



ESISELVITYS

Lapin matkailuelinkeinon sopimustoiminta

28.2.2014

Asianajaja Juhani Karvo
Velvoiteoikeuden professori Juha Karhu

SISÄLLYSLUETTELO

1.	Johdanto	2
2.	Yrittäjille suunnatusta kyselystä	5
3.	Miksi sopimus tehdään ja mikä se on?	7
4.	Sopimuksen syntyminen	9
4.1	Yleistä.....	9
4.2	Erilaisia sopimuksen syntymistapoja.....	9
4.3	Sopimusta edeltävä valmistelu- ja neuvotteluvaihe	11
4.4	Vahvistuskirje.....	11
4.5	Esisopimus.....	11
4.6	Aiesopimus eli Letter of Intent	12
4.7	Sopimusneuvottelujen katkeaminen	13
5.	Puitesopimukset ja yksittäiset sopimukset.....	14
6.	Alihankintasopimuksista.....	16
7.	Kuluttajasopimusten erityispiirteitä.....	17
8.	Vakiosopimusehdoista	19
9.	Sopimuksen tulkinnasta.....	21
10.	Sopimuksen rikkomisesta	23
10.1	Yleistä.....	23
10.2	Reklamaatiosta ja menettelystä sopimusrikkomustilanteessa	24
11.	Force majeure – tyyppiset ehdot.....	26
11.1	Yleistä.....	26
11.2	Suoritusesteen määrittely.....	27
11.3	Taloudellinen liikavaikeus.....	28
11.4	Suoritusesteen oikeusvaikutuksista.....	28
11.5	Menettelystä suoritusestetilanteissa	29
12.	Indemnity- tyyppiset ehdot.....	29
13.	Boilerplate- tyyppiset ehdot ja muut sopimuksen rakennetta koskevat asiat....	31
13.1	Yleistä.....	31
13.2	Whereas- lausekkeet ja sopimuksen osapuolet	31
13.3	Definitions- lausekkeet	32
13.4	Sopimuksen liiteasiakirjat	32
13.5	Entire Agreement- ehto	33
13.6	No waiver- ehto	34
13.7	Severability- ehto.....	35
14.	Vastuuriskien hallinnasta.....	35
15.	Lainvalinnasta sopimussuhteessa	37
15.1	Yleistä.....	37
15.2	Kuluttajasopimuksista.....	39
16.	Riidan ratkaisusta.....	40
17.	Yhteen veto	42
18.	Lähteet	45

1. Johdanto

Esiselvityksen tarkoituksena on

1. kartoittaa Lapin matkailualan sopimustoiminnan tila ja sen kehittämistarpeet
2. luoda sopimusmalliesimerkkejä ja ohjeistusta yhteistyössä Lapin matkailuyrittäjien kanssa

Menetelmällisesti työ toteutetaan seuraavasti:

1. Nykytilan ja kehittämistarpeiden kartoitus
2. Varsinainen esiselvitystyö
3. Malliesimerkkien ja ohjeistuksen laatiminen

Aikataulullisesti varsinainen esiselvitystyö on sovittu tehtäväksi 1.3.2014 mennessä, jonka jälkeen esiselvitystä jatketaan tekemällä malliesimerkkejä ja ohjeistusta. Tämä kirjoitus on aiheeseen liittyvä varsinainen esiselvitys.

Lapin matkailun yrittäjäkenttä on hyvin pirstaloitunut. Alalla toimii satoja erikokoisia yrityksiä ja jopa yksityishenkilöitä. Eri toimijoiden nykyhetken valmiudet ja tarpeet sopimustoiminnan suhteen ovat erilaisia. Toisilla toimijoilla keskeisen tarpeen muodostavat sopimusoikeuden kansalliset kysymykset ja toisilla taas sopimusoikeuden tarpeisiin liittyy huomattavia ja ongelmallisia kansainvälisiä näkökulmia ja kysymyksiä. Tämä esiselvitys on tehty Suomen oikeuteen perustuen.

Kansainvälisesti matkailuala on yhä suuremmassa määrin keskittynyttä. Suomalaisen matkailuyrittäjän sopimusosapuolena on yhä useammin suuri kansainvälinen matkanjärjestäjä tai muu suuri toimija. ”Liiketoiminnallisesta pakosta” johtuen suomalainen yrittäjä joutuu usein suostumaan sitomaan sopimuksensa johonkin vieraan valtion lakiin (useimmiten Englannin lakiin). Siksi on tärkeää tietää ainakin perusasiat ja suurimmat riskit tähän lainsäädäntöön liittyen. Tässä esityksessä nostetaan esiin sellaisia sopimustoiminnan välineitä, joihin emme ole tottuneet suomalaisessa sopimuskulttuurissa. Kattavampi ja yksityiskohtaisempi selvitys Englannin oikeuden sisällöstä tullaan sisällyttämään syksyllä 2014 tehtävään ohjeistukseen.

Matkailualalla liiketoiminnassa tarjottavat palvelukokonaisuudet toteutetaan usein eri yrittäjien toimiessa yhdessä, jolloin käytännön tasolla toimittaessa syntyy paljon oikeudellisesti sopimusketjuja ja alihankintasopimuksia. Myös EU- lainsäädännön huomioon ottaminen on tuonut uusia haasteita sopimustoiminnan piiriin. Ensisijaisesti EU- lainsäädäntö suodattuu kansallisiin oikeuksiin kuten Suomen oikeuteenkin kansallisten lakien muutoksien kautta. Toissijaisesti on olemassa sellaista EU- lainsäädäntöä, joka on suoraan voimassa kansallisesti. Kolmanneksi EU- lainsäädäntö vaikuttaa EU- tuomioistuimen ratkaisujen kautta kansallisia tuomioistuimia sitovalla tavalla. Matkailualaa koskeva yksi EU- direktiivi on

Palveludirektiivi, jonka sisältämistä asioista annetaan tarkempi selvitys syksyllä 2014 tehtävässä ohjeistuksessa.

Esiselvitys ja myöhemmin tehtävät malliluonnokset ohjeistuksineen ovat luonteeltaan sellaisia, että ne antavat valmiudet jatkossa edellytettävälle tiedon keräämiselle, levittämislle ja päivittämiselle.

Esiselvityksen sisällön perustana ovat yrittäjille tehty kysely sopimustoiminnan tilasta, yrittäjien kanssa pidetyt seminaarit sekä yrittäjien kanssa käydyt keskustelut. Näiden perusteella esiselvitys painottuu niiden asioiden käsittelyyn, joissa on todettu olevan suurimpia puutteita. Esiselvitys on tehty sen sisältöiseksi, että mahdollisimman moni yrittäjä kykenisi löytämään siitä oman toimintansa kannalta tarpeellista ja hyödyllistä tietoa käytännön sopimustoimintansa tueksi. Esiselvitys ei voi antaa lopullisia vastauksia käsiteltyjen asioiden osalta, mutta se auttaa yrittäjiä kiinnittämään huomiota sopimustoiminnan kannalta olennaisiin kysymyksiin.

Tehdyn kyselyn perusteella usealla yrittäjällä sopimustoiminta perustuu suullisiin sopimuksiin. Tämä on olennainen liiketoimintaan sisältyvä riskitekijä. Vaikka liiketoiminnassa ei syystä tai toisesta tehtäisikään yksityiskohtaisia ja pitkiä kirjallisia sopimuksia, niin sopimus tulisi kuitenkin tehdä sellaiseen kirjalliseen muotoon, että sillä turvataan ainakin sovittavan järjestelyn osapuolten keskeiset oikeudet ja velvollisuudet sekä niiden toteuttaminen. Tällöin tulisi sopia ainakin osapuolten pääsuoritusvelvoitteista ja niiden toteuttamismenettelyistä, kohtuuttomien sopimusvastuiden rajoittamisesta, sopimuksen voimassaoloajasta, keskinäisestä menettelystä erimielisyystilanteessa ja riitojen ratkaisua koskevista ehdoista ja menettelyistä.

Tehdyn kyselyn perusteella kansainväliset sopimukset painottuvat lähes yksinomaan Englannin oikeuteen. Kansainvälinen sopimusoikeus on kehittynyt siten, että siihen on tullut voimakkaasti piirteitä angloamerikkalaisesta oikeudesta ja sopimuskulttuurista, johon myös Englannin oikeus ja sopimuskulttuuri kuuluvat. Tämän vuoksi selvityksessä käsitellään kansainvälisiin sopimuksiin liittyviä kysymyksiä, jotka ovat osin vieraita suomalaiselle sopimusoikeusjärjestelmälle.

Puhuttaessa EU- oikeudesta ja - lainsäädännöstä, on syytä muistaa, että kaikilla EU:n jäsenvaltioilla on edelleen voimassa omat kansalliset oikeusjärjestyksensä ja lakinsa. Näihin oikeusjärjestyksiin ja lakeihin sisältyy merkittävää sääntelyä, joka on otettava huomioon, mikäli sopimuksia sidotaan tällaisen valtion lakeihin. Tässä suhteessa EU-oikeus ei ole kansallisten lakien yläpuolella oleva itsenäinen oikeusjärjestelmä, vaan EU- oikeus ja kansalliset oikeusjärjestelmät muodostavat yhdessä sovellettavan normiston.

Toimeksiannon perusteella selvää on, että tämä esiselvitys ei kata lukuisia yritystoiminnassa sopimusoikeuden lisäksi huomioon otettavia oikeuden aloja. Tällaisina voitaisiin mainita esimerkiksi yhtiöoikeus, vero-oikeus, työoikeus, vuokraoikeudet sekä kaavoitus- ja rakentamisoikeus.



Esiselvitys ei ole myöskään kattava esitys kaikista niistä oikeudellisista kysymyksistä, jotka kuuluvat sopimusoikeuden piiriin ja tulevat huomioon otettaviksi sopimuksia tehtäessä. Tällaisia oikeudenaloja ovat esimerkiksi immateriaalioikeus, edustus- ja agenttilainsäädäntö, kilpailuoikeus, kuluttajansuojalainsäädäntö ja ympäristöoikeus.

Esiselvityksessä on käsitelty sopimustoiminnalle olennaisia asioita tietoisena siitä, että selvitys tehdään yrittäjille, ei sen sijaan juristeille. Tämän vuoksi useasta oikeudellisesta asiasta on esitetty päälinjat menemättä syvällisempään oikeudelliseen analyysiin tai poikkeussäännöksiin. Näiden päälinjojen kautta kirjoittajien tavoitteena on ollut saada lukija kiinnittämään huomio ja sisäistämään sopimustoiminnan olennaiset kysymykset.

2. Yrittäjille suunnatusta kyselystä

Esiselvityksen pohjaksi Lapin matkailualan yrittäjille suunnattiin kysely, jonka perusteella muiden selvitysten ohella pyrittiin saamaan selville yrittäjien sopimustoiminnan tilaa ja kehittämistarpeita. Kysely toteutettiin 10- 12/2013.

Vastauksia saatiin yritysten kokonaismäärään nähden varsin vähän, vaikka käsitykseksi muodostui, että useammat merkittävät toimijat alalla olivat vastanneet kyselyyn. Kyselyn jakelu tuotti myös omia ongelmia, koska Lapin matkailualan yrityksistä ei ole olemassa yhteen koottua tietoa.

Vastausten perusteella voidaan kuitenkin tehdä johtopäätöksiä yrityskentästä, sopimustoiminnan tilasta ja sen kehittämistarpeista.

Suuri osa yrityksistä on pieniä; noin 49 % alle 5 työntekijän yrityksiä ja noin 28 % 5-9 työntekijän yrityksiä ja noin 40 % yrityksistä liikevaihto on alle 500 teuria.

Valtaosalla yrityksistä (77 %) sopimuskumppaneina on toisia yrityksiä.

Noin 49 % yrityksistä toimii itse alihankkijana tai käyttää toiminnassaan alihankintaa. Alihankinnasta tehdään kuitenkin vain alle 50 % tapauksista kirjallinen sopimus.

Sopimuksista tehdään aina kirjallisesti ainoastaan 46 % ja suullisten sopimusten varassa oleva oikeustila on vallitseva.

Sopimukset sisältävät vakioehtoja valtaosassa tapauksia.

Sopimuskielenä ovat varsin tasavertaisesti sekä suomi että englanti. Muita kieliä käytetään erittäin harvoin.

Sopimukset on sidottu pääosin Suomen lainsäädäntöön (77 %). Muutoin sopimukset on sidottu usein Englannin lainsäädäntöön tai jonkun muun maan lainsäädäntöön. Englannin osuus on yhtä suuri kuin muiden maiden osuus yhteensä.

Sopimuksista syntyneet riidat on enimmäkseen ratkaistu keskinäisin neuvotteluin (52 %), mutta useissa tapauksissa on jouduttu joko tuomioistuun (40 %)- tai välimiesmenettelyyn (8 %).

Yleensä sopimuksen laatii yritys itse tai vastapuoli. Yritysten ulkopuolista oikeudellista asiantuntemusta käytetään hyvin vähän (18 %) tai ei koskaan (30 %). Kuitenkin sopimuksen laatimisprosessi koetaan tärkeäksi (89 %) ja sopimuksen teko ongelmalliseksi (43 %).

Sopimuksen laatimisprosessiin käytetään resursseja ja aikaa pääosin tunneissa mitattava määrä tai käytetään valmiita malleja. Ainoastaan noin 20 % yrityksistä

käyttää sopimuksen laadintaan päivissä mitattavan määrän aikaa ja 7 % viikoissa mitattavan määrän aikaa.

EU lainsäädännön vaatimuksia oman toiminnan osalta ei yleensä tunneta lainkaan tai niitä ei tiedosteta (55 %).

Sopimusriidat ovat yleensä olleet yritysten välisiä ja syntyneet vahingon aiheuttamisesta tai sopimukseen perustuvasta maksusta. Valtaosalla (70 %) ei ole käytössään valmista toimintamallia riitatilanteissa menettelyä varten.

Omaa toimintaa koskevat vakuutusehdot tunnetaan yleensä varsin heikosti. Omat vakuutusehtonsa tuntee hyvin ainoastaan 38 % yrittäjistä.

Vastaajista lähes 20 % katsoi kartoittaneensa oman toiminnan riskit melko huonosti.

Vastauksista ilmeneviä näkökohtia ja asioita on käsitelty yhdessä yrittäjille suunnatussa seminaarissa ja yhdessä työpajatilaisuudessa. Kyselyn vastauksista ilmenevät johtopäätökset ovat vahvistuneet näissä tilaisuuksissa, samoin kuin yksittäisissä keskusteluissa yrittäjien kanssa.

Johtopäätöksenä kyselystä voidaan todeta, että suuri osa yrittäjistä kaipaa perustavanlaatuaista selvitystä niistä oikeudellisista kysymyksistä, jotka ovat sopimustoiminnan kannalta olennaisimpia. Kun sopimuksia on laadittu itse tai allekirjoitettu vastapuolen laatima sopimus, on sopimukseen jäänyt paljon "tunnistamattomia" sopimusoikeudellisia vastuita ja riskejä. Myös EU- lainsäädännön ja kansainvälisen sopimustoiminnan ehtojen tuntemattomuus sekä sopimuksen sitominen vieraan valtion lakiin (yleensä Englannin) lisäävät entisestään sopimusoikeudellista riskiä liiketoiminnassa. Myöskään yritysten menettelytavat liiketoimintojensa dokumentaatioissa ja ohjeistuksessa eivät ole sellaisella tasolla, kuin riitatilanteen syntyessä niiden olisi edellytettävä olevan.

Edellä mainitun perusteella esiselvityksessä käsitellään useita sopimustoiminnan peruskysymyksiä ja nostetaan esiin sellaisia asioita, jotka ovat jääneet yritysten sopimustoiminnassa liian vähälle huomiolle.

3. Miksi sopimus tehdään ja mikä se on?

Sopimuksia tarvitaan kaiken liiketoiminnan harjoittamisessa. Sopimukset, niin kirjalliset kuin suullisetkin, ovat nykyaikaisessa liiketoiminnassa kaiken yhteistoiminnan juridinen muoto. Kaikki liikeyritykset tekevät toiminnassaan suuren määrän erilaisia sopimuksia. Tässä esiselvityksessä tarkastellaan sellaisia sopimuksia, joilla yritys toteuttaa ydinliiketoimintaansa yhteistyökumppaniensa ja/tai asiakkaidensa kanssa.

On tärkeää pitää mielessä, että hyvin ja laadukkaasti harjoitettu liiketoiminta ei automaattisesti muutu laadukkaiksi sopimuksiksi. Liiketoiminnan riskien hallinta on siinä kunnossa kuin sen heikoin lenkki. Esiselvityksen tarkoituksena on antaa matkailuyrittäjille välineitä tunnistaa tiettyjä sopimuksiinsa liittyviä riskejä ja tätä kautta pyrkiä varmistamaan, että ydinliiketoimintaa koskevat sopimukset eivät ole riskienhallinnan heikoin lenkki.

Juridisesti sopimus on kahden tai useamman osapuolen välinen järjestely, jossa osapuolet sitoutuvat puolin ja toisin sopimuksessa määrättyihin suorituksiinsa. Kun myydään ja ostetaan, myyjä sitoutuu toimittamaan hyödykkeen ostajalle ja ostaja vastaavasti maksamaan sovitun kauppahinnan. Osapuolilla on sopimusta tehtäessä tyypillisesti omia erityisiä tavoitteita – esimerkiksi myyjä pyrkii saamaan hyödykkeestä mahdollisimman korkean hinnan ja ostaja vastaavasti saamaan hyödykkeen mahdollisimman edullisesti. Monesti osapuolet voivat toteuttaa omia erityisiä tavoitteitaan vain sitoutumalla kaikille yhteiseen tarkoitukseen. Kaupan onnistuminen on sekä myyjän että ostajan yhteinen tarkoitus sen jälkeen kun hinnasta on päästy sopimukseen. Matkailijaryhmän onnistunut ja hyväksi koettu matka on kaikkien ryhmän matkan toteuttamiseen osallistuvien osapuolten yhteinen tarkoitus.

