



«Компанию мы учредили 19 августа 1991 года. В день государственного переворота...»

О том, как создавалась одна из старейших российских юридических фирм, зачем в Японии собираются шесть тысяч юристов и о любви к английскому праву рассказал **Василий Адрианович Рудомино**, один из основателей юридической фирмы АЛРУД.

— **Василий Адрианович, добрый день! Я знаю про фирму АЛРУД недопустимо мало. По сути только то, что три буквы «руд» в названии фирмы относятся к вашей фамилии. Расскажите про нее, пожалуйста, подробнее. Когда зародилась и зачем, как видит себя в современном юридическом бизнесе?**

— Добрый день! Начать я хотел бы с того, что уже не помню, когда давал интервью в последний раз. У нас в компании есть определенные договоренности и политика в части общения с прессой. Однако Ваше издание уникально, и я с большим удовольствием поговорю с Вами, тем более что точно не рассматриваю Вас как представителя журналистского сообщества.

— **А что такое? Обращались за интервью, а Вы отказали? Но подождите, а зачем закрываться от мира?**

— Я немного о другом. Есть разные парадигмы. Кто-то предпочитает постоянно присутствовать в медийном пространстве, раздает интервью, мелькает на страницах журналов и т. п. Мы уже давно поняли, что это не наш путь.

— **Теперь понимаю. Но я тоже пришел без цели раскрутки вашей юридической фирмы, благо она в этом и не нуждается. Мне интересно обсудить с Вами текущую юридическую жизнь, послушать, чем живет российский юридический бизнес. А с кем еще разговаривать? Судьи, чиновники, наука да юрбизнес — вот, кто определяет политику развития права прежде всего. Так что давайте пообщаемся.**

— Конечно. Просто, раз уж зашла об этом речь, расскажу об одном аспекте, который надолго отбил у нас желание давать интервью. Как-то раз в интервью одной из главных бизнес-газет мы высказали наше мнение о юридической коллизии, которая возникла в одном интересном деле. А через 3 дня к нам пришла сторона этого дела. Данное

БИОГРАФИЯ

Основатель юридической фирмы АЛРУД, руководитель антимонопольной практики и практики рынков капитала. Адвокат, член Совета Подразделения по вопросам юридической профессии Международной Ассоциации Адвокатских Образований (the IVA), член Адвокатской палаты г. Москвы, член Совета Федеральной палаты адвокатов Российской Федерации. Инициатор создания, председатель Совета НП «Содействие развитию конкуренции в странах СНГ». Член попечительского совета Всероссийской государственной библиотеки иностранной литературы им. М. И. Рудомино.

дело нам было крайне интересно. Но когда потенциальный клиент узнал, что мы уже высказались, заняли позицию, то есть неким образом связаны, то клиент отказался от сотрудничества с нами.

— **Намек понял. Конкретные дела постараемся не обсуждать. Так когда и как возник АЛРУД?**

— Максим Алексеев и я создали нашу фирму в 1991 году. В это время все что-то организовывали, какой-то бизнес. Мы были студентами юридического факультета МГИМО, решили основать свою фирму. Никакой цели заняться именно консалтингом или юридическим бизнесом тогда не было. Просто создали что-то и начали работать. Нашими первыми клиентами были наши же однокурсники, которые говорили, мол, у вас уже есть опыт, вы же зарегистрировали свою фирму, зарегистрируйте теперь и нашу. Интересное наблюдение: тогда молодые люди без опыта, были востребованы больше, чем матерые специалисты. Отсутствие веры в то, что происходило, ощущение временности, демотивация не позволяли этим людям ориентироваться

в текущей ситуации. Интересно, что компанию мы учредили 19 августа 1991 года. В день государственного переворота (ГКЧП).

— **Забавно. В эту дату был подписан учредительный договор или это дата свидетельства о государственной регистрации?**

— Это дата подписания учредительного договора. Тогда требовалось обязательное нотариальное удостоверение, очереди были у нотариусов на неделю, надо было заранее записываться. И так совпало...

