

Tugeva ärilepingu kolm kohustuslikku küsimust!

Enamikele ärisuhetes sõlmitavatele lepingutele ei näe seadused ette kohustuslikku vormi – need võivad olla ka suulised. Kuni pooled on teineteise soovidest ühtmoodi aru saanud ja kummagi vajadused ei muutu, võibki ka suuline kokkulepe toimida. Siiski ei saa vaidluse korral suulisele lepingule loota. Et vaidlust ennetada või lihtsamini lahendada, tasub leping sõlmida siiski kirjalikult.

Leping ei pea olema alati väga pikk. Samas kõige olulisemad tingimused peaksid igal juhul kirja saama. Et sõlmida efektiivne leping, tasub enda jaoks läbi mõelda kolm kõige olulisemat küsimust.

Küsimus nr 1: Mida soovin sellest ärisuhtest saavutada?

Esmalt tasub läbi mõelda, mis on peamine eesmärk sellesse ärisuhtesse astumisel. Millist kaupa või teenust ostan või ostetakse minult; mis on selle peamised omadused; millal peaks toimuma tarne? Milline peaks olema minu ja mu äripartneri koostöö; kes panustab kui palju rahaliselt või oma tööga? Läbirääkimistel kokkulepitud omadused (nt ostetava kauba kasutusotstarve, seadme tootlikkus ja materjalikulu, lisavarustus, dokumentatsioon jne), poolte kohustused ja tähtajad tasub lepingus võimalikult täpselt kajastada. Mida spetsiifilisem ja keerulisem on ostetav või müüdav kaup või teenus või poolte planeeritav koostöö, seda detailsem võiks olla ka selle kirjeldus lepingus. Kaupade müügi puhul tuleks lisaks läbi mõelda, kes selle transpordib ja kindlustab ning kus kaup üle antakse.

Küsimus 2: Mida soovin selles ärisuhtes vältida?

Teisena tasub enne lepingu sõlmimist läbi mõelda see, mis võib valesti minna. Mis saab siis, kui eesmärki ei õnnestu saavutada; mis on tagajärjed minu jaoks ja kuidas saaks neid võimalikult valutult ületada? Kui ärisuhe ebaõnnestub ja lepingut rikutakse, on üldjuhul võimalik nõuda kahju hüvitamist, kuid kahju tõendamine on sageli keerukas, kulukas ja aeganõudev. Seetõttu tuleks kaaluda, kas ehk leppida kokku leppetrahvides, viivistes, hinna alandamise määrades vms mehhanismis. Samas ärisuhte selle poolena, kes peab kauba tarnima, töö tegema või teenuse osutama, tasub mõelda ka vastutuse piiramise võimalustele. Tähelepanuta ei tasu jätta sedagi, millises olukorras võib tekkida vajadus ärisuhtest välja astuda ehk leping lõpetada.

Küsimus 3: Kuidas oma õigusi maksma panna, kui kokkulepped pole enam võimalikud?

Vaidluste lahendamise klauslile pööratakse lepingus sageli vähe tähelepanu. Siiski on kohane see lepingu ettevalmistamise faasis läbi mõelda, sest sellest sõltub, kui lihtsalt või keerukalt, kiiresti või aeganõudvalt saab oma nõuded maksma panna. Iga vaidluse jaoks on kusagil olemas kohus, kes peab seda vajadusel lahendama, kuid kas see on mulle sobiv variant? Kas olen valmis osalema kohtumenetluses teises linnas, teises riigis või teisel kontinendil? Kas mulle on oluline, et menetlus toimuks mulle või mõlemale poolele arusaadavas keeles? Kas mulle sobib avalik menetlus ja avalikkusele kättesaadav otsus või vajaksin rohkem konfidentsiaalsust? Kohus on üks ja mõistagi väga usaldusväärne mehhanism vaidluste lahendamiseks, kuid lisaks sellele on ka alternatiivseid teid, mis annavad pooltele suurema kontrolli protsessi üle. Seega tasub kohtu kõrval kaaluda ka vahekohtu- ja lepitusmenetluse võimalusi.

Vajad tugevat ärilepingut? Võta Võta ühendust NJORDi advokaatide Triinu Hiobi ja Katrin Sarapiga.



TRIINU HIOB
VANDEADVOKAAT, PARTNER
(+372) 66 76 440
TRIINU.HIOB@NJORDLAW.EE



KATRIN SARAP
VANDEADVOKAAT, PARTNER
(+372) 66 76 440
KATRIN.SARAP@NJORDLAW.EE