

VAASAN YLIOPISTO
KAUPPATIETEELLINEN TIEDEKUNTA
TALOUSOIKEUS

Katariina Pietilä

SOPIMUSSÄÄTEISET MUOTOVAATIMUKSET:

kirjallisen muodon kannattavuus liikesopimuksissa

Talusoikeuden
Pro Gradu -tutkielma

Yritysjuridiikan linja

VAASA 2012

SISÄLLYSLUETTELO

KUVIOLUETTELO	5
LYHENTEITÄ	7
1. JOHDANTO	11
1.1 Tutkimuskohteen kuvaus	11
1.2 Tutkimusongelman tarkentaminen	12
1.3 Tutkielman rakenne	14
1.4 Tutkielman aineisto ja lähteet	16
2. SOPIMUKSEN SYNTYMINEN JA KIRJALLINEN MUOTOVAATIMUS.	18
2.1 Sopimuksen tunnusmerkit.....	18
2.2 Sopimuksen syntytavat	20
2.2.1 Sopimuksen muotovaatimuksen käsitteestä	22
2.2.2 Lakisääteiset muotovaatimukset	23
2.4 Kansainvälisen liikesopimuksen syntyminen	25
3. SOPIMUSNEUVOTTELUIDEN MERKITYS KIRJALLISELLE SOPIMISELLE.....	30
3.1 Sopimusneuvottelut välineenä sopimukseen pyrittäessä	30
3.2 Kirjallisesta sopimuksesta sopiminen	33
3.3 Esisopimuksen muotovaatimus.....	33
3.4 Erilaisten kulttuurien vaikutus kansainvälisiin sopimusneuvotteluihin.....	35
4. MUOTOVARAUMA JA KIRJALLINEN VAHVISTAMINEN LIIKESOPIMUKSISSA	38
4.1 Sopimussääteisten muotovaatimusten tavoitteet ja vaikutukset	38
4.2 Muotovarauma liikesopimuksissa.....	41
4.3 Muotovarauman tulkinta ja laiminlyönnin seuraukset.....	43
4.3.1 Muotovarauman tulkintaongelma	43
4.3.2 Kansainväliset vertailukohdat tulkintaongelmalle	44
4.3.3 Hyväksymisen ja täyttämistoimen vaikutus muotovirheeseen.....	46
4.4 Implisiittinen muotovarauma liikesopimuksissa	47
4.5 Sopimuksen kirjallinen vahvistaminen	53

5. MUOTOVARAUMAA TUKEVAT EHDOT LIIKESOPIMUKSISSA.....	55
5.1 Sopimusasiakirjan merkitystä korostava ehto.....	56
5.2 Ehto tulkinta-aineiston rajoittamisesta sopimusasiakirjan sisältöön sekä parol evidence rule -ehto.....	59
5.3 Ehto sopimusmuutosta koskevasta muotovaraumasta.....	61
5.4 Muotovaatimukset suoritushäiriöön reagoimiselle ja sopimuksen irtisanomiselle.....	64
6. SOPIMUSSUUNNITTELU JA KIRJALLINEN SOPIMINEN	67
6.1 Ennakoivan oikeuden tavoitteet ja vaikutukset.....	67
6.2 Todistettavien menettelytapojen hyödyntäminen sopimussuunnitteluprosessin aikana	70
6.3 Henkilökohtaiset suhteet ja kirjalliset sopimukset komplementteina.....	73
6.4 Sopimuksen tulkinnan ohjaaminen sopimussuunnittelun avulla.....	74
7. JOHTOPÄÄTÖKSET	77
LÄHDELUETTELO	80
OIKEUSTAPAUSSLUETTELO.....	87

KUVIOLUETTELO

	sivu
Kuvio 1: Yhteenveto sopimuksen syntymisestä	29
Kuvio 2: Yhteenveto sopimusneuvotteluista	37
Kuvio 3: Yhteenveto muotovaraumasta ja kirjallisesta vahvistamisesta	55
Kuvio 4: Yhteenveto muotovaraumaa tukevista ehdoista	66
Kuvio 5: Yhteenveto sopimussuunnittelusta	76

LYHENTEITÄ

CISG	United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
Euroopan sopimusoikeusperiaatteet	Principles of European Contract Law
HPL YSE 2006	Henkilöstöpalveluyritysten työvoimavuokrauksen yleiset sopimusehdot
KK	Kauppakaari 31.12.1734/3
KKO	Korkein oikeus
MVL	Maanvuokralaki 29.4.1966/258
OikTL	Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228
UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteet	Principles of International Commercial Contracts
YSE 1983	Rakennusurakan yleiset sopimusehdot

VAASAN YLIOPISTO**Kauppätieteellinen tiedekunta**

Tekijä:	Katariina Pietilä	
Tutkielman nimi:	Sopimussääteiset muotovaatimukset: kirjallisen muodon kannattavuus liikesopimuksissa	
Ohjaaja:	Vesa Annola	
Tutkinto:	Kauppätieteiden maisteri	
Oppiaine:	Talousoikeus	
Linja:	Yritysjuridiikka	
Aloitusvuosi:	2008	
Valmistumisvuosi:	2013	Sivumäärä: 87

TIIVISTELMÄ

Liikesopimuksille on tyypillistä, että ne solmitaan kirjallisessa muodossa. Taustalla vallitsevat erilaiset kirjallisen sopimuksen arvostukset, joiden seurauksena kirjallinen sopimus nähdään sopimussuhteen alussa edullisempänä kuin luottaminen suulliseen sopimiseen. Tutkielman tehtävänä on selvittää, mitä hyötyä sopimuksen kirjallisesta muodosta ja sitä täydentävistä ehdoista on, verrattuna kirjallisen muodon aiheuttamiin haittoihin ja kustannuksiin. Toisin sanoen, miksi liikesopimuksissa ylipäätään sovitaan kirjallisen muodon käyttämisestä?

Tutkielman aineistona käytetään niin kotimaisia kuin ulkomaisiakin lähteitä. Koska sopimussääteisiä muotovaatimuksista ei ole lainsäädäntöä eikä juurikaan oikeuskäytäntöä, erilaisten tutkimusten ja artikkeleiden rooli korostuu tutkielmassa. Tutkielmassa käydään laajasti läpi muotovarauma liikesopimuksissa, kirjallista muotoa tukevat boilerplate -ehdot sekä sopimuksen laatimisprosessi sopimussuunnittelusta sopimuksen syntymiseen.

Sopimussääteisten muotovaatimusten tarkoituksena on tuoda selkeyttä ja luottamusta sopimussuhteeseen. Kirjallisen muodon arvostamisen taustalla on nähty mm. länsimainen kulttuuri ja epäluottamus sopijapuolen kykyyn toimia sopimuksen mukaisella tavalla varsinkin silloin, kun kyseessä on uusi sopimuskumppani tai kun toimitaan hyvin epävarmalla toimialalla. Sopimuskohteen ollessa taloudellisesti arvokas tai sopijakumppaneiden ollessa kokeneita liikemiehiä, kirjallinen sopimus nähdään jo eräänlaisena liiketapana. Kirjallista sopimista puolestaan vähentävät sopijapuolten hyvät henkilökohtaiset suhteet sekä sopimuskohteen vähäinen merkitys. Sopimuksen kirjallinen muoto tuo mukanaan myös hyvin paljon ongelmia silloin, kun kirjallisen muodon oikeusvaikutuksia ei tarkenneta. Suomessa sopimussääteisten muotovaatimusten ei ole nähty tuovan sitovia oikeusvaikutuksia, vaan sitovuuden sijaan korostetaan sopimussääteisiä muotovaatimuksia ainoastaan ohjeluonteisiksi, joiden tehtävänä on todisteluvaikutuksen lisääminen sekä näyttövaatimusten kiristäminen, mikäli suulliseen sopimiseen halutaan vedota.

Kirjallisten sopimusten ja hyvien henkilökohtaisten suhteiden tuoman luottamuksen tulisi kuitenkin toimia toistensa komplementteina, jotta hyvät pitkäkestoiset liikesuhteet voidaan luoda ja ylläpitää.

AVAINSANAT: kirjallinen sopimus, muotovarauma, boilerplate- ehdot, sopimussääteiset muotovaatimukset

1. JOHDANTO

1.1 Tutkimuskohteen kuvaus

Sopimusoikeuden keskeinen lähtökohta on sopimusvapaus. Sopimusvapaus käsittää vapauden päättää sopimuksia ja oikeuden kieltäytyä sopimuksen tekemisestä. Sopimusvapaus antaa oikeuden valita sopimus Kumppanin sekä oikeuden määrätä itse, minkälaisin ehdoin sopimus solmitaan. Asianosaiset voivat laillisin keinoin vetäytyä sopimus-suhteista ja sopimus Kumppanilla on valta olla jatkamatta sopimusta. Tämän tutkielman kannalta merkityksellinen sopimusvapauden elementti on muotovapaus, jossa asianosaiset saavat itse määrätä, missä muodossa ja järjestyksessä he tekevät sopimuksia. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 56–57.)

Muotovapaus, kuten muutkaan sopimusvapauden elementit, ei lähtökohtaisesti kuitenkaan ole poikkeuksetta voimassa. Vaikka suullisesti tehty sopimus onkin yhtä pätevä kuin kirjallisesti tehty, eräissä erityistapauksissa oikeustoimi on tehtävä määrättyssä muodossa ollakseen pätevä. Lain muotovaatimus käsittää, että oikeustoimi on tehtävä kirjallisesti ja että asiakirja on mahdollisesti tietyin tavoin todistettava oikeaksi. (Hakulinen 1965: 120.)

Usein sopimusta neuvoteltaessa tehdään lukuisia suullisia sopimuksia, jotka voivat jo täyttää sitovan sopimuksen tunnusmerkit. Suullisten sopimusten ongelmana voidaan kuitenkin nähdä oikeustoimen sisällön vaikea selvittäminen, jota on konfliktitilanteissa vaikea tulkita jälkepäin näytön puuttumisen vuoksi. (Hoppu, Hoppu 2007: 58.) Sopimusvapaudesta seuraa, että sopijapuolilla on halutessaan näin ollen mahdollisuus sopia muotovaatimuksista keskinäisille tahdonilmaisuilleen. (Norros 2008: 183.)

Sopimusperusteisia muotovaatimuksia käytettäessä voidaan muun muassa sopia, että sopimussidonnaisuus syntyy vasta sopimusasiakirjan allekirjoittamisella (muotova-
rauma) tai että muutokset ovat päteviä vain määrämuodossa tehtyinä. (Hemmo 1997a: 129.) Varsinkin juuri vaatimus sopimuksen kirjallisesta muodosta on hyvin yleinen tapa liikesopimuksissa. Kirjallisen sopimuksen arvostamisen taustalla voidaan nähdä monia erilaisia syitä, kuten sopimusneuvotteluprosessin monimutkaisuus, kulttuuriset tekijät sekä luottamuspuola sopimusosapuolten välillä.

Tutkimusongelma lähtee liikkeelle siitä, että kirjallisten sopimusten luomasta selkeyttämistavoitteesta huolimatta kirjallisia sopimuksia käytettäessä voidaan havaita hyvin

paljon sekaannuksia silloin, kun sopimuksen sitovuudesta ei päästä yhteisymmärrykseen sopimuksen osapuolten kesken.

Epäselvyys voi ensinnäkin liittyä kirjallisen sopimuksen neuvotteluvaiheeseen, jossa tehdään usein suullisia sopimuksia ja neuvotteluasiakirjoja. Neuvotteluasiakirjojen ja suullisten sopimusten laaja kirjo voi jättää sopimuksen osapuolille erilaisen kuvan siitä, mitä neuvotteluissa on ensinnäkin sovittu ja toisekseen siitä, neuvotteluasiakirjat, liitteet ja sopimukset tulevat osaksi pääsopimusta.

Toisaalta sopimuksen syntymisvaiheessa suullisten tahdonilmaisujen vaihdot voivat myös täyttää sitovan sopimuksen tunnusmerkit. Sitovuutta ei välttämättä kuitenkaan synny ennen kirjallista muotoa, sillä yhtäältä näistä muotovaraumista tai muista kirjallisen muodon merkitystä korostavista ehdoista on voitu erikseen sopia tai toisaalta osapuolten käyttäytyminen, yleinen käytäntö tai kulttuuri ohjaavat kirjallisen sopimuksen solmimiseen. Mikäli kirjalliseen sopimukseen ohjaavia tarkoituksia ei selvitetä, voi tästä aiheutua tilanteita, joissa sopimuksen tekijöille itselleen samoin kuin sopimusta myöhemmin tulkitsevillekin jää epäselväksi, voidaanko suullisen sopimuksen katsoa täyttäneen jo sitovan sopimuksen tunnusmerkit vai voidaanko ajatella, että sopimus syntyy pätevästi vasta sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen. Mikäli muotovaraumasta on erikseen sovittu, on myös selvennettävä, onko muotovarauma asetettu sitovan sopimuksen synnyttämiseksi, vai ainoastaan todistelua helpottavaksi elementiksi jo pätevästi syntyneen suullisen sopimuksen vahvistamiseksi.

Lisäksi sekaannuksia ilmaantuu sopimuksen toteuttamisvaiheessa, kun asetettuja muotovaatimuksia laiminlyödään, mutta laiminlyönnin seurauksista ei ole sovittu. Silloin kysymykseksi jää, merkitseekö muotovaatimuksesta poikkeaminen suoraan tahdonilmaisujen pätemättömyyttä vai kenties ainoastaan sitä, että tahdonilmaisujen antajan on pystyttävä esittämään riittävä näyttö tahdonilmaisujen antamisesta ja sen ajankohdasta. Lisäksi sopimusta saatetaan suullisesti tai konkludenttisesti muuttaa jälkikäteen, mutta muutosten kirjaamista ei ehkä pidetä olennaisena. Myöhemmin saattaa kuitenkin ilmaantua vakaviakin sopimusriitoja, sillä sopimuksen osapuolilla voi olla täysin erilaiset käsitykset sopimuksen muuttuneesta sisällöstä.

1.2 Tutkimusongelman tarkentaminen

Tutkielman tavoitteena on selkeyttää, miksi ylipäänsä liike-elämän sopimuksissa sovi-
taan kirjallisesta muodosta. Sopimuksen kirjallisesta muodosta aiheutuneiden ongelmi-

en jälkeenkin kirjallista muotoa arvostetaan liikesopimuksissa. Todisteellisen sopimisen merkityksen on katsottu olevan kirjallisesta muodosta sopimisen perusta, mutta tutkielmassa on pyritty menemään vielä pidemmälle sen selvittämiseksi, miksi todisteellista sopimista pidetään niin tärkeänä. Todisteellisen sopimisen taustalle pyritään löytämään erilaisia lakiin kirjoittamattomia yleisiä tapoja, arvoja sekä käytäntöjä, joiden vuoksi todisteellinen sopiminen nähdään sen tuomasta hankaloittavuudesta huolimatta edullisempänä kuin pelkkään sopimusosapuolen sanaan luottaminen. Lisäksi erilaiset tilanteet ja olosuhteet saattavat vaikuttaa muotovaatimuksista sopimiseen.

Sopimussääteisten muotovaatimusten käyttämisen suurimpina ongelmina voidaan nähdä niiden laiminlyönnistä tai rikkomisesta aiheutuvien tulkintatapojen erimielisyydet, jotka osaltaan vievät sijaa myös oikeusvaikutusten ennustettavuudelta ja muotovaatimusten käyttövarmuudelta. Tutkielmassa pyritäänkin ottamaan esille sopimussääteisten muotovaatimusten ongelmat ja tulkintatavat sekä saavuttamaan näistä jonkinasteinen koherentti linjaus.

Jotta kirjallisen muodon tuomat erilaiset hyödyt voidaan puntaroida, tutkielmassa pyritään keräämään yhteen sopimussääteisten muotovaatimusten ja ehtojen laaja kirjo sekä niiden käyttömahdollisuudet sopimuksissa. Sopimussääteisiä muotovaatimuksia tullaan rinnastamaan tarpeen tullen lakisääteisiin muotovaatimukseen, sillä lakisääteiset muotovaatimukset auttavat ymmärtämään, mikä on ollut lainsäätäjän motiivi muotomääräysten asettamisessa.

Näin ollen tutkimusongelmaksi muodostuu se, milloin sopimusta solmittaessa voidaan katsoa, että kirjallisesta muodosta sopiminen on kannattavampaa kuin luottaminen suulliseen sopimiseen. Tutkimuskysymyksiksi voidaan asettaa seuraavat: Missä yhteyksissä sopimussääteisiä muotovaatimuksia käytetään? Mitä hyötyjä ja ongelmia sopimussääteisten muotovaatimusten käyttämisestä on? Mikä merkitys kirjalliselle sopimiselle annetaan? Milloin kirjallisen muodon avulla voidaan välttyä sopimusriskeiltä?

Sopimusperustaisten muotovaatimusten käyttö liittyy tyypillisesti liike-elämän sopimus-tilanteisiin. Tästä syystä tutkielma on rajattu koskemaan vain elinkeinonharjoittajien välisiä sopimussuhteita. Tätä voidaan perustella myös sillä, että muotovarauman laiminlyönnin seurauksien tulkinnan kannalta yksityishenkilöä tulee heikomman suojan takia kohdella ymmärtäväisemmin kuin elinkeinonharjoittajaa, sillä muotovarauman käyttäminen vaatii sellaista huolellisuutta ja sopimushallintoa, jota ei voida samalla tavalla vaatia yksityishenkilöltä kuin yritykseltä. Lisäksi elinkeinonharjoittajan ja kuluttajan

suhteissa pakottava lainsäädäntö tuo omat erityispiirteensä muotomääräysten käyttämisessä kuluttajaa suojelevasti.

1.3 Tutkielman rakenne

Tutkielma jakautuu johdantokappaleen jälkeen seitsemään päälukuun. Kandidaatin tutkielman ensimmäinen luku on Johdanto, jossa lyhyesti esitellään lukijalle tutkielmassa käsiteltävää aihetta, tutkimusongelmaa, tutkimuksen rakennetta sekä siinä käytettävää lähdeaineistoa.

Suullisten ja kirjallisten sopimusten syntytapoihin perehdytään tutkielman toisessa luvussa, jossa tarkastellaan miten sopimuksia solmitaan, mitkä ovat niiden tunnusmerkit sekä milloin sopimus saa pätevän oikeusvaikutuksen. Juridisen osaamisen puuttuminen yrityksissä on johtanut ongelmaan, jossa sopimuksen käsitettä ei täysin ymmärretä. Varsinkin yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa normaalien ja rutiininomaisten sopimusten tekemistä ei aina mielletä sitoviksi. Suomalaiset yritykset ovat yhä useammin tekemisissä ulkomaisten yritysten kanssa. On tiedettävä myös kansainvälisesti, millaisia sopimuksia missäkin tilanteessa tarvitaan. Englannin lain mukainen tarjous-vastauskokonaisuuden tunteminen on perusteltua myös muiden kansainvälisten sopimusten kohdalla, sillä tarjous-vastaus-malli on sopimusoikeuden perusainesosa, joka sisältyy jossakin muodossa jokaisen oikeusjärjestelmän sopimusoikeudelliseen käsitteistöön.

Lisäksi toisessa luvussa perehdytään muotovaatimuksen käsitteeseen sekä lakisääteisiin muotovaatimuksiin, jossa tarkastellaan, mitä sopimuksen muoto tarkoittaa, mitkä ovat niiden tavoitteet ja vaikutukset, minkälaisia lakisääteisiä muotomääräyksiä on olemassa sekä miten lakisääteisiä muotovaatimuksia tulkitaan. Lakisääteisten muotovaatimusten käsittely avartaa sopimussääteisten muotovaatimusten ymmärtämistä.

Tutkielman kolmannessa luvussa tarkastellaan sopimusneuvotteluja sekä prekontraktuaalista sopimista, jotta selkeytyisi, missä yhteydessä sopimussääteisistä muotovaatimusten käyttämisestä sovitaan sekä mikä merkitys sopimusneuvotteluilla on kirjallisen sopimuksen syntymiselle. Prekontraktuaalisessa sopimisessa on kyse neuvottelujen pelisääntöjen sopimisesta, jolloin voidaan sopia esimerkiksi juuri sopimuksen muodosta niin, että sopimussidonnaisuus syntyy vasta sopimusasiakirjan allekirjoittamisella. (Hemmo 1997a: 129.) Lisäksi tarkoituksena on selvittää, miten kansainvälisesti erilaiset kulttuurisidonnaiset arvot ja käytännöt ohjaavat kirjallisen sopimuksen syntymistä neuvotteluvaiheessa.

Neljannen luvun sopimussääteisten muotovaatimusten läpikäyminen yleisellä tasolla sekä niiden yleisten piirteiden käsitteleminen auttavat ymmärtämään, miksi erilaisia muotovaatimuksia käytetään. Muotovarauman osalta käydään läpi sen käyttömahdollisuudet sekä muotovarauman laiminlyönnin seurauksien tulkintaan liittyvät ongelmat. Myös tässä luvussa pyritään osoittamaan muotovarauman tulkinnan osalta joitakin tarkoituksia, tapoja ja käytäntöjä, jotka vaikuttavat sopimuksen taustalla sekä ohjaavat sopimuksen tulkintaa.

Neljännessä luvussa on haluttu ottaa kantaa myös kirjallisen muodon hiljaiseen sopimiseen, joka vie sijaa muotovarauman käyttövarmuudelta. Koska vahva muotovapaus antaa mahdollisuuden muotovarauman kumoamiseen hetkenä minä hyvänsä, luvussa on otettu kantaa siihen, kuinka kannattavaa muotovaraumasta sopiminen ylipäätään on. Implisiittisen muotovarauman yhteydessä on käsitelty myös kysymyksiä siitä, voivatko erilaiset liikemiesten väliset kauppatavat muodostaa kirjallisuusvaatimuksen sopimuksen syntymisedellytykseksi, vaikka niistä ei ole erikseen sovittu, sekä siitä, merkitys kauppatavalle ja liiketavalle annetaan muotovarauman yhteydessä.

Lisäksi neljännessä luvussa pyritään selkeyttämään ne erot, joita pätevän suullisen sopimuksen kirjallisella vahvistamisella ja muotovarauksellisella vielä sitomattomalla sopimuksella on. Varsinkin mahdollisen sopimusrikkomuksen selvittämiseksi ja sopimuksen tulkinnan kannalta on hyvä erottaa nämä tilanteet toisistaan.

Viides luku koostuu kirjallisen muodon merkitystä korostavista ehdoista, jotka täydentävät edeltävässä luvussa käsiteltyä muotovaraumaa. Sopimuskäytännössä käytetään hyvin paljon erilaisia sopimusasiakirjan roolia korostavia tekniikoita, jotka auttavat sulkemaan pois suullisen sopimuksen tai suullisesti tapahtuvan sopimuksen muuttamisen mahdollisuuden. (Hemmo 2005: 340.) Kirjallista muotoa tukevien ehtojen avulla yritykset voivat halutessaan kiristää sopimuksen muotovaatimuksia silloin, kun sopimusasiakirjan pelkkä kirjallinen muoto ei riitä.

Tutkielman viimeisessä kokonaisuudessa käsitellään, miten ennakoivan sopimustoiminnan ja sopimushallinnan avulla voidaan hyödyntää sopimusoikeudellisen sääntelyn tarjoamat mahdollisuudet. Luvun tarkoituksena on kerätä yhteen ja hyödyntää aiemmin opittua tietoa kirjallisen muodon tuomista ongelmista ja selkeyttää sitä, mitkä keinot edesauttavat sopimuksen tulkintaa sopijalle edulliseen suuntaan. Käytännössä tämä tarkoittaa, että on tutkittava, miltä osin voidaan katsoa voitavan luottaa suulliseen sopimiseen ja kuinka helposti todistettavia menettelytapoja sopimuskäytännössä hyödynnetään. Lisäksi sopimussuunnittelussa on pohdittava, kuinka paljon sopimuksen ulkopuo-

lisille tekijöille on annettava painoarvoa. Liikesuhteissa on useaan otteeseen vedottu, että hyvät henkilökohtaiset suhteet ja niiden tuoma luottamus saattavat ohittaa kirjalliset sopimusehdot. Henkilökohtaisten suhteiden merkitys onkin tuotava oikeudellisen ajattelutavan rinnalle, jotta sopimuksen kirjallisesta muodosta saatava hyötypotentiaali voidaan arvioida.

1.4 Tutkielman aineisto ja lähteet

Lainsäädäntöä voidaan pitää oikeustieteellisen tutkimuksen perustana. Lainsäädäntöä täydentävänä ja tulkitsevana elementtinä voidaan nähdä lainsäädännön kanssa käsi kädessä kulkevan oikeuskäytännön. Suomessa ei ole lainsäädäntöä sopimusperusteisista muotovaatimuksista eikä juuri ennakkoratkaisujakaan. Tämän vuoksi tutkielmassa korostuu oikeustieteellisen kirjallisuuden lähdearvo. Lisäksi sopimusoikeudelle tyypillistä tapaoikeutta on pyritty hyödyntämään tutkielmassa.

Sopimusoikeudelliset normit voidaan jakaa kahteen ryhmään, joista toisten pääasiallinen tavoite on yhteiskunnallinen oikeudenmukaisuus ja suojele ja toisten sopimusriitojen ratkaisu. Tutkielma keskittyy toisen ryhmän normien läpikäymiseen, johon kuuluvat enemmän teknisiksi katsottavat normit: sitovan sopimuksen muotovaatimukset ja avoimeksi jääneiden sopimuskohtien täydentyminen.

Tärkeimmäksi kirjalliseksi lähteeksi nostan *Olli Norroksen* Lakimieheissä julkaistun artikkelin *Sopimusperusteiset muutosäännökset* (2008), jossa kansainvälisten lähteiden merkitys korostuu suomalaisten rinnalla. Sopimusperustaisia muotovaatimuksia ei ole käsitelty muutoin lähimenneisyydessä kovinkaan tarkasti, sillä laajimman kirjallisen tutkimuksen sopimusperusteisistä muutosäännöksistä on tehnyt *P.J. Muukkonen* väitöskirjassaan *Muutosäännökset* vuonna 1958. Suppeampia osia sopimusperusteisistä muutosäännöksistä löytyy lisäksi muun muassa *K.A. Telarannan* teoksesta *Sopimusoikeus* (1990) sekä *Mika Hemmon* teoksesta *Sopimusoikeus I ja III* (2005).

Sopimusperäisten muutosäännösten käyttö on hyvin tyypillistä varsinkin kansainvälisissä liikesopimuksissa. Tämän vuoksi on otettava huomioon myös kansainväliset vertailukohtat Suomen oikeustilaa hahmotettaessa. Näistä tärkeimpinä ovat ensinnäkin tahdonvaltaisesti irtaimen kaupassa sovellettava kansainvälinen kauppalaki (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, jäljempänä CISG), jonka 29. 2 artiklassa säädetään sopimusmuutoksen ja sopimuksen irtisanomisen varalle sovitusta muotovaramasta.

Oikeuslähdearvoltaan CISG: iä heikompina mutta kansainvälisinä vertailukohtina ovat lisäksi Principles of European Contract Law (jäljempänä Euroopan sopimusoikeusperiaatteet) sekä UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (jäljempänä UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteet), joissa molemmissa on useita yksityiskohtaisia määräyksiä sopimusperustaisista muotovaatimuksista. (Norros 2008: 185.) Lisäksi tutkielmassa on käytetty useita ulkomaisia artikkeleita ja tutkimuksia.

2. SOPIMUKSEN SYNTYMINEN JA KIRJALLINEN MUOTOVAATIMUS

2.1 Sopimuksen tunnusmerkit

Sopimuksen syntyminen voidaan nähdä prosessina, joka oikeudellisesta näkökulmasta on tarkkaan säännelty, kuten tarjous-vastaus-mallin tapauksessa. Toisaalta sopimuksetekoprosessi voidaan nähdä liike-elämän kehittämänä, jossa yhteistyö on moninaista samoin kuin tavat, joilla yhteistyöstä sovitaan. On kuitenkin varmasti sanomattakin selvää, että sopimuksetekoprosessissa sopimus-sanana merkitys on tunnettava perusteellisesti. Oikeudellisesta näkökulmasta tarkasteltuna huomiota on annettava erityisesti sopimuksen vastuukysymyksiin, eli mihin sitoudutaan ja mistä joudutaan vastaamaan. Vastuun määrittämisellä voidaan sanoa olevan suora yhteys liiketoiminnan kannattavuuteen. Sopimuksen molemmilla osapuolilla on oltava lisäksi selkeä käsitys siitä, milloin sopimus on saanut sitovan oikeusvaikutuksen ja minä ajankohtana sopimusta voidaan alkaa soveltamaan. Siksi erilaisten sopimusoikeudellisten teorioiden tunteminen sopimuksesta ja sopimuksen syntymisestä on välttämätöntä.

Sopimuksen käsitettä ei ole Suomessa määritelty laissa (Mikkola 1995: 10). Sopimus eli kaksipuolinen oikeustoimi määritellään useimmiten kahden tai useamman henkilön, kahden tai useamman toisiansa edellyttävän oikeustoimen yhdistelmäksi, yhteensu-laumaksi (*consensus*). (Hemmo, Hoppu 2006: 6kpl.) Sopijapuolten välille syntyneen oikeussuhteen sisältö selviää sopimuksesta ja sitä täydentävästä aineistosta. Sopimuksen tärkein tehtävä on perustaa osapuolten välille oikeussuhde, sitoa osapuolet sopimukseen ja sen tavoitteen saavuttamiseen, sekä osoittaa, ketkä ovat sopimuksen osapuolet. (Saarnilehto, Annola, Hemmo, Karhu, Kartio, Tammi-Salminen, Tolonen, Tuomisto, Viljanen 2004: kpl III) Sopimuskumppaneiden on oltava yhtä mieltä tahtomastaan oikeustilan muutoksesta, jotta oikeusvaikutus syntyy, *consensus* onkin sopimuksen syvin tunnusmerkki. (Telaranta 1990: 30–32.) Näin väljä määrittely antaa mahdollisuuden soveltaa sopimuksen käsitettä kaikenlaisten oikeussuhteiden sääntelijäksi. (Kivimäki, Ylöstalo 1981:257.)

