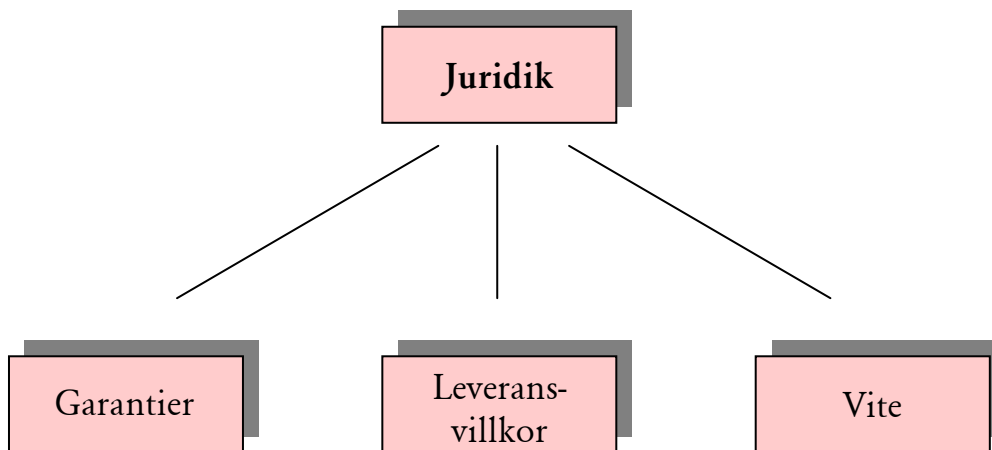


KONTRAKT FÖR NOVISER!

Texten på följande sidor utgör endast en liten del av avsnittet om *Juridik!* Här ges några exempel, som längre fram i boken beskrivs område för område. Varje område har sin färg, här rosa för *Juridik*.

Juridik

Ett kontrakts juridiska del omfattar givetvis reglering av åtskilliga fler frågor än *garantier*, *leveransvillkor* och *vite*. Man kanske kan påstå, att i vid bemärkelse kan alla regler i ett (anläggnings)kontrakt leda till juridiska konsekvenser och alltså hänföras till den juridiska delen. Här ska dock bara de nämnda frågorna tas upp. I kommande kapitel kommer en hel del andra regler, som kan förekomma i just anläggningskontrakt, att behandlas.



Den juridiska delen består här av områdena *Garantier*, *Leveransvillkor* och *Vite*.

Garantier

Det finns många slag av garantier, till exempel för hårdvara, mjukvara, system, funktionalitet, tillgänglighet, MTBF⁴ och så vidare. Garantier måste noggrant övervägas och begränsas! Vissa garantier är knepigare än andra att formulera, till exempel beträffande funktionalitet.

⁴ Mean Time Between Failure = genomsnittlig tid mellan fel.



Säljarens garantiåtaganden bör vara uttömmande. Med detta menas, att ingen ytterligare kompensation bör tillkomma, exempelvis skadestånd.

Förslitnings- och förbrukningsartiklar såsom lampor och säkringar brukar ofta undantas i garantiåtaganden.

I komplexa anläggningar kan finnas produkter, som har tillhandahållits av köparen själv eller av tredje part. Det kan då vara viktigt för säljaren att ange i garantiklausulen, att garantin inte gäller fel och problem, som orsakas av annan utrustning än den, som levererats av honom själv. Här kan det bli svåra gränsdragningar.

Det kan hända, att garantiklausulen anger, att en ny garantiperiod ska påbörjas, om ett fel inträffar under den ursprungliga garantiperioden. I ett sådant fall är det viktigt för säljaren att klart ange den *totala* garantitiden, det vill säga den ursprungliga garantiperioden plus en förlängning. Exempelvis 12 månader + 3 månader = 15 månader. (Alternativt att förlängningen endast gäller för den utbytta delen). Ett undantag härifrån kan vara, om ett fel återkommer upprepade gånger i flera produkter, så kallade systematiska eller repetitiva fel.

I allmänhet måste kanske säljaren ta på sig att tillhandahålla garantierna enligt etablerade och allmänna villkor på marknaden.

Garantifrågor måste köparen och säljaren komma överens om i detalj för att undvika skiljaktiga meningar längre fram. Särskilt för säljaren är det viktigt att begränsa den totala garantitiden, så att det inte uppkommer "eviga" garantier.

