЛЬ МГУ ИМ. М.В. ЛОМОНОСОВА,
К. Ю. Н.

Крикнуть молча, чтобы услышали

Доказано, что самый большой объем информации мы получаем и передаем именно через невербальные каналы. Мимика, жесты, поза, взгляд, выражение лица человека — все это влияет на наше отношение к нему самому и к его словам. Правильно используя этот ресурс, мы можем объяснить суду позицию не только с формально-юридической, но и с эмоциональной точки зрения, что нередко бывает гораздо более важным для разрешения спора.

Выступить эмоционально, используя только голос, крайне сложно. Попробуйте произнести один и тот же текст, сначала стоя неподвижно «солдатиком» и держа руки по швам, а потом поставив ноги на ширину плеч, выпрямив спину и задействовав жестикуляцию и корпус тела, — вы легко почувствуете, как сказанное приобретет дополнительные оттенки, станет более ярким и насыщенным в эмоциональном плане.

Правда, при одном условии: жестикуляции. В противном случае вероятнее всего возникнет скованность, неловкость, ваше внимание, раньше сосредоточенное только на словах, рассеется. В этом, впрочем, нет ничего страшного: умение использовать язык тела — навык, который можно наработать, и со временем от неловкости не останется и следа. Следует также помнить: чтобы вызвать эмоциональный отклик, вы сами должны быть эмоционально погружены в ситуацию, переживать за результат. И чем сильнее окажется такая погруженность, тем убедительнее вы будете.

Сказанное о потенциале невербальных средств в полной мере справедливо не только для выступлений. На протяжении всего судебного заседания мы так или иначе в невербальной форме демонстрируем уверенность (или, наоборот, неуверенность) в своей позиции, а также свое отношение к словам оппонента и даже суда.

Конечно, судья может этого не заметить, но может, наоборот, принять такую реакцию во внимание и сделать для себя определенные выводы. Приведу пример.

Во время объяснений ответчик красочно, хотя и бездоказательно, описывал недобросовестное поведение истца в ходе исполнения договора. Чем дольше он говорил, тем большее возмущение испытывал истец, и судья это хорошо видел. Последующее выступление истца выглядело следующим образом: реплики предельно жесткие, четкие и аргументированные, все тело напоминало сжатую пружину. Возможно, именно такое поведение в совокупности с предыдущей реакцией на слова оппонента позволило суду усомниться в достоверности той информации, которую сообщил ответчик, и задать дополнительные вопросы, которые поставили ответчика в тупик.

Не забывайте о фактах

Какими бы важными и интересными ни были невербальные средства передачи информации, в рамках выступления они должны выполнять функцию «группы поддержки». Если после объяснений или судебных прений в памяти судьи остаются только тембр голоса, жестикуляция и выражение лица выступавшего, согласитесь, речь скорее всего была недоработана: либо аргументы оказались хаотичны и расплывчаты, либо, как ни парадоксально, они потерялись из-за чрезмерно эффектной подачи. Другими словами, форма убила содержание.

На память приходит гражданско-правовой спор, много лет назад рассмотренный одним из районных судов города Москвы. Здание, где размещался суд, было старым, зал заседаний небольшим. Из-за нехватки места стороны сидели вместе, за небольшим столом. Истец был от природы человеком эмоциональным. Когда он давал объяснения, все в его позе, жестах, выражении лица ясно говорило о том, на-

сколько сильно он преисполнен негодования по поводу сложившейся ситуации. Но, к сожалению, сами доводы проходили фоном, отчасти из-за их непоследовательности, а отчасти — из-за чрезмерно бурной жестикуляции, которая к тому же постоянно вынуждала находящегося рядом ответчика уклоняться в попытке избежать нечаянного удара.

Обдумывая будущее выступление, не игнорируйте тот факт, что долгое время воспринимать сильные эмоции, особенно если они связаны с ситуацией конфликта, крайне тяжело. Чтобы хоть как-то защититься от потока вербальной и невербальной информации, слушатель нередко ставит барьер и начинает воспринимать обрушивающиеся на него сведения урывками. Дополнительными препятствиями на пути того, чтобы вас действительно услышали, могут оказаться самые разные обстоятельства. Например, судья сильно устал, из-за чего его концентрация и внимание снижены. Если этого не учитывать, то попытка вызвать эмоциональное сопереживание может оказать прямо противоположный эффект.

Любовь с первого взгляда часто заканчивается после взгляда второго

Конечно же все, о чем мы говорили выше, было отдельными проявлениями поведения. Но помимо того, что судья воспринимает и оценивает единичные действия и эмоциональные реакции, он также обращает внимание на поведение стороны в целом, в том числе с точки зрения его добросовестности, внутренней непротиворечивости и последовательности (как в одном процессе, так и в разных).

Сторона может замечательно выступать в процессе: ярко, образно, четко. Но вот у нас в распоряжении оказывается аудиозапись заседания по другому





делу, где она так же ярко, образно и четко обосновывает прямо противоположное утверждение. Будут ли после этого вызывать доверие ее слова, даже подкрепленные невербальными средствами убеждения? Очевидно, что нет.

А вот другой пример. На прямой вопрос суда, все ли доказательства представлены в деле, истец ответил утвердительно. Ответчик подготовил отзыв, но на следующее заседание истец принес новые документы... а потом еще один комплект... и еще один. В итоге сам судья указал, что если доказательственная база не будет сформирована окончательно, то поведение истца будет расценено как сознательное затягивание судебного разбирательства со всеми вытекающими последствиями.

В третьем случае ответчик упорно доказывал, что никакого электронного документооборота у него с истцом в рамках договора поставки, в том числе за спорный период, не было и даже техническая возможность оформлять таким образом документы у него отсутствовала. А потом суд установил, что ответчик уже давно пользуется электронной подписью.

В рамках процесса нередко совершаются действия, которые сами по себе не противоречат закону, и озвучиваются утверждения, которые воспринимаются как достоверные, но стоит только взглянуть на них в контексте общего поведения человека, как становится очевидным, что первое впечатление было обманчивым. Вот почему доводы и действия оппонента необходимо анализировать не только сами по себе, но и системно: возможно, результаты такого анализа позволят вам усилить свою позицию по делу.

