



Open your mind. LUT.
Lappeenranta University of Technology

Lappeenrannan teknillinen yliopisto

Kauppätieteellinen tiedekunta

Kandidaatintutkielma

Kansainvälinen liiketoiminta

Sopimusriskit kansainvälisessä kaupassa

Contract risks in international business

Eerik Salminen 0390218
Ohjaaja: Anni-Kaisa Kähkönen
Opponentti: Dilbagh Singh

Sisällysluettelo

1. Johdanto	1
1.1 Tutkimuksen tausta	1
1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat.....	1
1.3 Tutkimuksen rajaukset.....	3
1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto	4
1.5 Tutkimuksen viitekehys ja työn rakenne	4
1.6 Tutkimuksen käsitteet.....	6
2. Sopimusriskit kansainvälisessä kaupassa	8
2.1 Kansainvälisen kaupan erityispiirteitä.....	8
2.1.1 Hankintatoimi.....	9
2.1.2 Ulkoistaminen	10
2.1.3 Markkinat	11
2.1.4 Kulttuuri.....	11
2.1.5 Kieli	12
2.1.6 Vienti ja tuontitoiminta	12
2.1.7 Tullit ja verot.....	13
2.2 Sopimukset kansainvälisessä kaupassa	14
2.2.1 Sopimusten tulkinta.....	15
2.3 Sopimusriskit.....	16
2.3.1 Sopimuksen syntyminen.....	17
2.3.2 Sopimuslaki	18
2.3.3 Sopimuksen sisältö ja ehdot.....	19
2.3.4 Sopimusrikkomus.....	20
2.3.5 Sopimuskumppanin valinta.....	21
2.4 Sopimusriskeiltä suojautuminen	22
3. Kansainvälisen kaupan sopimusriskit pankki- ja rahoitusalan yrityksestä	23
3.1 Pankki- ja rahoitusalan yritys.....	23
3.2 Kansainvälinen liiketoiminta	24
3.3 Kansainvälisen liiketoiminnan riskit.....	25
3.4 Sopimukset	25
3.4.1 Mahdolliset riskit sopimuksia laadittaessa	26
3.4.2 Riskit sopimusehdoissa, sopimuskumppaneissa sekä sopimusrikkomuksissa	27
3.4 Suojautuminen riskeiltä.....	27
4. Yhteenveto ja johtopäätökset	29
4.1 Yhteenveto	29
4.2 Johtopäätökset	30
LÄHTEET	33
LIITTEET	36

1. Johdanto

1.1 Tutkimuksen tausta

Kansainvälinen kauppa on tärkeässä roolissa puhuttaessa maailman taloudesta. Sen merkitys on kasvanut 1950-luvulta räjähdysmäisesti, eikä kasvu ole vielä näyttänyt tyrehtymisen merkkejä. Yksi edistävää muutos kansainvälisen kaupan kasvussa tapahtui, kun toisen maailmansodan jälkeinen kansainvälistä kauppaa edistävää yleissopimus GATT(general agreements on tariffs and trade) solmittiin, joka johti maiden tullimaksujen supistumiseen ja yleisesti kansainvälisen kaupan vapautumiseen merkittävästi. Kansainvälisen kaupan edistämiseksi on perustettu myös useita järjestöjä ja solmittu maailmanlaajuisia, sekä alueellisia sopimuksia. (Bjelic, 2012; Pehkonen, 2000)

Ekonomit ja muut asiaa tutkivat ovat pyrkineet selvittämään mihin kansainvälisen kaupan merkitys pohjautuu, ja vastauksena kyseiseen kysymykseen on ollut yleisesti perustavaa laatua oleva ajatus eriävistä tuotantomahdollisuuksista, jotka vaihtelevat maittain. Kyse on siis kansantaloudellisten oppien mukaan suhteellisen edun periaatteesta, jossa jokaisella maalla on oma suhteellinen etu tietyn tavaran tai hyödykkeen tuottamisessa, absoluuttista etua pois lukematta. (Mankiw, 2003)

Kansainvälistä kauppaa tehdessä sopimuskysymykset ovat vahvasti mukana liiketoimintaa harjoittaessa. Sopimukset auttavat organisaatioita toiminnan järjestelmällisyydessä, riskienhallinnassa sekä sopimukset antavat konkreettisen muistilapun sovituista elementeistä. Sopimuksista voidaan myös tarkistaa osallisten velvollisuudet ja vastuut.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat

Tutkimuksen tavoitteena on tuoda esille yleisimmät riskit liittyen kansainvälisessä kaupassa tehtyihin sopimuksiin. Tutkimus pyrkii avaamaan kansainvälisen kaupan ominaispiirteitä, jonka avulla saavutetaan yleiskäsitys kansainvälisen kaupan

sisällöstä. Kansainvälisen kaupan lisäksi tutkimus perehtyy sopimukseen, niiden laadintaan, hyväksikäyttöön sekä sopimusriskien syy- ja seuraussuhteeseen.

Tutkimuksen yhtenä päätavoitteena on selvittää, kuinka voidaan suojautua riskeiltä, jotka piilevät sopimuksissa. Tavoitteena on ottaa esille potentiaaliset ympäristöt ja tilanteet, joissa sopimusriskit ovat vahvasti esillä, ja joissa sopimusriskeillä on tavanmukaista esiintyä. Pyritään pureutumaan myös sopimusriskeiltä suojautumiseen ennaltaehkäisevästi, ottaen huomioon myös tilanteet, jossa sopimusriskit ovat jo realisoituneet. Sopimusrikkomustilanteissa tutkimus pyrkii ottamaan esille sopimusten sisällön, vapauden, kumppanin valinnan sekä lain soveltamisen.

Tutkimus pyrkii tavoitteisiin yrityksen X:n avulla hankitun empirian sekä teoriaosuuden yhdistämisellä. Empiriaosuudessa tavoitteena on tuoda lisäarvoa tutkimukselle liittämällä tutkimukseen kokemusperäistä tietoa teorian lisäksi. Empiriaa pyritään vertailemaan teoriaosuudessa esiteltyihin asioihin sekä löytämään eriävyyksiä, että yhtenevyyksiä. Lopuksi tutkimuksen tavoitteena on esitellä ja yhdistää tulokset.

Tutkimuksen pääongelma on

- Millaisia sopimusriskejä liittyy kansainväliseen kauppaan?

Tutkimuksen alaongelmat ovat

- Mitkä ovat kansainvälisen kaupan erityispiirteet?
- Mitä ovat sopimusriskit?
- Miten sopimusriskeiltä suojaudutaan?

1.3 Tutkimuksen rajaukset

Tutkimus on rajattu koskemaan Suomea sekä kansainvälistä kauppaa yleisesti. Tutkimuksessa käydään läpi kansainvälisen kaupan erityispiirteitä, sopimuksia kansainvälisillä markkinoilla sekä sopimusriskejä. Tutkimuksessa otetaan esille myös Suomessa sovellettavaa sopimuslakia, ja tyypillisimpiä sopimuksia, jotta saadaan vertailupintaa kansainväliselle kaupalle.

Kansainvälisen kaupan erityispiirteet muokkautuvat muun muassa kansainvälisistä markkinoista, kulttuurista, kielestä sekä vienti- ja tuontitoiminnasta, mutta maakohtaisiin eroavaisuuksiin ei pureuduta tutkimuksessa tarkemmin. Myös Suomi on jätetty tämän aiheen ulkopuolelle.

Puhuttaessa sopimuksista kansainvälisessä kaupassa tutkimukseen on sisällytetty Suomessa käytettävä sopimuslaki, sekä kansainvälisillä Euroopan markkinoilla käytettäviä yleiskauppasopimuksia. Tässäkään kohtaa tutkimus ei ota kantaa maakohtaisiin lakeihin eikä sopimukseen laajemmin, lukuunottamatta mainintaa siitä, että jokaisessa maassa sovelletaan maiden omia lakeja sopimusten tulkinta-, ja ongelmatilanteissa.

Tutkimuksessa käydään myös läpi kansainvälisessä liiketoiminnassa ilmeneviä sopimusriskejä. Riskit on liitetty vain sopimukseen kansainvälisillä markkinoilla. Riskeihin ei myöskään lueta muita mahdollisia riskejä kansainvälisillä markkinoilla, erimerkkinä kulttuurin tuomat riskit, vaan tutkimus perehtyy sopimuksista kantautuviin riskeihin.

Tutkimuksen empiria on laadittu laadullista tutkimusmenetelmää hyväksi käyttäen. Syynä laadulliseen tutkimusmenetelmään on halu rajata empiria koskemaan vain yhtä isoa yritystä. Kvantitatiivinen tutkimus ei olisi antanut samanlaista lisäarvoa tämän tutkimuksen sisällölle.

1.4 Tutkimusmenetelmät ja aineisto

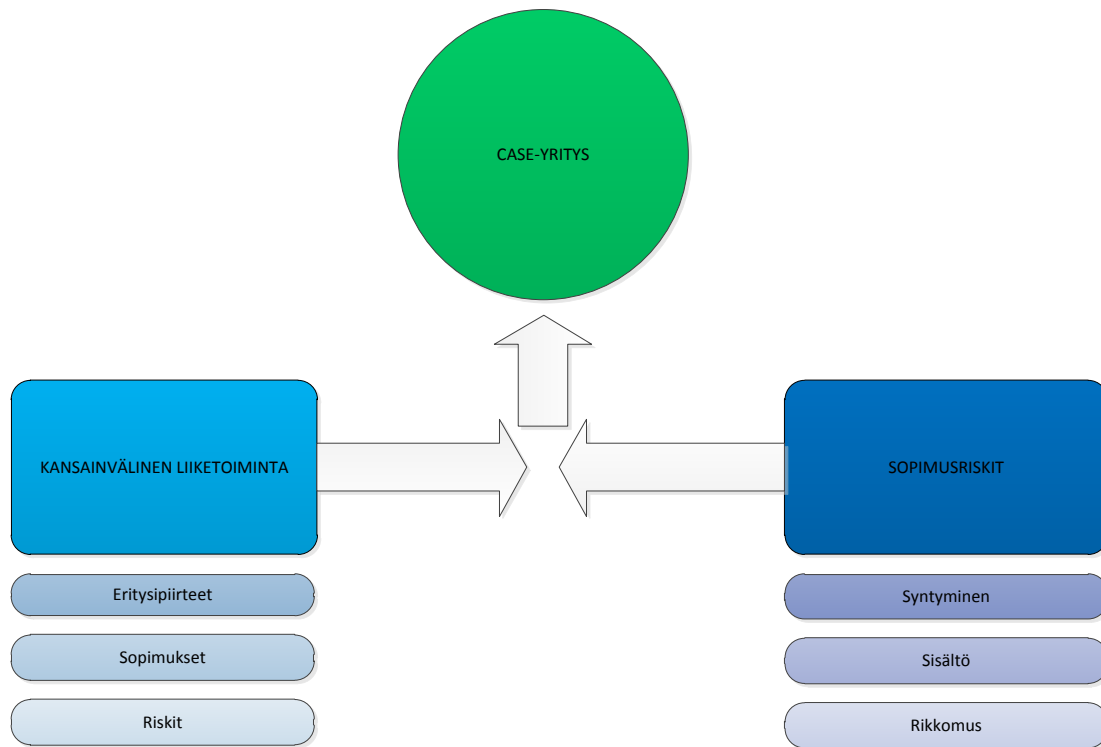
Tutkimuksen teorian aineisto on kerätty aiheeseen liittyvästä kirjallisuudesta sekä artikkeleista. Kirjat ja artikkelit ovat laajalti kansainväliseen kauppaan ja oikeuteen pureutuvia. Oikeutta koskeva kirjallisuus perehtyy enemmän Suomen lakiin sekä oikeusjärjestelmään.

