

Врублевська В. С.

студентка 5-го курсу факультету адвокатури
Національного університету «Одеська юридична академія»

**РОЛЬ АДВОКАТА ПРИ ВИЗНАЧЕННІ СТРАТЕГІЇ І ТАКТИКИ
ПРЕДСТАВНИЦТВА В ЦИВІЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ**

Судовий процес у цивільній справі, як і кожний двобій, має свою стратегію та тактику. Слово «стратегія» походить з грецької і вживається у двох значеннях: 1) найважливіша частина воєнного мистецтва, що включає теорію і практику ведення війни, воєнних кампаній і великих бойових операцій; 2) мистецтво керувати суспільною, політичною боротьбою.

Стратегія часто залежить від процесуального становища сторони та суті спору. В самому загальному вигляді вона визначає процесуальну мету сторін.

Усі судові стратегії можна поділити на два види: правильні і хибні. Правильна стратегія — полягає у вирішенні спору в суді з метою захисту порушених чи оспорюваних суб'єктивних прав, адже саме для цього існують суди. Вирішувати спори - їх основна функція. Отже, в основі правильної стратегії лежить використання права на позов за призначенням.

Хибна судова стратегія — це використання права на звернення до суду з метою, що не пов'язана із захистом порушених прав. У таких випадках позивач переслідує інші цілі, як-от:

- 1) помститися відповідачеві;
- 2) щось комусь доказати (так звані «справи принципу»);
- 3) відволікти увагу та ресурси відповідача від інших проблем;
- 4) створити інформаційний привід;
- 5) затягнути вирішення іншої справи;
- 6) відреагувати на порушення закону та ін.

З урахуванням обставин справи, відповідачі часто обирають іншу стратегію, аби не програти справу. В межах цієї стратегії можна виділити окремі її різновиди:

1) укласти мирову угоду. Мирова угода - це частковий вигравш відповідача, і одночасно частковий програш позивача. Відповідач може обрати таку стратегію, якщо з обставин справи можна з високою часткою ймовірності припустити, що суд задовольнить позов повністю;

2) переконати позивача відмовитися від позову. Така стратегія у чистому вигляді застосовується мало, її втілення вимагає використання вагомих та ефективних засобів впливу на позивача, часто «на грані фолу». Під впливом цих засобів позивач йде на своєрідний нульовий варіант: ви мене не рухасте, а я вас.

3) унеможливити виконання рішення суду на користь позивача. Цю стратегію обирають, коли з обставин справи очевидно, що суд задовольнить позовні вимоги.

Стратегія втілюється у процесуальній діяльності зацікавлених осіб, переходячи таким чином у тактику. Термін «тактика» (з грецької - мистецтво командування військом) вживається у трьох значеннях:

- 1) як складова частина воєнного мистецтва, наука про підготовку, організацію і ведення бою.
- 2) в широкому розумінні - як методи, шляхи, засоби, форми боротьби, що

найбільше відповідають конкретним обставинам у даний момент і забезпечують стратегічний успіх.

3) переносно - як прийоми, засоби досягнення якоїсь мети, лінія поведінки когось (Кравчук В. М. Стратегія і тактика цивільного процесу / В. М. Кравчук. - Київ: Атіка, 2005. - С.53- 55).

Отже, цивільна процесуальна тактика - це система прийомів та засобів діяльності зацікавленої особи, використання яких забезпечує найбільш ефективне втілення обраної стратегії під час розгляду цивільної справи в суді.

Мета тактики - найефективніша реалізація процесуальних прав осіб, що беруть участь у розгляді справи.

Систему процесуальної тактики складають тактичні прийоми.

Тактичний прийом-це спосіб діяльності зацікавленої особи, використання якого з урахуванням конкретної ситуації забезпечує найбільш ефективне вирішення окремих завдань.

Тактичні прийоми цивільного процесу можна класифікувати:

I. За призначенням:

- 1) прийоми нападу (атакуючі);
- 2) прийоми захисту (захисні);
- 3) прийоми роботи із судом та іншими учасниками процесу (організаційні);
- 4) прийоми затягування справи;
- 5) прийоми доказування (доказові).

II. За джерелами:

- 1) нормативні - регламентовані нормами процесуального закону;
- 2) психологічні - ґрунтуються на даних психології;
- 3) змішані.

III. За стадіями застосування:

- 1) тактичні прийоми, що застосовуються у стадії порушення справи;
- 2) тактичні прийоми, що застосовуються на стадії підготовки справи до розгляду;

3) тактичні прийоми, що застосовуються на стадії судового розгляду;

4) тактичні прийоми, що застосовуються на стадії оскарження рішень.

IV. За множинністю застосування:

- 1) одноразові - прийом, який можна застосувати лише один раз;
- 2) багаторазові - може застосовуватися декілька разів упродовж справи.

Планування та здійснення кожного тактичного прийому відбувається на основі певних вимог та правил. Вони є своєрідними тактичними принципами, які встановлюють вимоги щодо допустимості того чи іншого прийому:

1) законність - тактичний прийом не повинен суперечити закону; доцільність - придатність прийому для досягнення запланованої мети;

2) ефективність - застосування прийому, який з урахуванням обставин, може дати найкращий результат;

3) індивідуальність - кожен тактичний прийом повинен застосовуватися з урахуванням конкретних обставин справи;

4) безпечність - ризик негативних наслідків повинен бути мінімальний;

5) плановість - тактичні прийоми застосовуються послідовно і плановірно;

6) надійність - висока ймовірність отримання запланованого результату;

7) узгодженість - тактичні прийоми повинні взаємодіяти між собою,

сприяючи досягненню однієї стратегії;

8) рентабельність - відповідність затрачених зусиль та цінності отриманого результату.

Окремо можна виділити принципи застосування тактичних прийомів, їх дотримання забезпечує максимальну ефективність прийому. До таких належать: 1) раптовість; 2) таємність 3) оперативність (Кравчук В. Стратегія і тактика цивільного процесу // Підприємництво, господарство і право: Щомісячний науково-практичний господарсько-правовий журнал. - 2002. - № 7. - С. 49).

Ефективність діяльності адвоката - це його здатність ставити перед собою адекватні стратегічні й тактичні цілі та забезпечувати їх досягнення відповідно до заданої мети. Від правильного вибору адвокатом стратегії і тактики представництва і буде залежати успішне вирішення справи на користь його клієнта.