

# The Lawyer



НАТАЛЬЯ КАНИШЕВСКАЯ: ИНТЕЛЛЕКТ И ДОСТОИНСТВО

№ 11 Весна 2022

Текст Александр Крохмалюк  
Фотографии Георгий Кардава

# ТРЕНЧ ДЛЯ АДВОКАТА

## ЕВГЕНИЯ ЧЕРВЕЦ

Управляющий партнер офиса коллегии адвокатов «Регионсервис» в Москве. Консультант отдела законодательства о юридических лицах Исследовательского центра частного права имени С. С. Алексеева при Президенте РФ (магистр юриспруденции). Имеет степень LL.M./мастер права Университета Манчестера (Великобритания). Специализируется на разрешении комплексных корпоративных, а также сложных коммерческих споров. Принимает участие в законотворческой деятельности по вопросам частного права, подготовки заключений на законопроекты в области регулирования деятельности юридических лиц. Эксперт по вопросам внедрения информационных технологий в судопроизводство. Неоднократно отмечена в индивидуальном рейтинге юристов издательского дома «Коммерсантъ» и The Legal 500 как специалист по коммерческим и корпоративным спорам. Рекомендована Best Lawyers в категории «Несостоятельность и банкротство».





— **С чего началась ваша юридическая карьера? Кто повлиял на выбор профессии?**

— Как часто бывает, комплекс предпосылок. Самое важное, наверное, это определенные черты характера, склад ума. Затем окружение, направленность школы, поддержка родителей. Когда предстояло выбирать факультет, у меня не было сомнений — я подала документы только на юрфак.

— **А допускали ли мысль, что после выпуска сможете заняться другим делом?**

— Нет, других вариантов я тогда не видела. Была из тех мотивированных студентов, о которых сказала в начале нашей учебы профессор кафедры гражданского права: «В этой аудитории находится 200 человек. И только треть из вас станут юриста-

ми. Все остальные выберут другие занятия. Кто-то займется бизнесом, откроет салон красоты, кто-то будет вести дом и посвятит себя воспитанию детей». Я тогда еще подумала: «Откуда она знает? Почему она так решила?» А на поверку так и получилось. Многие ребята, с которыми я училась на юрфаке, ушли в иные сферы, сменили профессию, переучились. Мне повезло, что после второго курса, когда у нас была летняя практика, я уже знала, что хочу попасть в юридическую фирму.

— **Почему в «Регионсервис»? Почему к адвокатам?**

— Не знаю, откуда это ко мне пришло, но, говоря о профессии юриста, я представляла именно консультанта, адвоката: он работает в офисе с документами, пытаясь решить сложную правовую

проблему своего доверителя. И вот — нашел, надел свой песочный тренч, поехал на встречу, обсудил, согласовал, обратно в офис, по дороге пьет кофе, говорит по телефону...

— **В общем, вы смоделировали себе тогда вашу профессию и даже соответствующую экипировку придумали?**

— Да, я купила тренч! (Смеется.)

— **С первого гонорара, как Плевако?**

— Нет, еще до первого гонорара, перед летней практикой в «Регионсервисе».

— **Почему тренч?**

— С детства любила разглядывать глянцевые журналы, которые были дома. Одежда — это код, через который мы можем рассказать о себе. Как для многих профессий, связанных с коммуникацией, для юриста внешний вид — часть профессии. В моем романтическом представлении о юристах именно классический тренч ему к лицу. Конечно, в идеальной картине — легендарный английский. Я купила какой-то попроще, но очень похожий. Тоже песочный. Этот тренч у меня до сих пор есть. Всякий раз, когда я его вижу в шкафу, вспоминаю о первой практике в «Регионсервисе». Я тяжело расстаюсь с вещами, за что сама себя ругаю. Вещи на самом деле почти ничего не значат — все дело в людях, которые их носят, и в ощущениях, которые они дают.

## УВИДЕТЬ ПАРИЖ И НЕ УМЕРЕТЬ

— **И вот вы надели тренч и пришли в «Регионсервис»...**

— У всякой истории есть две стороны как минимум. Я начала в духе *La vie en rose*, но была и другая — через трудности.

