

АРБИТРАЖНАЯ практика *для юристов*

№4

АПРЕЛЬ '2023

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ: e.arbitr-praktika.ru

“

Изучать
судью и оппонента —
необходимый
элемент подготовки
к слушанию

Максим Кульков
→ 100

18

Судебные расходы
превышают цену иска.
Верховный суд
запретил взыскивать
несоразмерные суммы

52

Как выйти из реестра
недобросовестных
поставщиков: алгоритм
для компании

60

Договор нельзя исполнить
из-за спецоперации.
Как суды реагируют
на этот довод

НОВОСТИ

- 6 ПРЕЦЕДЕНТ МЕСЯЦА
- 8 ОБЗОР АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ

ПРОЦЕСС

СУДЕБНЫЕ РАСХОДЫ

- 14 **Ответчик — регистрирующий орган. Когда получится взыскать с него судебные расходы**
Л. Аббасова

- 18 **Судебные расходы превышают цену иска. Верховный суд запретил взыскивать несоизмеримые суммы**
А. Лапина

ПОЗИЦИЯ

- 24 **Эксперт подготовил некачественное заключение. Когда получится снизить его вознаграждение**
А. Стаценко
- 28 **Прокурор: в каких случаях он может вмешаться в арбитражный процесс**
Н. Разумовская

- 34 **Спор с иностранным контрагентом. Как получить обеспечение в российском суде**
А. Чередова, П. Жерновникова
- 40 **Обзор судебной практики по процессуальным вопросам**
Р. Масаладжиу

БИЗНЕС

ИМУЩЕСТВЕННЫЕ СПОРЫ

- 44 **Компания работает по рамочным договорам. Пять рисков для обеих сторон**
А. Шубин
- 52 **Как выйти из реестра недобросовестных поставщиков: алгоритм для компании**
В. Авхаидзе
- 56 **Сервитут для обеспечения проезда и прохода. Как его установить через суд**
С. Колесников

ГЛАВНАЯ ТЕМА

- 60 **Договор нельзя исполнить из-за спецоперации. Как суды реагируют на этот довод**
В статье — ключевые позиции судов по вопросу оценки влияния спецоперации на исполнение договоров.
Э. Ахмеров



Если товар производят и перевозят на территории РФ, сослаться на СВО как на форс-мажор не получится

Подробности — в главной теме номера → 60

ИНТЕРВЬЮ

Максим Анатольевич Кульков, LL. M., управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры», о том, что включить в чек-лист для подготовки к судебному заседанию, зачем репетировать процесс и обсуждать с коллегами за завтраком судей, у которых они были за последний месяц → 100



КУРСЫ ДЛЯ ЮРИСТОВ

- 70 **Практическое онлайн-обучение для судебного юриста и его коллег на целый год**

Е. Ефимова

БАНКРОТСТВО

- 72 **Обязательство должника погасило третье лицо. Когда кредитор сможет оспорить эту сделку**

Д. Майорова, А. Поготовко

- 78 **Аффилированное лицо пытается перехватить контроль над процедурой. Как ему противодействовать**

И. Беседовская

- 84 **Взыскание дохода от имущества по недействительной сделке: инструкция для кредитора**

Ю. Иванова

- 92 **Платеж совершен в преддверии банкротства. Как его оспорить**

К. Данилов, К. Агабабян

МНЕНИЕ

ИНТЕРВЬЮ

- 100 **«Изучать судью и оппонента — необходимый элемент подготовки к слушанию»**

М. Кульков

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

- 108 **Банк заблокировал счет посредника. Компания под санкциями вернула деньги через суд**

Д. Панин

ПОСЛЕДНЯЯ ПОЛОСА

- 112 **Арбитражный суд города Москвы вернул заявителю жалобу на бездействие Верховного суда**

МНЕНИЕ

100

Что включить в чек-лист для подготовки к судебному заседанию, зачем репетировать процесс и обсуждать с коллегами за завтраком судей, у которых они были за последний месяц, рассказал Максим Анатольевич Кульков, LL. M., управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры»

108

Банк заблокировал счет посредника. Компания под санкциями вернула деньги через суд



Изучать судью и оппонента — необходимый элемент подготовки к слушанию → 100

Максим Анатольевич Кульков, LL. M., управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры»

«Изучать судью и оппонента — необходимый элемент подготовки к слушанию»

Что включить в чек-лист для подготовки к судебному заседанию, зачем репетировать процесс и обсуждать с коллегами за завтраком судей, у которых они были за последний месяц, рассказал **Максим Анатольевич Кульков, LL. M.**, управляющий партнер юридической фирмы «Кульков, Колотилов и партнеры».



