

Конференция
"ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ"

Семинар **"ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ"**

Председатель: **Божидар Т. МИТРОВИЧ**

Место: Гостиница "АЭРОСТАР"

Время: 01.03.1996.

Доклад
**"НАРУШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ДРУГИХ КОНТРАКТОВ И РЕКЛАМАЦИИ В
МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ"**

Продолжительность: 45 минут

Автор доклада: **Божидар Т. МИТРОВИЧ**

- специалист по контрактам в международной торговле,
- кандидат юридических наук,
- коммерческий представитель фирмы LUXMANOR Англия в Москве,
- автор книги "Рекламации в международной торговле" ("Юридическая литература", Москва 1991),
- автор книги "Торговые знаки" ("Югославия публик", Белград, 1987),
- организатор семинаров "Торговый знак - условие успеха на рынке" - Белград, 1988. и "Торговый знак и маркетинг в СССР" - Москва, 1990,
- автор WORLD RECLAMATION SYSTEM и компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1."

Основные тезисы

- понятие соглашения (AGREEMENT) и понятие контракта (CONTRACT),
- определение надлежащего права и его значение в отношении поставляемого оборудования,
- бизнес-план или технико-экономическое обоснование как:
- средство для предотвращения нарушения контракта,
- причина нарушения контракта,

- средство для исключения или ограничения ответственности поставщика оборудования,
- средство для поощрения ответственности поставщика оборудования,
- элементы рекламации:
- статья 39 Венской "Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров" (1980) как "средство защиты" получателя инвестиции (оборудования),
- статья 483 Гражданского кодекса РФ 1996 как "средство защиты" инвесторов в России,
- использование компьютерной программы "КОНТРАКТЫ И РЕКЛАМАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ - ЮСТИНИАН 3.1." как экспертной системы в инвестиционных и других контрактах.

Текст доклада

- **I. Понятие контракта**

Отличие соглашения (AGREEMENT) от контракта (CONTRACT).

- **Соглашение (AGREEMENT)** - это согласование воли двух или более лиц, имеющее определенное обязательственно-правовое действие. Часто, а особенно в международной торговле соглашение составляется в форме напечатанного текста под заголовком ДОГОВОР или КОНТРАКТ.

Под контрактом в международной торговой практике часто имеется в виду именно только написанный текст **соглашения**, но контракт - это не только текст соглашения.

Соглашение достигается, не когда напечатан и подписан контракт, а иногда и до этого - когда достигнуто согласие контрагентов по существенным элементам контракта.

Согласие может быть достигнуто и следующим образом (пример при продаже):

- Один партнер предоставляет другому партнеру **запрос** в котором выражает заинтересованность на предмет покупки какого то товара).
- **Собственник товара** на основе запроса или по собственной инициативе предоставляет конкретному возможному покупателю **предложение**, в котором предлагает продажу конкретного товара по конкретной цене и с ясно и точно определенными остальными существенными условиям контракта.
- Покупатель **подтверждает** принятие предложения полностью словами "предложение принято" или "покупаем предложенный товар согласно вашему предложению"(акцепт), после чего считается, что контракт достигнут.

- **Контракт (CONTRACT)** - это совокупность положений, составляющих **соглашение** и **действующие правовые нормы**, которые применяются к соглашению.

Так, в самом тексте соглашения может полностью отсутствовать регулирование некоторых вопросов, но при отсутствии такого решения в (тексте) соглашении вопрос будет определен на основе надлежащего материального права.

Здесь надо учитывать нескольких групп факторов которые влияют на возможные нарушения контракта из-за того что некоторые вопросы не урегулированы в тексте соглашения:

- a. психологическая группа:

В тексте соглашения умышленно не оговариваются спорные вопросы, которые могут подорвать уверенность в успехе.

- b. техническая группа:

Стремление к упрощению и сокращению текста соглашения,

- c. "юридическая" группа:

Часто особенно коммерсанты и их руководство считают, что закон коммерсанту не нужен - закон используют юристы.

Нельзя никогда допускать таких ошибок! Такие законы, как Швейцарский Кодекс об обязательствах, Французский Code civil, Единообразный торговый кодекс США, Гражданский кодекс РФ, Югославский Закон об обязательственных отношениях, как и такие международные конвенции, как Венская Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, содержат правила поведения в торговле. Они прежде всего написаны для коммерсантов.