Sopimus ymmärretään kuitenkin yritysten arjessa usein hyvin eri tavalla kuin sopimus-oikeudessa. Suurissa yrityksissä tehdään päivittäin satoja kauppvoja ja hankintoja, joiden yhteydessä myös sopimukset syntyvät, kaupankäynnin tarpeista ja lähtökohdista. Pelkäästään yhtä kauppapapahtumaa varten on laskettu tarvittavan 26–34 erilaista asiakirjaa. Sopimusten juridinen ulottuvuus ei kuitenkaan juuri näyttäydy yritysten normaalissa toiminnassa vaan myynti- ja muun henkilöstön näkökulmasta sopimukset sinänsä ovat

sivuseikka, tarpeettomaksi katsottua paperisotaa. (Pohjonen, Haapio, Haavisto, Keskitalo, Lintumaa, Nygren, Nystén- Haarala, Rudanko, Taskinen 2002: 3.)

Sopimus sanan juridista merkitystä ei myöskään välttämättä tunneta yrityksessä. Sopimus sanaa käytetään usein vain merkittävien sopimusten kohdalla unohtaen, että valtaosa yritysten välisistä kaupoista tehdään asiakirjaketjutse, suullisesti tai sähköpostitse, jotka ovat osa henkilöstön päivittäistä työtä. Harva tilauksen ja tarjouksen tekijä ajattelee tekevänsä sopimuksen, vaan he ajattelevat käyvänsä kauppaa tai tekevänsä tarjouksia tai ostotilauksia. Sopimuksen syntymiseen ei kuitenkaan tarvita sopimusasiakirjaa, vaan sitova sopimus voi syntyä juuri esimerkiksi sähköpostivaihdon tai asiakirjaketjun perusteella. (Pohjonen ym. 2002: 12–13.)

Toisaalta sopimukset eivät välttämättä ole vain kahdenkauppaa, jolloin sopijapuolia voi olla vaikea hahmottaa. Sopimustoiminta on monin tavoin verkostoitunutta, jossa sopijapuoliyritysten saattaa tuottaa hankaluuksia jatkuvien yrityskauppojen ja ulkoistuksien johdosta; saman yrityksen sisällä toimineista voi tulla sopimuskumppaneita ja entiset sopimuskumppanit voivat löytää itsensä saman yrityksen sisältä. Pääsopijakumppanin velvoitteita on usein toteuttamassa laaja alihankkijoiden- ja urakoitsijoiden verkosto, minkä lisäksi projektiin voidaan tarvita kolmansia sopijakumppaneita. (Pohjonen 2006: 328.)

Lisäksi varsinkin kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa, sopimus voidaan ymmärtää hyvin eri tavalla osapuolten kesken. Ensinnäkin sopimus ei ole symmetrinen tilanteessa, jossa A on yhtä mieltä sopimuksesta B:n kanssa, mutta B ei ole yhtä mieltä A:n kanssa. Syynä tällaiseen voi olla esimerkiksi se, että B haluaa piilottaa erimielisyyden tai on olemassa jonkinlainen kenties kielestä johtuva väärinymmärrys. Toinen tapaus tulee kyseeseen kun sopijapuolet ovat sopimuksen yksityiskohdista samaa mieltä, mutta eri lähtötasoilla, eivätkä he tunnista eriäväisyyttä. Sopijapuolilla voi olla esimerkiksi melko erilaiset tulkintatavat tietyille ehdolle tai he käsittävät tehdyn suullisen sopimuksen eri tavalla. Vaikka yleensä tehdään paljon kirjallisia sopimuksia, myös paljon jää voimaan suullisina sopimuksina. Näiden väärinymmärrysten korjausmahdollisuudet ovat melko olemattomat, mikäli näitä väärinymmärryksiä ei kohdata. Kolmantena vaihtoehtona on, että osapuolet eivät ymmärrä sopimusta samalla vaikutusasteella, kun on kyse sopimuksen vakaudesta ja pysyvyydestä tai sopimussuhteen täsmällisyydestä. (Ghauri, Usunier 2003: 129–130.)

Vaikka sopimuksia ei aina näin mielletäkään yrityksen arjessa veloittaviksi sopimuksiksi, on sanomattakin selvää, että näiden oikeusvaikutukset saattavat olla merkittäviä.

Pääsääntöisesti sopimuskumppani voidaan tuomioistuimen päätöksellä velvoittaa täyttämään sopimuksen mukainen suorituksensa tai vaihtoehtoisesti korvaamaan vastapuolelleen sopimuksen täyttämättä jättämisestä syntynyt vahinko. Tämän vuoksi on erittäin tärkeää pystyä määrittelemään, milloin sopimus on syntynyt. (Kurkela 2003: 35.)

2.2 Sopimuksen syntytavat

Sopimuksen tekemistä koskevat perussäännökset sisältyvät varallisuus oikeudellista oikeustoimista annettuun lakiin, jota kutsutaan lyhyesti oikeustoimilaksi (OikTL, 229/1929). Sopimus syntyy OikTL:n mukaan kahdesta oikeustoimesta, tarjouksesta ja siihen annetusta hyväksyvästä vastauksesta. (Hoppu, Hoppu 2007: 50–51.) Säännökset eivät koske määrämuotoisia sopimuksia eivätkä reaalisopimuksia. (Hemmo 1997a: 74.) On hyvä kuitenkin huomioida tutkielman kannalta, että OikT:ssa ei ole säädetty toimista tai menettelystä ennen tarjouksen antamista. Näiltä osin noudatetaan yleisiä sopimusoikeudellisia periaatteita. Lisäksi OikTL 1 luvun sopimuksen tekemistä koskevat säännökset ovat dispositiivisia eli niistä voidaan oikeustoimin poiketa sekä toissijaisia, eli kauppatala ja muu tapa syrjäyttää ne. (Saarnilehto 2009: 39–40.)

Suomen oikeuden OikTL:ssa olevat edellytykset sopimuksen syntymiselle ovat kuitenkin hyvin teknisluonteisia ja pelkistettyjä. Perinteisessä kaupankäynnissä OikTL:n soveltaminen voi olla perusteltu tapa solmia sopimus, mutta sellaisenaan OikTL:n normit eivät aina sovellu elinkeinoelämän tarpeisiin. (Kurkela 2003: 40.)

Ensinnäkin OikTL:a voidaan kritisoida, sillä sen säännöksiin perustuva sopimusmenettely pohjautuu ajatukseen, että tarjous on tehty niin täydelliseksi, että sopimuksen syntymiseksi voidaan antaa vain hyväksyvä vastaus. Kuitenkin käytännössä osapuolet sopimusta neuvoteltaessa ovat usein vuoroin tarjouksen tekijänä ja vastauksen antajana, kunnes yhteisymmärrys vähitellen saavutetaan. (Telaranta 1990: 32.) Sopimusneuvottelulle ominainen esitysten ja tietojen vaihto sopimuksen aikaansaamiseksi tapahtuu ilman oikeustoimisisidonnaisuutta ja mahdollisuus sopimushankkeesta vetäytymiseen on avoinna. Pääsuoritusvelvollisuutta ei synny ennen kuin neuvottelujen päättyessä varsinaiseen sopimukseen, mutta tuottamuksellinen menettely neuvotteluvaiheessa saattaa johtaa sopimuskentekokulujen korvausvelvollisuuteen. OikTL:ssa yksityiskohdista neuvottelemista ei järjestelmässä tunneta, vaan uudet neuvotteluesitykset nähdään epäpuhuttaina vastauksina, joista perustetaan uusia tarjouksia. (Hemmo 1997a: 88–89.) Yhdessä laaditusta ja allekirjoitetusta sopimuksesta ei näin ollen pystytä erottamaan tarjousta ja vastausta toisistaan (Telaranta 1990: 32).

Tarjous-vastaus malli ei sovellu myöskään niin sanottuun sopimuksen välittömästi perustuviin tosiseikkoihin, jossa on kysymys sopimusoikeuden alaan kuuluvasta vaihdannasta, mutta joissa sopimuksen syntymiseen ei liity nimenomaisten tahdonilmaisujen vaihtoa. Tällaisista on kyse esimerkiksi julkisella kulkuneuvolla matkustamisesta, automaatin kanssa tehtävistä oikeustoimista tai auton pysäköimisestä maksulliselle pysäköintialueelle. Tässä tosiasiallinen toimenpide, kuten kulkuneuvon nouseminen, saa aikaan sopimuksena arvioitavan oikeussuhteen riippumatta siitä, että osapuolten välillä ei ole vaihdettu suullisia tai kirjallisia velvoittautumiseen viittaavia ilmauksia. Osapuolten on katsottu osallistuvan yleisesti tunnettuun sosiaaliseen käytäntöön, johon molempuolisen tarkoituksen mukaan liittyy sopimukselle tyypillisiä velvoitteita. (Hemmo 1997a: 89–90.)

Nimenomaisia sitoutumisilmoituksia ei anneta myöskään *konkludenttisesti* syntyvän sopimuksen tapauksessa. Tällainen sopimustilanne konkretisoituu, kun osapuolten keskenään harjoittama yhteistoiminta osoittaa sopimussuhteen olemassaolon, mutta sopimuksen syntymisajankohtaa ja syntytapaa ei kyetä jälkeenpäin osoittamaan. Hiljainen sopimus voi olla käsillä esimerkiksi silloin, kun osapuolet ovat käyneet pitkälle edenneitä sopimusneuvotteluja ja ovat ryhtyneet toimimaan sopimuksen mukaisesti ilman, että sopimusta on koskaan viimeistelty. Toiseksi konkludenttinen sopiminen voi kohdistua sellaisiin sopimusperustaisiin oikeuksiin, joiden olemassaolo on ollut riidatonta, mutta joiden sisältöä on hiljaisesti muutettu. Kolmanneksi kyseessä saattaa olla yksipuolinen konkludenttinen toimi, jossa osapuoli hiljaisesti luopuu jostakin oikeudesta. (Hemmo 2003: 133–134.)

Jotta ketään ei vahingossa katsota sidotuksi sellaiseen oikeustoimeen, jota hän ei ole ollut valmis hyväksymään ja johon hän ei ole ollut ilmaissut olevansa halukas sitoutumaan, konkludenttisiin sopimuksiin on syytä suhtautua pidättyvästi. Osapuolten tosiasiallinen toiminnan osoittaessa kuitenkin riittävän vahvasti sitoutumishalun, sitomattomuuslähtökohta voidaan murtaa. Tällaisessa tilanteessa on Hemmon mukaan kyse muodon ja sisällön jännitteestä, kun varsinaista sopimusta ei ole muodollisessa mielessä päätetty, mutta osapuolten käyttäytyminen osoittaa heidän sisällöllisesti lähteneen sopimuksen olemassaolosta. (Hemmo 2003: 134.)

Vaikka väitteet siitä, että jotakin on päätetty hiljaisesti on melko tavallisia, KKO on tietoisesti ollut varovainen normaalien sitoutumistoimien ulkopuolisten sopimuksentehtäviensä esiintuomisessa. (Hemmo 2003: 134.)

OikTL on laadittu yksilöllisiä tarjouksia ja vastauksia ajatellen, jolloin vakioehtojen käyttäminen luo kolmannen ongelman OikTL:n soveltamisessa, sillä vakioehdoissa on kyse massavaihdannasta. Vakioehtojen käyttämisen erityiskysymyksiä ei ole tarkasteltu yksilöllisesti laadittujen sopimusehtojen kohdalla. OikTL:n sopimusosapuolet on oletettu tasaveroisiksi, mutta vakioehtojen laatijalla on selvä etulyöntiasema tämän päästessä muotoilemaan vakioehdot omalta kannaltaan edullisiksi. Vakioehtoja koskevissa oikeusperiaatteissa onkin kysymys tämän tasapainon lieventämisestä. (Hemmo 1997a: 91.)

2.2.1 Sopimuksen muotovaatimuksen käsitteestä

Sopimuksen tekeminen saattaa edellyttää tiettyjen muotovaatimusten noudattamista, jolloin sopimus syntyy vasta, kun muotovaatimukset on täytetty. Näin ollen oikeustoilakia ei sovelleta myöskään määrämuotoisiin sopimuksiin. (Hemmo, Hoppu 2006: 6kpl.) Sopimuksen muodolla tarkoitetaan vakiintuneesti niitä sopimuksen solmimiseen liittyviä sopimuksenulkoisia tosiseikkoja, jotka osoittavat, miten sopimus on tehty (Komiteanmietintö 1990: 70). Ulkoisen aineksen tulee puolestaan olla sellaista, joka voidaan ottaa pois tai vaihtaa toiseksi sopimuksen sisällön muuttumatta (Muukkonen 1958: 26). Suomen oikeudessa sopimukset ovat vapaamuotoisia, jollei toisin ole säädetty, mikä tarkoittaa, että suullisesti tehdyt sopimukset ovat yhtä päteviä kuin kirjallisessa muodossa tehdyt ja todistetut. Pääsäännöstä poiketen tärkeimpien tai ainakin epäselvyyksille alttiimpien sopimuksien osalta lainsäädäntöön on otettu muotovaatimuksia. Mukana voi olla myös jonkinlainen julkinen intressi. (Hemmo 1997a: 119.) Lainsäädännön lisäksi oikeustoimen määrämuotoa koskeva vaatimus voi perustua oikeustoimeen (Telaranta 1990: 217).

Yleisluonteisesti muotovaatimusten hyvinä puolina voidaan mainita niiden luoma selkeys sopimuksen sisältöön. Sopimuksen syntymisvaiheessa muotovaatimukset auttavat välttämään harkitsemattomia sopimuksia ja parantavat osapuolten mahdollisuuksia ymmärtää sopimuksen sisältö. Toisaalta mikäli sopimusta joudutaan tulkitsemaan, muotovaatimukset selkeyttävät rajanvetoa sitovan sopimuksen ja sitomattomien valmistelutoimien välillä sekä helpottavat oikeustoimen syntymisen ja sisällön esittämistä. Lisäksi muotovaatimukset ovat tarpeellisia, kun sopimuksilla toteutetut oikeuksien siirrot rekisteröidään. (Hemmo 1997a: 120.)

Muotomääräykset kuitenkin hidastavat huomattavasti sopimuksen aikaansaamista, mikä tukee muotovapauden asemaa pääperiaatteena. Muotomääräykset voivat olla epämuakavia, lisätä kustannuksia ja ehkäistä toivottujakin oikeustoimia. (Saarnilehto 2009: 52.) Tiukasti tulkittuna muotovaatimus voi johtaa osapuolten kannalta haitalliseen pätemät-

tömyysseuraamukseen jossa merkitystä ei anneta sille, haluavatko osapuolet jatkaa sopimussuhdetta. Lisäksi muotovaatimus tiukasti tulkittuna saattaa mahdollistaa keinotteenluonteisen sopimuksesta irtaantumisen, jossa muotovaatimus voidaan jopa tahallaan rikkoa, jotta epäedullisesta sopimuksesta irtaantuminen mahdollistuisi. (Hemmo 1997a: 120.)

2.2.2 Lakisääteiset muotovaatimukset

Kun laissa on säädetty, että oikeustoimi tulee tehdä määrämuodossa, kutsutaan muotoa lakisääteiseksi (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 302). Esine- ja velvoiteoikeudessa vapaamuotoisuuden periaatteesta on poikettu suhteellisen harvoin (Telaranta 1990: 219). Muotosäännöksiä on monenlaisia, mutta yleisin muotosäännös on vaatimus sopimuksen tekemisestä kirjallisesti. Eräiden oikeustoimien osalta vaatimus sopimuksen kirjallisesta muodosta perustuu oikeustoimen käsitteeseen, kuten on velkakirjan tai kuitin kohdalla (Hemmo, Hoppu 2006). Useimmiten kirjallinen vaatimus perustuu kuitenkin lain säännöksiin. Tällainen sopimus on esimerkiksi sopimus osakeyhtiön perustamisesta (osakeyhtiölaki 2 luvun 1§:n 1mom.) ja maanvuokrasopimus (maanvuokralaki 29.4.1966/258, 3§:n 1mom.). Lakisääteiset muotovaatimukset edellyttävät, että sopimukset ovat allekirjoitettava. (Saarnilehto 2008: 53.)

Lisäksi eräissä laeissa sopijapuolelle on jätetty mahdollisuus vaatia kirjallista sopimusta. Näin on esimerkiksi edustussopimuksen osalta, joka on tehtävä kirjallisesti, jos jompikumpi sopijapuoli niin vaatii. Lisäksi kirjallisesti tehdyn edustussopimuksen luonteeseen kuuluu, että sopijapuolet voivat vaatia sopimuksen muutoksen tai lisäyksen otettavaksi sopimuskirjaan. (Telaranta 1990: 238–239.)

Asiakirjan tulee sisältää kaikki se, mitä osapuolten kesken on sovittu, mikäli laissa on määrätty että sopimus on tehtävä kirjallisesti. Tätä perustelee esimerkiksi MVL 3 §, jossa todetaan, että ”Vuokrasopimukseen on otettava kaikki sopimusehdot” ja että ”Ehto joka ei ole sopimukseen otettu, on mitätön.” Mikäli jotakin sopimusehtoa myöhemmin muutetaan tai tehdään lisäyksiä, myös nämä on tehtävä kirjallisesti. (Telaranta 1990: 222.)

Muotovaatimuksia voidaan täydentää edellyttämällä asiakirjan todistamista. Tällaisia asiakirjoja ovat esimerkiksi säädekirja ja kiinnityssuostumus. Testamentin osalta todistajien odotetaan myös olevan yhtäaikaaisesti läsnä oikeustoimea todistettaessa. (Hemmo, Hoppu 2006.) Todistajille voidaan lisäksi asettaa erilaisia kvalifikaatioita, kuten on kiinteistökaupassa, jossa maakaaren 2 luvun 1 §:n mukaan kiinteistön kauppa on tehtävä

kirjallisesti, myyjän ja ostajan tai heidän asiamiehensä on allekirjoitettava kauppakirja, jonka lisäksi kaupanvahvistajan on vahvistettava kauppa kaikkien kauppakirjan allekirjoittajien läsnä ollessa (Hemmo 1997a: 121).

Perusteet muotovaatimusten säätämiseksi ovat erilaisia, esimerkiksi avioliiton osalta halutaan asetetulla oikeustoimella suojata tekijää harkitsemattomalta oikeustoimelta ja toisinaan on pyrkimys edistää todistelua oikeustoimen sisällön suhteen, kuten tavallisessa velkakirjassa. Esine- ja velvoiteoikeudessa yleisin peruste muotosäännökselle on se, että on haluttu kiinnittää tahdonilmaisun antajan huomio toimen taloudelliseen merkitykseen ja toiminnan riskiin (Telaranta 1990: 219). Näin ollen muotosäännösten erilaisen perusteiden mukaisesti on niiden noudattamisen merkitys eri tapauksissa erilainen. Tarkastellen säännösten noudattamatta jättämiseen liittyviä oikeusvaikutuksia, voidaan esittää kolmijako varsinaisiin, epävarsinaisiin ja ohjesisältöisiin muotomääräyksiin. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 308).

Varsinaisten muotosäännösten noudattamatta jättämisen oikeusvaikutuksena on sopimuksen pätemättömyys (Muukkonen 1958: 79). Tällaisesta tapauksesta on kyse esimerkiksi aikaisemmin käsitellyssä kiinteistön kaupassa. (Hoppu, Hoppu 2007: 59). Varsinaisten muotovaatimusten alaisten sopimusten kohdalla ei tunneta tarjoussidonnaisuutta, eikä muutakaan tahdonilmaisusidonnaisuutta, ellei ilmaisu täytä vaadittua muotoa. Tarjoussidonnaisuuden voimassaolosta tai muotovaatimuksen sivuuttamisesta osapuolet eivät voi keskenään pätevästi sopia. (Hemmo 1997a: 122.)

Muukkonen on lisäksi esittänyt kysymyksen, jossa pohditaan, mitä jos jokin suullinen sivuvälipuhe on pätemätön muotovirheen johdosta, johtaako se koko sopimuksen pätemättömyyteen vai ainoastaan sivuvälipuheen pätemättömyyteen. Tähän hän vastaa toteamalla, että kirjallisuudessa kukaan ei kiellä osapätemättömyyden mahdollisuutta, mutta enemmistö katsoo kokonaispätemättömyyden säännöksi muotovirheeseen nähden. Mikäli kysymykseen tulee osapätemättömyys, on korostettu virheen vähäisyyttä, ja oleellinen virhe aiheuttaa kokonaispätemättömyyden. (Muukkonen 1958: 147–157.)

Epävarsinaisten muotosäännösten noudattaminen ei ole sopimuksen pätevyyden edellytys, vaan joidenkin muiden oikeusvaikutusten edellytys (Muukkonen 1958: 79). Epävarsinaisten muotosäännösten huomiotta jättäminen saattaa johtaa niin sanottuun osapätemättömyyteen, jossa pääsuoritusvelvollisuudet sitovat sopimuksen molempia osapuolia, mutta muodosta poiketen sovitut ehdot käyvät sitomattomaksi. (Hemmo 1997a: 123.) Kyseinen tilanne voi tulla kysymykseen esimerkiksi avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön perustamisessa; yhtiösopimus on suullisestikin tehtynä pätevä, mutta sen merkitseminen kaupparekisteriin edellyttää kirjallista muotoa (Hoppu, Hoppu 2007: 59).

Ohjesisältöisillä muotosäännöksillä tarkoitetaan sellaisia muotonormeja, joiden noudattamatta jättämisellä ei ole välitöntä oikeudellista merkitystä. (Muukkonen 1958:79.) Ohjesisältöisten muotovaatimusten noudattaminen tuottaa tavallisesti etuja todistelun kannalta. Esimerkiksi Kauppakaareissa (KK 12:1) neuvotaan, että talletus tulisi tehdä todistajan läsnä ollessa, taikka ottaen siitä kirjan. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 310.)

2.4 Kansainvälisen liikesopimuksen syntyminen

Suomalaiset yritykset ovat yhä useammin tekemisissä ulkomaisten yritysten kanssa. On tiedettävä myös kansainvälisesti, millaisia sopimuksia missäkin tilanteessa tarvitaan. Onnistuminen angloamerikkalaisten kumppanien kanssa edellyttää erityisen suurta huomiota sopimusasioihin. Oikeusvarmuus- ja oikeusturvanäkökohdat puhuvat tietois- ten etukäteisten valintojen, selkeiden pelisääntöjen ja vankkojen sopimustaitojen puolesta. Ennustettavia tuloksia on vaikea saavuttaa, jos sopimustaidot ovat puutteellisia, säädökset ovat väljiä ja vieraan maan laista tai niin sanotuista yleisistä periaatteista johdetaan jälkikäteen velvoitteita, joita yritykset eivät osaa etukäteen hahmottaa. (Haapio 2002: 87.)

Sopimussuhdetta koskeva materiaallinen normisto voi määräytyä kolmella tavalla kansainvälisissä sopimussuhteissa. Ensimmäiseksi oikeustilan voi määrätä kansainvälinen aineellisoikeudellinen konventio, kuten *CISG*. Toiseksi sopimukseen voidaan soveltaa kansainvälisen yksityisoikeuden lainvalintasääntöjen mukaan määräytyvän valtion lakia. Kolmanneksi sopimusta saatetaan arvioida *lex mercatoria* -tyyppisen konventioista ja kansallisvaltioiden laeista riippumattoman kauppataivoille ja elinkeinoelämän käytännöille rakentuvan normiston perusteella. (Hemmo 1997b: 409.)

Englannin ja Yhdysvaltojen laeissa käsite ”sopimus” määritellään lupaukseksi tai lupausjoukoksi, jonka rikkomista vastaan laki antaa oikeussuojaa tai jonka täyttämistä laki pitää jollakin tavalla velvoitteena (Mikkola 1995: 11). Kansainvälisessä kauppalaisissa sopimuksen syntymiselle on asetettu edellytykseksi tahto tehdä sopimus ja riittävän täsmällinen sisältö (Kurkela 2003: 40). Samanlaiset edellytykset määrittelee Euroopan sopimusoikeuden periaatteiden 2 luku.

Yritysten valitessa sovellettavaa lakia kansainvälisiin liikesopimukseen on Englannin laki on muodostunut pääsääntöiseksi lainvalinnaksi, mikäli sopimusosapuolten oman maan lakia ei valita. Englannin laki on saanut kansainvälisen hyväksynnän sopimukseen

sovellettavana lakina kehittyneen oikeustieteensä ansiosta, sekä sen on sanottu olevan tuttavallinen, ennakoitava ja oikeusvarma. Vuonna 2010 tehdyssä tutkimuksessa yli kahdestasadasta yrityksestä ympäri maailmaa 40 % käyttivät Englannin lakia useimmiten. (International Arbitration Survey 2010: 12–13.)

Englannin lain mukaan sopimus syntyy tavallisesti tarjous–vastaus-mallin avulla. Sopimus nähdään koostuvan yhdestä tai useammasta oikeudellisesti sitovasta lupauksesta. Sopimusosapuoli ehdottaa toiselle lupauksen tekemistä ja tekee samalla itse vastalupauksen. Tällaista ehdotusta kutsutaan tarjoukseksi. Itsessään tarjouksella ei ole sitovaa vaikutusta kumpaankaan osapuoleen, ja se voidaan peruuttaa niin kauan, kunnes toinen osapuoli on hyväksynyt sen. Tarjous peruuntuu, mikäli kohtuullisen ajan kuluttua vastapuoli ei ole hyväksynyt tarjousta, tai mikäli jompikumpi osapuoli kuolee ennen tarjouksen hyväksymistä. Sopimuksen hyväksyminen tarkoittaa sitovan lupauksen syntymistä. Hyväksyminen voidaan ilmaista kirjallisesti tai suullisesti tai jopa tosiasiallisen toiminnan seurauksena. Kun hyväksyvä vastaus on lähetetty, sopimus on sitova, vaikka vastaus ei saapuisi perille. Tarjouksen peruuttaminenkaan ei näin ole mahdollista, ellei se ehdi tarjouksen saajalle ennen kuin tämä on antanut hyväksyvän vastauksensa. (Geldart 1991: 119–120.)

Englannin laki sisältää määräyksiä muotomääräisistä sopimuksista, jotka eivät ole sitovia, elleivät ne täytä tiettyjä muotosäännöksiä ja takuehtoja. Yleisin muotomääräinen sopimus on ”contract by deed”, jossa keskinäisiä lupauksia kutsutaan sopimusehdoiksi. Voimassa oleva sopimusasiakirja on allekirjoitettava ja todistettava oikeaksi. Sopimusosapuolten on lisäksi todistettava, että he ovat sidottuja sopimukseen esimerkiksi toimimalla sopimuksen osoittamalla tavalla. Tällaisia sopimusasiakirjoja tarvitaan esimerkiksi asuntolainaa tai maanvuokrasopimusta varten. (Geldart 1991: 117.)

Ainoastaan kirjallisen muodon vaativat sopimukset voidaan jakaa kahteen osaan. Ensimmäisen osan muodostavat merenkäynnin vakuutukset ja rahalainasopimukset, joiden on oltava kirjallisia ollakseen päteviä. Lisäksi maan myyntisopimusten tai muiden käytösopimusten on myös oltava kirjallisia ja kaikkien sopimusosapuolien allekirjoittamia. Toisen osan muodostavat sopimukset, joiden on joko oltava täysin kirjallisia tai jonkun sopimuksen osan on oltava kirjallinen ja allekirjoitettu. Toisin kuin edellisessä osassa, kirjallinen muoto ei ole sopimusten pätevyys ehto, vaan ainoastaan tarkoittaa, että sopimuksia ei saa käyttää todisteina, mikäli ne eivät ole kirjallisia. (Geldart 1991: 120–121.)

Lisäksi työnantajien on tehtävä kirjallinen sopimus sellaisten työntekijöiden kanssa, joiden normaali työaika on vähintään 20 tuntia per viikko – muuten työnantaja syyllis-

tyy rikolliseen tekoon. Osamaksukauppasopimus on myös tehtävä kirjallisesti ja molempien osapuolien on allekirjoitettava se. (Geldart 1991: 122.)

Englannin lain mukainen tarjous–vastaus-kokonaisuuden tunteminen on perusteltua myös muiden kansainvälisten sopimusten kohdalla, sillä tarjous–vastaus-malli on sopimusoikeuden perusainesosa, joka sisältyy jossakin muodossa jokaisen oikeusjärjestelmän sopimusoikeudelliseen käsitteistöön. Tarjouksen sitovuudesta on puolestaan yleensä ollut hyvinkin erisuuntaisia käsityksiä Euroopassa. Kansainvälisen kauppalain sopimuksen tekemistä koskeva tarjouksen sitomattomuuden periaate on ajanut Suomen tekemään itselleen varauksen sopimuksen tekemistä koskevan luvun osalta. Euroopan sopimusoikeusperiaatteet ovat omaksuneet kauppalain mukaisen tulkinnan, jossa tarjous voidaan peruuttaa siihen hetkeen asti kun vastaanottaja on sen hyväksynyt. (Wilhelmsson 2000: 446.)

Periaatteet käsittelevät myös vakiosopimuksin tehtäviä sopimuksia toisin kuin suomalainen oikeustoimilaki. Artiklan 2:104 mukaan sopimusehtoihin, joista ei ole erikseen neuvoteltu, voidaan tulkita niitä tietämättömältä sopijapuolta vastaan vain, jos sopijapuoli, joka nojautuu vakioehtoihin, ennen sopimuksen tekemistä kohtuullisin toimenpitein pyrkii kiinnittämään toisen osapuolen huomiota niihin. Artiklassa myös todetaan, että pelkkä viittaus vakioehtoihin ei ole riittävä, vaikka vastapuoli olisikin allekirjoittanut viittauksen sisältävän sopimustekstin. (Wilhelmsson 2000: 447.)

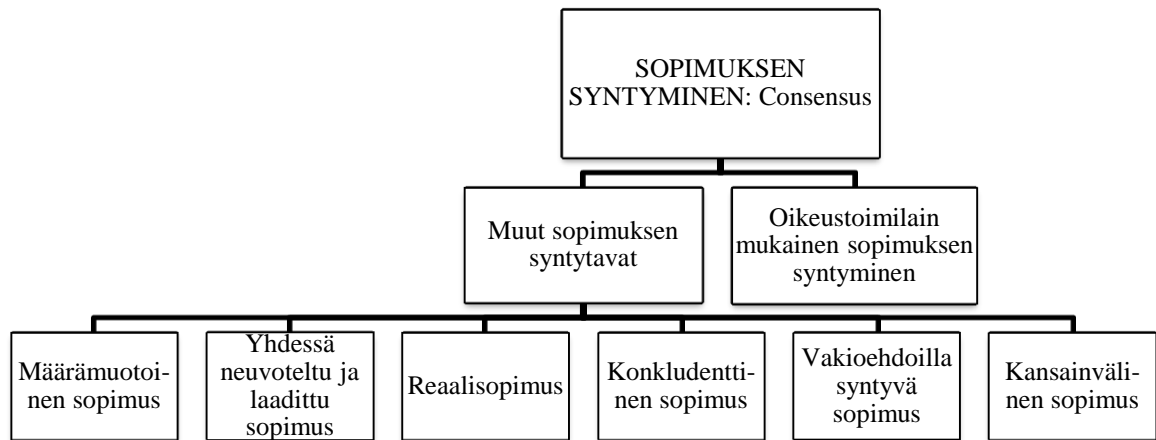
Angloamerikkalaisessa oikeuskulttuurissa vieläkin voimassa oleva *Statute of Frauds* edellyttää kansainvälisesti katsoen kaikilta sopimuksilta kirjallista muotoa täytäntöönpanokelpoisuuden perusedellytyksenä eli toisin sanoen se, mitä ei ole kirjallisesti sovitettu, ei ole täytäntöön pantavissa eikä siinä mielessä sitova (Kurkela 2003: 26). Myös Venäjän laissa sopimus on aina tehtävä kirjallisesti, kun kyse on ulkomaankaupasta (Varjola-Vahvelainen, Ohvo, Hulkko, Hyvärinen 1998: 66).

