

DISTRIBUTORSHIP CONTRACT No. 01/08

St. Petersburg

24 January, 2008

ATC-Semiconductor devices, St. Petersburg, Russia, hereinafter referred to as the Distributor, represented by Deputy General Director S.N. Rodin acting in accordance with Power of Attorney No.1 of 10 January, 2006, and LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH, Dortmund, Germany, hereinafter referred to as the Seller, represented by Dr. Paul Harten acting in accordance with LIMO GmbH regulation made this Contract as follows:

1. TERMS AND DEFINITIONS

1.1. **Products:** laser modules, microoptics for semiconductor lasers listed in Appendix No.1 to this Contract and their modifications in accordance with the Seller's drawings. The list of the Products shall be updated from time to time.

1.2. **Territory:** Russia .

1.3 **Buyer:** third party buying the Sellers' products in the said Territory from the Distributor.

2. SUBJECT OF THE CONTRACT

2.1. The Distributor shall sell the Products received from the Seller on its behalf and for its account in the said Territory.

2.2. The Seller shall on the terms of this Contract supply the Products by specific shipments in accordance with the Distributor's orders, and the Distributor shall accept the Products from the Seller and pay for them. On each specific shipment of the Products, the Seller and the Distributor shall make a specific supply contract specifying Products description, quantity, costs, payment method and supply terms and conditions.

3. RIGHTS AND DUTIES OF THE PARTIES

3.1. The Seller shall:

3.1.1. Grant the Distributor special prices of the Products. The prices are specified in Appendix No.2 to this Contract.

3.1.2. Stipulate special prices for specific buyers of the Distributor. The list of such buyers and their sale and distribution prices shall be agreed in a special Appendix to this Contract. The Distributor shall confirm to the Seller with documents its costs of such buyers.

3.1.3. Give the Distributor technical information

ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ КОНТРАКТ № 01/08

г. Санкт-Петербург

«24» января 2008 г.

ЗАО Полупроводниковые приборы, (Санкт-Петербург Россия) именуемое в дальнейшем «Дистрибьютор» в лице Зам. генерального директора Родина С.Н., действующего на основании доверенности №1 от 10 января 2006 года, с одной стороны, и фирма LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH (Dortmund Germany) именуемое в дальнейшем «Продавец» в лице Dr . Paul Harten действующего на основании устава LIMO GmbH с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

1.1. **Продукция** – лазерные источники излучения, микрооптика для полупроводниковых лазеров, перечисленные в Приложении №1 Контракта, а также их модификации согласно чертежам Продавца. Перечень Продукции периодически уточняется.

1.2. **Территория** – Россия .

1.3 **Покупатель** – третье лицо купившее продукцию Продавца на указанной Территории у Дистрибьютора.

2. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

2.1. Дистрибьютор продает Продукцию, которую принял от Продавца, от своего имени и за свой счет на оговоренной Территории.

2.2. Продавец на условиях Контракта обязуется поставлять Продукцию отдельными партиями в соответствии с заявками Дистрибьютора, а Дистрибьютор обязуется принимать Продукцию у Продавца и оплачивать её. Для каждой поставленной партии Продукции между Продавцом и Дистрибьютором оформляется **отдельный контракт поставки** с указанием характеристик Продукции, количества, стоимости, вида оплаты, условий и сроков поставки.

3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. Права и обязанности Продавца:

3.1.1. Предоставлять Дистрибьютору специальные цены на поставляемую Продукцию. Данные цены указаны в Приложении №2 к настоящему Контракту.

3.1.2. Устанавливать специальные цены для отдельных покупателей Дистрибьютора. Список таких покупателей, а также отпускные и дистрибьюторские цены для них должны быть согласованы в отдельном Приложении к Контракту. Дистрибьютор подтверждает документально перед Продавцом свои расходы для таких покупателей.

3.1.3. Доводить Дистрибьютору техническую

Wu

about the Products sold in the Territory and consult it in all matters pertaining to the Products.

