



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU

Vuoden edellä

Sopimusoikeus vientitoiminnassa Venäjälle

Rukina, Ivanna

2012 Hyvinkää

Laurea-ammattikorkeakoulu
Hyvinkää

Sopimusoikeus vientitoiminnassa Venäjälle

Ivanna Rukina
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2012

Ivanna Rukina

Sopimusoikeus vientitoiminnassa Venäjälle

Vuosi 2011-2012 Sivumäärä 57

Tässä opinnäytetyössä käsittelen sopimuksen merkitystä ja sopimuksen tekoa yrityksiä vientitoiminnoissa silloin, kun on kyseessä vientitilanteet Venäjälle eli kansainvälisen kaupan liittyvät haasteet.

Opinnäytetyössäni selvitän ja kuvailen Venäjän omat sopimuskäytännöt. Se uttaa ymmärtämään suomalaisten yritysten yhteistyökumppaneiden ajattelumallia. Selvitän kansainvälisen kaupan sopimusjuridiikkaan liittyvää lainsäädäntöä ja lainsäädäntönormeja. Kuvailen sopimusten ja sopimushallinnan tärkeyttä yrityksen liiketoiminnalle. Pohdin onko hyvin hallitusta ja tehokkaasta sopimusoikeudesta hyötyä riskienhallinnassa ja yrityksen kilpailukykyyn määrittelyyn. Perehdyn kansainvälisen kaupan sopimusoikeuden normeihin oikeuskirjallisuuden avulla.

Työn empiirinen osa on toteutettu kahdessa osassa. Ensimmäinen on tehnyt oikeuslähdetutkimuksen, jossa tutkin Venäjän sopimuslainsäätöön liittyvää keskeistä sisältöä ja aiheeseen liittyvää oikeuskirjallisuutta. Toiseksi olen tehnyt laadullisen tutkimuksen tekemällä puolistrukturoidun haastattelun. Haastattelin Venäjällä toimivia yrityksiä ja selvitin heidän näkemyksiä käsittelemäni aiheen puitteissa. Selvitin haastattelussani myös Venäjällä oleva toimintatapa sopimusjuridisesta näkökulmasta.

Laadullisen tutkimuksen, eli haastattelujen pohjalta olen laatinut suomalaisille yrityksille tarkoitetun kehitystarvekartoituksen tutkimusaihepiiristäni. Sopimuslaadintaprosessin kannalta tuloksissani tärkeämmiksi seikoiksi ovat nousseet seuraavat kohdat. Kielitaidon totesin olevan tärkeä sekä molemmille sopimusosapuolille ja tärkeä kumppanussuhde perusta. Yrityksien kokonaisvaltainen sopimussuunnitteluosaaminen suunnittelun tulisi kattaa sekä tarjous- ja sopimussisällön että -laadintaprosessin. Organisaation myyntihenkilöiden juridinen osaaminen. Organisaation myyntiedustajan valtuutuslaajuus ja sen molemminpuolinen tiedostaminen. Sekä päätöksen- ja sopimustekoprosessin joustavuuspotentiaali.

Opinnäytetyössäni keskityn käsittelemään vain juridisten henkilöiden välisiä sopimuksia.

Ivanna Rukina

Contract law in export activities to Russia

| Year | 2011-2012 | Pages | 57 |
|------|-----------|-------|----|
|------|-----------|-------|----|

The subject of this thesis is to clarify the importance of the contract and agreement solving process in the case of sales activities with Russia, or the situations of international trade challenges.

In my thesis I explain and describe the Russian contract law practices, which will help to understand the main function dynamics in the view of the partner. I will also explain the legislative and regulatory standards in the international contract law and describe how important contract and contract management is to the development of a company's business. Furthermore I will discuss how systematic and effective contract making processes inside companies affect the companies risk management and competitiveness. I also look at contract law standards through literature and legal sources.

The empirical study was implemented in two parts. First, I have made a literature review, where I studied Russian contract law in sources of law and literature in theoretical context. Then I made a qualitative study, by semi-structured interview. I interviewed Russian company representatives, and explained their vision on the issue in question. Also during the interviews I was curious how Russian contract law activities reflect from a practical point of view.

Based on my qualitative study, the semi-structured interview, I was able to submit a recommendation for Finnish companies regarding my research topic. As a conclusion, from the contract solving process point of view, I have found several important worthwhile ideas. Command of native language, was mentioned as a very important matter for both parties and a base for confidential relationship. Integrated contract management that includes tender, negotiation and contract solving processes. Legal skills of sales personnel, and know-how. Sales representative's accreditation as an official authority and a mutual understanding of his decision making power. And finally, flexibility during negotiation and contract solving process.

In my survey I focused on analyzing the activities and contract law legislations between the juridical persons only.

Keywords: Contract Law, International trade, Russia, export, agreement

Sisällys

| | | |
|--------|---|----|
| 1 | Johdanto..... | 7 |
| 1.1 | Alkusanat tekijältä..... | 7 |
| 1.2 | Opinnäytetyön tausta..... | 7 |
| 1.3 | Opinnäytetyön tarkoitus | 9 |
| 1.4 | Opinnäytetyön rakenne | 9 |
| 2 | Sopimuksen rooli kansainvälisessä liiketoiminnassa | 10 |
| 2.1 | Kansainvälisen sopimusoikeuden perusta | 11 |
| 2.1.1 | Sopimukset vientitoiminnassa Venäjälle | 11 |
| 2.2 | Oikeusjärjestelmien periaatteet lyhyesti..... | 12 |
| 2.2.1 | Anglosaksinen ryhmä | 13 |
| 2.2.2 | Germanistinen ryhmä..... | 13 |
| 2.2.3 | Romanistinen ryhmä | 13 |
| 2.2.4 | Uskonnollisia oikeusjärjestelmiä | 14 |
| 2.2.5 | Kaukoita..... | 14 |
| 2.3 | Kansainväliset sopimuskäytännöt / KV normit | 14 |
| 2.3.1 | Sopimusvapaus | 15 |
| 2.3.2 | Osapuolten yksilöllinen kauppasopimus | 16 |
| 2.3.3 | Vakioehdot tai yleiset sopimusehdot | 17 |
| 2.3.4 | Soft-law | 17 |
| 2.3.5 | CISG, Wienin konventio eli YK:n kauppalaki..... | 17 |
| 2.3.6 | UNITROIT-periaatteet..... | 19 |
| 2.3.7 | ICC - International Chamber of Commerce | 21 |
| 2.3.8 | ICC - INCOTERMS | 21 |
| 2.3.9 | ICC-Remburssisäännöt | 22 |
| 2.3.10 | Euroopan sopimusoikeuskomissio - LANDO periaatteet..... | 22 |
| 2.3.11 | Rooma - asetus | 22 |
| 2.3.12 | Haagin konventio | 22 |
| 2.3.13 | Välimiesmenettelyn kansainvälinen tunnustaminen | 23 |
| 2.3.14 | Prosessioikeuden yhtenäistäminen | 23 |
| 3 | Suomen sopimussäädäntö normit | 24 |
| 3.1 | Historia ja nykyaika lyhyesti | 24 |
| 3.2 | Sopimuksen syntymisprosessi Suomessa..... | 25 |
| 4 | Venäjän kauppataja ja sopimussäädäntö normit | 28 |
| 4.1 | Yritystoimintaa koskeva lainsäädäntö | 29 |
| 4.2 | Sopimuksentekoprosessi Venäjällä | 32 |
| 4.3 | Venäjän sopimusoikeudellinen sopimuksen muotovaatimukset..... | 32 |
| 4.4 | Oikeustoimen pätevyys..... | 33 |

| | | |
|-------|---|----|
| 4.4.1 | Valtuutus..... | 34 |
| 4.5 | Sopimusvelvoitteiden täyttäminen Venäjän sopimuslainsäädännössä | 34 |
| 4.6 | Sopimuksen päätemättömyys Venäjän sopimuslainsäädännössä..... | 35 |
| 4.6.1 | Oikeustoimen päätemättömyys | 35 |
| 4.6.2 | Sopimusoikeudellinen päätemättömyys | 36 |
| 4.7 | Sopimus-sisällön hallinta Venäjällä | 37 |
| 4.7.1 | Olellaiset ja lakisääteiset ehdot | 37 |
| 4.7.2 | Tavalliset ja satunnaiset ehdot | 37 |
| 4.8 | Ulkomaankaupan oikeudelliset ominaispiirteet Venäjällä | 38 |
| 4.8.1 | Irtaimen kauppa (tavarakauppasopimus) | 39 |
| 4.8.2 | Vuokra | 39 |
| 4.8.3 | Leasing | 39 |
| 4.8.4 | Urakkasopimus | 40 |
| 4.8.5 | Kauppanvälitystoiminta..... | 40 |
| 4.8.6 | Lisenssikauppa | 41 |
| 4.8.7 | Palveluiden kauppa | 41 |
| 4.8.8 | Konsortiosopimukset..... | 41 |
| 5 | Sopimus Suomi-Venäjä vientikaupassa | 42 |
| 5.1 | Yritysten empiirinen tutkimus | 43 |
| 5.2 | Tutkimusmenetelmä | 43 |
| 5.3 | Haastateltavavien valintaperusteet | 44 |
| 5.3.1 | Haastateltavat | 45 |
| 5.4 | Yrityshaastattelujen toteutus..... | 45 |
| 5.5 | Tutkimusaineiston analyysi | 46 |
| 5.5.1 | Kehitystarvekartoitus Suomalaisille yrityksille haastattelujen pohjalta | 48 |
| 6 | Pohdinta ja johtopäätökset | 50 |
| | Lähteet | 52 |
| | Liitteet..... | 56 |

1 Johdanto

Työurani aikana minun kiinnostukseni kohteena aina olivat kansainväliseen kauppaan liittyvät sopimuskäytännöt ja omassa opinnäytetyössäni aion perehtyä syvemmin Venäjän sopimuskäytäntöön ja vientiyrityksien sopimusjuridisiin haasteisiin. Opinnäytetyöni perustuu työelämätarpeisiin ja kansainvälisessä opiskeluvaihdon opintoihini.

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

1.1 Alkusanat tekijältä

Opinnäytetyössäni käsitelen sopimusoikeuteen liittyvät seikat, silloin kun käydän kauppaa Venäjällä tai venäläisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Pitkän työurani kautta, opiskeluprosessin myötä ja myös kyseisen opinnäytetyön tekemisen aikana olen hankkinut paljon tietoutta aiheeseen liittyen. Asiantuntijaneuvojani opinnäytetyössä käsiteltävistä aiheista ja muista Suomen ja Venäjään liittyvistä liike-elämäkysymyksistä annan mielelläni kaikille kiinnostuneille. Yhteistietojani ovat saatavilla Lauren Hyvinkään yksiköstä tai olen tavoitettavissa sähköpostitse osoitteesta ivanna.rukina@yandex.com.

1.2 Opinnäytetyön tausta

Olen valinnut sopimusoikeuden liittyvän aiheen, koska mielestäni yritysopimusten laatimisen taito on yrityksen menestymisen kannalta avainasemassa. Erityisen tärkeä se on kansainvälistä kauppaa harjoittaville yrityksille. Historiallisesti kauppasopimuksilla pyrittiin hallitsemaan riskit, jotka korostuvat eri kulttuurien välisessä kaupankäynnissä ja niillä luotiin luottamukselliset kauppasuhteet. Sopimusten laatimistaito mielestäni on tärkeä jokaiselle myyntijohtajajalle. Kokemukseni mukaan yritykset ovat kuitenkin erittäin ennakkoluuloisia sopimusjuridisissa kysymyksissä ja kokevat sen olevan vaikea aihe. Yritykset pyrkivät ulkoistamaan sopimuksetekoprosessia tai käyttämään ulkopuolista taitoa sopimuksen laatimisessa mikä ei ole minun mielestäni oikein. Se on asia, mitä haluan omassa opinnäytetyössäni tutkia, pohtia ja käsitellä syvemmin.

Venäjän oikeuden asiantuntemuksen tarve on selvästi kasvanut. Nykyään käsitetään, että Venäjän markkinoilla ei voi toimia menestyksekkäästi ilman oikeudellista asiantuntemusta. Sopimusta pidetään nykyään Venäjällä tärkeimpänä velvoittautumisen eli velvoitteiden syntyamisen perusteena. Yritystoiminnan oikeudellinen sääntely Venäjällä on toteutettu suurimmaksi osaksi siviilioikeudellisilla normeilla. Nämä normit on Venäjän oikeudessa sisällytetty etupäässä Siviilikoodeksiin ja osin myös muihin lakeihin (Orlov 2010, 11, 25). Siviilikoodeksi edustaa ainutlaatuista teorian, rakenteen ja normien yhdistelmää ja sen tarkoituksena on edistää sosiaalisia, taloudellisia ja institutionaalisia muutoksia Venäjällä. Se tarkoittaa että sopimusten laatimisen taito ja hallinta venäläisissä yrityksissä on erittäin vahva, ja sopimuksien hallinta on osa joka päiväisistä työrutiineista.

Suomessa ja jopa EU:n tasolla Euroopassa pyritään vähentämään yritysten byrokraattisia toimia. Kilpailukykyneuvosto keskusteli 30. ja 31. toukokuuta 2011 aloitteista, joiden tarkoituksena on vähentää byrokratiaa, jotta pienten ja keskisuurten yritysten (pk-yritysten) olisi helpompaa toimia. Tunnussanoina olivat yksinkertaistaminen, järkevä sääntely, toimivat menettelyt ja avustaminen. Kaikista eurooppalaisista yrityksistä Euroopan unionissa yli 99 prosenttia on pk-yrityksiä (Euroopan Unionin Neuvosto 2011). Suomessa tilastot ovat samantasoisia. Kaikista yrityksistä 99,1 prosenttia ovat pieniä eli alle 50 henkilöä työllistäviä (Yritysrekisteri, Tilastokeskus 2012). Eurooppalaiset ja suomalaiset yritykset pyrkivät helpottamaan omia työrutiineja, vapauttamaan omia resursseja ja jatkuvasti karsivat pois byrokratiivisia toimia. Toimintatavat ovat erilaiset kuin Venäjällä, yrityksillä ei ole tarvetta ja velvoitteita solmia keskenään kirjallisia sopimuksia jokaisesta toimenpiteistä. Sen seurauksena yrityksillä ei kehity laajemmin kokemusta ja osaamista sopimuksien solmimisesta ja sopimuksien hallinnasta.

Jokainen yritys ja sen toimintatapa on yksilöllinen. Sopimus ja varsinkin sopimus, joka solmitaan ulkomaalaisen yhteiskumppanin kanssa, pitää täysivaltaisesti vastata tulevan kaupan tarpeisiin ja huomioida monia seikkoja. Sopimuksien laadintaito ja tarve eivät vähene tulevaisuudessakaan, koska globaali kaupankäynti vain kasvaa. Venäjä on erittäin tärkeä yhteistyökumppani Suomelle. Suomen tullin tietojen mukaan Suomen vienti Venäjälle kasvoi viime vuonna 16 % ja oli 4,7 mrd. euroa. Suomen koko vienti kasvoi yhtä nopeasti ja oli 52 mrd. euroa. Suomen tuonti Venäjältä kasvoi 30 % ja oli 9,2 mrd. euroa, kun Suomen koko tuonin kasvoi 18 % 51 mrd. euroon. Venäjän koko tuonti kasvoi viime vuonna 37 % ja vienti 31 %. Venäjä oli Suomen kolmanneksi suurin vientimarkkina 9 % osuudella viennistämme. (BOFIT 9/2011.)

1.3 Opinnäytetyön tarkoitus

Työni tarkoitus on tutkia kansainvälisen sopimusoikeuden perusteita. Perehdyn sopimusoikeudelliseen lainsäädäntöön, normeihin ja kansainvälisiin sopimusoikeudellisiin lähteisiin. Tutkimusongelma tässä työssä on kaksiosainen. Ensimmäisenä osana työssä perehdyn ja tutkin Venäjän sopimusoikeudellista perustaa ja sen normistoa tarkastelemalla teoreettisia lähteitä. Teen oikeudellista tutkimusta tutkimalla oikeuslähteitä. Toinen osa toteutetaan laadullisella tutkimusmenetelmällä, puolistrukturoidulla haastattelulla. Haastattelun pohjalta laadin kehitystarvekartoituksen suomalaisille yrityksille, jotka harjoittavat kansainvälistä kauppaa ja lähinnä vientiä Venäjälle.

1.4 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyöni rakentuu johdannon ja johtopäätösten lisäksi viidestä eri luvusta.

Luvussa kaksi käsittelen ja kuvailen eri maiden oikeusjärjestelmiä. Luvun tarkoitus on tutkia miten erilaiset maailman oikeusjärjestelmät toimivat ja osoittaa, miten erilaiset kansalliset ajatusmallit eroavat. Tarkoitus on todeta, millainen ajatusmaailma on Venäjällä ja sitä kautta millä tavalla venäläiset yritykset yhteistyökumppaneiden roolissa ajattelevat. Luku antaa lukijalle hyvän käsityksen siitä, millä tavalla eri kansat ja eri maat ja siten eri oikeudelliset järjestelmät rakentuvat. Tässä luvussa minä myös käsittelen erilaisia kansainvälisen sopimusoikeuteen liittyviä malleja ja oikeudellisia normia. Kansainvälinen sopimusoikeus perustuu kansainvälisiin sopimuksiin sekä normistoon joita on luotu työkaluna kansainvälisille toimijoille muun muassa yrityksille silloin, kun he toteuttavat kansainvälisiä ja monesti myös monikansallisia kauppakäyntitoimintoja. Tarkoitukseni näyttää millaisia työkaluja yrityksillä on silloin, kun kysymyksessä on kansainvälisiä sopimusjuridisia prosesseja. Käsittelen muun muassa ne kansainväliset sopimukset, jotka on ratifioitu Venäjällä ja kansainvälinen normisto, jota Venäjällä käytetään.

Luvussa kolme käsittelen Suomen sopimusoikeuteen liittyviä kysymyksiä. Käyn läpi, miten sopimuksia tehdään Suomessa. Millainen sopimuslainsäädäntö Suomessa on ja miten sopimustekoprosessi toteutetaan. Luku käsittelee sopimusoikeutta käytännön näkökulmasta ja luvun tarkoitus osoittaa vertaisaineistoa seuraavalle luvulle, jossa käsittelen syvällisemmin samaa aihetta. Mutta Venäjän sopimusoikeuden näkökulmasta.

Luvussa neljä perehdyn syvällisemmin Venäjän sopimusoikeudelliseen lainsäädäntöön. Teen oikeudellista tutkimusta tutkimalla oikeuslähteitä. Oikeuslähteitä käyttävä tutkimus pyrkii ymmärtämään oikeusjärjestelmän toteutumista käytännössä ja tuomaan tämän havainnon julki (Korkea-aho, 2011). Luvun tarkoitus on esittää, millä tavalla venäläiset vientiyhteistyö-

kumppanit ajattelevat, missä järjestelmässä he itse sisäisissä toiminnoissa työskentelevät, millainen heidän sopimusoikeudellinen ajatusmaailma on ja millä tavalla venäläiset yritykset sopimusjuridiikka ymmärtävät. Käyn läpi sopimusoikeudellisia prosesseja, jotka pohjautuvat Venäjän sopimuslainsäädäntöön ja venäläisten yritysten kanssa asioivien yritysten kannalta kannatta huomioida silloin kun sopimukset solmitaan, sopimuksia toteutetaan tai toteutetaan osittain Venäjän lainsäädännön mukaisesti.

Viidennessä luvussa pohdin sopimuksen roolia Suomi ja Venäjän välisessä vientikaupassa. Pohdinnan perusteella toteutan laadullisen tutkimuksen puolistrukturoidun haastattelun avulla. Haastattelen venäläisiä yrityksiä siltä näkökulmalta, millä tavalla he kokevat yhteistyön Suomalaisten yritysten kanssa. Minun tutkimuksen tarkoitus on selvittää, millä tavalla venäläiset yritykset ajattelevat. Valitsen haastateltaviksi sellaiset yritykset jotka ovat mukana globaalissa yritystoiminnassa ja tekevät paljon sopimusoikeudellisia toimintoja kansainvälisesti. Haastateltavilla on myös vertailukohta, miten vastaavat asiat hoidetaan maailmalla ja sitten Suomessa. Haastattelujen pohjalta teen kehitystarvekartoituksen siitä, mitä Suomalaisten yritysten kannalta huomioida silloin kun sopimusoikeudellisia toimintoja venäläisten yhteistyökumppaneiden kanssa toteutetaan.

Lopuksi arvioin minun lähtökohtaani sopimusoikeudellisesta osaamisesta ja sen kehittämisestä. Teen johtopäätöksiä ja kirjoitan pohdinnan.

2 Sopimuksen rooli kansainvälisessä liiketoiminnassa

Sopimus on liiketoiminnan perusta, joka riskienhallinnan välineenä määrittelee selkeästi osapuolten tehtävät, vastuut ja velvoitteet. Sen tehtävänä on varmistaa, että osapuolet täyttävät sovitut asiat oikeaan aikaan ja oikean sisältöisenä. Sopimuksen sisältö on pääosin riippuvainen osapuolten tahdosta, jossa pääkohtina on osapuolten suoritusten sisältö, seuraukset sopimuksen täyttämättömydestä sekä muut neutraalit ehdot. Useimmiten sopimus syntyy kompromissina, jossa molemmat sopimuksen osapuolet saavuttavat tavoitteensa uhraamalla joitain toisia tavoitteita. Sopimuksen juridinen ja kaupallinen tavoite eivät aina ole yhtenevät, jolloin juridisesta tavoitteesta voidaan mahdollisesti joutua tinkimään kaupallisen tavoitteen saavuttamiseksi. (Lehto 1998, 119; Kurkela 2003, 56; Helppi & Paloheimo 2005, 10.)