Корректность — не слабость

В свое время в работах, связанных с гражданским процессом США, И.Р. Медведев



рассказывал о проблеме «рэтбо-адвокатов», с которой столкнулись американская судебная система и адвокатское сообщество. Их поведение в зале суда нередко было основано на откровенной грубости — неприятная, но, к сожалению, как оказалось, по-своему эффективная тактика, заставлявшая проигрывать коллег, которые соблюдали нормы профессиональной этики, и привлекавшая клиентов, желающих получить интересующий их результат любой ценой.

Российское законодательство прямо закрепляет правило о добросовестном осуществлении своих прав и выполнении обязанностей, причем в области как материального, так и процессуального права. Но, когда дело доходит до суда, нередко можно услышать: «Судебный процесс — это война, а на войне, как известно, все средства хороши». И, наверное, каждый практикующий юрист хотя бы раз задавался вопросом, действительно ли это так и к чему может привести подобный тезис.

Да и как об этом не думать, если оппонент ведет себя бесцеремонно и постоянно перебивает вас во время выступления. Неужели оставлять такое без внимания, хотя на каждую его реплику можно найти

не менее эмоциональный и хлесткий ответ? Или если он заблаговременно не отдаст ни одного доказательства, предоставляя вам возможность анализировать их только во время судебного заседания. Неужели направлять ему свои документы заранее?

Здесь очень важно помнить, что ваша задача — не «отомстить» второй стороне («как он меня, так и я его»), а убедить суд в своей правоте. И, как бы ни вел себя в процессе ваш противник, за свои действия вы будете отвечать только сами, как и он за свои. Не представили документы заранее — не удивляйтесь, если суд откажет в их приобщении: предшествующее поведение второй стороны вряд ли послужит здесь оправданием.

Конечно, в практике бывают самые разные ситуации. Но прежде чем вступать в перепалку, посмотрите на судью: скорее всего, бесцеремонное поведение вызывает у него такие же отрицательные эмоции. И если это так, разве не разумнее будет, проигнорировав все выпады, уточнить у судьи, можете ли вы продолжать? Это позволит не только избежать эмоциональной ловушки, начав спор, который скорее всего судья даже не будет слушать, но и создать контраст с поведением оппонента.





Цивилизация привела
к тому, что уже
не важно, кто прав,
а кто не прав; важно,
чей адвокат лучше.

ВИЛЬГЕЛЬМ
ШВЕБЕЛЬ

ХИРУРГИЧЕСКАЯ ТОЧНОСТЬ: ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРИЕМЫ СУДЕБНОЙ РАБОТЫ

Если сравнивать работу юриста с работой врача, то литигаторы — это скорее хирурги. Конечно, профилактика лучше хирургического вмешательства, и справедливы те, кто утверждает, что хороший юрист не доводит дело до суда. Но что делать, если вы уже в суде? Так же, как у опытного хирурга, в арсенале литигатора должны быть свои эффективные приемы.

КАРИМ ФАЙЗРАХМАНОВ, АДВОКАТ, ПРЕПОДАВАТЕЛЬ КАФЕДРЫ
ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА МГЮА ИМ. О.Е. КУТАФИНА, К.Ю.Н.



Суд как игра

Если дело идет к суду и суд предстоит сложный, попробуйте в него сыграть. Для многих из нас моделирование судебных процессов — это занимательная игра, связанная с учебой в университете, но далеко не все осознают, что это один из лучших приемов подготовки к реальному суду.

Конечно, у приема есть ограничения. Например, отсутствие коллектива: ведь для проведения игры потребуются, как минимум, судья и представитель оппонента, а возможно, эксперт или свидетели. Но итоги игры бывают самыми непредсказуемыми: так, в ходе игрового процесса вы можете обнаружить новые аргументы, которые можно использовать, или доказательства, на которые раньше не обратили внимания.

В ходе игрового процесса мы всегда назначаем экспертную комиссию. Каждому до начала процесса выдается карточка. На ней указывается критерий, по которому зритель будет оценивать выступления и поведение сторон:

- логика и структура выступления;
- работа с доказательствами;

- качество правовой позиции;
- артистизм, убедительность, зрелищность.

Будет отлично, если в роли суда выступит кто-то из представителей руководства. А на роль оппонента лучше выбрать одного из старших юристов. Участники должны быть подготовлены: задача — погрузить выступающего в максимально некомфортные условия. Пусть суд задает самые неудобные и неожиданные вопросы, а оппонент обращает внимание на уязвимые места и представляет новые доказательства.

По итогам не забудьте о работе над ошибками: запишите все вопросы, которые вам задавали, выслушайте оценки экспертов. Поверьте, после этого ваша работа в реальном суде будет гораздо эффективнее.

Эффект домино

Представьте, что вам предстоит крупный судебный проект: много судов с различными оппонентами, но с однотипной фактурой, например, споры с потребителями или арендаторами. Судебная практика по таким делам неоднозначная. Худшее, что можно сделать в такой ситуации, — одновременно подать иски ко всем оппонентам. Но именно так чаще всего поступают юристы, формально выполняющие задачи руководства.

Проигрыш хотя бы одного спора приводит к эффекту домино, когда другие иски рассыпаются вслед за первым. Выход: тщательно подготовьтесь к одному делу, создайте удобный для себя судебный прецедент и используйте его в последующих спорах как аналогию. Не получилось выиграть первое — пересматривайте стратегию: пусть второе дело станет прецедентом для последующих. А если проигрыш и здесь — не тратьте время, нервы и деньги доверителя, попытайтесь договориться в досудебном порядке.

Публичное одиночество

Помимо сторон в процессе участвуют третьи лица. Чаще всего они играют пассивную роль, но почему бы не попытаться убедить их в вашей правоте? Попросите их выступить в вашу поддержку. Во-первых, это позволит погрузить оппонентов в условия изоляции, когда их позиция останется «непопулярной» на фоне консолидированных аргументов другой стороны и третьих лиц. Во-вторых, третьи лица могут «играть в свою игру», представляя обстоятельства дела по-своему, но в выгодном для вас ракурсе.