Kansainvälisten liikesopimusten kohdalla on huomionarvoista mainita myös *lex mercatoria*. Vaikka säädettyä lakia kirjallisista sopimuksista ei olisikaan, voi tapaoikeuden normisto asettaa muotovaatimuksen sopimuksen pätevyyden edellytykseksi. Käsite *lex mercatoria* tarkoittaa ”kauppaa maasta toiseen käyvien keskuudessa laajalti käytössä olevan tapaoikeuden normistoa”. Käsitteellä on pitkät juuret, sillä se vaikutti kaupankäyntiin jo ennen kuin suuret lakikodifikaatiot syntyivät puhumattakaan nykyisestä valtioiden välisestä yhteistyöstä. *Lex mercatoria* voidaan luonnehtia autonomiseksi, kansallisista oikeusjärjestyksistä riippumattomaksi normistoksi, joka tulee sovellettavaksi osana kunkin valtion oikeusjärjestystä. *Lex mercatoria* n soveltamisen perustana on se,

että suvereenit valtiot hyväksyvät liikemiesten keskinäisen kauppataavan lakia luovaksi tekijäksi. Kauppataavan syntymiseen ovat vahvasti vaikuttaneet liikemiesten oma työ tulkintojen ja sopimusehtojen vakiinnuttamiseksi sekä liike-elämässä tapahtuva spontaani kauppataavojen syntyminen. (Varjola-Vahvelainen ym. 1998: 79–80.)

Yleisesti voidaan sanoa, että elinkeinonharjoittajien maasta toiseen käytävää kauppaa on melko vähän säännelty ja tämäkin säännöstö on pääosin dispositiivista. Sopimusvapaudelle on annettu suuri merkitys myös kansainvälisessä kaupassa. Irtaimen kauppaa koskevat sopimukset ovat luonteeltaan yksityisoikeudellisia, jolloin oikeus tehdä sopimuksia tai olla niitä soveltamatta perustuu valtioiden omiin oikeusjärjestyksiin. Julkinen valta ei yleensä ole vaikuttamassa oikeustoimeen tai sen sisältöön. (Varjola-Vahvelainen ym. 1998: 62.) Kansainväliset sopimukset voidaankin tehdä suullisesti tai kirjallisesti (Shippey 2008:1). Kansainvälisen kauppalaian artiklassa 11 määrätään, että kauppasopimusta ei tarvitse tehdä kirjallisesti tai todistaa oikeaksi eikä sille ole asetettu mitään muotovaatimuksia. Kauppaa koskeva sopimus voidaan myös todentaa millä keinolla tahansa kuten todistajien avulla.

Kansainvälisessä kaupassa käytetään sen luonteen vuoksi useimmiten kirjallista menettelyä, vaikka kansainvälisiä muotomääräyksiä onkin hyvin vähän. Perusajatuksena kirjallinen sopimus tuo luottamusta ja vähentää tulkintariskejä. Kansainvälisen sopimuksen luominen on paljon monimutkaisempaa kuin kotimaisen, sillä sopimuksen tekohetkellä sopijapuolet voivat olla eri maissa, heillä on erilaiset yhteiskunnalliset arvot, käytännöt, kulttuurit sekä oikeusjärjestelmät. Nämä taustatekijät voivat helposti aiheuttaa väärinymmärryksiä, jolloin kirjallisen sopimuksen käyttäminen on suositeltavaa. (Shippey 2008: 1.) Suurimmat ja komplisoiduimmat sopimukset on syytä tehdä kirjallisesti, vaikka muotoa ei vaadittaisikaan ja vähintään tarjouksen ja siihen annettavan hyväksymisen tulisi olla kirjallisia. (Varjola-Vahvelainen ym. 1998: 66.)



Kuvio 1. Yhteenvedo sopimuksen syntymisestä.

3. SOPIMUSNEUVOTTELUIDEN MERKITYS KIRJALLISELLE SOPIMISELLE

3.1 Sopimusneuvottelut välineenä sopimukseen pyrittäessä

Sopimusneuvotteluiden aikana yrityksellä on mahdollisuus tehdä sopimus omalta kannaltaan edulliseksi. Viimeistään sopimusneuvotteluiden aikana yrityksen tulisi tehdä ratkaisu siitä, luotetaanko suulliseen vai kirjalliseen sopimiseen. Kirjalliseen sopimukseen luotettaessa neuvottelusopimuksessa voidaan sopia sopimussääteisten muotovaatimusten käyttämisestä sekä siitä, milloin sopimus saa pätevän oikeusvaikutuksen. Toisaalta sopimuksen tekemisessä on ennen kaikkea kyse yhteistyöstä. Sopimusneuvotteluissa yrityksen tulisikin kiinnittää huomiota siihen, että sopimus vastaa sopijapuolten yhteisiä tavoitteita. Laaja tietoverkosto sopimuskumppanista voi edistää sopimussuhteita, mutta toisaalta se auttaa ymmärtämään sopijapuolen odotuksia ja käsityksiä tulevalta sopimussuhteelta. Kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa informaation keräämistä on korostettava entisestään, sillä kulttuuri voi tuoda omat odotuksena sopimusneuvotteluihin sekä tapoihin, joilla yhteistoiminta käynnistyy.

Sopimusneuvotteluilla pyritään selvittämään mahdollisuudet päästä sopimukseen ja muotoilla sopimusehtojen sisältö (Hemmo 2005: 45). Ennakoivan oikeuden mukaisesti, yrityksen tulisi kohdistaa sopimuskentekoprosessissa eniten resursseja juuri sopimusneuvotteluihin, sillä onnistuminen sopimusneuvotteluissa tarkoittaa usein hyvää sopimusta (Tieva 2009b: 120). Mikäli yritys valitsee panostamisen sopimusneuvotteluihin ja sopimusehtojen laadintaan, se voi säästää sopimuskaudella ongelmien ja erimielisyyksien selvittämisestä aiheutuissa kuluissa (Tieva 2009a: 937).

Sopimusneuvotteluihin valmistautuessa on myös hyvä huomioida, että sopimuksen sisällöstä 80 % katsotaan olevan substanssiltaan muuta kuin juridiikassa koskevia ehtoja ja vain 20 % oikeudellisia ehtoja. Sopimuksen neuvotteluvaiheessa tarvitaankin monipuolista eri alojen asiantuntijoiden yhteistyötä kuten markkinoinnin, myynnin, taloushallinnon sekä teknisten asiantuntijoiden panostusta. (Sorsa 2008: 56.) Eri ammattiryhmien yhteistyön avulla voidaan saavuttaa tilanne, jossa yrityksen kannalta oleellimmat kysymykset tulevat huolellisesti käsitellyiksi ja ratkaistuiksi. Sopimuskaudellaan ei ilmene niin paljon aukkoja ja epäselvyyksiä silloin, kun yhteistyö toimii. (Tieva 2009b: 116.)

Sopimusneuvotteluihin valmistautuminen alkaa käytettävän neuvottelustrategian valitsemisella. Neuvottelustrategiaa ajatellen on huomioitava neuvotteluille asetettava tavoite ja neuvottelutaktiikka sekä päätettävän sopimuksen taloudellinen arvo ja monimutkaisuus, sopimuskumppanin mahdollinen aiempi tunteminen sekä kansainvälisyys. (Hoppu, Hoppu 2007: 130–132.) Toisaalta myös sopimuspuolten yhteistyön ja integraation aste vaikuttavat valittavaan neuvottelutaktiikkaan; kertaluonteiseen sopimukseen ei välttämättä ole järkevää kohdistaa resursseja verrattuna keustosopimukseen tai syventyneen yhteistyön muotoihin (Hemmo 2005: 9–10).

Kun sopimuksen kohde ja neuvottelutaktiikka ovat selvillä, neuvottelustrategiassa tulisi kerätä sopijapuolesta mahdollisimman paljon tietoa, sillä laajan tietoverkoston on nähty edistävän hyviä sopimussuhteita. Neuvottelustrategiassa tulisi kerätä tietoa ainakin neuvottelukumppanin toimintaympäristöstä, päätöksentekotavoista ja tavoitteista. Neuvottelustrategian päämääränä onkin, että neuvotteluihin ryhdyttäessä kaikki tarpeellinen tieto sopimuskumppanista on selvillä, samoin kuin omat sopimusneuvotteluilta odotettavat tavoitteet ja strategiavalinnat. (Marsh 2001: 30.) Myös sopijapuolten erilaiset ja toisistaan poikkeavat riskit tulisi ottaa avoimesti esiin, jotta mahdolliset ongelmien syyt voidaan eliminoida ennen niiden ilmaantumista (Haapio 2007: 43). Sopimusneuvotteluiden onnistuminen voi olla hyvinkin merkityksellistä ajatellen tulevaa sopimussuhdetta ja keskinäisen luottamuksen rakentamista.

Suomessa ei ole olemassa varallisuus oikeudellisten sopimusten neuvotteluja koskevaa lainsäädäntöä. Toimivien markkinoiden ja kaupankäynnin vuoksi sopimusneuvotteluihin ei myöskään liitetä velvoitteita päästä lopulliseen sopimukseen. (Tieva 2009b: 118–119.) Neuvotteluissa voikin olla yhtä aikaa esillä lukuisia ehdotuksia suurempien tai pienempien kokonaisuuksien järjestämiseksi ja sopimiseksi. Näillä ehdotuksilla ei ole sellaista itsenäistä merkitystä, että niiden hyväksyminen johtaisi niiden sitovuuteen: kysymykset ovat avoinna siihen saakka, että sopimus on lopulta syntynyt. (Kurkela 2003: 42.)

Neuvottelujen jatkuessa osapuolten yhteisymmärrys syntyy vähitellen (Hemmo 1997a: 88–89). Sopimusteksti saatetaan tällöin laatia yhdessä, jonka jälkeen kumpikin osapuoli allekirjoittaa sen (Telaranta 1990: 32). Presumptiona liikesopimuksissa onkin, että mitään sitovaa ei synny, ennen kuin sopimus on kirjattu, tarkistettu, hyväksytty asianosaisten ja ehkä muidenkin kuten viranomaisten toimesta, allekirjoitettu ja lykkäävät ehdot on joko täytetty tai niistä on luovuttu (Kurkela 2003: 42). Neuvottelukumppani voi myös katkaista neuvottelut haluamanaan hetkenä ilman seuraamuksia. On kuitenkin huomioitava, että poikkeustilanteessa, jossa vastapuoli on antanut ymmärtää virheelli-

sesti, että sopimus tullaan solmimaan vaikka ei sitä lopulta solmitakaan, voi hän joutua korvaamaan vastapuolelle sopimusneuvotteluista aiheutuneet kulut. (Hoppu, Hoppu 2007: 130–132.)

Sopimusoikeudellista merkitystä sopimusneuvotteluilla voi olla myös sopimuksen tulkinnassa (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 260). Sopimusta tulkittaessa neuvottelut voivat selvittää epäselvää sanontaa tai valaista, mitä suullisesti on sovittu. Samalla voidaan selvittää, mihin sopimuksella on pyritty ja mitä on haluttu sopia. (Saarnilehto 2009: 68.) Sopimusneuvotteluista voidaan saada materiaalia myös silloin, kun jälkikäteen tulkitaan, mikä on sopimussääteistä muotovaatimusta määrättäessä ollut sille asetettu tarkoitus. Tämän tarkoituksen selvittämisellä on merkitystä silloin, kun muotovaatimus on syrjäytetty, jolloin asetetun tarkoituksen perusteella voidaan myös arvioida muotovaatimuksen syrjäyttämisen seuraamuksia. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 315.) Liike-elämässä ei olekaan kovin harvinaista, että varsinkin merkitykseltään pienempien sopimushankkeiden tapauksissa sopimuksen allekirjoittamisesta on sovittu, mutta hanke aloitetaan kiireen tai muun syyn johdosta pelkän sopimusluonnoksen pohjalta. Osapuolet aloittavat hankkeen ikään kuin sopimus olisi tullut päätetyksi. Sopimusneuvotteluissa on mahdollisesti saatu aikaan tarpeellinen tulos ja yhteisymmärrys, jolloin varsinaisen sopimuksen loppuunsaattaminen unohtuu. Sopimusneuvotteluissa syntynyt sopimusluonnos voi näin saada aikaan suurenkin tulkintavaikutuksen. (Hemmo 2005: 111–112.)

Mikäli sopimusneuvottelun aikana syntyneen aineiston tulkintavaikutusta halutaan tulevaa sopimussuhdetta silmällä pitäen vahventaa, voidaan ylläpitää molempien allekirjoittamaa neuvottelupöytäkirjaa. Sopimuksen valmistelun aikana syntynyt kirjeenvaihto, sopimusluonnokset ja vastaava materiaali tulisikin arkistoida niin, että aineisto onnistutaan tarvittaessa helposti paikantamaan. (Hemmo 2005: 51.). Sopimusneuvottelujen kirjaaminen selkiyttää myös osapuolille, missä vaiheessa neuvotteluja kulloinkin menään (Salacuse 2003: 17–18).

Toisaalta sopimusluonnokset on mahdollista rajata pois sopimuksen tulkinnasta. Sopimusluonnokset menettävät normaalisti merkityksensä, kun lopullinen sopimus tehdään. Tulkintaerimielisyyksiä saattaa kuitenkin ilmaantua, mikäli jokin luonnoksessa käsitelty kysymys on lopullisessa sopimuksessa jätetty kokonaan sääntelemättä. Vaikka vahvana lähtökohtana on, että luonnoksessa ollut ehtoahmotelma on nimenomaisesti haluttu hylätä eikä tällaiseen ehtoon vetoaminen ole yleensä menestyksellistä, voidaan luonnoksen sivuuttamista korostaa ottamalla sopimukseen asiakirjan ulkopuoliset ehdot poissulkeva *entire agreement* -ehto. Toinen tapa kirjata neuvottelujen aikana tapahtunut

muutos on laatia aiemmin mainittu neuvottelupöytäkirja, jossa todetaan aikaisemmin esillä olleen vaihtoehdon tulleen hylätyksi. (Hemmo 2005: 111.)

3.2 Kirjallisesta sopimuksesta sopiminen

Neuvottelumenettelyiden sopimiseksi varsinkin merkittävien neuvottelujen osalta, tehdään yleensä aluksi neuvottelusopimus eli *prekontraktuaalinen sopimus*. Prekontraktuaalinen sopimus toimii välineenä pääsopimukseen pyrittäessä ja auttaa vähentämään neuvotteluvaiheessa vallitsevan oikeustilan epäselvyyttä, mutta sillä ei ole itsenäistä kaupallista merkitystä. Toisaalta on huomioitava, että kirjallinen muoto ja ylimääräiset neuvottelut tuovat neuvotteluprosessiin lisää kustannuksia ja hidastavat prosessia, kun ensivaiheena on neuvoteltava neuvottelusäännöistä. (Hemmo 2005: 52.)

Neuvottelusopimuksessa voidaan sopia esimerkiksi osapuolten negatiivisista velvoitteista, kuten salassapitoehdoista, rekrytointikiellosta ja rinnakkaisten neuvottelujen kieltämisestä sekä neuvottelukustannusten jaosta mikäli neuvottelut eivät johda sopimukseen. Neuvottelusopimukseen otetaan määräykset myös sopimuksen syntymisvaiheessa käytettävistä sopimussääteisistä muutovaatimuksista, jossa sovitaan muutovarauman tai muiden kirjallista muotoa korostavien ehtojen käyttämisestä. (Hoppu, Hoppu 2007: 130–132.)

Neuvottelusopimukseen on hyvä ottaa lausuma sitovan sopimuksen edellytyksistä. Unidroit:n 2.13 artiklan mukainen säännös voidaan esimerkiksi ottaa osaksi sopimusta:” Neuvottelutilanteessa voidaan yksipuolisella tai yhteisellä päätöksellä sopia, että sopimusta ei katsota syntyneeksi ennen kuin molemmat osapuolet ovat päässeet sopuun sopimuksen ehdoista tai sopimuksen muodosta.” Vaikka eri käsitykset sitovan sopimuksen syntymisestä eivät aina johtaisikaan oikeudenkäyntiin, jäytävät ne muussa tapauksessa liikesuhteita ja vaikuttavat luottamusta heikentävästi. (Kurkela 2003: 39.)

3.3 Esisopimuksen muutovaatimus

Sopimusneuvotteluiden eräänlaisena tuloksena voidaan nähdä sitova esisopimus. Esisopimuksella tarkoitetaan sopimusta, jossa sopijapuoli tai molemmat osapuolet sitoutuvat tulevaisuudessa tekemään sopimuksen keskenään tai kolmannen henkilön kanssa (Telaranta 1990: 175). Esisopimuksen rikkomisesta on lyhyesti kuvattuna puolestaan kyse,

mikäli vastapuoli kieltäytyy pääsopimuksesta ja sen velvoitteiden täyttämisestä (Hemmo 1997a: 164).

Jotta esisopimus olisi velvoittava, on esisopimuksen lisäksi oltava sisällöltään riittävästi määrätty tai määrättävissä. Esisopimus voi olla yksipuolisesti tai molemminpuolisesti velvoittava niin, että velvoitus koskee molempia sopijapuolia tai vain toinen osapuoli tulee velvoitetuksi pääsopimuksen päättämiseen. Molemminpuolisesti velvoittava sopimus voi tulla kysymykseen esimerkiksi silloin, kun ulkoisista syistä johtuen pääsopimusta ei voida vielä tehdä. (Telaranta 1990: 175.) Sopijapuolet voivat kuitenkin kirjata saavutetun yksimielisyyden sisällön ja sitoutua päättämään myöhemmin näiden perusteiden mukaisen pääsopimuksen. Esisopimuksella voidaan näin lieventää epävarmuutta, sillä sopimuksen päättämisen kieltäytyvän vastuu ei rajoitu tällöin ainoastaan neuvottelukustannuksiin, vaan toisella osapuolella on oikeus myös pääsopimuksen taloudelliseen hyötyyn. (Hemmo 1997a: 162.)

Esisopimukselle on asetettu omat pääsopimusta seuraavat muotovaatimukset. Esisopimuksen on oltakseen sitova täytettävä kaikki samat säännökset kuin myöhemmän pääsopimuksenkin. Tämä tarkoittaa, että esisopimus on pääsääntöisesti muotovapaa kuten pääsopimuskin, mutta jos pääsopimus on säädetty muotomääräiseksi osapuolen suojaamistarkoituksessa, myös esisopimus on tehtävä samoja muotomääräyksiä noudattaen. Muussa muodossa tehdyn esisopimuksen perusteella ei ole oikeutta vaatia esisopimuksen täyttämistä eikä korvausta pääsopimuksen päättämättä jättämisen johdosta. Toisen osapuolen negatiivinen sopimusetu on kuitenkin korvattava. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 262.)

Muotomääräysten noudattamatta jättämisestä oli kyse KKO 1985 II 175. Siinä kunta ja yhtiö olivat sopineet, että yhtiö ryhtyi harjoittamaan teollisuutta kunnan omistamalla kiinteistöllä sijaitsevassa teollisuushalliksi kunnostettavassa rakennuksessa. Sopimuksen mukaan yhtiö lunasti teollisuushallin ja siihen liittyvän tontin yhdeksän vuoden aikana tasaerin maksettavasta kauppahinnasta. Tarkoitus oli, että kiinteistön omistusoikeus siirrettäisiin yhtiölle erillisellä asiakirjalla, joka laadittaisiin kauppahinnan tultua kokonaisuudessaan suoritetuksi. Kyseessä oli siten kiinteistön kaupan esisopimus. Sopimusta ei ollut kuitenkaan laadittu maakaaren 1 luvun 2 §:ssä säädettyssä muodossa jolloin sopimus oli lunastusta koskevalta osalta kiinteistön kaupan esisopimuksena pätemätön.

3.4 Erilaisten kulttuurien vaikutus kansainvälisiin sopimusneuvotteluihin

Kansainvälisiä sopimuksia neuvoteltaessa on syytä ottaa selville, ovatko suulliset sopimukset sitovia ja mikä merkitys kirjallisille sopimuksille annetaan neuvoteltavan yrityksen kotimaan oikeusjärjestelmässä (Marsh 2001: 39). Kansainvälisillä markkinoilla toimiessa on selvittävä lisäksi osapuolten välinen sopimuskäytäntö, sillä kirjallisen sopimuksen näkeminen ainoana luotettavana lähteenä länsimaiseen tapaan soveltuu hyvin huonosti esimerkiksi Lähi-idän ”my word is my bond” -tyyppiseen ajatteluun.

(Ghuri, Usunier 2003: 129.)

Länsimaissa kirjallisen sopimuksen on nähty synnyttävän luottamusta osapuolten välille. Aluksi on epäluottamus, joka nähdään luonnollisena sopimussuhteen alussa. Epäluottamusta on kuitenkin pyrittävä vähentämään, jotta voidaan lisätä luottamusta. Luottamusta ei voida saavuttaa yleisellä tasolla, vaan ainoastaan vähentämällä epäluottamusta konkreettisissa tilanteissa, missä se voi rajoittaa tai häiritä yleistä toimintaa. Luottamus rakennetaan askel askeleelta, jossa suunta on kohti tulevaisuutta. Siksi oikea luottamus voidaan saavuttaa ainoastaan pikkuhiljaa rakentamalla. Länsimaissa ja Yhdysvalloissa luottamus on pyritty erottamaan henkilökohtaisista ominaisuuksista. Siksi kirjallisten sopimusten avulla osapuolet voivat luottaa toisiinsa liiketoiminnassa, vaikka he eivät luottaisi toisiinsa henkilöinä. Luottamus on korkeimmassa tilassaan, kun sopijapuolet allekirjoittavat kirjallisen sopimuksen. (Ghuri, Usunier 2003: 129–130.)

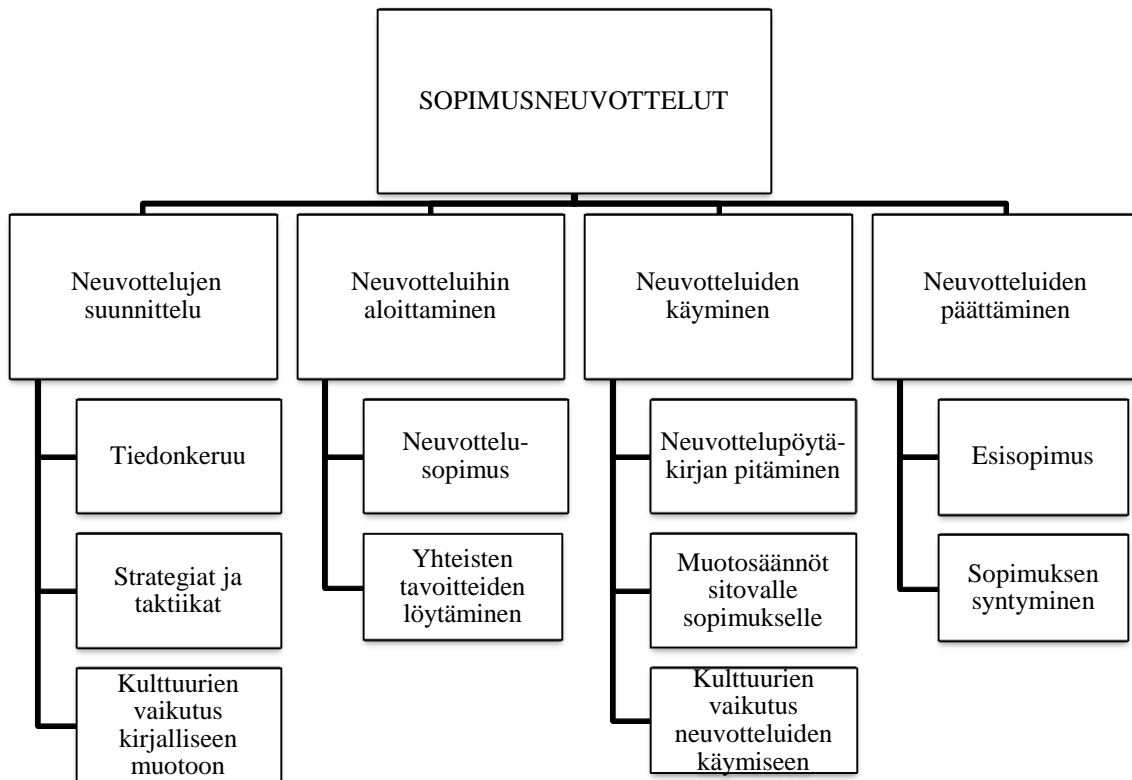
Sen sijaan kulttuureissa, joissa arvostetaan suullisia sopimuksia, kaiken perustana on henkilökohtainen luottamus ja sopijapuolen sana. Luottamuksen ei uskota syntyvän pikkuhiljaa sopimusneuvotteluiden avulla, vaan keskinäinen luottamus on edellytyksenä neuvotteluille ja kirjalliselle sopimukselle. Kaukoidän kulttuureissa luottamuksen rakentamiseksi vaaditaankin epävirallisia tapaamisia, joissa vietetään aikaa yhdessä ja keskustellaan yleisten aiheiden lisäksi myös sopimukseen liittymättömistä asioista. Sopimusneuvottelut voivat olla pitkiäkin, sillä henkilökohtaisiin suhteisiin perustuva luottamus ei saa rikkoutua sopimusneuvotteluiden aikana. Tämän luottamuksen turvaamiseksi neuvottelun osapuolet välttelevät yhteenottoja tietyn ehdon kohdalla ja siksi neuvotteluja voidaan käydä pitkään hyvin yleisellä tasolla. (Ghuri, Usunier 2003: 129–131.)

Henkilökohtaisiin suhteisiin perustuvaa luottamusta on vaikea siirtää kulttuurista toiseen. Kanadalaiselle sopimusosapuolelle kirjallisen sopimuksen tekeminen asianajajien avustamana on normaali toimenpide, mutta egyptiläinen sopimusosapuoli näkee asian-

ajajien mukaan tulon epäluottamuslauseena hänelle. Samalla kirjallisille sopimuksille ei anneta paljonkaan painoarvoa. Esimerkiksi uudelleenneuvotteluehto voidaan hyvinkin vaatia osaksi sopimusta Lähi-idässä toimivan ostajan toimesta ja vaikka sopimus on allekirjoitettu, uudelleenneuvotteluehto tuskin tulee sovellettavaksi. Tämän uudelleenneuvotteluehdon taustalla on ajatus, että jos neuvottelukumppanit luottavat toisiinsa, heidän pitäisi mennä paljon pidemmälle kuin ainoastaan noudattaa sananmukaisesti kirjallista sopimustaan. (Ghauri, Usunier 2003: 131–132.)

Afrikkalaisissa kulttuureissa suhtaudutaan kirjallisiin dokumentteihin ristiriitaisesti, mikä tiivistyy kirjojen statuksen monimerkityksellisyyteen. Afrikkalaisissa kulttuureissa kirjalliset sopimukset nähdään teollisesti painettuina, persoonattomasti eteenpäin vietyinä ja epärelevantteina, kun taas suulliset sopimukset nähdään henkilökohtaisesti ja kommunikatiivisesti tuotettuina sekä välitettynä perinteisesti sukupolvelta toiselle. Lukeminen nähdään individuaalisena tekona, mikä ei helposti sovellu afrikkalaiseen kulttuuriin. Kirjalliset sopimukset nähdään joko epärelevantteina jokapäiväisen sosiaalisen toiminnan kannalta tai antisosiaalisuutena. Tämän taustalla on käytäntö, jossa lukutaitoinen yleensä eristetään yhteisöstä, sillä lukemista paheksutaan. Toisaalta samalla kirjat ja lukeminen nähdään viehättävinä, sillä ne symbolisoivat valtaan pääsemistä. Lukemalla ihmiset omaksuvat uusia kulttuureita ja samalla pääsevät lähemmäs ”valkoisten” ajattelutapaa. Lukeminen nähdään synonyyminä sosiaaliselle menestymiselle. (Ghauri, Usunier 2003: 131.)

Turvautuminen oikeudenkäyntiin riidanratkaisumekanismina indikoi yleensä kirjallisen sopimuksen suosimista. Suulliseen sopimukseen tai henkilökohtaisiin suhteisiin luottava ei yleensä turvaudu oikeudenkäyntiin riidanratkaisumekanismina, sillä tuomioistuinlaitosten on nähty nujertavan suulliseen sopimiseen perustuvan luottamuksen ja rikkovan tarvittavan sosiaalisen harmonian. Esimerkiksi Kaukoidän maissa tai Afrikassa kirjallisten sopimusten käyttäminen länsimaiseen tapaan ei ole ollut tehokas ratkaisu. Kirjallisen lainsäädännön ja sopimusten nähdään antavan paikallisille yhteisöille vain osviittaa toimintamalleista. Hyvän tuomarin merkki ei ole hyvien päätöksiä tekeminen vaan riitelevien osapuolten saaminen ratkaisemaan riitansa neuvottelemalla, sillä yhteiskuntarauha pyritään säilyttämään keinolla millä hyvänsä. Oli kyseessä sitten minkälainen riita tahansa, nähdään se uhkana sosiaaliselle harmonialle. Yksilöllisten oikeuksien toteuttaminen ei ole silloin etusijalla, vaan yksilöillä on velvollisuutensa yhteisölle. (Ghauri, Usunier 2003: 132–133.)



Kuvio 2. Yhteenveto sopimusneuvotteluista.

