

КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ



Wolters Kluwer



МЦФЭР
ПРАВО

№ 11 • НОЯБРЬ • 2015

www.clj.ru

Избавляемся
от «мертвых душ»
в акционерном обществе

6

Арест и залог.
Битва за железный трон

21

Легализация условия об оплате
в предварительном договоре

52

Интервью
Сергей Савельев,
«Некторов, Савельев и партнеры»

28

Управление компанией

Избавляемся от «мертвых душ»
в акционерном обществе

Нелли Жучкова

6

Защита владельцев
«привилегированных дивидендов»

Вадим Бородкин

11

На общем собрании в непубличном АО
принято решение. Как его подтвердить?

Михаил Логвиненко

14

Корпоративному секретарю на заметку:
Induction program для нового
члена совета директоров

Олег Жуков

17

Взаимодействие с государством

Арест и залог. Битва за железный трон

Владислав Костко

21

Интервью номера

Сергей Савельев:

«Жадничать в вопросе знаний –
это неправильно, лидеры так не поступают»

28

Разрешение конфликтов

Как ускорить суд, если оппонент
затягивает процесс?

Вера Рихтерман, Юлия Боброва

36

Равнение на судью

Елена Шильникова

41

ИНТЕРВЬЮ НОМЕРА

Дифференцируйся или умри



Сергей Савельев, партнер юридической фирмы «Некторов, Савельев и партнеры» (NSP), глава кафедры практической юриспруденции факультета права «Вышки» и виртуоз в ведении корпоративных споров, рассказывает о новом поколении юристов, которых работодателям не придется переучивать, о разгроме одного из самых эффективных государственных органов, а также о юридических терапевтах и спокойствии, которое могут купить его клиенты.

28

**Торжество справедливости, или
Злоупотребления со стороны третьих лиц**

Роман Щербинин

48

Сопровождение сделок

**Легализация условия об оплате
в предварительном договоре**

Виктор Петров

52

Исполнение договора

**Кручу-верчу, отказаться хочу!
Отказ от обязательства
в предпринимательских отношениях**

Игорь Фоминов

55

Трудовое право

Совмещение или совместительство?

Дина Луснякян

58

Зарубежный опыт

Швейцарский счет в наследство

Екатерина Батлер, Мария Виноградова

61

А также

Новостной фон

Выловлено в Сети

**УЧРЕДИТЕЛЬ
И ИЗДАТЕЛЬ –
WOLTERS KLUWER**
Генеральный директор
Валентин Гирихиди
Главный редактор
Екатерина Богданова
**ОБЪЕДИНЕННАЯ
ЮРИДИЧЕСКАЯ РЕДАКЦИЯ**

Руководитель
Ольга Гревцева,
OGrevtseva@mcfcr.ru
Главный редактор
Ксения Богданова,
kbogdanova@mcfcr.ru
Юрист-эксперт Алексей Каширин,
akashirin@mcfcr.ru
Выпускающий редактор
Алёна Авраменко
Верстка Галина Радимова
Фото на обложке
Фёдор Маркушевич
Фото к интервью номера
Николай Покровский
Над номером работали:
Григорий Гуринский,
Наталья Зыкова

Группа маркетинга

Бренд-менеджер
Екатерина Финогонова,
efinogenova@mcfcr.ru

Адрес редакции:

127287, г. Москва,
ул. 2-я Хутурская, д. 38А, стр. 17
Тел.: (495) 937-90-80
www.clj.ru, www.proflit.ru

Для писем:

129164, г. Москва, а/я 9

E-mail: prav@mcfr.ru

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ:

«Роспечать» – 20156, 32180
«Почта России» – 99157, 12253
«Пресса России» – 88320, 88395

**ПО ВОПРОСАМ
ПОДПИСКИ В РЕДАКЦИИ
ОБРАЩАЙТЕСЬ:**

**Служба клиентской
поддержки**

Тел.: (495) 933-63-22, 937-90-82;
e-mail: pressa@mcfr.ru

ПРЕТЕНЗИИ ПО ДОСТАВКЕ

направляйте по факсу:

(495) 933-52-62

Редакция не несет
ответственности за содержание
рекламных материалов.
Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.
Перепечатка материалов
допускается только
с письменного согласия
редакции.