3.1.4. Receive the Distributor's reports on its capacity to distribute other Products in the Territory. If the Distributor gives a positive report, add the new products to the Appendix.

3.1.5. Supply the Distributor with advertising materials and promotional accessories to promote the Products in the market.

3.1.6. Duly ship the Products under the Distributor's orders supplying requisite documentation and quality warranties.

3.1.7. Within 30 days after the warranty-covered Products that have become unfit are returned replace them with Products of good quality, provided documents are available confirming hidden defects including a written claim from the Distributor and the Buyer.

3.1.8. Not disclose confidential information of commercial nature which becomes known in the process of joint work.

3.2. **The Distributor shall:**

3.2.1. Examine the condition of the market of the Products in the Territory, promote the Products and expand sales.

3.2.2. Get additional accumulative discounts based on annual sales results.

3.2.3. Not disclose commercial or scientific or technological information received from the Seller.

3.2.4. Select agents and look for customers in its Territory, make contracts to sell the Products, execute orders and generally support works in the said field.

3.2.5. To prepare a shipment, give the Seller an order by e-mail, mail or fax on a corporate form bearing the CEO's signature and the Distributor's stamp. Orders shall specify the description, quantity and units of measurement of the Products previously agreed with the Seller, and delivery date.

3.2.5. Sell the Products outside the Territory solely subject to the Seller's written authorization.

3.2.6. Comply with the Seller's instructions on the storage and carriage of the Products.

3.2.7. Carry out marketing research and issue relevant annual reports following the Seller's request.

3.2.8. Not sell products of other sellers which may be considered competitive in respect of the Seller's Products.

3.2.9. Create a suitable system to sell the Products and, when necessary, provide after-sale services in the Territory.

3.2.10. Following the Seller's request, provide information on its activities under this Contract.

информацию о Продукции, предназначенной для продаж на Территории, а также консультировать по всем вопросам о Продукции.

3.1.4. Получать заключение от Дистрибьютора о его возможности распространять иную Продукцию на Территории. При положительном решении вопроса для Дистрибьютора добавлять в Приложение новую продукцию.

3.1.5. Снабжать Дистрибьютора рекламными материалами и представительскими аксессуарами для продвижения Продукции на рынке.

3.1.6. Своевременно производить отгрузку Продукции по заявкам Дистрибьютора с обеспечением необходимой документацией и гарантией качества.

3.1.7. В течение 30 дней с момента возврата гарантийной Продукции вышедшей из строя заменять её на качественную, если имеются документы, подтверждающие скрытые дефекты, и в том числе письменная претензия Дистрибьютора и Покупателя.

3.1.8. Не разглашать конфиденциальные сведения коммерческого характера, которые стали известны в процессе совместной работы.

3.2. **Права и обязанности Дистрибьютора**

3.2.1. Изучать состояние рынка Продукции на Территории, продвигать Продукцию и увеличивать объемы продаж.

3.2.2. Получать дополнительные накопительные скидки по итогам продаж за год.

3.2.3. Сохранять в тайне коммерческую и научно-техническую информацию, полученную от Продавца.

3.2.4. Производить подбор агентов и поиск заказчиков на своей Территории, заключать договора на реализацию Продукции, оформлять заказы, а также проводить общее обеспечение работ по указанному направлению.

3.2.5. Для формирования поставки передавать Продавцу заявку электронной почтой, почтовой или факсимильной связью на фирменном бланке с подписью руководителя и печатью Дистрибьютора. В заявке должны быть указаны: наименование, количество, единицы измерения Продукции, предварительно согласованные с Продавцом, и срок поставки.

3.2.5. Заниматься продажей Продукции за пределами Территории только с письменного разрешения Продавца.

3.2.6. Соблюдать указания Продавца о хранении и транспортировке Продукции.

3.2.7. Проводить маркетинговые исследования и по запросу Продавца раз в год представлять соответствующие отчеты.