Например, генеральный подрядчик спорит с субподрядчиком по объему выполненных работ. Почему бы не привлечь заказчика, который подтвердит, что спорные работы в соответствующих объемах не предъявлялись генеральным подрядчиком к приемке? Это существенно усилит позицию истца, который сможет сослаться на доводы третьего лица.

Если у вас есть необходимость в привлечении третьего лица, избавьтесь от формального подхода. Вступите с ним во внесудебные переговоры, аргументируйте свою позицию, предложите помощь в написании процессуальных документов. Но важно не перестараться: суд должен видеть, что третье лицо — независимый процессуальный субъект, который отстаивает собственную позицию.

Эмоциональный ледокол

Сократ учил: «Заговори, чтобы я тебя увидел». Личный контакт с судьей — самое первое, о чем стоит думать в зале заседаний. Хорошо, если вы искренне поздороваетесь, а еще лучше — если сможете передать заранее подготовленные полномочия, улыбнуться, обмолвиться с судьей несколькими словами. Это будет первая положительная эмоция в вашу сторону — но пусть она не станет последней.

Ведь от эмоций зависит многое: не привлекая к себе внимание суда, не стоит рассчитывать на положительный исход дела. Ваша задача — расколоть эмоциональный лед, заставить слушать вас с интересом, а порой и сопереживать вам. Конечно, если вы взыскиваете дебиторскую задолженность по подписанным актам поставки, то странно начинать выступление с монолога Гамлета «Быть или не быть?». Но если у вас сложная правовая позиция и вам нужно создать правильный эмоциональный фон, используйте яркий прием. В качестве так называемого «ледокола» может выступать короткая, привлекающая внимание фраза или яркая иллюстрация. Приведем один из свежих примеров.

Апелляционный суд рассматривал спор о прекращении залога на апартаменты вследствие их продажи добросовестному приобретателю. Банк-залогодержатель выиграл первую инстанцию, доказав, что истец должен был знать о залоге. Выступление в апелляции мы начали с демонстра-





рации двух фотографий: новой башни в Москва-Сити и здания, в котором наш доверитель приобрел апартаменты. На вопрос суда: «Что это?» — мы пояснили, что, исходя из логики банка, это два равнозначных объекта. Ведь банк пытается доказать, что мы купили спорные апартаменты, зная об их залоге, по цене, за которую можно было купить апартаменты в Москва-Сити безо всякого залога. Наш доверитель — разумный человек, который, как и любой на его месте, не совершил бы такой глупый поступок. Очевидно, что он не знал о залоге, совершая сделку. Житейский аргумент, подкрепленный яркой иллюстрацией, — и в итоге суд принял новый судебный акт о прекращении залога.

Рояль в кустах

Приемы сбора доказательств (адвокатский запрос, получение объяснений, обращение к специалистам и др.), их анализа и систематизации (составление описи материалов, внимание к деталям, оценка относимости и допустимости, определение бремени доказывания) подробно разобраны в материалах коллег. Но важно не только собрать, проанализировать и упорядочить доказа-

тельства, но и понять, в какой момент тактически правильнее их раскрыть.

Совершенно очевидно, что в состязательном процессе наличие или отсутствие информации — фактор успеха.

Например, у вас есть два заключения специалиста по значимому для дела вопросу. Вы можете приложить к отзыву оба заключения сразу, а можете приложить лишь одно, а второе приберечь для следующего судебного заседания. В первом варианте у оппонента будет возможность подготовиться и разбить оба ваших доказательства. А во втором варианте оппонент пустит все силы, чтобы подвергнуть сомнению первое заключение, тогда как вы в заседании представите второе, указав, что, если вам не нравится мнение этого специалиста, вот вам мнение другого. Для суда внешний эффект будет совершенно различным.

Игра хамелеона

«У меня была замечательная речь, структурированное выступление, аргументированная позиция, красивый костюм и галстук, а судья меня не понял», — обрушивается с критикой на судью представитель, объясняя причины провала руководству. Стоило бы задать вопрос: а нужно ли это было судье или его интересовало совершенно другое? К сожалению, иногда судебные заседания превращаются в театр одного актера, в котором представитель забывает, что решение зависит от суда, а не от того, какой замечательный представитель принимает участие в деле.

Характерен один колоритный случай. В районный суд города N является девушка — представитель истца в дорогом платье и красивых туфлях. В начале заседания она интересуется, есть ли в распоряжении суда для нее чистый стул. Председательствующий судья, женщина, отвечает: «Разумеется, сейчас приставы принесут

для вас чистый стул и корону, после чего мы начнем судебное заседание».

Важно уделять внимание человеческому фактору и деталям. Юристы выпадают из контекста: сколько примеров мы встречаем чрезмерного «умствования», неуместных вопросов и излишней театральности. Меж тем уровень нагрузки ставит перед судом чрезвычайно сложную задачу — в сжатые сроки рассмотреть дело и принять правильный судебный акт.

Например, вы представляете интересы организации в споре с потребителем. Видите, что потребитель ведет себя крайне агрессивно, задает ненужные вопросы, делает неприемлемые замечания, что явно раздражает судью. Понимая контекст ситуации, вы должны вести себя образцово и любезно по отношению к судье и особенно к нервному оппоненту. Вы уроните мнение судьи об оппоненте еще больше, а мнение о себе, наоборот, улучшите. Из таких, казалось бы, мелочей складываются большие победы.

Ваша история

Представляя свою позицию судье, всегда помните, что он не может просто согласиться с вашими доводами: он должен мотивировать свое решение и объяснить, почему не согласен с позицией оппонента. Если дело сложное и запутанное, требующее учета большого количества нюансов, хорошим подспорьем может стать подготовка проекта судебного решения. Думаете, вы делаете это для судьи? Нет, вы делаете это для себя: так вы еще раз посмотрите на свои аргументы, но теперь уже под другим углом, увидите, какие вопросы могут возникнуть у судьи при их оценке.

Приведу пример. В одном из споров общий объем материалов дела превысил 600 томов. Один только сводный расчет ответчика занял шесть томов. Прекрасно понимая, как сложно ориентироваться

в подобном объеме, представитель ответчика в дополнение к своему отзыву ходатайствовал о приобщении проекта судебного решения, где последовательно и со ссылками на материалы дела изложил позиции сторон, а также обосновал причины, по которым позиция истца является несостоятельной.

