PREDPRIM

Издание НСО кафедры предпринимательского права юридического факультета МГУ, №17, февраль 2012

Международные аспекты предпринимательской деятельности

Договор международной купли-продажи

Слияние компаний по праву ЕС

Хозяйственные партнерства

Дискуссия

Дорогие читатели,

Прежде всего, я искренне рад поздравить Вас с наступившим Новым Годом и пожелать вам успехов. Вы держите в руках 17-й выпуск журнала «Predprim». Новый год всегда несет в себе перемены. Это в небольшой степени коснулось и нашего с вами журнала. В первую очередь, я рад отметить, что к нам на почту стали приходить письма от читателей с комментариями к нашим статьям и рубрикам. Уверен, что диалог с нашим читателем, общение с ним крайне важно. Потому рад представить вашему вниманию новую рубрику «Дискуссия». В этой рубрике мы будем публиковать наиболее интересные из писем, с помощью которых читатель может донести свои собственные мысли, касательно проблем, поставленных в предыдущих выпусках0. Также я рад представить вниманию нашей аудитории новую рубрику под названием «Обзор литературы». Ежемесячно выходит множество новых, интересных и крайне полезных книг. К сожалению, не всегда есть возможность отследить или обратить свое внимание именно на то, что нужно и крайне интересно, ввиду большого массива литературы. Потому редакция нашего журнала впервые решила в каждом выпуске представлять вниманию читателя краткий обзор наиболее интересной на наш взгляд юридической литературы, как от авторов российской науки, так и от представителей зарубежного правоведения. Также мы ввели отдельную рубрику под названием «Актуал», где редакция журнала будет рассматривать наиболее актуальные вопросы и моменты, связанные с основными тенденциями развития законодательства.

В этом выпуске было решено подробно рассмотреть международные аспекты предпринимательской деятельности. Наш выбор обусловил тот факт, что в мире значительно повышается уровень глобализации рынков. И Российская Федерация в этом процессе принимает активное участие. Отечественные бизнесмены и предприниматели вкладывают значительные средства в зарубежные проекты, наряду с тем как иностранный элемент активно участвует в предпринимательской деятельности в нашем государстве, обеспечивая приток капитала в РФ, резко снизившийся по итогам предыдущего года. Вопрос о международных аспектах предпринимательской деятельности достаточно широк, и его невозможно полноценно осветить в одной статье. Поэтому основная тема номера у нас нашла свое воплощение в трех публикациях, которые, очевидно, в совокупности составляют основную площадь этих международных аспектов.

Наш журнал вы можете найти на шестом этаже, возле кафедры предпринимательского права, а также в электронном виде на сайте кафедры www.predprim.ru. И, конечно же, редакция журнала будет крайне признательна за ваши письма в разделе «Дискуссия». Только благодаря вам журнал может стать еще лучше и интереснее. Ждем ваших писем на predprim@predprim.ru.

С уважением,
Вячеслав Чмыхов,
выпускающий редактор

КАФЕДРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА

ПИСЬМА РЕДАКЦИИ

В прошлом номере журнала в статье «О некоторых направлениях реформирования гражданского законодательства РФ» автором рассматривалось такое положение Концепции как увеличение размера уставного капитала при создании юридического лица. Многие считают это не просто реформированием, а целой революцией гражданского законодательства: ведь увеличив уставной капитал при учреждении юридического лица (в частности – ООО), срежется очень широкий круг потенциальных предпринимателей, которые не могут начать заниматься хозяйственной деятельностью, ввиду отсутствия крупного размера денежных средств. Но желающих учреждать юридическое лицо от этой реформы не убавится. Соответственно, придется менять достаточно многое. Например, банки начнут выдавать кредиты по программе ведения бизнеса, придется упростить некоторые нотариальные действия, например, такие как удостоверение подлинности подписи и так далее. Данное положение концепции может стать снежным комом для последующих реформ. Основной причиной данной реформы, как говорит законодатель, является борьба с фирмами-однодневками, фиктивными юридическими лицами. При требовании о крупном размере уставного капитала, потенциальным мошенникам будет просто нерентабельно учреждать так называемые фирмы-однодневки. А как же малый бизнес? Основой экономики Западной Европы, одной из ведущих в мире, является малый бизнес. В России, в форме товариществ и индивидуальных предпринимателей хозяйственной деятельностью все же стараются не заниматься, ввиду риска несения ответственности личным имуществом. И что же? Один такой пункт 4.2.2 Концепции срежет почти под корень и без того слабый, но все же существующий отечественный малый бизнес?

Но, на мой взгляд, одно другому не мешает. Во-первых, борьба с фирмами-однодневками – это хорошо и полезно. Данное явление терроризирует экономику и сказывается на ней весьма негативно. Разумеется, необходимо улучшить и довести до совершенства налоговый аппарат и инструментарий, ведь борьба с такого рода фирмами является основной задачей для Федеральной Налоговой Службы. Но двумя мечами бороться проще и эффективнее, чем одним, верно? Просто с увеличением размера уставного капитала необходимо провести ряд изменений в таких институтах как Индивидуальный Предприниматель и Простое Товарищество. Так, реформировав и адаптировав положения о вышеуказанных институтах, государство перенесет малый бизнес из сферы ООО в сферу ИП и товариществ. Как я уже отмечал выше, в Европе все построено на малом бизнесе. Это так, малый бизнес там является столпом экономики, а столпом малого бизнеса как раз являются так называемые sole trader (индивидуальный предприниматель) и partnerships (партнерства). В европейском законодательстве, среди указанных субъектов вопрос ответственности регламентирован достаточно четко. Так, например, известен такой вид partnership как LLP или limited liability partnership, то есть товарищество (партнерство) с ограниченной ответственностью. Быть может, есть и определенный плюс в реформе уставного капитала? Реформировав этот институт, придется реформировать не только институты товарищества и индивидуального предпринимателя, но и как следствие институты банкротства, кредитования, страхования бизнеса и так далее, дабы обезопасить малый бизнес и тем самым перенести его на новый, модернизированный уровень.

Николай Чесноков
(405 группа)

Кто только не писал в последнее время про процесс Абрамович vs Березовский. Открывая прошлый выпуск журнала Predprim, я не рассчитывал получить какую-либо новую информацию или узнать о каких-то необычных фактах, связанных со столь нынче популярными в обществе фигурами. Лично мне хочется поблагодарить автора за прекрасный материал. Сколько листов и страниц исписано в последнее время по этому вопросу, но статью, в которой бы использовались самые различные источники, встретить практически невозможно.

