



**LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU**  
*Lahti University of Applied Sciences*

# OIKEUDELLISET RISKIT JA NIIDEN HALLINTA KANSAINVÄLISESSÄ KAUPASSA

Tietopaketti kansainvälistyville yrityksille

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalouden laitos  
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Kevät 2015  
Jenna-Maria Heinonen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Kansainvälisen kaupan koulutusohjelma

HEINONEN, JENNA-MARIA: Oikeudelliset riskit ja niiden hallinta  
kansainvälisessä kaupassa  
Tietopaketti kansainvälistyville  
yrityksille

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö 54 sivua

Kevät 2015

## TIIVISTELMÄ

---

Tämän opinnäytetyön merkittävin tavoite oli luoda opas oikeudellisista riskeistä kansainvälisessä kaupassa. Työ on muotoiltu mahdollisimman kattavaksi, mutta tiiviiksi kokonaisuudeksi niin, että pääkohderyhmäksi valitut kansainvälistyvät yritykset voivat hyödyntää sitä tehokkaimmin. Työ itsessään voidaan jakaa kolmeen osaan. Ensimmäinen osa määrittää, mitä oikeudelliset riskit ja sen hallinta tarkoittavat sekä auttaa yritystä analysoimaan riskejään. Toinen osa käsittelee oikeudellisen riskienhallinnan tärkeimmät työkalut kansainvälisellä tasolla: CISG:n, UNIDROIT-periaatteet sekä New Yorkin konvention. Työn kolmas osa puolestaan tarjoaa käytännön näkökulmaa oikeudelliseen riskienhallintaan.

Tutkimukselliset opinnäytetyöt on koottu niin, että koko työn syvin tarkoitus on tutkimuksessa. Tässä työssä syvin merkitys on luoda opas, joka on mahdollisimman informatiivinen ja hyödyllinen kokonaisuus kohderyhmää ajatellen. Opinnäytetyö on siis luonteeltaan enemmän toiminnallinen kuin tutkimuksellinen huolimatta siitä, että se sisältää tutkimuksen. Se on muotoiltu niin, että se palvelee tarkoitustaan olemalla mahdollisimman looginen. Ensin määritellään riskit ja se, kuinka niitä analysoidaan; sen jälkeen esitellään työkalut ja lopuksi kerrotaan, kuinka riskejä käytännössä hallitaan ja voidaan hallita. Jos tutkimus halutaan jakaa teoreettiseen ja empiiriseen osuuteen, opinnäytetyön kaksi ensimmäistä päälukua kokonaisuudessaan ja kolmannen luvun alku ovat osa teoriaosuutta ja kolmannen luvun loppu, tutkimus, on empiirinen osuus.

Teoreettinen perusta on koottu enimmäkseen erilaisista oikeudellisista lähteistä, kuten esimerkiksi UNILEX-tietokannan artikkeleista ja virallisista lakiteksteistä, kuten esimerkiksi UNIDROIT-periaatteista. Myös erilaisia asiantuntija-artikkeleita ja aiheeseen kuuluvaa kirjallisuutta on hyödynnetty. Empiirisen osuuden lähteenä ovat kvalitatiiviset haastattelut, joita kirjoittaja teki työtä varten.

Opinnäytetyö on jo itsessään käyttökelpoinen opas yrityksille, mutta siitä voitaisiin vielä muotoilla todellinen opaskirja. Tutkimuksen tulokset osoittavat, että yritykset ajattelevat oikeudellisten riskien olevan tärkeitä ja ne halutaan minimoida. Opinnäytetyö auttaa yrityksiä tietämään, kuinka se voidaan tehdä.

Asiasanat: oikeudelliset riskit, riskienhallinta, kansainvälinen kauppa, yritykset, opas

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in International Trade

HEINONEN, JENNA-MARIA:                   Legal Risks and Risk Management in  
International Trade  
A guide for internationalizing companies

Bachelor's Thesis in International Trade 54 pages

Spring 2015

## ABSTRACT

---

The purpose of this thesis was to create a guide of the legal risks in international trade. The main target group for the guide is companies who are planning on internationalizing their businesses. Although it covers the area of legal risks and risk management although it is a compact package which is easy to read. It is written in a way that the main target group can use it most effectively.

The work itself can be divided into three parts. The first part specifies the legal risks and the terms and concepts of legal risk management. The main target of the first part is to describe what legal risks are and how they can be analyzed in companies. The second part describes the tools of risk management such as CISG, UNIDROIT-principles and the convention of New York. The third part provides practical view of legal risk management.

The thesis is not a basic study, it is a guide. Therefore its chapters are in a logical order for a guide, and it may differ in some parts from the ordinary format of the thesis. First the terms and the risks are described, then the tools to manage them are introduced, and finally, the way to use the tools and practice risk management are explained. The actual study is part of the last part: it is one of the practical examples of risk management. If a division of theoretical and empirical parts are needed, then the first and second main parts of the study, in their entirety, as well as the beginning of the third main part are, in practice, the theoretical section. The third main part, the research, is the empirical section.

The theoretical basis is composed mostly of the information from the sources such as UNILEX database and the official texts of different kinds of conventions. Also, for example, the official scholarly writings of the CISG and UNIDROIT-principles are used. The literature related to risks and risk management is also used. The information in the empirical section is gathered from the qualitative interviews carried out by the author, for the thesis.

The thesis is a composition, a guide, for companies which are willing to internationalize their businesses. The thesis is usable the way it is but it could also be developed further into an actual guide book. The results of the research show that companies think legal risks are significant and they need to be minimized. This guide helps companies to know how it can be done.

Key words: legal risks, risk management, international trade, companies, guide

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Työn taustat ja tavoitteet	1
1.2	Tutkimusmenetelmät ja tietolähteet	2
1.3	Työn rakenne	3
2	RISKIT	6
2.1	Riskeistä yleistä	6
2.2	Oikeudelliset riskit	7
2.3	Kansainvälisen kaupan oikeudelliset pääriskit	8
2.4	Riskien analysointi	9
3	SÄÄDÖSTEN SUHDE OIKEUDELLISIIN RISKEIHIN	12
3.1	CISG ja UNIDROIT työkaluina	12
3.1.1	CISG ja UNIDROIT lyhyesti	13
3.1.2	Suhde oikeudellisiin riskeihin	16
3.2	New Yorkin konventio	30
3.2.1	Välimiesmenettely	30
3.2.2	Konvention sisältö	31
4	ESIMERKKEJÄ OIKEUDELLISTEN RISKIEN HALLINTAKEINOISTA	33
4.1	CLM (Contract Lifecycle Management)	33
4.2	Hyvän sopimuksen rakenne	35
4.3	Tutkimus: todellisten yritysten näkökulma	42
4.3.1	Haastateltavat	42
4.3.2	Tutkimuksen tulokset	43
4.3.3	Reliabiliteetti ja validiteetti	48
4.3.4	Johtopäätökset	49
5	YHTEENVETO	52
	LÄHTEET	55

# 1 JOHDANTO

Nykyään monet yritykset ovat laajentaneet toimintaansa kansainvälisille markkinoille ja globalisoituminen on päivän sana. Kansainvälinen kauppa tuo yrittäjille mahdollisuuksia kehittyä ja kasvaa. Tämä toiminta ei kuitenkaan ole riskitöntä, ja riskien realisoituessa menetykset voivat olla suuria. Riskien toteutuminen voi ajaa yrityksen kuin yrityksen hankalaan tilanteeseen, mutta toisaalta niiden ottaminen on liiketoiminnassa jopa välttämätöntä.

Riskeistä ja riskienhallinnasta puhutaan ja kirjoitetaan paljon. Aihe on tärkeä: riskienhallinta paitsi takaa sen, että yritys voi tehdä kauppaa turvallisesti, mutta myös sen, että yrittäjän mielenrauha säilyy. Jos riskienhallinta on tehty huolella, yllättäviin tilanteisiin osataan varautua ja niistä voidaan selviytyä paremmin.

Tämän opinnäytetyön aihe kuuluu riskienhallinnan piiriin. Työ keskittyy oikeudellisiin riskeihin kansainvälisessä kaupassa. Aihetta on vielä rajattu niin, että sitä käsitellään erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten näkökulmasta. Seuraavaksi ennen varsinaisen työn alkua kerrotaan sen taustoista ja siitä, kuinka aiheeseen rajauksineen päädyttiin ja miksi. Myös työn tutkimusmenetelmät, lähteet ja rakenne käydään läpi, jotta itse työ voisi avautua lukijalle merkityksineen mahdollisimman hyvin.

## 1.1 Työn taustat ja tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kertoa oikeudellisesta riskienhallinnasta kansainvälisen kaupan näkökulmasta sekä selvittää jo kansainvälistä kauppaa harjoittavien yritysten tämänhetkisiä ajatuksia siitä. Työn keskeisimpänä tavoitteena on luoda aiheesta opas kansainvälistyville yrityksille. Opas pyrkii olemaan tiivis ja informatiivinen kokonaisuus, jonka avulla yritykset voivat kehittää toimintaansa.

Jo opinnäytetyöprosessin alussa oli varmaa, että työn aihe tulisi käsittelemään riskejä ja niiden hallintaa. Ammattikorkeakouluopintojeni aikana kiinnostuin riskienhallinnasta, ja toivoin voivani yhdistää kiinnostuksen kohteeni opinnäytetyöhöni. Erilaisten riskien määrä on kuitenkin niin suuri, että niiden kaikkien mahdollistaminen yhteen opinnäytetyöhön ei olisi ollut viisasta. Yhdessä

ohjaavan opettajani kanssa tulimme siihen tulokseen, että valitaan riskiryhmä, jota toistaiseksi on tutkittu vähiten. Näin oikeudelliset riskit valikoituivat työni aiheeksi. Opiskelen kansainvälistä kauppaa, ja kansainvälinen näkökulma tuntui siksi luonnolliselta valinnalta.

Työlläni oli alun perin toimeksiantajaehdokas, joka kuitenkin joutui perääntymään prosessista. Heiltä kuitenkin ehdin saada muutamia ehdotuksia työni tulevaisuutta ajatellen ja myös ajatus siitä, että työni muodostaisi eräänlaisen opaskirjan kansainvälistyville yrityksille, sai heiltä tukea.

Halusin säilyttää työn käytännönläheisyyden ja liitokset työelämään, joten siksikin päätin noudattaa alkuperäistä suunnitelmaa oppaasta. Tärkeänä osana opasta on kvalitatiivinen tutkimus, jonka avulla tutkitaan kansainvälistä kauppaa käyvien yritysten ajatuksia oikeudellisista riskeistä ja niiden hallinnasta.

Tutkimuksen kohderyhmäksi valikoituivat kansainväliset yritykset, ja painotuksena voidaan pitää pk-yrityksiä, sillä usein riskit vaikuttavat pienempiin toimijoihin enemmän kuin suuriin. Tutkimus paitsi tuo oppaaseen esimerkkejä oikeiden toimijoiden käyttämistä riskienhallintakeinoista, sen avulla voidaan myös kartoittaa, ovatko yritykset nykyisellään tyytyväisiä riskienhallintakeinoihinsa ja kaipaisivatko he uusia keinoja tai neuvoja riskien hallitsemiseen.

## 1.2 Tutkimusmenetelmät ja tietolähteet

Oikeudellisista riskeistä kansainvälisessä kaupassa ei ole varsinaisesti olemassa sellaista kirjoitettua materiaalia, joka käsittelee aihetta tässä muodossa, kuin tämä opinnäytetyö sitä käsittelee. On olemassa materiaaleja, jotka puhuvat riskeistä yleensä ja tekstejä, jotka kuvaavat esimerkiksi UNIDROIT-periaatteita, mutta yhtään aihetta kokoavaa lähdetä en löytänyt. Materiaali työhön on siis useista erillisistä lähteistä, jotka käsittelevät erikseen tässä työssä käsiteltäviä aiheita.

Kunnollisten lähteiden löytäminen oli hankalaa, sillä painettu materiaali oli usein vanhaa ja verkkolähteiden luotettavuus ei aina ollut tarpeeksi korkeaa tasoa opinnäytetyöhön. Huolimatta lähteiden vähyydestä laadusta ei tingitty, ja työhön on valittu mahdollisimman uusia ja luotettavia lähteitä. Merkittävimmät lähteet

ovatkin niin sanottuja virallislähteitä, eli työssä on käytetty suoraan esimerkiksi virallisten konventioiden tekstejä, kuten CISG:iä eli YK:n kauppalakia ja UNIDROIT-periaatekokoelmaa. Samoin työhön on hyödynnetty aihealueen asiantuntijoiden kirjoittamaa materiaalia kirjojen ja artikkeleiden muodossa.

Työhön kuuluu osana kvalitatiivinen tutkimus, joka toteutettiin haastatteluna. Haastateltavina oli viisi erilaista kansainvälistä kauppaa tavalla tai toisella harjoittavaa yritystä eri puolilta Suomea. Haastattelussa oli neljä avointa pääkysymystä, joiden pohjalta haastateltavat kertoivat ajatuksiaan. Dokumentointi tapahtui ikään kuin litterointina paikan päällä, eli haastattelun aikana kokosin muistiinpanot, joista vielä jälkikäteen kirjoitin puhtaaksi version, joka taas lähetettiin haastateltaville tarkastettavaksi ja hyväksyttäväksi.

Jokaisen haastattelun aluksi haastateltaville täsmennettiin, mitä oikeudellisilla riskeillä tässä yhteydessä tarkoitetaan, jotta jokainen haastateltava olisi samalla viivalla muiden kanssa ja lähtökohdat haastattelulle olisivat yhtenäiset. Haastattelussa itsessään oli neljä kysymystä:

1. Mitä yrityksessä ajatellaan oikeudellisista riskeistä?
2. Kuinka tärkeiksi/keskeisiksi oikeudelliset riskit koetaan yrityksessä?
3. Miten niihin on yrityksessä varauduttu jos on (ja miksi/miksi ei)?
4. Mitkä oikeudelliset riskit tuntuvat yrityksen toiminnan kannalta tärkeimmiltä (ja miksi)?

Haastattelu on opinnäytetyön luvussa 4.3. Se on paitsi itsenäinen tutkimus, myös osana tämän opinnäytetyön syvintä tarkoitusta eli tietopakettina olemista, ja se pyrkii kuvaamaan sitä, mitä käytännön yritykset ajattelevat oikeudellisista riskeistä.

### 1.3 Työn rakenne

Tämä opinnäytetyö poikkeaa jossain määrin tavanomaisesta. Sen ensisijainen tavoite on omalta osaltaan täyttää sitä aukkoa, joka tulee oikeudellisten riskien käsittelyn vähyydestä etenkin kansainvälisen kaupan osalta. Työn suurin tarkoitus

on muotoutua pohjaksi opaskirjalle, joka voisi neuvoa kansainvälistyviä yrityksiä oikeudellisten riskien hallinnassa.

Työssä on teorian lisäksi tutkimusosuus, jonka tavoite on selvittää, miten yritykset suhtautuvat oikeudellisiin riskeihin. Tämä antaa käytännön näkemystä aihepiiriin ja vastaa siihen, kuinka todellisuudessa oikeudellisiin riskeihin suhtaudutaan ja millaisia keinoja toimivat yritykset käyttävät niiden hallintaan, jos kokevat sen tärkeäksi. Vastauksia haetaan myös siihen, kuinka tärkeiksi yritykset kokevat oikeudelliset riskit omassa toiminnassaan.

Rakenteen poikkeavuudet johtuvat siitä, että perinteisen opinnäytetyön lisäksi työ muodostaa opaskirjan. Luvut on koottu tavoitteen kannalta mahdollisimman loogisesti ja niin, että työ rakennetta myöten tukee tarkoitustaan ja antaa mahdollisimman luettavan kokonaisuuden myös opaskirjana. Esimerkiksi tutkimus ei ole tässä työssä itsenäisenä päälukuna, vaan se on luvun neljä kolmas alaluku. Näin on muotoiltu, koska opaskirjan näkökulmasta tutkimus on yksi osa luvun neljä esimerkkejä ja käytännön malliratkaisuja. Tämä ei tarkoita sitä, että tutkimustulos olisi ennalta arvattava tai että vastaukset olisivat hyviä esimerkkejä oikeudellisten riskien hallinnasta. Sen sijaan luvun on tarkoituksena avata sitä, kuinka oikeassa elämässä toimitaan ja samalla herätellä lukijan ajatuksia siitä, kuinka omassa yrityksessä toimitaan verrattuna haastateltuun yritykseen.

Tutkimusnäkökulmasta tutkimus antaa vastauksia siihen, mitä yritykset ajattelevat oikeudellisista riskeistä ja miten vakavissaan ne otetaan. Tutkimustuloksia analysoidaan luvussa 4.3. Huolimatta tutkimuksen sisältymisestä työhön, tämä opinnäytetyö on luonteeltaan enemmän toiminnallinen kuin tutkimuksellinen. Tutkimuksellisessa opinnäytetyössä koko työ on tehty tutkimusta ajatellen, kun taas tässä työssä tutkimus on tehty työtä ja sen tarkoitusta ajatellen. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että tutkimuksen rooli työssä poikkeaa monista muista opinnäytetöistä.

Luvussa kolme on päädytty ratkaisuun, jossa hyödynnetään nelinumeroisia alalukuja. Tämäkin on muotoseikka, jonka tarkoituksena on keventää muuten hyvin pitkää ja raskaaksi käyvää lukua, joka käsittelee CISG:iä ja UNIDROIT:ia oikeudellisten riskien näkökulmasta. Myös muut poikkeavuudet on perusteltavissa sillä, että muotoilulla halutaan hakea paitsi opinnäytetyön virallista muotoa, myös

opaskirjaan soveltuvaa johdonmukaisuutta.

Varsinainen työ alkaa luvusta kaksi, jonka otsikko on ”Riskit”. Tässä luvussa määritellään opinnäytetyön keskeisimmät termit ja kuvataan sitä, mitä riskit ovat. Luvussa käydään läpi ensin riskit yleisellä tasolla, jonka jälkeen rajataan aluetta oikeudellisiin riskeihin, tämän työn varsinaiseen aiheeseen. Lopuksi luku puhuu riskien analysoinnista, jonka kautta voidaan pohtia esimerkiksi juuri oikeudellisten riskien merkitystä yrityksille.

Kolmas luku muodostaa yhdessä neljännen luvun alun kanssa työn varsinaisen teoreettisen viitekehyksen. Kolmas luku käsittelee säädöksiä työkaluina oikeudellisten riskien hallinnassa. Luku lähtee liikkeelle kertomalla, mitä CISG ja UNIDROIT-periaatteet vastaavat eri oikeudellisiin riskeihin, joista puhuttiin luvussa 2. Tämän jälkeen käsitellään New Yorkin konventiota ja välimiesmenettelyä keinona pääasiassa oikeudellisiin riskeihin koskien tuomion pätevyyttä ja oikeudenkäyntimaata.

Neljäs ja viimeinen varsinainen pääluku sisältää keinoja toimia yrityksessä oikeudellisia riskejä ehkäisten. Luku kertoo ensin olemassa olevasta CLM ”Contract Lifecycle Management” –järjestelmästä, jonka avulla voidaan hallita sopimusprosessia turvallisemmin. Tämän jälkeen luku puhuu hyvästä sopimuksesta ja kertoo sellaisen laatimisesta. Lopuksi on tutkimusosuus, jossa tosiaan käsitellään yritysten ajatuksia koskien oikeudellisia riskejä ja niiden hallintaa. Luku viisi on yhteenveto koko työstä, ja siinä vedetään tärkeimmät ajatukset yhteen ja pohditaan muun muassa tämän työn merkitystä ja tulevaisuutta.