Беседовал
Андрей Набережный,
главный редактор
журнала «Арбитражная
практика для юристов»

— Максим, спасибо, что согласились на интервью. Недавно мы совместно с Высшей школой Юрист компании запустили курс для судебных юристов. Большой интерес вызвала тема подготовки к судебному процессу. Поделитесь своими рекомендациями.

— Эта тема большая, мы могли бы обсуждать ее как минимум четыре-пять часов. Сведу свой ответ к коротким техническим деталям. Например, мы в фирме давно внедрили чек-лист для подготовки к судебному заседанию. Это не мое изобретение, оно появилось, когда я работал в «Пепеляев, Гольцблат и партнеры». Может быть, это и не изобретение Сергея Пепеляева — я, честно, не знаю. Что такое чек-лист? Это перечень действий, которые нужно совершить при подготовке к судебному заседанию. Он состоит из двух частей: действия, которые требуют времени, — и эта часть проводится минимум за две недели до судебного заседания; и действия, которые можно совершить непосредственно перед походом в суд, — они проверяются за пару дней до заседания.

— Получается, что это некий двухнедельный и двухдневный листы. Что в них входит?

— Двухнедельный лист — это, например, проверить наличие доверенности, не истекла ли она. Если ее срок закончился, то получить



новую занимает время. Вдруг в этот момент генеральный директор уехал в отпуск. Или это иностранная компания и у нее два директора, которых надо собрать, чтобы они подписали эту доверенность, потом надо ее апостилировать, перевести, переслать в Россию через Стамбул — это все занимает время. Сейчас на многое требуется еще больше времени, с учетом того, что с февраля прошлого года многие процессы стали логистически гораздо медленнее. Это могут быть действия, указанные в определении суда о назначении дела к слушанию. Обычно в нем смотрят только на день, время и зал судебного заседания, а на остальное не обращают внимания, так как написано по шаблону. Но там периодически встречаются интересные особенности.

— **Какие именно?**

— Например, некоторые судьи зачем-то хотят увидеть оригиналы документов. Другие судьи просят сделать сверку взаиморасчетов. У нас, например, как-то была ситуация: вычитали в определении, что судья попросила провести сверку взаиморасчетов. Отлично, мы сделали свой вариант, отправили другой стороне, а она ничего не ответила. В судебном заседании, когда судья спросила: «А сверку взаиморасчетов сделали?» — мы сразу: «Да, мы со своей стороны сделали все возможное, вот наш проект, вот доказательство отправки ответчику, но он ничего не ответил». Все, мы сразу заработали себе минимум одно очко. То есть мы прочитали определение, выполнили, а ответчик его проигнорировал.

— **Какие еще действия включаете в чек-лист?**

— Это могут быть совсем элементарные действия: не забыть взять диктофон, удостоверение адвоката, диплом о юридиче-

ском образовании, запасные ручки. Вплоть до этого. Закончилась ручка — что будешь делать? Не забыть взять какие-то специфические документы по ведению дела. В чек-листе ставится плюс или минус либо слеш. Плюс — документ есть, действие выполнено. Минус — документа нет, действие не выполнено. Слеш — это не имеет отношения к нашему делу. Последние пять-шесть лет мы стали чек-листы адаптировать к определенным категориям дел либо к определенным судам и их инстанциям. Соответственно, есть уже больше дюжины разновидностей чек-листов. Чек-лист — вещь крайне полезная, потому что в одном из 10 дел что-нибудь забудешь и эта ошибка станет фатальной.

