

Обращение в третейский суд как повод для продолжения переговоров

Сложно управлять конфликтом в ситуации, когда одна сторона занимает более

сильную позицию, чем другая. Например, должник уклоняется от диалога, а затяжные судебные процедуры оказываются малоэффективными.

Конфликтующие стороны могут относиться к разным весовым категориям, например, крупный банк с одной стороны, и малое предприятие — с другой. Рассмотрим следующий пример из этой серии.

Случай неравных переговоров



Принципал

Премия агенту по договору за успешный результат ряда судебных исков в разных городах



Агент

Условия:

Договор содержит третейскую оговорку

По агентскому договору Агент по поручению Принципала принял на себя обязательство представлять интересы

последнего в ряде судебных заседаниях российских городов от его имени и за его счет, что и было сделано успешно. Соответствующие отчеты Агента Принципал утвердил. Когда действия Агента были исполнены, Принципал стал затягивать переговоры об оплате премии по договору, мотивируя свои действия неполной ясностью «результата» и тяжелым финансовым положением (скрытые мотивы были иными: потребность в ваших услугах отпала). Принципал платежеспособен — постоянно получает платежи от большого количества лиц, но все они были расписаны по бюджету, где для Агента «не нашлось строки». Важные особенности: Договор легко истолковать как оказание юридических услуг, а выплата премии в зависимости от исхода судебного решения противоречит «духу» закона и рекомендациям авторитетных судей, кроме того, опытные юристы пояснили, что необходимы письменные поручения Принципала, которых не было. Зато договор содержал третейскую оговорку.

Неравенство весовых категорий партнеров выражалось в том, что Принципал — это солидная организация, входящая в рейтинг «400 крупнейших предприятий России». Структура управления этой организации насчитывала 3 ступени. Напротив, Агент — предприятие малого бизнеса, не имеющее «рычагов влияния» на своего партнера, который, к тому же, стал под благовидными предложениями уклоняться от переговоров. Как защитить интересы Агента?

Анализ конфликта

Итак, в зоне разногласий конфликта или «жизненно важных интересов» конфликтующих — премия по агентскому договору, часть Агентского вознаграждения за выигранные иски в разных городах. Неважно, что предмет договора касался оказания юридических услуг — и в торговых отношениях схема агентирования практикуется часто. То, что Принципал постоянно получает потоки денежных средств — это плюс в пользу Агента. Однако сложно воспользоваться этим уязвимым моментом в позиции Принципала.

Варианты действий Агента	Желательные условия	Вероятные последствия
Обратиться в третейский суд	Для полной ясности «результата» желательно собрать подлинники судебных решений из разных городов — дело хлопотное и долгое Доказать что договор заключен¹, несмотря на отсутствие поручений Принципала. Истолковать, что договор не относится к разряду оказания юридических услуг, что премия в зависимости от результата судебных решений не противоречит духу Закона	Шансы на успех маловероятны из-за отсутствия полного комплекта доказательств и нечеткости договорных отношений
Продолжать переговоры об оплате	Готовность Принципала вести равные переговоры	Шансы на успех также маловероятны: у Принципала-должника сильная позиция: можно «волокутить» вопрос сколько угодно долго и ссылаться на занятость руководства