Другая сторона не сделала и пяти процентов этой работы. Решающую роль в споре сыграло то, что истец не уделил должного внимания таким инструментам, как контрдоводы и контррасчет, и проигнорировал возможность представить свой проект решения. Суд отказал в удовлетворении иска и положил в основу проект решения, представленный ответчиком. Судебный акт устоял во всех инстанциях.

Приведенные примеры — лишь часть широкого арсенала приемов юриста-судейника. Знакомство с ними показывает: судейник — это вовсе не тот, кто по должности ходит в суды, а профессионал, который в каждодневной практической работе осваивает уникальные компетенции, помогающие ему побеждать.







Где начало того конца,
которым оканчивается
начало?

КОЗЬМА ПРУТКОВ

ОБЖАЛОВАНИЕ: 5 ПРАВИЛ КОНТРНАСТУПЛЕНИЯ

Решение суда в пользу оппонента — лишь начало борьбы. Обжалование судебных актов — мощный процессуальный инструмент. Главное — использовать его правильно. Каждый вид жалобы имеет свою специфику, о которой нельзя забывать. Подготовка доводов для вышестоящего суда не должна превращаться в копирование иска. Будьте энергичны, соблюдайте сроки и придерживайтесь пяти обязательных правил — и благоприятный результат для доверителя станет весьма вероятным.

ЛЮДМИЛА ЛУКЬЯНОВА. АДВОКАТ

1. Анализируй это. Ищи чужие ошибки

Судебное решение у вас на руках — и оно не в пользу вашего доверителя. Эмоций, как правило, две. С одной стороны, профессиональная самооценка падает от того, что суд принял сторону оппонента и не услышал вашу позицию. С другой — появляется серьезная мотивация для дальнейшей борьбы. Это как раз та энергия, с которой стоит подходить к подготовке доводов для вышестоящего суда.

Совет может показаться очевидным, но судебный акт необходимо изучить от корки до корки. Скорочтение выручает, когда содержание постановления нужно быстро довести до сведения доверителя или старших партнеров. А чтобы написать хорошую жалобу, нужно внимательно прочитать весь текст. В условиях плотной загрузки велик соблазн сосредоточиться лишь на мотивировке выводов суда. Делать этого не стоит, ведь даже самые, на первый взгляд, незначительные огрехи решения могут увеличить ваши шансы на его отмену.

Например, опiski в наименовании сторон, названии договора, присутствие в тексте скопированных фрагментов из других судебных актов — все это основания для утверждений о неправильно установленных обстоятельствах дела. Именно такую позицию высказал недавно Верховный суд по одному из дел: обнаружив в тексте судебного акта описание фактических обстоятельств из другого, он отменил его и направил на новое рассмотрение, указав суду на необходимость более качественного изучения всех обстоятельств. Поэтому внимательно прочтите судебный акт и зафиксируйте все его недостатки.

Затем вернитесь к материалам дела, даже если кажется, что вы знаете их досконально. Задайте себе вопрос: соотносятся

ли содержание решения с теми документами, которые есть в материалах дела? Насколько обоснованно и объективно суд оценил представленные выигравшей стороной доказательства? Затем выделите те доводы, которые легли в основу судебного акта. Выбирать их нужно обдуманно и не забывать о том, что именно с ними мы будем спорить впоследствии. В конце прослушайте аудиозаписи заседаний. С холодной головой вы сможете услышать себя и оценить убедительность своей позиции.

Если вы последовательно пройдете эти шаги, то получите правильный эмоциональный настрой, план и фактуру будущей жалобы, с которой вы будете работать, а также понимание слабых и сильных мест своей позиции и позиции оппонента. Качественный анализ позволит вам во всеоружии подойти к подготовке текста жалобы и сэкономит большое количество времени, поскольку все козыри уже будут в ваших руках.

2. Не оставляй на завтра то, что можно сделать сегодня

Готовьтесь к обжалованию заранее: дорожная карта ваших действий должна быть прописана еще до того, как вы получили судебный акт. Юристы склонны предполагать, что подготовка жалобы не займет много времени, — и часто недооценивают необходимые временные затраты. Подготовку жалобы стоит начинать сразу же после получения судебного акта. А подавать ее нужно не позднее чем за пять — семь рабочих дней до истечения срока. Этот временной запас позволит вовремя устранить технический сбой, если он произойдет.

Например, если вашу электронную жалобу отклонит система «КадАрбитр» или курьерская служба даст сбой в доставке корреспонденции. Не забывай-

те, что подача жалобы в последний день по почте увеличивает срок ее поступления в суд. Порой этого времени достаточно, чтобы оппонент получил исполнительный лист и предъявил его ко взысканию.

Поэтому, планируя работу над жалобой, заранее устанавливайте срок не только для этапов подготовки текста, но и для всех технических и организационных действий. Придерживайтесь намеченного плана и помните о том, что подача жалобы в последний день срока, равно как и экспресс-подготовка жалобы за один день, — это исключительные случаи, которые лучше определить для себя как табу.