Свидетельство о регистрации
СМИ ПИ № ФС77-59442

от 03.10.2014 выдано

Федеральной службой

по надзору в сфере связи,

информационных технологий

и массовых коммуникаций.

Цена свободная.

Подписано в печать 19.10.2015.

Дата выхода в свет 30.10.2015.

Формат 60 × 90/8.

Тираж 5100 экз.

Печать офсетная.

Бумага мелованная.

Усл. печ. л. 8.

Изд. № 7427. Зак. № 3462.

ЗАО «МЦФЭР»

Юридический адрес: 127287,

г. Москва, ул. 2-я Хутурская,

д. 38А, стр. 17

Отпечатано

в ООО «Форте Пресс»

109382, г. Москва,

Егорьевский проезд, д. 2а

© Wolters Kluwer, 2015

Читайте в **ДЕКАБРЬСКОМ**
номере журнала:

- Что год грядущий нам готовит
- Топ-менеджер «украл бизнес». Как доказать и взыскать убытки?
- Поможет ли суд недобросовестному контрагенту?

ISSN 1816-109X



9 771816 109157

Сергей Савельев:

«Жадничать в вопросе знаний – это неправильно, лидеры так не поступают»



Сергей Савельев, партнер юридической фирмы «Некторов, Савельев и партнеры» (NSP), глава кафедры практической юриспруденции факультета права «Вышки» и виртуоз в ведении корпоративных споров, рассказывает о новом поколении юристов, которых работодателям не придется переучивать, о разгроме одного из самых эффективных государственных органов, а также о юридических терапевтах и спокойствии, которое могут купить его клиенты.

– Сергей, начнем с главного. Весной 2015 года Вы возглавили кафедру практической юриспруденции на факультете права Высшей школы экономики. При этом Вы были и остаетесь партнером юридической фирмы. Не будет ли кафедра отнимать время, которое требуется для бизнеса? И зачем Вам это нужно?

– В том, чтобы выпускники были профессиональнее, а в итоге успешнее, думаю, заинтересовано все юридическое сообщество.

Для меня создание кафедры – это возможность сделать что-то полезное для профессии. Если хотите, это миссия. Уверен, коллеги по кафедре задаются теми же целями. Каждый преподаватель стремится помочь будущим коллегам по цеху стать профессиональнее, а не ищет себе работников, как некоторые считают. Факультет, наоборот, заинтересован в том, чтобы наши педагоги – партнеры юридических фирм – рассказали студентам об их карьерных возможностях. Признаться, на старте я не ожидал, что такое количество заинтересованных коллег будут готовы прийти на кафедру, чтобы заниматься со студентами, делиться с ними накопленным опытом. С начала учебного года прошло всего несколько месяцев, но уже видно воплощение этого энтузиазма: каждый преподаватель тщательно готовится к встрече со своими студентами, у каждого есть раздаточный материал, презентация на тему лекции.

Безусловно, работа на кафедре отнимает время, которое можно было бы посвятить бизнесу. Но это согласуется с миссией и ценностями NSP – своеобразной конституцией, по которой живет вся фирма. А значит, это на пользу бизнесу. Таким образом мы транслируем систему своих внутренних ценностей через поступки и демонстрируем преданность им.

– Расскажите, пожалуйста, кем была разработана концепция кафедры?

– Изначально концепция развития практических навыков у студентов-юристов заложена компанией White & Case. Кафедра практической юриспруденции была создана на базе уже существующей на факультете права ВШЭ кафедры White & Case. Мы общались с коллегами, узнавали у партнеров юридических фирм, чего именно они ожидают от новой кафедры.

