SOPIMUSKYSYMYKSET LAITEVIENTIPROJEKTISSA VENÄJÄLLE

Käsikirja

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden Laitos
Kansainvälinen kauppa
Opinnäytetyö
Kevät 2007
Jaana Anttila

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden laitos

ANTTILA, JAANA:

Sopimuskysymykset laitevientiprojektissa Venäjälle
Käsikirja

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 90 sivua, 4 liitesivua

Kevät 2007

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee sopimuksen merkitystä ja sopimuksen tekoa kansainvälisessä kaupassa. Opinnäytetyön tavoitteena on toimia käsikirjana ja mallina kauppasopimukselle, jossa kone- ja laitevienti, sekä niihin liittyvät asennukset suuntautuvat Venäjälle.

Case-osuudessa on kaksi yritystä, alihankkijana toimiva Polarteknik PMC Oy Ab ja viejänä toimiva Neste Jacobs Oy, jotka hoitavat laitevientiprojektin kauppasopimuksen, viennin sekä laitteen toimintakuntoon saattamisen Venäjälle. Opinnäytetyö valottaa, millainen maa Venäjä on liiketoimintaympäristönä. Esille tuodaan Venäjälle ominaisia erikoispiirteitä sekä lisäksi tekijöitä, jotka ovat esteenä kaupankäynnille tai vaikeuttavat kaupankäyntiä.

Tutkintotyön teorian lähteinä on käytetty kansainvälisiin kauppasopimuksiin liittyvää kirjallisuutta, YK:n kauppalakia CISG:ä, UNDIDOIT Periaatteita, Suomen kauppalakia sekä muita kansainvälisiä säännöstöjä, joiden pohjalle kansainvälinen kauppasopimus voi perustua. Kauppasopimuksen kannalta tärkeän sopimuksen tulkinnan, täydentämisen ja sovittelun tarve on esitetty teoriaosuudessa. Projektiviennin käsite on määritelty case-osuudessa.

Empiriaosuus määrittelee kansainvälisen kauppasopimuksen sisällön. Lisäksi empiriaosuudessa kuvataan suomalaisen viejän ja venäläisen ostajan keskinäistä yksilöllistä kauppasopimusta, jolla vastuut ja velvoitteet jaetaan osapuolten kesken. Empiriaosuutta varten on haastateltu sekä case-yritysten projektihenkilöstöä, että muita erilaisissa Venäjän-kauppaan liittyvissä tehtävissä työskenteleviä asiantuntijoita. Neste Jacobs Oy:n osalta voidaan todeta, että yksilölliset kauppasopimukset venäläisten osapuolten kanssa ovat olleet toimivia ja yhteiset tavoitteet on pystytty täyttämään ilman virallisia oikeusteitä.

Avainsanat: sopimus, sopimusehdot, tulkinta, riskien hallinta, Venäjä, CISG

Lahti University of Applied Sciences
Faculty of Business Studies

ANTTILA, JAANA:

Contract issues regarding export of machinery project to Russian Federation
Handbook

Bachelor's thesis in International Trade, 90 pages, 4 appendices

Spring 2007

ABSTRACT

This thesis deals with the importance of a contract and interpretation of a contract in international trade. The aim of the thesis is to serve as a handbook and a model for a contract regarding machinery- and service exports to Russian Federation.

The case consists of two companies, Polarteknik PMC Oy Ab as the subcontractor and Neste Jacobs Oy as the exporter, closing the deal and contract, exporting and commissioning the machinery project to Russian Federation. The thesis describes the Russian business environment. It also introduces the special Russian features and factors that in some extent can hinder the trade or be obstacles to trade.

In the theory part literature regarding international contracts, United Nations legal code CISG, UNIDROIT Principles, Finnish legal code and other international codes have been used as sources. An international contract can be based on the above mentioned codes. Interpretation, supplementation and mediation which are important legal factors of the contract have also been introduced in the theory part. The concept of project export is defined in the case part.

The empirical part of this thesis defines the contents of an international contract. It also describes the individual contract made between a Finnish exporter and a Russian buyer, where responsibilities and obligations have been divided to the parties. The project personnel of the case companies and other experts working with Russian trade have been interviewed for the empirical part of this paper. On the basis of this research it can be discovered that the contracts with Neste Jacobs Oy and the Russian party have been functional and the mutual goals have been fulfilled without judicial acts.

Key words: contract, terms of contract, interpretation, risk management, Russian Federation, CISG

SISÄLLYS

LYHENTEET JA SELITYKSET 1

1 JOHDANTO 4
1.1 Lähtökohta ja tavoitteet 5
1.2 Teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen toteutus 6
1.3 Opinnäytetyön sisältö ja rakenne 6
2 ERILAISET LAIT JA SOPIMUKSET 8
2.1 CISG, Wienin konventio eli YK:n kauppalaki 9
2.2 Vakioehdot eli yleiset sopimusehdot 12
2.3 Osapuolten välinen yksilöllinen kauppasopimus 14
2.4 Soft Law eli muut kansainväliset säännöstöt 14
2.4.1 UNIDROIT 15
2.4.2 Eurooppalaiset periaatteet 16
2.4.3 ICC Incoterms 2000 16
2.4.4 Remburssisäännöt ICC 17
2.4.5 Perittäväsäännöt ICC 17
2.4.6 Institute Cargo Clauses-vakuutusehdot 18
2.5 Lainvalintakonventiot 18
2.5.1 Haagin konventio 19
2.5.2 Rooman konventio 20
2.6 Ratkaisumenetelmät ja tuomioiden täytäntöönpano riitatilanteissa 21
2.6.1 Brysselin sopimus 22
2.6.2 Luganon sopimus 23
2.6.3 New Yorkin yleissopimus 23
2.7 EY:n kilpailuoikeus 24
3 SOPIMUKSEN MERKITYS 25
3.1 Sopimus liiketoiminnan perustana 25
3.2 Yleiset periaatteet 27
3.3 Sopimuksen syntyminen 28
3.4 Kansainvälisen kaupan sopimusriskit ja riskeiltä suojautuminen 30
3.4.1 Juridinen riski 31
3.4.2 Poliittinen eli maariski 32
3.4.3 Luottoriski 33
3.4.4 Valuuttariski 33
3.4.5 Valmistusaikainen riski 34
3.4.6 Kuljetusriski 34
3.4.7 Toimitusriski 34
3.4.8 Hyödykeriski 35
4 SOPIMUKSEN TULKINTA 35
4.1 Tulkinta 36
4.2 Täydentäminen tai muuttaminen 40
4.3 Sovittelu 42
5 SOPIMUKSEN SISÄLTÖ KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA 46
5.1 Kaupan kohde 46
5.2 Kaupan osapuolet 47
5.3 Kauppahinta, maksuehto ja maksutavat 47
5.4 Toimitustavat ja -ehdot 49
5.5 Toimitusaika 50

5.6 Vakuutukset 50
5.7 Takuu 51
5.8 Reklamaatiot 51
5.9 Seuraamusjärjestelmä 52
5.10 Force Majeure 55
5.11 Lain valinta ja riitojen ratkaisu 56
5.12 Muita huomioitavia seikkoja 57
6 VENÄJÄ 57
6.1 Poliittinen ympäristö 58
6.2 Taloudellinen ympäristö 59
6.3 Kauppapolitiikka ja ulkomaankauppa 62
6.4 Yritys ja sijoituspolitiikka 64
6.5 Kaupanesteet viennissä Venäjälle 65
6.6 Infrastruktuuri 69
6.7 Työväestö 71
6.8 Yhteiskunnan piirteet 72
6.9 Liiketoimintakulttuuri 73
6.10 Markkinoiden positiiviset piirteet sekä uhat ja riskit 74
7 CASE-YRITYS POLARTEKNIK PMC OY AB 74
7.1 Yrityskuvaus 74
7.2 Projektivienti 76
7.3 Projektiyhteistyö Polarteknik PMC Oy Ab ja Neste Jacobs Oy 77
7.4 Osapuolten välinen yksilöllinen kauppasopimus 77
8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET 81

LÄHTEET 86

LIITTEET 91

LYHENTEET JA SELITYKSET

Arbitraatio	Välimiesmenettely
ATA-Carnet	Temporary Admission, kansainvälinen tulliasiakirja, jolla voidaan väliaikaisesti viedä sopimusmaihin näyttelytavaroita, ammatin harjoittamisvälineitä, kaupallisia tavaranäytteitä, mainosmateriaalia. ATA-Carnet on käytössä ATA-sopimukseen liittyneiden maiden kanssa ja sitä käytettäessä ei peritä tullimaksuja, muita veroja tai vakuuksia verojen maksamisessa. Korvaa kansalliset tulliasiakirjat, toimii kansainvälisesti hyväksyttynä takuuna tavaroista mahdollisten tullien ja verojen varalta ja toimii tavaroiden kuljetusasiakirjana maasta toiseen.
CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, YK:n kauppalaki, Wienin konventio eli kansainvälinen kauppalaki.
Demografiakehitys	Väestön kasvun kehittyminen. Negatiivinen demografiakehitys on väestön määrän pienentymistä.
Forum shopping	Kantaja valitsee sen tuomioistuimen, joka hänen kannaltaan katsottuna olisi edullisin, eli keinottelee oikeuspaikalla.
Integraatiolauseke	Sopimuksen sisältäessä integraatiolauseen, sopimusehdot määritetään ainoastaan sopimusasiakirjassa. Sopimuksessa mainitsemattomiin ehtoihin, eli ennen sopimuksen syntyä käytyihin keskusteluihin tai kirjeenvaihtoon ei voida vedota.
Kaupan esteet	Kaupanesteitä ovat sellaiset määräykset ja viranomaisten toimenpiteet, jotka kohtuuttomasti hankaloittavat tavaroiden tai palveluiden kauppaa viennissä tai tuonnissa.
Kauppatapa	Tietyn alan yleinen toimintatapa, jonka mukaista toimintaa kaikilta markkinoilla operoivilta on perusteltua odottaa.
Konventio	Valtiosopimus, joka voi olla kahdenvälinen eli bilateraalinen tai monenkeskinen eli yleissopimus.
Käytäntö	Kumppanien kesken syntynyt, jo vakiintunut toimintatapa.

Lakiviittaus	Sopimuksessa viittaus siihen, minkä maan lakia sovelletaan osapuolten riitatilanteessa tuomioistuin- tai välimiesmenettelyssä.
Lex Meractoria	Kansainvälisiin kauppasuhteisiin liittyviä käytäntöjä, kauppatapoja ja oikeusperiaatteita, joihin saatetaan viitata sopimusehdoissa. Lex Mercatoria ei muodosta yhtenäistä tai kattavaa oikeusjärjestelmää, vaan käytännöt ja kauppatavat vaihtelevat eri aloilla.
M1	Suppea raha. Yleisön hallussa olevat lailliset maksuvälineet sekä yleisön käteistalletukset (Suomessa setelit, kolikot, sekkitilit jne).
M2	Lavea raha. M1 + yleisön enintään 2 vuoden määräaikaistalletukset.
Ordre public	Ordre public –normin mukaan ulkomaan oikeuden soveltaminen torjutaan, milloin se on vastoin maan, esimerkiksi Suomen oikeusjärjestyksen perusteita.
Presumtiosääntö	Oletussääntö, presumoida eli olettaa.
Prorogaatiosopimus	Oikeuspaikkasopimus. Useimpien maiden lain mukaan riita-asioissa osapuolilla on valta valita toimivaltainen tuomioistuin, oikeuspaikka.
Soft Law	Pehmeä ohjausmuoto kansainvälisten järjestöjen mallisääntöihin ja suosituksiin, joilla ei ole varsinaista oikeudellista sitovuutta ja täytäntöönpano-kelpoisuutta. Soft Law-ohjauksella on tärkeä oikeudellinen merkitys, johon yritykset voivat vapaaehtoisesti sitoutua, esimerkkinä Incoterms-tomituslausekkeet.
TIR-Carnet	Kansainvälisten tavarakuljetusten helpottamiseksi laadittuun TIR-yleissopimukseen perustuva tullikauttakuljetusasiakirja. Asiakirjassa on lueteltu sillä kuljetettavat tavarat, ja se toimii samalla vakuutena niiden tullien ja verojen maksamisesta, joita saatetaan vaatia TIR-järjetelmään sisältyvien ehtojen noudattamatta jättämisen vuoksi. Carnet'in esittämällä ajoneuvo voi liikkua sopimusmaasta toiseen ilman rajoilla tapahtuvaa tulliselvityksiä.
Tekniset kaupan esteet	Teknisiä kaupan esteitä ovat erilaiset standardit, tekniset määräykset sekä erilaiset tarkastus-, testaus- tai sertifiointivaatimukset, joita kohdemaa vaatii vietäville tuotteille.
Tuottamus	Huolimattomuus ja laiminlyönti sopimuksen noudattamisessa.

UNCITRAL	The United Nations Commission on International Trade Law, YK:n elin jonka tehtävänä on harmonisoida kansainvälistä kauppaa.
Vaihtotase	Kansantaloudessa juoksevien valuuttatulojen ja menojen erotus tietyn ajanjakson kuluessa. Vaihtotaseen alijäämä osoittaa maan ulkomaisen nettovelkaantumisen kasvua.

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kuvata sopimuksen merkitystä kansainvälisessä liiketoiminnassa. Lisäksi opinnäytetyö toimii käsikirjana ja mallina sopimuksen tekemiselle, kansainvälisen kaupan riskien huomioimiselle, lain sekä riitojenratkaisumenetelmän valitsemiselle ja sopimussisällön määrittelemiselle. Case liittyy alihankkijana toimivan Polarteknik PMC Oy Ab:n valmistamien öljynpurkauslaitteiden Venäjälle suuntautuvan viennin sopimuskysymyksiin. Varsinaisena viejänä eli myyjänä toimii Neste Jacobs Oy ja tuojana eli ostajana venäläinen osapuoli, joiden kesken kauppasopimus solmitaan.

Yritysten välisessä liiketoiminnassa riskejä hallitaan kaupan osapuolten välisillä sopimuksilla. Kansainvälinen sopimuskumppani tuo riskien hallintaan omat erikoispiirteensä toivomuksillaan, vaatimuksillaan sekä valtionsa asettamien vienti- ja tuontisäännösten puitteissa. Lisäksi osapuolten valtioiden noudattamat lait ja sopimukset voivat olla erilaisia keskenään, jolloin yhteinen tavoite on saavutettava sopimalla lainvalinnasta sekä riitojenratkaisumenetelmästä. Sopimusvapauden periaate antaa kaupan osapuolille mahdollisuuden räätälöidä ja muotoilla edellisten lisäksi myös muita sopimusehtoja ja rajoittaa vastuita haluamallaan tavalla.

Kaupalliset ja juridiset tavoitteet eivät aina ole yhtenevät ja sopimuksen ehdot voivat toisen osapuolen mielestä olla tiukemmat kuin on haluttu, esimerkiksi vastuunrajoitusten osalta. Sopimusta tehtäessä yrityksen on hyvä tunnistaa itselleen syntyvät sopimusriskit ja mahdollisen riskinoton tulee tapahtua tietoisesti. Yrityksen tulee tarkoin punnita ottamansa riski sen tuomaan hyötyyn nähden.

Keskinäisellä kauppasopimuksella osapuolet järjestävät molempien tulevaa käyttäytymistä määrittämällä vastuut ja velvoitteet. Hyvin laadittu sopimus on parhaimmillaan hyvä työväline ja yhteistoiminnan pohja osapuolille. Lisäksi se takaa kustannustehokkuuden, tavoitellun tuloksen ja asiakastyytyväisyyden, kun mahdolliset riskitekijät on huomioitu ja minimoitu.

1.1 Lähtökohta ja tavoitteet

Tutkimusta on lähdetty katsomaan suomalaisen alihankkijan ja viejän tarpeista, sekä heidän näkökulmasta hallita riskejä, sopimuksen tekoa ja laiteprojektin läpivientiä. Opinnäytetyön tekijä työskentelee Polarteknik PMC Oy Ab:ssa ja on työssään tekemisissä Venäjän laitevientiprojekteihin liittyvien toimitusten, väliaikaisen viennin ja vientidokumentaation hoitamisessa sekä sopimuskysymysten tarkastelussa. Tekijä on myös perehtynyt Venäjään markkina-alueena opinnoissaan. Oman mielenkiinnon tutkimukseen tuovat Venäjän valtion vaatimukset koskien vienti- ja tuontitoimintaa, tuotesertifiointia, väliaikaista vientiä sekä venäläisten lakien ja tullauskäytäntöjen jatkuva eläminen ja niiden muuttuva tulkinta. Aiheen tekee ajankohtaiseksi jatkuvasti kasvava kauppa Venäjälle, ongelmat tullausmuodollisuuksien kanssa sekä öljyn tärkeys niin Venäjälle kuin muillekin maille.

Opinnäytetyön tavoitteena on tuoda esiin sopimuksen merkitys riskien hallinnassa kansainvälisessä irtaimen esineen ja siihen liittyvän asennuksen kaupassa, sekä lyhyesti esitellä mahdollisuuksia eri lakien ja sopimusten noudattamisessa. Sopimuksen teossa halutaan painottaa ennakoivaa näkökulmaa ja sopimuksen huolellista valmistelua, joka saavutetaan osapuolten yhtäläisellä sopimuksen tulkinnalla. Työssä käydään lisäksi läpi kansainvälisessä kauppasopimuksessa huomioitavat tärkeimmät yksittäiset sopimuskysymykset ja niiden merkitys osana sopimusta, sekä sitä seuraavaa vientiprosessia ja väliaikaista vientiä.

Opinnäytetyön tarkoituksena on myös tuoda esille tietoa Venäjästä yleisellä tasolla, sekä lisäksi venäläiseen toimintaympäristöön liittyviä uhkia, riskejä ja positiivisia piirteitä. Lisäksi tutkimus valottaa empiriaosuudessa käytännön sopimusprosessia ja vientitoimintaa öljynpurkausvarsi- ja asennusprojekteissa Venäjälle. Tutkimus on rajattu käsittämään irtaimen esineen ja niihin liittyvien asennusten sopimuskysymyksiä laitevientiprojektissa Venäjälle huomioon ottaen venäläinen toimintaympäristö.

1.2 Teoreettinen viitekehys ja tutkimuksen toteutus

Opinnäytetyön viitekehyksenä ovat kansainvälisessä tavarakaupassa sovellettavat lait, säännökset ja periaatteet. Tämä on toteutettu pääosin kirjoituspöytätutkimuksena sekä täydennetty asiantuntijahaastatteluin. Teoriaosan lähteinä on käytetty kansainväliseen kauppasopimukseen liittyvää kirjallisuutta, YK:n kauppalakia, UNIDROIT Periaatteita sekä muita kansainvälisiä säännöstöjä.

Empiirisen eli käytännön osan aineisto on koottu kirjallisuudesta, raporteista ja Internet-lähteistä, sekä hankittu eri organisaatioista ja alan asiantuntijoilta. Osa opinnäytetyön lähteistä on ollut englanninkielisiä. Henkilöhaastattelut on saatu case-yrityksissä pitkään työskennelleiltä henkilöiltä, joilla on vahva kokemus laitevientiprojekteista Venäjälle. Edellä mainittujen lisäksi työssä on käytetty opinnäytetyön tekijän omaa havainnointia projektiviennin sopimuskysymysten, toimitusten, toimituksiin liittyvien muodollisuuksien ja vientidokumentaation valmistelussa. Tutkimuksen luotettavuus perustuu edellä mainittuihin seikkoihin.

1.3 Opinnäytetyön sisältö ja rakenne

Tämä opinnäytetyö sisältää kahdeksan päälukua, jotka koostuvat teoriasta ja käytännöstä. Ensimmäisessä luvussa (luku 2) esitellään kansainvälisessä kaupassa sovellettavia lakeja, periaatteita sekä muita säännöstöjä. Tärkeimpänä kansainvälisessä kaupassa sovellettavana lakina voidaan pitää YK:n kauppalakia eli CISG:ä.

Seuraava luku (luku 3) määrittelee sopimuksen merkitystä liiketoiminnan perustana, sopimuksen yleisiä periaatteita ja sopimuksen syntymistä. Lisäksi luvussa 3 käydään läpi kansainväliseen kauppaan liittyviä moninaisia riskitekijöitä, jotka on huomioitava sopimusta laadittaessa.

Luku neljä (4) paneutuu osapuolten välisen sopimuksen tulkintaan liittyviin seikkoihin, ja sopimuksen täydentämiseen, muuttamiseen sekä sovitteluun riitatilanteissa. Vaikka sopimus sitoo osapuolia, voidaan epätasapainoista sopimusta joutua tulkitsemaan eri syistä johtuen.

Luvussa viisi (5) käsitellään ulkomaankauppasopimukseen liittyvää sisältöä yleispätevästi, jotta pystyttäisiin varmistamaan kaupan toteutuminen mahdollisimman riskittömästi osapuolten kannalta. Sopimuksen sisältöön vaikuttaa muun muassa kaupan kohde ja kaupan suuruus.

Luvussa kuusi (6) halutaan antaa vastaus kysymykseen millainen maa Venäjä on liiketoimintaympäristönä. Kokonaiskuvan hahmottamiseksi maasta kerrotaan yleistietoa. Luvun tavoitteena on kuvata yrittäjälle ja viejälle Venäjän talouspolitiikka, yleistä toimintapolitiikkaa sekä maan ominaispiirteitä. Tarkoitus on luoda realistinen käsitys toiminnasta tai toimimattomuudesta eri vaiheissa vientitapahtumaa.

Luvussa seitsemän (7) on Polarteknik PMC Oy Ab:n yrityskuvaus ja kuvaus projektiyhteistyöstä Polarteknik PMC Oy Ab:n ja Neste Jacobs Oy:n välillä. Lisäksi luvussa valotetaan projektiviennin käsitettä yleensä. Suomalaisen viejän ja venäläisen ostajan välistä kauppasopimusta käydään läpi niin, että sitä verrataan luvun 5 sopimuksen sisältöön. Luvussa huomioiden myös sellaisia käytännön tilanteita, joihin myyjän ei tule suostua, johtuen Venäjän omien käytäntöjen epävarmuudesta.

Viimeisessä luvussa (8) laaditaan yhteenveto ja johtopäätökset jo käsitellyistä asioista. Luvussa korostetaan sopimuksen tärkeyttä osana kansainvälistä kauppaa. Johtopäätöksissä analysoidaan osapuolten monia mahdollisuuksia rakentaa kauppasopimus ja sisällyttää siihen seikat, jotka takaavat laitteen toimituksen ja toimimisen. Lisäksi luvussa pohditaan henkilöstön laajempaa osaamisen tarvetta kansainvälisessä kaupassa, kun otetaan huomioon suurempi riskien määrä. Tässä luvussa pohditaan myös case-yritysten ja venäläisen osapuolen keskinäistä kauppasopimusta sekä kauppasopimuksen toimivuutta.

2 ERILAISET LAIT JA SOPIMUKSET

Kansainvälisen oikeuden alaan kuuluvat kansainväliset sopimukset ja EU-oikeus ovat keskeisimpiä kansainvälisen kaupan oikeuslähteitä. Sopimuksen sisältöä koskevia lakeja ja periaatteita ovat CISG, UNIDROIT Periaatteet, Incoterms ja Kansainvälisen Kauppakamarin mallisopimukset, jotka muodostavat kansainvälistä kauppaa säätelevän säännöstön. Edellä mainittujen lisäksi voidaan todeta että kauppatavat ja vakiintuneet käytännöt, Lex mercatoria, muodostavat myös osaltaan uuden kansainvälisen oikeuslähteen. Jokaisen maan kansallisella oikeudella on myös edelleen tärkeä merkitys kansainvälistä kauppaa ohjaavana tekijänä. Kansainvälisen kaupan osapuolilla on monenlaisia mahdollisuuksia valita omiin tarkoituksiinsa sopivia lakeja, sopimuksia tai periaatteita, joilla voidaan varmistaa molemminpuolinen kauppasuhteen ja kaupan turvaaminen juridisesti. (Sisula-Tulokas 1998, 32, 99.)

Muun muassa CISG sääntelee vain itse kauppaan liittyviä kysymyksiä, joten se jättää eräitä kysymyksiä kansainvälisen sääntelyn ulkopuolelle. Tämän lisäksi tietty valtio on voinut jättää varauman olla noudattamatta tiettyä yleissopimuksen osaa. Lisäksi on kysymyksiä, joiden osalta lainvalinnalla voi olla suuri merkitys, jos niitä esimerkiksi CISG:ssä on säännelty hyvin yleisellä tasolla. Näitä kysymyksiä joudutaan ratkomaan sen lainsäädännön mukaisesti, jota asiaan sovelletaan kansainvälisen yksityisoikeuden säännösten perusteella. (Sisula-Tulokas 1998, 99-100.)

Kansainvälinen yksityisoikeus on oikeudenala, joka käsittelee lain valintaa. Se määrää, minkä maan lakia sovelletaan sellaiseen oikeussuhteeseen eli sopimussuhteeseen, jolla on liittymiä useisiin eri valtioihin ja niiden oikeusjärjestykseen. Mikäli osapuolet eivät ole kauppasopimuksessa sopineet, minkä maan lainsäädäntöä he noudattavat riitatapauksessa, lainvalintaa säätelee Haagin ja Rooman konventiot. (Koulu 2003, 9-10; Siira 1998, 156-157.)

Riitojen ratkaisumenetelmät ja tuomioiden täytäntöönpano ovat olennaisia asioita kansainväliseen kauppaan liittyvissä sopimuksissa. Sopimusosapuolilla on sopimusvapauden periaatteiden mukaisesti vapaus valita joko tuomioistuinmenettely tai välimiesmenettely. Lisäksi oikeuskäsittelyn jälkeen tapahtuvalla tuomioiden tunnustamisella ja täytäntöönpanolla on suurta merkitystä sopimusosapuolille. Valtiollista tuomioistuinmenettelyä säätelee Brysselin ja Luganon sopimukset, kun taas välimiesmenettelyä New Yorkin yleissopimus. (Siira 1998, 141.)

Jotta lainvalintaan liittyvät kysymykset yleensä heräävät, on riita saatettava kansainvälisen tuomioistuimen tutkittavaksi, jotta se saadaan edelleen käsiteltäväksi. Jokaisella sopimusvaltiolla on oikeus itsenäisesti päättää, miten se jakaa tuomioistuimilleen tulleet kansainväliset oikeudenkäynnit. (Koulu 2003, 9-10.)

2.1 CISG, Wienin konventio eli YK:n kauppalaki

YK:n yleiskokouksessa perustettu UNCITRAL *(The United Nations Commission on International Trade Law)* on YK:n eli, jonka tehtävänä on harmonisoida kansainvälistä kauppaa. Sen työn tuloksena on syntynyt vuonna 1980 YK:n kansainvälinen kauppalaki, jolla on huomattava merkitys kansainvälisessä liiketoiminnassa tänä päivänä. CISG sisältää materiaalisia säännöksiä kaupasta samalla tavalla kuin Suomen kauppalaki, joka sai lopullisen sisältönsä CISG:n jälkeen. CISG ja kauppalaki muistuttavat monessa suhteessa toisiaan, mutta niissä on myös tärkeitä eroja eivätkä säännökset ole kaikilta osin toisiaan vastaavia. Lähtökohtana ei siksi voi pitää sitä, että lait aina sääntelisivät jonkin kysymyksen samalla tavoin. (Sisula-Tulokas 2004.)

Suomen tärkeimmät ulkomaankaupan osapuolet ovat ratifioineet ja saattaneet voimaan YK:n kansainvälisen kauppalain. Yleissopimukseen on liittynyt jo 68 valtiota (liite 1) ja maailmankaupasta 2/3 käydään valtioissa jotka ovat liittyneet CISG:iin. Konvention ulkopuolelle Euroopassa ovat jääneet mm. Englanti ja Portugal. Muita yleissopimuksen ulkopuolelle jääneitä maita ovat muun muassa Brasilia, Japani, Turkki ja Intia. (Sisula-Tulokas 2004.)

Kaksi kokonaisuutta

CISG koostuu kahdesta eri kokonaisuudesta: itse kauppaa koskevista materiaalisista määräyksistä ja sopimuksen solmimiseen liittyvistä määräyksistä. On huomattava, että Pohjoismaat ovat tehneet varauman CISG:n II osan suhteen. Pohjoismaat eivät näin ollen ole sitoutuneet noudattamaan konvention määräyksiä sopimuksen tekemisestä, vaan sitovia ovat ainoastaan tavaroiden kauppaa koskevat yleissopimuksen määräykset. Sopimuksen solmimisen osalta noudatetaan oikeustoimilain 2 luvun säännöksiä, edellyttäen että riidan ratkaisemiseen sovelletaan Suomen lakia. (Sisula-Tulokas 2004.)

Huolimatta Pohjoismaiden tekemästä varaumasta, suomalainen osapuoli voi tulla sidotuksi yleissopimuksen määräyksiin sopimuksen tekemisestä joissakin olosuhteissa. Tällainen tilanne syntyy kun riita ratkaistaan sellaisessa sopimusvaltiossa, joka ei ole tehnyt vastaavaa varaumaa II osan suhteen. Samaan päädytään tilanteessa, jossa osapuolet yleisesti viittaavat CISG:hen, pois sulkematta II osan soveltamista, jolloin CISG tulee kokonaisuudessaan sovellettavaksi. Vaikka eroavaisuudet CISG:n osan II ja oikeustoimilain välillä eivät ole suuria, niin eroja joilla voi olla käytännön merkitystä esiintyy. (Sisula-Tulokas 2004.)

CISG:n soveltaminen

Yleissopimus tulee automaattisesti sovellettavaksi kansainvälisessä kaupassa, kun sopijapuolten liikepaikat ovat eri valtioissa. Lisäksi soveltaminen edellyttää että molemmat valtiot ovat liittyneet yleissopimukseen tai että kansainvälisen yksityisoikeuden sääntöjen mukaan sopimukseen on sovellettava sopimusvaltion lainsäädäntöä. (Sisula-Tulokas 2004.)

> *Suomalainen Firma Oy myy amerikkalaiselle Company Inc:lle koneen. Molemmat maat ovat YK:n kauppalain sopimusvaltioita, joten yritysten välille tulee automaattisesti sovellettavaksi YK:n kauppalaki, nostettiin mahdollinen kanne kaupparidasta missä valtiossa hyvänsä. Osapuolet hyväksyvät CISG:n soveltamisen sellaisenaan.*

Mikäli toinen maa ei ole Wienin konvention sopimusjäsen, lain soveltaminen voi riippua eri asioista kuten seuraavat esimerkit osoittavat:

Suomalainen myyjä on käynyt Tukissa vastaanottamassa tilauksen turkkilaiselta asiakkaalta. Koska Turkki ei ole ratifioinut YK:n kauppalakia, on tilanne jossain määrin ennalta arvaamaton. Sovellettavan lain valinta perustuu tässä tapauksessa kanteen nostopaikkaan, ja siinä tapauksessa että kanne nostetaan Suomessa, on voimassa Rooman konventio sekä YK:n kauppalaki. Rooman konvention mukaan sovellettava laki on ostajan kotipaikan laki, koska myyjä on ottanut vastaan tilauksen siellä. (Varjola-Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen, 92.)