3. Спорь с судом, а не с оппонентом

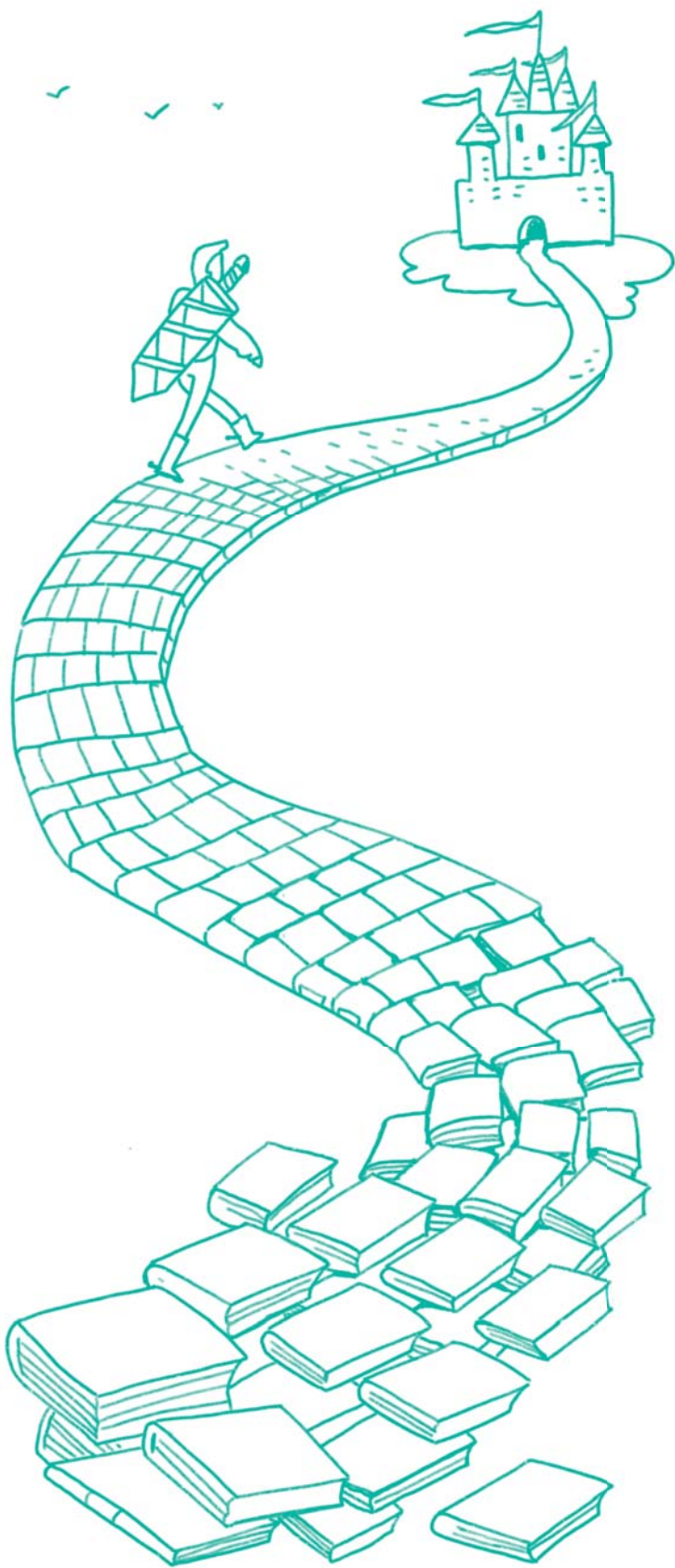
Конечная цель любой жалобы — оспорить решение суда и убедить вышестоящих судей в том, что их коллеги ошиблись. Поэтому в своих доводах спорьте с судом, а не со своим оппонентом. На этом этапе мы работаем с теми доводами, которые выделили на стадии анализа. Оспаривайте те выводы, которые суд указал в своем решении. Делайте упор на нормы материального права, которые применил суд, и на правильную оценку доказательств. Обязательно ссылайтесь на конкретные материалы дела.

Главное правило при подготовке текста жалобы — не заимствуйте тезисы из документов предыдущих процессов: для каждой инстанции нужна своя аргументация. Помните: чем выше инстанция, тем лаконичнее должен быть текст. Не перегружайте свои доводы мелкими обстоятельствами дела.

4. Доказательства. Прикладывай и объясняй

Встречаются ситуации, когда для подкрепления доводов жалобы нужно





приобщить новые доказательства или убедить суд назначить экспертизу. Восполнить недостающие доказательства можно по-разному. Так, если суд первой инстанции необоснованно отказал в приобщении доказательств, смело прикладывайте их к жалобе и объясняйте суду действительную причину их отсутствия в материалах дела. Подкрепляйте свою позицию ссылками на протокол судебного заседания.

Если вам было отказано в назначении необходимой экспертизы, рекомендуем приложить к жалобе ходатайство о ее проведении и обосновать его заключением специалиста, которое убедило бы суд в необходимости такого исследования.

Если необходимые документы отсутствуют в материалах дела, потому что их не приобщили ваши предшественники, приложите их к жалобе. В случае, если суд вернет их вам, настаивайте хотя бы на их обзрении. Будьте убедительны и точны, аргументируя их важность для предмета спора. Второго шанса произвести впечатление на суд у этих доказательств уже не будет. Обеспечьте им достойное «резюме».

5. Повернуть вспять: исполнительный лист — не повод сдаваться

Очень часто клиенты приходят к нам в ситуации, когда суд уже выдал исполнительный лист взыскателю. В зависимости от конкретных обстоятельств и категории спора меры противодействия могут быть разными. Например, когда суд только планирует выдать исполнительный лист по заявлению взыскателя или лист выдан, но исполнительного производства по нему еще нет, у заявителя жалобы есть возможность обратиться к суду с ходатайством о приостановлении исполнения судебных актов.

Конечно, одной просьбы недостаточно. Суду необходимы убедительные доводы, что участник процесса не злоупотребляет своим правом. Шансы на положительную реакцию суда на такое ходатайство возрастают в случае предоставления встречного обеспечения. Например, сторона, которая просит повременить с исполнением, может предоставить на депозит суда денежные средства. Не пренебрегайте обеспечением прав взыскателя. В ситуации, когда речь идет о крупных и обременительных суммах, используйте инструменты поручительства или банковскую гарантию.

Но никакого, пусть даже самого убедительного и обеспеченного депозитом, заявления в суд не будет достаточно, если приставы уже успели приступить к взысканию. В такой ситуации необходимо начинать работать с судебными приставами. Обращайтесь к ним с письменными заявлениями, просите приостановить или отложить исполнительные действия. Аргументируйте свою просьбу конкретными обстоятельствами, старайтесь убедить пристава в том, что он исполняет незаконный судебный акт, который с высокой долей вероятности может быть отменен.

Шансы на успех есть. Так, недавно в суде взыскатель намеренно рассмотрел дело по упрощенным процедурам и указал некорректный адрес места жительства доверителя. Доверитель не знал, что в отношении него было вынесено судебное решение и был выдан судебный приказ. К моменту, когда доверитель обратился к юристам, срок на обжалование решения был пропущен, а пристав уже успел списать крупную сумму со счета доверителя.