Много ценных мыслей высказал Андрей Донцов, партнер White & Case, который активно занимается

ЭТО НЕ РЕФОРМА, А БАНАЛЬНЫЙ РАЗГРОМ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ЭФФЕКТИВНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ.

вопросами образования, и для нас он стал сподвижником и соратником. Немало предложений потупило и от Артёма Карапетова из «М-Логоса», Дмитрия Степанова из «ЕПАМа» и Елены Бариновой, эксперта по вопросам подбора юридического персонала и карьерного консультирования.

– Какой курс кафедры практической юриспруденции самый популярный?

– С уверенностью могу сказать, что самым популярным стал курс Артёма Карапетова «Проблемы договорного права» – на него записались 160 человек, а по факту лекции посещают почти 200 студентов. И это рекорд для элективных курсов. Я и сам иногда прихожу послушать. Вообще приятно, что у нас на каждом курсе присутствует больше студентов, чем записалось.

– Есть мнение, что юридическое образование должно быть фундаментальным. Это не о курсах Вашей кафедры?

– Никто не отрицает значение фундаментального юридического образования. Программа факультета права ВШЭ содержит все традиционные дисциплины, на изучение которых отведено огромное количество часов. Это в полной мере классическое юридическое образование. А кафедра практической юриспруденции – своего рода продолжение кафедры гражданского права, возглавляемой Антоном Ивановым. Мы не подменяем классические кафедры, а только дополняем их. Причем все наши тренинги разработаны и доступны в основном для слушателей старших курсов, то есть для тех, в ком база уже заложена. Кроме того, учащийся сам волен решать, выбирать наши курсы или другие на других кафедрах. Хотя даже самый талантливый студент, который в будущем, возможно, станет большим ученым, не должен ограничиваться только изучением теории. Это было бы неполноценным образованием.

– Как Вам удалось сформировать такой представительный состав кафедры? На ней преподают более 60 партнеров российских и иностранных юридических фирм, причем самых авторитетных.

– Огромную помощь оказала Елена Баринова. Она хорошо знает рынок, когда-то сама была партнером юридической фирмы.

Не скрою, перед нами стояла задача заручиться поддержкой самых высокопрофессиональных юристов на рынке, имеющих безупречную репутацию.

В недалеком будущем совместно с управленческим составом факультета мы планируем подвести итоги работы кафедры практической юриспруденции: провести большую встречу с преподавателями, которые являются одновременно и потенциальными работодателями выпускников. Ведь мы должны реагировать на их запросы. И заодно узнаем их мнение об опыте преподавания.

– Не боитесь, что на юридических факультетах других вузов откроют подобные кафедры? Потеряет ли тогда свое конкурентное преимущество факультет права ВШЭ?

– Мы будем только рады, если университеты возьмут наше ноу-хау на вооружение. Более того, мы готовы помогать и делиться опытом.

Все-таки будет правильнее, если наша миссия не будет ограничена только «Вышкой». Жадничать в вопросе знаний – это неправильно, лидеры так не поступают.

– Какой вуз Вы считаете в России самым лучшим по направлению юриспруденции и почему?

– В этом вопросе я лицо заинтересованное: я окончил «Вышку» и здесь же преподаю. На мой взгляд, корректнее сравнивать специализации, а не просто факультеты. Если говорить о частном праве, то самые сильные бакалавриаты в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики», Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургском государственном университете. При выборе магистратуры внимание стоит обращать еще и на Исследовательский центр частного права имени С.С. Алексеева при Президенте Российской Федерации (РШЧП).

– В чем Вы видите основную проблему существующих юридических факультетов?

