

**VAASAN YLIOPISTO  
TEKNILLINEN TIEDEKUNTA  
TIETOTEKNIKAN YKSIKKÖ**

Teuvo Viljamaa

**ALIHANKINTASOPIMUKSET OHJELMISTOLIIKETOIMINNASSA**

Tietotekniikan  
pro gradu-tutkielma

**VAASA 2012**

## **ALKULAUSE**

Pro gradu -tutkielman tekeminen on ollut kaiken kaikkiaan erittäin pitkä ja haastava prosessi. Tutkielmani aihe syntyi pitkälti sivuaineopintojeni ja yritysmaailman osaamistarpeiden pohjalta. Vaikka tutkielman kirjoittaminen ja ajanhallinta tuntuivat matkan varrella välillä vaikeilta voi näin jälkikäteen kuitenkin todeta, että aiheen valinta oli lopputuloksen kannalta erittäin onnistunut. Tutkielma on kehittänyt osaamistani aihealueen parissa merkittävästi, josta on varmasti hyötyä myös tulevaisuudessa työelämän haasteiden parissa.

Erytisesti haluan kiittää aviopuolisoani Marikaa arvokkaista neuvoista, kannustuksesta ja uskosta valmistumiseeni opintojeni aikana. Haluan myös kiittää työnantajaani Vaisala Oyj:tä mahdollisuudesta tehdä kirjoitustyötä osittain työajallani. Opiskeluaika Vaasassa on ollut kokonaisuudessaan erittäin antoisaa aikaa ja uusia kokemuksia antava näin aikuisiällä.

Lohjalla, 5. Joulukuuta 2012

Teuvo Viljamaa

**SISÄLLYSLUETTELO****sivu**

ALKULAUSE .....	2
LYHENTEITÄ JA KÄSITTEITÄ .....	5
1 JOHDANTO .....	11
2 OHJELMISTOTEOLLISUUS .....	14
2.1 Ohjelmistotuotteet ja -alan erityispiirteet .....	14
2.2 Liiketoimintaympäristö .....	20
3 SOPIMUSOIKEUDELLISET LÄHTÖKOHDAT .....	22
3.1 Oikeusjärjestys .....	22
3.2 Oikeustoimikelpoisuus ja toimivalta .....	23
3.3 Sopimus- ja muotovapaus .....	25
3.4 Sopimuksen synty ja sitovuus .....	25
3.5 Sopimuksen sisältö ja sen tulkinta.....	27
3.6 Sopimustyytit.....	28
3.7 Sopimuksen pätemättömyys ja purku.....	29
3.8 Sopimuksen sovittelu .....	30
3.9 Sopimuksen dynamiikka .....	32
4 KAUPPALAIT JA VIENTI .....	33
4.1 Kauppalaki ja CISG.....	33
4.2 Toimitustapalausekkeet .....	36
4.3 Vientiasiakirjat .....	37
4.4 Remburssi .....	38
4.5 First demand -takuu .....	39
4.6 Konossementti .....	41
5 ALIHANKINTASOPIMUS .....	42
5.1 Salassapitosopimus.....	42
5.2 Tilaajavastuulaki ja ulkopuolisen työvoiman käyttö.....	44
5.3 Omistus- ja käyttöoikeus .....	46
5.4 Kilpailuoikeus .....	50
5.5 Toimitusviivästys .....	51
5.6 Virhevastuu ja takuu.....	52
5.7 Tuotevastuu .....	54
5.8 Hinnoittelumallit ja maksuehdot .....	56
5.9 Julkinen hankintaprosessi.....	60
5.10 Sopimushallinto .....	62
5.11 Sopimusriskikartta .....	64

6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO .....	65
	LÄHDELUETTELO .....	70
	LIITTEET .....	76

## LYHENTEITÄ JA KÄSITTEITÄ

Aiesopimus	Sopimus siitä, että sopimuksen osapuolet pyrkivät solmi- maan sopimuksen lähitulevaisuudessa, mutta se ei kuiten- kaan velvoita osapuolia solmimaan varsinaista lopullista sitovaa sopimusta. (Vuorijoki 2002: 5)
Algoritmi	Täsmällinen, perusaskelista muodostuva peräkkäinen ope- raatiojono tai ohjelmakoodiin sisältyvä matemaattinen yh- tälö tai funktio. (Takki 2003: 292)
Alihankkija	Alihankkija (subcontractor) on ulkopuolinen palvelun tar- joaja, joka tuottaa ohjelmistoteollisuuden tuotteeseen tai palveluun liittyvän osan tai kokonaisuuden loppuasiak- kaalle toimittajan lukuun.
Copyright	Englanninkielinen termi tekijänoikeudelle tai tekijänoi- keuslaille.
Ehto	Varsinaisilla ehdoilla sopimuksen oikeusvaikutukset kyt- ketään tulevaisuuden tapahtumiin, jolloin asioiden todell- inen toteutuminen riippuu tulevaisuuden tapahtumista. (Vuorijoki 2002: 5)
Esisopimus	Sopimus varsinaisen sopimuksen solmimisesta lähitule- vaisuudessa, joka aina velvoittaa osapuolet sopimukseen. (Vuorijoki 2002: 6)
Hinnanalennus	Virheellisen suorituksen vastaanottaneen oikeus alentaa vastikkeen määrää alkuperäisestä sovitusta. (Vuorijoki 2002: 6)
Immateriaalioikeudet	Immateriaalioikeudet (Intellectual Property Rights, IPR) ovat yksinoikeuksia, jotka antavat oikeuden haltijalle mahdollisuuden määräämällä kieltää muita käyttämästä hyödykseen suojan kohdetta. Immateriaalioikeuden koh- teena voi olla esim. keksintö, tietokoneohjelma, taideteos yms. Immateriaalioikeudet jaetaan tekijänoikeuteen ja teollisoikeuksiin. Teollisoikeuksia ovat patentit, mallit, hyödyllisyysmallit, tavaramerkit ja toiminimet. (Lehtinen 2001: 28)

Indeksiehto	Ehto, jolla voidaan sitoa sopimuksessa tapahtuvia hinnan muutoksia esim. elinkustannusindeksiin sitomalla. Indeksiehtojen käyttöä Suomessa on rajoitettu laissa indeksiehton käytön rajoittamisesta ( <a href="#">21.12.2000/1195</a> ). (Vuorijoki 2002: 6)
Käyttöliittymä	Sovelluksen käyttäjälle näkyvä osa, jonka kautta käyttäjä käyttää ohjelmaa. (Takki 2003: 294)
Lisenssi	Ohjelman käyttöoikeus (lupa, valtuutus). (Lehtinen 2001: 28)
Lähdekoodi	Selväkielinen ohjelmointikielellä kirjoitettu ohjelmakoodi. (Takki 2003: 294)
Mallisopimus	Mallisopimus on jonkin erillisen tahon laatima esimerkki sopimus. Mallisopimuksia käytetään laadittavien sopimusten pohjana ja apuna tai lähtökohtana sopimusneuvotteluissa. (Lehtinen 2001: 28)
Muistilista	Muistilista on tyypillisesti lista tärkeimmistä sopimukseen sisällytettävistä asioista. Tällaista muistilistaa voi verrata mallisopimuksen eri kohtien otsikoiden listaan. (Lehtinen 2001: 28)
Patentti	Patentti suojaa sellaista teollisesti käytettävää keksintöä, joka on uusi, keksinnöllinen ja eroaa olennaisesti aiemmin tunnetusta tekniikasta. Patentti antaa haltijalleen oikeuden kieltää muilta keksinnön hyväksikäytön. (Lehtinen 2001: 28)
Salassapitosopimus	Salassapitosopimus (Non-disclosure Agreement) jolla turvataan luottamuksellisen tiedon tai materiaalin säilyminen yrityksen omassa rajatussa sisäisessä tiedossa.
Skaalautuminen	Järjestelmän kapasiteetin mukautuminen käyttövolyymien muuttuessa. (Takki 2003: 295)
Software	Tietokoneohjelma, ohjelmisto. (Takki 2003: 295)
Sopimus	Kaksipuolinen oikeustoimi, jossa sopimuksen syntymiseksi, toimittajan antamaan tarjoukseen tehdä tuotteita tai palveluita vastiketta vastaan on tilaajan puolestaan vastattava puhtaasti kyllä. (Vuorijoki 2002: 7)

Sovellus	Tiettyä tehtävää toteuttava ohjelmisto, joka ei liity kiinteästi järjestelmän ylläpitoon tai hallintaan. (Takki 2003: 295)
Sulautetut ohjelmistot	Sulautetuissa ohjelmistoissa ohjelmistokomponentti muodostaa kiinteän osan laajempaa järjestelmää (kuten matkapuhelin, hissien ohjausjärjestelmä, henkilöauto tai tehtaan automaatiojärjestelmä). (Hyvönen, 2003: 3)
Tahdonvaltainen säännös	Säännös, josta sopimuksen osapuolet voivat sopia toisin. (Vuorijoki 2002: 8)
Tausta-aineisto	Tausta-aineistolla tarkoitetaan oikeuksia osapuolilla jo ennen alihankintaa olevaan lähdeaineistoon (background). Tausta-aineisto voi sisältää erilaisia immateriaalioikeuksia tai tietotaitoa. Alihankinnan toteutuksessa tarpeellisen tausta-aineiston luovuttamisesta sovitaan joko yhteistyösopimuksessa tai sitten erillisessä lisenssisopimuksessa. (Lehtinen 2001: 28)
Tavaramerkki	Tavaramerkki erottaa elinkeinonharjoittajan tavarat ja palvelut toisten elinkeinonharjoittajien tavaroista ja palveluista. Tavaramerkki voi olla mikä tahansa graafisesti esitettävä merkki. Tavaramerkkiin kohdistuva yksinoikeus oikeuttaa tavaramerkinhaltijan kieltämään muita käyttämästä samanlaista tai sekoitettavissa olevaa tavaramerkkiä. (Lehtinen 2001: 28)
Tekijänoikeus	Tekijänoikeudella suojataan luovaa työtä, kuten kirjallisia ja taiteellisia teoksia sekä erillaisia tietokoneohjelmia. Tekijänoikeus antaa haltijalleen yksinoikeuden valmistaa teoksesta kappaleita ja saattaa ko. teos yleisön saataviin. (Lehtinen 2001: 28)
Tietotaito	Tietotaito (Know how) tarkoittaa jonkin asian teknistä tms. tietämystä ja osaamista. Siitä puhutaan erityisesti silloin, kun kyseessä oleva tietämys on sellaista, että se ei voi saada suojaa immateriaalioikeudellisesti. (Lehtinen 2001: 28)
Tulos, tulosaineisto	Tulosaineistolla (foreground) tarkoitetaan alihankinnassa syntyviä immateriaalioikeuksia, tietotaitoa ja muuta aineistoa. Erityishuomiota on aiheellista kiinnittää siihen, miten tulosoikeudet jakautuvat alihankinnassa osapuolien välillä tasapuolisesti. Asiasta on aina syytä sopia kirjallisesti osapuolten kesken. (Lehtinen 2001: 28)

Vastaus	Sopimus syntyy osapuolien kesken tarjoukseen annetulla hyväksyvällä suullisella taikka kirjallisella vastauksella. (Vuorijoki 2002: 8)
Vasteaika	Komennon antamisen ja vastauksen saamisen välinen aika ohjelman suorituksessa. (Takki 2003: 296)
Vakioehdot	Vakioehdot ovat jonkin yrityksen omaan käyttöönsä tai järjestön jäsentensä yleiseen käyttöön laatimia sopimustekstejä. Niissä on pyritty laatimaan usein toistuviin sopimuksiin yleispätevät ehdot, joita tarvittaessa muutetaan tai täydennetään osapuolten välisellä sopimuksella. (Lehtinen 2001: 28)
Versio	Ohjelman, käyttöjärjestelmän tai laitteen versio. (Takki 2003: 296)
Välimiesmenettely	Välimiesmenettely on tuomioistuimelle vaihtoehtoinen riitojenratkaisukeino. Siinä ratkaisun tekee yksittäistä riita-asiaa ratkaisemaan nimetty, yhdestä tai useammasta välimiehestä koostuva välimiesoikeus. Riitojen ratkaisemisesta välimiesmenettelyssä sovitaan osapuolten kesken. Välimiesoikeus ei ole varsinainen tuomioistuin, mutta sen ratkaisut sitovat riidan osapuolia. Mikäli välimiesmenettelystä on sitovasti sovittu, tuomioistuin ei enää voi ratkaista riitaa. (Lehtinen 2001: 28)
Ydinosaaminen	Yrityksen ydinosaaminen on harvinainen kokonaisuus tietoa, taitoja ja erilaisia teknologioita, joita muiden on lähes mahdotonta kopioida. Ydinosaamisen avulla pystytään saamaan aikaan kilpailuetua ja ylivertaista lisäarvoa asiakkaalle, tai mahdollisesti avaamaan jopa pääsy täysin uusille markkinoille.
Ylläpito	Huolto, ohjelman tai järjestelmän käytettävyyden säilyttämiseksi ja virheiden korjaamiseksi annettava palvelu. (Takki 2003: 296)
Ylivoimainen este	Ylivoimainen tapahtuma sopimuksen osapuolille, joka voi estää suorituksen toteutumisen esim. sota, viranomaisen kielto ym. (Vuorijoki 2002: 9)

---

**VAASAN YLIOPISTO****Teknillinen tiedekunta**

<b>Tekijä:</b>	Teuvo Viljamaa	
<b>Tutkielman nimi:</b>	Alihankintasopimukset ohjelmistoliiketoiminnassa	
<b>Ohjaajan nimi:</b>	Anja Joursranta	
<b>Tutkinto:</b>	Kauppätieteiden maisteri	
<b>Laitos:</b>	Tietotekniikan yksikkö	
<b>Oppiaine:</b>	Tietotekniikka	
<b>Opintojen aloitusvuosi:</b>	2007	
<b>Tutkielman valmistumisvuosi:</b>	2012	<b>Sivumäärä:</b> 83

---

**TIIVISTELMÄ:**

Tutkielma käsittelee alihankintasopimuksia elinkeinonharjoittajien välisissä sopimus-suhteissa ja se on toteutettu teoreettisena kirjallisuustutkimuksena, nojautuen vahvasti lakiteksteihin, säädöstietokantaan ja oikeuskirjallisuuteen. Tutkielmassa pyritään selvittämään ohjelmistoalalla alihankintasopimusten laadintaan kohdistuvat sopimusoikeudelliset lähtökohdat, sisältäen sopimusoikeuden yleiset opit ja periaatteet, sopimusten termit sekä oikeuslähteet. Ohjelmistoliiketoiminnassa yritysten välillä käydään kauppaa tietokoneohjelmistoilla ja niihin liittyvillä oheispalveluilla. Kaksipuolinen tahdon-ilmaisu on sopimisen edellytys ja sopimus voi syntyä perustuen tarjoukseen ja sen hyväksymiseen. Sopimusvapauden perusteella yritykset voivat päättää kenen kanssa ja missä muodossa sopimuksia laaditaan. Pakottava lainsäädäntö on sopimusten tulkin-nassa aina ensisijalla ja muissa tapauksissa perustana on sopimusvapaus eli sopijoiden väliset oikeudet, tehtävät ja velvollisuudet tulkitaan pääsääntöisesti sopimuksen mu-kaan. Kauppalain säännöksistä voidaan aina poiketa sopimalla. Sopimuksen tulee sel-ventää sopimuskumppanien välisiä tehtäviä, oikeuksia ja velvollisuuksia sekä parantaa yhteistyötä ja auttaa välttämään mahdollisia tulevia ongelmia tai riskejä. Vastuita voidaan sopimuksessa kohtuullistaa vastuunrajoitusehdoilla tai jakamalla riskejä mah-dollisuuksien mukaan vastuuvakuutuksilla. Sopimusrikkomukset, kuten toimituksen vii-västyminen tai ohjelmistoon kohdistuva virhe, saattavat aiheuttaa taloudellisia vahinko-ja myös sopimuksen ulkopuolisille osapuolille, joista voi seurata vahingonkorvausvel-vollisuus. Tuotevastuulain mukaan vahinkotilanteissa sekä alihankkija että lopputuot-teen valmistaja ovat pääsääntöisesti yhteisvastuussa vahingon kärsineelle. Sopimuksissa on syytä huomioida virheen ja viivästyksen seuraamukset sekä maksuviivästyksen aiheuttamat ongelmat. Jos virheen seuraamuksista tai viivästyksistä ei ole muuta sovittu, ne määritellään silloin ankaran kauppalain mukaan. Immateriaali- eli aineettomiin oi-keuksiin kuuluvat tekijänoikeudet, patentit sekä tavaramerkit, joiden aikaansaamien omistus- ja käyttöoikeuksien merkitys on aina suuri ohjelmistoalan alihankintasopimuk-sissa. Alihankintasopimuksissa käytetään usein sopijoiden yhdessä hyväksymiä yleisiä tai yksilöllisiä sopimusehtoja ja toimialakohtaisista vakioehdoista on mahdollista myös saada varsin käyttökelpoista tietoa sopimuksia varten. Sopimukseen on aina syytä sisäl-lyttää sopimusehdot siitä, millä tavoin sopimus voidaan irtisanoa, purkaa tai miten sen sisältöä voidaan tarvittaessa muuttaa.

---

**AVAINSANAT:** sopimus, sopimusoikeus, alihankinta, ohjelmistoliiketoiminta

---

**UNIVERSITY OF VAASA****Faculty of technology****Author:**

Teuvo Viljamaa

**Topic of the Master's Thesis:**

Subcontracts in Software Business

**Instructor:**

Anja Jousranta

**Degree:**Master of Science in Economics and  
Business Administration**Department:**

Department of Computer Science

**Major Subject:**

Computer Science

**Year of Entering the University:**

2007

**Year of Completing the Master's Thesis:**

2012

**Pages: 83**

---

**ABSTRACT:**

This thesis work will involve subcontracting contracts between the traders and it has been implemented as the theoretical literature study, relying strongly on a legal text, legal database and the legal literature. This study aims to investigate the software industry subcontracting contracts, drafting of contracts, including the legal basis for the general contract law doctrines and principles, agreements, terms and sources of the law. Within the software business, companies are traded between the computer softwares and related services. Double-sided expression of the will is a prerequisite for bargaining and contract can be reached, based on the offer and its acceptance. Companies on the basis of freedom of contract can always decide what forms of contracts are drawn up and with whom. Mandatory law has always a top priority in the contract interpretation, and in other cases, based on the freedom of agreement, or agreement with, the rights, duties and obligations shall be interpreted according to contract. Trade law rules may be waived by the contract. The contract should clarify the contractors' tasks, rights and obligations, improving co-operation and helping to avoid possible problems or risks in the future. A responsibility of the contract is possible to reduce to a reasonable level by limitation of liability under the conditions or by sharing the risks as far as possible with liability insurance. Breach of contract, such as the delay in the delivery or software error can cause economic damage to non-contractual parties, which may result in liability for damages. According to the product liability law, in the case of damage the subcontractor and the manufacturer of the final product are generally jointly and severally liable to the injured party. Contracts must take into account the error and delay penalties and late payment problems. If an error or delay sanctions are not agreed otherwise, they are defined at the time of strict trade law. Intellectual property rights covered by copyrights, patents, trademarks, their induced ownership and rights of use have always a great impact in the field of software outsourcing contracts. Subcontracting agreements are often using the general or specific terms of the contract and from the software industry-standard terms and conditions is also possible to obtain very useful information about the contracts. The contract should always be included in the terms of how the contract may be terminated, disassemble or how the content can be changed if necessary.

---

**KEYWORDS:** Contract, Contract Law, Subcontracting, Software business

## 1 JOHDANTO

Yhä useammat yritykset pyrkivät tehostamaan omaa liiketoimintaansa, leikkaamaan kustannuksia ja keskittymään yrityksen ydinosaan, jonka vuoksi ulkoistamisista on tullut nykypäivänä yrityksille osa normaalia päivittäistä liiketoimintaa. Yrityksien kärsiessä myös resurssien tai tietyn erityisosaamisen puutteesta on alihankinta tällöin varsin merkittävä keino voida teettää yrityksen sisäiseen toimintaan kuuluvia tehtäviä ulkopuolisilla osaajilla. Alihankkinoista on muodostunut myös ohjelmistoteollisuudessa varsin olennainen osa tuotannon kokonaisarvoa ja erikoistumisen lisääntyessä liiketoimintaympäristössä näiden merkitys tulee myös edelleen entisestään kasvamaan.

Metalliteollisuudessa esimerkiksi hissivalmistajan alihankkija voi erikoistua vain yksinomaan sähkömoottorikäyttöjen taajuusmuuttajien valmistukseen, joka puolestaan hankkii osan tuotteen edellyttämistä sulautetuista ohjelmistoista tai ohjelmistokehitystyöstä kapeisiin (niche) osa-alueisiin erikoistuneilta alihankkijoilta. Samalla tavoin laajojen teollisuuden järjestelmätoimitusten kokonaistoimitus muodostuu useiden alihankkijoiden toimittamista erilliskomponenteista. Nykyinen kehityssuunta yrityksissä onkin joutanut osapuolten keskinäisen riippuvuuden ja alihankintasopimusten määrän kasvuun, jolloin yhä suurempi osuus lopputuotteen arvosta on alihankintaa. Alihankintasopimus voidaan määrittellä sopimukseksi, minkä perusteella myyjä (toimittaja) toimittaa ostajan (tilaaja) omaan edelleen myytävään ja toimitettavaan tuotteeseen liitettävän osan, kokonaisuuden tai palvelun.

Alihankintasopimuksia on olemassa useita erilaisia tyyppisiä sarjatoimituksista kertaluonteisiin projektitoimituksiin, jolloin tuote tai palvelu on useimmiten räätälöity ainoastaan yksittäisen asiakkaan tarpeisiin. Alihankintasuhteissa vaihdetaan myös useasti sopimusosapuolten välillä hyvinkin yksityiskohtaista tietoa ja läheisessä yhteistyössä päästään tutustumaan aitiopaikalta sopimuskumppanin liiketoimintaan. Tämä saatu tieto on pääsääntöisesti luottamuksellista mutta lainsäädännön tarjoamasta heikosta suojasta johtuen tulisi sopimukseen aina kuitenkin sisällyttää salassapitoa koskevat tarkemmat ehdot ja määräykset. Näillä pyritään ensisijaisesti suojaamaan yrityksen hallussa olevaa

teknistä tietotaitoa sekä liiketaloudellisesti merkittäviä tietoja kuten tutkimustuloksia, liikesalaisuuksia, patenteja tms. Sopimukset velvoittavat ja sitovat yrityksiä päivittäisessä liiketoiminnassa ja näin ollen niihin sisältyy myös huomattavia riskitekijöitä niin kutsuttuja sopimusriskejä. Sopimusriskin toteutuminen voi aiheuttaa yritykselle varsin suuria taloudellisia menetyksiä. Tyypillisesti tällaisessa tilanteessa sopimus täytetään väärään aikaan, puutteellisesti, virheellisesti tai sitä ei täytetä lainkaan. Säännökset, jotka koskevat virheitä, viivästyksiä, puutteita, takaisinkutsuja sekä erimielisyyksiä ovat tärkeitä kaikissa alihankintasopimuksissa. Vaikka kyseessä olisi vanha sopimuskuumppani, tulisi aina proaktiivisesti tunnistaa sekä analysoida, mitä oikeuksia ja velvollisuuksia osapuolien väliseen sopimukseen kulloinkin sisältyy. Sopimus saattaa muussa tapauksessa sisältää yritykselle tiedostamattomia riskejä, joilta huolella tehty sopimus on ehdottomasti paras ja oikea tapa suojautua.

Alihankintasopimuksista ohjelmistoliiketoiminnassa on tähän mennessä kirjoitettu Suomessa melko vähän, joka johtuneekin ainakin osittain alihankinnan sekä ohjelmistoalan erityispiirteistä ja terminologiasta. Tämä tutkielma on luonteeltaan teoreettinen tutkimus, jossa tutkimusmenetelmänä on käytetty kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Tutkimus toteutettiin kirjallisuusanalyysinä tutustumalla kirjoitettuun kirjallisuuteen, lainsäädäntöön, tutkimuksiin, artikkeleihin ja sähköisiin verkkojulkaisuihin. Tutkielma on tarkoitettu käytännön apuvälineeksi ohjelmistoteollisuuden alihankintasopimusten kanssa tekemisiin joutuville henkilöille sekä toimimaan myös eräänlaisena peruskäsikirjana laadittaessa sopimuksia yritystoiminnassa.

