

Максим Божко

«СЛЕПАЯ ЗОНА»
ПРАВОВОГО КОНФЛИКТА:

**О ЧЕМ
НЕ ЗНАЮТ ТЕ,
КТО ХОЧЕТ
ВЫИГРАТЬ
СУД**



Максим Петрович Божко «Слепая зона» правового конфликта: о чем не знают те, кто хочет выиграть суд

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21587309

*«Слепая зона» правового конфликта: о чем не знают те, кто хочет
выиграть суд: Человек слова; Москва; 2016
ISBN 978-5-9908570-3-2*

Аннотация

Книга «„Слепая зона“ правового конфликта: о чем не знают те, кто хочет выиграть суд» основана на многолетней работе старшего партнера коллегии адвокатов «Русский Домъ Права» Максима Божко. Это пособие для тех, кто может быть потенциально втянут в правовой конфликт либо находится в «тлеющем» конфликте сейчас. Книга дает возможность заглянуть за кулисы юридического мира, посмотреть, как он устроен, и узнать, как много неочевидных порой факторов влияют на победу в юридическом споре.

Содержание

10 вопросов, на которые вы найдете ответы в этой книге	5
Предисловие	6
Глава 1. Зачем мы судимся и когда нам стоит это прекратить	9
Судиться, чтобы победить	11
Один из самых простых способов прославиться	15
Прививка от будущих исков	20
Превенция как способ провести «правильное» толкование закона	23
Судиться с целью создания преюдиции	26
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Максим Божко

**«Слепая зона» правового
конфликта: о чем не знают
те, кто хочет выиграть суд**

© Божко М. П., 2016

10 вопросов, на которые вы найдете ответы в этой книге

1. Каких целей мы можем достичь с помощью суда?
2. Какие бывают типы судебных юристов и как понять, какой именно нужен для вашего дела?
3. Как может случиться, что правый по закону оказывается неправым по суду?
4. Как поле битвы (конкретный суд или орган власти) оказывает влияние на исход правового конфликта?
5. Какие семь вопросов нужно задать себе до начала суда, чтобы повысить шансы на победу?
6. Каким образом коммуникация между клиентом и юристом определяет исход правового конфликта?
7. Почему в судебном конфликте все и всегда идет не так?
8. Какое значение в правовом конфликте имеет время и как его использовать для своего блага?
9. Почему юристы часто «защищают клиента от самого клиента»?
10. В каких случаях судиться не надо вообще, а если начали, то скорее нужно прекращать?

Предисловие

Правовой конфликт – это не то, что о нем принято думать

Многие считают, что суды созданы исключительно с целью восстанавливать справедливость и защищать права граждан. Кроме того, бытует мнение, что выигрывает в юридическом споре обязательно тот, на чьей стороне *закон*. Утверждают также, что *хорошие* адвокаты выигрывают все дела. А иногда говорят, что везде все куплено и доказать свою правоту без денег и связей крайне трудно, разве что случится чудо и *повезет*...

Как ни парадоксально, ни одно из этих устойчивых и порой исключающих друг друга представлений не отражает правовой реальности. В действительности суд – совсем не то место, куда стоит обращаться в поисках истины, потому что стороны в нем занимаются прежде всего доказыванием *своей* правоты, а не установлением фактов. На самом деле даже самый дорогой адвокат с большим опытом работы и громким именем в конечном счете продает лишь *вероятность* победы и не в силах дать своему клиенту 100 %-ной гарантии выигрыша. Кроме того, само понятие *выигрыша* требует уточнения, потому что от случая к случаю разнится радикально. Кроме того, как показывает практика, слухи о коррупции в судебном корпусе сильно преувеличены. А на *ве-*

зение в крупных правовых конфликтах рассчитывать не принято вовсе, потому что все, что непредсказуемо, то плохо. Ведь любые неожиданности свидетельствуют о неадекватности представления о происходящем, а в серьезной правовой игре никакие случайности не должны происходить сами по себе.