– В их неэффективности или недостаточной эффективности. Когда факультет, по сути, превращается в собес: получает бюджетные деньги и не задумывается о качестве образования,

которое получают выпускники. Преподаватели, причем порой весьма именитые, ведут занятия спустя рукава. Полностью отсутствует заинтересованность в привлечении серьезных «тренеров», способных обеспечить качество. Повсеместно можно наблюдать утрату таких преподавательских кадров в пользу совсем непригодных, осваивающих так называемую нагрузку. В подобных вузах не изучаются запросы работодателей, нет обратной связи со студентом или абитуриентом. В общем, отсутствует элементарный менеджерский подход. Не отрицаю, что определенная эффективность может достигаться за счет энтузиазма отдельных преподавателей, но этого явно недостаточно.

– Хочется надеяться, что на факультете права ВШЭ таких проблем нет...

– Наверное, неправильно говорить, что мы единственное на всю страну исключение. Но я лично наблюдаю усилия менеджмента факультета в лице его научного руководителя Антона Иванова, декана Евгения Салыгина и его заместителя Веры Русиновой, направленные на повышение эффективности работы факультета, и вижу четкий «студенто-ориентированный» подход.

Я не раз присутствовал на встречах декана с партнерами международных юридических фирм, где обсуждались вопросы современных требований к выпускникам. Создана кафедра практической юриспруденции, на факультет пришли Артём Карапетов и Елена Лукьянова, совсем скоро начнет читать свой курс Дмитрий Степанов. Впервые для юристов «Вышки» будет и собственный курс лидерства, который проведет один из лучших коучей Сергей Филонович. К нашему великому огорчению, недавно ушел из жизни Эндрю Мендельсон, который перешел на факультет из Pericles Law Center. Российское образование так нуждалось в его талантах и уникальных курсах, но, увы, этим планам не суждено реализоваться.

Кроме того, по итогам семестра студенты оценивают каждого преподавателя по каждому курсу, пишут на него отзывы, голосуют за лучшего. Учащиеся имеют возможность жаловаться напрямую ректору, нажав на так называемую красную кнопку. И надо сказать, что реакция есть всегда.

В «Вышке» проводится большая работа с абитуриентами, обсуждаются итоги приемной кампании, с тем чтобы улучшить работу в будущем году.

Например, реакцией на запрос поступающих стало увеличение количества часов на изучение английского языка – теперь это 10 часов в неделю. Конечно, пока не для всего курса, но все равно это шаг навстречу. Особое внимание уделяется и отбору преподавателей английского языка.

В этом году на факультет права пришло рекордное количество олимпиадников – 80 человек. Казалось бы, зачем? Ведь поток набрали бы и так, конкурс в любом случае был бы большой. Но факультет борется за качественного абитуриента.

Безусловно, менеджмент факультета не в силах решить все вопросы, и проблемы есть, но важно,



что их видят и пытаются найти выход, прежде всего исходя из интересов студентов.

– Какие направления юридической профессии, с Вашей точки зрения, будут популярны в будущем и почему?

– Будущее – это быстроменяющийся и ускоряющийся мир, поэтому правильнее говорить не столько о направлениях профессии, сколько о популярности таких качеств, как адаптивность, инновационность, кросс-культурность, ментальная гибкость. Это применимо не только к юридической специальности.

В науке права уже набирает оборот transdisciplinarity (междисциплинарность), то есть смесь права с социологией, экономикой, эконометрикой, математикой, политологией и так далее. Поэтому, на мой взгляд, крайне популярны будут так называемые технологические брокеры – специалисты, умеющие переводить, к примеру, с языка экономистов на язык юристов.

Что же касается собственно юридической практики, то по мере развития и роста экономики будет востребовано и популярно частное право.

– Ученая степень – важное доказательство образованности юриста или в нашей стране это чистой воды профанация?

– Не могу однозначно ответить на этот вопрос... К сожалению, скандалы с плагиатами в диссертациях и очень сомнительного качества работы, которые проходят защиту в не менее сомнительных диссертационных советах, значительно девальвировали институт научной степени.