Tutkielman alussa käsitellään ohjelmistotuotannon ja ohjelmistoliiketoiminnan erityispiirteitä sekä sopimusoikeutta koskevia yleisiä peruseriaatteita, lainsäädäntöä ja dynamiikkaa, joilla on merkitystä kaikenlaisissa liikejuridisissa sopimuksissa. Seuraavaksi tekstissä käsitellään sopimusten sisältöä ohjelmistoteollisuuden työ-, valmistus- sekä projektiluonteisissa alihankinnoissa. Tutkielmassa tullaan myös havainnollistamaan ohjelmistoalalla käytössä olevia yleisiä sopimusehtoja eli nk. vakioehtoja. Alihankinnasta kannattaa aina tehdä erillinen kirjallinen alihankintasopimus. Mallisopimuksella ja muistilistalla on lopussa tarkoitus tuoda esille kaikki tarpeelliset sopimuskohdat, joihin sopimuksenlaatijan on syytä tutustua alihankintoja suunniteltaessa, niiden sisällöstä

neuvoteltaessa sekä sopimusten elinkaaren kohdistuvia kysymyksiä arvioitaessa. Sopimuksia ei tehdä tuomioistuimia varten vaan yritykset käyttävät niitä liiketoiminnan apuvälineinä, joiden avulla pyritään ohjaamaan ja sitouttamaan sopimuksen osapuolet tavoitteiden saavuttamiseksi ja hyötymään sopimussuhteesta liiketaloudellisesti. (Bergström ym. 2005: 3 – 11)

## 2 OHJELMISTOTEOLLISUUS

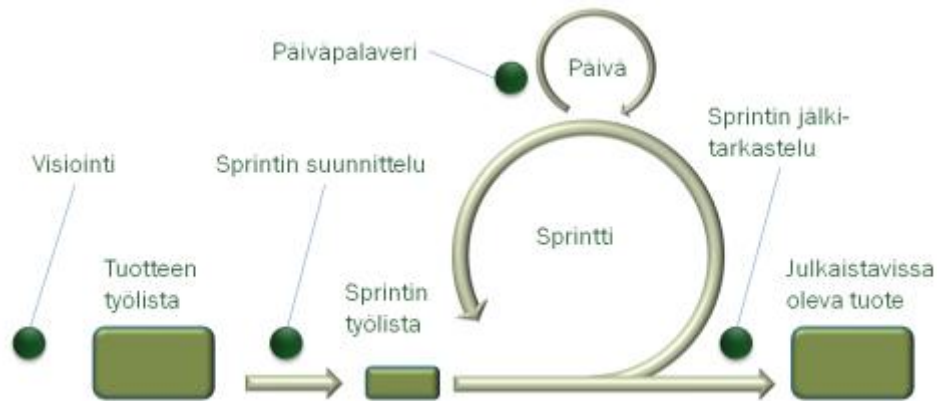
### 2.1 Ohjelmistotuotteet ja -alan erityispiirteet

Ohjelmistoliiketoiminnassa yrityksen välisen kaupankäynnin kohteena ovat erilaiset tietokoneohjelmistot ja näihin liittyvät palvelut. Ohjelmistokehityksessä tarvittavan korkean tietotaidon vuoksi ohjelmistotuotteet ovat perinteisesti olleet suuren jalostusarvon ja korkean katteen omaavia tuotteita. Ohjelmistoja ja niihin liittyviä palveluja tarvitaan lähes kaikilla toimialoilla nykyisin ja luonteeltaan aineettomina ne poikkeavat perinteisestä tuotteista. Tällaisia erityispiirteitä ovat mm. ohjelmistojen monimutkaisuus, näkymättömyys, muunneltavuus, ainutkertaisuus, skaalautumattomuus sekä epäjatkuvuus, jonka vuoksi kaikkia erikoistilanteita ja yhdistelmiä ei ole mahdollista aina edes testata ennakkoon. Suurin syy ohjelmistoprojektien työmäärien ja kustannuksien ylityksille ovat juuri nämä edellä mainitut ohjelmistojen luonteeseen liittyvät erityispiirteet. Ohjelmiston kokoa ja käsiteltävän tiedon määrää ilmaistaan yleensä ohjelmariveinä, tavuina, toimintojen lukumääränä tai muulla suuruutta kuvaavalla tekijällä. Vasteaika- ja reaaliaikaisuusvaatimukset kuvaavat puolestaan ohjelmiston kykyä reagoida ulkoympäristöstä saapuviin ärsykkeisiin. Varsin monilta tuotteilta vaaditaan nykypäivänä myös erittäin suurta luotettavuutta, jolloin ohjelmistojen vikasietoisuutta pyritään kasvattamaan minimoimalla ohjelmiston virheitä sekä lisäämällä toimintaan ylimääräisiä tarkistuksia ja toipumismenettelyjä. Ohjelmistotuotteet koostuvat komponenteista, joita ovat erilaisilla ohjelmointikielillä kirjoitetut lähdekieliset ohjelmakomponentit ja niiden tekemiseen, testaamiseen sekä käyttämiseen liittyvät dokumentit.

Voidaankin ajatella, että tekniseltä kannalta ohjelmistojen tekeminen on dokumenttien tuottamista erilaisilla kuvaustekniikoilla ja menetelmillä. Tehokas keino ohjelmien monimutkaisuuksien hallitsemiseksi on jakaa ja pilkkoa ne hallittaviin pienempiin kokonaisuuksiin, moduleihin. Tuotteenhallintaan liittyviä asioita ovat tyypillisesti yllämainittujen komponenttien eri versioiden muutoksien hallinta ja arkistointi. Ohjelmiston elinkaarella (life cycle) kuvataan puolestaan aikaa, joka kuluu ohjelmiston kehityksen aloittamisesta aina sen poistumiseen asiakkaiden käytöstä. Elinkaaren vaiheisiin yksinkertai-

simmillaan kuuluvat määrittely-, suunnittelu-, toteutus-, testaus- ja ylläpitövaihe. Kaikkiin edellä mainittuihin vaiheisiin kuuluu lisäksi aina laadunvarmistustoimenpiteitä, kuten katselmuksia, tarkastuksia ja testausta. Ohjelmiston elinkaarikustannuksista suurin osa on havaittu kuluvan tyypillisesti ylläpitoon, jonka osuus saattaa olla jopa 70% kustannuksista. Ylläpitokulut koostuvat usein erilaisista virheiden korjauksista, vaatimusten muutoksista sekä uusien toimintojen lisäämisestä. Avainasemassa elinkaaren alkuvaiheessa ovat oikein ymmärretyt ja mahdollisimman muuttumattomina pysyvät asiakasvaatimukset, koska nämä vaatimusmuutokset säteilevät kumulatiivisesti kaikkiin ohjelmistokehityksen vaiheisiin. Tyypillisesti virheiden korjauskustannukset kasvavat sitä jyrkemmin mitä myöhäisempään vaiheeseen virheen havaitseminen siirtyy. On arveltu, että tarkastuksilla voidaan löytää jopa 80% kaikista virheistä, joihin kuluu aikaa yleensä vain 5 – 15% ohjelmistoprojektin kokonaistyöajasta. Suurimmat potentiaaliset säästöt elinkaarikustannuksissa voidaankin saavuttaa ohjelmiston ylläpitokustannuksia pienentämällä. (Haikala & Märijärvi 2002)

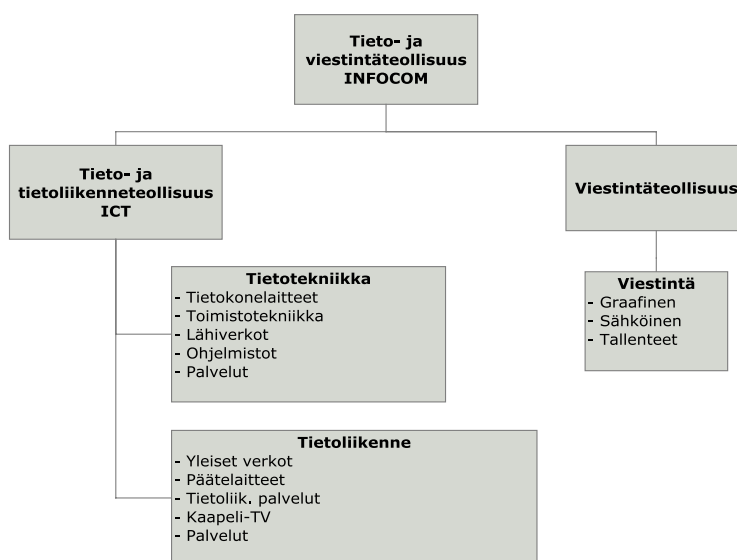
Tyypillisesti vesiputousmallilla tehty ohjelmiston kehitystyö tehdään määrittelystä toteutukseen ja käyttöönottoon yhdessä jaksossa. Nykyisin ketterän ohjelmistokehityksen periaatteet korostavat kehitystyötä, jossa asiakas voi saada käsiinsä nopeasti ensimmäisen toimivan kehitysversion ohjelmistosta sen sijaan, että käyttäisi alkuvaiheessa paljon aikaa ennakkoon tehtävien erilaisten toimintojen ja teknisten spesifikaatioiden kirjoittamiseen. Ohjelmiston määrittelyn on vastattava aina kysymykseen mitä tehdään ja suunnittelun puolestaan siihen miten tehdään. Merkittävänä teemana nykyisin suositussa Scrum -ohjelmistokehitysmenetelmässä on "*tarkastaa ja sopeutua*". Scrum-menetelmässä on havaittavissa kolme erilaista roolia: tuoteomistaja (Product Owner), kehitysryhmä (Team) ja Scrum-mestari (ScrumMaster). Yhdessä näitä kutsutaan Scrum -kehitysryhmäksi, jotka ovat sopeutuvaisia, nopeita ja itseohjautuvia. Sprintin eli iteraatio-kierröksen suunnittelupalaveri on palaveri, jossa suunnitellaan alustavasti sprintin aikana tehtävät työt (product backlog).



**Kuva 1:** Scrum-prosessi (Jyväskylän yliopisto 2012)

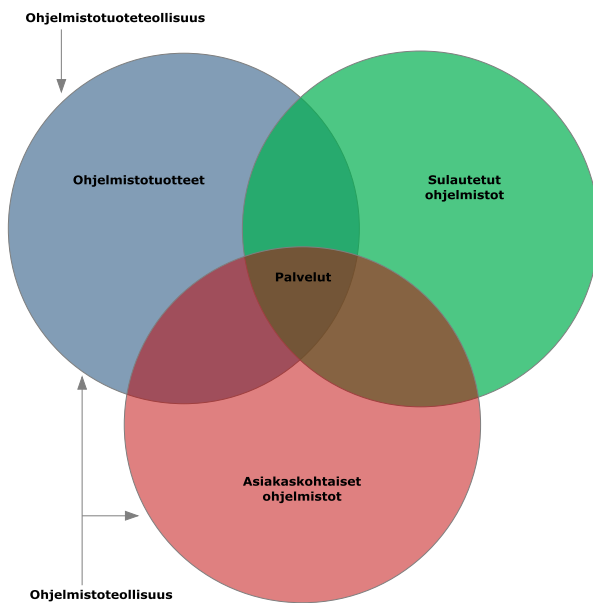
Sprintit eli ohjelmistokehityspyrahdykset ovat aikakehystettyjä ja ne päättyvät aina tietynä ennalta sovittuna päivänä, jonka pituus on tyypillisesti 1 - 4 viikkoa. Sprintin sisältöä ei koskaan myös laajenneta kesken pyrahdyksen lisäämällä työlistaan uusia ominaisuuksia. Jokaisen uuden Sprintin alussa kehitysryhmä tarkistaa aikaisemman pyrahdyksen edistymisen ja aikaansaannokset sekä valitsee uusia kehityskohteita tuoteomistajan eli asiakkaan kanssa laaditusta priorisoidusta tuotteen työlistasta seuraavaan Sprinttiin. Kehitysryhmä sitoutuu saattamaan valitut kohteet loppuun kyseisessä Sprintissä ja joka päivä ryhmänä kokoontuvat keräämään tietoa lyhyesti työn edistymisestä ja hienosäätämään tarvittaessa jäljellä olevaa työlistaa näiden päiväpalaverien avulla. Lopussa Sprint -tiimi tarkistaa katselmuksessa sidosryhmien kanssa tuotoksen ja osoittaa, mitä se on saanut aikaan pyrahdyksessä, jossa tarkastellaan kehitettyä tuoteversiota ja sopeutetaan tarvittaessa tuotteen kehitysjonoa. Tämä tarkoittaa, että jo tässä tilanteessa on olemassa ohjelmisto, joka on integroitu, täysin testattu ja mahdollisesti julkaisuvalmis toimitettavaksi asiakkaalle jokaisen Sprintin välissä. Sprintin retrospektiivi (Sprint Retrospective) pidetään aina myös sprinttikatselmuksen jälkeen ja ennen seuraavan sprintin suunnittelupalaveria, jossa kehitystiimin toimintaperiaatteita ja työtapoja korjataan ja parannetaan, mikäli siihen on tarvetta. Tuotteen kehitysjonon muokkaaminen tarkoittaa yksityiskohtien, työmääräarvioiden ja kehitysjonon kohtien keskinäisen järjestyksen lisäämistä. Tuoteomistaja eli tilaaja vastaa sijoitusten tuotosta (ROI) tunnistamalla tuotteen tarpeelliset ominaisuudet, kääntäen nämä osaksi priorisoitua luetteloa päättäessään, mitä pitäisi olla listan kärjessä seuraavassa Sprintissä. Scrumissa kehitysryhmän tulisi mielellään sisältää ihmisiä, joilla on laajalti erilaisia taitoja analysoinnin, kehit-

tämisen, testauksen, käyttöliittymän suunnittelun, tietokannan suunnittelun, arkkitehtuurin ja dokumentoinnin osa-alueilta. Scrum-mestari on kehitysprosessissa vastuussa siitä, että Scrumin periaatteita, käytäntöjä ja sääntöjä käytetään oikein. Scrum-mestari palvelee kehitysryhmää ja suojaa heitä ulkopuolisilta häiriöiltä ja puuttumisilta. Hänen tehtäviinsä kuuluu myös kouluttaa ja opastaa tuoteomistajaa sekä kehitysryhmää käyttämään Scrum -kehitysmenetelmää aina vain taitavammin ja tehokkaammin. (Jyväskylän yliopisto 2012; Scrum community 2012; Wikipedia 2012)



**Kuva 2.** Tieto- ja viestintäteollisuuden toimiala (Metsä-Tokila 2009: 13)

Ohjelmistoala Suomessa on liitetty tyypillisesti tieto- ja viestintäteollisuuden toimialaan mutta esimerkiksi tilastokeskus tutkii edelleen ohjelmistoalaa vielä metalliteollisuuden osana. Tavallisimpia ohjelmistotyyppisiä ovat mm. sulautetut järjestelmät, varus- ja työkaluohjelmistot, kaupallishallinnolliset ohjelmistot ja prosessinohjausjärjestelmät. (Häkälä & Märijärvi 2002)

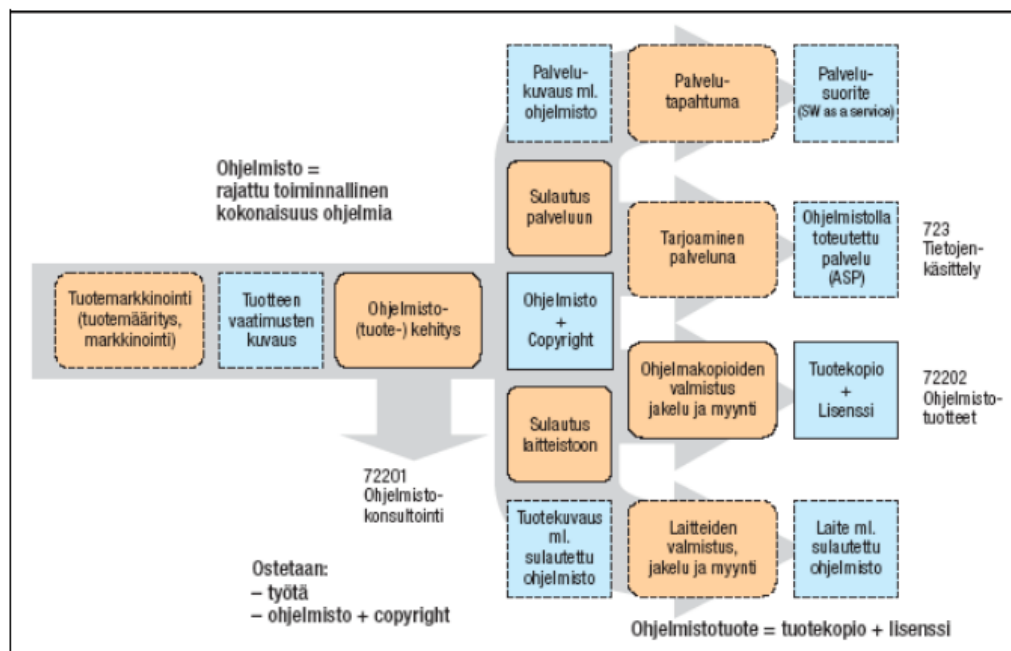


**Kuva 3.** Ohjelmistoalan tuotetyypit (Hyvönen 2003: 3)

Ohjelmistotuotteita puhtaimmillaan ovat ohjelmistot, joita voidaan monistaa suurelle asiakaskunnalle joko sellaisenaan tai hyvin vähäisin muutoksin saavuttaen pienet tuotantokustannukset. Tällaisia tuotteita ovat mm. käyttöjärjestelmät, tietokonepelit ja erilaiset toimisto-ohjelmat. Asiakaskohtaiset ohjelmistot puolestaan räätälöidään tiettyyn asiakastarpeeseen, jolloin on kyse tyypillisesti projektiluonteisesta liiketoiminnasta. Sulautetuissa ohjelmistoissa puolestaan ohjelmisto on osa laitetta tai laajempaa järjestelmää, joka on suunniteltu juuri kyseistä käyttötarkoitusta varten esim. matkapuhelin, GPS-laite, lentokoneen avioniikkajärjestelmät jne. Sulautettu ohjelmisto voi olla joko monistettava tai asiakaskohtainen riippuen sovelluskohteesta. Kaikkiin ohjelmistoihin liittyy myös vahvasti aina palvelukomponentti, joita ovat mm. käyttökoulutus, ohjelmistojen ylläpitotehtävät ja erilaisten lisäpalvelujen tuottaminen. Ohjelmistoliiketoiminnan arvoketjun alkupäässä tapahtuvassa ohjelmistokonsultoinnissa ostetaan tyypillisesti alihankkijalta ohjelmointityötä tuntihinnalla tai ohjelmistoja immateriaalioikeuksineen (copyright). Ohjelmistotuotteita ja räätälöityjä asiakaskohtaisia ohjelmistoja tuottavasta toimialasta käytetään tyypillisesti nimitystä ohjelmistoteollisuus. Sulautetut ohjelmistot puolestaan tilastoidaan kunkin sovellusalueen osana ilman sen tarkempia erittelyjä. Perinteisen taloustieteen osaaminen on hyvin tärkeää myös ohjelmistoalalla, jonka erityispiirteiden vuoksi alalla menestyminen vaatii monipuolista osaamista. Ohjelmisto-

liiketoiminta vaatii yrityksen johdolta hyvää liikemiesvaistoa, markkinointi- ja myyntiosaamista, teknologia- ja prosessiosaamista, taloudellista osaamista, kansainvälistymisosaamista ja talousoikeudellista osaamista. (Hyvönen 2003: 1 – 5)

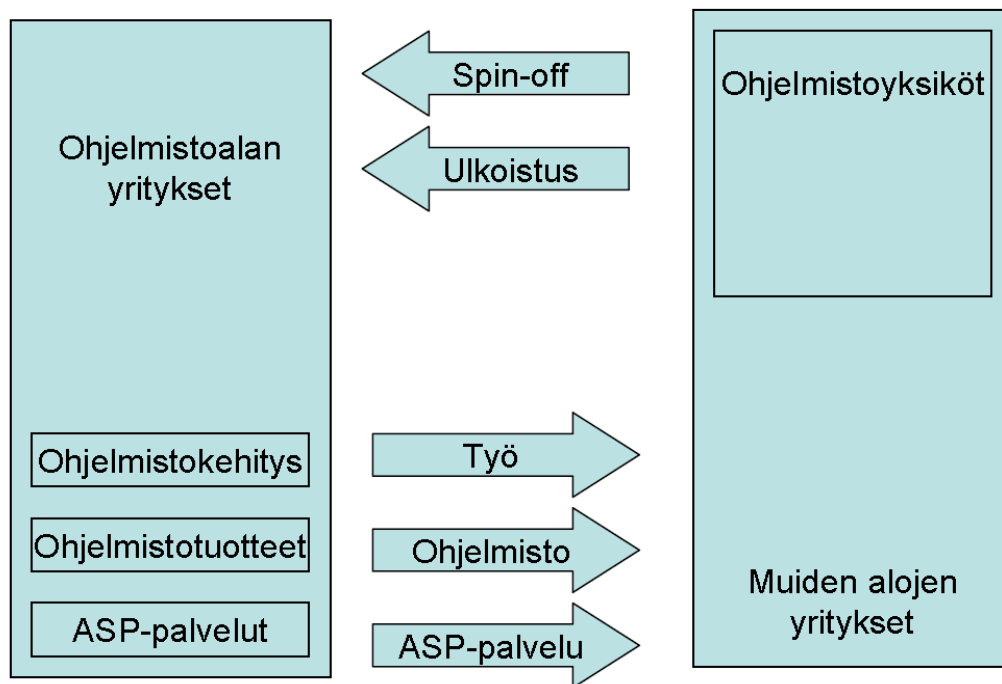
Yritysjohdon laatiessa alihankintaa ja ohjelmistoja koskevia sopimuksia tulisi aluksi aina ymmärtää, mikä ohjelmisto on juridisesti ja mitä oikeuksia mahdollisesti yrityksellä voi kohdistua siihen. Hyvösen (2003: 77) mukaan ohjelmisto on aineeton olio, jonka vuoksi kyse ei ole niinkään fyysisestä esineestä minkä voi omistaa mutta niihin voi kyllä kohdistua erilaisia aineettomia oikeuksia eli immateriaalioikeuksia. Maailman suurimpien ohjelmistomarkkinoiden eli Yhdysvaltojen merkitys kansainvälisessä ohjelmistoliiketoiminnassa on myös varsin merkittävä, jonka vuoksi tietokoneohjelmistoja koskevia normeja eurooppalaisessa oikeusalueessa kehitetään ja sovelletaan seuraten päämarkkinoiden lissensointiratkaisuja ja oikeuskehitystä. Suomessa ei luonnollisesti sovelleta toisten oikeusalueitten lainsäädäntöä suoraan sellaisenaan mutta toisinaan saatetaan kuitenkin oikeuskäytännössä myös nojautua ohjelmistoteollisuuden tosiasiallisiin käyttäytymisnormeihin ja vakiintuneisiin liiketoimintatapoihin. (Välimäki 2009: 2 – 5)



**Kuva 4.** Ohjelmistoliiketoiminnan arvoketju (Tyrväinen ym. 2004: 16)

## 2.2 Liiketoimintaympäristö

Ohjelmistoalan toimialaraportissa vuonna 2009 oli esitetty tietojenkäsittelypalveluiden toimipaikkoja Suomessa, joista ilmeni se, että selvästi suurin osa yritysten toimipaikoista oli suhteellisen pieniä ja työllistivät keskimäärin vain alle 10 henkilöä. Samalla oli havaittavissa, että selvästi suurin osuus liiketoiminnasta kuului alatoimialaluokkaan ohjelmistojen suunnittelu, valmistus ja konsultointi. Ohjelmistoalan suurimpien yritysten kartoittamisessa oli myös havaittavissa, että suurin osa yrityksistä oli vientialan yrityksiä ja että niissä tehdään paljon erilaista ohjelmistokehitystyötä. Maailmanlaajuisia ohjelmistoalan markkinoita tarkasteltaessa havaittiin Yhdysvaltojen olevan edelleen suurin markkina-alue maailmassa ja seuraavana Euroopan osuus kokonaisuudesta oli noin kolmannes. Japanin osuus oli seuraavaksi suurimpana noin 14 prosenttia ja muun maailman osuus yhteensä vain noin 13 prosenttia. Luonteeltaan kansainväliseltä ja voimakasta kasvua korostavalla alalla ei ole siis ihme, että lainopillisen ja liiketaloudellisen konsultoinnin liikevaihdon osuus oli myös noussut erittäin voimakkaasti ohjelmistoalan kasvun mukana Suomessa.



**Kuva 5.** Ohjelmistoalan vuorovaikutus (Metsä-Tokila 2009: 14)

Yrityksien ja julkisyhteisöjen ulkoistamiset eli yritysten sisällä aikaisemmin hoidettujen toimintojen ostaminen yrityksen ulkopuolelta on myös jatkanut kasvuaan. Ohjelmistoalalle tyypillisiä ovat myös alihankintaketjut ja verkostoituminen. Tutkimuksessa oli havaittavissa myös se, että tietojenkäsittelypalvelualan yrityksille alihankintasuhteiden solmiminen on huomattavasti yleisempää kuin muilla pk-yrityksillä, sillä alan yrityksistä 53 prosenttia oli toiminut alihankkijana, kun pk-sektorilla vastaava luku oli ainoastaan 36 prosenttia. Alan yritysten ollessa pieniä, niiden mahdollisuudet ja resurssit toteuttaa suuria kokonaisuuksia ovat vähäisempiä, jolloin puolestaan pienet yritykset toimivat mielellään alihankkijoina isommille yrityksille.