Sopimuksen merkitys erityisesti kansainvälisessä kaupassa korostuu johtuen ulkomaankaupan monimutkaisesta oikeussuhteiden verkostosta. Ulkomaankauppaa harjoittavan yrityksen tulee tuntea kotimaan lainsäädännön määräykset yrityksen suhteista valtioon, viranomaisiin, kilpailijoihin ja asiakkaisiin. Lisäksi on huomioitava, että ulkomaankaupan ympäristöä säätelevät taloudellistekniset, bi- ja multilateraaliset sopimukset. Yritys itse solmii kauppakumppaniensa kanssa erilaisia siviilioikeudellisia sekä yhteistyösopimuksia. Vienti- ja tuontitapahtumien

kautta yritys joutuu tekemisiin valuutta-, tulli-, lisenssi- ja alkuperämääräysten kanssa. Yritys voi myös kohdata vientimaan teknisiä kaupan esteitä, sekä yleisiä taloutta kehittäviä ja suojaavia lainsäädäntöjä. Myös kieliongelmat, kulttuuri- ja muut taustatekijät asettavat suurempia haasteita kaupankäyntiin, sopimuksen syntymiseen ja kaupan toteutumiseen kuin kotimainen toimintaympäristö (Pehkonen 2000, 71.)

2.1 Kansainvälisen sopimusoikeuden perusta

Sopimusta voidaankin pitää varallisuudensiirron tärkeimpänä oikeusperusteena (Hemmo 2003, 3). Kansainvälinen oikeus on syytä tarkastella kahdelta pääpiirteeltä: julkinen kansainvälinen oikeus ja kansainvälinen yksityisoikeus. Julkisen kansainvälinen oikeuden subjektina ovat valtiot. Valtiolla on tietyt oikeudet ja velvollisuudet, jotka valtioiden kesken säännellään valtioiden välisillä sopimuksilla eli konventioilla. Keskeinen julkisen oikeuden toteuttaja on Yhdistyneet Kansainkunnat YK. Kansainvälinen yksityisoikeus on osa yksittäisen valtion siviilioikeutta.⁹ Säädökset sisältävät kansainvälisiä riitoja koskevia lainvaltasäännöksiä, esimerkiksi säännökset siitä, mikä maan lakia noudatetaan silloin, kun kahden eri valtion kansalaiset solmivat keskenään avioliiton.

Kansainvälisen oikeuden normeja synnyttävät eli kansainvälisen oikeuden lähteitä ovat 1. Valtiosopimukset eli konventiot; 2. Kansainvälinen tapaoikeus; 3. Yleiset oikeusperiaatteet; 4. Oikeuskäytäntö eli esimerkiksi Euroopan ihmisoikeustuomioistuimen tuomiot ja 5. Tieteenharjoittajien teokset ja asiantuntijalausunnat sekä kansainvälisten järjestöjen julistukset ja päätöslauselmat. Valtioiden konventiot ovat joko kahdenvälisiä eli bilatelaarisia tai monikeskisiä sopimuksia eli yleissopimuksia. Valtiosopimuksia sääntelee Wienin yleissopimus vuodelta 1969. Sen mukaan valtiosopimuksen parafoinnilla valtioiden edustajat vahvistavat sopimustekstin allekirjoituksillaan. Allekirjoitus on ratifiointilupaus, jonka vahvistaa maan parlamentti. (Suojanen 2002, 9-11.)

2.1.1 Sopimukset vientitoiminnassa Venäjälle

Venäjällä on useita kansainvälisiä sopimuksia. Kaupan alalla tärkein on Nykäsen (2007, 186) mukaan Wienin konventio eli YK:n kauppalaki, joka säätelee kansainvälistä tavarakauppaa, silloin kun sopimuspuolten liikepaikat sijaitsevat eri valtioissa. Myös ECE:n 188A sopimusehdot sekä Incoterms-ehdot ja yhdenmukaiset Remburssisäännöt tunnetaan Venäjällä.

Suomalaisten yritysten väliseen kauppaan sovelletaan Suomen kauppalakia ja Venäjällä venäläisten väliseen kauppaan Venäjän siviililakia. Jos osapuolina ovat suomalainen ja venäläinen yritys, sopimusosapuolet voivat sopimusvapauden nojalla solmia osapuolten välinen yksilöllinen sopimus tai kauppasopimukseen sovelletaan pääsääntöisesti kansainvälistä kauppalakia eli

CISG:iä (Convention on International Sale of Goods). Sopimuksessa tärkeä on yrityksen kotipaikka, ei kansalaisuus. Suomi on ratifioinut CISG: n 1987 ja Venäjä vuonna 1991. Kuitenkin CISG: n säännöt voidaan syrjäyttää sopimalla toisin sopimuksessa eli tämä tarkoittaa lain toissijaisuutta. Jos jotain on jäänyt sopimatta, se on jätetty toissijaiseen lainsäädäntöön. Pitää myös muistaa varaukset, jotka sekä Suomi että Venäjä ratifioidessa SISG sääntöjä ovat luoneet, katso tämän opinnäytetyön luku 2.3.3.

Venäjän Siviili Koodeksi - Siiviläinsäädännön lakikokoelma (venäjäksi: Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК России)) on siviilioikeuden lakikokoelma ja on yritystoiminnan perusta. Lakikokoelma koostu neljästä osasta. Kokoelman uusin painos on aina saatavilla Venäjän virallisessa sähköisessä oikeuslähdekokoelmassa <http://pravo.fso.gov.ru/> tai erittäin yleisesti käytettävissä olevasta <http://www.consultant.ru/> yksityisen sähköisen oikeuslähdekokoelmasta. Tässä työssä ja yleisesti lyhenteenä käytetään merkintä - GK.

Sopimusvelvoitteiden erittely perustuu Venäjän siviilioikeudessa sopimustyyppi- jaotteluun. Eri sopimuksissa syntyvät sopimusvelvoitteet samoin kuin eri sopimustyyppit voidaan ryhmitellä monella tavalla. Siviilikaarissa (GK) tärkeimmät niistä ovat otsikoitu seuraavasti: osto ja/myynti eli kauppa (luku 30), vaihto (luku 31), ja (luku 32) elinkorkoja elinkautinen huolenpito (luku 33), vuokra (luku 34), vastikkeeton näyttö (luku 36), urakka (luku 37), tieteellisten tutkimustöiden, koe- ja suunnittelutöiden ja teknologisten töiden suoritus (luku 38), vastikkeelliset palvelusuoritukset (luku 39), kuljetus (luku 40) ja kuljetushuolinta (luku 41), laina ja luotto (luku 42), rahoitus rahasaamisen luovutusta vastaan eli factoring (luku 43), pankkitalletus (luku 44) ja pankkitili (luku 45), maksut (luku 46), säilytys (luku 47), vakuutus (luku 48), toimeksianto (luku 49), komissio (luku 51) ja agentuuri (luku 52), uskottu hallinto (luku 53), kaupallinen konsessio (luku 54) ja yksinkertainen yhtiö (luku 55). Näistä monet taas jaetaan eri lajeihin ja alalajeihin sekä muotoihin. Siviilikaarissa on lisäksi säädetty erityisääntöjä yritystoimintaan liittyviä velvoitteita varten. Venäjän oikeudessa on myös rahavelvoitteita koskevat omat sääntönsä nämä syntyvät tavallisesti sopimusten perusteella, joissa edellytetään että velallinen suorittaa maksun tavaroista, töistä tai palveluista tai palauttaa takaisinsaan-tiehdoin annetut rahavarat; rahavelvoitteessa on siis kysymys toimesta, jolla maksetaan olemassa oleva rahavelka. (Orlov 2001, 366.)

2.2 Oikeusjärjestelmien periaatteet lyhyesti

Maaailman kansat ovat kaikki erilaiset, ja niin myös jokaisella on erilainen oikeusajatteluperiaate. Oikeuskulttuurit poikkeavat toisiaan ja ne voidaan lajittella oikeusryhmittymiin. Oikeusryhmittymät ovat: grmaaninen, joka noudattaa periaatetason lainsäädäntöä; romaaninen, jonka erityispiirre on yksityiskohtainen lainsäädäntö; anglosaksinen, jossa keskeisellä sijalla on tuomioistuimen ratkaisut (oikeuskäytäntö); uskonnon perusteista esimerkiksi Islam ja Hin-

dulaisuus; Sekä muut ryhmät. Hyvä esimerkki erilaisista ajattelumallista voi esittää näin: Saksan lakien mukaan kaikki on kiellettyä, paitsi se, mikä on sallittua. Ranskassa kaikki on sallittua, paitsi se, mikä on kiellettyä. Entisessä Neuvostoliitossa kaikki on kiellettyä, myös se, mitä on sallittua. Italiassa kaikki on sallittua, varsinkin se mikä on kiellettyä (Suojanen 2002, 17-18).

2.2.1 Anglosaksinen ryhmä

UK, Irlanti, USA, Canada, Australia, Uusi-Selanti, Intia, useat Afrikan ja Lähi-Idän maat.

Anglosaksien maailman järjestykselle on tyypillisiä lainsäädännön vähäisyys. Lakia keskeisimmällä sijalla on oikeuskäytäntö. Tässä common law eli case law, suomennettuna tapaoikeus järjestelmässä oikeudellisten ongelmien ratkaisuun saatetaan perusteita hakea jopa vuosisatoja vanhoista tuomioistuimen päätöksistä (Suojanen 2002, 19). Tuomioistuinten ennakkoratkaisuuina syntynyt tapaoikeus on anglosaksisissa maissa koko oikeusjärjestyksen perusta kirjoitettujen lakien ollessa vain täydentävässä asemassa.

2.2.2 Germanistinen ryhmä

Suomi, muut Pohjoismaat, Itävalta, Sveitsi, Italia, Japani, SEV-maat

Germanistisen ryhmittymän maille on yleisesti tyypillisistä, että niiden lainsäädäntö on periaatetasoista. Tuomioistuinlaitoksen tehtävänä on antaa lain soveltamisesta syntyneissä riitapauksissa ratkaisuja, joista ilmenee, miten lakia on sovellettava yksittäistapauksissa. (Suojanen 2002, 18.)

2.2.3 Romanistinen ryhmä

Venäjä, Ranska, BENELUX-maat, Espanja, Pohjois-Afrikka, Väli ja Etelä Ameriikka maat

Romanistisen eli roomaaniseen ryhmään kuuluvissa maissa lainsäädäntö on varsin yksityiskohtaista. Lainsäädäntövaiheessa koetetaan ottaa huomioon kaikki mahdolliset erityyppiset tapaukset, joita lain soveltamispiirissä voi käytännössä esiintyä. Näin laeista tulee paitsi yksityiskohtaisia myös pitkiä. (Suojanen 2002, 19.)

Myös Venäjän oikeudellinen perusta on roomalaisessa oikeudessa. Erityisesti sen siviilioikeus on juurtunut roomanis-germaanisen oikeuden perinteeseen, jossa kirjoitettu laki on ensisijainen oikeuslähde ja on yksityiskohtaisesti kirjoitettu. Vaikka Venäjän siviilioikeuden juuret ovat paljolti saksalaisessa ja siitä kautta roomalaisessa oikeudessa, Venäjän siviilioikeutta

voidaan pitää suhteellisen omaperäisenä, minkä selittää Venäjän yhteiskunnallinen ja kulttuurillinen erikoislaatuisuus. Tärkeitä tuoda esiin myös se, ettei neuvostoliittokauden kehitystä ole hylätty Venäjän siviilioikeudessa ja viittaukset tunnettuihin neuvostoliittolaisiin siviilioikeusoppisiin ovat tavallisia myös nykyisissä siviilioikeudenkäsittelevissä teoksissa. Venäjällä kirjoitetulla lailla, jonka asuun on puettu paitsi varsinaiset oikeusnormit myös yleiset peruskäsitteet ja periaatteet, on hyvin vahva asema. Sen sijaan oikeuskäytäntöä ja varsinkaan oikeusteoriaa ei pidetä Venäjällä varsinaisena oikeuslähteenä. Venäjän oikeusjärjestelmä elää nyt modernisaatiovaiheetta, se hiljakseen seuraa kehittyneiden teollisuusmaiden malleja, mutta säilyttää omia ominaispiirteitä, jossa hallinnollisella sääntelyllä on merkittävä rooli yhteiskunnallisessa ohjauksessa. (Orlov 2010, 16 -19.)

2.2.4 Uskonnollisia oikeusjärjestelmiä

Islam, Hindulaisuus

Islamilaisten maiden uskonnon ja lainsäädännön perustana on Koraani, islamilaisten pyhä kirja. Eri maissa saattaa olla hyvinkin erilaisia järjestelmiä. Poikkeuksellista ei liene, että esimerkiksi naisen todistajanlausunnolle annetaan tuomioistuimessa pienempi painoarvo kuin miehen todistajanlausunnolle. Pahimmista rikoksista tuomitaan seuramuukseksi ainakin osassa islaminuskoisia maita kuolemanrangaistus. (Suojanen 2002, 19.)

Hindulaisuus on toinen yleisesti tunnettu uskonnollinen oikeusjärjestelmä. Hindulaisuuden pyhiin kirjoihin kuuluvat lakikokoelmat, kuten Manun lait. Hindut pitävät keskeisenä hyveenä väkivallasta pidättäytymistä. Lehmä on pyhä eläin, joka on äitiyden, ruokkimisen ja koko elämän vertauskuva. (Suojanen 2002, 20.)

2.2.5 Kaukoita

Kaukoidän kulttuurissa on länsimaisesta poikkeava järjestelmä ja ajattelutapa. Oikeussäännösten päämotiivi voi olla ihmisten pelottelu, eikä mikään säännösten soveltaminen käytäntöön. Tuomioistuinten ratkaisut saattavat olla tarkoituksellisen mielivaltaisia, jotta ihmiset karttaisivat oikeusjuttuja. Yleisenä ajatuksena on, että ihmisten välillä täytyy löytyä sovinto ilman oikeudenkäyntejä. Riitojen päästäminen oikeuskäsittelyyn voidaan mieltä sivistymättömäksi ja halveksittavaksi tavaksi ratkaista asia. (Suojanen 2002, 20.)

2.3 Kansainväliset sopimuskäytännöt ja KV normit

Kansainvälisen oikeuden alaan kuuluvat kansainväliset sopimukset ja EU-oikeus ovat keskeisiä kansainvälisen kaupan oikeuslähteitä. Sopimuksen sisältöä koskevia lakeja ja periaat-

teita ovat CISG, UNIDROIT Periaatteet, Incoterms ja Kansainvälisen Kauppakamarin mallisopimukset, jotka muodostavat kansainvälistä kauppaa säätelevän säännösten. Edellä mainittujen lisäksi voidaan todeta, että kauppatavat ja vakiintuneet käytännöt, Lex mercatoria, muodostavat myös osaltaan uuden kansainvälisen oikeuslähteen. Jokaisen maan kansallisella oikeudella on myös edelleen tärkeä merkitys kansainvälistä kauppaa ohjaavana tekijänä. Kansainvälisen kaupan osapuolilla on monenlaisia mahdollisuuksia valita omiin tarkoituksiinsa soivia lakeja, sopimuksia tai periaatteita, joilla voidaan varmistaa molemminpuolinen kauppasuhteen ja kaupan turvaaminen juridisesti. (Sisula-Tulokas 1998, 32-99.)

2.3.1 Sopimusvapaus

Sopiminen perustuu sopimusvapauteen. Sopimusvapaudella tarkoitetaan vapaaehtoisuuteen perustuvaa tahdonilmaisua. Sopimusvapaus sisältää seuraavat kohdat: päätäntävapaus eli osapuolilla on mahdollisuus valita itse, solmiiko sopimuksen vai ei. Valintavapaus antaa vapauden valita kenen kanssa sopimuksensa solmii. Sisältövapaus takaa osapuolille mahdollisuuden päättää vapaasti, mistä sovitaan, eli esimerkiksi hinnasta ja muista sopimusehdoista. Muotovapaus eli missä muodossa sopimus tehdään. Sopimus voi siis olla tilanteesta riippuen suullinen tai kirjallinen, muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta (esimerkiksi testamentti). Lisäksi sopimuksilla on purkuvapaus eli vapaus purkaa sopimus ja olla jatkamatta sitä, laillisin keinoin. Osapuolilla on myös vapaus sopia riitojen ratkaisemisesta. Sopimusvapaus on Suomen ja useimpien muidenkin maiden sopimusoikeuden perusta. (Saarnilehto 2009, 37-38.)

Venäjän sopimusvapauden periaate on (itsenäinen taloussubjektien suhteiden välillä tapahtuvan) vaihdannan kannalta perusluonteinen ja erityisesti sopimusoikeudelliselle sääntelylle keskeinen. Tämä periaate on vahvistettu suoraan Venäjän Siviilikoodeksissa, sekä siviililainsäädännön peruslähtökohtia on sopimusvapautta koskevissa säädöksissä. Sopimusvapauden periaatteiden mukaisesti siviilioikeudelliset subjektit ovat vapaita solmimaan sopimuksen eli valitsemaan sopimuspuolen ja määräämään sopimusehdot (GK 421art.). GK tässä ja jatkossa on lyhenne Venäjän Siviilioikeuden lakikokoelman nimityksestä ”Grazdanskij kodeks (venäjäksi: Гражданский Кодекс)”. Poikkeuksena joka asetettu laissa voidaan pitää julkisia sopimuksia koskevia säännöksiä, joiden nojalla sopimussuhteita säännellään (GK 426 art.) (Orlov 2010, 48). Venäjän siviililakiin on kirjattu sopimusvapauden periaate, joka on tullut voimaan 1.1.1995 Venäjän siviilikoodeksin ensimmäisessä osassa. Toinen osa tuli voimaan 1.4.1996. On hyvä kuitenkin muistaa, että uudesta lain sääntelystä huolimatta Neuvostoliiton entiset lait jätettiin voimaan ja niitä sovelletaan edelleen, mikä mutkistaa Venäjän lakien soveltamista. Venäjän lainsäädännön normihierarkia on otettava huomioon lakien soveltamisessa. Ensimmäinen eli vahvin on Venäjän siviililaki. Lain 1 osa on 1995 voimaan saatettu, 1996 toinen osa, ja 2002 kolmas osa. Venäjän lainsäädännössä yksityisoikeudelliset suhteet on säännelty kattavasti.

2.3.2 Osapuolten yksilöllinen kauppasopimus

Ei ole olemassa standardisopimusta, joka sopisi jokaiseen kauppaan. Sopimuksen laadinnassa kannattaa huomioida kaupan ominaisuudet ja osapuolten kesken sovitut yksityiskohdat. Sopimus kannattaa laatia mahdollisimman yksiselitteiseksi epäselvyyksien ja riitatilanteiden välttämiseksi. (Asianajotoimisto Legistum, 2012.)

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

Jotta sopimus voisi toimia yhteistyön välineenä, sen sisällön on pohjattava osapuolten välisen yhteistoiminnan ja tuotantoprosessin tuntemukseen. Sopimusta eivät voi laatia yksin juristit, vaan sopimuksessa tarvittavaa tietoa on organisaation useilla eri toimijoilla. Sopimusosaaminen (contracting capabilities) onkin uusi käsite ovay todenneet Haapio ja Haavisto (2005), jolla viitataan siihen, miten kyetään orkestroimaan yhteen organisaation eri toimijoilla, tiimeillä ja osastoilla oleva sopimusten teossa tarvittava osaaminen. Vaikka sopimuksilla on aina oikeudellinen ulottuvuutensa, sopimusosaamisen painopiste ei ole juridiikassa tai asiakirjoissa - sopimusosaamisesta vain osa löytyy yrityksen lakiasiainosastolta. Merkittävä osa sopimusosaamista on yrityksen johdolla ja niillä henkilöillä, jotka vastaavat yrityksen tuotteista, palveluista, tuotannosta ja liiketoimintaprosesseista. Sopimusosaaminen on yhteistoiminnallinen ja vuorovaikutukseen perustuva käsite (Haavisto, 2002).

Kansainvälisten sopimuksien monilukuisuus, epäyhtenäisyys ja niiden pääasiallinen tahdonvaltaisuus on usein tuonut oikeudellisia ongelmia kansainvälisten kauppasopimuksien laadinnassa. Lisäksi vaikeudet sovellettavan lainsäädännön valinnassa riitatilanteissa sekä tuomioiden täytäntöönpanokelpoisuus toisissa valtioissa aiheuttavat ongelmatilanteita. Riitojen ratkaisuun vaikuttavat myös oikeuskulttuuri- ja kielierot. Jokainen kauppa on yksilöllinen.

Venäjän sopimusoikeuden pääperiaatteena on sopimusvapaus, jonka mukaan osapuolet voivat vapaasti määritellä sopimuksen sisällön. Venäjä on liittynyt moniin kansainvälisiin konventioihin kuten Suomi (esimerkiksi United Nations Convention on Contracts for International Sales of Goods).