## 2 RISKIT

Kaikkeen liiketoimintaan liittyy aina riskejä. Maailmassa, jossa raha liikkuu, menetykset voivat olla suuria. Realisoituneiden riskien hinnat voivat olla korkealla, ja ne vaikuttavat paitsi yrityksiin, usein myös niistä vastuussa oleviin ihmisiin.

Riskeihin voidaan kuitenkin varautua ja niitä voidaan pyrkiä hallitsemaan. Riskienhallinnan tavoitteena on turvata yrityksen toiminnan jatkuminen sekä henkilöstön hyvinvointi. Riskienhallinta on toimintaa, jolla pyritään vähentämään riskejä ja niistä aiheutuvia vahinkoja. Se on varautumista siihen, että jotain voi sattua, mutta tilanne voidaan pitää hallinnassa. (Mistä riskienhallinnassa on kysymys? 2014.)

Tässä luvussa määritellään riskiä terminä ja tarkennetaan oikeudellisten riskien määritelmää ja sitä, mitä tässä työssä oikeudellisten riskien piiriin luetaan. Tämä luku määrittelee siis opinnäytetyön termistöä ja samalla ohjaa ymmärtämään, mistä työ puhuu.

### 2.1 Riskeistä yleistä

Terminä riski on yleiskielinen ilmaus ja sen keskeisin merkitys on yleisesti tunnettu. Kuitenkin kun käsitettä tarkastellaan syvemmin, voidaan havaita, ettei sen täydellinen määrittely ole kovinkaan helppoa. Lyhyesti ilmaistuna riski ymmärretään yleensä epäedullisena tapahtumakulun mahdollisuutena. (Hemmo 2005, 10.)

Useimmiten riski sidotaan nimenomaan tapahtuman negatiivisen seuraamuksen mahdollisuuteen. Riski on tällöin rinnastettavissa vaaran käsitteeseen. Kuitenkin jos halutaan ymmärtää riskin merkitystä tarkemmin, on huomattava, että riskin otosta seuraava tapahtuma ei ole aina kielteinen. Tästä siis seuraa, että riski kattaa terminä enemmän, kuin mitä yleisesti ymmärretään. (Hopkin 2010, 11 – 12.)

Riski ei ole pelkästään mahdollisuus negatiivisesta lopputuloksesta, vaan enemmänkin kooste mahdollisista tilanteista ja niiden seurauksista.

Yrittäjyys on suurelta osin riskinottoa. Liiketoiminnassa riskien ottaminen voi olla myös mahdollisuus johonkin hyvään, mutta taustalla piilee toisaalta aina vaara epäonnistumisesta. Riskienhallinnan näkökulmasta katsottuna kuitenkin erityisesti merkityksellisiä ovat mahdolliset kielteiset seuraukset ja se, kuinka ne voitaisiin minimoida. Riskien kirjokin on laaja. Pelkästään liiketoimintaan liittyvät riskit voidaan jakaa useaan erilaiseen ryhmään. Yksi tällainen ryhmä on oikeudelliset riskit, joihin tämä työ keskittyy.

## 2.2 Oikeudelliset riskit

Yritysten näkökulmasta monet muut riskit tuntuvat keskeisemmiltä kuin oikeudelliset riskit, mutta niidenkin hallinta on oleellinen osa yritysten liiketoimintaa. On myös huomattava, että oikeudellisten riskien realisoituminen saattaa käydä erittäin kalliiksi – voidaan puhua jopa kymmenistä miljoonista euroista. Tästäkin syystä nämä riskit kannattaa huomioida. (Hemmo 2005.)

Mika Hemmo (2005) määrittelee julkaisussaan ”Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita” oikeudellisiksi riskeiksi muun muassa seuraavat asiat:

- Jos sopimuskumppani ei täytä maksuvelvollisuuttaan
- Jos sopimuskumppani rikkoo muita velvollisuuksiaan, esimerkiksi ei toimita tavaraa sovittuna aikana tai jos sopimuskumppani rikkoo salassapitovelvollisuuttaan jne.
- Tuomioistuimessa sopimusta tulkitaan tavalla, jota itse ei tarkoitettu
- Omia sopimusvelvoitteita ei voida täyttää, josta seuraa sopimuksen purku ja vahingonkorvausvelvollisuus tai vastaava oikeusseuraamus
- Toiminnasta aiheutuu korvattavia tuote-, ympäristö- tai muita vahinkoja ulkopuolisille.

Kyse on siis tilanteista, jotka ajavat kauppaa käyvät yritykset riitatilanteeseen, joka halutaan selvittää ja sitä mukaa asiasta tulee oikeudellinen kysymys. Myös itse oikeudenkäyntiin liittyvät riskit voidaan luokitella oikeudellisiksi. Tällaiset riskit ovat tyypillisiä nimenomaan kansainväliselle kaupalle.

Nämä edellä mainitut riskit ovat todellisia sekä kansallisessa että kansainvälisessä kaupassa. Niiden lisäksi toiminta eri valtioiden välillä luo aivan uudenlaisia

huomioonotettavia seikkoja – erityisesti oikeudellisia riskejä ajatellen. Lainsäädäntö Suomessa voi olla hyvin erilainen verrattuna jonkun toisen valtion lainsäädäntöön. (Risk Management: Managing International Risk 2014.)

### 2.3 Kansainvälisen kaupan oikeudelliset pääriskit

Kansainvälisen kaupan oikeudelliset pääriskit voidaan jakaa karkeasti kolmeen: sovellettavan lain valinnan, tuomion pätevyyden sekä oikeudenkäyntipaikan valinnan ongelmiin. Riskejä itsessään on enemmän, mutta tässä luvussa käsiteltävät riskit ovat ominaisia nimenomaan valtionrajat ylittävässä kaupankäynnissä.

Käsitellään ensin sovellettavan lain ongelmaa. Lähtökohtaisesti sopimukseen tulee aina laittaa lainvalintalauseke, sillä jos sopimuskumppanit eivät ole sitä tehneet, saatetaan olla ongelmissa. Yleensä tilanteessa, jossa sovellettavaa lakia ei ole määritelty sopimuksessa, käytetään apuna kansainvälisiä lainvalintasopimuksia.

Kuitenkin on olemassa paljon valtioita, jotka eivät ole hyväksyneet niitä, jolloin ne eivät käy ja joudutaan soveltamaan kunkin maan omia lainvalintasäädöksiä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että lopputuloksena voidaan joutua käymään oikeutta vieraassa maassa sen tuntemattomien lakien mukaan. Tällöin oikeuden päätös saattaa suuresti vaihdella, ja loppujen lopuksi tilanne, joka olisi kotimaan lakien mukaan ratkennut oman yrityksen kannalta suotuisasti, kääntyykin päinvastoin. Sopijapuolilla on oikeus valita vapaasti, mitä lakia he haluavat soveltaa sopimuksissaan. Lainvalintalauseke on tärkeä, sillä jos joudutaan käymään oikeutta vieraan maan laeilla, ollaan aika tuntemattomalla alueella. (Ämmälä 2003, luku 6.) Sovellettavan lain ongelma tarkoittaa siis sellaista riskitilaa, jossa sopijapuolet eivät ole sopimuksessaan määritelleet sovellettavaa lakia ja oikeuteen mentäessä laiksi voi valikoitua periaatteessa mikä tahansa vaihtoehto.

Eri valtioiden lainsäädäntöjen erilaisuudesta seuraa myös se, että toisessa maassa tehty oikeuden päätös ei välttämättä ole tunnustettavissa kotimaassa tai toisinpäin. Eli siis on olemassa valtioita, joissa tehty oikeuden päätös ei välttämättä ole tunnustettavissa toisessa maassa. Tämä on ongelmallista erityisesti silloin, jos

päätöksen täytäntöönpano pitäisi suorittaa maassa, joka ei tuomiota tunnusta. Siitä taas seuraa se, ettei sopimuksesta ja oikeuden päätöksestä johtuvia saatavia saadakaan perityksi. (Riitojenratkaisun ennakointi sopimalla 2014.)

Pohjimmaisiksi ongelmaksi voidaan katsoa jäävän se, missä maassa oikeutta käytäisiin riitatilanteessa, ellei siitä ole sopimuksessa sovittu. Kansainvälisen kaupan alueella voidaan siis havaita nämä kolme erityistä riskiä riitatilanteissa:

1. Missä maassa oikeudenkäynti toteutetaan?
2. Mikä on oikeudenkäynnissä sovellettava laki, jonka mukaan riita ratkaistaan?
3. Tunnustetaanko tuomio kummankin osapuolen kotimaassa huolimatta siitä, kummassa se langetetaan ja saadaanko tuomio pantua täytäntöön?

#### 2.4 Riskien analysointi

Vain harvoin riski voidaan poistaa kokonaan. Lähes yhtä vaikeaa on riskejä arvioitaessa päästä yhteisymmärrykseen siitä, miten niihin tulisi yrityksessä suhtautua (Lehtonen 2009). Siitä huolimatta on tärkeää käydä avointa keskustelua riskeistä eri tahojen kanssa. Tällä tarkoitan esimerkiksi keskusteluja eri työntekijöiden ja johtokunnan välillä. Mitä enemmän näkökulmia asiaan on, sitä laajemman kuvan tilanteesta yleensä saa. Riskien arvioinnin tavoitteena on priorisoida riskejä järjestykseen niin, että yritys voi suunnata riskienhallintaan tarkoitettut resurssinsa mahdollisimman järkevästi (Pohjonen 2002). Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että merkittäviin ja todennäköisiin riskeihin varaudutaan ensimmäisenä, ja jäljelle jäävät resurssit käytetään pienten ja epätodennäköisten riskien ehkäisyyn.

Riskejä ja niiden vakavuutta voidaan arvioida useilla eri tavoilla niin yleisellä tasolla kuin yritysten sisäisestikin. Jotta riskejä voidaan analysoida, ne on ensin tunnistettava ja tiedostettava. Tämä puolestaan mahdollistaa riskienhallinnan – jotta voi todella hallita, on tiedettävä, mitä hallitsee.

Tämä opinnäytetyö käsittelee oikeudellisia riskejä, jotka määriteltiin luvuissa 2.2 ja 2.3. Nämä riskit ovat todellisia jokaiselle kauppaa käyvälle yritykselle huolimatta siitä, onko kyseessä kauppa kansallisella vai kansainvälisellä tasolla.

Aina on olemassa vähintään pieni vaara siitä, että jompikumpi osapuolista ei kykene täyttämään velvollisuuksiaan tai toimii jollain muulla tavalla niin, että tilannetta joudutaan käsittelemään oikeudessa. Erot yritysten välillä tulevat siitä, miten suuri vaikutus oikeudellisten riskien realisoidumisella on yritykseen. Siihen vaikuttaa esimerkiksi yrityksen koko sekä yksittäisen kaupan arvo.

Riskien arviointiin on olemassa erilaisia työkaluja yksinkertaisista ruudukoista monimutkaisiin luokitteluihin. Kuitenkin jo kolmijaottelu on riittävä tapa kartoittaa riskien vakavuutta ja todennäköisyyttä. Vakavuutta voidaan arvioida esimerkiksi akselilla pieni – suuri – katastrofaalinen, kun taas todennäköisyyttä akselilla epätodennäköinen – todennäköinen – erittäin todennäköinen. Tältä pohjalta voidaan luoda ruudukko, jonka avulla on helppo priorisoida riskejä. Alla olevan taulukon avulla voidaan järjestää riskit kolmeen riskiluokkaan. 1. luokan riskit ovat vakavia, ja niitä voidaan pitää kaikkein keskeisimpänä hallittavina. 2. luokan riskeihin käytetään jäljellä olevia resursseja ja 3. luokan riskejä voidaan hallita jopa niin sanotulla jälkiviisaudella, eli resursseja niiden hallintaan ei käytetä ennen kuin ne realisoiduvat - jos realisoiduvat. (Pohjonen 2002.)

Taulukko 1. Resurssien arviointitaulukko

	<b>PIENI</b>	<b>SUURI</b>	<b>KATASTROFAALINEN</b>
<b>EPÄTODENNÄKÖINEN</b>	luokka 3.	luokka 2.	luokka 1.
<b>TODENNÄKÖINEN</b>	luokka 3.	luokka 2.	luokka 1.
<b>ERITTÄIN TODENNÄKÖINEN</b>	luokka 2.	luokka 1.	luokka 1.

Taulukosta 1. voidaan suoraan nähdä, että vaikka riski olisi epätodennäköinen, sen realisoidumisen vaikutusten ollessa katastrofaaliset se kuuluu riskiluokkaan 1. Oikeudellisia riskejä arvioidessa useimmissa tapauksissa riski ei ole erittäin todennäköinen eikä välttämättä edes todennäköinen. Siitä huolimatta varsinkin pk-

yri­ty­sten tilanteessa oikeudellisen riskin realisoituessa ilman, että siihen on millään tapaa varauduttu seuraukset yritykselle ovat katastrofaalisiksi luettavia. Tällöin riski nousisi heti luokkaan 1.

Kun riskit on tiedostettu ja niitä on analysoitu, voidaan alkaa miettiä, mitä niiden realisoitumisen ehkäisemiseksi ja seurausten minimoimiseksi oltaisiin valmiita tekemään. Tässä vaiheessa on hyvä alkaa kartoittaa riskienhallintakeinoja. Tämä työ käsittelee oikeudellisia riskejä, ja pyrkii kuvaamaan eräitä keinoja hallita niitä. Koska oikeudelliset riskit liittyvät nimenomaan oikeudenkäynteihin ja vaaraan siitä, että oikeus päättää tuomita oman yrityksen vastuuseen tilanteesta, hyvänä hallintakeinona on luoda selkeä sopimus ja toimia itse sen mukaan niin, että oikeudessa ei ole mahdollisuutta virhetulkintoihin. Lausekkeet oikeudenkäyntipaikasta ja lainvalinnasta voivat pelastaa paljon, mutta vain, jos itse ymmärtää valitsemiensa lausekkeiden ja esimerkiksi sopimukseen valitun sovellettavan lain sisällön.

### 3 SÄÄDÖSTEN SUHDE OIKEUDELLISIIN RISKEIHIN

Valtioiden rajat ylittävä kaupankäynti on nostanut tarpeen luoda yhtenäistä oikeutta kansainvälisellekin tasolle. Yhteisten pelisääntöjen avulla kansainvälinen kauppa on mielekkäämpää, ja sitä voidaan harjoittaa turvallisemmalla mielellä. Maailma on täynnä erilaisia lakeja ja käytäntöjä, mikä tekee kansainvälisestä kaupankäynnistä epävakaata – riitatilanteen koittaessa mikä on keino sen selvittämiseen ja oikeuden tapahtumiseen? Tästä ongelmasta johtuen on havaittu tarpeelliseksi yhtenäistää sääntöjä kansainvälisesti. On oltava sääntöjä, jotka pätevät rajatkin ylittävästi. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013.)

Tähän lukuun on valittu kolme käsiteltävää kokonaisuutta. Ensimmäisenä on CISG (Convention on Contracts for the International Sale of Goods) eli YK:n kauppalaki. Toisena käsitellään UNIDROIT-periaatteita, jotka paitsi toimivat omana kokonaisuutenaan, ovat myös käyttökelpoisia CISG:n tulkinnassa. Näitä kahta voidaan pitää tärkeimpinä työkaluina kansainvälisessä toiminnassa (About UNILEX 2014). Kolmantena ja viimeisenä tarkastellaan New Yorkin konventiota, joka on kansainvälinen ja merkittävä konventio koskien välimiesmenettelyiden tunnustamista kansainvälisellä tasolla.

Näiden kaikkien kolmen kokonaisuuden merkitystä oikeudellisten riskien hallinnan alueella ei voida vähätellä. Ne on luotu helpottamaan kansainvälistä kaupankäyntiä sekä luomaan siitä turvatumpaa. Tähän työhön ne on valittu käsiteltäviksi sen vuoksi, että ne ovat kansainvälisen kaupan konventioista laajimmin voimassa ja siksi kaikkein sujuvimmin käytettävissä tilanteessa kuin tilanteessa ja valtiossa kuin valtiossa muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Niistä jokainen on niin ikään hyvä keino oikeudellisia riskejä vastaan, ja siksi jo työn aiheen vuoksi on oleellista perehtyä niihin tarkemmin.

#### 3.1 CISG ja UNIDROIT työkaluina

Tässä luvussa keskitytään CISG:n ja UNIDROIT-periaatteiden käyttöön sopimuksissa ja siihen, mitä hyötyä niistä on oikeudellisten riskien hallitsemisen kannalta. Luku 3.1.1 esittelee kummatkin kokonaisuudet lyhyesti niin, että niistä saadaan yleinen ymmärrys alkuun. Tässä vaiheessa ei vielä perehdytä sen

syvällisemmin aihealueeseen, vaan tarkoituksena on kuvata työkaluja yleisellä tasolla. Luku 3.1.2 sen sijaan pyrkii vastaamaan syvällisemmin siihen, millaisista työkaluista on kyse ja mitä merkitystä niillä on sopimuksissa. Miten ne vaikuttavat oikeustilanteiden tulkintaan? Millaisia ohjeita ne antavat ja mitä ne kertovat eri oikeudellisista riskeistä? Luku 3.1.2 on vielä jaettu pienempiin alalukuihin niin, että yksi luku käsittelee aina yhtä oikeudellista riskiä, jota tarkastellaan sitten CISG:n ja UNIDROIT-periaatteiden avulla.

### 3.1.1 CISG ja UNIDROIT lyhyesti

CISG on kansainvälisen kaupan konventio, jonka on allekirjoittanut tällä hetkellä 83 valtiota (Status CISG, UNCITRAL 2014). Näiden valtioiden osuus maailmankaupasta on noin kolme neljäsosaa, joten kyseessä on merkittävä konventio. Sopimukseen ovat liittyneet melkein kaikki EU-maat, mukaan lukien kaikki Pohjoismaat. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013.) Uncitralin sivuilla olevasta interaktiivisesta kartasta voidaan havaita, että konventio on ratifioitu lähes kaikkialla maailmassa. Ainoastaan iso osa Afrikan valtioista ja merkittävä osa Aasiasta ei ole ratifioinut konventiota. Euroopassa huomattavin CISG:n ulkopuolinen valtio on Iso-Britannia. (Status map CISG, UNCITRAL 2014.) On kuitenkin huomattava, että vaikka näissä valtioissa sopimusta ei ole ratifioitu, voidaan CISG:iä soveltaa, mikäli toinen kauppakumppanimaa on sellainen, joka on ratifioinut CISG:n. CISG:iä voidaan siis soveltaa sopimukseen, jos kaupankäynnin molemmat osapuolet tai vähintään toinen on sellaisesta valtiosta, joka on liittynyt yleissopimukseen. Tilanteessa, jossa vain toinen osapuoli on liittynyt, tulee kauppaan soveltaa sen maan oikeutta, joka kuuluu konventioon. Muussa tapauksessa CISG ei sovellu. Konventio itsessään koostuu laeista, jotka kattavat tavaran kauppaa koskevia sopimuksia. CISGiä sovelletaan siis kansainväliseen tavaran kauppaan, eikä se sovellu esimerkiksi pelkästään palveluiden kauppaan. (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013.)