Osapuolten tulisi kuitenkin sopia myös muusta kuin hinnasta ja sitä vastaavasta pääsuoritusvelvoitteesta. Siinä vaiheessa, kun osapuolet ovat päässeet yhteisymmärrykseen hinnasta, ei yleensä kiinnitetä tarpeeksi huomiota sopimuksen muuhun sisältöön. Mikäli kaikki menee jatkossa siten, kuin molemmat osapuolet ovat tavoitelleet ja tarkoittaneet, ei sopimusta enää tarvitakaan. Pelkistetysti voidaan sanoa, että sopimus tehdäänkin ”pahan päivän varalle”, sitä tilannetta varten, että osapuolten välille syntyy erimielisyys jostakin sopimuksen piiriin kuuluvasta asiasta. Tämän vuoksi sopimuksia tehtäessä osapuolen tulisi pyrkiä kartoittamaan niitä käytännön riskitilanteita, joista hänen mielestään voi sopimusta toteutettaessa syntyä erimielisyyttä osapuolten välille. Tällaisia tilanteita varten sopimuksissa tulee jo etukäteen sopia niistä menettelytavoista ja vastuunjakoehdoista, joita riitatilanteissa sitten sovelletaan.

Sopimukset toimivat sitä paremmin liiketoiminnan tukena mitä selvemmin ja tarkemmin ne on laadittu. Oman liiketoiminnan ammattitaitoinen osaaminen on tässä hyvänä tukena. Yhteistyötahojen kanssa kirjallisesti solmittaviin liikesopimuksiin kannattaa valita sellaisia nimityksiä ja toiminnan kuvauksia, jotka ovat selviä alan

ammattilaiselle. Vastaavasti yksityishenkilöiden kanssa solmittavissa sopimuksissa on tärkeää käyttää myös maallikoille ymmärrettävää kieltä ja korostaa toiminnalle olennaisia asioita (esimerkiksi vaaratilanteita ja niissä noudatettavia ohjeita).

Sopimuksia koskevat tietyt oikeusperiaatteet, joiden sisältö vaihtelee jonkin verran eri oikeusjärjestyksissä. Tärkein oikeusperiaate on sopimusvapaus. Sopimusvapaus tarkoittaa sitä, että osapuoli voi omaan harkintaansa perustuen ja markkinatilanteesta riippuen valita, kenen kanssa tekee sopimuksia. Osapuolet myös päättävät, mikä on sopimuksen sisältö. Sopimusvapaus ilmenee vielä niinkin, että osapuolet voivat yhdessä sopimalla muuttaa aikaisemmin tekemäänsä sopimusta. Sopimusvapauden periaate turvaa liiketoiminnalle tarpeellista joustavuutta ja mahdollisuutta reagoida muuttuviin markkinatilanteisiin.

Sopimusvapautta on rajoitettu erityisesti silloin kun elinkeinonharjoittaja tekee sopimuksia kuluttajien kanssa. Kuluttajasopimuksissa kuluttajansuojalainsäädäntö asettaa ehdottomia rajoja sille, mistä voidaan sopia ja millä tavoin. Liiketoimintayrityksen hyvää sopimustoimintaa on ottaa tarkasti selvää näistä rajoista ja sisällyttää ne kaikkiin kuluttajasopimuksiinsa. Sopimusvapautta on rajoitettu lainsäädännöllisesti myös erällä muilla perusteilla kuin kuluttajien suojelemiseksi. EU- ja kansallisessa lainsäädännössä merkittäviä rajoituksia sisältyy kilpailulainsäädäntöön, johon tässä esityksessä ei kuitenkaan puututa.

Sopimusvapauden ohella tärkeä oikeusperiaate on luottamuksensuoja. Yhteistoiminnassa osapuolille muodostuu toistensa toimintaa koskevia perusteltuja odotuksia, ja nämä odotukset otetaan huomioon sopimuksen oikeusvaikutuksissa. Hyvä käytännön neuvo on kirjata olennaiset odotukset varsinaisiksi sopimusehdoiksi. Mutta erityisesti muuttuneissa olosuhteissa sopimuksen osapuolen pitää ottaa huomioon myös sopimuskumppaninsa odotuksia. Erityistilanteissa osapuolen pitää tietysti määrin jopa tinkiä omasta sopimusasemastaan silloin kun sopimuskumppanin laajemmat liiketappiot voidaan näin toimien minimoida. Tällaista velvollisuutta kutsutaan lojaliteettivelvollisuudeksi. Lojaliteettivelvollisuus perustuu osaltaan ajatukselle sopimustasapainon ylläpitämisestä yllättävästi muuttuneissa olosuhteissa. Sen sijaan vastapuolen lojaliteettivelvollisuus ei ole tarkoitettu korjaamaan puutteellisesti tai huolimattomasti tehtyä liiketoimintaharkintaa (business judgment) tai puutteellisesti ja huolimattomasti tehtyä sopimusasiakirjaa.

Yritykselle on tärkeää olla selvillä siitä, millaisia sopimuksia se on tehnyt ja tekee. Vain näin yritystoiminnassa voidaan olla selvillä niistä oikeuksista ja velvollisuuksista, jotka vallitsevat liikesuhteessa. Erityisen tärkeää on olla tarkkana vastuun kohdentamista ja vastuunrajoituksia sekä riitojen ratkaisumenettelyä koskevista sopimusehdoista.

4. Sopimuksen syntyminen

4.1 Yleistä

Usein on vallalla käsitys, että sopimusta ei ole tehty, ellei siitä ole kirjallista paperia. Näin asia ei kuitenkaan ole, vaan sopimuksen syntyminen on vapaata muodoista. Suullisesti sovittu on yhtä sitova kuin kirjallisessa muodossa olevan sopimus. Käytännössä sopimukset tehdään kirjallisesti, koska suullisten sitoumusten antamista ja tarkempaa sisältöä on vaikea jälkikäteen näyttää toteen.

Laki tuntee myös sopimuksia, jotka on tehtävä tietyssä määrämuodossa; esim. kiinteistön kauppaa koskeva sopimus, mutta näihin sopimustyyppeihin ei tässä esityksessä puututa.

Sopimusoikeuden ja sopimusvapauden lähtökohtana on pitää sopijapuolia tasavertaisina toimijoina. Jokainen toimija saa käyttää ja pyrkiä hyödyntämään itselle vahvoja seikkoja ja toisaalta joutuu kantamaan vastuun omalta kannalta puutteellisesti tehdyn sopimuksen kohdalla.

Lainsäädännössä on kuitenkin tiettyjä ryhmiä, joiden sopimusoikeudellista asemaa on turvattu lain säännöksillä. Näistä kaksi merkittävää ryhmää ovat kuluttajat ja työntekijät. Heitä koskevissa sopimuksissa pakottava lainsäädäntö antaa toiselle sopijapuolelle tietyn vähimmäisturvan, jonka vastaisesti osapuolet eivät voi edes keskenään sopia. Tällaisten ryhmien sopimuksia koskevat usein myös omat sovittelusäännökset sekä vahvemman osapuolen tiedonanto- ja selonottovelvollisuutta koskevat säännökset.

Esimerkiksi kuluttajansuojalain kuluttajankauppaa koskevassa 5 luvun 2 §:ssä säädetään, että ”Sopimusehto, joka poikkeaa tämän luvun säännöksistä ostajan vahingoksi, on mitätön, jollei jäljempänä toisin säädetä.”

Sen sijaan yritysten välisissä sopimussuhteissa tasavertainen sopimusvapaus on vahva pääsääntö.

4.2 Erilaisia sopimuksen syntymistapoja

Suomessa joitakin sopimusta koskevia keskeisiä normeja sisältyy lakiin varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (oikeustoimilaki). Oikeustoimilain 1 luku sisältää yleisen säännökset siitä, miten sopimus syntyy. Sääntely rakentuu ajatukselle siitä, että sopimus syntyy toisen osapuolen tekemän tarjouksen ja toisen siihen antaman vastauksen perusteella. Nykyiset sopimuksetekotavat ovat kuitenkin usein paljon monimuotoisempia ja tämän vuoksi laki ei kykene antamaan kaikkia vastauksia sopimuksen syntymiseen liittyvissä kysymyksissä. Toisaalta taas nykyisin sähköpostikirjeenvaihto on lisännyt tarjous-vastaus-ajattelun merkitystä sopimuksen

syntymistä arvioitaessa. Usein sopimus nimittäin syntyy sähköpostikirjeenvaihdon perusteella annettujen tahdonilmaisujen tuloksena ilman varsinaisia sopimusneuvotteluja. Onkin tärkeää tiedostaa sopimuksen syntymisen mahdollisuus myös tällaisessa menettelyssä.

On syytä huomata, että sopimusperusteisten velvoitteiden syntyminen ei edellytä nimenomaista erityistä tahdonilmaisua tai mainintaa siitä, että sopimus on syntynyt, vaan sopimuksen voidaan katsoa syntyneen ilman tällaisia erillisiä mainintojakin.

Usein sopimuksen syntymistä edeltää osapuolien valmisteluvaihe/neuvotteluvaihe, jossa ei anneta tai ainakaan tarkoiteta vielä antaa sitovia tahdonilmaisuja. Aina ei ole kuitenkaan helppoa erottaa sitä, missä vaiheessa asia on sellaista valmistelua/neuvottelua, jossa annetaan sitomattomia lausumia ja missä vaiheessa taas sellaista, että siinä annetaan ja on tarkoitus antaa sitovia tahdonilmaisuja.

Usein olisi syytä sopia selkeästi osapuolten välisestä menettelystä sopimusneuvottelujen ja sopimuksen syntymisen suhteen. Näitä sopimuksen syntymistä edeltäviä menettelykysymyksiä käsitellään seuraavassa otsikkokohdassa.

Sopimus voi syntyä tarjouksen ja siihen annetun vastauksen lisäksi ainakin seuraavilla tavoilla:

- sopimusneuvottelujen aikana vähitellen muodostuneen yhteisymmärryksen perusteella
- konkludenttisesti eli hiljaisesti ilman, että kumpikaan osapuoli erikseen ilmaisee sopimustahtoaan

Jossakin neuvottelun vaiheessa on voitu jo saavuttaa sopimuksen syntymisen kannalta sellaisista olennaisista asioista yhteisymmärrys, että sopimuksen voidaan katsoa syntyneen osapuolten välille. Tällaisessa tilanteessa voi olla vielä ”auki” joitakin yksittäisiä kysymyksiä, mutta itse sopimuksen syntymisen kannalta ne eivät ole ratkaisevia, vaikka toinen osapuoli katsoisikin, että sopimusta ei hänen mielestään ole vielä syntynyt. Käytännössä merkittävin tilanne, jossa sopimuksen syntymisen ajankohta joudutaan määrittämään tällaisen olennaisia asioita koskevan yhteisymmärryksen pohjalta, on tilanne, jossa toinen osapuoli on ryhtynyt merkittäviin kustannuksiin aiheuttaviin toimiin sopimuksen syntymiseen luottaen ja toisen osapuolen tietten.

Konkludenttisesta sopimuksen syntymisestä on yleensä kyse tilanteissa, joissa osapuolet jo harjoittavat yhteistoimintaa, vaikka sopimuksen syntymisajankohtaa, syntytapaa ja sisältöä ei voida tarkasti osoittaa. Osapuolet ovat voineet neuvotella sopimuksesta, mutta neuvottelut eivät ole johtaneet kirjalliseen sopimukseen, vaikka osapuolet ovat ryhtyneet tosiasiallisesti toimimaan sopimuksen synnyttävällä tavalla.

Ongelmaksi tällaisissa edellä mainituissa tilanteissa muodostuu se, mikä on sopimuksen tarkempi sisältö ja mistä kaikesta on sovittu ja millä ehdoilla. Tällaisiin tilanteisiin joudutaan erityisesti silloin, kun sopimus on tehty suullisesti. Vaikka sopimuksen yksityiskohdista olisi sovittu suullisesti tarkastikin, niin näyttövaikeudet

sopimuksen sisällön osoittamisessa voivat johtaa siihen, että osapuoli joutuu vetoamaan toissijaisesti ainakin konkludenttisesti syntyneeseen sopimukseen.

Muotovapaus sopimuksen syntymisen osalta saa aikaan riskin siitä, että toinen osapuoli väittää sopimuksen syntyneen jo suullisen sitoumuksen perusteella, vaikka toinen osapuoli on pitänyt suullista ilmaisua vasta neuvotteluvaiheen tomena. Sopimusneuvottelujen aluksi, samalla kun sovitaan mahdollisesti tarvittavasta salassapidosta ja muista neuvotteluvaihetta koskevista asioista (joista jäljempänä aiesopimuksen yhteydessä tarkemmin), on usein syytä erikseen sopia myös siitä, millaisia hyväksymistoimia osapuolet edellyttävät sitovan sopimuksen syntymiseltä. Näitä keinoja käsitellään seuraavassa.

4.3 Sopimusta edeltävä valmistelu- ja neuvotteluvaihe

Yhä useammin liike-elämän sopimusneuvotteluja ja sopimuksen syntymistä koskien käytetään erilaisia asiakirjoja menettelytapojen sopimiseksi tai sopimuksen syntymisen vahvistamiseksi.

Näillä asiakirjoilla sovitaan yleensä siitä, miten osapuolten sopimuksen katsotaan syntyvän ja siitä miten neuvottelukustannukset jaetaan, jos sopimusta ei synnykään.

4.4 Vahvistuskirje

Mikäli sopimus on tehty suullisesti (esimerkiksi puhelimesta), hyvin käyttökelpoinen tapa saada näyttö sopimuksen sisällöstä, on lähettää toiselle osapuolelle kirjallinen vahvistus ainakin sopimuksen olennaisimmista ehdoista. Tällaisen vahvistuskirjeen teksti on syytä laatia sen osalta selväksi, että molempia sitova sopimus on syntynyt jo ennen vahvistusilmoituksen lähettämistä ja vahvistuskirjeellä ainoastaan vahvistetaan sopimuksen sisältöä. Mikäli toinen sopijapuoli on eri mieltä vahvistuskirjeen sisällöstä, tulee hänen reklamoida kirjettä ja ilmoittaa oma käsityksensä asiassa. Vahvistuskirjeellä on näyttöarvoa, myöhemmin sopimuksen sisällöstä mahdollisesti syntyvässä riidassa, muun kirjallisen näytön puuttuessa.

4.5 Esisopimus

Esisopimuksella osapuolet sitoutuvat myöhemmin tehtävän sopimuksen tekemiseen. Esisopimus on syytä tehdä erityisesti tilanteissa, joissa sopimusneuvottelut ovat pitkät ja kaikista yksityiskohdista ei kyetä sopimaan samaan aikaan, mutta molemmilla osapuolilla on selvä sitoutumistahto sopimuksen olennaisien seikkojen osalta. Esisopimuksen tekemisellä osapuoli voi myös varmistaa sen, että se voi ryhtyä jo neuvotteluvaiheessa tai ainakin ennen lopullisen sopimuksen tekemistä itselle kustannuksia aiheuttaviin sopimuksen täyttämistä valmistaviin toimenpiteisiin. Mikäli esisopimus tehdään, turvaa se neuvottelukustannuksien lisäksi myös sen

hyödyn menettämisen, jonka osapuoli kärsii, jos toinen kieltäytyy tekemästä lopullista sopimusta.

Esisopimuksen tulee sisältää lopullisen sopimuksen olennaiset sisällön ydinkohdat ja olennaiset kaupalliset ehdot. Esisopimuksen tulee yleensä sisältää ehto siitä, mihin mennessä lopullinen sopimus tulee tehdä. Lisäksi esisopimuksen tulisi sisältää maininta siitä, mitkä kysymykset lopullisesta sopimuksesta ovat jääneet vielä avoimiksi.

Esisopimuksen sisällön sitovuus on lähtökohtaisesti sama kuin lopullisesti tehtävän sopimuksen. Esisopimuksessa voidaan toisaalta sopia siitä, että esisopimus ei velvoita lopullisen sopimuksen tekemiseen. Esisopimuksessa voidaan osapuolten vastuuta rajoittaa sopimalla myös siitä, että jos lopullista sopimusta ei synny, siitä ei aiheudu sen hyödyn menettämistä, jonka toinen osapuoli kärsii, kun lopullista sopimusta ei synny. Esisopimuksessa olisikin syytä sopia niistä edellytyksistä, joiden tulee täytyä, jotta osapuoli on velvollinen tekemään lopullisen sopimuksen.

Syytä on myös todeta, että vaikka osapuolet eivät pääse yksimielisyyteen kaikista sopimuksen yksityiskohdista, voi esisopimus kuitenkin velvoittaa lopullisen sopimuksen tekemiseen. Arviointi suoritetaan kunkin yksittäistapauksen kohdalla erikseen. Tulkinnassa kiinnitetään tällöin huomiota siihen, kuinka olennaisia sopimuskohtia osapuolilla on jäänyt sopimatta.

Esisopimuksen rikkomistapauksia koskevat riidat ovat usein vaikeita. Esisopimukseen vetoava osapuoli voi vaatia lopullisen sopimuksen tekemistä tai suoraan lopullisen sopimuksen mukaista suoritusvelvollisuutta. Näistä jälkimmäinen vaihtoehto on käytännössä tarkoituksenmukaisempi.

4.6 Aiesopimus eli Letter of Intent

Useiden maiden oikeusjärjestelmissä ja common law oikeuden järjestelmässä, johon kansainvälinen sopimusoikeuskäytäntö pääosin perustuu, ei juurikaan tunneta yllä mainittua suomalaistyyppistä esisopimusta ja sitä koskevia oikeusseuraamuksia.

Sen sijaan kansainvälisissä yhteyksissä käytetään esimerkiksi preliminary agreement-, memorandum of understanding- ja letter of intent- nimisiä asiakirjoja. Suomessa puhutaan tällöin aiesopimuksesta. Voidaan puhua myös neuvottelupöytäkirjasta ja neuvottelumuistiosta tms.

Letter of intent- tai memorandum of understanding- asiakirjaan ei liity lähtökohtaisesti suoraa sopimussidonnaisuutta eikä velvollisuutta tulevan sopimuksen tekemiseen.

Merkittävää on huomata, että tällaisten(kin) asiakirjojen sisältö ratkaisee niiden sitovuuden ja oikeusvaikutukset, ei sen sijaan niiden otsikko.