2.3.3 Vakioehdot tai yleiset sopimusehdot

Yritykset voivat halutessaan soveltaa niin kotimaan kuin ulkomaisessa toiminnassaan myös vakioehtoja. Vakioehdot on tarkoitettu käytettäväksi useiden eri sopimuskuoppineiden kesken ja ne ovat valmiiksi painettuja yleisiä ehtoja. Jotta vakioehdot tulisivat osaksi yksittäistä sopimusta, on niihin viitattava tarjouksessa ja tilausvahvistuksessa. Suositeltavaa on myös liittää vakioehdot sopimuksen osaksi. Lisäksi periaatteet edellyttävät, että toisella osapuolella on ollut mahdollisuus tutustua käytettäviin vakioehtoihin ennen sopimuksen solmimista.

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

2.3.4 Soft-law

Soft law-säännöt saattavat edeltää tai pohjustaa myöhemmin laadittavaa lainsäädäntöä. Usein ne täydentävät tai täsmentävät alaa koskevaa lainsäädäntöä. Ne on myös saatettu laatia korvaamaan perinteistä oikeussäätelyä, jolloin lainsäätäjän tavanomaisia säädöstoimia ei tarvita. Kansainvälisen liiketoiminnan alalla soft law-tyyppinen oikeus saattaa olla yhtä merkityksellinen kuin lainsäädännöksi katsottava sääntely. (Sorsa & Jaakkola 2008, 47.)

Jos pohditaan sitä, miten suurelta osin Soft-law-normistoon, kuten UNIDROIT, voi syrjäyttää kansallisten oikeusjärjestysten normit, riippuu siitä, onko sopimukseen valittu riidan ratkaisuun yleinen tuomioistuin vai välimiesmenettely. Rooman yleissopimuksen 3.1 artiklan mukaan ”sopimukseen sovelletaan sen valtion lakia, josta osapuolet ovat sopineet” (Halttunen 2010, 60). Tämän perusteella Soft-law-normistoa voidaan soveltaa yleisessä tuomioistuimessa ainoastaan valtiollista oikeusjärjestelmää täydentävänä normistona. Oikeusperiaatteet täydentävät lakinormeja niin kansallisella kuin kansainväliselläkin tasolla. Välimiesoikeus ei sen sijaan ole sidottu mihinkään tiettyyn valtioon, vaan välimiehet voivat käyttää omaa harkintaansa siitä, mitkä lainvalintasäännöt asiaan soveltuvat (Halttunen 2010, 61).

2.3.5 CISG, Wienin konventio eli YK:n kauppalaki

Wienin konventioon sisältävät aineelliset normit, jotka sääntelevät tavarakauppaa koskevan sopimuksen tekojärjestystä, tulkintaa ja muotoa, myyjän ja ostajan oikeuksia ja velvollisuuksia.

sia, sopimusrikkomuksia ja niiden oikeudellisia seuraamuksia, vaaranvastuun siirtymistä, vahingonkorvausta, korkoa ja vastuusta vapautumista, sopimuksen purkamista sekä tavarasta huolehtimista. Konvention soveltamispiiriin eivät kuulu yleisen sopimusoikeuden kysymykset, sopimuksen tai sen ehtojen pätevyys eivätkä sopimuksen oikeusoikeudelliset vaikutukset, jotka koskevat myydyä tavaraa, vanhentumista, saamisen siirto, kauittausta ja henkilövahinkoja. Nämä kysymykset ratkaistaan konvention yleisiä periaatteita (muun muassa bonafide ja yhteistyö) noudattaen ja soveltamalla kansainvälisen yksityisoikeuden normeja (7 art.).

CISG:in ehdot ovat vapaasti saatavilla ja äytettävissä kaikilla maan kielillä, jotka sopimusta ovat ratifioineet. CISG-kotisivut ovat erittäin käytännölliset ja niiden käyttö on helppoa ja käytännöllistä. www.cisg.law.pace.edu. Yleissopimus tulee sovellettavaksi silloin, kun kysymys on kansainvälisestä kaupasta eli kaupasta, jossa osapuolilla on liikepaikkansa eri valtioissa. Soveltaminen edellyttää, että molemmat valtiot ovat liittyneet yleissopimukseen tai että sopimukseen on sovellettava kansainvälisen yksityisoikeuden sääntöjen mukaan sopimusvaltion lainsäädäntöä. Kaupan osapuolet voivat myös saattaa yleissopimuksen sovellettavaksi sisällyttämällä sopimukseensa CISG-viittauksen.

CISG:stä on tullut kansainvälinen menestys, johon valtiot ympäri maailmaa ovat liittyneet syvästiäkin kulttuurisista ja poliittisista eroista piittaamatta. Yleissopimukseen on liittynyt 73 valtiota, niiden joukossa Pohjoismaat, Viro, Ranska, Japani (1.8.2009 lähtien), Venäjä, Saksa ja Yhdysvallat. Sen sijaan esimerkiksi Englanti ja Portugal ovat toistaiseksi jääneet konvention ulkopuolelle. CISG:n soveltamisala on suppeampi kuin Suomen kauppalaki, koska mm. osakkeiden ja arvopapereiden kauppa samoin kuin valuutan, alusten, lentokoneiden ja sähkön kauppa on jätetty konvention ulkopuolelle. Kuluttajakauppa on kummankin säännösten ulkopuolella, mutta CISG:n kuluttajakäsité ei ole aivan sama kuin kauppalain vastaava käsité. CISG:n mukaan myyjän ei tarvitse olla elinkeinonharjoittaja. (Sisula-Tulokas 2009, 2-3.)

Kysymykset, jotka liittyvät sopimuksen pätevyyteen ja omistusoikeuden siirtymiseen, on rajattu yleissopimuksen ulkopuolelle. Näiltä osin sopimukseen sovelletaan sen maan lainsäädäntöä, jonka mukaan sopimusta on kansainvälis yksityisoikeudellisten sääntöjen mukaan arvioitava. Yleissopimusta ei sovelleta myöskään myyjän vastuuseen kauppatavaran aiheuttaman kuolemantapauksen tai muun henkilövahingon johdosta. CISG koostu kahdesta kokonaisuudesta, sopimuksen solmimiseen liittyvistä määräyksistä ja kauppaa koskevista materiaalisista määräyksistä. (Sisula-Tulokas 2009, 5.)

Venäjä on tehnyt CISG:iin varauman, jonka mukaan vain kirjallinen sopimus on pätevä ulkomaankaupassa. Siksi venäläisen yrityksen kanssa tehtävään sopimukseen on otettava kirjallisesti kaikki ehdot, ja jos ehtoja muutetaan, se on tehtävä kirjallisesti, jos halutaan, että sopimus on pätevä. Jos sopimuksen pätevyydestä tulee riitaa, se ei ratkea CISG:n avulla. Sitten

pitää löytää toissijainen lainsäädäntö, joka voidaan osapuolten kesken sopia. Jos siitä ei ole sovittu, ratkeaa sovellettava toissijainen laki CISG:n lainvalintasääntöjen mukaan.

Suomi on tehnyt varauman CISG:n toiseen osaan, joka saattaa vaikuttaa sovellettavaan lakiin. Venäjän varauma toimii toisin kuin Suomen varauma. Siihen vaikuttaa se, onko suomalainen yritys myyjä vai ostaja. Jos ostaja on venäläinen yritys ja suomalainen yritys toimivat myyjänä, sopimukseen sovelletaan CISG:ä siinä muodossa kuin Suomi on ratifioinut sen. Mutta jos tulee yritysten välillä riitatilanne esimerkiksi sopimuksen pätevydestä, tuomioistuimien joutuu soveltamaan riitaan Suomen oikeustoimilain säännöksiä eikä CISG:n toista osaa. Esimerkiksi jos ostajana on suomalainen yritys ja myyjänä on venäläinen yritys, sovelletaan CISG:ä niin kuin Venäjä on ratifioinut sen. Tuomari hakee vastausta CISG:n luvun 2 mukaan. Suomen varaumaa käytetään silloin, kun kansainvälisen yksityisoikeuden säännöt viittaavat Suomen lakiin. (Nysten-Haarala 2007, 65-66.)

Kauppalain tavoin CISG on dispositiivinen eli tahdonvaltainen. Yleissopimus ei estä sitä, että osapuolet sopivat ratkaisusta, jotka poikkeavat CISG:n säännöksistä (Sisula-Tulokas, 2009.)

CISG:n pääperiaatteita ovat osapuolten velvollisuudet, kuten myyjän päävelvoite luovuttaa oikeaan aikaan, oikealla paikalla sopimuksen mukainen tavara ja sitä koskevat asiakirjat. Koska luovutettava? Missä luovutettava? Vaikutus vaaranvastuun siirtymiseen vaikutus hintaan - kuka järjestää, maksaa ja vastaa kuljetuksesta. Mitä luovutetaan? Virhetilanteet määrittelevät myös ostajan päävelvoitteet: maksaa oikeaan aikaan, oikeassa valuutassa, oikeassa paikassa ja ottaa toimituksen vastaan, varanvastuun siirtyminen - ellei muuta sovittu ja kuljetusehdon, jolloin käytännössä käytetään INCOTERMS-lausekkeita.

2.3.6 UNIDROIT-periaatteet

UNIDROIT PRINCIPLES OF INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS. UNIDROIT'n kehittämisen päämääränä oli, että näitä periaatteita voitaisiin käyttää kansainvälisissä kauppasuhteissa joka puolella maailmaa riippumatta siitä, mitkä mahdollisesti ovat kyseessä olevan valtion oikeudelliset perinteet tai poliittiset olosuhteet. (Halttunen, 2010.)

UNIDROIT-periaatteiden peruslähtökohtana voidaan pitää lojaliteettiperiaatetta (good faith and fair dealing), joka on sekä lisännyt joustavuutta että edistänyt luottamusta sopimussuhteissa, mutta lisäksi mahdollistanut sopimuksen sopeuttamisen muuttuneissa olosuhteissa (Doudko 2000, 56). Sen keskeisenä ideana on suojata vastapuolen perusteltuja odotuksia (Nystén-Haarala 2005, 215). Lojaliteettivelvollisuus voidaan myös nähdä keinona laajentaa sopimusosapuolten välistä luottamusta. Good faith- and fair dealing -periaatetta voidaan pitää pitkäkestoisten sopimusten tärkeimpänä periaatteena. Käytännön pitkäkestoisissa sopi-

muksissa keskinäinen luottamus nähdään joustavana periaatteena, verrattuna sopimusoikeuden standardoituun periaatteeseen, jolla pyritään määrittelemään osapuolien oikeudet ja velvollisuudet (Nystén-Haarala 1998, 32-33). UNIDROIT-periaatteiden artiklassa 1.7. todetaan, että osapuolten on kansainvälisessä kaupassa toimittava lojaalisuuden ja hyvän liiketavan vaatimusten mukaan. Kyseessä on pakottava säännös, eli osapuolet eivät voi syrjäyttää sitä nimenomaisilla sopimusehdoilla tai vakiintuneella kauppataavalla. Toinen tärkeä UNIDROIT-periaatteiden peruslähtökohta on favor contractus -sääntö, jonka tavoitteena on sopimussuhteen voimassapitäminen aina, kun se on mahdollista. Säännön vaikutuksesta mahdollisuus puuttua sopimuksen pätevyteen ja sopimussuhteen irtisanomiseen ennen aikaisesti on rajoitettu (Doudko 2000, 490-491). Säännön perusteena on, että vaikka sopimuksen solmimisessa tai täyttämässä ilmaantuu vähäisiä puutteita, on molempien osapuolien etujen kannalta parempi pitää voimassa vallitseva suhde (Sisula-Tulokas 1998, 82), jos mietitään mitä kustannuksia uuden sopimussuhteen solmimisesta voisi aiheutua. Lisäksi favor contractus -säännön sopimusta suojaava vaikutus edistää vaihdantaa, sillä se lisää sopimuspuolien välistä luottamusta (Doudko 2000, 491).

UNIDROIT-periaatteiden soveltamistilanteita on selvitetty periaatteiden johtolauseessa, jonka mukaan UNIDROIT-periaatteita on sovellettava sopimussuhteessa ainoastaan silloin, kun osapuolet ovat nimenomaisesti sopineet periaatteiden olevan osa solmittavaa sopimusta (Halttunen 2010, 58). Periaatteita ei siis sovelleta automaattisesti kansainvälisissä sopimuksissa, vaan niitä sovelletaan sopimukseen silloin, kun osapuolet ovat nimenomaisesti kirjanneet UNIDROIT-periaatteet sopimukseensa osaksi sopimusehtoja. Lisäksi osapuolet voivat soveltaa UNIDROIT-periaatteita sopimuksessaan, mikäli he eivät ole jo valinneet jotain lakia, jota sopimuksessa noudatetaan (Halttunen 2010, 58).

Esimerkki siitä, miten sopimuksessa tulee viitata periaatteisiin, jos niitä halutaan noudatettavan: "This contract shall be governed by the UNIDROIT Principles (2004) [except as to Articles ...]" (Halttunen 2010, 58).

UNIDROIT-periaatteet kuuluvatkin soft law -tyyppiseen oikeuteen, joka perustuu pääasiassa kansainvälisten järjestöjen laatimiin mallisääntöihin. Ne eivät siten ole oikeudellisesti sitovia tai täytäntöönpanokelpoisia, mutta silti tärkeitä juuri siitä syystä, että osapuolet voivat sopimuksissaan vapaaehtoisesti sitoutua niitä noudattamaan, jos niin valitsevat (Halttunen 2010, 58).

Periaatteiden soveltamisalaa ei myöskään ole maantieteellisesti rajoitettu, kuten aiemmin on jo todettu, vaan se on käytössä jokaisessa maassa. Käyttöalaa ei myöskään ole täysin rajoitettu, vaan UNIDROIT-periaatteita voidaan käyttää kauppa- ja palvelusopimusten lisäksi myös muissa sopimuksissa, sillä kaupallisen sopimuksen käsite haluttiin määritellä mahdollisimman

laajasti. Ainoastaan kuluttajasopimukset on rajattu UNIDROIT-periaatteiden soveltamisalan ulkopuolelle (Halttunen 2010, 58).

2.3.7 ICC - International Chamber of Commerce

Kansainvälinen kauppakamari eli ICC eli International Chamber of Commerce on globaali elinkeinoelämän asiantuntijaorganisaatio. Se on ainoa elinkeinoelämän maailmanlaajuinen yhteistyö- ja asiantuntijajärjestö ja sen jäsenyys on avoin kaikille yrityksille ja järjestöille. ICC:n toiminnan tarkoitus on kansainvälisen talouden ja kaupankäynnin toimivuuden sekä niiden perustana olevan yrittäjyyden edistäminen. ICC:n on liittynyt yrityksiä ja järjestöjä jäseniksi yli 140 maasta ja ICC:llä on kansallinen osasto yli 80 valtiossa. (ICC kotisivut, 2012)

Kansainvälinen kauppakamari julkaisee monia erittäin hyödyllisiä ja yleisesti tunnettuja sekä myös käytännössä tunnettuja sääntöjä, mm. mksuehdot, vakuudet, perintätoimintaan ja rahoitustoiminnan liittyvät säännöt ja alla mainitut remburssisäännöt. Alla mainitut ja hyvin yleisesti käytetyt Incoterms-toimituslausekkeet. ICC lisäksi julkaisee sopimusmallit, riitojen ratkaisu suositukset ja mallinokset sekä muut kansainvälisen kaupan liittyvät aineistot.

2.3.8 ICC - INCOTERMS

Kansainvälisen Kauppakamarin (ICC, International Chamber of Commerce) Incoterms -mallit ja säännöt on päätetty ensimmäistä kertaa jo vuonna 1936 ja siitä lähtien niitä on uusittu toistuvasti säännöllisin väliajoin. Vuoden 2010 säännöt ovat jo kahdeksas painos alkuperäisistä Incoterms -säännöistä. Incoterms- toimituslausekkeet määrittelevät myyjän ja ostajan vastuut ja velvollisuudet, jotka liittyvät toimitukseen kansainvälisessä kaupassa. Incoterms-lausekkeet sääntelevät tavarankuljetusta. Ne ovat toimituslausekkeita, joiden mukaan määritellään ostajan ja myyjän vastuu toimituksesta, tavarasta ja kustannuksista. Incoterms - lausekkeet ovat yritysten välisessä kansainvälisessä kaupassa käytettyjä käytäntöjen määritelmiä. Halutessaan soveltaa lausekkeita Incoterms - lausekkeisiin tulee olla viitattuna sopimuksessa.

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

2.3.9 ICC-Remburssisäännöt

Lähes kaikki merkittävät pankit yli sadassa maassa, Suomi mukaan lukien, ovat sitoutuneet Kansainvälisen kauppakamarin yhtenäisten remburssisääntöjen (Uniform Customs and Practise for Documentary Credits, UCP500) käyttöön remburseja käsitellessä. Säännöt määrittelevät tarkasti remburssiin (L/C Letter of Credit, D/C Documentary Credit) liittyviä ohjeita ja määräyksiä, ja niitä käytetään mahdollisten kiistakysymysten ratkaisemiseksi remburssiosapuolten välillä. Remburssia voidaan pitää erittäin hyvänä riskienhallintakeinona sekä myyjän että ostajan kannalta silloin, kun kauppaan liittyy useita riskitekijöitä. Remburssista kerrotaan tarkemmin kappaleessa 2.3.9. (Helppi & Paloheimo 2005, 115, 117.)

2.3.10 Euroopan sopimusoikeuskomissio - LANDO periaatteet

On perustettu Eurooppa-oikeuden osalta vuonna 1980 Euroopan sopimusoikeuskomissio joka pyrkii yhtenäistämään pysyvästi Euroopan unionin alueella sopimusoikeutta. Eurooppalaisten periaatteiden kehittämisessä on ollut pyrkimys lainsäädännön yhtenäistämiseen ja ne tarjoavat mallin lainsäädännön harmonisoinnin jatkamiselle EU:n sisäisesti. Myös eurooppalaisia periaatteita voi viittauksella soveltaa kauppasopimukseen. (Sisula-Tulokas 1998, 78-88.)

Euroopan unionin lähtökohtia sopimusoikeudelle ovat sopimosapuolten sopimusvapaus sekä sopimusten sitovuus eli pacta sunt servanda. Näiden lisäksi osapuolten tiedonantovelvollisuudella on merkittävä asema puhuttaessa Euroopan unionin sopimusoikeudesta. (Ojanen, 438.)

2.3.11 Rooma-setus

Rooma I asetusta sovelletaan Euroopan unionin. Asetusta sovelletaan sopimuksenluonteisiin velvollisuuksiin siviilioikeuden alalla sekä kaupallisella alalla. Ratkaistaessa lainvalintasääntöjä Rooma I-asetuksen mukaisesti, lähtökohtana on sopimosapuolten sopimusvapauden periaate. Yhteisestä sopimuksesta osapuolet voivat vaihtaa sovellettavaa lakia myös kesken sopimuskauden. Jos osapuolet valitsevat jonkin muun kuin jonkin yhteisöjen jäsenvaltion lain sovellettavaksi sopimussuhteeseensa, sovellettava laki ei saa olla ristiriidassa Euroopan yhteisön pakottavien säännöksiensä kanssa. Jos osapuolet eivät ole sopimuksessaan viittaneet minkään valtion lakiin, eli ovat jättäneet lakiviittauksen tekemättä, sovellettava laki määräytyy Rooma I-asetuksen mukaisesti (Hiltunen 2011,63).

2.3.12 Haagin konventio

Haagin konventio on kuin Rooman asetus on lainvalintakonventio. Haagin konferenssin yleis-sopimus kansainvälisluonteisten oikeudenkäyntien helpottamisesta luo sopimusjäsenvaltioiden

kansalaisille perusoikeudet oikeudenkäynnissä. Suomi on liittynyt konventioon vuonna 1926. Venäjällä konventio on enemmän tuttu kansainvälisen perheoikeuden alalla. Haagin konferenssiin kuuluu useita erilaisia sopimuksia, mutta suurin osa niistä kuuluu perheoikeuden alaan.

2.3.13 Välimiesmenettelyn kansainvälinen tunnustaminen

Tältä osalta kansainvälistä kauppaa-alalla sääntelevät UNCITRAL, eli The UN Commission on International Trade Law eli YK:n kansainvälinen kauppaoikeuden toimikunta sekä New Yorkin yleissopimus.

UNCITRAL on tehnyt useita kansainvälisen kauppaoikeuden alaa koskevia sopimuksia, joista käsittelen tässä välimiesmenettelyä koskevaa sopimusta. UNCITRAL on tehnyt omat välimiesmenettelyn säännöksensä, jotka on julkaistu vuonna 1976. UNCITRAL on tehnyt välitysmenettelyä koskevan mallilain, johon osapuolet voivat suoraan viitata sopimuksessaan. Tämän lisäksi UNCITRAL on laatinut välimiesmenettelyä koskevat säännöt, joihin voidaan viitata välitys-sopimuksissa. UNCITRAL on laatinut myös epäviralliset välimiesmenettelyä koskevat ohjeet. Näistä ohjeista saadaan tulkinta-apua, jos osapuolet päättävät soveltaa UNCITRAL Arbitration Rules - kokoelmaa (Hiltunen 2011).

New Yorkin yleissopimus on tehty välimiesmenettelyn tunnustamisen ja täytäntöönpanon yhtenäistämiseksi. Valtion sitoutuessa New Yorkin yleissopimukseen, se sitoutuu noudattamaan yleissopimuksen säännöksiä. Yorkin yleissopimukseen on tähän vuoteen mennessä liittynyt 146 valtiota, Suomi ja Venäjä mukaan luettuna.