CISG on monipuolinen, ja siihen kannattaa perehtyä huolellisesti jos sitä aikoo käyttää omissa sopimuksissaan. Kuitenkaan pelkästään se, että tuntee CISG:n, ei täysin riitä, vaan kannattaa selvittää kauppakumppanimaan suhtautuminen tähän konventioon. Jotkut maat ovat tehneet sopimukseen varauksia, eli sitä rajoittavia

ehtoja. Esimerkiksi Tanska on tehnyt varauman perustuen CISG:n artiklaan 93; sen mukaan CISG ei ole sovellettavissa Grönlannin tai Färsearten itsehallintoalueilla (Sandvik & Sisula-Tulokas 2013; CISG 1980). Esimerkiksi vuonna 2008 ranskalaiselle yritykselle tuli erimielisyyksiä Hongkongissa sijaitsevan kauppakumppaniyrityksen kanssa. Tilanne meni oikeuteen, ja tuomioistuimien antoi ratkaisunsa perustaen sen sovellettavaan lakiin Hongkongissa. Ranskalainen yritys teki päätöksestä valituksen, sillä oikeudessa ei ollut sovellettu CISG:iä. Valitus hylättiin vedoten CISG:n artiklaan 93: CISG ei sovellettu käytettäväksi Hongkongin alueella vaikka Kiina onkin osa CISG:iä. (Telecommunications products case 2008.) Artikla 93 kuvaa, että jos sopimusvaltio koostuu useammista alueista, joissa on toisistaan poikkeavia oikeusjärjestyksiä, voidaan joku alueista jättää CISG:n ulkopuolelle. Tällöin vaikka yritys periaatteessa onkin CISG:n alaisessa valtiossa, se katsotaan olevan konvention ulkopuolinen sijaintinsa vuoksi aivan samalla tapaa, kuin se olisi sellaisessa valtiossa, joka ei kuulu konventioon. (CISG 1980.)

CISG koostuu neljästä osasta. Ensimmäinen koskee sen soveltamisalaa ja yleisiä määräyksiä. Toinen määrittelee sopimuksentekoa. Kolmas osio on tavaran kaupasta, ja se määrittelee muun muassa myyjän ja ostajan velvollisuuksia ja niitä seuraamuksia, joita tulee, jos näitä velvollisuuksia laiminlyödään. Neljännessä osassa ovat loppumääräykset, joissa määritellään esimerkiksi yleissopimukseen itseensä liittyviä asioita. Esimerkiksi artiklassa 92 kerrotaan, mitä osioita sopimusvaltio voi kieltäytyä noudattamasta allekirjoitus-, ratifioimis-, hyväksymis- tai liittymishetkellä. (CISG 1980.)

Tiivistettynä CISG on siis kooste laeista, jotka koskevat tavaroiden kansainvälistä kauppaa. Kun ajatellaan oikeudellisia riskejä, CISG:ssä on niitä kaikkia varten työkalu, jonka avulla niitä voidaan hallita. Kun soveltaa CISG:iä sopimuksissaan ja ymmärtää toimia sen periaatteiden mukaan, oikeudelliset riskit ovat hyvin minimoituja. Jos molemmat osapuolet toimivat CISG:n mukaan, kaupanteko sujuu eikä epäselviä tilanteita pääse tulemaan. Tällöin vältetään oikeudenkäynti ja siten myös oikeudelliset riskit. Jos taas oikeuteen päädytään ja CISG:iä sovelletaan oikeudenkäynnissä, voidaan olla varmoja, että päätös tulee olemaan oikeudenmukainen. Nyrkkisääntönä voitaisiinkin pitää sitä, että itse osapuolena kaupankäynnissä pitää huolen ensinnäkin siitä, että sopimukseen tulee maininta

CISG:stä sovellettavana lakina ja toisekseen siitä, että itse toimii sen mukaisesti. CISG:n mukaan ostajalle tärkeimmiksi velvollisuuksiksi voidaan katsoa tavaran hinnan maksaminen sekä toimituksen vastaanottaminen sovitulla tavalla (CISG 1980, artikla 53). Myyjän velvollisuudet voidaan puolestaan kiteyttää tavaran luovuttamisen, sitä koskevien asiakirjojen antamisen ja omistusoikeuden siirtämisen tavaraan sopimusten mukaan (CISG 1980, artikla 30).

UNIDROIT-periaatteet puolestaan on luotu pääasiassa kansainvälisiä sopimuksia varten, ja niiden avulla voidaan täydentää esimerkiksi CISG:iä. Siinä, missä CISG soveltuu vain tavaroiden kauppaan, UNIDROIT-periaatteet kattavat myös palvelut. Nämä kaksi eivät poissulje toisiaan sopimuksessa, vaan niitä on mahdollista soveltaa samaan aikaan. (UNIDROIT 2011.)

UNIDROIT lyhenne tulee ranskankielisestä ilmauksesta ”institut international pour l’unification du droit privé” (About UNIDROIT 2014). Vapaasti suomennettuna se tarkoittaa kansainvälistä instituuttia yksityisoikeuden yhtenäistämiseksi (l’unification = yhtenäistäminen, le droit privé = yksityisoikeus). UNIDROIT ei siis ole itsessään CISG:n tavoin konventio, vaan instituutti, jonka käsialaa tässä luvussa käsiteltävät UNIDROIT-periaatteet ovat.

UNIDROIT:n jäsenmaita on 63. Jäsenmaiden sijainti jakautuu hyvin samalla tapaa kuin CISG:n, ja maat painottuvat erityisesti Eurooppaan ja Amerikkaan. Afrikan valtioista pieni vähemmistö, tällä hetkellä neljä valtiota, on UNIDROIT:n jäseniä. (About UNIDROIT 2014.)

Periaatteiden tavoitteena on olla tasapainoinen säännöstö, joka on suunniteltu sopivaksi kaikkialle maailmassa riippumatta esimerkiksi eri maiden omista oikeudellisista perinteistä tai taloudellisista ja poliittisista tilanteista. Ikään kuin puolueettomuutta lisää vielä se, että UNIDROIT-periaatteiden teksteissä on pyritty välttämään tietyille oikeusjärjestelmälle tyypillisiä termejä. Sen sijaan kokoelmassa on käytetty mahdollisimman universaalia sanastoa. UNIDROIT-periaatteet on myös muotoiltu olemaan joustavat niin, että muuttuva maailma olosuhteineen ei vaikuta periaatteiden hyödynnettävyyteen. (UNIDROIT 2011.)

UNIDROIT-periaatteet pyrkivät tuomaan oikeudenmukaisuutta ja tasapuolisuutta kansainväliseen kauppaan. Periaatteissa tulee useassa kohdassa ilmi, kuinka

osapuolia velvoitetaan reiluuteen ja kaupankäyntiin vilpittömässä mielessä. Periaatteet myös muodostavat eräänlaisia määritelmiä sille, mitä on järkevä käyttäytyminen kaupankäynnissä ja mitä osapuolilta voidaan kohtuuden nimissä vaatia, mitä ei. (UNIDROIT 2011.)

### 3.1.2 Suhde oikeudellisiin riskeihin

Seuraavaksi käydään jokainen tässä opinnäytetyössä mainittu oikeudellinen riski läpi ja katsotaan, mitä CISG ja UNIDROIT itsessään niihin liittyen puhuu yhdessä ja erikseen. Tavoitteena on osoittaa suoraan kohdat, jotka koskettavat oikeudellisia riskejä ja avata, miten sellaisissa tilanteissa toimittaisiin, kun mainittu riski realisoituu, mutta CISG:iä ja UNIDROIT-periaatteita on sovellettu sopimukseen.

Päälähteinä ovat puhtaasti CISG ja UNIDROIT-periaatteet, joita käsitellään yhdessä ja joiden pohjalta on muodostettu kokonaisuuksia koskien aina tiettyä riskiä. Luvun on tarkoitus olla syvällisempi katsaus aiheeseen ja antaa laajemman käsityksen siitä, mistä aikaisemmin esitellyistä asioista on sanottu. Tueksi ja lisänäkökulmaa antamaan lukuun on otettu case-tilanteita eli todellisia tapahtuneita oikeudenkäyntejä.

#### 3.1.2.1 Maksuvelvollisuus

CISG:n kolmannen osan kolmannen luvun ensimmäinen osasto käsittelee kauppahinnan maksamista. Tämä kohta kertoo, kuinka maksavan osapuolen on toimittava sopimuksen mukaan. Mikäli näistä säännöksistä poiketaan, ostaja on tehnyt sopimusrikkomuksen, ja on vastuussa rikkeestään. Ostajan täytyy toimia niin, että maksu voi tapahtua kuten sopimuksissa, laeissa ja määräyksissä edellytetään (CISG 1980, artikla 54).

Sopimuksessa kannattaa mainita hinta, mutta jos sitä ei erikseen mainita, voi sopimus kaikesta huolimatta olla pätevä. Pätevässä sopimuksessa, jossa ei ole määritelty kauppahintaa tai sen määräytymistapaa erikseen, katsotaan sopijapuolten sopineen, että tavaran hinta on sama, kuin mitä muissa samanlaisissa olosuhteissa tehdyissä kaupoissa sopimuksentekohetkellä perittävä

käypä hinta on (CISG 1980, artikla 55). Hinnan määräytyessä painon mukaan ja ellei erikseen mainita tarkempia tietoja, se määräytyy nettopainon perusteella (CISG 1980, artikla 56). Tarkan hinnan puuttuminen tai sen epätarkka ilmaiseminen sopimuksessa ei siis oikeuta maksavaa osapuolta jättämään maksua tekemättä tai suorittamaan sitä vajavaisesti. Sen sijaan ostajan kannattaa olla sopimisvaiheessa tarkkana ja vaatia myyjältä tarkempia hintatietoja ennen sopimuksen allekirjoittamista.

Ellei sopimuksessa toisin mainita, ostajan täytyy maksaa kauppahinta joko myyjän liikepaikassa tai maksun tapahtuessa tavaraa tai asiakirjoja vastaan siellä, missä niiden hallinnan luovutus tapahtuu. Myyjä on kuitenkin vastuussa maksamisen lisäkuluista, mikäli ne johtuvat hänen liikepaikkansa muutoksista sopimuksen teon jälkeen. (CISG 1980, artikla 57.)

Sopimuksissa usein määritellään kauppahinnan maksamiselle tietty ajankohta, mutta mikäli niin ei ole tehty, se ei tarkoita, että maksun voisi suorittaa milloin tahansa. Maksu on suoritettava, kun myyjä asettaa joko tavarán tai siitä määräämiseen oikeuttavat asiakirjat ostajan määrättäviksi. Myyjällä on oikeus asettaa tämän mukaisen maksun ehdoksi hallinnan luovuttamiselle. Sen lisäksi jos sopimukseen liittyy tavarán kuljetus, myyjä voi lähettää ne ehdoin, että tavarán tai tavarasta määräämiseen oikeuttavien asiakirjojen hallinta siirretään ostajalle vain sitä vastaan, että kauppahinta maksetaan. Mutta ellei sopijapuolten kesken ole sovittu erikseen luovutusta tai maksua koskevista menettelytavoista toisin, ostajan ei tarvitse maksaa kauppahintaa ennen tilaisuutta tarkistaa tilattu tavara. (CISG 1980, artikla 58.) Kuitenkin on myös huomattava se, että tavarasta reklamointi on hoidettava kohtuullisessa ajassa siitä, kun virhe on havaittu tai se olisi pitänyt havaita. Jos asiaa ei hoideta kohtuullisessa ajassa, ostaja menettää oikeutensa vedota tavarán virheeseen. (CISG 1980, artikla 39.) Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että tilattu tavara tulee tarkistaa mahdollisimman pian ja kohtuullisessa ajassa. Ostaja ei voi viivästyttää maksua pitkittämällä tavarán tarkistamista, vaan se on suoritettava heti tilaisuuden tullen.

### 3.1.2.2 Muut velvollisuudet

Maksuvelvollisuuden rikkomisen lisäksi myös muiden velvollisuuksien täyttämättömyys on mahdollinen riski kaupanteossa (Hemmo 2005). Esimerkiksi sopimusrikkomukset tavaran toimittamiseen liittyen voivat olla haitallisia kummalle tahansa sopijapuolelle. Molempien osapuolten on tärkeä tietää ja tuntea velvollisuutensa ja toimia niiden velvoittamalla tavalla.

UNIDROIT-periaatteet lähtevät liikkeelle ihan perusasioista. Ensinnäkin sopimuksen solmimisen tulee olla vapaaehtoista kaikille osapuolille (artikla 1.1). Kun sopijapuolet ovat vapaasta tahdostaan hyväksyneet sopimuksen, velvoitetaan heitä pitämään sopimus voimassa – sopimuksen voimassa pitämisen periaatetta eli niin kutsuttua favor contractusta pidetäänkin tavallaan kaikkien kansainvälisten sopimusten ja usein myös muiden sopimusten kulmakivenä (Kornet 2011). Ilman ajatusta sopimuksen sitovuudesta ketään ei voitaisi velvoittaa noudattamaan sopimuksia ja koko ajatus sopimuksista olisi turha. Tämä tekisi kaupankäynnistä turvatonta, sillä koskaan ei voisi luottaa siihen, että toinen osapuoli toimii reilusti. Oikeustilanteessakaan ei voitaisi vedota mihinkään, ja tuomioiden antaminen olisi hyvin hankalaa. Sopimus on siis sitova (artikla 1.3). (UNIDROIT 2011.)

Toinen merkittävä peruslähtökohta UNIDROIT:n mukaan on kohtuullisuus. Kaiken on oltava kohtuullista: sopimuksen suorituksen, hinnan sekä ilmoitusten teon ja sopimuksen suorituksen ajan (UNIDROIT 2011, artikla 5.1.6). Kuitenkin voidaan kyseenalaistaa se, mitä kohtuullisuudella tarkoitetaan; mikä on kohtuullisuuden määritelmä? Sen vuoksi sopimuksissa kannattaa määritellä tarkkaan esimerkiksi hinta ja eräpäivät.

Siitä päästäänkin kolmanteen merkittävään lähtökohtaan eli yhteistyöhön. UNIDROIT kuvaa sopimusta yhteistyön kohteena, johon kirjataan ylös osapuolten tahtomat toimintatavat konfliktien varalle. Sen lisäksi sopimusta voidaan pitää osapuolien välisenä yhteisenä projektina, jossa molemmat osapuolet tekevät yhteistyötä ja pyrkivät toimimaan kummankin etua edistäen – kuitenkin edelleen kohtuudella. (UNIDROIT 2011, artikla 5.1.3.)

Näiden kolmen periaatteen noudattamisen voidaan katsoa olevan kummankin sopijapuolen velvollisuuksia. Sopijapuolten velvollisuutena on käydä kauppaa

reilusti ja toista osapuolta kunnioittaen niin, että tavoitteena on onnistunut kaupankäynti.

Kuten jo todettu, CISG määrittelee myyjän velvollisuuksiksi tavaran luovuttamisen, sitä koskevien asiakirjojen annon ja tavaran omistusoikeuden siirtämisen sopimuksen ja CISG:n edellyttämällä tavoilla. Tavara tulee luovuttaa siellä, missä ja milloin on sovittu. Mikäli toisin ei ole sovittu ja kauppaan liittyy tavaran kuljetus, myyjän tulee luovuttaa tavara ensimmäisen rahdinkuljettajan haltuun. Muussa tilanteessa jos sopimus koskee yksilöityä tuotetta tai jostain tietystä erästä otettavaa yksilöimätöntä tavaraa, se asetetaan ostajan määrättäväksi siellä, missä sopimusta tehdessä sopijapuolet ovat tienneet tai suunnitelleet tavaran valmistettavaksi. Vielä tilanteissa, jotka jäävät edellä mainittujen ulkopuolelle, tavara tulee asettaa ostajan määrättäväksi siellä, missä oli myyjän liikepaikka sopimuksenteon aikaan. (CISG 1980, artikla 31.) Ostajan taas on tehtävä kaikkensa kohtuuden rajoissa niin, että myyjälle on mahdollista luovuttaa tavara ostajalle. Sen lisäksi ostajan tulee se vastaanottaa. (CISG 1980, artikla 60.)

Myyjän tulee luovuttaa tavara sinä päivänä, kun sopimuksessa on sovittu tai sen määräajan kuluessa, joka sopimuksesta ilmenee. Mikäli sopimuksessa ei ole mainintaa ajankohdasta, tavara tulee luovuttaa kohtuullisen ajan kuluessa sopimuksen tekemisestä. (CISG 1980, artikla 33.)

Myyjän velvollisuudeksi voidaan myös katsoa, että luovutettu tavara on kaikin puolin sopimuksessa määritellyn mukaista ja että se on myös pakattu edellytysten mukaan (CISG 1980, artikla 35). Ostajan on puolestaan velvollisuus tarkastaa tai tarkastuttaa tavara olosuhteet huomioon ottaen mahdollisimman pian (CISG 1980, artikla 38).

Esimerkkinä tästä tilanteesta on vuonna 2005 tapahtunut oikeudenkäynti suomalaisen ja espanjalaisen yrityksen välillä. Suomalainen yritys tilasi espanjalaiselta yritykseltä paprikajauhetta, jota oli tarkoitus käyttää erilaisiin maustejauheisiin, joita suomalainen yritys myisi eteenpäin. Sopimuksessa määriteltiin, että jauheen tuli olla käsitelty höyryllä, jotta mikrobitaso laskisi. Jälkeenpäin laboratoriotesteissä selvisi, että jauhetta oli käsitelty höyryn sijaan säteilyllä. EU-direktiivien mukaan säteilyllä käsitellyissä tuotteissa tulee olla

maininta siitä, ja suomalaisen yrityksen mukaan suomalaiset kuluttajat – suomalaisen yrityksen kohderyhmä – eivät mielellään osta säteilyllä käsiteltyjä tuotteita ja täten tuotteesta tuli hyödytön ja myyntikelvoton. Suomalainen yritys valitti espanjalaiselle yritykselle välittömästi huomattuaan tilanteen, mutta espanjalaisen mukaan sopimuksessa ei ollut poissuljettu säteilykäsitteilyn mahdollisuutta ja täten sopimusta ei ollut rikottu. Tilanne meni oikeuteen, jossa suomalainen yritys syytti espanjalaista yritystä sopimusrikkeestä ja vaati asianmukaisia korvauksia. Oikeus katsoi, että suomalainen yritys oli tehnyt valituksen kohtuullisen ajan rajoissa, joka määritellään CISG:n artiklassa 39, ja vaikka sopimuksessa ei ollut tarkalleen kielletty säteilyn käyttöä, asiantuntijana espanjalaisen olisi tullut ymmärtää, ettei säteily siitä huolimatta tule kysymykseen. Siispä CISG:n artikla 35 ei täytynyt, ja espanjalainen oli tehnyt sopimusrikkeen sitä vastaan. Tuote ei ollut sopimuksen mukaista, ja espanjalainen yritys joutui tilanteesta vastuuseen. (Radiated spice case 2005.)

Tilanteessa huomattavaa on, että lopputulos saattaisi olla hyvin toisenlainen esimerkiksi silloin, mikäli suomalainen yritys olisi tehnyt valituksen hitaammin. Espanjalaisen yrityksen olisi kannattanut ilmoittaa jo neuvotteluvaiheessa siitä, että he käsittelevät jauheet säteilyllä. Jos asia olisi ollut tiedossa, suomalainen yritys olisi voinut kieltäytyä tarjouksesta ja espanjalainen yrityskin olisi säästynyt tuomiolta, tai jos suomalainen olisi lähtenyt silti sopimukseen, olisi tilanne ollut hänellä tiedossa etukäteen. Kyseisen tapauksen loppuratkaisusta ja tuomiosta kerrotaan enemmän seuraavassa luvussa 3.1.2.3, joka käsittelee omien sopimusvelvoitteiden täyttämättömyyttä ja niitä seurauksia, jotka tulevat kun tavalla tai toisella sopimusta ei täytetä.

Kun CISG:n määrittelemiä velvollisuuksia tiivistää, voisi todeta, että kummankin sopijapuolen velvollisuus on toimia rehellisesti ja mahdollisimman tehokkaasti. Kysymykset koskien CISG:n sääntelemiä asioita, joita ei kuitenkaan suoranaisesti mainita siinä, tulee ratkaista joko niiden yleisten periaatteiden mukaan, joille CISG pohjautuu, tai sellaisten puuttuessa kansainvälisen yksityisoikeuden säännösten mukaan määräytyvän sovellettavan lain perusteella (CISG 1980, artikla 7).

