

ФБК | Legal

# Судебные стратегии и механизмы защиты от претензий контрагентов

Капустина Елизавета

Старший юристконсульт



“

**Стратегические просчеты невозможно  
компенсировать тактическими успехами**

Карл фон Клаузевиц

”

# Стратегия и тактика защиты

## Стратегия

Изначально, наука о войне, общий, недетализированный план военной деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели.

**Для нас:** конечные цели, которые стоят для нас в ходе защиты клиента.

## Тактика

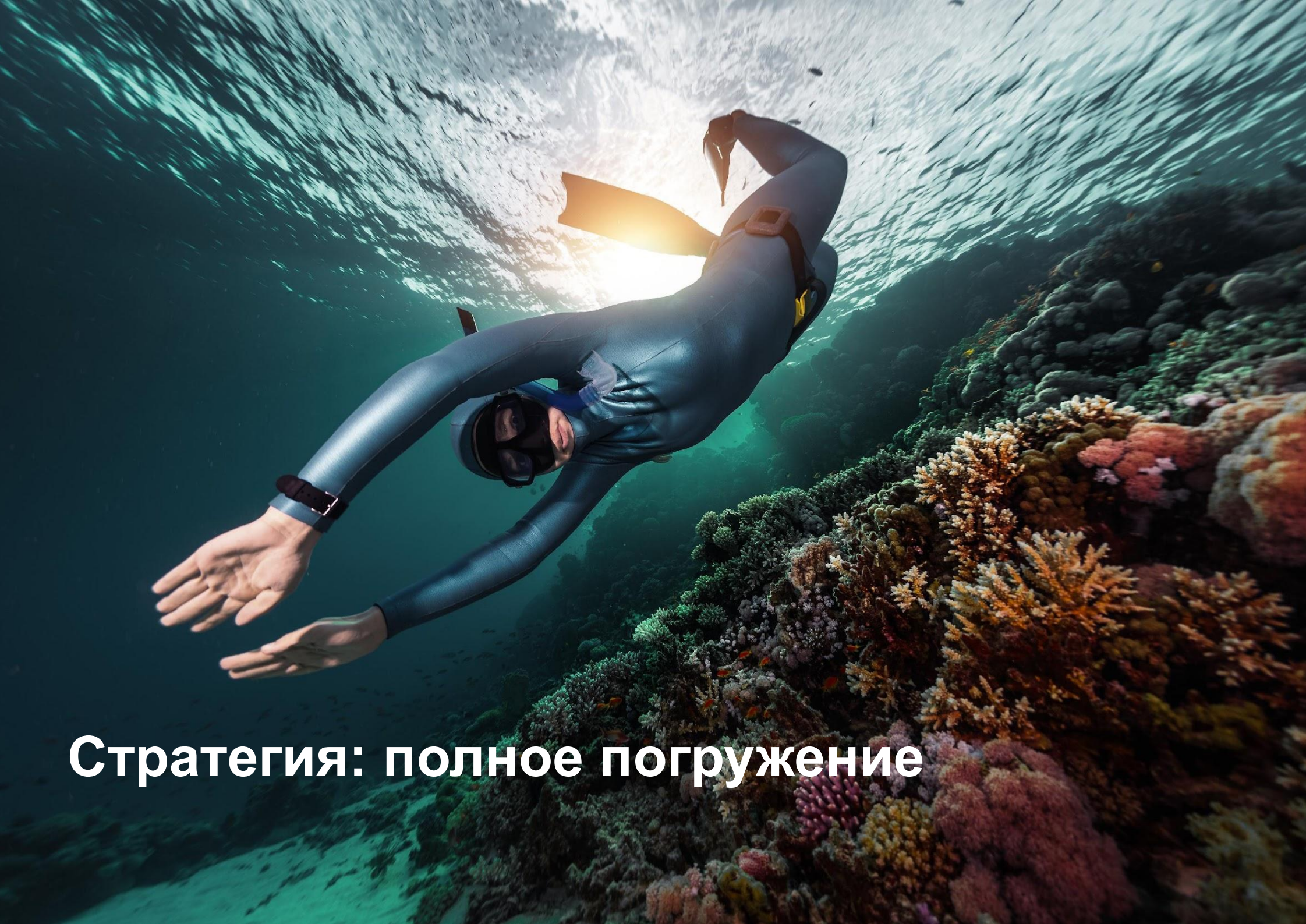
Является инструментом реализации стратегии и подчинена основной цели стратегии. Стратегия достигает основной цели через решение промежуточных тактических задач.

