

НЕ ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ ПОЛУЧИТЕ НЕНУЖНЫЙ ОТВЕТ

Максим Кульков, адвокат, управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры».



**Беседовала
Мария Ивакина**
Главный редактор

Фотографии
Николая Покровского

Максим, Вы выиграли более сотни споров и сами выступаете в качестве третейского судьи. Можете сформулировать правила подготовки к устному слушанию?

Как минимум стоит изучить судью, который слушает дело, подготовить тезисы выступления, продумать свои вопросы к представителям лиц, участвующих в деле, а также к экспертам и свидетелям. Кроме того, подумать о возможных аргументах оппонентов, еще не заявленных в деле и, соответственно, о своих контраргументах, подготовить наглядные материалы, сформировать папки по делу, проверить чек-лист и провести репетицию слушания.

Начнем с изучения судьи. Чаще всего я узнаю мнение коллег, которые уже судились у него. А как Вы собираете информацию?

Есть, например, самая общая информация, которую каждый может оперативно найти. Например, сайты судов, прочие правовые сайты, судебные акты этого судьи, отзывы коллег в соцсетях. Еще способ — некоторые суды выкладывают выборочно видеозаписи судебных заседаний. И на худой конец можно просто сходить в суд в качестве слушателя. Если дело важное, почему бы и не потратить на это время и не посмотреть, как судья ведет себя в процессе.

Какие вопросы Вы готовите перед слушанием?

Все вопросы можно разделить на две большие группы. Первая — вопросы представителям лиц, участвующих в деле. Вторая — вопросы свидетелям, специалистам и экспертам.



Вторая группа важнее, потому что ответы на эти вопросы более значимы. Ответы свидетеля на вопросы в суде — это фактически и есть свидетельские показания. У нас же нет такой формы, как письменные свидетельские показания. То, что написано на бумаге, не является свидетельскими показаниями, это всего лишь прочие доказательства по АПК. А свидетельские показания — это устные показания свидетеля в суде, в том числе и ответы на вопросы суда и представителей сторон.

Если свидетель, допустим, вызван другой стороной, то ваша цель — дискредитировать его или его показания. Для дискредитации свидетеля как личности нужно попытаться выявить факты его взаимосвязи со стороной по делу или иной заинтересованности в исходе спора.

Например, в одном деле были подозрения, что свидетель — конечный бенефициар компании — стороны по делу. Однако доказательств этого у нас не было, слишком запутанная цепочка владения. Я положил перед собой несколько бумаг, выглядящих, как выписки из иностранных торговых реестров, и задал ему вопрос в лоб: «Это правда, что Вы являетесь конечным бенефициаром компании X?» Он не решился солгать и сказал: «Да». Не зная, что у меня в бумагах, он не хотел быть тут же уличенным во лжи.

Если дискредитировать показания свидетеля, то лучший способ — углубляться в детали. Дьявол, как говорится, в мелочах, и большинство нечестных свидетелей валится на несостыковках фактов. Иногда 5–10 метких вопросов могут вполне помочь.

Не о работе

Вне работы люблю многое — например, путешествовать, петь, готовить. Совсем недавно побывал в США, до этого бороздил на автомобиле просторы Финляндии. На последнем новогоднем корпоративе удивили коллег рок-группой, состоящей из сотрудников фирмы. Слабали на ура полдюжины хитов. Я тоже орал в микрофон и скакал по сцене, по-моему, даже сохранилась видеозапись этого скандального события. Из блюд хорошо готовлю шашлык. Последнее время упражняюсь в приготовлении плова и хаша, еще лет десять, и стану профи, я надеюсь.

Вы всегда допрашиваете эксперта?

Важно подумать о его вызове на судебный допрос, когда выводы в заключении не в вашу пользу. Единственное исключение — если он сделал выводы и вы после совета со своим экспертом знаете, что выводы абсолютно правильные, придаться не к чему. Но таких случаев я еще не встречал.

Чтобы правильно допросить внешнего эксперта, надо, во-первых, сначала посоветоваться со своим экспертом, во-вторых, желательно привести его в суд. Лучше, чтобы допрос вели вы, а ваш эксперт помогал, если вдруг в зависимости от ответов ситуация пойдет влево или вправо.