Tärkeimpinä teoksina tutkimuksen teorian kannalta ovat Ari Saarnilehdon (2005) Sopimusoikeuden perusteet, Vahvelaisen (1998) Kansainvälinen yritysoikeus, Jonathan Reuvidin (2011) kirjoittama International trade and essential guide to the principles and practice of export, sekä Helena Haapion (2008) kirjoittama Sovitaan näin – päättä omat pelisääntösi: kaupankäynnin sopimukset.

Tutkimuksen empiria-osuutta varten on haastateltu case-yritystä. Yritys on Suomessa toimiva rahoitusalan yhtiö, joka halusi pysytellä anonyyminä tutkimuksessa. Haastateltavat henkilöt ovat yhtiössä toimivia johtotason henkilöitä. Aineiston keruu on toteutettu strukturoituna haastatteluna, jossa kahta ihmistä on haastattelu kyselylomakkeella. Kyselylomake tehtiin avoimena muotona. Lomakkeen kysymykset koskivat kyselyhenkilöiden asemaa yrityksessä, yrityksen toimintaa sekä kysymyksiä, jotka linkittyvät teoriaosuudessa esiintyviin asioihin. Tutkimuksen empiria on luonteeltaan kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus.

1.5 Tutkimuksen viitekehys ja työn rakenne

Tutkimuksen viitekehys antaa lukijalle yleiskuvan työn sisällöstä ja tutkimuksen tarkoituksesta. Viitekehystä voidaan kuvailla tauluna, joka kertoo työn olennaiset osat sitä tutkivalle. Kuvassa 1 on hahmoteltu työn olennaisimmat osat ja se, miten ne liittyvät toisiinsa. Kansainväliseen liiketoimintaan kuuluvat osa-alueina sen erityispiirteet, sopimukset ja riskit. Sopimusriskeihin kuuluu niiden syntyminen, sisältö ja rikkomukset. Nämä linkittyvät toisiinsa sekä tutkimuksessa esiintyvään case-yritykseen, johon tutkielman empiria perustuu.



Kuva 1 tutkimuksen viitekehys

Tutkimuksen rakenne etenee johdonmukaisesti. Ensimmäisessä kappaleessa käsitellään tutkimuksen ydinrakenteeseen liittyviä asioita, kuten tutkimusongelmia, menetelmiä sekä rajoituksia. Siinä esitellään myös tutkimuksen tavoitteet.

Toinen kappale pitää sisällään tutkimuksen teorian, jossa tutkimus pureutuu kansainvälisen kaupan erityispiirteisiin, kansainvälisiin sopimuksiin sekä kansainvälisessä kaupassa ilmeneviin sopimusriskeihin. Kohdassa kansainvälisen kaupan erityispiirteet käsitellään asioita, jotka ovat tyypillisiä ulkomaankaupalle ja jotka eroavat kotimaan kaupasta, kuten tullit. Kansainvälisiä sopimuksia käsiteltäessä esiin tulee sopimusoikeudelliset piirteet. Kyseisiä piirteitä ovat kansainvälinen yritysoikeus ja sopimusten tulkinta. Kohdassa sopimusriskit kansainvälisessä kaupassa käydään läpi sopimuslakia, sopimusten sisältöä ja sopimuskumppanin valintaa. Toisen kappaleen viimeinen kohta käsittelee sopimusriskejä.

Tutkimuksen kolmas kappale on työn empiriaosuus, jossa käydään läpi tutkimusta varten hankittua aineistoa. Empiriaosuus käsittelee, vastapainoksi teorialle, tutkimuksen aiheita käytännössä. Käytäntö on toteutettu tutkimukseen haastattelulla, joka lähetettiin lomakemuodossa haastateltaville.

Tutkimus saa lopuksi yhteenvedon ja johtopäätökset. Kyseinen kappale nitoo tutkimuksen ydinkysymykset toisiinsa, ja näin ollen pyrkii kiteyttämään tutkimuksen tavoitteen.

1.6 Tutkimuksen käsitteet

Sopimus

Sopimuksia tarvitaan jokapäiväisessä elämässä, mutta sen merkitys kasvaa suuresti puhuttaessa kaupankäynnistä ja ylipäättänsä tavaroiden ja palveluiden vaihdannasta. Sanalla ei ole yhtä ainutta oikeaa määritelmää, koska sen merkitys voi vaihdella eri tilanteesta toiseen ja sen merkitys vaihtelee laajalti ihmisten keskuudessa.

Oikeustiede esittää sanalle varsin väljän määritelmän. Yleisesti ottaen sopimusta voidaan pitää kahden tai useamman toisiansa edellyttävän oikeustoimen yhdistelmänä ja yhtyeenlausumana. (Saarnilehto, 2005)

Riski

Riski on mahdollisuus vaaralliselle tilanteelle tai/ja jonkin menetyksen kohtaamiselle. Riski voi muodostua asian tai ihmisen myötä, joka aiheuttaa sen tahallisesti tai tahattomasti. Riski voidaan tiedostaa ja sitä kohtaan voidaan varautua. (Crowther, 1995)

Sopimusriski

Sopimusriskillä voidaan tarkoittaa menetyksen mahdollisuutta, jonka syynä saattaa olla ostajan piittaamattomuus sopimusta kohtaan tai sopimusrikkomus eikä se, että

ostaja ei kykenisi maksamaan tuotteesta tai palvelusta. Sopimusriski voi tarkoittaa myös mahdollista menetystä, joka johtuu sopimuksen huonosta toteutuksesta.

(The law dictionary, 2013)

Kansainvälinen liiketoiminta

Kansainväliselle liiketoiminnalle on monta eri määritelmää ja on itsessään erittäin laaja käsite. Yleisesti ottaen se tarkoittaa jonkin hyödykkeen vaihtokauppaa yli maiden rajojen, tai organisaation muuttamista pois kotimaasta ulkomaille.

WTO kuvailee kansainvälistä liiketoimintaa hyödykkeiden virtana ja hyödykkeiden toimittamista yli maiden rajojen. Burinskiené (2013) toisaalta kuvailee kansainvälistä liiketoimintaa yksinkertaisesti vienti ja tuontitoimintana. (Burinskiené, 2013) Toisaalta Pasanen (2005) kirjoittaa: ”Puhumme kansainvälisestä kaupasta, kun tavara tai palvelu siirtyy valtiollisen tai muun vastaavan rajan yli”. On siis huomattavissa, että käsitteen määritelmässä on selvästi yhteneväisyyksiä.

2. Sopimusriskit kansainvälisessä kaupassa

Sopimusriskit ovat vahvasti esillä niin kansainvälisessä, kuin kotimaan kaupassa. Riskit kuitenkin kasvavat, kun lähdetään tekemään liiketoimintaa kotimaan rajojen ulkopuolelle. Ongelmia voi syntyä mm. kulttuurin, kielten, lainsäädäntöjen ja itse sopimusten osalta. (Ekuri, 2012) Sopimusriskeihin liittyy vahvasti eri maiden oikeusjärjestelmät, joiden erot voivat olla huomattavia. Kansalliset oikeusnormit vaihtelevat vahvasti, mutta koko maailmaa koskevia oikeudellisia järjestelmiä on syntynyt, jotta voidaan toimia tehokkaammin ja yhtenevämmiin kansainvälisillä markkinoilla. Oikeusjärjestelmät voidaan luokitella useaan eri ryhmään maantieteellisen sijainnin eli kaupan tekopaikan, ja sopimuksessa sovellettavan maan lain mukaan. (Pasanen, 2005)

2.1 Kansainvälisen kaupan erityispiirteitä

Globaaliin kaupankäyntiin on ryhdytty suhteellisen edun periaatteen ajamana, joka hyödyttää molempia kauppaa käyviä osapuolia. Suhteellisen edun periaate perustuu David Ricardon teoriaan työn tuottavuudesta eri maittain. (Tarkka, 2005) Modernimpi malli suhteellisen edun periaatteeseen on Heckscher-Ohlin teoria (O-H-teoria), jossa kansainvälisen kaupan ideologia perustuu siihen, että maiden eroavuus tuotannontekijöiden määrissä ajaa maat vaihdantaan toistensa kanssa. Vaikka mallit toimivat perustana kansainvälisen kaupan perustalle, on empiiriset tutkimukset osoittaneet, että suurin syy globaaliin vaihtoon on erot työntekijöiden taitotasoissa. Korkeaa osaamista vaativat tuotteet tuodaan yleisesti ottaen vauraista maista, toisin kuin alhaista osaamista tarvitsevat tuotteet tulevat kehitysmaista. (Leamer, 1995)

Yritysten kansainvälistyminen on yleistynyt laajalti. Päätös yrityksen kansainvälistymisestä kumpuaa useasti kotimarkkinoiden rajallisuudesta, joka ajaa päättäjät pohtimaan liiketoiminnan etabloitumista. Ulkomaille sijoittuminen viittaa yleisesti ottaen yrityksen kasvuhaluuteen, sekä haluun levittää uusi markkinapeite alueelle, jossa voidaan saavuttaa uusia potentiaalisia asiakkaita. Suosituimpina paikkoina tällä hetkellä kansainvälistymiselle pidetään BRIC-maita, joita ovat Venäjä, Kiina, Intia ja Brasilia. (Pohjola, 2013)

Kansainvälisen kaupan erityispiirteinä voidaan pitää muun muassa hankintatoimea joka tapahtuu kansainvälisesti, organisaation tai organisaation funktioiden ulkoistamista globaaleille markkinoille, markkinoiden diversiteettiä, maiden omien kulttuurien tuomaa värikkyyttä ja vienti- ja tuontitoimintaa joka tapahtuu kansainvälisten markkinoiden kautta. Näitä asioita avataan ja esitellään tulevissa kappaleissa. Seuraavat aiheet vaikuttavat vahvasti yritysten solmimiin sopimuksiin ja sitä kautta sopimusriskeihin. Ulkomaille laajentuminen lisää aina sopimusten monimutkaisuutta sekä usein myös organisaatorakenteet kokevat muutoksia.