Osapuolet laativat usein sopimusneuvotteluihin ryhtyessään erillisen asiakirjan, jolla sovitaan esim. neuvottelumenettelystä, neuvottelukustannusten jakaantumisesta, päätettävän sopimuksen syntytavasta ja muodosta, kulloisenkin neuvotteluvaiheen sitovuuden merkityksestä, salassapidosta, neuvottelumateriaalien hallussapidosta ja neuvotteluissa saatujen tietojen hyödyntämiskiellosta, yksinoikeudesta neuvotella, rekrytointikiellosta jne.

Se, mitä osapuolet haluavat sopimusta edeltävän neuvottelu- ja valmisteluvaiheen osalta sopia, on täysin heidän keskinäisen sopimusvapauden piirissä.

Aiesopimukseen on syytä kirjata ainakin kutakin yksittäistapausta koskevat olennaiset asiat ja näiden rikkomisesta aiheutuvat seuraamukset. Joskus tärkeää voivat olla neuvottelukustannukset, joskus taas salassapito tai yksinoikeus neuvotteluun tietyn sovituksen ajan, jolloin viimeksi mainitussa tapauksessa vältytään ”huutokauppamaiselta” neuvottelutaktiikalta.

4.7 Sopimusneuvottelujen katkeaminen

Osapuolilla ei ole yleensä sopimusta siitä, miten menetellään ja mitä seuraamuksia aiheutuu siitä, että heidän väliset neuvottelut katkeavat.

Pelkkä neuvottelujen käyminen ei pääsääntöisesti johda mihinkään oikeudelliseen vastuuseen. Kuitenkin on tilanteita, joissa toinen osapuoli voi tietyissä olosuhteissa joutua oikeudelliseen vastuuseen neuvottelujen katkeamisen johdosta. Tämä kuitenkin edellyttää neuvottelut päättävän osapuolen toiminnassa olevan jotakin oikeudellisesti moitittavaa. Neuvottelumenettelyä koskevat ainakin harhaanjohtamiskielto ja tietyn asteisen luottamuksensuojan periaate.

Näistä periaatteista esimerkkeinä ovat mm. KKO 1999:48 ja KKO 2009:45 tapaukset.

KKO 1999:48 tapauksessa korkein oikeus lausui mm. ”Sopimusneuvotteluja ei ole lupa käydä niin, että toinen tulee harhaanjohtetuksi tai muuten kärsii vahinkoa. Osapuoli, jonka luottamusta ja sopimusneuvottelujen synnyttämiä odotuksia on loukattu, on oikeutettu korvaukseen sopimuskentekorikkomuksen johdosta.”

KKO 2009:45 tapauksessa korkein oikeus lausui mm. ”Sopimusneuvottelut eivät lähtökohtaisesti sido osapuolia ja osapuolet voivat niistä vetäytyä yleensä ilman haitallisia seuraamuksia. Neuvotteluja ei kuitenkaan ole lupa käydä vilpillisesti eikä niin, että toinen osapuoli tulee harhaanjohtetuksi ja kärsii sen johdosta turhia kustannuksia tai vahinkoa. Varsinkin silloin, kun toinen osapuoli on tahallaan tai huolimattomuudesta synnyttänyt neuvottelukumppanissaan perustellun luottamuksen sopimuksen solmimiseen ja se on jo johtanut valmistelu- tai muihin toimiin, perusteeton vetäytyminen neuvotteluista voi johtaa korvausvastuuseen sopimuskentekorikkomusta koskevien periaatteiden mukaisesti. Tällaisessa tapauksessa lähtökohtana korvauksen määräämisessä on saattaa loukattu osapuoli sellaiseen asemaan kuin jos sopimusneuvotteluihin ei olisi ryhdytty.”

Pelkkä neuvottelun pitkäaikaisuus ei vielä itsessään perusta korkeimman oikeuden tarkoittamaa perusteltua luottamusta sopimuksen syntymiseen. Toisaalta voidaan

sanoa, että osapuolten väliset lojaliteettivelvoitteet syvenevät ja heidän sopimuksen syntymiseen kohdistuva luottamuksensa vahvistuu sopimusneuvottelujen edetessä. Asiaan ei ole yhtä oikeaa ratkaisua, vaan kukin tapaus ratkeaa sen yksittäisten tosiseikkojen perusteella.

5. Puitesopimukset ja yksittäiset sopimukset

Joskus osapuolten välinen liikesuhde on sen laatuinen, että heidän välilleen on tarkoituksenmukaista laatia puitesopimus. Puitesopimukset ovat käyttökelpoisia erityisesti silloin, kun osapuolten välillä on pitkäkestoinen sopimussuhde, johon liittyy useita ja eri aikoina tehtäviä yksittäissopimuksia.

Puitesopimuksessa määritetään sopijapuolten keskeiset periaatteet ja tavoitteet sekä sopimusehdot, jotka tulevat sovellettaviksi kaikissa sopijapuolten myöhemmin tekemissä yksittäissopimuksissa. Tällöin yksittäisissä sopimuksissa voidaan keskittyä olennaisten liiketaloudellisten seikkojen sopimiseen ja oikeudelliset sopimusehdot sovitaan ainakin pääosin puitesopimuksessa.

Puitesopimuksen tarkoituksena on se, että siinä olevia ehtoja sovelletaan kaikissa osapuolten välisissä oikeussuhteissa, elleivät sopijapuolet yksittäisessä tapauksessa toisin sovi.

Puitesopimuksessa on syytä määrittää mitä osapuolten välisiä yksittäisiä sopimuksia se koskee. Mikäli puitesopimus tehdään esimerkiksi konsernin emoyhtiön kanssa, tulee sopia siitä, koskeeko puitesopimus kaikkien sen tytäryhtiöiden kanssa tehtäviä yksittäissopimuksia vai ainoastaan osan tytäryhtiöiden sopimuksia. Tärkeää onkin sopia siitä, kuka puitesopimukseen voi vedota sekä kenen hyväksi ja kenen velvollisuuksista puitesopimuksessa on sovittu.

Puitesopimus on hyvin käyttökelpoinen väline erityisesti silloin, kun liiketoimintasuhde toisen osapuolen kanssa on vakiintunut ja jatkuva ja/tai yksittäisiä sopimuksia tulee laadittavaksi useita. Tällöin vältetään samojen sopimusehtojen useampikertaiselta neuvottelulta ja yksittäisissä sopimuksissa voidaan keskittyä oikeudellisten ehtojen sijaan pääosin liiketoiminnallisiin ehtoihin.

Osapuolten välillä, joilla on vakiintunut ja pitkäkestoinen liikesuhde, voidaan esimerkiksi sopia puitesopimus, joka on voimassa 3 vuotta ja jatkuu se jälkeen aina vuoden kerrallaan tai vaikka seuraavat 3 vuotta, ellei toinen sopijapuoli ilmoita halukkuudestaan neuvotella sopimusta uudelleen tai irtisanoa sopimusta. Tällöin sopijapuolet neuvottelevat vuotuisesti ainoastaan sopimuksen/sopimusten uusista liiketoiminnallisista ehdoista, oikeudellisten ehtojen pysyessä muuttumattomina.

Puitesopimusten avulla vältetään myös erisisältöisten yksittäisten sopimusehtojen syntyminen samojen sopijapuolien välillä. Mikäli osapuolten välille syntyy erimielisyys jonkun sopimusehdon tulkinnasta, rajoittuu riita tällöin puitesopimuksen ko. ehdon tulkintaan, sen sijaan, että asiasta olisi hieman

erisisältöisiä ehtoja eri yksittäisissä sopimuksissa. Tämä luo samalla vakaamman ja yksinkertaisemman sopimus- ja toimintaympäristön osapuolten väliselle liikesuhteelle.

Puitesopimus tulee laatia huolellisesti ajatellen kulloistakin yksittäistä liikesuhdetta ja siinä toimivia tahoja.

Voiko esimerkiksi kolmas osapuoli (vaikka alihankkija) vedota oikeuksiinsa puitesopimuksen nojalla? Miten kolmas osapuoli (vaikka alihankkija) voidaan saada velvoittautumaan puitesopimuksen ehtoihin? Jos konsernisuhteessa on useita vastuullisia, miten yhteisvastuu jakaantuu?

Kuinka laajasti puitesopimuksella halutaan säädellä yksittäistä sopimusta ja kuinka paljon/mitä on tarkoituksenmukaista jättää yksittäissopimuksessa sovittavaksi? Miten usein puitesopimus tulee neuvotella uudelleen ja mikä on osapuolista riippumattomien olosuhteiden muuttumisen merkitys puitesopimuksen sisällölle/muuttamiselle?

Kun puitesopimuksen piirissä tehdään yksittäissopimuksia, voivat yksittäissopimuksen ehdot olla ristiriidassa puitesopimuksen ehtojen ja osapuolten välille syntyneiden käytäntöjen sekä osapuolten yhteisen tarkoituksen kanssa – näin varsinkin jos organisaatiossa yksittäissopimuksia tekevät muut henkilöt kuin ne, jotka ovat puitesopimuksen tehneet. Tätä tilannettakin varten on syytä sopia siitä, miten eri sopimuksia tällaisessa tilanteessa tulkitaan ja asiassa muutoin menetellään; mikä on sopimusten ensisijaisuus- ja tulkintajärjestys.

Jos sopijapuoli rikkoo yksittäissopimusta, tulee sopia siitä, miten tämä vaikuttaa muihin yksittäisiin sopimuksiin ja puitesopimukseen. Syntyykö sopijapuolelle irtisanomisoikeus, purkuoikeus, oikeus korvaukseen, ja jos syntyy, niin koskeeko se ko. yksittäissopimusta, muita yksittäissopimuksia vai myös puitesopimusta? Lähtökohtana tulisi olla, että mitä olennaisempi rikkomus on, sitä olennaisempi pitäisi olla myös sen perusteella toiselle sopijapuolelle syntyvän oikeuden. Vastaavanlaiset kysymykset nousevat esiin myös tilanteessa, jossa sopijapuoli rikkoo puitesopimusta.

Puitesopimuksen ja yksittäissopimusten voimassaoloa koskevat ehdot ovat myös tärkeitä sopia. Johtaako esimerkiksi puitesopimuksen päättyminen automaattisesti yksittäisten sopimusten päättymiseen?

Puitesopimuksessa riitojen ratkaisua koskeva ehto on myös laadittava huolellisesti niin, että ehto kattaa myös kaikki osapuolten välillä tehtävät yksittäiset sopimukset. Joissakin tilanteissa on tarkoituksenmukaista sopia eri sopimuksille erilaisia riidanratkaisua menettelyjä. Tämänkin ehdon sisältö tulee ratkaista kulloisenkin yksittäisen sopimuskokonaisuuden tarpeiden ja tosiseikkojen perusteella.

6. Alihankintasopimuksista

Alihankintasopimukset ovat tyypillinen sopimusmalli rakennusurakoissa. Näissä tapauksissa aliurakoitsijat eivät ole sopimussuhteessa tilaajaan/rakennuttajaan, vaan ovat vastuussa työstään ainoastaan pääurakoitsijalle. Samalla tavalla matkailun sopimuskentällä käytetään alihankintasopimuksia, jolloin alihankkija on lähtökohtaisesti vastuussa palveluksistaan ainoastaan omalle sopimuskumppanilleen, ei sen sijaan palvelun alun perin tilanneelle taholle tai palvelun loppukäyttäjälle.

Alihankintasopimus ei periaatteessa eroa mitenkään muista sopimustyypeistä. Alihankintasopimuksessakin osapuolet sopivat keskinäisistä oikeuksista ja velvollisuuksista yhteisen sopimustarkoituksen osalta.

Matkailun alalla sovitaan usein tietyn palvelukokonaisuuden ostamisesta jonkin tahon kanssa, joka puolestaan ostaa palvelukokonaisuuden toteuttamisessa tarvittavia osasuorituksia usealtakin eri taholta. Kun tällaisessa tilanteessa tiedetään, että toisella sopijapuolella on vastuu tilauksen alun perin tehneelle taholla tai palvelun loppukäyttäjälle, on alihankintasopimuksissa tarpeen selkeästi sopia ja kuvata se palvelu, jota kullakin alihankintasopimuksella tarkoitetaan. Samoin on tarpeen selkeästi sopia sovittavaan palveluun liittyvästä vastuunjaosta suhteessa sopijakumppaniin ja palvelun käyttäjään.

Palvelukokonaisuuksien myynnissä muodostuu sopimusketjuja, joissa eri toimijoiden lainsäädännölliset vastuut ovat ja voivat olla hyvinkin erilaiset. Esimerkiksi matkanjärjestäjänä toimivaa sopijapuolta koskee useat eri EU- direktiivit ja kansallisella tasolla erityisesti valmismatkalaki. Matkanjärjestäjä on aina vastuussa matkan ostaneelle matkustajalle.

Kun matkanjärjestäjä puolestaan tekee sopimuksen tietyn palvelun tai palvelukokonaisuuden ostamisesta jonkun yrittäjän kanssa, sopimussuhde muodostuu ainoastaan näiden kahden elinkeinonharjoittajan välille. Tällaisen sopimuksen perusteella ei palvelun tuottajan ja matkustajan/kuluttajan välille muodostu suoraa sopimussuhdetta. Tällaisissa sopimuksissa voidaan kuitenkin usein sopia yritysten välisestä vastuunjaosta suhteessa matkustajaan/kuluttajaan nähden, jolloin sopimuksen palvelun tuottamisesta tehnyt osapuoli voi joutua tosiasiallisesti vastuuseen matkustajaan/kuluttajaan nähden.

Palvelun tuottamista koskevat sopimukset voivat ketjuuntua alihankintasopimusten myötä usealle eri toimijalle. Tällaisissa sopimusketjuissa on syytä sopia ja varmistaa se, että kukin toimija kykenee ja on valmistautunut kantamaan sovitun ja omaa toimintaansa koskevan oikeudellisen vastuun. Alihankintaketjuissa sopimusoikeudellisen selvyyden lisäksi on syytä varmistaa toimijan vastuunkantokykyä myös sopimuksen ulkoisilla välineillä, joista tärkeimpiä ovat erilaiset ko. toimintaan liittyvät vakuutukset.

Erityisesti kansainvälisissä sopimuksissa käytetään muitakin välineitä kuin vakuutuksia toimitusvarmuuden takaamiseksi. Toimituksia ja suorituksia voidaan sopimuksellisesti varmistaa erilaisilla vakuusjärjestelyillä. Eräänä tällaisena vakuusvaatimuksena on erityisesti kansainvälisissä rakennushankkeissa tullut käyttöön ns. toimittajavakuus, jolla tilaaja turvaa asemansa yhden osatoimituksen viivästys- ja virhetilanteissa.

Usein palvelun alun perin tilanteen osapuolen kanssa sopimuksen tehnyt taho on joutunut ottamaan sopimuksella vastuuta palvelun loppukäyttäjälle aiheutuneesta vahingosta. Mikäli palvelun tuottamisesta on tehty alihankintasopimuksia, voi mahdollinen vahinko aiheutua missä sopimusketjun osassa tahansa. Tällaista tilannetta varten on tärkeää, että itse palvelutoiminta sekä vahinkoa koskeva tilanneohjeistus ja dokumentaatio on järjestetty asianmukaisesti ketjun jokaisen toimijan kohdalla. Palvelutoiminnan edellyttämän ohjeistuksen tulee olla asianmukaista ja riittävää, samoin kuin palveluun ja siinä tapahtuneeseen vahinkoon liittyvän erilaisen dokumentaation. Itse palveluun liittyvällä ohjeistuksella sekä toiminnan ja vahinkotilanteen dokumentaatiolla on erityisen suuri merkitys sen vuoksi, että palveluun kohdistuvat mahdolliset vaatimukset tehdään yleensä hyvin paljon sen jälkeen, kun palvelu on tuotettu. Tällaisessa tilanteessa on käytännössä mahdotonta enää jälkikäteen ryhtyä selvittämään/saada tarkasti selville tapahtumia ja olosuhteita kuukausien takaisista tai jopa vanhemmista asioista.

7. Kuluttajasopimusten erityispiirteitä

Esiselvityksessä tarkastelun painopiste on sopimusoikeuden yleisissä kysymyksissä ja liikesopimusten arvioinnin lähtökohdissa. Tällöin sopimuksenteossa korostuvat sopimusvapauden mukainen joustavuus ja liiketoimintaharkinnan mukaiset perustellut odotukset. Liikesopimusten osapuolet voivat varsin vapaasti päättää liikesuhteensa sisällöstä eli oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan toisiinsa nähden. Liikesopimusten reunaehdot voivat määräytyä kilpailuoikeuden vaatimuksista tai esimerkiksi yleisellä lainsäädännöllä asetetuista turvallisuus- ja terveystarpeista. Myös ympäristöä ja siitä huolehtimista edellyttävä lainsäädäntö muodostuu myös liikesuhteissa sillä tavoin osapuolia pakottavaksi, ettei ao. asioista voida sopia toisin. Vaikka tämä esiselvitys koskeekin pääosin yritysten välisissä sopimuksissa noudatettavia periaatteita ja säännöksiä, niin esityksessä on kuitenkin syytä tuoda esiin muutamia kuluttajansuojan kannalta tärkeitä näkökohtia.

Kun elinkeinonharjoittaja toiminimen tai yrityksen muodossa tekee sopimuksia kuluttajan (yksityishenkilön) kanssa, sopimusvapauden rajoitukset ovat paljon liikesopimuksia merkittävämpiä. Erityisen tärkeä kansallinen säädös on kuluttajansuojalaki. Kuluttajansuojalain 8 luku koskee erityisesti vain irtaimiin esineisiin ja rakennuksiin kohdistuvaa työ- tai muuta suoritusta. Tuossa luvussa omaksutuilla kuluttajaa suojaavilla periaatteilla on kuitenkin laajempaa merkitystä kaikissa kuluttajapalveluissa. Matkailualan kuluttajapalveluja ovat esimerkiksi majoitus- ja ravitsemuspalvelut sekä erilaiset ohjelmapalvelut.