— **Разве тогда надо было нотариально удостоверить учредительные договоры? А вы не знали этого. Получается, вы делаете практически полный круг. Я смотрю на корпоративное право сейчас: нотариальное удостоверение решений собраний мы ввели, стали в этом вопросе немного похожими на тех же немцев или голландцев, а учредительные договоры, в отличие от них, не удостоверяем. Я еще думал, какая странная ситуация. Теперь понятно, осталось чуть-чуть и вернется нотариальное удостоверение учредительных договоров.**

— Возможно. И говорит нам нотариус (женщина в возрасте): «Ребята, что вы делаете? Такой у вас вуз престижный, такая карьера впереди... Зачем вам этот частный бизнес?! Все закончилось, в Москву танки входят». Мы посмеялись, доделали все и поехали к Белому дому. Ну, а дальше бизнес стал затягивать. В 95–96 годах уже было около 20 юристов, появились первые иностранные клиенты. Так потихоньку и стали одной из старейших юридических фирм в стране. А из россиян, кто в то время начинал, практически никого не осталось. Мы начинали — одна комната на Солянке, два стола, два стула, телефон, факс и печатная машинка. Спустя 23 года — нас 6 партнеров, 80 юристов, всего 120 человек сотрудников, а среди клиентов — крупнейшие российские и международные компании.

— **А вас не пытались поглотить, перекупить или что-то в этом роде?**

— Практически нет, ни разу. Только на самых ранних этапах, в 92–93 годах такие вопросы возникали. Нас хотели использовать некоторые иностранные юридические фирмы, которые открыли офисы в Москве, как «24-hours support service». Эти фирмы не занимались российским правом, но хотели получить возможность в любое время дня и ночи обращаться к нам за консультациями, предлагая при этом довольно неплохие деньги. Но мы очень быстро поняли, что ничего, кроме денег, мы от этой затеи не получим: ни репутацию, ни клиентскую базу. Не будет возможности для развития. И в конце концов нас либо поглотят, либо с нами расстанутся. И мы от этой идеи отказались.

Переломным моментом стал 95–96 год, когда мы почувствовали конкуренцию с иностранными юридическими фирмами. До этого они работали только для своих иностранных клиентов. А с этого момента принялись работать и с российскими заказчиками. В свою очередь международные клиенты стали чаще смотреть на российские фирмы. Но приходя к нам, готовые платить деньги, они стали требовать тот же уровень юридических услуг, который они привыкли получать от западных компаний. И тут пришлось очень непросто.

Вообще, идет много споров, а правильно ли было, что российский рынок оказался сразу открыт для всего иностранного юридического бизнеса, тотально либерализован? Ведь в 1989 году на него вышли просто монстры международного масштаба, с деньгами, клиентской базой, брендами, ноу-хау и т. п. Мы оказались в неравном положении, огромное количество коллег не смогли реализовать себя в новых условиях. Те, кто достигли высокого уровня в профессии в советское время, кому в 91 году было 35–45 лет и больше, практически не смогли воспользоваться возможностями, которые

возникли в то время. В российских фирмах вы очень редко встретите сейчас 60-летних. Полностью закрытые для иностранных юридических фирм рынки Индии и Бразилии, недавно открытые рынки Южной Кореи, Японии и Китая создали наиболее лучшие условия для формирования и роста национального юридического бизнеса, обеспечили вовлеченность всех поколений юристов и преемственность.

Но молодым в начале 90-х это дало дополнительные шансы. И по сравнению со странами БРИКС, которые закрыли свои рынки юридических услуг, качество работы наших юридических фирм несопоставимо выше. Мы работаем сейчас с индийскими фирмами, например, и видим разницу. Она в пользу нашей страны.

— Ну, а поскольку большинство «монстров» на нашем рынке с тех пор и осталось, они активно ратуют за применение английского права, так?