— **Давайте начнем с трудностей.**

— Молодой специалист, не говоря уже о студенте, сталкивается с тем, что крайне мало востребованных профессионалов хочет заниматься наставничеством. Хотя я была готова бесплатно работать, лишь бы в хорошей команде, в «Регионсервис»

меня не сразу взяли. Во-первых, тогда там работали только парни. Не потому, что была какая-то особая гендерная политика, просто это были люди, знавшие друг друга со студенческой скамьи. Сложился мужской коллектив, который занимался самыми трудными делами в Сибирском регионе. Они работали много. Могу такой пример привести. Офис «Регионсервиса» в Кемерове в центре города. И когда проезжаешь мимо, всегда видишь его окна. В шесть-семь часов вечера деловая активность останавливается. И только в «Регионсервисе» всегда полная парковка, окна горят. Жизнь кипит!

И мне, энергичной молодой девушке, которая уже загорелась профессией, это очень нравилось! Я смотрела на эти окна и думала: «Как же хорошо! Десять часов вечера, а они работают! Наверное, ведут интересные захватывающие дела. И я могла бы им сейчас помогать». Но... Меня послушали, дали возможность побыть две недели на практике, но на постоянную работу не оставили.

— **Не захотелось бросить эту юстицию и заняться чем-то более приятным?**

— Так далеко я не готова была пойти. Просто сильно расстроилась. Помню, как плакала: «Мама, меня никогда не возьмут на работу. Вот я учусь, а в юриспруденции для меня нет места». К вопросу о том, сколько сомнений у молодого человека может быть, зачастую совершенно необоснованных. Вот с чего они у меня? Второй курс. Почему я решила, что меня никто никуда не возьмет? Тогда мама сказала мне: «Женя, не расстраивайся. Еще лето. Поезжай в Париж. Увидишь Эйфелеву башню, и все наладится». Так, в каком-то смысле благодаря «Регионсервису» я оказалась в Париже.

— **Какая мудрая у вас мама. Так важно поддержать человека в момент отчаяния. После Парижа полегчало?**

— Я не обиделась и не забыла свое желание работать в фирме, стать адвокатом. Продолжала оставаться рядом. Это как с клиентами. Когда возникнет проблема, нужно быть рядом.

— **А что значит быть рядом?**

— Не проходить мимо. Я заходила в офис поздороваться, болтала с девушками на ресепшене, моими ровесницами, заглядывала к юристам, которые ранее руководили моей практикой, интересовалась, что нового в фирме. Так прошло полгода. И вот наступил случай. Клиентское дело не было сложным, но судебные процессы рассыпаны в рай-

онных судах по всему городу. Очень много работы с документами. Нужен был помощник. Я стала первой, кто пришел в голову.

## ЮРИСТЫ ПРОТИВ РОБОТОВ

— **Вы брались за все подряд или уже тогда стали специализироваться в конкретной области права?**

— Я никогда не сомневалась, что моя сфера — это цивилистика. Выбрала ее своей специализацией уже после третьего курса университета. Это было и ключевое направление коллегии на тот момент. Со временем наша команда росла, присоединялись специалисты, имевшие разный опыт, в том числе в правоохранительных органах, появлялись соответствующие проекты. По моему мнению, работа всегда приходит с людьми. Сейчас вопросы уголовно-правовой защиты бизнеса, а также направление public sector очень востребованы. Кстати, последнее виртуозно реализуется в нашей коллегии командой под руководством Андрея Переладова, управляющего партнера кемеровским офисом «Регионсервиса».

— **Коль мы затронули тему специализации и изменения практик, не могу не поинтересоваться: как вы считаете, что будет востребовано в ближайшие 5–10 лет? Допускаете ли вы, что юридическая профессия тихо исчезает под натиском роботов и информационных технологий?**

— Татьяна Стукалова, партнер «Регионсервиса», опытный и мудрый адвокат, говорит так: «Люди конфликтовали сто лет назад, спорят сейчас и будут продолжать это делать в будущем. Поэтому юристы, которые помогают разрешать споры либо путем переговоров, либо в суде, будут нужны всегда». Замечательно, если мы сможем поручить роботам рутинные вещи: станет больше времени для творчества и действительно сложных задач, требующих экспертных знаний. Опять же, роботы, технологии, как кажется, вещь не сама в себе: они основаны на принципе обучаемости, и именно квалифицированные юристы должны быть тем самым учителем.