С помощью допроса можно дискредитировать эксперта как взятое лицо, как профессионала или дискредитировать методику, методологию и использованные данные для исследования.

Например, в одном из дел я спросил оценщика: «Имеют ли для оценки значение факты обременения оцениваемого объекта?» Он сказал: «Да, имеют. Например, залог имущества снижает его рыночную стоимость». Тогда я спросил: «Представил ли вам

Краткая биография

После окончания юрфака МГУ получил степень магистра права (LL.M) в Университете Ноттингема (Великобритания). Также окончил курс «Право ЕС» в Университете Регенсбурга (Германия). До основания фирмы руководил российской практикой разрешения споров в фирмах Freshfields Bruckhaus Deringer, Goltsblat BLP, «Пепеляев, Гольцблат и партнеры». Член Адвокатской палаты Московской области с 2002 г.

клиент какие-либо данные об обременениях объекта?» Ответ: «Нет». Потом в своем выступлении я сослался на факт залога объекта, сделав вывод о неполноте данных, предоставленных эксперту, и, следовательно, ошибочных выводах эксперта.

Как еще можно дискредитировать эксперта?

В одном деле я допрашивал эксперта, который подготовил заключение, где сравнивал архитектурные чертежи двух небоскребов.

Я спросил эксперта, знает ли он, что архитектурная деятельность требует лицензии, это был 2007 год. Он ответил, что знает. Тогда я спросил, что требуется, чтобы получить такую лицензию. Он сказал, что нужно высшее архитектурное образование и стаж работы не менее двух лет. Я уточнил, какую роль он играл при подготовке экспертного заключения. Он ответил, что руководил коллективом, который проводил исследование, изучал информацию и подписывал экспертное заключение. После этого я спросил, кто он по образованию. Ответ был — инженер-электрик.

Я закончил допрос. Было понятно, что эксперт дискредитирован профессионально. Понятно, что бывает и выдающийся инженер-электрик, который берется за сравнение сложнейших архитектурных чертежей, но это, скорее, исключение. Я не дал ему исправиться, так как закончил на этом допрос. Суд после этого не принял во внимание заключение этого эксперта.

О чем спрашивать представителя оппонента?

Все зависит от того, насколько подкован представитель оппонента. Потому что если человек подкован, то вопросы надо задавать очень аккуратно или вообще их не задавать, так как он, скорее всего, выкрутится. А если перед вами не очень опытный юрист, что встречается намного чаще, то могут быть разные вопросы в зависимости от конкретного дела. Одна из групп вопросов, которые нередко применяются, — это, как я называю, вопросы в лоб.

Например, вы представляете поставщика в судебном споре. Поставщик поставил товар, покупатель его получил, но не оплатил. Поставщик обратился в суд. Покупатель ссылается на то, что товаропроводительные документы с дефектами: тут нет подписи, там нет расшифровки подписи, здесь нет печати.

Здесь будет эффективным вопрос в лоб представителю покупателя: «Скажите, пожалуйста, вы товар получали? Да или нет?» Понятно, что если это опытный юрист, то он выкрутится. Он либо солжет, скажет, что нет, либо как-нибудь уйдет. А не очень опытный скажет, что да, но документов не хватает. Сразу у судьи уже «Опа!» Либо есть и второй вариант, что иногда слышишь: «А я не знаю» или «Меня мой доверитель не проинформировал».



Я сам периодически работаю в качестве судьи в третейских судах и в арбитражах, и иногда это слышал.

Как полагаете, что думает судья, получив такой ответ представителя покупателя? Естественно: «Врешь ты, братец, врешь... и выкручиваешься теперь». Судья начнет искать дальше доказательства в пользу сложившегося в голове понимания картины происшедшего, как говорится «дорожка уже протоптана».

А какие вопросы не надо задавать?