4. MUOTOVARAUMA JA KIRJALLINEN VAHVISTAMINEN LIIKESOPIMUKSISSA

4.1 Sopimussäateisten muotovaatimusten tavoitteet ja vaikutukset

Liike-elämässä pidetään sopimusten laatimista kirjallisesti vahvana presumptiona. Muotovarauman liittäminen osaksi liikesopimusta onkin jo luonteva osa sopimuskentekoprosessia. Vaikka sopimusneuvotteluiden aikana suullisia tahdonilmauksia vaihdettaisiinkin neuvotteluiden edistymisen turvaamiseksi ja yhteisen tahdon saavuttamiseksi, suullisesti solmitut sopimukset voidaan myös kirjallisesti vahvistaa, jolloin kirjallisella sopimuksella on huomattavasti enemmän todistusarvoa kuin ainoastaan suullisesti solmitulla. Todistelun helpottumisen onkin nähty kirjallisen sopimisen perustana. Muotovarauman käyttäminen tuo kuitenkin mukanaan omat ongelmansa silloin, kun muotovarauman laiminlyömiselle ei ole asetettu oikeusseuraamuksia. Vieläkin ongelmallisemmaksi on nähty implisiittisen muotovarauman soveltaminen, jota oikeuskirjallisuudessa on usein sivuttu. Muotovaraumaan liittyvien tulkintaongelmien seurauksena kirjallisen sopimisen käyttövarmuuden voidaan nähdä heikentyvän. Oleellista on kuitenkin tunnistaa, miksi kirjallista muotoa käytetään ja mikä merkitys kirjalliselle sopimiselle annetaan.

Muotovapaudella tarkoitetaan sopimuksen sitovuuden syntymistä huolimatta siitä, millä tavoin osapuoli on ilmaissut velvoittautumistahtonsa. (Routamo, 1996: 36) Sopimusoi-keudessa vallitsee tämä vapaamuotoisuuden periaate, jonka seurauksena syntyy myös kelpoisuus yksityisautonomisten muotosäännösten asettamiseen (Muukkonen 1958: 163). Oikeustoimen muotovaatimus voi siis perustua osallisten tahtoon, jolloin on kyse sopimussäateisestä muodosta (Hoppu, Hoppu 2007: 60). Muotovaatimuksista sopiminen voi tapahtua myös konkludenttisesti annetuin tahdonilmasuin. Sopimussäateisestä muotovaatimuksesta on kyse, kun sopijapuolet määrittävät, mitkä muotovaatimukset sopimuksen tulee täyttää, esimerkiksi kun sopimuksen purkaminen ja irtisanominen, tai muu ilmoitus, joka lain mukaan voidaan tehdä vapaamuotoisesti, on tehtävä kirjallisesti. Sopimussäateisestä muotovaatimuksen käyttämisestä voidaan myös luopua samojen vapaamuotoisuuden periaatteiden nojalla. (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 315.)

Laki varallisuus oikeudellisista oikeustoimista säätelee valtaosaa tehtävistä sopimuksista. Yksityisautonomiset muotosäännökset voivat liittyä sopimuksen syntymiseen oikeustoimilain perusteella seuraavasti. Tarjouksen tekijä voi määrätä vastauksen antamisesta. Tämä voi määrätä, minkä ajan kuluessa vastauksen tulee tälle saapua, miten vastaus

on annettava ja vastaavasti hän voi vapauttaa tarjouksen saajan vastauksen antamisesta. Hän voi myös määrätä, että jos sopimusehdoista päästään yksimielisyyteen, sopimus on tehtävä kirjallisesti. Samoin tarjouksen saaja voi hyväksyessään tarjousta, liittää hyväksymisilmaukseensa ehdon, että sopimus on tehtävä kirjallisesti. Kirjallinen sopimus on näin sitovan sopimuksen edellytys. Tämä sitovuus ei ole kuitenkaan OikTL:n 1§:n 2 momentin mukaisten tarjouksen ja vastauksen lopputulos, vaan sitovat tahdonilmaisut annetaan vasta sopimusta allekirjoitettaessa, jolloin sitovuus on ns. sopimusteorian mukaista oikeustoimen sitovuutta. (von Hertzen 1983: 112.)

Sopimussääteisten muotovaatimusten käyttämisestä voidaan perustella samoilla hyötynäkökulmilla kuin lakisääteisten muotovaatimusten. Perinteisten todistelun helpottamisen ja tahdonilmaisujen rekisteröimisen helpottamisen lisäksi sopimussääteisten muotovaatimusten käyttämisestä on ainakin seuraavia etuja. Ensinnäkin mikäli muotovaatimus asetetaan, oikeustoimi on helpompi tunnistaa, sekä sitä koskevat valmisteluasiakirjat on helpompi erottaa lopullisen oikeustoimen erosta. Tämä luo selkeyttä esimerkiksi tilanteeseen jossa muuten olisi epäselvää, onko jokin soveltamiskäytäntö merkinnyt alkuperäisen sopimuksen muuttamista tai onko pääsopimuksen rinnalla sovellettava jotakin osapuolten aiempaa sopimusta. Muotovaatimusten voidaan sanoa hankaloittavan sopimuksen tekoa positiivisella tavalla, sillä kun oikeustoimen tekemisen kynns kasvaa, oikeustoimen sisältö muodostuu mahdollisimman tarkaksi ja näin edesauttaa huolellista harkintaa. Lisäksi riitatapauksissa muotovaatimus auttaa tahdonilmaisun oikeaperäisyyden varmistamisessa sekä sivullisongelmien ratkaisemisessa. Muodon voidaan myös sanoa tuovan oikeustoimelle julkisuutta sekä luovan mahdollisuuden ulkopuoliselle kontrollille. (Norros 2008: 186.)

Kirjalliset sopimukset voivat myös tasoittaa sopimusosapuolten voimavarojen epätasapainoa. Yritykset voivat kirjallisten sopimusten avulla suunnitella haluttuja käytösmalleja taloudellisesti ja markkina-arvollisesti paremmassa asemassa olevalle sopimusosapuolelle sekä tarkkoja sopimussanktioita sopimusosapuolteen aiheuttaman sopimusrikkomuksen varalle. Tarkka ja yksityiskohtainen kirjallinen sopimus nähdään siis eräänlaisena pelikenttänä, jossa voidaan uudelleenjakaa sekä korjata valtaa ja oikeuksia tasapainoon. (Bucklin, Sengupta 1993: 36.)

Kirjallinen sopimus edistää tietojen säilymistä. Vilpittömästäkin toimiville osapuolille voi syntyä tilanteita, joissa epäselväksi jää, mitä tarkkaan ottaen on sovittu ja millaiset velvoitteet tietyissä tilanteissa pätevät. Sopimusasiakirja näin tarjoaa luotettavan pohjan asioiden selvittämiseksi sekä luottamussuhteen säilymiselle, kun erimielisyydet epätarkkoista muistikuvista näin voidaan välttää. (Hemmo 2005: 89.)

Todisteellisen sopimisen merkitykselle voidaan antaa myös toinen ulottuvuus. Sopimuksen arvioinnille voidaan saada tukea osapuolten toiminnasta, kun sopimus on tehty suullisesti tai hiljaisesti tosiasiallisen käyttäytymisen perusteella. Vaikka osapuolten tekemät täyttämistoimenpiteet ja muu menettely saattavat auttaa keskeisten suoritusvelvollisuuksien sisällön täsmentämisessä, sopimussisällön päättely voi kohdistua yleensä vain toimitusten hinnan, sisällön, maksutavan ynnä muun kaltaisiin pääsuoritusta koskeviin seikkoihin. Oikeussuhteen ehtoja voidaan kuitenkin joutua tarkistamaan muiltakin osin kuin vain pääsuoritusvelvollisuuksien osalta, kuten sopimuksen voimassaolon tai sen päättämisedellytysten osalta, jolloin tulkintaongelmien vaara kasvaa huomattavasti. (Hemmo 2005: 89–90.)

Kirjallinen sopimus toimii myös yrityksen sisäisenä kommunikaatiovälineenä. Kirjallinen sopimus antaa ohjeita toimintamenettelyihin varsinkin silloin, kun toiminta ei etene oletetulla tavalla. Samalla sopimus on informaatiolähde yrityksen sisällä, joka avustaa sopimuksen implementoinnissa; sopimukset ovat suunnittelun, aikataulutuksen, ohjauksen ja toteutuksen työkaluja ja tiedon lähteitä. (Pohjonen ym. 2002: 4.) Kirjallinen sopimus onkin luontevampaa tehdä uusilla toimialoilla, kuten teknologiateollisuudessa, jossa sopimuksen kohteena voi olla vaativa ja yksilöity tuote. (Roxenhall, Ghauri 2004: 261.)

Sopimussääteisten muotovaatimusten varjopuolia voidaan myös luonnehtia samaan tapaan kuin lakisääteisten muotovaatimusten. Muotosäännösten noudattamisesta aiheutuu epämukavuutta ja rasittavuutta, joka ilmenee liike-elämässä hidastavana tekijänä (Muukkonen 1958: 204). Tämä sopimuksenteon hankaloituvuus voi äärimmillään johtaa sinänsä tarkoituksenmukaisen sopimuksen tekemättä jättämiseen. Sopimuksenteon hidastavuus voi johtua myös siitä, että muotosäännökset nostavat sopimuksenteossa vaadittavaa asiantuntemustasoa, joka puolestaan lisäksi nostaa oikeustoimen solmimiskustannuksia ja näin laskee sopimustoiminnan tehokkuutta. Aisantunteva osapuoli on sopimustoiminnassa edullisemmassa asemassa, sillä tämä pystyy paremmin noudattamaan asetettuja muotosäännöksiä. Lähtökohtaisesti voidaan myös ajatella, että kuten lakisääteisen muotovaatimuksen kohdalla, myös sopimussääteisen muotovaatimuksen noudattamatta jättäminen laukaisee täysimääräisesti muotovaatimuksen rikkomisen seuraukset, jonka seurauksena voi olla koko oikeustoimen pätemättömyys. (Norros 2008: 187–188.)

4.2 Muotovarauma liikesopimuksissa

Sopimusoikeudessa sitovien tahdonilmaisujen ja sitomattomien neuvottelulausumien erottaminen toisistaan ei ole täysin ongelmatonta. Sopimuksen neuvotteluvaiheessa sopijapuolet voivat kuitenkin tehdä *muotovarauman*, jonka mukaan sinänsä vapaamuotoinen sopimus on päätettävä kirjallisessa muodossa. (Hakulinen 1965: 129). Näin muotovaraumalla on mahdollisuus poistaa epäselvyys siitä, mitkä sopimuksen neuvotteluvaiheessa esitetyt lausumat tulevat sitoviksi ja minä ajankohtana (Hemmo 1997a: 129). Muotovarauman voi jompikumpi milloin tahansa sopimusneuvottelujen aikana tehdä ilman vastapuolen suostumusta (Hakulinen 1965: 129).

Toinen muotovarauman käyttömahdollisuus liittyy ongelmaan, jossa sopijapuolet eivät pääse yhteisymmärrykseen siitä, onko alkuperäistä sopimusta myöhemmin yhteistuumiin muutettu vai onko toinen osapuoli yksipuolisesti muuttanut sopimusta. Sopimusosapuoli voi ymmärtää suulliset ehdotukset sopimuksen muuttamiseksi, jotka toinen osapuoli on tarkoittanut vain tulevaisuuden mahdollisuuksiksi. Näin ollen ongelman välttämiseksi osapuolet voivat sopia, että vain määrämuodossa tehdyt sopimuksen muutokset ovat päteviä, sillä yhdessä neuvotellut ja kirjatut sopimusmuutokset vähentävät tulkintariskejä. (Hemmo 1997a: 129.)

Kolmantena käytännöllisenä etuna muotovaraumalla on, kun sopijapuolet kiistelevät, mitä osapuolet ovat sopineet suullisesti kirjalliseen sopimukseen merkityn lisäksi. Näin muotovaraumalla tai pääsopimukseen otetulla ehdolla voidaan sopia, että vain kirjalliset ehdot pätevät ja että suullisiin lausumiin ei voida vedota. (Hemmo 1997a: 130–131.) Näitä kahta viimeistä käyttötapaa käsitellään kirjallisen muodon merkitystä korostavien ehtojen yhteydessä.

Muotovarauman sopimisesta voidaan sopia suullisesti tai konkludenttisesti, jos sopimuksen tyyppi tai arvo luo osapuolille perustellun käsityksen siitä, että vasta mahdollisesti syntyvä kirjallinen sopimus luo sitovuuden (Norros 2008: 192). Kirjallisen muodon vaatimus sitovalle sopimukselle voi tulla esille myös olosuhteista. Tällainen tapaus voi olla kyseessä esimerkiksi silloin, kun osapuoli on lähettänyt toiselle kirjallisen sopimusehdotuksen kahtena kappaleena allekirjoitettavaksi, tulee sopimus näin ollen sitovaksi vasta, kun sopimus on asianmukaisesti allekirjoitettu. (Telaranta 1990: 237–238.) Tämän takia selvyyden vuoksi on kannattavaa, että muotovaraumasta itsestään sovitaan kirjallisesti. Lisäksi muotovaraumasta sovittaessa olisi syytä ilmetä, onko sopijapuolten tarkoituksena asettaa muotovarauma tietyn muodon täyttämisen edellytykseksi (niin sanotun varsinaisen muotosäännöksen tapaan) sitovan sopimuksen syntymiselle vai on-

ko kyse vain ohjeluontoisesta, todisteluvaikutusta tehostavasta muotovaatimuksesta. (Norros 2008: 192.) Muotovarauman ollessa laadittu ilman oikeusvaikutusten täsmenämistä, muotovaatimuksista poikkeavaan sopimukseen vetoavan on helppo väittää, että muodolla ajatellaan olevan vain todisteluvaikutus. (Hemmo 1997a: 130–131.)

Lisäksi, mikäli sopimuksen toteuttamisen alkuaikajankohta on sopimuksen solmimishetkellä vielä epäselvä, voi olla selkeyden kannalta aiheellista lisäksi todeta, että sopimus on voimassa jo odotusaikana. Näin on esimerkiksi Henkilöstöpalveluyritysten työvoimavuokrausta koskevissa yleisissä sopimusehdoissa (HPL YSE 2006) kohdassa 10.1, jossa todetaan sopimuksen tulevan voimaan allekirjoitushetkellä. (Norros 2008: 193.)

Virallislähteissä muotovaraumaa ei ole käsitelty yhtä korkeimman oikeuden ennakkoratkaisua lukuun ottamatta. Valtiovarainministeriö on kuitenkin julkaisussaan julkisyhteisöjen hankintatoimista ottanut kantaa muotovarauman käyttämiseen. Valtiovarainministeriö esittää julkaisussaan tapauksen hankintapäätöksen lainmukaisuusongelmasta. Tiedoksi annetun hyväksyvän hankintapäätöksen osoittautuessa lainvastaiseksi, jossa toinen tarjoaja olisi virheettömässä menettelyssä varsin todennäköisesti voittanut tarjouskilpailun, on seurauksena hankintayksikölle velvollisuus positiivisen sopimusedun mukaiseen vahingonkorvaukseen joko valitulle tarjoajalle - edellyttäen tämän olleen bona fide tai sille tarjoajalle, joka virheettömässä menettelyssä olisi voittanut tarjouskilpailun. (Valtiovarainministeriö 2004: 79.)

Valtiovarainministeriön julkaisussa kyseinen ongelma voidaan pyrkiä ratkaisemaan liittämällä tarjouspyyntöön muotovarauma. Näin sopimusta ei olisi pakko päättää ennen kuin on selvinnyt, onko hankintapäätökseen haettu muutosta, eikä näin ollen positiivisen sopimusedun mukaista vahingonkorvausvelvollisuuttakaan syntyisi. Samoin voitaisiin välttää hankintapäätöksen lainmukaisuuteen ja sopimuksen pätevyyskykyt kytkeytyvät ongelmat, sillä hankintayksikkö voi ennen sopimuksen allekirjoittamista odottaa päätöksen lainvoimaisuutta. Lisäksi valtiovarainministeriö toteaa, että muotovarauma on viisasta liittää tarjouspyyntöön taloudelliselta arvoltaan merkittävässä hankinnoissa. (Valtiovarainministeriö 2004: 80.)

Valtiovarainministeriö ehdottaa myös muotovarauman ottamista lainsäädäntöön julkisia hankintoja koskevassa kilpailuttamisessa. Ratkaisumallina edelliseen ongelmaan olisi siten, että hankintapäätökset olisivat täytäntöönpanokelvottomia siihen saakka, kunnes ne saavuttaisivat lainvoiman. Samalla lakiin otettaisiin hankintasopimuksia koskeva muotosäännös, jonka mukaan pätevä hankintasopimus olisi tehtävä kirjallisesti ja allekirjoitettava molempien sopimuspuolten toimesta. (Valtiovarainministeriö 2004: 80.)

4.3 Muotovarauman tulkinta ja laiminlyönnin seuraukset

4.3.1 Muotovarauman tulkintaongelma

Kirjallisen muodon tulisi luoda selkeyttä sopimuksen syntymisvaiheeseen. Muotovarauman käyttämisessä klassisena ongelmana on kuitenkin ollut, onko epäselvässä tapauksessa ajateltava, että muotovaatimuksesta poikettaessa, sopimus syntyy vasta kun se on tehty osapuolten ehdottamassa määrämudossa, vai onko kyseinen ehto tulkittava vain todistelua helpottavaksi. (Telaranta 1990: 241.)

Lakiperustaisten muotovaatimusten osalta on olemassa selvä pääsääntö, jossa muussa kuin säädettyssä muodossa aikaan saatu sopimus on suoraan pätemätön. Sama pääsääntö ylettää vaikutuksensa myös esisopimukseen, mikäli pääsopimus on suojelutarkoituksessa asetettu muotomääräiseksi. Sopimussäateisen muotovaatimuksen osalta puolestaan on oikeuskirjallisuudessa pidetty presumptiona, että muotovaatimus on ainoastaan ohjeluonteinen. Ohjeluonteisuutta on perusteltu ensinnäkin niin, että sopijapuolten ei voida olettaa sitovan käsiään laajemmin, kuin mitä selvästi ilmenee. Toisaalta olisi kohtuutonta katsoa sopimus pätemättömäksi, ellei olosuhteista toisin ilmene. Nämä väitteet tukevat muotovapautta vahvana lähtökohtana. (Norros 2008: 193.)

Telarannan mukaan todisteluvaikutus syntyy tapauksissa, joissa muotovaatimus on tehty vasta sen jälkeen, kun sopimus on päätetty. Todisteluvaikutuksen puolestapuhujia ovat myös Kivimäki ja Ylöstalo sekä Muukkonen. (Telaranta 1990: 242.) Muukkonen on esittänyt kysymyksen muotosäännösten tulkinnasta. Yleistä on, että vaikka sopimus-kumppanit ovat asettaneet muotosäännöksen, he eivät ole tarkentaneet ehtoa siitä, onko muotosäännös varsinainen, epävarsinainen vai ohjesisältöinen. Kysymystä tarkastellaan yleensä sopimuspuolten tarkoituksen perusteella. Mikäli tarkoitusta ei kuitenkaan saada selville, Muukkonen kannattaa ohjesisältöisyyden linjaa epäselvissä tapauksissa, jonka hän perustelee sillä, että on kohtuutonta pitää sopimusta sitomattomana, ellei sellaista olosuhteista ilmene. (Muukkonen 1958: 164–167.)

Myös Hakulinen on todennut, että muotovaraumalla on tarkoitettu vain todistelumuotoa. Todistelumuodosta on kyse varsinkin silloin, kun sopijapuolet ovat sopineet muotovarauman käyttämisestä vasta sopimusneuvottelujen päättyessä. Toisaalta Hakulinen lisää, että vaikka muotovarauma on tehty jo neuvottelujen alkuvaiheessa, ja ellei varaumaa tehtäessä ole ilmoitettu että suulliset välipuheet ovat sitomattomia, ajatellaan, että muotovaraumalla on tarkoitettu vain todistelumuotoa. (Hakulinen 1965: 129.)

Norros kyseenalaistaa presumption ja kysyy, että vaikka jonkinlaisen presumpiton asettamista voitaisiinkin pitää perusteltuna, onko muotovarauman sitomattomuus järkevä oletusarvo. Miksi ylipäänsä muotovaraumasta sovittaisiin, jos sen merkitys olisi vain todistelua helpottava? Norroksen mukaan presumption merkitystä heikentää myös se, että ylivoimainen enemmistö liike-elämän sopimuksesta tehdään kirjallisesti joka tapauksessa. Mikäli tästä huolimatta sopijakumppanit vielä asettavat nimenomaisen muotovarauman, ei ole perusteltua olettaa, että tämän muotovarauman merkitys olisi tarkoitettu vain todistelua helpottavaksi. Täten mikäli muotovarauman seurauksille halutaan asettaa jonkinlainen oletusarvo, määrämuodon täyttämisen tulisi olla lähtökohtaisesti edellytys sopimuksen pätevyydelle. (Norros 2008: 194.)

Von Hertenin mukaan sopimus edellyttää tahdonilmaisujen yhteensulautumista ja näinä tahdonilmaisuuina voidaan pitää vain ilmaisuja, joista käy selväksi ilmaisun antajan tahto sitoutua ilmaisussa tarkoitettuun oikeustilan muutokseen. Muotovarauman sitovuutta tulkittaessa on von Hertenin mukaan otettava huomioon, onko sopijapuolilla ollut tahto asettaa muotovarauma niin, että se on sitovan sopimuksen edellytys. Mikäli tällä tavalla on tahdottu, ennen kirjallista muotoa sopimusta ei ole syntynyt. Toisaalta von Herten kritisoi myös presumptioajattelua esittämällä, että presumptioajattelu tulisi hylätä, sillä sopimukseteko on niin kompleksi kokonaisuus, että kaavamainen presumptioajattelu on ristiriidassa sen joustavan asennoitumisen kanssa, jota kunkin yksittäistapauksen ominaispiirteiden huomioonottaminen ratkaisun suorittajilta edellyttää. (von Herten 1983: 122–125.)

4.3.2 Kansainväliset vertailukohtat tulkintaongelmalle

Neuvottelutilanteessa Suomen vahva muotovapaus luo riskin siitä, että sopijakumppani väittää suullisen sitoutumisilmoituksen tulleen annetuksi. Kuten yllä todettiin, mutkikkaat ja mittavan kokoiset liike-elämän sopimukset tehdään yleensä kirjallisesti, jolloin sitovuutta vastustava osapuoli voi kieltää suulliset sopimukset vetoamalla, että neuvottelukumppanin on tullut tämä ymmärtää. Ennen kirjallista muotoa on kuitenkin voitu sitoutua hyväksymään sopimus, esimerkiksi neuvottelukumppani voi ilmoittaa tekevänsä tarjousasiakirjan tai neuvottelupöytäkirjan perusteella käsillä olevan luonnoksen mukaisen sopimuksen. Myös on mahdollista, että neuvotteluissa sopimuksetekolupausten vaihtaminen on sopimussidonnaisuuden perustava akti, ja että myöhempi sopimuksen allekirjoittaminen on vain teknisluonteinen seikka. (Hemmo 2005: 53.)

Sopimuksen arvoon perustuvat muotovaatimukset voivat luoda selkeyttä sopimuksen syntymishetkeen. Esimerkiksi Ranskan *Code Civile* 1341 artiklan mukaan, yli 800 eu-

ron solmittavat sopimukset on tehtävä kirjallisesti. Allekirjoitusten puuttuminen vastaavanlaisesta sopimuksesta tarkoittaa, että todistajalausuntoja ei tule antaa kyseisestä sopimuksesta. Mikäli kuitenkin muotovirheeseen ei ole vedottu, sopimus voi astua voimaan tämän hyväksymisen johdosta. Yhdysvaltojen *Uniform Commercial Code*:n artikla 2:ssa (2–201) tavaroiden myyntisopimus on tehtävä kirjallisesti ollakseen pätevä, mikäli se ylittää 500 dollarin rajan. Muut yleisesti kirjallista muotoa vaativat sopimukset ovat kiinteistökauppa ja toimeksiannot. (Dalhuisen 2004: 254.) Yhdysvalloissa sopimuksen kirjallista muotoa vaatii lisäksi vielä voimassa oleva *Statute of frauds 1677*, joka edellyttää sopimuksen kirjallisen muodon lisäksi sen henkilön allekirjoitusta, jota vastaan täytäntöönpanoa haetaan. Lain tarkoituksena on oikeusturvan ja oikeusvarmuuden parantaminen. Sopimukset, joiden täyttäminen tapahtuu yli vuoden kuluttua tai joiden vastike ylittää aikaisemmin kuvatun 500 dollarin rajan, edellyttävät ollakseen täytäntöönpanokelpoisia kirjallista muotoa. Suulliset sopimukset ovat kuitenkin periaatteessa täytäntöönpanokelpoisia *common-law* järjestelmässä. (Kurkela 2004: 222–223.)

Muutoin Ranskan Code Civile ei sisällä muotovaraumaa koskevia tulkintasäännöksiä, vaan oikeuskirjallisuudessa ainoastaan todetaan, että muotovarauman tulkinnan osalta on pohdittava, onko osapuolten tahtona ollut asettaa kirjallisen muodon noudattaminen sopimuksen lopullisen tekemisen edellytykseksi. Kirjallisuudessa lisäksi korostetaan, että ennen kuin kirjallinen sopimus on laadittu, sopimusta ei ole tehty. Mikäli osapuolten tarkoituksena on ollut tehdä vapaamuotoinen sopimus kirjallisessa muodossa, sopimus on sitova, kun sopimuksen oleellisista osista on päästy yhteisymmärrykseen, vaikka kirjallista sopimusta ei olisi vielä tehtykään. (von Herten 1983: 100–101.)

Tanskan oikeuskäytännössä on katsottu, että suulliset sopimukset ovat vain sopimuksen valmistelutoimia, mikäli on sovittu tai edellytetty että sopimus tehdään kirjallisesti. Itävallan, Sveitsin ja Italian laissa on muotovaraumasta tulkintasäännös. Italian *Codice Civile* 1352:ssa on säädetty, että osapuolet, jotka ovat kirjallisesti sopineet tulevaisuudessa säädettävän sopimuksen määrämuodosta, on oletuksena tällöin, että muodon noudattaminen on asetettu sopimuksen pätevyyden edellytykseksi. Mainittujen valtioiden sopimusoikeus perustuu yksityisautonomian pohjalle, kuten Suomessakin. Näin ollen samantapainen tulkintatapa voitaisiin omaksua kansallisestikin, jossa sopimusosapuoli tuotuaan esille halunsa päättää sopimus määrämuotoisesti, ei tahdo olla sidottu sopimukseen, ennen kuin osapuolten oikeudet ja velvollisuudet on kirjallisesti määritelty. (Telaranta 1990: 242–243.)

4.3.3 Hyväksymisen ja täyttämistoimen vaikutus muotovirheeseen

Hyväksyminen korjaa muotovirheellisen sopimuksen, kun varsinaista muotosäännöstä ei ole noudatettu. Tämä pohjautuu siihen muotovapauden ajatukseen, jossa sopimus-kumppanien vallassa on asettaa muotosäännös, samoin heidän vallassaan on kumota tuo normi ja hyväksyä muotovirheellinen sopimus. Hyväksymisen ei tarvitse tapahtua määrämudossa, vaan se voi olla konkludenttinenkin. Jos konkludenttinen hyväksyminen halutaan estää, oikeustoimen pätemättömyys vaatii reagointia, jonka tulee tapahtua koh-tuullisessa ajassa. (Muukkonen 1958: 168–170.)

Lisäksi sopimus voidaan katsoa syntyneeksi, vaikka sovittua muotoa ei olisi täytetty-kään, mikäli näyttö molemminpuolisesta sitoutumistarkoituksesta on riittävä. Näyttö-vaatimuksen tulisi kuitenkin asettaa suhteellisen korkeaksi, sillä etenkin muotova-rauman vallitessa osapuolten on aihetta suojata tarkoituksetonta sopimussidonnaisuuden syntymistä vastaan. Epäselvyyden välttämiseksi muotovarauma tulisi kirjoittaa mahdol-lisimman selkeästi sopimukseen, kuten ”osapuolia sitova sopimus syntyy vasta kirjalli-sen sopimuksen allekirjoittamisella”. (Hemmo 2005: 53–55.)

Kyseinen tilanne voi tapahtua, mikäli sopijapuoli antaa vastapuolelle aiheen olettaa, että sopimus on syntynyt huolimatta muotovarauman poikkeamisesta. Vastaavanlaisesta tapauksesta on ollut kyse KKO:n ennakkoratkaisussa II 546 vuodelta 1925.

Tapauksessa oli kyse kiinteistön kaupasta, jossa P oli myynyt omistamansa kiinteistön V:lle ehdoin, että myös P:n vaimo A allekirjoittaa asiakirjan. Vaika A ei ollut tähän suostunut, V oli ottanut kiinteistön hallintaansa ja ryhtynyt suorittamaan kauppahintaa. Myöhemmin V kuitenkin vaati kaupan selittämistä purkautuneeksi, jolloin KKO katsoi, että V oli menettelyllään luopunut vetoa-masta A:n allekirjoituksen puuttumiseen. Merkitystä oli sillä seikalla, että A oli riitaa käsiteltäessä muuttanut mielipiteensä ja hyväksynyt kaupan. Näin ollen *muotovaatimus täytti tehtävänsä, eli A:n allekirjoituksen varmistamisen*. (Norros 2008: 194–195.)

Täyttämistoimilla tarkoitetaan täytettyä sopimusta, johon eivät liity täyttämistoimien tahdonilmaisut. Kirjallisuudessa on todettu, että tällaiset oikeustosiasi-at eivät korjaa sovitun muotosäännöksen laiminlyönnistä aiheutunutta pätemättömyyttä, mutta tosiasia-assa on päädytty eri lopputulokseen. Täyttämistoimi voidaan tulkita hyväksymiseksi, joka puolestaan voi tapahtua vapaamuotoisesti. Toisaalta voidaan ajatella, että täyttä-mistoimi jo sinänsä korjaa muotovirheen, eikä siihen tarvitse etsiä sopijapuolten hypo-

teettistä tahtoa. Toki voidaan sopia, että täyttämistoimi ei korjaa muotovirhettä. (Muukkonen 1958: 170–172.)

4.4 Implisiittinen muotovarauma liikesopimuksissa

Muotovarauman yhteydessä on aiheellista ottaa esille ongelma, jota oikeuskirjallisuudessa ei juuri ole käsitelty. Kyse on kirjallisen muodon hiljaisesta sopimisesta, eli implisiittisestä muotovaraumasta. Ensinnäkin implisiittinen muotovarauma voidaan nähdä ongelmallisena, sillä varsinaista tahdonilmaisua muotovarauman sopimisen yhteydessä ei ole annettu. Toisaalta, mikäli sopimukseen olisikin erikseen neuvoteltu muotovarauma, voidaan se kumota täyttämistoimin tai konkludenttisen hyväksymisen seurauksena. Tämä johtaa juurensa vahvasta muotovapaudesta, joka vie sijaa muotovarauman sitovuudelta antamalla mahdollisuuden muotovarauman kumoamiselle hetkenä minä hyvänsä. Tästä voidaan esittää kysymys: onko muotovaraumasta sopiminen edes järkevää, mikäli se voidaan kumota ilman määrämuotoa?