2.3.14 Prosessioikeuden yhtenäistäminen

Prosessioikeuden kannalta tärkeimpiä yhtenäistämisyhteyksiä ovat Brysselin ja Luganon yleissopimukset tuomioistuimien toimivallasta ja ulkomaalaisten tuomioiden täytäntöönpanosta. Sopimuksissa säädelään tuomioistuimen kansainvälisestä toimivallasta, ulkomaisen tuomion tunnustamisesta sekä täytäntöönpanosta. (Hiltunen 2011.)

3 Suomen sopimuslainsäädäntö normit

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

Suomen perustuslaissa ei ole nimenomaista yksilön itsemääräämisoikeuden tunnustava säännöstöä (Telaranta 1990, 8). Velvoiteoikeuden alla lainsäätäjällä on luotu myös määrättyjä oikeustoimityyppejä, mutta yksilöt eivät ole näihin sidottuja. He voivat luoda uusia toimityyppejä tai tehdä sekamuotoisia oikeustoimia siten, että ottavat eräitä piirteitä yhdestä, toisia toisesta lain luomasta tyyppistä. Tätä erikoisesti velvoiteoikeuden alalla yksityisille myönnettyä oikeutta kutsutaan sopimusvapaudeksi. Se on tärkein määräämisoikeuden muoto (Telaranta 1990, 11).

3.1 Historia ja nykyaika lyhyesti

Historiallinen tausta pitää tietää, sillä se on keino ymmärtää peruseriaatteet miksi ja miten peruskäsitteet ovat syntyneet. Jotta mikä tahansa käytäntö voitaisiin soveltaa ja hallita pitää ymmärtää peruslähtökohdat ja syyt miksi asiat hoidetaan tavalla tai toisella, miten nykyhetken ratkaisut ovat syntyneet.

Sopimusoikeutta voi pitää oikeusjärjestyksen perustana. Sopimusoikeus on länsimaisen modernin oikeuden järjestelmän keskeisiä perusteita. Sen vuoksi sopimusoikeudellisia näkökohtia joudutaan soveltaen ja kehittämällä käyttämään laajalti kaikilla yksityisoikeuden aloilla. Sopimusoikeudessa muotoutuneet oikeustieteellisesti ja lainopilliset ajattelutavat (esimerkiksi sopimuksen synty-, pätemättömyys- ja sovitteluopit) ovat myös olleet vuorovaikutuksessa laajalti yksityisoikeuden muiden alojen ja laajemmin myös julkisoikeuden eri oppien kanssa. Merkitystään vastaavalla tavalla Suomen sopimusoikeuden tutkimus on tällä vuosisadalla ollut runsasta sekä yleisen sopimusoikeuden että erityisten sopimustyyppien alalla. (Urpo Kangas 1998, 221.)

Sopimusoikeus syntyi sellaisenaan 1800-luvulla. Perinteisen sopimusoikeuden muuttuminen moderniksi on taannut sopimusoikeuden muuttumisen sisältöneutraalista sisällölliseksi, staattisesta dynaamiseksi ja vastakkainasettelusta yhteistoiminnaksi (Wilhelmsson 1993, 23-26).

Moderni sopimusoikeus on sisällöllinen; se ottaa kantaa sopimusten sisältöön. Sopimuksen sisältö on luonnollisesti talouselämässä hyvin tärkeää. Tämän takia sopimusoikeuden sisällöllinen näkökulma tuo sopimusoikeutta lähemmäksi sopimuskäytäntöä. Moderni sopimusoikeus tarkoittaa silloin uutta sopimusoikeutta suhteessa 1800-luvun liberalistiseen sopimusoikeuteen. (Urpo Kangas 1998, 221-240.)

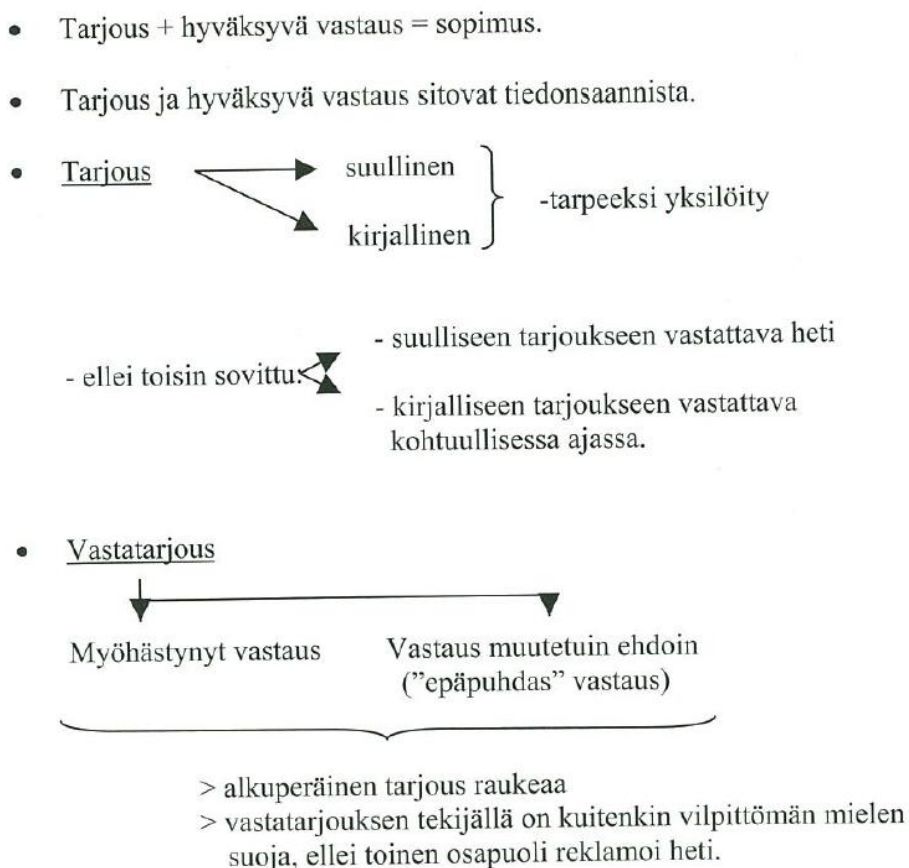
Suomessa tahdonvaltaisen eli diapositiivisen lainsäädännön tarkoitus on olla yritystoiminnan apuväline eikä itsetarkoitus. Sopimuksen merkitys yritykselle tulisi huomioida sopimusta tehtäessä. Jos sopimuksen merkitys on yritykselle huomattava, kannattaa sopimuksen tekemiseen panostaa. Mikäli sopimuksen merkitys on vähäinen, yrityksen voisi liiketaloudellisesti olla kannattavampaa tyytyä epäedullisempaan sopimukseen. Epäedullisempaan sopimukseen kannattaa tyytyä kuitenkin vain silloin, jos sillä tavoin merkittävästi säästetään sopimuksen kustannuksissa. Jossain vaiheessa sopimuksen tekemiseen kuluvat kustannukset eivät enää huomattavasti paranna sopimusta suhteessa sopimuksesta aiheutuviin kokonaiskuluihin. Sopimusta tehtäessä tulee huomioida, että arvoltaan vähäinen sopimus voi johtaa huomattavaan vahingonkorvausvastuuseen, ellei sopimuksen vastuunrajoitusehtoja laadita huolellisesti. Tällainen kustannus-hyöty-ajattelu liittyy myös sopimusten muotoon eli siihen, tehdäänkö sopimukset kirjallisesti vai suullisesti. Yrityksissä tulisi päättää noudatettavasta sopimuskäytännöstä. Tällöin yrityksessä pystytään toimimaan selkeästi ja yhdenmukaisesti. (Hoppu & Hoppu 2007, 25-26.)

3.2 Sopimuksen syntymisprosessi Suomessa

Sopimus syntyy tehdystä tarjouksesta ja siihen annetusta hyväksyvistä vastauksesta. Sopimuksen syntyminen edellyttää, että vastauksen on saavuttava oikeassa ajassa ja sen on oltava samansisältöinen kuin tarjous. Hyväksyvä vastaus, joka saapuu myöhään tai siihen on lisätty ehtoja, katsotaan uudeksi tarjoukseksi. Alkuperäisen tarjouksen tekijä voi kuitenkin hyväksyä uuden tarjouksen ilmoittamalla siitä sen tekijälle. Oikeustoimilain mukaan tarjous ja siihen annettu vastaus sitovat niiden tekijää. Sitovuudella pyritään suojaamaan vastapuolen luottamusta. Tarjoukseen annettu vastaus voi olla hyväksyvä tai hylkäävä. Myös hylkäävä vastaus sitoo antajaansa. Tarjous raukeaa, mikäli vastaus ei saavu määräajassa. Mikäli kyseessä on suullinen tarjous, on siihen vastattava heti, jos se halutaan hyväksyä eikä vastauksen antamiselle ole asetettu määräaika. Mikäli suulliseen tarjoukseen ei vastata heti, katsotaan se hylätyksi. Mikäli tarjouksen tekijä ei ole määrittänyt vastauksen määräaika, tulee tarjouksen vastata kohtuullisessa ajassa. Ajan kohtuullisuutta arvioitaessa huomioidaan muun muassa tarjouksen saapuminen vastaanottajalle, kohtuullinen miettimisaika sekä vastauksen saapuminen tarjouksen tekijälle. Lisäksi huomioidaan sopimuksen kohde ja taloudellinen arvo. Annettu tarjous voidaan myös peruuttaa, jos peruutus saapuu tarjouksen vastaanottajalle ennen

kuin tämä on ottanut siitä selon tai selonottohetkellä. (Hemmo 2003, 96-104; Saarnilehto 2005, 43-46; Hoppu & Hoppu 2007, 51-54.)

KOKONAISKAAVIO SOPIMUKSEN TEKEMISESTÄ



Kuvio 1. Sopimuskentekoprosessi
(Suojanen & Savolainen & Vanhanen 2006, 62)

Hyvän sopimuksen laatiminen vaatii monien asioiden huomioon ottamista. Toimiala- tai yrityskohtaisista vakioehdoista saa käyttökelpoista perustietoa omia sopimuksia varten. Vakioehtojen käyttämisestä huolimatta jokainen sopimus kannattaa käydä läpi ja tarkastaa, onko kaikki oleelliset tekijät asianmukaisesti määritelty vai vaatiiko joku asia täsmennystä. Yhtä valmista, joka tilanteeseen ja joka sopimukseen saumattomasti sopivaa muistilistaa ei ole. Yritysten kannattaa itse kehittää yleisten sopimusehtojen ja oman sopimuspolitiikkansa perusteella tarkoituksenmukainen ja kattava tarkistuslista. Seuraavassa listassa on lueteltu tekijöitä, joita sopimukseen voidaan ja kannattaa yksilöidä. Kannattaa muista että eri asiat korostuvat sopimustyyppin, sopimuksen kohteen, sopimuskumppanin, sopimuksen merkittävyyden jne. mukaan. (Krappe & Suominen, 2000.)

Sopimusten keskeisiä kohtia

-
- | | |
|---|--|
| 1. Sopimuksen osapuolet (nimi, paikkakunta jne.) | 20. Viivästyssakko |
| 2. Johdanto: tehtävän, projektin, työvaiheiden tms. yleisesittely | 21. Lisätyöt |
| 3. Sopimuksen kohde | 22. Vakuutukset |
| 4. Tilaajan ohjeet / oikeudet / velvollisuudet | 23. Force majeure - lauseke |
| 5. Toimittajan oikeudet / velvollisuudet | 24. Sopimuksen muuttamissäännöt |
| 6. Noudatettavat toimintaperiaatteet | 25. Sopimuskieli |
| 7. Vastuut, vastuunrajoitukset | 26. Sovellettava laki |
| 8. Vakuudet | 27. Oikeustiet/ oikeuspaikka |
| 9. Yleiset /yksilölliset sopimusehdot | 28. Käytetty sopimusasiakirja – asiakirjojen pätevyysjärjestys |
| 10. Toimitusaika | 29. Liitteet |
| 11. Muut aikataulut | 30. Salassapitolauseke |
| 12. Toimitustapa | 31. Sopimuksen voimassaoloaika |
| 13. Hinta | 32. Sopimuksen irtisanominen/purkaminen |
| 14. Indeksitarkistus | 33. Takuut |
| 15. Kauppahinta | 34. Vahingonkorvaus |
| 16. Maksuehdot | 35. Sopimuksen päiväys |
| 17. Verotus | 36. Allekirjoitukset |
| 18. Sopimustakaukset | 37. Mahdolliset todistajat, valtakirjat jne. |
| 19. Eräpäivä, viivästyskorko | 38. Muut, mitkä? |

(Krappe & Suominen, 2000.)

4 Venäjän kauppatapa ja sopimuslainsäädäntö normit

Venäjä on maatieteellisesti ja kulttuurillisesti erittäin iso ja monimuotoinen Venäjän alueella on tunnetusti ollut kautta historian useita eri kansallisuuksia ja uskontoja, joilla on omat kulttuuripiirteet, tavat ja arvot. Yrityskulttuuri heijasta monikulttuuria ja erilaisuutta. Henkilökohtainen kanssakäyminen ja suhteet ovat erittäin tärkeitä yrityskulttuurissa Venäjällä. Asiat käydään henkilökohtaisesti keskustelemassa ja henkilökohtaisen suhteen ylläpitäminen pidetään erittäin tärkeänä. Tästä ottaa juurensa myös tapa antaa lahjoja, lahjan tarkoitus ei välttämättä aina ole lahjonta, vaan osoitus henkilökohtaisesta yhteisymmärryksestä ja suhteen rakentamista.

Neuvotteluilla on erittäin tärkeä merkitys Venäjällä liikesuhteiden ylläpitämisessä. Yleensäkin neuvotteluissa on hyvä ottaa huomioon arvot oikeasta ja väärästä, viestintätäytyli eli onko viestintä avointa ja suoraa sekä kuka tekee päätökset. Yleensäkin ulkomaalaisten yritysten tulisi käyttää paljon aikaa henkilösuhteiden luomiseen venäläisten liikekumppaneiden kanssa, koska juuri näillä suhteilla on suuri merkitys. Venäjällä ensin täytyy ansaita luottamus ja sitten neuvottelutkin sujuvat luonnollisesti, kun on solmittu henkilökohtainen tuttavuus. Tärkeää onkin valmistautua hyvin neuvotteluihin sekä taktiikkaan, koska venäläiset ovat tunnettuja neuvottelutaidoistaan. (Honkanen & Mikluha 1998, 43 - 59.)

Neuvotteluissa voidaan erottaa neljä eri vaihetta eli suunnittelu, neuvotteluvaihe, sopimisvaihe ja toteutusvaihe, jossa asiakirjat, tavarat sekä rahat vaihtavat omistajaa. Juuri neuvotteluissa on tärkeää ihmisten tuntemus, asiaosaaminen ja verkostot. Neuvotteluiden tärkein tulos on sopimus, joka on kompromissi, jossa molemmat osapuolet saavuttavat osan tavoitteistaan uhraamalla. Onnistuneita neuvotteluja seuraavat toimitukset ja maksut. (Lehto & Salmi 2008, 30.)

Venäjän oikeudessa nykyinen yritysoikeuden käsite syntyi vasta, kun maa on siirtynyt markkinatalousajatteluun ja neuvostoliittoaikainen sosialistiset talousopit on hylätty. Yritysoikeudella tarkoitetaan oikeudellista säännöstöä. Jossa säädetään yritystoimintaa. Venäjällä yleisesti omaksutun käsityksen mukaan yritysoikeus kauppaoikeudellisena säännöstönä muodostaa yleisten ja erityisten siviilioikeudellisten normien kokonaisuuden. Tällöin otetaan huomioon se, että yritystoiminnan oikeudellista sääntelyä toteutetaan paitsi siviilioikeudellisella myös työ-, maa-, hallinto-, finanssi-, ja vero-oikeudellisilla sekä muilla julkisoikeudellisilla normeilla. Nyt Venäjän Siviilikoodeksi, joka koostu neljästä osasta, sisältää kaikki tärkeimmät siviilioikeudelliset säännökset. Koko siviilioikeudellinen normisto muodostaa siinä yhtenäisen, systemaattisesti jäsennetyn loogisen käsite- ja säännöstöjärjestelmään, joka jakautuu yleiseen, peruskäsitteitä, periaatteita ja sääntöjä sisältävän osaan ja erityisen osaan, joka keskittyy poikkeuksiin yleissäännöistä ja näiden täsmentämiseen (Orlov 2010, 13-15).

Venäjän oikeudessa ja sen sopimusoikeudellisissa säännöksissä, jotka on sisällytetty Siviilikoodeksiin (GK), sopimus käsitetään, samoin kuin muuallakin, kolmessa eri merkityksessä. Ensinnäkin sopimuksella ymmärretään osapuolten tahdonilmaisujen yhteensulautuma, siviilioikeudellisten oikeuksien velvollisuuksien syntyminen, muuttamiseksi tai lakkauttamiseksi. Tässä merkityksessä sopimus on velvoiteoikeudellisten suhteiden syntymisen peruste. Toiseksi sopimuksen käsitettä käytetään tarkoittamaan velvoiteoikeudellista suhdetta. Sopimus tarkoittaa tässä merkityksessä sopimusvelvoitteita: muun muassa itse sopimussuhdetta ja sen täyttämistä. Venäjän sopimusoikeudessa pidetään tärkeänä erottaa sopimus oikeustoimen merkityksessä eli sen oikeustoimipuoli sopimuksen sopimisen tuloksena. (Orlov 2010, 79-81)

Kansainvälisen oikeuden normien asema on ratkaistu Venäjän oikeudessa Perustuslain tasolla (KRF 15.4 art.). Sen mukaan yleisesti hyväksytyt kansainvälisen oikeuden periaatteet ja normit sekä Venäjän federaation tekemät kansainväliset sopimukset ovat olennainen osa Venäjän federaation oikeusjärjestelmää. Lisäksi Perustuslaissa on säädetty, että jos Venäjän federaation tekemässä kansainvälisessä sopimuksessa on määritelty muita sääntöjä kuin omassa lainsäädännössä, sovelletaan kansainvälisen sopimuksen mukaisia sääntöjä. Näinä säännökset on toistettu Siviilikoodeksin yleisessä osassa (GK 7 art.). Täten Venäjän oikeudessa yleisesti ja sopimusoikeudessa erityisesti pätee sääntö, että jos Venäjä on liittynyt johonkin kansainväliseen sopimukseen, sen määräykset syrjäyttävät Venäjän oikeudessa kyseeseen tulevat siviilioikeudelliset normit. (Orlov 2010, 342.)

Mitä tulee oikeuskäytäntöihin, niin venäläinen oikeusjärjestelmä toimii. Se ei välttämättä käännä asiaa venäläisen osapuolen eduksi. Suomalaisen voitto venäläisessä oikeusistuimessa ei ole mahdotonta. Asioita on saatettu oikeudenmukaiseen päätökseen korkeinta oikeutta myöten. Se vaatii vain pitkäjänteisyyttä. Joitakin yksittäistapauksiakin on, että suomalainen on hävinnyt oikeusasian, koska päättäjien, käsittelijöiden etuna on ollut taloudellinen etu tai jokin muu vastapuoleen liittyvä syy. (Rinne 2009, 220.)

4.1 Yritystoimintaa koskeva lainsäädäntö

vn lain mukaan normihierarkian ylimpänä on Venäjän perustuslaki, joka on ollut voimassa nykyisessä muodossaan 12.12.1993 lähtien. Hierarkian mukaan alemmpitasoinen normi ei saa olla ristiriidassa siviililain ja ylemmän tason normin kanssa. Siviililaki ja federaation lait ovat hierarkiassa seuraavana. Presidentin ukaasit - käskyt sekä alempien elinten säädökset, kuten hallituksen, ministeriöiden ja muiden federatiivisten täytäntöönpanoelinten päätökset tulevat hierarkiassa viimeisenä mainitussa järjestyksessä. (Siviililaki GK 3 §.) Perustuslain mukaisesti kansainväliset sopimukset ja kansainvälisen oikeuden yleisesti tunnustetut periaatteet ja normit ovat osa Venäjän federatiivista oikeusjärjestystä. Kansainvälisillä sopimuksilla on

ylempi juridinen voima, kuin Venäjän Federaation normatiivisilla oikeusasiakirjoilla eli ristiriitatilanteissa sovelletaan ensisijaisesti kansainvälisiä sopimuksia. (Siviililaki GK 7 §.).

Liiketoimintaa säätelevät lait:

(SVKK 2009, 244)

Venäjän Federaation siviilikoodeksi (lainsäädäntökokoelma): Ensimmäinen osa tuli voimaan 1.1.1995 (laki annettu 21.10.1994). Tässä osassa on säädetty siviililainsäädännön perusperiaatteet, kaikki siviililainsäädännön piiriin kuuluvien suhteiden lajit, siviilioikeuksien ja velvollisuuksien syntyminen perusteet, tärkeimmät luonnollisia ja oikeushenkilöitä, siviilioikeuksien kohteita, kauppojen luokkia ja muotoja, kanteen noston aikaa ja omistusoikeutta koskevat määräykset, määräykset sitoumuksista, sitoumusten laiminlyömisestä johtuvasta vastuusta sekä kauppasopimusten solmimisen, muuttamisen ja irtisanomisen yleiset säännöt. Toinen osa tuli voimaan 1.3.1995. Tässä osassa on kuvattu eri sopimuslajit ja niiden oleelliset ehdot. Sen säännöt koskevat osto-myyntitoimintaa. Kolmas osa tuli voimaan 1.3.2002. Tässä osassa olevat säännöt koskevat perintöoikeutta ja kansainvälistä yksityisoikeutta, joissa osapuolina ovat ulkomaiset luonnolliset tai oikeushenkilöt.

