УДК 34.09

DOI 10.25205/2542-0410-2020-16-2-18-25

Трансформация гражданского законодательства Российской империи на примере договора запродажи

Ю. Б. Данилов

*Общество с ограниченной ответственностью «Плеск Ру»
Новосибирск, Россия*

Аннотация

Статья посвящена анализу характера трансформации гражданского законодательства Российской империи в части регулирования отношений купли-продажи в XIX – начале XX в. Определена сущность и юридическая природа договора запродажи, проведен анализ объективных предпосылок появления и развития данного института в российском праве. Установлено, что его возникновение являлось логичным и закономерным итогом социально-экономических процессов в период «экономического либерализма». Определен круг источников права, устанавливающих основы правового регулирования указанного вида обязательств. В частности, к таковым отнесены: нормативно-правовые акты, материалы судебной практики высших инстанций и нормы обычного права. Оценивая доводы участников научной дискуссии о целесообразности и обоснованности выделения запродажи в качестве отдельного обязательства, автор формулирует ключевые отличия запродажи от купли-продажи, которые позволяют рассматривать запродажу как самостоятельный правовой институт.

Ключевые слова

гражданское законодательство, запродажа, договор запродажи, право собственности, купля-продажа, поставка, Российская империя

Для цитирования

Данилов Ю. Б. Трансформация гражданского законодательства Российской империи на примере договора запродажи // Юридическая наука и практика. 2020. Т. 16, № 2. С. 18–25. DOI 10.25205/2542-0410-2020-16-2-18-25

Transformation of the Civil Legislation of the Russian Empire on the Example of a Sales Agreement

Yu. B. Danilov

*Limited Liability Company “Plesk Ru”
Novosibirsk, Russian Federation*

Abstract

The article is devoted to the analysis of the nature of the transformation of the civil legislation of the Russian Empire in terms of regulating the sale and purchase relations in the 19th and early 20th centuries. The essence and legal nature of the sales agreement is determined, the analysis of the objective prerequisites for the emergence and development of this institution in Russian law is carried out. It was established that its occurrence was a logical and logical outcome of socio-economic processes during the period of “economic liberalism”. A circle of sources of law has been determined, establishing the basis for legal regulation of this type of obligation. In particular, these include: regulatory legal acts, materials of judicial practice of higher instances and norms of customary law. Assessing the arguments of the participants in the scientific discussion about the appropriateness and validity of highlighting the sale as a separate obligation, the author formulates the key differences between the sale and the sale, which allow us to consider the sale as an independent legal institution.

Keywords

civil law, sales, sales agreement, ownership, purchase and sale, supply, Russian Empire

For citation

Danilov Yu. B. Transformation of the Civil Legislation of the Russian Empire on the Example of a Sales Agreement. *Juridical Science and Practice*, 2020, vol. 16, no. 2, p. 18–25. (in Russ.) DOI 10.25205/2542-0410-2020-16-2-18-25

© Ю. Б. Данилов, 2020

ISSN 2542-0410

Юридическая наука и практика. 2020. Т. 16, № 2
Juridical Science and Practice, 2020, vol. 16, no. 2

Преобразование гражданско-правовых институтов Российской империи наиболее детально можно проследить по эволюции обязательств купли-продажи, в частности отдельных их видов, к числу которых относится договор запродажи. Запродажей по гражданскому законодательству Российской империи XIX в. назывался договор, в силу которого стороны обязывались заключить в известный срок договор купли-продажи относительно определенного предмета и по условленной цене.

История запродажи в России не является такой богатой, как у купли-продажи и многих других договоров, известных русскому гражданскому праву. Однако запродажа представляет ту индивидуальную особенность отечественного права, изучение которой необходимо для понимания политико-правового строя и гражданского оборота России XIX – начала XX в.

Корни договора запродажи уходят в римское право, в котором существовал институт предварительного договора, называемый «*practum de contrahendo*». Как отмечал Д. В. Дождев, само содержание этого договора было обширнее, чем содержание договора запродажи, так как он являлся обязательством заключить в будущем, в определенный срок, ту или иную сделку (не обязательно куплю-продажу, такой сделкой могла быть мена, дарение, аренда и др.) [1. С. 447]. В римском праве запродажа не выделялась в качестве отдельной разновидности предварительного договора. Одной из причин такого положения вещей, являлось то, что объектом купли-продажи в римском праве могли служить как собственные вещи продавца, так и предметы, еще не принадлежащие продавцу на праве собственности. Помимо этого, договор купли-продажи по римскому праву относился к числу консенсуальных, а не реальных договоров, соответственно, условия будущей купли-продажи можно было предусмотреть в самом договоре. Таким образом, римское право, хотя и не предусматривало запродажу как отдельное обязательство, заложило ее основы и выработало основные постулаты.