И потом сама цифровизация — все, что связано с IT, цифровыми продуктами, активами, — требует адекватного правового сопровождения. Конечно, сами идеи и ноу-хау, все, что называется интеллектуальной собственностью, нуждается

в юридической защите. Пару лет назад в Екатеринбурге, в рамках Юридической недели на Урале, мы проводили конференцию, посвященную проблемам наследования и передачи цифровых активов. Как наследовать биткоин или страницу в Facebook, электронную почту или сайт. Нередко сайт — это самое ценное, что есть у компании. Как такой актив делить при разделе бизнеса? До сих пор — актуальный вопрос.

## НА МОСКОВСКОЙ СТОРОНЕ, НА ЧУЖОЙ ПЛАНЕТЕ

— **А как это случилось? Кому пришла такая идея? Как вообще все это произошло?**

— Я закончила юрфак с красным дипломом, хотела учиться дальше. Через несколько рукопожатий встретила с правоведом, которого я попросила стать моим научным руководителем в аспирантуре. На первой нашей встрече, чтобы понять, что я из себя представляю, мне был задан только один вопрос: «Что такое сделка?» Просто? По ответу на этот вопрос можно понять о юристе многое. Как Марио Беллини применительно к дизайну: чтобы понять, какой ты дизайнер, достаточно посмотреть, какой стул ты создал.

— **И что же вы ответили?**

— Что-то невнятное, видимо. Профессор сказал, что мне еще нужно учиться и лучшее для этого место — магистратура Российской школы частного права. Когда я прилетела на вступительный экзамен, то узнала, что юристы разных возрастов пробуют поступать не один год, долго и специально готовятся, слушают аудиозаписи лекций прошлых лет и узнают преподавателей по голосу.

Экзамены принимали три дня подряд. Я сдавала первой в первый день. Андрей Владимирович Егоров повредил ногу, ходил на костылях медленно и зашел в аудиторию, когда я закончила отвечать. До сих пор думаю, что благодаря этому стечению обстоятельств я поступила. (Смеется.) В экзаменационной комиссии были такие ученые-юристы, как Александр Львович Маковский, Евгений Алексеевич Суханов, Артем Георгиевич Карапетов. В тот день они изменили мою жизнь.

— **А что же с работой? С любимой коллегией?**

— Узнав, что поступила, я была рада и не рада од-

новременно. Не знала, что делать. Я очень любила свой коллектив, была его частью. Пришла к председателю коллегии Денису Рыбакову: «Поступила учиться, хочу дальше себя прокачивать профессионально». Денис Валериевич уже много времени проводил в московском офисе, образованном в результате объединения с командой Татьяны Стукаловой. Она тогда сказала: «Надо попробовать, учиться — правильно». Одним словом, меня поддержали. И это невероятно важную роль сыграло.

Я буквально в один день собрала чемодан и приехала в Москву.

— **Как устроились?**

— Искала съемную квартиру через знакомых, риелторов. В один вечер сорвала у метро объявление — и мне повезло. Аккуратный советский дом, кукольная квартира 20 с небольшим метров. Прямо под окном домик Левитана и сад Морозовой с шикарным особняком. Место очень красивое — Чистые пруды, Хохловка. Но я грустила по дому. Первые полгода каждое утро по дороге в школу звонила домой.

— **Не было никого близкого рядом?**

— Не было. И учиться было нелегко. В РШЧП приходилось каждый день работать изо всех сил.

— **Что было самым трудным?**

— Перестроиться. Из комфорта в полный дискомфорт. Из отличницы в догоняющую. Но жизнь все расставила на свои места. Я окончила магистратуру с красным дипломом, осталась работать в Исследовательском центре частного права. Переехала в другую квартиру, подружилась с прекрасными людьми. Но еще долго чувствовала себя дома только в Кузбассе.

— **Чему вы научились у ваших преподавателей, кроме права.**

— Многим вещам. Как себя держать публично, как логично и четко построить свое выступление, как отвечать на неожиданные вопросы, как не бояться признаться в том, что не знаешь сходу ответ.

— **Сколько продолжалась ваша учеба?**

— Два года.

— **Без отрыва от работы?**

— Да. Но все было как-то гармонично. Я не на-



чинала с нуля, а продолжила развиваться в московском офисе «Регионсервиса». Втягивалась в московский ритм постепенно. Ко мне присоединилась еще одна девочка, потом еще другие юристы, помощники, секретари. Сложилась команда.