— **Как построена работа по проверке по чек-листу?**

— Ведущий юрист, который отвечает за дело, истребует чек-лист от исполнителей и проверяет первый раз за две недели до слушания, второй раз — за два дня. Идея хорошая, но важно контролировать этот процесс. Потому что все это разрабатывается, делается, а потом люди начинают забывать. Спрашиваешь: «Чек-лист есть?» — «Какой чек-лист? Да сейчас времени нет, сделаю завтра». Но эта система имеет смысл, только если она работает так, как была создана. Поэтому все нужно контролировать.

— **Какие еще инструменты для подготовки Вы используете?**

— Мы проводим репетиции перед судебными заседаниями. Правда, это нечасто происходит, потому что это крайне трудозатратный процесс. Что такое репетиция? Это когда заблаговременно, до реального слушания, мы собираемся и разбираем роли. Ты — за нас, ты — за судью, а ты, например, представитель третьего лица.

И кто-то смотрящий — он сидит и записывает свои замечания по ходу этого инсценированного процесса. Дальше разыгрывается уже сам процесс. Желательно это делать хотя бы за два-три рабочих дня до реального слушания, чтобы оставалось время на исправление недостатков. И второе правило: когда разыгрывается процесс, он должен быть максимально близким к реальному, то есть без всяких усмешек, отхождений от правил. «Судья» проверяет явку, извещения, уточняет, есть ли ходатайства, заявления, препятствующие рассмотрению дела, — и пошли-поехали.

— **Процесс проходит непрерывно или Вы останавливаете его для разбора ошибок?**

— Очень важно не прерываться, потому что часто, когда делают такие репетиции, проходит буквально 10 минут и тут смотрящий юрист говорит: «Так, стоп, здесь неправильно, давайте обсуждать». И тогда это быстро перетекает в обсуждение дела. Естественно, обсуждение — это тоже крайне полезная вещь. Я думаю, это все делают. Но почему важно не прерываться? Потому что надо создать полное соответствие реальному процессу. А обсуждать процесс нужно только тогда, когда закончили репетицию. Если это репетиция какого-то очень длинного процесса — например, речь идет про спор в иностранном суде или спор в третейском суде, где процесс может идти несколько дней, — тогда она разбивается на блоки. И обсуждение идет после завершения каждого такого блока.

— **Что позволяет выявить репетиция?**

— Это проверка на прочность вашей позиции. Поэтому главная роль у того, кто за оппонента. Сюда надо ставить очень хорошего юриста, потому что его задача — разнести вашу позицию в пух и прах. И чем лучше он с этой задачей справится, тем больше

пользы он вам принесет. Потому что, когда мы готовим дело, у нас замыливается глаз. За месяц, два, три мы перестаем замечать какие-то вещи. А задача того, кто работает за оппонента, — посмотреть на дело свежим взглядом. Также очень важна вторая стадия — это разбор полетов, обсуждение того, что было. Для этого и нужен смотрящий, который все это подробно записывает. Чтобы потом все слабые моменты, выявленные в процессе репетиции, исправлять. Именно поэтому репетицию желательно проводить не впритык к реальному заседанию, а за несколько рабочих дней.

— **Если будет много проблем, то можно просто не успеть исправить ошибки.**

— Если репетицию проводить в ночь перед реальным заседанием, то это может быть контрпродуктивно. Потому что если юрист, который был в роли оппонента, блестяще справился со своей ролью, то, поверьте мне, вы выйдете после репетиции удрученным, без веры в победу. У вас не будет времени исправить свои ошибки. И будет только хуже. Если нет времени, лучше уж тогда идти в неведение в последний свой бой. Я советую как минимум попробовать начать проводить репетиции по сложным делам. Еще один мой совет по сложным делам — готовить тезисы своего выступления.

— **Каким образом Вы осуществляете их подготовку?**

— Я ориентируюсь на состязательный документ, на основании которого буду выступать. Почему нужно готовить тезисы? Главная причина в том, что человек по-разному воспринимает информацию глазами и ушами. Если глазами мы нормально воспринимаем всякую мелкую информацию, например цифры и прочие детали, то ушами — гораздо хуже. Если устно спро-

силь у человека, сколько будет $2508 + 2391$, то никто не ответит. А если человек видит этот пример на бумаге, то быстро его считывает. Судьи воспринимают информацию точно так же, как и любой другой человек. Это означает, что нам надо письменную речь, которую мы готовили для восприятия глазами, адаптировать так, чтобы ее было удобно воспринимать ушами.

