

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Beda Repo

Veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukset ja niihin liittyvät sopimusriskit
Case: Saimaa Yacht Store Oy

Tiivistelmä

Beda Repo

Veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukset ja niihin liittyvät sopimusriskit, Case Saimaa Yacht Store Oy, 35 sivua, 2 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Opinnäytetyö 2016

Ohjaajat: Lehtori Jarmo Kemppinen, Saimaan ammattikorkeakoulu, Yrityksen edustaja, Saimaa Yacht Store Oy

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitkä ovat veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukseen liittyvät sopimusriskit ja miten niitä voitaisiin hallita. Tavoitteena oli myös tutkia vaihtoehtoisia sopimuskäytäntöjä, joita case-yritys Saimaa Yacht Store Oy voisi hyödyntää kyseisten vuokrasopimusten suhteen. Lisäksi työssä tutkittiin sopimusehtoja kuluttajansuojalain huomioimisen sekä mahdollisten asiakirja-aukkojen osalta.

Opinnäytetyö toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Teoriaosa käsittelee sopimuksen syntymistä, vakiosopimusehtoja, kuluttaja- ja vuokrasopimuksia, sekä sopimukseen liittyviä riskejä ja keinoja niiden hallitsemiseksi. Teorian lähdemateriaali koostettiin alan kirjallisuudesta, artikkeleista ja lainsäädännöstä. Empiirinen aineisto muodostui veneiden talvisäilytyksen vuokrasopimuksista sekä yrityksen edustajan haastattelusta. Haastattelut toteutettiin teemahaastatteluina, jonka avulla saatiin mukaan yrityksen omia näkökulmia. Opinnäytetyön empiriaosa on piilotettu yrityssalaisuuden vuoksi.

Vuokrasopimusehtojen sekä haastattelun perusteella riskienhallinta on keskeinen osa case-yrityksen toimintaa. Tämän kaltaisessa toiminnassa riskin toteutuminen voi tarkoittaa valtavia taloudellisia vahinkoja sekä haittaa yrityksen maineelle. Yritys voi hallita sopimukseen liittyviä riskejä tunnistamalla ne ajoissa, sisällyttämällä sopimukseen tarvittavat vastuunrajoitukset sekä siirtämällä osan riskeistä vakuutusyhtiölle. Ehdotettu tarjoukseen, vastaukseen ja vahvistuskirjeeseen perustuva uusi käytäntö tekisi sopimisesta helpompaa molemmille sopijapuolille.

Asiasanat: sopimusoikeus, kuluttajasopimus, vuokrasopimus, sopimusriskit, riskienhallinta

Abstract

Beda Repo

Boat Winter Storage Lease Agreements and Related Contract Risks, 35 pages,
2 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business Administration in Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation of Corporate and Financial Law

Bachelor's Thesis 2016

Instructors: Mr Jarmo Kemppinen, Senior Lecturer, Saimaa University of Applied Sciences, Company Representative, Saimaa Yacht Store Oy

The purpose of the study was to find out what the contract risks related to boat winter storage lease agreements are and how to manage them. Another objective was to develop the case company's contract policy. The work was commissioned by Saimaa Yacht Store Oy.

The thesis was conducted as a qualitative study. The theoretical part discusses different types of contracts, contract risks and risk management methods. Framework's source material was gathered from literature, articles and legislation. The empirical data were collected from the contract terms related to boats' winter storage agreements and an interview with a company representative. The empirical part is hidden because of a trade secret.

Based on the contract terms and the interview, it can be concluded that risk management is an important part of the company's activities and that there are different types of contract risks. Realisation of the risk may cause enormous economical, as well as reputational damage for the company. A company can manage contract risks by identifying them on time, including the necessary limitations of liability in the contract terms and transferring some of the risks to an insurance company. The proposed new contract policy based on the offer, the reply and the confirmation letter would make the process more convenient for both parties.

Keywords: contract, consumer contract, lease agreement, contract risks, risk management

Sisällys

1	Johdanto	6
1.1	Tutkimuksen tausta	6
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimuskysymykset	6
1.3	Tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja rajaus	7
1.4	Tutkimusmetodologia ja tutkimusaineisto	8
1.5	Tutkimuksen rakenne.....	9
1.6	Case-yritys	10
2	Sopimukset	12
2.1	Sopimuksen tekeminen.....	12
2.2	Sopimusehdot	15
2.3	Vahvistuskirje	17
2.4	Sopimuksen sitovuus	19
2.5	Sopimusrikkomus.....	20
2.6	Kuluttajasopimus.....	21
2.7	Vuokrasopimus	23
3	Sopimusriskit.....	25
3.1	Sopimukseen liittyvät riskit	25
3.2	Riskienhallinta	27
4	Veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukset.....	32
4.1	Sopimusehdot	32
4.2	Sopimuskäytännöt	32
4.3	Sopimusriskit.....	32
5	Yhteenvedo ja johtopäätökset.....	32
5.1	Pohdintaa tuloksista ja vastauksia tutkimuskysymyksiin	32
5.2	Yleistettävyyys ja jatkotutkimuskysymykset.....	32
	Kuviot	33
	Lähteet	34

Liitteet

Liite 1: Haastatteluteemat

Liite 2: Veneen talvisäilytyksen vuokrasopimus 2015

Lyhenteet

Alla on kuvattu opinnäytetyöhön liittyvät lyhenteet.

OiKTL

KSL

LHVL

Engl.

Oikeustoimilaki

Kuluttajansuojalaki

Laki liikehuoneiston vuokrauksesta

Englanniksi

1 Johdanto

Opinnäytetyö käsittelee veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokraustoimintaan liittyviä sopimuksia ja sopimusriskejä. Johdannossa selvitetään tutkimuksen taustat, tavoitteet ja ongelmat. Siinä annetaan teoreettinen viitekehys ja rajaukset sekä kerrotaan käytetystä tutkimusmenetelmästä ja -aineistosta. Lopuksi johdannossa esitellään case-yritys.

1.1 Tutkimuksen tausta

Opinnäytetyössä tarkastellaan veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimuksia ja sopimusriskejä yrityksen näkökulmasta. Työ toteutetaan case-tutkimuksena veneiden kausisäilytystä tarjoavalle yritykselle Saimaa Yacht Store Oy. Case-yrityksen toimiala on Suomessa melko tuntematon eikä alalla ole monta toimijaa. Myöskään sopimuskäytäntö ei ole vakiintunutta eikä alalla käytetä yleisiä sopimusehtoja.

Tutkimus on yritykselle tärkeä ja ajankohtainen, koska tämän kaltaisessa toiminnassa riskit ovat suuret ja vahingon sattuessa taloudelliset menetykset voivat olla valtavia. Sopimusten täytyy olla aukottomia, jotta yllätyksiltä vältytään. Sopimuksilla jaetaan riskit (Saarnilehto 2009, 2), joten niiden on tärkeää olla ajan tasalla. Puutteet ja virheet sopimuksissa aiheuttavat ongelmia, joiden selvittäminen vie aikaa ja resursseja. Selkeästi laadittu ja yrityksen etuja turvaava sopimus voi torjua monet turhat ongelmat. (Haapio 2002, 5.)

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimuskysymykset

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä case-yrityksen tulee sisällyttää sopimusehtoihin riskien minimoimiseksi. Päättökysymyksenä on: Mitkä ovat sopimukseen liittyvät riskit veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimuksissa ja miten niitä voitaisiin hallita? Työssä tutkitaan, miten ulkoisiin tapahtumiin ja sopimuskumppaniin liittyvät sopimusriskit voidaan minimoida. Täydentävänä tutkimusongelmana on; onko kuluttajansuojalaki (myöhemmin KSL) huomioitu sopimusehdoissa?

Tarkoituksena on myös keksiä parannusehdotuksia sopimuskäytäntöihin, jotka eivät toimi. Voisiko yrityksen toimittama kirjallinen tilausvahvistus riittää saattamaan sopimus voimaan, jotta asiakkaiden ei tarvitsisi palauttaa allekirjoitettuja sopimuksia? Sopimuksessa on mainittu kaksi edellytystä sen voimaantulolle: 1) asiakkaalla täytyy olla sopimuskauden voimassa oleva veneen vastuuvakuutus ja 2) sovitun hinnan tulee olla maksettu. Yritys ei kuitenkaan vaadi todistusta vakuutuksen olemassaolosta. Onko sopimus pätemätön tapauksissa, joissa vakuutusta ei ole hankittu? Hallissa on myös pienempiä veneitä, joiden säilytyksestä on sovittu suullisesti.

1.3 Tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja rajaus

Keskeiset käsitteet, jotka opinnäytetyössä selitetään, ovat: tarjous, vastaus, tilausvahvistus, sopimusehdot, sopimus, kuluttajasopimus, kuluttajansuoja, vuokrasopimus, sopimusriskit ja riskienhallinta. Kuvio 1 näyttää teoreettisen viitekehksen, joka muodostuu sopimuksista ja sopimusriskeistä. Opinnäytetyö käsittelee muun muassa sopimuksen syntymistä ja sopimusehtojen laatimista. Teoriassa syvennyttään tarkemmin kuluttajasopimukseen ja vuokrasopimukseen. Veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukset ovat määräaikaisia ja ne tehdään yhdeksi säilytyskaudeksi kerrallaan. Teoriassa kerrotaan, mikä on määräaikainen sopimus ja kuinka se on purettavissa.



Kuvio 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys.

Sopimuksen tekemistä säätelee oikeustoimilaki (13.6.1929/228), joka on laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (myöhemmin OikTL). Siihen kuuluvat

muun muassa varallisuus oikeudellisen sopimuksen tekeminen, oikeustoimen pätemättömyys ja nykyään myös sovittelu (Saarnilehto 2009, 16). Teoriassa tarkastellaan kuluttajasopimuksia ja selvitetään, kuinka kuluttajansuojalaki tulee huomioida sopimusehtojen sääntelyssä. Teoriaan kuuluvat mukaan myös riskinhallintaprosessin vaiheet sopimusriskien osalta (kuvio 1).

Aikaisempia tutkimuksia sopimusoikeuteen, sopimusriskeihin ja niiden hallintaan liittyen on tehty ammattikorkeakoulujen opinnäytetöiden sekä yliopiston tutkielmien muodossa. Samaa teoriaa on käytetty opinnäytetöissä sopimusriskien ja sopimushallinnan aihepiiristä. Riskienhallinnan teoriaa on hyödynnetty varsinkin useissa riskianalyseissä. Case-yrityksen toimialaan liittyen ei löytynyt montakaan tutkimusta, vain muutama veneiden talvisäilytyspaikkojen tarvekar-
toitus.