Полагаю, большинство из нас знакомо с этим процессом, ставшим знаковым в последнее время. Многие читали стенограммы судебных заседаний, размещаемые в Интернете. Но есть ряд вопросов, на которые я не нахожу ответа, в том числе ответов на них я не нашел и в прошлом выпуске нашего журнала. Правильно ли это, что такой спор происходит в Лондоне? Я имею в виду, что в споре участвует два гражданина России, спорят по поводу украденных из бюджета денег, за счет этих же денег. Постараюсь дать ответ на данный вопрос.

В-первую очередь, сразу стоит отметить, что британская правовая система позволяет рассматривать споры по правоотношениям, возникшим на территории других государств. Что в Великобритании, что в США суды допускают подобного рода разбирательства, если сторона обоснует, что в третьей стране ей не гарантирован справедливый суд. Например, в прошлом имела место одна история, которая касалась разбирательства вокруг активов «Союзмультфильма». Истец в суде Нью-Йорка приобщил к делу протокол совещания в кабинете тогдашнего вице-премьера Валентины Матвиенко с записью «просим Вас осуществить... судебный надзор за рассматриваемыми арбитражными судами делами по искам ГУП «Союзмультфильм». В данном случае суд США счел это достаточным доказательством небеспристрастности российской судебной системы, чтобы рассматривать дело, по сути, в американском суде. Была также и скандальная история «соглашения Гусинского и Лесина», когда Михаил Лесин как государственный чиновник гарантировал Владимиру Гусинскому решение суда, оно являлось одним из пунктов соглашения по НТВ. Впоследствии это было учтено испанским судом, который отказал в выдаче Гусинского России. Ввиду того, что Б. Березовский является «политическим беженцем», основания для рассмотрения его дела в английском суде, а не в российском, по мнению судебной системы Британии, есть.

В целом, мое личное мнение по этому вопросу отрицательное. Процесс «Березовский vs Абрамович» может сыграть роль прецедента, который отзовется на многих других процессах, в том числе и связанных с переделом собственности в нашей стране. Даная тяжба имеет все шансы стать модельной, и, в зависимости от того, какой будет результат, могут и найдутся еще желающие обратиться к правосудию иностранного государства, нежели к правосудию РФ. А это не есть хорошо.

Всеволод Богданов
(308 группа)

ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Актуальность рассматриваемой проблемы состоит в том, что правовое регулирование договорных обязательств занимает существенное место в гражданском праве любого государства.

Договор международной купли-продажи товаров является самой распространенной юридической формой внешнеторговой сделки. Его заключение и исполнение требуют знания особенностей внешнего рынка. Этот контракт связан с правом более чем одного государства, вследствие чего усложняется нормативная правовая база, обеспечивающая его функционирование.

Россия год от года увеличивает свою долю в международном товарообороте и, соответственно, увеличивается число заключаемых внешнеторговых сделок и, прежде всего, договоров международной купли-продажи.

В отношении того, что следует понимать под международной или внешнеторговой куплей-продажей до сих пор нет единой точки зрения. Данный вопрос поднимался на многих конференциях, среди которых были Гаагская конференция 1951 года, Международная Конференция ООН (1980 г.).

В настоящее время основным документом, регулирующим международную куплю-продажу, является Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Она дает определение договора международной купли-продажи товаров, содержит положения о форме договоров и порядке их заключения, регулирует содержание прав и обязанностей продавца и покупателя, а также освещает вопросы ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по договору.

В сфере международной купли-продажи товаров широко применяется также Инкотермс – 2010 - документ, содержащий базисные условия поставок товаров, применяемые в международной торговле.

Первое, на что хотелось бы обратить внимание,- выбор сторонами применимого права или национальной системы, которая будет применяться к отношениям по общему правилу или в случае пробела в Венской Конвенции. Необходимо в договоре упомянуть или сослаться на акт, который будет применяться при возникновении недоразумений. Так, например, в одном деле польский продавец и греческий покупатель выбрали право Швейцарии и указали, что будет применяться Швейцарский Кодекс об обязательствах, а не Венская Конвенция.

Следующей проблемой является толкование торговых терминов. Нередко встречаются искажения и неточности в договорах, которые допускают сами контрагенты. Для этого важно указать в договоре, что имели в виду стороны под определенным термином, так как это тесно связано с переходом риска случайной гибели товара с продавца на покупателя и в дальнейшем может стать причиной длительных судебных споров. В связи с этим в международной практике распространены случаи, когда тексты договоров не совпадают вследствие составления договора на двух языках, что может выявиться при исполнении договора, а именно когда одна сторона выполнила все обязательства по договору на своем родном языке, а другая сторона оказалась «недовольной».

Другая проблема касается объема договора. С одной стороны, стороны составляют краткие контракты, которые содержат малое количество условий, по которым достигнуто соглашение. Это может повлечь за собой серьезные последствия, так как стороны часто не учитывают или забывают упомянуть применимое право, или используют один «образец» договора для всех видов товаров без учета специфики транспортировки для каждого отдельного случая.

С другой стороны, в определенных случаях контрагенты заключают довольно объемные договоры. Это в свою очередь также отягощает процесс делового оборота вследствие того, что могут быть осложнены переговоры по заключению контракта, хотя порой сторонам лучше «перестраховаться» и урегулировать все возможные детали.

При заключении контракта сторонам стоит обратить внимание на обстоятельства, освобождающие от ответственности, а точнее на термины и формулировки. Для этого требуется установить в договоре определенный перечень форс-мажорных обстоятельств. Но стоит заметить, что практика весьма неоднозначна: известны случаи, когда суд взыскивал убытки со стороны за обстоятельства, находившиеся вне ее контроля, но которые не были включены в соответствующий перечень.

Важным является вопрос о том, какие правила применять при расчете процентной ставки, ибо в Венской Конвенции соответствующие положения отсутствуют. Наиболее эффективным видится решение проблемы путем закрепления данных правил непосредственно в контрактах. Если такие положения в договоре отсутствуют, то на основании п.2 ст.7 Конвенции следует обратиться к общим принципам, на которых базируется Конвенция, или к национальному праву (о котором договорились стороны или которое применяется по усмотрению арбитров). Например, известны случаи, когда арбитры применяли процентную ставку по валюте, которая должна была использоваться в качестве платежа (процентная ставка, «разумная для данной валюты в течение соответствующего периода времени»).