— **Текст документа подаете в сжатом формате?**

— Я выкидываю все мелкие вещи, которые не так важны. Чаще всего выбрасываю ненужные цифры. Очень часто, когда мы сидим в судах, юристы перегружают слушание цифрами, какими-то номерами договоров, актов. Все реквизиты есть уже на бумаге, не нужно их называть. Также я пытаюсь облегчить фразы. Устный язык менее формальный, чем письменный. А многие юристы буквально зачитывают свои тяжеловесные фразы. Цель — адаптировать документ к реальному выступлению. Например, у нас есть иск на 25 страницах. Я засекал:

озвучивание одной страницы занимает от 2 до 3 минут, если это 12-й шрифт Times New Roman со стандартными полями.

— **Подтверждаю, сам несколько раз проверял это на практике.**

— Допустим, я знаю из расписания слушаний, что на нас выделили 15 минут. И понятно, что раз эти 15 минут выделены на две стороны в споре — а иногда есть и третьи лица, и еще есть процедурно-техническая часть, — то на меня будет максимум 6–7 минут. А наша апелляционная жалоба на 25 страницах. Из них 20 страниц по существу (отбрасываем титульный лист и последние страницы с перечнем приложений). Значит, умножаем 20 на 2 — получаем 40 минут выступления. Сами понимаете, шансы, что меня выслушают до конца, — 1 к 10. Значит, мне нужно подогнать свою речь под 6–7 минут и 20 страниц нужно сократить до 4. Этим, собственно, я и занимаюсь. Я всегда делаю два варианта: оптимистичный и пессимистичный. Сокращаю текст до 10–12 страниц — это мой оптими-



**Максим
Анатолевич
Кульков**

В 1997 году окончил юридический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова.

В 2003 году окончил Ноттингемский университет, получил степень магистра права (LL. M.).

До 2015 года — юрист, глава практик, партнер ведущих российских и иностранных юридических фирм.

С 2003 года — член Адвокатской палаты Московской области.

В 2015 году совместно с двумя партнерами организовал юридический бутик «Кульков, Колотиллов и партнеры», специализирующийся в области разрешения коммерческих споров, и возглавил его.

Международный медиатор Корейского международного центра медиации (KIMC), арбитр Венского международного арбитражного центра (VIAC), арбитр Международного арбитражного центра Сингапура (SIAC), арбитр Японской коммерческой арбитражной ассоциации (JCAA), арбитр Гонконгского международного арбитражного центра (HKIAC), арбитр МКАС при ТПП.

Лектор НИУ ВШЭ, МГУ им. М. В. Ломоносова, Юридического института «М-Логос», Школы права «Статус». Соавтор нескольких книг и учебников.

стичный вариант. В этом тексте я выделяю важные места. Если по ходу выступления вижу, что реально более 6 минут не будут слушать, то озвучиваю только выделенное. Это пессимистичный вариант. А если судьи вдруг заслушались, то становлюсь оптимистом и добавляю из невыделенного.

— Как Вы формируете материалы дела?

— Правильная подготовка папок — важный аспект любого спора. Особенно если в деле много документов — три тома или больше. Мы всегда делаем копии всех материалов судебного дела. Если были какие-то отложения, то соответственно обновляем. В суд едет курьер, помощник и копирует все, что там нового появилось. Также мы стараемся понятно именовать каждый документ. Не просто «письмо от 9 апреля 2022 года», а «письмо истца к ответчику от 9 апреля 2022 года о расторжении договора». И в описи есть колонка «Номер документа в наших папках» и колонка «Номер в папках судебного дела». Я сразу могу найти документ и сослаться на него, если хочу, чтобы судья тоже посмотрел. Говорю: «Уважаемый суд, вот письмо истца к ответчику от 9 апреля 2022 года, это 2-й том дела, лист 58». Соответственно, есть шанс, что судья откроет и тоже вместе с вами почитает.

— Учитываете ли Вы при подготовке к суду особенности поведения оппонентов, которые будут Вам противостоять, либо особенности судьи, который будет рассматривать дело?