Myös UNIDROIT-periaatteet velvoittavat sopijapuolia täyttämään omat velvollisuutensa. Artikla 1.7 ”good faith and fair dealing” (=lojaalisuus ja reilu liiketapa) asettaa, että osapuolten täytyy toimia kaupassa noudattaen ehdotonta lojaaliutta ja reilusti. Tämä kohta tekee esimerkiksi toisen osapuolen huijaamisesta sopimusrikkomuksen. Tämä artikla myös jo itsessään kieltää osapuolia rajoittamasta tai poistamasta sitä, eli aina, kun UNIDROIT-periaatteet ovat sovellettavissa, tämä lauseke pätee. (UNIDROIT 2011.) Osapuolet eivät siis voi tahallaan laiminlyödä velvollisuuksiaan (mukaan lukien maksuvelvollisuuttaan) rikkomatta sopimusta.

Mikäli vaikuttaa siltä, että toinen sopijapuoli ei tule täyttämään velvollisuuksiaan, toisella sopijapuolella on mahdollisuus keskeyttää myös omien velvollisuuksiensa täyttäminen. Tässä tilanteessa vastapuolen kyvyttömyydelle täyttää velvollisuudet täytyy olla riittävästi näyttöä. Kelpuutettaviksi syiksi voidaan katsoa tilanteet, joissa sopimuskumppanin suorituskyky tai luottokelpoisuus on merkittävästi puutteellinen, tai jos hänen muu käyttäytymisensä antaa ymmärtää, että on ilmeistä, ettei hän kykene täyttämään olennaista osaa velvollisuuksistaan. (CISG 1980, artikla 71.)

### 3.1.2.3 Omien sopimusvelvoitteiden täyttämättömyys

Joskus eteen voi tulla tilanne, että itse on se osapuoli, joka syystä tai toisesta ei kykene täyttämään sopimusvelvoitteitaan. Tilanteesta riippuen seuraamuksina voi olla esimerkiksi sopimuksen purku, vahingonkorvausvelvollisuus tai muu oikeusseuraamus.

CISG:n mukaan seuraamuksia ei kuitenkaan tule, jos sopijapuoli pystyy osoittamaan, että velvollisuuksien täyttämättä jättäminen johtuu hänen omien vaikutusmahdollisuuksiensa ulkopuolisista esteistä, joita hänen ei voida edellyttää ottaneen huomioon sopimuksentekohetkellä. Velvollisuutensa täyttämättä jättänyt osapuoli joutuu kuitenkin vastuuseen, mikäli hän ei ilmoita tilanteesta kohtuullisen ajan kuluessa toiselle sopijapuolelle. (CISG 1980, artikla 79.) UNIDROIT-periaatteet lisäävät mahdollisuuden välttää sopimuksen vahingossa tapahtuneen virheen sattuessa tilanteessa, jossa virhe on sen verran huomattava, että järkevä ihminen olisi samanlaisessa tapauksessa päättänyt sopimuksen. Tämä

pätee siis sekä siinä tilanteessa, kun virhe on oma, että virheen ollessa toisen osapuolen syytä. Kuitenkin jos virheen tehnyt osapuoli on ollut merkittävästi huolimaton ja virhe johtuu siitä tai jos virheen mahdollisuus oli tiedossa ja siihen ei kuitenkaan ole varauduttu tilanteen vaatimalla tavalla, sopimusta ei voida purkaa ja tilannetta aletaan selvittää sopimusrikkeenä. (UNIDROIT 2011, artikla 3.2.1.)

UNIDROIT ottaa huomioon myös olosuhteiden muutoksen mahdollisuuden sopimuksen teon jälkeisenä aikana. Tilanteesta käytetään termiä ”hardship”, ja sillä tarkoitetaan sopimuksen tasapainotilanteen järkkymistä. Hardship kuvaa sellaisia tilanteita, joita ei voida ottaa etukäteen huomioon, eli esimerkiksi terrori-iskun vaikutusta öljyn hintoihin niin, että se vaikuttaa sopimustasapainoon merkittävästi (UNIDROIT 2011, artikla 6.2.2). Mikäli sopimus on tehty ja terrori-isku tapahtuu sen jälkeen vaikuttaen merkittävästi esimerkiksi kaupan hintaan, kyseessä on hardship-tilanne. Vahingoittuneen osapuolen on välittömästi aloitettava uudelleenneuvottelut koskien sopimusta, kun hän havaitsee yllättävän tilanteen vaikuttaneen merkittävästi sopimustasapainoon. Jos uudelleenneuvotteluiden jälkeen sopijapuolet eivät saavuta yhteisymmärrystä kohtuullisen ajan kuluessa, he voivat turvautua tuomioistuimen apuun. (UNIDROIT 2011, artikla 6.2.3.) Hardship-tilannekaan ei siis oikeuta sopimuksen purkuun automaattisesti.

Ostajalla on oikeus vaatia myyjää täyttämään velvollisuutensa kaikissa muissa tilanteissa, paitsi siinä, jos ostajan muut vaatimat seuraamukset ovat ristiriidassa tämän kanssa. Jos myyjän toimittama tavara poikkeaa sovitusta ja jos virhe on olennainen sopimusrikkomus, voi ostaja vaatia joko uutta toimitusta tai tavaran korjaamista. Tällaiset vaatimukset on kuitenkin esitettävä reklamaation yhteydessä tai sen jälkeen kohtuullisessa ajassa. (CISG 1980, artikla 46.)

Myyjällä on niin ikään oikeus vaatia ostajaa maksamaan kauppahinta, vastaanottamaan toimitus ja täyttämään muutenkin kaikki velvollisuutensa, ellei hän ole vaatinut jotain sellaista seuraamusta, joka on ristiriidassa tämän vaatimuksen kanssa (CISG 1980, artikla 62).

Ostaja voi antaa myyjälle ja myyjä ostajalle myös lisäaikaa täyttää velvollisuutensa. Jos se osapuoli, jolle lisäaika on annettu, ei ilmoita, aikooko täyttää velvollisuuttaan lisäajan kuluessa vai ei, lisäajan antanut osapuoli ei voi enää tänä aikana vaatia muita seuraamuksia sopimusriikkeen johdosta. Tällä osapuolella on kuitenkin edelleen oikeus vaatia vahingonkorvauksia viivästymisen vuoksi. (CISG 1980, artikkelit 47 ja 63.)

Myyjän ollessa se osapuoli, joka rikkoo sopimusta, hän voi myös itse päättää omalla kustannuksellaan täyttää velvollisuutensa myös virallisen luovutusajankohdan jälkeen, ellei siitä aiheudu ostajalle haittaa. Tämä ei kuitenkaan vie ostajalta oikeutta vaatia vahingonkorvauksia. Myyjän tulee joko lähettää asiasta pyyntö tai ilmoittaa siitä ostajalle. Jos ostaja ei vastaa pyyntöön kohtuullisessa ajassa, myyjä voi toimia pyynnössään ehdottamalla tavalla ja tänä aikana ostaja ei voi vaatia mitään seuraamuksia, jotka olisivat ristiriidassa myyjän suorituksen kanssa. (CISG 1980, artikla 48.)

Sopimus on molempia osapuolia sitova, mutta on olemassa tilanteita, jolloin sen purkaminen vaikuttaa parhaalta vaihtoehdolta. CISG:n mukaan kumpi tahansa osapuoli voi purkaa sopimuksen siinä tilanteessa, kun toinen sopijapuoli on tehnyt olennaisen sopimusrikkomuksen. Ostaja voi purkaa sopimuksen myös silloin, kun myyjä ei ole luovuttanut eikä aio luovuttaa tavaraa edes lisäajan kuluessa. Samoin myyjä voi purkaa sen, jos ostaja ei aio täyttää maksuvelvollisuuttaan tai ottaa toimitusta vastaan. Sopimuksen voi tietyissä tapauksissa purkaa myös tilanteessa, joissa ostaja on maksanut hinnan. Jos ostajan maksusuoritus on viivästynyt, ja myyjä purkaa sopimuksen ennen kuin on saanut tietää suorituksen tapahtuneen - tai jos on tapahtunut joku muu sopimusrikkomus ostajan puolelta - voi myyjä purkaa sopimuksen kohtuullisessa ajassa siitä, kun hän sai tietää tai hänen olisi pitänyt saada tietää rikkeestä. Myös siinä tilanteessa, että asetettu lisäaika on kulunut umpeen tai ostaja ilmoittaa, ettei aio täyttää velvollisuuksiaan edes sen ajan kuluessa, myyjällä on oikeus sopimuksen purkamiseen. Muussa tapauksessa ostajan maksettua kauppahinnan myyjä menettää oikeutensa sopimuksen purkuun. (CISG 1980, artikkelit 49 ja 64.)

Sopimuksen purkamisella on seuraamuksia ja vaikutuksia. Molemmat sopijapuolet vapautuvat sen myötä velvoitteistaan lukuun ottamatta velvollisuutta

vahingonkorvauksiin tai muihin sopimuksen purkamiseen liittyviin oikeuksiin ja velvollisuuksiin, joita sopijapuolille siitä koituu. Jos toinen osapuoli on ennen purkaa joko kokonaan tai osittain täyttänyt omaa puoltaan sopimuksesta, hän voi vaatia toista sopijapuolta palauttamaan sen, mitä hän on toimittanut tai maksanut. Jos molempien osapuolien tulee palauttaa jotain, se on suoritettava yhtä aikaa. (CISG 1980, artikla 81.)

Ostaja ei voi purkaa sopimusta tai vaatia toimituksen uusimista, mikäli hän ei voi palauttaa tavaraa siinä kunnossa, jossa se oli hänen saadessaan sen. Poikkeuksena tälle ovat tilanteet, joissa tuotteiden kunto ei johdu hänestä tai asioista, joita hän voi hallita tai jos tavara on vaurioitunut tarkastuksessa, joka on tehty oikeaoppisesti. Myös siinä tilanteessa, että tavara vaurioituu tavanomaisessa käytössä ennen virheen huomaamista, sopimuksen purku on yhä mahdollista myös ostajan toimesta. (CISG 1980, artikla 82.) Kuitenkin vaikka ostaja menettäisi oikeuden sopimuksen purkamiseen ja uuden toimituksen vaatimiseen, hän voi yhä vaatia muita sopimuksessa ja CISG:ssä määriteltyjä seuraamuksia (CISG 1980, artikla 83).

Ostaja voi vaatia hinnanalennusta huolimatta siitä, onko hän jo maksanut kauppahinnan vai ei, mikäli tavara ei ole sopimuksen mukaista. Ostajalla ei ole oikeutta hinnanalennuksen vaatimiseen, mikäli myyjä korjaa velvollisuuksiensa laiminlyönnin tai jos ostaja kieltäytyy hyväksymästä myyjän korjaavan suorituksen. (CISG 1980, artikla 50.) Jos taas myyjän toimitus on määrältään vajaa tai vain osa tavarasta on sovitun mukaista, sovelletaan näitä edellä mainittuja sääntöjä siihen osaan, joka puuttuu tai on viallista. Tällaisessa tilanteessa sopimuksen purku on mahdollista vain, jos tilanne merkitsee olennaista sopimusrikkomusta. (CISG 1980, artikla 51.) Myyjän luovuttaessa tavaraa sovittua määrää enemmän, ostaja voi ottaa sen vastaan kokonaan tai osittain ja maksaa siitä sopimuksen mukaisen hinnan tai sitten kieltäytyä ottamasta sitä vastaan (CISG 1980, artikla 52).

Sopimuksessa voidaan vaatia ostajaa määrittelemään tavaran ominaisuudet, kuten muoto ja mitat. Jos hän ei tee niin joko sovittuna aikana tai kohtuullisen ajan kuluessa siitä, kun on vastaanottanut myyjän täsmennyspyynnön, myyjä voi itse täsmentää ne ostajan vaatimusten mukaan, jos hän ne mahdollisesti tietää. Näin

toimiessaan myyjä ei menetä muita oikeuksiaan. Hänen on kuitenkin ilmoitettava ostajalle täsmennyksistä ja annettava hänelle aikaa joko hyväksyä myyjän esitys tai muuttaa sitä. Jos ostaja ei tee niin, myyjän esitys astuu voimaan ja siitä tulee sitova. (CISG 1980, artikla 65.)

UNIDROIT määrittelee artiklassa 7.2.4 uhkasakon, joka on tuomioistuimen määräämä suoritustehoste. Sen avulla tuomioistuin voi määrätä toisen osapuolen toimimaan halutulla tavalla, ja ellei hän toimi niin, joutuu hän maksamaan siitä sakkoa kärsineelle osapuolelle.

Sekä CISG:n että UNIDROIT:n mukaan vahinkoa kärsineellä osapuolella on myös oikeus vaatia vahingonkorvauksia. Vahingonkorvauksen tulee kattaa rahallisesti se vahinko, mitä sopimusrikkomus on aiheuttanut toiselle sopijapuolille myös menetetty kauppavoitto mukaan lukien. Korvaus ei kuitenkaan saa olla suurempi, kuin mitä sopimusta tehdessä on ennakoitu sopimusrikkeestä voivan seurata silloisten tietojen valossa. (CISG 1980, artikla 74.)

Jos sopimus päädytään purkamaan ja ostaja on kohtuullisen ajan kuluttua purkamisesta tehnyt kateoston tai jos myyjä on myynyt tavaran uudelleen, sillä osapuolella, joka vaatii vahingonkorvausta, on oikeus saada korvauksena paitsi artiklan 74 osoittaman määrä, myös lisäksi sovitun hinnan ja katesopimuksen mukaisen hinnan välinen erotus. (CISG 1980, artikla 75.) Jos sopimus puretaan eikä kateostoon tai tavaran uudelleen myymiseen ole päädytty ja tavaralla on kuitenkin käypä hinta, vahingonkorvausta vaativalla sopijapuolella on oikeus saada ”*sopimuksen mukaisen hinnan ja purkamisajankohdan mukaisen käyvän hinnan välinen erotus sekä muu 74 artiklan mukainen vahingonkorvaus*” (CISG 1980, artikla 76). Kuitenkin jos vahingonkorvausta vaativa osapuoli on purkanut kaupan vasta sen jälkeen, kun on ottanut tavaran vastaan, purkamisajankohdan käyvän hinnan sijaan tilanteessa käytetään vastaanottoajankohdan käypää hintaa. Käypä hinta tarkoittaa tässä hintaa sillä paikkakunnalla, jossa tavaran luovutuksen olisi pitänyt tapahtua. Jos tavaralla ei siellä olisi käypää hintaa, hinta tulee toisen vertailukelpoisen paikkakunnan vallitsevan käyvän hinnan mukaan. Tässä tilanteessa on kuitenkin huomioitava kuljetuskustannuksista johtuvat erot eri paikkakuntien välillä. (CISG 1980, artikla 76.) UNIDROIT:n mukaan

vahingonkorvaus tulee suorittaa soveliaimmalla valuutalla eli sillä valuutalla, millä tuotto olisi tullut (UNIDROIT 2011, artikla 7.4.12).

Myös sopimusrikkomukseen vetoavalla osapuolella on velvollisuuksia koskien sopimusrikkomuksesta aiheutuvien vahinkojen minimointia. Hänen on ryhdyttävä sellaisiin toimiin, joita voidaan kohtuudella häneltä olosuhteen huomioon ottaen vaatia, jotta esimerkiksi menetetty kauppavoitto jäisi mahdollisimman pieneksi. Jos tämä sopijapuoli ei toimi näin, sopimuksenrikkojaosapuoli voi vaatia, että vahingonkorvausta alennetaan sillä määrällä, jolla edellä mainitun sopijapuolen olisi tullut minimoida vahinkoja. (CISG 1980, artikla 77.)

Jos toinen sopijapuoli ei maksa jotain vaadittavaa rahasummaa ja se erääntyy, toisella osapuolella on oikeus saada sille korkoa. Korko ei vaikuta vahingonkorvausvaatimukseen millään tapaa. (CISG 1980, artikla 78.) Myyjä on myös velvollinen maksamaan korkoa silloin, jos hän joutuu palauttamaan kauppahinnan. Tämä korko maksetaan siitä ajankohdasta lähtien, kun kauppahinta maksettiin. Ostajan puolestaan on tilitettävä saamistaan eduista, joita hänelle on tullut tavarasta tai osasta siitä siinä tapauksessa, että hänen on palautettava ne. Näin toimitaan siinäkin tilanteessa, jos hän ei pysty palauttamaan niitä ollenkaan tai siinä kunnossa, kuin on ne vastaanottanut, mutta on purkanut sopimuksen tai vaatinut toimituksen uusimista. (CISG1980, artikla 84.)

Edellisen luvun paprikajauhe-esimerkkiin palaten voidaan tarkastella todellisen tapahtuneen konfliktitilanteen seurauksia ja sitä, millaiseen tuomioon oikeudenkäynnin seurauksena päädyttiin. Espanjalaisen myyjän todettiin siis syyllistyneen sopimusrikkomukseen, ja suomalainen ostaja vaati korvauksia. Vaaditut korvaukset kattoivat rahallisesti menetykset, jotka tulivat siitä, että suomalainen yritys joutui vetämään tuotteensa myynnistä ja ostamaan takaisin vialliset tuotteet omilta asiakkailtaan. Sen lisäksi ne kattoivat kulut, jotka tulivat viallisten tuotteiden hävittämisestä ja siihen liittyvistä varaston arvonalentumisista. Katetuiksi tulivat myös kustannukset koskien asian selvittelyä sisältäen matkakulut, palkkaukset, rahtikulut, kulut koskien kemiallisia analyysejä sekä tuhoamiskulut. Oikeus totesi, että kaikki ostajan mainitsevat asiat ovat korvattavissa artiklan 74 mukaan. Pohdittiin myös, että oliko tilanne sellainen, että se johtui myyjän vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolisesta esteestä niin, ettei

hän voinut ottaa sitä sen vuoksi huomioon sopimusta tehtäessä artiklan 79 tavalla. Oikeus kuitenkin katsoi, että niin ei ollut. Sen lisäksi artiklan 77 mukaisesti pohdittiin, olisiko ostaja voinut jollain tapaa minimoida ja ehkäistä aiheutunutta vahinkoa. Oikeus katsoi, että suomalainen yritys oli tehnyt kaiken voitavansa tilanteen suhteen eikä ollut laiminlyönyt velvollisuuksiaan. Kuitenkin koska osaa tuotteiden arvosta ei saatu määriteltyä riittävästi, oikeus määräsi myyjän maksamaan 150 000 euron korvaukset kohtuullisesta vahingosta ostajalle. (Radiated spice case 2005.)

#### 3.1.2.4 Sopimuksen tulkinta tuomioistuimessa

Yksi oikeudelliseksi riskiksi luettava tilanne on se, mikäli tuomioistuimessa sopimusta tulkitaan eri tavalla, kuin mitä asianomainen itse on tarkoittanut (Hemmo 2005). CISG:n mukaan sopijapuolen lausumia ja kaikkea käyttäytymistä on tulkittava sillä tavoin, kun hän on tarkoittanut, jos toinen sopijapuoli on tiennyt eikä ole voinut olla tietämättä tästä tarkoituksesta. Jos taas voidaan katsoa, että toinen sopijapuoli ei ole tiennyt tarkoitusta, lausumia ja käyttäytymistä on tulkittava sellaisen käsityksen mukaan, jonka järkevä ja huolellinen henkilö olisi siitä saanut ollessaan vastapuolen asemassa samanlaisessa tilanteessa. (CISG 1980, artikla 8). UNIDROIT-periaatteiden artiklan 1.8 mukaan osapuolet eivät voi käyttäytyä epäjohdonmukaisesti aiheuttaen tällä tavoin ongelmia toiselle osapuolelle. Jälleen on otettava huomioon se, että neuvottelut ja ylipäätään koko yhteistyö tulee tehdä lojaalisti ja reilusti. (UNIDROIT 2011.)

