

Стратегия подготовки дела

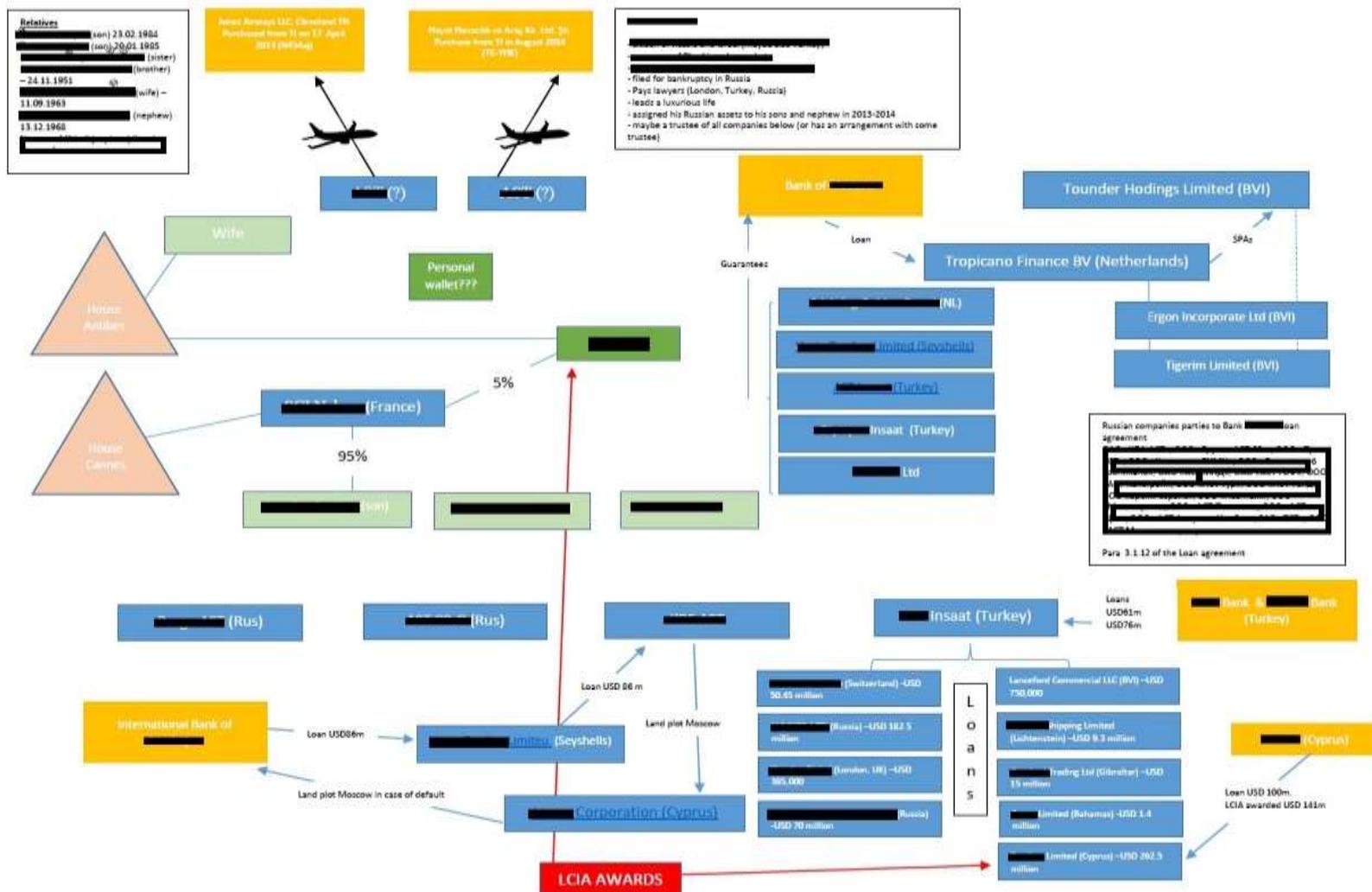
Роман Зыков
Арбитражная Ассоциация

23 августа 2019
ВШЭ, Москва

Клиент – ключ к успеху

- Выстрой доверительные отношения
- Постоянно информируй клиента о ходе дела
- Не бойся клиента и требуй документы и информацию
- Не верь ни одному слову ... без документов
- Ничего не обещай
- Не давай негативных прогнозов
- Не скрывай своих ошибок
- Клиент должен написать базовую историю спора

Установление фактов



Матрица дела

- Фактические аргументы
- Юридические аргументы
- Контраргументы другой стороны
- Быстрый или затяжной процесс
- Бифуркация на юрисдикционный этап и этап по существу
- Этапность развертывания аргумента по существу и представление доказательств
- Необходимость привлечения свидетелей и экспертов
- Вероятность раскрытия документов
- Партизанские действия
- Дополнительное давление (суды, PR поддержка)

Арбитры

- Собери полную информацию об арбитре при назначении
- Сотрудничай по процессу с составом арбитража
- Не конфликтуй с арбитрами, так дела не выигрываются
- Не заставляй арбитров повторять дважды
- Сделай работу с тобой приятной (документы, коммуникация)
- Расскажи историю на самом раннем этапе арбитража
- Оплати арбитражный сбор (есть исключения)



RUSSIAN
ARBITRATION
ASSOCIATION

Roman Zykov

115191, Moscow, Russia

Dukhovskoy per 17, bld 12, office 404

+7 495 201 29 59

roman.zykov@mansors.com

www.mansors.com