И последнее, на чем бы хотелось сделать акцент - упоминание в тексте договора такого важного условия, как порядок разрешения споров. В данном случае важно указать перечень судов, которые будут рассматривать возможные споры по заключенному договору. Обычно указывают «Ad hoc» – третейский суд, который создается специально для разрешения спора,- или Арбитражный суд г. Москвы, Высший Арбитражный Суд РФ. Не стоит забывать, что русский термин «арбитраж» на английском («arbitration») означает «третейский суд», поэтому и в этом случае стоит быть осторожнее с термином, который будет исключать возможность рассмотрения экономического спора в российских арбитражных судах.

Безусловно, это далеко не полный перечень проблем, связанных с заключением и исполнением или ненадлежащим исполнением договора международной купли-продажи. Тщательный анализ норм международного права и складывающейся судебной практики будут способствовать их разрешению.

Кристина Кокина
(401 группа)

ТРАНСГРАНИЧНОЕ СЛИЯНИЕ КОМПАНИЙ В СТРАНАХ ЕС

В последнее время роль слияний и поглощений компаний (далее – M&A) на рынке сильно возросла. Эта правовая форма в наибольшей степени отвечает интересам интернационализации и концентрации капитала в наши дни. Особенно велика роль M&A в странах Европейского Союза (ЕС). В связи с тем, что экономика ЕС является одной из ведущих в мире и в соответствии с особым внутренним устройством ЕС, M&A в рамках этого регионального образования обладают определенной спецификой. Несмотря на отсутствие внутри ЕС границ, страны-члены Союза все равно остаются по отношению друг к другу формально иностранными государствам, а любые правоотношения с участием иностранного элемента требуют применения международного частного права. Но общий европейский рынок является замкнутой экономической группировкой и предоставляет странам-участницам преимущества в экономической сфере.

Экономическая интеграция европейских государств в рамках ЕС обуславливает сближение и координацию различных отраслей права, в том числе и в рамках слияний компаний. M&A в ЕС основаны на 14-ти основополагающих директивах. Особо следует отметить третью директиву, регулирующую вопросы осуществления слияний компаний, при обязательном соблюдении прав акционеров и кредиторов. Именно третья директива, унифицировавшая правила о слиянии компаний на национальном уровне, послужила отправной точкой для разработки проекта десятой директивы о трансграничных слияниях в 1985 году. Разработчики данного документа долго не могли выработать единого мнения, и лишь осенью 2005 года странам ЕС удалось достичь компромисса, и Директива о трансграничных слияниях была принята.

Так руководящие или административные органы каждого из сливающихся обществ составляют совместный проект трансграничного слияния, которых содержит ряд данных, таких как организационно-правовая форма, наименование и юридический адрес сливающихся обществ, курс, по которому будет производиться обмен ценных бумаг или долей и так далее. Затем руководящий или административный орган каждого из обществ составляет для сведения его участников и представителей трудового коллектива доклад, обосновывающий правовые и экономические аспекты трансграничного слияния для участников, работников и кредиторов. Особо стоит отметить, что применительно к каждому из сливающихся обществ подготавливается заключение независимого эксперта, предназначенное его участникам и доступное не позднее одного месяца до дня проведения общего собрания. Важной предварительной процедурой трансграничного слияния в ЕС является выдача Свидетельства, которое бесспорно удостоверяет правильное выполнение действий и формальностей, предшествующих слиянию. В каждом государстве-члене ЕС это Свидетельство выдается судом, нотариусом или другим уполномоченным контролировать законность трансграничного слияния органом, на основании национального законодательства. Законодательство каждого из государств-членов, которому подчинялись общества, осуществившие слияние в соответствии с Директивой, определяет в отношении своей территории порядок обнародования факта осуществления трансграничного слияния в публичном реестре. Регистратор, ведущий реестр, предназначенный для регистрации общества, являющегося результатом трансграничного слияния, безотлагательно уведомляет о вступлении в силу трансграничного слияния регистраторов, ведущих реестры, куда каждое из этих обществ обязано сдавать акты. Важным достижением Директивы является достигнутый в отношении участия работников компромисс. Так, общество- результат трансграничного слияния подчиняется правилам об участии работников в управлении, которые действуют в государстве-члене, где установлен его юридический адрес.

Наряду с директивным методом, европейским правом предусматривается формирование единого механизма регулирования концентрации капитала путем заключения международных конвенций. К помощи конвенций государства-члены прибегают тогда, когда решения, предлагаемые национальным правом или правом ЕС, оказываются неэффективными. Проблема международных слияний является одной из основных на общем европейском рынке. Попытка ее разрешить была предпринята еще до создания Европейского экономического Сообщества в Гаагской конвенции 1956 года. Однако метод, предложенный конвенцией – подчинение международных слияний кумулятивному действию личных статутов компаний, участвующих в операции, не мог в тот период устранить трудностей, связанных с фрагментарностью и протекционистским характером законодательств в этой области права. Новая попытка была предпринята в 1966 году, но её реализация затянулась до 1972 года. Проект предусматривает два вида слияний – поглощение и образование новой компании.

Руководящими органами сливающихся компаний составляется проект соглашения о слиянии, в котором указываются условия, способы осуществления и обоснование этой операции. Проект должны одобрить общие собрания сливающихся компаний в соответствии с процедурой, предусмотренной их национальными законодательствами или уставами. Словом, процедура международных слияний не отличается от разработанной в Третьей директиве для внутренних слияний. Конвенция лишь ограничивает национальные законодательства и положения уставов поглощаемых компаний в отношении большинства и кворума собраний их акционеров с целью помешать возможным попыткам преднамеренного срыва международных слияний.

Если обратиться к актуальным задачам реформы законодательства о компаниях, которые стоят на повестке дня России, то здесь также существует много общего с текущими задачами соответствующей реформы в ЕС. Последние новеллы российского законодательства говорят о том, что российское правовое сообщество очень внимательно следит за изменениями права компаний ЕС. Европейский Союз является мощно развивающейся мировой интеграционной группировкой, а накопленный ЕС опыт представляет несомненный интерес для крепнущей и экономически бурно развивающейся России.

Вячеслав Чмыхов
(410 группа)

PHILIP MORRIS И НОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРАВА

ТЕМА НОМЕРА

Будет ли табачный бизнес в дальнейшем поддержан нормами международного инвестиционного права?

