

Как начать спор в суде и выйти победителем: инструкция для директора

О чем материал: учимся формулировать требования, выстраивать коммуникации с юристами и призывать на помощь эмоции в судебном разбирательстве.

Игорь Носков

Управляющий партнер юридической фирмы «Башилов, Носков и партнеры», Москва

Ошибки на старте судебного спора могут привести бизнес к потерям на финише. И хотя причин судебной неудачи может быть много, существуют общие правила, которые сводят риски к минимуму.

В статье узнаете, как подойти к судебному спору, чтобы добиться желаемого результата.

1 Сохраняйте объективность в оценке своей позиции и судебного спора в целом

Судебный процесс нередко сопряжен со стрессом. Когда на кону внушительная сумма, очевидно, что проигрыш дела в состоянии пошатнуть финансовую устойчивость бизнеса, повлиять на репутацию компании или собственника. Однако при подготовке к суду необходимо оценивать факты, а не отношение к ним.

Ситуация. Собственник мебельной компании получил иск от главных конкурентов, которые потребовали устранить нарушение патентных

прав и выплатить компенсацию за выпуск и продажу мебели по их патенту. Предприниматель воспринял иск как личную обиду. Был уверен, что обладает правом на производство товаров.

Из-за эмоций и убеждения в собственной правоте он решил не привлекать к делу юриста и сам представлял компанию в суде. Однако руководитель не изучил документы и лишь в ходе процесса понял, что иск обоснован: у оппонентов уже несколько лет был патент на изделие.

В результате компания проиграла суд, обосновать причины снижения суммы компенсации собственник не смог. Действия под влиянием эмоций привели к серьезным финансовым потерям и испортили репутацию бизнеса.

Ошибка. Оценивать ситуацию только с собственной точки зрения, игнорируя факты.

Советы. Не полагайтесь исключительно на свое восприятие дела. Прежде чем начинать судебное разбирательство, объективно оцените шансы на победу. В этом поможет консультация юриста. Запросите правовую оценку, обсудите возможные контраргументы оппонентов и вероятное отношение к делу судьи. На первом этапе узнайте мнение нескольких консультантов.

Используйте эмоции как дополнительный ресурс, но не дайте им взять верх. Уверенность в собственной правоте может быть сильна, но есть оппонент, который убежден, что прав именно он. На одних эмоциях позицию не построить, важно оценивать факты — они будут иметь решающее значение для судьи. При этом полностью обесценивать роль эмоций не стоит, они вполне могут повлиять на судью в положительном для вас ключе.

Сосредоточьтесь на убеждении судьи — вместо механического представления доказательств. Убеждение всегда шире доказывания. Первое формируют не только доказательства, но и эмоции. В этом смысле данный пункт — продолжение предыдущего. Аргументы действуют, если не просто подтверждают отдельные факты, а помогают судье взглянуть на ситуацию с вашей точки зрения.

2 Определите цель судебного спора и критерии ее достижения

Казалось бы, какой еще результат может быть желаемым для судебного спора, кроме победы? Но в зависимости от бизнеса и его проблем содержание выигрыша отличается. Кому-то важно победить, чтобы взыскать долг и получить деньги, тогда сроки разбирательства не имеют значения. А кто-то хочет побыстрее завершить спор и не допустить открытых конфликтов.

Ситуация. Между поставщиком и покупателем возникли разногласия из-за сроков поставки и качества стройматериалов. Покупатель обратился в суд с иском, однако при подготовке к процессу полностью не сформулировал свои требования. Указал лишь, что ответчик обязан выплатить неустойку за нарушение сроков оплаты.

Сосредоточьтесь на убеждении судьи — вместо механического представления доказательств

О том, что бракованный товар следует заменить, он не заявил. В результате суд удовлетворил иск о возмещении ущерба. Истец остался недоволен, поскольку компания больше нуждалась в качественных материалах, а не в возмещении финансовых потерь.

Ошибка. Неточно сформулировать желаемый результат в начале судебного спора.

Советы. Зафиксируйте объем и содержание требований. Еще раз проанализируйте ситуацию в целом. Например, если речь идет о деньгах, точно определите сумму, которую планируете взыскать с должника. Это поможет восстановить ход событий, выявить составляющие финальной суммы, провести ревизию документов, подтверждающих наличие долга.

Определите основные и второстепенные требования. Важно решить, что будет лучшим исходом дела, а что — допустимым. Например, вернуть основную сумму долга (основное требование) может быть важнее, чем взыскать неустойку (второстепенное требование).

Подумайте о репутационной составляющей. Иногда желаемый результат — не столько удовлетворение материальных требований, сколько сохранение репутации. На это может быть нацелен как сам судебный спор, так и его прекращение.

Об авторе

Игорь Носков

Адвокат, кандидат юридических наук. Окончил Российский государственный университет правосудия. Десять лет защищает интересы бизнеса в суде, проводит обучение в бизнес-школе по программе MBA. Ведет авторский Telegram-канал Litigation Design.

«Башилов, Носков и партнеры»

Сфера деятельности: аудит и сопровождение судебных споров, подготовка процессуальных документов, обучение команды судебных юристов.

Определите важность сроков, учитывайте риски затягивания процесса. Судебный спор нередко затягивается, оцените, критично ли это для вас. Сроки важны, например, когда результат спора влияет на заключение компанией важной сделки.

3 Установите и поддерживайте сотрудничество с юристами

Хорошо, если есть юрфирма, с которой налажены отношения. Но чаще сотрудничество и общение с консультантами компании начинают с нуля, под давлением внезапно возникшего судебного разбирательства. Пробелы в коммуникации могут негативно сказаться на результате спора.