Ответ на вопрос о времени появления договора запродажи в России не являлся однозначным, большинство ученых склонялось к мнению, что договор запродажи появился в XVIII в., хотя в юридической литературе встречались предположения о зарождении запродажных сделок и в более ранних периодах. Отсутствие регулирования запродажи в законодательстве предыдущих столетий объяснялось тем, что запродажа, являясь договором о заключении в будущем купли-продажи, приобретала практическую значимость лишь при наличии определенных трудностей и ограничений, сопутствующих процедуре заключения договора купли-продажи. Особых формальностей в это время к совершению купчих не требовалось. К. А. Неволин отмечал, что «купчие имели форму, одинаковую со всеми актами, исключая особенности, проистекавшие из самого существа договора продажи и покупки» [2. С. 177]. Согласно Соборному Уложению 1649 г., купчие крепости обязательно совершались у площадных подьячих и записывались в книги поместного или земского приказов. Статья 34 главы XVII Уложения устанавливала, что при продаже одного участка двум лицам, приобретателем считался тот, кто был записан в книгу приказа; если никто не был записан в книгу приказа, то закон решал спор в пользу первого покупателя [3. С. 89]. В соответствии с данной статьей именно с процедурой записи был связан вопрос об укреплении и переходе права собственности на имущество к приобретаемому лицу. Основание же приобретения права собственности лежало в купчей крепости, которая устанавливала лишь обязательственные отношения между сторонами. Таким образом, основание приобретения имущества не совпадало с самим приобретением.

С начала XVIII в. в России кардинально изменился порядок составления актов. В первой четверти восемнадцатого столетия договоры почти всех видов стали заключаться крепостным (нотариальным) порядком, что обеспечивало максимальный контроль со стороны государства. Купчая крепость, по справедливому замечанию К. П. Победоносцева, получила значение совершенного, решительного титула, на котором утверждались и основание, и приобретение права собственности [4. С. 392]. Таким образом, во второй половине XVIII в. сложились благоприятные нормативные основания для законодательного закрепления запродажи. Утвердившаяся в это время формализация порядка совершения договора купли-продажи, а также приоритет принципа совпадения основания приобретения имущества с самим приоб-

ретением являлись основными мотивами к зарождению института предварительного договора купли-продажи – запродажи. Как отмечает современный исследователь Ю. Г. Серова, впервые о договоре запродажи было официально упомянуто в Высочайшей резолюции от 22 октября 1773 г. на докладе генерал-прокурора «О праве каждого продавать собственность кому пожелает и о недействительности продажи прежде совершения и выдачи крепости покупщику». После этого появилось большое количество норм, регулировавших различные аспекты запродажной сделки; сложилась определенная судебная практика [5. С. 10]. Указанные правила, изданные в разное время, позднее были систематизированы в статьи Свода Законов Российской империи 1832 г. Как востребованный институт договор запродажи сохранился и в последующих переизданиях Свода Законов.

Следует упомянуть и о фактических обстоятельствах общественной жизни, обусловивших появление и развитие института запродажи в Российской империи. Распространение запродажной сделки было тесно связано с практикой применения договора купли-продажи. Исследователи указанного периода обращают внимание, что первая четверть XVIII в., определяемая как время становления абсолютизма, характеризовалась усилением традиционного вмешательства государства в развитие экономики в целях усиления военной мощи страны и укрепления позиций России во внешнеполитических отношениях [6]. В данный период отмечался активный рост крупной промышленности, однако темпы распространения мелкого производства и ремесла в первой четверти XVIII в. нельзя было назвать значимыми. Развитие внутренней торговли сдерживалось сохранившейся разветвленной сетью внутренних таможен с таможенными платежами, а также увеличением количества товаров, входивших в перечень торговых государственных монополий. Постигшие страну неурожай, голод, недоимка от сборов подушного налога, процесс обесценивания монеты, рост размера косвенных налогов – все это определяло сложную экономическую ситуацию в России во второй четверти XVIII в. и не способствовало увеличению торгового оборота внутри страны [5. С. 12]. Во второй половине XVIII в., в период, именуемый историками «экономическим либерализмом», развитие промышленности, ремесел и промыслов, а также проводимая таможенная политика государства не могли не сказаться на усилении роли торговли в сфере имущественных отношений [7. С. 194]. Данный период характеризовался распространением как оптовой, так и розничной торговли. Все это создало объективные предпосылки для появления института запродажи в российском праве именно во второй половине XVIII в.

