



Международные лизинговые операции и их правовое регулирование

Несмотря на то, что еще 8 февраля 1998 г. был подписан Федеральный закон № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге», эта Конвенция вступила в силу для России только с 1 января 1999 г. Это связано с тем, что в соответствии с положениями ст. 16 Конвенции она вступает в силу в первый день месяца, следующего после истечения шести месяцев с даты сдачи на хранение депозитарию (в данном случае правительству Канады) документа о присоединении. Данное уведомление о присоединении было направлено Министерством иностранных дел РФ 3 июня 1998 г.

Современная лизинговая индустрия зародилась в 1952 г. в США и в дальнейшем распространилась на все континенты. Лизинговые операции не ограничивались внутренним рынком и стали выходить на международный уровень. Однако в силу того, что лизинг не являлся однотипным финансовым продуктом и в каждой стране имелись свои особенности, встали вопросы о разработке правового регулирования международного сотрудничества в этой области.

В рамках Международного института по унификации частного права в 1974 г. была создана группа с привлечением представителей лизинговых компаний, их региональных ассоциаций, банковских кругов, правительственных экспертов из многих стран мира по созданию унифицированных правил по международному финансовому лизингу. В процессе написания текста Конвенции был учтен опыт существующих национальных законодательств в области лизинга, а также существующей практики заключения лизинговых сделок. Работа по созданию единых образных правил продолжалась более 10 лет и закончилась принятием 28 мая 1988 г. на конференции в г. Оттава (Канада) с участием 55 государств, в том числе СССР, окончательного текста Конвенции, которая получила название Конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге».

Конвенция вступила в силу 1 мая 1995 г., и в настоящее время кроме России к ней присоединились еще семь государств: Франция (1991 г.), Италия (1993 г.), Нигерия (1994 г.), Венгрия (1996 г.), Панама (1997 г.), Латвия (1997 г.), Беларусь (1998 г.) Узбекистан (2000 г.) Кроме этих стран Конвенцию подписали, но пока не ратифицировали: Бельгия, Гана, Гвинея, Марокко, Панама, США, Танзания, Филиппины, Финляндия, Чехия и Словакия.

Целью Конвенции является устранение имеющихся юридических препятствий на пути международного финансового лизинга, адаптации традиционных двухсторонних договоров аренды к трехсторонним и самое главное - установление единообразных норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех-участников лизинговой сделки.

В Конвенции нашел отражение весь комплекс вопросов, возникающих в процессе заключения и исполнения лизинговой сделки.

Для того чтобы лизинговая сделка регулировалась данной Конвенцией, необходимо выполнение трех условий: сущности, территориального нахождения участников и времени заключения сделки, которые сформулированы соответственно в ст. 1, 3 и 23 Конвенции.

В ст. 1 определяется сущность сделки финансового лизинга и ее основные характеристики. Так, Конвенция регулирует операции по финансовому лизингу, при которых одна сторона (лизингодатель) заключает по спецификации другой стороны (лизингополучателя) договор с третьей стороной (поставщиком), в соответствии с которым лизингодатель приобретает оборудование на условиях, одобренных лизингополучателем в той мере, в которой они затрагивают его интересы, и заключает договор лизинга с лизингополучателем, предоставляя ему право использовать оборудование взамен на выплату периодических платежей. Кроме того, сделка по финансовому лизингу должна отвечать следующим требованиям: лизингополучатель определяет оборудование и выбирает поставщика, не полагаясь, в первую очередь, на опыт суждения лизингодателя; оборудование приобретается лизингодателем в связи с договором лизинга, который заключен или должен быть заключен между лизингодателем и лизингополучателем, и поставщик осведомлен об этом; периодические платежи, подлежащие выплате по договору лизинга, рассчитываются, в частности, с учетом амортизации всей или существенной части стоимости оборудования. В Конвенции закреплена неразрывная связь двух договоров - купли-продажи и лизинга. При этом лизингополучатель должен одобрить условия первого договора, а поставщик должен знать, для каких целей приобретается оборудование. Конвенция ограничивает сделки, которые могут подходить под определение международного финансового лизинга. Она исходит из классического лизинга, которому свойственен трехсторонний характер. Поэтому из сферы действия Конвенции исключены сделки, имеющие двухсторонний характер. В первую очередь - прямой лизинг, когда лизингодатель и поставщик выступают в одном лице, и возвратный, когда в одном лице совмещены лизингополучатель и поставщик. Также действие Конвенции не распространяется на лизинг оборудования для личных целей и лизинг недвижимости (ст. 1, п. 4).