Lähialueille keskittyvä alihankinta eli Nearshoring on kenties ehkä tunnetuin ja tärkein toimintamalli, jota ICT-alan yritykset soveltavat merkittävästi Euroopan alueella. Lähi-alueeseen liittyvät riskit on usein lähellä kotimarkkinoiden riskitasoa. Alihankintakumppani on aina nopeasti tavoitettavissa kasvotusten tapahtuviin palavereihin ja usein myös kulttuurintuntemus ja yhteisymmärrys ovat luontevammin löydettävissä kuin kaukaisemmassa yhteistyössä. Tähän keskittymismuotoon on luonnollisesti myös vankat taloudelliset järkiperusteet, jolloin hallittava riski ja kokonaiskustannusvaikutus on myös pienempi verrattuna kaukaisempaan alihankintatyöhön (nk. Offshoring). Alihankintatyön kustannuksia analysoitaessa yritykset eivät tyypillisesti kuitenkaan aina osaa optimoida omia prosessejaan riittävästi, jotta alihankinnasta tulisi oikeasti taloudellista hyötyä eivätkä huomioi myöskään sitä, että alihankinta aiheuttaa myös aina uusia kuluja omalle organisaatiolle. Alihankinnassa terveen järjen käyttäminen onkin erittäin tärkeää ja tällöin yrityksen oman ydinosaamisen määrittäminen ja alihankittavan osuuden tunnistaminen ovat ydinasemassa. (Metsä-Tokila 2009)

### 3 SOPIMUSOIKEUDELLISET LÄHTÖKOHDAT

#### 3.1 Oikeusjärjestys

Kivelän et al. (2005: 10) mukaan Suomessa voimassa olevat säädökset muodostavat Suomen oikeusjärjestyksen, jotka ovat pääasiassa kansallista oikeuttamme mutta myös joiltain osin Euroopan yhteisöjen piirissä syntynyttä oikeutta nk. yhteisöoikeutta. Keskeisen osan tästä muodostavat eduskunnan säätämät lait sekä ministeriöiden, valtioneuvoston ja tasavallan presidentin antamat asetukset. Kokonainen laki taikka asetus muodostaa aina säädöksen ja puolestaan yksittäinen lainkohta on säännös. Oikeusjärjestys ohjaa ihmisten erilaisia toimia kolmenlaisin säännöksin, jotka ovat joko velvoittavia, kieltäviä tai oikeuttavia säännöksiä eli oikeusnormeja. Laissa tavallisesti ilmaistaan säännöksen tahdonvaltaisuus toteamalla ”*ellei toisin ole sovittu*” ja pakotavuus puolestaan esimerkiksi sanonnalla ”*muu sopimus on mitätön*”. Ex ante sääntelyllä tarkoitetaan puolestaan sitä, että oikeussääntöjen avulla pyritään vaikuttamaan yksilöiden käyttäytymiseen etukäteen. Toinen keino säännellä yksilöiden käyttäytymistä on puuttua siihen ex post eli jälkikäteen. (Ahtonen 2010)

Kaikkia mahdollisia tilanteita ei voida kuitenkaan lain säännöksin ennakoida, jolloin lakia soveltaville tuomioistuimille jää varsin suuri tulkinta ja harkintavalta ratkaista vaikeimpia tapauksia. Perusosat, jotka muodostavat oikeusjärjestyksen, ovat kirjoitettu laki, oikeuskäytäntö ja tapa. Suomen säädöskokoelmassa julkaistut lait ja asetukset ovat yleisön saatavilla ilmaiseksi internetistä osoitteesta [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi). Euroopan unionin jäsenmaita sitova yhteisöoikeus on ylikansallinen oikeussäädöstö. Sen sisältöä on pyritty ohjaamaan ja rajoittamaan perustamissopimuksilla, asetuksilla, päätöksillä sekä direktiiveillä ja tärkeitä painopistealueita ovat olleet tuotteiden laatu- ja turvallisuusmääräykset, kuluttajansuoja sekä kilpailuoikeus. Oikeussäädöstö on saatavilla internetissä osoitteessa <http://eur-lex.europa.eu/>. (Kivelä ym. 2007: 14 – 20, 32)

### 3.2 Oikeustoimikelpoisuus ja toimivalta

Saarnilehdon (2009: 13) mukaan sopimus on aina kaksipuolinen oikeustoimi, josta voidaan erottaa tarjous sopimuksen tekemisestä ja tarjoukseen annettu vastaus. Oikeustoimeen kuuluvat myös yleiset tunnusmerkit kuten tahto ja tahdonilmaisuus sekä niiden tarkoituksena tulla toisen tietoisuuteen. Tyypillisesti myös oikeustoimen oikeusvaikutusten syntyminen ja laajuus riippuvat siitä, onko sopimuksen vastapuoli ollut vilpittömässä mielessä *bona fide* eli henkilö ei tiennyt eikä hänen olisi pitänytkaan tietää jostain vallinneesta asiaseikasta tai olosuhteesta. Henkilön katsotaan toimineen silloin vilpillisessä mielessä, jos hän tiesi ennakkoon ko. olosuhteesta *mala fide*. Sopimuksen osapuolina voivat olla joko luonnollinen henkilö tai julkisoikeudelliset oikeushenkilöt (valtio, kunta, seurakunta) tai yksityisoikeudelliset oikeushenkilöt (yhtiö, yhdistys, säätiö). Valtio on siinä mielessä poikkeava tapaus, että sen kaikki eri edustetut yksiköt ovat yksi ja sama oikeushenkilö. (Saarnilehto 2009: 24 – 34; Vuorijoki 2002: 87 – 90)

Voidakseen olla sopimuksen osapuoli tulee henkilöllä olla kyky toimia velvollisuuksien ja oikeuksien haltijana. Luonnollisella henkilöllä eli yksityisellä henkilöllä on aina olemassa kyky saada oikeuksia ja velvollisuuksia, jota kutsutaan oikeuskelpoiseudeksi. Tästä huolimatta henkilö ei voi välttämättä tehdä sopimuksia tai muita oikeustoimia ja ainoastaan oikeustoimikelpoinen täysi-ikäinen henkilö voi solmia sopimuksen ilman edunvalvojaa. Alaikäinen, vajaavaltaiseksi julistettu tai henkilö, joka on konkurssissa, ei pääsääntöisesti voi solmia itsenäisesti sopimuksia. Yksityisoikeudelliset oikeushenkilöt puolestaan saavat oikeuskelpoisuuden ja oikeustoimikelpoisuuden eri ajankohtina riippuen yhtiömuodosta. Osakeyhtiö saavuttaa sen vasta myöhäisemmässä vaiheessa, kun se on merkitty kaupparekisteriin. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä oikeuskelpoisuuden alkamisajankohta on puolestaan yhtiösopimuksen solmimishetki. Oikeushenkilön oikeuskelpoisuus päättyy silloin, kun se fuusioidaan toiseen oikeushenkilöön tai kun sen toiminta oikeudellisesti lakkaa olemasta. Huomioitavaa on aina myös se, ettei sopimus sido mikäli henkilöllä ei ollut kelpoisuutta tehdä sitä. (Saarnilehto 2009: 24 – 34; Vuorijoki 2002: 87 – 90)

Mikäli kyseessä on tilanne, jossa henkilö haluaa tehdä sopimuksen, mutta ei halua taikka kykene sitä itse solmimaan ko. hetkenä, voi hän käyttää toista henkilöä oman tahtonsa ilmaisemiseen. Luonnollinen henkilö voi esiintyä sopimusta solmittaessa joko itse, toimia edustajan välityksellä tai sopimuksen voi tehdä hänen puolesta laillinen edustaja eli nk. edunvalvoja. Oikeushenkilöä on aina edustettava luonnollisen henkilön toimesta, jonka asema voi perustua lakiin tai sääntöihin. Varsinaisessa edustuksessa toimii edustaja aina toisen nimissä ja toisen lukuun, jolloin sopimukseen sitoutuu edustettava mikäli edustusvalta on syntynyt oikein. Edustus voi myös perustua oikeustoimeen, joka on nimeltään valtuutus. Tämä valtuutus määrää valtuutetun edustusvallan rajat eli kelpoisuuden. Sopimuksessa tai toimeksiannossa voidaan määritellä valtuutetun tehtävät eli nk. toimivalta. Valtuutuksen perustamistapoja ovat mm. valtakirja, ilmoitus vastapuolelle valtuutetun käyttämisestä suullisesti tai kirjallisesti, julkinen tiedotus, asemavaltuutus, prokura ja toimeksiantovaltuutus. Jotta päämies tulisi toisen tekemän sopimuksen sitomaksi on valtuutetun täytynyt toimia valtuutuksen rajoissa ja että hän on myös toiminut päämiehen nimissä. Kelpoisuuden ylittäen tehdystä sopimuksesta aiheutuu pääsääntöisesti valtuutetulle vahingonkorvausvelvollisuus. Valtuutus yleensä perutaan samalla tavalla kuin se on alunperin perustettukin.

Prokura on elinkeinonharjoittajan tai yhtiön kaupparekisteriin merkitsemä yrityksen edustamista varten antama yleisvaltuutus. Prokuristi saa prokuralain ([2.2.1979/130](#)) mukaan kaikessa toimissaan, mikä kuuluu päämiehen liikkeen harjoittamiseen, toimia päämiehen puolesta ja kirjoittaa hänen toiminimensä. Prokuristi ei kuitenkaan saa eikä voi ilman erityistä valtuutusta luovuttaa päämiehelle kuuluvaa kiinteää omaisuutta tai tontinvuokraoikeutta eikä myöskään hakea kiinnityksiä niihin. Prokura voidaan tarvittaessa antaa ja jakaa myös useammalle henkilölle, jolloin he voivat ainoastaan yhdessä käyttää sitä ja silloin on kyseessä nk. yhteisprokura. Kirjoittaessaan toiminimen tulee prokuristin osoittaa prokuratehtävänsä asianmukaisella lisäyksellä, kuten *per procuram*. (Saarnilehto 2009: 78 – 93, 103; Vuorijoki 2002: 92 – 101)

### 3.3 Sopimus- ja muotovapaus

Sopimusoikeuden kulmakiviin lukeutuva sopimusvapaus on alunperin tarkoittanut Saarnilehdon (2009: 37 – 39) mukaan valinnanvapautta, jota voidaan myös tarkastella nykyisin riskinjaon näkökulmasta, jossa sopimuksella jaetaan riskit osapuolten välillä yhteisen tavoitteen saavuttamiseksi. Sopimusvapauteen sisältyy päätäntäväpauksia tehdä sopimuksia, valintavapaus valita sopimuskumppanit, sisältövapaus sopimuksen ehdoista, muotovapaus sopimuksen muodosta ja järjestyksestä sopimuksien teossa, laillisin keinoin mahdollisuus vetäytyä sopimussuhteesta, sopia noudatettavista laeista ja erimielisyyksien ratkaisemisesta sekä valintavapaus sopimuksen tyypistä. On hyvä kuitenkin aina muistaa se, että sopimusvapauden lisäksi selkeänä lähtökohtana on myös sopimuksen sitovuus. Sopimusvapauden käyttöä rajoittavia tekijöitä väärinkäytösten varalta ovat mm. laissa säädetty sovittelumahdollisuus, sopimuspakko määrätynlaisissa sopimuksissa esim. esisopimus, pakottava lainsäädäntö heikomman suojaksi sekä määrämuotoiset sopimukset, joita pitää aina noudattaa, jotta solmittava sopimus sitoisi osapuolia. Oikeustoimet ovat yleensä vapaamuotoisia, jolloin laissa ei ole määräystä sen muodosta ja esim. esineen kauppa on vapaamuotoinen oikeustoimi. Oikeustoimi on pääsääntöisesti myös pätemätön mikäli sen muotomääräykset sivuutetaan ja tämä on poikkeuksellisen tärkeää muistaa Venäjällä laadituissa sopimuksissa.

### 3.4 Sopimuksen synty ja sitovuus

Oikeustoimilakia ([13.6.1929/228](#)) voidaan pitää tärkeimpänä sopimuksen tekemistä määrittelevänä lakina, jossa on säännelty kahdesta oikeustoimesta, tarjouksesta ja vastauksesta. Sopimus pääsääntöisesti syntyy kun ensin tehdään tarjous ja siihen annetaan oikeaan aikaan ehdoton hyväksyvä vastaus. Lähtökohtana sopimuksissa on aina se, että sopimukset sitovat osapuolia *pacta sunt servanda*. Tarjous pääsääntöisesti aina sitoo antajaansa. Tarjoukseen on mahdollista myös sisällyttää teksti ”*velvoituksetta*” tai ”*sitoumuksetta*”, jolloin tarjouksen tekijä ei ole sidottu tarjoukseensa ja silloin on kyseessä kehoitus tarjouksen tekemiseen toiselle sopimuksen osapuolelle. Tarjouksen sito-

vuus voi päättyä joko tarjouksen vastaajan antamaan sitovaan hylkäämiseen tai tarjouksessa annetun määräajan päättymiseen. Poikkeuksena yhdysvalloissakin käytössä oleva englantilainen common law -sopimusjärjestelmä, jossa tarjous voidaan peruuttaa kunnes hyväksyvä vastaus on toiselle osapuolelle lähetetty. Suulliseen tarjoukseen on aina vastattava heti, mikäli tarjous halutaan hyväksyä, ellei määräaika ole sitten erikseen asetettu. Oikeustoimilaki myös määrittelee varalta kohtuullisen määräajan vastauksen antamiselle, mikäli sitä ei ole asetettu. Tarjous voidaan perua, mikäli se tapahtuu viimeistään samanaikaisesti kuin tarjouksen saaja on esim. lukemassa tarjouskirjettä. Mikäli peruutus on tapahtunut liian myöhään eikä sopimusta täytetä, voi tarjouksen antanut osapuoli joutua korvausvelvolliseksi vastapuolelle. Toista osapuolta ei voi myöskään saada sidotuksi sopimukseen pelkästään tekemällä tarjouksen ja pitämällä tämän vaihteloa nk. hyväksyvänä vastauksena. Hyväksyvän vastauksen tulee siis aina olla puhdas eli vastaus on ”kyllä” ilman siihen sisältyviä lisäehtoja ja lisäksi vielä aina oikea-aikaisena. Mikäli vastaus ei ole puhdas, on kysymyksessä silloin uusi tarjous, jonka alkuperäisen tarjouksen tekijä voi puolestaan hyväksyä.

Määrämuotoisissa sopimuksissa tahdonilmaisu on tehtävä säädetyssä muodossa esim. kirjallisesti allekirjoituksin todistajien läsnäollessa, jotta sopimus syntyisi. Määrämuotoiset sopimukset ja sopimukset, joiden päättäminen vaatii suorituksen toimittamista toiselle sopimusosapuolelle ovat rajattu oikeustoimilain soveltamisen ulkopuolelle. Tarjouspyyntö ja neuvottelut eivät ole myöskään pääsääntöisesti sitovia eivätkä ne oikeuta kaupan osapuolia korvauksiin. Sopimus voi myös syntyä oikeustoimilaista poikkeavalla tavalla, jolloin osapuolet esim. allekirjoittavat ennalta valmiiksi laaditun kirjallisen sopimuksen. Osapuolia sitova sopimus syntyy, kun molemmat ovat hyväksyneet ja allekirjoittaneet sopimuksessa mainitut ehdot. Oikeustoimilain säännöksiä sovelletaan sopimuksen tekemisessä, jollei ole erikseen toisin sovittu tai vallitseva kaupp- tai muu tapa ei syrjäytä sitä. Dispositiivisina säännöksinä eli nk. tahdonvaltaisia säännöksinä ne voidaan siis syrjäyttää sopimalla toisin. Osapuolet voivat myös velvoittautua keskenään sopimuksen tekemiseen esim. riittävän tarkoin määritellyllä esisopimuksella, jolloin ko. tilanteessa puhutaan yleisesti sopimuspakosta, jonka rikkomisesta voi seurata myös velvollisuus korvata toiselle osapuolelle aiheutuneet vahingot. Esisopimus on aina tehtävä samaisessa määrämuodossa kuin lopullinen sopimus on sovittu tehtävän ja sitovuuden

tehosteina voidaan käyttää käsirahaa ja sopimussakkoa. Aiesopimuksella (letter of intent) osapuolet pyrkivät ennakoita sopimaan ainoastaan siitä, että tulevaisuudessa on tarkoituksena solmia sopimus, joka ei kuitenkaan velvoita osapuolia solmimaan lopullista sopimusta, mutta siitä voi kyllä seurata muita velvoitteita. Sopimus sitoo osapuolia aina niin kauan kuin se on voimassa sopimuksen ehtojen ja velvoitteiden mukaisesti ja osapuolet voivat ko. aikana milloin tahansa sopia yhdessä sopimuksen purkamisesta tai korvata sen uudella sopimuksella. (Saarnilehto 2009: 39 – 53; Vuorijoki 2002: 13 – 20; Selin 1994: 185 – 188)

### *3.5 Sopimuksen sisältö ja sen tulkinta*

Sopimus on aina syytä tehdä kirjallisesti vaikkakin myös suullinen sopimus on osapuolia aivan yhtä sitova, mutta riitatilanteissa on kuitenkin yleensä erittäin vaikea todistaa jälkikäteen, mitä osapuolien välillä on aiemmin sovittu. Sopimuksella ja varsinaisilla ehdoilla pyritään aina saavuttamaan ennalta määrätty oikeusvaikutus. Ehto voi kuulua sopimukseen joko lainmääräyksen johdosta tai sen oikeusvaikutukset tehdään riippuvaisiksi menneisyyden tai nykyisyyden tapahtumasta. Nämä varsinaiset ehdot voidaan jakaa lykkääviin ja purkaviin ehtoihin. Kaikki ehdot eivät ole sallittuja ja näitä ehtoja ovat mm. hyvän tavan vastaiset ja laissa nimenomaisesti kielletyt ehdot. Kielletyn ehdon käyttämisestä voi seurata joko yksittäisen ehdon tai pahimmillaan koko sopimuksen pätemättömyys. Sopimus voidaan laatia joko yksilöllisesti osapuolten välillä tai käyttämällä yleisiä sopimusehtoja eli nk. vakioehtoja, jotka eivät ole kuitenkaan aina rinnastettavissa samaan asiaan kuin alalla vallitseva kauppata. Yleiset sopimusehdot on aina liitettävä sopimukseen ja osapuolten on myös silloin sovittava niiden käyttämisestä.

Yllättävät ja ankarat ehdot, kuten vastuunvapautuslausekkeet on aina saatettava toisen sopimusosapuolen tietoisuuteen, jotta ne tulisivat myös toista osapuolta sitoviksi sopimuksessa. Yksipuolisesti laadittuja vakioehtoja tulkitaan yleensä aina epäselvissä tilanteissa laatijansa vahingoksi. Sopimusneuvottelujen aikana tehdyt tahdonilmaisut ja ehdotukset on aina syytä myös erotella sopimukseen tähtäävistä oikeustoimilain mukais-

ta sitovista tarjouksista, koska niillä on varsin usein merkitystä epäselvän sopimussisällön tulkinnassa. (Saarnilehto 2009: 58 – 69, 145 – 160; Vuorijoki 2002: 26 – 27, 37 – 42, 72 – 78)

### *3.6 Sopimustyytit*

Saarnilehdon (2009: 13) mukaan on olemassa useita sopimustyyppiejä, joista ei ole olemassa erityistä säädännäistä oikeutta, jolloin ongelmaksi muodostuu useimmiten se, mitä oikeussäännöksiä tällöin sovelletaan kyseiseen sopimukseen. Säännösten puuttessa tyyppillisesti sovelletaan velvoiteoikeuden yleisiä oppeja huomioiden kunkin sopimustyyppin erityisluonne. Sopimustyyppin määrittäminen voi tapahtua otsikoimalla sopimus halutun sopimustyyppin mukaiseksi. Sopimuksen sisältö yleensä ratkaisee sopimustyyppin, ei pelkkä sopimukseen kirjoitettu otsikko. Otsikoinnilla ei voida milloinkaan välttää pakottavasta lainsäädännöstä johtuvia velvoitteita. Sopimustyyppi voi myös määrätä sopimukseen kulloinkin sovellettavan lainsäädännön ja sopimusta laadittaessa onkin hyvä määritellä, mihin sopimustyyppiin sopimus kuuluu. Sopimukset voidaan jakaa karkeasti vakioehtoiisiin ja yksilöllisiin sopimuksiin sekä lisäksi sopimuksen keston mukaisesti kertosopimuksiin ja kestosopimuksiin.

Alihankintasopimuksissa sopimusehtojen sopimista usein pyritään yksinkertaistamaan käyttämällä vakioehtoisia sopimuksia. Ohjelmistoalalla vallitsevan sopimuskäytännön sekä alaa koskevan erityislainsäädännön määrä on edelleen Suomessa melko vähäistä. Projektisopimuksien eli toimitussopimuksien sisältö on aina erittäin vaikea määritellä riittävän tarkasti ja yksityiskohtaisesti alihankintaprosessin alkupisteessä, vaiheessa jolloin varsinaista sopimusasiakirjaa ollaan vasta laatimassa. Projektisopimus on järkevintä jakaa ja määritellä pienempiin erillisiin osiin esim. määrittely-, suunnittelu-, toteutus- ja testausvaiheiden mukaan, jolloin on mahdollista myös saavuttaa tilaajan ja lopputuloksen kannalta merkittävästi tarkemmat hinta- ja aikatauluarvot. Ylläpitosopimukset, jotka ovat yleensä luonteeltaan varsinaisen takuuajan jatkumoina sekä nk. palvelusopimuksia, antavat mahdollisuuden takuuajan jälkeen ilmenneiden virheiden korjaamiselle tai

uusien tarvittavien lisäominaisuuksien sekä muutoksien toteuttamisille. Ohjelmiston ylläpito ja jatkokehittäminen yleensä edellyttävät mahdollisuutta ohjelmiston lähdekoodin tarkastelulle ja muokkaamiselle sekä riittäviä immateriaalioikeuksia. Ohjelmistotoimitajien kannalta ohjelmistojen ylläpitopalvelut ovat varsin usein kannattavaa ja tärkeää liiketoimintaa, jonka vuoksi lähdekoodia ei haluta yleensä luovuttaa muille osapuolille ylläpito- ja kehitystarkoituksiin. Asiantuntija- ja konsulttisopimuksilla puolestaan sovitaan erilaisten asiantuntijapalveluiden tarjoamisesta joko tilaajan tai palveluntarjoajan työmenetelmillä ja siitä kumman osapuolen tiloissa kyseinen palvelu suoritetaan. (Hyvönen 2003: 87 – 98)

### *3.7 Sopimuksen pätemättömyys ja purku*

Silloin kun oikeustoimi jää vaille sitovaa vaikutusta sisällön, syntymisen, muodon tai itsessään olevan virheen vuoksi voidaan puhua sopimuksen pätemättömyydestä. Sopimusta pidetään yleensä sopimusoikeudellisten sääntöjen mukaisesti pätevänä, jos se velvoittaa sopijapuolen sopimuksen mukaiseen suoritukseen eli luontoissuoritukseen tai vahingonkorvaukseen. Pätemättömyysperusteet voidaan yleensä jaotella heikkoihin ja vahvoihin perusteisiin, joista vahva on kyseessä silloin, kun vilpittömän mielen ei suojaa toista sopijapuolta. Vajaavaltaisella henkilöllä ei ole pääsääntöisesti oikeutta määrätä omaisuudestaan tai tehdä minkäänlaisia sopimuksia ja muita oikeustoimia. Tässä tilanteessa tehdyt oikeustoimet eivät sido vajaavaltaista, riippumatta oliko vastapuoli vilpittömässä mielessä tai ei. Oikeustoimilaissa on säädetty sopijapuolten välisessä suhteessa olevien oikeustointen pätemättömyydestä ja sovittelusta, mutta myös määrätyt sopimustyyppit saattavat sisältää erityislaissa säädettyjä säännöksiä, jotka kieltävät tietynlaisten ehtojen käyttämisen pätemättömyysseuraamuksella.