В первой половине XIX в., наряду с продолжающимся ростом крупной промышленности, характерным было широкое распространение мелкой, преимущественно крестьянской промышленности, что способствовало развитию внутреннего рынка и торговли. Последовавшее во второй половине девятнадцатого столетия освобождение крестьян привело к созданию рынка свободной наемной рабочей силы. Как следствие, девятностые годы XIX в. стали периодом бурного роста промышленного сектора экономики, расцвета внешней и внутренней торговли. Таким образом, создались крайне благоприятные условия для активного применения запродажных сделок. Представляется очевидным, что появление и развитие института запродажи в гражданском праве Российской империи не было случайным, а являлось логичным и закономерным процессом.

Существовавший в российском законодательстве институт запродажи не был уникален, в зарубежном законодательстве XVIII–XIX вв. также встречались аналоги запродажных сделок. Большинство законодательств не устанавливало специальных правил о предварительных договорах, в то же время и не запрещая их совершение. Однако некоторые законодательства содержали и специальные нормы, регулирующие определенные виды предварительных договоров. Исследовательский интерес в этом отношении представляют нормы Калифорнийского гражданского уложения 1873 г., которое считало самостоятельными договорами о заключении впоследствии договора продажи как односторонние обещания продать или купить, так и двусторонние обещания такого рода. Соглашение о продаже заключалось либо в обязательстве продать, либо в обязательстве купить, либо во взаимном обязательстве

сторон продать и купить¹. Отличительный признак продажи от соглашения о продаже состоял в том, что предметом соглашения о продаже могло быть любое существующее или несуществующее имущество, которое потенциально могло продаваться и покупаться. Несуществующие вещи не могли быть предметом самого договора продажи, но могли быть предметом соглашения о продаже.

Французскому гражданскому праву также был известен такой вид предварительной сделки купли-продажи, как «обещание продать». Хотя в общих нормах Французского гражданского кодекса 1804 г. и не содержалось дефиниции предварительного договора, но в дальнейшем в специальных статьях о сделках купли-продажи устанавливалось, что обещание продажи равнозначно самой продаже, если имеется соглашение обеих сторон о вещи и о ее цене².

Издrevле на Руси одним из источников права считался обычай. Начало этой правовой традиции было положено еще Русской Правдой, которая, по сути своей, представляла упорядоченное изложение существовавших обычаев в сочетании с рецепцией отдельных элементов византийского права. По ходу истории роль правового обычая в регулировании общественных отношений постепенно менялась. Параллельно с развитием правовой системы Российской империи обычай утрачивал прежнее значение, но вместе с тем никогда не исчезал совсем. В рассматриваемый в статье период нормы обычного права активно применялись в гражданско-правовых отношениях между крестьянами. Патриархальная по своей природе крестьянская среда традиционно долго сопротивлялась всем новым веяниям, ее представители полагали, что поступать по старине – значит поступать по правде.

Поскольку договоры запродажи и купли-продажи в крестьянской среде использовались очень часто, то и обычное право выработало относительно них большое количество положений, которое по объему вполне можно было сравнить с официально принятыми письменными нормативными актами.

Важное место в системе источников правового регулирования отношений купли-продажи и запродажи занимала практика высшей судебной инстанции – Гражданского кассационного департамента Правительствующего Сената. Признавая, что российская правовая система не знала прецедента как источника права в подлинном смысле этого слова, нижестоящие суды все равно рассматривали гражданские дела исходя из позиции Кассационного Сената. Более того, зачастую Кассационный Сенат прямо указывал судам на обязательность применения выработанных им рекомендаций при рассмотрении тех или иных категорий дел³. В основном решения высшей судебной инстанции не противоречили существующим законам, а лишь заполняли пробелы и устраняли двусмысленности гражданского законодательства, которые неизбежно возникали ввиду большого количества правовых норм и сложности регулируемых общественных отношений. Судебная практика не исчерпывалась только решениями гражданского кассационного департамента. Например, решения губернских судов также являлись определенным руководством для нижестоящих судов, но не на территории всей империи, а в пределах одной губернии.

