



Игорь Носков, адвокат, управляющий партнер ЮБ «Башилов, Носков и партнеры», поделился опытом, как использовать инструменты Legal Design для процессуальных документов. Это снизит риск того, что судья примет решение в пользу оппонента, если ему сразу не станет понятно, о чем речь. Ведь большинство документов — однообразные полотна текста, но у судьи слишком много работы, чтобы в них разбираться.

Помоги судье разобраться в деле. Инструменты Legal Design, чтобы донести позицию

Даже самый мотивированный судья физически не может скрупулезно изучить все нюансы дела, особенно если тема требует специфических знаний, например, в сфере фармацевтики. Дело в том, что представители готовят документы на бумаге. В зависимости от разбирательств, это может быть и десять страниц, и сто, поэтому заранее непонятно: будет ли время у судьи внимательно изучить дело. Например, в московском регионе судья рассматривает в день десятки дел. Получается, что за это время нужно изучить тысячи страниц документов, и это не считая времени на само судебное заседание.

На своем опыте мы поняли: если хочешь объяснить свою позицию в суде, помоги судье разобраться в деле. Один из простых способов — визуально изменить юридические документы: сделать их более понятными и читаемыми. В этом помогут инструменты Legal Design (см. графику «Обычный документ vs документ с Legal Design»).

В судебных документах можно использовать любые элементы, если они помогают решить задачу и понятнее объясняют особенности юридических дел. Для этого можно использовать разные решения, например:

- графики и диаграммы;
- схемы;
- фотографии;
- выделение фразы или части изображения;
- подзаголовки, деление на небольшие абзацы;
- иконки;
- краткий вывод до подробного описания довода.

Универсального списка решений не существует, все зависит от контекста, разбирательства и какой именно тезис нужно прояснить. Главный принцип — подбирать визуальный элемент нужно так, чтобы он помогал в конкретной задаче, а не ради субъективного понимания красоты. Давайте на примерах.

нении убытков при совершении сделок с ценными бумагами. На этом этапе мы хотели показать судье, из чего состоит процесс. Иначе все остальные объяснения не сработали бы.

Задача и решение. В данном случае задача состояла в том, чтобы помочь судье разобраться, как проходят сделки по продаже ценных бумаг. На судебном заседании мы прямо показали блок-схему и проговорили, на что обратить внимание. Благодаря этому все объяснение заняло минут десять, а судья понял наш тезис (см. графику «Три примера взаимодействия сторон в споре»).

Диаграмма или график

Один из инструментов, который показывает связь между показателями и их влияние на вывод, — диаграмма или график. Это решает проблему, когда в деле много чисел, не сразу понятно, какие и с чем стоит сравнивать и на что именно они влияют. Например, может быть дата заключения договора, срок действия, период поставки и период простоя, а еще стоимость товара, одной единицы товара и период работы доверителя. Очевидно, что все цифры важны, но непонятно, насколько и для какого вывода.

Ситуация для примера. Компанию признали банкротом, и суд назначил конкурсного управляющего. Одна из его задач — взыскать максимальную

сумму с виновных в банкротстве. С этой целью конкурсный управляющий обратился с заявлением о взыскании убытков с бывших директоров компании-банкрота.

Задача и решение. Задача — обосновать, что при доверителе товарный остаток был в порядке. В качестве аргумента управляющий использовал размер товарных остатков: по документам должен остаться один объем, а на деле он в несколько раз меньше. Да еще и снижался постоянно. Мы хотели показать, что наш доверитель не связан с изменением остатков. Пока он руководил компанией, все было в порядке. А вот что происходило после увольнения — его не касается. Чтобы обосновать нашу позицию, мы должны показать:

- динамику объема товарных остатков;
- период работы доверителя в качестве генерального директора;
- период, когда ситуация ухудшилась;
- сравнение периодов предбанкротного состояния и работы доверителя.

График помог увязать показатели в одну стройную историю и подсветить тезис, на который мы опираемся: пока доверитель занимал пост, остаток только рос. Поэтому нет повода взыскивать компенсацию (см. графику «Три примера взаимодействия сторон в споре»). ◆

Используйте плотную бумагу вместо обычной



Качество бумаги поможет выделить документ среди остальных

Чтобы привлечь внимание судьи, часть документов можно напечатать на плотной мелованной бумаге. Так судья скорее обратит внимание на документ и начнет его изучать, пока есть силы.

