

Kanadan ja Pohjois-Amerikan transaktiot – Oikeudelliset erityispiirteet suomalaisen silmin

1. Perusseikat

Kanadan ja Yhdysvaltojen markkinat ovat pitkälle integroituneet. Pohjois-Amerikka on monin tavoin yksi kokonaisuus. Usein Kanada on ensimmäinen kohde, josta toimintaa laajennetaan myöhemmin Yhdysvaltojen markkinoille. Tämän vuoksi on tärkeää yhtäältä arvioida Pohjois-Amerikkaa kokonaisuutena ja toisaalta arvioida erityispiirteitä, jotka ovat näissä maissa samankaltaisia tai erilaisia.

Kanada on liittovaltio, johon kuuluu provinsseja ja territorioita. Liittovaltiolla ja provinsseilla tai territorioilla on omat lakinsa. Tässä suhteessa tilanne on samankaltainen kuin Yhdysvalloissa, jossa on liittovaltion ja osavaltioiden lait.

Kanada on myös Common Law maa (paitsi Quebec), jossa kirjoitetun lain lisäksi on tuomioistuinten ratkaisuihin perustuva säännöstö ”case law”. Tässäkin suhteessa Kanada muistuttaa Yhdysvaltoja ja erityisesti Iso-Britanniaa, Common Lawin ja Commonwealthin emomaata, jonka piiriin myös Kanada kuuluu.

2. Kansainväliset sopimusasiat yleensä

Kansainvälisessä bisneksessä käytetään monenlaisia sopimuksia. Sopimustyyppin valinta ja sopimuksen sisältö riippuu yleensä toimialasta, transaktiityypistä ja bisnestavoitteista. Tyypillisiä sopimuksia ovat lisenssi-, toimitus- ja jälleenmyynti- tai agenttisopimukset sekä teknologian luovutukseen, yhteistyöhön ja yhteisyritykseen, ja yrityskauppoihin liittyvät sopimukset.

IPR:n eli teollis- ja immateriaalioikeuksien merkitys on kasvanut. IPR:iin kuuluu mm. patentit, innovaatiot, knowhow ja liikesalaisuudet. Sopimusteknisesti kysymys on IPR:n suojaamisesta ja kaupallistamisesta. Nämä seikat ovat mukana lähes kaikissa sopimustyypeissä ja toimialoilla. Erityisen tärkeää IPR on teknologia-alalla.

Lainvalintaa ja erimielisyyksien ratkaisumekanismia koskevat ehdot ovat tärkeitä useimmissa sopimuksissa. Erityisesti on huomioitava kohdemaan erityispiirteet. Vaikka sopimusvapaus on lähtökohta, jokaisessa maassa on omat lakinsa, jotka saattavat rajoittaa sopimusvapautta ja ohittaa esim. lainvalintaa koskevan sopimusehdon.

3. Kanadan ja Pohjois-Amerikan erityispiirteet

Sopimuskulttuurilla on Pohjois-Amerikassa vahvat perinteet. Tämän vuoksi edellä kerrottuihin ongelmakohtiin sekä sopimustekniikkaan yleensäkin on kiinnitettävä erityistä huomiota. On varauduttava siihen, että sopimukset ovat pitkiä ja perusteellisia.

IPR kysymykset ovat sopimuksissa on erityisen tärkeitä. On sanottu, että patenttiriidat ovat Pohjois-Amerikassa kalleimpia oikeudenkäyntejä. Patenttioikeuksien osalta on huomattava, että kun Euroopassa on lähes aina sovellettu ns. first-to-file ("FTF") järjestelmää, niin Kanadassa ja Yhdysvalloissa noudatettiin pitkään ns. first-to-invent ("FTI") periaatetta. Kanada siirtyi FTF konseptiin vuonna 1989 ja Yhdysvallat vasta vuonna 2013.

Tuotevastuu kuten vastuuasiat yleensäkin on huomioitava myös Kanadassa, vaikka yleensä ajatellaan, että riski on suuri vain Yhdysvalloissa.

Etabloituminen johtaa usein yrityksen perustamiseen ja yritysmuodon valintatilanteeseen. Kuten Yhdysvalloissa on osavaltiokohtaisia eroja, Kanadassa on provinssi/territoria kohtaisia eroja. Yleisellä tasolla Kanadan yritysvalikoima muistuttaa suomalaista valikoimaa ja on täten suppeampi kuin Yhdysvalloissa, jossa valikoima on laaja.

4. Vapaakauppasopimus

Kanadan ja Euroopan Unionin välinen vapaakauppasopimus ("CETA")

allekirjoitettiin 26.9.2014, mutta hyväksymisprosessi on edelleen kesken. Jos CETA hyväksytään, sen odotetaan tulevan voimaan vuonna 2016. CETA:ssa suomalaiset ja kanadalaiset yritykset ovat yhtäläisessä asemassa, koska sekä Kanada että Suomi ovat vientivetoisia maita, joille kansainvälinen bisnes ja vapaakauppa on tärkeää. Tämän vuoksi CETA:n nopea voimaatulo olisi vientiyrityksille selkeä etu.

Kirjoittaja: Tuomo Kauttu, Partner, Kauttu & Co Asianajotoimisto Oy ja The Finnish Canadian Business Club ry:n jäsenyrityksen edustaja