— Истоки такой любви к английскому праву, на мой взгляд, надо искать все там же, в 91 году. Кто были большинство наших клиентов тогда? Люди, которые руководствовались одной только идеей: «Это все временно. Надо как можно быстрее заработать и спрятать накопления за рубежом». Кроме того, оптимизация налогов, конфиденциальность, неразвитость российского права, желание использовать современные инструменты финансирования и т. д. Все эти факторы фактически сформировали оффшорную структуру владения российской экономикой. Собственники вывели первоначально нажитые капиталы и активы сразу в офшоры, потом стали управлять ими, система стала усложняться, и сейчас это такие мощнейшие цепочки юридических лиц, что их так просто никуда не передвинешь. Каждая средняя по размеру российская финансово-промышленная группа включает сотни компаний с кредитами, залогами долей и активов, долгосрочными соглашениями,

соглашениями между акционерами и т. п. Вы вообще представляете эти масштабы? И английское право удобно, чтобы обслуживать эти структуры. Международное юридическое сообщество было готово и с большим энтузиазмом взялось за структурирование и обслуживание этих компаний.

— Понял. И ведь ни одного офшора, работающего, например, в германской юрисдикции. Ну, разве что Лихтенштейн. Но куда ему одному справиться со всеми Кипрами, Гернси, Джерси, Меном и т. п. Все сплошь английские.

— Справедливости ради надо сказать, что англичане создали массу инструментов, особенно в области банковского и финансового права, которые удобны. Даже немцы признают, что английское право в этих вопросах впереди. Вот и получаем в итоге, что даже какой-нибудь рынок в Ярославле продается через сложную структуру офшорных компаний.

— А надежда есть на то, что это будет меняться?

— Мне кажется, однозначно есть. Наше право развивается. Это раз. Структуры очень уж сложные. Это два. У нас договор может быть на 3 страницы, в английском праве принято расписывать на десятки или сотни страниц. Это сложно и это дорого. Ко многим уже пришло понимание того, что должен быть какой-то предел. Так называемая «деоффшоризация», которую инициировало российское правительство, по-видимому, окажет очень большое влияние на ситуацию. Международный климат также меняется. Думаю, что уже в ближайшем будущем в мире будет практически невозможно найти страну, которая не будет сотрудничать с налоговыми органами крупнейших мировых экономик, в том числе России. С налоговой точки зрения все эти структуры станут прозрачными и попадут под налогообложение. И, нако-

нец, «enforceability» этих структур очень низкая. Объект находится настолько далеко, что инвестору просто до него не добраться. У нас был случай, когда инвестор хотел добраться до финального объекта — крупного бизнес-центра в центре Москвы, на который он хотел обратить взыскание для защиты своих прав. И это было просто невозможно, так как все отношения были построены на уровне кипрской холдинговой компании, которая была отделена от строящегося бизнес-центра в центре Москвы несколькими уровнями дочерних компаний. И инвесторов это уже раздражает. Они хотят доступа непосредственно к российским объектам.

— **Извините, но для этого лучший вариант — применять российское право.**

— Да. И осознание этого приходит. Но еще главное для клиента — иметь независимый и быстрый суд. И сложилась парадигма, что английские суды обеспечивают независимость, конфиденциальность и т. п. То же касается арбитражей в Стокгольме, Париже и Лондоне. Но сейчас, кстати говоря, после дела ЮКОСа, где с России взыскали 50 млрд дол., я уже слышал от разных людей мнения о том, что данное решение могло быть политически мотивированным. И люди забеспокоились. Они понимают, что в условиях конфронтации с западом не все арбитры и институты сумеют сохранить свою беспристрастность. И в результате все чаще обсуждаются арбитражные институты Гонконга и Сингапура.