Во-первых, не задавайте вопросы, на которые с высокой долей вероятности вы получите ненужный для вас ответ. Естественно, ответ не получится просчитать на 100 процентов, но с какой-то долей вероятности это можно сделать. И если вы предполагаете, что ответ будет вам бесполезен, тогда не задавайте такой вопрос. Ведь у вашего оппонента будет дополнительное время высказаться против вас.

Поэтому задавайте только те вопросы, на которые с высокой долей вероятности вы получите либо полезный для вас ответ, либо вы поставите оппонента в тупик, он будет молчать или говорить, что не знает, как ответить.

Во-вторых, не задавайте риторические вопросы. Например, когда сторона спрашивает оппонента: «А вы знаете, что написано в таком-то законе?» И после этого начинает зачитывать закон. Зачем? Если хотите обратить внимание суда на закон, можете это сделать

во время своего выступления. Не тратьте время, которое дано на вопросы, у судьи может закончиться терпение, и он вас прервет.

В-третьих, не задавайте вопросы по праву. Вопросы должны быть только по фактам. Нет смысла спрашивать у другой стороны, почему она толкует так эту норму. Зачем это? Если вы хотите доказать свою правовую позицию, докажите ее во время выступления.

Поговорим об аргументах оппонента. Зачем нам думать за него?

Здесь речь идет о том, когда стороны пренебрегают правилом о заблаговременном раскрытии аргументов и доказательств и раскрывают их в самый последний момент, что бывает у нас в 90 процентах случаев. Можно, конечно, жить по принципу «будет день — будет пища», то есть принесут они дополнительные аргументы, а вы попросите у суда перерыва или отложения. Но, во-первых, не факт, что судья удовлетворит ваше ходатайство.

Во-вторых, время может работать против вас, вам может быть невыгодно откладываться по многим причинам. Более того, другая сторона может специально каждый раз приносить новые документы только для того, чтобы вы ходатайствовали об отложении, и таким образом тянуть дело. Поэтому иногда вам надо продумать за оппонентов их аргументы, писать на них свои контраргументы, держать их на этот случай. Если аргумент возник, то у вас уже есть письменная позиция по этому вопросу. Если нет, значит, бумажка осталась в вашем портфеле.

Не нужно сводить все ваши контраргументы в один документ. Здесь действует принцип: один контраргумент — один документ. Вы можете додумать за другую сторону 10 аргументов, а они сами додумаются только до одного. Зачем давать им карты в руки?

Давайте обсудим, в каких случаях нужны наглядные материалы.

Человек глазами воспринимает примерно 70 процентов информации. Судьи, я полагаю, тоже. Это означает, что все, что проще и эффективнее показать, лучше показать, чем рассказать.

Например, я прошу суд установить сервитут на земельный участок. Я могу сослаться на план земельного участка, но мы знаем, что его использовать в качестве иллюстрации крайне тяжело. Там много ненужной для вашего спора информации. Поэтому нужен упрощенный, схематизированный план земельного участка, где останутся только детали, необходимые для разрешения спора.

Или, например, когда доказываете сложную схему аффилированности множества лиц, то рассказать схему невозможно, это можно только показать.

О компании

«Кульков, Колотилев и партнеры» — бутик по разрешению коммерческих споров в России и за рубежом (с опытом в 50 юрисдикциях). Единственная фирма в России (численностью до 15 человек), занимающая высокие позиции в нескольких мировых и федеральных профильных рейтингах одновременно. Специализируется на сложных арбитражных и судебных спорах в интересах клиентов различного масштаба — от государств (Украина) и крупных международных фирм (КРМГ) до частных бенефициаров и инвесторов.

Всегда ли нужны тезисы выступления, учитывая, что у нас есть процессуальные документы?

Большинство судебных представителей, включая меня, выступают в суде, держа перед собой процессуальный документ. Наверное, в простых и средних делах так можно, потому что просто времени нет готовить что-то еще.

В сложных делах я всегда стараюсь готовить для себя тезисы. Пишу их не с нуля, а беру тот же самый процессуальный документ и начинаю его перерабатывать. По какой причине? Просто потому, что текст, предназначенный для восприятия глазами, сильно отличается от текста для восприятия ушами. Уши плохо воспринимают мелкие детали и подробности.

