

Pirkuma līgumi ar ārvalstu partneriem – atslēga niansēs

05. jūnijs / Agris Rēpšs, LL.M., zvērināts advokāts, zvērinātu advokātu biroja Sorainen partneris

0 komentāri / Nosūti draugam / Drukāt



Foto: no zvērinātu advokātu biroja Sorainen arhīva

Slēdzot līgumus ar ārvalstu partneriem, ir virkne jautājumu, kas pieredzējušam komersantam, iespējams, ir zināmi un nerada raizes, bet mazāk pieredzējušam var radīt nopietnas problēmas, ja netiek ievērota zināma piesardzība. Dažkārt klienti jautā, vai tomēr nav jāievēro kaut kas īpašs, kaut kas, kas nav raksturīgs Latvijas komercijā un preču tirdzniecībā?

Jāatzīst, ka katram darījuma veidam ir sava specifika un savi īpašie jautājumi, kas būtu jāatrunā līgumā. Preču pirkuma un pārdošanas līgumiem ir sava īpaša specifika, bet, savukārt, izplatīšanas un aģentu līgumiem ir pilnīgi cits jautājumu loks, kas ir svarīgs. Sarežģītākos informācijas tehnoloģiju sistēmu vai ražošanas iekārtu piegādes un uzstādīšanas līgumos ir sava īpaša nozares specifika. Ja darījums, piemēram, ir saistīts ar rūpnīcas iekārtu piegādi un uzstādīšanu, tad līgumam ar ārvalsts piegādātāju var būt ilgtermiņa projekta raksturs, kas to padara par savdabīgu.

Vairums no pamatjautājumiem ir līdzīgi gandrīz visos līgumos. Atšķirība ir regulējuma niansēs. Šajā rakstā tiek piedāvāts būtiskāko un raksturīgāko starptautisko pirkuma līgumu aspektu apraksts, ar ko nākas saskarties komersantiem, slēdzot līgumus ar ārvalstu partneriem. Rakstā paustie ieteikumi ir pamatoti ar autora advokāta praksē pieredzētajām problēmām, kas radušās līgumu izpildes gaitā un ir saistāmas

ar specifiku, kas izriet no tā, ka otrā pusē ir bijis ārvalsts partneris. Jautājumu saraksts nav izsmeljošs un šis raksts nav domāts kā akadēmiska problēmu analīze vai juridisks ieteikums, bet gan drīzāk kā neliels iespējamo jautājumu, kam vajadzētu pievērst uzmanību, uzskaitījums.

Pirkuma līguma priekšmeta apraksts

Preces aprakstam un precīzai identifikācijai ir būtiska nozīme, lai izvairītos no ķībelēm starptautiskos pirkuma darījumos. Darījumos ar ārvalstu partneriem, kad norēķinos tiek izmantots akreditīvs (*letter of credit*), preču apzīmējumam ir jābūt īpaši precīzam. Pārdevēja rēķinā norādītajam preču aprakstam un apzīmējumam ir jābūt identiskam ar to, ko pircējs iesniedz bankā akreditīva pieteikumā.

Cena

Līgumos vajadzētu lietot ISO valūtas kodus, apzīmējot valūtu līgumā. Cenu noteikti vajadzētu norādīt ne tikai ar cipariem, bet arī ar vārdiem. Šie ieteikumi varbūt šķiet pašsaprotami, bet tomēr praksē nākas saskarties ar dažādiem pārraportiem, ko rada neprecizitātes cenas apzīmēšanā.

Tirdzniecības noteikumu izmantošana

Kad līgumā tiek izdarīta atsauce uz tipveida tirdzniecības noteikumiem, piemēram, CIF, FOB utt., vienmēr vajadzētu norādīt *Incoterms 2000* (pašreiz jaunākā *Incoterms* versija). Vienkāršā atsaukšanās uz termina apzīmējumu CIF vai FOB dažkārt var radīt sarežģījumus strīdu gadījumos. Piemēram, ASV Unificētais Tirdzniecības kodekss arī satur atsauces uz šādiem terminiem, taču to nozīme nav gluži tāda pati kā *Incoterms* – saturs ziņā tie atšķiras.