Кроме этого, нормы Конвенции применяются независимо от того, предусмотрен ли договором лизинга дальнейший выкуп оборудования или последующая сдача в аренду (ст. 1, п. 3). Это было сделано не случайно, так как в одних странах обязательным требованием договора лизинга является требование права (опциона) на покупку, в других же странах, наоборот, наличие такого условия сразу превращает лизинговый договор в договор условной продажи (продажи в рассрочку).

Территориальные условия применения Конвенции сформулированы в ст. 3. Они заключаются в следующем: лизингополучатель и лизингодатель должны находиться в разных странах. Поставщик же может находиться в одном из двух государств или третьей стране. Однако при этом необходимо, чтобы государства, в которых находятся лизингодатель и лизингополучатель, и государство поставщика были странами, ратифицировавшими Конвенцию (ст. 3, п. 1а) или все стороны сделки финансового лизинга применили к их правоотношениям (договору поставки и договору лизинга) права одного из договаривающихся государств (ст. 3, п. 1б).

В настоящее время это означает, что ст. 3, п. 1а выполняется, если лизингополучатель и лизингодатель находятся в любых двух из шести стран: Франции, Нигерии, Италии, Венгрии, Панаме или России, а поставщик в любой из них. С другой стороны, для выполнения ст. 3, п. 1б достаточно, чтобы стороны лизинговой сделки из этих шести стран признали, что договор поставки и договор лизинга регулируются правом государства, в котором находится лизингодатель, или лизингополучатель, или поставщик. Временные условия применения Конвенции установлены ст. 23 и заключаются в том, что Конвенция применяется к сделкам финансового лизинга, когда договор поставки и договор лизинга заключены в день вступления Конвенции в силу или после этой даты в отношении стран-участниц договора, относящихся к ст. 3, п. 1, а и б. Из этого следует вывод: чтобы сделка финансового лизинга регулировалась Конвенцией для договаривающихся государств, договор поставки и договор лизинга должны быть заключены: 1 мая 1995 г. или позже в отношении Франции, Италии, Нигерии; 1 декабря 1996 г. или позже - Венгрии; 1 октября 1997 г. или позже - Панамы; 1 января 1999 г. или позже - России.

Во второй главе Конвенции нашли отражение вопросы, касающиеся прав, обязанностей и ответственности сторон.

В частности, ст. 8, п. 1 отражает важную особенность лизинговой сделки: собственник оборудования - лизингодатель не несет ответственности за ущерб, не возмещает убытки, причиненные этим оборудованием ни пользователю, ни третьим лицам. Это связано с тем, что оборудование и поставщика выбирает его потенциальный пользователь. Функция лизингодателя состоит только в финансировании сделки. Следующая особенность, которая свойственна лизинговой сделке, нашла отражение в ст. 10: лизингополучатель, не являющийся стороной договора поставки, имеет право непосредственно обращаться с претензиями к поставщику оборудования. Однако пользователь оборудования наделен только частью прав, свойственных собственнику имущества. В частности, лизингополучатель не имеет права без согласия лизингодателя аннулировать договор поставки (ст. 10, п. 2).

В ст. 12 зафиксирована ответственность лизингодателя перед лизингополучателем, а в ст. 13 - лизингополучателя перед лизингодателем за ненадлежащее исполнение лизинговой сделки. Так, в статье 13, п. 2 вводится понятие существенного нарушения договора лизинга пользователем оборудования, когда лизингодатель вправе потребовать досрочной выплаты сумм будущих периодических платежей или расторгнуть договор лизинга, однако Конвенция не дает определения «существенного» нарушения договора, оставляя это на усмотрение сторон, поэтому одно и то же нарушение в одном договоре может повлечь его прекращение, а в другом - нет.

