

«Я хочу капитализировать свою фамилию». Интервью с Александром Ароновым

15.08.2017

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ



В последнее время количество новых игроков на российском рынке юридических услуг заметно растет. Как правило, все они являются выходцами из уже существующих юридических фирм. Юридическая фирма «Аронов и Партнеры» была создана полтора года назад Александром Ароновым, много лет проработавшим инхаус-юристом в группе компаний «Дело». Выпускающий редактор Legal Insight Дарья Лопашенко в ходе интервью выяснила, как он пришел к идее создания своего бизнеса и с какими трудностями столкнулся.

Расскажите, пожалуйста, как складывалась ваша карьера.

С детства я мечтал быть артистом, но родители с пятого класса внушали мне, что нужно стать юристом. До поступления в вуз я учился на подготовительных курсах в МГЮА. Уже после первого посещения этого вуза мне захотелось остаться там навсегда. С третьего курса я стажировался в компании друзей нашей семьи, трудился в юридическом департаменте, состоящем из 10 человек.

В 2006 г., не дожидаясь окончания института, я начал искать постоянное место работы. Заканчивая учебу с красным дипломом, я получил рекомендацию в одну из дочерних организаций группы компаний «Дело» — «Трастовую брокерскую компанию» (ООО «ТБК»), занимавшуюся дилерской, брокерской деятельностью и доверительным управлением активов, в том числе активов холдинга. Там уже было четыре юриста. Параллельно с этим у меня было предложение от Deloitte, но в «Деле» предложили более высокую зарплату, к тому же их офис находился в двух шагах от моего дома. Поэтому, несмотря на первоначальное желание работать в иностранной компании (свойственное большинству моих однокурсников), я выбрал «Дело».

В то время это была крупная компания, реализующая проекты во многих регионах России. Мы выстраивали корпоративные структуры клиентам, покупали и продавали ценные бумаги, структурировали сделку по продаже ЦНИИСа — Научно-исследовательского института транспортного строительства дочерней структуре «Базэла». Поскольку мы занимались правовым сопровождением деятельности компаний, нуждавшихся в защите от рейдеров, у

меня появился соответствующий опыт в данной сфере, в том числе и с уголовно-правовой точки зрения. Именно этим был обусловлен выбор темы моей кандидатской диссертации — «Особенности расследования преступлений, совершенных с целью незаконного корпоративного захвата», которую я защитил в 2012 г.

Отразился ли кризис 2008 г. на вашей работе?

Работа в «ТБК» была высокооплачиваемой. Я получал более высокую зарплату, нежели большинство моих однокурсников, работавших в самых крутых ильфах. Система мотивации в компании была напрямую связана с доходностью ценных бумаг, которыми она занималась. Когда разразился ипотечный кризис в США, я понял, что здесь мне больше некуда расти, и честно сказал об этом коллегам. Они меня поняли, и мы расстались друзьями. К тому времени я уже проработал в компании три года.

Уйдя из «ТБК», я впервые начал заниматься самостоятельной юридической практикой. Защищал интересы доверителя в споре с администрацией города Пушкино, причем делал это столь активно, что недавно избранный глава администрации района после нескольких встреч пригласил меня на работу в качестве начальника правового отдела администрации города Пушкино. Предложение было интересным: многие полномочия переходили от администрации района к администрации города, команда в город пришла новая, глава городской администрации одновременно возглавлял администрацию района. Я закрыл ИП и летом 2009 г. вышел на новую работу.

Это был очень непростой период. Мне приходилось ежедневно преодолевать 50 км в одну сторону, добираясь из центра Москвы в Пушкино. Зато сейчас я понимаю многие процессы не только с точки зрения клиента и юриста, но и с позиции государства, знаю, как работает бюрократический аппарат. Мне довелось взаимодействовать со всеми службами района: полицией, прокуратурой и пр. В 2011 г. я уже был начальником управления правового, организационного и кадрового обеспечения города Пушкино и членом всех комиссий в органах муниципального управления в городе и районе. У меня есть классный чин

муниципального советника. За три года я научился практически всему, чему можно было научиться на данной позиции, и снова встал перед выбором: идти дальше на государственную службу либо возвращаться в бизнес. Получив в 2012 г. предложение от группы компаний «Дело», я с радостью его принял.