— Естественно, и судьи, и оппонентов. В первую очередь судьи. Во-первых, собирается информация о судье: фотография, место рождения, образование, стаж и т. д. Потом готовим расширенную информацию. Смотрим судебные дела этого судьи по похожим спорам: какую он занимал

позицию. Например, хотим ходатайствовать об обеспечительных мерах. Мы смотрим, как судья к ним относится, изучаем все предыдущие определения этого судьи на заданную тематику. Кроме того, мы в фирме раз в месяц проводим завтраки, где обсуждаем всех судей, у которых судились за последний месяц. Сделали специальную таблицу, куда заносим результаты обсуждений, и, когда кто-то собирается в суд, он смотрит в таблицу и видит: судья Иванова Мария Ивановна — крайне нервная, больше двух минут не дает говорить и постоянно перебивает. Естественно, в той же таблице помечено, какой юрист оставил отзыв. Если что-то непонятно, можно пойти к этому юристу, поговорить с ним более подробно, что имелось в виду.

— Соответственно, если Вы будете готовить свое выступление, то оно не будет на 40 минут, потому что Мария Ивановна не даст Вам столько говорить?

— Безусловно. Значит, мне надо под нее подстраиваться. Ужиматься в две минуты либо что-то придумывать, чтобы заставить ее слушать дольше. Информацию о судьях я могу собрать из разных источников. Во-первых, собственный опыт, интернет, публикации тех же судей мы всегда читаем, в том же журнале «Арбитражная практика». Вдруг судья что-то писал на тему, которая может быть задействована в этом деле. Это полезно знать. Нельзя сказать в суде: «Уважаемый суд, Вы же сами писали в номере пятом такого-то журнала». Но как минимум, если из этого номера вы узнали позицию судьи по определенному вопросу и она вам выгодна, значит, вы можете использовать ту же логику, которую судья использовал в этой статье. А если она невыгодна, об этом тоже полезно знать. Потому что вряд ли вам удастся убедить судью изменить свою точку зрения.

— Если судья целую статью написал на эту тему, то явно эту позицию твердо занимает.

— Значит, вам надо выстраивать иную стратегию защиты. И то же самое с оппонентом. Очень важно знать конкретного человека, но не менее важно знать и фирму. Например, мы знаем, что эти представители от такой-то юридической фирмы. И мы слышали, что они используют разные недобросовестные практики. Соответственно, начинаем себя как-то подстраховывать. Плюс, если говорить про оппонентов, мы всегда стараемся установить контакт с ними на предмет заблаговременного обмена какими-либо документами. Чтобы не было никаких сюрпризов, ведущих к затягиванию дела. Это не означает, что с нами всегда копируются, — иногда и посылают подальше. Но нередко это работает. Согласен абсолютно, что изучать судью и оппонента — это совершенно необходимый элемент подготовки к слушанию.

— Можно ли использовать позицию оппонентов в судебном процессе? Например, они в статье заняли какую-то позицию, а в споре доказывают иное.

— Можно, но крайне сомнительно. Если это судья или эксперт, то понятно, что знание его точки зрения может вам помочь. В случае судьи это предвзятость, в случае эксперта — нестабильность, противоречие самому себе. А если это представитель стороны, все же понимают, что он должен защищать свою сторону. Если он поменяет свою точку зрения для этого, то в этом нет ничего предосудительного. Судья же выясняет не его точку зрения, а истину. Поэтому встать и российскому судье сказать: «Вот видите, представитель ответчика говорит, что надо так толковать эту правовую норму, а в своей статье пятилетней давности он писал по-другому» — это ход скорее малоубедительный.

— Насколько полезно может быть привлечение публичного внимания к самому процессу средствами массовой информации?

— Первая цель — наиболее распространенная, когда есть подозрение в коррупционности суда и встает вопрос о том, как с этим бороться. Одно из средств — привлечение максимального внимания общественности. Естественно, это не панацея. Но привлечение внимания общества может быть неплохим инструментом воздействия на коррумпированного судью. Вторая цель — формирование давления на другую сторону, когда она понимает, что это теперь не просто суд, а некая PR-кампания, которую она может проиграть. Соответственно, это может понудить ее пойти на переговоры.