3.2.8. Не продавать продукцию иных продавцов, которая может быть отнесена к конкурентной по отношению к Продукции Продавца.

3.2.9. Создавать подходящую систему для реализации Продукции и при необходимости оказание послепродажных услуг на Территории.

3.2.10. По запросу Продавца представить информацию о своей деятельности в рамках Контракта.

4. ADVERTISING, EXHIBITIONS AND DEMONSTRATIONAL EQUIPMENT

4.1. The Parties shall in advance agree on a program of advertising and marketing measures for each year. All advertising costs shall be specified in a separate agreement signed by both Parties. The agreement shall specify full costs of advertising including advertising in printed matter, participation in exhibitions, printing of product catalogues, etc. The said costs and their coverage by either Party shall be specified in the agreement.

4.2. The Distributor may buy any product mentioned in Appendix No. 1 to this Contract as a demonstrational specimen.

5. TRADE MARKS AND SYMBOLS OF THE SELLER

5.1. The Distributor may use the Seller's trademarks and symbols. However, the Distributor may only use them for the identification and advertising of the Seller's products in both Parties' interests.

5.2. The Distributor shall not register or use any trademarks or symbols which are identical or similar to the Seller's trademarks or symbols in the said Territory or anywhere else.

5.3. The Distributor may not use the Seller's trademarks or symbols after the effective term of this Contract expires.

5.4. The Distributor shall inform the Seller of violations of the Seller's copyright in the Territory which it becomes aware of (counterfeited products, unauthorized use of the Seller's trademarks or symbols).

4. РЕКЛАМА, ВЫСТАВКИ И ДЕМОНСТРАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

4.1. Стороны заранее согласовывают программу рекламных и маркетинговых мероприятий на каждый год. Все расходы на рекламную деятельность должны быть отражены в отдельном соглашении, подписанном обеими сторонами. В данном соглашении должны быть указаны полные расходы, на рекламную деятельность, включая расходы на рекламу в печатных изданиях, участие в выставках, печать каталогов продукции итд. Указанные расходы и размер их покрытия каждой из сторон должны быть указаны в данном соглашении.

4.2. Дистрибьютор имеет право купить любой продукт, указанный в Приложении №1 к настоящему Контракту как демонстрационный образец.

5. ТОРГОВЫЕ МАРКИ И СИМВОЛЫ ПРОДАВЦА

5.1. Дистрибьютор имеет право использовать торговые марки и символы Продавца. Однако Дистрибутор может использовать их только для целей идентификации и рекламы продукции Продавца в интересах обеих сторон.

5.2. Дистрибьютор обязуется не регистрировать и не использовать какие-либо торговые марки и символы, подобные или схожие с торговыми марками и символами Продавца на указанной Территории или где-либо еще.

5.3. Дистрибьютор не имеет прав на использование торговых марок и символов Продавца по истечении срока действия данного Контракта.

5.4. Дистрибьютор обязуется информировать Продавца о ставших известными ему случаях нарушения авторских прав Продавца на Территории (появление контрафактной продукции, незаконное использование торговых марок и символов Продавца).

6. WARRANTY OBLIGATIONS, INSTALLATION AND TRAINING

6.1. The warranty period of the Seller's

6. ГАРАНТИЙНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ИНСТАЛЛЯЦИЯ И ТРЕНИНГ

6.1. Гарантийный период для Продукции

Uw

Products shall be 12 months after the date when the Products are delivered. The said period shall only apply to products in respect whereof all rules of carriage, storage and use set forth in the relevant technical descriptions and certificates have been observed.

6.2. The Seller shall carry out the requisite training courses for the Distributor's personnel in connection with the handling of the Seller's Products and after-sale services. All costs of training the Distributor's personnel in the Seller's territory and/or training the Seller's personnel in the Distributor's territory (transport costs, business trip costs, hotel accommodation) shall be covered by the Parties in equal shares 50%/50%. The training itself shall not be paid and shall be provided for free.