**Для нас:** это правовые методы и инструменты, которые позволяют достигнуть конечной стратегической цели.

# Стратегия

## Стратегия: как создать и на что опереться

1. Глубоко погрузиться в ситуацию.
2. Понять причины и проследить цепочку действий, которые привели к текущему положению дел.
3. Просчитать возможные варианты развития событий.
4. Определить цели максимум и минимум.
5. Управление клиентскими ожиданиями: очертить круг возможных результатов с указанием на слабые и сильные места в стратегии; согласовать судебную стратегию.
6. Распределить тактические задачи в определенной последовательности.



**Стратегия: полное погружение**

# Стратегия: полное погружение

**Важно максимально полно погрузиться в ситуацию.**

- Визуализация;
- Понимание «механики» бизнеса, отношений в рамках договора и сложившейся ситуации;
- Незначительных деталей не бывает;
- Сортировка фактов: pro et contra.

**На данном этапе делаем следующие шаги:**

- Открытый диалог с клиентом: история глазами клиента;
- Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать;
- Изучение представленных документов;
- Составление запроса дополнительных документов и информации.

# Стратегия: полное погружение

**Разобраться в причинах, по которым возник спор или претензии.**

**Например, возможны сценарии:**

1. Действия контрагентов, повлекшие невозможность исполнить обязательства надлежащим образом.
2. Обоснованные требования, которые не были исполнены по каким-либо причинам.
3. Обоснованные требования, которые возникли ввиду действия обстоятельств, не находящихся в сфере влияния сторон, или действия третьих лиц.
4. Я хороший, он плохой. Эмоциональная неприязнь бывших партнеров и контрагентов.

# Стратегия: варианты развития спора.

## Цели максимум и минимум

**Обязательно проходить следующие этапы:**

1. Изучение нормативного регулирования (кодексы, законы и НПА)
2. Формулирование ключевых вопросов по спору
3. Проверка наличия ответов на ключевые вопросы в нормативной базе
4. Выявление и изучение разъяснений вопросов применения релевантных норм высшими судами (ВАС РФ, ВС РФ, КС РФ)
5. Анализ судебной практики по аналогичным категориям дел
6. Сформулировать позицию и цели

**Важно:** управлять клиентскими ожиданиями.





“

Не полагайся на то, что враг не придет,  
полагайся на средства, которыми  
располагаешь, чтобы принять его.

Не полагайся на то, что враг не нападет;  
полагайся на то, чтобы наши позиции были  
неуязвимы для нападения.

Сунь-Цзы

”

# Цели максимум и минимум

**В каждой ситуации, в зависимости от вариантов развития событий, вырабатывается свой максимум и минимум.**

**Однако в общей канве споров, могут ставиться цели:**

1. Добиться отказа в удовлетворении всех требований
2. Добиться отказа в удовлетворении части требований
3. Снизить неустойку, иные штрафные санкции
4. Добиться удовлетворения встречных требований, зачета
5. Склонить к переговорам о мировом соглашении

# Цели максимум и минимум

Сообразно целям вырабатываются стратегии:

1. Глухая оборона
2. Оборона с элементами нападения
3. Лучшая защита – нападение
4. Не победить, так измотать оппонента

Глухая оборона: исключительно  
отстаивание позиции



Оборона с элементами нападения или  
предъявлением встречных требований

Выиграть время и  
достигнуть цели



Склонить вторую сторону  
к переговорам

# Стратегия и тактика



Судебная стратегия	Судебная тактика
1. Разрабатывается на все поручение в целом	1. Разрабатывается на конкретный судебный процесс и каждое судебное заседание
2. Служит реализации конечной цели поручения	2. Позволяет достигать промежуточных целей
3. Включает различные варианты достижения или не достижения тактических задач	3. Включает защиту от аргументов второй стороны и их противодействия
4. Учитывает вероятное поведение второй стороны (в идеале)	4. Учитывает вероятное сопротивление оппонентов