2.1.1 Hankintatoimi

Yritysten yhtenä tärkeimpänä asian on kustannusten optimointi, ja usein optimointia tehtäessä katse kääntyy vain muutamaan kohteeseen, kuten tuotteiden tuottoon ja kuljetukseen. Tuotteiden monimuotoisuus ja kompleksisuus saattaa nostaa kustannuksia korkealle tasolle, jos hankintatoimea tai laajemmin, kansainvälistä hankintatoimea käytetään osien tai palveluiden tuottamisessa. Tutkimukset osoittavat, että kansainvälistä hankintatoimea apuna käyttäen, yrityksen kulut voivat pienentyä huomattavasti. (Johnsson, 2013) Tuotteita ja palveluita hankintaankin enemmän kuin koskaan globaalisti, eli yli kotimaan rajojen (Logistiikan maailma, 2013)

Hankintatoimi ja kansainvälinen hankintatoimi on yrityksille useimmiten strateginen ratkaisu. Tällä strategisella ratkaisulla pyritään turvaamaan asema markkinoilla, eli siis pyritään pitämään kilpailukykyä parhaalla mahdollisella tasolla. Päätös hankinnasta voi olla globaali, mutta päätös saattaa olla ulkomaiden talouden ja suhdanteiden ajamana myös lokaali. Kilpailukyvyyn turvaaminen liitettynä hankintatoimeen pitää sisällään muun muassa huolellisen toimittajan arvioinnin, toimittajan kehittämisen ja toimittajan valinnan. (Logistiikan maailman, 2013)

Sopimusten solmiminen seuraa vahvasti mukana tehtäessä hankintapäätöksiä yritysten välillä. Globaalisti hankittaessa henkilöstön osaaminen on merkittävässä asemassa. Tavarantoimitusten koordinointi ja suunnittelu asettavat omat haasteensa kansainvälistä hankintatoimea harjoitettaessa. Haasteita ovat esimerkiksi tullit ja

kuljetusetäisyydet. Haasteita saattavat aiheuttaa myös asiakirjat, kuten alkuperä- ja vakuutustodistukset, remburssit sekä tuonti- ja vientiluvat. (Logistiikanmaailma, 2013) Sopimukset ja niiden soveltaminen kuuluu siis vahvasti mukaan hankintatoimea harjoitettaessa. Riskit sopimusten ympärillä lisääntyvät hankintatoimen globaaleilla markkinoilla.

Hankintoja täsmäytetään Suomessa laajalti vieläkin manuaalisesti, eli laskunkäsittelyprosessit ja laskujen käsittelykustannukset saattavat huomaamatta olla turhan korkealla tasolla. Hankintaosastolla tehtävä manuaalinen työ on hinnaltaan kallista ja hidasta, eli menetelmä on varsin kaukana modernista ja tehokkaasta työstä. Suomalaisilla toimijoilla on suunnitelmissa lähitulevaisuudessa lisätä hankintojen automatisointia ja sähköistämistä. (Kauppalehti, 2012) Automatisoinnissa ja sähköistämisessä yrityksiä auttaa kansainvälisesti muun muassa Basware Oyj, joka on maailman johtava ostamisen ja myymisen ratkaisujen toimittaja (Basware, 2013). Kansainväliset myymisen ja ratkaisujen toimittajat helpottavat organisaatioiden toimintaa globaaleilla markkinoilla. Sopimusten teko helpottuu ja sopimusriskit pienenevät.

2.1.2 Ulkoistaminen

Ulkoistamisella tarkoitetaan organisaation rakenteiden muutosta niin, että jonkin tehtävän tai funktion tuottaminen siirretään toiselle tai toisille tahoille. Syitä ulkoistamispäätökselle saattaa olla useita, ja usein päätös kumpuaa halusta keskittyä ydintuotteeseen tai halusta ajaa kustannuksia alas. Nykyään kuitenkin ulkoistamispäätöksen saattaa aiheuttaa tuotteiden ja palveluiden laajentuminen, jolloin organisaatioilla, suurimmillakaan, ei ole riittävästi voimavaroja toteuttaa koko tuotteen tai palvelun tuottamisprosessia niin asiantuntevasti kuin haluttaisiin. Tällöin kilpailukyky kehityksessä, markkinoinnissa ja tuottamisessa olisi vaarassa alentua. (Contractor, 2010)

Globaaleilla markkinoilla ulkoistamisesta on tullut siis entistä tärkeämpi keino säilyttää asema kilpailullisilla markkinoilla. Kyseistä toimenpidettä voidaan harjoittaa myös kotimaan markkinoilla, mutta kansainvälisen kaupan avauduttua ulkomainen

ulkoistaminen on tarjonnut kivijalkaa eri toimijoille. (Schoenherr, 2009) Ulkoistaminen kansainvälisesti tarjoaa organisaatioille tietotaitoa maiden omista markkinoista, kulttuurista, ihmisten kulutustottumuksista ja laista. Ilman ulkoistamista organisaatiot eivät todennäköisesti pääsisi käsiksi kyseisiin tietoihin yhtä kustannustehokkaasti. (Contractor, 2010)

Ulkoistamispäätöksen syynä voi olla myös kasvaneet tuotantokustannukset komponenteille ja/tai yksinkertaisesti sen huomaaminen, että toinen yritys pystyy tuottamaan tiettyä komponenttia halvemmalla, kuin itse. Myös halu keskittyä tiettyyn toiminnan osa-alueeseen syvemmin, jonka johdosta ”turhat” toiminnot karsitaan yritystoiminnasta muiden harteille, voi olla syynä ulkoistamistarpeelle. (Bartkus, 2007)

2.1.3 Markkinat

Welch ja Luostarinen (1988, s. 36) kuvailevat kansainvälistä liiketoimintaa seuraavasti: ”Prosessi jossa otetaan kasvavassa määrin osaa kansainvälisiin operaatioihin”. Kansainvälisille markkinoille meneminen tai siirtyminen on tarjonnut yrityksille liiketoiminnan kasvumahdollisuutta, mutta mitä syvemmin yrityksen liiketoiminta muuttuu kansainvälisemmäksi, sitä monimutkaisemmaksi toiminta muuttuu. Asia, joka tulee ottaa huomioon ulkomaisille markkinoille siirryttäessä, on strategian adaptointi uutta markkinapeitettä varten, jotta kansainvälistyvä yritys pystyy säilyttämään kilpailukykyä myös kotimaanmarkkinoiden ulkopuolella. (Trąpczyński, 2013)

2.1.4 Kulttuuri

Kansainvälisillä markkinoilla kulttuuria ja sen tuomaa vaikutusta yritystoimintaan on vaikea olla huomaamatta. Eritoten nykypäivänä kulttuurin tuomat hankaluudet ja ”näkymättömät seinät” ovat tulleet esille kansainvälisillä markkinoilla toimiville yrityksille ja sinne pyrkiville yrityksille.

Kulttuuri muodostuu tietyistä opituista normeista, jotka rakentuvat mielipiteistä, arvoista ja uskomuksista - siis asioista jotka ovat jokaiselle kulttuurille ja maalle ominaisia. (Wang, 2013) Nämä normit vaikuttavat myös kaupankäyntiin, ja siihen minkälaisia tapoja ja tottumuksia milläkin kulttuurilla on toimia kauppaa tehdessä. Sopimusriskit saavat myös osaltansa uusia ulottuvuuksia kulttuurin tuoman lisän myötä.

Kulttuuri ei ole ainoastaan asia joka vallitsee kansojen kesken, vaan kulttuurilla voidaan tarkoittaa myös organisaation sisällä olevaa ja esiintyvää ilmiötä. Organisaatiokulttuuri on jaettu malli perus-olettamuksista, jotka ovat rakentuneet tietyn ryhmän sisällä (Xiaming, 2012).

2.1.5 Kieli

Kansainvälistä kauppaa tehdessä ei voi olla törmäämättä eri kieliin. Ne ympäröivät eri variaatioillaan maailmaa, mutta ”business-maailmassa” tietyt kielet ovat vakiintuneet yhteiseksi liikemaailman kieleksi, joista suurin on tällä hetkellä englanti.

Globalisaation myötä, ja siis myös kansainvälisen liiketoiminnan myötä kommunikointi on ollut muutoksen pyörteessä. Globalisaation voisi kuvitella ja olettaa rakentuneen teknologian kiidättämänä, mutta teknologia itsessään ei olisi voinut rakentaa nykyistä globaalia maailmaa vaan yhteisellä kielellä on ollut osansa nykymaailman rakennuspalikkana. Kieli tarjoaa eri kansoille tavan kommunikoida keskenään, ja näin ollen rakentaa yhdessä yhteistä kauppapaikkaa eteenpäin. (Charles, 2006)

2.1.6 Vienti ja tuontitoiminta

Bruttokansantuote mittaa kotimaista tuotantoa kyseisen maan kansantaloudessa. Viennin osuus bruttokansantuotteesta kuvaa maan riippuvuutta ulkomaankauppaa kohtaan, ja yleisesti ottaen pienemmät maat kohtaavat suurempaa riippuvuutta vientitoimintaa kohtaan, mutta suuremmat maat niin alueellisesti kuin taloudellisesti

kohtaavat painetta viennin suunnalta osaltansa. Vientitoiminta onkin yksi kansainvälisen kaupan tärkeimmistä piirteistä. (E-conomic, 2013)

Kauppataase mittaa viennistä saatujen tulojen kykyä kattaa tuonnista aiheutuneet menot. Vientitulojen ollessa suuremmat kuin tuonnista aiheutuneet menot, niin on kauppataase ylijäämäinen, toisinpäin ajatellen jää kauppataase alijäämäiseksi. Esimerkiksi Suomi joutuu viemään enemmän tavaraa ulkomaille, jotta se pystyy edelleen hankkimaan alati kallistuvia tuotteita, kuten öljyä. (Pehkonen, 2000) Kansainvälisen liiketoiminnan merkitys on siis selvästi suuri, koska sen vaikutukset ulottuvat jokaisen maan vakavaraisuuteen ja näin ollen myös hyvinvointiin.

Kauppataasetta laajempi käsite on vaihtotase, joka mittaa kansantalouden velkaantumis- ja säästämisasteen erotuksen. Vaihtotase sisältää kauppataaseen lisäksi valuuttatulot ja –menot kuljetuksista, vakuutuksista ja matkustamisesta puhuttaessa ulkomaankaupasta, kyse on siis palvelujen taseesta. Mikäli investointeja on tehty enemmän kuin säästöjä, velkaantuu maa ulkomaille. Pitkällä aikatahtimella kyseinen yhtälö ei ole mahdollinen. (Pehkonen, 2000) Kauppa- ja vaihtotasetta ajateltaessa, esiin tulevat myös kysymykset kansainvälisen liiketoiminnan vahvuudesta, että sopimuksista, joita sovitaan kansainvälisillä markkinoilla.

2.1.7 Tullit ja verot

Tullit ja verot saattavat vaikuttaa erittäin suuresti kauppahintaa, ja sitä kautta mm. päätöksiin missä liiketoimintaa halutaan harjoittaa, tai mistä tuotteita halutaan tilata ja ostaa. Kansainvälistä kaupankäyntiä harjoitettaessa tullien ja verojen vaikutus tulee vääjäämättä esille.