– Как известно, век живи – век учись. Но есть ли конец этому процессу? Должен ли юрист постоянно получать новые знания в профильных заведениях или заниматься самообразованием? Какими «корочками» нужно обзавестись, чтобы быть на высоте?

– Если следовать концепции long life learning, то, безусловно, сегодня юрист обязан учиться пожизненно. Постоянно держать руку на пульсе, «точить пилу». Но ошибкой было бы замыкаться на одном лишь праве.

На мой взгляд, крутые корочки уже не имеют принципиального значения. Ведь сейчас можно получить диплом Гарварда, Стэнфорда или Оксфорда в рамках дистанционного образования,

которое набирает обороты и за которым будущее. Так, юридический институт «М-Логос» активно стал использовать дистанционные методы обучения, и вполне успешно. Думаю, он на верном пути. Да и Высшая школа экономики пробует себя на этом поприще. Так что совсем скоро и жители сибирских деревень будут с корочками «Вышки» или Гарварда.

Все-таки право у нас прецедентное, поэтому юрист не просто обязан, а вынужден перманентно изучать практику судов, отслеживать направление ее развития и уметь предугадывать тренды. Например, NSP участвует в создании дайджеста частного права «М-Логос» в части дел, рассматриваемых Судебной коллегией по экономическим спорам Верховного Суда РФ.

– Традиционный вопрос, ответ на который помогает нам понять отношение юридического сообщества к проблеме. Как Вы считаете, нужна ли России адвокатская монополия?

– Если предположить, что адвокатское сообщество – это всегда юристы-профессионалы, то лично я однозначно сторонник монополии, но лишь на судебное представительство и исключительно в арбитражных судах.

Только в условиях профессионального процесса можно говорить о состязательности, равноправии, о стимулах стремиться к безупречности, оттачивать свое мастерство, потому что иначе тебе будет грозить отказ в иске ввиду правовой неграмотности.

Но как это организовать, я не знаю. Ранее рассматривалась идея аккредитации юристов при Высшем Арбитражном Суде РФ, но она канула в Лету.

– Тогда сразу задам следующий традиционный вопрос. Как Вы относитесь к судебной реформе, упразддившей ВАС РФ?

– Это не реформа, а банальный разгром одного из самых эффективных государственных органов России. Благодаря открытости, IT-технологиям и положительной селекции лучших профессионалов руководство Высшего Арбитражного Суда РФ не на словах, а на деле боролось с коррупцией и обеспечивало инвестиционную привлекательность России. К моему большому сожалению, формат интервью не позволяет дать моим словам полное обоснование, но, поскольку это тесно связано с темой моей диссертации, я могу подробно объяс-

нить, почему для двух ветвей судебной системы не требуется единообразия. Бизнесу и людям нужны понятные правила игры, пускай даже плохие, но простые и прозрачные. Сейчас я ожидаю худшего – того, что правил не будет вовсе.

– Вы были бы рады, если бы на законодательном уровне были введены ограничения для практики иностранных фирм в России, как это сделано в Китае?

– Конечно, нет. Конкуренция – это условие существования бизнеса. Когда ее нет, производитель услуги лишен стимула к ее совершенствованию. Поэтому я за то, чтобы на клумбе росли разные цветы.

– Какие управленческие задачи Вы, как партнер юридической фирмы, считаете для себя наиболее важными? Чему Вы стараетесь уделять больше сил и времени?

– Основные силы, внимание и время всех партнеров фирмы посвящены стратегическим задачам. Пониманию места и роли наших практик и всей фирмы в будущем потоке событий, наращиванию конкурентной силы, изучению потребностей наших клиентов и реагированию на них, поиску новых идей, выявлению талантов и командообразованию.