В этом смысле часто коммерсант не знает закон собственной страны, который регулирует общие договорные обязательства. Вопрос становится еще сложнее, если контрагент предлагает уточнение закона другой страны или применение международной конвенции.

Независимо от того, какой из этих факторов влияет на:

- упущение урегулирования какого-то важного вопроса в тексте соглашения
- упущение определения надлежащего права,

надлежащее право применяется как составная часть контракта, а определяется применением коллизионных норм.

Нормы, которые регулируют эти права и обязанности - это материально-правовые нормы обязательственного, то есть договорного права.

- Договор или контракт - это не только контракт в письменном виде.

Для некоторых контрактов требуется определенная форма (например: написанный текст контракта, нотариально заверенный текст контракта...) в качестве:

- доказательств их существования (*forma ad probationem*) или
- достижения (*forma ad solutionem*).

Но есть и такие контракты, для существования которых не требуется форма (неформальные контракты, например: устные контракты).

Что такое существенные элементы контракта ?

Существенные элементы двухстороннего возмездного контракта- это чаще всего:

- предмет,
- цена.

Если предмет или цена не определены (или не уточнено, как определяются), то контракт не существует.

Предмет контракта - это не только определение вещи, а прежде всего и определение **О ЧЕМ контракт**. Предмет контракта это: *продажа* (чего-то конкретного), *продажа с отсрочкой платежа*, *перевозка*, *аренда*, *лизинг*, *лон*(поставка для доработки).

Но существенным условием контракта может быть и **срок** или **другое условие** соглашения. Так, в контракте о инвестиции или о поставке объектов для Шахматной олимпиады 1998г. в городе Элиста **срок** будет существенным элементом контракта, поскольку поставка объектов или оборудования после срока проведения олимпиады теряет основной смысл.

II. Понятие контракта о инвестициях

Что касается контракта о инвестициях надо обратить внимание на несколько моментов:

- тип контракта определяется не по его названию, а по его предмету (О ЧЕМ КОНТРАКТ) и далее - по обязательствам контрагентов и по правилам толкования контракта в целом;
- совпадение отдельных терминов не значит что на самом деле речь идет о инвестиционном контракте и более конкретно о контракте с участием иностранных инвестиций. Так, в Договоре о сооружении инвестиционных объектов - есть инвестор, но это смешанный договор "основные элементы которого первоначально возникли из договора о деле (*locatio conductio operis*) и контракта о купле продаже (*emptio-venditio*)". Договор о сооружении инвестиционных объектов - это договор о строительстве объекта;
- Основной принцип купли-продажи - это обязательство одновременной поставки и оплаты товара.

Любое отступление от этого принципа можно толковать как инвестирование. Практика работы на российском рынке показывает, что основная форма при покупках - это авансовая оплата, часто не сопровождаемая банковской гарантией (а еще чаще, не сопровождаемая гарантией первоклассного банка).

И другие контракты по своей природе создают преимущества инвестиции (контракт о лизинге без переноса собственности, заем, кредит), но они по своему предмету остаются контрактом о займе, контрактом о лизинге...

Инвестиции не надо связывать только:

- с иностранным элементом (когда один из участников - иностранная фирма, иностранное физическое лицо или международная организация, как это по природе закона определено "Законом об иностранных инвестициях в РСФСР",
- с ситуацией когда инвестор не российская фирма или иностранное физическое лицо.

Предлагаю собственную шкалу оценки степени инвестиции.

Основные нарушения "инвестиционных" контрактов I и II степени с авансовым платежом:

Условия осуществления контрактов:

- производители не имеют оборотных средств,
- производители не могут пользоваться банковскими кредитами на внутреннем рынке поскольку кредитные проценты любую сделку делают нерыночной.

Основные нарушения контрактов такого типа

- непоставка в срок,
- непоставка вообще,
- нарушение других обязательств продавца (качество поставляемого товара, поставка с опозданием, увеличение цены по подписанию контракта и получению аванса, необеспечение оговоренной в контракте банковской гарантии...)

