

# Nytt oppslagsverk om internasjonale kontrakter

Erfaring viser at i økonomisk krevende tider er overholdelse av formaliteter enda viktigere for å sikre seg ved internasjonale kjøp og salg. Den nyutkomne boken "Drafting and Negotiating International Contracts" fra ICC er, også i så henseende, svært aktuell.

Forfatteren av boka er den italienske professoren Fabio Bortolotti. Bortolotti er et av de store navnene innen internasjonal kontraktsrett, ikke minst gjennom sin mangeårige posisjon som leder av Det internasjonale handelskammerets, ICCs, Commission on Commercial Law and Practise. Dessuten innehar han en rekke tillitsverv i internasjonal kontraktsrettslig sammenheng.

Men Bortolotti har også sittet ringside ved internasjonale kontraktsforhandlinger som rådgiver, og han har fungert som voldgiftsdommer i en rekke tvistesaker. Sist, men ikke minst er Bortolotti meget bevisst på at han i denne boken også henvender seg til ikke-jurister. Det gjør han blant annet ved å krydre framstillingen med eksempler fra virkeligheten.

### Viktige forskjeller ved internasjonale kontrakter

Et helt sentralt poeng hos Bortolotti er å vise hvorfor og hvordan internasjonale kontrakter på avgjørende punkter framstår som forskjellige fra nasjonale avtaler. Spørsmål som lovvalg og valg av sted for tvisteløsning står her sentralt. Dette gjelder enten vi tar for oss direkte salg eller salg via distributør eller agent.

Bortolotti forventer ikke at travle forretningsfolk skal bli eller erstatte juristene når det gjelder "the nitty-gritty" av regelreferanser og lovfortolkninger. Men det han med all tydelighet viser er hvordan man både kan unngå konfliktsituasjoner og ta styringen i dem ved å stille en del viktige spørsmål i forkant, samt å sørge for at disse blir grundig vurdert og avveid før kontrakten undertegnes.

Mange forretningsfolks syn på kontrakter pendler mellom det naive – det finnes fullt ut dekkende internasjonalt anerkjente regler – og det kyniske – makta rår. Selv om den internasjonale kontraktsvirkeligheten er mer sammensatt, har det likevel etter hvert utkrySTALLISERT seg en del sentrale rettsprinsipper hvor også praktikerne med fordel kan "stå på krava".

### Inneholder modellkontrakter

En godbit i boken er også de mange vedleggene som inneholder ICCs internasjonale modellkontrakter samt sentrale internasjonale konvensjoner om internasjonal kontraktsrett. For praktikerne vil jeg tro at nytteverdien her ikke minst ligger i hvordan ulike kontrakter kan bygges opp og som en huskeliste for hvilke spørsmål det er viktig å få avklart.

Boken, som har referansenummer ICC Publication No. 671, er å få kjøpt hos ICC Norge, [www.iccnorge.no](http://www.iccnorge.no), [post@iccnorge.no](mailto:post@iccnorge.no), tlf.22 56 16 88.