Tulli vaikuttaa yleisesti ottaen kuljetuskustannuksiin, koska tullaus tapahtuu, kun saavutaan, tai kun tuote saapuu maahan. Maat jossa tullimaksut ovat olemattomat, ovat voittoa maksimoivien yritysten suosiossa, koska näissä maissa yritykset kykenevät kasvattamaan verojen jälkeistä voittoa. Tietyille toimialoille eri maat

voivat toimia tullien kannalta paremmin verrattuna toisiin toimialoihin, koska tullimaksut vaihtelevat paljolti ympäri maailmaa. (Johnson, 2013)

Verotuksen avuin voidaan parantaa kotimaisten yritysten kilpailukykyä suhteessa ulkomaisiin yrityksiin. Näin maat myös pystyvät suojelemaan kotimaista tuotantoa. Verot ja tullit toisaalta rasittavat kotimaasta vietäviä hyödykkeitä. (VM, 2013)

2.2 Sopimukset kansainvälisessä kaupassa

Kansainvälistä liiketoimintaa ei voida harjoittaa kestäväällä pohjalla ilman sopimuksien olemassa oloa. Lavansalo (2005) toteaa, että kansainvälinen kauppa pohjautuu lähes poikkeuksetta kirjallisiin asiakirjoihin, joita ovat edeltäneet neuvottelut joko puhelimitse tai kirjeenvaihdolla tai asian tärkeydestä riippuen saman neuvottelupöydän ääressä tai videokonferenssissa. Sopimukset tulisi siis työstää kirjallisesti syntyprosessin jälkeen.

Sopimus on sidonnaisuus kahden tai useamman henkilön välillä, jotka haluavat laillisen vahvistuksen sitoumuksellensa. Sopimus voidaan tehdä monin eri tavoin, mutta oikeustieteellisiä metodeja ovat kirjallisesti tehty sopimus, suullisesti tehty sopimus tai juurtuneiden käytäntöjen myötä syntynyt sopimus. Kirjallista sopimusta käytetään laajalti tehdessä liiketoimintaa, suulliset ja käytäntöjen myötä juurtuneet sopimukset liittyvät enemmän arkipäivän elämään. (Reuvid, 2011)

Sopimuksia tehtäessä tiettyjen asioiden tulee olla esillä, jotta voidaan luoda oikeuskelpoinen sopimus. Sopimus vaatii tarjouksen ja esitetty tarjous vaatii hyväksyvän vastauksen. Tarjous voi saada myös vastatarjouksen, johon voidaan vastata kielteisesti, kielteinen vastaus johtaa näin ollen molempien tarjousten mitätöitymiseen. Hyväksytty tarjous tulee koskea vain ja ainoastaan tarjousta joka on esitetty. Sopimuksen tulee sisältää korvaus, josta sovitaan kaupassa. (Reuvid, 2011)

Yleistä kansainvälisissä sopimuksissa on se, että irtaimeen kauppaan liittyvä sopimusvapaus, eli sopimukset ovat luonteeltaan yksityisoikeudellisia. Valtioiden

omiin oikeusjärjestyksiin kuuluu kuitenkin se, onko oikeus tehdä sopimuksia tai olla solmimatta niitä. Tavarakauppa kansainvälisissä sopimuksissa jaotellaan kahteen pääryhmään, jotka ovat liikekauppa eli elinkeinonharjoittajien välinen kauppa, ja kuluttajakauppa. Kansallisessa lainsäädännössä on yleisesti ottaen säädelty pakottavilla normeilla kuluttajakauppaa, joka perustuu kaupan heikomman osapuolen eli kuluttajan etujen ajamiseen ja turvaamiseen. Kuluttajakauppaan vaikuttaa kuitenkin vahvasti se missä maassa kauppaa käydään. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

Elinkeinonharjoittajien välistä kauppaa maasta toiseen on säädelty yleensä vähän, ja sekin vähä mitä on säädelty on pääosin dispositiivista, eli tahdonvaltaista. Disposiivisuudella on kansainvälisessä kaupassa suuri merkitys. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

Kansainvälisessä kaupassa kaupan kestolla on merkitystä. Kansainvälisessä kaupassa voidaan jaotella sopimukset niiden keston mukaan, ja normaalisti puhutaankin lyhytkestoisista sopimuksista ja pitkäkestoisista sopimuksista. Lyhytkestoiset sopimukset syntyvät helposti, sopimukseen liittyvät osapuolet vain suorittavat velvollisuutensa, mutta silti on odotettua, että kirjallinen sopimus tehdään myös lyhytkestoisissa sopimuksissa. Pitkäkestoiset sopimukset vaativat yleensä enemmän, koska kauppaa käytävä asia vaatii tarkempaa pohdintaa ja kauppaan saattaa liittyä suuriakin taloudellisia riskejä. Sopimuksen sisältö ja muoto määräytyy pitkäkestoisissa kaupoissa sopimuksen tarkoituksen mukaan. Pitkäkestoisissa sopimuksissa tulee yleensä ottaa huomioon ongelmatilanteen jo ennaltaehkäisevästi häiriötilanteita varten. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

2.2.1 Sopimusten tulkinta

Määriteltäessä sopimusta kansainvälisessä yritysoikeudessa kirjallinen sopimus on yleisesti ottaen ainoa oikeudellinen perusta, jonka avulla osapuolten oikeudet ja velvollisuudet voidaan määrittellä. Asiakirjat auttavat oikeudellisen perustan määrittelyssä, mutta aina ei voida turvautua pelkästään asiakirjoihin, vaan joudutaan käyttämään ja soveltamaan tulkintaa. Tulkinnessa käytetään sopimuksessa olevien

osapuolten käyttämiä sanoja ja myös sopimukseen vaikuttavia olosuhteita, johtopäätökset tehdään loppupeleissä näiden asioiden perusteella. Sopimuksen tulkinta on kuitenkin selvästi erotettava tulkinnan jälkeinen laillisen vaikutuksen tulkinnasta. (Vahvelainen, 1998)

Sopimusten tulkinta on kansainvälisessä kaupassa liki sama, mitä esimerkiksi Suomessa. Suomen oikeustiede noudattaa kuitenkin laajennettua objektiivisen tulkinnan periaatetta, mikä tarkoittaa sitä, että tahdonilmaisulle annetaan sen tekijän todellisesta tahdosta välittämättä se merkitys, joka ilmaisulla objektiivisesti on. (Routamo, 1996)

2.3 Sopimusriskit

Yritykset kohtaavat alati erilaisia sopimuksia harjoittaessaan liiketoimintaa. Sopimusten tekoon ja solmittavaan asiaan liittyy kuitenkin paljon riskitekijöitä, jotka saattavat olla haitallisia, ellei jopa lamauttavia liiketoiminnalle. Sopimusriskeiltä pyritään siis ennaltaehkäisevästi suojautumaan. Hyvin toteutetut sopimukset luovat kivijalan liiketoiminnalle ja yritystä saavuttamaan kaupassa tavoitellut tavoitteet. Hyvä sopimus auttaa myös pitämään yrityksen kustannukset kurissa (fondiatools, 2013; Haapio, 2008)

Keskeisiä sopimusriskejä kaupankäynnille ovat muun muassa seuraavat: sopimusta ei täytetä laisinkaan, sopimusta ei täytetä oikeaan aikaan, sopimus täytetään puutteellisesti tai virheellisesti, sopimuksen kohde aiheuttaa vahinkoa tai sopimuksen täyttäminen tulee odotettua kalliimmaksi. Nämä kaikki riskit voidaan kuitenkin tunnistaa ja arvioida ennalta, joka maksimoi riskienhallinnan ja minimoi siis riskit sopimusten kohdalla. Riskejä saattaa ilmetä myös neuvottelu- ja asiakirjavaiheessa, jolloin toiselle, tai molemmille osapuolille voi jäädä epäselväksi mistä sovitaan ja mitkä ovat sopimusehdot. Riskejä voi ilmentyä myös tarjouspyyntö ja tilausvaiheessa, jolloin ei ehkä olla varmoja milloin sopimus on syntynyt ja millä ehdoin. Myös ilman asiakirjoja syntyvät sopimukset ovat aina riski. (Haapio, 2008)

Yritysten välinen kauppa on pääosin tahdonvaltaista, joten sopimuksia tehdessä on hyvä muistaa, että osapuolet pystyvät muokkaamaan sopimuksesta omaa tarkoituspäätä paremmin ajavan sopimuksen. (Haapio, 2008) Tämä pienentää jo itsessään sopimusriskien mahdollisuutta. Sopimuksen syntyessä on kuitenkin muistettava, että osapuolilla on velvollisuus täyttää sopimuksessa sovitut ehdot, muuten, jos ehtoja ei noudateta, on toisella osapuolella oikeus vaatia hyvitystä sopimusta rikkovalta osapuolelta. (Haapio, 2008)

2.3.1 Sopimuksen syntyminen

Kansainvälisissä sopimuksissa sopimuksen syntyhetken määrittely on tärkeässä asemassa. Syntyhetkeksi määritellään hetkeä jolloin kummallakin osapuolella on ymmärrys solmittavasta sopimuksesta, eli yhteisymmärrys on saavutettu. Yhteisymmärryksen osoittamiseksi kirjoitetaan useasti sopimus kirjallisesti, mutta joskus sopimus voidaan katsoa sovituksi jo oraalisesti eli suullisesti. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

Kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa sopimussuhteet ja oikeudelliset normit vaihtelevat maittain, mutta tiettyjä yhteneväisyyksiä on läpi maiden rajojen. Pääsääntönä on kuitenkin, että sopimuksissa sovelletaan sen maan lakia, jossa sopimus on katsottu muodostuneen. Myös syntyä ja muotoa koskevat normistot vaihtelevat eri maittain (Varjola-Vahvelainen, 1998) Suomessa yritysten välistä irtaimen omaisuuden kauppaa säätelee kauppalaki, mutta kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten tulee tuntea kauppalaki CISG, jota voidaan soveltaa maakohtaisen lain lisäksi sopimuksia tehtäessä. CISG tarkoittaa Convention on Contracts for the international sale of goods. CISG on osana myös Suomen lainsäädäntöä ja kyseinen lainsäädäntö kattaa muun muassa koko Euroopan. (Haapio, 2008)

Eri valtiot saattavat asettaa sopimuksen syntymiselle, eli siis tarjouksen hyväksymiselle eri vaatimuksia, mutta muun muassa YK:n kauppalaki, joka syntynyt Wienin konvention myötä, on luotu yhdenmukaistamaan eri maissa käytettäviä sopimuksien syntyä. YK:n kauppalain mukaan tarjous on ehdotus sopimuksen

tekemisestä, tarjouksen tulee olla osoitettu tietylle henkilölle, tarjouksen on oltava riittävän täsmällinen, tarjouksessa on oltava yksilöitävä tavara, sen hinta, määrä ja hinnan määräystapa ja ehdotuksen tekijältä on löydyttävä tahto sitoutua tarjoukseen. (Varjola-Vahvelainen, 1998) Tarjouksen tekeminen on siis aloite sopimuksen synnylle, ja YK:n kauppalaki helpottaa sopimusten tekoa ja auttaa mahdollisissa oikeustoimissa kansainvälistä kauppaa tehdessä.

