№ 3 (109) 2022 LEGAL SUCCESS

Девять шагов на пути к мирному урегулированию спора

19.07.2022 СТАТЬИ

До подачи иска в суд стороны часто ведут не конструктивные переговоры, а агрессивную переписку для формального соблюдения досудебного порядка. На более поздней стадии попытки переговоров встречаются еще реже. Так, по статистике Судебного департамента при Верховном суде РФ за 2020 г., из рассмотренных первой инстанцией 1 110 626 споров только 28 023 (2,5 %) закончились заключением мирового соглашения. Если к этому числу прибавить отказы от иска, причиной которых часто бывает заключение внесудебного мирового соглашения, статистика окажется более оптимистичной (10,5 % от общего числа принятых исковых заявлений в 2020 и 2021 гг.), но все равно будет далека от статистики Великобритании или США, где большая часть споров урегулируется мирным путем. Улучшить ситуацию с мирным урегулированием споров в России может обучение юристов ведению переговоров. В статье предлагается пошаговый план подготовки и проведения переговоров с оппонентом, который поможет заключить мировое соглашение.

ДО НАЧАЛА ПЕРЕГОВОРОВ

1.ПОСТАВИТЬ ЦЕЛЬ.

Цель указывает направление движения к мирному урегулированию спора, то есть к тому, чего мы хотим достичь в результате. Формируя цель, важно быть конкретным в отношении

всех существенных параметров будущего мирового соглашения: определить для себя пункты, которые предстоит обсудить с другой стороной, и желаемый результат. Цель должна быть оптимистичной, но оправданной, то есть такой, которую можно обосновать оппоненту, опираясь на какой-либо применимый стандарт. Недостижимая цель бессмысленна — ее постановка окончательно подорвет доверие между сторонами.

2. ОПРЕДЕЛИТЬ СТАНДАРТЫ, ПРИМЕНИМЫЕ К БУДУЩИМ ПЕРЕГОВОРАМ.

Это может быть применимое законодательство, рыночные цены, стандарты отрасли, существующие бизнес-практики или другие объективные критерии. Стандарты, которые можно будет истолковать в вашу пользу, — точка опоры в будущих переговорах. Найдите стандарты, которыми пользуется ваш оппонент, а также те, в толковании которых вы сходитесь. Последних будет немного, но общие позиции у сторон есть всегда, именно благодаря им диалог может сдвинуться с «мертвой точки».

3. УВИДЕТЬ ПОТРЕБНОСТЬ ОППОНЕНТА.

Важно разобраться в том, какие реальные потребности, проблемы и цели мотивируют другую сторону на продолжение процесса. Например, оппонент может громко заявлять о нарушении договора, но в реальности за этим будет стоять лишь уязвленное самолюбие генерального директора, считающего, что его обманули или посягнули на его статус.

Понимание интересов другой стороны поможет определить, в каком направлении двигаться. Так, в случае с гендиректором можно найти способы продемонстрировать ему, что обмана не было или что вы считаете его квалифицированным руководителем.

4. НАЙТИ РЫЧАГИ ВЛИЯНИЯ

Определите, что поможет вам повлиять на оппонента. Рычаги влияния — это то, что позволяет одной из сторон добиться согласия другой. Настоять на ключевых условиях в

свою пользу имеет право тот, кто в случае провала переговоров теряет меньше.

В качестве рычага влияния в переговорах можно использовать позицию суда (или арбитров) либо объективную оценку вероятности победы. Например, на определенном этапе разбирательства может проясниться, к чему склоняются суд или арбитр(ы). Сейчас с помощью специального программного обеспечения даже можно примерно предсказать, у какой стороны больше шансов победить (здесь важно не переоценить свои возможности).

Усилить рычаги влияния помогает заранее проведенная подготовка. Так, если до выхода на переговоры вам удалось успешно арестовать активы другой стороны, значит, ваш рычаг влияния очень силен. Возможность создать коалицию с третьей стороной, которая поддержит вас в споре, или получить информацию об интересах оппонента в ходе предыдущих дискуссий также помогут вам отстоять свою позицию в переговорах.