Toisekseen ongelmia muodostuu tilanteessa, jossa sitovan sopimuksen edellytykseksi ei ole asetettu kirjallista muotoa, mutta jossa kirjallisuusvaatimus tulee selkeästi esille olosuhteista, kun toinen sopijapuoli lähettää kirjallisen sopimuksen allekirjoitettavaksi. Sopimusta ei kuitenkaan koskaan allekirjoiteta, mutta sopimus laitetaan käytäntöön, niin kuin sopimus olisi voimassa. Kolmanneksi voidaan kysyä, onko liikesuhteissa edes tarpeellista sopia muotovaraumasta, kun liikemiesten välinen kauppatapa ilman sopimistakin edellyttää sopimuksen kirjallista muotoa.

Edellisiin ongelmiin voidaan esittää vielä jatkohavaintoja. Osapuolten yhteisen tahdon on todettu olevan sopimuksen syvin tunnusmerkki. Kun sopimusta ei ole allekirjoitettu, mutta sopimus ei ole lakisääteisesti määrämuotoinen eikä sopimukselle ole erikseen sovittu määrämuotoa, yhteisen tahdon tulisi ohittaa kaikki muotoseikat. Toisaalta voidaan ajatella, että lähettämällä kirjallinen sopimus voi olosuhteista selkeästi päätellä, että sopimus on allekirjoitettava ollakseen pätevä eikä erikseen minkäänlaista muotovaraumaa tämän seurauksena edes tarvitse neuvotella.

Helsingin hovioikeuden ratkaisussa 531 vuodelta 1986 on käsitelty vastaavanlaista tilannetta.

Siinä suunnittelutoimisto A ja linja-autoliikennettä harjoittava osakeyhtiö B olivat suullisesti sopineet, että A suoritti B:n korjaus- ja huoltorakennuksen sa-

neeraus- ja laajennustyön kokonaissuunnittelun. A:n edustaja oli ilmoittanut, että työ tulisi maksamaan 170.000 markkaa, jonka jälkeen A oli lähettänyt B:lle allekirjoitettavaksi kokonaissuunnittelusopimuksen. B ei ollut allekirjoittanut kirjallista sopimusta, mutta A oli yhteistoiminnassa sen kanssa aloittanut suunnittelutyön. Suunnittelukohde oli B:n suunnittelun aikana päättämien muutosten vuoksi olennaisesti laajentunut ja suunnittelutyö oli muuttunut vaikeammaksi alkuperäiseen suunnitteluvaihtoehtoon verrattuna. Kustannusarvio oli sen johdosta noussut alkuperäisestä noin 3 miljoonasta noin 7 miljoonaksi markaksi. Ensimmäisessä suunnittelukokouksessa A:n edustaja oli tiedustellut sopimuksen allekirjoittamisesta, jolloin B:n edustaja oli vastannut asian olevan kaikin puolin kunnossa.

Kun A oli lähettänyt ensimmäisen 255.600 markan määräisen laskun, niin B oli keskeyttänyt työn ja ilmoittanut keskeyttämisen syyksi sen, että suunnittelupalkkio oli, kun laskutetusta osuudesta oli pääteltävissä tuleva kokonaispalkkio, noussut sovittuun palkkioon nähden nelinkertaiseksi. Hovioikeus katsoi, että B:n edustajien oli täytynyt ymmärtää, että työn laajennuttua ja vaikeuduttua olennaisesti ei suullisissa sopimusneuvotteluissa ilmaistu 170.000 markan kokonaissumma enää voinut olla sitova. Vaikka B ei ollutkaan allekirjoittanut kirjallista suunnittelusopimusta, se oli toimimalla niin kuin sopimus olisi ollut voimassa tullut menettelynsä johdosta sidotuksi sopimukseen samalla tavalla kuin jos se olisi allekirjoittanut sopimuksen.

Sopimuksen allekirjoittaminen voidaan nähdä nykyään eräänlaisena rituaalina, joka vahvistaa sopimuksen olemassaolon (Roxenhall, Ghauri 2004: 261). Voimassaoleva laki ei yleisesti kuitenkaan aseta sopimusten pätevyyden edellytykseksi allekirjoitusvaatimusta, mutta lakisääteiset muotovaatimukset edellyttävät, että sopimukset ovat allekirjoitettava, mikäli ne on muuten laadittava kirjallisesti (Saarnilehto 2008: 53).

Allekirjoitusvaatimus voidaan liittää kuitenkin myös muotovarauksellisiin sopimuksiin, mutta erona määrämuotoisen sopimuksen kohdalla on se, että allekirjoituksen puuttuminen voidaan kumota osapuolten yhteisellä tahdolla kuten oli KKO:n ennakkoratkaisussa II 546 vuodelta 1925. Tästä voidaan päätellä, että myös kirjallisissa sopimuksissa, joihin ei ole erikseen neuvoteltu muotovaraumaa, yhteinen tahto kumoaa allekirjoituksen puuttumisen. Tämä käy ilmi myös edellä esitellystä hovioikeuden ratkaisusta, jossa sopimusasiakirja ei ollut pätevän sopimuksen syntymisen edellytys, vaan etusija annettiin B:n omalle toiminnalle ja menettelylle, joka indikoi sopimuksen aiemmasta hyväk-

symisestä. Merkitystä ei annettu sille, että tahto tehdä kirjallinen sopimus oli selkeästi tiedossa, sillä suunnittelutoimisto oli lähettänyt kirjallisen sopimuksen allekirjoitettavaksi ja huomauttanut sopimuskauden aikana allekirjoituksen puuttumisesta. Se, johtaa-ko kirjallisen sopimuksen vastaavanlainen tulkinta sitten oikeuden ennakoitavuuden murenemiseen, on asia erikseen, silloin kun osapuoli on luottanut, että sopimus ei ole pätevä ennen kuin se on allekirjoitettu.

Edellä esitetyn asian voidaan ilmaista myös toisella tavalla. Edellä on annettu merkitystä sopijapuolten yhteiselle tahdolle. Merkitystä voidaan kuitenkin antaa myös sille, miten sopijapuolet ovat muotovarauman nähneet siitä sovittaessa. Oletetaan nyt, että sopijapuolet ovat suullisesti sopineet, että sitova sopimus syntyy vasta sopimuksen allekirjoittamisella. Sopijapuolet alkavat kuitenkin pian suullisen sopimisen jälkeen sovelta-maan sopimusta niin kuin se olisi pätevä. Näin ollen voisi tulla siihen lopputulokseen, että kirjallista muotoa edellyttävällä lausekkeella ei ollut alun perinkään muuta merki-tystä sopijapuolille kuin todisteluvaikutus.

Kun yhteistä tahtoa selvitetään, reklamaation laiminlyömisellä on oma merkityksensä. Tulkittaessa implisiittisen muodon syrjäyttämisen seurauksia, voidaan antaa huomiota sille, että sopijapuoli on nähnyt ja ymmärtänyt sopimuksen allekirjoituksen puuttumi-esta huolimatta. Mikäli sopijapuoli näin ryhtyy soveltamaan sopimusta, voisi tulla lop-putulokseen, että sopijapuoli on hyväksynyt kirjallisen sopimuksen ehdot, sillä hän on aloittanut sopimuksen mukaiset velvoitteet reklamoimatta sopimuksesta. Tämän seura-uksena voi kyseenalaistaa, voiko sopimusosapuoli reklamaation laiminlyönnin jälkeen enää vedota siihen, että sopimus ei ole pätevä, koska sitä ei ole allekirjoitettu. Toisaalta kirjalliselle muodolle annetun merkityksen selvittämisessä vaikuttavat, ketkä ovat sopi-muksen osapuolina, minkälaisissa olosuhteissa sopimus on tehty ja minkälainen sopi-mus on kyseessä.

Liikemiesten välisen vakiintuneen käytännön voidaan nähdä vaikuttavan sopimuksen kirjallisen muodon vaatimukseen, vaikka sopimuksen kirjallisesta muodosta ei olisi erikseen sovittu. Liikemiesten välillä vakiintunut käytäntö syrjäyttää tahdonvaltaisen lainsäädännön normit. Vakiintuneen käytännön ajatuksena on, että tietyt menettelytavat voivat muodostua normiksi vakiintuneen käytännön avulla ilman, että osapuolten tarvit-sisi nimenomaisesti sopia tietyistä menettelytavoista. Vakiintuneella käytännöllä voi-daan myös muuttaa sopimusta, mikäli osapuolet ovat tehdyn sopimuksen sopimuseh-doista poiketen noudattaneet välillään jo pidemmän aikaa sopimuksesta poikkeavaa käytäntöä, jolloin sopijapuolten voidaan katsoa muuttaneen sopimusta käytännön kaut-ta. (Hemmo, Hoppu 2006: 3kpl.)

Sopimusvapauden mukaisesti merkitystä ei anneta sille, muuttuuko käytännön kautta kirjallinen vai suullinen sopimus. Tämän vuoksi nopeaa toimimista reklamoinnin avulla on jälleen kerran korostettava tai muussa tapauksessa vaarana on, että menettelyn jatkuessa pitkään yrityksen katsotaan hyväksyneen vastapuolen sopimuksessa määritellystä poikkeavan toiminnan. Joskin näyttötaakka tällaisissa tapauksissa on asetettu korkeaksi ja osapuolten välisen käytännön näyttäminen toteen sopimusehdot syrjäyttävänä on osoittautunut vaikeaksi. (Hemmo, Hoppu 2006: 3kpl.)

Vaasan hovioikeuden ratkaisussa 26.5.1999 S, 98/100 otettiin kantaa, oliko muotovaaran katsottu muodostuneen osapuolten välille liiketavan johdosta.

Tapauksessa riideltiin siitä, oliko syntynyt sopimus viihdeautomaatin kaupasta. Vastaaja väitti, ettei hän ollut ostanut kyseistä automaattia. Vastaaja väitti lisäksi osapuolten välille muotoutuneen *liiketavan* siitä, että tällaiset sopimukset solmitaan kirjallisesti. Kantaja puolestaan katsoi sopimuksen syntyneen. Hovioikeus katsoi, että todistustaakka on sopimukseen vetoavalla ja hylkäsi kanteen, koska kantaja ei ollut näyttänyt toteen sopimuksen syntymistä. Hovioikeus totesi perusteluissaan myös, että lähtökohtaisesti on epätavallista, että *suullisesti solmitaan kanteen suuruisia kauppoja*.

Todistustaakka sopimuksen syntymisestä, samoin kuin muotosäännöksen noudattamisesta, on sopimukseen vetoavalla. Pääsääntöisesti sen, joka väittää osapuolten sopineen määrämuodosta, on todistettava väitteensä. Kauppatavalla ja liiketavalla voi olla osapuolten välillä suuri merkitys, jonka seurauksena voidaan katsoa osapuolten sopineen määrämuodosta. Tapaan vetoavan on epäselvissä tapauksissa näytettävä toteen oikeudellisesti pätevän kauppatavan olemassaolo eli se, että sitä noudatetaan laajasti ja se on yleisesti hyväksytty alalla. (Eskelinen 2008: 11.)

Vastaaja oli tehnyt ensimmäisen kaupan kirjallisesti. Vaikka näyttökynnyksen suullisen sopimuksen syntymisestä voidaan nähdä kasvavan sopimuksen arvon noustessa, ei kaupan suuruus voi tehdä sopimuksesta määrämuotoista. Tapauksessa ei voida katsoa syntyneen vakiintunutta liiketapaa myöskään yhden kaupan perusteella. Lisäksi tapauksessa otettiin kantaa sopimuskohteen taloudelliseen arvoon. Muotomääräisten sopimusten kohdalla muotovaatimus liitetään usein juuri taloudellisesti merkittäviin sopimuksiin, sillä sopimuksen tekijän on haluttu kiinnittävän huomiota sopimuksen taloudelliseen arvoon sekä toiminnan riskeihin (Telaranta 1990: 219). Kuitenkin, mikäli suullisen sopimuksen näyttökynnys nostettaisiin taloudellisen arvon vuoksi sopimussääteisten muotovaatimusten kohdalla, voisi tilanne muodostua kohtuuttomaksi, kun osapuolten ei täl-

löin tarvitsisi todistaa, että määrämuodosta on sovittu. Vuorijoki on kommentoidessaan kyseistä tapausta kutsunut sopimuksen taloudellista arvoa ”epäviralliseksi määrämuodoksi”. (Vuorijoki 1999: 6.)

Vahlén on liittänyt muotovarauman juuri sopimuskohteen taloudelliseen arvoon sekä pitkäkestoisiin sopimuksiin. Toisin kuin Vuorijoki, Vahlén on todennut, että muotovarauman puuttuminen tällaisista sopimuksista tarkoittaa ainoastaan sitä, että sopimuksen laatiminen kirjallisesti on niin ilmeistä, että varaumaa ei ole tehty. Yksittäistapauksissa on myös otettava huomioon se sopimuskäytäntö, joka eri aloilla on kehittynyt. (von Hertzen 1983: 116.) Sopimuksen syntymistä koskevien näyttövaatimusten tulisi ainakin kiristyä, mikäli mutkikkaiden tai taloudellisen arvonsa puolesta yleisesti kirjallisesti tehtävien liike-elämän sopimusten kohdalla vedotaan sopimuksen syntymisen tapahtuneen suullisesti (Hemmo 2005: 53).

Toimialalla vallitseva kauppatapa saattaa myös edellyttää sopimuksen kirjallista muotoa. Toimialan kauppatappaa noudatetaan normien soveltamisjärjestyksessä osapuolten vakiintuneen käytännön jälkeen. Kauppatapan on oltava yleisesti alalla noudatettu ja vakiintunut, jotta se tulisi oikeuslähteenä kysymykseen. Sopimusehdoilla voidaan kuitenkin syrjäyttää nämä toimialalla vakiintuneet kauppatavat. Kauppatapaan vetoaminen on mahdollista varsinkin silloin, kun käytettävää sopimustyyppiä koskevaa erityislainsäädäntöä ei ole olemassa. Tällöin sopimussuhdetta arvioidaan yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden ja kauppatapan avulla. (Hemmo, Hoppu 2006: 3kpl.)

Sopimuksen kirjalliseen muotoon liikemiesten kauppatapana vedottiin KKO:n ennakokopäätöksessä 2011: 6. KKO otti kantaa toimeksiantosopimuksen syntymiseen konkreettisesti, jossa ratkaisevana tekijänä oli, että osapuolet olivat kokeneita liikemiehiä. Tapaus tuo esille toisen eräänlaisen ”epävirallisen määrämuodon”.

Tapauksessa A oli neuvotellut B:n kanssa uuden tuotantolaitoksen perustamisesta ja tehnyt sen perustamista edistäviä toimia, jossa A:n suorittamat toimenpiteet olivat koituneet myös B:n eduksi. Kysymys oli siitä, oliko A:n ja B:n välille syntynyt osapuolten toiminnan ja käyttäytymisen perusteella sellainen toimeksiantosopimus, joka oikeuttaisi A:n saamaan B:ltä palkkion toimistaan. Kanne hylättiin niin hovioikeudessa kuin korkeimmassa oikeudessaakin. Eräs tuomioon vaikuttava seikka hovioikeuden mukaan oli se, että tuotantolaitoksen perustamisen tyyppisissä liiketoimissa oli lähtökohtaisesti sovittava *tarkkaan ja kirjallisesti* erityisesti sen johdosta, että osapuolet olivat *kokeneita liikemiehiä*. Hovioikeus myös totesi, että varsinkin liike-

elämässä voitiin pitää poikkeuksellisenä, että passiivisella menettelyllä annettu hiljainen hyväksyminen korvasi asioista sopimisen.

Tapauksesta käy selville korkeimman oikeuden selkeä kanta, jossa kokeneiden liikemiesten väliset sopimukset eivät lähtökohtaisesti ole päteviä suullisesti tehtyinä, mikäli kyseessä on taloudellisesti arvokas sopimuskohde kuten tapauksen tuotantolaitos. Lisäksi korkein oikeus otti kantaa passiivisella menettelyllä annettuun hiljaiseen hyväksymiseen. KKO on tietoisesti ollut varovainen normaalien sitoutumistoimien ulkopuolisten sopimuksetapojen esiintuomisessa. Tässäkin tapauksessa sopimuksen hiljaista hyväksymistä passiivisen menettelyn seurauksena ei ainakaan liike-elämässä voida pitää sopimusta synnyttävänä.

Tapauksesta voidaan johtaa vastaavanlainen ongelma vakioehtojen hiljaiseen hyväksymistilanteeseen. Vakioehtojen käyttäminen liikesopimuksissa on hyvin yleistä. Vakioehtoihin sisällytetty sopimuksen kirjallista muotoa korostava *integraatioehto* on myös hyvin tavanomainen. Vakioehtojen käyttämisessä perinteisenä ongelmana on kuitenkin nähty, että niiden sisältöön ei kovin hyvin tutustuta. Tämän seurauksena vakioehtojen hiljainen hyväksyminen sopimuksen tekemisen yhteydessä on hyvin yleistä, vaikka vakioehtojen sisältöä ei pidettäisi sovitun mukaisena.

Osapuolien voidaan kuitenkin katsoa tietneen vakioehtojen sisällöstä, jos sopimuksessa on viitattu standardiehtoihin, jotka ovat samalla alan yleinen käytäntö, koska selonottovelvollisuuden täyttymiselle ei tällöin annettaisi painoarvoa. Normaalisti pelkkä viittaaminen vakioehtoihin ei vielä muodosta niistä sopimuksen osaa, vaan molempien sopimusosapuolien ainakin pitäisi tuntea ehdot tai heillä pitäisi olla selonottomahdollisuus niiden sisällöstä. (Eskelinen 2008: 10.)

Integraatioehdon velvoittavuus on usein varmistettu liittämällä se sopimuksen osaksi, jolloin epävarmaan kauppatapamaiseen sitovuuteen ei tarvitse vedota. Myös näyttövelvollisuus rajoittaa kauppatapaa vetoamista kanteen perusteena, sillä ratkaistaessa ongelmaa vakioehtoihin sisältyvästä integraatioehdosta in casu on ensinnäkin näytettävä, että tietty käytäntö on tullut vakiintumisensa johdosta osapuolia velvoittavaksi ja toiseksi, että tämä käytäntö sisältää yleiset sopimusehdot. (Eskelinen 2008: 11.)

Kun käsitellään sopimuksen kirjallista muotoa liikemiesten välisenä tapana, on myös annettava merkitystä sille, millainen arvo kirjalliselle sopimukselle annetaan liikemiesten toimesta. Ongelmalliseksi muodostuu sellainen tilanne, jossa sovitusta muotova-
raumista ei pidetä kiinni, sillä niiden painoarvoa väheksytään. Tievan tutkimuksessa kävi ilmi, että kirjallisten sopimusehtojen ja niistä irrallisten tekijöiden, kuten henki-

lösuhteiden ja niin sanottujen liike-elämän lakien painoarvon merkitys vaihteli eri tilanteissa ja eri toimijoilla kiinteistö- ja rakennusalalla. Kohderyhmä toisinaan korosti laadittujen sopimusehtojen merkitystä niin sanottuna ”viimeisenä sanana”. Toisinaan taas korostettiin liike-elämän lakien voimaa jopa niin vahvasti, että ne voivat ohittaa tapauskohtaisesti kirjallisen sopimuksen. Eräs rakennusalan toimija vielä korosti, että koska Suomi pieni markkina-alue, on oleellista on kyetä säilyttämään hyvät asiakassuhteet, jolloin toisinaan joudutaan tilanteisiin, joissa käytännön toiminta ohittaa sopimusehdot. (Tieva 2009a: 944–954.)

Myös sopimusjärjestelyjen avainhenkilöiden välisiä suhteita korostettiin ja todettiin näiden avainhenkilöiden olevan ratkaisevassa asemassa, eikä niinkään sen, mitä sopimukseen on neuvoteltu. Eräs haastateltava antoi esimerkin sopimuksessa velvoittavasta uudelleenneuvotteluehdosta. Haastateltavan mukaan ehtoa ei tarvitse käyttää, mikäli henkilökohtaiset välit ovat kunnossa. Mikäli välit eivät puolestaan ole kunnossa, vastaa-ja ei nähnyt, että sopimukseen päästäisiin pelkän ehdon turvin. Näkemys selkeästi korosti sopimuksesta irrallisten tekijöiden painoarvoa kirjallisen sopimuksen sijaan. (Tieva 2009a: 947.)

4.5 Sopimuksen kirjallinen vahvistaminen

Muotovaramaa ei tule sekoittaa sopimuksen kirjalliseen vahvistamiseen. Sopimuksessa, johon on neuvoteltu muotovaramaa, sitova sopimus syntyy vasta, kun muotomääräykset on täytetty. Kirjallisessa vahvistamisessa sopimus on puolestaan syntynyt jo pätevästi suullisella sopimuksella tai muulla kirjeenvaihdolla ja kyse on ainoastaan, että paperilla uudelleen todetaan minkälainen sopimus on saatu aikaan. Myöskään tapauksissa, joissa neuvottelujen päätteeksi sovitaan, että neuvottelujen tuloksen mukainen sopimus syntyy vasta kirjallisen asiakirjan allekirjoittamisen jälkeen, ei ole kysymys kirjallisesta vahvistamisesta. (Saarnilehto 2009: 75.)

KKO:n ratkaisussa 1996:84 sopimussidonnaisuus syntyi, vaikka lopullista sopimusasiakirjaa ei ollutkaan vielä allekirjoitettu. Tapauksessa kunnan tekninen lautakunta oli toimivaltansa nojalla varauksitta hyväksynyt yhtiön kunnalle tekemän tarjouksen tievalaistusurakan suorittamisesta ja hyväksymisestä. Kunnaninsinööri oli puhelimitse ilmoittanut yhtiölle tarjouksen hyväksymisestä ja urakkasopimuksen allekirjoittamispäivästä. Samalla sovittiin lopullisen asiakirjan allekirjoittamispäiväksi myöhempi ajankohta. Kunnanhallitus oli sen jäl-

keen siirtänyt urakasta päättämisen käsiteltäväkseen ja päätyi tekemään uuden sopimuksen kolmannen kanssa. KKO:n mukaan kunta syyllistyi sopimusrikkomukseen ja se velvoitettiin suorittamaan vahingonkorvausta, kuten sitovien sopimuksien tapauksissa ja niiden laskuperiaatteiden mukaan. Perusteluina oli, että kunnaninsinööri oli toimivaltansa puitteissa hyväksynyt tarjouksen. Lisäksi tarjousta hyväksyttäessä tai muussa yhteydessä ei ollut edellytetty urakkasopimuksen syntyvän vasta kirjallisen sopimuksen allekirjoittamisella. Osapuolet olivat edellyttäneet välillään sovellettavan rakennusalan urakkakilpailun periaatteita, joiden perusteella urakkasopimuksen katsotaan syntyneen, kun urakoitsija on saanut rakennuttajalta tiedon voimassaolevan tarjouksen hyväksymisestä. KKO:n ratkaisussa 1996: 84 oli kyseessä siis jo sitovan sopimuksen kirjallisesta vahvistamisesta.

Kyseinen KKO:n päätös osoittaa, että urakkasopimukset syntyvät useimmiten urakatarjouksen ja siihen annetun hyväksyvän vastauksen perusteella. Kirjallinen urakkasopimus solmitaan tällöin vasta hyväksyvän vastauksenannon jälkeen. Sopimuksentekoprosessin aikana, kuten esimerkiksi tarjouspyynnössä on erikseen ilmoitettava, mikäli sopimuksen halutaan syntyvän vasta kirjallisen sopimuksen solmimisen jälkeen, eli mikäli muotovarauma halutaan liittää sopimukseen. Urakkakilpailun periaatteet eivät myöskään asettaneet kirjallista määrämuotoa urakkasopimuksen syntymisen edellytykseksi.

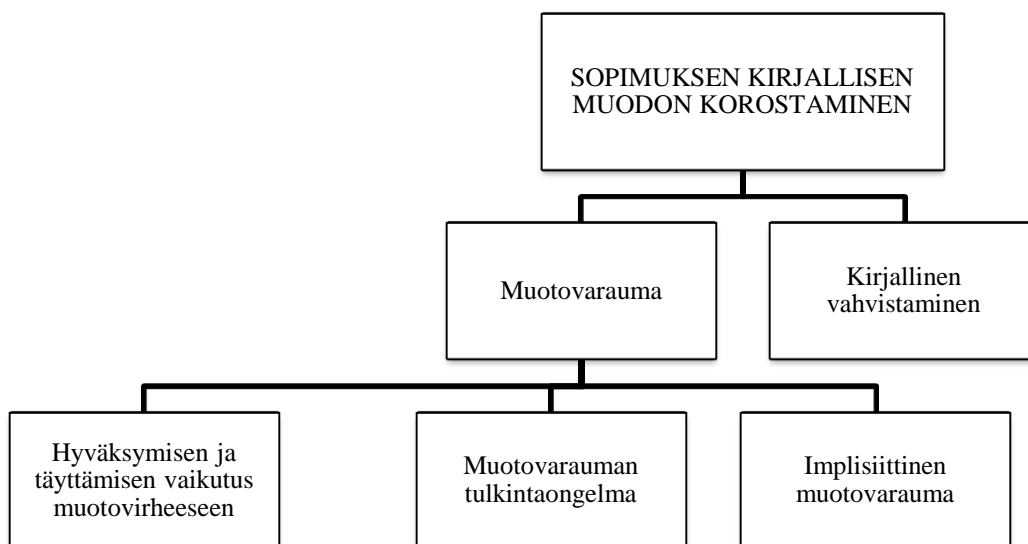
Talouselämän toiminnassa on tavallista, että suullisesti tehty sopimus vahvistetaan kirjallisesti jälkikäteen, jotta sopimuksen syntymisestä ja sen sisällöstä ei tule myöhemmin epäselvyyttä (Telaranta 1990: 172). Vahvistuskirje on yksipuolinen kirjallinen ilmoitus vastapuolelle todistuksena syntyneestä sopimuksesta sekä sen sisällöstä. (Saarnilehto 2010: 2.) Molempien osapuolten hyväksymällä kirjallisella sopimuksella on vahva todistusarvo. Vahvistuskirjettä käytetään muissakin tapauksissa kuin suullisen sopimisen jälkeen. Vahvistuskirje voi olla hyvä laatia, mikäli käytetään edustajia sopimuksen tekemisessä. Vahvistuskirje voidaan antaa myös OikTL:n mukaan syntyneen sopimuksen vahvistamisessa, jossa tarjouksen antaja ilmoittaa vastapuolelle, että tämä on vastaanottanut vastauksen ja että sopimus on syntynyt. (Saarnilehto 2010: 2.)

Vahvistuskirjeen oikeusvaikutukset tulevat esille tilanteessa, jossa syntyneestä sopimuksesta ilmaantuu erimielisyyksiä. Ensinnäkin vahvistuskirjeellä on erityinen näyttöarvo sopimuksen sisällön määrittelyssä silloin, kun sopimuksen sisällöstä ei ole muuta kirjallista aineistoa. (Hemmo 1997a: 158.) Toinen tilanne vahvistuskirjeen vaikutus-

ta ilmenee, mikäli reklamaation tekeminen on laiminlyöty. Reklamaation laiminlyönti voi perustaa sopimussidonnaisuuden, mikäli vahvistuskirjeen lähettäjä on käsittänyt sopimuksen syntyneeksi, vaikka siitä muuten olisi epäselvyyttä (Kivimäki, Ylöstalo 1981: 243). Epäselvyyttä ei luonnollisestikaan voi olla kovin merkityksellisistä ehdoista, mikäli vahvistuskirjeen lähettäjä on ollut siinä käsityksessä, että vahvistuskirje on vastannut jo solmittua sopimusta. (Hemmo 1997a: 158–159.) Vahvistuskirje ei siis ole kuitenkaan vastaus, eikä sillä ole sopimuksen synnyttävää vaikutusta. (Saarnilehto 2010: 2.)

Samaan tapaan toisen osapuolen lähettämään vahvistuskirjeeseen jossa täsmennetään sopimusehdot, mutta jotka eivät ole vastapuolen käsityksen mukaan yhtenevät, on reklamoitava. Mikäli reklamaatiota ei ole asianmukaisesti suoritettu ja vahvistuskirjeen lähettäjä on ollut vilpittömässä mielessä, voivat vahvistuskirjeen mukaiset sopimusehdot astua voimaan. Näin sopimuksen sisältö alkuperäisestä voi muuttua vahvistuskirjeen ja sen vastaanottajan passiivisuuden johdosta. (Hemmo 1997a: 158–161).

Reklamaation tekemisellä on siis tarkoitus suojata vahvistuskirjeen lähittäjän luottamusta. Näin ollen, mikäli reklamaatiovelvollisuus puuttuisi, kirjeen lähittäjällä olisi perusteltu syy uskoa, että vahvistuskirjeen saaja on samaa mieltä tämän kanssa joko sopimuksen sisällöstä tai sen syntymisestä. (Telaranta 1990: 172.)



Kuvio 3. Yhteenveto muotovaraumasta ja kirjallisesta vahvistamisesta.

5. MUOTOVARAUMAA TUKEVAT EHDOT LIIKESOPIMUKSISSA

5.1 Sopimusasiakirjan merkitystä korostava ehto

Sopimuskäytännössä käytetään erilaisia sopimusasiakirjan roolia korostavia tekniikoita, jotka auttavat sulkemaan pois suullisen sopimisen. Kirjallista muotoa tukevien ehtojen avulla yritykset voivat halutessaan kiristää sopimuksen muotovaatimuksia silloin, kun sopimusasiakirjan pelkkä kirjallinen muoto ei riitä. Juridisen osaamisen puuttuessa sopimuksetekoprosessissa, kirjallista muotoa tukevien ehtojen käyttäminen saattaa kuitenkin aiheuttaa enemmän haittaa kuin hyötyä. Siksi sopimussäätelisten muotovaatimusten käyttömahdollisuudet, sekä niistä aiheutuvat hyödyt ja ongelmat ovat tunnistettava perusteellisesti.