Palveluksen on laadultaan vastattava sitä, mitä voidaan katsoa sovitun. Palvelus on suoritettava ammattitaitoisesti ja huolellisesti sekä ottaen huomioon kuluttajan edut. Palveluksen tulee vastata sitä, mitä kuluttajalla yleensä on sellaisen palveluksen yhteydessä aihetta olettaa. Palveluksen tulee aina vastata laissa, asetuksessa tai viranomaisen päätöksessä asetettuja vaatimuksia. Palveluksen tulee myös vastata niitä tietoja, joita elinkeinonharjoittaja tai tämän puolesta markkinoinnista huolehtinut taho on antanut palveluksen sisällöstä tai palveluksen laadusta. Erityisen tärkeää on noudattaa tarkasti sellaisia palvelusta annettuja tietoja, joiden voidaan olettaa vaikuttaneen kuluttajan päätöksentekoon. Kuluttajalle on myös annettava opastusta ja neuvontaa palvelun käytöstä sekä erityisesti huomautettava tilanteesta, jossa palveluksen vastaanottaminen ei enää olisi kuluttajan kannalta tarkoituksenmukaista.

Jos palveluksen hinnasta tai sen laskemistavasta ei ole erikseen sovittu, kuluttajan on maksettava hinta, joka on kohtuullinen ottaen huomioon palveluksen sisältö, laajuus, laatu, taloudellisesti tarkoituksenmukainen suoritustapa, sopimuksetkoajankohdan käypä hinta ja muut olosuhteet. Vaikka hinta olisi annettu vain hinta-arviona, tuon arvion saa ylittää vain vähäisessä määrin eli normaalisti korkeintaan 15 %.

Kuluttajien mahdollisuuksia saada oikeutensa taloudellisesti ja tehokkaasti toteutettua on myös erityisesti suojattu. Siksi kuluttajasopimuksen ehto, jonka mukaan elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välinen riita-asia on ratkaistava välimiesmenettelyssä, ei sido kuluttajaa.

Matkailuyrityksen liikesopimuksia ja kuluttajasopimuksia koskevat oikeusperiaatteet poikkeavat olennaisessa määrin toisistaan. Siksi niistä neuvoteltaessa ja sopimusasiakirjoja laadittaessa tulee tiedostaa säännösten erilaisuus ja säännösten taustalla oleva erilainen periaatteellinen lähtökohta. Kuluttajasopimusasiakirjoihin on syytä näkyvästi kirjata kuluttajansuojalain pakottavia säännöksiä ja kuluttajaa suojaavia periaatteita. Tätä kautta täytetään samalla myös elinkeinonharjoittajalle kuluttajiin nähden asetetut laajat ja yksityiskohtaiset tiedonanto- ja neuvontavelvollisuudet.

Kuluttajansuojalainsäädännön osalta voidaan kokoavasti todeta, että kuluttajaa suojaavan lainsäädännön ja erityisesti pakottavan lainsäädännön asema on korostunut EU- lainsäädännön myötä.

8. Vakiosopimusehdoista

Sopimusten neuvottelu, laadinta ja seuranta vaativat yrityksiltä resursseja. Sopimusten tekeminen ei ole ilmaista, vaikka ei käytettäisikään juristia. Sopimukset ovat yritykselle kustannuksia aiheuttava asia. Suuremmat ja merkittävämmät sopimukset vaativat panostuksia jo neuvotteluvaiheessa. Monesti on hyödyllistä laatia selventävä lista omista neuvottelutavoitteista ja seurata niiden toteutumista. Yksilöllisillä sopimusehdoilla tarkoitetaan sellaisia ehtoja, joista osapuolet ovat käyneet aitoja neuvotteluja. Usein niissä on kysymys kompromissista sopimuspuolten erisuuntaisten tavoitteiden välillä. Tyypiesimerkkinä tästä on hyödykkeen hinta, jossa lopputulos on harvoin myyjän aluksi pyytämä tai ostajan alun perin tarjoama hinta.

Yksilöllisistä ehdoista on säännönmukaisesti neuvoteltu. Sen vuoksi niiden oletetaan saaneen sisältönsä osapuolten liiketoimintaharkinnan tuloksena. Siksi yksilöllisten ehtojen juridinen sitovuus on myös poikkeuksellisen vahvaa. Liikesopimuksissa yksilöllisiä ehtoja on käytännössä lähes mahdoton osoittaa sillä tavoin yksipuolisiksi tai vinoutuneiksi, että niihin puututtaisiin ehdon kohtuuttomuuden vuoksi.

Nykyaikaisessa sopimuskäytännössä monesti vain osa sopimusten ehdoista neuvotellaan yksilöllisesti. Yritykset säästävät sopimuksetekokustannuksissaan käyttämällä vakioituja, kaikissa sopimuksissa käytettäviä samansisältöisiä ehtoja. On myös tyypillistä, että yritys yrittää parantaa omaa oikeudellista asemaansa, erityisesti vastuuasemaansa, sisällyttämällä vakioehtoihin erilaisia vastuun kohdentamista ja vastuunrajoituksia koskevia ehtoja.

Vakioehdoista tulee sopimuksen osia sitä kautta, että ehdot laatineen tahon vastapuoli hyväksyy ehdot. Tällaista hyväksymistä koskeva sopimusehto sisältyy monesti yksilöllisesti neuvoteltuun sopimukseen: "Muutoin noudatetaan yrityksen X vakioehtoja, jotka ovat tämän sopimuksen liitteenä." Nimenomaisena annettun hyväksymisen lisäksi yritys voi tulla sidotuksi vakioehtoihin oman passiivisuutensa vuoksi eli laiminlyömällä huomauttaa (reklamoida) vakioehtojen soveltumista vastaan.

Kun vakioehdoista ei tavallisesti ole yksilöllisesti neuvoteltu, koskee niiden velvoittavuutta erityinen poikkeussääntö. Yllättävät ja yksipuolisen ankarat vakioehdot eivät kuitenkaan tule sitoviksi. Oikeuskäytännössä tälle poikkeukselle on asetettu korkeat vaatimukset, ja sen pääasiallista soveltumisaluetta ovat kuluttajasopimukset, eivät liikesopimukset.

Vakiosopimusten osalta tulee tehdä ero yksipuolisesti laadittujen vakioehtojen ja sellaisten vakioehtojen välillä, jotka ovat molempien osapuolien tai heitä edustavien tahojen (esim. elinkeinonelämän järjestöjen) laatimia. Edellä mainittu yllättäviä ja ankaria ehtoja koskeva poikkeussääntö tulee yleensä sovellettavaksi yksipuolisesti laadittujen vakioehtojen tapauksissa. Sen sijaan elinkeinon alalla laaditut vakiosopimusehdot (esimerkiksi vuokraustoimintaa koskevat ja rakennussopimuksia

koskevat), jotka ovat molempien sopimustahojen edustajien yhdessä laatimat, voivat olla sitovuudeltaan jopa lainsäädäntöön verrattavia. Parhaana esimerkkinä tällaisesta ovat rakennusurakan yleiset sopimusehdot.

Matkailuun liittyvien ongelmatilanteiden varalta on säädetty useita erilaisia vakiosopimusehtoja. Suomen Matkatoimistoalan Liitto ja Kilpailu- ja kuluttajavirasto ovat neuvotelleet mm. yleiset vakiosopimusehdot valmismatkoja koskien. Matkailualalla on käytössä myös monia alakohtaisia vakiosopimusehtoja, jotka ovat syntyneet kuluttaja-asiamiehen ja eri alojen järjestöjen neuvottelujen tuloksena. Tällaisia vakiosopimusehtoja ovat mm. majoitusliikkeiden yleiset varaus- ja peruutusehdot, maaseutumatkoja koskevat sopimusehdot, hiihtokeskuspalveluja koskevat toimitusehdot ja välinevuokraamoiden sopimusehdot.

Tällaisten vakioehtojen taustalla ei aina kuitenkaan ole niiden vaikutusten huolellinen analysointi, vaan kyseessä saattaa olla tilanne, jossa ehdot ovat syntyneet varsin pikaisen valmistelun tuloksena ja ne ovat vaan jääneet jostakin syystä alalla pitkäaikaiseen käyttöön. Vakioehtoja käytettäessä onkin varmistauduttava siitä, että ne ovat sisältönsä ja soveltuvuutensa puolesta sopivia juuri siihen sopimussuhteeseen, josta kulloinkin on kysymys. Vakioehdot on tehty ns. standarditilanteita varten, eikä niissä ole voitu huomioida kunkin yksittäisen sopimussuhteen erityispiirteitä.

Monesti eri toimialoilla muodostuu vakioituneita käytäntöjä. Joskus nämä käytännöt perustuvat laajalti käytettyihin yleisiin sopimusehtoihin, kuten esimerkiksi rakennusalalla. Vakioituneista käytännöistä oikeudellisesti merkityksellisimpiä ovat alan hyvät käytännöt. Alalla vallitsevan hyvän käytännön merkitys näkyy esimerkiksi siten, että jos sopimuksessa ei ole erikseen sopimusehtoja jostakin tietystä toimenpiteestä (esimerkiksi opastettavan ryhmän maksimikoosta), noudatetaan alalla vallitsevaa hyvää käytäntöä. Elinkeinoalalla vallitsevalta hyvältä käytännöltä edellytetään kuitenkin varsin suurta vakiintuneisuutta, jotta sillä voidaan katsoa olevan merkitystä sopimussuhteen ehtoja arvioitaessa.

Sopimuspuolen, joka esittää väitteen siitä, että pitäisi toimia muulla tavalla kuin alalla vallitsevan hyvän käytännön mukaisesti, pitää pystyä esittämään vahvaa näyttöä väitteelleen. Yhtenä vastanäytön muotona voi olla se, että pystytään osoittamaan juuri kyseessä olevien sopimuspuolten noudattaneen vakiintuneesti tuosta vallitsevasta tavasta poikkeavaa käytäntöä omassa liikesuhteessaan.

Vallitsevan käytännön pohjalta voikin antaa pelkistetyn opastuksen tilanteisiin, joissa ei ole aikaa tai resursseja laatia sopimusta huolella: toimi samalla tavalla kuin muutkin, ja käytä mahdollisuuksiesi mukaan samanlaista sopimusta kuin muutkin vastaavat yrittäjät käyttävät. Näin menettelemällä ei saa hallittua kaikkia omaan liiketoimintaan kohdistuvia sopimusriskejä, mutta todennäköisesti omat sopimusriskit ainakin vähenevät.

9. Sopimuksen tulkinnasta

Sopimusehtoja laadittaessa pyritään selkeyteen ja mahdollisimman pitkälle yksiselitteisyyteen. Tästä huolimatta sopimukseen jää monesti tulkinnanvaraa. Tämä johtuu erityisesti kahdesta tekijästä. Ensinnäkin voi käydä niin, että sopimusehtoja ei sittenkään saada selkeiksi ja yksiselitteisiksi. Kysymys voi olla siitä, että ehdoista on neuvoteltu pitkään ja monipolvisesti, ja sopimuspuolille on näiden keskustelujen pohjalta jäänyt erilainen käsitys ehdon sisällöstä ja tarkoituksesta. Joskus sopimukseen tulee kirjattua virheellisiä lukuja tai päivämääriä. Toisaalta voi käydä niin, että tilanne, jossa sopimusta joudutaan soveltamaan, saattaa poiketa olennaisesti siitä tilanteesta, jonka molemmat osapuolet ovat sopimusta aikanaan solmittaessa käsittäneet olevan tulevaisuudessa soveltamistilanteena. Vaikka ilmaisu sopimusta solmittaessa oli selkeä ja yksiselitteinen, sen soveltaminen voi uudessa yllättävässä tilanteessa vaatia tulkintaa. Esimerkiksi aikaisemmin liikesopimusten force majeure eli ylivoimaista estettä koskevaan sopimusehtoon ei tavallisesti sisällynyt mainintaa terroriteosta, vaan vain sodasta ja kapinasta. Ennen Internetiä ei samassa ehdossa mainittu tietoliikennettä yleisesti, vaan mainittiin yksilöivästi vain puhelinliikenne.

Sopimuksen tulkinnan lähtökohta on kirjallisen sopimuksen teksti. Huolellisesti laadituissa sopimuksissa sopimusteksti sisältää useimmiten riittävän selvän ilmaisun, vaikka ilmaisu ei olisi täysin yksiselitteinen. Jos on sovittu tunnin kelkkasafarista, puolen tunnin mittaista safaria voi pitää liian lyhyenä. Sen sijaan 55 minuuttia kestänyttä safaria voi taas normaalisti pitää sopimuksen mukaisena. Virheelliset luvut ja päivämäärät saa korjattua, mikäli pystyy esittämään näytön siitä, että kysymyksessä todella on virhe. Tällainen näyttö saadaan helposti hyvin dokumentoiduista sopimusneuvotteluista ja osapuolten neuvotteluvaiheessa toisilleen toimittamista sopimusluonnoksista tai kirjeenvaihdosta.

Sopimuksen tarkoitus ja tuon tarkoituksen toteutuminen ovat tärkeitä sopimuksen tulkinnassa. Kun osapuolet ovat ryhtyneet sopimuksen tarkoittamaan liiketoiminnalliseen yhteistyöhön, on perusteltua ajatella heidän haluavan myös toteuttaa tuon yhteisen tarkoituksensa. Siksi on perusteltua antaa sopimusehdoille sellainen tulkinta, joka johtaa ja tukee toiminnan tarkoituksen toteutumista, vaikka toteuttamisen olosuhteet poikkeaisivat sopimuksetekohetkellä ennakoituista olosuhteista.

Sopimuksen tarkoituksella on siis keskeinen merkitys sopimuksen tulkinnassa ja soveltamisessa. Sen vuoksi sopimusta laadittaessa kannattaa varautua mahdollisiin tulkintakiistoihin kirjoittamalla selkeästi ja liiketoimintaan viittaavasti sopimusehto sopimuksen tarkoituksesta. Tämän ehdon asemaa voi vahvistaa myös erityisellä ehdolla, jonka mukaan sopimuksen tulkinnassa ratkaiseva merkitys tulee antaa sopimuksen tarkoituksen toteutumiselle.

Monivuotisissa sopimuksissa osapuolten omaksumat käytännöt muuttuvat sopimusaikana. Voidaan esimerkiksi omaksua alun perin sovitusta lyhemmät tai

pitemmät ajat peruutuksille ja tilausten muutoksille. Aina alun perin tehtyä sopimusasiakirjaa ei kuitenkaan muuteta, vaan siihen jää toisensisältöinen ehto kuin myöhemmin omaksuttu käytäntö. Tällaisessa tilanteessa olisi järkevää muuttaa yhteisesti sopimuksen sisältö omaksutun käytännön mukaiseksi. Muutoin on vaarana, että erityisesti englanninkielisiin sopimuksiin sisältyvät ns. integraatio- ja no waiver - ehdot tekevät mahdolliseksi vaatia alun perin solmitun sopimusehdon mukaista toimintaa. Integraatioehdon mukaan sopimusasiakirja muodostaa sopimuspuolten välisen itsenäisen ja täydellisen sopimuksen, ja no waiver- ehdon mukaan osapuoli ei luovu sopimusasiakirjan mukaisista oikeuksistaan, vaikka se ei olisi koko ajan vaatinut niiden tarkkaa noudattamista.

Erityisesti sidottaessa sopimuksia muiden valtioiden lainsäädäntöön, on syytä kiinnittää huomiota siihen, mitä sopimuksessa on tarkoitus sopia sen tulkinta-aineistosta. Kuten tässä esityksessä toisaalla todetaan, kansainvälisissä sopimuksissa hyvin usein pyritään rajoittamaan sopimuksen tulkinta-aineiston käyttöä mahdollisessa riitatilanteessa. Mikäli tällaista rajoitusehtoa ei ole tiedostanut, voi yllättäen joutua tilanteeseen, jossa oikeudenkäynnissä ei voikaan esittää sellaista näyttöä, mikä on suomalaisessa oikeusjärjestelmässä täysin tavanomaista ja mihin yrittäjä on omassa liiketoiminnassaan aiemmin tottunut.

Sopimusten tulkintaa ohjaa pääasiallisesti vallitseva oikeuskäytäntö ja viime kädessä korkeimman oikeuden ennakkoratkaisuista ilmenevät oikeusohjeet. Kansainvälisissä sopimuksissa tulkintaa ohjaa viime kädessä sovellettavaksi sovitun lainsäädännön mahdolliset tulkintanormit ja kyseisen maan korkeimman oikeuden oikeuskäytäntö.

Mikäli sopijapuolet eivät riitatilanteessa pääse keskenään molempia tyydyttävään sovinnolliseen ratkaisuun ja asia joudutaan käsittelemään tuomioistuimessa tai välimiesoikeudessa, ovat tulkintakysymykset siten oikeudellisesti monimutkaisia, että osapuolen on välttämättä turvauduttava asianajajan tai muun juristin apuun riidassaan. Mikäli sopimus on sidottu ulkomaan lainsäädäntöön, käytännössä suomalaisen asianajajan lisäksi avustaja tulee hankkia myös vieraasta valtiosta. Tässä esityksessä ei olekaan tarkoituksenmukaista mennä syvällisemmin tulkintaa koskevaan juridiikkaan.

Tämän esityksen kannalta olennaista on kuitenkin todeta se, että sopimuksen tulkintasäännöt ovat erilaisia sopimustyyppistä riippuen. Kuluttajasopimuksia tulkitaan eri tavoin kuin liikesopimuksia. Liikesuhteissa lähtökohtana pidetään sitä, että sopijapuolet ovat tasavertaisessa asemassa. Tämän vuoksi sopimusasiakirjan tekstisisällöstä poikkeava tulkintaratkaisu vaatii erityisen vahvaa näyttöä liikesopimuksissa. Sopimuksen sovittelu ja kohtuullistaminen on myös poikkeuksellista liikesopimuksissa, ellei osapuolten voimasuhteisiin liity selkeää vaikutuksellista epätasapainoa. Liikesopimuksissa sopimusvelvoitteiden ja sopimusaseman epätasapaino on erotettava kuitenkin sopimuksen mukaisesta riskinjaosta, joka yleensä vallitsee sopimusvapauden piirissä olevilla osapuolilla. Puutteellinen asiantuntemus ei lähtökohtaisesti ole sovittelu- tai tulkintaperuste. Jopa suomalaisissa lainvalmisteluasiakirjoissa on todettu, että pienyrittäjän

puutteellinen asiantuntemus tai ammattitaito omalla alalla ei ansaitse oikeussuojaa (HE 39/1993). Riskialtis liikesopimus, joka voi johtaa joko suuriin voittoihin tai yrityksen konkurssiin, on yleensä täysin hyväksyttävä. Yrityksen ottamiin riskeihin ei ole yleensä aiheutta puuttua eikä puututa oikeudellisilla keinoilla.

Elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen kohtuuttomuus voidaan kuitenkin saattaa harkittavaksi erityisen lain nojalla. Kyseisen lain mukaan elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa ei saa käyttää ehtoa tai soveltaa käytäntöä, joka on sopimuksissa toisena osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien kannalta kohtuuton ottaen huomioon toisena osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien heikommasta asemasta johtuva suojan tarve ja muut asiaan vaikuttavat seikat. Käytännössä tätä lakia ei ole kuitenkaan sovellettu ainakaan laajamittaisesti ja nähtäväksi jää mikä tulee olemaan sen merkitys liikeyritysten välisiä sopimuksia tulkittaessa.

Sopimuksen tulkintariskien vuoksi sopijapuolen on aina järkevää käyttää resurssejaan riittävästi ja tarkoituksenmukaisella tavalla sopimuksesta neuvotteluun ja sopimusasiakirjan laadintaan.

10. Sopimuksen rikkomisesta

10.1 Yleistä

Sopimusrikkomuksella tarkoitetaan tilannetta, jossa sopijapuoli on jättänyt täyttämättä oman sopimusvelvoitteensa tai ainakin osan siitä. Keskeiseksi oikeudelliseksi kysymykseksi nousee tällaisissa tilanteissa toisen sopijapuolen mahdollisuus esittää sopimusperusteisia vaatimuksia sopimusta rikkonutta kohtaan.

Sopimusrikkomusten oikeussuojakeinot ovat erilaisia riippuen sopimustyyppistä. Lisäksi joissakin sopimustyypeissä (esimerkiksi kuluttajakaupassa) sopimusrikkomusten seuraamuksista on pakottavaa lainsäädäntöä. Erilaisia sopimusrikkomusta koskevia oikeussuojakeinoja ovat mm. omasta suorituksesta pidättäytyminen, luontoissuoritusvaatimus, virheen korjaus tai muu oikaisu, vahingonkorvaus, hinnanalennus, sopimuksen purkaminen, sopimuksen irtisanominen, sopimussakko, käsirahan tai ennakkomaksun menettäminen. Näiden oikeussuojakeinojen soveltamisperusteet ovat erilaisia. Kaikki sopimusrikkomuksen oikeussuojakeinot eivät ole aina käytettävissä. Siihen, onko jokin keino käytettävissä, voi vaikuttaa esimerkiksi sopimustyyppi, rikkomuksen olennaisuus, rikkovan osapuolen tuottamus (eli tavanomaisesta huolellisuudesta poikkeava käyttäytyminen sopimuksen täyttämässä) tai rikotun velvoitteen sisältö. Näitä erilaisia oikeussuojakeinoja ei ole tarkoituksenmukaista käsitellä tässä esityksessä.

Sopimusrikkomuksen aiheuttavat suoritusvirheet voivat olla hyvin moninaisia. Tällaisia ovat esimerkiksi viivästys, laatuvirhe, määrävirhe, muu virhe,

tulosvelvoitteen laiminlyönti, toimintavelvoitteen laiminlyönti, sopimuksen perusteeton purkaminen tai irtisanominen. Näitä monia erilaisia suoritusvirhetilanteita ei ole myöskään tarkoituksenmukaista käsitellä tässä esityksessä.

Tässä esityksessä sen sijaan tuodaan esiin niitä yleisiä edellytyksiä, joiden tulee täytyä, jotta sopijapuoli ylipäättään voisi tehokkaasti vedota toisen osapuolen sopimusrikkomukseen.

10.2 Reklamaatiosta ja menettelystä sopimusrikkomustilanteessa

Perusedellytyksinä sopimusrikkomukseen vetoamisessa voidaan pitää sitä, että sopimus on edelleen voimassa ja se on pätevä sekä sitä, että sopimus ei ole rikotulta osin pakottavan lainsäädännön vastainen.

Käytännössä tärkeämpiä edellytyksiä ovat kuitenkin se, että sopijapuoli täyttää oman suoritusvelvoitteen tai on valmis sen täyttämään sekä ennen kaikkea se, että sopijapuoli tarkastaa toisen sopimusvelvoitetta koskevan rikkomuksen välittömästi sekä reklamoi siitä toiselle sopijapuolelle.

Kertasopimuksella tarkoitetaan sopimusta, jossa osapuolten tarkoituksena on tehdä omat suorituksensa samanaikaisesti. Tällaisissa sopimuksissa oikeussuojakeinon käyttämisen edellytyksenä on, että toinen sopijapuoli on ainakin valmis täyttämään sopimuksen tilanteessa, jossa toinen on rikkonut sopimusta. Mikäli toinen rikkoo sopimusta, ei toiselle synny suoritusvelvollisuutta, vaan hän voi tällaisessa tapauksessa yleensä pidättäytyä omasta suorituksestaan.

Kestosopimuksella tarkoitetaan sopimusta, jossa osapuolten suoritusvelvoitteet tapahtuvat pitemmän ajan kuluessa eriaikaisesti. Lisäksi molempien suoritusvelvoitteita voi olla useita. Mikäli tällaisessa tilanteessa se, jonka velvollisuutena on tehdä suoritus ensin, rikkoo sopimusvelvoitettaan, voi toinen sopijapuoli esittää laiminlyöntiin perustuvia vaatimuksia edellyttäen, että hän itse on täyttänyt omat sopimusvelvoitteensa asianmukaisesti tuohon mennessä.

Suoritusvirhetilanteissa reklamaation merkitys on suuri. Suoritusvirhetilanteessakin sopijapuolten luottamuksensuojaa koskevat periaatteet saavat merkitystä. Tämä tarkoittaa sitä, että ellei rikkoneelle sopijapuolelle kohtuullisessa ajassa tiedoteta suoritusvirheestä, saa hän luottaa oman suorituksensa olleen sopimuksenmukainen ja virheetön.

Suomen sopimusoikeusjärjestelmässä reklamaation laiminlyönti tai viivästyminen johtavat pääsääntöisesti rikkomuksen kohteeksi joutuneelle sopijapuolelle normaalisti sopimusrikkomuksesta syntyvien oikeuksien menettämiseen.

Muiden maiden sopimusoikeusjärjestelmät ovat tältä osin vaihtelevat. Reklamaation laiminlyönti voi aiheuttaa esimerkiksi vain joidenkin oikeussuojakeinojen menettämisen. Kuten toisaalla tässä esityksessä on mainittu, sopimukseen voidaan sisällyttää no waiver- ehto, jolloin ehdon sisällöstä ja sovellettavasta laista riippuen reklamaation merkitys voi tulla jopa vaikutuksettomaksi.

Suomen oikeusjärjestelmän mukaan reklamointiin liittyy kaksi vaihetta: suorituksen tarkastaminen ja siitä tehtävä reklamaatio.

Suorituksen tarkastaminen voidaan tilanteesta riippuen tehdä kahdessa vaiheessa. Suorituksen ennakkotarkastus voidaan tehdä jo ennen sopimuksen tekemistä. Suorituksen jälkitarkastus tulee tehdä silloin, kun suoritusvelvoite sopimuksen perusteella tehdään tai on tehty. Molempia tarkastuksia koskee periaate, että osapuoli menettää oikeutensa vedota sellaisiin virheisiin, jotka hänen olisi tullut havaita asianmukaisessa tarkastuksessa. Usein onkin syytä kehottaa jo ennen sopimusta toista osapuolta tarkastamaan esim. palvelua tarjottaessa se paikka, jossa palvelu tullaan tarjoamaan. Tällä vältytään myöhemmin esimerkiksi väitteiltä siitä, että paikkaa ei vastannutkaan laadultaan sitä, mitä sopimuksessa on sovittu.

Reklamaatiossa on kyse suoritusvirhettä koskevasta ilmoituksesta. Tässä vaiheessa ei ole tarpeen vielä tehdä yksilöityjä oikeudellisia vaatimuksia, joihin osapuoli katsoo suoritusvirheen oikeuttavan. Tärkeintä on, että rikkoneelle sopijapuolelle ilmoitetaan suoritusvirheestä ja virheen olennaisesta sisällöstä. Näin rikkoneelle sopijapuolelle turvataan mahdollisuudet nopeasti oikaista virhe tai muutoin ryhtyä rikkomuksen johdosta syntyvien vahinkojen rajoittamistoimiin.

Pääsäännön mukaan reklamaatio tulee tehdä kohtuullisessa ajassa. Mikä on sitten kohtuullinen aika? Joskus reklamaatioajasta on lain säännöksiä. Esimerkiksi kuluttajansuojalainsäädännön mukaan kuluttaja voi tehdä aina reklamaation kahden kuukauden kuluessa siitä, kun hän havaitsi virheen. Reklamaatioaikaa ei siis voida kuluttajan kohdalla sopia tätä lyhemmäksi. Useimmiten kohtuullisesta ajasta ei ole erikseen säännöstä, vaan kohtuullisuus määräytyy pitkälti sen mukaan missä ajassa sopijapuolen voidaan edellyttää havaitsevan virheen kussakin yksittäisessä tapauksessa.

Kauppalakia koskevassa hallituksen esityksessä todetaan mm. että elinkeinonharjoittajan asemassa olevalta ostajalta voidaan yleensä vaatia virheilmoitusta lyhyessä ajassa, esimerkiksi muutaman päivän kuluessa siitä, kun virhe on havaittu.

Reklamaatiosäännösten yksi tavoite on myös se, että sillä estetään riitatilanteessa syntyvät mahdolliset vaatimukset joistakin aiemmista suoritusvirheistä.

Reklamaation tekeminen ei ole yleensä sidottu mihinkään muotoon, ellei siitä ole erikseen sovittu. Vapaamuotoinen suullinenkin reklamaatio on riittävä, kunhan sen tekemisen kykenee myöhemmin näyttämään toteen. Suositeltavaa on kuitenkin tehdä reklamaatio kirjallisesti. Mikäli reklamaatio tehdään esimerkiksi sähköpostilla, on

hyvä varmistaa sen perille saapuminen, vaikkakin reklamaation katsotaan kulkevan vastaanottajan riskillä eli reklamaation todisteellinen lähettäminen on riittävää.

Reklamaatiolla on, kuten edellä on todettu, vain vähän sisältövaatimuksia. Yleensä riittävää on, että ilmoitetaan suuntaa-antavasti millaisesta virheestä on kyse tai miten virhe on ilmennyt. Suositeltavaa on otsikoida ilmoitus reklamaatioksi tai virheilmoitukseksi.

Reklamaatio tulee tehdä pääsääntöisesti omalle sopijapuolelle. Kuluttajansuojalain mukaan kuluttaja voi kuitenkin tehdä reklamaation myös sellaiselle elinkeinonharjoittajalle, joka on välittänyt kaupan myyjän lukuun. Tällaisissa tapauksissa on tärkeää, että kyseeseen tulevat elinkeinonharjoittajat jo etukäteen sopivat keskinäisessä suhteessa ensinnäkin kuluttajien reklamaatioiden toimittamisesta toisilleen ja toisekseen toimittamisen laiminlyönnistä johtuvat seuraamukset keskinäisessä suhteessa.

11. Force majeure – tyyppiset ehdot

11.1 Yleistä

Sopijapuolen suoritusvelvollisuus voi joskus ulkoisten olosuhteiden vuoksi tulla mahdottomaksi tai vaikeutua olennaisesti. Tällaisia tilanteita varten osapuolet varautuvat yleensä etukäteen sopimukseen otettavilla ehdoilla. Puhutaankin force majeure ehdoista tai ylivoimaista estettä koskevista ehdoista.

Tällaista tilannetta koskeva ehto voi olla sisällöltään sellainen, että se vapauttaa täysin ilman seuraamuksia toisen sopijapuolen kokonaan sopimusvelvoitteesta. Ehto voi olla myös sen sisältöinen, että ko. olosuhde ei vapauta kokonaan sopimusvelvoitteesta, mutta oikeuttaa tai velvoittaa sopijapuolen toimimaan toisin, kuin sopimuksessa on sovittu. Ehto voi olla myös sen sisältöinen, että ko. olosuhde vapauttaa toisen sopijapuolen sopimusvelvoitteesta, mutta toinen sopijapuoli on oikeutettu hankkimaan ko. suorituksen kolmannelta taholta sopijapuolensa kustannuksella.

Tällaista ehtoa laadittaessa on syytä kiinnittää huomiota useaan eri asiaan. Tärkeää on ensinnäkin sopia siitä, mitä olosuhdetta pidetään sellaisena, että sillä on vaikutusta sopijapuolen velvollisuuksiin. Tällaisista olosuhteista on yleensä syytä kirjata sopimukseen konkreettisia tilanteita tai vähintäänkin konkreettisia esimerkkejä.

Tärkeää on myös sopia selvästi ne oikeusvaikutukset, joihin tällainen olosuhde ja suorituseste oikeuttavat; velvoitteista kokonaan vapautuminen ilman seuraamusta, vapautuminen velvoitteista korvausta vastaan, velvoitteiden säilyminen mutta oikeus lisähintaan jne.

Suoritusestettä koskeva tilanne syntyy yleensä yllättäen. Tämän vuoksi on tärkeää, että osapuolet sopivat selvästi myös ne menettelytavat, joita heidän välillään noudatetaan tällaisessa tilanteessa; ilmoitusvelvollisuus, toisen vaatimus sopimusvelvoitteen osalta jne.

Suoritusestettä koskevia ehtoja käsitellään englanninkielisissä sopimuksissa yleensä force majeure- ja hardship- ehtojen kohdalla.

Kyseisten ehtojen tulkinta on siitä riippuvainen minkä maan lainsäädäntöön sopimus on sidottu.

11.2 Suoritusesteen määrittely

Ylivoimaista estettä koskevat määritelmät sisältävät usein varsin yleisiä ja vanhakantaisia ilmaisuja niille olosuhteille, jotka vapauttavat sopijapuolen suoritusvelvollisuudestaan. Tällaisina voidaan mainita mm. sota, kapina, maanjäristys, tulivuorenpurkaus, tulipalo, tulva tms.

Tärkeämpää, kuin tyytyä tällaisiin tekstisisällöltään ja oikeudelliselta merkitykseltään jo vakiintuneisiin ehtoihin, on miettiä kullekin liiketoiminnalle ja sopimukselle tyypilliset tilanteet ja riskit, jotka voivat aiheuttaa suoritusesteen. Kehittyvässä liiketoimintaympäristössä tällaisia seikkoja voi olla hyvin monia. Yleensä molemmat osapuolet pyrkivät sisällyttämään tällaiseen ehtoon ne tapahtumat ja esteet, jotka voivat konkretisoida hänen omaa suoritusvelvollisuuttaan koskien. Toisaalta edellä mainitut yleiset olosuhteet ovat sellaisia, että ne usein soveltuvat sopijapuoliin tasapuolisesti estäen sopimuksen toteuttamisen.

Suoritusesteet voidaan määritellä myös niiden vakavuusasteen mukaisesti siten, että eri estetilanteet johtavat erilaisiin oikeusvaikutuksiin.

Useat olosuhteet ovat sellaisia, että niitä ei yleensä pidetä ilman erillistä sopimusta ylivoimaisena esteenä, vaikka ne tosiasiallisesti estävät tai olennaisesti vaikeuttavat sopimusvelvoitteen toteuttamisen. Osapuolten tulisi sopia usein esimerkiksi siitä miten seuraavat olosuhteet vaikuttavat sopijapuolten suoritusvelvollisuuteen ja mitä oikeusvaikutuksia niihin liitetään:

- lentoliikenteen häiriintyminen / estyminen
- alihankkijan suoritushäiriöt
- työtaistelutoimenpiteet
- vakavat tietojärjestelmäongelmat
- sääolosuhteet

Force majeure ehto sopimuksissa pyrkii sääntelemään käytännössä samaa kuin Suomen kauppalaain 27.1 § ja 40.1 § säännökset.

27.1 § "...jollei myyjä osoita, että viivästys johtuu hänen vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolella olevasta esteestä, jota hänen ei kohtuudella voida edellyttää ottaneen huomioon kaupantekohetkellä ja jonka seurauksia hän ei myöskään kohtuudella olisi voinut välttää eikä voittaa."

40.1 § "... jollei myyjä osoita, että virheettömän tavaran luovuttamiselle on ollut 27 § 1 tai 2 momentissa tarkoitettu este."

11.3 Taloudellinen liikavaikeus

Suoritus voi olennaisesti vaikeutua myös sen vuoksi, että olosuhteet muuttuvat siten, että sopimusvelvoitteen täyttämisestä tulee taloudellisesti olennaisesti kalliimpaa, kuin sopimusta tehtäessä on voitu arvioida.

Joskus tällaiset tilanteet voivat olla sellaisia, että olosuhteet voidaan ilman erillistä sopimusehtoakin ottaa huomioon suoritusesteenä eli tällöin force majeure- ehdon mukaisesti olosuhteiden muutos vapauttaa toisen sopijapuolen suoritusvelvollisuudesta. Usein kuitenkin kyse on tilanteesta, joka ei oikeuta velvoitteesta vapautumiseen. Tämän vuoksi tällaisia tilanteita varten sopimukseen otetaan usein liikavaikeutta koskeva erillinen ehto. Englanninkielisissä sopimuksissa liikavaikeus huomioidaan usein hardship- ehdon muodossa.

Kyse on viime kädessä siitä, minkä suuruisen muutoksen sopijapuolen kustannusrakenteessa sopijapuolet katsovat oikeuttavan sopimuksesta poikkeamiseen. Tällaista on monesti vaikea määritellä tarkasti, jolloin ehdoissa käytetään usein ilmaisuja "olennainen", "merkittävä", "kohtuuttomuuteen johtava" jne. Sopimuksissa voidaan käyttää myös numeerisia kriteereitä, mikäli suoritusvelvoite on tällaisilla kriteereillä mitattavissa.