Что же до того, на чьей стороне закон, то он может в той или иной мере быть на любой из сторон. Совсем уж однозначных дел не так и много, и их обсуждение не относится к предмету данной книги. Кроме того, в реальности можно так и не суметь реализовать свое преимущество в правовой квалификации спора – просто не успеть и с удивлением обнаружить, что рассмотрение дела уже завершено, а все наши доводы так и остались неучтенными.

При этом даже в самых, казалось бы, безнадежных делах нет-нет да и обнаружится какая-то зацепка, позволяющая если не победить, то хотя бы существенно отсрочить или осложнить победу противника. Для этого надо лишь обладать достаточной зрелостью, чтобы принимать реальность такой, какая она есть. Нужно быть готовым вкладываться в дело на всем пути следования к цели, и речь не только о деньгах, но и о временных и ментальных затратах. Важно также обладать достаточной гибкостью, чтобы в случае чего не бояться менять стратегию достижения результата, если того потребуют обстоятельства...

Далее в этой книге мы покажем все этапы развития право-

вого конфликта и отношений внутри него, начиная с момента принятия решения о подаче иска в суд и с выбора юридической команды и заканчивая вопросами о том, что в действительности является победой в суде и что делать, если она никак не идет в руки. Кроме того, на многочисленных примерах реальных дел из практики автора мы раскроем настоящие мотивы, которыми руководствуются юристы в своей деятельности, и дадим работающие советы о том, как действовать клиенту, будучи втянутым в правовой конфликт.

Глава 1. Зачем мы судимся и когда нам стоит это прекратить

Вступая на тропу правовой войны, мы с головой погружаемся в иную реальность, где работают свои законы и своя логика, а новичку подчас бывает сложно проследить причинно-следственные связи в поступках судей и юристов. Тем более что, как будет сказано ниже, эта логика бывает вовсе даже не формальной, а прагматической – то есть направленной не на поиск истины, а на доказывание собственной правоты.

Тому, кто впервые оказался вовлеченным в правовой конфликт, подчас трудно справиться с ощущением сюрреальности происходящего – все идет чрезвычайно медленно, и даже при большом желании не удастся получить удовлетворительную степень ясности относительно происходящих событий.

Метафорично ощущения новичка в суде описаны в бессмертном романе Ф. Кафки «Процесс».

В один из воскресных дней герой романа Йозеф К. оказался в зале, набитом народом. К. выступает вперед и решительно начинает говорить. Он твердо намерен покончить с этим наваждением. Он обличает методы, которыми ведется так называемое следствие, и смеется над жалкими тетрадка-

ми, которые выдают за документацию. Его слова полны убедительности и логики. Толпа встречает их то хохотом, то ропотом, то аплодисментами. Комната заполнена густым чадом. Закончив свой гневный монолог, К. берет шляпу и удаляется. Его никто не задерживает. Только в дверях неприязненно молчавший до того следователь обращает внимание К. на то, что тот лишил себя преимущества, отказавшись от допроса. К. в ответ хохочет и в сердцах обзывает его мразью.

Но, так или иначе, если вы, уважаемый читатель, держите в руках эту книгу, значит, перспектива вовлечения в судебный конфликт для вас реальна. А стало быть, перед тем как продолжить движение по этой дороге, интересно будет задуматься, куда она ведет и с чем в действительности можно вернуться из этого путешествия. И потому первый вопрос, на который нам предстоит ответить: с какими целями люди вообще обращаются в суд? Тому есть множество причин, и не всякая из них лежит на поверхности.

Судиться, чтобы победить

На первый взгляд кажется, что любая война разворачивается с одной только целью – победить. Применительно к ситуации правового конфликта это выглядит примерно следующим образом: гражданин или организация обращаются в суд, чтобы получить результат в виде судебного акта, в котором будет указано, что им присуждено право на имущество, либо в их пользу взысканы деньги, либо опровергнуты порочащие их сведения и прочее. Вариантов может быть много, а цель судебной войны одна – доказать и получить *документальное свидетельство* своей правоты или своих прав.