Opinnäytetyö on rajattu käsittelemään ainoastaan sopimusoikeudellisia asioita yritysnäkökulmasta. Ulkopuolelle jäävät muut veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokraustoimintaa koskevat säädökset, kuten arvonlisävero. Sopimuksista mukana ovat vain kuluttajasopimukset, jotka ovat siis yrityksen ja kuluttaja-asiakkaan välisiä ja pakottavien kuluttajansuojasäännösten alaisia (Hemmo & Hoppu 2015). Jotkut hallin veneistä ovat yritysten omistamia, mutta liikesopimukset eli sekä vuokrasopimukset yritysasiakkaiden kanssa, että alihankkijaso-
pimukset jäävät tutkimuksen ulkopuolelle. Sopimukseen liittyvien riskien kenttä on laaja (Suomen Riskienhallintayhdistys) ja muuhun liiketoimintaan liittyvät riskit on jätetty ottamatta mukaan.

1.4 Tutkimusmetodologia ja tutkimusaineisto

Opinnäytetyö toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Kvalitatiiviselle tutkimukselle tyypillistä on kuvata todellista elämää kokonaisvaltaisesti huomioiden sen moninaisuus (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 157). Laadullisen tutkimuksen tavoitteena on löytää tai paljastaa tosiasioita (Hirsjärvi ym. 2007, 157) eli esimerkiksi aukkoja sopimusehdoissa. Lähtökohtana on aineiston monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. Tutkimusmenetelmänä käytetään tapaus- eli case-tutkimusta. Se on yleisimpiä liiketaloustieteellisen tutkimuksen menetelmiä ja tutkii yhtä tai enintään muutamaa valittua kohdetta. Tapau-
stutki-

muksen kohde on yleensä yrityksen tietty osa, kuten prosessi, toiminto tai osasto, tässä työssä case-yrityksen sopimuskäytännöt. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005, 154.)

Valmiiksi asetetut tutkimuskysymykset sekä valittu teoria määräävät aineiston keruuta tapaustutkimuksessa (Koskinen ym. 2005, 156). Tapaustutkimukselle on tyypillistä, että käytetään useaa aineistonkeruun menetelmää (Hirsjärvi ym. 2007, 187). Tässä tutkimuksessa empiiristä aineistoa hankitaan tutkimalla case-yrityksen vuokrasopimusehtoja sekä haastatteleamalla yrityksen edustajaa, joka vastaa sopimuksista ja johtaa käytännön toimintaa. Haastattelut toteutetaan teemahaastatteluina, joissa aihepiirit määritellään etukäteen ilman tarkasti muotoiltuja kysymyksiä (Hirsjärvi ym. 2007, 203). Teemojen laajuus ja järjestys määräytyvät haastattelujen edetessä ja tarvittaessa esitetään jatkokysymyksiä suunniteltujen teemojen lisäksi.

Laadullisessa tutkimuksessa teoria on tärkeässä asemassa. Sulkunen ja Kekäläinen (1992) ovat todenneet, että kvalitatiivinen tutkimus tarvitsee taustateorian, jota vasten aineistoa tarkastellaan. Valmiiksi esitetyt tutkimuskysymykset edellyttävät tulkintateoriaa, joka ohjaa tutkijaa. (Eskola & Suoranta 2008, 81-82.) Teorian lähdemateriaali koostuu enimmäkseen alan kirjallisuudesta ja artikkeleista. Tiedonhakuun käytetään oikeudellisia sivustoja, kuten Edilexiä ja oikeusministeriön omistamaa ja Editan ylläpitämää Finlexiä. Lainsäädännön osalta tutustutaan kuluttajansuojalakiin, lakiin varallisuus oikeudellisista oikeustoimista sekä lakiin liikehuoneiston vuokrauksesta (myöhemmin LHVL).

Opinnäytetyön aineisto analysoidaan teorialähtöisenä sisällönanalyysina. Teorialähtöisessä analyysissä käsitteet tuodaan esiin valmiina ja analyysi perustuu aikaisempaan tietoon. Perustana tutkimukselle toimii siis ennestään tunnettu teoria, jonka pohjalta empiirinen osio suunnitellaan. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 99, 116.)

1.5 Tutkimuksen rakenne

Opinnäytetyö rakentuu viidestä luvusta. Teoriaosuus alkaa luvusta kaksi. Luvussa käsitellään sopimusta säätelevää oikeustoimilakia. Osiossa selviää, kuinka tarjous syntyy, kuinka siihen vastataan ja kuinka se vahvistetaan. Siinä käsi-

tellään vakiosopimusehtoja ja sopimustyyppejä, avataan mikä on kuluttajasopimus ja mitä tarkoittaa sopimuksen sitovuus. Mukana on myös kuluttajansuojalaki. Sitä käsittelevässä osiossa kerrotaan, mitä kuluttajasopimuksen sopimusehtojen säätelyssä on otettava huomioon. Luvun lopussa tarkastellaan vuokrasopimuksia painottaen liikehuoneiston vuokraamista.

Luku kolme koostuu sopimukseen liittyvistä riskeistä sekä riskiajattelusta, riskien tunnistamisesta ja arvioimisesta, riskienhallintakeinoista ja seurannasta. Neljännessä luvussa tarkastellaan case-yrityksen vuokrasopimuksia ja sopimusriskejä empiirisen aineiston kautta. Tutkimus päättyy yhteenvetoon ja johtopäätöksiin, joissa kootaan yhteen teoriasta ja empiriasta saadut tutkimustulokset sekä parannusehdotukset case-yrityksen sopimukseen.

1.6 Case-yritys

Opinnäytetyön case-yritys Saimaa Yacht Store Oy on vuonna 2011 perustettu Savonlinnassa toimiva veneiden kausisäilytyksestä huolehtiva perheyritys. Venehotelli on aloittanut toimintansa vuonna 2012 ja meneillään on neljäs säilytyskausi. Yhtiö harjoittaa huviveneiden telakointia, talvisäilytystä, huoltoa ja korjausta sekä näihin liittyviä toimintoja (Kauppalehti). Pääasiallinen liikeidea on tarjota hallista vuokratilaa, joka määräytyy veneen mittojen mukaan. Case-yritys järjestää alihankkijoidensa kautta myös lisäpalveluita, kuten veneen pesua, kiillotusta ja vahausta (Saimaa Yacht Store Oy -sivusto). Halli on kooltaan 2500 neliometriä ja täyttyy enimmäkseen 30–70-jalkaisista jahdeista. Asiakkaista noin puolet ovat suomalaisia ja puolet ulkomaalaisia. (Yrityksen edustaja, haastattelu 7.12.2015.) Yrityksen liikevaihto oli viime vuonna 256 000 euroa (Kauppalehti). Yritys on osakeyhtiömuotoinen, eli toimii itsenäisenä oikeussubjektina, jonka sitoumuksista osakkeenomistajien vastuu rajoittuu vain osakkeen merkintähintaan (Immonen & Nuolima 2007, 19-20). Perheen sijoitusyhtiö omistaa kaikki case-yrityksen osakkeet.

Case-yrityksen kilpailuetuja ovat sen keskeinen sijainti Saimaalla sekä moderni, veneiden säilytystä varten rakennettu ja varustettu halli. Saimaan lähialueelta löytyy alan toimijoita, mutta suuruusluokaltaan vastaavat kilpailijat sijoittuvat lähinnä merenrantakaupunkeihin. Veneiden talvisäilytyspaikoille ja lisäpalveluil-

le oli alueella selvästi kysyntää, sillä venehotelli on ollut täynnä kaikki säilytyskaudet. Liikeidea syntyi yrityksen perustajien tarpeesta vastaavalle palvelulle ja asiakkaita kertyi aluksi harrastuksen kautta saavutetusta verkostosta. Yritys markkinoi toimintaansa myös messuilla, internet-sivustollaan sekä sosiaalisessa mediassa. (Yrityksen edustaja, haastattelu 7.12.2015.)

2 Sopimukset

Sopimustoiminta on liiketoiminnan ydinaluetta, sillä sopimukset määrittelevät liiketoiminnan suuntaviivat. Sopimukset syntyvät kaupankäynnissä, kun henkilöstö tekee tarjouksia, tilauksia ja muita sopimuksia. (Jaakkola & Sorsa 2005, 8.) Sopimukset ovat arkipäiväinen osa yrityksen toimintaa, mutta niiden laatu ei ole yritykselle yhdentekevää. Asiakkaiden vaatimusten kasvaessa ja yritysten pyrkiessä kustannustehokkuuteen sekä työn ja pääoman tuottavuuteen on sopimusten oltava kerralla oikeita ja toimivia, jottei aikaa kulu virheiden korjaamiseen. Tarkasti laaditut sopimukset voivat lisätä yrityksen kilpailukykyä ja hyvällä sopimushallinnolla saavutetut säästöt näkyvät suoraan yrityksen tuloksessa. (Haapio 2002, 4-5.)

Sopimus tehdään yleensä kahden tai useamman osapuolen välillä ja sen vaikutukset kohdistuvat sopijaosapuoliin. Sopimus sääntelee osapuolten välisiä oikeussuhteita ja määrittelee osapuolten velvollisuudet ja oikeudet, joten se on myös peruste korvausvastuun jakautumiselle. Sopimuksien solmimista säätelee oikeustoimilaki (13.6.1929/228) eli laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista. Varallisuus oikeudelliset sopimukset kuuluvat varallisuus oikeudellisiin oikeustoimiin. Oikeustoimilaki säätelee sopimuksen tekemistä, valtuutusta, oikeustoimen pätemättömyyttä ja sovittelua. (Saarnilehto 2009, 2-3, 16.) Lain säännöksiä sovelletaan kuitenkin vain silloin, kun muusta ei ole sovittu. Sopijapuolet voivat sopimusehdoin syrjäyttää oikeussuhdetta koskevat tahdonvaltaiset lakinormit. (Hemmo & Hoppu 2015.) Sopimuksen voimaantuminen ei aina vaadi sopimusasiakirjaa, vaan sähköpostivaihto tai tarjous ja tilaus voivat synnyttää sitovan sopimuksen (Haapio 2005, 13).