Какими были ваши функции и задачи в компании «Дело»?

В мою компетенцию входило руководство юридической функцией холдинга в целом, то есть взаимодействие с юристами непосредственно в юридическом департаменте холдинга, а также в структурных подразделениях компании в регионах. Передо мной стояла задача консолидации активов, что подразумевало как реорганизацию корпоративной структуры, так и оформление недвижимости, а также объектов строительства, принадлежавших компании. Начав работать, я понял, что растерял знания по корпоративному праву, но зато обрел понимание процессов в области антимонопольного права, недвижимости и строительства, в связи с чем меня и пригласили. Тогда я срочно принял решение учиться и выбрал годовую магистерскую программу по юридическому менеджменту НИУ ВШЭ «Директор юридической службы». Программа представляла собой бизнес-образование, но при этом включала апдейт правовых знаний. Мне очень повезло с однокурсниками. Программа предназначалась для лиц, занимавших позиции глав юридических департаментов в крупных компаниях или стремившихся к этому. Там же начал формироваться партнерский состав «Аронов и Партнеры»: Алена Тимони училась со мной, а Ирина Яковлевна Белицкая преподавала.

Работая в «Деле», мне довелось поучаствовать в нескольких крупных сделках, чем я очень горжусь. Самая известная из них — это продажа зернового терминала в Новороссийске компании Cargill. В данном проекте задействованы топовые иностранные консультанты Morgan Stanley и Herberth Smith Freehills. Параллельно с заключением сделки мы получили разрешение на реконструкцию порта (контейнерного терминала) в федеральном агентстве, привлекли внешнее финансирование, запустили железнодорожный парк, ввели в эксплуатацию огромное количество зданий и сооружений. По завершении сделки наша

работа не закончилась, мы постоянно коммуницировали с Cargill, поскольку стали владельцами совместной компании. Я проводил ряд мероприятий по реструктуризации, оговоренных в рамках сделки, внедрял compliance-процедуры.

Сделка по продаже зернового терминала не была единственной, потом мы реализовали еще ряд подобных проектов, и все по иностранному праву. Одновременно мы меняли собственную структуру, что-то покупали, продавали, оптимизировали и многое делали уже по российскому праву. Нашим последним крупным проектом в группе компаний «Дело» без привлечения консультантов стало размещение облигаций на 3 млрд рублей. Именно поэтому приняв решение создать компанию, я сосредоточился на корпоративном праве.

Почему вы решили создать собственную фирму?

В 30 лет я понял, что мне мало просто состояться в профессии, хотелось что-то создать, капитализировать свою фамилию и передать детям какой-то актив. Хочу, чтобы мои дочери стали юристами и продолжили это дело. Я не уверен до конца в том, что все именно так и сложится, но такая мечта у меня есть. Сейчас у меня достаточно энергии и еще есть 10 лет в запасе для того, чтобы выстроить собственный бизнес. Вся моя семья — предприниматели. Реализация собственного проекта важна для меня не в рамках каких-то рейтингов, а в плане реальной большой выручки. Хочу, чтобы мы в течение непродолжительного времени вошли в ТОП-30 юридических компаний России.

Расскажите, пожалуйста, более подробно о создании «Аронов и Партнеры». Как вы собирали команду?

В декабре 2015 г., приняв решение открыть собственный бизнес, я позвонил знакомым юристам, чьи профессиональные знания и навыки высоко оценивал, и предложил им присоединиться ко мне. Ни один из них в тот момент не был готов оставить свою работу. У меня есть объект недвижимости в Подмоскowie, который я сдаю в аренду, а у моей жены — собственный бизнес, поэтому, создавая «Аронов и Партнеры», я был готов в течение

определенного времени инвестировать в фирму. Партнеры мне нужны были не для совместного капиталовложения, а для работы.

Получив в ответ на первое предложение отказ, я снял офис, нашел помощника и стал создавать сайт фирмы, отыскивать среди старых знакомых полезные контакты, а также заниматься другими организационными вопросами. Постепенно начали появляться проекты, я подключил к работе над ними юристов, которых хотел привлечь в фирму в качестве партнеров. По мере роста количества и масштаба проектов люди стали проявлять готовность работать со мной на постоянной основе, потому что поверили в наше общее дело. Так у меня появились первые сотрудники и партнеры.