Статья 14 посвящена возможности передачи лизингодателем принадлежащих ему прав на оборудование третьим лицам. Однако это не освобождает лизингодателя от его обязательств по договору лизинга, не изменяет природу договора лизинга и не влияет на его регулирование. Это означает, что если до передачи прав лизинговая сделка регулировалась Конвенцией, то и после передачи прав к этим отношениям продолжает применяться Конвенция. Таким образом, лизингополучатель может в любой момент передать свои права на оборудование либо права, которыми он наделен по договору лизинга (например, получение лизинговых платежей), третьим лицам. Кроме этого, введение данной статьи позволило не исключить из сферы действия Конвенции такой распространенный вид лизинга, как ливередж (раздельного) лизинга (*leveraged leasing*), когда в сделке участвует больше трех сторон. Если бы данной статьи не было формально, такая лизинговая сделка не подпадала бы под действие Конвенции в силу участия в ней более трех сторон (п. 1 ст. 1) или третье лицо могло находиться в одном государстве с лизингополучателем, в результате чего плательщик и получатель лизинговых платежей могли оказаться в одном государстве, что противоречило бы ст. 3 Конвенции.

Присоединение России к Конвенции «О международном финансовом лизинге» должно оказать положительное влияние на развитие лизинговой деятельности. Во-первых, Конвенция не противоречит российскому законодательству и не требует внесения изменений в действующие или принятия новых федеральных законов. Для этого принятым законом о присоединении от 8.02.98 № 16-ФЗ Россия в соответствии со ст. 20 Конвенции сделала заявление, что вместо положений п. 3 ст. 8 Конвенции, касающихся ответственности лизингодателя в случае его умышленных действий или упущений, будет применять нормы своего гражданского законодательства.

Во-вторых, Конвенция содержит более подробное регулирование вопросов финансовой аренды (лизинга), чем это предусмотрено параграфом 6 гл. 34 Гражданского кодекса РФ или Федеральным законом РФ «О лизинге». В частности, это касается освобождения лизингодателя от ответственности перед третьими лицами за вред, причиненный им оборудованием (ст. 8), прав и обязанностей сторон по сделкам финансового лизинга (ст. 12 и 13) и других положений. Положения Конвенции являются хорошей основой регулирования лизинговых сделок и могут быть использованы как законодательной, так и исполнительной властью при совершенствовании нормативно-правовой базы в области лизинга, а участниками лизинговых сделок - при составлении ими соответствующих договоров.

В-третьих, Конвенция является гибким юридическим документом, позволяющим договаривающимся сторонам в зависимости от конкретных условий применять ее положения или не применять. Так, в соответствии с п. 1 ст. 5 Конвенция допускает возможность неприменения ее положений в целом в случае согласия на это всех сто-

рон лизинговой сделки (поставщика, лизингодателя и лизингополучателя) или отступления от тех или иных положений Конвенции, кроме специально оговоренных, предусмотрев в своем соглашении иные условия (п. 2, ст. 5).

В-четвертых, договаривающиеся стороны, государства которых пока не ратифицировали Конвенции, могут указать в текстах договора о поставке и лизингового соглашения на применение к лизинговой сделке Конвенции. В этом случае положения Конвенции становятся положениями лизинговой сделки.

В-пятых, присоединение России к Конвенции создает положительные условия для привлечения в российскую экономику иностранных инвестиций, основанных на лизинговых сделках.

В настоящее время во многих странах рассматриваются вопросы о ратификации или присоединении к Конвенции. Поэтому с каждым годом число участников Конвенции будет увеличиваться, и она, вероятней всего, станет одним из основных юридических документов, регулирующих международные лизинговые сделки. УНИДРУА, региональные лизинговые ассоциации и Мировой лизинговый совет получают замечания и предложения как по тексту Конвенции, так и ее практическому применению. В мае 1996 г. Мировым лизинговым советом было опубликовано Руководство по документации международных лизинговых сделок на условиях Конвенции о международным финансовом лизинге, которое должно стать полезным инструментом для поставщика, лизингодателя и лизингополучателя, создающих договорные документы для международных лизинговых сделок, подвластных Конвенции.

Присоединение все большего количества стран к Конвенции благоприятно скажется на развитии международного лизинга. Присоединение к Конвенции намного облегчает разработку лизингового законодательства, так как Конвенция является унифицирующим документом.

Далее рассматриваются четыре наиболее часто применяемые в мировой практике модели международных лизинговых операций. Конвенция будет способствовать как упрощению данных моделей, так и устранению некоторых недостатков благодаря унификации правил международных лизинговых сделок.