Suomalainen myyjä ottaa suomessa vastaan turkkilaisen ostajan tilauksen, kanne kaupparii dasta nostetaan Suomessa. Suomessa on voimassa Rooman konventio. Rooman konvention mukaan riitaan sovelletaan myyjän kotipaikan lakia eli Suomen lakia. Suomessa on voimassa sisäisessä oikeudessa Rooman konvention materiaaliset säännökset, jonka johdosta YK:n kauppalaki tulisi sovellettavaksi sopimukseen kansainvälis-yksityisoikeudellisten säännöstöjen perusteella. (Varjola-Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen, 92.)

Jos kanne nostetaan Turkissa, on sovellettavan lain ennakoitavuus vaikeampaa esimerkiksi tiedon puutteen vuoksi. (Varjola-Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen, 92.)

Kansainvälisessä kaupassa osapuolet voivat myös saattaa yleissopimuksen sovellettavaksi sopimukseensa viittauksella Wienin konventioon vaikka ne eivät ole yleissopimukseen liittyneet. Pohjoismaiden varaumat koskien konvention II osaa on sikäli huomioitava, että yleinen viittaus konventioon voidaan tulkita niin, että konvention määräykset astuvat kokonaisuudessaan voimaan mukaan lukien osa II. Viittaus *”This agreement is governed by Finnish law”* merkitsee CISG:n soveltamista ilman osaa II, kun taas viittaus *”This contract is governed by the domestic law of Finland, including the Sales Act 1987”* merkitsee osapuolten halua soveltaa Suomen kauppalakia. (Sisula-Tulokas 2004.)

Englantilainen yritys myy portugalilaiselle yritykselle Chersterfield-sohvia keskinäisellä kauppasopimuksella. Osapuolista kumpikaan ei ole ratifioinut YK:n kauppalakia. Sopimuksen lakiviittauksen mukaan mahdollinen riitatilanne ratkaistaan Suomen lain mukaan. Mikäli englantilainen ja portugalilainen yritys joutuvat ratkaisemaan riitaa oikeusteitse, sovelletaan siihen YK:n kauppalakia ilman osaa II, koska Suomen sopimusten mukaan YK:n kauppalakia sovelletaan eri valtioista olevien yritysten kesken. Lisäksi Suomi on jättänyt varauman olla noudattamatta osaa II.

Pohjoismaat ovat tehneet varauman myös keskinäisessä kaupassa niin sanottuun naapurimaalausekkeeseen nojautuen. Ne eivät sovella keskenään YK:n kauppalakia vaan pohjoismaisia kauppalakeja. (Sisula-Tulokas 2004.)

Ruotsalainen yritys myy norjalaiselle yritykselle pakkauskoneita. Sovellettavaksi tulee tässä tapauksessa myyjän maan, eli ruotsin kansallinen kauppalaki, koska pohjoismaat ovat jättäneet varauman olla noudattamatta YK:n kauppalakia ja kansainvälisen yksityisoikeuden sääntöjen mukaan sovelletaan myyjän maan lakia.

Yleissopimusta sovelletaan ainoastaan tavaroiden kauppaan. Soveltamisalan ulkopuolelle jäävät esimerkiksi kuluttajakauppa, arvopapereiden-, alusten-, lentokoneiden- ja sähkön kauppa. CISG:ä ei myöskään sovelleta sopimuksiin, joissa myyjän velvollisuudet koostuvat pääasiallisesti työn ja palveluiden suorittamisesta tavaran toimittamisen sijaan. (Sisula-Tulokas 2004.)

Koska CISG on tahdonvaltainen, osapuolet voivat sopia ratkaisuista jotka poikkeavat CISG:n säännöksistä ja kehittää yksilöllisiä sopimusehtoja. Osapuolet voivat myös syrjäyttää konvention kokonaisuudessaan tai vain haluamansa artiklat, kuten vahingonkorvausartiklan, jonka tilalle voi kauppasopimuksessa soveltaa alalle paremmin sopivia korvausehtoja. Myös osapuolten välille vakiintunut kauppatapa voi syrjäyttää yleissopimuksen määräykset. (Sisula-Tulokas 2004.)

Osapuolten päävelvoitteet

Huolimatta siitä, että kansainvälinen kauppa on mutkikkaampaa kuin kansallinen käteiskauppa, voidaan perusmallia osapuolten velvollisuuksista ja oikeuksien jakautumisesta pitää suurin piirtein samanlaisena. Linjaus CISG:ssä ja kauppalaissa sääntelee kaupan osapuolten tehtävät ja vastuut samansuuntaisesti. Myyjän päävelvoitteena on oikeassa ajassa ja oikeassa paikassa luovuttaa sopimuksenmukainen tavara. Ostajan tulee sovituin tavoin hoitaa velvoitteensa, maksaa tavara sekä ottaa se vastaan. Vahingonkorvauksien osalta CISG on kuitenkin raskaampi verrattuna Suomen kauppalakiin. (Sisula-Tulokas 2004.)

2.2 Vakioehdot eli yleiset sopimusehdot

Yritykset voivat halutessaan soveltaa niin kotimaan kuin ulkomaisessa toiminnassaan myös vakioehtoja. Vakioehdot on tarkoitettu käytettäväksi useiden eri sopimuskumppaneiden kesken ja ne ovat valmiiksi painettuja yleisiä ehtoja.

Jotta vakioehdot tulisivat osaksi yksittäistä sopimusta, on niihin viitattava tarjouksessa ja tilausvahvistuksessa. Suositeltavaa on myös liittää vakioehdot sopimuksen osaksi. Lisäksi periaatteet edellyttävät, että toisella osapuolella on ollut mahdollisuus tutustua käytettäviin vakioehtoihin ennen sopimuksen solmimista.

Vakioehtoja tulkittaessa on huomioitava, että yksilöllisesti sovittu ehto voi syrjäyttää ristiriitaisen vakioehdon ja kirjoitettu ehto on etusijalla painettuihin nähden. Yllättäviä ja ankaria vakioehtoja voidaan tulkita laatijansa vahingoksi. Vakioehdot voivat olla poikkeuksellisesti molempia osapuolia sitovat, vaikkei niihin olisi viitatukkaan, mikäli katsotaan, että kyseessä on vakiintunut kauppatapa. (Varjola-Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 70-71.)

> *Itävaltalainen ostaja ja Hongkongilainen myyjä ovat tehneet kauppaa myyjän lähettämän näytteen perusteella. Alustava sopimus tehtiin englanniksi, tilaus sisälsi kuitenkin takapuolella varauksen, saksan kielellä painettuna, ostajan käyttämiin yleisiin vakioehtoihini, jotka viittasivat ostajan haluavan soveltaa Itävallan lakia.*
>
> *Hovioikeus, joka säilytti käräjäoikeuden tuomion, tuomitsi YK:n kauppalain sovellettavaksi tapaukseen, koska sekä Kiina että Itävalta olivat ratifioineet YK:n kauppalain, ja Hong Kong oli sidottu Kiinan ratifioimiin sopimuksiin. Lisäksi oikeus katsoi, että ostajan yleiset vakioehdot olivat toimimattomat, koska niitä ei oltu laadittu englannin kielellä, jota käytettiin sekä neuvotteluissa että sopimuksen tekemisessä osapuolten välillä.*
>
> *Korkein oikeus pohti voisiko ostajan yleisiä vakioehtoja integroida varsinaiseen sopimukseen, ja mikäli ei, minkä maan laki tulisi silloin sovellettavaksi. Korkein oikeus määritteli YK:n kauppalain sovellettavaksi ja sopimusmaan lain eli Itävallan lain noudatettavaksi, vaikka - päinvastoin kuin Hovioikeus on määritellyt - Kiina ei ole laajentanut YK:n kauppalain soveltamista Hong Kong:iin.*
>
> *Korkeimman oikeuden mukaan kysymys ostajan yleisten vakioehtojen laillisuudesta tulisi päättää YK:n kauppalain artiklojen 8 ja 14 mukaisesti. Oikeus totesi, että sellaiset yleiset vakioehdot ovat voimassa ja toimivat siinä laajuudessa, kuin osapuolet ovat tietoisia, että niitä sovelletaan sopimukseen, ja että osapuolilla on kohtuullinen mahdollisuus ymmärtää vakioehtojen sisältö. Lisäksi oikeus lisäsi vielä, että tällaisessa tapauksessa ehdot eivät voi olla liian pitkiä ja ne oltava kirjoitettu kielellä, joka on laajalti käytössä kuten saksan kieli, jolloin vakioehdot ovat helposti käännettävissä.*
>
> *Korkein oikeus totesi edelleen, että kansainvälisessä kaupassa toimivien osapuolten oletetaan vastustavan heti sovellettavissa olevia ehtoja, mikäli osapuoli on kykenemätön niitä ymmärtämään. Oikeus lisäsi, että liiketoimen taloudelliset ehdot, kuten myös osapuolten välillä aiemmin tapahtunut liiketoiminta, jota voidaan tulkita osapuolten väliseksi kauppatavaksi, on otettava huomioon vakioehtoja sovellettaessa. Korkein oikeus palauttaa asian käräjäoikeuteen edelleen tutkittavaksi. (CISG, 031217a3.)*

Kansainvälisissä sopimussuhteissa vakiosopimusta käytettäessä on huomioitava, että eri maiden välillä on eroja miten yleisten sopimusehtojen katsotaan tulleen sopimuksen osaksi. (Varjola-Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 70-71.)

Teollisuudessa käytetään jossain määrin niin sanottuja oman alan yleisiä sopimusehtoja, joista esimerkkinä voidaan mainita muun muassa Teknologiateollisuus ry:n NL01, joka on tarkoitettu käytettäväksi koneiden, mekaanisten, sähköisten ja elektronisten laitteiden toimituksissa, sekä NLM02 koneisiin ja laitteisiin liittyvissä asennuksissa Pohjoismaiden välisessä keskinäisessä ja sisäisessä kaupassa.

2.3 Osapuolten välinen yksilöllinen kauppasopimus

Kansainvälisessä ympäristössä toimivat sopimusosapuolet voivat soveltaa kaupankäynnissään mallilakeja, joita he voivat räätälöidä juuri heidän tarpeeseensa ja tilanteeseensa sopivaksi. Osapuolet voivat laatia sopimusehdotuksia, joissa on mahdollista määritellä kaupan ehtoja yksityiskohtaisesti ja tunnustella ehtoja, joilla kumpainenkin voi hallita omia taloudellisia ja oikeudellisia tekijöitään. Siinä vaiheessa kun sopimusehdotuksessa päästään yhteisymmärrykseen, ovat osapuolet valmiita sopimuksen allekirjoittamiseen. Yhteisymmärrykseen pääseminen voi joskus vaatia kompromisseja molemmilta osapuolilta ennen kuin yhteinen tavoite on saavutettu.

> *Suomalainen yritys myy venäläiselle yritykselle teknisiä laitteita. Molemmat maat ovat ratifioineet YK:n kauppasopimuksen, joka tulisi sovellettavaksi automaattisesti kaupassa. Osapuolet haluavat kuitenkin laatia yksilöllisen sopimuksen ehtoineen ja lakiviittauksen mukaan soveltaa sopimukseen Ruotsin kansallista kauppalakia. Koska sopimuksessa nimenomaan mainitaan Ruotsin kansallinen laki, se tulee näin ollen sopimuksessa sovellettavaksi riitatapauksessa. Mikäli viittaus olisi ollut yleisesti Ruotsin laki, sovellettavaksi olisi tullut YK:n kauppalaki Ruotsin tekemin varaumin II osan suhteen, koska Ruotsissa on voimassa kansallisen lain lisäksi YK:n kauppalaki, jota sovelletaan sopimuskumppaneihin, jotka ovat eri valtioista.*

Tämän opinnäytetyön luvussa 7 kuvataan case-yrityksen eli Neste Jacobs Oy:n ja venäläisen osapuolen välistä yksilöllistä kauppasopimusta.

2.4 Soft Law eli muut kansainväliset säännöstöt

Kansainvälisissä kauppasuhteissa ovat yleistyneet niin sanotut pehmeät ohjausmuodot, soft law, eli epäviralliset sopimusmallit ja erilaiset käytännesäännöt, jotka perustuvat pääosin kansainvälisten järjestöjen laatimiin mallisääntöihin ja suosituksiin.

Huolimatta muodollisen sitovuuden puuttumisesta, sopimusmalleilla ja käytännesäännöillä on tärkeä oikeudellinen merkitys, niitä voidaan vapaaehtoisesti sitoutua noudattamaan yritysten välisissä sopimussuhteissa ja toisaalta ne voivat toimia mallina kansallista lainsäädäntöä valmisteltaessa. Seuraavassa esitellään suomalaisten yritysten kannalta tärkeitä kansainväliseen kauppaan liittyviä pehmeitä ohjausmuotoja. (Sisula-Tulokas 1998, 40.)

2.4.1 UNIDROIT

Vaikka CISG:n merkitys kansainvälisen kaupan pelisäännöille on keskeinen, CISG säätelee tärkeää mutta kuitenkin kapeaa aluetta - sopimusta kansainvälisestä tavarakaupasta. CISG ei myöskään säätele konkreettisesti ja yksityiskohtaisesti kaikkia ajateltavissa olevia kysymyksiä sektorillaan. Roomassa toimiva UNIDROIT (The International Institute for the Unification of Private Law) on hallitusten välinen organisaatio, jonka tarkoituksena on yhtenäistää ja harmonisoida kansainvälistä sopimusoikeutta koskevia periaatteita “pehmeää metodia” käyttäen. UNIDROIT on perustamisensa jälkeen laatinut yli 70 mallilakia, mallisopimusta, kansainvälistä konventioita ja opasta. (Sisula-Tulokas 1998, 78-88.)

Ensimmäiset *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts* ilmestyivät vuonna 1994 ja ne olivat erityisen kiinnostavat, sillä Periaatteet ovat suhteellisen laajat ja yksityiskohtaiset sopien malliksi tai sinällään sovellettavaksi kansainväliseen tavarakauppaa ja palvelua sisältävään sopimukseen. Periaatteiden luominen on ollut pitkällinen ja laaja prosessi, johon eri puolilta maailmaa olevat sopimusoikeuden asiantuntijat ovat vaikuttaneet. Vuonna 2004 ilmestyi uusi versio UNIDROIT Periaatteista ja tulevaisuudessa Periaatteiden uudistaminen tulee olemaan jatkuva prosessi hallinto neuvoston mukaan. (Siira 1998, 196; Sisula-Tulokas 1998, 78-88; Unidroit 2006.)

UNIDROIT Periaatteiden luomisen tavoitteena on ollut aikaansaada mahdollisimman tasapainoinen kokonaisuus, joka kattaa kansainvälisten sopimusten yleiset sopimusoikeudelliset säännöt. Tavoitteena on ollut myös yhtenäistämistarkoitus, joka on edellyttänyt sääntökokonaisuuden hyväksymistä riippumatta valtioiden kansallisista

oikeudellisista perinteistä ja taloudellisista tai poliittisista olosuhteista. UNIDROIT Periaatteet eivät siis ole yleissopimus tai lainsäädäntö, vaan ne sisältävät periaatteita kansainvälisiä kaupallisia sopimuksia koskevien sääntöjen kokoelmasta ja täydennyksestä. UNIDROIT Periaatteisiin tulee viitata, mikäli niitä halutaan sovellettavan. Säännöstön pakottavia pääperiaatteita ovat tasapaino, kohtuullisuus, lojaalisuus ja hyvät liiketavat. Edellä mainitut pääperiaatteet ovat oleellinen piirre myös seuraavassa kappaleessa käsiteltäviin Eurooppalaisiin periaatteisiin. (Sisula-Tulokas 1998, 78-88.)

2.4.2 Eurooppalaiset periaatteet

Euroopan Unionin piirissä kehitetyt Eurooppalaiset periaatteet eli *Principles of European Contract Law* muistuttaa perusajatukseltaan ja tarkoitukseltaan UNIDROIT Periaatteita, mutta niitä voi soveltaa myös kuluttajasopimuksiin. Lisäksi oikeudellisten ja taloudellisten suhteiden vaihtelu EU:ssa on pienempää, joten periaatteissa on tarkemmin voinut säädellä tiettyjä ristiriitoja herättäviä kysymyksenasetteluja. Eurooppalaisten periaatteiden kehittämisessä on ollut pyrkimys lainsäädännön yhtenäistämiseen ja ne tarjoavat mallin lainsäädännön harmonisoinnin jatkamiselle EU:n sisäisesti. Myös Eurooppalaisia periaatteita voi viittauksella soveltaa kauppasopimukseen. (Sisula-Tulokas 1998, 78-88.)

2.4.3 ICC Incoterms 2000

Kansainvälisen Kauppakamarin *(ICC,* International Chamber of Commerce) alun perin vuonna 1936 lanseeraamat ja jo useaan kertaan päivitetyt Incoterms-toimituslausekkeet määrittelevät myyjän ja ostajan vastuut ja velvollisuudet liittyen toimitukseen kansainvälisessä kaupassa. Incoterms 2000 (Liite 2) ehtojen soveltaminen ei tule automaattisesti voimaan, vaan niihin tulee viitata osapuolten tekemässä sopimuksessa, jonka osa ne ovat. Toimituslausekkeita on yhteensä 13, ja toimituslauseke märittelee riskin, kustannusten ja velvoitteiden jaon koskien kuljetusprosessia. Lausekkeiden pyrkimyksenä on olla tasapuolinen, suosimatta kumpaakaan osapuolta, myyjää tai ostajaa. (Räty 2006, 17.)

Vuoden 1990 versiosta lähtien lausekkeet on jaettu neljään pääryhmään E, F, C ja D perustuen kustannusten jakoon myyjän ja ostajan välillä. E-ryhmä tuo myyjälle vastuuta vähiten ja F-ryhmässä myyjän velvollisuudet ja vastuut loppuvat lähelle myyjää. C-ryhmän ehdoissa myyjän kustannusvastuu ulottuu lähelle ostajaa, mutta sen sijaan riskivastuu siirtyy ostajalle lähellä myyjää. D-ryhmän ehdot ovat myyjän kannalta ankarimmat, sekä myyjän vastuut että velvollisuudet ulottuvat toimituslausekkeessa mainittuun paikkaan. Liite 2. (Räty 2006, 19.)

Incoterms-toimituslauseke on osapuolten välisen kauppasopimuksen osa, eikä sillä ole sinällään mitään tekemistä kuljetussopimuksen tai kuljetusehtojen kanssa. Kauppasopimuksen, kuljetussopimuksen ja toimitusehdon tulee kuitenkin olla sopusoinnussa keskenään. On huomattava, että Incoterms-toimituslauseke ei käsittele tavaran omistusoikeutta, turvatarkastuksia, sopimusrikkomuksia tai terminaalikäsittelymaksuja. (Räty 2006, 113-114.)

2.4.4 Remburssisäännöt ICC

Lähes kaikki merkittävät pankit yli sadassa maassa, Suomi mukaan lukien, ovat sitoutuneet Kansainvälisen kauppakamarin yhtenäisten remburssisääntöjen *(Uniform Customs and Practise for Documentary Credits, UCP500)* käyttöön rembursseja käsitellessä. Säännöt määrittelevät tarkasti remburssiin *(L/C Letter of Credit, D/C Documentary Credit)* liittyviä ohjeita ja määräyksiä, ja niitä käytetään mahdollisten kiistakysymysten ratkaisemiseksi remburssiosapuolten välillä. Remburssia voidaan pitää erittäin hyvänä riskienhallintakeinona sekä myyjän että ostajan kannalta silloin, kun kauppaan liittyy useita riskitekijöitä. Remburssista kerrotaan tarkemmin kappaleessa 5.3. (Helppi & Paloheimo 2005, 115, 117.)

2.4.5 Perittäväsäännöt ICC

Kansainvälisen kauppakamari on laatinut myös perittäväsäännöt *(Uniform Rules for Collection, UCR522)* perittävän käyttöä varten ulkomaankaupassa. Perittävä *(CAD, Cash agains documents)* on turvallinen maksutapa siinä mielessä, että ostaja ei yleensä saa tavaraa haltuunsa sitoutumatta tavaran maksamiseen.

Sen käyttöön maksutapana liittyy kuitenkin se riski, että ostaja ei tilauksestaan huolimatta lunastakaan toimitettua tavaraa. Perittävää käsitellään lisää kohdassa 5.3. (Helppi & Paloheimo 2005, 109, 111.)

2.4.6 Institute Cargo Clauses-vakuutusehdot

Tavarankuljetusvakuutuksen ottaa se kaupan osapuoli, joka vastaa tavarasta kuljetuksen aikana ja vahingon tapahduttua haluaa turvata itsensä taloudellisen tappion varalta. Vastuu tavaravakuutuksesta määräytyy toimituslausekkeen tai kauppasopimukseen sovellettavan lain mukaan. Toimitustapalausekkeen mukaan myyjällä voi olla vakuuttamisvelvollisuus (CIF), vaikka hän ei olisikaan vastuussa tavarasta kuljetuksen aikana. (Rinkinen 2006.)

Käytännössä vakuutus otetaan englantilaisten Institute Cargo Clauses ehtojen mukaan, joista voi valita perusvakuutuksesta täysvakuutukseen ja siltä väliltä. Vakuutusta otettaessa on suositeltavaa tarkoin tutustua vakuutusehtoihin, jotta yritys pystyy valitsemaan omaan tarkoitukseensa parhaiten sopivan ehdon. Vakuutusta otettaessa vakuutusyhtiö voi jossain määrin myös räätälöidä ehtoja asiakkaan tarpeiden mukaiseksi esimerkiksi lisäämällä perusvakuutukseen joitain kohtia. On huomioitava, ettei täysvakuutuskaan korvaa puutteellisen pakkauksen aiheuttamaa tavaran särkymistä tai myöhästymisestä johtuvia vahinkoja. (Rinkinen 2006.)

Yritys voi halutessaan ottaa tavaravakuutuksen myös vapaaehtoisesti, vaikkei toimitusehto sitä velvoita. Incotermsin mukaan CIP- ja CIF-ehdoissa riittää, että myyjä ottaa vakuutuksen vähintään perusvakuutuksen tai vastaavien ehtojen mukaisesti. Useimmissa tapauksissa vähimmäissuoja on kuitenkin riittämätön ja vakuutuksenottajan kannatta harkita laajemman vakuutuksen ottamista vahingon varalle. (Räty 2006, 95-96.)

2.5 Lainvalintakonventiot

Vaikka kansainvälistä sopimusta käsitellään tietyn valtion tuomioistuimessa tai tietyssä valtiossa järjestettävässä välimiesmenettelyssä, se ei tarkoita että sopimusriita

ratkaistaan kyseisen valtion lainsäädännön mukaan. On mahdollista, että suomalainen tuomioistuin ratkaisee norjalaisen ja saksalaisen yritysten välisen riidan saksan lain perusteella. Vastaavasti Suomen lakia voidaan soveltaa riitakysymyksissä ulkomaalaisessa tuomioistuimessa. Kun on kyse kansainvälisestä kaupasta, edellä mainitut esimerkit ovat voineet toteutua osapuolten sopimusten perusteella, tai niin, että ne Haagin tai Rooman konvention soveltamisella ovat johtaneet niihin. (Siira 1998, 156-157.)

Haagin ja Rooman konventiot määrittelevät minkä maan lainsäädäntöä sovelletaan kansainvälisiä sopimuksia koskevien riitojen tuomioistuinkäsittelyssä siinä tapauksessa, että osapuolet eivät ole sopineet kauppasopimuksessa asiaa. Lakiviittauksen puuttuessa sovelletaan läheisimpien liittymien osoittamaa lakia, jossa pääsääntönä on luonteenomaisen suorituksen tekijän liikepaikka tai ellei sellaista ole, kotipaikka. Irtaimen kaupassa läheisin liittymä on myyjän liikepaikka tai kotipaikka. Palvelusopimuksen ollessa kyseessä läheisin liittymä on palveluksen suorittajan kotipaikka. (Siira 1998, 155-158; Klami & Kuisma 2000, 96.)

Osapuolten tulisi aina selvyyden vuoksi sopia kauppasopimuksessa minkä maan lainsäädäntöä he noudattavat. Että osapuolilla ylipäänsä olisi oikeus lainvalintaan, sopimuksessa tulee olla kansainvälinen minimiliityntä, josta esimerkkinä on osapuolten eri valtioihin sijoittuva kansalaisuus tai asuinpaikka, suorituksen tekeminen rajan yli joko kokonaan tai osittain, tai tuotevastuukysymykset. Lakiviittauksen ei näin ollen tarvitse olla nimenomainen, vaan se voi käydä muutenkin ilmi riittävän selvästi sopimuksesta ja sopimuksen olosuhteista määritellyn oikeuspaikan tai välityslausekkeen muodossa. (Klami & Kuisma 2000, 94.)

2.5.1 Haagin konventio

Suomi on saattanut voimaan yleissopimuksen kansainvälisluontoiseen irtainten esineiden kauppaan sovellettavasta laista vuonna 1964. Lain soveltamisala on rajoitettu vain irtaimen esineen kauppaan ja sen ulkopuolelle jäävät kuluttajakauppa, kysymykset osapuolten oikeustoimikelpoisuudesta, sopimuksen muodosta ja kaupan oikeusvaikutukset muihin osapuoliin. Pääperiaatteena on sopimusvapaus, eli osapuolet

voivat vapaasti sopia minkä maan lakia sopimussuhteessa soveltavat, myyjän maata, ostajan maata vai mahdollisesti neutraalimpaa kolmatta maata. Mikäli osapuolet eivät ole sopineet sovellettavasta lainsäädännöstä, konventio määrää sovellettavaksi sen maan lainsäädännön, missä myyjällä oli kotipaikka hänen vastaanottaessaan tilauksen. Tunnusomaista sopimukselle on myyjän suoritus eli sopimuksenmukainen tavaran toimittaminen eikä esimerkiksi ostajan hinnan maksu. Haagin konventio on ensisijainen suhteessa seuraavassa kappaleessa käsiteltävään Rooman konventioon. (Sisula-Tulokas 1998, 102-110.)

2.5.2 Rooman konventio

Rooman konventio vuodelta 1980 on EU:n jäsenvaltioiden välinen yleissopimus sopimusvelvoitteisiin sovellettavasta laista ja rakentuu samalle periaatteelle kuin edellä kuvattu Haagin konventio. Soveltamisala on kuitenkin Haagin konventiota laajempi, eli se kattaa kaikki sopimukset, ei ainoastaan irtaimen kauppaa koskevia sopimuksia. Rooman konvention

- Pääsäännön mukaan sopimuksiin sovelletaan sen valtion lakia, johon sopimuksella on lähin liittymäkohta.
- Presumtio- eli oletussäännön mukaan oletetaan lähimmäksi liittymäkohdaksi sen osapuolen maa, joka tekee sopimukselle luonteenomaisen suorituksen tai keskeinen hallinto sopimusta solmittaessa sijaitsee.
- Oletussäännön syrjäyttää poikkeussääntö, jonka mukaan presumtiosääntöä ei voi soveltaa, mikäli ei voida ratkaista mikä on luonteenomainen suoritus sopimuksessa.
- Edellisen lisäksi, mikäli olosuhteiden perusteella päädytään siihen, että sopimuksella on liittymäkohta muuhun maahan kuin siihen, johon presumtiosääntöä soveltamalla päädytään, viimeksi mainittu sääntö syrjäytyy.

Lainvalintaan liittyvät kysymykset voivat olla problemaattisia, liittymäkohtia lainvalintaa harkittaessa voi olla useita, jolloin niiden punnitseminen on vaikeaa. Poikkeustapauksissa ratkaisuksi voi tulla jopa se, että sopimuksen eri osilla on lähin liittymäkohta eri maihin, jolloin lainsäädäntö on jaettu. (Sisula-Tulokas 1998, 107-108.)

Rooman konventio voi tietyissä erityistilanteissa rajoittaa ulkomaisen lain valintaa. Tämä tarkoittaa tilannetta, jossa osapuolet määräämällä tietyn lain sovellettavaksi sopimukseen, pyrkivät kiertämään pakottavan lainsäädännön soveltamista. Tällaisessa tapauksessa osapuolten lakiviittaus ei estä jonkun maan pakottavan lainsäädännön soveltamista. Lisäksi vaikka Rooman konventio on ns. EY-konventio, on sillä merkitystä myös EU:n ulkopuolisiin maihin joissakin tapauksissa, sen maan lakia minkä konventio osoittaa sovellettavaksi, tulee käyttää vaikka kysymys on EU:n ulkopuolisesta maasta. (Sisula-Tulokas 1998, 102-110.)

2.6 Ratkaisumenetelmät ja tuomioiden täytäntöönpano riitatilanteissa

Kansainvälisen kaupan sopimuksia laadittaessa on syytä miettiä vastaus seuraaviin kysymyksiin:

- miten osapuolten väliset mahdolliset ristiriidat ratkaistaan, tuomioistuimessa vai välimiesmenettelyssä
- missä riitojen ratkaisumenettely tapahtuu, Suomessa, sopimuskumppanin kotimaassa vai kolmannessa maassa
- onko tuomioistuimen tai välimiesoikeuden antama tuomio mahdollista panna täytäntöön pakolla Suomessa tai vastapuolen kotimaassa

Osapuolilla on pääsääntöisesti sopimusvapaus määritellä minkä maan lakia he sopimuksessa soveltavat ja missä ja miten, tuomioistuimessa vai välimiesmenettelyllä, riidat ratkaistaan. Lähtökohtana on ollut, että valtiot panevat täytäntöön ainoastaan omien lainkäyttöelimiensä ratkaisuja. Oikeudenkäyntiä harkitsevan osapuolen näkökulmasta oikeudenkäynti käynnistetään siinä valtiossa, missä tuomio ajatellaan täytäntöön pantavaksi. On ollut mahdollista, että kertaalleen voitetusta riidasta joudutaan aloittamaan uusi oikeudenkäynti, valtiossa jossa täytäntöönpanon pitäisi tapahtua. Valtioiden suvereniteettia korostava järjestelmä on siis jossain määrin ollut esteenä kansainväliselle kaupalle. (Siira 1998, 141.)

Suomi on EU-maana sitoutunut noudattamaan Brysselin ja Luganon sopimuksia, kun taas Venäjä EU:n ulkopuolisena maana ei ole niihin sopimuksiin sitoutunut. Suomalainen ja venäläinen yritys ovat keskinäisessä kauppasopimuksessa sopineet mahdollisen riidan ratkaistavaksi Itävallassa Itävallan lakien mukaan välimiesmenettelyllä. Osapuolet valitsevat kolmannen maan lain sovellettavaksi, koska kumpikaan ei halua mahdollista riitaa ratkaistavaksi toisen osapuolen maan lakien mukaan. Erityisesti Venäjällä tuomioistuinten ratkaisut voivat olla arvaamattomia.