2.3.2 Sopimuslaki

Suomessa sopimuksista säädellään eduskunnan päättämän lain mukaisesti. Laki säätelee varallisuus oikeudellisten oikeustoimien tekemisestä. (13.6.1929/228) (julkaistu 21.11.2013) seuraavasti:

1§ ”Tarjous sopimuksen tekemisestä ja sellaiseen tarjoukseen annettu vastaus sitovat tarjouksen tekijää ja vastauksen antajaa”

Ote on suomen lainsäädännöstä, jossa laki käsittelee sopimuksen syntymishetkeä. Syntymishetki voidaan määritellä eri maissa eri tavalla, mutta sopimusoikeuden keskeiset periaatteet ovat laajalti myös universaaleja. Universaalius on todistunut maailman globalisoituessa, eli olemme saaneet konkreettista näyttöä sille, että elinkeinon perustuvat lait näyttävät kulkevan vahvasti samoja uria. Globalisaation myötä lait ovat myös yhdenmukaistuneet ihmisille normaalin, kollektiivisen käytöksen johdosta. (Kurkela, 2003) On kuitenkin muistettava, että sopimusjärjestelmien käytössä ja soveltamisessa on myös eroja.

Sopimusjärjestelmistä common law –oikeus ja sen käsitteet ovat valta-asemassa, mutta kontinentaalinen järjestelmää, jota kutsutaan myös Manner-eurooppamaiseksi järjestelmäksi käytetään laajalti. Kyseisiä järjestelmiä käytetään Euroopassa kansallisten lakien myötä, mutta myös Yhdysvaltoihin on vakiintunut sama oikeuskäsitys kuin Englantiin. (Varjola-Vahvelainen, 1998) Vaikka mainituilla sopimusjärjestelmillä on eri nimet, jäävät erot sisällöltään kuitenkin varsin marginaalisiksi. Erona järjestelmillä on kuitenkin se, että common law -järjestelmässä tarjous voidaan peruuttaa, toisin kuin kontinentaalisisessa järjestelmässä, jossa tarjous on aina sitova. (Saarnilehto, 2005; Kurkela, 2003)

Lainsäädännöt ja sopimusjärjestelmät ovat luotu minimoimaan riskejä, mutta myös itse sopimuslaissa piilee riskejä. Yleensä sopimusoikeudelliset riskit ja niiden määritelmät kumpuavat pankkisektorilta toimenkuvansa vuoksi. Yhtenä sopimusoikeudellisena riskinä pidetään laillista epävarmuutta ja/tai epävarmuutta lain elementeistä. (Nysten-Haarala, 2008) Sopimuslaki pitää sisällään myös väärinkäytöksen mahdollisuuden, eli jos toinen sopimuksen osapuolista ei toimi vilpittömästi, johtaa se sopimusoikeuden ja lain väärinkäyttöön. (laki24, 2013)

2.3.3 Sopimuksen sisältö ja ehdot

Sopimuksen sisältöä ja ehtoja luodessa sopijaosapuolien tulee pitää mielessä, että molemmilla on vapaus sopia sopimuksen sisällöstä omien tarpeittensa mukaisesti (Nettilaki, 2013). Tulee ottaa myös huomioon, että sopimusten oikeusperä on dispositiivinen eli tahdonvaltainen, jolloin sopimussisällöt voivat vaihdella laajalti. Dispositiivisuus tarkoittaa tarkemmin sitä, että lait ja säännökset ovat löyhästi asetettu. Osapuolet voivat myös mukauttaa vapaasti lainsäädäntöä ajamaan paremmin oman sopimuksen tarkoitusperää. (Kaija Varjola-Vahvelainen, 1998)

Sopimuksen sisältö rakentuu liiketoimintaa harjoittavien osapuolten vaateista kauppaa kohtaan, joka halutaan suorittaa. Keskeinen asia sopimusta neuvoteltaessa on ehtojen rakentaminen, joiden avulla sovitaan esimerkiksi kaupan osapuolista, toimituksen kohteesta, toimitusajasta ja – ehdoista, hinnasta ja maksuehdoista, sopimuksen rikkomisen seurauksista ja sovellettavasta laista (Haapio, 2008). Suomessa sopimusten tekemistä säännellään OikTL:n (laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista) säännöksillä, eli säännöksillä joita laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista sääntelee, niin kuin jo edellisessä kappaleessa todettiin. Kyseinen laki helpottaa sopimuksen rakentamista. (Hemmo, 2006)

Vakiosopimuksilla on suuri merkitys nykyisessä vaihdannassa. Yksilöllisesti päätettävien sopimusten merkitys on pienentynyt suhteellisesti, mutta varsinkin isoissa ja poikkeavissa kaupoissa sen antama sopimusvapaus on merkittävä. Vakiosopimuksia on myös kritisoitu paljon siltä osin, että standardisopimusten

hyödyntäminen nostaa sopimuksen ehtojen laatijan valta-asemaan siltä osin, että laatija pystyy määrittämään sopimuksen sisältöä omakohtaisemmaksi. Tämä saattaa altistaa toisen osapuolen oikeussuojaa koskeviin ongelmiin, ja tällainen yksipuolisuuden vaara onkin vaikuttanut vakioehtojen käytön periaatteisiin, vaikka vakioehtojen käytöllä on pääsääntöisesti positiivisia etuja varallisuusosoikeudessa. (Hemmo, 2006)

2.3.4 Sopimusrikkomus

Sopimusrikkomusta on syytä epäillä, kun oletetaan toisen poikenneen sovitusta suorituksesta (Saarnilehto, 2005). Rikkomus realisoituu, kun pystytään selvittämään tai määrittelemään mitä sopimuksessa on sovittu ja mitä kohtaa sopimuksesta on mahdollisesti rikottu. Kun rikkomus on todettu, on sopimuksella ja siihen merkityillä kirjauksilla tärkeä rooli, jotta sopimuksesta poikenneelle osapuolelle voidaan kohdistaa seuraamus. (Kurkela, 2003)

Olennainen rikkomus on Suomen oikeusnormiston mukaan rikkomus, jos se on olennainen merkitykseltään. Olennaisuus punnitaan asianosaisten tietoisuuden (in casu) kautta. Todettaessa, että asianosaisten tietoisuus johtaa toteamukseen olennaisesta rikkomuksesta, oikeuttaa se sopimuksen purkuun. Sopimuksen purun lisäksi sopijapuolella on käytössään useita muita oikeuskeinoja, ja näistä keskeisin on vahingonkorvaus. Muita rikkomuksen seurauksia ovat esimerkiksi hinnanalennusvaade, pidättäytyminen omasta suorituksesta, sopimussakko ja pysäytys eli stoppausoikeus. (Kurkela, 2003)

Myyjällä ja ostajalla on sopimusrikkomukselle eri seuraamuksia ja molemmilla osapuolilla on mahdollisuus oikeudellisiin toimenpiteisiin, jos sopimusrikkomus havaitaan. Myyjän tehdessä sopimusrikkomus ostaja voi vaatia myyjältä tiettyjä seuraamuksia. Ostaja voi pyytää myyjää toteuttamaan sovittu suoritus, vaatia uutta toimitusta, vaatia myyjän tekemän virheen korjausta, vaatia vahingonkorvausta tai vaatia kaupan purkua. Ostajalla on myös mahdollisuus antaa lisäaikaa myyjän suoritukselle. Ostajan tehdessä sopimusrikkomus voi myyjä vaatia ostajalta sovitun kauppahinnan maksamista, toimituksen vastaanottamista tai vaatia täyttämään

muun ostajan velvollisuuden. Myös myyjällä on mahdollisuus antaa ostajalle lisäaikaa. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

Sopimusrikkomukselle on tyypillistä, että se voidaan huomata ja tulkita selvästi toisen osapuolen käyttäytymisestä, mutta ennakoitu sopimusrikkomus perustuu oletukseen toisen osapuolen kyvystä täyttää velvollisuutensa sopimuksen osalta. Ennakoitu sopimusrikkomus tulee keskeiseksi, kun sopimuksen teon jälkeen käy ilmi, että osapuoli on menettänyt kykynsä tai osapuolella ei ole ollut kykyä suorittaa omaa osaa sopimuksesta. Yleisesti näissä tilanteissa sopimussuhde päättyy sopimuksen purkuun. (Varjola-Vahvelainen, 1998)

2.3.5 Sopimuskumppanin valinta

Jokaisella on oikeus valita sopimuskumppani vapaavalintaisesti, mutta muun muassa hyväuskoisuus yhteistyökumppania valitessa saattaa kostautua. Hemmo (2005) toteaa, että sopimustekniikkaan kuuluu luonnollisena osana tarjolla olevien sopimuskumppanien arviointi silmällä pitäen sitä, liittyykö kyseisen osapuolen kanssa tehtävään sopimukseen normaalia suurempia häiriömahdollisuuksia tai johtuuko sopimuskumppanin henkilöstä joitakin erityisiä tarpeita sopimuksen sisällölle. Tulee siis osata kriittisesti pohtia tarjoaako mahdollinen sopimuskumppani lisäarvoa yritystoiminnalle vai ei. Secmeter (2013) toteaa myös, että nykyisin on sovittava ensin kirjallisesti yhteistyön toimintaraameista.

Sopimuskumppanin valintaan liittyy riskitekijöitä ja niitä ovat muun muassa sopimuskumppanin maksukyky ja taloudellinen asema, asiantuntemus, vilpillinen menettely ja opportunistinen käyttäytyminen. Kyseiset riskit eivät aina näy sopimusta suunnitellessa ja laadittaessa, vaan osa riskeistä saattaa esiintyä vasta sopimuskaudella oltaessa. Jos sopimuskaudella huomataan sopimuskumppanin mm. laiminlyöntiä, maksukyvyyn heikkenemistä tai vilpillistä käyttäytymistä on syytä pyrkiä irtisanoutumaan sopimussuhteesta tai vaihtoehtoisesti valmistautua esittämään sopimuskumppanille syyte sopimusrikkomuksesta. (Hemmo, 2005)

Sopimuskumppanin tehdessä sopimusrikkomus on syytä sopimuksen irtisanomiselle, jolla tarkoitetaan yksipuolista tahdonilmaisua pyrkiä päättämään solmittu sopimus sen hetkisen kumppanin kanssa. Tahdonilmaisuu irtisanomiselle on yksipuolinen, mutta se voi luonnollisesti olla kummankin osapuolen yhteinen tahtotila. (Kurkela, 2003)

2.4 Sopimusriskeiltä suojautuminen

Liike-elämässä sovinnollisten ratkaisujen löytäminen on tavoittelemisen arvoinen asia. Erimielisyydet sopimuksissa ja mahdolliset oikeusprosessit ovat aikaa ja rahaa vieviä prosesseja, ja nämä voimavarat voidaan käyttää tuottavampaan työhön (Haapio, 2008). Hemmo (2005) ilmaisee, että sopimushallinnosta huolehtivat katsovat, että muihin työtehtäviin keskittyminen antaa paremman tuoton.