Olennainen oikeudellinen ero force majeure- ehdon ja hardship- ehdon välillä on se, että force majeure- ehto vapauttaa sopijapuolen sopimusvelvoitteesta, kun taas hardship- ehto ei oikeuta sopimusvelvoitteesta vapautumiseen edes tilapäisesti, vaan sopijapuoli joutuu oman velvoitteensa täyttämään.

Suomen lainsäädännössä ei ole yleistä säännöstä, joka nimenomaisesti säätelisi hardship tilannetta. Eriyissäännöksenä voidaan mainita kauppalaan tilauskauppaa koskeva säännös kauppalaan 26 §.

11.4 Suoritusesteen oikeusvaikutuksista

Normaalitilanteessa suorituseste vapauttaa sopijapuolen velvollisuutensa toteuttamisesta eikä siitä seuraa hänelle sopimusoikeudellista vastuuta. Liiketaloudelliset tilanteet voivat olla moninaisia ja sen vuoksi on tärkeää sopia kaikista niistä oikeusvaikutuksista, jotka tilanne aiheuttaa.

Este voi tilanteesta riippuen olla sellainen, että se oikeuttaa toisen sopijapuolen vapautumaan, ei ainoastaan yksittäisestä sopimusvelvoitteesta, vaan sopimussidonnaisuudesta kokonaisuudessaan. Tällöin kyse on joko sopimuksen purkamismahdollisuudesta tai irtisanomismahdollisuudesta. Estetilanteissa on myös syytä sopia siitä voivatko kummatkin sopijapuolet käyttää sovittuja oikeusvaikutuksia, vai ainoastaan se, jonka suoritusta häiriötilanne ei koske.

Este voi olla laadultaan sellainen, että se estää suorituksen vain osittain. Tällöin on syytä sopia toisen sopijapuolen mahdollisesta osittaissuoritusvelvollisuudesta ja mahdollisesta korvaavasta suoritusvelvollisuudesta.

11.5 Menettelystä suoritusestetilanteissa

Esteen ilmaannuttua tärkein asia on ilmoittaa siitä heti toiselle sopijapuolelle.

Toinen tärkeä asia on pyrkiä toimimaan siten, että esteen vaikutukset olisivat mahdollisimman vähäiset. Sopijapuoli voi varautua toimimaan esimerkiksi sopimuksesta poikkeavalla, mutta sopimuksen tarkoitus huomioon ottavalla korvaavalla tavalla.

Kolmas tärkeä asia on dokumentoida häiriöön liittyvät faktat ja omaan toimintaan liittyvät faktat häiriön ilmaantumisen jälkeen.

Suoritusesteeseen vetoava on riitatilanteessa velvollinen näyttämään toteen suoritusesteeseen liittyvät olennaiset tosiseikat.

12. Indemnity- tyyppiset ehdot

Liike-elämän rajat ylittävissä sopimuksissa käytetään usein indemnity- ja/tai hold harmless- tyyppisiä ehtoja, joilla sopijapuolet jakavat ja kohdentavat keskinäistä vastuutaan kolmatta kohtaan mahdollisesti syntyvästä korvausvelvollisuudesta.

Tämän tyyppisen ehdon sisältönä on se, että toinen sopijapuoli sitoutuu viimesijaisena vastuun kantajana hyvittämään indemnity sitoumuksen perusteella toiselle sopijapuolelle sen, mitä jälkimmäinen mahdollisesti joutuu suorituksen virheellisyyden perusteella korvaamaan kolmannelle taholle. Esimerkiksi suomalainen palveluntuottajana toimiva osapuoli antaa indemnity sitoumuksen englantilaiselle matkanjärjestäjälle siitä mahdollisesta vahingosta, mitä tämä joutuu korvaamaan palvelun lopulliselle ostajalle eli (yleensä englantilaiselle) asiakkaalle palveluntuottajan suorituksessa olleen virheen johdosta. Tällöin englantilaisen kuluttajan oikeusasema perustuu siihen sopimukseen, minkä hän on tehnyt englantilaisen matkanjärjestäjän kanssa. Kuluttaja-asiakkaaseen sovelletaan tällöin Englannin lainsäädäntöä englantilaisessa tuomioistuinmenettelyssä.

Kun tiedetään ulkomaalaisten kuluttajien aktiivisuus korvauksien hakemiseen jälkikäteen palveluntuottajan virheellisen suorituksen perusteella ja useissa maissa vallitseva selvästi suomalaista vahingonkorvauskäytäntöä korkeampi korvaustaso, niin tällaisiin ehtoihin sitoutumisessa tulee olla hyvin tarkka. Tämän tyyppinen sopimusehto on usein valtava liiketaloudellinen riski suomalaiselle sopijapuolelle.

Vahingonkärsijään nähden indemnity ehto on merkityksetön. Ehto ei laajenna eikä supista vahingonkärsijän korvausoikeutta. Eri asia on se, mihin lainsäädäntöön korvauksen oikeutetulla on mahdollisuus vedota. Indemnity ehdolla jaetaan siis sopimuskumppanien välistä riskiä kolmannelle taholle (yleensä kuluttaja) suoritettavasta vahingonkorvauksesta. Usein ehto on sen sisältöinen, että indemnity ehtoon sitoutunut sopijapuoli joutuu korvaamaan myös indemnity ehdon hyväksi saaneen sopijakumppaninsa kaikki kulut ko. vahingon osalta. Tämä tarkoittaa esimerkiksi oman sopimuskumppanin (esim. matkanjärjestäjän) oikeudenkäyntikuluja Englannissa siinä käsittelyssä, jossa kuluttaja vaatii vahingonkorvauksia omalta sopijakumppaniltaan (esim. matkanjärjestäjä).

Esimerkiksi henkilövahingon ollessa kyseessä tilanteessa, jossa kuluttaja saa hyväkseen vieraan valtion lainsäädännön, voi indemnity vastuu merkitä hyvinkin suuren taloudellisen riskin ja sitoumuksen antamista. Tämän vuoksi sopijapuolen tulee selvittää oman vastuuvakuutuksensa kattavuus. Yleensä vastuuvakuutus ei ilman erillistä ehtoa kata indemnity perusteista korvausvastuuta.

Indemnity ehtoa tehtäessä tulee kiinnittää huomiota ensinnäkin siihen oikeudelliseen perusteeseen, jonka nojalla sopijakumppani joutuu hyvittämään toiselle sopijakumppanille tämän kolmannelle mahdollisesti aiheutuvan vahingon korvaamisen. Toisekseen syytä on sopia myös siitä onko indemnity vastuu rajaton vai rajoitetaanko sitä jotenkin asiallisesti (esimerkiksi vahinkolajien osalta vain henkilövahinkoihin vai kattaako se myös esinevahingot ja taloudelliset vahingot) tai rahamääräisesti. Kolmanneksi on syytä sopia myös siitä, kattaako indemnity vastuu sopimuskumppanille asiassa aiheutuneet selvittely-, oikeudenkäynti- yms. kulut. Nämäkin muodostuvat yllättävän suuriksi oikeusjärjestelmästä riippuen.

Indemnity ehdossa on olennaista sopia myös asiaan liittyvistä menettelyistä. Indemnity- vastuulle olennaisia kysymyksiä ovat ainakin seuraavat: miten kolmannen tahon vastuu yleensä selvitetään, miten asiasta informoidaan toista sopijapuolta, menettääkö toinen sopijapuoli oikeutensa tiettyjen omien laiminlyöntien perusteella, kumpi käy tarvittaessa oikeutta asiasta kolmannen tahon kanssa, mitä asiassa tehdään sovinnollisen ratkaisun aikaansaamiseksi jne. Indemnity- sitoumuksen saaneella sopijapuolella on usein intressissä ”maksaa kolmas taho (yleensä kuluttaja) nopeasti pois”, koska hän tietää, että oma sopijakumppani on kuitenkin viime kädessä vastuussa vahingosta suhteessa häneen. Tämänkin vuoksi itse vastuusitoumuksen sisällön lisäksi asian menettelysäännöistä sopiminen on tärkeää.

Mikäli sopimus sisältää indemnity ja/tai hold harmless sitoumuksen, tulee sen sisältöön kiinnittää erityistä huomiota, koska tällainen vastuusitoumus voi nostaa sopimusriskiä aivan olennaisella tavalla ja jopa käytännössä ylittää moninkertaisesti sen taloudellisen hyödyn, minkä sopijapuoli laskee sopimuksella itselle saavansa.

13. Boilerplate- tyyppiset ehdot ja muut sopimuksen rakennetta koskevat asiat

13.1 Yleistä

Anglo-amerikkalaisen sopimuskäytännön myötä sopimuksentekokulttuuriin on tullut useita sellaisia lausekkeitä ja asioita, joihin emme ole tottuneet suomalaisessa sopimuksentekokulttuurissa. Tällaisia lausekkeitä kutsutaan kirjallisuudessa boilerplate lausekkeiksi.

Tällaiset ehdot ovat sisällöltään suhteellisen vakioituneita ja lausekkeitä voidaan käyttää useissa erityyppisissä sopimuksissa. Boilerplate ehtojen voidaan katsoa koskevan sekä sopimuksen rakennetta että myös sen sisältöä. Erilaisia boilerplate ehtoja käytetään erilaisiin tarkoituksiin. Yksi sellainen tarkoitus voi olla esimerkiksi pyrkiä tekemään kirjallisesta sopimuksesta mahdollisimman tyhjentävä ja kaiken kattava.

Näillä lausekkeilla voi olla suurikin merkitys sopimusten sisällön kannalta ja erityisen suuri sopimuksia tulkittaessa. Mitään yhtenäistä listausta siitä, mitä voidaan pitää boilerplate ehtona, ei voida esittää. Seuraavassa käsitellään muutamia tyypillisimpiä ehtoja, joita sopimuksissa yleensä käytetään.

Sopimuksen rakennetta koskee myös eräät muut seikat, joihin sopijapuolella on syytä kiinnittää huomiota mitä tahansa sopimusta tehtäessä.

13.2 Whereas- lausekkeet ja sopimuksen osapuolet

Toisaalla tässä kirjoituksessa on korostettu sopimukseen kirjattavan sopijapuolten yhteisen tarkoituksen ja tavoitteiden merkitystä sopimukselle. Anglo-amerikkalaisissa sopimuksissa sopimuksen laatimishistoria sekä sopimuksen tarkoitus ja tavoitteet kirjataan sopimukseen usein erisisältöisinä whereas-lausekkeina.

Näissä lausekkeissa on syytä korostaa niitä sopimuksen keskeisiä liiketaloudellisia seikkoja, jotka sopijapuolelle ovat olennaisia sopimuksen tekemisessä. Kun sopimuksen muita lausekkeitä joudutaan mahdollisessa myöhemmässä riitatilanteessa tulkitsemaan, voidaan sopimuksen muita lausekkeitä tulkittaessa saada tulkinta-apua näistä whereas- lausekkeista, mikäli ne on hyvin ja tarpeeksi kattavasti kirjoitettu.

Itsestään selvää on, että sopimuksen sopijapuolet tulee kirjata tarkasti sopimukseen. Tällä voi olla olennainen merkitys myöhemmin syntyvässä riidassa. Sopimus ei tuota oikeuksia eikä synnytä velvollisuuksia muille tahoille kuin sen sopijapuolille, ellei sopimuksessa erikseen toisin sovita. Tämän vuoksi tulee aina varmistaa ja kirjata sopimukseen sopijapuoli riittävän yksilöidysti; oikea ja täydellinen toiminimi, oikea yhtiömuoto, yritystunnus tai rekisterinumero, viralliset yhteystiedot jne. Näin erityisesti jos sopijapuoli on konserniyritys.

Mikäli sopijapuoli on kirjattu sopimukseen epäselvästi tai puutteellisesti tai jopa virheellisesti, voi se johtaa ongelmiin tilanteessa, jossa vastapuoli pitäisi haastaa vastaamaan vaatimuksiin oikeudenkäyntimenettelyssä. Ongelmia voi muodostua myös siitä, että sopijapuoli osoittautuu mahdollisessa myöhemmässä riitatilanteessa ns. paperiyhtiöksi, jolla ei ole todellista vastuunkantokykyä.

13.3 Definitions- lausekkeet

Sopimukseen otetaan usein alkuun luettelo niistä termeistä, joita sopimuksessa käytetään. Luettelo termeistä sisältää lausekkeitä siitä, mitä kullakin termillä sopimuksessa ymmärretään eli termille sovitaan joku määritelmä. Nämä termit, joiden merkityssisältö määritellään, voivat koskea oikeudellisia termejä tai muita sopimuksessa käytettyjä termejä. Monesti tällaiset termit kirjoitetaan sopimuksen myöhemmissä ehdoissa isoin kirjaimin, jolla varmistetaan se, että termillä on sopimuksen kaikissa kohdissa sama sisältö ja merkitys.

Tällaisessa tapauksessa sopimukseen sitoutuvan osapuolen tulee omien etujensa valvomiseksi varmistua siitä, että sopimuksessa termiä on käytetty kussakin kohdassa sen oikean merkityssisällön mukaisesti eli tulee tarkastaa se, kattaako termin määritelmäosassa sovittu sisältö sen halutun ja tarkoitetun merkityssisällön myös sopimuksen eri kohdissa.

Tämä johtaa toisaalta siihen, että sopimuksen terminologia tulee tarkastaa muutoinkin huolellisesti. Mikäli sopimuksessa ei jossakin kohdassa olekaan käytetty määritelmäosassa mainittua termiä, vaan jotakin toista lähellä olevaa ilmaisua/termiä, niin lähtökohtaolettama on tällöin, että ko. termillä tarkoitetaan jotakin muuta, kuin määritelmäosaan otetulla termillä. Sopimuksen terminologian yhdenmukaisuus tai termien erilaisuus voi olla mahdollisessa myöhemmässä riitatilanteessa hyvinkin ratkaiseva seikka, erityisesti jos sopimukseen sovelletaan Englannin oikeutta ja riita käydään esim. Lontoon välimiesoikeudessa.

13.4 Sopimuksen liiteasiakirjat

Sopimukseen liitetään usein ja on syytä liittää muita asiakirjoja. Näistä on syytä ottaa sopimukseen selkeä luettelo. Tällä tavalla nämä muut esimerkiksi neuvotteluvaiheessa syntyneet asiakirjat saadaan osaksi sopimusta eikä myöhemmin

synny tilannetta, jossa niiden katsottaisiin jätetyn tietoisesti pois sopimuksesta. Sopimusasiakirjan rasittaminen muilla asiakirjoilla ei ole itsetarkoituksellista, vaan kussakin yksittäistilanteessa tulee harkita onko sellaisia omassa intressissä olevia muita asiakirjoja, jotka olisi syytä liittää sopimukseen

Liiteasiakirjoissa ja itse sopimusasiakirjassa voi olla ristiriitaisia ehtoja, lauseita, termejä tms. Tämän vuoksi on tärkeää, että osapuolet sopimuksessa sopivat myös siitä, mikä on eri asiakirjojen etusijajärjestys sopimuksen mahdollisessa tulkintatilanteessa.

13.5 Entire Agreement- ehto

Usein erityisesti vahvemmassa neuvotteluasemassa oleva ja sopimusoikeudellisesti asiantuntevampi osapuoli pyrkii saamaan sopimukseen sellaisia ehtoja, joiden tarkoituksena on korostaa sopimuksen kirjallisen muodon, käytännössä siis sopimusasiakirjan, merkitystä. Tällaisilla ehdoilla pyritään sulkemaan pois sellainen aineisto, jota muutoin voitaisiin käyttää mahdollisessa myöhemmässä riitatilanteessa sopimuksen tulkinta-aineistona; esim. se mitä on suullisesti kirjallisen sopimuksen lisäksi sovittu, neuvotteluissa esillä olleet asiakirjat, sähköpostikirjeenvaihto jne.

Ehto voi olla esimerkiksi seuraavan sisältöinen:

”Tämä sopimusasiakirja liitteineen muodostaa kaiken sopimussuhdetta sisältävän aineiston ja ehdot, eivätkä sopijapuolet voi vedota mihinkään aiempiin neuvotteluihin, tarjouksiin, välipuheisiin ja muuhun kirjalliseen tai suulliseen aineistoon tai keskinäisiin toimiinsa, koskivatpa nämä mitä tahansa sopimusasiakirjassa mainittua ehtoa.”

Esimerkki englanninkielisestä ehdosta:

”The Contract contains the entire agreement and understanding between the parties hereto and supersedes all prior negotiations, representations, undertakings and agreements on any subject matter of the contract.”

Tällaisen ehdon vaikutus riippuu paljon siitä, minkä maan lakiin sopimus on sidottu. Mikäli sopimukseen sovelletaan Suomen lakia, ehdosta huolimatta muun tulkintamateriaalin käyttöä ei välttämättä ole poissuljettu. Sopimuksen ollessa sidottu jonkin muun maan lainsäädäntöön, muun tulkinta-aineiston huomioon ottaminen voi olla täysin poissuljettu tai ainakin hyvin pitkälle rajoitettu. Vaikka muuta aineistoa otettaisiinkin huomioon, korostaa ehto aina muuhun aineistoon vetoavan osapuolen näyttövelvollisuutta riitatilanteessa.

Ehdon yhtenä tarkoituksena on rajata neuvotteluvaiheen asiakirjat lopullisen sopimuksen asiakirjoista. Tarkoituksena tällöin on, että sopijapuoli ei enää myöhemmin voi vedota sellaisiin asiakirjoihin, jotka ovat olleet esillä neuvotteluvaiheessa vaan ainoastaan sellaisiin asiakirjoihin, jotka on otettu osaksi sopimusasiakirjaa.

Mikäli tällainen ehto otetaan sopimukseen, tulee erityisen huolellisesti varmistua itse sopimusasiakirjan ja sen liitteiden sisällöstä.

Tähän ehtoon liittyy usein *No oral amendments- ehto*, jonka tavoite on sama kuin em. ehdon. Tällaisen ehdon sisältönä on, että sopimuksen muutokset, tarkennukset, täsmennykset tai muut välipuheet ovat mitättömiä, ellei niitä ole tehty kirjallisessa muodossa ja allekirjoitettu molempien sopijapuolten osalta tätä edustamaan oikeutetun henkilön toimesta. Erityisesti Yhdysvaltojen liikejuridiikassa tätä ehtoa tukee ns. parol evidence rule. Sen mukaan suullinen näyttöaineisto sopimuksen sisällöstä ei saa merkitystä sopimusriidoissa, ellei sellaisen käytöstä ja merkityksestä ole erikseen sovittu.