2.1 Sopimuksen tekeminen

Sopimuksen tekeminen edellyttää oikeustoimia. Oikeustoimi on tapa, jolla oikeussubjekti eli luonnollinen henkilö tai yhteisö, kuten yritys, vaikuttaa oikeudellisen asemansa muuttumiseen vapaaehtoisesti. Ensisijaisesti se tarkoittaa tahdonilmaisua, jolla voidaan perustaa, muuttaa, siirtää tai kumota oikeuksia ja velvollisuuksia. Sopimus on kaksipuolinen oikeustoimi. Esimerkiksi tarjous, lahja ja testamentti taas ovat yksipuolisia oikeustoimia ja saavat oikeusvaikutuksia

yhden oikeussubjektin tahdonilmaisun perusteella. (Jaakkola & Sorsa 2005, 38; Saarnilehto 2009, 24.)

Sopimuksen tekemistä sääntelee OikTL:n 1 luku. Sen mukaan sopimus syntyy kahdesta oikeustoimesta, tarjouksesta ja siihen annetusta vastauksesta. 1 luvun säännökset ovat dispositiivisia ja toissijaisia, mikä tarkoittaa, että niistä voidaan poiketa oikeustoimin ja kauppa- tai muu tapa syrjäyttää ne. Sopimus voi siis syntyä myös muuten kuin laissa kuvatulla tavalla, esimerkiksi osapuolten allekirjoittaessa valmiiksi laaditun sopimuksen. Oikeustoimilain säännökset eivät myöskään koske määrämuotoisia sopimuksia, joiden päättäminen vaatii suorituksen toimittamista toiselle osapuolelle. (Jaakkola & Sorsa 2005, 39; Saarnilehto 2009, 39.)

Osapuoli, joka haluaa tehdä sopimuksen, antaa vastapuolelle tarjouksen, jossa esittää omat ehtonsa sopimuksen sisällöksi. Tarjous voidaan tehdä esimerkiksi kirjeitse, sähköpostitse, puhelimitse tai henkilökohtaisesti. Tarjouksella on pääsääntöisesti samanlaiset oikeusvaikutukset sen tekotavasta riippumatta. Lain 1 luvussa lähtökohtana on, että tarjous ja siihen annettu vastaus sitovat tekijäänsä, ellei niihin ole lisätty mainintaa ”sitoumuksetta” tai ”velvoituksetta”. Tällaisen maininnan kanssa kyse ei ole oikeustoimilaissa tarkoitettusta tarjouksesta. Kun tarjous on sitova, vastapuoli voi harkita sitä ja ryhtyä vaadittaviin toimenpiteisiin. Pääsääntöisesti tarjouksen saajalla ei ole velvollisuutta vastata tarjoukseen. (Saarnilehto 2009, 41-42; Hemmo & Hoppu 2015.)

Tarjouksen sitovuus päättyy, kun tarjous hylätään tai sen voimassaoloaika loppuu (Hemmo & Hoppu 2015). Kun tarjous hylätään, raukeaa se lopullisesti oikeustoimilain 5 §:n mukaan, vaikkei voimassaoloaika olisikaan loppunut. Hylkäävä vastaus on sitova. Lain 7 §:n vastauksen peruuttamista koskevan säännöksen mukaan myöhästynyt hyväksyvä vastaus voi kuitenkin johtaa sopimukseen. Tarjouksen tekijä vapautuu tarjouksestaan, jollei vastaus tule hänelle määräajassa. (Saarnilehto 2009, 43-44.) Määräaika, jonka tarjous on voimassa, voidaan sisällyttää tarjoukseen, esimerkiksi ”tarjous on voimassa 30.9.2016 asti”. Tarvittaessa mainintaan voi lisätä myös kellonajan. Tarjous voidaan myös rajata määräajalla, esimerkiksi ”tarjous on voimassa kaksi viikkoa”. (Hemmo & Hoppu 2015.) Oikeustoimilain 2 §:ssä (13.6.1929/228) on säädetty, että määrä-

aika lasketaan kirjeen tai sähköpostin päiväyksestä lukuun ottamatta päiväyspäivää.

Mikäli tarjouksen tekijä ei ole asettanut määräaikaa vastaukselle, on tarjouksen saajan oikeustoimilain 3 §:n mukaan annettava hyväksyvä vastaus ajassa, jonka tarjouksen tekijä on tarjouta tehdessään kohtuudella voinut laskea kuluvan vastauksen antamiseen. Vastauksen antamiseen kohtuudella menevää aikaa arvioitaessa otetaan huomioon tarjouksen saapuminen saajalle oikeassa ajassa sekä kohtuullinen miettimisaika. Aikaa laskiessa vastaus edellytetään lähetettäväksi samaa tai yhtä nopeaa lähetystapaa käyttäen kuin millä tarjous on tehty. (Saarnilehto 2009, 44-45; Hemmo & Hoppu 2015.) Suulliseen tarjoukseen on oikeustoimilain 3 §:n (13.6.1929/228) mukaan annettava hyväksyvä vastaus heti tai se katsotaan hylätyksi.

Tarjouksen tekijän luopuessa tarjouksestaan on hän yleensä velvollinen korvaamaan vastapuolelle kustannukset ja vahingon, jotka johtuvat siitä, että vastapuoli on luottanut tarjouksen pysyvyyteen. Oikeustoimilain 7 §:n mukaisesti tarjous voidaan kuitenkin peruuttaa. Jos peruutus saapuu tarjouksen saajalle ennen kuin tarjous on vastaanotettu eli ennen kuin tämä on ottanut tarjouksesta selon tai viimeistään samanaikaisesti, ei tarjous sido antajaansa. Peruutustavalla ei ole merkitystä, kirjallisesti tehty tarjous voidaan peruuttaa puhelimitse. Jos peruutus tehdään liian myöhään, sitoo tarjous tekijäänsä. (Saarnilehto 2009, 42-47).

Sopimus syntyy, kun tarjoukseen annetaan oikeassa ajassa hyväksyvä vastaus ilman ehtoja. Jos hyväksyvä vastaus saapuu myöhässä, vapautuu tarjouksen tekijä tarjoussidonnaisuudestaan. Myöhään saapunut hyväksyvä vastaus katsotaan oikeustoimilain 4 §:ssä uudeksi tarjoukseksi. Myös vastaus, jossa tarjous hyväksytään, mutta johon liittyy lisäys, ehto tai rajoitus, katsotaan kieltäväksi vastaukseksi, johon liittyy uusi tarjous. Sopimus syntyy, jos alkuperäisen tarjouksen antaja hyväksyy vastapuolen uuden tarjouksen kohtuullisessa ajassa. Tästä säännöstä on kuitenkin poikkeus: tarjouksen tekijälle on asetettu reklaatiovelvollisuus, jonka laiminlyöminen johtaa sidonnaisuuteen. Jos vastauksen antaja on perustellusti pitänyt vastaustaan tarjouta vastaavana ja olettanut sen tulleen perille ajoissa ja tarjouksen tekijän on täytynyt käsittää tämä, on tar-

jouksen tekijän ilmoitettava vastaajalle tarjouksen myöhästyneen tai sopimus katsotaan syntyneeksi vastauksen antamisella. (Jaakkola & Sorsa 2005, 42; Saarnilehto 2009, 49; Hemmo & Hoppu 2015.)

2.2 Sopimusehdot

Pääsääntöisesti kaikkiin oikeustoimiin eli myös sopimukseen voidaan liittää ehtoja. Kaikenlaiset ehdot eivät kuitenkaan ole sallittuja, ehtojen rajoittaminen tai kieltäminen eri sopimustyyppien osalta perustuu kutakin koskevaan lakiin. Sopimus voidaan laatia yksilöllisesti tai siinä voidaan käyttää vakioehtoja. (Saarnilehto 2009, 61-62.) Oikeustoimilaki keskittyy säätelemään yksilöllisiä sopimuksia, eikä se tuo esille, millä edellytyksin vakioehdot tulevat sopimuksen osaksi. Vakiosopimusehdot ovat ehtoja, jotka on tehty käytettäväksi useissa sopimuksissa eri osapuolten kanssa. Vakiosopimusehtoja soveltavaa sopimusta kutsutaan vakiosopimukseksi. Vakioehdoista käytetään myös termiä ”yleiset sopimusehdot”. Yleisillä sopimusehdoilla tarkoitetaan yleensä vain yhtä ryhmää vakioehdoista; jonkin elinkeinoalan laatimia ehtoja, joita alan yritykset käyttävät solmiessaan sopimuksia. Vakioehdot yhtenäistävät sopimuskäytäntöjä ja joissakin sopimustyypeissä elinkeinoharjoittajalta edellytetään yleisten sopimusehtojen käyttämistä, mikä varmistaa, ettei asiakas joudu tyytymään tavallista heikompiin ehtoihin. (Jaakkola & Sorsa 2005, 168-169; Hemmo & Hoppu 2015.)

Jaakkola ja Sorsa (2005, 169) ovat ryhmitelleet vakioehdot seuraavasti:

1. yksipuolisesti laaditut vakioehdot
2. yhdessä laaditut vakioehdot (engl. agreed documents)
3. elinkeinoharjoittajan laatimat vakioehdot, jotka kyseistä alaa valvova viranomainen on hyväksynyt.

Yksipuolisesti laaditut vakioehdot ovat toisen osapuolen esimerkiksi yrityksen yksin laatimia. Yhdessä laaditut vakioehdot (engl. agreed documents) tehdään yleensä yhdessä molempien sopijaosapuolten kesken. Tasapuolisesti yhdessä laaditut ehdot madaltavat kynnystä niiden ottamiseksi osaksi sopimusta. Kolmannen ryhmän muodostavat elinkeinoharjoittajan tai toimialajärjestön yksipuolisesti laatimat ehdot, jotka kuluttajaviranomainen tai kyseistä elinkeinoalaa val-

vova viranomainen on hyväksynyt. (Jaakkola & Sorsa 2005, 170; Hemmo & Hoppu 2015.)