PHILIP MORRIS

В течение нескольких десятилетий нормы международного инвестиционного права позволяли табачной индустрии успешно противодействовать законодательным инициативам, предполагающим ввести какие-либо ограничения в сфере продажи табачной продукции. В 1994 году компания «Reynolds Tobacco Company» высказала твердое намерение возбудить арбитражное разбирательство против Канады. Поводом к этому послужил обсуждаемый в парламенте страны довольно популярный законопроект, предписывающий продавать все сигареты в стандартной упаковке без указания фирменных знаков и торговых марок. В 2010 году компания « Philip Morris» подала иск против Уругвая после введения в действие похожего закона, регулирующего упаковку табачной продукции, а также объявила о возможности использовать арбитраж с целью оспаривания законодательства Австралии по тем же основаниям. В связи с этим теоретики подняли ряд важных для международного инвестиционного права вопросов, а именно: специфика применения справедливого и равноправного режима и режима наибольшего благоприятствования. Эти и другие дела также поставили вопрос о категории публичного интереса при разрешении инвестиционных споров в международных арбитражах. Особый интерес представляет и реакция государств на использование международного арбитража в такой политически чувствительной сфере.

В начале 1994 года канадские парламентарии начали рассматривать законопроект, касающийся регулирования упаковки табачной продукции. По свидетельствам политологов, проект рассматривался в условиях повышенного интереса к проблеме, всеобщей обеспокоенности негативными последствиями табакокурения и воспринимался как некая компенсация после понижения налогов на табачную продукцию. Обеспокоенные представители индустрии не замедлили с ответом. Основываясь на положениях НАФТА, компания «Reynold Tobacco» утверждала, что принятие законопроекта и последующее применение его положений приведет к экспроприации их законной торговой марки, что противоречит международному праву. Доводы были изложены в меморандуме, поданном в комитет по здравоохранению нижней палаты Парламента Канады. Надо отметить, что этот акт, показывающий реальные перспективы арбитражного разбирательства не в пользу государства, значительно повлиял на настроения парламентариев, и проект не был принят.

В 2010 году компания «Philip Morris» обратилась в Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (ICSID), утверждая, что жесткие законы Уругвая, направленные на борьбу с курением, нарушают положения двустороннего инвестиционного соглашения страны со Швейцарией, где компания зарегистрирована. В частности, оспариваются требования о нанесении на упаковку табачной продукции изображений, демонстрирующих губительные последствия курения (например, пораженные раком легкие); при этом размер этих изображений должен составлять не менее 80% общей площади упаковки. Юристы компании ссылаются на статьи соглашения, запрещающие применение неразумных мер («unreasonable measures»), а также обеспечивающие справедливый и равноправный режим иностранных инвестиций.

Последний вопрос представляет особый интерес ввиду неоднозначности трактовок этого развивающегося института международного инвестиционного права. Выделяют два противоположных подхода. Первый предполагает приравнять содержание режима к обычному международному праву, в частности, к международному минимальному стандарту, что значительно ограничивает сферу применения режима только «вопиющими» нарушениями со стороны принимающего государства. Второй подход рассматривает режим как автономный правовой институт с собственным содержанием, причем довольно широким по сфере своего применения. Именно такого толкования придерживаются представители табачного гиганта, включая в этот режим право на защиту законных ожиданий инвестора и право на стабильное и предсказуемое правовое регулирование. Иск компании содержит также интересный процессуальный аспект применения режима наибольшего благоприятствования. Соглашение между Уругваем и Швейцарией предусматривает обязанность инвестора перед обращением в арбитраж использовать национальные механизмы разрешения споров в течение шести месяцев, чего компания не предприняла. Представители « Philip Morris», подчеркивая правомерность своего поведения, указывают на положение о режиме наибольшего благоприятствования, которое также включено с соглашение и обязывает принимающее государство строить свои отношения с конкретным инвестором на тех же началах и принципах, что и с любым другим инвестором из третьей страны. Другим инвесторам Уругвай предоставляет право обращаться в арбитраж непосредственно, поэтому, по мнению представителей «Philip Morris», компания имеет аналогичное право и все его ограничения незаконны. Похожая стратегия была успешно использована в хорошо известном деле «Maffezini vs Spain» для обхода требования двустороннего инвестиционного соглашения между Испанией и Аргентиной, также предусматривающего обязанность инвестора использовать национальные средства защиты перед обращением в арбитраж. Тем не менее, в практике встречаются случаи, когда такая логика не признается законной.

Как было сказано ранее, табачный гигант намерен оспаривать в арбитраже и законодательство Австралии. Таким образом, агрессивное использование иностранными инвесторами норм международного инвестиционного права на данный момент является достаточно эффективной стратегией для противодействия национальным ограничениям в сфере продажи табачной продукции. Растущее напряжение в этом вопросе способно изменить устоявшиеся подходы и оказать значительное влияние на динамику развития инвестиционного арбитража и политики государств в сфере регулирования иностранных инвестиций в целом.

Марина Юфа
(416 группа)

ИНТЕРВЬЮ С ВЫПУСКНИКОМ

АЛЕНА КОНДАКОВА

Алена Кондакова окончила юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова в 2008 году (кафедра Предпринимательского права). В настоящее время Алена является Заместителем главного редактора журнала «Торговое право».

– Алена, почему Вы выбрали именно юридическую профессию?

– В целом, выбор профессии весьма трудоемкий процесс мозговой активности. Зачастую у детей пятнадцати-шестнадцати лет он связан с рядом влияющих на них факторов. Это не я придумала, это - банальная психология. Безусловно, на решение подростка влияет интерес собственный интерес к той или иной сфере, престижность профессии, ее значимость в обществе, ну и, наконец, мнение родителей, которые, конечно, вправе влиять на выбор ребенка, по крайней мере, в озвученном мной возрасте.

Со мной было несколько по-другому. С детства была очень свободолюбивым человеком, и уже в подростковом возрасте мне необходимо было знать те запреты и правила, которые я не могу нарушать. И чтобы разделить свои действия по принципу «можно-нельзя», а также облачить свою интуицию в некий профессиональный, если можно так выразиться, аспект своей жизни, я выбрала юридическую профессию и первая моя курсовая работа была на тему «юридической ответственности».