# Тактика

Тактические инструменты: это все действия, которые предусмотрены законом (АПК РФ, ГПК РФ, КАС РФ)



Обеспечительные меры



Выделение требований в отдельное производство



Заявления и ходатайства



Заявления о фальсификации



Медиация



Встречный иск



Мировое соглашение



Объединение дел



Судебная экспертиза



Допрос свидетелей

Истребование доказательств

# Отправные точки при подготовке к судебному заседанию

## Что нужно делать обязательно

- Заранее готовиться
- Систематизировано хранить документы (нумерация, тома дела, последовательность документов)
- Оперативно отслеживать все документы, которые имеются в деле
- Вести график судов
- Анализировать судебную практику



# Отправные точки при подготовке к судебному заседанию

## Что ни при каких обстоятельствах не нужно делать

- «Выкручиваться» в заседании, когда возможно отложение
- Делать расчеты в процессе судебного заседания
- Пытаться задавать вопросы сторонам/свидетелям, не будучи уверенным в ответе
- Вести сложные процессы с необходимостью предоставления и пояснения большого количества документов и расчетов через видеоконференц-связь





# Действия до предварительного судебного заседания

- Сбор информации о суде/судье
- Полная история (storytelling)
- Сбор дополнительных доказательств (заключения специалистов, переписка, акты сверки и т.д.)
- Определение стратегии по поручению и тактики к судебному заседанию
- Ведение таблицы правовых доводов, выводов из судебной практики, фактов, доказательств и т.д.
- Составление «чек-листа» для подготовки к судебному заседанию
- Проверить все требования, указанные в приложениях по актам, и определить с поручителем

Кейсы



# Практика судебных споров

Успешно реализованные стратегии защиты клиентов



**Защита от взыскания стоимости выполненных работ по этапу по договору на разработку программного обеспечения:**

*Цель* – не оплачивать остаток стоимости работ по договору;

*Результат* – в первоначальном иске отказано. Взыскан аванс по незакрытому этапу работ по договору на разработку ПО, неустойка за просрочку выполнения работ и судебные издержки на оплату услуг представителей.



**Защита некоммерческой организации в споре о признании незаконными решений органов управления**

*Цель* – добиться отказа в удовлетворении требований максимально быстро;

*Результат* – истец отказался от иска в первом (основном) судебном заседании.

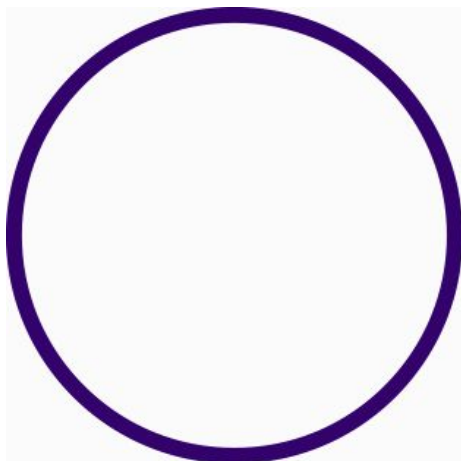


**Защита завода от требований сетевой организации, связанным с безучетным потреблением электроэнергии**

*Цель* – добиться отказа во взыскании стоимости электроэнергии в целом (максимум), оплатить только фактически потребленную электроэнергию (минимум);

*Результат* – сетевая организация отказалась от притязаний на претензионном этапе.

# ФБК Право. Контакты



**Елизавета Капустина**

Старший юристконсульт

Тел.: +7 (495) 737 5353 [5641]

Моб.: +7 (916) 125 1260

E-mail: [KapustinaE@fbk.ru](mailto:KapustinaE@fbk.ru)

**Благодарим за  
внимание!**

---

Россия, 101000

Москва, ул. Мясницкая, 44/1

Телефон +7 (495) 737 5353

Факс +7 (495) 737 5347

Email [fbk@fbk.ru](mailto:fbk@fbk.ru)



[fbk.ru](http://fbk.ru)

[fbk-legal.com](http://fbk-legal.com)