Kun toimialalla ei ole valmiina yrityksen kannalta tyydyttäviä ehtoja, on vakioehtojen laatiminen käyttökelpoinen keino vahventaa omaa asemaa. Yleensä myyjä laatii vakioehdot solmiessaan jatkuvasti toistuvia samankaltaisia sopimussuhteita, joihin liittyvä vastuunhallinta pysyy samana. Vakioehtojen sitovuudelle on asetettu tiukempia säädöksiä kuin yksilöllisesti päätetyille ehdoilla, minkä vuoksi niitä käyttävän on tärkeää huolehtia asianmukaisen menettelyn noudattamisesta. (Hemmo 2005, 92-94.) Vakiosopimusehdot tulee olla liitetty sopimukseen eli osapuolten on oltava tietoisia ja sovittava niiden käyttämisestä (Saarnilehto 2009, 62-63). Vakioehtojen tuleminen osaksi sopimusta voi määräytyä eri tavoin. Selkein tilanne on, kun ehdot on sisällytetty sopimusasiakirjaan, jonka asiakas allekirjoittaa. Sopimusta tehtäessä voidaan myös viitata ehtoihin ja todeta niiden tulevan sovellettavaksi. Näin menetellään esimerkiksi tilanteessa, jossa varsinaista sopimusasiakirjaa ei laadita tai ehdot ovat kovin laajat otettavaksi osaksi sopimusta. Ehdot voivat tulla osaksi sopimusta myös silloin, kun niihin on viitattu tarjouksessa. Kun sopimus tehdään suullisesti tai muulla sellaisella tavalla, jossa ehdot eivät ole käsillä, on sillä sopimusosapuolella, joka ei ole laatinut ehtoja, oltava mahdollisuus tutustua ehtoihin ennen sopimuksen lopullista solmimista. (Hemmo 2005, 95; Jaakkola & Sorsa 2005, 170-172.) Yleiset sopimusehdot voivat kuitenkin tulla osaksi sopimusta myös perusteella, että ne ovat yleisesti tunnettuja tai sopijapuolen olisi pitänyt tuntea ne (Saarnilehto 2009, 65).

Vakioehtoihin liittyy muitakin vaikeuksia kuin niiden liittäminen osaksi sopimusta. Sopimuksen tulkinta, yllättävien ja ankarien ehtojen sitovuus sekä ehtojen mahdollinen kohtuuttomuus ovat vakioehtojen synty- ja käyttötavasta johtuvia ongelmia. Jos vakiosopimusehtoihin sisältyvä ehto on yllättävä ja toisen osapuolen kannalta ankara, tulee se saattaa vastapuolen tietoon, jotta se tulisi sitovaksi osaksi sopimusta. (Saarnilehto 2009, 63, 66.) Ehdon ankaruutta arvioitaessa otetaan huomioon subjektiiviset käsitykset, kohtuullistamissäännökset sekä tahdonvaltainen oikeus. Ankara ehto rajoittaa huomattavasti asiakkaan oikeuksia ja velvollisuuksia tahdonvaltaisen oikeuden osalta. Jos tilanteeseen

sovellettavaa tahdonvaltaista lainsäädäntöä ei ole, huomioidaan sopimusoikeudelliset periaatteet ja yleiset sopimuskäytännöt. (Jaakkola & Sorsa 2005, 175-176.) Ankaran ja yllättävän ehdon korostamisvaatimus tulee ottaa huomioon sopimustekniikkaa suunnitellessa. Vakioehtoja käyttävän on syytä tunnistaa sopimusehtoihin sisältyvä mahdollisesti ankarana ja yllättävänä pidettävä ehto, huolehtia sen esilletuomisesta ja varmistettava, että tiedonannon toimeenpaneminen voidaan tarvittaessa näyttää toteen. (Hemmo 2005, 101.) Vakiosopimuksen muuttamiseen pätee sama periaate kuin sopimuksen muuttamiseen yleensä: syntynyt sopimusta ei voida yksipuolisesti muuttaa, ellei siitä ole erikseen sovittu. Sopimusta voidaan muuttaa ainoastaan sopijapuolten yhteisellä hyväksymisellä. (Hemmo & Hoppu 2015.)

Yrityksen kannalta vakioehtoihin liittyvä haitta on ehtoihin sisältyvä riski virhetilanteessa. Ehtoja laadittaessa täytyy noudattaa erityistä huolellisuutta, sillä mahdollinen virhe monistuu kaikkiin kyseiset ehdot sisältäviin sopimuksiin. Tämän vuoksi sovellettavat ehdot kannattaa tarkistuttaa juridiikan asiantuntijalla. Hyvin laaditut vakioehdot helpottavat henkilökunnan työtä ja varmistavat, että kaikki asiakkaat saavat tasapuolisen kohtelun. Ehtoihin on myös helppo sisällyttää tarpeelliset vastuunrajoitukset. (Hemmo & Hoppu 2015.)

2.3 Vahvistuskirje

Suullisen tai esimerkiksi tekstiviestein tehdyn sopimuksen sisältö voi olla jälkikäteen vaikeasti selvitettävissä sekä sopimuksen syntymisen, että sisällön osalta. Tällaisissa tapauksissa sopimuksesta on järkevää tehdä kirjallinen vahvistus esimerkiksi allekirjoittamalla kirjallinen sopimus tai ilmoittamalla sopimuksen sisältö vahvistuskirjeellä vastapuolelle. Vahvistuskirjeellä vahvistettava sopimus on siis syntynyt jo suullisesti tai muussa muodossa ja paperilla vain todetaan, minkälainen syntynyt sopimus on. (Saarnilehto 2009, 75.) Vahvistuskirje tai tilausvahvistus on yksipuolinen kirjallinen ilmoitus vastapuolelle sopimuksen syntymisestä. Nimitystä tilausvahvistus käytetään usein tilauksen vahvistamista koskevasta kirjeestä. (Saarnilehto 2010, 2-3.) Vahvistus esittää lähettäjän käsityksen solmitun sopimuksen sisällöstä. Jos vastapuoli on eri mieltä sopimusehdoista, on hänellä velvollisuus reklamoida omista käsityksistään vahvistuskirjeen lähettäjälle. Mikäli vastapuoli laiminlyö velvollisuuttaan, katsotaan sopimus

syntyneeksi vahvistuskirjeessä esitetyn mukaisesti. Kuluttajan ei kuitenkaan oleteta osaavan reklamoida kuten elinkeinoharjoittajan ollessa toisena osapuolena. (Saarnilehto 2010, 6; Hemmo & Hoppu 2015.)

Varsin yleinen tarjoustusta ja vastausta hyödyntävä sopimuksentekomenettely perustuu tilausvahvistuksen käyttämiseen (Hemmo 2005, 62). Siitä ei ole kuitenkaan säädetty oikeustoimilaissa eikä muualla lainsäädännössä. Kun tarjous on hyväksytty, sopimus on syntynyt. (Saarnilehto 2010, 2.) Tilausvahvistuskäytäntöä ei käytetä pelkästään suullisten sopimusten yhteydessä (Saarnilehto 2009, 75.) Vahvistuskirjeitä lähetetään myös silloin, kun sopimus on syntynyt kirjallisen tarjouksen ja siihen annetun hyväksyvän vastauksen perusteella. Tarjouksenantaja saattaa lähettää vastapuolelle ilmoituksen hyväksyvän vastauksen perille saapumisesta ja sopimuksen syntymisestä. Tilausvahvistus ei ole vastaus eikä sillä näin ollen ole sopimusta synnyttävää vaikutusta, vaan sen tarkoitus on näyttää, että ainakin lähettäjä on ymmärtänyt vahvistuksen mukaisen sopimuksen syntyneen. Jos tarjouksessa on kuitenkin ilmoitettu, että sopimus syntyy vasta, kun tarjouksenantaja on hyväksynyt toisen osapuolen vastauksen, syntyy sopimus tällöin vasta vahvistuskirjeellä ja kyseessä on oikeustoimilain mukaan vastaus. (Saarnilehto 2009, 75-76.) Tällaisessa tapauksessa ensimmäinen ”tarjous” ei ole ollut sitova vaan se voidaan nähdä kehotuksena tehdä tarjous. Sen jälkeen on tehty varsinainen tarjous eikä vastattu tarjoukseen ja lopuksi annettu hyväksyvä vastaus. Vahvistusmenettely antaa selkeyttä sopimussuhteeseen ja sitä hyödynnetään varsinkin silloin, kun halutaan varmistaa, että kuluttajaosapuolella on oikea käsitys sopimuksen syntymisestä ja sen sisällöstä. (Saarnilehto 2010, 3, 6.)

Tilausvahvistusmenettely helpottaa sopimuskäytäntöjä yksinkertaisuutensa vuoksi, mutta siihen liittyy myös riskejä. Joskus alkuperäinen tilaus ei sisällä täsmentäviä ehtoja ja ne on lisätty tilausvahvistukseen. Tilausvahvistuksen oikeudellinen asema on usein epämääräinen ja tilanne ymmärretään yleensä niin, että asiakirja on lähetetty vasta sopimuksen syntymisen jälkeen, jolloin siihen lisätyt ehdot eivät tule sovellettaviksi, koska osapuoli ei voi yksipuolisesti muuttaa sopimuksen ehtoja. Tällöin myyjän tai vastaavassa asemassa olevan vastuuta rajoittavien ehtojen asema saattaa muodostua epävarmaksi. Myöskin va-

kioehdoille asetetut vaatimukset yllättävien ja ankarien ehtojen korostamisesta jäävät helposti tekemättä tilausvahvistuksen yhteydessä. (Hemmo 2005, 79.)

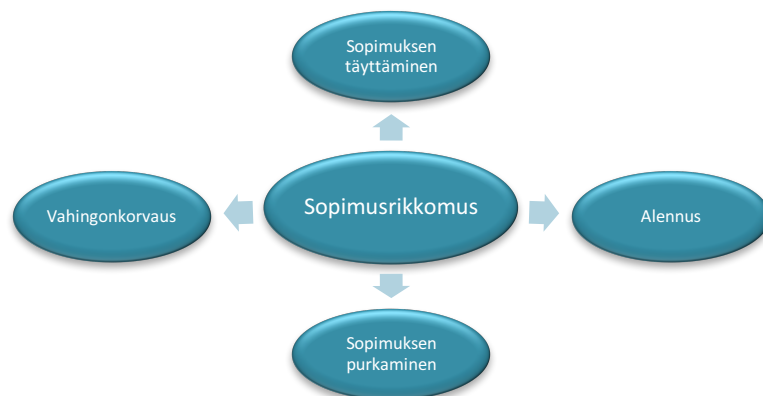
2.4 Sopimuksen sitovuus

Sopimuksen lähtökohta on, että se on sitova ja sopijapuolet ovat velvollisia noudattamaan sitä (Saarnilehto 2009, 161). Jos toinen osapuoli laiminlyö sopimuksen mukaiset velvoitteensa, on kyseessä sopimusrikkomus, jonka seuraukset määräytyvät tapauskohtaisesti. (Jaakkola & Sorsa 2005, 48). Sopimuksen oikeudellisella sitovuudella tarkoitetaan sitä, että toinen osapuoli voi vaatia suoritusta tai vastaavaa vahingon korvaamista viranomaisen avulla (Tolonen 2000, 70).