Зачем необходимо это документальное подтверждение?

Все дело в том, что действия и поступки людей измеряются по разным критериям – логическим, экономическим, этическим, техническим и прочим, и порой бывает очень важно суметь занять сильную позицию по нескольким из них. Но только юридическая правота дает основание подключить к спору «внешний ресурс» в виде государства и поставить в конфликте точку.

Так, например, *ощущения* собственной значимости и *понимания*, что без вас бизнес перестанет работать, бывает недостаточно, чтобы получить в связи с этим некий материальный результат для себя. Зачастую другие люди, вовлеченные во взаимодействие, не признают вашу позицию и не

желают соглашаться с вашими доводами. Здесь-то и появляется необходимость прибегнуть к помощи суда, чтобы внести *определенность* и воспользоваться *принудительной силой* судебного акта, трансформировав, таким образом, желаемое в действительное.

Иными словами, подоплекой к началу правовой войны бывают не только разница в юридических прогнозах, но и отстаивание каждой из сторон своей морально-этической правоты либо реализация психологического преимущества или экономического превосходства. При этом каждому участнику в процессе ведения спора неизбежно понадобится заручиться поддержкой силы, и иногда такой силой будет этическая позиция, иногда – доступ к деньгам и ресурсам, а в ряде случаев – государство с его законами, которые воплощают в жизнь правоохранительные и правоприменительные органы. И конечно, вовлекаясь в конфликт, одна из сторон (либо обе) в какой-то момент решит прибегнуть к позиции юридической правоты, которая и позволит *принудительно* и *жестко* определить новое состояние взаимоотношений внутри системы.

Большое количество рейдерских захватов либо «недружественных переделов собственности» основано именно на наличии у одной из сторон экономически сильной позиции, сопряженной с интеллектуальным и/или психологическим превосходством над другой. В таких случаях конфликт

приобретает характер жесткого противостояния и обычно продвигается тяжело, со множеством сложностей и препятствий.



В связи с изложенным редкие судебные конфликты разрешаются легко и «с наскока». И даже если доступное юри-

дическое решение понятно и кажется простым, такие проекты являются очень энергоемкими – слишком большое системное противодействие приходится преодолевать по пути становления новой экономической и правовой реальности. Когда заседания судов откладываются на пустом месте, нужные документы никак не собираются, а то, что, казалось бы, должно делаться три дня, растягивается на месяцы, мы вспоминаем слова К. Клаузевица о трениях, которые неизбежно сопровождают любую войну. Знать о подобного рода трудностях и понимать, что от них, к сожалению, никуда не деться, по словам писателя, может лишь тот, кто был на войне.

Таким образом, одной из основных и самых распространенных целей судебных конфликтов является внесение определенности, принудительное изменение взаимоотношений внутри системы, преодоление недостатка в этической, экономической, психической силе либо невозможность договориться мирным путем. В этом смысле судебный акт являет собой ту внешнюю силу, которая разрывает связи между сторонами конфликта, меняет конфигурацию их прежних отношений и задает порядки новых. Такое изменение состояния системы обычно сопровождается выделением либо поглощением большого количества энергии – эмоциональной, ментальной, денежной. И если энергии недостаточно, то победа *может* и не случиться. Об этом мы будем рассуждать подробнее, когда речь пойдет об играх, в которые юристы и клиенты играют друг с другом.

Один из самых простых способов прославиться

Как ни странно, причины, по которым нередко затеваются судебные споры, – это получение репутационной прибыли, или, если быть точным, пиар и реклама. В таких случаях чем больше будет шума вокруг дела, тем выгоднее начинать процесс.