Tāpat jāatceras, ka *Incoterms* termini tikai nosaka brīdi, kad risks par preču vai kravas bojājumu vai zudumu pāriet no pārdevēja uz pircēju, bet tie neregulē brīdi, kad pāriet īpašuma tiesības uz precī no pārdevēja uz pircēju.

Īpašuma tiesību pāreja

Ja līgumā nebūs precīzi noteikts, kurā brīdī no pārdevēja uz pircēju pāriet īpašuma tiesības uz precēm, tad šī jautājuma noteikšanai tiks izmantots viens no pušu valsts likumiem. Ja puses nebūs vienojušās par piemērojamo likumu darījumam, tad īpašuma tiesību pārejas brīža noskaidrošanai bez jurista palīdzības būs grūti izīst. Raugoties no pārdevēja interešu viedokļa, ieteicams ir paredzēt, ka īpašuma tiesības uz precēm pāriet ar brīdi, kad veikta pilnīga samaksa par tām. Praksē īpašuma tiesību pārejas jautājumam un trešo personu tiesībām attiecībā uz precēm ir nozīme gadījumos, kad pircējs tiek atzīts par maksātnespējīgu, pirms ir veikta samaksa un pircējs vēlētos iegūt preces atpakaļ. Šādā gadījumā pircēju varētu glābt līguma noteikums, kas paredz atlikt īpašuma tiesību pāreju pat, ja preces jau ir nodotas pircējam. Pircēja maksātnespējas gadījumā, šādas preces, kas atrodas pie pircēja, būs iespējams atprasīt atpakaļ no administratora un lūgt tās izslēgt no pircēja mantas saraksta, pret kuru vērsama piedziņa un kreditoru prasījumu apmierināšana.

Preču pārbaude

Parasti starptautiskajos darījumos preču pārbaude notiek tad, kad tās ir piegādātas un to veic pircējs. Protams, pastāv iespēja vienoties, ka preču pārbaudi veic arī pirms ir uzsākta piegāde, taču tas ir atkarīgs no preču un darījuma rakstura. Praksē, kad pārkamās preces tiek pārbaudītas pirms to piegādes, ir raksturīga vietējos darījumos. Svarīgi tomēr ir līgumā precīzi noregulēt preču pārbaudes kārtību un laiku, kādā tā veicama. Tāpat svarīgi ir noteikt pretenziju pieteikšanas kārtību un termiņu un to ievērot. Pretējā gadījumā pastāv iespēja, ka vēlāk celtās pretenzijas vairs netiks ņemtas vērā.

Samaksas noteikumi

Praksē starptautiskajā preču tirdzniecībā visbiežāk tiek izmantots akreditīvs. Taču nereti puses vienojas arī par vienkāršu pārskaitījumu uz norādīto pārdevēja kontu. Tas ir vienkāršs norēķinu veids, bet ar ievērojamu riska pakāpi. Šajos gadījumos tomēr būtu rūpīgi jāizvērtē darījuma partneris un tā uzticamība. Riskus var mēģināt mazināt, vienojoties par pilnīgu vai daļēju priekšapmaksu, vai, kā minimums, par īpašuma tiesību saglabāšanu uz precēm līdz pilnīgai samaksai. Protams, ja runa ir par relatīvi nelielu preču apjomu, kas ceļo uz otru pasaules malu, īpašuma tiesību īstenošana, mēģinot preces atgūt līguma pārkāpuma gadījumā, praktiski varētu būt dārga un ļoti apgrūtināta.