Sopimus on lähtökohtaisesti sitova niin kauan kuin se on voimassa. Toistaiseksi voimassa oleva sopimus päättyy, kun toinen osapuolista irtisanoo sopimuksen ja irtisanomisaika kuluu loppuun. Eri sopimustyyppejä koskevissa laeissa on säännöksiä irtisanomisajoista, mutta yleisen periaatteen mukaan toistaiseksi voimassa oleva sopimus on irtisanottavissa päättymään kohtuullisen ajan kuluttua. Sopimus voi olla voimassa myös määrätyn ajan, jonka kuluttua sitovuus lakkaa. Esimerkiksi vuokrasopimus voidaan sopia määräajaksi. (Saarnilehto 2009, 163.) Määräaikaisen sopimuksen jatkuvuuteen ei sopimuskauden ajalta liity samanlaista epävarmuutta, kuin toistaiseksi voimassa olevan. Määräaikaiseen sopimukseen on sisällytetty määräys viimeisestä voimassaolopäivästä tai alkamispäivästä ja sopimuskauden pituudesta. Määräajaksi tehty sopimus ei pääsääntöisesti ole irtisanottavissa kesken sopimuskautta, ellei siihen ole sopimusehdoin otettu mukaan irtisanomismahdollisuutta. (Hemmo 2005, 297-300.) Ilman sovittua irtisanomismahdollisuutta ei yksipuolisella irtisanomisella ole mitään oikeusvaikutuksia, vaan sopimus jää voimaan, ellei toinen osapuoli hyväksy sen ennen aikaista päättymistä. Sopimuksen irtisanominen on siis sopimuksen mukainen tapa päättää sopimus. Sopimus voidaan päättää myös purkamalla se, mikäli toinen osapuoli syyllistyy sopimusrikkomukseen eli esimerkiksi jättää noudattamatta määräaikaista sopimusta. Purkamisen on mahdollista niin määräaikaisten, kuin toistaiseksi voimassa olevienkin sopimusten kohdalla. (Kurkela 2003, 231.)

2.5 Sopimusrikkomus

Sopimuksen sitovuuteen kuuluu sopimuksesta johtuvien velvollisuuksien täyttäminen. Jos sopimuksen tarkoittama velvollisuus, kuten suoritus, jätetään täyttämättä, syyllistyy sopijapuoli suoritushäiriöön eli sopimusrikkomukseen. Sopimuksen voi rikkoa monella tavalla. (Saarnilehto 2009, 185.) Yleisiä sopimusrikkomuksia ovat virhe ja viivästys. Kun tavara tai palvelu ei ole sopimuksen mukainen, kyseessä on laatuvirhe. Jos sopimuksen kohteeseen on ostajan tietämättä kolmannella osapuolella jokin oikeus, kuten pantti- tai omistusoikeus, puhutaan oikeudellisesta virheestä. (Jaakkola & Sorsa 2005, 63-64.) Viivästys voi syntyä sopijapuolen jättämällä sovitun hinnan maksamatta oikeassa ajassa tai tavaran noutamatta tai ottamatta vastaan sovitusti (Saarnilehto 2009, 188). Sopimusrikkomuksella on erilaisia seuraamuksia (kuvio 2).



Kuvio 2. Sopimusrikkomuksen seuraamukset.

Ensisijainen seuraus on aina sopimuksen täyttäminen, joka voidaan tarvittaessa toteuttaa pakkotäytäntöönpanolla. Kyseeseen voi tulla myös vahingonkorvaus esimerkiksi tilanteissa, joissa viivästyminen aiheuttaa vahinkoa. (Jaakkola & Sorsa 2005, 64.) Vahingonkorvaus voi olla sopimuksen ainoa seuraus tai tulla kyseeseen muiden seurausten yhteydessä. Sopijapuoli vastaa myös työntekijöidensä tai alihankkijoidensa aiheuttamasta vahingosta. Jos sopijapuoli ottaa suorituksen vastaan virheestä huolimatta, voi hän olla oikeutettu muuttamaan

omaa suoritustaan virheellistä suoritusta vastaavaksi eli saamaan alennusta. Vastapuoli voi myös olla oikeutettu pidättäytymään omasta suorituksestaan sopimusrikkomuksen seurauksena. Maksusuorituksen viivästyessä maksun saajalla on oikeus saada viivästyskorkoa korkolain säännösten mukaan tai sopimuksen, kauppataivan tai muun sovellettavan lainsäädännön mukaan. (Saarnilehto 2009, 191-194.)

Sopimusrikkomus voi johtaa myös sopimuksen purkamiseen, mikäli se on luonteeltaan sellainen, ettei toiselta osapuolelta ole kohtuullista vaatia sopimussuhteen jatkamista (Kurkela 2003, 235). Purkamisoikeuden edellytyksiin liittyy epävarmuutta purkamiskynnyksen korkeuden vuoksi (Hemmo 2005, 227). Lähtökohtaisesti sopimusrikkomuksen on kuitenkin oltava olennainen. Sopimuksen purkamisen on yksipuolinen oikeustoimi, jonka toteuduttua sopimuksen sitovuus päättyy molemmin puolin ja toimittamatta olevat suoritteet raukeavat. (Saarnilehto 2009, 189.) Sopimus ei purkaudu, jos purkamiselle ei ole ollut riittävää perustetta. Perusteeton purkuilmoitus on sopimusrikkomus, joka taas oikeuttaa toisen osapuolen oikeuteen purkaa sopimus. Perusteeton purkuilmoitus tarkoittaa yleensä sitä, että sopijapuoli ilmoittaa aikovansa jättää sopimuksen täyttämättä. Sopimuksen purkamista yrittävä osapuoli kantaa vastuun ja riskin purkuperusteen olemassaolosta. Purkuperusteen olemassaololle voidaan hankkia vahvistava päätös tuomioistuimesta. Purkuyrityksen kohteena oleva sopijapuoli voi riitauttaa perusteen ja valita, mihin oikeussuojakeinoihin turvautuu, esimerkiksi vahingonkorvauksen vaatimiseen. (Kurkela 2003, 242).

2.6 Kuluttajasopimus

Eräs erityinen sopimustyyppi sopimusoikeudellisessa luokittelussa ovat palvelusopimukset, jotka ovat yleensä vastikkeellisia toimeksiantoja asiakkaalle. Pääsääntöisesti palvelusopimuksista ei ole kuitenkaan säännelty laissa. Juridisesti oleellisempaa on jaottelu liike-elämän palveluihin ja kuluttajapalveluihin. Kuluttajapalveluihin sovelletaan kuluttajansuojalainsäädäntöä ja kuluttajaoikeudellisia periaatteita. (Hoppu 2011.)

Kuluttajasopimus on elinkeinoharjoittajan ja kuluttajan välinen sopimus. Elinkeinoharjoittaja on sopijapuolena yleensä kuluttajaa vahvempi niin taloudellisesti,

kuin asiantuntevuudeltaankin. Tämän vuoksi lainsäädäntöön on kehitetty kuluttajansuoja, jonka tavoitteena on pienentää osapuolten tasapainoeroa ja taata kuluttajan vähimmäisoikeudet. (Hemmo & Hoppu 2015.) Kuluttajasopimuksia koskeva lainsäädäntö on pakottavaa, eli kuluttajan kannalta laissa määrättyä epäedullisemmat sopimusehdot eivät voi tulla sovellettaviksi pätevästi. Kuluttajansuojalain 1 luvun yleisissä säännöksissä on määritelty käsitteinä kuluttaja ja elinkeinoharjoittaja, joiden välisiä sopimuksia laki säätelee. (Halila & Hemmo 2008, 5.) Lain 1 luvun 4 §:n mukaan kuluttaja on henkilö, joka hankkii kulutushyödykkeen muuhun tarkoitukseen kuin harjoittamaansa elinkeinotoimintaa varten. Kulutushyödykkeellä tarkoitetaan tavaroita ja palveluksia. Elinkeinoharjoittaja on 5 §:ssä määritelty luonnolliseksi henkilöksi taikka yksityiseksi tai julkiseksi oikeushenkilöksi, joka tarjoaa kulutushyödykkeitä vastiketta vastaan. (KSL 5.1.1992/16; Jaakkola & Sorsa 2005, 91.)

Kun elinkeinoharjoittaja ja kuluttaja tekevät sopimuksen, sitoo se molempia osapuolia. Huolellisesti ja selkeästi laaditut ehdot auttavat ratkaisemaan riitatilanteet ajoissa ja välttymään ylimääräisiltä kustannuksilta. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto.) Kuluttajasopimuksessa käytetään usein elinkeinoharjoittajan vakiosopimusehtoja. Jotta ehdot sitoisivat kuluttajaa, on hänen hyväksyttävä ne. Elinkeinoharjoittajan on kuitenkin otettava huomioon, ettei kuluttajan suojaa heikentävä sopimusehto yleensä sido kuluttajaa. (Ämmälä 2006, 39, 42.) Elinkeinoharjoittajan tulee myös huomioida, että sovellettavat ehdot on esitelty kuluttajalle selkeästi ja kuluttajalla on ollut mahdollisuus tutustua niihin ajoissa (Kilpailu- ja kuluttajavirasto). Sopimusehtojen sääntelyn määräykset sisältyvät kuluttajansuojalain 3 lukuun. 1 §:n mukaan elinkeinoharjoittaja ei saa käyttää ehtoa, jota pidetään kuluttajan kannalta kohtuuttomana ottaen huomioon kulutushyödykkeen hinta ja muut asiaan vaikuttavat seikat. (KSL 16.12.1994/1259.) Sopimusehdon kohtuutta arvioitaessa tarkastellaan sitä, onko ehto kohtuuton yleisesti vai pelkästään yksittäisen kuluttajan kohdalla. Jos ehto katsotaan kohtuuttomaksi vain yksittäistapauksessa, tulevat kuluttajansuojalain sovittelusäännökset sovellettaviksi. (Jaakkola & Sorsa 2005, 176-177.)