Самый известный пример правового противостояния, целью которого является именно привлечение внимания широкой аудитории и публичное установление собственного статуса как лидера хай-тек-индустрии, – это патентные споры известных корейского и американского производителей электроники.

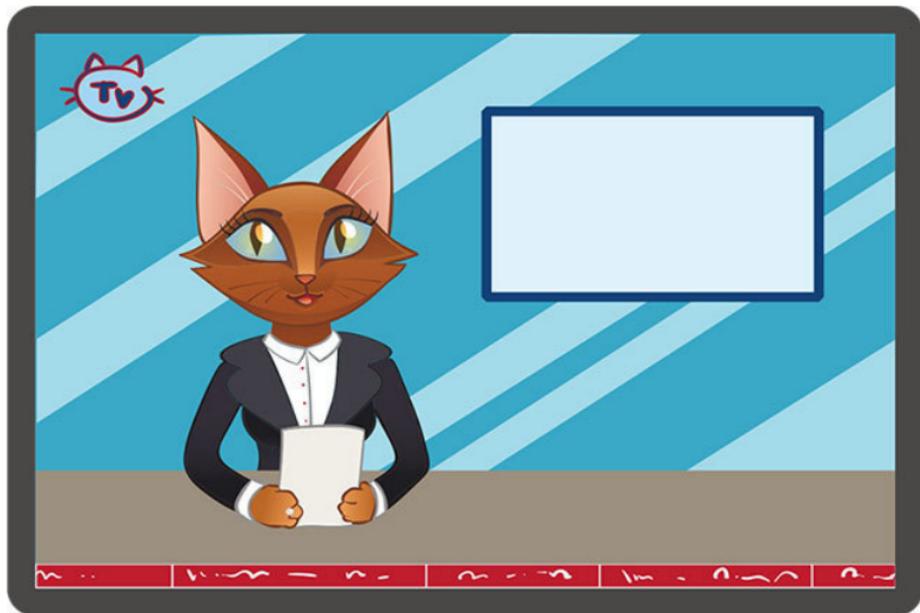
В ходе войны, развернутой одновременно в десятках судов по всему миру, каждая из сторон пытается утвердить собственный статус флагмана высокотехнологичного рынка смартфонов, доказывая уникальность своих технологий и разработок. По мере того как судами разных стран на основании опубликованных внутренних документов обеих компаний принимаются подчас противоположные решения по делу, ажиотаж вокруг спора не утихает и обрастает все большим количеством слухов и домыслов (включая скругленные уголки смартфона как основной предмет разбирательства). При этом стоимость продукции обеих марок неуклонно рас-

тет, а каждый новый судебный иск и решение по нему стороны используют как очередной маркетинговый повод. Даже к выплате многомиллиардного штрафа руководство корейской компании подошло творчески: воспользовавшись тем, что в решении суда не было указано, каким образом производить оплату, оно направило к калифорнийскому офису своего оппонента 30 грузовиков, груженных монетами по пять центов. Было ли целью этой пиар-акции оскорбление противника либо же она стала демонстрацией особого чувства юмора – об этом многочисленная аудитория, с интересом наблюдающая за ходом «боевых действий» между компаниями, по-прежнему гадают.

Впрочем, войны, задачей которых является лишь получение известности одной из сторон за счет другой, разворачиваются довольно часто, и вычислить их совсем нетрудно.

Никому не известная российская блинная, зарегистрированная в одном из регионов страны, обратилась в суд с иском о незаконном использовании словесного товарного знака популярной американской сетью ресторанов быстрого питания, занимающей до 2010 года первое, а на данный момент – второе место в мире по количеству ресторанов. Руководство блинной требовало уничтожения всех коробок с фразой «С пылу с жару», выпущенных ответчиком в качестве упаковки для одного из своих блюд, и денежной компенсации в размере 1 млн руб. Основанием для иска стало то,

что некоторое время назад блинная зарегистрировала права на этот словесный товарный знак. И не так важно, чем окончились судебные разбирательства по данному делу, если небольшая фирма по производству блинчиков, о которой раньше не знал никто, теперь у всех на слуху (хотя суд она, кстати, выиграла).