Varsinkin angloamerikkalaiselle sopimustekniikalle on ominaista käyttää tiettyjä *boilerplate* -sopimuslausekkeita. Boilerplate -ehdot ovat luonteeltaan yleisiä ja ne voidaan liittää kohdealueeltaan erilaisiin sopimuksiin jokseenkin sellaisenaan. Boilerplate -ehdot sääntelevät sopimusta teknisenä konstruktiona. Boilerplate -ehdot voivat käsitellä muun muassa sopimusosapuolten yksilöintiä, sopimuksen laatimishistorian ja tavoitteiden kuvaamista, sopimuksen liiteaineistoa, sopimuksessa käytettäviä määritelmiä ja käsitteitä tai oikeuksista luopumista koskevaa ehtoa. Seuraavissa kappaleissa esitellään boilerplate -ehtoja, jotka korostavat sopimuksen kirjallisen muodon merkitystä. (Hemmo 2005: 333–340.)

Yleisin boilerplate -tyyppisistä muotoehdoista on *entire agreement/merger clause* -ehto, jossa sopimusasiakirja siinä yksilöityine liitteineen muodostaa koko osapuolten välisen sopimuksen ilman, että osapuolet voisivat vedota muuten tapahtuneeseen sopimiseen (Hemmo 2005: 341). Näin sopimusasiakirjan merkitys korostuu osapuolten välien sääntelyssä. Norros kutsuu artikkelissaan sopimussäätelistä muotoehdoista *entire agreement* tai *merger clause* -ehtoa *integraatioehdoksi* (Norros 2008: 196).

Integraatioehto auttaa selkeyttämään rajaa valmisteluvaiheessa laadittujen neuvotteludokumenttien ja lopullisen sopimuksen välillä (Hemmo 2005: 341). Lisäksi integraatioehto selkeyttää sopimussuhteen sisältöä estämällä vetoamasta sopimusneuvotteluissa tehtyihin suullisiin sopimuksiin sekä aikaisempiin lausumiin, valmisteluasiakirjoihin ja muihin aineistoon. (Norros 2008: 197–199).

Integraatioehto on hyvä käyttää kaikissa pitkällisissä ja laajoissa neuvotteluprosesseissa, sekä tilanteissa, joissa on laadittu paljon erilaisia sopimusluonnoksia. Integraatioehdon käyttämättä jättämisessä perusongelmana on, että osapuolille jää keskenään eri käsitys sopimussuhteen yksityiskohdista. (Norros 2008: 197.) Integraatioehdon käyttäminen voi olla myös hyödyllistä tilanteessa, jossa sopimusneuvotteluvaiheessa sopijapuolet antavat lupauksia ja tekevät päätöksiä asioista, jotka perustuvat olettamuksiin, ja jotka saatetaan myöhemmin hylätä (Lando, Beale 2000: 152). Tästä esimerkkinä voi olla, mikäli joltakin laitteelta vaadittava toiminnallinen ominaisuus on ollut esillä suullisissa keskusteluissa, mutta sitä ei mainita varsinaisessa sopimuksessa, on se jäänyt integraatioehdon vallitessa pois sopimuksesta. Tällä on merkitystä ainakin siinä tapauksessa, kun laatuominaisuuksista on sovittu osin tulkinnanvaraisesti, jolloin osapuoli voisi väittää, että nämä keskustelun kohteena olleet ominaisuudet on tarkoitettu osaksi sopimusta ja että niiden kirjaamatta jättäminen on luonnollista seikkojen ilmeisyyden takia. (Hemmo 2005: 341–342.)

Integraatioehto itse voi kuitenkin jäädä tulkinnanvaraiseksi. Integraatioehdon soveltamiseen ei yleensä liity epäselvyyttä siitä, onko integraatioehto muotovaatimuksena varsinainen vai ainoastaan ohjeluonteinen, toisin kuin edellä käsiteltyyn muotovaramaan. Ongelmaksi puolestaan nousevat, kuinka voidaan määritellä ne kaikki sopimuksen solmimista edeltävät tahdonilmaisut, annetut tiedot ja vakiintuneet käytännöt, jotka jäävät integraatioehdon rajoitusvaikutusten alle ja mitkä tulevat sopimussuhteen osaksi integraatioehdosta huolimatta. Selvänä on pidetty, että sopimusneuvottelujen aikana tehdyt suulliset sopimukset ja aiemmat sopimusluonnokset integraatioehto mitätöi, mutta estääkö integraatioehto vetoamisen myös esimerkiksi osapuolten aiemmin noudattamaan käytäntöön, alan yleiseen kauppatapaan tai sellaisiin sopimusneuvotteluissa yksipuolisesti annettuihin tietoihin, jotka ovat saattaneet vaikuttaa vastapuolen sitoutumisharkintaan, mutta joiden merkityksestä ei varsinaisesti ole keskusteltu. Yleisesti saattaa olla myös vaikea tehdä rajaa sopijapuolten yksipuolisesti antamien ja osapuolten yhdessä sopimien ehtojen välille. (Norros 2008: 197–200.)

Yksipuolisesti annettujen tietojen kuuluminen integraatioehdon alaan saa tukea Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden 2:105 (1) artiklasta. (1) artiklassa määrätään, että integraatioehto estää vetoamasta mihinkään sopimusasiakirjan ulkopuoliseen lausuntoon, sitoumukseen tai sopimukseen. Samantyyppisesti mainitaan myös UNIDROIT:in sopimusoikeusperiaatteiden 2.1.17. artiklassa. (Norros 2008: 198.)

Integraatioehdon tulkinnassa sanamuodolla on keskeinen merkitys. Mikäli integraatioehdossa esimerkiksi todetaan, että sopimusasiakirja käsittää kaikki sopimusehdot eikä

asiakirjan ulkopuolisiin ehtoihin voida vedota, ei tämä välttämättä estä vetoamasta osapuolten aiempaan käytäntöön tai yleiseen tapaan. Jos integraatioehto sen sijaan on muotoiltu niin, että kyseinen sopimus sääntelee sopijapuolten välistä sopimussuhdetta tyhjentävästi, edellä mainittujen normilähteet voidaan nähdä väistyvinä. (Norros 2008 197–198.)

Integraatioehto ei sovellu aikaisempiin sopimusneuvotteluissa tehtyihin sopimuksiin, mikäli ne ovat hyvin erillisiä ja irrallisia pääsopimuksesta. Muut sopimusneuvottelujen pääsopimukseen johtaneet sopimukset puolestaan kuuluvat integraatioehdon alaisuuteen. Lando ja Beale antavat esimerkin vastaavanlaisesta tilanteesta, jossa kiinteistön myymisen neuvottelujen aikana suullisesti on sovittu, että myyjä siirtää viereisellä alueella olevan jääkellarin, joka ei ole kiinteistön näköpiirissä. Tätä ehtoa ei ollut kirjallisessa sopimuksessa, johon oli erikseen neuvoteltu integraatioehto, jolloin ostaja ei voi velvoittaa myyjää siirtämään jääkellaria. (Lando, Beale 2000: 152–153.)

Integraatioehtoa tulkitsee Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden (2.) artikla. Artiklassa otetaan kantaa tilanteeseen, jossa integraatioehtoa ei ole yksilöllisesti neuvoteltu, jolloin syntyy kiistämätön presumptio, että neuvottelukumppanit tarkoittivat heidän edeltävien lausuntojensa jäävän pääsopimuksen ulkopuolelle. (Lando, Beale 2000: 153.)

Useasti käy niin, että sopijapuolet käyttävät sopimuksissa vakioehtoja, jotka sisältävät integraatioehdon, kiinnittämättä siihen kuitenkaan lainkaan huomiota. Tämän seurauksena on kuitenkin nähty, että integraatioehdon johtaessa aina tilanteeseen, jossa vakioehtoihin sisältyvä integraatioehto estäisi aikaisempiin lausuntoihin vetoamisen, olisi se liian jäykkä ja johtaisi usein tilanteeseen, joka olisi hyvän tavan vastainen. (Lando, Beale 2000: 153.) Ehto kuitenkin vähintään korostaa muussa muodossa tapahtuneeseen sopimiseen vetoavan osapuolen näyttövelvollisuutta asiasta (Hemmo 2005: 343). Koska Euroopan sopimusoikeusperiaatteet koskevat myös kuluttajan- ja elinkeinoharjoittajan välisiä suhteita, edellinen tulkinta on ainakin kuluttajasuhteissa merkityksellinen (Norros 2008: 201).

Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden 2: 105 (3.) artiklassa integraatioehto ei estä aikaisempien neuvottelusopimusten tarkastelua sopimuksen tulkintatilanteessa. Samansuuntaisesti on mainittu UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteissa 2.1.17. Yksilöllisesti tehdystä integraatioehdosta voi sopia myös toisin, joskin täysin sopimuksen valmistelun ja osapuolten tiedonvaihdon tulkintamateriaalin kieltäminen on hyvin raju toimenpide. Suotavampaa on tulkinta-aineiston rajoittaminen. (Norros 2008: 199.)

Lisäksi integraatioehtoa rajoittaa Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden (4.) artikla. Artiklassa neuvottelukumppani ei saa vedota integraatioehtoon, jos tämä on lausunnoissaan tai käyttäytymisellään antanut aiheen luottaa suulliseen lupaukseensa, ja neuvotteluasapuoli on oikeudenmukaisesti näin luottanut heihin. (Lando, Beale 2000: 152.)

UNIDROIT:in sopimusoikeusperiaatteille ei puolestaan ole asetettu vastaavia rajoituksia integraatioehdon sitovuudesta, vaikka periaatteet muuten vastaavat toisiaan Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden kanssa. Yleinen rajoitus UNIDROIT:in 1.8 artiklassa kuitenkin estää sopijapuolen menettelemästä tavalla, joka antaisi väärän kuvan jostakin sopimussuhteen kannalta merkityksellisestä seikasta ja saisi tämän toimimaan omaksi vahingokseen. UNIDROIT:in sopimusoikeusperiaatteet vastaavatkin Suomen oikeuden käsitystä siitä, että integraatioehdon sitovuutta ei kyseenalaisteta muuten kuin tilanteissa, joissa sopijapuoli havaitsee vastapuolen saaneen eri käsityksen kuin mitä sopimusasiakirjasta ilmenee, mutta jättää tahallisesti huomauttamasta vastapuolelle tämän erehdyksestä. Tällaiseen tilanteeseen vetoaminen perustaisi OikTL 33 §:n mukaisen kunnianvastaisen ja arvottoman menettelyn. Oikeusjärjestyksen tulisikin tukea vapaata sopimista liikesuhteissa, vaikka kyseessä olisi oikeusvaikutuksiltaan ankarista ja sopijapuolilta huolellisuutta vaativista ehdoista. (Norros 2008: 202.)

5.2 Ehto tulkinta-aineiston rajoittamisesta sopimusasiakirjan sisältöön sekä parol evidence rule -ehto

Ehto tulkinta-aineiston rajoittamisesta sopimusasiakirjan sisältöön on integraatioehdon rinnakkaisilmiö, jossa todetaan, että sopimus korvaa osapuolten mahdolliset aikaisemmat samaa asiaa koskevat sopimukset. Ehdolla voidaan kumota tilanteet, joissa neuvotteluvaiheessa on sovittu jotakin, joka olisi jäänyt itsenäisenä sopimuksena voimaan kirjallisen sopimuksen laatimisen jälkeenkin tai ehdolla voidaan rajoittaa tilanteita, jossa aikaisempi kirjallinen sopimus kumotaan, kun uudella sopimuksella on korvattu aikaisempi järjestely. (Hemmo 2005: 344.)

Neuvotteluvaiheessa tapahtuneen sopimisen osalta integraatioehto on riittävä, sillä integraatioehto ulottaa vaikutuksensa myös sopimuksen valmisteluvaiheen aikana tapahtuneeseen sopimiseen, mutta tämän ehdon liittämisestä lausumaan ei ole haittaakaan. Suuremman merkityksen saa aikaan osapuolten aikaisempi sopimus, joka halutaan korvata uudella oikeustoimella. Selvää on, että myöhempi sopiminen syrjäyttää aikaisemman sopimisen ristiriitaisilta osin ilman sopimusmääräyksiäkin. Ongelmia saattaa kui-

tenkin syntyä tapauksessa, jossa uusi sopimus on kapea-alaisempi kuin aikaisempi. Tällaisissa tapauksissa voidaan väittää, että sopimus on jätetty voimaan niiden kysymysten osalta, joihin ei uudessa sopimuksessa ole puututtu. Selkeyttä luo, että näissä yhteyksissä käytetään ehtoa, jonka mukaan aikaisemmat sopimukset kumoutuvat uuden myötä. (Hemmo 2005: 344–345.)

Laajimmillaan integraatioehto voidaan tulkita merkityksessä, joka kerää edellä käsitellyt ehdot yhteen. Integraatioehdolla voidaan siten rajata pois sopijapuolten aiemmin käyttämät sopimukset, sopimusneuvotteluiden aikana syntyneet sopimukset, samanaikaiset muut rinnakkaissopimukset, mahdolliset tulevat sopimukset, osapuolten yleiset sopimusehdot sekä kaikki mahdolliset kirjalliset ja suulliset esitykset sekä dokumentit. Kaikille sopimuksen tekijöille ei välttämättä ole selvää, mitä integraatioehto todella tarkoittaa ja mitkä esitykset se rajaa automaattisesti pois. Siksi sopimuksen osapuolten tulisi selvittää sopimusta laatiessaan, mitä integraatioehto tarkalleen ottaen sisältää. (Fontaine, de Ly 2009: 131.)

Samanaikaisilla rinnakkaissopimuksilla tarkoitetaan tilannetta, jossa kirjallinen sopimus ei vastaa osapuolten yhteistä tahtoa, sillä kirjallisen sopimuksen rinnalle on syntynyt toinen samanaikainen sopimus, joka poikkeaa alkuperäisestä sopimuksesta. Sopimusehtojen poisrajaamista on hyvä käyttää tilanteissa, jossa molemmilla osapuolilla on vaikiintuneet eri alojen sopimusehdot. Kun vakioehtoihin ei huolella tutustuta, saattaa aiheutua tilanteita, joissa sopimusehdot voivat poiketa sopimuksessa sovitusta. Sopimusehtojen poissulkeminen on näin perusteltua. Pääsopimusta voi seurata useampi jatkosopimus tai pääsopimusta täydentävä sopimus. Nämä saattavat kuitenkin poiketa pääsopimuksesta ja siinä ilmaistusta osapuolten yhteisestä tahdosta. Siksi ristiriitojen välttämiseksi myös tulevaisuudessa tehtävät sopimukset on hyvä erottaa alkuperäisestä. (Fontaine, de Ly 2009: 131–150.)

Integraatioehdon näin laaja-alainen tulkinta vastaa sisällöltään *parol evidence rule*-ehtoa. Ainoana erona on, että *parol evidence rule*-ehto sulkee pois myös sopimuksen tulkinassa käytettävään aineistoon vetoamisen.

Yleensä, kun sopimusriitatilanteessa sopimusta voidaan joutua tulkitsemaan sen epäselvässä sopimuskohdassa, voidaan avuksi ottaa osapuolten suullisia lausumia tai sovitun muodon ulkopuolisia aineistoja. Täydellinen tulkinta-aineiston rajoittaminen on hyvin raju toimenpide ja voi johtaa arvaamattomiin ongelmiin kummankin osapuolen kannalta. Kuitenkin angloamerikkalaisessa oikeudessa tunnetaan *Parol evidence rule*-ehto, jonka tehtävänä on rajoittaa voimakkaasti mahdollisuutta vedota osapuolten muihin

ilmaisuihin ja sopimukseen, kuin lopulliseen kirjalliseen dokumenttiin. (Hemmo 2005: 130.)

Parol evidence rule -ehto siis estää näytön esittämisen sopimuksen virheellisen sisällön tapauksessa tai jos asianomaiset ovatkin sopineet jostakin muusta. Tällainen tilanne syntyy vain silloin, kun sopimusosapuoli kiistää oikeudessa kirjallisesta sopimuksesta poikkeavan suullisen sopimuksen tekemisen. Näytön esittäminen on kuitenkin sallittua muista liitännäisistä ja itsenäisistä kysymyksistä, kuten tulkinnasta, tarkoituksesta, pakosta, vilpistä tai muusta tehottomuusperusteista. Yhdysvaltojen Uniform Commercial Code: ssa on määräys parol evidence rule -ehdosta. (Kurkela 2004: 225–229.)

Parol evidence rule -ehdon käyttäminen pakottaa sopijapuolet tekemään kirjallisen sopimuksen ja näin selkeyttämään ja vakauttamaan sopimussuhteita. Parol evidence rule -ehto on kuitenkin kritisoitu sanomalla, että ehto sulkee pois yhtä paljon totuudenmukaisia tietoja kuin epähaluttuja vääriäkin valoja, koska ehto on liian monimutkainen ja epäjohdonmukaisesti sovellettu. Toisen kritiikin mukaan Parol evidence rule -ehdosta huolimatta sopijapuolet eivät ole koskaan onnistuneet solmimaan täysin kirjallista sopimusta, mutta sopimusta koskevaa kaupankäyntiä se ei ole silti estänyt. (Gordon 1990: 647.)

5.3 Ehto sopimusmuutosta koskevasta muotovaraumasta

Integraatioehdon tuoma tavoiteltu sopimusasiakirjan korostaminen voi vaarantua toisen sopijaosapuolen väittäessä, että sopimusta on sen laatimisen jälkeen muutettu suullisesti tai konkludenttisesti (Hemmo 2005: 345). Integraatioehto ei yleensä estä vetoamista sopimuksenteon jälkeisiin suullisiin sopimusmuutoksiin, sillä integraatioehto korostaa sopimuksen syntymisen edeltävää aikaa (Norros 2008: 203). Näin ollen integraatioehtoa voidaan täydentää *written modification -ehdolla* (Hemmo 2005: 345). Written modification tukee myös muotovaraumaa, sillä muotovaraumastakaan ei seuraa, että myös sopimuksen muutoksesta tai täydentymisestä olisi sovittava kirjallisesti. (Norros 2008: 203).

Written modification -ehto voi sisältää, että sopimuksen muutos, lisäys tai korjaus sopimukseen on sitova vain, jos se on molempien osapuolien allekirjoittama (Kurkela 2004: 88). Osapuoli ei myöskään näin ollen voi vedota suullisesti tai hiljaisesti tapahtuvaan muutokseen tai täydennykseen (Hemmo 2005: 345). Lakisäätteisten muotovaatimusten osalta tulkintasääntönä on puolestaan, että muita kuin vähäisiä sopimusmuutoksia ei voida tehdä muuten kuin määrämuodossa (Norros 2008: 203).

Varsinkin pitkäkestoisissa ja sisällöllisesti monimutkaisissa sopimuksissa käytetään *written modification* -ehtoa (Lando, Beale 2000: 155). Norros antaa esimerkin rakensurakasta tai asiakohteisesti räätälöitävästä ohjelmistojen toimitussopimuksesta. Tällaisissa sopimuksissa saattaa suoritusvelvollisuuksien täyttämiseen osallistua suuri määrä henkilöstöä. Myös hankkeen aikataulua, sisällöllisiä yksityiskohtia ja tietyn työn laskutusperusteita saatetaan joutua tarkistamaan kesken hankkeen. Mikäli myöhemmin ilmenee riitaa sopimuksen oikeasta täyttämisestä, sisällön ja suoritusvelvollisuuksien selvittäminen tulee olemaan hankalaa vain suullisesti sovituisissa muutoksissa. Mahdollista on myös, että edes suullisesti ei sovita muutoksia, vaan osapuolet konkludenttisesti vievät hanketta eteenpäin joidenkin yksityiskohtien osalta suunnitelman vastaisesti. (Norros 2008: 203–204.)

Lisäksi *written modification*- ehdolla pyritään välttämään sopimuksen sitovuusongelmia sopimuksen muuttamistapauksessa, jossa monet osapuolet ovat mukana toiminnassa; suullisia sopimuksia voidaan helpommin vaihtaa työntekijöiden kesken ilman edustusvaltaa, kuin kirjallisia (Fontaine, de Ly 2009: 159–160).

Toisaalta suullisia lisäehtoja ei tule hyväksyä silloin, kun muuten tehdään kirjallinen sopimus ja kaikki asiat tulisi siis kirjata sopimusasiakirjaan. Vakavia sopimusriitoja on tullut ilmi muun muassa tapauksissa, jossa sopimusta tehdään tutun henkilön kanssa, ja sopimuskumppaneiden keskinäiseen luottamukseen perustuen, kaikkia ehtoja ei kirjata sopimukseen. Varsinkin ongelmien ilmaantuessa, toinen osapuoli saattaa muistaa suulliset välipuheet hyvin valikoivasti, mikäli sopimuksen johdosta olisi osapuolelle tulossa tappioita. (Hoppu, Hoppu 2007: 132–133.)

Written modification -ehdon sitovuus tulkitaan pitkälti samalla tavalla kuin integraatioehdon. Ehtoa ei ole tapana arvioida niin, että vapaamuotoinen sopiminen olisi aina tehontonta, sillä lopputuloksena voisi olla kohtuuttomuus. Tästä seuraa kuitenkin korostettu näyttövelvollisuus sille, joka väittää sopimusta muutetun jollakin sovitusta muodosta poikkeavalla tavalla. (Hemmo 2005: 346.)

Toinen tulkintatapa *written modification* -ehdolle on, että tämä voi olla ohjeluonteinen tai varsinainen. Kyseisen ehdon ollessa sovittu integraatioehdon yhteydessä, muotosäännös on katsottu tarkoitettavan varsinaiseksi. Ongelmaksi *written modification* -ehdon tulkinnassa saattaa nousta myös se, että sopijapuolet voivat koska tahansa kumota ehdon mitään määrämuotoa noudattamatta. Tästä seuraa, että joudutaan pohtimaan, onko sopijapuolten katsottava sopineen *written modification* -ehdosta poikkeamisesta, kun arvioidaan muotomääräyksen vastaisesti tehdyn sopimusmuutoksen pätevyyttä.

Tästä syystä written modification -ehtoa ei voidakaan tulkita yhtä sitovasti kuin integraatioehtoa. (Norros 2008: 205.)

Written modification -ehdon käyttämisen negatiivisia puolia ovat, että ehto asettaa lisävaatimuksia osapuolen sopimushallinnolle, sillä on vältettävä virheellisessä muodossa tehtäviä sopimuksen tarkistuksia. Tämän vuoksi muutokysymyksen tärkeyden tulisi myös olla sopimuksen täyttämiseen osallistuvan organisaation tiedossa. Toinen negatiivinen puoli ehdolla ilmenee, kun yhteistyön aikana saatetaan tehdä useita tarkastuksia esimerkiksi suorituksen ominaisuuksista tai teknisluonteisista aikatauluista, ilman, että suorittavalla tasolla pidetään oleellisena näiden selväksi koettujen muutosten kirjaamista. (Hemmo 2005: 346.)

Sopimusmuutosta koskevasta kirjallisesta muodon ehdosta säädetään CISG 29.2 artiklassa, jossa ehto on sitova. Sopijapuoli voi kuitenkin menettää oikeutensa vedota tähän ehtoon, mikäli hän on omalla toiminnallaan antanut toiselle osapuolelle aiheen luottaa suulliseen sopimuksen sitovuuteen. Lähes samansisältöisesti on säädetty Euroopan sopimusoikeuden 2:106 (2) artiklassa sekä UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteiden 2:1.18 artiklassa. (Norros 2008: 205.)

Euroopan sopimusoikeuden periaatteiden artiklassa 2:106 (1) säädetään, että ehto, joka vaatii muuttamista kirjallisessa sopimuksessa tai sopimuksen päättäminen kirjallisesti asettaa presumption, että sopimus, jota on muutettu tai joka päätetään, on tehtävä kirjallisesti, jotta se olisi sitova. (Lando, Beale 2000: 155). Samanlaista ainoastaan presumption synnyttävää tulkintaa ei ole CISG:n tai UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteissa. (Norros 2008: 205.)

CISG 29.2 artikla ja UNIDROIT:n sopimusoikeusperiaatteiden 2.1.18 artikla ovat perusteltuja myös Suomen oikeudessa, mutta edellä esitetty Euroopan sopimusoikeusperiaatteiden 2:106 (1) artikla puolestaan rajoittaisi liiaksi mahdollisuutta käyttää tehokkaasti written modification -ehtoa. Elinkeinonharjoittajilla on oltava mahdollisuus käyttää myös ankaria sopimusvaikutuksia. Kuitenkaan oikeusjärjestyksen ei katsota tukevan written modification -ehdon sitovuutta, kun tähän vetoava on tietoisesti johtanut sopimuskumppanin harhaan. Sopijapuolilla on lisäksi oltava mahdollisuus perua written modification -ehdon käyttäminen ilman, että muutos olisi tehtävä määrämuodossa. Näyttökynnys on kuitenkin asetettava korkeaksi tällaisen sopimisen kohdalla. (Norros 2008: 207.)

5.4 Muotovaatimukset suoritushäiriöön reagoimiselle ja sopimuksen irtisanomiselle

Sopimusten vapaamuotoisuuden periaate ulottuu myös suoritushäiriöitä koskeviin ilmoituksiin sekä irtisanomisilmoituksiin. Kirjallisen muodon vaatimus tai muu määrämuoto kuitenkin hyvin usein sovitaan tällaisten ilmoitusten tekemiselle. Kirjallisen muodon merkitys korostuu varsinkin silloin, kun ilmoituksen tarkan ajankohdan täytyy olla jälkikäteen selvitettävissä, kuten reklamaation osalta. Reklamaatiossa osapuolilla saattaa olla myös erilainen käsitys siitä, onko tiettyä yhteydenottoa pidettävä reklamaationa vai ei. On myös mahdollista, että laajan sopimushankkeen osapuolten ajaututtua riitaan, osapuoli pyrkii jälkikäteen selittämään aiempia yhteydenottojaan reklamaatioiksi, vaikka ne eivät olisi alun perin niin tarkoitettukaan. (Norros 2008: 207–208.)

Sopimusperusteisilta muotovaatimuksilta saatetaan lisäksi edellyttää kirjallista ilmoitusta pidemmälle vietyä muotoa, jossa tietyt viivästys- ja virheperustaiset vaatimukset on esitettävä erityisessä loppuselvitys tai muussa sellaisessa tilaisuudessa uhalla, että mahdollisuus vedota oikeuskeinoin on muuten menetetty. (Hemmo 2005: 348).

Reklamaatiolle tai muulle sopimussuhdetta koskevalle ilmoitukselle tulisi sopia kirjallinen määrämuoto niin, että myös muotovaatimusten laiminlyönnin seuraukset täsmennetään. Ehdon sanamuodosta pystytään näin päättelemään, onko muotomääräys ollut ohjeiluonteinen vai sitova. Muussa tapauksessa ratkaisua joudutaan hakemaan sopimuksen tulkinnan kautta. Tulkinnassa puolestaan on otettava huomioon myös sopimuksen tyyppi, alan käytäntö ja mitä asiaa riidanalainen ilmoitus koskee sekä miten olennaista on ilmoituksen vastaanottajan kannalta, että hän saa ilmoituksen juuri määrämuodossa. Tulkinnan osalta ei kuitenkaan voida antaa mitään yleistä presumptiota. (Norros 2008: 208.)

Varsinaista muotomääräystä rikottaessa reklamaation tai muun ilmoituksen osalta selvä lähtökohta on ilmoituksen tehottomuus. CISG 29.2 artikla, UNIDROIT:in sopimus oikeusperiaatteiden 2.1.18 artikla ja Euroopan sopimus oikeusperiaatteiden 2:106 artikla soveltuvat suoraan sopimuksen irtisanomiseen (termination by agreement, ending by agreement), joiden mukaan irtisanomisilmoituksen, reklamaation tai muun ilmoituksen vastaanottajan annettua omalla toiminnallaan ilmoituksen tekijälle perusteltu aihe luottaa vapaamuotoisen ilmoituksen tehokkuuteen, menettää hän oikeutensa vedota muotovaatimukseen. Suoritushäiriöihin liittyvien ilmoitusten osalta osapuolelta voidaan olettaa tarkempaa muotomääräysten noudattamista. Tätä voidaan perustella sillä, että suori-

tushäiriö on sopimussuhteen erityistilanne, jossa riski asioiden oikeudellisesta selvittämisestä on jo tiedossa. (Norros 2008: 209.)

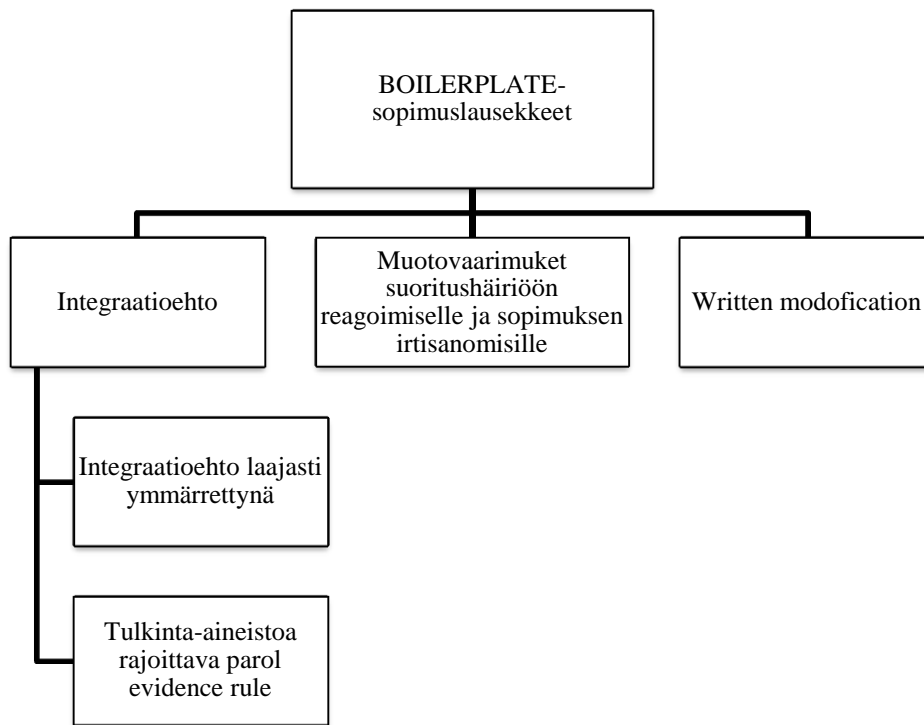
Kirjallisesta ilmoituksesta voidaan myös joustaa samaan tapaan kuin integraatioehdon ja kirjallisen muodon ehtojen osalta. Näin tapahtui KKO 1998:75, jossa kyseessä oli rakennusurakan yleisten sopimusehtojen YSE 1983 ehtojen 62 §:n määräys, jossa rakennuttajalla urakkasopimuksen purkaminen edellytti urakkasuorituksen viivästymistä koskevan kirjallisen huomautuksen tekemistä. KKO katsoi *purkamisen tapahtuneen pätevästi*, vaikka *kirjallista reklamaatiota ei ollut tehty*, kun kuitenkin rakennuttaja oli tehnyt *toistuvia suullisia huomautuksia* ja sopimusehtojen mukaiset purkamisedellytykset olivat muutoin olemassa.