Brysselin ja Luganon periaatteiden tarkoitus on ollut estää edellä mainittu, niin sanottu ”forum shopping”, jossa kantaja valitsee sen tuomioistuimen, joka hänen kannaltaan katsottuna olisi edullisin. Keinottelu oikeuspaikalla tuo parhaimmillaan kantajalle kotikenttäedun, jossa hänelle edullisimman lopputuloksen todennäköisyys on suurin. Oikeudenkäynti omassa maassa keventää luonnollisesti kotimaisen asianosaisen kustannusrasitusta, kun taas ulkomaisen vastapuolen puolustautuminen vaikeutuu. Brysselin ja Luganon sopimusten hyvästä pyrkimyksestä huolimatta, ne eivät ole saavuttaneet täysin tavoitetta poistaa forum shopping. (Koulu 2003, 32; Siira 1998, 141.)

2.6.1 Brysselin sopimus

Brysselin sopimus perustuu Rooman yleissopimuksen 220 artiklaan, jonka mukaan jäsenvaltioiden tulee ryhtyä keskenään tarvittaessa neuvottelemaan taatakseen kansalaistensa hyväksi tuomioistuinten päätösten vastavuoroisen tunnustamisen ja tuomioiden täytäntöönpanoon sovellettujen menettelyjen yksinkertaistamisen. Vuonna 1973 voimaan tulleella Brysselin sopimuksella on siis kaksi päätavoitetta, sopimuksella pyritään toteuttamaan riidassa pääsääntöisesti yhden tuomioistuimen periaatetta, jolloin vältytään tilanteelta, jossa kantaja valitsee sen tuomioistuimen mikä hänelle parhaiten sopii. Lisäksi toimivaltaisessa tuomioistuimessa annetun tuomion tulisi olla täytäntöön pantavissa myös muissa jäsenmaissa. (Siira 1998, 150-151.)

Sopimus voi olla suomalaiselle yritykselle sekä uhka että mahdollisuus, riippuen yrityksen asiantuntijoiden juridisesta tuntemuksesta. Mahdollisuus sopia riitojen ratkaisupaikaksi suomalainen tuomioistuin, sekä saada tuomio täytäntöön muissa Brysselin sopimuksen jäsenvaltioissa, antaa yritykselle huomattavan etulyöntiaseman huolimatta siitä että kotikenttäedun omaava osapuolikin joutuu kompromissin tuloksena antamaan periksi joissakin ehdoissa. (Siira 1998, 155.)

Tuomion tunnustaminen Brysselin sopimuksen (Art. 26) mukaan ei edellytä viranomaisten päätöstä tai määräystä, tuomio on automaattisesti voimassa eli se tunnustetaan toisessa jäsenvaltiossa vaatimatta minkään erityisen menettelyn noudattamista. Mitä tulee *tuomion täytäntöönpanoon*, Brysselin sopimuksen (Art. 31) mukaan sopimusvaltiossa annettu tuomio, joka siinä valtiossa on täytäntöönpanokelpoinen, on pantava täytäntöön toisessa sopimusvaltiossa (täytäntöönpanovaltio), kun tuomio asiaan osallisen hakemuksesta on julistettu siellä täytäntöönpanokelpoiseksi. (Siira 1998, 154-155.)

2.6.2 Luganon sopimus

Luganon sopimus on aikaisemmin tunnettujen EFTA-maiden rinnakkaissopimus, joka solmittiin EFTA- ja EY-maiden välille, liittyen tuomioistuinten toimivaltaan ja tuomioiden täytäntöönpanoon siviili- ja kauppaoikeudellisissa asioissa. Suomessa Luganon sopimus tuli voimaan vuona 1993, mutta EU-jäsenyyden myötä myös Suomi on liittynyt Brysselin sopimukseen. Brysselin ja Luganon sopimukset ovat lähes identtisiä lukuun ottamatta yhteisöjen tuomioistuimen yksinoikeutta tulkita Brysselin sopimusta. (Siira 1998, 155-156.)

2.6.3 New Yorkin yleissopimus

Sopimusvapauden periaatteiden mukaisesti osapuolilla on niin halutessaan mahdollisuus käyttää riidan ratkaisussa valtiollisen tuomioistuimen sijasta välimiesmenettelyä. Välimiesmenettelyn keskeinen piirre, tuomioistuinkäsittelyyn verrattuna, on sen lopullisuus ja nopeus, eli välitystuomiosta ei ratkaisun jälkeen voi enää valittaa mihinkään. Toinen syy välimiesmenettelyn käyttöön on sen suljettu käsittely, eli välimiesmenettely ei ole julkinen, jolloin liikesalaisuudet ja muut yritysten arkaluontoiset asiat pysyvät yritysten välisenä. Välimiehet voidaan lisäksi valita erityisasiantuntemuksen perusteella, jolloin erityinen pätevyys ja kokemus ovat eduksi riidan selvittämisessä. Käytännössä arbitraatio on suurien yritysten välinen riitojen ratkaisumenettelymuoto kalleudesta johtuen. (Siira 1998, 141-143.)

> *Suomalainen myyjä ja venäläinen ostaja ovat irtaimen esineen kauppasopimuksessa, määritellet halunsa ratkaista mahdolliset kauppariidat Tukholman kauppakamarin (Stockholm Chamber of Commerce, SCC) välimiesmenettelyssä Tukholmassa, Tukholman kauppakamarin välimiesmenettelysääntöjen mukaisesti, ja soveltaa sopimuksessa Ruotsin kansallista kauppalakia.*

Suurin osa maailman valtioista on liittynyt YK:n New Yorkin yleissopimukseen vuodelta 1958, joka määrittelee missä valtiossa kahden eri valtion osapuolen välinen riita pannaan vireille ja täytäntöön. Kansainvälinen kauppakamari on laatinut säännöt välimiesmenettelystä *(Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce)* ja se tarjoaa organisaatiossaan useita mahdollisuuksia välitystuomioistuimia ympäri maailmaa. Sekä Venäjä että Suomi ovat ratifioineet New Yorkin yleissopimuksen, ja tunnustavat toisessa jäsenvaltiossa tehdyn välimiesoikeuden päätöksen sitovaksi sekä täytäntöönpanokelpoiseksi ilman erillistä oikeudenkäyntiä. (Siira 1998, 145; Nykänen 2001, 41-42.)

2.7 EY:n kilpailuoikeus

Myös tietyt Euroopan Unionin tuomat pakottavat säännökset on huomioitava yritysten välisessä sopimuksen teossa. Euroopan yhteisön kilpailusäännöillä on suuri merkitys Euroopan markkinoilla toimiville yrityksille, olipa kyse markkinointipolitiikasta, yritysten välisestä yhteistyöstä tai yrityskaupoista. Kilpailun vääristymisen estämiseksi on laadittu kilpailusäännöt, jotka kieltävät kilpailun rajoittamisen (Artikla 81) ja määräävän markkina-aseman väärinkäytön (Artikla 82). EY:n keskeinen kilpailuviranomainen on komissio, joka kehittää kilpailupolitiikka, selvittää kilpailunrajoituksia, ryhtyy toimenpiteisiin niiden poistamiseksi ja määrää rangaistuksia. Kilpailusääntöjen soveltamisessa keskeinen tavoite on yhteismarkkinoiden toteutuminen. (Tieke 2006.)

Perustamissopimuksen kilpailusäännöllä, Artikla 81, on eniten merkitystä yritysten kannalta. Käytännössä se kieltää yrityksiä tekemästä sopimuksia jotka ovat omiaan vaikuttamaan jäsenvaltioiden kauppaan ja joiden tarkoituksena on estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua yhteismarkkinoilla tai joista seuraa, että kilpailu estyy, rajoittuu tai vääristyy yhteismarkkinoilla. Kilpailusäännön mukaan kielletyt sopimukset ovat

pätemättömiä. Rajoitukset eivät esimerkiksi koske tapauksia, joissa sopimuksella on vain vähäinen merkitys. (EU 2006.)

Artikla 82 kieltää määräävän aseman väärinkäytön, mikä sillä katsotaan olevan, jos sillä on huomattava markkinaosuus relevanteilla markkinoilla. Yhteisöjen tuomioistuin on artiklaa 82 soveltaessaan määritellyt määräävän markkina-aseman olevan seuraavasti:

> *”taloudellisen voiman yritykselle antama asema, jonka johdosta se voi estää tehokkaan kilpailun esiintymisen markkinoilla, ja saa mahdollisuuden käyttäytyä merkittävässä määrin itsenäisesti kilpailijoistaan, asiakkaistaan ja viime kädessä kuluttajista riippumattomana.”*

Tunnuksenomaista määräävälle markkina-asemalle on valta estää kilpailu ja käyttäytyä merkittävässä määrin riippumattomasti kilpailijoista.

3 SOPIMUKSEN MERKITYS

Onnistuneen sopimuksen laatiminen edellyttää, että osapuoli tuntee sopimuksen tekoon liittyvät yleiset periaatteet ja sopimuksen syntymisprosessit. Sopimuksen tekoon liittyvät periaatteet ja sopimuksen syntymisen perusteet voivat vaihdella jossain määrin eri maissa tai eri lakeja sovellettaessa. Koska sopimuksen merkitys osapuolten tulevien tehtävien määrittelijänä on tärkeä, on sopimuksen tekijän hallittava sopimuskokonaisuus. Kansainvälisen sopimuskumppanin mukanaan tuomat riskitekijät asettavat sopimuksen sisällölle ja toteuttamiselle omat vaatimuksensa.

3.1 Sopimus liiketoiminnan perustana

Sopimus on liiketoiminnan perusta, joka riskienhallinnan välineenä määrittelee selkeästi osapuolten tehtävät, vastuut ja velvoitteet. Sen tehtävänä on varmistaa, että osapuolet täyttävät sovitut asiat oikeaan aikaan ja oikean sisältöisenä. Sopimuksen sisältö on pääosin riippuvainen osapuolten tahdosta, jossa pääkohtina on osapuolten suoritusten sisältö, seuraukset sopimuksen täyttämättömyydestä sekä muut neutraalit ehdot. Useimmiten sopimus syntyy kompromissina, jossa molemmat sopimuksen

osapuolet saavuttavat tavoitteensa uhraamalla joitain toisia tavoitteita. Sopimuksen juridinen ja kaupallinen tavoite eivät aina ole yhtenevät, jolloin juridisesta tavoitteesta voidaan mahdollisesti joutua tinkimään kaupallisen tavoitteen saavuttamiseksi. (Lehto 1998, 119; Kurkela 2003, 56; Helppi & Paloheimo 2005, 10.)

Sopimuksen merkitys erityisesti kansainvälisessä kaupassa korostuu johtuen ulkomaankaupan monimutkaisesta oikeussuhteiden verkostosta. Ulkomaankauppaa harjoittavan yrityksen tulee tuntea kotimaan lainsäädännön määräykset yrityksen suhteista valtioon, viranomaisiin, kilpailijoihin ja asiakkaisiin. Lisäksi on huomioitava, että ulkomaankaupan ympäristöä säätelee taloudellis-tekniset, bi- ja multilateraaliset sopimukset. Yritys itse solmii kauppakumppaniensa kanssa erilaisia siviilioikeudellisia sekä yhteistyösopimuksia. Vienti- ja tuontitapahtumien kautta yritys joutuu tekemisiin valuutta-, tulli-, lisenssi- ja alkuperämääräysten kanssa. Yritys voi myös kohdata vientimaan teknisiä kaupan esteitä, sekä yleisiä taloutta kehittäviä ja suojaavia lainsäädäntöjä. Myös kieliongelmat, kulttuuri- ja muut taustatekijät asettavat suurempia haasteita kaupankäyntiin, sopimuksen syntymiseen ja kaupan toteutumiseen kuin kotimainen toimintaympäristö. (Pehkonen 2000, 71.)

Parhaimmillaan sopimus on yrityksessä työväline, yhteistoiminnan pohja ja apuväline, jonka avulla saavutetaan kustannustehokkuutta, tulosta ja tyytyväinen sopimusosapuoli eli asiakas. Mikäli yrityksen sopimukset ovat epäselviä, tulkinnanvaraisia tai puutteellisia ei yrityksen toiminta ole tehokasta. Pahimmillaan on mahdollista että sopimuksia ei ole, niitä ei noudateta tai ne ovat olemassa taka-alalla passiivisina, jolloin sopimusten sisältö jää vieraaksi yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa. Sopimukseton tilanne aiheuttaa sen, että jokapäiväisessä toiminnassa eteen tulevat ongelmat tai pienet epäonnistumiset jäävät yrityksen kärsittäväksi. Tällaiset ongelmat voivat yrityksen yhteistyökumppaneista riippuen olla jatkuvia ja pysyviä, jollei niihin sopimusratkaisujen kautta haeta selvennystä.

3.2 Yleiset periaatteet

Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi, jossa mukana on vähintään kaksi osapuolta. Sopimuksen syntymiseksi osapuolten välille tarvitaan kaksi samansisältöistä tahdonilmaisua, tarjousta ja siihen annettua samansisältöistä hyväksyttävää vastausta, tilausta. Vastauksen poiketessa tarjouksesta sopimusta ei synny. Sopimuksen tulee olla riittävän täsmällinen ja yksiselitteinen, jotta sen soveltaminen ei aiheuta tulkintaerimielisyyksiä. Sopimusteksti saattaa vaikuttaa kapulakieliseltä, ja lauseet pitkiltä ja hankalilta, mutta tarkoitus on tuoda asiat esiin riittävän tarkasti ja ymmärrettävästi. Epäselvää sopimusehtoa tuomioistuin tulkitsee yleensä laatijan vahingoksi. (Ohvo 2000.)

Sopimusvapauden periaatteella tarkoitetaan, että sopimusta tehdessään henkilöllä on oikeus valita sopimuskumppani, sopimuksen sisältö ja muoto, sopimuksen kieli, sovellettava laki, menettelytapa riidan ratkaisemiseksi ja oikeuspaikka. Vaikka eri maiden oikeusjärjestykset perustuvat sopimusvapauden periaatteelle, ei minkään maan oikeusjärjestyksen mukaan sopimusvapaus esiinny rajoittamattomana. Yksilöä tai yhteiskuntaa voidaan tällöin suojata lain säännöksin, erilaisilla tuonti- ja vientikaupan rajoituksilla, kuluttajansuojalla, kieltämällä kohtuuttomat ehdot tai velvoittamalla kohtuullistamaan kohtuuttomia ehtoja. Käytännössä sopimusvapaus on kuitenkin laajempi business-to-business sopimuksissa kuin kuluttajakaupassa. (Ohvo 2000.)

Sopimus on sitova, eli se velvoittaa kaupan osapuolia toiminaan sopimusehtojen mukaisesti. Mikäli toinen osapuoli rikkoo sopimusta, hänelle syntyy vahingonkorvausvelvollisuus toista osapuolta kohtaan. Sopimuksen velvoitteista ei voi yksipuolisesti päästä eroon. Kaikkien valtioiden lainsäädäntöjen mukaan sopimukset ovat yleensä vapaamuotoisia, eli laki ei edellytä sopimuksen sitovuudelta kirjallista muotoa tai muita muotoseikkoja. Irtaimen esineen kauppasopimus on näin ollen yhtälailla pätevä niin kirjallisena kuin suullisena. Kaupan taloudellisesta merkityksen ollessa huomattava, ei kuitenkaan ole suositeltavaa tehdä ainoastaan suullista sopimusta, kun toimitaan kansainvälisessä ympäristössä. (Ohvo 2000.)

Joillakin sopimuksilla on kuitenkin muotovaatimuksia siitä, että niiden on oltava pääsääntöisesti kirjallisia, tai jos ne ovat suullisia, ne on myöhemmin vahvistettava. Tällainen sopimus on prorogaatio- eli oikeuspaikkasopimus. Prorogaatiosopimuksella osapuolet voivat sopia tietyn sopimusvaltion tuomioistuimen tai tuomioistuinten käyttämisestä jo syntyneen tai mahdollisesti myöhemmin heräävän riidan ratkaisussa. Käytännössä prorogaatiosopimus estää riidan käsittelemisen muissa kuin sovituissa tuomioistuimissa. (Sisula-Tulokas 1998, 237.)

3.3 Sopimuksen syntyminen

Liike-elämän neuvotteluprosesseihin kuuluu, että osapuolet antavat omia sopimusehdotuksiaan toisilleen, tunnustelevat toistensa ehtoja ja tarvittaessa neuvottelevat vielä ulkopuolisten kanssa. Sopimusneuvottelut eivät yleensä sido kaupan osapuolia, mutta erityisesti ulkomaisten kumppaneiden kanssa neuvoteltaessa olisi syytä ilmaista, että kyse on sopimusehdotuksesta. Mikäli sopimusneuvottelut eivät johda sopimuksen syntymiseen, ei osapuolilla ole oikeutta saada korvauksia neuvottelut katkaisseelta osapuolelta. Tähän seikkaan tuo poikkeuksen se, että toinen osapuoli on lähtenyt neuvotteluihin vilpillisessä mielessä, jolloin aikomuksena ei olekaan sopimuksen teko. Erityisesti silloin, jos toinen osapuoli on tahallaan tai huolimattomuudellaan antanut vastapuolelle aihetta ryhtyä kuluja aiheuttaviin toimenpiteisiin, syntyy osapuolelle korvausvelvollisuus. (Selin 2004, 175; Ohvo 2000.)

Suomessa sopimuksen syntymistä ja pätevyyttä koskevat säännökset sisältyvät oikeustoimilakiin. Sopimus syntyy myyjän tai ostajan tarjouksesta, ja siihen annetusta hyväksyvästä vastauksesta. Suomen oikeustoimilain mukaan tarjous ja siihen annettu hyväksyvä vastaus sitovat sekä tarjouksen tekijää, että vastauksen antajaa siitä hetkestä alkaen, kun vastapuoli on ottanut selon toisen tahdonilmaisusta. Tarjouksen hyväksymisen tulee saapua perille oikeassa ajassa ja tarjous tulee hyväksyä sellaisenaan. Myyjä voi määritellä tarjouksen voimassaoloajan haluamakseen ja mikäli voimassaoloaikaa ei ole määritelty, noudatetaan laissa säädettyä määräaikaa. (Pehkonen 2000, 72-73.)

Tarjouksen hyväksymisenä pidetään kirjallista ja suullista lausumaa, sekä joskus osapuolten väliseen kauppatapaan perustuvaa käyttäytymistä. Hyväksyminen sitoo tarjoajaa siinä vaiheessa kun hän vastaanottaa hyväksymisen. Mikäli hyväksyminen ei saavu määräajassa tai määräajan puitteissa kohtuullisessa ajassa, hyväksymistä ei katsota sitovaksi. Suullinen tarjous on hyväksyttävä heti, jos sille ei erikseen anneta määräaikaa. On mahdollista, että sopimus syntyy myös osapuolten keskinäisen kauppatavan mukaisesti laista poikkeavalla tavalla. (Varjola-Vehviläinen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 67.)

Tarjous raukeaa automaattisesti voimassaoloajan umpeuduttua tai vastapuolen hylätessä tarjouksen. Tarjouksen hyväksymistä voimassaoloajan umpeutumisen jälkeen voidaan pitää vastatarjouksena, jota tarjouksen antajan ei ole pakko hyväksyä. Vastatarjouksen hylkäämisestä on kuitenkin ilmoitettava kirjallisesti, muutoin sopimus syntyy. (Varjola-Vehviläinen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 67.)

Tarjous on juridisesti sitova asiakirja, joka sitoo tarjouksen tekijää kun se saapuu tarjouksen saajalle. Tarjousta ei voi peruuttaa yksipuolisesti, mutta tarjouksen ja vastauksen peruuttaminen on mahdollista, jos peruutus saapuu tarjoajalle tai vastaajalle ennen kuin hän on ottanut selon tarjouksesta tai vastauksesta, tai viimeistään samaan aikaan selonteon tapahtumisen kanssa. Mikäli tarjous on määräaikainen tai siitä ilmenee että se on peruuttamaton, sitä ei voi peruuttaa. Tarjouksen peruuttaminen ei myöskään tule kyseeseen silloin, jos tarjouksen saaja saattoi luottaa kohtuudella tarjouksen peruuttamattomuuteen ja on toiminut sopimukseen luottaen. (Varjola-Vehviläinen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 68; Pehkonen 2000, 73.)

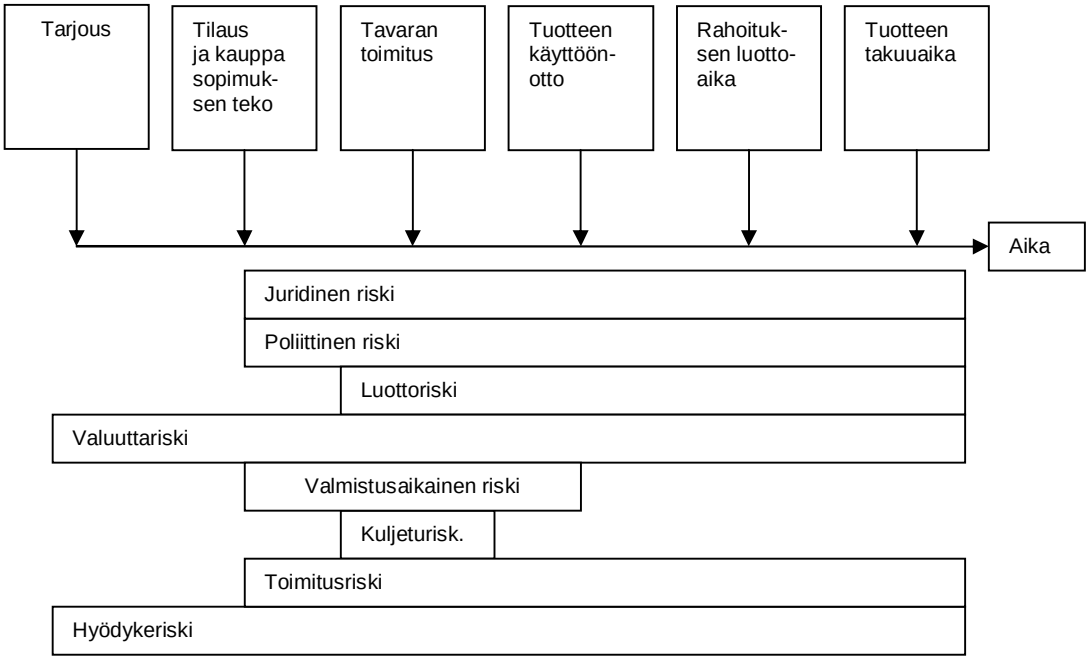
CISG:n mukaan tarjous on ehdotus sopimuksen tekemisestä. Tarjouksen tulee sisältää tavara yksilöitynä määrineen ja hintoineen ja olla osoitettu tietylle henkilölle tai henkilöille, jotta sopimus sen perusteella voisi syntyä. Suomen oikeuden kannalta katsotaan että sopimus syntyy, kun toinen osapuoli antaa hyväksyvän vastauksen ja tarjouksen tekijä saa siitä selon. (Pehkonen 73; Varjola-Vehviläinen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 66-67.)

Jos tarjous on annettu maininnalla ”sitoumuksetta” ei kysymyksessä ole oikeudellisesti tarjous vaan kehotus tarjouksen tekemiseen. Maininta ”tarjoamme välimyyntiehdoin” antaa tarjouksen tekijälle mahdollisuuden tehdä tarjouksen voimassaoloaikana tarjous myös muulle henkilölle kuin tarjouksen vastaanottajalle. Tarjousta tehtäessä on otettava huomioon, että eri valtioiden oikeusjärjestykset saattavat asettaa tarjoukselle ja hyväksymiselle erilaisia vaatimuksia. (Pehkonen 2000, 73; Varjola-Vehviläinen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998, 67.)

3.4 Kansainvälisen kaupan sopimusriskit ja riskeiltä suojautuminen

Kansainväliseen kauppaan liittyy monia riskitekijöitä, joiden huomiotta jättäminen voi aiheuttaa yritykselle taloudellisia tappioita. Yrityksen tulee havaita, analysoida ja huomioida riskit toiminnassaan. Lisäksi yrityksen on hyvä määritellä itselleen riskitaso, jota se voi pitää hyväksyttävänä ja jonka se kestää. Riskien hallintaan kuuluu olennaisesti riskien seuraaminen, valvominen ja tarvittaessa reagointi. Mikäli riski halutaan ottaa, sen tulee aina tapahtua mieluimmin tietoisesti. Kansainvälisessä kaupassa voidaan tärkeimpänä riskienhallinnan osana pitää asiakkaan analysointia, jolloin osa kauppaan liittyvistä riskeistä ja suojausvaihtoehdoista on selvillä jo kauppaneuvottelujen alkuvaiheessa. (Helppi & Paloheimo 2005, 28-29.)

Seuraavaksi esitellään erityisesti kansainväliseen kauppaan liittyviä riskejä sekä keinoja riskeiltä suojautumiseen. Riskiltä suojautumisen hinta vaihtelee riippuen riskistä, riskin kestosta ja riskin laadusta. Riskin varalta suojautuminen tulee sitä kalliimmaksi, mitä harvinaisempi ja monimutkaisempi riski on. Yrityksen on myös hyvä tiedostaa, että kaikilta riskeiltä ei voi suojautua. (Helppi & Paloheimo 2005, 33.)



Kuva 1. Erilaisia riskejä kaupan edetessä (Helppi & Paloheimo 2005, 34.)

3.4.1 Juridinen riski

Kansainväliseen kauppaan liittyy olennaisena osana monia juridisia riskitekijöitä, joiden huomioonottaminen on välttämätöntä. Kappaleessa 2 esiteltiin erilaisia vaihtoehtoja laeista, sopimuksista ja periaatteista, joita soveltaa tai joihin viitata kauppasopimuksessa. Luvussa 5 määritelty kansainvälisen kauppasopimuksen sisältö on syytä huomioida tilanteessa jossa sopimusta laaditaan. Kauppasopimuksen sisältö, laajuus ja yksityiskohtaisuus riippuu luonnollisesti myös kaupan suuruudesta, tuotteen luonteesta, maksu-, toimitus- ja takuuehdoista, sekä siitä sisältyykö kauppaan palveluja kuten asennusta ja huoltoa. Mitä suuremmat taloudelliset intressit on kyseessä, sitä tarkemmin sopimus tulee laatia, jopa juridisten neuvonantajien avulla. (Helppi & Paloheimo 2005, 35.)

Juridisiin riskeihin kuuluvat sopimuksen pätevyyteen liittyvien asioiden lisäksi muun muassa immateriaalioikeudet eli patentti- ja tekijänoikeuksiin liittyvät tekijät ja kohdemaan lainsäädäntöön liittyvät tekijät, kuten kohdemaassa myytävälle tuotteelle asetetut normit ja säännökset. (Helppi & Paloheimo 2005, 36-37.)

3.4.2 Poliittinen eli maariski

Ulkomaankauppaan voi liittyä myös maariski erityisesti jos kauppakumppani on läntisten teollisuusmaiden ulkopuolelta. Myyjän on syytä ottaa huomioon kauppakumppanin maahan liittyvä maariski, joka voi sisältää mahdollisen sodan, kapinan, vallankumouksen ja luonnonkatastrofin. Lisäksi on huomioitava ostajan maan viranomaisten tai lainsäätäjien toimet, kuten kauppasaarto, jotka voivat estää tai vaikeuttaa sopimuksen mukaisten velvoitteiden täyttämiseen. Viranomaiset voivat esimerkiksi rajoittaa valuutan siirtoa tai se voi olla luvanvaraista. Lisäksi tavaroiden toimitus vieraaseen maahan voi, syystä tai toisesta, johtaa kansallistamiseen ja pakkolunastamiseen. Myyjää taas voi sitoa kansainvälisten yhteisöjen kuten EU:n päätökset liittyen kaupankäyntiin, josta esimerkkinä vientikielto. (Helppi & Paloheimo 2005, 42.)

UNIDROIT Periaatteet sisältävät niin sanotun hardship-käsitteen, jota oma lainsäädäntömme ei tunne. Hardhip eli liikavaikeus voidaan määritellä tilanteeksi, jossa olosuhteet muuttuvat ja olennaisella tavalla järkyttävät sopimustasapainoa, ilman että osapuoli on siihen voinut varautua tai vaikuttaa. (Sisula-Tulokas 1998, 90.)

Epätasapaino sopimussuhteessa tarkoittaa sitä, että osapuolen kustannukset suorituksen tekemisestä ovat joko kohonneet, tai saatavan vastikkeen arvo on vähentynyt. Liikavaikeus on kyseessä tilanteessa jossa, muutos olosuhteisiin on tapahtunut sopimuksen teon jälkeen tai tieto siitä on tullut osapuolelle sopimuksen tekemisen jälkeen, sopimusta solmittaessa muutosta ei ole voinut ottaa huomioon, muutos on osapuolen vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolella tai osapuoli ei ole olettanut tällaisia tapahtumia. (Sisula-Tulokas 1998, 90; UNIDROIT Periaatteet 2004.)

Jotta hardship-tilanne tulisi voimaan, on epätasapainon oltava olennainen ja tapahtumien sellaisia, ettei niitä ole voinut ottaa kohtuudella huomioon. Muutoksesta kärsinyt osapuoli on hardship-tilanteessa oikeutettu pyytämään neuvotteluja. Mikäli neuvottelut eivät johda tulokseen, asia voidaan saattaa tuomioistuimen tutkittavaksi. Tuomioistuin taas voi, kohtuullisuuden rajoissa, purkaa sopimuksen tietystä ajasta alkaen ehtojensa mukaisesti tai sovitella sopimusta tasapainon saavuttamiseksi. (Sisula-Tulokas 1998, 90; UNIDROIT Periaatteet 2004.)

Maariskin toteutumisen todennäköisyyteen vaikuttaa maan taloudellinen tilanne, oikeudellisen ja poliittisen järjestelmän vakaus, maan velkaantumisaste, luottokelpoisuus, lainojen takaisinmaksukyky ja pääsy rahoitusmarkkinoille. Maariskiltä voi osittain suojautua vahvistetulla remburssilla sekä erilaisilla luottoriskitakuilla, joita Finnvera ja vakuutusyhtiöt myöntävät. Siirtymätalouksien kanssa kauppaa tehtäessä kannattaa tutkia maiden luottoluokituksia, joita saa Finnveralta, kansainvälisiltä luottoluokituslaitoksilta (Standard&Poor's, Moody's, Fitch) ja luottovakuutuksia tarjoavilta vakuutusyhtiöltä. (Helppi & Paloheimo 2005, 42-44.)

3.4.3 Luottoriski

Luottoriski (kaupallinen riski, yritysriski) syntyy toimituksen jälkeen, kun ostajaa kohtaa maksukyvyttömyys tai maksuhaluttomuus, tai kyvyttömyys tai haluttomuus täyttää sopimuksen ehtojen velvoitteet. Luottoriskiä arvioitaessa myyjän kannattaa jo kaupanteon alkuvaiheilla pyrkiä selvittämään luottotietotoimistoilta ostajan taloudellinen tilanne ja luottohäiriöhistoria. Luottoriskeiltä voi suojautua vaatimalta ostajalta ennakkomaksua, pankkitakausta, muita vakuuksia, remburssikauppaa, Finnveran takuulla tai ottamalla vakuutuksen luottoriskiä vastaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 45.)

