



Petri Pelto

YRITTÄJÄKOULUTUKSEN TARPEELLISUUS SOPIMUSOIKEUDELLISESTA NÄKÖKULMASTA

YRITTÄJÄKOULUTUKSEN TARPEELLISUUS SOPIMUSOIKEUDELLISESTA NÄKÖKULMASTA

Petri Peltö
Opinnäytetyö
Kevät 2013
Liiketalouden koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma, oikeuden ja hallinnon suuntautumisvaihtoehto

Tekijä: Petri Pelto

Opinnäytetyön nimi: Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus sopimusoikeudellisesta näkökulmasta

Työn ohjaajat: Lea Isopoussu-Koponen ja Ismo Koponen

Työn valmistumislukukausi ja – vuosi: Kevät 2013

Sivumäärä 103+10

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, minkälaista yrittäjäkoulutusta pk-yrittäjille tulisi tarjota, jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä, etenkin rahoitussopimuksiin liittyen, lisääntyisi.

Opinnäytetyössä tarkastellaan pienten ja keskisuurten yritysten yrittäjien ja edustajien koulutustaustaa ja yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuutta etenkin sopimusoikeudellisesta näkökulmasta. Opinnäytetyön kyselyn tutkimuskysymykset ovat: 1) Millaiset ovat koulutuksen suunnittelun kannalta olennaiset vastaajien perustiedot? 2) Minkälainen koulutustausta vastaajilla on? 3) Miten vastaajat arvioivat olemassa olevan yrittäjäkoulutuksen? 4) Minkälainen koulutustarve vastaajilla omasta mielestään on? 5) Millä edellytyksin vastaajat osallistuisivat yrittäjäkoulutuksiin? 6) Miten opinnäytetyötä voisi hyödyntää yrittäjäkoulutuksen kehittämisessä ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa sitä tarjoavissa instituuteissa? Aineiston kerääminen on toteutettu kyselytutkimuksena, joka toteutettiin Oulun kauppakamarin jäsenistölle Digium-järjestelmässä. Kyselytutkimukseen vastasi 877 kutsun saaneesta 33. Tulosten yleistettävyyttä on heikko.

Opinnäytetyön tietoperustana on käytetty aiempaa tutkimustietoa, ajantasaista lainsäädäntöä sekä oikeustieteellistä kirjallisuutta ja asiantuntijakirjoituksia. Työn kannalta keskeisimpiä lakeja ovat oikeustoimilaki (13.6.1929/228) ja kauppalaki (27.3.1987/355). Lähteinä on käytetty myös lain esitöitä, lainkäyttöraatkaisuja sekä useita eri viranomaisjulkaisuja. Opinnäytetyön tutkimusmenetelminä on käytetty lainopillista ja kvantitatiivista menetelmää.

Yrittäjät ja yritysten edustajat ovat yleensä iäkkäitä miehiä, joilla on ylioppilastutkinto ja korkeakoulututkinto. He ovat toimineet yritysten johdossa useimmiten yli 20 vuotta, ja he ovat hankkineet yrittäjäkoulutuksensa kauppakamarin koulutuksista. Yrittäjäkoulutukseen haluttiin enemmän ajankohtaisten asioiden tuntemusta ja ammattitaitoa lisäävää koulutusta. Kyselyn vastaajat arvioivat sopimusoosaamisensa hyväksi. Suurin tarve heillä on laskentatoimen, rahoituksen ja verotuksen jälkeen sopimusten riskinhallinnalliselle koulutukselle. Vastaajat olisivat valmiita osallistumaan mieluiten lyhyisiin, nimenomaisesti sopimusoosaamiseen liittyviin koulutuksiin, joiden kokonaiskustannukset olisivat alle 300 euroa. Kouluttajilta edellytetään omaa sopimusoosaamiseen liittyvää kokemusta, ja opetusmenetelmistä toivotuin oli oikeiden sopimusten analysointi case-tehtävien avulla. Korkeakoulujen ja muiden instituuttien tulisi ottaa opetussuunnitelmiinsa sopimusoosaamiseen liittyvää koulutusta, sillä erillisen yrittäjäkoulutuksen hankkiminen on harvinaista.

Asiasanat: yrittäjäkoulutus, sopimusoikeus, sopimusoosaaminen

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Economics, Option of Law and Administration

Author: Petri Pelto

Title of thesis: Necessity of Entrepreneur training from Contract Law's perspective

Supervisors: Lea Isopoussu-Koponen and Ismo Koponen

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2013 Number of pages 103+10

The goal of the thesis is to determine, what kind of entrepreneurial education should be offered to entrepreneurs in small and medium sized companies to increase knowledge and practical skills in a variety of contract types, especially concerning financial contracts.

Research questions of the survey in this thesis are: 1) How to describe the basic information of repliers necessary for the planning of training? 2) What kind of educational backgrounds do repliers have? 3) How do repliers evaluate current entrepreneur training? 4) What is the need for entrepreneur training in repliers' opinion? 5) What are repliers' demands for attending training? 6) How could the thesis be useful in development of entrepreneur training in universities of applied sciences, universities and other institutions? Information was gathered by conducting a survey among the members of Oulu Chamber of Commerce within the Digium-system. Generalization of results is weak.

The theoretical background consists of previous research data, the Finnish legislation in force and legal literature and articles of legal professors and researchers. The main laws of the thesis were Contracts Act (13.6.1929/228) and Sales of Goods Act (27.3.1987/355). Other essential sources were preliminary works of the law, judicial decisions and several official publications. The research methods employed were the juridical and the quantitative method by survey.

Entrepreneurs and the company heads are mostly senior men, who have done their matriculation exams, and have a high-level vocational education. They have been in their position for over 20 years, and have gained their entrepreneur training mainly from Oulu Chamber of Commerce's courses. Trainings should focus more on current matters in business life, and development in profession. Survey's repliers would be willing to attend trainings that would last for one day focusing on contract capabilities and that would cost less than 300 Euros in total. Teachers must have own experience in contract capabilities, and methods of teaching should include analyzing actual contracts in case-exercises. Universities of applied sciences, universities and other institutions should include teaching contract capabilities in their curriculums, because acquiring entrepreneur training later is rare.

Keywords: Entrepreneur training, Contract Law, contract capabilities

SISÄLLYS

LYHENTEET.....	7
1 JOHDANTO.....	8
2 YRITTÄJÄKOULUTUS SUOMESSA	11
2.1 Aiempi tutkimus pk-yrittäjien koulutuksesta Suomessa	11
2.2 Nykyinen tarjonta	16
2.3 Nykytilan arviointi.....	18
3 SOPIMUSTYYPIT.....	20
3.1 Sopimustyypit yleisesti.....	20
3.2 Alkuvaiheen rahoitussopimukset	22
3.2.1 Leasingsopimus	23
3.2.2 Factoring	27
3.2.3 Investointirahoitus ja osamaksu.....	29
4 SOPIMUSOSAAMINEN ELINKEINOTOIMINNASSA	31
4.1 Sopimusosaaminen perinteisessä merkityksessä.....	31
4.1.1 Sopimusoikeudellinen opetus korkeakouluissa	32
4.1.2 Sopimusosaaminen ja riskinhallinta.....	33
4.1.3 Sopimushallinta ja ennakoiva sopimusosaaminen	38
4.2 Sopimusosaaminen kilpailuetuna	39
5 SOPIMUSOIKEUS OSANA YRITTÄJYYTTÄ	42
5.1 Sopimusprosessi	42
5.1.1 Sopimus ja muotovaatimukset.....	42
5.1.2 Sopimuksen syntyminen.....	44
5.1.3 Sopimuksen sovittelu.....	46
5.2 Sopimusrikkomus elinkeinonharjoittajien välisessä kaupassa	47
5.2.1 Myyjän virheet ja velvollisuudet	47
5.2.2 Ostajan virheet ja velvollisuudet	48
5.3 Sopimusrikkomuksen seuraamukset	49
5.4 Insolvenssimenettelyt	51

5.4.1 Saatavien perintä	51
5.4.2 Tratta	54
5.4.3 Yrityssaneeraus.....	54
5.4.4 Konkurssi.....	56
6 KYSELYTUTKIMUS OULUN KAUPPAKAMARIN JÄSENIÖTÖLLE	59
6.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat	59
6.2 Tutkimusmenetelmä ja toteutus	59
6.2.1 Opinnäytetyössä käytetty mittari.....	60
6.2.2 Kyselytutkimuksen validiteetti, reliabiliteetti ja katoanalyysi.....	61
6.2.3 Kyselytutkimuksella kerätyn aineiston käsitteleminen	62
6.3 Tulokset	62
6.3.1 Perustietoja	63
6.3.2 Henkilö- ja koulutustietoja.....	67
6.3.3 Yrittäjäkoulutuksen sisältö	72
6.3.4 Sopimusoikeudellinen osaaminen ja yrittäjäkoulutus.....	74
6.3.5 Sopimusosaaminen elinkeinotoiminnassa ja siihen liittyvä koulutus.....	76
6.3.6 Yrittäjäkoulutuksiin osallistuminen	81
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	84
8 POHDINTA	92
LÄHTEET.....	96
LIITTEET	104

LYHENTEET

EUVL	Euroopan unionin virallinen lehti
HE	Hallituksen esitys
HO	Hovioikeus
IT	Informaatioteknologia
KL	Kauppalaki (27.3.1987/355)
KKO	Korkein oikeus
KonkL	Konkurssilaki (20.2.2004/120)
MOL	Työ- ja elinkeinotoimisto
OikTL, Oikeustoimilaki	Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista (13.6.1929/228)
Perintälaki	Laki saatavien perinnästä (22.4.1999/513)
OsamaksuL	Laki osamaksukaupasta (18.2.1966/91)
Pk-yritys	Pieni- tai keskisuuri yritys
SVT	Suomen virallinen tilasto
TE-keskus	Työ- ja elinkeinokeskus. Nykyisin ELY-keskus
ELY-keskus	Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
VahL	Vahingonkorvauslaki (31.5.1974/412)
Vp	Valtiopäivät
YrSanL, Yrityssaneerauslaki	Laki yrityksen saneerauksesta (25.1.1993/47)

1 JOHDANTO

Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus on ollut puheenaiheena vuosikymmeniä, ja sama suuntaus näyttäisi edelleen jatkuvan. Omalla kohdallani kiinnostus aihetta kohtaan heräsi työskennellessäni erään rahoitusyhtiön leasing sopimuksia tekevän tytäryhtiön perintäosastolla. Pääsin käytännön tasolla näkemään lukemattomien, etenkin pk-yritysten ongelmat, jotka liittyivät kaluston rahoittamiseen, eli investointeihin. Olin yllätynyt ja jopa järkyttynyt siitä, kuinka heikosti omistajayrittäjät ja talousvastaavat tunsivat yritystoiminnan kenties olennaisimmat sopimustyyppit, ja kuinka välinpitämättömästi he suhtautuivat niihin.

Opinnäytetyöni tarkoituksena on selvittää, minkälaista koulutusta pk-yrittäjille ja sopimusasioista vastaaville henkilöille tulisi tarjota, jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä, etenkin rahoitussopimukseen liittyen, lisääntyisi. Suoritan raporttiin liittyen kyselytutkimuksen Oulun kauppakamarin rekisterin avulla. Teoriapohjan aineistona käytän aiempaa tutkimustietoa, ajantasaista lainsäädäntöä, oikeustieteellistä kirjallisuutta sekä aiheeseen liittyviä artikkeleita ja seminaarikirjoituksia. Myös lain esitöitä, lainkäyttöratkaisuja ja useita viranomaisjulkaisuja käytetään työssä.

Opinnäytetyön tutkimuskysymykset joihin kyselyn avulla vastataan ovat:

- 1) Millaiset ovat koulutuksen suunnittelun kannalta olennaiset vastaajien perustiedot?
- 2) Minkälainen koulutustausta vastaajilla on?
- 3) Miten vastaajat arvioivat olemassa olevan yrittäjäkoulutuksen?
- 4) Minkälainen koulutustarve vastaajilla omasta mielestään on?
- 5) Millä edellytyksin vastaajat osallistuisivat yrittäjäkoulutuksiin?
- 6) Miten opinnäytetyötä voisi hyödyntää yrittäjäkoulutuksen kehittämisessä ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa sitä tarjoavissa instituutioissa?

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmiä ovat juridinen ja tilastollinen. Juridinen tutkimusmenetelmä ilmenee työssä sopimusoikeudellisen lainsäädännön, lainvalmistelutöiden ja lainkäyttöratkaisujen käyttämisenä ja tarkasteluna. Myös oikeustieteellisen kirjallisuuden ja asiantuntijakirjoitusten

merkitys on merkittävä teoriapohjassa. Sopimusoikeudessa merkittävimmät lait ovat oikeustoimilaki (13.6.1929/228) ja kauppalaki (27.3.1987/355), vaikkakin valtaosa sopimuskäytännöstä on lailla sääntelemätöntä. Tilastollinen eli määrällinen mittari työssä on kyselylomake. Mittari on väline, jolla tutkittavasta asiasta saadaan määrällinen tieto, tai määrälliseen muotoon muutettava sanallinen tieto (Vilka 2007, 14).

Aihe on hyvin ajankohtainen, sillä yrittäjäkoulutusta on jatkuvasti lisätty sekä ammattikorke- ja yliopistokoulutuksessa, että myös yksityisissä instituutioissa. Samaan aikaan sopimusoasaamisen tutkimus Suomessa ja Pohjoismaissa erikoistuu ennakoivaan sopimusoasaamiseen, ja sen tärkeys yhdessä perinteisen sopimusoasaamisen kanssa yritysten kilpailuetuna korostuu. Kuitenkaan käytännössä yrittäjät tai yritykset eivät useinkaan omaa riittäviä sopimusoikeudellisia taitoja edes tyydyttävällä tasolla. Lähestyn tätä epäsuhtaa nimenomaan omistajayrittäjän ja yrityksen johtajan näkökulmasta. Juristien ja muiden tukihenkilöiden koulutusten riittävyyden arviointi, samoin kuin kansainvälinen sopimusoikeus laajemmassa mittakaavassa on rajattu raportin ulkopuolelle.

Työn yhtenä tehtävänä on tuoda esille seikkoja, jotka tulisi ottaa huomioon ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa yrittäjäkoulutusta tarjoavissa instituutioissa. Sopimusoasaamisen merkityksen tunnistaminen on ehdoton edellytys liiketaloudellista lisäarvoa tuottavan koulutuksen kehittämisessä ja luomisessa. Toisaalta riskienhallinnan näkökulmasta sopimusoikeudellisella osaamisella vältetään turhat ja kalliit konkurssit ja luottotappiot, jotka koituvat yrittäjien, rahoittajien ja veronmaksajien tappioiksi.

Opinnäytetyön aluksi tarkastelen aiempaa tutkimusta pk-yrittäjien koulutustaustasta ja yrittäjäkoulutuksen kehittämisestä. Sen jälkeen perehdyn sopimustyypeihin ensin lainsäädännön kannalta, ja sen jälkeen keskittyen alkuvaiheen rahoitus sopimuksiin. Sen jälkeen tarkastelun kohteeksi tulee varsinaisen sopimusoasaamisen määrittely elinkeinotoiminnassa. Osiossa perehdytään asiantuntijakirjoitusten ja oikeustieteellisen kirjallisuuden avulla sopimusoasaamisen perinteiseen ajatteluun, sen opetukseen korkeakouluissa, sekä riskienhallintaan ja kilpailuetuun sopimusoikeudellisesta näkökulmasta.

Seuraavana tarkastelen sopimusoikeutta osana yrittäjyyttä. Lyhyen lainsäädännöllisen katsauksen jälkeen määrittelen sopimusprosessin, johon kuuluu muotovaatimusten tunnistaminen, sopimuksen syntyprosessin määrittely ja sopimuksen sovittelu. Tämän jälkeen tarkastellaan sopimusrikkomuksia elinkeinotoiminnassa myyjän ja ostajan näkökulmasta, ja sopimusrikkomuksen seuraamuksia.

Tietoperustan lopuksi selvitetään insolvenssimenettelyt, alkaen vapaaehtoisesta perinnästä ja päättyen konkurssiin. Lopuksi opinnäytetyössä esitetään Oulun kauppakamarin jäsenille toimitetulla kyselylomakkeella suoritettu kyselytutkimus, ja esitetään tulosten jälkeen johtopäätökset ja vastaukset tutkimuskysymyksiin sekä siihen, *onko yrittäjäkoulutukselle tarvetta sopimusoikeudellisesta näkökulmasta?* Pohdinta-osiossa käsittelem koto opinnäytetyötä ja sen tuloksia omin sanoin, ja arvioin työn onnistumista ja merkitystä oman oppimiseni kannalta.

2 YRITTÄJÄKOULUTUS SUOMESSA

Yrittäjyyttä ja yrittäjäksi ryhtymistä on tutkittu ja pohdittu laajasti ammattikorkeakoulutasollakin. Yrittäjyys itsessään voidaan määritellä lukemattomalla eri tavalla, mutta tässä työssä keskityn nimenomaisesti niin kutsuttuun ulkoiseen yrittäjäkoulutukseen, joka tarkoittaa yrityksen ulkopuolisen organisaation järjestämää koulutusta (Allardt, Asp, Heikkonen, Rautakallio & Vuorinen 1984, 7-8).

2.1 Aiempi tutkimus pk-yrittäjien koulutuksesta Suomessa

Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuudesta on puhuttu vuosikymmeniä. Ehkä merkittävin pk-yrittäjien koulutukseen ja sen kehittämistarpeisiin pureutunut selvitys suoritettiin Erik Allardtin, Erkki Aspin, Iris Heikkosen, Hannu Rautakallion ja Juha Vuorisen (1984) toimesta. Siinä esiteltiin Suomen Yrittäjien Keskusliiton vuonna 1983 järjestämän jäsenkyselyn tulokset, ja annettiin toimenpidesuosituksia koulutuksen parantamiseksi. Selvityksen lähtökohtana oli yrittäjäkoulutuksen lisääntyminen, mutta sen koordinoimien puuttuminen, satunnainen tiedottaminen ja järjestäjäkäskeisyys. Koulutusta järjestettiin valtion ja yksityisten kouluttajien toimesta, kuitenkin ilman valtakunnallisia suunnitelmia tai ohjeita. (Allardt ym. 1984, 1.)

Allardt ym. jaottelivat yrittäjäkoulutuksen peruskoulutukseen ja täydennyskoulutukseen. He jakoivat peruskoulutuksen myös erikseen yrittäjiksi aikovien yritystaloudelliseksi peruskoulutukseksi ja yrittäjien peruskoulutukseksi. (sama, 6.) Peruskoulutukset tarjoavat valmiudet pyörittää omaa yritystä, ja täydennyskoulutus täydentää, päivittää ja kehittää vaadittuja taitoja. Koulutuksia laajempia käsitteitä olivat yrittäjän kehittäminen, joka tapahtuu työkokemuksen kautta, ja yrittäjäksi kasvaminen, joka viittaa yrittäjässä itsessään tapahtuvaa muutosta, eli oppimista. (sama, 7.)

Selvityksen mukaan 1980-luvun alkuvaiheessa 160 000 yrityksestä 99,8 prosenttia oli pieniä tai keskisuuria, eli niissä työskenteli 100 - 499 henkeä. Omistajayrittäjyys oli yleistä, sillä noin 90 prosentissa jäsenyrityksistä oli omistajajohtaja. Kaksi kolmasosaa jäsenyrittäjistä oli toiminut yrittäjinä vähintään 10 vuotta, ja heidän yleisin peruskoulutuksensa oli kansakoulu. Koulutustaso

tosin kasvoi jyrkästi yrityksen koon myötä. Selvityksessä huomautettiinkin, että yrittäjäkoulutuksen määrällistä ja laadullista tarvetta arvioitaessa on huomioitava se, että enemmistö yrittäjistä on matalasti koulutettuja ja toimivat hyvin pienissä yrityksissä. Koulutustaso vaihteli myös voimakkaasti toimialakohtaisesti. Puolella yrittäjistä oli ammatillinen koulutus. Yliopisto- tai korkeakoulututkinto puolestaan oli vain kuudella prosentilla, mistä pystyi päättelemään, ettei korkeakoulutasoinen koulutus kannusta ilmeisesti yrittäjäuralle ryhtymistä. Selvityksessä huomioitiin se, että koulutustaso on parantumassa nopeasti, sillä nuoremmat yrittäjät on paremmin koulutettuja. Toimialakohtaiset erot vaativat myös, että yrittäjäkoulutuksen tulisi olla toimialakohtaista. (Allardt ym.1984, 9 - 22.)

Koulustarvetta arvioitiin Suomen Yrittäjien Keskusliiton kyselyn perusteella. Siinä selvitettiin subjektiivista koulustarvetta, eli yrittäjien itse kokemaa ja ilmaisemaa tarvetta. Kyselyn mukaan pk-yrittäjillä oli suurin tarve rahoitukseen, laskentatoimeen ja verotukseen liittyvissä asioissa. 47 prosenttia vastaajista oli valinnut sen tärkeimmäksi. Tarve oli suurin nuorilla yrittäjillä. Tässäkin huomattiin, että koulustarve vaihteli suuresti yrittäjien iän, koulutuksen, yrittäjäkokemuksen ja toimialojen mukaan. Kaikki yrittäjät kuitenkin tiedostivat tarvitsevansa koulutusta, jonka pitäisi olla ajankohtaisia erityiskysymyksiä käsittelevää ja ammattitaitoa parantavaa. Yrittäjät kohdistivat koulustarpeensa yrittäjäjärjestöön, minkä arveltiin johtuvan yrittäjäkoulutuksen epätydyttävää, hajanaisesta ja sekavasta tarjonnasta. (sama, 23 - 48.)

Selvityksessä kartoitettiin laajahkosti silloinen yrittäjäkoulustarjonta. Koulutusta järjestävät yksiköt luokiteltiin viiteen ryhmään: yliopistot ja korkeakoulut, ammatilliset oppilaitokset, kauppa- ja teollisuusministeriö, Suomen Yrittäjien Keskusliitto ja muut merkittävimmät yrittäjäkoulutusta järjestävät yksiköt ja yhteisöt. (sama, 49.) Pk-yrittäjille suunnattuja koulutusohjelmia järjestettiin Svenska Handelshögskolanissa, Jyväskylän yliopistossa ja Helsingin kauppakorkeakoulun Mikkelin yksikössä. Mikkelissä ohjelmia järjestettiin kaksi. Ohjelmien yleistavoitteena oli kehittää osanottajien liikkeenjohdollisia valmiuksia, ja muutamassa nimenomaisesti oman yrityksen kehittäminen. Koulutukset eivät edellyttäneet peruskoulutusvaatimuksia, ja ne olivat luonteeltaan pitkäkestoisia ja jaksottaisia. (sama, 58 - 59.) Keskeiset tavoitteet korkeakoulujen yrittäjäkoulutuksissa olivat peruskoulutuksessa olleiden aukkojen täyttäminen, pysyvien työpaikkojen luominen pienyrityksiin ja joko omaan perustettavaan tai muuhun pk-yritykseen työllistyminen (sama, 62). Korkea-

koulujen painopisteet olivat kuitenkin selvästi erilaisia kaikissa korkeakouluissa, keskittyen paikalliseen tarpeeseen (Allardt ym. 1984, 63 - 69).

Selvityksen mukaan korkeakoulujen yrittäjäkoulutus oli työvoimapolitiisesti merkittävää. Työvoimanlisäyksessä oli onnistuttu ja kurssien käyneet olivat perustaneet uusia yrityksiä. Tavanomaiseen työllisyyskoulutukseen verrattuna yrittäjäkurssien työllistämisaikutus oli selvityksen mukaan moninkertainen. Myös osallistuneiden omat kokemukset tukivat vahvasti tätä havaintoa. (sama, 73 - 74.) Muun tarjonnan suhteen selvityksessä tyydyttiin lähinnä esittelyyn.

Selvityksen mukaan yrittäjäkoulutuksessa oli lukuisia kehittämistarpeita. Tuolloin järjestettävässä koulutuksessa ei ollut riittävästi eroteltu toimivien ja aloittavien yrittäjien peruskoulutusta, vaan kursseilla saattoi olla mukana sekä yrittäjänä toimineita ja sellaisiksi aikovia. (Allardt ym. 1984, 120.) Toimivien yrittäjien peruskoulutustarpeiden tyydyttämiseksi esitettiin erityistä, valtakunnantasolla suunniteltua ja koordinoitua koulutusjärjestelmää, jonka osat olisi eriytetty yrityskoon, yrittäjäiän ja toimialan mukaan sekä alueellisesti sopeutettuja. Opetuksen tulisi olla käytännönläheistä ja ohjelmasisällöt sitoa yrittäjän omaan kokemusmaailmaan, yritykseen ja sen toimintaan. (sama, 123 - 124.)

Kenties merkittävin ongelma selvityksen perusteella oli yrittäjien passiivisuus. Selvityksessä viitattiin Antero Koskisen vuonna 1981 tekemään tutkimukseen yrittäjien kouluttautumisesta ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Sen mukaan 56 prosenttia yrittäjistä ei osallistunut lainkaan yrittäjäkoulutukseen ja 40 prosenttia ei osoittanut minkäänlaista kiinnostusta sellaiseen. Alhaisinta osallistuminen ja kiinnostuneisuus olivat niillä, joilla oli matalin pohjakoulutus. Selvityksessä arvioitiin, että heillä tarvetta olisi, mutta he eivät tiedosta sitä. Passiivien ja kokonaan koulutuksesta luopuneiden mukaan saamiseksi esitettiin, että yrittäjäkoulutusta suunnattaisiin kysynnän mukaan. Lisäksi asenteita tulisi muokata koulutusmyönteisemmiksi. Koulutus tulisi viedä riittävän lähelle yrittäjiä, ajoittaa yrittäjille sopivaksi ja toteuttaa se käytännönläheisesti. Myös tiedotusta tulisi kehittää. (sama, 147 - 149.)

Pk-yrittäjien osallistumista ei selvityksen mukaan ollut Suomessa kartoitettu systemaattisesti, mutta siinä arveltiin, että voimakkaimmin pk-yrittäjien osallistumismahdollisuuksia rajasi käytössä

oleva aika, taloudelliset resurssit, koulutuksen sisältöjen soveltumattomuus, koulutusasenteet, puutteet peruskoulutuksessa, paikallistason koulutustarjonnan sattumanvaraisuus ja yrittäjäkoulutuksesta tiedottamisen heikkous. Käytössä oleva aika ja taloudelliset resurssit linkittyivät yhteen siten, että yrittäjien oli vaikeaa irrottautua pitkäksi ajaksi koulutuksiin ilman huomattavia taloudellisia menetyksiä. Koulutusten sisältö koettiin usein käytännön tarpeita heikosti vastaaviksi, mikä osaltaan heijastui yleisiin asenteisiin koulutuksia kohtaan. Myös heikko peruskoulutus ilmeni haluttomuutena osallistua kursseille. Toisaalta vaikka halua olisikin ollut, koulutusta ei ollut riittävän lähellä, tai se oli sattumanvaraista. Myöskään tiedottamiseen ei oltu tyytyväisiä. (Allardt ym., 149 - 157.)

Selvityksen lopputuloksena esitettiin kymmenkohtainen yhteenveto osallistumisen esteitä vähentävistä toimenpiteistä. Osa-alueet olivat: yrittäjäkoulutuksen kehittämisen yleiset periaatteet, koulutustilaisuuksien toteuttamisen periaatteet, koulutuksen sisältö, yrittäjien koulutusaktiivisuuden lisääminen, toimivien yrittäjien peruskoulutusjärjestelmän ja yrittäjätutkintojärjestelmän kehittäminen, täydennyskoulutuksen kehittäminen, korkeakoulujen anti yrittäjäkoulutukseen, yrittäjien työllisyyskurssitoiminta, huomio yrittäjyyskoulutukseen ja keskitetty informaatiopalvelu yrittäjäinstituuttiin. Esityksillä pyrittiin lisäämään yrittäjäksi haluamista luomalla positiivinen kuva yrittäjäksi ryhtymisestä, sekä kehittämään nykyistä perus- ja täydennyskoulutuksia soveltamalla niitä paremmin yrittäjyyden moninaisuutta, eri toimialat, yrittäjäikää ja yrittäjien eri tarpeita vastaaviksi. Koulutusaktiivisuuden ongelmat, eli lähinnä aika- ja resurssiongelmat, tuli ratkaista tarjoamalla korkeintaan 2-3 päivän mittaisia koulutuksia, tarvittaessa useammassa jaksossa. Korkeakouluilta puolestaan toivottiin sitä, että ne hankkisivat asiantuntemusta yrittäjyyteen liittyen ja myös hyödyntäisivät erityisosaamistaan paremmin yrittäjäkoulutuksissa. Laajemmin yrittäjähenkisyyttä haluttiin lisätä esimerkiksi harkitsemalla yrittäjälukioiden perustamista, ja tuomalla yrittäjyys mukaan esikoulusta alkaen. Lopuksi esitettiin Yrittäjäinstituutin perustamista, jonka kautta koordinoitaisiin koulutukset, tiedottaminen ja jossa ylläpidettäisiin kouluttajarekisteriä. (sama, 157 - 171.)

Myös Koiranen ja Peltonen (1995) ovat esittäneet ajatuksia yrittäjäkasvatuksesta ja yrittäjäkoulutuksen puutteista. He pitivät 1990-luvun monenkirjavaa yrittäjäkoulutusta pikemminkin etuna kuin haittana. Sen sijaan heidän mielestään yrittäjäkoulutuksen puutteita olivat ensinnäkin holistisuuden puuttuminen korkeakouluopetuksessa. Sillä tarkoitettiin sitä, että opetus vastaa paremmin

suuren kuin pienen yrityksen tarpeita. Toisekseen koulutuksessa painottui rationaalinen ajattelu, mutta opportunistiselle ajattelulle ei annettu tarpeeksi sijaa. He huomauttivat, että laiminlyödyimmät osa-alueet olivat luovuuden-, tuotteistamisen ja kaupallistamisen taidot. Kolmanneksi koulutusta pidettiin liian kaavamaisena. Heidän mielestään standardisoitu ohjelma ei anna valmiuksia kokeilla ja luoda omaa, mitä yrittäjyydessä vaaditaan. Neljäs heikkous oli se, ettei vuorovaikutus toimi koulutuksessa. Ongelmana pidettiin käytännönläheisyyden ja teoreettisen opetuksen vuorovaikutuksen toteutumista. Viides heikkous koski teknologisen vastaanottoherkkyyden koulutuksen puutteellisuutta. Heidän mielestään teknologinen näkökulma pitäisi huomioida liiketoimintakontekstissa. (Koiranen & Peltonen 1995, 87 - 88.)

Koiranen ja Peltonen huomioivat Allardtin tavoin myös sen, että yrittäjillä on erilaiset koulutustarpeet riippuen yrityksen elinkaaresta. He jakoivat elinkaaren haudonta-, käynnistys-, kasvu-, kypsyy- ja nuorennus, uudelleen suuntaus tai lopetusvaiheisiin. Haudontavaiheessa korostuu luovuus, eli koulutuksessa ideoiden tuotteistaminen ja tuotteiden kaupallistaminen. Käynnistysvaiheen koulutuksessa pitäisi keskittyä laatu- ja tietoisuuteen markkinointiin. Kasvuvaiheessa organisoidaan tuotantoa ja luodaan verkostosuhteita. Tässä vaiheessa sopimus- ja neuvottelutaidot nousevat tärkeään rooliin koulutuksessa. Kypsyyssivaiheessa keskitytään sisäiseen tehokkuuteen ja kustannustarkkailuun. Koulutuksessa pitäisi keskittyä tuottavuusasioihin ja henkilöstöjohtamiseen. Viimeisessä vaiheessa palataan jälleen luovuuteen, tosin nyt jatkomarkkinoiden tai strategisten liittoutumien kannalta. (sama, 82.)

Kansainvälisellä tasolla on tutkittu yrittäjäkokemuksen merkitystä yrityksen perustamisvaiheessa. Sen suhteen on havaittu, että mitä vähemmän kokemusta yrittäjällä on, sitä enemmän ongelmia yrityksellä tulee etenkin hallinnon ja asiakassuhteiden hoitamisen kanssa. Vähiten kokemusta omaavat kokivat myös esimerkiksi ulkopuolisten tarjoamat yrittäjäkoulutukset tärkeimmiksi. (Schrör 2006, hakupäivä 21.11.2012.)

Yhteistä näille tutkimuksille on se, että koulutus on niiden perusteella tarpeellista. Koulutusta on ollut tarjoilla, vaikkakaan ei selkeästi organisoituna. Koulutuksen sisältöä on arvosteltu samansuuntaisesti, eli se ei huomioi yrittäjäkokemuksia eikä tee eroa yrittäjäksi aikovien ja yrittäjinä toimivien välillä. Koulutuksen heikko vastaavuus tarpeiden kanssa on johtanut koulutuspassiivi-

suuteen, mitä on vaikea myöhemmin korjata. Sekä Allardt ym. (1984) että Koironen ja Peltonen (1995) puhuivat myös sisäisestä yrittäjyydestä, eli yrittäjäkasvatuksesta, jonka pitäisi alkaa jo peruskoulusta. Lyhyesti voidaan todeta, että aiempien tutkimusten perusteella yrittäjäkoulutusta on ollut, mutta että se on ollut monilta osin puutteellista, eikä ole vastannut yrittäjän käytännön arjen asettamia vaatimuksia esimerkiksi luovan ajattelun, laskentatoimen ja rahoituksen suunnittelun tai sopimus- ja neuvotteluosaamisen suhteen.

2.2 Nykyinen tarjonta

Vuonna 2011 Suomessa toimi 322 232 yritystä. Yritysten lukumäärä on ollut kasvussa. Vuoteen 2010 nähden lisäystä oli prosenttiyksikön verran. Kaikista yrityksistä 99,8 prosenttia oli pieniä tai keskisuuria yrityksiä. Määritelmä on tosin eri kuin Allardt ym. (1984, 9) käyttämässä aineistossa, sillä Tilastokeskus määrittelee pieneksi – tai keskisuureksi alle 250 henkilöä työllistävän yrityksen. (Tilastokeskus, hakupäivä 28.11.2012.) Pk-yritysten osuus kaikista yrityksistä on siis pysynyt täsmälleen samana vuodesta 1983 vuoteen 2011, pienestä määritelmäerosta huolimatta.

Yrittäjäkoulutuksen tarjonta on vuosikymmenten kuluessa jatkunut samansuuntaisena. Yrittäjäinstituuttia tai muuta keskitettyä yrittäjäkoulutuskeskusta ei ole perustettu, mutta joitain askeleita siihen suuntaan on otettu. Olennaisin ilmentyminen yrittäjäkoulutuksen yhdenmukaistamisesta on Opetushallituksen vuonna 2007 hyväksymä yrittäjän näyttötutkinto (Opetushallitus 2007, hakupäivä 11.11.2012), jonka myöntämiseen on raportin kirjoittamishetkellä oikeus 55:llä tutkinnon järjestäjällä. Tutkintoa uudistettiin raportin tekemisen aikana, ja uusi tutkinto otettiin käyttöön maaliskuussa 2013 (Opetushallitus 2012b, hakupäivä 1.3.2013). Tutkinnolla on ollut selkeä suosio, ja vuonna 2011 sen suoritti 982 henkilöä. (Opetushallitus 2012a, hakupäivä 11.11.2012.)

Näyttötutkinto on suunnattu jo toiminnassa olevan yrityksen omistajalle, mutta antaa valmiuksia myös perustamisvaiheessa olevan yrityksen toiminnan käynnistämiseksi (sama, 8). Arvioijilta vaaditaan hyvää ammattitaitoa kyseisen näyttötutkinnon alalta. Arvioijat sovitaan tutkintotoimikunnan ja näyttötutkinnon järjestäjän kesken. (sama, 6.) Uudistusluonnoksessa esitetään, että tutkinnossa arvioijina toimisivat nimenomaisesti kokenut yrittäjä, tutkinnon osan sisältöön keskeisesti kytkeytyvän sidosryhmän edustaja tai toinen kokenut yrittäjä, sekä opetusalan edustaja

(sama, 7). Tällä hetkellä tutkinto koostuu kolmesta osa-alueesta: Liikeidean täsmentäminen, liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen (Opetushallitus 2007, 8, hakupäivä 11.11.2012).

Tutkinnossa perehdytään yrittäjän tai yrittäjäksi aikovan omia valmiuksia, ammattitaitoa ja resursseja yrityksen pyörittämiseen liittyen. Samalla hahmotellaan olennaisia verkostoja, mietitään rahoituksen järjestämistä, ja lopulta laaditaan liiketoimintasuunnitelma ja perustetaan yritys. Uudistusluonnoksessa on lisätty yritystoiminnan analysointi ja taloushallinto laajemmin esille omiksi osa-alueikseen, ja rakennetta on muutettu valinnanvaraiseksi. Juridiikkaa tai sopimusosaamista ei ole uudessa tai vanhassa tutkinnossa erikseen mainittu, mutta niihin viitataan toimialakohtaisesti monissa tutkinto-osissa.

