



Kas yra svarbu pasirašant sutartis su tarpininkais? bzn start fotomontažas

Gana dažnas klausimas kyla ne vienam verslininkui, kuris planuoja savo veiklos plėtrą. Visgi kas yra svarbu pasirašant sutartis su tarpininkais ir į ką atkreipti dėmesį, kalbiname UAB „[Justicija](#)“ steigėją, ekspertą Vaidą Šalaševičių.

Gamintojui ieškant užsienio rinkos tam tikrai prekei, renkantis eksporto tarpininką ir su juo sudarant sutartis pirmiausia derėtų įvertinti ketinamos parduoti prekės specifiką. Prekių eksportas reiškia bent dviejų valstybių nacionalinių teisės aktų nuostatų santykį, kada pagal gamintojo valstybės nacionalinius teisės aktus prekę su tam tikromis išlygomis ar be jų leidžiama eksportuoti iš gamintojo valstybės ir kada pagal valstybės, į kurią importuojama, nacionalinius teisės aktus prekę su tam tikromis išlygomis ar be jų leidžiama importuoti ir parduoti toje valstybėje.

Atsižvelgdamos į prekę valstybės savo nacionaliniais teisės aktais gali nustatyti eksportuojamų ir importuojamų prekių kvotas, visiškai uždrausti sandorius tam tikromis prekėmis, keisti prekių muito mokesčių tarifus ar, priešingai, sudaryti lengvatines eksporto ar importo sąlygas arba nustatyti imperatyvius reikalavimus naudotis tarpininkų paslaugomis. Visi šie veiksniai sudaro prekių eksporto ir importo reguliavimo bazę.

Prekės gamintojas veikdamas savo valstybėje dažnai neturi pakankamų organizacinių ir finansinių galimybių išsiaiškinti kiekvienos valstybės, į kurią norėtų eksportuoti savo prekes, vidaus rinkos ir teisinės sistemos ypatumų. Tokius ypatumus turėtų išmanyti eksporto tarpininkas, kuris gali efektyviai prisidėti prie to, kad tam tikra prekė pasiektų galutinį vartotoją užsienio valstybėje.

Prekės gamintoją ir eksporto tarpininką sieja sutartiniai teisiniai santykiai, kurių turinys priklauso nuo susitariančių šalių tikslų ir valios. Dar prieš pradėdamas tarpininko paiešką prekės gamintojas turėtų nuspręsti, koku būdu norėtų parduoti savo prekę ir kokioms funkcijoms atlikti reikia tarpininko. Visa tai turi būti aiškiai ir nedviprasmiškai išdėstyta gamintojo ir tarpininko sutartyje.

Svarbiausias klausimas – prekės nuosavybės teisės perleidimas. Jei gamintojas nori pats organizuoti prekės patekimą į rinką užsienio valstybėje iki pardavimo didmenininkams ar galutiniams vartotojams, eksporto tarpininko reikia organizuojant prekės pervežimo per muitines procedūras, transportavimą bei saugojimą. Jei gamintojas nenori ar negali užsiimti šiais papildomais darbais, eksporto tarpininkas gali nupirkti prekes iš gamintojo ir toliau eksportą bei pardavimą organizuoti savo lėšomis. Šiuo atveju gamintojas prekę eksporto tarpininkui parduoda – už sutartą sumą perleidžia nuosavybės teisę.

Dar vienas svarbus aspektas, kurį prekės gamintojas turėtų įvertinti, yra gamintojo ir tarpininko ginčų sprendimas. Svarbu sutartyje nustatyti, kurios valstybės teisė taikytina iš konkrečios sutarties kylantiems santykiams, ar kylančius ginčus nagrinės šalių pasirinktas arbitražas arba kurios valstybės teismų jurisdikcija bus nustatyta.

Visi šie klausimai yra gana sudėtingi, todėl rengiantis sudaryti sutartį su eksporto tarpininku vertėtų pasinaudoti teisininko paslaugomis.