

SIKRINGAVFORRETNINGSAVTALER I STAT ER MED SVAKT RETTSVERN- TEKNIKKER OG ERFARINGER

Arne Didrik Kjørnæs og Egil Myklebust

1. TYPER AV FORRETNINGSAVTALER

- Løpende leveranseavtaler med fortløpende oppgjør
 - Leveranse og oppgjør skjer løpende og noenlunde samtidig
 - Oppgjør skjer lang tid etter leveransen - kreditt
- Kjøps- og salgsavtaler (Én leveranse)
 - Ytelse og motytelse på samme tidspunkt
 - Garantier og reklamasjoner
 - Ytelse på kreditt
- Investeringsavtaler
 - Typisk: Ytelse skjer lenge før cash-flow fra prosjektet kommer
 - To faser: Investeringsfasen (bygge fabrikken) og driftsfasen

2. HVA MENER VI MED STATER MED SVAKT RETTSVERN?

- Tredeling av myndighet:
 - Lovgivende og bevilgende
 - Utøvende
 - Dømmende
 - Domstolenes selvstendighet
 - Mulighet til å tvangsfullbyrde en dom
- Politisk innflytelse i enkeltsaker eller rammebetingelser
 - Endring av skatteregler for rederne (med tilbakevirkende kraft)
- Innflytelse fra andre aktører

2. HVA MENER VI MED STATER MED SVAKT RETTSVERN? – FORTS.

- Korrupsjon
 - Betaling av tjenester for å oppnå et bestemt resultat
 - Bruk av lokale agenter
 - Endrede rettsregler i de fleste land:
 - OECD konvensjonen av 8. november 1990
 - Lov og forskrift om hvitvasking av 6. og 13. mars 2009
 - Tidligere fradrag for korrupsjon, i dag straffeansvar
 - Avgrense mot korrupsjon her
- Kulturforskjeller avspeiles ofte i rettsreglene:
 - Snarere kulturforskjeller enn svakt rettsvern
 - Kulturforståelse eller aksept av risiko
 - Forståelse av ulike lands rettssystemer

3. ULIKEFASERIFORRETNINGSAVTALEN

- Planlegging og forundersøkelser
- Forhandling av avtale
- Investeringsfasen og Driftsfasen
- Gjennomføring - "business as usual"
- Gjennomføring – tvister oppstår
- Tvisteløsning
- Avvikling av forretningsavtalen
- Etteroppgjør

4. PLANLEGGING OG FORUNDERSØKELSER

- Utgangspunkt: Første gang i utlandet eller i det aktuelle landet
- Kulturforståelse sentralt
 - Kulturforståelse i vid forstand
 - Forståelse for rettssystemet
 - Behov for lokal ekspertise!
- Mål med avtalen:
 - Hva skal leveres?
 - Behov for beskyttelse av f. eks. immaterielle rettigheter
 - Hvordan skal kontantstrøm og fortjeneste komme?
 - Sikkerhet for at kontantstrømmen blir overført

4. PLANLEGGING OG FORUNDERSØKELSER FORTS.

- Etablere seg alene med 100 % eiet selskap eller sammen med en lokal partner?
- Kulturforskjeller i et nytt marked krever gode forberedelser hvis man skal etablere seg alene
- Enkelte markeder krever lokal partner
 - Den lokale partneren – hvordan unngå konflikt?
 - Ulike forventninger og forutsetninger, ulik bakgrunn krever avklaring!
 - Avdekke og løse interessekonflikter

4. PLANLEGGING OG FORUNDERSØKELSER FORTS.

- Joint venture selskapet
 - Prosjekt eller eget selskap?
 - Etablere i nøytralt tredjeland?
 - Hvem bestemmer ved uenighet?
 - Aksjonæravtale ved tillatte avvik fra lokale rettsregler
- Due diligence
 - Nytt selskap eller overta igangværende virksomhet?
 - Juridisk, finansiell, kommersiell, miljø, teknisk
- Medkontrahenter
 - Rettslig stilling
 - Rettsystem og tvangsgjennomføring
 - Avdekke interessekonflikter

5. FORHANDLING AV AVTALE

- Konfidensialitet i forhandlingsfasen – hva skjer ved brudd i forhandlingene?
- Ulik forhandlingsteknikk i ulike land
- Ulik form for avtaler, ikke minst på grunn av forskjellige rettssystemer
- Beskrivelse av leveranse eller salgsgjenstand
- Beskrivelse av forutsetninger
- Nøyaktighet viktigere enn ”smartness”
- Balanse i avtalen i alle faser – domstolenes adgang til revisjon av avtaler

6. GJENNOMFØRINGSFASEN – ”BUSINESS AS USUAL”

- To faser:
 - Etablerings- eller investeringsfasen
 - Produksjons- eller driftsfasen
- Investeringsfasen:
 - Sikre at fremdrift står i forhold til utbetalinger
 - Overføring av teknologi og immaterielle rettigheter
 - Når overføres disse til fellesselskapet?
 - Hva skjer ved brudd på avtalen?
 - Hva skjer ved opphør av avtalen?
 - Forholdet til myndigheter
 - Uforutsette hendelser
 - Hva skjer dersom den ene parten ikke oppfyller sin betalingsforpliktelse?

6. GJENNOMFØRINGSFASEN – ”BUSINESS AS USUAL”

- Driftsfasen:
 - Styring av kontantstrømmen
 - Investering eller utbytte?
 - Forretningsplan og strategi
 - Interessekonflikter mellom fellesskapet og en av partene
 - Overføring av ny teknologi utviklet av den ene part mens fellesskapet drives
 - Forholdet til myndigheter
 - Endring av holdning
 - Endring av forutsetninger og rammebetingelser

7. TVISTELØSNINGSMEKANISMER

- Selvregulerende avtaler
 - Avtalen er slik at det er i begge parters økonomiske interesse å oppfylle avtalen
 - ”Penalty”- klausuler
- Tvisteløsning ved uenighet
 - En av partene bestemmer
 - Uavhengig styremedlem ”på vippen”
 - Oppnevning av oppmann ved behov for raske beslutninger
 - Voldgift
 - Ordinære domstoler

8. AVVIKLING AV FORRETNINGSAVTALEN

- Tidsbestemt avtale
 - Hva skjer ved utløpet av perioden?
- En part vil ut av avtalen
 - Fremtvinge salg av hele selskapet?
 - Forkjøpsrett for den som vil fortsette?
- Videreføring av prosjektet fra en av partene
 - Rettigheter til teknologi og immaterielle rettigheter overført fra den annen part
 - Rettigheter til teknologi og immaterielle rettigheter utviklet av fellesselskapet
- Rettigheter for den parten som går ut
 - Overført teknologi og immaterielle rettigheter
 - Utviklet teknologi og immaterielle rettigheter

9. ETTEROPPGJØR

- Erstatningskrav
 - Myndigheter
 - Medkontrahenter til joint venture-selskapet
- Rettigheter etter avvikling
 - Teknologi, varemerker og patenter
 - Ansatte
 - Forretningsforbindelser



Takk for oppmerksomheten!