Каков партнерский состав вашей фирмы на сегодняшний день? Какие у вас есть практики?

Мне кажется, что правильнее говорить о направлениях специализации и отдельных проектах, к которым могут подключаться разные люди внутри фирмы, а не об изолированных друг от друга практиках. Я считаю это более эффективным. Например, судами может заниматься любой из моих партнеров.

Я управляющий партнер фирмы и в первую очередь занимаюсь корпоративным и антимонопольным правом, в меньшей степени – судами. Кроме того, я преподаю на трех программах повышения квалификации НИУ ВШЭ: «Директор юридической службы», «Партнер – руководитель практики юридической фирмы» и «Комплаенс-менеджер».

Антон Емелин занимается недвижимостью и строительством, сложными договорами купли-продажи, аренды, сопровождением строительства различных объектов, от коттеджных поселков до торговых центров. Он адвокат с огромным стажем работы. Я познакомился с ним, работая в муниципалитете. Антон представлял интересы крупной строительной компании в Москве и Московской области.

Алена Тимони руководит практикой банковского и финансового права. Ранее она

возглавляла юридические службы «Банка расчетов и сбережений», «АнталБанка», «МПЖС Банка», работала в управлении взыскания задолженности в «МДМ банке» и «АбсолютБанке».

Ирина Белицкая занимается трудовым правом, много лет преподает на курсах повышения квалификации и семинарах по всей стране, но до «Аронов и Партнеры» никогда системно не занималась частной практикой. С ее помощью, например, мы выстраиваем систему мотивации в компаниях, холдингах, family office.

Георгий Тадевосян, мой однокурсник, курирует направление интеллектуальной собственности и IT, и специализируется на сопровождении интернет-проектов и стартапов. Кроме того, Георгий занимается «Атласом права» — уникальным интернет-продуктом, над которым он начал работать еще до прихода в мою команду и над развитием которого теперь мы трудимся совместно.

Что такое «Атлас права»?

Это система, позволяющая пользователям (физическим и юридическим лицам) в любой стране мира найти нужный документ. Она включает конструктор юридических продуктов и онлайн-платформу, на которой юристы могут предлагать клиентам четыре категории продуктов (электронные услуги, услуги, экспертизы и документы) в простой, удобной и понятной форме по фиксированной цене. Мы начали активно работать над «Атласом права» около полутора лет назад и к настоящему моменту уже завершили разработку собственных CMS^[1] и сайта. Сейчас наполняем систему конкретными юридическими продуктами в следующих правовых отраслях: корпоративное право; недвижимость, нотариальные действия; банкротство; интеллектуальная собственность; права потребителя. По завершении этого мы планируем сделать «Атлас» открытым для юридического сообщества, чтобы каждый юрист при подтверждении квалификации мог самостоятельно размещать в системе собственные документы или присоединяться в качестве исполнителя к тем продуктам, которые будут предусматривать дополнительное выполнение услуг юристом.

Создание «Атласа права» обусловлено несколькими причинами. Во-первых, мы уверены в том, что за интернетом и новыми технологиями будущее. Во-вторых, это позволяет нам диверсифицировать собственный бизнес. Аудитория «Атласа» — в основном частные лица и мелкий бизнес, а наши клиенты — средний и крупный бизнес.

Как у вас появился офис в Новороссийске?

Группа компаний «Дело» была основана в Новороссийске. В порту у нас имелись свои терминалы. Там я познакомился с Сергеем Гончаровым, прекрасным специалистом и менеджером, способным вести сложные и масштабные проекты, имеющим свою команду из нескольких человек. В прошлом году у меня появился проект в Новороссийске, и я предложил Сергею заняться его сопровождением на месте и присоединиться к «Аронов и Партнеры». Постепенно проектов становилось все больше, сначала это были простые ликвидации, потом появились более сложные дела.

Сколько юристов сегодня работает в «Аронов и Партнеры»?