– Я так понимаю, Вы не жалеете, что сделали именно этот выбор?

– О выборе не жалею и никогда не пожалею, я уверена. То есть с одной стороны, все очень просто и легко объяснимо, а с другой, это важный жизненный выбор, который очень трудно сделать в соответствующем возрасте, который, в любом случае, окажет влияние на дальнейшую жизнь. Кстати, в процессе обучения, изучения нормативных правовых актов, отдельных юридических конструкций постепенно приходит осознание того, что принцип «можно-нельзя» в некоторых случаях реально обойти и можно попытаться «вывернуть» запрещенное и превратить его в «возможное». Это, разумеется, шутка.

– Почему Вы остановили свой выбор на кафедре Предпринимательского права?

– На самом деле, все просто, у меня появился интерес к вопросу нормативного правового регулирования ТЭК, как оно осуществляется и так далее. Ну и потом это весьма доходная сторона юридической профессии – быть юристом топливно-энергетической компании весьма заманчивая перспектива. Кафедра Предпринимательского права (я, к сожалению, в силу объективных причин не могу отслеживать, как обстоят дела на сегодняшний день, но на момент моего выбора) – была единственной на факультете, которая разрабатывала и изучала, а, самое главное, давала студентам возможность изучить вопросы ТЭК. Поэтому выбор был сделан. И хочу пожелать преподавателям кафедры продолжать искать и разрабатывать такие отрасли, сферы, аспекты права, которые мало изучены, это достойно восхищения. Безусловно, кафедра остается любимой, и в образовательном аспекте и в жизненном, именно в период обучения на кафедре я обрела свою лучшую подругу, которая впоследствии была свидетелем на моей свадьбе.

– Вам пригодились знания, полученные в университете?

– Безусловно! При этом я не устаю повторять, что Университет дает не только прекрасное образование, но и колоссальный жизненный опыт: опыт общения с разными людьми, опыт поиска выхода их тех или иных ситуаций, что впоследствии очень пригодится на жизненном пути.

Если мы говорим об образовательных аспектах, то я, являясь не только заместителем главного редактора журнала «Торговое право», но и автором статей, участником некоторых научно-исследовательских работ, зачастую возвращаюсь к университетским учебникам, лекциям, чтобы освежить в памяти позицию преподавателей, выработать свою позицию по тому или иному вопросу и проанализировать уже со своей точки зрения, с учетом своего опыта, те или иные аспекты. И потом, те азы, основы, которые переданы преподавателями нам, тогдашним студентам, останутся навсегда, начиная от образования и заканчивая поведенческими моментами. И я, например, считаю, что именно то образование, которое мне дали, оно само по себе целостно – практику и опыт студент, выпускник должен нарабатывать сам. Только так можно научиться!

– Какой преподаватель Вам запомнился больше всего?

– Конечно, Петр Гордеевич Лахно – мой научный руководитель на протяжении трех лет. Справедливый преподаватель и очень интересный собеседник, который умеет заинтересовать и, если можно так выразиться, погрузить в изучаемый предмет! Всегда выделяю Бориса Ивановича Пугинского – ни одной лекции не пропустила! И запомнился Олег Иванович Чистяков – удивительный человек! Хотя он лично и не проводил у нашей

группы занятий, но в моей жизни был момент с пересдачей экзамена, которую принимал именно он. А вообще я помню всех преподавателей без исключения.

– Какой предмет был Вашим самым любимым?

– Хм… Вообще любовь-нелюбовь к какому-то предмету зависит от самого студента, мнение всегда очень субъективное. Поэтому мне сложно сказать, какой именно предмет был самым любимым. Лучше я озвучу предметы, которые я выделяю для себя до сих пор. Безусловно, это сам предмет «Предпринимательского права», серия спецкурсов кафедры Предпринимательского права, которые шли на протяжении двух лет, и «Коммерческое право». Конечно, я выделяю и другие предметы, но в силу специфики своей работы, внимание на сегодняшний день приковывается именно к этим дисциплинам.

– Был ли предмет, который Вам сильно не нравился?

– Опять же, это сугубо субъективное мнение. Отвечу просто, с детства не люблю историю! Предпочитаю жить настоящим!

– А какая сессия для Вас была самой ужасной и почему?

– Здесь я, скорее всего, не буду отличаться от большинства студентов и выпускников Университета – первая сессия была самой сложной. После поступления начинается ощущение дикой эйфории. Кажется, все! Большего и желать не надо, студентка, да и не просто студентка, а самого уважаемого ВУЗа. Плюс ко всему – свобода: по сути, студент сам себе предоставлен, ты уже не школьник, с тобой не будут «возиться» и заставлять ходить на занятия. Для меня это ощущение было весьма ярким, потому что готовилась я к поступлению два года. Лето, которое пришлось на момент моего поступления, было для меня самым тяжелым. Я поступала сразу в несколько ВУЗов, поэтому зачастую на следующий день после экзамена в одном ВУЗе, я шла на экзамен в другой. Но вернемся к сессии, когда подходит время первой сессии, и когда все начинает идти, мягко говоря, не так как задумывалось, становится очевидно – даже если и не хочется, желать большего придется! И запомнилась также летняя сессия третьего курса: много экзаменов, сложные, важные предметы, которые надо действительно изучать, – а ведь мы все еще дети!

– Совмещали ли Вы учебу с работой?

– Я не совмещала работу с учебой. Работать начала только после окончания университета.

– На Ваш взгляд, стоит ли студенту жертвовать временем, которое он мог бы потратить на образование, в пользу работы?

– Все зависит от ситуации, но лично мое глубокое убеждение таково: если в жизни студента присутствует напряженная материальная или иная ситуация, то, безусловно, можно постараться совмещать учебу и работу, но только таким образом, чтобы работа не навредила учебе. А если у студента нет напряженных моментов в жизни, то пусть студенческая жизнь продлиться настолько долго, насколько это позволяет период получения образования! Это весело!

– Алена, на Ваш взгляд, чего все-таки не хватает российскому юридическому образованию?