Таким образом, очевидно, что источники правовой фиксации договора запродажи в Российской империи исследуемого периода были представлены достаточно широко. Условно их можно разделить на нормативно-правовые акты, материалы судебной практики высших инстанций и нормы обычного права. Несмотря на отдельные коллизии, все эти три типа источников длительное время успешно сосуществовали, органично дополняя и конкретизируя

¹ Калифорнийское гражданское уложение 1873 г. СПб., 1892. С. 212.

² Французский гражданский кодекс 1804 года. С позднейшими изменениями до 1939 года / Пер. с фр. И. С. Перетерского. М., 1941. С. 287.

³ Систематический свод решений кассационных департаментов Сената 1866–1871 гг.: Решения гражданского кассационного департамента, разъясняющие Т. X ч. I Свода законов с прибавлением решений, относящихся ко всем другим томам свода законов, за исключением уложения о наказаниях. С подлинными текстами решений, извлеченными из них тезисами и критическим разбором их / Сост. А. Думашевский. СПб.: Тип. В. С. Эттингера, 1872. Т. 1. 482 с.

друг друга, в совокупности образуя единую модель правового регулирования рассматриваемого договора.

Вопрос о необходимости и целесообразности выделения в отечественном законодательстве договора запродажи как отдельного вида обязательства оставался дискуссионным в среде ведущих российских цивилистов на протяжении всего XIX в. Так, Г. Ф. Шершеневич указывал, что «совокупность юридических отношений, охватываемых на Западе одним словом купли-продажи, у нас разлагается на три вида по едва уловимым признакам, а именно: куплю-продажу в тесном значении этого слова, запродажу и поставку. В этом случае законодатель принял бытовые понятия, не обратив внимания на то, что они не содержат в себе достаточно юридических признаков различия. С этой системой трех договоров, служащих одним и тем же средством достижения экономической цели, русское законодательство стоит совершенно одиноко среди других правильных законодательств» [8. С. 327]. Согласно Г. Ф. Шершеневичу, запродажа могла бы иметь оправдание, если бы купля-продажа устанавливала переход права собственности в силу одного соглашения, чего в законодательстве Российской империи XIX в. не предусматривалось. Таким образом, Г. Ф. Шершеневич был против выделения запродажи как отдельного договора, полагая его нецелесообразным и излишне усложняющим законодательство.

Суть второй позиции сводилась к признанию необходимости существования договора запродажи как отдельного обязательства. Д. И. Мейер утверждал, что соглашение, по которому лицо обязывалось впоследствии заключить известный договор, могло предшествовать какому бы то ни было договору [9. С. 243]. Аналогично тому, как лицо обязывалось тогда-то продать имущество, оно могло обязаться заключить договор найма. Но в России был особенно развит договор о будущем совершении сделок купли-продажи, и притом наиболее по отношению к недвижимому имуществу. Поэтому и в законодательстве упоминалась только запродажа, хотя не исключалась возможность соглашения о будущем заключении других договоров.

Такую ситуацию Д. И. Мейер объяснял следующим образом: совершение купли-продажи по недвижимому имуществу соединяется со многими формальностями, исполнение которых не во всякое время возможно для контрагентов. Нередко существовали различные препятствия к заключению купли-продажи: например, на имуществе лежало запрещение.

Между тем собственник желал произвести отчуждение имущества, которое другое лицо выражало намерение приобрести. Поэтому они договаривались о заключении купли-продажи в будущем, когда им удобно будет исполнить формальности, требуемые при заключении купчей крепости. Помимо этого, преимущественное применение договора запродажи к недвижимому имуществу объяснялось тем, что с совершением купчей крепости были связаны значительные расходы, являющиеся тягостными для контрагентов. Как писал Д. И. Мейер, «если купля-продажа производится между людьми близкими, то приобретатель имущества и без купчей крепости, и без ввода во владение фактически может распоряжаться им наравне с собственником. Но приобретателю имущества нужно на всякий случай иметь какой-либо акт, который ограждал бы его от возможных препятствий со стороны продавца. Поэтому стороны заключают относительно имущества договор запродажи, по которому покупатель обязывается уплатить продавцу цену продажи, а продавец – когда-либо впоследствии совершить купчую крепость на имущество и передать его покупателю» [9. С. 244].