— **А как же ваша учеба?**

— Учеба была в приоритете. Профессор Маковский как-то нам сказал — и я тоже люблю это повторять, — что всему в жизни есть свое время. «Вот сейчас, — говорил он нам, — время читать книги. Потом будет работа, появятся дети и вам станет не до чтения».

— **Хорошо. Но ведь однажды учеба заканчивается?**

— Не для меня. (Смеется.) Окончив РШЧП, я решила продолжить учебу. Вполне закономерно остановила выбор на российско-британской магистратуре в Шанинке.

— **Женя, получается, что вы учились всегда. А сейчас?**

— Сейчас пишу диссертацию.

## ТРИ БИЛЕТА В ПРОФЕССИЮ

— **И все же, давайте поговорим немного о практике. Наверняка вы проходили через какие-то интересные кейсы? Чем вы гордитесь? Что вошло в анналы, если бы вы писали сейчас свою биографию?**

— В работе мне встречаются невероятные люди, у которых я многому учусь. Так что мне есть что ответить на ваш вопрос. Первый большой кейс — это не одно судебное дело, а, наверное, штук 40 этих дел. Тот самый проект, из-за которого меня вообще взяли в фирму.

— **А в чем там суть была?**

— Один предприниматель взял займы у другого предпринимателя несколько миллионов рублей. Деньги не вернул. И понеслось.

— **А расписка осталась?**

— Осталась. Был договор залога, он был оспорен. Несмотря на то что в паспорте отсутствовал штамп, должник состоял в браке, а значит, непо-

нятно, долг то ли общий, то ли личный. С этим вопросом в России до сих пор не все очевидно. А еще договор займа содержал третейскую оговорку. И следовательно, надо было судиться в третейском суде. Затем мы проходили процедуры выдачи исполнительного листа и его отмены. Были бесконечные споры с приставами. Заем был процентный и обрастал все новыми процентами. По ходу нашей судебной борьбы должник развелся с супругом, стал делить с ним имущество. Мы включились в этот процесс и наш долг также учитывался в разделе. Было возбуждено уголовное дело, несколько исполнительных производств в разных районах и несчетное количество судебных дел...

— **Вы представляли интересы истца?**

— Да. Мы, кстати, остались в добрых отношениях с этим клиентом до сих пор.

— **Удалось отыграть миллионы?**

— Это случилось уже после того, как я поступила в РШЧП и переехала в Москву. В итоге, насколько я помню, дело было урегулировано мирно. Но какую школу я прошла! Простая расписка — и вся третейская тематика: и приставская, и уголовная, и гражданско-правовая, и раздел имущества супругов. А потом еще началось банкротство заемщика.

Я многому тогда научилась и, пожалуй, главному — быть последовательной, настойчивой, смотреть на спорную ситуацию комплексно и уделять внимание деталям.

— **Отлично. Давайте два других.**

— Второй кейс. Я в РШЧП на втором курсе. Близился государственный экзамен, защита диссертации. Как-то все было напряженно. И вот наша фирма вступила в корпоративный спор, связанный с разделом бизнеса между его совладельцами. Начались судебные споры, попытки возбудить уголовные дела. Удалось привести стороны за стол переговоров. Это не была классическая медиация с участием профессиональных примирителей. Мы, юристы, сами выступили переговорщиками. И смогли привести все условия мировой сделки к такому виду, чтобы стороны смогли их принять. Я была в проекте единственным юристом-исполнителем с нашей стороны: драфтила документы, ходила на все встречи, готовила повестки, согласовывала их, вела протоколы, переводила с английского на русский и наоборот, урегулировала бесконечные разногласия. И здесь я, конечно, получила бесценный опыт в плане сопровождения сделочных





процедур. Летала на Кипр, разбиралась с иностранным правовым регулированием, организовывала аудит, сопровождала продажу компаний.

Главное — я научилась уступать оппоненту в мелочах, бескомпромиссно отстаивая только суть. Важно уметь отличить принципиально незначимые мелочи от конститутивных условий, влекущих для клиента реальные риски. В этом как раз моя работа.

А третий кейс, который, можно сказать, в определенной мере сделал мне имя — это дело против крупного российского банка о валютных свопах. Мы тогда здорово всколыхнули финансовое и юридическое сообщества.