– Не имея педагогического образования и навыков преподавательской работы, мне очень сложно ответить на этот вопрос. Честно! Но все же попытаюсь, оговорюсь только, что мы говорим о том периоде, когда я училась – это может расходиться с сегодняшним положением вещей. Как и любому другому образованию, не только юридическому, не хватает контакта со студентами. Кстати говоря, кафедра Предпринимательского права в этом смысле является весьма успешным исключением! Сегодня зачастую можно встретить очень много талантливых молодых людей, но их не слышат, причем по разным причинам. Поэтому в общем плане, конечно не всегда, это выливается в два следующих варианта: 1) студент закрывается и перестает учиться (как следствие, отчисление); 2) студент начинает учиться слишком усердно (как следствие, развивается перфекционизм в патологической форме). Нужно искать «середину». И это мое замечание касается именно юридического образования. Все предметы, изучаемые при получении юридического образования, очень-очень сложные и серьезные – к ним легко потерять интерес, если нет стремления. Для того чтобы вызвать у студента интерес к тому или иному предмету и, самое главное, удержать его, преподаватель должен очень внимательно слушать студента, обсуждать и предлагать такие проекты, которые были бы интересны студенту и делать основной упор на современные условия, на современное развитие общества, экономики, всех сфер жизнедеятельности. То есть, пытаясь связать жизнь и науку, можно достичь весьма высоких результатов. Как следствие: это интерес студентов, появление новых идей, совместная реализация идей на фоне образовательного процесса. Как итог: повышение общей успеваемости. К сожалению, зачастую бывает так, что студент немотивирован на получение хорошего результата. Я считаю, что необходимо стимулировать развитие студента, и успехи будут очевидны.

– Какие советы Вы могли бы дать студентам нашего факультета. На каких моментах в процессе обучения стоит студенту заострить свое внимание?

– Не буду нудить. Поэтому посоветую немного: добиваться всего и стремиться ко всему своими силами, не ждать помощи со стороны. А внимание предлагаю заострить на месяце, который предшествует той или иной сессии. Я не буду делать секрета, все мы знаем, что самая учеба начинается тогда, когда начинается сессия. На собственном опыте хочу посоветовать всем студентам факультета начинать учить вопросы/билеты хотя бы за месяц до начала сессии. Потому что, как показывает практика, пока идет семестр, мы все можем не спать до утра выходные напролет, но ужасная сонливость возникает в период сессии.

В заключение хочу пожелать успехов, в первую очередь, преподавателям кафедры Предпринимательского права, преподавателям факультета, в целом, и конечно, студентам и выпускникам! Спасибо за внимание и благодарю за предоставленную возможность поделиться своими мыслями!

Интервью взяла Анна Гаврилова (411 группа)

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПАРТНЕРСТВА

АКТУАЛ

С первого июля 2012 года вступит в силу Федеральный Закон от 03.12.2011 г. № 380-Федеральный закон «О хозяйственных партнерствах» (далее – ФЗ «О хозяйственных партнерствах»). Однако в настоящее время ведется оживленная дискуссия по поводу введения в российское правовое поле новой организационно-правовой формы юридического лица.

Итак, что же подразумевает под собой «хозяйственное партнерство» и что в нем отличного от уже существующих в российском гражданском праве других видов юридических лиц?

В ст. 1 ФЗ «О хозяйственных партнерствах» дается следующее определение: «…хозяйственным партнерством признается созданная двумя или более лицами коммерческая организация, в управлении деятельностью которой принимают участие участники партнерства, а также иные лица в пределах и в объеме, которые предусмотрены соглашением об управлении партнерством.»

Субъектами партнерства могут быть как физические, так и юридические лица, причем число участников не должно превышать 50, в противном случае оно должно быть преобразовано в акционерное общество. Если число учредителей сократится до одного, то партнерство должно быть ликвидировано.

Основу функционирования хозяйственного партнерства составляет складочный капитал, вклад в который может быть осуществлен деньгами либо имущественными и нематериальными активами. Прибыль и убытки партнерства распределяются раз в год между участниками партнерства пропорционально долям в складочном капитале. Партнеры не отвечают по обязательствам партнерства и несут риск убытков, связанных с деятельностью партнерства, в пределах сумм внесенных ими вкладов.

В п. 2 ч.1 ст. 11 ФЗ «О хозяйственных партнерствах» содержится положение о том, что «права пользования имуществом (за исключением денежных средств) или исключительные права, переданные участником партнерства в качестве вклада в складочный капитал партнерства, в случае выхода или исключения такого участника партнерства из партнерства остаются в пользовании партнерства в течение срока, на который данные права были переданы». Таким образом, хозяйственное партнерство лишается права пользования исключительными правами выходящего из партнерства участника.

Учредительным документом партнерства является устав, на основании которого проходит государственная регистрация. В соответствии со ст. 9 нового закона, устав партнерской организации должен содержать ограниченный набор сведений: фирменное наименование, цели и виды деятельности партнерства, сведения о складочном капитале и т.д. Остальные сведения, включая внутренние вопросы функционирования и управления партнерством, детально определяются соглашением об управлении партнерством, подлежащим обязательному нотариальному удостоверению по месту нахождения партнерства. Сторонами соглашения об управлении партнерством должны быть все его участники, а также лица, не являющиеся таковыми. Сведения, содержащиеся в соглашении, не подлежат государственной регистрации и не вносятся в ЕГРЮЛ. По вопросу изменения соглашения все участники имеют один голос независимо от размера внесенного вклада. В законе содержится перечень сведений, которые должны быть включены в соглашение, а также те сведения, которые могут быть туда внесены. В том числе в нем можно предусмотреть права участников партнерства на непропорциональное размеру принадлежащих им в складочном капитале долей участие в управлении партнерством, включая право вето по определенным вопросам, а также права на непропорциональное участие в распределении прибыли, в покрытии расходов и различных затрат, связанных с деятельностью партнерства. Таким образом, законодателем предлагается значительная диспозитивность в вопросе управления партнерством.

Управление партнерством осуществляют партнеры пропорционально доле в складочном капитале. Также должен быть создан единоличный исполнительный орган, избираемый из числа партнеров.

Партнерство может осуществлять любые не запрещенные законом виды деятельности, если это не противоречит предмету и целям, ограниченным его уставом. Перечень видов деятельности, которые не могут осуществляться партнерством, утверждается Правительством РФ. Отдельными видами деятельности оно может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). При этом в уставе должны быть указаны сведения о видах деятельности, осуществляемых партнерством.

Создание партнерства путем реорганизации существующего юридического лица (слияния, разделения, выделения, преобразования) не допускается.