Neuvottelujen aloittaminen ja jatkaminen ilman, että aikoo tehdä sopimusta, rikkoo UNIDROIT-periaatteita. Vaikkei kumpikaan osapuoli ole neuvottelujen aikana velvollinen hyväksymään kauppaa ja suostumaan sopimukseen, joutuu neuvottelut päättänyt osapuoli vastuuseen mahdollisista menetyksistä, mikäli selviää, ettei hänellä alun perinkään ollut tarkoitusta saada sopimusta aikaiseksi. Myös siinä tapauksessa, että hän tarkoituksenmukaisesti johti toista sopijapuolta harhaan esimerkiksi pimittämällä tietoja, hän on vastuussa. Tällöin toisella osapuolella on oikeus vaatia vahingonkorvauksia esimerkiksi neuvottelukustannuksista. (UNIDROIT 2011, artikla 2.1.15.)

On siis tärkeää pitää itse huoli siitä, että koko kaupankäynnin aikana asiat esitetään mahdollisimman selkeästi niin, ettei mahdollisuutta väärinkäsityksiin jäisi. Oman toiminnan on myös oltava johdonmukaista ja niin sanotusti läpinäkyvää, jotta kummallakin osapuolella on selkeä käsitys siitä, missä mennään. Vastuu on totta kai myös viestin vastaanottavalla osapuolella: jos esimerkiksi jossain vaiheessa neuvotteluja joku asia jää epäselväksi, kannattaa se selvittää ja pyytää tarkennusta sen sijaan, että olettaa ja tulkitsee vastapuolen tarkoittaneen jotain, mistä ei voi olla varma, onko asia todella niin.

Kun tilannetta ratkaistaisiin oikeudessa CISG:n periaatteiden mukaan, otettaisiin huomioon kaikki merkittävät asianhaarat, jotta voitaisiin selvittää, mikä sopijapuolten tarkoitus oikeasti oli tai minkä käsityksen järkevä ja huolellinen henkilö olisi tilanteesta voinut saada. Tällaisia asianhaaroja olisivat esimerkiksi sopijapuolten väliset aikaisemmat käytännöt, kauppatapa tai sopimusneuvottelut. (CISG 1980, artikla 8.)

UNIDROIT-periaatteet lisäävät tähän vielä lausekkeen yllättävistä sopimusehdoista. Jos sopimuksessa on joku ehto, jota toisen osapuolen ei voi olettaa odottavan ilman erillistä mainintaa, pidetään sitä yllättävänä. Esimerkiksi jos ehto poikkeaa siitä, mitä kyseisen kaupanalan vakioehdoissa yleensä on tai jos se poikkeaa siitä, mitä neuvotteluissa on mainittu, se on yllättävä eikä sido osapuolta ellei sitä ole asianmukaisesti esitetty. Asianmukaisella esittämisellä tarkoitetaan tässä sitä, että sopimuksessa ehto on asetettu esille niin, ettei sitä voi olla huomaamatta. Huomioon tulee myös ottaa kieli: jos sopimuksessa käyttää sellaista kieltä, jota toinen sopijapuoli ei ymmärrä, voidaan katsoa, että ehto ei ole sitova. (UNIDROIT 2011, artikla 2.1.20.) Kannattaa siis esimerkiksi alleviivata tai lihavoida sopimuksissaan mahdollisesti yllättävät ehdot ja sen lisäksi kirjoittaa kansainvälisissä sopimuksissa sillä kielellä, joka on molemmille osapuolille yhteinen. Yleensä yhteinen kieli on englanti.

### 3.1.2.5 Ulkopuolisten vahingot

Ulkopuolisten vahingoilla tarkoitetaan tässä yhteydessä kolmannelle osapuolelle aiheutuvia vahinkoja, eli esimerkiksi jos toiminnasta aiheutuu korvattavia tuote-, ympäristö- tai muita vahinkoja ulkopuolisille (Hemmo 2005).

CISG on yleissopimus, jota sovelletaan kansainvälisissä sopimuksissa tavaran kaupassa (CISG 1980, artikla 1). Neljännessä artiklassa CISG toteaa, että ”*tämä yleissopimus sääntele vain kauppaa koskevan sopimuksen tekoa sekä tällaisesta sopimuksesta johtuvia myyjän ja ostajan oikeuksia ja velvollisuuksia*” (CISG 1980). CISG ei siis ole varsinaisesti tarkoitettu kolmannen osapuolen kanssa tulleiden riitatilanteiden selvittämiseen.

Yleisesti ajateltuna kaupankäynnissä tulee noudattaa kaikkia niitä lakeja, mitkä yrityksiä velvoittavat. Kansallisessa kaupassa tämä on yksinkertaista: esimerkiksi Suomessa kahden yrityksen välisessä kaupassa Suomen laki velvoittaa kumpaakin osapuolta toimimaan vastuullisesti. Jos sopijapuolten välisestä kaupankäynnistä on vahinkoa ulkopuoliselle kansainvälisessä kaupassa, CISG ei ole se, jonka avulla tilannetta selvitetään. Tällaisessa tilanteessa se on usein vahinkoa kärsineen ulkopuolisen kotimaan laki, jonka mukaan toimitaan.

Tilanteen tekee hankalaksi se, että eri maiden lainsäädäntö voi olla hyvinkin erilainen. Tuote, jota voidaan myydä vapaasti Suomessa, ei välttämättä ole esimerkiksi laillinen kaikissa muissa maissa. Tällainen tilanne saattaa tulla täytenä yllätyksenä erityisesti myyjälle. Ostajan puolestaan voi olettaa tuntevan oman maansa lainsäädännön.

### 3.1.2.6 Kansainvälisen kaupan erityispiirteet

Kansainvälisen kaupan erityispiirteistä sovellettavan lain ongelmaan CISG ja UNIDROIT antavat hyvän työkalun. Molempia voi soveltaa kansainvälisissä sopimuksissa, joten ne ovat jo itsessään vastaus sovellettavan lain ongelmaan.

CISG on tavaran kauppaa koskeva kansainvälinen konventio, ja se on sovellettavissa, kun kauppaa käyvät yritykset sijaitsevat CISG:n ratifioineessa valtiossa tai jos kansainvälisen yksityisoikeuden säännöt aiheuttavat sen, että CISG:n ratifioineen valion oikeutta sovelletaan. Sopimusta pidetään kansainvälisenä, mikäli siitä tai sen tekoa edeltävistä liikeyhteyksistä käy ilmi sen kansainvälinen luonne. (CISG 1980, artikla 1.) CISG on ratifioitu lähes kaikkialla, ja kun edes toinen osapuolista on sopimusvaltiosta, sitä voidaan soveltaa. (CISG 1980.)

Kaksi muuta kansainvälisen kaupan erityispiirrettä vaatii muitakin tapoja kuin CISG:n ja UNIDROIT:n soveltamisen sopimuksissa. Tuomion pätevyyden ja oikeudenkäyntimaan ongelmiin esimerkiksi New Yorkin konventiosta on apua. Sen lisäksi edes se, että määrittelee sopimuksessaan oikeudenkäyntipaikan ja tarkistaa, olisiko sen valtion tuomio pätevä kummankin sopijapuolen omassa maassa, on avuksi.

### 3.2 New Yorkin konventio

New Yorkin konventio koskee ulkomaisten välitystuomioiden tunnustamista ja täytäntöönpanoa kansainvälisesti (The New York Convention 2014). Konventio on vastaus erityisesti kansainvälisen kaupan kahteen tässä työssäkin käsiteltyyn päärisktiin: tuomion pätevyyden sekä oikeudenkäyntipaikan valinnan ongelmiin. Konventio on lähes maailmanlaajuinen, ja se on hyväksytty käyttöön 153 maassa (Status Convention on Recognition - - Awards, UNCITRAL 2014).

Ensin on hyvä tietää, mitä välimiesmenettelyllä tarkoitetaan. Seuraava alaluku käsittelee välimiesmenettelyä, ja vasta sen jälkeen käydään läpi, mitä New Yorkin konventio pitää sisällään.

#### 3.2.1 Välimiesmenettely

Välimiesmenettely on tuomioistuinmenettelyn vaihtoehtoinen ratkaisu liike-elämän oikeusjutuissa. Verrattuna tuomioistuinmenettelyyn välimiesmenettely on joutuisampi ja luottamuksellisempi vaihtoehto, ja sitä pidetään kansainvälisiin liike-elämän riitoihin soveltuvampana kuin tuomioistuinmenettelyä (Kotiranta ja Ylikantola 2005).

Välimiesmenettely on myös joustava tapa käydä oikeutta: asianosaiset voivat sopia menettelyn sellaiseksi, kuin tahtovat. Tuomio on lopullinen, jolloin ratkaisun saaminen ei voi pitkittyä liikaa. Välimiesmenettelyn avulla myös esimerkiksi tuomion täytäntöönpano on sujuvampaa, sillä New Yorkin konventio mahdollistaa sen, että esimerkiksi Suomessa tehty välitystuomio on mahdollista panna täytäntöön oikeastaan kaikkialla. (Horttanainen 2014.)

Jos halutaan käyttää välimiesmenettelyä mahdollisissa riidanratkaisutilanteissa, tulee siitä kirjoittaa välityslauseke sopimukseen. Erilaisia mallilausekkeita on olemassa, ja jos esimerkiksi halutaan käydä välimiesmenettelyä Keskuskauppakamarin sääntöjen mukaan, välityslauseke voisi olla seuraavan mallin mukainen: ”*Tästä sopimuksesta aiheutuvat riidat ratkaistaan lopullisesti välimiesmenettelyssä Keskuskauppakamarin välityslautakunnan sääntöjen mukaisesti*”. (Välityslauseke 2015.) Lausekkeen lisäksi sopijapuolten olisi hyvä määritellä myös välimiesmenettelyn yksityiskohdista, eli esimerkiksi siitä, kuinka montaa välimiestä halutaan käyttää ja mikä on menettelyn kieli (Riitojenratkaisun ennakointi sopimalla 2014).

### 3.2.2 Konvention sisältö

New Yorkin konventio on tarkoitettu sovellettavaksi ”—sellaisten välitystuomioiden tunnustamiseen ja täytäntöönpanoon, jotka on annettu jonkin muun valtion alueella kuin sen, missä välitystuomion tunnustamista ja täytäntöönpanoa pyydetään, ja jotka ovat aiheutuneet luonnollisten tai oikeushenkilöiden välisistä riitakysymyksistä” (The New York Convention: Convention on the recognition - - 1958, artikla 1.1). Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että New Yorkin konvention myötä riski liittyen tuomioiden tunnustamiseen kansainvälisissä oikeustapauksissa katoaa, kun tuomioistuinmenettelyn sijaan käytetään välimiesmenettelyä. Konventio koskee ulkomaisten välitystuomioiden tunnustamista ja täytäntöönpanoa. Konventiossa välitystuomiolla tarkoitetaan sekä erityisiin tapauksiin määrättyjen välimiesten langettamia tuomioita että pysyvien välityselinten, joiden puoleen sopijapuolet ovat kääntyneet, tuomioita (The New York Convention: Convention on the recognition - - 1958, artikla 1.2).

Jokainen sopimuksen allekirjoittanut valtio sitoutuu tunnustamaan ne kirjalliset sopimukset päteviksi, joissa sopijapuolet ovat keskenään sopineet välimiesmenettelyn ratkaisukeinoksi kiistoihinsa. Kirjalliseksi sopimukseksi konventio määrittää allekirjoitetut sopimukset, välitystuomiosopimukset sekä sopijapuolten välisen kommunikaatioon sisältyvät kirjeet tai sähköpostiviestit, jotka sisältävät välitystuomiolausekkeen. (The New York Convention:

Convention on the recognition - - 1958, artikla 2.) Sopimusvaltioiden täytyy tunnustaa välitystuomio sitovaksi ja panna se täytäntöön.

Kun asianosainen hakee tunnustusta ja täytäntöönpanoa välitystuomiolleen, täytyy hänen hakemusta tehdessään esittää tarvittavat dokumentit. Näihin dokumentteihin luetaan vahvistettu alkuperäinen välitystuomio tai aidoksi todennettu jäljennös siitä sekä alkuperäinen liikesopimus tai sen aito jäljennös. Asiakirjat on myös tarvittaessa käännettävä sen valtion kielelle, jossa välitystuomioon on vedottu. Käännöksen täytyy olla virallisten kielenkääntäjien tai esimerkiksi konsulivirkamiesten oikeaksi hyväksymä. (The New York Convention: Convention on the recognition - - 1958, artikla 4.)

On olemassa vain muutama ehto, joiden myötä välitystuomion tunnustaminen tai täytäntöönpano voidaan evätä; esimerkiksi jos sopijapuolilla ei ole oikeustoimikelpoisuutta sopimuksessa määritellyn sovellettavan lain mukaan tai jos muuten sopimus on sellaisen lain alla, jonka mukaan sopimus ei ole pätevä. Toisena esimerkkinä voidaan mainita se, jos se sopijapuoli, jota vastaan välitystuomioon vedotaan, ei ole saanut tarvittavia tietoja välimiehen määräämisestä tai välimiesmenettelystä ylipäätään tai jos hän on jollain muulla tavalla estynyt ajamaan asiaansa. Myös tilanteissa, joissa välitystuomio ei syystä tai toisesta sovellu ja joissa riitakysymyksen kohdetta ei voida alistaa välimiesmenettelylle - tai jos tuomio olisi sen maan oikeusjärjestyksen perusteiden vastainen, jossa se pantaisi täytäntöön – välitystuomiota ei voida panna täytäntöön. (The New York Convention: Convention on the recognition - - 1958, artikla 5.)

Muut konvention artikkelit puhuvat enemmän siitä, miten joku valtio voi liittyä siihen ja miten esimerkiksi erota. Ne artikkelit kuvaavat enemmän valtioiden toimintaa, eikä niitä siksi käsitellä tämän enempää tässä työssä, joka käsittelee oikeudellisia riskejä yritysten näkökulmasta. Yritysten kannalta tärkeintä on tarkistaa, että kauppakumppani on sellaisesta valtiosta, joka on ratifioinut New Yorkin konvention, mikäli haluaa sopia välimiesmenettelystä sopimuksissaan tämän kanssa. Tällöin tilanne on selkein siinä tilanteessa, että tulee riitatilanne, joka ratkaistaan välimiesmenettelyllä.

## 4 ESIMERKKEJÄ OIKEUDELLISTEN RISKIEN HALLINTAKEINOISTA

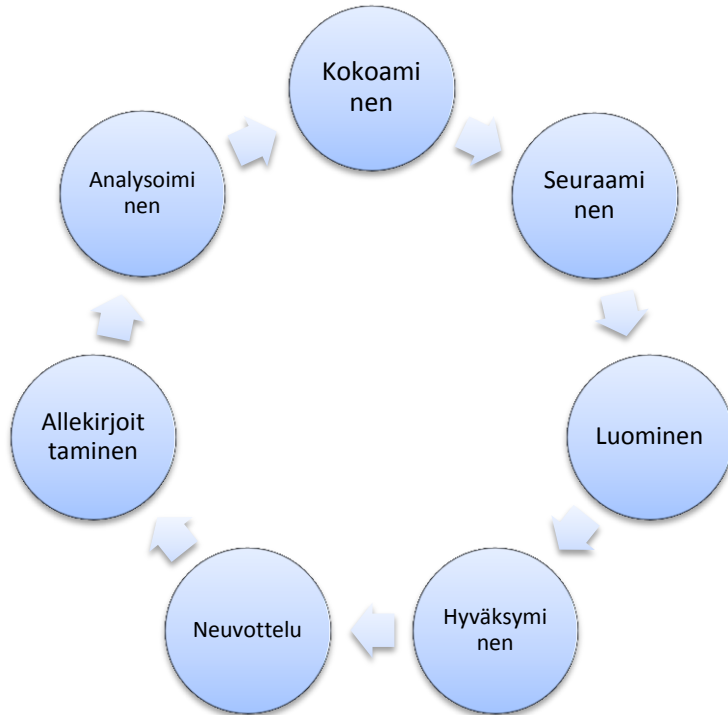
### 4.1 CLM (Contract Lifecycle Management)

CLM eli Contract Lifecycle Management, suomennettuna sopimuksen elinkaaren hallinta, on järjestelmällinen tapa varautua mahdollisiin riskeihin pitkin sopimuskentekoprosessia. Kyseessä on teknologisten ratkaisujen hyödyntäminen sopimukseen liittyvässä riskienhallinnassa koko sopimuksen elinkaaren ajan sen luomisesta lähtien. (FAQs – Contract Lifecycle Management 2014.)

Hallintaprosessi on monivaiheinen ja palveluntarjoajasta riippuen siinä on noin 6-9 vaihetta. Seuraava esimerkki on seitsenvaiheinen ja koottu Exarin esittelemän mallin pohjalta (What are the Rules Regarding Signatures in Contracts? 2015.):

1. Kokoaminen. Ensimmäiseksi tulee koota olemassa olevat sopimukset ja muut niihin liittyvät materiaalit tiettyyn paikkaan ja poimia niistä kaikki tärkeä tieto.
2. Seuraaminen. Tässä vaiheessa kootaan kaikki tärkeä data kaikista sopimuksista niin, että jokaisesta käänteestä ollaan perillä.
3. Luominen. Tämän vaiheen aikana luodaan itse sopimus. Sen tekoon on kaksi erilaista vaihtoehtoa: itsepalvelu-periaatteella toimivat ohjattuun toimintaan perustuvat älykkäät pohjaratkaisut tai oman dokumentin luominen joko itse kokonaan tai valmiiseen pohjaan täydentämällä.
4. Hyväksyminen. Yritysten tulee varmistaa, että riskialttiit sopimuskohdat hyväksytään oikeilla henkilöillä. Turvallisimmat sopimukset ovat niitä, jotka on ennalta hyväksytty oikeiden henkilöiden toimesta.
5. Neuvottelu. Jos ja kun hyväksyttyä sopimusta muokkaa, tulee muokatut kohdat merkitä näkyvästi niin, että sopimuskumppani voi nähdä muutokset ja miettiä, hyväksyykö hän ne sellaisenaan.
6. Allekirjoittaminen. Vaihe on vuorossa, kun molemmat sopijapuolet ovat päässeet yhteisymmärrykseen sopimuksen sisällöstä. Tässä vaiheessa on tärkeää, että allekirjoittamassa ovat kaikki vaadittavat henkilöt ja nämä allekirjoitetut sopimukset talletetaan huolellisesti. On myös varmistettava, ettei allekirjoitettua sopimusta ole muokattu jälkikäteen.

7. Analysoiminen. Erityisesti yritysten, joilla on enemmän kuin 100 sopimusta kannattaa analysoida sopimustensa riskit, oikeudet ja velvollisuudet. Näiden pohjalta tulee koostaa raportteja, joiden avulla voidaan kartoittaa yleisimpiä riskejä ja varautua yllättäviinkin tilanteisiin.



Kuvio 1. kuvaa prosessin kulkua.

CLM-ratkaisuja on tarjolla useiden eri toimijoiden kautta myös Suomessa. Vaiheiden määrä ja sisältö vaihtelee eri palveluntarjoajilla, mutta periaate pysyy samana: tarkoituksena on auttaa yrityksiä turvallisessa sopimisessa. Prosessi on ikään kuin kehämäinen (kuvio 1.) ja täten jatkuva. Edellisen sopimuksen jälkeen paperit jälleen kootaan, niitä seurataan ja niistä poimitaan kaikki relevantti data. Sen pohjalta on jälleen helppo luoda uusi sopimus, ja prosessi käynnistyy uudelleen.