Opetushallituksen yrittäjätutkinnon lisäksi yrittäjäkoulutusta annetaan ammattikorkeakouluissa ja yliopistoissa, sekä esimerkiksi elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksissa (TE-keskus, hakupäivä 11.11.2012). Näiden kaikkien tarkempi tutkiminen on suuritöistä, eikä lopulta tuo huomattavaa lisäarvoa. Lyhyesti voidaan todeta, että yrittäjäkoulutuksessa on edetty sekä yrittäjille ja yrittäjiksi aikoville tarkoitetun tutkinnon myötä, että myös korkeakouluissa annettavan opetuksen muodossa.

Yrittäjäkoulutukseen olennaisesti liittyy myös starttiraha, jota voi hakea työ - ja elinkeinotoimistosta. Starttirahaa on mahdollista saada yrityksen perustamisen ja vakiinnuttamisen ajalle, korkeintaan 18 kuukaudeksi. Yrittäjäkoulutuksen hankkiminen on olennaista starttirahan saamisen kannalta. (MOL, hakupäivä 11.11.2012.)

Tutkintojen ja julkisen sektorin ulkopuolista yrittäjäkoulutusta, neuvontaa ja muuta vastaavaa toimintaa on myös runsaasti. Tästä esimerkki on Oulussa toimiva Business Kitchen, joka on Oulun Innovaatioallianssin, Oulun yliopiston ja Oulun seudun ammattikorkeakoulun yhteinen kasvuyrittäjyyskeskus (Business Kitchen, hakupäivä 11.11.2012). Keskustassa toimivissa tiloissa järjestetään muun muassa uusien yrittäjien ”tarina-iltoja”, joissa kuuntelijat pääsevät esittämään kysymyksiä ja saavat kokemuksen tuomia neuvoja yrityksen alkuvaiheisiin liittyen. Tarkoituksena

on yhdistää korkeakoulujen osaamista käytännön yrittäjyyteen. Business Kitchen on mielenkiintoinen uutuus perinteisen tutkinto- ja luentopohjaisen yrittäjäkoulutuksen ja neuvonnan rinnalle.

2.3 Nykytilan arviointi

Kun verrataan yrittäjäkoulutuksen tarjontaa aikaisempaan tutkimukseen, havaitaan, että suurimmaksi osaksi tilanne on pysynyt korkeintaan samanlaisena. Keskitettyä yrittäjäinstituuttia koulutuksen suunnittelulle ja koordinoimiselle ei ole perustettu, mikä edelleen ilmenee koulutustarjonnan suurena vaihtelevuutena ja satunnaisuutena. Opetushallituksen hyväksymä yrittäjätutkinto on askel kohti standardimuotoista koulutusta, mutta se ei rakenteeltaan vastaa niitä vaatimuksia, joita yrittäjät olivat esittäneet. Toimialakohtaisuus ei ilmene opetussuunnitelmasta, eikä myöskään se, että opetusta suunnattaisiin erikseen yrittäjinä toimiville ja sellaisiksi aikoville. Tämä asetti suuria haasteita 1980-luvulla, eikä sen muuttumiselle ole nähtävissä perusteita.

Koulutuksellisesti merkittävä muutos tapahtui, kun ammattikorkeakouluista tuli osa korkeakoululaitosta (Ammattikorkeakoululaki 9.5.2003/351 2 §). Ammattikorkeakoulujen tehtäviin kuuluu esimerkiksi työelämälähtöisen asiantuntijakoulutuksen antaminen (4.1 §), antaa ja kehittää aikuis-koulutusta työelämäosaamisen ylläpitämiseksi ja vahvistamiseksi (4.2 §) ja erityisesti omalla alueellaan olla yhteistyössä elinkeino- ja muun työelämän kanssa (5 §). Vaikka ammattikorkeakoulujen keskeiseksi tehtäväksi on mainittu opetuksella vaikuttaa työelämän ja sen kehittämisen vaatimukseen (HE 206/2002 vp,1, hakupäivä 11.11.2012), mainintaa yrittäjäkoulutuksesta ei ole. Tästä huolimatta useat ammattikorkeakoulut tarjoavat erilaisia yrityshautomo-opintoja, ja Oulun seudun ammattikorkeakoulussa on mahdollista suorittaa tradenomin ylempi ammattikorkeakoulututkinto yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelmassa, joka kuitenkin edellyttää liiketalouden ammattikorkeakoulututkinnon tai muun alemman korkeakoulututkinnon. Painopisteenä tutkinnossa ovat ”ydinopintojen ohella liiketoimintaprosessit, niiden johtaminen sekä prosessien ohjauksessa käytettävät tietojärjestelmät”. Tavoitteena on, että tutkinnon myötä opiskelija voisi edetä paremmin esimies- ja asiantuntijatehtäviin, tai perustaa oman yrityksen. (Oulun seudun ammattikorkeakoulu, hakupäivä 21.11.2012.)

Valtiovalta on ilmaissut viime vuosina jatkuvasti, että yrittäjäkoulutuksen- ja kasvatuksen kehittäminen on tärkeässä asemassa. Vuoden 2007 hallitusohjelmassa yrittäjyys ja yrittämisen edistäminen olivat voimakkaassa roolissa, ja niinpä yrittäjäkasvatuksen monipuolistamista haluttiin edistää kaikilla koulutustasoilla (Valtioneuvosto 2007, 21, hakupäivä 21.11.2012), mikä vastaa Allardt ym. (1984, 168) toimenpidesuosituksia lähes sanatarkasti. Elinkeinopolitiikan visiona oli ”tarjota yrittäjyydelle ja innovaatiotoiminnalle Suomessa maailman paras toimintaympäristö”. Myös yrittäjyystietoisuuden ja yrittäjävalmiuksien, sekä yrittäjäkoulutuksen edistäminen mainittiin erikseen yrityspolitiikan osiossa ja työn, yrittämisen ja työelämän politiikkaohjelmassa. (Valtioneuvosto 2007,37,47,73,hakupäivä 21.11.2012.) Yrittäjyydellä on varsin näkyvä rooli myös vuoden 2011 hallitusohjelmassa. Yrittäjäkasvatusta haluttiin vahvistaa edelleen kaikilla koulutusasteilla, sekä erikseen kehittää pienyrittäjien aikuiskoulutusmahdollisuuksia (Valtioneuvosto 2011, 31;35, hakupäivä 21.11.2012). Lisäksi yrittäjyyden vahvistaminen kirjattiin ohjelmaan erityisesti luovien alojen ja nuorten yrittäjien osalta. Koulutettujen nuorten kohdalla mainittiin yrityshautomo- ja kiihdyttämötoiminnan edistäminen. (Valtioneuvosto 2011, 39, hakupäivä 21.11.2012.)

Internet toimii nykyisin perustiedon lähteenä myös yrittäjille. Esimerkiksi Suomen Yrittäjät tarjoavat omilla sivuillaan jäsenilleen omia asiantuntijoiden laatimia tietopakettejaan esimerkiksi sopimus oikeudesta (Suomen Yrittäjät, hakupäivä 26.11.2012).

3 SOPIMUSTYYPIT

Sopimuksia on monen tyyppisiä, eikä lainsäädäntö tahdo pysyä kehityksen perässä. Yrittäjän olisi menestymisen kannalta tärkeää tunnistaa oman toimialansa yleisimmät sopimustyytit, ja tiedostaa niihin liittyvät erikoisuudet. Käsittelen tässä luvussa sopimustyyttejä ensin lyhyesti yleisellä tasolla, minkä jälkeen keskityn alkuvaiheen rahoitussopimuksiin.

3.1 Sopimustyytit yleisesti

Sopimustyyppien jaottelusta ei ole päästy oikeustieteessä yhteisymmärrykseen. Yksi keino on jaotella sopimusoikeus itsessään yleiseen ja erityiseen sopimusoikeuteen. Tämän jaottelun mukaisesti yleistä sopimusoikeutta edustavat oikeustoimilain (laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228) sopimuksen syntymisen (1-luku), valtuutuksen (2-luku) ja pätemättömyyden (3-luku), ja lisäksi kauppalaki (27.3.1987/355) jossain määrin velvoitteiden (9-luku) ja sopimusrikkomusten (8, 10 ja 11 luvut) suhteen silloin, kun kyseessä on lailla sääntelemätön sopimus. Tämä jaottelu on tärkeä, sillä monet tärkeätkin sopimustyytit ovat vailla nimenomaista sääntelyä. Erityiseksi sopimusoikeudeksi puolestaan voidaan ajatella sopimustyyppikohtaiset säädökset. (Halila & Hemmo 2008, 2-4.)

Sopimuksia voidaan lajitella tarkemmin monellakin tapaa, kuten esimerkiksi yksilöllisiin sopimuksiin ja vakiosopimuksiin. Sopimus on yksilöllinen, kun sen ehdot on sovittu erikseen osapuolten välillä ilman valmista ehtokokoelmaa, eikä kumpikaan osapuoli jatkuvasti tee vastaavia sopimuksia. Tyypillisesti taloudelliselta arvoltaan tärkeimmät sopimukset ovat yksilöllisiä. Vakiosopimusten – tai massasopimusten – käyttö on tyypillistä suurille yrityksille, jotka pyrkivät kustannustehokkuuteen. (Hemmo 2003, 30.) Yksilöllisten ehtojen ja vakioehtojen ristiriitatilanteessa vakioehto yleensä syrjäytetään, ja yksilöllinen ehto on ensisijainen (Wilhelmsson 1995, 75). Jaottelu on tärkeä, koska merkittävät hankintoihin liittyvät rahoitussopimukset ovat yleensä vakioehtoisia.

Toinen tapa luokitella sopimuksia on jakaa ne kuluttajasopimuksiin ja liikesopimuksiin. Kuluttajasopimuksista poiketen elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa sallitaan suuretkin riskit, eli

mahdollisuus suuriin voittoihin tai suuriin tappioihin. Tällöin sovittelun tai muunlaisen velvoitteiden lieventämisen syyksi ei riitä negatiivinen kehitys. Pienyrittäjän voidaan katsoa olevan heikommassa asemassa silloin, kun hän tekee sopimuksen suuremman yrityksen kanssa. Tällöinkin kyseeseen ei tule kuluttajan vahva suoja, vaan yrittäjältä odotetaan asiantuntemusta omalta alaltaan. Riski on luonnollinen osa yrittäjyyttä, hyvässä ja pahassa, jolloin olennaisinta on se, mitä on sovittu tai mikä on tavanomaista vastaavissa suorituksissa. (Hemmo 2003, 31 - 33.) Tämä jaottelutyyppi ja sen merkitys on tärkeä tiedostaa yritystoiminnassa. Käytännön tasolla yrittäjältä vaaditaan laajempaa perehtymistä siihen, mitä hän on sopinut. Sopimusehtojen lukemattomuus tai unohtaminen ei tee niistä yllätyksellisiä saati kohtuuttomia, vaan se lasketaan ammattitaidon piiriin. Sen sijaan ehtojen epäselvyys johtaa usein siihen, että niitä tulkitaan laatijansa vahingoksi, mitä kutsutaan in dubio contra stipulatorem – periaatteeksi. (sama, 655.)

Kolmas tapa ajatella sopimuksia on jaotella niitä kertosopimukseen ja kestosopimukseen. Tällöin painopiste on niiden ajallisessa kestossa. Kestosopimuksilla, kuten huoneenvuokra-, tai kilpailukieltosopimuksilla pyritään sopimaan pitkäkestoisesta sopimuskaudesta, jolloin tavoitteena voi olla jatkuva yhteistyö. Kertosopimuksissa toteutetaan yksittäinen vaihdantatoimi, kuten irtaimen esineen kauppa. Olennaiseksi jaottelu tulee sopimuksen päättymisen yhteydessä, sillä kertosopimuksen velvollisuudet lakkaavat, kun edellytetyt suoritukset on tehty, sopimus puretaan, tai jos osapuolet pysyvät pitkään passiivisina. Kestosopimuksissa suoritukset ovat jatkuvia, eli yleensä toinen osapuoli saa pitää vuokran kohdetta hallussaan suorittamalla säännöllisin väliajoin vuokran maksun. Kestosopimukset myös päättyvät yleensä irtisanomisella, mitä pyritään rajoittamaan irtisanomisajalla tai sopimalla irtisanomisperusteista. (sama, 34.)

Kestosopimukset edellyttävät myös laajempaa yhteistoimintaa osapuolten välillä, mikä ilmenee lojaliteettivelvollisuutena. Pääsääntöisesti se tarkoittaa sitä, että on vältettävä toisen osapuolen etuja vahingoittavaa toimintaa ja otettava jopa huomioon toisen intressit omassa toiminnassaan. Suppeimmillaan puhutaan šikaanikiellosta, jolloin ainoana päämääränä ei saa olla toisen osapuolen vahingoittaminen. Lojaliteetin piiriin lasketaan tiedonanto-, reklamaatio-, myötävaikutus- ja uskollisuusvelvoitteita. (Halila & Hemmo 2008, 10 - 11.), joita mainitaan esimerkiksi kauppalaissa.

Käytännössä kestopimukset ovat siis usein vuokrasopimuksia, joihin sisältyy sekä vuokranantajan ja vuokraajan velvollisuuksia. Vuokralaisella on velvollisuus ilmoittaa puutteista, jotka korjaamattomina voivat vahingoittaa kohdetta, ja vuokranantajalla on yleensä vastuu vuokrakohteen kunnosta, ja on yleensä myös velvollinen korjauttamaan puutteen. (sama, 10.) Tämäkään ei pidä paikkaansa esimerkiksi rahoitusleasingsopimuksia tehdessä, sillä niissä sovitaan usein täysin päinvastoin, eli vuokranantajan kunnossapitovelvollisuus puuttuu, ja vahingonvaara kuuluu yleensä vuokralaiselle (Tuomisto 1988, 19 - 20). Yrittäjän on siis hyvin tärkeä aina perehtyä tarkasti kestopimuksia tehdessä siihen, mitkä ovat hänen ja mitkä vastapuolen velvollisuudet ja vastuut.

Suomalaisessa sopimusoikeudessa ei nykyisellään tunneta tyyppipakkoa, jolloin sopimustyyppien erottelu kovin tarkasti ei ole välttämätöntä. Sopimukset ovat päteviä ja kanneperusteisia, vaikka lainsäädännössä niitä ei tunnettaisikaan. Jos sopimus on lailla säädelty, sen tyypillä on suurempi merkitys kuin silloin, jos se on lailla sääntelemätön. Sääntelemättömien sopimusten kohdalla sovelletaan yleisiä sopimusoikeuden periaatteita, ja sovelletaan erityislakeja, kuten kauppalakia, tai osamaksulakia (Laki osamaksukaupasta 18.2.1966/91). Tällöin olennaisempaan asemaan nousevat käytännölliset tarpeet ja tosiasiallinen sisältö, muodollisen sopimustyyppijaottelun sijaan. (Halila & Hemmo 2008, 20 - 21.)

3.2 Alkuvaiheen rahoitussopimukset

Rahoitussopimukset yhdessä vakuutustoiminnan kanssa ovat erityisiä sopimustyyppisiä. Rahoitussopimuksille on ominaista vakioehtojen käyttö, jolloin ne ovat palvelun tarjoajien laatimia. Niiden laatimisessa voidaan käyttää esimerkiksi Finanssivalvonnan suositusluonteisia standardeja. Vakioehtojen kohdalla erityiseen asemaan nousee in dubio contra stipulatorem – periaate, sillä epäselvät vakioehdot tulkitaan yleensä laatijansa vahingoksi. Tämän vuoksi sopimusehtojen selkeyteen ja ymmärrettävyyteen tulee panostaa erityisen paljon vakioehtoisia rahoitussopimuksia tehdessä, jotta palvelun sisältö ja osapuolten vastuut ja velvollisuudet on helppo havaita. Ehdot eivät myöskään saa miltään osin olla kohtuuttomia. (Alhonsuo, Nisen & Pellikka 2011, 150.) Vakioehtojen sitovuus heikkeneekin merkittävästi, jos niihin sisältyy ehto, joka on asiakkaan kannal-

ta ankara tai yllättävä. Tällainen ehto jää tulematta sopimuksen osaksi, ellei siitä erityisesti huomauteta asiakkaalle tai sitä muuten korosteta ennen sopimuksen päättämistä. (Hemmo 2003, 162.) Elinkeinonharjoittajien väliset rahoitussopimukset ja niihin sisältyvät vakioehdot kuitenkin tulevat herkästi sitoviksi, koska osapuolten kyvyllä ymmärtää toimintojensa vaikutuksia sopimussuhteessa annetaan suuri painoarvo, ja yrittäjillä vaatimukset ovat matalammat (Wilhelmsson 1995, 57).

Rahoitusmuodoista leasing, factoringtoiminta ja osamaksukauppa olivat ensimmäisiä, joita varten rahoitusyhtiöt perustettiin (Lautjärvi 1987, 46). Leasing on nykyään kaikkein yleisin. Finanssialan Keskusliiton vuoden 2011 tilaston mukaan sen jäsenrahoitusyhtiöiden luottokannasta 32,1 % oli leasingsopimuksia. Esimerkiksi kulutusluottojen osuus oli 19,1 % ja investointirahoituksen 14,2 %. Factoringin osuus oli 12,1 % ja osamaksusopimusten 13,1 %. (Finanssialan Keskusliitto 2011, hakupäivä 8.12.2012.)

3.2.1 Leasingsopimus

Leasing on investoinnin kohteen hankintahinnan rahoittamista siten, että yritys voi tehdä käyttöpääomainvestointeja vuokraamalla tarvitsemansa laitteet tai välineet. Vuokra sisältää hankintahinnan takaisinmaksua ja korkokuluja. (Alhonsuo ym. 2011, 234.) Leasing on keskeinen omistusvakuuden tyyppi, jossa velkojalle on järjestetty vakuus ainakin muodollisesti perustamalla omistajan asema. Tällä tavalla pyritään vahvistamaan velkojan suoja. Leasing voidaan jakaa käyttö-, ja rahoitusleasingsopimukseen. Käyttöleasing katsotaan tavallisesti normaaliksi irtaimen esineen vuokraksi, kun taas rahoitusleasing sisältää enemmän kauppaa muistuttavia piirteitä. Tavanomaisesti kun puhutaan leasingsopimuksesta, sillä tarkoitetaan nimenomaan rahoitusleasingsopimusta. (Tuomisto 1988, 4,19.) Leasing on tyypillisesti kolmikantainen rahoitusjärjestely, jonka osapuolet ovat laitteen myyjä, vuokraava rahoitusyhtiö ja vuokraaja-asiakasyritys. Tällöin sitä voidaan kutsua myös epäsuoraksi rahoitusleasingsopimukseksi. Sopimussuhteessa keskenään ovat tavallisesti kauppasopimuksella rahoitusyhtiö ja myyjä, sekä vuokrasopimuksella rahoitusyhtiö ja asiakasyritys. (Tammi-Salminen 2010, 609.) Leasingsopimukset laaditaan yleensä yleisiä sopimusehtoja käyttäen, eli ne ovat vakiosopimuksia (Tuomisto 1988, 22).

Leasing on yrittäjälle houkutteleva rahoitusmuoto, sillä sen avulla hän saa pitää uudet laitteet ilman suuria kertainvestointeja tai vanhojen koneiden myyntiä (Hietala, Järvensivu, Kaivanto & Kyläkallio 2010, 385). Leasingin kustannukset ovat myös kirjanpidossa sellaisenaan vähennyskelpoisia vuokratukustannuksia (Erkkilä, Ojala & Räike 2007, 162). Lisäksi yrityksen ei tarvitse sitoa omaa pääomaa käyttöomaisuuden hankintaan. On kuitenkin tärkeä huomata, että poistot tekee rahoitusyhtiö, ei yritys itse. (Alhonsuo ym. 2011, 243.) Leasingsopimuksen taloudellinen hyöty kannattaa laskea ennen siihen ryhtymistä. Tämä tapahtuu laskemalla kuinka monta prosenttia leasing-yhtiön lainaamalle rahalle maksetaan korvausta koron ja muiden kulujen muodossa. Tämä vaatii diskonttausta ja leasing-yhtiön käyttämän korkokannan selvittämistä interpoloimalla. Lopputuloksena on toisinaan se, että leasingsopimuksen seurauksena laitteesta tulee huomattavan paljon kalliimpi yritykselle, kuin jos se hankkisi sen itse. (Soveri 1989, 101 - 102.)

Leasingin kohteena ovat useimmiten autot, atk-laitteet, kopiokoneet, ja tuotantokoneet. Vuonna 2011 uusista leasingsopimuksista henkilöautojen osuus oli 25,3 % ja IT- ja muiden konttoritarvikkeiden osuus 22,6 %. Loput leasingtyypit olivat koneet ja teollisuuden laitteet (20,2 %), kuljetusvälineet, eli kuorma-autot ja muut vastaavat (13,3 %) ja ”muut” (18,5 %). (Finanssialan Keskusliitto 2011. hakupäivä 8.12.2012.) Leasingsopimusten kesto vaihtelee kahdesta vuodesta kahdeksaan vuoteen ja se voi koskea pelkkää rahoitusta, mutta voi sisältää myös huollon (Hietala ym. 2010, 385).

Leasingsopimusta tehdessä yrittäjän tulee tiedostaa, että se on monella tapaa hyvin erikoinen sopimus tavalliseen vuokraan tai kauppaan nähden. Ensinnäkin vuokranantajalla ei ole yleensä kunnossapitovelvollisuutta, mikä voi tulla yllätyksenä. Toisekseen vaaranvastuu, eli vastuu kohteen tuhoutumisesta, katoamisesta, huonontumisesta tai vähenemisestä (KL 12 §) on sekin vuokralaisella. Kolmanneksi leasingin erityispiirteeksi luetaan se, että vuokralaisella on tavallisesti mahdollisuus käyttää esinettä koko sen teknisen ja taloudellisen käyttöiän ajan, eli käyttää se loppuun. Neljäs hyvin tärkeä seikka on se, ettei sopimusta voi irtisanoa vuokrakauden aikana. Tällöin ainoastaan purku voi tulla kyseeseen osapuolen sopimusrikkomuksen vuoksi. (Tuomisto 1988, 20 - 22.)

Leasingsopimuksen tekeminen edellyttää siis huolellista perehtymistä sopimusehtoihin ennen sopimuksen tekemistä. Yrittäjä ei aina tiedä, kenen kanssa hän tarkalleen sopimusta on tekemässä, kenellä on vastuu laitteen huollosta, kuinka pitkä sopimuskausi on, voiko sopimusta irtisanoa, kuinka kalliiksi laite todellisuudessa kuluineen tulee, ja mitä muita sopimusehtoja sovellettavaksi tulee. Yleensä tietämättömyys koituu yrittäjän tappioksi, ja seurauksena voikin olla vuosien mittainen, täysin tarpeeton leasingsopimus. Huomiota tulee kiinnittää erityisesti laitteiden takuun, korjauksen ja sopimuksen päättämistä koskeviin ehtoihin. Tällöin välttyy esimerkiksi tilanteelta, jossa taloudellisesti kannattamattomasta sopimuksesta ei pääse eroon vaikka kone hajoaisi, koska myyjä – ei rahoitusyhtiö – vastaa usein laitteen korjaamisesta. (Hietala ym. 2010, 385.) Pahimmassa tapauksessa asiakas on itse vastuussa kohteen kunnan säilymisestä (Tuomisto 1988, 23).

Leasingsopimuksista on suhteellisen vähän Korkeimman oikeuden ratkaisuja verrattuna niiden suosioon. Ratkaisussa KKO 2008:53 (KKO 23.5.2008 T1024,Finlex), leasingsopimus voitiin purkaa kohteessa olleen virheen vuoksi, koska ehdot olivat epäselvät, eikä irtisanomisoikeutta ollut erikseen kielletty. Myöskään rahoitusyhtiön eli vuokraajan vastuuta ei ollut selvästi rajattu. Epäselvät ehdot katsottiin laatijansa vahingoksi. Täysin samasta syystä tapauksessa KKO 1997:130 (KKO 12.9.1997 T 3087,Finlex) vuokraaja sai myös purkaa sopimuksen kohteessa olleen virheen vuoksi. Nämä ovat ainoat Korkeimman oikeuden tapaukset, jotka rahoitusyhtiö vuokranantajana on hävinnyt. Kaikissa muissa tapauksissa kyse on ollut siitä, että rahoitusyhtiö on ollut kohteen todellinen omistaja (KKO 28.10.1996 T 4088, Finlex), myyjä ei ole vedonnut sopimusrikkomukseen tarpeeksi ajoissa ja on edesauttanut sopimussuhteen jatkumista (KKO 10.10.1988 T 3105, Finlex), tai että vuokralainen luuli kyseessä olevan osamaksusopimus, ja yritti siten välttyä maksamasta maksun laiminlyönnistä seuranneet vahingonkorvaukset (KKO 13.11.1985 T 3012, Finlex).

Yleisesti leasingsopimuksen asemaa sopimusoikeudessa koskee edellä mainituista KKO 2008 53. Korkein oikeus lausui nimittäin seuraavaa

8. Rahoitusleasingjärjestelyn osapuolten asemaa ei ole säännelty laissa eikä sitä koskevaa vakiintunutta oikeuskäytäntöä ole. GE Capital ei ole myöskään esittänyt selvitystä siitä, että rahoitusleasingalalla olisi vakiintunut sopimuskäytäntö vuokrakohteen virheen seuraamus-

ten osalta. Näin ollen ei GE Capitalin väittämää siitä, ettei vakiintuneen käytännön mukaan rahoitusyhtiöllä ole virhevastuuta, voida ottaa sopimuksen tulkinnan pohjaksi. Sopijapuolten oikeudet ja velvollisuudet määräytyvät siten sen mukaan, mitä he ovat keskenään sopineet. Lähtökohtana sopimuksen tulkinnassa on sopimusasiakirja. (KKO 23.5.2008 T1024,Finlex.)

Ratkaisun eri mieltä olevan jäsenen kommentti on jokseenkin paremmin linjassa virhevastuun suhteen esimerkiksi Tuomiston kannan kanssa. Tuomiston mukaan virhevastuu on leasingopimuksessa vuokranottajalla (1988, 19). Alla on eri mieltä olleen jäsenen kommentti asiaan liittyen.

-- Rahoitusleasing on vakiintunut erityisrahoitusmuoto, jossa kaksi oikeustointa, kauppa ja vuokra, sidotaan toisiinsa kolmikantaiseksi järjestelmäksi. Rahoitusleasing poikkeaa selvästi irtaimen esineen vuokrasta. – Rahoitusleasingsopimuksissa on normaalisti rajoitettu vuokralleantajan vastuuta niin, ettei vuokralleantaja vastaa vuokraesineen virheistä eikä sopivuudesta vuokralleottajan aikomaan käyttöön. (KKO 23.5.2008 T1024,Finlex).

Oikeustapauskomentissaan Wuolijoki toteaa, että Korkeimman oikeuden ratkaisu sinällään jättää mahdollisuuden sille, että leasing luokitellaan omaksi sopimustyyppikseen, vaikka tapauksessa sopimus katsottiin tavalliseksi irtaimen esineen vuokraksi. Tulkinta on merkittävä, koska irtaimen vuokrassa vuokranantaja vastaa kohteen virheestä kun taas leasingopimuksessa vuokralainen. Jos rahoittaja olisi siis vedonnut leasingopimuksen yleisiin ehtoihin, eivätkä sopimusehdot olisi olleet epäselviä, olisi tuomio saattanut olla eri. Rahoittajan kannalta tärkein opetus on se, että ehtojen selkeyteen tulee keskittyä huolellisesti (Wuolijoki 2008, 831.)

Oikeustapausten valossa on siis todettavissa, että yleensä leasingopimukseen liittyvät ongelmat johtuvat jonkun muun kuin rahoitusyhtiön tietämättömyydestä. Tämä seikka tuli esille valitettavan usein perintätehtäviä hoitaessani. Oli hyvin tavallista, että yrittäjät luulivat tehneensä osamaksusopimuksen, ja olivat yllättyneitä vahingonkorvausvelvollisuudesta, vaikka siitä selvästi mainittiin sopimusehdoissa. Se, että yrittäjä ei lue sopimusehtoja, ei vapauta häntä sopimuksen ehdoista. Näin todettiin myös Helsingin hovioikeuden ratkaisussa HO 31.3.2004, johon Kartio viittasi oikeustapauskomentissaan. Hän totesi, että olisi kestävämpiä, jos tasavertaisten sopimusosapuolten sopimussuhteessa toinen voisi jättää tutustumatta viitattuihin sopimusehtoihin (Kartio 2004, 12). Tämäkin tapaus sisälsi yllättävien ja ankarien ehtojen kysymyksen vakioehtoja käytettäessä, mutta siihen ei otettu kantaa vakioehtojen osalta. Sen sijaan se, että allekirjoittaja sitoutui perehtyneensä ehtoihin, vähensi ehtojen yllättävyyttä yleisesti. Tasavertaisuus sopijapuolten kanssa

heikentää tapauksen sovellettavuutta pienten yritysten tekemiin leasingsopimuksiin suurten yritysten kanssa, mutta antaa olettaa, että sopimusehtojen lukemista edellytetään yrittäjältä, vaikka kyseessä olisivat vakioehdot ja vaikka ne olisi sijoitettu sopimuksen kääntöpuolelle.

Yleistä oli myös se, että kohde itsessään oli käyttökelvoton hajoamisen takia, ja yrittäjä kieltäytyi maksamasta vuokraa virheeseen vedoten. Toisinaan kieltäytymisen taustalla oli se, että laite oli alun perinkin hankittu väärään käyttöön, se oli käynyt tarpeettomaksi kesken sopimuskauden, tai vuokralainen ei muuten vain enää halunnut tai kyennyt maksamaan sovittuja vuokraeriä. Seurauksena tietämättömyydestä, harkitseamattomuudesta tai yllättävistä muutoksista olivat suuret perintäkulut, tratta ja pahimmillaan henkilöyhtiöiden kohdalla siirtyminen oikeudelliseen perintään, ja jopa eläkkeiden ulosmittaus.

3.2.2 Factoring

Factoring tarkoittaa laskusaatavien rahoitusta. Yleensä factoringilla tarkoitetaan myyntisaatavien rahoitusta, mutta myös ostolaskujen factoring on lisääntymässä. Myyntisaatavien rahoittaminen tarkoittaa sitä, että yritys myy, toimittaa ja laskuttaa tuottamansa tavarat tai palvelut, mutta siirtää saatavansa pankille tai rahoitusyhtiölle. Näin yritys saa muuttaa laskusaatavansa nopeasti rahaksi siten, että rahoittaja antaa yritykselle luottoa sovitun luottolimitin rajoissa, joiden vakuutena yrityksen myyntisaatavat toimivat. Tästä syystä factoring on oikeustoimena panttaus. Tavanomaisesti yritys saa heti käyttöönsä 80 prosenttia saatavasta, ja loput 20 prosenttia, kun ostaja maksaa velkansa rahoittajalle. Factoringin olennainen osa on myös se, että rahoittaja vastaa saatavien reskontrasta ja perinnästä, jolloin myyjäyritys vapautuu niiden hoitamisesta. (Alhonsuo ym. 2011, 242; Tuori 1987, 121; Hietala ym. 2010, 386)

Factoringissa ostaja ei maksa saatavia myyjälle, vaan laskussa on siirtolauseke, jolla häntä kehoitetaan suorittamaan maksu rahoittajalle. Ostajan maksu vähentää myyjän käytössä olevaa luottoa. Myyjäyritys puolestaan maksaa rahoittajalle korkoa todellisesta luotonkäytöstä, ei limiitistä. Koron lisäksi rahoituskuluihin sisältyy palvelupalkkio, jonka suuruus riippuu laskutuksen rakenteesta. Tavallisesti palkkio on tietty prosenttiosuus laskutuksen määrästä. Siihen voi vaikuttaa laskujen lukumäärä, keskirahamäärä ja saatavien kiertoaika. (Hietala ym. 386.)

Vaikka saatavat siirretään rahoittajalle, täytyy muistaa, että myyjäyrittäjä vastaa luottoriskistä, jota siis rahoittaja ei kannaa. Poikkeuksena on viennin rahoitus, jolloin rahoitusyhtiö ottaa myös luottoriskin kannettavakseen. Lisäksi tärkeä muistettava asia on, että yleensä rahoittaja vaatii saatavakuuden lisäksi pääosakkaiden omavelkaisen takauksen, jotta välttyään perusteettomien laskujen rahaksi muuttamiselta. (Hietala ym. 2010, 386; Tuori 1987, 121.) Omavelkainen takaus tarkoittaa, että takaaja vastaa päävelasta niin kuin henkilökohtaisesti vastuussa oleva velallinen (Laki takauksesta ja vierasvelkapanttauksesta 19.3.1999/361 2 §:n 3 k).

Factoring soveltuu myös osamaksukaupan saatavien rahoitukseen siten, että myyjä myy ostajalle tavaran osamaksulla ja siirtää sen jälkeen osamaksusopimuksen rahoitusyhtiölle, joka tilittää osamaksuun liittyvää rahaa sovitusti. Myyjä voi tässä sopia ostajan maksaman koron suuruuden (Alhonsuo ym. 2010, 242.) Factoringin monipuolisesta käytöstä on osoituksena myös myyntisaatavakannan käyttö hankintojen omavastuuosuutena, ja jopa takauksen vastavakuutena (Hietala ym. 2010, 386).

Ostolaskujen factoringissa, jota kutsutaan myös confirming-nimellä, rahoitusyhtiö maksaa asiakkaansa juoksevaan toimintaan liittyviä laskuja, ja asiakas maksaa saamansa luoton sovitun ajan kuluttua. Tässä ei pantata saatavia, jolloin yleensä rahoittaja vaatii erillisen vakuuden. (Tuori 1987, 121.)

Factoringisopimuksen ongelmakohta on oikeuskäytännön perusteella velallisen maksusuoja. Factoringiin sovelletaan velkakirjalakia (31.7.1947/622). Tapauksissa KKO 22.6.1995 T 2427 (Finlex) ja KKO 9.6.1982 T 3312 (Finlex) oli kummassakin kyse siitä, että ostaja oli suorittanut maksun myyjälle, vaikka siirtolauseke oli laskussa. Velkakirjalain 29 §:n mukaan maksu, jonka velallinen velkakirjan luovutuksen jälkeen suorittaa luovuttajalle on pätevä, paitsi jos velallinen tiesi tai hänen olisi pitänyt tietää, ettei luovuttaja ollut enää oikeutettu saamaan maksua. Siirtolauseke aiheutti molemmissa tapauksissa sen, etteivät velalliset vapautuneet velasta virheellisen suorituksen takia, vaan heidän piti suorittaa maksu uudestaan rahoitusyhtiölle. Muutoin on käyty oikeutta lähinnä siitä, onko siirron tekijä vastuussa sopimusrikkomuksestaan siirron jälkeenkin, ja kenellä on vastuu silloin. KKO 24.4.1998 T 1258 (Finlex) ja KKO 23.10.1996 T 4060 (Finlex) koskivat

kummatkin tilannetta, missä oli jätetty maksamatta tullimaksuja. Kummassakin tapauksessa todettiin, että koska siirto ei tuota siirron saajalle velalliseen nähden parempaa asemaa kuin luovuttajalla oli (Velkakirjalaki 27§), oli ostajalla oikeus esittää vaatimuksia myös rahoitusyhtiötä kohtaan silloin, kun myyjä oli tehnyt sopimusrikkomuksen ja jättänyt maksuja maksamatta.

Yleisesti ottaen factoringsopimus on varsin turvallinen ja hyvä järjestely. Oikeustapaukset osoittavat ja korostavat edelleen sitä, että sopimusehdot ja laskuissa olevat ohjeet täytyy lukea huolella, jotta tarpeettomilta seuraamuksilta vältytään. Toisaalta myös myyntisaatavien luovutuksen vastaanottajan täytyy tiedostaa, että joissain tapauksissa he voivat joutua vastaamaan luovuttajan sopimusrikkomuksesta.

3.2.3 Investointirahoitus ja osamaksu

Investointirahoitus on leasingin vaihtoehto. Se on osamaksukauppaa, jossa omistus pysyy rahoittajalla, kunnes viimeinen maksuerä on maksettu, minkä jälkeen ostaja saa omistusoikeuden (Alhonsuo ym. 2011, 243). Tavallista osamaksukauppaa elinkeinonharjoittajien välillä säätelevät laki osamaksukaupasta (18.2.1966/91) ja laki luottoehdoista osamaksukaupassa (21.12.1962/622) sekä kauppalaki yleislakina. Lakeja täydentää Kauppa - ja teollisuusministeriön päätös osamaksukaupan lomakkeista ja hintailmoittelusta (28.11.1986/875). (Erkkilä ym. 2007, 165.)