По мнению экспертов, хозяйственное партнерство является аналогом Limited liability Company. LLC – это акционерное общество с ограниченной ответственностью которые, как правило, востребованы малыми компаниями, управляющимися по соглашению сторон. LLC – это компания с ограниченной ответственностью, то есть, по своей структуре является американским аналогом германской GmbH, российского ООО и французской SARL.

Сторонники принятия данного закона отмечают, что в настоящее время в российском законодательстве отсутствуют организационно-правовые формы юридического лица, соответствующие требованиям участников инновационной (в том числе венчурной) деятельности, учитывающие особенности реализации венчурных бизнес-проектов, а также сложившиеся международные стандарты их осуществления. Хозяйственное партнерство создается с целью реализации подобных проектов. Предполагается, что оно займет промежуточное положение между хозяйственным товариществом и обществом: с хозяйственными обществами хозяйственные партнерства объединяет ограничение ответственности участников партнерств, а с хозяйственными товариществами большая гибкость в управлении.

Есть также точка зрения, что хозяйственное партнерство является несостоятельной юридической конструкцией и на практике приведет к дополнительным спорам и судебным разбирательствам. Ну и стоит отметить, что данную форму малый и средний бизнес использовать, скорее всего, не будут, так как хозяйственным партнерствам запрещено осуществлять рекламу своей деятельности.

Екатерина Хальзова
(410 группа)

СПЕЦИФИЧНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЕС

В начале 90-х гг. Комиссия ЕС разработала ряд новых видов наднациональных правовых образований, деятельность которых была направлена на реализацию задач ЕС в сфере торговли и в сфере предпринимательства в целом. Были подготовлены проекты уставов таких юридических лиц, как Европейская ассоциация (European association) и Европейское общество взаимопомощи (European mutual society). Наряду с вышесказанным, предполагалось принять устав Европейского кооперативного общества (European cooperative society), для того, чтобы возможность трансграничного ведения хозяйственной деятельности для кооперативных предприятий упростилась. По каждому из трех указанных юридических лиц Комиссия ЕС представила проекты регламента, содержащего устав соответствующей организации и директивы, посвященной привлечению работников к управлению. Но разногласия в высших органах ЕС не позволили до конца урегулировать вопрос с данными новыми предпринимательскими организациями. На настоящий момент урегулирован лишь вопрос в отношении Европейского кооперативного общества. Европейская ассоциация и Европейское общество взаимопомощи остаются проектами, работа по ним была заморожена в 1993 г.

Европейское кооперативное общество (далее – ЕКО) является субъектом частного права и наделяется статусом юридического лица с момента регистрации в одном из государств-членов ЕС. ЕКО может быть создано как минимум двумя различными компаниями или же пятью физическими лицами, резидентами как минимум двух государств-членов ЕС. Возможность реорганизации национального кооперативного общества в ЕКО предусматривается, но лишь при условии, что данное общество трансграничную предпринимательскую деятельность и имеет филиал или дочернюю компанию в другом государстве-члене ЕС. Капитал ЕКО складывается из средств, вносимых участниками, поделен на акции (если иное не предусмотрено уставом ЕКО), а ответственность участников ограничивается размерами их вклада. Уставный капитал выражается в национальной валюте и не должен быть менее 30000 евро. Участник ЕКО может спокойно покинуть его, при этом ему будет компенсирован его вклад в уставный капитал, но доля прибыли общества ему выплачена не будет. Что же касается кооперативной природы ЕКО, то она выражается в том, что один участник обладает правом лишь одного голоса при принятии решений на общем собрании. Если участник – юридическое лицо, то устав может предусмотреть возможность множественного голосования, но при условии что один участник не сосредоточит в своих руках более 10% всех голосов. Этот момент, на мой взгляд, может негативно выражаться в деятельности ЕКО по привлечению инвесторов. Особо стоит отметить, что ЕКО не может быть официально зарегистрировано, пока не будет определена модель участия работников в управлении.

Основной целью создания Европейской ассоциации (далее – ЕА) было предоставление возможности ассоциациям и фондам беспрепятственно осуществлять свою деятельность в рамках ЕС. ЕА представляет собой объединение физических и/или юридических лиц, участники которого объединяют свои знания и усилия для достижения общей цели или же для того, чтобы представлять интересы определенных профессий или групп. ЕА является некоммерческой организацией и наделяется статусом юридического лица с момента ее регистрации в одной из стран-участниц ЕС. Наднациональный характер ЕА обеспечивается требованием о том, что ее участниками могут быть исключительно лица, имеющие свое зарегистрированные или являющиеся гражданами как минимум двух государств-членов ЕС. Основными органами ЕА являются общее собрание и исполнительный комитет. Общее собрание является высшим органом управления ЕА, а исполнительный комитет представляет ЕА в деловых отношениях с третьими лицами и в процессуальных действиях. Члены исполнительного комитета избираются на свою должность и освобождаются от нее общим собранием. ЕА может быть распущена, либо по решению общего собрания, либо по истечению срока, на который она создавалась, либо если не была представлена информация о ее финансовой деятельности за последние три года, либо по решению суда. Вопросы ликвидации,

несостоятельности (банкротства) решаются в соответствии с национальным законодательством государства регистрации.

Европейское общество взаимопомощи (далее – ЕОВ) представляет собой объединение, прежде всего физических, но также и юридических, лиц, предоставляющее своим участникам гарантии полного исполнения обязательств по сделкам, совершенным в ходе основной деятельности общества. ЕОВ наделяется статусом юридического лица с момента регистрации в одном из государств-членов ЕС. Сфера деятельности ЕОВ ограничена определенными областями – преимущественно это страхование, социальное и медицинское обслуживание, предоставление кредитов.

С момента принятия регламента об уставе ЕКО появились веские основания предполагать, что работа над проектами ЕА и ЕОВ также будет продолжена и благополучно завершена. Образованию новых организационных форм предпринимательской деятельности в ЕС (помимо рассмотренных в этой статье, в ЕС действуют Европейские объединения по экономическим интересам и Европейские компании), Европа обязана тенденции сближения национальных законодательств государств-членов в области права компаний. Работа в отношении ЕА и ЕОВ продолжается, и нельзя не отметить, что страны ЕС движутся в правильном направлении, но объем работы, который им предстоит еще проделать в сферах предпринимательского права и права компаний огромен и может лишь усилить взаимные противоречия.