— **Раз уж мы принялись рассуждать на глобальные темы, что еще Вы считаете важным на данный момент?**

— Одна из самых больших проблем юридического бизнеса России — это дуализм юридической профессии. С одной стороны, — это адвокаты, с другой — частнопрактикующие юристы. Адвокаты организованы, есть специальный закон, кодекс

этики, есть ответственность, есть привилегии, такие как адвокатская тайна, например. Накоплен большой дисциплинарный опыт. В то время как деятельность частнопрактикующих юристов, работающих по найму в юридических фирмах, представительствах иностранных фирм, консалтинговых компаниях и т. д., не регулируется никак и они могут себе позволить заниматься безобразиями. Я понимаю, что Вы можете мне возразить, что и адвокаты такие встречаются. Это правда. Но на адвоката есть управа.

— **Да? А вот Сергей Пепеляев, с которым мы разговаривали летом, говорит о том, что особо не работает исключение проштрафившихся адвокатов. Внутренние механизмы контроля дают сбой...**

— Я полагаю, что сбой происходит из-за другого. Даже если мы исключаем адвоката из своих рядов, он завтра же продолжает работу как частнопрактикующий юрист. Соответственно, его наше исключение из адвокатов не особо пугает.

Вы поймите, я же не пою панегирик адвокатам. Я говорю о том, что надо мыслить стратегически. Если взять нижнюю часть рынка, где размер гонорара от 10 тыс. руб., а дела там все равно решаются будь здоров какие (все в мире относительно), то у людей нет возможности потом привлечь человека, оказавшего некачественные услуги, к ответственности. Не будут же они платить еще 30 тыс. или 100 тыс. руб. за процесс против юриста, который не пошел в суд, допустил ошибки в завещании, потерял документы, допустил разглашение конфиденциальной информации, не отказался от работы в условиях конфликта интересов и т. д. Поэтому нужна общая превенция от некачественных услуг. За рубежом это давно поняли. Будь то в Англии, Германии или Франции. А у нас такой превенции нет.

И, конечно, очень важна адвокатская тайна, которой нет у частных юристов. Налоговые, таможенные, антимонополь-

ные и многие другие правоотношения регулируются как гражданским и административным правом, так и уголовным правом. Какое же это право на защиту, гарантированное конституцией, если клиент пришел к юристу, чтобы обсудить сложную налоговую ситуацию, в которую попал, доверился ему полностью, чтобы обеспечить себе защиту, а к нему через 2 часа после этого пришли следователи и устроили допрос. Частнопрактикующий юрист не может отказать в этой ситуации следователям. Очень важно, чтобы и журнал «Арбитражная практика» включился в этот процесс. Нам важно переломить указанную ситуацию. Надо добиться понимания на всех уровнях власти того, что сложившаяся ситуация противоречит тем гарантиям и правам граждан, которые записаны в Конституции РФ.

— **А какие темы еще перспективны для разработки и публикации в журнале, на Ваш взгляд? Если брать с точки зрения развития права.**

— Мне кажется, многие темы, которыми занимаются журналы и на которые пишутся диссертации, являются страшно забытыми. Больше внимания надо уделять новым институтам, применительно к которым считается, что российское право «просело». Гарантии, заверения, деривативы, электронная коммерция и т. д. Я знаю, что ВАС РФ проводил серию семинаров по деривативам, где судей учили специфике данного явления. Готовилось даже постановление Пленума, которое так и не было принято.

— **Вы думаете, зря его не приняли? Тут в какой-то момент возникло ощущение, что мы не очень хорошо разбираемся во всех тонкостях данного института. И значит, сильно возрастает риск ошибки из-за непродуманности решений. Тем более, было всего одно дело, которое так всех**

напугало. Но одно дело это же не тенденция. А я знаю человека, который способен написать по деривативам, более того, может быть, даже не одну, а несколько статей. Хорошо, что напомнили. Буду на него наседать, чтобы не ленился.