KKO totesi tapauksessa, että vaatimus kirjallisesta huomautuksesta voitiin perustella sillä, että urakoitsija saa näin täsmällisen tiedon viivästyksen kohteesta ja tilaisuuden korjata suorituksensa sopimuksen mukaiseksi. Korkein oikeus katsoi kuitenkin, ettei yleisten sopimusehtojen 62 §:ssä vaadittu kirjallinen muoto viivästyksestä huomauttamiselle ollut sellainen muotovaatimus, jonka noudattamatta jättäminen yksinään tekisi purkamisen tehottomaksi, kun asiassa muutoin oli selvitetty, että urakoitsijan edustajalle oli toistuvasti huomautettu viivästyksestä ja kun sopimusehtojen mukaisesti purkamisen edellytykset olivat olleet olemassa.

Tapauksessa jää epäselväksi, onko muotovaatimuksen katsottu olevan alun perinkin vain ohjeluonteinen, vai katsottiinko olosuhteiden myötävaikuttavan poikkeamista siinänsä sitovasta muotovaatimuksesta. Ohjeluonteisuutta heijastaa KKO:n käyttämä sanamuoto, jossa sopimusehtojen muotovaatimus ei ”ole sellainen muotovaatimus, jonka noudattamatta jättäminen yksinään tekisi purkamisen tehottomaksi”. Toisaalta YSE 1983 -ehtojen 62.1 § koostuu yhdestä pitkästä ja monopolisoituneesta virkkeestä, jossa reklamaatioon ei viitata muuten kuin yhdellä sanalla. Näin ollen voidaan todeta, että sanamuoto on liian epäselvä, jotta siitä voitaisiin johtaa niin raskauttava oikeusvaikutus kuin reklamaation varsinainen muutosäännös. (Norros 2008: 210.)

Sopijapuolilla on lähtökohtaisesti oikeus määrätä sopimuksen purkamisen edellytyksistä (Aurejärvi, Hemmo 1998: 96–97). Kuitenkin purkuoikeuden täydellinen poissulkeminen tai voimakas rajoittaminen voi johtaa kohtuuttomiin tilanteisiin ja edelleen ehdon sivuuttamiseen OikTL 36§: n nojalla. (Norros 2008: 211.) Muotoehto reklamaation ja muiden ilmoitusten osalta vähintään nostaa muussa kuin sovitussa muodossa tapahtu-

neeseen reklamaatioon tai muuhun ilmoitukseen vetoavan näyttövelvollisuutta ilmoituksen tekemisestä ja sen sisällöstä (Hemmo 2005: 348).



Kuvio 4. Yhteenveto muotovaraumaa tukevista ehdoista.

6. SOPIMUSSUUNNITTELU JA KIRJALLINEN SOPIMINEN

6.1 Ennakoivan oikeuden tavoitteet ja vaikutukset

Sopimushallinnan ja erityisesti ennakoivan oikeuden avulla sopimusoikeudellisen sääntelyn tarjoamat mahdollisuudet voidaan hyödyntää. Ennakoiva oikeus ottaa huomioon sääntöjen ja menettelytapojen etukäteistä suunnittelua tavoitteiden hahmottamiseksi ja saavuttamiseksi sekä turhien riitojen välttämiseksi. Sopimusta suunnittelevan tulee selkeyttää, kuinka paljon suulliseen sopimukseen tullaan luottamaan kirjallisen sijaan sekä kuinka paljon sopimuksen ulkopuolisille tekijöille tullaan antamaan valtaa. Lisäksi yritysten on omassa toiminnassaan tunnistettava ne vaihtuvat riskit, joihin kirjallisten sopimusten avulla voidaan suojautua.

Toisaalta ennakoivan sopimisen periaatteisiin kuuluu, että sopimusoikeudellisen sääntelyn hyödyntämisen lisäksi sopijapuolten yhteisen tahdon tulisi olla selvillä ennen sopimuksen solmimista. Käytännön sopimusriidat syntyvät usein juuri siitä, että sopimus on ollut epäselvä tai aukollinen. Osapuolilla on toisin sanoen erilainen käsitys siitä, mitä ollaan tekemässä tai vaihtoehtoisesti, mitä heidän tekemänsä sopimus oikeudellisesti tarkoitti. Sopimuksen ei silloin voida nähdä ilmentävän osapuolten tahtoa. Tehokkain ennakoitavuus ja kirjallisista sopimuksista saatava hyöty saavutetaan tekemällä sopimuksista sellaisia, ettei niitä tarvitse jättää tuomioistuimen tai muun ulkopuolisen tahon tulkittavaksi. (Pohjonen 2006: 330–331.)

Sopimushallinta koskettaa sopimusoikeudellisesti eri osa-alueita sopimuksen valmistelusta sopimuskauteen ja edelleen sopimuksen päättymiseen saakka. Sopimushallintaprosessissa määritellään, miten yrityksessä suunnitellaan, valmistellaan, neuvotellaan, laaditaan ja hallinnoidaan liiketoimintaan liittyviä sopimuksia. Sopimushallinnan käsite voidaan jakaa kahteen osioon, joista ensimmäinen on sopimusvalmistelu ja toinen sopimuskausi. Sopimusvalmistelu sisältää ennakoivan sopimisen ajatuksia eli osiot tarjouskilpailusta, sopimusneuvottelusta, sopimuksellisesta riskienhallinnasta ja sopimuksen laadinnasta. Sopimuskauden nähdään sisältävän sopimusmateriaalin ja informaation hallinnan, sopimuksellisen riskienhallinnan, yhteistyö- ja kehitysmenettelyn, sopimuksen täydentymisen, olosuhteiden muutokset ja uudelleenneuvottelun sekä joustavia erimielisyyksien ja riitojen ratkaisemiskeinoja. (Tieva 2009a: 937–938.)

Yrityksen tulisi laittaa resursseja niin sopimusvalmisteluosioon kuin jälkikäteiseen juridiseen näkökulmaan pohjautuvaan sopimuskausiosioon. Sopimusneuvotteluihin ja sopimusehtojen laadintaan panostaminen voi säästää sopimuskaudella ongelmien ja erimielisyyksien selvittämisestä aiheutuviissa kuluissa. Kun kaikkia erimielisyyksiä ja riitoja ei ole mahdollista ehkäistä, tulisi panostuksia laittaa myös sopimuksen hallintaan esimerkiksi luomalla joustavia riidanratkaisumenetelmiä. (Tieva 2009a: 937–938.)

Sopimusoikeus on kuitenkin perinteisesti ollut kiinnostunut sopimusten jälkikäteisestä arvioinnista ja tulkinnasta tuomioistuimissa. Jälkikäteisen tulkinnan rinnalle on syntynyt edellä mainittu ennakoiva oikeus, jonka mielenkiinto puolestaan kohdistuu sopimuksen syntymistä edeltäville tapahtumille. (Sorsa 2008: 49–57.) Tulevaisuuden oikeudellisiin ongelmiin kohdistuvaa preventiivistä työtä voidaan kutsua monella nimellä. Yritysten ja liikesuhteiden ollessa kyseessä voidaan puhua preventiivisestä juridiikasta, liikesuhteiden riidantorjunnasta, oikeudellisten riskien hallinnasta tai ennakoivasta sopimisesta. Suomessa suuntaus on suhteellisen uusi, vaikkakin ennakoivia ja preventiivisiä aineksia on jo pitkään ollut mukana yritysjuristien työssä, esimerkiksi suunniteltaessa rahoitus- tai yritysjärjestelyjä tai laadittaessa kilpailuoikeuden noudattamista edistäviä ohjelmia (Compliance Programs). (Haapio 2002: 88.)

Ennakoivalla oikeudella sopimustoiminnassa tarkoitetaan onnistuneen sopimussuhteen rakentamista, mikä edellyttää mahdollisten ongelmien varhaista havaitsemista ja löytämistä sekä nopeiden mekanismien tarjoamista ongelmien ratkaisemiseksi ja oikeusriitojen välttämiseksi (Sorsa 2008: 49–57). Päämääränä ennakoivalla oikeudella on sopimosapuolien tavoitteiden ja tahdon saavuttaminen. Jotta sopimus kuvastaisi sopijapuolten tahtoa, sopimusten laatimiseen tulisi kiinnittää enemmän huomiota. Tämä tarkoittaa käytännössä kirjallisen muodon noudattamista sekä sitä, että sovitut ehdot pyritään mahdollisimman kattavasti ottamaan sopimusasiakirjaan. Sopimusneuvotteluilla on suuri vaikutus onnistuneen sopimussuhteen rakentamisessa sekä yhteisten tavoitteiden määrittelyssä. Käytännön ongelmat nousevat esiin, kun osapuolet eivät ymmärrä, mitä sopimus oikeudellisesti tarkoittaa, tai kun osapuolilla on erilainen käsitys siitä, mistä oli sovittu. Kun osapuolten yhteistä tahtoa ei saada jälkikäteen selville neuvottelemalla, tuomioistuin voi saada ratkaistavakseen tahdon selvittämisen. Tuomioistuimen päätökset perustuvat kuitenkin lakeihin ja kohtuusharkintaan: ne ovat ulkopuolisen käsityksiä siitä, mitä sopimuksessa on tavoiteltu tai olisi tullut tavoitella. Päätökset eivät useinkaan perustu riittävälle kokonaiskäsitykselle sopimuksen ja sopimussuhteen historiasta ja oletuksista eikä tuomareilla tai välimiehillä ole välttämättä asiasta vaadittavaa substanssiasiantuntemusta. Oikeudellinen turvallisuus on menestyvän yrittämisen perusedelly-

tyksiä eikä oikeus toteudu yksinomaan jälkikäteisillä korjaavilla toimenpiteillä. (Pohjonen 2006: 321–331.)

Sopimustoiminta on myös kommunikointia, tiedon välitystä ja yhteistyötä (Pohjonen 2006: 321). Ennakoivan sopimustoiminnan kommunikatiivinen tavoite realisoituu aktiivisena osapuolten kuuntelemisena. Luodakseen vankan pohjan hedelmälliselle yhteistyölle osapuolten tulisi kuunnella toisiaan sopimukselle asetettujen tavoitteiden ymmärtämiseksi ja samalla tehdä omat tavoitteet hyvin ymmärretyksi vastapuolelle. Tämä molempien osapuolten tavoitteiden täyttäminen parhaalla mahdollisella tavalla vaatii neuvottelutaitoja. Kirjallisten sopimusten tulisikin palvella asetettuja tavoitteita eikä pelkää oikeudellisia tarpeita, silloin kun kirjallisia sopimuksia ylipäänsä tehdään. (Ruudanko 2000: kpl.1.)

Yhdysvaltalaisessa tutkimuksessa painotettiin juuri sopimustoiminnan kommunikatiivista puolta, joka sopimussuunnittelussa tulisi huomioida. Tutkimuksessa tarkasteltiin, käyttivätkö valmistaja-, jälleenmyyjä- ja toimittajayritysallianssit elintarvikealalla keskenään kirjallisia vai suullisia sopimuksia sekä kuinka tärkeän roolin he antoivat käytetyille sopimusmuodoille, kun tavoitteena oli mahdollisimman menestynyt logistinen allianssi.

Tutkimustulokset osoittavat, että kirjalliset sopimukset voivat olla tärkeässä roolissa, kun on kyse strategisen allianssin aloittamisesta. Esimerkiksi valmistaja-materiaalientoimittaja- ja valmistaja-palveluidentoimittaja-allianssit käyttivät usein kirjallisia sopimuksia selkeyttääkseen omat roolinsa allianssissa ja noudattaakseen sisäisiä menettelytapoja. (Frankel, Schmitz Whipple, Frayer 1996: 61.)

Vaikka kirjalliset sopimukset näin tarjoavatkin hyötyjä, niiden käyttö ei ollut universaalia. Allianssien kompleksi ja dynaaminen luonne tekevät yksityiskohtaiset ja vaikeasti muutettavat kirjalliset sopimukset hankalaksi käyttää. Usein suulliset, epämuodolliset sopimukset olivat tärkeämmässä roolissa, kun kyse oli pitkäaikaisen sitoutumisen muodostamisesta. Yritykset eivät itsekään mieltäneet kirjallisia sopimuksia tärkeiksi silloin, kun he tavoittelivat tehokasta allianssia. Luottamus ja johtajien hyvä arviointikyky voivat tarjota paljon joustavamman keinon allianssin onnistumiseen pitkällä tähtäimellä. Tuottoisammilla alliansseilla oli monia vahvoja henkilökohtaisia suullisia sopimuksia, vaikka kirjallisia sopimuksia olisi ollut taustalla. Yritykset myös listasivat luottamuksen ja johdon tuen tärkeimmiksi tekijöiksi allianssin menestymiselle toisin kuin kirjallisten sopimusten. (Frankel ym. 1996: 59.)

Näin ollen voi todeta, että sopimushallintoon panostaminen on edelleenkin välttämätöntä, mutta yhä suuremmin pitäisi keskittyä myös epämuodollisten suhteiden ja sopimusten hallintaan ja kehittämiseen. Tuottoisimmilla alliansseilla oli monia vahvoja henkilökohtaisia suullisia sopimuksia. Epämuodolliset sopimukset vaativat poisoppimista valtaa ja kontrollia korostavasta liiketoiminnasta sekä keskittymistä inhimillisempiin piirteisiin kuten yhteistyön korostamiseen ja luottamuksen aikaansaamiseen. Lisäksi epämuodolliset sopimukset vaativat sitoutumista, aikaa ja panostusta henkilöstön hallintaan ja kouluttamiseen sekä henkilökohtaisiin tapaamisiin, jotka puolestaan luovat henkilökohtaisia suhteita yritysten avainhenkilöiden välille. Kirjallinen sopimus saattaa osoittaa halun tehdä yhteistyötä, mutta vain avainhenkilöiden toimet voivat luoda pitkäaikaisen yhteistyön. (Frankel ym. 1996: 60–61.)

6.2 Todistettavien menettelytapojen hyödyntäminen sopimussuunnitteluprosessin aikana

Yritysten tulisi ymmärtää sopimusoikeudellisen sääntelyn tarjoamat mahdollisuudet osana sopimushallinnan mukaista sopimusvalmistelua. Käyttömahdollisuudet tulisi tunnistaa ajoissa, jotta sopimusvapaudesta voidaan hyötyä ja toisaalta mahdolliset ongelmat havaita jo siinä vaiheessa, kun ne voidaan vielä ehkäistä. Sopimuksilla on mahdollista säännellä sopimussuhdetta koskevien oikeussuhteiden kokonaisuutta, jonka muodostavat säädetty oikeus, oikeuskäytännön ohjeet ja sopijapuolten omat disponoinnit sopimusehtojen avulla. (Sorsa 2008: 49–57.)

Ensinnäkin voidaan pohtia, miltä osin voidaan katsoa voitavan luottaa suulliseen sopimiseen ja kuinka helposti todistettavia menettelytapoja sopimuskäytännössä hyödynnetään. On olemassa hyvin vähän tietoa siitä, missä olosuhteissa suullinen tai kirjallinen sopimus toteutetaan (Gillan, Hartzell, Parrino 2009: 1631). Taloustieteestä tuttu hyötykustannus-ajattelu soveltuu myös valintaan kirjallisen ja suullisen sopimuksen välillä. Koska laajojen, yksityiskohtaisten sopimusten tekeminen on kallista, yritykset pyrkivät optimoimaan kustannuksiaan ja tekevät kirjallisia sopimuksia vain, mikäli seuraukset sopimusrikkomuksista ovat hyvin epätoivottavia. Toisin sanoen kirjallisia sopimuksia tehdään, kun kirjallisista sopimuksista saatava hyöty on suurempi kuin käytetty kustannus. Toisaalta kirjallisen muodon tuoma vaivalloisuus sekä ylimääräiset kustannukset voivat saada osapuolet välttämään kirjallista sopimusta varsinkin, kun sopimushäiriöt ovat epätodennäköisiä ja sopimukseen liittyvien taloudelliset intressit vähäisiä. (Hemmo 2005: 88.)

Kirjallisia sopimuksia vähentävät myös sopimusosapuolten välinen luottamus. Varsinkin hyviin henkilösuhteisiin suhteisiin perustuva erityisen luottamuksellinen suhde sopijapuolten välillä on omiaan vähentämään kirjallisen sopimisen merkitystä. Sopijapuolten pitempiaikainen sopimussuhde ja aikaisempien sopimusten luoma vakiintunut sopimuskäytäntö niin ikään vievät sijaa kirjalliselta sopimiselta. Luottamussuhteiden särkyminen on kuitenkin tyypillistä varsinkin sopimussuhteen aiheuttamien taloudellisten menetysten aikana. Toisaalta pitkäaikainen yhteistyö voi päättyä esimerkiksi sopimus-kumppanin muutettua yleistä toimintastrategiaansa, jolloin yhteistyökumppanit käyvät tarpeettomaksi. Myös hyvät henkilökohtaiset suhteet saattavat päättyä, mikäli yrityksen edustajat vaihtuvat, jolloin uutta yhteistyökumppania ei välttämättä saada vakuuttuneeksi suullisen sopimuksen tai vakiintuneiden menettelytapojen sisällöstä. (Hemmo 2005: 88–89.)

Lisäksi on todettu, että ongelmien synnyttyäkin kirjallisiin sopimuksiin vedotaan suhteellisen harvoin. Sen sijaan ongelmat pyritään ensisijaisesti selvittämään yritysten välisin neuvotteluin. Nämä epämuodolliset riidanratkaisutavat nähdään toimivan edullisemmin, mikäli halutaan säilyttää pitkäaikaisten kumppaneiden luottamus. (Roxenhall, Ghauri 2004: 261.)

Varmasti valtaosa sopimuksista laitetaankin täytäntöön paneutumatta yksityiskohtaisesti sopimuksen sisältöön. Toisaalta vakiintuneissa liikesuhteissa osapuolten välisellä luottamuksella ja siihen perustuvilla odotuksilla on sopimuskäyttäytymistä ohjaava vaikutus. Jälkeenpäin voidaan monesti todeta, että kirjallinen sopiminen tai sopimuksen yksityiskohtaisuuden kasvattaminen ei olisikaan ollut tarpeen. Tästä huolimatta kirjallisiin sopimuksiin perustuvan sopimustekniikan korostaminen on aiheellista. (Hemmo 2005: 89.) Kirjallisilla sopimuksilla voidaan suojautua vaihtuvilta riskeiltä kolmessa tapauksessa.

Ensimmäisen riskiryhmän muodostavat sopimukset, joissa alkuperäiset suhteet tarvitsevat suuria panostuksia ja investointeja aineellisiin tai inhimillisiin voimavaroihin. Samalla sopimuskumppanin tutustumiseen ja itse sopimusten kustomointiin panostetaan huomattavasti enemmän. Sopimuksen kannattavuus voidaan laskea niin, että verrataan menetettyä kustomointiarvoa sopimuksesta tulevaisuudessa saatavaan etuuteen. Kirjallisilla sopimuksilla haetaan pitkäaikaisia suhteita, sillä laajat panostukset tehtävään sopimukseen ja oman toiminnan muuttaminen sopimuskumppania vastaaviksi ovat yrityk-

selle kallista. Empiiristen tutkimusten valossa voimavarojen pitkälle spesifioituminen lisää sopimuksen monimutkaisuutta. (Poppo, Zenger 2002: 708–709.)

Toisen riskiryhmän muodostaa tilanne, jossa yhteistyön tuloksesta saatavaa hyötyä on vaikea mitata. Markkinat onnistuvat, mikäli yritykset laittavat panoksia tuottavaan toimintaan. Kun hyötyä on vaikea mitata, yrityksillä ei ole kiihoketta tehdä tyydyttävää sopimusta. Yritykset voivat kuitenkin parantaa oletettavaa hyötyä tekemällä sopimuksesta yksityiskohtaisempia. Kirjallisten sopimusten esittäessä lupauksia ja velvollisuuksia toimia tietyllä tavalla tulevaisuudessa voidaan juuri sopimusehdoilla avustaa sopimuskumppanin toiminnan valvontaa. Empiiristen tutkimusten valossa hyödyn vaikea mittaaminen johtaa yksityiskohtaisempiin, kirjallisiin sopimuksiin, jotka auttavat hyödyn ja tuottavuuden mittaamisessa. (Poppo, Zenger 2002: 709.)

Kolmannen riskiryhmän muodostavat tilanteet, joissa tulevaisuus on hyvin epävarmaa ja sopimuskumppaniin ei luoteta. Epäluottamus on sitä suurempi, mitä harvemmin yritykset tekevät kauppaa toistensa kanssa. Epäluottamus on sidottu vahvasti myös sopimuksen kohteen taloudelliseen arvoon: mitä suurempi kauppa on kyseessä, sitä laajempi ja yksityiskohtaisempi kirjallinen sopimus yleensä tehdään. (Roxenhall, Ghauri 2004: 262.) Sopimusehdoilla ja kirjatulla menettelytavoilla voidaan lieventää epävarmuutta jo neuvotteluvaiheessa. Suuri epävarmuus yhdessä hyödyn mittaamisen vaikeuden kanssa tai voimavarojen pitkälle spesifioitumisen kanssa kasvattaa sopimuksenteon riskiä entisestään. Suuri epävarmuus voi esimerkiksi estää sopimuskumppania implementoimasta hyvin pitkälle spesifioitua yritystä toiseen ilman riittäviä sopimussuojatoimenpiteitä. Yksityiskohtainen sopimus kuitenkin estää sopimuskumppania käyttäytymästä sopimuksen vaarantavalla tavalla. (Poppo, Zenger 2002: 709.)

Yhdysvaltalaisessa tutkimuksessa tutkittiin, missä tilanteissa ja miksi yritykset tekevät kirjallisen työsopimuksen toimitusjohtajiensa kanssa. Vaikka tutkimuksessa ei ole varsinaisesti kyse liiketaloudellisista sopimuksista, voi siitä saada vahvistusta tilanteille, joissa kirjallinen sopimus solmitaan. Yhdysvaltojen 500 suurimman S&P 500 -indeksiin listatun yrityksen toimitusjohtajista vain puolella oli kirjallinen työsopimus. Tutkimus vahvistaa jo aiemmin todetun: kirjallinen työsopimus tehdään useimmiten tilanteissa, joissa toimeksiantajayritys toimii epävarmalla toimialalla ja toisaalta silloin, kun toimitusjohtaja palkataan ulkopuolisesta yrityksestä. Nämä pohjautuvat ajatukseen, jossa kirjallisten sopimusten on nähty tuovan pitempiaikaisia työsuhteita edellä kuvatuissa tilanteissa. Lisäksi yrityksen näkökulmasta kirjallinen sopimus selkeyttää sopimussuhdetta. Kirjallinen sopimus auttaa epävaraassa taloudellisessa tilanteessa pitämään toimitusjoh-

tajan toimessaan, selkeyttää osapuolten velvollisuuksia ja vastuualueita sekä vähentää juridisia riitoja, kun sopimussuhde on selkeä. (Gillan ym. 2009: 1629–1636.)

Toimitusjohtajien näkökulmasta kirjallista sopimusta vaaditaan useammin tilanteissa, jossa toimitusjohtajille on odotettavissa huomattavan suuri taloudellinen etuus tai jossa palkka on sidottu tulokseen. Näissä tilanteissa negatiiviset sopimusmuutokset voisivat olla kohtalokkaampia toimitusjohtajalle kuin yritykselle. (Gillan ym. 2009: 1629–1636.)

6.3 Henkilökohtaiset suhteet ja kirjalliset sopimukset komplementteina

Kirjallisten sopimusten ja sopijapuolten keskinäisen luottamuksen on perinteisesti nähty toimivan toistensa substituutteina. Hyvien henkilökohtaisten suhteiden vallitessa sopijapuolten välillä, yritykset harvemmin tekevät kirjallisia sopimuksia, sillä sopimussuhdetta hallinnoidaan luottamukseen perustuen. Toisaalta mitä riskialttiimmalla toimialalla yrityksen on nähty toimivan ja mitä vähemmän sopimuskumppaniin luotetaan, sitä herkemmin kirjallisia sopimuksia solmitaan. Poppo ja Zenger ovat halunneet tutkimuksessaan kyseenalaistaa tämän presumption luottamuksen ja kirjallisten sopimusten toimimisesta substituutteina ja tutkia, voivatko nämä sen sijaan toimia toisiaan täydentäen.

Sopimussuhteen aikana sopimuskumppanit kehittävät, testaavat, tarkastelevat ja vahvistavat keskinäistä luottamustaan. Tällaisen pitkään jatkuneen yhteistyön seurauksena yhteistyökumppanit nojaavat keskinäiseen luottamukseen enemmän kuin muihin normeihin hallitessaan yhteistyösuhdettaan. Varsinkin tilanteissa, joissa sopimus ei pysty enää joustamaan ja uusia muutoksia ja konflikteja ilmaantuu sopimussuhteeseen, hyvistä henkilökohtaisista suhteista tulee välttämätön komplementti, sillä se pystyy edistämään sopimussuhteen jatkuvuutta ja mielipiteiden yhtenäisyyttä. Henkilökohtaisten suhteiden luoma yhteishengen arvo piilee kykynä lisätä yhteistyötä myös tulevaisuudessa. (Poppo, Zenger 2002: 713–722.)

Hyvien henkilökohtaisten suhteiden on nähty lisäävän myös kirjallisten sopimusten jaloitumista ja vakautumista. Yhteistyösuhhteessa jo kehittyneet kokemukset yhteistyöstä, tiedonkulun toiminnasta ja suorituskyvystä mahdollistavat sopimuksen yksityiskohtaisemman muokkaamisen. Hyvät suhteet voivat näin asteittain kehittää komplekseja kirjallisia sopimuksia lähemmäksi sopimuskumppaneiden yhteistä tahtoa. (Poppo, Zenger 2002:713.)

Heikkoutena pelkästään henkilökohtaisiin suhteisiin nojaamisessa on kuitenkin nähty niiden tavoittelu lyhyen aikavälin voittoihin. Kirjallisilla sopimuksilla puolestaan sitoututaan useammin pitkäaikaisiin sopimuksiin ja yhteistyöhön, jotka osaltaan vähentävät opportunistista käyttäytymistä. Varsinkin sopimussuhteen alkuvaiheessa kirjalliset sopimukset avittavat vaikeimmista yhteistyötilanteista menestymistä, joka puolestaan lujittaa suhdetta tulevaisuudessa. (Poppo, Zenger 2002: 712–713.)

Näin ollen voidaan todeta, että henkilökohtaisten suhteiden tuoma luottamus ja kirjalliset sopimukset eivät toimi toistensa substituutteina vaan komplementteina. Yritys tarvitsee molempia selvitäkseen jatkuvasti muuttuvassa toimiympäristössä. Tämä tulee myös ilmi siitä, että mitä yksityiskohtaisempi ja monimutkaisempi kirjallinen sopimus on, sitä enemmän yritykset panostavat henkilökohtaisiin suhteisiin. Taas mitä enemmän panostetaan suhdejohtamiseen, sitä yksityiskohtaisempia sopimuksia myös tehdään. Näin ollen myös edellä käytyihin riskeihin varautuminen voimavarojen pitkälle spesifioitumisesta ja tulosten vaikeasta mittaamisesta eivät vain edellytä kirjallisia sopimuksia vaan lisäksi henkilökohtaisia suhteita sopimuskauden aikana, jotta riskeihin olisi asianmukaisesti varauduttu. Luottamus voikin tuoda sopimussuhteeseen sitä joustavaa, mitä kirjalliset sopimukset eivät pysty tarjoamaan.

6.4 Sopimuksen tulkinnan ohjaaminen sopimussuunnittelun avulla

Sopimuksilla on mahdollista ohjata sopimuksen tulkintaa omalta kannalta edulliseen suuntaan jo sopimuksen laadintavaiheessa. Sopimuksen tulkintaa voidaan ohjata kiinnittämällä huomiota siihen, millä tavalla muu normisto kuin sopimusasiakirjan sisältö tai sopimusta valmistettaessa annetut tiedot vaikuttavat sopimuksen tulkintaan. Tyypillisiä kysymyksiä tältä osin ovat esimerkiksi se, millainen rooli alan tavoille ja käytännöille jää tai halutaanko korostaa sopimusasiakirjan asemaa yksinomaisena sääntelylähteenä ja kaventaa muiden normilähteiden vaikutusta. (Hemmo 2005: 87–88.)

Kirjallisen sopimuksen ollessa yritykselle ensiarvoisen tärkeä, yrityksen tulisi laatia neuvottelusopimus. Neuvottelusopimukseen otetaan määräykset sopimuksen syntymisvaiheessa käytettävistä sopimussääteisistä muotomääräyksistä. Neuvottelusopimukseen tulisi liittää ainakin muotovarauma, integraatioehto ja written modification -ehto. Muotovarauma poistaa epäselvyyden siitä, missä vaiheessa sopimus saa pätevän oikeusvaikutuksen. Integraatioehdon käyttämisen hyötynä on, että sopimuskumppanit ymmärtävät samalla tavalla pääsopimuksen sisältämät velvoitteet. Written modification -ehto

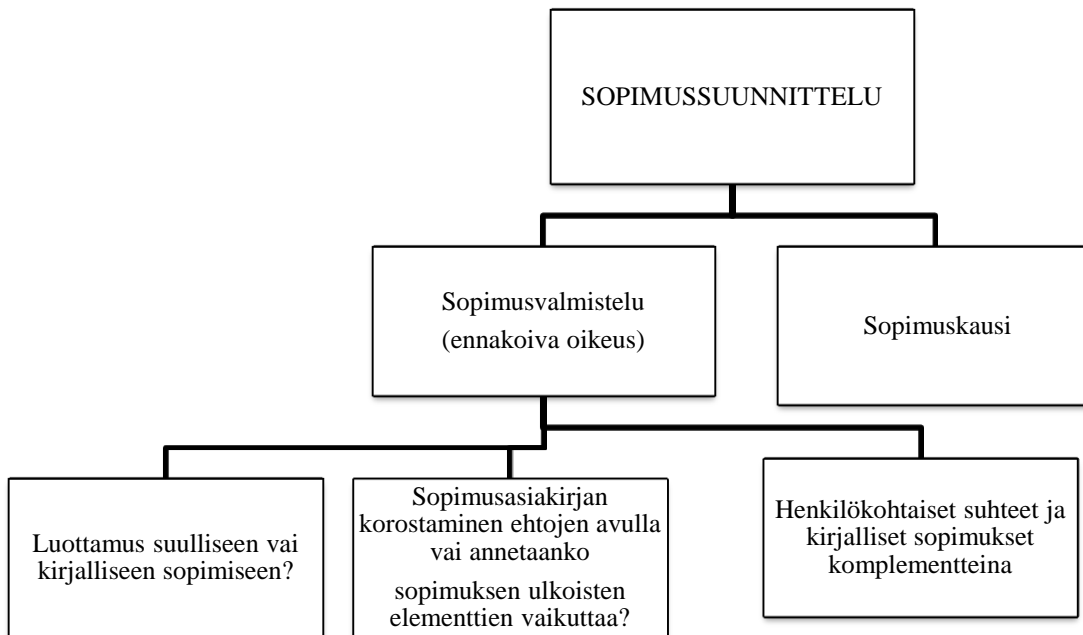
puolestaan selkeyttää sopimuksen sisällön ja suoritusvelvollisuudet, kun sopimusta on yhteistuumiin muutettu. Neuvottelusopimukseen tulisi myös sisällyttää seuraukset ehtojen laiminlyönnistä, joka jyrkimmillään johtaa sopimuksen pätemättömyyteen. Lisäksi neuvottelusopimuksessa olisi hyvä sopia, että näitä ehtoja ei voida kumota konkludenttisesti, täyttämistoimin tai muutoinkaan. Sopimusehdoilla on näin mahdollisuus tuottaa ennakoitavuutta, joka korvaa osapuolten puuttuvaa mutta yhteistoiminnassa välttämättöntä luottamusta.