В мировой практике наиболее распространены четыре основные модели международных лизинговых операций¹.

Первая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране.

Вторая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через расположенную в стране лизингополучателя дочернюю фирму.

Третья модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в другой стране, но через посредника - расположенную в стране лизингополучателя лизинговую фирму. Фирме-посреднику поручается организация и проведение переговоров, подготовка и заключение на согласованных условиях договора лизинга, а также его исполнение. Юридически отношения между двумя лизинговыми фирмами оформляются обычным агентским соглашением, а расчеты осуществляются в форме либо комиссионного вознаграждения за услуги, либо встречной сделки, либо раздела прибыли.

Четвертая модель: лизингодатель одной страны осуществляет контакты по организации и реализации лизинговой операции с лизингополучателем, находящимся в этой же стране, а исполнение заключенного лизингового договора передает посреднику - расположенной в другой стране лизинговой фирме - на указанных выше условиях агентского соглашения.

Необходимо отметить, что одной из основных проблем, стоящих перед лизингодателем, является установление деловой репутации лизингополучателя. Особое значение это обстоятельство приобретает при международных лизинговых операциях. Понятно, что при заключении сделки с иностранным партнером уровень коммерческих рисков существенно возрастает в силу присущих разным странам различий в гражданском и торговом законодательствах, налоговом режиме, методах бухгалтерского учета, практике заключения и исполнения контрактов.

Другой особенностью международных лизинговых операций являются валютные риски, большую часть которых также несет лизингодатель. Заключение долгосрочной сделки, расчеты по которой ведутся в различных валютах, требует надежных гарантий против возможных колебаний валютных курсов, изменений в национальных режимах валютного регулирования, истощения запасов валюты у партнера и других негативных явлений. Условия каждой сделки специфичны, и, как показывает практика, обеспечить высокую степень защиты от валютных рисков можно лишь при тщательном учете всех ее нюансов.

Международные операции более рискованны для лизингодателя и с точки зрения защиты прав собственности на передаваемое в лизинг имущество, а также обеспечения гарантий его возврата по истечении срока договора. Кроме того, сделку может осложнить наличие политических рисков.

Рассмотрим в качестве примера различные варианты организации операции по передаче в лизинг российской компании ЗАО «Лизинговая компания» (далее - ЗАО «ЛК») оборудования, выпускаемого зарубежной фирмой «Leasing equipment». Передача оборудования осуществляется на условиях финансового лизинга.

Первая схема (рис. 1 и 2): иностранные участники - фирма-изготовитель «Leasing equipment» и поставщик оборудования, лизинговая компания «Foreign leasing»; российские участники - банк-кредитор, лизинговая компания, лизингополучатель - ЗАО «ЛК». Отношения между российской и иностранной сторонами строятся на основе договоров лизинга и сублизинга.

Описание связей участников сделки:

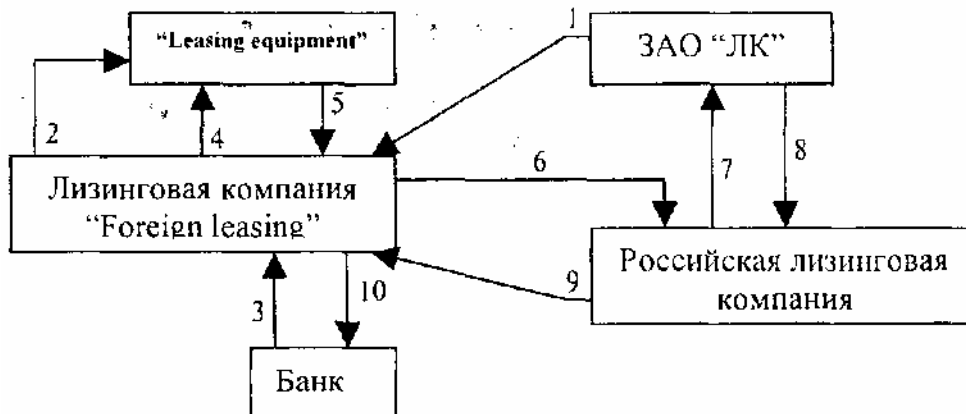


Рис. 1. Схема связей при одной сделке

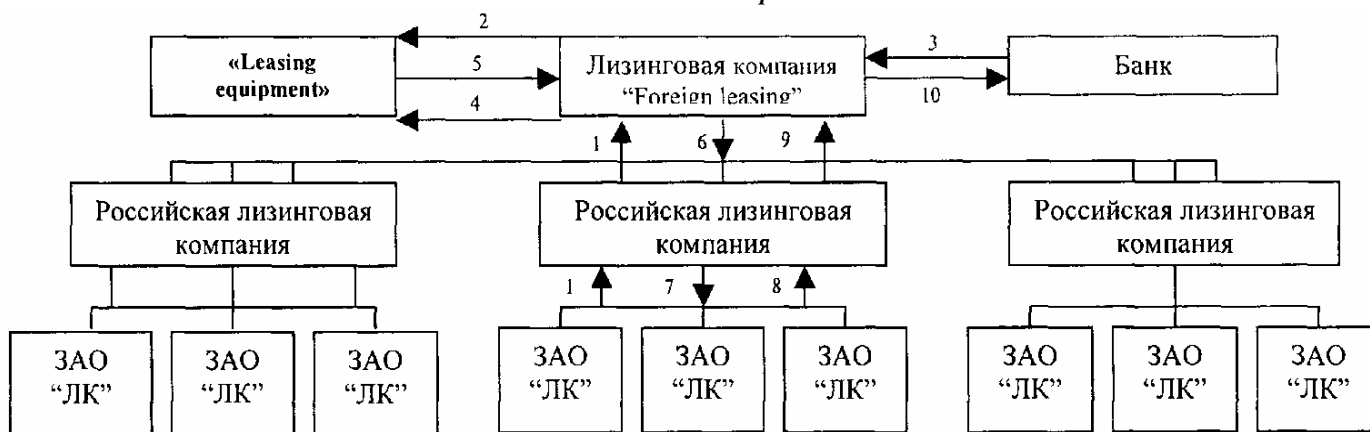


Рис. 2. Схема связей при n сделках

1. ЗАО «Л К» подает заявку на лизинговое оборудование лизинговой компании «Foreign leasing» либо непосредственно (в случае одной сделки), либо через российскую лизинговую компанию (в случае n сделок).

2. Лизинговая компания «Foreign leasing» направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «Leasing equipment», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.

3. Лизинговая компания «Foreign leasing» получает в российском банке по кредитному договору средства, необходимые для приобретения изготовленного фирмой «Leasing equipment» лизингового оборудования.

4. Лизинговая компания «Foreign leasing» оплачивает фирме «Leasing equipment» готовый заказ.

5. Лизинговая компания «Foreign leasing» по договору купли-продажи с фирмой «Leasing equipment» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

6. Лизинговая компания «Foreign leasing» заключает договор лизинга с российской лизинговой компанией и отправляет в ее адрес лизинговое оборудование.

7. Российская лизинговая компания заключает договор сублизинга с ЗАО «ЛК», передает лизинговое оборудование лизингополучателю и осуществляет контроль за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя.

8. ЗАО «ЛК» на основании договора сублизинга осуществляет лизинговые платежи российской лизинговой компании.

9. Российская лизинговая компания на основании договора лизинга переводит лизинговые платежи лизинговой компании «Foreign leasing».

10. Лизинговая компания «Foreign leasing» возвращает кредит российскому банку.

Данная схема международных лизинговых операций, по которой работает большинство зарубежных лизинговых компаний, имеет ряд очевидных достоинств:

а) все сделки отличается высокое качество исполнения, поскольку и поставщик лизингового оборудования, и конечный лизингополучатель находятся под постоянным контролем лизинговых компаний;

б) у лизинговой компании «Foreign leasing» концентрируются все договоры на поставку лизингового оборудования в Россию;

в) обе стороны вырабатывают единый подход к реализации договоров на поставку лизингового оборудования в Россию;

г) в лизинговой компании «Foreign leasing» сосредоточивается вся информация о поставках в Россию лизин-

гового оборудования и его использовании;

д) в случае невозможности реализации какой-либо из заключенных сделок лизинговая компания «Foreign leasing» может передать изготовленное оборудование в лизинг по другой сделке с минимальными для себя потерями;

е) в зависимости от местонахождения конечного лизингополучателя к конкретной сделке привлекается та российская лизинговая компания, которая расположена ближе и лучше подготовлена к осуществлению контроля за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя;

ж) все сделки финансируются одним российским банком, что обеспечивает высокую степень координации сделок и финансового контроля за их исполнением;

з) поставки лизингового оборудования приобретают масштабный характер, и российская сторона быстро получает ощутимый экономический эффект от его использования.