3.4.4 Valuuttariski

Valuuttariski syntyy yritykselle, mikäli yritys hinnoittelee myymänsä tuotteen muussa kuin yrityksen kotimaan valuutassa. Käytettäessä vierasta valuutta valuuttakurssin vaihtelu markkinoilla voi olla suurta ja vaikeasti ennustettavaa. Valuuttariskiä voi hallita sisäisillä eli liiketoiminnallisilla tai ulkoisilla suojautumiskeinoilla. Sisäisiä hallintakeinoja ovat laskutusvaluutan valinta, riskilisä hinnoittelussa tai valuuttaklausuulien käyttö, jossa kaupan arvo sidotaan tiettyyn valuuttakurssiin. Ulkoisiin suojautumistoimiin kuuluvat pankkien tarjoamat erilaiset johdannaistuotteet. (Helppi & Paloheimo 2005, 47-48.)

3.4.5 Valmistusaikainen riski

Myyjälle syntyy valmistusaikainen riski, kun hän aloittaa tavaran valmistuksen, tilanteessa jossa tuotetta ei ole vielä myyty tai mahdollinen kauppa voi peruuntua. Mitä räätälöidymmästä tuotteesta on kyse, sitä suuremman katsotaan valmistusaikaisen riskin olevan. Riskin suuruuteen vaikuttaa käytettävien raaka-aineiden hinta ja yrityksen oman työn osuus. Myös se, voidaanko jo tilatut raaka-aineet, puolivalmisteet tai valmiit tuotteet käyttää muuhun toimintaan tai muille asiakkaille, vaikuttaa valmistusaikaiseen riskiin. Valmistusaikaista riskiä vastaan myyjä voi suojautua mm. sopimalla ennakkomaksuista ja käyttämällä maksutapana vahvistettua peruuttamatonta remburssia. Muita suojautumiskeinoja on luottoriskitakuun tai –vakuutuksen ottaminen Finnverasta tai vakuutusyhtiöstä. (Helppi & Paloheimo 2005, 34-55.)

3.4.6 Kuljetusriski

Kuljettamiseen liittyvät tekijät voivat aiheuttaa kuljetusriskin. Kuljetus voi epäonnistua niin, että tavara vahingoittuu matkalla tai ei saavu perille oikeaan paikkaan, oikeaan aikaan tai oikean määräisenä. Kuljetusriskiä vastaan suojaudutaan valitsemalla sopiva kuljetusmuoto, toimituslausekkeella ja ottamalla tavaravakuutus. Toimituslauseke määrittelee vastuun siirtymisen myyjän ja ostaja välillä. (Helppi & Paloheimo 2005, 35.)

3.4.7 Toimitusriski

Myyjän valmius ja kyky valmistaa ja toimittaa tavara aiheuttaa ostajalle toimitusriskin. Toimitusriskiä vastaan ostaja voi suojautua vaatimalla myyjältä pankkitakauksen, joka on sitoumus maksaa tietty rahasumma takauksen ehtojen täytyessä. Takaus edellyttää pankin asiakkaan ja takauksen edunsaajan välistä sopimussuhdetta, jonka vakuudeksi takaus annetaan. Ostaja voi omaa toimitusriskiään vähentää myös käyttämällä maksutapana remburssia. (Helppi & Paloheimo 2005, 46.)

3.4.8 Hyödykeriski

Hyödykeriski syntyy yritykselle, joka käyttää merkittäviä määriä jotain raaka-ainetta tuotannossaan. Raaka-aineet ostetaan yleensä päivittäin tai kuukausittain muuttuvaan dollareissa hinnoiteltuun maailmanmarkkinahintaan, kun taas yritysten omien tuotteiden myyntihinnat ovat kiinteästi sovittuja. Mikäli tuotteen hinnoittelun ja maksun saamisen välisenä aikana raaka-aineen hinnoissa tapahtuu olennaisia muutoksia, ei muuttuneita raaka-ainekustannuksia yleensä saada ainakaan heti siirrettyä tuotteiden hintoihin. Hyödykemarkkinoilla myös hintavaihtelu on perinteisesti ollut suurempaa kuin valuutta- tai korkomarkkinoilla. Hyödykeriskiltä voi suojautua pankin tarjoamien hyödykejohdannaistuotteiden avulla. Raaka-aineista metalleille, paperille, sellulle, öljytuotteille ja sähkölle on suojaustuotteita tarjolla hyvin. Yritys voi suojautua hyödykeriskiä vastaan myös sisäisillä keinoilla asettamalla kauppasopimukseen ehdon mahdollisen raaka-aineen hinnan korotuksen varalle. (Helppi & Paloheimo 2005, 27-55.)

4 SOPIMUKSEN TULKINTA

Osapuolten välinen sopimus ja siihen sisältyvät sopimusehdot voivat joskus olla siinä määrin keskeneräisiä, että sopimuksesta puuttuu kokonaan tietty asiakohta eli ehto tai osapuolet ymmärtävät jonkin ehdon eri tavoin. Tämä saattaa johtaa sopimuksen tulkinnan tarpeeseen. Epäkohdan suuruudesta riippuen sopimusta voidaan joutua täydentämään joiltain osin tai jopa muuttamaan kokonaan. Oikeustoimilaki antaa mahdollisuuden näissä tapauksessa sovitella sopimusta. Tämä luku sisältää sopimuksen tulkintaan liittyviä sääntöjä, täydentämiseen ja muuttamiseen ehtoja sekä sovittelusäännön soveltamistilanteita.

Sopimuksen tekemisessä on aina huomioitava, että ennakoiva sopiminen varmistaa parhaiten tavoitteiden saavuttamisen liiketoimissa, sekä vähentää mahdollisuutta joutua perinteisen oikeusjärjestyksen ongelman ratkaisuun, tuomioistuinkäsittelyyn. Ennakoivan sopimisen päämäärän mukaisesti sopimuskumppanien yhteistyön tarkoitus

on saavuttaa heidän yhteinen tahtonsa, joka toteutuu parhaiten selvittämällä etukäteen osapuolten tahto ja tarkoitus huolellisesti. (Pohjonen 2006.)

4.1 Tulkinta

Sopimuksen tulkintaan liittyvät kysymykset tulevat esille erilaisten sopimusongelmien yhteydessä. Tulkintaan voi johtaa sopimukseen liittyvät seikat kuten suorituksen laatu, velallisen vahingonkorvausvastuun rajoitukset tai sopimuksen irtosanomiseen liittyvät seikat. Tulkinnan tehtävänä on alkuperäisen tahdon ja tarkoituksen selvittämistä sopimuksentekohetkellä, jotta yksilöllinen sopimussisältö voitaisiin vahvistaa siihen liittyvien olosuhteiden perusteella. Tulkinnassa kiinnitetään huomio kirjallisessa ja suullisessa sopimuksessa käytettyihin ilmaisuihin, osapuolten välisiin neuvotteluihin, markkinointiin sekä muuhun mahdolliseen tietojen vaihtoon, ja tämän lisäksi jossain määrin myös sopimuksen päättämisen jälkeisiin toimintoihin. Oikeustoimilain 39 §:n mukaan myös tietämisellä on tulkinnassa keskeinen merkitys. (Kurkela 2003, 207; Hemmo 2006, 301-302.)

> *”1) Tämän yleissopimuksen kannalta sopijapuolten lausumia ja muuta käyttäytymistä on tulkittava sopijapuolen tarkoituksen mukaisesti, mikäli toinen sopijapuoli tiesi tai hän ei voinut olla tietämättä tästä tarkoituksesta.*
>
> *2) Jos edellistä kappaletta ei voida soveltaa, sopijapuolten lausumia ja muuta käyttäytymistä on tulkittava sen käsityksen mukaisesti, jonka vastapuolen asemassa oleva järkevä ja huolellinen henkilö olisi samassa tilanteessa niistä saanut.” (OikTL 39 §.)*

Mikäli sopimuksessa tarkoitus ei ole ollut ilmeinen tai järkevän ja huolellisen henkilön muodostama käsitys ei ole itsestään selvä, haetaan tulkinnassa tukea ja pohjaa yleisistä tavoista, sopijapuolten käyttäytymisestä ja heidän aiemmista käytännöistään. (Kurkela 2003, 207.)

> *”3) Ratkaistaessa, mikä oli sopijapuolten tarkoitus tai minkä käsityksen järkevä ja huolellinen henkilö olisi saanut, on kiinnitettävä asianmukaista huomiota kaikkiin tapaukseen liittyviin merkityksellisiin asianhaaroihin, kuten sopimusneuvotteluihin, sopijapuolten välille muodostuneeseen käytäntöön, kauppatapaan sekä sopijapuolten myöhempään käyttäytymiseen.” (CISG, 8 art.)*

Mikäli yhteistä tahtoa ja tarkoitusta ei pystytä selvittämään, on sopimukselle annettava sen sopijapuolen esittämä sisältö, joka paremmin vastaa objektiivista merkitystä. (Kurkela 2003, 208.)

UNIDROIT Periaatteet (4.1., 4.2., 4.3.) ovat samansuuntaisia kauppalain ja CISG:n kanssa, lisäksi UNIDROIT Periaatteiden mukaan sopimuksen tulkintaa ei tule irrottaa sopimuksen muodostamasta järkevästä kokonaisuudesta. Sopimusta ei myöskään tulkita niin, että osa sopimusehdoista menettää merkityksensä, ellei kyseessä ole molempien osapuolten tunnustama asia. Tulkinnassa ei näin ollen voida lähteä siitä, että jokin sopimusehto on merkityksetön. (UNIDROIT Periaatteet 2004.)

> *”Terms and expressions shall be interpreted in the light of the whole contract or statement in which they appear.” (Unidroit 4.4.)*
>
> *“Contract terms shall be interpreted so as to give effect to all the terms rather than to deprive some of them of effect.” (Unidroit 4.5.)*

Sopimuksen tulkinnassa ratkaisijan arvovalta on suhteellisen suuri johtuen siitä, että tulkinta on voimakkaasi sidoksissa yksittäisien sopimusten erityispirteisiin. Tulkintaa ei ole siksi mahdollista säännellä tavalla, joka poistaisi olennaisilta osin ratkaisijan harkintavallan. (Hemmo 2006, 301-302.)

Tulkinnassa huomioitava aineisto

Kun sopimusta tulkitaan, tuomarilla ei ole välittömiä havaintoja siitä, mitä sopimusta päätettäessä on lausuttu tai tarkoitettu. Tulkinnassa joudutaan siksi turvautumaan välillisiin tietolähteisiin kuten sopimusasiakirjan sisältöön, muuhun sopimuksen valmisteluun liittyvään kirjalliseen materiaaliin, osapuolten lausumista saataviin tietoihin ja osapuolten käyttäytymisen tulkitsemiseen sopimusprosessin aikana. Edellä mainittujen osapuolisidonnaisten tulkintalähteiden lisäksi merkitystä voidaan antaa alan kielenkäyttö- ja menettelytavoille, sekä lakiperusteisten normien sisällölle. (Hemmo 2006, 304-305.)

Ratkaisutilanteessa sopimusasiakirjat ja kirjallinen materiaali ovat tuomarin nähtävillä, jolloin aineiston havainnointi on mahdollista. Sen sijaan esimerkiksi osapuolten sopimuksen päättämiseen liittyneiden keskustelujen tai sopimuksen jälkeisen tapahtuman selvitys tulee esille vain tuomioistuimessa asianosaiskertomusten tai todistajalausuntojen kautta. Joissain tapauksissa toki sopimuksen jälkeinenkin toiminta voi myös tuottaa kirjallista materiaalia, kuten reklamaation. Tulkinta voi edellyttää ensin näytön arviointia, jolloin vasta tosiseikkojen selvityksen jälkeen päästään niiden perusteella tulkitsemaan sopimusta. Yleensä epäselvää sopimusta tulkitaan laatijansa vahingoksi, (Hemmo 2006, 305; Kurkela 2003, 214.)

Sopimusasiakirja

Kirjallisten sopimusten kohdalla sopimusasiakirja on tavallisesti keskeisin tulkinnassa huomioon otettava lähde. Sopimusasiakirjan sisällön ja tekstin perusteella tehtävää tulkintaa onkin vaikea ohittaa muiden lähteiden perusteella. Mikäli asiakirja on sisällöllisesti oikein harkittu, se välittää normaalisti kuvan siitä mitä osapuolet ovat sopimuksella tarkoittaneet. Tähän muodostaa jossain määrin poikkeuksen vakiosopimusten käyttö, jossa asiakaspuoli sitoutuu sopimukseen ilman, että ehtoja yksityiskohtaisesti selvitetään. (Hemmo 2006, 306.)

Sopimusneuvottelujen tuottama tieto

Sopimusneuvotteluista esiin tulleet tiedot voivat antaa viitteitä, mitä osapuolet ovat tulkinnanvaraisissa sopimuskohdissa tarkoittaneet. Tulkintavaikutuksen voidaan sanoa olevan suurimmillaan yksilöllisesti muotoiltujen sopimusten kohdalla. Arvioitaessa sopimusluonnoksia ja muuta valmisteluun liittyvää kirjallista aineistoa sekä valmisteluvaiheen keskusteluja, on kiinnitettävä huomiota siihen, kuinka lähelle sopimuksen päättämistä materiaalien laatiminen tai neuvottelukontakti on ajallisesti sijoittunut. Toinen valmistelutietoihin liittyvä kysymys on se, osoittavatko saadut tiedot osapuolten yhteistä tarkoitusta vai vain toisen osapuolen pyrkimyksiä. Edellä mainitut seikat ja niiden lopullinen selvittäminen tuomioistuimessa vaikuttavat suuresti lopulliseen tulkintaan. (Hemmo 2006, 307.)

Aiempi käytäntö, alan kauppatapa ja vastaavat sopimukset

Epäselvän sopimuskohdan sisältö on mahdollista vahvistaa myös kauppatavan eli alan käytännön tai vastaavien sopimusten sisällön mukaan. Tätä voidaan perustella sillä, että osapuolten voidaan olettaa pyrkineen vallitsevan käytännön ylläpitämiseen tilanteessa. Mikäli alan käytännöstä tai tavan olemassaolosta syntyy erimielisyyttä, on näyttövelvollisuus sillä osapuolella, joka tällaiseen käytäntöön tai tapaan vetoaa. (Hemmo 2006, 310.)

Osapuolten välillä tehdyt muut sopimukset vaikuttavat sopimussisältöön ensinnäkin niin, että vakioehdot voivat tavallista helpommin tulla sovellettavaksi, jos niitä on aiemmin käytetty osapuolten kesken vastaavissa tilanteissa. Myös osapuolten noudattamalla sopimuskäytännöllä voi olla vaikutusta sopimuksen tulkintaan ja täydentämiseen. Tämän lisäksi aiemmin noudatetuilla sopimusehdoilla voi olla täydentävää vaikutusta siinä mielessä, että sopimusta arvioidaan niiden lähtökohdista, ellei muuta ole sovittu. Epäselvän kohdan tulkinnassa voidaan painottaa osapuolten välillä aiemmin sovittua koskien vastaavaa tilannetta. Aiempien sopimusten tulkintavaikutus edellyttää, että sopimukset ovat olleet riittävässä määrin samankaltaisia, jotta niihin voi nojata. (Hemmo 2006, 309.)

> *”Lain säännöksiä ei sovelleta, mikäli sopimuksesta, sopijapuolten omaksumasta käytännöstä taikka kauppatavasta tai muusta tavasta, jota on pidettävä sopijapuolia sitovana, johtuu muusta.” (KL 3§.)*
>
> *” 1) Kauppatapa, josta sopijapuolet ovat sopineet, ja käytäntö, jonka he ovat omaksuneet, sitovat sopijapuolia.*
> *2) Jollei toisin ole sovittu, sopijapuolten katsotaan hiljaisesti saattaneen sellaisen kauppatavan koskemaan sopimustaan tai sen tekemistä, jonka sopijapuolet tunsivat tai joka heidän olisi pitänyt tuntea ja joka kansainvälisessä kaupassa on kyseisellä alalla toimivien ja kyseisen tyyppisten sopimusten osapuolten laajalti tuntema ja säännöllisesti noudattama.” (CISG, 9 art.)*

Sekä kauppalaki että CISG määrittelevät käytännön ja kauppatavan voimaantulon osapuolten välillä samansuuntaisesti, lisäksi CISG tuo esiin niin sanotun hiljaisen voimaantulon määritelmän. (Kurkela 2003, 218.)

Sopimuksen päättämisen jälkeinen toiminta

Sopimuksen syntyminen on lyönyt lukkoon sopimuksen perustamien etujen ja rasitusten suhteen. Osapuolen tavoitteisiin muuttaa yksipuolisilla toimillaan sopimustasapainoa suhtaudutaan pidättyvästi, ja näkökohta vaikuttaa myös sopimuksen päät-

tämisen jälkeisten tapahtumien tulkintavaikutukseen. Sopimuksen päättämisen jälkeinen tilanne vaikuttaa tulkintaan silloin, kun sen perusteella voidaan tehdä päätelmiä tarkoituksista, joita oli sopimusta päätettäessä. (Hemmo 2006, 311-312.)

Sopimusperusteinen rajoittaminen

Sopimuspuolet voivat jossain tapauksessa haluta rajoittaa sopimuksen tulkinnassa huomioon otettavaa aineistoa. Tällöin voidaan sopimuksessa käyttää niin sanottua integraatiolauseketta *(Intergration clause),* jonka mukaan sopimusehdot määritetään ainoastaan sopimusasiakirjassa, eikä sopimuksessa mainitsemattomiin ehtoihin voida vedota. Integraationlauseke vähentää asiakirjan ulkopuolelle jäävän tulkinta-aineiston painoarvoa, mutta se ei kuitenkaan välttämättä kokonaan poista mahdollisuutta tukeutua esimerkiksi sopimusneuvotteluissa esiin tulleisiin tietoihin. Asiakirjan tulee jättää arvioitava kysymys epäselväksi, jotta muut tekijät voidaan huomioida ohi integraatiolausekkeen. Tilanne on toinen, jos tulkintatulos on kirjallisen muodon perusteella ilmeinen, tällöin integraatiolauseke estää ottamasta huomioon muodon ulkopuolista selvitystä siitä, että osapuolet ovat sopineet ehdosta toisin kuin asiakirjasta ilmenee tai että sopimussuhdetta sääntelevät myös muodon ulkopuoliset ehdot. Kirjallista muodon tärkeyttä voidaan myös korostaa niin, että mahdolliset muutokset sopimukseen määrätään tehtävän kirjallisesti. (Hemmo 2006, 313.)

4.2 Täydentäminen tai muuttaminen

Sopimuksen täydentämisessä on lähtökohtana sopimustyppi (yksilöllinen sopimus, vakiosopimus, liikesopimus, kansainvälinen sopimus jne.), jonka perusteella sopimussisältö voidaan vahvistaa siltä osin kuin osapuolet eivät ole asiasta sopineet. Täydentäminen tapahtuu lakiperusteisten normien tuella ja suuntautuu nimenomaan sopimuksessa olevien aukkojen korjaamiseen. Sopimuksiin voi jäädä aukkoja monistakin syistä, osapuolet keskittyvät esimerkiksi pääasioiden täsmentämiseen, jolloin muut sopimusseikat voivat jäädä varjoon.

On myös mahdollista, että osapuoli ei halua ottaa esille esimerkiksi sopimusrikkoseuraamuksia, koska niiden pelätään vaikuttavan neuvottelujen positiiviseen ilmapiiriin, jolloin ne sivuutetaan kokonaan. (Hemmo 2006, 345- 346.)

Sopimuksen täydentäminen liittyy kysymyksiin, jossa sopimussisällöstä itsestään ei löydy riittävää tukea tietyn oikeuskysymyksen ratkaisulle, jolloin joudutaan määrittämään millaisin lakiperusteisin normein tilannetta arvioidaan. Tällöin asioilla kuten sopimus, neuvottelut tai tapojen ja käytäntöjen selvittämisellä ei ole suurta merkitystä, ratkaisevaa on lähinnä täydentävien normien sisällön vahvistaminen. Tulkinnalla ja täydentämisellä on selkeästi toisistaan eroava asema sopimuksen oikeusvaikutusten määrittämisessä, käytännössä niiden erillään pitäminen on kuitenkin vaikeaa. Ero kaventuu entisestään myös sen vuoksi, että täydentämisen perustana oleva lakiperusteinen normisto vaikuttaa myös tulkinnassa eli käytännössä epäselvää sopimuskohtaa voidaan pyrkiä tulkitseman niin, että tulkinta vastaa lakiperusteisia normeja. Täydentämistä voi siinä mielessä pitää perustellumpana menettelytapana, että sovellettava normilähde tulee avoimesti esiin. (Hemmo 2006, 345- 346.)

Täydentämisen toteuttaminen

Sopimusten täydentämisessä on kyse luonnollisten ainesosien soveltamisesta yksittäiseen sopimukseen. Kun on havaittu, etteivät sopimuspuolet ole ottaneet sopimukseen arvioitavana olevaa erityiskysymystä koskevia ehtoja huomioon, pohditaan mikä on käsillä oleva sopimustyyppi, jonka jälkeen voidaan selvittää millaiset normit oikeussuhteessa tulee sovellettavaksi. Täydentämisessä tulee huomioida, että lakiperusteiset normit sivuuttavat automaattisesti sopimusaineiston. (Hemmo 2006, 347-348.)

Läheskään kaikissa tapauksissa säädetystä laista, tai kauppatavasta toisena lähteenä, ei löydetä täydentävää normia. On mahdollista, että sopimustyyppi on kokonaan lailla sääntelemätön, tai tilanne, jossa esillä olevaa ongelmaa koskevia säännöksiä ei ole otettu erityislakiin. Tällöin tulee etsiä ratkaisua velvoittavuusjärjestyksessä seuraavista oikeuslähteistä, lain esityöstä ja KKO:n ennakkotapauksista**,** joista saatetaan löytää hyvinkin täsmällisiä vastauksia tarkasteltavaan kysymykseen.

Toisaalta on myös mahdollista, että niistä saadaan vain painotuksia ohjaavaa tukea ratkaisijan kannanotoille. (Hemmo 2006, 348.)

On huomioitava, että säädetystä laista ja siihen rinnastettavista oikeuslähteistä tukea etsivässä täydentämisessä yksittäisen sopimuksen sisältöön ei kiinnitetä huomiota, muuta kuin siltä osin minkä sopimustyypin tunnusmerkistön sopimus täyttää. Sopimustyyppi toimii avaimena täydentävien normien tunnistamisessa. Täydentäminen voidaan pyrkiä toteuttamaan myös tapauskohtaisten olosuhteiden perusteella, ellei lakiperusteisiin normeihin suuntautunut täydentäminen tarjoa riittävää tukea sopimussisällön vahvistamiselle. Tätä ilmiötä kutsutaan yksilölliseksi täydentämiseksi ja siinä sopimuksen taloudellinen sisältö ja intressisuhteet toimivat suuntaviivoina aukkojen täydentämisessä. (Hemmo 2006, 348.)

Sopimuksen muuttaminen

Koska sopimuksella pyritään sitomaan osapuolet noudattamaan yhteisesti sovittuja asioita, on sopimuksen yksipuolinen muuttaminen periaatteessa mahdotonta, jollei sopimukseen ole otettu nimenomaista ehtoa muutoksen sallimisesta tietyin edellytyksin. Muutoksen hyväksyminen voi olla helpompaa tapauksessa, jossa muutos koskee teknisluonteisia järjestelyjä, kuin osapuolten pääsuoritusvelvoitteita. Muutoksen puolesta puhuvana tekijänä voi olla myös muita reaalisia syitä. Sopimusosapuolet voivat halutessaan sisällyttää sopimuksen johonkin osaan tai sopimukseen yleisesti muutosmahdollisuuden, mikäli molemmat osapuolet sen hyväksyvät kirjallisesti. Joissakin tapauksissa lainsääntely voi edellyttää muutoksen sopimukseen, vaikkei kumpikaan sopimusosapuolista sitä vaadi. (Hemmo 2006, 357-358.)

4.3 Sovittelu

Huolimatta siitä, että sopimukset on tehty pidettäväksi, niitä joudutaan joissakin tapauksissa sovittelemaan. Oikeustoimilain (OikTL) 36 §:n mukaan oikeustoimen ehtoa voidaan sovitella tai jättää se huomioon ottamatta, jos ehto on kohtuuton tai jos sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen. Kohtuuttomuuden harkinnassa tulee ottaa huomioon oikeustoimen koko ja sisältö, osapuolten asema sekä oikeustointa teh-

täessä tai sen jälkeen vallinneet olosuhteet. Lisäksi kohtuuttomuus voi perustua myös muihin seikkoihin. Mikäli soviteltava tai sivuutettava ehto on sellainen, ettei sopimuksen jättäminen voimaan muilta osin ole kohtuullista, on mahdollista sovitella sopimusta muiltakin osin tai määrätä se jopa kokonaan raukeamaan. Pääsääntönä on kuitenkin pyrkiä pitämään sopimus voimassa. (Hemmo 2006, 371-374.)

Sovittelusäännön soveltamistilanteita

Sovittelusäännöksen soveltamistilanteita voivat olla tilanteet, joissa sopimuksen ehto on jo alun perin kohtuuton tai se voi myöhemmin tulla sellaiseksi. Alkuperäinen kohtuuttomuus liittyy yleensä johonkin sopimuksen tekoa edeltäneeseen edellytykseen ja olosuhteeseen. Tilanne, jossa toinen osapuoli käyttää asemaansa asiantuntevampana hyväkseen kohtuuttomalla tavalla tulkitaan jo alun perin kohtuuttomaksi tilanteeksi. Sovittelu voi tulla kyseeseen myös siinä tapauksessa, jos toinen sopimusosapuoli on toiselle välttämätöntä suoritusta tarjotessaan hyödyntänyt vahvempaa asemaansa tai sopimukseen on jo alun perin otettu sellaisia ehtoja, joita ei voida hyväksyä. Edellä mainituissa tilanteissa, sopimusehdon kohtuuttomaksi toteamisessa voidaan katsoa, että ehtoa käyttäneeseen osapuoleen kohdistuu moitteen piirteitä. Osapuoli joka on edullisemmassa sopimuksentekoasemassa, on pyrkinyt hyödyntämään asemaansa toiseen nähden. (Hemmo 2006, 375.)

Jälkiperäinen kohtuuttomuus, sen sijaan ilmenee myöhemmin ja liittyy usein muuttuneeseen olosuhteeseen. Osapuolen suorituksen tekeminen voi olla odottamattomasti vaikeutunut tai markkinoilla tapahtuneet muutokset ovat saaneet aikaan tilanteen, jossa sopimuksen alkuperäinen sisältö on tullut toisen osapuolen kannalta kohtuuttomaksi. Tällainen voi olla ajan kuluessa tapahtunut kustannustason merkittävä nousu. Jälkiperäisen kohtuuttomuuden sovittelu vaikuttaa useimmin sopimuksen alkuperäisiä tarkoituksia edistävästi. (Hemmo 2006, 376.)

> *Maitojauheen myyjä oli sitoutunut toimittamaan maitojauhetta 3,50 mk kilohintaan mutta raaka-ainekustannusten noustua valtiovallan toimenpiteiden johdosta yllättäen 1,81 mk:sta 4,17 mk:aan kilolta kieltäytynyt toimittamasta osaa sovitusta erästä. Koska sopimuksen hintaehdon soveltaminen oli näissä olosuhteissa ilmeisen kohtuutonta, soviteltiin ostajan kateoston perusteella tekemää vahingonkorvausvaatimusta. (KKO 1982 II 141.)*

Sovitteluharkintaan vaikuttavia tekijöitä

Lähtökohtana sovittelulle on aina sopimusvelvoitteiden epätasapaino, joka voi ilmetä sekä sopimuksen ulkopuolisista seikoista että sopimuksen sisällöstä monin tavoin. Sopimuksen sisällön sovittelun edellytys on velvoitteiden epätasapainoisuus, sekä sopimuksen ulkopuoliset seikat, jotka puoltavat sovittelua. Tärkeimpiä sopimuksen sisällön ulkopuolella olevia arviointikriteerejä ovat osapuolten taloudellinen asema, sopimusvapaus ja asiantuntemus. Osapuolten voimasuhteiden erot voivat johtaa sopimusvelvoitteiden sovitteluun, toisaalta olosuhteiden muuttuminen voi johtaa täysin tasa-arvoistenkin osapuolten välisen sopimuksen kohtuullistamiseen. Sopimuspuolten varallisuusasema ja muut seikat ovat merkittäviä, siinä tilanteessa kun harkitaan kuinka suuria muutosten on oltava, jotta ne johtaisivat sovitteluun. (Hemmo 2006, 377.)

Tärkein sopimussisällön ulkopuolinen harkintatekijä on osapuolten asema. Toisella osapuolella voi olla asiantuntemusta joka kohdistuu sekä sopimustekniikkaan että sopimuksen kohteeseen, joita toisella ei ole aiheuttaen voimasuhteiden epätasapainon. Tosiasiallisen sopimusvapauden laajuus riippuu sekä sopimuksen välttämättömyydestä, että mahdollisten kumppanien määrästä. Mahdollinen osapuolten välillä käynnissä oleva yhteistoiminta voi myös kaventaa toisen sopimusosapuolen sopimusvapautta. Myös kaikenlainen painostus tai uhkailu sopimusta tehtäessä kaventaa sopimusvapautta. Taloudellisissa seikoissa esimerkiksi työttömyys tai sairaus saattaa olla sovitteluun johtavia näkökohtia. (Hemmo 2006, 379.)

Olosuhteiden vaikutus voi ilmentyä niin sopimuksen päättämisen aikaisten olosuhteiden muodossa kuin olosuhteiden muuttumisena. Muuttuneet olosuhteet voivat toimia sovitteluperusteina ainoastaan silloin, kun sopimus muuttuu toiselle osapuolelle olennaisesti erilaiseksi, kuin mitä se oli sopimusta päätettäessä. Sovittelusäännön tarkoitus ei kuitenkaan missään tapauksessa ole poistaa sopimukseen liittyviä normaaleja riskitekijöitä, myöskään sopimuksen tappiollisuus sinällään ei muodosta sovitteluperustetta. (Hemmo 2006, 383.)

> *Useiden henkilöiden tehtyä yhtiön kanssa sopimuksen asunto-osakkeiden varaamisesta kiinteään hintaan heille oli lyhyen ajan kuluttua ilmoitettu, että kustannustason nousun johdosta hintaa oli korotettava, ja tarjottu mahdollisuutta purkaa tekemänsä varaus. Uusissa varaussopimuksissa hinta oli sovittu korkeammaksi ja sopimuksiin oli otettu ehto, jonka mukaan asuntojen varaajat eivät tulisi kohdistamaan yhtiötä vastaan mitään vaateita varaushinnan muutoksen johdosta.*
>
> *Viimeksi mainittu ehto ei estänyt asunnon varaajia vaatimasta kauppahinnan palautusta sillä perusteella, että hinnankorotus oli oikeustoimilain oikeustoimen pätemättömyyttä ja sovittelua koskevien pakottavien säännösten mukaan pätemätön tai sovittelua edellyttävästi kohtuuton. Hinnankorotus jätettiin oikeustoimilain 36 §:n 1 momentin nojalla kohtuuttomana huomioon ottamatta ja yhtiö velvoitettiin palauttamaan asuntojen ostajille korotetun hinnan ja alkuperäisen hinnan erotus. (KO1994:140.)*

Sovittelua vastaan puhuu se seikka, että sopimuksen tarkoitus alun perinkin on riskin ottaminen. Sopimusosapuoli ei luonnollisestikaan voi saada soviteltua ehtoa, joka hyvissä olosuhteissa olisi tuonut suuren voiton, mutta huonoissa olosuhteissa suuret tappiot. Sovittelun edellytykset saattaa myös poistaa tietoisuus kohtuuttomasta ehdosta tai moitittava menettely sopimusta solmittaessa. (Hemmo 2006, 384.)