Ущерб

- **иностранных покупателей:** потеря капитала, замороженный капитал, непоставки на производство (задержка производства) или своему покупателю (потеря имиджа надежного поставщика), увеличение расходов, потеря рынка, арбитражные расходы,
 - объем ущерба: компенсируется частично прибылью потерпевшего по другим сделкам на российском рынке и со стороны тех фирм ("своих"), которые имеют стратегический выход сверху,
- **российских предприятий и России:** работа с несостоятельными фирмами, с фиктивными покупателями для отливания капитала, общее снижение цен на Российские товары не только по отношению к мировым, но ценам на те же товары когда они вывезены из страны,
 - объем ущерба: огромен, но он не уменьшился с советских времен, когда поставки "своим" фирмам приносили стратегические убытки которые были дополнительными факторами развала экономики.

Решения

- работа с российскими банками которые наладили корректные отношения с производителями, поддерживая их производство и их владение, и которые обеспечивают свои гарантии гарантиями первоклассных западных банков,
- ответственное поощрение условий договоров с авансовыми "инвестициями",
- поощрение таможенных и административных мер по вопросам поставок за оплаченный товар с момента получения денег на счет продавца,
- стратегические инвестиции.

*Основные нарушения "инвестиционных" контрактов I и II степени с **отложенной оплатой**:*

Условия осуществления контрактов:

- покупатель-производитель не имеет оборотных средств,

- аналогично как и для производителя-поставщика,

Основные нарушения контрактов такого типа:

- неоплата,
- неоплата в срок,
- нарушение обязательств продавца (качест-во поставляемого товара, необеспечение оговоренной в контракте банковской гарантии...)

Ущерб

- **иностраннх покупателей:** потеря капитала, замороженный капитал, увеличение расходов, потеря рынка, арбитражные расходы,
- объем ущерба: компенсируется частично прибылью потерпевшего по другим сделкам на российском рынке и со стороны тех фирм ("своих"), которые имеют стратегический выход сверху,
- **российских предприятий и России:** работа с несостоятельными фирмами, общее увеличение цен на поставляемые товары.
- Решения
- работа с российскими банками которые наладили корректные отношения с производителями, поддерживая их производство и их владение, и которые обеспечивают свои гарантии гарантиями первоклассных западных банков,
- соответственное поощрение условий договоров, а особенно более четкое определение результатов, которое оборудование нужно производить поскольку **применение и результат**, если являются составной частью договора могут быть фактором поощрения ответственности продавца.

Основные нарушения инвестиционных контрактов III и IV степени:

Характеристики этих инвестиции:

- риск выступления на рынке.

Основные инвестиции:

- трансферт технологии,
- трансферт KNOW-HOW,
- лицензии на использование патентов, торговых знаков, модели или образца,
- передача оборудования.

Содержание контракта:

- инвестиция в существующее предприятие,
- создание совместного или собственного предприятия.

Необходимо отличать:

- покупку технологии, KNOW-HOW, покупку лицензии на торговый знак.

Условия осуществления контрактов:

- неравноправное положение получателя инвестиции,
- учитывая отличие соглашения от контракта, можно заметить в странах получателей иностранных инвестиций несколько этапов, определяющих условия, в которых осуществляется нарушение контрактов этого типа:
 - I. этап полного либерализма,
 - II. этап защиты получателя инвестиции общими защитными нормами, которыми достигаются основные принципы договорного права в контрактном отношении:
 - **равноправие контрагентов**,
 - **равноправие передачи сторон** (prestatio),
 - **равноправие контрагентов на рынке** как современному объему принципа равноправия контрагентов (по моему мнению).

Основные направления защиты домашних организаций и защиты от оговорок ограничения получателя инвестиции:

- обязательство одинаковой суммы экспорта по отношению сумме импорта в контрактах о долгосрочной кооперации,
- право получателя технологии или патентной лицензии на дальнейшее совершенствование технологии и патента,
- оплата патента по объему продажи только на время действия защиты патента по Парижской конвенции,
- обязательство передачи производственно-технической документации вместе с технологической документацией и знанием осуществления гарантированных результатов (в контракте, в FEASIBILITY STUDY, в рекламе),
- обязательство гарантии права исключительной лицензией на патент или товарный знак,
- обязательство передачи исключительной лицензии на патент, торговый знак,
- право получателя покупать и другие технологии,
- оплата от продажи только во время действия контракта,

- запрет на ограничение права свободной покупки сырья, запчастей, оборудования соответственного качества,
- запрет на оговорки, которыми получатель технологии принуждается ограничить объем производства,
- запрет на экспорт на рынке вне страны - получателя технологии,
- обязательство при использования торгового знака делать для него дополнение.....