Osamaksukaupaksi katsotaan sellainen irtaimen esineen kauppa, jossa maksu suoritetaan osissa, ja jossa omistusoikeus siirtyy ostajalle täyden maksun jälkeen. Sopimusrikkomuksen seurauksena myyjällä on oikeus ottaa kohde takaisin (OsamaksuL 1.1 §). Laki ei siis koske elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan välisiä osamaksukauppoja (1 a §). Osamaksulaissa on mainittu sopimuksen tekemistä koskevia ehtoja, kuten että se täytyy tehdä kirjallisesti, päivätä ja että myyjän tai hänen edustajansa ja ostajan on allekirjoitettava sopimus (1 c.1 §), mutta tämä ei todellisuudessa ole pätemättömyyteen johtava muotovaatimus, vaan noudattamatta jättäminen vie oikeuden käyttää ulosottomiestä laitteen takaisinottamisessa. Jotta myyjällä on siihen mahdollisuus, tulee sopimus olla lisäksi kahtena kappaleena, päivätty ja otsikoitu "Osamaksusopimus". Tämän lisäksi vaaditaan lukuisia muitakin seikkoja mainittavaksi, kuten ostajan ja myyjän tietojen yksi-

löinti, tieto siitä onko tavara käytetty, toimitustapa, käteishinta, maksuerien lukumäärä, erikseen maksettavan koron peruste sekä maksuerien suuruus ja eräpäivät. (OsamaksuL 9.1 §; Kauppa- ja teollisuusministeriön päätös osamaksukaupan lomakkeista ja hintailmoittelusta 1 §; Erkkilä ym. 2007, 165; Tuomisto 1988, 140.)

Kun osamaksukauppa koskee kalliita tuotantovälineitä ja maksuaika on pitkä, jopa 10 vuotta, puhutaan yleensä investointirahoituksesta tai hankintarahoituksesta. Tällöin kyse on yksittäisen osamaksusopimuksen rahoittamisesta. (Alhonsuo ym. 2010, 243; Tuori 1987, 122.) Se on periaatteeltaan lähellä leasingopimusta. Samoin kuin leasingissa, kaupan kohde toimii vakuutena. Leasingopimuksesta poiketen yritys voi tehdä kohteesta poistoja jo kaupan jälkeen. (Alhonsuo ym. 2010, 243.)

Osamaksukauppa on myynnin rahoituksen perinteinen muoto. Sen on perinteisesti ajateltu helpottavan erityisesti pienten yritysten kalliiden hankintojen tekemistä, mutta toisaalta luoton saamisen osamaksukaupan yhteydessä on ajateltu vähentävän ostajien halua tehdä hintavertailua. Myös luottokustannusten on ajateltu nousevan korkeaksi. Kuten leasingopimustenkin kohdalla, myös osamaksusopimusten on pelätty lisäävän ylivelkaantumisen riskiä tarpeettomien hankintojen myötä. Taloudellisesti osamaksukauppa saattaa tulla edullisemmaksi kuin leasingopimus, mutta sitä on vaikea yleisesti todistaa. (Tuomisto 1988, 98-102.) Osamaksusopimus voi olla käytännössä myös factoringsopimus, jos myyjä on siirtänyt osamaksujen saatavien hoitamisen rahoitusyhtiölle (Alhonsuo ym. 2010, 242).

Leasingopimus ja osamaksusopimus ovat niin lähellä toisiaan, että leasingin erityislainsäädännön puuttumisen seurauksena leasingopimukseksi nimetty oikeustoimi saattaa käytännössä tulla tulkituksi osamaksusopimukseksi. Tähän saattaa johtaa esimerkiksi se, jos rahoitusyhtiö ei todellisuudessa omista kohdetta, tai omistusoikeus siirtyy automaattisesti ostajalle sen jälkeen, kun tämä on maksanut viimeisen erän (OsamaksuL 1.2 §).

4 SOPIMUSOSAAMINEN ELINKEINOTOIMINNASSA

Oikeustieteessä on aika ajoin pohdittu yritys juridiikan merkitystä. On esimerkiksi kysytty, onko yritys juridiikka kauppaoikeutta vai liiketaloutta (Rudanko 2009, 1225), ja pyritty osoittamaan, että oikeus, talous ja yhteiskunta kietoutuvat yhteen monimutkaisemmin kuin tiedekunnissa perinteisesti opetetaan (Tolonen 2007, 259). Toisaalta yhteiskunnan ja sen mukana elinkeinoelämän kansainvälistyminen, kehittyminen kohti informaatioyhteiskuntaa, sääntelemisestä siirtyminen kohti kilpailua, joustavuuden korostaminen, toimintojen ulkoistaminen ja nopea teknologinen kehitys ovat luoneet täysin uudenlaisia oikeudellisia kysymyksiä (Määttä 2005, 6). Yhdessä nämä tekijät aiheuttavat sen, että sopimusosaaminen elinkeinotoiminnassa nousee suurempaan rooliin.

Sopimusoikeudellinen kehitys onkin etenkin Suomessa ja pohjoismaissa pyrkinyt 2000-luvulta alkaen tuomaan esiin ennakoivaa sopimusosaamista elinkeinoelämässä (Sorsa 2009, 128; Pohjonen & Visuri 2006, 788). Sopimusosaaminen avartuu uudesta näkökulmasta: lisäarvon tuottajana ja mahdollisena kilpailuetuna. Yrittäjälle sopimusosaaminen merkitsee yksinkertaisimmillaan suoria säästöjä pienempinä vastuina ja edullisempina kalustohankintoina. (Rudanko 2004, 1226.)

4.1 Sopimusosaaminen perinteisessä merkityksessä

Sopimusosaaminen koetaan pääasiallisesti juridisesta eli oikeudellisesta näkökulmasta. Yrityksissä juridiikka mielletään toimintarajoituksina (Rudanko 1999, 1) ja lainsäädännössä näkökulmana on laki tuomarin tulkintaohjeiden lähteenä (Määttä 2005, 32). Tätä kutsutaan lainsoveltajan näkökulmaksi, eli de lege ferenda – periaatteeksi, mikä tarkoittaa tulevaisuudessa säädettävän lainsäädännön näkökulmaa, eli millainen lain pitäisi olla (Rudanko 2004, 1226). Oikeustieteessä on kehittynyt myös ennaltaehkäisevän oikeuden (Preventive Law) suuntaus, joka painottuu nimenomaan oikeudellisten riskien ja ongelmien ennaltaehkäisyyn, lähestyen juridiikkaa juristinäkökulmasta (Pohjonen 2005, 319). Sen isänä pidetään Louis Brownia, joka loi käsitteen 1950-luvulla ja joka tuli lopullisesti osaksi oikeustiedettä 1980-luvulla (Dauer 2007, 8). Sopimukseen liittyvä riski – sopimusriski – voidaan yksinkertaisimmillaan määritellä johtuvan sopimuksen puuttumisesta tai puutteellisuudesta (Määttä 2005, 174).

Barton hahmotteli perinteistä sopimusoikeusajattelua artikkelissaan *A Paradigm Shift In Legal Thinking* (2007). Bartonin mukaan perinteinen ajattelu suuntautuu menneisyyteen, ja erottelee ihmiset erillään oleviksi yksilöiksi. Siinä myös tyypillisesti päädytään ratkaisuihin, joissa vahvin voittaa (winner-take-all). Perinteisessä ajattelussa sopimuspuolet voivat valmistella sopimusta salaa toisiltaan, ajatellen vain omaa tavoitettaan. Erillisiä sopimuksia myös pidetään itsenäisinä liiketoimina, eikä niistä pyritä etsimään laajempaa kontekstia. Luonnollisesti perinteinen ajattelu rajoittuu lähes kokonaan lainsäädännön asettamiin sääntöihin. (Barton 2007, 35 - 42.)

Lainsäädännössä sopimuksia ajatellaan ennen kaikkea taloudellisesta näkökulmasta, jolloin ai-neettomien vahinkojen korvaaminen on ollut rajallista ja tunneseikoille on annettu vain vähän oikeudellista merkitystä. Sopimuksia myös tehdään paljon, eivätkä sopijapuolet useinkaan tunne kaikkia sopimukseen liittyviä yksityiskohtia, vaan he operoivat jonkinlaisen yleiskäsityksen varassa. (Hemmo 2003, 4,7.) Bartonin kuvaamaan ajattelumalliin verrattuna suomalaisessa sopimus-oikeudessa on pyritty kohti vahvaa heikomman suojaa, etenkin arvioitaessa sopimuksen kohtuul-lisuutta (Hemmo 2003, 19 - 20; Mononen 2004, 1382).

Sopimusosaamisen ja sopimusoikeuden suhdetta keskenään on myös syytä tarkastella. Nysten-Haarala on tullut siihen johtopäätökseen, että laki edustaa tuomioiden ennakoitavuutta ja että liiallinen tapauskohtaisuus heikentäisi sitä. Liike-elämä puolestaan toimii omien periaatteidensa mukaisesti, pyrkien välttämään liiketaloudellisten erimielisyyksien kehittymästä oikeustapauksiksi. (Nysten-Haarala 2007,18.) Hänen mielestään ei ole tavoiteltavaakaan muuttaa itse sopimusoikeudellista lainsäädäntöä, jota tuomioistuimet tulkitsevat, vaan keskittyä siihen, että käytännön sopimusosaaminen hallittaisiin jo yrityksissä siten, ettei oikeusriitihin edes jouduttaisi (Nysten-Haarala 2007, 31.)

4.1.1 Sopimusoikeudellinen opetus korkeakouluissa

Yliopisto-opetuksessa tunnetaan perinteinen kauppaoikeus, joka sisältää Rudangon (2004, 1227) mukaan yhteisöoikeutta, immateriaalioikeutta, kilpailuoikeutta, markkinaoikeutta sekä toisinaan kansainvälistä kauppaa ja kuljetus-, vakuutus-, vekseli- ja shekkioikeutta. Yritysjuridiikka Rudan-

gon määritelmän mukaan on oppiaine, jossa kauppaoikeutta opetetaan ja joka on enemmänkin liiketoimintaosaamista kuin sääntökokoelma. Myös suunnittelun ja ennakoivan riskinhallinnan keinoksi yritys juridiikan pitäisi soveltua (Rudanko 2004, 1228 - 1229). Tolonen (2007, 259) huomauttaa, että yritys juridiikan opetus on pääsääntöisesti sellaisten käsissä, jotka ovat saaneet oikeustieteellisen koulutuksen ja jotka eivät ajattele, miten opetus ja tutkimus toteutettaisiin ei-oikeustieteellisessä yhteydessä. Myös Sorsa (2009, 129) toteaa, että oikeustieteellisen koulutuksen tarkoituksena on antaa kelpoisuus toimia tuomarin virassa. Kauppakorkeakoulujen ja teknillisten korkeakoulujen pitäisi puolestaan antaa valmiuksia liike-elämän haasteista selviämiseen. Ammattikorkeakoulun oikeustradenomikoulutuksesta Sorsa (sama, 146) toteaa, että se tähtää juridiikan opetuksen tavoin oikeushallinnon ja muun julkishallinnon tehtäviin. Sorsan mielestä oikeustradenomikoulutus ei ole riittävää paikkaamaan yksityisen sektorin osaamistarpeita sopimusosaamisen suhteen (sama).

4.1.2 Sopimusosaaminen ja riskinhallinta

Yritystoiminnassa riski voidaan jakaa vakuutettavan riskin ja ei-vakuutettavan epävarmuuden luokkiin. Vakuutettavat riskit ovat luonteeltaan toistuvia ja ennustettavia aikaisemman kokemuksen tai muun mallin mukaan. Epävarmuus liittyy ainutkertaisiin ja subjektiivisesti arvioitaviin tapahtumiin, kuten muutokset muodissa tai maussa. (Borg 1999, 58.) Nykyisin riskit jaetaan yleisemmin vahinkoriskeihin ja liikeriskeihin, tai vieläkin laajemmin strategisiin ja operatiivisiin riskeihin. Vahinkoriskeihin kuuluvat esimerkiksi omaisuus-, henkilöstö-, ja tietoriskit. Liikeriskeiksi voidaan lukea verotus, markkinat, kilpailijat ja resurssit. Sopimusoikeudellisesti strategiseen riskinhallintaan kuuluu yrityksen koko sopimustoiminnan kehittäminen, ja operatiiviseen puolestaan yksittäisten transaktioiden eli liiketapahtumien sopimuksellinen suunnittelu. (Flink, Reiman & Hiltunen 2007, 24; Rudanko 2004, 1232.)

Riskejä hallinnoidaan yleensä välttämisen, pienentämisen, siirtämisen ja omalla vastuulla pitämisen keinoin (Flink ym. 2007, 11). Toisaalta voidaan puhua riskien poistamisesta tai rajoittamisesta, siirtämisestä ja tiedostetusta omalla vastuulla pitämisestä. Menettelyn kannalta tällöin kyseeseen tulevat riskin tai sen osan siirtäminen sopimuslausekkeilla toiselle yritykselle, riskitoiminnan siirtäminen yritystoiminnalle ja vakuuttaminen. (Rudanko 2004, 1232.)

Sopimusosaamiseen liittyy olennaisena oikeudellinen riski (Legal Risk). Sen tarkasta määritelmästä ei ole päästy yleisesti hyväksytyyn lopputulokseen. Sitä käytetään eri tavoin eri asiayhteyksissä. Baselin pankkikomitean Basel II säännöstö määrittelee oikeudellisen riskin seuraavasti: ” – sisältää mutta ei rajoitu, altistumista sakoille ja rangaistusmaksuille (fines and penalties), tai vahingonkorvauksille, jotka aiheutuvat työnjohdollisista kuten myös yksityisistä sopimuksista”. (Lekatis 2006, hakupäivä 26.11.2012.) Yleisimmin ongelmana oikeudellisen riskin määrittelemisessä on näkökulma. Mahlerin (2006, 67) mukaan riski on oikeudellinen, jos sen lähde sisältää oikeudellisen normin, jolloin riskin tulee olla oikeudellisen normin mahdollisen haitan ilmentymä. Sekä epävarmuus tosiasioista että oikeudellinen epävarmuus voivat vaikuttaa oikeudelliseen riskiin. Hemmo (2005,14.) listaa esimerkkeinä oikeudellisista riskeistä seuraavat tapaukset:

Sopimuskumppani ei täytä maksuvelvollisuuttaan
Sopimuskumppani rikkoo jotakin muuta velvollisuuttaan eli ei esimerkiksi toimita tavaraa sovittuna ajankohtana tai rikkoo salassapitovelvollisuutta
Sopimus tulkitaan tuomioistuimessa toisella tavalla kuin on itse tarkoitettu,
Omia sopimusvelvoitteita ei kyetä täyttämään, jolloin seurauksena on sopimuksen purkaminen ja vahingonkorvausvelvollisuus tai muu oikeusseuraamus ja
Toiminnasta aiheutuu ulkopuoliselle tuote-, ympäristö-, tai muita vahinkoja, jotka joudutaan korvaamaan.

Finanssivalvonta määrittelee operatiivisen riskin hallinnan standardissaan oikeudellisen riskin osaksi operatiivista riskiä. Operatiivisella riskillä Finanssivalvonta tarkoittaa tappionvaaraa, joka aiheutuu riittämättömistä tai epäonnistuneista sisäisistä prosesseista, henkilöstöstä, järjestelmistä tai ulkoisista tekijöistä. Oikeudellinen riski puolestaan liittyy koko yritystoimintaan. Finanssivalvonta jakaa oikeudellisen riskin kuitenkin varsin selvästi lainsäädännön muuttumiseen ja sopimuksiin liittyviin riskeihin. Toimintaan vaikuttavien säädösten ja määräysten tulkinta, sovellusala ja voimassaolo voivat aiheuttaa Finanssivalvonnan mukaan merkittäviä tappioita ja niillä voi olla myös merkitystä oikeudellisiin vastuisiin ja korvausvelvollisuuteen. Sopimukseen liittyy epävarmuutta niiden sisällön ja voimassaolon, mutta myös epäedullisten sopimusten tekemisen ja niistä irtautumisen takia. Finanssivalvonta korostaa näitä riskejä etenkin vakiosopimusten kohdalla. Finanssivalvonta toteaaakin, että oikeudellisen riskin hallinnan edellytyksenä on, että yritysjohdolla on sopimusten ja muiden oikeustoimien tekemiseksi riittävä ammattitaito, ja että se tuntee ja seuraa aktiivisesti muuttuvaa lainsäädäntöä. (Finanssivalvonta, 2005, hakupäivä 10.12.2012.)

Ongelma sopimusten riskinhallinnassa on se, että se saattaa passivoida koko sopimustoiminnan yrityksessä. Tavallisesti sopimukset ajatellaan pakollisena pahana, joiden riskit ovat nimenomaan oikeudellisia. Jos yritys käyttää lakimiehiä, he pyrkivät vain torjumaan mahdollisia oikeudenkäyntejä, ja tällä tavalla minimoimaan sopimuksista aiheutuvia kustannuksia. Sopimusosaamisen kannalta olisi kuitenkin hyvin tärkeää, että juridinen osaaminen nähtäisiin osana koko yrityksen strategiaa ja toimintasuunnitelmaa, liikkeenjohdon välineenä, eli sekä nähtäisiin että hyödynnettäisiin juridiikan positiivista roolia. (Rudanko 1999, 2.)

Keskitalo (2002, 244) on pyrkinyt täydentämään sopimusosaamista sekä strategisesta että operatiivisesta näkökulmasta, ja esittämään etenkin strategiselle sopimukselliselle riskinhallinnalle toimintamallin, jonka tavoitteena hän pitää sitä, että yritys pystyisi vakioituja menettelytapoja kehittämällä parantamaan kustannustehokkuuttaan. Strateginen riskinhallinta lähtee Keskitalon mukaan sopimuksellisen riskienhallinnan tavoitteiden tunnistamisesta, joka tarkoittaa yrityksen omien, sekä sen kilpailijoiden liiketoimintamallien, liiketoiminnan strategioiden ja riskienhallintastrategioiden sisäistämistä. Tällä pyritään yrityksen kokonaisvaltaiseen ymmärtämiseen. Sopimuksellisen riskinhallintastrategian tulisi Keskitalon (2002,245-246) mielestä vastata ainakin seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä ovat yrityksen käyttämät transaktioiden hallintamekanismit?
- Entä niitä toteuttavat sopimusinstrumentit?
- Mitkä ovat yrityksen sopimustoiminnassaan ensisijaisesti tavoittelemat sopimuksiin sovellettavaksi tulevat oikeusnormistot?

Tämän jälkeen yrityksen tulee tunnistaa riskit. Tunnistaminen koostuu liiketoiminnan ja transaktion yleisten riskien tunnistamisesta, transaktiota sääntelevien juridisten normien tunnistamisesta ja juridisten normien luomien riskien ja riskinjaon tunnistamisesta. Liiketoiminnan ja transaktion yleiset riskit eivät rajoitu sopimustoimintaan. Niitä ovat esimerkiksi taloudelliset riskit kuten valuutariski, poliittiset riskit kuten lainsäädännön muuttumisriski, toiminnan keskeytymisriski, riski toiminnan riippuvuudesta toisten yritysten toiminnasta, sekä tuoteriski, eli riski tuotteiden tai palvelujen vastaavuudesta kysynnän kanssa. Myös yksittäiseen transaktioon liittyy mahdollisesti useita alitransaktioita, eli käytännössä esimerkiksi kauppaan voi sisältyä kauppasopimus, kuljetussopimus, rahoitussopimus ja vakuutus sopimus. Näiden osasten hallinnointi synnyttää omat riskinsä.

Keskitalon mukaan niitä hallinnoidaan kauppasopimuksella, johon sisällytetään ehtoja rahoituksesta, kuljetuksesta ja vakuutuksesta. Myös yleisten ehtojen käyttäminen helpottaa koordinoit-riskien hallintaa. Kuten Hemmo, myös Keskitalo tiedostaa, että jokaista sopimusta koskee omat riskinsä. Keskitalo (2002, 247 - 248) tätä alitransaktioriskiksi, joita hänen mukaansa ovat

- Neuvotteluriski
- Informaatoriski
- Suorituksen laiminlyönnin riski
- Suorituksen viivästyksen riski
- Virheellisen suorituksen riski
- Tavarán vaurioitumisen riski
- Muuttuvien olosuhteiden riski
- Tuotevastuuriski
- Sopimuskiistojen riski

Juridisten normien tunnistamisella Keskitalo tarkoittaa oikeusjärjestysten luomien oikeusnormien tuntemista, sekä sopimusvapauden mahdollistamien sopimusnormien tunnistamista. Sopimusnormit ovat siis osapuolten sitovia normeja, joilla on oikeusvaikutus. Keskitalo toteaa myös, että oikeusnormeja tulee ennakoivassa sopimusosaamisessa ajatella enemmänkin oletusnormeiksi, jotka sääntelevät sopimusta, elleivät osapuolet niitä sopimalla muuta. Sen lisäksi täytyy myös tiedostaa yleiset sopimusnormit, joihin kuuluvat alalla vallitseva kauppatalpa, sopimuskumppaneiden vakiintunut kauppatalpa ja – käytäntö sekä osapuolten sopimuksessaan käyttämät vakioehdot ja muut sopimusstandardit. Näiden kaikkien lisäksi osapuolet voivat ottaa sopimukseen myös yksilöllisiä sopimusnormeja. Kun näitä riskejä tunnistetaan, pyritään Keskitalon (2002, 249–251) mukaan vastaamaan ainakin seuraaviin kysymyksiin:

- Millainen on liiketoiminnan ja transaktion yksittäisten riskien allokointi oikeus- ja sopimusnormien mukaan?
- Ovatko transaktioon ja sopimussuhteeseen sidotut investoinnit riittävästi suojatut?
- Antavatko oikeus- ja sopimusnormit riittävästi suojaa sopimuskumppanin opportunistista käyttäytymistä vastaan?
- Luovatko oikeus- ja sopimusnormit itsessään riskejä?

Riskien tunnistamisen jälkeen riskit arvioidaan, jotta riskinhallinnan resurssit saadaan priorisoitua toiminnan kannalta merkittävimpien riskien hallintaan. Keskitalon (2002,252 – 253) mukaan sopimuksellisen riskinhallinnan tarpeisiin riittää yksinkertainen kolmijaottelu, jossa riskin laajuus jaotellaan mitättömään, suureen ja katastrofaaliseen. Riskin todennäköisyys jaotellaan puoles-

taan epätodennäköiseen, todennäköiseen ja hyvin todennäköiseen. Lopuksi suoritetaan riskialtistus, jossa riskit voidaan jakaa I,II ja III tason riskeihin. I-tason riskit ovat todennäköisimpiä ja laajuudeltaan suurimpia, ja niitä hallitaan ennakoivan juridiikan avulla. II-tason riskeihin Keskitalon mukaan kohdennetaan jäljellejääviä resursseja ja ennakoivan juridiikan lisäksi ”paikkaavaa juridiikkaa”, joka tarkoittaa jälkiviisauteen ja oikeudenkäynteihin nojaavaa juridiikkaa. III-tason riskeihin, joiden todennäköisyys on pieni ja laajuus vähäinen, käytetään paikkaavaa juridiikkaa, sekä ”luotetaan hyvään onneen”. Riskien määrittäminen on tärkeää, ja yrityksen tuleekin rajoittaa riskien arviointi yrityksen liiketoiminnalle tyypillisten transaktioiden tyypillisiin riskeihin.

Myös riskien sopimuksellinen käsittely poikkeaa Keskitalon toimintamallissa hieman perinteisestä riskienhallinnasta. Sen tarkoituksena on tarkoituksenmukaisen hallinnointimekanismin ja –instrumentin valitseminen transaktion hallitsemiseksi ja siihen sidottujen investointien suojaamiseksi. Hän rajaa riskien ottamisen, poistamisen ja pienentämisen pois, ja keskittyy sopimussuunnittelun avulla riskienallokoinnin varmistamiseen sekä riskienallokoinnin muuttamiseen sopimuksellisin keinoin jakamalla tai siirtämällä riskit sopimusosapuolille tai alihankkijalle tai muille alisopimusosapuolille. Riskienallokoinnin varmistaminen tapahtuu selventämällä oikeusnormien sääntelyä. Sopimuksellisen riskienkäsittelyn neuvoiksi Keskitalo (2002,253 - 254) listaa:

- Ennakoi sopimussuhteen mahdolliset ongelmat ja sovi tarkoituksenmukaisesta liiketoiminnan, transaktion ja liikesuhteen hallinnointimekanismista ja –instrumentista
- Muista kustannustehokkuus sopimusinstrumenttien neuvottelua, laatimista, valvontaa ja täytäntöönpanoa silmällä pitäen
- Suojaa transaktioon sidotut investoinnit
- Muista rakentaa varauloskäynti
- Varaudu sopimuskiistoihin.

Varsinainen sopimuksellinen riskienkäsittely koostuu Keskitalon mukaan sopimuksellisten riskienhallintavälineiden tunnistamisesta ja arvioimisesta, niiden toimintakyvyn ennustamisesta ja kehittämisestä, sekä sopimuksellisesta riskienallokoinnista vakiosopimusehtojen avulla. Keskitalo toteaa, että riskienhallintavälineiden tunnistus ja arviointivaiheessa tulee soveltaa taloustieteen Transaction Cost –ajattelua, joka tarkoittaa yksinkertaisesti sitä, että yrityksen tulee ennakkolooltomasti miettiä vaihtoehtoisia riskienhallintakeinoja ilman, että se tekee asiat samalla tavalla kuin ennenkin. (Keskitalo 2002, 256.) Keskitalon operatiiviset keinot nojaavat strategisen riskienhallinnan seurauksena luotujen menettelytapojen noudattamiseen, sekä vakiosopimusten – ja dokumenttien käyttämiseen (sama, 268).

4.1.3 Sopimushallinta ja ennakoiva sopimusosaaminen

Käytännössä sopimusosaaminen ilmenee sopimushallintana. Sopimushallinta voidaan määritellä yrityskohtaiseksi toimintamalliksi liittyen yrityksen sopimustoiminnan kokonaisvaltaiseen järjestämiseen. Nykyään siihen ymmärretään kuuluvan sopimusten suunnittelu, sisältö ja toteutus asiakirjoineen ja menettelyineen. Panostaminen sopimusneuvotteluihin ja sopimusehtojen laadintaan säästää sopimuksen tekemiseen liittyvistä erimielisyyksistä aiheutuvia kustannuksia. Lopullisesti neuvotteluvaiheen ongelmista on mahdotonta päästä eroon, jolloin myös joustavien riidanratkaisumenetelmien suunnittelu etenkin pitkäkestoisia sopimussuhteita ajatellen on järkevää. Sopimusneuvotteluihin kannattaa puolestaan panostaa osaavimmalla tiimillä, joka koostuu eri ammattiryhmistä ja joka myös tuntee liiketoiminnan tarpeet ja mahdollisuudet, sekä tarjotut ratkaisut ja palvelut. Neuvottelut tulee myös dokumentoida niin tarkkaan kuin mahdollista. (Tieva 2009, 114,120; Haapio 2007,31.)

Neuvotteluissa tärkeään rooliin nousevat vuorovaikutustaidot ja etenkin aktiivinen kuuntelu, mikä tarkoittaa, että yritetään varmistua siitä, että toisen sanoma on ymmärretty oikein, ja huomata myös sanaton viestintä. Lopullinen tavoite neuvotteluissa on, että kirjallinen sopimus palvelee aiottua tarkoitusta, eikä vain oikeudellisia tarkoituksia. (Rudanko 2004, 1231.) Sopimuksen aikana tapahtuvat olosuhteiden muutokset aiheuttavat yleensä ongelmia, etenkin pitkissä sopimussuhteissa (Tieva 2009, 122). Muutoksiin voidaan varautua sellaisilla sopimusehdoilla, joissa sopimuksen vahvistetaan muuttuvan tietyn tavoin olosuhdemuutoksen seurauksena (Hemmo 2011, 27).

Käytännössä nykyisin sopimusehdot ovat yhä useammin vakio- tai muotoisia, eli puhutaan vakiosopimuksista. Nämä ovat tyypillisiä suurille yrityksille, jolloin pienet ja keskisuuret yritykset ja niiden yrittäjät kohtaavat niitä koko ajan useammin. Vakioehtojen käyttämiseen suhtauduttiin aikanaan negatiivisesti, sillä niiden ajateltiin aiheuttavan sopimusten yksipuolisuuden riskin. Nykyään standardisoitu sopimus nähdään pikemminkin transaktiokustannuksia alentavana, sillä ne keventävät huomattavasti sopimushallintaan liittyvää työtä, ja samalla nopeuttavat sopimusprosessia. Toisaalta yksittäinen asiakas voi luottaa siihen, ettei hän joudu tyytymään huonompaan sopimukseen esimerkiksi neuvottelutaitojensa vuoksi, jolloin yhdenmukaisuus lisääntyy. (Hemmo 2003,

144 – 146.) Kuten edellä mainitsin, etenkin alkuvaiheen rahoitussopimuksien kohdalla vakioehdot ovat arkipäivää.

Vakioehtoihin liittyy ongelmia etenkin silloin, jos kummatkin sopijapuolet käyttävät niitä. Tätä kutsutaan battle of forms – ongelmaksi, johon paras ratkaisu saattaa olla ehtokohtainen erittely, jossa molempiin vakioehtoihin sisältyvät sopimusmääräykset otetaan osaksi sopimusta. (Hemmo 2003, 144 - 145,178.) Toisaalta ongelmallista kokemattomalle yrittäjälle voi olla vakioehtojen tunnistaminen. Aina vakioehtoja ei nimittäin tulosteta kokonaisuutena sopimuksen yhteydessä, vaan niihin voidaan viitata. Jos vakioehtoja ei liitetä sopimuksen mukaan tai ne sijoitetaan sopimuksen takasivulle, niiden sitovuus heikkenee, ja pahimmassa tapauksessa tuomioistuin joutuu arvioimaan sitovuutta kauppatavan ja muun näytön varassa. Merkitystä voi olla myös sillä, onko ehtoihin viitattu markkinointiaineistossa, hinnastossa tai liiketiloissa esillä olevassa ilmoituksessa. (Hemmo 2003, 148 – 151.) Vakioehtojen käyttäminen ja tunnistaminen ovat tärkeä osa hyvää sopimusosaamista.

Vakioehdot tulevat yleensä sitoviksi, vaikka niitä ei lukisikaan, jos ehtoja voidaan pitää tavanomaisina. Ehtojen sijoittaminen sopimuksen kääntöpuolelle ei sekään poista niiden sitovuutta automaattisesti, sillä asiantuntevalta osapuolelta vaaditaan suhteellisen paljon. Elinkeinonharjoittajalla katsotaan olevan parempi asiantuntemus ja resurssit kuin kuluttajalla. Tavallisesti yllättävistä ja ankarista ehdoista tulee mainita, mutta informointivelvollisuus on matalampi, mitä asiantuntevampi vastapuoli on. Toisaalta se on sitä suurempi, mitä ankarampi ehto on. (Wilhelmsson 1995, 59,81.)

4.2 Sopimusosaaminen kilpailuetuna

Kilpailuetu voidaan määritellä pohjautuvaksi asiakkaille tuotettavaan arvoon, joka on suurempi kuin sen aikaansaamiseen tarvittavat kustannukset. Sitä on olemassa ainakin kahta tyyppiä, kustannusjohtajuus ja differointi. (Porter 1985, 15.) Sopimusosaaminen voidaan ottaa osaksi tätä jaottelua. Yritys voi hyvällä sopimussuunnittelun ja sopimushallinnan integroimisella osaksi riskinhallintaa suojata paremmin investointejaan, ja saavuttaa siten kustannustehokkuuden (Keskitalo 2002, 271). Kilpailuetua voidaan edistää myös siten, että koordinoidaan sopimusosapuolen kans-

sa molempien arvoketjuja siten, että kummatkin hyötyvät suhteesta. Vastaavasti sopimusten neuvottelemisen on merkittävä osa kilpailuetua. Koordinointia ja neuvottelua tulee tehdä rahoittajien ja asiakkaiden kanssa, mutta myös vertikaalisesti, eli toimittajien ja jakelukanavien kanssa. (Porter 1985, 70 - 71).

Toisaalta Auramo (2010, hakupäivä 23.1.2013) viittaa Soili Nysten-Haaralan ja Osmo Härkösen näkemykseen siitä, että yritystoiminta kokonaisuudessaan on muutoksen alla. Sopimuksia tehdään yhä enemmän kokonaisten verkostojen kanssa, jolloin sopimuksilta vaaditaan entistä suurempaa joustavuutta, reagoitiherkkyttä ja muuntumiskykyä. Sopimusosaaminen voi olla ratkaisevakin kilpailuetu ja keskeinen johtamisen väline. Käytännössä suurin muutos näkyy siinä, että sopimuksilla ei ole enää pelkästään tukitoiminnan rooli, vaan niistä on tulossa liiketoiminnan ydintoimintaa. Sopimusosaamisen tarkoituksena on tulossa organisaation sisäisen yhteistoiminnan edistäminen, eikä pelkästään toimia juristien ja tuomioistuinten välineenä. Sopimuksia tehdessä tulisikin kilpailuedun saavuttamiseksi keskittyä rajoitteiden ja tavoitteiden listaamisen sijaan joustavuuteen ehtojen ja riskien määrittelyssä. Myös selkeä kieli ja sopimusosapuolten roolien ja vastuiden selkeä määrittely ovat tärkeässä roolissa.

Kilpailuetuun ja kustannustehokkuuteen liittyy myös oikeustaloustieteellinen tehokkaan sopimuksen käsite. Tehokkaalla sopimuksella tarkoitetaan ”sopimusta, joka minimaalisin transaktiokustannuksin siirtää varallisuus oikeuksia tehokkaaseen käyttöön tai jonka täyttämiskustannukset jäävät pienemmiksi kuin täyttämisestä saatava hyöty”. Tässä on kyse sopimussuhdesuunnittelusta. Siinä sopimuksia suunnitellaan riskinhallinnan ja kokonaiskustannusten näkökulmasta siten, että sopimusten sitovuus eli viimekädessä pakkotäytäntöönpano on keskeisellä sijalla. (Rudanko 1999, 3.)

Sopimusosaaminen voi periaatteessa olla myös kilpailullisesti ”liian tehokasta”. Tämä johtuu siitä, että kilpailuoikeus suhtautuu torjuvasti määräävän aseman hyväksikäyttämiseen. Sopimusosakkeidellisille toimille on asetettu kilpailuun liittyviä rajoja, jotka ohjaavat niitä. (Kurkela 2003, 15.) Kilpailulaki (12.8.2011/948) säätelee sopimuksia, päätöksiä ja menettelytapoja, joiden tarkoituksena on merkittävästi estää, rajoittaa tai vääristää kilpailua (2:5.1 §). Rikkomuksesta seuraa kilpailu- ja kuluttajaviraston esityksestä markkinaoikeuden määräämänä seuraamusmaksu (12 §). Esimer-

kiksi eri kauppakumppaneiden samankaltaisiin suorituksiin erilaisten ehtojen soveltaminen siten, että kauppakumppanit asetetaan epäedulliseen kilpailuasemaan (5.2 §:n 4 k) on kilpailulain vastaista toimintaa.

Sopimusosaaminen on selvästi tärkeä elementti yrityksen kilpailuedun kannalta. Kyse ei ole siis perinteisesti ajatellen pelkästään riskinhallinnasta, vaan ennakoivan sopimusosaamisen, neuvottelutaitojen sekä sopimushallinnan aktiivisella kehittämisellä ja hyödyntämisellä yritys saavuttaa pienemmät transaktiokustannukset, mikä edistää kustannusjohtajuuteen pääsemistä. Yrittäjä, joka omaa kasvuvaiheessa paremman sopimusosaamisen kuin kilpailijansa, voi saavuttaa kilpailuedun. Tämä edellyttää, että yrittäjä hahmottaa yrityksen tilanteen, liiketoimintasuunnitelman, strategiat, riskienhallintakeinot ja erilaiset rahoitusmahdollisuudet kokonaisuutena. Sopimusosaamisessa tärkeää on tajuta sen olevan jatkuva prosessi. Sopimusta edeltävät neuvottelut, riskianalyysi ja muut valmistelut, joita seuraavat tarjoukset ja esi- tai aiesopimukset, minkä jälkeen laaditaan itse sopimus, jota täytyy lopulta hallinnoida yksittäisenä transaktiona sekä yhdessä muiden transaktioiden ja sopimusinstrumenttien kanssa aktiivisesti kokonaisuutena, muodostaen lopulta yrityksen ennakoivan ja aktiivisen sopimushallinnan.

5 SOPIMUSOIKEUS OSANA YRITTÄJYYTTÄ

Sopimusoikeus on hyvin laaja käsite. Tässä kappaleessa perehdyn sopimusoikeuteen lyhyen lainsäädännöllisen katsauksen ja sopimusprosessin, muotovaatimusten, sopimuksen syntyminen, sopimuksen sovittelun, sopimusrikkomuksen ja sopimusrikkomusten seuraamusten määrittelyn kautta. Lähtökohtana on pk-yrittäjän näkökulma, jolloin tarkasteltavana ei ole perinteinen kuluttajalähtöinen sopimusoikeus, vaikka yleiset periaatteet ovat pitkälti samoja.