— Сейчас разрабатывается типовая форма кредитного договора по российскому праву. Вот, в чем надо обязательно принимать участие. Ведь еще один фактор выбора английского права состоит в чем? Английские банкиры давно разработали типовой кредитный контракт и всегда его используют. А этот контракт отсылает, разумеется, к английскому праву. Так надо сделать российский типовой контракт подробный, не хуже английского, чтобы он отсылал к российскому праву. Хоть какая конкуренция, да получится. И вообще, надо больше прислушиваться к мнению ведущих юридических фирм о том, что их беспокоит. Надо создавать какую-то площадку для обмена мнениями. Пусть это будет площадка вашего журнала.

Наша фирма постоянно отстаивает позицию, что очень многое, в отношении чего считается, что это невозможно сделать по российскому праву, на самом деле вполне возможно. Нам бы в этом не помешала поддержка. Например, когда вышла позиция ВАС РФ по делу Максимова о неарбитрабельности корпоративных споров, мы решили, что она не закрывает корпоративным спорам дорогу в третейские суды...

— **Простите, что перебиваю. Но конечно не закрывает. Ведь это было отказное определение! Оно не формирует практику...**

— Еще как формирует! Спросите у нижестоящих судов... Но мы решили бороться, выступали на совещании в МКАС, чтобы выработать согласованную позицию арбитров по данному вопросу. Участвовали А. А. Костин, И. С. Зыкин, А. В. Асосков. Эх, как бы нам тогда не помешала позиция, своевременно высказанная в периодике...

То же самое касается института акционерных соглашений. Да, он появился в нашем законодательстве, но фактически применяется редко. Юристы консультируют консервативно: мы не знаем практики, еще непонятно, как все сложится. Вы могли бы помочь в данных вопросах. Надо немножко расшевелить нашу консервативную публику, чтобы она не боялась применять новые инструменты. Хотя какой это риск, если речь идет о применении закона?!

— С удовольствием думаю, что очень вовремя в августовском номере мы опубликовали статью А. Н. Сироты и А. И. Шаматонова о том, каковы последствия неисполнения соглашения о согласованном голосовании, и можно ли понудить к принудительному исполнению данного соглашения.

— И как? Доказывают, что можно? Я так и думал.

— А вот, скажем, про Крым было бы интересно Вам почитать? У нас тут законопроект проходил через Совет по кодификации и развитию гражданского законодательства, и касался он Крыма. Там было всего 2 абзаца. Вкратце суть в том, что к договорам, которые были заключены в Крыму до его вхождения в Российскую Федерацию между украинскими на тот момент контрагентами, должно продолжаться применяться украинское право. Строго говоря, это не вопрос МЧП, поскольку на тот момент не было иностранного элемента, и сейчас его нет. Просто поменялся правопорядок, накрывающий данные правоотношения, с украинского на российский. И так все, по мнению разработчиков, было просто, что достаточно было 2 абзаца принять и все. Разумеется, проект получил отрицательную оценку Совета. Его раскритиковали в пух и прах. И мне стало интересно, а как правильно надо было бы сделать? Полезли смотреть к ино-

странцам. И опять на поверхности оказался пример из Германии. Строго говоря, даже два. Первый — нейтральный: объединение ФРГ и ГДР (хотя реально это было поглощение, конечно), второй — очень проблемный с точки зрения каких-либо возможных аналогий — аншлюс Австрии со стороны гитлеровской Германии в 1938 году. Понятно, что второй пример брать не будем. Но первый очень интересен. Объем закона, сопровождавшего объединение Германии, составлял несколько десятков страниц. Почему же мы так не можем? Что Вы думаете по этому поводу?

— Мы там судились уже! Мы обратили внимание на то, что уже ведутся два параллельных реестра прав на недвижимость — российский и украинский. Есть украинский закон, закрепляющий правило о том, что реестр крымской недвижимости должен вестись, просто базируется он в другом регионе. И теперь масса вопросов связана с тем, где проходить регистрацию.

— А нам-то какое дело до украинского реестра, если есть свой?