Kuluttajasopimukseen sisällytetty sopimusehto ei saa alittaa lain velvoitteita, vaan kuluttajansuojalaki tulee sovellettavaksi aina, kun kauppaa tehdään elin-

keinoharjoittajan ja kuluttajan välillä. Yksipuolisesti myyjän asemaa suojaava ja keskinäistä sopimustasapainoa rikkova ehto on kielletty. Vastuuvapautuslausokset voidaan katsoa kohtuuttomiksi, jos niillä siirretään kohtuuttoman paljon riskiä kuluttajan kannettavaksi. Ehto, joka antaa elinkeinoharjoittajalle oikeuden yksipuolisesti muuttaa sopimuksen sisältöä, voi tulla kielletyksi. Sopimus sitoo molempia osapuolia, joten muutoksiin tarvitaan yleensä molempien suostumus. Määräaikaisen sopimuksen kestosta on sovittu etukäteen, eikä sitä pääsääntöisesti voida irtisanoa kesken sopimuskauden kummankaan sopijapuolen osalta. Sopimustyyppistä riippuen on olemassa joitakin sallittuja sopimusehtojen muutostilanteita. Näitä ovat esimerkiksi force majeure –syy eli este, johon elinkeinoharjoittaja ei ole voinut vaikuttaa ja jonka välttämistä tai voittamista ei olisi voitu odottaa. Myös esimerkiksi lainsäädännön muutos tai viranomaisen päätös, jota elinkeinoharjoittajan ei voida olettaa ottaneen huomioon sopimusta tehtäessä, voi johtaa tilanteeseen, jossa sopimusehtoja muutetaan. (Jaakkola & Sorsa 2005, 179-180; Kilpailu- ja kuluttajavirasto.)

Sopimusehtoja koskevien säännösten noudattamista valvoo kuluttaja-asiamies. Kuluttaja-asiamies tarkistaa vakioehtoja ja voi auttaa niiden laadinnassa jo etukäteen. Kuluttajansuojalain mukaan seurauksena kohtuuttomien sopimusehtojen käyttämisestä elinkeinoharjoittajaa voidaan kieltää jatkamasta kielletyn sopimusehdon käyttämistä. Kuluttaja-asiamies voi määrätä väliaikaisen kiellon ja lopullisesti asian ratkaisee markkinaoikeus. (Jaakkola & Sorsa 2005, 176-177.)

2.7 Vuokrasopimus

Vuokrasopimuksella luovutetaan kiinteän tai irtaimen esineen käyttöoikeus toiselle osapuolelle niin, että omistusoikeus säilyy vuokranantajalla. Vuokrasopimus voi koskea maa-aluetta, asuin- tai liikehuoneistoa tai muuta irtainta esinettä. Juridisesti asuin- ja liikehuoneistot ajatellaan niiden hallintaan oikeuttavien osakkeiden kautta irtaimena omaisuutena ja niiden vuokraamista säännellään niitä koskevissa erityislaeissa. Kun rakennus tai sen osa vuokrataan toiselle asuintarkoitukseen, on kyse asuinhuoneiston vuokrauksesta, ja kun kohde vuokrataan muuhun tarkoitukseen kuin asumista varten, on kyse liikehuoneiston vuokrauksesta. (Jaakkola & Sorsa 2005, 212.) Asuinhuoneistojen vuokrausta

koskee laki asuinhuoneistojen vuokrauksesta ja liikehuoneiston vuokraamista laki liikehuoneistojen vuokrauksesta (Halila & Hemmo 2008, 194).

Laissa liikehuoneistojen vuokrauksesta säännellään muun muassa liikehuoneiston käytöstä, kunnosta ja kunnossapidosta, vuokran suuruudesta ja sen maksamisesta, vuokraoikeuden siirrosta ja jatkamisesta, sopimuksen irtisanomisesta, purkamisesta ja lakkaamisesta sekä edelleenvuokrauksesta ja alivuokrauksesta. Lain 1 luvun yleisten säännösten määritelmän mukaisesti toiselle vuokrattavaa muuhun tarkoitukseen kuin asumiseen käytettävää rakennusta tai sen osaa kutsutaan liikehuoneistoksi. (LHVL 31.3.1995/481) Pääosin laki on tahdonvaltaista eli säännökset tulevat sovellettavaksi, ellei toisin ole sovittu. Lakiin on sisällytetty myös joitakin pakottavia säännöksiä. (Jaakkola & Sorsa 2005, 213.) Vuokran suuruuden suhteen LHVL:ssa painotetaan osapuolten sopimuksen merkitystä, sillä vaikka vuokralaisella on mahdollisuus saattaa vuokran kohtuullisuus tuomioistuimen selvitettäväksi, on käyvän vuokran ylittäminen alentamisperusteena vaikeaa arvioida, sillä liikehuoneistojen vuokrat vaihtelevat erittäin paljon sijainnin ja käyttötarkoituksen perusteella. (Halila & Hemmo 2008, 212.) Laissa on erityissäännökset vuokran kohtuullisuuden selvittämisen sekä kohtuuttomien sopimusehtojen osalta (Jaakkola & Sorsa 2005, 213).

Liikehuoneiston vuokraa koskeva sopimus voi olla määräaikainen tai toistaiseksi voimassa oleva. LHVL:n 4 §:n mukaan määräaikainen vuokrasopimus päättyy voimassaoloajan umpeuduttua edellyttämättä ilmoitusta tai irtisanomista. Tällöin loppuu myös liikehuoneiston käyttöoikeus. (LHVL 31.3.1995/481; Saarnilehto 2014.) Toistaiseksi voimassa oleva sopimus päättyy irtisanomisajan kulluttua (Kurkela 2003, 231). Vuokrasopimus voi päättyä heti, jos se puretaan. Vuokranantajalla on oikeus purkaa vuokrasopimus, kun vuokralainen esimerkiksi laiminlyö vuokran suorittamisen, käyttää huoneistoa sopimuksenvastaiseen tarkoitukseen, luovuttaa huoneiston oikeudettomasti toisen käytettäväksi tai muuten rikkoo olennaisesti sopimusta. Vuokralainen taas saa purkaa sopimuksen, jos vuokrattu huoneisto joutuu pois vuokralaisen hallinnasta, huoneiston käytöstä aiheutuu terveydelle vaaraa tai vuokranantaja rikkoo sopimusta olennaisesti. (Jaakkola & Sorsa 2005, 217.)

3 Sopimusriskit

Sopimukset nähdään helposti vain transaktion eli esimerkiksi kauppatahtuman asiakirjoina, vaikka ne ovat keskeinen elementti riskienhallinnassa. Sopimus toimii riskeihin varautumisen ja niiden minimoimisen välineenä; riskit otetaan tietoisesti ja ne ovat järkevässä suhteessa tavoiteltuun hyötyyn. Hyvät sopimuskäytännöt ja asiakirjat auttavat määrittelemään osapuolten oikeudet ja velvollisuudet selkeästi ja pitämään riskit hyväksytyllä tasolla, huonot sopimukset voivat puolestaan vaarantaa yrityksen talouden ja tulevaisuuden. Sopimus-oikeudessa ennakkoinnilla ja riskiajattelulla voidaan ehkäistä paljon riitoja ennakoon. (Jaakkola & Sorsa 2005, 8-9; If 2007.) Yrityksen täytyy tuntea ja hallita sopimukseen ja vastuisiin liittyvät ongelmat ja riskit, jotta liiketoiminta olisi kannattavaa ja toimivaa. Vastuuvahinko tai toteutunut sopimusriski voi aiheuttaa yritykselle taloudellisen menetyksen ja lisäksi myös muita ongelmia. (Suomen Riskienhallintayhdistys.)

3.1 Sopimukseen liittyvät riskit

Riskeille on olemassa monenlaisia määritelmiä, juridiikassa riski merkitsee epävarmaa tapahtumaa, jolla on toteutuessaan kielteinen vaikutus tavoitteisiin. Sopimusriskin voidaan kuvata muodostuvan sopimukselle asetettujen tavoitteiden toteutumiseen vaikuttavista tapahtumista sekä niiden mahdollisista seurauksista. Sopimukselle asetetuilla tavoitteilla tarkoitetaan liiketoiminnan ja hankkeen tavoitteita. Sopimusriski voi johtaa ei-toivottuun poikkeamaan kuten velvoitteen tai vastuuseen. (Haapio & Järvinen 2014, 78, 80.) Jo sopimusta laadittaessa riskinä täytyy arvioida sopijapuolten vaikutuksenalaiset seikat, kuten sopijapuolten kyky, halu ja valmius täyttää sitoumuksensa. Näiden lisäksi on huomioitava myös ulkopuolinen osa, johon sopijapuolet eivät voi vaikuttaa. (Kurkela 2003, 66.) Sopimukseen liittyvinä keskeisinä riskin lähteinä voidaan esittää seuraavat: sopimus ei toteudu lainkaan, sopimus ei toteudu ajallaan (viivästys), sopimus täytetään puutteellisesti tai virheellisesti (virhe), sopimuksen kohde aiheuttaa vahinkoa sopijapuolelle tai kolmannelle, sopimuksen täyttäminen tulee odotettua kalliimmaksi (Nygren 2002, 218).