Verokoodeksi: Koodeksi koostuu kahdesta osasta. Ensimmäinen osa Nro 146-Φ3 (Federatiivinen laki) astui voimaan 1.1.1999. Se sisältää yleiset verotusta ja verojen maksua koskevat määräykset sekä tärkeimmät verotusperiaatteet Venäjän Federaatiossa. Toinen osa Nro 117-Φ3 (Federatiivinen laki) astui voimaan 1.1.2001. Se sisältää veroja koskevia sääntöjä. Federatiivisiin veroihin kuuluvat: arvonlisävero, valmistevero, luonnollisten henkilöiden tulovero, yhdistetty sosiaalivero, voittovero ja muutama muu vero. Osassa käsitellään myös erityisiä verotusmenettelyjä.

Tullikoodeksi: Uusi laki tuli voimaan 1.1.2004. Tullikoodeksi säätelee suhteita tullitoimessa.

Maakoodeksi: Laki säättää maan omistukseen, käyttöön ja määräämiseen liittyviä suhteita sekä sisältää maavarojen suojelua ja järkiperaistä hyödyntämistä koskevat säännöt.

Työkoodeksi: Laki säätelee työsuhteita työnantajan ja työntekijän välillä ynnä muita niihin liittyviä suhteita.

Koodeksi hallinnollisista rikkomuksista: Laki määrittelee osakeyhtiöiden perustamis-, muuttamis- ja lakkauttamismenettelyt, osakeyhtiöiden oikeudellisen aseman, osakkaiden oikeudet ja velvollisuudet sekä määräykset osakepääomasta, yhtiön arvopapereista, hallintoelimistä, yhtiön talouden ja rahoituksen valvonnasta.

Rajavastuuyhtiölaki: Laki määrittelee rajavastuuyhtiöiden oikeudellisen aseman, yhtiömiesten oikeudet ja velvollisuudet, yhtiöiden perustamis-, muuttamis- ja lakkauttamismenettelyt.

Laki valuuttasääntelystä ja -valvonnasta: Laissa on säädetty valuuttasäännöstelyn ja valvonnan oikeudelliset perusteet ja periaatteet Venäjän Federaatiossa, valuuttasääntelystä vastaavien viranomaisten toimivalta ja valtuudet sekä Venäjän kansalaisten ja ulkomaisten henkilöiden (residenttien ja ei-residenttien) oikeudet ja velvollisuudet.

Laki maksukyvyttömyydestä (konkurssilaki): Laissa on määritelty konkurssiin asettamisen perusteet, konkurssin estämisen menettely ja ehdot.

Laki lisenssinalaisista toimialoista: Laki määrittelee valtion viranomaisten, oikeushenkilöiden ja yksityisyrittäjien välillä syntyviä suhteita tiettyjen liiketoiminta-alojen lisensoinnin yhteydessä. Laissa on määritelty lisensointiviranomaisten toimivalta, lupien hakemisen ja myöntämisen menettely sekä luvanalaiset toiminta-alat.

Laki ulkomaisista investoinneista: Laki on tullut voimaan 1999 ja sen tarkoituksena on kannustaa ja lisätä ulkomaisia investointeja Venäjällä.

Laki ulkomaisista pääomasijoituksista: Tämä laki määrittelee investointitoiminnan oikeudellisen ja taloudellisen perustan Venäjän Federaation alueella sekä takaa pääomasijoitusten muodossa suoritettavan investointitoiminnan tahojen oikeuksien, intressien ja omaisuuden yhtäläisen suojelemisen omistusmuodoista riippumatta.

Laki oikeushenkilöiden ja yksityisyrittäjien valtiollisesta rekisteröinnistä: Laissa on määritelty oikeushenkilöiden, mm. ulkomaisella pääomalla perustettavien oikeushenkilöiden perustamismenettely, muuttamis- tai lopettamismenettely sekä oikeushenkilöiden perustamisasiakirjoihin tekemien muutosten rekisteröintijärjestys.

Leasinglaki: Laki määrittelee leasingin talous- ja järjestelyominaisuudet.

Laki ulkomaisten henkilöiden oikeusasemasta: Laki määrittelee ulkomaisten henkilöiden oikeudellisen aseman Venäjän Federaatiossa sekä säätelee ulkomaisten kansalaisten ja valtion viranomaisten välisiä suhteita ulkomaisten henkilöiden saapuessa Venäjälle tai asuessa Venäjällä sekä harjoittaessa työ-, liike- tai muuta toimintaa.

Laki Venäjältä poistumisesta ja Venäjälle saapumisesta: Laissa on säädetty järjestys, jonka mukaan Venäjän kansalaiset sekä ulkomaiset henkilöt lähtevät Venäjältä ja saapuvat Venäjälle, sekä näitä varten tarvittavien asiapapereiden laatimisen ja myöntämisen järjestys.

Kirjanpitolaki: Laissa on kirjattu tärkeimmät kirjanpidolle asetetut vaatimukset sekä talousraportointimenettely.

Kuluttajasuojelulaki

4.2 Sopimuksentekoprosessi Venäjällä

Venäjällä sopimuksentekovaiheet pääpiirteittäin vastaavat meille tuttua Suomessa prosessia. Sopimuksen syntymisen perustana on tarjous-hyväksyminen-malli. Toinen osapuoli antaa tarjoukseen eli kehotuksen solmia sopimus, ja toinen osapuoli antaa puhtaasti vastauksen. Oleellinen ero sopimuksen syntymisen prosessissa Venäjän sopimusoikeudessa on tapa käsittää sopimuksen syntyminen kahtena eri tapana. Toinen tarkoittaa että sopimus tehdään läsnä olevien osapuolien kesken ja toinen taas tehdään osapuolien ollessa poissa. Tieteenkin on muistettava, että nykypäivän tekninen kehitys mahdollista jopa fyysisesti toisistaan kaukana olevien osapuolien mahdollisuus hyväksyä sopimus heti. Sellainen käsite kuitenkin vaatii vahvan todisteen sopimuksen tai tarjouksen lähettämisestä.

4.3 Venäjän sopimusoikeudellinen sopimuksen muotovaatimukset

Venäjän sopimusoikeudessa juridisten henkilöiden sopimukset sääntelee Siviilikoodeksi (GK). Se sisältää sopimusmalleja joihin on kuten aiemmin tässä työssä käsitelty määritelty sopimusten voimaan tulemiseen kannalta olennaisia ehtoja. Sen lisäksi Siviilikoodeksissa on määritelty sopimusten muotovaatimukset. Muotovaatimuksissa on myös eroja, joihin pitää kiinnittää huomiota. Sopimusmuotoa sääntelee sopimuslaji. Muotovaatimuksilla on tärkeä merkitys yritysten välisissä oikeustoimissa. Siviilikoodeksissa sopimukset jaetaan niitä koskevien muotovaatimusten perusteella suullisiin ja kirjallisiin, ja kirjalliset sopimukset jakautuvat puolestaan niihin, jotka on tehtävä tavallisessa kirjallisessa muodossa ja notaarin vahvistettaviin sopimuksiin. Eli Venäjän oikeudessa sopimusmuoto voidaan määritellä näin: suulliset, tavalliset kirjalliset ja vaativa kirjallinen (notaarinen) sopimusmuoto. (Orlov 2010, 100.)

Sopimukset, joihin ei ole asetettu kirjallista yksinkertaista tai kirjallista notaarimuotoa voidaan tehdä suullisesti. Kirjallisessa muodossa tehtävät sopimustyyppit ovat määritelty Venäjän Siviilikoodeksissa. Kirjalliset notaarin vahvistusta vaativat sopimustyyppit ovat myös erikseen mainittu Siviilikoodeksissa tai notaarin vahvistusvaatimus on sisällytetty sopimusehtoisin sopimusosapuolien tahdosta. Lain perusteella notaarivahvistaminen on pakollinen jos kyseessä

on: hypoteekkisopimus (GK 339.2 art.); panttaussopimus joka koskee irtainta omaisuutta tai antaa oikeuksia omaisuuteen sellaisen sopimuksen velvoitteiden turvaamiseksi, jotka edellyttävät notaarin vahvistusta. (GK 339.2 art); saamisten luovutus ja velan siirtosopimus, elinkorkosopimus. Jos sopimuksen voimaan tulon edellytyksenä sopimuksen rekisteröinti, sopimusta on merkittävä valtiolliseen rekisteriin. (GK 164.1 art). (Orlov 2010, 107.)

Venäjän siviilioikeudessa pakolliseksi säädetty kirjallisen muodon vaatimus merkitsee presumptiota, eli oikeusperiaatetta jonka mukaan pidetään totena, kunnes toisin todistetaan: jos kirjallista muotoa ei ole noudettu, sopimusta ei ole olemassa.

4.4 Oikeustoimen pätemättömyys

Oikeustoimen pätemättömydestä haluan mainita erikseen tässä työssä. Se on erittäin tärkeä seikka. Prokuuravaltuudet ja valtuudet yleensä ovat erittäin tärkeä käsite Venäjän sopimusoi-keudellisia ja myös yritystoiminnan prosesseissa.

Yleiskäytännön mukaan jos vastoin lain vaatimuksia tehdyn oikeustoimen mukaista suoritusta siitä seura sopimuksen pätemättömyyden edellytys. (Orlov 2001.)

Edustus tarkoittaa sitä, että edustaja tekee oikeustoimia päämiehen puolesta ja lukuun. Edustajan tekemät oikeustoimet ovat hänen omia tahdonvaltaisia toimiaan, jotka samalla synnyttävät, muuttavat tai lakkautuvat päämiehen siviilioikeudellisia oikeuksia ja velvollisuuksia. Tämän seikan perusteella edustaja erottuu Venäjän oikeudessa oikeushenkilön toimielimestä (venäjäksi: organi). Oikeushenkilön toimielin (organi) käsittää oikeushenkilön toimielimiä saattavan siviilikaaren saannoksen (GK 53 art) perusteella oikeushenkilön rakenteeseen kuuluvan erillisen osan eikä se ole itsenäinen siviilioikeudellinen subjekti, joka on vahvistettu venäläisessä oikeus käytännössä ja täten sen omat toimet, jotka se tekee toimivaltansa nojalla, katsotaan itse oikeushenkilön toimiksi. Siihen, että edustajan tekemät oikeustoimet ovat hänen omia tahdon valtaisia toimiaan, liittyvät myös edustajan oikeustoimikelpoisuutta koskevat tavallista korkeammat vaatimukset ja myös se että hänen tekemiensä oikeustoimien pätevyys riippuu suoraan siitä, että hänen tahtonsa muodostumisessa ei ole tapahtunut virhettä ja se on ilmaistu oikein. Täten edustaja erottuu lähetistä, joka ei toisin kuin edustaja tee itse mitään oikeustoimia, vaan toimittaa perille hänet lähettäneen henkilön asiakirjat informaation tai vaikkapa tämän suostumuksen solmia sopimus. (Orlov 2001, 301.)

Edustusta koskevissa siviilikaaren säännöksissä on suoraan säädetty, ettei edustajina pidetä henkilöitä, jotka toimivat toisen nimissä mutta omassa intressissä (kaupalliset välittäjät, konkurssipesän hoitajat, testamentin toimeenpanija, yms.), eikä myöskään henkilöitä: jotka on valtuutettu ryhtymään neuvotteluihin mahdollisista oikeustoimista (GK 182.2 art.). Esimerkik-

si välittäjä esiintyy Venäjän oikeudessa omista nimissään ja myötävaikuttaa sopimuksen solmimiseen etsimällä mahdollisia sopimusikumppaneita tai keräämällä tai antamalla sopimusta koskevaa informaatio. Vaikka hän toimiikin aktiivisesti, hän ei kuitenkaan tee mitään oikeudellisesti sitovia toimia, jotka suoraan synnyntavat muille henkilöille oikeuksia tai velvollisuuksia (Orlov 2001, 302). Valtakirjan muotovaatimukset kannatta muista valtakirja laadittaessa ja tarkistaessa.

4.4.1 Valtuutus

Yritystoiminnassa yleisin on valtakirjavaltautus. Valtakirjavaltautusta koskevat normit on sisällytetty edustusta ja valtakirjaa saateleviin siviilikaaren saannoksiin (GK 185–189 art.). Niihin kuuluu myös valtakirjan käsite, ja sillä tarkoitetaan kirjallista valtuutusta, jonka toinen henkilö antaa toiselle henkilölle hänen edustukseen kolmansia henkilöitä kohtaan (GK 185.1 att.). Valtakirja on asiakirja, jossa määritellään edustajan (valtuutetun) edustusvalta eli kelpoisuus tehdä oikeustoimi (oikeustoimet) ja muut lailliset toimet sekä sen sisältö ja rajat. Valtakirja osoitetaan kolmansille henkilöille, ja sillä valtuutettu todistaa edustusvaltansa heille. Toisin sanoen edustajan edustusvalta tehdä oikeustoimi käy kolmannelle henkilölle ilmi valtakirjasta. Valtakirja annetaan Venäjällä nimennäisasiakirjana, ja siinä täytyy osoittaa sekä sen henkilön nimi, jolle se on annettu, että sen henkilön nimi, joka sen on laatinut. Valtakirja annetaan yhden tai useamman henkilön nimelle, ja nämä voivat esiintyä joko yhdessä tai kukin erikseen. Valtakirjan antaminen käsittää, niin kuin on aikaisemmin todettu, yksipuolisen oikeustoimen, eikä sen tekeminen edellytä valtuutetun suostumusta. Hänen oikeuteensa kuuluu ottaa vastaan valtakirja tai kieltäytyä siitä. (Orlov 2001, 309.)

4.5 Sopimusvelvoitteiden täyttäminen Venäjän sopimuslainsäädännössä

Muistettava on, että sopimuksen ja aina kirjallisen sopimusmuodon sopimuksen lopullinen sopimusvelvoitteiden täyttäminen sopimosapuolien kesellä on hoidettava. Kirjallisessa sopimuksessa on aina kirjallisesti. Yleensä se toteutetaan tekemällä tositate, Venäjän nimi - akt. Molemmat osapuolet ilmoittavat että toisen osapuolen velvoitteet ovat sen mielestä täyttyneet sopimusehtojen puitteissa ja sopimusvelvoitteita (esimerkiksi takuuehdot) huomioon ottaen ja noudattaen. Molemmat osapuolet allekirjoittavat ja leimauttavat (virallistavat - todistavat allekirjoitetun oikeustoimikelpoisuutensa) kyseisen asiakirjan sopimusvelvoitteiden täytettyä. Tärkeämpiä asiakirja sisältöä koskeva kuvaus voi kuvata seuraavalla tavalla, osapuolien on osoitettava että sopimusvelvoite suoritettu tai on suorittanut: Oikea henkilö, Sopimuskohte on oikea; Suorituspaikka on oikea; Suoritus aika on oikea sekä Suoritustapa on myös oikea.

Sopimuksen ja nimenomaan sen velvoitteiden täyttäminen ilmenee sen kohteen muodostavien toimien tekemisessä tai pidättymisessä niiden tekemisestä. Sopimusvelvoitteiden täyttämisen eli suoritusten arvioinnissa katsotaan, onko toimi tehty, ja jos se on tehty, millä tavalla se on tehty. Tämän perusteella sopimuksen täyttäminen käsitetään oikeudellisella tasolla toisaalta pelkiksi suorituksiksi ja toisaalta kysymykseksi suorituksen oikeellisuudesta. Velvoiteoikeudellista vastuuta säätelevät säännökset jakautuvat vastaavasti niihin, joissa on säädetty vastuu suorittamatta jättämisestä, ja niihin, joita sovelletaan virheellisen suorituksen tapauksissa. Sopimusvelvoitteiden täyttäminen konkreettisella tasolla tarkoittaa tavallisesti reaalisuoritusta, ja tämä tarkoittaa sitä, että sopiminen, vaikka tämäkin voi toisaalta pakottaa velallisen täyttämään velvoitteensa. Tämä vaikutus jää kuitenkin välilliseksi sen vuoksi, miten siviilioikeudellisessa säätelyssä yleensä suhtaudutaan velvoitteisiin, joissa velalliselta edellytetään tekemistä eli työn tai palvelun suorittamista: velallista ei voida pakottaa suoraan siihen, mitä hän ei tahdo tehdä, jolloin on käytettävissä ainoastaan taloudellisia sanktioita. (Orlov 2001, 367.)

4.6 Sopimuksen pätemättömyys Venäjän sopimuslainsäädännössä

Venäjän sopimusoikeudessa sopimuksen pätemättömyys erotetaan käsitteellisesti sopimuksen solmimatta jäämisestä. Sopimuksen (oikeustoimen) pätemättömyyden oikeudelliset seuraamukset ovat käsitelty Venäjän siviilikaassa oikeustoimen muotoa koskevissa säädöksissä (GK 162 ja 165 art.). Oikeustoimen pätemättömyyttä säädellään Siviilikaassa erikseen (GK 166–180 art.). Seuraamukset muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta ovat samat kuin sopimuksen solmimatta jäämisen seuraukset, muun muassa perusteettoman edun palautusvelvoitteet. (GK 1102 art.) Siviilikaassa määritettyjen oikeustoimien pätemättömyysperusteiden luetteloa pidetään Venäjän siviilioikeudessa tyhjentävänä, ja täten muita pätemättömyysperusteita ei voida asettaa missään muussa säädöksessä kuin itse siviilikaassa. (Orlov 2001, 322-323.)

4.6.1 Oikeustoimen pätemättömyys

Kaikkien oikeustoimien pätevyys riippuu niiden elementtien päätyvyydestä, joista ne koostuvat.

Pätevänä pidetään Venäjän siviilioikeudessa oikeustointa, 1) jonka sisältö vastaa lakia, 2) jonka on tehnyt oikeustoimikelpoinen henkilö, 3) jossa tahdonilmaisu vastaa osapuolten tahtoa ja 4) jossa on noudatettu laissa säädettyjä muotovaatimuksia.

Pätemättömät oikeustoimet puolestaan voidaan lajitella sen perusteella, mikä oikeustoimen elementti osoittautuu puutteelliseksi. Tämän mukaan pätemättömät oikeustoimet jaetaan Venäjän siviilioikeudessa oikeustoimiin, a) joissa puute koskee sen osapuolia, b) joissa on tah-

toa koskevia virheitä (tahtovirheiset oikeustoimet), c) joissa on muotovirheitä (muotovirheiset oikeustoimet) ja d) joissa on sisältöä koskevia virheitä (sisältö virheiset oikeustoimet). Lisäksi oikeustoimien pätemättömyyttä sääteleviin siviilikaaren säännöksiin on sisällytetty yleissääntös lakia tai muita säädöksiä vastaamattoman oikeustoimen päätelmättömyydestä jonka mukaan pätemätön on jokainen oikeustoimi, joka ei vastaa lain tai muiden säädösten vaatimuksia (GK 168 art.). Sen voidaan katsoa tarkoittavan sisältövirheistä oikeustointa, mutta tämän säännöksen soveltamispiiri on tätä toisaalta laajempaa toisaalta suppeampi. Tätä yleissääntöä sovelletaan silloin, kun tehdään oikeustoimi, joka ei sinänsä sisällä virheitä syntymisessään, muodossaan ja sisällyksessään, mutta silti on sisällöltään ja tarkoitukseltaan ristiriidassa lain kanssa, kuitenkin vain erikois tapauksissa. (Orlov 2001, 323-324.)

4.6.2 Sopimusoikeudellinen pätemättömyys

Sopimusoikeudellinen sopimuksen pätemättömyys sisällytetty Venäjän siviilikaareen (GK) ja koske sopimuksia yleisesti ja eri sopimustyyppinä sääteleviä saannoksiin. Pätemättömyydenä mainitaan usein sopimukset, joiden tekemisessä ei ole noudatettu muoto- tai rekisteröintivaatimuksia.

Tämä koskee panttaussopimusta (GK 339.4 art.), takaussopimusta (GK 362 art.), kiinteistön (GK 550 art.) ja yrityksen (GK 560.2 art.) myyntisopimusta sekä rakennuksen tai rakennelman (GK 651 art.) ja yrityksen (GK 658.3 art.) vuokrasopimusta. Siviilikaaren mukaan myös vakuutus sopimuksen (sopimus pakollisesta valtiollisesta vakuutuksesta poiketen) ja omaisuuden valtuutettua hallintoa koskevan sopimuksen kirjallisen muodon tai kiinteän omaisuuden siirron valtuutetun hallintoon rekisteröintiä koskevan vaatimuksen noudattamatta jättämisestä seuraa sopimuksen pätemättömyys (GK 940.1 ja 1017.3 art.). (Orlov 2001, 354.)