Sopimusriskeiltä suojautuminen pohjautuu pyrkimykseen laatia sopimus, jossa pystytään jo ennaltaehkäisevästi identifioimaan ja näkemään mahdolliset riskit, jotka liittyvät sovittaan toimenpiteeseen. Identifioimisalueeseen kuuluu sopimuksessa olevan osapuolen kyvyn, halun ja valmiuden arvioiminen. Mitä paremmin potentiaaliset riskit pystytään arvioimaan jo sopimuksentekovaiheessa, sitä paremmin niitä vastaan pystytään suojautumaan. (Kurkela, 2003)

Kansainvälisillä markkinoilla sopimusten laatimistavat ja lakikäytännöt muuttuvat useasti, joten tulee olla selvillä siitä mitä lakia sovelletaan. Sopijapuolet voivat laatia sopimuksen omalla valinnaisella tavallaan, mutta jos sopimusta ei ole luotu, turvaututaan ongelmatilanteissa maakohtaiseen lakiin. Mikäli sopimus jää tekemättä on oletettavaa, että sopijapuolet tuntevat maakohtaisen lain sisällön. (Lavonsalo, 2005)

Sopimusriskeiltä suojautumiseen voi käyttää apuna myös liikelaitoksia, jotka tarjoavat luottovakuutustoimintaa. Kyseistä suojautumistapaa sovelletaan usein pankki-sektorilla, mutta sitä voidaan käyttää myös muilla aloilla. Luottovakuutusyhtiöt tarjoavat yleisesti ottaen palvelujaan kaupallisia ja poliittisia riskejä vastaan, niin kotimaan, kuin ulkomaan markkinoilla. (Atradius, 2013; Eulerhermes, 20)

3. Kansainvälisen kaupan sopimusriskit pankki- ja rahoitusalan yrityksestä

Tässä osuudessa käsitellään tutkimuksen empiriaosuutta. Empiria toteutettiin tapaustutkimuksena, joka tarkoittaa sitä, että tutkimuksessa on paneuduttu yhteen tapaukseen syvällisesti monen tapauksen sijaan. Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (1996 s.134-135) kirjoittavat seuraavasti: ”Tapaustutkimus on yksityiskohtaista, intensiivistä tietoa yksittäisestä tapauksesta tai pienestä joukosta toisiinsa suhteessa olevia tapauksia”.

Tutkimuksessa on hyödynnetty laadullista, eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivinen tutkimus pureutuu arkielämän kysymyksiin, ja lähtökohtana kyseiselle tutkimukselle onkin, että kuvataan todellista elämää ja miten se rakentuu teorian siivellä. (Hirsjärvi, 1996) Kvalitatiivinen tutkimus ja tapaustutkimus tukevat toisiaan tässä tutkimuksessa, koska tarkoituksena empirian hankinnassa on ollut pyrkimys saada mahdollisimman kokonaisvaltaista tietoa kohdeyrityksestä sekä yrityksen toiminnasta.

3.1 Pankki- ja rahoitusalan yritys

Rahoitusyhtiö X on suomalainen rahoitusalan yritys, joka harjoittaa liiketoimintaansa kotimaassa sekä kansainvälisesti. Tutkimuksessa haastateltiin kahta yritystä X:ssä toimivaa johtotason henkilöä. Henkilöiden sopivuus haastattelun tekemiseen oli erityisen hyvä, koska kyseiset henkilöt toimivat tutkimuksen aihealueen parissa arkipäiväisessä työssään. Myös kohdeyritys soveltuu tutkimukseen mainiosti, koska pankki- ja rahoitusosalalla käytetään laajalti erilaisia sopimuksia. On huomattavissa, että monet sopimusriskit ja niiden määritelmät saavat muotonsa pankki- ja rahoitusosalalla toimivilta ammattilaisilta, jonka vuoksi haastateltavat pystyvät ammattitaidollaan antamaan arvokasta tietoa. Yhtiö X ei halunnut nimeään julkiseen tutkielmaan, jonka takia yhtiö on nimetty nimellä X.

Haastattelun tarkoituksena oli saada Yritys X:ssä toimivilta henkilöitä tietoa yrityksen toiminnasta ja toiminnan yksityiskohdista. Tarkoituksena oli saada tietoa myös

haastateltavien henkilöiden toimenkuvasta. Haastattelulomakkeessa pääaiheina olivat kansainvälinen liiketoiminta, sopimukset ja sopimusriskeiltä suojautuminen.

Henkilöt toimivat Yritys X:n johtoportaan luottopäällikköinä ja toimenkuvaan kuuluu pankkikonttorin ja myyjäyhteistyön kautta tulevien yritysluottihakemusten, kuten leasing- ja osamaksuluottopäätökset sekä niihin liittyvät oheispalvelut. Lisäksi luottopäälliköt laativat luottoryhmäesityksiä.

Haastattelu on toteutettu lähettämällä haastattelulomake valituille haastateltaville sähköpostitse. Kyseinen haastattelulomake on liitetty työhön.

3.2 Kansainvälinen liiketoiminta

Kansainvälisyys on vahvasti mukana rahoitusyhtiö X:n liiketoiminnassa. Yhtiö pyrkii järjestämään helppoa ja nopeaa rahoitustoimintaa vaivattomasti sekä kotimarkkinoilla, että myös kansainvälisillä markkinoilla. Rahoitusyhtiö pyrkii myös tuotteiden monipuolisuuteen, tehokkuuteen, nopeuteen ja toimivuuteen.

Rahoitusyhtiö X:n harjoittama kansainvälinen liiketoiminta pitää sisällään ulkomaantoimintaa myyntisaatavien palvelussa, leasing-palvelussa ja osamaksutuotteissa. Kansainvälistä toimintaa harjoitetaan myös kirjeenvaihtajayhtiöiden kanssa, jotka hakevat kyseiseltä rahoitusyhtiöltä factoringlimiittiä.

Myyntisaatavien rahoituksella rahoitusyhtiö X pyrkii nopeuttamaan käyttöpääoman kiertonopeutta ja vähentämään asiakasyrityksien potentiaalista riskiä. Pääideana on kuitenkin saataviin sitoutuneiden pääomien vapauttaminen asiakasyritysten käyttöön. Hyödyt yrityksille voivat olla erittäin suuret, kuten pääoman kierron nopeutuminen ja laskutusprosessin helpottuminen, joka johtaa parhaimmillaan henkilötyöaikojen säästymiseen ja voimavarojen järkevämmiin aseteluun (Tieto, 2013)

Leasing-palvelussa ja osamaksutuotteissa palvelu rajautuu tuontirahoitukseen. Tuontirahoitus tarkoittaa kotimaisten yritysten ja yksityishenkilöiden rahoitusta sille, että he voivat tilata haluamansa tuotteen ulkomailta. Yleisimpiä leasing-tuotteita yrityksille ovat autot ja maatalouskoneet. Osamaksu liittyy leasing-tuotteiden osamaksupalveluun, jossa asiakkaat voivat toteuttaa maksun sovitulla maksuajalla.

Yksi haastattelun kysymyksistä oli, mitkä ovat tärkeimmät huomioon otettavat tekijät tehtäessä liiketoimintaa kansainvälisten yritysten kanssa. Rahoitusyhtiö X:lle tärkeimpiä asioita olivat asiakkaiden tunnistaminen ja toimitus ja/tai takaisinmaksukyvyyn arviointi. Apuna kansainvälisissä sopimuksissa rahoitusyhtiö X käyttää kansainvälisiä luottotietolaitoksia, joiden kautta yhtiö minimoi omat mahdolliset riskit.

3.3 Kansainvälisen liiketoiminnan riskit

Kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa liiketoiminnan riskit usein kasvavat. Näin on myös rahoitusyhtiö X:n osalta ja haastateltavat kertoivatkin, että suurin kansainvälinen riski heille on maiden oma lainsäädäntö. Haastateltavat henkilöt eivät kuitenkaan eritelleet kansainvälisen kaupan riskejä sen suuremmin verrattuna kotimaassa kohdattaviin riskeihin. Maiden lainsäädäntöä koskevat riskit pyritään minimoimaan jo edellisessä kappaleessa mainittuja kansainvälisiä luottolaitoksia apuna käyttäen. Kansainvälisiä liiketoiminnan riskejä ovat rahoitusyhtiö X:lle myös riskit asiakkaiden takaisinmaksukyvyssä ja toimituskyvyssä.

3.4 Sopimukset

Sopimusten laatimisen osa-alueissa haastateltavien mukaan korostuu sopimusjuridiikan laaja-alainen osaaminen. Sopimusten laatimisessa rahoitusyhtiö X:n toiminnassa näkyy selvästi sopimusoikeuden tarjoama dispositiivisuus, jonka mukaan sopimuksia voidaan mukauttaa vapaasti ajamaan paremmin oman sopimuksen tarkoitusperää.

3.4.1 Mahdolliset riskit sopimuksia laadittaessa

Haastateltavien mukaan mahdollisia riskejä sopimuksia laadittaessa esiintyy laaja-alaisesti. Ensimmäisenä riskinä haastateltavat esittivät sen, että asiakasta ei tunneta tarpeeksi hyvin. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan portfoliota ei ole päivitetty, portfolion sisältö on vajaavainen tai asiakas on jättänyt kertomatta merkitseviä asioita. Asiakkaan tunteminen on elintärkeää rahoitusallalla, joten riski on merkittävä.

Toinen riski haastateltavien mielestä on sopimusjuridiikan vajaa osaaminen. Osaaminen korostuu organisaation sisäisten lakimiesten toiminnassa. Lakimiesten osaamista sovelletaan sopimusten laadinnassa, joten tietotaidon tulee olla vaaditulla tasolla, jotta kompastuskivet voidaan välttää asiantuntevasti. Yhtenä riskinä haastateltavien mielestä liittyen sopimusjuridiikkaan oli sen soveltaminen. Kyseisessä asiassa lakimiesten osaaminen korostuu jälleen.

Myös asiat, jotka olivat kyselylomakkeessa esillä, eli sopimuksen ehdot ja sopimusrikkomus ovat yhtiö X:ssä toimivien haastateltujen henkilöiden mielestä mahdollisia riskejä sopimuksia laadittaessa. Sopimuksien ehdoissa saattaa olla puutteita, ja sopimusrikkomukset asiakkaan puolesta saattavat aiheuttaa riskin sopimuksia laadittaessa. Sopimusrikkomuksena asiakkaan osalta sopimuksia laadittaessa voidaan pitää muun muassa tiedon pimittämistä.

Sopimusjuridiikan soveltamisen merkitys tuli teoriaosuudessa mukaan sopimusten muokkaamisen mahdollisuutena ja sopimusvapautena, mutta sen riskimahdollisuutta ei teoriaosuudessa käsitelty. Mielestäni on oivaa huomata, että pelkästään mahdollisuudet soveltaa väärin tai liian kapeasti sopimusjuridiikkaa asettaa haastateltavien mielestä suurimman riskin sopimuksia laadittaessa. Internetsivustolla (Isl-legal, 2013) kuitenkin todetaan seuraavasti: ”Kaikkien palvelu- ja toimitussopimusten etukäteen tapahtuva sisällön suunnittelu ja asiantuntijan avulla tehty etukäteistarkistus varmistaa, ettei yritys ota ennalta arvaamattomia sopimusriskejä”.