Таким образом, в отечественной цивилистике существовало два прямо противоположных мнения по вопросу целесообразности и обоснованности выделения запродажи в качестве отдельного обязательства. Представляется, что позиция Д. И. Мейера является более верной, так как ее основу составляли фактически существовавшие особенности гражданского оборота России XIX в., в то время как Г. Ф. Шершеневич основывался главным образом на теоретических предпосылках. В то же время вне зависимости от принятия той или иной точки зрения на необходимость выделения запродажи договор запродажи объективно существовал как отдельный правовой институт, созданный и поддерживаемый законодателем.

Согласно ст. 1679 Свода Законов Российской империи, «договором запродажи одна сторона обязывается продать другой к назначенному времени недвижимое или движимое имущество. При сем означается и сама цена, за которую должна быть учинена продажа, и количество неустойки, если договаривающиеся стороны найдут полезным оной свой договор обеспечить»⁴.

Правительствующий Сенат в своих решениях, а также ряд известных цивилистов XIX в. в научных исследованиях неоднократно ставили вопрос о выделении отличий договора запродажи от договоров купли-продажи и поставки. Проанализировав данные источники, можно выделить следующие различия. Основной признак, отличающий договор запродажи от договора купли-продажи, как отмечал П. А. Юренев, заключался в том, что купля-продажа предполагала в качестве обязательного условия наличие у продавца права собственности на продаваемую вещь. Для запродажи же такое условие не было обязательным. Запродана могла быть чужая вещь либо вообще еще не существующая вещь [10].

Следующим существенным отличием договора запродажи являлось то, что запродажа представляла собой «договор о будущем договоре» [11. С. 1619]. Соответственно, если в договоре не установлено то обстоятельство, что стороны намерены заключить договор купли-продажи в будущем, а намереваются заключить его немедленно, то такой договор не мог являться запродажей, даже если предметом договора служило имущество, не принадлежащее продавцу на праве собственности. Запродажа представляла собой договор не самостоятельный, а подготовительный для заключения в будущем договора купли-продажи.

Как разъяснял Кассационный Сенат, простая операция купли-продажи, состоящая в соглашении двух сторон о передаче имущества за условленную цену и о самой передаче, не предполагала еще такого кредитного отношения сторон, в коем одна согласилась бы ждать передачи имущества до определенного срока, обеспечивая себя верностью такой передачи взысканием, налагаемым за отказ от передачи или за просрочку. Такое отношение составляло предмет особой кредитной сделки между сторонами, которая не принадлежала к неременной сущности купли-продажи, зависела всегда от особого соглашения сторон и налагала на продавца или покупателя такие обязательства, которые составляли особый акт воли, не зависящий от одного соглашения о продаже [12. С. 610]. Договор продажи осуществлялся передачей от продавца проданного имущества покупателю, который был обязан заплатить цену переданного имущества в надлежащее время. Поэтому акт запродажи не являлся окончательным. Само содержание его показывало, что юридические права заключивших этот предварительный договор лиц по отношению к имуществу до наступления определенных договором сроков оставались прежними. До исполнения договора имущество, являвшееся предметом договора, оставалось в собственности продавца.

Таким образом, следует констатировать, что договор запродажи имел значительные отличия от договоров купли-продажи и поставки, что позволяет рассматривать его как отдельную разновидность договоров. Данный правовой институт имеет богатое прошлое. Несмотря на уникальность его исторического пути, он существует уже не один век и в том или ином измененном виде присутствует в современном российском гражданском праве. Примечательно, что рассматриваемый договор возник в свое время не спонтанно, а вследствие вполне определенных знаковых изменений в социальной и экономической жизни государства, предопределивших усложнение общественных отношений и возникновение потребности в подобных юридических конструкциях.

⁴ Свод Законов Российской империи. СПб., 1900. Т. 10. 1782 с.