5.1 Sopimusprosessi

Sopimusoikeutta on lainsäädännössä säädelty varsin hajanaisesti. Kuten sopimustyyppien lainsäädännön kohdalla edellä toin esille, merkittävin sopimusta itsessään koskeva laki on oikeustoimilaki, jota kauppalaki täydentää elinkeinonharjoittajien välisissä sopimuksissa. Pääsääntöisesti sopimusoikeudellinen lainsäädäntö on kuitenkin sopimustyyppikohtaista. Valtaosa sopimuksiin liittyvistä kysymyksistä, kuten sopimusvelvoitteiden sisältö, ja sopimusrikkomukset ja niihin liittyvät oikeuskeinot ovat vailla yleistä lainsäädäntöä. (Hemmo 2003, 28.)

Sopimusosaamisessa lähtökohtana on sopimuksen tekeminen, tai tarkemmin sanottuna sopimuksen onnistunut täytäntöönpano ja hallinta (Haapio 2007, 109). Tämän vuoksi on tarpeen määrittellä sopimus, ja käydä läpi sen syntyminen vaiheet, ja yleisimpiä ongelmia tähän prosessiin liittyen. Tärkein periaate sopimusprosessissa on se, että sopimus sitoo tekijöitään, mitä kutsutaan yleisesti pacta sunt servanda periaatteeksi. Periaatteen mukaan osapuolet velvoittautuvat toisiaan kohtaan ja syntyneet velvoitteet voidaan panna täytäntöön tuomioistuinlaitoksen ja ulosotto-koneiston avulla (Hemmo 2003, 49). Sovittelusäädökset tosin ovat tässä suhteessa poikkeus.

5.1.1 Sopimus ja muotovaatimukset

Sopimus on terminä vaikea määrittellä tyhjentävästi, mutta oikeudellisesti sitä voidaan pitää yhteisnimityksenä joukolle kahden osapuolen välillä vaikuttavia yksityisoikeudellisiin määräämistöihin perustettuja velvoitteita ja niitä vastaavia oikeuksia. Sopimuksella ei ole määritelmällistä muo-

topakkoa, vaan se voi olla kirjallinen, suullinen ja jopa konkludenttinen eli osapuolten hiljaisesti hyväksymä, joka tarkoittaa osapuolten tosiasiallisesta toiminnasta johtuvaa sopimusta ilman nimenomaista tahdonilmaisua (Hemmo 2003, 12 - 13, 134 -136; KKO 19.10.2012 T 2057, Finlex; KKO 7.10.1997 T 3404, Finlex). Muotovapaus on suomalaisessa oikeudessa oletettava, ellei toisin säädetä (Hemmo 2003, 180). Oikeustoimilaki tai kauppalaki ei ota kantaa muutokysymykseen, mutta Yhdistyneiden kansakuntien kauppalaissa (Yleissopimus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista, A:16.9.1988., SK:769/188) todetaan, että "kauppaa koskevaa sopimusta ei tarvitse tehdä tai näyttää toteen kirjallisesti eikä siihen sovelleta muitakaan muotovaatimuksia. Se voidaan näyttää toteen millä keinoin hyvänsä, myös todistajien avulla" (Turun Yliopisto, CISG 11. artikla, hakupäivä 22.11.2012.)

Suullinen, kirjallinen ja hiljainen sopimus ovat yhtä sitovia, mutta kirjallista sopimusta pidetään suositeltavana, ja lainsäädännön suuntaus on kirjallista muotoa vahvistava, koska suullista sopimusta on vaikea näyttää toteen. Tiettyjen sopimustyyppien osalta vaaditaan kirjallinen sopimus, kuten esimerkiksi kiinteistökaupassa. (Maakaari 12.4.1995/540 2:1.1 §; Hemmo 2003, 180 - 183.) Määttä (2005, 175) ohjeistaa, että kirjallista sopimusta kannattaa harkita, vaikka laki ei määräisikään, sitä enemmän, mitä enemmän ehtoja siihen tulee. Eräässä hallituksen esityksessä puolestaan mainitaan, että mitä pidemmästä määräaikaisesta sopimuksesta on kyse, sitä tärkeämpää kirjallisen sopimuksen tekeminen olisi (HE 34/1996 vp, Yksityiskohtaiset perustelut, 2. luku, 15 § toinen momentti, kolmas kappale, hakupäivä 22.11.2012).

Oikeuskäytännössä on jouduttu pohtimaan kirjallisen, suullisen ja hiljaisen sopimisen suhdetta toisiinsa kiinnostavalla tavalla. Tapauksessa KKO 2012:86 (19.10.2012 T 2057, Finlex) oli kyse työsopimuksen kirjallisten ehtojen muuttamisesta suullisesti. Käräjäoikeus katsoi, että suullista muutosta ei voitu näyttää toteen. Hovioikeus tuli siihen tulokseen, että hiljainen sopiminen kirjallisesta sopimuksesta poikkeavalla tavalla sitoo osapuolia. Korkein oikeus palautti tapauksen Helsingin hovioikeuteen, koska hovioikeus perusti päätöksensä hiljaiseen sopimiseen, mihin kumpikaan ei ollut vedonnut. Näin ollen käsittelyssä oli toimittu virheellisesti (Oikeudenkäymiskaari 1.1.1734 24:3.2§). Korkein oikeus lisäksi huomautti, että suullinen sopimus on tahdonilmaisua, siinä missä hiljainen sopiminen ilmenee olosuhteiden pitkäaikaisena hyväksymisenä tai vakiintuneesta menettelystä osapuolten välillä. Tapausta ei ole kirjoitushetkellä ratkaistu hovioikeudessa.

Oletettavaa on, että se päättyy käräjäoikeuden ratkaisuun, koska hiljaiseen sopimukseen ei ole vedottu, eikä suullisesta sopimuksesta ole näyttöä.

On siis selvää, että ongelmien välttämiseksi sopimus ja siihen liittyvät myöhemmät muutokset kannattaa laatia kirjallisesti. Passiivisuus sopimusehtojen noudattamisen valvonnassa saattaa koitua osapuolen vahingoksi, jos voidaan osoittaa, että väitetty sopimus tai sen muutos olisi hyväksytty hiljaisesti. Asia on ilmeisen vaikea myös tuomioistuinjärjestelmälle, joka joutuu arvioimaan tapauksia näytön perusteella. Hemmon mukaan vapaamuotoisten sopimusten muuttamiselle ei ole muotovaatimuksia, jolloin kirjallisen sopimuksen muuttaminen on mahdollista missä tahansa muodossa, näyttökysymys huomioon ottaen. Elinkeinoelämässä käytetään usein ehtoja, joiden perusteella sopimusta voi muuttaa vain kirjallisesti. (Hemmo 2011,40 - 41.) Lisäksi elinkeinonharjoittajien välisessä kaupassa passiivisuus tarjouksen suhteen katsotaan yleensä hiljaiseksi kieltäytymiseksi, millä vältetään reklamaatioiden tekeminen jokaisesta tarjouksesta. Poikkeuksena voi olla tilanne, missä yritykset ovat aikaisemmin omaksuneet reklamointivelvollisuuden. (Määttä 2005, 182.)

Muilta kuin sopimuksen ilmenemisen osin muotovaatimukset vaihtelevat sopimustyypeittäin. Muotovaatimukset voivat koskea sopimuksessa vähintään mainittavia asioita (Maakaari 2:1 §), todistajien käyttöä ja lukumäärää, sekä allekirjoittamisen yhdenaikaisuutta (Perintökaari 5.2.1965/40 1 §). Elinkeinoharjoittajien välisissä irtaimen kaupan sopimuksissa on sopimusvapaus, jota voi rajoittaa kauppatapa tai muu osapuolia sitova tapa (KL 1:3 §).

5.1.2 Sopimuksen syntyminen

Sopimuksen syntyminen ei ole sekään täysin yksiselitteinen asia. Oikeustoimilaissa lähtökohtana on, että tarjous sopimuksen tekemisestä ja siihen annettu vastaus ovat sitovia (OikTL 1:1 §). Vastaus tarjoukseen on annettava mahdollisen määräajan puitteissa (OikTL 1:2.1 §) ja suullisessa tarjouksessa heti (OikTL 1:3.1 §). Kirjalliseen tarjoukseen, jossa ei ole annettu määräaika, on vastattava kohtuullisessa ajassa (OikTL 1:3.2 §). Myöhästynyt vastaus katsotaan uudeksi tarjoukseksi, joka ei sido ensimmäisen tarjouksen tekijää (OikTL 1:4.1 §). Kohtuullista aikaa määriteltäessä elinkeinonharjoittajien ja asiantuntijoiden vastausaika pidetään lyhyempänä kuin tavallis-

ten kuluttajien. Myös tarjouksen kohteen teknisyys ja hinta pidentävät vastausaikaa. (Määttä 2005, 185.)

Käytännössä sopimuksen tekemiseen liittyvät usein sopimusneuvottelu ja sen aikana tehtävät aiesopimus ja esisopimus. Sopimusneuvotteluissa vaihdetaan esityksiä ja tietoja ilman oikeustoimisisidonnaisuutta, jolloin tarjous-vastaus mekanismi ei toteudu. Tarkoituksena on selvittää sopimukseen pääsemisen mahdollisuus tyydyttävien ehdoin. Vaikka neuvottelemisen sinällään ei sido mihinkään, niin pitkittyneistä neuvotteluista syntynyt luottamus sopimuksen tekemisestä, ryhtyminen neuvotteluihin ilman tosiasiallista aikomusta laatia sopimus, ja neuvottelujen sisällöstä erityisesti sopiminen voivat aiheuttaa oikeudellisia vastuita. (Hemmo 2003, 129,206-209.) Neuvotteluiden katkeamisesta, tai pätevän sopimukseen perustuvan veloitteen rikkomisesta ja niistä aiheutuvista vahingoista voi myös joutua vahingonkorvausvastuuseen. Tätä kutsutaan Culpa in contrahendo –periaatteeksi. (sama, 204;320.)

Aiesopimus, tai Letter of Intent, ei ole sitova sopimus varsinaisen sopimuksen tekemisestä, vaan ilmaisee saavutettuja yksimielisyyksiä ja sovittuja yleisiä sopimusehtoja. Aiesopimukseen voidaan tosin sisällyttää sitovia ehtoja, kuten kieltää muiden osapuolten kanssa neuvottelemisen. Aiesopimus ilmaisee siis tarkoitusta saada sopimus aikaan, kun taas esisopimuksella tarkoitetaan lupaus pääsopimuksen tekemiseen myöhemmin, ja se on osapuolia sitova samalla tavalla, kuin itse pääsopimuskin, ja sitä koskevat myös lähtökohtaisesti samat muotovaatimukset. Esisopimukseen liittyy myös käsirahan maksaminen, jolla vastapuoli saadaan vakuuttamaan sopimuksen syntymisestä. (Hemmo 2003, 253,266 - 270; Määttä 2005, 178.)

Aiesopimusta tehdessä on syytä olla tarkkana, jotta siitä ei tule sitovaa esisopimusta. Tästä on hyvänä esimerkkinä Korkeimman oikeuden ratkaisu KKO:1996:7 (KKO 2.4.1996 T 1249, Finlex). Korkein oikeus katsoi, että vaikka sopimus oli otsikoitu aiesopimukseksi, niin johtuen tarkasti määritellystä sisällöstä ja siitä, että sen olivat allekirjoittaneet kaupunginjohtaja ja juristi, kyseessä oli osapuolia sitova esisopimus. Merkitystä ei ollut edes sillä, ettei sopimuksen toteuttamista edellyttävää rahoitusta ollut vielä hankittu. Oikeustapauskomentissaan Saarnilehto (1996,948) toteaa, että aiesopimuksella tulee sitoutua vain neuvotteluihin. Koska tapauksessa ei ollut jätetty mitään tarvetta enää neuvottelemiselle, oli aiesopimuksesta tullut esisopimus.

5.1.3 Sopimuksen sovittelu

Toisinaan sopimuksesta tulee osapuolelle valmisteluista huolimatta kohtuuton. Tyypillisesti pyritään kiistämään vastapuolen vaatimuksia, ja vaaditaan että ne tulee kohtuuttomien sopimusehtojen vuoksi jättää huomiotta. (Hemmo 2011, 46.) Suomen lainsäädännössä tärkein sovittelusäännös on oikeustoimilain 36 §. Sen mukaan jos ehto on kohtuuton tai sen noudattaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, voidaan ehtoa sovittaa tai jättää huomiotta. Kohtuuttomuutta arvioidaan ottaen huomioon oikeustoimen koko sisältö, osapuolten asema, sekä myös olosuhteet oikeustointa tehdessä ja sen jälkeen, sekä muut seikat (OikTL 36.1 §). Tässä voidaan siis erotella alkuperäiskohtuuttomuus ja jälkiperäiskohtuuttomuus. Alkuperäiskohtuuttomuus tarkoittaa sitä, että ehto on alun perin jo ollut kohtuuton, ja jälkiperäiskohtuuttomuus sitä, että ehdon soveltaminen tekee siitä kohtuutonta. (Määttä 2005,221.)

Sovittelun mahdollisuus voidaan nähdä sopimuksen sitovuutta heikentävänä tekijänä, mutta sillä voidaan ajatella myös olevan sopimuksen todellista tarkoitusta suojeleva merkitys. Pacta sunt servanda periaatteeseen sovittelun mahdollisuus vaikuttaa siten, että se mikä on selvästi kohtuutonta, ei sido. (Hemmo 2011, 46 - 47.)

Vaikka oikeustoimilain 36 § on yleissäännös liittyen kohtuuttomiin ehtoihin, säädellään elinkeinonharjoittajien välisiä sopimusehtoja omalla laillaankin (Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä 3.12.1993/1062). Lain mukaan kiellettyä on käyttää ehtoa, joka on osapuolena olevien elinkeinonharjoittajien heikommasta asemasta johtuvasta suojan tarpeesta ja muiden vaikuttavien seikkojen johdosta kohtuuton (1.1 §). Käytännössä lailla on haluttu suojata pieniä yrityksiä, jotka tekevät sopimuksia suuryritysten kanssa (HE 39/1993 vp, Yksityiskohtaiset perustelut, 1.1, toinen kappale, hakupäivä 22.11.2012).

Hallituksen esitys (HE 57/2012 vp, hakupäivä 26.1.2012) toi kokonaan uuden lain elinkeinonharjoittajien välisiin kaupallisiin sopimuksiin (Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 18.1.2013/30). Laissa kielletään yli 60 päivän maksuajan antaminen ilman perusteltua syytä (5 §), minkä lisäksi elinkeinonharjoittajien välisiä sopimusehtoja koskevaan lakiin lisättiin ehtojen lisäksi kohtuuttomuusarviointiin sopimusmenettelyt, eli käytännöt (1.1 §). Se tarkoittaa siis sitä, että mer-

kitystä ei ole vain sopimuksella, vaan myös sillä, miten siihen on päädytty. Kohtuuttomuus voi esityksen mukaan olla myös kauppataivassa tai muussa tavassa, joka tulee sitovaksi osaksi sopimusta sen ehtojen lisäksi. Muutosten taustalla on Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi kaupallisissa toimissa tapahtuvien maksuviivästysten torjumisesta, 16.2.2011, 2011/7/EU, EUVL L 48, jonka johdannon mukaan laskujen maksamisella pitkän ajan jälkeen tavaran toimittamisesta tai palvelun suorittamisella on yleisyytensä vuoksi negatiivinen vaikutus yritysten maksuvalmiuteen sekä taloushallintoon (3. kohta).

Oikeustoimilain 36 § yleissäännöksen lisäksi sovittelua käytetään yksityishenkilöiden viivästyskorkojen (Korkolaki 20.8.1982/633 11 §) ja sopimuksenukkoisen vahingonkorvausvastuun (Vahingonkorvauslaki 31.5.1974/412 2:1.2 §) kohdalla. Jälkimmäinen laki ei koske siis sopimukseen perustuvaa vahingonkorvausvastuuta (VahL 1:1 §), mutta mikään ei estä yrityksiä sovittelemasta keskenään velkaa esimerkiksi sen vuoksi, että velallinen välttäisi yrityssaneerauksen ja jopa konkurssin. (Norros 2012, 398 - 399.)

5.2 Sopimusrikkomus elinkeinonharjoittajien välisessä kaupassa

Mikäli sopimuksenmukaisia suorituksia jää tekemättä, tai sopimuksella tavoiteltu tulos jää saavuttamatta, puhutaan suoritushäiriöstä. Kyseessä on sopimusrikkomus, jos suoritushäiriö ei johdu odottamattomasta ja sopimusvelallisen vastuupiiriin ulkopuolelle jäävästä suoritusesteestä. Oikeusvaikutuksia koskeva sääntely on sopimustyyppikohtaista. (Hemmo 2011, 109 - 111.)

5.2.1 Myyjän virheet ja velvollisuudet

Kun kyseessä on irtain esine, sopimusrikkomus johtuu myyjän osalta usein siitä, ettei tavara vastaa lajiltaan, määrältään, laadultaan tai muilta ominaisuuksiltaan sitä, mitä sopimuksessa oli sovittu. Myös pakkauksen täytyy täyttää samat vaatimukset. (KL 17.1 §.) Tällöin puhutaan laatuvirheestä (Hemmo 2011, 120). Merkitystä on sillä, mihin tavaraa yleensä käytetään (KL 17.2 §:n 1 k), soveltuuko se sovittuun erityiseen tarkoitukseen (KL 17.2 §:n 2 k), vastaako se myyjän esittämää näytettä tai mallia (KL 17.2 §:n 3 k) ja onko se pakattu asianmukaisella tai muuten sopivalla tavalla (KL 17.2 §:n 4 k). Virhe on olemassa myös silloin, jos tavara ei vastaa ominaisuuksiltaan

myyjän – tai jonkun muun kuin myyjän aikaisemmassa myyntiportaassa – antamia tietoja ennen kaupantekohetkeä (KL 18 §). Myyjä voi pyrkiä eroon virheistä ottamalla sopimukseen sellaisena kuin on – ehdon (Hemmo 2011, 122). Ehdosta huolimatta tavarassa voi olla virhe, jos: se poikkeaa ominaisuuksiltaan tai käytöltään siitä, mitä myyjä oli kertonut ennen kauppaa, jos myyjä ei ole antanut tavarasta tietoja, joita ostaja perustellusti odottaa saavansa, tai jos tavara on olennaisesti huonommassa kunnossa kuin ostajalla on hinta ja muut olosuhteet huomioon ottaen ollut aihetta edellyttää (KL 19 §).

Oikeudellinen virhe on kyseessä puolestaan silloin, jos sopimuksen kohdetta rasittaa sivullisen oikeus, kuten omistus-, pantti-, tai pidätysoikeus eikä siitä ole sopimuksessa sovittu. Sivullisen väite oikeudellisesta virheestä on riittävä, jos väitteelle on todennäköisiä perusteita. Ostajan ei siis tarvitse erikseen vedota vilpittömään mieleensä, eli selvittää sivullisten suhteita kohteeseen voidakseen vedota oikeudelliseen virheeseen. (KL 41 §; Hemmo 2011, 140 - 141.) Vallintavirhe koskee lähinnä kiinteistökauppaa. Se tarkoittaa sitä, että kohteen tarkoitettu käyttö estyy lain, viranomais määräysten tai puuttuvien lupien vuoksi. Kauppalaissa vallintavirhettä ei ole mainittu, mutta sellaisen sattuessa sovelletaan irtaimen kaupan muita virhesäännöksiä. (Hemmo 2011, 144.)

Myyjän velvollisuus on toimittaa sopimuksen kohteena oleva tavara ajallaan ostajalle (KL 22 §). Hänen on myös huolehdittava tavarasta, jos tavara on hänen hallinnassaan, tai ostaja ei nouda tai vastaanota sitä oikeaan aikaan (KL 72 §).

5.2.2 Ostajan virheet ja velvollisuudet

Velallisen eli ostajan puolelta tavallinen virhe on maksun myöhästyminen, eli viivästys. Jos viivästys on olennainen, myyjällä on oikeus purkaa kauppa mahdollisen lisäajan jälkeen, mikäli ostaja ei ole ilmoittanut maksun viivästymisestä (KL 54.1-3 §). Tällöin kyseessä on purku-uhkainen lisäaika (Hemmo 2011, 118). Jos ostaja on saanut kohteen jo haltuunsa, myyjä voi purkaa sopimuksen maksun viivästyksen perusteella vain, jos hän on pidättänyt omistusoikeutensa siihen tai jos ostaja on torjunut tavarallaan (54.4 §). Tämä tulee kysymykseen raportissa käsitellyistä sopimuksista lähinnä osamaksu-, ja rahoitusleasingsopimuksissa.

Ostajan tulee tarkastaa kaupan kohde. Hän ei saa vedota sellaiseen virheeseen, josta hänen täytyy olettaa tienneen kaupantekohetkellä (KL 20.1 §). Jos virhe olisi pitänyt havaita tarkastuksessa tai ostaja on laiminlyönyt kokonaan myyjän kehotuksen tehdä tarkastus, menettää ostaja tällöinkin oikeuden vedota virheeseen (KL 20.2§). Etenkin leasingsopimuksissa ongelmalliseksi tulee se, että lähtökohtaisesti myyjä vastaa virheestä, joka on ollut sopimuksen kohteessa vaaranvastuun siirtyessä ostajalle (KL 21.1 §). Leasingsopimuksessa tämä on yleensä kumottu sopimusehdoissa, ja vaaranvastuu jää vuokralaiselle (Tuomisto 1988, 23). Osamaksukaupassa näin ei ole, vaan sovellettavaksi tulee kauppalaki.

Ostaja voi lähtökohtaisesti vedota kohteessa oleviin virheisiin vain, jos hän on ilmoittanut niistä myyjälle kohtuullisessa ajassa virheiden havaitsemisesta tai siitä, kun hänen olisi pitänyt ne havaita (KL 32 §). Samalla ostajan täytyy vaatia virheen korjaamista tai uutta toimitusta. Jos hän ei sitä reklamoidessaan tee, menettää hän siihen myöhemmin oikeuden (KL 35 §). Reklamaatiolle ei ole asetettu muita muotovaatimuksia, mutta Hemmo viittaa kauppalain esitöihin, joiden mukaan reklamaatiossa pitäisi ainakin yleisellä tasolla ilmaista virheen tyyppi tai miten se on ilmennyt. (2011, 171.)

5.3 Sopimusrikkomuksen seuraamukset

Kun sopimuksen mukainen suoritus tai tavoiteltu tulos ei toteudu, kyseessä on suoritushäiriö, eli sopimusrikkomus. Tästä aiheutuu tavallisesti vahinkoa sopimuksen toiselle osapuolelle, jolla on käytössään oikeuskeinoja vahingon korjaamiseksi. Tavallisia keinoja ovat luontoissuoritus, vahingonkorvaus, hinnanalennus, virheen korjaaminen, sopimuksen purkaminen sekä erikseen sovitut seuraamukset, olennaisimpana sopimussakko. Näistä opinnäytetyön kannalta merkityksellisiä ovat sopimussakko sekä vahingonkorvaus, ja muut jäävät tarkastelun ulkopuolelle.

Sopimussakkoa käytetään erityyppisten sopimusrikkomusten seuraamuksena. Jos kyse on viivästyksestä, se lasketaan tavallisesti määräosuutena sopimuksen mukaisesta hinnasta jokaista viivästyksen aikayksikköä kohti. Sopimussakko voi olla myös kiinteä. (Hemmo 2011,336.) Vahingonkorvausta ei puolestaan voi hakea sopimuksella säädellyistä vahingoista (VahL 1:1 §).

Sopimusrikkomus ei ole ehdoton, vaan siinä on toleranssiraja, joka tarkoittaa sitä, että esimerkiksi jos sopimuksessa on käytetty epätarkkoja ilmaisuja kuten ”noin”, on rikkeen arviointikin joustavaa. (Hemmo 2011, 109 - 111, 114, 335.) Vahingonkorvausten ja sopimukseen perustuvien seuraamusten lisäksi viivästyneestä suorituksesta seurauksena on korkojen ja viivästyskorkojen maksaminen. Velan korko on yleensä sopimusehdoissa. Jos näin ei ole, käytetään voimassaolevaa viitekorkoa (korkolaki 3.2 §), joka raportin kirjoitushetkellä on 1 prosentti (Suomen Pankki, hakupäivä 30.5.2013).

Viivästyskorko on vuotuinen ja sitä maksetaan siitä alkaen, kun maksu on viivästynyt. Sen suuruus on kauppasopimuksissa kahdeksan prosenttiyksikköä suurempi, kuin viitekorko, ellei sitä ole sopimusehdoissa säädetty. (Korkolaki 4 a. 1 §.) Jos viivästyskorko on matalampi kuin korko ennen viivästystä, maksetaan samaa korkoa kuin ennen viivästystä (Korkolaki 4 a.2 §). Muissa kuin kauppasopimuksissa viivästyskorko on seitsemän prosenttiyksikköä suurempi, kuin viitekorko (Korkolaki 4.1 §). Yhdessä vahingonkorvausten ja perintäkulujen kanssa kokonaiskustannukset saattavat jopa ylittää alkuperäisen saatavan, jos maksu viivästyy riittävästi.

Velallisella on lähtökohtaisesti myös lakiin perustuva velvollisuus korjata virhe. Kauppalain mukaan ostajalla on oikeus vaatia myyjää korjaamaan virhe ilman että ostajalle aiheutuu siitä kustannuksia. Myöskään myyjälle ei saa aiheutua kohtuuttomia kustannuksia tai haittaa. (34.1 §.) Ostajan on ilmoitettava vaatimuksestaan samalla kun hän ilmoittaa virheestä myyjälle kohtuullisessa ajassa sen havaittuaan (35 §). Tätä kutsutaan reklamaatioksi (32 §). Korjaamisen ohella ostajalla on oikeus vaatia uutta toimitusta, jos sopimusrikkomuksella on ostajalle olennainen merkitys, ja myyjä käsitti sen tai hänen olisi pitänyt se käsittää (34.1 §). Myyjällä on myös oikeus omalla kustannuksellaan, ilman ostajan vaatimusta, korjata virhe tai jopa suorittaa uusi toimitus. Tällöin ostajalle ei saa aiheutua olennaista haittaa, eikä vaaraa siitä että hän jäisi ilman korvauksia sopimusrikkomuksesta aiheutuneista kustannuksista. (36.1 §.)

Ostajalla on oikeus purkaa sopimus virheen takia, jos sopimusrikkomus on olennainen ja myyjä käsitti sen tai hänen olisi pitänyt käsittää se, ja jos ostaja ilmoittaa purkamisesta kohtuullisessa ajassa havaittuaan virheen (39 §). Vahingonkorvauksia sopimuksen osapuoli voi vaatia kärsi-

mänsä vahingon perusteella kuluista, hinnanerosta tai saamatta jääneestä voitosta. Myös välittömät vahingot korvataan, ja tietyt välilliset vahingot, kuten tuotannon tai liikevaihdon vähentymisestä tai keskeytymisestä aiheutuneet vahingot. (40.1 §, 67.1 §.)

5.4 Insolvenssimenettelyt

Suoritushäiriöt voivat olla merkki yrityksen maksukyvyttömyydestä, eli insolvenssista. Nykyistä insolvenssioikeutta ohjaa suuntaus kohti pehmeää insolvenssipolitiikkaa, mikä käytännössä tarkoittaa sitä, että sen tavoitteena on velallisen maksukyvyn ja sitä kautta taloudellisen aloitteellisuuden palauttaminen ja ylivelkaisuuden estäminen. Tätä nimitetään oikeuskirjallisuudessa rehabilitaation periaatteeksi. Kuitenkin koko insolvenssimenettelyn johtava tavoiteperiaate on maksimoida velkojien saama suoritus. Kolmas insolvenssioikeuden tavoiteperiaate on ennustettavuuden periaate, jonka mukaan yrityksen pitää pystyä ennakoimaan, missä vaiheessa se saa oikeuden lakimääräiseen insolvenssimenettelyyn, ja mitkä ovat sen mahdollisuudet saada puuttuva suoritus tässä menettelyssä. Periaate tähtää kustannustehokkuuteen pienentämällä sopimuksista aiheutuvia transaktiokustannuksia. (Koulu, Havansi, Korkea-Aho, Lindfors & Niemi 2011, 40,45-47;89.) Tarkastelen tässä alaluvussa aluksi insolvenssimenettelyjä edeltäviä menettelyjä, eli saatavien perintää ja trattausta, ja sen jälkeen olennaisimpia yrityksiä koskevia maksukyvyttömyysmenettelyjä, joita ovat yrityssaneeraus ja konkurssi. Yksityishenkilön velkajärjestely ja ulosotto jäävät tarkastelun ulkopuolelle kokonaisuudessaan.

5.4.1 Saatavien perintä

Saatavien perintä tarkoittaa kaikkia toimenpiteitä, joita velkoja käyttää saadakseen suorituksen velalliselta. Perintä jaetaan vapaaehtoiseen perintään ja ulosottoperintään. Ulosottoperintä on viranomaisen harjoittamaa perintää, jossa kysymykseen tulevat pakkokeinot. Vapaaehtoista perintää voi yrityksissä hoitaa oma perintäosasto, minkä lisäksi ne voivat antaa perintätehtävät toimeksiannolla perintätoimiston hoidettavaksi. Perintätoimintaa säätelee laki saatavien perinnästä. (22.4.1999/513; Määttä 2005,555 - 556.) Se ei koske ulosottotoimintaa (Perintälaki 1.3 §).

Vapaaehtoisessa perinnässä velallista yritetään saada vapaaehtoisesti suorittamaan erääntynyt velkojan saatava (Perintälaki 1.1 §). Tämä vaihe tulee pyrkiä hoitamaan mahdollisimman hyvin, sillä siitä ei aiheudu myöhempien vaiheiden tavoin julkisia maksuhäirintämerkintöjä, jotka vaikeuttavat velallisyriksen toimintaa pitkällä aikavälillä, eikä ennen trattausta negatiivista julkisuutta (Määttä 2010, 559).

Perinnässä ei saa antaa väärää tai harhaanjohtavia tietoja maksun laiminlyönnin seuraamuksista, aiheuttaa velalliselle kohtuuttomia tai tarpeettomia kuluja tai tarpeetonta haittaa, eikä vaarantaa velallisen yksityisyyden suojaa. Nämä kiellot muodostavat yhdessä hyvän perintätavan, jonka vastainen toiminta perinnässä on kielletty (Perintälaki 4 §). Velallisella on myös kerran vuodessa oikeus saada maksutta tietoonsa velkojensa kokonaismäärä, velan perusteet, erittely maksamattomista veloista ja niiden lyhennyksistä sekä selvitys velkapääomalle kertyneiden korkojen ja kulujen määräytymisestä. Useammista erittelyistä tai selvityksistä vuoden aikana velkoja on oikeutettu perimään kohtuullisen korvauksen (Perintälaki 4 a §).

Käytännössä vapaaehtoinen perintä käynnistyy maksukehotuksella. Se on suurimmissa yrityksissä automaattinen toiminto saatavan erääntyessä. Perintälaissa mainitaan vain maksumuistutuksesta kuluttajaperinnässä, mutta myös yritysperinnässä maksumuistutuksessa on yleensä vähintään

- Velkojan nimi ja osoite
- Saatavan peruste
- Eriteltynä saatavan pääoma, korko, viivästyskorko ja perintäkulut
- Vaadittu kokonaissumma
- Kenelle, miten ja milloin saatava on maksettava
- Velallisen mahdollisuus esittää huomautuksia, sekä missä ajassa ja kenelle huomautukset on esitettävä. (Perintälaki 5.1 §:n 1-7 k.)

Maksumuistutusten määrästä ei ole kuluttajienkaan kohdalla suoraan laissa mainintaa. Hallituksen esityksessä viitattiin hyvän perintätavan ohjeisiin, joissa edellytettiin yhden muistutuksen lähettämistä ennen perintätoimistolle siirtämistä. (Lehtonen, Mökkönen, Töyrylä & Seulu 2012, 7, hakupäivä 26.1.2013.) Kahden muistutuksen puolesta puhuu sen sijaan kuluttaja-asiamiehen ohje, jossa todetaan, että yleensä velkojan on toimitettava kaksi maksumuistutusta ennen kuin hän voi siirtää saatavan perintätoimistoon, keskeyttää palvelun, eräännyttää luoton tai viedä asian oikeuteen (Kuluttajavirasto 2005, 4, hakupäivä 26.1.2013).

Joillakin perintätoimistoilla ja yrityksillä onkin tapana lähettää kaksi maksumuistutusta, lähinnä siltä varalta, että asiakas on hukannut tai unohtanut ensimmäisen, mutta etenkin suurimmat yritykset ovat luopumassa tai luopuneet toisen muistutuksen lähettamisestä turhana (Lehtonen ym. 2012, 7., hakupäivä 26.1.2013). Maksumuistutuksen lisäksi edes hyvä perintätapa ei edellytä muita perintätoimia (Kuluttajavirasto 2005, 4, hakupäivä 26.1.2013). Maksumuistutus on kirjeperintää. Tämän vuoksi sen sisältö on asiallista ja tiukkaa, ja viimeistään toinen muistutus sisältää lakiin perustuvia uhkauksia jatkotoimista, joita siis ovat viivästyskorke, perintäkulut, siirto perintätoimistolle, ja mahdollinen ulosotto sekä oikeudenkäynti (Lehtonen ym. 2012, 7., hakupäivä 26.1.2013.)

Kirjeperinnän lisäksi yritykset tekevät sähköpostiperintää, tekstiviestiperintää ja telefaksiperintää, mutta yleisin näistä muista keinoista on puhelinperintä. Puhelinperintä on parhaillaan hyvin tehokasta perintää. Epäammattimainen puhelinperintä sen sijaan saattaa vaikuttaa myyntiin ja kasvat-
taa luottotappioita entisestään. Puhelinperintä vie aikaa ja resursseja, minkä vuoksi se on kannattavaa lähinnä suurissa yrityssaatavissa. Puhelinperinnän aikana sovitaan yleensä maksuajasta eli tehdään maksusuunnitelma, joka on usein varsin tiukka. Puhelinperinnässä tavoitteena onkin saada välittömiä suorituksia heti puhelinoiton jälkeen. Taitava soittaja tunnistaa sellaiset asiakkaat, jotka pyrkivät viivyttämään jatkotoimia niistä, joilla todella on halua ja kykyä pysyä sovitussa suunnitelmassa. (Lehtonen ym. 2012, 7., hakupäivä 26.1.2013.)

Ennen vuotta 2013 elinkeinonharjoittajien välisten kauppasopimusten perintäkuluista ei ollut säädetty mitään, mikä osaltaan johti perintäkulojen kertymiseen. Perintälain uudistuksen myötä velallisen on korvattava perinnästä velkojalle aiheutuvat kohtuulliset kulut. Kulut voivat aiheutua velkojan perintätoimista tai siitä, että velkojan on suoritettava toimeksisaajalle korvausta perinnän suorittamisesta (Perintälaki 10.1 §). Kohtuullisuutta arvioitaessa huomioidaan saatavan suuruus, perintään käytetty työmäärä, perintätehtävän tarkoituksenmukaisen suoritustapa sekä muut seikat (Perintälaki 10.2 §). Tämän lisäksi, kun kyseessä on maksu toiselle elinkeinonharjoittajalle vastikkeena tavarasta tai palvelusta (Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 18.1.2013/30 1 §), on velkojalla oikeus 40 euron suuruiseen vakiokorvaukseen perintäkuluista. Tämä edellyttää,

että velkoja on oikeutettu viivästyskorkoon. Tällöin velkoja saa periä perintäkuluja vain siltä osin, kuin niiden määrä ylittää vakiokorvauksen määrän. (Perintälaki 10 e §).

5.4.2 Tratta

Mikäli suoritusta ei muistutusten ja muun perinnän jälkeen tule, ja saatava on siirretty perintätöimistölle, joka sekin on lähettänyt muistutuksen, kysymykseen tulee julkisuusuhkainen maksumuistutus, tratta. Termillä tarkoitetaan nykyään arkikielessä yksityisoikeudellista trattaa, sillä viranomaisen ei enää tarvitse protestoida sitä. Se on sallittu vain yritysperinnässä (Perintälaki 7.2 §). Tratta on tehokas perintäkeino, jos yrityksellä ei ole maksuviivemerkintöjä entuudestaan, sillä julkisuus aiheuttaa paineita maksaa velka. Maksukyvyttömälle velalliselle tratta voi aiheuttaa nopeasti kuolemankierteen, jos muut velkojat ryhtyvät periään saataviaan. (Lehtonen ym. 2012, 7, hakupäivä 26.1.2013.) Julkiset maksuvaikeudet saattavat myös nostaa yrityksen luottojen korkoja.

Tratta protestoidaan Suomen Asiakastieto Oy:ssä joko hiljaisena tai julkisena. Hiljainen protestointi näkyy vain luottotietoyhtiön tietokannassa, mutta julkinen tratta julkaistaan talouselämän päivälehdissä, kuten Kauppalehdessä. (sama, 7.)