Tiivistettynä CLM siis auttaa sopimusten ja muiden dokumenttien seuraamisessa ja hallinnassa. Mitä tulee oikeudellisiin riskeihin, CLM auttaa muotoilemaan sopimuksia, jotka ottavat kaikki seikat huomioon – myös riskit. Kun sopimus on laadittu huolellisesti, vaara esimerkiksi siitä, että tuomioistuimessa sitä tulkittaisiin väärin, on pienempi. Kun kaikki tarvittavat dokumentit ovat yhdessä paikassa, on helpompaa ja nopeampaa koota tarvittavia todisteita oikeustilanteessa.

## 4.2 Hyvän sopimuksen rakenne

Huolellista sopimusprosessiakin tärkeämpää on luoda hyvä sopimus. Siitä, millainen on hyväksi katsottava sopimus, on olemassa lukuisia eri käsityksiä. Pelkästään eri valtioissa saattaa olla toisistaan poikkeavia näkökantoja tästäkin asiasta. Joku sellainen piirre sopimuksessa, jolla ei Suomessa olisi mitään merkitystä, saattaa olla yllättäen avainasemassa toisen valtion tuomioistuimen antamassa ratkaisussa. Seuraavaksi käydään läpi keskeisimpiä huomioonotettavia piirteitä ja tärkeimpiä peruslausekkeita hyvässä sopimuksessa.

Pelkästään Internetissä on saatavilla useita erilaisia muistilistoja, jotka auttavat sopijapuolia huolehtimaan siitä, että sopimuksesta tulee kunnollinen. Nyrkkisääntönä voisi pitää sitä, että kannattaa luoda enemmän liian tarkka ja huolellinen sopimus kuin epätarkka; harvemmin on yhtä paljon haittaa siitä, että on määritellyt asioita liian huolellisesti kuin siitä, että on ollut huolimaton.

Tässä työssä käyn seuraavaksi läpi keskeisimpiä muistettavia seikkoja sopimuksessa Merit:in luoman muistilistan pohjalta. Lista löytyy kokonaisuudessaan osoitteesta

[http://jeeveserp.fi/media/Merit\\_sopimus\\_muistilista.pdf](http://jeeveserp.fi/media/Merit_sopimus_muistilista.pdf) (Sopimuksen tekijän muistilista 2014).

### a. Sopimuksen otsikko ja allekirjoitukset

Sopimuksen otsikoinnin merkityksestä voi olla montaa mieltä. Esimerkiksi Suomessa otsikoinnilla ei ole niin suurta merkitystä, mutta joissain maissa niin voi siitä huolimatta olla. Usein sopimuksen otsikossa lukee sopimustyyppi (Sopimuksen tekijän muistilista 2014). Otsikointi on kuitenkin melko ongelmallinen kohta kansainvälisellä tasolla, sillä sen merkitys vaihtelee niin suuresti eikä siitä ole olemassa kovinkaan yhtenäistä linjaa. Jos haluaa varmistaa, ettei otsikoita vahingossakaan tulkita väärin esimerkiksi oikeudenkäyntitilanteessa, sopimukseen kannattaa sisällyttää lauseke koskien sopimuksen itsensä otsikointia. Lausekkeessa voitaisiin kieltää esimerkiksi otsikoiden merkitys tulkintatilanteessa ja täten mitätöidä niiden vaikutus minään muuna kuin muotoseikkana. (Headings (Captions) 2015.)

Mitä taas allekirjoituksiin tulee, perinteisesti ajateltuna juuri ne ovat se seikka, joka tekee sopimuksesta sitovan. Allekirjoittamalla sopimuksen sopijapuoli sitoutuu noudattamaan kaikkea, mitä sopimuksessa sovitaan. Allekirjoitus on tapa osoittaa, että sopimus on luettu ja se hyväksytään (What are the Rules Regarding Signatures in Contracts? 2015).

Tämä ei ole niin tarkkaa Suomessa, mutta kansainvälisellä tasolla puhuttaessa voi olla jopa niin, että sopimus katsotaan lakikelvottomaksi ilman allekirjoituksia. Suomessa esimerkiksi suullinen sopimuskin on sitova, mutta kansainvälisellä tasolla kannattaa kuitenkin aina tehdä kirjallinen sopimus allekirjoituksineen. Jos ei muuta, niin allekirjoitettu kirjallinen sopimus on helpoin todiste kiistatilanteissa. Allekirjoittamistilanteessa tulee varmistaa myös se, että henkilöllä, joka allekirjoittaa sopimuksen on siihen valtuudet (Sopimuksen tekijän muistilista 2014).

#### b. Osapuolet

Sopimuksessa tulee eritellä ja yksilöidä sopimuksen sopijapuolet. Sopimukseen merkitään kummankin yrityksen yhteystiedot ja sopimusta hoitavien yhteyshenkilöiden tiedot. Myös se sähköpostiosoite, johon voi laittaa sopimusta koskevat tiedustelut, tulee ilmoittaa selkeästi sopimuksessa itsessään. Sopimukseen kannattaa myös merkitä se, ettei yhteyshenkilöillä ole oikeutta muuttaa sopimusta mikäli näin on sekä se, että yhteyshenkilön muuttuessa pitää tehdä kirjallinen ilmoitus asiasta. (Sopimuksen tekijän muistilista 2014). Tällä tavoin menettely sitoo sopimuksen allekirjoittavat osapuolet sopimukseen ja sen lisäksi osoittaa sen, kehen tulee olla yhteydessä sopimukseen liittyvistä asioista. Tämä myös määrittelee, mihin osoitteisiin lähetettynä esimerkiksi sähköposti voidaan katsoa osaksi sopimusprosessia niin, että sillä on painoarvoa vaikkapa oikeudessa.

#### c. Sopimuksen tarkoitus, kohde ja laatu

Tavalla tai toisella sopimuksen tarkoituksen olisi hyvä käydä ilmi sopimuksen sisällöstä mielellään heti alkupuolella, mahdollisesti jopa otsikosta. Sen kannattaa olla niin selkeä, että virhetulkintoihin ei jää varaa. Kuten CISG:n artiklassa 8 asetetaan, sopimusta tulisi tulkita tavalla, jota sopijapuolet ovat tarkoittaneet

(CISG 1980). UNIDROIT-periaatteet kieltävät osapuolia aiheuttamasta tahallista vahinkoa toiselle osapuolelle: yhteistyön on tapahduttava lojaalisti ja rehellisesti sekä johdonmukaisesti yhteinen päämäärä, sopimuksen täyttäminen, mielessä pitäen (UNIDROIT 2011). Tästä voidaan johtaa ajatus siitä, että kun sopimusta laaditaan, kummankin osapuolen tulee kirjoittaa sinne asiat totuudenmukaisesti. Koska kumpikin osapuoli haluaa tavoitella onnistunutta kauppaa, halutaan myös sopimuksen tavoite määritellä niin, että kumpikin osapuoli tietää, mitä sillä aiotaan saavuttaa.

Sopijapuolten tarkoitusperät tulee siis muotoilla sopimukseen niin, että ulkopuolinenkin lukija voisi hahmottaa siitä vähintään sen ytimen, mielellään koko asian. Sopimuksessa tulee siis selvittää, mitä sillä halutaan saavuttaa ja miksi. Tarkoitusta kannattaa täsmentää määrittelemällä sopimuksessa myös sen kohde ja laatu. Mihin sopimuksella tähdätään? Tämä kohta on erityisen tärkeä siksi, että mikäli toinen sopijapuoli toimii virheellisesti, tilannetta lähdetään käsittelemään sen pohjalta, mitä sopimus siitä sanoo. Poikkeako suoritus siitä, mitä sopimuksessa on määritely? (Sopimuksen tekijän muistilista 2014.)

#### d. Kauppahinta, maksutavat ja toimitusehdot

Sopimuksessa tulee määritellä kauppahinta ja maksutavat sekä toimitukseen liittyvät seikat. Kauppahinnan voi kirjoittaa ylös joko suoraan tai sitten sopimuksessa voidaan kertoa periaate, jonka mukaan hinta lasketaan. Myös maksusuorituksen ajankohta kannattaa merkitä selkeästi niin, että maksun viivästyessä voidaan vedota sopimukseen ja vaatia maksua suoritettavaksi. CISG:n mukaan mikäli hintaa ei ole erikseen mainittu sopimuksessa, se määräytyy sopimuksentekohetkellä olevaa käyvän hinnan mukaan, mitä perittäisiin vastaavanlaisissa olosuhteissa (CISG 1980, artikla 55). Jos hinnan tulee määräytyä painon mukaan, epäselvissä tilanteissa se lasketaan nettopainon perusteella (CISG 1980, artikla 56).

Maksutapaan CISG tai UNIDROIT-periaatteet eivät siis anna erityistä turvaa, ja luottaminen pelkästään niiden varaan ei tässä tilanteessa ole viisasta. Jos todella haluaa minimoida maksutoimintaan liittyvät riskit, kannattaa harkita ylimääräisten keinojen käyttöä. Kansainvälisen kaupan maksutapahtumille on olemassa

monenlaisia välineitä, jotka samalla turvaavat sekä ostajan että myyjän toiminnan. Yksi tällainen keino on remburssi. Esimerkiksi Nordea-pankki tarjoaa kolmenlaisia remburseja asiakkailleen: vientiremburseja, standby-remburseja sekä tuontiremburseja (Ulkomaankauppa 2015).

Remburssi on kansainvälisen kaupan maksutapa, jossa pankki toimii ikään kuin myyjän ja ostajan välissä. Niin sanottu avajapankki sitoutuu suorittamaan maksun sopijapuolten sopimia remburssi asiakirjoja vastaan, jolloin myyjä voi luottaa siihen, että hän saa saatavansa. (Taloussanakirja: Remburssi 2015.) Avajapankki on yleensä ostajan pankki, ja remburssi on siis tämän pankin kirjallinen sitoumus kauppahinnan suorittamisesta myyjälle. Käytännössä tämä ehkäisee riskiä siitä, ettei myyjä saisi maksua. Remburssi on yksi kalleimmista maksutavoista, mutta samalla erittäin turvallinen.

Valitsemalla omaan kaupankäyntiin sopivimman ja suhteutettuna turvallisimman maksutavan voidaan pelata varman päälle. Sen lisäksi toimitusaika, -tapa ja -paikka kannattaa nekin määritellä huolellisesti samasta syystä. CISG sanoo, että sopijapuolet sitoutuvat toimimaan sopimuksessa määritellyllä tavalla ja että tilannetta pyritään tulkitsemaan niin kuin sopijapuolet ovat tarkoittaneet sen tulkittavaksi. CISG tai UNIDROIT ei siis määrittele sen tarkemmin, kuinka toimitus tulisi hoitaa – se tulee vain hoitaa, kuten sopimuksessa on sovittu. Ellei sopimuksessa ole sovittu toimitusehdoista, ei edes CISG:n soveltaminen pahemmin pelasta tilanteessa. Sen takia toimitusehdot tulee liittää sopimukseen.

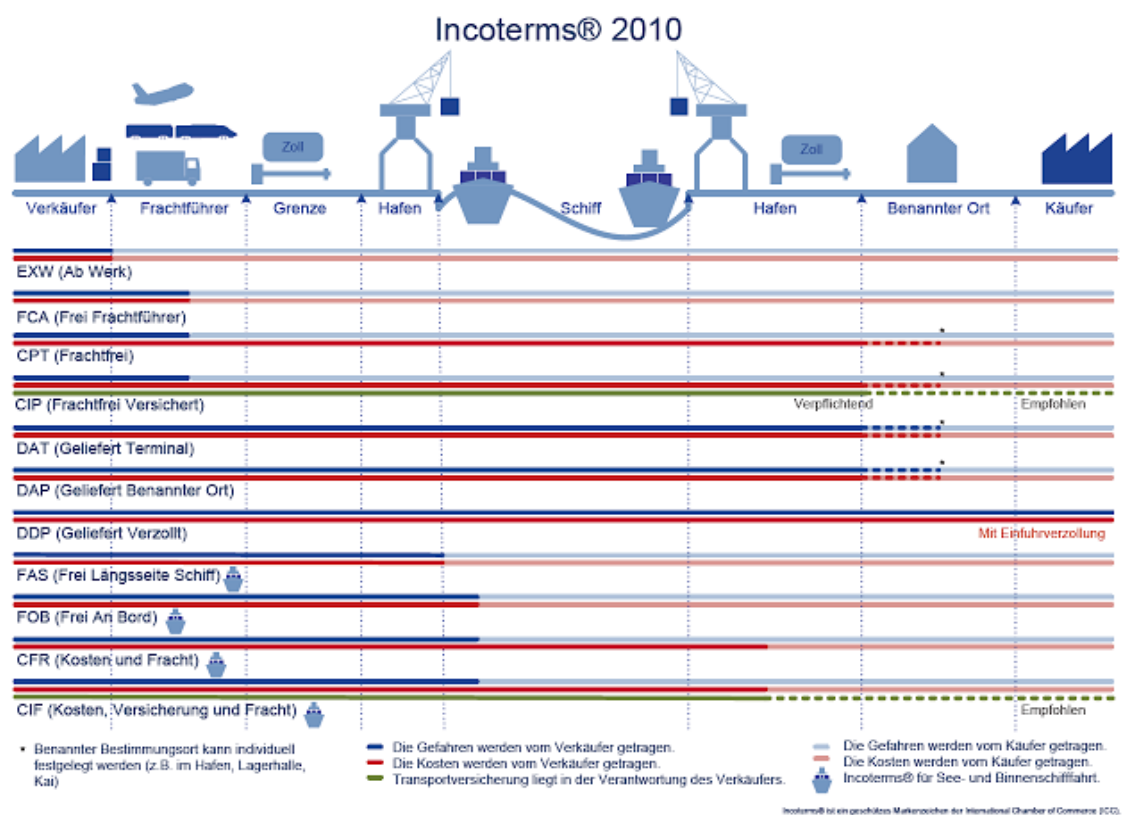
Tässä asiassa kannattaa perehtyä erikseen vielä INCOTERMS-lausekkeisiin, jotka ovat kansainvälisesti tunnustettu tapa ilmaista lyhentein, kuinka velvollisuudet koskien tavaran toimitusta jakautuvat myyjän ja ostajan välillä (Räty 2015).

Incoterms on toimituslausekokoelma, jota ylläpitää Kansainvälinen Kauppakamari. Siihen kuuluu yhteensä yksitoista lauseketta. Alla olevassa luettelossa on Incoterms 2010 mukaiset lyhenteet selityksineen suomennettuina (Räty 2015).

- EXW (Ex Works) eli noudettuna
- FCA (Free Carrier) eli vapaasti rahdinkuljettajalla
- CPT (Carriage Paid To) eli kuljetus maksettuna

- CIP (Carriage and Insurance Paid to) eli kuljetus ja vakuutus maksettuna
- DAT (Delivered At Terminal) eli toimitettuna terminaalissa
- DAP (Delivered At Place) eli toimitettuna määräpaikalle
- DDP (Delivered Duty Paid) eli toimitettuna tullattuna
- FAS (Free Alongside Ship) eli vapaasti aluksen sivulla
- FOB (Free On Board) eli vapaasti aluksessa
- CFR (Cost and Freight) eli kulut ja rahti maksettuina
- CIF (Cost, Insurance and Freight) eli kulut, vakuutus ja rahti maksettuina

EXW:ssä ostajalla on eniten velvollisuuksia, kun taas DDP:ssä ja DAP:ssa vastuu on pääosin myyjän harteilla. Muut ovat tältä väliltä. On myös huomattava, että listan seitsemän ensimmäistä lauseketta käyvät kaikkiin kuljetuksiin ehdoiksi, kun taas neljää viimeistä voidaan soveltaa ainoastaan merikuljetuksiin. (Räty.)



Kuva 3. Incoterms ja vastuun siirtyminen (Clipart, Microsoft)

Yllä olevassa kuvassa on näkyvissä, kuinka eri osa-alueiden vastuu jakautuu missäkin vaiheessa ostajan ja myyjän välillä. Kuva on saksaksi, joten avaan sitä tässä alla hieman. Tekijänoikeussyistä kuva on otettu Microsoft Wordin ClipArteista, ja saksankielinen vaihtoehto oli kaikkein selkein vaihtoehto ja siksi valittu käytettäväksi tässä työssä. Englanninkielisiä vastaavanlaisia kuvia on saatavissa useissa eri lähteissä niin Internetissä kuin painetussakin muodossa.

Ylhäällä vasemmassa reunassa on myyjä, ja oikeassa reunassa ostaja. Niiden välillä näkyy kaikki mahdolliset vaiheet, joiden läpi kuljetettava tuote kulkee myyjältä ostajalle. Sininen tumma viiva kuvaa myyjän riskiä, punainen tumma viiva myyjän kuluja ja vihreä tumma viiva myyjän vastuuta vakuutuksesta. Himmeät viivat osoittavat samat asiat ostajan näkökulmasta. Laivan kuvalla varustetut kohdat ovat ne neljä toimitusehtoa, jotka ovat sovellettavissa ainoastaan merikuljetuksiin.

Kun sisällyttää Incoterms-lausekkeen sopimuksen kohtaan toimitusehdoista, takaa, että sopimusta tulkittaessa tulee varmasti ymmärretyksi niin, kuin on tarkoittanutkin. Tämä tietenkin edellyttää sen, että itse ymmärtää, mitä käytetty lauseke tarkoittaa ja toimii itse sen mukaan.

#### e. Sovellettava laki ja oikeuspaikka

Oikeudellisten riskien ehkäisemiseksi tärkeintä on muistaa laittaa sopimukseen lakiviittaus eli lauseke siitä, mitä lakia sopimuksessa sovelletaan. Myös riidanratkaisulausekkeet ovat tärkeitä, jotta voidaan varmistua siitä, missä ja miten oikeutta tullaan käymään. (Seulu 2002.)

Tässä työssä on esitelty hyviä työkaluja siihen, kuinka hallita oikeudellisia riskejä. Nämä neuvot kattavat myös ongelmat koskien sovellettavaa lakia ja oikeuspaikkaa. Sopimukseen kannattaa siis sisällyttää lausekkeet koskien kumpaakin, ja kysymys kuuluu enää ainoastaan miten.

Sovellettavaksi laiksi voidaan valita CISG. Tällöin sopimukseen voidaan kirjoittaa esimerkiksi näin: ”*This Contract shall be governed by the laws of the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods 1980.*” (Sample Contract 2014). Suomennettuna lauseke tarkoittaa siis sitä, että

sopimusta tullaan tulkitsemaan oikeudessa CISG:n avulla. UNIDROIT-periaatteet mukaan saa samalla tavoin kirjoittamalla sopimukseen lausekkeen. Esimerkiksi tilanteessa, jossa halutaan soveltaa CISG:iä, mutta käyttää myös UNIDROIT-periaatteita apuna tulkinnessa lauseke voisi olla tällainen: *"This contract shall be governed by the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG) interpreted and supplemented by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2010)"* (Model Clauses 2015). Jos pelkkää UNIDROIT:ia haluaa soveltaa, voi muotoilla lausekkeen samalla periaatteella kuin CISG-lausekkeen: *"this contract shall be governed by the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (2010)"* (Model Clauses 2015).

Jos haluaa valita välimiesmenettelyn käytettäväksi riidanratkaisukeinona, siitäkin tulee laittaa lauseke sopimukseen. Tähänkin tilanteeseen sopivia lausekkeita on monenlaisia, ja erilainen lauseke tulee valita esimerkiksi silloin, kun halutaan käyttää nopeutettua välimiesmenettelyä tai menettelyä ilman pikaturvaamismenettelyä. Tavallinen välityslauseke voisi olla esimerkiksi tällainen: *"Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, or the breach, termination or validity thereof, shall be finally settled by arbitration in accordance with the Arbitration Rules of the Finland Chamber of Commerce."* (Välityslauseke 2015.) Mallilausekkeessa loppuun on lisätty, että välimiesmenettely tullaan suorittamaan Suomen kauppakamarin sääntöjen mukaan. Sen tilalle voidaan laittaa myös jotain muuta, mitä mahdollisesti halutaan käyttää. Tämän lisäksi osapuolien kannattaa määritellä sopimuksessa välimiesten määrä, menettelyn sijainti ja kieli, jolla asia käsitellään. Jos esimerkiksi haluttaisiin kolme välimiestä, käsittely Helsingissä ja englanniksi voitaisiin äskeisen lausekkeen alle lisätä lista, jossa nämä asiat määritellään.