Sovittelun toteutus

Oikeustoimilain mukaan sovitteluun vetoava osapuoli ei sinänsä ole sidottu minkäänlaisiin määräaikoihin, vaan tuomioistuin voi tutkia vaatimuksen pitkänkin aikaa sopimuksen solmimisen jälkeen. On kuitenkin selvää, että käytännön merkitystä ajankulumisella on, mietittäessä sovittelun edellytysten täyttymistä. Tuomioistuimessa sopimusehtojen sovitteluun liittyy kevennetty väittämistaakka, se ei siis viran puolesta sovittele sopimusehtoa, vaan sitä että osapuoli tuo esille kohtuuttomuutta puoltavia ehtoja sekä kiistää kanteen. Mikäli sopimusehtoa sovitellaan, lopputulos voi olla ehdon muuttaminen, ehdon jättäminen huomioimatta kokonaan tai koko sopimuksen raukeaminen tuomioistuimen määräyksestä. (Hemmo 2006, 387-389.)

Sovittelutilanteita

Poikkeuksellinen menettely, sovittelu, vaatii edellä selostetuttujen poikkeuksellisten edellytysten toteutumisen. Pelkästään poikkeussäännön varaan ei siis voi laskea sopimusta solmittaessa, varsinkin kun jo tämä tietoisuus poistaa sovittelun käyttömahdollisuuden. Kohtuuttomuusväitteet ja niihin perustuvat sovitteluvaatimukset ovat sopimusriidoissa varsin tavallisia tänä päivänä.

5 SOPIMUKSEN SISÄLTÖ KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA

Ulkomaankauppasopimuksen laadintaan tulee paneutua huolella. Jotta erimielisyyksiltä vältytään, on pyrittävä esittämään kauppaan liittyvät tekijät yksityiskohtaisesti ja tarkasti sopimuksessa. Sopimisen tärkeys korostuu erityisesti silloin, kun joudutaan etsimään vastausta sopimatta jääneisiin tai puutteellisesti sovittuihin kysymyksiin joihin on viitattu kohdissa 4.1, 4.2 ja 4.3 sopimuksen tulkintaan, täydentämiseen ja sovitteluun liittyvissä säännöissä. (Pehkonen 2000, 74-75.)

Seuraavassa on luetteloitu yleispätevästi tärkeimmät ulkomaankaupan toimitussopimukseen liittyvät seikat. Tämän lisäksi osapuolet voivat halutessaan lisätä sopimukseen erityisesti omaan toimitukseensa ja tarpeisiinsa liittyviä erityisehtoja.

5.1 Kaupan kohde

Kaupan kohde eli kyseessä olevat tuotteet tulee määritellä sopimuksessa yksityiskohtaisesti. Mikäli laatua ei ole määritelty sopimuksessa, tavaran tulee vastata maan tavallista keskilaatua. Kaupan kohteen sisältäessä teknisiä asiakirjoja tai immateriaalioikeuksia, ne ovat kaupan kohteena olennainen osa eikä ostaja saa luovuttaa niitä edelleen kolmannelle osapuolelle. Teknisistä asiakirjoista ja immateriaalioikeuksista on syytä ottaa erillinen ehto sopimukseen. (Selin 2004, 179.)

Kaupan sisältäessä palvelua kuten asennuksen, koekäytön ja asennusvalvonnan niistä tulee mainita sopimuksessa erikseen. Myös mahdollinen kauppaan liittyvä suunnittelupalvelu sovitaan erikseen.

5.2 Kaupan osapuolet

Sopimuksessa tulee määritellä kaupan osapuolet. Yrityksen osalta tarkistetaan yhtiön perustamisasiakirjat sekä nimenkirjoitusoikeudet ja yhtiöjärjestyksestä selvitetään yhtiön oikeudet kaupantekoon ja päätöksentekojärjestys. (Nykänen 2001, 38.)

5.3 Kauppahinta, maksuehto ja maksutavat

Kauppahinta ja käytettävä valuutta määritellään yksiselitteisesti kauppasopimuksessa. Kokonaiskauppahinnan sisältäessä mahdollisia vientipakkauksia, rahteja ja vakuutuksia ne kaikki tulee määritellä erikseen sopimuksessa. (Ohvo 2000.)

Maksuehdolla määritellään milloin kauppahinta tavaran toimittamiseen nähden maksetaan, ja maksutavalla miten ja millä edellytyksillä maksu ja tavaran luovutus tapahtuvat. Käytännössä valintaan vaikuttavat myyjän ja ostajan intressit, eli myyjällä maksun saaminen tuotteistaan ja ostajalla tavaroiden saaminen. Seuraavassa esitellään kansainvälisessä maksuliikenteessä käytettäviä perusmaksutapoja. Maksutavat voidaan jakaa suoriin maksutapoihin *(Clean payments)* ja asiakirjamaksutapoihin *(Documentary payments)*, jälkimmäiseen ryhmään kuulu perittävä, remburssi ja sulkutili. (Luukkonen 2006, Helppi & Paloheimo 2005, 107-108, 115-122.)

Maksumääräys (Payment Order)

Maksumääräys on avoimen luottokaupan maksutapa, jota käytetään jo luottamukselliset suhteet saavuttaneiden yritysten kesken. Nykyisin maksumääräykset lähetetään elektronisen SWIFT-tietoliikenneverkon avulla, jolla maksut siirtyvät ostajalta myyjälle varmasti ja nopeasti. Myyjän on syytä varmistaa aina rahan saaminen omasta pankistaan, eikä ostajan lähettämien kuittien perusteella. (Helppi & Paloheimo 2005, 99.)

Ennakkomaksu (Advance Payment)

Ennakkomaksun käytössä asiakas maksaa ennakkomaksun myyjän pankkitilille Suomeen (SWIFT-siirto), jonka jälkeen tavaroiden vienti on mahdollista tehdä. Ennakkomaksun ollessa kyseessä ostaja vaatii yleensä myyjältä pankin antaman pankkitakauksen. Ennakkomaksua käytettäessä on mahdollista, että tuontimaan lainsäädäntö säätelee tavaran tuonnin tapahtuvaksi tiettyyn ajankohtaan mennessä ennakkomaksun suorittamisesta. (Ohvo 2000.)

Remburssi (L/C Letter of Credit, D/C Documentary Credit)

Remburssi on järjestely, jossa ostajan pankki sitoutuu tämän puolesta maksamaan myyjälle kauppasumman, kun myyjä esittää sovitut asiakirjat ja täyttää remburssissa määritellyt ehdot. Oikeudellisesti katsoen remburssi on kehittynein maksutapa ja täysin itsenäinen tuote, joka ei ole sidoksissa varsinaiseen kauppasopimukseen. Remburssin osapuolina ovat avaajapankki, avisoiva pankki sekä myyjä. Ostaja on toimeksiantaja, jonka luottoriskin avaajapankki on ottanut vastatakseen. Nykyisin käytetään yksinomaan peruuttamatonta remburssia, joka on avaajapankin täydellinen sitoumus maksaa remburssin määrä myyjälle asiakirjoja vastaan. Peruutettavan remburssin käytöstä on luovuttu, koska avaajapankki voi milloin tahansa sen voimassaoloaikana peruuttaa ilman osapuolten suostumusta. Avisoivan pankin kannalta remburssi voi olla vahvistamaton, jonka avisioiva pankki välittää myyjälle sitoutumatta mihinkään tai vahvistettu remburssi, jonka määrän avisioiva pankki on sitoutunut maksamaan vahvistamalla sen. (Sisula-Tulokas, 128-134.)

Remburssityyppejä on erilaisia ja kauppasopimuksessa tuleekin määritellä selkeästi remburssityppi sekä remburssiin liittyvät ehdot kuten kauppahinta, maksun ajankohta, maksupaikka, toimituslauseke, toimitustapa, remburssiehdoissa vaadittavat asiakirjat, laivaus- ja toimitusaika, remburssin voimassaoloaika sekä remburssista aiheutuneet kulut. Remburssia käytettäessä molemmat osapuolet asettavat kauppaan liittyvän riskin sopimuskumppanin suoritusvelvollisuuden täyttämisestä haluamalleen tasolle. Myyjälle peruuttamaton vahvistettu remburssi on riskittömin tapa saada maksu tuotteistaan. Lisäksi voidaan huomioida, että remburssin käyttöön voidaan yhdistää monipuoliset rahoitusmahdollisuudet osapuolille. (Sisula-Tulokas, 128-134.)

Sulkutili (Escrow Account)

Sulkutili on pankin tarjoama vaihtoehtoinen maksutapa ostajalle, joka ei tunne myyjää entuudestaan, eikä halua maksaa kauppasopimuksen summaa etukäteen suoraan myyjälle. Sulkutiliä varten laaditaan ehdot jokaiseen tapaukseen erikseen osapuolten kauppasopimuksen perusteella. Esittämällä pankille sulkutilisopimuksessa sovitut asiakirjat, myyjä voi tehdä nostoja sulkutililtä. Viime vuosina sulkutilien käyttö tavarakaupassa on vähentynyt huomattavasti ja sitä on käytetty lähinnä yrityskaupoissa. (Hortling 2006; Helppi & Paloheimo 2005, 128.)

5.4 Toimitustavat ja -ehdot

Vientikuljetukset ovat logistisia kokonaisuuksia, jotka vaativat etukäteissuunnittelua. Kuljetusmuotoa valittaessa on otettava huomioon useita tekijöitä kuten kustannukset, kuljetusvarmuus, nopeus, kohteen etäisyys ja sijainti sekä tavaraan liittyvät tekijät. Kuljetusmuotoina on mahdollisuus käyttää autoa, laivaa, junaa ja lentokuljetuksia, tai joidenkin edellisten muotojen yhdistelmiä. Ulkomaankauppaan voi liittyä myös ostajan vaade käyttää ainoastaan yhtä kuljetusajoneuvoa. Remburssikauppaa käydessä remburssiehdot kieltävät usein tavaroiden uudelleenlastauksen. (Selin 2004, 186.)

Kuljetusmuotoa valitessa huomiota tulee kiinnittää mahdollisimman tehokkaaseen ja taloudelliseen kuljetukseen. Kuljetusmuoto määrittelee myös käytettävää toimitusehtoa, joten toimitusehdon ja toimitustavan on oltava sopusoinnussa keskenään. Toimituslauseke määrittelee kumpi osapuoli vastaa kuljetussopimuksen tekemisestä sekä vastuunsiirtymisestä koskien tavaroita. Incoterms 2000 toimituslausekkeita on käsitelty tarkemmin kappaleessa 2.5.3 muiden kansainvälisten säännöstöjen alla. (Selin 2004, 183-184.)

Kauppasopimuksen osapuolet haluavat joskus täydentää toimituslauseketta, niin että se vastaisi paremmin omaa sopimusta. Varsinkin silloin, jos täsmennys auttaa välttämään mahdollisen kiistan, sitä on järkevää käyttää. Täydennyksiin on kuitenkin suhtauduttava jossain määrin varovaisesti, sillä ne saattavat johtaa tilanteeseen,

jossa osapuolet eivät tulkitse sopimusta samalla tavalla ja lisäksi sopimuksen toteutus toimitusehdon osalta voi muuttua vastuullisille osapuolelle mahdottomaksi. (Räty 2006, 115.)

Erityisesti ulkomaankauppaan liittyvissä toiminnoissa hyvä ja luotettava huolinta- ja kuljetusliike on suuri etu onnistuneen kuljetuskokonaisuuden varmistamiseksi. Tänä päivänä viejän vientitullausvelvollisuuden hoitaa käytännössä huolitsija, joka ilmoittaa tavarat vientimenettelyyn. (Selin 2004, 183.)

5.5 Toimitusaika

Kauppasopimuksissa on syytä sopia aikaisin ajankohta ja viimeinen mahdollinen ajankohta tavaran toimitukselle. Myyjän on hyvä huomioida todellinen toimitusvalmius sopimuksiin sitoutuessaan. Ongelmiksi toimituksissa voivat muodostua myyjästä riippumattomat syyt kuten pitkät etäisyydet, kuljetustekniset ongelmat, viranomaismääräykset molemmissa maissa, tullaukset, sertifikaattien ja muiden lupien hakeminen. Edellä mainittuihin seikkoihin on hyvä paneutua jo sopimusneuvottelujen alussa mikäli ne jäävät myyjän vastuulle. (Ohvo 2000.)

5.6 Vakuutukset

Mikäli toimituslauseke (esimerkiksi CIP) niin vaatii, tulee myyjän ottaa tavaroille kuljetusvakuutus. Vakuutusyhtiöt käyttävät yleensä ehtoina englantilaisia, Institute Cargo Clauses –ehtoja, joita käsitellään tarkemmin kappaleessa 2.4.6. Mikäli toimituslauseke ei määrittele vakuuttamista, on suositeltavaa, että se joka vastaa tavarasta ottaisi myös tavaravakuutuksen. Koska joissain maissa riskitekijät ovat suurempia, vakuutuksiin voi liittyä korkeampi omavastuu ja kuljetuksiin suurempi huolellisuuden noudattamisen vaade kuin pienemmän riskin omaavat maat. (Räty 2006, 95.)

Vakuutusarvo kauppatavaralle on tavaran kauppalaskun arvo sillä paikalla ja sinä ajankohtana kun vakuutus alkaa.

Vakuutusarvoksi lasketaan tullausarvo rahteineen + 10 %. Vakuutusmaksu ilmoitetaan prosenttina vakuutusarvosta ja maksuun vaikuttavat tavaran laatu ja vahinkoalttius, pakkaustapa, vakuutusturvan laajuus sekä kuljetukseen liittyvät monet yksityiskohdat. Myös tietyt maat voidaan arvioida korkeamman riskin maiksi, jolloin vakuutusmaksu nousee. (Rinkinen 2006; Selin 2004, 198.)

Vakuutusyhtiö toimittaa vakuutuksenottajalle vakuutuskirjan vakuutuksesta, vakuutus voi olla kertavakuutustyyppinen ratkaisu *(Insurance Policy)* tai vuosisopimus *(Insurance Certificate)* riippuen yrityksen yleisistä tavaravakuutuksen ottotarpeista. Vakuutustodistus voidaan edelleen vaatia kauppasopimuksessa liitettäväksi vientiasiakirjoihin ja erityisesti remburssikaupassa pankille esitettäviin asiakirjoihin. (Pehkonen 2000, 177; Selin 2004, 198-200.)

5.7 Takuu

Myyjä antaa normaalisti takuusitoumuksen tavaran käyttökelpoisuudesta tai tietyistä ominaisuuksista ja sitoutuu takuuaikana korjaamaan kaupan kohteessa ilmenevät viat. Myyjä on myös vastuussa eri maiden kauppalakien ja kansainvälisen kauppalain mukaan siitä, ettei tavarassa ole valmistusperäisiä vikoja ja että tavara vastaa sovittua. Tavaran tulee myös soveltua siihen tarkoitukseen, johon vastaavanlaisia tavaroita yleensä käytetään. (Ohvo 2000.)

Takuu merkitsee sitä, että myyjällä on oikeus ja velvollisuus korjata virhe. Toisaalta ostajalla on oikeus vaatia vahingonkorvauksia takuukorjauksen aikana. Takuu voidaan antaa koko tavaralle tai sen osalle tietyksi ajaksi, takuu ei kuitenkaan sisällä normaalia kulumista tai ostajan itse tavaralle aiheuttamia vikoja. (Ohvo 2000.)

5.8 Reklamaatiot

Laki velvoittaa ostajaa tutkimaan tavaran niin pian kuin se tulee perille. Pääsäännön mukaan ostajan on ilmoitettava myyjälle havaitsemastaan virheestä ja virheen laadusta kohtuullisessa ajassa siitä lukien, kun hän on huomannut virheen tai hänen olisi

pitänyt huomata virhe. Muussa tapauksessa ostaja menettää oikeuden vedota virheeseen laiminlyödessään velvoitteensa. Kohtuullisen ajan määritelmä sekä CISG:n että kauppalain mukaan ovat suhteellisen tapauskohtaisia, vaikka CISG:n mukaan reklamaatio on tehtävä viimeistään kaksi vuotta siitä, kun tavara on tosiasiallisesti luovutettu. Poikkeuksena edelliseen on takuuaika, joka on pitempi kuin kaksi vuotta. Suomessa se on oikeuskäytännössä määritelty olevan maksimissaan 4 kuukautta. (Sisula-Tulokas, 65-66.)

> *Sopimussuhteessa olevat suomalainen myyjä ja saksalainen ostaja tekevät kaupan varaosista ostajan metsäkoneisiin. Myydyt varaosat osoittautuvat viallisiksi, jonka vuoksi ostaja nostaa myyjää vastaan kanteen syyttäen myyjää vahingosta ja sopimuksen rikkomisesta. Myyjän mielestä standardiehdot määrittelevät, että vioista olisi pitänyt reklamoida kuukauden kuluttua vikojen havaitsemisesta, kun taas ostaja on reklamoinut vioista vasta virallisen reklamointiajan jälkeen. Ostajan mielestä myyjän sopimusehdot ovat ankarat ja yllättävät.*
>
> *Turun käräjäoikeuden mukaan käsillä olevaan riitaan sovelletaan CISG:a (1 art) lukuun ottamatta Suomen tekemää varaumaa CISG:n II osaan koskien sopimuksen tekoa artiklan 92 mukaisesti.*
>
> *Turun hovioikeuden mukaan takuuehto on tullut sitovasti voimaan perustuen osapuolten yleiseen kauppatapaan (9 art), jonka vuoksi takuuehtoa ei voi pitää ankarana ja yllättävänä. Myyjää kuitenkin kielletään vetoamasta ostajan myöhästyneeseen ilmoitukseen viasta, koska on hyväksyttävää että ostaja saa kompensaatiota esille tulleesta viasta. Mitä ostajan vaatimukseen korvauksesta tulee, tuomioistuin katsoo että summa ei voi ylittää sopimuksen mukaista takuuehtoa, joka on kohtuullinen Suomen lain mukaan, sillä CISG ei koskenut tätä osaa sopimuksessa (4 art). Hovioikeus hylkäsi myös ostajan vaatimuksen kaupanpurkuun, koska ostaja ei ollut ilmoittanut tavarassa olleesta viasta kohtuullisen ajan sisällä (49 art). Lopuksi hovioikeus katsoo, että vahingonkorvauksen lisäksi myyjän on maksettava ostajalle Suomen korkolain mukaista korkoa (4 art). Turun hovioikeus vahvistaa Turun käräjäoikeuden päätöksen. (CISG, 020412f5.)*

Mikäli osapuolet haluavat poiketa CISG:n, Suomen kauppalain tai UNDROIT:n Periaatteista, he voivat sopia reklamaatioon liittyvät asiat ja reklamaation esittämisajan pituuden sopimuksessaan tahtonsa mukaisesti. Reklamaatio on hyvä esittää kirjallisesti, jotta tulkinnanvaraisuuksille ei jää sijaa. Merkittävissä kaupoissa osapuolet voivat myös varautua reklamaatioihin etukäteen kauppasopimuksessa sopimalla puolueettoman tavarantarkastajan käyttämisestä vian toteamiseen reklamaatiotilanteessa.

5.9 Seuraamusjärjestelmä

Ostajalla on oikeus sopimusrikkomuksen johdosta vaatia sopimuksen täytäntöönpanoa eli toimitusta, uudelleen toimitusta tai virheen korjaamista. CISG:n

mukaan edellä mainitut seikat ovat rajoitetumpia kuin Suomen oikeudessa. Ostaja voi vaatia täytäntöönpanoa, jos hän ei ole tehnyt vaatimusta, joka on ristiriidassa luontoissuoritusvaatimusten kanssa ja jos virhe muodostaa sopimusrikkeen joka on olennainen. Vastaavasti myyjällä on oikeutensa vaatia kauppahinnan suoritusta, tavaran vastaanottamista ja muiden velvoitteiden täyttämistä. (Sisula-Tulokas 1998, 68.)

Hinnanalennusta voidaan pyytää virheen osalta joka vaikuttaa tavaran arvoon. Sekä UNIDROIT Periaatteet, CISG että Kauppalaki säätelevät tätä asiaa samansuuntaisesti. Sopimuksen purkamista ostaja voi vaatia niin viivästyksen kuin virheenkin vuoksi, jos ne ovat olennaisia rikkomuksia. CISG:n purkamiskynnys on jonkun verran korkeampi kuin Kauppalain. Lisäksi ostaja voi vaatia vahingonkorvauksia itsenäisenä seuraamuksena tai yhdistettynä niitä muihin vaatimuksiin. Myös myyjällä on oikeus vaatia kaupan purkua tai vahingonkorvausta. (Sisula-Tulokas 1998, 68-69.)

Toisin kuin muun seuraamusjärjestelmän osalta, CISG ja UNIDROIT Periaatteiden määräykset koskien vahingonkorvausta poikkeavat huomattavasti Kauppalain vastaavasta sääntelystä. Sopimusta rikkonut osapuoli on CISG:n mukaan velvollinen maksamaan vahingonkorvausta, mikäli hän ei pysty osoittamaan, että sopimusta ei voitu täyttää esteiden vuoksi, jotka olivat hänen vaikutusmahdollisuuksiensa ulkopuolella. Tämän lisäksi edellytetään, että mainittu osapuoli ei ole voinut ottaa estettä ennakolta huomioon, eikä välttää tai voittaa estettä tai sen seurauksia. Sopimusta rikkonut osapuoli on velvollinen osoittamaan seuraavat seikat vapautuakseen korvausvastuusta: sopimuksen mukaiselle suoritukselle on ollut este, este on ollut osapuolen vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolella, osapuoli ei ole voinut kohtuudella ottaa huomioon estettä sopimusta solmittaessa ja kohtuudella ei ole voitu edellyttää, että hän olisi välttänyt tai voittanut esteen tai sen seraukset. Kansainvälinen oikeustiede kutsuu CISG:n vastuuperustetta force majeure-vastuuksi, kun taas pohjoismainen kauppaoikeus kontrollivastuuksi. (Sisula-Tulokas 1998, 72-73.)

Vahingonkorvauksen laajuus CISG:ssä ja UNIDROIT Periaatteissa on suuri käsittäen erilaisia menetyksiä mukaan lukien kauppavoiton ja epäsuorat tappiot, joita sopi-

musrikko on aiheuttanut. Lähtökohtana pidetään niin sanottua täyden korvauksen periaatetta, mikä vaihtelee eri oikeusjärjestelmissä, joten vahingonkorvauksen suuruus voi riippua siitä minkä maan lakia sovelletaan. Ennakoitavuusvaatimuksella CISG:ssä pyritään rajoittamaan korvausvastuuta ja lisäämään sopimussuhteiden varmuutta. UNIDROIT Periaatteet huomioivat täydessä kompensaatiossa lisäksi korvattavaksi fyysiset ja henkiset haitat. Myös Periaatteet pyrkivät rajoittamaan vastuita ennakoitavuudella, vahingon odottamattomuudella sekä todistettavuudella. (Sisula-Tulokas 1998, 73; UNIDROIT Periaatteet 2004.)

UNIDROIT Periaatteiden mukaan sopimuksen osapuoli, joka ei täytä luontaissuoritetta joutuu maksamaan vahingon kärsivälle osapuolelle tietyn summan, johon vahingon kärsinyt osapuoli on oikeutettu huolimatta vahingon varsinaisesta haitasta. Toisaalta, riippumatta sopimuksen sisällöstä summaa voidaan kohtuullistaa, mikäli se on kohtuuton suhteessa aiheutettuun vahinkoon ja vahingon aiheuttamiin olosuhteisiin. (UNIDROIT Periaatteet 2004.)

Kansainvälinen kauppalaki ei erottele välittömiä ja välillisiä vahinkoja eikä korvausvastuun edellytyksenä ole huolimattomuus. Suomen Kauppalain mukaan välillisiä vahinkoja ovat tuotannon tai liikevaihdon vähenemisestä tai keskeytymisestä aiheutuva vahinko, muu vahinko, joka aiheutuu siitä, ettei tavaraa voida käyttää tarkoitetulla tavalla, sopimusrikkomuksen vuoksi saamatta jäänyt voitto, muun omaisuuden kuin myydyn tavaran vahingoittamisesta aiheutua vahinko ja muu samankaltainen vaikeasti ennakoitava vahinko. Suomen Kauppalain mukaan välillisten vahinkojen korvaaminen edellyttää lain mukaan tuottamusta, eli huolimattomuutta tai laiminlyöntiä, myyjän puolelta tai jos tavara kaupantekohetkellä poikkesi siitä, mihin myyjä on erityisesti sitoutunut. Vahingot jotka eivät ole välillisiä, kauppalaki luokittelee välittömiksi. (Sisula-Tulokas 1998, 71-73.)

Yritykset voivat rajoittaa vastuunsa vahingonkorvauksissa joko kauppahintaan tai sen osaan. Esimerkiksi viivästyksen osalta voidaan sopia vahingonkorvauksesta, joka voi olla esimerkiksi 0,5 prosenttia kauppahinnasta jokaiselta täydeltä viikolta jonka toimitus viivästyy, ja ylärajana kuitenkin enintään 10 prosenttia kauppahinnasta. Vastaavasti voidaan sopia myös virhevastuusta, joka voi olla tietty prosentti kauppahinnasta tai kauppahinta. Muun muassa jotkut vakioehdot sisältävät tämänkaltaisia

vastuunrajoituksia, esimerkkinä Teknologiateollisuus ry:n NL01, kohta 32, jossa käsitellään virhvastuita. (Kurkela 2003, 184; Sisula-Tulokas 1998, 71-74; NL01.)

Mikäli tavaraa myydään luotolla, kannattaa sopimukseen kansainvälisen osapuolen kanssa sisällyttää viivästyskoron suuruus ja sen perimisen mahdollisuus maksun viivästyessä. Viivästyskoron suuruus perustuu Suomessa voimassaolevaan lakiin, kaupan toisella osapuolella se voi myös perustua lakiin tai muihin kauppatapoihin. Sopimukseen kansainvälisen osapuolen kanssa kannattaa sisällyttää viivästyskoron suuruus ja sen perimisen mahdollisuus maksun viivästyessä. Joissakin maissa ostaja ei ole velvollinen maksamaan viivästyskorkoa, mikäli siitä ei ole kauppasopimuksessa erikseen sovittu. (Nykänen 2001, 41.)

5.10 Force Majeure

Force majeure on poikkeuksellinen tapahtuma tai olosuhde, jota ei ole voinut etukäteen ennakoida, eikä vaikuttaa sen syntymiseen tai estämiseen. UNIDROIT Periaatteissa oleva force majeure määritelmä muistuttaa kauppalain määritelmää kontrollivastuusta ja vastaavanlaista määritelmää Wienin konventiossa. Force majeure-määritelmässä voidaan erottaa neljä erilaista tunnusta, jotka tulee osoittaa, että ylivoimainen este vapauttaisi osapuolen virheestä tai viiveestä seuranneesta vahingosta:

- Sopimuksen täyttämättä jättäminen on johtunut *esteestä*
- Este on ollut *osapuolen vaikutusmahdollisuuksien* ulkopuolella
- Ei voida kohtuudella edellyttää, että osapuoli *olisi havainnut esteen sopimusta solmittaessa*
- Ei ole voitu kohtuudella edellyttää, että osapuoli olisi *välttänyt* tai *poistanut esteen* tai sen *seuraukset.*

Edellä mainitut määritelmät ovat laajempia perinteiseen force majeure–käsitteeseen verrattuna, johon on sisällytetty yleensä vain rajoitettu ryhmä väistämättömiä esteitä.

Oletuksena ylivoimaisen esteen soveltamiseen on myös se, että este tavaran oikeaaikaiseen toimittamiseen on syntynyt sopimuksen teon jälkeen. Tällaisina ylivoimaisina esteinä voidaan pitää esimerkiksi sotia, mellakoita, kauppasaartoa, muita valtion toimia jotka estäisivät sopimuksen noudattamisen ja lisäksi luonnonmullistuksia, kuten tulvat ja maanjäristykset. Ylivoimaisen esteen tarkkaa rajaa on vaikea vetää, myös lievempilaatuiset olosuhteet voidaan tulkita ylivoimaiseksi esteeksi riippuen tapauksen olosuhteista. (Nykänen 2001, 39; Sisula-Tulokas 1998, 91.)

Ylivoimainen este ei estä toista osapuolta tekemästä omaa suoritusta tai koron vaatimiselta myöhästymisestä. Vahingonkorvauksen se kuitenkin sulkee pois. Kauppasopimuksessa tulee ottaa esiin mahdolliset tulevat ylivoimaiset esteet mainiten ne erikseen, sekä lisäksi sopia kaupan purkamisen mahdollisuudesta mikäli ylivoimainen este on estänyt luontoissuorituksen. Mikäli force majeure-tilanne, esimerkiksi lakkotilanne, on kestänyt yli 3 kuukautta osapuolet voivat purkaa sopimuksen niin halutessaan. (Sisula-Tulokas 1998, 92.)

5.11 Lain valinta ja riitojen ratkaisu

Oikeuspaikka ja sopimukseen sovellettava laki on syytä määrittää sopimuksessa selvästi. Useimmiten laki ja oikeuspaikka määräytyvät myyjän kotivaltion mukaan jos muuta ei ole sovittu. Sopimuksessa on syytä mainita myös riidanratkaisumenetelmä mahdollisen riitatilanteen varalle. Lain ja oikeuspaikan valintaan sekä riidanratkaisumenetelmiin vaikuttaa päätösten ja menettelyn nopeus, päätösten täytäntöön pantavuus sekä oikeudenkäyntikustannukset. Molemmilla osapuolilla on intressit vaatia itselleen parempaa ja edullisempaa vaihtoehtoa, Välimiesmenettelyn ongelmana voidaan jossain määrin pitää lopullista päätöstä, josta ei voi valittaa. Lain valintaa ja riitojenratkaisua koskevia määräyksiä käsiteltiin kohdassa 2.6 ja 2.7. (Ohvo 2000.)

5.12 Muita huomioitavia seikkoja

Kuten aiemmin on todettu, ovat irtainten esineiden kauppasuhteita koskevat sopimukset vapaamuotoisia. Suositeltavaa on erityisesti taloudellisesti merkittävässä kaupassa tehdä aina sopimus kirjallisena. Sopimuksessa luonnollisesti määritetään myös sopimuksen voimaantulopäivä ja voimassaoloaika. (Ohvo 2000.)