Кажется, что это мелочь, но зайдите в ближайший канцелярский магазин и сравните на ощупь бумагу плотностью в 120 мг и 80 мг. Первая бумага приятнее при прикосновении и больше привлекает внимание среди других документов.

Кроме плотности советуем обратить внимание на белиз-

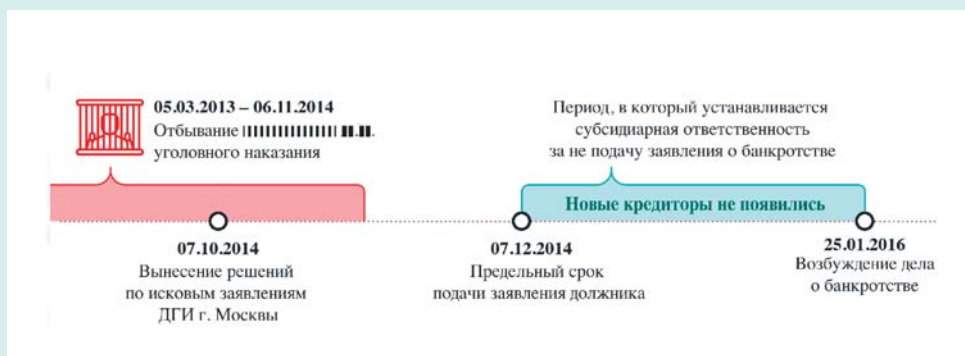
ну бумаги. Кажется, что она вся одинаковая, но это не так. Как ни странно, но бывает белизна с серым или желтым отливом. У белизны есть свои показатели. Чаще всего офисная бумага с показателем CIE — 146 ± 3 , а мы используем более белую бумагу, у нее показатель CIE — 170 ± 4 .

На первый взгляд, степень белизны — это ерунда, но в реальной жизни — важная деталь. Чем белее документ, тем он больше выделяется, его приятнее читать, да и выглядит солидно.

Три примера взаимодействия сторон в споре

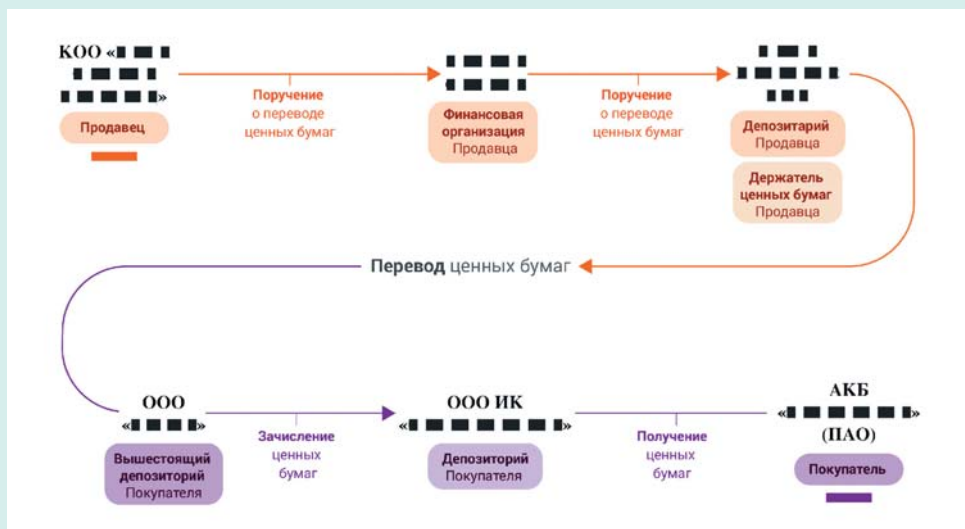
ТАЙМЛАЙН

Показывает последовательность событий. Помогает в деле, где много событий в разное время и с разными участниками



БЛОК-СХЕМА

Показывает структуру, последовательность действий, связь между участникам. Помогает в деле, где нужно объяснить особенность определенной сферы бизнеса



ДИАГРАММА

Показывает связь между показателями и их влияние на вывод. Помогает в деле, где много чисел и не сразу понятно, какие и с чем стоит сравнивать