5.4.3 Yrityssaneeraus

Talousvaikeuksiin joutuneen, vielä elinkelpoisen yrityksen toimintaedellytyksiä pyritään parantamaan yrityssaneerauksella, joka on lakisääteinen järjestely. Sitä säätelee laki yrityksen saneerauksesta (25.1.1993/47). Saneerauksessa velallisen toimintaa, varallisuutta ja velkoja koskevista toimista määrätään tuomioistuimen vahvistamalla ohjelmalla (1.1 §). Saneeraus tarkoittaa kaikkia niitä toimia, myös siis yritysjohtoon omia toimia, joilla yrityksen kannattavuutta ja maksuvalmiutta pyritään parantamaan niin, ettei se ajaudu pysyvään maksukyvyttömyyteen (Koulu ym. 2011, 625-626). Vuonna 2012 tammi-syyskuussa pantiin vireille 391 yrityssaneerausta (Suomen virallinen tilasto 2012, hakupäivä 1.2.2013).

Lakisääteinen yrityssaneeraus, eli tuomioistuimen vahvistama saneerausmenettely, koostuu viidestä vaiheesta. Ensimmäinen vaihe on aloittamisvaihe, jossa tuomioistuin joutuu arvioimaan aloittamisen edellytyksiä. Saneerausmenettelyä ei voida aloittaa, jos on todennäköistä, ettei se poista maksukyvyttömyyttä, velallinen ei selviä menettelystä aiheutuvista, tai sen jälkeen syntyvistä velvoitteista, tai jos hakemuksen tarkoituksena on estää velkojan perintätoimet tai muuten loukata velkojien oikeuksia, tai menettelyn aikaansaamiselle ja aloittamiselle ei ole edellytyksiä. Myös velallisen kirjanpidon puutteellisuus ja virheellisyys voi estää saneerausmenettelyn aloittamisen (YrSanL 7.1 §.) Jos menettely aloitetaan, määrätään yleensä samalla selvittäjä, joka laatii pitkän tähtäimen maksukyvyyn palauttavan saneerausohjelman (8.1 §), josta hänen tulee neuvotella velallisen, velkojatoimikunnan ja mahdollisesti myös velkojien ja menettelyä hakeneen yksittäisen velkojan kanssa (40.2 §). Lopputuloksena syntyy ehdotus saneerausohjelmaksi (40.1 §). Ehdotus tulee vahvistetuksi, jos enemmistö velkojista äänestää sen hyväksymisen puolesta (51 § ja 52 §) (Koulu ym. 2011, 641).

Kun ohjelmaehdotus on vahvistettu, se siirtyy velkojien arvioitavaksi. Velkojat päättävät äänestämällä, hyväksytäänkö vai hylätäänkö ohjelmaehdotus (YrSanL 76.3 §). Lopuksi tuomioistuin suorittaa vielä vahvistamisharkinnan, joka muistuttaa aloitusvaiheen harkintaa, sillä molemmissa tuomioistuin arvioi saneerausohjelman edellytyksiä (53.1 §:n 2 k). Jos esitys vahvistetaan, käynnistyy viimeinen vaihe, eli saneerausohjelman toteuttaminen. Saneerausohjelma on määräaikainen, keskimäärin 6 - 7 vuoden mittainen. Sen aikana velallinen suorittaa velkojille suorituksia sovittujen maksusuunnitelmien mukaisesti. Toteutusta myös seurataan. Tavallisesti seuraaja on siihen määrätty valvoja, mutta seuraaminen voi olla myös velallisen vastuulla (61 §). Lain mukaan selvitys ohjelman noudattamisesta annetaan vähintään puolivuositain, sekä loppuselonteko saneerausohjelman päätyttyä (62 §). (Koulu ym. 2011, 641 - 644.)

Yrityssaneeraus ilmentää halua vähentää konkursseja, ja niistä aiheutuvia menetyksiä yksilöille ja koko yhteisölle. Velkojien asema on kaksijakoinen, sillä saneerausohjelmassa keskeisessä roolissa on osittain velkojen anteeksiantaminen, jota tosin kutsutaan velkajärjestelyksi (YrSanL 44 §). Toisaalta kuten edellä todettu, velkojat yhdessä päättävät, hyväksytäänkö ohjelmaehdotus ennen kuin tuomioistuin vahvistaa sen. Kokonaisuudessaan voidaan katsoa, että yrityssaneeraukset ovat onnistuneet hyvin, sillä kansainvälisissä vertailuissa ne ovat tuottaneet korkeita ohjelman

vahvistamis- ja yrityksen eloonjäämisprosentteja. Ohjelma on vahvistettu keskimäärin kahdessa kolmasosassa tapauksista, ja yli puolet yrityksistä on ollut olemassa vielä viiden vuoden kuluttua ohjelman vahvistamisesta. (Koulu ym. 2011,645 - 646.)

5.4.4 Konkurssi

Yrityssaneerauksen epäonnistuessa, tai jos sille ei ole olemassa edellytyksiä, yritys ajautuu lopulliseen maksukyvyttömyyteen, konkurssiin. Konkurssia sääntelee konkurssilaki (20.2.2004/120). Lain mukaan konkurssiin asetetaan velallinen, joka ei kykene vastaamaan veloistaan (1:1.1 §). Konkurssissa velallisen omaisuus käytetään konkurssisaatavien maksuun, minkä toteuttamiseksi velallisen omaisuus siirtyy velkojien määräysvaltaan konkurssin alkaessa. Tuomioistuin määrää konkurssipesälle pesänhoitajan (1:1.2 §). Konkurssin tarkasta määritelmästä ei ole yksimielisyyttä, mutta lähtökohtaisesti voidaan olettaa, etteivät ne yleensä ole niin sanottuja strategisia konkurssseja, vaan yritystoiminnan epäonnistumisia ja velkojen virallista selvittämistä. Konkurssi mielletään myös luonnolliseksi osaksi markkinataloutta, jossa elinkelvoton yritystoiminta täytyy lopettaa, ja antaa elinkelpoiselle toiminnalle jatkamisen mahdollisuus. Taloustieteilijät ovat myös huomauttaneet, että vaikka konkurssi on yhden yrityksen tuho, se samalla kuitenkin vapauttaa pääomaa jähmettyneistä rakenteista. (Koulu ym. 2011, 102 - 104.) Vuonna 2012 tammi-marraskuussa Suomessa pantiin vireille 2779 konkurssia. Suuntaus on hiljalleen kasvava. (SVT 2012, hakupäivä 1.2.2013.)

Konkurssiprosessi muistuttaa paljon yrityssaneerauksen vastaavaa. Se käynnistyy kirjallisesta konkurssihakemuksesta (KonkL 7:5 §). Tällöin sellainen velkoja vaatii yrityksen asettamista konkurssiin, jonka saatava perustuu lainvoimaisen tuomioon, velallisen sitoumukseen tai on muuten niin selvä, ettei sen oikeellisuutta voida perustellusti epäillä (2:2.1 §). Maksukyvyttömyys on ainoa lain tuntema peruste hakea konkurssia (2:1.1 §). Velkojan hakemus annetaan tiedoksi velalliselle, jolla on mahdollisuus vastata siihen kirjallisella lausumalla. Jos velallinen vastustaa hakemusta, se käsitellään istunnossa. Muutoin kansliassa (7:8.1-2 §). Jos velallinen ei esitä vastinetta, tai ei siinä vastusta hakemusta, tuomioistuin tutkii, onko konkurssiin asettamiselle edellytyksiä (7:11 §). Velallisen epäselvä vastaus saatetaan katsoa hakemuksen vastustamiseksi (Koulu

2011, 204). Tuomioistuin antaa päätöksen konkurssiin asettamisesta (7:12 §) ja pesähoitajan määräämisestä (8:1.1 §).

Konkurssin aloittamisella on velalliselle useita oikeusvaikutuksia. Velallisella tarkoitetaan joko henkilökohtaisesti vastuista vastuussa olevaa henkilöä, tai yhteisön tai muun oikeudellisen henkilön toimitusjohtajaa, hallituksen jäsentä, selvitysmiestä tai näihin rinnastettavassa asemassa olevaa henkilöä (KonkL 4:12.1 §). Velallisella on velkojien kanssa yhtäläinen oikeus saada pesähoitajalta tietoa konkurssipesää ja sen hoitoa koskevista asioista (4:2.1 §). Toisaalta hänellä on myötävaikutus- ja tietojenantovelvollisuus, eli hänen tulee toiminnallaan myötävaikuttaa siihen, että pesähoitaja voi suorittaa tehtävänsä, ja että konkurssimenettely saadaan asianmukaiseen päätökseen (4:5 §). Velallinen hyväksyy allekirjoituksellaan pesähoitajan laatiman pesäluettelon (4:6.1 §). Tarvittaessa velallinen voidaan pakottaa tähän uhkasakon (4: 11.1 §) tai jopa vankeustuomion uhalla (4:11.2 §).

Pesähoitaja ottaa haltuunsa konkurssipesän omaisuuden, mukaan lukien kirjanpitoaineiston ja asiakirjat, ja huolehtii omaisuuden hoitamisesta ja säilyttämisestä (KonkL 14:5.1 §:n 1 k). Tämän lisäksi pesähoitaja muun muassa laatii pesäluettelon ja velallisselvityksen (14:5.1 §:n 5 k). Pesäluettelo on luettelo velallisen varoista ja veloista. Siinä ilmoitetaan ainakin velallisen varallisuus konkurssin alkaessa, sekä arvio sen rahaksimuuton tuloksesta. Myös velallisen velat ja muut sitoumukset selvitetään (9:1.1 §). Velallisselvitys on kirjallinen selvitys velallisesta ja velallisen konkurssia edeltäneestä toiminnasta. Siinä ilmenee esimerkiksi konkurssin pääasialliset syyt, arvio kirjanpidon hoitamisesta sekä havainnot seikoista, joilla on merkitystä konkurssin jatkumisen kannalta (9:2 §). Pesähoitaja vastaa myös kirjanpidon loppuunsaattamisesta konkurssin alkamiseen asti, ellei se ole niin puutteellinen tai virheellinen, ettei sen perusteella saa aikaiseksi luotettavaa tilinpäätöstä (9:3 §).

Jos konkurssipesästä pesäluettelon perusteella ei löydy riittävästi varoja konkurssimenettelystä aiheutuvista kuluista selviämiseen, eikä kukaan velkojista ota kustannuksia kantaakseen, konkurssi raukeaa (KonkL 10:1 §). Tällöin pesän varat luovutetaan ulosottoviranomaisen haltuun (Oikeus.fi 2012, hakupäivä 1.2.2013). Jos jaettavaa taas löytyy, pesähoitaja määrää päivän, johon mennessä viimeistään velkojien on valvottava saatavansa (KonkL 12:5.1 §). Valvomisella

tarkoitetaan kirjallista ilmoitusta, valvontakirjelmää, jossa velkoja saadakseen jako-osuutensa velallisen omaisuudesta (12:6 §) ilmoittaa saatavan pääoman ja sille kertyneet korot konkurssin alkamiseen asti, sekä sen jälkeen kertyneet korot ja viivästyskorot sekä perusteet saatavalle, korolle ja mahdolliset perusteet saatavan etuoikeudelle sekä tiedot panttioikeuden perustamisesta, jos velkojalla on velallisen omaisuutta velkojen panttina. Luonnollisesti myös velkojan nimi ja yhteystiedot tulee ilmoittaa (12:7.1 §). Jos valvontakirjelmää ei toimiteta, velkoja yleensä menettää oikeutensa jako-osuuteensa (Oikeus.fi 2012, hakupäivä 1.2.2013), vaikkakin pesänhoitaja voi ottaa saatavan huomioon ilman valvontaa, jos sen perusteesta ja määrästä ei ole epäselvyyttä (KonkL 12:8.1 §).

Lopuksi pesänhoitaja laatii valvotuista saatavista jakoluetteloehdotuksen (KonkL 13:1.1 §), jonka tuomioistuin vahvistaa (13:14.2 §). Tähänkin vaiheeseen liittyy mahdollisuus riitautuksiin ja muihin ongelmiin, joihin ei ole tarkoituksenmukaista syvemmin perehtyä. Velkojat saavat lopulta vahvistetun jakoluettelon mukaisesti jako-osuutensa. Konkurssissa jako-osuus annetaan nykyisin vain rahana (Koulu 2011, 109). Velallisen vastuu konkurssisaatavista, joihin ei konkurssissa kerry riittävästi suorituksia, ei pääty konkurssiin (KonkL 1:6 §), vaan velallinen vastaa niistä myöhemmin saamallaan omaisuudellaan. Yritys tosin yleensä lakkaa olemasta konkurssin myötä (Oikeus.fi 2012, hakupäivä 1.2.2013).

6 KYSELYTUTKIMUS OULUN KAUPPAKAMARIN JÄSENIÖTÖLLE

Opinnäytetyön taustalla on Allardt ym. (1984) raportti, jossa selvitettiin pk-yrittäjien koulutustasua, ja annettiin suosituksia yrittäjäkoulutuksen kehittämiseksi. Raportti antoi hyvän kuvan 1980-luvun yrittäjäkoulutuksen tilanteesta. Opinnäytetyöllä haluttiin saada samanlainen yleiskäsitys Oulun kauppakamarin jäsenistöä

6.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat

Opinnäytetyön tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, minkälaista koulutusta pk-yrittäjille tulisi tarjota, jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä, etenkin rahoitussopimuksiin liittyen, lisääntyisi. Tutkimusongelmat voidaan luokitella seuraaviin teemoihin; Yritysten perustiedot, eli mikä on yritysmuoto, toimiala, kuka omistaa ja kuinka kauan vastaaja on toiminut yrittäjänä tai johtajana? Minkälainen koulutustasua vastaajilla on? Kuinka he kokevat olemassa olevan yrittäjäkoulutuksen? Minkälaista koulutusta he tarvitsisivat? Minkälaista ja kuinka kallista yrittäjäkoulutuksen pitäisi olla, että vastaajat osallistuisivat niihin? Miten vastauksia voisi hyödyntää ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa yrittäjyyskoulutusta tarjoavissa instituutioissa?

6.2 Tutkimusmenetelmä ja toteutus

Tutkimusmenetelmäksi valittiin määrällinen tutkimus (Vilka 2007, 14), joka toteutettiin kyselytutkimuksena Oulun kauppakamarin kanssa yhteistyössä. Kauppakamari ei ollut toimeksiantaja, vaan kyselyn toteuttaja. Tilastollinen tutkimus sopi opinnäytetyöhön, sillä se on menetelmä, jolla tehdään päätelmiä empiirisistä, kokemusperäisistä ilmiöistä (Metsämuuronen 2003, 5). Opinnäytetyössä keskiössä on yrittäjien ja kyselyyn vastanneiden johtajien kokemusperäiset havainnot yrittäjyyskoulutuksesta ja sopimusoikeudellisista asioista koulutuksessa ja vastaajan arjessa.

6.2.1 Opinnäytetyössä käytetty mittari

Mittarilla tarkoitetaan välinettä, jolla empiirinen tieto hankitaan. Mittarin laatu määrittelee sen, millainen on saadun tiedon laatu. Käytettäessä omaa mittaria, on tutkimuksen luotettavuus käytetyn mittarin luotettavuuden veroinen (Metsämuuronen 2003, 36 - 37). Vilka määrittelee mittarin välineeksi, jolla saadaan määrällinen tieto tai määrälliseen muotoon muutettava sanallinen tieto tutkittavasta asiasta. Kyselylomake on yksi määrällisen tutkimuksen mittareista. (Vilka 2007, 14.)

Opinnäytetyön tutkimuksen mittarina toimii 26 kysymyksen kyselylomake (liite 2). Kyselylomake laadittiin mukaillen Allardt ym. (1984) raportin tuloksia, sillä selvityksessä käytettyä lomaketta ei ollut saatavilla. Kyselytutkimuksen suoritti Oulun kauppakamari lähettämällä jäsenyritystensä johtohenkilöille sähköpostikutsun (liite 1), sekä myöhemmin muistutusviestin. Kyselytutkimuksen kohteena on Oulun kauppakamarin koko jäsenistö, jolloin kyseessä oli kokonaistutkimus (Metsämuuronen 2003, 31).

Mittaria tulisi Metsämuurosen mukaan kehittää huolellisesti, käyttäen apuna kollegoita tai hyvien ystävien ehdotuksia (2003, 37). Opinnäytetyön kyselylomake laadittiin mittaamaan teoriapohjassa käsitellyjä asioita, jotta se palvelisi mahdollisimman hyvin opinnäytetyön tarkoitusta. Raakaversio esiteltiin ohjaavalle opettajalle sekä eräälle nuorelle yrittäjälle Oulun yliopistossa. Lopuksi lomake esiteltiin Oulun kauppakamarin edustajalle. Kyselylomake sai lopullisen muotonsa saatujen palautteiden perusteella, minkä jälkeen Oulun kauppakamari laati testikyselyn Digium-järjestelmällä, jonka toimivuus ensin testattiin. Tämän jälkeen Oulun kauppakamari lähetti kutsun Digium-kyselyyn sähköpostilla jäsenyrityksilleen. Vastaukset tallentuivat Digium-järjestelmään, mistä ne on myös noudettu tulosten analysointia varten.

Vilkan (2007, 15) mukaan tutkittava asia tulee operationalisoida ja strukturoida ennen aineiston keräämistä. Operationalisointi tarkoittaa, että teoreettiset ja käsitteelliset asiat muutetaan sellaiseen muotoon, että tutkittava ymmärtää asian arkiymmärryksellään. Strukturoinnissa tutkittavat asiat vakioidaan lomakkeeseen kysymyksiksi ja vaihtoehtoiksi. Kaikkien pitäisi pystyä ymmärtämään kysymykset samalla tavalla, ja kysymykset pitäisi voida esittää kaikille samalla tavalla. Opinnäytetyössä oikeustieteellisen teorian operationalisointi on toteutettu jakamalla esimerkiksi

sopimusosaaminen yrittäjille tuttuihin käsitteisiin, kuten *sopimusneuvottelu* ja *sopimusehtojen ymmärtäminen*.

6.2.2 Kyselytutkimuksen validiteetti, reliabiliteetti ja katoanalyysi

Kysely lähetettiin 877 Kauppakamarin jäsenyritykselle, joista muistutuksenkin jälkeen vastaukset saatiin keskimäärin 33 yritykseltä, jolloin vastausprosentti oli 4. Vastausten lukumäärä vaihtelee kysymyksittäin, sillä joihinkin kysymyksiin moni vastaaja on jättänyt vastaamatta. Validiteetti tarkoittaa tulosten yleistettävyyttä, ja sitä, onko mittari teorian mukainen (Metsämuuronen 2003, 43). Opinnäytetyön kyselyn yleistettävyyden on suuren kadon vuoksi heikko. Mittari on kuitenkin laadittu nimenomaisesti pitäen silmällä teoriapohjaa, joten se mittaa oikeita asioita. Voidaan siis sanoa, että opinnäytetyön tulosten ulkoinen validiteetti on heikko, mutta sisäinen validiteetti on hyvä. (Metsämuuronen 2003, 86).

Mittauksen reliabiliteetilla tarkoitetaan sitä, että sama henkilö saa samalla mittarilla samanlaisia tuloksia (Metsämuuronen 2003, 45). Opinnäytetyön tutkimuksen reliabiliteetti on heikko, sillä vaikka uudella tutkimuksella saisi saman verran, eli 33 vastausta, ne voisivat olla eri henkilöiden erilaiset vastaukset. Vastausprosentin ollessa hyvin matala otokseen nähden on tilastollisten mittareiden ja ohjelmien, kuten SPSS:n, käyttö nähty tarpeettomaksi. Toisaalta tulokset on käsitelty Digium-järjestelmässä ja syötetty frekvensseinä Excel-taulukoihin, jolloin ylimääräisten menetelmien käyttäminen ei olisi tuottanut lisäarvoa.

Opinnäytetyön tutkimuksen merkitys itsessään jää toistettavuuden ja yleistettävyyden heikkouden vuoksi vähäiseksi. Tuloksia reflektoidaan Allardt ym. (1984) tutkimukseen kuitenkin siinä laajuudessa kuin se on mahdollista ja mielekästä. Vilkan (2007, 59) mukaan 96 % kato on melko yleistä hallinnon suunnittelua ja kehittämistä koskevissa kyselyissä. Tällöin täytyy käyttää oman tutkimuksen ulkopuolista tietoa, mikä opinnäytetyössä tarkoittaa teoriapohjan asiantuntijakirjoituksia sekä aikaisempien tutkimusten tuloksia.

Kyselylomake koostui 26 kysymyksestä. Kysymykset 1-3 koskivat yrityksen perustietoja. Kysymykset 4-12 koskivat yrittäjän perustietoja, yrittäjänä toimimista sekä koulutustaustaa. Kysymyk-

sillä 13 - 16 mitattiin, kuinka vastaajien mielestä yrittäjyyskoulutusta pitäisi muuttaa, ja mitkä osa-alueet heidän mielestään ovat tärkeimpiä. Kysymyksillä 17 - 21 selvitettiin vastaajien mielestä yrittäjältä vaadittavaa sopimusosaamista, nykyisen yrittäjäkoulutuksen laatu suhteessa sopimusosaamisen osa-alueisiin, kuka yrityksissä vastaa sopimusasioista, ja yrittäjien kokemaa tarvetta sopimusoikeudelliselle ja sopimusosaamiseen liittyvälle koulutukselle. Lopuksi kysymyksillä 22 - 26 selvitettiin vastaajien halukkuutta osallistua sopimusosaamista tarjoaviin yrittäjäkoulutuksiin hinnan, keston ja sisällön perusteilla, ja sitä, minkä osa-alueen koulutus olisi heidän mielestään tärkeintä.

6.2.3 Kyselytutkimuksella kerätyn aineiston käsitteleminen

Kyselytutkimuksen vastaukset menivät suoraan Oulun kauppakamarin perustamaan kyselyyn Digium-järjestelmässä. Järjestelmä suoritti vastausten käsittelyn. Tulosten todenmukaisuus ja oikeellisuus tarkastettiin ennen niiden esittämistä opinnäytetyössä. Vastausten vähyydestä johtuen tulokset esitellään absoluuttisina frekvensseinä ja osuuksina vastauksista, koska prosenttien käyttäminen olisi johtanut valheelliseen mielikuvaan. Keskilukuja ei ole aritmeettista keskiarvoa lukuun ottamatta käytetty, mutta prosentiosuuksia on ilmoitettu taulukoissa.

6.3 Tulokset

Tulokset esitellään täydellisenä siten, että jokaisen kysymyksen vastaukset esitetään sekä tekstimuotoisina analyysinä, että kuvioina tai taulukoina. Osuudet ilmaistaan absoluuttisina osuuksina. Tulokset on saatu Oulun kauppakamarin Digium-järjestelmästä 24.4.2013. Vastaajia on 33 ja otoksen koko 877. Vastausprosentti on 4. Tuloksia reflektoidaan opinnäytetyön alussa esiteltyihin edellisiin tutkimuksiin, vaikka tulokset eivät ole validiteetin eivätkä reliabiliteetin suhteen keskenään verrannollisia.

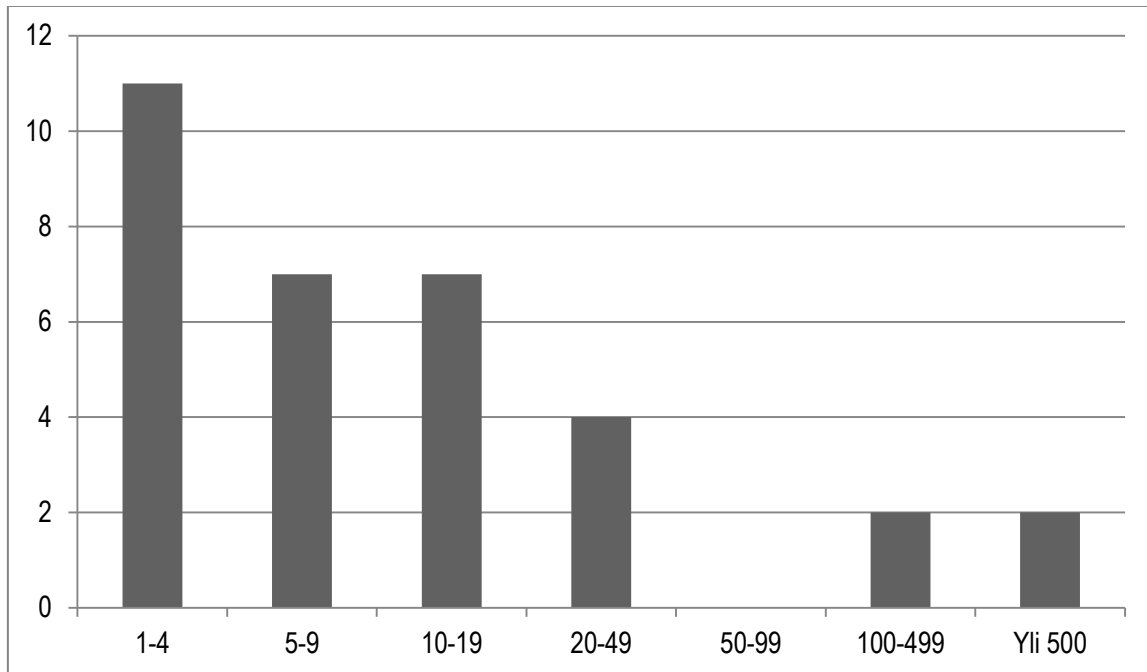
6.3.1 Perustietoja

Kysymyksellä 3 selvitettiin vastaajien yrityksen koko. Siihen vastanneesta 33 yrityksestä 11 oli alle viiden hengen yrityksiä, ja alle 50 hengen yrityksiä oli 29 (kuvio 1).

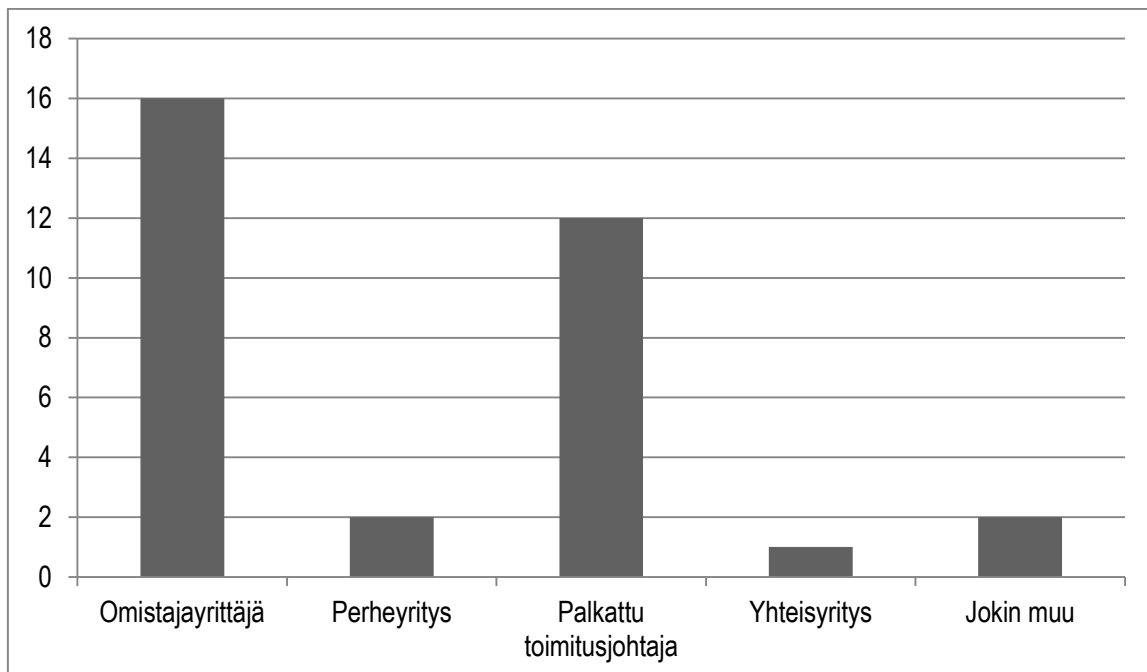
Yrityksen johdon ratkaisumallia kysyttiin kysymyksessä 4. 33 vastanneesta 16 yrityksessä johtajana toimi omistajayrittäjä, ja palkattuja toimitusjohtajia oli 12 (kuvio 2). Toisaalta ristiriitainen tulos on se, että vastaajista 19 ilmoitti olevansa omistajayrittäjiä, ja vain 7 palkattuja toimitusjohtajia (kuvio 3) sekä se, että 21 vastaajaa ilmoitti olevansa kokoaikaisia yrittäjiä (kuvio 4). Vastausten keskinäinen epäsuhte on heikentää entisestään tulosten luotettavuutta.

Kysymyksessä 7 selvitettiin, kuinka kauan vastaaja on toiminut yrittäjänä tai yrityksen johtajana. Kyselyyn vastanneista 11 oli toiminut yli 20 vuotta yrittäjänä tai yrityksen johtajana. Korkeintaan 4 vuotta oli vastausten perusteella yrittäjänä tai johtajana toiminut 8 vastaajaa. (kuvio 5).

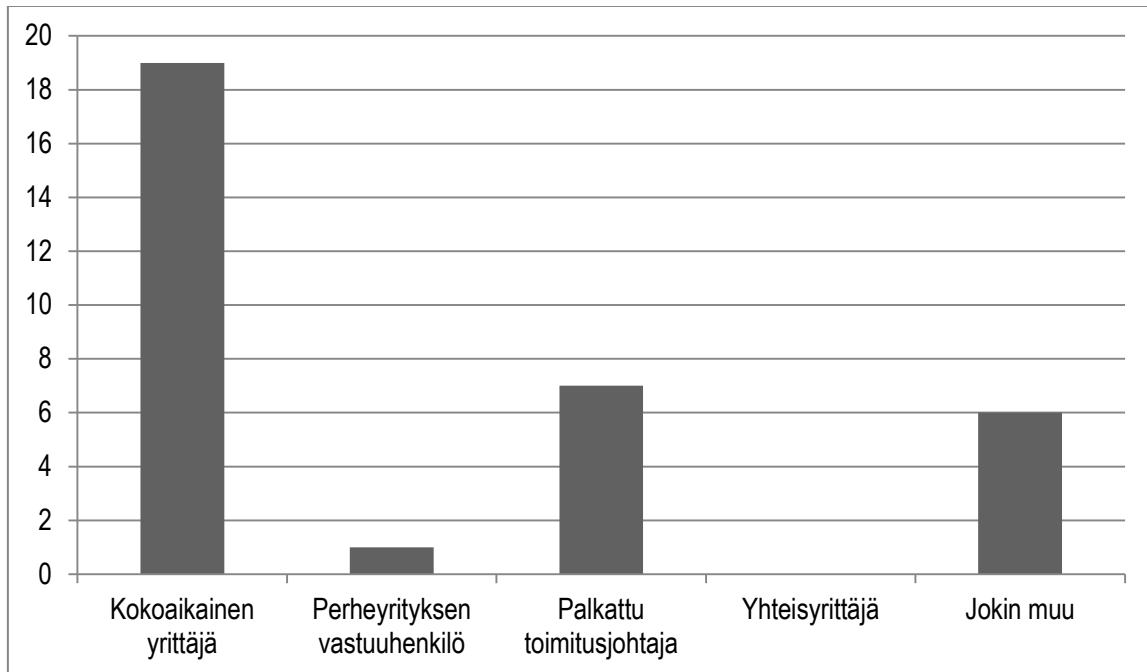
Kysymyksen 1 perusteella 27 vastaajaa 33:sta ilmoitti yritysmuodoksi osakeyhtiön. Toiminimiä oli 4 (kuvio 6). Toimialaa kysyttiin kysymyksessä 2, ja siihen vastanneista 33:sta muun palveluliiketoiminnan toimialakseen ilmoitti 7 vastaajaa, mikä oli suurin yksittäinen joukko (taulukko 1).