7. RETURN OF DOCUMENTS AND PRODUCTS

7.1. After this Contract terminates, the Distributor shall return to the Seller all the unused advertising materials and specimens of the Products provided earlier if the said materials and specimens have been provided to the Distributor for free.

8. QUALITY OF THE PRODUCTS. TERMS OF PRODUCT REPLACEMENT AND RETURN. ACCEPTANCE PROCEDURE

8.1. The Seller guarantees a good quality of the Products in accordance with the applicable quality standards, manufacturers' quality certificates and applicable laws.

8.2. The packing in which the Products are shipped and marking shall correspond to the applicable standards and be confirmed by quality certificates (or other documents) issued by manufacturers and protect the Products from damage during carriage. Marking of the Products shall meet standards and terms of reference applying to such Products.

8.3. The Seller shall be fully responsible for the quality of the Products and consequences if the quality requirements are not met.

8.4. If during the warranty term defects are discovered or the Products are found not to correspond to the warranty parameters, the Distributor shall make a relevant report with the participation of a representative of the Buyer or competent organization (Chamber of Commerce and Industry). If the defects are caused by workmanship rather than incorrect storage or use of the Products, the Seller shall within 30 calendar days for its account repair all the defects that have been discovered.

Продавца составляет 12 месяцев с даты поставки Продукции. Указанный период действителен только для продукции в отношении которой соблюдались все правила транспортировки, хранения и использования указанные в соответствующих технических описаниях и сертификатах.

6.2. Продавец обязуется проводить необходимые тренинги для персонала Дистрибьютора по работе с Продукцией Продавца и пост-продажному обслуживанию. Все расходы связанные с тренингом персонала Дистрибьютора на территории Продавца и/или тренингом персонала Продавца на территории Дистрибьютора (транспортные расходы, командировочные расходы, размещение в гостинице) оплачиваются сторонами в равной пропорции 50/50%. Сам процесс тренинга не оплачивается и проводится сторонами на безвозмездной основе.

7. ВОЗВРАТ ДОКУМЕНТАЦИИ И ПРОДУКЦИИ

7.1. По истечении срока действия настоящего Контракта, Дистрибутор обязуется вернуть Продавцу все неиспользованные рекламные материалы и переданные ранее образцы Продукции в случае если указанные материалы и образцы были переданы Дистрибутору безвозмездно.

8. КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ. УСЛОВИЯ ЗАМЕНЫ ИЛИ ВОЗВРАТА ПРОДУКЦИИ. ПОРЯДОК ПРИЕМКИ

8.1. Продавец гарантирует качество поставляемой Продукции в соответствии с действующими стандартами качества, сертификатами качества производителя и действующим законодательством.

8.2. Упаковка, в которой отгружается Продукция, и маркировка должны соответствовать действующим стандартам, и подтверждаться сертификатом качества (или иным документом) изготовителя, обеспечивать сохранность Продукции от повреждение при транспортировке. Маркировка Продукции должна соответствовать стандартам и техническим требованиям, существующим для данного вида Продукции.

8.3. Продавец несет полную ответственность за качество поставляемой Продукции и за последствия при несоблюдении требований качества.

8.4. При обнаружении в течение гарантийного срока дефектов или установления факта несоответствия Продукции гарантируемым параметрам Дистрибутор должен составить соответствующий акт при участии представителя Покупателя или компетентной организации (Торгово-промышленной палаты). Если будет установлено, что обнаруженные дефекты являются браком, а не возникли в результате неправильного хранения или использования Продукции, Продавец обязуется в течение 30

8.5. The defective Products or their parts shall be returned to the Seller before replacement takes place.

8.6. On accepting the Products, the Parties shall make acceptance reports attesting to the transfer of the title thereto from the Seller to the Distributor:

- in terms of quantity, in accordance with the (accompanying) bills of lading;
- in terms of quality, in accordance with the manufacturers' quality certificate, state standards, terms of reference and other regulatory technical documentation applying to the Products;
- in terms of the warranty term, until the expiration of the term. The warranty term shall start when the Distributor ships the Products to the Buyer.