Joissakin tapauksissa pätemättömyydenä mainitaan Venäjän siviilikaareessa eräät sopimusehdot. Niinpä sopimussakkoehdot kirjallisen muodon noudattamatta jättäminen, johtaa sopimuksen pätemättömyyteen (GK 331.1 art.). Sama seuraamus on säädetty kauppa säätelevissä siviilikaaren säännöksissä, jotka koskevat ehtoa myyjän vastuun vapautumisesta tapauksessa, jossa kolmannet henkilöt vaativat hankitun tavaran ostajalta tai myyjän vastuun rajoittaminen (GK 461.2 art.). Tässä yhteydessä voidaan lopuksi mainita velvoitteiden suorittamisen turvaamiskeinoja, sääntönä Venäjän siviilikaareessa (GK) pidetään se, että päävelvoitteen pätemättömyys aiheuttaa velvoitteen pätemättömyyden, ellei laissa ole toisin säädetty (GK 329.3 art.). (Orlov 2001, 356.)

Lisäksi tässä yhteydessä on mainittavaa yksi merkittävä ja mielenkiintoinen poikkeus yleisistä pätemättömyyssäännöistä. Poikkeus koskee yleisiä säännöksiä oikeustoimen pätemättömyyden seuraamuksista. Se on sisällytetty yrityksen myyntisopimusta sääteleviin siviilikaaren (GK)

säännöksiin. Niissä on säädetty (GK 566 art.), että siviilikaaren sääntöjä oikeustoimien pätevämmämyden seuraamuksista, joissa edellytetään, että toiselta tai kummaltakin osapuolelta otetaan tai perutaan luonnossa takaisin sopimuksella saatu, pitäisi soveltaa yrityksen myyntisopimukseen, mikäli tällaiset seuraamukset eivät olennaisesti loukkaa myyjän ja ostajan sekä toisten henkilöiden oikeuksia ja laissa suojattuja intressejä eivätkä ole vastoin yhteiskunnallisia intressejä. Tämän säännöksen poikkeusluonnetta perustellaan Venäjän siviilioikeusopeissa sillä, että sen tarkoituksena on suojata julkisia intressejä ja siviilivaihdannan osapuolten olennaisia intressejä.

4.7 Sopimussisällön hallinta Venäjällä

Sopimuksen sisällön muodostavat sopimuspuolten keskenään sopimat ja hyväksymät ehdot, jossa heidän oikeutensa ja velvollisuutensa määriteltä.

Venäjän sopimusoikeudessa sopimusehdot ovat tapa, miten sopimuspuolten oikeudet ja velvollisuudet kiinnitetään. Sopimuspuolten oikeudet ja velvollisuudet muodostavat osapuolien velvoiteoikeudellinen suhde sopimuksen sisältöön. Täten sopimusehtojen tarkistus suoritetaan sopimusta tehtäessä, jolloin sopimusehdot katsotaan muodostavan sopimuksen oikeustoisiksi. Sopimusta tarkistellaan oikeustoimena. Keskeisellä sijalla on sopimukseen sisältyvien ehtojen suhde laissa säädettyihin vaatimuksiin. Venäjän oikeudessa on tapana jakaa sopimusehdot olennaisiin, tavallisiin ja satunnaisiin. (Orlov 2010, 90.)

4.7.1 Olennaiset ja lakisääteiset ehdot

Olennaisten ehtojen käsite on sisällytetty Venäjän Siviilikoodeksin sopimusoikeudellisiin säännöksiin. Yleissäännöksen mukaan (GK 432.1 art.) mukaan olennaisia ovat ehdot sopimuksen kohteesta, laissa ja muissa oikeuslähteissä lakisääteisiksi määritellyt ehdot, kyseiselle sopimustyyppille välttämättömät ehdot sekä kaikki sellaiset ehdot, joista toisen osapuolen ilmoituksen mukaan on sovittava. Sopimusta ei katsota syntyneen jos olennaiset ehdot eivät ole sopimukseen asianmukaisesti sisällytetty. Jokaisen sopimustyyppin olennaiset ehdot ovat säädetty Venäjän Siviilikoodeksissa ja muissa oikeuslähteissä. (Orlov 2010, 92-95.)

4.7.2 Tavalliset ja satunnaiset ehdot

Venäjän sopimusoikeuden mukaan, jos sopimuspuolet ovat solmineet tietyn sopimuksen, he ovat tällöin myös hyväksyneet siitä koskevat lakimääräykset. Muutoin heidän on sisällytettävä sopimukseensa dispositiivisista normeista poikkeavat ehdot eli sellaiset tahdonvaltaiset ehdot, jotka poikkeavat sovellettavasta lakimääräyksestä. Tässä tapauksessa tahdonvaltaiset ehdot kutsutaan tavallisiksi ja ne eivät saa syrjäyttää sopimuksen syntymisen kannalta olennaisen

ehdot. Venäjän sopimusoikeudessa myös liiketapa ja vakiintunut kauppakäytäntö kutsutaan tavalliseksi ehdoksi. (Orlov 2010, 97-98.)

Satunnaisina ehtoina puolestaan Venäjän sopimusoikeudessa pidetään yleensä ehtoja, jotka eivät ole luonteenomaisia kyseessä olevalle sopimustyyppille, eivätkä vaikuttaa siihen, että sopimus katsotaan solmituksi. Satunnaisten ehtojen sisältäminen sopimukseen riippuu täysin sopimuspuolen tahdosta. Satunnainen ehto on oikeudellisesti tehokas vain silloin, kun se on sisällytetty sopimukseen. (Orlov 2010, 97-98.)

4.8 Ulkomaankaupan oikeudelliset ominaispiirteet Venäjällä

Ulkomaankauppaa harjoitetaan tavallisesti solmimalla siviilioikeudellisia sopimuksia eri valtioihin kuuluvien yritysten kesken ja suorittamalla niiden mukaisia velvoitteita. Ulkomaankaupan kohteena esiintyvät aineellisessa muodossa olevat tuotteet, työt ja palvelut sekä teollisoikeudet, jotka saavat vaihdannassa tavaran muodon. Niitä koskevien sopimusten yleisenä päämääränä on saada vastasuoritus: toinen sopimusosapuoli sitoutuu suorittamaan tietyn toimen ja toinen sopimusosapuoli sitoutuu vastasuoritukseen.

Venäjän laki ei suoranaisesti aseta rajoituksia ulkomaankaupantoimintojen suhteen. Osapuolet voivat paitsi viitata valitsemansa maan lakiin myös sopia, että heidän välisensä suhteet määritellään kansainvälisten kaupallisten sopimusten periaatteiden tai kansainvälisten kauppatapojen tai yleisten oikeusperiaatteiden eli Lex Intercatorian mukaisesti. Ulkomaankaupan sopimuspuolilla on myös laaja mahdollisuus valita riitojen ratkaisumenettely, ja kansainvälinen välimiesmenettely on kansainvälisissä sopimussuhteissa hyvin tavallinen (Orlov, 2010). Välimiesmenettely on tehokas yritysten välisten riitojen ratkaisukeino vaihtoehtona tuomioistuinmenettelylle. Välimiesmenettelyssä riidat ratkaistaan nopeasti ja asiantuntevasti. Välimiesmenettelyä käytetään erityisesti elinkeinoelämän piirissä (Arbitration Institute, 2012). Toisaalta venäläisessä oikeuskäytännössä, kansainvälisen kaupallisen välimiesoikeuden käytännössä, on muodostunut luettelo kysymyksistä, jotka voivat olla välimieslausekkeen (-sopimuksen) kohteena.

Ulkomaankauppasopimuksille on luonteenomaista muiden kuin säädettyjen oikeuslähteiden käyttö, ja tämä koskee myös venäläisten yritysten tekemiä sopimuksia. Niinpä edellä esitettyjen kansainvälisenkauppakamarin laatimien INCOTERMS-ehtojen lisäksi Venäjällä tunnetaan liiketapa-, käytäntö- ja malliehdot. (Orlov 2010.)

4.8.1 Irtaimen kauppa (tavarakauppasopimus)

Irtaimen kaupan kohteena ovat aineellisessa muodossa olevat tavarat, on Venäjällä, niin kuin yleensäkin, ulkomaantaloustoiminnan keskeinen sopimustyyppi. Kansainvälisen irtainta koskevan kauppasopimuksen mukaan sen toinen osapuoli eli myyjä sitoutuu luovuttamaan rajan yli siirtyvän tavaran omistukseen sopimuspuolelleen eli ostajalle, jonka sijaitsee toisessa valtiossa, ja ostaja puolestaan sitoutuu vastaanottamaan tavarat ja maksamaan siitä sovitun hinnan. Irtaimen kaupan sopimukseen liittyvät tiiviisti myös monet urakkasopimuksen muodot, kuten työsuoritukset ja palvelut, jotka tavallisesti seuraavat kone- ja laitetöitä. (Orlov 2010, 379.)

Sekä Suomi että Venäjä ovat Wienin konvention (CISG; 1980) liittymäjäseniä. Venäläisen yrityksen kanssa tehtyyn irtaimen kauppasopimukseen sovelletaan yleensä INCOTERMS-ehtoja, joita pidetään Venäjälläkin kauppatapana. Niiden tapausten ja kysymysten osalta, joihin ei sovelleta Wienin konvention sääntöjä venäläisen yrityksen kanssa tehtyyn irtaimen kauppasopimukseen voi tulla sovellettavaksi Venäjän laki, varsinkin sen siviilioikeudelliset normit. Tämä voi tapahtua, jos sopimuksessa viitataan Venäjän lakiin tai siinä ei määritellä sopimussuhteisiin sovellettavaa lakia, mutta myyjänä on venäläinen yritys. (Orlov 2010, 379.)

4.8.2 Vuokra

Vuokrasopimuksen mukaan vuokranantaja sitoutuu luovuttamaan vuokraajalle esineen (omaisuuden) väliaikaiseen, tavallisesti yksinomaiseen käyttöön määritettyä vastiketta vastaan. Vuokranantaja säilyttää omistusoikeutensa vuokratun omaisuuteen. Vuokrasopimuksen keskeisiä kohtia ovat vuokranantajan ja vuokraajan velvollisuudet sekä vuokramaksuja, sopimuksen voimassaoloaika ja sen irtisanomista koskevat ehdot. Jos suomalaisen ja venäläisen yrityksen välisestä vuokrasopimuksesta syntynyt riita ratkaistaan Venäjällä, sovelletaan luonnollisesti Venäjän kansainvälisen yksityisoikeuden saantoja (lex fori). Mikäli vuokrasopimuseri sisällä lainvalintaehto, sovelletaan Venäjällä sen säätelemiin sopimuspuolten oikeuksiin ja velvollisuuksiin periaatteessa vuokra-antajan maan lakia. Tämä merkitsee, että jos vuokraaja on venäläinen yritys, joka hankkii suomalaiselta toimittajalta laitteita, sovelletaan vuokrasopimussuhteeseen Suomen lakia. Jos taas vuokralainen on venäläinen yritys, sovelletaan sopimukseen Venäjän lakia eli Siviilikoodeksin vuokria koskevia normeja. (Orlov 2010, 382.)

4.8.3 Leasing

Leasingsopimuksella ymmärretään sopimusta, jossa leasingantaja siirtää leasingottajalle oikeuden käyttää leasingkohdetta sovitun kauden aikana sovittua vuokraa vastaan. Rahoitusleasing muodostaa kolmenkeskisen sopimussuhteen, mikä tekee sen oikeudellisen säätelyn

erikoiseksi. Varsinkin sopimuspuolten keskinäisten oikeuksien ja velvollisuuksien muotoilu on tärkeä, sillä koko toimi katetaan tavallisesti yhdellä sopimuksella (Orlov 2010, 383). Rahoitusleasingisopimuksia solmitaan tavallisesti käyttäen leasingyritysten omia sopimusehtoja.

Sopimukseen, jotka solmitaan venäläisten yritysten kanssa, saattavat tulla sovellettavaksi Siviilikoodeksin rahoitusleasingia koskevat normit, jotka perustuvat UNIDROIT'n sääntöihin kansainvälisestä rahoitusleasingista (Orlov 2010, 383).

4.8.4 Urakkasopimus

Urakkasopimuksen mukaan urakoitsija sitoutuu suorittamaan tietyn työn tilaajan toimeksiantosta tilaajan tai omasta materiaalistaan omalla riskillään ja tilaaja sitoutuu ottamaan vastaan ja maksamaan suoritettua työtä.

Kun kyseessä on tavallinen urakkasopimus, sovellettavaksi tulee urakoitsijan maan laki. Venäläisen ja suomalaisen yrityksen väliseen urakkasopimukseen voivat tulla sovellettaviksi Venäjän oikeuden (Siviilikoodeksin urakkaa ja rakennusurakkaa koskevat) aineelliset normit. Tämä voi tapahtua muun muassa siinä tapauksessa, että rakennusurakkasopimuksessa viitataan Venäjän lakiin tai siinä ei määritellä sopimussuhteisiin sovellettavaa lakia, mutta urakka suoritetaan Venäjällä. Venäjällä tunnetaan nykyään FIDIC-sopimusehdot Conditions of Contract for Works of Civil Engineering Construction-ehtoja käytetään laajasti rakennusteissa Venäjällä (Orlov 2010, 383).

4.8.5 Kaupavälitystoiminta

Kaupavälitystoimintaa esiintyy useissa eri muodoissa. Venäläiset yritykset solmivat jälleenmyynti-, komissio-, konsignaatio- ja varsinaisia asiamies- eli agenttisopimuksia. Varsinkin jälleenmyynti- ja konsignaatio- sopimuksia käytetään laajasti esimerkiksi perustettaessa yhteisyrityksiä ulkomaille. Kaupavälitystoimintaan voi kuulua monenlaista palvelutoimintaa päämiehen lukuun, kuten kauppakumppanin etsintä, asiakkaan luototus ja maksukyvyyn tarkistaminen, kuljetus ja huolto, markkinointi ja huolto, toimitusvalmiuden ja huoltovarmuuden parantaminen tavarantoimittajalla. Sen vuoksi sopimus voi sisältää välittäjän (jälleenmyyjän, agentin) erityisvelvoitteita myyntitavaran varastoinnin sekä asennus- ja huoltopalvelujen suhteen. Konsignaatio- sopimuksessa taas varastointi on olennainen elementti. Venäjän kolliisionormeissa mainitaan suoraan toimeksianto-, komissio- ja agenttisopimus; näiden osalta ratkaiseva on asiamiehen, komissionsaajan tai agentin sijaintimaa. Venäjän siviililainsäädäntö sisältää myös toimeksianto-, komissio- ja agenttisopimusta koskevia aineellisia normeja. Jälleenmyyntisopimus edustaa erikoistapausta ja sitä voidaan pitää erikoissopimustyyppinä. Jäl-

leenmyyntisuhteisiin sovelletaan pääsääntöisesti yleisiä sopimusoikeudellisia sääntöjä. (Orlov 2010, 385.)

4.8.6 Lisenssikauppa

Lisenssisopimuksissa tavarana esiintyvät luovan työn tulokset, jotka saavat tavallisesti patentoidun keksinnön, hyödyllisyysmallin, mallin tai tavaramerkin muodon. Siviilikoodeksin immateriaalioikeudellisten säännösten (1235 art.) mukaan lisenssisopimuksella tarkoitetaan sopimusta, jossa toinen sopimuspuoli, innovaatiotoiminnan tulosta tai yksilöntikeinoa koskevan yksinoikeuden haltija eli lisenssinantaja, myöntää tai sitoutuu myöntämään toiselle sopimuspuolelle eli lisenssinsaajalle oikeuden käyttää yksinoikeuden kohdetta sopimuksessa määritetyssä laajuudessa. Siviilikoodeksissa on suoraan määrätty, että lisenssinsaajan on käytettävä kohdetta ainoastaan sopimuksessa määritettyjen oikeuksien rajoissa ja siinä määritetyllä tavalla, ja oikeutta, jota sopimuksessa ei ole suoraan määritelty, ei katsota myönnettyksi lisenssinsaajalle. (Orlov 2010, 386.)

4.8.7 Palveluiden kauppa

Venäjällä ulkomaankauppatoiminnoissa palvelusuoritus voi olla joko itsenäinen kohde, kuten mainospalvelut, tai se voi liittyä tavalliseen irtaimen kauppaan, jolloin sillä on suorituista turvaava tai palveleva funktio, kuten kuljetus, vakuutus, maksut tai luovutus. Palvelusuoritus on itsenäisenä kohteena sopimuksissa, jotka koskevat tuotannollis-teknisiä toimeksiantoja, kuten neuvontapalvelut, tutkimukset ja suunnittelutyöt; Venäjällä näiden yleisnimenä käytetään engineering-palveluja. Lisäksi esimerkiksi liikkeenjohtopalvelut voivat olla kaupan itsenäisenä kohteena. Myös vuokraus- ja matkailupalvelut lasketaan samaan ryhmään, vaikka niillä kummallakin on omat erikoispiirteensä. Palveluihin lasketaan Venäjällä usein myös toimeksianto ja komissio, joista on omat norminsa Siviilikoodeksissa. (Orlov 2010, 384.)

4.8.8 Konsortiosopimukset

Konsortiota pidetään yritysten taloudellisen ja tuotannollisen yhteistoiminnan organisaatiomuotona. Sillä ymmärretään osapuolten sopimukseen perustuvaa väliaikaista yhdentymistä, ja sen tehtävänä on koordinoida niiden toimintaa sen lopputuloksen saavuttamiseksi, joka on määritelty toiminnan perustamisen päämääräksi. Konsortion varsinaisena tarkoituksena on, että sopimuskumppanit yhdistävät resurssinsa saadakseen taloudellista tulosta (voittoa); toisaalta se on myös keino jakaa riskejä ja vastuuta. Konsortio ei ole oikeushenkilö ja sen jäsenet säilyttävät täydellisesti (oikeudellisen) itsenäisyytensä, minkä vuoksi se on joustava järjestely. Se on suhteellisen helppo sopeuttaa muuttuneisiin olosuhteisiin ja tarvittaessa myös purkaa. Konsortio perustetaan tavallisesti suurimittaisen hankkeen toteuttamiseksi, jolloin on

tarpeen yhdistää useamman kumppanin voimavarat rahoituksellisista, teknisistä tai muista syistä. Konsortiosopimuksen tarkoituksena voi myös olla ulkomaantaloustoiminnan järjestäminen, sopijapuolten osallistuminen tarjouskilpailuun tai palvelujen, esimerkiksi suunnittelupalvelujen tarjoaminen teollisuuskohteiden saneeraamiseksi ja remontoitumiseksi. Konsortiosopimukseen sovelletaan Venäjän oikeudessa yksinkertaista yhtiötä eli yhteistoimintasopimusta koskevia saannoksia (GK 1041–1054art.). Lakiviittauksen puuttuessa näitä säännöksiä joudutaan soveltamaan Venäjän kansainvälisen yksityisoikeuden saantojen mukaan, mikäli yhtiö harjoittaa toimintaansa pääsääntöisesti Venäjällä. (Orlov 2010, 387.)

5 Sopimus Suomi-Venäjä vientikaupassa

Kansainvälisiä liiketoimia Venäjällä on säännelty Venäjän oikeudessa eri oikeudenaloihin kuuluvilla normeilla. Näistä normeista käytetään yhteisesti kansainvälisen kauppaoikeuden käsitettä ja niitä pidetään joskus omana, joko itsenäisenä tai oikeudenalana kokonaisuudessaan. (Orlov 2010.)

Venäjän oikeudessa kansainvälisen lainsäädännön soveltamisperusteet ovat osapuolten (juridinen tai yksityishenkilön) kuuluminen eri valtioihin (kansainvälisyys) ja liiketaloudellinen toimen luonne. Venäjän julkisessa oikeudessa säädellään ne ulkomaankaupan toiminnot siltä osin kuin ne koskevat tavaroiden ulkomaankauppaa, ulkomaankauppatoiminnan kolmannen kriteerin: tavaroiden rajanylityksen eli tavaroiden tuonnin Venäjän alueelle tai sen viennin Venäjän alueelta. Lisäksi esimerkiksi Laki vientivalvonnasta 18.7.1999/183-FZ642 sääntelee ulkomaankaupan liittyvä investointitoiminta ja muu toiminta, tuotannollinen yhteistyö mukaan lukien, tavaroiden, informaatio töiden, palveluiden ja intellektuaalisen toiminnan tulosten (näihin kohdistuvien oikeuksien) kaupankäynti. Venäjän Kansainvälinen lainsäädäntö määrittelee valtiövälisen sopimusten aseman Venäjän oikeudessa. Ja tärkeintä on se, että lähtökohtaisesti Venäjän siviilioikeus määrittelee johtavina periaatteina, jotka ovat sopimus vapaus ja sopimussidonnaisuus (pacta sunt servanda) periaate. (Orlov 2010.)

Kansainvälisten liiketoimintatoimintojen säätelyssä merkittävä rooli on myös ei-valtiollisella eli kvasioikeudellisella säätelyllä. Ei-valtiollisen säätelyn piiriin kuuluvat sopimusehdot, joissa sopimuspuolten tahdon itsemääräämisvalta eli sopimusvapauden periaatteen mukaiset sopimusehdot ja kansainväliset kauppatavat eli lex mercatoria ja praxis (oikeuskäytäntö, mukaan lukien välimesoikeuskäytäntö). Venäjän oikeudessa tunnetaan myös suositusluonteisia kansainvälisiä sopimuksia, kuten kansainvälisen kauppakamarin laatimat INCOTERMS-ehdot, jotka koskevat kuljetuskauppaa, ja rakennussopimusten kansainväliset ehdot sekä UNIDROITin kansainvälisten kaupallisten sopimusten periaatteet (Principles of International Commercial Contracts). (Orlov, 2010.)