— В целом насколько часто это используется?

— В нашей фирме это используется нечасто. Здесь несколько причин. Во-первых, подозрение в коррупции — вещь очень спорная. Чаще всего сложно найти какие-то подтверждения. Судья может просто вести себя неадекватно. А может быть, юристы вообще просто проигрывают дела и говорят, что судья купленный. Это же не означает, что он на самом деле купленный. Может быть, юрист был плохой. Или юрист хороший, но позиция плохая. Во-вторых, это достаточно дорого. В-третьих, может и ответ прилететь.

— Чему стоит уделять больше внимания в российском суде — письменной позиции или устному выступлению?

— Очень хороший и сложный вопрос. Это зависит от конкретного судьи: кто-то больше читатель, кто-то больше слушатель. В целом я полагаю, что все важно. Но если вы вынуждены выбирать, то для российского суда важнее все-таки выступление.

Многие судьи в силу перегруженности читают документы бегло, а то и вовсе пропускают. А выступление, пусть оно будет на пять минут, судья уж точно услышит, особенно если вы хорошо выступаете. Вы должны учиться говорить коротко и ясно о большом и сложном.

— **Подход к письменным документам должен быть аналогичным?**

— Да, то же самое: коротко и ясно о большом и сложном. Я, как руководитель, очень редко пишу документы с нуля, моя основная функция при ведении судебного дела — проверка и правка проектов. И одна из основных функций — это сокращение документов. Почти всегда документ можно безболезненно сократить в два раза и более. Юристы очень любят использовать много слов там, где можно обойтись одним-двумя. Например, фраза «согласно действующему законодательству Российской Федерации». Вот прямо хлебом не корми, дай три-четыре раза на странице это написать, а потом еще при выступлении сказать. А на самом деле эта фраза в 90 процентах случаев неоправданно раздутая. Слова «согласно закону» вполне ее заменяют, если не идет спор о том, право какой юрисдикции применяется или в какой редакции стоит читать закон. Если надо на что-то сослаться, сошлитесь на конкретную статью конкретного закона.

— **Если мы говорим именно об устном выступлении, какие-то секреты, кроме как говорить коротко, у Вас есть?**

— Никаких секретов нет. Большинство приемов и идей рождаются прямо по ходу. Это одно из главных достоинств судебного юриста — умение быстро перестраиваться по ситуации. Так умеют делать процентов 10 людей. Всем остальным тяжело в судах, особенно в российских, где все очень непредсказуемо. Также секреты силь-

но зависят от моей роли в процессе. Если я ответчик, то буду, скорее всего, отталкиваться от выступления истца. Любые выступления предполагают как минимум два сценария. Сценарий первый: я иду первым, я нападаю. Сценарий второй: я отталкиваюсь от предыдущего выступления, я критикую его.

— **Естественно, это может быть и смесь первого и второго сценариев.**

— Да, такие ситуации тоже встречаются. Также это сильно зависит от общего плана выступления. В российских судах не принято заранее согласовывать график выступлений в слушании.

— **Общий план выступления больше подходит для международного коммерческого арбитража.**

— Потому что там слушание идет долго, иногда несколько дней, а то и недель. Там чаще всего заранее согласовывается: собираемся в 10 утра, с 10 до 11 часов выступает истец, с 11 до 12 выступает ответчик, потом свидетель и т.д. В арбитражных судах, судах общей юрисдикции мне иногда удавалось убедить суд: «Давайте разделим выступления на блоки. Потому что, уважаемый суд, Вам же будет проще понять. Давайте сначала мы все разберем по сути спора, потом перейдем к исковой давности, а потом — к расчету неустойки». Иногда судьи соглашались.

Главная рекомендация довольно простая. Как говорят англичане, horses for courses, то есть правильная лошадь для правильной скачки. Нет однозначно полезного для вас приема. В определенных случаях прием вам будет полезен, а в других — вреден. Важно понять, чего вы хотите в конечном итоге. В одном случае вы хотите, чтобы судья все понял в деле, а в другом — чтобы он ничего не понял, так как дело не в вашу пользу ●