Törkeä pakko ja viestitysvirhe ovat erikoistapauksia oikeustoimilaissa ([13.6.1929/228](#)), joissa oikeustoimi voidaan todeta pätemättömäksi riippumatta sopijapuolen vilpittömästä mielestä. Oikeustoimi on pätemätön myös silloin, jos se on saatu aikaan petollisella viettelyllä eli esittämällä, salaamalla tai vääristämällä sellaisen virheellisen tiedon tai

seikan, joka on ollut merkityksellinen sopimuksen syntymiselle. Kiskomalla saatu oikeustoimi on myös oikeustoimilain säännöksellä estetty ja näin ollen se ei sido sitä, jonka etua on loukattu. Virheellisen sisällön saanut tahdonilmaisu ei sido antajaansa yleensä sellaisenaan, mikäli sopijapuolet ovat vain lukeneet sopimuksen ennen sen allekirjoittamista, mutta kyseinen tilanne ei koske kuitenkaan sopijapuolen omasta huolimattomuudesta johtuvia seurauksia. Sopimus voi ajautua pätemättömäksi myös sen vuoksi, että se on sisällöltään lain ja hyvien tapojen vastainen. Oikeustoimet, jotka on lain kiertämiseksi sopimuksessa puettu muuhun kuin sen todelliseen muotoon, voivat olla myös pätemättömiä. Sopimuksen purkamisen ja pätemättömyys eroavat siten, että sopimuksen purkamisen yhteydessä on aina syntynyt pätevä sopimus ja pätemätön sopimus puolestaan kumoutuu heti jo alusta alkaen eli taannehtivasti. Osapuolten on pätemättömyystilanteessa palautettava tai korvattava suoritukset puolin ja toisin. (Saarnilehto 2009: 106 – 144; Vuorijoki 2002: 43 – 64)

### *3.8 Sopimuksen sovittelu*

Kun tavoitteena on säilyttää ja ylläpitää osapuolien välille jo syntynyt sitova sopimus ja pyrkiä sovittua kohtuullisempaan lopputulokseen muuttamalla sopimuksen ehtoja, puhutaan yleisesti oikeustoimen ja sopimuksen sovittelusta. Oikeustoimilaissa on yleisellä sovittelusäännöksellä pyritty selventämään kohtuuttomien sopimusten ja oikeustoimien sovittelua sekä ehkäisemään niiden käyttöä. Kohtuusperiaatteen voidaan katsoa liittyvän läheisesti myös heikomman suojan periaatteeseen. Lähtökohtana sopimuksissa on aina niiden sitovuus ja tämän säännöksen nojalla on mahdollista puuttua sopimussuhteissa ennalta arvattaviin ja satunnaisiin epäkohtiin. Sovitella voidaan vaikkapa käyttöoikeutta, kauppaa, työsuoritusta tai yhteistoimintaa koskevaa sopimusehtoa. Sovittelu ei tule silloin kyseeseen, jos pätevää sopimusta ei ole vielä lainkaan syntynyt. Oikeustoimen ehtoa voidaan sovittaa, jos kyseinen ehto on kohtuuton tai sen soveltaminen johtaisi kohtuuttomuuteen. Ehto voidaan myös tarvittaessa jättää kokonaan huomioonottamatta. Päättävänä on silloin saattaa tasapainoon sopijapuolten oikeudet ja velvollisuudet. Kohtuuttomuutta arvioitaessa pidetään lähtökohtana aina sopimusta kokonaisuudessaan

huomioiden oikeustoimen sisältö ja tarkoitus, osapuolten asema, vallinneet olosuhteet sekä muut siihen vaikuttavat seikat. Sopimusehdon huonous toisen osapuolen näkökulmasta ei välttämättä ole sovitteluperuste, jos se on tehty esim. tasavertaisten sopijapuolten kesken tai sovittelua vaatii vahvempi osapuoli. Olosuhteiden muuttumiseen on mahdollista varautua sopimusehdolla, jonka avulla voidaan etukäteen sopia ne syyt ja seuraukset, jotka johtavat tarvittaessa sopimuksen tarkistamiseen. Sopimusaukkoja joudutaan joskus myös täydentämään tahdonvaltaisilla säännöksillä tai muulla täydentävällä aineistolla kuten kauppataivalla. Sopimuksen tulkinnassa on aina se lähtökohtana, että jos ilmaisijan antama tarkoitus ja ilmaisu ovat keskenään ristiriidassa, etusija on silloin annettava ilmaisulle eli objektiiviselle tulkinnalle. Tulkintanormeja, joita käytetään sopimuksen tulkintavaihtoehtojen tulkintaan ovat mm. epäselvyyssperiaate ja minimiperiaate. Epäselvissä tilanteissa sopimusta tai sen ehtoa on tulkittava laatijansa vahingoksi *in dubio contra stipulatorem*. Yhdysvaltalaisista kohtuuttomuusperiaatetta ei sen sijaan voida soveltaa sopimusehtojen jälkikäteiseen kohtuuttomuuteen. (Ahtonen 2010)

Kauppalaissa ei ole olemassa lainkaan normeja, jotka koskisivat sopimuksien tulkintaa. Riitojen ratkaisu saatetaan joskus myös ratkaista välimiesmenettelyssä, jolla tarkoitetaan nopeaa riidanratkaisumenettelyä, jossa osapuolet osoittavat riidan ratkaistavaksi puolueettomien välimiesten käsittelyssä, joka tapahtuu tuomioistuinlaitoksen ulkopuolella. Lain mukaan kyseessä on aina yksityisoikeudellinen riitakysymys, jota sääntelee laki välimiesmenettelystä ([23.10.1992/967](#)). Sopimus välimiesmenettelyn soveltamisesta eli välityssopimuksesta on aina tehtävä määrämuotoisesti kirjallisesti, jolloin kysymyksessä on siis sopimusperusteinen riidanratkaisumenettely. Välimiesmenettelyssä annettu ratkaisu eli välitystuomio perustuu lakiin sitoen alihankintasopimuksen osapuolia ja se voidaan panna myös täytäntöön samalla tavalla kuin yleisen tuomioistuimen tuomio. Välimiesmenettelyn käsittely on pääsääntöisesti aina salainen ja itse välitystuomio on lopullinen, eikä siihen ole mahdollista hakea muutosta. Välimiehillä on myös aina oikeus kohtuulliseen palkkioon toiminnastaan välimiehenä ja näin ollen asianosaiset maksavat omien kulujensa lisäksi vielä välimiesoikeuden toiminnasta syntyneet kulut. (Saarnilehto 2009: 165 – 197; Vuorijoki 2002: 65 – 78)

### 3.9 Sopimuksen dynamiikka

Tieva (2010: 51) on todennut väitöskirjassaan, että pitkäkestoisiin sopimussuhteisiin liittyvistä olosuhteiden ja toimintaympäristön muutoksista johtuvia odotuksia sekä vaatimuksia ei voida aina yhdistää täydelliseen sopimukseen. Silloin voidaan tarvittaessa jättää tietyt sopimuskohdat joko tietoisesti kokonaan avoimiksi tai sopimusehtoihin liitetään sopimussuhteen aikana erilaisia muutoksia mahdollistavia mekanismeja. Vesa Annola (2003) on väitöskirjassaan tutkinut ja kehittänyt Suomessa sopimuksen dynaamisuus -käsitettä, joka merkitsee sopimusoikeudessa sopimuksen täydentymistä. Sopimuksen dynaamisuuden piiriin kuuluu staattinen sopimus silloin, kun tällainen sopimus täydentyy normiperusteisesti sekä dynaaminen sopimus, joka täydentyy puolestaan sopimusperusteisesti. Sopimus voi täydentyä, koska jo laaditun sopimuksen ehdot muuttuvat. Silloin sopimusvalmistelussa on varauduttava tiettyyn tilanteeseen nimenomaisella sopimusehdolla, mutta ehto voi vain muuttua sopimuksessa määrätyin tavoin tai normiperusteisesti. Sopimuksen sisältämä aukko on mahdollista tulla myös täytettäväksi sopimuksen solmimisen jälkeen. Tällöin tilanteet voivat vaihdella tilanteen mukaan paljon ja aukko voi koskea yksittäistä olosuhdetta tai tilannetta, jossa olosuhdetta on sopimuksessa säännelty, joko avoimella termillä tai sopimuksen yleislausekkeella. Sopimuksen sitovuus voi myös tarvittaessa päättyä järjestelyn solmimisen jälkeen, jolloin ajan kuluessa ja olosuhteiden muuttuessa voidaan osapuolten sopimusoikeudellisten tahdonilmaisujen merkitystä arvioida eri tavoin. Sopimuksen osapuolien on aina syytä tiedostaa se, ettei sopimuksen solmimisvaiheessa voida tunnistaa kaikkia mahdollisia vaatimuksia ja sopimussuhteeseen liittyviä ongelmakohtia, jolloin on järkevää sisällyttää alihankintasopimukseen staattisten sopimusehtojen lisäksi dynaamisia sopimusehtoja, jotka mahdollistavat säännellyn sopimussuhteen ulottumisen myös ennalta tunnistamattomiin ongelmakohtiin. Sopimusten ja sopimusjärjestelyjen veloitteiden lopulliset sisällöt määräytyvät näin ollen siis ajan kuluessa vasta sopimusten solmimisen jälkeen. Sopimussuhteiden joustavuutta ja valmiutta sopimussisällön mukauttamiseen jälkikäteen olosuhdemuutosten myötä voidaan lisätä myös uudelleenneuvottelu- eli *renegotiations* ja liikavaikeutta koskevan *hardship* -ehdon avulla. Hardship -ehtojen tarkoituksena on pyrkiä vaikuttamaan jälkikäteisiin olosuhdemuutoksiin. (Annola 2003; Tieva 2010: 61 – 62)

## 4 KAUPPALAIT JA VIENTI

### 4.1 Kauppalaki ja CISG

Kauppalaki ([27.3.1987/355](#)) on ostajan ja myyjän välisiä oikeussuhteita säätelevä laki, jota sovelletaan irtaimen omaisuuden kauppoihin. Irtaimen kauppaa on myös lisääntyvässä määrin kansainvälistä, jolloin ostajan ja myyjän välisten oikeussuhteiden selvittämiseksi on ensin tiedettävä minkä maan lainsäädäntöä sopimuksessa noudatetaan. Irtaimen omaisuuden kauppaa on määriteltävissä sopimukseksi, jossa myyjä sitoutuu vastiketta vastaan luovuttamaan ostajalle irtaimen esineen tai oikeuden, jolloin kauppaa koskee myös muun omaisuuden kuin esineiden kauppaa. Kauppalaissa ei ole normeja sopimuksen syntymisestä tai tulkinnasta, mutta lain soveltamisen edellytyksenä on aina kuitenkin pätevästi syntynyt sopimus, jolloin on kyse varallisuus oikeudellisista oikeustoimista. Kauppalaain soveltamisen rajoituksia tarkasteltaessa on syytä huomata se, että riitatilanteissa raja ei ole aina yhtä selkeä ja jyrkkä mitä lainsäädännön perusteella voisi päätellä, johtuen siitä että luovutustilanteiden osalta lainsäädännössämme on harvoja luovutussopimuksia koskevia määräyksiä. Tämän vuoksi esimerkiksi immateriaalioikeudet eivät juuri sisällä mitään määräyksiä osapuolten välisistä velvollisuuksista oikeuksia luovutettaessa, jonka vuoksi irtaimen kauppaa koskeva lainsäädäntö ohjaa suurelta osin luovutustilanteiden yhteydessä syntyvien erimielisyyksien ratkaisemista.

Kauppalaain ollessa dispositiivista eli tahdonvaltaista oikeutta se voidaan aina kuitenkin sivuuttaa kokonaisuudessaan osapuolien välillä sopimalla toisin. Ohjelmistoalalla vallitseva yleinen ja tunnettu kauppataapa voi myös syrjäyttää kauppalaain säännöksen, jolloin ko. tilanteessa toisenlaista tapaa ja menettelyä olisi osapuolien välillä pidettävä lähes aina poikkeuksena. Pakottavat lainsäädännökset syrjäyttävät aina kauppalaain lisäksi myös alalla vallitsevat kauppataavat ja osapuolten välillä vakiintuneen käytännön. Laintulkinnassa noudatetaan myös yleensä seuraavaa ohjetta, jonka mukaan erityissäännös syrjäyttää aina yleissäännöksen. Toinen tärkeä kohta on epäselvässä tapauksessa oleva sopimuksen tulkintaperiaate, joka voi erityisesti yksipuolisesti laadittuja vakioehtoja käytettäessä tulla helposti eteen, on epäselvän ehtokohdan tulkinta aina laatijansa vahingok-

si ja lisäksi annettujen lupauksen osalta noudatetaan vähimmäismäärää eli ns. minimisääntöä. Tilauskauppa on sopimus, jonka tarkoituksena on se, että myyjä eli toimittaja itse valmistaa luovutettavaksi tarkoitetut esineet. Mitä enemmän ostaja eli tilaaja osallistuu työn eri vaiheisiin antamalla ohjeita, suorittamalla tarkastuksia ym. ollaan lähempänä erityisesineen kauppaa. Pääsääntöisesti ei toimittajalla ole velvollisuutta lähettää tai kuljettaa tavaraa ilman erillistä sopimusta, sen sijaan tilaajan on noudettava se silloin itse toimittajalta. Mikäli muuta ajankohtaa ei ole sopimuksessa määriteltynä ja sovittuna, on tavara luovutettava kohtuullisessa ajassa kaupan tekemisestä. Useimmiten suorituspaikka ja kustannusten jako yleensä kuitenkin määritellään sopimuksessa kuljetuslausekkeella, jonka on katsottu edustavan alan kauppatapoja. Ostajan eli tilaajan tärkein velvollisuus on yleensä sopimuksen mukaisen kauppahinnan maksaminen ja mikäli tavara jää osittain velaksi niin Suomessa sitä tilannetta säätelee osamaksukauppalaki ([18.2.1966/91](#)). Kauppalaissa on pyritty kuvaamaan ryhmittelemällä erilaiset suoritushäiriöt (viivästys, oikeudellinen virhe ja laatuvirhe) ja näihin kohdistuvat mahdolliset oikeussuojakeinot. Oikeudellista virhettä koskevia määräyksiä löytyy ainoastaan kauppalaista ja perusajatuksen mukaan vastuu kuuluu oikeudellisesta virheestä aina myyjälle eli toimittajalle. Tilaaja ei voi pääsääntöisesti alihankinnan puitteissa koskaan saada saantosuojaa immateriaalioikeuksien omistajaa vastaan, mutta tilaajalla on sen sijaan oikeus pidäytyä omasta suorituksestaan kunnes sivullisen oikeus on lakannut. Muita mahdollisia keinoja ovat hinnanalennus, sopimuksen purku ja oikeus vaatia kauppahintaa takaisin. Oikeudellista virhettä ei myöskään koske ostajan jälkitarkastusvelvollisuus. Luovuttamisen katsotaan kauppalaissa tarkoittavan niitä toimenpiteitä, jonka jälkeen katsotaan yleensä toimittajan täyttäneen oman suorittamisveloitteensa.

Kansallisen kauppalaan tavoin kansainvälinen kauppalaki (CISG) on dispositiivinen eli tahdonvaltainen ja tulee sovellettavaksi silloin, kun kysymys on luonteeltaan kansainvälisestä kaupasta eli kaupasta, jossa osapuolilla on heidän liikepaikkansa eri valtioissa. Soveltaminen edellyttää, että molemmat valtiot ovat liittyneet yleissopimukseen tai että sopimukseen on sovellettava kansainvälisen yksityisoikeuden sääntöjen mukaan sopimusvaltion lainsäädäntöä. Yleissopimus voi tulla osapuolten välillä sovellettavaksi myös sisällyttämällä CISG-viittauksen siitä sopimukseen, jolloin se tulee kokonaisuudessaan sovellettaviksi sopimukseen. CISG koostuu oikeastaan kahdesta osuudesta,

sopimuksen solmimiseen liittyvistä määräyksistä ja kauppaa koskevista materiaalisista määräyksistä. Pohjoismaat eivät ole sitoutuneet noudattamaan oheisen konvention määräyksiä sopimuksen tekemisestä ja kysymykset, jotka liittyvät sopimuksen pätevyyteen ja omistusoikeuden siirtymiseen, on nimenomaisesti rajattu yleissopimuksen rajojen ulkopuolelle. Sitovia ovat ainoastaan tavaroiden kauppaa koskevat yleissopimuksen määräykset. Sopimuksen solmimisen osalta ajankohdan määrittely, jolloin sopimuksen katsotaan syntyneen osapuolien välille noudatettavina ovat oikeustoimilain säännökset edellyttäen tietenkin, että riidan ratkaisemiseen sovelletaan sopimuksessa Suomen lakia. Kauppalaissa vastuu siitä, että ilmoitus viivästyy, katoaa tai muuttuu sisällöltään, kuuluu sille, joka sopimuksesta poikkeavalla menettelyllään on aiheuttanut ilmoituksen tarpeen. Perättäistoimituksen ollessa kysymyksessä sopimus voidaan purkaa kunkin toimituserän osalta, jos virheen tai viivästyksen olennaisuusvaatimukset täyttyvät kyseisen toimituserän kohdalla. Mikäli on jo syntynyt olennainen sopimusrikkomus ja on perusteita olettaa, että se tulee koskemaan myös seuraavia osatoimituksia, sopimus voidaan purkaa myös niiden osalta. Kauppalaki on Suomessa saanut varsinaisen lopullisen sisällönsä CISG:n jälkeen, jonka vuoksi laissa onkin voitu ottaa huomioon kattavasti yleissopimuksen määräykset. Säännökset eivät ole kuitenkaan kaikilta osin täysin toisiaan vastaavia. CISG:n soveltamisala on esimerkiksi huomattavasti suppeampi kuin kauppalaain ja vahingonkorvausta koskevia ankarampia sekä yksinkertaisempia määräyksiä ei jaeta kauppalaain tapaan välittömiin ja välillisiin menetyksiin. Myöskään CISG ei tunne kauppalaain vastuuperusteiden jakoa kontrollivastuuseen ja tuottamuvastuuseen. Sopimuksen rikkonut osapuoli on velvollinen maksamaan vahingonkorvausta, jos hän ei voi osoittaa, että sopimuksen mukaisen suorituksen on estänyt seikka, joka on ollut hänen vaikutusmahdollisuksiensa ulkopuolella. Suomessa vahingonkorvauslaki ei koske sopimuksen rikkomisesta syntyvää vahingonkorvausvastuuta. Korvattavaksi CISG:ssä tulevat sekä välittömät että välilliset vahingot, jolloin sopimuksessa on korvausvastuuta syytä rajoittaa määrällisesti sekä viivästyksen että virheen osalta. CISG ei estä myyjää purkamasta sopimusta maksun viivästymisen perusteella sen jälkeen, kun tavara on luovutettu ostajalle ja tuotevastuusäännöksissä voi olla myös eroja esinevahingon osalta. Yleissopimukseen sisältyy myös nimenomainen määräys immateriaalioikeudellisesta virheestä. CISG ei sisällä määräystä esim. kauppa-ehdosta ”*sellaisena kuin se on*”. CISG:ssä sovelletaan virhetapauksissa ehdotonta kahden vuoden reklamaatioaikaa, kun

sen sijaan Suomen kauppalaki sitoo reklamaation ainoastaan ”*kohtuulliseen aikaan*”. Kansainvälinen kauppalaki (CISG) vuodelta 1980 on merkinnyt kansainvälisessä yhtenäistämistyössä suurta läpimurtoa. Yleissopimukseen ovat liittyneet kaikki ohjelmistotalan ja -markkinoiden merkittävimmät vientimaat kuten esim. Pohjoismaat, Ranska, Saksa, Yhdysvallat, Japani ja Venäjä. Englanninkielinen sopimusteksti ja monipuolista lisäinformaatiota CISG:stä on saatavilla internetosoitteesta [www.cisg.law.pace.edu](http://www.cisg.law.pace.edu). (Sisula-Tulokas 2009; Routamo 1990; Kivelä ym. 2007: 126 – 127; Varjola – Vahvelainen & Ohvo & Hulkko & Hyvärinen 1998: 100 - 119)

## *4.2 Toimitustapalausekkeet*

Keskeisimpiä osia ulkomaankaupassa on tavaran kuljettaminen maasta toiseen, jolloin ne voivat kärsiä vahinkoa, toimitus saattaa viivästyä tai tavara voi kokonaan kadota. Incoterms toimitustapalausekokoelma on kansainvälisessä kaupassa ehdottomasti laajimmin ja yleisimmin käytetty kaikista toimitusehtolausekkeista. Incoterms 2010-toimituslausekkeet ovat kansainvälisen kauppakamarin (ICC) kauppaehtoja, joissa kauppatavalle on annettu nimi ja lyhenne. Lausekkeet on sidottu eri kuljetusmuotoihin, joita ovat mm. juna, laiva, lento, auto ja erilaiset yhdistelmäkuljetukset. Toimituslausekkeita ei saa koskaan käyttää väärän kuljetusmuodon yhteydessä. Toimituslausekkeilla määritellään tavaran toimittamiseen liittyviä kauppasopimuksen osapuolien välisiä vastuuta ja velvollisuuksia, kustannuksien jakautumista sekä riskin siirtymistä. Tällä hetkellä toimituslausekkeita on olemassa yksitoista, jotka on ryhmitelty kuljetustavan mukaan. Tarkasteltavia asioita sopimuksessa ovat kuljetusmuoto, myyjän ja ostajan välisen vaaranvastuun siirtymishetki, vakuutukset, osapuolten erilaiset toimenpidevelvollisuudet ja kustannusvastuiden jako. Toimituslausekkeet eivät kuitenkaan määrittele kuljetustapaa, tavaran tarkastusta, maksuehtoja ja omistusoikeuden siirtymistä. Kukin lauseke koostuu kymmenestä kohdasta, joissa määritellään yksiselitteisesti sopimusosapuolien velvoitteet pakkaamisesta, erilaisista vientiasiakirjoista sekä lastauksesta tuontitullaukseen asti. Sopimuksessa on aina syytä olla toimitusehdoissa maininta käytettävän kokoelman ni-

mestä ja toimituspaikasta, esimerkiksi EXW Helsinki, Incoterms 2010. (Selin 1994: 139 – 150; Wikipedia 2012b)

Kaikkiin kuljetusmuotoihin sopivat lausekkeet:

- EXW - Ex Works - noudettuna lähettäjältä.
- FCA - Free Carrier - vapaasti rahdinkuljettajalla.
- CPT - Carriage Paid To - kuljetus maksettuna.
- CIP - Carriage and Insurance Paid - kuljetus ja vakuutus maksettuna.
- DAT - Delivered At Terminal - toimitettuna terminaalissa.
- DAP - Delivered At Place - toimitettuna määräpaikalle.
- DDP - Delivered Duty Paid - toimitettuna tullattuna.

Vain merikuljetuksiin sopivat lausekkeet:

- FAS - Free Alongside Ship - vapaasti aluksen sivulla.
- FOB - Free On Board - vapaasti aluksessa.
- CFR - Cost and Freight - kulut ja rahti maksettuna.
- CIF - Cost, Insurance and Freight - kulut, vakuutus ja rahti maksettuna.

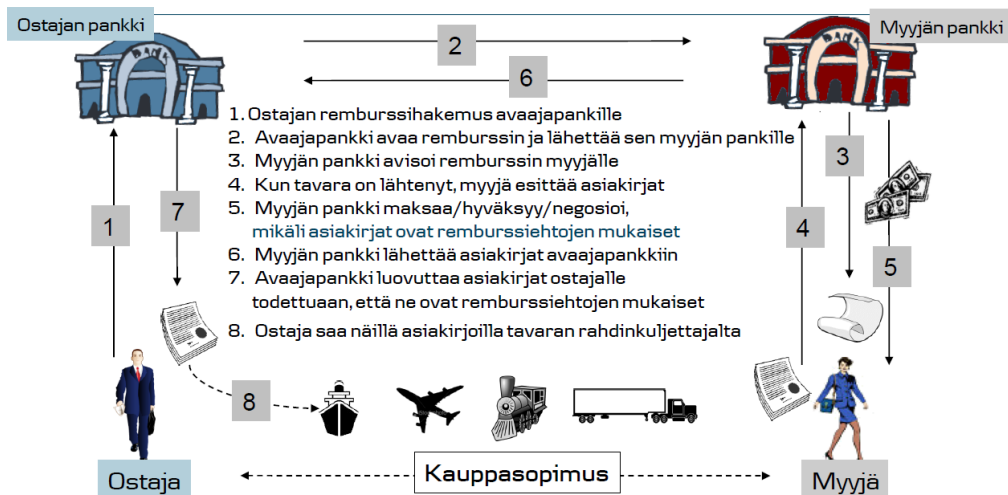
### *4.3 Vientiasiakirjat*

Viennin eri vaiheissa yleensä vaaditaan yritykseltä paljon erilaisia asiakirjoja esim. tullausta, viranomaisten valvontaa, rahoitusta, vakuutuksia ja maksuliikennettä varten. Kun tavaraa ollaan normaalisti viemässä ulos Suomesta tarvitaan pakkauslista, lähetysluettelo, kauppalasku, alkuperätodistus ja vientitavaran tullausilmoitus. Yritys voi joutua myös anomaan erityisasiakirjoja tuotteiden vientiä varten mikäli tuotteille on asetettu Suomen tai kohdemaan viranomaisten toimesta erilaisia vientimääräyksiä. Huolintaliikkeet tyypillisesti hoitavat muut kuljetuksessa tarvittavat huolinta- ja kuljetusasiakirjat. Ulkomaankaupan viitenumero kertoo aina ulkomaankaupan lajin ja yrityksen lyntunnuksen sekä vientierän tunnisteen. Tullinimike puolestaan on tuotteen tunniste, joka tarvitaan tulleissa vienti- ja tuontiselvityksien yhteydessä. EU-maiden välisissä kulje-

tuksissa ei tarvita vientiasiakirjoja tulliselvityksen tekemiseksi, sillä tavarat saavat liikua vapaasti niiden välillä. (Selin 1994: 215 – 230)

#### 4.4 Remburssi

Yritykset voivat pienentää merkittävästi ulkomaankauppaansa liittyviä liikeloudellisia riskejä valitsemalla maksutavaksi remburssin. Remburssin (letter of credit (L/C) documentary credit) käyttö tulee tyypillisesti kyseeseen silloin kun kauppatapahtumaan liittyy kaupallisia tai kohdemaasta johtuvia riskejä. Remburssissa ostajan pankki antaa myyjälle peruuttamattoman maksusitoumuksen, jonka ehdot täyttämällä myyjä saa maksun. Ostajalle remburssi antaa puolestaan mahdollisuuden kontrolloida tuontitapahtumaa. Molempien sopimusosapuolten pankit valvovat maksua ja asiakirjojen luovutusta. Remburssia käytetään paljon kaikkialla maailmassa, mutta eniten kuitenkin Aasiassa ja Lähi-idässä. Maksutapana remburssi soveltuu kaikenlaiseen kauppaan ja erityisen hyvin projektiluonteisiin toimituksiin. Remburssin käyttö pohjautuu aina kansainvälisiin sääntöihin, mikä tekee remburssista turvallisen maksutavan molemmille kaupan osapuolille. Remburssit jaetaan maksuajankohdan mukaan avista- eli käteisremburssihin ja aikaremburssihin. Remburssimenettelyssä käsitellään ainoastaan asiakirjoja pankkien välillä. (Selin 1994: 160 - 166)

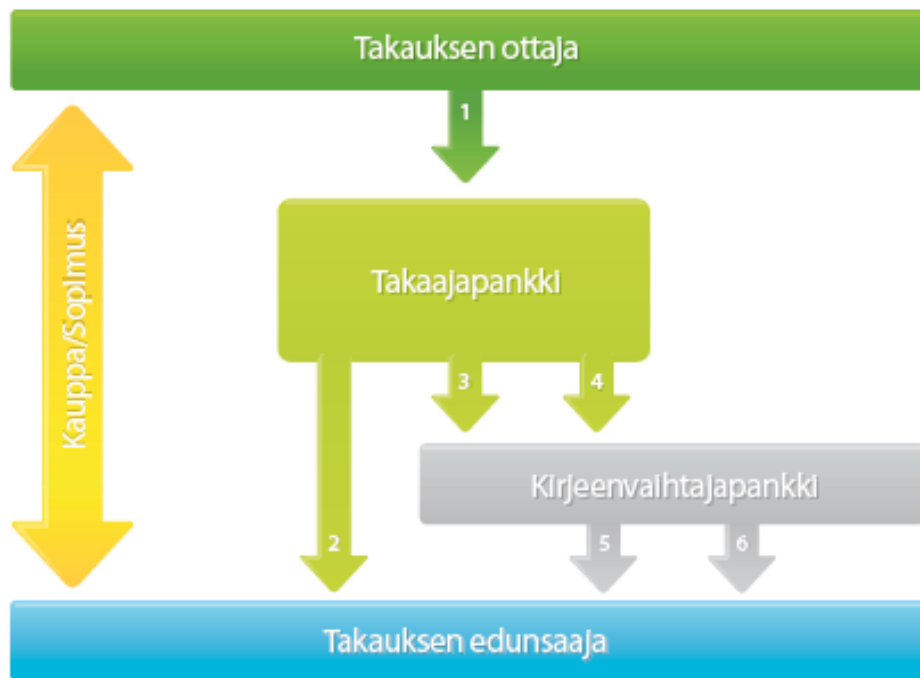


**Kuva 6.** Remburssin kulkukaavio (Sampo 2012)

#### *4.5 First demand -takuu*

Ulkomaankaupassa pankkitakauksia käytetään maksun varmentamiseksi tai muuna vakuutena ja demand-takuu (Demand Guarantee) on aina pankin antama itsenäinen vakuus, joka on myös irrallaan kauppaa- tai muista sopimuksista. Kyse on itsenäisestä ja ankaraehtoisesta sitoumuksesta eli heti vaadittaessa maksettavasta takuusitoumuksesta, jolloin pankki ei voi kieltäytyä maksusta vastaanotettuaan takuun edunsaajalta muodollisesti oikein laaditun vaatimuksen. Pankin on viivytyksettä suoritettava siltä vaadittu rahamäärä, vaikkei maksuvaatimuksen perusteita olisikaan vielä edes selvitetty.