Своевременное обращение в суд с заявлением о приостановлении действия судебного акта и обращение к приставу-исполнителю помогло вернуть доверителю

списанные денежные средства с расчетного счета ФССП. В случае, если бы приставы успели перечислить деньги взыскателю, скорее всего, проблему не удалось бы решить столь эффективно. Поэтому действовать в такой ситуации необходимо быстро, потеря времени может привести к негативным результатам.

Итак, если вы планируете добиться успеха в обжаловании судебного акта, вооружитесь пятью правилами.

1. Тщательно проанализируйте ваши действия и еще раз оцените вашу позицию в нижестоящем суде. Внимательно читайте судебный акт. Не пренебрегайте рефлексией: еще раз прослушайте аудиозаписи суда. Все это поможет сделать позицию еще убедительнее.

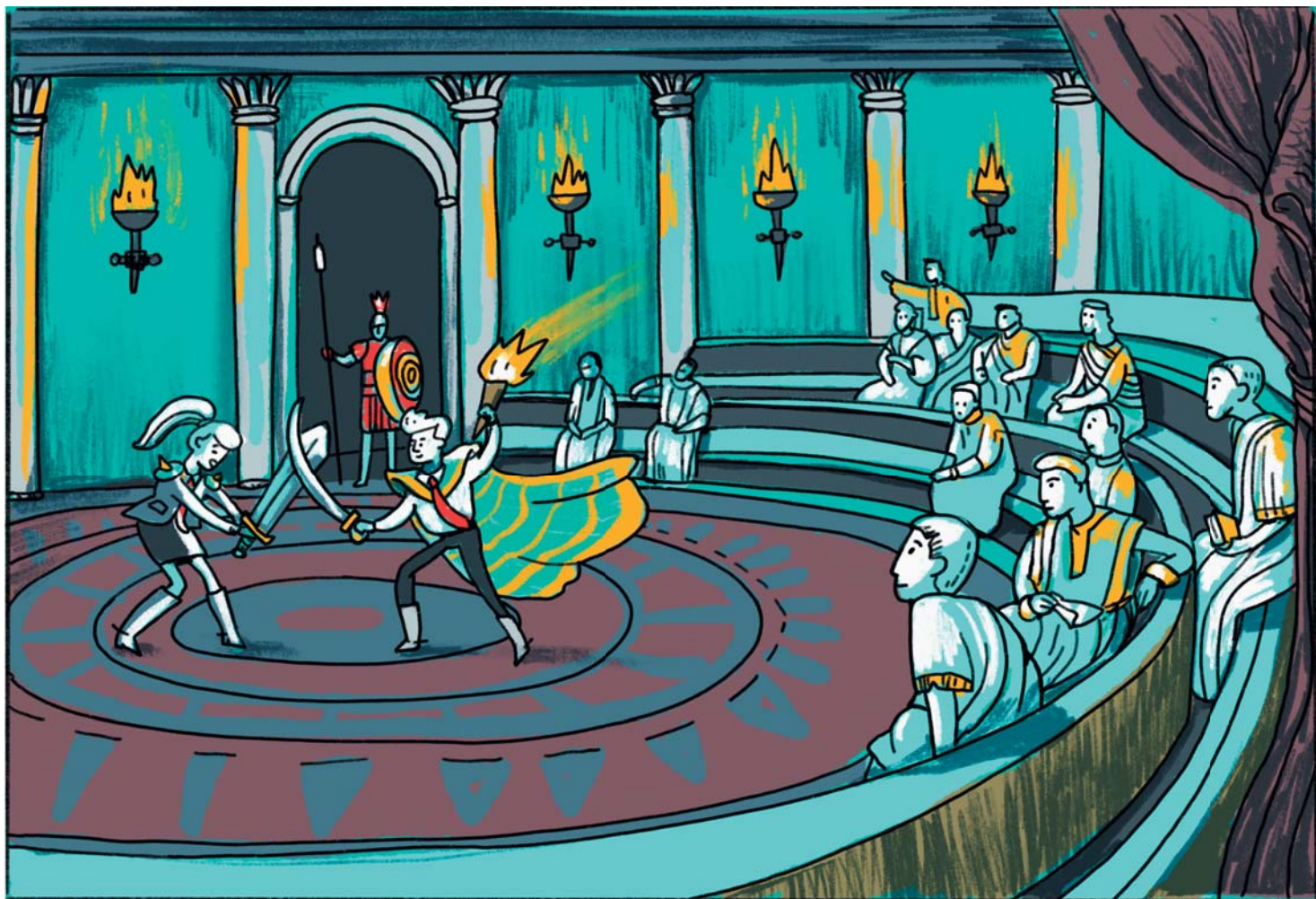
2. Начните подготовку жалобы сразу после получения решения. Планируйте каждый этап подготовки и обозначайте его сроки. Подача жалобы в последний день срока — табу.

3. Спорьте с судом. Решение не в вашу пользу принял именно он. Убеждайте вышестоящий суд в том, что произошла судебная ошибка. Состязание в аргументах с оппонентом эффективно только для первой инстанции.

4. Не бойтесь приобщать новые документы. Находите аргументы для суда, которыми он заинтересуется.

5. Отслеживайте выдачу исполнительного листа. Противодействуйте взысканию на всех фронтах: просите о приостановлении судебного акта не только суд, но и судебных приставов.

И последнее: никогда не сдавайтесь! Поверьте, ваш клиент оценит ваши старания, даже если результат будет не тем, на который он рассчитывал.



ПРИВЫЧКА ПОБЕЖДАТЬ: ПРОСТЫЕ ПРАВИЛА СЛОЖНЫХ ПОБЕД

Приближается дата судебного заседания. Многие полагают, что наличие сформированной правовой позиции, подготовленных позиционных документов, собранных доказательств по делу свидетельствует о полной готовности к судебному процессу. Но есть тонкости, которые пусть сами по себе дело и не выиграют, зато помогут повлиять на его исход. Особенно когда речь идет о сложных и неоднозначных спорах, где каждая мелочь может приобрести решающее значение. Ниже несколько полезных привычек: возьмите их за правило — и они позволят эффективнее использовать ключевые компетенции.

СЕРГЕЙ ДЕМЧЕНКО, АДВОКАТ

Говорите с доверителем

Общение с заказчиком, не важно — внутренним (руководитель компании или бизнес-подразделения) или внешним (например, ваш клиент — владелец компании или частное лицо), — это одна из самых важных стадий в процессе подготовки к делу.