Практикообразующее дело. Если коротко, то непрофессиональному клиенту банк продал сложный финансовый инструмент, который работает по принципу пари.

— **Расскажите, пожалуйста, мне, непросвещенному, как работает своп?**

— Встречные обязательства сторон выражены в разных валютах, и платежи в ту или иную сторону зависят от изменения курсов. Доллар растет — выигрывает банк. Укрепляется рубль — в плюсе клиент. Если хеджирующий инструмент подобран и реализован корректно, то сделка имеет экономический смысл для обеих сторон. С теми валютными свопами с самого начала были проблемы, но клиент их претерпевал, следуя рекомендациям менеджера банка. Пока не случилось одно из знаковых правовых событий нашего времени, которое юристы называют «распространение суверенитета РФ на новые территории». Курс валют резко изменился, нашему клиенту был выставлен счет, грозящий банкротством и потерей бизнеса. Мы сами, а потом с помощью финансистов, проанализировав механику финансовых инструментов, обнаружили и смогли доказать, что сделки изначально содержали в себе существенные дефекты — такие условия, которые всегда ставили банк в лучшее положение. В силу принципа лояльности к своему клиенту и фидуциарного характера отношений с ним банк не может не заботиться о клиенте. Дериватив — это инструмент, который несет безграничные риски. Купив финансовый инструмент условно за пять долларов, можно проиграть не просто 50 или 500, а безгранично. Предполагаемая обязанность профессионального участника, которым, несомненно, является банк, — убедиться, что твой клиент находится на том же уровне понимания инструмента, как и сам банк. Наш клиент не был софистицированным (с англ.

sophisticated — «опытный, искушенный»). Ему в нашем деле был рекомендован и продан инструмент, направленный на хеджирование рисков, которые с очевидностью для банка у клиента отсутствовали. Как прописать лекарство от болезни, которой нет у пациента.

— **Но это же сделка B2B?**

— С одной стороны, это сделка между бизнесменами, а значит, проверяй, что ты покупаешь. Но с другой стороны, когда речь идет о нестандартных конструкциях, сложных продуктах, а также если на одной из сторон профессиональный участник, то применимы несколько другие принципы. Чем больше к тебе доверия, тем выше стандарты твоего поведения. На протяжении более года мы взаимодействовали с финансистами, экспертами по иностранному праву, отечественными учеными-правоведами. Это была классная, интересная работа.

И мы выиграли! Дело получило существенный резонанс. На банковских конференциях, в деловых СМИ, в бизнес-классе рейса Москва — Лондон финансисты его обсуждали. С коллегой, Марией Любимовой (сейчас она возглавляет практику международного арбитража и трансграничных споров «Регионсервиса»), мы как-то пришли неузнанными на конференцию специалистов финансового рынка и после доклада партнера одной иностранной юридической фирмы о нашем деле взяли микрофон. В полном зале было много журналистов, присутствовали представители регулятора — Центрального банка. Беру микрофон: «Добрый день, меня зовут Евгения Червец, я адвокат коллегии «Регионсервис». Мы представляем истца в деле, которое здесь обсуждают». Гул по залу, все оборачиваются в мою сторону. Журналисты с фотоаппаратами начинают активно щелкать. Как в кино! Я собралась и рассказала о том, что на самом деле стоит за позицией нашего клиента. Когда я закончила, зал аплодировал. К нам с Марией выстроилась очередь из участников конференции, они жали нам руки и давали визитки. На следующий день в «Коммерсанте» вышла статья с моей цитатой в заголовке.

**Я собралась  
и рассказала о том,  
что на самом деле  
стоит за позицией  
нашего клиента.  
Когда я закончила,  
зал аплодировал**

— **На чем вы сейчас сфокусированы в своей юридической практике?**

— Дело в том, что сейчас я не только юрист. Я управляющий партнер московского офиса «Регионсервиса». И в этом есть свои плюсы и минусы. Бывает, что мне не хватает права в чистом виде, исследовательской, литигаторской работы. С другой стороны, благодаря многообразию задач я не утратила вкус к профессии, не выгорела от интензива. Последние два-три года я активно вовлечена в комплексные и межрегиональные проекты, а как логичное следствие этого — в системную работу по развитию внутренних процессов команды, рассредоточенной в пяти регионах страны. Коллеги «Регионсервис» разменяла третий десяток и очень изменилась по сравне-