Takuun antaneella pankilla ei ole siis velvoitetta tutkia, onko sopimusrikkoo osapuolien välillä oikeasti edes tapahtunut. Demand-takuu suojaa edunsaajaa paremmin, jolloin takauksen ottajan on aina syytä huomioida sopimuksessa riskinä perusteettoman maksuvaatimuksen mahdollisuus. Suositeltavaa on, että demand-takuuseen sovelletaan kansainvälisen kauppakamarin säännöstöä (Uniform Rules for Demand Guarantees, URDG 758). Demand-takuita käytetään lähes kaikkialla muualla maailmassa paitsi Yhdysvalloissa, jossa sen useimmiten korvaa standby-remburssi. Standby-remburssin tarkoituksena on olla passiivinen vakuus, jota käytetään ainoastaan tarvittaessa sopimusrikkon yhteydessä esimerkiksi tilanteessa, jossa tilaaja ei täytä omia sopimuksesta johtuvia maksuvelvollisuuksiaan. (Aktia 2012)



1. Toimeksianto/vastasitoumus
2. Suoratakaus  
Takaajapankki tai takauksenottaja toimittaa takauksen suoraan edunsaajalle
3. Välitettytakaus  
Takaajapankki lähettää takauksen swiftillä edunsaajan pankkiin, joka välittää sen edelleen edunsaajalle.  
Välittäväpankki ei sitoudu vastuseen vaan ainoastaan autentikoi sanoman.
4. Toimeksiantotakaus  
Takaajapankki antaa kirjeenvaihtajalleen toimeksiannon, joka sisältää vasta-takuun kirjeenvaihtajapankilleen (edunsaajan pankille), joka edelleen antaa varsinaisen takauksen edunsaajalle.
5. Takauksen avisointi
6. Varsinainen takaus

**Kuva 7.** Takauksen kulkukaavio (Aktia 2012)

## *4.6 Konossementti*

Konossementti (Bill of lading, B/L) on vanhin käytössä olevista merenkulun kuljetusasiakirjoista, joka on rahdinkuljettajan antama tai hänen puolestaan annettu asiakirjatoimittajan kuljetussopimuksesta ja siitä, että rahdinkuljettaja on vastaanottanut tavaran kuljetusta varten tai lastannut tavaran alukseen. Se osoittaa myös sitoumuksen toimittaa tavara määräpaikkaan ja luovuttaa se määräpaikassa ainoastaan sille, joka esittää alkuperäisen konossementin, jolloin konossementti on siis tavaraan oikeuttava asiakirja. Mikäli alukseen kuljetettavaksi tulevassa tavarassa tai pakkauksessa havaitaan virheitä tai vaurioita, tulee niistä aina myös merkintä konossementtiin.

Remburssikaupassa sillä voi olla oleellinen merkitys rahoitusta hankittaessa, jolloin pankki voi jopa kieltäytyä kokonaan vastaanottamasta viejän esittämiä asiakirjoja, jotka sisältävät huomautuksia. Vastaanottopäässä saattaa myös syntyä ongelmia, koska vastaanottajalla eli ostajalla on tällöin myös mahdollisuus kieltäytyä vastaanottamasta kokonaan tavaraa tai hän voi vaatia hinnanalennusta. Konossementin sisällöstä määrää Suomessa merilaki ([15.7.1994/674](#)), jonka mukaan konossementista tulee löytyä laissa ennalta määritellyt minim tiedot. Konossementin tärkein ominaisuus on kenties sen aikaansaama omistus- ja määräysvalta tavaraan.

## 5 ALIHANKINTASOPIMUS

### 5.1 Salassapitosopimus

Sopimusneuvottelujen käynnistyessä, vaiheessa jolloin varsinaista alihankintasopimusta ei ole vielä laadittu, on tärkeää, että ennen luottamuksellisen tiedon luovuttamista puolin ja toisin laaditaan erillinen salassapitosopimus eli englanniksi NDA (Non-Disclosure Agreement). Salassapitosopimuksen tarkoituksena on turvata molempien osapuolien luottamuksellisen tiedon tai materiaalin säilyminen salaisena siten, että kyseinen tieto tai materiaali ei siirry sopimuksen osapuolilta eteenpäin kolmannelle taholle. Luottamukselliseen tietoon kuuluvat tyypillisesti mm. liike- ja yrityssalaisuudet sekä sellainen tieto, joka laissa on määrätty luottamukselliseksi. Erityinen merkitys salassapitosopimuksella on silloin, kun sen suojaama tietämys on sellaista, että se ei voi saada suojaa tekijänoikeuden, patentin, tavaramerkin tms. perusteella.

Luottamuksellisena tietona ei kuitenkaan voida pitää yleisesti tunnettuja tietoja tietyin edellytyksin esim. tiedot on luvallisesti vastaanotettu muulta taholta kuin toiselta asianosaiselta tai lain perusteella julkistettavaksi kuuluvaa tietoa. Salassapitosopimus voi olla myös ainoastaan yksipuolinen, jolloin kyseessä on salassapitositoumus. Erilaisiin sopimustyyppisiin voi sisältyä myös salassapitolauseke, jonka tarkoitus ja sisältö on tavallisesti hyvin samankaltainen kuin erillisesti laaditun salassapitosopimuksen. Salassa pidettävä tieto ja lähdemateriaali on aiheellista yksilöidä riittävän tarkasti, jolloin molemmille osapuolille syntyy oikea ja riittävä kuva siitä, mikä tieto on salassapidettävää ja mikä ei. Suomessa lainsäädäntö ei määrittele tarkasti liike- ja yrityssalaisuutta ja onkin mahdollista, että sovitaan kaikki osapuolien toisilleen antamat asiakirjat salaisiksi, ellei toisin asiakirjaan merkitä, tai että salaiset asiakirjat on nimenomaisesti merkittävä luottamuksellisiksi.

Sopimusrikkomuksesta tyypillisesti aiheutuu välillisiä vahinkoja, joiden täsmällinen määrittäminen voi olla kuitenkin hyvinkin vaikeaa. Korvausvelvollisuus voidaan määrittellä kahdella tavalla. Korvaus voi olla joko tietty vakiosumma tai se voi myös mää-

räytyä todellisten vahinkojen mukaan. Kiinteän rahasumman valitseminen korvaussummaksi toki yksinkertaistaa aina tilannetta, koska tällöin välillisiä vahinkoja ei tarvitse lähteä arvioimaan. Jos välilliset vahingot ovat varsin huomattavat ja niiden arvioiminen jää tuomioistuimen tai välimiehien ratkaistavaksi, nousevat korvaussummat helposti erittäin korkeiksi. Uudet IT2010 sopimusehdot korvasivat IT-alalla aikaisemmin pitkään käytössä olleet IT2000 tietotekniikka-alan yleiset sopimusehdot. IT2010-sopimusehdot on laadittu käytettäväksi yritysten välisissä erilaisissa IT-toimituksissa. Keskuskaupakamarin verkkosivuilta ([www.keskuskaupakamari.fi](http://www.keskuskaupakamari.fi)) on saatavilla maksullinen uudistettu IT2010 salassapitosopimuksen Pdf-muotoinen sopimusrunkomalli suomen- ja englanninkielisinä versioina. Luonnosta voi käyttää pohjana salassapitosopimuksia laadittaessa ja lisätä siihen tarpeen mukaan muita tarpeellisia lisäehtoja. (Bergström ym. 2005: 11 – 15; Tekes 2011).

Suomen lainsäädännössä salassapitoon liittyvät säädökset ovat:

- Rikoslaki ([19.12.1889/39](#)), yrityssalaisuudella tarkoitetaan laissa ammattisalaisuutta tai liikesalaisuutta, tai muuta vastaavaa elinkeinotoimintaa koskevaa tietoa, jonka elinkeinonharjoittaja pitää salassa, ja jonka ilmaiseminen olisi omiaan aiheuttamaan taloudellista vahinkoa joko hänelle tai toiselle elinkeinonharjoittajalle, joka on uskonut tiedon hänelle.
- Julkisuuslaki ([21.5.1999/621](#)), viranomaisen tiedot ja asiakirjat on yleissäännös, joka käsittelee viranomaisten hallussa olevien erilaisten asiakirjojen julkisuutta, salaamista ja niiden julkistamista. Perussäännön mukaan asiakirja on aina julkinen, ellei sen salaamiseen ole laissa erikseen mainittua syytä.
- Henkilötietolaki ([22.4.1999/523](#)), laki on säädetty toteuttamaan yksityiselämän suojaa sekä muita yksityisyyden suojaa turvaavia perusoikeuksia henkilötietoja käsiteltäessä sekä edistämään hyvän tietojenkäsittelytavan kehittämistä ja noudattamista.

- Työsopimuslaki ([26.1.2001/55](#)), lain mukaan työntekijä ei saa työsuhteen kestäessä käyttää hyödykseen tai ilmaista muille työnantajan liike- ja ammattisalaisuuksia. Jos työntekijä on saanut tiedot haltuunsa oikeudettomasti, kiello jatkuu myös työsuhteen päättymisen jälkeen.

## *5.2 Tilaajavastuulaki ja ulkopuolisen työvoiman käyttö*

Työ- ja elinkeinoministeriön mukaan (2012) harmaasta taloudesta ja epäterveestä kilpailusta yrityksille aiheutuvia haittavaikutuksia pyritään Suomessa ennaltaehkäisemään tilaajavastuulailla ([1233/2006](#)), joka säätelee tilaajan (elinkeinoharjoittaja) selvitysvelvollisuuksia ja vastuuta yrityksen käyttämästä ulkopuolisesta työvoimasta. Tilaajavastuulaissa tarkoitettuja tilaajia ovat mm. yritykset ja julkisoikeudelliset yhteisöt, jotka käyttävät vuokrattuja työntekijöitä tai alihankintasopimukseen perustuvaa työvoimaa. Työsuojeluviranomaiset valvovat Suomessa tämän lain noudattamista.

Lakia sovelletaan alihankintasopimukseen perustuvissa työtilanteissa tilaajaan seuraavilla edellytyksillä:

- Tilaajalla ja tämän sopimuspuolella on alihankintasopimus työn tuloksesta vastiketta vastaan.
- Työ tehdään tilaajan työtiloissa tai työkohteissa, joissa työskentelee normaalisti myös tilaajan omia työntekijöitä. Tilaajan työkohte voi siis sijaita myös muuallakin kuin hänen hallinnoimissaan tiloissa. Näitä erilaisia työkohteita ovat myös erilaiset palvelut, joita tuotetaan palvelujen ostajan tai käyttäjän tiloissa. Sellainen alihankintatyö, jolla tuotetaan alihankintasopimuksen tehneen alihankkijan omissa tiloissa erillisiä osia tai materiaaleja sekä ohjelmia tilaajan tiloissa edelleen koottavaksi tai jalostettavaksi, eivät kuulu lain soveltamisen piiriin.
- Työ liittyy tilaajan tavanomaisessa toiminnassa suoritettaviin tehtäviin.

- Tilaajalle työskentelee alihankintasopimuksen tehneen sopijapuolen palveluksessa olevia työntekijöitä. Vaikka tilaajan ei tarvitse olla työnantaja, niistä huolimatta hänen kanssaan alihankintasopimuksen tehneeltä toiselta sopijapuolelta edellytetään, että tämä on työnantaja.

Tilaajavastuulaki ei koske pieniä alihankinta- ja vuokratyöntekijöiden käyttöä koskevia sopimuksia. Lain soveltamisalueen ulkopuolelle jäävät enintään 10 työpäivää kestävä vuokratyö sekä alihankintasopimus, jonka arvo on ilman arvonlisäveroa alle 7 500 euron. Selvitysvelvollisuutta ei voi kiertää sopimuksia pilkkomalla raja-arvot alittaviin osiin.

Tilaajan tulee tarvittaessa hankkia sopimuskumppania koskevat alla olevat selvitykset ja todistukset ennen alihankinta- tai vuokratyösopimuksen tekemistä. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä YTJ on yhteinen palvelu yrityksille ja yhteisöille, josta osa ko. tiedoista on saatavilla.

- Selvitys merkinnästä ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja arvonlisäverovelvollisten rekisteriin (YTJ).
- Kaupparekisteriote.
- Todistus verojen maksamisesta, verovelkatodistus tai selvitys siitä, että verovelkaa koskeva maksusuunnitelma on tehty.
- Todistus eläkevakuutuksen ottamisesta ja eläkevakuutusmaksujen suorittamisesta tai selvitys siitä, että erääntyneitä eläkevakuutusmaksuja koskeva maksusopimus on tehty.
- Selvitys työhön sovellettavasta työehtosopimuksesta tai keskeisistä työehdoista.

Sopimuksen solmimishetkellä tiedot eivät saa olla kolmea kuukautta vanhempia ja nämä tiedot on säilytettävä vähintään kaksi vuotta sopimuksen päättymisestä. Tilaajan on hankittava vastaavat tiedot myös ulkomaiselta sopimuskumppaniltaan. Tilaajavastuulain edellyttämiä selvityksiä ja todistuksia ei ole velvollisuutta pyytää, mikäli tilaa-

jalla on perusteltu syy luottaa sopimuskomppanin täyttävän lakisääteiset velvollisuutensa. Luottamus voi myös perustua siihen, että sopimuskomppani on julkisoikeudellinen yhteisö tai julkinen osakeyhtiö. Samoin tilaajan ja sopimuskomppanin aikaisempi pitkä sopimussuhde ja sopimuskomppanin toiminnan vakiintuneisuus voivat olla tällöin perusteena luotettavuudelle. Selvitysvelvollisuuden rikkomisesta sekä tilanteessa missä tilaajan on täytynyt ymmärtää, ettei sopimuskomppanilla ole ollut tarkoitusta täyttää työnantajana lakisääteisiä velvoitteita, määrätään työsuojeluviranomaisen toimesta tilaajalle laiminlyöntimaksu. (TEM 2012)

### *5.3 Omistus- ja käyttöoikeus*

Osapuolet joutuvat usein sopimusta laatiessaan ratkomaan monia kiperiä kysymyksiä koskien oikeuksia ja vastuita immateriaalioikeuksien, tietotaidon ja virheiden osalta. Onko esimerkiksi toisella osapuolella oikeus käyttää hyväkseen hänelle kuulumattomia aineettomia oikeuksia tai tietotaitoa (know how), jota ei voida suojata. Onko lisenssi myönnettävä käyttölisenssinä vai yksinoikeudella. Yksinoikeuden syntymiseksi tuote on suojattava joko patentilla tai mallilla. Vastuiden jakautuminen on aina pyrittävä määrittelemään ennalta siltä varalta, että valmistettava tuote loukkaa kolmannen osapuolen oikeuksia tai miten ulkopuoliselta taholta tapahtuvia oikeudenloukkauksia valvotaan. Tietokoneohjelmia, tietokantoja ja piirustuksia normaalisti koskevat tekijänoikeudet, jolloin oikeudenhaltijalla on pelkästään pääasiassa yksinoikeus kopiointiin, joka ei kuitenkaan estä muita valmistajia tekemästä samanlaista tuotetta. Lähtökohtaisesti sopimusta täyttäessään immateriaalioikeudellisesta (Intellectual Property Rights, IPR) loukkauksesta vastuun kantaa osapuoli, joka vastaa aineettomien oikeuksien loukkauksen aiheuttanneesta muotoilusta tai tekniikasta. Yhdessä suunnitellusta ja osapuolten panoksia erittelemättömästä tuotteesta tilaajan tulisi kuitenkin lopulta kantaa päävastuu kolmannen oikeuksien loukkauksesta, koska hänellä on pääsääntöisesti paremmat edellytykset arvioida riskiä alihankkijan ollessa sivuroolissa. (Bergström ym. 2005: 16 – 23).

Tekijänoikeuslaissa ([8.7.1961/404](#)) luetellut tilanteet, joista tärkeimmät ovat kopiointi, levitys ja muuntelu riittävät tyypillisesti ohjelmistoliiketoiminnan tarpeisiin. Tekijänoikeuslaissa on vakiintunutta käytäntö, että niin lähdekoodi kuin siitä käännetyt kielet ja välimuodot ovat tekijänoikeudella suojattuja. Tekijänoikeus lähtökohtaisesti kuuluu sille, joka kirjoittaa lähdekoodin konkreettisesti ja ongelmaksi voi muodostua lähinnä tilanne, jossa ohjelmia kehitetään useamman henkilön ryhmissä. Avoimen lähdekoodin lisenssit voivat myös aiheuttaa yrityksille merkittäviä riskejä, koska ei ole olemassa yhtä keskeistä tahoja, joka omistaisi ohjelman oikeudet. Tekijänoikeus on pitkäkestoinen ja halpa suojausmuoto, joka on ajallisesti voimassa 70 vuotta tekijän kuolemasta. Tekijänoikeus syntyy automaattisesti ilman rekisteröintiä, hakemuksia tai copyright-merkintää. Työ- ja virkasuhteessa oikeudet aina kuitenkin siirtyvät lain mukaan työnantajalle.

Yritykselle ei voi kuitenkaan koskaan syntyä tekijänoikeutta kuin ainoastaan joko sopimuksella tai lain erityissäännöillä, jolloin yritys ei voi myöskään lisensoida kyseistä ohjelmaa, mikäli se ei omaa riittäviä oikeuksia siihen. Jotta tietokoneohjelma ylipäättensä saisi tekijänoikeusuojan on sen täytettävä teoskynnyksen ylitys, jolloin se on tekijänoikeusdirektiivin mukaan ohjelman tekijän itsenäinen ja omaperäinen luomus. Tietokoneohjelman loogiset periaatteet, ohjelmointikielen semantiikka ja syntaksi sekä algoritmit eivät saa tekijänoikeussuojaa sikäli kuin ne perustuvat ideoille ja periaatteille. Euroopassa on tietokoneohjelmien tekijänoikeusdirektiivin mukaan suojattuna myös suunniteluaineisto kuten itse ohjelma. Tekijänoikeus on jaettavissa taloudellisiin ja moraalisiin oikeuksiin. Aina tulisi tilaajana huomioida myös se, että tekijänoikeus nimen osalta on luovuttamaton oikeus, josta ei voida poiketa edes sopimuksella. Yrityksille riskittömin toimintatapa onkin aina mainita ohjelmoijien nimet kaupallisissa ohjelmissa, jolloin myöhemmiltä korvausvaatimuksilta voidaan välttyä tältä osin kokonaan. Käyttöoikeuden haltijalla on myös oikeus tutkia, tarkastella ja kokeilla ohjelman toimintaa sekä muuntaa se tarvittaessa tarkasteltavaan muotoon (reverse engineering) mikäli tarkoituksena on saavuttaa yhteensopivuus muiden ohjelmien kanssa ja ko. erityissäännös koskee myös ohjelmistossa ilmenneiden virheiden korjaamista. Tekijänoikeuden ytimessä on aina kysymys oikeudesta määrätä itse teoksesta, muuntelusta ja sen kopiointioikeudesta. Tekijänoikeuden rikkoja voi joko syyllistyä tekijänoikeusrikkomukseen tai -rikokseen. Mikäli on toimittu ansaintatarkoituksessa ja aiheutettu merkittävää haittaa tai vahinkoa

oikeudenhaltijalle on oikeudenhaltijalla mahdollisuus saada kohtuullinen korvaus tai hyvitys sekä vaatia teoskappaleita hävitettäväksi. (Välimäki 2009: 16 – 22, 30 – 37; Lahti 2008; Kivelä ym. 2007: 63 – 68)

Tietokoneohjelmien patentointi on puolestaan ajallisesti aivan riittävän pitkä ja kattava, mutta samalla myös kallis suojamuoto, joka on ensin haettava määrämuotoisella hakemuksella ja tämän jälkeen sitä on ylläpidettävä vuotuisin patenttimaksuin. Kustannukset muodostuvat erilaisista viranomaismaksuista sekä patenttiasiamiesten ja kääntäjien palkkioista. Patentti voi olla korkeintaan 20 vuotta voimassa mutta sinä aikana se antaa paremman yksinoikeussuojan ja vallan kieltää kaiken kaupallisen käytön. Se voi myös ulottua niihin tekijöihin esim. algoritmeihin, joihin tekijänoikeudella ei voida päästä. Patentin kohteena on aina yleensä keksintö ja sen tulee aina täyttää patentoitavuuden edellytykset mm. uutuus ja keksinnöllisyys.

Tietokoneohjelmaa pelkästään ei voida siis pitää keksintönä, mutta niihin liittyviä keksintöjä voidaan patentoida, kunhan niihin sisältyy teknisyys ja teollinen käyttökelpoisuus. Etuoikeus patenttiin kuuluu yleensä keksijälle, joka on luonnollinen henkilö ja on jättänyt hakemuksen vireille ensimmäisenä. Oikeus hakea patentti siirtyy työsuhteessa varsin usein työntekijänä olevalta keksijältä työnantajalle ja työsuhdekeksinnöistä annettussa lain pykälässä neljä on tunnistettavissa tästä kolme erilaista vaihtoehtoa. Suomen patentti- ja rekisterihallitus on paikka, johon voi jättää alustavan kansainvälisen (PTC), kansallisen Suomea koskevan sekä EU:n jäsenmaita koskevan Eurooppa -patenttihakemuksen (EPC). Patentit ovat monesti kansallisia ja patenttivaatimukset käsitellään aina vielä tämän vuoksi kansallisissa patenttivistä. (Välimäki 2009: 79 – 106, Lahti 2008; Kivelä ym. 2007: 63 – 68)

Tavaramerkkiä voidaan käyttää muiden yksinoikeuksien täydentävänä suojamuotona, jolloin kyseessä voi olla esim. erottuminen kilpailijoiden tuotteista laadun tai yhteensopivuuden vuoksi. Tavaramerkki voi olla vaikkapa kuvio, kuvion ja sanan yhdistelmä, kirjainyhdistelmä tai graafinen merkki. Esimerkiksi Linux on Linus Torvaldsin itsensä omistama tavaramerkki. Yksinoikeus on mahdollista saada tavaramerkkiin joko rekisteröimällä sen valitulla alueella (USA, EU jne.) tai sitten vakiinnuttamalla sen yleisesti

tunnetuksi, jolloin edellytyksenä on se, että tämä on riittävän erottuva eikä ole sekoitettavissa muihin tavaramerkkeihin eikä myöskään ole harhaanjohtava. Yksinoikeus on myös mahdollista menettää, jos esim. merkki menettää erottamiskykynsä muista tavaroista myöhemmässä vaiheessa. Rekisteröintihakemus on Suomessa mahdollista tehdä patentti- ja rekisterihallituksesta (PRH) saatavalla lomakkeella kirjallisesti tai vaihtoehtoisesti sähköisesti, jolloin tavaramerkin suoja alkaa hakemuksen vireilletulopäivästä. Hakemus on aina maksullinen ja rekisteröinti voi olla voimassa aina 10 vuotta kerrallaan. (Välimäki 2009: 120 – 125, PRH 2012; Kivelä ym. 2007: 63 – 68)

Viimeisten lähivuosien aikana on uutena suojamuotona tullut mahdolliseksi rekisteröidä ja suojata mallisuojaalla tietokoneohjelmien käyttöliittymien osia ja ikonien ulkoasuja. Mallioikeuslain mukaan mallilla tarkoitetaan tuotteen tai sen osan ulkomuotoa, joka ilmenee sen ääriviivoista, muodosta, väreistä, rakenteesta tai materiaalista. Suojan saamisen edellytyksenä on aina se, että haettu malli on olennaisesti uusi ja yksilöllinen. Mallisuoja antaa yksinoikeuden ko. mallin kaikenlaiseen kaupalliseen hyödyntämiseen, mutta se ei kuitenkaan rajoita käyttöä kokeilutarkoituksiin tai opetuksessa, kun vain lähde on tällöin asianmukaisesti mainittuna. Samanlaista mallia on myös mahdollista käyttää, jos se on ollut jo omassa liiketoiminnassa käytössä todistettavasti ennen kuin toinen osapuoli on hakenut sille mallisuojaa. Mallisuoja on haettava vuoden kuluessa sen julkistamisesta ja se on enintään 25 vuotta voimassa. Rekisteröinti tulee uusina aina 5 vuoden välein. (Välimäki 2009: 125 – 129; Kivelä ym. 2007: 63 – 68)

Euroopan maista Suomi on yksi maista, jossa on mahdollista hakea myös hyödyllisyysmallia. Kyseessä on patentin kaltainen suojamuoto nk. pikku patentti, jonka hakeminen on kuitenkin halvempi ja nopeampi prosessi ja se ei sisällä myöskään keksinöllisyysvaatimusta. Käytännössä ne eivät ole saavuttaneet yhtä suurta suosiota tietokoneohjelmien parissa, joka johtunee siitä että hyödyllisyysmallilakeja ei ole yhdenmukaistettu Euroopassa ja ko. lait puuttuvat monista maista vielä kokonaan kuten esim. Yhdysvalloista. (Välimäki 2009: 130 – 132; Kivelä ym. 2007: 63 – 68)

## 5.4 Kilpailuoikeus

Alihankkijalle ajautuu tilaajalta aina jossain määrin tietotaitoa, jonka siirtymiminen kilpailijoille yhteisen alihankkijan kautta pyritään yleensä estämään. Huomattavaa on kuitenkin se, että alihankkijaa ei voi estää sopimuksella tekemästä työtä muille, koska se on yrityksiä välisen kilpailun rajoittamista ja näin ollen Euroopan unionin (EU) sekä Pohjoismaiden kansallisissa kilpailusäännöksissä kiellettyä. EU:n kilpailusäännös eli talousyhteisön perustamissopimuksen artikla 81.1 kieltää kaiken yrityksiä välistä kilpailua rajoittavat sekä niihin tähtäävät sopimukset ja yhteistyöt. Nämä säännökset koskevat kaikkia Suomessa toimivia yrityksiä. Komissio on tiedonannossaan tarkoittanut alihankintasopimuksella kaikkia sellaisia sopimuksia, jonka perusteella alihankkija valmistaa tuotteita tilaajalta saamiensa ohjeiden mukaan, tarjoaa palveluita tai suorittaa työtä tilaajan laskuun. Tilaja toimittamaa teknologiaa ja välineistöä koskevia oikeuksia voidaan alihankkijalta kuitenkin rajoittaa. Tämän vuoksi onkin mahdollista sopia, että tilaajan luovuttamaa teknologiaa tai välineistöä ei saa käyttää mihinkään muuhun tarkoitukseen kuin osapuolien välisen sopimuksen täyttämiseen.