Недостатком схемы является то, что операции иностранной и российских лизинговых компаний подпадают под двойное налогообложение, что не исключает, однако, возможностей минимизации налогов по каждой конкретной сделке за счет использования различных комбинаций льгот, предусмотренных российским и зарубежным налоговым законодательством.

Вторая схема (рис. 3 и 4): иностранный участник - фирма-изготовитель «Leasing equipment» и поставщик оборудования; российские участники - банк-кредитор, лизинговая компания, лизингополучатель - ЗАО «ЛК». Отношения между российской и иностранной сторонами строятся на основе договора купли-продажи.

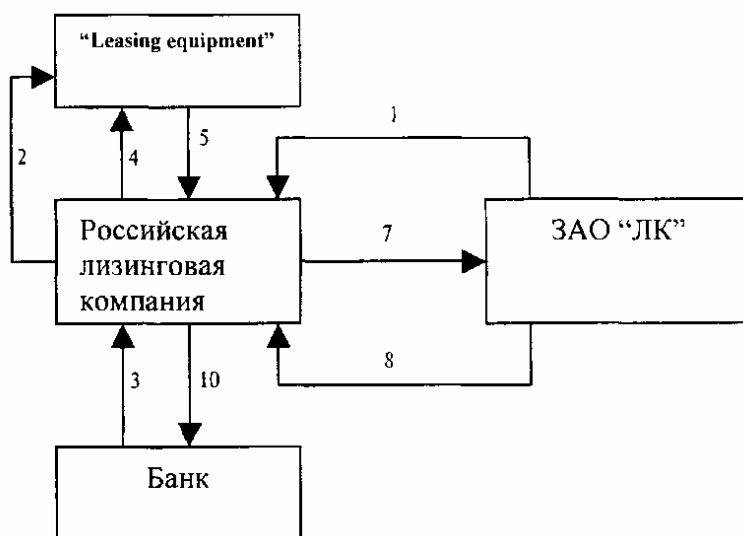


Рис. 3. Схема связей при одной сделке

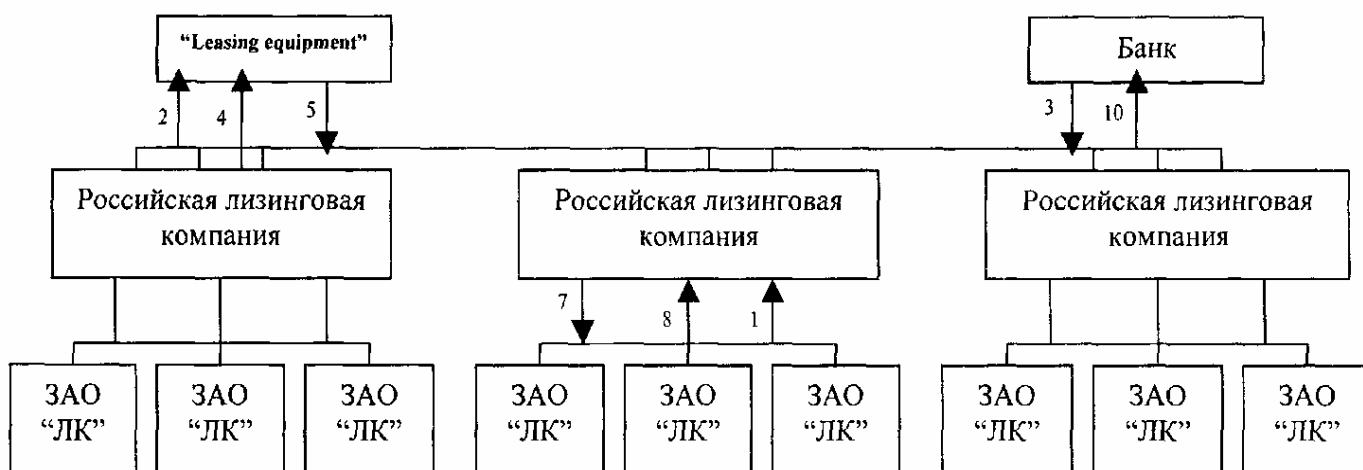


Рис. 4. Схема связей при n сделках

Описание связей участников сделки (в схеме отсутствуют связи 6 и 9 предыдущей схемы):