нию с той фирмой, в которую я когда-то пришла на практику. Сегодня это федеральная юридическая фирма с full service — офисами в трех городах. В команде специалисты, о которых могут мечтать и крупные рульфы, и ильфы. Главное — позволить это у себя в голове. В начале 2021 года мы серьезно расширили и модернизировали центральный офис. Он превращается не просто в рабочее место для московских сотрудников коллегии, а в многофункциональное пространство всей команды

«Регионсервиса»: для юридической практики, коммуникации с клиентами, деловых, научно-практических и даже культурных мероприятий. Есть планы и дальше. О них пока рано рассказывать.

— **Давайте теперь перейдем к делам общественным. Как у вас возникла идея создать женский юридический клуб? Почему возникла такая необходимость? Чай, не начало 20-го века, уже 21-го на дворе.**

— Во-первых, год пандемии заставил пересмотреть взгляды на общение, у всех голод по живым коммуникациям. И у меня тоже. Поэтому комьюнити для меня — это еще одна возможность, площадка и повод повстречаться с коллегами и друзьями. Думаю, для счастья человеку важно находиться в окружении людей, разделя-

ющих те же ценности. Особое качество — умение создавать свое окружение.

Во-вторых, став мамой, я поняла, что функция женщины в семье неисчерпаемая и бесконечная. Всегда полезно посмотреть на хорошие примеры, узнать опыт других, а может быть, рассказать о своем. Я раньше, когда не была замужем, жила своей работой, друзьями, увлечениями и совершенно не чувствовала времени. Меня удивляли разговоры о тайм-менеджменте. Хочешь подольше утром поспать, по дороге из суда забежать в ЦУМ, а потом до трех часов ночи работать — окей. Можно даже до пяти! Теперь я знаю, что у времени есть границы. Все мое время, помните? Я сейчас совершенно по-другому ощущаю время. В семь-восемь вечера надо идти домой, иначе я не смогу уложить ребенка спать. В выходные важно по-настоящему быть с семьей, а не работать из дома, потому что родные люди дают силы двигаться дальше и сами нуждаются в твоём участии. Вопросы баланса, приоритетов, токсичной продуктивности, поддержки оказались для меня и еще для многих женщин актуальными, открытыми. Я с благодарностью отношусь к людям, которые поддерживают меня в жизни. А если я сама смогу помочь кому-то, будет замечательно. В основе комьюнити могут быть разные признаки, по которым люди себя объединяют с другими. Почему бы женщинам в юридическом сообществе в дополнение к тому, что уже есть, не иметь еще одну площадку для знакомства, поиска единомышленников, обсуждения проблем и продвижения полезных инициатив? Чем больше существует опций для коммуникации, тем лучше для всех.

## FERRARI ДЛЯ КРАСНОЙ СУМОЧКИ

— **Коронный вопрос под завязку: что для вас еще интересно, кроме профессии и семьи, чем увлекаетесь? Как отдыхаете? Где находите место для души?**

— Я люблю искусство и умею получать от соприкосновения с ним удовольствие. Моя страсть — дизайн. Я училась в художественной школе и много лет рисовала фешен-скетчи. Навык работы с цветом, формой, композицией мне помогает по жизни. Начать хотя бы с того, что могу сама себя нарисовать и одеть. У меня хороший вкус и есть, как говорят, насмотренность. Когда я только при-

ехала учиться в Москву, то с одинаковой жадностью ходила на лекции и на показы Московской недели моды. Писала дизайнерам, которые мне нравились, что хочу прийти к ним, и они давали приглашения. Сама сейчас удивляюсь, как это получалось. Так я впервые увидела коллекцию Александра Арутюнова — с камышами на бархате глухих оттенков. Он мне сразу понравился. Через восемь лет я заказала у него свадебное платье. Дядя моего мужа — художник, подарил нам несколько своих работ. Они дополнили наше семейное искусство. Сейчас мы делаем дизайн квартиры под картины. Сначала принимаем решение, что работа будет висеть здесь, и дальше создаем под нее пространство.

— **Это прямо как в анекдоте: вот, теперь у меня есть красная сумочка, надо под нее купить Ferrari.**

— Да! (Смеется.) Все классные истории так начинаются! 🗨️