9. PRICES, PAYMENT PROCEDURES

9.1. The Distributor shall pay for the Products on the basis of each specific supply contract (its specification). Price of the Products shall be stipulated by the Seller and determined by the applicable Appendix when the order is received including the applicable discounts. The prices may be changed subject to the Parties' written agreement, provided the Distributor is given notice thereof at least 3 months in advance.

9.2. Prices of the Products shall not include delivery costs.

9.3. Payment shall be made by transfer to the Seller's bank account on the basis of invoices issued to the Distributor.

9.4. Date of the Distributor's payment shall be the date when money is received to the Seller's bank account.

10. FORCE MAJEURE

10.1. If force majeure arises which prevents either Party in full or in part from performing this Contract including fire, Acts of God, war, strike or acts of governments (the list is not exhaustive), performance shall be excused while the said events take place. If they last longer than three months, either Party shall be entitled to cancel this Contract, and neither Party in this event may claim from the other Party compensation of eventual losses caused by cancellation of this Contract. The Party prevented from performance of this Contract shall give the other Party written notice thereof within 5 (five) days.

календарных дней за свой счет устранить все выявленные дефекты.

8.5. Дефектная Продукция или ее части должны быть возвращены Продавцу до производимой замены.

8.6. Приемка Продукции оформляется сторонами путем подписания актов приема-передачи, из содержания которого следует переход права собственности на нее от Продавца Дистрибьютору:

- по количеству – согласно (товаротранспортных) накладных;
- по качеству – в соответствии с сертификатом качества производителя, ГОСТами, ТУ и прочей нормативно-технической документацией принятой для Продукции;
- по гарантийному сроку до истечения такого срока. Отсчет гарантийного срока начинается с момента отгрузки Продукции Дистрибьютором Покупателю.

9. ЦЕНЫ, ФОРМЫ ОПЛАТЫ

9.1. Оплата Продукции Дистрибьютором осуществляется на основании каждого отдельного контракта поставки (его спецификации). Цена на Продукцию устанавливается Продавцом и определяется действующим Приложением в момент получения заказа, и включает согласованные скидки. Эти цены могут быть изменены по письменному согласованию сторон, при условии уведомления Дистрибьютора не менее чем за 3 месяца.

9.2. Цены на Продукцию не включают стоимость доставки.

9.3. Оплата должна производиться путем перечисления на счет Продавца денежных средств на основании выставяемого Дистрибьютору счета. (можно уточнить)

9.4. Датой исполнения обязательств Дистрибьютора по оплате считается дата поступления оплаты на расчетный счет Продавца.

10. ФОРС-МАЖОР

10.1. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы, вызвавших невозможность полного или частичного исполнения любой стороной обязательств по Контракту, включая: пожар, стихийные бедствия, войны, забастовки, действия правительства (перечень не ограничен) - срок исполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Если эти обстоятельства будут продолжаться более трех месяцев, то каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Контракту, при этом ни одна из сторон не имеет права в этом случае требовать от другой стороны компенсации возможных убытков, связанных с расторжением Контракта. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна

Na

письменно уведомить об этом другую сторону в течение 5 (пяти) дней.

11. LIABILITY OF THE PARTIES. RESOLUTION OF DISPUTES

11.1. The Party whose acts entail damage as a result of violating the provisions of this Contract shall fully compensate to the other Party its damage confirmed with documents.

11.2. The Parties shall endeavor to resolve disputes arising in the process of performing this Contract by means of negotiations.

11.3. When a dispute may not be resolved by negotiations, it shall be referred to the Arbitration Court of the City Dortmund, Germany.