1. ЗАО «ЛК» подает заявку на лизинговое оборудование российской лизинговой компании.
2. Российская лизинговая компания направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «Leasing equipment», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.
3. Российская лизинговая компания получает в банке по кредитному договору средства, необходимые для

приобретения изготовленного фирмой «Leasing equipment» лизингового оборудования.

4. Российская лизинговая компания оплачивает фирме «Leasing equipment» готовый заказ.

5. Российская лизинговая компания по договору купли-продажи с фирмой «Leasing equipment» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

7. Российская лизинговая компания заключает договор лизинга с ЗАО «ЛК», передает лизинговое оборудование лизингополучателю и осуществляет контроль за техническим состоянием и использованием оборудования, своевременной выплатой лизинговых платежей, а также за устойчивостью финансово-экономического положения лизингополучателя.

8. ЗАО «ЛК» на основании договора лизинга осуществляет лизинговые платежи российской лизинговой компании.

10. Российская лизинговая компания возвращает кредит банку.

Достоинством данной схемы по сравнению с предыдущей является то, что сделка удешевляется из-за отсутствия одного из иностранных участников - лизинговой компании «Foreign leasing».

К недостаткам схемы следует отнести:

а) исключение возможностей использовать налоговые льготы по лизинговым сделкам, предусмотренные зарубежным законодательством;

б) отсутствие единого подхода к реализации договоров на поставку лизингового оборудования в Россию;

в) отсутствие контроля в стране поставщика лизингового оборудования за выполнением заявки на его изготовление;

г) более высокую степень риска операций в силу ограниченных возможностей лизинговой компании маневрировать поставками лизингового оборудования при срыве одной из сделок;

д) разрозненный характер поставок лизингового оборудования и растянутость во времени экономического эффекта от его использования российской стороной.

Третья схема (рис. 5 и 6): иностранные участники - фирма-изготовитель «Leasing equipment» и поставщик оборудования, лизинговая компания «Foreign leasing»; российские участники - банк-кредитор, лизингополучатель - ЗАО «ЛК». Отношения между российской и иностранной сторонами строятся на основе договора лизинга.

Описание связей участников сделки (в схеме отсутствуют связи 6 и 9 первой схемы):

1. ЗАО «ЛК» подает заявку на лизинговое оборудование лизинговой компании «Foreign leasing».

2. Лизинговая компания направляет заявку на изготовление лизингового оборудования фирме «Leasing equipment», контролирует выполнение этой заявки и заключает договор купли-продажи с производителем оборудования.