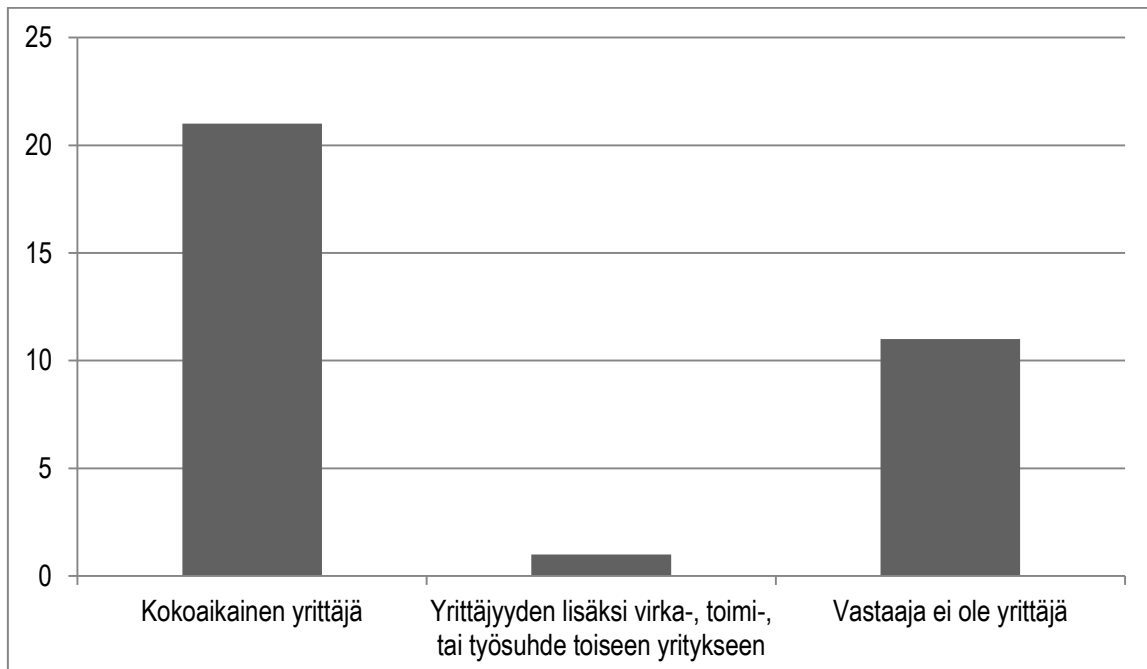
KUVIO 1. Yritysten henkilöstön suuruus (n = 33)



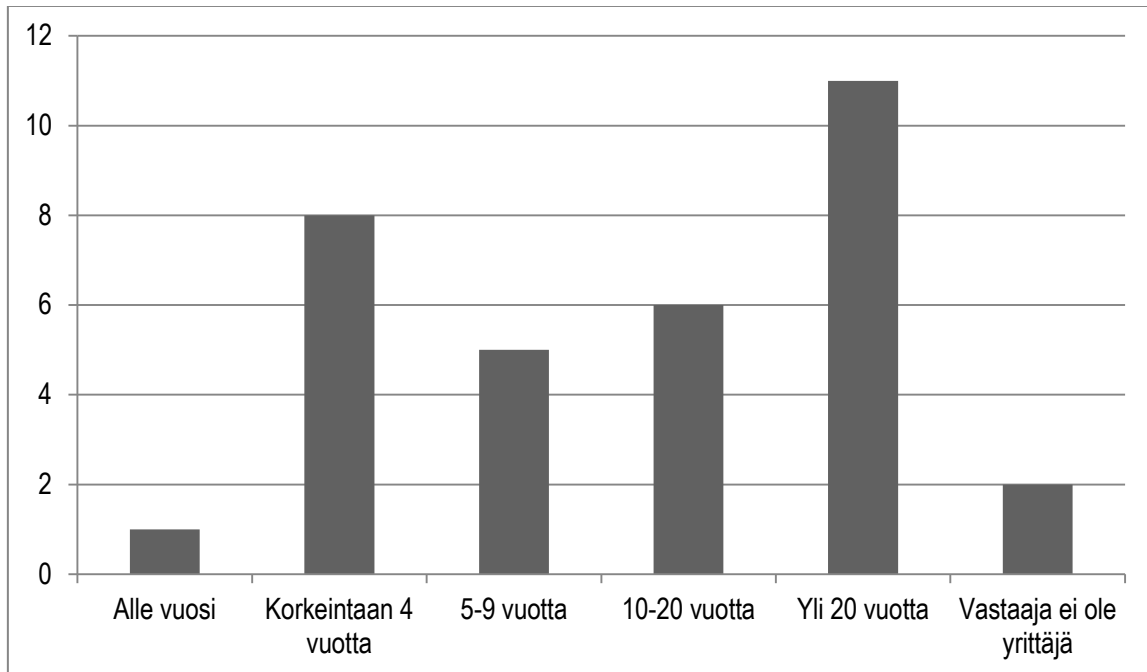
KUVIO 2. Yrityksen johto (n = 33)



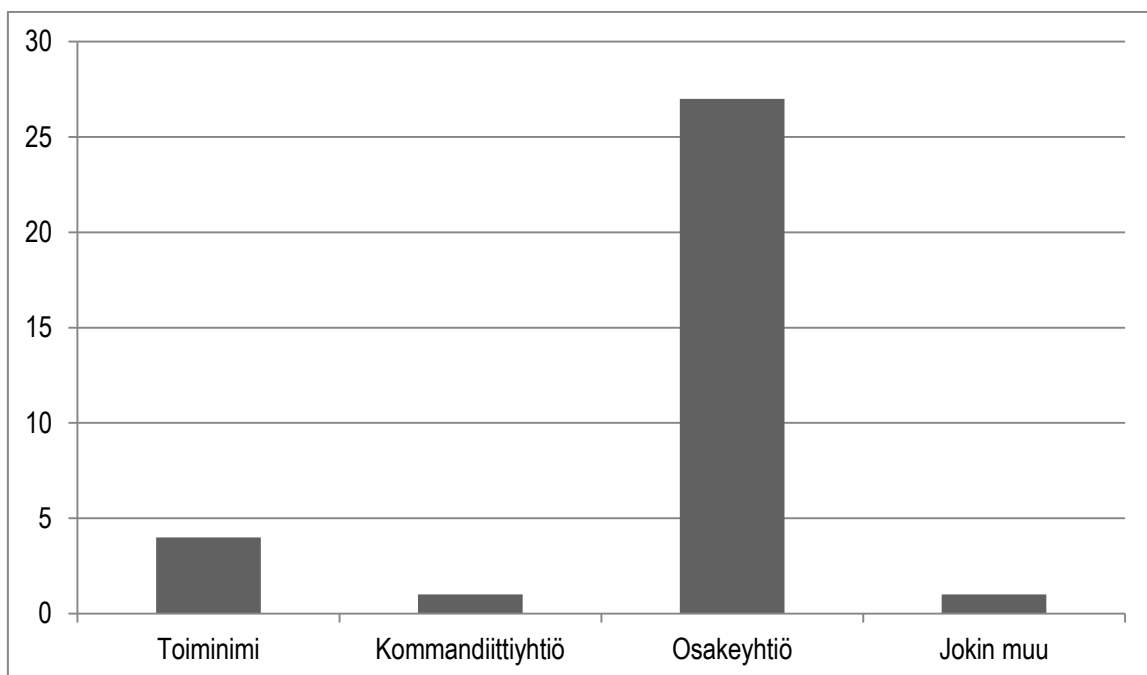
KUVIO 3. Vastaajan rooli yrityksessä (n = 33)



KUVIO 4. Yrittäjyyden laajuus (n = 33)



Kuvio 5. Vastaajien toimiminen yrittäjänä tai johtajana (n = 33)



KUVIO 6. Yritysmuodot (n = 33)

TAULUKKO 1. Yritysten toimialat

Toimiala	Yritysten lukumäärä	%
Teollisuus	4	12,1
Rakentaminen	2	6,1
Tukku- ja vähittäiskauppa	1	3
Informaatio- ja viestintä	3	9,1
Pankkitoiminta	1	3
Kiinteistöalan toiminta	3	9,1
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta	1	3
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta	4	12,1
Terveys ja sosiaalipalvelut	1	3
Muu palvelutoiminta	7	21,2
Jokin muu	6	18,2
Yhteensä	33	100

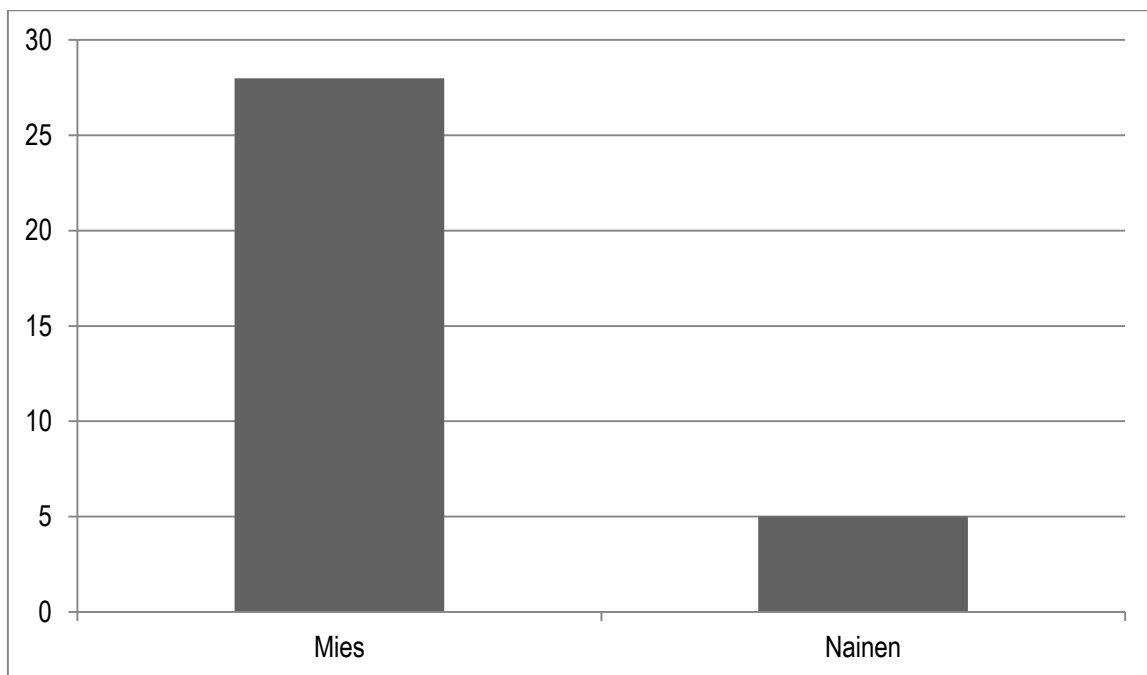
Vastaajayritykset olivat siis pieniä, ja niissä näyttäisi olevan omistajayrittäjä tai palkattu toimitusjohtaja lähes yhtä usein, vaikkakin vastaajista suurin osa oli omistajayrittäjiä. Vastaajat myös ovat toimineet yrittäjinä tai johtajina hyvin pitkään. Vaikka kyseessä on pienet ja keskisuuret yritykset, suurin osa niistä on silti tulosten perusteella osakeyhtiöitä. Toimialajakauma oli suhteellisen suurta.

6.3.2 Henkilö- ja koulutustietoja

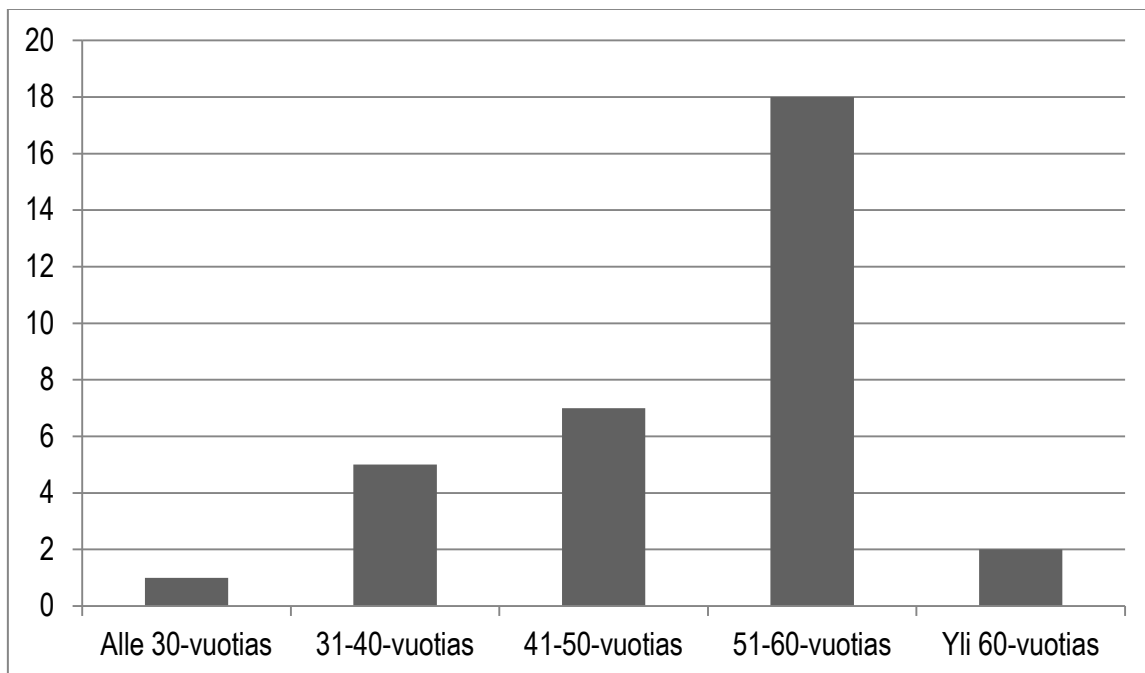
Kysymyksessä 8 kysyttiin vastaajan sukupuolta. 33 vastaajasta 28 oli miehiä (kuvio 7). Kysymys 9 koski vastaajan ikää. Vastaajat olivat suurimmaksi osaksi 51 - 60-vuotiaita, joita oli 18. Toiseksi eniten oli 41 - 50- vuotiaita (kuvio 8).

Vastaajien peruskoulutustasoa kysyttiin kysymyksellä 10, johon vastasi 32, ja heistä 23 ilmoitti olevansa ylioppilaita (taulukko 2). Vastaajien ammatillista koulutusta selvitettiin kysymyksellä 11, vastauksia annettiin 39, eli joillain oli useampia tutkintoja. Yliopistotutkinnon ilmoitti suorittaneeksi 15 vastaajaa. Toiseksi eniten oli opintotasoisia tutkintoja, 9 vastaajalla. Ammattikorkeakoulututkinto oli 8 vastaajalla. (taulukko 3.)

Yrittäjäkoulutuksen hankkimista kysyttiin kysymyksessä 12. Sitä oli hankittu yleisimmin Kauppa-kamarin omista koulutuksista, joka sai 11 vastausta. Kysymyksessä oli mahdollista valita useita vaihtoehtoja. Toiseksi eniten oli käyty yksityisten toimijoiden yrittäjyyskursseja ilman tutkintoa, missä oli 7 vastausta. Yrittäjätutkinto oli vain kuudella vastaajalla. Yhdeksällä vastaajalla ei ollut mitään yrittäjäkoulutusta (taulukko 4.)



KUVIO 7. Vastaajien sukupuoli (n = 33)



KUVIO 8. Vastaajien ikärakenne (n = 33)

TAULUKKO 2. Vastaajien peruskoulutustaso

Koulutus	Vastaajat	%
Kansakoulu tai kansalaiskoulu	1	3,1
Keskikoulu tai peruskoulu	4	12,5
Ammattikoulu	2	6,3
Ylioppilastutkinto	23	71,9
Joku muu	2	6,3
Yhteensä	32	100

TAULUKKO 3. Vastaajien ammatillinen koulutus

Koulutus	Vastaukset	%
Ammattikoulu	1	2,6
Opistotasoinen tutkinto	9	23,1
Ammatillisia kursseja	1	2,6
Korkeakoulukursseja ilman tutkintoa	1	2,6
Ammattikorkeakoulututkinto	8	20,5
Yliopistotutkinto	15	38,5
Joku muu	4	10,3
Yhteensä	39	100

TAULUKKO 4. Vastaajien hankkima yrittäjäkoulutus

Järjestäjä	Vastaukset
Ei yrittäjyyteen liittyvää koulutusta	9
Kauppakamarin tarjoamaa koulutusta	11
Ammattiopiston yrittä-	2

jyyksurseja ilman tutkintoa	
Ammattikorkeakoulun yrittäjyyksurseja ilman tutkintoa	4
Yliopiston yrittäjyys- kurseja ilman tutkin- toa	2
Yksityisten toimijoiden yrittäjyyksurseja ilman tutkintoa	7
ELY-keskuksen yrittä- jyyksoulutusta ilman tutkintoa	2
Työvoimatoimiston yrittäjyyksoulutusta ilman tutkintoa	6
Yrittäjätutkinto (kenen tahansa järjestämä)	7
Muuta yrittäjäkoulu- tusta	4
Yhteensä	48

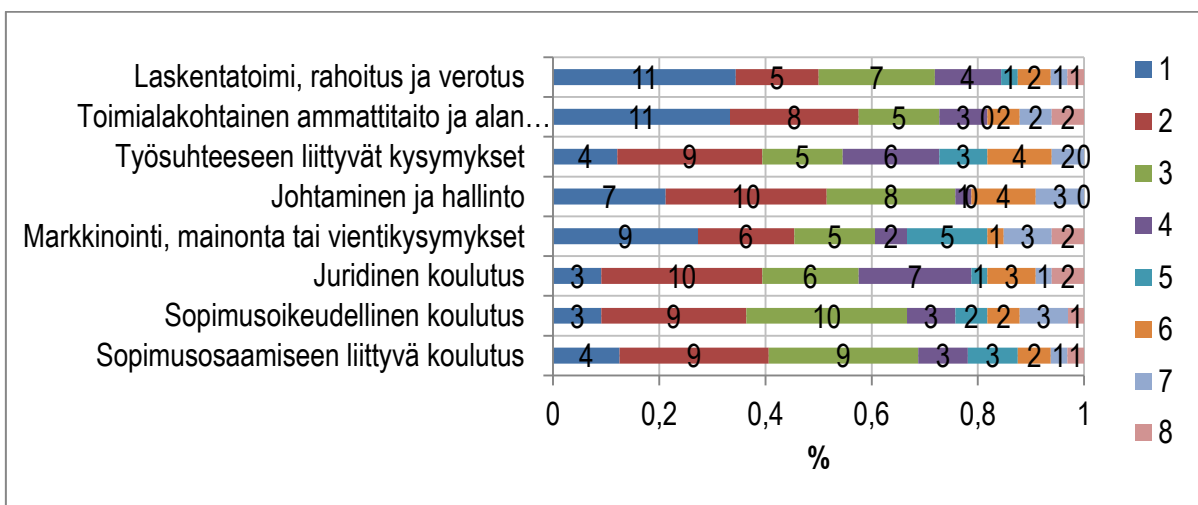
Kyselyn vastaajat olivat suurimmaksi osaksi iäkkäitä miehiä, minkä lisäksi vastanneet olivat toimineet yli 20 vuotta yrittäjinä. Yrittäjäkoulutusta näytettäisiin hankittavan mieluiten kauppakamari- ta, jonka jäseniä vastaajat olivat. Myös yksityisten toimijoiden kurssit ja yrittäjätutkinto olivat suhteellisen suosittuja. Vastausten perusteella yrittäjät ja vastuuhenkilöt ovat korkeasti koulutettuja.

6.3.3 Yrittäjäkoulutuksen sisältö

Kyselyssä selvitettiin kysymyksillä 13 - 15, miten vastaajien mielestä yrittäjäkoulutusta pitäisi muuttaa. Vastausluokat oli sovellettu Allardt ym. (1984) käyttämistä. Vastaajista yritystoiminnan ajankohtaisia kysymyksiä pitäisi 20 vastaajan mielestä jossain määrin lisätä. 8 oli sitä mieltä, että se riittää nykyisellään. Toisaalta 5 oli sitä mieltä, että sitä pitäisi ehdottomasti lisätä. Ammattitaitoa parantavaa koulutusta piti 17 vastaajan mielestä jossain määrin lisätä, ja 11 vastaajan mielestä se oli riittävää. Kenenkään mielestä kumpaakaan ei pitäisi vähentää lainkaan. Yhteiskunnallisten asioiden koulutusta pidettiin 18 vastaajan mielestä riittävänä. 9 vastaajan mielestä sitä pitäisi jossain määrin lisätä. 4 vastaajaa oli sitä mieltä, että sitä pitäisi ehdottomasti lisätä. Vähentämisen kannalla oli yhteensä 2 vastaajaa. (taulukko 5.)

Kysymyksessä 16 pyydettiin vastaajia asettamaan yritystoiminnan eri osa-alueiden koulutusta tärkeysjärjestykseen asteikolla 1-8. Eniten tason 1 vastauksia saivat laskentatoimi, rahoitus ja verotus, sekä toimialakohtainen ammattitaito ja alan kehitys. Kummatkin saivat 11 sijoitusta tärkeimmäksi ja ne olivat samalla myös suurimmat yksittäiset vastausmäärät. Myös markkinointi, mainonta ja vientikysymykset – ryhmä sai huomattavasti, 9, ykköstason vastausta. Eniten sijoituksia kolmeen tärkeimpään, eli luokkiin 1-3 sai johtaminen ja hallinto, yhteensä 25 vastausta. Toiseksi eniten, 24 vastausta sai toimialakohtainen ammattitaito ja alan kehitys. Kolmanneksi eniten, 23 vastausta, sai laskentatoimi, rahoitus ja verotus – ryhmä. Eniten sijoituksia kolmeen heikoimpaan luokkaan, eli tasoille 8-6 sai johtaminen ja hallinto, yhteensä 7. Vähiten sijoituksia heikoimmille tasoille saivat laskentatoimi, rahoitus ja verotus – ryhmä, sekä sopimusosaamiseen liittyvä koulutus, joista molemmat saivat vain 4 sijoitusta kolmeen heikoimpaan luokkaan. (kuviokuva 9.)

Opinnäytetyön kannalta tärkeintä on havaita, että sopimusoikeudellinen koulutus sijoitettiin useimmin kolmanneksi tärkeimmäksi 10 vastauksella, samoin sopimusosaamiseen liittyvä koulutus 9 vastauksella. Sopimusosaamiseen liittyvä koulutus tosin sijoitettiin yhtä usein myös toiseksi tärkeimpään luokkaan. Juridinen koulutus sijoitettiin myös useimmiten kymmenellä vastauksella toiseksi tärkeimmäksi osa-alueeksi. Näistä useimmin tärkeimmäksi osa-alueeksi valittiin sopimusosaamiseen liittyvä koulutus, neljä kertaa. Muut valittiin 3 kertaa. (kuvio 9.)



KUVIO 9. Osa-alueiden tärkeys vastaajien mielestä. 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä (n = 33)

TAULUKKO 5. Vastaajien odotukset eri tyyppisten koulutusten suhteen

Koulutuksen lisäämistarve	Yritystoiminnan ajankohtaiset kysymykset	Ammattitaitoa parantava koulu- tus	Yhteiskunnallisten asioiden koulutus
Pitäisi ehdotto- masti lisätä	5	5	4
Pitäisi jossain määrin lisätä	20	17	9
Riittää nykyisel- lään	8	11	18
Pitäisi jossain määrin vähentää	0	0	1
Pitäisi ehdotto- masti vähentää	0	0	1

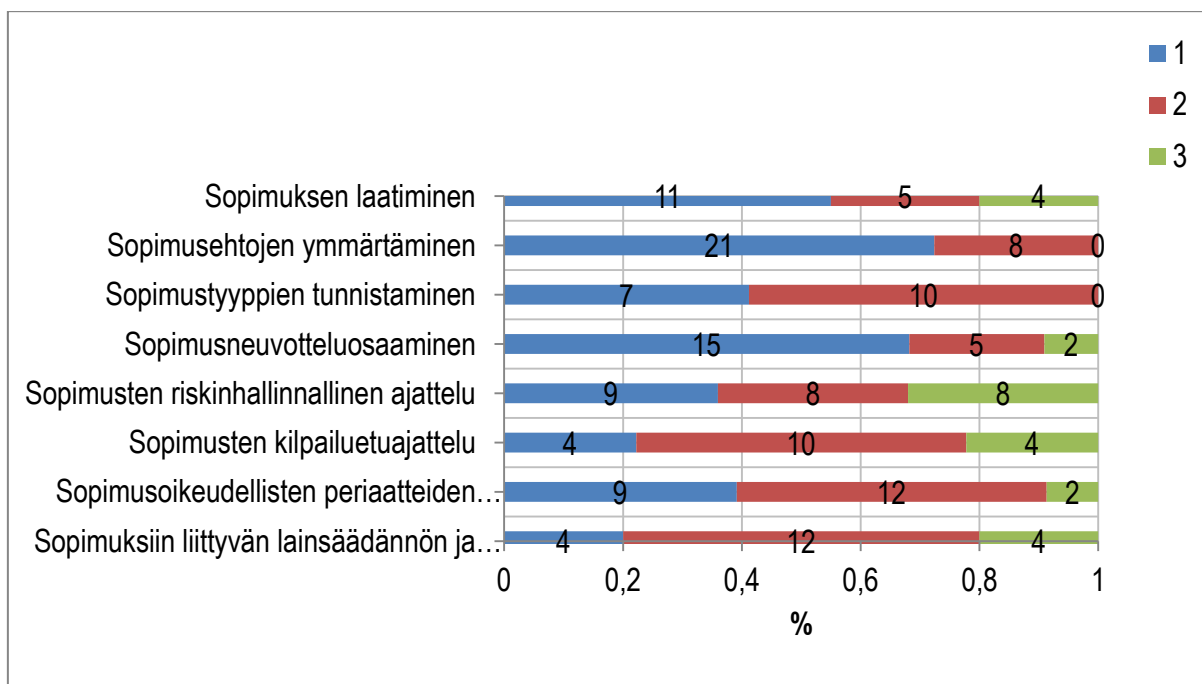
Kyselyn perusteella vastaajat ovat tyytyväisiä yhteiskunnallisten asioiden koulutuksen määrään yrittäjäkoulutuksessa, mutta yritystoiminnan ajankohtaisten kysymysten ja ammattitaitoa parantavan koulutuksen määrää pitäisi lisätä. Osa-alueiden tärkeysjärjestyksestä voidaan päätellä, että laskentatoimen, rahoituksen ja verotuksen kysyntä koulutuksissa on suurinta, mikä johtuu todennäköisesti asioiden vaikeudesta. Rahoitukseen sisältyy toisaalta myös runsaasti vaikeiden sopimusten tuntemista ja hallintaa, sekä suuria taloudellisia riskejä. Sopimusoikeudellinen koulutus ja sopimusoosaamiseen liittyvä koulutus koettiin nekin tärkeiksi.

6.3.4 Sopimusoikeudellinen osaaminen ja yrittäjäkoulutus

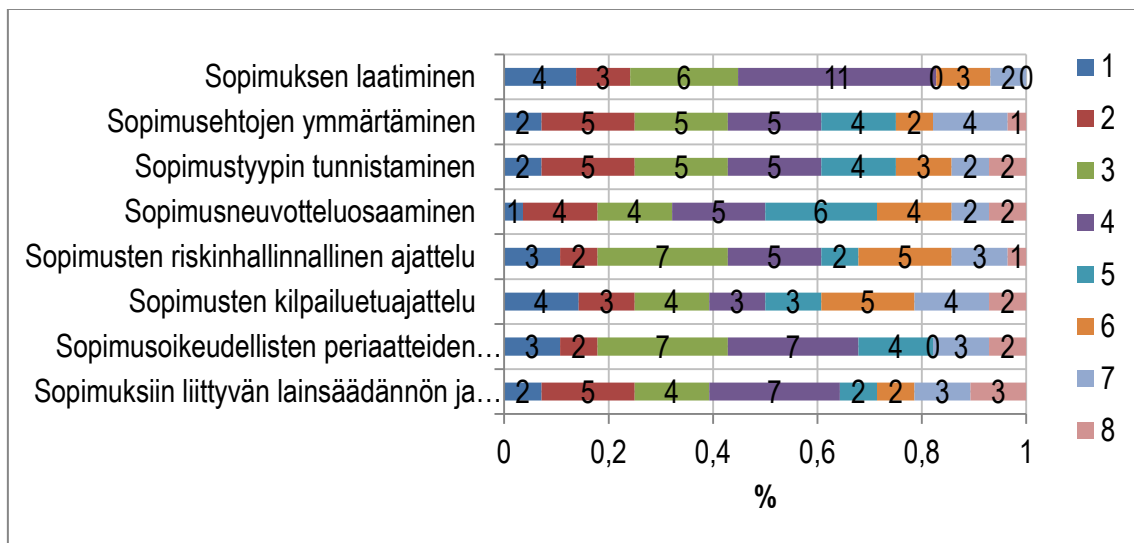
Kysymyksessä 17 pyydettiin vastaajia asettamaan yrittäjältä vaadittavaan sopimusoosaamiseen liittyviä käsitteitä tärkeysjärjestykseen heidän kokemuksensa perusteella siten, että he valitsevat kolme tärkeintä ja luokittelevat ne asteikolla 1-3. Sopimusehtojen ymmärtäminen valittiin tärkeimmäksi 21 kertaa, mikä oli myös suurin yksittäinen vastausmäärä. Toiseksi useimmin tärkeimmäksi valittiin sopimusneuvotteluosaaminen, 15 kertaa. Useimmin toiseksi tärkeimmäksi

valittiin sekä sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen, sekä sopimusoikeudellisten periaatteiden tunteminen, kummatkin 12 kertaa. Sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu valittiin useimmin, 8 kertaa, kolmanneksi tärkeimmäksi. (kuvio 10.)

Kysymyksessä 18 pyydettiin vastaajia arvioimaan heidän tähän mennessä saamansa koulutuksen perusteella sopimusosaamiseen liittyvän koulutuksen osa-alueiden laatua asteikolla 1-8, missä 1 on paras ja 8 heikoin. Useimmin 1-3 tasoille, eli kolmeen korkeimpaan luokkaan valittiin sopimuksen laatiminen, 15 kertaa. Harvimminkin sopimusneuvotteluosaaminen, 9 kertaa. Useimmin kolmeen heikoimman laadun tasolle 6-8 valittiin sopimusten kilpailuetuajattelu, 11 kertaa. Harvimminkin sopimusten laatiminen ja sopimusoikeudellisten periaatteiden tunteminen, molemmat 5 kertaa. (kuvio 11.)



KUVIO 10. Sopimusosaamiseen liittyvät osa-alueet, kolme tärkeintä (n = 33)



KUVIO 11. Sopimusosaamiseen liittyvien osa-alueiden koulutuksen laatu saadun koulutuksen perusteella (n = 33)

Sopimusehtojen ymmärtäminen ja neuvotteluosaaminen olivat tärkeimpiä yrittäjältä vaadittavia taitoja sopimusosaamiseen liittyen. Tulokset tukevat opinnäytetyön teoriapohjaa, sillä ennakoiva sopimusosaaminen nojaa hyvin vahvasti neuvotteluosaamiseen ja sopimusehtojen valmisteluun ja tuntemiseen. Myös se, että vastaajien mielestä sopimusten kilpailuetuajattelu on heikoiden koulutettua, tukee opinnäytetyön havaintoja.

6.3.5 Sopimusosaaminen elinkeinotoiminnassa ja siihen liittyvä koulutus

Kysymyksessä 19 kysyttiin, kenen tai keiden vastuulla sopimusasiat yrityksissä ovat. 12 vastaajaa ilmoitti, että yrittäjä itse vastaa sopimusasioista. Toiseksi yleisin oli toimitusjohtaja, jonka ilmoitti 8 vastaajaa. Lakimiestä käytettiin vain 3 vastaajan yrityksessä sopimusasioissa. 4 vastaajaa ilmoitti, että useat tahot hoitavat sopimusasioita yhdessä (taulukko 6.)

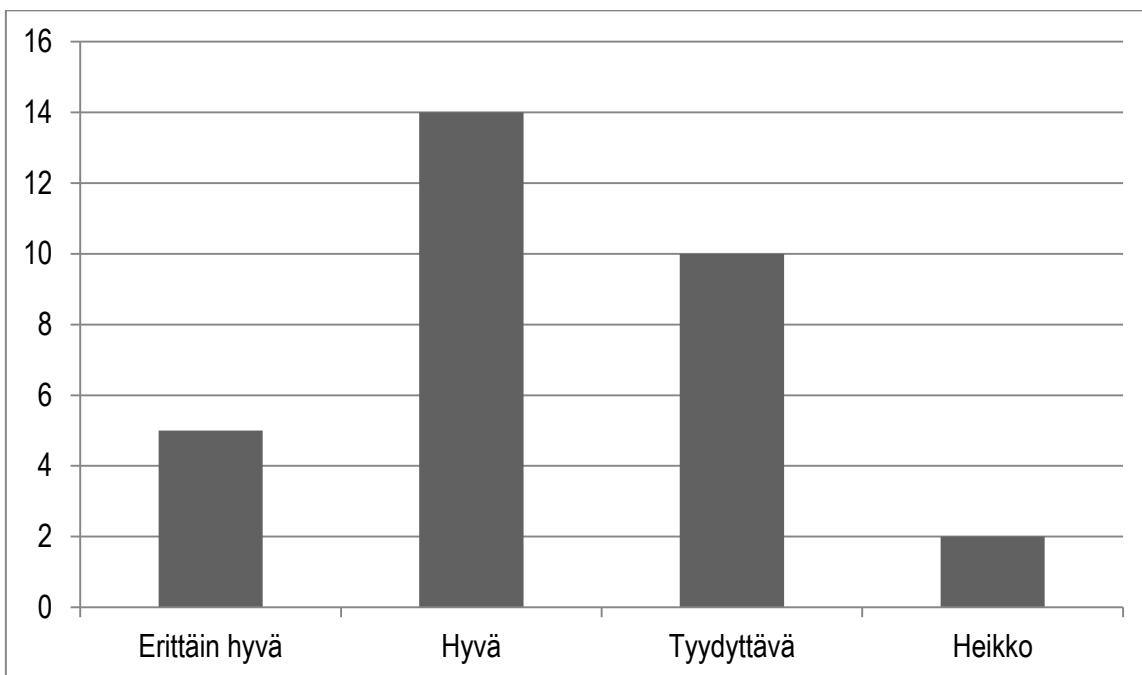
Kysymyksessä 20 kysyttiin, kuinka hyväksi vastaajat arvioivat oman sopimusosaamisensa. Kysymykseen vastanneista 31 vastaajasta 19 arvioi osaamisensa vähintään hyväksi. Tyydyttäväksi sen arvioi 10 vastaajaa. Vain kaksi arvioi osaamisensa heikoksi. (kuvio 12.)

Kysymyksessä 21 pyydettiin arvioimaan omaa sopimusosaamiseen liittyvää koulutuksen tarvetta osa-alueittain asteikolla 1-8, missä 1 on suurin ja 8 pienin. Vastausten hajonta oli suurta. Sopimusneuvotteluosaaminen valittiin useimmin, 4 kertaa, tasolle 1 eli kaikkein suurimman koulutustarpeen luokkaan. Useimmin tasoille 1-3 valittiin sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu, 15 kertaa. Suurin yksittäinen vastausmäärä oli sopimuksen laatiminen kolmannella tasolla, joka valittiin 10 kertaa. Harvimmin tasoille 1-3 valittiin sopimustyyppin tunnistaminen ja sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen, jotka kummatkin 9 kertaa. Useimmin tasoille 6-8, eli vähäisimmän tarpeen tasoille valittiin sopimustyyppin tunnistaminen, 13 kertaa. Harvimmin puolestaan sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen, 8 kertaa. (Kuvio 13.)

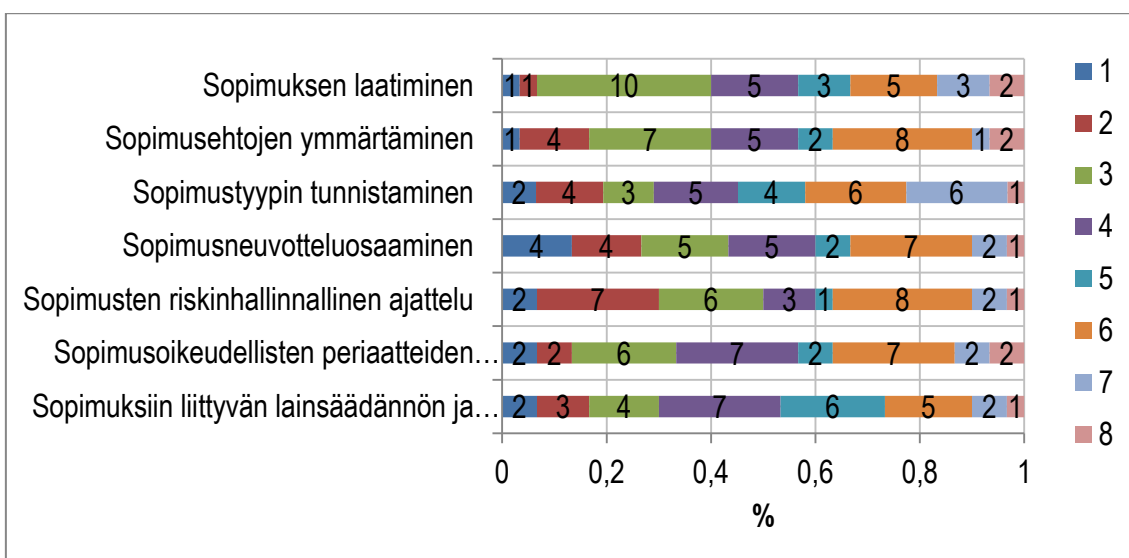
Kysymyksessä 25 kysyttiin sopimusosaamista edistävän koulutuksen sisällön tärkeyttä asteikolla 1-8, missä 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä. Eniten tason 1 vastauksia keräsi kouluttajan oma sopimusosaamiseen liittyvä kokemus, joka sai 17 vastausta, mikä oli myös suurin yksittäinen vastausmäärä. Toiseksi eniten eli 9 vastausta tasolle 1 sai case-tehtävät, joissa analysoidaan oikeita sopimuksia. Luennot valittiin toiseksi tärkeimmäksi 11 kertaa, ja toimialakohtaisuus 9 kertaa. Elinkaaren huomioiminen valittiin kolmanneksi tärkeimmäksi 8 kertaa. Eniten tason 8, eli vähiten tärkeän luokan vastauksia keräsi kahvi- ja ruokatarjoilu koulutuksen aikana, 8 vastausta. Toiseksi eniten lakipykälien ja Korkeimman oikeuden päätösten lukeminen PowerPointista tai kalvoista, 5 vastausta. Useimmin tasoille 1-3 eli tärkeimmille tasoille valittiin kouluttajan oma sopimusosaamiseen liittyvä kokemus, 27 kertaa. Toiseksi useimmin case-tehtävät. Useimmin kolmelle vähiten tärkeille tasoille 6-8 valittiin lakipykälien ja Korkeimman oikeuden päätösten lukeminen PowerPointista tai kalvoista, 13 kertaa. Toiseksi useimmin heikoimmille tasoille valittiin kahvi- ja ruokatarjoilu koulutuksen aikana. (kuvio 14.)

Kysymyksessä 26 pyydettiin arvioimaan sopimusosaamiseen liittyvien osa-alueiden koulutuksen tärkeyttä asteikolla 1-8, missä 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä. Eniten tason 1 vastauksia keräsi neuvotteluosaaminen, 11 vastausta. Toiseksi eniten sopimusten riskinhallinnallinen osaaminen, 11 vastausta ja kolmanneksi eniten sopimukseen liittyvä kilpailuetu ja sen osaaminen 10 vastauksella. Suurin yksittäinen vastausmäärä oli osto- ja hankintasopimusten luokittelu toiseksi tärkeimmäksi, 14 vastausta. Useimmin kolmeen tärkeimpään luokkaan, eli tasoille 1-3 valittiin osto- ja hankintasopimukset, työsopimukset sekä sopimukseen liittyvä kilpailuetu ja sen osaaminen,

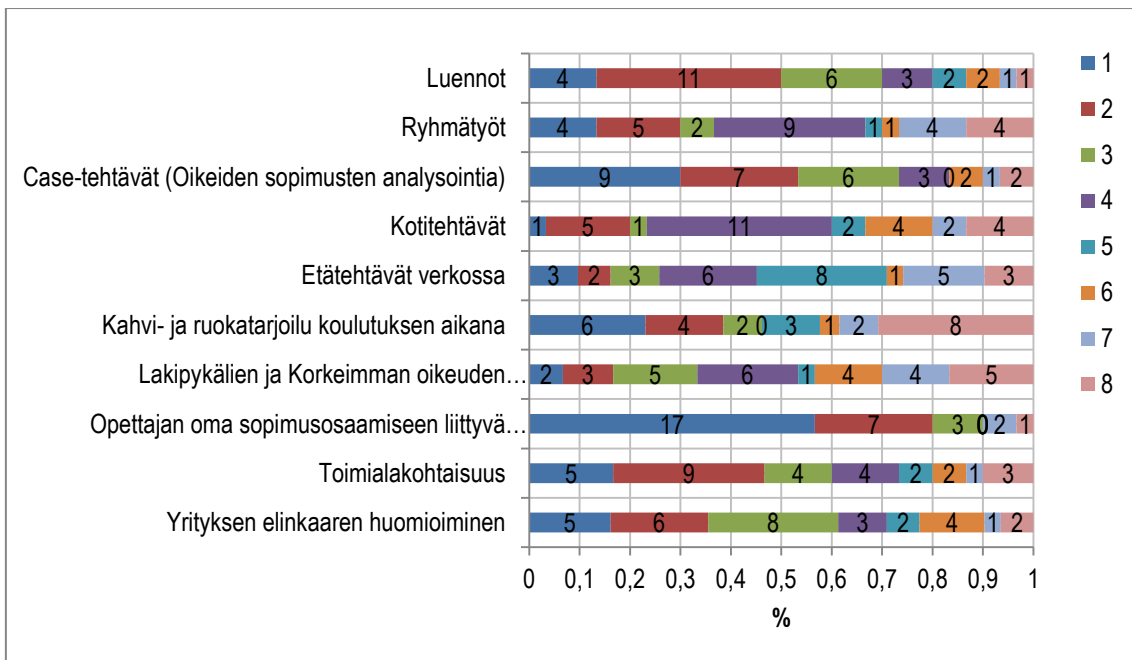
joista kaikki valittiin 25 kertaa tasoille 1-3. Harvimmin niihin valittiin alkuvaiheen rahoitussopimukset, kuten leasing, factoring, osamaksu ja franchising, 15 kertaa. Useimmin kolmeen vähiten tärkeisiin luokkiin 6-8 valittiin toimintojen ulkoistamiseen liittyvät sopimukset, kuten kirjanpito ja huolto, 6 kertaa. Harvimmin puolestaan osto- ja hankintasopimukset, 2 kertaa. (kuvio 15.)