12. EFFECTIVE TERM OF THE CONTRACT

12.1. This Contract shall come into effect after it is signed by both Parties.

12.2. Provided the Parties comply with their obligations, the effective term of this Contract shall be 1 year.

12.3. In the event 1 (one) month before the expiration date of this Contract neither Party announces its intention to cancel this Contract, it shall be prolonged for the same term.

12.4. Either Party may cancel this Contract unilaterally, provided it gives the other Party written notice thereof 90 (ninety) days before the actual cancellation.

13. MISCELLANEOUS

13.1. Appendices and addenda to this Contract shall be its integral part.

13.2. Any amendments or addenda shall have effect provided they are made in the written form and signed by the Parties' authorized representatives.

13.3. The Seller declares that as of the date of making this Contract no other agreements have been made authorizing any third party to sell the Products in the Distributor's Territory.

13.4. This Contract shall replace all previous agreements and correspondence between the Parties in this connection.

13.5. This Contract is made in English and Russian in two copies of equal effect, one copy for either Party.

13.6. The Parties shall regulate their relations by the applicable laws of Switzerland.

11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН. РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

11.1. Сторона, действия которой повлекли за собой убытки в результате нарушения условий Контракта, возмещает пострадавшей стороне документально подтвержденные убытки в полном объеме.

11.2. Все споры, возникающие в процессе выполнения сторонами обязательств по Контракту, стороны должны стремиться урегулировать путем переговоров.

11.3. При невозможности разрешения спора путем переговоров спор передается на рассмотрение в Арбитражный суд Дортмунд, Германия.

12. СРОК ДЕЙСТВИЯ КОНТРАКТА

12.1. Контракт вступает в силу с момента его подписания обеими сторонами.

12.2. Срок действия Контракта при условии соблюдения сторонами своих обязательств 1 год.

12.3. В случае если за 1 (один) месяц до истечения срока действия Контракта ни одна из сторон не сделает заявления о своем намерении расторгнуть Контракт, то срок его действия продлевается на следующий аналогичный срок.

12.4. Сторона может расторгнуть Контракт в одностороннем порядке при условии письменного уведомления другой стороны за 90 (девяносто) дней до фактического расторжения.

13. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

13.1. Приложения и дополнения к Контракту являются его неотъемлемой частью.

13.2. Все изменения и дополнения считаются действительными только, если они оформлены в письменном виде и подписаны уполномоченными представителями сторон.

13.3. Продавец гарантирует, что на момент заключения Контракта не подписаны иные соглашения на предоставления какому-либо третьему лицу права на продажу Продукции на Территории Дистрибьютора.

13.4. Контракт заменяет все предыдущие соглашения, переписки между сторонами по этому поводу.

13.5. Контракт составлен на английском и русском языках в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

13.6. Стороны регулируют свои отношения Законодательством Швейцарии.

Wi

**14. REGISTERED OFFICES AND BANK
DETAILS OF THE PARTIES**

Seller:

LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH
 Bookenburgweg 4-8 44319 Dortmund Germany
 Fortis Commercial Finans Bank
 Conto (EURO) 1080124295
 Bank Code 370 106 00
 Account 1080124295
 IBAN: DE29370106001080124295
 SWIFT: GEBADE 33

Distributor:

ATC-Semiconductor devices
 Russia, 194156, St. Petersburg, Engelsa ave,
 27, bld. 5, letter A
 Account No. 40702978980000001042 with
 OAO Bank VTB North-West
 Address: Russia, 191011, St. Petersburg,
 Nevsky pr., 38
 SWIFT: ICSPRU2P

15. SIGNATURES OF THE PARTIES

LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH


 Dr. P. Harter
 Prokurist
 LIMO-Lissotschenko
 Mikrooptik GmbH
 Bookenburgweg 4-8
 D-44319 Dortmund
 Tel.: 0231/ 22 241-0
 Fax: 0231/ 22 241-140


ATC-Semiconductor devices

S. Rodin
 Deputy General Director



**14. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ
РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**

Продавец:

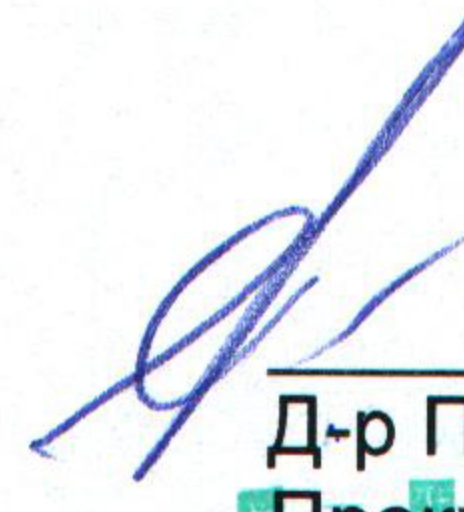
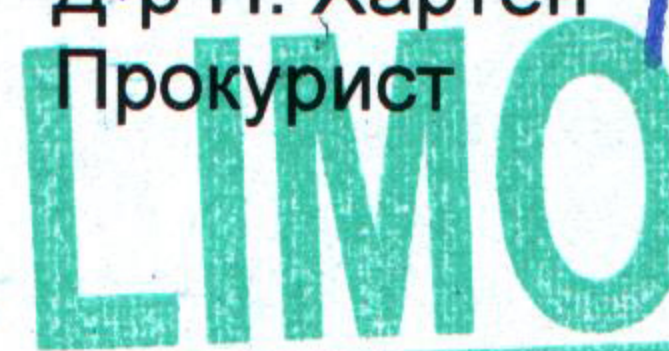
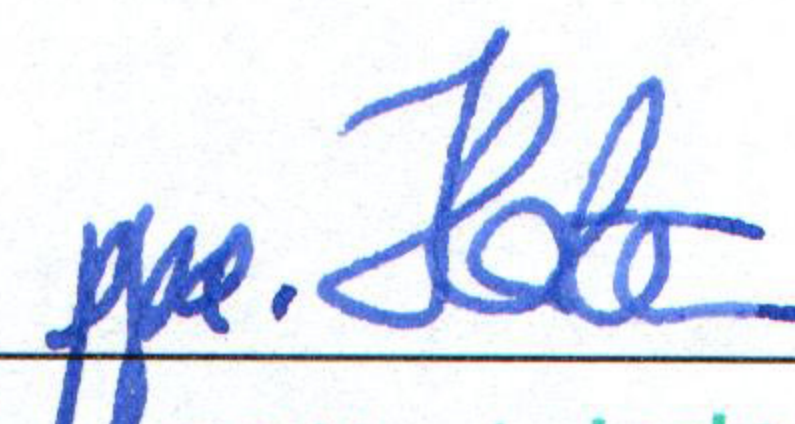
LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH
 Bookenburgweg 4-8 44319 Dortmund Germany
 Fortis Commercial Finans Bank
 Conto(EURO) 1080124295
 Bank Code 370 106 00
 Account 1080124295
 IBAN: DE29370106001080124295
 SWIFT: GEBADE 33

Дистрибутор:

ЗАО "Полупроводниковые приборы"
 Россия, 194156, С.-Петербург, пр. Энгельса д.27,
 корпус 5, литер А
 Счет № 40702978980000001042 в ОАО «Банк ВТБ
 Северо-Запад»
 Адрес: Россия, 191011, Санкт-Петербург, Невский
 пр., д.38
 SWIFT: ICSPRU2P

15. ПОДПИСИ СТОРОН

LIMO Lissotschenko Mikrooptik GmbH


 Д-р П. Хартен
 Прокурист
 LIMO-Lissotschenko
 Mikrooptik GmbH
 Bookenburgweg 4-8
 D-44319 Dortmund
 Tel.: 0231/ 22 241-0
 Fax: 0231/ 22 241-140


ЗАО "Полупроводниковые приборы"

С. Родин*
 Зам. генерального директора