Наш опыт показывает, что общаться с доверителем надо «с чистого листа» и желателен очно, а не по телефону. Постарайтесь отбросить собственные предположения, домыслы по поводу ситуации, а также «забыть» все, что вы слышали о контексте спора или читали в СМИ. Помните, что вы общаетесь, чтобы узнать новую информацию, что-то, о чем вы не имеете представления. Такой подход поможет вам решить три задачи.

Во-первых, сформулировать задачу, которую доверитель решает в суде. Не всегда он может объяснить, чего добивается, сам. Зачастую доверитель просто обращается с проблемой или передает вам иск, который получил по почте. Ваша цель — сформулировать задачу вместе с доверителем. Задача по делу не всегда сводится к тому, чтобы выиграть. Бывает, что позиция по делу такова, что выиграть невозможно, но есть возможность затянуть процесс и выиграть время или проиграть по основаниям, которые в последующем можно использовать к выгоде заказчика. А случается, что вам передают проект, в котором будет (или уже есть) несколько судебных линий. Вам нужно понять, какой цели хочет добиться тот, кому вы помогаете, и исходя из этого строить стратегию процессуальной работы.

Во-вторых, не пропустить важную информацию. Зачастую ключ к решению проблемы находится за рамками той информации, которая содержится в иске или газетных заметках о деле. Задавайте доверителю как можно больше вопросов, возможно, даже не связанных напрямую

с делом. Самые эффективные и простые решения часто находятся после обобщения дополнительной информации.

И наконец, установить контакт с заказчиком: вы будете запрашивать информацию, обсуждать тактику, согласовывать свои действия, просить помощи в работе с другими подразделениями компании, корректировать задачу с учетом меняющихся обстоятельств. Искренний интерес к делу и общение с доверителем помогут вам быстро и эффективно делать эти вещи.

Готовьтесь к концу

«При подготовке к сражению я всегда находил, что планы бесполезны, но планирование обязательно», — говорил Дуайт Эйзенхауэр. Предугадать, как будет развиваться конкретное судебное разбирательство, невозможно. Поэтому многие юристы предпочитают останавливаться на одном или двух процессуальных действиях. Например, заявляя ходатайство о назначении судебной экспертизы, они убеждены, что оно будет удовлетворено, а судебное заседание отложено.

Но ведь есть и другой вариант: что суд откажет в удовлетворении ходатайства и продолжит рассмотрение дела вплоть до вынесения решения по существу. Планируйте ваши процессуальные действия вплоть до принятия судом финального судебного акта в назначенном заседании. Только такой подход позволит реализовать все возможности по делу и максимально эффективно представлять права и интересы клиента.

Пользуйтесь подсказками

Суды очень негативно относятся к представителям, которые не могут даже озвучить размер требований и/или период начисления неустойки. А негативное отношение суда к представителю — это шаг, удаляющий от победы. Поэтому в зависимости



Только тот, кто тщательно подготовился, имеет возможность импровизировать.

ИНГМАР БЕРГМАН

от сложности дела, правовой позиции, объема доказательств и обстоятельств готовы хотя бы краткий конспект выступления. Достаточно внести в него тезисы позиции, основные фактические данные по делу (ключевые даты, периоды, суммы, ссылки на ключевые доказательства) — и вы не забудете ничего важного.

Учитывайте важные мелочи

Казалось бы, какая разница, где и как сидеть? А она есть. Всегда старайтесь расположиться напротив судьи или судей. Если вы сядете сбоку, это заставит суд в прямом смысле выворачивать шею. Зрительный контакт потеряется, суду будет неудобно. Часто представители пытаются забраться в крайнюю часть полусферы Арбитражного суда города Москвы. Не пытайтесь стать незаметными: представлять вашего клиента вам все равно придется — так делайте это прямо в глаза.

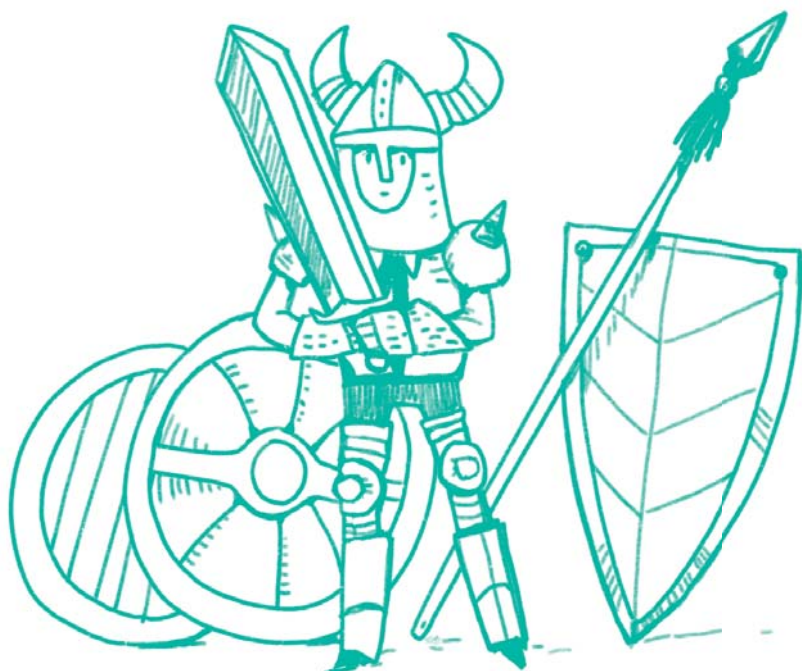
На процессе не брезгуйте ведением конспектов и аудиозаписи. Это необременительно, а были случаи, когда именно

наличие аудиозаписи помогло отстоять судебный акт. В одном из судов общей юрисдикции суд огласил резолютивную часть решения. После изготовления решения в полном объеме незамедлительно поступила апелляционная жалоба от оппонентов, которые в качестве одного из оснований указали такое значительное процессуальное нарушение, как несоответствие резолютивной части, оглашенной в судебном заседании, резолютивной части письменного решения. Дело в том, что представитель истца ослушался, ему казалось, что были удовлетворены требования в большем объеме. При рассмотрении апелляционной жалобы нам удалось опровергнуть довод оппонентов, в том числе путем представления аудиозаписи судебного заседания.