13.6 No waiver- ehto

Tällainen ehto on varsin vieras suomalaisessa sopimusoikeudessa. Ehdon tarkoituksena on sulkea pois sopijapuolen passiivisuuden kautta tapahtuva oikeudenmenetys.

Ehto voi olla esimerkiksi seuraavan sisältöinen:

”Sopijapuoli ei menetä oikeuttaan vedota toisen sopijapuolen sopimusrikkomukseen, sopimuksen oikeaan tulkintaan tai sopimuksesta seuraavaan oikeusvaikutukseen, ellei hän ole kirjallisesti ilmoittanut luopuvansa tällaisesta oikeudestaan.”

Esimerkki englanninkielisestä ehdosta:

”Failure by a party to exercise a right or remedy that it has under this contract does not constitute a waiver thereof.”

Sopimusrikkomustilanteita varten sopimukseen on syytä laatia ehto reklamaation tekemisestä. Mikäli tällainen yksilöity ja varsinkin aikaan sidottu reklamaatioehto on sopimuksessa, ei osapuoli yleensä voi vedota no waiver- ehtoon laiminlyötyään reklamaatioehdon.

Ongelmallisempi tilanne syntyy, jos sopijapuolipuoli pysyy passiivisena jonkin sopimuksen toteuttamista koskevan asian suhteen ja hyväksyy toisen sopijapuolen menettelyn, mutta myöhemmin vetoaakin toisenlaiseen tulkintaan ja no waiver- ehtoon. Suomen lakia sovellettaessa ehto voidaan jättää huomioimatta, mikäli sitä käytetään vilpittömän mielen suojan tai lojaliteettiperiaatteen vastaisesti. Sopimuksen ollessa sidottu muiden maiden lainsäädäntöön, ehdon tulkinta voi olla toisenlaista. Ehto voi olla tällöin vahventamassa sopimuksen väitetyin sisällön noudattamista vaativan sopijapuolen asemaa silloin, kun hän on pysynyt asian suhteen passiivisena ja esimerkiksi jo pitkän aikaa hyväksynyt toisen sopijapuolen sopimuksesta poikkeavan toisenlaisen toiminnan.

13.7 Severability- ehto

Ehto koskee tilannetta, jossa osa sopimuksesta tulee tai osoittautuu pätemättömäksi.

Ehdolla sovitaan yleensä siitä, että sopimus muilta osin jää kuitenkin voimaan. Pätemättömäksi osoittautunut osa sopimusta, jota ei voida ennakoida, voi olla kuitenkin niin olennainen, että sillä on vaikutusta sopimuksen muihin ehtoihin ja koko sopimukseen. Tällaista tilannetta varten ehdolla sovitaan usein myös siitä, että sopimuksen muut ehdot tulee tällaisessa tilanteessa neuvotella uudelleen.

Suomen oikeuden mukaan sopimuksen osittainen pätemättömyys johtaa normaalisti siihen, että sopimus jää muilta osin sopijapuolia sitovaksi. Tällaisia tilanteita varten Suomessa sovelletaan oikeustoimilain 36 § säännöstä, joka tekee mahdolliseksi puuttua ja tarvittaessa muuttaa tai jättää huomiotta toiselle sopijapuolelle kohtuuttomaksi käyviä sopimusehtoja. Vieraan valtion lakiin sidotuissa sopimuksissa ei voi olla varmuutta tällaisen säännöksen olemassaolosta, jolloin ehdon sisällyttäminen sopimukseen voi olla tarpeellista. Ehto myös tietyllä tavalla korostaa sopijapuolilla muutoinkin olevaa lojaalisuusvelvollisuutta.

Ehto on tärkeä silloin, kun sopijapuoli katsoo, että sopimuksen osapätemättömyydestä huolimatta sopimuksen muu toteuttaminen on hänelle liiketaloudellisesti järkevää ja kannattavaa. Jos taas sopijapuolelle on olennaista ja jopa ratkaisevaa, että sopimuksen tulee toteutua kokonaan tai ei ollenkaan, tulee tällaisen ehdon sisällyttämistä sopimukseen välttää. Tällaisissa tapauksissa pitää pyrkiä laatimaan juuri päinvastainen ehto ja kirjata sopimukseen sen kokonaistoteutumista koskeva merkitys sopijapuolelle.

14. Vastuuriskien hallinnasta

Sopimukseen liittyvien vastuuriskien hallintaa ei yleensä voi toteuttaa tyhjentävästi. Vastuuriskejä voi kuitenkin pyrkiä ehkäisemään monilla eri keinoilla. Ensimmäinen itse sopimukseen tulee sisällyttää vastuuta rajoittavia ehtoja yksittäistapauksista riippuen. Toisekseen omaan toimintaan sisältyviä vastuuriskejä voi ehkäistä tai minimoida varmistamalla mm. että oma sopimukseen liittyvä toiminta on mahdollisimman laadukasta ja dokumentoitua sekä toimintaan liittyvät vakuutukset ovat tarpeeksi kattavat.

Sopimuksissa pelkkä korvausvastuun sisällön tai määrän rajoittaminen ei sellaisenaan ole aina ainoa ja riittävä keino vastuun rajoittamisen osalta. Itselle on syytä pyrkiä turvaamaan mahdollisimman laajat toimintavapaudet silloin, kun oman suorituksen tekeminen käy mahdottomaksi tai erittäin vaikeaksi. Sopimukseen voidaan sisällyttää tietyissä tilanteissa esimerkiksi oikeus vaihtoehtoihin suorituksiin.

Sopimuksissa eri asiakokonaisuuksille voidaan sopia erilaisia seuraamuksia suoritusvirheiden varalta. Jokin suoritusvirhe voi oikeuttaa esimerkiksi hinnanalennukseen ja jokin toinen suoritusvirhe puolestaan esimerkiksi sopimuksen irtisanomisoikeuteen.

Kun sopimusvirhe yleensä aiheuttaa toiselle osapuolelle vahinkoa, syytä on myös sopia siitä korvataanko sopimussuhteessa kaiken tyyppiset vahingot; esinevahingot, henkilövahingot, taloudelliset vahingot, välilliset vahingot jne. Lisäksi voidaan sopia kunkin vahinkotyyppin osalta omat korvausmaksimit.

Erityisesti sopijakumppanille aiheutuvien välillisten vahinkojen ja kolmannelle taholle aiheutuvien vahinkojen varalta on tärkeää kiinnittää huomiota siihen, minkälaisia sopimusehtoja sopimukseen sisällytetään. Jos sopimuskumppanille aiheutuvat välillisetkin vahingot ja kolmannelle taholle aiheutuvat vahingot on sisällytetty oman korvausvelvollisuuden piiriin, tulee tällaisten vahinkojen kohdalla sopimukseen sisällyttää oman korvausvastuun rajoitusehto vahingon perusteen ja/tai määrän osalta. Yksi tehokas ja selkeä yleinen keino vastuun rajoittamiseen on sopia määrällisestä maksimista tai sitoa korvattavan vahingon määrä vastasuoritukseen (esimerkiksi vahingon maksimimäärä on sopimushinta tai 50 % sopimushinnasta). Tällöinkin on syytä sopia siitä, koskeeko sovittu rajoitettu määrä yhtä sopimusrikkomusta vai kaikkia sopimussuhteessa aiheutuvia sopimusrikkomuksia yhteensä.

Vakuutusten käyttö on yksi olennainen vastuun rajoittamisen keino. Sopimuksessa voidaan yksilöidystikin sopia siitä, kumman sopijapuolen ja miten on kannettava vastuu mistäkin sopimukseen liittyvästä riskistä vakuuttamisvelvollisuuden avulla. Vaikka vakuuttamisvelvollisuudesta ei olisi sopimuksissa sovittukaan, niin yrityksen tulee pitää voimassa oman toimintansa kannalta kaikki olennaiset vakuutukset ja huolehtia siitä, että vakuutusten sisältämät vakuutusehdot ovat riittävän kattavat. Sopimusketjuissa on huolehdittava siitä, että asianmukaiset vakuutukset ovat voimassa kullakin sopimusketjun osapuolella. Tyypillisiä yritystoiminnan vakuutuksia ovat; vahinkovakuutus, vastuuvakuutus, keskeytysvakuutus, oikeusturvavakuutus ja palovakuutus.

Yritysten normaaleihin vastuuvakuutusehtoihin sisältyy yleensä rajoitusehto, jonka mukaan sopimukseen perustuvaa vastuuta ei korvata vakuutuksesta. Tästä syystä myös vakuutusehdot on syytä käydä huolellisesti läpi, jotta niiden tarkoittama vastuu olisi vakuutusta tarvittaessa myös tosiasiallisesti käytettävissä.

Syytä on todeta, että oman toiminnan vastuun rajoittaminen ei ole kaikissa tapauksissa mahdollista. Tästä esimerkkinä voidaan mainita kuluttajasopimukset, joissa kuluttajaosapuolella aina on pakottavaan lainsäädäntöön perustuvat oikeudet tiettyihin korvauksiin sopimusvirheen johdosta.

Kun sopimuksia koskeva riitatilanne syntyy, on usein kysymys ajallisesti jo pitkän aikaa sitten sattuneesta tapahtumasta ja olosuhteista. Tämän vuoksi on vaikeaa

jälkikäteen ryhtyä selvittämään niitä olosuhteita ja tapahtumia, joista riidassa on kyse. Mahdollisia riitatilanteista varten on tarpeellista, että yrityksellä on rutinoitunut asioiden (tapahtumat, olosuhteet, paikalla olleet henkilöt jne.) ja asiakirjojen dokumentointijärjestelmä.

Mitä laadukkaammin yrityksen toiminta on järjestetty kaikilla toiminnan tasoilla, sitä pienemmäksi muodostuu riski siitä, että epäselvissä ja tulkinnanvaraisissa tilanteissa riski laukeaa yrityksen kannettavaksi. Toiminnan tasolla on syytä kiinnittää huomiota ainakin seuraaviin asioihin; oman henkilökunnan koulutus ja ohjeistus, asiakaskunnan ohjeistus ja valvonta, yrityksen turvallisuusnormisto ja –organisaatio, viranomaiskontaktien valmius, riskitilanteiden kartoitus ja seuranta, asiakaskunnan palautteen seuranta jne. Näihin kokonaisuuksiin liittyvät asiat ja niiden dokumentointi ovat viime kädessä oikeudellisesti hyvinkin merkityksellisiä selvitetessä ja arvioitaessa riitatilanteisiin liittyviä tosiseikkoja ja vastuuta.

15. Lainvalinnasta sopimussuhteessa

15.1 Yleistä

Sopimusta voidaan pitää kansainvälisenä, kun sillä on oikeudellisesti merkityksellisiä liittymiä (yrityksen ja/tai kuluttajien kautta) useampaan kuin yhteen valtioon. Tällöin on myös ratkaistava se minkä maan lakeja sopimukseen ja sen tulkintaan sovelletaan.

Sopimusvelvoitteita koskevan lainvalinnan perussäännöt sisältävän Rooma I asetuksen (EY N:o 593/2008) keskeinen lähtökohta on osapuolten sopimusvapauden periaate sovellettavasta laista.

Lakiviittauksen puuttuessa sopimukseen sovellettavan lain määrittävät säännökset muodostavat monitahoisen kokonaisuuden.

Lainvalinta ja sen merkityksen ymmärtäminen on erittäin tärkeää sopimusta tehtäessä. Eri maiden oikeudellinen säännöstö ja termistö ovat erilaisia. Oikeuskulttuurien ja oikeusjärjestelmien erot vaikuttavat siihen, että eri maista olevat osapuolet voivat tulkita samoja sopimusehtoja toisistaan poikkeavasti. Vaikka kielellisesti molemmat sopijapuolet ymmärtäisivät sopimuksen samalla tavalla, voi terminologiaan liittyä erilaisia oikeudellisia sisältöjä ja vaikutuksia maasta riippuen.

Euroopassa ja muuallakin kansainvälisen yksityisoikeuden yleisenä lähtökohtana on, että lainvalinta tehdään sen perusteella mihin maahan sopimus läheisimmin liittyy. Euroopan oikeusalueella on kuitenkin haluttu lisätä lainvalintojen ennakoitavuutta, vaikka riitatilanteessa tuomioistuimella on kuitenkin viime kädessä harkintavalta sen suhteen minkä maan lakiin sopimus läheisimmin liittyy.

Rooma I asetuksen 4 artiklassa on luetteloitu sopimustyyppiä, joiden osalta sovelletaan olettamasäännöstä valittavan lain suhteen. Olettamasäännös perustuu luonteenomaisen suorituksen periaatteelle; luonteenomaisuus ratkeaa selvittämällä, mikä on se suoritus, joka on sopimuksen pääasiallisena kohteena? Luettelossa on mainittu kahdeksan eri sopimustyyppiä, joista olennaisimmat tämän kirjoituksen kannalta ovat irtaimen tavarankäytön kauppa ja palvelun suorittamista koskeva sopimus.

Irtaimen kaupan olettamasäännön mukaan sitä koskevaan sopimukseen sovelletaan lakiviittauksen puuttuessa myyjän asuinpaikan lakia.

Palvelusopimuksia koskevan olettamasäännön mukaan sitä koskevaan sopimukseen sovelletaan palvelun suorittajan asuinpaikan lakia.

Yhtiön tai muun yhteisön asuinpaikalla tarkoitetaan sen keskushallinnon sijaintipaikkaa. Liiketoimintaa harjoittavan luonnollisen henkilön asuinpaikalla tarkoitetaan hänen päätoimipaikkaansa.

Kuitenkin näissäkin tapauksissa pitää ottaa huomioon kuluttajia ja työntekijöitä suojaavat säännökset. Tällaiset säännöt velvoittavat, sopimukseen sovellettavasta laista riippumatta, turvaamaan kuluttajille ja työntekijöille sopimukseen läheisimmin liittyvän valtion lain pakottavien aineellisten säännösten antaman suojan. Eli jos sopimus liittyy läheisimmin Suomeen, tulee huomioon otettavaksi Suomen kuluttajasuojalainsäädännön pakottavat säännökset ja vastaavasti, jos liityntä on läheisin esimerkiksi Englantiin, niin siinä tapauksessa sovellettavaksi tulevat Englannin kuluttajasuojalainsäädännön pakottavat säännökset.

Rooma I asetuksen mukaan palvelun käsitteelle on annettava laaja-alainen merkitysisältö. Palvelulla tarkoitetaan suorituksia, joista tavallisesti maksetaan korvaus ja joita määräykset tavaroiden, pääomien tai henkilöiden vapaasta liikkuvuudesta eivät koske.

Rooma I asetuksen 4 artiklan mukaan olettamasäännöstä voidaan tietyissä tilanteissa poiketa. Jos sopimus edellä mainituista olettamasäännöistä huolimatta liittyy selvästi läheisemmin toiseen maahan, voidaan tällöin soveltaa tuon toisen maan lakia. Tämä tulee sovellettavaksi yleensä sellaisissa tilanteissa, kun luonteenomaisen suorituksen periaatteen soveltaminen ei vastaisi osapuolten perusteltuja odotuksia. Tällöin sopimuksella tulee olla jostakin syystä selvästi vahvempi liityntä muuhun kuin olettamasäännön tai luonteenomaisen suorituksen tarkoittamaan valtioon.

Edellä mainitun perusteella voidaan todeta, että lainvalintakysymys lakiviittauksen puuttuessa ei ole aina selvästi ratkaistava kysymys.

15.2 Kuluttajasopimuksista

Vaikka tässä esiselvityksessä ei tarkastella yksityiskohtaisemmin kuluttajasopimuksia, niin muutama näkökohta on tarpeen tuoda esiin.

Rooma I asetuksen lainvalintasääntöjen lähtökohtana on se, että kuluttajasopimuksen katsotaan liittyvän läheisimmin kuluttajan asuinpaikan valtioon. Kuluttajasopimuksia koskee mainitun asetuksen 6 artikla. Lakiviittaus on sallittu kuluttajasopimuksissa, mutta kuluttajalla on oikeus asuinpaikkansa valtion pakottavien säännösten antamaan suojaan siinäkin tapauksessa, että lakiviittauksen nojalla sopimukseen sovelletaan jonkun toisen valtion lakia.

Olennaista on todeta, että tämän vähimmäissuojan edellytyksenä on, että sopimuksetekoa on edeltänyt kuluttajan asuinpaikan valtiossa kuluttajalle osoitettu nimenomainen tarjous tai mainonta ja että kuluttaja on tuossa valtiossa toteuttanut sopimuksetekoa varten tarvittavat toimenpiteet, esimerkiksi tehnyt ostotarjouksen tai hyväksynyt tarjouksen.

Lakiviittauksen puuttuessa kokonaan, kuluttajasopimukseen sovelletaan kuluttajan asuinpaikan valtion lakia edellyttäen, että elinkeinonharjoittaja harjoittaa toimintaansa kuluttajan asuinpaikkavaltiossa tai suuntaa toimintaansa kuluttajan asuinpaikkavaltioon tai useampaan valtioon, joista yksi on kuluttajan asuinpaikan valtio.

Milloin elinkeinonharjoittaja suuntaa toimintaansa kuluttajan asuinpaikan valtioon? Artiklan tulkinnassa on katsottu, että kuluttajansuojan piiriin tulevat myös sellaiset sopimukset, jotka kuluttaja tekee elinkeinonharjoittajan kanssa internetin välityksellä, sekä muut niin sanotut etäsopimukset. Artiklaa sovelletaan myös silloin, kun elinkeinonharjoittaja ei ole läsnä kuluttajan asuinpaikan valtiossa, vaan kuluttaja valitsee tämän asuinpaikkansa valtiossa esimerkiksi televisiomainoksen, puhelun tai www.sivun kautta. Kuitenkin on huomattava, että asetuksen 6 artiklan soveltamiseksi ei riitä pelkästään pääsy elinkeinonharjoittajan www.sivulle kuluttajan asuinpaikan valtiossa, vaan edellytyksenä on, että elinkeinonharjoittaja on suunnannut toimintaa tähän valtioon. Ilmaisuu on merkityssisällöltään hyvin tulkinnanvarainen, jonka johdosta asiaa koskeva oikeustila on epävarma. Lisäedellytyksenä artiklan soveltamiselle tällaisessa tapauksessa on pidetty sitä, että sopimus on myös tehty tällaisen toiminnan puitteissa. Tämän on katsottu edellyttävän, että www.sivustolla kehoitetaan tai mahdollistetaan etäsopimuksen tekeminen. Indisioina siitä, että elinkeinonharjoittaja ei ole suunnannut toimintaansa tiettyyn valtioon, voi olla www.sivulla oleva disclaimer lauseke. Tällaisen mukaan tuotteet on voitu suunnata vain tiettyyn tai tiettyihin valtioihin.