Tässä suhteessä minusta on vielä mainittava Tulevaisuusvaliokunnassa tehty ja Suomen eduskunnan tietokannassa julkaistu tutkimusraportti. Raportti on erittäin mielenkiintoinen ja yritykselle, joka harjoittaa vientikauppaa Venäjälle on varmasti erittäin hyödyllinen tietolähde. Raporttiin voi tutustua Eduskunnan tulevaisuusvaliokunnan julkaisussa 3/2010 (Osmo, Smith, Tiihinen, 2010). Raportti käsittelee Venäjän yritystoimintaympäristöä hyvin laajasti ja perusteellisesti. Yritystoiminnan kannalta raportissa käsitteellään erittäin hyödyllisiä seikkoja. Raportissa on kattavasti käsitelty Venäjän toimintaympäristön etuja ja riskitekijöitä. On otettu kantaa Venäjän nykyhetken tilanteeseen ja muun muassa poliittiseen tulevaisuusnäkökulmaan, korruptio-nykytilanteeseen ja sen vaikutuksen yritystoimintaympäristöön tulevaisuudessa.

5.1 Yritysten empiirinen tutkimus

Opinnäytetyön empiirinen osa toteutan laadullisen tutkimuksen avulla. Laadullisessa tutkimuksessa pääpaino on mielipiteiden sekä niiden syiden ja seurausten tutkimisessa. Haastattelu sopii tutkimusmenetelmäksi myös silloin, kun ei tiedetä, millaisia vastauksia tullaan saamaan, tai kun vastaus perustuu haastateltavan henkilön omaan kokemukseen. Haastattelua käytetään myös, kun halutaan syventää tietoa jostakin asiasta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 35.)

Tässä työssä ja aiheen laadullisessa tutkimuksessa keskityn venäläisten yritysten edustajien haastatteluun. Haastattelun aiheena on siten sopimus oikeudellisten haasteiden selvittäminen yritysten kokemusten ja näkemysten kannalta. Haastattelun analyysin perusteella teen tarkartoituksen, joka voisi palvella vientiä harjoittavien yritysten kansainvälisen liiketoiminnan osaamista ja sen kehittämistä.

5.2 Tutkimusmenetelmä

Tässä opinnäytetyössä käytetään kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus auttaa ymmärtämään tutkimuskohdetta ja selittämään sen käyttäytymisen sekä siihen liittyvien päätösten syitä. Tutkimuksessa rajoitutaan yleensä pieneen, harkinnanvaraiseen määrään tapauksia ja ne pyritään analysoimaan mahdollisimman tarkasti ilman tilastollisia yleistyksiä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa aineisto on usein tekstimuotoista. Laadullinen tutkimus vastaa yleensä seuraaviin kysymyksiin: Miksi? Miten? Millainen? (Heikkilä 2008, 16-17.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen tyypillisiä tutkimusaineistoja ovat kenttähavainnointi, vapaamuotoiset haastattelut, erilaiset dokumentit sekä kulttuurin tuotteet. Analyysin tavat ovat vahvasti aineistosidonnaisia. (Uusitalo 1995, 81.)

Empiriaosan tutkimus on tehty haastatteleamalla Venäjällä toimivien yritysten johtohenkilöitä, jotka ovat tekemisissä Suomalaisten vientiyritysten kanssa. Venäjällä toimivat yritykset ovat erittäin tarkkoja ja arkaluonteisia käsitteeseen - liikesalaisuus, ja yleisesti suostuvat antamaan ja jakamaan tietoa vain nimettömästi. Tutkimustuloksia käsitellessäni kuvailen haastateltujen yritysten edustajien yleisesti, yrityksen nimeä tai haastattelevan nimeä mainitsematta.

Haastattelun etuna pidän sitä, että sen avulla sain joustavasti huomioitua haastateltavat ja kerättyä tietoa eri tilanteissa. Haastatteluaiheiden järjestystä voin tarvittaessa muuttaa, ja se antoi mahdollisuuden myös tulkinnan tekemiseen. Vastaaajiksi suunnitellut henkilöt saadaan helposti mukaan haastattelutilanteeseen mukaan. Joten tiedonkeruu sujuu aikataulunmukaisesti ja tutkimusaineistoa syntyi saman tien. Lisäksi voin varmistaa haastateltavan asiantuntijuustaso ja varmistaa, että tieto on saatu oikealta henkilöltä. Haluaisin antaa myös vastaajalle mahdollisuuden kertoa laajemmin aiheeseen liittyvistä asioista.

5.3 Haastateltavien valintaperusteet

Teemahaastatteluni olen toteuttanut puolistrukturoidulla haastattelumenetelmällä. Puolistrukturoidulle haastattelulle on ominaista, että jokin haastattelun näkökohta on lyöty lukkoon, mutta ei kuitenkaan kaikkia. Olen teemahaastattelussani kohdentanut tiettyihin aihepiireihin joita haastattelevien kanssa olen pohtinut vapaan keskustelun muodossa. Haastateltavat ovat oman alansa asiantuntijoita ja heille mielipiteen jako aihekysymyksiin oli mielenkiintoinen prosessi. Haastatteluaineisto on tosiaan tutkittavien henkilöiden subjektiivisia kokemuksia.

Haastattelevien henkilöiden valintani oli perusteltu niin, että haastattelevalla henkilöllä piti olla vankka kokemus Suomalaisten yritysten yhteistyöstä. Haluaisin että haastattelevalta olisi kokemus yhteistyöstä useiden Suomalaisten yritysten kanssa, niin että hänen analyysinsä ei pohjautuisi yhden yrityksen toimintatapaan. Olen myös halunnut haastatella ehdottomasti johtohenkilöitä, jotka itse osallistuvat päätetöisentekeprosesseihin ja ovat sopimustekoprosesseissa henkilökohtaisesti läsnä.

Minun oma työkokemukseni perustuu innovaatio sekä kone ja laiteteknologiatuotteiden vientialalta, joten minun haastateltavani ovat venäläisiä yritysjohtajia, joiden edustamat yhtiöt ostavat Suomesta korkean teknologian ja teknisen kaupan tuotteita. Lisäksi haastattelevilla oli myös laaja kokemus monikansallisista tilanteista, jotka sisältävät myös monikansalliset ja monitahoiset sopimusoikeudelliset tilanteet. Sopimusjuridiset kysymykset ja tilanteet teknisten tuotteiden kaupoissa ovat erittäin tärkeitä ja syntyvät kauppasopimustilanteet ovat erittäin mielenkiintoiset, mutta toisaalta joskus erittäin haastavat.

5.3.1 Haastateltavat

Kohdejoukoksi muodostui kolmen eri yrityksen edustajat. Yritykset toimivat seuraavilla aloilla: erikoisalojen rakennusyhtiö, laitteistohuoltotoiminta harjoittava yritys sekä kone- ja laitevälitys yritys. Yritykset ovat keskisuuria, niillä on pitkää kokemus Suomen kaupan alalla. Olen tietoisesti valinnut eri aloilla työskenteleviä yrityksiä.

Erikoisalojenrakennusyhtiö on toiminut Venäjällä vuodesta 1992. Yrityksellä on Pietarin-alueella kaksi toimipaikkaa ja kolme tytäryhtiötä muualla Venäjällä, edustajat Valkovenäjällä ja Kazakstanissa. Työntekijöitä yrityksellä on noin yhteensä 150. Haastattelevana on yrityksen ostoprosesseista pohjoismailla vastaava operatiivisentoiminnanjohtaja. Haastatteleva henkilö on aiemminkin toiminut yhtiöissä, jotka tekivät kauppa Suomalaisten yrityksiä kanssa ja on alalla tunnettu asiantuntija.

Laitehuoltotoiminta harjoittava yritys on melko pieni Venäjän yrityksiä mittakaavassa. On yksityisessä omistuksessa oleva yhtiö ja sen palveluksessa työskentelee noin 30 henkilöä. Yritys työskentelee ympäri Venäjä mutta sen päätoimipaikka on Pietarissa. Olen haastatellut yhtiön toimitusjohtajaa. Yritys tarjoaa erikoisasiantuntijapalveluita ja harjoittaa huoltotoimintaa. Euroopassa yhtiön pääkumppanit sijaitsevat Italiassa, joiden toimintatavoista johtajalla oli paljon hauskoja tapauksia kerrottavana.

Kone ja laitevälitys yritys on iso toimija Moskovan alueella. Se välittää erimerkkisiä uusia ja käytettyjä kaivinkoneita ja laitteita rakennusalalle. Yritys tekee paljonkin ostoja Suomesta, vielä enemmän muualta Euroopasta, muun muassa Saksasta jossa yrityksellä on kauppaedustusto.

5.4 Yrityshaastattelujen toteutus

Haastatteluja olen toteuttanut yhteistapaamisiamme työmatkojeni aikana Venäjällä, Pietarissa ja Moskovassa sekä myös junamatkassa Allegro-junassa, joka on erittäin otollinen paikka yrityskontaktien luomiseen ja työkeskustelujen käymiseen.

Kuten aiemmin mainitsin, olen toteuttanut tutkimukseni puolistrukturoidulla teemahaastattelulla, joten olen laatinut haastattelulomake vain aputyökaluna (Liite 1). Osoittaman haastattelevalle minua kiinnostavat aiheet, joista toivoisin keskustelemaan haastattelevan kanssa. Kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä pystyin myös hyödyntämään tutkittavien omia mielipiteitä sekä kokemuksia jälleenmyyntisopimusten tekemisestä. Tutkimusongelmana ovat: Miten

venäläiset yhtiöt hallitsevat omaa sopimusjuridista toiminta ja heidän näkemys Suomalaisten yhteistyökumppaneiden sopimusjuridinen ammattitaito heidän näkemyksen kannalta.

5.5 Tutkimusaineiston analyysi

Miten paljon haastattelevien edustamat yhtiöt tekevät yhteistyötä Suomalaisten yhtiöiden kanssa?

Venäläiset yhtiöt jotka tekevät paljon yhteistyötä ulkomailla ja lähinnä Euroopassa, eurooppalaisten yhtiöiden kanssa toimivat koko Euroopan alueella. Suomella on erittäin otollinen strateginen sijainti, joten Suomalaisten yhtiöiden kanssa venäläiset yhtiöt tekevät paljon yhteistyötä, varsinkin ne jotka sijaitsevat Pietarissa ja sen lähialueella. Suomalaisten kanssa kaikkien haastattelevien mielestä kontaktien teko on helppoa, venäjän kielitaito on yleistä. Yhteistyö sujuu joustavasti ja Suomalaisia yhtiöitä pidetään luotettavina yhteistyökumppaneina.

Millä tavalla arvioitte yhteistyötänne Suomalaisten yhtiöiden kanssa verrattuna muita Euroopassa sijaitsevia yhteistyökumppaneita?

Suomalaisten yhtiöiden luotettavuus on korkea ja se pidetään tärkeänä seikkana. Sopimusjuridiselta näkökulmalta yhteistyö haastattelevien mielestä on joustava ja kauppoja toteutetaan erittäin tunnollisesti. Infrastruktuurilla on myös tärkeä merkitys, logistiikka ja kuljetuspalvelut toimivat suomesta venäjälle hyvin, se helpottaa aina kaupantekoa. Suomalaisten yhtiöiden joustavuus antaa venäläisille yhtiöille luotettavuuden tunnetta ja se edesauttaa kaupantekoa. Suomalaiset verrattuna muita eurooppalaisia yhtiöitä ovat hyviä viestittämään asioista, tiedonkulku toimii hyvin ja se erottaa heitä hyvällä tavalla muilta alan toimitsijoilta. Ongelmaratkaisut hoidetaan Suomalaisissa yhtiöissä vastuuntunnollisesti. Neuvottelujen käynti sujuu aina Suomalaisten yhteistyökumppaneiden kanssa. Venäjän markkinoiden erikoispiirteitä ymmärretään ja harvoin kysenälaistetaan, joka aina helpottaa kaupankäyntiä.

Millä tavalla arvioitte Suomalaisten yhtiöiden sopimusjuridista osaamista venäläisiä yhtiöitä verrattuna?

Haastattelevat toivat vahvasti esiin, että Venäjällä on erittäin raskas byrokraattinen taakka, joka työllistää ja vaatii resursseja venäläisissä yhtiöissä. Jokainen yrityksen toiminto vaatii erittäin paljon paperityötä ja näiden papereiden alkuperäistä allekirjoittamista. Jopa esimerkiksi kynien hankinta yritykselle vaatii kirjallista sopimusta toimittajan kanssa. Jokaisen sopimuksen läpivienti on pitkä prosessi. Ensin tehdään sopimusmalli, se hyväksytään toisella osapuolella, ja jos se ei ole sellaisenaan hyväksyttävä sopimusehdot muutetaan molempien osa-

puolien vaatimuksien mukaan. Sopimus lähtee allekirjoitettavaksi henkilölle, joka yrityksessä on allekirjoitusoikeutettu, eli niin sanottu prokuristi. Jokainen allekirjoitusoikeus on myös todennettava, eli asiakirjaan laitetaan yrityksen leima. Eri leima antaa eri oikeudet. Leima laitettava henkilö on pääsääntöisesti eri henkilö kuin prokuristi, millä organisaatioissa estetään väärinkäytöksiä. Sopimuksen originaali toimitetaan yrityksen talousosastoon, joka laatii sen perustella kauppaa- tai proforma-lasku. Lasku todetaan alkuperäiseksi, eli se leimautetaan ja talouspäällikkö allekirjoittaa sen. Lasku toimitetaan maksajalle, jossa se käy varmennusprosessin ja sopimuksen allekirjoittanut henkilö tarkista laskun summa. Lasku toimitetaan maksajan talousosastolle, joka alkaa valmistaa kirjallinen toimeksianto pankille. Maksu lähtee toimittajalle. Pankista ja pankiasiakkaansuhteesta riippuen toimittaja todistaa pankille että saapuva rahasiirto on tarkoitettu hänelle ja se on oikea määräinen. Tavarantoimituksessa ja saapuaessa ostajalle, ostaja laatii myyjälle kirjalliset tositteet siitä, että tavara on saapunut; tarkistettu; siinä ei ole virheitä; se on täysimääräisenä vastaanotettu ja hyväksytty. Vain sellainen asiakirja päättää sopimusvastuut ja sopimus todetaan olevaan päätetty.

Suomalaiset yhtiöt ovat sopimusjuridisesti haastattelevien mielestä arkoja. Sopimuksia neuvotellaan tarkasti, koska jokainen ehto ja sovittu asia arvioidaan perusteellisesti eri kannoilta. Sopimusjuridinen osaaminen suomalaisissa yhtiöissä niin kuin muissa eropopalaisissa yhtiöissä riippuu yrityksen koosta. Isot organisaatiot ovat tottuneita tekemään kirjallisia sopimuksia, kuin taas pienemmät toimijat ovat asian kanssa arkoja. Haastattelevat toivat esiin muutamaa esimerkkiä kun suomalaisen yhtiön johto oli haluton tekemään kirjallista sopimusta tietotaidon puutteen vuoksi. Joten myös venäläiset organisaation sopeutuvat tilanteeseen ja useasti tekevät kauppaa ilman kirjallista sopimusta. Haastattelevien mielestä se riippuu kaupan taloudellisesta arvosta ja mahdollisuuksista kauppa toteuttaa sellaisenaan. Venäläiset organisaatiot omaksuvat kumppanin toimintamalleja ja ovat jossakin määrin halukkaan helpottamaan prosessit tilanteesta riippuen.

Mitkä olennaisia sopimusjuridisiä haasteita olette toiminnassanne tavanneet?

Kaikille haastatteleville yhtiöille oli yhtenäistä laitekauppa-alalle ominainen luonteenpiirre eli kauppankohteiden takuuehdot ja niiden toteutus käytännössä sopimuksien puitteissa. Tämä seikka nousi tärkeimmäksi alan kaupankäynnissä. Kauppatavalla ja pitkäaikaisella yhteistyösuhteella on tässä asiassa tärkeä merkitys. Tiedonkulkuprosessit eri yhtiöissä oli tärkeä seikka. Kaikkien kolmen haastattelevan mielestä, mitä pienempi yritys on, siitä paremmin siellä yleensä takuuasiat hoidetaan. Se johtuu asiakas-suhteen tärkeydestä toimittajalle, haastattelevien mielestä. Isot organisaatiot toisaalta yleensä pitävät tiukasti kiinni sopimusehdoista ja omista toimintatavoista.

Yhteistyökumppanin kulttuurisilla seikoilla on myös iso merkitys ongelmatilanteiden ratkaisutavoissa. Pohjoismaisessa ja ”vanhassa Euroopan maissa” toimintatavat ovat muutenkin täsmällisemmät ja ongelmaratkaisutavoista yrityksiä kanssa voi sujuvasti neuvotella.

Haastattelevien henkilöiden edustamat yhtiöt Venäjällä käyttävät venäjän lainsäädännön mukaisia sopimusmalleja kaupankäynnissä. Ulkomaankauppoja varten yhtiössä oli käytetty pääsääntöisesti yhtenäisiä sopimusmalleja, mutta jokainen haastateltu totesi, että useasti sopimukset joudutaan muuttamaan tai täydentämään projektista riippuen.

Haastattelevien mielestä riitatilanteissa ja varsinkin sopimusriitatilanteissa Venäjällä yritykset käyttävät aika paljonkin oikeuden ratkaisuväliltä. Se johtuu oikeudellisesta asiantuntemuksesta ja sopimusoikeudellisesta lainsäädännöstä, joka haastattelevien mielestä on erittäin laajamuotoinen mutta toisaalta heille selkeä ja ymmärrettävä. Neuvottelu on kuitenkin aina ensisijainen riitaratkaisukeino ja venäläiset yritykset tuntevat hyvin riitaneuvottelukulttuuria. Ulkomaalaisien yhteistyökumppaneiden kanssa haastattelevat eivät kuitenkaan menisi mielellään oikeus-salille tai välimiesmenettelyyn jos vaan ei muuta vaihtoehtoa ratkaista riita tai ongelma ole. Haastattelevien mielestä sekä heidän organisaatioiden sisältä tai ulkopuolisen oikeudellisen avun ammattilaisilta Venäjällä löytyy erittäin vankka ja hyvää kansainvälisen sopimuslainsäädännön tuntemusta.

Haastattelun aikana olemme haastattelevien kanssa keskustelleet Venäjällä mielestäni erittäin arasta suhtautumisesta yrityssalaisuuksiin ja salassapitovelvollisuuksiin sopimuksessa. Kaikkien haastattelevien mielestä se on erittäin tärkeä seikka. Heidän kaikkien mielestä yritykseen liittyviä tapoja, tietoja ja varsinkin sopimussisältöjä pitäisi pitää yrityksen sisällä mahdollisimman paljon. Aihe näytti olevan arka. Haastateltavat sopimuksissa jopa tuotteiden kuljetustavat, ajat ja toimitusmuodot kuuluvat salassa pidettävän tietoon. Kaikki taloudellisiin aiheisiin liittyvät kysymykset ovat haastattelevien mielestä erittäin arkaluonteisia tietoja. Venäläisten yhtiöiden sisällä kaikki yrityksen talouteen liittyvä tieto on niin salainen, että jopa sen näkemisen yrityksen sisällä vaatii toimitusjohtajan lupaa. Syynä tiukkoihin salassapito-toivomuksiin kaikissa yrityksen toiminnoissa pidettiin kilpailukyvyn ylläpitäminen. Toimintatapa on puolustusmekanismi. Venäjällä esimerkiksi veroviranomaiset voivat käyttää teknistä virhettä, esimerkiksi kirjoitusvirhettä yhtiön nimessä tai osoitteessa, syynä esimerkiksi kieltää kustannusten vähennys tai mahdollisuus arvonnisäveron palautukseen yksittäisen kustannuksen osalta.

5.5.1 Kehitystarvekartoitus Suomalaisille yrityksille haastattelujen pohjalta

Suosituksia jotka olen laatinut haastattelujen perusteella ovat lähtökohtaisesti ajateltu yritysten käytännössä sopimustekoprosessin näkökulmasta.

Venäjän kielen osaaminen on noussut haastattelun aikana tärkeäksi seikaksi ja Suomalaisten kieliosaaminen venäläiset yhtiöt pitivät hyvänä muuta Eurooppa verrattuna. Haastateltavat totesivat, että kielitaito on heille tärkeä seikka, jossain tilanteissa ratkaiseva. Kommunikaation moniulottuvuus ja joustavuus ovat tärkeitä.

Sopimusoikeudellinen osaaminen vaati järjestelmällisyyttä ja tietotaitoa. Tällä hetkellä monet myös suomalaiset sopimusjuridiikan tutkijat puhuvat muuttuvasta sopimuskulttuurista, sen dynaamisesta kehityksestä teoreettisesta pohjasta enempää yritysäläheisempiin, sopimuksiin, jotka yritykset voivat entistä enemmän käyttää omina työkaluina. Sopimushallinnalla (contract management) tarkoitetaan yrityskohtaista toimintamallia, jolla pyritään yrityksen sopimustoiminnan kokonaisvaltaiseen järjestämiseen. Tämä sopimustoiminnan järjestäminen liittyy pääasiassa yrityksen sisäiseen toimintakenttään ja soveltuu hyvin esimerkiksi pitkäkestoisiin liikesopimuksiin (Tieva 2009, 113). Selkeiden ja riskejä hallitusti jakavien sopimusten tekemiseen tarvitaan huolellista suunnittelua. Suunnittelun tulisi kattaa sekä tarjous- ja sopimussisällön että -laadintaprosessin (Haapio 2005, 360). Sopimus nähdään tyypillisesti vaihdannan välineenä, mutta se on myös tehokas riskinhallinnan ja riskinjaon väline. Sopimusvapauden nojalla sopimusosapuolet voivat lähtökohtaisesti jakaa sopimusriskit keskenään haluamallaan tavalla. Tämä onnistuu erityyppisten sopimusehtojen avulla. Jos osapuolet eivät sopimusehdoin erikseen sovi riskinjaosta, tapahtuu se tahdonvaltaisen lain mukaan.