Rajoituksen soveltamiselle on kuitenkin ehtona se, että ko. teknologia tai välineistö ovat välttämättömiä alihankkijalle, jotta tämä pystyisi kohtuullisin ehdoin suoriutumaan tehtävästä. Tällaisia soveltamisen toteuttavia ehtoja ovat esim. tilaajan luovuttamat immateriaalioikeudet, tietotaito, suunnitelmat ja asiakirjat, työkalut, tutkimustulokset jne. Ehto ei kuitenkaan toteudu mikäli alihankkijalla on jo hallussaan tai mahdollisuus hankkia ko. teknologia tai välineistö kohtuullisin ehdoin täyttääkseen sopimuksen. Myös seuraavanlaiset rajoitukset teknisen tietämyksen osalta ovat sallittuja, jolloin tilanne voi olla se, että esim. osapuolet ovat sopineet olla paljastamatta sopimusneuvottelujen aikana saamaansa salaista tietotaitoa tai että alihankkija ei saa käyttää saamaansa tietotaitoa hyväksi sopimuksen päätyttyä ennen kuin se on yleisesti saatavilla. Tavaramerkkien käyttöön kohdistuvat erilaiset kiellot ovat myös sallittuja. (Bergström ym. 2005: 24 – 25; Kivelä ym. 2007: 78 – 82).

## 5.5 Toimitusviivästys

Kun sopimuksessa on sovittu tietyistä toimituspäivämäärästä tai -ajankohdasta, syntyy viivästys, jos toimitus ei tapahdu viimeistään sovittuun aikaan. Ellei viivästysvastuusta ole erikseen sovittu osapuolien välisessä sopimuksessa, niin tällöin sovelletaan tahdonvaltaisia kauppalain ([27.3.1987/355](#)) säännöksiä. Tämän mukaan myyjällä on aina vahingonkorvausvastuu mikäli toimituksen viivästyminen on aiheutunut muusta kuin hänen vaikutusmahdollisuuksien ulkopuolella olevista syistä. Ostajan on myös saatuaan tiedon viivästyksestä aina parhaan kykynsä mukaan pyrittävä rajoittamaan syntyvää vahinkoa, koska näistä vältettävissä olevista vahingoista myyjä ei ole korvausvelvollinen. Mikäli myyjä on havainnut, että toimitusviivästys on syntymässä, tulee hänen ilmoittaa siitä ostajalle viipymättä. Tämä velvoite pohjautuu sopimuslainsäädännön yleisperiaatteisiin, jonka perusteella sopimuksen osapuolten toimien on oltava rehtejä toisiaan kohtaan sekä ilmoitusvelvollisuudesta sopimuksen täyttämisen kannalta olennaisista seikoista. Periaatteessa myyjä kantaa ankaran vastuun sekä omasta että käyttämiensä alihankkijoidensa toiminnasta, ja käytännössä myyjä voi vain vedota ylivoimaisen esteen (force majeure) luonteisiin seikkoihin kuten mm. lakko tai sota.

Mikäli myyjällä on ollut mahdollisuus vaikuttaa viivästyksen aiheuttaneisiin syihin, hän on velvollinen korvaamaan ostajalle aiheutuneet välittömät vahingot eli viivästysseuraamuksen minimoimiseksi tehdyistä toimenpiteistä aiheutuneet kustannukset. Jos viivästys johtuu myyjän laiminlyönnistä, tulee ostajalle korvata myös tästä aiheutuneet välilliset vahingot kuten esim. tuotantokatkoksesta aiheutuvat taloudelliset menetykset, jotka voivat olla niin suuria, että myyjän voi olla jopa mahdotonta selviytyä velvoitteistaan. Vastuuvakuutuksella ei myöskään voi suojautua ja kattaa tilannetta, jossa toimitus viivästyy.

Useimmiten toimituksissa, joissa käytetään kauppalain viivästysseuraamuksia, ne aiheuttavat suuria riskejä myyjälle sekä ostajalle vaikeasti ennakoitavana ja monimutkaisena korvausjärjestelmänä. Tämän vuoksi sopimuksissa käytetäänkin usein osapuolien välisiin sopimuksiin tai yleisiin sopimusehtoihin perustuvia viivästysseuraamuksia, jotka soveltuvat hyvin mm. projektialihankintaan. Yleisiä sopimusehtoja, joita teknologia-

teollisuudessa käytetään ovat NL 09 ja ORGALIME General Conditions S 2000. Näistä NL 09:ssä viivästysakkoa maksetaan enintään 1% viivästyneen toimitusosuuden hinnasta aina jokaiselta täydeltä viivästysviikolta enimmäismäärän ollessa 10%. Mikäli enimmäismäärä on saavutettu 10 viikon viivästyksen jälkeen, on ostajalla vielä mahdollisuus asettaa määräaika (min. 1 viikko), jonka kuluessa toimituksen tulee tapahtua. Tämän määräajan jälkeen ostajalla on oikeus purkaa sopimus ja vaatia viivästyssakon lisäksi vahingonkorvausta enintään 10% toimitusosuuden arvosta, jota sopimuksen purku koskee mikäli viivästyssakko ei kata aiheutunutta vahinkoa.

Mikäli myyjä on syyllistynyt törkeään huolimattomuuteen tai tahallisuuteen, vastaa hän myös muilta osin viivastymisen seuraamuksista. NL 09 ehtoja käytetään koneiden sekä mekaanisten, sähköisten ja elektronisten laitteiden toimituksissa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa sekä näiden maiden välillä. NPV 09 täydentävät ehdot ovat NL 09 sopimusehtojen lisäehdot ohjelmistoja varten, jolloin toimituksen osaksi on liitetty ohjelmisto. Esimerkiksi metallin työstökone, jonka mukana seuraa sulautettu ohjelmisto. (Bergström ym. 2005: 26 – 29; Routamo 1990).

## 5.6 Virhevastuu ja takuu

Ohjelmistoteollisuudessa sopimusten osapuolet eivät normaalisti turvaudu kauppalaain ([27.3.1987/355](#)) säännöksiin virheellisuuden määrittämiseksi ja mikäli virheen seuraamuksista ei ole erikseen sopimuksessa sovittu, ne määritellään viime kädessä varsin ankaran kauppalaain normien mukaan. Toimituksessa on lähtökohtaisesti virhe eli poikkeama, mikäli se poikkeaa olennaisesti sopimuksessa määritellystä laadusta tai määrästä, tai mitä seuraa esimerkiksi laista. Mikäli sopimuksessa ei ole sitä erikseen tarkemmin kuvattuna, niin toimitettu tuote katsotaan tällöin pääsääntöisesti virheelliseksi, jollei se sovellu aiottuun käyttötarkoitukseensa. Virheeseen vetoaminen voidaan yrittää estää sopimuksessa ”*myydään sellaisena kuin se on*” -varaumalla. Tilaajan on yleisperiaatteen mukaan reklamoitava virheestä toimittajalle kohtuullisessa ajassa havaittuaan tai kun hänen olisi pitänyt havaita se eli lähes välittömästi virheen paljastumisesta. Erityisiä

ongelmia voi syntyä tilanteissa, joissa joudutaan suorittamaan ns. takaisin veto (recall), jolloin virheiden seurauksena tuote on joko kokonaan käyttökelvoton tai aiheuttaa ympäristölleen vakavaa vahinkoa. Normaalisti mahdollisimman tarkat kuvaukset toimituksen kohteesta ja sen ominaisuuksista sisältyvät sopimuksen liitteinä oleviin teknisiin dokumentteihin, joiden perusteella tilaaja pystyy tarkistamaan, onko suoritus sopimuksen mukainen. Mikäli lain tarkoittamassa mielessä poikkeama on vähäinen ja toimitettua tuotetta voidaan käyttää tilaajan odotusten mukaisesti käyttötarkoitukseensa, ei toimituksessa pääsääntöisesti ole tällöin virhettä. Tilajan odotukset voidaan myös määrittellä tiettyinä suoritusvaatimuksina esim. sulautetussa ohjelmistossa laitteiston virrankulutuksen maksimiarvoksi on määritelty 1 mA, jolloin laitteen ohjelmiston tulee myös täyttää kyseinen vaatimus kaikissa käyttöolosuhteissa.

Kauppalaissa luetellaan joukko erilaisia seuraamuksia toimitusvirheisiin perustuen, joissa tilaajalla on ensisijaisesti oikeus vaatia toimittajalta virheen korjaamista tai uutta virheetöntä toimitusta, kauppahinnanalennusta sekä viimeisenä vaihtoehtona vaatia kaupan purkua ja vielä tämän lisäksi mahdollisesti vaatia toimittajalta vahingonkorvausta. Virhe on korjattava ilman tilaajalle aiheutuvia kustannuksia mikäli se on mahdollista suorittaa aiheuttamatta toimittajalle kohtuuttomia kustannuksia ja haittaa. Tilanteessa, jolloin virheen korjaaminen tai uusi toimitus ei onnistu sisältäen nk. kohtuuajan reklamoinnin jälkeen on tilaajalla siinä tilanteessa oikeus vaatia hinnanalennusta tai kaupan purkua. Virheen tai puutteen tulee kuitenkin olla varsin merkittävä tilaajan kannalta ja että toimittaja on myös ymmärtänyt sen, jotta edellytykset uudelle toimitukselle tai kaupan purkamiselle toimituksessa toteutuisivat. Hinnanalennus on virhettä vastaavan arvonalennuksen suuruinen, joka lasketaan sovituista kauppahinnasta. Sopimuskäytännössä lainsäädännön antamia virhesäännöksiä on pyritty muuttamaan sisällöllisesti erityisesti yleisesti toimialalla käytetyillä vakioehtosopimuksilla. Tavallisimpiin keinoihin lukeutuu myös perinteisen nk. mekaanisen takuun antaminen, jolloin virhetilanteissa tilaajalla ei ole oikeutta hinnanalennukseen tai sopimuksen purkuun, mutta vastaavasti se antaa huomattavasti laajemman oikeuden vaatia virheen korjaamista tai uuden tuotteen toimittamista toimittajan kustannuksella takuuajan puitteissa. Edellytyksenä rajoituksille on kuitenkin aina se, että toimittaja sitoutuu ja noudattaa sovittuja takuehtoja kohtuullisessa ajassa virheen reklamoinnista. Ellei näin tapahdu, tilaajalle palautuu normaalit

edellä manitut oikeudet. Usein tämänkaltaisissa tapauksissa tuomioistuin on katsonut vahingonkorvausta ja hinnanalennusoikeutta koskevat rajoitukset pätemättömiksi, jonka vuoksi on aina tärkeää määritellä mitä tehdään, jos takuuehtoja ei pystytä täyttämään eli laatia nk. ”toissijaissäännös”. Monissa vakiosopimuksissa tilaaja voi vaihtoehtoisesti valita joko sakon, hinnanalennuksen tai kaupan purkamisen sisältäen rajoitetun korvauksen. Muita olemassa olevia yleisiä takuutyypejä, joiden mukaan toimituksen on täytettävä tietyt vähimmäisominaisuudet ovat suoritusarvo-, toiminta-, ja käytettävyyss-takuut. Ellei sopimuksessa ole erikseen muuta sovittu, alkaa takuu aika aina siitä kun tuote on toimitettu tilaajalle. Takuista ja niiden ehdoista neuvoteltaessa on aina selvitettävä tarkoin takuun edellytykset ja takuuehtojen täyttämättömyydestä johtuvat seuraamukset. (Bergström ym. 2005: 30 – 34, 133 – 135; Routamo 1990)

## *5.7 Tuotevastuu*

Tuotevastuukysymykset ovat erittäin oleellisia asioita vietäessä tavaraa EU:n sisämarkkinalueelle, jonka yhdyntävä tuotevastuulainsäädäntö noudattaa EU:n tuotevastuudirektiiviä. Tuotteen vahingollisuus voi perustua erilaisiin perustekijöihin, joita voivat olla mm. suunnitteluvirhe, valmistusvirhe tai ohjevirhe. Yksityiselle omaisuudelle tai henkilöille tuotteen aiheuttamista vahingoista vastaa aina tuotteen valmistaja, jolloin tuotevastuu yleensä määräytyy ensisijaisesti vahingon kärsineen kotipaikan ja toissijaisesti tapahtumapaikan kansallisen lainsäädännön mukaan. Tuotevastuuriitojen ja vastuunjaon varalta on aina alihankintasopimusta laadittaessa mahdollista ja syytä käyttää lakiviittausta siitä, minkä maan lakia halutaan sopimuksessa soveltaa, johtuen mm. Yhdysvalloissa suoritetuista korvauksista, jotka saattavat olla jopa kymmenkertaisia muihin maihin verrattuna. Tarkasteltaessa tuotteen turvallisuuden puuttellisuutta ja vahingonkorvausvelvollisuuden edellytyksiä on suuri merkitys sillä, onko tuote ollut niin turvallinen kuin siltä normaalisti voitaisiin odottaa. Vahinkoa kärsinyt osapuoli voi asettaa vireille kanteen 3 vuoden aikana siitä, kun hän kärsi tai sai tiedon vahingosta, mutta ei voi nostaa kannetta mikäli tuotteen markkinoille laskemisesta on jo kulunut yli 10 vuotta. Loppuvalmistaja vastaa siis ensisijaisesti kaikista lopputuotteessa vallitsevista turvalli-

suuspuutteista, riippumatta siitä olivatko ne alihankkijan suunnittelema ja toteuttamia. Alihankkija on kuitenkin vastuussa aina omasta tuottamastaan osuudestaan, jos turvallisuusriski on hänen itsensä aiheuttama ja tuottama. Tärkeintä on tietysti pyrkiä aina ennaltaehkäisemään tilaajan ja toimittajan välisellä yhteistyöllä syntyvät tuotevahingot jo suunnitteluvaiheessa sisältäen kunnolliset ja kattavat käyttö- ja huolto-ohjeet loppukäyttäjille sekä tietysti on aina syytä myös hankkia ennalta riittävän kattava tuotevastuuvakuutus. Suomessa irtaimen esineen myyjä vastaa kaupan kohteen virheistä kuluttajansuojalaissa ([20.1.1978/38](#)) ja kauppalaissa ([27.3.1987/355](#)) määritellyillä perusteilla ja sen lisäksi vastuuperusteena on vielä tuotevastuulaki ([17.8.1990/694](#)) sisältäen ankaraan vastuuseen pohjautuvat normit (riippumaton huolimattomuudesta).

Lain tarkoituksena on ennaltaehkäistä vaaroja, joita tuotteesta saattaa aiheutua kuluttajien terveydelle tai omaisuudelle. Sopimuksen ehto, joka rajoittaa vahinkoa kärsineen oikeutta tämän lain mukaiseen korvaukseen, on mitätön. Toiselle elinkeinonharjoittajalle aiheutuvista vahingoista ja siitä johtuvaa vastuuta on sen sijaan mahdollista rajoittaa sopimuksella. Tuotevastuulakia ei myöskään sovelleta palveluista aiheutuneisiin vahinkoihin. Tuotevahingoista maksettavat korvaukset Suomen lain mukaan lasketaan vahingonkorvauslain ([31.5.1974/412](#)) säännösten mukaisesti, jossa on määriteltynä myös korvauksen alaraja. Yleisten sopimusehtojen vastuun rajoitussäännökset pyritään aina yleensä päivittämään ajantasaisiksi oikeuskäytännön ja lainsäädännön mukaan. Sopimussuhteen ulkopuolella aiheutuneita vahinkoja ja sitä koskevaa vastuuta on toimittajan syytä pyrkiä rajoittamaan vakuuttamalla. (Bergström ym. 2005: 35 – 38, 132 – 133; Kivelä ym. 2005: 135 – 136; Selin 1994: 97 – 99)

## 5.8 Hinnoittelumallit ja maksuehdot

Jotta alihankintaa tarjoava yritys voisi toimia taloudellisesti kannattavasti, on tuotteen tai palvelun oikea hinnoittelu ensiarvoisen tärkeä asia ja siitä saatava hinta vaikuttaa aina merkittävästi yrityksen liiketaloudelliseen kannattavuuteen. Viime kädessä hinnoittelussa on kysymys siitä, mitä tilaaja asiakkaana on valmis maksamaan tuotteesta tai palvelusta ja millä hinnalla puolestaan toimittajan kannattaa tuote tai palvelu myydä edelleen. Markkinat eli asiakkaat määräävät ylärajan hinnalle ja toimittajalle aiheutuvat kustannukset määräävät puolestaan alarajan hinnalle. Hinta on tärkeä mielikuvan rakentaja ja siksi myös tärkeä kilpailukeino. Hinta kilpailukeinona muodostuu hinnasta, hintaporrastuksista sekä alennuksista ja hintaehdoista. Hinnoitteluun vaikuttavat myös tuotteen tai palvelun elinkaari ja imago, laatu, minkä pohjalta hinnoittelua koskevat lopulliset päätökset yleensä tehdään. Hinnalla on useita tehtäviä kaupallisen menestyksen luomiseksi, joita ovat mm. osoittaa asiakkaalle tuotteen arvo, toimia tuotteen arvon muodostajana, toimia kilpailuun vaikuttavana peruselementtinä, vaikuttaa taloudelliseen kannattavuuteen sekä vaikuttaa tuotteen ja palvelun asemointiin. (Rope 2005: 222–227).

*Kustannusperusteinen hinnoittelu* tarkoittaa sitä, että toimittaja joko laskee tai arvioi etukäteen tuotteesta tai palvelusta itselleen aiheutuvat kustannukset ja lisää näihin kustannuksiin haluamansa voittolisän. Tämä edellyttää hyvää kustannustietoutta sekä mahdollisimman hyvää kustannuslaskentajärjestelmää ja toteutuneiden kustannuksien historiatietoa. Tuotantokustannuksiin perustuva hinnoittelumalli voi johtaa ylihinnoitteluun heikoilla markkinoilla ja puolestaan alihinnoitteluun vahvoilla markkinoilla. *Asiakaslähtöinen hinnoittelu* perustuu puolestaan siihen, että tuote tai palvelu myydään sillä hinnalla minkä kohderyhmä kokee sen arvoksi ja jos katetta saadaan kasvatettua, puhutaan yrityksen kannalta tällöin erittäin hyvästä ja kannattavasta tuotteesta tai palvelusta. *Markkinaperusteinen hinnoittelu* tarkoittaa sitä, että toimittaja selvittää miten paljon markkinoilla yleensä maksetaan tietyistä tuotteista tai palvelusta ja vertaamalla siihen oman tuotteen tai palvelunsa ominaisuuksia sijoittaa sen markkinoiden yleisen hintasteikon tietyille kohdalle. Hinnalla operoinnin peruskeinoihin kuuluvat maksuehdot ja alennukset. Käytetyimmät suoriteperusteiset alennustyyppit ovat käteisalennus, paljous-

eli määräalennus, vuosialennus ja ennakkotilausalennus. Maksuehdolla tarkoitetaan maksuaikaa ja -tapaa. (Lahtinen ym. 1996: 177).



**Kuva 8.** Riskin käyttäytyminen erilaisissa hinnoitteluperiaatteissa (Arto & Martinsuo & Kujala 2006: 86)

Tilaaajan ei ole milloinkaan järkevää valita kiinteähintaista alihankintasopimusta ohjelmistotoimituksessa, jos työn laajuus ja sisältö eivät ole tarkasti määriteltävissä, koska siinä tilanteessa toimittaja erittäin suurella todennäköisyydellä asettaisi työlle liian korkean hinnan sisältäen riskipreemion epävarmuuden tuomien taloudellisten riskien vuoksi. Mikäli tilaaajan kannalta alihankinta on kiireellinen saada käyntiin ilman täsmällisiä suunnitelmia ja toteutetuksi myös kohtuullisen nopealla aikataululla, laskutus työtuntiveloituksella sisältäen kattosumman on silloin edullisempi ja turvallisempi vaihtoehto. Mikäli alihankittava tuote tai palvelu on määriteltävä täsmällisesti ja selkeästi, voidaan se tarvittaessa kilpailuttaa usean toimittajan kesken ja mahdollisesti valita edullisin hintatarjous, mikäli hinta on alihankkijan valintakriteereissä ainoana määräävänä tekijänä. Alihankkijoiden valinnassa on kuitenkin muistettava myös se yleinen tekijä, että pieni yritys ei välttämättä pysty yksin toimittamaan tilaaajan tarvitsemaa laajaa alihankintakokonaisuutta. Pahimmillaan halvimmasta toimittajasta, joka voi olla joko kykenemätön tai haluton valittuun työhön voi seurata se, että työn laatu on erittäin huonoa, työ jää kokonaan kesken tai toimittaja aiheuttaa omilla toimillaan muita tarpeettomia viivästyksiä ja taloudellisia riskejä tilaajalle. Tärkeitä kysymyksiä alihankintasopimuksien hinnoitte-

lumekanismeissa ovat myös hinnan voimassaoloaika ja tapa, jolla sovittua hintaa voidaan tarvittaessa muuttaa ja sopeuttaa. Maksuaikataulu voidaan sopimuksessa rakentaa monella tavalla esim. kertamaksuna tai tehdyn työn perusteella. Tilaajan päävelvoitteena sopimuksessa on aina kauppahinnan maksaminen, josta säädetään myös kauppalaisissa. Mikäli tilaaja ei täytä maksuvelvoitettaan, on toimittajalla silloin oikeus turvautua oikeussuojakeinoihin. Yleensä sopimus määrittelee sovitun maksuajan, -paikan ja kauppahinnan. Tilaajalla on myös aina oikeus kauppalain mukaan tarkastaa tavara olosuhteisiin nähden sopivalla tavalla ennen kauppahinnan maksamista, ellei ko. tarkastus ole riskitilassa sovitun luovutus- ja maksutavan kanssa. Tilaajalle ei synny näin ollen myöskään maksuvelvoitetta mikäli toimittaja ei suoriudu ensin omista velvoitteistaan.