Кроме того, мы, естественно, обеспечиваем качество реализации текущих проектов. Решаем, где будем конкурировать: продукты, каналы, сегменты, технологии, элементы цепочки потребительской ценности. Как мы выиграем – с помощью бренда, уникальности услуги или ее цены? Что для этого нужно – создать альянс или сосредоточиться на внутреннем развитии? За счет чего произойдет возврат на капитал? Также мы оцениваем, что предлагают другие фирмы.

Отмечу, что в обсуждение этих вопросов активно вовлечены все сотрудники, многие участвуют и в некоторых стратегических сессиях. Каждый юрист фирмы одновременно является и ее маркетологом, и мы активно поощряем наших сотрудников за идеи по еще более качественному удовлетворению потребностей клиентов.

– Ординарные конфликты происходят во всех компаниях, но они не отражают глубокие противоречия между партнерами. Как Вы разрешаете возникшие разногласия?

– Конечно, у нас бывают разногласия. И это прекрасно! Как известно, в споре рождается истина. Вообще партнерство – очень интересный институт. Ведь у нас общие риски и общий успех. Это почти семейные отношения. Не скрою, иногда возникает желание, что называется, по стенке размазать: ну как можно не понимать очевидного?! А потом выясняется, что это ты был неправ. Но бывает и наоборот. Тем не менее, на мой взгляд, наше партнерство достаточно крепкое, мы умеем находить компромиссы, и мы взаимодополняемы. Да и болезни роста мы уже перенесли. В любом случае все строится на доверии. Если доверие утрачивается, то партнерству не быть. Самый главный у нас Егор Батанов – он умеет всех нас модерировать, разводить по разным углам и сглаживать противоречия. В некоторых ситуациях мы можем обратиться к внешнему консультанту за независимым мнением, например к Ирине Никитиной, эксперту по вопросам стратегии и развития.

– Чем практика разрешения споров «Некторов, Савельев и партнеры» отличается от аналогичных практик других фирм?

– Как минимум специализацией. Ведь мы умеем сопровождать самые сложные корпоративные конфликты, так называемые complex litigation – проекты с множеством взаимосвязанных параллельных судебных разбирательств, где требуются глубокие знания процессуального права и навыки управления большими проектами. Это 5–10, а иногда и 20–30 взаимосвязанных процессов в «одном флаконе».

Например, мы сопровождаем большой спор для инвестиционной компании «А1» и Irish Bank Resolution Corporation Limited, в котором одновременно более 30 разных судебных процессов. В проекте по кредитным нотам банка «Траст» больше десятка параллельных судебных разбирательств, а у еще одного нашего клиента, группы компаний «АГРОЭКО», – 22 процесса, нуждающихся в координации.

И вся внутрифирменная работа, все звенья цепочки создания ценности выстроены так, чтобы обеспечивать самое высокое качество реализации подобных проектов. Здесь важно все: и сфокусированный отбор талантов в команду, и внутренние регламенты по обеспечению качества, и отслеживание судебной практики по корпоративным

спорам, и тренинги, и анализ потенциальных рисков наших текущих клиентов, и панель отобранных подрядчиков (оценщики, эксперты, PR-агентства), и эффективное взаимодействие с корпоративной, налоговой и банкротной практиками фирмы, и многое, многое другое.

Конечно, мы специализируемся на определенных индустриях: энергетика, девелопмент и строительство, банки, инвестиционные компании. Поэтому важно понимать, кому мы не продаем свои услуги. К примеру, если Вы придете к нам с антимонопольным спором, то мы порекомендуем обратиться к Илье Ищуку или к Юлию Таю, но сами не возьмемся – это не наше. Джек Траут был прав: дифференцируйся или умри. Глупо быть одним из множества. Глупо быть терапевтом от юриспруденции и говорить, что ты можешь все и работаешь со всеми. Хотя именно так большинство и делает.