III. Что и почему предпринимать при нарушении

- Контракт надо понимать не только как:
 - единство соглашения и надлежащего права, а и как
 - **процесс** (не в юридическом значении этого слова) принятия конкретных действий контрагентов направлен на выполнение его условий.

В любой точке этого процесса может случиться нарушение контракта. И как в любом, уже юридическом **процессе** при обнаружении нарушения необходимо применить правило "audiatur et altera pars (выслушать другого участника)".

Вы должны знать, что каждое ваше субъективное право, которое вытекает из контракта, состоит из двух сторон. Эти две стороны, как и стороны монеты, составляют единое целое. Одна сторона вашего права - это **полномочие** (получение в собственность купленного товара). Другая сторона вашего субъективного права - это **требование**, которое можете предъявить в виде иска (actio) перед арбитражным или судебным органом в случае нарушения вашего полномочия из субъективного права.

Но в случае нарушения вашего субъективного права до предъявления **требования** в виде иска(actio), Вы должны **требование** (в связи с нарушением вашего полномочия из субъективного права) предъявить, прежде всего, другому участнику контракта в виде рекламации немедленно с момента, когда обнаружили или должны были обнаружить нарушение договора (Рис.1).

Исходя из такой структуры субъективного права все законы и конвенции содержат:

- основные принципы торговли,
- правила, которые утверждают права и обязательства участников договоров по поводу достижения и осуществления договора,
- определение основных нарушений договоров и
- права и обязательства сторон по поводу нарушения договора в процессе между самими сторонами договора.

Нормы этих и других законов и международных конвенций, которые определяют нарушения договора, права и обязательства сторон по поводу нарушения договора в процессе между самими сторонами договора, я систематизировал как специфическую часть договорного права и назвал РЕКЛАМАЦИОННОЕ ПРАВО (Рис.2).

Рекламационное право, в объективном смысле, - это нормы обязательственного права или, более узко, - договорного права, которые определяют:

- производство, имеющее место между сторонами в договоре в связи с нарушением договора,
- нарушения договора,
- ответственность за нарушение договора и
- ответственность в связи с рекламационно-правовыми обязанностями в рекламационном производстве.

Рекламационное право в субъективном смысле - это право на рекламацию. Специфика этого права в том, что оно является и правом и обязательством. Рекламация является обязательством, если неприменение рекламации при нарушении договора приводит к ущербу или увеличению ущерба для другой стороны договора.

Производство, имеющее место между сторонами в договоре в связи с нарушением договора и его устранением, осуществляется применением рекламации или отдельных элементов рекламации.

В сравнительном праве и торговле в значении рекламации часто употребляются термины, которые обозначают отдельные элементы рекламации:

- Claim, Notice of Breach, protest и Remedies -в английском
- Protest (Einspruch) и Anspruch -в немецком,
- protet и demande -во французском
- претензия-в русском,
- протест и захтев-в сербском

Но все чаще в международной торговле и в законодательстве используются более полные выражения:

- reclamation - в английском
- reclamation - во французском и
- reclamo - в итальянском
- reclamacion - в испанском
- reclamation - в немецком

- рекламация - в русском
- рекламација - в сербском

Рекламация представляет именно то коммерческо-юридическое средство, применением элементов которого можем **требовать** от другого участника договора то право, которое нам принадлежит на основе договора и которое не осуществляется или не осуществляется, так как предусмотрено договором в последствии нарушения договора.

Но рекламация сложный институт и не представляет только требование по поводу нарушения полномочия. Рекламацию по поводу очевидно возможного нарушения договора или нарушения договора Вы должны предъявлять как в случае, когда нарушение договора ущемляет Ваши договорные права, так и в случае, когда Вы нарушаете договор.

Рекламация представляет сложный институт объективизации права в международной торговле и торговле вообще.