Tāpat ļoti būtiski ir precīzi norādīt pareizos dokumentus, kas iesniedzami bankai tad, ja samaksa tiek veikta ar akreditīvu. Banka veiks maksājumu pircējam tikai tad, kad tiks iesniegti visi pircēja akreditīva dokumentā norādītie dokumenti. Šī iemesla dēļ pusēm jāuzmanās slēdzot pirkuma līgumu, lai nerastos pārraportumi par dokumentiem, to nosaukumu, daudzumu un veidu. Visbiežāk akreditīva gadījumā šie dokumenti ir transporta pavadzīme vai konosaments, rēķins, iepakojuma saraksts, apdrošināšanas polise, izcelsmes sertifikāts un dažkārt, atkarībā no precēm, varētu būt arī konkrētas inspekcijas vai pārbaudes sertifikāts. Atkarībā no nozares un preču īpatnībām, šie dokumenti ir pakļauti dažādām formālām prasībām dažādās jurisdikcijās, tādēļ pusēm jābūt pilnīgai skaidrībai, kādi dokumenti iesniedzami un kā tie izskatīsies.

Līguma izbeigšana

Tā kā preču tirdzniecībā galvenais tomēr ir pārdot preces, līguma izbeigšanas jautājumi dažkārt tiek nepamatoti piemirsti. Šeit

svarīgs ir likums, kas piemērojams darījumam. Piemēram, Latvijas [Civillikums](#) paredz samērā ierobežotas iespējas izbeigt pirkuma līgumu, ja vien puses par to tieši nav vienojušās līgumā, nosakot precīzus izbeigšanas noteikumus un kad kādai no pusēm ir tiesības atkāpties no līguma. [Civillikums](#) paredz, ka atkāpties no pirkuma līguma izņēmuma kārtā var pirtās lietas trūkumu dēļ, pārmērīga zaudējuma dēļ, ko cieš viena vai otra puse, kā arī nokavējuma dēļ. Pārmērīgs zaudējums ir tad, kad pirkuma maksa nesasniedz pat ne pusi no lietas parastās vērtības. Tad pārdevējs var prasīt, lai līgumu atceļ. Tirdzniecībā starp komersantiem šādas situācijas ir liels retums. Savukārt nokavējuma gadījumā kreditoram (attieciīgi pārdevējam vai pircējam), lai prasītu līguma atcelšanu, ir jāpierāda intereses zudums saistības izpildē. Šajā gadījumā kreditoram ir jāpaziņo otram pusei par nodomu izbeigt līgumu (vai arī jāceļ prasība tiesā par līguma izbeigšanu, ja otra puse nepiekrīt izbeigšanai).

Ar 2010. gadu spēkā stāšies Komerclikuma jaunā Komercdarījumu daļa, kas paredz īpašus noteikumus komerciālam pirkuma līgumam un tā izbeigšanai. Šajā īsajā apskatā šo noteikumu apraksts nav iespējams ierobežotā apjoma dēļ, tomēr der atcerēties, ka starp komersantiem būs piemērojami Komerclikuma noteikumi, un tie paredz ievērojami detalizētākus noteikumus pirkuma līgumam, kas komersantiem būs jāņem vērā, slēdzot pirkuma līgumus ar citiem komersantiem.

Tomēr jāņem vērā, ka starptautiskajā tirdzniecībā visbiežāk tiks piemērota ANO Vīnes konvencija par starptautisko preču pārdevuma līgumu, ja vien puses nebūs precīzi noteikušas piemērojamo likumu, paredzot, ka šī konvencija nav piemērojama. Konvencijas piemērošana ir atkarīga no tā, vai Latvijas komersanta partnera valsts ir šīs konvencijas dalībvalsts. Konvencija paredz atšķirīgus noteikumus līguma izbeigšanai, kas arī būtu jāņem vērā, slēdzot darījumus.

Atbildības jautājumi un atbildības ierobežošana

Saskaņā ar jau iepriekš minēto Vīnes konvenciju, zaudējumi, kas kādai līguma pusei nodarīti saistībā ar līguma pārkāpumu, ietver arī negūto peļņu. Tāpēc starptautiskos preču pirkuma darījumos vienmēr jāapsver atbildības ierobežošanas jautājumi. Parasti visaktuālākie atbildības riski ir saistīti ar atbildību par nokavējumu (piegādei vai samaksai) un atbildību par preču kvalitāti.