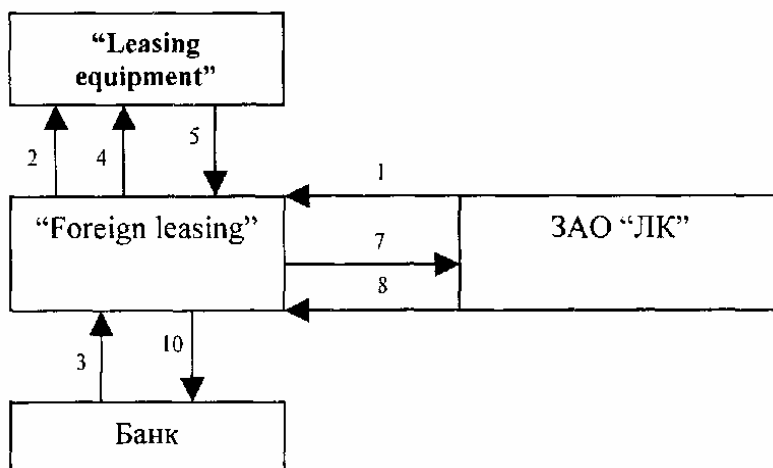


Рис. 5. Схема связей при одной сделке

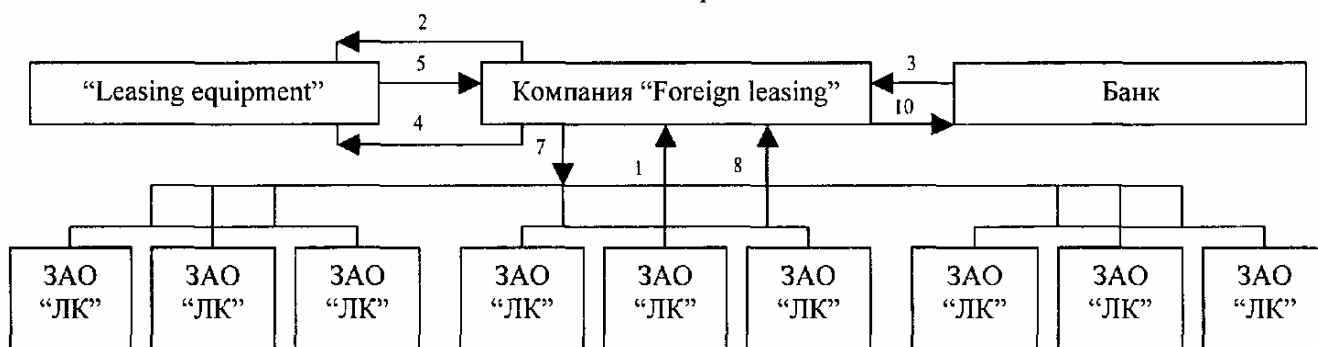


Рис. 6. Схема связей при n сделках

3. Лизинговая компания получает в российском банке по кредитному договору средства, необходимые для

приобретения изготовленного фирмой «Leasing equipment» лизингового оборудования.

4. Лизинговая компания оплачивает фирме «Leasing equipment» готовый заказ.

5. Лизинговая компания по договору купли-продажи с фирмой «Leasing equipment» приобретает в собственность лизинговое оборудование.

7. Лизинговая компания по договору лизинга с ЗАО «ЛК» передает ему лизинговое оборудование.

8. ЗАО «ЛК» на основании договора лизинга осуществляет лизинговые платежи лизинговой компании.

10. Лизинговая компания возвращает кредит банку.

Достоинством данной схемы, так же как и предыдущей, является то, что сделка удешевляется из-за отсутствия одного из российских участников - лизинговой компании.

Недостатки схемы заключаются в следующем:

а) существенно ограничены возможности использования налоговых льгот по лизинговым сделкам, предусмотренных зарубежным законодательством;

б) отсутствует полноценный контроль на территории России за выполнением лизингодателем условий лизингового договора, что увеличивает риск сделок.

Выбор конкретной лизинговой схемы будет, безусловно, зависеть от особенностей сделки, профессионализма участников сделки, которого часто не хватает российским лизинговым компаниям.

Для России именно международный лизинг играет первостепенную роль, по причине острой необходимости реконструкции устаревших предприятий, конверсии предприятий военно-промышленного комплекса. Лизинг обеспечит тем самым плавный переход этих предприятий на принципы гармоничного производства, а значит, и на производство конкурентоспособной продукции.

Еще одной важной причиной является более низкая стоимость западного капитала. Если в России процентные ставки на займы в твердой валюте обычно превышают 15-20%, то стоимость привлечения западного капитала к участию в лизинговой сделке, предполагающей передачу российскому лизингополучателю необходимого оборудования, может обойтись, как показывает практика, в 6-10%. Именно это обстоятельство, по-видимому, активно используют крупные российские лизинговые компании («РГ-лизинг», «Евролизинг», «РусЛизингСвязь», «Интеррослизинг» и др.), доля которых в ежегодных статистических показателях об объемах лизинговых контрактов представляется преобладающей.

¹Серегин В.П., Халевинская Е.Д. Организация, учет и налогообложение лизинговых операций. - М: Юрист, 1999.

А.В. Карпов,
доктор юридических наук, профессор Международная академия предпринимательства?
Л.Ю. Гусев,
Московский гуманитарно-экономический институт

Журнал «Бухгалтер и закон» № 2, 2004

Подписные индексы по каталогам:
Агентства «Роспечать» – 47697;
УФПС РФ «Пресса России» - 83846.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «КОНСУЛЬТАНТ»

тел.: 105-52-93; 232-07-20; 232-07-21 (аналитический отдел); e-mail: konsultant@dinform.ru