*"a) The number of arbitrators shall be [one / three].*

*(b) The seat of arbitration shall be [town and country].*

*(c) The language of the arbitration shall be [ ]."*

*- Välityslauseke, Arbitration Institute Finland*

Näihin voitaisiin täyttää halutut kohdat näin: the number of arbitrators shall be three. The seat of arbitration shall be Helsinki, Finland. The language of the

arbitration shall be English. Huolimatta siitä, haluaako käyttää välimiesmenettelyä, kannattaa sopimukseen laittaa lauseke, joka määrittelee oikeudenkäynnin sijainnin.

#### 4.3 Tutkimus: todellisten yritysten näkökulma

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, mitä yrityksissä ajatellaan oikeudellisista riskeistä ja miten käytännössä niihin varaudutaan. Koska kysymyksiin haluttiin yksityiskohtaisia vastauksia ja pyrittiin selvittämään mielipiteitä ja ajatuksia, tutkimuksen tuli olla kvalitatiivinen eli laadullinen. Tutkimuskysymykset on esitelty johdannossa. Suorien vastausten lisäksi haluttiin havainnoida, käyttävätkö yritykset tässäkin työssä esiteltyjä keinoja hyväkseen oikeudellisten riskien hallinnassa ja jos, niin missä määrin ja mitä niistä.

Tutkimus toteutettiin haastatteluina. Jokaista haastattelua ennen kerrattiin lyhyesti, mitä oikeudellisilla riskeillä tarkoitetaan tässä yhteydessä niin, että haastateltavat olivat varmasti perillä haastattelun aiheesta. Itse kysymyksiä oli neljä, ja niistä jokainen oli avoin kysymys. Haastateltavat saivat itse kertoa omin sanoin, mitä asioista ajattelivat. Haastattelujen aikana saatettiin kysyä lisäksi täsmentäviä kysymyksiä, jos he eivät esimerkiksi osanneet vastata annettuun kysymykseen suoraan tai jos heidän vastauksensa meni aiheesta ohi.

##### 4.3.1 Haastateltavat

Tätä tutkimusta varten haastateltiin viittä eri yrityksen edustajaa. Koska kyseessä on kvalitatiivinen tutkimus, viisi haastateltavaa täyttää vaatimukset. Tarkoituksena oli samalla paitsi kartoittaa yritysten ajatuksia oikeudellisista riskeistä, myös niiden kautta tuoda opinnäytetyöhön ja tietopakettiin käytännön näkökulmaa siitä, miten todelliset yritykset hoitavat oikeudellisia riskejä.

Haastateltavista yrityksistä neljä oli pk-yritystä ja yksi hieman isompi. Yritykset valittiin harkinnanvaraisesti sillä perusteella, että yrityksen tuli harjoittaa kansainvälistä kauppaa joko tuonnin, viennin tai molempien muodossa. Tärkeää oli, että yrityksellä on kansainvälisiä sopimuksia. Yritykset halusivat vastata anonymisti, joten tässä työssä niitä käsitellään yrityksinä A, B, C, D ja E.

Haastattelut suoritettiin syksyn 2014 aikana. Haastattelutilanteiden kesto vaihteli suuresti sen mukaan, kuinka paljon haastateltava halusi puhua. Lyhimmillään haastattelu kesti noin viisitoista minuuttia ja pisimmillään siihen kului tunti. Haastattelutapaamiset toteutettiin milloin missäkin: yrityksen tiloissa tai haastateltavan kotona. Haastatteluja ei nauhoitettu, vaan niistä koottiin muistiinpanot, joiden pohjalta kirjoitettiin puhtaaksi kooste kaikista haastatteluista. Muistiinpanot hyväksyttiin vielä yrityksillä niin, että tieto varmasti oli oikeaa ja sitä, mitä haastateltavat halusivat sanoa.

#### 4.3.2 Tutkimuksen tulokset

Seuraavaksi käsitellään itse tutkimusta ja sen tuloksia. Haastattelut itsessään sujuivat kaikki ongelmitta, ja haastateltavat osasivat vastata ainakin jotain jokaiseen kysymykseen.

Ensin käydään läpi vastaukset jokaiseen kysymykseen, ja vasta sen jälkeen pohditaan varsinaisia tuloksia ja vedetään johtopäätöksiä. Vastauksia kysymyksiin käsitellään ensin yhdessä, ja sen jälkeen niistä on koottu vertailevaan taulukkoon pääkohdat. Taulukon jälkeen pohditaan syvemmin tuloksia.

##### Kysymys 1: Mitä yrityksessä ajatellaan oikeudellisista riskeistä?

Haastatelluista kenellekään ei ollut sattunut mitään suurta koskien oikeudellisia riskejä, ja sen he mainitsivat positiivisena asiana. Kuitenkin neljä viidestä haastatellusta kokee oikeudelliset riskit suurina ja merkittävänä todeten samalla, että niihin on tärkeää varautua. Yritys A kertoo, että toimintahistoriansa aikana joidenkin maiden kanssa työskennellessä on kyllä tullut ongelmia, mutta ennakoivan riskienhallinnan ansiosta tilanne ei ole päässyt pahenemaan, vaan se on saatu hallintaan. Yritys E oli samoilla linjoilla. Heille oli kuluneena vuonna tapahtunut välikohtaus, joka kuitenkin saatiin selvitettyä kummankin osapuolen juristien toimesta ilman, että vahinkoa tapahtui.

Yritys D piti riskiä itselleen melko pienenä, sillä heidän harjoittamansa kansainvälinen kauppa rajoittuu tuontiin ja pelissä on kerralla suhteellisen pienet summat. Yritys B:n näkemys asiasta on, että mitä laajempaa liiketoiminta on, sitä todennäköisemmiksi näiden riskien realisoituminen muuttuu. Riski on kuitenkin

tiedostettava, sillä se on aina olemassa. B:n ajatusta vahvistaa myös muiden yritysten vastaukset, sillä vastauksista suhteutettuna haastatellun yrityksen kokoon ja siihen, kuinka suurta heidän harjoittamansa kansainvälinen kauppa on, voidaan havaita, että mitä enemmän ja merkittävämpiä kauppvoja yritykset käyvät kansainvälisesti, sitä tärkeämpänä he oikeudellisia riskejä pitävät.

Yritykset A ja C suhtautuvat oikeudellisiin riskeihin erittäin vakavasti, ja erityisesti C korostaa sitä, että nämä riskit on minimoitava, jotta kansainvälisen kaupan harjoittaminen voisi olla turvallista. Yritys A toteaa, että verrattuna aikaisempiin vuosiin oikeudellisiin riskeihin on alettu kiinnittää entistä enemmän huomiota. A toteaa, että tämän tyyppisten riskien merkitys on kasvanut sitä mukaa, kun kansainvälinen kaupankäynti on lisääntynyt.

Kysymys 2: Kuinka tärkeiksi/keskeisiksi oikeudelliset riskit koetaan yrityksessä?

Ainoastaan D kokee oikeudelliset riskit pieniksi omaa toimintaansa ajatellen. A kuvailee, kuinka viime vuosien aikana juuri oikeudellisten riskien merkitys on korostunut ja siihen on alettu kiinnittää enenevässä määrin huomiota. Maailman heikko taloudellinen tilanne on aiheuttanut sen, että jopa pitkäaikaisen aikaisemmin luotettavan kauppakumppanin kanssa on tullut yllättäviä ongelmia esimerkiksi maksamiseen liittyen. Muut kolme haastateltavaa yhtyvät A:n näkemykseen siitä, että oikeudelliset riskit ovat toiminnassa tärkeitä ja keskeisiä.

Kysymys 3: Miten oikeudellisiin riskeihin on yrityksessä varauduttu jos on (ja miksi/miksi ei)?

Poikkeuksetta jokainen haastatelluista kokee, että omassa yrityksessä oikeudellisiin riskeihin suhtaudutaan tilanteen vaatimalla tavalla ja tarpeeksi hyvin. Jokainen heistä varautuu siis ainakin jollain tapaa oikeudellisiin riskeihin. Erityisesti esille nousee kirjallisten sopimusten teko, sovellettavan lain valinta ja harkittu käytös maksutapojen suhteen. Isompiin kauppoihin käytetään remburseja ja luottolimiittejä.

A korostaa muutenkin sopimusten sisältöä ja sitä, että siinä tulee määritellä tarkkaan se, mitkä velvollisuudet kuuluvat myyjälle ja mitkä puolestaan ostajalle. Sopimukset laaditaan asiakaskohtaisesti, ja tietyissä tapauksissa saman asiakkaan

kanssa jopa kauppakohtaisesti. B lisää tähän, että sopimuksissa pyritään huomioimaan sovellettavat yleiset sopimukset sekä paikalliset lait ja että niissä täytyy määritellä riitatilanteiden varalta oikeudenkäyntipaikka ja sovellettava laki. Muutenkin etukäteen pyritään huomioimaan epäselvät tapaukset tai vihamieliset osapuolet.

Yrityksessä C maksut pyydetään useimmiten ennakoon, joskin joissain tilanteissa on saatettu antaa luottorajoja. Isot kaupat heillä hoidetaan aina remburseilla. Sopimuksissa sovelletaan lähes poikkeuksetta Suomen lakia ja oikeudenkäyntipaikaksikin valitaan Suomi. A puolestaan suosii neutraalia lähestymistapaa, eli esimerkiksi välimiesoikeutta.

Sekä A että E mainitsevat omat juristinsa yhtenä hyvänä tapana suojautua oikeudellisilta riskeiltä. Se takaa, että yrityksen oikeudellinen riskienhallinta on asiantuntijoiden hallussa. D puolestaan toteaa siirtäneensä maahantuontiin liittyvät riskit ikään kuin toisaalle sillä, että hän on ulkoistanut tuonnin kotimaisille maahantuojille, jolloin pääriskit liittyen tuontiin ovat heillä.

A tiivistää kaikkien muidenkin ajatuksia hyvin toteamalla, että heillä oikeudellisia riskejä pyritään pääasiassa hallitsemaan sillä, että yritetään välttää oikeuteen menemistä viimeiseen saakka. Sopiminen ja neuvottelut pyritään hoitamaan niin, että lopputulos miellyttää kumoakin osapuolta.

Kysymys 4: Mitkä oikeudelliset riskit tuntuvat yrityksen toiminnan kannalta tärkeimmiltä (ja miksi)?

Jo vastauksista muihin kysymyksiin voidaan havaita ajatusten keskittymisen maksuvelvollisuuden ympärille. Sen ohella ja lisäksi vihamieliset osapuolet koetaan riskiksi, sillä yhdistettynä vihamielisyys yhteistyökyvyttömyyteen ja haluttomuuteen hoitaa asioita keskustelemalla koetaan uhkana.

B nostaa esille myös kansainvälisen kaupan ennalta arvaamattomuuden ja sen, että vieraiden maiden toimintakulttuuri saattaa usein olla tuntematon. C ei osaa nostaa mitään tiettyä riskiä keskeisimmäksi, vaan pitää niistä kaikkia tasaisen merkittävinä.

Seuraavan sivun taulukkoon 2. on koottu kaikista vastauksista tiivistelmä, ja taulukon avulla eri yritysten vastauksia voidaan vertailla toisiinsa. Taulukosta voidaan havaita, että A:n, B:n, C:n ja E:n vastaukset ovat lähes poikkeuksetta samantyyppisiä, kun taas D:n näkemykset eroavat jonkin verran muista. Tämä selittyy pitkälti sillä, että D keskittyy lähinnä tuontiin muiden keskittyessä enemmän vientiin. D:n toiminta on muutenkin huomattavasti pienimuotoisempaa kuin toisten haastateltavien. Omien sanojensa mukaan heidän yksittäiset tilauksensa ulkomailta eivät ole kovinkaan suuria ja siksi eivät tuo mukanaan niin suurta riskiä.

Taulukko 2. Tutkimuksen tiivistelmä

	<b>Mitä oikeudellisista riskeistä ajatellaan</b>	<b>Kuinka tärkeitä oman toiminnan kannalta</b>	<b>Kuinka varauduttu</b>	<b>Tärkeimmiksi koetut riskit, miksi</b>
<b>A</b>	Merkitys kasvava, huomioonotettava, tilannekohtaisesti harkittava	Koko ajan enenevästi huomattu, että on merkitystä	Velvollisuuksien kirjaus, sovellettava laki, oma asianajaja, ehdot toimitetaan aina, remburssit, luottolimitit, ennakointi	Maksuvelvollisuus, tuotteet tehdään tilauksesta eikä voi myydä eteenpäin helposti
<b>B</b>	Riskit tiedostetaan. Mitä laajempaa toimintaa, sitä merkittävämpää.	Tärkeää.	Sovellettavat yleiset sopimukset, paikallisten lakien huomiointi, ennakointi	Vihamieliset osapuolet, kv kaupan ennakoimattomuus, toimintakulttuurin tuntemattomuus
<b>C</b>	Oik. riskit otetaan vakavasti ja ne huomioidaan.	Todella tärkeää.	Kirjalliset sopimukset, ennakkomaksut, remburssit, Suomen lain käyttö, Suomi oikeuspaikkana, kaupat euroilla	Kaikki tasaisen tärkeitä
<b>D</b>	Oikeudelliset riskit todellisia, mutta ei itselle kovin merkittäviä	Riski on pieni.	Ulkoistettu maahantuonti	Kun maksaa ennakkoon, tulevatko tuotteet?
<b>E</b>	Riskitilanteita ei ole juurikaan ollut, mutta ne otetaan vakavissaan.	On relevantteja.	Eri järjestöjen tuki, juristit	Agentuurisopimus ja sen valvominen haastavaa, juristiapu kuitenkin aina käytettävissä

### 4.3.3 Reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimuksen reliabiliteettiin saattaa vaikuttaa heikentävästi haastateltavien määrä, joka oli vain viisi yritystä. Kyseessä oli kuitenkin kvalitatiivinen tutkimus, ja opinnäytetyön opaskirjamaisen luonteen ja tutkimuksen tavoitteiden takia näytteen voi katsoa olevan riittävä. Saatu aineisto oli yhtenevää, eikä merkittäviä ristiriitoja ollut. Tutkimuksen lopputulokseen saattaisi vaikuttaa se, jos haastatelluissa olisi ollut enemmän esimerkiksi pelkkään tuontiin keskittyviä yrityksiä. Vahvistavasti reliabiliteettiin vaikuttaa muun muassa se, että aihe ei ole henkilökohtainen tai arka. Tutkimus ei tarkastele ihmisten tunteita, vaan kyseessä on enemmän yrityksen näkökannat ja faktat: kuinka todellisuudessa toimitaan. Täten vastausten voi olettaa olevan totuudenmukaisia ja rehellisiä.

Aihe oli toisaalta myös haastava, mutta haastatellut yritykset olivat hyvin perillä siitä, mistä puhuttiin. Tarkentavien kysymysten avulla saatiin teroitettua sitä, että haastateltava todella vastasi siihen, mitä kysyttiin, ja täten vastaukset olivat melko osuvia. Totuudenmukaisuutta vahvistaa myös se, että ylös kirjoitetut vastaukset hyväksyttiin vielä yrityksillä.

Validiteettiin vaikuttaa muun muassa se, että saadut vastaukset olivat osuvia ja kaikkiin kysymyksiin saatiin aina vastaus. Vastaukset olivat järkeviä ja hyödynnettävissä, ja niiden pohjalta pystyttiin kokoamaan johtopäätöksiä. Haastatteluiden aikana haastattelija pysyi hiljaa koko muun ajan, paitsi sen, kun esitti kysymyksiä. Omia mielipiteitä ei tuotu esille haastattelun aikana, vaan haastateltavan annettiin itse muodostaa ajatus aiheesta. Kysymykset muotoiltiin mahdollisimman objektiivisiksi ja sellaisiksi, etteivät ne johdattele vastaajaa mihinkään suuntaan. Tutkijan omat oletukset eivät päässeet vaikuttamaan vastauksiin, ja myöhemminkin vastauksia läpikäydessä tutkijan omat mielipiteet pidettiin sivussa eikä niiden annettu vaikuttaa lopputulokseen.

Jos tutkimus toistettaisiin, voidaan olettaa, että saadut vastaukset ovat ainakin jossain määrin yhteneväisiä tämän tutkimuksen kanssa olosuhteiden ollessa samantyyppiset. Oikeudellisten riskien merkitys suhteessa yrityksen käymän

kansainvälisen kaupan laajuuteen on paitsi nähtävissä tästäkin tutkimuksesta, myös pääteltävissä: mitä enemmän rahaa on pelissä, sitä suurempi mahdollinen menetys on. Mitä enemmän kansainvälistä kauppaa tekee, sitä suuremmiksi mahdollisuudet riskien realisoitumiseen muuttuvat.

Tämän tutkimuksen tavoitteena ei ollut yleistettävyyys, vaan pikemminkin näiden yksittäisten yritysten ajatusten kartoittaminen ja se, mitä niistä voitaisiin mahdollisesti oppia ja mikä saaduissa tuloksissa on merkittävää. Tämän tutkimuksen tulokset ovat suuntaa antavia, ja niistä voidaan nähdä muutaman yrityksen tapa käsitellä oikeudellisia riskejä ja samalla havainnoida, ovatko ne olleet riittäviä. Koska työ on ennen muuta opaskirja, pidetään tärkeänä, että annettu tutkimus tuo sen kohderyhmälle eli kansainvälistyville yrityksille jotain. Tässä tapauksessa tutkimus antaa heille käytännön esimerkkejä ja kertoo asenteista oikeudellisiin riskeihin muiden yritysten näkökulmasta.

#### 4.3.4 Johtopäätökset

Tämän tutkimuksen keskeisin huomio on, että tutkittavista yrityksistä jokainen oli sitä mieltä, että oikeudelliset riskit ovat huomionarvoisia ja että niillä on merkitystä. Eroa vastauksissa oli sillä, että kuinka yritykset kokivat kyseiset riskit omalle toiminnalleen: enemmän kansainvälistä kauppaa suuremmilla summilla käyvät yritykset pitivät riskejä oman toimintansa kannalta keskeisempinä kuin yritys, jonka toiminta kansainvälisellä tasolla oli pientä. Tämä pienikin yritys kuitenkin tunnusti, että jos kansainvälinen kauppa olisi heidän kohdallaan laajempaa, riskien merkityskin suurenisi. Tästä voidaan vetää johtopäätös, että yrityksen kansainvälisen kaupan laajuudella on vaikutusta siihen, kuinka suurina yritys kokee kansainvälisen tason oikeudelliset riskit itselleen.

Suurin huoli yrityksillä koski kauppakumppanin epäluotettavuutta. Mitä, jos he eivät suostu maksamaan? Entä, jos tilatut ja maksetut tuotteet eivät saavu? Nämä riskit ovat samoja kansallisella ja kansainvälisellä tasolla. Yritykset kantoivat enemmän huolta siitä, että eteen tulisi jokin tilanne, jonka takia päädytään oikeuteen kuin itse oikeudenkäyntiin liittyvistä riskeistä.