Osapuolet päättävät yhdessä sopimuksen laadinnassa käytettävän kielen, joka voi olla molemmille vieras, yleisesti ottaen kielenä käytetään englantia.

Kansainvälisessä kaupassa on suositeltavaa määritellä sopimuksessa viejän ostajalle toimittama dokumentaatio sekä Suomesta vientiä että kohdemaahan tuontia varten. Yleisesti ottaen ostaja tietää ja pystyy parhaiten määrittelemään oman maansa vaatimukset tarvittavien vienti- ja tuontidokumenttien, sekä muiden sertifikaattien suhteen. Syytä on myös määritellä sopimuksessa kumpi vastaa sertifikaateista ja niiden hankinnasta, joiden anominen voi kestää jopa viikkoja.

6 VENÄJÄ

Venäjä on pinta-alaltaan maailman suurin valtio (Liite 3) ja maan alue ulottuu Itä-Euroopasta Itä-Aasiaan asti sekä Keski-Aasiasta Pohjoiselle jäämerelle. Maan luonnonarat ovat monipuoliset ja määrällisesti suuret, niistä tärkeimmät ovat öljy, kaasu, musta- ja värimetallit, hiili sekä puu. Suomen ja Venäjän yhteinen raja ja erinomaisesti toisia täydentävä tuotantorakenne tekevät näistä maista luonnolliset kauppakumppanit. (Finpro 2006.)

Venäjän tärkeys Suomelle kauppakumppanina on kiistaton verrattuna myös EU-maihin. Venäläinen kauppakumppani ja Venäjä toimintaympäristönä asettavat kuitenkin suomalaiselle yritykselle omanlaisensa vaatimukset, mutta erikoispiirteiden tuntemus auttaa saavuttamaan asetetut tavoitteet. Venäjällä markkinoista kilpaillaan

sekä Venäjän oman kotimaisen tuotannon, että ulkomaisten yritysten kanssa. Selvää on, ettei pelkästään Venäjän läheisyys tuo Suomelle etulyöntiasemaa kilpailijoihin nähden, vaikka Suomi toimiikin porttina Venäjälle suuntautuvalle transitoliikenteelle ja välityskaupalle. (Finpro 2006; Teollisuus ja Työnantajat 2003.)

Venäjän siirtymätalous aiheuttaa monenlaisia kasvukipuja, jotka heijastuvat edelleen myös kaupankäyntiin. Taloussuhteiden kehittäminen edelleen edellyttääkin monia konkreettisia toimenpiteitä ja parannuksia maassa. Suurimpina pullonkauloina pidetään tullaukseen liittyviä seikkoja, byrokratiaa sekä lainsäädäntöä, joka Venäjällä on puutteellinen, sekava ja jatkuvasti muuttuva. Laajemmin katsottuna taloussuhteiden kehitys riippuu suuresti talouspolitiikan hoidosta ja institutionaalisista muutoksista. (Suomen Pankki BOFIT 2005.)

Suomen Venäjän-viennin koostumus ja toimialakohtainen kasvuvauhti heijastelee Venäjän kysynnän ja maan oman tarjonnan suhdetta, Suomen tarjonnan rakennetta ja suomalaisten yritysten kilpailukykyä sikäläisillä markkinoilla. Edellä mainitut seikat määrittelevät pitkälti maiden erikoistumisen. Myös tulevaisuudessa vienti Venäjälle koostuu elektroniikkateollisuuden tuotteista, koneista ja laitteista sekä muista valmiista tavaroista. Lisäksi Suomen vienti käsittää myös aiempaa tietointensiivisempiä tuotteita. (Kotilainen & Kaitila & Widgrén & Alho 2003, 3, 98; Finpro 2006.)

6.1 Poliittinen ympäristö

Venäjällä keskushallituksen ote liittovaltiosta on tiukentunut presidentti Putinin valtakaudella valtarakenteissa tapahtuneiden muutosten johdosta. Hallituksen ja parlamentin rooli on heikentynyt presidentin roolin vahvistumisen myötä. Venäjällä talouden ja instituutioiden uudistaminen on jossain määrin hidastunut viime vuosien aikana keskushallinnon roolin vahvistumisen sekä talouden suhdanteiden nousun myötä. Maassa on edelleen pyrkimys jatkaa välttämätöntä rakenteellisten uudistusten kehitystä, jotta riittävien investointien toteutuminen olisi mahdollinen tulevaisuudessa. Vaikka Venäjällä tapahtuu uudistuksia lainsäädännön tasolla, ongelmana on edelleen niiden toteutuminen käytännön tasolla ja jalkauttaminen. (Finnvera 2006; Kotilainen & Kaitila & Widgrén & Alho 2003, 123.)

Venäjän demokratiaprosessi on hidastunut ja sodan jatkuminen Tshetsheniassa herättää huolta lännessä. Hiljattain tapahtunut kansalaisjärjestöjen toiminnan rajoittaminen laeilla ja säädöksillä nähdään demokraattisen ilmapiirin kiristymisenä. Myös energiapolitiikka naapurimaiden kanssa, hintakiista kaasusta IVY-maihin ja Ukrainan kaasuputken sulkeminen huolestuttaa Eurooppa sen energiariippuvuudesta Venäjästä. (Finnvera 2006.)

6.2 Taloudellinen ympäristö

Venäjän 1990-luvun talouskasvun voimakas supistuminen ja vuonna 1997 syöksyn aiheuttanut lyhytaikaisen julkisen velan kriisi ovat historiaa. Viime vuosien voimakkaan talouskasvun Venäjällä arvellaan perustuneen kalliiseen öljyn maailmanmarkkinahintaan sekä öljyn tuotannon lisäämiseen. Yksistään öljy ei selitä merkittävää talouskasvua, muita syitä ovat erittäin vastuullinen talouspolitiikka, ruplan hintakilpailukyky, institutionaaliset muutokset sekä toipuminen menneiden vuosien kriiseistä. (Suomen Pankki BOFIT 2005.)

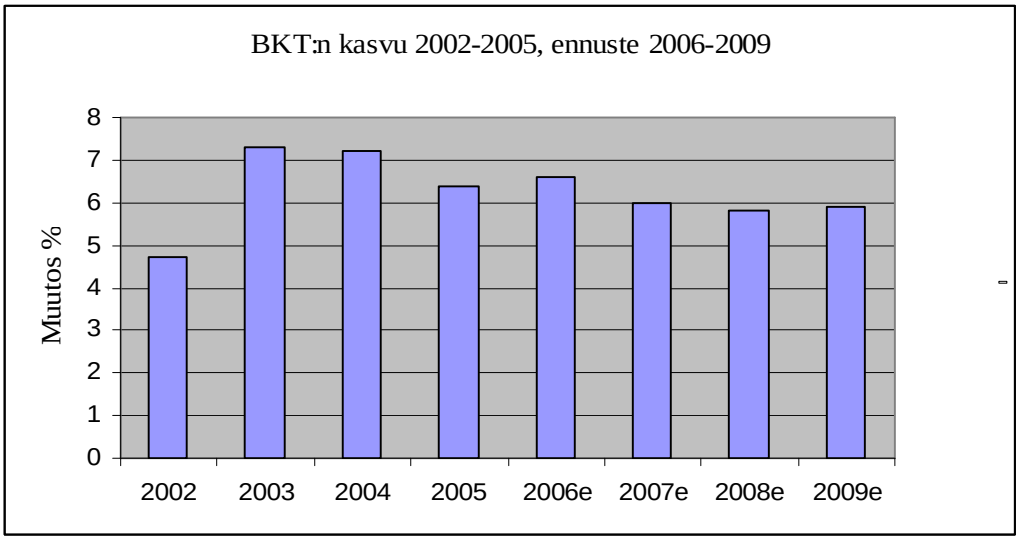
Venäjän talouspolitiikka ansaitseekin erinomaisen arvosanan, yhdessä vaihtotaseen huomattavan paranemisen kanssa, ne ovat olleet kasvun pilareita joihin on päästy yhdensuuntaisella poliittisella yhteisymmärryksellä. Huolimatta siitä, että Venäjän talouden perusnäkemys on positiivinen, talous ei toimi sillä tavalla hyvin että kansalaisille olisi turvattu korkea elintaso. Talous toimii kuitenkin vuosi vuodelta paremmin, ja turvaa kasvun ainakin lähivuosiksi. Hyvinvointi taloudessa on myös pääasiassa rajoittunut suurimpiin kaupunkeihin. (Finpro 2006; Suomen Pankki BOFIT 2005.)

Bruttokansantuote

Venäjän bruttokansantuote kasvoi 6,4 prosenttia edellisvuodesta kuten se on kasvanut viimeisen seitsemän vuoden aikana ylittäen vuoden alussa asetetut tavoitteet. Kasvua tukeva tekijä on öljyn korkea maailmanmarkkinahinta sekä yksityisen kulutuksen että investointien voimistuminen. Suomen Pankin ja muiden ennusteen teki-

jöiden arvio 4-5 prosentin kasvusta on siten ylittynyt jonkin verran. (Finpro 2006; Suomen Pankki BOFIT 2005.)

TAULUKKO 1. BKT:n kasvu 2002-2005, ennuste 2006-2009 (Finpro 2006.)



Inflaatio

Inflaatio on ollut korkeahko ja asetettuihin tavoitteisiin pääseminen on ollut vaikeaa, mutta viime vuosien aikana tilanne on jossain määrin parantunut. Vuoden 2005 inflaatio nousi vain hivenen yli hallituksen 10 prosentin tavoitteen. Vuoden 2005 inflaatioon vaikutti eniten asumis- ja kunnallispalvelujen sekä joidenkin elintarvikkeiden hinnan nousu, myös suuret öljytulot ovat pitäneet yllä inflaatiota. Tarkoitus on siirtää rahapolitiikan painopistettä enemmän inflaation hidastamisen suuntaan. Nopeahko inflaatio ei ole estänyt rahoitusmarkkinoiden kehittymistä ja hinnannousu on ollut ennakoitua. Myös pankkitoiminnan uudistaminen vahvasti nousevien pörssikurssien kanssa tukee sekä pankkisäästämistä, että luottokannan kasvua. (Finpro 2006; Suomen Pankki BOFIT 2005.)

Valtiontalous

Budjettiylijäämät ovat Venäjällä viime vuosina olleet ennakoitua suurempia öljyn korkean maailmanmarkkinan johdosta. Budjettiylijäämä vuonna 2005 oli 7,5 prosenttia bruttokansantuotteesta, jota voidaan kansainvälisessäkin vertailussa pitää kor-

keana lukuna. Kuluvana vuonna budjetin ylijäämän arvioidaan olevan noin 9 prosenttia bruttokansantuotteesta ja supistuvan 6-7 prosenttiin vuonna 2007. Koska talouskasvu on vahvasti riippuvainen öljyn ja kaasun vientihintojen kehityksestä maailmanmarkkinoilla, öljyn radikaalit hintamuutokset tai tuotannon hiipuminen ovat uhkana talouden saattamisessa epätasapainoon. Venäjä onkin jo muutaman vuoden ajan kerännyt öljyviennin verotuloja vakautusrahastoon, jossa vuoden 2006 alussa oli arviolta 70 miljardia dollaria. Vähemmälle huomiolle uutisoinnissa on jäänyt Venäjän kunnostautuminen velkojensa ennenaikaisella takaisinmaksulla Kansainväliselle valuuttarahastolle ja Pariisin klubille eli valtiollisille takuulaitoksille. Venäjä on lyhentänyt valtionvelkaansa huomattavasti suunniteltua nopeammin ja valtiosta on tulossa nettolainanantaja. (Finpro 2006; Suomen Pankki BOFIT 2006.)

Vaihtotase

Vaihtotase on ollut Venäjällä ylijäämäinen niin 90-luvun kuin koko kuluvan vuosikymmenen alkupuolenkin. Ylijäämä johtuu suurista kauppataseen ylijäämistä, joilla on voitu peittää alijäämäisiä palvelutaseita, ulkomaille maksettuja korkoja, voittoja ja osinkoja. Venäjän keskuspankin mukaan vaihtotaseen ylijäämä nousi vuonna 2005 ennätykselliseen 83,6 miljardiin dollariin eli 10,9 prosenttiin bruttokansantuotteesta. Ylijäämä ylittikin kaikki ennusteet ja oli merkittävästi suurempi kuin vuoden 2004 ennätys 59,9 miljardia dollaria. (Finpro 2006.)

Valuutta

Rahapolitiikassa on jouduttu valitsemaan kahden tavoitteen välillä eli ruplan vakaan kurssin tai inflaation hillitsemisen. Näistä vaihtoehdoista Venäjän keskuspankki on ensisijaisesti pyrkinyt pitämän ruplan nimellisarvoa vakaana suhteessa dollariin ja euroon. Talouden rahamäärä (M2) on nopeasti kasvanut kymmeniä prosentteja vuodessa ja dollarin heikkeneminen on johtanut säästöjen siirtämiseen rupliin. Rupla kärsii edelleen aliarvostuksesta, mikä on kehittyville talouksille tyypillinen piirre. Tulevaisuudessa ruplan odotetaan edelleen vahvistuvan ja siirtymisen ruplavarantoihin jatkuvan. (Suomen Pankki BOFIT 2005.)

6.3 Kauppapolitiikka ja ulkomaankauppa

Venäjä pyrkii pitämään avoimia kauppasuhteita kaikkiin ilmansuuntiin. IVY-maat ovat edelleen merkittäviä kauppakumppaneita Venäjälle, mikä johtuu yhteisestä menneisyydestä ja maantieteellisestä läheisyydestä. Vuonna 2003 Venäjä on allekirjoittanut sopimuksen Ukrainan, Valko-Venäjän ja Kazakstanin kanssa yhteisen talousalueen perustamisesta, mutta asia on edelleen kesken, koska Ukraina on haluton allekirjoittamaan kaikkia vaadittuja asiakirjoja. (Finpro 2006.)

Euroopan Unioni

Myös EU:n painoarvo kasvanut ja suhteita Euroopan Unioniin säätelee 24.6.1994 allekirjoitettu kumppanuus- ja yhteistyösopimus PCA *(Partnership and Cooperation Agreement)*, jota on nyttemmin laajennettu koskemaan myös uusia EU:n jäsenmaita. Tuleva WTO-jäsenyys tosin pakottaa myös Venäjän ja EU:n neuvottelemaan uuden kauppasopimuksen, joka menee hiukan vapaakauppasopimusta pidemmälle, lisäksi osasta käytäntöjä jotka liittyvät PCA-sopimuksen joudutaan luopumaan. Erityisesti tämä koskee Venäjän terästeollisuutta, maataloutta sekä tekstiili ja vaateteollisuutta, joita kaikkia säädellään määrällisillä tuontirajoituksilla ja polkumyyntisäännöksillä osapuolten kesken. Tavoitteet EU:n ja Venäjän kauppasopimuksesta sekä edelleen myös integraationsyvyydestä ovat kasvaneet merkittävästi. Koska integraatio asettaa Venäjälle huomattavia vaateita eikä Venäjästä tule EU:n jäsentä, tulee tulevaisuus näyttämään integraation syvyyden sekä millaisen taloussopimuksen osapuolet saavat muodostettua. (Finpro 2006; Kotilainen & Kaitila & Widgrén & Alho 2003, 50-51.)

Maailman kauppajärjestö WTO

Venäjän kauppapolitiikan tärkein tavoite on WTO -jäsenyys *(World Trade Organisation)*, jonka odotetaan toteutuvan lähivuosina. WTO:n tavoite ensisijaisesti on kaupan vapauttaminen tiettyjen sääntöjen rajoissa. Tämä tarkoittaa kaupan esteiden poistamista, mutta myös varmistamista yleisesti, että tietoisuus kaupan säännöistä on olemassa sekä varmuus ettei kauppapolitiikassa tapahdu yhtäkkisiä muutoksia. Toinen tärkeä tehtävä on toimia kauppaneuvottelujen foorumina ja kolmas keskeinen tehtävä on jäsenmaiden keskinäinen riitojenratkaisu. (UM 2006.)

Venäjän WTO -jäsenyys tulee vapauttamaan Venäjän ja muiden WTO -jäsenten välistä kauppaa vaikuttaen myös Venäjän ja EU:n väliseen kauppaan. Tullien ohella neuvottelussa on auki vielä useita kysymyksiä liittyen energia, rahoitus, vakuutus ja telemarkkinoiden vapauttamiseen sekä auto- ja lentokoneteollisuuden tukiin. Venäjällä esiintyy ristiriitaisuuksia eri toimialoilla jäsenyyden etujen ja haittojen suhteen, mutta maan poliittinen johto saattanee neuvoteltavan sopimuksen voimaan vastustuksesta huolimatta. (Kotilainen & Kaitila & Widgrén & Alho 2003, 124.)

Suomen kansantalous tulee hyötymään molemmista positiivista kehityksistä ja yritystasolla hyötyjinä voidaan pitää vahvoja ja suuria kansainvälisiä yrityksiä, pieniä ja joustavia yrityksiä, rajan lähellä toimivia yrityksiä sekä matkailuyrityksiä. EU:n yhteisen kauppapolitiikan lisäksi Suomi täydentää maiden kahdenvälisiä sopimuksia eri kysymyksissä. (Kotilainen & Kaitila & Widgrén & Alho 2003, 124; Teollisuus ja Työnantajat 2003.)

Ulkomaankaupan kehitys

Ulkomaankaupan kasvu on ollut voimakasta vuosituhannen vaihteesta saakka johtuen lähinnä öljyn korkeasta maailmanmarkkinahinnasta. Viennin kehitys Venäjältä on vauhdittanut myös tuontia väestön elintason ja ostovoiman parannuttua. Vuonna 2005 vienti Venäjältä oli arvoltaan 243,6 miljardia dollaria ja kasvua edellisvuoteen verrattuna oli 34 prosenttia. Tuonnin arvo samana vuonna oli 125,3 miljoona dollaria, kasvua edellisvuoteen verrattuna 28,5 prosenttia. Kauppataseen ylijäämä nousi 118,3 miljardiin dollariin. Sekä viennin että tuonnin kasvun kehitys jatkuu lähes samanlaisena myös vuonna 2006. Rosstat´n arvion mukaan trendi kääntyy lievään laskuun vuonna 2007. (Finpro 2006.)

Tärkeimmät kauppakumppanit

Venäjän ylivoimaisesti tärkein ulkomainen kauppakumppani kokonaiskauppavaihdon mukaan vuonna 2005 oli Saksa. Seuraavana ovat Alankomaat, Italia ja Kiina. Suomen osuus Venäjän ulkomaankaupassa on pysynyt vuoden 2004 tasolla ja Suomi sijoittuu kokonaiskauppavaihdon mukaan kahdenneksitoista, mitattaessa vain vientiä ja tuontia Suomi sijoittuu yhdenneksitoista. (Finpro 2006.)

TAULUKKO 2. Venäjän tärkeimmät kauppakumppanit kokonaiskauppavaihdon mukaan vuonna 2005. (Finnpro 2006.)

	Maa	Osuus % 2004	Osuus % 2005	Muutos % 2005/4
1	Saksa	9,3	9,7	38,2
2	Alankomaat	6,5	7,8	59,8
3	Italia	5,9	6,9	53,5
4	Kiina	5,8	6,0	36,7
5	Ukraina	6,6	5,9	19,6
6	Valko-Venäjä	6,8	4,7	-10,7
7	Turkki	3,4	3,7	49,6
8	Puola	3,1	3,3	49,7
9	Iso-Britannia	3,0	3,3	43,3
10	Sveitsi	3,4	3,3	44,9
11	USA	3,8	3,2	10,8
12	Suomi	3,0	3,2	31,4

Suomelle Venäjän merkitys sen sijaan on suuri, kuten edellä on jo todettu. Venäjä on tällä hetkellä Suomen tärkein kauppakumppani ohitettuaan Saksan kesällä 2006. (Finpro 2006.)

6.4 Yritys ja sijoituspolitiikka

Venäjällä 90-luvulla esiintyneet poliittiset ja taloudelliset epävarmuustekijät ovat olleet syynä vähäisiksi jääneisiin suoriin investointeihin maahan. Venäjän uusin ulkomaisia investointeja koskeva laki kuitenkin mahdollistaa verohelpotusten ja tullietujen myöntämisen suurille ulkomaisille investoinneille. Muilta osin ulkomaisella ja kotimaisella investoijalla on samat oikeudet. Kansallistaminen ja pakkoluovutus sallitaan vain lain sallimissa oikeuksissa asianmukaista korvausta vastaan, voitto voidaan vapaasti käyttää tai siirtää ulkomaille pakollisten maksujen suorittamisen jälkeen ja ulkomaisella investoijalla on lain suomilla ehdoilla oikeus osallistua privatisointiin. (Finpro 2006.)

Merkittävimpiä investointeja Venäjälle tehneet maat ovat Kypros, Luxemburg, Alankomaat, Iso-Britannia, Saksa, Yhdysvallat ja Ranska. Kyprokselta ja Luxemburgista tehdyt investoinnit ovat lähinnä takaisin palaavaa venäläistä pääomaa. Suomalaisista yrityksistä 75 on tehnyt suoria investointeja Venäjälle ja suomalaista pääomaa omaavat yritykset työllistävät Venäjällä runsaat 29 000 henkeä. (Finpro 2006.)

Elintarvikesektorin investoijia ovat Baltic Beverage Holding (BBH), Sinebrychoff, Fazer Leipomot, Atria sekä Ravinto Raisio. Metsä- ja puunjalostusteollisuuteen on tehnyt investointeja Stora Enso joka on investoinut kahteen sahalaitokseen ja kahteen pakkauskartonkitehtaaseen, UPM-Kymmene sahalaitokseen, kahteen vaneri ja viilutehtaaseen, Thomesto puunhankintayhtiöön ja Botnia sahalaitokseen. Nokian Renkaat ja Tikkurila ovat tehneet investointeja kemianteollisuuteen. Telekommunikaatioalalla Telia Sonera on osaomistajana Venäjän kolmanneksi suurimmassa matkapuhelinyhtiössä ja Nokia on osuudellaan markkinajohtaja matkapuhelinlaitteiden markkinoilla. Muita investoijia ovat muun muassa Ruukki,

Fortum, Neste Oil, Elcoteq, PKC Group, Stockmann, Seppälä, Sanoma-WSOY, Sampo ja Nordea. (Finpro 2006.)

6.5 Kaupanesteet viennissä Venäjälle

Tässä kappaleessa käsitellään Venäjän kaupassa esiintyviä kaupanesteitä, joita ovat viranomaisten määräykset ja toimenpiteet, jotka hankaloittavat tavaroiden tai palveluiden kauppaa viennissä tai tuonnissa. Kaupanesteet voivat vakavimmillaan aiheuttaa menetettyjä liiketoimintamahdollisuuksia, mutta vähäisinäkin ne vaativat ylimääräistä aikaa ja vaivannäköä aiheuttaen lisäkustannuksia. Kaupanesteet luetaan poliittisiin riskeihin, joita käsiteltiin kohdassa 3.4.2. (KTM 2006.)

Tullausmenettely

Tullausmenettely käsittää viennin ja maahantuonnin yhteydessä rajanylitykseen liittyviä toimenpiteitä. Tullauksen sujuvuuteen vaikuttavat erityisesti tullauskäytäntö ja –käsittely, tulliluokittelu, asiakirjavaatimukset sekä mahdolliset erikoistoimet, kuten vaatimusten ennalta arvaamattomuus ja terrorismin vastaiset toimet.

Venäjällä voimaan tullut uusi tullauslaki 1.1.2004 on helpottanut tullausmenettelyä jonkin verran, koska tullauskäytäntö on aiemmin perustunut huomattavissa määrin tullivirkailijoiden mielivaltaiseen käytökseen. Uusi tullauslaki määrittelee muun muassa mitä asiakirjoja maahantuojan pitää tullille esittää, tulliselvitysajan ja –paikan. Käytännössä tullilla ei siis ole oikeutta vaatia muita asiakirjoja kuin tullilaki sisältää. Myös tullausaika on lyhentynyt aiemmasta kymmenestä päivästä kolmeen päivään maksimissaan. Tämän lisäksi asiakas saa valita tulliselvityspaikan oman kotitullipaikan sijaan. (KTM 2006; Hautala 2004.)

Tullausta on hidastanut kapasiteetin lisäyksestä huolimatta jatkuvasti lisääntynyt kaupankäynti, sekä tuojien väärinkäytökset tuontitullauksessa. Tullilainsäädännön muutoksen toivotaan vaikuttavan Venäjän tullinviranomaisten siirtymistä byrokraattisesta asiakaspalveluorganisaatioksi. Venäjän tullilla on kuitenkin vielä pitkä matka edessään tullaustoiminnan tehostamisessa joustavampaan suuntaan. (Raami 2006; Hautala 2004.)

Tullitariffit ja muut tuontimaksut

Tullitariffi sisältää pääasiassa arvotulleja ja tullausarvo lasketaan yleensä CIF (Cost, insurance, freight) arvosta. Venäjän tullitariffi perustuu venäläiseen kansalliseen TN VED-nimikkeistöön, joka pohjautuu HS-nimikkeistöön. HS-tullinimikkeistö on tullattavien tuotteiden luokittelujärjestelmä, jossa tarkimmalla tasolla on noin 6200 nimikettä. Nimike on 8-numeroinen koodi, joka kertoo mistä tuotteesta on kyse. Tullauksen yhteydessä peritään myös eräitä muita maksuja, kuten tullaus menettely maksu (PR), valmistevero (EX), erityinen lisätuontivero (SA) ja arvonlisävero (VAT). Arvonlisävero on alentunut 2004 vuonna 20 prosentista 18 prosenttiin. (Soini 2006.)

Tuontitullien, verojen ja muiden maksujen määrä on selvitettävissä EU:n Applied Tariffs Database-tietokannasta. Alkuperätodistuksen esittämällä tullauksen yhteydessä Venäjä myöntää PCA-sopimuksen perusteella EU-maiden alkuperätuotteille yleisen suosituimmuuskohtelun (MFN). Tämän opinnäytetyön case-osan öljynpurkauslaitteen tuoja maksaa tullia 5 % ja tullauskäsittelymaksua 0,15 % tuotteen CIF arvosta. Arvonlisävero 18 % lasketaan edellisten kokonaissummasta. (EU, Applied Tariffs Database 2006.)

Tuontilisenssi

Venäjä vaatii tuontilisenssin tietyille tavaroille, kuten alkoholi ja tupakkatuotteille, ydinmateriaaleille, radioaktiivisille aineille, sotatarvikkeille, jalometalleille ja lääke-aineille. Viime vuosien aikana se on vaatinut tuontilisenssin myös ns. riskitavaroille, joiden maahan tullauksessa on esiintynyt epäselvyyksiä, tällaisten tuotteiden tullaus on hitaampaa kuin aiemmin. Maahantuonti ei onnistu ilman tuontilisenssiä, mikäli se vaatimuksena on tuotteilla. (Soini 2006.)

Asiakirjat ja erityiset todistukset

Venäjällä on voimassa laki teknisestä säätelystä ja useita sertifiointijärjestelmiä, joista tunnetuin on GOST R-järjestelmä. Sertifiointipakon alaisille tuotteille, joita on yli 80 % kaikista tuotteista, vaaditaan venäjänkielinen vastaavuustodistus *(Certificate of Conformity)*, joka tulee esittää maahantuonnin yhteydessä. Vain Venäjän Federaation teknisen säätelyn ja metrologian laitoksen Rostechregulation:n akkreditoimalla sertifiointilaitoksella on sertifiointioikeudet. Suomessa sertifiointioikeudet on SGS Inspection Services Oy:lla ja CTCR Oy:lla Helsingissä, jotka GOST-R -järjestelmän puitteissa sertifioivat määrätyt tuotteet ja myöntävät vastaavuustodistuksen. Vastaavuustodistus voi olla sekä lähetys- että tuotekohtainen, tuotekohtainen sertifikaatti myönnetään enintään kolmeksi vuodeksi kerrallaan. Edellä mainitut laitokset myöntävät myös paloturvallisuussertifikaatin, joka on haettava ennen varsinaisen sertifikaatin hakemista. (Hautala 2004; SGS 2006.)

Tekniselle koneelle öljyn- ja kaasuntuotantoon vaaditaan myös tuontilupa ja -tuontilisenssi, jotka myöntää Rosteknhnadzor. Sähkölaitteelle, joka on suunniteltu räjähdysturvalliseksi tai asennetaan räjähdysvaaralliselle alueelle, vaaditaan Ex-Proof -sertifikaatti ennen tuontiluvan myöntämistä. Tuontilupaa ei kuitenkaan vaadita sertifioitaessa, eikä Venäjän Tulli valvo tuontilupaa, mutta tuotetta ei voi asentaa ja käyttöönottaa kohteessa ilman kyseistä lupaa. (Niemi 2006; SGS 2006.)

Venäjän on ollut tarkoitus ottaa 2006 käyttöön FAO:n kansainvälinen ISPM15-standardin koskien tavaratuonnin puista pakkausmateriaalia.

Puupakkausten tulee olla standardin täyttävää ja standardin mukaisesti symbolilla merkitty. Standardin noudattaminen korvaa aiemmin vaaditun kansainvälisen kasvien terveystodistuksen esittämisen. Käyttöoikeuden puupakkausten standardin mukaiselle merkinnälle myöntää Eviran alainen Kasvituotannon Tarkastuskeskus. Eräät tullitoimipaikat Venäjällä ovat jo pysäyttäneet kuljetuksia joiden puupakkauksista merkintä on puuttunut, vaikkei standardi ole vielä ollut voimassa Venäjällä voimassa. (Evira 2006; Finpro 2006.)

Korruptio

Venäjällä tapa silittää tietä rahalla asioiden edistämiseksi on valitettava tosiasia. Venäläinen virkamies käyttää huomattavasti suurempaa liikkumavaraa viranhoidossaan kuin länsimainen kollega, joka on sidotumpi pykäliin. Korruptiota on muun muassa yritetty vähentää venäläisissä tullitoimipaikoissa tekemällä niin sanottuja puhdistuksia, tavoiteltua tulosta ei kuitenkaan ole saavutettu. Suomea koskevana ongelmana on uutisoitu erityisesti Venäjän puolen Tornajovfkan tullissa esiintyvistä jatkuvista ongelmista Vaalimaan kautta Venäjälle mentäessä. (Jokinen 2006, Raami 2006.)

Byrokratia

Byrokratia valtionhallinnossa vaikeuttaa kaikkea toimintaa ja tulee esiin monin tavoin. Eri instansseissa voidaan esimerkiksi vaatia toimenpiteitä asioista, jotka eivät vielä virallisesti ole voimassa. Toisaalta annettuja lakeja tai ohjeita ei noudateta niiden mukaisesti, vaan virkailijan näkemällä tavalla. Venäjällä ulkomaiselta myyjältä vaadittuja pieniä asioita voidaan katsoa suurennuslasilla, mutta venäläiseltä osapuolelta vaaditut suuret asiat voidaan jopa kokonaan ohittaa. Tämä tulee esiin tilanteissa, joissa paperissa pitää olla tietyn muotoinen ja näköinen leima ja tietyn värinen allekirjoitus, ainakin kun kyseessä on ulkomainen kauppakumppani. (Schönberg 2003.)