Список литературы

1. **Дождев Д. В.** Римское частное право: Учебник для вузов. М., 1996. 721 с.
2. **Неволин К. А.** История Российских гражданских законов: В 3 т. СПб., 1857. Т. 1. 428 с.
3. Соборное уложение 1649 года. Текст. Комментарий / Г. В. Абрамович, Л. И. Ивина, А. Г. Маньков, Б. Н. Миронов и др.; ред. В. И. Буганов, М. П. Ирошников, А. Г. Маньков, В. М. Панеях. Л.: Наука, 1987. 448 с.
4. **Победоносцев К. П.** Курс гражданского права. М.: Статут, 2003. Ч. 3: Договоры и обязательства. 622 с.
5. **Серова Ю. Г.** Институт запродажи в российском праве XVIII–XIX вв.: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2007.
6. **Красняков Н. И.** Имперский фактор в государственном управлении России XVIII – начала XX в.: Монография. М.: Nota bene, 2011. 374 с.
7. **Миронов Б. Н.** Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX в.): В 2 т. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003. Т. 1. 548 с.
8. **Шершеневич Г. Ф.** Учебник русского гражданского права. М., 1995. 398 с.
9. **Мейер Д. И.** Русское гражданское право: В 2 ч. М., 1997. Ч. 2. 455 с.
10. **Юренев П. А.** О различии между договорами запродажи и купли-продажи движимого имущества и договором поставки по русским законам // Журнал гражданского и уголовного права. 1881. № 5. С. 165–172.
11. **Тютрюмов И. М.** Законы гражданские с разъяснениями Правительствующего Сената и комментариями русских юристов: В 2 т. Пг.: Законоведение, 1915. Т. 2. 2293 с.
12. Договорное право по решениям Кассационного Сената. Владимир: Тип. губернского правления, 1880. 610 с.

References

1. **Dozhdev D. V.** Roman private law. Textbook for higher schools. Moscow, 1996, 721 p. (in Russ.)
2. **Nevolin K. A.** History of Russian civil laws. In 3 vols. St. Petersburg, 1857, vol. 1, 428 p. (in Russ.)
3. The Cathedral Code of 1649. Text. Comment. Prep. by G. V. Abramovich, L. I. Ivina, A. G. Mankov, B. N. Mironov et al.; eds. V. I. Bugarov, M. P. Iroshnikov, A. G. Mankov, V. M. Paneyakh. Leningrad, Nauka, 1987, 448 p. (in Russ.)
4. **Pobedonostsev K. P.** Civil Law Course. Moscow, Statute, 2003, pt. 3: Contracts and Obligations, 622 p. (in Russ.)
5. **Serova Yu. G.** The Institute of Sales in Russian Law of the 18th – 19th centuries. Abstract of dissertation for the degree of candidate of legal sciences. Nizhny Novgorod, 2007. (in Russ.)
6. **Krasnyakov N. I.** The imperial factor in public administration of Russia 18th – early 20th Century. Monograph. Moscow, Nota bene Publ., 2011, 374 p.
7. **Mironov B. N.** The social history of Russia during the empire (18th – beginning of 20th century). In 2 vols. St. Petersburg, Dmitry Bulanin Publ., 2003, vol. 1, 548 p. (in Russ.)
8. **Shershenevich G. F.** Textbook of Russian Civil Law. Moscow, 1995, 398 p. (in Russ.)
9. **Meyer D. I.** Russian civil law. In 2 parts. Moscow, 1997, pt. 2, 455 p. (in Russ.)
10. **Yurenev P. A.** On the difference between contracts for the sale and purchase and sale of movable property and a supply contract under Russian laws. *Journal of Civil and Criminal Law*, 1881, no. 5, p. 165–172. (in Russ.)

11. **Tyutryumov I. M.** Civil laws with explanations of the Governing Senate and comments of Russian lawyers. In 2 vols. Petrograd, Jurisprudence, 1915, vol. 2, 2293 p. (in Russ.)
12. Contract law by decisions of the Cassation Senate. Vladimir, Printing house of the provincial government, 1880, 610 p. (in Russ.)

Материал поступил в редколлегию

Received

01.02.2020

Сведения об авторе / Information about the Author

Данилов Юрий Борисович, заместитель генерального директора по правовым вопросам, ООО «Плеск Ру» (Новосибирск, Россия)

Yuri B. Danilov, Deputy General Director for Legal Issues, “Plesk Ru” LLC (Novosibirsk, Russian Federation)

ydanilov@plesk.com