Рекламация состоит из следующих возможных правовых действий и средств:

1. извещение о нарушении или очевидной возможности нарушения договора (**рекламационное извещение - Notice of Breach**);
2. доказательство о нарушении контракта (**Evidence of Breach**);
3. доказательство о своевременном предъявлении извещения о нарушении контракта (**Evidence of Notice of Breach**);
4. акт, которым предъявляются требования другому участнику контракта по поводу нарушения контракта (рекламационное требование в формально-правовом смысле, как его называем в настоящей работе, то есть **претензия - Claim**).
5. доказательства о своевременном предъявлении рекламационного требования в формально-правовом смысле, т.е. претензии (**Evidence of Claim**).
6. требования к контрагенту (другому участнику контракта) предотвратить или устранить нарушение, возместить ущерб и уплатить штраф, предусмотренный договором или законом (рекламационные требования в материально-правовом смысле, т.е. правовые средства - **Remidies**).
7. доказательство, обосновывающее предъявленные требования в материально-правовом смысле (**Evidence of Remidies**) (Рис.3).

Предъявлением рекламации по поводу нарушенного контракта устанавливается на основе договора (**ex contractus**) рекламационное отношение и начинается рекламационное разбирательство. Когда нарушение контракта, по поводу которого предъявляется рекламация, ведет к его абсолютной недействительности,

рекламационное отношение устанавливается по поводу нарушенного контракта, но не на основе договора (**ex contractu**), а на основе деликта (**ex delicto**), поскольку считается, что из-за такого нарушения договор не возникал и не произвел правового действия. В этой части рекламационное право представляет собой часть обязательственного права.

Нарушения договора и меры, которые в связи с этими нарушениями должны принять стороны договора предъявлением рекламации, в целях сохранения прав по договору, предусмотрены материально-правовыми нормами, содержащимися в кодификациях договорного права или в подзаконных актах в области договорного права.

Рекламационное право имеет материально-правовой характер независимо от того, что часть рекламационного права имеет типично процессуальный характер.

IV. Как предотвращать нарушения контрактов

Предоставляю Вашему вниманию мою систему - "WORLD RECLAMATION SYSTEM". WRS - это технология предотвращения нарушений контрактов в торговле и в международной торговле, объединяющая:

- научные результаты,
- компьютерную программу "ЮСТИНИАН 3.1." для пользователя в торговле и
- систему обучения договорному и рекламационному праву.

WRS планируется как система фирм и торгово-промышленных палат, которые в своей работе применяют:

- персональный или
- сетевой вариант

моей компьютерной программы "КОМПЬЮТЕР-НАЯ ПОДГОТОВКА, РАССМОТРЕНИЕ И РЕГИСТРАЦИЯ РЕКЛАМАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И ВНУТРЕННЕЙ ТОРГОВЛЕ" (в дальнейшем тексте "ЮСТИНИАН 3.1.").

Компьютерная программа "ЮСТИНИАН 3.1." содержит:

1. подпрограмму КОНТРАКТЫ, содержащую статьи различных контрактов с наименьшей степенью риска с позиции одного или другого контрагента или обоих вместе,
2. подпрограмму ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОГО РИСКА ДОГОВОРНЫХ ОГОВОРОК, содержащую оценку степени риска каждой отдельно предложенной оговорки договора или вместе взятых с позиции одного или другого контрагента.

3. основной интерфейс "РЕКЛАМАЦИОННОЕ ИЗВЕЩЕНИЕ О НАРУШЕНИИ ДОГОВОРА" и основной интерфейс "ПРЕТЕНЗИИ ПО ПОВОДУ НАРУШЕНИЯ ДОГОВОРА", содержащие систематизацию возможных нарушений договоров.

Когда пользователь - коммерсант торговой или производственной фирмы выберет из систематизированных нарушений то нарушение, которое обнаружил в своей работе, компьютерная программа "ЮСТИНИАН 3.1." сразу автоматически рекомендует:

- доказательства, которые должен обеспечить предъявитель рекламации,
- какой пункт договора нарушен,
- какой пункт надлежащего права нарушен,
- какие требования можно предъявить к контрагенту,
- какие имущественные требования можно применить к контрагенту.

4. основной интерфейс РАССМОТРЕНИЕ РЕКЛАМАЦИОННОГО ИЗВЕЩЕНИЯ О НАРУШЕНИИ ДОГОВОРА и основной интерфейс РАССМОТРЕНИЕ ПРЕТЕНЗИЙ, которые:

- проверяют обоснованность рекламационных извещений и претензий,
- рекомендуют необходимые дополнения,
- указывают на необоснованность извещения или претензии в связи с нарушением договора.