Зачастую и правда намного дешевле и эффективнее развязать не слишком серьезную войну в суде, чем нанять толпы пиарщиков для продвижения своей компании или идей. Главное в таких случаях – чтобы повод, по которому затевается спор, по возможности был весомым и привлекательным

с точки зрения освещения в прессе. И тогда неважно, выиграете вы или нет: если вам удастся поднять волну и в глазах общественности вы будете правы, то для вас неизбежно откроются все двери, в том числе и на телевидение, и в политику.

В середине 2000-х годов в Москве начала свою деятельность некая региональная общественная организация по защите прав потребителей. Ею были последовательно предъявлены иски к одному крупному банку о запрете потребительской комиссии при потребительском кредитовании; к другому крупному банку – о признании незаконным страхования жизни при выдаче ипотеки; к компании, обеспечивающей мобильную связь, – о признании незаконным взимания комиссии с входящих вызовов при их переадресации с прямого номера на федеральный... Они даже судились с правительством Москвы, предъявляя иск о неравенстве между пассажирами на основании того, что билет на автобус у водителя стоил 15 руб., а такой же билет в пункте продажи на остановке – всего 10 руб. Все суды до одного этой организацией были проиграны, но в процессе ведения конфликтов ее представителей приглашали буквально всюду, неизменно при этом интересуясь, кто такие эти Робин Гуды. Надо ли говорить, что подобные споры могут быть хорошим стартом не только для успешной карьеры в СМИ, но и для того, чтобы, например, создать собственное общественное движение,

заработать начальный политический вес или, скажем, получить известность в качестве медийного адвоката?

Прививка от будущих исков



Случается и такое, что вопрос еще не нашел своего окончательного разрешения в судах и существует риск враждебных нападков, что повлечет за собой усложнение нашей позиции по делу и даже возможный проигрыш. Лучшая стратегия обороны в этом случае – атаковать самого себя. И если в маркетинговых войнах мужество улучшать свои позиции, наступая себе же на пятки, проявляется в постоянном выпуске товаров, которые делают собственные продукты устаревшими, то в юридических – в оспаривании своих позиций по тем либо иным основаниям. Такая стратегия не оставляет шанса у оппонента – все, о чем он только думал, мы уже делаем, и на каждый его довод у нас есть контрдовод в виде

состоявшегося судебного акта, вступившего в силу.

Для реализации этой задачи мы находим истца, который по нашей просьбе обратится в суд с иском против нас. Сражаясь с оппонентом, который на самом деле на нашей стороне, а значит, бьется не в полную силу, мы квалифицированно отобьем все возможные доводы и претензии по существу дела и получим на руки решение суда, вынесенное в нашу пользу. Когда удастся в двух инстанциях провести таким образом срежиссированный процесс, вероятность реального судебного разбирательства с другим исходом в будущем значительно снижается.

Против собственников квартир на мансардном этаже одного из московских домов был подан групповой иск о признании отсутствующим их права на занимаемые квартиры и захвате общедомового имущества. На первоначальном этапе суд отказал истцам в иске, указав, что органами БТИ данные спорные помещения поставлены на кадастровый учет как квартиры, а истцы действия органов БТИ не оспорили. Таким образом, появился риск того, что истцы через какое-то время соберутся вновь и отправятся в суд за признанием незаконными действий БТИ, которое выдало технический паспорт на спорные помещения как на квартиры. А с учетом того, что помещения, о которых идет речь, визуально не очень напоминали квартиры из-за низких потолков, труб и прочего, а значит, у истцов была возможность доказать свою

правоту, в этом случае наиболее целесообразно было самим обратиться в суд за обжалованием действий БТИ, что и было сделано. В состоявшемся судебном акте суд отказал истцу в признании действий БТИ незаконными (по формальным основаниям), а альтернативного иска от реальных оппонентов так и не последовало.

