

Интервью партнёра юридической фирмы
«Монастырский, Зюба, Степанов & Партнёры» Юрия Монастырского

Юрфак открывает «окно в Европу»: участие студенческой команды в конкурсе по международному коммерческому арбитражу им. Виллема С. Виса в Вене

В марте 2008 г. команда студентов 5 курса юридического факультета МГУ (в составе А. Панова, Д. Чермошанской, Е. Чиликова, И. Чупрунова и А. Ягельницкого) под руководством доцента кафедры гражданского права Антона Владимировича Асоскова впервые приняла участие в одном из самых престижных международно-правовых конкурсов - конкурсе по международному коммерческому арбитражу им. Виллема С. Виса.

За предоставленную возможность участия в конкурсе студенты благодарны юридической фирме «Монастырский, Зюба, Степанов & Партнёры», оказавшей финансовую поддержку и помощь в подготовке к конкурсу.

? - Юрий Эдуардович, в марте сборная юрфака МГУ дебютировала в конкурсе по международному коммерческому арбитражу имени Виллема С. Виса среди команд университетов, выпускающих лучшие юридические кадры. Расскажите об истории и роли этого ежегодного мероприятия (<http://www.cisg.law.pace.edu/vis.html>).

- Венскому конкурсу - именно так его именуют участники и болеющая за них студенческая и преподавательская аудитория - 15 лет. Это соревнование команд из примерно 200 вузов по правилам разрешения экономических споров в международном коммерческом арбитраже. Система отбора включает в себя выход в так называемый «финал», то есть в стадию, после которой победитель определяется согласно принципу «проигравший - выбывает». Помимо основной, командной, существуют и другие номинации: лучшее выступление, меморандум и т. п. Организаторы конкурса ставили своей первоначальной задачей популяризацию важной Конвенции о международной купле-продаже движимых материальных вещей, принятой ООН в Вене в 1980 году. В первое время в нем участвовали лишь несколько европейских и североамериканских вузов, а сегодня, как я уже сказал, около двух сотен.

? - Чем можно было бы объяснить такой «взрывной» интерес к мероприятию у студентов-юристов из разных стран и континентов?

- Помимо известной имиджевой привлекательности, связанной с международным арбитражем и участием знаменитой европейской профессуры, исполняющей функцию арбитров, с представлениями о «культурной Вене», есть нечто более практическое - возможность попробовать себя в роли адвоката в сложном юридическом споре, в игровой ситуации с множеством важных юридических нюансов, где успех зависит от умения быстро и эффективно оперировать своими доводами на английском языке.



? - Вы хотите сказать, что не последнюю роль в мотивации участников играет фактор использования языка, имеющего огромное значение для современной юридической специальности?

- Абсолютно верно. Мы говорим о юристах, реализующих свои профессиональные навыки в сфере предпринимательских отношений клиентов и их бизнес-проектов, где необходимо совершенное владение иностранным языком. В нашей системе высшей школы этому уделяется недостаточное внимание. Поэтому «думающие» студенты не могут не заниматься самообразованием и не иметь тягу к постоянному совершенствованию своего юридического английского, значение которого с каждым годом растет.

? - Вы полагаете, в этом находит отражение тенденция глобализации на рынке юридических услуг в России?

- И далеко не только в этом... Гибкие и креативные юридические консультанты должны быть способны предложить юри-

дические конструкции, соответствующие уровню и сложности экономических операций своих клиентов. Помимо возможности обслужить нерусскоговорящих заказчиков преимущество владения языком проявляется в способности анализировать юридические продукты, разработанные в другой правовой системе, с целью выработки оптимальных правовых решений.

2 - В чем еще проявляется «глобализация» в области юридических услуг в России?