5. РАЗРАБОТАТЬ СТРАТЕГИЮ ПЕРЕГОВОРОВ

Сначала задайте себе несколько вопросов, например: продолжатся ли отношения с оппонентом после заключения мирового соглашения; нужно ли «дожимать» его любой ценой по всем пунктам или есть разменные монеты, которыми можно пожертвовать ради восстановления партнерства; насколько противоположными являются позиции сторон в текущем споре?

Когда видение ситуации сильно разнится, может оказаться полезным нейтрально озвучить несовпадение во взглядах, чтобы разрядить обстановку. Это позволит участникам спора, с одной стороны, почувствовать, что они услышаны, а с другой — осознать опасность конфликта из-за разницы в восприятии текущей ситуации. Эта опасность уже сама по себе психологически заставляет стороны искать способы примирения.

ПРОЦЕСС ПЕРЕГОВОРОВ

6. НАЧАТЬ ДИАЛОГ

Ключевым является вопрос: кто должен сделать первый шаг? Предложение договориться вовсе не свидетельствует о более слабой позиции. Все зависит от конкретной ситуации и того, что одна сторона может предложить другой для взаимовыгодного урегулирования конфликта.

С юридической точки зрения, если вы первым выходите на переговоры, важно сделать оговорку, что предложение о мирном урегулировании спора делается без ущерба для вашей позиции в суде или арбитраже. Важно также заручиться письменным согласием другой стороны о том, что полученная в ходе переговоров информация не может быть впоследствии использована в суде или арбитраже, если переговоры не принесут результата. Вопрос принудительной исполнимости такого соглашения непростой, особенно если речь идет о российском суде, где отношение к подобной практике не всегда очевидно. Но во многих западных правопорядках (особенно в англосаксонской системе права) запрет на использование в суде или арбитраже материалов, полученных в ходе переговоров о мирном урегулировании спора, строго соблюдается, особенно при наличии соответствующего соглашения обеих сторон.

7. ПРИБЕГНУТЬ К ЖИВОМУ ОБЩЕНИЮ И ОБМЕНУ ИНФОРМАЦИЕЙ

Даже если вы тщательно подготовились к предстоящим переговорам, вам следует собрать все «части пазла», полученные в ходе общения и обмена информацией с оппонентом. Делать это нужно осторожно, но вовсе исключать данный этап все же не следует. Если обмена информацией посредством живого общения не происходит, то ваше представление об интересах, целях, потребностях другой стороны, по большей части, является плодом вашей фантазии, которая может быть далека от реальности.

Переговоры в переписке также могут оказаться малоэффективными. Переписка не позволяет понять, что происходит на самом деле, и вам приходится додумывать, что же в

действительности имела в виду другая сторона в очередном письме с претензиями. Перед началом переговоров продумайте перечень вопросов, которые вы хотите задать другой стороне, и будьте внимательны к словам оппонента, — это может дать вам дополнительные рычаги влияния.

8. НАЧАТЬ ТОРГ

Важным фактором в процессе торга по условиям будущего мирового соглашения является понимание того, какие «разменные монеты» вы готовы отдать за более выгодные для вас и как грамотно использовать их в ходе переговоров. Например, стороны могут достичь мирового соглашения по спору в рамках одного из коммерческих договоров, если будут скорректированы условия по другому важному для сторон контракту. Условия по второму контракту как раз и станут «разменной монетой».

9. ВОВРЕМЯ ЗАВЕРШИТЬ ДИАЛОГ

Бывает так, что переговоры о мирном урегулировании спора продвигаются до определенного этапа, а затем начинают буксовать. Важно разобраться в причине этого, а не подозревать заговор или умысел. Причина такой пробуксовки часто банальна — нехватка человеческих ресурсов у другой стороны либо забюрократизированная процедура принятия решений. В этом случае спасти положение могут грамотно поставленный дедлайн или помощь оппоненту с ресурсами.

Умение видеть цельную картину — очень важный для юристов навык, помогающий клиентам в мирном урегулировании спора. Важно не застрять на согласовании несущественных условий соглашения. Если удалось договориться о главном, задокументируйте соглашение как можно скорее. Мирное урегулирование спора — это одна из тех ситуаций, где промедление может оказаться фатальным.

Марина Акчурина

частнопрактикующий юрист в сфере разрешения международных споров, AkchurinaLegal

СТАТЬИ