В описанной ситуации превенция – это не что иное, как проверка на прочность собственной позиции. Обнажив свои слабые места в процессе, в котором все стороны дружественные, легче выстроить прочную линию защиты и обезопасить себя со всех сторон.

Превенция как способ провести «правильное» толкование закона



Когда речь идет уже не о частных случаях, а об интересах целого сообщества, например банковского или страхового лобби либо крупного бизнеса, контролирующего рынок, превенция служит необходимым условием формирования правовой практики по вопросу в целом. Иными словами, после того как некоей компанией в качестве превентивной меры были полностью пройдены один или даже два раза все инстанции и получены нужные ей судебные решения, вероятность, что впредь ситуация будет толковаться как-то иначе, минимальна.

Российской юридической практике известны случаи формирования правоприменительной практики в интересах банков и страховых организаций (по вопросам потребительского кредитования, допустимости страхования жизни при выдаче ипотечных кредитов), а также в интересах РАО «ЕЭС России» (по корпоративно-правовым аспектам реорганизации, эмиссионным аспектам деятельности акционерных обществ).

Примером проведенного на уровне высшей судебной инстанции системы судов общей юрисдикции «правильного» толкования закона является ситуация с залоговыми автомобилями.

Вплоть до недавнего времени (создания реестра залога движимых вещей) автомобиль, взятый в кредит, мог быть вполне продан до момента погашения кредита, и при этом покупатель мог не иметь ни малейшего представления о том, что у предыдущего владельца оставались по нему обязательства перед банком. Мнения суда общей юрисдикции и арбитражного суда по поводу того, что происходило при этом с залогом, разделились. Суды общей юрисдикции заняли сторону банков, и, согласно их позиции, залог сохранялся, а с позиции арбитражных судов – залог прекращался. Таким образом, если приобретателем автомобиля становился гражданин, использовавший его в личных целях, то по иску банка автомобиль подлежал изъятию и на него обращалось взыска-

ние с целью погашения кредитного долга. А с позиции арбитражных судов выходило, что если последним владельцем заложенного автомобиля являлся предприниматель или коммерческое юридическое лицо (в том числе дилерский центр), то были все шансы добиться прекращения залога и отказа банку в иске об обращении взыскания на заложенный автомобиль.

Здесь важно понимать, что как только эта ситуация впервые проявилась, крупнейшие банки приложили максимум усилий, чтобы на уровне Верховного суда РФ провести правовой подход в свою пользу. И этот подход успешно применялся вплоть до момента внесения соответствующих изменений в Гражданский кодекс, когда «правильной» была признана позиция Высшего арбитражного суда.

Судиться с целью создания преюдиции



Нередко правовой спор инициируется только для создания преюдиции – факта, который установлен одним судом и потому не может быть оспорен в другом суде, то есть признается как *данность*.

Правила игры на правовом поле устроены таким образом, чтобы защищать авторитет и прочность принятых судебных актов и не допускать поведения, которое исходит из незаконности либо отсутствия постановленного судебного акта. И поэтому, какие бы споры ни имели место между сторонами и какими бы глупыми и несурзными ни были выводы

судов с позиции здравого смысла, в правовой реальности эти выводы неопровержимы до тех пор, пока решение суда не будет отменено (а отменить решение суда ой как непросто).

Некая компания арендовала федеральный особняк в центре Москвы. При этом оригинала договора аренды в компании не сохранилось, а имелся лишь нотариальный договор аренды, в котором было указано, что у нее есть право выкупа арендованного здания. Зная, что в оригинале договора арендодателя такого пункта нет, компания отправилась с иском в арбитражный суд с целью обязать арендодателя заключить договор купли-продажи. Суд же посчитал, что между сторонами не согласованы условия о выкупе здания, и в удовлетворении иска отказал.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.