- Прежде всего в том, какое место занимают на нашем рынке юридических услуг иностранные юридические фирмы. Используя свои изначально существующие финансовые преимущества, иностранные консультанты предлагают бизнес-сообществу продукты, которые не обязательно совместимы с российским правовым регулированием. Как работодатели, они используют специализированный английский язык в качестве своего конкурентного преимущества и уводят наиболее способные кадры, создавая впечатление, что-де работая только у них можно получить доступ к правовому сопровождению сложных международных сделок. У меня нет никакой враждебности к иностранным юридическим фирмам, но чрезмерное распространение договорных и корпоративных моделей, корнями уходящих в английскую прецедентную систему, мешает развитию российского права в наиболее важной и сложной области делового оборота.

2 - Вы выступили спонсором участия нашей команды в Венском конкурсе. В чем это выразилось?

- Вы знаете, мне очень не нравится иностранное слово «спонсор», которое к тому же не совсем точно описывает нашу роль в предоставлении возможности для команды МГУ участвовать в соревновании в Вене. По просьбе близких нам людей мы лишь оказали ей финансовую и организационную поддержку. Взяли на себя расходы, связанные с поездкой, консультировали участников по вопросам регламента, оценивания выступлений, судейства и т.п. Не последнюю роль в нашем решении оказать помощь сыграл энтузиазм членов



Участники команды перед объявлением результатов в ратуше г. Вены.

команды и её руководителя, доцента кафедры гражданского права МГУ Антона Владимировича Асоскова.

2 - Как Вы оцениваете выступление наших студентов? Можно ли считать его успешным?

- По правде говоря, я не видел ни одного их выступления, так как сам судил другие команды. Участие представителей МГУ должно было рассматриваться как практическое знакомство с конкурсом. Не знаю, удачно ли будет здесь употребить понятие «разведка боем». Уместно заметить, что за все 12 лет участия команда МГИМО выходила в финал только 1 раз, так что ожидать каких-нибудь успехов с первого раза у МГУ было бы не совсем реально. Речь может идти о постепенном наращивании усилий по подготовке к достойному выступлению команды лучшего вуза страны на конкурсе в Вене.

2 - Студентам интересно узнать, какое, по Вашему мнению, место работы соответствует наибо-

лее полноценной профессиональной деятельности?

- Если иметь в виду аудиторию молодых правоведов, которая нацелена на сферу обслуживания крупных бизнес-проектов, а не всех юристов вообще, успешно работающих и в области публично-правовых отношений и в определённых отраслях экономической деятельности, то её представителям я рекомендовал бы начинать карьеру в юридических фирмах, а не с должности штатного юриста организации. Юридическая фирма как внешний консультант имеет дело с казусами, попеременно возникающими у своих клиентов, сложными, некаждодневными ситуациями, требующими творческого правового решения. По моим наблюдениям, многолетнее обслуживание монотонной текущей деятельности одной организации иссушает юридическую мысль.

По этой причине предпочтительно поступать в фирму с большей интеллектуальной составляющей в услугах, оказываемых также на юридическом английском. Желательно быть членом творческого коллектива, сплоченно работающего над созданием качественного юридического продукта, а не в организации, обслуживающей более массовый слой предпринимателей. В этих местах юристы очень специализированы на одной-двух моделях правоотношений.

Оказавшись на такой «фабрике» по производству «штампованных» юридических услуг, пришедший обнаруживает, что к довершению картины сам офис работодателя в России выполняет функцию периферийного подразделения, обеспечивающего во вторых ролях документооборот центрального за рубежом и, следовательно, имеющего в задаче лишь исполнение рутинной работы. Там, где не востребован творческий подход, получает распространение однообразный сверхурочный труд «за дополнительную плату», вполне заслуживающий эпитета «профессиональная каторга». Кстати, Венский конкурс позволяет увлекающимся студентам, любящим пивистику, лучше видеть то, что не всякий звучный бренд обязательно означает то, что данное место работы оправдывает все главные ожидания молодого специалиста.

Беседовала

ДАША ЧЕРМОШАНСКАЯ, 5 курс