

Ritun alþjóðlegra sölusamninga

Inngangur

Leiðbeiningum þessum er ætlað að vera til stuðnings, þegar íslensk fyrirtæki ganga til samninga við viðskiptavinum erlendis um sölu á vörum íslenska fyrirtækisins.

Áður en leiðbeiningarnar eru notaðar, er mikilvægt að gæta að eftirfarandi atriðum:

- Leiðbeiningarnar þjóna einkum sem stuttur gátlisti, þar sem vakin er athygli á helstu atriðum, sem taka þarf afstöðu til í alþjóðlegum sölusamningum.
- Leiðbeiningarnar fjalla eingöngu um samninga, þar sem gagnaðilinn er fyrirtæki. Þess vegna er hér ekki fjallað um neytendavernd eða aðrar reglur, sem tengjast samningum við neytendur sérstaklega.
- Prátt fyrir að ýmis ákvæði í sölusamningum séu „stöðluð“, er nákvæm ritun þeirra ávallt háð samningsstöðu hvors aðila og viðskiptalegum aðstæðum hverju sinni. Þess vegna snýst samningsgerð að miklu leyti um að ákveða hjá hvorum aðila ábyrgð og áhætta af ýmsu tagi liggja.
- Leiðbeiningarnar taka eingöngu á helstu atriðum varðandi alþjóðlega sölusamninga. Hver viðskipti og hver samningur hafa sín sérkenni. Koma þessar leiðbeiningar þess vegna ekki í staðinn fyrir nauðsyn þess, að leita sérfræðiráðgjafar á þessu sviði, eftir því sem þörf krefur hverju sinni. Engin lögfræðiráðgjöf felst í leiðbeiningum þessum.

Helstu ákvæði í alþjóðlegum sölusamningum

- Skilgreining á hinu selda**
 - Er um sérhannaðan eða fjöldaframliddan hlut að ræða?
 - Ef um sérhannaðan hlut er að ræða, eru meiri líkur á því að hann þurfi að skilgreina nákvæmlega, t.d. með tilvísun í einkenni og virkni („specifications“).
 - Þetta fer þó eftir einkenni og verðmæti söluhlutarins hverju sinni. Eftir því sem hluturinn er flóknari og verðmætari, þeim mun meiri þörf er á nákvæmri skilgreiningu.
 - Er um magnvöru að ræða?
 - Ef um magnvöru er að ræða, þarf að skilgreina eftirfarandi þætti sérstaklega:
 - Tegund

- Eiginleikar
- Magn

2. Verð

- Er um fast verð að ræða?
- Er vísað í verðlista, sem er í gildi á hverjum tíma?
- Er allur kostnaður innifalinn í verðinu eða þarf að tilgreina viðbótargreiðslur, t.d. fyrir þakkingar?
- Hefur verið samið um magnafslátt?
- Í langtímasamningi, er verðið tengt vísitölu eða öðrum uppreikniaðferðum?

3. Greiðslur

- Er gjalddagi skýrt tilgreindur?
- Er tilgreind skylda til greiðslu dráttarvaxta?

4. Tímalengd samnings

- Er um einstök viðskipti eða endurtekin kaup að ræða?
 - Ef um endurtekin kaup er að ræða, er um langtímasamning að ræða.
 - Aukin áhersla er á eftirfarandi þætti í langtímasamningum:
- Traust
- Tryggingar
- Leiðir til að forðast ágreining
- Leiðir til að leysa ágreining

5. Pantanir

- Með hversu miklum fyrirvara þarf að panta vöruna?
- Er hægt að senda inn pöntun munnlega eða með tölvupósti eða er tryggast að notast við skriflega pöntun?
- Hvað er rétt að tilgreina um efni og ítarleika pöntunar?

6. Framleiðsla, gæði og pakkingar

- Þarf að tilgreina framleiðsluaðferð eða framleiðslustað?
- Er miðað við almenna gæðastaðla eða er sérstaklega tilgreint hverjir eiginleikar og gæði vörunnar eiga að vera?
- Eru pakkingar með þeim hætti, að nauðsynlegt er að tilgreina gerð og einkenni þeirra sérstaklega?

7. Flutningur, tryggingar og afhending

- Hafa aðilar samið um viðeigandi *Incoterms*?
- Ef ekki, eru flutningsháttur, tryggingar og afhending tilgreind með öðrum, skýrum hætti?

8. Móttaka og staðfesting

- Fær kaupandi tækifæri til að skoða vöruna og koma fram með kvartanir innan tiltekins frests?
- Er tekið fram að ef engar kvartanir berist, teljist varan gallalaus og móttekin?
- Ef kvörtun berst innan frestsins, hvernig mun seljandi bregðast við?
 - Fá að skoða vöruna?
 - Fá tækifæri til að gera við hana?
 - Senda ógallaða vöru í staðinn?
- Ef ágreiningur rís um ástand vörunnar, hafa aðilar sammælst um að vísa ágreiningnum til sérfróðs matsmanns eða mun ágreiningur vera leystur fyrir dómstólum?

9. Eignarréttarfyrrvari

- Er ákvæði um eignarréttarfyrrvara, sem tryggir að seljandi sé eigandi vörunnar þar til hún hefur verið greidd að fullu?
- Hefur verið kannað hvort að slíkur eignarréttarfyrrvari hafi gildi í því landi, þar sem varan verður afhent og geymd?

10. Bótaábyrgð

- Er bótaábyrgð seljanda takmörkuð með einhverjum hætti?
 - Hægt er að takmarka hana með ýmsum hætti, t.d. miðað við fjárhæð, tegundir tjóns o.fl.

- Ef svo er, þarf að gæta (m.a. með tilliti til gildandi laga samningsins) hvort að slík ákvæði eru bindandi.

11. Uppsögn og riftun

- Ef um endurtekin kaup er að ræða, eru í samningnum ákvæði um uppsögn og uppsagnarfrest?
- Er ákvæði um riftun vegna vanefnda?
- Er ástæða til að tilgreina endurkaups- eða skilarétt á söluhlutum?

12. Gildandi lög og úrlausn ágreiningsmála

- Kanna sérstaklega hvaða lög skulu gilda og einnig hvernig ágreiningsmál skulu leyst.
- Ýmsir þættir koma hér til skoðunar. Ensk lög og gerðardómsmeðferð er oft valin sem málamiðlun, en engar almennar reglur gilda í þessu sambandi.
- Þess vegna er mikilvægt að skoða þessi mál sérstaklega í tengslum við hvern samning fyrir sig.

Heimild: Hafliði Lárusson, lögmaður hjá Fjeldsted & Blöndal lögmannsstofu