Из тезисов уходит вся процессуальная история, потому что для устного выступления говорить подробно, например в кассации — когда подали иск, когда была апелляция, — точно не надо. Да, это неременный реквизит для самой жалобы, это требование АПК, но для устного выступления — это потеря времени, на мой взгляд.

Другой пример — цифры. Да, иногда они имеют принципиальное значение. Но нередко не имеют значения. Вы спорите по качеству строительных работ, и здесь чаще всего нет смысла утомлять суд перечислением всех платежей, которые сделал заказчик.

У каждого юриста есть папка по делу. Что входит в Вашу?

Мы фотографируем все материалы судебного дела. Сейчас у всех есть телефоны, фотокамеры. Стоит фотографировать новые документы в деле после каждого отложения слушания. Это быстро и эффективно, а если вы в другом городе, значит, наймите юриста, который это сделает за небольшую плату.

Крайне важно иметь обновленные материалы дела. Во-первых, на них можно ссылаться — том такой-то, лист такой-то. Во-вторых, вы минимизируете риск сюрпризов — случаев, когда приходите в суд, а в деле новый документ. Судья может отказаться отложить дело, сказать, что надо было знакомиться с материалами.

Поговорим о материалах для судьи. У судьи и так несколько томов дела. Зачем загружать его еще больше?

Материалы для судьи — это то, чего нет в материалах судебного дела, а вы хотели бы показать это судье. Этого может не быть в деле либо по причине того, что вы просто не додумались приобщить этот документ раньше, либо могут появиться новые доказательства или свежая судебная практика.

Большинство судей очень негативно относятся к приобщению к материалам дела судебной практики, потому что это не доказательство по делу. Но показать ее судье нужно, выделив там главные

70

*процентов
информации судья
воспринимает
глазами*

места, так как не каждый судья сам будет искать в правовой системе все судебные акты, на которые вы ссылаетесь в документах, и читать их полностью.

Я обычно говорю суду: «Уважаемый суд, этот судебный акт просто на ваше обозрение, мы не ходатайствуем о приобщении его к материалам дела, просто, чтобы вам не искать». В основном судьи хорошо это воспринимают.

Чек-лист, который Вы используете, подходит для любого дела?

Можно сделать чек-лист для определенной категории дел: для банкротных один, для административных другой. Или, например, отдельный — для дел в арбитражных судах, другой — для дел в судах общей юрисдикции и отдельный — для третейских судов (арбитражей).

Что это такое? Это список документов, которые нужно представить суду: учредительные документы клиента, доказательства, доверенности и все, что имеет отношение к делу. Заполняется просто: ставим плюс, если документ есть, минус — если нет, и дробь (слэш) — если документ не нужен для этого дела. Заполните его за один-два дня до слушания. Так можно себя перепроверить и успеть еще что-то исправить до слушания.

Вы проводите репетицию каждого слушания?

Репетиции — это дело трудозатратное. Я устраиваю их только по сложным делам. Предположим, есть юрист, отвечающий за дело. Он подходит к коллегам и просит их поучаствовать в репетиции. Назначает одного судьей, других представителями каждой из сторон, а сам выступает смотрящим. Выдает им материалы дела и встречается с ними через неделю.

«Судья» открывает заседание, проверяет явку сторон, выясняет, есть ли ходатайства, заявления, препятствующие рассмотрению дела. Самая важная роль здесь у «представителя оппонента», потому что он должен наиболее скрупулезно исследовать вашу позицию. Лучше на эту роль назначать человека, который не знаком с делом. Он должен быть со свежим взглядом, его задача — разнести в пух и прах вашу позицию. Зачем? Чтобы проверить ее на прочность.

Когда мы готовим дело, особенно долгое, начинаем верить в свою позицию. А человек со стороны быстро выявит слабые места.

Репетицию желательно делать хотя бы за два-три дня до реального слушания. Если сделаете ее в ночь перед слушанием, то не успеете устранить слабые места вашей позиции. Надо еще несколько дней, чтобы восстановиться и придумать, как залатать все эти дыры ◆

