

Kansainväliset sopimukset ja oikein valittu rahoitus suojaavat riskeiltä

Mikkelissä toteutettiin 3.12. Team Finland -valmennusiltapäivä yrityksille. ELY-keskuksen innovaatiot- ja yritysrahoitusyksikön, Finnveran ja JB Eversheds Oy:n toteuttama ja Työelämä 2020-hankkeen tukema yritysvalmennus kansainvälisen kaupan sopimuksista ja riskienhallinnasta toi Mikkelisiin eri puolilta maakuntaa eteläsavolaisia vientiyrityksiä kuulemaan, mitä sopimuksissa tulee huomioida ja millaisia kaupanvastuutilanteita yrittäjä kohtaa. Kuulijat saivat myös oppia siitä, miten mahdollisia riitoja käsitellään ja miten riskeiltä suojaudutaan sopimusten avulla.

Toinen päivän puheenvuoro käsitteli Finnvera Oyj:n tarjoamaa riskienhallintaa.

Finnveran työkalupakista löytyy apua kansainvälistyville yrityksille, esimerkiksi vientitakuu mahdollistaa maksun saamisen käteisehdoin ja suojaa luottoriskeiltä.



Vesa Turkki 31 JB Eversheds Oy:stä kertoo yleisimmistä sopimusriskeistä vientiyrittäjille.

Aina ei suju kuin Strömsössä

Kun yritys aloittelee vientiä, tulevat hyvin pian eteen kansainvälisen kaupan sopimukset. Tilausten, tarjousten ja muiden kauppaan liittyvien asiakirjojen lisäksi tulevat usein mukaan toimitus-, lisenssi-, agentti- ja palvelusopimukset sekä erityyppiset yhteistyösopimukset. Sopimusjuridiikka on ajankohtainen aihe kaikenkokoisissa yrityksissä ja kansainväistyminen tuo yrityksille tähän vielä lisähaasteita. Meillä Suomessa on voimassa kauppalaki, mutta kun mennään maailmalle, kuvioihin tulevat mukaan esimerkiksi maailman tavarakauppaa säätelevä YK:n kauppalaki ja kauppakumppanien laatimat omat sopimukset.

Asianajaja Vesa Turkin mukaan sopimusriitoja syntyy yleisimmin viennissä, kun tuotteessa on ostajan mielestä vikaa tai sovittua toimitusaikataulua ei noudateta. Sopimukseen kannattaa paneutua huolellisesti. Vaikka valmiita sopimusmalleja löytyy esimerkiksi Internetistä, nekin pitää usein räätälöidä. Riidat tulevat joka tapauksessa kalliiksi yrityksille, mutta niitä voi välttää esimerkiksi vastuuta rajoittavilla sopimisilla tai miten riitatilanteissa toimitaan. Tärkeätä on myös varmistaa, että kauppakumppanin kanssa asiat ymmärretään samalla tavoin. Valmennuksessa käytiin yksityiskohtaisesti läpi välimiesmenettely ja siihen liittyvät edut ja haitat.

Maailmassa yleisesti tavarakauppaa säätelevä YK:n kauppalaki (CISG) tulee apuun riitatilanteissa, jos sopimuksesta ei löydy tarpeellisia tietoja. Aivan kaikkialla Etelä-Savosta katsoen tavallisimpien kauppakumppanien markkinoilla sitä ei kuitenkaan sovelleta: esimerkiksi Euroopassa Iso-Britannia on toistaiseksi sen ulkopuolella. Yritykset voivat omilla sopimuksillaan päättää ratkaisusta, jotka poikkeavat YK:n kauppalaista. Vaikka tavarankäytön koskeva lainsäädäntö on pitkälti harmonisoitu maailmassa, palvelujen kauppaa koskevaa yleislainsäädäntöä kansainvälisessä ympäristössä ei vielä ole.

Riskienhallintaa voi tehdä monin tavoin – ja kannattaa

Finnvera Oyj:n rahoituspäällikkö Jukka Paavilainen Mikkelistä kertoi, että Finnvera ja sen tytäryhtiö Suomen Vientiluotto tarjoavat rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Esimerkiksi vientitakuu mahdollistaa maksun saamisen käteisehdoin ja suojaa luottoriskeiltä ja Finnverasta voi saada vientiin liittyvän käyttöpääoman rahoitusta.

Tilaisuuden osallistujat, jotka edustivat erilaisia toimialoja mukana myös pari palvelualan yritystä, kävivät keskustelua sopimukseen liittyvistä keskeisistä asioista ja mahdollisesti syntyvien riitujen ratkaisuista. Asianajaja Vesa Turkki painotti kolmea asiaa, jotka on pidettävä mielessä kun kansainvälisiä sopimuksia tehdään:

- 1) kaiken kattavaa sopimusta ei ole
- 2) sopimus on aina altis tulkinnoille
- 3) joustavuus on hyve, mutta väärin ja harkitsemattomasti käytettynä se voi johtaa koko yrityksen olemassaolon vaarantumiseen

Lisätiedot:

Asiantuntija, yritysten kansainvälistyminen
Maaret Kaksonen
puh. 020 502 4048
maaret.kaksonen(at)ely-keskus.fi

