

На практике в Лондоне

*Хмелева Я.В.**

К моей практике в Лондоне я готовилась почти как к войне. Многие мои сокурсники ко времени моего отъезда уже работали в разных западных юридических фирмах и рассказывали мне страшные истории про пятнадцатичасовой рабочий день, специальные спальные комнаты, испорченное зрение и постоянный риск быть уволенным. Я была готова работать в выходные и смирилась с мыслью, что ничего, кроме офиса, я, скорее всего, не увижу. К счастью, всё вышло совсем не так, как я ожидала.

Приняли меня очень радушно, для меня уже была готова программа на весь месяц, который я должна была провести в компании. Мне также предоставили отдельный кабинет одного из юристов, который был в отпуске. Программа была составлена таким образом, что каждую неделю я работала в разных департаментах, но везде мне находились свободные комнаты. Весь первый день ушел на экскурсию по восьми этажам фирмы, знакомство со всеми юристами и ответы на бесчисленные вопросы о том, как сейчас живет в России. Я все ждала, когда мне дадут хоть какое-нибудь задание, но к концу дня мне просто дали почитать дело, которым в данное время занимались в моем отделе. В половине шестого мне сказали, что я могу идти домой, так как рабочий день официально закончился. Я была готова остаться, но все, включая партнеров, стали уходить, и к шести часам почти никого не осталось.

Следующим утром я прошла по всему департаменту с просьбой, чтобы кто-нибудь дал мне работу. Вскоре ко мне подошел один из партнеров и сказал, что у него есть одна проблема, но она довольно сложная, и он совсем не ждет, что я с ней справлюсь сама. Его клиент хотел расторгнуть договор со своим контрагентом. Договор регулировался Венской конвенцией о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Поскольку Великобритания не ратифицировала эту конвенцию, ее текста не было в английских правовых базах данных, и я

* Хмелева Яна Валентиновна – студентка 5 курса международно-правового факультета МГИМО (У) МИД России.

должна была попытаться найти ее текст и по возможности комментарии. В МГИМО данную конвенцию изучают почти целый семестр, поэтому я довольно быстро нашла все необходимые материалы. Юрист был доволен, и после этого случая мне стали доверять достаточно ответственные задания.

Однажды один из партнеров сказал мне, что готовит семинар о принципе добросовестности в торговле, не закрепленном пока ни в статутном, ни в прецедентном праве Великобритании, и попросил написать справку о том, как применяется этот принцип в разных странах, включая Россию. Если информацию о европейских странах и США я нашла довольно быстро, то с российским правом у меня были проблемы. На компьютере была только латинская клавиатура, поэтому я не могла использовать русские поисковые системы. Пришлось обращаться за помощью в Москву, к друзьям, которые выслали мне по электронной почте информацию из «Гаранта».

Мне также пришлось познакомиться с необъятным английским прецедентным правом. Нужно было найти принцип, определяющий право, применимое к договору купли-продажи между английской, американской и немецкой компаниями. Поскольку не существует международной конвенции, в которой участвовали бы Великобритания, Германия и США, а иск был подан в английский суд, мне поручили найти обоснование применения английского или, в крайнем случае, немецкого, но никак не американского права, так как это было не в интересах нашего клиента. Принципы, определяющие право, применимое к договору международной купли-продажи, в статутном праве закреплены не были, поэтому и пришлось исследовать прецеденты, многие из которых напрямую противоречили друг другу, и можно было найти обоснование применения любого права.

Вскоре менеджер по кадрам организовала встречу для всех начинающих помощников юристов (*trainees*). Она объяснила, что их было набрано ровно столько, сколько требовалось компании, – десять человек. Поэтому они не должны смотреть друг на друга как на конкурентов, – если они будут добросовестно выполнять свои задания, оставят всех. У нас, напротив, часто набирают больше студентов, чем на самом деле нужно компании, и через несколько месяцев решают, кого оставить, а кого уволить. С одной стороны, конкуренция, конечно, положительно сказывается на качестве работы, но с другой, приводит к напряженному и даже враждебному отношению друг к другу.

В Великобритании солиситором можно стать только после двух лет работы по специальности, причем, как минимум, в трех разных сферах права. Поэтому первые два года работы считаются продолжением учебы. Каждый *trainee* сидит вместе с одним из опытных юристов, которые их учат и контролируют. Все англичане были очень удивлены, узнав, что в России на практику отводится всего три месяца. Они считают, что два года – оптимальный срок для приобретения практических навыков, и нельзя стать юристом на основе только теоретических знаний.

Почти каждую неделю для всех юристов или только для определенных департаментов организовывались семинары, посвященные нововведениям и изменениям в праве. Семинары проходили в течение часа до начала рабочего дня, во время ланча или после окончания рабочего дня, причем каждый раз они сопровождалась завтраком, ланчем или чаем за счет фирмы. Это было довольно забавно: все юристы сидели на стульях, поставленных в несколько рядов, держа в руках полные тарелки и стараясь жевать как можно тише, чтобы не мешать лектору. После «вечерних» семинаров все слушатели плавно перемещались в соседний паб, а лектор зачастую угощал всех в благодарность за проявленное внимание.

Короткий рабочий день и продолжительные ланчи не переставали удивлять меня. Конечно были юристы, которые оставались дольше остальных, но таких было не очень много. Ходили легенды об одном партнере, который каждый день работал до девяти вечера, но я с ним так и не познакомилась. Семья, свободное время, занятия спортом значили для всех очень многое. В компании были свои команды по гольфу и регби, и тренировки часто устраивали в середине рабочего дня. Причем лет десять назад, как мне сказали, работали еще меньше, но на рынок пришли американские юридические фирмы, которые платят больше, но и работать заставляют намного дольше.

Я все думала, когда смогут русские юристы позволять себе работать так мало. Наверное, когда зарплаты станут сопоставимы с лондонскими. Но случится это скорее всего гораздо позднее, чем Великобритания ратифицирует Венскую конвенцию о договорах международной купли-продажи товаров и начнет применять принцип добросовестности в торговле.