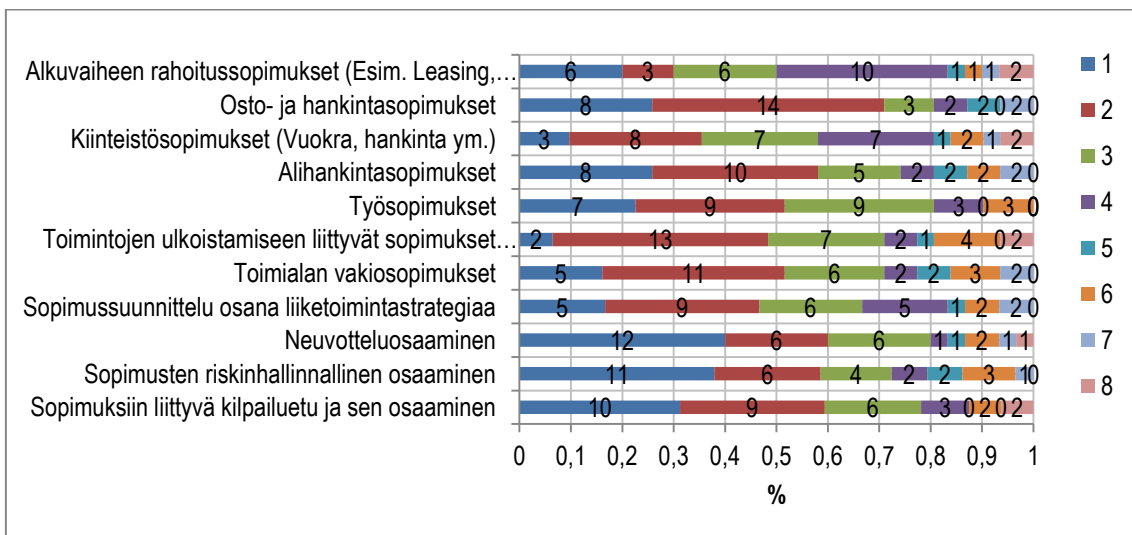
KUVIO 12. Vastaajien arvio omasta sopimusosaamisestaan (n = 31)



KUVIO 13. Sopimusosaamiseen liittyvän koulutuksen tarve osa-alueittain 1 pienin 8 suurin (n = 33)



KUVIO 14. Sopimusesaamista edistävän koulutuksen sisällön tärkeys. 1 tärkein ja 8 vähiten tärkeä (n = 33)



KUVIO 15. Sopimusesaamisen eri osa-alueiden koulutuksen tärkeys. 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä (n = 33)

TAULUKKO 6. Sopimusasioiden vastuuhenkilöt yrityksissä

Vastuuhenkilö	Vastaajat	%
Lakimies/Lakiosasto	3	9,1
Yrittäjä	12	36,4
Contract Manager (tai vast.)	1	3,0
Ulkoinen toimija	3	9,1
Toimitusjohtaja	8	24,2
Hallitus	2	6,1
Useat tahot yhteistyössä	4	12,1
Yhteensä	33	100

Vastausten perusteella yritykset eivät juuri käytä ulkopuolista sopimusosaamista, kuten juristeja tai nimenomaisesti siihen keskittyntä työntekijää, kuten Contract Manageria. Sopimusasioita hoitavat yrittäjät ja toimitusjohtajat myös uskovat, että he ovat sopimusasioissa hyviä. Toisin sanoen he eivät siis välttämättä tiedosta heikkouksiaan. Kummatkin seikat tukevat opinnäytetyön tärkeyttä, sillä kun sopimushallinta on yrittäjien tai toimitusjohtajien omassa käsissä, he ovat niitä, jotka koulutusta tarvitsisivat. Toisaalta he eivät koulutusta hae, koska eivät mielestään tarvitse sitä. Sopimusneuvotteluosaaminen oli vastaajille suurin tarve koulutuksellisesti, mikä tukee kysymyksen 18 havaintoja. Sopimusten riskinhallinnan sijoittuminen useimmin kolmeen eniten tarvittuun luokkaan tukee opinnäytetyön teoriapohjaa.

Järjestettävien koulutusten suhteen vastaajat pitivät tärkeimpänä, että opettajalla itsellään on sopimusosaamiseen liittyvää koulutusta ja että opetuksessa keskityttäisiin case-tehtävien tekemiseen. Tästä voidaan päätellä, että vastaajat odottavat käytännönläheisyyttä vaikeiden sopimusasioiden koulutuksilta. Vastaavasti perinteiset menetelmät, eli lakipykälien ja oikeustapausten lukeminen kalvoilta tai PowerPointilta olivat vähiten toivottuja lähestymistapoja. Havainto on merkittävä koulutusten ja tutkintojen kehittämisen kannalta.

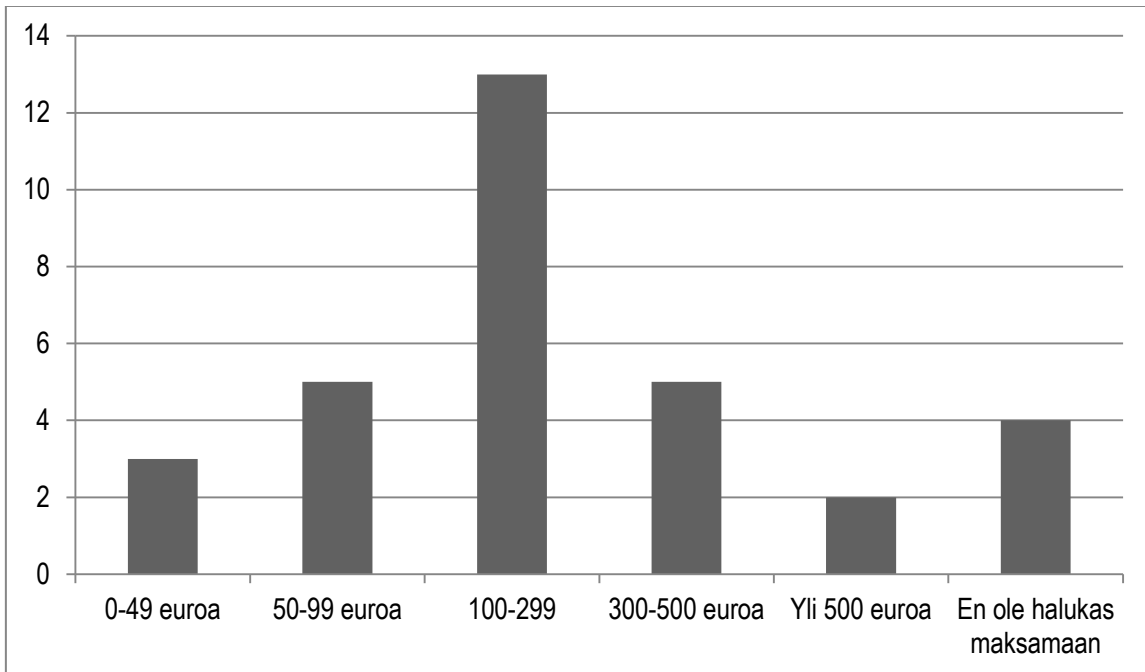
Neuvotteluosaamisen kouluttamista pidettiin useimmin tärkeimpänä osa-alueena, mikä tukee sekä opinnäytetyön teoriaa, että kysymyksen 21 tuloksia. Osto- ja hankintasopimukset sijoittuivat useimmin tärkeimpien koulutettavien osa-alueiden ryhmiin, mikä on ymmärrettävää, huomioiden vastaajien pitkä ura yrittäjinä ja toimitusjohtajina. Alkuvaiheen rahoitussopimusten harvinaisuus tärkeimpänä osa-alueena on jokseenkin opinnäytetyön tarkoituksen vastainen, mutta selittynee jossain määrin sillä, etteivät kokeneet yrittäjät ja toimitusjohtajat tiedosta niiden koulutuksen tarvetta.

6.3.6 Yrittäjäkoulutukseen osallistuminen

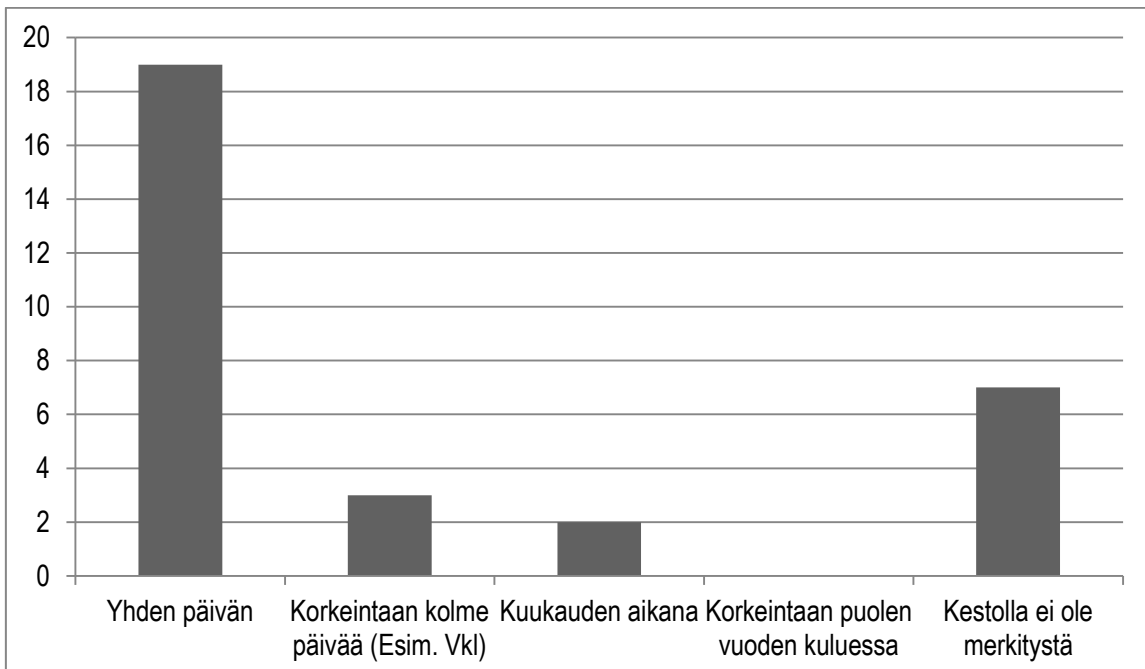
Kysymyksessä 22 kysyttiin, kenen järjestämään sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen he olisivat valmiita osallistumaan. 31 vastaajasta 13 olisi valmis osallistumaan kursseille, jotka nimenomaisesti koskisivat sopimusosaamista. Toiseksi suurin ryhmä eli 7 vastaajaa eivät ole kiinnostuneita osallistumaan sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen. 4 vastaajaa olisi valmis hankkimaan sopimusosaamista korkeakoulusta yrittäjyyskurssin yhteydessä. (taulukko 7.)

Kysymyksessä 23 kysyttiin vastaavasti, kuinka paljon vastaajat olisivat valmiita maksamaan hyvästä sopimusosaamisesta koulutuksesta. 32 vastaajasta 13 ilmoitti olevansa valmiita maksamaan 100 - 299 euroa. Vain 4 ei ollut valmis maksamaan mitään. (kuvio 16.)

Kysymyksessä 24 kysyttiin vastaajien edellytystä koulutuksen kestolle. 31 vastasi kysymykseen, ja heistä korkeintaan yhden päivän koulutukseen olisi valmiita osallistumaan 19 vastaajaa. 7 vastaajaa ilmoitti, ettei kestolla ollut heille merkitystä. (kuvio 17.)



KUVIO 16. Vastaajien halukkuus maksaa hyvästä sopimusosaamista tarjoavasta koulutuksesta kaikki koulutuspäivät ja materiaalit sisältäen, yhteensä (n = 32)



KUVIO 17. Sopimusosaamista edistävän koulutuksen hyväksyttävä kesto vastaajien osallistumisen kannalta (n = 31)

TAULUKKO 7. Vastaajien valmius osallistua eri tahojen sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen

Järjestäjä	Vastaajat	%
Korkeakoulu	4	12,9
Yksityinen toimija	2	6,45
Ammattijärjestön kurssi	1	3,2
Sopimusosaamiseen liittyvä kurssi	13	41,9
Konsultti tai muu	4	12,9
En ole kiinnostunut osallistumaan sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen	7	22,6
Yhteensä	31	100

Vastausten perusteella halua osallistua sopimusosaamisen kursseille olisi, jos ne koskisivat nimenomaan sopimusosaamista, olisivat halpoja ja kestäisivät yhden päivän. Tällainen yhdistelmä on hyvin haastava käytännössä toteuttaa, mikä saattaa selittää sitä, että 7 vastaajaa ei ollut lainkaan kiinnostunut koulutuksista (kuviot 15 ja 16). Tärkeä havainto koulutusten kehittämiseen on siis se, että niitä ei toivota ammattijärjestöiltä tai koulutusinstituutioilta osana muuta koulutusta, vaan selkeästi sopimusosaamisen ammattilaisten järjestäminä.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, minkälaista koulutusta pk-yrittäjille tulisi tarjota, jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä, etenkin rahoitussopimuksiin liittyen, lisääntyisi? Tutkimusongelma on, onko yrittäjäkoulutukselle tarvetta sopimusoikeudellisesta näkökulmasta? Opinnäytetyön tutkimuskysymykset ovat:

1. Millaiset ovat koulutuksen suunnittelun kannalta olennaiset vastaajien perustiedot?
2. Minkälainen koulutustausta vastaajilla on?
3. Miten vastaajat arvioivat olemassa olevan yrittäjäkoulutuksen?
4. Minkälainen koulutustarve vastaajilla omasta mielestään on?
5. Millä edellytyksin vastaajat osallistuisivat yrittäjäkoulutuksiin?
6. Miten opinnäytetyötä voisi hyödyntää yrittäjäkoulutuksen kehittämisessä ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa sitä tarjoavissa instituutioissa?

Johtopäätökset opinnäytetyön tietoperustasta

Opinnäytetyössä esiteltiin aluksi tutkimuskysymyksiin ja opinnäytetyön aiheeseen liittyvää aiempaa tutkimusta. Allardt ym. (1984) selvitys on merkittävin pk-yrittäjien koulutustaustan ja yrittäjäkoulutuksen tarjonnan tiedonlähde 1980-luvulta. Koironen ja Peltonen (1995) toivat yrittäjäkoulutuksen puutteiden pohdintaan oman panoksensa 1990-luvun tilanteen valossa.

Allardt ym. selvityksen perusteella yritykset olivat 1980-luvulla pääosin hyvin pieniä, 1-4 hengen yrityksiä, joiden johtajat olivat suurimmaksi osaksi omistajayrittäjiä. Yrittäjät olivat hyvin matalasti koulutettuja, eivätkä välttämättä tiedostaneet riittävän hyvin koulutustarvettaan. Laskentatoimi, rahoitus ja verotus olivat yrittäjien mielestä heidän suurimmat kehitystarpeensa. Koulutuspassiivisuus oli selvityksen mukaan erittäin suurta, minkä arveltiin johtuvan heikosta tiedottamisesta, koulutusten järjestämisen sekavuudesta ja huonosta alueellisesta saatavuudesta, heikosta käytännön tarpeiden ja opetuksen sisällön kohtaamisesta, toimialakohtaisuuden ja elinkaariajattelun puuttumisesta koulutuksessa, sekä siitä, että yrittäjillä ei ollut mahdollista panostaa koulutuksiin

suuria summia rahaa, eikä irrottautua useammaksi kuin kolmeksi päiväksi yrityksen parista koulutusten ajaksi (1984, 147 - 157).

Koiranen ja Peltonen totesivat myös, että elinkaariajattelu on tärkeää, sillä eri elinkaaren vaiheissa tarvitaan erilaista yrittäjyyttä (1995, 81). Yrittäjäkoulutuksessa heidän mielestään heikkouksia olivat kokonaisvaltaisen ajattelun puuttuminen, luovuuden, tuotteistamisen ja kaupallisten taitojen koulutuksen vähyys, koulutuksen kaavamaisuus, heikko vuorovaikutus oppilaan ja opettajan välillä sekä teknologian näkökulman puuttuminen liiketoimintakontekstista. (sama, 87 - 88.)

Seuraavaksi opinnäytetyön tietoperustassa selvitettiin kattavasti, minkälaisia sopimustyyppisiä yritykset tekevät, ja perehdyttiin tarkemmin alkuvaiheen rahoitussopimuksiin, eli leasingsopimuksiin, factoringsopimuksiin sekä investointirahoitukseen ja osa-maksusopimuksiin. Sopimustyyppisiä ei ole lainsäädännössä määritelty kattamaan kaikkia yritysten tekemiä sopimuksia, jolloin sovellettavaksi tulevat yleiset sopimusperiaatteet ja erityislait (Halila & Hemmo 2008, 20 - 21). Rahoitussopimuksista etenkin leasingsopimuksiin liittyy vastuun kannalta olennaisia ja merkittäviä poikkeuksia osamaksu- tai kauppasopimuksiin nähden, jotka on äärimmäisen tärkeä tuntea niitä tehdessä (Tuomisto 1988, 19 - 20). Leasing on ylivoimaisesti kaikkein yleisin rahoitusmuoto (Finanssialan Keskusliitto 2011, hakupäivä 8.12.2012).

Sopimusoikeudellista tietoperustaa täydennettiin kattavasti tutkimalla sitä oikeustieteellisten julkaisujen ja kirjallisuuden avulla. Sopimusoikeudellinen osaaminen rajoittuu lähes täysin tuomioistuinelähtöiseen ajatteluun, jonka keskiössä on normien ja ennakkotapausten tulkinta. (Barton 2007, 35 - 42). Toisaalta sopimusoikeuden lainsäädäntöä itsessään ei tulisikaan muuttaa, vaan pitäisi keskittyä kehittämään sopimusoikeutta yrityksissä siten, ettei oikeusriitoja edes syntyisi (Nysten-Haarala 2007, 31). Sopimusoikeudella voidaan saavuttaa suoria säästöjä pienempinä vastuina, ja edullisempina kalustohankintoina (Rudanko 2004, 1226.) Sopimusoikeudesta tutkittiin perinteisessä mielessä sen suhteen, minkälaista sen opetus on korkeakouluissa, ja miten se ilmenee riskinhallinnassa. Sen jälkeen sopimusoikeuden hahmotettiin osaksi nykyaikaista kokonaisvaltaista sopimushallintaa, johon kuuluvat sopimusten suunnittelu, sisältö ja toteutus asiakirjoineen ja menettelyineen (Tieva 2009, 113). Lopuksi esiteltiin sopimusoikeutta kilpailuetuna,

jota tulisi tavoitella panostamalla sopimusten ehtojen ja riskien määrittelyn joustavuuteen. (Auramo, 2010, hakupäivä 23.1.2013).

Seuraavassa vaiheessa opinnäytetyön tietoperustassa perehdyttiin sopimusoikeuteen osana elinkeinotoimintaa. Lainsäädäntö sopimusoikeudessa nojaa pääosin oikeustoimilakiin ja kauppalakiin, mutta suurin osa käytännön sopimuskysymyksistä on lailla sääntelemätöntä (Hemmo 2003, 28). Sopimus on pääsääntöisesti aina sitova, ja se voi syntyä kirjallisesti, suullisesti ja hiljaisesti eli konkludenttisesti, mutta kirjallisen sopimuksen tekemistä suositellaan näyttökysymysten vuoksi aina (Hemmo 2003, 180 - 183). Sopimuksen syntyprosessi vaatii yksinkertaisimmillaan tarjouksen, johon vastaaminen sitoo (OikTL 1:1 §), mutta elinkeinotoiminnassa niiden väliin sijoituu käytännössä aina neuvottelemineen (Hemmo 2003, 129). Sopimuksen sovittelu on poikkeus sopimuksen sitovuuden suhteen, sillä jos ehto on kohtuuton, tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen, se ei sido (OikTL 36 §).

Seuraavana opinnäytetyössä perehdyttiin sopimusrikkomuksiin. Myyjän osalta kyseessä on yleensä laatuvirhe, eli tuote ei vastaa lajiltaan, määrältään, laadultaan tai muilta ominaisuuksiltaan sitä, mitä oli sovittu (KL 17.1 §; Hemmo 2011, 120). Ostajan puolelta tavanomaisin rikkomus on maksun myöhästyminen, eli velallisen viivästys (Hemmo 2011, 117). Seurauksena viivästyksistä ovat viivästyskorko (korkolaki 4 a.1 §) sekä tavallisesti sopimussakko (Hemmo 2011,336), sekä vahingonkorvausvelvollisuus. Vahingonkorvaukset voidaan määrittellä sopimuksessa, minkä vuoksi lainsäädäntö koskee vain sen ulkopuolelle jääviä tahallisia ja tuottamuksellisia vahinkoja (VahL 1:1 §).

Opinnäytetyön tietoperustan viimeisenä osa-alueena perehdyttiin heikon sopimusosaamisen mahdollisimman raskaisiin seuraamuksiin, eli insolvenssimenettelyihin. Saatavien perintä ei vielä aiheuta yritykselle seuraamuksia, mutta jos viivästys jatkuu ja velkoja siirtyy trattaukseen, seurauksena on viivästys- ja luottotietomerkintä, sekä luonnollisesti julkisuuden aiheuttamat välilliset seuraamukset. (Määttä 2010, 559). Lopulta velallinen voi omatoimisesti hakeutua yrityssaneeraukseen, missä elinvoimaisilta yrityksiltä käytännössä leikataan velkojien kanssa yhteistyössä velkoja siten, että yritys voisi jatkaa toimintaansa (Koulu ym. 2011,645-646). Lopullinen ratkaisu

on joko velallisen tai velkojan toimittama konkurssihakemus. Konkurssissa yrityksen koko omaisuus realisoidaan velkojen maksamiseen (KonkL 1:1.2 §).

Yhteenvedona tietoperustasta voidaan havaita, että yrittäjäkoulutukselle on asiantuntijoiden mukaan tarvetta. *Jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä lisääntyisi, tulisi yrittäjäkoulutuksessa keskittyä perinteisen tuomioistuinlähtöisen koulutuksen sijaan uudenaikaiseen sopimusosaamiseen, joka rakentuu sopimusten riskinhallinnasta, sopimusten kilpailuetuajattelusta sekä kokonaisvaltaisesta sopimushallinnasta. Sopimusten riskinhallinta jakautuu strategiseen ja operatiiviseen riskinhallintaan. Kilpailuetuajattelu tähtää pienempiin vastuisiin, edullisempiin kalustohankintoihin sekä pienempiin transaktiokustannuksiin. Kokonaisvaltainen sopimushallinta edellyttää riskinhallintaan ja kilpailuetuun liittyviä tekijöitä, mutta sen tärkeimmät osa-alueet ovat sopimussuunnittelu, neuvotteluosaaminen ja sopimussuhteiden ammattimainen seuranta.*

Sopimusoikeudellinen koulutus on tärkeää, koska sopimusrikkomusten seuraamukset voivat olla sopimussakkojen, vahingonkorvausten, perintäkulujen, julkisten luottotietomerkintöjen ja jopa saneerauksen ja konkurssin myötä erittäin raskaita niin yrittäjälle itselleen, kuin yhteiskunnalle.

Seuraavaksi tarkastellaan suoritettua kyselytutkimusta sekä arvioidaan, tukevatko sen havainnot teoriaperustan johtopäätöksiä.

Johtopäätökset kyselytutkimuksesta

Ensiksi esitetään vastaus **ensimmäiseen tutkimuskysymykseen**, millaiset ovat koulutuksen suunnittelun kannalta olennaiset yrittäjien perustiedot. Vastaja yritykset eli Oulun kauppakamarin jäsenet olivat suurimmaksi osaksi pieniä osakeyhtiöitä, joissa työskenteli alle 50-henkilöä ja joiden johdossa oli yli 20 vuotta omistajayrittäjänä tai palkattuna toimitusjohtajana toiminut mieshenkilö, joka myös vastaa yrityksen sopimusasioista. Toimialoista yleisin oli muu palveluliiketoiminta. Allardt ym. selvityksen tuloksiin nähden tilanne ei ole muuttunut merkittävästi. Silloisen Suomen Yrittäjien Keskusliiton jäsenet olivat suurimmaksi osaksi 1-5 hengen yrityksiä, joista 96 %:a oli omistajayrittäjä. Neljännes yrittäjistä oli Allardt ym. selvityksen tuloksissa toiminut yrittäjinä yli 20 vuotta. (1984, 10 - 12.) Johtopäätös **ensimmäiseen tutkimuskysymykseen** kyselyn

perusteella on se, että koulutuksessa täytyy tiedostaa pienten yrittäjien tarpeet. Koironen ja Peltonen totesivat jo 1990-luvulla, että etenkin kauppakorkeakouluissa yrittäjäkoulutus palvelee suuryrityksiä paremmin kuin pieniä (1995, 87).

Seuraavaksi esitetään vastaus **tutkimuskysymykseen numero kaksi**, *minkälainen koulutustausta yrittäjillä on.* Kauppakamarin jäsenet olivat useimmiten suorittaneet peruskoulutuksensa lukiossa, ja hankkineet ammatillisen koulutuksensa yliopistosta tai ammattikorkeakoulusta. Omistajayrittäjät olivat hankkineet koulutuksensa yleensä ammattikorkeakoulusta. Allardt ym. selvitykseen verrattuna tilanne oli täysin eri, sillä heidän selvityksensä mukaan yleisin peruskoulutustaso oli kansakoulu. Ylioppilaita oli Allardt ym. selvityksessä vain 9 %. Ammatillisen koulutuksen hankkiminen yliopistosta tai korkeakoulusta oli sekä 1980-luvulla hyvin harvinaista. (Allardt ym. 1984, 14; 18.)

Erillistä yrittäjäkoulutusta oli opinnäytetyön kyselyn mukaan hankkinut 11 vastaajaa 33:sta Kauppakamarin omilta yrittäjäkursseilta ja yksityisiltä koulutustarjoajilta seitsemän vastaajaa. Yhdeksän vastaajaa 33:sta ei ollut hankkinut mitään yrittäjäkoulutusta.

Johtopäätös toiseen tutkimuskysymykseen kyselytutkimuksen perusteella on se, että *yrittäjien koulutustausta on kasvanut viimeisten vuosikymmenten aikana, ja on nykyisellään korkeakoulutasoista. Yrittäjäkoulutusta ei aktiivisesti enää hankita valmistumisen jälkeen, mistä johtuen ammattikorkeakoulujen ja yliopistojen vastuu tulevien yrittäjien osaamisesta on kasvanut.*

Seuraavaksi esitetään vastaus **tutkimuskysymykseen kolme**, *miten yrittäjät arvioivat olemassa olevaa yrittäjäkoulutusta.* Opinnäytetyön kyselyn perusteella vastaajat toivovat yritystoiminnan ajankohtaisten asioiden tuntemuksen- ja ammattitaitoa lisäävää koulutusta lisää yrittäjäkoulutukseen, kun taas yhteiskunnallisten asioiden koulutusta pidetään riittävänä. Allardt ym. selvityksen tulokset olivat samanlaisia, eli odotukset ovat pysyneet samoissa painopisteissä näiden yleisten osa-alueiden suhteen. (sama, 28.)

Sopimusosoikeudellisesta näkökulmasta kyselyn perusteella nykyisessä koulutuksessa heikoimmin panostetaan sopimusten kilpailuetuajatteluun. Kilpailuetu voidaan saavuttaa yhdistämällä sopi-

mussuunnittelu ja sopimushallinta osaksi riskinhallintaa. Tästä seurauksena voi olla kustannustehokkuus, joka on yksi kilpailuedun muodoista. (Porter 1985, 15; Keskitalo 2002, 271). Kilpailuetua voidaan saavuttaa sopimustoiminnassa myös panostamalla joustavuuteen ehtojen ja riskien määrittelyssä, sekä selkeään kieleen, ja roolien ja vastuiden selkeyteen sopimussuhteessa (Auramo, 2010, hakupäivä 23.1.2013). Laadukkainta koulutus nykyisellään on sopimusten laatimisen suhteen.

*Johtopäätös **kolmanteen tutkimuskysymykseen** kyselyn perusteella on se, että nykyiseen yrittäjäkoulutukseen kaivataan eniten lisää yritystoiminnan ajankohtaisia asioita, ja ammattitaitoa lisäävää koulutusta. Sopimusoikeudellisesta näkökulmasta enemmän kaivataan sopimusten kilpailuetuajatteluun liittyvää koulutusta.*

Seuraavaksi vastataan **tutkimuskysymykseen numero neljä**, minkälainen koulutustarve yrittäjillä omasta mielestään on. Yritystoiminnan perinteisistä osa-alueista koulutustarve oli opinnäytetyön selvityksen mukaan suurinta laskentatoimen, rahoituksen ja verotuksen, sekä toimialakohtaisen ammattitaidon ja alan kehitykseen liittyvissä asioissa. Allardt ym. selvityksessä tulokset olivat samat, joskin laskentatoimen, rahoituksen ja verotuksen koulutuksen tarve oli ylivoimaisesti suurin (Allardt y. 1984, 36). Tässäkin suhteessa opinnäytetyö ilmentää samanlaista tilannetta, kuin edeltävä tutkimus. Opinnäytetyötä varten vastausvaihtoehtoihin lisättiin Allardt ym. (1984) kyselyyn verrattuna vaihtoehdot sopimusoikeudellinen koulutus ja sopimusosaamiseen liittyvä koulutus, jotka kummatkin nostettiin useimmiten kolmanneksi tärkeimmäksi osa-alueeksi.

Sopimusoikeudellisesta näkökulmasta koulutustarve oli suurinta sopimusten riskinhallinnallisen ajattelun kohdalla. Riskinhallinta sopimusoikeudessa on laaja käsite, mutta siihen mielletään kuuluvan olennaisena oikeudellisten riskien hallintaa, mikä edellyttää yrittäjältä riittävää ammattitaitoa sopimusten tekemiseksi sekä lainsäädännön aktiivista seuranta. (Finanssivalvonta, 2005, hakupäivä 10.12.2012.) Sopimusoikeudellinen riskinhallinta voidaan yrityksessä jakaa strategiseen ja operatiiviseen riskinhallintaan, mikä tähtää ennen kaikkea kustannussäästöjen saavuttamiseen (Keskitalo 2002, 244). Riskejä itsessäänkin voidaan hallita sopimuksilla, mikä on myös tärkeä muistaa (sama, 253).

Kyselyn perusteella 33 vastaajasta 19 arvioi sopimusoosaamisensa vähintään hyväksi, mikä saattaa toisaalta tarkoittaa sitä, että vaikka he tiedostavat suurimmaksi koulutukselliseksi tarpeekseen sopimuksellisen riskinhallinnan, he eivät koe sitä riittävän suureksi tarpeeksi koulutuksiin hakeutumiseksi. Koko kyselyn vastausprosentti, joka on 4, osoittaa omalta osaltaan sen, että yrittäjät ovat passiivisia koulutuksen suhteen. Koulutuspassiivisuuden on arvioitu olevan suurimpia syitä vähäiselle yrittäjäkoulutukselle, etenkin matalasti koulutettujen osalta (Allardt ym. 1984, 147).

*Johtopäätös **tutkimuskysymykseen numero neljä** kyselyn perusteella on, että yrittäjillä on suurin tarve laskentatoimen, rahoituksen ja verotuksen suhteen, ja sopimusoikeudellisesta näkökulmasta sopimusten riskinhallinnalliselle koulutukselle.*

Seuraavaksi esitellään vastaus **tutkimuskysymykseen numero viisi**, millä edellytyksillä yrittäjät osallistuisivat yrittäjäkoulutuksiin. Opinnäytetyön kyselyn perusteella järjestettävän koulutuksen tulisi nimenomaan olla yhden päivän mittaista, sopimusoosaamiseen liittyvää koulutusta, jonka kokonaiskustannus olisi 100 - 299 euroa. Koulutuksessa opettajalta odotetaan omaa sopimusoosaamiseen liittyvää kokemusta, ja opetusmuodoista toivotuin oli case-tehtävien avulla oikeiden sopimusten analysointi sekä luennot, kun taas lakipykälien ja oikeustapausten lukeminen sai vähiten kannatusta. Koulutuksilta odotettiin myös toimialakohtaisuutta ja yrityksen elinkaaren huomioimista. Aiemman tutkimustiedon valossa ongelmat ovat siis pysyneet samoina. Allardt ym. havaitsivat, että yrittäjillä ei ole mahdollisuutta panostaa aikaa tai rahaa pitkiin koulutuksiin, joiden sisällön kohtaaminen käytännön kanssa on heikkoa, toimialaa ei huomioida eikä koulutuksia kohdenneta yritysten elinkaaren mukaisiksi. (1984, 149 - 157).

Sopimusoikeudellisesta näkökulmasta tärkeintä vastaajien mielestä olisi keskittyä tarjottavassa yrittäjäkoulutuksessa sopimusehtojen ymmärtämiseen. Toiseksi tärkeimmäksi koettiin sopimusneuvottelu. Sopimusehtojen ymmärtäminen on hyvin tärkeää, koska yrittäjä on velvollinen noudattamaan hyväksymiään ehtoja (Hemmo 2003, 49). Yrityksiltä ja yrittäjiltä myös oletetaan laajaa perehtymistä ehtoihin, etenkin kun kyse on vakioehdoista, jotka yritysten välillä tulevat hyvin helposti sitoviksi. Yrityksiltä odotetaan ymmärrystä toimintojensa vaikutuksista sopimussuhteessa. (Wilhelmsson 1995, 57.) Sopimusneuvotteluosaaminen on Koirasen ja Peltosen mukaan tärkeintä yrityksen kasvuvaiheessa (1995, 82). Neuvottelut ovat tärkeitä, koska niissä hankitaan sopi-

muksen kannalta merkityksellisiä lisätietoja, ja käydään läpi mahdollinen sopimusehtorakenne ilman oikeustoimisisidonnaisuutta (Hemmo 2003, 129). Neuvotteluriski saattaa muodostua suureksikin, kun kyse on esimerkiksi yrityskaupoista (Hemmo 2005, 81). Hyvällä sopimus- ja neuvotteluosaamisella voidaankin säästää käytännössä tarpeettomia kustannuksia (Tieva 2009, 114;120).

*Johtopäätös **tutkimuskysymykseen viisi** on, että yrittäjät edellyttävät koulutuksilta hyvin lyhyttä kestoja ja halpaa hintaa. Koulutusten tulee olla käytännönläheisiä, ja liittyä nimenomaisesti sopimusosaamisen osa-alueista etenkin sopimusehtojen ymmärtämiseen ja neuvotteluosaamiseen.*

Lopuksi vastataan **tutkimuskysymykseen numero kuusi**, miten opinnäytetyötä voisi hyödyntää yrittäjäkoulutuksen kehittämisessä ammattikorkeakouluissa, yliopistoissa ja muissa sitä tarjoavissa instituutioissa. Kyselyyn vastanneista yrittäjistä ja ammattijohtajista suurin osa olivat suorittaneet ammattikorkeakoulututkinnon, tai valmistuneet yliopistosta. Vastaajat eivät olleet erityisen halukkaita osallistumaan erillisiin yrittäjäkoulutuksiin koululaitoksissa.

Tietoperustan mukaan korkeakoulututkinnot eivät tällä hetkellä ole riittäviä kattamaan elinkeinoelämän sopimusosaamiseen liittyviä tarpeita. Yliopistokoulutus oikeustieteellisessä keskittyi kouluttamaan juristeja toimimaan tuomarin virassa. (Sorsa 2009, 129) Kauppakorkeakoulujen yritys juridiikan pitäisi tarjota keinoja hyödyntää juridiikkaa liiketoimintaosaamisessa, mutta sen opetus on sellaisten opettajien käsissä, jotka ovat saaneet oikeustieteellisen koulutuksen, eivätkä ajattele miten opetus ja tutkimus toteutettaisiin ei-oikeustieteellisessä yhteydessä. (Tolonen 2007, 259). Ammattikorkeakoulujen oikeustradenomikoulutus tähtää muun juridiikan koulutuksen tavoin oikeushallinnon ja muun julkishallinnon tehtäviin, eikä se ole riittävää yksityisen sektorin sopimusosaamisen kannalta (Sorsa 2009, 146).