Пишите отчет

Отчет о заседании стоит готовить в течение суток, даже если этого не требует ваш клиент или руководитель. Подготовка отчета решает две задачи: показывает доверителю уровень вашего профессионализма и закрепляет и систематизирует ваш опыт в текущем процессе для подготовки к следующим заседаниям или инстанциям. Описание хода судебного заседания: кто, что, в какой последовательности заявил, на чем сделаны акценты, какие доказательства приобщены, какие вопросы были заданы, предположения и выводы, которые были сделаны в ходе судебного заседания при наблюдении за реакциями судьи и оппонентов, наконец, действия, которые необходимо выполнить к следующему судебному заседанию, — все это быстро выветрится из головы, если не положить на бумагу.

Не пренебрегайте просьбами суда изложить позицию в более удобной форме или предоставить лучше читаемую копию доказательств. Предпримите дополнитель-



ные усилия и постарайтесь выложиться на сто процентов. На суд ваша готовность помочь обязательно произведет должное впечатление. Вы сможете заработать дополнительные очки, которые в случае равенства шансов сторон спора качнут весы судейского мнения в вашу пользу.

Учите матчасть

Тщательное изучение материалов дела — ключевой фактор победы в суде. Это как минимум позволит переиграть оппонента в аргументации. Недавно мы представляли организацию в суде общей юрисдикции. Категория споров была достаточно стандартной. Как правило, победителем в таких процессах оказывается физическое лицо. Поэтому уверенный в себе представитель истца явился на заседание лишь с копией иска и доверенностью. Обоснование его позиции и контраргументация были очень краткими — он считал, что победа у него в кармане. В ответ мы использовали знание материалов дела, ссылаясь на те документы, которые максимально соответствовали нашей позиции. При этом мы просили суд открывать соответствующие листы дела и следить за логикой нашей позиции по конкретным документам. Результат закономерен — мы выиграли дело.

Другой пример. Клиент обратился к нам, когда дело было проиграно в первой и апелляционной инстанциях (спор из договора строительного подряда). При этом клиент был искренне поражен такими результатами в очевидном и простом споре. Чтобы найти противоречие в документах истца, пришлось тщательно изучить более 20 томов дела. В результате при рассмотрении нашей кассационной жалобы в АС Московского округа нам оставалось только убедить суд открыть лист дела во втором и в восемнадцатом томе, чтобы понять, что судебные акты противоречат фактическим обстоятельствам. Суд кас-



сационной инстанции отменил судебные акты и вернул дело на новое рассмотрение.

Понятно, что носить с собой в суд все материалы невозможно. Часто в нашей практике мы ведем дела, которые длятся год и более и представлены десятками томов (наш рекорд — 1,5 тысячи томов). Выход есть: заведите папку с ключевыми документами и доказательствами, которые на основании проведенного планирования с высокой долей вероятности понадобятся в заседании. Например, в материалы дела поступило заключение эксперта, с которым вы не согласны. Сложите в вашу папку следующие документы: определение о назначении новой экспертизы, заключение эксперта, объект исследования (документ), рецензию на заключение эксперта или письменные позиции иных специалистов, ходатайство о назначении повторной экспертизы. Если же дело рассматривается в суде апелляционной или кассационной инстанции, то акты нижестоящих судов, жалоба и отзыв на нее — это минимальный набор документов, который должен быть под рукой.



Электронный
«Корпоративный юрист»

e.korpurist.ru



ВЫСШАЯ
ШКОЛА ЮРИСТА

Высшая школа юриста
Повышение квалификации юристов с официальным дипломом
school.law.ru



Система Юрист
Практические разъяснения от судей и правовая база
ljur.ru



Проверка контрагентов для юриста
Все для оценки рисков за 10 секунд
lawyercom.1cont.ru



«ПРАКТИКУМ СУДЕБНОГО ЮРИСТА»

Специальный выпуск журнала «Корпоративный юрист», совместно с Forward Legal

КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ
e.korpurist.ru

FL forward legal

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-64077 от 18.12.2015 выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Подписано в печать 20.03.2018.
Дата выхода в свет: 23.03.2018. Тираж 5100 экз.
Заказ № 23 474. Печать офсетная. Бумага мелованная.
Отпечатано в ООО ПО «Периодика»
105082, г. Москва, Спартаковская площадь, д. 14, стр. 3.

© ООО «Акцион кадры и право» 12+
Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Перепечатка материалов допускается только с письменного согласия редакции.

Генеральный директор: Максим Сухов
Издатель: Ольга Чубарева
Главный редактор журнала: Елена Ершова
Главный редактор специального выпуска журнала: Алексей Карпенко
Арт-директор: Елена Игнаткина
Художник: Татьяна Алисова
Выпускающий редактор: Екатерина Брыкова
Адрес редакции: 127015, Москва, ул. Новодмитровская, д. 5А, стр. 8, офис 604, (495) 967-86-25
korpurist.ru, e.korpurist.ru

Адрес Forward Legal: 119180, Москва, ул. Большая Полянка, д. 43, стр. 3
(499) 238 60 07
(499) 238 60 37
info@forwardlegal.com

Служба подписки:

8 (800) 550-15-98

Подписные индексы:
«Роспечать» — 20156, 32180
«Почта России» — 99157, 12253
«Пресса России» — 88320, 88395

ООО «Акцион-реклама»
(495) 730-55-14, (495) 660-17-18

«АКЦИОН» МЦФЭР

Учредитель: ООО КФЦ «Акцион»
Издательство: ООО «Акцион кадры и право»
101000, г. Москва, Чистопрудный б-р, д. 11, стр. 1

НОВЫЙ VANTAGE ОТ ASTON MARTIN

С 17 марта. Только в АВИЛОН



АВИЛОН

Эксклюзивный дилер Aston Martin

Москва

Волгоградский пр-т 41, Петровка 15

8 495 232 4141

www.astonmartin.ru



ASTON MARTIN MOSCOW



**Бодаться
так бодаться**



+7 499 238 60 37

forwardlegal.com