Yleisenä periaatteena on Suomessa pidetty sitä, että maksu on suoritettava velkojan luona, jonka vuoksi kauppalakiin on kirjattu myös täsmennyksiä tilaajan velvoitteista koskien tilanteita, joissa maksu tapahtuu asiakirjoja vastaan. Maksu on tällöin suoritettava siellä, missä hallinnan luovuttaminen tapahtuu, jollei muuta sovita. Kauppalaki määrittelee myös erityistilanteen, jossa tavaran hintaa ei ole sopimuksessa katsottu sovitun, tilaajan on tällöin maksettava kohtuullinen ja käypä hinta, huomioiden tavaran laadun ja sen ominaisuudet sekä muut ympäröivät olosuhteet. Omistuksenpidätysehtoa eli lykäävää ehtoa (suspensiivinen) yleensä käytetään osamaksukaupoissa mutta sitä on toki mahdollista myös käyttää sopimuksessa muutenkin. Irtaimen omaisuuden kaupassahan on aina loppupeleissä kysymys siitä, että omistusoikeus myytävään kohteeseen siirtyisi aina toimittajalta tilaajalle, jolloin kyseessä ei ole siis pelkkä käyttöoikeus eli lisenssi. Riskin käyttäytymistä tilaajan ja toimittajan välillä sekä erilaisia hinnoittelumalleja on esitetty kuvassa 8 ja taulukossa 1. (Artto ym. 2006: 88; Routamo 1990)

Taulukko 1. Hinnoitteluperiaatteet (Artto ym. 2006: 88)

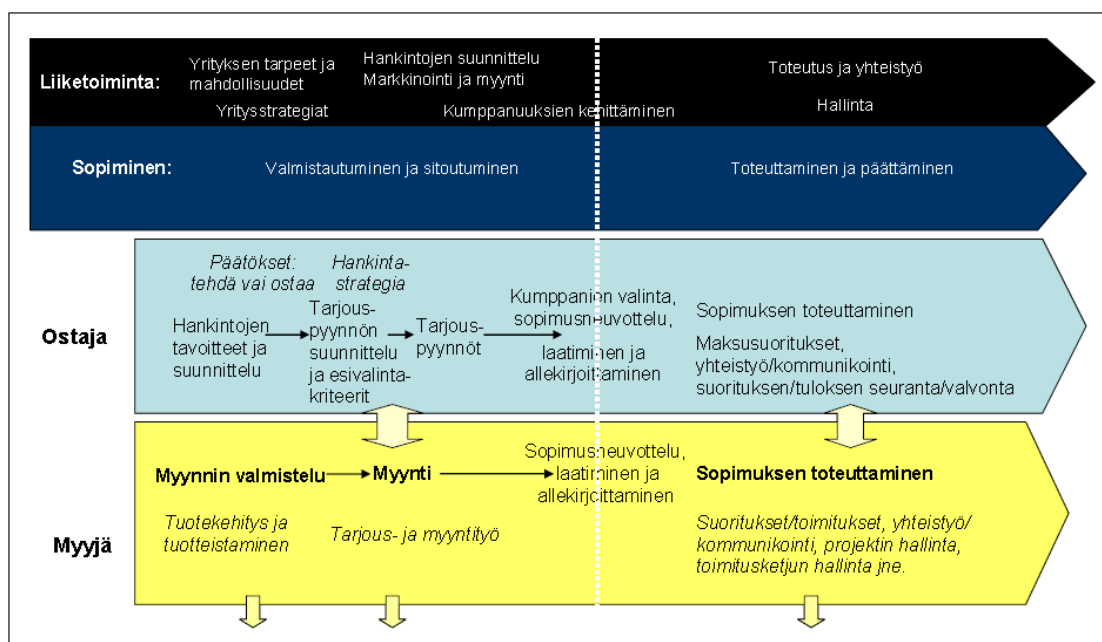
Sopimustyyppi ja selitys	Vahvuus	Heikkous
<b>Kustannus + %-lisä:</b> Tilaaaja maksaa toimittajan kustannukset sekä sovittun %-lisän kustannuksista. (Käytännössä esimerkiksi toimittajan tunnin työstä aiheutuvia kustannuksia korkeampi tuntihinta.)	Joustava molemmille osapuolille, laajuusmuutokset helppoja.	Kustannuksia voi kertyä tilaajalle, ei ylärajaa, voi tulla kalliiksi.
<b>Kustannus + tavoitelisä:</b> Tilaaaja maksaa kustannukset sekä tavoitteeseen sidotun lisän (provision), jonka periaatteet on sovittu ennalta.	Toimittaja hyötyy, jos esimerkiksi kustannustavoite alitetaan. Tilaaaja hyötyy esimerkiksi siitä, että toimittaja kantaa osan ennakoimattomista kustannuksista (riskeistä).	Tavoite ja provisioperiaate sovittava tarkkaan sopimusvaiheessa.
<b>Kustannus + kiinteä lisä:</b> Tilaaaja maksaa kustannukset sekä kiinteän lisän.	Toimittaja hyötyy, jos kustannustavoite alitetaan, koska lisä on kiinteä. Tilaaaja hyötyy siitä, että ennakoimattomat kustannukset (riskit) jaetaan osapuolten kesken.	Kiinteän lisän periaatteet sovittava tarkkaan sopimusvaiheessa.
<b>Maksimihintatakuu:</b> Tilaaaja maksaa kustannukset laskutuksen mukaan, mutta vain sovittuun kattosummaan eli maksimihintaan saakka.	Maksimihinnan saavuttamisesta (alittamisesta) tulevat hyödyt jaetaan osapuolten kesken. Kiinteä yläraja suojaa tilaajaa ylihinnittelulta.	Toimittaja vastaa yli maksimihinnan menevistä kustannuksista – kantaa riskin asiakkaan puolesta.
<b>Indeksisidonnainen kiinteä hinta:</b> Projektin hinta on kiinteä, mutta kiinteää hintaa tarkistetaan ja korjataan sovittuun indeksin mukaan projektin kuluessa.	Etenkin pitkäkestoisissa projekteissa ottaa huomioon talouselämän lait ja kustannuskehityksen.	Kokonaiskustannusta ei voi ennakoida.
<b>Kiinteä yksikköhinta – määräsidoisuus:</b> Projektin yksiköille määritetään kiinteä hinta, ja kokonaishinta riippuu yksiköiden määrästä (joka voi joustaa). (Käytännössä esimerkiksi kiinteä yksikköhinta toimittajan maalaamille m <sup>2</sup> :lle.)	Joustava: laajuutta voi muuttaa. Toimittaja huolehtii yksikön tehokkaasta toteutuksesta.	Edellyttää arviopohjaista resurssivarausta toimittajalta. Jos laajuus muuttuu merkittävästi, toteutus voi hankaloitua.
<b>Kiinteä hinta + tavoitelisä:</b> Tilaaaja maksaa sovittuun kiinteän hinnan sekä tavoitteeseen sidotun provision, jonka periaatteet on sovittu ennalta.	Palkitsee toimittajaa etenkin, kun tavoitteet toteutuvat, mistä seuraa isommat tuotot. Hyötyjen jakaminen osapuolten kesken.	Kiinteän hinnan mitoitus on aina haaste.
<b>Kiinteä hinta (urakka):</b> Tilaaaja maksaa sovittuun kiinteän hinnan koko työstä.	Tilaaajalle suotuisa, jos työn laajuus on täsmällisesti määritetty ja toimittaja voi asettaa tiukat (kustannus)tavoitteet.	Vaatii täsmällisen laajuusmäärittelyn. Riskialtis toimittajan näkökulmasta. Kilpailutilanteessa toimittajan kannalta haastava.

## 5.9 Julkinen hankintaprosessi

Hankintasopimuksella tarkoitetaan aina kirjallisesti laadittua sopimusta hankintayksikön ja toimittajan välillä, jonka tarkoituksena on tavarain tai palvelun suorittaminen hankintayksikön tarpeisiin taloudellista vastiketta vastaan. Hankintasopimus on luonteeltaan yksityisoikeudellinen sopimus, jolloin hankintayksikkö ei voi käyttää muutoin sille mahdollisesti kuuluvaa julkisoikeudellista valtaa. Julkisiin hankintoihin liittyvä erityislainsäädäntö koskee lähinnä hankintasopimuksen valmisteluun ja toimittajien valintaan liittyviin menettelytapoihin. Tyypillistä hankintasopimukselle on sen pohjautuminen sitä edeltäneeseen hankintamenettelyyn, jota täällä Suomessa sääntelee hankintalaki ([30.3.2007/348](#)). Menettelyssä on haastavaa ensinnäkin se, että jo hankinnan käynnistysvaiheessa laatijan tulisi kyetä ennakoimaan kaikki mahdolliset seikat lakisääteisistä menettelyvaatimuksista johtuen ja tämä asettaa varsin korkeat vaatimukset hankintayksikön ammattitaidolle hankintasopimuksen sisältöä määriteltäessä. Hyvässä hankintamenettelytavassa kuuluisi sisällyttää siihen myös selvät viittaukset sopimussuhdetta sääntelevään ja täydentävään erityisnormistoon. Valmisteluvaiheessa hankinnan suunnittelua, valmistelua ja päätösentekoa koskevat lähinnä yleiset hallintomenettelyä ja päätösentekoa koskevat säännökset. Tässä vaiheessa päätetään hankinnan kohteesta, jossa määritellään hankinnan ominaisuudet, toteuttamistavat, sopimusehdot ja tarjouspyynnössä viitatuksi yleiset sopimusehdot. Voidaan siis todeta, että sopimusvapaus on hyvin pitkälle rajoittunutta hankintasopimuksen laatimisvaiheessa, jossa keskeiset kohdat on jo pääosin määritelty hankinta-asiakirjoissa. Varsinainen hankintamenettely alkaa hetkestä, jolloin hankintailmoitus on julkaistu ja päättyy hankintapäätöseen tiedoksiantoineen ja muutoksenhakumenettelyineen. Niiden hankintojen osalta, joista ei edellytetä erillistä hankintailmoitusta, alkaa se hetkestä jolloin neuvottelukutsu tai tarjouspyyntö on lähetetty valitulle toimittajalle. Hankintapäätöstä seuraa pääsääntöisesti aina muotovaatimuksiltaan kirjallinen hankintasopimus. Sopimus voidaan tehdä ainoastaan lähtökohtaisesti samoin ehdoin siitä, mitä hankintamenettelyssä on hankinnasta ja ehdoista kilpailutettu. Yleiset sopimusoikeudelliset periaatteet ja lainsäädäntö sääntelevät hankintasopimuksen tekemistä ja hankintalaki sisältää vain ainoastaan ohjeita sopimuksen soveltamista, rakennetta ja asiasisältöä koskien. Hankintamenettely päättyy sopimuksen allekirjoitukseen ja täytäntöönpanoon. Hankintalain menettelysäännökset kos-

kevat siis ainoastaan varsinaista hankintamenettelyä hankintailmoituksen julkaisemisesta hankintapäätökseen ja muutoksenhakuun asti. Hankinnan jakaminen osiin keinotekoisesti hankintalain välttämiseksi on kiellettyä ja kilpailutettaessa hankintoja tulisi pyrkiä aina erottamaan selkeät kokonaisuudet samaan hankintamenettelyyn. Lähtökohtaisesti hankintailmoituksessa ja tarjouspyynnössä tehty hankinnan määrittely ovat osapuolta sitovia. Hankintayksikön toimesta tarjouskilpailumenettelyssä määritellään parhaimman tarjouksen valintaperusteeksi, joko halvimman hinnan tai kokonaistaloudellisen edullisuuden peruste. Hankintailmoitus on julkisissa hankinnoissa määriteltävä käyttäen yhteistä hankintanimikkeistöä eli CPV-koodistoa (Common Procurement Vocabulary), joista säädetään EU-asetuksessa (2195/2002/EY). Hankinnalle on aina määriteltävä hankintailmoituksessa myös ennakoitu rahallinen kokonaiskorvaus ilman arvonlisävero, joka on ratkaistava jo ennakkoon suunnitteluvaiheessa. Saatua arvoa verrataan kynnysarvoihin, joista määräytyy sovelletaanko hankintamenettelyyn säännöksiä EU-kynnysarvot ylittävistä hankinnasta vai puolestaan kansallisen kynnysarvon ylittäviä hankintoja koskevia säännöksiä. Kaikkien kynnysarvojen alle jäävät hankinnat ovat puolestaan hankintalain soveltamisalan ulkopuolella, jolloin hankintamenettely on ainoastaan hankintayksikön oman hankintaohjeistuksen varassa. Arvio on aina syytä tehdä huolellisesti, koska ilmoitusvelvoitteen laiminlyönti voi johtaa markkinaoikeuden toimesta hankintamenettelyn keskeytymiseen ja mahdollisesti kyseisessä tilanteessa hankintaprosessi jouduttaisiin aloittamaan kokonaan alusta aiheuttaen ylimääräisiä kustannuksia sekä aikataulujen venymisiä. Epäselvissä arviotilanteissa on hankinta syytä aina kilpailuttaa tai niissä tilanteissa, joissa hankinnan arvo jää niukasti alle kynnysarvon. Julkisen alan laatimia yleisiä sopimusehtoja JIT 2007 -sopimusehtoja ja mallisopimuksia sovelletaan nykyisin varsin yleisesti valtion ja kuntien tietotekniikan laite- ja palveluhankinnoissa. Toimitussopimuksien ehdoissa yleensä hyväksytään alihankkijoiden käyttö edellyttäen, että toimittaja vastaa alihankkijan suorituksesta aivan kuin omastaan. Kielto- ja vastuuklausuulien käyttö voi kuitenkin olla perusteltua niissä tilanteissa, joissa hankintayksikölle on erityisen tärkeää se, että tietyt avainhenkilöt suorittavat toimitukseen liittyvät tehtävät alusta loppuun. (Aarto, Aho, Regelin, Uotila & Vatanen 2009; Kivelä ym. 2007: 83 – 84)

## 5.10 Sopimushallinto

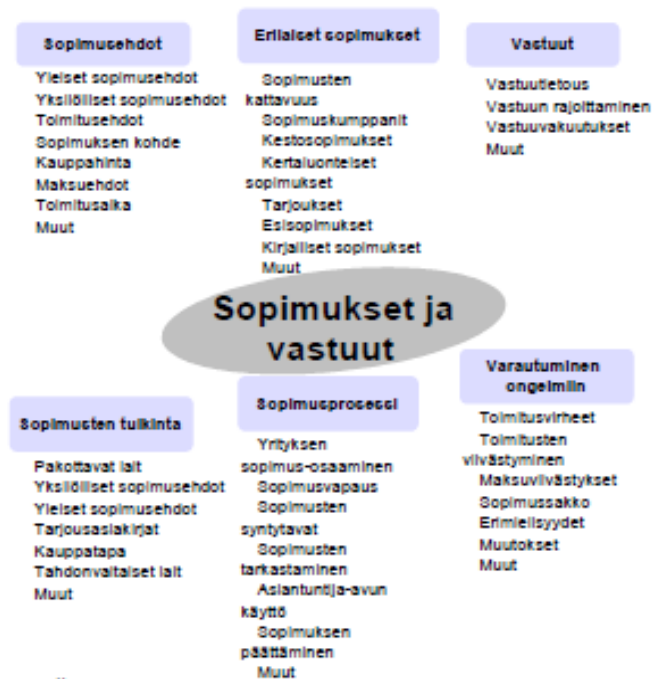


**Kuva 9.** Sopimusprosessi (Nysten-Haarala 2010: 3)

Sopimuksien hallintaa mietittäessä on otettava huomioon koko sopimuksen elinkaari (contract lifecycle). Nystén-Haarala et al. (2009) määrittelevät sopimusosaamisen olevan jaettavissa kolmeen eri osa-alueeseen, jotka liittyvät sopimusprosessien organisointiin aina tarjousten suunnittelusta sopimusten toteuttamisen seurantaan, sopimusten sisällön hallintaan (sopimusdokumentit, vakioehdot, oletussäännöt, kauppatapa ja yrityskohtaiset toimintamallit) sekä yrityksiin välisiin yhteistyötaitoihin. Sopimusprosessien organisoinnissa on ensiarvoisen tärkeää kytkeä ne yhteen liiketoimintamallin kanssa, jolloin esim. palveluiden myynti edellyttää aivan erilaista sopimusten hahmottamista verrattaessa irtaimen tavaran myyntiin. Sopimukset tulisi yrityksen näkökulmasta nähdä prosessina, joka alkaa aina alkupisteessä myynnin tai ostojen valmistelulla jatkuen mahdollisten tulevien liikekumppanien valintaan, sopimusneuvotteluihin ja sisältöjen suunnitteluun, joka voi viime kädessä puolestaan johtaa sopimuksen allekirjoittamiseen. Kuvioon katkoviivalla merkitty sopimuksen allekirjoitushetki, jota usein virheellisesti pidetään sopimussitovuuden alkamishetkenä, ei vielä pääte kyseistä sopimusprosessia, vaan se jatkuu siitä eteenpäin sopimuksen yhteistyön toteuttamisena, mahdollisten ongelmien ratkaisuna aina sopimuksen päättämiseen asti. Nykyisin ennakoivan sopimisen

(proactive contracting) tarkoituksena on sopimusosapuolten yhteistyön suunnittelu, rakentaminen ja ylläpito samoin kuin ongelmien ennaltaehkäisy ja riskien hallinta sopimusten avulla. Sen avulla pyritään edistämään menestyksekkäitä toimitussuhteita ja -suorituksia, sekä eliminoimaan mahdollisten ongelmien aiheuttavat syyt, riskit, ongelmat ja vahingolliset vaikutukset silloin kun niitä aina esiintyy. Sopimusprosessit on aina hyvä dokumentoida kirjallisesti niin pienissä kuin suurissakin yrityksissä ja erityisen tärkeätä on myös tietää, kuka huolehtii mistäkin ja kehen otetaan yhteyttä aina mahdollisten ongelmien ilmetessä. Erilaiset standardit ja laatuvaatimusten ymmärtäminen eri tavoin aiheuttavat varsin usein sopimusongelmia ja on tärkeätä, että sopimuksen liitteenä olevat tekniset erittelyt on huolella laadittu eikä ristiriitoja niiden ja muun sopimustekstin tai vakiosopimusehtojen välillä ole. Vaikka sopimusta laadittaessa on neuvottelun osapuolilla usein kiire tulisi silti varmistua, että osapuolet ymmärtävät sopimusehtojen sisällön yksiselitteisesti samalla tavalla ja että molemmat ovat voineet myös tutustua niihin ennakolta. Palvelusopimuksissa tekniset spesifikaatiot muuttuvat teknisistä erittelyistä palvelukuvauksiksi ja tällaisissa tilanteissa on järkevää luoda erilaisia valmiita palvelu- ja sopimusehtomoduuleja, joiden menestyksekkäs yhdisteleminen vaatii toki myyntipuolella varsin monipuolista osaamista ja sopimustyökalujen hyvää tuntemista. Yrityksen yhteistoimintaosaaminen sopimuskumppanin kanssa liittyy luottamuksen luomiseen ja säilyttämiseen sekä yhteistyön hallittuun lopettamiseen. Siihen liittyy myös olennaisesti kommunikointi sekä mahdollisten ongelmien ja erimielisyyksien ratkaisu. Odottamattomien muutosten ja erimielisyyksien hallinta on turhan usein jätetty sopimuksissa sen varaan, että itse sopimustekstiin on otettu vain pelkkä uudelleen neuvottelulauseke. Sopimisen perustana tulisi aina olla huomioituna otettujen riskien tasapuolisuus ja osapuolten välinen taloudellinen tasapaino. (Nysten-Haarala ym. 2009: 40 - 48; Krappe & Suominen 2000)

## 5.11 Sopimusriskikartta



**Kuva 10.** Sopimusriskikartta (Krappe ym. 2000: 5)

Sopimusriskien tunnistamiseksi ja liitteeksi laaditun sopimuksen tarkastuskortin tueksi on oheisessa kuvassa 10 esitetty sopimusriskikartta, jonka tarkoituksena on antaa nopeasti peruskuva sopimisen ja sopimuksen pääkohdista. Sopimusriskien tarkastelu on mahdollista aloittaa ensin käymällä yrityksen sisällä työryhmässä läpi kartan teemat sekä tarkistettavana olevan alihankintasopimuksen sisältö, jonka jälkeen ongelmallisiksi koetut kohdat voidaan rastittaa liitteenä esitetystä tarkastuskortista. Tämän jälkeen on mahdollista saada peruskuva sopimuksen jatkokehittämistarpeista ja mahdollisesta oikeudellisen neuvonnan lisätarpeesta. Epäselvät, ongelmalliset ja selvitystä vaativat sopimuskohdat on syytä aina kirjata sopimuksen pohjalta laadittuun erilliseen sopimusriskien yhteenvetolomakkeeseen. Tarkastuskortissa on mahdollista käyttää arviointiasteikkoa: *kyllä* = asia on kunnossa, *ei* = asia täytyy selvittää.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Tarkasteltaessa alihankintasopimuksien riskienhallintaa kokonaisuutena sekä toimittajan että tilaajan näkökulmasta, on vastuunjaon osalta tärkeää ensin selvittää sopimukseen kulloinkin sovellettavien pakottavien ja dispositiivisten normien sisältöä. Ohjelmistotoimituksien alihankintoihin liittyy aina sopimusriskejä koskien tuotevastuita ja immateriaalioikeuksia, jotka voivat aina kohdistua vielä kolmansiin osapuoliin. Riskejä yrityksen on mahdollista hallita monin keinoin, kuten erilaisilla sisäisillä toimintaohjeilla, tarkistuslistoilla, vakuutuksilla ja sopimusehdoilla.

Omistusoikeuksien jakoon liittyen on syytä vielä avata ohjelmistoihin liittyviä ja sovellettavia säännöksiä tekijänoikeuslaista ja kauppalaeista. Alihankintasopimukseen ohjelmistoliiketoiminnassa, kuten muihinkin sopimukseen yrityksen liiketoiminnassa, soveltuvat aina yleiset sopimusoikeuden periaatteet ja normit. Laajan sopimusvapauden johdosta ensisijaisina normeina tulee siis käyttää sopimusehtoja ja näiden ollessa puutteellisia tai tulkinnanvaraisia, on niitä tarvittasessa täydennettävä dispositiivisilla normeilla.

Ohjelmistoliiketoiminnassa alan alihankintasopimukseen eniten vaikuttavia pakottavia normeja esiintyy lähinnä kilpailulainsäädännössä, laissa sopimattomasta menettelystä elinkeinotoiminnassa ja laissa varallisuus oikeudellisista oikeustoimista eli oikeustoimilaissa. Dispositiivista normistoa löytyy ensisijaisesti alan kauppatavoista ja vakioehdoista, osapuolten välille vakiintuneesta käytännöstä sekä kansallisesta että kansainvälisestä kauppalaeista. Tekijänoikeuslain vaikutus alihankintasopimukseen ohjelmistoliiketoiminnassa on aina merkittävä ja esim. omistusoikeuden määrittely irtaimen omaisuuden on aina selkeämpää kuin immateriaaliseen omaisuuteen kuten puhtaisiin ohjelmistotuotteisiin.

Kauppalakia sovelletaan määritelmän mukaan kotimaiseen irtaimen omaisuuden kauppaan tietyin rajoituksin ja se koskee myös immateriaalioikeuksien kauppaa. Sitä ei kuitenkaan sovelleta suoraan sellaisenaan työ- tai palvelusopimukseen eikä Suomessa ole vielä olemassa yleistä palveluiden kauppaan sovellettavaa lakia. Lähtökohtaisesti ohjel-

mistot eivät ole suoraan irtainta omaisuutta. Kansainvälistä kauppalakia ei myöskään sovelleta palveluihin, paitsi jos ne ovat osana sopimusta, jossa tavarakauppa on pääosassa. Usein palvelutoimittajat tekevät palvelusta erillisen sopimuksen, jolloin kansainvälistä kauppalakia ei voida soveltaa. Kauppalaeista seuraa kylläkin monia muita sopimusoikeudellisia yleisperiaatteita, joista ei muissa normeissa säädetä. Kauppalait voidaan sopimuksessa myös tarvittaessa täysin syrjäyttää sopimuksen sopimusehdoilla, vakioehdoilla, vakiintuneilla käytännöillä tai kauppataivalla.

Riski (2002) on todennut tutkielmassaan myös, että tietokoneohjelma voidaan katsoa tavaraksi ja siten tietokoneohjelmien on katsottava kuuluvan kansainvälisen kauppalaan piiriin sekä myös Suomessa ne on jo pitkään katsottu kuluttajansuojalain soveltamisalan piiriin, jolloin CISG:n virhe ym. vastuuta koskevat säännökset voisivat siis tulla sovellettaviksi alihankintasopimuksiin. Kuluttajansuojasäännökset soveltuvat tietokoneohjelmiin vain silloin, kun tietokoneohjelmien tarjoajana on elinkeinonharjoittaja ja käyttäjänä on puolestaan kuluttaja. Suomessa ohjelmistoalalla käytössä olevilla IT2010 sopimusehdoilla on oma merkittävä asemansa ICT-alan yleisinä sopimusehtoina. Omistusoikeuden luovutus tilaajalle on selvä IT2010 sopimusehtotilanteissa, joissa ohjelmaan annetaan vain lisenssiehtojen mukainen käyttöoikeus ja varsinainen omistusoikeus säilyy näin ollen edelleen toimittajalla.

Omistusoikeuden siirtymistä rajoittaa myös TekijäL 28 §, ” *Ellei toisin ole sovittu, ei se, jolle tekijänoikeus on luovutettu, saa muuttaa teosta eikä luovuttaa oikeutta toiselle.*” Omistusoikeus voidaan kuitenkin luovuttaa myös ohjelmistoon kokonaisuudessaan, mikäli sopimuksessa on nimenomaisesti ja tarkasti kuvattu omistusoikeuden eikä vain erilaisten käyttöoikeuksien luovutuksista. Toimittajan onkin aina syytä varmistua siitä, että hän ei myöskään itse luovuta edelleen laajempia oikeuksia kuin hänellä on itsellään hallussa olevien lisenssiehtojen mukaisesti kulloinkin, muutoin sopimukseen voi kohdistua *oikeudellinen virhe*.

Ohjelmistoalalla on myös ollut jo pitkään yleisesti hyväksytty totuus, että täysin virheettää vapaata ohjelmistoa on lähes mahdotonta tehdä järkevillä tuotantokustannuksilla ja virheet ilmenevät varsin usein pitkienkin aikojen kuluttua tuotteen käyttöönotosta ja

hyväksymisestä, jolloin niihin tulisi myöhemmin puuttua mahdollisen takuuajan puitteissa. Vaikkakin täysin virheetön ohjelmistotuote kyllä saataisiin tehdyksi tarvittaessa, on harva tilaaja kuitenkaan valmis maksamaan siitä koituvia kokonaiskustannuksia. Ohjelmistoyritykset eivät lähtökohtaisesti ota mielellään vastuuta ohjelmointivirheistä, jolloin ohjelmistovirheistä ei myöskään yleensä luonnollisesti oteta kauppalain tarjoamaa rajoittamatonta vastuuta. IT2010-ehtoissa virhevastuu on lähes yksinomaan asiakkaan harteilla. Tutkielmaa laadittaessa on havaittavissa ollut myös se, että ohjelmistoliiketoiminnan alihankintatoimitussopimuksia koskeva säännelty dispositiivinen normisto on varsin suppea, jolloin sopimusten aukkoja voi joutua usein hakemaan systemaattisesti tutkimalla enemmän ohjelmistoalalla vallitsevaa kauppatapaa ja osapuolten välillä vallinneita edeltäviä käytäntöjä, oikeuskäytännöstä tai etsimällä analogiaa normeista, joita ei ole suoraan varsinaisesti säädetty ohjelmistojen kaupankäyntiin soveltuviksi.