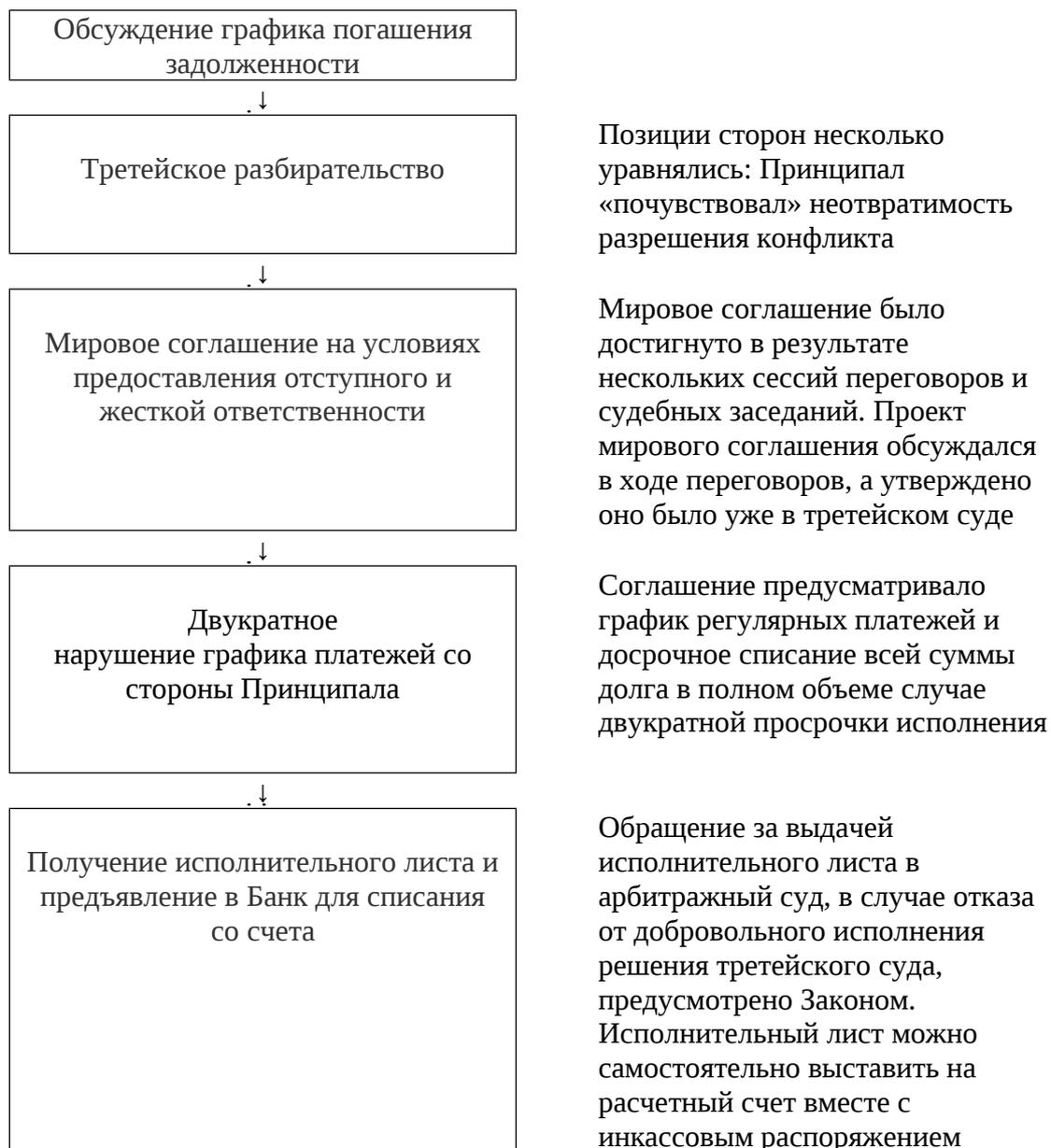
Агент оказался в ситуации между Сциллой и Харибдой — ни тот, ни другой вариант не сулили ничего хорошего. И все-таки, выход есть — если хорошо подумать...

Динамика конфликта

Как вы заметили, «большой» Принципал не готов был вести с «маленьким» Агентом переговоры — а зачем, как говорится. Изменить ситуацию позволила подача заявления в третейский суд (помним условие о третейской оговорке).

1 Вы даже не представляете, как часто партнеры работают по незаключенным договорам, сами того не зная. Отношения строятся «на доверии» до тех пор, пока не вспыхнет конфликт, и тогда опытные юристы доказывают, что вы не заключили договор, например, не подписан акт приема передачи арендуемого помещения или все поля в заявлении страхователя не заполнены, а именно в отсутствующей информации заключались существенные условия договора. Заставить партнера в этой ситуации исполнить обязательство по договору — дело безнадежное: договора попросту нет.

Обращение в третейский суд как повод для продолжения переговоров



Предъявление исполнительного листа в Банк, где был открыт счет Принципала — должника, оказалось действенной мерой. Как было сказано в описании конфликта, Принципал получал платежи от многих организаций и не мог приостановить непрерывный денежный поток. От подачи заявления в третейский суд до взыскания денежных средств прошло около 2-х месяцев. Для сравнения, ныне действующий арбитражно-процессуальный кодекс предусматривает аналогичный по времени процессуальный срок только для того, чтобы судебное заседание было назначено к слушанию в суде первой инстанции. Всего же судебных инстанций три.

Анализ конфликта

Любой конфликт сопровождается как хорошими, так и плохими последствиями. Если чаша весов склоняется в сторону хороших последствий, то конфликт принято считать конструктивным, в противном случае — деструктивным. Из каждого конфликта можно

Обращение в третейский суд как повод для продолжения переговоров

извлечь уроки, как, например, в этом случае — бесполезно обращаться к переговорам, когда вас не готовы воспринимать как равного партнера. Одновременно, не стоит переоценивать роль судебного разбирательства — это сильно формализованная процедура, где легко допустить ошибку. Что касается жестких условий графика платежей и мирового соглашения, то, предчувствуя возможные возражения, хотелось бы просто изложить субъективную точку зрения: люди для того и подписывают договоры и соглашения, чтобы их выполнять. Зачем принимать на себя неисполнимые обязательства или, подписывая график платежей, иметь в виду что-то иное?

* * *