*Johtopäätös **tutkimuskysymykseen kuusi** on, että korkeakoulujen tulisi kehittää tarjoamaansa yrittäjäkoulutusta vastaamaan paremmin elinkeinoelämän tarpeita. Aiemmissä kysymyksissä on havaittu, että sopimusten riskinhallinta, kilpailuetuajattelu, neuvotteluosaaminen ja sopimusehtojen ymmärtäminen ovat halutuimpia ja tarvituimpia koulutuksia.*

8 POHDINTA

Opinnäytetyön aiheena on yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus sopimusoikeudellisesta näkökulmasta. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, minkälaista yrittäjäkoulutusta pk-yrittäjille tulisi tarjota, jotta tietoisuus ja käytännön osaaminen eri sopimustyypeistä, etenkin alkuvaiheen sopimuksiin liittyen, lisääntyisi. Tietopohjan rakentamiseen on käytetty runsaasti aikaa ja eri lähteitä. Juridisten lähteiden, eli lainsäädännön, ennakkopäätösten, hallitusten esitysten ja ennakkoratkaisujen lisäksi työssä on perehdytty kirjallisuuteen ja asiantuntijakirjoituksiin.

Teoriapohjasta strukturoitiin ohjausseminaarin jälkeen kyselylomake, jonka avulla suoritutulla kyselytutkimuksella teorian tueksi hankittiin käytännön tietoa. Mielenkiintoa tutkimusta kohtaan lisäsi olemassa olevat selvitykset ja tutkimukset yrittäjäkoulutuksesta ja sen puutteista pk-sektorilla 1980- ja 1990-luvuilta. Aiempaan tutkimukseen perehtyminen oli hyödyllistä, koska tieteelliselle tiedolle luonteenomaista on kumuloituvuus, eli tiedon kasaantuminen (Metsämuuronen 2003, 9).

Työn tutkimusmenetelminä on käytetty lainopillista ja määrällistä tutkimusmenetelmää. Aineistonkeruussa käytettiin tilastollista menetelmää, kyselytutkimusta. Kysely on tilastollinen aineiston keräämisen tapa, jossa kysymysten muoto on vakioitu, eli kaikki vastaavat samoihin kysymyksiin samassa järjestyksessä (Vilka 2007, 27).

Käytännössä tutkimus oli kokonaistutkimus, sillä otoksena oli koko Oulun kauppakamarin jäsenistö (Metsämuuronen 2003, 31). Kyselytutkimukseen kutsutuista 877:ä vain 33 vastasi, mikä tarkoittaa että vastausprosentti on 4, ja kato 96 %, jolloin tulosten yleistettävyys on heikko (Metsämuuronen 2003, 505). Toisaalta Vilkan (2007, 59) mukaan 70 - 96 prosentin kato on melko yleistä hallinnon suunnittelua ja kehittämistä koskevissa kyselyissä, jolloin tulee panostaa oman tutkimuksen ulkopuoliseen tietoon. Opinnäytetyössä on perehdytty kattavasti asiantuntijakirjoituksiin aiheeseen liittyen, sekä hyödynnetty aikaisempia tutkimuksia.

Opinnäytetyön tarkoituksen kannalta mielekkäintä onkin käsitellä teorian ja kyselytutkimuksen tuloksia yhdessä, koska kyselytutkimuksen yleistettävyys on alhaisen vastausprosentin vuoksi heikko. Tutkimuksen ulkoinen validiteetti ja reliabiliteetti ja ovat siis huonoja. (Metsämuuronen 2003, 86). Sisäiseen validiteettiin on kuitenkin panostettu, sillä kyselylomake laadittiin vasta, kun teoria oli jo suurimmaksi osaksi valmis, ja ohjausseminaarikin oli pidetty. Lopullisen muotonsa lomake sai ohjaavan opettajan, erään nuoren yrittäjän ja Oulun kauppakamarin kommenttien jälkeen.

Kyselytutkimuksen ja teorian yhteiset tulokset voidaan ilmaista seuraavasti. Yrittäjäkoulutukselle on olemassa tarvetta, joka keskittyy nimenomaisesti sopimusoosaamiseen. Yrittäjäkoulutuksen tulisi sisältää sopimusten riskinhallinnallista koulutusta, opettaa sopimusehtojen ymmärtämistä sekä kehittää sopimukseen liittyvää kilpailuetuajattelua. Koulutuksessa tärkeää olisi kouluttajan oma sopimusoosaamiseen liittyvä kokemus, sekä toimialakohtaisuuden ja yrityksen elinkaaren huomioiminen. Yrittäjistä on ollut 1980-luvulta asti turhauttavaa se, että koulutuksissa on mukana yritystä perustamassa olevia, ja sellaista jo vuosikymmeniä johtaneita, ja kaikille annetaan sama koulutus. Yrityksen toimiala vaikuttaa myös siihen, miten vakioehtoja sovelletaan, ja minkälaisia sopimustyyppisiä alalla käytetään, joten kun toimialakohtaisuutta ei huomioida, koulutus koetaan tarpeettomaksi, eikä niihin myöhemminkään hakeuduta.

Koulutusmenetelmät vaikuttavat myös koulutusten mielekkyyteen. Yrittäjät kaipaavat käytännönläheistä koulutusta, joka huomioi yrittäjän kokemukset, yrityksen ja sen toimintaympäristön. Luen-tojen lisäksi koulutuksissa pitäisi olla todellisten sopimusten analysointia case-tehtävien muodossa.

Yrittäjäkoulutuksen hankkiminen on yleisesti ollut ja on edelleen hyvin passiivista. Koulutukseen ei olla valmiita panostamaan kuin korkeintaan muutama päivä kerrallaan, eikä siitä olla valmiita maksamaan yli 300 euroa kokonaisuutena. Kaikkein eniten yrittäjiä edelleen kiinnostaa laskenta-toimeen, rahoitukseen ja verotukseen, sekä ammattiaitoon ja yritystoiminnan ajankohtaisiin kysymyksiin liittyvät koulutukset, jolloin sopimusoikeudellista koulutusta tarjoaviin tilaisuuksiin osallistuminen on rajalliset resurssit huomioiden varsin harvinaista. Asiaa ei ainakaan edistä se, että

yrittäjät arvioivat sopimusosaamisensa vähintään hyväksi. Ainoastaan kaksi vastaajaa 33:a arvioi osaamisensa heikoksi.

Trattojen, yrityssaneerausten ja konkurssien lukumäärä, sekä omat havainnot perintätehtävissä ovat osoittaneet, ettei pk-yrittäjien sopimusosaaminen ole riittävän hyvää. Koska suurin osa yrittäjistä on nykyään jo ammattikorkeakoulun käyneitä, tulisi ammattikorkeakouluissa panostaa vahvasti sopimusoikeudellisen, etenkin sopimusosaamiseen liittyvän koulutuksen lisäämiseen. Ennakoiva sopimusosaamisen tutkimus on Suomessa erittäin vahvaa, mikä ei kuitenkaan ilmene käytännössä yrittäjien osaamisena, eikä korkeakoulujen kurssitarjonnassa. Opinnäytetyössä havaittiin, ettei oikeustradenomikoulutus nykyisellään riitä, etenkin yksityisen sektorin, sopimusosaamiseen liittyvän tarpeen kattamiseen.

Työ on kokonaisuutena onnistunut suhteellisen hyvin. Opinnäytetyön suunnittelussa aikataulussa ei pysytty lainkaan, vaan sen vuoksi jouduttiin hakemaan harkinnanvaraista opiskeluajan pidentystä. Kyselytutkimuksen suorittaminen tuotti odottamattomia ongelmia, ja heikko vastausprosentti vähensi sen merkitystä olennaisesti. Merkittävin syy aikataulun venymiselle oli kuitenkin yliopisto-opinnot Oulun yliopiston taloustieteellisessä tiedekunnassa. Motivaatio-ongelmaa opinnäytetyön tekemisen suhteen ei missään vaiheessa ole ollut, sillä idea aiheeseen on peräisin kesätöistäni. Suuri kiinnostus aiheeseen ilmeneekin teoriapohjan vahvuutena. Työn heikkoudet ja haasteellisuus liittyvät käytettyyn tilastolliseen menetelmään. Tuloksiin ei lopulta käytetty muuta analysointiohjelmia, kuin Digium, jonka kautta kyselyt myös suoritettiin. SPSS-ohjelman käyttöä harkittiin, ennen kuin selvisi kuinka vähän vastauksia saatiin. Jos vastausmäärä olisi ollut edes joitain satoja, olisi työssä käytetty laajempaa tilastollista päättelyä.

Oman ammatillisen kehityksen kannalta opinnäytetyöllä oli suuri merkitys. Erityisesti asiantuntijakirjoitusten hankinta ja niihin perehtyminen ovat opettaneet paljon. Valtavan tietomäärän soveltaminen opinnäytetyön tarkoitukseen ja tutkimuskysymyksiin, sekä kyselylomakkeen luomiseen, oli erittäin mielenkiintoinen prosessi. Koen oppineeni opinnäytetyön tekemisestä juuri tiedon hankintaa, asioiden kokonaisvaltaista ymmärtämistä ja luonnollisesti sopimusosaamista.

Opinnäytetyöstä on hyötyä yrittäjäkoulutuksen suunnittelijoille ja järjestäjille, jotka kamppailevat heikkojen osallistujamäärien kanssa. Ammattikorkeakoulujen, yliopistojen ja muiden instituutioiden suhteen hyöty koskee opetussuunnitelmien laatimista siten, että tulevat yrittäjät olisivat jo lähtökohdiltaan valmiimpia elinkeinoelämän sopimusoikeudellisiin haasteisiin, ja epäonnistumisia alkuvaiheen rahoitus sopimuksissa esimerkiksi tapahtuisi vähemmän. Onnistuessaan tämä tarkoittaisi harvempia saneerauksia, alhaisempia luottotappioita ja harvempia konkurssseja. Lopulta suurin hyöty parantuneesta sopimusoikeudesta koituisi siis koko yhteiskunnalle.

LÄHTEET

Alhonsuo, S., Nisen, A. & Pellikka, T. 2011. Finanssitoiminnan käsikirja. Jyväskylä: Bookwell Oy

Allardt, E., Asp, E., Heikkonen, I., Rautakallio, H. & Vuorinen, J. 1984. Yrittäjäkoulutus Suomessa. Pk-Yrittäjien koulutukselliset taustat sekä toimenpidesuositukset yrittäjien ammatillisen koulutuksen kehittämiseksi. Mikkeli: Suomen Yrittäjien Keskusliitto.

Ammattikorkeakoululaki 9.5.2003/351

Auramo, H. Suomen Yrittäjät. 2010. Hyvä sopimusaaminen voi olla kilpailuetu. Hakupäivä 23.1.2013, <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/uutisarkisto/a/uutiset/hyva-sopimusaaminen-voi-olla-kilpailuetu>

Barton, T. 2007. A Paradigm Shift in Legal Thinking. Teoksessa H. Haapio (toim.) A Proactive Approach to Contracting and Law. 2008, 35-42

Borg, O. 1999. Yrittämisen ja riskien kohtalonyhteys. Teoksessa H. Kuusela & R. Ollikainen (toim.) Riskit ja riskienhallinta. 1999. Vammala: Vammalan kirjapaino, 57-94

Business Kitchen, Mikä on Business Kitchen? Hakupäivä 11.11.2012, <http://www.businesskitchen.fi/mikae-on-business-kitchen>

Dauer, E. 2007. Remembering Louis Brown. Teoksessa H. Haapio (toim.) A Proactive Approach to Contracting and Law. 2008. Tampere: Juvenes print - Tampereen yliopistopaino, 8-10

Erkkilä, M., Ojala, J. & Räike, P. 2007. Juridiset asiakirjamallit. Helsinki: Edita Prima Oy.

Euroopan parlamentin ja neuvoston direktiivi kaupallisissa toimitissa tapahtuvien maksuviivästysten torjumisesta, 16.2.2011, 2011/7/EU, EUVL L 48

Finanssialan Keskusliitto. 2011. Rahoitusyhtiötilastot 2011. Hakupäivä 8.12.2012,

http://www.fkl.fi/tiedotteet/Liitteet/Rahoitusyhtiötilastot_2011.pdf

Finanssivalvonta. 2005. Operatiivisen riskin hallinta. Standardi 4.4b. Hakupäivä 10.12.2012, http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Saantely/Maarayskokoelma/Rahoitussektori/4_Vakavaraisuus_ja_riskien_hallinta/Documents/4.4b.std4.pdf

Flink, A-L., Reiman, T. & Hiltunen, M. 2007. Heikoin lenkki? Riskienhallinnan inhimilliset tekijät. Helsinki: Edita

Haapio, H. 2007. Innovative contracting. Teoksessa H. Haapio (toim.) A Proactive Approach to Contracting and Law. 2008. Tampere: Juvenes print - Tampereen yliopistopaino, 105 – 137

Halila, H. & Hemmo, M. 2008. Sopimustyypit. 2. painos. Helsinki: Talentum

Hallituksen esitys Eduskunnalle ammattikorkeakoululaiksi ja laiksi ammatillisesta opettajankoulutuksesta. HE 206/2002 vp. Hakupäivä 11.11.2012, <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2002/20020206.pdf>

Hallituksen esitys Eduskunnalle laeiksi elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelyä ja markkinatuomioistuimesta annetun lain muuttamisesta. HE 39/1993 vp. Hakupäivä 22.11.2012, <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/1993/19930039>

Hallituksen esitys Eduskunnalle laiksi kaupallisten sopimusten maksuehdoista, laiksi saatavien perinnästä annetun lain muuttamisesta ja eräksi niihin liittyviksi laeiksi. HE 57/2012 vp. Hakupäivä 26.1.2013, <http://finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120057>

Hallituksen esitys Eduskunnalle työaikalain ja laiksi kotitaloustyöntekijän työsuhteesta annetun lain 9 §:n muuttamisesta. HE 34/1996 vp. Hakupäivä 22.11.2012, <http://finlex.fi/fi/esitykset/he/1996/19960034>

Hemmo, M. 2003. Sopimusoikeus I. 2. uudistettu painos. Helsinki: Talentum

Hemmo, M. 2005. Oikeudellisen riskienhallinnan perusteita. Helsinki: Helsingin yliopiston oikeus-tieteellinen tiedekunta.

Hemmo, M. 2011. Sopimusoikeus II. 3. painos. Helsinki: Talentum

Hietala, H., Järvensivu, P., Kaivanto, K. & Kyläkallio, K. 2010. Yrityksen asiakirja- ja sopimusopas. 3. uudistettu painos. Helsinki: Talentum

Kartio, M. 2004. Käyttöleasingsopimus, vakioehdot ja sopimuksen täydentäminen. Helsingin HO 31.3.2004, S01/3923. Oikeustieto 4/2004, 11-15

Kauppa- ja teollisuusministeriön päätös osamaksukaupan lomakkeista ja hintailmoittelusta. 28.11.1986/875

Kauppalaki 27.3.1987/355

Keskitalo, P. 2002. Teoksessa Soile Pohjonen (toim.) Ennakoiva sopiminen. Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta. Helsinki: WSOY lakitieto

Kilpailulaki 12.8.2011/948

KKO 9.6.1982 T 3312. Finlex

KKO 13.11.1985 T 3012. Finlex

KKO 10.10.1988 T 3105. Finlex

KKO 22.6.1995 T 2427. Finlex

KKO 2.4.1996 T 1249. Finlex

KKO 23.10.1996 T 4060. Finlex

KKO 28.10.1996 T 4088. Finlex

KKO 12.9.1997 T 3087. Finlex

KKO 7.10.1997 T 3404. Finlex

KKO 24.4.1998 T 1258. Finlex

KKO 23.5.2008 T 1024. Finlex

KKO 19.10.2012 T 2057. Finlex

Konkurssilaki 20.2.2004/120

Korkolaki 20.8.1982/633

Koiranen, M. & Peltonen, M. 1995. Yrittäjyyskasvatus: ajatuksia yrittäjyyteen oppimisesta. Tampere: Konetuumat Oy

Koulu, R., Havansi, E., Korkea-Aho, E., Lindfors, H. & Niemi, J. 2011. Insolvenssioikeus. 4. painos. Helsinki: SanomaPro Oy

Kurkela, M. 2003. Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet. Helsinki: Edita Prima Oy

Kuluttajavirasto, 2005. Hyvä perintätapa kuluttajaperinnässä. Hakupäivä 26.1.2013, <http://www.kuluttajavirasto.fi/File/0ea954bb-8153-49f8-9a83-dd303896a32a/Hyv%C3%83%C2%A4+perint%C3%83%C2%A4tapa+kuluttajaperinn%C3%83%C2%A4ss%C3%83%C2%A4+2005+.pdf>

Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä 3.12.1993/1062

Laki kaupallisten sopimusten maksuehdoista 18.1.2013/30

Laki luottoehdoista osamaksukaupassa 21.12.1962/622

Laki osamaksukaupasta 18.2.1966/91

Laki saatavien perinnästä 22.4.1999/513

Laki takauksesta ja vierasvelkapanttauksesta 19.3.1999/361

Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228

Laki yrityksen saneerauksesta 25.1.1993/47

Lautjärvi, H. 1987. Kotimaiset rahoituslaitokset. Teoksessa K. Kosonen, J. Huttunen & H. Vartiainen (toim.) Rahatalouden käsikirja. Helsinki:Gummerus, s. 37-51

Lehtonen, Y., Mökkönen, K., Töyrylä, H. & Seulu, M-R. 2012. Perintä ja luotonhallinta. WSOY Pro verkkojulkaisu. Hakupäivä 26.1.2013,
<http://onlinepalvelu.sanomapro.fi/?prevpos=pl111.1&page=selain&ts=jf&pos=pl111.1>

Lekatis, G. 2006. Basel II accord and legal risk. Hakupäivä 26.11.2012, <http://express-press-release.net/21/Basel%20ii%20Accord%20and%20Legal%20Risk.php>

Maakaari 12.4.1995/540

Mahler, T. 2006. Defining legal risk. Teoksessa S. Nysten-Haarala (toim.) Corporate contracting capabilities, conference proceedings and other writings. 2008, 51-76

Metsämuuronen, J.2003. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Helsinki: International Methelp Ky

Mononen, M. 2004. Onko sopimusoikeudessamme yhtenäistä vastuuperustetta? Lakimies 7-8/2004, 1379 - 1397

Määttä, K. 2005. Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa. Helsinki:Edita

Norros, O. 2012. Velvoiteoikeus. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Nysten-Haarala, S. 2007. Why does contract law not recognize life-cycle business? Mapping of challenges for future empirical research. Teoksessa S. Nysten-Haarala (toim.) Corporate contracting capabilities, conference proceedings and other writings. 2008, 18-32

Oikeudenkäymiskaari 1.1.1734

Oikeus.fi. Konkurssi. Hakupäivä 1.2.2012, <http://www.oikeus.fi/5903.htm>

Opetushallitus. 2012. Näyttötutkinon perusteet. Yrittäjän ammattitutkinto 2007. 24.8.2007. Määräys 22/011/2007, hakupäivä 11.11.2012,
http://www.oph.fi/download/111172_yrittaja_ammattitutkinto.pdf

Opetushallitus, Yrittäjän ammattitutkinto on uudistettu. Taustamuistio. Hakupäivä 11.11.2012, http://www.oph.fi/download/144185_JKkuulemYrittajaAT_221112.pdf

Opetushallitus, Yrittäjän ammattitutkinnon perusteet. Yrittäjän ammattitutkinto 2012. 18.12.2012. Määräys 53/011/2012. Hakupäivä 1.3.2013, http://www.oph.fi/download/146546_Yrittajan_at_2012_netti.pdf

Oulun seudun ammattikorkeakoulu, Ylempään amk-tutkintoon johtava koulutus. Hakupäivä 21.11.2012, http://oamk.fi/koulutus_ja_hakeminen/ylemmat/?ak_osio=kuvaus&lv=s2013&id=744

Perintökaari 5.2.1965/40

Pohjonen, S. & Visuri, K. 2006. Sopimusosaamisen haasteet projektitoiminnassa. Defensor Legis 5/2006, 788 - 810

Pohjonen, S. 2005. Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu. Edilex . Hakupäivä 21.11.2012, <http://www.edilex.fi/lakikirjasto/3368.pdf>

Porter, M. 1985. Kilpailuetu. Suom. M. Tillman. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Rudanko, M. 1999. Juridiikka ja liikkeenjohdon strategiat. Lakimies 4/1999, 1-6

Rudanko, M. 2004. Yritysjuridiikka - kauppaoikeutta vai liiketaloutta? Lakimies 7-8/2004, 1225-1243

Saarnilehto, A. 1996. KKO 1996:7. Lakimies 7/1996, 947 - 948

Schrör, H. 2006. The profile of the succesful entrepreneur. Hakupäivä 21.11.2012, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-NP-06-029/EN/KS-NP-06-029-EN.PDF

Sorsa, K. 2009. Elinkeinoelämä tarvitsee ennakoivaa sopimusosaamista. Defensor Legis 1/2009, 128 - 147

Soveri, P.1989. Yrityksen taloudellinen ohjaus. 3. painos. Espoo: Weilin+Göös

Suomen Pankki, korkolain perusteella vahvistettu viitekorko. Hakupäivä

30.5.2013,http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/tase_ ja_korko/pages/tilastot_markkina- ja_hallinnolliset_korot_viitekorko_fi.aspx

Suomen virallinen tilasto (SVT), yritysrekisterin vuositilasto. 2011. Hakupäivä 28.11.2012, http://www.stat.fi/til/syr/2011/syr_2011_2012-11-26_tie_001_fi.html

Suomen virallinen tilasto (SVT), konkurssit. 2012. Hakupäivä 1.2.2013, http://www.stat.fi/til/konk/2012/11/konk_2012_11_2012-12-31_tie_001_fi.html

Suomen virallinen tilasto (SVT), saneeraukset tammi-syyskuu 2012. Hakupäivä 1.2.2013, http://tilastokeskus.fi/til/ysan/2012/03/ysan_2012_03_2012-11-16_tie_001_fi.html

Suomen Yrittäjät, Yrittäjän sopimusoikeus. Hakupäivä 26.11.2012, http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yrittajan_sopimusoikeus/

Tammi-Salminen, E. 2010. Sopimus- ja sivullisuhteista rahoitusleasingissä. Defensor Legis 2010/5, s. 606-626.

TE-keskus, yritysneuvonta. Hakupäivä 11.11.2012, <http://www.te-keskus.fi/Public/?nodeid=12350&area=7643>

Tieva, A. 2009. Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset. Defensor Legis 1/2009, 112 - 127

Tolonen, J. 2007. Oikeus, talous ja yhteiskunta: kaksi oikeustieteen mallia. Lakimies 2/2007, 259 - 264

Tuomisto, J. 1988. Omistuksenpidätys ja leasing. Varallisuus oikeudellinen tutkimus omistuksenpidätysehdoista ja leasingsopimuksesta tavaran toimittajan ja rahoittajan vakuuskeinoina. Yliopistollinen väitöskirja. Vammala: Vammalan Kirjapaino Oy

Tuori, J. Rahoitusyhtiöt. Teoksessa K. Kosonen, J. Huttunen & H. Vartiainen (toim.) Rahatalouden käsikirja. 1987, 116-134

Turun yliopisto. 1998. Yleissopimus kansainvälistä tavaran kauppaa koskevista sopimuksista A:16.9.1988, SK:796/1988, hakupäivä 22.11.2012,
<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/finnish.html>

Työ- ja elinkeinotoimisto, Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki. Hakupäivä 11.11.2012,
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp

Vahingonkorvauslaki 31.5.1974/412

Valtioneuvosto, Pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen ohjelma. Hakupäivä 21.11.2012,
<http://valtioneuvosto.fi/hallitus/hallitusohjelma/pdf/fi.pdf>

Valtioneuvosto, Pääministeri Matti Vanhasen II hallituksen ohjelma. Hakupäivä 21.11.2012,
<http://valtioneuvosto.fi/tietoarkisto/aiemmat-hallitukset/vanhanenII/hallitusohjelma/pdf/hallitusohjelma-painoversio-040507.pdf>

Velkakirjalaki 31.7.1947/622

Vilka, H.2007. Tutki ja mittaa. Määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Tammi

Wilhelmsson, T.1995. Vakiosopimus. Sopimussidonnaisuudesta ja kohtuuttomista sopimusehdoista. Toinen uudistettu painos. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus

Wuolijoki, S. 2008. Leasingisopimus ratkaisun KKO 2008:53 valossa. Lakimies 5/2008, 826-832

Kyselytutkimuksen saatekirje sähköpostiin

Hyvä yrittäjä/yrityksen edustaja!

Sopimukset ovat jokapäiväisiä asioita yritysmaailmassa, ja niiden monimuotoisuus ja taloudelliset vaikutukset kasvavat jatkuvasti. Huono sopimus voi tarkoittaa pahimmillaan yritystoiminnan päättymistä.

Opiskelen Oulun seudun ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa, suuntautumisvaihtoehtoni on oikeus ja hallinto. Teen opinnäytetyötä yhteistyössä Oulun kauppakamarin kanssa. Opinnäytetyön aihe on "Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus sopimusoikeudellisesta näkökulmasta".

Opinnäytetyöni tarkoituksena on kartoittaa yrittäjien ja yritysten edustajien käsityksiä omasta sopimusoisaamisestaan, ja ennen kaikkea eri instituuttien tarjoaman yrittäjäkoulutuksen riittävyttä sopimusoisaamisen kannalta.

Aihe on tärkeä. Yksi opinnäytetyön tavoitteista on selvittää PK-yritysten sopimusoisaamiseen sekä sopimusoikeuden koulutukseen liittyviä tarpeita. Tavoitteena on myös selvittää, vastaako jo olemassa oleva koulutustarjonta yritysten tarpeita.

Pyydän kohteliaimmin, että osallistuisit tutkimukseen vastaamalla alla olevasta linkistä avautuvaan kyselyyn. Vastaukset käsitellään tilastollisesti ja luottamuksellisesti.

Valmis opinnäytetyö ja sen tulokset tullaan julkaisemaan Theseus-julkaisuarkistossa, osoitteessa theseus.fi.

Yhteistyöstä kiittäen

Petri Pelto

Oikeustradenomiopiskelija, kauppatieteiden ylioppilas

OULUN KAUPPAKAMARI

"Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus sopimusoikeudellisesta näkökulmasta"

Ensimmäinen osio: Perustiedot

Ensimmäisen osion kysymyksillä selvitetään perustiedot vastaajasta ja kyseessä olevasta yrityksestä.

1. Yrityksen muoto

- Toiminimi
- Kommandiittiyhtiö
- Avoin yhtiö
- Osakeyhtiö (Oy)
- Julkinen osakeyhtiö (Oyj)
- Jokin muu, mikä

2. Yrityksen toimiala

- Maa-, metsä – ja kalatalous
- Kaivostoiminta ja louhinta
- Teollisuus
- Sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto
- Rakentaminen
- Tukku- ja vähittäiskauppa
- Majoitus- ja ravitsemistoiminta
- Kuljetus ja varastointi
- Informaatio ja viestintä
- Pankkitoiminta
- Kiinteistöalan toiminta
- Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta
- Hallinto- ja tukipalvelutoiminta
- Koulutus
- Terveys ja sosiaalipalvelut
- Taiteet, viihde ja virkistys

- Taiteet, viihde ja virkistys
- Muu palvelutoiminta
- Jokin muu, mikä

3. Henkilökunnan suuruus

- 1-4
- 5-9
- 10-19
- 20-49
- 50-99
- 100-499
- Yli 500

4. Yrityksen johto

- Omistajayrittäjä
- Perheyrittäjä
- Palkattu toimitusjohtaja
- Yhteisyritys
- Jokin muu, mikä

5. Vastaajan rooli yrityksessä

- Omistajayrittäjä
- Perheyrittäjän vastuhenkilö
- Palkattu toimitusjohtaja
- Yhteisyritys
- Jokin muu, mikä

6. Yrittäjyyden laajuus

- Kokoaikainen yrittäjä
- Yrittäjyyden lisäksi virka-, toimi-, tai työsuhde toiseen yritykseen
- Vastaaja ei ole yrittäjä

7. Vastaaja on toiminut yrittäjänä tai yrityksen johtajana

- Alle vuoden
- Korkeintaan 4 vuotta
- 5-9 vuotta
- 10-20 vuotta
- yli 20 vuotta

- yli 20 vuotta
- Vastaaja ei ole yrittäjä

8. Vastaajan sukupuoli

- Mies
- Nainen

9. Vastaajan ikä

- Alle 30-vuotias
- 31-40- vuotias
- 41-50- vuotias
- 51-60- vuotias
- yli 60- vuotias

10. Vastaajan peruskoulutus

- Kansakoulu tai kansalaiskoulu
- Keskikoulu tai peruskoulu
- Ammattikoulu
- Suorittanut lukion ilman ylioppilastutkintoa
- Ylioppilastutkinto
- Kaksoistutkinto (Ammattikoulu ja ylioppilastutkinto)
- Jokin muu, mikä

11. Vastaajan ammatillinen koulutus (Voit valita useita vaihtoehtoja)

- Ammattikoulu
- Opistotasoinen tutkinto
- Ammatillisia kursseja
- Korkeakoulukursseja ilman tutkintoa
- Ammattikorkeakoulututkinto
- Yliopistotutkinto
- Jokin muu, mikä

12. Yrittäjäkoulutus (Voit valita useita vaihtoehtoja)

- Ei yrittäjyyteen liittyvää koulutusta
- Kauppakamarin tarjoamaa koulutusta
- Ammattikoulun yrittäjyyskursseja ilman tutkintoa

- Ammattikoulun yrittäjyyskurseja ilman tutkintoa
- Ammattiopiston yrittäjyyskurseja ilman tutkintoa
- Ammattikorkeakoulun yrittäjyyskurseja ilman tutkintoa
- Yliopiston yrittäjyyskurseja ilman tutkintoa
- Yksityisten toimijoiden yrittäjyyskurseja ilman tutkintoa
- Ammattijärjestön yrittäjyyskoulutusta ilman tutkintoa
- ELY-keskuksen yrittäjyyskoulutusta ilman tutkintoa
- Työvoimatoimiston yrittäjyyskoulutusta ilman tutkintoa
- Yrittäjätutkinto (Kenen tahansa järjestämä)
- Muuta yrittäjyyskoulutusta, mikä

Jatka >

"Yrittäjäkoulutuksen tarpeellisuus sopimusoikeudellisesta näkökulmasta"

Toinen osio: Yrittäjyyskoulutuksen arviointi

Toisen osion kysymyksillä selvitetään nykyisen yrittäjyyskoulutuksen sisältöä. Yrittäjäkoulutuksen resurssit ovat rajallisia, joten pyri vastauksissasi huomioimaan se, että **jos jotain lisätään, jotain täytyy vähentää**. Kysymykset koskevat kaikkea tarjottavaa yrityskoulutusta yleisellä tasolla. Jos et ole osallistunut itse yrittäjyyskoulutuksiin, vastaa omien käsitystesi perusteella

13. Yritystoiminnan ajankohtaiset kysymykset

- Pitäisi ehdottomasti lisätä
- Pitäisi jossain määrin lisätä
- Riittää nykyisellään
- Pitäisi jossain määrin vähentää
- Pitäisi ehdottomasti vähentää

14. Ammattitaitoa parantava koulutus

- Pitäisi ehdottomasti lisätä
- Pitäisi jossain määrin lisätä
- Riittää nykyisellään
- Pitäisi jossain määrin vähentää
- Pitäisi ehdottomasti vähentää

15. Yhteiskunnallisten asioiden koulutus

- Pitäisi ehdottomasti lisätä
- Pitäisi jossain määrin lisätä
- Riittää nykyisellään
- Pitäisi jossain määrin vähentää
- Pitäisi ehdottomasti vähentää

< Takaisin

Jatka >

Kolmas osio: Koulutustarve ja sopimusoosaaminen

Kolmannen osion kysymyksillä selvitetään, kuinka tärkeäksi yrittäjät tai johtajat kokevat eri yritystoiminnan osa-alueiden koulutuksen.

16. Merkitse osa-alueen kohdalle niiden tärkeys mielestäsi. 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä

	1	2	3	4	5	6	7	8
Laskentatoimi, rahoitus ja verotus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toimialakohtainen ammattitaito ja alan kehitys	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Työsuhteeseen liittyvät kysymykset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Johtaminen ja hallinto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Markkinointi, mainonta tai vientikysymykset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Juridinen koulutus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusoikeudellinen koulutus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusoosaamiseen liittyvä koulutus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Yrittäjältä vaadittavaan sopimusoosaamiseen sisältyy kokemuksesi perusteella (Valitse kolme tärkeintä ja aseta ne tärkeysjärjestykseen. 1 on tärkein ja 3 vähiten tärkeä)

	1	2	3
Sopimuksen laatiminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehtojen ymmärtäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimustyyppien tunnistaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusneuvotteluosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten kilpailuetuajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusoikeudellisten periaatteiden tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Yrittäjältä vaadittavaan sopimusosaamiseen sisältyy kokemuksesi perusteella (Valitse kolme tärkeintä ja aseta ne tärkeysjärjestykseen. 1 on tärkein ja 3 vähiten tärkeä)

	1	2	3
Sopimuksen laatiminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehtojen ymmärtäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimustyyppien tunnistaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusneuvotteluosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten kilpailuetuajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimus oikeudellisten periaatteiden tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Arvioi tähän mennessä saamasi koulutuksen perusteella sopimusosaamiseen liittyvien osa-alueiden koulutuksen laatu. 1 on paras ja 8 on heikoin.

	1	2	3	4	5	6	7	8
Sopimuksen laatiminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehtojen ymmärtäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimustyyppien tunnistaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusneuvotteluosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten kilpailuetuajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimus oikeudellisten periaatteiden tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19. Sopimusasioista yrityksessäsi vastaa

- Lakimies/lakiosasto
- Yrittäjä
- Contract Manager (tai muu vastaava)
- Ulkoinen toimija
- Toimitusjohtaja
- Hallitus
- Useat tahot yhteistyössä
- Muu
- Sopimusasioita ei ole annettu kenenkään hoidettavaksi

20. Arvioi oman sopimusosaamisesi yrittäjänä tai johtajana

- Erittäin hyväksi
- Hyväksi
- Tyydyttäväksi
- Heikoksi
- Erittäin heikoksi
- En osaa arvioida omaa sopimusosaamistani

21. Arvioi sopimusosaamiseen liittyvän koulutuksen tarpeesi osa-alueittain. 1 on suurin ja 8 pienin

	1	2	3	4	5	6	7	8
Sopimuksen laatiminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusehtojen ymmärtäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimustyyppien tunnistaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusneuvotteluosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten riskinhallinnallinen ajattelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusoikeudellisten periaatteiden tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimukseen liittyvän lainsäädännön ja oikeuskäytännön tunteminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

22. Olisin valmis osallistumaan sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen

- Korkeakoulussa yrittäjyyskurssien yhteydessä
- Ammattiopistossa yrittäjyyskurssien yhteydessä
- Yksityisen toimijan yrittäjyyskurssien yhteydessä
- Ammattijärjestön yrittäjyyskurssien yhteydessä
- Nimenomaan sopimusosaamiseen liittyvissä kurseissa
- Yrityksessä vierailevan konsultin tai muun kouluttajan järjestämissä sopimusosaamista edistävissä tapahtumissa
- En ole kiinnostunut osallistumaan sopimusosaamista tarjoavaan koulutukseen

23. Olisin valmis maksamaan hyvästä sopimusosaamista tarjoavasta koulutuksesta kaikki koulutuspäivät ja materiaalit sisältäen yhteensä

- 0-49 euroa
- 50-99 euroa
- 100-299 euroa
- 300-500 euroa
- Yli 500 euroa
- En ole halukas maksamaan sopimusosaamista tarjoavasta koulutuksesta

24. Olisin valmis osallistumaan sopimusosaamista edistävään koulutukseen, jos se järjestettäisiin

- Yhdessä päivässä
- Korkeintaan kolmessa päivässä, esimerkiksi viikonlopun aikana
- Kuukauden aikana
- Korkeintaan puolen vuoden kuluessa
- Kestolla ei ole minulle merkitystä

25. Arvioi sopimusosaamista edistävän koulutuksen sisällön tärkeyttä. 1 on tärkein ja 8 vähiten tärkeä

	1	2	3	4	5	6	7	8
Luennot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ryhmätyöt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Case-tehtävät (Oikeiden sopimusten analysointia)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kotitehtävät	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etätehtävät verkossa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kahvi- ja ruokatarjoilu koulutuksen aikana	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lakipykälien ja Korkeimman oikeuden ratkaisujen lukeminen PowerPointista tai kalvoista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

26. Arvioi eri osa-alueiden koulutuksen tarpeellisuutta 1 on tärkein ja 5 vähiten tärkeä

	1	2	3	4	5	6	7	8
Alkuvaiheen rahoitus sopimukset (Esim. Leasing, osamaksu, factoring, franchising)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Osto- ja hankintasopimukset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kiinteistösopimukset (Vuokra, hankinta ym.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alihankintasopimukset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Työsopimukset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toimintojen ulkoistamiseen liittyvät sopimukset (Kirjanpito, huolto ym.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toimialan vakiosopimukset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimussuunnittelu osana liiketoimintastrategiaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Neuvotteluosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimusten riskinhallinnallinen osaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sopimukseen liittyvä kilpailuetu ja sen osaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

< Takaisin

Lähetä