Ситуация. Банк подал на компанию в суд из-за просрочек платежей по кредитному договору. Фирма наняла юристов, но полной информации о финансовом положении и об истории платежей по кредиту защитникам не давала. Руководитель предоставил не все документы, часть прислал поздно, не интересовался стратегией защиты.

В итоге юристы не успели подготовиться к суду и приобщить к делу доказательства. Компания проиграла спор, пришлось выплатить задолженность по кредиту, возместить судебные издержки.

Ошибка. Не выстраивать коммуникацию с юристом и не интересоваться ходом дела.

Советы. Предоставьте юристу максимально полную информацию по делу. Если пренебречь подробным описанием обстоятельств, есть риск, что в середине спора вскроются факты, из-за которых придется в корне поменять выбранную стратегию. А это обернется потерей времени и денег.

16%

На столько выросла за год доля экономических споров в российских судах

Источник: «Контур.Фокус»

Донесите до юриста критерии желаемого результата, цель спора и стратегию защиты. Когда юрист не понимает, какого результата должен добиться, решение суда может быть неудовлетворительным для вас. Важно убедиться, что представление и стратегия юриста совпадают с планами бизнеса.

Обсудите этапы работы и сроки. Работа юриста складывается из следующих этапов: анализ ситуации, сбор доказательств, их оценка с точки зрения закона, выбор стратегии ведения дела, подготовка процессуальных документов и участие в заседаниях. Важно понимать, какие материалы и в какие сроки понадобятся юристу для подготовки линии защиты.

Составьте список документов, которые потребуются юристу. Обычно представитель запрашивает следующую информацию:

договоры между сторонами;

акты выполненных работ;

счета и платежные поручения, подтверждающие их оплату;

письма (бумажные и электронные);

чеки и квитанции;

выписки со счетов;

фотографии, видео- и аудиозаписи, фиксирующие взаимодействие сторон.

На сбор документов обычно требуется время. Если не получается представить бумаги вовремя, важно предупредить консультанта, чтобы проблема не вскрылась накануне заседания.

Задавайте вопросы и поддерживайте контроль над процессом. Это поможет управлять ходом судебного разбирательства.

4 Узнайте, как в реальности функционирует судебная система

Суды, споры, подготовка исковых заявлений и отзывов — рутинные вещи для юриста, но не для предпринимателя. Для владельцев бизнеса ситуация судебного разбирательства — форс-мажор.

Часто, начиная спор, руководители не учитывают стадии, возможные сроки и издержки, не до конца понимают, как проходит процесс. Например, представляют судью в мантии, который внимательно слушает, задает много вопросов, перечитывает документы. В реальности заседание может длиться 10 минут, за которые надо успеть убедить судью в своей правоте.

Ситуация. Подрядчик заключил договор на производство и ввод в эксплуатацию очистных сооружений на промышленном объекте. На работы и запуск оборудования должно было уйти не больше двух месяцев. Но исполнитель закончил работы через полгода, так как заказчик подготовил площадку под сооружения с нарушением технологии. Заказчик не принял работу, отказался ее оплачивать и потребовал неустойку через суд.

Исполнитель пытался доказать, что задержка произошла по вине заказчика, но юристы не смогли объяснить судье технический процесс, прокомментировать заключение экспертов. Судья не успел вникнуть в суть вопроса, дело выиграл заказчик, ответчику пришлось выплатить неустойку.

Ошибка. Не учитывать особенности организации работы суда при подготовке к делу.

Советы. Не забывайте, что судьи перегружены работой. С одной стороны, это означает, что спор рискует затянуться. С другой — времени на анализ дела мало, судья может быстро принять решение, не разобравшись в аргументах. Имейте в виду этот фактор при подготовке к процессу. Например, внимание судьи к важным доказательствам можно привлечь с помощью визуальных инструментов.

Судебный процесс затягивается по разным причинам. Иногда они не зависят от сторон. Необходимо изначально настроиться на марафонскую дистанцию и сохранить моральную готовность взаимодействовать с юристом, предоставляя нужную информацию.

Разные судьи могут принимать разные решения по одному и тому же вопросу. Если известен судья, который будет рассматривать дело, изучите статистику принятых им решений по аналогичной категории дел, учитывайте полученную информацию

при разработке стратегии. Например, укрепите свою позицию дополнительными аргументами, которые важны именно для этого судьи.

Выводы

Чтобы судебный спор не затянулся, а компания получила ожидаемый результат, следуйте инструкции:

проконсультируйтесь с юристом и убедитесь, что оценка ситуации объективна с точки зрения права;

четко сформулируйте результат, которого следует добиться в споре, предусмотрите несколько вариантов развития событий;

наладьте взаимодействие с юристом, четко донесите до него желаемый результат, не бойтесь задавать вопросы;

ознакомьтесь с нюансами работы судебной системы, обсудите с юристом, чего ждать от судебного процесса по этапам и срокам

Подписывайтесь
на Telegram-канал
журнала «Генеральный
Директор» — @egdru



Там вы найдете: 🗣️🗣️🗣️

⚡ анонсы главных материалов
свежего номера

🔗 выдержки из лучших статей прошлых лет

🏛️ новости законодательства

📄 короткие кейсы и бизнесхаки

🗳️ опросы, 🗳️ голосования и даже 💬 чат генеральных директоров, в котором реально найти партнеров, задать вопросы другим гендирам, предложить тему, а также обсудить насущные проблемы

Скоро все ваши коллеги будут там!