Tietotaitoon eli henkilöstön sopimusjuridisen osaamisen kannatta panostaa yrityksissä. Myyntihenkilö, joka tapa asiakkaan ja vie neuvotteluprosessia eteenpäin on hallittava yrityksen sisäistä sopimushallinta sekä yleistä sopimusjuridiikka. Tämä erikoisesti korostuu monikansallisissa eli kansainvälisissä sopimuksissa ja siihen liittyvä kansainvälinen sopimusoikeusperusta pitää olla hallinnassa.

Valtuutusta pidän myös tärkeänä seikkana. Henkilön joka edusta organisaation ja sitoo edustavan organisaation sopimukseen, on ymmärrettävä omia valtuuksia. Hänen on osattava tulkitella sopimusehtoja oikein, ymmärtää mihin hänellä on valtuuksia sitoutumaan tai mihin hän tarvitse oman organisaation kannanottoa. Tässä pitää myös muistaa sen, että globalisaation myötä jolloin kansainvälinen kilpailu kovenee päivästä päivään, myyjän on osattava tehokkaasti ja mahdollisimman joustavasti sitouttaa kirjallisella sopimuksella asiakasta lyhyellä ajalla, ennen kuin hänen kilpailija ehtii edelle.

Tilanteeseen sopeutumistaito pidän tässä erittäin merkittävänä. Tilanteet muuttuvat nopeasti ja sopimuksen on vastattava muuttuva prosessia. Sopimusosapuolten pitäisi ymmärtää mitä mahdollisia lisäyksiä tai muutoksia he voivat mahdollisesti jatkoneuvoneella jopa sopimuksen olevan voimassa. Nämä ehdot kannatta huomioida jo sopimuksen suunnitteluvaiheessa. Mutta

on muistettava, että kaupankäynti aina vaatii tiettyä riskinottoa. Sopimus ei saa muodostua yhden osapuolen kokonaisesta vastuuneliminoimisesta, se voi heikentää sen osapuolen kilpailukykyä asiakkaan näkökulmasta, se on riski menettää kauppaa joustavammalle kilpailijalle. Neuvottelu prosessilla ja sopimussuunnittelulla tässä on avain asema.

6 Pohdinta ja johtopäätökset

Tässä työssä käsittelemme kansainvälisen kaupan liittyvät sopimusoikeudelliset seikat. Keskitymme Venäjän sopimusoikeuden haasteisiin. Nykyään käsitetään, että Venäjän markkinoilla ei voi toimia menestyksekkäästi ilman oikeudellista asiantuntemusta ja työni perusteella voin yhtyä kyseiseen käsitteeseen täysimääräisesti. Sopimus ja varsinkin sopimus joka solmitaan ulkomalaisen yhteiskumppanin kanssa pitää täysivaltaisesti vastata tulevan kaupan tarpeisiin ja huomioida monia seikkoja. Oman alan ja kohdemaan lainsäädännön hallinta on vahva kilpailuetu. Sopimuslaadintataito on myös riskihallintatyökalu globaalissa liiketoiminnassa. Sopimuksien laadinta taito ja tarve eivät vähene tulevaisuudessakaan, koska globaali kaupankäynti vain kasvaa.

Nysten-Haarala (2008) omassa Joensuun yliopiston julkaisussa pohtii että sopimuksia ei tehdä tuomioistuinta varten, vaikka usein juristin näkökulmasta sopimuksellista riskien hallintaa onkin sen selvittäminen, miten tuomioistuimet sopimukseen suhtautuisivat, jos sinne jouduttaisiin. Kun sopimukseen suhtaudutaan tällä tavoin perinteisen juridisesti, ne mielletään juristien omiksi juridisiksi dokumenteiksi, jotka allekirjoituksen jälkeen pannaan kassakaappiin ja joihin ei sen jälkeen toivottavasti enää palata. Ja jos palataan, juristi on varmistanut ennakoiltaan, että oikeusriita voitetaan. Onko tämä sitä ennakoivaa sopimista? Ovatko hyvät sopimukset tällaisia? Väitän, että eivät ole edes juridisessa mielessä. Yhdyn hänen kanssaan tähän ajatukseen. Sopimukset on laadittava yritystarpeisiin ja henkilön joka toimii yrityksen puolesta ja hoitaa kauppaprosessia on osattava mielestänikin laatia sopimus yhteistyökumppanin kanssa. Varsinkin kun kaupantekoprosessit muuttuvat nykypäivänä enemmän ja enemmän dynaamiseksi prosesseiksi ja vaativat nopeita päätöksentekoa ja mitä tärkein toimia. Jos kaupasta sovitaan junamatkalla, myyjä joka pystyy saman tien tekemään hyvä kauppasopimus varmasti luo etulyöntiasema yrityksen kilpailukyvyille. Jos kaupasta on periaatteellisesti sovittu mutta kappavahvistumiselle vaaditaan esimerkiksi ensin yrityksen juristin työtä, sitten uuden tapaamisen järjestely yritysjohdajien kesken allekirjoittamista varten ja niin edelleen, dynaamisen kaupan edellytys ei toteudu. Sähköinen kirjanvaihto kyllä on nykyään yleisessä käytössä, mutta originaali allekirjoituksen laittaminen sopimukseen on ajankohtainen edelleen. Varsinkin Venäjällä ja Venäjän vientikaupassa.

Lisäksi samaistun Nysten-Haarala (2008) ajatuksen että sopimusten laatua ja onnistuneisuutta tulisi tarkastella sen perusteella, mihin niitä tarvitaan. Sopimuksella on useita funktioita. Yri-

tykset käyttävät niitä liiketoiminnan apuvälineinä ja pyrkivät saamaan tuottoa, tai yhteistyötä korostaen ilmaistuna, tuottamaan arvoa, joka jaetaan osapuolten kesken. Sopimuksen avulla myös pyritään sitouttamaan toinen osapuoli sekä sitoudutaan sopimukseen myös itse. Tässä on tärkeää luottamuksen luominen. Usein kuitenkin pyritään vain sitomaan toinen niin, ettei tälle jää muita vaihtoehtoja. Sekään ei ole niin paha, miltä kuulostaa niin kauan kuin molemmat osapuolet yhteistyöstä hyötyvät. Perloksen meneillään olevassa oikeudenkäynnissä on tullut esille Nokian käyttämiä varsin raadollisia sitomistapoja, jotka eivät ole kiristyvässä kansainvälisessä kilpailussa mitenkään ainutlaatuisia. Kiristyvä kilpailu saattaa johtaa lyhytnäköiseen voittojen puristamiseen toisen osapuolen kustannuksella. Hyvä sopimus on kuitenkin sellainen, josta kukin osapuoli hyötyy. Yhteistyö- ja neuvottelutaidot ovat sopimussuhteissa juridiikkaa tärkeämmät ja toimivat yhdessä muodollisemman sopimusasiakirjan rinnalla. Yritysjuristi ei voi toimia vain juridiikan ehdoilla, vaan juridiikka pitää pystyä suhteuttamaan tilanteeseen. Jos juristi pyrkii poistamaan sopimuksesta kaikki riskitekijät ja vyöryttämään ne toiselle sopimusosapuolelle, ei hän enää aja yrityksensä liiketoiminnan asiaa, vaan ainoastaan hankaloittaa sopimusneuvotteluja. Kaupat voivat jäädä tekemättä. Lisäksi haastattelevien ja omien kokemusten perusteella voin todeta, että suullinen kauppalupaus on aivan eri asia kuin kirjallinen allekirjoitettu ja Vejäjällä myös leimalla vahvistettu sopimus.

Sopimushallinnan kannalta muutokset olosuhteissa ovat merkityksellisessä asemassa. Yrityksen tulee panostaa sopimusvalmisteluun ennakoivasti, jolloin voidaan tarkastella ja arvioida mahdollisia olosuhdemuutoksia, jotka voivat ilmetä tulevassa sopimussuhteessa. Tämä tulee tehdä mahdollisimman kattavasti, jotta kaikki tekijät on varmasti otettu huomioon. Arvioinnin jälkeen sopimusosapuolet neuvottelevat ja neuvottelujen pohjalta laativat sopimusehdot. Sopimushallinta ja olosuhteiden muutokset kohtaavat myös sopimuskaudella. Tällöin näkökulma on sopimusvalmisteluja laajempi ja koskee koko yrityksen toimintavalmiutta suhteessa ilmeneviin olosuhde- muutoksiin. Yrityksen on osattava varautua siihen, että olosuhdemuutos voi realisoitua milloin tahansa. Näissä tilanteissa johtamisen rooli korostuu. Kun pitkäkestoiseen sopimukseen on laadittu oikeat mekanismit olosuhteiden muutosten varalta, luodaan hyvä pohja sille, että yritystä on mahdollista johtaa sopimuskaudella olosuhteiden muutosten vaatimalla tavalla (Tieva 2009, 124-125).

Opinnäytetyöni käsittelyn tiedon pohjalta voin todeta, että yritysten kannattaa panostaa omien myyntihenkilöiden juridisen osaamiseen. Venäjän vientitilanteita hoitavien myyntihenkilöiden sopimusoikeudellinen tietotaito korostuu entisestään.

Lähteet

Painetut lähteet

- Halttunen, A. 2010. UNIDROIT-periaatteiden hardship sopimusriskien hallinnan välineenä. Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto, Kauppatieteellinen tiedekunta, Yritys juridiikka, Opinnäytetyö
- Helppi, M., Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus. Helsinki: Talentum.
- Heikkilä T. 2008 Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima.
- Hemmo, M. 2003. Sopimusoikeus 1. 2. Uudistettu painos. Helsinki: Talentum Media.
- Honkanen, M. & Mikluha, A. 1998. Successful Management in Russia. TT- Ulkomaantyö, International assignments.
- Hoppu, E. & Hoppu, K. 2007. Kauppa- ja varallisuus oikeuden pääpiirteet. 11. painos. Helsinki: WSOY Lakitieto
- Jaakkola, T- S. 2010. Liiketoiminnan sopimukset: Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttaja-sopimuksissa. Helsinki: Edita. Teoksessa: Halttunen, Asta, 2010., UNIDROIT-periaatteiden hardship sopimusriskien hallinnan välineenä. Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto, Kauppatieteellinen tiedekunta, Yritys juridiikka, Opinnäytetyö
- Kangas, U. 1998. Oikeustiede Suomessa 1900-2000. Helsinki: Werner Söderström Lakitieto.
- Kurkela, M. 2003. Globalisoitunut sopimuskäytäntö. Helsinki: Edita Prima.
- Lehto, J. 1998. Venäjän kauppa ja markkinat. Helsinki: Kauppakaari.
- Lehto, J. & Salmi, A-M. 2008. Venäjän kaupan perusteet opas Venäjän liiketoiminnan kasvun ja kehittämisen tueksi. COIN-Connecting se innovations. Lahden Ammattikorkeakoulun julkaisu, oppimateriaali Tampereen yliopistopaino.
- Nykanen, P. 2007. Liiketoiminnan aloittaminen Venäjällä ja siihen liittyvät juridiset toimenpiteet. Teoksessa RUSLEX venäläistä lakia suomeksi. 2. painos. Joensuu: Joensuun Yliopiston Täydennyskoulutuskeskus
- Nysten-Haarala, S. 2007. Tavarakaupan sopimukseen sovellettava säännöstö. Teoksessa Karhapäähä- Puhakka S. Ruslex. Joensuu: yliopistopaino.
- Ojanen, T. 2007. EU-oikeuden perusteita II - aineellisen EU-oikeuden aloja ja ulottuvuuksia. Toimittanut: Arto Haapea, Edita Opinnäytetyössä: Jenni Hiltunen, 2011, Kansainväliset vakiosopimukset kaupan alalla, niiden lainvalintasäännökset sekä vaikutukset sopimuksen tulkintaan. Lapin yliopisto: oikeustieteiden tiedekunta.
- Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo: WS Bookwell.
- Rinne, U. 2009. Turvallisuudesta ja yritysriskeistä Venäjällä. Teoksessa Tiri, M. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: J-paino.
- Räty, A. 2006. Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys.
- Saarnilehto, A. 2005. Pääasiat velvoitteesta. Helsinki: WSOY
- Saarnilehto, A. 2009. Sopimusoikeuden perusteet. Helsinki: Talentum, 7. uud. p.

Sisula-Tulokas, L. 1998. Ulkomaan kauppaoikeutta. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Suojanen, K. 2002. Opi Kansainvälistä Oikeutta. Helsinki: KS-Kustannus.

Suojanen, K. & Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2006. Tradenomin käsikirja Opi oikeutta. Jyväskylä: KS-Kustannus.

Suomalais-Venäläinen kauppakamari. 2009. Venäjän Liiketoiminnan Perusopas. Helsinki: J-Paino Hiirikoski.

Tiri, M. & Alho, A. 2007, Venäjän liiketoiminnan perusopas. Vantaa: suomalais-venäläinen kauppakamari.

Telaranta, K. A. 1990, Sopimusoikeus. Helsinki: Lakimiesliiton Kustannus.

Orlov, V. 2001, Venäjän Sopimusoikeus, Kauppakamari, Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Orlov, V. 2010, Venäjän yritysoikeus I, ISBN 978-952-246-021-9. Cc Helsingin Kamari Oy/Helsingin seudun kauppakamari ja Valadimir Orlov: Lakimiesliiton kustannus.

Rinne, U. 2009. Turvallisuudesta ja yritysriskeistä Venäjällä. Teoksessa Tiri, M. Venäjän liiketoiminnan perusopas. Helsinki: J-paino Oy.

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

Uusitalo, H. 1995. Tiede, tutkimus ja tutkielma. Juva: WSOY:n graafiset laitokset.

Artikkelit

Haapio, H. & Haavisto, V. 2005. Sopimusosaaminen: tulevaisuuden kilpailutekijä ja strateginen voimavara. Yritystalous 63(2), 7-15.

Tieva, A. 2009. Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. DL N:o 1/2009. Lakikirjasto: Defensor Legis 2009/1, 112.

Elektroniset lähteet

Doudko, A. 2000. Hardship in Contract: The Approach of the UNIDROIT Principles and Legal Developments in Russia. Uniform Law Review 2000-3. Teoksessa: Halttunen, A. 2010. UNIDROIT-periaatteiden hardship sopimusriskien hallinnan välineenä. Viitattu 25.3.2012. <http://urn.fi/URN:NBN:fi-fe201006031952>

Euroopan unionin neuvosto. 2011. Neuvoston 3094 Istunto, Kilpailukyky (sisämarkkinat, teollisuus, tutkimus ja avaruus), Bryssel. Viitattu 25.1.2012. <http://www.consilium.europa.eu/press/press-releases/latest-press-releases/newsroomrelated?bid=88&grp=19017&lang=fi&cmsid=339>

Korke-Aho, E. 2010. Empiirisen tutkimuksen käytäntö. Oikeuspoliittinen tutkimuslaitos. Viitattu, 19.4.2012. <http://www.optula.om.fi/Satellite?blobtable=MungoBlobs&blobcol=urldata&SSURLapptype=BlobServer&SSURLcontainer=Default&SSURIsession=false&blobkey=id&blobheadervalue1=inline;%20file>

[na-me=6kxrd57_1.pdf&SSURlsscontext=Satellite%20Server&blobwhere=1212929764411&blobheadername1=Content-Disposition&ssbinary=true&blobheader=application/pdf](#)

Halttunen, A. 2010. UNIDROIT-periaatteiden hardship sopimusriskien hallinnan välineenä. Viitattu 25.3.2012. <http://urn.fi/URN:NBN:fi-fe201006031952>

Hiltunen, J. 2011. Pro gradu-tutkielma. Kansainväliset vakiosopimukset kaupan alalla, niiden lainvalintasäännökset sekä vaikutukset sopimuksen tulkintaan. Lapin yliopisto, oikeustieteiden tiedekunta. Viitattu 2.4.2012. <http://urn.fi/URN:NBN:fi:ula-201109191155>

Nysten-Haarala, S. 2008. Joensuun Yliopiston julkaisu. Viitattu 14.4.2012. <http://www.joensuu.fi/ajankohtaista/virkaan2008/nysten.pdf>

Haapio, H. 2009. Sopimushäiriötilanteiden ennakoimisesta. Viitattu 2.3.2012. <http://www.lexpert.com/fi/artikkelit/sopimushairiot.htm>

Yuferev, N. 2010. Venäjän kaupan sopimuksesta. Viitattu 25.3.2012. http://www.legistum.fi/venajan_kaupan_sopimuksesta.html

Keskuskauppakamarin välityslautakunta. 2012. Viitattu 25.3.2012. <http://www.arbitration.fi/index.html>

Konsultant Plus (Venäjäksi "КонсультантПлюс"), Yksityinen sähköinen oikeuslähdekokoelma. 2012. Viitattu 20.1.2012. <http://www.consultant.ru/about/>

Opaskirjanen pk-yrityksille. PK-RH-hanke. 2000. Viitattu 25.3.2012. <http://www.pk-rh.com/pdf/sopimus-ja-vastuutietoutta-kirjanen.pdf>

Suomen virallinen tilasto (SVT). Helsingin Tilastokeskus. 2012. Yritysrekisterin vuositilasto verkkojulkaisu. ISSN=1798-6214. Viitattu: 25.1.2012. <http://www.stat.fi/til/syr/index.html>

Suomen Pankki. BOFIT Viikkokatsaus 2/2012. Viitattu 25.12.2011. <http://www.suomenpankki.fi/bofit/seuranta/viikkokatsaus/Documents/v201109.pdf>

Sisula-Tulokas, L. 2009. Kansainvälisen kauppalain pääkohdat. Viitattu 20.1.2012. [http://www.helsinki.fi/oikeustiede/oppiaineet/sopimusoikeus/materiaali/Kansainvälisen%20kauppalain%20pääkohdat%202009.pdf](http://www.helsinki.fi/oikeustiede/oppiaineet/sopimusoikeus/materiaali/Kansainvalisen%20kauppalain%20pääkohdat%202009.pdf)

Krappe, S-M. & Suominen, A. 2000. Sopimus- ja vastuutietoutta. Viitattu 05.02.2012. <http://www.pk-rh.fi/pdf/sopimus-ja-vastuutietoutta-kirjanen.pdf>

Haavisto, V. Sopimukset yhteistyön välineinä. 2002. Viitattu 25.3.2012. <http://ojs.seamk.fi/index.php/kever/article/viewFile/15/28>

Venäjän vieraallinen sähköinen oikeuslähdekokoelma. 2012. Viitattu 20.1.2012. <http://pravo.fso.gov.ru/>

Nystén-Haarala, S. 1998. The Long-Term Contract: Contract Law and Contracting. Kauppakaari Oyj Finnish Lawyers' Publishing, Helsinki. Teoksessa: Halttunen, A. 2010. UNIDROIT-periaatteiden hardship sopimusriskien hallinnan välineenä. Viitattu 25.3.2012. <http://urn.fi/URN:NBN:fi-fe201006031952>

UNIDROIT -järjestön kotisivut. 2012. Viitattu 25.3.2012. <http://www.unidroit.org/dynasite.cfm>

Osmo, K. & Smith, H. & Tiihinen, K. 2010. Sopimusten Venäjä 2030, Eduskunnan tulevaisuusvaliokunnan julkaisu 3/2010 ISBN978-951-53-3297-4. Viitattu 30.11.2011.

<http://web.eduskunta.fi/dman/Document.phx?documentId=st14010113452584&cmd=download>

The International Chamber of Commerce kotisivut 2012. Viitattu 29.3.2012. www.iccwbo.org

Venäjän Siviilikoodeksi (ensimmäinen osa 30.11.1994, N51-FZ, toinen osa 26.1.1996, N14-FZ, kolmas osa 26.11.2001, N146-FZ ja neljäs osa 18.12.2006, N230-FZ). Viitattu 1.4.2012. <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1>

Liitteet

| | |
|----------------------------------|----|
| Liite 1. Haastattelulomake | 57 |
|----------------------------------|----|

Liite 1. Haastattelulomake

| | |
|---|------------------------|
| HAASTATTELULOMAKE | 1.11.2011 |
| I | |
| 1. Miten paljon haastattelevien edustamat yhtiöt tekevät yhteistyötä Suomalaisten yhtiöiden kanssa? | |
| 2. Millä tavalla arvioitte yhteistyötänne Suomalaisten yhtiöiden kanssa verrattuna muita euroopassa sijaitseviä yhteistyökumppaneita? | |
| 3. Millä tavalla arvioitte Suomalaisten yhtiöiden sopimusjuridistä osaamista Venäläisiä yhtiöitä verrattuna? | |
| 4. Mitkä olennaisia sopimusjuridisiä haasteita olette toiminnassanne tavanneet? | |
| Ivanna Rukina 0602095 | Opinnäytetyö 2011-2012 |