Lisäksi reklamaatiolle tai muulle sopimussuhdetta koskevalle ilmoitukselle tulisi sopia kirjallinen määrämuoto niin, että myös muutovaatimusten laiminlyönnin seuraukset täsmennetään. Kirjalliseen reklamointiin tulisi kiinnittää erityistä painoarvoa, jotta vastapuolelle ei annettaisi käsitystä, että virheelliset sopimusehdot on konkludenttisesti hyväksytty.

Alan tavoille ja käytännöille tulisi antaa mahdollisimman vähän painoarvoa. Kokeneiden liikemiesten ei tulisi luottaa siihen, että sopimus tullaan laatimaan ilman ehtojakin kirjallisesti. Sopimuksen ulkoisten seikkojen kuten sopimuksen taloudellisen arvon ei myöskään tulisi antaa vaikuttaa kirjallisen sopimuksen tekemiseen. Vaikka suullisesti tehdyt sopimukset todennäköisesti katsottaisiin pätemättömäksi silloin, kun sopijapuolena ovat olleet kokeneet liikemiehet tai kun sopimuskohteen taloudellinen arvo on suuri, ennakoivaan oikeudelliseen ajatteluun kuuluu, että sopimusta ei jätetä miltään osin tulokinnanvaraiseksi.

Toisaalta sopimusta suunniteltaessa sopijapuolten välistä kommunikointia tulisi korostaa, jotta sopimukseen saataisiin selkeytetyksi sopimukselta odotettava yhteinen tahto ja tavoitteet. Varsinkin kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa tulevasta sopimuskumppanista tulisi hankkia mahdollisimman paljon tietoa, sillä jo kulttuuri yksinään voi määrätä suhtautumisen sopimuksen solmimistapoihin. Kun aikataulut ja selkeys siihen, mitä ollaan tekemässä, on kaikille osapuolille selvää, oman toiminnan suunnittelu sopimuksen mukaiseksi helpottuu. Selkeiden sopimusten voidaan nähdä suojelevan sopimukseen luottanutta osapuolta. (Pohjonen 2006: 338.) Sopimusehdoilla ja sopimuksen kirjallisella muodolla voidaan nähdä olevan selkeyttävä vaikutus sopimuksen sisältöön, mutta luottaminen siihen, että sopimus ainoastaan ehtojen avulla heijastaa osapuolten yhteistä tahtoa, on uskaliaasta. Sopimuksesta saattaakin riitatilanteessa olla enemmän haittaa kuin hyötyä. Edellä rakennusalan toimija korosti, että hyvien asiakassuhteiden säilyttämiseksi, on toisinaan käytännön toiminnan ohitettava sopimusehdot. Yhteistyön loppuminen kriittisessä vaiheessa saattaa aiheuttaa paljon suurempia kuluja, kuin mahdollinen voitettu oikeusjuttu. Näin ollen, koska riitelemine on hyvin kallista, ei selkeis-

täkään sopimuslausekkeista ole aina välttämättä hyötyä. Sopimuslausekkeisiin vetoamisen sijasta, saattaa yritykselle olla viisaampaa saada yhteistyö toimimaan ja kehittää toimintatapoja, jotka eivät ole jossain tiedostetussa suhteessa kovin riskialttiita. Siksi sopimussuunnitteluvaiheessa on huomioitava, että tuleva yhteistyösuhde tulee vaatimaan panostuksia myös osapuolten suhteiden hallintaan ja kehittämiseen. Sopimuksen kirjallinen muoto on hyvä pohja rakentaa toimiva yhteistyösuhde, mutta varsinkin avainhenkilöiden välisiä suhteita on korostettava.



Kuvio 5. Yhteenveto sopimussuunnittelusta.

7. JOHTOPÄÄTÖKSET

Suomen oikeusjärjestyksessä sopimukset ovat vapaamuotoisia, jollei toisin ole säädetty; suullisesti tehdyt sopimukset ovat yhtä päteviä kuin kirjallisessa muodossa tehdyt ja todistetut. Lakisääteiset muotovaatimukset luovat tähän poikkeuksen, jossa tärkeimpien tai ainakin epäselvyyksille alttiimpien sopimuksien osalta lainsäädäntöön on otettu muotovaatimuksia.

Muotovapaudesta huolimatta kirjallista muotoa korostetaan varsinkin sen todisteluvaihtuksen johdosta. Kirjallisia sopimuksia tehdään useammin tilanteissa, joissa sopimuskohte on taloudellisesti arvokas, kyseessä on kansainvälinen liikesopimus tai sopimuksen osapuolina ovat kokeneet liikemiehet. Tämän voidaan nähdä olevan kuitenkin vain seuraus jostakin syystä. Syynä voidaan nähdä luottamuksen puute sopimusosapuolen kykyyn toimia sopimuksen mukaisella tavalla. Sopimusosapuolten väliseen luottamukseen puolestaan vaikuttavat esimerkiksi yrityksen epävarma toimiala tai tuntematon sopimusosapuoli. Suuri epävarmuus yhdessä hyödyn mittaamisen vaikeuden kanssa tai voimavarojen pitkälle spesifioitumisen kanssa nostaa edelleen sopimuksenteon riskejä. Lisäksi tietyillä aloilla on nähty tehtävän kirjallisia sopimuksia useammin kuin toisilla, sillä sopimus nähdään samalla tarkkana toimintaohjeena. Kirjallisesta sopimuksesta saatavan hyödyn on katsottu olevan suurempi kuin siihen menevän kustannuksen.

Kirjallisia sopimuksia ei puolestaan arvosteta niin paljoa tilanteessa, jossa sopimusosapuoli on yritykselle erityisen tärkeä. Syynä henkilökohtaisten suhteiden korostamiseen silloin on se, että kirjallisiin ehtoihin ei tällöin uskalleta vedota riitatilanteissa, jotta hyvä yhteistyö sopijapuolten välillä ei vaarantuisi. Toiseksi juuri sopijapuolien välillä vallitseva luottamus on omiaan vähentämään kirjallisen sopimisen merkitystä.

Sopimussuunnitteluvaiheessa yrityksen tulisi ottaa kaikki hyöty irti sopimusoikeudellisen sääntelyn tarjoamista mahdollisuuksista ja toisaalta havaita mahdolliset ongelmat jo siinä vaiheessa, kun ne voidaan vielä ehkäistä. Jotta myöhemmiltä kustannuksilta sopimuksen tulkinnan tapauksissa voitaisiin välttyä, tulisi antaa mahdollisimman vähän sijaa sopimuksen ulkopuolisille seikoille. Toisaalta sopimussuunnitteluvaiheessa tulisi mahdollisimman tehokkaasti toimia yhteistyössä sopimusosapuolen kanssa, jotta sopimuksesta vaadittava yhteinen tahto saavutettaisiin.

Sopimussuunnittelu- ja sopimusneuvotteluvaiheessa kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa sopimusosapuolten on otettava lisäksi selville, kuinka sopijakumppaneiden erilaisissa kulttuureissa arvostetaan kirjallisia sopimuksia. Länsimaiden on todettu pitä-

vän kirjallista sopimusta todisteena sopimuksen olemassaolosta, jolloin allekirjoituksen puuttuminen tulkitaan sopimuksen syntymättä jäämiseksi. Toisaalta Aasiassa ja Afrikassa ajatellaan sopimuksen muodostuvan suullisen sopimuksen avulla, jolloin sopijapuolen antama lupaus sopimuksen sitovuudesta nähdään kirjallista sopimusta sitovampana.

Muotovaatimuksista sopiminen tehdään yleensä viimeistään sopimuksen neuvotteluvaiheessa. Yleisesti jo sopimusneuvotteluissa presumptiona on ollut, että mitään sitovaa ei synny, ennen kuin liikesopimus on kirjattu, tarkistettu, hyväksytty asianosaisten ja ehkä muiden kuten viranomaisten toimesta allekirjoitettu ja lykkäävät ehdot on joko täytetty tai niistä on luovuttu. Lisäksi sopimusasiakirjan merkitystä voidaan entisestään korostaa integraatioehdon avulla. Ennen sopimuksen syntymistä muotovaatimuksilla sekä kirjallisen muodon merkitystä korostavilla ehdoilla pyritäänkin saamaan selkeys ja yksimielisyys siitä, mistä on sovittu ja mitkä asiakirjat tulevat osaksi pääsopimusta.

Toisaalta kirjallista muotoa korostetaan myös pätevän sopimuksen syntymisen jälkeenkin, jolloin sopimus voidaan vain vahvistaa kirjallisesti. Myös ilmoitukset, joiden tarkan ajankohdan täytyy olla jälkikäteen selvitettävissä, sovitaan yleensä tehtäväksi kirjallisesti, kuten on reklamaatioiden ja irtisanomisilmoitusten kohdalla. Mahdollisten konfliktien välttämiseksi sopimuksen muutokset voidaan määrätä suoritettavaksi kirjallisesti. Kaikkein pisimmälle viety kirjallisen muodon vaatimusta korostava sopimuskäytäntö on varmasti angloamerikkalaisessa kulttuurissa omaksuttu käytäntö, jossa jopa sopimuksen tulkitseminen suullisen todistelun avulla voidaan kieltää sopimusehtojen avulla.

Vaikka kirjallista sopimusta näin korostetaankin, Suomessa on perinteisesti suhtauduttu torjuvasti ajatukseen, että sopimussääteisistä muotovaatimuksista seuraa sitovia vaikutuksia. Sitovuuden sijaan korostetaan sopimussääteisiä muotovaatimuksia ainoastaan ohjeluonteisiksi. Niiden tehtävänä on todisteluvaikutuksen lisääminen sekä näyttövaatimusten kiristäminen, mikäli suulliseen sopimukseen halutaan vedota. Muotovaatimusten tulkitsemista ohjeluonteisiksi perustellaan muun muassa sillä, että muotovaatimusten tarkka soveltaminen voi joskus johtaa liian jyrkkiin lopputuloksiin. Tässä on selkeä ristiriita edellä käsitellyn kanssa. Elinkeinonharjoittajien tulisikin voida halutessaan sopia myös ankarista ja huolellisuutta vaativista sopimusehdoista. Näin ollen Suomessa oikeusjärjestyksen tulisi antaa tämä mahdollisuus elinkeinonharjoittajille eikä vesittää sitä liian herkästi soveltuvilla tulkintapresumptio- ja kohtuullistamissäännöillä. Ohjeluonteisuutta vastaan puhuu myös se, että ylivoimainen enemmistö liike-elämän sopimuksista tehdään kirjallisesti joka tapauksessa. Mikäli tästä huolimatta sopijakumppanit

vielä asettavat nimenomaisen muotovarauman, ei ole perusteltua olettaa, että tämän muotovarauman merkitys olisi tarkoitettu vain todistelua helpottavaksi.

Sopimussääteisten muotovaatimusten tulkintaongelmilta välttyttäisiin hyvin yksinkertaisella toimenpiteellä, kun sopimussääteisistä muotovaatimuksista sovittaessa otettaisiin kantaa myös siihen, mikä pätevyys muotovaatimukselle halutaan asettaa.

Muotovarauma on nähty vain ohjeluonteisena myös tapauksissa, jossa joko erikseen neuvoteltu tai olosuhteista ilmi tuleva muotovarauma on konkludenttisesti kumottu. Kyseessä olevan muodon ja sisällön jännitteessä painoarvo on annettu osapuolten yhteiselle tahdolle muodon sijaan. Kuitenkin näyttövaatimusten voidaan nähdä kiristyvän sille osapuolelle, joka vetoaa konkludenttiseen sopimiseen.

Oikeuskäytännössä sopimuksen kirjalliselle muodolle on kuitenkin annettu painoarvoa muutamassa erityistapauksessa. Sopimuskohteen ollessa taloudellisesti arvokas ja sopijapuolien ollessa kokeneita liikemiehiä oletuksena on, että suulliset tahdonilmaisut ovat vain keinotteluluonteisia yrityksiä ja vasta kirjallinen muoto luo sitovuuden.

Vaikka kirjallisten sopimusten käyttöä perustellaan läpi tutkielman, ei henkilökohtaisten suhteiden painoarvoa tai suullisia sopimuksia ole tarkoitus väheksyä. Lähtökohtaisesti voidaan kuitenkin todeta, että liikesopimukset on solmittava kirjallisesti, jotta myöhemmiltä tulkintaongelmilta voidaan välttyä. Kirjallisten sopimusten on nähty olevan erittäin kannattavia juuri sopimussuhteen alkuvaiheessa, jolloin kirjalliset sopimukset toimivat sopimussuhteen tukipilareina. Tutkielmassa tuli kuitenkin esille, että henkilökohtaisten suhteiden tuomaa luottamusta arvostettiin liikemiesten toimesta erittäin paljon. Henkilökohtaisten suhteiden arvostamista voidaankin pitää perusteltuna, jotta liikesopimukseen voidaan liittää se joustavuus, jota kirjalliset sopimukset eivät pysty tarjoamaan. Luottaminen pelkästään kirjallisiin sopimuksiin tarkoittaisi käytännössä sitä, että sopimuksen olisi oltava laadittu niin täydelliseksi, että minkäänlaisille tulkintavaihtoehdoille ei jäisi mahdollisuutta. Kun sopimuksessa on kuitenkin aina kyse vähintään kahdenkaupasta, ei tällainen ajattelutapa yleensä ole mahdollista. Hyvät henkilökohtaiset suhteet ja niiden tuoma luottamus auttavat ylläpitämään sopimussuhdetta juuri vaikeinakin aikoina, sillä minkään kirjallisen sopimuksen ei yksinään voi nähdä takaavan, että riidan syntyessä osapuolet ratkaisevat erimielisyydet yhtenäisellä tavalla. Henkilökohtaisten suhteiden tulisikin toimia komplementtina sopimuksen kirjallisen muodon kanssa, jotta liikesopimusten kokonaisvaltainen onnistuminen voitaisiin varmistaa.

LÄHDELUETTELO

Kirjalähteet:

- Aurejärvi, Erkki & Mika Hemmo (1998). *Velvoiteoikeuden oppikirja*. 2. painos. Helsinki: Condictio. 289 s. ISBN 951-95570-1-6
- Dalhuisen, Jan (2004). *Dalhuisen on International Commercial, Financial and Trade Law*. 2. painos. North America: Hart Publishing. 1150 s. ISBN 1-84113-450-3
- Geldart, Willian (1991). *Introduction to English Law*. 10th edition prepared by D.C.M. Yardley. Oxford: Oxford university press. 189 s. ISBN 0-19-289221-5
- Ghauri, Pervez N. & Jean-Claude Usunier (2003). *International Business Negotiations*. 2nd edition. Amsterdam: Pergamon: Boston. 522 s. ISBN 0-08-044292-7
- Hakulinen, Y.J. (1965). *Velvoiteoikeus I Yleiset opit*. 2. laajennettu painos. Helsinki: Kirjayhtymä. 431 s.
- Hemmo, Mika (1997a). *Sopimusoikeus I*. 1. painos. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 396 s. ISBN 951-640-956-2
- Hemmo, Mika (1997b). *Sopimusoikeus II*. 1. painos. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 436 s. ISBN 951-640-972-5
- Hemmo, Mika (2005). *Sopimusoikeus III*. Helsinki: Talentum Media Oy. 404 s. ISBN 952-14-0690-9
- von Hertzen, Hannu (1983). *Sopimusneuvottelut: siviilioikeudellinen tutkimus*. Helsinki: Suomen lakimiesliiton kustannus. 340 s. ISBN 951-640-188-0
- Hoppu, Esko & Kari Hoppu (2007). *Kauppa- ja varallisuus-oikeuden pääpiirteet*. II painos. Helsinki: WSOYpro. 433 s. ISBN 978-951-0-32779-1
- Kivimäki, T. M & Matti Ylöstalo (1981). *Suomen siviilioikeuden oppikirja yleinen osa*. 4. lyhennetty painos. Porvoo: WSOY. 451 s. ISBN 951-0-10481-7
- Komiteanmietintö 1990:20. *Oikeustoimilautakunnan mietintö*. Helsinki: Oikeusministeriö. 385 s. ISBN 951-47-3199-9

- Kurkela, Matti S. (2003). *Globalisoitunut sopimuskäytäntö ja sopimusoikeudelliset periaatteet*. Helsinki: Edita Publishing Oy. 286 s. ISBN 951-37-4013-7
- Lando, Ole & Hugh Beale (2000). *Principles of European contract law*. The Netherlands: Kluwer Law International. 553 s. ISBN 90-411-1305-3
- Mikkola, Ella (1995). *Sopimustarjouksen sitovuus- Suomen oikeuden ja angloamerikkalaisen järjestelmän vertailua*. Turku: Turun yliopiston oikeustieteellisen tiedekunnan julkaisuja Yksityisoikeuden sarja B:26. 73 s. ISBN 951-29-0515-9
- Muukkonen P. J. (1958). *Muutosäännökset Varallisuus oikeudellisia sopimuksia koskeva tutkimus*. Vammala: Vammalan kirjapaino Oy. 249 s.
- Pohjonen, Soile, Vaula Haavisto, Petri Keskitalo, Sari Lintumaa, Päivi Nygren, Soili Nysten- Haarala, Matti Rudanko, Tommi, Taskinen (2002). *Ennakoiva sopiminen - Liiketoimien suunnittelu, toteuttaminen ja riskien hallinta*. Helsinki: WSOY Lakitieto. 336 s. ISBN:951670065-9
- Routamo, Eero (1996). *Kaupan lait: Kotimainen ja kansainvälinen irtaimen kauppa*. 2. painos. Helsinki: Lakimiesliiton kustannus. 247 s. ISBN 951-640-887-7
- Saarnilehto, Ari (2009). *Sopimusoikeuden perusteet*. 7. painos. Helsinki: Talentum Media Oy. 209 s. ISBN 978-952-14-1374-2
- Telaranta, K.A (1990). *Sopimusoikeus*. Vammala: Lakimiesliiton kustannus. 470 s. ISBN 951-640-464-2
- Varjola-Vahvelainen, Kaija, Sirkku Ohvo, Pekka Hulkko, Heikki Hyvärinen (1998). *Kansainvälinen yritysoikeus*. Helsinki; Porvoo: WSOY. 373 s. ISBN 951-0-22394-8

Sähköiset lähteet:

Bucklin, Louis P & Sanjit Sengupta (1993). *Organizing successful co-marketing alliances*. Journal of marketing 57:2 [online] [siteerattu 10.9.2012], 32–46. Saatavilla Internetistä:

<http://search.proquest.com.proxy.tritonia.fi/docview/227744597?accountid=14797>

ISSN 00222429.

Eskelinen, Krista (2008). *Yleisten sopimusehtojen sitovuus kauppatapana - oikeudellinen epävarmuus*. Oikeustieto 1/2008 [online] [siteerattu 11.4.2012], 10–14.

Saatavilla Internetistä:

<http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/5726.pdf>

Fontaine, Marcel & Filip de Ly (2009). *Drafting International Contracts* [online]. Leiden: Brill Academic Publishers. 673 s. [siteerattu 4.4.2012]. Saatavilla Internetistä:

<http://site.ebrary.com.proxy.tritonia.fi/lib/tritonia/docDetail.action?docID=10439261&p00=drafting%20international%20contracts>

ISBN 9789047430230.

Frankel, Robert, Judith Schmitz Whipple, David J. Frayer (1996). *Formal versus informal contracts: achieving alliance success*. International Journal of Physical Distribution & Logistics Management 26: 3 [online] [siteerattu 8.10.2012], 47–63. Saatavilla Internetistä: <http://dx.doi.org/10.1108/09600039610114992>

ISSN 0960-0035.

Gillan, Stuart L., Jay C. Hartzell, Robert Parrino (2009). *Explicit versus Implicit Contracts: Evidence from CEO Employment Agreements*. Journal of Finance 64:4 [online] [siteerattu 28.3.2012], 1629–1655. Saatavilla Internetistä:

<http://web.ebscohost.com.proxy.tritonia.fi/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=b615a7ba-6303-499a-a945-212b877bab51%40sessionmgr111&vid=4&hid=111>

ISSN 00221082.

Gordon, James D. (1990.) *Teaching parol evidence*. Brigham Young University Law Review 1990:2 [online][siteerattu 22.12.2011], 647–658. Saatavilla Internetistä:

<http://web.ebscohost.com.proxy.tritonia.fi/ehost/detail?vid=7&hid=13&sid=7fc>

246ce-14fb-41a9-8ada-
8f96677fb869%40sessionmgr10&bdata=JnNpdGU9ZWWhvc3QtbGl2ZQ%3d%
3d#db=buh&AN=9701201408
ISSN 0360151X.

Haapio, Helena (2002). *Oikeusturva, ennakointi ja yritykset: tavoitteena oikeudellinen omavastuu ja ongelmien ehkäisy*. Oikeus 1/ 2002 [online] [siteerattu 6.4.2012], 87–96. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/3521.pdf>

Hemmo, Mika & Kari Hoppu (2006). *Sopimusoikeus* [online]. Sanoma pro Oy. [siteerattu 16.10.2011]. (viimeisin päivitys 29.8.2011). Saatavilla Internetistä: <http://www.wsoypro.fi.proxy.tritonia.fi/wsoypro.aspx?navi=Onlinepalvelut.Juridiikkaonline&prevpos=so111.3&pos=so111.3&page=selain&ts=yo&openhaku=5&gethere=>
ISBN 978-951-0-28671-5

Henkilöstöpalvelualan työvoimavuokrausta koskevat yleiset sopimusehdot (HPL YSE 2006) [online] [siteerattu 10.11.2011]. Saatavilla Internetistä: http://www.hpl.fi/henkilostopalveluyritysten_liitto/liitetiedostot/HPL_YSE_2006.pdf

Marsh, P.D.V (2001). *Contract negotiation handbook* 3rd ed. [online]. Hampshire, England: Gower Publishing Limited. 335 s. [siteerattu 5.4.2012]. Saatavilla Internetistä: <http://books.google.fi/books?id=lxv1hES-M9UC&pg=PP4&lpg=PP4&dq=contract+negotiation+handbook&source=bl&ots=k8vuyid5oU&sig=me6JiNzgcQD4eJ3uRGqvNioQF8&hl=fi&sa=X&ei=mLpxT4-pHMqP4gTE6cjBDw&ved=0CFwQ6AEwBg#v=onepage&q=contract%20negotiation%20handbook&f=false>
eISBN 0-566-08021-4.

Norros, Olli (2008). *Sopimuserusteiset muotovaatimukset*. Lakimies 2/2008 [online] [siteerattu 28.4.2011], 183–211. Suomalainen lakimiesyhdistys. Saatavilla Internetistä: <http://elektra.helsinki.fi.proxy.tritonia.fi/se/1/0023-7353/106/2/sopimusp.pdf>
ISSN 0023-7353.

- Pohjonen, Soile (2006). *Ennakoivaa sopimista vaiko riidan ratkaisua? Yhteistyö ja oikeudellinen ajattelu*. EDILEX Asiantuntijakirjoitukset [online] [siteerattu 28.3.2012], 317–347. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/3368.pdf>
- Poppo, Laura & Todd Zenger (2002). *Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements?*. *Strategic Management Journal* 23:8 [online] [siteerattu 26.9.2012], 707–775. Saatavilla Internetistä: <http://search.proquest.com.proxy.tritonia.fi/docview/225006497?accountid=14797>
ISSN 01432095
- Rakennusurakan yleiset sopimusehdot (YSE 1983). [online] [siteerattu 15. 11. 2011]. Saatavilla Internetistä: <https://www.sopimuslomake.net/lomakkeet/RT16-10660>
- Roxenhall, Tommy & Pervez Ghauri (2004). *Use of the written contract in long-lasting business relationships*. *Industrial Marketing Management* 33:3 [online] [siteerattu 30.3.2012], 261–269. Saatavilla Internetistä: http://ac.els-cdn.com/S0019850103001652/1-s2.0-S0019850103001652-main.pdf?_tid=9f4ed49b15ba7d1a61d16b758058bae4&acdnat=1332783259_f8da1fc7f0c684d5d40b198fff88753f
ISSN 00198501.
- Rudanko, Matti (2000). *Preventive Law and International Trade*. California Western School of Law, National Center for Preventive Law (NCPL.) [online] [siteerattu 2. 4. 2011]. Saatavilla Internetistä: <http://www.preventivelawyer.org/main/default.asp?pid=essays/rudanko.htm>
- Saarnilehto, Ari (2010). *Sopimuksen vahvistamisesta*. EDILEX Asiantuntijakirjoitukset. [online] [siteerattu 10.10.2011], 10 s. Saatavilla Internetistä: www.edilex.fi/lakikirjasto/6905
- Saarnilehto, Ari, Vesa Annola, Mika Hemmo, Juha Karhu, Leena Kartio, Eva Tammi-Salminen, Juha Tolonen, Jarmo Tuomisto, Mika Viljanen (2004). *Varallisuus-oikeus* [online]. Sanoma pro Oy. [siteerattu 10.10.2011]. (Sisältö perustuu vuonna 2001 Oikeuden perusteokset -sarjassa julkaistuihin Varallisuus-oikeus-

teokseen.) Saatavilla Internetistä:
<http://www.wsoypro.fi.proxy.tritonia.fi/wsoypro.aspx?prevpos=va111.16017&page=selain&ts=jo&pos=va111.0&offset=0.0>
 ISBN 978-951-0-29206-8.

Salacuse, Jeswald W. (2003). *Global Negotiator: Making, Managing and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century* [online]. Gordonsville, USA: Palgrave Macmillan. 321 s. [siteerattu 5.4.2012] Saatavilla Internetistä: <http://site.ebrary.com.proxy.tritonia.fi/lib/tritonia/docDetail.action?docID=10135595&p00=contract%20negotiation>
 eISBN 9781403974013.

School of International Arbitration, Queen Mary, University of London (2010). *2010 International Arbitration Survey: Choices in International Arbitration* [online] [siteerattu 12.10.2012], 42 s. Saatavilla Internetistä: http://www.whitecase.com/files/upload/fileRepository/2010International_Arbitration_Survey_Choices_in_International_Arbitration.pdf

Shippey, Karla. C (2008). *Short Course in International Contracts: Drafting an International Sales Contract*. 3rd Edition. [online]. Petaluma, USA: World Trade Press. 192 s. [siteerattu 2. 4. 2012]. Saatavilla Internetistä: <http://site.ebrary.com.proxy.tritonia.fi/lib/tritonia/docDetail.action?docID=10305893&p00=drafting%20international%20contracts>
 eISBN 9781607800750.

Sorsa, Kaisa (2008). *Ennakoivan oikeuden näkökulmia sopimustoiminnan itsesäätelyyn EU:ssa*. Oikeus 2008/1 [online] [siteerattu 30.3.2012], 45–66. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/5136.pdf>

Tieva, Antti (2009a). *Kiinteistö- ja rakennusalan pitkäkestoiset liikesopimukset*. Lakimies 6/2009 [online] [siteerattu 18.10.2012], 934–955. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/6643.pdf>

Tieva, Antti (2009b). *Sopimushallinta ja pitkäkestoiset liikesopimukset*. Defensor Legis 1/2009 [online] [siteerattu 6.4.2012], 112–127. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/5938.pdf>

Valtiovarainministeriön tutkimukset ja selvitykset 1/2004. *Oikeudellisia näkökohtia julkisyhteisöjen hankintatoimen kustannustehokkuudesta*. Helsinki: Valtiova-

rainministeriö [online] [siteerattu 2. 4. 2012], 110 s. Saatavilla Internetistä:
http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/10_ohjaus_ja_tilivelvollisuus/66546/66542_fi.pdf
ISSN 1455-7614

Vuorijoki, Jari (1999). *Epävirallinen määrämuoto*. Oikeustieto 1999/5 [online] [siteerattu 1.4.2012], 6. Saatavilla Internetistä:
<http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/459.pdf>

Wilhelmsson, Thomas (2000). *Ole Landon kyydissä kohti eurooppalaista sopimusoikeutta*. Defensor Legis 3/2000 [online] [siteerattu 2.4.2012], 440–451. Saatavilla Internetistä: <http://www.edilex.fi.proxy.tritonia.fi/lakikirjasto/916.pdf>

Säädökset:

CISG United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
 [online]. [siteerattu 12.12.2011]. Saatavilla Internetistä:
<http://www.law.utu.fi/tiedostot/xcisg/cisg.htm>

Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228

Kauppakaari 31.12.1734/3

Maanvuokralaki 29.4.1966/258

Maakaari 12.4.1995/540

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624

Principles of European Contract Law [online]. [siteerattu 14.12.2011].
 Saatavilla Internetistä:
http://frontpage.cbs.dk/law/commission_on_european_contract_law/

UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts [online].
 [siteerattu 20.12.2011]. Saatavilla Internetistä:
<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/main.htm>

OIKEUSTAPAUSLUETTELO

Helsingin hovioikeus 1986: 531	s. 47
Vaasan hovioikeus 1999 S, 98/100	s. 50
KKO 1925 II 546	s. 46
KKO 1985 II 175	s. 34
KKO 1996:84	s. 53
KKO 1998:75	s. 65
KKO 2011:6	s. 51