Labs piemērs atbildības ierobežošanai ir ICC parauglīgums preču starptautiskam pirkuma līgumam, kur atbildības ierobežojums par nokavējumu ir noteikts kā līgumsoda griesti 5% apmērā no preču vērtības nokavētajā piegādē vai nokavētās samaksas. Par katru nokavējuma nedēļu ir paredzēts 0,5% līgumsods no preču cenas. Šie griesti un līgumsods par nokavējuma nedēļu var būt arī lielāki. Ieteicams arī apsvērt atbildības ierobežošanu par iespējamem zaudējumiem. Samērā izplatīta ir prakse noteikt, ka zaudējumu atlīdzība ir ierobežota ar atbildības apdrošināšanas summu, vai arī ar preču kopējo vērtību. Dažkārt ir vērts apsvērt, vai nebūtu nosakāmi vēl papildu kumulatīvi griesti summai, līdz kurai sniedzas jebkāda kopējā finansiālā atbildība saistībā ar līgumu.

Gatavojot un apsverot atbildību ierobežojošus līguma noteikumus, svarīgi ir saprast, kuras valsts likumi vai starptautiski tiesību akti varētu tikt piemēroti darījumam, lai pārliecinātos, ka atbildības ierobežojumi būs spēkā saskaņā ar piemērojamām tiesību normām. Ieteicams atbildības ierobežojumu paredzēt pēc iespējas skaidri un paredzēt visus atbildības iespējamus veidus. Ieteicams vienmēr šos jautājumus vai nu apspriest ar kompetentu juristu, vai arī uzticēt to sagatavošanu pilnībā juristam, jo dažkārt komplikētākos līgumos var nākties īpaši parūpēties par atbildības riskiem, kas izriet, piemēram, no preču un pakalpojumu drošuma likumiem, iespējamo vides piesārņojuma risku vai tamlīdzīgiem riskiem. Līguma un piegādes īpatnības var būt tādas, ka jāmēģina izslēgt atbildība par otras mantas bojājumu, ja šāds risks pastāv, piemēram, preču piegādes vietā, izkraujot tās.

Daži praktiski piemēri atbildības ierobežojumiem, kas varētu būt saistīti ar nokavējumu. Piemēram, ja saistību izpildē ir atkarīga arī no apakšuzņēmēju darbībām vai piegādēm, tāda pati atbildība, kāda komersantam ir paredzēta līgumā ar partneri, būtu "jāpārnēs" uz apakšuzņēmēju. Ja gadījumā piegādes nokavējuma risks ir liels, ieteicams ir līgumā paredzēt līguma izpildes gaitas kontroles un uzraudzības mehānismu. Savukārt pārdevējs varētu būt ieinteresēts paredzēt, ka noteiktos gadījumos, kad varētu kavēties preču pieņemšana no pircēja puses, ir paredzēti noteikumi, kas nosaka, kādos gadījumos prece uzskatāma par piegādātu, pat ja to pieņemšana nav notikusi.

Pretenzijas par preču kvalitāti

Šis ir ļoti būtisks jautājums, kam arī dažkārt netiek pievērsta vajadzīgā uzmanība pirkuma līgumos. Saskaņā ar Vīnes konvenciju pircējs zaudē tiesību celt iebildumus par preču atbildību, ja viņš nav nosūtījis paziņojumu, kurā norādīti preces trūkumi tik īsā laikā, kāds ir praktiski iespējams konkrētajos apstākļos. Šeit salīdzinājumam būtu jānorāda, ka jaunā Komerclikuma Komercdarījumu daļa arī paredz, ka pircējam ir pienākums pārbaudīt preci un tas darāms "iespējami īsā laikā" pēc preces saņemšanas. Vācijas Tirdzniecības likums paredz, ka pircējam ir pienākums "nekaņēties" pārbaudīt preci. Ņemot vērā šos noteikumus, līgumā būtu precīzi jānoregulē preču pārbaudes termiņi, kārtība un pretenziju pieteikšanas termiņi un kārtība. Ja tas nav darīts, tad jācenšas pretenzijas par preci, ja tādas ir, nosūtīt pārdevējam pēc iespējas ātri.