Sopimusriskejä voidaan luokitella korostaen joko riskien lähteitä tai seurauksia. Riskilähteitä ovat tapahtumat ja tekijät, jotka aiheuttavat riskin. Seurauksiksi taas luetaan tapahtumien vaikutukset, kuten vahingot ja niiden korvausvastuu. Haapio ja Järvinen (2014, 79) ovat luokitelleet muun muassa seuraavat sopimusosoikeudellisiksi riskeiksi:

- *korvausvastuuriski*
- *muiden seuraamusten riski*
- *sitovuusriski*
- *tulkintariski*
- *neuvotteluvastuuriski*
- *olosuhteiden muutosriski*
- *suorituskustannusriski*
- *sopimuskumppanin luotettavuuteen tai maksukykyyn liittyvä riski.*

Sopimusosoikeudellisesta näkökulmasta tarkastellaan sopimuksen syntyyn ja sitovuuteen liittyviä ongelmia ja sopimusvelvoitteiden laiminlyöntitilanteita, kuten suorituksen viivästystä ja vahingonkorvausvastuuta. Myös sopimussakko, sopimuksen purku ja korjaus- tai hinnanalennusvelvoitteet voidaan nähdä riskeinä. Sopimusongelmia aiheutuu, jos sopimuksen sisältö on epäselvä, toinen osapuoli on tietämätön sopimukseen olennaisista seikoista tai osapuolet asettavat sopimukselle erilaisia odotuksia. Sopimusehdot voivat aiheuttaa ongelmia, jos niitä ei tulkita oikein tai niitä ei ole liitetty sopimukseen oikealla tavalla. Myös sopimuksen voimassaoloaikana ilmenevä odottamaton ympäristömuutos voi olla sopimusriski. (Hemmo 2005, 29; Haapio & Järvinen 2014, 79-80.) Sopimusongelmana nähdään myös asiakirja-aukko, joka saattaa olla tahaton, mutta johtaa oikeudellisiin ongelmiin. Asiakirja-aukko tarkoittaa tilannetta, jossa konkreettisen kysymyksen ratkaisemiseen ei löydy vastausta sopimuksesta. Joskus sopimuksesta voi puuttua jotain tarkoituksellisesti, kun osapuolet ovat päättäneet olla käsittelemättä tiettyä asiaa todettuaan esimerkiksi riskin asian esilletulosta pieneksi. Toisinaan asia jätetään huomioimatta sopimuksessa, kun näkemuserot ovat olleet kaukana toisistaan ja tehdään kompromissi olla huomioimatta kummankaan ehdotusta. On myös mahdollista, että toinen osa-

puoli on huomannut asian, mutta jättänyt ottamatta sen esille oman etunsa vuoksi. (Haapio 2002, 23-24.)

Yleensä sopimusriskit nähdään oikeudellisina riskeinä tai vastuuriskeinä. Sopimuksilla on aina juridinen ulottuvuus, mutta sopimusriskit eivät kuitenkaan ole pelkästään oikeudellisia. (If 2007.) Sopimusriskit ymmärretään laajemmin kuin sopimusoikeudellisten riskien ja sopimusrikkomuksesta aiheutuvien seuraamusten muodossa. Sopimusriskin lisäksi vastuu-, luotto-, projekti- ja liikeriskit voidaan luonnehtia sopimukseen liittyviksi riskeiksi. (Haapio & Järvinen 2014, 80-81.)

Aiemmin mainittujen lisäksi sopimusriskeinä voidaan nähdä seuraavat (Haapio & Järvinen 2014, 78-80):

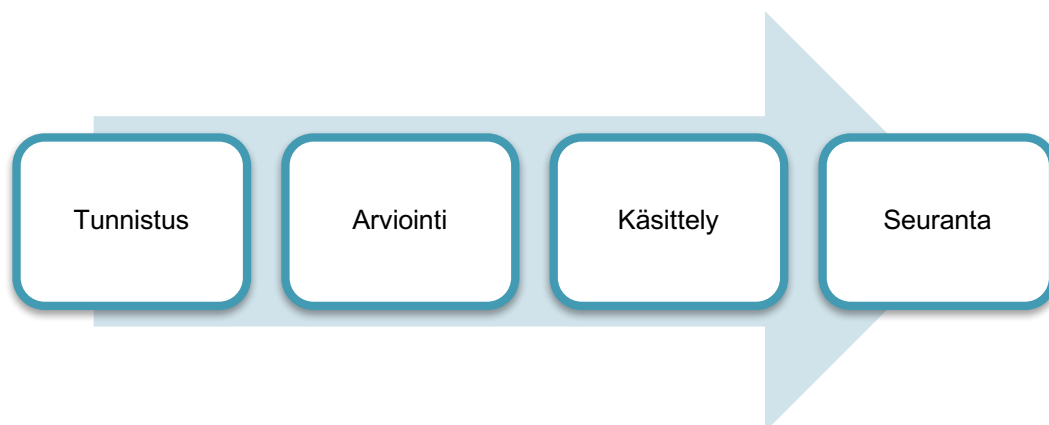
- tarjous poikkeaa tarjouspyynnöstä ja se hylätään
- toteutuksen kustannukset ovat odotettua korkeammat
- sopimus aiheuttaa odottamattomia veroseuraamuksia
- sopimuksen edellyttämät toimintatavat ovat hankalia toteuttaa
- maksu tai suoritus sopimuskumppanilta jää saamatta
- toimitus aiheuttaa vahinkoa sopimuskumppanille tai kolmannelle
- toimituksen kohde aiheuttaa ympäristövahingon tai rikkoo lupaehtoja
- sopimuksia ei soviteta yhteen vakuutusten kanssa
- tarvittavia lupia, vakuuksia tai vakuutuksia ei saada tai ylläpidetä
- jo sovittua muutetaan hallitsemattomasti.

3.2 Riskienhallinta

Pätemättömät ja puutteelliset sopimukset aiheuttavat haitallisia seurauksia. Sopijapuoli joutuu vastuuseen, jos se rikkoo velvoitteitaan. Sopimusriski ja osapuolten näkemuserot johtavat voivat johtaa oikeusriitaan, nämä tilanteet uhkaavat liikesuhteita ja estävät saavuttamasta liiketoiminnan tavoitteet. Ongelmien ilmenemisen todennäköisyys kasvaa sopimuksen ollessa epäselvä. Jos nämä riskitekijät voidaan eliminoida jo alussa, monet ongelmat ja riidat voidaan välttää. (If 2007.) Lähtökohtana on, että tiedetään, mitä minkäkin tyyppiseen sopimukseen on sisällytettävä (Mandel 2006). Mitä paremmin riskit tiedostetaan, sitä paremmin niiltä voidaan tarvittaessa suojautua (Kurkela 2003, 66). Sopi-

musriskien hallinta yhdistetään toisinaan sopimustekniseen riskien jakamiseen ja hallintaan. Hyvällä sopimustekniikalla voidaan minimoida häiriöiden todennäköisyys jo sopimuksen suunnitteluvaiheessa. Kun sopimusehdot laaditaan huolellisesti, vältetään tulkintaongelmia. Sopimussuhteen ulkopuolisten häiriötekijöiden vaikutusta voidaan selkiyttää riskinjakoa ja olosuhdemuutoksia koskevien ehtojen avulla. Riskien vaikutuksiin varauduttaessa korvausvastuun ja muiden seuraamusten rajoittaminen sopimusehdoin on tärkeää, mutta sopimusriskien hallinta tulisi ymmärtää myös laajemmin. (Hemmo 2005, 28; Haapio & Järvinen 2014, 81.) Sopimusriskien hallintaa ei voida rakentaa pelkästään sopimuksen varaan, sopimusasiakirjat tai lait eivät kerro riskien todennäköisyydestä, vaikutuksesta tai merkityksestä. Riskienhallinta vaatii alan ja ympäristön ymmärtämistä. (If 2007.)

Sopimusriskien hallinta voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen: riskien tunnistaminen, arviointi, käsittely ja seuranta (kuvio 3). Näiden lisäksi tarvitaan viestintää. Riskien torjumiseksi ja minimoimiseksi on tunnistettava ensin riskien lähteet ja niiden syyt sekä seuraukset.

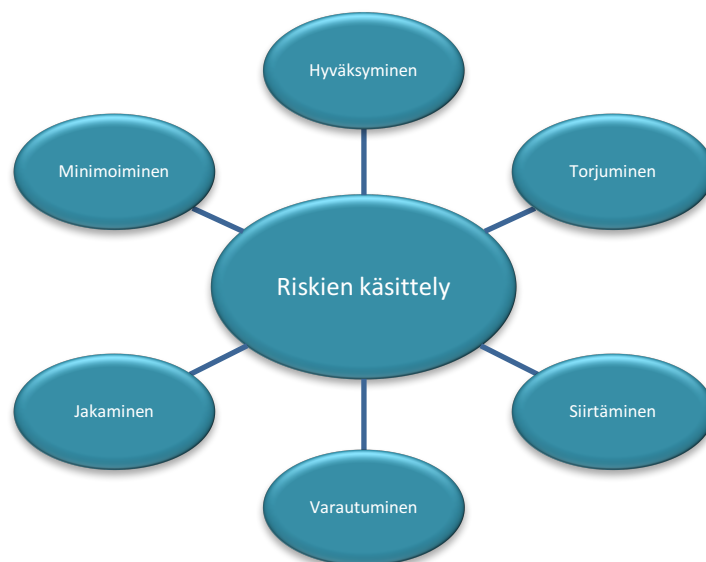


Kuvio 3. Sopimusriskien hallintaprosessi.

Riskejä tunnistaessa pyritään löytämään niistä merkittävimmät. Riskejä voidaan tunnistaa esimerkiksi hyödyntämällä riskikartoitusta, joka aloitetaan tutustumalla yrityksen toimintaan ja palveluihin tai tuotteisiin avainhenkilöiden ja asiakirjojen avulla. Riskejä voidaan tunnistaa myös käymällä läpi sopimusehtojen yksityiskohtia. Sopimuksen sitovuusehtoihin, seurausvaikutuksiin, sanamuotovalintoihin, purkamismahdollisuuksiin ja voimassaoloaikoihin voi piiloutua yllättäviä ris-

kejä. Wardin (1999) mukaan todelliset riskit ovat vaikeimmin tunnistettavissa ja tämän vuoksi on tärkeää tehdä kattava riskiluettelo riskijoukon ennenaikaisen rajoittamisen sijaan. Kuvion 3 toisessa vaiheessa arvioidaan riskien toteutumisen todennäköisyys ja vaikutukset sekä priorisoidaan riskeistä tärkeimmät. Arvioitaessa riskien vaikutuksia, saattaa sopimusriitoja koskeviin oikeustapauksiin tutustumisesta olla apua. Riskien kustannustehokkuuteen pyrkiminen tarkoittaa, että toimenpiteet kohdistetaan merkittävimpiin riskeihin. (Nygren 2002, 224-225; Haapio & Järvinen 2014, 82-83; Suomen Riskienhallintayhdistys.)

Prosessi jatkuu määrittelemällä keinot, joilla riskejä hallitaan. Vaihtoehtoja riskien käsittelylle ovat riskien hyväksyminen, torjuminen tai minimoiminen, jakaminen tai siirtäminen sekä riskeihin varautuminen (kuvio 4).



Kuvio 4. Riskien käsittelykeinot.