Yritykset ovat myös panostaneet siihen, että keinoja välttää oikeudenkäynti itsessään on käytetty. Yksikään yritys ei ollut ollut missään merkittävässä oikeudenkäynnissä. Tutkimuksen tulokset eivät kuitenkaan anna tietoa siitä, johtuuko oikeudenkäyntien vähyys hyvästä ennakoivasta riskienhallinnasta vai yksinkertaisesti siitä, että kauppakumppani on aina toiminut rehellisesti eikä uhkaavia tilanteita ole edes meinannut sattua. Jatkotutkimuksena tähän voitaisiinkin tehdä tutkimus siitä, kuinka todelliset yritykset ovat hoitaneet tapahtuneita konfliktitilanteita. Haastatteleamalla esimerkiksi yrityksiä, jotka ovat olleet oikeudessa, voitaisiin saada mielenkiintoista lisäinformaatiota. Tällainen tutkimus vaatisi kuitenkin enemmän resursseja, minkä lisäksi siihen voisi olla hankalampaa saada haastateltavia sen aiheen arkaluontoisuuden vuoksi.

Tutkimuksesta voidaan havaita, että yrityksillä on käytössään tässäkin työssä mainittuja työkaluja ja erityisesti huolellista sopimuksen suunnittelua pidetään tärkeänä. Yllättävää kuitenkin on se, että esimerkiksi CISG ja UNIDROIT-periaatteet eivät erityisemmin esiintyneet haastateltavien yritysten vastauksissa. Osa haastateltavista kertoi käyttävänsä sopimuksissaan kansainvälisiä lakikokonaisuuksia, mikä viittaa myös CISG:iin. Vastauksista heijastui kuitenkin enemmän tapauskohtaisuus ja se, että sovellettava laki neuvotellaan kauppakumppanin kanssa yhdessä. Tätä voi pitää myös hyvänä keinona, mikäli kuitenkin muistaa varoa hyväksymästä tuntematonta lakia. Tilanteen mukaan meneminen saattaa osaltaan vähentää myös vaaraa sopia esimerkiksi CISG:n käytöstä sellaisen valtion kanssa, johon se ei sovellu tai Suomea oikeudenkäyntimaana sellaisen valtion kanssa, missä Suomessa tehty oikeuden päätös ei ole toimeenpantavissa.

Yritykset pitivät oikeudellisia riskejä tärkeinä, ja se on seikka, joka kansainvälistymistä harkitsevien yritysten kannattaa ottaa huomioon. Tutkimuksesta kävi ilmi, että yritykset kokevat kansainvälisen kaupan arvaamattomuuden ja kauppakumppanien mahdollisen epäluotettavuuden suurimpana riskinä. Omaa toimintaa on helpompi hallita kuin toisen, ja siksi varautuminen myös siihen, että toinen toimii esimerkiksi vihamielisesti, tuntuu tärkeältä.

Jälkikäteen ajateltuna tutkimuskysymyksiä olisi voinut olla vielä enemmän. Hyödyllistä olisi voinut olla selvittää, miten yritykset kokevat kansainvälisen kaupan oikeudellisten riskien poikkeavan kansallisen tason oikeudellisista riskeistä. Tämän kysymyksen avulla olisi voitu kartoittaa vielä tarkemmin kansallisen ja kansainvälisen kaupan riskien eroavaisuuksia, ja siitä saatu tieto olisi voinut olla arvokasta kansainvälistyvälle yritykselle. Sen lisäksi olisi voinut olla hyvä pyrkiä kartoittamaan vastanneiden yritysten käsitys esimerkiksi luvussa 2 olevan taulukon avulla siitä, kuinka merkittäviä eri oikeudelliset riskit ovat yrityksen toiminnan kannalta. Näin saatu informaatio olisi ollut konkreettisempaa ja helpommin verrattavissa keskenään.

Kuitenkin jo tutkimus itsessään antaa arvokasta tietoa tämän opinnäytetyön kohderyhmälle eli kansainvälistyvälle yrityksille. Tutkimus vastaa kysymyksiin siitä, mitä keinoja muut yritykset käyttävät välttääkseen oikeudellisia riskejä ja mitä riskejä he pitävät merkittävänä. Kokonaisuutena tämä opinnäytetyö tarjoaa heille samassa paketissa teoreettisen esimerkin yhdessä käytännön esimerkkien kanssa. Työn hyödynnettävyyttä voidaan pitää hyvänä, sillä se on käyttökelpoinen siinä tarkoituksessa, johon se on suunnattukin, eli tietopakettina kansainvälistyvälle yrityksille. Tämän työn avulla yritys voi ensin arvioida oikeudellisten riskien merkitystä omalle toiminnalleen ja sen pohjalta suunnitella, miten paljon resursseja siihen ollaan valmiita käyttämään. Sen jälkeen teoriaosuus kertoo erilaisista mahdollisista vaihtoehdoista, joita yritys voi hyödyntää toiminnassaan. Tutkimus osoittaa, kuinka todelliset yritykset ovat soveltaneet joitakin työssä esiteltyjä keinoja käytännössä antaen konkreettisen esimerkin siitä, millaisiin asioihin ainakin kannattaa kiinnittää huomiota; mitkä asiat toimivat ja oikeat yritykset kokevat tärkeimmiksi.

## 5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoite ja tarkoitus voidaan tiivistää siihen, että pyrkimyksenä oli luoda tietopaketti ja opaspohja oikeudellisista riskeistä kansainvälistyville yrityksille. Paketti koottiin sekä teoriasta että käytännöstä, koska lopputuloksen haluttiin olevan mahdollisimman käyttökelpoinen ja toimiva. Työhön kuului teorian lisäksi kvalitatiivinen tutkimus, joskaan sen osuus tässä työssä ei ollut yhtä merkittävä kuin opinnäytetöissä keskimäärin. Tutkimus ei ollut työn keskeisin osa, vaan enemmän yksi, kylläkin tärkeä, osa tietopaketin ”kuinka toteuttaa riskienhallintaa käytännössä ja miksi” –osuutta.

Kun työtä tarkastellaan, voidaan havaita siinä olevan kolme isoa osa-aluetta: ensimmäiseksi perehdytään riskeihin teoriassa, toiseksi keskitytään tutustumaan olemassa oleviin säädöksiin ja työkaluihin, joita voidaan hyödyntää riskienhallinnassa ja kolmanneksi katsotaan, kuinka käytännössä riskienhallintaa voidaan harjoittaa. Tämä on se periaate, jolla työ jaettiin lukuihin 2, 3 ja 4.

Nykyään yhä enenevässä määrin yritykset pyrkivät kansainvälistymään ja tällöin oikeudellisten riskien näkökulma laajenee. Yritykset saattavat osata varautua niihin oikeudellisiin riskeihin, joihin on totuttu omassa maassa, mutta huomattavasti hankalampaa on havaita riskejä, joita kansainvälinen taso tuo mukanaan. Asiat, joita pidetään itsestäänselvyyksinä kuten se, että annettu tuomio voidaan panna täytäntöön kaikkialla, muuttuvat epävarmoiksi. Se, miten Suomessa toimitaan, ei välttämättä tai edes todennäköisesti päde ulkomailla.

Kansainvälistyvän yrityksen on hyvä perehtyä kaikkiin riskeihin, joita toimiminen oman maan rajojen ulkopuolella tuo mukanaan. Oikeudelliset riskit eivät ole poikkeus. Tätä työtä tehdessä aloittaessani kuitenkin havaitsin, että vaikka tietoa saattaa jonkin verran olla saatavilla, se on hajallaan eri lähteissä. Siinä oli yksi syy, miksi päädyin luomaan opaskirjaa. Kunnianhimoinen tavoitteeni oli luoda toimiva pohja opaskirjalle niin, että työni pohjalta voitaisiin jalostaa käyttöön sopiva tietopaketti, joka kattaisi kaiken tarvittavan tiedon kansainvälistyville yrityksille. En väitä, että tämä opinnäytetyö tällaisenaan kattaisi kaikkea tarvittavaa tietoa, mitä oikeudellisista riskeistä on saatavilla, sillä aiheesta voisi

kirjoittaa useita satoja sivuja, mutta tiiviinä tietopakettina tämä on käyttökelpoinen.

Työtä tehdessä mieleeni nousi erilaisia jatkotutkimusaiheita ja kehittämissideoita. Tästä opinnäytetyöstä voisi luoda opasvihkon esimerkiksi muotoilulinjan opiskelijan toimesta. Sen voisi kuvittaa ja taittaa toimivammaksi kokonaisuudeksi. Lisäksi samanlaisen työn voisi luoda myös muista riskeistä, kuten esimerkiksi kuljetusriskeistä ja niiden hallinnasta. Yhdessä tällaiset työt koostaisivat kattavan kokoelman riskienhallintaoppaista kansainvälistyville yrityksille, ja jos niille olisi riittävästi kysyntää, voitaisiin niitä jopa hyödyntää julkaisemalla niistä johdettuja oppaita.

Tutkimuksellisesti voisi olla kiinnostavaa myös selvittää jo aikaisemmin mainittuja asioita siitä, miten esimerkiksi yrityksen koko vaikuttaa siihen, mitkä oikeudelliset riskit tuntuvat keskeisemmiltä tai miten niihin varaudutaan. Pystyvätkö pienet yritykset hyödyntämään kalliimpia hallintakeinoja? Kartoittaa voisi myös sitä, kaipaavatko kansainvälistyvät yritykset enemmän ohjausta koskien oikeudellista riskienhallintaa ja sitä, mistä he tällä hetkellä etsivät tietoa aihealueesta. Kiinnostavaa olisi myös selvittää, kuinka oikeudellisten riskien realisoituminen on vaikuttanut erikokoisiin yrityksiin. Tällaisen selvittäminen voisi tosin olla liian haastavaa ja opiskelijan resurssit huomioon ottaen mahdotonta toteuttaa.

Myös laajemman mittakaavan tutkimus siitä, mitä kansainvälisissä yrityksissä ajatellaan oikeudellisista riskeistä ja miten niihin suhtaudutaan, voisi auttaa sen kartoittamisessa, onko yritysten oikeudellinen riskienhallinta riittävää tai voisiko sitä hoitaa tehokkaammin. Samalla tavoin voitaisiin pohtia, ovatko tämänhetkiset olemassa olevat työkalut riittäviä oikeudellisten riskienhallinnassa ja voisiko niitä kenties vielä kehittää entisestään. Tämän luokan tutkimukset tosin saattaisivat vaatia vielä suurempaa asiantuntijuutta esimerkiksi kansainvälisen lainsäädännön osalta kuin mitä tavallisella ammattikorkeakouluopiskelijalla on, mutta mikäli jossain tilanteessa mahdollisuus yhteistyöhön oikeustieteellisen tiedekunnan opiskelijoiden kanssa tulisi, voisi tällaista projektia edes jossain mittakaavassa harkita.

Työtä tehdessäni olen saanut pääosin positiivista palautetta koskien työni ideaa opaskirjana, ja esimerkiksi opiskelijat, joiden kanssa olen keskustellut, ovat sanoneet, että jos ei muuta, niin työtä voisi hyödyntää itseopiskelumateriaalina. Itsekin työtä tehdessäni ajattelin, että vastaavanlaisen tietopaketin lukeminen olisi tukenut opintojani kansainvälisen kaupan koulutusohjelmassa, ja sen tekeminen kieltämättä opetti minulle paljon oikeudellisista riskeistä ja niiden hallinnasta tällä alalla. Myös yritykset, joiden kanssa olin yhteistyössä työn teon aikana, osoittivat kiinnostusta työtäni kohtaan, ja heiltä saamani palaute oli kannustavaa. Palaute motivoi tekemään työtä eteenpäin, ja koen, että lopputulos on hyödynnettävissä kansainvälisen kaupan alalla niin yrityksissä kuin opintomateriaalinakin.

## LÄHTEET

### **Kirjalliset lähteet:**

Hemmo, Mika. 2005. Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita. Helsinki. Forum Iuris.

Hopkin, Paul. 2010. Fundamentals of Risk Management: understanding, evaluating and implementing effective risk management. London. KoganPage.

Lehtonen, Jaakko. 2009. Ettei pahin tapahtuisi: riski- ja kriisiviestinnän perusteet. Helsinki. Mainostajien liitto.

Pohjonen, Soile. 2002. Ennakoiva sopiminen. Helsinki. WSOY.

Sandvik, Björn; Sisula-Tulokas, Lena. 2013. Kansainvälinen kauppalaki. Helsinki. Lakimiesliiton kustannus.

### **Lait ja säädökset:**

The New York Convention: Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards. Annettu New Yorkissa 10.6.1958. Saatavissa: <http://www.newyorkconvention.org/texts>

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010. Annettu Roomassa toukokuussa 2011. Saatavissa: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf>

United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) [CISG]. Annettu Wienissä 11.4.1980. Saatavissa englanniksi: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/treaty.html> ja epävirallisena käännöksenä suomeksi: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/finnish.html>

### **Elektroniset lähteet:**

About UNIDROIT [verkkajulkaisu]. UNIDROIT [viitattu 26.10.2014]. Saatavissa: <http://www.unidroit.org/about-unidroit/overview>

About UNILEX [online]. UNILEX [viitattu 26.10.2014]. Saatavissa :  
<http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dsmid=13085>

FAQs - Contract Lifecycle Management [verkkajulkaisu]. CLM-matrix [viitattu 5.10.2014]. Saatavissa <http://www.clmmatrix.com/FAQ/>

Headings (Captions) [online]. ContractStandards [viitattu 10.1.2015]. Saatavissa:  
<http://www.contractstandards.com/headings-construction>

Horttanainen. 2014. Miksi käydä välimiesmenettely Suomessa? [verkkajulkaisu].  
 Kauppakamari [viitattu 5.10.2014] Saatavissa:  
<http://kauppakamari.fi/2014/01/29/miksi-kayda-valimiesmenettely-suomessa/>

Kotiranta & Ylikantola. 2005. Kansainvälisen välimiesmenettelyn  
 salassapitovelvollisuudesta [verkkajulkaisu]. Borenius [viitattu 5.10.2014].  
 Saatavissa:  
[http://www.borenius.com/Portals/169/pdf/Kansainvxlisen\\_vxlimiesmenettelyn\\_salassapitovelvollisuudesta\\_TYLxKKO.pdf](http://www.borenius.com/Portals/169/pdf/Kansainvxlisen_vxlimiesmenettelyn_salassapitovelvollisuudesta_TYLxKKO.pdf)

Kornet, Nicole. 2011. Evolving General Principles of International Commercial  
 Contracts: the UNIDROIT Principles and Favor Contractus [verkkajulkaisu].  
 Maastricht University, Faculty of Law [viitattu 1.1.2015]. Saatavissa:  
[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1756751](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1756751)

Lainvalinnan pääsäännöt [verkkajulkaisu]. Fondia [viitattu 8.10.2014]. Saatavissa:  
<https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Lainvalinnan%20p%C3%A4%C3%A4s%C3%A4nn%C3%B6t.aspx>

Mistä riskienhallinnassa on kysymys? [verkkajulkaisu]. Suomen  
 Riskienhallintayhdistys [viitattu 5.10.2014]. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=riskienhallinta>

Model Clauses for the Use of the UNIDROIT Principles of International  
 Commercial Contracts [online]. UNILEX [viitattu 2.1.2015]. Saatavissa:  
<http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2377&dsmid=14278>

Riitojenratkaisun ennakkointi sopimalla [verkkajulkaisu]. Fondia [viitattu 8.10.2014]. Saatavissa:

<https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Riitojenratkaisun%20ennakkointi%20sopimalla.aspx>

Risk Management: Managing international risk [verkkajulkaisu]. Australian Government [viitattu 28.9.2014]. Saatavissa:

<http://www.austrade.gov.au/Export/About-Exporting/Risk-management>

Räty, Asko. Incoterms 2010 [verkkajulkaisu]. Logistiikan Maailma [viitattu 3.1.2015]. Saatavissa: [http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms\\_2010](http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms_2010)

Seulu, Marja-Riitta. 2002. Lainvalintalausekkeesta kansainvälisissä sopimuksissa [verkkolehti]. Vasara [viitattu 1.1.2015]. Saatavissa:

[http://vasara.vhoy.fi/lmm/uu\\_tiedostot/11\\_Lakitiedote\\_2002\\_4\\_M-\\_R\\_Seulu.htm](http://vasara.vhoy.fi/lmm/uu_tiedostot/11_Lakitiedote_2002_4_M-_R_Seulu.htm)

Sopimuksen tekijän muistilista [verkkajulkaisu]. Merit [viitattu 20.12.2014].

Saatavissa: [http://jeeveserp.fi/media/Merit\\_sopimus\\_muistilista.pdf](http://jeeveserp.fi/media/Merit_sopimus_muistilista.pdf)

Sample Contract [verkkajulkaisu]. Institute of International Commercial Law [viitattu 20.12.2014] Saatavissa:

<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6-b1.pdf>

Status Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York, 1958) [online]. UNCITRAL [viitattu 5.10.2014]. Saatavissa: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/arbitration/NYConvention\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_status.html)

Status map United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) [online]. UNCITRAL [viitattu 2.10.2014]. Saatavissa: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status\\_map.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status_map.html)

Status United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980) [online]. UNCITRAL [viitattu 2.10.2014]. Saatavissa: [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)

Taloussanakirja: remburssi [online]. Taloussanommat [viitattu 3.1.2015].  
Saatavissa: <http://www.taloussanommat.fi/porssi/sanakirja/termi/remburssi/>

The New York Convention [verkkojulkaisu]. New York Arbitration Convention [viitattu 29.11.2014]. Saatavissa: <http://www.newyorkconvention.org/>

Ulkomaankauppa [online]. Nordea [viitattu 3.1.2015]. Saatavissa:  
[http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Riskienhallinta/Ulkomaankauppa/953662.html?WT.srch=1&WT.mc\\_id=googleFI&mc\\_en=google&mc\\_cam=FI%20B2B%20Risk%20Management&mc\\_ag=Remburssit%20B2B&mc\\_kw=remburssi&mc\\_mt=b&mc\\_cid=49431057909](http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Riskienhallinta/Ulkomaankauppa/953662.html?WT.srch=1&WT.mc_id=googleFI&mc_en=google&mc_cam=FI%20B2B%20Risk%20Management&mc_ag=Remburssit%20B2B&mc_kw=remburssi&mc_mt=b&mc_cid=49431057909)

Välityslauseke [verkkojulkaisu]. Arbitration Institute Finland [viitattu 10.1.2015].  
Saatavissa:  
<http://arbitration.fi/fi/valimiesmenettely/mallivalityslausekkeet/valityslauseke/>

What are the Rules Regarding Signatures in Contracts? [verkkojulkaisu]. FindLaw [viitattu 11.1.2015]. Saatavissa: <http://smallbusiness.findlaw.com/business-contracts-forms/what-are-the-rules-regarding-signatures-in-contracts.html>

What is Contract Lifecycle Management (CLM)? [verkkojulkaisu]. Exari [viitattu 5.10.2014]. Saatavissa: <http://www.exari.com/contract-lifecycle-management.html>

Ämmälä, Tuula. 2003. International Trade in Finland – the Applicable Rules [verkkojulkaisu]. Institute of International Commercial Law [viitattu 15.10.2014].  
Saatavissa: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ammala.html#v>

### **Oikeudenkäynti-caset:**

Radiated spice case. S 04/1600. Päätös annettu Suomessa 24.5.2005. Saatavissa:  
<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050524f5.html>

Telecommunications products case. Pourvoi no. 04-17726. Päätös annettu Ranskassa 2.4.2008. Saatavissa: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080402f1.html>

**Haastattelut:**

Vientiassistentti. Yritys A. Haastattelu 20.10.2014.

Toimitusjohtaja. Yritys B. Haastattelu 4.12.2014.

Aluemyyntipäällikkö. Yritys C. Haastattelu 27.12.2014.

Toimitusjohtaja. Yritys D. Haastattelu 27.12.2014.

Toimitusjohtaja. Yritys E. Haastattelu 29.12.2014