Клиент покупает не юридическую услугу, а ценность. Наша практика разрешения споров продает спокойствие: оставьте свои проблемы нам и идите домой отдыхать. Спокойствие! Именно вокруг этой ценности все и строится в практике разрешения споров NSP. Клиент спокоен тогда, когда уверен, что его юристы первоклассные специалисты, а для этого мы обязаны обеспечивать и демонстрировать самый высокий уровень экспертизы и знания своего дела, свою надежность. А для этого нужна специализация, лидерские качества, сильный

характер, преданность, порядочность, мобильность и доступность 24/7/365. Мы обязаны прикладывать максимум усилий и даже больше. We do more – слоган нашей компании. Кстати, именно поэтому мы уделяем большое внимание спорту, участвуем во всевозможных забегах, ходим с коллегами в тренажерный зал, всеми силами воспитывая командный дух и тренируя волю. И никакой вертикальной иерархии и жесткой подчиненности, только корпоративная культура сотворчества, которая настраивает на креатив.

– Перейдем к Вашим лайфхакам в продвижении юридических услуг. Давайте поговорим об активном использовании «Фейсбука» для привлечения клиентов в проект по кредитным нотам банка «Траст». Удалось ли скоординироваться с другими представителями держателей кредитных нот и выработать консолидированную правовую позицию?

– «Фейсбук», конечно, был не основным инструментом. Проект вообще очень необычный, в нем крайне сложная правовая составляющая: часть процессов слушается в судах общей юрисдикции, часть – в арбитражных. Как известно, института группового иска по ГПК РФ нет, и в судах рассматривается множество отдельных дел по кредитным нотам «Траста», которые идут своим ходом, каждое само по себе.

За кадром



Выбирая из всех в мире, с кем Вам хотелось бы пообщаться и почему?

Какую книгу сейчас читаете?

Какие качества Вам в себе не нравятся?

Каково Ваше главное достижение?

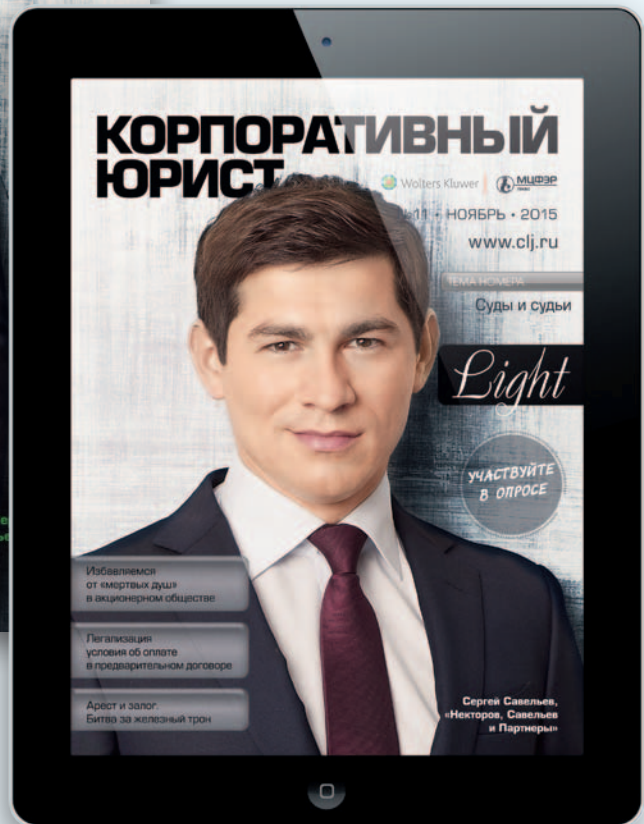
С Илоном Маском, так как он Леонардо да Винчи нашего времени, двигает человечество вперед.

Книгу Артёма Карапетова по экономическому анализу права. Артём Георгиевич любезно позволил мне прочесть ее еще до публикации. Можно сказать, что рукопись. Жаль, что не на пергаменте.

Лень и в ряде случаев перфекционизм. Но я работаю над этим.

Оно еще впереди.

Всегда под рукой



Бесплатная light-версия уже в App Store

Available on the App Store