— Все не так просто. Очень часто продавцами крымских активов являются украинские компании, и они подчиняются украинскому закону, то есть должны оформлять сделку в украинском реестре. А еще нам нравится проблема, как быть с теми решениями судов, которые были вынесены до вступления Крыма в состав России? Надо по ним проходить процедуру признания и приведения в исполнение? С одной стороны, вроде бы на момент их вынесения такого не требовалось. С другой стороны, при взгляде из сегодняшнего дня получается, что это решения иностранного государства... Поэтому там много всего такого. Нам кажется, что там будет огромное количество споров, вытекающих из этого конфликта. И в законе правила разрешения всех этих споров предусмотреть не удастся. Надо думать над каким-то другим решением.

— **Я вас перехватил практически на пороге. Уезжаете в Японию, как Вы сказали перед разговором. А что там такого интересного?**

— В Токио пройдет годовое собрание Международной ассоциации адвокатских образований (IBA — International Bar Association). Эта организация была создана в 1947 году как ассоциация адвокатских палат и объединяет на сегодняшний день порядка 190 национальных ассоциаций адвокатов. От России в ней участвует Федеральная палата адвокатов, Адвокатская палата Москвы и Международный Союз (Содружество) адвокатов. Примерно с конца 70-х разрешено индивидуальное членство в данной ассоциации. На сегодня она насчитывает около 50 тысяч юристов со всего мира.

— **А какой интерес у Вас? Токио — не ближний свет...**

— Для нас это очень важно, поскольку мы встречаемся с огромным количеством людей, с которыми мы работаем по всему миру. Для того чтобы обеспечивать качественное обслуживание клиентов в рамках глобализации, необходима большая сеть союзников и партнеров.

— **А там много народу собирается?**

— Шесть тысяч, 5 дней, примерно 25 залов для проведения параллельных сессий. Хотя, конечно, содержательная часть этой конференции становится все менее и менее посещаемой. В основном всех интересует общение. Мы пытались что-то придумать для того, чтобы провести такую конференцию в России. Но пока у нас нет инфраструктуры, чтобы в центре города разместить в гостиницах довольно обеспеченных людей и при этом собрать их в одном месте также в центре города. Ведь их интересует не только право, но и балет, например. И они не хотят ехать на него от МКАДа, поэтому не получается рассматривать местом

проведения конференции какой-нибудь выставочный центр. Борьба за право проведения годовой конференции ИВА похожа на выбор города для проведения Олимпиады. Сейчас уже на 10 лет вперед все расписано.

— **Василий Адрианович, скажу по секрету, есть такое место, это Кремлевский дворец съездов. В нем провести пленарное заседание, а по секциям разойтись в Манеж, Музей революции и Библиотеку им. Ленина. В последней есть прекрасный зал в стиле 30-х годов. Мрамор, жесткие кресла, обитые кожей, красота... Человек на 400. Там еще пионеров с горнами поставить и китайская делегация сразу попросится в Москву еще раз. Да и на адвокатов из бывшего соцлагеря ностальгия может хорошо подействовать. Мне кажется, есть масса интересных ходов. На такую конференцию и кое-кто из высшего руководства страны мог бы прийти. Это было бы действительно классное мероприятие.**

Недавно там проходила конференция, собирались юристы, присутствовало более 4,5 тысяч человек. Всем понравилось, никакой толчеи. Так что, я пожелал бы Вам реализации этой вашей мечты. Мне кажется, у Вас получится. Давайте на этой ноте завершать наш разговор. Мне было очень интересно. Конечно, как-то мы больше про политику права поговорили да про философию, но это тоже важно и приходит с годами, так скажем. А конкретику читатель пусть поищет в статьях нового номера и, я надеюсь, в будущих публикациях сотрудников вашей юридической фирмы на страницах нашего журнала... Я уверен, на полках в вашей конторе стоит много файлов, заслуживающих того, чтобы о них рассказать. **АП**

*Беседовал Андрей Владимирович
Егоров, главный редактор «АП».*