Asiasta (www.sivusto) ei ole kovin paljoa EU:n tuomioistuimen ratkaisuja. Eräissä ratkaisussa merkitystä on annettu sille osoittavtko asian tosiseikat sitä, että elinkeinonharjoittajan pyrkimyksenä on ollut käydä kauppaa sellaisten kuluttajien kanssa, joiden kotipaikka on muissa jäsenvaltioissa. Ratkaisun mukaan esimerkiksi seuraavat seikat saattavat vaikuttaa tulkinnassa: toiminnan kansainvälinen luonne, puhelynyhteystietojen ilmoittaminen kansainvälisellä suuntanumerolla, matkustusreittien kuvaus palveluiden toimittamispaikkaan, kansainvälisen asiakaskunnan mainitseminen toimintaan liittyvänä jne.

Asetuksen 6 artiklan 4 kohdan mukaan artikla ei koske sopimuksia, joiden mukaiset palvelut on määrä suorittaa kuluttajalle muussa maassa kuin siinä, jossa kuluttajan asuinpaikka sijaitsee. Kyse voi tällöin olla esimerkiksi hotellipalveluista vieraassa maassa. Tällä säännöksellä on merkittävä käytännöllinen vaikutus Lapissa toteutettaviin palveluihin, koska useat palvelut rajautuvat tämä perusteella artiklan soveltamisalan ulkopuolelle.

Kuljetussopimukset jäävät myös artiklan 6 soveltamisalan ulkopuolelle riippumatta siitä, onko kyse matkustajan vai tavaran kuljetuksesta. Tämä poikkeus ei koske kuitenkaan matkapakettidirektiivissä tarkoitettuja matkapaketteja koskevia sopimuksia. Matkapaketit kuuluvat siten edellä mainitulla tavalla asetuksen 6 artiklan soveltamisalaan. Matkapaketilla tarkoitetaan etukäteen järjestettyä vähintään kahden palvelun yhdistelmää, kun palvelut myydään tai niitä tarjotaan myytäväksi yhdistettyyn hintaan ja kun palvelu kestää yli 24 tuntia tai sisältää majoituksen yön aikana. Säännöksen tarkoittamia palveluja ovat kuljetus, majoitus ja muu matkailupalvelu, joka muodostaa huomattavan osan matkapaketista, mutta ei välttömästi liity kuljetukseen tai majoitukseen.

Kuluttajansuojaa koskevien lainvalintasäännösten osalta voidaan yleisesti todeta, että edellä mainittu 6 artikla on yhdenmukaistanut ja parantanut kuluttajansuojaa rajat ylittävien sopimusten osalta. Oikeustila on kuitenkin osittain epävarma eikä tulkinnallisilta ongelmilta voida välttyä kuluttajaa koskevien sopimusten osalta.

16. Riidan ratkaisusta

Sopimuksia laadittaessa usein vähemmälle huomiolle jäävät ehdot riitojen ratkaisusta. Erityisesti rajat ylittävissä sopimuksissa näillä ehdoilla voi käytännössä olla lopputuloksen kannalta jopa suurempi merkitys kuin sopimuksen varsinaista sisältöä koskevilla ehdoilla. Vaikka osapuoli olisi sopimuksen sisältöä koskevassa tulkintariidassa oikeassa, niin se ei riitä, vaan oma oikeusasema on kyettävä toteuttamaan ja päätös on saatava täytäntöönpanokelpoiseksi myös käytännössä. Itselle hyväkään sopimus ei ole riittävä, ellei sopijapuoli voi riitatilanteessa päästä tehokkaasti oikeuksiinsa.

Riidanratkaisutavoilla on suuriakin eroja useista eri syistä. Toiset tavat ovat kustannuksiltaan selvästi toisia taloudellisimpia. Toiset tavat ovat selvästi toisia nopeampia. Liikesuhteen laadusta ja kestosta riippuen toiset tavat ovat toisia joustavampia ja mahdollistavat toisia paremmin liikesuhteen jatkumisen riidasta huolimatta.

Sopijapuolten keskinäiset neuvottelut ovat tehokkain ja ensisijainen tapa ratkaista riitaisuus. Jotta neuvotteluista tulisi tehokkaita ja todellisia, neuvottelumenettelyistä on syytä sopia varsin yksityiskohtaisesti jo itse sopimuksessa. Liian usein tämä riidanratkaisutapa jää sopimuksissa pelkän maininnan varaan. Sovittavia asioita ovat mm. se miten neuvottelu aloitetaan, missä neuvottelut käydään, ketkä neuvotteluja

käyvät (yrityksen edustajat vai asiamiehet), minkä ajan kuluessa neuvotteluratkaisu on saatava aikaan, ovatko neuvottelussa tehdyt sovintotarjoukset salaisia vaan saako niitä käyttää myös mahdollisessa tulevassa muussa riitojen ratkaisumenettelyssä.

Sopijapuolet voivat neuvotteluissa turvautua myös ulkopuoliseen apuun. Sopimuksessa voidaan sopia miten riidan sovinnollista ratkaisua välittävä mahdollinen ulkopuolinen taho valitaan. Sovittavia asioita ovat mm. se onko sovittelija etukäteen määrätty henkilö, sopivatko osapuolet sovittelijan henkilöstä vasta riidan syntyessä, kuka sovittelijan määrää jos osapuolet eivät pääse henkilöstä yksimielisyyteen, käytetäänkö jonkun sovintomenettelyä hallinnoivan instituutin riidanratkaisumenettelyä (esim. Suomen Asianajajaliiton sovintomenettelyä tai Keskuskauppakamarin välimieslautakunnan taikka Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n sovintomenettelyä), käytetäänkö suositusluonteisia ratkaisuja antavan elimen hallinnoimaa riidanratkaisumenettelyä (esim. kuluttajariitalautakunta).

Mikäli sopijapuolet tarvitsevat täytäntöönpanokelpoisen ratkaisun riitaan, tulee sopimuksessa yleensä sopia välimiesmenettelystä tai tuomioistuinmenettelystä. Näistäkin sovittaessa on useita vaihtoehtoja. Eri maiden Keskuskauppakamarit (Suomessa Keskuskauppakamarin välimieslautakunta) ja ICC (International Chamber of Commerce) hallinnoivat erilaisia välimiesmenettelyjä. Välimiesmenettely onkin nykyään laajasti käytetty riitojen ratkaisutapa liike-elämän sopimuksissa. Sen edut tuomioistuinmenettelyyn ovat pääasiallisesti menettelyn nopeus, lopullisuus, menettelyn joustavuus, ratkaisijan asiantuntemus ja menettelyn salassapito. Osapuolet saavat nopeasti täytäntöönpanokelpoisen ratkaisun. Tuomioistuimessa riideltäessä osapuolelle on aina mahdollisuus muutoksenhakuun, jonka johdosta riita voi pitkittyä useitakin vuosia kestäväksi (useimmissa maissa on kolmiportainen muutoksenhakumenettely).

Välimiesmenettelystä sovittaessa tulee ottaa huomioon ainakin seuraavia asioita:

- minkä valtion ja instituution sääntöjen mukaan välimiesmenettely käydään vai sovitaanko tästä erikseen sopimuksessa tai myöhemmin osapuolten välillä
- minkä valtion laki säätelee välimiesmenettelyä (tämän ei tarvitse olla saman valtion laki kuin mitä itse sopimukseen sovelletaan)
- missä välimiesmenettely käydään
- mikä on välimiesmenettelyn kieli
- montako välimiestä valitaan
 - yleisimpiä menettelyjä ovat yhden välimiehen menettelyt tai kolmen välimiehen menettelyt (jälkimmäisessä kumpikin osapuoli valitsee yhden välimiehen ja he itselleen puheenjohtajan)
- käsittääkö välimiesoikeuden toimivalta kaikki sopimuksesta aiheutuvat ja siihen liittyvät riitaisuudet vai onko toimivalta tätä laajempi tai suppeampi
- asetetaanko välitystuomion antamiselle jokin määräaika (esim. 6 kk siitä, kun asiakirjat ovat saapuneet välimiehelle)
- muut mahdolliset osapuolten intressissä ovat menettelyä koskevat ehdot

Oleennaista on todeta, että riitojen ratkaisua koskevan ehdon ei tarvitse olla kategorinen, vaan osapuolet voivat sopia, että osa riidoista ratkaistaan tietynlaisessa menettelyssä ja osa toisenlaisessa menettelyssä. Valintakriteeri tämän osalta voidaan sitoa esimerkiksi riidan euromäärään tai riidan laatuun. Sopimusehtojen tulee tällaisesta sovittaessa olla hyvin tarkkoja, jotta vältetään tulkintariidoilta siitä, minkälaisessa menettelyssä ko. riita on ratkaistava.

Selvyyden vuoksi todetaan, että osapuolet voivat vielä riidan jo synnyttyä sopia keskenään riidan ratkaisutavasta siitä poiketen, mitä sopimuksessa on sovittu.

Koska osapuolet ovat vastuussa välimiesten palkkioista, on usein vallalla käsitys, että välimiesmenettely on kallis riidan ratkaisutapa verrattuna tuomioistuimenmenettelyyn, jossa tällaista vastuuta ei ole. Tämä ei ole kuitenkaan yksiselitteinen asia. Tuomioistuimenmenettelyn kalleus aiheutuu usein siitä, että sama riita käsitellään useammassa eri oikeusasteessa. Varsinkin yksijäseniset välimiesmenettelyt ovat yleensä hyvin kustannustehokas tapa riitojen ratkaisuun. Riitansa voittanut osapuoli saa myös välimiesmenettelyssä pääsääntöisesti oikeudenkäyntikulunsa korvattua kokonaisuudessaan, samoin kuin itse välimiesmenettelystä aiheutuneet kulut (välimiehen palkkiot ja kulut sekä hallinnointimaksut). Pääsäännön mukaan jutun hävinnyt osapuoli on vastuussa näistä kuluista.

17. Yhteenveto

Vaikka sopimukset sitovat myös suullisina, niin jokaisen yrittäjän tulisi huolehtia siitä, että kaikki vähänkin tärkeät sopimukset tehdään aina kirjallisina. Kun tiedämme, että pelkkä muoto ei ratkaise, niin sopimusten hyödyllisyys viime kädessä mitataan siinä, mitä sopimuksen sisällöstä on kirjattu.

Usein yritykset panostavat vahvasti liikeneuvotteluihin, joita käydään pitkiäkin aikoja ja joissa lopulta syntyy tietyn sisältöinen yhteisymmärrys sopimuksen sisällöstä, johon molemmat osapuolet ovat hyvin tyytyväisiä. Se osapuoli, joka ajattelee tässä vaiheessa, että sopimuksen osalta kaikki on nyt tehty, toimii virheellisesti. Neuvotteluja tulisi seurata tarkka kirjallisen sopimuksen laatimisprosessi, jotta sopimukseen saataisiin kirjattua se neuvottelutulos, jota molemmat osapuolet ovat tarkoittaneet. Neuvotteluissa voi helposti syntyä tilanne, jossa osapuolet kuvittelevat olevansa yhteisymmärryksessä, vaikka he tosiasiallisesti tulkitsevat neuvottelujen sisältöä eri tavoin. Muutoinkaan suullisten neuvottelujen kirjaaminen sanalliseksi sopimustekstiksi ei ole helppo tehtävä.

Esiselvitys pyrkii ohjaamaan yrittäjiä kahdenlaisessa suhteessa. Mikäli yrittäjä lähtee neuvottelemaan ja sopimaan asioista, niin esiselvityksessä on tuotu esiin asioita, jotka ainakin tulisi ottaa neuvottelujen kohteeksi ja sisällyttää myöhemmin laadittavaan sopimusasiakirjaan. Toisaalta, mikäli yrittäjä saa vastapuoleltaan valmiin sopimusasiakirjan allekirjoitettavakseen, niin esiselvitys auttaa löytämään

ainakin osan sellaisista sopimusehdoista, joihin suostuminen nostaa olennaisella tavalla siihen sitoutuvan osapuolen sopimusoikeudellista riskiä.

Kun usein vastapuolena lappilaisilla yrittäjillä on isoja kotimaisia tai kansainvälisiä likeyrityksiä, niin viimeksi mainittu toimintamalli (sopimusasiakirja on vastapuolen laatima) tulee käytännössä yhä tavallisemmaksi. Pyrkimyksenä on, että yrittäjä kykenee esiselvityksen avulla, ei ainoastaan havainnoimaan sopimukseen liittyviä olennaisia oikeudellisia ehtoja, vaan myös sisäistämään ne siten, että niistä kyetään neuvottelemaan ja laatimaan sisällöllisesti molempia osapuolia tyydyttävät sopimusehdot. Vaikka tiettyä vastapuolen edellyttämää ehtoa ei saataisikaan kokonaan pois sopimuksesta, voidaan sen sisältöön ja soveltamiseen vaikuttaa ja saada se omalta kannalta riskittömämmäksi.

Tulevaisuudessa lappilaiset yritykset joutuvat yhä useammin tekemään sopimuksia suurempien kansainvälisten yritysten kanssa. Nämä yritykset pyrkivät systemaattisesti muokkaamaan matkailualalla käytettävät sopimusehdot itseään suosiviksi ja käytännössä sellaisiksi, että kaikki sopimusriskit säilytetään vastapuolelle. Eri liiketoimintasektoreilla, matkailu mukaan lukien, kehitystrendi on sellainen, että isot kansainväliset yritykset pyrkivät ohjaamaan ei ainoastaan itse tekemiensä sopimusten ehtoja, vaan kaikkien niiden sopimusten ehtoja, jotka tehdään heidän intressipiirissään olevaa liiketoimintaa koskien. Tämän vuoksi mainitut ehdot voivat olla vaikutuksellisia myös sopimusketjun niillä tasoilla, joissa kansainvälinen yritys ei ole lappilaisen yrityksen suorana sopijapuolena.

Mitä enemmän tällaisia kansainvälisten sopijapuolien edellyttämiä ehtoja sisällytetään tulevaisuudessa tehtäviin sopimuksiin, sitä suuremmassa määrin niiden voidaan katsoa tulevan alalla vallitsevaksi käytännöksi. Tämän vuoksi on tärkeää, että lappilaiset yritykset pyrkivät luomaan itselle sopimusehtoja, jotka tasapainottavat näitä lähtökohtaisesti täysin yksipuolisia kansainvälisestä sopimusympäristöstä tulevia ehtoja. Huono toimintamalli on suostua tällaisiin ehtoihin liiketaloudellisen kilpailuasetelman vuoksi.

Selvää on, että laadukasta Lappi brändiä rakennetaan ensisijaisesti laadukkaan perusliiketoiminnan kautta. Laadukas ja valveutunut toiminta sopimusoikeuden piirissä on osaltaan turvaamassa ja mahdollistamassa laadukkaan perusliiketoiminnan toteutumisen myös käytännössä. Laadukasta perusliiketoimintaa ja sen myötä tulevaa liiketaloudellista hyötyä ei kannata menettää huolimattomasti tehdyllä sopimuksella.

Laadukasta toimintaa liiketoiminta-alalla ei voi rakentaa kukaan yksin eikä yhdellä keinolla. Laadukas toiminta rakentuu yhteistyöstä ja eri osatekijöiden laadusta. Lapin matkailun kannalta esimerkiksi turvallisuusnäkökohdat on yksi tärkeä laatuksymys. Hyvänä esimerkkinä yhteistyöstä ovat Lapin matkailun turvallisuusjärjestelmä – hankkeet, joita on toteutettu vuodesta 2009 lähtien matkailuelinkeinon toiveesta. Turvallisuushankkeiden tavoitteena on ollut luoda järjestelmä, jota toteutetaan verkostoyhteistyöllä paikallisella, alueellisella, kansallisella ja kansainvälisellä tasolla.

Samalla tavalla voimme kehittää myös sopimustoiminnan järjestelmää, joka tulisi saada mahdollisimman yhtenäiseksi tukemaan ja toteuttamaan lappilaista laadukasta matkailubrändiä.

Esiselvityksen ja myöhemmin toteutettavan ohjeistuksen tavoitteena on luoda kestävä peruslähtökohta laadukkaan oikeudellisen toiminnan kehittämiseksi Lapin matkailuelinkeinolle. Samalla tavalla kuin liiketoiminta on koko ajan kehittyvää, ovat myös oikeudelliset kysymykset erityisesti liiketoiminnan alueella koko ajan dynaamisen kehityksen kohteena. Tämänkään vuoksi tällä esiselvityksellä ei voida antaa kaikkia vastauksia huomisen ongelmiin, jotka vaativat jatkuvaa seurantaa ja päivittämistä.

18. Lähteet

Hemmo Mika: Sopimusoikeus I, Helsinki 2007

Hemmo Mika: Sopimusoikeus II, Helsinki 2011

Hemmo Mika: Sopimusoikeus III, Helsinki 2005

Karhu Juha: Liikevahingon määrä varallisuusosoikeudellisena ongelmana, Defensor Legis 2009

Liukkunen Ulla: Sopimussuhteita koskeva lainvalinta, Helsinki 2012

Pöyhönen (nyk. Karhu) Juha: Uusi varallisuusosoikeus, Helsinki 2000

Saarnilehto Ari, Hemmo Mika, Karhu Juha ym.: Varallisuusosoikeus, Helsinki 2013

Wilhelmsson Thomas: Vakiosopimus ja kohtuuttomat sopimusehdot, Helsinki 2008