Muita kaupanesteitä tai Venäjälle tuontiin liittyviä ongelmia

Venäjän rajaongelmiin ja rekkajonoihin on perussyynä venäläisten maahantuojien pyrkimykset kiertää tuontitulleja ja veroja. Käytetyt keinot ovat tavaran maahantuonti väärällä tullinimikkeellä tai ns. kaksoislaskutus, jossa venäläinen maahantuoja ei esitä myyjän antamaa todellista laskua, vaan kaksoislaskun, jossa hinta on huomatta-

vasti alempi kuin virallisessa laskussa. Kaksoislaskulla tuoja saa arvonlisäveron pienemmäksi ja säästää tullimaksussa. Kaksoislaskutuksen määrästä liikkuu ristiriitaista tietoa, määrällisesti sen arvioidaan koskevan jopa puolta koko tuonnista Venäjälle. Ongelma on erittäin vakava kauppapoliittinen ongelma, menetetyt tullimaksut ja arvonlisäverot ovat huomattavia menetyksiä Venäjän valtion kannalta. (Lehto 1998, 163; Jokinen 2006.)

Kaksoislaskutus tapahtuu yleisesti ottaen myyjän tietämättä. Venäjä on pyytänyt apua Suomelta ongelman ratkaisemiseksi, mutta osittain myös syyttänyt Suomea ongelmasta. Ongelma on kuitenkin koikutoinen Venäjällä, johon ratkaisu pitäisi löytyä maan sisältä. Tullitariffivertailussa on voitu todeta huomattavia eroja saman tuotteen viennin Suomesta ja tuonnin Venäjälle kohdalla. Kilpailun kannalta tilannetta pidetään erityisen vaikeana, rehellinen yrittäjä joutuu kilpailullisesti huonompaan tilanteeseen kuin epärehellinen yrittäjä. (Lehto 1998, 163; Jokinen 2006.)

Rekkajonot aiheuttavat myös ongelmia kuljetusyritysten tehokkuudelle ja sekä kapasiteettipulaa, oletuksena on autojen normaali tehokas liikkuminen ja tullaus. Venäjän puolen rajatullikontrollit voivat kestää päiviä, ja rajatullit ovatkin haluttomia siirtämään lopullista tullausta yritysten kotitulleihin. (Raami 2006.)

Venäjä on ratifioinut myös useita sopimuksia (ATA Carnet, TIR Carnet) liittyen toimintaperiaatteisiin ulkomaankaupassa, mutta käytännössä niiden toteuttaminen kuitenkin ontuu. Vaikka Venäjä on valtiona niihin sitoutunut, ei sopimuksia joko kunnioiteta viranomaisten taholta tai paikallinen kokemus niiden käyttämisestä puuttuu kokonaan.

6.6 Infrastruktuuri

Venäjällä on noin 600 000 kilometriä julkisia *maanteitä*. Suuren pinta-alan vuoksi maa on riippuvainen maantieverkosta ja uusia maanteitä tarvitaan kolminkertainen määrä olemassa olevan lisäksi. Tieverkosto on jakautunut epätasaisesti ja maantieverkon keskuspaikka on Moskova, josta lähtee eri puolille maata 12 päätietä. Lähivuosina teiden rakentamiseen ja korjaamiseen joudutaan investoimaan valtavia

summia, jotta tieverkosto saadaan vastaamaan länsimaisia vaatimuksia. Maanteillä liikkuu kokonaisrahtikuljetuksista noin 20 prosenttia. (Finpro 2006.)

Venäjällä on 149 000 kilometriä *rautateitä* ja rautateiden merkitys rahdinkuljettajana on erittäin suuri, kokonaisrahtikuljetuksista noin 42 prosenttia liikkuu rautateillä. Rautatieverkoston keskuspaikka on Moskova, josta lähtee säteittäinen verkosto eri puolille maata. Rautateistä 85 000 kilometriä on julkisen liikenteen ja 62 000 kilometriä tiettyjen teollisuudenalojen käytössä. Rautateiden kunnostaminen ja rakentaminen tulee vaatimaan lähivuosina mittavia investointeja niin Venäjän hallitukselta, rautateitä rahdinkuljetuksessa käyttäviltä yksityisiltä yrityksiltä kuin muiltakin rahoittajilta. (Finpro 2006.)

Venäjällä käytetään hyväksi maata halkovia jokia *vesiliikenneväylinä*, käyttöä rajoittaa kuitenkin jäätyminen talviaikaan. Neuvostoliiton romahtamisen jälkeen Venäjälle jäävien merisatamien osuus putosi 43:een aikaisemmasta 92:sta. Venäjällä on pääsy Atlantille pohjoisessa, Mustallemerelle etelässä, Itämerelle lännessä ja Tyynelle valtamerelle lännessä. *Sisäverirahdin* (3,5 prosenttia) ja *merirahdin* (0,6 prosenttia) osuus kokonaisrahtikuljetuksesta on pieni. (Finpro 2006.)

Lentoliikenteen merkitys matkustuksessa on suuri pitkien välimatkojen vuoksi. Kasvumahdollisuuksia onkin huomattavasti, rajoittavina tekijöinä mainittakoon konekannan puute ja ikä, sekä lentokenttien huono kunto. Lentokenttiä on kaiken kaikkiaan 393, joista kansainvälisiä lentokenttiä on noin 70. Kapasiteettiongelmien vuoksi odotettavissa on laajennuksia ja modernisointeja lähivuosien aikana kaikkiaan 31 kentällä. Venäjän liikenneministeriön laskelmien mukaan matkustajamäärä tulee kaksinkertaistumaan vuoteen 2010 mennessä. Lentorahdin osuus kokonaisrahtikuljetuksista on vain 0,03 prosenttia. (Finpro 2006.)

Venäjällä on noin 6 prosenttia maailman öljyvaroista ja neljännes maailman kaasuvaroista. Kokonaisrahtikuljetuksista noin 34 prosenttia kulkeekin *öljy-* ja *kaasuputkissa*, jotka ovat tärkeä osa infrastruktuuria. Viidesosa öljylaaduista ei sovellu putkistoissa toimitettavaksi ominaisuutensa vuoksi, vaan kuljetaan eteenpäin jalostettavaksi junakuljetuksina. Venäjällä on useita hankkeita uusista öljyputkista ja valtio, joka omistaa öljyputket haluaisi öljy-yhtiöiden investoivan putkiin samalla säilyttäen itse

valvontavaltansa. Öljy-yhtiöillä on puolestaan odotuksensa putkistojen tuomista tuloista. (Finpro 2006; Adam Smith Conferences 2005, 118; Räisänen 2006.)

Telekommunikaatioala kuuluu nopeimmin kasvaviin toimialoihin Venäjällä. Joka kuudennella venäläisellä on nettiin kytketty tietokoneyhteys ja internetin käyttäjiä on noin 23 miljoona henkeä. Kiinteiden puhelinlinjojen tiheys on 30 prosenttia ja matkapuhelintiheys koko Venäjällä on 98 prosenttia. (Finpro 2006.)

6.7 Työväestö

ILO:n kriteereillä mitattuna työttömiä oli 7,2 prosenttia eli 5,4 miljoonaa henkilöä työvoimasta toukokuun lopussa 2006. Työvoiman osuus oli tarkasteluajankohtana 51 prosenttia eli 74 miljoonaa henkeä. Työttömiä oli vähiten Moskovassa, Moskovan alueella, Pietarissa sekä eräissä muissa suurissa aluekeskuksissa. Tulevaisuuden tavoitteena on nostaa työntuottavuutta ja turvallisuutta, sekä panostaa terveydenhuoltoon. Venäjällä ammattitaitoisen ja koulutetun työvoiman saaminen sekä työvoiman sitouttaminen ovat olleet ongelmia. (Finpro 2006.)

Myös Venäjää uhkaa negatiivinen demografiakehitys. Venäjä kärsii monista hitaista, pitkävaikutteisista ja hankalasti käännettävistä rappeutumisprosesseista, joista esimerkkinä maan väestömäärän on supistuminen miljoonalla hengellä vuodessa, huolimatta venäjänkielisen väestön palaamisesta ja huolimatta elintason kohentumisesta, lisäksi venäläismiesten elinikä ei ole pidentynyt. On myös arvioitu, että viidentoista vuoden kuluttua 18-vuotiaiden ikäluokkien koko on alle puolet viimeaikaisesta. (Finpro 2006; Suomen Pankki BOFIT 2005.)

Palkkataso

Palkkataso vaihtelee suuresti alueittain ja esimerkiksi Moskovassa tai pohjoisessa sijaitsevilla öljy- ja kaasualueilla palkat voivat olla jopa kolminkertaiset. Sekä nimellispalkkojen että reaalipalkkojen kehitys on voimakkaassa nousussa, nimellispalkat nousivat 23,6 prosenttia ja reaalipalkat 9,7 prosenttia edellisvuodesta. Koulutetut ja osaavat työntekijät myös kilpailuttavat työantajia panoksestaan, tarve luo kysyntää ja kysyntä nostaa hintaa. Kehittyvissä talouksissa työntekijä mittaa arvoaan ja toiminta

näyttää nousseen nopeasti yleiseksi toimintatavaksi, siinä kuin kehittyneissäkin maissa. (Finpro 2006.)

6.8 Yhteiskunnan piirteet

Venäjälle on ominaista laaja köyhyys ja suuret tuloerot. Osa huonosti toimeentulevista ihmisistä pitääkin entisen Neuvostoliiton antamaa sosiaalista turvaa parempana kuin mitä nykyinen Venäjä, jossa vain nopeimmat ja ahneimmat pärjäävät, antaa. Venäläisessä yhteiskunnassa pärjäämiseen, niin yritykset kuin yksityisetkin, ihmiset tuntevat tarvitsevansa hyviä henkilösuhteita, tuloja joka jää tekijälleen käteen lyhentämättömänä sekä mahdollisuuden saavuttaa tavoitteensa maksamalla. Syynä kuvattuun selviytymisstrategiaan on se, että yhteiskunta ei toimi siinä määrin kuin sen pitäisi, tai se toimii vain osittain.

Henkilösuhteet

Venäjällä asioiden hoitaminen ja eteneminen voi olla hyvin vaikeaa. Näissä tilanteissa astuu esiin henkilösuhteiden tärkeys. Turvaverkko ihmisistä, jotka esimerkiksi työskentelevät oikeissa paikoissa on erinomainen etu kenelle tahansa mikäli jokapäiväinen elämä siitä helpottuu. Tosin asioiden hoito joka perustuu henkilösuhteisiin, voi olla myös haavoittuvaa, mikäli osapuolet vaihtuvat. Lisäksi väärät suhteet voivat johtaa toimintaedellytysten huomattavaan heikkenemiseen. (Finnvera 2006.)

Harmaa talous

Venäjällä noin 30 prosenttia palkoista maksetaan edelleen pimeinä, joten harmaa talous on ongelma yhteiskunnalle. Maassa yksityiset kansalaiset ja yritykset hyväksyvät korruption ja suojelurahat, sen sijaan ne suhtautuvat kielteisesti esimerkiksi verotukseen ja muihin vastaaviin valtiovallan toimintoihin. Venäjällä oman edun tavoittelu on jonkinasteinen ongelma, esimerkiksi yrityksissä jonkinlaisen aseman omaavat työntekijät voivatkin helposti sekoittaa omat ja yrityksen rahat.

6.9 Liiketoimintakulttuuri

Venäläisten englannin kielen taito ei ole kovin hyvä, joten neuvotteluihin osallistuvan tulee joko hallita venäjän kieli hyvin tai hankkia hyvä tulkki. Liikeneuvotteluista, joiden osanottajat varmistetaan, tulee sopia etukäteen. Liikekumppania teititellään sekä puhutellaan sukunimellä, sinuttelu on epäkohteliasta ja etunimeä voi käyttää vasta pitkän tuttavuuden jälkeen tai ystävien kesken. Tervehdittäessä Venäjällä on tapana kätellä ja käyntikortteja vaihdetaan saman tien osapuolten kesken, jolloin nimien muistaminen on helpompaa. (Finpro 2006.)

Venäläisille on tyypillistä johtajakeskeisyys ja auktoriteettien kunnioitus. Neuvottelutilanteessa on muistettava johtajan asema ja kunnioitus häntä kohtaan, katsekontakti tulee pitää siitä huolimatta että käytetään tulkkia. Neuvottelut aloitetaan small talkilla, jonka jälkeen vasta voidaan mennä itse asiaan. Liikeneuvotteluiden tuloksia on varauduttava odottamaan, sillä kauppakumppani haluaa tutustua tilanteeseen ja vastapuoleen, mahdollisesti jopa useita vuosia. Venäläiset tekevät mieluimmin kauppaa ihmisten kanssa jotka he tuntevat. (Finpro 2006.)

Käytöksen tulee olla tahdikasta ja suoraa kritiikkiä on vältettävä, huolimatta Venäjän erilaisuudesta ja erikoispiirteistä. Vierasta arvostellaan ulkonäön perusteella, joten asiallinen ja konservatiivinen pukeutuminen ovat itsestään selvyyksiä. Keskustelua ylläpidetään jatkuvasti yllä, sillä hiljaisuus voidaan tulkita epäkohteliaisuudeksi tai jopa yritykseksi huijata. (Fintra 2000, 22-24.)

Venäläinen osapuoli kuulee mielellään hinnan alkuvaiheessa, hintaan on myös hyvä varata tinkimisvaraa. Tuotteet esitellään selkeästi ja yksinkertaisesti, mikäli esityskieli on englanti, tulisi painetun materiaalin olla venäjäksi. Neuvottelujen jälkeen pidetään maljapuheita ja vieraan odotetaan noudattavan samaa käytäntöä, kieltäytyminen voidaan tulkita loukkaukseksi tai arvostuksen puutteeksi. Hyvään keskusteluun löytyy aina aiheita, esimerkiksi sää, harrastukset ja perhe, jossa kaikki on luonnollisesti hyvin. Venäläiset ovat hyvin koulutettuja ja keskustelevat mielellään kulttuurista ja historiasta, ja arvostavat vieraan Venäjän tuntemusta. (Finpro 2006; Fintra 2000, 22-24.)

6.10 Markkinoiden positiiviset piirteet sekä uhat ja riskit

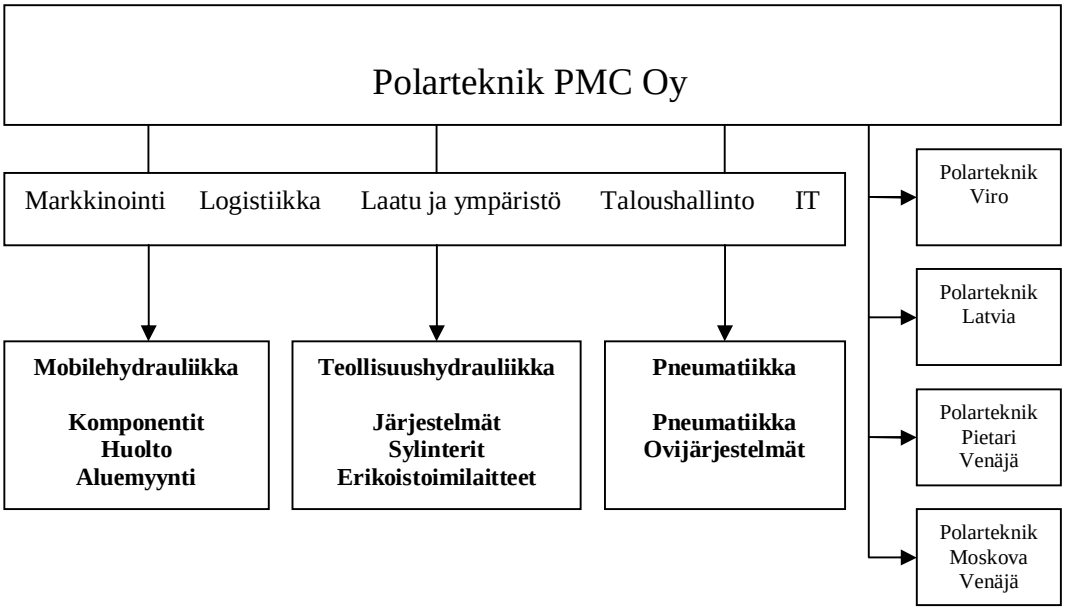
Markkinoiden positiivisia piirteitä katsotaan tällä hetkellä olevan talouskasvun jatkuminen vakaana, valtion budjetin ja vaihtotaseen selkeä ylijäämäisyys, teollisuuden ja rakennustoiminnan investointien kasvu sekä investointien helpottunut rahoitus, väestön ostovoiman kasvu, tuonnin kasvu ja lähestyvä WTO-jäsenyys. (Finpro 2006.)

Riskeinä Venäjällä ovat muun muassa suurempien investointihankkeiden esteenä oleva riittämätön investointi- ja omistussuoja, teollisuustuotannon kasvu on edelleen lähinnä energia- ja perusmetallisektoreiden varassa, keskeneräinen pankkisektorin ja rahoitusjärjestelmän kehittäminen, mahdollinen öljyn hinnan voimakas lasku, omistuspohjan läpinäkymättömyys, lainsäädännön keskeneräisyys, korruptio ja byrokratia, työvoiman kallistuminen ja sitouttamisen vaikeus, pula ammattitaitoisesta työvoimasta joillain aloilla sekä negatiivinen demografiakehitys. (Finpro 2006.)

7 CASE-YRITYS POLARTEKNIK PMC OY AB

7.1 Yrityskuvaus

Polarteknik PMC Oy Ab kuuluu pohjoismaiseen Dacke PMC-ryhmään, joka on erikoistunut hydrauliikkaan ja teollisuusautomaatioon. Dacke PMC:n omistaa ruotsalainen sijoitusrahastoyhtiö Segulah III LP. Polarteknik PMC Oy Ab:lla on Suomessa toimipaikat 12 paikkakunnalla, lisäksi toimipaikkoja on 4 Virossa, 1 Latviassa ja 2 Venäjällä. Yrityksen toiminta käsittää laajan tuoteohjelman hydrauliikan ja pneumatiikan komponentteja, hydrauliikan ja pneumatiikan valmistusta sekä huoltotoimintaa. Polarteknikin PMC Oy AB:n liiketoiminta jakautuu toimialueisiin seuraavan kaavion mukaisesti.



Tässä opinnäytetyössä käsitellään teollisuushydrauliikkaan kuuluvien erikoistoimilaitteiden, öljyn yläpurkausvarsien, Venäjälle vientiin liittyvää projektinhoitoa ja riskienhallintaa sopimuksineen. Teollisuushydrauliikka-toimialueen vuotuinen liikevaihto on 16 miljoonaa euroa, ja se käsittää hydrauliikkajärjestelmien, hydrauliikkasylintereiden ja erikoistoimilaitteiden tuotannon ja myynnin. Tuoteohjelmaan kuuluu kaikki hydrauliikan palvelut alkaen suunnittelusta räätälöitynä asiakkaan tarpeisiin ja päätyen After Sales-toimintoihin varaosineen sekä huolto, modernisointi- ja asennuspalveluineen. (Polarteknik PMC Oy Ab 2006.)

Teollisuushydrauliikka-toimialueen asiakaskunta on laaja, siihen kuuluu paperi- ja selluloosateollisuus, mekaaninen puuteollisuus, metsäteollisuus, laivateollisuus, energiateollisuus, louhinta ja kaivosteollisuus ja materiaalinkäsittelyteollisuus.

7.2 Projektivienti

Projektiviennin tunnusomaisia piirteitä ovat tavoitteellisuus, kertaluontoisuus, rajoittuneisuus, resurssiperusteisuus ja organisoituneisuus. Projektiviennissä tavoitteellisuus tarkoittaa konkreettisen tavoitteen asettamista. Kertaluontoisuudella tarkoitetaan hankkeen yksilöllisyyttä, joka vaatii erikoistoimenpiteitä, projektit toteutetaan tilaajan tarpeen ja toiveen mukaan. Rajoittuneisuudella viitataan hankkeen etukäteen tapahtuvaan sisällön tarkkaan ja yksityiskohtaiseen määrittelyyn, sekä tilaajatahon että toteuttajan puolesta. Resurssiperusteisuus ja organisoituneisuus viittaavat toteutuksessa tarvittaviin aineellisiin ja toiminnallisiin tekijöihin. (Karhu 2001, 139-140.)

Projektivienti voidaan jakaa kahteen päätyppiin sen mukaan, kuinka suuren osan kokonaisuudesta projektitoimittaja toimittaa. Näin jaoteltuna kyse voi olla joko osa- tai kokonaisprojektista. Osaprojektissa yritys toimittaa tilaajalle vain osan kokonaisprojektiin kuuluvasta suoritteesta. Kokonaisprojektissa sen sijaan päätoteuttajana oleva yritys vastaa koko hankeen toteuttamisesta. Kokonaisprojektissa eli ”avaimet käteen” –projektissa vastuu alkaa suunnittelusta ja päättyy kohteen luovutukseen käyttövalmiina. Kokonaisuuden elementteihin voi kuulua esimerkiksi suunnittelu, rakentaminen, toimitukset, asennukset ja valmiin kohteen luovutus, lisäksi siihen voi kuulua koulutus ja huolto. Laajojen ja pitkäkestoisten kokonaisprojektien toteuttaminen vaatii yritykseltä monipuolista osaamista, sekä hyviä taloudellisia ja toiminnallisia resursseja. (Karhu 2001, 140-141, 143.)

Kansainvälisessä liiketoiminnassa menestyminen edellyttää usein yritysten voimavarojen yhdistämistä. Yritysten yhteistyö voi olla missä tahansa muodossa harjoitettavaa liiketoimintaa, joka liittyy vientiin, valmistukseen, sekä investointeihin. Yhteistyöalueita voivat olla muun muassa tuotannon harjoittaminen ja tuotteiden markkinointi, sekä tukitoiminnot kuten rahoitus ja hallintoa avustavat palvelut. Yritysyhteistyötä voidaan toteuttaa alihankintana, tai pidemmälle menevänä yritysten välisten liittoutumien yritysyhteistyönä, verkostoitumisena. Verkostoituminen on pitkäjänteistä yhteistyötä, johon itsenäiset, mutta toistensa voimavaroista hyötyvät yritykset sitovat resurssejaan. (Karhu 2002, 217, 219.)

7.3 Projektiyhteistyö Polarteknik PMC Oy Ab ja Neste Jacobs Oy

Öljyn yläpurkausvarsia valmistetaan Venäjän markkinoille. Yläpurkausvarsien hydrauliikan valmistamisesta vastaa Polarteknik PMC Oy Ab, muilta osin laite teetetään alihankinnassa. Polarteknik PMC Oy Ab on laitteen valmistaja ja toimii epäsuoran viejän roolissa. Polarteknik PMC Oy Ab myy laitteen Neste Jacobs Oy:lle, joka myy laitteen ja siihen liittyvän palvelun, keskinäisen markkinointisopimuksen perusteella, edelleen venäläiselle loppukäyttäjälle. Projektinhoito kokonaisuudessaan jää kuitenkin Polarteknik PMC Oy Ab:n tehtäväksi. (Räisänen 2006.)

Sopimusneuvotteluissa venäläisen osapuolen kanssa on mukana sekä Neste Jacobs Oy että Polarteknik PMC Oy Ab. Jokainen laite räätälöidään jossain määrin asiakkaan tarpeisiin sopivaksi ja laitetoimituksissa erityisesti tuotteen teknisillä ominaisuuksilla ja toimivuudella on suuri merkitys. Sekä Neste Jacobs Oy:n että myös Polarteknik PMC Oy Ab:n intressissä on saada sopimus venäläisen osapuolen kanssa sellaiseksi, että sopimusehtojen täyttäminen kokonaisuudessaan onnistuu. Tässä mielessä myös Polarteknik PMC Oy Ab:lla on mahdollisuus vaikuttaa Neste Jacobs Oy:n ja venäläisen osapuolen kesken solmittavaan kauppasopimukseen. (Räisänen 2006, Kytölä 2006.)

7.4 Osapuolten välinen yksilöllinen kauppasopimus

Venäläinen osapuoli tekee yleensä sopimusehdotuksen laitteesta ja siihen liittyvästä palvelusta. Lopulliseen sopimusversioon päädytään sen jälkeen kun molemmat osapuolet, venäläinen ostaja ja Neste Jacobs Oy, voivat hyväksyä sopimuksen asettamat vastuut ja velvoitteet. Yleisesti ottaen sopimukset venäläisten osapuolten kanssa ovat hyvin yksityiskohtaisia ja tarkasti määriteltyjä.

Kaupan osapuolet ja kohde on sopimuksessa tarkasti määritelty, mitä kansainvälinen kauppasopimuksen sisältö, 5.1 ja 5.2, edellyttääkin. Kaupoissa laskutusvaluutta on aina euro ja hinta on määritelty yksityiskohtaisesti sisältäen vientipakkauksen, merkinnät jne. Venäläisten kanssa kauppaa käydessä maksutapana on useimmiten etukäteismaksu tai remburssi, joita on selvitetty kohdassa 5.3 muiden maksutapojen yh-

teydessä. Etukäteismaksuun liittyy usein ehtoja suorituksen maksamisesta erissä myyjälle, esimerkiksi 35 % kauppahinnasta sopimuksen teon jälkeen, 35 % työtä aloitettaessa ja loput 30 % ennen toimitusta. Etukäteismaksulla ja osasuorituksilla pystytään poistamaan useita riskitekijöitä (3.4) kauppaan liittyen ja varmistamaan myyjän aloittaman valmistuksen rahoittaminen kaupan kassavirralla. (Räisänen 2006.)

Teknisen laitteen toimituksessa laitteen toiminta näyttelee tärkeää osaa. Sopimuksessa on määritelty tarkasti putkistoasennuksen, käynnistämisen ja koulutuksen osuus, sekä se miten, milloin ja kuka vastaa niiden toteuttamisesta. Sopimus katsotaan täytetyksi vasta kun laite on toiminnassa ja osapuolet ovat molemmat toteamassa sen sekä allekirjoittamassa protokollan. Asennuksiin liittyvä työkalujen väliaikainen maahantuonti ja palauttaminen Suomeen ovat osoittautuneet vaikeaksi johtuen Venäjän väliaikaisen maahantuonnin vaikeudesta sekä virallisesti hyväksytystä, mutta käytännössä tuntemattomasta ATA-Carnet viennistä.

Toimitusehdosta (5.4) ja mahdollisesta tavaravakuutuksesta (5.6) sovitaan osapuolten kesken. Käytännössä venäläiselle osapuolelle tulee kalliimmaksi käyttää suomalaista kuljetusyritystä, mutta joissain tapauksessa he voivat valita kuitenkin kuljetuksen, jossa myyjä vastaa rahdista ja vakuutuksista. DDU tai DDP toimitusehtoa ei Venäjälle kannata sopia, koska paikallista toimintaa erityisesti tullauksen osalta on erittäin vaikea selvittää etukäteen. Suomalaiset kuljetusyritykset eivät pääsääntöisesti ota toimitettavaksi DDP-ehdolla myytyä toimitusta juuri siksi, että tullauskäytännön ja -keston selvittäminen Venäjällä on mahdotonta. (Tontti 2006.)

Toimitusaikaa, kohta 5.5, määritellessä on huomioitava komponenttien hankintaan ja laitteen valmistukseen menevä aika. Mikäli myyjä on sitoutunut hankkimaan Venäjälle tarvittavat erikoistodistukset, myös niiden saaminen kestää joitakin viikkoja normaalitoimituksena. Yleisesti ottaen ostajan maan vaatimat sertifikaatit ja erikoistodistukset kannattaa jättää ostajan hankittavaksi. Käytettäessä maksutapana remburssia, on aikarajojen huomioiminen vielä tarkempaa, jotta remburssiehdot voidaan täyttää ja välttää ylimääräiset lisäkulut remburssin pidentämisessä.

Tavaroiden valmistumisen lähestyessä ostaja yleensä pyytää myyjää ilmoittamaan ostajalle tiedot lähetyksen sisältämistä kolleista, painot ja mitat, sekä lähetyksen noutopäivän. Mikäli ostaja vastaa kuljetuksesta, hän pystyy niin sanotun *Shipping advicen* perusteella tilaamaan kuljetuksen lähetykselle. Laitteiden kuljettaminen vaatii vientipakkauksen, jonka tehtävänä on säilyttää tavarat toimintakuntoisena kuljetuksen ajan ja lisäksi mahdollisesti suojata niitä varastoinnin aikana. Asiakas voi vaatia laitteiden suojaamisen korroosiota vastaan, mikäli laitteita varastoidaan pitempi aika. Pakkaukset merkitään aina huolellisesti, kollilaput kiinnitetään kolmelle puolelle per laatikko ja lisäksi laatikon sisään jätetään pakkauslista, jossa laatikon sisältö on yksityiskohtaisesti lueteltu suomeksi ja venäjäksi.

Laitteen laadun tulee täyttää normaalit valmistusmaan laatuvaatimukset, sekä osien että työstön osalta, sekä vastattava ostajan alkuperävaatimuksia. Laitteiston on myös oltava sovittujen teknisten määräysten mukainen sekä toimintakuntoinen niissä olosuhteissa, joissa laitteistoa käytetään. Asiakas vaatii myyjältä tai laitteiston valmistajalta laatutodistuksen laitteista. Laitteistolle annetaan vuoden takuuaika (5.7), joka pitenee mikäli laitteistossa tai sen komponentissa esiintyy ongelmia.

Myyjä ja ostaja sisällyttävät sopimukseen reklamaationhoitotavat (5.8) ja seuraamusmenettelyt (5.9) varautuessaan toisen osapuolen sopimuksen noudattamattomuutta vastaan. Reklamaatiot hoidetaan sopimuksen mukaisesti, niin että myyjä korjaa tai korvaa viallisen osan omalla kustannuksellaan. Sopimuksessa on varauduttu kaikkiin ehtoihin seuraamusjärjestelmällä, mikäli osapuoli ei täytä sopimusehtoja. Tämä koskee niin rahojen palauttamista ostajalle jos myyjä on jättänyt luontaissuorituksen tekemättä, kuin laitteen korjaamista ja toimintakuntoon saattamista. Sopimus sitoo molemmat osapuolet sopimukseen, ja sopimusta rikkova osapuoli velvoitetaan toimiin tai korvauksiin tietyn ajan puitteissa.

Sopimus huomioi ylivoimaisen esteen (5.10) mahdollisuuden ja vapauttaa osapuolet vastuusta tällaisen esteen kohdatessa. Sopimus voidaan täyttää ylivoimaisen esteen poistuttua, tai mikäli ylivoimainen este on niin pitkä, osapuolille annetaan mahdollisuus sopimuksen purkuun. Ylivoimaisen esteen estäessä sopimuksen toteuttamisen kumpikaan osapuoli ei velvoita toistaan korvauksiin.