В Москве 15 и еще несколько в Новороссийске. Кроме того, у нас есть бухгалтерская команда во главе с Юрием Бондаревым, ранее работавшим в «Деле», и переводчики, работу которых курирует Наур Тохтабиев. В свое время я занимался с ним юридическим английским, а в период работы в «Деле» он помогал нам в качестве переводчика юридических документов.

Кто ваши основные клиенты?

Российские и иностранные компании из разных индустрий. Например, мы консультировали «Ямалтрансстрой», занимающуюся строительством инфраструктурных проектов на Ямале, в связи с ГЧП-проектом. Мы также работаем с компанией «АльфаСтрой», возводящей крупнейшие торговые центры «Карусель» и «Леруа Мерлен» по всей России, сопровождаем их проекты по выкупу земель, реализацией строительства и пр. Есть несколько компаний, производственную деятельность которых мы сопровождаем в разных регионах страны, в частности, группа компаний Спецпласт, ГК Экорт. Занимаемся корпоративной работой для

«Лудинга», крупнейшего в России продавца алкогольной продукции. Консультируем компанию Active Telecom, которая специализируется на разработке, управлении и внедрении комплексных проектов в области инфокоммуникационных технологий. Сотрудничаем с торговыми марками «Зорька и Милка», «Продукты от Палыча». Много работаем с цветочным бизнесом, в том числе консультируем по всему спектру вопросов группу компаний «Азалия», второй по размеру оптовый центр продажи цветов в России. Соответственно, знаем про цветы все: как их выращивают, перевозят, утилизируют. Несколько наших клиентов занимаются ювелирными изделиями, например гонконгский холдинг Goodway. Осуществляем юридическое сопровождение стартапа Brainstorm, в рамках которого ведется разработка нейростимулятора, повышающего работоспособность мозга. Также мы много работаем с частными медицинскими учреждениями, в том числе клиника «Доктора Бобыря» и IQ clinic.

Клиенты часто становятся моими друзьями, приглашают меня к себе домой, я знаю их детей, жен, родителей. На звонки клиентов я отвечаю даже в два часа ночи, потому что не воспринимаю их бизнес как чужой, и они ценят это. То же самое я ощущаю в работе моих сотрудников. Поэтому я 24 часа на работе, вовлечен во все процессы. И весь мой коллектив проводит на работе немного меньше времени, чем я, — во всяком случае, уж точно не восьмичасовой рабочий день. У нас в офисе семейная атмосфера, и я считаю своей задачей поддерживать ее.

Как компания «Аронов и Партнеры» изменилась за год?

Количество поступающих к нам сейчас запросов превышает наши возможности, в связи с чем мы планируем активно расширяться. Думаю, через год компания увеличится вдвое. В начале работы я выставял за абонентское обслуживание некоторых проектов очень небольшую цену, потому что мне нужно было доказать клиентам свою компетентность. Потом мы подняли ставки или перешли на почасовую оплату, но клиенты с нами остались. Совместная проектная работа позволила нам разработать и внедрить уникальные документы для создания франчайзинговых сетей, сформировать свою положительную

судебную практику в различных сферах, структурировать сделки по покупке активов (компаний и объектов недвижимого имущества), построить корпоративные структуры нашим клиентам и многое другое. За год мы успели поработать почти во всех регионах России — от Москвы до Кемерово, а также в Израиле, Гонконге, Нью-Йорке, Милане, Лихтенштейне и на Кипре. Я уверен, что впереди нас ждет еще больше интересных проектов, и надеюсь осуществить свою мечту — создать крепкий семейный бизнес.

В этом году вы поддержали Legal Run. Занимаетесь ли вы благотворительностью?

Мы поддержали в этом году Legal Run, потому что самое главное для нас в этом мероприятии — помощь детям. Я с Востока, для меня семейные традиции превыше всего. Объемы благотворительности, которой я занимаюсь, порой превышают те, что я мог бы себе позволить. Я являюсь членом клуба «Соломон» при Федерации еврейских общин России, помогаю детскому дому при одной из общин. Для меня это очень важно, и я стараюсь поддерживать подобный настрой у своих сотрудников.

Интервью было опубликовано в [Legal Insight. № 5. 2017.](#)

См. также [другие интервью.](#)

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