Riskejä voidaan minimoida poistamalla niiden syyt tai pienentämällä niiden toteutumisen todennäköisyyttä tai vaikutusta. (Haapio & Järvinen 2014, 82.) Laadukas sopimustoiminta, henkilöstön kouluttaminen ja motivointi sekä toiminnan ja tuotteiden laadun parantaminen ovat riskien pienentämiskeinoja (Nygren 2002, 226). Vastuuta rajoittavilla sopimusehdoilla eli vastuunrajoituslausekkeilla voidaan hallita riskejä. Ehdot voivat poistaa vastuuperusteita tai määrittää korvausvastuun sisältöä ja määrää. Yksi yleisimmistä vastuuperusteita poistavista

ehdoista on ylivoimaista estettä eli force majeure –syytä määrittelevä sopimusehto. Käsite ylivoimaisesta esteestä (esimerkiksi luonnonilmiö) viittaa syihin, joiden perusteella suoritusvelvollinen voi vapautua korvausvelvollisuudestaan. (Jaakkola & Sorsa 2005, 158.) Toinen tyypillinen ja tehokkaasti suoritusvelvollisen vastuuta rajaava ehto sulkee vastuun ulkopuolelle välilliset vahingot. Jos sopimuksessa on käytetty termiä ”välilliset vahingot”, rajoittaa se vähintäänkin suorituksen saamatta jäämisen tai suoritusvirheen aiheuttamat tulomenetykset ja muut kolmansien kanssa tehtyjen sopimusten häiriöt. (Hemmo 2005, 246.)

Riski voidaan jakaa toisen sopimuskumppanin tai vakuutusyhtiön kanssa, tai siirtää näiden kannettavaksi. Vakuutukset luovat edellytykset hienojakoiseen riskinhallintaan, mutta vaikka riski siirrettäisiinkin vakuutusyhtiölle tai sopimuskumppanille, voi se toteutuessaan aiheuttaa negatiivisia vaikutuksia myös siirtäjälle. Vakuutus ei välttämättä katakaan kyseistä vahinkoa tai sopimuskumppanilla ei ole riittävää kykyä kantaa riskiä. Riskin siirtäminen ja vastuiden rajoitukset voivat pienentää ei-toivottuja vaikutuksia, mutta riskin syihin puuttumisella saadaan parhaiten torjuttua niiden toteutuminen. (Kurkela 2003, 67; Mandel 2006; Haapio & Järvinen 2014, 82-84.) Joskus riskin ottaminen on perusteltua ja tiedostettua, ja silloin riskin toteutumiseen on osattu varautua. Joidenkin sitoumusten osalta ei ole mahdollista välttää riskejä. Jos sitoudutaan johonkin, eikä sitoumusta täytetä, syyllistytään sopimusrikkomukseen, jota seuraa laissa tai sopimuksessa määritellyt seuraukset. (Nygren 2002, 229.)

Riskienhallinta on jatkuva prosessi ja sopimusten pitäminen ajan tasalla vaatii avainhenkilöiden yhteistyötä ja olosuhteiden muutosten seuraamista (Suomen Riskienhallintayhdistys). Prosessin viimeinen vaihe onkin seuranta, jonka on erittäin tärkeää olla jatkuvaa. Se tarkoittaa sitä, että riskikartoitusta on tehtävä säännöllisesti ja kartoituksen yhteydessä havaitut parannusehdotukset otettava käytäntöön. Toimintamallien tulee vastata muuttuneita olosuhteita. Yleensä tämä tarkoittaa sopimusmallien, tarjouspohjien ja vakioehtoviittausten päivittämistä. (Nygren 2002, 229; Minter 2009.) Hyvä yhteistyö ja viestintä sopimusten suunnitteluvaiheessa auttavat saavuttamaan halutun tuloksen. Riskien tiedostaminen ja niihin varautuminen on oleellista, jotta toimintatavat ei-toivotun tilanteen toteutuessa olisivat selkeät. Esimerkiksi kansainvälisissä sopimuksissa

kannattaa erimielisyyksien varalta olla mainittu, mitä lakia sovelletaan ja missä erimielisyydet ratkaistaan. On myös järkevää olla sovitut menettelytavat sen varalle, että toinen sopijapuoli haluaa päättää sopimuksen. Hyvät sopimuskäytännöt ja tarkasti laaditut sopimusehdot minimoivat riskejä, mutta kaikkeen ei voida varautua ja riskienotto on osa liiketoimintaa. (Nygren 2002, 229; If 2007.)

Tutkimuksen empiirinen osa on pilotettu yrityssalaisuuden vuoksi.

4 Veneiden talvisäilytyspaikkojen vuokrasopimukset

4.1 Sopimusehdot

4.2 Sopimuskäytännöt

4.3 Sopimusriskit

5 Yhteenveto ja johtopäätökset

5.1 Pohdintaa tuloksista ja vastauksia tutkimuskysymyksiin

5.2 Yleistettävyyys ja jatkotutkimuskysymykset

Opinnäytetyön teoriaosa käsittelee sopimuksen syntymiseen liittyviä tekijöitä, eri sopimustyyppisiä sekä sopimukseen liittyviä riskejä yleisesti. Laadullisen tutkimuksen empiirinen aineisto koostui case-yrityksen vuokrasopimuksista sekä yrityksen edustajan haastattelusta. Yleistettävyyttä rajoittaa tutkimuksen toteuttaminen yhdessä case-yrityksessä, toisin sanoen tuloksia voidaan pitää valideina tähän yritykseen. Voidaan kuitenkin todeta, että muutkin alan toimijat ja samankaltaista toimintaa harjoittavat kohtaavat saman tyyppisiä sopimusriskejä.

Mahdollisissa jatkotutkimuksissa voitaisiin tutkia case-yrityksen alihankkijaso-
pimuksia sekä niihin liittyviä riskejä. Olisi kiinnostavaa selvittää vastuiden jakautuminen case-yrityksen ja alihankkijoiden välillä. Jatkotutkimuksissa voitaisiin tutkia myös muita liiketoimintaan liittyviä riskejä, mikä voitaisiin toteuttaa esimerkiksi riskikartoituksena.

Kuviot

- Kuvio 1. Tutkimuksen teoreettinen viitekehys, s. 7
- Kuvio 2. Sopimusrikkomuksen seuraamukset, s. 20
- Kuvio 3. Sopimusriskien hallintaprosessi, s. 28
- Kuvio 4. Riskien käsittelykeinot, s. 29

Lähteet

- Eskola, J. & Suoranta, J. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Vastapaino.
- Haapio, H. & Järvinen, M. 2014. Yritysten sopimus- ja vastuuketjut: Sopimusten hallinta käytännössä. 2. uudistettu painos. Helsinki: Tietosanoma.
- Halila, H. & Hemmo, M. 2008. Sopimustyytit. 2. uudistettu painos. Helsinki: Talentum.
- Hemmo, M. 2005. Sopimusoikeus 3. Helsinki: Talentum.
- Hemmo, M. & Hoppu, K. 2015. Sopimusoikeus. Talentum Media Oy.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Tammi.
- Hoppu, K. 2011. Palvelutalouden juridiset haasteet. Lakimies, 7-8, 1363-1375.
- If. 2007. Contractual Risk Management: not just a matter for lawyers! Risk Consulting. If's Risk Management Journal, 2, 22-23.
- Immonen, R. & Nuolimaa, R. 2007. Osakeyhtiöoikeuden perusteet. Helsinki: Talentum.
- Jaakkola, T. & Sorsa K. 2005. Liiketoiminnan sopimukset: Sopimusriskien hallinta liike- ja kuluttajasopimuksissa. Helsinki: Edita.
- Kauppalehti. 2015. Yrityshaku.
<http://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/saimaa+yacht+store+oy/24396652>. Viitattu 7.10.2015.
- Kilpailu- ja kuluttajavirasto. 2015. Sopimusehtojen laatiminen.
<http://www.kkv.fi/ratkaisut-ja-julkaisut/julkaisut/kuluttaja-asiamiehenlinjaukset/aihekohtaiset/sopimusehtojen-laatiminen/>. Viitattu 24.2.2016.
- Koskinen, I., Alasuutari, P. & Peltonen, T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Tampere: Vastapaino.
- Kurkela, M., 2003. Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38.
- Laki liikehuoneiston vuokrauksesta 31.3.1995/ 482.
- Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228.
- Mandel, J. 2006. Top Tips for Meeting Legalities. Association Meetings.

Minter, S. 2009. Dealing with Contract Risks. Industry Week.

Pohjonen, S. (toim.), Haapio, H., Haavisto, V., Keskitalo, P., Lintumaa, S., Nygren, P., Nystén-Haarala, S., Rudanko, M. & Taskinen, T. 2002. Ennakoiva sopiminen: Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Helsinki: WSOY Lakitieto.

Saarnilehto, A. 2009. Sopimusoikeuden perusteet. 7. uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Saarnilehto, A. 2010. Sopimuksen vahvistamisesta. EDILEX Edita Publishing. s. 53-102.

Saarnilehto, A. 2014. Määräaikainen vuokrasopimus? Kommentoituja oikeustapauksia hovioikeudesta. Helsingin hovioikeus 9.11.2011, S 11/1752. Oikeustieto, 3.

Saimaa Yacht Store Oy. 2015.

<http://www.saimaayachtstore.fi/fi/venehotelli>. Viitattu 20.12.2015.

Suomen Riskienhallintayhdistys. 2016. SRHY-riskienhallinta. Sopimus- ja vastuuriskit. <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=sopimus-ja-vastuuriskit>. Viitattu 1.3.2016.

Tolonen, H. 2000. Siviilioikeuden yleiset periaatteet. Teoksessa: Saarnilehto, A. (toim.) 2000. Varallisuus oikeuden kantavat periaatteet. Helsinki: WSLT.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Ward, S. C. 1999. Assessing and managing important risks. International Journal of Project Management, Vol. 17, No. 6, 331-336.

Ämmälä, T. 2006. Suomen kuluttajaoikeus: Helsinki, Talentum.

Liite 1: Haastatteluteemat

Case-yrityksen taustat

Vuokrasopimusehdot

Sopimusprosessi

Sopimuskäytännöissä havaitut ongelmat

Riskienhallinta osana yrityksen toimintaa

Yritysvakuutus

Liite 2: Veneen talvisäilytyksen vuokrasopimus 2015

Piilotettu yrityssalaisuuden vuoksi.