Sopimuksessa on määritelty minkä maan lakia riitatilanteessa noudatetaan sekä lisäksi riitojenratkaisutapa (5.11). Noudatettavaksi laiksi on valittu jonkun Euroopan maan laki, joka ei ole kummankaan osapuolen oman maan laki, jottei tästä synny etua toiselle. Riitojenratkaisumenetelmänä on välimiesmenettely, jonka päätökseen molemmat osapuolet tyytyvät. Ennen kuin riitoja ratkaistaan juridisesti, sopimus edellyttää, että osapuolet tekevät kaikkensa ratkaistakseen keskenään syntyneen ongelman tai riidan. Mikäli ongelman ratkaisu osapuolten kesken ei onnistu, turvaudutaan virallisiin ratkaisuihin.

Muita sopimuksessa mainittavia ehtoja ovat patentti- ja immateriaalioikeuksiin liittyvät asiat. Patenttioikeudet säilyvät myyjän omaisuutena, ostajan tietoon tulevat suunnitelmat, kuvat ja tekninen dokumentaatio ostaja säilyttää luottamuksellisesti. Ostaja voi luovuttaa edellä mainitun kaltaista tietoa vain laitteen toimintaan ja huoltoon liittyvissä tilanteissa. Myyjä takaa sopimuksessa, että laitetta ei rasita kolmannen osapuolen omistamat immateriaalioikeudet.

Sopimus sisältää integraatiolauseen, jolla määritellään noudatettavaksi vain sopimussisältöä, eikä kauppaneuvottelujen alussa esiin tulleita alustavia keskusteluja, sopimuksia tai kirjeenvaihtoa. Lisäksi sopimuksessa on ehto mahdollisuudesta muuttaa sopimusta, jos molemmat osapuolet ovat muutoksesta samaa mieltä ja tekevät sen kirjallisesti.

Venäjän kaupassa vaaditaan myyjältä toimitettavaksi seuraavat dokumentit laitteiden vientiä varten englannin tai venäjän kielellä:

Kauppalasku (alkuperäinen ja allekirjoitettu, ostajan vaatima määrä)
Pakkalista
Alkuperätodistus, kauppakamarin virallinen vahvistus
Rahtikirja, kuljetustavan mukainen
Vakuutuskirja tai vakuutustodistus (mikäli myyjän vakuutusvelvollisuus)
Laitteen käyttölupa
Ex-Proof eli paloturvatodistus
Vastaavuustodistus (mikäli sovittu että myyjä hankkii)

Kauppasopimuksessa on syytä olla määriteltynä tarvittavat vientiasiakirjat, jotta tavaroiden toimittaminen ei myöhästy vientiasiakirjojen puutteiden vuoksi. Kun kauppa-

sopimukseen määritellään toimitettavia asiakirjoja, olisi hyvä tietää että niihin sisältyy vain sellaisia asiakirjoja, jotka myyjän on mahdollista antaa. Tämä tarkoittaa sitä, että myyjän on oltava jo kaupan alkuvaiheilla perehtynyt Venäjän kauppaan liittyviin kuljetusasiapapereihin ja muihin dokumentteihin. Tuojan kannalta puuttuvat tai puutteelliset tuontiasiakirjat viivästyttävät maahantuontia ja –tullausta. Tuojalla on lisäksi omat velvoitteensa esittää tarvittavat dokumentit edellä mainittujen dokumenttien lisäksi.

8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on toimia käsikirjana ja mallina Venäjän kaupassa tarvittaville kauppasopimuksille jotka koskevat teknisiä laitteita ja niiden asennuksia. Opinnäytetyössä halutaan erityisesti korostaa sopimuksen tärkeyttä ja merkitystä riskienhallinnan välineenä osapuolten välillä. Työssä esitellään ulkomaankaupassa sovellettavia lakeja, sekä tilanteita joissa laki tulee automaattisesti sovellettavaksi tai tilanteita jolloin lakia sovelletaan osapuolten tahdosta. YK:n kauppalakia verrataan myös Suomen kauppalakiin, joka on voimassa Suomessa irtaimen esineen tavarakaupassa tai osapuolten niin halutessa myös kansainvälisessä kaupassa, mikäli Suomen kauppalaki valitaan sovellettavaksi. Ajan kuluessa syntynyt kansainvälinen säännöstö, soft law, auttaa osaltaan osapuolia määrittelemään ja hallitsemaan kauppasopimuksen yksityiskohtia ja täytettäviä velvoitteita. Lisäksi kauppatavat ja vakiintuneet käytännöt, lex mercatoria, muodostavat osaltaan kansainvälisen oikeuslähteen.

Eri maat ovat sitoutuneet erilaisiin kansainvälisiin sopimuksiin ja säännöstöihin, jotka on huomioitava kaupankäynnissä. Pystyäkseen tekemään globaalin sopimuksen kansainvälisessä kaupassa, osapuolen tulee tuntea lakeja ja niiden sisältöä sekä oikeuskäytäntöä siinä määrin, että hän tiedoillaan voi solmia sellaisen sopimuksen, jolla voi läpi viedä kaupan ulkomaisen osapuolen kanssa asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Sopimuksen tekeminen perehtymättä eri lakeihin ja niiden sisältöihin voi muodostaa sopimuksen tekijälle riskin, koska laeissa on huomattavia erovaisuuksia, esimerkiksi vastuiden osalta. Täydenkorvauksen periaate sopimuksen rikkomisesta on painava taakka kun huomioi, että sopimuksen täyttämisessä voi olla useita kohtia

joihin osapuoli ei pysty vaikuttamaan. Vaikka korvauksen suuruutta kompensoitaisiinkin, vastuu voi jäädä sopimusta rikkoneelle osapuolelle raskaaksi.

Vaikka YK:n kauppalaki eli CISG tulee voimaan kahden osapuolen välillä, joiden liikepaikat sijaitsevat eri maissa ja jotka ovat ratifioineet Wienin konvention, on osapuolilla sopimusvapauden mukaan mahdollisuus soveltaa YK:n kauppalakia sellaisenaan, noudattaa sitä tehdyin muutoksin tai valita mikä tahansa muu molempien osapuolten hyväksymä laki. Kone- ja laitetoimituksissa on käytössä sekä kotimaassa ja pohjoismaissa käytettäviä vakioehtoja, että kansainvälisiä vakioehtoja, joissa on huomioitu nimenomaan laitetoimitusten kannalta tärkeät ehdot. Myös osapuolten tarpeisiin rakennettu yksilöllinen kauppasopimus voi olla vaihtoehtona toimivampi, kuin valmiit mallit. Näin toimii case yritys Neste Jacobs Oy ja venäläinen osapuoli laitetoimitussopimuksissa.

Sopimusvapauden ja tahdonvaltaisuuden periaatteet antavat osapuolille vapauden valita sovellettava laki, sekä muotoilla keskinäinen kauppasopimus juuri omien tarpeidensa mukaiseksi, jakamalla vastuut ja velvollisuudet osapuolille. Lisäksi vastuita ja velvoitteita voidaan rajoittaa sille tasolle minkä osapuolet katsovat yhteisesti sopivaksi. Mikäli tehty kauppasopimus on sellainen, että se ei anna vastauksia kaikkiin kysymyksiin, voidaan kysymyksiä joutua ratkaisemaan kansainvälisen yksityisoikeuden säännösten perusteella.

Sopimuksen tekemisen kannalta erityisen tärkeää on, että jo etukäteen ennakoidaan kauppasopimuksen tulevaa täyttämistä ja osapuolten käyttäytymistä kokonaisuudessaan. Sopimuksessa on huomioitava myös ratkaisut tilanteisiin, joissa osapuoli ei tee sopimuksen mukaista luontaissuoritusta. Sopimuksen huolellinen valmistelu ja ennakointi pienentävät mahdollista oikeusteitse käytettävää tulkinnan tarvetta, jota voitaisiin joutua käyttämään, jos sopimuksessa ei olekaan kaikkia tarvittavia ehtoja tai vastauksia mahdollisessa riitatilanteessa. Hyvin tehty sopimus myös pienentää mahdollista sopimuksen täydentämistä, muuttamista ja sovittelun tarvetta.

Erikoissanastoa sopimuksessa käytettäessä on huomioitava, että molemmat osapuolet ymmärtävät termien tarkoituksen, koska sopimusta voidaan tulkita pahimmillaan laatijan vahingoksi. Toki on tilanteita joihin osapuolet eivät ole voineet itse vaikuttaa, jolloin sopimuksen epätasapaino voidaan korjata edellä mainituin menetelmin.

Sopimus voi syntyä eri tavoin, joko normaalin tarjous-vastaus mekanismin mukaan, tai yksilöllisten kauppaneuvottelujen kautta. Yksilöllisten kauppaneuvottelut sisältävät sopimusehdotelmien tekoa osapuolille ennen kuin päästään lopulliseen yhteiseen sopimukseen. Neste Jacobs Oy:n lopullinen kauppasopimus venäläisen osapuolen kanssa on syntynyt useiden kauppaneuvottelujen ja sopimusehdotusten jälkeen. Yrityksen tulee projektiluonteisissa kaupoissa huomioida, että jotta se pystyisi pitämään oman sopimuksensa asiakkaalleen, tulee myös omien toimittajien häiriötön toiminta varmistaa sopimusteknisin ratkaisuin.

Kansainvälinen kauppa sisältää enemmän riskejä kotimaan kauppaan verrattuna. Hyvään riskienhallintaan kuuluu riskien tunnistaminen, riskeiltä suojautuminen ja riskien hallinnan organisointi. Laitetoimituksissa, jotka menevät niin sanottuihin kehittyviin talouksiin kuten Venäjä, yrityksen on syytä kartoittaa eri riskimuodot ja niiden hallinta huolellisesti. Liikkeelle lähdetään asiakkaan analysoinnista, muut riskit voidaan huomioida siinä vaiheessa kun sopimuksen sisältöä käydään läpi yksityiskohtaisesti. Venäläisen asiakkaan maksukyky varmistetaan aina etukäteismaksulla tai remburssilla. Riskien määrä ja suuruus sekä kauppasopimuksen sisältö riippuvat luonnollisesti kaupan taloudellisista intresseistä. Tarvittaessa kauppasopimuksen sisältö voidaan ja tulee määritellä hyvinkin tarkasti, kuten Neste Jacobs Oy:n ja venäläisen osapuolen kanssa on tehty.

Kansainvälisen kauppakumppanin kanssa toiminta ja kaupan tekeminen sopimuksineen asettaa yritykselle ja yrityksessä asioiden parissa työskentelevälle henkilökunnalle omat vaatimuksensa, jotka poikkeavat kotimaan kaupan vaateista. Kone- ja laitetoimituksissa korostuu erityisesti laitteen funktio eli sen tarkoituksenmukainen toiminta, eikä vain sopimuksen täyttäminen fyysisen toimituksen osalta. Teknisten ominaisuuksien kanssa yhtä tärkeäksi nousee myös juridinen puoli eli kauppasopimuksessa määritelty sisältö.

Venäläinen kauppakumppani kauppatapoineen ja tottumuksineen ei sinällään poikkea kovin suuresti muiden maiden kauppatavoista. Sen sijaan maan ominaispiirteet kuten byrokratia, korruptio sekä lakien ja sääntöjen tanssivuus aiheuttavat kaupankäynnille jatkuvia ongelmia. Venäjän ominaispiirteiden tietäminen ja tunteminen helpottaa toimintaa ja auttaa suhtautumaan ongelmiin normaalina ilmiönä, ilman että ne estävät kaupankäyntiä maassa, jossa suomalaisyritysten näkökulmasta katsottuna on valtava potentiaali lähellä. Myös kohdemaan sopimuslainsäädännön tunteminen jossain määrin on etu sopimuksen teon kannalta. Venäjän joihinkin olosuhteisiin ei voida vaikuttaa, kuten Suomessa esiintyvät rekkajonot osoittavat. Tullaustoiminnan pullonkauloja Venäjän puolella ei ole saatu ratkaistua huolimatta Suomen ja Venäjän yhteisistä yrityksistä pyrkiä helpottamaan niitä monin tavoin. Tilanne on edelleen selkeytymätön ja toimii huonosti.

Venäjän talouden kasvuvauhti, verrattuna muihin Suomea maantieteellisesti lähellä oleviin maihin on suuri. Maiden kaupankäynnin rakenne on pitkälti toisiaan vastaava, joten Venäjä markkina-alueena tarjoaa suomalaisyrityksille runsaasti vientimahdollisuuksia, vaikkei suorien sijoitusten tekeminen Venäjän sisäisten liberalisointiongelmien vuoksi olisikaan yrityksen tavoitteena tai mahdollinen. Myös Venäjän yhteistyösopimus (PCA) Euroopan Unionin kanssa kertoo Venäjän halusta avoimiin ja edelleen kehittyviin kauppasuhteisiin. Venäjän tavoite saavuttaa WTO:n jäsenyys vuonna 2006 ei tule toteutumaan, mutta Venäjällä on kuitenkin suuri halu saavuttaa jäsenyys mahdollisimman pian ja se pyrkii toimillaan raivaamaan vielä jäljellä olevat esteet pois jäsenyyden saavuttamiseksi.

Polarteknik PMC Oy Ab:n ja Neste Jacobs Oy:n projektiyhteistyön sujumisen varmistaa Neste Jacobs Oy:n ja venäläisen osapuolen solmima kauppasopimus laitteistosta ja laitteiston asennuksesta asiakkaan määrittelemään kohteeseen. Sopimukset laaditaan yksilöllisesti ja niissä huomioidaan kansainvälisen kauppasopimuksen vaatima sisältö. Useimmiten sopimukset syntyvät venäläisen osapuolen ehdotelmista, johon Neste Jacobs Oy ja Polarteknik PMC Oy Ab tuovat omat ehdottomat vaatimuksensa koskien sopimuksen sisältöä. Erityisesti sellaiset seikat kuten, minkä maan lakia noudatetaan sekä riidan ratkaisumenetelmä on huomioitu sopimuksessa. Suomalaisten ja venäläisen osapuolen keskinäinen sopimus perustuu luottamukseen ja siihen, että erimielisyydet pyritään aina ensisijaisesti ratkaisemaan yhteisesti, ennen

kuin turvaudutaan juridiseen ratkaisuun. Sopimuksessa annetaan myös osapuolille muutoksen mahdollisuus, mikäli molemmat osapuolet ovat muutoksesta samaa mieltä. Osapuolet ovat yleisesti ottaen pystyneet täyttämään sopimusten sisältämät vastuut ja velvoitteet, eikä virallisiin juridisiin ratkaisuihin ole tarvinnut turvautua.

LÄHTEET

Painetut lähteet

Adam Smith Conferences. 2005. Doing Business with Russia. Third edition. GMB Publishing, London.

Bäckman, J. 1997. Liikkeenjohto Venäjän muutoksessa. WSOY, Porvoo.

Fintra. 2000. Business in Moscow.

Hautala, M. 2004. Venäjän kaupan ajankohtaispäivä. Luento Lahden Kauppakamari, Lahti 2.11.2004.

Hemmo, M. 2006. Sopimusoikeuden oppikirja. Talentum Media Oy, Helsinki.

Helppi, M., Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Talentum, Helsinki.

Hyvärinen, H., Hulkko, P., Ohvo, S. 2004. Yksityisoikeuden perusteet. Dark Oy, Vantaa.

Karhu, K. 2001. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Klami, T., Kuisma, E. 2000. Suomen kansainvälinen oikeus. 3 painos. Gummerus kirjapaino Oy, Jyväskylä-

Koulu, R. 2003. Kansainvälinen prosessioikeus pääpiirteittäin. Dark Oy, Vantaa.

Kotilainen, M., Kaitila, V., Widgrén, M., Alho, K. 2003. Suomen ja Venäjän taloussuhteiden näkymät. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos ETLA. Taloustieto Oy, Helsinki

Kurkela, M. 2003. Globalisoitunut sopimuskäytäntö. Edita Prima Oy, Helsinki.

Lehto, J. 1998. Venäjän kauppa ja markkinat. Kauppakaari Oy, Helsinki.

MeritaNordbanken Group. Guide to payments in trade with Russia.

Nykänen Petri. 2001. Vienti- ja tuontitoiminta Suomen ja Venäjän välisessä kaupassa. Gummerus Kirjapaino Oy, Saarijärvi.

Ohvo, S. 2000. UEAT - Ulkomaankaupan erikoisammattitutkinto. Fintra, Kansainvälisen Kaupan Keskus, Helsinki.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. WS Bookwell Oy, Porvoo.

Räty, A. 2006. Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Suomen Logistiikkayhdistys ry, Helsinki.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Tietosanoma Oy. WS Bookwell Oy, Juva.

Siira, Juhani. 1998. Vientikaupan sopimusoikeuden käsikirja. Lapin yliopistopaino, Rovaniemi.

Sisula-Tulokas, L. 1998. Ulkomaan kauppaoikeus. Kauppakaari Oyj, Helsinki.

Varjola-Vahvelainen, K., Ohvo, S., Hulkko, P., Hyvärinen, H. 1998. Kansainvälinen Yritysoikeus. WSOY- Kirjapainoyksikkö, Porvoo.

Soini, T., Säikkälä, J. 2006. Laivauskäsikirja 2006/1. Finpro ry. Hakapaino Oy, Helsinki.

Artikkelit

Jokinen, P. 2006. Korruptio kerää rekkaletkat Vaalimaalle. Kauppalehti. Logistiikka VIP. 16.10.2006

Schönberg, K. 2006. Venäjä lisää tullimiehiä rekkajonojen purkamiseksi. Taloussanomat. 20.6.2006

Schönberg, K. 2003. Uusi laki helpottaa tullausta Venäjälle. Taloussanomat. 29.4.2003

Elektroniset lähteet

CISG. 020412f5 oikeustapaus. [viitattu 26.10.2006]
Saatavissa: http://cisgw3law.pace.edu/cases/020412f5.html

CISG. Yleissopimus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista. [viitattu 2.10.2006]
Saatavissa: http://cisgw3law.pace.edu tarkista linkki

EU. Artiklat 81 ja 82. [viitattu 24.10.2006]
Saatavissa:
http://ec.europa.eu/comm/competition/legislation/treaties/ec/art81_en.html
http://ec.europa.eu/comm/competition/legislation/treaties/ec/art82_en.html

EU. Market Access Database. Applied Tariffs: Tariff Details. [viitattu 25.9.2006]
Saatavissa:
http://mkaccdb.eu.int./mkaccdb2/datasetPreviewIFpubli.htm?datasettype=prod&hscode=8413&countries=RU&keyword=&submit=&datacat_id=IF&license=

Euroneuvontakeskus. Kilpailuoikeus. [viitattu 24.10.206]
Saatavissa: http://www.euroneuvontakeskus.fi/Default.aspx?id=305841

Evira 2006. Internet-sivut. [viitattu 7.10.2006]
Saatavissa:
http://www.evira.fi/portal/fi/kasvintuotanto_ja_rehut/kasvintarkastus/puinen_pakkausmateriaali

Finlex. Suomen kauppalaki 27.3.1987/355 [viitattu 26.10.2006]
Saatavissa: http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870355

Finnpro 2006. Finnpron maakansio Venäjä. [viitattu 6.9.2006]
Saatavissa: http://www.finpro.fi/DynaGen-PDF/CountryPDFs/Maaraportti 161.pdf

Finnvera 2006. Maaluokitus. [viitattu 6.10.2006]
Saatavissa: http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=5267

Helsingin kauppakamari. Sopimusten sovittelu. [viitattu 29.9.2006]
Saatavissa:
http://www.helsinki.chamber.fi/index.phtml?1262_m=1302&printer=1&s=156

KTM (Kauppa ja teollisuusministeriö) Kaupanesteet. [viitattu 6.10.2006]
Saatavissa: http://www.ktm.fi/index.phtml?s=1251

Neste Jacobs Oy. Yrityksen internet-sivut. [viitattu 28.10.2006]
Saatavissa: http://www.nestejacobs.com

Polarteknik PMC Oy Ab. Yrityksen internet-sivut. [viitattu 26.10.2006]
Saatavissa: http://www.polarteknik.com

Sisula-Tulokas, Leena. CISG 3. tarkistettu painos, toimittanut Sisula-Tulokas Leena 1.11.2004. [viitattu 18.10.2006]
Saatavissa:
http://www.lut.fi/kati/courses/yritysjuridiikka/Ka6810350/CISGmoniste.pdf#search=%22suomen%20kauppalaki%22

Suomen Pankki. Siirtymätalouksien tutkimuslaitos BOFIT, Venäjänkatsaus 1.11.2005. [viitattu 18.10.2006]
Saatavissa: http://www.bof.fi/bofit/pdf

Suomen Pankki. Siirtymätalouksien tutkimuslaitos BOFIT. Venäjä-ennuste 2/2006, julkaistu 6.9.2006. [viitattu 18.10.2006]
Saatavissa: http://www.bof.fi/bofit/fin/5ennuste//index.stm

Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliitto. Venäjän markkinat muutoksessa 8/2003. [viitattu 5.10.2006]
Saatavissa: http://www.tt.fi/julkaisut

Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry. [viitattu 15.10.2006]
Saatavissa: http://www.tieke.fi/verkostot/ict_klusteri/ict-sopimukset/perustietoja_sopimuksista/4_eu_n_kilpailuoikeus/

UM 2006. Kauppapolitiikka, Järjestöt. [viitattu 26.10.2006]
Saatavissa:
http://www.ulkoministerio.fi/public/default.aspx?nodeid=15290&contentlan=1&culture=fi-FI

UNIDROIT kotisivu. Unidroit periaatteet 2004 vuodelta. [viitattu 18.10.2006]
Saatavissa:
http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2004/blackletter2004.pdf

UNIDROIT kotisivu. Työohjelma. [viitattu 26.10.2006]
Saatavissa: http://www.unidroit.org/english/workprogramme/study050/main.htm

Haastattelut ja suulliset tiedonannot

Burdym, I. Sertifiointiasiantuntija. SGS Inspection Services Oy, Särkiniementie 3, 00210 Helsinki. Haastattelu 5.10.2006.

Hortling P. Trade Finance Officer. Nordea Bank, Satamaradankatu 5, 00020 Nordea, Helsinki. Haastattelu 5.10.2006.

Kytölä, L. Markkinointipäällikkö. Neste Jacobs Oy, PL 310, 06101 Porvoo. Haastattelu e-mail 11.10.2006.

Luukkonen P. Relationship Manager, 2606 Region Central & Eastern Europe, Emerging Markets. Nordea Bank, Satamaradankatu 5, 00020 Nordea, Helsinki. Haastattelu 28.9.2006.

Niemi, M. Projekti-insinööri. Polarteknik PMC Oy Ab, Vaakatie 8, 15560 Nastola. Haastattelu 1.10.2006.

Raami, S. Apulaisjohtaja, Venäjän ja CIS-maiden kansainvälinen maaliikenne. Schenker Oy, Metsäläntie 2-4D, 00101 Helsinki. Haastattelu 3.10.2006.

Rinkinen, R. Vakuutusneuvoja, Yrityspalvelut, Kuljetusvakuutus ja korvauspalveluosasto. Tapiola Ryhmä, 02010 Tapiola, Helsinki. Haastattelu 3.10.2006.

Räisänen, T. Markkinointipäällikkö. Polarteknik PMC Oy Ab, Vaakatie 8, 15560 Nastola. Haastattelu 29.9.2006.

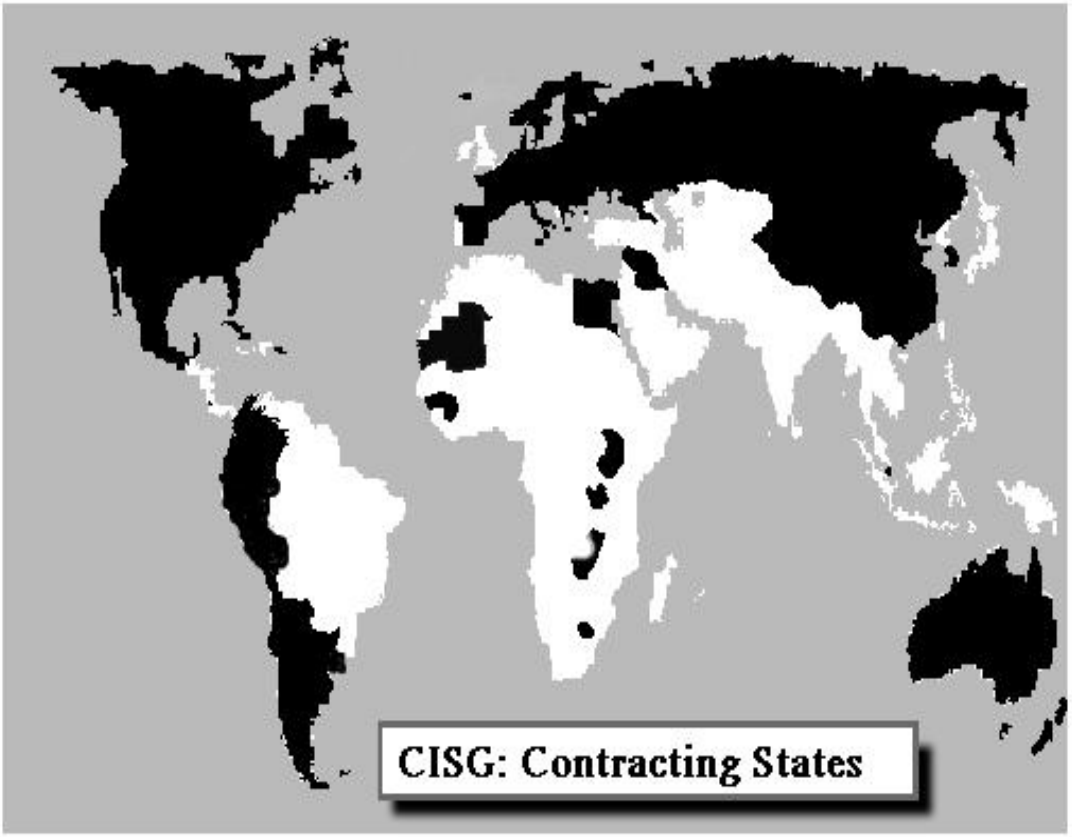
Sihvonen, M. Assistentti. ICC SUOMI - Kansainvälinen Kauppakamari, WTC-Helsinki, Aleksanterinkatu 17, 00101 Helsinki. Haastattelu 5.10.2006.

Tontti, M. Venäjän vientikuljetukset. Schenker Oy, Teknikonkatu 5, 15520 Lahti. Haastattelu 3.10.2006

LIITE 1

As of 17 July 2006, the United Nations reports that 68 States have adopted the CISG.

Argentina	**Armenia**	**Australia**
Austria	**Belarus**	**Belgium**
Bosnia-Herzegovina	**Bulgaria**	**Burundi**
Canada	**Chile**	**China (PRC)**
Colombia	**Croatia**	**Cuba**
Cyprus	**Czech Republic**	**Denmark**
Ecuador	**Egypt**	**Estonia**
Finland	**France**	**Gabon**
Georgia	**Germany**	**Greece**
Guinea	**Honduras**	**Hungary**
Iceland	**Iraq**	**Israel**
Italy	**Republic of Korea**	**Kyrgystan**
Latvia	**Lesotho**	**Liberia**
Lithuania	**Luxembourg**	**Mauritania**
Mexico	**Moldova**	**Mongolia**
Netherlands	**New Zealand**	**Norway**
Paraguay	**Peru**	**Poland**
Romania	**Russian Federation**	**Saint Vincent & Grenadines**
Singapore	**Slovakia**	**Slovenia**
Spain	**Sweden**	**Switzerland**
Syria	**Uganda**	**Ukraine**
United States	**Uruguay**	**Uzbekistan**
Yugoslavia	**Zambia**	


CISG: Contracting States

LIITE 2

Toimituslausekkeiden ryhmittely kustannusten mukaan:

Ryhmä E		
Ex Works	Noudettuna lähettäjältä	EXW
Ryhmä F		
Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla	FCA
Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla	FAS
Free On Board	Vapaasti aluksessa	FOB
Ryhmä C		
Cost and Freight	Kulut ja rahti maksettuna	CFR
Cost, Insurance and Freight	Vakuutus ja rahti maksettuna	CIF
Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna	CPT
Carriage and Insurance Paid to	Kuljetus ja vakuutus maksettuina	CIP
Ryhmä D		
Delivered at Frontier	Toimitettuna rajalla	DAF
Delivered Ex Ship	Toimitettuna aluksessa	DES
Delivered Ex Quay	Toimitettuna laiturilla	DEQ
Delivered Duty Unpaid	Toimitettuna tullaamatta	DDU
Delivered Duty PAid	Toimitettuna tullattuna	DDP

Toimituslausekkeiden ryhmittely käytettävän kuljetusmuodon mukaan:

Seuraavia lausekkeita voidaan käyttää kuljetusmuodoista riippumatta:

Ex Works	Noudettuna lähettäjältä	EXW
Free Carrier	Vapaasti rahdinkuljettajalla	FCA
Carriage Paid To	Kuljetus maksettuna	CPT
Carriage and Insurance Paid to	Kuljetus ja vakuutus maksettuina	CIP
Delivered at Frontier	Toimitettuna rajalla	DAF
Delivered Duty Unpaid	Toimitettuna tullaamatta	DDU
Delivered Duty PAid	Toimitettuna tullattuna	DDP

Seuraavia lausekkeita voidaan käyttää vain vesikuljetuksissa:

Free Alongside Ship	Vapaasti aluksen sivulla	FAS
Free On Board	Vapaasti aluksessa	FOB
Cost and Freight	Kulut ja rahti maksettuna	CFR
Cost, Insurance and Freight	Vakuutus ja rahti maksettuna	CIF
Delivered Ex Ship	Toimitettuna aluksessa	DES
Delivered Ex Quay	Toimitettuna laiturilla	DEQ

LIITE 3

0 300 600 km
0 300 600 mi
ARCTIC OCEAN
Barents Sea
Kara Sea
Laptev Sea
East Siberian Sea
Bering Sea
Sea of Okhotsk
NORTH PACIFIC OCEAN
KURIL ISLANDS
Arctic Circle
SIBERIA
URAL MTS.
Black Sea
Caspian Sea
Aral Sea
Lake Baikal
Lena
Amur
Ob'
Yenisey
Volga
Don
Dnepr
Kama
Irtysh
Provideniya
Anadyr'
Murmansk
Kaliningrad
Saint Petersburg
Arkhangel'sk
MOSCOW
Nizhniy Novgorod
Voronezh
Kazan'
Saratov
Samara
Perm'
Yekaterinburg
Ufa
Chelyabinsk
Rostov
Volgograd
Krasnodar
Novorossiysk
Astrakhan'
Omsk
Novosibirsk
Barnaul
Krasnoyarsk
Irkutsk
Noril'sk
Yakutsk
Magadan
Petropavlovsk-Kamchatskiy
Vanino
Khabarovsk
Nakhodka
Vostochnyy
Vladivostok
NOR.
SWE.
FIN.
EST.
LTH.
LAT.
BELARUS
POLAND
GER.
UKRAINE
MOL.
KAZAKHSTAN
CHINA
MONG.
N. KOR.
JAPAN
IRAN
TURK.
GEO.
ARM.
AZER.
UZB.
CAUCASUS MTS.
Gora Elbrus
U.S.