3.4.2 Riskit sopimusehdoissa, sopimuskumppaneissa sekä sopimusrikkomuksissa

Haastattelulomakkeessa kysyttiin kysymyksiä muun muassa koetuista riskeistä sopimuksessa sekä riskien vaikutusasteesta, mutta valitettavasti haastateltavat antoivat varsin suppeat vastaukset kyseiseen kohtaan. Haastateltavat totesivat, että kaikissa osa-alueissa korostuvat samat piirteet, eikä merkittävintä kohtaa voida arvioida, koska riskit sopimusehdoissa, sopimuskumppaneissa sekä sopimusrikkomuksissa vaihtelevat tapauskohtaisesti.

Haastattelusta voidaan kuitenkin todeta, että sopimusriskit kyseisistä kohdista ovat selvästi olemassa, ja että niitä varten tulee suojautua. Rahoitusyhtiö X:n haastateltavien vastaustyylistä voidaan olettaa, että tarkoituksena on, kuten teoriaosuudessa mainittiin Nysten-Haaralan (2008) mukaan, että yhtiö pitää selvästi sopimusoikeudellisina riskitekijöinä laillista epävarmuutta ja/tai epävarmuutta lain elementeistä. Haastattelun henkilöiden vastauksesta voidaan myös huomata yhtiön tiedostavan sen, että sopimuslaki pitää sisällään myös väärinkäytöksen mahdollisuuden, jos toinen osapuolista ei toimi vilpittömästi. Asiasta mainittiin teoriaosuudessa, lähteenä toimien (laki24, 2013)

3.4 Suojautuminen riskeiltä

Sopimusriskeiltä suojautuminen tuntui olevan rahoitusyhtiö X:n yksi merkittävimmistä osa-alueista, sekä myös yksi vahvuus-alueista. Haastateltavien mukaan riskit tiedostetaan yhtiössä selvästi sekä niitä vastaan pyritään suojautumaan järjestelmällisesti. Järjestelmällisyys haastateltavien mukaan näyttäytyy sopimusten luomisprosessissa, jossa ensin potentiaaliset asiakkaat tutkitaan läpi. Mikäli riskejä näyttäytyy asiakaspotentiaalia kartoittaessa, tutkitaan mahdolliset suojaus-, ja toimintakeinot. Mikäli suojauskeinoa ei löydy, niin asiakassuhdetta ei avata. Jos riskejä asiakassuhteelle ei näyttäydy rakennetaan sopimus kyseiselle asiakkaalle. Lopuksi sopimus tarkistetaan johdossa, jonka jälkeen sopimus toimitetaan tuotantoon.

Rajoitusyhtiö X:n riskeiltä tärkeimpiä suojautumiskeinoja ovat kansainvälisten luottovakuuttajien ja kansainvälisten luottotietolaitosten tarjoamien palveluiden käyttö, sekä yhtiön palveluksessa olevien päätöstentekijöiden kannan otto. Luottolaitosten käyttö on otettu esiin teoriaosuudessa, ja kyseinen tapa karttaa riskejä näyttäytyy yhtenä vahvana keinona kyseisellä alalla. On siis ymmärrettävää, miksi yhtiö X käyttää kyseistä palvelua yhtenä suojautumiskeinona riskeillä.

4. Yhteenveto ja johtopäätökset

4.1 Yhteenveto

Kandidaatintutkielman tutkimuksen kohteena oli sopimusriskit kansainvälisessä liiketoiminnassa. Tutkimus perehtyi kansainväliseen liiketoimintaan ominaisuuksineen ja kansainvälisessä liiketoiminnassa esiintyvin sopimuksiin, sopimusriskeihin ja sopimusriskeiltä suojautumiseen. Tutkimuksen pääongelmaksi muodostui: ”millaisia sopimusriskejä liittyy kansainväliseen kauppaan” ja pääongelman selvittämistä varten rakentui kolme alaongelmaa.

Sopimusriskit liittyvät vahvasti myös kotimaassa käytävään kauppaan, mutta tässä tutkimuksessa perehdyttiin erityisesti kansainväliseen kauppaan liittyviin sopimusriskeihin. Kotimaankauppa haluttiin jättää pienemmälle huomiolle, koska sopimusriskit kasvavat kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa. Tutkimuksen kannalta kansainvälinen lähestymistapa on oiva keino lisätä tutkittavan tiedon määrää ja monimuotoisuutta.

Tutkimuksen teoriaosuudessa käytiin läpi kansainväliseen kauppaan liittyviä erityispiirteitä. Erityispiirteet tunnistamalla pystytään hahmottamaan kansainvälistä liiketoimintaa paremmin, jonka jälkeen on helpompi syventyä kansainvälisiin sopimuksiin ja sopimusriskeihin. Kansainvälisten markkinoiden ymmärtäminen on erittäin tärkeää sekä globaaleille toimijoille, että kansainvälisille markkinoille pyrkiville toimijoille, sillä se antaa avaimet liiketoiminnan vakaalle toiminnalle ja riskien minimoimiselle.

Seuraavana tutkimuksen käytiin läpi sopimukset kansainvälisessä kaupassa, joka piti sisällään muun muassa sopimusten tulkinnan. Lopuksi teoriaosuudessa käytiin läpi sopimusriskit kansainvälisessä liiketoiminnassa. Sopimusriskien välttäminen on toimijoille erittäin tärkeää, koska ne aiheuttavat usein turhia kustannuksia ja työtuntien tuhlaamista liiketoiminnalle. Pahimmillaan sopimusriskin realisoituessa liiketoiminta voi lamaantua.

Teoriaosuuden jälkeen tutkimus perehtyy empiriaosuudessa case-yritykseen X, joka on pankki- ja rahoitusalan suuri toimija. Yritys X:n toimiala on erityisen hyvä tutkimuksen kannalta, koska alalla sopimukset ovat toiminnan kantava voima. Sopimusriskit tiedostetaan yritys X:ssä vahvasti, joten tieto joka saatiin tutkimukseen on ensiarvoisen laadukasta. Haastateltavat olivat yritys X:ssä toimivia johtotason henkilöitä.

Empiriaosuudessa käytiin läpi samoja asioita, kuin teoriaosuudessa. Näin ollen tutkimus sai vertailukohtaa tutkimusongelmiin niin teoriasta, kuin empiriasta. Tutkimus pyrkii vertaamaan tutkittua tietoa ja huomaamaan mahdolliset eroavaisuudet ja yhteneväisyydet teorian ja empirian osalta. Tutkimus saa päätöksen yhteenvedosta ja johtopäätöksistä.

4.2 Johtopäätökset

Teoriaa kerätessä ja kirjoitettaessa kävi selvästi ilmi, että sopimusoikeuden asiat sekä sopimusten merkitys ovat vahvasti mukana kansainvälisten yritysten liiketoiminnassa ja arkipäivässä. Saman pystyi huomaamaan myös empiriaosuudessa esiintyvän rahoitusyhtiö X:n pyrkimyksessä harjoittaa kestäväää ja kannattavaa liiketoimintaa. Teoriaosuuden kohta, jossa todettiin, että kansainvälistä liiketoimintaa ei voida harjoittaa kestäväällä pohjalla ilman sopimuksien olemassaoloa käy siis selvästi myös rahoitusyhtiö X:n toimintamallissa. Myös Lavansalo (2005) kirjoittaa, että kansainvälinen kauppa pohjautuu lähes poikkeuksetta alikirjoihin. Tämä antaa lisäarvoa tutkimuksen teoriassa sekä empiriassa.

Tutkimuksessa käytiin läpi laajalti myös sopimusriskejä. Sopimusriskit liittyvät sekä kotimaan kauppaan että kansainväliseen kauppaan, mutta kansainvälisessä kaupassa riskit lisääntyvät. Yleisimpiä sopimusriskejä, joita teoriaosuudessa esiteltiin, olivat mm. riskit sopimuskumppania valitessa, riskit sopimuksia laadittaessa, riskit sopimusehdoissa sekä riskit sopimusoikeudellisen lain soveltamisessa (Haapio, 2008). Yritys X:n haastateltavat johtotason henkilöt pystyivät samaistumaan riskeihin, mutta suurimmaksi riskiksi heidän kohdallaan esittäytyi, sopimukseen vahvasti liittyvät, maakohtaiset lainsäädännöt. Tutkimuksen

osalta kyseinen vastaus haastateltavilta henkilöiltä antoi selvän eron teoriassa oletettuihin yleisimpiin riskeihin sopimuksissa.

Sopimusten laadinnassa haastateltavat henkilöt ilmaisivat, että rahoitusyhtiö X työstää ja arvioi omat sopimukset, joita käytetään molemmilla markkinoilla, niin kotimaassa, kuin kansainvälisesti. Haastateltavat kertoivat myös, että suurimmat riskit liittyen sopimusten laadintaan ja kansainväliseen kauppaan olivat sopimusoikeuden tieto-taito, sopimusoikeuden soveltaminen sekä sopimusrikkomukset. Teoriaosuudessa sopimusoikeudellisissa riskeissä ei puhuta tieto-aidosta, mutta sopimusoikeuden soveltamisesta käydään läpi sopimusjärjestelmiä ja sopimusoikeudellisia riskejä. Sopimusjärjestelmistä mainitaan teoriassa muun muassa manner-eurooppalainen järjestelmä, jota haastateltavat henkilöt eivät maininneet heidän organisaationsa soveltavan sopimuksissa. Sopimusoikeudellisista riskeistä puhuttaessa teoriassa mainittiin kaksi kohtaa, jotka olivat lailliset riskit ja lailliset epävarmuudet (Nysten-Haarala, 2008). Nämä kohdat näkyvät myös haastateltavien vastauksissa siinä, että yhtenä suurena riskitekijänä heidän mielestään oli juuri lakiosaaminen(laillinen epävarmuus) sekä sopimusrikkomukset(lailliset riskit).

Teoriaosuudessa sopimusten laadinnasta käydään läpi myös sopimusten dispositiivisuus, eli tahdonvaltaisuus, joka tarkoittaa käytännössä sitä, että yritykset ja toimijat voivat laatia omat sopimuksensa, omia tarkoitusperiään tavoitellessa. (Varjola-Vahvelainen, 1998) Rahoitusyhtiö X:n sopimukset siis myös noudattavat tahdonvaltaisuutta osaltaan. Kansainvälisillä markkinoilla myös indispositiivisuus, eli pakottava lainsäädäntö ohjaa toimijoita, mutta haastateltavien kanssa kyseisestä asiasta ei ilmentynyt asioita esille.