Leveransvillkor

Leveransvillkor är ett kärt ämne och det kan bero på, att de styr en hel del viktiga kommersiella frågor. Några exempel:

- När godset ska anses ha levererats. (Leveranstillfället).
- När risken för skada på godset överförs från säljaren till köparen. (Risköverföring).
- Hur kostnader ska fördelas mellan säljaren och köparen. (Kostnadsfördelning).
- Var någonstans godset ska anses ha levererats. (Leveransplats).

FOB och
CIF

Det förefaller, som om de mest välkända leveransvillkoren fortfarande är FOB och CIF⁵.

FCA och
CIP

Med hänsyn till de moderna transportmedlen kan leveransvillkoren FCA och CIP kanske användas.

Läs vidare om leveransvillkor i Internationella Handelskammarens skrift INCOTERMS 2000⁶. Referera alltid till Incoterms, när hänvisning ska ske till något leveransvillkor!⁷

Flera intressanta frågor är förknippade med "*leverans*". Vad menas egentligen med "*leverans*"? Den spontana betydelsen, som osökt infinner sig, är att säljaren skickar de av köparen beställda varorna till köparens adress. Men är det verkligen så?

⁵ FOB betyder Free On Board och CIF betyder Cost, Insurance and Freight.

⁶ Incoterms = International Commercial Terms

⁷ Om referens sker till Incoterms är det viktigt, att det som står i sådant villkor, inte upprepas i avtalet. Detta kan nämligen skapa tolkningstvister!

Var ska leveransen egentligen ske? Vad händer om leveransen blir försenad? Många fler frågor kan bli aktuella i samband med diskussionen om "leverans".

Internationella Handelskammaren (ICC) har publicerat regler för de vanligaste leveransvillkoren, Incoterms (**I**nternational **C**ommercial **T**erms). Den senaste upplagan är alltså från år 2000.



Det finns en mycket viktig kontraktsregel, som är kopplad till leverans av godset, nämligen vitem. Om leveransen blir försenad av någon orsak, kan köparen bli berättigad till kompensation, som kallas vite. Därför är det viktigt, att kunna fastställa betydelsen av "leverans".

Vite

Uttrycket "vite"⁸ brukar betyda en ersättning, som säljaren betalar till köparen vid försenad prestation, till exempel leverans. (Det kan ju också vara fråga om förseningar i arbeten).

Det är vanligt, att kontrakt avseende leveranser brukar innehålla en klausul om vite. Om en vitesklausul inte finns, bör säljaren se till att leveranskontraktet kompletteras med en sådan klausul.

Det har ingen betydelse, om köparen har lidit någon skada eller ej. Han (eller hon!) kan ändå kräva ersättning och behöver inte visa, varken att den är för stor eller för liten. Man talar om en schablonersättning. Storleken på ersättningen bör säljaren och köparen komma överens om, innan kontraktet undertecknas.

⁸ Med vite avses här "avtalsvite" till skillnad från offentligrättsligt vite (straffvite). Som tidigare nämnts, förekommer även "skadekompensation" istället för vite.



Är det rimligt, att vite ska utgå på hela kontraktsbeloppet om små saker, som inte har vital betydelse, är försenade?

Vite kan utgöras av ett fast belopp eller en procentsats. Ett exempel: En procent per full kalendervecka, maximum tio procent. Köparen kan kräva, att vitet ska räknas på hela kontraktssumman, även om bara en liten del av leveransen är försenad. Ett sådant krav bör dock kanske bara tillmötesgå, i fall förseningen avser vitala delar i en systemleverans, då systemet inte kan användas på grund av just denna försening.

Om kontraktet har en vitesreglering, bör denna utgöra den enda ersättning, som köparen kan kräva av säljaren för leveransförsening. Någon annan ekonomisk kompensation bör inte förekomma⁹.

Att säljaren betalar vitesersättning befriar honom dock inte från åtagandet att fullfölja sina leveranser av beställda varor eller av andra kontraktuella åligganden.

Köparen kan kanske föreslå, att vitesklausulen kompletteras med ett tillägg med innebörden, att köparen lägger stor vikt vid att säljaren uppfyller sina kontraktuella åtaganden, och att eventuella dröjsmål kan orsaka allvarlig skada. Säljaren bör vara uppmärksam på ett sådant tillägg. Genom att köparen lägger till en sådan formulering, framhäver han betydelsen av att leverans sker i rätt tid. Om säljarens leveranser sedan skulle bli försenade, kan köparen kanske hävda att förseningen utgör skäl för att häva kontraktet.

Har säljaren erlagt vite, bör hävning av kontraktet inte kunna ske.

⁹ Kanske det ska finnas ett tydligt avstående från ersättning enligt det positiva kontraktsintresset eller följdskada.