

# Starptautiskie darījumi un juridiskās problēmas



**ANDRIS TAURIŅŠ,**

SORAINEN PARTNERIS, ZVĒRINĀTS ADVOKĀTS



**ELVIS GRINBERGS,**

ZVĒRINĀTA ADVOKĀTA PALĪGS

# M

**ūsdienās retais** uzņēmējs darbojas tikai Latvijas mērogā – digitālo rīku pieejamība un globalizācijas process kopumā daudzus Latvijas uzņēmējus ir padarījis par eksportētājiem. Tomēr līdz ar piekļuvi jauniem klientiem preču un pakalpojumu eksportēšana raisa virkni jautājumu, ar kuriem jā-saskaras komersantiem. Ieskicēsim dažas būtiskākās lietas, kas jāatrisina pirms darījumu slēgšanas ar ārvalstu partneriem.

# U

**zņēmēji nereti** kļūdaini uzskata, ka līgums ir tikai A4 formāta lapa, kuru līguma slēdzēji paraksta ar roku vai pie notāra. Ja vien likums īpaši neparedz līguma rakstveida formu (piemēram, darba līgumam vai nekustamā īpašuma pirkumam), puses var brīvi izvēlēties līguma formu. Līgums var tikt noslēgts gan mutvārdos, gan arī ar elektroniskiem saziņas līdzekļiem, tāpat līgums ir uzskatāms par noslēgtu arī tad, ja par to

liecina abu pušu darbības. Piemēram, ja ārvalstu partneris veic preces pasūtījumu e-pastā, bet Latvijas uzņēmējs pretī nosūta rēķinu par preces cenu, tad var uzskatīt, ka puses ir noslēgušas līgumu. Neviens līgums nav pilnīgs, un nav iespējams līgumā paredzēt pilnīgi visas iespējamās sadarbības nianšes. Tādā gadījumā pusēm jāskatās, ko saka likums. Ikvienam līgums ir pakļauts jeb interpretējams saskaņā ar kādas konkrētas valsts normatīvajiem aktiem. Darījumos ar ārvalstu partneriem šis jautājums ir komplikētāks, jo var rasties neskaidrības par to, kuras valsts normatīvie akti regulē konkrēto līgumu. Tādēļ talkā nāk starptautiskās konvencijas, kuru mērķis ir izveidot vienotus noteikumus pārrobežu darījumiem. Viena no vispopulārākajām un visbiežāk piemērotajām ir ANO Konvencija par starptautiskajiem preču pirkuma-pārdevuma līgumiem (zināma arī kā *CISG*). *CISG* ir spēkā 95 valstīs, ieskaitot gandrīz visas Eiropas valstis. Līdz ar to, veicot preču pirkšanas vai pārdošanas darījumu ar partneri no *CISG* dalībvalsts, līgumam automātiski tiks piemēroti *CISG* ietvertie noteikumi. Lai arī normatīvie akti regulē kārtību, kā līgums būtu jāizpilda, tomēr ieteicams būtiskākās lietas atrunāt

## Neviens līgums nav pilnīgs, un nav iespējams līgumā paredzēt pilnīgi visas iespējamās sadarbības nianses.

līgumā. Sevišķi svarīgi tas ir pārrobežu līgumos, jo pastāv iespēja, ka līgumu regulēs Latvijas uzņēmējam nepazīstami ārvalsts normatīvie akti. Bez preces/pakalpojuma un tā cenas ir būtiski vienoties arī par līguma izpildes vietu, laiku, samaksas kārtību un termiņiem, preces/pakalpojuma kvalitātes prasībām, piemērojamo likumu un strīdu risināšanas kārtību.

**P**ārrobežu preču pirkuma līgumos piegāde ir būtisks elements, tāpēc ir jānošķir preces pirkuma līgums no piegādes līguma. Pircējs un pārdevējs pirkuma līgumā var vienoties par piegādes kārtību, tomēr, ja piegādi veiks trešā persona, tad atsevišķi ir slēdzams arī piegādes līgums. Pārrobežu darījumos pircēji un pārdevēji nereti nosaka piegādes kārtību, izmantojot *INCOTERMS* starptautiskos tirdzniecības noteikumus. Tie paredz transporta izmaksu sadalījumu, riska pārejas brīdi, kā arī pušu pienākumus piegādes posmā. Piegādes nodrošināšanā nereti tiek iesaistīti pārvadātāji un ekspeditori. Ar šiem profesionāļiem ir slēdzami atsevišķi līgumi, tādēļ ir svarīgi saprast visus riskus un sabalansēt tos starp preču pirkuma līgumu un piegādes līgumu.