Sopimuksenlaatijan osuus riskienhallintaan liittyy erityisesti sopimuskohteen määrittelyyn jo sopimusneuvottelujen alkuvaiheessa, jolloin riskienhallinta ei ole ainoastaan laadittujen sopimusmallien, ICT-juridiikan asiantuntijoiden eli juristien tulkinnan ja heidän henkilökohtaisen osaamisensa varassa. Sopimukseen liitettävien tuotteen tai palvelun vaatimusmäärittelyjen, spesifikaatioiden ja toimintakuvauksien on tilaajan kannalta syytä olla jo alkuvaiheessa ennen sopimusneuvotteluja mahdollisimman tarkat ja selkeät. Toisaalta ketterässä ohjelmistokehityksessä, kuten Scrum, etukäteistä laajaa vaatimusmäärittelyä ei yleensä tehdä ja siten myös kustannusten määrittely ja sopiminen tulisikin tehdä aivan eri pohjalta. Tuote täydentyy jatkuvasti ohjelmistokehityskaaren edetessä ja ominaisuuksiltaan mukautuen tilaajan muuttuviin vaatimuksiin iteraatio- kierroksien lisääntyessä.

ICT-alan yleiset IT2010-sopimusehdot on laadittu pitkälti silmällä pitäen perinteisen vesiputousmallin mukaisia toimitusprojekteja ja onkin syytä todeta, että nykyaikaiset ketterät ohjelmistokehitysmenetelmät ja muutosherkät ohjelmistot edellyttävät aivan uudentyypistä ajattelutapaa sopimuksen laatijalta. Tämä korostaa luonnollisesti myös muotovaatimuksena kirjallisten alihankintasopimuksien laatimista ja yrityksen sisäisten sopimusprosessien hallintaa alihankintojen suunnittelussa, toteuttamisessa ja valvomisessa, kun yrityksille aiheutuvista sopimusvelvoitteista halutaan proaktiivisesti olla varmo-

ja ja sopimukseen liittyvät liiketaloudelliset riskit halutaan minimoida osapuolien välillä järkevästi koko sopimuksen elinkaaren aikana. Pitkäaikaisissa liikesuhteissa asetelma ei ole varsinkaan aina niin yksiselitteinen ja luonteeltaan staattisten sopimusten sijaan tulisi siirtyä kohti dynaamisia sopimuksia, painottaen sopimusten joustavuutta, ennakoitavuutta, tulkintaa ja täydentymistä, jottei vallitsevien olosuhteiden muuttuessa sopimus johtaisi toisen osapuolen kannalta kohtuuttomuuteen.

Sopimuksen muuttamisen on toki mahdollista Suomen lainsäädännössä OikTL 36 §, jonka johdosta ”*kohtuutonta sopimusta on mahdollista sovitella tai jättää kyseinen ehto huomioon ottamatta*” ja se tarjoaa sopimuksen osapuolille tarvittavan lakiin perustuvan välineen sopimuksen muuttamiseen silloin, kun se on olosuhdemuutosten vuoksi tarpeellista tehdä. Suomalaisten sopimusosapuolten alihankintasopimuksiin sovelletaan pääsääntöisesti Suomen lakia ilman lainvalintaa koskevaa määräystä, joka on toki tarpeen kuitenkin huomioida aina kun sopimuskumppanina on ulkomainen yritys.

Julkinen hankintasopimus erottuu muista sopimustyypeistä erityisesti sen vuoksi, että sopimusvapaus on siinä tavanomaista rajoittuneempaa ja peruseriaate on se, että hankintapäätös määrittää itse varsinaisen hankinnan. Hankintamenettelyä ennen kirjallisen sopimuksen syntyä sääntelee aina hankintalaki, joka on tarkkaan rajattu osa julkista hankintaa. Yleisten sopimusehtojen käytön kohdalla on vielä huomioitava se, että niitä ei sovelleta, jollei niihin ole yksiselitteisesti viitattu sopimuksen tekemisen yhteydessä.

Alihankintasopimuksen sopimuskustannukset muodostuvat pääsääntöisesti sopimusta edeltävistä neuvotteluista ja sopimusasiakirjan laatimisesta aiheutuvista kustannuksista. Mielestäni kustanustehokkain ja ketterin (agile) tapa alihankintasopimusten rakentamiseksi pk-yrityksille, on sen laatiminen liitteiden ja yleisien sopimusehtojen (yleisten vakioehtojen) soveltamisen kautta aina sisältäen myös ulottuvuuden sopimuksen dynaamisuudesta, jolloin itse pääsopimus voisi jäädä tietoisesti suppeammaksi ja rajoittuneemmaksi. Tutkielman liitteeksi laaditusta erillisestä sopimusrungosta on lukijalla mahdollisuus *valita* itselleen tarpeelliset vaihtoehdot, sekä *lisätä* siihen uusia sopimusehtokohtia ja *rakentaa* niiden ympärille kirjallinen alihankintasopimus. Sopimusmallin on tarkoituksena toimia muistilistana alihankintasopimuksen laatimista varten. Liiteenä olevan

sopimusmallin avulla tehtävään sopimuksen sisältöön vaikuttaa se, onko sen liitteenä esim. tarjouspyyntö, tarjous tai yleisiä toimialan sopimusehtoja, jolloin näissä olevaa asiasisältöä ei tarvitse uudelleen kirjoittaa pääsopimukseen.

Mikäli kyseiselle tuotteelle tai palvelulle on olemassa ohjelmistoalalla yleisesti käytössä olevat yleiset sopimusehdot on syytä ensin tarkistaa, sopivatko ne kyseiseen alihankintaan käytettäväksi sellaisenaan vai tulisiko niitä hyödyntää vain soveltuvin osin (esim. IT2010, NLM10, NPV09, Orgalime SW01, JIT 2007, JYSE 2009). Sopimuskauden ajan samana pysyvät asiat kannattaa aina merkitä itse pääsopimukseen ja sellaiset asiat liitteisiin, joihin tulee muutoksia sopimuskauden aikana. Sopimus perustuu tarjouspyyntöön ja tarjoukseen. Sisällöllisesti on erityisen tärkeää kuvata alihankinnassa tuotettava tuote tai palvelu, johon toimittaja sitoutuu, erilaiset vastuut toiminnassa ja kustannuksista sekä yhteistyömuodot ja alihankinnassa käytettävä ohjelmistokehitysprosessi. Perusteellisilla, avoimilla ja huolellisilla sopimusneuvotteluilla voidaan poistaa, pienentää, siirtää, jakaa tai ottaa alihankintasopimuksesta aiheutuvia liiketaloudellisia riskejä.

## LÄHDELUETTELO

- Aarto, Markus, Tuomas Aho, Juha Regelin, Jaakko Uotila & Tuomas Vatanen (2009). *Hankintasopimus: käytännön käsikirja*. Helsinki: Edita Prima Oy. ISBN 978-951-37-4793-x
- Ahtonen, Riitta (2010). *Kohtuuttomat oikeustoimen ehdot ja niiden sovittelu: Oikeustieteellinen tarkastelu*. Itä-Suomen yliopisto. ISBN 978-952-61-0004-3.
- Aktia (2012). Aktia [online]. Ulkomaiset takaukset. [Viitattu 3.12.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta:<URL:[http://www.aktia.fi/ulkomaankauppa/tuonti/ulkomaisetta kaukset](http://www.aktia.fi/ulkomaankauppa/tuonti/ulkomaisetta_kaukset)>
- Annola, Vesa (2003). *Sopimuksen dynaamisuus*. Turun yliopiston oikeus-tieteellisen tiedekunnan julkaisuja. Yksityisoikeuden julkaisusarja A:107. Turku.
- Arto, Karlos, Miia Martinsuo & Jaakko Kujala (2006). *Projektiliiketoiminta*. 1. painos. Helsinki: WSOY. ISBN 951-0-31482-x
- Bergström, Mats, Bengt Kriström, Helge Jakob Korlud, Markku Kortekangas & Henrik Schultz (2005). *Alihankintasopimukset*. Helsinki: Teknologiatieto Teknova Oy. ISBN 951-817-899-2
- Haikala, Ilkka & Jukka Märijärvi (2002). *Ohjelmistotuotanto*. 8. painos. Satku, Kauppa-kaari. Pieksämäki: RT-Print. ISBN 952-14-0486-8
- Henkilötietolaki 22.4.1999/523 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990523>>
- Hyvönen, Eero toim. (2003). *Ohjelmistoliiketoiminta*. 1. painos. Vantaa: WSOY. Vantaa: Dark Oy. ISBN 951-0-26996-4

Jadelcons Oy. *Yritystulkki-neuvontapalvelu* [online]. Jadelcons Oy. [Viitattu 29.9.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.yritystulkki.fi/alue/cursor/file/s/yt15.28\\_alihankintasopimus.doc](http://www.yritystulkki.fi/alue/cursor/file/s/yt15.28_alihankintasopimus.doc)>

Jyväskylän yliopisto. *Scrumin esittely* [online]. Jyväskylän yliopisto. [Viitattu 11.10.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<https://koppa.jyu.fi/avoimet/thk/muut/agile-ja-trac/agile/scrum-esittely>>

Kauppalaki 27.3.1987/355 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1987/19870355>>

Kivelä, Heikki & Reijo Nordell. (2007). *Perehdy pykäliin. 11.* painos. Helsinki: WSOY. ISBN 978-951-0-30254-5

Kivelä, Heikki & Reijo Nordell. (2005). *Yrittäjän oikeutta. 6.* painos. Werner Södersström Osakeyhtiö. ISBN 951-0-29859-x

Krappe, Sanna-Mari & Arto Suominen 2000. *Sopimus- ja vastuutietoutta opaskirjanen pk-yrityksille*. VTT Pk-yrityksen riskienhallinta [online]. VTT. [Viitattu 29.9.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.pk-rh.fi/pdf/sopimus-ja-vastuutietoutta-kirjanen.pdf>>

Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038>>

Lahti, Arto (2008). *Ohjelmistoteollisuuden globaali kasvustrategia ja immateriaali oikeudet*. Helsingin kauppakorkeakoulu. ISBN 978-952-488-218-7

Lahtinen, J., Isoviita, A. & Hytönen, K. (1996). *Markkinoinnin kilpailukeinot. 2.* Painos. Kokkola: KP Paino.

Laki indeksiehdon käytön rajoittamisesta 21.12.2000/1195 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2000/20001195>>

Laki varallisuusosoikeudellisista oikeustoimista 13.6.1929/228 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1929/19290228>>

Laki osamaksukaupasta 18.2.1966/91 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1966/19660091>>

Laki viranomaisten toiminnan julkisuudesta 21.5.1999/621 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990621>>

Laki tilaajan selvitysvelvollisuudesta ja vastuusta ulkopuolista työvoimaa käytettäessä 22.12.2006/1233 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20061233>>

Laki julkisista hankinnoista 30.3.2007/348 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2007/20070348>>

Laki välimiesmenettelystä 23.10.1992/967 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920967>>

Lehtinen Maija – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus. *Sopimusopas pk-yritysten yhteishankkeisiin* [online]. TEKES. [Viitattu 29.9.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.tekes.fi/fi/document/42915/sopimusopas\\_pk\\_yritysten\\_yhteishankkeisiin\\_pdf](http://www.tekes.fi/fi/document/42915/sopimusopas_pk_yritysten_yhteishankkeisiin_pdf)>

Merilaki 15.7.1994/674 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940674>>

- Metsä - Tokila, Timo – TEM. *Ohjelmistoala, toimialaraportti* [online]. TEM. [Viitattu 10.4.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.tem.fi/files/23107/Ohjelmistoala\\_web.pdf](http://www.tem.fi/files/23107/Ohjelmistoala_web.pdf)>
- Nystén - Haarala Soili, Helminen Maija, Szczepaniak Beata ja Zhang Ya Nan (2009). *Selvitys Pohjois-Karjalan ja Kuopion alueen yritysten kansainvälisessä kaupassa kohtaamista ongelmatilanteista, ESR-hankkeen loppuraportti* [online]. Itä-Suomen yliopisto. [Viitattu 23.10.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.uef.fi/c/document\\_library/get\\_file?uuid=be3313ad-2488-44f9-8375-503785fc6b&groupId=93865](http://www.uef.fi/c/document_library/get_file?uuid=be3313ad-2488-44f9-8375-503785fc6b&groupId=93865)>
- Nystén - Haarala, Soili (2010). *Sopimusoikeus*[online]. [Viitattu 11.7.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.joensuu.fi/oikeustieteet/nettirungot/Sopimusoikeus2010.pdf>>
- PRH – patenti- ja rekisterihallitus. *Tavaramerkit* [online]. PRH. [Viitattu 12.4.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.prh.fi/fi/tavaramerkit.html>>
- Prokuralaki 2.2.1979/130. [viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1979/19790130>>
- Rikoslaki 19.12.1889/39 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1889/18890039001>>
- Riski, Tom (2002). *CISGin sovellettavuus tietokoneohjelmien hankintasopimuksiin – Oikeustieteellinen tiedekunta*. Turun yliopisto, ISBN-10: 9512923165
- Rope, T. (2005). *Suuri markkinointikirja*. 2. painos. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino. ISBN 952-14-0230-X
- Routamo, Eero (1990). *Kaupan lait I*. 1. painos. Lakimiesliiton kustannus Helsinki. Gummerus kirjapaino Oy. ISBN 951-640-479-0

Scrum community. *Scrum Guide* [online]. Agile Finland. [Viitattu 11.10.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http:// www.scrum.org/Portals/0/Documents/Scrum%20Guides/Scrum%20Guide%20-%20FI.pdf](http://www.scrum.org/Portals/0/Documents/Scrum%20Guides/Scrum%20Guide%20-%20FI.pdf)>

Selin, Erica (1994). *Viejän opas*. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. ISBN 951-8986-39-8

Sisula-Tulokas, Lena (2009). *CISG pähkinäkuoressa* [online]. Helsingin yliopisto.[Viitattu 31.10.2012]. Saatavillaverkosta osoitteesta: <URL: <http://www.helsinki.fi/oikeustiede/oppiaineet/sopimusoikeus/materiaali/Kansainv%C3%A4lisen%20kauppalain%20p%C3%A4kohdat%202009.pdf> >

Takki, Pekka (2003). *IT-sopimukset käytännön käsikirja*. 3.painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy. ISBN 952-14-0644-5

Tekes – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus. *Salassapitosopimus* [online]. TEKES. [Viitattu 27.4.2011]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.tekes.fi/fi/document/42859/salassapitosopimus\\_pdf](http://www.tekes.fi/fi/document/42859/salassapitosopimus_pdf)>

Tekes – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus. *Sopimusmalleja* [online]. TEKES. [Viitattu 29.9.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.tekes.fi/fi/community/Sopimusmalleja/>>

Tekijänoikeuslaki 8.7.1961/404. [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1961/19610404>>

TEM – työ- ja elinkeinoministeriö. *Tilaajavastuuta ulkopuolista työvoimaa käyttävälle* [online]. TEM. [Viitattu 12.7.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.tem.fi/files/29218/TEM\\_esite\\_Tilaajavastuu\\_FIN\\_2011\\_netti.pdf](http://www.tem.fi/files/29218/TEM_esite_Tilaajavastuu_FIN_2011_netti.pdf)>

Tieva, Antti (2010). *Pitkäkestoisuus kiinteistö- ja rakennusalan sopimussuhteissa*. TKK R-VK6, Espoo 2010. ISBN 978-952-60-3385-3

Tuotevastuulaki 17.8.1990/694 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900694>>

Tyrväinen, Pasi, Warsta Juhani & Seppänen Veikko – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus. *Toimialakehitys ohjelmistoteollisuuden vauhdittajana* [online]. TEKES. [Viitattu 12.7.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:[http://www.tekes.fi/fi/document/43278/toimialakehitys\\_ohjelmistoteollisuuden\\_pdf](http://www.tekes.fi/fi/document/43278/toimialakehitys_ohjelmistoteollisuuden_pdf)>

Työsopimuslaki 26.1.2001/55 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010055>>

Vahingonkorvauslaki 31.5.1974/412 [Viitattu 20.11.2012]. Saatavilla verkostaosoitteesta: <URL:<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1974/19740412>>

Varjola - Vahvelainen, Kaija, Sirkku Ohvo & Pekka Hulkko & Heikki Hyvärinen (1998). *Kansainvälinen yritysoikeus*. 1. painos. WSOY. ISBN 951-0-22394-8

Välimäki, Mikko (2009). *Oikeudet tietokoneohjelmistoihin*. 2. painos. Talentum Media Oy. ISBN 978-952-14-1344-5

Wikipedia (2012a). *Scrum* [online]. Wikipedia. [Viitattu 11.10.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://fi.wikipedia.org/wiki/Scrum>>

Wikipedia (2012b). *Incoterm* [online]. Wikipedia. [Viitattu 25.10.2012]. Saatavilla verkosta osoitteesta: <URL:<http://fi.wikipedia.org/wiki/Incoterm>>

## **LIITTEET**

LIITE 1: Sopimusrunkomalli (Krappe ym. 2000: 5, Jadelcons Oy 2012)

LIITE 2: Alihankintasopimuksen tarkistuslista (Lehtinen 2001: 27, Tekes 2012)

## LIITE 1: Sopimusrunkomalli

**ALIHANKINTASOPIMUS****Sopimuksen osapuolet**

Tilaajan virallinen nimi ja osoite:		Y-tunnus
Toimittajan virallinen nimi ja osoite:		Y-tunnus
<input type="checkbox"/> Toistaiseksi voimassa oleva sopimus, irtisanomisaika ___ kuukautta <input type="checkbox"/> Määräaikainen sopimus		
Alkamisajankohta:	Määräaikaisen sopimuksen kesto:	Sopimussakko sopimusrikkomustapauksessa:

**Sopimuksen kohde ja tehtävän kuvaus**

Työntekemispaikka:
Tilatun työsuorituksen määrittely ja tehtävien kuvaus, sekä tarpeelliset kirjalliset liitteet:
Tekniset asiakirjat ja tekniset tiedot:
Työaika, toimitusaikataulu tms.

**Yhteyshenkilöt ja yhteystiedot** Muut asiat      Työnjohdolliset      Työturvallisuusasiat

Tilaajan edustaja(t):			
Toimittajan edustaja(t):			

**Työstä maksettavat korvaukset ja muut sopimusehdot**

<input type="checkbox"/> Aikaperuste ja hinta:	Hinnan tarkistamistapa:	
<input type="checkbox"/> Suoriteperuste ja hinta:	Hinnan tarkistamistapa:	
<input type="checkbox"/> Muut, mitkä:		
Laskutusajankohdat:	Laskun liitteet:	<input type="checkbox"/> Maksuehto: _____ pv netto <input type="checkbox"/> Muu maksuehto, mikä _____ Viivästyskorko: _____ %
Tilaajan velvollisuudet:	Tilaajan asettamat vakuudet:	
Toimittajan velvollisuudet:	Toimittajan asettamat vakuudet:	
Lomat, seisokit yms.		

Reklamaatioiden käsittely ja virheiden korjaaminen:
Muut sopimusehdot (esim. omistusoikeus (IPR), takuu, laatu, toimitusehdot, kuljetus, pakkaaminen, salassapitosopimus):
Toimitusviivästys ja ylivoimainen este (force majeure, hardship):
Tuotevastuu, vahingonkorvaus ja vastuun rajoitukset:
Sopimukseen sovellettavan lainvalinta ja erimielisyyksien ratkaiseminen, sekä sopimukseen kohdistuvat muutokset ja lisäykset: <input type="checkbox"/> Toimittajan kotipaikan laki, <input type="checkbox"/> Tilaajan kotipaikan laki, <input type="checkbox"/> Maan laki, mikä: _____
Sopimuksen ehtoihin tehtävistä muutoksista tai lisäyksistä on sovittava <input type="checkbox"/> kirjallisesti muutossopimuksella, <input type="checkbox"/> Muulla tavalla, miten _____
Sopimuksesta johtuvat erimielisyydet pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti sopimusosapuolten välisissä neuvotteluissa. Ellei neuvotteluissa löydetä ratkaisua ___ kk kuluessa, erimielisyydet ratkaistaan: <input type="checkbox"/> Tuomioistuimessa <input type="checkbox"/> Välimiesmenettelyssä <input type="checkbox"/> Muulla tavalla, miten _____
Sopimusasiakirjat koostuvat seuraavista dokumenteista ja niiden keskinäinen pätevyysjärjestys on seuraava: 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____

**Tätä sopimusta on laadittu kaksi samansanaista kappaletta, yksi kummallekin sopijaosapuolelle**

Paikka ja aika:	
Tilaajan allekirjoitus: _____  Nimen selvennys  Valtuutus <input type="checkbox"/> Kirjallinen valtakirja <input type="checkbox"/> Prokuristi (per procuram) <input type="checkbox"/> Muu, mikä: _____	Toimittajan allekirjoitus: _____  Nimen selvennys  Valtuutus <input type="checkbox"/> Kirjallinen valtakirja <input type="checkbox"/> Prokuristi (per procuram) <input type="checkbox"/> Muu, mikä: _____

## LIITE 2: Alihankintasopimuksen tarkistuslista

**SOPIMUKSEN TARKASTUSKORTTI**

1. Sopimuksen nimi, tyyppi ja muotovaatimukset.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

2. Sopimuksen osapuolet ja yhteystiedot (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä (YTJ)).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

3. Sopimuksen tausta ja sen tarkoitus.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

4. Sopimuksessa käytettävien käsitteiden määrittelyt.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

5. Alihankkijan ja tilaajan yleiset tehtävät.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

6. Johtoryhmä (puheenjohtaja, alihankkijan ja tilaajan edustajat).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

7. Suorituksen sisältö, täsmentäminen ja muuttaminen.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

8. Suoritusaikataulu.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

9. Tulosten toimitusehdot sekä riskin ja oikeuksien siirtymisajankohdat. Kotimaan kaupassa on toimituslauseketta sekä toimituspaikkaa varten laadittu Finnterms - ehdot (esim. CIP, TOP) ja ulkomaankauppaa varten on olemassa puolestaan Incoterms 2010 -ehdot (esim. EXW, FOB, CIF).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

10. Seuraamukset toimituksen viivästyessä ja virheiden korjaaminen.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

11. Toimitettujen tulosten tarkastaminen, hyväksyminen ja reklamointi.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

12. Alihankintapalvelun suorittavat henkilöt ja muut vastuuhenkilöt.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

13. Alihankkijan oikeus käyttää omia alihankkijoita.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

14. Osapuolten yhteyshenkilöt ja heidän yhteystietonsa. Yhteydenpito säännöllisesti ja erityistilanteissa sekä tiedonantojen antotapa kulloinkin ko. tilanteissa.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

15. Alihankintapalvelun suorittamisen valvonta ja raportointi (väli- ja loppuraportit).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

16. Tulosten dokumentointi ja tallentaminen.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

17. Tilaajan alihankkijalle palvelun suorittamista varten toimittama tausta-aineisto, taustatiedot, laitteet ja muu tarvittava materiaali.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

18. Omistus- ja käyttöoikeudet IPR (antaja, saaja, oikeuksien kohde ja laatu, oikeuksien laajuus sekä edelleenluovutettavuus).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

19. Alihankkijalle maksettava korvaus (palkkiot, indeksitarkistukset, kulukorvaukset ja muut maksut), maksuaikataulu ja maksuehdot (eräpäivä ja viivästyskorko).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

20. Alihankkijan vastuu tuotteen tai palvelun laadusta esim. ylläpidettävyys, käytettävyys, vikasietoisuus, testaus yms.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

21. Vastuu kolmansien tahojen vaatimuksista esim. immateriaalioikeuksien loukkaukset (IPR).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

22. Julkisuus ja salassapito (salassa pidettävien tietojen määrittely, tilaajan antamat salassa pidettävät tiedot, rajoitukset tietojen paljastamiselle ja käytölle, salassapidon kesto sekä salassapitositoumukset alihankkijan työntekijöiltä).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

23. Sopimuksen pätemättömyys perusteet huomioitu.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

24. Menettely, oikeudet ja velvollisuudet sopimuksen voimassaoloajan päätyttyä.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

25. Sopimuksen ehtojen muuttaminen kirjallisesti tai muulla tavalla.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

26. Sopimuksen voimaantulo ja voimassaoloaika (määräajan ja/tai toistaiseksi), sopimuksen päättäminen irtisanomisella sekä irtisanomisaika ja -menettely.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

27. Oikeus siirtää sopimus osin tai kokonaan kolmannelle osapuolelle.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

28. Perusteet sopimuksen purkamiselle, olennaisen sopimusrikkomuksen määrittely ja purkumenettely.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

29. Vahingonkorvaus ja rajoitukset (eri vahinkotyypit ja enimmäismäärät).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

30. Sopimussakko ja vakuudet.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

31. Tuotevastuu.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

32. Tilaajavastuulain vaatimukset.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

33. Vakuuttaminen (henkilöstö, omaisuuden ja työn vakuuttaminen, vastuuvakuutus).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

34. Ylivoimainen este (Force Majeure).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

35. Sovellettavan lain valinta ja riitojen ratkaisu (alioikeus tai välimiesmenettely).

Vaihtoehtoisesti riita- ja erimielisyystilanteissa voidaan ensimmäisessä vaiheessa käyttää tavarantarkastusta, jossa suoritetaan puolueeton palvelun tai tavaran tekninen tarkastus (Keskuskauppakamarin hyväksymä HTT-tavarantarkastaja).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

36. Sopimuskieli (Suomi/Englanti).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

37. Luettelo sopimuksen liitteistä (esim. yleiset sopimusehdot IT2010, kuvaus alihankinnan kohteesta ja alihankinnan aikataulu) sekä sopimuksen ja liitteiden keskinäinen etusijajärjestys.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

38. Alihankintasopimusta edeltäneiden sopimusten ja neuvottelumateriaalien pätevyys sopimuksessa.

Kyllä  Ei  Ei koske meitä

39. Sopimuskappaleet, päiväykset, allekirjoitukset ja allekirjoittajien asema (tilaajan ja toimittajan edustajat).

Kyllä  Ei  Ei koske meitä