

“...В 1995 году один мой клиент (приличное совместное предприятие, обладающее собственностью на общую сумму около 70 млн. долларов по всей России), "воевал" за помещение магазина в Москве с одним из банков (который, кстати, уже приказал долго жить). Банку казалось, что мой клиент должен ему 2 миллиона долларов, и хотел отнять магазин. Мы подали в суд, и в результате сумма долга была снижена до 50 тысяч. После получения окончательного решения суда меня пригласил директор фирмы-клиента и сказал, что надо встретиться с банком и обсудить условия возврата остатка (этих самых 50 тыс. долларов). Я, как порядочный, приехал в банк и провел переговоры. Я же настоял на составлении протокола переговоров, где были отражены предложения сторон: наше предложение - "вернуть банку 50 тыс. долларов в течение месяца со дня заключения договора об урегулировании претензий, так как именно такую сумму определил суд. Банк же продолжал настаивать на 2 миллионах долларов, что и написал в протоколе переговоров. Подписав протокол переговоров, мы разошлись для обдумывания. Через месяц, меня снова пригласили на переговоры с банком, но уже на нейтральной территории (в помещении спорного магазина). Я, опять же, как порядочный адвокат, приехал на переговоры вместе с замом директора фирмы-клиента, человеком маленького роста и иностранного акцента.

В назначенное время появился один высоченный дядька, представился представителем банка и спросил: "Вы ждете?"

Получив утвердительный ответ, он вышел и вернулся в сопровождении еще семерых двухметровых мужчин, в длинных пальто. Один из них, весом под полтора центнера (по виду - главный), не снимая пальто, сел за стол переговоров и знаком предложил всем сесть. Мы тоже присели. Пришельцы выложили на стол свои кулаки (я отметил, что у половины из них были мозоли на костяшках, значит, минимум, долго отжимались на кулаках от пола) и начали беседу. Проходила она, примерно, так:

Саша (так представился главный): "Ну, че, когда будем отдавать два миллиона?"

Зам. директора фирмы-клиента: "А ви, представляете банк?"

Саша: "Доверенность показать?"

Я: "Позвольте полюбопытствовать".

Саша, обращаясь к моему спутнику: "Это, кто, блин?"

Тот: "Наш, адвокат."

Саша: "Пусть помолчит."

Я: "У меня, кстати, доверенность есть. Так что я уполномочен говорить."

Зам. Директора: "Сяша, ви, наверное, "крыша" банка, ми не били уведомлены, что ви придете, ми тогда би позвали своих других представителей, а не адвоката. Ви знаете Питруху?"

Саша и его сотоварищи наморщили лбы, вспоминая, кто-такой "Питруха".

Зам. директора продолжал: "Питруха, ну он, эээ тоже вор в законе..."

Саша и компания в один голос: "Чевооо???? Вор???"

Тут я понял, что крыша у банка более продвинутая, чем у моих клиентов и принялся рассказывать о преимуществах решения вопросов через суд. Не знаю почему, но Саша меня слушал, похоже, пытаясь понять, что я говорю. Я, стараясь, чтобы меня поняли, говорил простыми словами о двусторонней реституции и о том, что "мы должны теперь, в связи с решением суда, не два лимона долларов, а всего-то 50 штук".

После того, как я замолчал, Саша потрянул головой, взглянул на меня глазами судака и неприятным голосом произнес:

"Ты чего тут нам трешь, юрист х..."

Я, не знаю почему, вежливо ответил, что, мол, я не юрист Х..., а, как тут сказали, адвокат и принялся излагать теорию права повторно.

Саша меня опять слушал, что, видать, удивило его команду. Один из них не выдержал и, стукнув кулаком по столу, резанул: "Че нам трет этот юрист?"

Саша его поддержал, опять перешел в режим "глаз судака", хотя только-только вроде начал что-то понимать. "Да, чего ты нам трешь?" - повторил он, правда, без особой уверенности в голосе.

Тут я понял, что еще чуть-чуть, и он поймет. Я зашел с другой стороны и начал рассказывать про тонкости бухгалтерии, что теперь, даже, если бы мы и захотели отдать "лимон", но не можем, так как по бухгалтерии не провести, ведь задолженность ликвидирована решением суда.

"Саша, если бы ваш банк выиграл дело в суде, вопросов не было бы, но ведь вы проиграли. И вы судились, значит, надеялись выиграть? Чего теперь вы просите?" - сказал я. "Если вы не слушаете, что я говорю, я откланяюсь, а разговаривать о том, кто кому должен будем в другом месте. Я на вашем языке плохо понимаю. Меня сюда пригласили на переговоры, а не на разборки. На разборки я бы пришел с автоматом" - добавил я уже со злостью.

Саша, к моему удивлению, сказал: "Так! Почему вы до сих пор не отдали 50 штук?"

Я не сразу понял, что речь уже не идет о лимонах, и спросил: "50 штук, каких?"

"Тех, что вы должны были отдать через месяц" - сказал Саша и эффектно вынул откуда-то протокол переговоров месячной давности. - "Твоя подпись?"

Я подтвердил.

Саша: "Почему не отдаем?"

Я: "Так законом не предусмотрен порядок возврата сторон в первоначальное положение..."

Саша (не дав мне закончить): "Хватит, тут написано "в течение месяца..." Подпись твоя? Нет, твоя?"

Я опять подтвердил.

Саша: "Почему бабки не отдаем? Месяц прошел."

Я: "Саша, прочитай, пожалуйста, под чем стоит моя подпись?"

Саша: "Что ты трешь опять?"

Я: "Саша, прочитай, как называется документ, под которым стоит моя подпись."

Саша (читая): "В течение месяца..."

Я: "Саша, как называется документ? Прочитай!"

Саша (читая): "Протокол переговоров."

Я: "А в течение месяца, от какой даты? От какой даты мы собирались отдать 50 штук?"

Саша (читая) "В течение месяца от даты заключения договора. НУ? Подпись твоя?"

Я: "Саша, так в течение 30-ти дней от даты заключения договора!!! А то, что ты держишь в руках, - протокол переговоров. Договор мы еще не заключили. Если вы принимаете эти условия, то через 30 дней получите ваши 50 штук."

Саша, вставая: "И чего мы тут трем уже 2 часа?"

Я: "Не знаю...." "