**N**emot vērā pēdējo gadu notikumus pasaulē (Covid-19 pandēmija, Krievijas iebrukums Ukrainā), arvien biežāk līgumu izpildē tiek piesaukta nepārvarama vara jeb *force majeure*. Lai arī šis termins ir starptautiski pazīstams un plaši izmantots, tomēr tam nav vienas universālas definīcijas. Katras valsts normatīvie akti var paredzēt nedaudz atšķirīgu nepārvaramas varas konceptu. Tomēr gan starptautiski, gan Latvijas praksē ir izkristalizējušies četri nepārvaramas varas elementi:

1) notikums, no kura nav iespējams izvairīties un kura sekas nav iespējams pārvarēt;

2) saprātīga persona līguma noslēgšanas brīdī notikumu nevarēja paredzēt;

3) notikums nav puses vai tās kontrolē esošas personas rīcības dēļ;

4) notikums saistību izpildi padara ne tikai apgrūtināšanu, bet pilnīgi neiespējamu.

Tikai tad, ja visi četri priekšnoteikumi ir izpildījušies, puse var atsaukties uz nepārvaramu varu kā attaisnojumu saistību nepildīšanai. Piemēram, finanšu krīzes izraisīts apgrozāmo līdzekļu trūkums, visticamāk, nebūs pietiekams iemesls *force majeure* piemērošanai, jo uzņēmējiem ir jāspēj finanses plānot piesardzīgi, ņemot vērā ekonomikas dabisko cikliskumu, kas ietver arī ekonomikas lejupslīdi. Visbiežāk nepārvarama vara neļauj izbeigt līgumu, ja vien puses nav vienojušās citādi. Parasti nepārvarama vara ļauj apturēt līguma izpildi bez jebkādam papildu sankcijām (līgumsoda, zaudējumu atlīdzināšanas). Kad nepārvaramas varas apstākļi izbeidzas, līguma izpilde ir jāturpina.

**P**ārrobežu darījumos strīdu risināšana ir sarežģītāka, jo otra puse un tai piederošie aktīvi atrodas citā valstī. Līdz ar to ir jārod atbildes uz jautājumiem, kurā valstī ir iespējams šo strīdu atrisināt un kuras valsts normatīvie akti ir piemērojami darījumam.

Lai laikus atvieglotu strīdu risināšanas procesu, ieteicams jau līguma slēgšanas brīdī vienoties par piemērojamo likumu un strīdu risināšanas kārtību. Tas sniegs drošību un paredzamību abām līguma pusēm. Piemēram, Latvijas uzņēmējiem kā pirmo izvēli vienmēr vajadzētu censties ierosināt Latvijas likumu kā piemērojamo likumu. Skaidrs, ka tas ne vienmēr būs iespējams, bet tādā gadījumā ir nepieciešams konsultēties ar juristiem, kas pārzina konkrētās ārvalsts tiesības, lai izsvērtu iespējamās riskus.

Tāpat ir apsverams, vai konkrētajā gadījumā strīdu risināšanas procesam izvēlēties Latvijas Republikas tiesas, vai arī šķīrējtiesas procesu kā strīdu risināšanas mehānismu. Atšķirībā no valsts tiesas procesa šķīrējtiesas procesā puses var izvēlēties procesa norises vietu, valodu un citus procesa gaitas aspektus. Turklāt visbiežāk šķīrējtiesas nolēmumu citā valstī ir vieglāk izpildīt nekā valsts tiesas spriedumu. Tieši šo iemeslu dēļ šķīrējtiesas klauzulas ietveršana līgumā ir īpaši piemērota pārrobežu darījumiem.

Ja šie jautājumi pirms līguma slēgšanas būs rūpīgi apsvērti, tas ļaus labāk sagatavoties iespējamām domstarpībām ar ārvalstu partneriem. Pārgalvība un akla paļaušanās uz darījuma partnera godaprātu var maksāt ļoti dārgi. **1**