Sopimusriskeiltä suojautuminen oli rahoitusyhtiö X:lle yksi merkittävimmistä tekijöistä liiketoiminnassaan. Tärkeys kumpuaa todennäköisesti rahoitusyhtiön toimialasta, jossa asiakkaiden sitominen sopimukseen toimii kivijalkana koko toiminnan mahdollistamiselle. Haastateltavat henkilöt kertoivatkin, että sopimusriskit tiedostetaan yhtiössä selvästi sekä niitä vastaan pyritään suojautumaan järjestelmällisesti. Mikäli riskejä näyttäytyy asiakaspotentiaalia kartoittaessa, tutkitaan mahdolliset suojaus-, ja toimintakeinot. Jos suojautumiskeinoja ei pystytä

hyödyntämään, ei myöskään asiakassuhdetta avata. Teoriassa sopimusriskeiltä suojautuminen näyttäytyi pyrkimyksenä laatia sopimus, jossa pystytään jo ennaltaehkäisevästi identifioimaan ja näkemään mahdolliset riskit, jotka liittyvät toimenpiteeseen (Kurkela, 2003). Identifiointiin teoriassa mainittiin sopimuksen osapuolten kykyjen, halun ja valmiuksien arviointi. Teoria osoitti myös, että mitä paremmin potentiaaliset riskit kyetään arvioimaan, sitä paremmalla pohjalla liiketoiminta on. Asiat esiintyivät siis toisiaan tukevasti, niin teoriassa, kuin empiirisissä tuloksissa (Hemmo, 2005).

Teoriassa käytiin sopimusriskeiltä suojautumisessa läpi myös mahdollisten liikelaitosten käyttö kaupankäynnin turvaamisessa, joiden palveluihin kuuluu riskien välttäminen kaupallisia sekä poliittisia riskejä vastaan. (Atradius, 2013) Haastattelun henkilöt kertoivat, että tärkeimpänä suojautumiskeinona rahoitusyhtiö X:n liiketoiminnalle oli nimenomaan kansainvälisten luottovakuuttajien ja luottotietolaitosten palveluiden käyttö. Haastateltavat ilmoittivat kyselyssä myös, että yhtenä suojautumiskeinona on myös yhtiön palveluksessa olevien päätöksentekijöiden kannan otto. Ideana rahoitusyhtiössä on, että päätöksentekijät varmistavat sopimusehdotukset, ja käyvät sopimuksen kohdat sekä asiakkaan taustan läpi vielä kerran. Kyseistä kohtaa sopimusriskeiltä suojautumisessa teoriaosuudessa ei esitelty, ja näin ollen empiriassa esitetty kohta antaa tutkimukselle arvokasta sisältöä.

Empiriaosuuden tekeminen ja työstäminen ei mielestäni luonnistunut helposti. Haastateltavat antoivat erittäin suppeat vastaukset empiriaa varten työstettyyn kyselylomakkeeseen, joka hankaloitti kyseisen osuuden rakentamista järkevästi ja johdonmukaisesti. Olisin kaivannut myös lisää pituutta empiriaan, joka olisi ollut mahdollista saavuttaa runsaammalla materiaolimäärällä. Saamani vastaukset olivat kuitenkin sisällöltään laadukkaita ja asiantuntevia, joten vaikka määrällisesti materiaali oli vähäistä, pystyin toteuttamaan empiriaosuuden järkeväksi ja hedelmälliseksi osaksi tutkimusta.

LÄHTEET

Atradius, 2013. *Yleistä luottovakuutuksesta*. [Online]
Available at: <http://www.atradius.fi/luottovakuutus>
[Haettu 28 11 2013].

Bartkus, V. & Jurevičius, V., 2007. Production outsourcing in the international market. *Commerce of engineering decisions*, 51(1), p. 10.

Bjelic, P., 2012. New approach in international trade analysis due to international factor movements. *Proceedings of the Faculty of Economics*, Issue 7, p. 14.

Burinskienė, A., 2012. International trade and e-commerce in the practice of enterprises activity. *European Integration Studies*, Issue 6, p. 9.

BusinessDictionary, 2013. *BusinessDictionary*. [Online]
Available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/risk.html>
[Haettu 25 11 2013].

Crowther, J., Kavanagh, K., Ashby, M., 1995. Oxford Advanced Learner's Dictionary. 5 toim. Oxford: Oxford University Press.

Charles, M., 2007. Language matters in global communication. *Journal of Business Communication*, 44(3), p. 23.

Contractor, Farok., Kumar, Vikas., Kundu, Sumit., Pedersen, Torben., 2010. Reconceptualizing the Firm in a World of Outsourcing and Offshoring: The Organizational and Geographical Relocation of High-Value Company Functions. *Journal of Management Studies*, 47(8), p. 17.

E-conimic, 2013. *Bruttokansantuote - Mitä tarkoittaa bruttokansantuote?*. [Online]
Available at: <http://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/bruttokansantuote> [Haettu 25 11 2013].

Ekuri, J., 2012. *Riskit kansainvälisissä liikesopimuksissa*. [Online]
Available at: <http://www.llr.fi/index.php?page=aecbfc081a080bf29c21095280167ca>
[Haettu 14 11 2013].

Eulerhermes, 2013. *Luottovakuutus*. [Online]
Available at: <http://www.eulerhermes.fi/fi/luottovakuutus/Pages/default.aspx>
[Haettu 2 12 2013].

Haapio, H., Järvinen, M., Lintumaa, S. & Nygren, P., 2008. *Sovitaan näin - päättä omat pelisääntösi: Kaupankäynnin sopimukset*. 4 toim. Helsinki: Lexpert Oy.

Hemmo, M., 2005. *Sopimusoikeus 3*. 1 toim. Helsinki: Talentum.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P., 1997. *Tutki ja kirjoita*. 15 toim. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Johnson, M., 2013. A methodology for modelling comprehensive international procurement costs. *International journal of production research*, 51(18), p. 17.

Logistiikan maailma, 2013. *Kansainvälinen hankinta*. [Online] Available at: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kansainvälinen_hankinta [Haettu 2 12 2013].

Kauppalehti, 2012. Havas worldwide Helsinki: Yrityksillä on sekä tarve että halu tehostaa hankintojaan. [Online] Available at: <http://www.kauppalehti.fi/5/i/yritykset/lehdisto/cision/tiedote.jsp?direct=true&selected=kaikki&oid=20120901/13486356425230&lang=>

Kurkela, M., 2003. *Globalisoitunut sopimuskäytäntö*. 1 toim. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Laki24, 2013. *Sopimusriskit: sopimukset ja vahingonkorvaukset*. [Online] Available at: <http://www.laki24.fi/sopi-sopimusriskit-vahingonkorvaukset.html> [Haettu 25 11 2013].

Leamer, E., 1995. The heckscher-ohlin model in theory and practice. *Princeton studies in international finance*, 77, p. 60.

LSL-Legal, 2013. *Pk-yrityksen sopimukset*. [Online] Available at: <http://www.lsl-legal.fi/pk-yritysten-juridiikka/sopimusjuridiikka> [Haettu 26 11 2013].

Mankiw, G., 2003. *Macroeconomics*. 5 toim. New York: Worth Publisher.

Metsätähti, J.-E. & Lindfros, A., 2013. *Yleistä sopimusriskeistä*. [Online] Available at: <https://virtuallawyer.fondiatools.com/Sivut/Yleist%C3%A4%20sopimusriskeist%C3%A4.aspx?url=https://virtuallawyer.fondiatools.com:443/en/Sivut/Contractual%20Risk%20in%20General.aspx> [Haettu 29 11 2013].

Myyntisaatavat nopeammin kiertoon (2013) Harkonsalo, Vesa.

Nettilaki, 2013. *Sopimuksen sisältö*. [Online] Available at: <http://www.nettilaki.com/t/sopimuksen-sis%C3%A4lt%C3%B6> [Haettu 25 11 2013].

Pasanen, A., 2005. *Kansainvälisen kaupan käsikirja*. 1 toim. Helsinki: Multikustannus Oy

Pehkonen, E., 2000. *Vienti- ja tuontitoiminta*. 1 toim. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Pohjola, 2013. *BRIC ja suomalaisten yritysten kansainvälistyminen*. [Online] Available at: <https://www.pohjola.fi/pohjola/yritys--ja-yhteisoasiakkaat/kansainvaliset-palvelut/bric-ja-suomalaisten-yritysten-kansainvalistyminen?cid=330820136> [Haettu 20 11 2013].

Reuvid, J. & Sherlock, J., 2011. *International trade, an essential guide to the principles and practice of export*. 1 toim. London: Kogan Page Limited.

Routamo, E., 1996. *Kauppan lait, kotimainen ja kansainvälinen irtaimen kauppa*. 2 toim. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus.

Saarnilehto, A., 2005. *Sopimusoikeuden perusteet*. 6 toim. Helsinki: Talentum.

Schoenherr, T., 2010. Outsourcing decisions in global supply chains: an exploratory multi-country survey. *International Journal of Production Research*, 48(2), p. 36.

Secmeter, 2013. *Sopimuskumppanin valinta*. [Online]
Available at: http://www.secmeter.com/sopimusk_valinta.html
[Haettu 28 11 2013].

Tarkka, J., 2005. *Suhteellisen edun periaate, kansainvälinen kauppa ja globalisaatio*. s.l.: Suomen pankki.

TheLawDictionary, 2013. *What is contract risk*. [Online]
Available at: <http://thelawdictionary.org/contract-risk/>
[Haettu 25 11 2013].

Trąpczyński, P., 2013. From going international to being international - strategies for international competitiveness. *Poznan University of Economics Review*, 13(26), p. 1.

Wang, J., 2013. Cross-culture integration and global new product development. *Review of Business & Finance Studies*, 5(1), p. 6.

Valtionvarainministeriö., 2001. *Suomen kilpailukyky ja sen kehittyminen*. 1 toim. Helsinki: Edita OY].

Varjola-Vahvelainen, K., Ohvo, S., Hulkko, P. & Hyvärinen, H., 1998. *Kansainvälinen yrityssoikeus*. 1 toim. Porvoo: WSOY - kirjapainoyksikkö.

Xiaoming, C. & Junchen, H., 2012. A literature review on organization culture and corporate performance. *International journal of business administration*, 3(2), p. 10.

LIITTEET

Liite 1. Haastattelulomake

Yleisesti:

1.) Kerro lyhyesti yrityksestänne sekä omasta toimenkuvastasi.

Kansainvälinen liiketoiminta:

1.) Kerro lyhyesti yrityksesi (ja/tai myyntisaamiset/luottotiimi) harjoittamasta kansainvälisestä liiketoiminnasta?

2.) Mitä ovat tärkeimmät huomioon otettavat tekijät tehtäessä liiketoimintaa kansainvälisten yritysten kanssa? (vs. kotimaa)

3.) Isoimmat riskit jotka liittyvät kansainväliseen liiketoimintaan?

Sopimukset:

1.) Kerro minkälaisia sopimuksia yrityksenne käyttää kansainvälisten yritysten välillä?

2.) Millaisia riskejä koet, että on seuraavissa sopimukseen liittyvissä osa-alueissa?

- Sopimuksen ehdot

- Sopimuskumppani

- Sopimusrikkomus

3.) Minkä edellä mainituista riskeistä koette olevan merkittävin?

4.) Miten suojaudutte sopimusriskeiltä ja kenen vastuulla suojautuminen on?