Piemērojamais likums un strīdu izskatīšana

Slēdzot darījumu un uzsākot sadarbību, parasti neaizdomājas par potenciālajiem strīdiem. Tomēr bieži vien nevērība pret šiem jautājumiem var radīt nopietnas sekas nākotnē. Ar piemērojamo likumu saprot konkrētas valsts normatīvos aktus, kas būtu piemērojami līguma interpretācijā, kā arī pušu tiesību un pienākumu apspriešanās domstarpību gadījumā. Tam, kādas valsts likums tiek piemērots līgumam, var būt izšķiroša nozīme vērtējot, vai kāds no atbildības ierobežojumiem ir vai nav spēkā, vai likumā nav paredzēti papildus pamati, lai atkāptos no līguma u.tml. Ja gadījumā puses nebūs līgumā vienojušās par piemērojamo likumu, tiesai, kas izskatīs strīdu, būs jāpiemēro starptautisko privāttiesību normas, lai noteiktu, kuras valsts likums piemērojams. Starptautisko privāttiesību normas ir tādi noteikumi nacionālajos likumos, kas regulē to, kādas valsts likums piemērojams, ja viena līguma un strīda puse ir ārvalstnieks. Lai izvairītos no zināma veida neparedzamības, pusēm būtu jāvienojas par kādas konkrētas valsts piemērojamo likumu. Tāpat būtu jānoskaidro, vai pušu valstis ir Vīnes konvencijas dalībvalstis. Ja pušu valstis ir Vīnes konvencijas dalībvalstis, tad piemērojama būs arī konvencija. Tomēr puses var vēl īpaši līgumā noteikt, ka konvencija nav piemērojama – to pieļauj pati konvencija.

Strīdus izskatīšanas jautājums ir saistīts ar pušu vienošanos par strīdu nodošanu kādas šķīrējtiesas izskatīšanai vai kādas valsts tiesām. Baidoties, ka kādas puses valsts tiesa varētu būt neobjektīva, ļoti bieži puses izvēlas kādu starptautisku šķīrējtiesu, kas atrodas trešajā valstī un kurai ir laba reputācija starptautisku komerciālu strīdu izskatīšanā. Ja Latvijā komersantu vidū valda zināma neuzticēšanās šķīrējtiesām un daudzas no esošajām šķīrējtiesām Latvijā tik tiesām sevi ir diskreditējušas, tad starptautiskajā tirdzniecībā situācija ir savādāka. Ir virkne šķīrējtiesu, kuru reputācija un šķīrējtiesnešu kvalifikācija ir visaugstākajā līmenī un kas ir radušas izskatīt strīdus, kas izriet no starptautiskiem preču pirkuma darījumiem. Tādēļ šķīrējtiesa joprojām ir ļoti laba alternatīva kādas konkrētas valsts tiesai, par kuru parasti pusēm praksē ir ļoti grūti vienoties.

Nobeigumā – citi svarīgi jautājumi

Pirkuma darījumi, lai arī dažkārt šķiet vienkārši, var būt saistīti ar jautājumiem, kas sākotnēji varbūt pat nešķiet saistīti ar darījumu. Piemēram, ir valstis, kurās valdības ir ierobežējušas eksportu dažādām preču grupām uz citām valstīm vai arī ir noteikti īpaši tarifi vai kvotas preču grupām, un tādēļ var gadīties, ka līgumā ir jāapliecina, ka puses nepārkāps šādus ierobežojumus. Dažreiz grūtības var sagādāt īpatnēji dažu valstu valūtas maiņas noteikumi, kas var ietekmēt līguma saturu. Dažās jurisdikcijās ir jāsaņem īpaša atļauja eksporta vai importa darījumu veikšanai. Tāpat jāvērtē, vai dažās valstīs noteiktām precēm nav īpašas prasības (veselības vai vides aizsardzības nolūkiem).

Nobeigumā jānorāda, ka pirkuma darījumos var būt vēl virkne citu svarīgu jautājumu, kas jāņem vērā. Tie ir atkarīgi no otras puses valsts piederības, darījuma īpatnībām vai arī pērkamo preču īpatnībām.