Применение компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1." на уровне предприятия уменьшает возможный ущерб (который в некоторых случаях превышает суммы нескольких сот тысяч долларов США) при нарушении контракта в международной торговле как в случае, когда договор нарушен иностранной фирмой, так и в случае, когда договор нарушает российская фирма - пользователь программы.

Для ПОКУПАТЕЛЯ применение компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1." как сети WRS будет средством:

- преодоления нехватки специалистов из области договорного права в международной и внутренней торговле, с которыми сталкиваются российские предприятия,
- предотвращения многих нарушений договоров,
- правильного применения надлежащего права при решении нарушений договора в рекламационном процессе,
- оперативного учета Центральным банком России разницы, которая является в международной торговле на основе рекламации между:

- оплаченной стоимостью импортируемого товара и меньше полученной стоимости товара из за нарушения договора со стороны иностранного партнера,
- поставленной стоимостью экспортируемого товара и меньше полученной стоимости или стоимости товара из-за нарушения договора,
- защиты национальной экономики России.

Компьютерная программа "ЮСТИНИАН 3.1." сделана:

- на основе моих теоретических решений и практического опыта, который я изложил представителям советский министерств и внешнеторговых объединений в секции права Торгово-промышленной палаты СССР в моем докладе "КОМПЬЮТЕРНАЯ ОБРАБОТКА РЕКЛАМАЦИИ ПО ДОГОВОРАМ КУПЛИ-ПРОДАЖИ",
- на уровне персонального варианта так, что при подготовке серверного варианта для информационной системы ПОКУПАТЕЛЬ могут быть использованы все необходимые средства защиты.

ПОКУПАТЕЛЬ оплачивает мне как автору концепта WRS и автору компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1.":

- a. 25.000 долл. США в течение 15 дней по подписании договора о включении WRS в систему ПОКУПАТЕЛЯ,
- b. 10.000 долл. США в течение 30 дней после передачи сетевого варианта компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1." представителям ПОКУПАТЕЛЯ,

ПОКУПАТЕЛЬ как пользователь сетевого центра национального WORLD RECLAMATION SYSTEM в России оплачивает мне как автору концепта WRS и автору компьютерной программы "ЮСТИНИАН 3.1." :

- a. 35% от вступительного взноса каждого российского предприятия, которое присоединяется к национальному WRS, и который не может быть меньше 4.000 долл. США за каждую фирму отдельно,
- b. 35% от годового членского взноса, который оплачивает каждое предприятие-член национального WRS, который не может быть меньше 1.000 долл. США.

В случае обеспечения иностранной инвестиции для осуществления национального WRS в России инвестор выплатит мне как автору 5% от инвестиции.

Ожидаю, что при Вашем содействии и позитивном решении национальная WRS в России не только будет предотвращать нарушения договоров в международной торговле и защищать интересы российских предприятий, а и приносить прибыль ПОКУПАТЕЛЮ.

Мой проект WORLD RECLAMATION SYSTEM охватывает и мой под-проект "РЕКЛАМАЦИОН-НОЕ ПРАВО И РЕКЛАМАЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ", который предусматривает издание следующих общеобразовательных средств:

1. **Книга:** "Рекламационное право и рекламации в международной торговле" (второе издание; первое издание "Юридическая литература" 1991 г.)
2. **Компьютерная программа** "ЮСТИНИАН 3.1.",
3. **Видеозапись** "Рекламационное право и рекламации в Международной торговле"
4. **приложения** "КОНТРАКТЫ И Рекламации" к журналу "БИЗНЕС КЛАСС",
5. **Международный семинар** "Нарушения контракта и рекламации в международной торговле"
6. **Специализация** "Контракты и рекламации в международной торговле"
7. **Специальные занятия** "Рекламации в торговле" для студентов гражданского и коммерческого права

Надеюсь, что реализация моего проекта в России будет обеспечивать защиту национальных интересов России, интересов российских предприятий, одновременно обеспечивать развитие международной торговли в том числе и инвестиций в экономику России как надежного партнера который предпринимает максимальные меры для предотвращения нарушений контрактов.

Для дальнейшего контакта и консультаций - телефон и факс в Москве 129 27 38.

*Божидар МИТРОВИЧ
Москва, 27.02.1996г*