Вячеслав Чмыхов (410 группа)

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Ян Рамберг «Международные коммерческие транзакции»

Впервые в России выпущен на русском языке мировой бестселлер для профессионалов, своего рода энциклопедия норм международной торговли, выдержавшая уже четыре издания, последнее из которых вышло в мае 2011 года.

Профессор Ян Рамберг, признанный международный эксперт и автор многочисленных публикаций, дает четкое и сжатое описание всех составляющих правового поля, в котором совершаются международные торговые сделки. Применяя уникальный вненациональный подход, автор описывает и разъясняет взаимосвязь между принятыми деловыми обычаями, нормами национальных законодательств и международными правилами и стандартами.

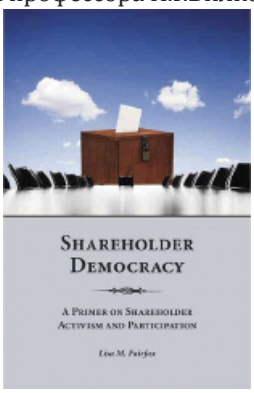
Для наилучшего восприятия материал книги разделен на 3 части:

- Основные элементы коммерческих транзакций
- Права и обязанности сторон в международных сделках купли-продажи
- Контракты перевозки и связанные с ними договоры

При совершении сложных транзакций часто возникают непредвиденные ситуации. Книга поможет участникам трансграничных сделок быть предусмотрительными и избегать подводных камней и дорогостоящих последствий неожиданных событий. Так, различные разделы книги посвящены следующим важным темам:

- Защитные меры против нарушения условий контракта и изменения обстоятельств
- Риск утраты, порчи или задержек при транспортировке грузов
- Разрешение споров
- Распределение конкретных рисков в контрактах перевозки различными видами транспорта

Публикация включает обширное приложение, содержащее тексты международных конвенций, основные широко применяемые правила и стандарты международной торговли, разработанные государственными и неправительственными организациями, типовые контракты и другой полезный методический материал. Работа над подготовкой перевода указанной публикации проведена под редакцией профессора Н.Г.Вилковой.



Lisa M. Fairfax «Shareholder Democracy: A Primer on Shareholder Activism and Participation»

Данная книга представляет собой краткое практическое руководство к пониманию «акционерной демократии», способов усиления роли акционеров в управлении корпорациями. В последние несколько лет активность акционеров значительно выросла, что значительным образом сказалось на функционировании очень многих корпораций. Многие акционеры и другие, активно заинтересованные лица, добиваясь увеличения значимости голосования, основываются на убеждении, что усиление их роли и увеличение отчетности избираемых управленцев скажется в целом положительным образом. Например, должно уменьшиться число корпоративных преступлений, а также увеличится эффективность и производительность. Но все же ведутся споры относительно того, могут ли быть достигнуты подобные результаты увеличением роли голосования акционеров, и не повлечет ли это за собой скорее различные ухудшения.

Впервые в ясной, сжатой форме демонстрируются различные способы, которые используются акционерами для усиления их влияния внутри корпораций. Вдобавок к тому, что в книге подробно рассматриваются различные аспекты активной деятельности акционеров, здесь также уделяется особое внимание анализу вопроса об уместности усиления роли акционеров. Также приводится анализ последних тенденций развития законодательства, того, каким образом это содействует увеличению влияния акционеров. В частности, рассматриваются изменения законодательства, касающиеся голосования на общих собраниях акционеров по вопросам организации, вопросам выплаты дивидендов и установления зарплат, вопросам, связанным с голосованием по доверенности.

Итак, эта книга послужит хорошим инструментом не только для тех, кто ищет прямолинейный анализ прав и возможных вариантов действия акционеров, но и для тех, кто ищет справочное руководство по актуальной проблеме корпоративного права и управления – проблеме усиления значимости акционеров.

А.В. Асосков «Основы коллизионного права»

В книге анализируются базовые вопросы современного коллизионного права.

В первой части работы показаны историческое развитие, содержание и отличительные черты различных подходов к определению права, применимого к частноправовым отношениям с иностранным элементом. Во второй части подробно рассмотрены современные тенденции развития международного частного права – теория сверхимперативных норм, тенденция материализации коллизионного права, принцип наиболее тесной связи.

Книга написана на основе литературы на английском и немецком языках с использованием достижений юриспруденции интересов и юриспруденции ценностей, которые считаются ведущей школой в Германии и других европейских странах.

Обзор литературы подготовлен
Тимуром Болтаевым
(410 группа)

АНОНС КОНКУРСА

Кафедра Предпринимательского права объявляет Второй творческий конкурс научных работ студентов 3-го курса юридического факультета, целью которого является отбор лучших студентов на кафедру предпринимательского права на основании оригинального письменного исследования (работы). К участию приглашаются студенты третьего курса дневного отделения.

Конкурс будет проведён в двух формах: заочной (подача письменных работ) и очной (публичная защита работ, прошедших предварительный отбор).

Сроки подачи письменных работ:
до 1 марта 2012 года

Авторы пяти лучших работ будут автоматически зачислены с 4-го курса на специализацию «Предпринимательское право». Обладатели призовых мест имеют право публикации статьи по теме своего исследования в журнале «Предпринимательское право».

Работы подаются на бумажных и электронных носителях лаборанту кафедры предпринимательского права или посредством подачи электронной версии работы на почтовый адрес:
predprim@predprim.ru

Требования к работам представлены на сайте кафедры-организатора конкурса:
www.predprim.ru

PREDPRIM

Журнал «Predprim» создается силами сотрудников кафедры Предпринимательского права юридического факультета МГУ и ее студентов. Журнал раздается бесплатно.

Научный руководитель НСО кафедры предпринимательского права:
к.ю.н. **Молотников Александр Евгеньевич**
molotnikov@predprim.ru

Редакция журнала:
Выпускающий редактор:
Вячеслав Чмыхов
Обложка и оформление:
Евгения Калинина
Корректор:
Константин Гузанов
В подготовке номера участвовали:
Екатерина Хальзова,
Анна Гаврилова,
Тимур Болтаев,
Кристина Кокина,
Марина Юфа

Редакция журнала выражает глубокую признательность за помощь в подготовке номера заведующему кафедрой предпринимательского права, д.ю.н., проф. Е.П. Губину.

Анонсы заседаний НСО, электронную версию журнала, темы курсовых работ и множество другой полезной информации Вы можете найти на нашем сайте
www.predprim.ru
Свои письма и пожелания направляйте на почтовый адрес
predprim@predprim.ru